

关于深圳市铭利达精密技术股份有限公司 向不特定对象发行可转换公司债券 申请文件的审核问询函的回复报告

上会业函字（2023）第 266 号

深圳证券交易所：

上会会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“申报会计师”）收到贵所 2023 年 3 月 8 日下发的《关于深圳市铭利达精密技术股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》（审核函〔2023〕020040 号）（以下简称“审核问询函”），作为深圳市铭利达精密技术股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“铭利达”）向不特定对象发行可转换公司债券聘请的审计机构，对贵所问询函中提出的问题进行了认真落实。经核查回复意见（以下简称“问询函回复”）如下：

本问询函回复中所用的术语、名称、简称，除特别注明外，与《深圳市铭利达精密技术股份有限公司创业板向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书（申报稿）》（以下简称“募集说明书”）中的含义相同。本问询函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。

问题二

报告期内，发行人综合毛利率分别为 23.41%、21.48%、19.13%和 20.63%，2019 年至 2021 年毛利率逐年下降，原因包括产品结构变化、原材料价格波动等；发行人最近一期经营活动产生的现金流量净额为-27,191.60 万元，原因包括经营规模增长导致应收账款增加，适当提高主要原材料储备量，主要客户集中于年末付款等。申报材料称发行人主要产品采用成本加成定价模式，同时与部分客户存在调价机制。采购方面，发行人主要采用“以销定产、以产定采”的采购方式。最近一期末，发行人交易性金融资产为 6,500 万元，其认为不属于财务性投资。

请发行人补充说明：（1）按照发行人不同产品类别、产品的具体应用领域等分别列示并分析毛利率变动情况，结合报告期内原材料价格变动趋势、发行人备货及销售周期、主要产品销售价格及单位成本变动情况、发行人及客户议价能力、成本加成定价模式和调价机制的执行情况及滞后性、市场竞争及同行业可比公司情况等，说明影响发行人业绩下滑的因素是否持续、是否缓解或消除，量化分析相关因素对发行人可能产生影响的区间或范围，发行人的应对措施及有效性；（2）最近一期末应收账款占营业收入比例提升的原因、合理性，结合报告期内主要客户集中于年末付款的具体情况，主要客户回款周期及截至目前回款金额及比例情况，对主要客户的信用政策变化情况等，说明应收账款坏账准备计提是否充分，与同行业可比上市公司是否存在差异；（3）结合发行人在手订单情况，说明在采用“以销定产、以产定采”模式下，最近一期末大量备货是否均有订单作为支撑，相关存货水平是否与发行人历史同期及同行业可比上市公司一致，存货跌价准备计提是否充分；（4）结合对（2）（3）的分析，说明影响发行人现金流量的相关因素是否持续，发行人是否持续符合《注册办法》第十三条相关规定；（5）结合交易性金融资产投资产品的风险等级、收益率、底层资产等，说明认定其不属于财务性投资的原因、合理性；自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资的具体情况，并结合相关财务报表科目的具体情况，说明发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资。

请发行人充分披露（1）（2）（3）涉及的相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见，请发行人律师核查（5）并发表明确

确意见。

回复：

一、按照发行人不同产品类别、产品的具体应用领域等分别列示并分析毛利率变动情况，结合报告期内原材料价格变动趋势、发行人备货及销售周期、主要产品销售价格及单位成本变动情况、发行人及客户议价能力、成本加成定价模式和调价机制的执行情况及滞后性、市场竞争及同行业可比公司情况等，说明影响发行人业绩下滑的因素是否持续、是否缓解或消除，量化分析相关因素对发行人可能产生影响的区间或范围，发行人的应对措施及有效性。

（一）发行人不同产品类别、产品的具体应用领域的毛利率变动情况

报告期内，公司毛利率情况如下：

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
主营业务	20.59%	18.96%	21.25%	23.18%
其他业务	27.50%	49.97%	64.93%	64.51%
综合毛利率	20.63%	19.13%	21.48%	23.41%

2019年度至2021年度，公司主营业务毛利率分别为23.18%、21.25%和18.96%，呈逐年下降趋势，2022年1-9月有所回升。其中，2020年度主营业务毛利率下降主要系精密压铸结构件销售占比和毛利率下降所致，2020年下半年以来，铝锭、塑胶粒等主要原材料市场价格呈较快上涨趋势，是公司2021年度主营业务毛利率下降的主要原因。报告期内，公司不同产品类别、产品的具体应用领域的毛利率变动情况如下：

1、不同产品类别的毛利率变动情况

报告期内，公司主营业务分产品类别毛利率情况如下：

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
精密压铸结构件	22.45%	23.16%	21.84%	26.74%
精密注塑结构件	20.71%	16.96%	18.36%	18.73%

型材冲压结构件	17.77%	12.98%	23.75%	22.28%
精密模具	21.38%	26.44%	25.63%	23.82%
主营业务毛利率	20.59%	18.96%	21.25%	23.18%

公司不同类型产品的毛利率水平因工艺复杂程度、应用领域、下游客户认证标准等因素而存在一定差异。

报告期内，公司精密压铸结构件 2020 年度毛利率同比下降较多，主要原因为该年度精密压铸结构件中毛利率水平较高的新能源汽车结构件和消费电子结构件受产品开发周期等因素影响，销售占比和毛利率均有所下降，具体分析参见本题回复之“2、不同应用领域产品的毛利率变动情况”。

报告期内，公司精密注塑结构件和型材冲压结构件 2021 年度毛利率同比下降较多，主要系该年度铝锭、塑胶粒等主要原材料的市场价格较快上涨所致，前述产品直接材料占比较高，受到原材料价格波动影响较大。2022 年 1-9 月，原材料市场价格逐步趋稳，同时精密注塑结构件和型材冲压结构件境外销售占比较高，随着本期美元兑人民币汇率回升，前述产品毛利率较 2021 年度上升较多。

报告期内，公司精密模具毛利率整体有所波动。模具属于高度定制化产品，其设计开发难度、所耗用材料的类型和数量、配套工艺装备情况、与客户的结算方式等均会影响模具的毛利率水平。

2、不同应用领域产品的毛利率变动情况

报告期内，公司主营业务分产品应用领域的毛利率情况如下：

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
光伏领域	19.93%	17.10%	23.06%	24.13%
安防领域	11.03%	12.13%	10.31%	11.57%
汽车领域	19.74%	18.49%	18.62%	23.21%
消费电子领域	42.21%	36.18%	35.53%	43.57%
其他领域	25.17%	29.26%	21.65%	20.53%
主营业务毛利率	20.59%	18.96%	21.25%	23.18%

公司产品主要应用于光伏、安防、汽车和消费电子等领域，不同领域的客户

类型、所需产品类型、产品开发周期等存在差异，相应毛利率水平也有所不同且存在一定波动。

报告期内，公司光伏领域结构件产品主要为应用于光伏逆变器、储能逆变器等产品的外壳、散热器、支架等。公司光伏领域结构件产品 2021 年度毛利率降幅较大，主要原因为光伏领域结构件产品中散热器、散热片等型材冲压结构件占比较高，前述类型产品直接材料占比较高，受到 2021 年度市场原材料价格上升影响，材料成本涨幅较大。2022 年 1-9 月，原材料市场价格逐步趋稳，同时光伏领域结构件境外销售占比较高，随着本期美元兑人民币汇率回升，前述产品毛利率较 2021 年度有所回升。

报告期内，公司安防领域结构件产品主要为应用于安防摄像头的外壳、支架等，海康威视为公司安防领域产品最主要的客户。国内安防监控领域市场竞争较为激烈，供应商数量众多且较为分散，供应商议价能力较弱，因此公司安防领域产品的毛利率水平相对较低且报告期内整体保持稳定。

报告期内，公司汽车领域结构件产品主要为应用于新能源汽车电机、电控和电池系统的箱体、盖板、壳体等。公司汽车领域结构件产品 2020 年度毛利率降幅较大，主要原因为该年度公司参与下游客户新项目开发的产品均尚未量产，销售金额全部来自于原有项目相关产品，客户采购需求及产品价格均有所下降。随着新项目产品的量产，2022 年 1-9 月，公司汽车领域结构件产品毛利率整有所回升。

报告期内，公司消费电子领域结构件产品主要为应用于电子烟加热装置的金属结构件。公司消费电子领域结构件产品 2020 年度毛利率降幅较大，主要原因为消费电子类产品具有迭代周期较短的特点，公司结构件所应用的电子烟产品于 2018 年 10 月发布，2020 年进入产品销售中期，采购价格有所下降，随着下游客户新产品的推出，2021 年度和 2022 年 1-9 月，公司消费电子领域结构件产品毛利率有所回升。

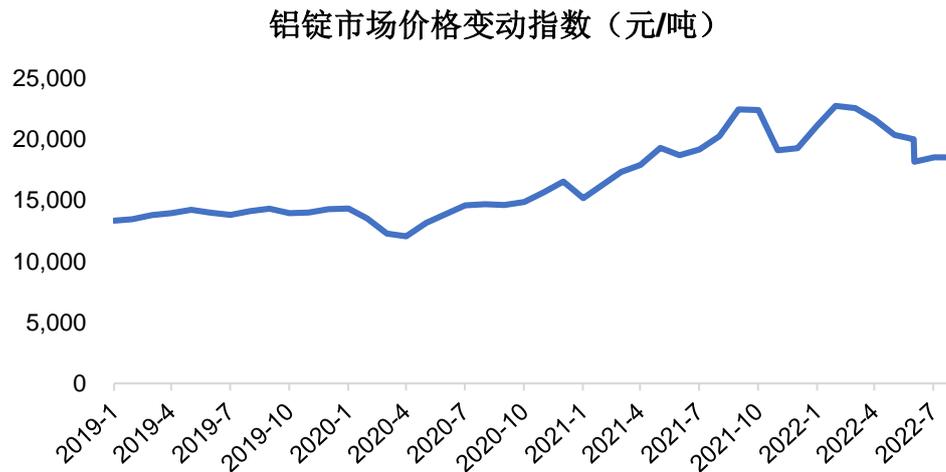
综上，报告期内，公司各类型、各领域产品毛利率波动主要受到原材料价格波动、汇率波动、产品所处生命周期变化及市场需求变化等因素影响，具有合理性。

(二) 结合报告期内原材料价格变动趋势、发行人备货及销售周期、主要产品销售价格及单位成本变动情况、发行人及客户议价能力、成本加成定价模式和调价机制的执行情况及滞后性、市场竞争及同行业可比公司情况等，说明影响发行人业绩下滑的因素是否持续、是否缓解或消除

2019 至 2021 年度，影响公司毛利率下滑的主要因素包括下游市场需求变化、原材料价格波动和产品价格调整等，前述主要影响因素已得到部分缓解或消除，具体分析如下：

1、原材料价格变动趋势

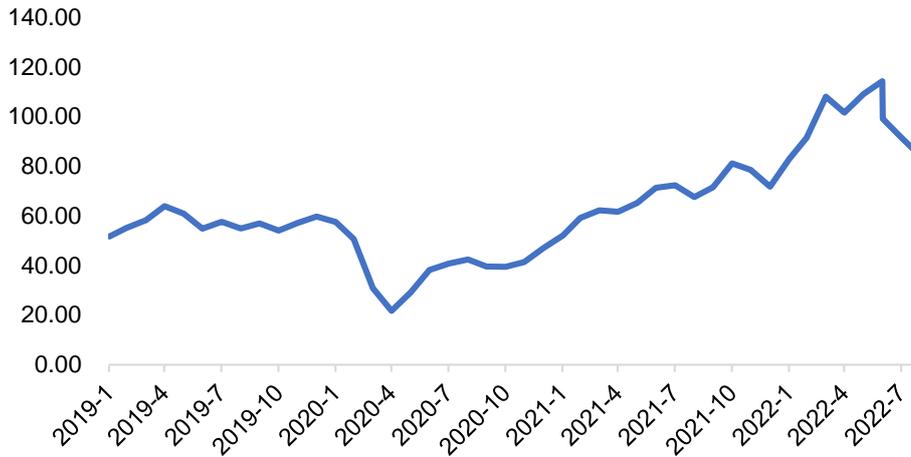
精密结构件制造行业上游行业包括金属材料、塑胶材料等大宗原材料行业。在各种原材料中，铝锭、塑胶粒、铝挤压材等原材料采购金额占公司采购总额的比例较高。报告期内，公司主要原材料的市场价格变动情况如下：



数据来源：Wind 资讯、国家统计局

公司采购的塑胶粒品种主要包括 PPO、PC、PA66 等工程塑料，塑胶粒系石油化工行业的下游产品，其价格受上游原油价格波动影响较大。报告期内，国际原油市场价格（以纽约商业交易所轻质低硫原油期货的收盘价为代表）走势情况如下图所示：

报告期内原油价格（美元/桶）



数据来源：Wind 资讯

2020 年下半年以来，受外部环境不稳定等因素影响，全球能源、化工、矿产品等大宗商品价格不断上涨，原油以及铝锭价格均呈较快上涨趋势，公司的成本造成一定影响。2022 年开始，相关大宗商品价格逐步趋稳并有所回落，但仍处于相对高位。报告期内，公司各类型产品的主要原材料采购价格变动情况如下：

单位：元/千克

项目	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
铝锭	18.35	8.71%	16.88	37.24%	12.30	0.49%	12.24
塑胶粒	31.55	7.83%	29.26	6.01%	27.60	-3.93%	28.73
铝挤压材	22.78	7.30%	21.23	25.70%	16.89	0.54%	16.80

2020 年下半年以来，铝锭、塑胶粒等主要原材料的市场价格呈较快上涨趋势，主要原材料的采购价格与市场价格变动趋势一致，是公司 2021 年度主营业务毛利率下降的主要原因。2022 年 1-9 月，随着大宗商品市场价格趋稳，公司主要原材料平均价格增速放缓，原材料市场价格上涨对公司毛利率下降的影响有所缓解。

2、发行人备货及销售周期

公司的主要客户对供应商供货及时性的要求普遍较高，因此公司往往需要进行提前备货，以确保交付的及时性。公司主要产品采购生产销售周期约为半个月

至一个月，库存商品备货周期约为一个月左右。报告期内，公司存货周转率分别为 5.69 次、6.04 次、5.36 次和 3.37 次，各年度整体保持稳定。公司报告期内备货周期与销售周期较短，备货及销售周期对于公司毛利率的影响较小。

3、主要产品销售价格及单位成本变动情况

报告期内，公司主要产品的平均销售价格及单位成本变动情况如下：

单位：元/件、元/套

产品类型	项目	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
		金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
精密压铸 结构件	单位价格	19.43	35.59%	14.33	7.74%	13.30	-12.38%	15.18
	单位成本	15.07	36.88%	11.01	5.87%	10.40	-6.47%	11.12
	毛利率	22.45%		23.16%		21.84%		26.74%
精密注塑 结构件	单位价格	4.30	31.90%	3.26	-6.32%	3.48	20.42%	2.89
	单位成本	3.41	26.30%	2.70	-4.59%	2.83	20.43%	2.35
	毛利率	20.71%		16.96%		18.36%		18.73%
型材冲压 结构件	单位价格	4.34	43.23%	3.03	-9.01%	3.33	66.50%	2.00
	单位成本	3.57	35.23%	2.64	3.53%	2.55	63.46%	1.56
	毛利率	17.77%		12.98%		23.75%		22.28%

公司主要产品采取成本加成的定价模式，根据产品原材料成本、工序成本、管理运营成本、包装运输成本等，加上合理利润向客户进行报价。因此，报告期内公司主要产品的平均销售价格及单位成本变动趋势整体保持一致。公司产品种类繁多，各期因具体产品构成、下游市场需求等因素影响，平均销售价格及单位成本变动幅度存在一定差异。

其中，2021 年度型材冲压结构件平均销售价格及单位成本变动趋势存在差异，主要原因为原材料价格快速上涨，而型材冲压结构件的直接材料占比为 80% 左右，占比较高，因此原材料采购价格的上升对于生产成本和毛利率的影响较大，随着原材料市场价格趋稳，其对公司毛利率下降的影响有所缓解。

4、发行人及客户议价能力

报告期内，公司主要客户为光伏、安防、汽车和消费电子领域的领先企业。其中，光伏领域的主要客户为 SolarEdge 和 Enphase，消费电子领域的主要客户为 PMI。报告期内，公司向前述客户销售的产品在同类产品的供应份额较高，公司具有一定的议价能力。

