

关于江苏中捷精工科技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审核问询函
有关财务问题的专项说明回复
大信备字[2021]第 4-00022 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首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核 问询函有关财务问题的专项说明回复

大信备字[2021]第 4-00022 号

深圳证券交易所：

贵所于2020年11月28日出具的《关于江苏中捷精工科技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第二轮审核问询函的回复》（以下简称“《问询函》”）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”）对审核问询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 1：关于关联交易

首轮问询回复显示：

(1) 发行人子公司无锡佳捷历史股东顾建兵、明宇香港和 Liu Lou 受让无锡佳捷股权时均未实际支付相应价款，其中顾建兵系魏鹤良女婿、魏忠妹夫，明宇香港系发行人实际控制人曾经控制的企业；2007 年 9 月，华惠康通过受让股权和认缴增资的方式成为无锡佳捷股东，华惠康受让股权时未支付相应价款。2017 年发行人向华惠康收购了其持有无锡佳捷的 25% 股权，向魏鹤良收购其持有的无锡佳捷 75% 股权，发行人采用基于资产基础法对无锡佳捷股权价值进行评估，评估结果为 1,683.91 万元，评估增值 653.68 万元，增值率 63.45%，增值原因主要是土地房产评估增值。

(2) 发行人于 2017 年向少数股东万新铝质收购持有的无锡美捷 30% 股权，万新铝质系华惠康实际控制的企业。

(3) 发行人采用资产基础法和收益法对烟台通吉股权进行评估，最终采用了收益法，评估结果为 1,255.87 万元，评估增值 680.85 万元，增值率为 118.40%，黄晓慈系烟台通吉少数股东。

(4) 发行人向关联方埃玛格出售的位于无锡市锡山区东港镇港下村的土地为工业用地，在出售前，当地政府已将前述土地规划为二类住宅用地及商住混合用地，但评估时点上述土地的法定用途为工业用地，发行人按照工业用地对其评估价格为 175 万元，若按照周边可比住宅用进行评估，价格为 2,581.40 万元。

请发行人：

(1) 说明 Liu Lou 与发行人实际控制人的关系；说明顾建兵、明宇香港、Liu Lou、华惠康、万新铝质、黄晓慈是否与实际控制人之间存在代持安排或其他特殊利益安排。

(2) 说明华惠康、万新铝质和黄晓慈等受让方是否在发行人客户或供应商中拥有权益，是否投资与发行人经营同类或相似业务的企业；说明万新铝质是否为发行人供应商。

(3) 披露无锡佳捷各项资产的增值情况；披露增值房地产的明细情况，包括土地或房屋性质、位置、购入时间、资产原值、累计折旧和摊销情况；说明采用资产基础法对土地进行评估所采取的主要参数假设、依据及合理性。

(4) 披露烟台通吉的主要资产构成及明细情况；结合烟台通吉的亏损状态，说明收购时点采用收益法对其进行估值是否合理、审慎；披露收益法评估的过程、主要参数、依据及合理性。

(5) 披露向埃玛格转让土地后，截至审核问询函回复日土地性质是否发生变更；说明发行人收购无锡佳捷、无锡美捷、烟台通吉股权和向埃玛格出售土地等关联交易是否履行了相应的审议程序。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复：

(一) 说明 Liu Lou 与发行人实际控制人的关系；说明顾建兵、明宇香港、Liu Lou、华惠康、万新铝质、黄晓慈是否与实际控制人之间存在代持安排或其他特殊利益安排。

1、Liu Lou（刘中兴）系美籍华裔，于 1996 年开始在无锡投资，现任无锡派德文具礼品有限公司执行董事、总经理；2006 年初经朋友介绍与魏忠结识，出于对无锡佳捷拟开展业务以及发展前景的认同进行了投资，并于 2008 年 4 月退出无锡佳捷。Liu Lou 与发行人实际控制人魏鹤良、魏忠无关联关系。

2、顾建兵、明宇香港、Liu Lou、华惠康系发行人子公司无锡佳捷之历史股东，万新铝质系发行人子公司无锡美捷之历史股东，黄晓慈系发行人子公司烟台通吉现有股东。

(1) 根据无锡佳捷的工商资料，无锡佳捷自成立以来的股东变动情况如下：

序号	时间及变动情况	股东姓名/名称	持股比例	是否真实持有
1	2003 年 12 月 23 日，无锡佳捷成立	魏鹤良	60.00%	是
		魏忠	40.00%	是
2	2005 年 1 月 18 日，顾建兵受让魏忠持有的无锡佳捷 40% 股权	魏鹤良	60.00%	是
		顾建兵	40.00%	是
3	2005 年 6 月 18 日，明宇香港分别受让	明宇香港	80.00%	是

序号	时间及变动情况	股东姓名/名称	持股比例	是否真实持有
	魏鹤良、顾建兵持有的无锡佳捷 40%、40%股权	魏鹤良	20.00%	是
4	2006 年 9 月 18 日, 魏鹤良、Liu Lou 分别受让明宇香港持有的无锡佳捷 55%、25% 股权	魏鹤良	75.00%	是
		Liu Lou	25.00%	是
5	2008 年 4 月 1 日, 华惠康受让 Liu Lou 持有的无锡佳捷 25% 股权	魏鹤良	75.00%	是
		华惠康	25.00%	是
6	2017 年 9 月 28 日, 中捷有限分别受让魏鹤良、华惠康持有的无锡佳捷 75%、25% 股权	中捷有限	100.00%	是

经核查, 顾建兵、明宇香港、Liu Lou、华惠康曾持有的无锡佳捷股权均为其真实持有, 与实际控制人之间不存在代持安排或其他特殊利益安排。

(2) 万新铝质(华惠康实际控制的香港公司)于 2011 年 10 月受让 FORTUNE VENTURE HOLDING LTD. 和 FBS MANUFACTURING CORPORATION 分别持有的无锡美捷 25%、5% 股权后, 成为无锡美捷股东, 后于 2017 年 9 月 29 日, 万新铝质将其持有的无锡美捷 30% 股权转让给中捷有限。

经核查, 万新铝质曾持有的无锡美捷股权为其真实持有, 与实际控制人之间不存在代持安排或其他特殊利益安排。

(3) 黄晓慈于 2016 年 2 月认缴烟台通吉 100 万元增资款后成为烟台通吉股东, 持有烟台通吉 8% 股权。

经核查, 黄晓慈持有的烟台通吉股权为其真实持有, 与实际控制人之间不存在代持安排或其他特殊利益安排。

(二) 说明华惠康、万新铝质和黄晓慈等受让方是否在发行人客户或供应商中拥有权益, 是否投资与发行人经营同类或相似业务的企业; 说明万新铝质是否为发行人供应商。

1、经核查, 除已披露的情况外, 华惠康、万新铝质、黄晓慈未在发行人客户或供应商中拥有权益。

2、华惠康、万新铝质、黄晓慈的对外投资情况如下:

序号	姓名/名称	对外投资公司	持股比例	主营业务
1	华惠康	万新铝质	100.00%	铝型材贸易

序号	姓名/名称	对外投资公司	持股比例	主营业务
2	万新铝质	无	---	---
3	黄晓慈	无锡艾斯梯吉零部件有限公司	33.33%	模具加工、销售

注：无锡艾斯梯吉零部件有限公司主营模具加工业务，截至 2019 年末已停业，目前无实际经营活动。

经核查，华惠康、万新铝质、黄晓慈未投资与发行人经营同类或相似业务的企业。

3、经核查，万新铝质不是发行人供应商。

（三）披露无锡佳捷各项资产的增值情况；披露增值房地产的明细情况，包括土地或房屋性质、位置、购入时间、资产原值、累计折旧和摊销情况；说明采用资产基础法对土地进行评估所采取的主要参数假设、依据及合理性。

1、无锡佳捷各项资产的增值情况

根据无锡市衡业土地房地产资产评估咨询有限公司出具的锡衡业评报字（2017）第 Z0801 号《评估报告》，无锡佳捷各项资产的增值情况如下：

单位：万元

序号	项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率（%）
1	货币资金	198.41	198.41	0.00	0.00
2	应收账款	79.12	79.12	0.00	0.00
3	预付账款	49.11	49.11	0.00	0.00
4	其他应收款	418.33	418.33	0.00	0.00
5	存货	46.76	46.77	0.01	0.00
6	投资性房地产	304.81	324.00	19.19	6.30
7	固定资产	1,457.50	1,618.81	161.31	11.07
8	在建工程	459.63	467.85	8.22	1.79
9	无形资产	471.46	1,048.40	576.94	122.37
10	长期待摊费用	44.21	44.21	0.00	0.00
总计		3,529.34	4,295.00	765.67	21.69

2、无锡佳捷增值房地产的明细情况

根据无锡佳捷签订的《国有建设用地使用权出让合同》《国有土地使用权转让合同》、无锡佳捷持有的苏（2017）无锡市不动产权第 0115996 号《不动产权

证书》、无锡佳捷截至 2017 年 5 月 31 日的财务资料，无锡佳捷主要增值房地产的明细情况如下：

单位：万元

项目	性质	位置	面积 (m ²)	购入时间	账面原值	累计折旧/摊销
土地使用权	工业用地	无锡市锡山区东港东港路 8	25,762.20	2007.09.06	426.76	80.41
			1,999.00	2017.05.31	77.45	0.16
			1361.20	2017.05.31	47.91	0.08
门卫	工交仓储	无锡市锡山区东港东港路 8	100.97	2007.07.31	10.00	4.43
变电所			134.31	2011.09.30	21.41	11.53
空压房			243.56	2007.07.31	10.00	4.43
车间			4,380.00	2007.07.31	223.23	98.78
办公楼			1,434.77	2007.07.31	122.96	54.41
车间二			7,021.60	2008.05.31	334.31	135.40
食堂宿舍			3,337.90	2008.05.31	243.27	98.53
大冲压车间			2,377.94	2011.12.31	261.40	67.26
大车间东			2,841.13	2013.12.31	215.30	34.94
仓库			828.84	2015.11.30	81.00	5.77
新办公楼			2,672.11	-	459.63	-

注：截至 2017 年 5 月 31 日，新办公楼尚未转入固定资产，其账面原值为在建工程账面价值。

3、采用资产基础法对土地进行评估所采取的主要参数假设、依据及合理性

(1) 采用资产基础法所采取的主要参数假设

根据无锡市衡业土地房地产资产评估咨询有限公司出具的锡衡业评报字(2017)第 Z0801 号《评估报告》，无锡佳捷的股权全部权益系按照成本法评估，其中，对无锡佳捷土地使用权的评估结果直接引用了江苏金宁达房地产土地评估有限公司出具的(江苏)金宁达[2017](房估)字第 WXF073108 号《房地产估价报告》(评估基准日为 2017 年 5 月 31 日)(以下简称《房地产估价报告》)。

①根据《房地产估价报告》，本次评估对土地采用市场比较法对其建设用地使用权价格进行了重置成本测算，根据待估土地所处位置、交通状况、基础设施状况、环境状况、工业区成熟度等因素选择了与待估土地条件基本一致的三个工业用地交易实例进行比较，其主要选择的比较因素如下：

实例比较因素		待估宗地	实例 A	实例 B	实例 C
交易时间		2017. 5. 19	2016. 2. 25	2017. 1. 23	2017. 2. 23
成交单价 (元/m ²)		待评估	375.00	375.00	420.00
交易情况		正常	正常	正常	正常
交易方式		转让	挂牌出让	挂牌出让	挂牌出让
土地开发程度		宗地红线外达到通路、通电、通上水、通下水、通讯“五通”和宗地红线内达到场地平整“一平”的开发水平	宗地红线外达到通路、通电、通上水、通下水、通气、通讯“六通”和宗地红线内达到场地平整“一平”的开发水平	宗地红线外达到通路、通电、通上水、通下水、通讯“五通”和宗地红线内达到场地平整“一平”的开发水平	宗地红线外达到通路、通电、通上水、通下水、通讯“五通”和宗地红线内达到场地平整“一平”的开发水平
土地使用年期		38.23 年	50 年	50 年	50 年
区域因素	距高速公路出入口距离	所在区域有锡张高速公路横贯。距离锡张高速公路出入口距离约 11km	所在区域有沪蓉高速公路（京沪高速）G42 横贯。距离沪蓉高速公路（京沪高速）G42 出入口距离约 5km	所在区域有沪蓉高速公路（京沪高速）G42 横贯。距离沪蓉高速公路（京沪高速）G42 出入口距离约 5km	所在区域有沪蓉高速公路（京沪高速）G42 横贯。距离沪蓉高速公路（京沪高速）G42 出入口距离约 5km
	距货物集散地距离	所在区域距无锡高铁站距离约 20km；距无锡汽车客运站距离约 35km；距无锡苏南国际机场约 30km；距无锡码头约 35km，距货物集散地距离总体较远	所在区域距无锡高铁站距离约 10km；距无锡汽车客运站距离约 15km；距无锡苏南国际机场约 20km；距无锡码头约 25km，距货物集散地距离总体较远	所在区域距无锡高铁站距离约 10km；距无锡汽车客运站距离约 15km；距无锡苏南国际机场约 20km；距无锡码头约 25km，距货物集散地距离总体较远	所在区域距无锡高铁站距离约 10km；距无锡汽车客运站距离约 15km；距无锡苏南国际机场约 20km；距无锡码头约 25km，距货物集散地距离总体较远
	交通管制	区域未实行交通管制	区域未实行交通管制	区域未实行交通管制	区域未实行交通管制
	道路类型	道路类型以交通型为主	道路类型以交通型为主	道路类型以交通型为主	道路类型以交通型为主
	道路等级	道路等级为主次干道并重	道路等级为主次干道并重	道路等级为主次干道并重	道路等级为主次干道并重
	工业区成熟度	所在区域企业以机械制造业为主。企业间产业联系一般，协作程度一般，工业集聚程度一	所在区域企业以机械制造业为主。企业间产业联系一般，协作程度一般，工业集	所在区域企业以机械制造业为主。企业间产业联系一般，协作程度一般，工业集聚程度一般，	所在区域企业以机械制造业为主。企业间产业联系一般，协作程度一般，工业集聚程度一般，

实例比较因素		待估宗地	实例 A	实例 B	实例 C
		般, 配套程度一般, 工业发展潜力一般。总体来讲, 工业区成熟度一般	聚程度一般, 配套程度一般, 工业发展潜力一般。总体来讲, 工业区成熟度一般	配套程度一般, 工业发展潜力一般。总体来讲, 工业区成熟度一般	工业发展潜力一般。总体来讲, 工业区成熟度一般
	基础设施条件	所在区域土地开发程度达到通电、通上水、通下水、通讯、通路“五通”的水平。总体来讲, 所在区域基础设施状况较优	所在区域土地开发程度达到通电、通上水、通下水、通路、通讯“五通”的水平。总体来讲, 所在区域基础设施状况较优	所在区域土地开发程度达到通电、通上水、通下水、通讯、通路“五通”的水平。总体来讲, 所在区域基础设施状况较优	所在区域土地开发程度达到通电、通上水、通下水、通讯、通路“五通”的水平。总体来讲, 所在区域基础设施状况较优
	环境状况	所在区域污染排放及治理状况较好, 距危险设施距离较远, 环境状况总体较优	所在区域污染排放及治理状况较好, 距危险设施距离较远, 环境状况总体较优	所在区域污染排放及治理状况较好, 距危险设施距离较远, 环境状况总体较优	所在区域污染排放及治理状况较好, 距危险设施距离较远, 环境状况总体较优
	产业管制	区域限制对环境造成污染的化工、印染、电镀等重点污染、投入产出规模不对称、背景和前景不良行业的发展	区域限制对环境造成污染的化工、印染、电镀等重点污染、投入产出规模不对称、背景和前景不良行业的发展	区域限制对环境造成污染的化工、印染、电镀等重点污染、投入产出规模不对称、背景和前景不良行业的发展	区域限制对环境造成污染的化工、印染、电镀等重点污染、投入产出规模不对称、背景和前景不良行业的发展
个别因素	宗地位置	位于无锡市锡山区东港镇里西村	锡山经济技术开发区东区东盛路西、安泰一路北	锡山经济技术开发区坊达路西、春雷路北	锡山经济技术开发区通云路东、芙蓉四路南
	宗地地形、地势	地形较平坦, 地势较高, 对土地利用有利	地形较平坦, 地势较高, 对土地利用有利	地形较平坦, 地势较高, 对土地利用有利	地形较平坦, 地势较高, 对土地利用有利
	宗地地基	地基一般, 承载力一般, 工业建筑建设时需作桩基础处理	地基一般, 承载力一般, 工业建筑建设时需作桩基础处理	地基一般, 承载力一般, 工业建筑建设时需作桩基础处理	地基一般, 承载力一般, 工业建筑建设时需作桩基础处理
	宗地形状	较规则, 对土地利用较有利	较规则, 对土地利用较有利	较规则, 对土地利用较有利	较规则, 对土地利用较有利
	宗地面积	面积较适中, 对土地利用较有利	面积较适中, 对土地利用较有利	面积较适中, 对土地利用较有利	面积较适中, 对土地利用较有利
	宗地临路状况	估价对象临次干道, 道路通达度较优	临次干道东盛路, 道路通达度较优	临次干道坊达路, 道路通达度较优	临次干道通云路, 道路通达度较优

实例比较因素		待估宗地	实例 A	实例 B	实例 C
	规划限制	规划用途为工业, 规划对利用强度有一定限制	未来以工业用地为主, 规划对利用强度有一定限制	未来以工业用地为主, 规划对利用强度有一定限制	未来以工业用地为主, 规划对利用强度有一定限制

②本次土地评估比较因素包括交易时间、交易情况、交易方式、开发程度、土地使用年期、区域因素及个别因素, 具体比较因素条件指数如下:

实例比较因素		待估宗地	实例 A	实例 B	实例 C
	交易时间	2017. 05. 19	2016. 02. 25	2017. 01. 23	2017. 02. 23
	交易情况	100	100	100	100
	交易方式	100	100	100	100
	开发程度 (元/平方米)	--	0	0	0
	土地使用年期	0. 8826	0. 9322	0. 9322	0. 9322
区域因素	距高速公路出入口距离	100	103	103	103
	距货物集散地距离	100	100	100	100
	交通管制	100	100	100	100
	道路类型	100	100	100	100
	道路等级	100	100	100	100
	工业区成熟度	100	100	100	100
	基础设施条件	100	100	100	100
	环境状况	100	100	100	100
	产业管制	100	100	100	100
个别因素	宗地位置	100	100	100	100
	宗地地形、地势	100	100	100	100
	宗地地基	100	100	100	100
	宗地形状	100	100	100	100
	宗地面积	100	100	100	100
	宗地临路状况	100	100	100	100
	规划限制	100	100	100	100

本次评估的三个实例与待估宗地处于同一供需圈, 可比性较强, 因此按照三个实例的比准地价的平均值确定待估宗地的客观地价, 即 360 元/m²(取整至元)。本次评估采用市场比较法评估土地总价为 360 元/m²×29, 912. 4m²=1, 076. 85 万元。

(2) 评估方法的依据及合理性

根据《房地产估价规范》（BG/T 50291-2015），房地产评估的常用评估方法有比较法、收益法、资产基础法（成本法）及假设开发法等四种，具体适用的评估对象以及无锡佳捷待评估房地产的情况如下：

评估方法	适用评估对象	无锡佳捷待评估房地产情况
比较法	适用于可比参照具有公开的市场，以及活跃的交易	无锡佳捷周边交易活跃度较低，缺少充分的参考交易，不适用比较法
收益法	适用于评估对象的未来收益可以合理预期并用货币计量	无锡佳捷周边交易活跃度较低，缺少准确的收益预测，不适用收益法
假设开发法	适用于对具有潜在开发价值的房地产价格的估算	无锡佳捷所有的房产为已开发完成的现有房产，不适用假设开发法
资产基础法	适用于评估对象能正常使用或在用，评估对象能够通过重置途径获得	无锡佳捷的房地产均正常使用，并且可以通过重置造成本获得，适用资产基础法

综上，本次评估采用资产基础法（成本法）评估工业房地产的市场价值，具有合理性。

（四）披露烟台通吉的主要资产构成及明细情况；结合烟台通吉的亏损状态，说明收购时点采用收益法对其进行估值是否合理、审慎；披露收益法评估的过程、主要参数、依据及合理性。

1、收购时点烟台通吉的主要资产构成及明细情况

收购时点烟台通吉的主要资产为存货、应收账款、固定资产等，具体明细情况如下表所示：

单位：万元

项目	2018年8月31日
资产：	-
货币资金	103.99
应收账款	306.61
预付款项	106.86
其他应收款	1.83
存货	419.59
其他流动资产	43.93

项目	2018年8月31日
固定资产	280.75
递延所得税资产	134.58
其他非流动资产	16.27
资产总计	1,414.41

2、结合烟台通吉的亏损状态，说明收购时点采用收益法对其进行估值是否合理、审慎；

收购烟台通吉时，烟台通吉的经营状况如下表所示：

单位：万元

项目	2018年1-8月	2017年
营业收入	913.04	515.12
净利润	-2.26	-118.66

由上表可知，虽然收购时点烟台通吉处于亏损状态，但已基本处于盈亏平衡状态、业绩拐点已逐步形成。经过长期的经营积累，经营状况不断转好，收入规模不断增长、亏损金额不断减小。此外，在收购时点，烟台通吉已经积累了威巴克、帝侗阿尔等优质客户，与客户的产品开发不断推进，订单及收入增长预期较为明确。

鉴于业务发展初期烟台通吉累计亏损相对较多，收购时净资产规模相对较小，以资产基础法难以准确反映烟台通吉的企业价值，因此，在烟台通吉业绩拐点形成、经营状况明显改善的情况下，选用收益法会更切合烟台通吉的实际情况。

此外，在收购完成后，烟台通吉营业收入确有较大增长，经营状况也确有明显好转，具体如下表所示：

单位：万元

项目	2020年	2019年	2018年
营业收入	3,822.25	2,228.99	1,464.61
净利润	469.52	-57.05	26.45
预测营业收入	2,717.71	2,197.04	1,297.63
预测净利润	158.13	117.96	58.09

注：1、烟台通吉评估基准日为2018年2月28日，2018年预测收入中2018年1-2月为实际数据，2018年3-12月为预测数据；2、2019年烟台通吉净利润为负的原因主要系当期厂房搬迁，导致当期成本费用较高所致；3、2020年烟台通吉业绩增长较快主要系开拓了

新客户及部分新品进入量产阶段所致。

由上表可知，收购完成后烟台通吉经营业绩与收益法预测差异较为合理。

综上，发行人在对烟台通吉收购时点采用收益法对其进行估值合理、审慎。

3、收益法评估的过程、主要参数、依据及合理性

(1) 收益法评估的过程

本次收益法评估模型选用股权自由现金流折现模型，即现金流是公司股东全部权益产生的现金流。以未来若干年度内的股东全部权益现金流量作为依据，采用适当折现率折现得出折现值后，再加上非经营性资产价值、其他资产价值、溢余资产价值，减去非经营性负债、其他负债，计算得出股东全部权益价值。

①假设

- A、国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化；
- B、本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化，无其他不可预测和不可抗力因素造成的重大不利影响；
- C、国家现行的银行利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化；
- D、无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响；
- E、针对评估基准日资产的实际状况，被评估单位持续经营；
- F、委托人和被评估单位提供的评估资料和产权属资料真实、合法、完整，评估人员在能力范围内收集到的评估资料真实、可信；
- G、被评估单位的经营者是负责的，且管理层有能力担当其职务；
- H、被评估单位完全遵守所有相关的法律、法规和政策规定；
- I、被评估单位未来将采取的会计政策和编写此份报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致；
- J、假设被评估单位在现有的管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前方向保持一致；
- K、国家有关部门现行的与被评估单位所拥有的资质相关的技术标准无重大

改变；

L、假设被评估单位的收入支出均匀发生。

②计算公式

股东全部权益价值=股东全部权益自由现金流量折现值+非经营性资产+其他资产+溢余资产-非经营性负债-其他负债

上述公式中各指标计算过程如下：

A、股权自由现金流量折现值

股权自由现金流量折现值包括明确的预测期期间的股权自由现金流量折现值和明确的预测期之后的股权自由现金流量终值之折现值。

股权自由现金流量折现值按以下公式确定：

股权自由现金流量折现值=明确的预测期期间的股权自由现金流量现值+明确的预测期之后的股权自由现金流量(终值)现值。

a、明确的预测期

烟台通吉汽车零部件有限公司专业生产各种汽车用钢管、铝管以及管类的变形零件。烟台通吉汽车零部件有限公司拥有威巴克(烟台)汽车零部件有限公司、青岛帝偶阿尔汽车配件有限公司、天津平和汽车配件有限公司等优质客户，作为江苏中捷精工科技股份有限公司供应链的重要环节，订单需求量较为稳定，未来生产经营前景较好。根据烟台通吉汽车零部件有限公司目前的经营情况、未来的发展计划和市场的发展情况，明确的预测期为2018年3月至2023年，2023年以后达到收益稳定期，各年收益与2023年相同。

b、收益期

截止评估基准日，企业的业务来源比较稳定，企业经营依托的人员稳定，预计可以长期经营，此外未发现企业经营方面存在不可逾越的经营期障碍，故收益期按永续确定。

c、股权自由现金流量

股权自由现金流量的计算公式如下：

股权自由现金流量=主营业务收入-主营业务成本-税金及附加-营业费用-管理费用-财务费用+营业外收入-营业外支出-所得税+折旧及摊销-资本性支出-营运资金增加额+新取得的有息债务本金-有息债务本金偿还额。

d、折现率

按照收益额与折现率口径一致的原则，本次评估收益额口径为股权自由现金流量，则折现率选取权益资本成本(Ke)。计算公式如下：

$$K_e = R_f + \beta \times ERP + R_s$$

Rf=无风险回报率；

β=Beta风险系数；

ERP=市场风险超额回报率；

Rs=企业特有风险超额回报率。

B、非经营性资产

指与企业经营活动的收益无直接关系、未纳入收益预测范围的资产。经清查，烟台通吉汽车零部件有限公司非经营性资产为个别其他应收款。

C、溢余资产

溢余资产是指与企业经营无直接关系的，超过企业经营所需的多余资产，多为溢余的货币资金。

D、非经营性负债

非经营性负债是指与企业经营活动的收益无直接关系、未纳入收益预测范围的负债，经清查，烟台通吉汽车零部件有限公司无非经营性负债。

③计算过程

单位：万元

项目	2018年 3—12月	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
一、营业收入	1,141.13	2,197.04	2,717.71	2,960.84	3,196.56	3,356.39
减：营业成本	890.79	1,757.63	2,174.17	2,368.67	2,557.25	2,685.11

项目	2018年 3—12月	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
其中：主营业务成本	882.32	1,729.76	2,144.90	2,337.94	2,524.97	2,651.22
其他业务成本	8.47	27.88	29.27	30.73	32.27	33.89
营业税金及附加	3.56	14.93	18.51	20.18	21.79	22.88
营业费用	36.50	64.79	79.92	86.96	93.78	98.39
管理费用	153.33	223.95	233.57	244.01	254.75	265.99
财务费用	0.30	0.56	0.70	0.76	0.82	0.86
二、营业利润 (亏损以“-”号填列)	56.65	135.19	210.84	240.26	268.17	283.16
三、利润总额(亏损总额以“-”号填列)	56.65	135.19	210.84	240.26	268.17	283.16
减：所得税费用	-	17.23	52.71	60.06	67.04	70.79
四、净利润 (净亏损以“-”号填列)	56.65	117.96	158.13	180.19	201.13	212.37
加：当年可抵扣的增值税进项税额	35.42	-	-	-	-	-
加：折旧及摊销	31.18	38.03	38.03	38.03	38.03	38.03
减：资本性支出	31.18	38.03	38.03	38.03	38.03	38.03
减：营运资金增加额	-31.50	161.89	120.90	75.80	47.14	48.75
五、营业现金流量	123.58	-43.94	37.23	104.39	153.98	163.62
折现率	13.17%	13.17%	13.17%	13.17%	13.17%	13.17%
折现值	117.37	-38.03	28.48	70.55	91.96	86.34
5年后收益折现	-	-	-	-	-	850.93
加：非经营性资产	-	-	-	-	-	28.14
加：其他资产	-	-	-	-	-	-
减：非经营性负债	-	-	-	-	-	-

项目	2018年 3—12月	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
加：溢余资产	-	-	-	-	-	20.13
减：有息债务	-	-	-	-	-	-
评估值	-	-	-	-	-	1,255.87

(2) 收益法评估的主要参数、依据及合理性

收益法评估的主要参数有营业收入、毛利率、期间费用率和折现率，其依据及合理性如下所示：

①收入的预测

本次收益法评估对于烟台通吉2018年-2023年各类产品销售收入进行预测时，本着谨慎和客观的原则，在公司历史经营统计资料、实际经营情况和公司经营发展规划的基础上，综合考虑市场发展趋势进行预测，具体如下：

单位：万元

年度	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
预测收入	1,297.63	2,197.04	2,717.71	2,960.84	3,196.56	3,356.39
增长率	169.37%	69.31%	23.70%	8.95%	7.96%	5.00%

注：2018年预测收入中2018年1-2月为实际数据，2018年3-12月为预测数据。

2018年至2020年预测增长较快主要考虑到收购时点烟台通吉已经取得威巴克、帝侗阿尔等优质客户，多个项目进入开发过程中，未来收入预期较为明确，因此收入将保持较快增长。2021年起，考虑到烟台通吉业务逐渐进入稳定期，预测烟台通吉收入进入平稳增长状态。

