

关于宁波继峰汽车零部件股份有限公司
申请向特定对象发行股票审核问询函的回复报告

容诚专字[2023]518Z0738号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
中国·北京

关于宁波继峰汽车零部件股份有限公司

申请向特定对象发行股票审核问询函的回复报告

容诚专字[2023]518Z0738 号

上海证券交易所：

贵所于 2023 年 5 月 18 日下发的《关于宁波继峰汽车零部件股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函》（上证上审（再融资）〔2023〕322 号）（以下简称“问询函”）已收悉。在收悉《问询函》后，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）对宁波继峰汽车零部件股份有限公司（以下简称“继峰股份”、“上市公司”、“公司”、“申请人”或“发行人”）就《问询函》中提出的问题，逐一进行了认真核查和落实。现就相关问题做以下回复说明：

问题 2 关于融资规模与效益测算

根据申报材料,公司本次向特定对象发行募集资金总额预计不超过 181,000.00 万元主要用于“合肥汽车内饰件生产基地项目”、“长春汽车座椅头枕、扶手及内饰件项目”、“宁波北仑年产 1,000 万套汽车出风口研发制造项目”及补充流动资金。本次募投项目预计将实现良好的经济效益。

请发行人说明:(1)各募投项目建筑安装工程、设备购置、工程建设其他费用等具体内容及测算过程,建筑面积、设备购置数量的确定依据,与新增产能的匹配关系;(2)效益预测中产品价格、成本费用、毛利率等关键指标的具体预测过程及依据,与公司现有情况及同行业可比公司的对比情况,效益预测是否审慎、合理;(3)结合公司货币资金余额及受限情况、未来支出计划、经营现金流入等情况,说明本次融资规模及补充流动资金规模的合理性,相关非资本性支出金额是否超过募集资金总额的 30%。

请保荐机构及申报会计师根据《监管规则适用指引发行类第 7 号》第 5 条、《证券期货法律适用意见第 18 号》第 5 条进行核查并发表明确意见。

回复:

一、各募投项目建筑安装工程、设备购置、工程建设其他费用等具体内容及测算过程,建筑面积、设备购置数量的确定依据,与新增产能的匹配关系

本次向特定对象发行募集资金总额预计不超过 181,000.00 万元(含本数),扣除发行费用后的募集资金净额拟投入以下项目:

序号	项目名称	项目投资总额 (万元)	拟使用募集资金额 (万元)
1	合肥汽车内饰件生产基地项目	70,617.69	32,000.00
2	长春汽车座椅头枕、扶手及内饰件项目	39,515.23	30,000.00
3	宁波北仑年产 1,000 万套汽车出风口研发制造项目	76,181.68	65,000.00
4	补充流动资金	54,000.00	54,000.00
	合计	240,314.61	181,000.00

若实际募集资金不能满足上述募集资金用途需要,公司董事会将根据实际募集资金净额,在符合相关法律法规的前提下,在上述募集资金投资项目范围内,根据募集资金投资项目进度以及资金需求等实际情况,调整并最终决定募集资金的具体投资项目及各项项目的具体投资额,募集资金不足部分由公司自有资金或通过其他融资方式解决。

若公司在本次发行的募集资金到位前，根据公司经营况况和发展规划，利用自筹资金对募集资金项目进行先行投入，则先行投入部分将在本次发行募集资金到位后以募集资金予以置换。

各募投项目建筑工程费、设备购置及安装费等具体内容及测算过程，建筑面积、设备购置数量的确定依据及合理性，与新增产能的匹配关系具体如下：

（一）合肥汽车内饰件生产基地项目

本项目建成后，项目年生产规模为 60 万套乘用车座椅。本项目总投资额为 70,617.69 万元，扣除本次向特定对象发行股票董事会决议日前已投入募投项目的金额，拟使用募集资金投资金额为 32,000.00 万元，具体的项目构成情况如下：

单位：万元

序号	费用名称	投资金额	拟使用募集资金金额 ¹
1	建安工程费	26,215.77	14,189.49
2	设备购置及安装费	22,074.22	17,193.34
3	工程建设其他费用	3,430.13	617.16
4	预备费	1,540.98	-
5	铺底流动资金	17,356.58	-
合计		70,617.69	32,000.00

注：募集资金使用金额中，已扣除本次向特定对象发行股票董事会决议日前已投入募投项目的金额。

募投项目土建工程、设备购置及安装费等具体内容及测算过程，建筑面积、设备购置数量、重点设备购置单价以及合作设备厂商的确定依据如下：

1、建筑工程费

本项目土建工程费用为 26,215.77 万元，占投资总额的比例为 37.12%。建筑工程费用主要为生产厂房、配套用房、附属用房等建筑和设施的建设投资。在建筑面积方面，公司根据历史项目经验、本项目功能规划设计等进行估算；在建筑造价方面，公司根据项目当地的市场建筑造价水平、历史工程单位造价水平等进行估算。具体情况如下：

单位：m²、万元/m²、万元

序号	建筑物名称	建筑面积	建筑单价	总价	面积依据	定价依据
1	厂房	52,259.0	0.40	20,903.60	根据项目建设	根据市场造价

序号	建筑物名称	建筑面积	建筑单价	总价	面积依据	定价依据
2	配套用房	9,612.5	0.28	2,691.50	规划	估算
3	附属用房	951.3	0.25	237.83		
4	室外管网	32,363.3	0.02	647.27		
5	绿化	5,971.6	0.025	149.29		
6	道路	26,391.7	0.055	1,451.54		
7	地下消防水泵房	385.0	0.35	134.75		
合计		127,934.40	-	26,215.77		

本募投项目达产后，将新增 60 万套乘用车座椅，公司结合相关生产设备产线设置需要合理规划生产厂房面积，同时，综合考虑配套的仓储周转空间、配套设施空间以及相关生产部门、技术部门、产品试验及检测部门等人员的办公所需空间确认本次募投项目整体建设面积。

2、设备购置及安装费

本募投项目设备购置费为 22,074.22 万元，占投资总额的比例为 31.26%。设备购置费主要为项目实施所需设备的投资支出。在设备数量方面，公司根据历史项目经验、本项目产能规模、生产工艺流程等拟定各生产环节设备明细；在设备单价方面，公司结合历史价格、供应商询价等进行估算。

本募投项目的设备购置及安装费的具体投资明细情况如下：

序号	设备名称	数量（个/件/台）	单价（到厂价/万元）	合计金额（万元）	数量依据	定价依据
1	机器人自动发泡线（座椅）	1	800.00	800.00	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
2	发泡悬架链系统（座椅）	1	200.00	200.00	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
3	机器人自动发泡线	3	150.00	450.00	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
4	废气处理设备	1	60.00	60.00	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
5	座椅总装生产线	5	250.00	1,250.00	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
6	自动裁剪机	2	250.00	500.00	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
7	裁断机	10	6.00	60.00	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价

序号	设备名称	数量(个/件/台)	单价(到厂价/万元)	合计金额(万元)	数量依据	定价依据
8	缝纫机	100	4.00	400.00	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
9	实验设备	1	500.00	500.00	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
10	单工位零星设备	50	10.00	500.00	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
11	物流设备(叉车&立体库&高位货架)	1	800.00	800.00	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
12	空压机工作站	4	50.00	200.00	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
13	电梯	8	30.00	240.00	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
14	IT系统(含电脑)	1	800.00	800.00	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
15	办公家具	1	150.00	150.00	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
16	塑料件模具一批	1	481.90	481.90	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
17	发泡模具一批	1	274.10	274.10	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
18	骨架模具一批	1	1,014.35	1,014.35	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
19	DV tooling	1	545.80	545.80	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
20	发泡备模	1	318.10	318.10	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
21	裁床与铺布机	2	228.50	457.00	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
22	缝纫机	114	5.02	572.02	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
23	料架及周转箱等	1	129.53	129.53	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
24	后发泡线改造	1	378.00	378.00	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
25	发泡模具	1	226.00	226.00	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
26	新项目总装线投资	1	1,970.29	1,970.29	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
27	新项目发泡线投资	1	1,108.62	1,108.62	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
28	新项目裁床投资	1	233.00	233.00	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
29	新项目缝纫投资	100	4.47	447.21	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
30	新项目料架及周转箱等	1	109.54	109.54	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价

序号	设备名称	数量(个/件/台)	单价(到厂价/万元)	合计金额(万元)	数量依据	定价依据
31	新项目模具	1	916.29	916.29	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
32	发泡线生产设备*	-	-	1,528.26	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
33	面套线生产设备*	-	-	197.58	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
34	缝纫线生产设备*	-	-	19.21	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
35	总装线生产设备*	-	-	330.35	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
36	共用类生产设备*	-	-	300.28	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
37	宁波样件试生产线设备*	-	-	84.61	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
38	宁波座椅实验室相关设备*	-	-	419.51	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
39	研发实验类相关设备*	-	-	596.47	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
40	人事行政类相关设备*	-	-	197.59	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
41	质量检测类相关设备*	-	-	274.94	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
42	基础建设类相关设备*	-	-	417.89	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
43	其他生产类设备*	-	-	1,547.02	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
44	其他设备*	-	-	68.76	根据生产需求安排	结合历史采购及市场询价
合计		1,423	-	22,074.22	-	-

注1：标注“*”为本次募投项目在董事会决议日前已使用公司自有/自筹资金投入并已完成购置的相关设备；本次募集资金不会用于支付该部分设备的采购费用。

注2：本次募投项目在董事会决议日前已投入的资金已用于建设3条乘用车座椅相关生产线的部分支出，本次募集资金拟用于进一步购置相关配套的生产设备及其余新增生产线的设备。

注3：“其他生产类设备”主要包括工程部门的各类生产设备；“其他设备”主要包括来自物流部门、项目部门和生产部门等与项目相关的其他设备。

本募投项目的设备选型本着“技术先进、成熟可靠、经济环保、国内优先”的原则。

1) 主要设备与选定的建设规模、产品方案、技术方案相适应，满足项目投产后生产要求；2) 保证各生产工序设备之间的能力相互匹配；3) 设备质量可靠、性能成熟、能保证生产和产品质量的稳定；4) 在保证设备性能的前提下，力求经济合理、国内优先。

本次募投项目采购设备数量系公司结合拟达到的生产目标，合理规划生产线后谨慎

确认，相关设备的采购价格，系结合市场询价估算所得，具有其合理性。

综上，本募投项目建筑工程费、设备购置及安装费等具体内容中，相关建筑面积、设备数量系根据项目实际开展需要，结合公司项目建设规划、生产工艺及历史项目经验等综合估算，各项单价根据市场询价估算，具备合理性和公允性。

3、工程建设其他费用

本募投项目建设相关的工程建设其他费用包括建设管理费、可行性研究费、勘察设计费、环境影响评价费、场地准备及临时设施费、节能评估费、建设用地费等，共计约3,430.13万元。其中建设用地费按土地购置价款计取，约1,273.20万元。其他费用参照《建设项目经济评价方法与参数》（第三版）并结合公司情况综合计取。

4、预备费

本募投项目的预备费按照建筑工程费、设备购置及安装费、工程建设其他费用之和的3%左右计算，约为1,540.98万元。

5、铺底流动资金

本募投项目的铺底流动资金采用分项估算法，参照公司现有实际水平，结合募投项目的预计收入规模，通过流动资产（应收账款、存货等）需求额与流动负债（应付账款）需求额之差计算得出，最终预估所需铺底流动资金合计17,356.58万元。

6、建筑工程费、设备购置及安装费与募投项目新增产能的匹配关系

本次募投项目的单位产能建筑工程费、单位产能设备购置及安装费和单位产能建筑面积的具体情况如下：

单位：万元、m²、万元/套、m²/套

项目新增产能	建安工程费	设备购置及安装费	新增建筑面积	单位产能建筑工程费	单位产能设备购置及安装费	单位产能建筑面积
60万套乘用车座椅总成	26,215.77	22,074.22	127,934.40	0.04	0.04	0.21

截至目前，同行业上市公司尚无公开披露的、与公司本次募投项目同类产品乘用车座椅总成相关的产线建设及对应的新增产能、投资规模等相关信息。尽管部分同行业上市公司近年来曾披露汽车内饰件相关的募投项目，但由于在细分产品类型、产品工艺、

产品单价等方面与公司本次募投项目存在差异，并不具备较强的可比性。

本次募投项目将新增共计 8 条乘用车座椅总成生产线（含本次发行的董事会决议前已以自有资金投入开始建设的 3 条生产线及拟使用本次募集资金投入的 5 条新生产线）及配套的其他相关工序产线，合计形成约 60 万套乘用车座椅总成的年产能。本项目中关键生产设备的产能测算情况如下：

设备名称	设备数量（条）	年生产时间（天）	每天班次（次）	每条线每班产量（套）	调整系数 ¹	年产量测算值（套）	年规划产量（套）
	a	b	c	d	e	f=a*b*c*d*e	
座椅总装生产线	8	300	1	325	0.8	624,000	600,000

注：调整系数是综合考虑生产过程中可能会遇到的设备维修、突发品质质量事故、生产计划不到位等各种原因导致生产延误等情况对产能的负面影响。

上述测算涉及的主要参数（年生产时间、每天班次和每条线每班产量等）与公司的实际经营情况与未来规划整体保持一致。关于公司本次募投项目建筑工程费、设备购置及安装费、工程建设其他费用等投入具体情况详见本问题回复之“一、（一）合肥汽车内饰件生产基地项目”相关回复。根据本次募投项目的总成生产线以及关键生产设备的产能测算情况，本项目每年至多能够生产约 62 万套的乘用车座椅总成，与本次募投项目的 60 万套规划产能具有一定匹配关系。

（二）长春汽车座椅头枕、扶手及内饰件项目

本项目建成后，项目年生产规模为 20 万套乘用车座椅和 120 万套汽车内饰功能件（头枕、座椅扶手）。本项目总投资额为 39,515.23 万元，拟使用募集资金投资金额为 30,000.00 万元，募集资金不足部分由公司自有资金或自筹资金解决。具体的项目构成情况如下：

单位：万元

序号	费用名称	投资金额	拟使用募集资金金额
1	建安工程费	12,409.23	12,409.23
2	设备购置及安装费	16,518.63	16,518.63
3	工程建设其他费用	2,647.26	1,072.14
4	预备费	913.17	-
5	铺底流动资金	7,026.93	-
合计		39,515.23	30,000.00

注：募集资金使用金额中，已扣除本次向特定对象发行股票董事会决议日前已投入募投项目的金额。

募投项目土建工程、设备购置及安装费等具体内容及测算过程，建筑面积、设备购置数量、重点设备购置单价以及合作设备厂商的确定依据如下：

1、建筑工程费

本项目土建工程费用为 12,409.23 万元，占投资总额的比例为 31.40%。建筑工程费用主要为生产厂房、生活楼、货棚等建筑和设施的建设投资。在建筑面积方面，公司根据历史项目经验、本项目功能规划设计等进行估算；在建筑造价方面，公司根据项目当地的市场建筑造价水平、历史工程单位造价水平等进行估算。具体情况如下：

单位：m²、万元/m²、万元

序号	建筑物名称	建筑面积	建筑单价	总价	面积依据	定价依据
1	1#楼（生产厂房）	39,558.72	0.28	11,076.44	根据项目 建设规划	根据市场造 价估算
2	生活楼	2,166.61	0.20	433.32		
3	货棚	304.75	0.14	42.67		
4	门卫	128.10	0.20	25.62		
5	室外管网	11,365.00	-	227.30		
6	绿化	5,173.00	0.02	129.32		
7	道路	6,192.00	0.06	380.81		
8	地下货棚	308.56	0.30	93.75		
合计		65,196.74	-	12,409.23	-	-

本次募投项目达产后，将形成年产 20 万套乘用车座椅总成、30 万套头枕和 90 万套座椅扶手的产能，公司结合相关生产设备产线设置需要合理规划生产厂房面积，同时，综合考虑配套的仓储周转空间、配套设施空间以及相关生产部门、技术部门、产品试验及检测部门等人员的办公所需空间确认本次募投项目整体建设面积，具有其合理性。

2、设备购置及安装费

本募投项目设备购置费为 16,518.63 万元，占投资总额的比例为 41.80%。设备购置费主要为项目实施所需设备的投资支出。在设备数量方面，公司根据历史项目经验、本项目产能规模、生产工艺流程等拟定各生产环节设备明细；在设备单价方面，公司结合历史价格、供应商询价等进行估算。

本项目的设备购置及安装费的具体投资明细如下：

序号	设备名称	型号	数量	单价 (万元)	合计金额 (万元)	数量 依据	定价 依据
1	机器人自动发泡线（座椅）	RIM	1	800.00	800.00	根据生产需求 安排	结合历史采购 及市场 询价
2	发泡悬架链系统（座椅）	国产	1	200.00	200.00		
3	机器人自动发泡线（头枕&扶手）	RIM	2	150.00	300.00		
4	废气处理设备	国产	1	60.00	60.00		
5	座椅总装生产线	非标	3	250.00	750.00		
6	自动裁剪机	力克	1	250.00	250.00		
7	裁断机	国产	5	6.00	30.00		
8	缝纫机	杜克普/国产	50	4.00	200.00		
9	实验设备	进口/进口	1	500.00	500.00		
10	单工位零星设备	非标	25	10.00	250.00		
11	物流设备（叉车&立体库&高位货架）	国产	1	800.00	800.00		
12	空压机工作站	阿特拉斯	2	50.00	100.00		
13	电梯	3T	4	30.00	120.00		
14	IT系统（含电脑）	进口/国产	1	800.00	800.00		
15	办公家具	国产	1	150.00	150.00		
16	塑料件模具一批	非标	1	481.90	481.90		
17	发泡模具一批	非标	1	274.10	274.10		
18	骨架模具一批	非标	1	1,014.35	1,014.35		
19	DV tooling	非标	1	545.80	545.80		
20	发泡备模	非标	1	318.10	318.10		
21	裁床与铺布机	力克/国产	1	228.50	228.50		
22	缝纫机	杜克普/国产	57	5.02	286.01		
23	料架及周转箱等	非标	1	129.53	129.53		
24	后发泡线改造	非标	1	378.00	378.00		
25	发泡模具	非标	1	226.00	226.00		
26	总装线投资	非标	1	1,970.29	1,970.29		
27	发泡线投资	非标	1	1,108.62	1,108.62		
28	裁床投资	力克/国产	1	233.00	233.00		
29	缝纫投资	进口/国产	50	4.47	223.60		
30	料架及周转箱等	非标	1	109.54	109.54		
31	模具	非标	1	916.29	916.29		
32	发泡线	-	4	250	1,000.00		
33	装配线	-	15	35	525.00		
34	裁切机	-	4	10	40.00		
35	注塑机	-	15	55	825.00		

序号	设备名称	型号	数量	单价 (万元)	合计金额 (万元)	数量 依据	定价 依据
36	缝纫机	-	150	2.5	375.00		
37	合计	-	408	-	16,518.63		

本募投项目的设备选型本着“技术先进、成熟可靠、经济环保、国内优先”的原则。

1) 主要设备与选定的建设规模、产品方案、技术方案相适应，满足项目投产后生产要求；2) 保证各生产工序设备之间的能力相互匹配；3) 设备质量可靠、性能成熟、能保证生产和产品质量的稳定；4) 在保证设备性能的前提下，力求经济合理、国内优先。

本募投项目采购设备数量系公司结合拟达到的生产目标，合理规划生产线后谨慎确认，相关设备的采购价格，系结合历史采购及市场询价估算所得，具有其合理性。

3、工程建设其他费用

本募投项目建设相关的工程建设其他费用包括建设管理费、可行性研究费、勘察设计费、环境影响评价费、场地准备及临时设施费、节能评估费、建设用地费等，共计约2,647.26万元。其中建设用地费按土地购置价款计取，约1,136.00万元。其他费用参照《建设项目经济评价方法与参数》（第三版）并结合公司情况综合计取。

4、预备费

本募投项目的预备费按照建筑工程费、设备购置及安装费、工程建设其他费用之和的3%左右计算，约为913.17万元。

5、铺底流动资金

本募投项目的铺底流动资金采用分项估算法，参照公司现有实际水平，结合募投项目的预计收入规模，通过流动资产（应收账款、存货等）需求额与流动负债（应付账款）需求额之差计算得出，最终预估所需铺底流动资金合计7,026.93万元。

6、建筑工程费、设备购置及安装费与募投项目新增产能的匹配关系

本次募投项目的单位产能建筑工程费、单位产能设备购置及安装费和单位产能建筑面积的具体情况如下：

单位：万元、m²、万元/套、m²/套

项目新增产能	建安工程费	设备购置及安装费	新增建筑面积	单位产能建筑工程费	单位产能设备购置及安装费	单位产能建筑面积
20 万套乘用车座椅总成	12,409.23	16,518.63	65,196.74	0.06	0.08	0.33
30 万套头枕				0.04	0.06	0.22
90 万套座椅扶手				0.01	0.02	0.07

截至目前，同行业上市公司尚无公开披露过的、与公司本次募投项目同类乘用车座椅总成、头枕及座椅扶手相关的产线建设及对应的新增产能、投资规模等相关信息。尽管部分同行业上市公司近年来曾披露汽车内饰件相关的募投项目，但由于在细分产品类型、产品工艺、产品单价等方面与公司本次募投项目存在差异，并不具备较强的可比性。

本次募投项目将新增共计 3 条乘用车座椅总成生产线、15 条头枕/座椅扶手装配线及其他相关工序产线，合计将形成约 20 万套乘用车座椅总成和 120 万套汽车内饰件（30 万套头枕、90 万套座椅扶手）的年产能。本项目各生产线、装配线以及其他关键生产设备的产能测算情况如下：

产品类型	设备名称	设备数量（条/台/件）	年生产时间（天）	每天班次（次）	每条线每班产量（套）	调整系数 ¹	年产量测算值（套）	年规划产量（套）
		a	b	c	d	e	f=a*b*c*d*e	
乘用车座椅总成	座椅总装生产线	3	300	1	325	0.8 ²	239,850	200,000
头枕、座椅扶手	发泡线	2	300	2	1,200	0.9	1,296,000	1,200,000
	装配线	15	300	1	300	0.9	1,215,000	
	注塑机	15	300	2	150	0.9	1,215,000	
	缝纫机	150	300	1	30	0.9	1,215,000	

注 1：调整系数是综合考虑生产过程中可能会遇到的设备维修、突发品质质量事故、生产计划不到位等各种原因导致生产延误等情况对产能的负面影响。

注 2：由于乘用车座椅总成产线的实际生产相较于头枕、座椅扶手产线更为复杂，各类突发状况对产量的影响更大，因此基于谨慎性原则，此处对乘用车座椅总成产线的调整系数进行小幅下调。

上述测算涉及的主要参数（年生产时间、每天班次和每条线每班产量等）与公司的实际经营情况与未来规划整体保持一致。关于公司本次募投项目建筑工程费、设备购置及安装费、工程建设其他费用等投入具体情况详见本问题回复之“一、（二）长春汽车座椅头枕、扶手及内饰件项目”相关回复。根据本次募投项目生产线、装配线以及其他

关键生产设备的产能测算情况,本项目每年至多能够生产约 24 万套乘用车座椅总成(参照关键生产设备的产能孰低值确定)和 122 万套汽车内饰件(头枕、座椅扶手),与本次募投项目的 20 万套乘用车座椅总成、120 万套汽车内饰件(头枕、座椅扶手)的规划产能较为接近。整体而言,公司本次募投项目的生产线、装配线以及其他关键生产设备与新增产能具有一定的匹配关系。

(三) 宁波北仑年产 1,000 万套汽车出风口研发制造项目

本项目建成后,项目年生产规模为 1,000 万套汽车出风口,其中包括电动出风口、手动出风口以及排风口等汽车零部件产品的生产建设。本项目总投资额为 76,181.68 万元,拟使用募集资金投资金额为 65,000.00 万元,募集资金不足部分由公司自有或自筹资金解决。具体的项目构成情况如下:

单位:万元

序号	费用名称	投资金额	拟使用募集资金金额
1	建安工程费	31,454.70	31,454.70
2	设备购置及安装费	29,554.80	29,554.80
3	工程建设其他费用	8,005.80	3,990.50
4	预备费	2,015.67	-
5	铺底流动资金	5,150.71	-
合计		76,181.68	65,000.00

注:募集资金使用金额中,已扣除本次向特定对象发行股票董事会决议日前已投入募投项目的金额。

募投项目土建工程、设备购置及安装费等具体内容及测算过程,建筑面积、设备购置数量、重点设备购置单价以及合作设备厂商的确定依据如下:

1、建筑工程费

本项目土建工程费用为 31,454.70 万元,占投资总额的比例为 41.29%。建筑工程费用主要为生产厂房、生活楼等建筑和设施的建设投资。在建筑面积方面,公司根据历史项目经验、本项目功能规划设计等进行估算;在建筑造价方面,公司根据项目当地的市建筑造价水平、历史工程单位造价水平等进行估算。具体情况如下:

单位: m²、万元/m²、万元

序号	建筑物名称	建筑面积	建筑单价	总价	面积依据	定价依据
1	1#楼(生产厂房)	39,063.96	0.25	9,765.99	根据项目建	根据市场造

序号	建筑物名称	建筑面积	建筑单价	总价	面积依据	定价依据
2	2#楼（生产厂房）	22,773.16	0.25	5,693.29	设规划	价价格估算
3	3#楼（研发车间）	28,320.99	0.33	9,345.93		
4	门卫	322.01	0.20	64.40		
5	室外管网	25,748.27	-	514.97		
6	绿化	7,965.15	0.03	199.13		
7	道路	17,783.12	0.06	1,031.42		
8	地下建筑	12,097.32	0.40	4,839.58		
合计		154,073.98	-	31,454.70		

本次募投项目达产后，将形成年产 1,000 万套汽车出风口的能力，公司结合相关生产设备产线设置需要合理规划生产厂房面积，同时，综合考虑配套的仓储周转空间、配套设施空间以及相关生产部门、技术部门、产品试验及检测部门等人员的办公所需空间确认本次募投项目整体建设面积，具有其合理性。

2、设备购置及安装费

本募投项目设备购置费为 29,554.80 万元，占投资总额的比例为 38.80%。设备购置费主要为项目实施所需设备的投资支出。在设备数量方面，公司根据历史项目经验、本项目产能规模、生产工艺流程等拟定各生产环节设备明细；在设备单价方面，公司结合历史价格、供应商询价等进行估算。

本项目的设备购置及安装费的具体投资明细如下：

序号	设备名称	型号	设备数量 (套/台/辆/个)	设备金额 (万元)	设备总金额 (万元)	数量 依据	定价 依据
1	发电机及其附属	300kw	1	20	20	根据生 产需求 安排	结合历 史采购 及市场 询价
2	空压机及其附属	75kw	3	40	120		
3	空压机及其附属	37kw	1	15	15		
4	配电房	2000+1250+1250=4000kva	1	300	300		
5	货梯	3t	11	20	220		
6	客梯	1t	2	15	30		
7	集中供水系统	200T	2	100	200		
8	注塑机	120T	30	50	1,500		
9	注塑机	160T	30	65	1,950		

