

关于浙江荣亿精密机械股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件的
第二轮审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



（注册地址：北京市朝阳区建国路 81 号华贸中心 1 号写字楼 22 层）

目 录

问题 1.前次问询回复不充分.....	4
问题 2.采购定制成品如何体现发行人核心竞争力.....	15
问题 3.补充披露实现定制化生产的具体方式.....	25
问题 4.采购价格的公允性.....	30
问题 5.客户分散背景下收入核查的充分性.....	44
问题 6.其他问题.....	68

北京证券交易所：

浙江荣亿精密机械股份有限公司（以下简称“本公司”、“公司”或“发行人”）收到贵所于2021年12月10日下发的关于浙江荣亿精密机械股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函（以下简称“问询函”），公司已会同中德证券有限责任公司（以下简称“中德证券”、“保荐机构”）、北京金诚同达律师事务所（以下简称“发行人律师”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）进行了认真研究和落实，并按照《问询函》的要求对所涉及的事项进行了资料补充和问题回复，现提交贵所，请予以审核。

除非文义另有所指，本问询函回复中的简称与《浙江荣亿精密机械股份有限公司招股说明书》（以下简称“招股说明书”）中的释义具有相同涵义。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。

本回复报告的字体说明如下：

黑体：问询函所列问题

宋体：对问询函的所列问题的回复

楷体（加粗）：招股说明书补充披露或修订的内容

招股说明书对问询函中要求披露的回复内容，进行了补充披露。考虑到问询函回复的完整性，不同问题的回复存在重复内容的情况。招股说明书补充披露时，考虑招股说明书上下文联系及可读性，针对重复的内容进行了适当合并、节略，并按照招股说明书中编号重新进行了编排。

问题 1. 前次问询回复不充分

(1) 固定资产成新率低。根据招股说明书及首轮问询回复，自动车床五年内 87 台，五到十年 51 台，10 年以上 250 台，折旧率 95%，数控车床类同。请发行人结合生产模式说明上述固定资产在发行人生产中的作用、成新率较低是否影响发行人正常生产、剩余使用年限、预计更换时的资本支出金额及时点，分析对未来财务状况和经营业绩的影响。

(2) 多层员工持股平台的合理性。请发行人充分说明搭建多层员工持股平台且重合人员数量较多的合理性，激励对象存在非员工对象的背景及合理性，是否涉及利益输送；历次份额转让是否涉及股份支付。

(3) 鼓励类的产品认定是否准确。根据首轮问询回复，根据《产业结构调整指导目录(2019 年本)》，发行人精密紧固件产品属于“第一类鼓励类”之“十四、机械”之“33、合金钢、不锈钢、耐候钢高强度紧固件、钛合金、铝合金紧固件和精密紧固件”。发行人主要采购原材为铜，问询回复未明确发行人产品中标准件与非标准件的区分。请发行人说明认定主要产品属于《产业结构调整指导目录(2019 年本)》鼓励类的相关依据是否充分，说明发行人产品类型标准件与非标准件的类型、销量及金额、下游客户及终端客户情况。

(4) 毛利率下滑原因是否合理。根据首轮问询回复，铜价 2020 年起持续上涨，铜钉 2020 年毛利率 27.22%，2019 年 29.52%，发行人解释为疫情影响产能产量受限。请发行人说明受疫情影响停工时长，毛利率下滑原因是否合理。

(5) 下游供应商披露的准确性。根据首轮问询回复材料及招股说明书，发行人各期向 3C 及汽车领域的前五大二级供应商销售占比在 40%左右，向一级供应商销售占比 20%。请发行人明确披露公司的下游领域市场占比、主要销售对象，一级供应商及二级供应商销售占比；确认招股书第 16 页“公司在 3C 领域深耕多年，已成为仁宝、联宝、和硕、富士康、广达、纬创、英业达等知名电子制造服务商的长期合格供应商，进入了其供应链体系，同时向该企业及其上游配套企业神达电脑、春秋电子、英力股份等提供精密金属零部件产品”表述是否准确，如有，请修改；请发行人在招股书第 16 页明确公司被工信部评为国家级专精特新“小巨人”企业的具体时间。

请保荐机构补充核查并发表明确意见。请保荐机构核查员工持股平台的历

次分红实施情况、出资协议等内容，说明核查程序是否充分。请申报会计师核查问题（1）（2）（4）（5）并发表明确意见。

回复：

（一）结合生产模式说明上述固定资产在发行人生产中的作用、成新率较低是否影响发行人正常生产、剩余使用年限、预计更换时的资本支出金额及时点，分析对未来财务状况和经营业绩的影响

公司生产模式主要为订单式生产，通过与客户签订框架协议或者销售合同，根据订单进行生产。公司会根据订单及需求预测进行生产，对于需求稳定且数量规模大的产品适当进行备货。公司的产品主要为精密金属零部件，在售产品型号有两千余种，具有定制化、体型小、精度高等特点，不同客户对精密金属零部件产品的需求各不相同。报告期内，公司自动车床、数控机床主要用于车削件生产流程中的车削环节，将铜棒、钢棒等原材料按照生产图纸要求车削加工成型。

公司自动车床主要包括主轴、凸轮组、旋回腕装置（挡料装置）、尾座旋回二轴装置（攻牙装置）、刀架等主体结构，以及凸轮、齿轮、轴承、刀具、夹具、铜套等配件。前述主体结构通过定期的维护保养后可使用年限较长，报废率极低；配件部分单价较低，使用寿命相对较短，凸轮、刀具、夹具平均寿命在 1-3 个月，齿轮、轴承平均寿命在 6-12 个月。为保证产品的质量、精度、良品率，公司会根据配件实际使用情况进行不定期的更换，并对主体结构进行定期保养。报告期各期，公司因更换五金配件而产生的费用分别为 220.36 万元、137.73 万元、176.10 万元、116.49 万元。

报告期各期，发行人自动车床的产品合格率、单台日产量情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
产品合格率	96.78%	96.89%	96.86%	96.68%
单台日均产量 (pcs)	22,382	21,677	22,672	22,059

由上表可知，报告期内公司自动车床的产品合格率、单台日产量整体保持稳定。公司部分自动车床购置时间较早，计提折旧时间较长，导致账面净值除以原值计算的成新率较低，但从公司自动车床实际生产状况看，通过定期的维护保养设备整体运行情况良好，没有对公司的生产经营产生重大不利影响。

公司自动车床均为进口设备或境外品牌设备、质量过硬，通过规范保养，普

遍使用寿命远超折旧年限。公司通过对自动车床定期的维护保养持续保证设备的相关性能，对 10 年以上自动车床的运行状况进行检测后预计仍可继续使用 5-8 年，届时将根据产品精度要求及设备实际使用情况进行更换。公司募投项目“年产 3 亿件精密零部件智能工厂建设项目”拟新增高精密 CNC 加工中心、高精密 CNC 车铣复合等生产设备用于扩大产能、生产新产品。除此之外，公司尚无大规模购置或更换生产设备的资本性支出计划。

截至 2021 年 6 月 30 日，公司数控机床整体折旧率为 23.58%，整体成新率较高。

综上，公司现有的自动车床均正常运行，性能良好，能够满足公司主要产品的生产精度和效率要求，不存在因成新率较低影响正常生产的情况。公司未来 3 年内暂未有对上述设备进行大批量更换的计划，不会对发行人未来 3 年内财务状况和经营业绩产生重大影响。

（二）充分说明搭建多层员工持股平台且重合人员数量较多的合理性，激励对象存在非员工对象的背景及合理性，是否涉及利益输送；历次份额转让是否涉及股份支付

1、充分说明搭建多层员工持股平台且重合人员数量较多的合理性

（1）发行人搭建多层员工持股平台的合理性

发行人根据自身发展情况，为增强公司管理及骨干人员对实现公司持续、快速、健康发展的责任感、使命感，有效地将股东利益、公司利益和优秀人才的个人利益结合在一起，分别于 2019 年 9 月和 2021 年 7 月实施两次员工持股，具体情况为：2019 年 9 月以海盐金亿作为员工持股平台实施第一次员工持股，合计 47 人；2021 年 7 月以嘉兴圣亿作为员工持股平台实施第二次员工持股，合计 45 人。第一次员工持股实施完毕后，海盐金亿股东为 47 人，如果第二次员工持股仍在海盐金亿层面实施，则其股东人数将超过《公司法》第二十四条规定关于有限责任公司股东不得超过五十名的限制，因而公司设立了嘉兴圣亿作为新的员工持股平台实施第二次员工持股。

发行人两次员工持股分别于 2019 年 9 月和 2021 年 7 月实施，期间间隔近两年，两次员工持股所依据的员工持股方案不同，但是两次员工持股的对象有重叠，因此同一位员工所持有不同批次员工持股所对应的每股价格、选取标准、到期日

存在不同，同时考虑到转让海盐金亿股份较转让发行人股权更为便捷及高效，因此在海盐金亿层面设置嘉兴圣亿作为其股东，承接公司的第二次员工持股。通过设置多层持股平台，公司能够实现对于不同批次员工持股的授予数量、价格、服务期等事项的专门统计和计算，同时又利于其在海盐金亿层面对不同批次员工持股进行统一、高效的管理。

综上，发行人搭建多层员工持股平台具有合理性。

（2）重合人员数量较多的合理性

发行人两个员工持股平台分别承接发行人的两次员工持股，两次员工持股均设置一定的标准要求，满足要求的员工可以自主申报参与。发行人第一次员工持股于 2019 年 9 月实施，第二次员工持股于 2021 年 7 月实施，两次员工持股的相关方案中均未禁止同一员工参与多次员工持股，因而公司依据员工持股方案的规定和符合条件员工的自主申报情况，经综合考虑确定两次员工持股的人员名单，公司部分中高级管理人员和骨干员工基于对公司未来发展的持续看好，前后参与了发行人的先后两次员工持股，由此形成了重合人员较多的情况，具有合理性。

2、激励对象存在非员工对象的背景及合理性，是否涉及利益输送

公司两次员工持股的对象中仅有刘希和李霞在实施相应激励时为非公司员工，两人均只参与了公司 2019 年 9 月的员工持股。刘希系公司实际控制人、董事长唐旭文的密切关系人员，李霞系公司董事唐旭锋之妻，并已于 2020 年加入公司。唐旭文和唐旭锋均为公司的中高层管理人员，均为公司的发展作出了重大贡献并看好公司的未来发展，因此二人的密切关系人员或直系亲属作为激励对象，实际为对公司中高层管理人员唐旭文和唐旭锋的激励，体现了发行人对员工在公司工作期间所做贡献的认可，具有合理性。此外，刘希、李霞参与员工持股的每股价格、锁定期等条件均适用员工持股方案的相关规定，与公司员工保持一致，且公司已将二人通过员工持股获得的股份纳入员工持股平台进行统一管理。

综上，激励对象存在非员工对象具有合理性，不涉及利益输送。

3、历次份额转让是否涉及股份支付

除员工持股平台进行首次员工持股授予外，持股平台涉及员工持股份额转让情况如下：

持股平台	时间	份额转让情况	是否涉及股份支付	相关处理
海盐金亿	2020.6	员工卢广军离职，其所持海盐金亿 0.4167% 的股权转让予员工刘红，转让价格为 5.0508 万元	否	经测算，涉及股份支付金额为 0.43 万元/年，金额较小，公司未确认股份支付
海盐金亿	2020.8	员工章君叶离职，其所持海盐金亿 0.4167% 的股权转让予员工姚竹青，转让价格为 5.0508 万元	否	经测算，涉及股份支付金额为 0.43 万元/年，金额较小，公司未确认股份支付
嘉兴圣亿	2021.9	员工舒云林离职，其所持嘉兴圣亿 2.3529% 的份额转让予员工陆超飞，转让价格为 11.2172 万元	是	公司对公允价值和转让价格的差价确认股份支付金额，在约定的服务期内分期计入管理费用

如上表所示，除员工持股平台进行首次员工持股授予外，持股平台涉及 3 次员工持股份额转让，其中两次因涉及股份支付金额较小公司未确认股份支付，公司对第 3 次份额转让的公允价值和转让价格的差价确认股份支付金额。

（三）鼓励类的产品认定是否准确

1、认定主要产品属于《产业结构调整指导目录（2019 年本）》鼓励类的相关依据是否充分

《产业结构调整指导目录（2019 年本）》之“第一类鼓励类”之“十四、机械”列明的“33、合金钢、不锈钢、耐候钢高强度紧固件、钛合金、铝合金紧固件和精密紧固件”，发行人产品具体对应关系如下：

目录产品分类构成	发行人产品情况	主要产品和客户
合金钢、不锈钢、耐候钢高强度紧固件	发行人产品有所涉及	冷墩类的不锈钢螺栓，客户为凯中精密、沈阳名华塑模科技有限公司、上海紫星五金有限公司等
钛合金、铝合金紧固件	发行人产品有所涉及	用于低压开关的铝铆钉，客户为良信股份手机用钛螺母，客户为瑞声科技
精密紧固件	发行人精密紧固件产品完全覆盖	除上述产品外的非标紧固件，主要为埋置螺母和 SMD 螺母、铆钉等，客户包括公司 3C 类和汽车类主要客户

发行人主营产品为精密金属零部件产品，其中主要产品为精密紧固件产品，属于上述鼓励类产品。报告期各期，公司精密紧固件占主营业务收入的比例分别为 83.18%、85.68%、81.91% 及 81.97%。另外，2021 年 1 月，公司高精密金属零部件研发部门被浙江省科学技术厅、浙江省发展和改革委员会、浙江省经济和信息化厅认定为省级企业研究院。因此，发行人主要产品属于《产业结构调整指导

目录（2019 年本）》鼓励类的相关依据充分。

2、发行人产品类型标准件与非标准件的类型、销量及金额、下游客户及终端客户情况

报告期内，发行人标准件和非标准件的销售情况如下：

	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	数量（万 PCS）	金额（万元）	数量（万 PCS）	金额（万元）	数量（万 PCS）	金额（万元）	数量（万 PCS）	金额（万元）
标准件	797.96	90.49	1,092.40	120.89	-	-	-	-
非标准件	266,901.64	10,392.17	435,385.48	16,718.28	354,643.35	13,148.64	312,513.21	11,427.08
主营业务收入	267,699.60	10,482.66	436,477.88	16,839.17	354,643.35	13,148.64	312,513.21	11,427.08

发行人的标准件为冷镦螺钉，具体为 DIN（德国标准）912——内六角圆柱头螺钉。报告期内，发行人标准件占比极少，该产品下游客户仅上海紧星五金有限公司一家。上海紧星五金有限公司通过“三块神铁（www.santie.com）”五金件供应链电子商务平台向平台上的终端零售客户销售。

非标准件指国家没有规定严格的标准规格，没有规定相关的参数，由企业自由控制的其他配件。具体表现为由制造商给定或客户提供技术参数，制造商根据图纸利用设备制作出相应的产品，公差要求和光洁度由客户规定，产品从原材料到精加工需要全过程质量控制，工序复杂且可变性大，通常成本和价值均高于标准件。报告期内发行人绝大多数产品均为非标准件，其中 3C 领域下游客户为仁宝、联宝、和硕、富士康、广达、纬创、英业达等知名电子制造服务商和神达电脑、春秋电子、英力股份、宇海精密、通达集团等知名笔记本电脑结构件制造商，最终客户为笔记本电脑品牌商；汽车领域下游客户为怡得乐、安费诺、凯中精密等汽车零部件二级供应商，最终客户为汽车零部件一级供应商及整车厂商。

（四）毛利率下滑原因是否合理。根据首轮问询回复，铜价 2020 年起持续上涨，铜钉 2020 年毛利率 27.22%，2019 年 29.52%，发行人解释为疫情影响产能产量受限。请发行人说明受疫情影响停工时长，毛利率下滑原因是否合理

发行人 2020 年毛利率下滑的主要原因如下：

（1）2020 年上半年受疫情影响，公司 2 月份产能未得到有效释放，单个产品的固定成本增加，公司毛利率水平受到一定程度影响。发行人于 2020 年 2 月 1 日-2 月 12 日受疫情影响停工，并自 2020 年 2 月 13 日逐步复工，由于外地工

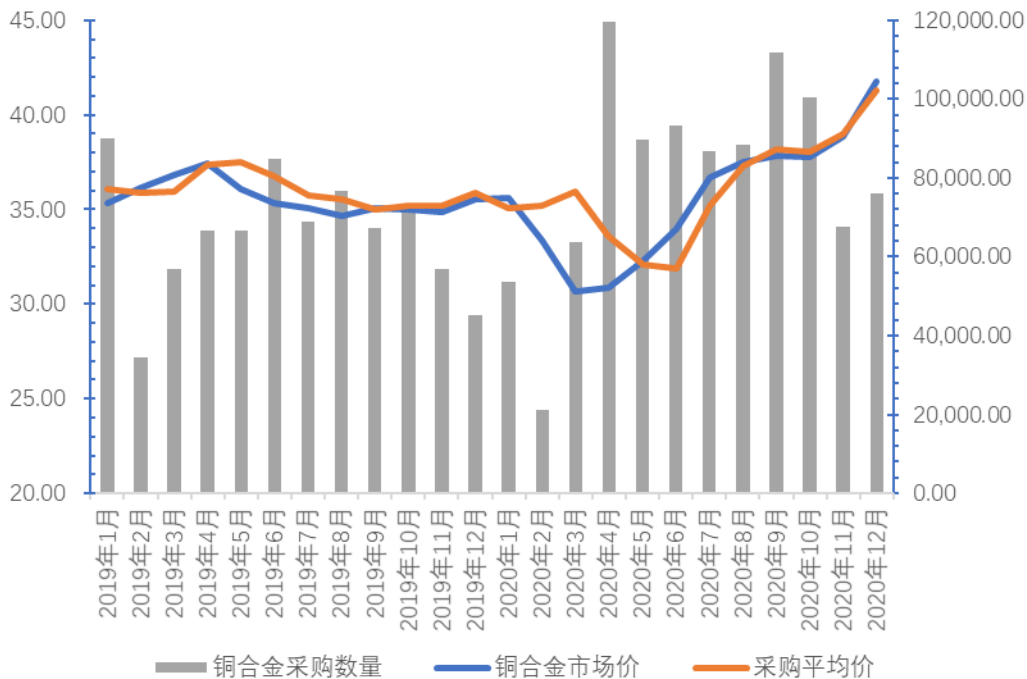
人无法及时复工，复工率不足 50%；截至 2020 年 2 月 27 日，公司实现全面复工。

(2) 受全球疫情影响远程办公、学习及娱乐对笔记本电脑需求激增，发行人销售订单激增，因产能受限，2020 年下半年相应增加了外协定制成品比例。2020 年，发行人外协定制成品占比从 2019 年的 22.53% 上升至 28.66%，而外协定制成品毛利率整体低于自产产品毛利率，对 2020 年公司整体毛利率下滑造成了一定的影响。(3) 发行人 2020 年执行新收入会计准则，将原本计入销售费用的为完成销售合同履行义务前产生的运输费等相关费用调至主营业务成本，使 2020 年毛利率减少 1.61 个百分点。上述因素综合导致公司 2020 年毛利率下降。

如下图所示，2020 年铜价波动较大，2020 年 1-3 月，铜合金市场价呈下跌趋势，4 月开始上升、6 月恢复至 2019 年平均水平后一直持续上涨；2020 年底铜合金市场价较 2019 年底上涨 19.50%。2020 年，公司采购部密切关注铜价走势做好预警、提前安排好采购计划，整体降低了铜价上涨带来的不利影响，公司铜合金棒材 2020 年采购平均单价为 36.02 元/KG，与 2019 年的 36.03 元/KG 基本持平。因此，公司 2020 年毛利率下滑并非铜价上涨导致。

单位：元/KG、KG

2019年-2020年公司铜合金采购平均价及铜合金市场价格走势



综上所述，由于发行人 2020 年 2 月受疫情影响停工，公司产能受到一定程

度影响；同时 2020 年下半年由于疫情影响对笔记本电脑的市场需求激增，公司产能有限而增加了外协定制成品采购比例，该部分毛利率相对较低；由于新的收入会计准则将原本计入销售费用的运输费等费用调整至主营业务成本。以上因素综合作用导致 2020 年毛利率较 2019 年相比有所下滑。

（五）请发行人明确披露公司的下游领域市场占比、主要销售对象，一级供应商及二级供应商销售占比；确认招股书第 16 页“公司在 3C 领域深耕多年，已成为仁宝、联宝、和硕、富士康、广达、纬创、英业达等知名电子制造服务商的长期合格供应商，进入了其供应链体系，同时向该企业及其上游配套企业神达电脑、春秋电子、英力股份等提供精密金属零部件产品”表述是否准确，如有，请修改；请发行人在招股书第 16 页明确公司被工信部评为国家级专精特新“小巨人”企业的具体时间

1、明确披露公司的下游领域市场占比、主要销售对象，一级供应商及二级供应商销售占比

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“（一）销售情况和主要客户”之“2、报告期内的销售收入及客户群体情况”补充披露如下：

公司报告期 3C 及汽车下游领域按一二级供应商分类情况如下：

1) 3C 类精密金属零部件

下游领域	客户分类	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
		销售收入 (万元)	销售占比 (%)	销售收入 (万元)	销售占比 (%)	销售收入 (万元)	销售占比 (%)	销售收入 (万元)	销售占比 (%)
手机	未区分	242.62	2.91	799.36	5.82	386.40	3.47	468.36	4.95
笔记本电脑	一级	1,511.56	18.16	3,200.79	23.32	2,845.84	25.54	2,100.73	24.90
	二级及其他	6,569.94	78.93	9,722.97	70.85	7,910.43	70.99	6,888.58	70.14
合计		8,324.12	100.00	13,723.12	100.00	11,142.67	100.00	9,457.67	100.00

注 1：公司手机类销售对象，主要有：瑞声科技、赫比集团等；

注 2：公司笔记本电脑类销售对象，一级供应商有：仁宝、联宝、广达等，二级供应商有：神达电脑、春秋电子等。

2) 汽车产品类精密金属零部件

下游领域	客户分类	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
		销售收入(万元)	销售占比(%)	销售收入(万元)	销售占比(%)	销售收入(万元)	销售占比(%)	销售收入(万元)	销售占比(%)
汽车	二级及其他	1,085.99	100.00	997.59	100.00	748.47	100.00	563.34	100.00

注：公司汽车类主要销售对象均为二级供应商，包括：怡得乐、博尔豪夫、凯中精密等。

2、确认招股书第16页“公司在3C领域深耕多年，已成为仁宝、联宝、和硕、富士康、广达、纬创、英业达等知名电子制造服务商的长期合格供应商，进入了其供应链体系，同时向该企业及其上游配套企业神达电脑、春秋电子、英力股份等提供精密金属零部件产品”表述是否准确

