

关于江苏中捷精工科技股份有限公司申请首次
公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见
落实函的专项说明回复

大信备字[2021]第 4-00008 号

大信会计师事务所（特殊普通合伙）

WUYIGE CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP.

关于江苏中捷精工科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心 意见落实函的专项说明回复

大信备字[2021]第 4-00008 号

深圳证券交易所：

贵所于2021年2月8日出具的《关于江苏中捷精工科技股份有限公司申请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“《审核中心意见落实函》”）已收悉。作为江苏中捷精工科技股份有限公司（以下简称“中捷精工”、“发行人”或“公司”）的审计机构，大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对审核中心意见落实函提及的发行人有关财务事项进行了审慎核查，现将核查情况予以说明。

说明：本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

问题 2：关于冲压零部件业务

申报文件显示：

(1) 报告期各期发行人冲压零部件 32,455.33 万元、30,312.75 万元、27,585.49 万元、10,087.99 万元，毛利金额分别为 10,504.24 万元、8,039.70 万元、6,499.92 万元、2,201.65 万元，毛利率分别为 32.37%、26.52%、23.56%、21.82%。

(2) 发行人向威巴克集团销售金额持续下降，各期分别为 11,918.16 万元、8,366.41 万元、6,589.59 万元、2,023.01 万元。此外，发行人支架类产品销售金额持续下降，各期分别为 20,702.13 万元、18,166.65 万元、13,728.44 万元、4,992.60 万元。

(3) 报告期各期发行人向威巴克销售冲压零部件的毛利率分别为 37.55%、32.72%、32.05%、30.13%，存在下降趋势，但均高于各期发行人向天纳克等其他客户销售冲压件毛利率。

(4) 报告期各期发行人冲压零部件毛利占比分别为 68.01%、55.82%、44.89% 及 38.35%，压铸零部件毛利占比持续上升。

请发行人：

(1) 结合报告期内冲压零部件行业发展趋势及可比公司可比业务情况，说明发行人该类业务收入、毛利、毛利率持续大幅下滑的原因及合理性，是否与可比公司可比业务趋势存在显著差异。

(2) 结合发行人向威巴克集团销售冲压零部件的具体产品及对应终端客户情况，说明报告期内向威巴克销售收入、毛利金额及毛利率持续大幅下滑的原因，相关不利影响是否消除；发行人向威巴克销售冲压件毛利率高于其他同类产品客户的原因。

(3) 结合主要客户需求变动情况、技术发展方向、发行人业务布局、冲压及压铸设备的固定资产净值等，披露发行人报告期冲压零部件毛利占比持续下滑，压铸零部件毛利占比持续上升的原因及合理性，冲压零部件生产设备是否

存在资产减值风险，上述趋势变动情况对发行人生产经营的影响及发行人的应对措施。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复：

（一）结合报告期内冲压零部件行业发展趋势及可比公司可比业务情况，说明发行人该类业务收入、毛利、毛利率持续大幅下滑的原因及合理性，是否与可比公司可比业务趋势存在显著差异

1、结合报告期内冲压零部件行业发展趋势及可比公司可比业务情况，说明发行人该类业务收入、毛利、毛利率持续大幅下滑的原因及合理性

报告期内，发行人冲压零部件产品收入分别为 32,455.33 万元、30,312.75 万元、27,585.49 万元、10,087.99 万元，毛利金额分别为 10,504.24 万元、8,039.70 万元、6,499.92 万元、2,201.65 万元，毛利率分别为 32.37%、26.52%、23.56%、21.82%，上述指标均呈逐年下降趋势。其中冲压零部件销售收入下降主要系产品结构变动所致，毛利率下降主要系产品价格、原材料价格波动及制造费用、人工分摊等因素变动影响；在销售收入与毛利率下降情况下，发行人毛利金额呈现下降趋势。具体分析如下：

（1）冲压零部件产品收入下降原因

发行人冲压零部件销售收入下降主要系产品结构变动所致，产品结构的变动受轻量化、产品量产周期及终端波动等因素综合影响。一方面，根据《节能与新能源汽车技术路线图 2.0》对于车辆整备质量的减重目标，2025 年汽车重量相比 2015 年减重 20%，2030 年汽车整车重量相比减重 35%。汽车零部件的轻量化的主要方向包括从结构优化设计、轻量的材料以及先进的生产过程等角度进行研发改进。轻量化发展是影响发行人报告期内冲压零部件产品收入下降的因素之一：一方面，报告期内，发行人冲压零部件受轻量化的影响包括部分产品材质由钢材改为铝材或者塑料，且相应工艺转为铝压铸或者注塑工艺进行生产，该产品材质变动导致部分冲压零部件产品收入下降，同时也是报告期内发行人压铸零部件业务快速增长的原因之一；另外还包括产品结构的轻量化设计改进，产品重量减轻

后因钢材用量降低从而价格相应有所下降，导致该部分产品收入有所下降。报告期内，发行人冲压零部件受轻量化发展影响的主要产品情况如下：

项目	原冲压零部件	新改进产品	改进内容
产品材料由钢材改为铝材			原钢材冲压零部件改为铝压铸件
			原钢材冲压零部件改为铝压铸件
			原钢材冲压零部件改为铝压铸件
			原钢材冲压零部件改为铝压铸件
			原钢材冲压零部件改为注塑件
产品结构改进			通过研发测试，将产品结构进行调整实现由 1.59kg 减轻至 1.48kg，产品钢材用量减少导致价格下降

受轻量化发展趋势影响，发行人冲压零部件产品中部分重量较重、单价较高的支架类产品因结构设计改进、产品材质变更为铝铸造或者注塑产品而收入下降，该部分产品各期收入金额分别为 4,787.14 万元、3,931.06 万元、1,726.86 万元、426.77 万元，是导致发行人冲压零部件收入下降的因素之一。

另一方面，发行人冲压零部件产品结构也受发行人及下游一级供应商各期承接项目量产阶段变化、终端车型的销量变动等因素影响。如报告期内，发行人下游终端品牌别克汽车的销量下降导致发行人向配套该品牌的销售规模 2018 年和 2019 年分别下降 0.71%、12.96%，而随着特斯拉汽车销量的快速增长，发行人配

套该车型产品销售规模 2018 年和 2019 年增长 272.33%、72.23%。

(2) 冲压零部件产品毛利率下降原因

报告期内，发行人冲压零部件产品毛利率下降主要受产品单位价格变动、原材料价格波动以及制造费用、人工分摊等因素影响，具体分析如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1、单价变动对毛利率影响：				
本期单价变动对毛利率影响	-0.68%	-1.91%	-0.72%	-
2、材料价格变动对毛利率影响：				
本期钢材采购价格变动率	-2.66%	-1.51%	10.38%	-
钢材采购价格波动对毛利率的影响	0.95%	0.54%	-3.33%	-
3、制造费用、直接人工变动对毛利率影响：				
制造费用（万元）	2,414.16	5,493.17	5,640.38	5,581.21
直接人工（万元）	740.74	2,037.61	2,143.11	2,101.52
制造费用、直接人工成本占营业收入比例	31.27%	27.30%	25.68%	23.67%

注：仅考虑前后两期都有销售的产品单价变动情况，数值采用均价因素分析中“销售单价变动对均价的影响”计算口径。

2018 年，发行人冲压零部件毛利率同比下降 5.85 个百分点，主要由于成本增加较多所致。一方面，受原材料市场价格波动因素影响，2018 年，占成本比重相对较高的钢材采购价格较 2017 年大幅上涨，使得冲压零部件产品成本上升，产品毛利率有所下降。2018 年公司主要原材料钢材的平均采购价格较 2017 年上涨 10.38 个百分点，该因素导致产品毛利率下降 3.33 个百分点。另一方面，公司冲压零部件制造费用、直接人工等固定成本分摊增加，使得冲压零部件毛利率有所下降。2018 年，公司冲压零部件制造费用、直接人工成本占营业收入比例由 23.67%提高至 25.68%，该因素导致产品毛利率下降 2.01 个百分点。综合上述因素，公司冲压零部件毛利率有所下降。

2019 年，发行人冲压零部件毛利率同比下降 2.96 个百分点，主要由于：一方面，公司部分规格型号产品价格有所下降，使得冲压零部件产品毛利率有所下降，降价因素引致 2019 年毛利率同比下降了 1.91 个百分点。以主要客户长城集团为例，2019 年公司销售其部分型号如行驶系总成件价格同比下降 13.69%，带

动冲压零部件产品毛利率有所下降。另一方面，受当期冲压零部件收入减少因素影响，公司冲压零部件制造费用、直接人工等固定成本分摊增加，使得冲压零部件毛利率下降。2019年，公司冲压零部件制造费用、直接人工成本占收入比例由25.68%提高至27.30%，该因素使得毛利率同比下降1.62个百分点。综合上述因素，公司冲压零部件产品毛利率有所下降。