序号	设备名称	型号	设备数量 (套/台/辆/个)	设备金额 (万元)	设备总金额 (万元)	数量 依据	定价 依据
10	注塑机	200T	30	80	2,400		
11	行车	5T	6	10	60		
12	机械手/机器人	10kg	90	15	1,350		
13	粉料机	800型	10	4	40		
14	叉车	2T	8	7	56		
15	焊接机	/	8	20	160		
16	装配线	/	20	5	100		
17	装配试制线	/	5	5	25		
18	注塑机	250T	4	30	120		
19	注塑机	320T	16	40	640		
20	注塑机	380T	6	45	270		
21	注塑机	530T	3	60	180		
22	注塑机	600T	2	85	170		
23	注塑机	800T	1	110	110		
24	注塑机	1000T	1	150	150		
25	输送线	/	33	1	33		
26	行车	5T	2	10	20		
27	行车	10T	4	20	80		
28	集中供料系统(含除湿干燥机)	/	2	300	600		
29	机械手/机器人	15kg	33	20	660		
30	叉车	2T	8	7	56		
31	装配线	/	40	5	200		
32	焊接机	/	12	20	240		
33	电检设备	/	30	30	900		
34	模温机	/	156	3	468		
35	中央空调	40P	48	15	720		
36	注塑废气处理设备	组装设备	2	60	120		
37	布袋除尘设备	组装设备	1	10	10		
38	发泡废气处理设备	组装设备	1	20	20		
39	其他	/	1	150	150		
40	移动工作站	/	200	0.9	180		
41	普通办公电脑	/	300	0.5	150		

序号	设备名称	型号	设备数量 (套/台/辆/个)	设备金额 (万元)	设备总金额 (万元)	数量 依据	定价 依据
42	工作站\普通办公电脑	/	150	0.35	52.5		
43	服务器	/	30	7	210		
44	UPS	/	1	10	10		
45	精密空调	/	1	10	10		
46	门禁\摄像头\录像存储设备	/	500	0.05	25		
47	TK3S 2516切割机器人	TK3S 2516送料	1	14	14		
48	座椅装配线	/	1	10	10		
49	材料试验机(金属拉伸)	/	1	100	100		
50	万能材料试验机	FL5000	1	40	40		
51	三坐标测量仪	/	1	55	55		
52	操作力测试设备	/	1	40	40		
53	台车试验系统	西雅图2.0MN	1	4,000	4,000		
54	六自由度振动台	待定	1	1,200	1,200		
55	半消音室(带振动台)	待定	1	700	700		
56	气囊点爆(带环境箱)	待定	1	300	300		
57	阳光模拟试验舱	待定	2	100	200		
58	KUKA机器人	待定	2	300	600		
59	综合疲劳试验台	待定	6	500	3,000		
60	步入式环境舱	待定20m ³	8	250	2,000		
61	液压伺服加载系统	待定3T	2	60	120		
62	伺服电动加载系统	待定3T	2	30	60		
63	万能拉伸机	待定(10T)	2	80	160		
64	EMC实验室	待定	1	1,300	1,300		
65	氙灯老化试验箱	DR6000	1	28	28		
66	傅里叶红外光谱分析仪	iS20	1	56	56		
67	热变形测试仪	ZWK3	1	10	10		
68	热重分析仪	TG 209 F3	1	38	38		
69	差示扫描量热仪	DSC214 polyna	1	40	40		
70	热脱附气相色谱质朴联用仪	/	1	150	150		
71	VOC采样箱	/	1	20	20		
72	高效液相色谱仪	/	1	40	40		

序号	设备名称	型号	设备数量 (套/台/辆/个)	设备金额 (万元)	设备总金额 (万元)	数量 依据	定价 依据
73	恒温恒湿箱	(1立方)	2	20	40		
74	2D投影仪	/	1	15	15		
75	泄露量测试设备	/	1	40	40		
76	盐雾试验机	待定	1	15	15		
77	其他相关设备 ¹	/	-	-	63.30		
总计			2,050	-	29,554.80		

注：“其他相关设备”为各项设备总金额小于10万元的其他与该项目相关的设备，例如叉车、行车等。

本募投项目的设备选型本着“技术先进、成熟可靠、经济环保、国内优先”的原则。

1) 主要设备与选定的建设规模、产品方案、技术方案相适应，满足项目投产后生产要求；2) 保证各生产工序设备之间的能力相互匹配；3) 设备质量可靠、性能成熟、能保证生产和产品质量的稳定；4) 在保证设备性能的前提下，力求经济合理、国内优先。

本募投项目采购设备数量系公司结合拟达到的生产目标，合理规划生产线后谨慎确认，相关设备的采购价格，系结合历史采购及市场询价估算所得，具有合理性。

3、工程建设其他费用

本募投项目建设相关的工程建设其他费用包括建设管理费、可行性研究费、勘察设计费、环境影响评价费、场地准备及临时设施费、节能评估费、建设用地费等，共计约8,005.80万元。其中建设用地费按土地购置价款计取，约3,982.58万元。其他费用参照《浙江省工程建设其他费用定额（2018版）》《建设项目经济评价方法与参数》（第三版）并结合公司情况综合计取。

4、预备费

本募投项目的预备费按照建筑工程费、设备购置及安装费、工程建设其他费用之和的3%左右计算，约为2,015.67万元。

5、铺底流动资金

本募投项目的铺底流动资金采用分项估算法，参照公司现有实际水平，结合募投项目的预计收入规模，通过流动资产（应收账款、存货等）需求额与流动负债（应付账款）需求额之差计算得出，最终预估所需铺底流动资金合计5,150.71万元。

6、建筑工程费、设备购置及安装费与募投项目新增产能的匹配关系

本募投项目所涉及的出风口业务（手动出风口、电动出风口、排风口）是公司近两年发展的新兴业务，公司暂无有关现有生产线的建筑工程费、设备购置及安装费等数据的内部测算，因此暂无法与本次募投项目进行直接对比。

报告期内，同行业可比上市公司类似募投项目的建筑工程、设备投资与公司本次募投项目对比情况如下：

公司名称	项目名称	投资总额 (万元)	建筑工程费 (万元)	设备购置 及安装费 (万元)	达产年营收 (万元)	单位收入投 资金额(元)	单位收入工程 投资金额(元)	单位收入设 备投资金额 (元)
岱美股份	墨西哥汽车内饰件产业基地建设项目	82,342	23,450	51,657	162,000	0.51	0.14	0.32
新泉股份	汽车饰件智能制造合肥基地建设项目	36,163	10,400	18,576	60,000	0.60	0.17	0.31
发行人	宁波北仑年产 600 万套汽车出风口项目	76,182	31,455	29,555	172,862	0.44	0.18	0.17

注 1：数据来源于同行业可比上市公司招股说明书、募集说明书、预案等公告信息。

注 2：目前 A 股可比上市公司尚未有对外披露过高度相似项目的内饰件投资建设情况，此处仅列示可比公司传统内饰件建设项目的情况。由于出风口业务在生产成本、产品单价、生产工艺、目标客户群体等方面与其他传统内饰件产品均存在部分差异，因此以上数据仅供参考。

与同行业可比上市公司类似募投项目相比，公司本次募投项目的单位收入投资金额、单位收入工程投资金额均处于合理范围区间，具有合理性。公司本次募投项目的单位收入设备投资金额相对更低，主要系基于公司计划将把部分现有产线的设备迁移并替换至本次新增产线，因此无需新增较多的设备购置及安装工序。整体而言，对比可比公司类似建设项目投资规模与预测产能的匹配情况，公司本募投项目的投资规模与新增产能具有一定的匹配关系。

二、效益预测中产品价格、成本费用、毛利率等关键指标的具体预测过程及依据，与公司现有情况及同行业可比公司的对比情况，效益预测是否审慎、合理

（一）效益预测中产品价格、成本费用、毛利率等关键指标的具体预测过程及依据

1、合肥汽车内饰件生产基地项目

合肥汽车内饰件生产基地项目：计算期为 15 年，完整建设期为 60 个月，第 6 年达

到生产负荷的 70%，第 7 年达到生产负荷的 80%，第 8 年达到生产负荷的 90%，第 9 年达到生产负荷的 100%。本项目达产年营业收入 480,000.00 万元（不含增值税），净利润 25,601.23 万元。项目投资财务内部收益率（税后）20.42%，经济效益情况良好。具体测算过程及关键测算指标的确定依据如下：

本项目在成本效益测算中主要基于如下假设：（1）假定在项目预测期内上游设备、原材料供应商不会发生剧烈变动；（2）假定在项目预测期内下游客户需求变化趋势遵循项目预测；（3）假定公司在项目建设期内各部门建设和人员招聘均按计划进行，不会发生剧烈变动；（4）假定公司在项目建设达产后，成本投入保持稳定不变。

（1）营业收入测算

本募投项目计划新增 60 万套乘用车座椅的产能。具体测算过程如下：

序号	项目	...	第 5 年	第 6 年	第 7 年	第 8 年	第 9 年
1	营业收入 (不含税, 万元)	-	-	336,000.00	384,000.00	432,000.00	480,000.00
1.1	乘用车座椅总成	-	-				
	单价 (不含税, 元/套)	-	-	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00
	数量 (万套)	-	-	42.00	48.00	54.00	60.00

注：第 9-15 年均为达产年，达产后每年的收入情况一致。公司可能根据实际建设进度、客户合作情况及订单情况等加快建设及投产进度。

1) 销量测算

由于未来市场需求旺盛，本次募投项目达产后的年度销量按照达产后的产能计算，即 60 万套乘用车座椅。基于审慎考虑，公司假设建设期后年产量从满产产能的 70% 起逐年增加直至达产。

2) 销售单价测算

本募投项目的产品销售单价定为乘用车座椅总成 8,000 元/套，系公司结合已获得的定点价格情况、所处行业的消费升级趋势以及公司未来发展的预期综合考虑后确定。

根据公司首个乘用车座椅总成定点项目的交付计划，公司已于 2023 年 5 月起实现首批乘用车座椅总成产品的量产交付，对应实际产品单价与本次募投项目的销售单价一致。

此外，本次募投项目的产品单价制定亦综合考虑了近年来乘用车座椅产业的消费升级趋势以及公司未来的高端化战略发展目标。乘用车座椅与用户乘车体验的舒适度高度相关，其功能升级可显著提升用户体验，因此已成为当下各大头部整车厂持续产品差异化的关键卖点。整车厂一方面将原先主要应用于高端车型的座椅产品配置大规模向中低端车型渗透，提升产品竞争力；另一方面，部分传统主机厂与造车新势力在其高端车型上进一步开发创新性的座椅产品功能，如问界 M7 零重力座椅、蔚来 ES8 女王座驾和理想 L8 三排全自动座椅等。本次募投项目所涉及的客户群体及其配套车型均要求定点项目的乘用车座椅总成产品配备例如零重力、座椅按摩、座椅加热、电动调节和高端面料等智能化、高端化配置，使得本项目相比同行业其他汽车座椅供应商的传统乘用车座椅产品在整体产品配置等方面更具竞争力，也间接导致相关生产成本及对应价格的提升。从公司自身发展定位的角度，公司亦重点致力于发展中高端、智能化座椅。整体而言，本次募投项目的产品单价设置在结合已有产品定点、订单价格的基础上，同时考虑了产品配置提高引发的生产成本上升和产品内在价值提升，符合当前行业消费升级趋势，具有合理性。

（2）营业成本与费用测算

1) 营业成本

本项目的营业成本由直接材料、直接人工和制造费用组成，根据公司预计的各类产品生产成本确定。

①直接材料

直接材料依据工艺设计确定消耗定额，价格参考现行市场价及未来材料价格涨幅预测计算。本项目所需的直接材料主要包括金属件、电器件、功能件、头枕扶手、座椅填充物、塑料件、紧固件和面套等，公司结合单套乘用车座椅总成产品的完整生产过程所需用料及其对应预估的市场价格，乘以本项目达产年总产量以对直接材料总成本进行预估。

②直接人工

直接人工依据所需生产人员数量及项目当地人均工资水平及福利规定测算，项目达产年预计将投入生产人员总人数 1,200 人，生产人员平均年薪 11 万元。

③制造费用

制造费用主要包括外购燃料及动力费、折旧摊销费、其他制造费用等，其中燃料及动力依据设计用量测算水、电、天然气的消耗量，价格依据项目按照当地价格测算；折旧费用均采用年限平均法，固定资产残值率均取 5%，建筑物、设备折旧年限分别取 20 年、10 年；土地摊销费按平均年限法，摊销年限 50 年。

2) 费用率

本项目期间费用包括管理费用、销售费用和财务费用，由预计的费用率乘以营业收入得到。由于乘用车座椅业务为公司发展的新兴业务，其财务表现较原有头枕、扶手项目存在较大差异，因此在费用率预估方面并未直接参考公司历史期间费用率水平。公司在本项目费用规划阶段，根据本项目预计的成本费用构成、与客户就预计生产成本费用的沟通，结合公司内部的项目预算规定进行初步估算设定为 3%。该费用率较公司原有头枕、座椅扶手业务较低的原因为：乘用车座椅总成业务产品价值量显著高于座椅头枕和扶手，使得销售、管理的单位人效（即单位人工产生的收入）显著高于座椅头枕和扶手，因此，乘用车座椅总成业务的销售、管理费用率均低于头枕和座椅扶手业务。

本项目的管理费用主要包含职工工资及福利费、IT 费用、办公水电费、租赁费及差旅费等。职工工资及福利费为根据员工人均工资水平以及预计相关职工总数进行测算，涉及到生产基地日常运营的各项细化管理费用例如 IT 费用、办公水电费及租赁费等主要参照公司历史项目经验、公司总部预算政策规定等进行初步预估。此外，由于本项目侧重于乘用车座椅总成业务的生产职能，且与公司总部头枕、座椅扶手及其他内饰件业务的客户资源存在部分协同效应，因此本项目的期间费用预估亦考虑了协同效应带来的费用降低。

公司基于近年来向汽车座椅总成供应商转型升级的集团战略规划，结合本项目的产品类型、产品定位、服务对象、经营地域等因素，与境内乘用车座椅总成供应商 2022 年度的期间费用率结构进行了比较如下：

证券代码	证券简称	销售费用率	管理费用率	财务费用率	期间费用率 ¹
600742.SH	一汽富维	0.38%	4.41%	-0.41%	4.39%
600741.SH	华域汽车	0.65%	5.14%	-0.14%	5.65%
发行人本次募投项目		0.30%	2.70%	0.00%	3.00%

注：由于本项目不涉及研发费用，此处“期间费用率”已剔除研发费用率。

如上表所示，与上述境内座椅供应商 2022 年的销售费用率、管理费用率、财务费用率相比，公司本次募投项目的期间费用率相对更低，主要系考虑到：1、销售职能方面，乘用车座椅总成销售与公司原有的头枕、座椅扶手业务均主要面临广大整车企业，因此存在较大的协同。公司无需针对座椅总成项目增聘大量新的销售人员，而主要依靠以往对口销售进行销售；2、管理职能方面，公司总部亦将为座椅总成业务提供管理支持。考虑到本项目主要为制造产线，测算不包含总部费用等公司层面的需分摊费用；本项目客户、供应商与公司现有资源能形成一定协同效应进而有助于降低本项目的费用率水平。上述因素导致乘用车座椅总成业务的费用率相对较低。此外，尽管上述两家汽车零部件供应商均从事汽车座椅业务，但其亦经营其他多种汽车零部件产品，存在较大的跨品类经营情况，导致该等集团业务的管理成本高于单个项目的经营。与此同时，本项目产品预估单价(8,000 元/套)相较行业平均单价更高，与上述乘用车座椅供应商相比，在同等产量及对应可比中后台费用支出的情形下的创收规模相对更大，因此期间费用率占比预计将相对较低。公司已将相关管理费用预测金额与项目预计的管理费用支出明细进行了比对，公司预计管理费用支出明细整体符合公司业务、投入规划及公司对应项目的管理需求，公司本项目的费用率预测具有合理性。

达产年本项目的总成本费用合计 444,480 万元，各年营业成本与费用的具体测算过程如下：

单位：万元

序号	项目	...	第 5 年	第 6 年	第 7 年	第 8 年	第 9 年
1	营业成本	-	-	301,056.00	344,064.00	387,072.00	430,080.00
1.1	直接材料	-	-	274,176.00	313,344.00	352,512.00	391,680.00
1.2	直接人工	-	-	9,240.00	10,560.00	11,880.00	13,200.00
1.3	制造费用	-	-	17,640.00	20,160.00	22,680.00	25,200.00
2	期间费用	-	-	10,080.00	11,520.00	12,960.00	14,400.00
	总成本费用合计	-	-	311,136.00	355,584.00	400,032.00	444,480.00

注：第 9-15 年均为达产年，达产后每年的成本费用情况一致。

3) 毛利率

本募投项目的达产年毛利率为 10.40%，主要系公司结合已获取定点/订单的产品定价所开展的产品销售单价测算、销量测算、产能爬坡至相对稳定规模时的营业成本测算

等进行综合预测，并进一步与同行业可比公司类似产品的毛利率水平进行横向对比，以评估本项目毛利率测算的谨慎性及合理性。与同行业可比公司的毛利率对比情况参见本问题回复之“二、（二）募投项目毛利率的谨慎性、合理性”。

（3）利润测算

本项目利润测算表如下，达产后年平均净利润为 25,601.23 万元。

单位：万元

项目	...	第 5 年	第 6 年	第 7 年	第 8 年	第 9 年
营业收入	-	-	336,000.00	384,000.00	432,000.00	480,000.00
税金及附加	-	-	541.24	1,156.27	1,270.64	1,385.02
总成本费用	-	-	311,136.00	355,584.00	400,032.00	444,480.00
利润总额	-	-	24,322.76	27,259.73	30,697.36	34,134.98
净利润	-	-	18,242.07	20,444.80	23,023.02	25,601.23

注：第 9-15 年均为达产年，达产后每年的收入利润情况一致。

2、长春汽车座椅头枕、扶手及内饰件项目

长春汽车座椅头枕、扶手及内饰件项目：计算期为 10 年，建设期为 36 个月，第 4 年达到生产负荷的 70%，第 5 年达到生产负荷的 80%，第 6 年达到生产负荷的 90%，第 7 年达到生产负荷的 100%。本项目达产年营业收入 199,150.00 万元（不含增值税），净利润 11,577.69 万元。项目投资财务内部收益率（税后）20.15%，经济效益情况良好。具体测算过程及关键测算指标的确定依据如下：

本项目在成本效益测算中主要基于如下假设：（1）假定在项目预测期内上游设备、原材料供应商不会发生剧烈变动；（2）假定在项目预测期内下游客户需求变化趋势遵循项目预测；（3）假定公司在项目建设期内各部门建设和人员招聘均按计划进行，不会发生剧烈变动；（4）假定公司在项目建设达产后，成本投入保持稳定不变。

（1）营业收入测算

本募投项目计划新增 20 万套乘用车座椅和 120 万套汽车内饰功能件（头枕、座椅扶手）的产能。具体测算过程如下：

序号	项目	...	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年
1	营业收入(不含税, 万元)	-	-	139,405.00	159,320.00	179,235.00	199,150.00

序号	项目	...	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年
1.1	头枕（不含税，万元）	-	-	6,300.00	7,200.00	8,100.00	9,000.00
	单价（不含税，元/套）	-	-	300.00	300.00	300.00	300.00
	数量（万套）	-	-	21.00	24.00	27.00	30.00
1.2	扶手（不含税，万元）	-	-	21,105.00	24,120.00	27,135.00	30,150.00
	单价（不含税，元/套）	-	-	335.00	335.00	335.00	335.00
	数量（万套）	-	-	63.00	72.00	81.00	90.00
1.3	乘用车座椅总成（不含税，万元）	-	-	112,000.00	128,000.00	144,000.00	160,000.00
	单价（不含税，元/套）	-	-	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00
	数量（万套）	-	-	14.00	16.00	18.00	20.00

注：第 7-10 年均均为达产年，达产后每年的收入情况一致。公司可能根据实际建设进度、客户合作情况及订单情况等加快建设及投产进度。

1) 销量测算

由于未来市场需求旺盛，本次募投项目达产后的年度销量按照达产后的产能计算，即 20 万套乘用车座椅和 120 万套汽车内饰功能件（头枕、座椅扶手）。基于审慎考虑，公司假设建设期后年产量从满产产能的 70%起逐年增加直至达产。

2) 销售单价测算

本募投项目的产品销售单价定为头枕 300 元/套、座椅扶手 335 元/套、乘用车座椅总成 8,000 元/套，系公司根据历史订单及在手订单售价，结合市场未来发展的预期综合考虑后确定，预估价格合理。

公司报告期内头枕、座椅扶手的平均产品单价情况如下：

单位：元/套

产品类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
头枕	330	288	328	336
座椅扶手	384	364	348	380

注：公司头枕、座椅扶手业务报告期各期的产品平均单价测算过程为：产品总收入÷总销量

参照上述历史期间的产品单价情况，公司本次募投项目的头枕、座椅扶手销售单价均处于 2020 年-2023 年 6 月底的平均单价范围区间，具有合理性。

本次募投项目中，乘用车座椅总成在产品类型、生产工艺、客户群体及配套车型等

方面与“合肥汽车内饰件生产基地项目”基本相同，因此在产品定价方面保持了一致性。本项目的乘用车座椅总成产品的定价依据参见本回复之“二、（一）1、合肥汽车内饰件生产基地项目”之“2）销售单价测算”。

（2）营业成本与费用测算

1）营业成本

本项目的营业成本由直接材料、直接人工和制造费用组成，根据公司预计的各类产品生产成本确定。

①直接材料

直接材料依据工艺设计确定消耗定额，价格参考现行市场价及未来材料价格涨幅预测计算。本次募投项目中，乘用车座椅总成产品所需的直接材料主要包括金属件、电器件、功能件、头枕扶手、座椅填充物、塑料件、紧固件和面套等，头枕、座椅扶手产品所需的直接材料主要包括面料类、金属件、化工原料、塑料粒子和外协件等，公司分别结合单套乘用车座椅总成、头枕和座椅扶手产品各自在完整生产过程所需用料及其对应预估的市场价格，乘以对应达产年总产量来对各产品线的直接材料总成本进行预估。

②直接人工

直接人工依据所需生产人员数量及项目当地人均工资水平及福利规定测算，项目达产年预计将投入生产人员总人数 818 人，包括乘用车座椅总成 400 人、头枕及座椅扶手 418 人；生产人员平均年薪 11 万元。

③制造费用

制造费用主要包括外购燃料及动力费、折旧摊销费、其他制造费用等，其中燃料及动力依据设计用量测算水、电、天然气的消耗量，价格依据项目按照当地价格测算；折旧费用均采用年限平均法，固定资产残值率均取 5%，建筑物、设备折旧年限分别取 20 年、10 年；土地摊销费按平均年限法，摊销年限 50 年。

2）费用率

本项目期间费用包括销售费用、管理费用和研发费用和财务费用，由预计的费用率乘以营业收入得到。由于本次募投项目与公司原有主营业务所处行业相同，在生产、管理、销售和研发等方面有诸多相似之处，故销售费用率、管理费用率、研发费用率和财

务费用率均参照报告期内公司期间费用率情况，结合本项目新产品（乘用车座椅总成）与公司现有产品（头枕、座椅扶手）的费用率差异、公司现有产品（头枕、座椅扶手）产线扩产带来的边际费用率下降等因素所进行合理估计。

结合公司在本项目初期规划的时间，公司以当时可获取的继峰分部 2021 年的期间费用率作为本项目头枕、座椅扶手产线的期间费用率预测的主要依据，相关情况如下：

项目类型	销售费用率	管理费用率	研发费用率	财务费用率	期间费用率
继峰分部 2021 年度	1.48%	8.72%	3.97%	4.18%	18.35%
本募投项目头枕、 座椅扶手产线	1.48%	8.72%	3.97%	4.18%	18.35%

如上表所示，本次募投项目的头枕、座椅扶手业务的期间费用率与公司继峰分部 2021 年度保持一致，初步预估费用率具有合理性。

此外，本项目中的乘用车座椅总成产品与“合肥汽车内饰件生产基地项目”在产品类型、生产工艺、客户群体及配套车型等方面基本保持一致，因此在费用率测算方面重点参照“合肥汽车内饰件生产基地项目”将期间费用率设定为 3%。“合肥汽车内饰件生产基地项目”的期间费用率的测算过程及依据参见本问题回复之“二、（一）效益预测中产品价格、成本费用、毛利率等关键指标的具体预测过程及依据”之“1、合肥汽车内饰件生产基地项目（2）营业成本与费用测算”。

本次募投项目与同行业可比公司 2022 年期间费用率的对比情况如下：

公司名称	销售费用率	管理费用率	研发费用率	财务费用率	期间费用率
华域汽车	0.65%	5.14%	4.52%	-0.14%	10.17%
一汽富维	0.38%	4.41%	1.84%	-0.41%	6.23%
发行人本次 募投项目	0.30%	4.12%	0.78%	0.82%	6.02%

注：基于本次募投项目的产品结构（乘用车座椅总成、其他汽车内饰件），在同行业可比公司选取方面主要参考了主营业务的产品结构较为相似的华域汽车和一汽富维。

由于汽车内饰件行业参与者产品种类繁多，且各家供应商在自身的业务发展特点、产品种类、生产工艺、客户群体及配套车型档次等方面均存在差异，因此在整体费用率方面不具有较为直接的可比性。此外，如上表所示，本次募投项目的整体期间费用率测算与同行业可比上市公司一汽富维 2022 年的期间费用率较为接近，整体费用率预估不存在明显异常的情况。

达产年本项目的总成本费用合计 182,862.45 万元, 各年营业成本与费用的具体测算过程如下:

单位: 万元

序号	项目	...	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年	
1	营业成本	-	-	119,614.89	136,702.74	153,790.58	170,878.42	
1.1	直接材料	-	-	105,888.18	121,271.61	136,645.69	152,010.44	
1.2	直接人工	-	-	6,298.60	7,198.40	8,098.20	8,998.00	
1.3	制造费用	-	-	7,428.12	8,232.73	9,046.68	9,869.98	
2	期间费用	-	-	8,388.82	9,587.22	10,785.62	11,984.03	
2.1	销售费用	-	-	414.85	474.12	533.38	592.64	
2.2	管理费用	-	-	5,743.49	6,563.98	7,384.48	8,204.98	
2.3	研发费用	-	-	1,087.36	1,242.70	1,398.03	1,553.37	
2.4	财务费用	-	-	1,143.12	1,306.42	1,469.73	1,633.03	
总成本费用合计			-	-	128,003.71	146,289.96	164,576.20	182,862.45

注: 第 7-10 年均为达产年, 达产后每年的成本费用情况一致。

3) 毛利率

本募投项目的达产年毛利率为 14.20%, 主要依据上述产品销量测算、产品单价测算以及营业成本测算进行综合预测, 并进一步与同行业可比公司类似产品的毛利率进行横向对比、与公司历史期间相同产品的毛利率进行纵向对比, 以评估本项目毛利率预测值的谨慎性、合理性。与同行业可比公司、公司历史期间的毛利率对比情况参见本问题回复之“二、(二)募投项目毛利率的谨慎性、合理性”。