汽车领域的主要客户为比亚迪。因新能源汽车市场竞争较为激烈，供应商议价能力相对较弱。报告期内，公司对比亚迪的销售收入分别为 5,243.66 万元、3,086.22 万元、8,371.88 万元和 29,712.23 万元，随着项目逐步量产，销售规模和供应份额均不断提升。

安防领域的主要客户为海康威视，因国内安防监控领域市场竞争较为激烈，供应商数量众多且较为分散，供应商议价能力相对较弱，安防结构件的毛利率水平相对较低。报告期内，公司安防结构件销售收入整体保持稳定，销售占比分别为 25.40%、21.68%、22.81%和 12.93%，随着其他领域销售规模的较快增长，安防结构件销售占比呈下降趋势，对公司整体毛利率水平的影响逐步减少。

5、成本加成定价模式和调价机制的执行情况及滞后性

（1）成本加成定价模式的实施情况

公司主要产品采取成本加成的定价模式，报告期内公司主要产品的平均销售价格及单位成本变动趋势整体保持一致，具体分析参见本题回复之“3、主要产品销售价格及单位成本变动情况”。同时，根据公司与客户的业务模式，在销售价格确定后，如发生原材料市场价格、结算汇率等出现大幅波动，公司与部分客户会对于价格进行重新协商。

（2）调价机制的执行情况及滞后性

公司与报告期内主要客户或其终端客户的调价机制如下：

客户名称	主要调价机制
SolarEdge	原材料市场价格或结算汇率上下波动超过一定比例时，与客户重新协商调整销售单价或补差价。
比亚迪	无明确约定的调价机制，价格调整通常根据客户采购需求、原材料市场价格等因素经双方协商确定。
海康威视	对于压铸或型材冲压结构件，针对铝锭等原材料，每季度根据上海有色金

	属网站提供的价格发出原材料核价基准价格，如原材料一周内平均价格较基准价格变动超过一定比例，与客户重新协商调整销售单价； 对于塑胶结构件，针对海康威视指定采购的原材料，如海康威视与指定供应商确定的原材料基准价发生波动，则与客户重新协商调整销售单价。
Enphase	无明确约定的调价机制，价格调整通常根据客户采购需求、原材料市场价格等因素经双方协商确定。
Venture	无明确约定的调价机制，价格调整通常根据客户采购需求、原材料市场价格等因素经双方协商确定。

自 2020 年下半年开始，公司主要原材料塑胶粒、铝锭等大宗商品的市场价格涨幅较大。为应对原材料市场价格上涨的不利影响，自 2021 年初开始，公司与主要客户针对价格调整事项进行了沟通与协商，并对于部分产品价格进行了调整。2021 年初至报告期末，针对主要原材料市场价格波动的情况，公司与报告期内主要客户或主要终端客户就部分产品的调价执行情况如下：

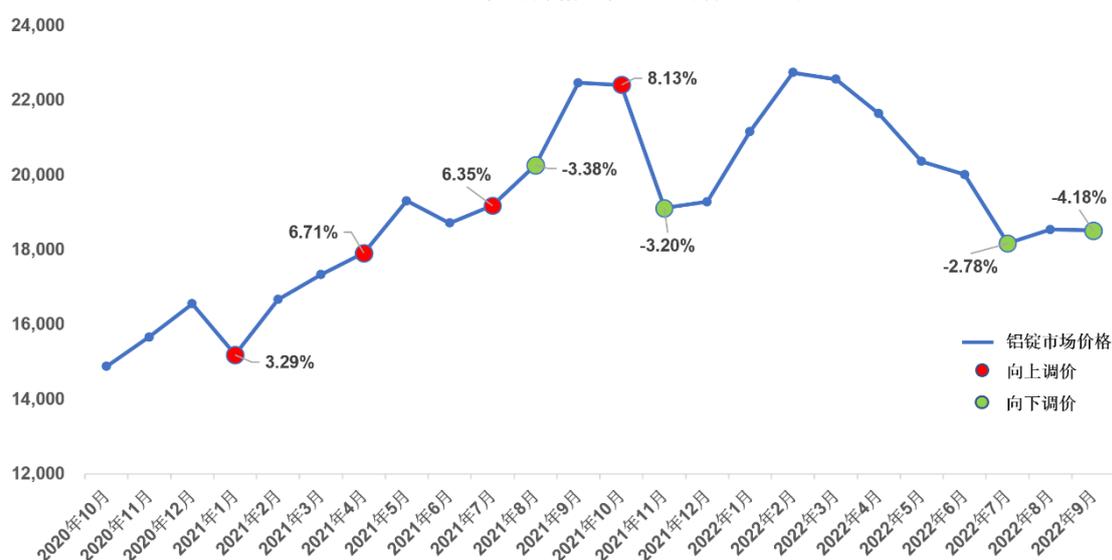
1) 精密压铸结构件和型材冲压结构件

序号	调价执行时间	涉及主要客户或终端客户	平均调价幅度
1	2021 年 1 月	海康威视	3.29%
2	2021 年 4 月	SolarEdge、海康威视	6.71%
3	2021 年 7 月	Enphase、比亚迪	6.35%
4	2021 年 8 月	海康威视	-3.38%
5	2021 年 10 月	SolarEdge、海康威视、比亚迪、Venture	8.13%
6	2021 年 11 月	海康威视	-3.20%
7	2022 年 7 月	海康威视	-2.78%
8	2022 年 9 月	SolarEdge	-4.18%

注：平均调价幅度系调价涉及产品当月价格调整幅度的算数平均值，下同。

公司精密压铸结构件、型材冲压结构件等金属结构件的主要原材料为铝锭、铝挤压材、冲压原材料等，前述原材料的采购价格与铝锭（A00）市场价格相关，公司主要客户金属结构件产品的调价实施情况与铝锭（A00）市场价格变动情况如下：

铝锭（A00）市场价格与产品调价实施情况



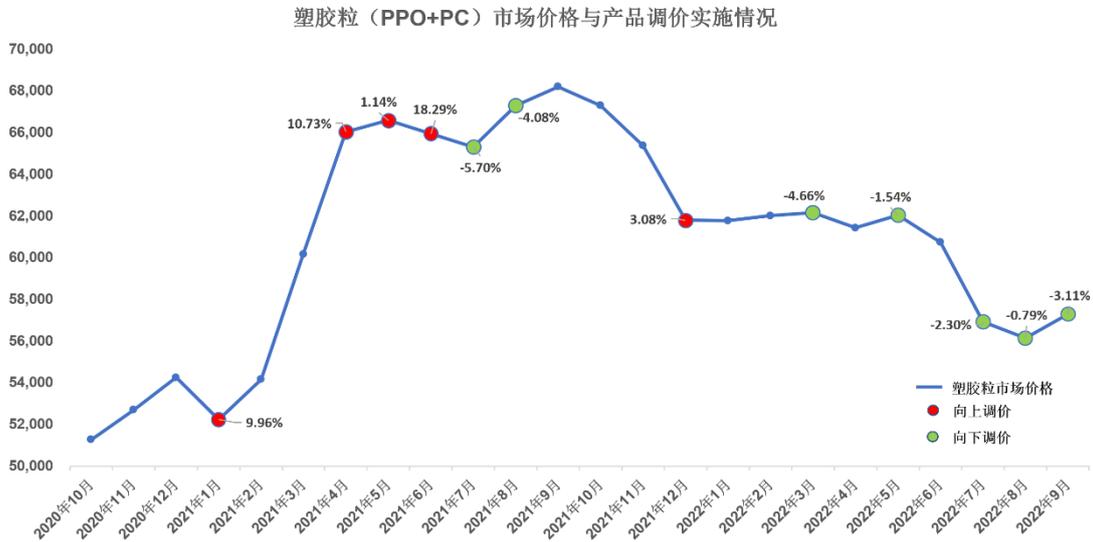
数据来源：Wind 资讯

由上图可见，2021年初至报告期末，公司与主要客户或终端客户针对铝锭价格波动共进行8次批量价格调整，价格调整实施时点较铝锭（A00）市场价格变动整体滞后时间约为3个月左右。

2) 精密注塑结构件

序号	调价执行时间	涉及主要客户或终端客户	平均调价幅度
1	2021年1月	海康威视	9.96%
2	2021年4月	SolarEdge、Enphase、海康威视	10.73%
3	2021年5月	海康威视	1.14%
4	2021年6月	SolarEdge	18.29%
5	2021年7月	SolarEdge、Enphase	-5.70%
6	2021年8月	海康威视	-4.08%
7	2021年12月	SolarEdge	3.08%
8	2022年3月	海康威视	-4.66%
9	2022年5月	海康威视	-1.54%
10	2022年7月	海康威视	-2.30%
11	2022年8月	SolarEdge	-0.79%
12	2022年9月	SolarEdge	-3.11%

公司精密注塑结构件的原材料中，PPO 和 PC 塑胶粒采购占比较高，公司主要客户塑胶结构件产品的调价实施情况与 PPO 和 PC 塑胶粒市场价格变动情况如下：



数据来源：Wind 资讯

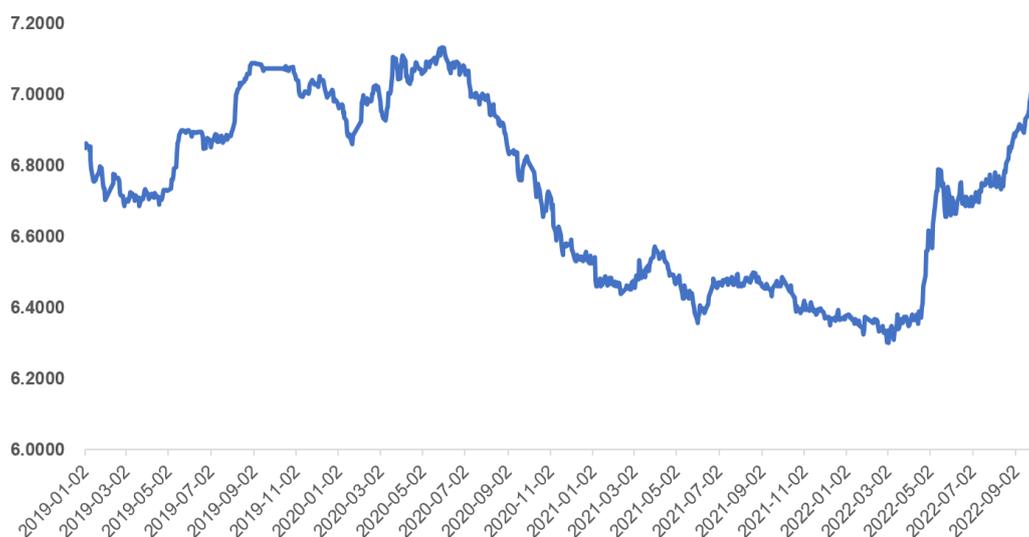
由上图可见，2021 年初至报告期末，公司与报告期内主要客户或终端客户针对塑胶粒市场价格波动共进行 12 次批量价格调整，价格调整实施时点较塑胶粒（PPO+PC）市场价格变动整体滞后时间约 3 个月左右。

综上，基于公司与主要客户的价格调整机制，价格调整依据主要为原材料历史市场价格，且调整产品、调整幅度等具体情况需双方进行协商，因此公司产品调价机制的执行存在一定的滞后性。2021 年度，因主要原材料市场价格整体呈快速上升趋势，相关产品价格调整滞后对于毛利率的影响较大。2022 年 1-9 月，随着原材料市场价格趋稳并逐步回落，调价机制执行滞后性对整体毛利率下滑产生的影响有所缓解。

6、汇率波动

报告期内，公司境外销售收入占主营业务收入的比例分别为 40.45%、46.88%、50.49%和 45.88%，占比较高。公司境外销售主要以美元定价，报告期内美元兑人民币汇率走势情况如下：

美元兑人民币中间价走势图



数据来源：Wind 资讯

2021 年度，美元兑人民币汇率整体处于低位，该年度公司美元兑人民币平均结算汇率为 6.4564，较 2020 年度平均汇率 6.9242 下降 6.76%，使得公司以美元定价的外销产品折算人民币单价有所下降。

自 2022 年中开始，美元兑人民币汇率逐步回升，2022 年 1-9 月公司美元兑人民币平均结算汇率为 6.5547，较 2021 年度上升 1.52%，因汇率波动对整体毛利率下滑产生的影响已有所缓解。

7、市场竞争及同行业可比公司情况

公司下游客户所在领域具有市场竞争激烈、产品更新换代快速等特点，公司长期专注于新能源汽车及光伏储能精密结构件的研发、生产与销售，在业内形成了较强的市场竞争优势，与新能源汽车及光伏储能行业的领先企业建立了良好的合作关系。报告期内，公司与同行业可比公司综合毛利率情况如下：

公司名称	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
文灿股份	19.37%	18.50%	23.56%	23.89%
锐新科技	22.39%	24.74%	33.68%	35.78%
瑞玛精密	23.83%	23.86%	27.79%	32.87%
宜安科技	14.07%	16.17%	20.85%	21.08%
天龙股份	21.44%	21.04%	23.96%	25.62%

平均值	20.22%	20.86%	25.97%	27.85%
铭利达	20.63%	19.13%	21.48%	23.41%

由上表可见，报告期内公司与同行业可比公司综合毛利率变动趋势整体保持一致，不存在重大差异。公司不存在因行业市场竞争加剧或自身竞争力不足导致综合毛利率持续下滑的情况。

（三）量化分析相关因素对发行人可能产生影响的区间或范围

相关因素中，对公司毛利率水平影响较大的主要因素为原材料价格、产品价格调整和结算汇率。其中，原材料价格通过影响产品成本从而影响毛利率，产品价格调整和结算汇率通过影响产品价格从而影响毛利率。报告期内，公司营业收入及成本情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入	208,049.57	183,774.45	151,649.35	136,093.30
营业成本	165,124.17	148,614.47	119,069.23	104,233.23
其中：直接材料	113,242.16	104,006.62	82,602.56	70,346.15
综合毛利率	20.63%	19.13%	21.48%	23.41%
净利润	22,008.48	14,818.21	17,063.60	9,587.84

原材料价格、产品价格和汇率波动对公司可能产生影响的区间或范围测算如下：

1、原材料价格波动

基于报告期内公司财务数据，以原材料价格为变量，以综合毛利率和净利润作为衡量公司业绩的指标，测算公司业绩对原材料价格波动的敏感性如下：假设报告期各期营业收入和除原材料价格以外的其他成本保持不变，公司原材料价格整体变动10%和20%时，公司综合毛利率和净利润的变动情况如下：

原材料价格变动	2022年1-9月			
	综合毛利率	毛利率变动 (个百分点)	净利润 (万元)	净利润变动率

-20%	31.52%	10.89	41,259.65	87.47%
-10%	26.08%	5.45	31,634.06	43.74%
0%	20.63%	-	22,008.48	-
10%	15.19%	-5.44	12,382.90	-43.74%
20%	9.75%	-10.88	2,757.31	-87.47%
22.86% (盈亏平衡点)	8.19%	-12.44	-	-100.00%
原材料价格变动	2021 年度			
	综合毛利率	毛利率变动 (个百分点)	净利润 (万元)	净利润变动率
-20%	30.45%	11.32	32,499.34	119.32%
-10%	24.79%	5.66	23,658.77	59.66%
0%	19.13%	-	14,818.21	-
10%	13.47%	-5.66	5,977.65	-59.66%
16.76% (盈亏平衡点)	9.65%	-9.48	-	-100.00%
20%	7.81%	-11.32	-2,862.92	-119.32%
原材料价格变动	2020 年度			
	综合毛利率	毛利率变动 (个百分点)	净利润 (万元)	净利润变动率
-20%	32.38%	10.90	31,106.04	82.29%
-10%	26.93%	5.45	24,084.82	41.15%
0%	21.48%	-	17,063.60	-
10%	16.04%	-5.45	10,042.38	-41.15%
20%	10.59%	-10.90	3,021.16	-82.29%
24.30% (盈亏平衡点)	8.25%	-13.23	-	-100.00%
原材料价格变动	2019 年度			
	综合毛利率	毛利率变动 (个百分点)	净利润 (万元)	净利润变动率
-20%	33.75%	10.34	21,546.69	124.73%
-10%	28.58%	5.17	15,567.26	62.36%
0%	23.41%	-	9,587.84	-

10%	18.24%	-5.17	3,608.42	-62.36%
16.03% (盈亏平衡点)	15.12%	-8.29	-	-100.00%
20%	13.07%	-10.34	-2,371.01	-124.73%