2020年1-6月，发行人冲压零部件毛利率同比下降1.74个百分点，主要系单位制造费用上涨较多所致。受新冠肺炎疫情影响，公司上半年开工情况受到一定影响，产能利用率下降使得单位制造费用分摊增加，并导致产品毛利率下降。

综上，报告期内发行人冲压零部件产品的收入下降受行业轻量化发展趋势、产品量产周期变化、终端车型变动等多重因素综合导致；毛利率下降受产品单位价格变动、原材料价格波动以及制造费用、人工分摊等因素影响所致；发行人毛利金额下降受收入和毛利率下降综合影响。

2、发行人冲压零部件产品收入、毛利变动与可比公司可比业务趋势一致

经查阅同样从事冲压零部件产品同行业公司的公开披露信息，虽未明确披露轻量化产品占比的变动情况，但多数均有论述汽车轻量化发展情况的，具体如下：

名称	轻量化内容
博俊科技	公司将全面推行和完善精益化生产管理模式，进行复杂汽车零部件的自动化生产线的技术升级改造，开发适用于汽车轻量激光焊接技术，利用铝合金、镁等轻质材料取代钢，打造异种材料的轻量化复合结构件激光焊接生产基地
威唐工业	公司在新能源汽车动力电池相关箱体以及汽车轻量化的研发方面，也同样积累了较多的高科技人才与技术经验。其相关的技术分析与研发能力，受到下游市场的一致认可
长华汽车	随着整车轻量化和安全法规中碰撞安全性要求的提高，新材料在冲焊件上的应用越来越多，如高强度钢板在汽车车身结构上就已得到广泛的应用
无锡振华	同时在节能减排的背景下，新能源车的销售不断增加，汽车车身零部件轻量化趋势也日渐显现，高强度、轻量化的新材料正在不断被应用于汽车冲压及焊接零部件生产中
常青股份	公司将继续加大市场开拓力度，积极挖掘新市场、新领域，特别是新能源汽车市场以及汽车轻量化相关汽车零部件市场

注：信息源自上述公司的招股说明书或年度报告。

从同行业从事冲压零部件产品公司公开披露的信息来看，发行人的产品变动

符合同行业公司对汽车行业零部件的发展趋势的分析和判断，且上述公司多数在布局和发展轻量化产品，故发行人轻量化产品占比提升的情况与同行业可比公司发展趋势一致。

报告期内，发行人冲压零部件产品收入、毛利率变动与可比公司可比业务趋势不存在显著差异，具体如下：

单位：万元

指标	名称	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
收入	博俊科技	16,457.01	38,655.42	41,158.63	38,873.20
	威唐工业	3,620.24	8,108.01	8,759.17	7,897.29
	长华汽车	-	58,677.28	59,527.37	54,278.74
	无锡振华	-	116,071.74	125,432.43	127,302.34
	常青股份	-	151,595.84	159,249.25	169,693.03
	中捷精工	10,087.99	27,585.49	30,312.75	32,455.33
毛利率	博俊科技	22.60%	22.21%	26.81%	29.17%
	威唐工业	19.16%	23.02%	23.92%	18.83%
	长华汽车	-	18.49%	18.51%	21.89%
	无锡振华	-	13.28%	13.51%	14.57%
	常青股份	-	19.23%	19.45%	19.43%
	中捷精工	21.82%	23.56%	26.52%	32.37%

如上表所示，发行人冲压零部件收入变动趋势与无锡振华、常青股份等可比公司变动趋势一致，毛利率变动趋势与博俊科技、长华汽车、无锡振华等可比公司一致。整体来看，发行人收入及毛利率变动趋势与同行业不存在明显差异。

报告期内，发行人冲压零部件业务与同行业可比公司存在一定差异，主要系业务定位、产品类型及客户等因素差异所致。其中，发行人与博俊科技、威唐工业下游客户均为一级供应商，其中在冲压业务方面，发行人冲压业务占比在50%左右，而博俊科技冲压业务收入占比在90%左右，其冲压业务整体收入略高于发行人，威唐工业占比20%左右，整体冲压收入较低；长华汽车、无锡振华、常青股份等主要客户为整车厂商，一级供应商规模相比主要为一级供应商配套的发行人往往规模偏大，其中无锡振华、常青股份均以冲压业务为主，该类业务收入占

比均超过 90%，且其产品以单价较高的车身类产品为主， 冲压业务收入较高，而长华汽车以相对单价较低、结构较小产品为主，且其冲压收入占比较低，其收入相对低于无锡振华及常青股份。

名称	业务定位	产品定位	主要客户类型
博俊科技	冲压业务占比 90%左右	汽车框架及传动等产品	一级供应商
威唐工业	以模具业务为主，冲压业务占比 20%左右	各类冲压零部件	一级供应商
长华汽车	紧固件为主，冲压业务占比 30%左右	车身、底盘及动力等总成产品	整车厂商
无锡振华	冲压业务为主，占比 90%左右	车身及动力等总成产品	整车厂商
常青股份	以冲压业务为主，占比 90%以上	车身及底盘等总成产品	整车厂商
中捷精工	冲压、压铸、注塑及金工多种工艺产品，2019 年冲压业务占比 49.34%	底盘、动力等部位的支架类、衬套类产品	一级供应商

报告期内，发行人毛利率水平与同行业可比公司存在一定差异，主要系产品类型、客户结构及边角料核算方式等差异导致。报告期内，发行人边角废料采取冲减主营业务成本方式处理，剔除该因素影响测算，发行人冲压零部件毛利率分别为 30.43%、23.73%、20.43%、19.04%。按照剔除边角废料会计处理差异因素对比，发行人与博俊科技、威唐工业等可比公司客户均以一级供应商为主，毛利率水平较为相近；发行人毛利率水平高于长华汽车、无锡振华、常青股份等可比公司，主要系长华汽车、无锡振华、常青股份等公司的直接客户均以整车厂商为主。另外，无锡振华毛利率明显偏低，主要系其产品以毛利率相对偏低的车身冲压零部件为主所致。具体对比情况如下：

名称	产品定位	主要客户类型	废料处理方式
博俊科技	汽车框架及传动等产品	一级供应商	计入其他业务收入
威唐工业	各类冲压零部件	一级供应商	-
长华汽车	车身、底盘及动力等总成产品	整车厂商	计入其他业务收入
无锡振华	车身及动力等总成产品	整车厂商	计入其他业务收入
常青股份	车身及底盘等总成产品	整车厂商	计入主营业务收入
中捷精工	底盘、动力等部位的支架类、衬套类产品	一级供应商	冲减主营业务成本

(二) 结合发行人向威巴克集团销售冲压零部件的具体产品及对应终端客户情况, 说明报告期内向威巴克销售收入、毛利金额及毛利率持续大幅下滑的原因, 相关不利影响是否消除; 发行人向威巴克销售冲压件毛利率高于其他同类产品客户的原因。

1、结合发行人向威巴克集团销售冲压零部件的具体产品及对应终端客户情况, 说明报告期内向威巴克销售收入、毛利金额及毛利率持续大幅下滑的原因, 相关不利影响是否消除

(1) 结合发行人向威巴克集团销售冲压零部件的具体产品及对应终端客户情况, 说明报告期内向威巴克销售收入、毛利金额及毛利率持续大幅下滑的原因

报告期内, 发行人向威巴克集团销售收入、毛利金额及毛利率具体情况如下:

单位: 万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
销售收入	4,347.48	10,861.75	11,609.89	15,094.07
毛利金额	1,145.45	3,125.99	3,539.08	5,413.19
毛利率	26.35%	28.78%	30.48%	35.86%

发行人向威巴克集团销售产品包括冲压零部件、压铸零部件及金工零部件, 报告期内, 发行人向威巴克集团销售规模持续下降主要系冲压零部件产品因下游车型销量波动及产品量产周期下行等因素导致。其中, 2018年相比2017年销售数量下降, 主要系发行人通过威巴克集团销售的终端品牌如福特、别克等销量因市场原因大幅下降所致; 2019年相比2018年销售数量下降, 主要系发行人通过威巴克集团销售的终端品牌福特销量下降、菲亚特品牌退出中国等车型销量波动, 以及配套大众销售的冲压 RZ8018170、总成 RZ8825124、总成 RZ8827306 等产品量产周期下行所致。

①发行人通过威巴克集团向终端客户销售冲压零部件情况

报告期内, 发行人通过威巴克集团向终端客户销售冲压零部件情况如下:

