



《关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
审核中心意见落实函》
之回复报告

保荐人（主承销商）



中信证券股份有限公司
CITIC Securities Company Limited

广东省深圳市福田区中心三路 8 号卓越时代广场（二期）北座

深圳证券交易所：

贵所于 2023 年 6 月 7 日出具的《关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“落实函”）收悉，中信证券股份有限公司作为保荐人和主承销商，与发行人、发行人律师及发行人会计师对落实函所列问题认真进行了逐项落实，现对落实函进行回复，请予审核。

说明：

一、如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与招股说明书（申报稿）中的相同。

二、本回复报告中的字体代表以下含义：

黑体：	反馈意见所列问题
宋体：	对反馈意见所列问题的回复
楷体（加粗）：	对招股说明书（申报稿）的修改
楷体（不加粗）：	对招股说明书（申报稿）的引用

目 录

1.关于经营业绩稳定性	3
2.关于存货	17

1.关于经营业绩稳定性

申请文件及问询回复显示：

（1）根据中国汽车工业协会数据，2023 年一季度中国乘用车销量同比下降，2023 年 4 月较 3 月环比下降。发行人 1 季度经审阅营业收入 13,377.97 万元，与 2022 年同期持平，但根据历史转化率测算全年预计订单金额较 2022 年增长。

（2）发行人除了一汽红旗的产品配套外，亦有多个高货值配套车型，其他配套车型骨架总成项目货值较低。

（3）发行人业务规模小于同行业可比公司，发行人产品应用于红旗车型收入波动较大。招股说明书的“重大事项提示”部分缺少针对性，未按照重要性原则完整揭示风险，如“行业景气度风险”未结合发行人不利因素和风险进行分析，“新能源汽车业务风险”等未结合关键数据进行风险揭示。

请发行人：

（1）结合期后下游市场汽车景气度变化情况、主要车型终端销量变化情况、2023 年 1-6 月业绩预计情况等，说明发行人持续经营能力是否发生重大不利变化、是否存在可能导致全年预计订单实现不达预期的重大变化或风险，如是，请完善风险提示并说明发行人保持成长性的应对措施。

（2）说明整车厂或一级零部件供应商选择座椅骨架总成供应商的考虑因素，发行人未来是否可以获得更多高货值整车座椅骨架总成项目，向高货值整车座椅供应商发展的障碍、应对措施。

（3）在招股说明书“重大事项提示”部分按照重要性和针对性原则重新排序风险揭示事项，并完善相关风险揭示内容。

请保荐人发表明确意见，并提交关于发行人持续经营能力的专项核查意见。

回复：

(1) 结合期后下游市场汽车景气度变化情况、主要车型终端销量变化情况、2023 年 1-6 月业绩预计情况等，说明发行人持续经营能力是否发生重大不利变化、是否存在可能导致全年预计订单实现不达预期的重大变化或风险，如是，请完善风险提示并说明发行人保持成长性的应对措施。

一、下游市场汽车景气度变化情况

根据乘联会数据，2023 年中国狭义乘用车零售销量与前两年零售销量对比情况如下：

单位：万辆

年度	一季度销量	二季度销量	三季度销量	全年销量
2023	426.50	526.00	570.90	预计 2,350
2022	491.70	434.60	561.50	2,054.40
2021	509.40	481.00	453.40	2,007.30

注：上表数据来源于乘联会狭义乘用车零售销量，乘联会预测 2023 年国内狭义乘用车销量为 2,350 万辆。

如上所示，2023 年一季度中国狭义乘用车零售销量低于 2022 年及 2021 年销量。2023 年一季度，由于新能源补贴、车辆购置税减免等政策退出，汽车销量短期透支，且整车企业普遍降价促销，消费者有降价预期，持观望状态，导致中国汽车销量整体下降，2023 年一季度汽车市场处于低迷期。

2023 年**二季度及三季度**，中国狭义乘用车零售销量较 2022 年、2021 年同期出现增长，期后已出现回暖情形。从全年销量来看，2023 年中国狭义乘用车预计销量较 2022 年及 2021 年出现上升，预计 2023 年后期汽车景气度将进一步提升。

此外，2023 年国家和各地方政府均已、或将出台诸多汽车消费保护政策，如商务部办公厅 2023 年 6 月发布《关于组织开展汽车促消费活动的通知》(商办消费函(2023)367 号)，统筹开展“百城联动”汽车节和“千县万镇”新能源汽车消费季活动。国内汽车整体销量已逐步回暖，汽车消费景气度较高。

综上，2023 年一季度中国汽车景气度同比略有下降，但 2023 年**二季度及三季度**已出现回暖，根据乘联会预测，预计 2023 年后期汽车景气度将进一步提升。

二、主要车型终端销量变化情况

公司 2022 年收入前十的非平台车型项目对应的车型 2023 年 1 至 3 月、4 至 6 月及 7 至 9 月终端销量与 2022 年、2021 年对比情况如下：

单位：万辆

主要车型	2023 年终端销量			2022 年终端销量			2021 年终端销量		
	7-9 月	4-6 月	1-3 月	7-9 月	4-6 月	1-3 月	7-9 月	4-6 月	1-3 月
丰田 RAV4 荣放	5.20	4.31	2.72	6.61	3.69	3.87	4.18	5.03	5.03
红旗 H9	0.37	0.41	0.35	0.58	0.24	0.47	1.20	0.67	0.99
大众宝来	3.43	3.96	3.66	6.07	7.20	5.01	3.68	6.75	8.99
蔚来 ES6/EC6	2.89	0.59	0.63	1.62	1.46	2.13	1.71	1.90	1.6
红旗 HQ9	0.20	0.21	0.27	-	-	-	-	-	-
领克 06	1.74	1.60	1.48	0.83	0.61	0.99	0.78	1.47	1.13
大众捷达	4.11	4.46	3.55	4.02	3.20	4.62	4.14	4.53	4.02
大众速腾	7.57	6.58	5.29	5.91	3.89	5.62	3.29	4.23	8.85
大众朗逸	9.49	7.91	7.26	13.57	5.92	10.36	9.28	8.43	9.67
沃尔沃 S90	1.05	0.97	0.69	0.91	0.60	0.76	0.51	-	-
合计	36.03	31.01	25.90	40.12	26.82	33.83	28.77	33.02	40.28

注：销量数据来源于车主之家；红旗 HQ9 于 2022 年量产，市场销量从当年 9 月开始披露；市场公开数据中未有沃尔沃 S90 车型 2021 年 1-5 月销量数据。

如上所示，2023 年一季度市场环境偏弱，公司主要车型项目 2023 年一季度终端销量较 2022 年、2021 年整体出现下降，其中蔚来 ES6/EC6 车型终端销量在 2023 年上半年下降明显，根据公开信息显示，系整车厂陆续停售其部分老车型。但 2023 年二季度以来主要车型销量较 2022 年、2021 年整体出现提升，表明公司主要车型项目 2023 年第二季度销量已出现好转。

2023 年前三季度上表主要车型终端销量总数较 2021 年同期出现下降，主要系丰田 RAV4 荣放、大众宝来、大众捷达、大众朗逸等销量较大的车型受新能源汽车市场份额提升影响销量整体出现下降及蔚来 ES6/EC6 车型停售。考虑到红旗 HS3、蔚来 EC7、红旗 HS6 等 2023 年新量产车型及红旗 HQ9、蔚来 ET5、红旗 H5 等 2022 年量产车型（2022 年仅部分月份产生收入）将带来新增收入，上述车型量产将推动 2023 年订单金额进一步提升。