2、产品价格变动

基于报告期内公司财务数据，以产品售价为变量，以综合毛利率和净利润作为衡量公司业绩的指标，测算公司业绩对产品售价变动的敏感性如下：假设报告期各期总成本保持不变，公司产品的销售价格整体变动 5%和 10%时，公司综合毛利率和净利润的变动情况如下：

产品价格变动	2022 年 1-9 月			
	综合毛利率	毛利率变动 (个百分点)	净利润 (万元)	净利润变动率
-12.45% (盈亏平衡点)	9.35%	-11.28	-	-100.00%
-10%	11.81%	-8.82	4,324.27	-80.35%
-5%	16.46%	-4.17	13,166.37	-40.18%
0%	20.63%	-	22,008.48	-
5%	24.41%	3.78	30,850.59	40.18%
10%	27.85%	7.22	39,692.69	80.35%
产品价格变动	2021 年度			
	综合毛利率	毛利率变动 (个百分点)	净利润 (万元)	净利润变动率
-10%	10.15%	-8.98	-802.62	-105.42%
-9.49% (盈亏平衡点)	10.66%	-8.47	-	-100.00%
-5%	14.88%	-4.25	7,007.80	-52.71%
0%	19.13%	-	14,818.21	-
5%	22.98%	3.85	22,628.62	52.71%
10%	26.48%	7.35	30,439.04	105.42%
产品价格变动	2020 年度			
	综合毛利率	毛利率变动 (个百分点)	净利润 (万元)	净利润变动率

-13.24% (盈亏平衡点)	9.50%	-11.98	-	-100.00%
-10%	12.76%	-8.72	4,173.41	-75.54%
-5%	17.35%	-4.13	10,618.50	-37.77%
0%	21.48%	-	17,063.60	-
5%	25.22%	3.74	23,508.70	37.77%
10%	28.62%	7.14	29,953.79	75.54%
产品价格变动	2019 年度			
	综合毛利率	毛利率变动 (个百分点)	净利润 (万元)	净利润变动率
-10%	14.90%	-8.51	-1,980.09	-120.65%
-8.29% (盈亏平衡点)	16.49%	-6.92	-	-100.00%
-5%	19.38%	-4.03	3,803.87	-60.33%
0%	23.41%	-	9,587.84	-
5%	27.06%	3.65	15,371.81	60.33%
10%	30.37%	6.96	21,155.77	120.65%

3、汇率波动

基于报告期内公司财务数据，假设所有外币对人民币汇率波动±5%，对公司报告期各期净利润和所有者权益的影响情况测算如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月		2022.9.30	
	对净利润影响金额	占比	对所有者权益影响金额	占比
对人民币升值 5%	837.78	3.81%	837.78	0.41%
对人民币贬值 5%	-837.78	-3.81%	-837.78	-0.41%
项目	2021 年度		2021.12.31	
	对净利润影响金额	占比	对所有者权益影响金额	占比
对人民币升值 5%	916.63	6.19%	916.63	1.15%
对人民币贬值 5%	-916.63	-6.19%	-916.63	-1.15%
项目	2020 年度		2020.12.31	
	对净利润影响金额	占比	对所有者权益影响金额	占比

对人民币升值 5%	510.29	2.99%	510.29	0.79%
对人民币贬值 5%	-510.29	-2.99%	-510.29	-0.79%
项目	2019 年度		2019.12.31	
	对净利润影响金额	占比	对所有者权益影响金额	占比
对人民币升值 5%	704.66	7.35%	704.66	1.46%
对人民币贬值 5%	-704.66	-7.35%	-704.66	-1.46%

(四) 发行人的应对措施及有效性

为应对毛利率下滑的风险，公司采取的主要应对措施及实施效果如下：

1、与客户进行价格调整

公司与部分主要客户约定有调价机制，如原材料市场价格发生较大波动，双方会对销售价格进行相应调整。除因原材料市场价格产生较大波动导致价格调整外，公司还会根据客户采购规模、汇率波动、产品生命周期等因素，针对部分产品与客户协商进行临时性价格调整。报告期内，针对主要原材料市场价格较大波动的情况，公司与主要客户或主要终端客户已就部分产品价格进行了调整，并得到有效执行，随着原材料价格逐步趋稳，公司主要产品毛利率有所回升。

2、应对原材料价格波动

公司产品的生产周期较短，主要采用以销定产、以产定采的业务模式，并根据原材料价格波动和市场需求情况进行适当备货，以降低原材料市场价格波动对生产成本的影响。自 2021 年初以来，针对主要原材料市场价格较快上涨的情形，公司适当增加了原材料备料规模，并通过与供应商约定采购价格、加大供应商开发力度等方式，提高原材料价格和供应的稳定性。报告期内，公司相关措施实施情况良好，原材料市场价格波动未对公司产生重大不利影响。

3、提升同步开发、合作开发能力

公司持续致力于研发能力和智能化水平的提升，不断积累创新产品配套结构件的设计及制造经验，不断提升与客户同步开发、合作开发能力，在客户新项目规划初期参与客户新产品对应结构件的配套研制，保障新产品交付的及时性、提高产品附加值、增强客户粘性。公司与报告期内主要客户合作均保持了长期合作

关系，公司产品占客户采购同类型产品的份额较高或呈上升趋势，公司整体盈利能力不断提升。

4、加大客户开拓力度

除光伏、安防等公司传统优势领域外，报告期内公司不断加大储能、新能源汽车、消费电子等领域客户的开拓力度，提高整体销售规模的稳定性。报告期内，公司对前述行业客户的销售规模呈较快增长，随着各领域结构件产品销售规模的增长和客户数量的增加，公司销售规模和毛利率水平的稳定性将得到有效提升。

综上，为应对毛利率下滑的风险，公司在市场开拓、产品开发、供应链管理等多方面采取了相应措施，实施效果良好。

二、最近一期末应收账款占营业收入比例提升的原因、合理性，结合报告期内主要客户集中于年末付款的具体情况，主要客户回款周期及截至目前回款金额及比例情况，对主要客户的信用政策变化情况等，说明应收账款坏账准备计提是否充分，与同行业可比上市公司是否存在差异。

（一）最近一期末应收账款占营业收入比例提升的原因、合理性

报告期各期末，公司应收账款占当期营业收入的比例情况如下：

单位：万元				
项目	2022.9.30/ 2022年1-9月	2021.12.31/ 2021年度	2020.12.31/ 2020年度	2019.12.31/ 2019年度
应收账款余额	72,263.43	54,823.05	39,682.54	43,074.41
营业收入	208,049.57	183,774.45	151,649.35	136,093.30
占比	34.73%	29.83%	26.17%	31.65%

报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 43,074.41 万元、39,682.54 万元、54,823.05 万元和 72,263.43 万元，占各期营业收入的比例分别为 31.65%、26.17%、29.83%和 34.73%。

2022 年 9 月末，应收账款占营业收入比例较 2021 年末上升 4.90 个百分点，主要原因为：2022 年 1-9 月公司销售规模持续增长，营业收入规模和期末

应收账款规模同时增长；同时，因境外客户的采购需求具有一定季节性特征，通常于圣诞节前及春节前增加向国内供应商的采购量，因此四季度销售收入占全年营业收入比例通常较高。

2021年9月末和2022年9月末，公司应收账款占当期营业收入的比例分别为35.87%和34.73%，2022年9月末应收账款占营业收入比例高于2021年末，符合公司业务特点，具有合理性。

(二) 结合报告期内主要客户集中于年末付款的具体情况，主要客户回款周期及截至目前回款金额及比例情况，对主要客户的信用政策变化情况等，说明应收账款坏账准备计提是否充分

1、报告期内主要客户集中于年末付款的具体情况

2019至2021年度，公司各年第四季度回款金额占全年回款比例情况如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度
第四季度回款金额	56,186.60	44,648.82	41,426.16
全年回款金额	150,389.64	144,009.96	117,057.08
占比	37.36%	31.00%	35.39%

报告期内，因下游市场采购需求扩大，公司的销售规模保持较快增长。相同年度内，各季度营业收入整体呈环比增长，使得各年度四季度销售回款占比较高，具有合理性。

2、主要客户回款周期及截至目前回款金额及比例情况

公司主要客户均按照约定的信用期支付款项，2022年1-9月公司前五大客户的回款周期情况如下：

公司名称	结算方式	信用期
捷普	银行转账	60天
SolarEdge	银行转账	30天
比亚迪	票据结算	30天+240天
伟创力	银行转账	60-105天

海康威视	银行转账及票据结算	60 天
------	-----------	------

注：1、对伟创力的信用政策根据公司与终端客户的约定确定，其中伟创力香港公司和 Flextronics Mechanical Marketing (L) Ltd 的信用期为 105 天，伟创力珠海公司的信用期为 90 天，伟创力其他公司的信用期为 60 天；

2、公司与比亚迪的结算方式为月结 30 天+8 个月迪链权证。

由上表可见，公司主要客户的回款周期在 30-105 天之间。截至 2022 年末，公司前五大客户于 2022 年 9 月 30 日应收账款的回款情况如下：

单位：万元

公司名称	应收账款余额	期后回款金额	回款比例
捷普	14,231.16	14,200.26	99.78%
SolarEdge	6,084.62	6,037.03	99.22%
比亚迪	13,362.85	12,436.20	93.07%
伟创力	9,318.76	7,224.64	77.53%
海康威视	7,279.30	6,792.38	93.31%

由上表可见，公司主要客户期末应收账款的回款周期与信用期相匹配，期后回款情况良好。

3、对主要客户的信用政策变化情况

报告期内，公司前五大客户的信用政策变化情况如下：

客户名称	报告期内信用政策变化情况
捷普	无重大变动
SolarEdge	自 2021 年 3 月起信用期由 30 天变为 60 天，自 2022 年 1 月起信用期由 60 天变为 30 天
比亚迪	自 2022 年 1 月起，比亚迪“迪链”兑付周期由 6 个月调整为 8 个月
伟创力	伟创力香港公司自 2021 年 1 月起信用期由 90 天变为 105 天
海康威视	无重大变动

报告期内，公司部分主要客户的信用政策发生变化，前述信用期变动均系客户基于目前资金安排需求、业务战略规划等因素，与公司协商确定，公司不存在通过放宽信用期刺激销售的情形。报告期内，公司销售回款情况良好，公司主要客户所在领域报告期内规模保持增长，上述信用期变动不会对于公司经营状况产

生重大不利影响。

4、应收账款坏账准备计提是否充分

报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提充分，主要体现在以下方面：

(1) 各期末应收账款回款情况良好

截至 2022 年 12 月 31 日，公司报告期各期末应收账款回款情况如下：

单位：万元

项目	2022.9.30	2021.12.31	2020.12.31.	2019.12.31
应收账款账面余额	72,263.43	54,823.05	39,682.54	43,074.41
期后回款金额	61,942.62	53,790.92	38,650.41	42,042.28
回款比例	85.72%	98.12%	97.40%	97.60%

报告期内，公司应收账款的回款比例与信用期政策相匹配，回款情况良好。

(2) 应收账款坏账计提比例与同行业可比公司不存在重大差异

报告期各期末，公司与同行业可比公司的应收账款坏账准备综合计提比例如下：

公司名称	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
文灿股份	未披露	3.60%	3.47%	8.01%
锐新科技	未披露	8.61%	7.63%	7.21%
瑞玛精密	未披露	5.04%	5.34%	5.02%
宜安科技	未披露	6.65%	8.56%	8.26%
天龙股份	未披露	5.04%	5.07%	5.02%
平均值	未披露	5.79%	6.01%	6.70%
铭利达	6.38%	6.77%	7.54%	7.86%

注：同行业可比公司未披露 2022 年 9 月末应收账款坏账计提金额。

由上表可见，公司应收账款坏账计提比例与同行业可比公司不存在重大差异，公司应收账款坏账准备计提充分。

三、结合发行人在手订单情况，说明在采用“以销定产、以产定采”模式下，最近一期末大量备货是否均有订单作为支撑，相关存货水平是否与发行人历史同期及同行业可比上市公司一致，存货跌价准备计提是否充分。

（一）公司最近一期末存货的订单支撑情况

在制定采购计划方面，公司主要采用“以产定采”的采购方式，根据客户订单及生产经营计划，持续分批进行采购，同时根据原材料价格波动和市场需求情况进行适当备货，以降低原材料市场价格波动对生产成本的影响；在生产方面，公司生产模式以“以销定产”为主，并配合以根据订单预测在“安全库存”的范围内提前生产备货的方式。

公司主要客户为 SolarEdge、海康威视、伟创力、比亚迪等国内外知名企业，其对于产品交期等交付要求较高。报告期内，公司根据客户的采购需求、在手订单情况及历史销售数据形成需求预测和排产计划，依据客户需求预测、生产备货周期及安全库存等因素进行精细化排产并有效控制存货规模。

截至 2022 年 9 月 30 日，公司在手订单金额为 105,246.12 万元，公司存货账面余额为 62,050.39 万元，其中库存商品余额为 21,606.28 万元，期末存货的在手订单覆盖率为 1.70 倍，库存商品的在手订单覆盖率为 4.87 倍。公司期末在手订单金额可以覆盖存货账面余额，存货的增长与公司经营规模的增长及下游客户需求相匹配。

（二）相关存货水平与历史同期对比情况

2022 年 9 月 30 日，公司各项存货余额与历史同期（2021 年 9 月 30 日）的对比情况如下：

单位：万元

项目	2022.9.30		2021.9.30	
	金额	占比	金额	占比
原材料	19,694.23	31.74%	7,115.33	22.35%
委托加工物资	3,833.68	6.18%	1,925.57	6.05%
在产品	9,182.83	14.80%	4,820.01	15.14%

库存商品	21,606.28	34.82%	13,642.38	42.84%
发出商品	7,733.38	12.46%	4,338.98	13.63%
合计	62,050.39	100.00%	31,842.26	100.00%
营业成本	165,124.17	-	100,043.79	-
存货余额/营业成本	37.58%		31.83%	

由上表可见，2022年9月30日公司各项存货余额的构成及占当期营业成本比例与历史同期整体保持一致，占比有所上升主要系存货中原材料规模同比增幅较大所致：2020年下半年以来，原油以及铝锭价格均存在一定波动，自2022年开始，相关大宗商品价格逐步趋稳并有所回落，但仍处于相对高位。为降低原材料市场价格波动对公司产品成本的影响，基于生产需求及对原材料市场价格的预测，公司适当增加了原材料的备料规模。

（三）相关存货水平与同行业可比上市公司对比情况

报告期各期末，公司与同行业可比上市公司期末存货余额占资产总额的比例情况如下：

公司名称	2022.9.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
文灿股份	9.59%	9.18%	7.53%	5.45%
锐新科技	22.07%	21.31%	14.98%	18.67%
瑞玛精密	16.95%	16.75%	11.99%	14.84%
宜安科技	13.58%	12.41%	8.42%	10.89%
天龙股份	15.44%	14.93%	16.30%	16.60%
平均值	15.52%	14.92%	11.84%	13.29%
铭利达	15.85%	16.73%	12.09%	12.80%

注：数据来源于公司同行业可比公司定期报告；同行业可比公司未披露2022年1-9月存货的期末余额，故使用账面价值计算存货占比

报告期各期末，公司存货余额占资产总额的比例与同行业可比上市公司平均水平接近，不存在重大差异。

报告期内，公司与同行业可比上市公司存货周转率情况如下：

单位：次

公司名称	2022.9.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
文灿股份	5.36	6.94	6.26	5.81
锐新科技	2.33	2.95	2.19	2.41
瑞玛精密	2.56	3.57	3.75	4.06
宜安科技	3.14	4.00	3.77	3.72
天龙股份	2.81	3.91	3.43	3.50
平均值	3.24	4.27	3.88	3.90
铭利达	3.37	5.36	6.04	5.69

注：数据来源于公司同行业可比公司定期报告；同行业可比公司未披露 2022 年 1-9 月存货的期末余额，故使用账面价值计算存货周转率

报告期内，公司的存货周转率指标优于同行业可比公司平均水平，公司存货水平处于合理区间。

综上，公司存货水平与同行业可比上市公司不存在重大差异。

（四）存货跌价准备计提是否充分

报告期各期末，公司计提存货跌价的情况如下：

单位：万元

项目	2022.9.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
原材料	19,694.23	-	6,698.69	-	3,274.96	-	3,183.07	-
委托加工物资	3,833.68	24.71	1,964.46	8.07	1,254.49	1.04	609.63	8.30
在产品	9,182.83	374.61	4,774.70	209.10	3,476.44	335.78	2,880.68	323.53
库存商品	21,606.28	806.12	15,682.72	509.39	8,810.16	534.36	10,544.26	575.91
发出商品	7,733.38	212.88	6,735.09	274.25	2,825.45	21.25	2,543.67	386.06
合计	62,050.39	1,418.32	35,855.67	1,000.80	19,641.49	892.43	19,761.31	1,293.80