单位：万件，万元

序号	终端整车品牌	发行人通过威巴克集团向终端整车品牌的销售数量及金额								车型销售量变动率	
		2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度		2019年度	2018年度
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额		
1	福特	77.43	607.16	179.32	1,550.05	336.38	1,730.29	563.47	2,811.53	-39.63%	-54.52%
2	雪佛兰	24.78	145.86	174.44	1,279.57	120.28	407.84	109.75	318.55	-27.10%	11.93%
3	别克	57.51	352.51	196.93	1,079.80	222.43	1,135.33	536.85	2,366.08	-18.49%	-13.19%
4	日产	93.07	399.13	225.72	1,031.33	208.60	912.04	281.02	1,039.38	-13.13%	-1.05%
5	大众	42.22	258.83	132.54	972.27	325.87	2,722.09	405.97	3,357.35	0.96%	0.56%
6	标致	9.00	35.36	44.20	203.17	70.36	359.54	104.12	541.68	-57.54%	-42.26%
7	捷豹路虎	0.93	6.15	19.84	133.29	33.76	230.37	44.03	296.68	-21.42%	-19.40%
8	奥迪	26.19	50.86	61.83	112.09	81.73	124.23	204.06	246.80	1.57%	10.58%
9	现代	35.24	63.71	59.13	108.74	74.89	134.78	8.58	21.32	-11.82%	3.67%
10	菲亚特	5.67	20.16	17.43	63.03	134.28	576.57	124.38	518.77	-	-83.33%

数据来源：搜狐汽车、达示数据

报告期内，发行人通过威巴克集团配套终端品牌的冲压零部件产品销售规模变动较大包括福特、雪佛兰、别克、大众及菲亚特等，具体变动原因如下：

A、福特汽车

报告期内，发行人通过威巴克集团配套福特的冲压零部件销售金额分别为2,811.53万元、1,730.29万元、1,550.05万元、607.16万元，呈现下降趋势，主要系福特汽车2018年及2019年度汽车销量大幅下降所致。

报告期内，发行人通过威巴克集团配套福特的销售金额和销售数量存在变动趋势差异，主要系产品内部结构变动导致产品平均价格变动所致。报告期各期，该类产品均价分别为4.99元/件、5.14元/件、8.64元/件、7.84元/件，其中2019年单价上涨较多，主要系虽福特汽车整体销量下降，发行人外销的单价均在30元/件以上的新量产产品总成UU-EB0074-109、总成UU-EB0070-109因新车型当期量产爬坡，其销售占比由8.70%提升至39.07%，导致当期单价同比上涨。

B、雪佛兰汽车

报告期内，发行人通过威巴克集团配套雪佛兰汽车的冲压零部件销售金额分

别为 318.55 万元、407.84 万元、1,279.57 万元、145.86 万元，呈现增长趋势，其中 2019 年增长较多，主要系配套该终端品牌的总成 Z31368610、总成 Z31368510 等产品新增量产所致。

报告期内，发行人通过威巴克集团配套雪佛兰的销售金额和销售数量存在变动趋势差异，主要系产品内部结构变动导致产品平均价格变动所致。报告期各期，该类产品均价分别为 2.90 元/件、3.39 元/件、7.34 元/件、5.89 元/件，其中 2018 年单价上涨，主要系单价在 4 元/件左右的冲压 R034Q51002 投入量产所致；2019 年同比 2018 年均价上涨，主要系单价均在 15 元/件以上的总成 Z31368610、总成 Z31368510 新增量产、销售占比提升所致。

C、别克汽车

报告期内，发行人通过威巴克集团配套别克的冲压零部件销售金额分别为 2,366.08 万元、1,135.33 万元、1,079.80 万元、352.51 万元，呈现下降趋势，主要系别克汽车 2018 年及 2019 年度汽车销量大幅下降所致。

报告期内，发行人通过威巴克集团配套别克的销售金额和销售数量存在变动趋势差异，主要系产品内部结构变动导致产品平均价格变动所致。报告期各期，该类产品单价分别为 4.41 元/件、5.10 元/件、5.48 元/件、6.13 元/件，其中 2018 年均价上涨较多，主要系虽别克汽车整体销量下降，发行人外销的单价超过 10 元/件的总成 BO1001N10 处于量产周期下降幅度较小、销售占比由 14.23% 提升至 28.55% 导致销售均价有所提升；2019 年相比 2018 年均价上涨，主要系单价在 10 元/件以上的总成 UG-70205-001、总成 A8175152 等产品投入量产所致。

D、大众汽车

报告期内，发行人通过威巴克集团配套大众的冲压零部件销售金额分别为 3,357.35 万元、2,722.09 万元、972.27 万元、258.83 万元，呈现下降趋势，主要系配套该品牌车型的冲压 RZ8018170、总成 RZ8825124、总成 RZ8827306 等产品量产周期下行所致。

报告期内，发行人通过威巴克集团配套大众的销售金额和销售数量存在变动趋势差异，主要系产品内部结构变动导致产品平均价格变动所致。报告期各期，

该类产品单价分别为 8.27 元/件、8.35 元/件、7.34 元/件、6.13 元/件，其中 2019 年均价下降较多，主要系发行人通过威巴克集团配套大众的单价较高的总成 RZ8825124 量产周期下行、销售占比由 29.17% 下降至 3.83% 所致；2020 年 1-6 月份相比 2019 年均价有所下降，主要系总成 RZ8827306、总成 HZ70205000 等单价较高的产品量产周期下行导致销售占比由 41.28% 下降至 26.89% 所致。

E、菲亚特汽车

报告期内，发行人通过威巴克集团配套菲亚特的冲压零部件销售金额分别为 518.77 万元、576.57 万元、63.03 万元、5.67 万元，呈现下降趋势，主要系菲亚特品牌国内销售下降所致。

② 发行人向威巴克集团销售冲压零部件产品类型情况

报告期内，发行人向威巴克集团销售冲压零部件产品类型情况如下。从产品角度看，发行人报告期内支架类、减震悬置类产品下降金额较大，主要系冲压零部件产品因下游车型销量波动及产品量产周期下行等因素导致。

单位：g/件

种类	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比
支架类	29.15%	1,089.97	53.88%	30.62%	3,334.30	50.60%	32.48%	4,570.81	54.63%	37.88%	6,759.00	56.71%
减震衬套	17.95%	438.00	21.65%	18.92%	1,248.59	18.95%	20.63%	1,580.37	18.89%	24.95%	1,909.42	16.02%
减震悬置	48.00%	407.89	20.16%	43.28%	1,946.79	29.54%	42.15%	2,136.49	25.54%	44.41%	2,936.90	24.64%
其他	19.95%	87.15	4.31%	20.21%	59.92	0.91%	32.98%	78.74	0.94%	42.89%	312.84	2.62%
小计	30.13%	2,023.01	100.00%	32.05%	6,589.59	100.00%	32.72%	8,366.41	100.00%	37.55%	11,918.16	100.00%

报告期内，发行人向威巴克集团销售毛利率分别为 37.55%、32.72%、32.05% 及 30.13%，其中 2018 年相比 2017 年下降幅度较大，主要系当期原材料上涨所致；2020 年 1-6 月份毛利率同比下降主要系受新冠肺炎疫情疫情影响，公司开工率下降至制造费用分摊增加等因素导致毛利率有所下降。

(2) 发行人向威巴克销售相关不利影响已经消除，未来有望增长

①汽车行业景气度上升，报告期内销量下降的终端品牌车型实现增长

报告期内，发行人通过威巴克集团销售的终端品牌销量下降的原因中福特汽车、别克汽车等品牌车型的销量下降是重要因素，但上述车型为相对成熟车型，2020年销量已经有所回升。受新冠疫情因素影响，汽车行业2020年一季度销量下降幅度较大，但汽车行业自二季度开始景气度不断提升，发行人客户威巴克集团的下游终端福特及别克等主要品牌汽车销量呈现同比增长趋势。2020年度，福特汽车、别克汽车等车型的年度销量分别同比增长11%、7%，终端品牌车型销量的提升有利于缓解公司通过威巴克集团向上述车型销售冲压零部件产品规模下降的趋势，相关车型销量情况具体如下：

单位：万辆

序号	终端应用整车品牌	2020年度	2019年度	2018年度	2017年度
1	福特	25.60	23.15	38.35	84.32
2	别克	92.67	86.65	106.30	122.45

②发行人向威巴克集团的金工、压铸等业务呈现增长趋势

报告期内，发行人向威巴克集团销售规模呈现下降趋势，主要系冲压零部件下降所致；而发行人向威巴克集团销售的压铸零部件、金工零部件等业务呈现增长趋势，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度	2017年度
冲压零部件	4,503.58	6,589.59	8,366.41	11,918.16
压铸零部件	1,074.09	832.46	592.29	305.89
金工零部件	4,087.40	3,136.74	2,271.18	2,541.22
其他	231.48	302.96	380.02	328.80
合计	9,896.55	10,861.75	11,609.90	15,094.07

注：2020年销售数据未经审计。

随着汽车轻量化趋势发展，报告期内，发行人向威巴克集团销售的压铸零部件、金工零部件的销售规模呈现持续增长趋势。2020年度，在新冠疫情导致年初开工延迟、开工率下降等复杂背景下，发行人向威巴克集团销售金额略有下降。其中，压铸零部件、金工零部件业务继续保持增长趋势，为发行人与该客户业务提供了增长动力。

③发行人向威巴克集团销售 2020 年下半年季度呈现增长趋势

从 2020 年全年发行人向威巴克集团销售收入来看，除因新冠疫情影响导致发行人第一季度、第二季度销售收入低于 2019 年同期外，2020 年第三季度、第四季度的销售规模均高于 2019 年同期，具体如下：