烟台通吉2018年、2019年、2020年实际营业收入与预测收入如下表所示：

单位：万元

项目	2018年	2019年	2020年
实际营业收入	1,464.61	2,228.99	3,822.25
预测收入	1,297.63	2,197.04	2,717.71
差异	166.98	31.95	1,104.54

由上表可知，烟台通吉实际营业收入均达到了预测收入，因此作为主要参数的营业收入预测具有合理性。

②毛利率

本次收益法评估毛利率预测如下表所示：

项目	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
毛利率	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%

烟台通吉主要生产金工零部件，产品结构较为稳定。随着营业收入的不断增长，规模效应逐步显现，因此结合烟台通吉历史毛利率水平及未来的发展趋势，预计2018年-2023年其毛利率为20%。烟台通吉实际毛利率与预测毛利率对比如下所示：

项目	2018年	2019年	2020年
实际毛利率	21.12%	12.71%	25.32%
预测毛利率	20.00%	20.00%	20.00%
差异	1.12%	-7.29%	5.31%

注：2019年，烟台通吉因搬迁成本费用有所上升，且产能不足情况下部分机加工件外协生产毛利率相对较低，使得整体毛利率水平相对较低。

由上表可知，除2019年因搬迁导致烟台通吉毛利率较低外，烟台通吉预测毛利率与其实际毛利率差异较小，因此，作为主要参数的毛利率预测具有合理性。

③期间费用率

本次收益法评估，期间费用率预测具体如下表所示：

项目	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
占营业收入比例	16.59%	13.17%	11.56%	11.20%	10.93%	10.88%

评估时烟台通吉已经具备了优质的客户群体、稳定的高管团队以及成熟的管理体系，因此结合其历史数据、发展现状、后续发展规划以及规模效应等因素后对期间费用进行预测。烟台通吉实际期间费用率与预测期间费用率对比如下：

项目	2018年	2019年	2020年
实际期间费用率	15.53%	12.74%	8.70%
预测期间费用率	16.59%	13.17%	11.56%
差异	-1.06%	-0.43%	-2.86%

由上表可知，烟台通吉预测期间费用率与其实际期间费用率差异较小，因此，作为关键参数的期间费用率预测具有合理性。

④折现率

本次收益法评估采用的折现率的确定方式如下：

项目	计算公式	结果	依据
无风险报酬率 (Rf)	-	4.12%	根据 Wind 资讯查询到期日距评估基准日 10 年左右的国债平均收益率(复利)
市场期望报酬率 (Rm)	-	11.80%	根据公式计算得出
市场风险超额回报率 (ERP)	$Rm-Rf$	7.68%	借鉴国外相关机构估算市场风险超额收益率的方法, 利用沪深 300 指数, 计算确定市场风险溢价
Beta 风险系数 (β)	-	0.7873	根据 Wind 资讯查询, 沪深 A 股股票同行业上市公司无财务杠杆的 Beta 平均值
企业特有风险超额回报率 (Rs)	-	3.00%	根据企业的实际情况, 确定企业特定风险调整系数
权益资本成本 (Ke)	$Rf + \beta \times ERP + Rs$	13.17%	根据公式计算得出

本次折现率的估算综合考虑了评估基准日的无风险报酬率、市场风险超额回报率、风险系数、企业特有风险超额回报率等关键因素, 数据选取依据充分, 折现率选取具有合理性。

综上, 烟台通吉收益法评估的过程、主要参数、依据具有合理性。

(五) 披露向埃玛格转让土地后, 截至审核问询函回复日土地性质是否发生变更; 说明发行人收购无锡佳捷、无锡美捷、烟台通吉股权和向埃玛格出售土地等关联交易是否履行了相应的审议程序。

1、向埃玛格转让土地后, 土地性质是否发生变更

根据埃玛格持有的苏(2018)无锡市不动产权第 0023358 号《不动产权证书》、无锡市不动产登记中心 2020 年 12 月出具的 WZ20200375949《无锡市不动产(房屋)登记簿证明》并经埃玛格说明确认, 截至本回复出具日, 埃玛格拥有的该处土地使用权的性质仍为工业用地, 未发生变更。

2、发行人收购无锡佳捷、无锡美捷、烟台通吉股权和向埃玛格出售土地等关联交易所履行的审议程序如下:

序号	事项	审议程序
1	2017年9月，中捷有限收购无锡佳捷100%股权	2017年8月18日，中捷有限召开股东会并作出决议，同意以1,683.91万元收购魏鹤良、华惠康共同持有的无锡佳捷100%股权合计1,100.00万元出资。
2	2017年9月，中捷有限收购无锡美捷30%股权	2017年8月18日，中捷有限召开股东会并作出决议，同意以2,635,974.00元收购万新铝质持有的无锡美捷25%股权合计30.00万美元出资。
3	2018年9月，发行人收购烟台通吉92%股权	2018年3月16日，发行人第一届董事会第六次会议审议通过《关于公司收购烟台通吉汽车零部件有限公司92%股权的议案》，董事魏鹤良、魏忠回避表决，同意发行人以1,150.00万元的价格收购魏忠、崔浩博分别持有的烟台通吉51%、41%股权，合计1,150.00万元出资。
4	2017年11月，中捷有限向埃玛格出售部分土地及地上房产	2017年11月2日，中捷有限召开股东会并作出决议，同意按照《评估报告》的评估价格，以1,425.12万元的价格将标的资产转让给埃玛格。

2020年4月15日，发行人召开2020年第二次临时股东大会，审议通过了《关于确认公司近三年关联交易事项的议案》，对公司2017年至2019年内与关联方发生的关联交易予以确认。

因此，发行人收购无锡佳捷、无锡美捷、烟台通吉股权和向埃玛格出售土地均已履行关联交易所必须的审议程序，相应审议程序合法、合规。

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、访谈Liu Lou、魏鹤良、魏忠，取得并查看发行人实际控制人填写的调查表，确认Liu Lou与发行人实际控制人的关系；

2、查阅发行人子公司无锡佳捷、无锡美捷、烟台通吉之工商资料、股东出资凭证、历次股权变动的股权转让协议，访谈顾建兵、Liu Lou、华惠康、黄晓

慈、魏鹤良、魏忠，确认发行人前述子公司历史/现有股东持股真实情况；

3、访谈华惠康、黄晓慈、发行人的主要客户和供应商，确认华惠康、万新铝质、黄晓慈的对外投资及任职情况；

4、通过网络公示平台查询发行人主要客户、供应商股权结构、董事、监事及高级管理人员任职等情况；

5、核查发行人报告期内应付账款明细表及供应商名单；

6、查阅无锡市衡业土地房地产资产评估咨询有限公司出具的锡衡业评报字（2017）第 Z0801 号《评估报告》、江苏金宁达房地产土地评估有限公司出具的（江苏）金宁达（2017）（房估）字第 WXF073108 号《房地产估价报告》；

7、获取并查阅烟台通吉报告期内财务报表及财务数据，查阅中京民信（北京）资产评估有限公司出具的《江苏中捷精工科技股份有限公司拟核实烟台通吉汽车零部件有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（京信评报字（2018）第 454 号），检查评估报告中使用的核心参数指标的合理性和公允性。

8、取得并查阅无锡市不动产登记中心 2020 年 12 月出具的 WZ20200375949《无锡市不动产（房屋）登记簿证明》，确认埃玛格拥有不动产的土地性质；

9、查阅发行人收购无锡佳捷、无锡美捷、烟台通吉股权和向埃玛格出售土地的相关会议文件。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、截至本回复意见出具日，Liu Lou 与发行人实际控制人魏鹤良、魏忠无关联关系。顾建兵、明宇香港、Liu Lou、华惠康、万新铝质、黄晓慈历史上或者目前持有的发行人子公司股权均系其真实持有，与实际控制人之间均不存在代持安排或其他特殊利益安排。

2、截至本回复意见出具日，华惠康、万新铝质、黄晓慈未在发行人客户或供应商中拥有权益，也未投资与发行人经营同类或相似业务的企业，万新铝质不是公司供应商。

3、无锡佳捷所有的房产周边缺少充分的参考交易及准确的收益预测，因此

本次评估采用资产基础法(成本法)符合《房地产估价规范》(BG/T 50291-2015),本次评估方法及参数、依据具备合理性。

4、收购时点烟台通吉正处于快速增长,采用收益法评估能够反映烟台通吉实际情况,评估方法合理、审慎;对烟台通吉按照收益法评估的过程、主要参数依据充分,具备合理性。

5、发行人向埃玛格转让土地后,截至审核问询函回复日土地性质未发生变更;发行人收购无锡佳捷、无锡美捷、烟台通吉股权和向埃玛格出售土地均已履行关联交易所必须的审议程序,相应审议程序合法、合规。

问题 2：关于商誉

首轮问询回复显示，发行人 2018 年根据收益法评估结果以 1,150 万元向其他第三方收购了烟台通吉 92% 股权，因此产生 449 万元商誉。发行人称报告期各期末，公司已对该等商誉进行减值测试，不存在减值迹象。烟台通吉 2018-2020 年 1-3 月净利润分别为 26.45 万元、-57.05 万元和 94.47 万元。

请发行人：

(1) 说明收购时点烟台通吉可辨认资产、负债的构成情况、可辨认净资产公允价值的判断过程、结果、依据及合理性；并结合前述问题，说明商誉的计算过程。

(2) 说明发行人商誉减值测试的具体过程、关键参数假设及依据，披露烟台通吉 2018 年-2020 年 1-3 月的实际经营业绩与收益法预测的差异情况，并说明未对烟台通吉商誉计提减值是否审慎、合理。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复：

(一) 说明收购时点烟台通吉可辨认资产、负债的构成情况、可辨认净资产公允价值的判断过程、结果、依据及合理性；并结合前述问题，说明商誉的计算过程。

1、说明收购时点烟台通吉可辨认资产、负债的构成情况、可辨认净资产公允价值的判断过程、结果、依据及合理性；

收购时点，烟台通吉可辨认资产、负债的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	金额
资产：	
货币资金	103.99
应收账款	306.61
预付款项	106.86
其他应收款	1.83

项目	金额
存货	419.59
其他流动资产	43.93
固定资产	280.75
递延所得税资产	134.58
其他非流动资产	16.27
负债：	
应付款项	646.85
净资产：	767.56

2、可辨认净资产公允价值的判断过程、结果、依据及合理性

发行人可辨认净资产公允价值依据中京民信（北京）资产评估有限公司出具的京信评报字（2018）第 454 号《江苏中捷精工科技股份有限公司拟核实烟台通吉汽车零部件有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（以下简称《资产评估报告》）为基础延续计算，确认合并日可辨认净资产公允价值为 701.06 万元。具体计算过程如下：

单位：万元

项目	金额
净资产账面价值①	767.56
固定资产评估增值金额②	-7.39
确认的递延所得税资产③	1.83
可辨认净资产公允价值④=①+②+③	762.00
持股比例⑤	92%
烟台通吉可辨认净资产公允价值⑥=④*⑤	701.06

根据烟台通吉的账面明细，收购时点，烟台通吉主要资产构成包括货币资金、应收账款、存货及固定资产等，其中应收账款、存货等资产已按照会计准则要求计提资产减值损失；固定资产主要以机械设备、电子设备构成，烟台通吉不涉及可能形成较大增值的土地、厂房等资产，因此，烟台通吉可辨认净资产公允价值与账面净资产金额相对接近，具有合理性。

《资产评估报告》中注明在评估目的实现日距评估基准日不超过 1 年且评估对象状况未发生较大变化或市场未发生较大波动时有效。《资产评估报告》评估

基准日为2018年2月28日,该时点距离收购时点2018年8月31日不超过一年,两个时间点之间的过渡期间内未发生导致被收购方可辨认净资产公允价值发生重大变化的情形,故以《资产评估报告》中的公允价值为起点延续计算到购买日,推算购买日资产的公允价值具有合理性。

3、商誉的计算过程

发行人于2018年8月完成对烟台通吉的收购,收购对价为1,150.00万元。根据《企业会计准则第20号——企业合并》中“购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额,应当确认为商誉”的规定,发行人收购烟台通吉确认商誉初始金额的计算过程为:

单位:万元

项目	金额
现金	1,150.00
合并成本合计	1,150.00
减:取得的可辨认净资产公允价值份额	701.06
商誉	448.94

(二)说明发行人商誉减值测试的具体过程、关键参数假设及依据,披露烟台通吉2018年-2020年1-6月的实际经营业绩与收益法预测的差异情况,并说明未对烟台通吉商誉计提减值是否审慎、合理。

1、说明发行人商誉减值测试的具体过程、关键参数假设及依据

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定,发行人对收购烟台通吉形成的商誉进行减值测试。具体减值测试过程如下:

(1) 关键参数假设及依据

项目	测试时点	主要参数
预测期	2019年12月31日	预测期为报表日的后5年,后续为稳定期。预测期5年符合证监会《会计监管风险提示第8号——商誉减值》等法规的相关规定
	2020年12月31日	预测期为2021年-2025年,后续为稳定期
营业收入	2019年12月31日	2020年、2021年、2022年、2023年营业收入增长率分别为30%、20%、20%、20%,2024年及以后年度增长率为10%;烟台通吉业务处于上升趋势,2019年较2018年收入增长52.19%。根据烟台通吉发展历史、客户定位、业

项目	测试时点	主要参数
		绩增长数据的分析，以及对期后烟台通吉发展规划、战略布局及市场需求的了解，预测较为合理
	2020年12月31日	根据烟台通吉发展历史、客户定位、业绩增长数据的分析，以及对期后烟台通吉发展规划、战略布局及市场需求的了解，2021年-2025年收入增长率分别为17%、10%、8%、6%、4%，2025年以后保持稳定
营业成本	2019年12月31日	根据2019年毛利率为基础预测各期营业成本，公司近年平均毛利水平维持在17%左右
	2020年12月31日	根据2020年度毛利率为基础预测各期营业成本，毛利率水平维持在20%左右
费用类	2019年12月31日	根据历史年度费用明细项并结合市场状况预测未来年度费用
	2020年12月31日	
折现率	2019年12月31日	管理层根据烟台业务预期未来业绩发展情况和同行业上市公司的风险市场溢价情况，计算并确定折现率为11.60%，管理层进行减值测试所采用的折现率相对比较谨慎，符合公司及其所处行业的发展情况，具备合理性
	2020年12月31日	管理层根据烟台业务预期未来业绩发展情况和同行业上市公司的风险市场溢价情况，计算并确定折现率为12.03%，管理层进行减值测试所采用的折现率相对比较谨慎，符合公司及其所处行业的发展情况，具备合理性

(2) 商誉具体测算过程

①2020年12月31日商誉减值测试过程

单位：万元

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	永续期
营业收入	4,472.03	4,919.24	5,312.78	5,631.54	5,856.80	5,856.80
营业利润	777.47	791.11	745.34	784.22	803.83	803.83
预计未来现金流量(税前)	624.11	652.48	623.34	685.40	734.00	734.00
折现率(加权平均资本成本WACC)	12.03%					
现金流现值	578.48	519.56	426.43	402.82	370.61	2,474.84
资产组可收回金额	4,772.75					

②2019年12月31日商誉减值测试过程

单位：万元

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	永续期
营业收入	2,897.69	3,477.23	4,172.67	5,007.21	5,507.93	5,507.93
营业利润	147.08	222.50	307.00	434.40	496.84	496.84
预计未来现金流量	-2.20	48.64	14.91	167.35	336.61	496.84

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	永续期
(税前)						
折现率(加权平均资本成本 WACC)	11.60%					
现金流现值	-36.89	-5.93	-47.00	40.01	129.62	1,960.34
资产组可收回金额	2,040.15					

③商誉减值测试结果如下所示:

单位: 万元

项目	2020年12月31日	2019年12月31日
商誉账面余额①	448.94	448.94
商誉减值准备余额②	-	-
商誉的账面价值③=①-②	448.94	448.94
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	39.04	39.04
调整后整体商誉的账面价值⑤=④+③	487.98	487.98
资产组的账面价值⑥	1,681.21	1,098.70
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑤+⑥	2,169.19	1,586.68
资产组预计未来现金流量的现值(可回收金额)⑧	4,772.75	2,040.15
商誉减值损失(大于0时)⑨=⑦-⑧		

2019年12月31日、2020年12月31日日发行人与商誉相关的资产组预计未来现金流量现值远高于资产组账面价值与商誉之和,商誉不存在减值迹象,故无需对商誉计提减值。

2、披露烟台通吉2018年-2020年1-6月的实际经营业绩与收益法预测的差异情况,并说明未对烟台通吉商誉计提减值是否审慎、合理。

(1) 烟台通吉实际经营业绩与股权收购时收益法预测比较

单位: 万元

年度	项目	预测数	实际数	完成度
2020年度	营业收入	2,717.71	3,822.25	140.64%
	营业利润	210.84	561.99	266.55%
2019年度	营业收入	2,197.04	2,228.99	101.45%
	营业利润	135.19	-44.74	-33.09%
2018年度	营业收入	1,297.63	1,464.61	112.87%

	营业利润	58.76	64.37	109.54%
--	------	-------	-------	---------

从历史数据看，烟台通吉盈利能力及经营状况与发行人预测的经营数据不存在重大差异，营业收入均超额完成，2019年度营业利润实际数为-44.74万元，主要系烟台通吉2019年工厂搬迁导致当期成本费用较高所致。搬迁完成后，烟台通吉业务快速恢复，2020年度实现业务收入3,822.25万元，较收购时收入预测增长40.64%。

(2) 烟台通吉实际经营业绩与商誉减值测试收益法预测比较

单位：万元

项目	比对时点	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
营业收入	2019年商誉减值预测数	2,897.69	3,477.23	4,172.67	5,007.21	5,507.93
	2020年度实际完成	3,822.25				
营业利润	2019年商誉减值预测数	147.08	222.50	307.00	434.40	496.84
	2020年度实际完成	561.99				

由于具备了优质的客户、稳定的管理团队基础，烟台通吉商誉减值时的业绩预期值与实际实现值无较大差异。2019年商誉减值测试时，预测2020年该资产组营业收入2,897.69万元，2020年度完成营业收入3,822.25万元，超额完成。

(3) 未对烟台通吉商誉计提减值是否审慎、合理

发行人已结合烟台通吉的经营计划、现有经营情况、市场变化等综合因素，对该资产组的商誉进行减值测试。除2019年度受工厂搬迁的影响，烟台通吉营业收入达成预期，但营业利润未达预期外，其他报告期业绩与烟台通吉收购时盈利预测、商誉减值测试的盈利预测相比，无明显偏差，实现程度较好，业务持续增长。经测算，报告期末无需对烟台通吉的商誉计提减值。

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、取得并查阅中京民信(北京)资产评估有限公司出具的京信评报字(2018)第454号《江苏中捷精工科技股份有限公司拟核实烟台通吉汽车零部件有限公司

股东全部权益价值资产评估报告》；

2、取得并查阅烟台通吉报告期内财务报表及财务数据，结合公司的实际经营业绩情况、所处行业的发展趋势等，复核其经营成果和现金流量情况；

3、获取并查阅烟台通吉的购销合同，复核其交易内容、交易金额等，并与账面记录进行核对；

4、获取发行人商誉减值测试计算表，与发行人管理层讨论商誉减值测试过程中所使用的方法、关键评估的假设、参数的选择、预测未来收入及现金流折现率等的合理性，测试未来现金流量现值的计算是否准确，重新计算减值测试是否正确；查阅发行人商誉及商誉减值的披露是否完整；

5、评价由发行人管理层聘请的外部评估机构的独立性、客观性、经验和资质；

6、复核发行人业务实际实现情况与预测的差异情况。

（二）核查意见

经核查申报会计师认为：

1、收购时点烟台通吉可辨认净资产公允价值的判断过程、结果依据充分、具备合理性；发行人商誉的计算过程符合《企业会计准则第 20 号——企业合并》的规定。

2、发行人商誉减值测试的方法、过程、结果以及可回收金额的确定方法合理，符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》要求；报告期内烟台通吉业绩实现程度较好，业务持续增长，发行人未对烟台通吉商誉计提减值审慎、合理。

问题 3：关于外协加工

首轮问询回复显示：

(1) 发行人主要委外加工工序为冲压成型，压铸成型等，报告期内外协金额分别为 3,101.98 万元、3,495.48 万元、2,885.85 万元和 1,000.99 万元，发行人解释称外协加工的原因之一为发行人由于临时性产能不足，将自制工序部分交由外协进行生产，如冲压成型工序、压铸成型工序；发行人报告期压铸零部件的产能利用率为 55.33%、87.30%、117.03%和 61.68%。

(2) 常熟市丰成研磨材料有限公司成立于 2017 年 1 月 18 日，成立当年即与发行人进行合作；南通通捷汽车配件有限公司设立于 2016 年，注册资本 50 万元，2017 年成为发行人前五大外协供应商；江阴市润达有色铸造有限公司系发行人 2020 年 1-6 月的新增前五大外协供应商，注册资本为 52 万人民币。

(3) 报告期内，发行人主要外协产品自产成本整体低于外协价格；2019 年，公司冲压成型工序的自产成本显著低于外协成本，压铸成型工序的自产成本低于外协价格明显增加，发行人解释系随着公司压铸零部件产销规模的扩大及生产工艺的改进，产品自产成本明显下降，但公司未及时与外协厂商调整价格所致。

请发行人：

(1) 按照冲压成型、压铸成型等不同工序分类，分别披露各期外协单价、数量、金额和占比；结合发行人自身冲压零部件和压铸零部件的产量变化，分析并说明外协加工金额各期变化的原因及合理性，是否与发行人自身产量变化一致。

(2) 披露各期同种工序不同外协供应商的加工价格变化及差异原因，说明外协供应商是否具备外协生产必要的生产资质。

(3) 说明常熟市丰成研磨材料有限公司、南通通捷汽车配件有限公司成立不久即成为发行人供应商的原因及合理性；说明江阴市润达有色铸造有限公司成为发行人新增前五大外协供应商的原因及合作背景；说明前述公司的注册资本与其生产经营规模、生产能力是否匹配。

(4) 说明报告期内冲压件外协产品成本高于自产成本，且部分产品差异率达 20% 以上的原因，发行人选择将该部分产品外协生产的必要性及合理性；说明发行人在 2017 年-2018 年压铸零部件产能利用率较低的情况下，对外采购价格更高的压铸外协加工服务的合理性及必要性；结合与外协厂商的价格调整安排，说明发行人与外协厂商之间是否存在价格动态调整机制，是否存在替发行人承担成本、费用的情形。

请申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复：

(一) 按照冲压成型、压铸成型等不同工序分类，分别披露各期外协单价、数量、金额和占比；结合发行人自身冲压零部件和压铸零部件的产量变化，分析并说明外协加工金额各期变化的原因及合理性，是否与发行人自身产量变化一致。

1、按照冲压成型、压铸成型等不同工序分类，分别披露各期外协单价、数量、金额和占比

发行人具有全流程的生产制造能力，外协加工工序包括冲压成型、压铸成型、涂覆和机加工等工序，相关工艺相对简单、成熟，不涉及关键工序或关键技术。

报告期内，发行人采购的外协工序单价、数量、金额和金额占比情况如下：

单位：元/件，万件，万元

外协工序	2020 年				2019 年				2018 年			
	单价	数量	金额	金额占比	单价	数量	金额	金额占比	单价	数量	金额	金额占比
冲压成型	0.41	1,770.43	732.78	27.34%	0.37	2,332.27	867.73	30.07%	0.35	2,580.82	894.38	25.59%
压铸成型	1.70	644.76	1,098.73	41.00%	1.82	452.81	823.87	28.05%	1.70	498.70	849.90	24.31%
涂覆	0.63	533.83	335.23	12.51%	0.90	734.83	664.99	23.04%	0.84	1,460.47	1,227.54	35.12%
机加工	0.43	1,169.53	507.75	18.94%	0.44	1,188.79	522.07	18.09%	0.41	1,266.25	517.19	14.80%
其他	1.84	3.07	5.64	0.21%	0.40	18.05	7.19	0.25%	0.45	14.33	6.46	0.18%

合计	0.65	4,121.62	2,680.13	100.00%	0.61	4,726.74	2,885.85	100.00%	0.60	5,820.57	3,495.48	100.00%
----	------	----------	----------	---------	------	----------	----------	---------	------	----------	----------	---------

2、结合发行人自身冲压零部件和压铸零部件的产量变化，分析并说明外协加工金额各期变化的原因及合理性，是否与发行人自身产量变化一致

报告期内，发行人主要将冲压零部件和压铸零部件的部分工序委托外协供应商进行加工，相关外协加工金额具体如下：

单位：万元

外协加工对象	主要涉及的外协工序	2020年	2019年	2018年
冲压零部件	冲压成型、涂覆、机加工	1,089.55	1,337.01	1,543.18
压铸零部件	压铸成型、机加工	1,442.11	1,185.04	1,199.03

报告期内，发行人冲压零部件产品外协加工费用不断减少，压铸零部件产品外协加工费用有所增加，并保持相对稳定，具体变动分析如下：

(1) 冲压零部件外协加工金额变动原因

报告期内，发行人冲压件产能利用率、产量、产值的变动情况与外协加工金额的变动趋势相符，具体匹配关系如下：

单位：万件、万元

项目	2020年	2019年	2018年
产能利用率	87.08%	104.45%	125.28%
产量	6,137.28	6,741.38	6,775.88
产值	23,253.78	27,302.59	29,610.60
外协金额	1,089.55	1,337.01	1,543.18

注：产值=当期产量*当期销售均价

2018年至2020年，发行人通过购置设备、提高自动化水平等方式缓解冲压零部件满负荷生产状况，产能利用率分别为125.28%、104.45%和87.08%，产能利用率有所降低。随着冲压零部件临时性产能不足情况有所缓解，发行人减少了相关委外业务，导致当期外协金额逐步下降。

(2) 压铸零部件外协加工金额变动原因

报告期内，发行人压铸件产能利用率、产量、销量的变动情况与外协加工金

额的变动趋势情况如下：

单位：万件、万元

项目	2020年	2019年	2018年
产能利用率	89.68%	117.03%	87.30%
产量	2,308.37	2,513.90	2,010.19
销量	2,318.52	2,411.09	1,873.32
外协金额	1,442.11	1,185.04	1,199.03

2019年，发行人压铸件外协金额较2018年有所减少，主要系随着发行压铸零部件产品生产工艺不断成熟、规模效应逐步显现，压铸零部件自产成本不断下降；此外，随着生产管控水平的提升，压铸零部件产品生产效率提高，从而减少部分产品的外协加工。2019年，发行人压铸零部件产品产能利用率由87.30%提升至117.03%。2020年发行人压铸外协金额相对增加主要系当期新增订单中部分产品的材料因公司熔化炉设备无法进行加工以及因机台吨位问题临时无法满足生产需要的情况同比有所增加，发行人将产品加工环节委托其他厂家导致当期外协金额有所提高。

综上所述，发行人外协加工金额各期变化主要受主要产品产能及生产安排情况等因素影响，具有合理性。

（二）披露各期同种工序不同外协供应商的加工价格变化及差异原因，说明外协供应商是否具备外协生产必要的生产资质。

1、披露各期同种工序不同外协供应商的加工价格变化及差异原因

报告期内，发行人主要外协工序包括冲压成型、压铸成型、涂覆和机加工，占外协加工总额的比重分别为99.82%、99.75%和99.39%。选取了发行人各工序前五名外协供应商，比较同一工序不同外协供应商的采购平均价格情况如下：

（1）冲压成型工序

报告期内，冲压成型工序主要外协供应商的平均加工价格情况如下：

单位：元/件

外协厂商	外协内容	主要冲压道数	2020年	2019年	2018年
南通捷汽车配件有限	冲压	4道、8道为主	0.44	0.42	0.40

外协厂商	外协内容	主要冲压道数	2020年	2019年	2018年
公司					
张家港市港捷金属制品有限公司	冲压	5道、8道为主	0.49	0.45	0.43
锡山区秋豪车辆配件厂	冲压	1道、2道、3道、7道、9道均涉及	0.41	0.31	0.24
无锡市乔氏五金配件厂	冲压	1道、2道、3道、6道、8道均涉及	0.36	0.30	0.33
无锡宁悦丰科技有限公司	冲压	1道、4道、6道、14道均涉及	0.45	0.36	0.23
锡山区东港君利明五金机械配件厂	冲压	6道、8道为主	-	-	-

报告期内，冲压成型外协供应商的定价主要受冲压道数所影响，道数越多，定价越高。其中，南通通捷汽车配件有限公司、张家港市港捷金属制品有限公司、锡山区东港君利明五金机械配件厂定价相对较高，主要系其以多道数加工产品为主。

报告期内，同一冲压成型外协供应商不同年度间均价波动主要系加工结构差异所致。其中，无锡宁悦丰科技有限公司2018年主要以少道数的1道、4道为主，占比为75.71%，因此2018年平均加工价格较低；2019年、2020年多道数增加，如6道数、14道数占比分别为36.80%、34.29%，因此2019年、2020年平均加工价格较高。