(3) 利润测算

本项目利润测算表如下, 达产后年平均净利润为 11,577.69 万元。

单位: 万元

序号	...	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年
营业收入	-	-	139,405.00	159,320.00	179,235.00	199,150.00
税金及附加	-	-	264.22	710.26	780.38	850.64
总成本费用	-	-	128,003.71	146,289.96	164,576.20	182,862.45
利润总额	-	-	11,137.07	12,319.78	13,878.42	15,436.92
净利润	-	-	8,352.80	9,239.84	10,408.82	11,577.69

注：第 7-10 年均为达产年，达产后每年的收入利润情况一致。

3、宁波北仑年产 1,000 万套汽车出风口研发制造项目

宁波北仑年产 1,000 万套汽车出风口研发制造项目：本项目计算期为 10 年，建设期为 24 个月，第 3 年达到生产负荷的 70%，第 4 年达到生产负荷的 80%，第 5 年达到生产负荷的 90%，第 6 年达到生产负荷的 100%。本项目达产年营业收入 172,862.00 万元（不含增值税），净利润 13,420.41 万元。项目投资财务内部收益率（税后）16.08%，经济效益情况良好。具体测算过程及关键测算指标的确定依据如下：

本项目在成本效益测算中主要基于如下假设：（1）假定在项目预测期内上游设备、原材料供应商不会发生剧烈变动；（2）假定在项目预测期内下游客户需求变化趋势遵循项目预测；（3）假定公司在项目建设期内各部门建设和人员招聘均按计划进行，不会发生剧烈变动；（4）假定公司在项目建设达产后，成本投入保持稳定不变。

（1）营业收入测算

本募投项目计划新增 1,000 万套汽车出风口的产能。具体测算过程如下：

序号	项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年
1	营业收入 (不含税, 万元)	-	-	121,003.40	138,289.60	155,575.80	172,862.00
1.1	电动出风口 (不含税, 万元)	-	-	100,100.00	114,400.00	128,700.00	143,000.00
	单价 (不含税, 元/套)	-	-	550.00	550.00	550.00	550.00
	数量 (万套)	-	-	182.00	208.00	234.00	260.00
1.2	手动出风口 (不含税, 万元)	-	-	15,960.00	18,240.00	20,520.00	22,800.00
	单价 (不含税, 元/套)	-	-	120.00	120.00	120.00	120.00
	数量 (万套)	-	-	133.00	152.00	171.00	190.00
1.3	排风口 (不含税, 万元)	-	-	4,943.40	5,649.60	6,355.80	7,062.00
	单价 (不含税, 元/套)	-	-	12.84	12.84	12.84	12.84
	数量 (万套)	-	-	385.00	440.00	495.00	550.00

注：第 6-10 年均为达产年，达产后每年的收入情况一致。公司可能根据实际建设进度、客户合作情况及订单情况等加快建设及投产进度。

1) 销量测算

由于未来市场需求旺盛，本次募投项目达产后的年度销量按照达产后的产能计算，即 1,000 万套汽车出风口。基于审慎考虑，公司假设建设期后年产量从满产产能的 70% 起逐年增加直至达产。

2) 销售单价测算

本募投项目的产品销售单价定为电动出风口 550.00 元/套、手动出风口 120.00 元/套、排风口 12.84 元/套，系公司根据历史订单及在手订单售价，结合市场未来发展的预期综合考虑后确定。

根据整体出风口业务的营业收入及销售规模测算，公司 2022 年电动出风口、手动出风口业务的产品平均单价均小幅高于本次募投项目的产品单价。考虑到下游主机厂客户对于汽车零部件供应商的产品单价年降要求，公司结合 2022 年历史及在手订单平均单价的基础上进一步将本次募投项目的产品单价预测较历史平均单价进行下调，整体单价预测具有合理性及谨慎性。

公司排风口业务目前仅取得过一个定点项目，该定点项目的产品预估单价高于本次募投项目的排风口产品预估单价。由于公司目前尚未大规模取得新的定点项目作为本项目排风口产品的预估单价的参考指标，公司基于谨慎性原则，参照已获取的上述定点项目的预估单价、结合本项目的预测生产成本以及供应产品单价年降现象因素等综合评估，最终将本项目排风口产品的预估单价设定为 12.84 元/套，整体具有合理性及谨慎性。

(2) 营业成本与费用测算

1) 营业成本

本项目的营业成本由直接材料、直接人工和制造费用组成，根据公司预计的各类产品生产成本确定。

①直接材料

直接材料依据工艺设计确定消耗定额，价格参考现行市场价及未来材料价格涨幅预测计算。本项目所需的直接材料主要包括注电机、注塑粒子、外观件、金属件、泡棉件和无纺布等，公司分别根据不同汽车出风口产品各自在完整生产过程所需用料情况以及其对应预估的市场价格，乘以对应达产年总产量来对各个汽车出风口产品线的直接材料总成本进行预估。

②直接人工

直接人工依据所需生产人员数量及项目当地人均工资水平及福利规定测算，项目达产年预计将投入生产人员总人数 600 人，生产人员平均年薪 10 万元。

③制造费用

制造费用主要包括外购燃料及动力费、折旧摊销费等，其中燃料及动力依据设计用量测算水、电、天然气的消耗量，价格依据项目按照当地价格测算；折旧均采用年限平均法，固定资产残值率均取 5%，建筑物、设备折旧年限分别取 20 年、10 年；土地摊销费按平均年限法，摊销年限 50 年。

2) 费用率

本项目期间费用包括销售费用、管理费用和研发费用和财务费用，由预计的费用率乘以营业收入得到。由于本次募投项目与公司原有主营业务所处行业相同，在生产、管理、销售等方面有诸多相似之处，故销售费用率、管理费用率、研发费用率和财务费用率均参照报告期内公司期间费用率进行合理估计。

结合公司在本项目初期规划的时间，公司以当时可获取的继峰分部的 2021 年期间费用率作为本项目的期间费用率预测的主要依据，相关情况如下：

项目类型	销售费用率	管理费用率	研发费用率	财务费用率	期间费用率
2021 年度	1.48%	8.72%	3.97%	4.18%	18.35%
本次募投项目	1.48%	8.72%	3.97%	4.18%	18.35%

如上表所示，本次募投项目的期间费用率与公司继峰分部 2021 年度保持一致，初步预估费用率具有合理性。

达产年本项目的总成本费用合计 155,826.62 万元，各年营业成本与费用的具体测算过程如下：

单位：万元

序号	项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年
1	营业成本	-	-	86,874.51	99,285.15	111,695.80	124,106.44
1.1	直接材料	-	-	77,124.64	88,745.47	100,366.29	111,987.12
1.2	直接人工	-	-	4,200.00	4,800.00	5,400.00	6,000.00
1.3	制造费用	-	-	5,549.87	5,739.69	5,929.50	6,119.32

序号	项目	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年
2	期间费用	-	-	22,204.12	25,376.14	28,548.16	31,720.18
2.1	销售费用	-	-	1,790.85	2,046.69	2,302.52	2,558.36
2.2	管理费用	-	-	10,551.50	12,058.85	13,566.21	15,073.57
2.3	研发费用	-	-	4,803.83	5,490.10	6,176.36	6,862.62
2.4	财务费用	-	-	5,057.94	5,780.51	6,503.07	7,225.63
	总成本费用合计	-	-	109,078.63	124,661.29	140,243.96	155,826.62

注：第 6-10 年均为达产年，达产后每年的成本费用情况一致。

3) 毛利率

本募投项目的达产年毛利率为 28.20%，主要基于公司出风口系列产品的实际成本构成情况进行测算，结合上述产品销量测算、产品单价测算以及营业成本测算进行综合预测，并进一步与同行业可比公司类似产品的毛利率进行横向对比，以评估毛利率预测值的合理性及谨慎性。与同行业可比公司的毛利率对比情况参见本问题回复之“二、(二)募投项目毛利率的谨慎性、合理性”。

(3) 利润测算

本项目利润测算表如下，达产后年平均净利润为 13,420.41 万元。

单位：万元

序号	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年
营业收入	-	-	121,003.40	138,289.60	155,575.80	172,862.00
税金及附加	-	-	326.44	1,017.89	1,161.23	1,246.67
总成本费用	-	-	109,078.63	124,661.29	140,243.96	155,826.62
利润总额	-	-	11,598.33	12,610.42	14,170.62	15,788.72
净利润	-	-	9,858.58	10,718.85	12,045.02	13,420.41

注：第 6-10 年均为达产年，达产后每年的收入利润情况一致。

(二) 募投项目毛利率的谨慎性、合理性

公司本次募投项目预测毛利率与公司历史期间或同行业上市公司类似产品的毛利率对比情况如下：

1、合肥汽车内饰件生产基地项目

发行人募投项目的乘用车座椅总成产品测算的毛利率与同行业上市公司毛利率的比较情况如下：

公司名称	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
一汽富维	-	7.57%	7.82%	7.94%
华域汽车	12.51%	14.84%	14.02%	15.20%
李尔	7.49%	6.75%	7.23%	6.51%
佛吉亚	13.58%	12.66%	12.06%	10.06%
格拉默 ¹	16.61%	14.08%	14.21%	14.87%
同行业上市公司平均毛利率	12.55%	11.18%	11.07%	10.92%
发行人乘用车座椅总成业务预测毛利率	10.40%			

注：格拉默的毛利率选用其商用车座椅产品毛利率

对比同行业可比公司毛利率情况，发行人预测乘用车座椅总成的毛利率整体处于合理范围内。

2、长春汽车座椅头枕、扶手及内饰件项目

发行人“长春汽车座椅头枕、扶手及内饰件项目”包括 20 万套乘用车座椅总成和 120 万套头枕、座椅扶手，在募投项目中的整体预测中并未按照产品类型拆分预测收入及成本。各项产品的预测毛利率与公司现有情况或同行业可比公司的对比情况如下：

（1）乘用车座椅总成

发行人本次募投项目的乘用车座椅总成产品测算的毛利率与同行业上市公司毛利率的比较情况如下：

公司名称	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
一汽富维	-	7.57%	7.82%	7.94%
华域汽车	12.51%	14.84%	14.02%	15.20%
李尔	7.49%	6.75%	7.23%	6.51%
佛吉亚	13.58%	12.66%	12.06%	10.06%
格拉默 ¹	16.61%	14.08%	14.21%	14.87%
同行业上市公司平均毛利率	12.55%	11.18%	11.07%	10.92%
发行人乘用车座椅总成业务预测毛利率	10.40%			

注：格拉默的毛利率选用其商用车座椅产品毛利率

对比同行业可比公司毛利率情况，发行人预测乘用车座椅总成的毛利率整体处于合理范围内。

（2）头枕、座椅扶手

发行人本次募投项目的头枕、座椅扶手产品的预测毛利率与公司历史期间同类产品的毛利率比较情况如下：

公司名称	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
发行人继峰分部头枕 (现有产线)	26.05%	28.89%	36.15%	38.75%
发行人继峰分部座椅 扶手(现有产线)	26.24%	26.64%	31.49%	34.71%
头枕业务预测毛利率	29.24%			
座椅扶手业务预测毛 利率	29.32%			

本次募投项目中，头枕、座椅扶手产品的预测毛利率与公司继峰分部现有头枕、座椅扶手产线的毛利率相近。整体而言，发行人本次募投项目预测乘用车座椅总成及头枕、座椅扶手的毛利率处于合理范围内，具备合理性。

3、宁波北仑年产 1,000 万套汽车出风口研发制造项目

发行人本次募投项目的汽车出风口产品的毛利率预测与同行业上市公司毛利率（按照同类型产品）的比较情况如下：

公司名称	内饰件类型	2022年	2021年	2020年
华域汽车 ¹	内外饰件类	7.57%	7.82%	7.94%
一汽富维 ²	汽车饰件	14.84%	14.02%	15.20%
三花智控	汽车零部件	25.92%	23.85%	29.70%
恒帅股份	汽车电机	33.05%	32.81%	38.78%
	清洗泵	33.77%	28.58%	33.76%
新泉股份	仪表盘总成	21.52%	23.80%	27.43%
	顶柜总成	12.24%	22.25%	27.96%
岱美股份	头枕	29.13%	30.68%	31.04%
	遮阳板	23.17%	24.75%	25.63%

公司名称	内饰件类型	2022年	2021年	2020年
宁波华翔 ³	内饰件	15.43%	21.25%	22.60%
常熟汽饰 ⁴	汽车饰件	20.38%	22.51%	21.26%
可比公司内饰件产品平均毛利率		21.55%	22.94%	25.57%
发行人汽车出风口业务预测毛利率		28.20%		

注 1：此处为一汽富维的“汽车内饰”平均毛利率，其中包含汽车座椅总成、仪表板等的综合毛利率，仅供参考使用

注 2：此处为华域汽车的“内外饰件”平均毛利率，其中包含汽车座椅总成、仪表板等的综合毛利率，仅供参考使用

注 3：此处为宁波华翔的“内饰件”平均毛利率，其中包含仪表板、门板等的综合毛利率，仅供参考使用

注 4：此处为常熟汽饰的“汽车饰件”平均毛利率，其中包含仪表板、门板等的综合毛利率，仅供参考使用

鉴于汽车内饰件产品细分品类繁多，不同内饰件产品的产品类型、生产工序、工艺难度以及客户群体等方面均存在较大差异，从而导致其毛利率呈现较大差异。通常偏系统集成类的产品单价更高、毛利率更低；例如同处于内外饰行业的华域汽车、一汽富维等 Tier-1 供应商，主营面向整车企业的系统总成类产品为主，单价较高，但毛利率相对偏低，与公司座椅总成业务呈现类似的特点。而对于专注于部分细分产品研发、生产及销售的零部件（头枕、仪表总成、遮阳板、汽车电机等）的供应商，若具备较高的工艺壁垒，或拥有较全的工序，则能够获得每道工序相应的增值额，因此可取得更高的产品毛利率。综上，汽车内外饰产品会根据其产品种类、工艺壁垒、加工深度、客户类型等特质呈现较为显著的差异。以公司的头枕业务为例，公司投资了冲压、注塑、发泡、缝纫全道工序，其垂直化程度高，因此产品的毛利率相应较高。基于上述原因，与上述同行业可比上市公司的相关内饰件产品的毛利率相比，公司本次募投项目的产品毛利率处于行业毛利率范围区间的高位水平。

（三）募投项目内部收益率的谨慎性、合理性

公司本次募投项目与同行业上市公司募投项目的内部收益率与投资回收期测算对比情况如下：

公司	项目名称	内部收益率 (税后)	投资回收期 (税后)
新泉股份(2023年)	上海智能制造基地升级扩建项目(一期)	15.91%	7.76年

	汽车饰件智能制造合肥基地建设项目	13.94%	7.97 年
岱美股份（2022 年）	墨西哥汽车内饰件产业基地建设项目	17.22%	7.43 年
	年产 70 万套顶棚产品建设项目	18.07%	7.12 年
明新旭腾（2022 年）	明新孟诺卡（江苏）新材料有限公司年产 800 万平方米全水性定岛超纤新材料智能制造项目	19.14%	7.40 年
一汽富维（2021 年）	长春汽车智能化产品及定制化项目	15.99%	7.26 年
旭升股份（2021 年）	高性能铝合金汽车零部件项目	18.75%	7.06 年
	汽车轻量化铝型材精密加工项目	18.24%	6.54 年
平均值		17.16%	7.32 年
继峰股份	合肥汽车内饰件生产基地项目	20.42%	9.21 年
	长春汽车座椅头枕、扶手及内饰件项目	20.15%	7.36 年
	宁波北仑年产 1,000 万套汽车出风口研发制造项目	16.08%	7.09 年

如上表所示，本次募投项目中，“宁波北仑年产 1,000 万套汽车出风口研发制造项目”的内部收益率处于同行业上市公司募投项目的平均水平范围内，投资回收期与同行业上市公司募投项目相比不存在明显差异，本募投项目的效益测算具备谨慎性及合理性。

本次募投项目中，“合肥汽车内饰件生产基地项目”和“长春汽车座椅头枕、扶手及内饰件项目”的内部收益率略高于同行业上市公司的平均水平，主要系两个项目均包含了产品附加值较高的乘用车座椅总成产品。相较其他传统汽车内饰件，乘用车座椅总成具备显著更高的产品单价，显著提升了募投项目的整体收入规模，进而导致项目内部收益率相较其他传统内饰件项目有所上升。

三、结合公司货币资金余额及受限情况、未来支出计划、经营现金流入等情况，说明本次融资规模及补充流动资金规模的合理性，相关非资本性支出金额是否超过募集资金总额的 30%

（一）可自由支配货币资金情况

截至 2023 年 6 月 30 日，公司可自有支配货币资金情况如下：

单位：万元

项目	金额
货币资金余额（A）	96,390.65
交易性金融资产（B）	-
受限制的保函保证金（C）	381.36

项目	金额
受限制的银行承兑汇票保证金 (D)	1,310.31
可自由支配的资金小计 (E=A+B-C-D)	94,698.99

截至 2023 年 6 月 30 日，发行人货币资金余额 96,390.65 万元，其中可自由支配金额为 94,698.99 万元。

(二) 未来支出计划

1、最低货币资金保有量

根据发行人 2022 年度财务数据，充分考虑发行人日常经营付现成本、费用等，并考虑发行人现金周转效率等因素，发行人在现行运营规模下日常经营需要保有的货币资金约为 173,574.33 万元，具体测算如下：

单位：万元

财务指标	计算公式	计算结果
最低货币资金保有量（最低现金保有量）①	①=②÷③	173,574.33
2022 年度付现成本总额②	②=④+⑤-⑥	1,719,745.24
2022 年度营业成本④	④	1,561,551.70
2022 年度期间费用总额⑤	⑤	220,552.61
2022 年度非付现成本总额⑥	⑥	62,359.07
货币资金周转次数（现金周转率）③（次）	③=365÷⑦	9.91
现金周转期⑦（天）	⑦=⑧+⑨-⑩	36.84
存货周转期⑧（天）	⑧	41.54
经营性应收项目周转期⑨（天）	⑨	58.26
经营性应付项目周转期⑩（天）	⑩	62.97

注 1：期间费用包括管理费用、研发费用、销售费用以及财务费用；

注 2：非付现成本总额包括当期固定资产折旧、无形资产摊销以及长期待摊费用摊销；

注 3：存货周转期=365*平均存货账面余额/营业成本；

注 4：经营性应收项目周转期=365*(平均应收账款账面余额+平均应收票据账面余额+平均应收款项融资账面余额+平均预付款项账面余额)/营业收入；

注 5：经营性应付项目周转期=365*(平均应付账款账面余额+平均应付票据账面余额+平均预收款项账面余额+平均合同负债余额)/营业成本（执行新收入准则后，预收款项调整到合同负债和其他流动负债）。

注 6：上述测算系基于审慎的假设，即公司在现金周转过程中，在其销售活动形成的应收账款等现金流入回款之前，需将付现类的成本及费用全额支出。而在现实经营中，应收账款的回款与付现类

支出穿插进行，因此截至 2022 年末，公司货币资金余额低于上述审慎假设下测算的最低货币资金保有量。

2、营运资金追加额

假设公司业务 2023 年至 2025 年不发生重大变化，公司经营性流动资产和经营性流动负债与公司的销售收入呈一定比例，且未来三年该比例保持不变。公司未来三年的假设收入增长率参考公司近几年（2017-2022 年）的年均同比营收增速平均值（剔除 2019 年增速数据以剔除公司于 2019 年收购并表格拉默财报后对集团营业收入产生的大幅变动影响）；鉴于 2020-2022 年期间发生的全球公共卫生事件、宏观经济下行等因素影响，2020-2022 年期间公司营业收入增长率对公司正常经营状况下的增长预期的可参考性相对较弱。基于上述原因，公司进一步向前扩大了参考范围，并剔除 2019 年度收购格拉默并表的影响，以 2017 年-2022 年营业收入增长率均值作为参考区间。随着宏观经济的稳定及全球公共卫生事件影响的减弱，公司 2022 年下半年及 **2023 年上半年**营业收入同比增长率分别达到 17.59% 及 **23.76%**，公司假设收入预测增长率具有一定谨慎性。

根据测算，公司未来 3 年的累计营运资金缺口为 5.64 亿元，具体测算如下：

单位：亿元

项目	2022 年	销售百分比	2023E	2024E	2025E
假设收入增长率	-	-	8.80%	8.80%	8.80%
营业收入	179.67	-	195.48	212.68	231.40
应收账款及应收票据	27.12	15.09%	29.50	32.10	34.92
应收款项融资	2.53	1.41%	2.76	3.00	3.26
预付账款	1.54	0.86%	1.67	1.82	1.98
存货	18.25	10.16%	19.85	21.60	23.50
经营性流动资产	49.43	27.51%	53.78	58.52	63.67
应付票据	0.70	0.39%	0.76	0.83	0.90
应付账款	28.12	15.65%	30.59	33.29	36.22
合同负债	1.03	0.57%	1.12	1.22	1.32
经营性流动负债	29.85	16.61%	32.48	35.33	38.44
营运资金需求	19.59	10.90%	21.31	23.19	25.23
累计营运资金缺口	-	-	1.72	3.60	5.64

注 1：上述关于 2023 年、2024 年和 2025 年营业收入的预测仅为测算本次发行流动资金缺口所用，不代表公司对未来年度经营情况及财务状况的判断，亦不构成盈利预测。公司收益的实现取决于国家宏观经济政策、行业发展状况、市场竞争情况和公司业务发展状况等诸多因素，存在较大不确定

性。投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任

注 2：经营性流动资产和经营性流动负债各项目销售百分比=各项目金额/当年营业收入

注 3：2023 年-2025 年各项目预测数=各项目 2022 年销售百分比×当年营业收入

注 4：营运资金需求=经营性流动资产-经营性流动负债

如上表所示，公司未来 3 年的累计营运资金缺口为 5.64 亿元，本次募集资金拟用于补充流动资金的部分为 5.40 亿元，未超过上述未来三年的营运资金需求增量金额，因此本次募集资金拟用于补充流动资金的规模具有合理性。

3、偿还银行借款

截至 2023 年 6 月 30 日，公司短期借款、一年内到期的长期借款和长期借款合计为 536,195.61 万元。具体情况如下：

单位：万元

项目	总金额
短期借款	218,384.90
一年内到期的长期借款	107,338.79
一年内到期的有息负债小计	325,723.69
长期借款	210,471.92
合计	536,195.61

截至 2023 年 6 月底，公司资产负债率为 75.02%，显著高于同行业可比上市公司。具体情况如下：

公司名称	2023 年 6 月 30 日
华域汽车	66.00%
一汽富维	54.39%
新泉股份	58.40%
岱美股份	36.10%
常熟汽饰	47.63%
天成自控	64.20%
可比公司均值	54.45%
发行人	75.02%
发行人（假设使用 28 亿元偿还银行借款后）	58.15%

公司资产负债率明显高于同行业可比公司，主要系由于公司子公司格拉默收购 Toledo Molding & Die, Inc.、发行人收购格拉默以及格拉默出于日常经营需要形成了较大规模的借款所致。为了维持合理的资产负债率水平、降低公司财务费用及财务压力，在当前境外利率水平已上升至近 10 年来高位的背景下，公司存在对部分借款视与债权人沟通情况、后续条款安排等情况安排到期后偿还的需求。

以公司 2023 年 6 月底总资产 166.03 亿元、总负债 124.55 亿元计算，假设公司本次发行募集资金 18.10 亿元；假设公司后续以自有资金及业务经营产生的现金流偿还银行借款 28.00 亿元，则可将公司资产负债率降低至 58.15%，与可比上市公司均值较为接近。

4、本次募投项目投资（除补充流动资金外）

“合肥汽车内饰件生产基地项目”、“长春汽车座椅头枕、扶手及内饰件项目”和“宁波北仑年产 1,000 万套汽车出风口研发制造项目”的总投资规模为 186,314.61 万元（含公司拟使用自有/自筹资金投入的金额），具体情况如下：

单位：万元

项目名称	项目总投资额
合肥汽车内饰件生产基地项目	70,617.69
长春汽车座椅头枕、扶手及内饰件项目	39,515.23
宁波北仑年产 1,000 万套汽车出风口研发制造项目	76,181.68
合计	186,314.60

5、其他生产基地建设规划

如本问询函回复问题 1 之“二、（三）产能利用率及市场占有率”所述，公司头枕、座椅扶手业务均已近满负荷状态，乘用车座椅总成产品也处于量产交付初期，存在产能扩张的需求。除公司本次募投项目所涉及的合肥、长春、宁波地区生产基地外，公司已于 2022 年年度报告、2023 年半年度报告中披露包括常州生产基地及其他可能的生产基地的建设目标，其他生产基地的建设亦需要公司进行必要的资金投入。根据初步估算短期内公司用于其他生产基地建设所需的资金将不少于人民币 1 亿元。

（三）经营活动产生的现金流入

如本回复问题 2 之“三、（二）2、营运资金追加额”对公司未来三年假设收入增长率的预测，预计公司未来三年的收入增长率为 8.80%，结合公司报告期内经营活动现金流净额占营业收入比例的平均值，预计公司未来三年的经营活动现金流净额合计将达到 325,534.31 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023E	2024E	2025E	合计
预测营业收入	1,954,788.05	2,126,809.39	2,313,968.62	6,395,566.06
经营活动产生的现金流量净额/营业收入				5.09%
经营活动产生的现金流量净额	99,498.71	108,254.60	117,781.00	325,534.31

（四）货币资金需求

综上所述，根据发行人货币资金余额及受限情况、未来支出计划、经营现金流入等情况，发行人未来的潜在资金需求情况如下：

项目	标识	金额（万元）	估算说明
截至 2023 年 6 月 30 日，发行人可自由支配资金	A	94,698.99	具体参见本题回复之“三、（一）可自由支配货币资金情况”
未来三年经营活动产生的现金流入	B	325,534.31	具体参见本题回复之“（三）经营活动产生的现金流入”
最低货币资金保有量	C	173,574.33	具体参见本题回复之“三、（二）1、最低货币资金保有量”
营运资金追加额	D	56,391.42	具体参见本题回复之“三、（二）2、营运资金追加额”
偿还银行借款	E	280,000.00	具体参见本题回复之“三、（二）3、 偿还银行借款 ”
本次募投项目总投资规模（除补充流动资金外）	F	186,314.60	具体参见本题回复之“三、（二）4、本次募投项目投资（除补充流动资金外）”
其他生产基地建设规划	G	10,000.00	具体参见本题回复之“三、（二）5、 其他生产基地建设规划 ”
资金量总需求	H=C+D+E+F+G	706,280.35	-
资金量总缺口	I=A+B-H	-286,047.05	-

如本题回复之“三、（二）未来支出计划”之“2、营运资金追加额”所测算，由

于公司对经营性流动资产的占用高于公司经营性流动负债，因此在公司业务及收入增长的情况下，将产生一定营运资金缺口。公司基于测算的审慎角度考量，于进行营运资金追加额时以公司 2017-2022 年（除 2019 年外）的年均营业收入增长率 8.80% 进行测算。