公司3C行业下游主要集中于笔记本电脑制造行业。笔记本电脑制造行业目前属于完全代工模式，品牌商将产品生产全部交给代工厂商(电子制造服务商)，品牌商集中精力于形象设计和营销服务，转而成为品牌的塑造者。此时，负责代工的电子制造服务商成为综合制造商的角色，并通过进一步的行业细化分工，将产品的结构件(如外壳、链接轴等)外包给更专业的细分结构件厂商。电子制造服务商和细分结构件厂商同时向进入其各自合格供应体系、取得各自合格供应代码的发行人及发行人同行业公司采购精密金属零部件。具体情况图示如下：



因此，为避免歧义和误导投资者，发行人将“公司在3C领域深耕多年，已成为仁宝、联宝、和硕、富士康、广达、纬创、英业达等知名电子制造服务商的长期合格供应商，进入了其供应链体系，同时向该企业及其上游配套企业神达电脑、春秋电子、英力股份等提供精密金属零部件产品”调整为：

“公司在3C领域深耕多年，已成为仁宝、联宝、和硕、富士康、广达、纬创、英业达等知名电子制造服务商和神达电脑、春秋电子、英力股份、宇海精

密、通达集团等知名笔记本电脑结构件制造商的长期合格供应商，进入了其供应链体系。发行人向电子制造服务商及结构件制造商提供精密金属零部件产品。”

3、明确公司被工信部评为国家级专精特新“小巨人”企业的具体时间

国家工信部于 2021 年 7 月 19 日在工信部网站公示并于 2021 年 8 月 4 日下发了《工业和信息化部关于公布第三批专精特新“小巨人”企业名单的通告》(工信部企业函[2021]197 号)，授予发行人“专精特新‘小巨人’企业”称号。

发行人已在招股说明书中相关位置补充披露具体时间为 2021 年 8 月。

(六) 保荐机构、申报会计师核查意见

1、请保荐机构核查员工持股平台的历次分红实施情况、出资协议等内容，说明核查程序是否充分

保荐机构获取了海盐金亿和嘉兴圣亿的公司章程，并对发行人负责员工持股平台相关事项的人员进行了访谈，了解自员工持股实施以来的分红情况，经核查，自 2019 年 9 月发行人第一次实施员工持股以来，海盐金亿未进行过分红，嘉兴圣亿亦未进行过分红；保荐机构取得并检查了发行人在海盐金亿、嘉兴圣亿实施员工持股时相关股东、出资人的出资协议，以及历次份额转让时的相关协议，相关协议签字人员与公司员工持股名单及持股平台股东/出资人信息一致。综上，核查程序充分。

2、关于固定资产成新率低的核查程序及核查意见

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

- (1) 查阅发行人自动车床生产线的产能产出情况、产品合格率情况；
- (2) 对发行人自动车床生产线进行现场查看，观察自动车床运转情况；
- (3) 查阅发行人自动车床生产线更换五金配件而产生的费用明细；

(4) 对制造部门负责人进行访谈，了解自动车床组成部分、使用寿命、维护保养情况，以及十年以上自动车床预计剩余寿命情况。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：公司现有的自动车床均正常运行，性能良好，能够满足公司主要产品的生产精度和效率要求，不存在因成新率较低影响正常生产的情况。公司目前暂未有对上述设备进行大批量更换的计划，不会对发行人未来财务状况和经营业绩产生重大影响。

3、关于多层员工持股平台的合理性的核查程序及核查意见

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

获取并查阅了相关员工持股方案、出资协议及转让协议，并对海盐金亿和嘉兴圣亿进行网络核查，查阅了《公司法》《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关规定，并对员工持股平台的相关负责人进行了访谈。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人搭建多层员工持股平台且重合人员数量较多具有合理性，激励对象存在非员工对象具有合理性，不涉及利益输送；除员工持股平台进行首次员工持股授予外，持股平台涉及 3 次员工持股份额转让，其中两次因涉及股份支付金额较小公司未确认股份支付，公司对第 3 次份额转让的公允价值和转让价格的差价确认股份支付金额。

4、关于鼓励类的产品认定是否准确的核查程序及核查意见

保荐机构履行了以下核查程序：

获取了《产业结构调整指导目录（2019 年本）》、《浙江省科学技术厅 浙江省发展和改革委员会 浙江省经济和信息化厅等 3 部门关于公布 2020 年新认定省级企业研究院名单的通知》（浙科发高[2021]3 号）等文件。

经核查，保荐机构认为：发行人认定主要产品属于《产业结构调整指导目录（2019 年本）》鼓励类的相关依据充分。

5、关于毛利率下滑原因是否合理的核查程序及核查意见

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

（1）获取并查阅了发行人销售成本明细表，并核对总账、财务报告一致性，对于 2020 年新冠疫情影响下停工时长及影响情况进行访谈；

（2）对毛利率变动情况、铜价走势、外协比例情况执行分析性程序。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：2020 年发行人毛利率下滑主要系 2020 年 2 月份停工时固定成本支出、2020 年下半年产能不足外协定制成品采购比例增加以及 2020 年执行新的收入会计准则调整销售费用综合影响所致，毛利率下滑具有合理性。

6、关于下游供应商披露的准确性的核查程序及核查意见

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

（1）获取并查阅了发行人销售成本明细表；

(2) 获取了《工业和信息化部关于公布第三批专精特新“小巨人”企业名单的通告》(工信部企业函[2021]197号)文件。

经核查,保荐机构及申报会计师认为:公司的下游领域市场占比、主要销售对象,一级供应商及二级供应商销售占比等相关信息已在招股书中补充披露。为避免歧义和误导投资者,发行人已调整表述为“公司在3C领域深耕多年,已成为仁宝、联宝、和硕、富士康、广达、纬创、英业达等知名电子制造服务商和神达电脑、春秋电子、英力股份、宇海精密、通达集团等知名笔记本电脑结构件制造商的长期合格供应商,进入了其供应链体系。发行人向电子制造服务商及结构件制造商提供精密金属零部件产品”。相关表述和被工信部评为国家级专精特新“小巨人”企业的具体时间已在招股书中调整或明确。

问题 2. 采购定制成品如何体现发行人核心竞争力

(1) 在现有产能受限、客户交期紧张的情况下,对于部分工艺简单、附加值较低的产品,发行人通过采购定制成品方式进行交付。请发行人:①说明定制成品主要包括哪些产品类型,相关产品的工艺简单、附加值低如何体现,与发行人自产产品的比较情况。②结合自产产品与采购定制成品的成本、毛利率差异情况,说明发行人未通过提升产能降低采购定制成品占比的原因及商业合理性。

(2) 研发技术人员学历水平明显低于可比公司,公司披露认为不存在差异;公司共有5名核心技术人员,其中2人为初中学历,2人为高中学历,1人为大专学历。请发行人说明核心技术人员学历水平是否与同行业公众公司存在明显差异,对发行人的持续创新能力和研发能力的影响。

(3) 产品由客户进行100%的外观设计(如形状、尺寸等);产品内部结构设计包括客户设计和公司设计,部分客户提供详细图纸的产品,公司主要依据客户设计图纸进行生产,部分客户仅提出产品要求,由公司进行图纸具体设计进行生产。但公司核心技术体现为产品的设计与研发。请发行人:①说明回复前后是否存在矛盾或歧义,发行人的“设计与研发”能力的具体体现,与同行业公司的比较情况,说明发行人的研发能力和竞争力是否能够有效体现。②根据图纸进行工艺开发的具体过程,充分披露相关工艺的突破难点,说明发行人开发工艺技术对下游客户能否形成有效粘性。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

回复：

（一）在现有产能受限、客户交期紧张的情况下，对于部分工艺简单、附加值较低的产品，发行人通过采购定制成品方式进行交付

1、说明定制成品主要包括哪些产品类型，相关产品的工艺简单、附加值低如何体现，与发行人自产产品的比较情况

报告期各期，公司主营业务平均毛利率分别为 33.87%、37.33%、34.19%、26.78%，而 SMD 产品的平均毛利率分别为 49.84%、55.56%、55.91%、41.78%，冲压件产品的平均毛利率分别为 60.75%、48.41%、47.05%、41.37%。发行人主要产品中，工艺复杂、精确度要求高的 SMD 产品，属于高附加值产品，毛利率较高；冲压件产品需具备模内铆压、模内贴胶工艺等技术，产品附加值较高。

报告期内，发行人采购定制成品主要基于自身产能、交货周期、订单数量、经济效益、历史合作情况以及风险等因素。从产品类型看，由于 SMD 产品、冲压件订单相对优质、毛利率较高，公司会优先选择自主生产，采购的定制成品多数集中在非 SMD 产品、非冲压件中。仅 2021 年 1-6 月因订单大幅增加、交期紧张，公司临时增加了 SMD 定制成品的采购金额。

经统计，公司采购定制成品涉及各类产品类型，具体采购情况如下：

单位：万元

类别	2021 年 1-6 月		2020 年	
	金额	占比	金额	占比
铜钉	1,293.36	44.73%	2,452.23	52.58%
铆钉	438.20	15.16%	542.58	11.63%
钢件	390.52	13.51%	951.90	20.41%
冷锻件	222.37	7.69%	189.02	4.05%
SMD	440.14	15.22%	274.24	5.88%
冲压件	19.65	0.68%	41.20	0.88%
铜件	49.49	1.71%	52.08	1.12%
其他	37.53	1.30%	160.72	3.45%
合计	2,891.26	100.00%	4,663.95	100.00%
类别	2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比
铜钉	1,632.04	56.26%	1,064.26	53.90%
铆钉	489.72	16.88%	341.96	17.32%

钢件	323.38	11.15%	315.47	15.98%
冷锻件	74.63	2.57%	127.94	6.48%
SMD	146.69	5.06%	69.00	3.49%
冲压件	45.53	1.57%	36.02	1.82%
铜件	124.82	4.30%	5.34	0.27%
其他	64.08	2.21%	14.36	0.73%
合计	2,900.89	100.00%	1,974.34	100.00%

如上表所示，报告期各期，公司采购的除 SMD 产品和冲压件以外工艺相对简单、附加值相对较低的产品合计占比分别为 94.68%、93.37%、93.24%、84.10%。

从产品下游领域来看，发行人采购的定制成品集中在 3C 类领域，报告期各期 3C 类定制成品采购金额占比分别为 90.67%、84.51%、83.15%、81.80%。发行人采购 3C 类产品主要为铜钉、铆钉，该类产品技术相对成熟，周边江浙地区小厂家众多，发行人可选择性较强。发行人在 3C 领域深耕多年，掌握多项核心技术，建立了完善高效的质量检验体系，凭借丰富的行业、产品经验能够精准判断 3C 类产品订单的品质，并据此将经济效益较低的订单选择交由外协厂商生产，进而集中公司有限产能生产经济效益较高的订单。

发行人采购的定制产品与自产产品在技术指标、参数要求等方面保持一致，在加工精度、产品硬度、力学特性等方面，均高于客户的技术参数要求。

2、结合自产产品与采购定制成品的成本、毛利率差异情况，说明发行人未通过提升产能降低采购定制成品占比的原因及商业合理性

报告期各期，发行人自产产品与外协定制成品的毛利率及差异情况如下：

单元：万元

年度	生产模式	收入	成本	毛利率	差异率
2021 年 1-6 月	自产	7,346.99	5,232.25	28.78%	6.71%
	外协	3,135.67	2,443.48	22.07%	
2020 年	自产	12,012.28	7,407.50	38.33%	14.47%
	外协	4,826.89	3,675.16	23.86%	
2019 年	自产	10,186.49	5,992.52	41.17%	17.06%
	外协	2,962.15	2,247.85	24.11%	
2018 年	自产	9,450.14	6,076.57	35.70%	10.60%
	外协	1,976.95	1,480.67	25.10%	

注：差异率=自产毛利率-外协毛利率

由上表可知，报告期内发行人自产毛利率均高于外协毛利率。发行人采购定制成品的定价方式主要参考原材料、辅料、人工成本及供应商合理利润等综合因

素协商确定。发行人在维持自身合理利润的前提下，最终确定外协厂商的合作价格，并根据产品加工难易程度的不同，留给外协厂商一定的利润空间。报告期内，发行人外协产品毛利率分别为 25.10%、24.11%、23.86%、22.07%，整体呈下降的趋势。2021 年 1-6 月差异率较低主要系原材料铜价上涨，发行人自产产品毛利率下降所致。

发行人外协产品毛利率低于自产产品毛利率的情况下，发行人未通过提升产能降低采购定制成品占比的主要原因如下：

(1) 公司经营风格相对稳健，对大规模固定资产投资较为谨慎

发行人生产模式为订单式生产，通过与客户签订框架协议或者销售合同，根据订单进行生产。发行人经营风格相对稳健，根据在手订单数量及预测的长期可持续订单判断是否扩大产能。报告期各期，发行人主营业务收入及增长情况如下：

单位：万元

类别	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
主营业务收入	10,482.66	16,839.17	13,148.64	11,427.08
增长率	24.50%	28.07%	15.07%	-

注：2021 年 1-6 月增长率以主营业务收入年化后数据统计。

2019 年发行人订单较 2018 年平稳增长，发行人基于经济效益考虑选择增加采购定制成品而非购入机器设备扩大产能。自 2020 年起，因受新冠疫情影响，公司 3C 类产品订单激增；同时，公司在经过对汽车精密金属零部件行业的持续技术积累和客户开拓，相关收入规模快速增长。公司在加大对外采购定制成品的同时，开始购入机器设备扩大产能。

(2) 采购定制成品有效保障了发行人的整体交付能力

发行人凭借多年的行业经验积累了卓越的品质管控能力，而发行人客户主要关注产品的质量、交期因素。发行人根据订单具体情况合理调配自产与外协生产比例，充分整合自身产能、外协厂商产能相关资源，有效保障了产品的质量和交期的稳定性。尽管发行人采购定制成品的毛利率低于发行人自产产品，但公司无需承担新增机器设备、人员、厂房等方面的资本投入，以及后续订单未能持续的风险。

此外，部分外协厂商因渠道、资金、人员等因素受限，生产经验集中在个别类型产品，生产管理灵活度更高，人员、设备、税收等方面的综合成本具有一定优势。而发行人生产的产品型号规格较多，部分产品发行人自产成本会略高于外

采成本，此时发行人亦会选择外协厂商采购。

（3）外协厂商资源丰富，发行人选择较多

我国长三角、珠三角地区逐步形成了完整的笔记本电脑产业链，特别是发行人周边地区配套的中低端精密紧固件技术已经较为普及，一大批以承接外协订单为主营业务的厂商涌现。这些厂商数量较多，能够稳定生产相对低端的精密紧固件，竞争较为激烈。在这一市场背景下，公司在选取外协厂商时，拥有较大的选择空间和议价能力。公司会根据每个订单的具体情况，评估其自主生产与采购定制成品的经济性，并在保留合理利润的前提下交由外协厂商生产。

（4）公司具备对定制成品的质量管控能力

公司严格按照国内精密金属零部件行业质量标准体系开展生产活动，自行设计并不断改良了健全的质量管理制度，设有独立的质量管理及检测部门，配有专职质量检测人员，严格把控自产产品和定制成品质量。公司利用自身在精密金属零部件领域多年积累的技术优势及产品经验对供应商的定制成品进行质量管控，前期会派专员去供应商现场进行监督检查，后期通过人工检验、机器检验等方式对定制成品供应商的交付产品进行入库检验。报告期末，公司定制成品供应商数量已达 69 家。凭借公司对定制成品出色的质量管控能力，公司采购的定制产品与自产产品在技术指标、参数要求等方面保持一致，在加工精度、产品硬度、力学特性等方面，均高于客户的技术参数要求。

（5）主要客户合同未禁止定制成品采购

除履行合格供应商认证程序外，精密金属零部件的生产与销售无需获得特殊业务资质，生产工序也不属于诸如工程勘察、设计和施工服务等现行法律、法规等明确规定必须取得发包人同意方可将部分工作交由第三方完成的行业及业务类型。采购定制成品是精密金属零部件行业的通行做法，得到了行业内企业的普遍认可，同行业可比公司亦存在类似情形。

发行人采购定制成品并未导致与其签署的合同项下的权利义务发生转移或增加其他第三方作为权利义务承担主体，发行人对于交付的最终成品承担全部合同责任。因此，发行人采购定制成品并未违反主要客户合同的条款，不存在相关的违约风险。

（6）已投资新建的产能尚未完全释放，预计未来外采比例将逐步下降

2020年下半年起，公司为扩大产能已开始新增租赁厂房，并陆续购入数控车床、冲压机等机器设备。报告期各期发行人新增投入用于生产的机器设备金额分别为188.03万元、340.28万元、788.67万元、2,504.61万元；2020年10月，募投项目“年产3亿件精密零部件智能工厂建设项目”已开工实施，截至本回复出具日，该项目已完成封顶，尚未完成竣工验收。报告期内，发行人投入生产机器设备的金额逐年增加，但通过新增产线提升的产能需要逐步释放。

发行人承接到订单后，根据订单品质及自身产能情况选择自主生产或采购定制成品。自2020年以来，为满足快速增长的订单需求，公司逐步加大了定制成品采购业务规模。但随着投资新建产能的逐步释放，公司预计未来采购定制成品的比例将逐步下降。

综上，报告期内发行人自产毛利率高于外协毛利率，差异率呈逐年下降趋势；受发行人生产模式、订单增长幅度、外协厂商资源情况、投资新建产能未能完全释放等因素的影响，报告期内发行人采购定制成品的占比逐年增加具有合理性。随着投资新建产能的逐步释放，发行人预计未来采购定制成品的比例将逐步下降。

（二）说明核心技术人员学历水平是否与同行业公众公司存在明显差异，对发行人的持续创新能力和研发能力的影响

截至报告期末，公司核心技术人员人数及学历结构与同行业可比公司对比情况如下：

公司	核心技术人员学历情况
丰光精密	共4人，本科以上3人，1人未披露
福立旺	共3人，本科及以上2人，大专及以下1人
瑞玛工业	共3人，本科及以上2人，大专1人
超捷股份	共3人，本科及以上1人，大专1人，大专以下1人
荣亿精密	共5人，大专1人，大专以下4人

注：数据来源为招股说明书或公开发行说明书。

如上表所示，公司核心技术人员学历水平明显低于同行业公众公司。公司在选择和认定核心技术人员时会参考行业经验、技术能力、岗位贡献、参与公司重要研发项目情况及贡献度等多方面进行综合判断。公司产品的研发、生产主要依靠生产制造技术经验的积累与提高，与学历不具有强相关度。公司5名核心技术人员对公司创新及研发贡献的情况如下：

姓名	职务	对公司创新及研发贡献
赵天果	品保中心 经理	在精密金属零部件的品质保证及研发领域具有 20 年以上的从业经验，目前主管公司的产品品质保证及研发工作，主要负责公司研发项目的课题制定和方案设计，其主持的“钛螺母表面处理工艺”项目曾获“海盐县科学技术进步奖三等奖”，曾主导或参与了公司“高耐磨高导电性精密低频连接器的研发”、“异形汽车件紧固件外螺纹成型自动上料工艺及配套装置的研发”、“高压变频器连接固定盖板研发”、“新能源汽车传感器塑胶保护衬套研发”、“新能源汽车雨刮器喷嘴研发”、“声波调解螺母”、“射频调谐自锁螺钉研发”等多个重要或关键研发项目工作。
张文永	制造中心 经理	在精密金属零部件的生产制造领域具有 17 年以上的从业经验，对公司多个品种的精密紧固件、连接件、结构件的生产制造技术精准把握，目前主要负责公司产品生产制造、研发项目的样品试制和工艺设计，曾主导或参与了公司“面向笔记本上下盖塑胶埋入式铜质紧固类产品”、“高速模内成型精密自动埋置螺母研发”、“面向 SMT 工艺焊锡螺母”、“平板电脑用紧固件”、“伺服编码器传动壳体研发”等多个重要或关键研发项目工作。
蔡磊	CNC 课长	在精密金属零部件的工艺及技术设计领域具有 15 年以上的从业经验，为公司设计多个品种的精密紧固件、连接件、结构件产品图纸，曾主导或参与了公司“新能源汽车精密 DC 转换器接插件”、“精密 OPUS 内定位校准螺母研发”、“高耐磨高导电性精密低频连接器的研发”、“智能手机用不锈钢异形螺母”、“三星高端液晶显示器支架螺母研发”等多个重要或关键研发项目工作。
高峰	冲压主管	在精密金属零部件的冲压技术领域具有 20 年以上的从业经验，精通于冲压技术的研发、改良及冲压模具的设计、改进。曾主导或参与了公司“高精度定位用笔记本电池连接滑块的研发”、“高频智能微调螺母研发”、“精密电力设备紧固螺母研发”、“高耐磨高导电性精密低频连接器的研发”、“智能手机用不锈钢异形螺母”、“多功能智能接料器”、“新能源汽车传感器塑胶保护衬套研发”等多个重要或关键研发项目工作。
刘慈恩	制造中心 课长	在精密金属零部件的生产制造领域具有 18 年以上的从业经验，对公司多个品种的精密紧固件、连接件、结构件的生产制造技术具精准把握，曾主导或参与了公司“高强汽车连接固定件”、“新能源汽车传感器塑胶保护衬套研发”、“汽车传感器连接件”等多个重要或关键研发项目工作。

此外，公司在经过由核心技术人员所带领的研发技术团队的多年技术经验积累下，已具有较强的持续创新能力和研发能力，先后被评为国家级专精特新“小巨人”企业、国家级高新技术企业、嘉兴市企业技术中心、海盐科学技术进步奖三等奖，公司高精密金属零部件研发部门被浙江省科学技术厅、浙江省发展和改革委员会、浙江省经济和信息化厅认定为省级企业研究院。

综上所述，公司核心技术人员在精密金属零部件领域均具有丰富的从业经验，

均主持或参与过公司的重要或关键研发项目工作，能够满足发行人的持续创新能力和研发能力的要求，不存在不利影响。

（三）请发行人：①说明回复前后是否存在矛盾或歧义，发行人的“设计与研发”能力的具体体现，与同行业公司的比较情况，说明发行人的研发能力和竞争力是否能够有效体现。②根据图纸进行工艺开发的具体过程，充分披露相关工艺的突破难点，说明发行人开发工艺技术对下游客户能否形成有效粘性