(2) 压铸成型工序

报告期内，压铸成型工序主要外协供应商的平均加工价格情况如下：

单位：元/件

外协厂商	外协内容	主要设备吨位	2020年	2019年	2018年
江阴市润达有色铸造有限公司	压铸	250吨、340吨	1.51	1.17	1.07
无锡杰立鑫五金制造有限公司	压铸	500吨	2.72	2.84	2.61
无锡贝克尔精密科技有限公司	压铸	250吨	1.72	1.63	1.62
江阴市永盛压铸厂	压铸	250吨、350吨、500吨、650吨	-	-	-
无锡捷特锐科技有限公司	压铸	280吨	-	-	0.86

外协厂商	外协内容	主要设备吨位	2020年	2019年	2018年
无锡市汇源机械科技有限公司	压铸	280吨、350吨	1.51	-	-

报告期内，压铸成型外协供应商的定价主要受压铸设备吨位、压铸模穴数等因素综合影响，具体来说：对于不同吨位的设备，吨位越重，定价越高；对于相同吨位的设备，压铸模穴数越多，降低外协产品单位成本，其外协定价相对较低。其中，无锡杰立鑫五金制造有限公司主要采用大吨位的500吨压铸设备进行生产，定价较高；江阴市永盛压铸厂、无锡捷特锐科技有限公司和无锡市汇源机械科技有限公司主要采用低吨位设备进行生产，且压铸设备模穴数较多，定价相对较低。

报告期内，同一压铸外协供应商不同年度间均价波动相对较小。

(3) 涂覆

报告期内，涂覆工序主要外协供应商的平均加工价格情况如下：

单位：元/件

外协厂商	外协内容	2020年	2019年	2018年
江阴市云德电镀有限公司	电镀	0.57	0.63	0.78
常州纬镀表面处理科技有限公司	电镀	0.67	1.32	-
常州润宏表面处理科技有限公司	电镀	0.86	-	-
无锡市进宝电镀有限公司	电镀	0.56	0.98	0.89
常州市武进洛阳电镀有限公司	电镀	0.55	0.73	-
太仓市盛达电泳有限公司	电泳	0.55	1.52	1.17
张家港市旭阳汽车部件有限公司	电泳	0.14	1.34	0.73
常州市武进遥观电镀有限公司	电镀	-	-	-

报告期内，涂覆外协供应商的定价主要受涂覆工艺、涂覆方式、涂覆材料、涂覆面积或重量、涂覆加工厚度等因素影响，具体来说：①电镀的涂覆方式不同影响定价，一般而言，挂镀的单价高于滚镀；②电镀材料不同影响定价，一般而言，对于同等重量和体积的产品，锌铁价格最高、锌镍次之、镀锌最低；③产品外形不同影响定价，一般而言，重量越重、厚度越厚、体积越大、形状越复杂价格越高。

报告期内，同一涂覆工艺不同外协供应商之间定价不存在重大差异，各外协供应商之间定价差异的具体原因如下：

涂覆工艺	外协厂商	主要涂覆方式	主要电镀材料	产品外形
电镀	江阴市云德电镀有限公司	滚镀	锌镍、镀锌	产品结构相对简单
	常州纬镀表面处理科技有限公司	挂镀	锌镍、镀锌	
	常州润宏表面处理科技有限公司	挂镀	镀锌	
	无锡市进宝电镀有限公司	滚镀、挂镀	锌铁、锌镍	
	常州市武进洛阳电镀有限公司	挂镀	镀锌	
	常州市武进遥观电镀有限公司	滚镀	锌铁	
电泳	太仓市盛达电泳有限公司	阴极电泳	-	产品结构较复杂，厚膜电泳相对较多
	张家港市旭阳汽车部件有限公司	阴极电泳	-	产品结构较复杂

综上所述，电镀主要供应商之间的价格差异主要与涂覆方式及电镀材料有关，如2019年常州纬镀表面处理科技有限公司电镀单价较高系当年采用挂镀方式进行镀锌镍，挂镀和镀锌镍的定价均较高所致；电泳主要供应商之间的价格差异主要与产品外形结构有关，太仓市盛达电泳有限公司加工均价较高系其厚膜电泳较多所致。

此外，同一外协供应商不同年度间均价波动也与各年度间加工结构存在差异有关，如常州纬镀表面处理科技有限公司，其2019年的加工结构全部为镀锌镍，而2020年的加工结构中95%以上为定价较便宜的镀锌。

(4) 机加工

报告期内，机加工主要外协供应商的平均加工价格情况如下：

单位：元/件

外协厂商	主要外协内容	2020年	2019年	2018年
常熟市丰成研磨材料有限公司	打磨去毛刺	0.38	0.37	0.37
苏州市相城区黄桥诚胜精谊精密模具厂	打磨去毛刺	-	-	0.31
无锡市世威宏机械有限公司	车加工、打磨去毛刺、钻孔攻丝	0.38	0.45	0.45
锡山区东港鑫之旺五金加工厂	车加工	0.29	0.28	0.37
锡山区东港北杰五金加工厂	车加工	-	-	-
锡山区东港君利明五金机械配件厂	车加工	-	-	-

外协厂商	主要外协内容	2020年	2019年	2018年
常熟市昌隆五金机电有限公司	车加工	1.56	3.68	-
无锡市乔氏五金配件厂	车加工	4.00	0.86	0.46
无锡市永莱鑫机械有限公司	车加工	1.44	1.27	-
苏州方强机电设备有限公司	车加工	-	-	-
张家港市博格机械有限公司	车加工	-	-	-

报告期内，机加工主要外协供应商之间的价格差异主要与工艺、加工时间和工艺复杂度相关。一般来说：①打磨去毛刺定价较车加工定价较低，主要由于打磨去毛刺属于简单重复性劳动，且去毛刺设备投入成本较小。而车加工设备购置成本相对较贵，且需要一定车床操作经验的熟练工操作；②由于发行人机加工件均为定制件，其外协需求均为定制化需求，因此不同机加工外协供应商之间的价格差异与产品结构、规格大小、定制化程度存在较大关联，特别是车加工需求，规格较大、定制化程度较高的产品要求的技术指标越高、加工时间越长，定价就越高，比如苏州方强机电设备有限公司和张家港市博格机械有限公司加工的是动车零部件，较发行人传统汽车零部件规格更大、加工时间更长，因此定价较高。

报告期内，主要外协供应商机加工平均价格年度间相对稳定，其中个别供应商乔氏五金价格变动相对较大，主要原因为：乔氏五金主要通过数控车床设备和普通车床设备为发行人提供机加工业务，其中数控车床设备机加工价格较高，2018年、2019年普通车床产品数量占比较高，使得其机加工平均价格较低。

2、说明外协供应商是否具备外协生产必要的生产资质

报告期内，发行人的外协供应商主要为从事冲压成型、压铸成型、涂覆和机加工业务的制造加工企业。经核查发行人报告期内各工序前五名外协供应商经营范围，前述外协供应商为发行人提供的加工服务与其经营范围相符。

根据国家发展改革委、商务部发布的《市场准入负面清单（2019版）》，发行人主要外协工序均不属于该清单所述的“禁止准入类”或“许可准入类”项目，因此发行人主要外协供应商受发行人委托从事委托加工业务不需要具备特定的生产经营资质及行政许可。

此外，根据国家生态环境部发布的《排污许可管理办法（试行）》（2018年1月公布）以及《固定污染源排污许可分类管理名录》（2019年版），进行

涂覆加工的企业需申请并取得排污许可证。经核查，发行人涂覆外协供应商已根据相关要求取得排污许可证。

综上所述，发行人主要外协供应商为发行人提供的加工服务与其经营范围相符，具备外协生产必要的生产资质。

（三）说明常熟市丰成研磨材料有限公司、南通通捷汽车配件有限公司成立不久即成为发行人供应商的原因及合理性；说明江阴市润达有色铸造有限公司成为发行人新增前五大外协供应商的原因及合作背景；说明前述公司的注册资本与其生产经营规模、生产能力是否匹配。

1、说明常熟市丰成研磨材料有限公司、南通通捷汽车配件有限公司成立不久即成为发行人供应商的原因及合理性

常熟市丰成研磨材料有限公司成立于 2017 年 1 月，主要从事机加工工序中的打磨去毛刺业务，该公司成立当年即成为发行人外协供应商的原因及合理性如下：该公司家族成员具有多年打磨去毛刺业务的工作经验，熟练掌握相关工艺，恰逢发行人该业务原外协厂商苏州市相城区黄桥诚胜精谊精密模具厂因自身产能原因难以按期交单，经业内人士推荐并经发行人自主考察，双方于 2017 年 12 月建立业务合作关系。

南通通捷汽车配件有限公司成立于 2016 年 3 月，主要从事冲压成型加工作业，该公司成立当年即成为发行人外协供应商的原因及合理性如下：南通开发区隆生拉紧器有限公司与南通通捷汽车配件有限公司同属杜三飞家族所控制，发行人与南通开发区隆生拉紧器有限公司于 2007 年开始合作，南通通捷汽车配件有限公司成立后承接了南通开发区隆生拉紧器有限公司业务。

2、说明江阴市润达有色铸造有限公司成为发行人新增前五大外协供应商的原因及合作背景

（1）合作背景

江阴市润达有色铸造有限公司成立于 1997 年 6 月，主要从事压铸成型加工作业，该公司与发行人自 2016 年开始合作，合作背景为：2016 年，发行人压铸零部件制造技术和生产工艺尚处于改进期，技术优化等原因导致的临时性停工影响到发行人及时交单能力，因此发行人在无锡周边地区物色合格外协供应商。经

业内人士推荐并经发行人自主考察，江阴市润达有色铸造有限公司具有多年压铸成型加工经验，符合发行人合格外协供应商要求，因此双方于 2016 年建立业务合作关系。

(2) 成为发行人前五大外协供应商的原因

报告期内，江阴市润达有色铸造有限公司一直为发行人前五大外协供应商，该公司成为发行人前五大外协供应商的原因主要系报告期内发行人压铸零部件业务增长较快、压铸零部件外协加工费用较高所致。

3、说明前述公司的注册资本与其生产经营规模、生产能力是否匹配

上述外协供应商注册资本较低主要是因为其所属行业对注册资本没有特殊要求，未随经营规模扩大而及时增加注册资本。此外，外协供应商在生产经营过程中可通过股东借款、外部融资等方式开展生产经营，不单纯依靠注册资本，发行人在外协供应商准入时即会通过业内口碑或公开信息、技术能力、团队配置、实地查看生产经营场所等方式考察外协供应商的生产供货能力。上述外协供应商现有生产经营规模、生产能力情况如下：

单位：万元

序号	外协供应商名称	提供的外协加工工序	注册资本	生产经营场所	生产经营规模	生产能力
1	常熟市丰成研磨材料有限公司	机加工	200.00	常熟市支塘镇何市环镇路	238.00	熟练操作工约 120 人；环保除尘砂带打磨机 17 台、环保除尘抛光机 25 台等
2	南通通捷汽车配件有限公司	冲压成型	50.00	南通市开发区民兴路 5 号	260.68	员工人数约 28 人；200 吨位-250 吨位冲床 5 台，其他各种小型冲床设备 50 余台
3	江阴市润达有色铸造有限公司	压铸成型	52.00	江阴市徐霞客镇阳庄村王安桥 1 号	3,265.00	员工人数约 65 人；压铸设备和熔化炉各 6 台

注：数据来源于外协供应商自主提供的 2020 年营业收入数据，未经审计

此外，上述外协供应商与发行人合作历史较长，报告期内均能够按照合同约定及时交货且不存在因产品或服务的质量、交货时点等产生重大纠纷的情形。

综上所述，上述外协供应商的注册资本与其生产经营规模、生产能力基本匹

配。

(四) 说明报告期内冲压件外协产品成本高于自产成本，且部分产品差异率达 20% 以上的原因，发行人选择将该部分产品外协生产的必要性及合理性；说明发行人在 2017 年-2018 年压铸零部件产能利用率较低的情况下，对外采购价格更高的压铸外协加工服务的合理性及必要性；结合与外协厂商的价格调整安排，说明发行人与外协厂商之间是否存在价格动态调整机制，是否存在替发行人承担成本、费用的情形。

1、说明报告期内冲压件外协产品成本高于自产成本，且部分产品差异率达 20% 以上的原因，发行人选择将该部分产品外协生产的必要性及合理性

(1) 说明报告期内冲压件外协产品成本高于自产成本，且部分产品差异率达 20% 以上的原因

发行人外协采购采用包工不包料模式，外协供应商基于其自身成本（包括制造成本和运营成本，但不含原材料成本）加上合理利润提交初步报价。同时，发行人在模拟计算自主生产成本时根据相关人工工资、相关生产设备折旧和能源消耗等各项制造成本综合测算。因此，冲压件外协产品成本高于自产成本的原因一方面是外协供应商报价时考虑了合理利润；另一方面是冲压件外协供应商的生产效率和规模化生产能力较发行人存在一定差距，直接体现在单位制造成本上。

(2) 发行人选择将该部分产品外协生产的必要性及合理性

首轮问询回复中提及的差异率超过 20% 的冲压产品及外协生产的必要性及合理性情况如下：

序号	差异率超 20% 的产品型号	报告期内最高的差异率	冲压零部件整体产能利用率	外协生产的合理性及必要性
1	P103	23.81%	2018 年至 2019 年均大于 100%	临时性产能不足
2	782.133.146.633	21.23%		
3	712.116.139.879-02	25.61%		

2、说明发行人在 2017 年-2018 年压铸零部件产能利用率较低的情况下，对外采购价格更高的压铸外协加工服务的合理性及必要性

2017 年至 2018 年，发行人压铸零部件产能利用率相对较低但仍采购价格较

高外协加工服务的原因主要系临时性产能不足所致，具体分析如下：

(1) 压铸件生产线难以实现产品的柔性切换和频繁切换，无法同时满足客户所有品种压铸件产品的供货需求

发行人压铸件产品具有多品种、多批量特点，一般在产品开发阶段就确定生产对应的铝锭牌号以及压铸模具，现有产品共有近十种铝锭牌号且较少存在共用同一模具的情况，因此生产不同产品可能需要同时更换铝锭牌号以及压铸模具。实际生产中，发行人不轻易更换铝锭牌号及压铸模具，一方面是考虑到更换时间较长影响生产效率，如更换一次模具需耗时 4 小时左右、更换铝锭牌号因涉及更多设备而时间更久；另一方面是考虑到铝锭牌号更换频繁会减少熔化炉使用寿命，而熔化炉的购置安装周期至少得半年，更换熔化炉会影响压铸件长期产能。

综上，发行人在无法同时满足不同客户不同订单交付及时性要求时，如 2017 年和 2018 年的四季度，会根据铝锭牌号的通用性情况以及产品需求量情况进行合理排产，将特殊原材料牌号产品以及需求量较少产品委托外协供应商进行生产。

(2) 压铸工艺尚在改进完善，计划外停机频繁，使得临时性产能不足

2017 年、2018 年，发行人压铸工艺尚在改进完善过程中，因设备问题、模具问题、人员问题导致的计划外停机情况时有发生，影响日常生产效率以及订单交付及时性。

此外，2017 年、2018 年，发行人压铸件销售规模上涨预期明显，为保证现有订单交付的及时性以及获取后续新订单，发行人自 2017 年开始通过购置新设备等方式提高理论产能，但由于新设备购置、安装调试以及人员操作培训需要一定时间周期，因此，短期内，发行人压铸零部件产品存在临时性产能不足情形，需要通过外协加工方式保证订单的正常执行。

综上所述，2017 年至 2018 年，发行人压铸零部件产能利用率相对较低但仍采购价格较高外协加工服务的原因主要系临时性产能不足，具有商业合理性。

3、结合与外协厂商的价格调整安排，说明发行人与外协厂商之间是否存在价格动态调整机制，是否存在替发行人承担成本、费用的情形

(1) 发行人定价模式及后续市场价格追踪机制

发行人通过询价、比价、议价的市场化竞争策略确定外协单价，具体定价过程如下：首先，发行人将具体要求发给多个外协供应商，外协供应商基于其自身成本加上合理利润提交报价结果；其次，发行人根据首轮报价情况，结合自主生产成本或了解到的市场动态，比价确定 3 家左右报价合理的外协供应商；再次，发行人与前述供应商进行议价，初步确定合作意向；最后，发行人将议价情况及结果送财务部进行核价，并流转各有权部门进行签批确认。同时，发行人与各外协供应商采用一致的市场化定价原则，定价方式及定价依据均符合行业惯例，发行人在后续价格管理中亦会不定期了解相关工序的其他供应商报价情况，从而保证了外协定价的公允性和合理性。

(2) 未明确约定价格动态调整机制及其原因

由于外协供应商的制造成本和运营成本相对稳定，发行人对于包工不包料的外协采购模式在首次确定外协加工单价后一般不再进行价格调整，除非外协供应商发生变更或出现其他需要重新核定价格的事项。因此，发行人与外协厂商之间未明确约定具体的价格动态调整机制。

综上所述，结合主要外协供应商与发行人不存在关联关系，外协定价过程规范、定价依据合理；在主要外协商制造费用及运营成本相对稳定的情况下，发行人与外协供应商定价未作调整具有合理性，不存在外协商替发行人承担成本、费用的情形。

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、获取外协加工明细表，统计各工序的单价、数量、金额及占比；获取发行人冲压零部件和压铸零部件的产量、销量、产值和产能数据，结合询问发行人采购部、设备部、生产部相关人员了解到的信息，分析外协加工金额各期变化的原因及合理性，同时分析与发行人自身产量变化的一致性；

2、统计各期同种工序不同外协供应商的价格情况，访谈采购部人员了解外协工序定价原则及加工价格变化原因，抽查部分外协工序定价单、入库单、结算单及发票等单据，分析外协加工价格变动的合理性；

3、通过天眼查等网络查询方式核查发行人报告期内各工序前五名外协供应商实际经营业务与批准经营范围是否一致；访谈采购部人员了解外协生产是否需要特殊生产资质；查阅《市场准入负面清单（2019 版）》、《产业结构调整目录（2019 本）》、《排污许可管理办法（试行）》（2018 年 1 月公布）以及《固定污染源排污许可分类管理名录》（2019 年版）等有关产业政策，了解发行人各工序前五名外协供应商的生产经营是否符合法律、行政法规的规定；

4、访谈发行人采购部人员，了解常熟市丰成研磨材料有限公司、南通通捷汽车配件有限公司和江阴市润达有色铸造有限公司合作原因，并取得上述外协供应商说明性文件，分析原因的合理性；取得上述外协供应商 2019 年的收入数据以及最新的生产能力数据，分析上述外协供应商的注册资本与其生产经营规模、生产能力的匹配性；

5、访谈发行人采购部、生产部负责人，了解外协成本高于自产成本的原因、外协生产的必要性以及外协价格调整安排，核查主要外协供应商的关联关系，分析是否存在替发行人承担成本、费用的情形。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人外协加工金额各期变化原因具有商业合理性，与发行人自身产量变化基本匹配；

2、发行人各期同种工序不同外协供应商的加工价格变化不存在重大异常，差异具有商业合理性；主要外协供应商为发行人提供的加工服务与其经营范围相符，具备外协生产必要的生产资质；

3、常熟市丰成研磨材料有限公司、南通通捷汽车配件有限公司成立不久即成为发行人供应商具备合理原因；江阴市润达有色铸造有限公司首次合作次年成为发行人主要外协供应商具备合理原因；前述公司具备为发行人提供外协生产的生产能力，其注册资本与其生产经营规模、生产能力基本匹配；

4、报告期内冲压件外协加工成本较自产成本高 20%主要系外协成本包含了外协厂商合理利润以及发行人生产效率较高及实现规模效应所致；发行人压铸件产品 2017 年-2018 年产能利用率较低情况下仍外协的原因主要系临时性产能不

足所致；发行人与外协厂商未明确约定价格动态调整机制，主要系外协厂商为包工不包料加工模式，制造费用及运营成本相对稳定；外协厂商不存在替发行人承担成本、费用的情形。

问题 5：关于销售返利

首轮问询回复显示，发行人与部分一级供应商客户如威巴克（无锡）减震器有限公司、威巴克（烟台）汽车零部件有限公司等存在返利约定。发行人会根据销售规模、产品年降约定等综合因素与客户协商确定返利条件。

请发行人进一步说明报告期内与各客户关于销售返利的具体约定，以及返利政策对各客户的销量、产品单价、销售收入、毛利率等方面的具体影响。结合可比公司说明发行人约定的销售返利政策是否与行业惯例存在显著差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复：

（一）报告期内与各客户关于销售返利的具体约定

报告期内，发行人与主要客户威巴克集团存在销售返利约定，具体如下：

主要客户名称	签署主体	签署时间	返利期间	返利约定
威巴克集团	中捷精工	2013 年 1 月	2013 年至 2017 年	以上一年的采购额作为基数，根据本年采购增长情况给予返利，其中基数部分返利 0.3%，增长 0%-20% 部分返利 0.5%，增长 21%至 40% 部分返利 0.75%，增长 41%至 60% 部分返利 1%，后续每增长超过 40% 返利增加 0.25%
		2018 年 12 月	2018 年至 2020 年	根据上一年度开具的发票金额，按照采购金额所属不同梯段给予 1.3%-2.7% 返利
	灏昕汽车	2015 年 12 月	2016 年至 2018 年	根据上一年度开具的发票金额，按照采购金额所属不同梯段给予 0.2%-0.6% 返利

(二) 返利政策对各客户的销量、产品单价、销售收入、毛利率等方面的具体影响。

报告期内，发行人前述返利政策对各客户销售情况具体影响如下表所示：

客户名称	项目	2020年	2019年	2018年
威巴克集团	返利金额(万元)	-	77.02	87.10
	销量(万件)	2,969.73	2,738.69	2,688.52
	产品单价(元)	3.33	3.97	4.32
	销售收入(万元)	9,887.07	10,861.75	11,609.89
	毛利率	25.76%	28.78%	30.48%
	返利对单价影响(元)	-	0.03	0.03
	返利对销售单价/收入/毛利影响比例	-	0.71%	0.75%

注：1、2020年销售额尚未进行返利；2、返利对单价影响=返利金额/销量；3、返利对销售收入/毛利影响比例=返利金额/销售收入；

由上表可知，2018年至2020年发行人返利政策对威巴克产品单价、收入及毛利率的影响相对较小。由于发行人生产的产品为定制化产品，客户多根据其生产需求进行采购，因此返利政策对客户的销量影响较小。

(三) 结合可比公司说明发行人约定的销售返利政策是否与行业惯例存在显著差异。

发行人同行业可比上市公司未披露其销售返利政策，经查询，汽车零部件及配件制造行业中部分上市公司存在给予客户销售返利的情况，具体如下表所示：

可比公司名称	所属行业	返利情况
兆丰股份 (300695.SZ)	汽车零部件及配件制造	每年末，根据当年辉门向发行人采购的合作协议附录中所约定范围内产品总订单金额，发行人计提相应返点，返点比例为1%-5%。
博俊科技 (A19336.SZ)		报告期内公司与客户根据实际销售情况，经友好协商，并签订相关返利协议。
金麒麟 (603586.SH)		公司一般和客户约定达到一定业务量后给予销售返利。
德赛西威 (002920.SZ)		销售折扣：公司的销售折扣分两种，第一种是发行人取得整车厂新项目时，整车厂采购部门根据该项目量产后预计的

		<p>销售金额按照一定比例要求发行人给予一个折扣金额；第二种是客户现有的采购额超出其原有采购预期后，要求公司给予一定的销售折扣。</p> <p>销售返利：公司各期根据客户对约定的销售目标的完成情况给予一定返利。</p>
--	--	---

注：所属行业按照《国民经济行业分类与代码》分类。

由上表可知，汽车零部件及配件制造行业上市公司也存在按照销售情况给予客户一定比例返利的情况，返利比例及返利方式与发行人无重大差异，因此发行人约定的销售返利政策与行业惯例不存在显著差异。

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、获取发行人与客户签署的返利合同，查阅合同中关于返利条款的约定；
- 2、对发行人销售负责人进行访谈，了解发行人返利政策，及返利情况；
- 3、获取发行人客户的返利金额、销售收入、销量、产品等数据，分析返利政策对发行人的影响；
- 4、查阅发行人同行业上市公司资料，查阅同行业上市公司公开资料中关于返利政策的描述，并与发行人返利政策进行对比。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人返利金额比例较小，返利政策对各客户的销量、产品单价、销售收入、毛利率等方面的影响较小。发行人与客户约定的销售返利政策与行业惯例不存在显著差异。

问题 10：关于毛利率

首轮问询回复显示：

(1) 报告期内发行人冲压零部件的毛利率分别为 32.37%、26.52%、23.56% 和 21.82%，持续下降。

(2) 报告期内发行人压铸零部件的毛利率分别为整体呈上升趋势。主要由于产量增加、人均产值上升以及主要原材料铝材采购价格同比下降。

(3) 2018 年发行人注塑零部件产品毛利率大幅上升，主要由于主要原材料橡胶采购价格同比下降以及主要规格型号产品产销规模扩大。

(4) 2019 年发行人金工零部件产品中铝挤出产品收入占比由 9.23% 上升至 29.80%，铝挤出产品主要原材料为铝材（铝管）。2019 年发行人向山东创新工贸有限公司采购铝管价格大幅上升。

(5) 报告期内公司主营业务中的其他业务毛利率分别为 34.01%、38.24%、35.82% 和 38.71%。其中 2018 年发行人涂覆加工业务毛利率同比上升了 2.95 个百分点，主要由于当年新承接业务毛利率较高所致。

(6) 发行人同类型产品外销毛利率水平远高于内销。报告期内各类细分产品针对不同客户的毛利率水平存在较大差异。

请发行人：

(1) 结合报告期内冲压零部件单位产品原材料耗用配比情况及采购价格变动，量化说明 2018 年发行人钢材平均采购价格变化与同期冲压零部件直接材料成本变化趋势不一致的原因及合理性。

(2) 量化说明 2018 年发行人冲压零部件产品平均销售价格下降，同期平均销售成本均为 3.21 元，但发行人披露“产品单价变动对毛利率影响为-0.72%，制造费用、直接人工成本占收入比例提高对毛利率影响-2.01%”的原因，结合计算方式说明披露的准确性。

(3) 结合报告期内发行人压铸零部件业务的细分产品种类、材料构成、主要客户情况、定价方式及依据等进一步说明压铸零部件主要原材料铝锭采购价格下降但产品价格持续上升的原因及合理性。

(4) 进一步说明报告期内压铸零部件产品价格持续上升但价格变动对产品毛利率影响持续为负的原因，相关计算及披露是否存在差错。

(5) 结合数据来源、成本构成、计算方式、归集方法等说明 2019 年发行人压铸零部件产量较 2018 年增加 25.08%，但“制造费用+人工成本”增长幅度不一致的原因及合理性。结合数据来源、计算过程进一步说明“2019 年公司人均产值较 2018 年上升 40.32%，压铸模具单位摊销较 2018 年下降 53.57%”是否真实准确。

(6) 结合报告期内发行人注塑零部件业务的细分产品种类、主要客户情况、定价方式及依据等进一步说明注塑零部件平均销售单价持续下降的原因及合理性，未来价格下滑趋势是否仍将保持。

(7) 结合报告期内注塑零部件单位产品原材料耗用配比情况及采购价格变动，量化说明报告期内发行人橡胶材料采购价格下降、塑料粒子采购价格上升对注塑零部件产品单位成本的具体影响，上述原材料价格波动导致注塑零部件单位直接材料成本持续下降是否真实准确。

(8) 结合前述第(4)项情形量化说明 2019 年发行人金工零部件中机加工产品、铝挤出产品平均销售成本、平均材料成本均大幅下降的原因及合理性。

(9) 量化说明报告期内发行人涂覆加工业务毛利率均保持在 40%以上是否合理，是否与可比公司可比业务一致。进一步说明公司新承接的具体业务种类及对应客户情况，新承接业务平均毛利率显著较高(50.57%)的原因及合理性。

(10) 结合具体产品种类、结构说明报告期内发行人压铸零部件业务向威巴克、住友理工销售毛利率较高的原因及合理性。详细说明发行人向博戈销售压铸零部件金额保持稳定，但毛利率持续大幅下降的原因及合理性。发行人“对于博戈集团个别产品采取低价策略进行业务拓展，该部分产品毛利率水平处于 10%左右水平，且占比由 2017 年 0.69%上升至 2020 年 1-6 月 36.69%”的商业合理性，是否存在中高单价产品无法满足博戈技术要求的情形。报告期内发行人关于其他产品、其他客户是否存在类似情形，如是，请补充披露。

(11) 进一步说明报告期内发行人压铸零部件产品向天纳克、博戈销售规模接近但毛利率存在较大差异的原因及合理性。

(12) 结合产品结构、成本构成、工艺难度、定价方式等逐一分析报告期各期发行人冲压零部件、压铸零部件、注塑零部件内、外销平均销售单价、平均销售成本、毛利率存在较大差异的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致。

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单位产品原材料耗用配比情况及采购价格变动，量化说明 2018 年发行人钢材平均采购价格变化与同期冲压零部件直接材料成本变化趋势不一致的原因及合理性。

报告期内，钢材占冲压零部件产品主材的 75%左右。发行人冲压零部件单位产品原材料耗用、采购价格变动及直接材料成本变动情况具体如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年
	单位量	变动率	单位量	变动率	单位量	变动率	单位量
单位钢材耗用量（千克/件）	0.29	-6.77%	0.31	-5.26%	0.33	-6.67%	0.35
钢材采购价格（元/千克）	4.81	-0.18%	4.81	-1.51%	4.89	10.38%	4.43
直接材料成本（元/件）	1.83	-8.21%	1.99	-4.78%	2.09	0.00%	2.09