报告期各期末，公司对存货均采用可变现净值与账面价值孰低的方法计提存货跌价准备。公司按照会计政策对存货进行跌价测试，存货跌价准备计提情况与公司业务模式、存货周转率等情况匹配，存货跌价准备计提充分。

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价准备综合计提比例如下：

公司名称	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
文灿股份	未披露	5.60%	2.92%	4.66%
锐新科技	未披露	-	-	-
瑞玛精密	未披露	9.88%	10.25%	10.64%
宜安科技	未披露	5.43%	6.26%	4.89%
天龙股份	未披露	2.03%	1.87%	1.67%
平均值	未披露	4.59%	4.26%	4.37%
铭利达	2.29%	2.79%	4.54%	6.55%

注：

- 1、上表中同行业可比公司数据来源于各公司公开披露的定期报告或招股说明书；
- 2、同行业可比公司未披露2022年1-9月存货跌价准备计提情况。

因精密结构件业务需满足客户对定制产品的需求，不同公司的客户需求、产品结构等方面均存差异，导致同行业上市公司存货跌价计提比例存在一定差异。公司存货跌价准备计提比例总体处于同行业可比上市公司区间内。

其中，2019年末及2020年末，公司存货跌价准备计提比例略高于同行业可比公司平均值，2021年末存货规模随业务规模增长较多，存货库龄相对较短，存货可变现净值相对较高，存货跌价准备计提比例略低于同行业可比公司平均值。

综上，最近一期末，公司在手订单覆盖比例较高，报告期内存货周转速度较快，存货滞销风险较低，存货跌价准备计提充分。

四、结合对（2）（3）的分析，说明影响发行人现金流量的相关因素是否持续，发行人是否持续符合《注册办法》第十三条相关规定。

（一）影响公司现金流量的相关因素

报告期内，公司经营活动产生的现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
销售商品、提供劳务收到的现金	167,178.73	150,389.64	144,009.96	117,057.08
收到的税费返还	7,591.06	7,919.66	4,881.49	3,440.69

收到其他与经营活动有关的现金	2,541.45	2,654.32	4,834.63	2,225.83
经营活动现金流入小计	177,311.24	160,963.62	153,726.07	122,723.60
购买商品、接受劳务支付的现金	164,574.65	118,472.74	98,919.67	83,023.34
支付给职工以及为职工支付的现金	26,087.89	22,870.61	18,203.70	19,494.39
支付的各项税费	4,909.91	3,892.84	3,137.12	3,619.32
支付其他与经营活动有关的现金	8,930.40	4,407.55	3,854.26	5,283.69
经营活动现金流出小计	204,502.84	149,643.73	124,114.76	111,420.73
经营活动产生的现金流量净额	-27,191.60	11,319.89	29,611.32	11,302.87

注：公司 2022 年 1-9 月财务数据未经审计，下同。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 11,302.87 万元、29,611.32 万元、11,319.89 万元和-27,191.60 万元。其中 2022 年 1-9 月公司经营活动现金流量为负值，影响公司 2022 年 1-9 月经营现金流量为负的主要因素包括原材料采购和备料规模扩大、职工薪酬支出增多、公司收款周期和付款周期不匹配等，具体分析如下：

1、原材料采购规模扩大和增加原材料备料规模使得 2022 年 1-9 月经营活动现金流出金额较大

报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金、期末存货余额和营业成本变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月 /2022.9.30	2021 年度 /2021.12.31	2020 年度 /2020.12.31	2019 年度 /2019.12.31
购买商品、接受劳务支付的现金	164,574.65	118,472.74	98,919.67	83,023.34
变动比例	38.91%	19.77%	19.15%	-
期末存货余额	62,050.39	35,855.67	19,641.49	19,761.31
变动比例	73.06%	82.55%	-0.61%	-
营业成本	165,124.17	148,614.47	119,069.23	104,233.23
变动比例	11.11%	24.81%	14.23%	-

报告期内，公司业务规模持续增长，购买商品、接受劳务支付的现金支出相应逐年上涨。2022 年 1-9 月，购买商品、接受劳务支付的现金及存货余额较上

期均有大幅增长且高于营业成本的变动幅度，主要由于公司 2022 年 1-9 月受下游行业需求影响业务规模大幅增长，同时基于生产需求及对原材料市场价格的预测，公司适当增加了原材料的备料规模。

2、公司员工人数随业务规模增加而增加，使得支付给职工以及为职工支付的现金增长较快

报告期内，公司员工人数及支付给职工以及为职工支付的现金情况如下：

单位：万元、人

项目	2022 年 1-9 月 /2022.9.30	2021 年度 /2021.12.31	2020 年度 /2020.12.31	2019 年度 /2019.12.31
支付给职工以及为职工支付的现金	26,087.89	22,870.61	18,203.70	19,494.39
变动比例	14.07%	25.64%	-6.62%	-
员工人数	3,913	2,423	2,159	2,230
变动人数	1,490	264	-71	-

注：员工人数为月度平均员工人数

2019 年至 2021 年，公司营业收入的年均复合增长率为 16.20%，2022 年 1-9 月，公司营业收入同比增长 66.94%，增速较高。公司为满足业务量增长增加员工人数，公司 2022 年 1-9 月员工人数相比 2021 年度增加 1,490 人。

综上，公司经营规模的快速增长需要公司承担更多的人力成本，最终体现为 2022 年 1-9 月经营活动现金流出的增加。

3、公司收款周期滞后于付款周期，在公司业务规模增长的情况下，导致经营活动现金流量净额为负

报告期各期，公司主要产品的营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	206,791.54	100.00%	182,736.58	100.00%	150,847.50	100.00%	135,347.55	100.00%
变动比例	13.16%	-	21.14%	-	11.45%	-	-	-
其中：光伏领域	111,421.17	53.88%	93,563.20	51.20%	92,204.61	61.12%	73,772.62	54.51%

安防领域	26,743.21	12.93%	41,689.74	22.81%	32,700.69	21.68%	34,375.96	25.40%
汽车领域	48,913.64	23.65%	19,166.51	10.49%	9,921.01	6.58%	10,300.15	7.61%
消费电子领域	16,440.67	7.95%	25,393.10	13.90%	15,229.75	10.10%	16,217.10	11.98%
其他	3,272.85	1.58%	2,924.02	1.60%	791.45	0.52%	681.73	0.50%

报告期内，公司销售规模持续增长，2022年1-9月主营业务收入相比2021年全年增长13.16%，其中汽车领域收入增长155.20%。公司主要客户的信用期在30-105天之间，其中公司汽车领域主要客户比亚迪对公司的结算方式主要为其应收账款债权凭证，即“迪链”，因迪链凭证的兑付周期为8个月（从开具日至到期日），亦进一步延长了公司整体收款周期。

在上述公司整体收款相对较长的背景下，公司与供应商结算以月结方式为主以及员工的薪酬、社保和福利费等亦属于必须在次月支付的刚性支出，公司的经营性活动产生的现金流出与现金流入存在一定时间差。

综上，在公司业务规模增长的情况下，因成本增加产生的现金支出较短时间便体现到经营活动现金流出中，而销售收款周期受主要客户结算方式等因素的影响相对滞后，使得公司在2022年1-9月业务规模快速增长下经营活动现金流量净额为负，具有商业合理性。

（二）公司采取措施改善现金流

针对上述影响公司现金流的因素，公司采取相关措施改善自身现金流，具体分析如下：

1、备货规模增速降低、积极采用票据方式进行供应商货款结算

2022年1-9月，随着大宗商品市场价格趋稳，公司主要原材料平均价格增速放缓，公司备货规模增速降低，同时公司与供应商协商增加采用票据方式进行结算，积极改善现金流。

2、加强应收账款回款管理、通过票据贴现方式回笼资金

公司的主要客户为SolarEdge、海康威视、比亚迪等国内外知名企业，信誉较强、回款较为确定，因此中长期来看公司经营活动现金流量持续恶化的风险较

小。公司将进一步加强应收账款回款管理，亦可通过票据贴现方式回笼资金，改善现金流。

（三）公司可持续符合《注册办法》第十三条相关规定

《上市公司证券发行注册管理办法》第十三条中，关于现金流的规定如下：“具有合理的资产负债结构和正常的现金流量”，公司预计可持续符合上述规定，具体分析如下：

1、本次发行对资产负债结构的影响

假设以 2022 年 9 月 30 日公司的财务数据进行测算，本次可转债发行完成前后，假设其他财务数据不变，公司的资产负债率变动情况如下：

单位：万元

项目	2022.9.30	本次发行完成后，转股前	本次发行完成后，全部转股后
资产合计	382,594.50	482,594.50	482,594.50
负债合计	179,672.51	279,672.51	179,672.51
资产负债率	46.96%	57.95%	37.23%

注：以上测算未考虑可转债的权益公允价值（该部分金额通常确认为其他权益工具），若考虑该因素，本次发行后的实际资产负债率会进一步降低

本次发行完成后，公司资产负债率会出现一定的增长，但仍维持在合理水平。随着后续可转债持有人陆续转股，公司资产负债率将逐步降低。

2、是否具有正常的现金流量水平

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 11,302.87 万元、29,611.32 万元、11,319.89 万元和-27,191.60 万元，2022 年 1-9 月经营活动净现金流为负主要系原材料价格上涨后公司采购付款增多以及公司为降低原材料采购价格波动风险，适量增加主要原材料储备所致；另一方面，系经营规模增长导致应收账款增加，其中汽车领域收入增长较快，汽车领域主要客户比亚迪回款周期相对较长。公司现金流量符合行业及公司业务特点，公司自身盈利能力未发生重大不利变化，现金流量整体正常。此外，公司亦提高与供应商票据结算比例和通过票据贴现回笼资金等措施改善现金流。

综上，公司可持续符合《注册方法》第十三条的规定。

五、结合交易性金融资产投资产品的风险等级、收益率、底层资产等，说明认定其不属于财务性投资的原因、合理性；自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资的具体情况，并结合相关财务报表科目的具体情况，说明发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资。

（一）结合交易性金融资产投资产品的风险等级、收益率、底层资产等，说明认定其不属于财务性投资的原因、合理性

1、财务性投资的定义

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》，“（一）财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。（二）围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。”

2、最近一期末交易性金融资产不属于财务性投资的原因、合理性

截至 2022 年 9 月 30 日，公司交易性金融资产余额为 6,500.00 万元，均为公司购买的银行结构性存款，具体情况如下：

产品名称	花旗银行结构性存款	中信银行共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 10725 期
投资金额	5,000 万元	1,500 万元
买入时间	2022.7.5	2022.7.25
到期时间	2023.7.5	2022.10.24
风险等级	PR2 级（稳健型）	PR1 级（谨慎型）
收益区间	≥0%	1.60%-3.25%
收益风险	保本浮动收益	保本浮动收益

底层资产	发行银行之存款	发行银行之存款
------	---------	---------

由上表可见，截至 2022 年 9 月 30 日，公司交易性金融资产投资产品均为银行结构性存款，其风险等级较低、收益率波动性较小，底层资产为发行银行之存款，具有周期短、流动性强、安全性高的特点，不构成财务性投资。

(二) 自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资的具体情况

2023 年 1 月 16 日，公司召开第二届董事会第四次会议审议通过了本次向不特定对象发行可转换公司债券相关议案。自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具之日，公司不存在新投入或拟投入的财务性投资，具体情况如下：

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具之日，公司未投资或开展融资租赁、商业保理、小额贷款等类金融业务，不存在投资金融业务、进行与公司主营业务无关的股权投资或投资基金或并购基金、对外拆借资金或委托贷款的情况。公司购买的理财产品均系公司出于现金管理目的而购买的银行结构性存款，其风险等级较低、收益率波动性较小，不属于财务性投资。

综上，自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具之日，公司不存在新投入或拟投入的财务性投资。

(三) 结合相关财务报表科目的具体情况，说明发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资

截至 2022 年 9 月 30 日，公司不存在持有金额较大的财务性投资的情形。公司存在期末账面余额且可能涉及财务性投资的财务报表科目如下：

单位：万元

序号	科目	账面价值	是否包含金额较大的财务性投资
1	货币资金	71,321.45	否
2	交易性金融资产	6,500.00	否
3	应收款项融资	3,207.92	否
4	其他应收款	2,448.69	否

5	其他流动资产	2,984.63	否
6	其他非流动资产	26,583.08	否

1、货币资金

2022年9月30日，公司货币资金包括现金、银行存款和其他货币资金，其他货币资金主要为银行贷款、银行承兑汇票等各类业务保证金，不属于财务性投资。

2、交易性金融资产

2022年9月30日，公司持有的6,500.00万元交易性金融资产均为公司利用暂时闲置资金购买的银行结构性存款，不属于财务性投资。具体分析参见本题回复之“（一）结合交易性金融资产投资产品的风险等级、收益率、底层资产等，说明认定其不属于财务性投资的原因、合理性”。

3、应收款项融资

2022年9月30日，公司应收款项融资均为期末尚未到期兑付的银行承兑汇票，系公司日常经营及业务发展需要形成，不属于财务性投资。

4、其他应收款

2022年9月30日，公司其他应收款主要由出口退税、押金保证金及其他往来款等构成，其中：①出口退税为公司出口销售办理的出口退税；②押金保证金主要为房屋租赁押金等；③其他往来款包括员工备用金、应收租金及水电费、设备退款等，均不属于财务性投资。

5、其他流动资产

2022年9月30日，公司其他流动资产包括待认证尚未抵扣的增值税进项税额和待摊销的信用证利息等，系公司日常经营及业务发展需要形成，不属于财务性投资。

6、其他非流动资产

2022年9月30日，公司其他非流动资产系公司预付新建厂区项目所需设

备款，系公司日常经营及业务发展需要形成，不属于财务性投资。

综上，公司最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资的情形。

六、核查意见

（一）核查过程

1、核查发行人主要产品品类对应主要客户的销售明细、主要产品品类的成本明细表，复核计算其年度销售均价、平均成本，查阅报告期内发行人价格调整情况、结算汇率波动情况、原材料采购情况等，分析测算各项因素变动及对毛利率的影响；

2、访谈发行人财务负责人，了解发行人最近一期末应收账款余额占营业收入提升的原因；获取发行人主要客户的合同、订单，检查报告期内主要客户信用政策是否发生重大变动；获取并检查发行人应收账款明细表及账龄表，核查应收账款期后回款情况，查阅同行业可比公司定期报告等公开披露信息，复核发行人应收款项的坏账准备计提是否充分；

3、获取并检查发行人报告期末在手订单情况，复核计算期末存货的订单覆盖率情况；获取报告期各期末发行人存货余额明细表，查阅同行业可比公司定期报告等公开披露信息，分析报告期各期末存货余额变动的合理性，与同行业可比公司进行对比分析，复核发行人存货跌价准备的计提政策及存货减值测试过程，核查报告期末存货跌价准备计提是否充分；

4、复核发行人现金流量表的计算过程，分析影响发行人现金流量的相关因素是否持续，测算主要影响因素对于发行人经营活动现金流量的影响；访谈发行人财务负责人，了解发行人对相关影响因素的应对措施并分析其有效性；

5、获取并核查发行人期末交易性金融资产投资产品的相关产品说明或协议，分析其风险等级、收益率、底层资产等；查看发行人序时账，查阅董事会决议日前六个月至今是否存在新投入的财务性投资；访谈发行人财务负责人，了解发行人的后续投资安排和投资计划；对于最近一期末财务报表进行分析性复核，核查发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、2019 至 2021 年度，影响发行人毛利率下降的主要因素已得到缓解或消除，发行人应对毛利率下降的相关措施具有有效性；

2、发行人最近一期末应收账款占营业收入比例提升具有合理原因，发行人期末应收账款坏账准备计提充分，与同行业可比上市公司不存在重大差异；

3、发行人最近一期末存货的订单覆盖比例较高，相关存货水平与发行人历史同期及同行业可比上市公司不存在重大差异，存货跌价准备计提充分；

4、相关因素对于公司现金流量的影响预计将逐步降低或消除，公司可持续符合《注册办法》第十三条相关规定；

5、公司期末交易性金融资产不构成财务性投资；自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具之日，公司不存在新投入或拟投入的财务性投资；发行人最近一期末未持有金额较大的财务性投资。