1、说明回复前后是否存在矛盾或歧义，发行人的“设计与研发”能力的具体体现，与同行业公司的比较情况，说明发行人的研发能力和竞争力是否能够有效体现

（1）说明回复前后是否存在矛盾或歧义

公司的“设计与研发”能力主要体现为产品研发及工艺设计，为避免出现歧义，发行人已在招股说明书等申报文件中关于“设计”的内容进行了修订，明确为“工艺设计”。

（2）发行人的“设计与研发”能力的具体体现，与同行业公司的比较情况，说明发行人的研发能力和竞争力是否能够有效体现

①“设计与研发”能力的具体体现

在设计方面，通常来讲，定制化精密金属零部件的设计主要包括产品外观设计、产品内部结构和工艺工序设计。公司主要以工艺设计为主，同时有部分内部结构设计。在外观设计方面，由于公司产品主要为客户生产产品的配套零部件，因此产品外观通常是由客户基于自身产品的需要，设计产品形状、尺寸大小。公司作为配套零部件的制造商，外观设计不由公司进行主导，但是公司会根据客户的需要和自身对外观图纸的判断，持续与客户保持密切沟通，为客户提出适当的意见与建议。产品内部结构设计包括客户设计和公司设计，部分客户提供详细图纸的产品，公司主要依据客户设计图纸进行生产，这部分主要系客户本身的产品研发设计部门基于对产品整体及个零部件的整体性及一贯性要求，会统一对产品主要零部件的外观及内部结构制作设计图，交由专业的精密金属零部件制造商进行生产，对于此类产品公司的设计主要在于对产品生产的工艺及工序设计。部分客户仅提出产品要求，不提供产品内部结构图纸，因此由公司的研发技术部门对客户产品的内部结构进行具体设计。产品工艺工序设计完全由公司独立进行，主

要由公司结合自身的生产设备及技术针对不同产品独立进行设计。

在研发方面，公司遵循以客户需求为导向的研发模式，自主进行产品研发。首先，客户提供零部件产品草图和参数要求，发行人在接收到产品草图后根据客户提出的产品规格、参数等要求，通过研发相关部门对含有不同成分的合金材料进行检验检测分析及性能测试，确定适合客户所需产品特性的最优材料，并结合公司的生产技术经验对产品草图进行具体结构设计和校正修改，同步与客户进行充分沟通，形成满足客户要求的生产用图纸。发行人根据生产用图纸确定的详细规格、参数，进行产品模具开发，生产设备及组件选择和参数调校，以及具体生产工艺工序流程设计，以高良品率、高稳定性、高精密度及高性价比为目标进行试样生产，优化生产流程，并在通过客户验证后进行大规模生产。

②与同行业公司比较情况

项目	设计与研发情况
丰光精密	“公司的研发主要分为生产工艺的研发、与客户充分沟通合作研发两部分”、“公司的产品需要由品牌制造商完成与其他零部件的组装成型，因而通常是由客户向公司提供产品的技术图纸，公司进行工艺开发，即根据客户的图纸，将客户要求范围内（成本、质量、交期等方面）完成生产。根据客户的需求，公司也参与部分产品原始设计”。
瑞玛工业	“公司拥有较强的产品设计和技术创新能力，并建立了与客户合作设计的模式”、“...与客户合作开发或者根据客户直接反馈进行新产品的设计和开发”、“（1）与客户合作设计：...公司均需根据下游客户需求进行开发与设计，公司全程融入客户技术研发，根据所需技术顶层指标进行拆分细化为尺寸、技术参数后进行模具开发和样品制造。（2）产品升级及前瞻性研发：新品批量生产后，进入产品生命周期管理阶段，公司技术部门将根据客户反馈，对产品性能、制造流程、工艺成本进行持续改良和优化...”
福立旺	“公司可以满足下游行业对精密金属零部件领域制造与前瞻性研发服务需求，为下游客户提供专业的精密金属零件制造服务，并协同下游客户共同进行精密金属零部件的研发设计、工艺改进与成本控制”、“公司既是精密金属零部件制造商，也是集精密零部件功能设计、工艺开发、产品验证以及定制化制造的整体解决方案提供商”
超捷股份	“公司研发以市场需求为导向，针对客户提出的需求，公司研发部门进行新产品立项，确定产品开发方案，提出初始工艺加工流程...公司也会根据行业最新发展趋势，主动研发设计满足客户应用需求的新产品”、“公司的研发工作分为项目研发和技术研发两个方面。项目研发负责新产品开发过程的质量策划...技术研发负责产品模具的设计与验证工作，优化产品工艺方案，”

同行业可比公司的研发设计通常与客户保持紧密沟通或合作，其中产品研发主要与客户的产品需求紧密相关，设计方面主要依据客户的要求进行工艺的开发与改进。公司的设计与研发情况与同行业可比公司情况类似。

综上所述，发行人的研发能力和竞争力能够得以有效体现。

2、根据图纸进行工艺开发的具体过程，充分披露相关工艺的突破难点，说明发行人开发工艺技术对下游客户能否形成有效粘性

公司根据图纸进行工艺开发的具体过程如下：首先，公司研发工程师对产品图纸的技术指标进行识别，将相关技术指标进行拆分细化尺寸要求、技术要求、特性要求等参数，制定相关产品的生产工艺草案，最后就产品结构、加工精度、表面质量、产出错误率及特性要求等各项具体指标进行综合研判，确定最后的项目开发方案。在工艺开发的具体过程中，研发技术员根据开发方案进行相关工艺所涉凸轮、刀具、模具等配套组件的开发；生产线工程师需结合公司生产设备进行参数调试或改造以满足相关工艺的要求；生产线技术员则需根据项目开发方案设计具体工序实现相关工艺的参数控制。在工艺开发的具体过程中，公司研发技术部门会保持与下游客户的技术部门的持续沟通，并对工艺开发方案进行调整和优化，各部门持续对配套组件、生产流程和产品工艺方案进行优化。

公司下游客户通常仅提出对具体精密金属零部件的产品要求，发行人根据其要求结合自身实际情况，进行产品相关凸轮、刀具、模具的开发，以及生产设备及其组件选择和参数调校、工艺工序设计、试样生产及大规模生产，如此可有效降低下游客户对所需精密金属零部件的设计、研发及生产成本，也使得发行人能够与其下游客户形成紧密的合作关系，增强下游客户对发行人的粘性。此外，下游客户一般会选择专业的金属零部件企业作为其供应商为其服务，对于产品质量要求高，供应商资质认证时间较长，认证标准严格，因此进入其合格供应商名录壁垒较高，而一旦进入后即保持相对稳定的合作关系。

综上，公司开发工艺技术能够对下游客户形成有效粘性。

（四）保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

（1）查阅发行人收入台账中定制成品产品类型、毛利率、相关营业收入及占比情况；

（2）查阅发行人采购台账中定制成品按下游客户分类的采购金额及占比情况；

（3）查阅发行人自产产品与外协定制成品的毛利率差异统计表；

(4) 对发行人总经理进行访谈，了解发行人未通过提升产能降低采购定制成品占比的原因及商业合理性；

(5) 了解了发行人核心技术人员学历水平并与同行业公众公司核心技术人员学历情况进行对比分析，获取了公司核心技术人员的认定标准和现有核心技术人员对公司持续创新能力和研发能力的贡献情况说明；

(6) 对发行人研发技术部门相关人员进行访谈，了解公司“设计与研发”能力的具体体现情况、根据图纸进行工艺开发的具体过程及突破难点，并查阅了同行业公司“研发与设计”情况的相关资料，进行对比分析。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

(1) 发行人采购的定制成品主要有铜钉、铆钉、钢件、冷锻件等多个产品类型，对于毛利率较高的 SMD、冲压件产品会优先选择自主生产，通常将经济效益较低的订单交由外协厂商生产；发行人采购的定制产品与自产产品在技术指标、参数要求等方面保持一致，在加工精度、产品硬度、力学特性等方面，均高于客户的技术参数要求；发行人未通过提升产能降低采购定制成品占比具有商业合理性；

(2) 公司核心技术人员学历水平与同行业公众公司存在明显差异，但公司核心技术人员在精密金属零部件领域均具有丰富的从业经验，均主持或参与过公司的重要或关键研发项目工作，能够满足发行人的持续创新能力和研发能力的要求，不存在不利影响；

(3) 公司的“设计与研发”能力主要体现为产品研发及工艺设计，为避免出现歧义，发行人已对招股说明书等申报文件中关于“设计”的内容进行了修订，明确为“工艺设计”。发行人的研发能力和竞争力能够有效体现，发行人开发工艺技术对下游客户能够形成有效粘性。

问题 3. 补充披露实现定制化生产的具体方式

(1) 根据招股说明书及首轮问询回复，公司通过对通用生产设备的内部组件、配套设备、生产控制程序等的内部标准化设置、改造，提高设备自动化水平和个性化加工水平，实现通用生产设备在满足客户定制化产品要求的同时能够在不同类型产品要求间的快速切换。请发行人针对前述回复内容举例说明，

并说明发行人主要生产设备是否为属于行业通用设备，购买设备后进行改造、改进的方式及生产能力变化情况，“提高设备自动化水平和个性化加工水平”的相关情况如何实现。

(2) 请发行人按照紧固件、连接件、结构件进一步披露产品结构、收入占比，其中标准件、非标准件的各自收入、成本结构，说明发行人的行业分类是否准确，不属于“紧固件制造”行业的原因及合理性。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

回复：

(一) 请发行人针对前述回复内容举例说明，并说明发行人主要生产设备是否为属于行业通用设备，购买设备后进行改造、改进的方式及生产能力变化情况，“提高设备自动化水平和个性化加工水平”的相关情况如何实现

1、针对前述回复内容举例说明，并说明发行人主要生产设备是否为属于行业通用设备，购买设备后进行改造、改进的方式及生产能力变化情况

公司主要生产设备属于行业通用设备，公司从市场采购通用生产设备后，会通过对其内部组件、配套设备、生产控制程序等的内部标准化设置、改造，具体改造情况举例如下：

公司生产设备自动车床主要为台湾名阳牌自动车床，是由凸轮、从动件和机架三个基本构件组成的高副机构，该车床机构的主要构件包括凸轮组、刀架、主轴、旋回腕装置和尾座旋回两轴装置（攻牙装置）等。公司研发技术人员根据公司产品生产制造的需要，通常会对车床机构的以下零部件进行改造：

机构构件	零部件名称	改造、改进的方式	作用	对生产能力影响
凸轮组	凸轮	使用专业凸轮加工机对凸轮的角度、高度、尺寸等进行精密化设定及加工	控制刀具的方向、强度、进给量以及各组件的运行轨迹	准确控制刀具在原材料上的最优停留时间；在保证运行轨迹准确度的前提下提高机构整体运转效率
刀架	刀具	使用钻石磨刀机对通用刀具进行研磨，改变刀具的刃口厚度及角度、段差尺寸、插沟尺寸以及切角度数	用于产品的切削、切断、倒角、滚花、成型等	完成产品形状及尺寸的快速及精确定型，提高生产良品率

机构构件	零部件名称	改造、改进的方式	作用	对生产能力影响
主轴	夹具固定管	根据原材料尺寸情况，选取或制作不同型号的夹具固定管	控制夹具握力值，调整原材料固定度	改进后可精确控制原材料的位置稳定度，保证车削作业准确度
旋回腕装置	阻臂及钻头	在阻臂的适当点位进行打孔定位；使用车床、砂轮机对通用钻头的外径、斜边、导角	控制原材料进给位置及打孔	通过控制旋回腕的高度调整钻头位置保证钻头作用于原材料的打孔准确度
尾座旋回两轴装置	伺服马达	替换设备自带的电磁离合器	控制丝攻进行内螺纹攻牙	提高攻牙精度、攻牙速度及丝攻寿命，进而提高生产速度

2、“提高设备自动化水平和个性化加工水平”的相关情况如何实现

公司主要生产设备自动车床配备伺服自动送料机代替传统的人工送料，配备自动接料器替代传统方式接料，实现自动车床接送料无人值守生产。自动送料机能够配合自动车床实现送料、切削、开孔等一系列的金属零部件加工生产流程自动化；自动接料器替代传统方式接料，实现产品与铜屑、铜渣、废油的自动分离，并将车削产成品送入产品收集容器。同时，公司配备了 CCD 视觉光学影像自动筛选机对产品进行自动检测，代替传统检测方式，提高产品检测的自动化水平。

公司对于自动车床的主要零部件凸轮、刀具进行专门化开发及制作，针对不同型号的产品设计并制作不同的凸轮模块组合和专用刀具。公司设置有专门的凸轮及刀具制作组，配备专业研发设计工程师和相关加工设备，按照不同产品的具体结构和精密度等要求进行凸轮及刀具设计，并且通过对凸轮的角度、高度、尺寸、计划行程等进行精密化设定及制作和对刀具的刃口厚度及角度、段差尺寸、插沟尺寸以及切角度数进行精密研磨，配置成由 12-15 个凸轮组成的凸轮组模块和由 5 把刀具组成的刀具组合，最终通过车床机构运转进行车外圆、球面、圆锥面、圆弧面、台阶、割槽、压花、钻孔、攻丝、板牙、切割等工序的全过程一次加工。

目前公司通过自主开发及制作的多种凸轮组模组和刀具组合，实现了公司现在在售的 2000 多种品号精密金属零部件的生产，以此提高生产设备的自动化水平和个性化加工水平，满足不同应用行业客户所需产品的定制化生产要求。

(二) 请发行人按照紧固件、连接件、结构件进一步披露产品结构、收入占比, 其中标准件、非标准件的各自收入、成本结构, 说明发行人的行业分类是否准确, 不属于“紧固件制造”行业的原因及合理性

1、按照紧固件、连接件、结构件进一步披露产品结构、收入占比情况

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“(一) 销售情况和主要客户”之“4、公司细分产品销售金额情况”补充披露如下:

发行人精密紧固件产品结构如下:

类别	产品具体用途	
车削	铜钉	用于各领域的埋置螺母、铜螺母, 埋置于 3C、汽车、通信领域等塑料部件内
	SMD	用于各领域的表面贴片螺母及其半成品, 焊接于 3C、汽车、通信领域等印制电路板上
	铆钉	用于各领域的铆接类紧固件

发行人连接件、结构件产品结构如下:

类别	产品及具体用途	
车削	铜件	用于各领域的非紧固类铜制品, 如铜套、铜柱、垫圈、雨刮喷嘴等
	钢件	用于各领域的钢制插头、盖板、扭拉力头、螺杆等
冲压	LTE 天线、笔记本 CPU/GPU 支架、垫片、接触环、盖板、击针板等	
其他	组合金属件、弹簧、模具、牙规、型材等	

发行人冷镦件产品结构如下:

类别	产品具体用途
冷镦	体积稍大的螺钉、螺套、螺栓等普通紧固件, 其中包含标准件螺钉

报告期内, 发行人各类产品销售收入占比情况如下:

单位: 万元

类别	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
精密紧固件	8,593.06	81.97%	13,793.66	81.91%	11,265.16	85.68%	9,504.61	83.18%
连接件、结构件	1,558.76	14.87%	2,705.37	16.07%	1,779.04	13.53%	1,750.94	15.32%
冷镦件	330.84	3.16%	340.14	2.02%	104.44	0.79%	171.53	1.50%
主营业务收入	10,482.66	100.00%	16,839.17	100.00%	13,148.64	100.00%	11,427.08	100.00%

报告期仅销售给上海紫星五金有限公司的冷镦螺钉为标准件, 具体为 DIN (德国标准) 912——内六角圆柱头螺钉。公司绝大多数产品为非标准件产品。公司产品按照非标准件、标准件分类, 各自收入、成本结构如下:

类别	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	收入	成本	收入	成本	收入	成本	收入	成本
非标准件	10,392.17	7,595.06	16,718.28	10,978.17	13,148.64	8,240.37	11,427.08	7,557.24
标准件	90.49	80.67	120.89	104.49	-	-	-	-
合计	10,482.66	7,675.73	16,839.17	11,082.66	13,148.64	8,240.37	11,427.08	7,557.24

2、发行人行业分类认定为“机械零部件加工”而非“紧固件制造”的原因及合理性

公司主营业务为精密金属零部件加工，包括车削件、冲压件、冷墩件，属于机械零部件加工（C3484）范围。紧固件通常指标准紧固件，发行人将主营业务定位紧固件制造，可能会使投资者错误认定公司紧固件产品为标准紧固件。目前紧固件制造行业公众公司主营产品，基本均为标准紧固件，具体情况如下：

证券代码	证券简称	挂牌日期	主要产品
430646.NQ	上海底特	2014-02-21	铝合金轮辋用车轮螺母、施必牢 2 型自锁防脱螺母、施必牢 V 型奔驰螺栓联接副（后轮）、施必牢车轮防松螺母、施必牢大力神螺栓联接副（后轮）、施必牢防松丝锥、施必牢富华螺栓联接副（16T）、施必牢富华螺栓联接副（20T）、施必牢盖型防松螺母、施必牢焊接防松方螺母、施必牢锯齿防滑型防松螺母、施必牢量规、施必牢柳特王螺栓联接副（后轮）、施必牢六角法兰防松螺母、施必牢六角凸缘防松螺母、施必牢履带防松螺母、施必牢斯太尔螺栓联接副（后轮）、施必牢天龙螺栓联接副（切边）、施必牢紫罗兰螺栓联接副（后轮）、施必牢紫罗兰螺栓联接副（后轮加长）
831275.NQ	睿泽科技	2014-11-04	钢丝绳紧固器、集装托架运营服务、链条紧固器、其他加固器材
835787.NQ	海力股份	2016-02-03	电力线路紧固件、防盗紧固件、高空作业防坠落安全产品、高强度紧固件、通信塔紧固件
837535.NQ	宝强精密	2016-05-26	家电冲压件、家电螺丝、其他零部件、汽车零部件、汽车螺丝、通讯螺丝
839356.NQ	环台精密	2016-10-19	3/4 标准螺母、PVC 套装、T 型螺栓、T 型压板、抱箍、单头螺栓、导轨螺栓、法兰胶圈套装、方头电力螺栓、非标 T 型螺栓、格兰套装、全丝棒、羊眼螺栓
839476.NQ	嘉翔股份	2016-11-10	大六角高强螺栓、钮剪型高强螺栓、圆柱头焊钉
839826.NQ	飞沃科技	2016-11-11	船舶柴油发动机螺栓、基础锚栓、锚板、起重机回转支撑螺栓、汽车减震器螺栓、石油钻采装置高温合金螺栓、隧道管片螺栓、塔筒螺栓、叶片双头螺栓、预埋螺套、主机螺栓
873169.NQ	七丰精工	2019-01-30	高精密螺栓组件、高强度耐低温螺栓、自锁螺母
873457.NQ	晟金股份	2020-04-27	螺栓、圆柱销、圆锥销

而机械零部件加工，既能够包含紧固件加工概念，又可以反映公司连接件、结构件产品加工的情况。2020 年以来，公司加大了新能源汽车及其他高端智能

设备领域的开发力度，新开发产品以非紧固件产品为主，代表产品包括：新能源汽车雨刮喷嘴、电机转子、天线模组、电机盖板、车灯用屏蔽罩、散热模组、扬声器模组等。

因此，公司将行业分类认定为“机械零部件加工”，可以更全面反映公司的实际经营情况，避免误导投资者，行业分类准确。

（三）保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

（1）实地走访了发行人的生产车间，查看发行人的主要生产设备，对发行人相关人员进行访谈，了解是否属于行业通用设备，购买设备后进行改造、改进的方式及生产能力变化情况，以及提高设备自动化水平和个性化加工水平的相关情况；

（2）取得了发行人销售大表，分析产品结构、收入占比，通过 WIND 软件取得了紧固件行业公众公司列表，分析主营业务情况。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人主要生产设备属于行业通用设备，购买设备后发行人会通过对其内部组件、配套设备、生产控制程序等的内部标准化设置、改造，提高生产能力；提高设备自动化水平和个性化加工水平主要通过配置自动化辅助设备及专门化开发及制作生产设备的凸轮、刀具等主要零部件来实现；

（2）发行人已按照紧固件、连接件、结构件进一步披露了产品结构、收入占比，包括其中标准件、非标准件的各自收入、成本结构。发行人的行业分类准确、合理。

问题 4. 采购价格的公允性

根据首轮问询回复，公司采购主要为铜和定制成品。报告期各期，博威合金一直为发行人第一大铜合金供应商，发行人向其直接采购金额占铜合金棒材采购总额的比例分别为 95.19%、95.71%、95.11%、81.23%。公司各期铜合金棒材采购价格分别为 41.33 元/KG、38.94 元/KG、36.40 元/KG、46.78 元/KG，各

期铜锌合金市场价分别为 42.46 元/KG、39.92 元/KG、39.77 元/KG、52.54 元/KG。发行人向博威合金以外供应商采购价格显著高于向博威合金平均采购价格，主要是客户指定供应商、采购细类不同所致。

(1) 第一大供应商采购价格公允性。根据首轮问询回复，向博威合金采购 C3604 合金棒材的价格计算方式为：1 号电解铜*59%（铜含量）*1.03（损耗）+0 号锌*41%（锌含量）*1.06（损耗）+加工费 2.67 元。铜价、锌价均以当日上海有色金属网均价为基准。请发行人：①说明 2016 年、2017 年铜合金棒材采购价格不低于铜锌合金市场价，2020 年起大幅低于铜锌合金市场价和博威合金报价的原因。②说明向博威合金采购价与市场价的差异及差异原因分析，博威合金向其他客户销售 C3604 合金棒材的价格差异分析，发行人是否虚增毛利率。③说明发行人从博威合金处采购 C3604 合金棒材占发行人各期铜采购的占比情况，结合发行人与博威合金签订的合同类型、核心条款等方面，说明与博威合金的合作是否可持续，长期维持采购差价是否可实现。④说明购买紫铜、碲铜、定制铜管等高价铜材的原因及具体产品、销售客户、各期销售金额、数量，报告期各期是否向博威合金购买上述铜材，及各期采购价格是否存在较大差异。⑤核对并修改（如需）第 127 页注 3 铜锌合金市场价计算公式。

(2) 发行人报告期内 C3604 采购均价大幅低于同行业采购均值。根据首轮问询回复，2018 年至 2020 年，铜合金行业采购价格平均值分别为 47.74 元/KG、45.79 元/KG、46.28 元/KG。请发行人进一步说明原材料采购价格低于行业均值是否具有充分合理理由。

(3) 能源供应变化对发行人的影响。说明发行人、主要供应商及客户所在省份有序用电措施及相关政策对报告期内期后销售、生产经营情况的具体影响，是否存在影响发行人产能实施、业务开展等不利因素或风险。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。请申报会计师核查问题（1）（2）并发表明确意见。