综上，在 2023 年一季度偏弱市场环境中，公司主要车型终端销量出现下降，但 2023 年**第二季度**已出现回暖，且 2023 年新量产车型及 2022 年量产车型带来的新增收入亦将推动 2023 年后期订单金额进一步提升。

三、2023 年 1-6 月业绩情况

公司 2023 年 1-6 月业绩情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动幅度
营业收入	29,608.45	26,841.56	10.31%
归属于母公司所有者的净利润 (扣非前后孰低)	1,800.96	929.47	93.76%

2023 年 1-6 月，公司营业收入为 **29,608.45 万元**，较上年同期增长 **10.31%**，一方面系中国汽车行业已逐步回暖，中国汽车整体销量自 2023 年 2 月开始已同比实现增长，客户要货量也随之增加；另一方面系公司 2023 年 2 季度有多款新车型量产，带来一定的收入增量。

公司归属于母公司所有者的净利润（扣非前后孰低）为 **1,800.96 万元**，较上年同期增长 **93.76%**，涨幅高于收入主要系 2023 年上半年钢材市场价格相比上年同期有较大幅度的回落，公司毛利率高于去年同期。

四、公司经营能力未发生重大不利变化

（一）短期而言，下游市场汽车景气度及公司主要车型终端销量期后已出现好转，公司 2023 年 1-6 月业绩同比出现上升，公司经营能力良好

如上分析，从汽车市场景气度来看，2023 年一季度中国汽车景气度同比略有下降，但 2023 年**第二季度及第三季度**已出现回暖，根据乘联会预测，预计 2023 年后期汽车景气度将进一步提升；从主要车型终端销量来看，公司主要车型终端销量 2023 年**第二季度**已出现回暖，且 2023 年新量产车型及 2022 年量产车型带来的新增收入亦将推动 2023 年后期订单金额进一步提升。

此外，公司 2023 年 1-6 月营业收入及归属于母公司所有者的净利润（扣非前后孰低）均出现同比上升。短期而言，公司经营能力良好。

（二）长期来看，中国汽车座椅及骨架市场空间广阔，且公司有望抓住市场转型变革机会市场客户及产品升级，未来发展机会较大

中国汽车座椅及骨架市场空间广阔。根据中国汽车工业协会公布的全球及国内乘用车产量测算，2020 年全球/国内乘用车座椅市场规模约为 3,000 亿元/700 亿元，2025 年全球/国内乘用车座椅市场规模有望达到 3,800 亿元/880 亿元；2020 年国内乘用车座椅骨架市场规模约为 140 亿元至 210 亿元，2025 年国内乘用车座椅市场规模有望达到 176 亿元至 264 亿元。

汽车整车市场出现变革，公司未来发展机会较大。目前国内汽车座椅及骨架市场主要被外资品牌主导，国内新能源造车势力/自主品牌整车厂的崛起将重塑上游座椅骨架总成市场格局，车企通过市场竞争选择更符合要求的本土厂商。公司抓住市场变革机会，2022 年开始陆续与一汽红旗、蔚来汽车、理想汽车、上汽大众、比亚迪等整车厂形成直接合作，公司直接从整车厂获取汽车座椅骨架定点项目，在汽车座椅产业链中的话语权及地位明显提升。此外，公司主导产品由冲压件产品升级为骨架总成产品，并陆续配套腿拖、腰拖等座椅骨架舒适性配件产品，单车最高货值也从 2019 年的百元级别提升至 2022 年的千元级别。长期来看，公司未来发展机会较大。

综上，短期而言公司经营能力良好，长期来看公司未来发展机会较大，公司持续经营能力未发生重大不利变化。

五、公司目前不存在可能导致全年预计订单实现不达预期的重大变化或风险，且公司已做好未来风险的应对措施，并在招股书中披露相关风险

（一）公司目前不存在可能导致全年预计订单实现不达预期的重大变化或风险

如上分析，2023 年一季度中国汽车景气度同比略有下降，但 2023 年**第二季度**已出现回暖，根据乘联会预测，预计 2023 年后期汽车景气度将进一步提升；公司主要车型终端销量 2023 年**第二季度**亦出现回暖，且 2023 年新量产车型及 2022 年量产车型带来的新增收入亦将推动 2023 年后期订单金额进一步提升。

结合公司目前的实际经营状况，经初步测算，公司营业收入预计为 66,000 万元至 69,000 万元，较上年同期变动 1.49%至 6.11%；公司归属于公司普通股股东的净利润预计为 5,800 万元至 6,400 万元，较上年同期变动-8.13%至 1.38%；公司扣除非经常性损

益后归属于公司普通股股东的净利润预计为 5,300 万元至 5,900 万元，较上年同期变动 3.07%至 14.13%。

其中，结合公司目前的实际经营状况测算收入预计数低于 2023 年初收入预计数，主要系在国内整车市场不断变化的背景下，红旗 H9/HQ9/HS3 等车型、蔚来 ES7/EC7/ET5 等车型 2023 年销量低于年初计划量，公司对应的订单收入出现下降。为降低部分车型市场销量波动带来的业绩波动风险，公司积极开拓新车型项目，取得了比亚迪王朝系列、红旗 E001、红旗 E202、蔚来阿尔卑斯、理想 X04、哪吒汽车、大众 ID.5 及特斯拉等在研新车型项目，上述车型项目量产将为公司收入带来新的增长。此外，公司与比亚迪、蔚来汽车、理想汽车、一汽红旗及上汽大众等整车厂形成直接合作，项目开拓能力进一步增强，为公司业绩持续增长提供了有力支撑。

（二）为使 2023 年全年预计订单的实现，公司已做好应对措施

为使 2023 年全年预计订单的实现，公司已采取以下应对措施：

1、开发座椅骨架全系列智能产品，抓住整车厂需求与多家整车厂形成直接合作，拓宽新项目车型来源，提升产业链地位，提升抗风险能力

公司近年来持续对汽车座椅骨架智能化及舒适化配件产品进行研发，形成了系列智能化座椅骨架配件产品，具体如下：

骨架配件	报告期研发进展情况	技术特点
骨架冲压件	大规模量产	轻量化、高强度钢材冷成型工艺
靠背帘	大规模量产	全自动生产工艺
座椅腰托	10 款产品已量产，12 款产品处于研发阶段，报告期形成收入 656.14 万元	电机、驱动器、机械体系全系自研，具备超轻、智能特点
座椅腿托类		超静音设计，智能互动，新能源适配
座椅用电机	1 款产品已量产，7 款产品处于研发阶段，报告期形成收入 605.38 万元	座椅电机全覆盖、静音、轻量化
座椅电动滑轨	样品验证	高强度薄板冷冲压，低噪音，高强度，非对称设计

基于上述配件的技术开发，公司具备生产可智能调节变速的智能化座椅骨架总成能力，以及配套完整的腰托、腿托等舒适系统。凭借丰富的产品配套经验及全套骨架产品配套优势，公司进入多家整车厂合格供应商体系，获得多个车型项目的定点，具体情况如下：

整车厂客户	进入合格供应商时间	整车厂直接定点车型项目	项目开拓模式
一汽红旗	2022 年 2 月	红旗 E001、E202、C801 和 E702 等	相对于原从一级座椅供应商获取定点项目的模式，现公司直接向整车厂获取座椅骨架总成零部件项目，并与整车厂直接进行技术交流与合作研发，产品价格由整车厂与公司协商确定，产品完成后交给整车厂指定的整椅供应商
理想汽车	2022 年 3 月	理想 X04	
蔚来汽车	2022 年 11 月	蔚来阿尔卑斯	
上汽大众	2022 年 12 月	大众途观	
比亚迪	2023 年 5 月	王朝系列、腾势 N7	