由上表可知，2018 年发行人钢材采购价格上涨，但同期冲压零部件直接材料成本波动较小，主要系发行人冲压零部件产品中单重相对较轻、定价较低的产品类型占比不断提升，使得发行人冲压零部件产品单位钢材耗用量有所下降，具体分析如下：

报告期内，发行人冲压零部件产品结构变化情况如下：

产品单重	2020 年度	2019 年度	2018 年度
≤200g/件	66.02%	62.95%	61.74%
>200g/件	33.98%	37.05%	38.26%

报告期内，发行人冲压零部件产品单位净重具体如下：

单位：kg

产品单重	2020 年	2019 年度	2018 年度
单位产品平均重量	0.19	0.21	0.23
变动比例（%）	7.70	-8.22	-9.80

注：上述单位产品平均重量系根据各完工销售产品单位净重加权计算。

报告期内，在汽车轻量化背景趋势下，冲压零部件单重较小的产品销售占比不断提升，2018年发行人冲压零部件产品中200g以下产品销售占比由2017年58.37%提升至61.74%；受此影响，冲压零部件产品单位钢材耗用、单位产品平均重量不断下降，带动产品平均成本下降。

综上，受产品结构调整因素影响，发行人冲压零部件产品平均钢材单耗有所下降，使得2018年钢材采购价格同比上升，而直接材料成本保持相对稳定具有合理性。

（二）量化说明2018年发行人冲压零部件产品平均销售价格下降，同期平均销售成本均为3.21元，但发行人披露“产品单价变动对毛利率影响为-0.72%，制造费用、直接人工成本占收入比例提高对毛利率影响-2.01%”的原因，结合计算方式说明披露的准确性。

报告期内，发行人冲压零部件产品单价变动对毛利率变动影响具体如下：

项目	序号	2020年	2019年	2018年
上期毛利率	a	23.56%	26.52%	32.37%
本期毛利率	b	20.79%	23.56%	26.52%
毛利率变动	c=b-a	-2.77%	-2.96%	-5.85%
销售均价变动率		-6.41%	-7.32%	-8.00%
其中：价格调整对销售均价的影响	d	-0.99%	-2.53%	-1.06%
结构变动对销售均价的影响		-5.43%	-4.79%	-6.94%
价格调整导致的单价变动对毛利率影响	$e = \frac{a+d}{1+d} - a$	-0.76%	-1.91%	-0.72%

报告期内，发行人冲压零部件产品型号、种类繁多，不同细分产品间单价、销量差异较大，细分产品价格调整及产品结构均会对冲压零部件销售均价产生较大影响。报告期内，发行人冲压零部件具体产品价格整体变动相对较小，对产品毛利率影响亦较小；但主要受产品结构变动影响，冲压零部件产品销售均价不断下降。2018年，发行人冲压零部件产品销售均价同比下降8.00%，其中细分产品价格调整对均价影响为-1.06%，产品结构变动对均价影响为-6.94%。因此，价格调整因素对冲压零部件产品毛利率直接影响为-0.72%。

报告期内，冲压零部件产品直接人工及制造费用变动对毛利率影响具体如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
直接人工	1,869.87	2,037.61	2,143.11
制造费用	5,419.03	5,493.17	5,640.38
小计	7,288.90	7,530.78	7,783.49
占当期收入比重	31.02%	27.30%	25.68%

报告期内，发行人冲压零部件产品直接人工、制造费用成本整体相对固定，受产品销售收入下降因素影响，该等成本占销售收入比重提升，使得产品毛利率有所下降。2018 年至 2020 年，发行人冲压零部件产品直接人工、制造费用占销售收入比重分别为 25.68%、27.30%、31.02%，其中 2018 年，上述成本占销售收入比重上升对冲压零部件毛利率的影响为-2.01%。

综上所述，2018 年，产品单价变动对毛利率影响为-0.72%，制造费用、直接人工成本占收入比例提高对毛利率影响-2.01%，信息准确、计算合理。

（三）结合报告期内发行人压铸零部件业务的细分产品种类、材料构成、主要客户情况、定价方式及依据等进一步说明压铸零部件主要原材料铝锭采购价格下降但产品价格持续上升的原因及合理性。

报告期内，发行人压铸零部件产品主要原材料为铝锭，占原材料成本比例为 95%左右；压铸零部件产品定价主要以原材料成本为基础，综合市场竞争、毛利率等因素确定。

报告期内，发行人压铸零部件产品价格及主要原材料铝锭采购价格变动对比如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
价格调整因素	-0.93%	-1.25%	-0.26%
产品结构变动因素	11.40%	5.62%	3.76%
销售均价变动合计	10.48%	4.37%	3.50%
铝锭采购价格变动率	2.93%	-2.99%	-0.08%

注：价格调整因素=（本期单价-上期单价）/上期单价*上期销售占比；产品结构变动因素=销售均价变动-价格调整因素

发行人压铸零部件产品种类型号较多、且细分产品价格差异较大，产品结构

变动会对压铸零部件产品销售均价产生较大影响。报告期内，受主要原材料铝锭采购价格下降影响，压铸零部件细分产品价格整体有所下降；但由于产品结构因素影响，压铸零部件销售均价有所上升。

发行人压铸零部件产品包括衬套、支撑和排气管吊耳，其中排气管吊耳质量较轻、支撑和衬套产品质量较重，排气管吊耳的单价低于支撑和衬套。报告期内，发行人压铸件产品主要客户及细分种类情况如下：

单位：元/件

细分种类	主要客户	项目	2020年	2019年	2018年
衬套	威巴克集团	产品销售单价	8.30	7.35	7.65
		销售数量占比	3.75%	3.42%	3.56%
	博戈集团	产品销售单价	6.58	6.24	5.38
		销售数量占比	14.17%	12.55%	8.11%
支撑件	博戈集团	产品销售单价	8.70	8.37	7.79
		销售数量占比	11.24%	11.29%	15.00%
	天纳克集团	产品销售单价	10.72	10.04	9.12
		销售数量占比	13.60%	14.19%	16.24%
	住友理工集团	产品销售单价	6.33	6.35	7.15
		销售数量占比	6.42%	5.74%	1.57%
排气管吊耳	天纳克集团	产品销售单价	2.15	2.23	2.51
		销售数量占比	25.14%	27.82%	37.79%
	住友理工集团	产品销售单价	2.68	2.85	3.17
		销售数量占比	19.68%	21.53%	11.80%

报告期内，发行人压铸零部件销售均价分别为 5.03 元/件、5.25 元/件、5.81 元/件，呈现逐年上升趋势；主要系：一方面，主要客户天纳克单价较低的排气管吊耳产品销量占比不断降低。报告期内，天纳克该等产品销量占比由 37.79% 减少至 25.14%；另一方面，主要客户博戈单价较高的衬套产品销量占比不断提高。报告期内，博戈该等产品销量占比由 8.11% 提升至 14.17%。

综上所述，发行人压铸件产品销售均价持续上升主要系产品结构变动所致，铝锭采购价格下降但销售均价上升的情形具有合理原因。

（四）进一步说明报告期内压铸零部件产品价格持续上升但价格变动对产品毛利率影响持续为负的原因，相关计算及披露是否存在差错。

报告期内，发行人产品销售价格变动对毛利率变动因素具体分析如下：

项目	序号	2020年	2019年	2018年
上期毛利率	a	26.17%	15.06%	13.71%
本期毛利率	b	24.97%	26.17%	15.06%
毛利率变动	c=b-a	-1.20%	11.11%	1.35%
销售均价变动率		10.57%	4.37%	3.50%
其中：价格调整对销售均价的影响	d	-0.93%	-1.25%	-0.26%
结构变动对销售均价的影响		11.40%	5.62%	3.76%
价格调整导致的单价变动对毛利率影响	e= (a+d) / (1+d) -a	-0.69%	-1.08%	-0.22%

如前所述，发行人压铸零部件产品种类型号较多、且细分产品价格差异较大，产品结构变动会对压铸零部件产品销售均价产生较大影响。报告期内，压铸零部件产品结构变动对销售均价的影响分别为 3.76%、5.62%和 11.40%。受主要原材料铝锭采购价格下降影响，报告期内压铸零部件细分产品价格整体有所下降，对销售均价的影响分别为-0.26%、-1.25%和-0.93%；因此，价格调整对毛利率影响分别为-0.22%、-1.08%、-0.69%。发行人在披露产品单价变动对毛利率影响时剔除了产品结构变动因素，毛利率分析中的单价变动仅指价格调整导致的单价变动。

综上所述，受产品结构影响，报告期内压铸零部件销售均价持续上升；但细分产品价格整体有所下调对毛利率影响持续为负，具有合理性。

（五）结合数据来源、成本构成、计算方式、归集方法等说明 2019 年发行人压铸零部件产量较 2018 年增加 25.08%，但“制造费用+人工成本”增长幅度不一致的原因及合理性。结合数据来源、计算过程进一步说明“2019 年公司人均产值较 2018 年上升 40.32%，压铸模具单位摊销较 2018 年下降 53.57%”是否真实准确。

1、结合数据来源、成本构成、计算方式、归集方法等说明 2019 年发行人压铸零部件产量较 2018 年增加 25.08%，但“制造费用+人工成本”增长幅度不一致的原因及合理性

2018年、2019年，发行人压铸零部件产品营业成本中直接人工、制造费用成本明细、数据来源、计算方式及归集方法具体如下：

单位：万元

科目	成本构成	数据来源	归集方法	计算方式	2018年	2019年	增长率
直接人工	直接人工职工薪酬及五险一金	工资结算单	(1) 根据工资结算单，将生产人员直接归集至“直接人工” (2) 社保缴纳企业承担部分 (3) 公积金缴纳企业承担部分	基本工资+加班工资	502.24	547.13	8.94%
制造费用	能源动力	抄表计量	为进行生产而耗用的从外部购入的水、电费	水电表抄表计数*水、电费单价	693.50	891.38	28.53%
	加工费	委外加工明细	按当期各产品实际发生的加工费用计入	按当期实际入库金额计入	1,134.92	1,127.67	-0.64%
	机物料消耗、包装费用	领料单	根据五金仓库领用明细归集计入	按当期实际领用发生金额计入	343.85	420.97	22.43%
	间接人员职工薪酬及五险一金	工资结算单	(1) 根据工资结算单，将其直接归集至“制造费用-间接人工” (2) 社保缴纳企业承担部分 (3) 公积金缴纳企业承担部分	车间管理人员、生产技术人员、维修人员、勤杂人员的应发工资计入制造费用间接人员工资	355.03	376.94	6.17%
	设备折旧	折旧明细表	根据设备折旧年限采用直线法进行折旧，将折旧金额直接归集至设备折旧费	按照相关资产的折旧年限按直线法分摊	346.99	385.13	10.99%
	模具摊销费、模具修理费	模具摊销表、模具维修单等	(1) 根据模具摊销表摊销金额归集计入“制造费用-模具摊销费” (2) 修理费归集计入“制造费用-模具修理费” (3) 因模具修理而领用的五金明细归集计入“制造费用-模具修理费”	(1) 按照1年摊销期限按直线法分摊模具摊销金额 (2) 按当期实际领用发生额和实际发生的修理费，计入相关科目	446.27	304.70	-31.72%
	其他				72.86	31.91	-56.20%
制造费用小计					3,393.44	3,538.70	4.28%

2019年，发行人压铸零部件产量较2018年增加25.08%，同期直接人工、制造费用成本分别同比增长8.94%、4.28%，直接人工、制造费用成本增长幅度低于压铸零部件产品产量增长。其中，能源动力、机物料消耗、包装费用等变动成本整体随压铸零部件产品产量变动同比增长；直接人工、加工费、设备折旧模具摊销费、模具修理费等费用增长相对较小，具体分析如下：

①人工成本。发行人压铸零部件成本中人工成本整体属于相对固定成本，随着压铸零部件产品生产工艺的逐步成熟，产品良率及生产效率不断提高，从事该产品生产及管理人员规模未明显增加，发行人压铸零部件产品产量不断增加。2018年、2019年，发行人压铸零部件产品总体人工成本分别为857.27万元、924.07万元。

②加工费成本。如前所述，随着生产工艺成熟稳定、良率提升及规模化效应显现，压铸零部件产品成本有所下降。发行人将部分产品由外协转为自产，使得压铸零部件产量明显增长、而加工费用保持稳定。2018年、2019年，压铸零部件产品加工费分别为1,134.92万元、1,127.67万元。

③设备折旧成本。2019年，发行人压铸零部件产量增长主要得益于产能利用率提升所致，生产设备投入增长较小，使得设备折旧金额增加较小。2018年、2019年，发行人铝压铸产能利用率分别为87.30%、117.03%，同期设备折旧成本分别为346.99万元、385.13万元，增加相对较少。

④模具成本。随着压铸零部件工艺不断成熟、生产精益管理加强，发行人压铸零部件产品产能利用率不断提高，带动当期压铸零部件产品产量上升，额外新增压铸模具数量相对有限。而发行人通过降面、修模等方式加强对车间模具的定期维护和保养，提升模具使用寿命及效率。同时，发行人压铸零部件产品模具按1年进行摊销处理，各期产品开发及投产进度直接会影响到计入当期的摊销成本，2019年计入当期折旧摊销的模具成本较2018年有所下降。并且，2019年，发行人部分型号产品外协生产模具由发行人提供改为供应商承担，发行人该部分型号产品当期计入制造费用模具成本同比下降44.28万元。此外，当期模具修理费用有所下降。2018年、2019年，发行人与模具修理相关的费用分别为119.75万元、72.52万元；综合上述因素，2019年发行人压铸零部件产品模具成本有所下降。

综上所述，发行人2019年产量增长幅度高于“制造费用+人工成本”增长幅度具有合理性。

2、结合数据来源、计算过程进一步说明“2019年公司人均产值较2018年上升40.32%，压铸模具单位摊销较2018年下降53.57%”是否真实准确

结合数据来源，发行人2018年-2019年的人均产值和压铸模具单位摊销计算过程如下：

单位：万件，万元，人，元/人

项目	数据来源	计算方式	2018年	2019年
总产量	完工入库成品数量	①	2,010.19	2,513.90
总产值	单价来自于灏昕汽车销售台账	②=Σ①*灏昕汽车对应产品销售单价	9,763.34	13,674.68
月均	灏昕汽车人员名册	③=Σ(本厂员工+外包员工-出	138.00	137.75

项目	数据来源	计算方式	2018年	2019年
人数		勤不满一周的员工)/12		
模具 摊销费	生产成本明细表中的制造 费用	④=模具费摊销+模具修理费	490.92	319.22
人均产值		⑤=(②/12)/③	5.90	8.27
人均产值增长率		⑥=(2019年⑤/2018年⑤) -1	-	40.32%
模具单位摊销		⑦=④/②	0.05	0.02
模具单位摊销变动		⑧=(2019年⑦/2018年⑦)-1	-	-53.57%

如前所述，2019年，发行人压铸零部件产品产量同比增长25.08%；受产品结构影响，当期单重、价格相对较高的产品销售较多，使得当期压铸零部件产品产值明显提升，2019年，发行人压铸零部件产值同比增长40.06%，使得人均产值上升、模具单位摊销下降，具体分析如下：

①人均产值。如前所述，随着压铸零部件产品生产工艺的逐步成熟，产品良率及生产效率不断提高，从事该产品生产相关规模未明显增加，使得人均产值明显增加。2018年、2019年，压铸零部件生产相关人员月均人数分别为138.00人、137.75人，基本保持稳定，从而使得人均产值同比上升40.32%。

②模具单位摊销变动。如前所述，受模具使用效率、维修费用等因素影响，2019年压铸零部件生产成本中模具摊销成本有所下降；在压铸零部件产值大幅提高的情况下，压铸零部件产单位产值模具摊销成本下降53.57%。

综上所述，2019年，发行人压铸零部件产品生产相关人员相对稳定、模具有所下降，在压铸零部件产品产值明显增加的情况下，人均产值上升40.32%、模具单位摊销下降53.57%，真实、合理、准确。

（六）结合报告期内发行人注塑零部件业务的细分产品种类、主要客户情况、定价方式及依据等进一步说明注塑零部件平均销售单价持续下降的原因及合理性，未来价格下滑趋势是否仍将保持。

1、结合报告期内发行人注塑零部件业务的细分产品种类、主要客户情况、定价方式及依据等进一步说明注塑零部件平均销售单价持续下降的原因及合理性

报告期内，发行人注塑件产品分为橡胶件和塑料件。报告期内，发行人注塑

件产品定价综合考虑原材料成本、市场竞争情况、毛利率和其他因素等综合条件确定初始报价。

报告期内，发行人细分品类构成变动情况如下：

单位：元/件

细分品类	2020年		2019年		2018年	
	销售均价	销量占比	销售均价	销量占比	销售均价	销量占比
橡胶件	0.72	52.75%	0.77	63.16%	0.83	66.91%
塑料件	0.69	47.25%	0.72	36.84%	0.71	33.09%
合计	0.71	100.00%	0.76	100.00%	0.79	100.00%

报告期内，注塑件零部件主要客户销售情况如下：

单位：元/件

客户	细分品类	2020年		2019年		2018年	
		销售均价	销量占比	销售均价	销量占比	销售均价	销量占比
天纳克	橡胶件	6.56	1.59%	1.98	11.80%	2.49	13.13%
	塑料件	0.64	35.12%	0.63	31.25%	0.59	29.67%
	小计	0.89	36.70%	1.00	43.05%	1.17	42.80%
宁波爱立德汽车部件有限公司	橡胶件	1.37	9.77%	0.79	20.05%	0.58	17.85%
宁波福尔达智能科技有限公司	橡胶件	0.25	25.32%	0.25	19.96%	0.24	19.23%
井上华翔集团	橡胶件	0.30	3.67%	0.28	3.37%	0.37	4.76%
	塑料件	1.75	4.94%	1.96	2.25%	3.13	0.71%
	小计	1.13	8.61%	0.95	5.62%	0.73	5.47%
富来思特（无锡）汽车零部件有限公司	橡胶件	0.50	5.53%	0.57	1.85%	0.70	0.86%
	塑料件	0.06	6.29%	0.07	2.12%	0.08	0.97%
	小计	0.27	11.81%	0.30	3.97%	0.37	1.83%
占注塑件整体销量的比例合计		-	92.22%	-	92.65%	-	87.18%

注1：井上华翔集团包括公主岭井上华翔汽车零部件有限公司、柳州井上华翔汽车零部件制造有限公司、南昌华翔汽车零部件有限公司、宁波艾倍思井华汽车零部件有限公司、宁波井上华翔汽车零部件有限公司、上海井上华翔汽车零部件有限公司、天津井上华翔汽车零部件有限公司、长沙井上华翔汽车零部件有限公司、郑州井上华翔汽车零部件有限公司、成都井上华翔汽车零部件有限公司和佛山华翔汽车车门系统有限公司等11家主体；

注2：销量占比指占注塑件整体销量的比例。

报告期内，发行人注塑零部件产品平均销售单价持续下降的原因主要系：（1）

主要客户天纳克产品销售均价持续下滑

发行人与天纳克注塑零部件产品包括橡胶件、塑料件产品，其中橡胶件价格相对较高，塑料件价格相对较低。随着橡胶件产品销售占比下降、价格较低的塑料件产品占比不断提高，使得天纳克产品销售价格不断下降。报告期内，天纳克塑料件销量占比从 29.67%提升至 35.12%。

(2) 单价较低的客户产品销量占比持续上升

报告期内，发行人单价较低且销量占比持续上升对应的客户主要是宁波福尔达智能科技有限公司和富来思特（无锡）汽车零部件有限公司。其中：

①宁波福尔达智能科技有限公司的橡胶件产品主要是空调出风口的阻尼块，该产品具有量大价低的特征，随着该产品销量的提高拉低了发行人注塑件产品整体均价。报告期内，发行人与该客户的销量占比从 19.23%提升至 25.32%。

②富来思特（无锡）汽车零部件有限公司产品主要是刹车系统的橡胶套和塑料盖帽，随着该等产品销量的提高拉低了该客户整体均价，特别是均价在 0.06 元/件左右的塑料盖帽产品。报告期内，发行人与该客户的销量占比 1.83%提升至 11.81%，销售均价从 0.37 元/件下降至 0.27 元/件。

综上所述，发行人注塑件销售均价持续下降的原因主要系产品结构变动所致，具有合理性。

2、未来价格下滑趋势是否仍将保持

报告期内，发行人注塑零部件产品销售均价下降，主要系报告期内发行人产品销售结构变动所致。发行人注塑零部件工艺技术成熟，产品种类较多，整体销售均价受各期项目承接及量产周期变动所影响。凭借长期技术和工艺优势，报告期内，发行人通过开发新客户、拓宽现有客户合作范围等方式持续开发新项目和新产品。根据新定点项目的预期销售情况，发行人承接的已定点项目预期销售情况具体如下：

客户名称	合作进度	预计单价 (元/件)	预计 年销售规模 (万元)
康迪泰克集团	已定点	1.70	577.00
宁波爱立德汽车部件有限公司	已定点	1.41	317.50

客户名称	合作进度	预计单价 (元/件)	预计 年销售规模 (万元)
富来思特(无锡)汽车零部件有限公司	已定点	0.41	100.00
上海三立汇众汽车零部件有限公司	已定点	4.77	57.51
宁波井上华翔汽车零部件有限公司	已定点	0.82	21.60
宁波福尔达智能科技有限公司	已定点	0.24	21.25

注：上述新定点产品预期在 2021 年及 2022 年陆续批量生产。

结合上述新定点项目的预期销售情况，新定点产品的销售均价为 1.62 元/件，整体高于报告期内产品销售均价，故预期短期内发行人产品价格持续下降可能性较低。另外发行人注塑工艺相对成熟，已承接及能够承接的项目和产品类型丰富，长期来看销售均价将随产品结构波动影响，持续下降的风险较低。

(七) 结合报告期内注塑零部件单位产品原材料耗用配比情况及采购价格变动，量化说明报告期内发行人橡胶材料采购价格下降、塑料粒子采购价格上升对注塑零部件产品单位成本的具体影响，上述原材料价格波动导致注塑零部件单位直接材料成本持续下降是否真实准确。

报告期内，发行人注塑零部件产品细分产品单位直接材料成本及各期销量占比情况如下：

单位：元/件

细分品类	2020 年		2019 年		2018 年	
	单位直接材料	销量占比	单位直接材料	销量占比	单位直接材料	销量占比
橡胶产品	0.33	52.75%	0.33	63.16%	0.37	66.91%
塑料产品	0.35	47.25%	0.41	36.84%	0.42	33.09%
合计	0.34	100.00%	0.36	100.00%	0.39	100.00%

发行人的注塑零部件分为橡胶产品及塑料产品，其中橡胶产品主要原材料为橡胶材料及金属件；塑料产品包括塑料粒子及金属件。

剔除注塑零部件产品中橡胶产品、塑料产品结构变动因素外，报告期内，发行人主要原材料橡胶材料采购价格下降、塑料粒子采购价格上升对细分产品具体影响如下：

1、橡胶产品

原材料橡胶材料、金属件耗用及采购价格、橡胶产品直接材料成本变动情况具体如下：

项目	2020年		2019年		2018年
	单位量	变动率	单位量	变动率	单位量
单位橡胶耗材料用量（克/件）	7.31	-36.56%	11.53	1.52%	11.36
橡胶材料采购价格（元/千克）	24.13	29.18%	18.68	-3.31%	19.32
单位金属件用量（件）	0.21	18.65%	0.18	17.50%	0.15
金属件采购价格（元/件）	0.51	-26.80%	0.69	-34.62%	1.06
直接材料成本（元/件）	0.33	-1.72%	0.33	-11.06%	0.37

注：上述金属件采购价格系根据仅耗用在橡胶产品的金属件计算。

2019年，发行人橡胶材料采购价格分别同比下降3.31%，同期橡胶产品直接材料成本同比下降11.06%，直接材料成本下降幅度高于橡胶材料采购，主要系金属件中小件产品耗用较多，拉低橡胶产品直接材料成本。

2020年，发行人橡胶材料采购价格上涨29.18%，同期橡胶产品直接材料成本同比下降1.72%，直接材料成本相对稳定，主要系受产品结构影响，当期主要材料单耗下降较多所致。2020年，发行人橡胶产品净重小于5克的产品占比由2019年的56.31%提升至71.92%，当期主要材料橡胶单耗下降36.56%。

2、塑料产品

原材料塑料粒子、金属件耗用及采购价格、塑料产品直接材料成本变动情况如下：

项目	2020年		2019年		2018年
	单位量	变动率	单位量	变动率	单位量
单位塑料粒子耗用量（克/件）	14.11	-1.94%	14.39	0.50%	14.32
塑料粒子采购价格（元/千克）	24.03	-12.30%	27.40	13.50%	24.14
单位金属件用量（件）	0.06	-9.67%	0.07	-39.20%	0.11
金属件采购价格（元/件）	0.57	-2.66%	0.58	-25.22%	0.78
直接材料成本（元/件）	0.35	-15.26%	0.41	-2.56%	0.42

注：上述金属件采购价格系根据仅耗用在塑料产品的金属件计算。

2019年，发行人塑料粒子采购价格上涨13.50%，同期塑料产品直接材料下

降 2.56%，主要系金属件下降较多所致。2019 年，塑料产品中金属件单耗及采购价格分别下降 39.20%、25.22%，拉低塑料产品直接材料成本。

2020 年，发行人塑料粒子采购价格下降 12.30%，同期塑料产品直接材料下降 15.26%，主要系塑料粒子采购单价下降所致。

综上所述，受产品结构调整因素影响，发行人注塑零部件产品橡胶材料及塑料粒子单位耗用下降，使得在发行人橡胶材料采购价格下降、塑料粒子采购价格上升的情况下，注塑零部件中橡胶产品、塑料产品直接材料成本变动具有合理性，并使得注塑零部件整体单位直接材料成本下降。

（八）结合前述第（4）项情形量化说明 2019 年发行人金工零部件中机加工产品、铝挤出产品平均销售成本、平均材料成本均大幅下降的原因及合理性。

1、铝挤出产品

报告期内，发行人铝挤出产品成本明细如下：

单位：元/件

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
平均销售成本	1.58	1.80	1.87
其中：单位直接材料	1.36	1.57	1.43
单位直接人工	0.07	0.09	0.15
单位制造费用	0.15	0.14	0.29

2018 年至 2020 年，发行人铝挤出产品平均销售成本分别为 1.87 元/件、1.80 元/件、1.58 元/件，平均销售成本不断下降主要系单位直接人工、制造费用下降较多所致。发行人铝挤出产品相关人员及制造费用成本属于相对固定成本。报告期内，随着发行人铝挤出产品产销规模的不断扩大，与之相关的单位成本分摊下降；2018 年至 2020 年，发行人（子公司烟台通吉）铝挤出产品产量分别为 475.02 万件、702.23 万件、1,783.01 万件，铝挤出产量规模增速较快，使得单位直接人工、制造费用不断下降。

2018 年至 2020 年，发行人铝挤出产品平均直接材料成本分别为 1.43 元/件、1.57 元/件、1.36 元/件，平均直接材料成本有所波动。报告期内，铝挤出产品平均直接材料成本变动与原材料采购价格、耗用波动分析如下：

项目	2020年		2019年		2018年
	单位量	变动率	单位量	变动率	单位量
单位铝材料用量（克/件）	81.81	-12.52%	93.51	7.95%	86.62
铝材采购价格（元/千克）	15.15	1.96%	14.86	0.42%	14.79
直接材料成本（元/件）	1.36	-13.17%	1.57	9.26%	1.43

注：上述铝材采购价格系根据仅耗用在铝挤出产品的铝材计算。

2019年，铝挤出单位直接材料成本同比上升9.26%，主要系主要原材料铝材耗用及采购价格上升所致；其中铝材单耗同比上升7.95%、铝材采购价格同比上升0.42%。2020年，铝挤出单位直接材料同比下降13.17%，主要系当期单位铝材耗用量下降所致，2020年单位铝材耗用量下降12.52%。

2、机加工产品

报告期内，发行人机加工产品单位成本明细如下：

单位：元/件

项目	2020年	2019年度	2018年度
平均销售成本	1.41	1.65	1.98
其中：单位直接材料	1.00	1.17	1.50
单位直接人工	0.12	0.16	0.17
单位制造费用	0.29	0.33	0.32

报告期内，发行人机加工件平均销售成本分别为1.98元/件、1.65元/件、1.41元/件，其中2019年、2020年，机加工零部件平均销售成本下降相对较多，主要系平均直接材料下降较多所致。报告期内，机加工产品平均直接材料成本变动与原材料采购价格、耗用波动分析如下：

项目	2020年		2019年		2018年
	单位量	变动率（%）	单位量	变动率（%）	单位量
单位铝材料用量（克/件）	49.54	-23.62	64.86	-27.26	89.17
铝材采购价格（元/千克）	19.03	-0.36	19.10	14.58	16.67
单位钢材料用量（克/件）	9.97	-51.44	20.53	-43.94	36.63
钢材采购价格（元/千克）	4.81	-0.18	4.81	-1.64	4.89
单位金属件用量（件）	0.17	-65.14	0.49	26.29	0.38
金属件采购价格（元/千克）	0.99	-10.44	1.11	9.90	1.01
直接材料成本（元/件）	1.00	-14.39	1.17	-22.06	1.50