回复：

（一）第一大供应商采购价格公允性

1、说明 2016 年、2017 年铜合金棒材采购价格不低于铜锌合金市场价，2020 年起大幅低于铜锌合金市场价和博威合金报价的原因

发行人、保荐机构及申报会计师在第一轮问询回复“问题 11.铜价持续走高及业绩周期性风险”中，关于“公司原材料采购价格、产品销售价格波动、净利润波动与 1 号电解铜、0 号锌的对应关系”披露如下：

单位：元/KG

年度	铜合金棒材 采购价格	产品销售价 格（元/pcs）	净利润 （万元）	1 号电解铜 市场价格	0 号锌市 场价格	铜锌合金 市场价
2021 年 1-6 月	46.78	0.0332	822.34	66.60	21.62	52.54
2020 年度	36.40	0.0340	2,029.03	47.98	18.27	39.77
2019 年度	38.94	0.0334	1,866.63	46.80	20.28	39.92
2018 年度	41.33	0.0336	1,072.36	48.68	23.48	42.46
2017 年度	43.41	0.0337	731.91	49.14	23.88	42.91
2016 年度	33.53	0.0330	1,117.35	38.04	16.65	33.03

注 1：原材料价格的确定依据和来源为发行人向铜合金棒材主要供应商博威合金的平均采购单价；

注 2：产品销售价格的确定依据和来源为发行人收入明细中主要材质为铜材的产品的平均销售价格；

注 3：铜锌合金市场价=1 号电解铜市场价*59%*1.03+0 号锌市场价*41%*1.06+加工费 2.67 元。

上表中，“铜合金棒材采购价格”存在统计错误，经重新统计，报告期发行人铜合金棒材采购价格为 37.06 元/KG、36.03 元/KG、36.02 元/KG 及 46.76 元/KG。为充分说明公司主要原材料采购价格和公开市场价格的关系，本次回复对上表修正如下：

（1）由于公司采购的铜合金棒材主要为 C3604 牌号的铜合金棒材，报告期各期 C3604 采购占铜合金采购的比例分别为 92.35%、94.46%、87.56% 和 85.33%，同时上表中铜锌合金市场价为按照 C3604 成分中铜、锌比例进行计算的价格，为便于对比分析，故将“铜合金棒材采购价格”改为“C3604 合金棒材采购价格”进行分析；

（2）第一轮问询回复中 1 号电解铜市场价、0 号锌市场价及由此计算的铜锌合金市场价均为含税价格，而发行人采购单价为不含税价格，为便于直观对比分析，将 1 号电解铜市场价、0 号锌市场价及由此计算的铜锌合金市场价改为不含税价格。

修正后，公司 C3604 合金棒材采购价格与铜质产品销售价格波动、净利润波动及铜锌合金日平均市场价进行分析，具体情况如下：

单位：元/KG

年度	C3604 合金棒材采购价格 A	产品销售价格 (元/pes)	净利润 (万元)	1 号电解铜日平均市场价	0 号锌日平均市场价	铜锌合金日平均市场价 B	差异率 C= (A-B) /B
2021 年 1-11 月	46.86	0.0350	1,996.64	60.56	19.74	47.74	-1.85%
2021 年 1-6 月	45.12	0.0332	822.34	58.93	19.13	46.49	-2.94%
2020 年度	35.20	0.0340	2,029.03	43.12	16.17	35.59	-1.09%
2019 年度	35.72	0.0334	1,866.63	41.96	17.82	35.60	0.33%
2018 年度	36.85	0.0336	1,072.36	43.50	20.17	37.56	-1.88%
2017 年度	36.43	0.0337	731.91	42.00	20.41	36.75	-0.89%
2016 年度	27.99	0.0330	1,117.35	32.51	14.23	28.30	-1.12%

注 1：C3604 合金棒材价格=Σ C3604 合金棒材采购金额/Σ C3604 合金棒材采购数量；

注 2：产品销售价格=Σ 材质为铜材的产品销售金额/Σ 材质为铜材的产品销售数量；

注 3：铜锌合金日平均市场价=1 号电解铜日平均市场价*59%*1.03+0 号锌日平均市场价*41%*1.06+加工费 2.36 元/KG，1 号电解铜市场价、0 号锌市场价均以当日上海有色金属网不含税均价为基准。

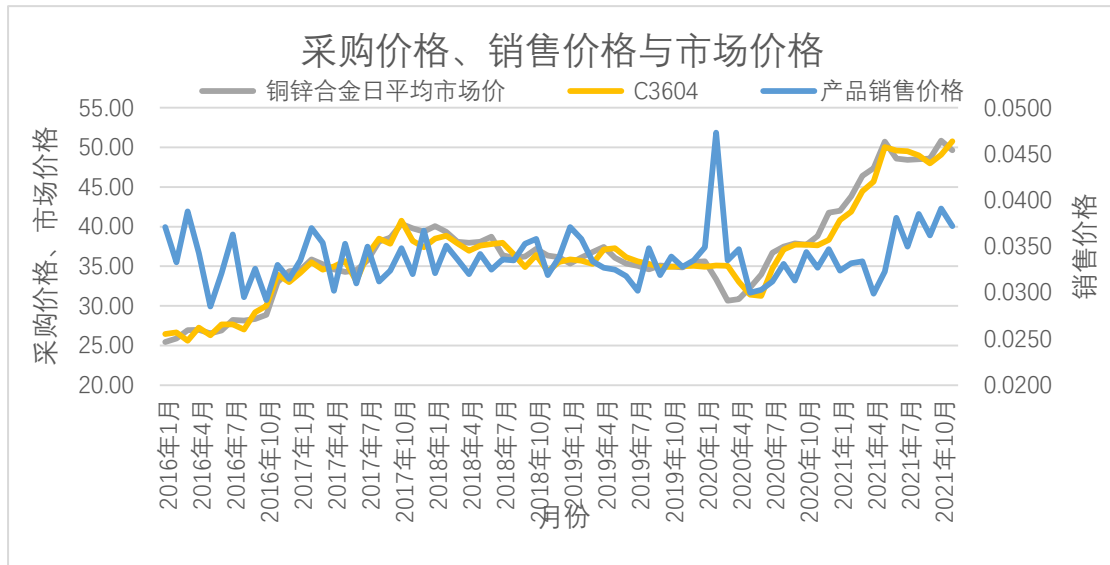
注 4：2021 年 1-11 月净利润未经审计。

发行人采购 C3604 铜合金棒材以采购订单下单当日的上海有色金属网关于 1 号电解铜市场价、0 号锌市场价为基准，结合上述计算公式确定采购价格；下单后，供应商通常会在 7 至 14 天后送货至发行人。上述表格中“C3604 合金棒材采购价格 A”为公司在相应报告期内收货入库的铜合金棒材的平均采购价格，“铜锌合金日平均市场价 B”由报告期内铜和锌的日均价格计算得出，二者之间存在一定的差异。当铜价单边上涨较快时，二者之间的差异更为显著。报告期内，发行人采购 C3604 合金棒材的价格与铜锌合金日平均市场价差异率较低，其中 2021 年 1-6 月差异率相对略高，主要系 2021 年 1-6 月铜价单边上涨较快所致。

发行人所在的精密金属零部件行业的销售价格通常保持稳定，不与铜的价格实时联动，产品平均销售价格因各年度销售结构不同而有所不同。自 2020 年起，随着公司汽车产品类精密金属零部件的销售规模不断增长，受汽车转子插 PIN、传感器、雨刮喷嘴等单价较高产品的影响，公司产品平均销售价格有一定

增长。

单位：元/KG、元/PCS



如上图所示，公司 C3604 合金棒材采购价格与铜锌合金日平均市场价差异率较低，走势基本一致；公司产品平均销售价格总体较为稳定，其中 2020 年 2 月销售价格突然增高的原因，系当月受疫情影响未能全面复工复产，公司 SMD 产品主要存放于保税区 HUB 仓中，客户领用确认收入，故产品销售主要以 SMD 产品为主，SMD 产品销售单价较高，因此当月平均销售价格较高。

2018 年至 2020 年，公司净利润增长主要受公司订单增加即产品销售数量增长的影响为主，受原材料成本、产品销售价格影响较低；2021 年 1-6 月，铜价大幅上涨对公司净利润产生较大不利影响；2021 年 1-11 月，因铜价增幅放缓，同时公司销售订单继续大幅增长，公司净利润取得较大增长。

上述内容已经补充披露至招股说明书“第五节业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“(二)采购情况和主要供应商”之“2、主要原材料采购情况”。

2、说明向博威合金采购价与市场价的差异及差异原因分析，博威合金向其他客户销售 C3604 合金棒材的价格差异分析，发行人是否虚增毛利率

发行人向博威合金采购的铜合金棒材主要为 C3604 合金棒材，将向博威合金采购 C3604 合金棒材的单价与铜锌合金日平均市场价、博威合金向其全部客户销售 C3604 合金棒材的价格进行比较分析，具体情况如下：

单位：元/KG

年度	向博威合金采购 C3604 合金棒材单价 A	博威合金 C3604 合金棒材销售单价 B	差异率 C= (A-B)/B	铜锌合金日平均市场价 D	差异率 E=(A-D)/D
2021 年 1-11 月	46.73	48.24	-3.13%	47.74	-2.12%
2021 年 1-6 月	45.33	47.10	-3.76%	46.49	-2.50%
2020 年度	35.18	36.63	-3.96%	35.59	-1.15%
2019 年度	35.75	36.78	-2.80%	35.60	0.42%
2018 年度	36.87	38.42	-4.03%	37.56	-1.84%

注 1：向博威合金采购 C3604 合金棒材单价=Σ 向博威合金采购 C3604 合金棒材金额/Σ 向博威合金采购 C3604 合金棒材数量。

注 2：博威合金 C3604 合金棒材销售单价来源于对博威合金的访谈。

注 3：铜锌合金日平均市场价=1 号电解铜日平均市场价*59%*1.03+0 号锌日平均市场价*41%*1.06+加工费 2.36 元/KG，1 号电解铜市场价、0 号锌市场价均以当日上海有色金属网不含税均价为基准。

报告期内，发行人向博威合金采购 C3604 合金棒材的价格与铜锌合金日平均市场价差异率较低。

发行人向博威合金采购 C3604 合金棒材的单价略低于博威合金向其全部客户销售 C3604 合金棒材的价格，主要系（1）发行人与博威合金已稳定合作 10 年以上，双方合作良好；（2）发行人采购量大，为博威合金铜合金棒材前十大客户；（3）博威合金对客户销售报价中已考虑运费，博威合金与发行人距离较近，故销售单价略低。

综上，发行人向博威合金采购 C3604 合金棒材的单价与铜锌合金日平均市场价差异率较低，略低于博威合金向其全部客户销售 C3604 合金棒材的价格具有合理性，不存在虚增毛利率的情形。

3、说明发行人从博威合金处采购 C3604 合金棒材占发行人各期铜采购的占比情况，结合发行人与博威合金签订的合同类型、核心条款等方面，说明与博威合金的合作是否可持续，长期维持采购差价是否可实现

发行人从博威合金处采购 C3604 合金棒材占发行人各期铜合金采购的占比列示如下：

年度	博威合金 C3604 采购		铜合金采购		博威合金 C3604 采购占比
	采购数量 (KG)	采购金额(万元)	采购数量 (KG)	采购金额(万元)	
2021 年 1-11 月	794,753.74	3,713.54	1,058,196.11	5,332.17	69.64%

年度	博威合金 C3604 采购		铜合金采购		博威合金 C3604 采购占比
	采购数量 (KG)	采购金额(万元)	采购数量 (KG)	采购金额(万元)	
2021 年 1-6 月	425,749.40	1,929.85	565,604.03	2,644.66	72.97%
2020 年度	834,262.50	2,935.29	972,277.05	3,501.66	83.83%
2019 年度	719,777.41	2,573.54	785,973.84	2,832.13	90.87%
2018 年度	787,213.80	2,902.14	867,037.65	3,213.46	90.31%

发行人从博威合金处采购 C3604 合金棒材占发行人各期铜采购的比例较高，分别为 90.31%、90.87%、83.83% 和 72.97%，占比逐年下降，主要系随着公司开拓汽车类、通讯电力类客户市场，对其他类型铜材的需求增加。

发行人与博威合金签订的铜合金棒材采购合同的核心条款列示如下：

项目	主要内容
订单价格	当日铜价=1 号电解铜市场价*59%*1.03+0 号锌市场价*41%*1.06+加工费（不含税）为 2.36 元/KG
采购内容	C3604 牌号等铜合金棒材
质量标准	以甲方进料检验标准及下单时提出相关要求为准
交货地点、方式	甲方指定
运输方式、费用负担	乙方负责运输、送货、装卸到甲方指定仓库
异议期限及质量责任	在进料检验中发现的异常，经乙方确定后，乙方负责免费调换，针对生产过程中发生的材料异常问题，所有费用（包括生产的相关刀具人工等的损失）按照比例由乙方承担，对于甲方发现的材料异常开出的投诉单必须按照甲方要求及时回复，如未准时回复，甲方将有权进行每张投诉单扣 200 元的处罚，每批次货物（分规格）乙方均开具质量保证书、送货开送货单（需要注明每个规格材料甲方订单号，如不注明每张单据扣款 200 元）
结算方式及期限	每月 21 至下月 20 日为一周期，27 日前对好账开具相应发票，次月结 60 天支付货款
违约责任	违约方承担违约部分货款 10% 的违约金。逾期付款按逾期部分货款的 10% 支付违约金，并按每日 1% 加付滞纳金
合同纠纷解决方式	双方协商解决，协商不成可诉至乙方所在地人民法院解决

发行人与博威合金自 2007 年起开始合作，博威合金产品性能优良、质量稳定且交付及时，能够有效保障发行人的原材料供应。发行人在合作中严格按照信用期对账付款，未发生逾期的情形。双方合作至今，合作关系良好，未曾发生产品质量纠纷或类似争议、款项支付或合同结算纠纷，亦不存在诉讼或仲裁的情况。因此，发行人与博威合金建立了长期稳定的合作关系，未来合作具有可持续性。

另外，发行人自 2020 年开始同时向金田铜业（股票代码：601609.SH）采购铜合金棒材，金田铜业与博威合金采用相同的定价方式（即 C3604 价格=1 号电解铜市场价*59%*1.03+0 号锌市场价*41%*1.06+加工费（不含税）为 2.36 元/KG），且金田铜业与博威合金同为上市公司并同处宁波，产品质量及交期均较为稳定。因发行人与金田铜业合作时间较短，故铜合金棒材采购量以博威合金为主、金田铜业为辅。若未来博威合金供货出现问题，发行人将加大对金田铜业的采购，故发行人不存在对博威合金依赖的情形。

综上，发行人与博威合金的合作可持续，并且发行人可以从金田铜业取得相同的采购价格，发行人不存在对博威合金依赖的情形。发行人铜合金棒材采购价格优势主要源自于发行人长期稳定的带量采购以及发行人周边具备充足原材料供应商的区域优势。

4、说明购买紫铜、碲铜、定制铜管等价高铜材的原因及具体产品、销售客户、各期销售金额、数量，报告期各期是否向博威合金购买上述铜材，及各期采购价格是否存在较大差异

发行人采购紫铜、碲铜、定制铜管等价高铜材，主要为满足下游客户对产品的特殊需求而进行的采购，具有商业合理性，具体情况如下：

报告期内，发行人采购紫铜主要系紫铜具有良好的导电性，发行人用于生产工业开关、新能源汽车电机转子等精密金属零部件。

发行人自 2021 年起开始采购碲铜，碲铜是在紫铜的基础上添加了碲元素，具有更为优良的导电性，广泛应用于新能源汽车大电流连接器领域。发行人采购碲铜主要用于生产新能源充电桩插头等精密金属零部件。

发行人采购定制铜管，主要系为满足下游客户怡得乐对于汽车类精密金属零部件的特殊要求进行采购。

发行人购买价高铜材生产的具体产品、销售客户、各期销售数量和金额列示如下：

交易日期	采购类别	产品用途	销售客户	销售数量 (PCS)	销售金额 (万元)
2021 年 1-6 月	碲铜	新能源充电桩插头	杭州泰尚机械有限公司	56,932.00	40.05
	紫铜	电机转子	凯中精密	790,268.00	188.94
		电机注塑件	上海圣瑞德紧固件有限公司	15,000.00	5.64

交易日期	采购类别	产品用途	销售客户	销售数量 (PCS)	销售金额 (万元)
		电瓶注塑件	苏州蓝石新动力有限公司	46,271.00	4.81
		电瓶注塑件	蓝石新动力(常熟)有限公司	20,000.00	2.30
2020年	紫铜	电机转子	凯中精密	471,692.00	112.48
		工业开关	良信股份	321,600.00	66.31
		电机注塑件	上海圣瑞德紧固件有限公司	77,721.00	18.36
		电瓶注塑件	苏州蓝石新动力有限公司	25,612.00	2.59
2019年	紫铜	工业开关	良信股份	27,088.00	5.39
	定制铜管	传感器衬套	怡得乐	54,000.00	2.11
2018年	定制铜管	传感器衬套	怡得乐	1,310,500.00	51.12

报告期各期，发行人同时向博威合金采购部分上述价高铜材中碲铜、紫铜，具体情况如下：

单位：元/KG

年度	铜材类别牌号	其他供应商 采购单价 A	博威合金 采购单价 B	单价差异率 C= (A-B)/B
2021年 1-6月	碲铜(C1450)	78.06	76.52	2.01%
	紫铜(T2 16.0mm*2.5m)	67.35	66.83	0.78%
	紫铜(T2 1/2H)	75.22	74.21	1.36%
2020年	紫铜(TU2 1/2H)	55.52	54.77	1.37%
2019年	紫铜(T2)	49.99	48.29	3.52%

如上表所示，报告期内发行人同时向博威合金采购碲铜、紫铜与向其他供应商采购同类别牌号的单价差异较小。

5、核对并修改(如需)第127页注3铜锌合金市场价计算公式

报告期内发行人C3604合金棒材采购占比分别为92.35%、94.46%、87.56%和85.33%，故选取向博威合金采购C3604合金棒材的不含税价格与铜锌合金日平均市场价进行比较。铜锌合金日平均市场价不含税计算公式为：1号电解铜*59%（铜含量）*1.03（损耗）+0号锌*41%（锌含量）*1.06（损耗）+加工费2.36元。铜价、锌价均以当日上海有色金属网不含税均价为基准。

前次反馈铜锌合金市场价计算公式为含税价格，为便于分析比较，修改注3铜锌合金市场价计算公式为不含税价格。

(二) 发行人报告期内 C3604 采购均价大幅低于同行业采购均值。根据首轮问询回复,2018年至2020年,铜合金行业采购价格平均值分别为47.74元/KG、45.79元/KG、46.28元/KG。请发行人进一步说明原材料采购价格低于行业均值是否具有充分合理理由

发行人已在招股说明书“第五节业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“(二)采购情况和主要供应商”之“2、主要原材料采购情况”补充披露如下:

公司与福立旺的采购价格及变动趋势如下:

单位:元/KG

公司名称	原材料	2021年1-6月	变动率	2020年度	变动率	2019年度	变动率	2018年度
福立旺	C3604拉花管材	未披露	—	48.95	3.23%	47.42	-4.40%	49.60
荣亿精密	C3604合金棒材	45.12	28.18%	35.20	-1.46%	35.72	-3.07%	36.85

数据来源:同行业公司数据来源于公开披露的招股说明书。

注:福立旺2020年采购价格为2020年1-6月数据。

福立旺采购铜材为铜C3604拉花管材,相比铜合金棒材,铜合金管材生产工艺复杂,故采购单价显著高于C3604合金棒材。

公司与瑞玛工业的采购价格及变动趋势如下:

单位:元/KG

公司名称	原材料	2021年1-6月	变动率	2020年度	变动率	2019年度	变动率	2018年度
瑞玛工业	铜材	未披露	—	未披露	—	47.95	-0.83%	48.35
荣亿精密	C3604合金棒材	45.12	28.18%	35.20	-1.46%	35.72	-3.07%	36.85
	紫铜	62.76	23.25%	50.92	5.34%	48.34	-1.69%	49.17

数据来源:同行业公司数据来源于公开披露的招股说明书。

注:瑞玛工业2019年采购价格为2019年1-9月数据。

瑞玛工业铜材采购包括紫铜(含铜量99%以上)、磷铜(含铜量约97%)以及黄铜(铜锌合金,含铜量较低),因其招股说明书未单独披露各类铜材采购的具体单价与采购比例,因此不便于按铜材具体类别进行比对。其整体采购单价高于公司C3604合金棒材采购价格,低于公司紫铜采购价格,具有合理性。

公司与超捷股份的采购价格及变动趋势如下：

单位：元/KG

公司名称	原材料	2021年 1-6月	变动率	2020年 度	变动率	2019年 度	变动率	2018年 度
超捷股份	棒材	未披露	—	43.60	3.78%	42.01	-7.18%	45.26
荣亿精密	C3604合金 棒材	45.12	28.18%	35.20	-1.46%	35.72	-3.07%	36.85
	紫铜	62.76	23.25%	50.92	5.34%	48.34	-1.69%	49.17

数据来源：同行业公司数据来源于公开披露的招股说明书。

超捷股份采购的线材、棒材包括不锈钢、碳钢、铜材、铝材四种材质，且以钢材类（碳钢、不锈钢）为主，钢材类采购金额占棒材线材采购总额的比例在98%以上，并且其招股说明书未对其采购铜棒的具体成分比例予以说明。超捷股份2018年至2020年棒材采购金额分别为9.96万元、11.41万元、14.04万元，因采购量较低，采购单价不具有规模优势，采购单价介于发行人C3604合金棒材及紫铜采购价格之间，具有合理性。

综上所述，发行人原材料采购价格低于同行业可比公司具有充分合理理由。

（三）能源供应变化对发行人的影响。说明发行人、主要供应商及客户所在省份有序用电措施及相关政策对报告期内期后销售、生产经营情况的具体影响，是否存在影响发行人产能实施、业务开展等不利因素或风险

有序用电措施及相关政策对发行人、主要供应商及客户的影响情况列示如下：

所在省份	所在地区	公司类型	公司名称	是否受到限电影响
浙江省	嘉兴市海盐县	发行人	荣亿精密	否
		钢铝供应商	三马紧固件（浙江）股份有限公司	是
	宁波市鄞州区	铜合金供应商	博威合金	否
	宁波市江北区	铜合金供应商	宁波金田铜业（集团）股份有限公司	否
重庆市	璧山区	发行人子公司	重庆荣亿	否
		主要客户	宇海精密	否
江苏省	苏州市昆山市	发行人子公司	昆山广圣	否
		主要客户	汉达精密电子（昆山）有限公司	否
		主要客户	苏州汉扬精密电子有限公司	否