问题三

发行人本次拟募集 10 亿元，用于铭利达安徽含山精密结构件生产基地建设项目（一期）（以下简称项目一），铭利达江西信丰精密结构件生产基地建设项目（一期）（以下简称项目二），新能源关键零部件智能制造项目（一期）（以下简称项目三）和补充流动。项目一至项目三均为对现有主营业务的延伸扩产，拟新增光伏储能相关结构件、新能源汽车相关结构件分别合计约 308.88 万套、261.3 万套；报告期内，发行人还有重庆铜梁项目、江苏海安项目等多个项目在建。申报材料称截至 2022 年 9 月 30 日，公司在手订单在 10 亿元以上，且意向性订单较为充足。项目一、项目二采用“代建-租赁-回购”模式实施，项目三采用自建模式，各项目综合毛利率分别为 19.22%、19.07%和 19.66%，项目二尚未取得土地使用权证，项目三尚未取得环评文件及土地使用权证。发行人前次募投项目中，尚有 1.86 亿元超募未确定用途资金，轻量化铝镁合金精密结构件及塑胶件智能制造项目和研发中心建设项目进度分别为 28.32%和 4.55%，且研发中心建设项目存在变更项目实施主体及延期情形；最近一期末，发行人持有货币资金为 7.13 亿元。

请发行人补充说明：（1）项目一、项目二采用“代建-租赁-回购”模式的原因、背景，结合招商引资的具体政策、协议签署情况及主要条款等，说明协议签署方情况、各方主要权利和义务，是否明确约定代建方的建设周期、项目进度等，是否存在对发行人投资强度、应纳税收入、项目效益等考核约定，是否明确相关违约责任，相关协议内容是否与发行人历史同类项目或当地可比项目运营情况相一致；项目三采用自建模式的原因、背景，两种模式的区别和联系，采用不同模式的主要考虑因素，各模式下可能存在的风险是否已充分揭示；（2）10 亿在手订单及意向性订单的具体情况，包括订单主体、与发行人合作方式、合作起始年及合作期限、订单产品、订单数量、订单金额、交付周期、是否为持续滚动订单、涉及产品与本次募投项目的相关性、产品交付时间是否与本次募投项目建设周期相匹配、是否存在违约责任等，并结合发行人现有市场占有率、较同类竞品的主要优势、与本次募投项目相关产品的市场发展情况及市场空间等，说明现有在手订单是否存在不确定性，是否足以支撑未来产能消化，是否能如期交付，是否存在交付周期与募投项目建设周期不匹配的情形，是否存在客户流失、订单流失风

险，发行人应对措施及有效性；（3）结合募投项目产品的单位价格、单位成本、毛利率等关键参数，对效益预测中和现有相关业务差异较大的关键参数进行对比分析，说明效益测算是否已充分考虑原材料价格波动、新能源市场竞争及补贴退坡、“代建-租赁-回购”和自建模式的成本差异、“代建-租赁-回购”中有关效益的约定（如有）等因素，如是，量化分析并说明前述因素在关键参数中的具体体现，并进一步说明是否与同行业上市公司可比项目一致，效益测算是否合理、谨慎；（4）项目二、项目三涉及的环评、用地尚需要履行的审批程序、具体安排及进度、各阶段预计办毕期限，涉及的相关用地是否符合土地政策、城市规划，募投项目用地是否存在落实的风险，如无法取得募投项目用地拟采取的替代措施以及对募投项目实施的影响；（5）前次募投项目进度缓慢或延期的原因、合理性，是否与原有建设内容及原定进度一致，是否按照原定计划投入和建设，在前次募投项目进度缓慢或延期、存在多个在建项目、持有大额货币资金且前次超募资金尚未确定用途情形下，开展本次募投项目的必要性、合理性，发行人是否具备同时多地开工建设项目的实施能力和多地扩产的相关管理经验，本次融资是否理性、融资规模确定是否合理，是否符合《注册办法》第四十条的相关规定。

请发行人充分披露（2）（3）（4）（5）的相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，会计师对（2）（3）（5）核查并发表明确意见，请发行人律师核查（4）并发表明确意见。

回复：

一、10亿在手订单及意向性订单的具体情况，包括订单主体、与发行人合作方式、合作起始年及合作期限、订单产品、订单数量、订单金额、交付周期、是否为持续滚动订单、涉及产品与本次募投项目的相关性、产品交付时间是否与本次募投项目建设周期相匹配、是否存在违约责任等，并结合发行人现有市场占有率、较同类竞品的主要优势、与本次募投项目相关产品的市场发展情况及市场空间等，说明现有在手订单是否存在不确定性，是否足以支撑未来产能消化，是否能如期交付，是否存在交付周期与募投项目建设周期不匹配的情形，是否存在客户流失、订单流失风险，发行人应对措施及有效性。

(一) 发行人在手订单及意向性订单的具体情况，包括订单主体、与发行人合作方式、合作起始年及合作期限、订单产品、订单数量、订单金额、交付周期、是否为持续滚动订单、涉及产品与本次募投项目的相关性、产品交付时间是否与本次募投项目建设周期相匹配、是否存在违约责任等

截至 2022 年 9 月 30 日，公司在手订单数量为 9,678 个，在手订单金额（不含税）为 10.52 亿元，公司在手订单主要系比亚迪、伟创力和赛尔康等 7 家主要客户的持续滚动订单，上述订单主体的下单金额占公司在手订单金额的比例超过 75%，上述主要客户的具体情况如下：

订单主体	合作起始年及合作年限	订单产品
比亚迪	2017 年开始合作 已合作 6 年	主要应用于新能源汽车的精密结构件
伟创力	2010 年开始合作 已合作 13 年	应用于光伏、安防摄像头和电子烟等领域的精密结构件
赛尔康	2021 年开始合作 已合作 2 年	主要应用于光伏储能产品的精密结构件
捷普	2010 年开始合作 已合作 13 年	主要应用于光伏储能产品的精密结构件
SolarEdge	2009 年开始合作 已合作 14 年	主要应用于光伏产品的精密结构件
宁德时代	2019 年开始合作 已合作 4 年	主要应用于新能源电池的精密结构件
海康威视	2014 年开始合作 已合作 9 年	主要应用于安防领域的精密结构件

公司与上述客户的合作方式均为根据客户订单定制化生产，并直接销售给客户，订单平均交付周期为 1-3 个月。截至 2023 年 2 月末，上述在手订单大部分已实现交付。公司主要通过“与客户签署框架协议或进入客户合格供应商名录后，客户按需求滚动下单”方式取得订单，上述在手订单均为客户已下订单，属于持续滚动订单，所涉及产品包括应用于新能源汽车、光伏储能领域的精密结构件，与本次募投项目高度相关。

由于本次生产建设类募投项目的建设实施周期均为 2 年，公司截至 2022 年 9 月 30 日的在手订单交付周期较短，因此相关产品交付时间和本次募投项目建设周期不存在匹配关系。

此外，公司与客户签订的订单中，一般包含采购产品的种类、质量标准、交

货时间、结算方式等一般商业条款，不存在其他特殊性违约责任。截至本回复出具之日，公司上述在手订单中大部分已实现交付，公司不存在与相关客户因产品质量、交付时间出现纠纷或诉讼的情形。

（二）结合发行人现有市场占有率、较同类竞品的主要优势、与本次募投项目相关产品的市场发展情况及市场空间等，说明现有在手订单是否存在不确定性，是否足以支撑未来产能消化，是否能如期交付，是否存在交付周期与募投项目建设周期不匹配的情形，是否存在客户流失、订单流失风险，发行人应对措施及有效性。

1、公司现有在手订单已大部分实现交付，不存在重大不确定性，订单交付周期和募投项目建设周期不具备匹配关系

公司现有在手订单属于客户持续滚动订单，截至本回复出具之日，相关订单大部分已如期交付，在手订单不存在重大不确定性。由于公司本次募投项目建设周期为 2 年，上述在手订单交付周期和募投项目建设周期不具备匹配关系，上述在手订单已根据公司现有产能进行消化。

2、公司未来产能消化具有良好保障

公司现有在手订单较为充足，订单获取能力强。在公司产品未来市场空间广阔、公司产品具备较强竞争力和下游新能源汽车、光伏储能市场持续发展的背景下，公司将继续与现有客户深化合作，持续提升自身订单获取能力，为募投项目未来产能消化提供坚实的市场保障，具体分析如下：

（1）精密结构件市场规模巨大且市场集中度低，市场空间广阔

精密结构件系工业产品中的基础组成部件，下游应用领域十分广阔。公司募投项目产品系主要系应用于新能源汽车、光伏领域的精密压铸结构件（主要以铝合金为原材料）和精密注塑结构件（主要以塑胶为原材料）产品。以铝合金精密铸件为例，根据 Grand View Research 研究报告，2022 年度全球铝合金铸件市场规模为 909.80 亿美元，市场规模巨大。同时，因精密结构件具备用途广泛和定制化生产等特征，市场参与者的市场占有率均较低，市场较为分散，公司具备较为广阔的市场空间。

（2）公司结构件产品较同类竞品的具备竞争优势

公司结构件产品较同类竞品具备一定的竞争优势，主要体现在以下方面：

1) 公司紧跟市场动态并紧随客户需求变化持续性地进行研发创新，在精密结构件的精密度、生产效率、功能性能等方面进行了提升。公司通过使用 CNC 精密加工中心、在线车铣复合加工中心等生产加工设备，在线刀具破损及断刀检测、在线零件尺寸检测等先进检测工艺来保障公司产品的精密程度；2) 公司不断推进制造流程自动化，并对生产工艺进行优化，以此来实现公司精密结构件生产效率的提升；3) 公司为满足客户需要，在精密结构件的强度、密封性、耐腐蚀等功能性能上进行提升。

（3）下游新能源汽车、光伏储能市场发展前景良好，订单需求较大

公司募投项目产品的市场发展情况良好，近年来，在“双碳”目标、技术进步、政策支持等因素的共同推动下，全球新能源汽车和光伏储能市场均呈现高速增长趋势。根据中国汽车工业协会数据，2021 年我国新能源汽车销量为 352.1 万辆，同比增长 1.6 倍；根据中国光伏行业协会统计数据，2022 年上半年国内光伏发电装机量为 30.88GW，同比增长 137.4%；根据中关村储能产业技术联盟（CNESA）数据，2021 年全球新增投运电力储能项目装机规模为 18.3GW，同比增长 185%。

（4）精密结构件为定制化产品，客户认证壁垒较高，公司与客户良好的长期合作关系为未来产能消化提供市场保障

精密结构件为非标准式、定制化的产品，精密结构件厂商在进入下游客户的供应商体系前需要进行严格的认证和测试程序，具有较高的进入壁垒。公司本次募投项目产品主要面向 SolarEdge、Enphase、比亚迪等国内外行业领先客户，公司与上述客户合作均超过 5 年，并根据客户终端产品的构成及采购需求，在传统的结构件外壳产品基础上，不断增强其他组件、零配件的供应能力，简化客户的采购流程，增强客户粘性。因此，优质稳定的客户资源将保证公司的订单需求随客户的发展而持续增长，对消化本次募投项目新增产能起到了至关重要的作用，为未来产能消化提供了重要的市场保障。

随着上述下游行业的快速发展，公司客户需求快速扩张，公司的产品订单规模也快速增长，为公司未来产能消化提供了良好的保障。

3、公司客户流失、订单流失风险较低，公司具有有效的应对措施

公司募投项目产品下游客户主要为比亚迪、宁德时代、阳光电源、SolarEdge 和 Enphase 等国内外领先企业，上述客户均有严格的供应商认证壁垒，对精密结构件的各项技术参数要求严格，对样品设计开发能力、供应链稳定性和时效性、产品质量可靠性、服务应变能力等方面要求较高，公司以向客户提供优质产品及服务作为根本立足点，凭借自身的研发优势、产品优势以及上下游产业链整合能力优势，与上述客户建立了良好稳定的合作关系。

因此，公司客户流失、订单流失风险较低，就可能产生的客户及订单流失风险，公司拟采取如下措施：

（1）保持经营团队稳定性，加强合作与有机融合

公司已形成较为完整的制度体系，组建了一支多层次、专业性强、经验丰富的管理团队和生产团队，团队具备快速响应能力，能够根据客户的要求合理调配资源，满足各类客户对结构件产品的多样化、定制化需求。公司将继续保持经营团队的稳定性，促进其发挥其具备的经验及业务能力，提高企业对客户的服务能力。

（2）加强与客户的合作深度，保持并优化服务质量

公司将继续为客户提供优质的服务，继续推动产品设计阶段、验证优化阶段、试产及量产阶段的全流程服务覆盖，围绕客户的需求提供全方位的服务等一系列措施优化服务质量，提升客户对公司及产品的满意度，提高客户粘性。

（3）加大研发投入，持续优化工艺

本次交易后，公司将在模具设计及制造、成型工艺、机械加工、表面处理、检测等方面加大研发投入，不断优化产品设计开发能力和产品生产工艺，提高产品质量、生产效率，从而提高产品的竞争力。

报告期内，公司订单规模不断增加、营收规模持续增长，上述经营策略和应

对措施具有有效性。

二、结合募投项目产品的单位价格、单位成本、毛利率等关键参数，对效益预测中和现有相关业务差异较大的关键参数进行对比分析，说明效益测算是否已充分考虑原材料价格波动、新能源市场竞争及补贴退坡、“代建-租赁-回购”和自建模式的成本差异、“代建-租赁-回购”中有关效益的约定（如有）等因素，如是，量化分析并说明前述因素在关键参数中的具体体现，并进一步说明是否与同行业上市公司可比项目一致，效益测算是否合理、谨慎。

（一）结合募投项目产品的单位价格、单位成本、毛利率等关键参数，对效益预测中和现有相关业务差异较大的关键参数进行对比分析

公司本次募投项目中，安徽含山项目和广东肇庆项目规划产品主要为新能源汽车电池托盘类结构件和光伏储能类结构件，但具体细分型号产品存在一定差异；江西信丰项目规划产品为新能源汽车三电系统结构件。其中，新能源汽车电池托盘结构件、新能源汽车三电系统结构件属于汽车领域结构件，光伏储能类结构件属于光伏领域结构件，本次募投项目均属于公司现有主营业务的延伸扩产。

本次募投项目产品单价系由公司参考历史销售价格、客户报价单及未来市场行情预估确定；生产成本采用销售百分比法进行估算，各项成本金额参考公司各产品的历史成本明细占销售单价的比例进行估算，具有谨慎性与合理性。

1、汽车领域结构件

公司汽车领域结构件与本次募投项目相关产品进入达产稳定运营期后的单位价格、单位成本、毛利率的对比情况如下：

单位：元/件、元/套

项目	产品类型	单位价格	单位成本	毛利率
安徽含山项目	电池托盘类结构件	1,234.03	974.88	21.00%
江西信丰项目	新能源汽车三电系统结构件	324.90	262.94	19.07%
广东肇庆项目	电池托盘类结构件	1,805.00	1,452.96	19.50%
公司现有业务	汽车领域结构件	36.34	29.47	18.89%

注：

1、本次募投项目产品包括多种细分型号、规格，此处按照产品种类分别以电池托盘类结构件、新能源汽车三电系统结构件合并列示。

2、募投项目产品单位价格为项目进入达产稳定运营期后的营业收入/当期产能，单位成本为项目进入达产稳定运营期后的营业成本/当期产能，毛利率为项目进入达产稳定运营期后的毛利率，下同；

3、公司现有相关业务产品单位价格、单位成本、毛利率均取自 2022 年 1-9 月财务数据，下同。

由上表可见，对于汽车领域结构件，本次募投项目相关产品进入达产稳定运营期后的单位价格和单位成本与公司相关业务存在一定差异，主要原因如下：

报告期内，公司汽车领域结构件产品主要为应用于新能源汽车电机、电控和电池系统的箱体、盖板、壳体等。汽车领域精密结构件产品种类和型号较多，不同类别和型号的产品在体积、重量、工艺、下游客户等方面存在较大差异，故各类产品的价格和成本差别较大。