注：上述铝材采购价格系根据主要耗用在机加工产品的铝材计算。

2019年、2020年，发行人机加工平均直接材料成本同比下降22.06%、14.39%，主要系当期单位净重相对较低的产品占比提高所致，2018年至2020年，发行人机加工产品单位净重低于20克的产品比重占比分别为10.51%、16.59%、21.93%，该部分产品占比提升明显；受此影响，机加工件单位铝材耗用量分别同比下降27.26%、23.62%，单位钢材耗用量同比分别下降43.94%、51.44%，上述因素，使得当期机加工直接材料分别同比下降22.06%、14.39%。

报告期内，发行人机加工产品构成情况明细如下：

项目	2020年	2019年	2018年
不超过20克	21.93%	16.59%	10.51%
20至100克	67.62%	66.98%	65.85%
大于100克	10.45%	16.43%	23.63%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

综合上述，金工零部件中机加工产品、铝挤出产品平均销售成本、平均材料成本价格变动具有合理性。

(九) 量化说明报告期内发行人涂覆加工业务毛利率均保持在40%以上是否合理，是否与可比公司可比业务一致。进一步说明公司新承接的具体业务种类及对应客户情况，新承接业务平均毛利率显著较高(50.57%)的原因及合理性。

1、量化说明报告期内发行人涂覆加工业务毛利率均保持在40%以上是否合理，是否与可比公司可比业务一致

报告期内，发行人涂覆加工业务主要客户及毛利率情况具体如下：

主要客户	2020年		2019年		2018年	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
天纳克集团	43.28%	47.96%	49.53%	50.00%	47.89%	44.09%
无锡市振华汽车部件股份有限公司	39.42%	11.72%	38.66%	8.19%	49.60%	8.44%
苏州富力丰汽车部件有限公司	50.47%	7.92%	55.20%	9.92%	57.02%	3.34%
哈金森集团	47.47%	8.73%	51.61%	5.82%	61.85%	7.33%
康迪泰克集团	48.99%	6.71%	52.29%	5.42%	57.12%	5.89%

合计	-	83.04%	-	79.35%	-	69.09%
----	---	--------	---	--------	---	--------

报告期内，发行人涂覆加工业务主要客户相对稳定，且主要客户毛利率水平保持相对稳定的较高水平，使得发行人涂覆业务维持 40%以上毛利率水平。

报告期内，发行人主要客户涂覆加工毛利率水平相对较高，主要原因系：

①需求旺盛而供给受限。随着汽车工业的快速发展，人们对提高汽车零部件的性能、使用寿命等指标提出了更高的要求，许多零部件的失效主要是由于材料表面不能胜任如耐损、腐蚀和表面氧化等苛刻条件所致，而涂覆即是对汽车零部件进行耐蚀性、耐磨性等要求进行处理的生产工艺，因此，涂覆业务随着汽车产业规模的扩大需求旺盛。而随着国内环保意识的增强，对于涂覆加工业务产能扩张严格限制，甚至部分中小涂覆加工企业因为环保不达标被取消业务资质，使得涂覆业务供给与需求存在不平衡情况，有资质涂覆加工业务企业议价能力较强。

②发行人涂覆加工产品附加值较高，且形成规模化生产效应。涂覆加工业务成本中，主要以设备折旧、能源及人工成本等固定为主，材料成本占比相对较低；发行人涂覆加工业务除满足自身产品生产需要外，部分对外直接加工，因此，发行人涂覆整体加工规模相对较大。在规模化效应下，固定成本分摊较小，使得涂覆加工业务具有明显成本优势，毛利率水平相对较高。此外，发行人通过长期的研发投入，发行人可以掌握电泳、喷胶、电镀各类型的涂覆加工工艺，可以满足客户各类型的涂覆加工服务，提升发行人议价能力；而通过长期的工艺改进，亦可以降低涂覆加工业务成本，从而使得发行人涂覆加工毛利率相对较高。

根据公开资料查询，同行业可比上市公司未披露涂覆加工业务毛利率；经检索公开资料，汽车零部件加工企业中上市公司万丰奥威（主营轮毂等汽车零部件）披露其涂覆加工业务毛利率，具体如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
万丰奥威（002085）	未披露	34.37%	43.18%

由于上表可知，2018 年，可比上市公司涂覆加工业务毛利率为 43.18%，与发行人较为接近。

综上所述，报告期内发行人涂覆加工业务毛利率保持在 40%以上具有合理性。

2、进一步说明公司新承接的具体业务种类及对应客户情况，新承接业务平均毛利率显著较高（50.57%）的原因及合理性

(1) 2018年发行人新承接的涂覆加工具体业务种类情况

2018年，发行人新承接业务平均毛利率较高的原因主要系新承接了较多的高毛利率电泳和涂胶业务所致。2018年新承接的具体涂覆业务种类收入和毛利率情况如下：

单位：万元

涂覆业务种类	收入	成本	收入占比	毛利率
电泳	394.54	193.00	40.16%	51.08%
涂胶	261.81	98.74	26.65%	62.28%
磷化	173.74	97.89	17.68%	43.66%
自泳	79.06	38.61	8.05%	51.16%
电镀	73.30	57.37	7.46%	21.74%
合计	982.45	485.61	100.00%	50.57%

(2) 2018年发行人新承接电泳、涂胶业务的主要客户情况

2018年，发行人新承接的电泳、涂胶业务对应的主要客户情况如下：

单位：万元

涂覆业务种类	主要客户	收入	成本	收入占该类业务比例	毛利率
电泳	上海星海天冲压件有限公司	167.79	49.30	42.53%	70.62%
	苏州富力丰汽车部件有限公司	101.25	35.98	25.66%	64.46%
	无锡市振华汽车部件股份有限公司	46.03	18.39	11.67%	60.05%
涂胶	天纳克汽车工业（苏州）有限公司	198.74	58.02	75.91%	70.81%
	康迪泰克（中国）橡塑技术有限公司	44.34	16.00	16.94%	63.91%

(3) 2018年，新承接电泳、涂胶业务毛利率较高的原因分析

影响发行人电泳、涂胶业务的定价因素包括涂覆材料、涂覆面积、涂覆加工厚度、涂覆方式、工艺要求以及包装运输等方面，具体来说：①电泳是指利用外加电场使悬浮于电泳液中的颜料和树脂等微粒定向迁移并沉积于电极之一的工件表面的涂装方法。影响电泳毛利率的因素主要是涂覆面积、加工厚度、是否需要进行工件表面保护及保护的难易度，一般而言，涂覆面积越广、涂覆加工越厚、

表面保护难度越大则毛利率越高。②涂胶分为喷胶和浸胶两种方式，喷胶是将胶粘剂喷涂成细小的雾滴到工件表面，经干燥后在工件表面形成一层胶粘剂涂层；浸胶是将工件浸入胶粘剂液体中，在工件表面形成一层胶粘剂涂层。影响涂胶毛利率的因素主要是涂胶方式、涂胶面积及产品重量，一般而言，涂胶面积越广、产品重量越重则毛利率越高。此外，喷胶和浸胶方式虽然均能达到客户相关技术要求，但由于浸胶方式采用流水线生产，不需要特殊工装、操作人员少、材料损耗低、产能高，因此浸胶方式成本相对较低。

上述 2018 年新承接电泳、涂胶业务对应主要客户的毛利率较高原因如下：

涂覆业务种类	主要客户	毛利率较高的原因
电泳	上海星海天冲压件有限公司	主要产品对电泳的定向沉积有特殊要求，需要熟练工对工件表面采取特殊且复杂的保护措施，因此毛利率较高
	苏州富力丰汽车部件有限公司	
	无锡市振华汽车部件股份有限公司	主要产品技术标准较高且属于厚膜电泳，如要求膜厚达到 35 μ m 以上、盐雾试验 720 小时以上、循环试验达 60 个循环等，因此毛利率较高
涂胶	天纳克汽车工业（苏州）有限公司	报价时比照喷胶方式定价，批量生产后经过技术工艺改进，优化为浸胶工艺，成本降低，因此毛利率较高
	康迪泰克（中国）橡塑技术有限公司	部分产品生产工艺相对复杂，需要同时进行脱脂、涂胶等多道工序，因此毛利率较高

综上所述，发行人 2018 年新承接涂覆业务毛利率较高具有合理原因。

（十）结合具体产品种类、结构说明报告期内发行人压铸零部件业务向威巴克、住友理工销售毛利率较高的原因及合理性。详细说明发行人向博戈销售压铸零部件金额保持稳定，但毛利率持续大幅下降的原因及合理性。发行人“对于博戈集团个别产品采取低价策略进行业务拓展，该部分产品毛利率水平处于 10%左右水平，且占比由 2017 年 0.69% 上升至 2020 年 1-6 月 36.69%”的商业合理性，是否存在中高单价产品无法满足博戈技术要求的情形。报告期内发行人关于其他产品、其他客户是否存在类似情形，如是，请补充披露。

1、结合具体产品种类、结构说明报告期内发行人压铸零部件业务向威巴克、住友理工销售毛利率较高的原因及合理性

报告期内，发行人冲压零部件、压铸零部件业务向威巴克、住友理工销售毛

利率情况以及上述零部件产品的整体毛利率情况如下：

零部件	客户集团	2020年	2019年	2018年
冲压零部件	威巴克	27.57%	32.05%	32.72%
	住友理工	30.12%	33.78%	40.22%
	整体毛利率	20.79%	23.56%	26.52%
压铸零部件	威巴克	29.57%	29.15%	17.35%
	住友理工	23.97%	29.34%	26.17%
	整体毛利率	24.97%	26.17%	15.06%

(1) 冲压零部件

报告期内，威巴克集团冲压零部件毛利率分别为 32.72%、32.05%和 27.57%，住友理工集团冲压零部件毛利率分别为 40.22%、33.78%和 30.12%，二者毛利率较高的原因主要系两家公司主要产品为工序复杂的大件产品，需要附加焊接、涂覆等多道工序，相关工序附加值较高，如涂覆工序附加值可参考发行人自身涂覆加工业务 40%左右的毛利率水平。此外，两家公司外销占比明显高于其他主要客户，如威巴克集团外销占比在 30%左右，报告期内冲压件外销毛利率较高，平均在 40%左右，从而进一步提高了两家公司冲压件平均毛利率。

(2) 压铸零部件

报告期内，发行人压铸零部件产品不存在明显的产品种类或结构差异，住友理工集团毛利率较高的原因主要系其 70%以上压铸零部件收入来源于境外销售，外销毛利率相对较高，而威巴克集团毛利率在 2018 年开始呈现较高的原因主要系新开发产品的平均毛利率较高所致。

2、详细说明发行人向博戈销售压铸零部件金额保持稳定，但毛利率持续大幅下降的原因及合理性

报告期内，发行人冲压零部件、压铸零部件业务向博戈销售情况如下：

单位：万元，%

零部件	2020年		2019年		2018年	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
冲压	5,592.29	15.39	7,050.41	16.88	6,596.17	22.40
压铸	4,429.03	28.08	4,167.44	30.49	3,004.98	18.99

从上表看出，发行人向博戈销售的压铸零部件销售收入及毛利率均不断提高，销售冲压零部件产品呈销售金额稳定但毛利率持续下降的情况，具体原因如下：一方面，部分高毛利率产品结束量产、收入占比下降。由于毛利率较高的博戈集团斯洛伐克产品结束量产，博戈集团外销占比从2018年11.16%下降至2020年1.08%，高毛利率外销产品销售占比下降引致该客户冲压件平均毛利率下降；另一方面，低毛利率业务收入快速增长。公司以低价策略获取踏板产品订单以开拓相关市场，该产品毛利率在10%以内、销售占比从2018年9.03%上升至2020年36.58%，从而拉低了平均毛利率。具体影响可见下表：

单位：万元，%

产品	2020年			2019年			2018年		
	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率
斯洛伐克项目	-	-	-	-	-	-	736.05	11.16	44.59
踏板项目	2,045.63	36.58	7.09	1,971.65	27.96	8.01	595.38	9.03	8.70
小计	2,045.63	36.58	-	1,971.65	27.96	-	1,331.43	20.19	-

3、发行人“对于博戈集团个别产品采取低价策略进行业务拓展，该部分产品毛利率水平处于10%左右水平，且占比由2017年0.69%上升至2020年1-6月36.69%”的商业合理性，是否存在中高单价产品无法满足博戈技术要求的情形

(1) 发行人“对于博戈集团个别产品采取低价策略进行业务拓展，该部分产品毛利率水平处于10%左右水平，且占比由2017年0.69%上升至2020年1-6月36.69%”的商业合理性

①博戈踏板产品低价营销背景

2015年前后，博戈集团为提升自身价格比较优势以获取大众MQB平台踏板箱全球独家供货权，邀请供应链体系内的供应商共同采取低价策略。发行人综合考虑该产品订单规模、双方合作关系以及踏板类产品未来市场预期等长期因素，同意采取战略性低价策略对整车厂进行联合营销。

②发行人与博戈的合作黏性进一步增强，特别是踏板产品领域

发行人通过采取上述策略，发行人传统优势产品主要系减震部件产品，通过与下游知名一级汽车供应商长期稳定的合作关系，发行人在冲压、压铸、注塑等生产工艺具有较强的工艺、技术储备；通过与原有客户的共同产品开发，并通过

低价策略，发行人可以迅速打开除减震部件外其他汽车零部件的市场，为发行人创造新的业务增长点；2017年至2020年，发行人对博戈集团踏板业务收入增长由41.59万元、595.38万元、1,971.65万元、2,045.63万元，业务增长较为迅速。因此，发行人通过薄利多销方式打开了踏板市场、提升了自身整体盈利水平，具有商业合理性。

截至2020年12月，发行人与博戈集团就踏板类产品新增的部分合作意向情况如下：

意向方	意向进度	预计收入实现时间	适用平台或车型	预计单价	预计年收入规模
博戈	2020年7月定点	2023年	奥迪	30.26元/件	108.94万元
	2020年11月定点	2021年	特斯拉	内销：18.80元/件 外销：22.10元/件	1,840.50万元

综上所述，发行人采取低价策略开拓踏板市场具有商业合理性。

(2) 是否存在中高单价产品无法满足博戈技术要求的情形

上述踏板产品虽然采取相对低价的策略进行业务开拓，但整体单价水平仍在8元/件至12元/件范围，高于发行人2017年至2020年的冲压零部件销售均价（2017年至2020年，销售均价分别为4.75元/件、4.37元/件、4.05元/件和3.79元/件），属于发行人中高价产品。同时，结合查看发行人客户询价跟踪记录，不存在因技术要求不达标导致产品开发失败的情况。

综上所述，发行人不存在中高单价产品无法满足博戈技术要求的情形。

4、报告期内发行人关于其他产品、其他客户是否存在类似情形，如是，请补充披露

除低价获取博戈踏板产品订单外，发行人还存在其他类似情况，原因如下：

(1) 发行人具备自主定价权，综合考虑市场因素及自身战略制定价格策略

报告期内，发行人采用市场化原则，综合考虑成本、毛利率、市场竞争、合作关系、自身战略等因素自主制定价格策略，对于战略客户、战略产品会自主选择低价策略开拓相关市场，如开拓整车厂客户长城集团、开拓博戈集团踏板产品以及开拓注塑件产品等。

(2) 产品质量和研发实力是发行人获得客户认可的主要依据，价格策略是进一步提升市场份额的辅助手段

汽车行业准入门槛较高，审核内容涵盖研发能力、生产能力、产品质量等多个维度，只有经过严格且长期的考核方能进入合格供应商名录。发行人坚持以研发为导向，经过多年技术发展和积累，已储备了较丰富的工艺技术，部分核心技术指标高于同行业可比水平，在技术开发方面具有明显市场竞争力，如轻量化、稳定性、加工精度等。截至2020年12月31日，发行人拥有专利140项，其中发明专利42项。此外，发行人报告期内不存在因技术要求不达标导致产品开发失败的情况。因此，产品质量和研发实力是发行人获得客户认可的主要依据。

在技术、质量等硬性指标均能符合客户要求的情况下，采取战略性低价策略有利于进一步提升发行人市场份额，如发行人通过低价策略开拓踏板市场，一方面实现了该款产品薄利多销目的，另一方面也为发行人获取踏板系列产品新订单奠定了合作基础。

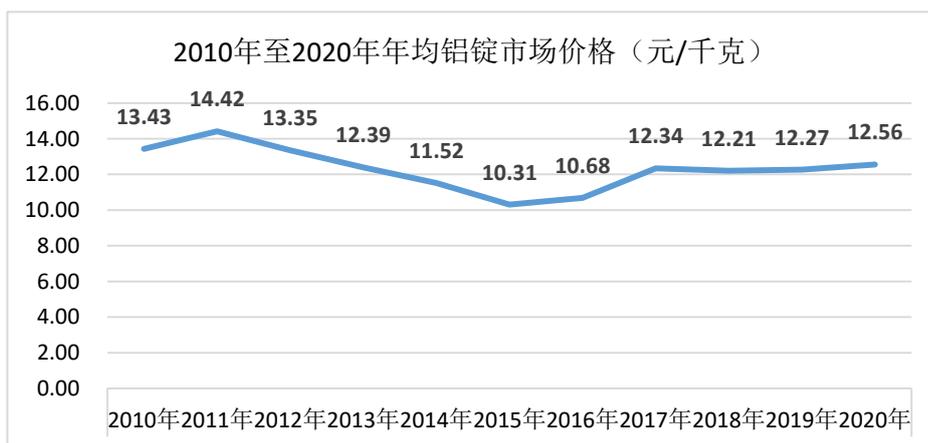
综上所述，发行人采取的低价策略是自主性、战略性、辅助性的产品销售手段，不存在因技术或产品质量不达标而以低价方式获取客户或产品订单的情况。

（十一）进一步说明报告期内发行人压铸零部件产品向天纳克、博戈销售规模接近但毛利率存在较大差异的原因及合理性。

1、压铸零部件定价原则及原材料市场价格变动情况

发行人压铸零部件产品主要采用成本加成进行定价，其中成本因素主要取决于定点时点主要原材料铝锭的市场价格；同时按照行业惯例，产品售价一般不因原材料价格变动而重大调整。因此，定点时铝锭市场价格将直接影响到产品价格，并对后续产品毛利率产生重大影响。

2010年至2020年年均铝锭市场价格走势情况如下：



注 1: 数据来源自“长江有色金属网”

注 2: 参考规格为 A00 铝锭

由上图可知，自 2010 年至 2020 年，铝锭市场价格整体呈现先降后升趋势，其中 2015 年铝锭价格处于相对低点。

2、天纳克、博戈销售规模接近但毛利率存在差异的具体原因

报告期内，天纳克、博戈集团收入对应的定点时间情况如下：

单位：元/kg

定点时间	天纳克收入结构			博戈收入结构			铝锭市场价格
	2020 年	2019 年	2018 年	2020 年	2019 年	2018 年	
报告期内	31.61%	4.34%	0.07%	31.57%	22.48%	0.40%	注
2016 年	20.84%	19.73%	12.92%	21.99%	19.02%	7.81%	10.68
2015 年	34.92%	60.38%	61.16%	1.37%	3.55%	7.02%	10.31
2014 年	12.15%	14.17%	19.96%	8.48%	11.11%	14.51%	11.52
2013 年	0.48%	1.38%	5.88%	36.58%	43.83%	70.25%	12.39
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	-

注：2018 年铝锭市场价格 12.14 元/kg；2019 年铝锭市场价格 11.92 元/kg；2020 年铝锭市场价格 12.56 元/kg

由上图可知，天纳克产品结构中以 2015 年定点产品较多，原材料价格处于相对低位，铝锭市场价格为 10.31 元/kg；而博戈产品结构中主要以 2013 年定点产品较多，原材料价格相对较高，铝锭市场价格为 12.39 元/kg，使得博戈集团压铸产品价格相对较高，从而产品毛利率高于天纳克。

综上所述，由于产品定点时间差异，天纳克、博戈销售规模接近但毛利率存在较大差异具有合理性。

(十二) 结合产品结构、成本构成、工艺难度、定价方式等逐一分析报告期各期发行人冲压零部件、压铸零部件、注塑零部件内、外销平均销售单价、平均销售成本、毛利率存在较大差异的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致。

1、内外销差异情况及原因

报告期内，发行人较少存在同一型号产品同时存在境内外销售的情况，同类冲压、压铸和注塑零部件产品按内销和外销划分的平均单价、单位成本和毛利率情况如下：

单位：元/件，%

零部件	销售区域	2020年			2019年			2018年		
		平均单价	单位成本	毛利率	平均单价	单位成本	毛利率	平均单价	单位成本	毛利率
冲压	内销	3.84	3.10	19.36	3.98	3.13	21.34	4.26	3.20	24.89
	外销	3.20	1.91	40.38	4.73	2.76	41.57	5.40	3.32	38.59
压铸	内销	6.49	4.91	24.29	5.84	4.37	25.23	5.43	4.72	13.10
	外销	3.39	2.38	29.64	3.48	2.41	30.91	3.17	2.20	30.62
注塑	内销	0.71	0.51	27.31	0.76	0.53	30.00	0.79	0.53	32.84
	外销	1.71	0.69	19.47	-	-	-	-	-	-

发行人境内外销售差异主要受产品结构、初始定价构成、外汇变动、出口退税等因素影响，差异具有合理性，具体分析如下：

(1) 产品结构

报告期内，发行人境内外销售的产品种类不存在明显差异，同时，受到境内外销售具体产品型号差异影响，发行人境内外汽车零部件销售在产品结构上存在一定差异，具体差异如下：

零部件产品	销售区域	产品特点	主要客户
冲压	内销	较外销产品而言产品类型相对分散，并以工序相对简单的产品为主	客户集中度相对外销而言较分散，前三名客户依次为威巴克、博戈和天纳克，前三名客户合计收入占内销收入比例在60%以内
	外销	工序复杂的产品为主，需要附加焊接、涂覆等多道附加值较高的工序	外销收入主要来自于威巴克、住友理工和博戈
压铸	内销	90%以上内销收入来自于重量较重的	85%左右的内销收入来自于天纳克

零部件产品	销售区域	产品特点	主要客户
		支撑及衬套	和博戈
	外销	50%以上外销收入来自于重量较轻的排气管吊耳	90%左右的外销收入来自于住友理工
注塑	内销	已形成规模销售的产品为主	50%以上内销收入来自于天纳克
	外销	样品件	全部来自于康迪泰克

(2) 成本构成及核算方法

报告期内，发行人内外销产品采用一致的成本核算方法进行统一核算，因此内外销产品之间不存在明显的成本构成差异。

发行人成本核算项目包括直接材料、直接人工和制造费用，发行人成本核算方法及过程如下：①直接材料：归集生产过程中消耗的直接材料，由各生产车间根据生产计划及 BOM 清单形成的生产工单进行领用，期末采用月末一次加权平均法结转直接材料成本。②直接人工：归集各成本中心直接从事产品生产的工人工资、津贴、补贴和福利费以及社保等薪酬成本，月末根据各成本中心完工入库产品产量进行分配。③制造费用：归集产品生产过程中实际发生的间接费用，包括车间管理人员薪酬、厂房及设备折旧费用、机物料消耗、能源费用、模具费用等，制造费用发生时按照成本中心进行归集，月末根据成本中心完工入库产品产量进行分配。

(3) 工艺难度和定价方式

报告期内，发行人主要境内外客户系全球知名的汽车零部件跨国集团，在全球范围内开展生产经营活动，境内外执行一致的技术标准和定价原则，因此工艺难度和定价原则方面不存在明显差异。

发行人采用成本加成的方式，综合考虑原材料成本、产品技术含量、订货规模、贸易条款、运输费用、包装材料费用、汇率、市场竞争情况和产品毛利率等综合因素确定初始报价，并按照客户要求与其他供应商一同竞价，客户确定最终合作主体及成交价格。一般而言，产品外销较境内运输距离较长，运输费用较高，且包含报关等其他出口费用；境内采用循环包装材料，境外采用一次性木质包装，境外包装费较高；基于上述定价原则，发行人主要产品境外定价一般高于境内产品，使得外销产品毛利率亦相对较高。以同时存在境内外销售的某款产品初始定

价为例：

定价构成	境内定价	境外定价	差异率	差异原因
原材料	0.9562 元	0.1292 欧元	不存在差异	
人工和制造费用	0.3354 元	0.0453 欧元	不存在差异	
运输等相关费用	0.01 元	0.0261 欧元	存在差异	境外运输距离较长，运费较高，且包含报关等其他出口费用
包装费用	0.01 元	0.0023 欧元	存在差异	境内采用循环包装材料，境外采用一次性木质包装，境外包装费较高
其他	0.1279 元	0.0173 欧元	不存在差异	
合计	1.4395 元	0.2202 欧元	13.20%	

注 1：境内外报价时均采用不含税价格作为报价基础

注 2：报价时汇率为 1 欧元=7.4 元人民币

注 3：其他包括期间费用和合理利润率等

注 4：差异率=（境外报价*报价时汇率-境内报价）/境内报价

此外，受外汇变动、出口退税等因素影响，发行人境内外销售均价、平均成本、平均毛利率亦会存在差异。

综上，发行人境内外销售差异主要受产品结构、初始定价构成、外汇变动、出口退税等因素影响，差异具有合理性。

2、同行业可比公司情况

汽车零部件行业细分产品领域众多，同行业各公司的产品类型、产品结构、成本结构、技术水平、所处市场竞争情况均有所不同，因此产品销售均价和销售成本可比性较弱。

报告期内，同行业可比公司的内外销毛利率情况如下：

公司	销售区域	2020 年	2019 年	2018 年
凯众股份（603037）	内销	未披露	未披露	未披露
	外销	未披露	未披露	未披露
正裕工业（603089）	内销	18.69%	26.93%	15.06%
	外销	25.27%	31.99%	25.02%
中鼎股份（000887）	内销	30.52%	37.30%	38.81%
	外销	17.45%	19.42%	21.73%
拓普集团（601689）	内销	19.17%	22.37%	23.62%
	外销	26.73%	33.06%	33.95%

发行人汽车零部件 产品毛利率	内销	21.99%	22.77%	23.04%
	外销	35.06%	37.06%	36.10%

整体而言，除中鼎股份内销毛利率高于外销外，其余披露内外销毛利率信息的同行业可比公司均呈现外销毛利率高于内销的情况，发行人与大部分同行业可比公司情况一致。此外，中鼎股份内销毛利率高于外销的原因主要系其外销主要通过国外子公司生产并销售，国外运营成本较高，因此外销毛利率低于内销。

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、获取冲压零部件产品单位原材料耗用配比情况以及采购价格变动情况，统计报告期内冲压零部件产品单位净重的变动情况，量化分析 2018 年钢材平均采购价格变化与同期冲压件直接材料变动的匹配性；

2、量化分析冲压件产品单价变动对毛利率影响，结合毛利率变动计算公式说明制造费用、直接人工占收入比例提高对毛利率的影响；

3、询问销售部、采购部及生产部人员，了解压铸件产品的定价方式及依据、材料构成、细分产品种类及主要客户情况，分析压铸件产品铝锭采购价格波动、产品价格波动的原因及合理性；

4、量化分析压铸件产品单价变动对毛利率影响；

5、获取发行人压铸件产品主营业务成本明细表，了解成本构成明细的数据来源、归集方法和计算方式，结合访谈灏昕汽车负责人，分析 2019 年发行人压铸件产量上升幅度与“制造费用+人工成本”增长幅度不一致的原因及合理性；此外，获取灏昕汽车人均产值及压铸模具单位摊销的计算依据及过程，复核披露数据的准确性；

6、询问销售部及生产部人员，了解注塑件产品的定价方式及依据、细分产品种类及主要客户情况，分析注塑件产品销售均价下降原因的合理性；同时，询问销售部负责人，结合获取的注塑件新增需求情况，分析未来注塑件产品价格下降趋势的持续性；

7、获取注塑零部件产品单位原材料耗用配比情况以及采购价格变动情况，量化分析报告期内发行人注塑件主要原材料价格变动对产品单位成本的影响；

8、量化分析 2019 年发行人金工件中机加工产品、铝挤出产品平均销售成本、平均材料成本下降的原因及合理性；

9、询问销售部负责人，了解涂覆加工毛利率较高的原因，同时通过“荣大二郎神”系统查阅同行业可比公司信息了解可比业务的披露情况；获取 2018 年新承接涂覆加工业务明细情况，就高于新承接业务平均毛利率的项目逐项询问销售部人员，分析判断原因及合理性；

10、询问销售部负责人，了解发行人冲压件、压铸件向威巴克、住友理工销售毛利率较高的原因，了解发行人向博戈销售冲压件金额稳定但毛利率下降的原因，了解发行人采用低价策略向博戈销售踏板产品的背景，了解其他产品或客户是否存在与博戈踏板产品类似的情形；获取发行人询价跟踪记录，结合询问销售部负责人，了解是否存在中高价产品无法满足博戈技术要求的情形；

11、询问销售部负责人，了解发行人压铸件产品向天纳克、博戈销售规模接近但毛利率存在差异的原因，并分析合理性；

12、询问销售部负责人了解内外销产品结构及定价方式，并抽取同时存在内外销情况的产品报价单验证报价差异；询问财务部负责人了解内外销成本核算过程及方法；询问技术部负责人了解内外销产品工艺难度区别；同时获取同行业可比公司的披露情况，了解同行业可比公司内外销差异情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、受产品结构调整因素影响，发行人冲压零部件产品平均钢材单耗有所下降，使得 2018 年钢材采购价格同比上升，而直接材料成本保持相对稳定，具有合理性；