公司积极抓住市场变革机会，进行产品开发，并与整车厂形成直接合作，直接从整车厂获得新车型项目，产业链地位得到提升，项目渠道来源亦进一步拓宽，抗风险能力进一步提升。

2、在开拓项目的同时，不断进行产品升级，提升单车货值，为持续成长奠定基础

报告期内，公司积极推动主导产品由座椅骨架冲压件向座椅骨架总成的转型升级，积极开拓配套座椅骨架产品高货值车型项目，从而实现单车货值的提升。截至 2023 年 6 月末，公司已获定点但尚未量产的 21 款主要车型中，有 9 款配套的为座椅骨架总成产品，其中单车货值在 300 元以上的有 8 款，并有 5 款车型单车货值超千元，相关车型均为市场主流价位的车型。随着相关车型的逐步量产，预计未来高货值车型配套收入将进一步增长，为公司持续成长奠定基础。

（三）完善相关风险提示

关于业绩波动风险，招股说明书在“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）本公司提醒投资者特别关注的风险因素”及“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（一）经营风险”中补充披露如下：

“1、业绩波动风险

报告期各期，公司扣非归母净利润分别为 4,893.76 万元、5,230.09 万元、5,142.31 万元和 1,800.96 万元，原材料价格波动、汽车市场冷暖、主要整车厂客户及配套车型销量等因素均会对公司业绩造成影响。

根据公司毛利率对原材料价格的敏感性测试，在 2020 年至 2023 年 1-6 月其他因

素不变的情况下，钢卷及线材原材料价格每上涨/下降 5%，对应的毛利率约下降/上涨 1.30%-1.53%。其他因素不变情况下，公司因 2021 年钢卷及线材价格上涨导致毛利率下降约 4.75%-6.04%。若原材料价格持续上涨或处于高位，则也会导致公司业绩短期内业绩波动。

此外，若出现汽车消费整体下降、公司对新客户及车型开拓失败、公司为一汽红旗及一汽大众等主要整车厂配套的主要车型项目收入出现下降的情形，公司业绩亦会出现下降。如在 2023 年整车市场、主要客户发生重大不利变化等情况下，公司 2023 年全年预计订单实现存在不达预期的风险。”

(2) 说明整车厂或一级零部件供应商选择座椅骨架总成供应商的考虑因素，发行人未来是否可以获得更多高货值整车座椅骨架总成项目，向高货值整车座椅供应商发展的障碍、应对措施。

一、整车厂或一级零部件供应商选择座椅骨架总成供应商的考虑因素

整车厂或一级零部件供应商选择座椅骨架总成供应商流程包括：1、选定合格供应商；2、邀请合格供应商报价；3、供应商可行性及成本分析并报价；4、综合考虑报价及服务质量选定座椅骨架总成供应商，各环节主要内容及考虑因素如下：

序号	供应商选择环节	主要内容	选取供应商考虑的主要因素
1	选定合格供应商	整车厂或一级零部件供应商实行严格的供应商评审体系，根据座椅骨架领域内知名度、历史配套经验选取潜在供应商，并对其生产组织能力、质量控制能力、企业管理能力等进行综合评审最终选定合格供应商	座椅骨架领域内知名度、历史配套经验；生产组织能力、质量控制能力、企业管理能力等综合能力
2	邀请合格供应商报价	有新座椅骨架项目采购需求时，将产品及技术要求、量产时间要求、商务条款等内容发送给供应商并邀请报价	-
3	供应商可行性及成本分析并报价	供应商需根据产品开发周期能否满足项目要求等情况分析项目可行性，若可行则进行成本估算及报价	产品开发周期
4	综合考虑报价及服务质量选定座椅骨架总成供应商	以报价为基础选定供应商，若报价相近，则综合考虑历史配套经验、服务响应速度等选定供应商	产品报价

如上所示，整车厂或一级零部件供应商评定座椅骨架总成合格供应商时，主要考虑领域知名度、历史配套经验及生产组织能力、质量控制能力、企业管理能力等综合能力因素；在新车型项目选取供应商时，主要考虑产品开发周期、产品报价等因素从座椅骨架合格供应商名录中确定最终供应商。

二、公司未来可以获得更多高货值整车座椅骨架总成项目

（一）公司在获取高货值座椅骨架总成项目方面具有相对优势

根据整车厂或一级零部件供应商选取座椅骨架总成供应商时考虑的因素，公司获取高货值座椅骨架总成项目优劣势分析如下：

序号	供应商选择环节	选取供应商考虑的主要因素	公司优劣势介绍
1	选定合格供应商	座椅骨架领域内知名度、历史配套经验；生产组织能力、质量控制能力、企业管理能力等综合能力	公司经安道拓、佛吉亚等多家整椅厂商及一汽红旗、蔚来汽车、理想汽车、上汽大众、比亚迪等多家整车厂评审进入其合格供应商体系，是国内为数不多能够为红旗、沃尔沃、蔚来、理想等高端车型配套座椅骨架的民营企业，领域知名度及配套经验在民营企业中具有相对优势，但较国际知名外资及合资企业仍有一定差距
2	邀请合格供应商报价	-	-
3	供应商可行性及成本分析并报价	产品开发周期	公司具有专业的模具子公司及模具开发团队，且具备座椅骨架冲压件、腰托腿托等舒适性部件、滑轨、驱动器等汽车座椅骨架多部件同步开发能力，能够有效缩短产品设计开发周期，相较在开发周期上具有优势
4	综合考虑报价及服务质量选定座椅骨架总成供应商	产品报价	公司具备从模具开发制造、板材冲压、弯管、注塑等生产环节全生产链自动化生产优势，而外资企业主要通过外购冲压件、管件和注塑件等生产配件满足座椅骨架生产需求，公司具有一定成本优势

如上所示，公司在领域知名度及配套经验虽与国际知名外资及合资企业有一定差距，但在产品开发周期、成本优势具备相对优势，且随着公司为中高端车型配套座椅骨架经验逐渐丰富及领域知名度提升，公司获得货值较高的中高端座椅骨架项目的能力将进一步增强。

（二）公司逐步与整车厂形成直接合作，获得整车座椅骨架总成项目的机会增多

2022 年以前，公司主要与一级供应商直接合作，考虑到整车厂往往会将整车座椅整椅订单分给多家一级供应商，由一级供应商负责配套座椅骨架的采购或自产，且一级供应商一般会将座椅骨架总成拆分为多个冲压件或分总成订单，并由多家座椅骨架二级供应商提供，故公司获得整车座椅骨架总成项目机会较少。

基于红旗 H9 等高端车型座椅骨架总成项目，公司取得了良好市场口碑，2022 年以来，公司陆续与一汽红旗、理想汽车、蔚来汽车、上汽大众、比亚迪等整车厂形成直接定点合作，作为整车厂的直接定点供应商，公司获得整车厂整车座椅骨架总成订单的机会增多。

故，2022 年以来，公司逐步与整车厂形成直接定点合作后，获得更多高货值整车座椅骨架总成项目的机会增多。

（三）公司配套产品逐步升级，单车货值亦可逐步提升

近年来汽车消费偏好将逐步升级，汽车生产商需不断提高座椅品质和增设各种提高舒适度的附加功能件（腰托、腿托、按摩系统等），公司形成以冲压产品为依托，骨架总成产品为主导，座椅滑轨、舒适性产品、座椅调节电动驱动器等配件产品为开拓的布局形式，目前形成了系列智能化座椅骨架配件产品，具体如下：