所在省份	所在地区	公司类型	公司名称	是否受到限电影响
		主要客户	春秋电子	否
		主要客户	昆山联德滑轨科技有限公司	否
		铜合金供应商	昆山昆思达特殊金属材料有限公司	否
	苏州市吴江区	主要客户	沪华五金电子（吴江）有限公司	否
		定制成品供应商	苏州市本阳精密五金科技有限公司	是
		定制成品供应商	苏州凯思博精密五金有限公司	否
		定制成品供应商	吴江市宏亿达精密五金有限公司	否
定制成品供应商	吴江市徐氏机电有限公司	否		
定制成品供应商	苏州丰麦精密电子科技有限公司	否		
安徽省	合肥市经济技术开发区	主要客户	联宝	否
		主要客户	合肥经纬电子科技有限公司	否
	六安市舒城县	主要客户	英力股份	否

发行人生产经营地位于浙江省嘉兴市海盐县，子公司重庆荣亿生产经营地位于重庆市璧山区，子公司昆山广圣生产经营地位于浙江省苏州市昆山市。自有序用电措施及相关政策出台以来，发行人及其子公司未收到任何限电、停电通知，也未发生限电、停电的情形，均保持正常的生产经营，未受到有序用电措施及相关政策的影响。

发行人及主要供应商及客户生产经营所在地主要涉及浙江省、重庆市、江苏省及安徽省下辖地区，上述地区近期出台的相关能源控制措施如下：

1、2021年9月，浙江省发改委和省能源局印发《关于启动有序用电方案的通知》。根据通知，目前省内按照电力或电量缺口比例大小，把有序用电分为A至F六个等级，F为最高等级。自9月28日至10月9日为B级有序用电方案，自10月10日至19日为C级有序用电方案，自10月20日至11月7日下调为B级有序用电方案，由于浙江省电力供需紧张局面已有所缓解，自11月8日起至今已暂停实施全省有序用电方案。

根据海盐县发展和改革局和国网浙江海盐县供电有限公司发布的《关于做好2021年海盐供区有序用电工作的意见》，发行人位列A级限电用户范围内，不属于浙江省实施过的B级或C级有序用电方案中划分的限电用户范围中。

2、根据重庆市璧山区经济和信息化委员会发布的《关于执行有序用电方案的紧急通知》，2021年9月26日，全市执行有序用电方案，请各电力用户按照有序用电方案，配合压减负荷，确保璧山区有序用电方案执行到位。发行人子公司重庆荣亿及主要客户重庆宇海精密制造股份有限公司均不在限电企业范围之内，生产经营情况未受到影响。

3、2021年9月15日，江苏省发布部分地区实行限电令，限电时间暂定15天，从9月15日0:00开始执行，到9月30日24:00结束。在停电令实施期间，工业拉掉，生活用电保留，办公室空调停用，路灯控制减半。2021年9月29日上午，苏州国家电网回应，目前苏州市供电公司负荷较稳定，没有对外执行停、限电。但是苏州市政府执行江苏省“双控政策”，可能会对部分高耗能、高排放企业进行降负荷生产。发行人子公司昆山广圣及主要客户均不在限电企业范围之内，生产经营情况未受到影响。

4、2021年9月21日，安徽省能源局下发《关于做好有序用电工作的紧急通知》（皖能源明电〔2021〕6号）。为保障安徽省电网平稳运行及电力可靠供应，安徽省能源局决定于9月22日起启动全省有序用电方案，优先安排高耗能、高排放企业错峰让电。发行人主要客户均不在《关于做好有序用电工作的紧急通知》明确列明的限电企业（高耗能、高排放企业）范围之内，生产经营情况未受到影响。

发行人钢铁供应商三马紧固件（浙江）股份有限公司位列F级限电用户范围内，收到一周停产3天的通知，但因发行人向其采购的冷镦铁料线材为常规产品，供应商有常备库存，且发行人采购量较小，未对发行人采购订单的交付产生不利影响。发行人定制成品供应商苏州市本阳精密五金科技有限公司称收到江苏省苏州市相关部门短信通知，受地区供电紧张影响要求公司限电停产，2021年9月和10月因限电影响生产，进而影响对荣亿精密采购订单的及时交付，但公司通过将部分订单转为自产等方式科学统筹，安排生产，未对公司的生产经营产生重大不利影响。

综上，发行人及其子公司、主要客户均未受到所在省份有序用电措施及相关政策的影响，部分供应商受到临时限电停产及有序用电影响，对生产经营产生一定影响，影响了对发行人采购订单的及时交付，但公司通过将部分订单转为自产等方式科学统筹，安排生产，降低了临时限电停产对公司造成的不利影响。因此，

有序用电措施及相关政策未对发行人的产能实施、业务开展等产生重大不利影响。

（四）核查程序及核查意见

1、保荐机构核查程序及核查意见

保荐机构履行了以下核查程序：

（1）对发行人向 C3604 合金棒材主要供应商采购合同，采购订单进行检查，抽取采购入库单进行检查，计算发行人采购 C3604 合金棒材的平均单价；查询上海有色金属网 2018 年-2021 年 6 月的铜价、锌价当日均价；

（2）对博威合金销售负责人进行关于 C3604 行业背景、与荣亿精密合作背景的访谈，获取博威合金向其全部客户销售 C3604 合金棒材的价格并进行对比分析；

（3）查阅同行业可比公司的招股说明书等公开信息，对铜材采购价格进行对比分析；

（4）获取各级地方政府发布的有序用电措施及相关政策，了解“双限”政策情况；

（5）访谈了发行人采购、生产和销售负责人，了解发行人所在省份有序用电措施及相关政策对生产、销售造成的影响以及发行人采取的应对措施；

（6）向发行人主要供应商及客户发送邮件，了解供应商及客户所在省份有序用电措施及相关政策对生产、销售造成的影响以及采取的应对措施。

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人向博威合金采购 C3604 合金棒材的单价与铜锌合金日平均市场价差异率较低，略低于博威合金向其全部客户销售 C3604 合金棒材的价格具有合理性，不存在虚增毛利率的情形。发行人与博威合金的合作可持续，并且发行人可以从金田铜业取得相同的采购价格，发行人不存在对博威合金依赖的情形。发行人铜合金棒材采购价格优势主要源自于发行人长期稳定的带量采购以及发行人周边具备充足原材料供应商的区域优势。发行人因业务发展需要购买碲铜、紫铜等价高铜材，报告期内发行人同时向博威合金采购碲铜、紫铜与向其他供应

商采购同类别牌号的单价差异较小；

(2) 发行人原材料采购价格低于行业可比公司主要系铜材具体成分不同，具有合理性；

(3) 发行人、主要供应商及客户所在省份有序用电措施及相关政策对报告期内期后销售、生产经营情况影响较小，未对发行人的产能实施、业务开展等产生重大不利影响。

2、申报会计师核查程序及核查意见

申报会计师履行了以下核查程序：

(1)对发行人向 C3604 合金棒材主要供应商采购合同，采购订单进行检查，抽取采购入库单进行检查，计算发行人采购 C3604 合金棒材的平均单价；查询上海有色金属网 2018 年-2021 年 6 月的铜价、锌价当日均价；

(2) 对博威合金销售负责人进行关于 C3604 行业背景、与荣亿精密合作背景的访谈，获取博威合金向其全部客户销售 C3604 合金棒材的价格并进行对比分析；

(3) 查阅同行业可比公司的招股说明书等公开信息，对铜材采购价格进行对比分析。

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人向博威合金采购 C3604 合金棒材的单价与铜锌合金日平均市场价差异率较低，略低于博威合金向其全部客户销售 C3604 合金棒材的价格具有合理性，不存在虚增毛利率的情形。发行人与博威合金的合作可持续，并且发行人可以从金田铜业取得相同的采购价格，发行人不存在对博威合金依赖的情形。发行人铜合金棒材采购价格优势主要源自于发行人长期稳定的带量采购以及发行人周边具备充足原材料供应商的区域优势。发行人因业务发展需要购买碲铜、紫铜等价高铜材，报告期内发行人同时向博威合金采购碲铜、紫铜与向其他供应商采购同类别牌号的单价差异较小；

(2) 发行人原材料采购价格低于行业可比公司主要系铜材具体成分不同，具有合理性。

问题 5. 客户分散背景下收入核查的充分性

根据首轮问询回复，报告期内，发行人 3C 类精密金属零部件销售单价基本保持稳定，其销售收入不断上涨主要系其销售数量增长所致，销量增长受其下游客户市场占有率提高以及新冠疫情影响下笔记本电脑出货量爆发式增长影响所致。

(1) 订单持续增加的合理性。根据首轮问询回复，公司 3C 行业主要产品为 SMD 贴片螺母和铜钉（笔记本电脑用埋置螺母）。公司根据客户所生产电脑型号的相关数据统计，每台笔记本电脑使用埋置螺母数量主要集中在 29-45 件之间，平均 37 件/台。根据国际市场研究机构 Canalys 统计，2020 年的全球笔记本电脑出货量达 2.35 亿台，据此测算公司笔记本电脑用埋置螺母市场占有率约为 43.46%。请发行人说明：①每台笔记本电脑使用 SMD 贴片螺母数量、公司各期 SMD 贴片螺母数量出货量、铜钉出货量，并结合公开市场数据测算发行人各期 SMD 贴片螺母、铜钉的市场占有率。②结合一级供应商客户的笔记本电脑出货量、笔记本电脑市场占有率、发行人占一级供应商客户同类采购比例，对发行人市场占有率进行测算，并与问题①测算结果进行比对，分析差异的合理性。③结合市场占有率及笔记本电脑出货量分析发行人报告期内收入持续增长的合理性；结合下游需求变化说明 3C 业务空间是否有限。

(2) 补充说明贸易商客户销售情况。根据首轮问询回复，公司前十大客户中有贸易商客户。请发行人：①说明报告期各期向贸易商客户销售明细及占比，是否实现终端销售，销售价格是否公允，是否存在利益输送。②说明发行人是否存在直销客户同时又是贸易商客户最终销售客户的情形，进一步说明直销客户通过贸易商客户采购发行人产品的金额、数量和占比，分析直销客户采用两种不同的采购模式的原因及合理性。

(3) 2021 年 1-6 月净利润大幅下滑。根据首轮问询回复，发行人 2021 年 1-6 月归母扣非净利润为 854.95 万元，同比下滑 30.32%。请发行人说明净利润大幅下滑原因及期后业绩情况，结合行业发展前景、价格波动趋势、市场供需变化以及竞争格局等因素，详细分析发行人的持续经营能力是否受到重大不利影响，并作重大事项提示和风险揭示。

请保荐机构及申报会计师：(1) 对上述事项进行核查并发表明确核查意见。

(2) 详细说明对主要客户的走访方式、实地走访客户、电话访谈客户和邮件访谈客户的期间、数量、收入占比、访谈次数等，说明核查方法、获取的证据、数据及结果是否充分、有效并足以说明交易和收入的真实性，并发表明确的核查意见。(3) 列表具体说明回函不符情况，包括具体名称、收入金额、差异金额及不符原因。(3) 针对收入截止性测试，请说明核查方法、核查依据和核查结论。(4) 结合走访、函证的核查效力，分析走访和函证比例是否能够判断全部销售收入的真实有效。(5) 说明银行存款及大额资金流水的核查情况，并就核查手段、核查范围的充分性、有效性及财务列报的准确性发表明确意见。(6) 2020 年起毛利率大幅下滑，保荐机构及申报会计师认为公司铜合金棒材采购价格与公开市场铜锌价格无明显对应关系的结论是否恰当。

回复：

(一) 订单持续增加的合理性

1、每台笔记本电脑使用 SMD 贴片螺母数量、公司各期 SMD 贴片螺母数量出货量、铜钉出货量，并结合公开市场数据测算发行人各期 SMD 贴片螺母、铜钉的市场占有率

在 3C 类精密金属零部件领域，公司出货量最大的产品为埋置于笔记本电脑外壳的铜钉及笔记本电脑印制电路板（PCB）表面贴片螺母 SMD。由于该细分领域市场规模较小，公开市场无相关具体统计数据，因此无法获取发行人市场占有率。公司通过铜钉、表面贴片螺母 SMD 出货量可供笔记本电脑数量占全球笔记本电脑出货量之比例，可对公司笔记本电脑用铜钉、SMD 细分市场占有率进行测算（以下简称“方法 1”）。根据公司客户所生产电脑型号的相关数据统计，每台笔记本电脑使用埋置螺母数量主要集中在 29-45 件之间，平均每台用量为 37 件；每台笔记本电脑使用表面贴片螺母 SMD 数量主要集中在 2-4 件之间，平均每台用量为 2.7 件。

报告期各年度公司笔记本电脑用铜钉细分市场占有率测算情况如下：

年度	铜钉销量 (万件)	笔记本电脑 平均用量 (件)	发行人产品 笔记本电脑 出货量 (万台)	全球笔记本 电脑出货量 (万台)	市场占有率
	A	B	C=A/B	D	E=C/D

年度	铜钉销量 (万件)	笔记本电脑 平均用量 (件)	发行人产品 笔记本电脑 出货量 (万台)	全球笔记本 电脑出货量 (万台)	市场占有率
	A	B	C=A/B	D	E=C/D
2020 年度	377,485.81	37	10,202.32	23,510.00	43.40%
2019 年度	307,291.89	37	8,305.19	18,860.00	44.04%
2018 年度	268,712.83	37	7,262.51	18,360.00	39.56%

注：全球笔记本电脑出货量数据来源为国际市场研究机构 Canalys。

报告期各期公司笔记本电脑用 SMD 细分市场占有率测算情况如下：

年度	SMD 销量 (万件)	笔记本电脑 平均用量 (件)	发行人产品 笔记本电脑 出货量 (万台)	全球笔记本 电脑出货量 (万台)	市场占有率
	A	B	C=A/B	D	E=C/D
2020 年度	27,913.91	2.7	10,338.49	23,510.00	43.97%
2019 年度	23,354.94	2.7	8,649.98	18,860.00	45.86%
2018 年度	19,165.10	2.7	7,098.19	18,360.00	38.66%

注：全球笔记本电脑出货量数据来源为国际市场研究机构 Canalys。

公司报告期各期笔记本电脑用铜钉与 SMD 细分市场占有率较为一致。

上述内容已经补充披露至招股说明书“第五节 业务和技术”之“二、行业基本情况”之“(七) 公司市场地位及竞争优势”之“2、公司市场地位”。

2、结合一级供应商客户的笔记本电脑出货量、笔记本电脑市场占有率、发行人占一级供应商客户同类采购比例，对发行人市场占有率进行测算，并与问题①测算结果进行比对，分析差异的合理性

根据发行人主要笔记本电脑电子制造服务商客户出具的报告期各期笔记本电脑出货量数据及其向发行人采购同类产品占比，并结合国际市场研究机构 Canalys 关于全球笔记本电脑出货量的统计数据，对发行人市场占有率进行测算（以下简称“方法 2”）。

2020 年度，发行人市场占有率结果如下：

客户集团	笔记本出货量（万台）	客户市场占有率	向公司采购占比	公司市场占有率
	A	B=A/全球笔记本电脑出货量	C	D=B*C
仁宝	5,497.50	23.38%	71.94%	16.82%

联宝	2,606.50	11.09%	54.55%	6.05%
广达	5,980.00	25.44%	27.47%	6.99%
英业达	1,681.00	7.15%	59.92%	4.28%
富士康	1,500.00	6.38%	56.69%	3.62%
和硕	1,300.00	5.53%	49.22%	2.72%
纬创	2,030.00	8.63%	21.45%	1.85%
同方	78.00	0.33%	100.00%	0.33%
总计	20,673.00	87.93%	49.11%	42.66%

注 1: 笔记本出货量、向发行人采购占比数据来源为公司客户统计数据, 下同;

注 2: 全球笔记本电脑出货量来自国际市场研究机构 Canalys 统计数据, 下同;

2019 年度, 发行人市场占有率结果如下:

客户集团	笔记本出货量 (万台)	客户市场占有率	向公司采购占比	公司市场占有率
	A	B=A/全球笔记本电脑出货量	C	D=B*C
仁宝	4,124.00	21.87%	71.54%	15.64%
联宝	2,450.00	12.99%	55.43%	7.20%
英业达	2,050.00	10.87%	69.13%	7.51%
富士康	1,566.00	8.30%	55.28%	4.59%
广达	3,510.00	18.61%	25.57%	4.76%
纬创	1,740.00	9.23%	31.88%	2.94%
和硕	1,070.00	5.67%	51.37%	2.91%
同方	72.00	0.38%	100.00%	0.38%
合计	16,582.00	87.92%	52.15%	45.94%

2018 年度, 发行人市场占有率结果如下:

客户集团	笔记本出货量 (万台)	客户市场占有率	向公司采购占比	公司市场占有率
	A	B=A/全球笔记本电脑出货量	C	D=B*C
仁宝	3,650.00	19.88%	71.54%	14.22%
联宝	2,300.00	12.53%	55.56%	6.96%
纬创	1,800.00	9.80%	40.92%	4.01%
英业达	1,850.00	10.08%	69.72%	7.03%
广达	3,300.00	17.97%	32.98%	5.93%
富士康	1,400.00	7.63%	34.05%	2.60%
和硕	810.00	4.41%	48.10%	2.12%

同方	64.00	0.35%	100.00%	0.35%
合计	15,174.00	82.65%	50.96%	43.21%

上述两种方法测算对比情况如下：

年度	方法 1 市场占有率	方法 2 市场占有率	差异
2020 年度	43.97%	42.66%	-1.31%
2019 年度	45.86%	45.94%	0.08%
2018 年度	38.66%	43.21%	4.55%

方法 1 中每台笔记本电脑使用公司产品数量为客户主要电脑型号的平均值，与所有笔记本电脑实际使用数量可能存在差异，且公司当期产品销售数量与当期笔记本电脑出货量存在时间差异；方法 2 中相关数据为公司主要笔记本电脑电子制造服务商客户各自统计数据，且不同国际市场研究机构关于全球笔记本电脑出货量的统计数据也会存在差异，因此两种方法的计算结果会产生一定差异。如上表所示，两种方法的计算结果差异较低，公司市场占有率数据较为合理。

3、结合市场占有率及笔记本电脑出货量分析发行人报告期内收入持续增长的合理性；结合下游需求变化说明 3C 业务空间是否有限

(1) 发行人报告期内 3C 行业收入增长的合理性

结合市场占有率及笔记本电脑出货量分析的发行人市场规模增长与发行人报告期内 3C 行业收入增长的情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
笔记本电脑出货量 A	23,510.00	18,860.00	18,360.00
市场占有率 B	43.40%	44.04%	39.56%
发行人市场规模 C=A*B	10,203.34	8,305.944	7,263.216
市场规模增长率	22.84%	14.36%	-
公司 3C 行业收入增长率	23.16%	17.82%	-
差异	0.32%	3.46%	-

综上，结合市场占有率及笔记本电脑出货量分析，发行人市场规模增长率与发行人报告期内 3C 行业收入增长率不存在重大差异，发行人报告期 3C 行业收入增长具有合理性。

(2) 下游需求变化对 3C 业务的影响

2021-2022 年全球新冠疫情仍然存在较多不确定性，远程办公和在线教育的生活形态将在许多国家延续。未来，远程办公、在线学习逐渐常态化，这将为电子计算机的需求增长带来持续效应，未来电子计算机产品仍然具备广阔的市场空间，将带动上游精密金属零部件市场的稳步发展。

除上述情况外，随着下游需求变化，笔记本电脑行业未来具有以下发展趋势：

1) 平板电脑对笔记本电脑的冲击正逐步消退，行业有望迎来新一轮增长

自 2011 年后，全球笔记本电脑出货量受智能手机和平板电脑等可替代消费电子的快速普及的冲击严重，笔记本电脑所承载的娱乐休闲功能被智能手机、平板电脑所分流，出货量连续 5 年呈下滑趋势。但自 2017 年以来随着越来越多的轻薄商务笔记本电脑、二合一 Win10 混合笔记本电脑的出现，智能手机和平板电脑对笔记本电脑行业的冲击逐步消退。智能手机与平板电脑的市场增长速度也逐步放缓，平板电脑行业甚至出现负增长。混合型、轻薄型笔记本电脑的出现标志着笔记本电脑正向智能化、便携化、专业化、商务化方向转型，有望将原本被平板电脑分流掉的一些功能用户重新吸引回来，从而拉动笔记本电脑行业进入新一轮增长周期。

2) 折叠屏、多屏幕等新技术拉动笔记本换机需求

随着网络的快速发展和用户需求的改变，各大品牌商开始推出多屏幕笔记本电脑，其中微软的 Surface 知名度较高，联想的 YOGA、惠普的 EliteBook、华硕的 ZenBook Pro 等，都表现出了非常不错的产品力。这类笔记本电脑首次采用将主机和键盘分离的形式，在造型上有更多的变化，在便携性上更出色，能够胜任更多的使用场景，极大提高使用者的消费体验感。同时，随着联想发布世界首款可折叠笔记本电脑 ThinkPad X1，可以折叠成 9.6 英寸大小，携带便利性进一步提高，同时兼容了普通笔记本和平板电脑的功能所使用的场景，也丰富了市场对未来笔记本电脑的发展的想象。因此，在二合一混合笔记本电脑、可折叠显示屏、新型的铰链、双显示屏等新兴技术的推动下，笔记本电脑行业将迎来一场深刻的革新，加速行业的发展。

3) 笔记本电脑行业将在 5G 时代下快速发展

5G 时代下，伴随着人工智能快速发展笔记本电脑将会出现全新的交互形式。目前许多电脑都具有深度学习的能力，未来的电脑将会根据消费者的使用习惯，

量身打造操作系统，同时电脑不再需要鼠标和键盘，两块纯屏幕将会取代这些输入设备，华硕推出的概念笔记本 Project Precog，已经采取这样的设计。全新的交互形式、红外摄像头、眼球追踪、语音控制等，都让笔记本电脑和用户有了全新的交互形式，提高用户的体验感。5G 的发展使得物联网成为未来的一个重要的发展方向。而万物互联的时代里，手机由于操作系统和交互上的局限性，笔记本电脑将会扮演更加重要的角色。

4) 笔记本电脑市场创新加速，生命周期缩短，潜在换机需求较大

为了适应消费者的个性化需求，各大电脑品牌除了推出自己的常规品牌之外，还在各系列产品中提供定制化服务，产品系列越来越多，市场细分越来越明确，从过去的商用笔记本电脑和家用笔记本电脑，到现在的以用户的消费需求为导向的各类笔记本电脑配置或是设计层出不穷。在加速笔记本电脑产品创新的同时，也导致笔记本电脑的产品生命周期的进一步缩短。