单位：万件，万元

项目	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	数量	销售金额	数量	销售金额	数量	销售金额	数量	销售金额
2019 年	582.83	2,585.51	684.88	2,932.30	685.72	2,615.88	785.25	2,728.05
2020 年	624.43	2,030.74	656.32	2,302.35	811.12	2,667.21	877.86	2,896.25

④发行人与威巴克集团合作关系稳定，新产品开发较多，未来业务可持续性较强

威巴克（Vibracoustic）是全球领先的汽车 NVH 减震产品制造商，业务范围覆盖超过 19 个国家，为 2018 年世界百强零部件供应商。发行人自 1998 年成立即开始与威巴克集团开展业务合作，业务关系已经稳定发展 20 余年。

报告期内，发行人积极与威巴克集团沟通合作机会，报告期内新定点项目 57 个，产品陆续量产能够带来新的增长点，另外公司目前也正在积极与威巴克集团对接新项目，参与如通用集团等多个新品的报价及合作沟通。未来随着新产品的投入及量产，发行人向威巴克集团销售规模存在发展潜力。

综上，发行人报告期内向威巴克集团销售规模下降的因素基本消除，且 2020 年下半年整体销售规模呈现同比增长趋势，随着发行人与威巴克集团新合作定点项目的量产爬坡，预计发行人向威巴克集团销售收入规模存在增长潜力，未来业务具备较强可持续性。

2、发行人向威巴克销售冲压件毛利率高于其他同类产品客户的原因

报告期内，发行人冲压零部件产品威巴克客户毛利率相对高于天纳克集团、博戈集团、长城汽车集团等客户，主要系对其销售的产品以工序较多、结构相对复杂的支架类、减震悬置等产品为主，该产品附加值相对较高。其中，发行人向威巴克集团销售支架类产品毛利率在 30%左右，减震悬置类产品毛利率维持在 40%以上，上述因素导致公司对该客户销售毛利率高于其他同类产品客户。

发行人向威巴克集团、天纳克集团、博戈集团及长城汽车集团销售产品前十大的工序差异如下：

威巴克集团		
序号	前十大产品	工艺复杂性
1	冲压 RZ40000306	D 冲压+表处理
2	总成 Z31368510	B 冲压+焊接+表处理
3	总成 Z31368610	B 冲压+焊接+表处理
4	总成 RZ8827306	B 冲压+焊接+表处理
5	总成 UU-EB0070-109	B 冲压+焊接+表处理
6	总成 UU-EB0074-109	B 冲压+焊接+表处理
7	冲压 RZ20017301	E 冲压
8	总成 B01001N10	C 冲压+焊接
9	总成 RZ20012313	B 冲压+焊接+表处理
10	冲压 SS-EE0016-307	D 冲压+表处理
天纳克集团		
序号	前十大产品	工艺复杂性
1	冲压 CM01B085791	D 冲压+表处理
2	冲压 CM01B012631	E 冲压
3	冲压 OC01B310240	E 冲压
4	冲压 OC01B099390	E 冲压
5	冲压 OC01B088460	E 冲压
6	冲压 OC01B091980	E 冲压
7	冲压 IC10B079821	D 冲压+表处理
8	冲压 OC01B091960	E 冲压
9	冲压 CM05B065540	C 冲压+焊接
10	冲压 OC99B304380	E 冲压
博戈集团		
序号	前十大产品	工艺复杂性
1	总成 762. 135. 151. 674	B 冲压+焊接+表处理
2	冲压 782. 133. 148. 053	D 冲压+表处理
3	冲压 712. 116. 139. 879-02	D 冲压+表处理
4	冲压 782. 133. 147. 535	D 冲压+表处理
5	冲压 782. 133. 146. 633	D 冲压+表处理
6	冲压 712. 116. 139. 875	E 冲压
7	冲压 732. 155. 136. 345	D 冲压+表处理
8	冲压 782. 116. 145. 825	D 冲压+表处理
9	冲压 732. 212. 149. 377	E 冲压
10	冲压 712. 122. 145. 914	D 冲压+表处理
长城汽车集团		
序号	前十大产品	工艺复杂性
1	总成 2904140XKZ1DA	B 冲压+焊接+表处理

2	总成 2904130XKZ1DA	B 冲压+焊接+表处理
3	总成 2810300XN20XA	C 冲压+焊接
4	总成 2810400XN20XA	C 冲压+焊接
5	总成 2801790XPW04A	C 冲压+焊接
6	总成 2801789XPW04A	C 冲压+焊接
7	总成 2801791XPW04A	C 冲压+焊接
8	总成 2911300XKR02A	B 冲压+焊接+表处理
9	总成 2911400XKR02A	B 冲压+焊接+表处理
10	总成 2801040xkv08A	C 冲压+焊接

注：上述产品为各主要客户 2019 年的前十大冲压零部件产品。

如上表所示，发行人向威巴克集团销售产品的工序明显多于其他客户。发行人向威巴克集团销售产品以工序较多、结构相对复杂的支架类、减震悬置等产品为主，该类产品附加值相对较高，导致毛利率相比高于其他客户。

（三）结合主要客户需求变动情况、技术发展方向、发行人业务布局、冲压及压铸设备的固定资产净值等，披露发行人报告期冲压零部件毛利占比持续下滑，压铸零部件毛利占比持续上升的原因及合理性，冲压零部件生产设备是否存在资产减值风险，上述趋势变动情况对发行人生产经营的影响及发行人的应对措施。

1、发行人冲压零部件、压铸零部件毛利占比变动原因

报告期内，发行人冲压零部件毛利分别为10,504.24万元、8,039.70万元、6,499.92万元和2,201.65万元，对应的毛利占比分别为68.01%、55.82%、44.89%和38.35%，呈逐年下降态势；压铸零部件毛利分别为900.11万元、1,418.99万元、3,313.03万元和1,499.79万元，对应的毛利占比分别为5.83%、9.85%、22.88%和26.12%，呈逐年上升态势。具体分析如下：

（1）主要客户需求变动与技术发展方向

在汽车行业整体稳定发展的情况下，整体下游需求未发生明显变动。不过随着新能源汽车、汽车轻量化等领域的快速发展，推动汽车零部件产业内结构发生一定变化，如汽车零部件轻量化成为近几年的重要技术发展方向。汽车零部件轻量化的方向主要包括产品结构优化设计、产品材质变更为铝合金等轻质材料以及采用先进制程进行研发改进等。在轻量化发展趋势下，部分钢材冲压零部件产品

存在被铝压铸、注塑等轻量化产品一定程度的替代,但由于安全性能及成本考虑,整体替代过程相对缓慢、替代比例存在限度。

(2) 发行人业务布局

发行人工艺成熟、技术储备丰富,产品种类众多,产品覆盖冲压零部件、压铸零部件、注塑零部件及金工零部件。报告期内,发行人冲压零部件产品主要布局在传统减震领域,并在非减震领域积极发展,如踏板业务报告期内出现快速增长。报告期内虽然发行人在原有产品领域受轻量化等因素影响产品结构变动,导致收入及毛利率有所下降,但随着发行人积极与下游客户合作开发、发行人与整车厂商合作的加强、非减震领域产品提升等有利因素,发行人冲压零部件业务和毛利持续下降风险较低。

近几年,发行人紧随行业发展趋势积极布局轻量化的铝压铸业务。报告期内,受益于汽车行业轻量化发展趋势,发行人压铸零部件销售规模持续增长。随着发行人压铸产品的规模化效应及生产工艺改善,报告期内发行人压铸零部件收入及毛利率提升,导致毛利占比持续上升。

(3) 冲压及压铸设备的固定资产净值

报告期内,发行人冲压及压铸主要设备的账面净值如下:

单位:万元

产品	设备/生产线	2020年6月末	2019年末	2018年末	2017年末
冲压	压力机	1,720.75	1,726.05	1,589.74	1,571.05
	送料机	632.92	395.43	445.87	502.45
	机械手	831.80	894.28	825.40	715.96
	组焊机器人	638.38	701.78	834.13	563.60
	合计	3,823.85	3,717.54	3,695.14	3,353.06
压铸	压铸机	1,514.60	1,498.58	1,636.31	1,861.29
	熔化炉	116.89	124.08	128.73	96.18
	机加工设备	105.11	111.63	114.30	85.48
	合计	1,736.60	1,734.29	1,879.34	2,042.95

报告期内,发行人冲压及压铸主要设备账面价值变动导致各期的折旧摊销金额变动较小,对各类产品毛利及其占比的影响较低。

综上，发行人报告期冲压零部件毛利占比持续下降、压铸零部件毛利占比持续上升，主要系随着行业轻量化发展趋势及产品量产变动，发行人冲压零部件业务收入及毛利占比下降，而压铸业务收入及毛利占比持续提升，公司相关业务发展符合行业发展趋势。另外，针对发行人冲压零部件业务下降，已原有减震领域外的相关冲压零部件产品积极布局，如踏板类业务为公司冲压业务带来新的增长点，结合未来定点产品量产情况，发行人冲压零部件业务持续下降风险较低。