随着公司各项业务的持续稳健运营及扩张，公司希望储备更多资金以应对业务扩张过程中的营运资金缺口。2023 年 1-3 月，公司营业收入同比增长率为 21.57%；根据公司 2023 年半年度报告，2023 年 1-6 月，公司营业收入同比增长率为 23.76%，均显著高于公司审慎测算营运资金追加额所使用的营业收入增长率。如以公司未来收入增长率 20% 进行测算，对应公司资金缺口将进一步增加 8.63 亿元；公司拟使用部分募集资金用于补充公司流动资金，具有合理性。

此外，公司乘用车座椅总成产品自 2023 年 5 月起实现量产交付。乘用车座椅总成产品单车价值量较公司座椅头枕、扶手及内饰件等产品相对更高，为公司带来更大的增长空间。但由于相关产品处于量产交付初期，公司给予客户的账期相对较长而向供应商结算的账期相对较短，预计乘用车座椅总成产品对公司营运资金的需求将略高于公司传统产品，也将进一步增加公司对营运资金储备的需求。

综上所述，综合考虑了公司现有可自由支配资金、未来三年经营活动产生的现金流入、营运资金追加额、归还一年内到期的有息负债、公司资产负债状况及未来业务营运需求和扩张计划等因素后，发行人未来潜在资金缺口为不少于 286,047.05 万元，本次募集资金 181,000.00 元并未超过发行人未来的潜在资金缺口。公司亦将通过银行续贷等其他方式充分满足公司货币资金需求。因此，本次募集资金规模测算具备合理性。

（四）相关非资本性支出金额是否超过募集资金总额的 30%

公司本次拟使用募集资金补充流动资金 54,000.00 万元，占本次募集资金投资总额的 29.83%，未超过募集资金总额的 30%。本次拟使用募集资金投资金额中的非资本性支出金额的具体情况如下：

项目名称	序号	费用名称	总投资金额 (万元)	拟使用募集资金 金额 (万元)	是否为非资本性支出
合肥汽车内饰件生产基地项目	1	建安工程费	26,215.77	14,189.49	否
	2	设备购置及安装费	22,074.22	17,193.34	否
	3	工程建设其他费用	3,430.13	617.16	否

项目名称	序号	费用名称	总投资金额 (万元)	拟使用募集资金 金额 (万元)	是否为非资本性支出
	4	预备费	1,540.98	-	是
	5	铺底流动资金	17,356.58	-	是
	合计		70,617.69	32,000.00	-
长春汽车座椅头枕、扶手及内饰件项目	1	建安工程费	12,409.23	12,409.23	否
	2	设备购置及安装费	16,518.63	16,518.63	否
	3	工程建设其他费用	2,647.26	1,072.14	否
	4	预备费	913.17	-	是
	5	铺底流动资金	7,026.93	-	是
	合计		39,515.23	30,000.00	-
宁波北仑年产1,000万套汽车出风口研发制造项目	1	建安工程费	31,454.70	31,454.70	否
	2	设备购置及安装费	29,554.80	29,554.80	否
	3	工程建设其他费用	8,005.80	3,990.50	否
	4	预备费	2,015.67	-	是
	5	铺底流动资金	5,150.71	-	是
	合计		76,181.68	65,000.00	-
补充流动资金	合计		54,000.00	54,000.00	是

根据《企业会计准则第4号——固定资产（2006）》第九条，自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。根据《企业会计准则讲解》，企业以出包方式建造固定资产，其成本由建造该项固定资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成，包括发生的建筑工程支出、安装工程支出、以及需分摊计入各固定资产价值的待摊支出。待摊支出是指在建设期间发生的，不能直接计入某项固定资产价值、而应由所建造固定资产共同负担的相关费用，包括为建造工程发生的管理费、可行性研究费、临时设施费等。本次募集资金拟投入的各募投项目建设相关的工程建设其他费用包括建设管理费、可行性研究费、勘察设计费、环境影响评价费、场地准备及临时设施费、节能评估费、建设用地费等，该等费用均属于为使资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出，计入资本性支出具有合理性。

发行人本次募投项目的资金使用计划中，各项目的预备费、铺底流动资金等非资本性支出均将通过自筹资金解决，因此本次募集资金拟用于补充流动资金的54,000.00万元以外的募集资金将全部用于资本性支出（建安工程费、设备购置及安装费和工程建设

其他费用)。将预备费、铺底流动资金视同补流后,本次合计补充流动资金总额为54,000.00万元,整体非资本性支出规模未超过募集资金总额的30%,具备合理性。

四、中介机构的核查程序及核查意见

(一) 核查程序

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序:

1、查阅公司本次募投项目相关的可行性研究报告等文件及投入测算明细,针对本次募投项目中的建筑工程费、设备购置费及安装费等具体情况,与公司讨论并判断相关投入计划的合理性;

2、查阅公司本次募投项目相关的可行性研究报告、内部决策文件、募集说明书以及发行预案等文件,确认可行性研究报告的时效性,核实公司针对本次募投项目的效益预测的假设条件、计算基础及计算过程,以及募投项目实施后对公司经营的预计影响的对外披露情况;查阅公司报告期各期年度报告等资料,结合同行业上市公司年度报告、再融资项目募集说明书及交易所反馈意见回复等资料,对本次募投项目对应产品毛利率、内部收益率等数据进行纵向、横向比较,确认本次募投项目的效益预测中毛利率、内部收益率等关键指标的合理性;获取并复核可行性研究报告有关预计效益的测算底稿,判断本次募投项目相关效益预测的计算方式、计算基础的谨慎性及合理性;

3、查阅发行人相关董事会决议文件及本次募集资金投资项目投入明细,了解本次募集资金用于补充流动资金以及非资本性开支的情况,结合发行人历史财务数据、本次募投项目自筹资金建设支出等情况,与公司讨论本次融资规模及补充流动资金规模的合理性。

(二) 核查意见

经核查,保荐机构及申报会计师认为:

1、本次募投项目资金投向具有明确规划,各项投资的具体支出测算依据及测算过程具备合理性;各募投项目的投资规模与新增产能整体具有匹配性;

2、本次募投项目的预计效益测算依据及测算过程具备合理性;本次募投项目的相
关效益指标预测具有谨慎性、合理性;

3、公司本次融资规模及拟补充流动资金规模具有合理性;本次募投项目非资本性

支出金额占募集资金总额的比例未超过 30%。

五、根据《监管规则适用指引——发行类第 7 号》第 5 条进行核查并发表明确意见

保荐机构和申报会计师根据《监管规则适用指引——发行类第 7 号》之“7-5 募投项目预计效益披露要求”，逐项进行核查并发表核查意见如下：

（一）对于披露预计效益的募投项目,上市公司应结合可研报告、内部决策文件或其他同类文件的内容,披露效益预测的假设条件、计算基础及计算过程。发行前可研报告超过一年的,上市公司应就预计效益的计算基础是否发生变化、变化的具体内容及对效益测算的影响进行补充说明

经核查,保荐机构和申报会计师认为:发行人已结合可研报告、内部决策文件等文件的内容,披露了效益预测的假设条件、计算基础及计算过程;本次募投项目可研报告的出具时间均为 2023 年 4 月,截至本回复出具日均未超过 1 年。

（二）发行人披露的效益指标为内部收益率或投资回收期的,应明确内部收益率或投资回收期的测算过程以及所使用的收益数据,并说明募投项目实施后对公司经营的预计影响

经核查,保荐机构和申报会计师认为:发行人本次募投项目内部收益率及投资回收期的测算过程以及使用的收益数据明确,发行人已在募集说明书中披露本次向特定对象发行对公司经营管理和财务状况等情况的预计影响。

（三）上市公司应在预计效益测算的基础上,与现有业务的经营情况进行纵向对比,说明增长率、毛利率、预测净利率等收益指标的合理性,或与同行业可比公司的经营情况进行横向比较,说明增长率、毛利率等收益指标的合理性

经核查,保荐机构和申报会计师认为:发行人已在预计效益测算的基础上,与现有业务的经营情况进行了纵向对比,或与同行业上市公司的经营情况进行了横向对比。经对比,本次募投项目的效益预测中毛利率、内部收益率等关键指标具备合理性。

(四) 保荐机构应结合现有业务或同行业上市公司业务开展情况,对效益预测的计算方式、计算基础进行核查,并就效益预测的谨慎性、合理性发表意见。效益预测基础或经营环境发生变化的,保荐机构应督促公司在发行前更新披露本次募投项目的预计效益

经核查,保荐机构和申报会计师认为:发行人本次募投项目效益预测具有谨慎性、合理性;截至本回复出具日,发行人效益预测基础或经营环境未发生重大变化,不存在需要更新预计效益的情形。发行人已在募集说明书中披露募投项目预计效益情况、效益测算的主要过程及影响要素,并提示募投项目实施相关风险。

六、根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 5 条进行核查并发表明确意见

保荐机构和申报会计师根据《证券期货法律适用意见第 18 号》之“关于募集资金用于补流还贷如何适用第四十条‘主要投向主业’的理解与适用”,逐项进行核查并发表核查意见如下:

(一) 通过配股、发行优先股或者董事会确定发行对象的向特定对象发行股票方式募集资金的,可以将募集资金全部用于补充流动资金和偿还债务。通过其他方式募集资金的,用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的百分之三十。对于具有轻资产、高研发投入特点的企业,补充流动资金和偿还债务超过上述比例的,应当充分论证其合理性,且超过部分原则上应当用于主营业务相关的研发投入。

经核查,保荐机构和申报会计师认为:本次向特定对象发行募集资金总额预计不超过 181,000.00 万元(含本数),其中 54,000.00 万元用于补充流动资金,占本次募集资金投资总额的 29.83%,未超过本次募集资金总额的 30%。

(二) 金融类企业可以将募集资金全部用于补充资本金

经核查,保荐机构和申报会计师认为:发行人主营业务为汽车内饰件及其系统,乘用车座椅以及道路车辆、非道路车辆悬挂驾驶座椅和乘客座椅的开发、生产和销售,不属于金融类企业;发行人不存在将募集资金全部用于补充流动资金的情况。

（三）募集资金用于支付人员工资、货款、预备费、市场推广费、铺底流动资金等非资本性支出的，视为补充流动资金。资本化阶段的研发支出不视为补充流动资金。工程施工类项目建设期超过一年的，视为资本性支出

经核查，保荐机构和申报会计师认为：除补充流动资金项目外，发行人未使用募集资金支付人员工资、货款、预备费、市场推广费、铺底流动资金等非资本性支出；本次合计补充流动资金总额为 54,000.00 万元，占本次拟募集资金总额比例为 29.83%，未超过本次募集资金总额的 30%。

（四）募集资金用于收购资产的，如本次发行董事会前已完成资产过户登记，本次募集资金用途视为补充流动资金；如本次发行董事会前尚未完成资产过户登记，本次募集资金用途视为收购资产

经核查，保荐机构和申报会计师认为：本次募集资金未用于收购资产。

（五）上市公司应当披露本次募集资金中资本性支出、非资本性支出构成以及补充流动资金占募集资金的比例，并结合公司业务规模、业务增长情况、现金流状况、资产构成及资金占用情况，论证说明本次补充流动资金的原因及规模的合理性

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人已披露本次募集资金中资本性支出、非资本性支出构成以及补充流动资金占募集资金总额的比例，并已就本次补充流动资金的原因及规模的合理性进行说明。

（六）保荐机构及会计师应当就发行人募集资金投资构成是否属于资本性支出发表核查意见。对于补充流动资金或者偿还债务规模明显超过企业实际经营情况且缺乏合理理由的，保荐机构应当就本次募集资金的合理性审慎发表意见。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：除补充流动资金项目外，发行人本次募集资金投资全部用于资本性支出；发行人本次补充流动资金或者偿还债务规模未明显超过企业实际经营情况。

问题 3 关于经营情况

根据申报材料，1) 报告期各期，公司主营业务收入分别为 1,561,864.07 万元、1,676,016.71 万元和 1,788,302.09 万元，归母净利润分别为-25,823.14 万元、12,637.05 万元和-141,737.72 万元从 2020 下半年以来，美国地区汽车座椅原材料价格持续上涨，导致公司盈利能力出现下滑。2) 报告期各期，公司国外地区销售收入占比分别为 74.20%、73.94%和 76.07%。3) 报告期各期公司应收账款账面价值分别 233,799.00 万元、230,992.40 万元和 264,284.68 万元。4) 报告期各期，公司存货账面价值分别 150,368.20 万元、172,991.26 万元和 182,465.90 万元，其中原材料规模较大。5) 公司其他非流动资产包括客户提名费，报告期各期客户提名费的账面金额分别为 17,977.70 万元、18,397.80 万元和 22,510.19 万元，公司一年以内的客户提名费计入其他流动资产。6) 报告期末，公司开发支出为 13,714.21 万元同比增加 5,024.83 万元，主要系 2022 年 S2900 座椅顶部研发项目、MSG295_MSG297 悬架研发项目尚未完成，未转出至无形资产所致。

请发行人说明：（1）在主营业务收入连续增长的情况下，公司归母净利润波动较大且最近一年大幅亏损的原因、合理性及后续发展趋势与同行业公司是否存在显著差异；分析原材料价格大幅增长对公司毛利率的具体影响及公司应对措施；（2）公司国外地区的销售内容、销售模式、主要合作客户情况，分析公司报告期内海关报关数据、信保数据、汇兑损益与公司出口业务规模的匹配性；（3）公司应收账款坏账准备计提政策和计提比例与同行业可比公司是否存在显著差异，结合应收账款账龄分布、信用政策、期后回款情况、主要客户经营情况等，说明公司坏账准备计提是否充分；（4）结合原材料的主要类别，说明原材料规模较大的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异，结合原材料价格变动情况、存货库龄情况、期后结转情况等说明公司存货跌价准备计提是否充分；（5）客户提名费的具体内容及形成原因，相关金额的确认依据，公司对客户提名费的会计分类依据，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定；（6）报告期内，公司开发支出的形成过程，相关资本化时点及判断依据，与同行业可比公司是否存在显著差异。

请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对境外收入履行的核查程序、核查过程、核查结论。

回复：

一、在主营业务收入连续增长的情况下，公司归母净利润波动较大且最近一年大幅亏损的原因、合理性及后续发展趋势，与同行业公司是否存在显著差异；分析原材料价格大幅增长对公司毛利率的具体影响及公司应对措施

（一）在主营业务收入连续增长的情况下，公司归母净利润波动较大且最近一年大幅亏损的原因、合理性及后续发展趋势

报告期内，公司业绩情况列示如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
营业收入	1,043,577.35	1,796,680.19	1,683,199.08	1,573,274.96
其中：主营业务收入	1,041,530.23	1,788,302.09	1,676,016.71	1,561,864.07
营业成本	895,347.39	1,561,551.70	1,445,133.84	1,359,836.11
毛利率	14.20%	13.09%	14.14%	13.57%
销售费用	14,938.72	26,177.67	29,724.99	38,121.27
管理费用	79,717.73	136,757.48	135,288.61	128,190.55
研发费用	20,855.47	37,641.99	32,137.52	25,560.38
财务费用	19,694.29	19,975.47	19,263.18	35,134.20
资产减值损失	-385.88	-156,735.75	-1,832.33	-15,509.60
营业利润	13,919.34	-144,420.34	17,079.71	-33,136.97
净利润	8,634.14	-146,277.90	12,581.51	-34,048.35
归母净利润	8,244.19	-141,737.72	12,637.05	-25,823.14

2020年度、2021年度、2022年度及**2023年1-6月**，发行人分别实现营业收入1,573,274.96万元、1,683,199.08万元、1,796,680.19万元及**1,043,577.35万元**，分别实现归母净利润-25,823.14万元、12,637.05万元、-141,737.72万元及**8,244.19万元**。报告期内，受益于生产经营的恢复、产销能力的释放以及业务的持续拓展，发行人营业收入持续增长，但净利润存在较大波动，主要原因如下：

2020年，发行人实现归母净亏损25,823.14万元，主要原因系：（1）公共卫生事件的影响。2020年，公共卫生事件对全球经济造成巨大冲击，全球汽车市场影响尤甚。根据乘联会发布的2020年全球汽车市场销售数据，全球乘用车销量同比下滑13%，是近些年来全球车市首次出现两位数的同比下滑。受公共卫生事件影响，公司及下游客户

在全球范围内均有不同程度的停工停产，使得公司上半年营业收入同比大幅下滑，且由于营业成本中固定成本的存在，如厂房折旧、人员工资等，导致 2020 年上半年发生亏损；（2）一次性重组费用。2020 年下半年，公司按计划对格拉默执行重组措施，包括对德国子公司格拉默欧洲地区和美国地区所在工厂的整合，以及非生产性人员的裁减（主要在德国地区），由此产生企业重组费用 14,421.70 万元；（3）计提资产减值损失。受公共卫生事件影响，公司下游客户在经营中出现产量减少、订单减少等问题。公司遵循审慎性原则，为真实、准确地反映公司资产和财务状况，对存货等主要资产的价值进行减值测试并相应计提减值损失 15,509.60 万元。

2021 年，全球经济保持恢复性增长，据世界银行 2022 年 1 月 11 日发布的《全球经济展望》报告，由于公共卫生事件防控措施的放松使得需求强劲增长，2021 年全球经济增长率为 5.5%；根据 IHS 统计数据显示，2021 年全球汽车产量为 7,340 万辆，与 2020 年相比略有增长。伴随宏观经济复苏，公司生产经营逐步恢复。与此同时，公司积极推进管理效率的提升，加快落实全面降本增效措施，包括推进与格拉默的联合采购、优化物流和仓储、控制品质损失、降低管理费用、提升下属工厂的管理效率、进行产业布局整合等，使得公司盈利能力和经营业绩同比改善。但上述举措的积极成果部分被下列扰动因素抵消：（1）全球汽车行业芯片短缺现象持续加剧，对汽车及零部件行业造成负面影响。下游整车厂减产导致公司部分订单被取消，订单生产不规律、工厂开工率波动亦给公司带来了额外成本；（2）原材料价格持续高位运行，叠加公共卫生事件造成的全球供应链中断导致运费上涨，公司经营成本增加。综合以上因素，2021 年发行人毛利率较 2020 年提高 0.58 个百分点至 14.14%，期间费用率从 2020 年的 14.43% 降低至 12.86%，归母净利润增长至 12,637.05 万元，同比扭亏为盈。

2022 年，发行人实现归母净亏损 141,737.72 万元，主要原因系：（1）计提大额资产减值损失。由于欧美地区无风险利率和贷款利率提升，导致减值测试中的折现率增加，公司在 2022 年对格拉默资产组的长期资产（含商誉）计提减值准备 153,713.56 万元，其中包含商誉减值准备 100,890.75 万元，固定资产减值准备 23,481.42 万元，无形资产减值准备 28,553.42 万元，使用权资产减值准备 787.97 万元；（2）俄乌战争导致能源成本增加。2022 年初，俄乌冲突爆发，随着欧美对俄罗斯的制裁及俄罗斯进行的反制裁的持续，欧洲能源危机加剧，能源成本增加；（3）拓展新兴业务带来较高的管理及研发投入。公司加速布局乘用车座椅总成业务，2022 年累计投入乘用车座椅研发及管

理费用 10,611.57 万元，对公司归母净利润产生一定影响；（4）美洲地区紧急运费。2022 年，格拉默美洲地区发生突发性的生产线报损维修事件，为维护客户关系、保证订单及时交付，格拉默通过紧急空运方式交货，产生了 7,269.82 万元的紧急运输费用；（5）2022 年原材料价格高位运行的影响仍有所持续，尽管发行人应对原材料价格上涨的措施取得了显著成效，但前述因素仍阻碍了发行人的业绩增长；（6）公共卫生事件、汽车芯片短缺等外部扰动因素的持续作用。

2023 年上半年，地缘政治不确定性及欧美通胀仍有所持续，但整体上，全球经济正在逐步恢复，汽车市场需求逐步回暖。根据德国汽车工业协会数据，2023 年上半年，全球主要汽车市场均强劲反弹，包括欧洲、美国、日本、中国和印度都实现快速增长。随着全球主要汽车市场需求的复苏，公司积极开拓市场并持续推进降本增效措施，2023 年上半年实现营业收入 1,043,577.35 万元，同比增长 23.76%，对应毛利率 14.20%。在新兴业务乘用车座椅投入加大、海外通胀导致利息支出增加的情况下，公司仍实现归母净利润 8,244.19 万元，同比扭亏为盈。

综上所述，发行人报告期内归母净利润存在较大波动，主要系超预期的外部扰动因素及一次性因素导致，具有合理性，公司经营情况及盈利能力未出现重大不利变化。随着相关扰动因素得到缓解，2023 年上半年业绩表现已开始显著改善。考虑发行人在座椅及零部件市场的龙头地位、外部扰动因素的逐渐消退、降本增效措施及对格拉默整合成果的逐步显现以及乘用车座椅总成等新产品的推出，预计未来发行人业绩将稳健增长。

（二）与同行业公司是否存在显著差异

1、营业收入对比

2020 年至 2022 年及 2023 年 1-6 月，发行人与境内同行业可比公司主营业务收入变动对比如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2023 年上 半年同比 变动幅度	2022 年同 比变动幅 度	2021 年同 比变动幅 度
华域汽车	7,697,066.51	14,955,382.09	13,107,079.01	12,728,495.10	11.96%	14.10%	2.97%
一汽富维	925,852.44	1,909,608.56	1,960,008.11	1,876,418.86	3.60%	-2.57%	4.45%
新泉股份	463,217.60	625,547.65	404,917.00	317,174.91	64.66%	54.49%	27.66%
岱美股份	287,910.16	514,579.71	420,871.18	395,011.00	27.47%	22.27%	6.55%

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	2023年上半年同比变动幅度	2022年同比变动幅度	2021年同比变动幅度
常熟汽饰	184,075.06	358,195.96	251,533.30	210,945.13	19.79%	42.40%	19.24%
天成自控	62,815.51	142,486.46	170,371.87	142,771.77	-16.26%	-16.37%	19.33%
境内可比公司均值					18.54%	19.05%	13.37%
继峰股份	1,043,577.35	1,788,302.09	1,676,016.71	1,561,864.07	23.76%	6.70%	7.31%

从上表可以看出，报告期内，发行人营业收入呈上升趋势，和同行业可比公司整体情况一致，但是由于各公司业务规模、产品结构、客户结构等存在差异，营业收入变动幅度不同。

考虑到发行人为全球性汽车零部件集团，境外收入占比较高，将全球头部汽车座椅供应商麦格纳、李尔、佛吉亚及安道拓纳入比较范围，发行人与境外可比公司收入变动趋势一致，具体情况如下表所示：

单位：百万美元

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	2023年上半年同比变动幅度	2022年同比变动幅度	2021年同比变动幅度
麦格纳	21,655.0	37,840.0	36,242.0	32,647.0	13.9%	4.4%	11.0%
李尔	11,844.7	20,891.5	19,263.1	17,045.5	15.2%	8.5%	13.0%
佛吉亚	14,869.7	27,207.7	17,761.6	17,669.2	26.6%	53.2% ¹	0.5%
安道拓	7,611.0	14,121.0	13,680.0	12,670.0	8.9%	3.2%	8.0%
境外可比公司均值					16.2%	5.4% ¹	8.1%

注1：佛吉亚2022年营收增速较大主要系其于2022年1月完成对海拉控制股权的收购，计算2022年平均营业收入增速时剔除。

整体来看，发行人营业收入变动处于合理范围内。

2、归母净利润对比

2020年至2022年及2023年1-6月，发行人与同行业可比公司归母净利润变动对比如下：

单位：万元

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	2023年上半年同比变动幅度	2022年同比变动幅度	2021年同比变动幅度
华域汽车	284,088.38	720,312.52	646,893.99	540,327.69	12.84%	11.35%	19.72%

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	2023年上半年同比变动幅度	2022年同比变动幅度	2021年同比变动幅度
一汽富维	25,008.22	54,398.47	65,885.64	61,725.97	24.48%	-17.44%	6.74%
新泉股份	37,516.03	47,057.72	28,401.44	25,769.26	124.16%	65.69%	10.21%
岱美股份	33,877.73	56,981.15	41,606.87	39,314.98	9.24%	36.95%	5.83%
常熟汽饰	23,002.53	51,171.68	42,027.41	36,183.59	14.78%	21.76%	16.15%
天成自控	1,199.10	-27,324.28	2,820.38	5,052.53	-46.79%	-1,068.82%	-44.18%
可比公司均值（剔除天成自控） ¹					37.10%	23.66%	11.73%
继峰股份	8,244.19	957.96 ²	12,637.05	-25,823.14	148.99%	-92.42% ²	扭亏为盈

注 1：天成自控 2022 年计提商誉减值 10,279.59 万元，归母净利润同比变动较为异常，计算可比公司均值时将其进行了剔除。

注 2：剔除发行人 2022 年长期资产（含商誉）减值的影响。

上述 A 股上市公司与发行人在业务上较为可比，但与发行人的经营范围及经营模式存在显著差异。发行人拥有覆盖全球的生产和营销网络，在全球 20 个国家拥有约 70 家控股子公司，报告期各期国外收入占比均超过 70%，主要通过在国外直接生产后销售的方式实现。报告期内，一汽富维、新泉股份、常熟汽饰国外收入占比均低于 10%；华域汽车、天成自控国外收入占比在 20% 左右；岱美股份虽然国外收入占比较高，但主要通过出口实现。上述经营范围和模式的差异导致各公司呈现不同的业绩走势：

2020 年，发行人亏损主要系：（1）对格拉默重组产生一次性费用；（2）公共卫生事件导致经营停滞，2020 年上半年发生归母净亏损 35,651.97 万元。受公共卫生事件的影响，国内整车厂商在一季度的部分时间停工停产、国外的整车厂商在二季度停工停产的时间较长，因此发行人业绩受影响程度高于主要在境内经营的可比公司。岱美股份国外收入占比较高，其 2020 年归母净利润同比下降 37.13%；（3）受公共卫生事件的影响，发行人计提大额减值，其中包括存货跌价损失及合同履行成本减值损失 15,475.41 万元；2020 年，上述可比公司存货跌价损失及合同履行成本减值损失亦同比大幅增长，其中华域汽车计提金额达 26,115.01 万元。

2021 年，除天成自控外，可比公司均实现了归母净利润的增长，与发行人变动趋势一致。

2022 年，剔除长期资产（含商誉）减值影响后，发行人净利润同比下滑，主要是

由于拓展新兴业务乘用车座椅总成的投入以及美洲地区紧急运输费用等特殊事项的影响。若剔除前述因素，则发行人归母净利润同比增长。此外，发行人 2022 年业绩波动亦受到了通货膨胀、俄乌冲突等超预期的外部扰动因素影响。上述因素的影响主要集中在欧美地区，发行人经营范围覆盖全球，在欧美地区业务广泛，受相关扰动因素的影响较境内经营的可比公司更大。