骨架配件	公司进展	单车货值区间
座椅腰托	量产	约 50-300 元/个，单车 1-4 个，即单车 50-1,200 元
座椅腿托	量产	约 100-300 元/个，单车 0-4 个，即单车 0-1,200 元
座椅用电机	量产	约 40-70 元/个，单车 8-10 个，即单车 320-700 元（仅座位调节装置电机，不含腰托、腿托等部件电机）
座椅电动滑轨	样品验证	约 70-90 元/条，单车 4-8 条，即单车 280-720 元

随着上表公司自产的座椅骨架配件产品在座椅骨架车型项目中逐步渗透，公司配套座椅骨架单车货值亦会逐步提升。

（四）公司已获得多个高货值座椅骨架总成项目

公司在 2019 年以二级供应商身份为一汽红旗配套座椅骨架，并于 2022 年进入了一汽红旗合格供应商体系，成为其直接定点供应商，通过自身竞争优势持续获得了高货值座椅骨架总成订单，目前已获得定点的红旗 E001、E202、C801 和 E702 等新车型项目均由一汽红旗直接定点公司成为座椅骨架总成供应商。**截至 2023 年 6 月末**，公司已获定点但尚未量产的红旗车型座椅骨架总成项目如下：

车型项目	配套产品	单车货值（元/辆）	预计量产时间
E001	整车座椅骨架总成	2,000 以上	2023 年 12 月
E202	整车座椅骨架总成	2,000 以上	2024 年 3 月
C801	整车座椅骨架总成	2,000 以上	2024 年 6 月
E702	整车座椅骨架总成	1,500-2,000	2024 年 9 月

此外，公司与蔚来汽车、理想汽车等整车厂在座椅骨架方面的合作亦在持续推进过程中。

综上，基于公司在开发周期、生产成本方面的相对优势，且随着与整车厂合作逐步深入且配套产品的逐步升级，公司未来可以获得更多高货值整车座椅骨架总成项目。

三、向高货值整车座椅供应商发展的障碍、应对措施

（一）向高货值整车座椅供应商发展的障碍

汽车整车座椅需在座椅骨架总成的基础进行填充发泡体、蒙皮等工序后完成。目前，公司向高货值整车座椅面临的障碍主要有：

1、报告期内，公司已量产的高货值整车座椅骨架总成项目尚较少且主要为一汽红旗各车型配套，配套的车型品牌覆盖面尚不广。目前大多数品牌整车厂的整椅一般由一级供应商为其配套，公司要想获得为更多的车型品牌配套整车座椅骨架的机会，则需要获得更多的整车厂定点或者直接成为一级供应商。

2、奔驰、宝马及奥迪等中高端车型座椅骨架总成单车货值相对较高，但该部分车型座椅骨架总成主要由李尔、安道拓、佛吉亚、博泽等国际知名外资及合资厂商供应，该等外资及合资厂商以整车厂为直接客户，与整车厂合作多年，具有与多数整车厂能够直接对接的优势，该等合作较为稳定；虽然公司目前已经获得为红旗 H9、沃尔沃 S90、蔚来 ES6、奔驰唯雅诺等中高端车型提供座椅骨架总成的业务，但渗透到更多知名品牌车型座椅骨架总成业务需要较多的时间和业务机会。

因此，公司向高货值整车座椅供应商发展的主要困难在于：已量产的座椅骨架总成项目较少，配套的车型品牌覆盖面尚不广；与整车厂在座椅骨架总成方面的合作广度、紧密度相较目前的合资及外资供应商仍有一定差距。此外，公司报告期内尚未有在座椅骨架总成基础上填充发泡体、蒙皮等工序作业而形成整车座椅的业务，因此为整车厂配套整车座椅需要一个逐步的过程。

（二）向高货值整车座椅供应商发展的应对措施

为向高货值整车座椅供应商发展，公司主要采取了以下应对措施：

1、积极与整车厂形成直接合作，提升获取整车座椅骨架总成项目的可能性。2022年，公司经一汽红旗、理想汽车、蔚来汽车、上汽大众等整车厂评审，陆续进入其合格供应商体系并向其直接取得定点项目，2023年公司进入比亚迪合格供应商体系；公司

有可能陆续获得该等品牌车型的座椅骨架总成项目。未来，公司将进一步开拓更多整车厂客户，并加深与整车厂的合作，获取更多整车座椅骨架总成项目的机会。

2、顺应汽车座椅智能化升级趋势，加强座椅骨架智能化配件产品开发应用，以此为契机提升单车货值、为更多中高端车型配套座椅骨架总成产品。公司目前形成了座椅腰托、座椅腿托、电机、电动滑轨等系列智能化座椅骨架配件产品，后续将进一步顺应电动化、智能化发展趋势，为客户提供汽车座椅骨架总成及智能化配件全套产品，提升单车货值，同时也基于智能化座椅领域的全套产品开发及生产优势，进一步开发中高端车型座椅骨架车型项目。

(3) 在招股说明书“重大事项提示”部分按照重要性和针对性原则重新排序风险揭示事项，并完善相关风险揭示内容。

公司已在招股说明书“重大事项提示”部分按照重要性和针对性原则重新排序风险揭示事项，并对以下风险进行补充完善：

“1、汽车行业景气度风险

公司产品主要应用于汽车制造行业，公司业绩受汽车行业景气度影响较大。近年来，我国汽车销量整体稳定，2020年至**2023年1-6月**我国汽车销量分别为2,531.10万辆、2,627.50万辆、2,686.40万辆和**1,323.90万辆**。我国汽车市场亦存在结构性变化，新能源汽车及自主品牌汽车市场份额不断提升，挤占了传统合资品牌车型的市场份额，一汽大众、上汽大众等合资整车厂汽车销量出现下滑情况。

报告期内，公司业务规模与同行业上市公司及国际知名外资、合资同行业公司相比较小，且应用于红旗车型产品的收入波动较大。此外，公司近年来根据市场趋势不断开发新能源及自主品牌车型项目，仍有较大部分产品配套于传统合资品牌车型。如果未来中国汽车产销量停止增长或出现下滑，或者在汽车市场结构性变化中，公司主要终端整车厂客户，如一汽红旗及部分传统合资整车厂，因竞争力不足汽车销量出现持续下降，则公司业绩将受到不利影响。

2023年1季度，由于新能源补贴、车辆购置税补贴等政策退出，汽车销量短期透支，且整车企业普遍降价促销，消费者有降价预期，持观望状态，导致中国汽车销量整体下降，公司收入同比亦略有下降。”

“4、新能源汽车业务风险

报告期各期，公司来自新能源车型收入金额分别为 3,328.02 万元、8,419.39 万元、7,706.26 万元和 **2,591.34 万元**，占主营业务收入的比例分别为 6.73%、12.48%、12.83%和 **9.36%**，同期中国新能源汽车销量占比分别为 6.57%、16.34%、29.24%和 **33.25%**（根据中国汽车工业协会数据测算），公司 2021 年以来新能源汽车收入占比低于新能源汽车整体渗透率。

目前新能源汽车市场规模虽逐年增长，但新能源汽车企业竞争激烈，尚未形成稳定的竞争格局。公司已为蔚来汽车、理想汽车、一汽红旗、广汽埃安、上汽大众等整车厂相关新能源汽车车型项目配套座椅骨架及零部件产品，并取得了合众汽车、特斯拉、比亚迪等整车厂新能源汽车项目定点，但报告期内尚未有来自比亚迪、特斯拉等新能源汽车销量较大的整车厂相关车型配套产品收入。若未来公司不能及时跟上新能源汽车主流市场供应链发展，则公司新能源业务收入将不达预期进而影响公司整体业绩。”