2、发行人披露的“产品单价变动对毛利率影响为-0.72%，制造费用、直接人工成本占收入比例提高对毛利率影响-2.01%”信息准确、计算合理；

3、发行人压铸件产品销售均价持续上升主要系产品结构变动所致，铝锭采

购价格下降但销售均价上升的情形具有合理原因；

4、压铸零部件产品价格持续上升主要系产品结构因素，细分产品价格有所下降及产品毛利率影响持续为负，准确合理；

5、发行人 2019 年产量增长幅度高于“制造费用+人工成本”增长幅度具有合理性；此外，发行人披露的“2019 年公司人均产值较 2018 年上升 40.32%，压铸模具单位摊销较 2018 年下降 53.57%”信息真实准确；

6、注塑零部件平均销售单价持续下降主要系产品结构变动影响，具有合理性；未来产品价格大幅下降趋势可能性相对较小；

7、受产品结构调整因素影响，发行人注塑零部件产品橡胶材料及塑料粒子单位耗用下降，使得在发行人橡胶材料采购价格下降、塑料粒子采购价格上升的情况下注塑零部件整体单位直接材料成本下降，上述原材料价格波动导致注塑零部件单位直接材料成本持续下降真实准确；

8、2019 年发行人金工零部件中机加工产品、铝挤出产品平均销售成本、平均材料成本均大幅下降具有合理原因；

9、发行人涂覆加工业务毛利率保持在 40%以上具有合理原因，与可比公司可比业务一致；此外，发行人 2018 年新承接的涂覆业务平均毛利率较高具有合理原因；

10、发行人冲压件、铸件向威巴克、住友理工销售毛利率较高具有合理原因；发行人向博戈销售冲压件金额保持稳定但毛利率持续下降具有合理原因；发行人以低价策略向博戈销售踏板产品具有合理原因；发行人不存在中高价产品无法满足博戈技术要求的情形；此外，除低价获取博戈踏板产品订单外，发行人还存在其他类似情况，发行人采取的低价策略是自主性、战略性、辅助性的产品销售手段，不存在因技术或产品质量不达标而以低价方式获取客户或产品订单的情况；

11、报告期内发行人铸件产品向天纳克、博戈销售规模接近但毛利率存在差异具有合理原因；

12、报告期内发行人冲压件、铸件、注塑件内外销销售均价、销售成本、

毛利率存在差异具有合理性，与同行业可比公司不存在重大差异。

问题 11：关于其他业务收入

首轮问询回复显示：

（1）报告期内发行人主营业务中的其他主要是涂覆加工业务和模具业务。报告期内，公司其他类收入分别为 5,868.64 万元、6,923.77 万元、6,940.62 万元和 2,728.96 万元。

（2）发行人涂覆业务对主要客户天纳克、无锡市振华、苏州富力丰、哈金森等销售数量及销售单价存在较大差异。模具业务对主要客户住友理工、博戈、威巴克的销售数量及单价存在较大差异。发行人模具销售的定价一般是发行人在综合考虑成本及对应产品销售规模等因素的基础上，与客户协商确定价格。

请发行人：

（1）补充披露报告期各期涂覆加工业务、模具业务各自的销售金额、销售数量、主要客户以及变化情况，并对相关变动进一步分析说明。

（2）结合具体业务及定价方式逐一说明报告期各期对涂覆加工业务主要客户销售数量及价格存在较大差异的原因。

（3）结合发行人模具业务模式、使用方式、转让情况等说明报告期内发行人模具销售属于商品模具或生产模具；发行人向各客户销售模具是否均对应后续零部件产品销售，如是，请说明发行人模具业务收入确认方式、确认时点，是否符合企业会计准则的规定，是否受新收入准则的影响。同时补充披露报告期各期向模具业务主要客户销售的模具细分种类、数量、金额以及各类模具对应的产品销售情况。

（4）结合模具种类及客户需求进一步说明向各客户销售模具数量存在较大差异的原因。结合模具种类、工艺难度、成本构成、对应产品销售规模、定价方式说明向各客户销售模具价格存在较大差异的原因及合理性。

请申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复：

(一) 补充披露报告期各期涂覆加工业务、模具业务各自的销售金额、销售数量、主要客户以及变化情况，并对相关变动进一步分析说明。

1、报告期各期涂覆加工业务销售金额、销售数量、主要客户情况以及变化情况

(1) 报告期各期涂覆加工业务销售金额、销售数量

单位：万元，万件

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变化率	金额	变化率	金额
销售金额	5,149.29	-8.14%	5,605.42	-5.89%	5,956.09
销售数量	9,100.02	2.68%	8,862.11	-25.73%	11,932.40

发行人为客户提供涂覆加工包括电泳、自泳、电镀、磷化、涂胶、铝钝化等，并按工艺特点和加工量向客户收取加工费。

(2) 报告期各期涂覆加工业务主要客户变动情况

单位：万元

客户	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	变化率	金额	变化率	金额	变化率
天纳克集团	2,469.76	-11.89%	2,802.91	6.73%	2,626.08	17.88%
苏州富力丰汽车部件有限公司	407.76	-26.69%	556.18	179.80%	198.78	248.74%
无锡市振华汽车部件股份有限公司	603.72	31.46%	459.25	-8.61%	502.51	34.28%
哈金森集团	449.68	37.89%	326.11	-25.30%	436.56	29.79%
康迪泰克集团	345.30	13.70%	303.69	-13.45%	350.90	74.58%
合计	4,276.22	-3.86%	4,448.14	8.10%	4,114.83	28.73%

报告期内，发行人涂覆业务主要不同客户销售收入有所变化，主要系客户各自需求、自身产能等存在差异所致。

2、报告期各期模具业务销售金额、销售数量、主要客户情况以及变化情况

(1) 报告期各期模具业务销售金额、销售数量

单位：万元，套

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变化率	金额	变化率	金额
销售金额	944.64	-29.25%	1,335.20	37.98%	967.68
销售数量	116.00	-30.95%	168.00	-67.32%	514.00

报告期内，发行人模具业务收入持续增长，不同客户模具业务的模式、种类、需求、验收等存在差异，模具数量波动较大。通过多年的经营积累、持续的研发投入和技术创新，发行人具备较强的模具自主开发能力，能够满足客户的产品开发需求。

(2) 报告期各期模具业务主要客户变动情况

单位：万元

客户	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变化率	金额	变化率	金额
威巴克集团	205.43	-26.90%	281.03	-20.06%	351.53
博戈集团	78.24	-74.75%	309.87	166.78%	116.15
住友理工集团	46.84	-85.60%	325.37	268.82%	88.22
上汽集团	272.70	236.67%	81.00	94.48%	41.65
富来思特集团	24.30	32.43%	18.35	-69.79%	60.75
合计	627.51	-38.21%	1,015.62	54.28%	658.30

报告期内，发行人不同客户各年度模具销售金额变动不同，主要系下游整车厂新车型开发计划不均衡，以及客户模具订单的下达和验收节奏存在差异所致；其中发行人对博戈集团、住友理工集团、上汽集团产品开发、销售增长，对其模具销售收入亦增长。

(二)结合具体业务及定价方式逐一说明报告期各期对涂覆加工业务主要客户销售数量及价格存在较大差异的原因。

1、涂覆加工业务具体工序及定价方式

具体工序	细分工艺	定价标准	主要价格区间
电泳	电泳	按产品膜厚区间不同按面积定价（另外对面积较小重量较重的产品按照重量计价），需对表面进行保护的产	20-60 元/m ²

具体工序	细分工艺	定价标准	主要价格区间
		品根据保护难易调整定价	
电泳	电泳	按产品膜厚区间不同按面积定价(面积较小重量较重的产品按照重量计价),需对表面进行保护的产品根据保护难易调整定价	25-40 元/m ²
电镀	三价铬镀锌、三价黑色钝化、锌镍合金	按面积定价(面积较小重量较重的产品按照重量计价)	0.4-1.4 元/dm ² (2-5 元/KG)
磷化	防锈磷化、普通磷化、拉伸磷化	按重量计价(面积较大重量较轻的产品按面积计价)	1.5-3.5 元 /KG (20-30 元/m ²)
涂胶	涂胶分为浸胶、自动喷胶、手工喷胶	按面积(面积较小,重量较大的产品按重量计价)	90-120 元/m ² (2-2.5 元/KG)
铝钝化	铝钝化	按滚挂方式、面积不同定价	25-60 元/m ²

2、报告期内主要客户销售数量及价格差异原因

报告期各期,涂覆加工业务主要客户各期销售数量和价格如下表所示:

单位:万件,元/件

客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售数量	单价	销售数量	单价	销售数量	单价
天纳克集团	3,262.26	0.76	3,757.46	0.75	4,482.83	0.59
苏州富力丰汽车部件有限公司	102.35	3.98	132.20	4.21	47.39	4.19
无锡市振华汽车部件股份有限公司	236.82	2.55	182.24	2.52	241.03	2.08
哈金森集团	3,872.98	0.12	3,021.36	0.11	4,183.43	0.10
康迪泰克集团	203.20	1.70	185.10	1.64	227.49	1.54

报告期内,除天纳克集团、康迪泰克集团外,发行人对同一客户的涂覆业务销售平均价格相对较为稳定。报告期内,发行人对天纳克集团涂覆业务单价持续增长,主要是天纳克集团单价较低的涂胶业务占比下降、单价较高的电泳业务占比提升所致。报告期内,发行人对康迪泰克集团涂覆业务单价上涨主要是其委托加工产品中涂覆面积大的产品占比增加导致。

报告期内,发行人不同客户涂覆业务平均单价存在较大差异,主要不同客户委托加工的具体工序及其复杂程度不同导致。发行人作为主要客户提供的工序如下表所示:

主要客户	发行人提供的主要工序
天纳克集团	涂胶、电泳
苏州富力丰汽车部件有限公司	电泳
无锡市振华汽车部件股份有限公司	电泳
哈金森集团	磷化
康迪泰克集团	涂胶

报告期内，发行人对主要苏州富力丰汽车部件有限公司、无锡市振华汽车部件股份有限公司涂覆业务销售单价相对较高，主要系对其业务以定价较高的电泳业务为主；哈金森集团涂覆销售单价相对较低，主要系对其业务以定价较低的磷化业务为主。报告期内，发行人对天纳克集团和康迪泰克集团虽以涂胶业务为主，但价格差异较大，主要系天纳克集团主要为浸胶产品，工艺简单，且原材料利用率高，公司对其加工收费单价低；康迪泰克集团主要为自动喷胶、手工喷胶，工艺程度复杂，原材料利用率低、加工收费单价较高。

（三）结合发行人模具业务模式、使用方式、转让情况等说明报告期内发行人模具销售属于商品模具或生产模具；发行人向各客户销售模具是否均对应后续零部件产品销售，如是，请说明发行人模具业务收入确认方式、确认时点，是否符合企业会计准则的规定，是否受新收入准则的影响。同时补充披露报告期各期向模具业务主要客户销售的模具细分种类、数量、金额以及各类模具对应的产品销售情况。

1、结合发行人模具业务模式、使用方式、转让情况等说明报告期内发行人模具销售属于商品模具或生产模具

发行人按照客户要求完成模具开发，根据模具价款是否由客户承担分为两种业务模式。

（1）单独确认收入，发行人持有用于后续汽车零部件生产

客户根据合同约定将向发行人支付模具购买价款，客户拥有模具的所有权，但将该模具的使用权交予发行人并由发行人进行具体的产品生产，发行人以取得客户对产品认证合格文件作为确认时点确认模具的销售收入。

（2）不单独确认收入，发行人持有用于后续汽车零部件生产

发行人在与客户的协议中，约定模具购买价款，但是模具价款平均分配至指定数量的产品上，客户支付全部模具价款后才拥有模具的所有权，发行人将该类模具列为长期待摊费用，在模具的收益期间摊销计入产品成本，其相关收入不单独计入模具收入，与产品一起计入商品收入。

发行人在与客户的协议中，未约定模具购买价款的，系由发行人承担成本的自有模具，发行人在后续相应产品的生产和销售获得收益，发行人将该类模具列为长期待摊费用，在模具的收益期间摊销计入产品成本。

综上所述，发行人模具销售均属于产品生产模具。

2、发行人向各客户销售模具是否均对应后续零部件产品销售，如是，请说明发行人模具业务收入确认方式、确认时点，是否符合企业会计准则的规定，是否受新收入准则的影响。

发行人向各客户销售模具均对应后续零部件产品销售。

模具业务收入确认方式、确认时点如下表所示：

适用情形	发行人是否保留模具的继续管理权	发行人能否实施有效控制该类模具	收入确认方式、时点	是否符合企业会计准则	新收入准则对该类模具业务收入确认的影响
客户根据合同约定将向发行人单独支付模具购买价款	否	否	公司根据客户订单要求完成模具的生产制作，发行人以取得客户对产品认证合格文件作为确认时点确认模具的销售收入	是	无
发行人在与客户的协议中，约定模具购买价款，但是模具价款平均分配至指定数量的产品上，不单独支付模具购买价款	是	是	不确认模具收入	不确认模具收入	无

综上，一次性销售模式下明确约定由客户单独支付费用开发的模具，发行人不保留模具的继续管理权，不能够实施有效控制，模具收入确认时点符合《企业会计准则》的规定，新收入准则对该类模具业务收入确认不存在影响；产品报价

中包含由客户承担的模具款的，发行人模具不单独确认收入，在使用该模具生产对应产品，分批交付客户并经客户验收合格后，确认为产品收入，新收入准则对该类模具业务收入确认不存在影响。

3、报告期各期向模具业务主要客户销售的模具细分种类、数量、金额以及各类模具对应的产品销售情况

单位：套，万元，万件

2020 年度					
客户	模具种类	数量	金额	对应产品销量	对应产品金额
上汽集团	冲压模具	3	260.00	8.46	132.17
	压铸模具	2	12.70	7.57	107.01
威巴克集团	冲压模具	11	106.73	29.26	163.07
	压铸模具	9	98.70	81.84	752.83
长城汽车集团	冲压模具	37	106.30	-	-
博戈集团	冲压模具	4	53.30	123.20	862.55
	压铸模具	9	24.94	232.17	1,478.30
住友理工集团	压铸模具	3	14.10	139.57	731.23
	注塑模具	8	32.74	13.39	15.22
合计		86	709.51	635.47	4,242.40
2019 年度					
客户	模具种类	数量	金额	对应产品销量	对应产品金额
住友理工集团	冲压模具	4.00	105.07	27.94	274.00
	压铸模具	25.00	220.30	230.27	673.62
博戈集团	冲压模具	18.00	297.01	399.14	1,614.45
	压铸模具	3.00	12.86	185.10	1,140.08
威巴克集团	冲压模具	47.00	236.08	38.44	934.45
	压铸模具	7.00	44.95	2.48	18.17
普利司通（常州）汽车配件有限公司	冲压模具	3.00	134.00	32.81	128.72
上汽集团	冲压模具	2.00	66.00	0.05	0.34
	压铸模具	1.00	15.00	1.79	16.97
合计		110.00	1,131.27	918.02	4,800.80

2018 年度					
客户	模具种类	数量	金额	对应产品销量	对应产品金额
威巴克集团	冲压模具	26.00	165.17	173.09	956.20
	压铸模具	19.00	186.36	17.98	172.74
博戈集团	冲压模具	7.00	107.82	164.20	1,690.47
	压铸模具	2.00	8.33	79.67	551.52
普利司通（常州）汽车配件有限公司	冲压模具	3.00	115.37	15.37	197.39
住友理工集团	冲压模具	2.00	3.39	322.25	223.92
	压铸模具	16.00	84.84	231.78	830.85
富来思特（无锡）汽车零部件有限公司	冲压模具	2.00	47.20	3.86	15.05
	注塑模具	3.00	13.55	17.37	2.13
合计		80.00	732.03	1,025.57	4,640.27

（四）结合模具种类及客户需求进一步说明向各客户销售模具数量存在较大差异的原因。结合模具种类、工艺难度、成本构成、对应产品销售规模、定价方式说明向各客户销售模具价格存在较大差异的原因及合理性。

1、结合模具种类及客户需求进一步说明向各客户销售模具数量存在较大差异的原因

报告期内，发行人向主要客户销售模具种类及数量如下表所示：

单位：套

客户名称	模具种类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
威巴克集团	冲压模具	11	47	26
	压铸模具	9	7	19
	小计	20	54	45
博戈集团	冲压模具	4	18	7
	压铸模具	9	3	2
	小计	13	21	9
住友理工集团	冲压模具		4	2
	压铸模具	3	25	16
	注塑模具	8		
	小计	11	29	18

客户名称	模具种类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
上汽集团	冲压模具	5	2	402
	压铸模具		1	
	小计	5	3	402
富来思特（无锡）汽车零部件有限公司	冲压模具	1	1	2
	注塑模具		5	3
	小计	1	6	5
合计		55	113	479
各年度销售模具总数量		116	168	514

报告期内，客户不同年度的销售数量存在波动。2018 年上汽集团向发行人采购工装夹具 400 套，金额合计 0.45 万元，导致数量波动较大。2020 年受疫情影响，新品数量大幅减少，模具销量随之下降，除以上因素影响外，主要客户模具销售数量基本稳定。

报告期内，发行人向不同客户销售数量存在差异主要原因如下：

（1）模具业务模式不同。发行人与客户签订模具开发协议时，考虑到客户的议价能力、零部件新品订单以及未来产品收益情况，模具价款由客户承担还是发行人自行承担，不同客户之间会存在差异，由客户承担价款的模具会体现在销售数量中，从而导致不同客户的模具销售数量存在差异。

（2）模具开发周期不同。发行人模具类型主要为冲压模具、压铸模具、注塑模具，模具是公司按照客户要求设计和定制的，每套模具均有其独特性和专用性，不同模具制作难度及研发制作周期均不同。同时，发行人以取得客户对产品认证合格文件作为确认时点确认模具的销售收入，不同客户模具验收时点不同导致其模具销售数量存在差异。

（3）客户订单需求不均衡。受下游整车厂新车型开发计划不均衡的影响，客户模具订单的下达需求也存在差异，同时发行人的客户规模存在差异，所需模具的数量也存在差异。

2、结合模具种类、工艺难度、成本构成、对应产品销售规模、定价方式说明向各客户销售模具价格存在较大差异的原因及合理性

(1) 发行人各类模具种类、工艺难度、成本构成及模具特点

项目	冲压模具	压铸模具	注塑模具
主要原材料	模具钢、配件	热作模具钢	模具钢、热流道、配件等
成型工艺	冲压成型	压铸成型	注塑成型
应用部位	发动机支架、踏板、悬置支撑、衬套外壳等	内芯、动力总成支架、托臂等	汽车内饰件、阻尼块、密封圈等
技术特点	单冲模具工艺相对简单，级进模具对精度要求高，工艺复杂	受形状复杂程度和模腔数等影响，模具工艺复杂程度不同，多腔模具难度大。	整体难度较低，部分热流道注塑模具对加工精度要求高，模具材料特殊，制造难度大
规格	一般尺寸较大	一般尺寸适中	一般尺寸较小
使用模具设备	压力机	压铸机	注塑机、硫化机
使用的模具设备特点	单机、多机机械连线生产	单机生产	单机生产

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、组件等各不相同，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。一般来说，冲压模具一般分为单工序模具、级进模具(用于单机级进式生产)，部分客户要求为总成整套模具，导致冲压模具单价相差较大，当前公司主要提供级进模比例较高且该类模具单位价值较高，因此发行人冲压模具的平均单价高；压铸模属于单工序模具，同时因为生产过程需要高温高压，模具材料一般采用价格较高的热作模具钢，因此销售价格处中间水平；注塑模具属于单工序模，模具材料可以使用一般的模具钢，因此模具销售价格相对较低。

(2) 报告期各期，发行人向主要客户销售模具平均单价及对应的销售规模情况如下：

单位：万元/套，万元

客户名称	模具种类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
威巴克集团	冲压模具	9.70	5.02	6.35
	压铸模具	10.97	6.42	9.81
	对应产品销售额	915.91	952.62	1,128.94
博戈集团	冲压模具	13.33	16.50	15.40
	压铸模具	2.77	4.29	4.17
	对应产品销售额	2,340.85	2,754.53	2,241.99

客户名称	模具种类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
住友理工集团	冲压模具		26.27	1.70
	压铸模具	4.70	8.81	5.30
	注塑模具	4.09		
	对应产品销售额	746.46	947.62	1,054.77
上汽集团	冲压模具	86.67	33.00	0.10
	压铸模具	6.35	15.00	
	对应产品销售额	239.18	17.31	102.30
富来思特（无锡）汽车零部件有限公司	冲压模具	24.30	4.80	23.60
	注塑模具		2.71	4.52
	对应产品销售额	1.01	3.82	17.18

注：2018 年，发行人向上汽集团销售冲压模具单价较低，主要系其中含单价较低的 400 套工装夹具。

报告期内，发行人对主要客户模具销售价格存在较大差异主要系：一方面，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，另一方面，发行人在模具定价过程中主要综合考虑新品量产后的收益情况、新品投标竞争情况和制造工艺的难易及工序复杂程度，采取“一模一价”的定价策略。

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、了解发行人各类模具的收入确认方式、依据、时点等，结合合同、交易实质分析收入确认是否符合《企业会计准则》的规定；
- 3、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；
- 4、了解发行人涂覆业务相关工艺，获取涂覆业务定价文件，评价其合理性；
- 5、检查发行人与客户确认交易的相关单据，核实涂覆业务收入及模具收入

的真实性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期对涂覆加工业务主要客户销售数量及价格存在较大差异的原因合理；

2、发行人模具业务收入确认方式、确认时点，符合企业会计准则的规定，且不受新收入准则的影响；

3、发行人向各客户销售模具的数量及价格存在较大差异的原因合理。

问题 12：关于存货

首轮问询回复显示，报告期内，发行人库龄 1 年以内存货占比占比不断上升。同时发行人报告期各期末存货跌价准备计提比例均低于同行业平均水平。

请发行人：

(1)补充披露截至最近一期末库龄 1 年以上原材料、库存商品的明细结构。说明报告期内库龄 1 年以上原材料、库存商品金额不断上升的原因，相关存货是否正常结转，是否存在滞销或因各种原因导致无法正常用于生产的情形。

(2) 结合原材料、库存商品库龄情况以及在产品、库存商品订单覆盖情况等说明报告期内各类存货跌价准备计提方法，对比同行业公司存货及跌价明细结构说明各类存货跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复：

(一)补充披露截至最近一期末库龄 1 年以上原材料、库存商品的明细结构。说明报告期内库龄 1 年以上原材料、库存商品金额不断上升的原因，相关存货是否正常结转，是否存在滞销或因各种原因导致无法正常用于生产的情形。

1、最近一期末库龄 1 年以上原材料、库存商品的明细结构如下：

单位：万元

存货类型	明细	2020 年 12 月 31 日	1 年以内	1-2 年	2 年以上
原材料	钢材	1,070.50	981.88	54.17	34.45
	铝材	723.81	683.94	16.49	23.38
	金属件	292.21	207.24	22.71	62.26
	其他材料	666.36	510.92	65.56	89.88
	合计	2,752.88	2,383.98	158.93	209.97
库存商品	冲压零部件	2,337.14	2,182.45	116.83	37.87
	压铸零部件	1,909.68	1,857.39	36.79	15.5
	注塑零部件	470.16	398.92	52.51	18.73
	金工零部件	576.23	566.79	4.20	5.24
	涂覆零部件	296.35	296.35		

存货类型	明细	2020年12月31日	1年以内	1-2年	2年以上
	库存模具	872.77	559.06	95.14	218.57
	合计	6,462.34	5,860.96	305.47	295.91

截至最近一期末库龄1年以上原材料主要为备品备件及模具材料等其他材料，上述材料品类较多、单类材料消耗相对较慢，但发行人出于经济考虑，一般批次集中采购该等材料，使得其库龄相对较长；发行人1年以上的库存商品主要为库存模具，主要系客户产品开发、验证周期相对较长，使得库存模具库龄相对较长。

2、说明报告期内库龄1年以上原材料、库存商品金额不断上升的原因，相关存货是否正常结转，是否存在滞销或因各种原因导致无法正常用于生产的情形

(1) 报告期内，发行人库龄1年以上的原材料明细如下：

单位：万元

项目	2020年 12月31日		2019年 12月31日		2018年 12月31日	
	金额	变动金额	金额	变动金额	金额	变动金额
钢材	88.62	-3.94	92.56	11.66	80.90	-1.55
铝材	39.87	0.88	38.99	11.46	27.53	6.95
金属件	84.97	12.31	72.66	49.76	22.90	-1.10
其他材料	155.44	18.60	136.84	48.40	88.44	19.00
合计	368.90	27.85	341.05	121.27	219.78	23.31

发行人库龄1年以上的原材料主要为用于生产维护或者模具的生产的备品备件或者模具材料，其他直接用于生产的主要原材料不存在大额库龄较长的情形，该等材料生产领用、结转情况良好；报告期内，发行人库龄1年以上原材料金额分别为219.78万元、341.05万元、368.90万元，其增加主要系备品备件及模具材料增加较多。备品备件具有量大、单位价值小，通用性较强的特点，发行人通常大批量采购。随着报告期内压铸产品线销量增长、烟台通吉并购后扩厂的影响，该类材料不断增加，使得期末余额有所增长。

(2) 报告期内，1年以上的库存商品明细如下：

单位：万元

项目	2020年 12月31日		2019年 12月31日		2018年 12月31日	
	金额	变动金额	金额	变动金额	金额	变动金额
冲压零部件	154.70	73.10	81.60	27.44	54.16	-41.56
压铸零部件	52.29	23.2	29.09	23.13	5.96	-10.96
注塑零部件	71.24	46.26	24.98	6.32	18.66	5.46
金工零部件	9.44	3.55	5.89	2.52	3.37	-1.05
库存模具	313.71	-55.92	369.63	-150.66	520.29	122.11
合计	601.38	90.19	511.19	-91.25	602.44	74.01

报告期内，发行人库龄1年以上库存商品金额分别为602.44万元、511.19万元、601.38万元。发行人库龄1年以上的库存商品主要为库存模具，由于客户产品认证周期较长使得其库龄相对较长；主要产品库存商品周转情况良好、不存在大额库龄较长情形。。

综上所述，发行人相关存货正常结转，不存在大额滞销或因各种原因导致无法正常用于生产的情形。

(二) 结合原材料、库存商品库龄情况以及在产品、库存商品订单覆盖情况等说明报告期内各类存货跌价准备计提方法，对比同行业公司存货及跌价明细结构说明各类存货跌价准备计提是否充分。

1、原材料、库存商品库龄情况如下：

单位：万元

2020年12月31日	1年以内	1-2年	2年以上	合计
原材料	2,383.98	158.93	209.97	2,752.88
在产品	3,006.86	-	-	3,006.86
库存商品	5,860.96	305.47	295.91	6,462.34
合计	11,251.81	464.41	505.87	12,222.09
占比	92.06%	3.80%	4.14%	100.00%
2019年12月31日	1年以内	1-2年	2年以上	合计
原材料	1,850.99	219.14	121.90	2,192.04
在产品	2,458.53	-	-	2,458.53
库存商品	5,547.06	243.13	268.06	6,058.25

合计	9,856.58	462.27	389.96	10,708.82
占比	92.04%	4.32%	3.64%	100.00%
2018年12月31日	1年以内	1-2年	2年以上	合计
原材料	2,105.01	96.03	123.76	2,324.79
在产品	2,311.07	-	-	2,311.07
库存商品	5,344.92	299.71	302.72	5,947.35
合计	9,760.99	395.74	426.48	10,583.21
占比	92.23%	3.74%	4.03%	100.00%

报告期内,发行人存货库龄主要在1年以内,相应占比分别为92.23%、92.04%、92.06%,相对稳定。

2、在产品、库存商品订单覆盖情况如下:

单位:万元

项目	2020年 12月31日	2019年 12月31日	2018年 12月31日
在产品	3,006.86	2,458.53	2,311.07
库存商品	6,462.34	6,058.25	5,947.35
合计	9,469.20	8,516.78	8,258.42
在手订单	8,131.98	6,712.29	6,908.61
在手订单/存货比例	85.88%	78.81%	83.66%

发行人基本执行接单生产模式,同时考虑交货及时性,对部分产品进行适当备货;报告期各期末,发行人在手订单覆盖在产品、库存商品余额比例分别为83.66%、78.81%、85.88%,订单支撑情况良好。

3、各类存货跌价计提情况

报告期内,公司存货跌价准备计提的具体方法如下:(1)对于库龄2年以上的存货,除正常可使用的机物料及五金备品备件外,对其他存货全额计提存货跌价准备;(2)对于库龄2年以内的存货,进行减值测试,以存货成本与可变现净值孰低计提或调整存货跌价准备,以预计售价扣减进一步加工成本和预计销售费用以及相关税费后的金额,确定其可变现净值。