公司现有相关业务中的汽车领域结构件主要为重量、规格较小的三电系统结构件及车身轻量化零部件，本次募投项目产品中的三电系统结构件为精密压铸结构件，规格体积较大，故单位价格和单位成本较高；电池托盘结构件产品是由上盖板、框架、水冷板、底护板组成的组装结构件，故产品单价和成本相对于单个零部件产品较高，具有合理性。

本次募投项目相关产品进入达产稳定运营期后的毛利率与公司相关业务毛利率差异较小。其中，安徽含山项目的电池托盘类结构件毛利率水平略高于公司汽车领域结构件，主要原因为本次募投项目引入了智能化、自动化程度较高的先进生产设备，有利于提高产品生产效率并改善良品率，有利于降低单位生产及管理成本，同时随着募投项目的进入达产稳定期后，新产品量产带来的规模效应也会降低产品的单位成本，从而带动毛利率水平进一步提升。

2、光伏领域结构件

公司光伏领域结构件与本次募投项目相关产品进入达产稳定运营期后的单位价格、单位成本、毛利率的对比情况如下：

单位：元/件、元/套

项目	产品类型	单位价格	单位成本	毛利率
安徽含山项目	光伏储能类结构件	647.15	530.66	18.00%

广东肇庆项目	光伏储能类结构件	52.43	41.95	19.99%
公司现有业务	光伏领域结构件	4.62	3.69	20.14%

注：本次募投项目产品包括多种细分型号、规格，此处按照产品种类以光伏储能类结构件合并列示。

由上表可见，在光伏结构件领域，本次募投项目相关产品进入达产稳定运营期后的单位价格、单位成本与公司相关业务存在一定差异，具体原因如下：

在光伏领域，公司主要生产光伏逆变器所需的外壳、箱体、支架、散热器以及连接器等精密结构件，包括规格较小或重量较轻的电线组件、冲压配件等产品。不同类别和型号的产品在体积、重量、工艺、下游客户等方面存在较大差异，故各类产品的价格和成本差别较大。

本次募投项目的产品主要为重量和体积较大的光伏储能类结构件，主要为光伏储能模组壳体、箱体类产品，单位价格和单位成本较高。同时，安徽含山项目的光伏储能产品主要以成套的形式进行计算，每一套产品均包含底座、壳体、顶盖、上盖等部件，因此单位价格和单位成本相对于广东肇庆项目的相关产品更高。

本次募投项目相关产品进入达产稳定运营期后的毛利率与公司相关业务毛利率差异较小。其中，安徽含山项目相关产品毛利率略低于公司光伏领域结构件，主要原因为安徽含山项目光伏储能结构件产品的主要客户为国内华东地区光伏逆变器龙头厂商，与公司建立了长期、良好的合作伙伴关系，公司为扩大在其供应链体系内的份额对产品毛利率采取了较为保守的估算。

综上，本次募投项目产品的单位价格、单位成本、毛利率等关键参数与公司现有相关业务产品不存在重大差异，募投项目效益测算具有谨慎性与合理性。

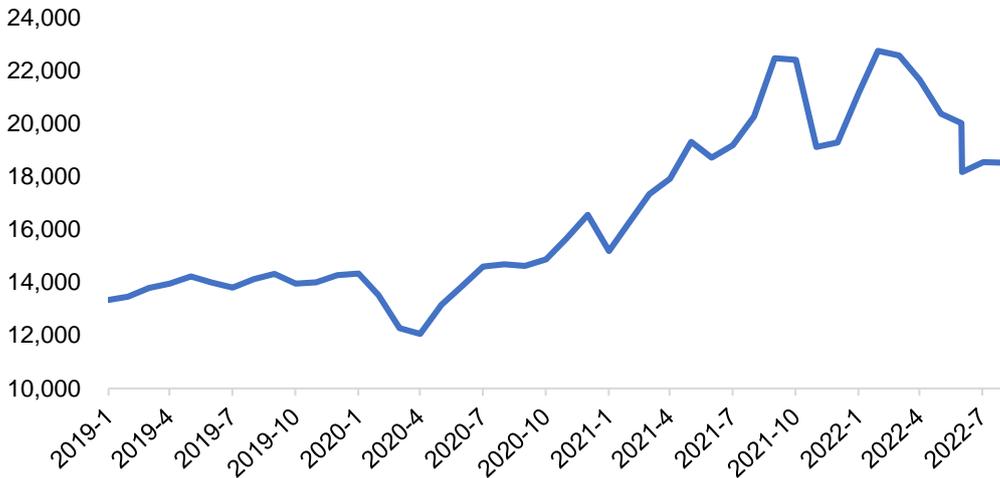
（二）说明效益测算是否已充分考虑原材料价格波动、新能源市场竞争及补贴退坡、“代建-租赁-回购”和自建模式的成本差异、“代建-租赁-回购”中有关效益的约定（如有）等因素，如是，量化分析并说明前述因素在关键参数中的具体体现

1、原材料价格波动

（1）主要原材料价格波动情况

本次募投项目涉及的主要原材料包括铝型材、铝卷料等，受宏观经济周期的影响较大，原材料价格存在一定的波动。根据国家统计局公布的数据，报告期内，中国铝锭市场价格（含税）情况如下：

铝锭市场价格变动指数（元/吨）



数据来源：Wind 资讯、国家统计局

报告期内，铝锭的市场价格有较大幅度的上涨。2020 年下半年以来，受经济下行、通货膨胀预期以及国际局部政治军事冲突加剧等外部环境不稳定因素影响，全球能源、化工、矿产品等大宗商品价格不断上涨，原油以及铝锭价格上涨，对公司的成本造成一定影响。

（2）本次募投项目效益测算已考虑原材料价格波动的风险

本次募投项目进行效益测算时，以公司历史业务情况为基础，营业成本采用销售百分比法进行估算，其中原材料的占比参考报告期内公司各类产品的原材料成本占其销售收入的比例进行估算，在项目建设期和运营周期内保持不变，具有谨慎性，主要原因如下：

1) 本次募投项目建设期和运营周期较长，时间跨度大，难以预判原材料的价格走势；2) 自 2022 年二季度开始，铝锭市场价格已有所回落并逐步趋稳，在未来美联储加息压力和全球经济下行压力的背景下，预计未来原材料价格在测算基础上出现大幅上涨的风险相对较小；3) 公司在与客户确定产品价格时，充分考虑原材料价格波动，并与部分主要客户约定价格调整机制，避免原材料价格大

幅波动对公司毛利率产生较大影响。

(3) 原材料价格波动的敏感性分析

本次募投项目中，安徽含山项目、江西信丰项目、广东肇庆项目进入达产稳定运营期后各年营业成本中直接材料占比分别为 60.92%、65.49%、65.11%，为项目营业成本的重要组成部分。针对原材料价格波动，以本次募投项目进入达产稳定运营期后的数据为基础，其他因素保持不变，假设原材料价格分别变动±5%、±10%的情形，对本次募投项目关键参数影响的分析具体如下：

单位：万元

募投项目	参数	项目达产稳定运营期	原材料价格下降情形		原材料价格上升情形	
			-5%	-10%	5%	10%
安徽含山项目	原材料成本	43,842.44	41,650.32	39,458.20	46,034.56	48,226.68
	营业成本	71,963.40	69,771.28	67,579.16	74,155.52	76,347.64
	营业收入	89,087.58	89,087.58	89,087.58	89,087.58	89,087.58
	毛利率	19.22%	21.68%	24.14%	16.76%	14.30%
	毛利率变动(个百分点)	-	2.46	4.92	-2.46	-4.92
江西信丰项目	原材料成本	37,883.34	35,989.17	34,095.01	39,777.51	41,671.67
	营业成本	57,846.41	55,952.25	54,058.08	59,740.58	61,634.75
	营业收入	71,478.00	71,478.00	71,478.00	71,478.00	71,478.00
	毛利率	19.07%	21.72%	24.37%	16.42%	13.77%
	毛利率变动(个百分点)	-	2.65	5.30	-2.65	-5.30
广东肇庆项目	原材料成本	17,464.82	16,591.58	15,718.34	18,338.06	19,211.31
	营业成本	26,825.54	25,952.30	25,079.06	27,698.78	28,572.02
	营业收入	33,396.83	33,396.83	33,396.83	33,396.83	33,396.83
	毛利率	19.68%	22.29%	24.91%	17.06%	14.45%
	毛利率变动(个百分点)	-	2.61	5.23	-2.61	-5.23

经测算，在其他条件不变的情况下，各募投项目进入达产稳定运营期后，原材料价格每上涨 5%，项目综合毛利率将下降约 2.5 个百分点。如原材料的价格发生大幅上涨，将可能导致项目成本增加，从而对项目效益产生不利影响。公司

通过与主要客户建立价格调整机制，从而一定程度上降低原材料价格波动的不利影响；公司亦会根据生产计划、备货需求、订单预计情况等制定合理的采购策略，选择合适的采购时点，以降低原材料价格波动对项目运营期经营业绩的不利影响。

公司已在募集说明书“重大事项提示”之“一、公司的相关风险”和“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”部分对原材料价格波动风险进行披露如下：

（二）原材料价格波动风险

公司主要原材料为铝锭、塑胶粒、铝挤压材等。报告期内，公司直接材料占主营业务成本的比例超过 60%，主要原材料市场价格的波动对公司的主营业务成本和盈利水平具有较大影响。报告期内，铝锭、塑胶粒的市场价格均有一定程度的波动。未来如果公司的主要原材料采购价格出现剧烈波动，且公司无法及时转移或消化因原材料价格波动导致的成本压力，将对公司盈利水平和生产经营产生不利影响。

综上，本次募投项目效益测算已充分考虑原材料价格波动对项目经济效益的影响，具有谨慎性。

2、新能源市场竞争及补贴退坡

（1）新能源市场竞争情况

随着新能源汽车市场的快速增长，传统汽车企业和新兴造车企业加入竞争行列，新能源车企以及相关零部件配套企业的数量不断增多，行业竞争逐渐激烈。一方面，随着行业竞争的加剧，较多经营不善的弱势品牌车企遭遇淘汰。另一方面，头部新能源汽车企业的市场份额快速增长，行业市场集中程度不断提高。根据乘联会发布的《2022 年 12 月份全国乘用车市场分析》中 2022 年各大车企的年度销量数据，比亚迪以 180.5 万辆夺得了 2022 年全品类的销量冠军，同比增长 149.4%。因此，在市场快速发展和行业龙头市场份额不断提高的背景下，能否保持优质的客户资源成为新能源汽车精密结构件生产企业应对市场竞争的关键点。

得益于环境保护意识的日益增强、技术创新与进步等因素，光伏行业整体呈

现快速发展的格局。与此同时，光伏行业的竞争日趋激烈，产业链各环节企业纷纷进行扩张，不断扩大规模并延伸产业链，以迎接市场需求和提高自身竞争力。随着国家对光伏行业的政策支持逐渐减弱，从 2018 年开始光伏行业的补贴政策逐渐退出，补贴退坡一定程度上加速了光伏行业竞争格局的变化。一方面，行业技术门槛持续提高，大量无法满足“平价上网”需求的落后产能得以加速淘汰，行业竞争格局得到重塑；另一方面，光伏发电实现了不依赖国家补贴的市场化自我持续发展，这将开启更大的市场空间，并促使行业资源向优质企业集中，实现行业集中化。

（2）补贴退坡情况

在新能源汽车的发展历程中，新能源汽车购置补贴政策（以下称“补贴政策”）起到了关键引导作用，促进了产业的可持续发展。补贴政策的演变情况如下：2016 年以来，为促进新能源汽车产业加快发展，国家财政部、科技部、工业和信息化部、发展改革委（以下简称“四部委”）发布了《关于 2016-2020 年新能源汽车推广应用财政支持政策的通知》，在全国范围内开展新能源汽车推广应用工作，中央财政对购买新能源汽车给予补助，补贴力度在 2017 年-2020 年逐步退坡。2020 年以来，补贴政策主要遵循了“坚持平缓补贴退坡力度”的原则，整体退坡力度较为平稳，对新能源汽车市场的影响较小。此外，经过历年退坡，单车补贴上限已由最初的 5.50 万元降至 2022 年底的 0.91 万元，整体补贴力度已明显降低，对消费者的决策影响较小。整体来看，新能源汽车市场已逐步从政策驱动转变为市场驱动。

光伏行业的国家补贴同样对行业早期发展起到了关键作用，随着行业技术的不断进步，光伏发电度电成本持续下降，光伏发电开始平价上网，补贴也逐渐退坡。2018 年 5 月 31 日为缓解光伏产业的补贴失控，国家发改委、财政部、国家能源局联合发布了一份《关于 2018 年光伏发电有关事项的通知》（即“531”新政），国家补贴开始退坡；2019 年 4 月 28 日，《国家发展改革委关于完善光伏发电上网电价机制有关问题的通知》（发改价格〔2019〕761 号），将集中式光伏电站标杆上网电价改为指导价，新增集中式光伏电站上网电价原则上通过市场竞争方式确定，不得超过所在资源区指导价。2021 年开始，除户用光伏以外，光伏项目将全面去补贴，进入平价时代。

综上，补贴退坡将对新能源市场存在一定的客观影响，但随着新能源产业的稳步发展，行业内企业通过自主技术创新、规模效应、降本增效等多种方式提高企业经济效益，抵消补贴退坡带来的影响。因此，新能源市场补贴退坡短时期内对行业存在一定的影响，但长期新能源市场将继续保持稳步发展的态势。

(3) 本次募投项目效益测算已考虑新能源市场竞争及补贴退坡的因素

基于对原材料价格波动、新能源市场竞争及补贴退坡等因素的考虑，本次募投项目均对产品单价采取保守性预测，并在项目达产前的 T+3 年及 T+4 年设置了每年 5% 的产品价格下降幅度，确保项目收入及效益测算的合理性和谨慎性。本次募投项目的产品价格情况具体如下：

单位：元/件、元/套

项目	产品类型	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年及以后
安徽含山项目	光伏储能类结构件	-	717.06	681.21	647.15
	电池托盘类结构件	-	1,367.35	1,298.98	1,234.03
江西信丰项目	新能源汽车三电系统结构件	-	360.00	342.00	324.90
广东肇庆项目	电池托盘类结构件	-	2,000.00	1,900.00	1,805.00
	光伏储能类结构件	-	58.10	55.19	52.43

注：项目建设实施周期为 2 年，计算期为 10 年，T+1 年达产 0%、T+2 年达产 40%、T+3 年达产 80%、T+4 年开始全部达产。

由上表可见，本次募投项目的产品初始单价系由公司参考历史销售价格、客户报价单及未来市场行情预估确认，在达产前的 T+3 年及 T+4 年，公司根据产品的初始单价每年分别降低 5% 对投产后的产品价格进行预估，整体项目效益测算更为谨慎、合理。

综上，本次募投项目效益测算过程中，已充分考虑原材料价格波动、新能源市场竞争及补贴退坡等因素的影响，对产品单价采取保守性预测，在项目达产前的 T+3 年及 T+4 年设置了每年 5% 的产品价格下降幅度，具有谨慎性和合理性。

公司已在募集说明书“重大事项提示”之“一、公司的相关风险”和“第三节 风险因素”之“二、与行业相关的风险”部分对新能源市场竞争及补贴退坡情况等下游行业波动的风险进行披露如下：

公司主要产品为各类精密结构件和模具，下游客户所处行业主要包括光伏、安防、汽车以及消费电子等。公司本次募投项目将聚焦于光伏储能和新能源汽车领域，若下游行业相关产业政策发生变化或出现其他外生冲击等情况，客户对公司相关产品的需求量可能明显下降，将对公司的生产经营及盈利能力产生不利影响。

以光伏行业为例，我国 2018 年出台的“531 新政”等一系列行业政策，倒逼行业实现“平价上网”；同时，多个国家和地区曾对我国光伏电池、组件等产品发起“双反”调查，均对我国光伏市场造成了一定冲击。如未来各国减少对光伏发电的补贴或支持政策，或推出其他限制性调控政策或贸易政策，将对发行人或其光伏行业客户产生不利影响，从而对发行人在光伏领域的精密结构件配套业务产生一定影响。

3、“代建-租赁-回购”和自建模式的成本差异、“代建-租赁-回购”中有关效益的约定（如有）等因素

（1）“代建-租赁-回购”和自建模式的成本差异

本次募投项目中安徽含山项目和江西信丰项目的项目用地及厂房系通过“代建-租赁-回购”模式取得，广东肇庆项目建设采用自建模式取得。新项目的建设投资通常包括土地购置、装修工程、厂房车间及基础设施、生产设备支出等内容。通过“代建-租赁-回购”模式实施募投项目，可以减少公司前期的资金投入，通过委托专业的建设主体代建，提高项目建设效率和资金使用效率。“代建-租赁-回购”模式和自建模式的成本支出差异主要体现在折旧摊销和现金流量方面：