2、冲压零部件生产设备不存在资产减值风险

报告期内，虽然发行人冲压零部件业务毛利占比有所下降，冲压生产设备不存在资产减值风险，主要原因包括：①报告期内发行人冲压设备运行状态良好，整体成新率较高，产能利用率也处于较高水平，不存在长时间闲置情形；②公司冲压零部件业务目前整体盈利性良好，报告期各期冲压零部件毛利分别为10,504.24万元、8,039.70万元、6,499.92万元和2,201.65万元，远高于各期末冲压设备账面净值；③报告期内，发行人冲压零部件产品类型下降主要集中在原有减震领域。基于在冲压业务方面长期积累的技术和生产能力优势，报告期内，发行人冲压零部件非减震领域冲压零部件产品的逐年上升。如踏板类等非减震领域业务，报告期内，发行人踏板类产品销售收入分别为49.70万元、636.32万元、2,209.70万元、925.60万元，相关业务呈现逐年上升趋势。另外，随着特斯拉、长城汽车集团等客户已定点产品的量产爬坡，发行人预计向2021年的销售收入呈现增长趋势。

根据《企业会计准则讲解（2010）》规定，有确凿证据表明资产存在减值迹象的，应当在资产负债表日进行减值测试，估计资产的可收回金额。结合会计准则相关规定及发行人冲压设备的具体情况，逐条分析如下：

会计准则规定的减值迹象	发行人减值迹象分析
资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	不存在此类情况
企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	不存在此类情况 汽车轻量化为长期发展趋势，进程相对缓慢且对冲压零部件产品的影响存在一定限制，主要体现在： (1) 基于汽车零部件产品对安全、质量的严格要求，下游厂商的产品定点、认证及审核过程较为复杂，新产品开

会计准则规定的减值迹象	发行人减值迹象分析
	发至投产周期较长； （2）基于安全性能的要求，汽车工业中对安全性能要求较高的核心零部件产品仍然需要使用冲压零部件产品； （3）汽车零部件产品的钢材冲压、铝压铸、注塑等多种工艺路线已经长期存在且相对成熟，钢材冲压工艺长期从成本角度拥有竞争优势，虽然目前节能减排的政策驱动轻量化发展，但轻量化程度的提升也取决于整车厂商及下游消费需求对汽车成本上升的接受水平
市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	不存在此类情况
有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	不存在此类情况 （1）截至 2020 年 6 月 30 日，发行人冲压主要设备成新率为 70.58% （2）报告期内，每期末均对固定资产进行实地盘点，观察固定资产使用状况，不存在呆滞、无法使用、陈旧、毁损等情况
资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	不存在此类情况 发行人生产设备的使用符合公司的预期，无终止使用或者提前处置的计划
企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	不存在此类情况 报告期内，发行人冲压零部件产品毛利率分别为 32.37%、26.52%、23.56%和 21.82%，证明报告期内利用机器设备生产的产品销售可以弥补折旧支出
其他表明资产可能已经发生减值的迹象	不存在此类情况

综上，发行人冲压零部件生产设备不存在资产减值风险。

3、上述趋势变动对发行人生产经营的影响及发行人的应对措施

发行人冲压零部件产品毛利及占比下降会影响报告期内财务指标，但不会影响持续经营能力。发行人已采取如下措施来应对冲压产品毛利下降：

一是基于与客户长期稳定的合作关系，协同开发并跟踪汽车轻量化的发展趋势。针对轻量化发展，发行人将继续提升自身产品轻量化生产工艺及技术储备，协同铝压铸、注塑等工艺，为客户提供多种生产工艺的配套，保证能够持续满足轻量化要求的新材质、新工艺等方面的要求，提升轻量化发展趋势下的竞争优势；

二是基于长期积累及技术工艺优势，继续拓宽冲压应用领域。报告期内，为应对轻量化影响，发行人已经向踏板等非减震领域进行拓展，且销售占比持续提升。从长期战略布局考虑，凭借冲压领域长期积累及技术工艺优势，未来发行人将继续加大相关新领域产品的研发，拓宽冲压零部件产品的应用领域；

三是加强客户合作领域或者新客户的开发。发行人及下游一级供应商客户下游终端品牌覆盖率较高，能够及时跟踪整车厂的技术要求及研发方向，并积极进行配套的技术开发，持续增加新项目合作。另外，随着国内整车及零部件企业的崛起，发行人凭借技术和质量优势，且将逐步拓展国内优质客户，增加新的客户及订单，从而提升产品的未来市场空间。

二、申报会计师核查情况

（一）核查过程

申报会计师进行了如下核查：

1、查阅汽车零部件行业报告以及可比公司信息，结合访谈技术部门人员，分析发行人冲压零部件业务收入、毛利、毛利率持续下降的合理性，并与上述可比公司进行比较；

2、查阅发行人向威巴克集团销售产品明细就对应终端客户清单，查阅汽车行业报告及产销数据，分析向威巴克销售收入、毛利金额及毛利率持续大幅下滑的原因，并结合项目定点情况及公司高级管理人员、销售部门人员等，了解未来向该客户的销售趋势；

3、查阅固定资产明细账，询问销售部门负责人了解主要客户需求变动情况、技术发展方向以及业务布局情况，了解冲压零部件毛利占比下降而压铸零部件毛利上升的原因；将发行人冲压设备减值情况、政策与《企业会计准则第8号——资产减值》进行对比，结合实地勘察，分析发行人对减值迹象的判断和减值确认的依据是否合理，减值准备计提是否充分；访谈销售部门负责人，了解冲压零部件对发行人生产经营的影响以及发行人的应对措施。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人冲压零部件产品收入、毛利金额、毛利率持续下降具有合理原因，与行业内的可比公司可比业务趋势不存在显著差异；

2、报告期内，发行人向威巴克集团销售收入、毛利金额及毛利率下降主要系冲压零部件业务因终端客户销量变动及原有产品量产下行等因素综合导致；2020年上述不利因素已基本消除，2020年下半年各季度向该客户销售收入均实现同比增长；发行人报告期内向威巴克集团销售产品工序复杂度及附加值相对较高，故毛利率整体高于其他客户；

3、发行人报告期冲压零部件毛利占比持续下降，压铸零部件毛利占比持续上升具有合理原因；冲压零部件生产设备不存在资产减值风险；发行人冲压零部件产品毛利及占比下降会影响报告期内财务指标，但不会影响持续经营能力，同时发行人已采取措施应对上述趋势。

问题 3：关于模具业务

申报文件显示：

(1) 报告期各期发行人模具销售数量分别为 174、514、168、77 套，销售金额分别为 967.13 万元、967.68 万元、1,335.20 万元、582.44 万元。其中 2019 年向博戈、住友理工等客户销售金额增长较快。

(2) 报告期内发行人销售模具均为生产模具，均有对应零部件生产销售，但各期向各类客户销售模具金额与后续零部件销售金额比例存在较大差异。同时发行人各类对外提供模具分为摊销模（不确认收入）与生产模（确认收入）。

(3) 报告期各期末，发行人一年以上库龄的存货主要为库存模具，各期末库存模具金额分别为 398.18 万元、520.29 万元、369.63 万元及 427.72 万元。

请发行人：

(1) 结合业务发展情况、各类模具销售种类披露报告期内模具销售金额持续上升、销售数量存在较大波动的原因及合理性。

(2) 结合与客户约定情况，披露发行人对外提供模具划分为摊销模与生产模的依据、各期数量、种类、金额以及各自对应的零部件生产销售情况。

(3) 披露各期向各主要客户销售模具种类、数量、金额以及与该模具后续对应零部件生产的比例关系，并对各期存在异常比例的情形进行补充分析披露，同时结合上述比例关系以及制造工艺难度简要披露各类模具的定价依据。

(4) 披露报告期各期末 1 年以上库存模具增减变动情况，结合报告期内模具生产周期、验收周期、结转周期披露最近一期末 1 年以上库龄模具金额占比较高的原因及合理性，是否存在应验收未验收情形，是否存在利用模具结转、长期待摊费用摊销等操纵报告期内经营业绩的情形。2020 年减缓发行人模具验收、结转的不利影响是否已经消除。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复：

(一) 结合业务发展情况、各类模具销售种类披露报告期内模具销售金额持续上升、销售数量存在较大波动的原因及合理性。

报告期内，各类模具销售金额及数量如下表所示：

单位：万元，套

模具类型	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量
冲压模具	457.47	64.00	977.11	114.00	586.62	462.00	728.91	114.00
压铸模具	98.90	9.00	303.57	37.00	343.54	42.00	192.28	50.00
注塑模具	25.07	4.00	54.53	17.00	37.52	10.00	45.94	10.00
合计	582.44	77.00	1,335.20	168.00	967.68	514.00	967.13	174.00