4、同行业公司存货及跌价明细结构如下表所示

报告期各期末，发行人与同行业可比公司存货跌价计提比例对比如下：

存货类别	公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
原材料	凯众股份（603037）	0.91%	2.31%	1.20%
	正裕工业（603089）	8.11%	7.71%	9.51%
	中鼎股份（000887）	6.45%	6.81%	6.27%
	拓普集团（601689）	-	-	-
	中捷精工	3.14%	3.78%	3.96%
在产品	凯众股份（603037）	4.67%	0.11%	-
	正裕工业（603089）	-	-	-
	中鼎股份（000887）	2.28%	3.49%	7.51%
	拓普集团（601689）	-	-	-
	中捷精工	-	-	-
库存商品	凯众股份（603037）	4.45%	1.31%	0.46%
	正裕工业（603089）	6.22%	6.05%	5.42%
	中鼎股份（000887）	13.50%	10.67%	10.20%
	拓普集团（601689）	6.21%	5.17%	3.21%
	中捷精工	3.21%	3.38%	3.51%

注：同行业数据来源于巨潮资讯网站披露的年报数据

报告期各期末，发行人按照谨慎原则对存货进行存货跌价测试，期末存货跌价准备计提比例与同行业可比公司相比处于中间合理水平，存货跌价准备计提充分。

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、了解及评价发行人与存货相关的内部控制设计的有效性，并测试相关内部控制执行的有效性；

2、访谈发行人采购及仓储部门负责人，了解发行人业务模式、存货管理政策、生产周期、备货期等，并分析发行人库存商品增长的原因，检查发行人库存商品的相关订单情况；

3、获取并复核报告期各期发行人存货库龄分析表以及分规格类型清单，检查库龄划分是否准确，了解存货变动情况；检查了期后销售情况；

4、了解发行人存货减值的测试方法及存货跌价准备计提政策，检查存货跌价计提依据和方法是否合理并与同行业可比公司进行对比，分析与发行人的差异原因，复核存货跌价准备计提金额是否充分、正确；

5、获取存货跌价准备计算表，复核管理层对可变现净值的估计以及存货跌价准备的计算过程，与同行业可比公司进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期末，发行人库龄 1 年以上原材料及库存商品余额及上升具有合理性，相关存货正常结转，不存在滞销或因各种原因导致无法正常用于生产的情形；

2、报告期各期末，发行人在产品、库存商品订单覆盖情况良好；发行人存货跌价准备计提方法合理，与同行业可比公司相比不存在明显差异，存货跌价准备计提充分。

问题 13：关于期间费用

首轮问询回复显示：

(1) 报告期内发行人的物流费用与营业收入的占比低于同行业可比公司平均水平。

(2) 报告期内发行人管理人员平均薪酬分别为 11.18 万元、10.93 万元、11.98 万元，销售人员平均薪酬分别为 10.87 万元、9.40 万元、10.46 万元。

(3) 报告期内发行人财务费用主要包括汇兑损益、利息支出及银行手续费。报告期内，公司财务费用分别为 324.43 万元、-168.09 万元、-175.88 万元和 21.17 万元。

请发行人：

(1) 补充披露报告期内发行人内销、外销物流费用金额，以及内、外销业务中发行人承担运输义务以及客户自提的销售占比情况。结合同行业可比公司说明内外销物流费用占内外销收入比例、占发行人承担运输义务的收入比例是否与行业平均水平一致。

(2) 补充说明报告期内发行人内销物流费用构成，包括自有运费、第三方物流运费等。进一步说明自有运费与各期自有运输车辆种类及数量、“固定资产—运输工具”科目金额、各期使用车次、运输里程、运输量等是否匹配。说明向第三方货运公司采购运输服务明细情况，包括各期采购对象、采购金额、对应车次、运输量、运输里程、计价方式、对应客户等。

(3) 补充说明发行人报告期各期外销业务物流费用构成，包括代理服务费、运输费、进仓费等。量化说明外销物流费用与外销业务中发行人承担运输义务的收入金额是否匹配。

(4) 补充披露报告期各期发行人管理人员、销售人员人数、各职级人员构成、工作年限等。结合发行人销售模式、销售人员职责、客户开发及维护模式、管理模式、经营规模、同行业及同地区合理薪酬水平等，披露报告期内发行人管理人员、销售人员薪酬水平显著低于凯众股份、中鼎股份的原因及合理性，发行人控股股东、实际控制人及近亲属是否存在未披露的对销售人员、管理人

员体外支付报酬或承诺未来报酬的情形。

(5) 结合报告期各期发行人息资产平均余额、有息债务平均余额、息费率水平等，说明报告期内利息收入持续高于利息支出的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人及控股股东、实际控制人及其近亲属是否存在体外支付或承担发行人期间费用的情形的核查结论。

一、发行人回复：

(一) 补充披露报告期内发行人内销、外销物流费用金额，以及内、外销业务中发行人承担运输义务以及客户自提的销售占比情况。结合同行业可比公司说明内外销物流费用占内外销收入比例、占发行人承担运输义务的收入比例是否与行业平均水平一致。

1、补充披露报告期内发行人内销、外销物流费用金额，以及内、外销业务中发行人承担运输义务以及客户自提的销售占比情况

(1) 报告期内发行人内销、外销物流费用金额

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销运费	624.67	86.88%	575.04	80.99%	531.98	80.98%
外销运费	94.31	13.12%	135.00	19.01%	124.91	19.02%
合计	718.98	100.00%	710.04	100.00%	656.89	100.00%

注：公司自 2020 年 1 月 1 日起适用新收入准则，将原计入销售费用核算的当期确认收入的销售货物相关运输费作为合同履行成本计入营业成本。

发行人物流费用以内销运费为主。2018 年度至 2020 年度，发行人内、外销运费结构稳定；2020 年度外销运费占比较低，主要系新冠疫情影响，发行人外销收入下降导致。

(2) 内、外销业务中发行人承担运输义务以及客户自提的销售占比情况

单位：万元

项目	运输义务	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销	发行人承担	47,918.81	98.50%	47,987.21	96.77%	46,594.07	95.51%
	客户自提	730.97	1.50%	1,602.00	3.23%	2,191.71	4.49%
	小计	48,649.78	100.00%	49,589.21	100.00%	48,785.79	100.00%
外销	FOB	2,903.67	75.43%	5,084.04	80.52%	4,335.69	73.62%
	其他	946.06	24.57%	1,230.12	19.48%	1,553.43	26.38%
	小计	3,849.73	100.00%	6,314.16	100.00%	5,889.13	100.00%

报告期内，发行人内销业务中基本由发行人承担运输义务，将货物送达客户指定地点；发行人外销业务主要执行 FOB 模式，发行人承担运输至港口及报关等费用；部分客户由发行人送达客户指定的境外地点。

2、结合同行业可比公司说明内外销物流费用占内外销收入比例、占发行人承担运输义务的收入比例是否与行业平均水平一致。

经查询公开资料，同行业可比公司年报及招股书未披露报告期内内外销物流费用占内外销收入比例、占发行人承担运输义务的收入比例情形。

报告期内，发行人内外销物流费用占内外销售比例具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销运费	624.67	1.28%	575.04	1.16%	531.98	1.09%
外销运费	94.31	2.45%	135.00	2.14%	124.91	2.12%
合计	718.98	1.37%	710.04	1.27%	656.89	1.20%

报告期内，发行人内外销物流费用占发行人承担运输义务的收入比例具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销运费	624.67	1.30%	575.04	1.20%	531.98	1.14%
外销运费	94.31	2.45%	135.00	2.14%	124.91	2.12%

注：外销收入中 FOB 模式、其他模式均需发行人承担运输义务

报告期内，发行人内外销物流费用占内外销收入比例、占发行人承担运输义务的收入比例相对稳定，不存在异常波动情形。

(二) 补充说明报告期内发行人内销物流费用构成，包括自有运费、第三方物流运费等。进一步说明自有运费与各期自有运输车辆种类及数量、“固定资产—运输工具”科目金额、各期使用车次、运输里程、运输量等是否匹配。说明向第三方货运公司采购运输服务明细情况，包括各期采购对象、采购金额、对应车次、运输量、运输里程、计价方式、对应客户等。

1、补充说明报告期内发行人内销物流费用构成，包括自有运费、第三方物流运费等

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
自有运费	238.36	269.97	265.41
第三方运费	386.31	305.07	266.57
合计	624.67	575.04	531.98

报告期内，公司自有车辆运输费用、第三方运费整体随收入略有增长。

2、进一步说明自有运费与各期自有运输车辆种类及数量、“固定资产—运输工具”科目金额、各期使用车次、运输里程、运输量等是否匹配

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
自有运费（万元）	238.36	269.97	265.41
运输车辆种类	均为 25 吨位的货车		
运输车辆数量（辆）	10	10	10
“固定资产—运输工具”科目金额（万元）	907.06	935.28	931.63
其中：货车原值（万元）	210.83	210.83	210.83

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
各期使用车次 (次)	5,386	5,867	5,794
运输里程 (公里)	815,974.00	868,975.00	912,231.00
运输量 (吨)	31,833.28	31,248.09	28,514.26

注：运输车辆数量是根据企业当年度实际在用的数量统计；固定资产科目金额为固定资产运输设备原值；运输重量根据产品的标准净重乘以销售数量。

报告期内，发行人自有运输费用与各期自有运输车辆种类及数量、使用车次、运输里程、运输量与公司自有货车的运输能力相匹配。

3、说明向第三方货运公司采购运输服务明细情况，包括各期采购对象、采购金额、对应车次、运输量、运输里程、计价方式、对应客户等。

报告期内，发行人主要物流供应商、采购金额、对应车次、运输量、运输里程如下表所示：

期间	采购对象	采购金额 (万元)	占比 (%)	对应车次 (次)	运输量 (吨)	运输里程 (万公里)
2020 年度	无锡神通物流有限公司	163.78	44.47	509	3,680.09	37.48
	无锡市星航物流有限公司	93.01	25.25	174	2,225.57	11.71
	烟台昌鸿物流有限公司	51.38	13.95	355	978.35	20.22
	无锡领速物流有限公司	28.40	7.71	【注 1】		
	江苏腾成物流有限公司	14.52	3.94	24	462.63	1.12
	小计	351.09	95.32			
2019 年度	无锡神通物流有限公司	118.82	38.95	276.00	2,854.58	17.96
	烟台昌鸿物流有限公司	48.46	15.88	245.00	1,107.71	23.90
	无锡市星航物流有限公司	43.39	14.22	112.00	1,029.98	10.77
	无锡领速物流有限公司	38.51	12.62			
	无锡市佳骏物流有限公司	17.31	5.67	107.00	620.34	1.87
	小计	266.48	87.35			
2018 年度	无锡市星航物流有限公司	109.40	41.04	471.00	2,205.52	43.62
	无锡神通物流有限公司	83.76	31.42	328.00	2,407.44	24.75
	烟台昌鸿物流有限公司	30.31	11.37	198.00	704.95	16.10
	无锡市佳骏物流有限公司	21.53	8.08	74.00	776.11	1.38

期间	采购对象	采购金额 (万元)	占比(%)	对应车次 (次)	运输量 (吨)	运输里程 (万公里)
	司					
	无锡领速物流有限公司	13.63	5.11			
	小计	258.64	97.03			

注 1：无锡领速物流有限公司为小件快递公司，主要寄送质量较轻的注塑零部件；2、因第三方物流结算单据无对应的里程，运输公里是根据运输批次及距离客户公里计算所得。

发行人第三方物流供应商计价方式及对应的主要客户如下所示：

第三方 货运公司	主要配送区域	对应主要客户
无锡市星航物流有限公司	保定市，重庆市，青岛市	长城汽车股份有限公司、长城汽车股份有限公司徐水分公司、精诚工科汽车零部件（重庆）有限公司、青岛帝侗阿尔汽车配件有限公司、保定诺博橡胶有限公司
无锡神通物流有限公司	株洲市，上海市，天津市，宁波市	博戈橡胶塑料（株洲）有限公司、卡斯马汽车系统（上海）有限公司长春分公司、天津井上华翔汽车零部件有限公司、宁波汇众汽车车桥制造有限公司
烟台昌鸿物流有限公司	烟台市，天津市，广州市，株洲市	威巴克（烟台）汽车零部件有限公司、天津平和汽车配件有限公司、卡斯马汽车系统（广州）有限公司长春分公司、博戈橡胶塑料（株洲）有限公司
无锡领速物流有限公司	柳州市，宁波市，重庆市	柳州井上华翔汽车零部件有限公司、宁波艾倍思井华汽车零部件有限公司、精诚工科汽车零部件（重庆）有限公司、宁波爱立德汽车部件有限公司
无锡市佳骏物流有限公司	烟台市，株洲市以及临时用车	威巴克（烟台）汽车零部件有限公司、博戈橡胶塑料（株洲）有限公司
江苏腾成物流有限公司	烟台市，重庆市，保定市	威巴克（烟台）汽车零部件有限公司、精诚工科汽车零部件（重庆）有限公司、保定诺博橡胶有限公司
无锡市永美物流有限公司	无锡市，烟台市，株洲市以及临时用车	住理工橡塑（无锡）有限公司、威巴克（烟台）汽车零部件有限公司、博戈橡胶塑料（株洲）有限公司

如上述列表所示，发行人无锡、苏州、上海区域以外的客户、部分当地临时用车采用第三方物流的方式处理。第三方物流运费结算主要根据物流线路基础价格，加上货物重量、货物体积、上楼费等综合因素等进行报价和结算。报告期内，公司第三方物流运费变化与公司对应客户销售收入的变动基本一致。

（三）补充说明发行人报告期各期外销业务物流费用构成，包括代理服务费、运输费、进仓费等。量化说明外销物流费用与外销业务中发行人承担运输义务的收入金额是否匹配。

报告期内，发行人外销业务物流费用构成如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
代理服务费	25.51	49.93	65.95
运输费	41.99	45.88	16.55
拖车费	14.80	29.43	23.46
其他	12.00	9.76	18.95
合计	94.31	135.00	124.91
外销收入	3,849.73	6,314.16	5,889.13
占比	2.45%	2.14%	2.12%

报告期内,发行人外销物流费用占外销收入比重分别为2.12%、2.14%、2.45%,发行人外销物流费用与外销收入匹配。其中,2020年,新冠疫情影响外销收入下降,使得外销业务物流费用相对较小。

(四) 补充披露报告期各期发行人管理人员、销售人员人数、各职级人员构成、工作年限等。结合发行人销售模式、销售人员职责、客户开发及维护模式、管理模式、经营规模、同行业及同地区合理薪酬水平等,披露报告期内发行人管理人员、销售人员薪酬水平显著低于凯众股份、中鼎股份的原因及合理性,发行人控股股东、实际控制人及近亲属是否存在未披露的对销售人员、管理人员体外支付报酬或承诺未来报酬的情形。

1、补充披露报告期各期发行人管理人员、销售人员人数、各职级人员构成、工作年限等。

(1) 报告期各期管理人员职级构成、工作年限

单位：人

职级	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
高层员工	6	4	4
中层员工	13	14	16
一般员工	119	148	161
合计	138	166	181

单位：人

工作年限	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
------	---------------------	---------------------	---------------------

工作年限	2020年 12月31日	2019年 12月31日	2018年 12月31日
工作超过十年以上	26	26	25
工作五年但不超过十年	20	22	23
工作超过两年但不超过五年	22	25	35
工作未超过两年	70	93	98
合计	138	166	181

报告期内，发行人管理人员中一般基层管理人员占比较高，90%左右；工作不满2年的占比50%左右。

(2) 报告期各期销售人员职级构成、工作年限

单位：人

职级	2020年 12月31日	2019年 12月31日	2018年 12月31日
高层员工	1	1	1
中层员工	2	2	1
一般员工	31	38	36
合计	34	41	38

单位：人

工作年限	2020年 12月31日	2019年 12月31日	2018年 12月31日
工作超过十年以上	6	7	8
工作五年但不超过十年	7	5	6
工作超过两年但不超过五年	12	9	5
工作未超过两年	9	20	19
合计	34	41	38

报告期内，发行人销售人员中一般人员占比较高，90%左右。

2、结合发行人销售模式、销售人员职责、客户开发及维护模式、管理模式、经营规模、同行业及同地区合理薪酬水平等，披露报告期内发行人管理人员、销售人员薪酬水平显著低于凯众股份、中鼎股份的原因及合理性

(1) 发行人销售模式、销售人员职责、客户开发及维护模式

①销售模式

发行人主要以直销方式向汽车零部件一级供应商及整车厂商进行销售。

②客户开发及维护模式

汽车整车及汽车零部件厂商一般对零部件供应商实行合格供应商管理模式，意向供应商需要通过严格的研发、质量、供货能力等多方面评价、经多轮次考核后方能进入客户的合格供应商名单。发行人主要通过参加行业会议、客户拜访及引荐等方式开拓市场，并经过严格的质量控制体系筛选后获取客户。经过多年积累，发行人已通过全部合作客户的供应商认证，产品质量得到了客户认可，与主要客户形成了长期稳定的合作关系。

发行人向客户销售产品采取市场化定价方式，客户一般在一个项目启动前通过比价和评审方式在合格供应商名录中选择供应商。发行人积极响应客户新产品的设计需求并进行同步开发，直接洽谈采购意向后取得客户订单。

发行人成立销售部门并通过不定期的拜访、在线沟通、市场活动策划、行业展会、订单跟踪联系等方式与客户直接沟通，进行客户维护，及时、准确地了解客户项目需求以及市场动态。

③销售人员职责

发行人设立营销部门，下设内销组和外销组，分别对接内销客户和外销客户，同时还设立物流部门以辅助支持售后业务的对接。营销部门负责新客户的开发，项目跟踪，产品报价、产品交付、收款、客户回访、价格维护、客户投诉等工作。公司在业务部门推广产品、开拓市场的基础上成立了物流部门以支持销售接单后的业务维护，积极向供应链上下游两端延伸和拓展，提升对客户不断提高服务要求的反应效率。设立物流部门，主要负责跟单、统计数据、对账等内勤事务和货物运输等工作。

整体而言，发行人客户开发及维护模式主要以老客户介绍新客户、平台引进为主，公司对销售人员的依赖度相对较低。公司销售人员中专门对接客户的销售人员较少，负责跟单、交付、收款、统计、物流等事务性销售岗位人员较多。

(2) 发行人的管理模式

经过多年发展，公司已初步形成了与公司经营相匹配的经营管理能力。为提高生产效率并保证产品质量，公司针对冲压、压铸、注塑、金工等业务独立管理，并建立了以产品为中心的业务体系及总部职能部门为主的后端服务保障体系，并制定了相应的内控保障制度，实现对各业务体系有效的扁平化管理和总分制管理。

公司目前施行扁平化管理模式，细分为管控、业务、供应链和生产等，每个系统由经理负责管理，并向总经理汇报。扁平化的管理模式带来了管理成本的节约和高效，使得中高层管理人员较少，节约了管理职能的人工成本。

(3) 同行业及同地区薪酬水平

2018 年度至 2020 年度，发行人销售、管理人员的人均薪酬与凯众股份、中鼎股份及同地区汽车零部件公司蠡湖股份比较如下表：

单位：万元/人/年

项目	可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售人员 平均薪酬	凯众股份（603037.SH）	26.08	26.13	25.87
	中鼎股份（000887.SZ）	45.88	53.43	50.76
	蠡湖股份（300694.SZ）	11.01	8.10	9.50
	中捷精工	9.59	10.46	9.40
管理人员 平均薪酬	凯众股份（603037.SH）	36.15	32.63	22.83
	中鼎股份（000887.SZ）	33.06	32.76	30.54
	蠡湖股份（300694.SZ）	10.46	10.97	10.20
	中捷精工	11.21	11.98	10.93
无锡市城镇私营单位就业人员年平均工资		-	6.14	5.64

注 1：同行业可比公司销售、管理平均薪酬=销售、管理费用中的工资金额÷该年度管理、销售期末人数，财务及行政对应管理人员数量。

注 2：无锡市城镇私营单位就业人员年平均工资数据来源为无锡市统计局，截至本回复出具日，无锡市城镇私营单位就业人员 2020 年度的平均工资尚未公布。

报告期内，发行人管理人员、销售人员工资较凯众股份、中鼎股份低，但与同地区同行业蠡湖股份薪资水平相当，且均高于无锡市城镇私营单位就业人员年平均工资。

(4) 发行人管理人员、销售人员薪酬水平显著低于凯众股份、中鼎股份的原因及合理性

发行人管理人员、销售人员薪酬水平显著低于凯众股份、中鼎股份的原因主要系人均收入、利润贡献相对较低，且人员构成以一般员工为主所致，具体分析如下：

①人均收入、利润贡献分析

发行人与同行业公司销售人员薪酬比较情况如下：

单位：万元、万元/人

主要特性	凯众股份	中鼎股份	鑫湖股份	中捷精工
客户类型	主要面向中端整车厂和国内一级供应商	主要面向高端整车厂	主要为一级供应商	面向国际知名汽车一级供应商
销售模式	内销为主	外销为主	外销为主	内销为主
公司所在地	上海市	安徽省宣城市	江苏省无锡市	江苏省无锡市
营业收入规模	49,369.25	1,170,610.44	120,731.15	56,058.47
营业利润	8,990.11	75,716.48	12,393.94	6,594.20
2019年度销售人员人均销售额	2,057.05	2,691.06	4,471.52	1,367.28
2019年度销售人员人均工资	26.13	53.43	8.10	10.46
2019年度管理人员人均营业收入	649.60	858.85	600.65	337.70
2019年度管理人员人均营业利润	118.29	55.55	61.66	39.72
2019年度管理人员工资	32.63	32.76	10.97	11.98

由上表可知，发行人销售人员、管理人员人均薪酬高于鑫湖股份，但低于凯众股份、中鼎股份，主要系人均收入、地区等因素差异所致。通常情况下，销售、管理人员薪资的高低与公司营收规模、人均销售、地区等因素相关。报告期内，鑫湖股份与发行人同地区，工资水平相近；凯众股份、中鼎股份的人均销售收入规模显著高于发行人，其销售、管理人员平均薪酬较高。此外，由于凯众股份、中鼎股份的客户主要为整车厂，中鼎股份是以外销为主，发行人业务模式与其存在较大差异，亦使得销售、管理员工资存在差异。

②人员构成差异

管理人员、销售人员的人均工资水平还与发行人相应职能部门人员结构相关。公司对各业务体系实施扁平化和总分制管理模式，没有复杂的层层审批的中间部

门和岗位。2020年末，公司销售系统和管理体系中高层人员占比12.79%，基层事务性员工占比87.21%，基层事务性员工占比较高相应节约了人工成本，拉低了人均薪酬水平。按岗位级别分析明细如下：

单位：万元/人/年

管理人员结构	项目	2020年度	2019年度	2018年度
管理人员平均工资	人均年薪	11.21	11.98	10.93
	其中：中高层	25.31	32.68	30.46
	一般员工	9.32	9.60	9.05
销售人员平均工资	人均年薪	9.59	10.46	9.40
	其中：中高层	22.22	20.24	20.98
	一般员工	8.48	9.69	8.83

综上所述，发行人管理人员、销售人员薪酬水平显著低于凯众股份、中鼎股份具有合理性，相关人员人均薪酬处在合理区间内，符合公司业务的实际情况，不存在重大异常。

3、发行人控股股东、实际控制人及近亲属是否存在未披露的对销售人员、管理人员体外支付报酬或承诺未来报酬的情形

报告期内，发行人控股股东、实际控制人及近亲属不存在未披露的对销售人员、管理人员体外支付报酬或承诺未来报酬的情形。

（五）结合报告期各期发行人息资产平均余额、有息债务平均余额、息费率水平等，说明报告期内利息收入持续高于利息支出的原因及合理性。

报告期内，发行人财务费用利息支出、利息收入明细如下表所示：

单位：万元

项 目	2020年度	2019年度	2018年度
利息支出	76.18	56.46	41.38
利息收入	73.61	299.49	167.98
其中：活期存款利息或其他货币资金利息	44.66	81.27	68.70
定期及保本结构性存款利息	28.95	218.22	99.28

报告期内，发行人利息支出为短期借款利息，利息收入主要来自公司的活期

存款和其他货币资金存款利息以及定期和保本结构性存款利息。

1、发行人息资产平均余额及息费率水平

(1) 活期存款及其他货币资金存款利息

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
活期存款利息或其他货币资金利息	44.66	81.27	68.70
资金存款年平均余额	19,137.40	11,267.83	13,590.75
平均利率	0.23%	0.72%	0.51%

注：资金存款年平均余额=活期存款月平均存款余额之和/12+其他货币资金平均存款余额/12

公司 2020 年活期存款利息或其他货币资金利息金额及年度平均利率有所下降,主要系一方面 2018 年及 2019 年公司与银行签订部分为期 1 年协议存款协议,利率在 1%以上,而 2020 年因缺少适当产品故较少采用相关存款方式;另一方面,公司 2020 年因下半年回款金额较多导致当期平均资金存款金额增长较多,但实际存款周期相对较短,同样拉低了全年的平均利率。

(2) 定期及保本结构性存款利息

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
定期及保本结构性存款利息	28.95	218.22	99.28
定期及保本结构性存款平均余额	1,441.67	6,685.00	2,954.21
平均利率	2.01%	3.26%	3.36%
公司实际利率区间	1.15%-2.80%	1.30%-4.94%	2.65%-3.70%

注：定期及保本结构存款平均余额=定期及保本结构存款月余额之和/12

2、有息债务平均余额及息费率水平

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
利息支出	76.18	56.46	41.38
借款平均余额	3,210.61	3,257.39	2,782.84
年化利率	2.37%	1.73%	1.49%
公司实际利率区间	1.455%-4.79%	1.455%-5.19%	1.455%-5.20%

注：借款平均余额根据借款期限加权平均计算。

报告期内，发行人短期借款年化利率分别为 1.49%、1.73%、2.37%，公司短期借款利率较低系 2018 年-2020 年有息债务中主要为内保外贷借款，借款金额为 410 万欧元，贷款利率区间为 1.455%-1.48%。

2018 年及 2019 年，发行人利息收入高于利息支出的原因：一方面，存款年平均余额相对较高、而同期借款余额较低。报告期内，发行人经营情况良好，经营性现金流净额较高，发行人账面存款年平均余额相对较高；在发行人资金较充裕的情况下，发行人整体借款余额相对较小。另一方面，借款利率成本较低。发行人通过内保外贷等融资方式，使得借款实际利率成本相对较低，上述因素使得利息收入持续高于利息支出。

综上所述，发行人息资产主要为活期存款、其他货币资金存款以及定期和保本结构性存款，息费率水平正常；有息债务为银行借款，贷款利率水平在正常区间；发行人报告期内利息收入持续高于利息支出具有合理性。

(六) 说明对发行人及控股股东、实际控制人及其近亲属是否存在体外支付或承担发行人期间费用的情形的核查结论。

针对发行人及控股股东、实际控制人及其近亲属是否存在体外支付或承担发行人期间费用的情形，保荐机构及申报会计师针对上述事项进行了以下核查：1、了解期间费用相关的内部控制，分析评价其合理性；对期间费用相关的内部控制进行测试，分析评价其有效性；2、对期间费用执行分析性复核，对主要明细项目金额波动进行合理性分析，检查是否与相关业务数据相匹配；3、对期间费用发生情况进行抽样测试及截止测试，检查期后相关费用的列支情况，关注是否存在少计期间费用或是否存在跨期费用列支的情况；4、获取公司实际控制人、董事、监事与高级管理人员的银行流水，对大额银行流水逐笔核查，核查是否存在由关联方体外支付或承担发行人期间费用的情形。

经核查，报告期内，发行人及控股股东、实际控制人及其近亲属不存在体外支付或承担发行人期间费用的情形。

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、针对物流费用，向业务部门询问、了解不同客户运费承担模式及运输方式，并检查相应合同，向物流部门了解询问物流配送相关的内部控制，物流供应商的选择、询价、派单及结算方式、对账等；向财务人员询问了解运输费的核算内容、计费标准；获取公司运输管理台账，并结合销售情况对物流费用的结算真实性、完整性进行复核；检查了相关运输合同、发票、运输单、对账单、费用报销单等相关文件，并复核其与账务记录是否相符；结合公司销售收入变化、区域变化、内外销等分析公司物流费用的合理性；

2、针对公司销售人员、管理人员职工薪酬，了解公司业务模式、管理模式、组织架构、人员构成、人事制度、考核激励机制等内控情况；检查了报告期内发行人员工考勤信息，工资核算、审批、发放等，并与银行流水及财务记录进行核对；检查了报告期内员工社保缴纳情况；获取公司实际控制人、董事、监事与高管的银行流水，并核查是否存在代垫期间费用、代发工资、由关联方体外支付或承担发行人期间费用的情形；分析复核了报告期内不同年度工资的薪酬情况，并与同地区、同行业上市公司薪酬水平进行对比分析；

3、关于公司的利息收入和利息支出，了解公司的投融资计划、投融资的具体产品、明细清单、资金计划以及投融资业务的决策情况，获取公司理财产品合同、贷款合同，并结合银行流水、财务记账予以核对，对利息收入、利息支出进行测算；结合市场行情，分析其合理性；

4、了解期间费用相关的内部控制，分析评价其合理性；对期间费用相关的内部控制进行测试，分析评价其有效性；对期间费用执行分析性复核，对主要明细项目金额波动进行合理性分析，检查是否与相关业务数据相匹配；对期间费用发生情况进行抽样测试及截止测试，检查期后相关费用的列支情况，关注是否存在少计期间费用或是否存在跨期费用列支的情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人内外销物流费用占内外销收入比例、占发行人承担运输义务的收入比例相对稳定，不存在异常情况。