2023 年上半年，除天成自控外，可比公司均实现了归母净利润的增长，与发行人变动趋势一致。

考虑到公司全球化经营且境外业务经营收入占比较高的情况，如将全球头部汽车座椅供应商麦格纳、李尔、佛吉亚及安道拓纳入比较范围，可以看到，该等全球汽车零部件行业可比公司普遍于 2020 年受公共卫生事件的影响出现了净利润的大幅度下滑甚至亏损；2021 年，随着公共卫生事件逐步得到控制，盈利情况有所改善；2022 年，受俄乌战争、全球通胀等因素的影响，净利润普遍下滑，部分公司出现亏损；**2023 年上半年，随着外部扰动因素的逐步减退以及汽车市场需求的复苏，盈利情况大幅改善。**

单位：百万美元

公司名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	净利润	增速	净利润	增速	净利润	增速	净利润	增速	净利润
麦格纳	548.0	163.5%	592.0	-60.9%	1,514.0	100.0%	757.0	-57.1%	1,765.0
李尔	312.3	164.9%	327.7	-12.4%	373.9	135.9%	158.5	-79.0%	753.6
佛吉亚	31.0	110.0%	-408.0	-355.4%	-89.6	80.7%	-463.4	-170.0%	661.8
安道拓	-3.0	97.8%	-120.0	-110.8%	1,108.0	302.6%	-547.0	-11.4%	-491.0

综上，报告期内发行人主营业务收入及净利润情况和同行业可比公司相比不存在重大差异。

（三）分析原材料价格大幅增长对公司毛利率的具体影响及公司应对措施

1、原材料价格大幅增长对公司毛利率的具体影响

报告期内，公司毛利情况列示如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	1,043,577.35	1,796,680.19	1,683,199.08	1,573,274.96

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
营业成本	895,347.39	1,561,551.70	1,445,133.84	1,359,836.11
毛利率	14.20%	13.09%	14.14%	13.57%

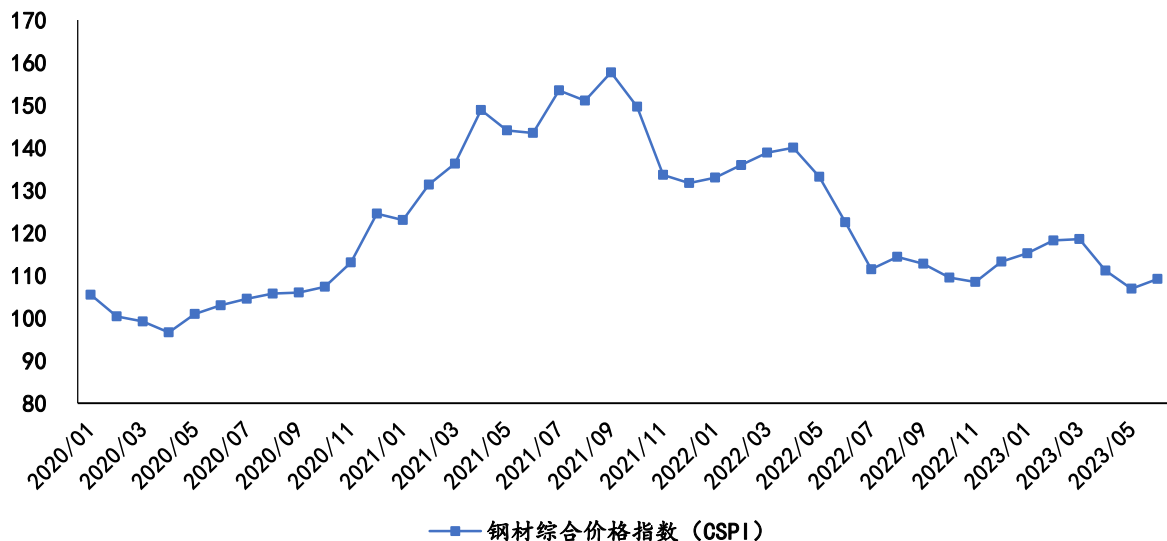
原材料在发行人主营业务成本中占有较高比重，主要原材料价格波动对生产成本影响较大。报告期各期内，发行人主营业务成本构成如下表所示：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	637,667.34	71.37%	1,123,719.12	72.31%	1,035,219.44	71.90%	924,140.87	68.33%
直接人工&制造费用	255,824.33	28.63%	430,393.30	27.69%	404,490.20	28.10%	428,361.51	31.67%
小计	893,491.66	100.00%	1,554,112.41	100.00%	1,439,709.65	100.00%	1,352,502.38	100.00%

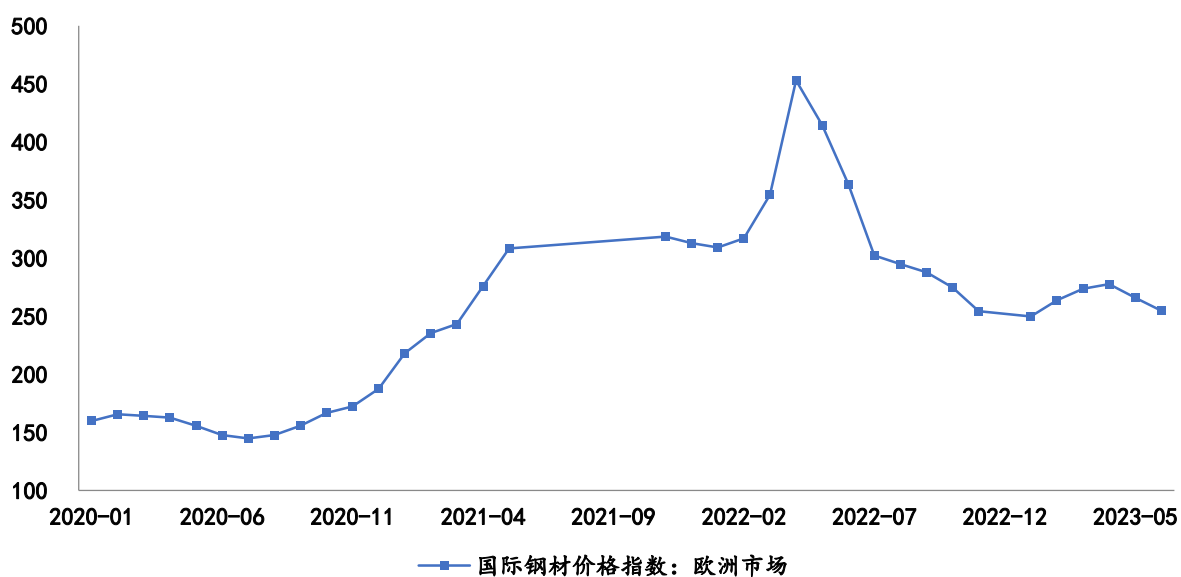
发行人主要原材料包括塑料和化学制品、铸件/钢材、外购集成件等。报告期内，受国际经济及政治形势等因素影响，大宗商品价格波动幅度较大，公司主要原材料或相关产品市场价格也呈现较大幅度波动。报告期内，公司主要原材料或相关产品市场价格变化情况如下：

2020年至2023年6月中国钢材价格走势



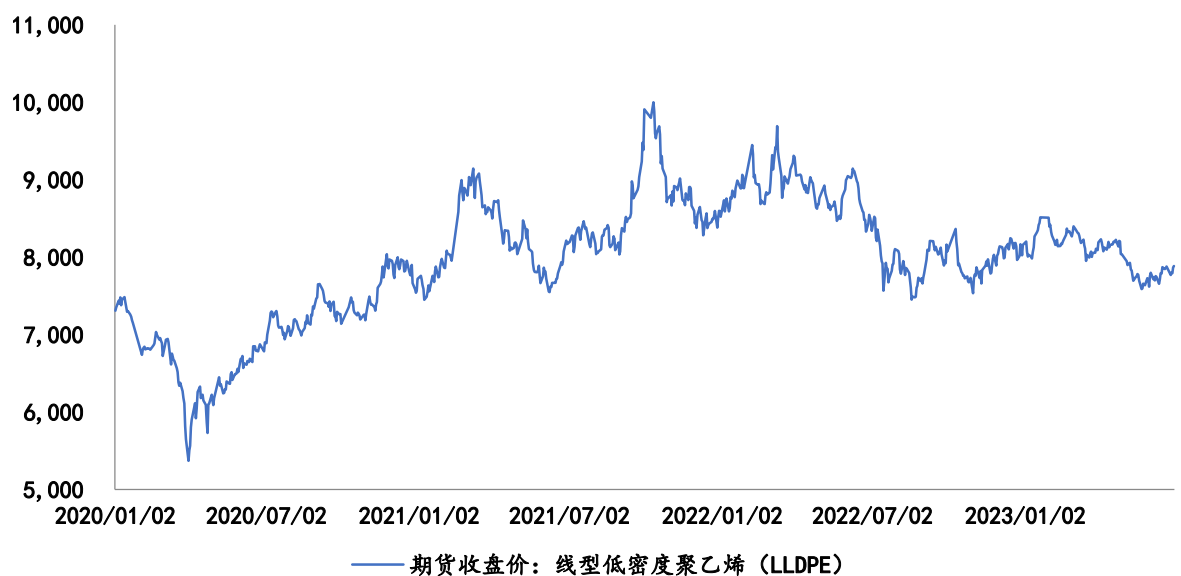
数据来源：中钢协，iFinD

2020 年至 2023 年 6 月欧洲钢材价格走势



数据来源：中国钢铁工业协会，Wind

2020 年至 2023 年 6 月中国聚乙烯价格走势（元/吨）



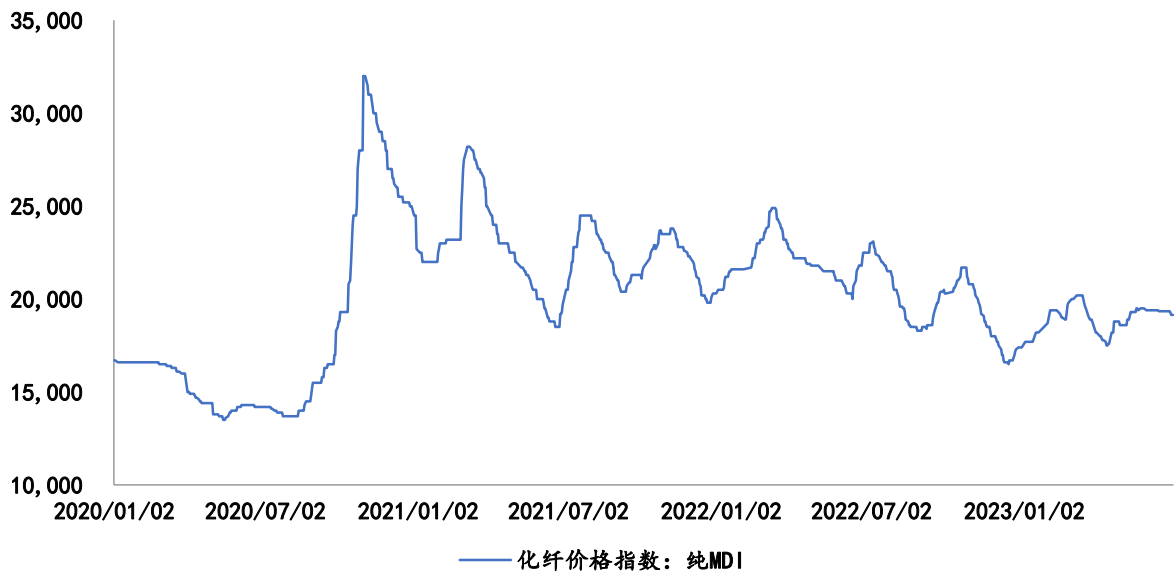
数据来源：大连商品交易所，iFinD

2020年至2023年6月欧洲聚乙烯价格走势（欧元/吨）



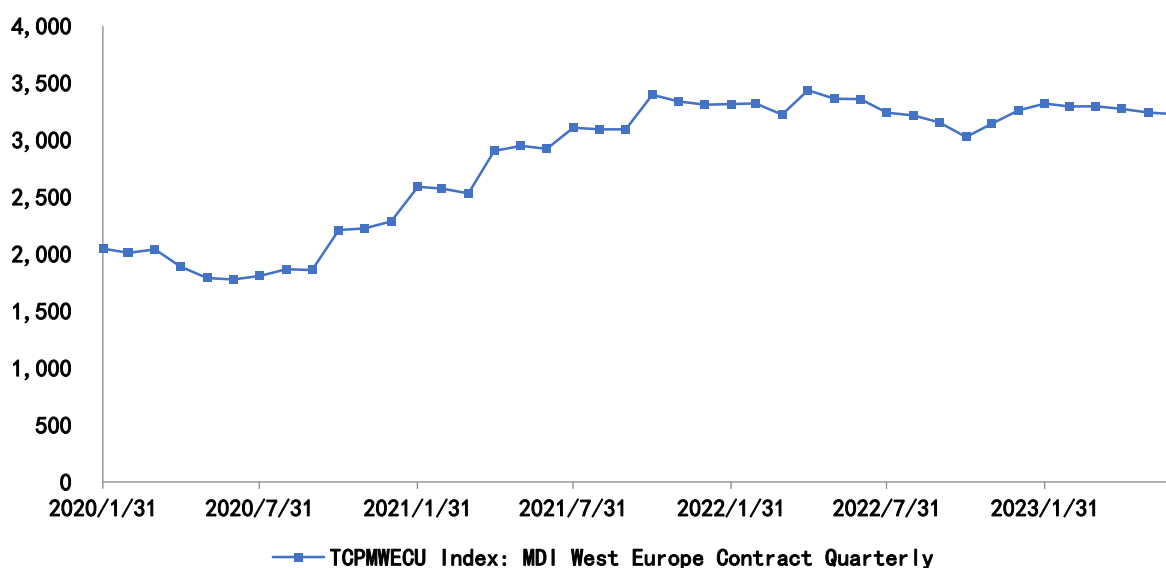
数据来源：中塑在线，Wind

2020年至2023年6月中国MDI价格走势（元/吨）



数据来源：同花顺金融

2020年至2023年6月西欧MDI价格走势（美元/公吨）



数据来源：Tecnon Orbichem, Bloomberg

由上图可知，主要原材料价格于2021年初开始显著上涨，2021年原材料价格处于相对高点，并于2022年上半年保持高位运行，部分原材料价格于2022年下半年有所回落。受市场价格变动影响，发行人原材料采购成本增加，对发行人经营业绩造成了一定影响。

报告期内，发行人主要大宗材料的平均采购价格如下表所示。除大宗材料外，发行人采购的原材料中亦存在较大比例的外购集成件，如钢配件、塑料件、电子件等，集成件的价格变动受大宗材料影响，但不同集成件在价格、计量单位方面存在一定差异，难以直接比较，且基础材料价格上涨通过供应链传导进而影响发行人的采购成本具有一定滞后性。

项目	单位	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
钢材	欧元/千克	0.99	1.17	0.88	0.62
化工原料 (MDI、TDI等)	欧元/千克	2.67	2.72	2.70	2.32
PE	欧元/千克	1.45	1.73	1.61	1.36
ABS	欧元/千克	3.23	3.28	2.80	2.55

报告期内，主要原材料价格波动对发行人毛利的影响如下表所示：

项目	2023年1-6月	2022年	2021年
原材料价格波动对毛利的影响（万元） ¹	7,449.56	-21,533.04	-6,666.36
原材料价格波动对毛利的影响占当年发行	0.72%	-1.20%	-0.40%

项目	2023年1-6月	2022年	2021年
人营业收入的比例			

注 1：原材料价格上涨幅度=

原材料 i 上年采购单价)) /原材料本年采购总额，材料价格上涨对毛利的影响=原材料价格上涨幅度*主营业务成本中的原材料成本/ (1+原材料价格上涨幅度)

发行人的经营业绩从 2021 年下半年开始较大幅度地受到材料价格上涨的影响，2022 年影响最为显著，该等影响的幅度于 2022 年 4 季度开始收窄。面对原材料价格的大幅上涨，发行人积极通过择机采购、择优选择供应商等措施进行应对，以减轻对于公司业绩的影响，相关措施成果显著，原材料价格上涨未对发行人盈利能力产生重大影响。

2、公司应对措施

报告期内，公司直接材料成本占主营业务成本的比重较高，原材料价格波动对公司成本有一定影响。为应对宏观经济波动或市场供需不平衡等因素导致原材料价格大幅波动，降低经营风险，公司的主要措施如下：

(1) 择机采购，降低采购单价

发行人主要采取以产定购的采购模式，由采购部根据年度需求预测以及月度订单制定采购需求计划，并结合原材料库存采用持续分批量的形式向供应商进行采购。发行人密切关注原材料行情信息，根据市场价格波动情况及预期未来走势，结合公司安全库存、未来订单和排产计划，合理调整主要原材料备货量，尽量降低原材料的采购成本，减轻原材料价格波动带来的风险。

(2) 加强供应链管理，择优选择供应商

发行人建立了完善的采购管理程序和供应商管理体系，与主要原材料供应商均建立了长期合作关系，具有一定的议价能力。同时，公司持续优化供应商体系，积极拓展采购渠道，通过就近开发引入新的供应商，在保证采购产品质量的基础上，通过供应商比价方式选择最有利的采购价格，减少上游原材料价格波动对公司造成的不利影响。

(3) 与客户沟通适当提高售价，或直接获取补偿

公司作为汽车座椅龙头企业，具有全球领先的产品竞争力和品牌影响力，与主要客户建立了长期、稳定的合作关系。面对原材料市场的价格波动，公司积极和客户沟通，探讨解决方案，通过适当提高产品销售价格、直接获取补偿等方式转移原材料价格上涨风险。

（4）持续推行降本增效措施

公司持续推进管理效率的提升，落实全面降本增效措施，包括推进精细化运营、优化物流和仓储、控制品质损失、降低管理费用、提升下属工厂管理效率等。通过多方并举持续地降低生产成本，推动实质性降本增效，提高公司盈利能力，从而减轻原材料价格波动对公司经营业绩的影响。

2022年下半年开始，部分原材料价格已有所回落，且发行人应对原材料价格上涨的措施取得显著成效，预计未来原材料价格变动不会对公司业绩造成重大影响。

二、公司国外地区的销售内容、销售模式、主要合作客户情况，分析公司报告期内海关报关数据、信保数据、汇兑损益与公司出口业务规模的匹配性

（一）公司国外地区的销售内容、销售模式、主要合作客户情况，

发行人原为乘用车座椅系统零部件制造商，主营产品为头枕、座椅扶手等，产品销售主要为内销，存在一定比例外销，2018年，发行人国外收入占比仅16.74%。2019年，发行人收购全球汽车零部件集团格拉默。格拉默主营产品包括头枕、座椅扶手、商用车座椅、中控及其他内饰件，在全球近二十个国家拥有超四十家子公司。收购格拉默后，发行人国外收入占比大幅提高，2020年度、2021年度、2022年度及**2023年1-6月**，发行人国外收入金额分别为1,158,922.66万元、1,239,291.34万元、1,360,438.13万元及**769,541.08万元**，分别占主营业务收入的74.20%、73.94%、76.07%及**73.89%**。

发行人国外地区的销售内容主要为头枕、座椅扶手、商用车座椅、中控及其他内饰件。报告期各期，发行人国外地区分产品的销售收入构成如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
头枕	151,899.17	248,589.71	251,791.21	265,270.38
座椅扶手	45,709.19	64,746.29	56,289.96	61,430.62
商用车座椅	295,549.28	531,748.93	476,663.52	370,260.73
中控及其他内饰件	268,947.74	504,758.00	443,098.43	455,037.07
其他	7,435.70	10,595.20	11,448.22	6,923.85
合计	769,541.08	1,360,438.13	1,239,291.34	1,158,922.66

发行人在国外地区的销售模式均为直销。一般而言，公司根据主机厂位置就近建厂，

以提高响应速度，加强与客户的沟通交流，保持长期稳定的战略合作配套关系，从而使公司在产品供应、成本缩减、服务提升等方面更具竞争力。因此，工厂与主机厂较少出现分布于不同国家的情形。发行人国外销售主要是通过境外子公司在客户周边建厂，生产后直接销往客户实现；少部分在国内生产后出口，直接或通过境外子公司间接销售给客户。

在乘用车领域，公司已与全球主要整车厂商建立了产品开发和配套供应关系，国外客户包括奥迪、宝马、菲亚特克莱斯勒、戴姆勒、捷豹路虎、保时捷、大众、斯柯达等国外主流厂商；在商用车领域，公司在全球范围内面向卡车、农业机械、建筑机械、叉车、公共汽车、火车、飞机开发并生产相应的驾驶员座椅和乘客座椅，国外客户包括戴姆勒、福特卡车、MAN、AGCO、卡特彼勒、CLAAS、皇冠、现代、阿尔斯通、庞巴迪等。报告期内，公司国外地区销售的前五大客户情况如下：

客户名称	类型	客户简介
大众集团（Volkswagen）	整车厂商	世界领先的汽车制造商之一，也是欧洲最大的汽车制造商，旗下品牌包括大众乘用车、奥迪、宾利、兰博基尼、保时捷等，2022 年实现营业收入 2,792.32 亿欧元。
戴姆勒（Daimler）	整车厂商	全球最大的商用车制造商，全球第一大豪华车生产商、第二大卡车生产商，2022 年 2 月正式更名为梅赛德斯-奔驰。2022 年，戴姆勒实现营业收入 1,500.17 亿欧元。
宝马集团（BMW）	整车厂商	世界领先的高级汽车和摩托车制造商，拥有宝马、MINI、劳斯莱斯和宝马 Motorrad 四大品牌，2022 年实现营业收入 1,426.10 亿欧元。
菲亚特克莱斯勒（FCA）	整车厂商	从事设计、制造、销售车辆、零部件和生产系统的国际汽车集团，2021 年与标致雪铁龙合并为 Stellantis。2022 年，Stellantis 实现营业收入 1,795.92 亿欧元。
安道拓（Adient）	汽车零部件供应商	汽车零部件行业的全球领导者，2022 年实现营业收入 141.21 亿美元。
李尔（Lear）	汽车零部件供应商	全球前十大汽车零部件供应商，2022 年实现营业收入 208.92 亿美元。
佛吉亚（Faurecia）	汽车零部件供应商	全球前十大汽车零部件供应商，2022 年与海拉合并为佛瑞亚（Forvia），2022 年佛瑞亚实现营业收入 254.58 亿欧元。

（二）分析公司报告期内海关报关数据、信保数据、汇兑损益与公司出口业务规模的匹配性

发行人在国外地区的销售包括：（1）境外主体在境外地区就近建厂，生产后直接销售；和（2）境内主体在境内生产后报关出口销售两种模式，以模式（1）为主，出口

业务占国外销售的比例较低。报告期内，发行人国外销售中出口销售占比如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
境内主体出口销售金额 A	24,775.49	44,339.37	44,551.06	30,341.37
国外销售总额 B	769,541.08	1,360,438.13	1,239,291.34	1,158,922.66
境内主体对外销售金额占比 C=A/B	3.22%	3.26%	3.59%	2.62%

(1) 海关报关数据与公司出口业务规模的匹配性

报告期内，海关报关数据与公司出口业务规模的匹配性列示如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
境内主体出口销售金额 A	24,775.49	44,339.37	44,551.06	30,341.37
电子口岸申报金额 B	25,297.39	44,377.14	44,625.30	30,391.83
境内主体出口销售金额与电子口岸申报金额差异 C=A-B	-521.90	-37.77	-74.24	-50.46
差异率 D=C/A	-2.11%	-0.09%	-0.17%	-0.17%
境内主体出口销售金额与电子口岸申报金额差异占营业收入比重	-0.05%	0.00%	0.00%	0.00%

报告期各期，公司出口销售金额与海关报关数据差异额分别为-50.46 万元、-74.24 万元、-37.77 万元及**-521.90 万元**，差异率分别为-0.17%、-0.17%、-0.09%及**-2.11%**，**差异金额占营业收入比重较小**，主要系收入确认时点与海关报关数据存在时间性差异。公司出口销售金额与海关报关数据不存在显著差异，处于合理区间。

(2) 信保数据与公司出口业务规模的匹配性

报告期内，发行人未进行中信保投保，主要是由于公司出口销售规模较小，且出口客户主要为全球知名的大型整车厂或汽车零部件集团，信誉及回款情况较好。

(3) 汇兑损益与公司出口业务规模的匹配性

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
汇兑损益	1,504.37	-5,087.42	-4,408.87	7,979.23

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
境内主体出口销售金额	24,775.49	44,339.37	44,551.06	30,341.37
国外销售收入	769,541.08	1,360,438.13	1,239,291.34	1,158,922.66
汇兑损益/国外销售收入	0.20%	-0.37%	-0.36%	0.69%

报告期各期，公司汇兑损益分别为 7,979.23 万元、-4,408.87 万元、-5,087.42 万元及 **1,504.37 万元**，主要产生于格拉默分部而非境内主体出口销售。格拉默业务遍布欧盟、美国及中国，其汇兑损益主要产生于以非本位币结算的采购或销售产品交易。由于以外币结算的销售和采购受到收付款账期、结汇时点、汇率变动等多种因素的影响，因此，汇兑损益与国外销售收入之间存在一定勾稽关系，但不具有线性关系。报告期内，公司汇兑损益占境外销售的比例分别为 0.69%、-0.36%、-0.37% 及 **0.20%**，占比较低，对境外销售收入影响较小，对发行人经营业绩不存在重大影响。

三、公司应收账款坏账准备计提政策和计提比例与同行业可比公司是否存在显著差异，结合应收账款账龄分布、信用政策、期后回款情况、主要客户经营情况等，说明公司坏账准备计提是否充分

(一) 公司应收账款坏账准备计提政策和计提比例与同行业可比公司是否存在显著差异

1、公司应收账款坏账准备计提政策及与同行业可比公司对比情况

对于应收账款，无论是否存在重大融资成分，发行人均按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收账款，公司单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备；对于不存在减值客观证据的应收账款或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，公司依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

公司将应收账款划分为性质组合、其他客户组合。其中，性质组合指格拉默分部销售商品形成的应收账款，其他客户组合指继峰分部销售商品形成的应收账款，划分的主要考虑是格拉默分部的品牌效益、行业地位、客户信用评级与继峰分部有明显区别，因此划分为不同的组合计提。

性质组合中，发行人以共同风险特征为依据，将按组合考虑的应收账款分为不同组别，如逾期状态和信用风险评级，采用简化的预计信用风险模型计提信用减值损失。预计信用损失模型综合考虑了应收账款历史信用损失率和前瞻性信用损失率。历史信用损失率为根据最近五年实际核销金额计算的各账龄的平均损失率，前瞻性信用损失率为根据客户组合和各组合的违约风险计算的加权平均信用损失率。应收账款根据各账龄余额和对应的整体信用损失率计算预期信用损失。其他客户组合根据账龄确定计提比例。