注：在2018年销售数量中，发行人向上汽集团销售工装夹具400套，金额合计0.45万元，该部分收入为冲压零部件临时夹具费用，整体金额较小。为有效反映公司模具变动情况，在模具结构及变动分析中，使用剔除该部分数量后的模具数量；剔除该部分夹具数量后，发行人当期冲压模具销售数量为62套，当期模具合计数量114套。

报告期内，剔除向上汽集团销售工装夹具外，发行人模具销售数量分别为174套、114套、168套、77套，销售金额分别为967.13万元、967.23万元、1,335.20万元、582.44万元，模具数量与金额变动趋势存在差异主要系模具因定制开发存在单价差异所致。由于模具是公司按照客户产品开发要求设计定制，每套模具均有其独特性和专用性，模具精度、模具使用寿命、体积、形态、组件等有所差异，价格通常经过协商确定，从而导致公司模具的销售单价变动较大。

冲压模具剔除2018年上汽集团夹具采购影响，报告期内，发行人冲压模具销售单价分别为6.39万元/套、9.45万元/套、8.57万元/套、7.16万元/套，其中2018年平均模具销售价格相对较高，主要系当期模具较大、制造工艺及工序较复杂的高端冲压模具占比较高所致。

报告期内，发行人压铸模具销售单价分别为3.85万元/套、8.18万元/套、8.20万元/套、10.99万元/套，其中2017年压铸模具销售单价相对较低，主要系当期模具销售主要以工艺、工序相对简单的低端模具为主所致。

报告期内，注塑模具销售单价分别为4.59万元/套、3.75万元/套、3.21万元

/套、4.08万元/套，注塑模具制作难度及工艺复杂度均适中，各期平均单价相差较小。

报告期各期模具工艺难度及价格差异情况请详见本题第三小问中“2、同时结合上述比例关系以及制造工艺难度简要披露各类模具的定价依据”中根据模具工艺难度不同的定价情况。

2019年发行人模具收入相对较高，其中向博戈、住友理工等客户销售增长较多，主要系终端汽车厂商大众冲压焊接产品开始批产，客户对发行人模具验收较多；且该项目产品模具单位价格较高，使得发行人对博戈、住友理工模具销售金额相对较高。2019年，发行人对博戈、住友理工大众项目模具销售明细具体如下：

单位：万元、套

客户名称	销售数量	金额
博戈	9.00	181.10
住友理工	20.00	213.88

发行人各类模具波动情况：

(1) 受汽车轻量化的影响，报告期内发行人压铸零部件收入增长，相应的压铸模具需求增加导致。2018年度增加151.26万元，其中威巴克集团的压铸模具收入增加110.42万元。

(2) 冲压模具报告期内波动较大，主要受客户新品开发及模具验收周期影响，主要情况如下：

单位：套，万元

项目	2019年度变动		2018年度变动		变动原因
	数量	金额	数量	金额	
威巴克集团	21	70.91	-15	-34.18	2018年度终端品牌如菲亚特、标致、现代等销量下降影响，导致相应模具开发减少；2019年度威巴克针对终端品牌福特、别克新车型模具需求增加
住友理工集团	2	101.68	-1	-15.64	报告期内随定点产品增加而增加
博戈集团	11	189.19	-7	-28.86	报告期内随定点产品增加而增加，特别是大众新项目的定点开发导致模具需求增加
上海联谊汽车零部件有限公司			-2	-54.70	客户需求原因后续无较大产品
小计	34	361.78	-25	-133.38	-

冲压模具总体变化	52	390.49	-52	-142.29	-
----------	----	--------	-----	---------	---

注：上述数据剔除向上汽集团销售工装夹具 400 套。

（二）结合与客户约定情况，披露发行人对外提供模具划分为摊销模与生产模的依据、各期数量、种类、金额以及各自对应的零部件生产销售情况。

汽车零部件供应商生产的零部件产品多数需要依靠模具成型，报告期内，发行人冲压零部件、压铸零部件及注塑零部件产品等产品均涉及模具开发和使用。发行人按照客户要求完成模具开发，在汽车零部件供应商与下游客户定点初期会单独列明模具开发预计产生的费用。根据模具价款是否由客户单独承担并单独开具模具发票，发行人将模具分为摊销模与生产模。其中，客户根据合同约定将向发行人单独支付模具购买价款，且发行人向客户开具模具销售发票，客户拥有模具的所有权，则为生产模，计入存货科目核算；而发行人在与客户的协议中未约定购买价款的模具，发行人会与客户在产品定价中考虑模具成本因素，通过后续相应产品的生产和销售获得收益，该类模具则为摊销模，计入长期待摊费用核算。

报告期内，发行人各类模具数量、种类以及各自对应零部件销售情况如下：

单位：套、万元

模具类型		2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
冲压模具	摊销模	221	2,753.76	270	6,171.61	218	6,907.67	135	7,027.97
	生产模	271	7,334.23	269	21,413.88	363	23,405.08	449	25,427.36
	小计	492	10,087.99	539	27,585.49	581	30,312.75	584	32,455.33
压铸模具	摊销模	134	2,857.32	136	8,085.55	121	5,721.66	107	5,584.06
	生产模	26	2,899.40	38	4,574.47	49	3,701.76	21	983.55
	小计	160	5,756.72	174	12,660.02	170	9,423.43	128	6,567.61
注塑模具	摊销模	40	797.14	41	2,522.21	45	2,589.98	29	2,502.15
	生产模	22	350.58	31	904.25	21	860.00	25	786.08
	小计	62	1,147.72	72	3,426.46	66	3,449.98	54	3,288.23

报告期内，发行人冲压零部件、压铸零部件及注塑零部件对应模具中摊销模和生产模各自占比差异主要系模具特性、不同客户采购政策等因素差异所致。

从模具特性来看，冲压模具中各类模具占比较为均衡，多为尺寸较大且工艺复杂的成套模具，开发周期较压铸及注塑模具的周期较长，企业开发时承担的风

险较大,不同承担方式主要系客户采购政策差异;压铸模具中摊销模具占比较高,主要系压铸零部件在实际生产过程中,模具型腔工作温度在130-630℃之间,模腔受温度梯度变化和高压注射的交变应力影响,容易产生冲蚀、开裂、掉块、龟裂、磨损等情况导致模具失效,一般一个产品在一个项目周期过程中需要消耗多套模具,故部分单独支付模具费用的客户只承担首套模具的费用,后续模具开发费用需要自行承担,导致摊销模具的占比较高;注塑产品多为量大而重量小的产品,一般以多型腔的模具为主且尺寸较小,相关模具开发成本相对不高,多采用产品单价分摊方式。

从客户角度来看,针对模具成本的承担方式,根据客户不同的采购政策,发行人与主要客户形成了相对稳定的模具成本承担方式。在发行人前五大客户中,博戈集团、威巴克集团、住友理工集团针对冲压零部件模具一般单独支付模具费用,而天纳克集团及长城集团一般不单独支付模具费用,而是采用产品价格分摊方式。

(三)披露各期向各主要客户销售模具种类、数量、金额以及与该模具后续对应零部件生产的比例关系,并对各期存在异常比例的情形进行补充分析披露,同时结合上述比例关系以及制造工艺难度简要披露各类模具的定价依据。

1、披露各期向各主要客户销售模具种类、数量、金额以及与该模具后续对应零部件生产的比例关系,并对各期存在异常比例的情形进行补充分析披露

单位:套,万元,万件

2020年1-6月					
客户	模具种类	数量	金额	预期总销售金额	比例
威巴克集团	冲压模具	9	105.93	13,416.21	0.79%
	压铸模具	5	63.10	9,565.44	0.66%
上汽集团	冲压模具	1	140.00	3,559.80	3.93%
	压铸模具	1	7.30	-	-
长城汽车集团	冲压模具	37	106.30	-	-
富来思特(无锡)汽车零部件有限公司	冲压模具	1	24.30	276.60	8.79%
HBPO de México	冲压模具	1	21.37	307.40	6.95%

SA. de CV.					
合计		55	468.30	27,125.45	1.73%
2019 年度					
客户	模具种类	数量	金额	预期总销售 金额	比例
住友理工集团	冲压模具	4	105.07	2,718.40	3.87%
	压铸模具	25	220.30	8,739.73	2.52%
博戈集团	冲压模具	18	297.01	10,519.40	2.82%
	压铸模具	3	12.86	6,290.30	0.20%
威巴克集团	冲压模具	47	236.08	22,239.65	1.06%
	压铸模具	7	44.95	538.00	8.36%
普利司通（常州） 汽车配件有限公司	冲压模具	3	134.00	2,143.70	6.25%
上汽集团	冲压模具	2	66.00	4,764.35	1.39%
	压铸模具	1	15.00	1,372.50	1.09%
合计		110	1,131.27	59,326.03	1.91%
2018 年度					
客户	模具种类	数量	金额	预期总销售 金额	比例
威巴克集团	冲压模具	26	165.17	24,126.79	0.68%
	压铸模具	19	186.36	7,031.72	2.65%
博戈集团	冲压模具	7	107.82	20,632.89	0.52%
	压铸模具	2	8.33	3,375.00	0.25%
普利司通（常州） 汽车配件有限公司	冲压模具	3	115.37	4,311.00	2.68%
住友理工集团	冲压模具	2	3.39	498.48	0.68%
	压铸模具	16	84.84	3,355.93	2.53%
富来思特（无锡） 汽车零部件有限公司	冲压模具	2	47.20	936.00	5.04%
	注塑模具	3	13.55	166.64	8.13%
合计		80	732.03	64,434.46	1.14%
2017 年度					
客户	模具种类	数量	金额	预期总销售 金额	比例
威巴克集团	冲压模具	41	199.35	12,903.98	1.54%