1) 折旧摊销

“代建-租赁-回购”模式和自建模式对于设备、软件折旧摊销的效益测算方法一致，均是从设备使用时间开始计算。两种模式在折旧摊销方面的差异主要体现在对房屋建筑物的折旧和土地使用权的摊销处理，两种模式下各年度的折旧/摊销金额的对比情况如下：

单位：万元

项目	模式	房屋建筑物	土地使用权
----	----	-------	-------

安徽含山项目	“代建-租赁-回购”模式	954.93	-
	自建模式	1,343.42	20.40
	差异	-388.49	-20.40
江西信丰项目	“代建-租赁-回购”模式	765.82	-
	自建模式	1,027.86	2.31
	差异	-262.04	-2.31

注：差异金额为采用自建模式和“代建-租赁-回购”模式下在土地及厂房回购前募投项目每年产生的房屋建筑物折旧金额和土地使用权摊销金额差异。

对于房屋建筑物的折旧，“代建-租赁-回购”模式下将在租赁期内的租赁房产确认为使用权资产并计提折旧，而自建模式下对于自建的房屋建筑物在达到预定可使用状态后确认为固定资产并计提折旧，故两种模式下的房屋建筑物原值和年折旧额有所差异。

对于土地使用权的摊销，自建模式系从土地投入使用时便开始摊销，“代建-租赁-回购”模式则是从土地回购时开始摊销，本次募投项目已充分考虑该摊销时点的差异，在效益测算中从土地回购时开始计算土地使用权的摊销额，具有合理性。

2) 现金流量

从现金流量的角度分析，“代建-租赁-回购”模式与自建模式的差异主要体现在项目建设投资现金流支出的时间。本次募投项目建设投资包括场地费用、设备购置、软件购置及相关预备费用，其中场地费用包括土地购置、装修工程及配套工程等费用。两种模式下建设投资（含税）现金流出的差异具体情况如下：

单位：万元

项目	模式	T+1年	T+2年	T+3至T+9年	T+10年
安徽含山项目	“代建-租赁-回购”模式	20,081.30	20,081.30	-	29,302.57
	自建模式	49,383.87	20,081.30	-	-
	差异	-29,302.57	-	-	29,302.57
江西信丰项目	“代建-租赁-回购”模式	17,500.67	17,500.67	-	21,754.68
	自建模式	39,255.35	17,500.67	-	-
	差异	-21,754.68	-	-	21,754.68

注：项目建设实施周期为2年，计算期为10年。

由上表可见，在“代建-租赁-回购”模式和自建模式下，设备购置、软件购置及相关预备费用均在T+1年和T+2年分别按照50%投入测算，两种模式无差异。对于土地购置及装修工程、配套工程等场地费用，若采用自建模式，则公司需在T+1年投入相应的土地购置及装修工程、配套工程等场地费用，增加项目前期现金流出，从而降低项目内部收益率。安徽含山项目和江西信丰项目通过“代建-租赁-回购”模式和自建模式实施的效益对比情况如下：

项目	模式	税后内部收益率	税后静态投资回收期（年）
安徽含山项目	“代建-租赁-回购”模式	17.14%	6.34
	自建模式	9.45%	8.82
江西信丰项目	“代建-租赁-回购”模式	16.18%	6.48
	自建模式	9.45%	8.76

由上表可见，因“代建-租赁-回购”模式和自建模式下的项目投资建设现金流出时点存在差异，两种模式的效益情况也有所差异。“代建-租赁-回购”模式可以减少前期现金流出，降低公司前期资金投入的压力，项目内部收益率较高。

（2）“代建-租赁-回购”中有关效益的约定

安徽含山项目和江西信丰项目的投资协议中均未涉及对项目效益的约定，具体参见本问题回复之“一、项目一、项目二采用‘代建-租赁-回购’模式的原因、背景，……，各模式下可能存在的风险是否已充分揭示。”之“（二）项目一、项目二的协议签署方情况……相关协议内容是否与发行人历史同类项目或当地可比项目运营情况相一致”之“3、对发行人投资强度、应纳税收入、项目效益等考核规定以及相关违约责任”。

（三）进一步说明是否与同行业上市公司可比项目一致，效益测算是否合理、谨慎

根据公开资料，近年来同行业上市公司可比募投项目的扩产计划情况如下：

公司名称	项目类型	项目名称	主要产品	新增产能
文灿股份	2019年可转	新能源汽车电机壳	发动机系统、变速箱系	发动机系统零部件 46.20

(603348.SH)	债募投项目	体、底盘及车身结构件智能制造项目	统、底盘系统、车身结构件等汽车零部件产品	万件、底盘系统零部件 10.80 万件、变速箱系统零部件 18 万件、车身结构件 18 万件
锐新科技 (300828.SZ)	2020 年 IPO 募投项目	新建工业精密铝合金部件生产建设项目	工业精密铝合金部件	550 万件
瑞玛精密 (002976.SZ)	2020 年 IPO 募投项目	汽车、通信等精密金属部件建设项目	通信类、汽车类精密金属部件	通信类精密金属部件 9,200 万件 汽车类精密金属部件 14,800 万件
旭升集团 (603305.SH)	2021 年可转债募投项目	高性能铝合金汽车零部件项目	新能源汽车车身部件、新能源汽车传动系统壳体、新能源汽车电池系统部件	新能源汽车车身部件 50 万件、新能源汽车传动系统壳体 234 万件、新能源汽车电池系统部件 57 万件
		汽车轻量化铝型材精密加工项目	新能源汽车传动系统壳体、新能源汽车电池系统部件	新能源汽车传动系统壳体 62 万件、新能源汽车电池系统部件 95 万件
爱柯迪 (600933.SH)	2022 年可转债募投项目	爱柯迪智能制造科技产业园项目	新能源汽车电池系统单元、电机壳体、车身部件、电控及其他类壳体	新能源汽车电池系统单元 300 万件、新能源汽车电机壳体 250 万件、新能源汽车车身部件 10 万件、新能源汽车电控及其他类壳体 150 万件

注：以上数据均来源于同行业上市公司招股说明书、募集说明书、反馈回复、年度报告、季度报告等公开资料，下同。

由上表可见，面对新能源汽车行业的快速发展，同行业上市公司均积极布局新能源汽车结构件领域，针对新能源汽车相关产品实施相应的扩产计划，行业竞争环境日趋激烈。对于光伏领域结构件，同行业上市公司中尚未有相关业务产品的扩产计划。

1、同行业上市公司可比项目产品价格情况

经查询，公司本次募投项目产品与近年来同行业上市公司可比项目产品价格对比情况如下：

单位：元/件、元/套

公司名称	项目名称	产品	价格
文灿股份	新能源汽车电机壳体、底盘及车身结构件智能制造项目	发动机系统零部件	487.01
		底盘系统零部件	310.00

		变速箱系统零部件	330.67
		车身结构件	682.00
旭升集团	高性能铝合金汽车零部件项目	新能源汽车车身部件	608.00
		新能源汽车传动系统壳体	460.26
		新能源汽车电池系统部件	150.00
	汽车轻量化铝型材精密加工项目	新能源汽车传动系统壳体	506.13
		新能源汽车电池系统部件	258.95
爱柯迪	爱柯迪智能制造科技产业园项目	新能源汽车电池系统单元	420.00
		新能源汽车电机壳体	320.00
		新能源汽车车身部件	1,600.00
		新能源汽车电控及其他类壳体	72.00
铭利达	安徽含山项目	光伏储能类结构件	647.15
		新能源汽车电池托盘类结构件	1,234.03
	江西信丰项目	新能源汽车三电系统结构件	324.90
	广东肇庆项目	新能源汽车电池托盘类结构件	1,805.00
		光伏储能类结构件	52.43

注：募投项目产品单位价格为项目达产后的营业收入/当期规划产能。

由上表可见，新能源汽车领域精密结构件产品种类和型号较多，不同类别和型号的产品在体积、重量、工艺、下游客户等方面存在较大差异，故各类产品的单价差别较大。上表中同行业上市公司募投项目的产品单价范围在 72.00 元/件至 1,600.00 元/件之间，不同部件和型号的结构件价格存在明显差异。与上述同行业上市公司募投项目产品单价相比，公司本次募投项目中新能源汽车领域精密结构件各类产品单价处于合理范围内。

广东肇庆项目拟生产的电池托盘结构件产品较同行业公司可比项目产品单价相对较高，主要原因为电池托盘是由框架、水冷板、底护板组成的组装结构件，故产品单价相对同行业公司项目单个零部件产品较高，具有合理性。

2、同行业上市公司毛利率情况

本次募投项目中，安徽含山项目、江西信丰项目、广东肇庆项目达产后的平均毛利率分别为 19.22%、19.07%、19.66%，与同行业可比上市公司综合毛利

率水平的对比情况如下：

公司	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
文灿股份	19.37%	18.50%	23.56%	23.89%
锐新科技	22.39%	24.74%	33.68%	35.78%
瑞玛精密	23.83%	23.86%	27.79%	32.87%
宜安科技	14.07%	16.17%	20.85%	21.08%
天龙股份	21.44%	21.04%	23.96%	25.62%
平均值	20.22%	20.86%	25.97%	27.85%

经测算，本项目达产后综合毛利率与同行业可比公司 2021 年度和 2022 年 1-9 月毛利率水平接近，略低于同行业可比公司平均值，募投项目测算具备合理性与谨慎性。

3、同行业上市公司可比项目效益测算情况

公司及同行业上市公司募投项目税后内部收益率、税后静态投资回收期的效益测算情况如下：

公司名称	项目名称	税后内部收益率	税后静态投资回收期（年）
文灿股份	新能源汽车电机壳体、底盘及车身结构件智能制造项目	19.00%	6.40
锐新科技	新建工业精密铝合金部件生产建设项目	21.86%	6.25
瑞玛精密	汽车、通信等精密金属部件建设项目	15.18%	7.34
旭升集团	高性能铝合金汽车零部件项目	18.75%	7.06
	汽车轻量化铝型材精密加工项目	18.24%	6.54
爱柯迪	爱柯迪智能制造科技产业园项目	16.35%	7.60
平均值		18.23%	6.87
铭利达	安徽含山项目	17.14%	6.34
	江西信丰项目	16.18%	6.48
	广东肇庆项目	12.03%	7.32

由上表可见，公司本次募投项目效益指标与报告期内同行业上市可比项目不存在重大差异，处于合理范围内。广东肇庆项目的税后内部收益率略低于可比项

目,主要原因系该项目为自建项目,前期土地购置与厂房建设资金投入较大所致。本次募投项目的效益测算具备谨慎性和合理性。

综上,本次募投项目的效益指标与同行业上市公司可比项目不存在重大差异,募投项目的效益测算具备谨慎性和合理性。

三、前次募投项目进度缓慢或延期的原因、合理性,是否与原有建设内容及原定进度一致,是否按照原定计划投入和建设,在前次募投项目进度缓慢或延期、存在多个在建项目、持有大额货币资金且前次超募资金尚未确定用途情形下,开展本次募投项目的必要性、合理性,发行人是否具备同时多地开工建设项目的实施能力和多地扩产的相关管理经验,本次融资是否理性、融资规模确定是否合理,是否符合《注册办法》第四十条的相关规定。

(一)前次募投项目进度缓慢或延期的原因、合理性,是否与原有建设内容及原定进度一致,是否按照原定计划投入和建设

1、前次募投项目进度情况

根据中国证券监督管理委员会(以下简称“中国证监会”)《关于同意深圳市铭利达精密技术股份有限公司首次公开发行股票注册的批复》(证监许可[2022]377号),公司首次公开发行人民币普通股(A股)4,001万股,每股面值1元,发行价为人民币28.50元/股,募集资金总额为人民币114,028.50万元,扣除各项发行费用人民币9,830.52万元,实际募集资金净额为人民币104,197.98万元。

截至2022年12月31日,公司首发募投项目投入募集资金情况如下:

单位:万元

序号	募投项目	承诺投资金额	实际投资金额	投入进度	项目达到预定可使用状态日期(或截止日项目完工程度)
承诺投资项目:					

1	轻量化铝镁合金精密结构件及塑胶件智能制造项目	48,123.36	19,704.62	40.95%	2024年4月
2	研发中心建设项目	9,988.06	662.44	6.63%	2025年4月
3	补充流动资金	20,000.00	20,000.00	100.00%	不适用
小计		78,111.42	40,367.06	51.68%	-

超募资金投向：

1	未确定用途资金	18,586.56	-	-	不适用
2	永久补充流动资金	7,500.00	7,500.00	100.00%	不适用
小计		26,086.56	7,500.00	28.75%	-
合计		104,197.98	47,867.06	45.94%	-

由上表可见，截至2022年12月31日，公司首发募集资金整体投入进度为45.94%，其中轻量化铝镁合金精密结构件及塑胶件智能制造项目募集资金投入进度为40.95%，与项目规划建设进度相符。

研发中心建设项目募集资金投入进度为6.63%，公司已结合项目实际进度，将该项目达到预定可使用状态的日期从2024年4月延期至2025年4月。

对于尚未使用的超募资金，目前公司已有明确的使用计划，拟将主要超募资金投入重庆铜梁精密结构件及装备研发生产项目（二期）。公司前次募投项目整体进度基本符合预期，首发募集资金使用进度与项目建设进度相匹配。

2、前次募投项目进度缓慢或延期的原因、合理性，是否与原有建设内容及原定进度一致，是否按照原定计划投入和建设

(1) 轻量化铝镁合金精密结构件及塑胶件智能制造项目

根据原定计划，首发募投项目中“轻量化铝镁合金精密结构件及塑胶件智能制造项目”（以下简称“江苏海安项目”）总投资48,123.36万元，含土建工程投资1,842.20万元，软硬件投入42,503.48万元，铺底流动资金3,777.68万元。项目实施主体为江苏铭利达，项目选址于江苏省海安市高新区东海大道西99号。本项目募集资金到位后分两期建设，预计24个月建设实施完成，包括项目筹备、项目工程实施、设备采购、设备安装与调试、人员招聘与培训、项目投产等阶段，

具体实施进度安排情况如下：

项目实施内容	T+1				T+2				T+3			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
项目筹备	■											
一期工程实施		■	■									
一期设备订货及招标			■									
一期生产设备及软件安装调试			■	■								
一期人员招聘及培训				■								
一期投产					■	■	■	■	■	■	■	■
二期工程实施						■	■					
二期设备订货及招标							■					
二期生产设备安装调试							■	■				
二期人员招聘及培训								■				
二期投产									■	■	■	■

本项目原定资金投入进度如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	拟投入资金总额
土建工程	921.10	921.10	-	1,842.20
机器设备	21,251.74	21,251.74	-	42,503.48
流动资金	-	2,084.94	1,692.74	3,777.68
合计	22,172.84	24,257.78	1,692.74	48,123.36

公司严格按照原定计划和建设内容投入募集资金，截至 2022 年 12 月 31 日，考虑前期公司已预先投入尚未置换的自筹资金，本项目累计已投入金额为 19,704.62 万元，已投资金额占承诺投资金额的比例达到 40.95%，募集资金使用进度符合预期。

截至本回复出具之日，轻量化铝镁合金精密结构件及塑胶件智能制造项目已基本完成一期项目的工程建设和设备购置，正积极推动人员招聘及培训工作，该

项目预计于 2023 年上半年进行投产。后续公司将按原定项目实施计划进行二期项目的建设和投入，预计于 2024 年上半年达产。

综上，本项目不存在进度缓慢的情形，与原有建设内容及原定进度一致，后续公司将根据实际需求按计划投入剩余募集资金。

(2) 研发中心建设项目

首发募投项目中，公司计划投资 9,988.06 万元进行“研发中心建设项目”实施，整合公司现有科技研发力量，更新科研设备，添置先进的检测、试验仪器等，通过引进高端研发技术人才，对公司研发部门进行全面升级，提升公司的研发技术水平。

根据公司《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》，募投项目中“研发中心建设项目”的实施主体为广东铭利达，项目总投资 9,988.06 万元，含装修投资 366.00 万元，研发软硬件 6,018.06 万元，研发费用 3,604.00 万元，项目选址于广东省东莞市清溪镇罗马先威西路 5 号。本项目原定实施进度安排情况如下：