发行人可比公司应收账款坏账计提政策如下表所示：

公司名称	应收账款坏账计提政策
华域汽车	集团对由收入准则规范的交易形成的全部应收账款，按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。集团采用减值矩阵确定应收账款的预期信用损失准备。集团基于内部风险评估和相关应收款项的历史实际损失情况，认为处于同一账龄期间的款项具有类似的风险特征。减值矩阵基于考虑不同账龄期间的应收款项的历史信用损失经验，并结合当前市场状况和前瞻性信息对历史数据进行调整而确定。应收款项预期信用损失准备的金额将随集团的估计而发生变化。
一汽富维	对于应收账款公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，公司依据信用风险特征对应收账款划分组合，在组合基础上计算预期信用损失。公司通过应收账款违约风险敞口和预期信用损失率计算应收账款预期信用损失，并基于违约概率和违约损失率确定预期信用损失率。在确定预期信用损失率时，公司使用内部历史信用损失经验等数据，并结合当前状况和前瞻性信息对历史数据进行调整。在考虑前瞻性信息时，公司使用的指标包括经济下滑的风险、外部市场环境、技术环境和客户情况的变化等。公司定期监控并复核与预期信用损失计算相关的假设。
新泉股份	对于应收账款，无论是否包含重大融资成分，公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。除单项评估信用风险的应收账款外，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合。
岱美股份	以单项或组合的方式对应收账款的预期信用损失进行估计。考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。
常熟汽饰	对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项，无论是否包含重大融资成分，公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。
天成自控	对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成，且不含重大融资成分或者公司不考虑不超过一年的合同中的融资成分的应收款项，公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。具体方法为：1）参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失；2）参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过债务人类别违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。公司利用可获得的合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，通过比较金融工具在资产负债表日发生违约的风险与在初始确认日发生违约的风险，以确定金融工具的信用风险自初始确认后是否已显著增加。公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。

综上，发行人应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在显著差异。

2、公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司对比情况

报告期内，发行人应收账款坏账计提情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年6月30日		2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
按单项计提	137.88	0.04%	139.76	0.05%	201.43	0.09%	215.25	0.09%
按组合计提	338,431.23	99.96%	267,405.55	99.95%	233,062.60	99.91%	235,879.05	99.91%
其中：性质组合	236,612.81	69.89%	190,115.73	71.06%	164,273.30	70.42%	170,608.14	72.26%
其他客户组合	101,818.43	30.07%	77,289.82	28.89%	68,789.30	29.49%	65,270.91	27.65%
应收账款余额	338,569.11	100.00%	267,545.32	100.00%	233,264.03	100.00%	236,094.31	100.00%
减：坏账准备	3,141.75	0.93%	3,260.64	1.22%	2,271.63	0.97%	2,295.31	0.97%
应收账款净额	335,427.36	99.07%	264,284.68	98.78%	230,992.40	99.03%	233,799.00	99.03%

报告期内，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

同行业可比公司	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
华域汽车	1.22%	1.16%	1.40%	2.48%
一汽富维	0.21%	0.22%	0.30%	2.24%
新泉股份	5.51%	5.60%	5.70%	5.59%
岱美股份	1.49%	1.41%	0.82%	0.69%
常熟汽饰	3.76%	4.05%	3.92%	2.57%
天成自控	13.90%	14.75%	10.69%	14.74%
可比公司均值 ¹	2.44%	2.49%	2.43%	2.71%
继峰股份	0.93%	1.22%	0.97%	0.97%

注1：天成自控应收账款坏账计提比例和其他公司差异较大，计算同行业坏账计提比例平均值时剔除天成自控数据。

报告期各期，发行人的应收账款坏账准备计提比例与华域汽车、一汽富维、岱美股份相近，低于新泉股份、常熟汽饰、天成自控，主要是由于客户体系、经营效率等方面的差异所致。从客户体系来看，新泉股份及常熟汽饰主营仪表板总成、门板总成等，天成自控主营乘用车座椅、工程机械座椅、商用车座椅等，三者的主要客户以自主品牌及

中外合资整机厂为主；发行人的主要客户多为欧美知名整车企业及全球汽车零部件龙头企业，包括奥迪、宝马、戴姆勒、大众等，经营稳定、信誉良好。从应收账款构成来看，**报告期各期末**，发行人应收账款余额前五名以前五大客户及其下属公司为主，报告期内交易规模较大，导致期末应收账款欠款较多。可比公司方面，根据天成自控**2023年半年度报告**，其按照单项计提坏账准备的应收账款占期末应收账款余额的**11.89%**，其中包含因相关客户经营困难，部分款项预计无法收回的款项，天成自控对单项计提坏账准备的计提比例达到70%-100%，对应其披露存在经营困难情形的客户包括知豆电动汽车有限公司、威尔马斯特新能源汽车零部件（温州）有限公司、威马新能源汽车采购（上海）有限公司等。从经营效率来看，发行人在头枕、座椅扶手及商用车座椅领域市场份额领先，经营效率高，应收账款周转率领先可比公司，应收账款账龄主要分布在3个月内，占比达**96.66%**，一年以内应收账款占比达**99.14%**，绝大多数应收账款在3个月内均可实现回款。发行人与可比公司的应收账款周转率对比如下：

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
华域汽车	4.47	5.02	5.19	5.58
一汽富维	5.64	5.53	6.77	6.49
新泉股份	4.37	4.39	4.18	4.30
岱美股份	5.31	5.80	5.06	4.55
常熟汽饰	2.67	3.28	3.35	3.36
天成自控	3.31	3.78	4.60	4.52
可比公司均值	4.29	4.63	4.86	4.80
继峰股份	6.96	7.26	7.24	7.03

注：2023年1-6月应收账款周转率经年化处理。

综上，发行人应收账款坏账准备的计提比例与同行业可比公司相比处于合理范围内，不存在明显异常的情形。

（二）结合应收账款账龄分布、信用政策、期后回款情况、主要客户经营情况等，说明公司坏账准备计提是否充分

1、应收账款账龄分布

报告期内，公司应收账款账龄分布情况如下：

单位：万元

账龄	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
----	------------	-------------	-------------	-------------

	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
1年以内								
其中：0-3月	327,277.61	96.66%	255,844.11	95.63%	221,117.90	94.79%	222,500.52	94.24%
3-12月	8,394.70	2.48%	9,520.62	3.56%	8,169.80	3.50%	10,312.21	4.37%
1年以内小计	335,672.31	99.14%	265,364.73	99.18%	229,287.71	98.30%	232,812.73	98.61%
1至2年	2,232.62	0.66%	1,550.43	0.58%	3,163.81	1.36%	2,752.05	1.17%
2至3年	448.27	0.13%	421.36	0.16%	533.67	0.23%	358.86	0.15%
3年以上	215.91	0.06%	208.80	0.08%	278.85	0.12%	170.67	0.07%
合计	338,569.11	100.00%	267,545.32	100.00%	233,264.03	100.00%	236,094.31	100.00%

从上表可以看出，报告期内，公司应收账款主要分布在3个月内，占比分别为94.24%、94.79%、95.63%及**96.66%**；一年以上的应收账款占比分别为1.39%、1.70%、0.82%及**0.86%**，占比较小，应收账款回款情况良好。

2、信用政策

公司根据收集的客户信用资料，结合历史合作情况及回款情况，对不同客户给与不同的信用政策，信用期一般不超过4个月。每月终了，公司财务部门制定应收账款账龄分析表并发送销售部门，对超出信用期的应收账款加大催收力度。公司将应收账款的回款和销售业绩考核挂钩，充分调动员工对应收账款主动管理的积极性。报告期内，公司前五大客户的信用期在30至120天内。

3、应收账款期后回款情况

报告期各期应收账款余额期后回款情况统计如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
账面余额	338,569.11	267,545.32	233,264.03	236,094.31
期后回款金额	204,363.33	263,526.79	231,083.44	232,117.98
回款比例	60.36%	98.50%	99.07%	98.32%

注：2020年12月31日应收账款期后回款金额统计到2021年12月31日，2021年12月31日应收账款期后回款金额统计到2022年12月31日，2022年12月31日及**2023年6月30日**应收账款期后回款金额统计到**2023年7月31日**。

从上表可以看出，2020年末、2021年末、2022年末及**2023年上半年末**应收账款

的期后回款情况良好，回款比例分别为 98.32%、99.07%、98.50%及 60.36%。2023 年上半年末应收账款回款率较低，主要系期后回款统计至 2023 年 7 月 31 日，部分款项未到账期尚未收回。

4、主要客户经营情况

报告期内，公司销售额前五大客户经营情况列示如下：

序号	客户名称	经营情况及偿债能力	是否存在无法回收的重大风险
1	大众集团 (Volkswagen)	大众集团 (XTRA:VOW3) 成立于 1938 年，总部位于德国沃尔夫斯堡，是世界领先的汽车制造商之一，也是欧洲最大的汽车制造商，旗下品牌包括大众乘用车、奥迪、SEAT、ŠKODA、宾利、布加迪、兰博基尼、保时捷、杜卡迪、大众商用车、斯堪尼亚和 MAN。2022 年大众集团实现营业收入 2,792.32 亿欧元，净利润 154.43 亿欧元，资产负债率 68.42%，流动比率 1.23。	否
2	戴姆勒 (Daimler)	戴姆勒 (XTRA:MBG) 成立于 1886 年，总部位于德国斯图加特，是全球最大的商用车制造商，全球第一大豪华车生产商、第二大卡车生产商，拥有梅赛德斯-奔驰汽车、梅赛德斯-奔驰轻型商用车、戴姆勒载重车和戴姆勒金融服务等四大业务单元。2022 年 2 月，戴姆勒正式更名为梅赛德斯-奔驰。2022 年，戴姆勒实现营业收入 1,500.17 亿欧元，净利润 145.01 亿欧元，资产负债率 66.72%，流动比率 1.16。	否
3	宝马集团 (BMW)	宝马集团 (XTRA:BMW) 成立于 1916 年，总部位于德国慕尼黑，是世界领先的高级汽车和摩托车制造商，拥有宝马、MINI、劳斯莱斯和宝马 Motorrad 四大品牌。2022 年宝马集团实现营业收入 1,426.10 亿欧元，净利润 179.41 亿欧元，资产负债率 63.03%，流动比率 1.09。	否
4	菲亚特克莱斯勒 (FCA)	菲亚特克莱斯勒是从事设计、制造、销售车辆、零部件和生产系统的国际汽车集团，2021 年与标致雪铁龙合并为 Stellantis (BIT:STLAM)。2022 年，Stellantis 实现营业收入 1,795.92 亿欧元，净利润 167.99 亿欧元，资产负债率 61.12%，流动比率 1.27。	否
5	安道拓 (Adient)	安道拓 (NYSE:ADNT) 是汽车零部件行业的全球领导者，在亚洲、欧洲和中国拥有领先的市场地位，并保持与全球最大的汽车原始设备制造商 (OEM) 建立了长期的合作关系。2022 年，安道拓实现营业收入 141.21 亿美元，净利润-1.20 亿美元，资产负债率 73.58%，流动比率 1.19。	否
6	李尔 (Lear)	李尔 (NYSE:LEA) 成立于 1917 年，总部位于美国密歇根州，是全球前十大汽车零部件供应商，产品包括座椅系统、关键座椅部件、配电和连接系统等。2022 年李尔实现营业收入 208.92 亿美元，净利润 3.28 亿美元，资产负债率 64.90%，流动比率 1.35。	否
7	佛吉亚 (Faureria)	佛吉亚成立于 1997 年，总部位于法国，是全球前十大汽车零部件供应商，主营座椅系统、内饰系统、汽车电子和绿动智行系统，2022 年与海拉合并为佛瑞亚 (ENXTPA:FRVIA)。2022 年佛瑞亚实现营业收入 254.58 亿欧元，净利润-3.82 亿欧元，资产负债率 80.63%，流动比率 0.99。	否

由上表可知，发行人报告期内主要客户以境外上市的全球知名整车及汽车零部件集团为主。相关客户业务规模大，营运历史悠久，经营状况稳定，信誉良好，偿债能力强，应收账款无法收回的风险较小。报告期各期末，公司应收账款前五名以前五大客户及其下属公司为主，报告期内交易规模较大，导致期末应收账款欠款较多。综上，发行人主要客户为全球知名的整车厂及汽车零部件集团，业务规模较大且经营稳定；公司制定了严格的信用政策和有效的考核制度，报告期内应收账款账龄主要集中在3个月内，期后回款情况良好。公司严格遵循应收账款坏账准备计提政策，应收账款坏账准备计提充分。

四、结合原材料的主要类别，说明原材料规模较大的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异，结合原材料价格变动情况、存货库龄情况、期后结转情况等说明公司存货跌价准备计提是否充分

（一）结合原材料的主要类别，说明原材料规模较大的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异

报告期各期末，发行人存货构成明细如下表所示：

单位：万元

项目	2023年6月30日		2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	107,521.42	59.79%	119,454.99	63.19%	122,055.51	67.95%	103,918.86	65.78%
自制半成品	29,197.68	16.24%	25,726.57	13.61%	19,342.11	10.77%	17,210.44	10.89%
库存商品	41,933.91	23.32%	41,491.25	21.95%	36,605.25	20.38%	35,611.73	22.54%
发出商品	225.25	0.13%	1,268.00	0.67%	421.43	0.23%	434.82	0.28%
委托加工物资	323.51	0.18%	380.19	0.20%	497.50	0.28%	311.14	0.20%
合同履约成本	622.39	0.35%	721.43	0.38%	712.35	0.40%	501.55	0.32%
合计	179,824.16	100.00%	189,042.44	100.00%	179,634.15	100.00%	157,988.52	100.00%

发行人采购的原材料主要包括塑料和化学制品、铸件/钢材、机电类材料、皮革、外购集成件等。发行人产品生产周期较短，通常不超过一周，在产品及半成品规模相对较小；一般而言，公司根据主机厂位置就近建厂，产成品可以较快地送达客户，且在“以销定产”的生产模式下，发行人产成品也可较为快速地通过交付客户实现消化。受到上

述生产模式的影响，发行人存货中的自制半成品、库存商品和发出商品等项目的规模相对较小；而为了降低供应商备货周期、价格波动等对生产的影响，保证按时向客户交付产品，公司需要储备一定量的原材料安全库存，因此原材料规模相对较大。报告期各期末，同行业可比公司原材料账面价值占存货比例列示如下：

公司名称	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
华域汽车	24.77%	25.25%	23.00%	16.96%
一汽富维	63.44%	58.62%	52.31%	56.30%
新泉股份	16.03%	12.52%	11.39%	10.00%
岱美股份	26.55%	27.03%	29.15%	35.98%
常熟汽饰	19.11%	22.47%	19.45%	18.15%
天成自控	49.92%	33.14%	28.85%	36.84%
可比公司均值	33.30%	29.84%	27.36%	29.04%
继峰股份	59.57%	63.28%	68.01%	65.42%

注：一汽富维原材料账面价值占比包括外购半成品。

可比公司中，一汽富维原材料账面价值占比和发行人接近，其余公司原材料账面价值占比低于发行人，主要系业务模式、生产模式、经营效率等方面存在差异。报告期各期，发行人存货周转率显著高于可比公司平均水平，存货周转快、经营效率高，不存在原材料积压的风险。发行人与可比公司的存货周转率比较情况如下表：

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
华域汽车	5.91	6.27	6.11	7.56
一汽富维	29.96	34.25	37.95	24.11
新泉股份	4.04	3.45	2.81	2.85
岱美股份	2.11	2.42	2.53	2.58
常熟汽饰	4.41	5.44	4.69	4.31
天成自控	2.66	3.25	3.77	3.43
可比公司均值	8.18	9.18	9.64	7.47
可比公司均值（剔除一汽富维）	3.83	4.17	3.98	4.15
继峰股份	10.05	8.79	8.94	8.01

注：2023年1-6月存货周转率经年化处理。

综上所述，发行人原材料规模较大具有合理性。

（二）结合原材料价格变动情况、存货库龄情况、期后结转情况等，说明公司存货跌价准备计提是否充分

1、存货跌价准备计提情况

发行人于资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量存货价值，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

产成品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。

需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

报告期各期末，发行人存货跌价准备计提情况如下表：

单位：万元

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
存货跌价准备	5,993.47	6,576.54	6,642.89	7,620.32
存货账面余额	179,824.16	189,042.44	179,634.15	157,988.52
计提存货跌价准备比例	3.33%	3.48%	3.70%	4.82%

2、原材料价格变动情况

报告期内，发行人原材料价格变动情况见本题之“一、（三）分析原材料价格大幅增长对公司毛利率的具体影响及公司应对措施”之分析说明。发行人原材料主要包括塑料和化学制品、铸件/钢材、机电类材料、皮革、外购集成件等，报告期内，原材料价

格整体呈现上升趋势，对公司盈利能力产生了一定影响，但公司积极通过择机采购、加强供应链管理、适当提高售价或直接获取补偿等方式应对原材料价格上涨风险，报告期内毛利率分别为 13.57%、14.14%、13.09% 及 **14.20%**，毛利率较为稳定，原材料价格上涨未对存货跌价产生明显影响。

3、存货库龄情况及期后结转情况

采购模式方面，发行人主要采取以产定购的采购模式，由公司采购部根据年度需求预测以及月度订单制定采购需求计划，并结合原材料库存采用持续分批量的形式向供应商进行采购，该管理模式下公司不存在库龄过长的原材料，报告期内原材料周转天数在 **22 至 29 天**，原材料大幅跌价的风险较低。

生产模式方面，发行人对于成熟产品采用以销定产的生产模式，具体流程为：（1）定点。客户在项目开发前期与公司商务部签订框架合同，确定购销意向；（2）签订年度采购合同。在相关配套车型量产后，客户每年度和公司商务部签订采购合同来执行销售行为；（3）配套滚动生产。客户结合其车型销售预期，向公司提交年度采购计划预测，并且每月发出下月采购计划和后三月滚动预测计划，公司根据销售合同、下月采购计划滚动预测及每月实际收到订单的情况制定发货时间表和生产计划。发行人产品生产周期较短，通常不超过一周；产品生产完毕后，交付周期一般为当天到一个月左右。报告期内公司存货周转天数在 **35 至 45 天**，其中自制半成品周转天数在 **4 至 6 天**，库存商品周转天数在 **8 至 10 天**，相对较短，公司不存在库龄过长的自制半成品及库存商品，存货大幅跌价的风险较低。公司于报告期内库存商品销售情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
期初库存商品 A	41,491.25	36,605.25	35,611.73	36,259.33
本期入库金额 B	894,588.20	1,562,230.55	1,443,207.96	1,366,172.91
本期销售金额 C	894,145.55	1,557,344.54	1,442,214.44	1,366,820.51
销售比例 D=C/(A+B)	95.52%	97.40%	97.52%	97.46%

报告期内，发行人库存商品销售比例分别为 97.46%、97.52%、97.40% 及 **95.52%**，销售情况良好。

发行人采用成本与可变现净值孰低计量存货价值，计提存货跌价准备，详见本题之

“四、（二）”之“1、存货跌价准备计提情况”。在确定可变现净值时，发行人综合考虑存货的可用性、订单情况、存货周转天数（DIO，Days of Inventory）等。对于部分库存天数较长或无可用订单的存货，发行人全额计提减值准备并进行报废处理，以强化存货周转管理，避免过度囤积原材料等导致资金占用。报告期各期，公司的存货周转天数以及与汽车零部件制造业上市公司的比较情况如下：

公司名称	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
华域汽车	60.91	57.39	58.92	47.59
一汽富维	12.02	10.51	9.49	14.93
新泉股份	89.08	104.34	128.05	126.16
岱美股份	170.93	149.03	142.24	139.45
常熟汽饰	81.67	66.20	76.70	83.56
天成自控	135.15	110.82	95.37	105.01
可比公司均值	91.63	83.05	85.13	86.12
汽车零部件行业全部A股上市公司平均值 ¹	119.87	116.35	106.47	108.68
继峰股份	35.81	40.97	40.28	44.94

数据来源：iFinD

注1：GICS行业分类标准下194家汽车零部件行业A股上市公司（不含发行人）。

2020年、2021年、2022年度及2023年1-6月，公司的存货周转天数分别为45天、40天、41天及36天，显著低于汽车零配件行业上市公司平均水平，主要系公司重视存货管理，借助全球运营经验制定了完善的存货管理体系。

4、与可比公司的比较情况

报告期内，发行人存货跌价准备计提比例与可比公司的比较情况如下表所示：

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
继峰股份	3.33%	3.48%	3.70%	4.82%
华域汽车	4.60%	4.33%	4.83%	4.85%
一汽富维	12.63%	11.99%	17.81%	10.49%
新泉股份	0.17%	0.09%	0.08%	0.03%
岱美股份	5.64%	7.58%	7.19%	7.46%
常熟汽饰	4.48%	5.51%	6.64%	7.33%
天成自控	10.82%	17.13%	13.04%	15.44%

报告期内，发行人存货跌价准备计提比例显著高于新泉股份，与华域汽车接近，低于一汽富维、岱美股份、常熟汽饰及天成自控，主要是由于发行人采取以销定产的生产模式，在产品及产成品均有订单支撑，产品生产周期通常不超过一周，生产完毕后一般可在当天到一个月左右的时间内交付给客户，存货积压的风险较低；采取以产定购的采购模式，不存在过度囤积原材料的情况。发行人高度重视业务运营效率，建立了完善的存货管理体系，报告期内存货周转速度显著快于可比公司，发生存货大幅跌价的风险相对可控。根据相关公司信息披露，可比公司中，天成自控存货跌价准备占其存货期末余额的比例较高，主要系部分客户经营困难相关存货不能正常实现销售；一汽富维存货跌价准备占其存货期末余额的比例较高，主要系其于 2019 年因“其他”¹原因一次性增加大额存货跌价准备金额。

综上所述，结合发行人采购模式、生产模式、库存商品销售情况、存货跌价准备计提方法及存货管理模式，发行人库存商品销售情况良好，存货周转较快，存货周转天数显著低于同行业可比公司。考虑公司存货周转率较高、相应地存货积压风险较低，存货跌价准备计提充分。

五、客户提名费的具体内容及形成原因，相关金额的确认依据，公司对客户提名费的会计分类依据，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

（一）客户提名费的具体内容及形成原因

根据汽车零部件行业惯例，零部件供应商获得整车厂或一级供应商（以下简称“客户”）定点时，客户通常会通过定点信要求零部件供应商向其支付一笔折扣款（Quick Saving），亦即提名费，实际性质为预付量产阶段的产品折扣。客户确定定点后，会就该提名费向零部件供应商出具发票，零部件供应商在发票送达之时进行支付。若零部件供应商在定点时与该客户存在正在履约的存量供货合同，则客户也可通过抵扣货款的形式进行收取。按照行业惯例，如果零部件供应商未来未能成功取得供货合同，则整车厂或一级供应商应返还量产前已从零部件供应商处收取的折扣款。

（二）提名费金额的确认依据

公司根据与客户签订的定点信约定的金额或定点过程中双方沟通邮件确认的金额作为提名费的确认依据。

¹ 注：一汽富维公开信息并未具体披露为何“其他”原因。其于 2019 年因该原因增加存货跌价准备金额 3,774.49 万元，占其 2019 年末存货跌价准备金额的比例为 76%，该金额占其 2022 年末存货跌价准备金额的比例为 48.98%。

（三）公司对客户提名费的会计分类依据，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）（以下简称“收入准则”）第十九条规定：“企业应付客户（或向客户购买本企业商品的第三方，本条下同）对价的，应当将该应付对价冲减交易价格，并在确认相关收入与支付（或承诺支付）客户对价二者孰晚的时点冲减当期收入，但应付客户对价是为了向客户取得其他可明确区分商品的除外。”

结合发行人与客户之间的合同分析，公司向客户支付的提名费并非用于取得其他可明确区分商品，实质为向客户提前支付的量产产品折扣款，该等费用预计可以从客户未来很可能发生的采购中收回。若公司后续未与客户达成供货合同，已支付的提名费得以退还、未支付的提名费无需支付。发行人于支付时按照实际支付的金额将支付款项确认为一项资产，在量产开始日（SOP）至量产结束日（EOP）期间采用直线法在量产产品收入确认当期冲减收入。SOP 时点与 EOP 时点基于终端车型量产计划并会在客户提名信中明确。当客户根据市场因素判断 EOP 时点发生变化时，会将更新的 EOP 时点告知发行人，发行人相应更新提名费的摊销期，采用直线法将提名费账面余额于项目剩余寿命内冲减收入。于初始确认时，支付的提名费确认为一项长期资产；于报表日，将预计报表日未来 12 个月内冲减收入的提名费金额重分类至流动资产进行列报。

发行人对提名费的会计核算方法符合收入准则第十九条关于向客户支付对价的规定。汽车零部件公司中，均胜电子、德尔股份、香山股份均存在此种业务模式，且采用与发行人一致的会计处理方法，具体如下：

公司名称	会计处理方法
均胜电子 (600699.SH)	均胜电子根据行业惯例，在与部分整车厂商签订的供货框架协议中约定，需向对方支付一定的初始费用。鉴于集团已经获得相关供货协议，且与该等厂商已有多多年业务往来，能以此为依据预测厂商未来的采购情况，该等费用预计可以从厂商未来很可能发生的采购中收回，因此对该支付的款项予以资本化并在预计的未来厂商采购发生时作为收入的冲减予以摊销。
德尔股份 (300473.SZ)	德尔股份于其他非流动资产中列示“合约入场费”。合约入场费系取得整车厂客户定点函时支付的一次性款项，当对应产品开始量产时，在整个产品周期内进行摊销。
香山股份 (002870.SZ)	香山股份在获得部分整车厂定点信时会约定，公司需向对方支付一定的初始费用，该等初始费用并非用于取得其他可明确区分商品，同时，预计可以从整车厂未来很可能发生的采购中收回，因此公司对该支付的款项予以资本化，并在整车厂的采购发生时按销量进行摊销并冲减收入。

综上，公司对于客户提名费的会计处理符合《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）与应付客户对价相关的规定，与同行业公司相比不存在显著差异。

六、报告期内，公司开发支出的形成过程，相关资本化时点及判断依据，与同行业可比公司是否存在显著差异

（一）公司开发支出的形成过程

发行人研发活动包括：乘用车座椅总成及零部件自主研发、乘用车座椅总成及零部件受委托研发、商用车座椅自主研发、生产流程升级改造。开发支出项目主要为自主研发项目以及生产流程升级改造项目。

自主研发方面，为了满足下游客户对技术、工艺、功能日益提升的要求，公司会依据行业发展趋势及自身经验预测下游客户未来需求，并开展相应的研发项目以进行技术储备；生产流程升级改造方面，为了满足精益生产、成本控制的目的，公司依据客户日益增长的产品精细化需求并结合生产流程自动化控制技术的发展，开展相应的研发项目以提升生产流程中的质量控制、成本控制效率。一般情况下，研发项目的持续时间从半年至 36 个月不等，已完成研究阶段的工作，进行产品开发项目立项后，进入开发阶段，发生的支出开始资本化。

报告期各期末，发行人开发支出的构成如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
S2900 座椅顶部研发项目	10,642.35	8,700.62	5,289.50	2,664.60
MSG295_MSG297 悬架研发项目	5,209.05	4,124.67	2,913.08	972.85
Adaproq 自适应流程链项目	1,109.15	598.39	-	-
Console4U 项目	308.31	290.53	-	-
Glas 项目	-	-	398.49	-
JLR 座椅扶手项目	-	-	88.31	98.16
合计	17,268.86	13,714.21	8,689.38	3,735.62