	压铸模具	18	75.94	2,285.21	3.32%
博戈集团	冲压模具	14	136.68	25,152.62	0.54%
	压铸模具	6	18.63	626.33	2.97%
住友理工集团	冲压模具	3	19.03	1,865.57	1.02%
	压铸模具	8	45.40	665.96	6.82%
卡斯马汽车系统(上海)有限公司	冲压模具	6	54.70	2,137.60	2.56%
上海联谊汽车零部件有限公司	冲压模具	2	54.70	3,730.50	1.47%
合计		98	604.43	49,367.76	1.22%

注：（1）2020年上汽集团、长城汽车集团模具对应预期销售收入无金额的为配合客户开发车型的手工样件，其销售主要形成为手工样件模具的销售金额；（2）预期总销售金额为定点协议中客户预测量产规模*产品单价，其中：①定点协议中客户预测量产规模为发行人与客户签订的定点协议中约定数量。根据行业惯例，发行人与客户采取定点合作模式供货，定点合作有利于保证汽车零部件产品质量及供货稳定性。在产品定点阶段，客户会根据产品量产周期及销量预测，与发行人签订定点协议，并约定量产周期及数量；②产品单价在发行人与客户进行产品定点合作时确定，在经过前期项目评估、报价、技术交流等程序后，确定合作产品的具体品类型号、产品定价。预期总销售金额是根据定点协议中约定数量乘以产品单价，测算的产品量产周期内的整体预期销售规模。

2、同时结合上述比例关系以及制造工艺难度简要披露各类模具的定价依据

报告期内，发行人主要产品模具制造工艺分析如下：

①冲压模具

项目	小/低/简单	中/一般/中等	大/高/复杂
模具大小	尺寸一般 600*400*350 以下	尺寸一般 700*500*540	尺寸 1200*500*540 以上
制造工艺难易度	精度要求低	精度要求一般	精度要求高
工序复杂程度	6 道工序以下	6-12 道工序	12 道工序以上

②压铸模具

项目	小/低/简单	中/一般/中等	大/高/复杂
模具大小	适配 250-280 吨 压铸机	适配 350-400 吨 压铸机	适配 500-650 吨压铸机
制造工艺难易度	无滑块、型腔结构 简单	带滑块、型腔结构 复杂	滑块、局部挤压、 抽真空
工序复杂程度	1 模 1 腔	1 模 2 腔	1 模 4-8 腔

③注塑模具

项目	小/低/简单	中/一般/中等	大/高/复杂
模具大小	硫化适配 200t 以下, 注塑适配 120t 以下	硫化适配 300t, 注塑适配 260t	硫化适配 500t, 注塑适配 320t
制造工艺难度	硫化模压、注塑普通流道无抽芯滑块结构	硫化注射、注塑普通流道有抽芯滑块结构或热流道无抽芯滑块结构	硫化冷流道、注塑热流道有抽芯滑块结构
工序复杂程度	单穴	2-20 穴	20 穴以上

报告期内，发行人客户对模具制作的需求差异较大，模具精度、模具使用寿命、体积、形态等各不相同，发行人综合考虑制造工艺的难易及工序复杂程度以及新品量产后的收益情况、新品投标竞争情况，采取“一模一价”的定价策略。

报告期内，各类模具不同难度制造工艺的数量、平均单价如下表所示：

单位：套, 万元/套

模具类型	制造工艺难度	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		数量	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价
冲压模具	高	4.00	53.54	17.00	30.31	13.00	28.73	17.00	14.43
	中	6.00	14.61	18.00	13.36	12.00	8.89	33.00	8.45
	低	54.00	2.90	79.00	2.79	437.00	0.24	64.00	3.20
	小计	64.00	7.16	114.00	8.57	462.00	1.27	114.00	6.39
压铸模具	高	2.00	14.53	7.00	11.06	4.00	16.92	2.00	13.80
	中	6.00	10.33	11.00	9.75	20.00	8.80	3.00	8.74
	低	1.00	7.85	19.00	6.26	18.00	5.54	45.00	3.15
	小计	9.00	10.99	37.00	8.20	42.00	8.18	50.00	3.85
注塑模具	小计	4.00	4.08	17.00	3.21	10.00	3.75	10.00	4.59

冲压模具剔除2018年上汽集团夹具采购影响，报告期内，发行人冲压模具销售单价分别为6.39万元/套、9.45万元/套、8.57万元/套、7.16万元/套，其中2018年平均模具销售价格相对较高，主要系当期模具较大、制造工艺及工序较复杂的高端冲压模具占比较高所致。

报告期内，发行人压铸模具销售单价分别为3.85万元/套、8.18万元/套、8.20万元/套、10.99万元/套，其中2017年压铸模具销售单价相对较低，主要系当期模具销售主要以工艺、工序相对简单的低端模具为主所致。

报告期内，注塑模具销售单价分别为4.59万元/套、3.75万元/套、3.21万元/套、4.08万元/套，注塑模具制作难度及工艺复杂度均适中，各期平均单价相差

较小。

(四) 披露报告期各期末 1 年以上库存模具增减变动情况, 结合报告期内模具生产周期、验收周期、结转周期披露最近一期末 1 年以上库龄模具金额占比较高的原因及合理性, 是否存在应验收未验收情形, 是否存在利用模具结转、长期待摊费用摊销等操纵报告期内经营业绩的情形。2020 年减缓发行人模具验收、结转的不利影响是否已经消除。

报告期各期末, 1年以上库存模具增减变动情况如下:

单位: 万元

项目	2020 年 6 月 30 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日
	金额	变动金额	金额	变动金额	金额	变动金额	金额
库存模具	427.72	58.09	369.63	-150.66	520.29	122.11	398.18

发行人模具业务从接触到成为客户供应商期间, 一般只需经历前期沟通、模具设计、模具生产、模具验收、客户认可并建立长期合作关系等阶段, 整个周期时间如下:

阶段	前期沟通及 意向	模具设计	模具生产	模具验收	客户评估认证
时间	0.5-2 个月	0.5-1 个月	1-2 个月	3-6 个月	3-12 个月或模具使用寿命结束

发行人模具生产周期包括设计、生产和试模, 具体包括: ①设计阶段。由于发行人的模具产品均为定制化产品, 每套产品均需要根据客户的要求进行设计, 设计周期为15-30天; ②生产及试模阶段。模具生产制造周期包含加工、检验、装配和修改调试等阶段, 周期为30-60天。

发行人模具生产完工后, 需将模具交付客户进行产品的量产装配以及性能试验, 一般模具验收周期为90-180天。模具验收完成后, 还需经过客户评估认证工作, 并最终签署零件提交保证书PSW协议, 一般需要3-12个月或者模具使用寿命结束。因此, 自模具生产完工后至最终签署PSW协议, 客户与发行人进行模具收入结算, 一般需要经过1-1.5年时间。

报告期各期末, 发行人库存产品中模具库龄构成情况如下:

单位：万元，%

项目	2020年6月30日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	316.60	42.54	521.33	58.51	758.44	59.31	714.43	64.21
1年以上	427.72	57.46	369.63	41.49	520.29	40.69	398.18	35.79
合计	744.32	100.00	890.96	100.00	1278.73	100.00	1112.61	100.00

综上所述，由于模具验收及客户评估认证周期相对较长，各期末1年以上模具占比相对较高。此外，2020年上半年受疫情影响，整体产品开发周期、模具验收及客户评估认证周期有所延长，使得最近一期末1年以上库龄模具金额占比较高，具有合理性。发行人不存在应验收未验收情形，不存在利用模具结转、长期待摊费用摊销等操纵报告期内经营业绩的情形。

如前所述，发行人最近一期末1年以上库龄模具金额占比较高，主要系模具验收及客户评估认证周期相对较长所致。随着2020年下半年，国内汽车产业逐步复工，发行人与客户产品开发进度及模具验收流程逐步恢复，减缓发行人模具验收、结转的不利影响已经消除；上期末库龄较长的模具不断结转，库存模具库龄结构逐步恢复正常状态。截止2020年12月31日，1年以内的模具552.89万元，占比为63.35%；1年以上的模具319.88万元，占比36.65%，模具库龄结构与2019年末库龄情况基本相符。