（4）请保荐人发表明确意见，并提交关于发行人持续经营能力的专项核查意见。

一、核查程序

针对上述事项，保荐人履行了如下核查程序：

1、通过公开信息查阅并取得了中国乘用车销量数据、发行人配套的主要车型销量数据并进行分析；取得并查阅了发行人 2023 年 1-6 月业绩数据，并就其变动原因进行分析；向发行人相关人员了解面对未来可能发生的重大变化或风险，公司的应对措施；

2、向发行人销售人员了解整车厂或一级零部件供应商选择座椅骨架总成供应商的过程及考虑因素、发行人获取高货值整车座椅骨架项目的优劣势、面临的障碍以及应对措施；取得并查阅发行人目前已定点的相对较高座椅骨架项目的清单；

3、进一步了解发行人业绩波动及持续经营风险，对招股书中披露的风险提示事项进行分析核查。

二、核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人持续经营能力未发生重大不利变化，目前不存在可能导致全年预计订单实现不达预期的重大变化或风险，且发行人已做好未来风险的应对措施，并在招股书中披露相关风险。

2、整车厂或一级零部件供应商选定座椅骨架总成合格供应商时，主要考虑领域知名度、历史配套经验及生产组织能力、质量控制能力、企业管理能力等综合能力和产品开发周期、产品报价等因素；发行人在开发周期、生产成本方面的相对优势，且随着与整车厂合作逐步深入且配套产品的逐步升级，公司未来可以获得更多高货值整车座椅骨架总成项目。

关于持续经营能力的详细核查意见，请参见《中信证券股份有限公司关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司持续经营能力的专项核查意见》。

2.关于存货

申请文件及问询回复显示：

(1)截至 2023 年 3 月末,发行人 2020 年末、2021 年末存货期后结转率为 94.80%、89.33%，2022 年末存货期后结转率为 61.53%。

(2) 中介机构监盘及函证合计核实比例为 44.44%、43.88%和 40.58%。

请发行人结合存货期后结转、尤其是库龄一年以上的库存商品及在产品结转情况说明发行人存货周转是否正常、是否存在滞销、损毁存货未充分计提跌价准备的情形。

请保荐人、申报会计师区分存货类别说明监盘、函证情况，监盘及函证比例较低原因、采取的替代性程序及相关核查措施是否充分，对存货列报真实、准确、完整及跌价准备计提充分性发表明确意见。

回复：

(1) 请发行人结合存货期后结转、尤其是库龄一年以上的库存商品及在产品结转情况说明发行人存货周转是否正常、是否存在滞销、损毁存货未充分计提跌价准备的情形。

一、存货期后结转情况良好，不存在周转异常、滞销、损毁等情形

报告期各期末，公司存货余额分别为 15,130.31 万元、18,431.36 万元、26,922.08 万元和 **28,031.82 万元**，其中一年以上库龄的存货占各期末存货余额的比重分别为 7.85%、6.35%、9.40%和 **8.88%**，占比较低，公司存货整体周转情况较为良好，不存在周转异常的情况。

报告期各期末的存货在期后的结转情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日		
	账面余额	结转金额	结转比例
原材料	12,336.66	5,659.80	45.88%
在产品	5,545.84	3,865.84	69.71%
库存商品	5,774.78	4,543.33	78.68%
在制模具	2,444.72	2,444.72	100.00%

项目	2023 年 6 月 30 日		
	账面余额	结转金额	结转比例
委托加工物资	812.90	370.46	45.57%
发出商品	1,009.21	757.92	75.10%
周转材料	107.71	29.80	27.67%
合计	28,031.82	17,671.86	63.04%

(续)

项目	2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	结转金额	结转比例
原材料	9,557.54	7,377.36	77.19%
在产品	6,332.05	5,226.52	82.54%
库存商品	6,179.63	5,594.28	90.53%
在制模具	2,813.15	2,813.15	100.00%
委托加工物资	681.52	540.89	79.37%
发出商品	1,273.76	1,129.14	88.65%
周转材料	84.42	30.90	36.61%
合计	26,922.08	22,712.24	84.36%

(续)

项目	2021 年 12 月 31 日		
	账面余额	结转金额	结转比例
原材料	4,889.85	4,286.66	87.66%
在产品	4,901.05	4,706.43	96.03%
库存商品	5,134.36	4,734.23	92.21%
在制模具	1,469.31	1,469.31	100.00%
委托加工物资	717.11	649.22	90.53%
发出商品	1,259.52	1,216.35	96.57%
周转材料	60.15	46.75	77.73%
合计	18,431.36	17,108.96	92.83%

(续)

项目	2020 年 12 月 31 日		
	账面余额	结转金额	结转比例
原材料	4,297.47	4,030.60	93.79%
在产品	2,638.11	2,613.74	99.08%
库存商品	3,835.77	3,659.90	95.41%

项目	2020 年 12 月 31 日		
	账面余额	结转金额	结转比例
在制模具	2,725.42	2,725.42	100.00%
委托加工物资	922.10	846.94	91.85%
发出商品	659.49	642.49	97.42%
周转材料	51.96	49.93	96.09%
合计	15,130.31	14,569.02	96.29%

注：各期末存货结转金额统计至 2023 年 9 月 30 日。

（一）2020 年末及 2021 年末的存货已基本结转

截至 2023 年 9 月 30 日，2020 年末以及 2021 年末的存货结转比例为 96.29% 和 92.83%，存货已基本实现结转。未结转的存货主要涉及原材料、在产品和库存商品，其中部分原材料结转较慢主要系各车型项目对钢材的规格、型号的要求不同，公司对不同规格的钢材进行备货后，由于个别项目下线或者领用进度晚于预期会导致部分规格的钢材结余。对于该部分钢材，如果用于其他项目生产，由于规格尺寸不适配，会存在利用率下降等情形。由于钢材不存在变质等情况，故公司一般存放于仓库，等后续项目规格适配时进行使用，进而导致部分原材料结转较慢。而部分在产品及库存商品结转较慢，则主要系项目下线以及个别项目备货量大，但客户要货低于预期所致。

（二）2022 年末的存货结转率低于 2020 年末和 2021 年末具有合理性，预计在 2023 年年内可基本实现结转

截至 2023 年 9 月 30 日，2022 年末的存货结转比例为 84.36%，略低于 2020 年末和 2021 年末，主要原因如下：

1、2022 年下半年国内钢价回落，且年内蔚来 ET5、ES7 以及红旗 HQ9 项目等新项目量产，公司在钢材价格相对低点战略性增加钢材备货，因此期末原材料余额大幅增长，结存量超过 2023 年 1-9 月的预计使用量所致；目前公司生产经营情况良好，预计 2022 年末结存的原材料在 2023 年年内可基本实现结转；

2、2022 年四季度，公司增加了红旗 HQ9 车型的备货，但由于该车型在 2023 年初存在去库存的情况，销售情况低于预期，其 2023 年 1-9 月要货量较小，导致在产品及库存商品期后结转率相对较低。