根据国际市场研究机构 Canalys 预测，2025 年全球笔记本电脑出货量将达到 2.88 亿台，与 2020 年相比年均复合增长率为 4%，市场存在较大的发展空间。

(二) 补充说明贸易商客户销售情况

1、说明报告期各期向贸易商客户销售明细及占比，是否实现终端销售，销售价格是否公允，是否存在利益输送

报告期各期，发行人向贸易商销售金额较小，占比较低，具体情况如下：

单位：万元

	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
贸易商销售金额	261.48	445.32	134.99	151.82
占主营业务收入的 比例 (%)	2.49	2.64	1.03	1.33

(1) 2021 年 1-6 月，发行人向贸易商客户销售明细及占比情况如下：

客户名称	主要销售产品	销售金额 (万元)	占主营业务 收入占比 (%)	毛利率 (%)
上海紫星五金有限公司	冷锻件等，广泛用于机械制造的标准紧固件	90.49	0.86	10.85
嘉兴深海机械配件有限公司	铜钉、钢件等，主要用于机械制造、医疗等行业	61.47	0.59	47.10
卫藤（上海）国际贸	铜钉、钢件等，主要用于新	60.71	0.58	47.42

客户名称	主要销售产品	销售金额 (万元)	占主营业务 收入占比 (%)	毛利率 (%)
易有限公司	能源汽车电流遮断器			
钛克科技	铜钉、铜件、钢件等，主要用于各类机械制造	47.12	0.45	56.08
其他	铜钉、铜件等，主要用于各类机械制造	1.69	0.02	71.83
合计		261.48	2.49	36.41

注：已将销售金额 5 万元以下的客户合并为“其他”。

(2) 2020 年度，发行人向贸易商客户销售明细及占比情况如下：

客户名称	销售产品	销售金额 (万元)	占主营业务 收入占比 (%)	毛利率 (%)
钛克科技	铜钉、铜件、钢件等，主要用于各类机械制造	126.67	0.75	55.27
上海紧星五金有限公司	冷锻件等，广泛用于机械制造的标准紧固件	120.89	0.72	13.56
嘉兴深海机械配件有限公司	铜钉、钢件等，主要用于机械制造、医疗等行业	75.88	0.45	50.42
卫藤（上海）国际贸易有限公司	铜钉、钢件等，主要用于新能源汽车电流遮断器	75.42	0.45	54.43
恒杰（天津）商贸有限公司	铜钉、铜件等，主要用于各类机械制造	45.14	0.27	42.25
其他	铜钉、铜件等，主要用于各类机械制造	1.33	0.01	77.15
合计		445.32	2.64	41.72

注：已将销售金额 5 万元以下的客户合并为“其他”。

(3) 2019 年度，发行人向贸易商客户销售明细及占比情况如下：

客户名称	销售产品	销售金额 (万元)	占主营业务 收入占比 (%)	毛利率 (%)
钛克科技	铜钉、铜件、钢件等，主要用于各类机械制造	74.08	0.56	60.99
恒杰（天津）商贸有限公司	铜钉、铜件等，主要用于各类机械制造	31.68	0.24	19.22
卫藤（上海）国际贸易有限公司	铜钉、钢件等，主要用于新能源汽车电流遮断器	20.71	0.16	68.16
嘉兴深海机械配件有限公司	铜钉、钢件等，主要用于机械制造、医疗等行业	8.44	0.06	64.71

客户名称	销售产品	销售金额 (万元)	占主营业务收入 占比 (%)	毛利率 (%)
其他	铜钉、铜件等，主要用于各类机械制造	0.08	0.00	72.87
合计		134.99	1.03	52.52

注：已将销售金额 5 万元以下的客户合并为“其他”。

(4) 2018 年度，发行人向贸易商客户销售明细及占比情况如下：

客户名称	销售产品	销售金额 (万元)	占主营业务收入 占比 (%)	毛利率 (%)
钛克科技	铜钉、铜件等，主要用于各类机械制造	82.57	0.72	59.94
恒杰（天津）商贸有限公司	铜钉、铜件等，主要用于各类机械制造	59.84	0.52	5.28
卫藤（上海）国际贸易有限公司	铜钉、钢件等，主要用于新能源汽车电流遮断器	7.64	0.07	75.69
其他	铜钉、铜件等，主要用于各类机械制造	1.76	0.02	43.77
合计		151.82	1.33	39.00

注：已将销售金额 5 万元以下的客户合并为“其他”。

报告期内，发行人对贸易商客户销售较少，占主营业务收入的比例分别为 1.33%、1.03%、2.64% 和 2.49%，主要为汽车产品类贸易商客户及其他行业类贸易商客户。相关贸易商客户终端客户主要包括霍尼韦尔、东芝、松下等企业，均为贸易商客户直接对接。嘉兴深海机械配件有限公司、卫藤（上海）国际贸易有限公司、钛克科技、恒杰（天津）商贸有限公司向发行人采购的产品主要为定制化产品，系其接到终端客户的采购需求后向发行人下单采购，相关贸易商客户销售均已实现终端销售。上海紧星五金有限公司主要向发行人采购标准紧固件，并通过“三块神铁”五金供应链电商平台进行销售，其客户主要为各地五金零售店，无法核查其最终销售实现情况。

由于贸易商客户采购的产品型号和用途差异较大，故各贸易商毛利率差异较大；因大部分贸易商采购量较少，毛利率略高于公司主营业务综合毛利率，但属于正常市场价格范畴之内。

综上所述，报告期内，发行人向贸易商销售金额较小，占比较低。除上海紧

星五金有限公司无法核查外，发行人向贸易商销售的产品均已实现终端销售，销售价格公允，不存在利益输送。

2、说明发行人是否存在直销客户同时又是贸易商客户最终销售客户的情形，进一步说明直销客户通过贸易商客户采购发行人产品的金额、数量和占比，分析直销客户采用两种不同的采购模式的原因及合理性

报告期内，发行人不存在直销客户同时又是贸易商客户最终销售客户的情形。

（三）2021年1-6月净利润大幅下滑

1、净利润大幅下滑原因及期后业绩情况

2021年1-6月主营业务收入10,482.66万元，较上年同期增长52.08%；扣非归母净利润为854.95万元，较上年同期1,226.82万元下滑30.32%。净利润大幅下滑主要系原材料铜价上涨，导致主营业务毛利率下滑。2021年以来，铜价持续震荡上行，并于5月10日达到阶段性高点10,747.50美元/吨，截至2021年6月末，LME三个月期铜价格为9,380美元/吨，较年初上涨20.91%，发行人平均采购单价较2020年相比增长了29.83%，对毛利率造成约-6.00%的影响，对利润造成约-628.96万元的影响。

发行人2021年1-9月利润表主要财务数据（经审阅）如下：

单位：万元

项目	2021年 1-9月	变动率	2020年 1-9月	变动率	2019年 1-9月
营业收入	17,955.10	66.15%	10,806.28	11.45%	9,695.91
营业成本	13,466.22	90.23%	7,078.93	15.60%	6,123.41
营业利润	1,830.18	-1.87%	1,865.03	-8.85%	2,046.14
利润总额	1,846.46	-5.61%	1,956.27	-3.03%	2,017.32
净利润	1,581.02	-7.34%	1,706.22	1.16%	1,686.65
归属于母公司所有者的净利润	1,581.02	2.38%	1,544.34	5.16%	1,468.54
扣除非经常性损益后的归属于 母公司普通股股东的净利润	1,462.42	6.15%	1,377.64	1.80%	1,353.26

注：2020年1-9月、2019年1-9月财务数据未经审计。

2021年1-9月，公司实现营业收入17,955.10万元，较去年同期增长66.15%，主要系因疫情影响笔电类精密金属零部件需求持续走高，此外发行人不断开拓汽车类精密金属零部件，2021年三季度出货量增加。公司归属于母公司所有者的

净利润 1,581.02 万元，较去年同期增长 2.38%，实现扣除非经常性损益后的归属于母公司普通股股东的净利润 1,462.42 万元，较去年同期增长 6.15%。发行人期后销售收入进一步增长，扣非归母净利润较上年同期略有增长。

2、结合行业发展前景、价格波动趋势、市场供需变化以及竞争格局等因素，详细分析发行人的持续经营能力是否受到重大不利影响，并作重大事项提示和风险提示

精密金属件的市场规模主要取决于其下游应用领域的市场需求，精密金属的应用领域非常广泛，涵盖从电子计算机、汽车、消费电子、医疗等民用领域到航空航天、工业机器人等高端制造领域。公司主要产品的应用领域主要集中在电子计算机、汽车等行业，这些行业的市场容量大，且受国家产业政策的扶持，未来有较大的增长空间。

2020 年由于新冠疫情的突发，导致消费者在远程办公、在线学习、家庭娱乐等方面对电子计算机的需求激增，全球个人电脑出货量出现了十年以来最强劲的需求增长。2020 年我国电子计算机整机产量超过 4 亿台，较 2019 年增长 13.64%。未来，远程办公、在线学习、娱乐等逐渐常态化，这将为电子计算机的需求增长带来持续效应，未来电子计算机产品仍然具备广阔的市场空间，将带动上游精密金属零部件市场的稳步发展。

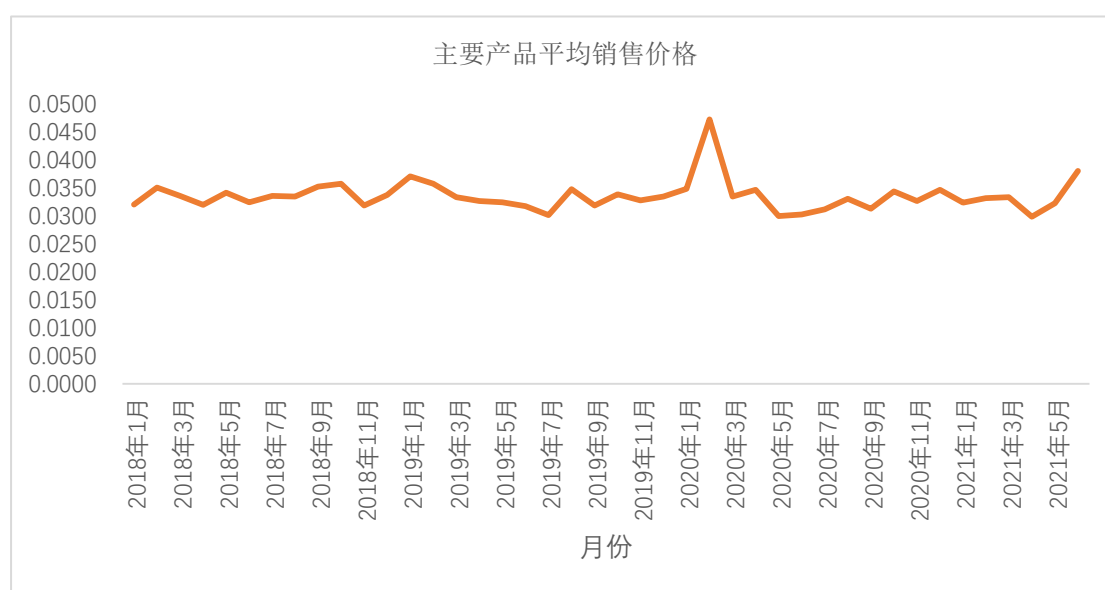
通过多年来全球汽车产业对新能源汽车整个产业链的培育，各个环节逐步成熟，丰富和多元化的新能源汽车产品不断满足市场需求，使用环境也逐步优化和改进，在这些措施下，新能源汽车越来越受到消费者的认可。比亚迪、上汽、北汽、吉利、奇瑞、江淮、众泰、长安等国内自主品牌以及蔚来、威马、理想、小鹏等造车新势力持续加大对新能源汽车产品布局及规划。新能源汽车行业未来仍有较大的增长空间，将带动汽车精密金属零部件市场的快速发展。根据中国汽车工业协会统计数据，2011-2020 年，我国新能源汽车销量由 0.8 万辆增至 136.7 万辆，年均复合增长率为 77.04%。根据中国汽车工业协会预测，新能源汽车将继续迎来高增长，预计 2021 年销量将达到 180 万辆。

发行人深耕 3C 类精密金属零部件多年，2020 年笔记本电脑用埋置螺母市场占有率高达 43.40%，拥有行业领先的技术工艺、产品质量、供货能力和企业信誉，与笔记本电脑电子制造服务商及其主要供应商保持长期稳定的合作关系。发

行人在汽车产品类精密金属零部件行业发展迅速，在新项目客户积累方面，公司现有怡得乐、凯中精密、安费诺等国内外知名汽车领域零部件厂商。2021年，公司新取得了均胜电子、蔚来汽车、台湾光宝集团等知名厂商颁发的供应商资格。项目和新客户仍在陆续开发中。2019年、2020年和2021年上半年，公司汽车领域收入增速分别为32.86%、33.28%和117.72%。

报告期内，发行人主要产品销售平均单价基本呈稳定趋势，主要波动趋势如下：

单位：元/PCS



注 1：2020 年 1 季度受疫情影响整个行业停工停产，公司 SMD 产品存放于保税区 HUB 仓中，客户领用确认少量收入，产品销售较少，且主要以 SMD 产品为主，因此产品销售单价较高。

注 2：上述产品平均销售价格主要选取了发行人铜制产品。

原材料价格方面，尽管 2021 年上半年铜价上涨较多，造成原料价格上涨幅度高于产品售价上涨幅度，但公司采取了多项措施应对铜价上涨情况。2021 年 1-9 月，公司订单的持续增加带动了销售收入同比大幅增加。原材料价格上涨未对发行人持续经营能力造成重大不利影响。截至 2021 年 12 月 31 日，LME 三个月期铜价格为 9,768.50 美元/吨，较 2021 年 6 月末上涨 4.14%，铜价趋于稳定。

综上所述，发行人所处行业仍处于发展阶段，发行人在行业中具备一定的竞争优势，产品销售单价稳定，原材料价格趋于稳定，市场需求持续趋于上升趋势，发行人持续经营能力无重大不利影响。

针对 2021 年因原材料铜市场价格上涨导致利润下滑及对持续盈利能力的影响，发行人已在招股说明书“第三节风险因素”中补充披露如下内容：

“（四）净利润及毛利率下滑的风险

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 33.87%、37.33%、34.19%和 **26.78%**。2021 年 1-6 月毛利率较 2020 年相比下滑较为明显，**发行人 2021 年 1-6 月归母扣非净利润为 854.95 万元，同比下滑 30.32%**。主要系 2021 年 1-6 月原材料铜合金棒材采购单价大幅上涨导致产品成本升高，未来公司毛利率可能存在进一步下降的风险。**如未来铜合金棒材采购单价继续上涨，可能会对发行人盈利能力造成不利影响。”**

（四）核查情况及核查意见

1、对上述事项进行核查并发表明确意见

（1）订单持续增加的合理性

针对公司订单持续增加的合理性，保荐机构及申报会计师进行了如下核查：

①对公司高管及销售人员进行访谈，了解公司订单及收入增长的原因；

②查阅行业相关研究报告，了解行业市场需求情况；

③对主要客户进行实地走访或电话访谈；

④取得发行人主要客户出具的出货量数据及其向发行人采购同类产品占比，分析发行人市场占有率情况。

（2）贸易商销售情况

针对公司贸易商销售情况，保荐机构及申报会计师进行了如下核查：

①获取发行人报告期各期销售明细表，分析发行人向贸易商销售情况；

②对主要贸易商客户进行实地走访或电话访谈，了解贸易商的终端销售情况及下游客户情况；

③核查主要贸易商客户工商信息，核查主要客户是否真实存在、是否和公司存在关联关系，是否存在工商登记资料异常、注册地址相近、成立时间较短等特殊情形；核查主要贸易商客户的实际控制人及关键管理人员信息与发行人员工重名情况。

（3）2021 年 1-6 月净利润大幅下滑

针对公司 2021 年 1-6 月净利润大幅下滑情况，保荐机构及申报会计师进行

了如下核查：

①分析影响发行人净利润的各因素变动情况；

②取得发行人期后销售明细表，分析不同产品收入增长情况；

通过实施上述主要核查程序，保荐机构及申报会计师认为：

通过不同方法对发行人市场占有率进行测算，差异较低，发行人细分市场占有率数据具有合理性。发行人订单持续增加具有合理性；报告期对贸易商客户的销售价格公允，不存在利益输送，不存在直销客户同时又是贸易商最终销售客户的情形；报告期内发行人营业收入持续增长，不存在持续经营能力受到重大不利影响的情形。

2、详细说明对主要客户的走访方式、实地走访客户、电话访谈客户和邮件访谈客户的期间、数量、收入占比、访谈次数等，说明核查方法、获取的证据、数据及结果是否充分、有效并足以说明交易和收入的真实性，并发表明确的核查意见

报告期内，发行人及申报会计师对主要客户的访谈情况如下：

(1) 2018-2020 年主要客户访谈情况

2021 年 2 月至 3 月期间，保荐机构及申报会计师对发行人 2018-2020 年各年度主要客户进行了实地走访，共计走访 41 家；2021 年 6 月，新增视频访谈 1 家，累计访谈 42 家。访谈客户的收入占发行人 2018 年-2020 年各年度收入的比例分别为 71.27%、71.05%、70.49%，访谈比例均超过了 70%。

(2) 2021 年 1-6 月主要客户访谈情况

2021 年 9 月，保荐机构及申报会计师对发行人 2021 年 1-6 月的主要新增客户及未曾访谈过的客户进行了实地走访，共计访谈 4 家；2021 年 11 月，对已实地走访过的主要客户进行了电话访谈，共计访谈 27 家。保荐机构及申报会计师对发行人 2021 年 1-6 月的主要客户累计访谈 31 家，访谈客户的收入占当期收入的比例为 51.47%。

访谈问卷内容包括：客户基本情况、合作时间、关联关系的核查、是否存在代垫成本费用的情况、价格变动情况、结算方式、退换货情况、是否存在诉讼、争议、产品质量纠纷及解决情况等。

核查程序：查看被访谈人身份证、工牌或名片，核实被访谈对象身份，查看营业执照，访谈及签字，现场拍照，电话访谈进行录音等。

获取的证据：客户访谈记录、被访谈公司营业执照复印件、被访谈人名片或身份证复印件、现场访谈照片、电话访谈录音等。

核查意见：保荐机构及申报会计师认为主要客户的核查方法、获取的证据、数据及结果充分、有效，能够说明发行人与客户交易的真实性和收入的真实性。

3、列表具体说明回函不符情况，包括具体名称、收入金额差异及不符原因

(1) 2021年1-6月回函不符情况

2021年公司回函不符情况如下：

单位：万元

客户名称	确认收入金额	回函收入金额	收入金额差异	不符原因	差异处理
汉达精密电子（昆山）有限公司	424.70	424.84	-0.14	入库时间差导致的暂估差异	调节后相符
苏州汉扬精密电子有限公司	319.03	318.86	0.17	入库时间差导致的暂估差异	调节后相符
达丰（重庆）电脑有限公司	206.31	209.42	-3.11	月末退货时间差导致的暂估差异	调节后相符
大昶（重庆）电子科技有限公司	99.96	99.92	0.04	入库时间差导致的暂估差异	调节后相符
英业达（重庆）有限公司	72.39	72.39	0.00	尾差 0.13 元（0.02 美元）	调节后相符
仁宝电脑（成都）有限公司	47.52	47.52	0.00	尾差 0.06 元（0.01 美元）	调节后相符
纬创资通（中山）有限公司	50.02	50.02	0.00	尾差 0.02 元	调节后相符
仁宝电脑（重庆）有限公司	56.32	56.32	0.00	尾差 0.06 元（0.01 美元）	调节后相符
宏塑光电科技（昆山）有限公司	27.49	27.37	0.12	入库时间差导致的暂估差异	调节后相符
合计	1,303.73	1,306.65	-2.92	—	

如上表所示，达丰（重庆）电脑有限公司回函存在差异且客户回函金额大于发行人账面记录，原因系月末签收货品产生销售退回，客户采购人员在6月末已通知公司，公司在6月末开票销售收入中进行扣除，但实际货品客户于7月初退回发行人，客户将该笔销售退回入账于7月，产生时间性差异，经客户确认函证收入金额调节后相符。

除上述情况外，2021年1-6月其余客户的回函差异金额微小，原因系客户已签收产品的入库时间较晚，形成时间性差异，函证收入金额调节后相符。

(2) 2020年回函不符情况

2020年公司回函不符情况如下：

单位：万元

客户名称	确认收入金额	回函收入金额	收入金额差异	不符原因	差异处理
合肥经纬电子科技有限公司	832.86	789.44	43.42	入库时间差导致的暂估差异	调节后相符
苏州汉扬精密电子有限公司	575.59	575.50	0.09	入库时间差导致的暂估差异	调节后相符
重庆宇海精密制造股份有限公司	447.07	446.58	0.48	入库时间差导致的暂估差异	调节后相符
英力电子科技（重庆）有限公司	392.18	392.13	0.05	入库时间差导致的暂估差异	调节后相符
苏州胜利精密制造科技股份有限公司	201.66	201.74	-0.08	入库时间差导致的暂估差异	调节后相符
昆山榕增光电科技有限公司	150.26	150.08	0.18	入库时间差导致的暂估差异	调节后相符
重庆瀚海塑胶制品有限公司	71.14	91.23	-20.09	期初入库时间差导致的暂估差异	调节后相符
昆山康龙电子科技有限公司	64.28	59.96	4.32	加工费收入 4.32 万元客户于 2021 年入账，产生时间性差异	调节后相符
四川怡田科技有限公司	51.67	49.07	2.60	入库时间差导致的暂估差异	调节后相符
合计	2,786.71	2,755.73	30.98	—	

如上表所示，合肥经纬电子科技有限公司回函差异较大，原因系客户采购的产品大部分由公司直接发往客户外协工厂，由于发行人的产品主要为多频次小批量货物，外协工厂定期汇总收料情况后向客户报送收料清单，导致客户入账时间晚于其外协工厂签收时间。检查 2021 年 1 月公司与合肥经纬对账单及合肥经纬 2020 年产品签收单，差异原因为客户入账较晚导致的时间性差异，函证收入金额经调节后相符。经核查，合肥经纬回函差异具体涉及 2020 年年末签订的 15 个订单，交付产品均为埋置于笔记本电脑外壳的铜钉；发行人于 2020 年 12 月 11 日至 2020 年 12 月 29 日之间陆续将上述货物交付，合肥经纬已于 2021 年 1 月 2 日至 1 月 11 日对上述订单进行入账。