二、申报会计师核查情况

（一）核查过程

申报会计师进行了如下核查：

1、获取发行人报告期内模具收入明细表及模具订单统计表，结合模具的种类、客户需求、工艺难度等分析模具定价、模具收入的金额及变动是否合理；

2、获取发行人与主要客户签订的合同、订单，检查关于模具的交付、保管约定；

3、获取发行人最近一期末1年以上库龄模具明细，核实库龄较长的原因合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人模具销售金额和数量波动原因合理；

2、发行人最近一期末 1 年以上库龄模具金额占比较高原因合理，不存在应验收未验收情形，不存在利用模具结转、长期待摊费用等操作报告期内经营业绩的情形。发行人 2020 年减缓发行人模具验收、结转的不利影响已经消除。

问题 4：关于股份支付

申报文件显示，发行人员工魏敏宇通过持股平台无锡普贤投资合伙企业（有限合伙）间接持有发行人 7.54% 股权，发行人认为魏敏宇获取的无锡普贤投资合伙企业（有限合伙）份额属于家庭财产分配，未按照股份支付处理。

请发行人：

（1）说明魏敏宇任职的薪酬情况，并对比其他同级别员工的薪酬说明是否存在较大差异，是否存在通过向其低价转让股份以换取服务的情形。

（2）结合家庭财产分配的相关协议及约定，说明将魏敏宇间接获取发行人股份的行为认定为家庭财产分配是否具备充足依据。

（3）模拟测算并说明如按照股份支付处理，对发行人报告期主要财务数据的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复：

（一）说明魏敏宇任职的薪酬情况，并对比其他同级别员工的薪酬说明是否存在较大差异，是否存在通过向其低价转让股份以换取服务的情形。

报告期内，魏敏宇在中捷精工担任证券事务代表职务，与其他同级别员工薪酬对比情况如下表所示：

单位：万元/年

项目	职级	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
魏敏宇薪酬	职员	3.60	7.20	7.67	9.08
相同级别员工薪酬	职员	4.16	7.67	7.34	6.07
差异		-0.56	-0.47	0.33	3.01

注：薪资未包含公司缴纳社保公积金。

由上表可知魏敏宇与其他同级别员工薪酬差异较小。此外，魏敏宇作为公司证券事务代表，在董事会秘书的领导下主要负责、协调公司信息披露及上市事务，

其薪资水平与其工作职务相匹配，不存在通过向其低价转让股份以换取其服务的情形。

(二) 结合家庭财产分配的相关协议及约定，说明将魏敏宇间接获取发行人股份的行为认定为家庭财产分配是否具备充足依据。

2017 年发行人实际控制人魏鹤良、魏忠及其直系亲属张君英、魏红、魏敏宇约定通过持股平台普贤投资、宝宁投资以 1 元/股增资中捷精工的方式，对其家庭内部财产进行重新分配，分配前后如下表所示：

姓名	任职	亲属关系	是否为实际控制人	家庭内部财产分配前持股比例	家庭内部财产分配后持股比例
魏忠	董事长、总经理	魏鹤良之子	是	49.00%	37.41%
魏鹤良	董事	魏忠、魏红之父	是	51.00%	38.93%
张君英	未任职	魏忠之妻	否	0.00%	9.04%
魏红	未任职	魏鹤良之女	否	0.00%	5.58%
魏敏宇	职员	魏忠之女	否	0.00%	9.04%

注：持股比例=直接持股比例+间接持股比例。

由上表可知，魏敏宇系实际控制人魏鹤良之孙女，魏忠之女。魏敏宇通过普贤投资间接获取发行人股份系基于子女身份参与家庭内部财产分配，因此将魏敏宇间接获取发行人股份的行为认定为家庭财产分配依据充足。

(三) 模拟测算并说明如按照股份支付处理，对发行人报告期主要财务数据的影响。

若发行人员工魏敏宇通过持股平台普贤投资取得发行人股权按照股份支付处理，将导致 2017 年归属于母公司股东净利润减少 5,738.04 万元至-1,683.95 万元，不影响发行人 2018 年、2019 年、2020 年 1-6 月经营业绩，不影响本次发行条件，具体测算情况如下：

姓名	是否假设参照股份支付测算	持有定增对象份额对应发行人股数(单位：万股)①	入股价格(单位：元/股)②	公允价值(单位：元/股)③	模拟测算的股份支付费用(单位：万元)④=(③-②)*①
魏敏宇	是	594.00	1.00	10.66	5,738.04
合计					5,738.04
2017 年归属于母公司股东净利润					4,054.09

按照股份支付处理后 2017 年归属于母公司股东净利润	-1,683.95
影响比例	-141.54%

注：根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》中关于股份支付的规定，以 2018 年 3 月外部专业投资者入股价格 10.66 元/股作为股份支付的公允价值，并按照授予后立即可行权进行模拟测算。

上表测算股份支付费用对发行人报告期主要财务数据影响如下：（1）合并资产负债表影响：2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 6 月各期末资本公积增加 5,738.04 万元；留存收益减少 5,738.04 万元，各期归属于母公司股东权益合计金额不变。（2）合并利润表影响：2017 年度管理费用增加 5,738.04 万元、归属于母公司股东的净利润减少 5,738.04 万元至-1,683.95 万元，归属于母公司股东净利润影响比例为-141.54%。2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月合并利润表不变。

综上，若发行人员工魏敏宇通过持股平台普贤投资取得发行人股权按照股份支付处理，发行人 2017 年归属于母公司股东净利润为-1,683.95 万元。2018 年、2019 年，发行人最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于人民币 5,000.00 万元，满足《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第二十二条规定的第一套上市标准，依然符合上市条件。

二、申报会计师核查情况

（一）核查过程

申报会计师进行了如下核查：

1、查阅江苏中捷精工科技股份有限公司薪资表，对比魏敏宇及其同级别员工的薪酬情况。

2、访谈中捷精工实际控制人，了解 2017 年普贤投资、宝宁投资增资发行人事宜以及家庭资产分配约定。

3、查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》、《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》等文件。

4、测算发行人员工魏敏宇通过持股平台普贤投资取得发行人股权按照股份

支付处理对发行人报告期主要财务数据的影响。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、魏敏字与其他同级别员工的薪酬差异较小，不存在通过向其低价转让股份以换取服务的情形。

2、魏敏字通过普贤投资间接获取发行人股份系基于子女身份参与家庭内部财产分配，将其认定为家庭财产分配依据充足。

3、发行人员工魏敏字通过持股平台普贤投资取得发行人股权若按照股份支付处理，不影响发行人上市条件。

(本页无正文，为《关于江苏中捷精工科技股份有限公司申请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的专项说明回复》之签章页)



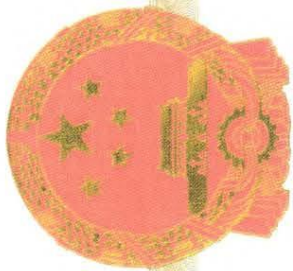
中国注册会计师:



中国注册会计师:



2021年3月2日



统一社会信用代码

91110108590611484C

营业执照

仅供江苏中捷精工科技股份有限公司的审核问询函使用

名称 大信会计师事务所（特殊普通合伙）

成立日期 2012年03月06日

类型 特殊普通合伙企业

合伙期限 2012年03月06日至 2112年03月05日

执行事务合伙人 吴卫星, 胡咏华

主要经营场所 北京市海淀区知春路1号学院国际大厦1504室

经营范围

审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律法规规定的其他业务。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息



登记机关

2020年10月09日

证书序号: 0000119

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



中华人民共和国财政部制

会计师事务所 执业证书

名称: 大信会计师事务所 (特殊普通合伙)

首席合伙人: 胡咏华

主任会计师:

经营场所 北京市海淀区知春路一号学院国际大厦1504室

仅供江苏中捷精工科技股份有限公司的专项核问询函使用

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11010141

批准执业文号: 京财会许可[2011]0073号

批准执业日期: 2011年09月09日





姓 名 郭安静
 Full name _____
 性 别 女
 Sex _____
 出生日期 1981-06-25
 Date of birth 大信会计师事务所(特殊普通合
 伙)上海分所
 Working unit
 身份证号码 42011198106254105
 Identity card No _____

仅供江苏中捷精工科技股份有限公司的审核问询函使用



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after
 this renewal.



郭安静(420301804695)
 您已通过2020年年检
 上海市注册会计师协会
 2020年08月31日

年 月 日
 / /

证书编号: 420301804695
 No. of Certificate

批准注册协会: 上海市注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2004 年 09 月 10 日
 Date of Issuance / /



姓 名 兰东
Full name
性 别 女
Sex
出生 日期 1990-11-23
Date of birth
工 作 单 位 大信会计师事务所(特殊普通
Working unit 合伙)上海分所
身 份 证 号 码 430621199011234626
Identity card No.



仅供江苏中捷精工科技股份有限公司的审核问询函使用

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



兰东(110101410621)
您已通过2020年年检
上海市注册会计师协会
2020年08月31日

年 月 日
/y /m /d

证书编号: 110101410621
No. of Certificate

批准注册协会: 上海市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2019年 05月 31日
Date of Issuance /y /m /d