从主要车型 2023 年 1-9 月的期后结转情况来看，2022 年末在产品及库存商品主要车型项目预计在 2023 年年内均可完成结转：

单位：万元

车型	库存商品余额	在产品余额	小计	期后结转金额	结转率
红旗 HQ9	529.18	1,506.59	2,035.77	1,545.79	75.93%
红旗 H9	577.61	1,248.58	1,826.19	1,669.88	91.44%
红旗 E-HS9	297.44	509.20	806.64	706.00	87.52%
奥迪 Q2、探歌、 高尔夫、奥迪 A3、 大众宝来等	754.17	7.08	761.25	759.35	99.75%
蔚来 ET5	19.08	417.73	436.81	436.66	99.97%
丰田 RAV4 荣放	411.67	15.32	426.99	401.25	93.97%
高尔夫、奥迪 A3	334.95	19.12	354.07	342.11	96.62%
其他	3,255.53	2,608.44	5,863.97	4,959.77	84.58%
合计	6,179.63	6,332.05	12,511.68	10,820.80	86.49%

注：期后结转金额指截至 2023 年 9 月 30 日的结转情况。

1、红旗 H9、HQ9 车型市场库存见底，预计要货量将会恢复

关于红旗 HQ9、H9 等车型的存货，公司前期基于客户下发的要货计划进行了生产，受终端市场销量下降以及渠道端去库存的影响，客户要货量低于市场销量，导致库存消耗慢于预期。随着市场库存逐步消耗，预计要货量将会增长，从 2023 年 1-9 月的结转情况看，期后结转率已达 75.93%和 91.44%，2023 年内可实现全部结转。

2、其余主要车型结转率较高

红旗 E-HS9 车型由于公司前期生产量较高，而客户要货量受市场销量变化影响低于预期，导致结存金额较高，从 2023 年 1-9 月结转情况看，结转率已达 87.52%，年内预计可实现全部结转。奥迪 Q2、蔚来 ET5 等其他主要车型期后结转率均在 90%以上，剩余其他车型整体结转率也超过 80%，因此除下线项目外，其余车型整体期后结转率较高，未出现周转停滞的情形。

综上，公司存货期后整体结转情况较好，不存在周转异常、滞销、损毁等情形。

（三）2023 年 6 月末的存货结转率小幅提升

截至 2023 年 9 月 30 日，2023 年 6 月末的存货结转比例为 63.04%，受期后期间不

同的影响，低于前三年末存货的期后结转率，但相较于 2022 年末存货的期后 3 个月结转率，已小幅提升，存货周转情况进一步向好发展。

（四）库龄一年以上的库存商品及在产品期后结转情况

1、报告期各期末，公司库龄 1 年以上的库存商品及在产品余额较小

报告期各期末，库龄 1 年以上库存商品及在产品余额分别为 289.62 万元、411.35 万元、1,343.08 万元及 **1,105.57 万元**，其相较公司生产规模及存货量较小，其具体构成如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
库龄一年以上的库存商品及在产品余额	1,105.57	1,343.08	411.35	289.62
其中：项目下线	250.84	303.79	149.52	105.24
项目备货	854.73	1,039.29	261.83	184.38

项目备货主要系公司按照客户下发的未来 3-6 个月的要货需求予以适量备货；同时，对于临近 EOP 的零件或产量明显下降的产品，也会生产一定的备货量，以应对客户的临时、小批量需求。

2、报告期末，公司一年以上库龄的库存商品及在产品结转情况

报告期末，公司一年以上库龄的库存商品及在产品截至 **2023 年 9 月 30 日** 的结转情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年 6 月 30 日		
	余额	结转金额	结转比例
在产品	467.11	176.53	37.79%
库存商品	638.46	111.41	17.45%
合 计	1,105.57	287.94	26.04%

截至 **2023 年 9 月末**，报告期末一年以上库龄的库存商品及在产品仍有部分尚未结转，主要系下线项目以及红旗 E-HS9、H9 等车型存在去库存情况，对公司产品要货量低于预期所致，具体情况如下：

单位：万元

品牌	车型	库存商品余额	在产品余额	合计	结转金额	库龄 1 年以上的原因
在产车型						
一汽红旗	E-HS9	79.19	133.54	212.73	78.24	公司 2021 年底备货，因整车厂芯片等材料短缺导致订单推迟；2022 年终端市场需求变化导致库存消耗慢于预期
	H9	101.76	121.95	223.71	118.54	
	E-QM5	20.22	9.37	29.59	1.53	
上汽大众	途安	22.50	-	22.50	8.24	客户要货量不稳定，公司考虑生产效率，集中采购、规模生产，导致部分料件库龄变长
	朗逸	5.29	-	5.29	1.52	
一汽奔腾	T99	14.81	31.99	46.80	23.30	
吉利	缤瑞	14.04	0.75	14.79	-	吉利为了保证供应商体系稳定，增加了相应零部件产品的 B 点供应商，公司产品销售进度慢于预期
	星瑞	0.25	17.00	17.25	15.81	
东风小康	F517	19.78	7.93	27.71	9.22	车型临近下线，公司提前生产，以备下线前客户零星需求
一汽轿车	R020	10.49	0.96	11.45	0.14	
其他		157.98	84.93	242.91	29.40	
小计		446.31	408.42	854.73	285.94	
下线车型						
威马	EX5	4.28	17.48	21.76	-	车型停产
	EX6	2.68	3.59	6.27	0.62	
	W6	16.67	5.92	22.59	-	
Jeep	自由光	45.67	-	45.67	-	车型临近停产仍需小量备货，以应对客户已出售车辆售后服务需求
一汽大众	速腾	19.56	-	19.56	0.22	
一汽丰田	RAV4 荣放	26.37	-	26.37	-	
其他		76.92	31.70	108.62	1.16	
小计		192.15	58.69	250.84	2.00	
合计		638.46	467.11	1,105.57	287.94	

注：存货结转金额统计至 2023 年 9 月 30 日。

报告期末，公司库龄一年以上库存商品及在产品期后处置预期情况如下：

1、库龄一年以上的已下线车型存货余额 **250.84 万元**，期后结转 **2.00 万元**。对于下线项目的库存商品及在产品，公司计划通过出售给售后市场、沿用至其他项目以及作为废钢处置等多种方式予以消化；

2、库龄一年以上的在产车型存货余额 **854.74 万元**，期后结转 **285.94 万元**，结转

比例 **33.45%**，主要系红旗 E-HS9 和 H9 车型结转相对较慢所致。如前所述，两款车型预计均能在 2023 年年内实现销售结转，而其他在产车型的长库龄产品金额较小，尽管个别车型期后结转缓慢，但考虑到相关车型仍有销售且有售后市场的需求，故公司暂未对该部分产品进行处置。

综上，除下线项目外，其余一年以上库龄的在产品及库存商品结转情况良好，预计能在 2023 年内实现结转，不存在周转异常、滞销、损毁等情形。

二、报告期各期公司存货跌价准备计提充分

报告期各期末公司存货跌价准备余额分别为 320.84 万元、310.77 万元、458.24 万元和 **565.40 万元**，计提比例分别为 2.12%、1.69%、1.70%和 **2.02%**。公司计提跌价准备的存货主要为呆滞或库龄较长且有减值迹象的存货。存货跌价准备主要计提方法如下：1、对于 EOP 项目和已有 EOP 通知项目的库存商品，结合期后销售金额、客户预计赔偿金额、作为废铁的处置价格，转为其他项目沿用件等因素计提跌价准备；2、对于长库龄材料，结合期后结转或销售、是否可替代用于其他项目、考虑转售给第三方的因素后计提跌价准备。

1、对于下线项目跌价计提情况

报告期各期末，公司存货跌价准备余额构成如下：

单位：万元

类型	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
下线项目	232.48	185.57	127.99	197.58
亏损项目	78.25	45.36	22.16	10.22
长库龄材料	254.67	227.31	160.62	113.04
合计	565.40	458.24	310.77	320.84