2、报告期内，发行人自有运输费用与各期自有运输车辆种类及数量、使用车次、运输里程、运输量与公司自有货车的运输能力相匹配。报告期内，发行人第三方物流运费变化与发行人对应客户销售收入的变动基本一致。

3、报告期内，发行人外销物流费用与外销收入匹配，不存在异常情形；

4、报告期内发行人管理人员、销售人员的人均薪酬低于同行业凯众股份、中鼎股份具有合理性；发行人控股股东、实际控制人及近亲属不存在未披露的对销售人员、管理人员体外支付报酬或承诺未来报酬的情形。

5、2018年及2019年，发行人利息收入高于利息支出具有合理性。

6、报告期内，发行人及控股股东、实际控制人及其近亲属不存在体外支付或承担发行人期间费用的情形。

问题 14：关于原材料采购

首轮问询回复显示：

(1) 报告期内发行人向不同类别原材料主要供应商采购份额存在较大变动。发行人关于采购各类主要原材料价格波动存在前后不一致的情形。

(2) 东港鑫之旺五金加工厂、南京峰佳富汽车配件、无锡市乔氏五金配件厂等供应商资本规模及经营规模较小。

请发行人：

(1) 补充披露报告期各期向各类细分原材料主要供应商采购金额及占比情况，以及采购金额占各供应商当期销售规模的比例，并说明是否存在某供应商仅为或主要为发行人供货的情形，发行人各类原材料选择各主要供应商的原因及商业合理性。

(2) 进一步说明报告期内采购金属件的详细情况，包括金属件种类及金额、典型产品、技术指标、主要用于发行人何种产品，以及发行人各期采购金属件数量及金额波动的原因。

(3) 逐一分析说明报告期内金属件供应商的详细情况及合作情况，发行人向东港鑫之旺五金加工厂、安徽宁国晨光精工等供应商采购金属件份额大幅变动的原因及合理性。结合发行人供应商选取标准及前述第（2）项所列供应商技术、人员、服务水平等，说明与类似供应商合作的原因及合理性。

(4) 结合相关材料市场行情说明报告期内发行人采购铝板价格持续高于铝型材、铝管价格的原因及合理性，发行人是否仅向无锡泽光铝业经销有限公司采购铝板。结合无锡泽光铝业经营规模较小的情况说明发行人向其采购的原因、数量及价格，以及采购价格是否公允，发行人及控股股东、实际控制人、董监高及近亲属、现任员工或前员工与其是否存在应披露未披露的关联关系。

(5) 进一步说明发行人报告期内采购铝型材、铝锭平均单价持续上升但铝材采购价格持续下降，与市场价格的差异情况及原因，招股说明书不同章节关于金属件采购价格、橡胶材料采购价格的披露存在不一致的原因。请核对全部申请文件关于原材料采购不一致的情形，如存在差错，请更正并予以说明。如

存在统计口径差异，请说明差异原因。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师、发行人律师对问题（4）发表明确意见。

一、发行人回复：

（四）结合相关材料市场行情说明报告期内发行人采购铝板价格持续高于铝型材、铝管价格的原因及合理性，发行人是否仅向无锡泽光铝业经销有限公司采购铝板。结合无锡泽光铝业经营规模较小的情况说明发行人向其采购的原因、数量及价格，以及采购价格是否公允，发行人及控股股东、实际控制人、董监高及近亲属、现任员工或前员工与其是否存在应披露未披露的关联关系。

1、结合相关材料市场行情说明报告期内发行人采购铝板价格持续高于铝型材、铝管价格的原因及合理性，发行人是否仅向无锡泽光铝业经销有限公司采购铝板

（1）结合相关材料市场行情说明报告期内发行人采购铝板价格持续高于铝型材、铝管价格的原因及合理性

①铝材属于大宗交易商品，发行人与铝材供应商采取一致的定价原则

铝材属于大宗交易商品，市场价格透明。发行人铝材的采购价格除包括基础材料价格外，还包括一定的加工费。其中，基础材料价格一般参考长江有色金属网公布的A00铝锭市场价，加工费根据具体型号、材料成分、加工工艺和议价能力等因素综合确定。报告期内，发行人与各铝材供应商采用一致的定价原则，定价方式及定价依据符合市场定价和行业惯例，定价公允。

②铝板、铝型材、铝管各自加工费差异情况

铝板系对铝锭添加微量金属元素后，再通过铸造、轧制等多道工序制造而成。报告期内，发行人采购的铝板、铝管和铝型材的价格存在差异，主要体现在加工费层面，因铝板加工工艺相对复杂，铝板价格相对较高，具体如下：

铝材	产品生产工艺	主要基材的主要材质	主要生产 工艺	主要用于发 行人产品
铝板	将铝锭送入熔铸车间进行熔炼、铸造得到铸锭，再通过大型铣床铣面，最后通过反复多次热轧、冷轧、纵切、	2.6%~3.6%Mg	熔铸、铣面、热轧、冷轧	冲压 零部件

	横切等工艺制成，工序复杂度较高			
铝管	将铝锭送入熔铸车间进行熔炼、铸造，再通过挤压工序拉伸矫直、锯切成品，最后通过热处理工序保证铝管在后续深加工时不变形	0.6%~1.2%Mg 0.7%~1.3%Si 0.4%~1.0%Mn	熔铸、挤压、热处理	金工 零部件（铝挤出）
铝型材	将铝管剪切成短棒后送入挤压机，通过模具直接挤出型材，型材调直、切短后送入时效炉热处理制成	0.8%~1.2%Mg 0.4%~0.8%Si 0.7%Fe	挤压、热处理	金工 零部件（机加工）

综上，报告期内发行人采购铝板工艺复杂度相对较高，价格高于铝型材、铝管价格具有合理性。

（2）发行人是否仅向无锡泽光铝业经销有限公司采购铝板

报告期内，发行人除向无锡泽光铝业经销有限公司采购铝板外，还向重庆西铝轻合金有限公司采购。

2、结合无锡泽光铝业经营规模较小的情况说明发行人向其采购的原因、数量及价格，以及采购价格是否公允，发行人及控股股东、实际控制人、董监高及近亲属、现任员工或前员工与其是否存在应披露未披露的关联关系

（1）结合无锡泽光铝业经营规模较小的情况说明发行人向其采购的原因、数量及价格，以及采购价格是否公允

①发行人向无锡泽光铝业经销有限公司采购情况

报告期内，发行人向无锡泽光铝业经销有限公司采购的数量和价格情况如下：

单位：kg，元/kg

供应商	2020年		2019年		2018年	
	数量	单价	数量	单价	数量	单价
无锡泽光铝业经销有限公司	563,488	20.39	511,439.00	20.32	466,780.00	20.82

②发行人向无锡泽光铝业经销有限公司采购原因

发行人铝板采购需求较少，经发行人进行市场询价和对比，无锡泽光铝业经销有限公司地理位置较近且产品品质较为可靠，因此发行人与其开展合作，以保证货物交付的及时性及产品质量。

③采购价格的公允性

对比发行人分别向无锡泽光铝业经销有限公司和重庆西铝轻合金有限公司采购的相似型号铝板加工费价格，二者不存在重大差异，采购价格公允。上述两家供应商相同牌号产品加工费对比情况如下：

单位：元/kg

供应商名称	2020年	2019年	2018年
无锡泽光铝业经销有限公司	8.11	8.33	8.33
重庆西铝轻合金有限公司	8.21	8.21	8.21
差异值	-0.09	0.13	0.13

(2) 发行人及控股股东、实际控制人、董监高及近亲属、现任员工或前员工与其是否存在应披露未披露的关联关系

经核查，发行人及控股股东、实际控制人、董监高及近亲属、现任员工或前员工与无锡泽光铝业经销有限公司不存在应披露未披露的关联关系。

二、申报会计师核查就问题（4）情况

（一）核查过程

申报会计师进行了如下核查：

1、询问采购部负责人了解铝板、铝型材、铝管的区别以及各自定价方式，分析价格差异的原因及合理性；获取发行人采购明细表，结合询问采购部负责人，了解发行人是否仅向无锡泽光铝业经销有限公司采购铝板；获取发行人向无锡泽光铝业经销有限公司采购的明细情况，与其他铝板企业的采购价格进行比较，分析采购价格的公允性；

2、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员写的调查表及其出具的声明文件；

3、通过国家企业信用信息公示系统(<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>)，天眼查(<https://www.tianyancha.com/>)、企查查(<https://www.qcc.com>)等网站对发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属对外投资及任职情况；

4、访谈发行人供应商无锡泽光铝业经销有限公司，确认其与发行人其控股

股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属的关联关系；获取无锡泽光铝业的无关联关系询证函。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人采购铝板价格持续高于铝型材、铝管价格具有合理原因；发行人主要向无锡泽光铝业经销有限公司采购铝板，采购具有合理原因，采购价格公允；

2、经核查，发行人及控股股东、实际控制人、董监高及近亲属、现任员工或前员工与无锡泽光铝业经销有限公司不存在应披露未披露的关联关系。

问题 15：关于长期待摊费用

首轮问询回复显示，报告期内，公司长期待摊费用主要包括模具、厂区零星工程和车间改造工程等。其中各期模具摊销金额占主要部分。发行人冲压模具摊销期限为 3 年，压铸模具及注塑模具摊销期限为 1 年。

请发行人：

(1) 补充披露报告期各期各类模具摊销金额及占比情况，以及各类模具摊销金额占相应模具产生产品收入的比例情况。

(2) 补充披露发行人冲压模具实际平均使用寿命，是否存在提前报废情形，结合上述情形说明冲压模具摊销期限为 3 年的合理性。

(3) 结合压铸模具、注塑模具摊销期限为 1 年的情形，说明各期压铸模具、注塑模具变动数量与期初、期末数量的匹配性，说明差异原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复：

(一) 补充披露报告期各期各类模具摊销金额及占比情况，以及各类模具摊销金额占相应模具产生产品收入的比例情况。

1、补充披露报告期各期各类模具摊销金额及占比情况

报告期各期，发行人冲压模具、压铸模具、注塑模具摊销及占比情况如下表所示：

单位：万元，%

模具类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	摊销金额	占比	摊销金额	占比	摊销金额	占比
冲压模具	341.02	43.23	360.83	47.84	379.56	40.87
压铸模具	415.55	52.68	303.43	40.23	447.69	48.20
注塑模具	32.23	4.09	90.00	11.93	101.51	10.93
合计	788.80	100	754.26	100.00	928.76	100.00

2、各类模具摊销金额占相应模具产生产品收入的比例情况

单位：万元，%

模具类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	相应产品收入	摊销占比	相应产品收入	摊销占比	相应产品收入	摊销占比
冲压模具	6,700.63	5.09	6,171.61	5.85	6,907.67	5.49
压铸模具	5,958.46	6.97	8,085.55	3.75	5,721.66	7.82
注塑模具	1,638.48	1.97	2,522.21	3.57	2,589.98	3.92

2019 年度，发行人压铸模具摊销占收入比例有所下降，主要系：一方面，发行人压铸零部件业务产能利用率提高、产销规模迅速扩大，使得当期模具摊销占收入比例下降。2019 年，压铸零部件产品产能利用率由 2018 年的 87.30% 提升至 117.03%；另一方面，模具成本及维修下降。随着发行人自身压铸模具开发能力的提升，2019 年由发行人自产压铸模具的比例提升到 66.07%，自产模具占比提升降低模具开发生产成本，亦降低后续维修维护成本；此外，发行人持续增加多穴模具的使用，进一步加强压铸零部件生产的精益管理，开发并投入通过提高人均产出、压铸模具使用次数。

(二)补充披露发行人冲压模具实际平均使用寿命,是否存在提前报废情形,结合上述情形说明冲压模具摊销期限为 3 年的合理性。

冲压模具经过持续维修一般实际使用寿命较长，因后期需要继续提供汽车修理备件，通常会保留 10-15 年。汽车项目量产阶段订单会经历导入期、爬坡增长、逐渐成熟并稳定销售以及下滑衰退期 4 个周期，汽车零部件产品的生命周期、量产订货周期通常在 5 年左右，模具对应产品生命周期一般为五年左右，其中效益高峰期 of 三年左右。

由于冲压模具经过维修可继续使用，不存在提前报废的情形。但经核实存在极个别模具对应的产品已停产未摊销完毕的情形，整体金额较小。具体金额如下所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
已 EOP 未摊销完毕的金额		0.20	-

综上，冲压模具的物理可使用时间通常长于产品的生命周期，基于谨慎性原则，结合模具生产产品受益的高峰期间来看，发行人冲压模具摊销期限为 3 年合理。

(三)结合压铸模具、注塑模具摊销期限为 1 年的情形，说明各期压铸模具、注塑模具变动数量与期初、期末数量的匹配性，说明差异原因。

1、报告期各期，发行人长期待摊费用压铸模具变动数量与期初、期末数量匹配如下表所示：

单位：套/副

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期初数量	84	78.00	97.00
本期增加	94	95.00	96.00
本期减少	96	89.00	115.00
期末数量	82	84.00	78.00

报告期内，发行人压铸模具变动数量与期初、期末数量较为匹配。

2、报告期各期，发行人长期待摊费用注塑模具变动数量与期初、期末数量匹配如下表所示：

单位：套/副

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期初数量	23	32.00	27.00
本期增加	18	23.00	35.00
本期减少	23	32.00	30.00
期末数量	18	23.00	32.00

报告期内，发行人注塑模具变动数量与期初、期末数量较为匹配。

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、访谈各类产品的车间主管，了解各设备及生产线工艺流程，获取申报期在使用的各类工序对应的固定资产清单，并实地勘察各生产线运行情况，对其机

器设备进行监盘，确认发行人机器设备的相关信息；

2、访谈计划物流部相关人员，了解发行人生产车间生产计划，获取生产各类产品的机器设备开机计划、计划停工时间表、异常情况停工时间统计表，与实际停工时间进行对比；

3、获取发行人产能产量的统计数据，各业务类型的产量数据，与开工时间及产能利用情况进行对比，对比其合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期发行人各类业务涉及的主要机器设备运行良好，账面原值、账面净值记录真实、准确、完整。

2、报告期各期发行人各类业务主要机器设备数量、开工时间、产能利用情况与产量匹配。

问题 16：关于固定资产机器设备

首轮问询回复显示，截至 2020 年 6 月 30 日，发行人机器设备原值为 20,301.33 万元，净值为 11,011.46 万元，固定资产清单原值在 100 万元以上的设备主要包括压铸机、压力机、精冲机、机械手、液压机等，主要用于压铸成形、零部件冲压等。发行人关于固定资产机器设备的披露情况与发行人各类业务无法完全对应。

请发行人按各类零部件生产业务、涂覆业务、模具业务等业务类型，分别说明报告期各期各类业务涉及的主要机器设备情况，包括设备名称、功能、账面原值、账面净值等。说明各期上述设备数量、开工时间、产能利用情况与各类零部件产量、模具产量、涂覆业务加工量是否匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复：

报告期内，发行人各类业务类型主要机器设备情况如下所示：

1、冲压零部件业务

(1) 冲压零部件业务主要机器设备功能

设备/生产线	功能
压力机	主要用于对金属件施加外力，使之产生塑性变形或分离，从而获得所需形状和尺寸工件，是发行人生产冲压零部件的核心生产设备。
送料机	主要借助机器运动的作用力加力于材料，对材料进行运输。
机械手	主要用于按固定程序抓取、搬运物件或操作工具的自动操作装置。
组焊机器人	通过加热、高温或者高压的方式将金属材料接合。

(2) 主要机器设备报告期各期账面原值、账面净值情况

设备/生产线	报告期	账面原值 (万元)	账面净值 (万元)	设备数量 (台)
压力机	2020 年 12 月 31 日	3,573.23	1,589.32	140
	2019 年 12 月 31 日	3,584.15	1,726.05	140
	2018 年 12 月 31 日	3,172.49	1,589.74	126
送料机	2020 年 12 月 31 日	917.30	639.89	26
	2019 年 12 月 31 日	591.67	395.43	19

设备/生产线	报告期	账面原值 (万元)	账面净值 (万元)	设备数量 (台)
	2018年12月31日	585.47	445.87	18
机械手	2020年12月31日	1,205.45	774.44	67
	2019年12月31日	1,205.45	894.28	67
	2018年12月31日	1,041.66	825.40	55
组焊机器人	2020年12月31日	1,460.48	575.95	54
	2019年12月31日	1,460.48	701.78	54
	2018年12月31日	1,460.48	834.13	54

(3) 主要机器设备数量、开工时间、产能利用情况及对应产品产量

设备/生产线	设备数量 (台)	开工时间 (小时)	产能利用 情况	产量 (万件)
2020年度	287	355,852.56	87.08%	6,137.28
2019年度	280	415,070.91	104.45%	6,741.38
2018年度	253	450,952.21	125.28%	6,775.88

注：开工时间为冲压零部件基础工艺环节压力机的开工时间。

报告期内，发行人公司冲压零部件业务产量与设备数量、开机时间、产能利用相匹配。其中，2018年发行人增加了组焊机器人21组，提升冲压零部件焊接工序产能；发行人于2019年度新增压力机14台，一定程度上缓解公司产能紧张情况。

2、压铸零部件业务

(1) 压铸零部件业务主要机器设备功能

设备/生产线	功能
压铸机	利用高压，强制将金属熔液压入形状复杂的金属模内，从而获得所需形状产品，是发行人生产压铸零部件的核心生产设备。
熔化炉	通过加热，将铝锭熔化为铝液，为压铸生产环节提供材料。
机加工设备	对金属产品进行钻孔攻丝。

(2) 主要机器设备报告期各期账面原值、账面净值情况

设备/生产线	报告期	账面原值 (万元)	账面净值 (万元)	设备数量 (台)
压铸机	2020年12月31日	2,171.75	1,404.90	20
	2019年12月31日	2,063.79	1,498.58	18

设备/生产线	报告期	账面原值 (万元)	账面净值 (万元)	设备数量 (台)
	2018年12月31日	2,010.87	1,636.31	17
熔化炉	2020年12月31日	151.45	109.69	4
	2019年12月31日	151.45	124.08	4
	2018年12月31日	142.22	128.73	3
机加工设备	2020年12月31日	137.32	98.58	6
	2019年12月31日	137.32	111.63	6
	2018年12月31日	127.60	114.30	4

(3) 主要机器设备数量、开工时间、产能利用情况及对应产品产量

设备/生产线	设备数量 (台)	开工时间 (小时)	年产能利用 情况	产量 (万件)
2020年度	30	101,115.95	89.68%	2,308.37
2019年度	28	96,301.67	117.03%	2,513.90
2018年度	24	72,453.67	87.30%	2,010.19

报告期内，压铸零部件业务产量与设备数量、开工时间、产能利用相匹配。在汽车轻量化的趋势背景下，基于稳定的长期合作的客户基础，发行人压铸零部件业务发展迅速，销售量增长较快，导致产能利用率提升。

3、注塑零部件业务

(1) 注塑零部件业务主要机器设备功能

设备/生产线	功能
橡胶成型机 注塑机	将熔融的橡塑原料通过加压、注入、冷却、脱离等操作，制作成一定形状工件，是发行人注塑零部件的核心生产设备。
炼胶线	主要用于热炼、压片、破胶、塑炼和混炼等橡胶的加工，为橡胶成型机提供材料。

(2) 主要机器设备报告期各期账面原值、账面净值情况

设备/生产线	报告期	账面原值 (万元)	账面净值 (万元)	设备数量 (台/条)
橡胶成型机	2020年12月31日	437.26	190.16	24
	2019年12月31日	437.26	231.70	24
	2018年12月31日	437.26	273.24	24

设备/生产线	报告期	账面原值 (万元)	账面净值 (万元)	设备数量 (台/条)
注塑机	2020年12月31日	12,970.74	64.99	7
	2019年12月31日	146.19	78.88	7
	2018年12月31日	146.19	92.76	7
炼胶线	2020年12月31日	54.64	34.62	1
	2019年12月31日	54.64	39.81	1
	2018年12月31日	26.50	14.85	1

(3) 主要机器设备数量、开工时间、产能利用情况及对应产品产量

设备/生产线	设备数量 (台/条)	开工时间 (小时)	年产能利用 情况	产量 (万件)
2020年度	32	101,604.00	92.57%	3,861.47
2019年度	32	123,444.00	101.78%	4,633.67
2018年度	32	144,288.00	108.88%	4,514.07

注：开工时间为注塑零部件基础工艺环节橡胶成型机、注塑机运行时间。

报告期内，注塑零部件业务产量与设备数量、开工时间、产能利用相匹配。报告期内，发行人注塑零部件业务主要机器设备在2018年新增了密炼机控制系统设备及2019年对炼胶线新增开炼机一台，使该产线更加完善，除此以外注塑零部件设备无较大变化。随着发行人加强对无锡绿缘初道材料成型的生产管理，使产品产出更加稳定。

4、金工零部件业务

(1) 金工零部件业务主要机器设备功能如下：

设备/生产线	功能
切割机	用锯片将铝型材，钢管切成要求尺寸的产品。
机加工中心	用铣刀，钻头对工件进行自动加工。
铝挤出机	将铝棒加热后进铝挤出机挤压出铝型材
数控车床	用车刀对旋转的工件进行车削加工。
倒角机	把工件的棱角切削成一定斜面。

(2) 主要机器设备报告期各期账面原值、账面净值情况

设备/生产线	报告期	账面原值 (万元)	账面净值 (万元)	设备数量 (台/条)
切割机	2020年12月31日	226.47	131.61	10
	2019年12月31日	200.10	126.44	9
	2018年12月31日	200.10	144.92	9
机加工中心	2020年12月31日	599.38	379.74	20
	2019年12月31日	379.91	190.94	11
	2018年12月31日	355.13	207.88	10
铝挤出生产线	2020年12月31日	108.57	51.27	1
	2019年12月31日	108.57	62.44	1
	2018年12月31日	102.43	68.02	1
数控车床	2020年12月31日	60.01	23.33	11
	2019年12月31日	55.94	24.58	10
	2018年12月31日	51.38	23.44	9
倒角机	2020年12月31日	94.11	75.49	10
	2019年12月31日	53.75	42.41	8
	2018年12月31日	33.33	24.91	6

(3) 主要机器设备数量、开工时间、产能利用情况及对应产品产量

设备/生产线	设备数量 (台/条)	其中：烟台 通吉设备 数量 (台/条)	开工时间 (小时)	其中：烟台 通吉开工 时间 (小时)	产量 (万件)	其中：烟台 通吉产量 (万件)
2020年度	58	29	133,451.26	77,116.54	3,464.72	1,909.09
2019年度	39	17	105,331.14	54,187.65	2,444.50	1,038.53
2018年度	35	13	64,717.64	11,243.24	1,717.53	261.30

注：2018年产量较低系只合并烟台通吉2018年9-12月的产量。

报告期内，金工零部件业务产量与设备数量、开工时间整体相匹配。由于发行人金工零部件业务配备类型、工序较多，且差异较大，难以直接统计金工零部件产品准确产能数据。发行人金工业务主要机器设备数量变动主要系2018年8月完成对烟台通吉的收购，使得设备数量明显增加。

5、涂覆业务

(1) 涂覆业务主要机器设备功能

设备/生产线	功能
涂覆生产线	通过浸涂、电泳等在金属表面上形成一种膜层，以改善表面性能。
污水处理系统	对污水进行净化，以达到排放标准。

(2) 主要机器设备报告期各期账面原值、账面净值情况

设备/生产线	报告期	账面原值 (万元)	账面净值 (万元)	设备数量 (条)
涂覆生产线	2020年12月31日	1,404.24	563.08	5
	2019年12月31日	1,393.62	665.23	5
	2018年12月31日	1,278.70	658.78	5
污水处理系统	2020年12月31日	1,099.34	1,046.16	2
	2019年12月31日	93.21	48.89	1
	2018年12月31日	64.25	28.32	1

(3) 主要机器设备数量、开工时间、产能利用情况及对应产品产量

设备/生产线	设备数量 (条)	开工时间 (小时)	年产能利用 情况	产量 (万件)
2020年度	7	68,003.47	71.74%	8,878.11
2019年度	6	70,200.27	79.99%	9,428.02
2018年度	6	71,798.57	82.08%	11,880.36

注：1、开工时间为涂覆生产线的运行时间；2、产能利用情况=开工时间/理论运行时间。

报告期内，公司涂覆业务主要机器设备数量稳定，涂覆业务产量与设备数量、开工时间、产能利用相匹配。

6、模具业务

(1) 模具业务主要机器设备功能如下：

设备/生产线	功能
CNC加工中心	主要用于加工精度比较高，比较复杂零件，该设备自动化程度及效率较高。
线割	主要利用移动的金属丝作电极丝，靠电极丝和工件之间的脉冲电火花放电，产生高温使金属熔化或汽化，形成切缝，从而切割出零件。
普车	主要用于轴类零件或盘类零件的内外圆柱面，对任意锥角的内外圆锥面，复杂回转内外曲面的圆柱，圆锥螺纹等进行切削加工。
平面磨	主要用砂轮旋转研磨工件以使其可达到要求的平整度。
钻床	主要用于中小型零件钻孔，扩孔，铰孔，攻螺纹，刮平面等工作。
电火花	主要用于特定几何形状的放电电极在金属部件上烧灼出电极的几何形状。

(2) 主要机器设备报告期各期账面原值、账面净值情况

设备/生产线	报告期	账面原值 (万元)	账面净值 (万元)	设备数量 (台)
CNC 加工中心	2020 年 12 月 31 日	344.44	205.38	6
	2019 年 12 月 31 日	344.44	232.65	6
	2018 年 12 月 31 日	344.44	265.37	6
线割	2020 年 12 月 31 日	259.57	159.33	16
	2019 年 12 月 31 日	153.55	69.16	7
	2018 年 12 月 31 日	153.55	83.75	7
普车	2020 年 12 月 31 日	57.25	4.05	2
	2019 年 12 月 31 日	57.25	4.30	2
	2018 年 12 月 31 日	57.25	4.61	2
平面磨	2020 年 12 月 31 日	43.86	6.87	4
	2019 年 12 月 31 日	43.86	7.84	4
	2018 年 12 月 31 日	43.86	9.54	4
钻床	2020 年 12 月 31 日	14.74	6.21	3
	2019 年 12 月 31 日	14.74	7.38	3
	2018 年 12 月 31 日	14.74	8.78	3
电火花	2020 年 12 月 31 日	28.76	27.85	1

(3) 主要机器设备数量、开工时间、产能利用情况及对应产品产量

设备/生产线	设备数量 (台)	开工时间 (小时)	产能利用 情况	产量 (套)
2020 年度	32	145,260.06	93.60%	87
2019 年度	22	121,814.86	88.12%	109
2018 年度	22	99,169.64	87.98%	85

注：设备产能利用率=设备实际运行时间/设备理论运行时间。

报告期内，公司模具业务主要机器设备数量稳定，公司生产的模具均为非标定制产品，各模具工艺复杂程度不同，产量与产能、开工时间的匹配性相对较低。

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、访谈各类产品的车间主管，了解各设备及生产线工艺流程，获取申报期在使用的各类工序对应的固定资产清单，并实地勘察各生产线运行情况，对其机器设备进行监盘，确认发行人机器设备的相关信息；

2、访谈计划物流部相关人员，了解发行人生产车间生产计划，获取生产各类产品的机器设备开机计划、计划停工时间表、异常情况停工时间统计表，与实际停工时间进行对比；

3、获取发行人产能产量的统计数据，各业务类型的产量数据，与开工时间及产能利用情况进行对比，对比其合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期发行人各类业务涉及的主要机器设备运行良好，账面原值、账面净值记录真实、准确、完整。

2、报告期各期发行人各类业务主要机器设备数量、开工时间、产能利用情况与产量匹配。

(本页无正文, 为《关于江苏中捷精工科技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审核问询函有关财务问题的专项说明回复》之签章页)



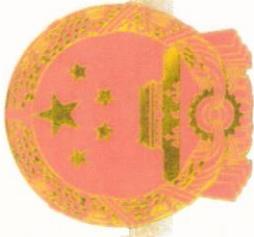
中国注册会计师:



中国注册会计师:



2021年 5月 27日



营业执照

统一社会信用代码

91110108590611484C

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

仅供江苏中捷精密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。）



登记机关

2020年10月09日

证书序号: 0000119

说明

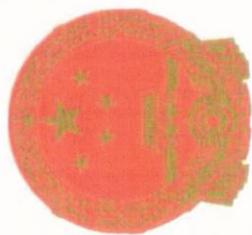
- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



仅供江苏中捷精工科技股份有限公司的专项核查函使用



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 所北京市海淀区知春路一号学院国际大厦1504室

江苏中捷精工科技股份有限公司

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

中华人民共和国财政部制



姓名 郭安静
Full name
性别 女
Sex
出生日期 1981-06-25
Date of birth
工作单位 立信会计师事务所(特殊普通合伙)上海分所
Working unit
身份证号码 420111188106254105
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:
No. of Certificate

420301804695

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs

上海市注册会计师协会

发证日期:
Date of Issuance

2004 年 08 月 10 日
/ /



姓 名 兰东
 Full name 兰东
 性 别 女
 Sex 女
 出生日期 1990-11-23
 Date of birth 1990-11-23
 工作单位 大信会计师事务所(特殊普通
 Working unit 大信会计师事务所(特殊普通
 合伙)上海分所
 Identity card No. 430621199011234626



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