重庆瀚海塑胶制品有限公司回函差异较大，原因系客户主要依据发票入账，公司 2019 年 11-12 月送货产品经客户签收并对账后，于 2019 年 12 月 31 日开具发票，公司确认该笔收入于 2019 年 12 月，客户在 2020 年收到发票后入账于 2020 年度，故产生时间性差异。检查公司发货单、签收单、发票后，差异原因为客户入账时间较晚导致的时间性差异，函证收入金额调节后相符。

除上述情况外，2020 年其余客户的回函差异金额微小，原因系客户已签收产品的入库时间较晚，形成时间性差异，函证收入金额调节后相符。

(3) 2019 年回函不符情况

2019 年公司回函不符情况如下：

单位：万元

客户名称	确认收入金额	回函收入金额	收入金额差异	不符原因	差异处理
苏州胜利精密制造科技股份有限公司	348.06	347.86	0.20	入库时间差导致的暂估差异	调节后相符
重庆宇海精密制造股份有限公司	239.56	239.56	0.00	尾差 0.01 元	调节后相符
重庆瀚海塑胶制品有限公司	183.76	163.67	20.09	客户入账时间差	调节后相符
昆山康龙电子科技有限公司	90.83	90.83	0.00	回函收入金额一致，应收余额不一致，原因系客户暂估应付为未税金额，公司暂估应收为含税金额，公司期末应收余额与客户应付余额由于税差回函不符	调节后相符
宏塑光电科技（昆山）有限公司	85.50	85.39	0.11	入库时间差导致的暂估差异	调节后相符
凯硕电脑（苏州）有限公司	76.02	76.17	-0.15	入库时间差导致的暂估差异	调节后相符
合计	1,023.74	1,003.49	20.25	—	

如上表所示，重庆瀚海塑胶制品有限公司回函差异较大，原因系客户主要依据发票入账，公司 2019 年 11-12 月送货产品经客户签收并对账后，于 2019 年 12 月 31 日开具发票，客户入账于 2020 年度，故产生时间性差异。检查公司发货单、签收单、发票后，差异原因为客户入账时间较晚导致的时间性差异，函证收入金额调节后相符。

除上述情况外，2019 年其余客户的回函差异金额微小，原因系客户已签收产品的入库时间较晚，形成时间性差异，函证收入金额调节后相符。

(4) 2018 年回函不符情况

2018 年公司回函不符情况如下：

单位：万元

客户名称	确认收入金额	回函收入金额	收入金额差异	不符原因	差异处理
宏塑光电科技（昆山）有限公司	150.69	150.27	0.42	入库时间差导致的暂估差异	调节后相符
苏州汉扬精密电子有限公司	258.50	257.96	0.54	入库时间差导致的暂估差异	调节后相符
重庆瀚海塑胶制品有限公司	136.24	126.30	9.94	客户入账时间差	调节后相符
达丰（重庆）电脑有限公司	204.37	203.03	1.34	客户发票入账时间差导致的暂估差异	调节后相符
重庆宇海精密制造股份有限公司	119.19	119.33	-0.14	回函收入金额差异为 0.14 万元，原因系入库时间差导致的暂估差异；回函应收金额差异为 1.82 万元，原因系公司 2018 年与客户因货款问题发生诉讼，达成和解后公司撤诉，客户在 2018 年期末应付余额中扣除律师费 1.82 万元，形成双方应收应付往来回函差异，经双方协商后，该律师费由客户自行承担	调节后相符
合计	868.98	856.89	12.10	—	

重庆瀚海塑胶制品有限公司回函差异较大，原因系客户主要依据发票入账，与公司根据签收单据入账产生时间性差异。检查公司发货单、签收单、发票后，经客户确认差异原因系客户入账时间较晚导致的时间性差异，函证收入金额调节后相符。

除上述情况外，2018 年其余客户的回函差异金额较小，原因系客户已签收产品的入库时间较晚，形成时间性差异，差异金额微小，函证收入金额调节后相

符。

4、针对收入截止性测试，请说明核查方法、依据和结论

(1) 核查方法与核查依据

抽查各报告期末前后 60 天内的发货记录，核查发货单、签收单等原始单据的日期，核查账面收入是否确认在恰当的期间；

抽取报告期内的大额销售进行检查，追查至发货单、签收单、销售发票等原始凭证，检查收入是否在恰当期间确认。

(2) 核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

公司收入确认时点准确，不存在提前或者推后确认收入的情况，发行人收入已确认在正确的会计期间。

5、结合走访、函证的核查效力，分析走访和函证比例是否能够判断全部销售收入的真实有效

(1) 走访核查情况

① 走访计划及安排

a.结合发行人销售区域，保荐机构、申报会计师与律师共同制定走访计划，以走访小组的形式，由公司销售人员陪同执行走访程序；

b.对发行人报告期各期主要客户进行实地或电话走访；

c.走访前对参加走访工作的保荐机构、会计师、律师人员及公司陪同走访人员进行培训，明确走访要求中需要中介机构走访人员携带的文件、需要客户准备的资料、需要取得并保存的走访资料以及其他关键注意事项。

② 走访核查程序

a.了解客户的基本情况，包括主要产品、股东、实际控制人及董监高信息、经营情况、销售情况；

b.了解发行人与客户报告期内的合作情况，包括与发行人的合作背景、合作模式、发行人产品的最终销售情况等；

c.了解客户对发行人采购情况，包括各期采购金额、单价变动情况等；

d.了解客户与发行人是否存在关联关系。

③ 走访中获取的主要资料

a.获取客户营业执照等资料以确定客户经营状况，并核实被访谈人的真实身份；

b.获取经被访谈人签字的访谈纪要；

c.取得与被访谈人在走访现场合影。

④核查比例

保荐机构、申报会计师对报告期内主要客户进行实际走访和电话访谈，覆盖报告期内发行人主营业务收入的比例为 72.53%、73.91%、73.86%和 50.98%。

(2) 函证核查情况

①函证样本

选取发行人报告期各期主要客户进行函证，函证范围覆盖发行人各期销售金额及期末应收账款余额 80% 以上。

②发函及回函过程控制

a.获取被函证单位发函地址、联系人及联系电话，通过与工商地址核对，结合百度地址查询及电话确认等方式，核实发函地址、联系人、电话是否真实、准确；

b.对发函及回函过程保持控制，由保荐机构、申报会计师人员通过顺丰快递直接寄送函证，对运输轨迹及签收记录进行截图，回函直接寄往会计师事务所，对回函运输轨迹及签收记录进行截图，并核对回函发出地址与发函地址是否一致，核对回函原件与发函扫描件是否一致。

③核查比例

报告期内，发行人回函确认金额占销售收入的比例为 56.98%、60.99%、70.25%和 65.66%，对于未回函客户实施替代程序，对应收账款、销售收入执行存在性、准确性测试，确认销售收入真实性、准确性；查阅未回函客户报告期各期及期后回款记录，确认销售收入回款正常，验证应收账款金额和销售收入准确性。

(3) 其他核查程序

除走访及函证程序外，针对发行人销售收入，保荐机构、申报会计师还执行了如下程序：

①对公司高管及销售人员进行访谈，了解公司的市场区域情况、主要客户情况、销售流程、销售收款情况等；

②了解与销售相关的内部控制制度，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

③对营业收入及毛利率按产品等实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

④检查收入真实性相关文件，对于内销收入，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售订单、销售发票、出库单及客户签收单等；对于外销收入，检查销售合同、销售订单、销售发票、出库单、签收单及报关单等支持性文件；

⑤获取公司报告期内银行账户开户清单、银行对账单和银行流水，抽取销售相关大额银行流水记录与银行日记账进行交叉核对，检查相关销售收入的款项回收情况，并核实付款单位是否为公司客户；

⑥进行截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认。

核查意见：保荐机构及申报会计师认为，通过执行走访、函证程序和内控测试及细节测试等其他核查程序，可以确认发行人报告期内的全部销售收入真实有效。

6、说明银行存款及大额资金流水的核查情况，并就核查手段、核查范围的充分性、有效性及财务列报的准确性发表明确意见

(1) 发行人银行存款核查情况

①核查程序

A、获取了公司银行存款账户明细表，取得已开立银行结算账户清单并进行核对；

B、获取公司申报期各期末加盖银行印章的银行对账单及银行存款余额调节表，核实账面银行存款余额的存在及准确性；

C、对公司申报期所有银行账户进行函证，核实银行存款余额的存在性以及权利和义务；

D、获取公司企业征信报告，核实企业资信状况；

E、抽取公司大额银行存款交易明细，检查付款单位与收货方的一致性，检查收款金额与账面记录的一致性，核实银行回款是否存在重大异常。

②核查比例

保荐机构及申报会计师对报告期内公司银行存款及大额资金流水的核查情况如下：

单位：万元

核查项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	借方金额	贷方金额	借方金额	贷方金额	借方金额	贷方金额	借方金额	贷方金额
银行流水发生额	54,704.86	55,033.10	97,707.37	98,493.89	97,335.96	95,228.26	25,474.21	25,164.84
银行流水核查金额	47,278.43	47,487.84	89,280.28	88,471.55	91,747.60	91,033.64	20,487.82	20,386.09
占比（%）	86.42	86.29	91.38	89.82	94.26	95.60	80.43	81.01

报告期内，公司银行流水借方核查比例分别为 80.43%、94.26%、91.38% 和 86.42%，银行流水贷方核查比例分别为 81.01%、95.60%、89.82% 和 86.29%，核查范围覆盖公司银行流水金额的 80% 以上。

③核查结果

通过独立实施上述程序，保荐机构及申报会计师认为：核查范围充分，采用将公司内部资料和外部资料核对等方法，确保了核查手段有效性；公司的相关信息已在财务报表中做出恰当列报。

（2）关联自然人大额资金流水的核查情况

①核查范围

保荐机构及申报会计师核查个人银行账户的关联自然人包括：发行人实际控制人、控股股东、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员、持股 5% 以上股东的法定代表人。

②核查标准

个人银行账户大额资金流水核查的标准为单笔金额 ≥ 5 万元。

③核查程序

A、获取核查范围内自然人提供的个人名下银行账户清单，通过交叉核对已提供银行流水的对方账户和交易对手方、现场查询实地走访银行的个人名下账户核查方法确认个人银行账户的完整性；

B、通过中国银联“云闪付”添加银行卡功能，对主要的 18 家银行（工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮储银行、中信银行、光大银行、招商银行、浦发银行、民生银行、华夏银行、平安银行、兴业银行、广发

银行、上海银行、北京银行、宁波银行)进行辅助核查,验证个人银行账户的完整性,如发现存在未打印的银行账户,则补充打印相关流水;

C、获取自然人提供的银行账户完整性的承诺函;

D、保荐机构及申报会计师陪同关联自然人去银行现场打印银行流水,或现场观看关联自然人通过手机银行、网上银行直接导出银行流水并进行拍照或截图;

E、保荐机构及申报会计师对银行流水进行逐笔核对,对于达到5万元及以上流水记录进行了访谈、查阅相关材料等手段,了解交易背景及原因;

④核查结果

保荐机构及申报会计师对关联自然人大额资金流水进行了核查,上述大额资金交易主要用于借款还款、家庭成员转让、房产买卖、年终奖金、家庭成员教育支出以及日常消费支出等情形,款项用途具有合理性,不存在异常大额资金往来,不存在代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

经上述核查,保荐机构及申报会计师认为:保荐机构及申报会计师关于银行存款及大额资金流水的核查手段、核查范围充分、有效,公司的相关信息已在财务报表中做出恰当列报。

7、2020年起毛利率大幅下滑,保荐机构及申报会计师认为公司铜合金棒材采购价格与公开市场铜锌价格无明显对应关系的结论是否恰当

报告期内,公司毛利率情况如下:

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
主营业务收入(万元)	10,482.66	16,839.17	13,148.64	11,427.08
主营业务成本(剔除运费等费用后)(万元)	7,505.88	10,811.46	8,240.37	7,557.24
毛利率(剔除运费等费用前)	26.78%	34.19%	37.33%	33.87%
毛利率(剔除运费等费用后)	28.40%	35.80%	37.33%	33.87%
毛利率(剔除运费等费用后)变动	-7.40%	-1.53%	3.46%	—

注:自2020年起,根据新收入准则要求,发行人将原本计入销售费用的为完成销售合同履行义务前产生的运输费等相关费用调至主营业务成本

如上表所示,剔除运费等费用影响后,发行人报告期内毛利率分别为33.87%、37.33%、35.80%和28.40%。2020年毛利率略低于2019年度,主要系2020年因

新冠疫情影响，对上半年的产能造成了一定的影响，下半年发行人 3C 类产品需求激增，为保证出货量，公司全年外协定制成品相比有所增加，而外协定制成品毛利率通常低于自产产品毛利率，导致公司 2020 年毛利率下降。虽然 2020 年下半年铜价持续上涨，但整体看，公司铜合金棒材 2020 年采购平均单价与 2019 年基本持平，下半年铜价持续上涨未直接导致公司 2020 年全年毛利率的下滑。

2021 年 1-6 月毛利率较 2020 年度相比下滑 7.4 个百分点，主要系 2021 年上半年铜价大幅上涨导致公司当期铜合金平均采购单价较 2020 年相比增长了 29.83%，使得当期毛利率减少 6 个百分点；此外，2021 年上半年采购了部分新设备，新设备首次投入使用时对油品、刀头等机物料消耗较多，造成制造费用提高，加上公司生产人员 2021 年上半年普遍涨薪，综合导致产品成本略有增长，进而影响到公司毛利率下降。

公司采购的铜合金棒材主要为 C3604 牌号的铜合金棒材，发行人采购 C3604 铜合金棒材以采购订单下单当日的上海有色金属网关于 1 号电解铜市场价、0 号锌市场价为基准，按照 C3604 成分中铜、锌比例以及加工费进行计算确定采购价格。报告期内，公司 C3604 合金棒材采购价格与铜锌合金日平均市场价差异率较低，走势基本一致。详见本次回复“问题 4.采购价格的公允性（二）”。

综上所述，公司铜合金棒材采购价格与铜锌市场价趋同，具有明显对应关系；公司 2020 年毛利率水平略有下滑主要系销售订单增加较快而产能受限、增加外协采购比例，下半年铜价持续上涨未直接导致公司 2020 年全年毛利率的下滑；2021 年 1-6 月，铜价大幅上涨对公司净利润产生较大不利影响。

问题 6. 其他问题

（1）产能计算方式。根据招股说明书及首轮问询回复，报告期内发行人的产能分别为 283,832.44 万件、285,537.68 万件、333,237.38 万件、218,477.81 万件。请发行人进一步说明产品产能的计算方式，说明报告期内各类产品的产能及产能利用率情况。

（2）募投项目的进展及产能消化风险。请发行人：**①**进一步说明在募投项目实施的新领域，发行人的产品研发、市场及客户开拓是否有实质进展，是否签署相关协议或合作意向，发行人的产能消化措施是否切实、有效、可行，是否存在产能消化风险。**②**说明“审议本次发行方案的董事会召开日之后投入募

集资金投资项目的自有或自筹资金”的具体规模，包括本次募集资金在内募投资项目剩余的资金缺口及解决方式，是否存在募投资项目有效实施及产业化风险。

(3) 创新特征披露不充分。请发行人结合业务实际，充分披露发行人创新特征的具体体现，在招股说明书“发行人自身的创新特征”章节重新披露相关内容。

请保荐机构、发行人律师及申报会计师补充核查并发表明确意见。

回复：

(一) 产能计算方式

1、产品产能的计算方式

发行人有自动车床生产线、CNC 数控加工生产线、冲压生产线与冷镦生产线四种类型的生产线，按照各自关键机器设备的生产量计算产能：研发部与工程部根据每台机器的具体型号和运行情况，设置机器每日理论产值，根据每月机器台数、每台机器每月实际生产天数与理论生产值计算全年产能。

产品分类	关键机器设备	相关指标	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
车削类	自动车床	平均机台数(台)	540.00	489.00	413.00	434.00
		每月平均生产天数(天)	28.00	24.00	25.00	24.00
		每台机器平均每日理论生产数量(PCS)	23,758.95	23,410.09	22,936.67	22,640.09
		自动车床生产线产能(万PCS)	215,541.19	329,688.92	284,185.39	282,983.03
	数控车床	平均机台数(台)	25.00	19.00	15.00	14.00
		每月平均生产天数(天)	28.00	24.00	25.00	24.00
		每台机器平均每日理论生产数量(PCS)	2,331.10	2,263.52	2,192.58	2,080.04
		自动车床生产线产能(万PCS)	979.06	1,238.60	986.66	838.67
冲压类	冲压机	平均机台数(台)	16	5.6	2	0.2
		每月平均生产天数(天)	28.00	24.00	25.00	24.00
		每台机器平均每日理论生产数量(PCS)	3,347.15	3,341.40	2,780.93	1,864.18

产品分类	关键机器设备	相关指标	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
		自动车床生产线产能（万 PCS）	899.71	538.90	166.86	10.74
冷锻类	冷锻机	平均机台数（台）	4	4	0.45	-
		每月平均生产天数（天）	28.00	24.00	25.00	-
		每台机器平均每日理论生产数量（PCS）	15,741.71	15,372.91	14,723.33	-
		自动车床生产线产能（万 PCS）	1,057.84	1,770.96	198.77	-

注：2018 年冲击机和 2019 年冷锻机分别于年末开始陆续生产，年均机台数不足 1 台。

2、公司主要产品的产能、产能利用率情况

(1) 发行人自动车床生产线与 CNC 数控加工生产线主要生产车削件，其产能与产能利用率情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
车削件自产产量（万 PCS）	202,542.65	316,664.74	286,020.44	286,455.93
自动车床生产线产能（万 PCS）	215,541.19	329,688.92	284,185.39	282,983.03
数控车床生产线产能（万 PCS）	979.06	1,238.60	986.66	838.67
产能利用率	93.54%	95.69%	100.30%	100.93%

发行人主要产品为车削件，其产能利用率较高，其中，2020 年产能利用率有所下滑主要系 2020 年 2 月因疫情影响，复工率不足，导致一部分产能未充分利用；2021 年 1-6 月，发行人新采购了大量生产设备，提高产能，产能利用率进一步下滑。

(2) 发行人冲压生产线主要生产冲压件，其产能与产能利用率情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
冲压件自产产量（万 PCS）	849.77	535.49	165.56	8.04
冲压生产线产能（万 PCS）	899.71	538.90	166.86	10.74
产能利用率	94.45%	99.37%	99.23%	74.88%

冲压件主要为工艺复杂的组合件，产量相对较小，发行人报告期内不断研发与开拓新产品工艺，并逐步增加冲压机床的购入，产能与产量逐年增加。

(3) 发行人冷锻生产线主要生产冷锻件，其产能与产能利用率情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
冷锻件自产产量（万 PCS）	1,049.96	1,756.62	198.82	0.00

冷锻生产线产能（万 PCS）	1,057.84	1,770.96	198.77	0.00
产能利用率	99.25%	99.19%	100.03%	N/A

发行人自 2019 年下半年开始逐步生产冷锻件，冷锻车床机器较少，目前产量相对较少；2020 年起开始正式量产，产能利用率较高。

（二）募投项目的进展及产能消化风险

1、在募投项目实施的新领域，发行人的产品研发、市场及客户开拓是否有实质进展，是否签署相关协议或合作意向，发行人的产能消化措施是否切实、有效、可行，是否存在产能消化风险

公司不断加大多元化客户开发力度，目前已与包括 3C、通信、汽车电子、航空、医疗等领域的客户开展了业务合作关系。未来公司将以电子制造为重点发展领域，并基于目前电子领域基础零部件制造技术的积累，优先研发用于新能源汽车电子、医疗电子、航空航天电子领域的基础零部件产品。

项目达产后预计销售分布情况如下：

单位：万元

产品类别	达产收入	占比
3C 类精密金属零部件	7,800.00	49.37%
新能源汽车类精密金属零部件	6,000.00	37.97%
其他（高端装备、航空、医疗等领域）精密金属零部件	2,000.00	12.66%
合计	15,800.00	100.00%

3C 类精密金属零部件的达产收入增加，主要依靠现有客户业务销售规模的增长和深入笔记本电脑、智能手机、智能家电市场。现有业务方面，根据国际市场研究机构 Canalys 预测，2025 年全球笔记本电脑出货量将达到 2.88 亿台，与 2020 年相比年均复合增长率为 4%，市场存在较大的发展空间。在新项目方面，自 2020 年 6 月 28 日募投项目通过发改部门备案至本问询函回复签署日，公司已新增 68 家 3C（包括笔记本电脑、手机）客户，并逐渐打入金属笔记本电脑外壳市场，新增铆钉类代表客户如沪华五金电子（吴江）有限公司等，同时“三星笔记本电脑外壳塑胶件精密埋置螺母研发”等 3C 类研发项目也已立项。随着公司冲压业务的导入，CPU 和 GPU 支架、散热金属外壳、芯片屏蔽罩等冲压类产品的销售也将进一步增长。因此，募投项目中 3C 类精密金属零部件销售收入可以满足产能消化。

新能源汽车和其他领域新增达产收入，主要是通过新客户、新项目（产品）的开发实现。自 2020 年 6 月 28 日募投项目通过发改部门备案至本问询函回复签署日，公司重要的新产品、新客户、新工艺研发项目情况如下：

产品研发项目	立项时间	对应客户	是否为新增客户	是否申请专利
异形汽车紧固件外螺纹成型自动上料工艺及配套装置	2020.7	昆山康龙电子科技有限公司等新能源汽车客户，终端包括长城汽车好猫、白猫系列	否	是
高频变压器固定盖板	2020.9	创驱（上海）	是	否
高精密新能源汽车传感器塑胶保护衬套	2020.9	怡得乐、凯中精密、昆山康龙电子科技有限公司	否	否
高可靠性 VVT 电磁阀&相位器接线柱	2020.9	良信股份	否	否
新能源汽车雨刮器喷嘴及其成型工艺	2021.1	昆山康龙电子科技有限公司	否	是
高端预镀锡车灯屏蔽罩	2021.7	台湾光宝，终端客户为海拉	是	是
新能源汽车充电桩高速充电插销	2021.7	泰尚机械，终端客户为沃尔沃	是	否
新能源汽车无线局域网天线组件成型工艺	2021.9	安费诺，终端客户为特斯拉	是	是
大型航空飞机座椅调节固定器制作工艺	2021.9	海宁红狮宝盛科技有限公司	是	是
新型脑科手术冲洗导管导入定位装置	2021.11	一家医疗初创企业	是	是