如上表所示，报告期各期末因项目下线计提的存货跌价准备余额分别为 197.58 万元、127.99 万元、185.57 万元和 **232.48 万元**，由于部分下线项目的产品仍可沿用至其他车型使用，剔除该部分产品后，下线项目计提的跌价准备占下线项目存货余额的比重分别为 60.51%、59.68%、61.03%和 **59.99%**，考虑到下线项目仍有售后市场可出售，且作为废料出售也可取得相对较高的回收价值，因此整体计提比例已较高，跌价准备计提充分。

2、对于正常在产项目跌价计提情况

如前所述，报告期各期末在产品和库存商品期后结转率较高，不存在结转异常的情形，对于库龄超过一年的在产车型项目，主要车型项目均在出货结转，且相关项目存货可销售给售后市场渠道，并不存在明显减值迹象。故公司仅对正常在产的车型项目中的亏损项目计提跌价准备，各期末计提余额分别为 10.22 万元、22.16 万元、45.36 万元和 78.25 万元，跌价准备计提充分。

3、对于长库龄原材料及委托加工物资跌价计提情况

报告期各期末，库龄在 1 年以上的原材料及委托加工物资的存货余额合计数分别为 864.16 万元、732.22 万元、1,079.32 万元和 1,285.63 万元，存货跌价准备金额合计数分别为 112.76 万元、156.27 万元、226.79 万元和 253.38 万元，计提比例分别为 13.05%、21.34%、21.01%和 19.71%。

公司根据客户需求预测存货需求，购买并储存与客户项目匹配的特定型号规格原材料。当客户需求变化、项目 EOP 等导致部分材料预计用途发生改变时，原材料将无法按照原用途投产，相关原材料实际仍可用于其他项目生产，但规格不匹配会导致损耗率增加，由于钢材不会发生变质损坏，故公司往往倾向于先存放于仓库，有合适的新项目匹配时再使用，进而导致库龄相应增长。

虽然，库龄在 1 年以上的原材料及委托加工物资主要为特定型号规格原材料，但钢材等原材料不易变质损毁，且可转卖给第三方或者用于其他项目生产，故跌价风险较低，公司对该部分原材料及委托加工物资跌价计提比例分别为 13.05%、21.34%、21.01%和 19.71%，计提较为充分。

综上，公司存货期后结转情况良好，库龄一年以上的库存商品及在产品结转正常，不存在滞销、损毁、未充分计提跌价准备的情形。

(2) 请保荐人、申报会计师区分存货类别说明监盘、函证情况，监盘及函证比例较低原因、采取的替代性程序及相关核查措施是否充分，对存货列报真实、准确、完整及跌价准备计提充分性发表明确意见。

一、不同存货类别监盘、函证情况，监盘及函证比例较低原因

(一) 不同存货类别监盘、函证情况

报告期各期末，保荐人、申报会计师对公司仓库的存货盘点情况进行了监盘，并对发出商品、委托加工物资、存放在第三方的原材料进行了函证。区分存货类别，实施监盘、函证程序的情况如下：

单位：万元

年份	项目	期末余额	监盘金额	回函核实金额	监盘及回函合计比例
2023 年 6 月末	原材料	12,336.66	5,753.29	3,001.72	48.96%
	在产品	5,545.84			
	库存商品	5,774.78	1,336.48	-	30.69%
	在制模具	2,444.72	1,508.11	-	61.69%
	委托加工物资	812.90	-	435.31	53.55%
	发出商品	1,009.21	-	882.60	87.45%
	其他周转材料	107.71	17.28	-	16.04%
	小计	28,031.82	8,615.16	4,319.64	46.14%

(续)

年份	项目	期末余额	监盘金额	回函核实金额	资产负债表日后补充监盘核实金额	监盘及回函合计比例
2022 年末	原材料	9,557.54	5,123.26	2,443.84	291.18	49.46%
	在产品	6,332.05				
	库存商品	6,179.63	676.62	-	1,205.90	30.46%
	在制模具	2,813.15	929.44	-	326.12	44.63%
	委托加工物资	681.52	-	600.22	-	88.07%
	发出商品	1,273.76	-	1,152.26	-	90.46%
	其他周转材料	84.42	-	-	-	-
	小计	26,922.08	6,729.33	4,196.32	1,823.20	47.35%

(续)

年份	项目	期末余额	监盘金额	回函核实金额	监盘及回函合计比例
2021 年 末	原材料	4,889.85	2,373.41	1,560.05	40.17%
	在产品	4,901.05			
	库存商品	5,134.36	1,547.48	-	30.14%
	在制模具	1,469.31	879.33	-	59.85%
	委托加工物资	717.11	-	598.35	83.44%
	发出商品	1,259.52	-	1,122.73	89.14%
	其他周转材料	60.15	6.31	-	10.49%
	小计	18,431.36	4,806.52	3,281.13	43.88%

(续)

年份	项目	期末余额	监盘金额	回函核实金额	监盘及回函合计比例
2020 年末	原材料	4,297.47	2,478.00	565.29	43.88%
	在产品	2,638.11			
	库存商品	3,835.77	1,495.51	-	38.99%
	在制模具	2,725.42	1,203.07	-	44.14%
	委托加工物资	922.10	-	509.97	55.30%
	发出商品	659.49	-	472.81	71.69%
	其他周转材料	51.96	-	-	-
	小计	15,130.32	5,176.58	1,548.07	44.44%

2022 年末，受公共卫生事件影响，部分地区的监盘工作无法开展，故在 2023 年 5 月公司 2023 年 1-3 月财务报表审阅期间，申报会计师及保荐人对存货进行了补充监盘，对盘点日尚未领用的 2022 年末存货的监盘结果进行了倒推检查，可核实存货金额为 1,823.20 万元。

实施监盘程序核实的主要存货项目为：存放在公司厂区及办事处仓库的原材料、库存商品；公司在产品，包括线边仓材料、外购半成品和生产线上在制品；对少部分发往外协供应商处的委托加工物资实施抽盘。

实施函证程序核实的存货项目主要为：寄售模式下发至客户的发出商品、待执行分卷等加工工序的委托加工物资、供应商已出具货权转让凭证但尚未自提的原材料。该等存货，部分已经进入客户或供应商的生产工序上，物理外观上较难区分辨识，故采取函证程序核实。

(二) 监盘及函证比例较低原因

报告期各期末，保荐人及申报会计师通过监盘和函证程序核实的存货比例分别为 44.44%、43.88%、40.58%（考虑期后补充盘点后比例为 47.35%）和 46.14%，比例相对较低，主要系公司的存货具有种类及数量繁多但单位价值低的特点，虽然已经根据监盘计划安排监盘人员，并采用合理的抽样方式实施复盘，但复盘存货的价值比例仍然不高。同时，2022 年末公共卫生事件对公司存货盘点及保荐人和申报会计师的监盘工作也造成一定影响，未能参与部分地区的监盘工作，2023 年 5 月，保荐人及申报会