（二）相关资本化时点及判断依据，与同行业可比公司是否存在显著差异

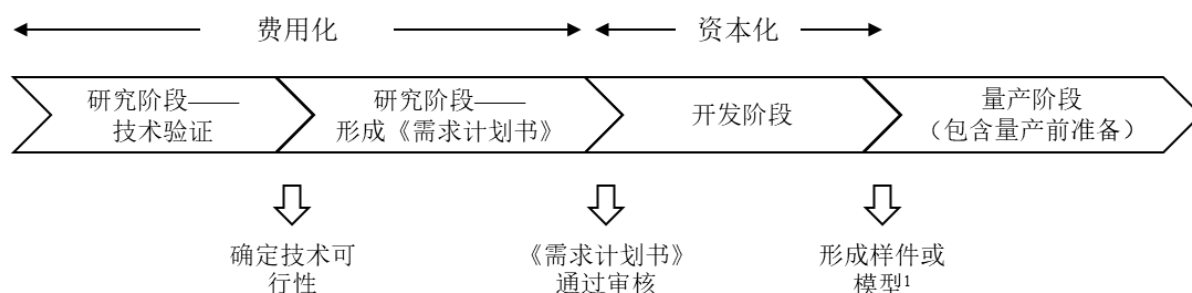
根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》，企业内部研究开发项目的支出，应当

区分研究阶段支出与开发阶段支出。研究是指为获取并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的有计划调查；开发是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等。

发行人根据企业会计准则的要求，将自主研发活动与生产流程升级改造在结转无形资产之前分为研究阶段与开发阶段。研究阶段的目的在于基于客户需求、自研产品、市场产品趋势、市场技术迭代及员工反馈获取与产品、产品特性、技术相关的研发方案。研究阶段的业务活动不符合《企业会计准则第 6 号——无形资产》规定的资本化条件，发生的费用全面费用化。

随着研究阶段业务活动的持续进行，部分前期概念将会逐步形成专利或非专利技术、技术方案（图纸、电子模型、设计确认计划）、市场或客户反馈、开发成本匡算、开发方向建议等阶段性成果。若项目人员确定上述概念产品具有技术和市场推广的可行性，则将会同步撰写《需求计划书》，其内容包括市场策略与价格定位、竞争力分析、专利或非专利技术说明、市场或客户反馈、备选方案、产品成本测算与目标成本、风险分析、开发时间表、资源（技术、资金等）计划等。《需求计划书》完成后将提交至项目管理委员会进行审核。项目管理委员会由各部门（研发、采购、质量、运营）副总裁、事业部财务负责人及事业部经理组成，其通常从技术因素结合项目前期形成的专利或非专利成果以及市场的反馈等维度，论证能够实现研发目标；从经济因素考虑研发项目已经明确潜在客户或者有较大可能取得订单并取得未来收益。只有项目管理委员会各成员确认《需求计划书》符合市场、技术能力、预设性能标准、时间资源计划、开发风险等各项指标，方可通过审核。

《需求计划书》通过审核标志着项目由研发阶段进入开发阶段。公司研发阶段流程图如下所示：



注 1：对于为提升生产效率进行的生产流程改造类研发项目，其资本化结束时点会形成流程模型而非样件。

开发阶段的业务活动满足《企业会计准则第 6 号——无形资产》规定的资本化条件，故当研发项目进入开发阶段时，开始资本化、发生成本计入开发支出。当研发项目达到《需求计划书》的预设完成状态并经项目管理委员会验收后，开发阶段结束，累计计入开发支出的资本化金额结转无形资产并按照预计收益年限开始摊销。

对于存在开发支出的同行业可比公司，其资本化时点如下表所示：

公司名称	研发费用资本化时点
岱美股份	在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品时。
一汽富维	通过技术可行性及经济可行性研究，形成项目立项后。
天成自控	公司对于航空座椅产品研发，主要分为概念开发、工程设计、设计验证及细节改进和设计认证等四阶段。当工程设计完成，手工样本输出时，会针对高风险项目对手工样本进行测试（内部称为 P1 测试），若通过 P1 测试，则证明该产品在技术上具有可行性，不存在技术上的障碍。因此公司以完成 P1 测试作为划分内部研究开发项目的资本化时点。

发行人开发支出资本化时点及判断依据与同行业可比公司不存在显著差异。

七、中介机构的核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取发行人及可比公司报告期内的财务报表并执行分析程序，了解发行人报告期内业绩变动的的原因；通过执行函证、走访、凭证测试等程序，核查发行人收入的真实性以及是否计入正确的会计期间；获取公共卫生事件、汽车行业芯片短缺、通货膨胀、欧美加息、俄乌战争等相关公开资料，评价上述扰动因素对发行人业绩造成影响的合理性；获取资产减值、紧急运输费用、乘用车座椅相关研发及管理费用等相关明细及证明材料；

2、询问管理层了解原材料价格上涨对公司毛利率及经营情况的影响并取得公司确认，获取格拉默关于原材料价格变动影响及大宗材料采购价格的管理层分析材料；查询发行人主要原材料报告期内的市场价格变动趋势，并与公司主要大宗材料的平均采购价格变动趋势进行比较；获取并查阅发行人成本明细表，测算报告期内原材料价格上涨对发行人毛利率的影响；了解发行人应对原材料价格上涨的主要措施；

3、了解发行人应收账款坏账准备计提政策，查阅同行业可比公司年报等公开披露

信息，比较发行人与同行业可比公司的应收账款坏账计提政策，分析发行人应收账款坏账计提政策的合理性；获取并复核发行人应收账款账龄明细表，询问管理层了解发行人对主要客户的信用政策并取得公司确认，抽查销售合同复核对主要客户的信用政策，获取期后回款情况并抽样取得对应凭证，通过公开渠道查询主要客户的经营及业绩情况，评价发行人坏账准备计提的充分性；

4、获取发行人存货明细表，了解发行人存货结构及原材料主要类别，查阅同行业可比公司年报等公开披露信息，了解可比公司原材料规模及占比，分析发行人原材料规模较大的原因及合理性；获取发行人存货跌价准备计提明细、原材料价格变动情况、库存商品销售情况、存货周转天数，评价公司存货跌价准备计提的充分性；

5、询问管理层客户提名费的具体内容、形成原因、确认依据及会计处理方法并取得公司确认，抽取客户提名费相关证明材料，获取客户提名费明细表及相关报表科目明细，并通过公开信息查询同行业公司此类业务的会计处理方法，评价发行人对客户提名费的会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定；

6、询问管理层了解发行人开发支出形成过程并取得公司确认，获取并查阅开发支出明细表、会计处理方法，通过公开信息查询同行业公司开发支出的资本化时点及判断依据，评价发行人会计处理的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人报告期内归母净利润存在较大波动，主要系超预期的外部扰动因素及一次性因素导致，公司经营情况及盈利能力未出现重大不利变化，与同行业公司相比不存在显著差异；2023年上半年，发行人业绩表现显著改善，预计未来将稳健增长；

2、报告期内，发行人主要原材料市场价格于2021年初开始上涨，2021年原材料价格处于相对高点，并于2022年上半年保持高位运行，部分原材料价格于2022年下半年有所回落。原材料成本的上涨及价格传导的滞后性对发行人毛利率产生一定影响，公司积极通过择机采购、加强供应链管理、与客户沟通适当提高售价或直接获取补偿、推行降本增效措施等手段应对原材料价格上涨的影响；

3、发行人应收账款坏账准备计提政策和计提比例与同行业可比公司不存在显著差异；公司主要客户为全球知名的整车厂及汽车零部件集团，业务规模较大且经营稳定，

公司制定了合理的信用政策和有效的考核制度，报告期内应收账款账龄主要集中在 3 个月内，期后回款情况良好，应收账款坏账准备计提充分；

4、发行人原材料规模较大主要受其生产模式影响，具有合理性，与同行业可比公司不存在显著差异；发行人存货跌价准备计提政策符合会计准则规定，报告期内原材料价格上涨未造成大规模存货跌价，在“以产定购”及“以销定产”的模式下，发行人不存在库龄过长的存货，库存商品销售情况良好，存货周转天数显著短于同行业公司，存货周转率较高，存货积压风险较低，存货跌价准备计提充分；

5、客户提名费系定点时发行人向客户支付的折扣款，实质为预付量产阶段的产品折扣，符合汽车零部件行业惯例；公司基于定点信约定的金额或定点过程中双方邮件沟通确认的金额确认客户提名费；发行人对客户提名费的会计分类和会计处理符合《企业会计准则》相关规定，与同行业公司相比不存在显著差异；

6、发行人开发支出项目主要为自主研发项目以及生产流程升级改造项目，以公司项目管理委员会审批通过研发项目的《需求计划书》作为项目进入开发阶段的标志开始资本化，资本化时点及判断依据与同行业可比公司不存在显著差异。

（三）对境外收入履行的核查程序、核查过程、核查结论

1、核查程序和核查过程

针对境外收入，保荐机构、申报会计师实施以下核查程序并获取相应核查证据：

（1）获取销售明细表，对境外收入执行实质性分析程序；通过公开渠道查询主要境外客户的经营信息，了解境外客户的经营范围及规模，对客户主营业务与发行人销售产品的匹配性进行比对分析；

（2）询问管理层及业务负责人了解发行人的境外销售模式、销售渠道、主要产品和业务过程等并取得公司确认，对销售业务进行控制测试，核查销售业务内部控制的有效性；

（3）结合发行人报告期内客户分布情况，对主要的境外客户执行函证程序；

（4）对报告期内境外收入进行穿行测试，抽取主要境外客户销售合同、订单、运输单、收入确认凭证、发票、银行回单等收入确认支持性文件进行查验；

（5）对报告期内境外收入执行截止测试，采用抽样方式，针对资产负债表日前后

确认的销售收入进行查验，核对记账凭证、发票、发货单等支持性文件，评估境外销售收入是否记录在恰当的会计期间；

(6) 对报告期内主要境外账户银行流水进行核查，将金额、日期、收付款方等信息与账面记录进行核对，确认销售收入的真实性；

(7) 对报告期内发行人主要客户集团进行访谈，并就无法访谈的客户执行替代程序；

(8) 获取公司报告期各期海关出口数据、汇兑损益数据，与公司境外销售收入进行比对，核查是否存在异常差异并分析差异原因；了解发行人投保中信保的情况及未投保原因。

2、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为，发行人境外收入规模较大主要是由于其收购了大型全球性零部件集团格拉默，业务范围扩展至全球 20 个国家，境外收入主要通过子公司在境外直接生产销售的方式实现，少部分通过出口实现；报告期内，主要境外客户资信状况良好、运作规范、与发行人无关联关系；海关报关数据、汇兑损益与公司出口业务规模匹配，公司未进行中信保投保具有合理性；报告期内，公司境外收入确认真实、准确、完整。

问题 4 关于商誉减值

根据申报材料，报告期末公司商誉余额为 267,140.34 万元，其中 2022 年对格拉默集团计提商誉减值准备 100,890.75 万元前期公司向控股股东的关联方通过发行股份方式购买格拉默集团相关股权，存在减值补偿协议减值测试期间为 2019 年、2020 年及 2021 年。

请发行人说明：（1）结合标的公司的实际经营情况、资产组合认定、主要参数选取、管理层判断等，说明报告期各期末公司商誉减值测试过程、依据及结果减值计提是否充分；（2）2022 年公司对格拉默集团计提大额商誉减值的具体原因，结合减值迹象出现时点，标的公司生产经营环境是否发生重大变化，与前期收购时预测业绩是否存在较大差异等，说明公司在标的公司减值测试补偿期过后一次性计提大额减值的原因及合理性，是否存在损害公司及投资者利益情形。

请保荐机构及申报会计师根据《监管规则适用指引—发行类第 7 号》第 10 条进行核查并发表明确意见。

回复：

一、结合标的公司的实际经营情况、资产组合认定、主要参数选取、管理层判断等，说明报告期各期末公司商誉减值测试过程、依据及结果，减值计提是否充分

（一）标的公司的实际经营情况

格拉默主要从事乘用车内饰及商用车座椅系统的研发、生产和销售。经过多年的发展，已经成为一家全球性大型汽车零部件集团。2019 至 2022 年度及 2023 年 1-6 月，格拉默业绩表现如下表所示：

单位：百万欧元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	1,172.55	2,158.79	1,903.01	1,710.71	2,038.51
营业成本	1,051.17	2,018.28	1,727.71	1,585.44	1,807.14
毛利	121.39	140.51	175.31	125.27	231.36
毛利率	10.35%	6.51%	9.21%	7.32%	11.35%
经营性息税前利润	26.90	35.50	22.80	-11.70	77.00

注：数据摘自格拉默年度报告，基于 IFRS 准则编制。

继峰股份收购格拉默控制权以来，积极协助其进行业务拓展，包括推进与国内大型重卡生产厂商的合作、开拓乘用车座椅总成业务等；发挥双方的协同效应，推进联合采购、产能整合等降本增效措施。但自 2020 年开始，公共卫生事件、汽车芯片短缺、俄乌冲突等超预期因素对于格拉默经营业绩产生了较大影响，部分掩盖了相关整合措施取得的积极成果。具体来看：

2020 年，公共卫生事件对宏观经济造成了巨大冲击，全球汽车市场影响尤甚。格拉默在全球范围内均有不同程度的停工停产，且由于营业成本中厂房折旧、人员工资等固定成本的存在，导致格拉默经营性息税前利润出现较大亏损。

2021 年，随着经营生产的恢复，格拉默毛利率及经营性息税前利润均同比改善。2021 年下半年，受到全球汽车行业芯片短缺影响，部分整车厂商被迫减产或停产，汽车零部件行业也随之受到冲击。芯片短缺导致订单生产不规律，工厂开工率波动，但人员成本存在刚性，致使成本率上升。此外，原材料市场价格持续高位运行也对格拉默经营业绩产生了较大影响。

2022 年，得益于降本增效措施的实施以及“Path to Profitability”计划的开展，格拉默经营性息税前利润持续改善。但受到俄乌战争爆发及全球通胀影响，格拉默的材料成本及能源成本均有所提高，对其毛利率造成了较大影响。此外，2022 年，格拉默美洲地区发生了 2 次突发性的生产线报损维修事件，由于美国工厂需要停产大修，为维护客户关系、保证订单及时交付，格拉默临时替换生产工厂并通过紧急空运的方式交货，产生了一次性紧急运输费用，对业绩造成了一定影响。

2023 年上半年，随着超预期扰动因素的逐渐减退，相关整合措施的成果进一步显现，格拉默实现营业收入 117,255.3 万欧元，同比增长 13.34%；实现经营性 EBIT 2,690 万欧元，去年同期为亏损 1,230 万欧元。

综上所述，报告期内，尽管受到公共卫生事件、芯片短缺、俄乌战争、全球通胀等超预期因素的不利影响，但格拉默经营情况稳定，营业收入逐年增长，经营性息税前利润持续改善。未来，随着欧盟市场的稳定发展、亚太区市场的逐步开拓以及美洲地区经营情况的改善，格拉默的经营规模及盈利能力将持续提升。

（二）资产组合认定

2018 年 6 月 14 日，发行人实际控制人控制的企业宁波继烨投资有限公司（现名：

宁波继烨贸易有限公司，以下简称“继烨投资”）下属全资子公司 Jiye Auto Parts GmbH（以下简称“继烨德国”）通过协议转让取得格拉默 25.56% 股权；2018 年 9 月 6 日，继烨德国通过要约收购取得格拉默 58.66% 股权，合计持有格拉默股权比例达 84.23%，该项收购构成非同一控制下的企业合并。

结合合并方从本次非同一控制下企业合并预期产生的企业合并效应、合并方于购买日后对被合并方管理层的经营考核方针，合并方将格拉默的整体业务视为一个完整的资产组，即格拉默资产组，该资产组的认定自商誉形成时点起不存在变动。2018 年 8 月 31 日，按 86.49% 的收购比例（不含库存股）计算的格拉默可辨认净资产公允价值为 27,766.12 万欧元，合并成本为 63,712.09 万欧元，差额 35,945.97 万欧元确认为商誉。商誉计算过程如下：

项目	金额（万欧元）	公式和来源
合并成本	63,712.09	继烨德国获得格拉默控制权成本①
可辨认净资产公允价值	32,103.27	PPA 合并对价分摊计算的可辨认净资产公允价值②
持股比例（不含库存股） ¹	86.49%	③
合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额	27,766.12	④=②×③
归属于母公司的商誉	35,945.97	⑤=①-④
归属于少数股东的商誉	5,614.87	⑥=⑤/③×（1-③）
全部商誉金额	41,560.84	⑦=⑤+⑥

注 1：库存股不具备表决权，故计算商誉时使用的股份比例基于流通股数。

2019 年，发行人通过定向发行可转债、股份及支付现金方式收购继烨投资 100% 股权并间接取得格拉默 84.23% 股权，该交易对发行人构成同一控制下的企业合并，公司相应追溯调整可比期间合并报表并确认前述商誉。

（三）主要参数选取

根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》，商誉资产组可收回金额应当根据商誉资产组的公允价值减去处置费用后的净额与商誉资产组的预计未来现金流量现值两者之间孰高者确定，两者中只要一项超过了资产组账面价值，就表明未发生减值，不需再估计另一项的金额。于 2019 年末进行商誉减值测试时，发行人根据商誉资产组的公允价值减去处置费用后的净额确定资产组的可收回金额，减值测试方法与商誉形成时的计算

方法一致。经测算，商誉资产组的可收回金额为 1,002,341.94 万元，高于资产组的账面价值，商誉资产组未发生减值。在此基础上，发行人未对格拉默进行预计未来现金流折现。于 2020 年末进行商誉减值测试时，发行人首先采用与以前期间一致的方法，但受全球经济下行影响，格拉默集团及可比公司业绩下滑、可比公司股价下滑，根据商誉资产组的公允价值减去处置费用后的净额确定的商誉资产组可收回金额低于商誉资产组账面价值。鉴于此，公司根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的要求，补充计算了预计未来现金流量的现值以确定可收回金额。

2020 年末、2021 年末及 2022 年末，经专业机构评估，商誉资产组的预计未来现金流量现值高于公允价值减去处置费用后的净额，最终以预计未来现金流量现值（即收益法的评估结果）作为商誉资产组可收回金额。商誉减值测试中收益法的主要参数列示如下：

单位：亿欧元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
预测期期间	5 年预测期	5 年预测期	5 年预测期
预测期 5 年营业收入合计 ¹	126.05	109.65	102.58
预测期 5 年息税前利润合计 ²	5.19	5.22	5.51
预测期 5 年税前企业自由现金流合计 (FCFFBT)	3.67	3.90	4.01
永续增长率	2.40%	1.80%	1.40%
折现率 (税前加权平均资本成本 WACCBT)	12.72%	10.66%	10.13%
含商誉资产组账面值	11.01	11.32	10.97
含商誉资产组可收回金额	9.05	12.07	12.04
含商誉资产组减值金额	1.96	未减值	未减值

注 1：预测期营业收入合计 2022 年较 2021 年增长较大。一方面得益于格拉默的产品受到客户和市场的认可，市场开拓情况良好，近几年营业收入逐年稳步上升；另一方面由于预测期永续增长率 2022 年相较 2021 年增长较大。

注 2：预测期息税前利润合计 2022 年较 2021 年变化较少。俄乌冲突引发了欧洲能源危机，通货膨胀上升导致格拉默成本上升，使得息税前利润率下降；格拉默管理层分析俄乌冲突目前处于胶着状态，预计短期无法结束，且欧盟和俄罗斯的关系也大概率不能迅速得到修复，能源危机还会继续存在。因此虽然营业收入规模在逐渐上升，由于成本上升影响无法全部通过溢价转移给下游客户，故预测期息税前利润与 2021 年预测基本持平。

报告期内，发行人商誉减值测试中经营预测的实际完成情况如下表所示：

减值测试期间	预测项目	预测值 (万欧元)	实际值 (万欧元)	是否完成预测	未完成原因

减值测试期间	预测项目	预测值 (万欧元)	实际值 (万欧元)	是否完成预测	未完成原因
2020 年底商誉减值测试	2021 年营业收入	179,290.03	191,545.42	是	不适用
	2022 年营业收入	189,017.62	219,315.37	是	不适用
	2021 年 EBIT	5,378.52	1,789.60	否	公共卫生事件的影响持续，汽车行业芯片短缺及原材料价格高位运行亦对格拉默业绩造成了超预期影响
	2022 年 EBIT	6,232.72	3,024.33	否	公共卫生事件的影响持续，超预期的俄乌战争及全球通胀以及一次性紧急运输费用影响业绩表现
2021 年底商誉减值测试	2022 年营业收入	195,454.50	219,315.37	是	不适用
	2022 年 EBIT	3,409.65	3,024.33	否	EBIT 略低于预测，系超预期的俄乌战争及全球通胀以及一次性紧急运输费用影响业绩表现

注：上表中财务数据经过准则转换和评估师调整，剔除了和资产组业务无关的收益、成本。

受公共卫生事件、汽车行业芯片短缺、俄乌战争、原材料价格高位运行等超预期因素的影响，格拉默报告期内业绩存在一定波动，EBIT 未完成前期减值测试预测。管理层判断前述事件的影响主要集中在短期，长期来看格拉默的经营能力未受到影响。于报告期各期末进行商誉减值测试时，发行人已结合经营环境的变化对于预测期经营业绩进行了调整，2020 及 2021 年底减值测试结果表明含商誉资产组未出现减值；如以 2021 年度、2022 年度实际业绩及以后年度预测业绩替换 2020 年末、2021 年末减值测试中所使用的预测业绩，经模拟测算，相关业绩变动亦不会导致含商誉资产组于 2020 年末及 2021 年末出现减值；2022 年商誉资产组减值主要系税前折现率变动所致。随着相关扰动因素的逐步消除，格拉默经营业绩已逐步恢复。2023 年上半年，格拉默实现营业收入 117,255 万欧元，实现经营性 EBIT 2,690 万欧元，而 2022 年底商誉减值测试时预测 2023 年全年营业收入 211,993 万欧元，EBIT 4,076 万欧元²，2023 年上半年经营业绩已有所恢复。

资产预计未来现金流量的现值的估算模型如下：

² 格拉默 2023 年上半年财务数据摘自格拉默中期报告，商誉减值数据预测值在格拉默财务数据的基础上进行了准则转换和评估师调整，预测 EBIT 与格拉默披露的经营性 EBIT 较为可比。

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1+r)^i} + \frac{F_n \times (1+g)}{(r-g) \times (1+r)^n} - A$$

其中：P：资产组的可回收价值；

F_i ：资产组第 i 年的预计现金流量；

n：预测期

r：税前折现率；

g：永续增长率；

A：初始营运资金

资产组预计未来现金流量=息税前利润+折旧与摊销-资本性支出-营运资金增加额

根据公式模型和重大参数统计表可知，2021 年度和 2022 年度的预测期的息税前利润和税前企业自由现金流量变化较小，导致 2022 年含商誉的长期资产组减值主要系税前折现率变动所致。折现率变动具体原因见本题之“二、（一）2022 年公司对格拉默集团计提大额商誉减值的具体原因”。

1、营业收入

公司管理层结合历史业绩、宏观经济情况、行业景气度、在手订单及未来规划预测营业收入，报告期各期预测思路一致。预测期各期营业收入调整因素分析如下：

2020 年，由于公共卫生事件影响，格拉默营业收入下滑，在剔除 2020 年后，2014 年至 2019 年营业收入的复合增长率为 8.34%。管理层认为，随着公共卫生事件逐步得到控制，全球汽车市场会逐步回暖，2021 年的销量会有所恢复，但这个恢复是逐步的，预计到 2023 年全球销量才会回到 2019 年的水平。公司管理层在 2021-2025 年预测中考虑公共卫生事件的影响，将 2021 年至 2025 年营业收入复合增长率调整为 6.74%，低于 2014 年至 2019 年营业收入复合增长率，具备可实现性。2021 年，格拉默实现营业收入 191,545.42 万欧元，完成 2020 年预测值。

2021 年下半年，车规级芯片短缺导致整车产量下降。具体而言，随着库存芯片逐步消耗，整车厂减少了零部件的采购，对公司业绩造成一定影响。管理层预计该影响会持续到 2022 年，因此下调了 2022 年收入增长率。随着车规级芯片供给恢复后，整车厂

订单量会逐步恢复，收入增长率会逐步恢复，管理层预测 2022 年至 2026 年复合增长率为 5.02%，低于历史增长率，具备可实现性。2022 年，格拉默实现营业收入 219,315.37 万欧元，完成 2021 年预测值。

2022 年，由于欧美地区的能源危机和通货膨胀因素，导致欧洲经济下滑，管理层预计 2023 年营业收入会受到一定影响并出现下滑，随着经济的复苏，未来年度收入会逐步回升。管理层预测 2023 年至 2027 年复合增长率为 5.36%，低于 2015 年至 2022 年复合增长率 6.11%，符合同行业上市公司历史收入增长率水平且有部分在手订单支撑，具备合理性和可实现性。

2、永续增长率

依据《企业会计准则第 8 号—资产减值》规定，预计资产的未来现金流量，应当以经企业管理层批准的最近财务预算或者预测数据，以及该预算或者预测期之后年份稳定的或者递减的增长率为基础。企业管理层如能证明递增的增长率是合理的，可以以递增的增长率为基础。

2020 年和 2021 年，企业管理层提出的永续期间增长率分别为 1.4% 及 1.8%，评估人员对欧盟、美国、中国的 CPI 指数进行了查询，收集了上述地区 5 年的 CPI 增长率。经过测算上述地区 5 年 CPI 平均增长率分别为 1.5% 及 1.89%，管理层使用的增长率略低于各地区 CPI 增长率，未超过企业经营的产品、市场、所处的行业或者所在国家或者地区的长期平均增长率，或者该资产所处市场的长期平均增长率，具有其合理性。

2022 年，受到通货膨胀、能源危机的影响，欧盟、美国、中国地区加权后的 5 年 CPI 平均增长率为 3.25%。正常通胀情况下的成本上升可以通过溢价形式转移给整车厂，故历史年度的永续增长率和 CPI 指数接近。而通货膨胀超出正常情况时，消费者对非必要物资的需求将会下降，因此整车厂也不能通过提高汽车售价的方式消除通胀因素，通胀风险会间接传导给零部件生产商，因此管理层判断在目前的通胀水平下，可通过溢价方式转移掉 75% 的风险，剩余 25% 需要由格拉默承担，最终确定 2022 年盈利预测的永续增长率估计为 5 年加权平均 CPI 增长率的 75%，即 2.4%。

3、折现率

格拉默为全球性汽车零部件集团，资产和业务遍布欧盟、美洲及亚太地区，报告期内，格拉默在各区域的销售情况分布如下表所示：

单位：百万欧元

项目	2023 年上半年		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
欧盟	639.8	54.6%	1,131.4	52.4%	1,061.5	53.5%	904.9	52.9%
美洲	317.9	27.1%	672.5	31.2%	517.7	26.1%	475.3	27.8%
亚太	246.0	21.0%	426.7	19.8%	406.3	20.5%	330.5	19.3%