自 2020 年 6 月 28 日募投项目通过发改部门备案至本问询函回复签署日，公司在市场开拓方面持续发力，新取得的准入资质/供应商代码（即对方有合作意向）以及新取得销售情况（双方签署相关协议）、预计 2022 年销售情况如下：

公司全称	类别	准入日期	是否取得交易	2022 预计销售额（万元）
杭州安费诺嘉力讯连接技术有限公司	汽车	2020.7	是	50
上海安费诺永亿通讯电子有限公司	汽车	2020.7	是	1,500
怡得乐斯图沃特精密元器件（杭州）有限公司	工业	2020.7	是	10
斯达史密特（浙江）汽车零部件有限公司	汽车	2020.7	是	40
宜兰汽车配件制造（平湖）有限公司 （华胜国际控股有限公司全资子公司）	汽车	2020.8	是	10

镇江海姆霍兹传热传动系统有限公司	汽车	2020.8	是	20
嘉兴航太精工科技有限公司	高端装备	2020.8	是	25
Interplex Precision Technology (Singapore) Pte Ltd	汽车	2020.8	是	10
创驱(上海)新能源科技有限公司	汽车	2020.9	是	100
昆山荣辉铼电子有限公司	汽车	2020.10	是	10
浙江三林五金制品有限公司	工业	2020.10	是	10
上海冈谷钢机有限公司	汽车	2020.10	是	120
嘉兴雅博电器有限公司	低压电器	2020.10	是	10
皇裕电子科技(扬州)有限公司	汽车	2020.10	是	144
苏州春怡五金有限公司	贸易	2020.11	是	10
嘉兴赛捷弹簧制造有限公司	汽车	2020.11	是	10
无锡日华精密模塑有限公司	工业	2020.11	是	20
沈阳名华模塑科技有限公司	汽车	2020.11	是	10
名华模塑墨西哥股份有限公司	汽车	2020.11	是	24
美国名华股份有限公司	汽车	2020.11	是	60
嘉兴赛立紧固件有限公司	工业	2020.11	是	10
杭州先途电子有限公司	汽车	2020.12	是	10
上海精诚工控电子科技有限公司	低压电器	2020.12	是	10
杭州泰尚机械有限公司	汽车	2020.12	是	1,500
桑尼尼(常州)汽车零部件有限公司	汽车	2020.12	是	50
CAPE EMS MANUFACTURING (M) Sdn. Bhd	电子烟	2020.12	是	10
安太科塑胶(苏州)有限公司	汽车	2021.1	是	50
江苏舒尔驰精密金属成形有限公司	汽车	2021.1	是	100
江南模塑科技股份有限公司	汽车	2021.2	是	40
嘉兴市铭锐模具配件有限公司	工业	2021.2	是	10
太普动力新能源(常熟)股份有限公司	高端装备	2021.3	是	10
奥力浦国际贸易(上海)有限公司	贸易	2021.3	是	50
蓝石新动力(常熟)有限公司	电动摩托车	2021.4	是	15
嘉善辉隆五金制品有限公司	工业	2021.4	是	10
苏州普科环境技术有限公司	汽车	2021.5	是	10
苏州市嘉图精工科技有限公司	汽车	2021.6	是	10
台湾光宝集团/光宝电子(广州)有限公司	汽车	2021.6	是	50
昆山卡尔达精密电子科技有限公司	工业	2021.7	是	10

广东亚德客自动化工业有限公司	高端装备	2021.8	是	100
宁波亚德客自动化工业有限公司	高端装备	2021.8	是	100
苏州市吴中区角直汇众模具厂	汽车	2021.8	是	10
宁波均胜群英汽车系统股份有限公司	汽车	2021.8	是	150
海宁红狮宝盛科技有限公司	航空	2021.8	是	20
坤武精密模具（昆山）有限公司	工业	2021.8	是	50
敦扬（广州）汽车电子有限公司	汽车	2021.8	是	60
嘉兴市南湖区永杰五金配件厂	工业	2021.8	是	10
黄山金马科技有限公司（众泰汽车全资子公司）	汽车	2021.8	是	-
杭州科明电子有限公司	汽车	2021.9	是	200
尼德科巨仲电子（昆山）有限公司	高端装备	2021.9	是	12
富诚汽车零部件沈阳有限公司	汽车	2021.9	是	10
天泽精密技术（上海）有限公司	汽车	2021.9	是	50
福建得发电子有限公司	工业	2021.9	是	10
尼得科超众科技股份有限公司（台湾）	高端装备	2021.10	是	3,000
广德锦纳轴承有限公司	汽车	2021.10	是	10
浙江梓瑞五金有限公司	工业	2021.11	是	10
Roechling Automotive USA LLP	汽车	2021.11	是	10
EFC Global, S. de R.L.	汽车	2021.11	是	10
嘉兴百思扣五金制品有限公司	工业	2021.11	是	10
上海尚嘉贸易有限公司	工业	2021.11	是	10
上海略博贸易有限公司	工业	2021.11	是	36
上海海智工业科技有限公司	半导体	2021.11	是	50
上海蔚来汽车有限公司	汽车	2021.11	否	-
深圳市中动智慧新能源技术有限公司	汽车	2021.11	否	-
十堰市德臣精密铸锻有限公司	汽车	2021.11	否	-
十堰易浩工贸有限公司	汽车	2021.11	否	-
风氢扬氢能科技（上海）有限公司	汽车	2021.12	否	-
海盐沃富五金制品有限公司	工业	2021.12	是	10
合计				8,086.00

注：2022 年预计销售数据由公司销售中心测算汇总，选取预计 2022 年销售金额不低于 10 万元或最近四个月发行人新取得供应商资格的客户。

截至本问询函回复签署日，产品研发、市场及客户开拓均有稳步进展并持续

发力。同时，公司自 2020 年下半年起，在新项目厂房建成前临时租赁厂房，购入机器设备以满足新增的订单需求。2021 年各季度公司销售额同比稳步增长，反映了现有的产能消化措施已能够有效实施。本次发行募投项目不存在产能消化风险。

2、“审议本次发行方案的董事会召开日之后投入募集资金投资项目的自有或自筹资金”的具体规模，包括本次募集资金在内募投项目剩余的资金缺口及解决方式，是否存在募投项目有效实施及产业化风险

(1) 已投入募集资金投资项目的资金规模

自开工建设日至本次发行方案的董事会召开日，发行人实际投入 4,775.37 万元，资金来源为自有资金及银行借款，该部分投入资金无法进行募集资金置换。自本次发行方案的董事会召开日至报告期末，发行人实际投入 969.76 万元，资金来源为自有资金及银行借款，未来拟由募集资金置换。

(2) 包括本次募集资金在内募投项目剩余的资金缺口及解决方式

发行人本次公开发行募集的资金扣除发行费用后拟用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资额	拟使用募集资金投资额
1	年产 3 亿件精密零部件智能工厂建设项目	21,839.26	13,500.00
2	研发中心建设项目	2,915.00	2,800.00
3	补充流动资金	3,700.00	3,700.00
合计		28,454.26	20,000.00

若本次发行净募集资金为 20,000.00 万元，募投项目剩余的资金缺口为 8,454.26 万元。发行人将使用自有资金、银行借款方式满足剩余资金缺口，本次发行募投项目不存在有效实施及产业化风险。

(三) 创新特征披露不充分。请发行人结合业务实际，充分披露发行人创新特征的具体体现，在招股说明书“发行人自身的创新特征”章节重新披露相关内容

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“九、发行人自身的创新特征”重新披露如下内容：

(一) 创新成果

发行人是国家高新技术企业、国家工信部专精特新“小巨人”企业、嘉兴市企业技术中心，拥有浙江省科学技术厅、发展和改革委员会、经济和信息化厅认定的省级企业研究院，并拥有发明专利 13 项、实用新型专利 66 项，报告期内被知名电子制造服务商仁宝、富士康评为“最佳合作伙伴”和“绩优厂商”，发行人主要产品笔记本电脑用埋置螺母的全球市场占有率超过 40%。

发行人全面掌握了精密车削、精密冲压、精密冷锻等核心工艺以及自主的自动化研发能力、相关模具设计和后道加工技术，能够进行各类工艺的集成、协同管理。公司在生产过程中不断实现工艺优化，提升生产效率、提高产品质量稳定性，进而提升产品的综合优势。

公司核心技术对应的产品与行业内主要公司相比，在加工精度、加工表面质量、产出错误率和废品率等质量控制方面的具体差异和优势情况如下：

序号	公司核心技术	产品种类	参数	发行人达到的范围	同行业情况
1	面向笔记本上下盖塑胶埋入式铜质紧固类产品	笔记本电脑用埋入式铜钉	加工精度	长度公差±30 微米，孔径公差±20 微米，压花外径公差±50 微米	长度公差±50 微米，模内孔径公差±30 微米，压花外径公差±100 微米
			加工表面质量	磁力研磨，表面金属颗粒物控制在 600 微米内	普通碳氢清洗，表面金属颗粒物大于 600 微米
			产出错误率和废品率	小于 1.5%	小于 3%
			抗拉强度	大于 450mpa	大于 353mpa
2	新能源汽车雨刮器喷嘴	汽车用雨刮器喷嘴	加工精度	外径公差+20 微米，孔径公差-20 微米，倒角±1°	外径公差+50 微米，孔径公差-50 微米，倒角±3°
			加工表面质量	孔口及端面倒角最大 C0.03，且无披锋；粗糙度 Rz3.2	孔口部分有翻边披锋，球体刀痕
			产出错误率和废品率	小于 1%	小于 3%
3	智能手机用不锈钢异形螺母	智能手机用异型螺母	加工精度	总长公差和外径公差±20微米	总长公差和外径公差±50 微米
			加工表面质量	平面度控制小于 30 微米	平面度大于 40 微米
			产出错误率和废品率	小于 1%	小于 3%
4	面向 SMT 工艺焊锡螺母	笔记本电脑用 SMD 铜钉	加工精度	长度公差±30 微米，外径公差±50 微米	长度公差±100 微米，外径公差±100 微米
			加工表面质量	磁力研磨，表面颗粒物控制在 600 微米内	普通精洗，颗粒物大于 600 微米

序号	公司核心技术	产品种类	参数	发行人达到的范围	同行业情况
			产出错误率和废品率	小于 1%	小于 2%
5	声波调谐螺母	通讯终端设备用声波调谐螺母	加工精度	长度公差±30 微米，外径公差±30 微米	长度公差±100 微米，外径公差±40 微米
			加工表面质量	磁力研磨，表面颗粒物控制在 600 微米内	普通精洗，颗粒物大于 600 微米
			产出错误率和废品率	小于 0.5%	1.5%
6	汽车传感器连接件	汽车用传感器衬套	加工精度	长度公差±25 微米，孔径公差±10 微米，垂直度 0.02	长度公差±40 微米，孔径公差±20 微米，垂直度 0.05
			加工表面质量	表面光滑无毛刺，粗糙度 Ra1.6，周边 R 角 0.2°	表面粗糙度 Ra3.2，R 角不均匀，部分位置有毛刺
			产出错误率和废品率	小于 0.3%	小于 1%
7	平板电脑用紧固件	平板电脑用铜钉	加工精度	长度公差 20 微米，孔径公差 20 微米	长度公差±40 微米，孔径公差±30 微米
			加工表面质量	磁力研磨，表面颗粒物控制在 600 微米内	普通精洗，颗粒物大于 600 微米
			产出错误率和废品率	小于 0.8%	小于 3%

(二) 创新特征具体体现

(1) 产品和业务创新

二十一世纪初，欧美、日本等发达国家企业凭借其先进的机械技术和应用技术，早期占据了笔记本电脑制造及其上游金属零部件制造行业的垄断地位。我国开始进入笔记本电脑制造领域以后，上游零部件仍需进口。发行人研发和制造的笔记本电脑用埋置螺母、SMD 紧固件，打破了该行业的国外技术门槛，率先实现了进口替代，并逐步实现出口。经过发行人多年的深耕，目前该领域已完全实现国产化。与此同时，该领域重要原材料为日本标准 JIS C3604，在国内市场也系发行人与上游原材料供应商博威合金深度合作开发，同样填补了国内相关金属原材料市场的空白。

目前，发行人已成为仁宝、联宝、和硕、富士康、广达、纬创、英业达等知名电子制造服务商和神达电脑、春秋电子、英力股份、宇海精密、通达集团等知名笔记本电脑结构件制造商的长期合格供应商，进入了其供应链体系，形成了长期、稳定的合作关系。

随着数码产品更新换代的需求，发行人不断开发出牙径更小、精度更高的

笔记本电脑用精密金属紧固件，产品最小内径尺寸可达 0.4mm，并同时向精密金属结构件、连接件延伸，创新产品包括笔记本用 CPU、GPU 支架、基站调谐螺母、手机和平板电脑垫片等。在行业方面，发行人逐步取得了 IATF16949 汽车质量管理体系认证、ISO13485 医疗器械质量管理体系认证，行业领域转向多元化，包括汽车、新能源汽车精密金属零部件、医疗电子和航空领域精密金属零部件，新产品包括新能源汽车雨刮器喷嘴、高端预镀锡车灯屏蔽罩、新能源汽车充电桩高速充电插销、新能源汽车无线局域网天线组件、大型航空飞机座椅调节固定器等产品。自 2020 年起，公司经过汽车精密金属零部件行业的持续技术积累和客户开拓，相关收入规模快速增长，2020 年较上年上升 33.28%，2021 年上半年收入规模已超过上年全年，预计全年汽车类业务收入规模同比增长 110%以上。截至本招股说明书签署日，公司已取得蔚来汽车的直接供应商代码，并成为凯中精密、怡得乐、安费诺、康龙电子、皇裕精密、均胜电子等知名汽车零部件公司的合格供应商。未来公司将继续加大在新能源汽车、航空医疗等领域精密金属零部件的投入，推动收入规模持续增长。

(2) 生产技术创新

公司致力于自动化、定制化生产，通过长期积累，掌握了一系列创新性的生产技术，能够及时响应市场及客户产品技术迭代发展需求。发行人积累的主要生产技术列表如下：

具体工序	主要技术
上料	自动上料、数控上料技术
自动/数控车削	凸轮设计技术、全自动车削件端面整形技术、自动化内螺纹成型技术、可旋转弹簧夹具技术等
冲压	产品模具开发技术、冲压连续模组合工艺技术等
机加工	端面铣削替代技术、多工艺组合连线生产技术、模内攻牙铆压技术等
研磨	公司自行研发的磁力研磨机发明专利
冷锻	多工位模具设计技术等
搓丝	多工艺组合连线生产技术等
清洗	公司自行研发的相关实用新型专利
烘干	公司自行研发的相关实用新型专利
热处理、电镀	表面处理方案设计和选择技术、相关表面处理技术的发明专利等
检验	相关检测技术、CCD 检验自动计数包装技术、料头筛选技术、公司自行研发的相关实用新型专利等
包装	SMD 自动送料螺母包装带模压机技术、螺母打包机技术、包装影像监测技术、公司自行研发的相关实用新型专利等

公司主要生产设备自动车床、数控车床、冲压机等产品均配备或改造了伺服自动送料机代替传统的人工送料，配备自动接料器替代传统方式接料，实现接送料无人值守生产。自动送料机能够配合主要生产设备实现送料、切削、开孔等一系列的金属零部件加工生产流程自动化；自动接料器替代传统方式接料，实现产品与铜屑、铜渣、废油的自动分离，并将产成品送入产品收集容器。公司内部研发出使用国产伺服电机的攻牙机代替进口日本神钢的机械电磁攻牙机，从而使丝锥攻牙更稳定，并延长了丝锥的使用寿命，降低了进口配件的依赖。公司配备了改良后的 CCD 视觉光学影像自动筛选机对产品进行自动检测、计数和包装，代替传统人工后端成品检测方式和流程，提高了产品后端流程的自动化水平。

公司对于自动车床的主要零部件凸轮、刀具进行专门化开发及制作，针对不同型号的产品设计并制作定制化的凸轮模块组合和专用刀具。公司设置有专门的凸轮及刀具制作组，配备专业研发设计工程师和相关加工设备，按照不同产品的具体结构和精密度等要求进行凸轮及刀具设计，并且通过对凸轮的角度、高度、尺寸、计划行程等进行精密化设定及制作和对刀具的刃口厚度及角度、段差尺寸、插沟尺寸以及切角度数进行精密研磨，配置成由 12-15 个凸轮组成的凸轮组模块和由 5 把刀具组成的刀具组合，最终通过车床机构运转进行车外圆、球面、圆锥面、圆弧面、台阶、割槽、压花、钻孔、攻丝、板牙、切割等工序的全过程一次加工。目前公司通过自主开发及制作的多种凸轮组模组和刀具组合，实现了公司现在售的 2000 多种品号精密金属零部件的生产，以此提高生产设备的自动化水平和个性化加工水平，满足不同应用行业客户所需产品的定制化生产要求。

冲压和冷锻类精密金属零部件生产过程中，前期的模具开发是必不可少的环节，模具质量的优劣将会直接影响最终产品的外观和质量。由于市场竞争激烈，使得新品开发周期大幅缩短，而模具的制造周期是影响新产品上市快慢的重要因素。因此，模具开发是金属零部件开发过程的核心所在，企业模具设计开发能力的高低是衡量一家精密金属零部件制造商核心技术水平的标准之一。公司模具开发前期需要进行零件工艺性分析以及毛坯尺寸计算等程序从而制定工艺方案；其后则需要通过冲压压力、模具压力中心、模具刃口尺寸的计算以

及模具材料选用来进行模具设计。目前，发行人模具开发过程中应用了计算机辅助设计技术，实现了模具的数控加工，并运用计算机辅助工程技术分析成形过程，预测成形缺陷，优化工艺和模具结构，这些都对缩短模具开发周期和提高模具质量有良好效果。发行人拥有连续模生产技术，使单台冲压或冷镦机通过一次冲程便可在连续多个工位上冲出形状复杂、传统多套模具或多台设备才能制造的零部件，包括新开发的模内铆压、模内贴胶工艺、异形拉伸等以整套复合工艺代替传统的单道冲压工艺的技术，无论在冲压精度、生产效率或实现操作自动化方面均优于传统的单工序。

发行人在募投建设项目中，已经规划了MES智能制造系统的部署，利用MES系统的智能控制能力，整合数控机床、多工位冲压机及机械手和传感器等相关装置与数据终端相结合，达到企业设备之间、控制器之间、设备与人之间、传感器之间、数据库与网络、企业与客户和供应商之间等物流、物联网的高效链接和高稳定性，通过AGV小车、机械手减少产线时间，提升设备利用率。公司通过MES和ERP系统，对产品进行全生命周期在线管理，可以精确追溯到单一产品在某个生产环节的生产时间、工艺参数、操作人员等实际情景，有效解决了传统生产物流人工用时长、调度差错率高等问题，提升了公司的生产效率、产品质量控制及工厂精细化管理水平。

(3) 质量管控创新

发行人所在行业，产品质量控制尤为重要。发行人精密金属零部件制造的下游行业不乏知名上市公司，其生产线均为自动流水线生产，如果因为发行人产品不良导致安装异常，将导致自动产线中止，产生较大经济损失。同时，由于电子产品具有成品反复拆装的使用场景，如果产品精度不佳，将导致整件总成损坏报废。出于安全考虑，汽车、航空、医疗等领域对产品质量和安全的技术要求更加严苛。因此，质量管控能力是精密金属零部件企业维持业务和拓展业务的基石。

发行人严格按照国内精密金属零部件行业质量标准体系开展生产活动，结合多年的行业经验，自行设计并不断改良了健全的质量管理制度，设有独立的质量管理及检测部门，配有专职质量检测人员，严格把控产品质量。质检流程环节包括进料检验（IQC）、过程质量控制检验（IPQC）、成品质量检验（FQC）、

出货检验 (OQC), 严格执行相关质检措施, 采用自动与人工检验相结合的方式实现了包括自产和定制成品采购的 100% 产品检验。

为确保产品性能的可靠性, 公司设立了信赖性试验室, 配有多台 CCD 全自动全检机、三坐标测量仪、精密粗糙度及轮廓测量仪、2.5 次元影像测量仪、清洁度检测设备、有害物质检测设备 (AAS、XRF、EDX)、X 荧光镀层测厚仪、磁感应测厚仪、(HV、HRC) 硬度测试机、微机控制电子万能试验机、电子式扭转试验机、高温高湿性能指标检测仪、中性及酸性盐雾实验设备, 对原材料和产品的各项物理参数性能进行了更精密的实验测量, 使原材料和产品在性能方面更可靠。

综上所述, 公司创新特征聚焦于产品和业务创新、生产技术创新、质量管控创新, 累积打造了一批具有市场竞争力的产品以及具有市场先进性的核心技术, 得到了市场及客户的高度认可。公司业务及其模式具有独特性、创新性。公司的持续创新机制能够保证公司业务长期、健康、可持续发展。

(四) 保荐机构、申报会计师、发行人律师核查程序及核查意见

1、核查程序

(1) 了解发行人产能的计算方式;

(2) 分析报告期内不同行业销售增长情况, 取得了发行人募投项目启动后的研发立项书、新项目相关专利受理通知书、2021 年新项目汇总说明, 抽取了新取得供应商资质的文件、新客户订单, 取得了 2022 年销售按行业预测说明, 取得了募集资金投入台账;

(3) 对销售、制造、品保部门负责人进行了访谈, 取得了发行人对创新体现、创新成果的说明和相关获奖证明, 对主要客户仁宝、主要供应商博威合金进行了访谈。

2、核查意见

经核查, 保荐机构、申报会计师、发行人律师认为:

(1) 报告期内, 发行人产品产能主要根据不同类型生产线关键生产设备的平均机台数进行测算, 产能的计算方式合理; 各类型产品自产产量对应的产能利用率较高, 符合公司实际情况。

(2) 在募投项目实施的新领域, 发行人的产品研发、市场及客户开拓有实

质进展，发行人的产能消化措施切实、有效、可行，不存在产能消化风险；

（3）发行人将使用自有资金、银行借款方式满足剩余资金缺口，本次发行募投项目不存在有效实施及产业化风险；

（4）发行人已结合业务实际，充分披露了创新特征的具体体现，发行人业务及其模式具有独特性、创新性，其持续创新机制能够保证发行人业务长期、健康、可持续发展。

（以下无正文）

（此页无正文，为《关于浙江荣亿精密机械股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人：



唐旭文

浙江荣亿精密机械股份有限公司



2022年1月6日

（此页无正文，为《关于浙江荣亿精密机械股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人： 申丽娜
申丽娜

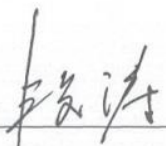
赵胜彬
赵胜彬



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读《关于浙江荣亿精密机械股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：


段 涛