计师对存货进行了补充监盘程序，结合资产负债表日后存货的变动，根据监盘结果推算 2022 年年末余额，均与账面金额相符，未发现差异。

（三）采取的监盘、函证方案具有合理性

1、监盘样本具有较大覆盖性和代表性、结果具有准确性，监盘方案合理

报告期各期申报会计师及保荐人监盘样本具有较大覆盖性，在 2020 年末对浙江厂区、成都厂区、长春厂区、长春办事处、长春一汽富维安道拓青岛分客户仓、旭阳富维安道拓客户仓进行监盘；在 2021 年末，对浙江厂区、成都厂区、长春厂区、上海办事处、长春办事处进行监盘；在 2022 年末对浙江厂区、浙江兴德实业加工仓库进行监盘；在 2023 年 6 月末对浙江厂区、浙江兴德实业加工仓库、长春厂区、长春办事处进行监盘。

同时，监盘程序也较为到位，能够确保监盘结果的准确性。主要实施的监盘程序包括：向仓储管理部门和财务部相关人员了解存货内容、性质、各存货项目的重要程度、存放场所及日常存货盘点的具体安排和实际执行情况；监盘前，获取盘点计划，核查盘点清单及存货存放地点的完整性；实地观察主要仓库的存货是否摆放整齐、是否有明显标识、是否已停止流动；关注相关存货的状态，关注是否存在损毁、陈旧及残次的存货；盘点结束后，确认公司进行账面和实物盘点的核对工作，各审计监盘小组编制存货监盘倒轧表、抽盘表及存货监盘小结。

因此，监盘方案具有样本的较大覆盖性和代表性、监盘结果具有准确性，监盘方案较为合理。

2、对于监盘未能覆盖的有关存货实施函证程序，具有相互替代性

对于不易进行监盘的存货，采取了函证的替代性措施，如：（1）原材料：对已到温州码头尚未提货至工厂的原材料以及钢厂直接发货至公司委托加工供应商处的原材料，除浙江兴德实业加工仓库已通过监盘核实，其余 100%函证核实；（2）委托加工物资以及发出商品：根据规模采取 50 万或 100 万的标准对外协加工厂、客户进行函证。

综上，申报会计师及保荐人采取了较为合理的监盘、函证方案，并得到有效执行，保障了监盘及函证结果的可靠性。

二、采取的替代性程序及相关核查措施的充分性

除履行监盘、函证程序外，还采取了全面的替代程序及相关核查措施，主要为以下几个方面：

1、报告期各期，采用随机抽样方法，对生产、仓储等活动关键控制点执行了控制测试，确定存货相关内部控制制度得到执行。经核查，公司进销存系统对采购入库和销售出库的实物数量流转记录准确，进销存系统记录与采购和销售的实物流转情况相符，公司存货相关内部控制健全有效；

2、了解公司制定的《仓储环节内控制度》，公司严格按照制度执行，每年年末公司制定盘点计划，对原材料、库存商品、在产品进行停工盘点，各工厂仓库部门负责对工厂存货进行全盘，物流科和办事处负责对办事处存货和客户仓存货盘点和对账。盘点结束后，根据实际情况填列盘点表并上交至财务部，各部门查找并分析差异原因，若盘点结果存在差异，对相关责任人进行处罚，报告期各期自盘结果准确；

3、获取报告期各期末公司存货的自盘资料，检查自盘数据与账面结存数据是否一致。经核查，公司年终盘点差异较小，主要零星盘盈盘亏，差异已经恰当处理，不存在存货账实不符的情形；

4、检查外购原材料的供应商送货单、增值税发票等支持性文件，核查原材料入库的真实性、准确性，并结合报告期内对供应商交易金额的函证，核查原材料采购的真实性。报告期各期末，回函确认金额占采购总额比例分别为 77.64%、93.33%、74.54% **和 90.58%**；

5、对产成品出库的核查：获取仓库出库记录以及收入成本匹配表，检查销售数量与产品成本结转数量是否一致，报告期各期核查比例为 100.00%；

6、查验公司生产领料、完工入库、期后销售情况，核查公司原材料期后耗用、在产品期后完工入库、库存商品及发出商品期后销售情况，验证报告期期末存货结存情况。经核查，截至 **2023 年 9 月 30 日**，公司报告期各期末存货期后结转比例分别为

96.29%、92.83%、84.36%、63.04%，公司存货期后结转比例相对较高，期后结转情况能合理验证报告期各期末存货结存情况；

7、执行存货截止测试，检查存货出入库是否被记录于恰当的会计期间。经核查，不存在跨期的情形；

8、因 2022 年末公共卫生事件对监盘工作造成一定影响，于期后 5 月 8 号对公司 2022 年末账面存货尚未结转部分实施了追加抽盘程序，抽盘金额为 1,823.20 万元，抽盘相符比例 100%。

综上所述，保荐人及申报会计师针对不同类别存货执行了监盘和函证程序，监盘和函证方案合理；在此基础上，执行了充分的替代性程序及相关核查措施；因此，对存货综合执行了监盘、函证主程序，以及细节测试、分析性程序、截止性测试、期后结转核查、期后补充抽盘等替代性复核程序，报告期各期末存货金额真实、准确、完整。

三、核查程序与核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人和申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取公司报告期各期末的存货库存明细、库龄明细，核查库龄 1 年以上存货的主要情况及存货跌价计提情况；

2、分析报告期各期末存货，期后销售或结转情况；

3、获取公司盘点制度、期末盘点计划，评估盘点计划的合理性，执行期末存货监盘程序，实地勘察公司的存货状态、盘点完成后复核盘点表中记录的数据是否存在差异，找出差异原因并索取支持性单据，核对无误后由陪同盘点人员和财务人员共同签字确认；

4、对存货实施出入库截止性测试，对资产负债表日前后的存货入库单和出库单等进行双向核对，检查是否存在跨期情况；

5、了解与存货可变现净值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

6、抽取大额发出商品、委托加工物资以及存放在第三方的原材料进行函证。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、发行人期末存货种类分散、单位价值低，因此难以覆盖较高的监盘比例，保荐人及申报会计师针对不同存货类别执行了监盘和函证程序，监盘和函证方案合理；

2、除监盘、函证等核查措施外，保荐人及申报会计师执行了充分的替代性程序及相关核查措施。

因此，保荐人及申报会计师对存货的核查综合执行了监盘、函证主程序以及细节测试、分析性程序、截止性测试、期后结转核查、期后补充抽盘等替代性复核程序，报告期各期末，对发行人存货所履行的核查程序充分，监盘及函证合计比例较低不会影响对期末存货的认定，发行人存货真实、准确、完整，存货跌价准备计提充分。

（以下无正文）

（本页无正文，为《<关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核中心意见落实函>之回复报告》之发行人签章页）



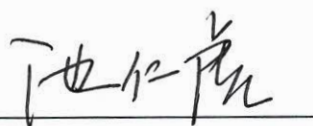
浙江雅虎汽车部件股份有限公司

2023 年 12 月 25 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核中心意见落实函之回复报告的全部内容，确认本次审核中心意见落实函之回复报告内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

董事长：



池仁虎

浙江雅虎汽车部件股份有限公司

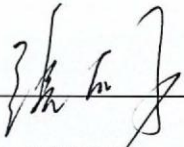


2023 年 12 月 25 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读浙江雅虎汽车部件股份有限公司本次意见落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，意见落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：


张佑君

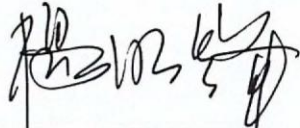
中信证券股份有限公司

2023年12月25日

保荐机构总经理声明

本人已认真阅读浙江雅虎汽车部件股份有限公司本次意见落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，意见落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总经理：


杨明辉

中信证券股份有限公司

2023 年 12 月 25 日

(本页无正文，为《<关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核中心意见落实函>之回复报告》之保荐机构签章页)

保荐代表人：

李融

李 融

胡涛

胡 涛