项目实施内容	T+1				T+2				T+3			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
项目筹备												
装修工程实施												
设备订货及招标												
设备安装调试												
人员招聘及培训												
开始研发												

本项目原定资金投资进度如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	拟投入资金总额
装修投资	366.00		-	366.00
研发软硬件	3,009.03	3,009.03	-	6,018.06

项目	T+1	T+2	T+3	拟投入资金总额
研发费用		1,802.00	1,802.00	3,604.00
合计	3,375.03	4,811.03	1,802.00	9,988.06

截至 2022 年 12 月 31 日，本项目累计已投入金额为 662.44 万元，已投资金额占承诺投资金额的比例为 6.63%，投入进度较原规划进度有所延缓。

1) 本项目进度缓慢或延期的原因、合理性

随着下游市场需求的不断扩大，公司进一步完善全国范围内的布局，在多地设立了子公司或孙公司。前述公司设置有各自的研究中心或研发部门，承担了部分广东铭利达的研发职能，因新增共同实施主体的项目建设和募集资金投入使用均需要一定的时间周期，公司经审慎考虑，拟将“研发中心建设项目”延期，并新增部分子公司及孙公司作为“研发中心建设项目”的共同实施主体。

2023 年 1 月 16 日，公司第二届董事会第四次会议审议通过了《关于部分募集资金投资项目增加实施主体及延期的议案》。为了统筹项目的整体进展，提高募集资金的使用效率，保障募投项目的实施进度，公司新增江苏铭利达、肇庆铭利达、安徽铭利达和江西铭利达作为“研发中心建设项目”的共同实施主体。新增前后，该项目的实施主体及实施地点情况如下：

项目名称	调整前实施主体及实施地点	调整后实施主体及实施地点
研发中心建设项目	广东铭利达（东莞市）	广东铭利达（东莞市）、江苏铭利达（海安市）、肇庆铭利达（肇庆市）、安徽铭利达（马鞍山市）、江西铭利达（赣州市）

公司研发中心建设项目延期具有合理性，该事项已履行相应的董事会审批程序，公司已就延期原因、延期后募投项目预计进度履行了信息披露义务。

2) 是否与原有建设内容及原定进度一致，是否按照原定计划投入和建设

本项目增加实施主体及延期是公司综合当前业务经营规划、项目实施需求等因素，经过审慎研究论证做出的调整，仅涉及“研发中心建设项目”实施主体的增加和项目实施进度的调整，不涉及募投项目实施内容、实施方式、投资金额的变更，与原有建设内容一致。后续公司将根据延期后的募投项目实施计划投入和建设，以提高募集资金的使用效率。

综上，公司前次募投项目中的轻量化铝镁合金精密结构件及塑胶件智能制造项目按原定计划投入，与原有建设内容及原定进度一致，不存在进度缓慢的情形；研发中心建设项目按照延期后的项目实施计划投入和建设，以提高募集资金的使用效率。公司将积极推进研发中心建设项目进度，项目资金投入基本符合项目实际需要，预计不存在影响募投项目正常实施进展的不利因素，不会对本次募投项目实施产生不利影响。

(二) 在前次募投项目进度缓慢或延期、存在多个在建项目、持有大额货币资金且前次超募资金尚未确定用途情形下，开展本次募投项目的必要性、合理性

1、前次募投项目进度缓慢或延期情况

公司前次募投项目中的轻量化铝镁合金精密结构件及塑胶件智能制造项目按原定计划投入，与规划建设内容及规划进度一致，不存在进度缓慢的情形。

公司已综合考虑业务经营规划、项目实施需求等因素，经过审慎研究论证，制定了研发中心建设项目延期后的相关资金使用计划，公司将积极推进研发中心建设项目进度。

2、存在多个在建项目

本次募投项目规划产品与公司现有主营业务产品相同，在技术、人员、管理、采购渠道和供应商、销售模式和客户方面具有一致性，属于投向现有业务的扩产项目。本次募投项目与部分在建项目规划产品及产能存在一定重叠，但具体细分型号产品存在一定差异。此外，各区域生产基地的业务定位亦存在差异，具体如下：

序号	建设项目	业务定位
1	重庆铜梁项目	重庆生产基地是公司在西南地区的战略布局，承接公司位于四川广安的压铸及注塑生产线产能，为西南地区安防、整车及汽车零部件客户提供部分配套服务。
2	江苏海安项目	江苏生产基地是公司在长三角地区的核心战略布局，也是公司长三角地区全品类精密结构件产品的研发及生产基地。
3	安徽含山项目	安徽生产基地是公司在华东、华中地区的重要战略布局，由于安徽省的光伏产业和新能源汽车产业发展良好，建设安徽生产基地可快速响应客户需求，降低运输成本。

4	江西信丰项目	江西生产基地是公司在华东、华中地区的又一重要战略布局，由于江西省锂电产业布局较为集中，集群规模较大，公司重要客户比亚迪在江西建有生产基地，公司建设江西生产基地可快速响应客户需求，降低运输成本。
5	广东肇庆项目	肇庆生产基地是公司巩固珠三角区域优势的战略布局，是新能源汽车电池结构件和光伏储能结构件研发、生产平台，并承接主要生产基地广东铭利达的部分业务。

综上，公司各建设项目具有明确的业务定位，相关产能建设规划系综合考虑多个因素制定，包括下游光伏、新能源等行业的市场需求高速增长、公司与主要客户合作深化、在手订单充足、现有产能已较为饱和等因素。同时由于行业特性，充足的产能是交付能力的重要保障，也是公司开拓新客户以及与现有客户进一步深化合作的前提条件。因此，公司开展本次募投项目具有必要性，各在建项目的产能具有较为合理、明确的消化预期。

3、持有大额货币资金及前次超募资金使用用途

报告期各期末，公司货币资金余额分别为 1,571.83 万元、8,234.67 万元、12,012.42 万元和 71,321.45 万元，呈较快增长趋势，主要原因系：1) 随着业务规模的扩大，公司销售收款持续增加；2) 公司于 2022 年 4 月首次公开发行股票募集资金到账；3) 公司向供应商通过票据结算的金额随着经营规模扩大而持续增长，其他货币资金中的银行承兑汇票保证金相应增加。

截至 2022 年 9 月 30 日，公司货币资金余额为 71,321.45 万元，其中受限的其他货币资金为 5,846.45 万元。公司仍具有较高的资金需求，具体分析如下：

(1) 偿还短期债务

截至 2022 年 9 月 30 日，公司短期借款余额为 38,946.59 万元，较 2021 年末的 16,281.71 万元增长了 139.20%，公司需要储备相应资金应对上述短期借款的还款需求。

(2) 前次募集资金剩余金额大部分已有明确用途

公司的货币资金余额中包括存放于公司募集资金专户金额的 40,879.35 万元，其中尚未使用的超募资金为 18,586.56 万元。截至本回复出具之日，前次募投项目尚未建设完毕，公司将按照既定使用计划将该部分未使用的募集资金投入

前次募投项目建设。剩余超募资金 18,586.56 万元中，公司拟使用 14,087.80 万元投入重庆铜梁精密结构件及装备研发生产项目（二期），该事项尚待公司董事会、股东大会审议通过。公司将基于现有资金需求、业务发展规划、未来投资计划，在履行审议程序后进行使用。

（3）满足公司未来经营及业务发展需求

公司所处的精密结构件制造行业是技术密集型和资金密集型行业，相关产品的研发设计、生产制造和技术改造均需投入大量资金。2022 年 1-9 月，公司日常生产经营对流动资金的需求情况如下：

单位：万元

项目	付现的期间费用及职工薪酬	支付的各项税费	支付的购买商品、接受劳务支付的现金	合计
月度资金需求	3,890.92	545.55	18,286.07	22,722.54
预计年度资金需求	46,691.05	6,546.54	219,432.87	272,670.46

报告期内，公司业务正处于快速发展阶段，2019 年至 2021 年公司营业收入的年均复合增长率为 16.20%，日常生产经营对流动资金的需求也逐年增长。此外，公司目前正持续以光伏为核心的清洁能源、新能源汽车等行业作为重点业务发展方向，加强研发和生产资源投入，不断开拓市场。随着公司业务规模的不断增长，公司后续新增研发项目投入、业务开拓、人员薪酬等方面的资金需求预计将进一步扩大。

综上，公司本次募集资金规模与公司整体业务发展、财务状况、资金使用需求相匹配，现有货币资金无法完全满足本次募投项目建设的资金需求，开展本次募投项目具有必要性及合理性。

（三）发行人是否具备同时多地开工建设项目的实施能力和多地扩产的相关管理经验

作为国内专业的精密结构件及模具制造综合服务供应商，公司自 2004 年成立以来，深耕精密结构件制造行业十余年，已积累了丰富的多地建设项目及组织实施的管理经验。公司先后建立广东铭利达、江苏铭利达、四川铭利达、重庆铭利达、肇庆铭利达、湖南铭利达六大核心生产基地，并积极在国内安徽含山、江

西信丰等地布局生产基地，进行优质的本地化服务、精准的市场营销并向客户提供高效的技术支持服务，具备较强的全球供货和本地化服务能力。本次募投建设项目产品主要为应用于新能源汽车和光伏储能领域的精密结构件，运用压铸、注塑、型材冲压等成型技术，系公司主营业务的延伸扩产，与公司在相关技术、市场、人员、经验的积累与储备具有高度的关联性。

在生产管理方面，公司已形成较为完整的制度体系，组建了一支多层次、专业性强、经验丰富的管理团队和生产团队。公司根据不同的产品形态实行分业生产模式，构建了不同的产品事业部，各生产单位对于负责的产品理解更为深入，有利于产品工艺不断改进、产品质量和交付稳定性不断提升以及客户服务的不断优化。同时，公司的生产管理团队具备快速响应能力，能够根据客户的要求合理调配资源，满足各类客户对结构件产品的多样化、定制化需求。本次募投建设项目与公司现有主营业务联系紧密，项目经营管理模式和人员培养方面系对公司经营理念的延续和复制。公司将从现有团队中挑选拥有一定生产管理经验的管理人员和管理人员参与本次募投建设项目，并为项目培养储备人才，一线生产员工将根据公司人员管理标准进行招聘。

综上，公司在前次募投项目和自有资金建设项目的实施过程中积累了丰富的多地生产建设和组织管理方面的经验，同时形成了一支多层次、专业性强、经验丰富的生产管理团队，为项目实施后的规模化生产以及持续运营提供充分的保障，公司具备同时多地开工建设项目的实施能力和多地扩产的相关管理经验。

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“四、与本次募集资金投资项目相关的风险”部分对同时多地开工建设项目的风险补充披露如下：

（六）同时多地开工建设项目的风险

截至本募集说明书签署之日，公司首次公开发行股票并上市的募集资金投资项目“轻量化铝镁合金精密结构件及塑胶件智能制造项目”和“研发中心建设项目”仍处于投资建设阶段，预计将分别于 2024 年 4 月和 2025 年 4 月达到预定可使用状态。本次募集资金投资项目开始实施后，多个同时实施的在建项目将在经营管理、人员储备、资源整合、市场开拓、内部控制等方面对公司提出更高的要求，若公司未来在项目实施能力和经营管理水平方面不能相应提高或无法

有效整合各项资源，将可能面临募投项目建设进度不达预期的风险，对公司的生产经营造成一定不利影响。

（四）本次融资是否理性、融资规模确定是否合理，是否符合《注册办法》第四十条的相关规定

1、发行规模

本次发行的可转债每张面值为人民币 100 元，按面值发行。公司本次可转债的发行总额不超过人民币 100,000.00 万元，具体募集资金数额由公司股东大会授权公司董事会在上述额度范围内确定。截至 2022 年 9 月 30 日，公司归属于上市公司股东的所有者权益为 202,922.00 万元，本次发行完成后累计债券余额不超过最近一期末净资产的 50%。公司综合考虑本次募投项目下游客户需求、经营规模、流动资金、资本结构等因素确定了本次发行融资规模，具有合理性。

2、融资间隔

（1）本次发行董事会决议日与首次公开发行股票上市日的时间间隔不少于六个月

2023 年 1 月 16 日，公司第二届董事会第四次会议审议通过《关于公司向不特定对象发行可转换公司债券方案的议案》《关于公司向不特定对象发行可转换公司债券募集资金运用可行性分析报告的议案》《关于公司向不特定对象发行可转换公司债券的论证分析报告的议案》等相关议案。公司本次发行董事会决议日（2023 年 1 月 16 日）与首次公开发行股票上市日（2022 年 4 月 7 日）时间间隔不少于六个月。

（2）上市公司申请增发、配股、向特定对象发行股票的，本次发行董事会决议日距离前次募集资金到位日原则上不得少于十八个月。前次募集资金基本使用完毕或者募集资金投向未发生变更且按计划投入的，相应间隔原则上不得少于六个月。前次募集资金包括首发、增发、配股、向特定对象发行股票，上市公司发行可转债、优先股、发行股份购买资产并配套募集资金和适用简易程序的，不适用上述规定。

公司本次发行可转换公司债券进行融资，不适用上述再融资间隔期的相关规

定。

综上，公司披露了本次证券发行数量、融资间隔、募集资金金额及投向，募集资金投资项目的实施具备必要性、规模具有合理性，公司符合《注册办法》第四十条关于“上市公司应当理性融资，合理确定融资规模，本次募集资金主要投向主业”的相关规定。

四、核查意见

（一）核查过程

1、查阅发行人在手订单明细，了解订单主体、订单产品、订单数量、订单金额、交付周期等情况；访谈发行人相关负责人，了解相关订单主体与发行人合作方式、合作起始年及合作年限、订单产品与本次募投项目的相关性等；查阅行业研究报告并访谈公司生产、管理人员，了解发行人现有市场占有率、主要竞争优势、募投项目产品市场发展情况和市场空间，以及发行人应对客户流失、订单流失风险的措施；

2、查阅本次募投项目的可行性研究报告，获取报告期内发行人的收入成本明细表，对比分析本次募投项目主要产品、现有业务相关产品的关键参数并进行敏感性分析；查阅并对比同行业上市公司可比项目产能扩建计划，对比分析可比项目与本次募投项目的关键参数，分析本次募投项目实施的合理性；查询铝锭市场价格波动情况，了解新能源市场竞争及行业政策情况，量化分析原材料价格和下游行业波动对募投项目效益测算的影响，了解发行人应对相关风险的措施；查阅本次募投项目投资备案、环评批复、投资协议等相关文件，分析“代建-租赁-回购”和自建模式的成本差异；

3、获取发行人前次募投项目的可研报告、查阅前次募集资金使用情况专项报告和前次募集资金鉴证报告，了解前次募投项目的实施进度和主要在建项目的进展情况；查阅发行人财务报表及附注，了解公司货币资金主要用途和前次超募资金使用计划；访谈发行人管理层和主要经办人员，了解公司未来人员招聘计划、多地扩产的相关管理经验及同时多地开工建设项目的实施能力；对照《上市公司证券发行注册管理办法》第四十条的相关规定，分析本次融资规模的合理性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已说明在手订单及意向性订单的具体情况，在手订单具有较高的确定性，大部分已实现交付，现有在手订单与募投项目建设周期和未来产能消化不存在匹配关系；发行人客户流失、订单流失的风险较低，发行人已制定了有效的应对措施；

2、本次募投项目产品的单位价格、单位成本、毛利率等关键参数与公司现有相关业务产品不存在重大差异，募投项目效益测算已考虑原材料价格波动、新能源市场竞争及补贴退坡情况、“代建-租赁-回购”和自建模式的成本差异，募投项目效益测算具有谨慎性与合理性；

3、发行人前次募投项目中，轻量化铝镁合金精密结构件及塑胶件智能制造项目建设内容、建设进度与计划一致，研发中心建设项目延期具有合理性；公司各在建项目具有明确的业务定位，相关产能建设规划具有合理性；公司本次募投项目与公司整体业务发展规模、财务状况、资金使用需求相匹配，本次募集资金规模具备合理性；发行人具备同时多地开工建设项目的实施能力和多地扩产的相关管理经验；发行人符合《注册办法》第四十条关于“上市公司应当理性融资，合理确定融资规模，本次募集资金主要投向主业”的相关规定。

(本页无正文，为上会会计师事务所（特殊普通合伙）《关于深圳市铭利达精密技术股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函的回复报告》之签字盖章页)

上会会计师事务所（特殊普通合伙）



中国 上海

中国注册会计师

杨会小



中国注册会计师

杨桂丽



2023年3月28日