考虑到公司业务分布情况，在各年度末商誉减值测试时，采用各地区加权平均资本成本计算折现率，计算公式为：

$$WACC = WACC_{EMEA} * W_{EMEA} + WACC_{Americans} * W_{Americans} + WACC_{APAC} * W_{APAC}$$

各地区 WACC 计算公式为：

$$WACC = R_d \times (1 - T) \times W_d + R_e \times W_e$$

其中：

W_d ：评估对象的债务资本比率；

$$W_d = \frac{D}{E + D}$$

W_e ：评估对象的权益资本比率；

$$W_e = \frac{E}{E + D}$$

T ：所得税率；

R_d ：债权期望报酬率；

R_e ：股权期望报酬率，按资本资产定价模型（CAPM）确定，计算公式为：

$$R_e = R_f + \beta_e \times MRP + \varepsilon$$

式中：

R_f ：无风险利率；

MRP ：市场风险溢价；

ε ：特定风险报酬率；

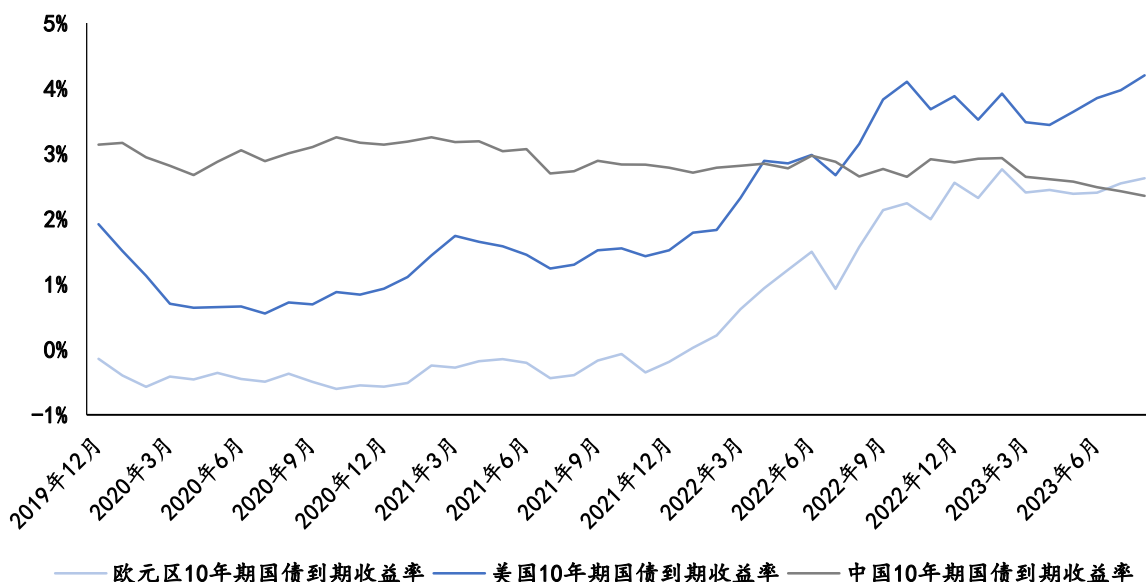
β_e ：评估对象权益资本的预期市场风险系数；

$$\beta_e = \beta_t \times \left(1 + (1 - t) \times \frac{D}{E} + \frac{P}{E} \right)$$

式中： β_t 为可比公司的预期无杠杆市场风险系数；D、E分别为可比公司的债务资本与权益资本，P为优先股账面值。

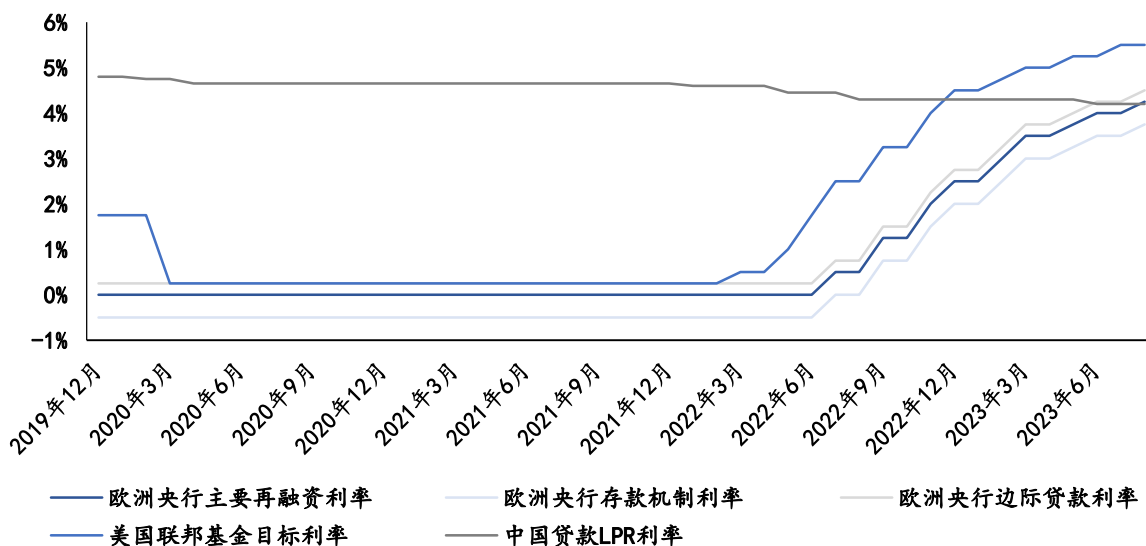
由前述，各地区的加权平均资本成本 WACC 的计算公式主要由股权期望报酬率和债权期望报酬率组成，其中股权期望报酬率会受到无风险利率的显著影响。格拉默主要资产位于欧盟、美国和中国，三地的无风险利率及贷款利率变动会对模型中的折现率产生较大影响。收购以来，欧盟、美国和中国利率变动情况如下图所示：

欧盟、美国及中国无风险利率走势



数据来源：Capital IQ

欧盟、美国及中国基准利率走势



数据来源：Capital IQ，欧洲央行

从上述无风险利率及基准利率的变动趋势可知，中国地区的无风险利率和基准利率自收购以来均较为稳定；欧洲和美国地区的基准利率 2020 年至 2021 年度相对稳定，2022 年随着欧美地区连续加息，无风险利率及基准利率呈大幅上升趋势，导致商誉减值测试

中的折现率增加。2020年、2021年及2022年，税前加权平均资本成本分别为10.13%、10.66%及12.72%，折现率的大幅提升导致商誉资产组出现减值，详见本题之“二、（一）2022年公司对格拉默集团计提大额商誉减值的具体原因”之说明。

综上所述，发行人根据格拉默的资产及业务分布情况计算资产组折现率，报告期内，折现率的计算方法及数据来源保持一致，变动趋势符合经济形势和市场走势，折现率的确定依据充分、谨慎合理。

（四）管理层判断

按照《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，对企业合并所形成的商誉，公司在每年年度终了进行减值测试。公司已充分关注商誉所在资产组组合的宏观环境、行业环境、实际经营状况及未来经营规划等因素，合理判断商誉是否存在减值迹象。

2020年公共卫生事件肆虐，格拉默欧美各地区工厂受到不同程度的停产影响，导致2020年标的资产未完成预期经营计划。根据乘联会发布的2020年全球汽车销售情况显示，虽然2020年汽车市场受公共卫生事件影响较大，但随着下半年公共卫生事件防控成效初显以及中国市场在全球车市中突出的表现，2020年全球汽车市场表现优于预期。2020年度管理层基于各地区对于公共卫生事件的管控程度，判断公共卫生事件在全球范围不会出现明显恶化。基于公共卫生事件影响的逐步消除，管理层认为虽然公共卫生事件对公司产生了一定的冲击，但从长期来看格拉默的经营能力未受到影响，商誉资产组未出现减值迹象。

2021年4月后，随着英国、美国放开公共卫生事件防控措施，欧洲、日韩、东南亚等亦相继解除公共卫生事件防控措施，公共卫生事件防控带来的不利影响逐步减退。2021年上半年格拉默净利润为1,800万欧元，经营情况复苏良好，上述事项也验证了格拉默管理层基于2020年时点的判断合理。

2021年下半年，受到芯片短缺影响，原材料市场价格持续高位运行，公司业绩受到了一定的影响。但根据各研究机构分析，芯片短缺对全球汽车供应链体系的震荡属于短期事项，预计会在2022年的1季度至2季度得到缓解。因此芯片短缺虽然在2021年下半年度对格拉默的经营情况产生了一定的冲击，但从长期来看格拉默的经营能力未受到影响。

2022年2月，俄乌冲突爆发。冲突爆发初期，俄罗斯表现较为强势，战场形势一

片倒向俄罗斯，管理层预计冲突很快结束。且格拉默并未在乌克兰设立工厂，仅有少部分供应商的工厂设立在乌西地区，管理层判断冲突对格拉默的影响较小。因此，综合芯片供应短缺事项的预期缓解和俄乌冲突早期情况，管理层判断格拉默未来经营业绩不会受到重大影响，商誉并未出现减值迹象。

2022 年第三季度，欧洲央行启动加息，季度内加息 125 个基点；于三季度末，由于加息趋势尚未明朗，管理层判断商誉资产组未存在减值迹象。进入 2022 第四季度，欧洲央行在三季度加息的基础上在 11 月、12 月再行加息，11 月加息 75 个基点、12 月加息 50 个基点。至此，欧洲央行从 2022 年三季度以来已累计加息 250 个基点，加息趋势得以确认。结合加息趋势，管理层判断无迹象可预期加息后的利率在短期内会下降，商誉资产组出现减值迹象。

欧洲央行 2022 年至今加息时间列示如下：

序号	加息日期	加息基点
1	2022 年 7 月	50
2	2022 年 9 月	75
3	2022 年 11 月	75
4	2022 年 12 月	50
5	2023 年 2 月	50
6	2023 年 3 月	50
7	2023 年 5 月	25
8	2023 年 6 月	25
9	2023 年 7 月	25

数据来源：European Central Bank

2023 年上半年，格拉默实现营业收入 11.73 亿欧元，同比增长 13.34%；经营性 EBIT 扭亏为盈，由-1,230 万欧元增长到 2,690 万欧元，业绩表现明显增长。2022 年末减值测试过程中，预测格拉默 2023 年度营业收入为 21.20 亿欧元，经营性 EBIT 为 4,076 万欧元，格拉默上半年业绩表现已超过减值测试预测的 50%，且下半年预计将进一步有所增长。从业绩角度格拉默资产组不存在进一步减值的基础。

2023 年以来，虽然欧美仍然进行了数次加息，但经过前期加息，欧美市场无风险利率已达到近 10 年来的历史高位。根据人民网《美欧加息潮可能进入尾声》，经历加息周期后，欧美通胀率有所降低，多项核心经济指标表明经济疲软甚至衰退的风险正在

加大，多国经济学家预测欧美加息潮可能进入尾声；伴随加息潮的收尾，管理层预测后续利率进一步持续维持高位的可能性较低，相应地，基于未来期间现金流折现的含商誉资产组公允价值明显下降的可能性也较低。

因此，考虑到格拉默超预期的业绩表现及高利率状态预期不可持续，公司判断格拉默资产组于 2023 年 6 月末并不存在明显减值迹象。

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，因企业合并形成的商誉至少应在每年年度终了进行减值测试，或在会计期间内商誉所在资产组或资产组组合出现特定减值迹象时进行减值测试。根据公司会计政策，公司于资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，公司将估计其可收回金额，进行减值测试。对因企业合并所形成的商誉、使用寿命不确定的无形资产和尚未达到可使用状态的无形资产无论是否存在减值迹象，每年都进行减值测试。因此，在公司判断商誉不存在减值迹象的前提下，公司半年度并不需要对商誉进行减值测试。

（五）报告期各期末公司商誉减值测试过程、依据及结果，减值计提是否充分

报告期各期末，发行人聘请专业评估机构对收购格拉默所形成的商誉进行减值测试。根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》，商誉资产组可收回金额应当根据商誉资产组的公允价值减去处置费用后的净额与商誉资产组的预计未来现金流量现值两者之间孰高者确定。若商誉资产组可收回金额低于其账面价值，则需将差额计提减值损失。

在收益法下，格拉默管理层根据历史经营状况的变化趋势估算预期收益，制定盈利预测。评估机构对盈利预测进行必要的调查、分析、判断，与格拉默管理层讨论，进一步修正、完善后，计算相应的现金流，并结合折现率对预期收益折现得到资产组未来现金流量的现值，作为商誉资产组的预计未来现金流量现值。

在市场法下，评估机构采用市场法-上市公司比较法对委估资产组的公允价值进行评估。主要步骤包括：（1）分析委估资产组所属企业的基本状况。主要包括企业类型、成立时间、注册地、业务结构及市场分布、经营模式、规模、所处经营阶段、成长性、经营风险、财务风险等；（2）确定可比公司。主要结合业务结构、经营模式、企业规模、资产配置和使用情况、企业所处经营阶段、成长性、经营风险、财务风险等进行比较筛选；（3）分析、比较资产组所属公司和可比公司的主要财务指标，包括盈利能力、资产规模、经营能力、风险管理能力、创新能力等；（4）采用适当的方法对可比公司

价值倍数其进行修正、调整，进而估算出修正后价值比率；（5）根据修正后价值比率，计算出企业价值，并对企业价值中包含的非商誉资产组价值进行剔除和调整，最终确定商誉资产组的公允价值。

2020 至 2022 年含商誉的资产组可收回金额利用了上海东洲资产评估有限公司出具的《宁波继峰汽车零部件股份有限公司拟对合并 GrammerAG 形成的商誉进行减值测试所涉及的资产组可回收价值资产评估报告》（东洲评报字【2021】第 0526 号、东洲评报字【2022】第 0586 号、东洲评报字【2023】第 0602 号）的评估结果。报告期各期末商誉减值测试结果如下表所示：

单位：万欧元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
公允价值减去处置费用后的净额	88,492.17	64,709.27	52,821.72
预计未来现金流量现值	90,500.00	120,700.00	120,400
含商誉资产组可收回金额	90,500.00	120,700.00	120,400
含商誉资产组账面价值	110,061.57	113,195.62	109,693.57
含商誉资产组是否减值	是	否	否

根据评估报告，2020 至 2021 年包含商誉的资产组可收回金额均高于账面价值，商誉资产组未发生减值，2022 年全球通胀持续和欧美央行加息导致折现率大幅上升，商誉资产组可收回金额低于账面价值，出现减值。

综上所述，报告期各期末，发行人均按照《企业会计准则》的要求进行商誉减值测试，并最终以前述预计未来现金流量现值作为含商誉资产组的可收回金额；收益法下的财务数据预测以格拉默历史财务报表及经营业绩为基础，充分考虑宏观经济情况、产业景气度、在手订单情况、未来发展规划进行编制；评估机构结合历史数据、行业数据、可比公司数据对相关预测进行了检验，验证了相关预测的合理性和可实现性；商誉减值测试模型及各项参数选取均保持一贯性原则，未发生重大变化；商誉减值测试程序符合相关规定的要求，减值准备计提充分。

二、2022 年公司对格拉默集团计提大额商誉减值的具体原因，结合减值迹象出现时点，标的公司生产经营环境是否发生重大变化，与前期收购时预测业绩是否存在较大差异等，说明公司在标的公司减值测试补偿期过后一次性计提大额减值的原因及合理性，是否存在损害公司及投资者利益情形

（一）2022 年公司对格拉默集团计提大额商誉减值的具体原因

根据本回复“问题 4”之“一、（三）主要参数选取”可知，2022 年度预测期的息税前利润和税前企业自由现金流量变化较小，2022 年含商誉资产组减值主要系税前折现率变动所致，折现率变动具体原因如下：

1、无风险利率上升

商誉资产组的主要资产位于欧盟、美洲和亚太地区，根据统计，2021 年和 2022 年减值测试时三地无风险利率数据对比如下：

无风险利率	2022 年	2021 年	变化额	取值依据
欧盟	2.22%	-0.23%	2.45%	欧元区中央政府债券到期收益率
美洲	3.83%	1.53%	2.30%	美国国债到期收益率
亚太	2.77%	2.86%	-0.09%	中国和日本国债到期收益率

注：上述数据摘自 Capital IQ 各地区 10 年期国债收益率 2022 年 4 季度平均值。

2022 年，以欧美为代表的全球多国国债收益率都出现了不同程度的上涨，主要影响因素是高企的通胀水平以及主要经济体持续性的货币紧缩政策。其中，货币政策走向成为主导主要经济体债券收益率走势的首要因素。俄乌冲突的发展进一步恶化了全球通胀的局面，欧洲央行及美联储开始多轮加息，欧美地区多国国债收益率出现了大幅飙升。

根据 Refinitiv 的数据，美国 10 年期国债收益率在 2022 年累计上涨了约 236 个基点。对于未来美国国债收益率预测方面，美国银行、高盛、摩根士丹利、摩根大通、花旗等业内知名投行预计美国 10 年期国债收益率将于 2023 年在 3.2% 至 4.2% 之间浮动。

综合上述分析，欧盟和美国地区的 10 年期国债收益率上升且短期内预计还会维持高位导致了无风险利率上升。

（2）贷款利率上升

受到同样因素的影响，2022 年度欧洲和美国地区的贷款利率也较 2021 年大幅上升。

根据统计，2021 年及 2022 年商誉减值测试使用的债权期望报酬率，即融资贷款利率对比如下：

贷款利率	2022 年	2021 年	变化额	取值依据
欧盟	3.30%	2.84%	0.46%	基准利率
美国	4.64%	3.25%	1.39%	基准利率
中国	4.30%	4.65%	-0.35%	LPR

数据来源：Capital IQ 及中国人民银行

(3) 折现率上升

折现率	2022 年	2021 年	变化额
加权平均资本成本（税前）	12.72%	10.66%	2.06%
永续增长率	2.40%	1.80%	0.60%

由于无风险利率和贷款利率的上升，导致加权平均资本成本（税前）总体增加了 2% 左右。

通常情况下，现金流口径要和折现率口径一致，当预期收益采用名义现金流，则折现率也应采用名义折现率，故需要在永续期考虑通货膨胀因素的影响，通常情况下，永续期增长率采用预期通胀率水平。2022 年由于俄乌冲突导致能源危机，双方一系列的制裁和反制裁措施恶化了欧美国家的通货膨胀，根据统计，2022 年度美国的通货膨胀约为 6%，欧洲的通货膨胀约为 9%，较历史年度有大幅增加。根据计算，各地区未来预期的通货膨胀数据在 2% 至 3% 之间，结合管理层对通货膨胀因素可通过议价转移给下游客户程度的判断，最终永续增长率取值约为 2.4%。因此，2022 年度永续增长率较 2021 年度增加了 0.6%。为剔除通货膨胀影响，加权平均资本成本（税前）减去永续增长率后变动情况如下：

项目	2022 年	2021 年	变化幅度
r-g	10.32%	8.86%	16.48%

综合上述分析，剔除通货膨胀影响之后，折现率总体上升 16.48%。折现率的显著提高影响公司计算资产预计未来现金流量现值，导致资产可收回金额大幅度降低，致使 2022 年度商誉资产组出现减值。

(4) 折现率变动的敏感性分析

2022 年，商誉减值主要系折现率提升，假设采用 2021 年商誉减值评估折现率，商誉减值模拟测算如下：

单位：万欧元

项目	含商誉资产组账面值	评估的可收回金额	商誉减值金额
2022 年商誉减值评估	110,061.57	90,500.00	15,714.91
假设按 2021 年折现率计算	110,061.57	123,900.00	-
假设按 2021 年折现率和永续增长率计算	110,061.57	114,000.00	-

假设按 2021 年商誉减值评估折现率计算，商誉资产组评估的可收回金额为 123,900.00 万欧元，未发生减值；为剔除通货膨胀影响，假设按 2021 年商誉减值评估折现率和永续增长率计算，商誉资产组评估的可收回金额为 114,000.00 万欧元，未出现减值。综上，折现率上升是 2022 年公司对格拉默集团计提大额商誉减值的主要原因。

(二) 减值迹象出现时点

格拉默资产组减值迹象出现于 2022 年第四季度，具体分析请见本回复“问题 4”之“一、（四）管理层判断”。

(三) 标的公司生产经营环境是否发生重大变化

2020 年度、2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-6 月，格拉默分别实现营业收入 171,071.4 万欧元、190,301.4 万欧元、215,879.1 万欧元及 117,255.3 万欧元，销售规模持续增长；分别实现经营性息税前利润-1,170 万欧元、2,280 万欧元、3,550 万欧元及 2,690 万欧元。尽管受到公共卫生事件、芯片短缺、俄乌战争、全球通胀等超预期因素的不利影响，但格拉默经营情况稳定，营业收入逐年增长，经营性息税前利润持续改善。目前，上述扰动因素已有所缓解：

2020 年起，突发的公共卫生事件在全球范围内造成了巨大影响，导致格拉默及下游客户生产受阻、成本提升。进入 2023 年后，随着公共卫生事件逐渐得到有效控制，其对于经济的影响逐渐减退，格拉默生产经营逐渐恢复。

2021 年以来，全球芯片短缺现象持续加剧，导致部分整车厂商被迫减产或停产，汽车零部件行业也随之受到冲击。随着车规级芯片供给增加，2022 年后，芯片短缺问

题逐渐得到缓解。海外汽车行业研究机构 AutoForecast Solutions 研究显示，2021 年芯片短缺导致全球汽车市场累计减产约 1,020 万辆，2022 年芯片短缺导致全球汽车减产约 450 万辆，芯片短缺的影响较 2021 年已有所改善。TrendForce 研究显示，2022 年全球汽车销量为 8,105 万辆，与 2021 年销量几乎持平，预估 2023 年全球汽车市场销量有机会恢复增长态势，达 8,410 万辆，年增 3.8%。

2022 年，俄乌冲突爆发，美国、欧盟等西方国家对俄罗斯进行了全方位的制裁。格拉默在俄罗斯和乌克兰的市场活动有限，战争对于格拉默的影响主要体现在能源危机和全球供应链不稳定性加剧从而导致生产成本上升。目前俄乌双方处于僵持状态，局势仍然胶着，但管理层预计俄乌冲突不会对格拉默生产经营造成重大影响。

根据德国汽车工业协会数据，2023 年上半年，全球主要汽车市场均强劲反弹，包括欧洲、美国、日本、巴西，中国和印度都实现快速增长。由于俄乌战争、全球汽车零部件供应短缺等影响，2022 年全球汽车市场基数较低，因此 2023 年上半年全球主要汽车市场的强劲反弹更多是市场回归正常的表现。

综上所述，标的公司经营能力及生产经营环境未发生重大变化，随着相关扰动因素逐步减退，发行人对格拉默进行整合及实行降本增效措施的成果将进一步显现，2023 年上半年，格拉默实现营业收入 11.73 亿欧元，同比增长 13.34%；经营性 EBIT 扭亏为盈，由 -1,230 万欧元增长到 2,690 万欧元，业绩表现明显增长。未来，随着对新兴市场的逐步开拓以及整合的进一步推进，预计格拉默经营规模及盈利能力将持续提升。

2019 年，发行人通过同一控制下的企业合并取得格拉默控制权，确认商誉 35,945.97 万欧元（以合并日汇率中间价折合人民币约 285,367.87 万元），截至 2022 年 12 月 31 日，该商誉的账面价值为 165,932.58 万元。如果后续欧美地区利率持续大幅增长，或格拉默经营情况严重恶化，则公司仍可能存在商誉进一步减值的风险。发行人将在募集说明书之“重大事项提示”、“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“一、对公司核心竞争力、经营稳定性及未来发展可能产生重大不利影响的因素”之“（三）财务风险”部分补充披露相关风险，具体内容如下：

“2、商誉减值的风险

2022 年，随着俄乌冲突的发展、欧美对俄罗斯的制裁及俄罗斯进行的反制裁的持续，欧洲能源危机加剧，全球通胀局面进一步恶化，结合加息趋势，公司管理层判断商

誉资产组出现减值迹象，对长期资产（含商誉）计提减值准备 153,713.56 万元。如果后续欧美地区利率持续大幅增长，或格拉默经营情况严重恶化，则公司仍可能存在商誉进一步减值的风险。”

（四）与前期收购时预测业绩是否存在较大差异

国际上通行的企业价值估值方法一般有收益法、市场法、资产基础法（成本法）。收益法是指将预期收益资本化或者折现，确定估值对象价值的估值方法；市场法是指将估值对象与可比上市公司或者可比交易案例进行比较，确定估值对象价值的估值方法；资产基础法（成本法）是指以被估值单位估值基准日的资产负债表为基础，估算表内及可识别的表外各项资产、负债价值，确定估值对象价值的估值方法。2019 年，发行人通过发行可转换公司债券、股份及支付现金方式收购格拉默，评估机构采用市场法下的上市公司比较法进行估值，未对格拉默业绩进行预测。

（五）公司在标的公司减值测试补偿期过后一次性计提大额减值的原因及合理性，是否存在损害公司及投资者利益情形

收购格拉默时，继峰股份与宁波东证继涵投资合伙企业（有限合伙）（系发行人实际控制人控制的企业，以下简称为“东证继涵”）签署了减值补偿协议，减值测试期间为 2019 年、2020 年、2021 年。东证继涵向继峰股份承诺，标的资产继烨投资于减值承诺期内每一个会计年度末的评估值或估值均不低于标的资产的最终交易价格（37.54 亿元）。如减值承诺期内，减值测试标的资产于某一个会计年度末的评估值或估值低于其最终交易价格，则东证继涵需就减值部分向继峰股份进行补偿。继烨投资及下属若干子公司是为收购格拉默而成立的持股平台公司，其资产主要为所持格拉默股权，此外存在少量货币资金、贸易类存货、往来款和借款，无其他核心资产。

如前述，于报告期各期末进行减值测试时，公司已充分关注商誉所在资产组组合的宏观环境、行业环境、实际经营状况及未来经营规划等因素，结合可获得信息，合理判断是否存在减值迹象，以及相关因素对减值测试所涉参数的影响；评估机构已根据中国资产评估准则及企业会计准则的要求，对于管理层预测数据的合理性和可实现性进行了检验，并选取了一贯的模型及参数进行商誉减值测试，不存在通过刻意调节参数操纵商誉资产组估值，进而规避减值补偿义务的情形。

报告期内，格拉默销售规模持续增长，净利润的波动主要是由于公共卫生事件、汽

车芯片短缺、俄乌战争等不可预见的外部扰动因素及一次性因素导致，格拉默经营能力及生产经营环境未发生重大变化，2022年标的公司计提大额减值主要是由于欧美持续加息导致减值测试时折现率提高。由于加息影响，多家拥有境外子公司的A股上市公司均出现了资产减值，具体情况如下表：

公司名称	子公司名称	商誉减值金额	商誉减值原因
和邦生物 (603077.SH)	S.T.K	6,607.44 万元	2022年末，公司对和邦农科、S.T.K、涌江实业资产组进行减值测试，减值测试结果表明，S.T.K.资产组可收回金额低于其包含商誉的资产组账面价值。主要系公司2022年研发支出增长，基于2022年实际情况对未来研发支出预测有所增加； 同时由于以色列通货膨胀导致以色列十年期国债利率由2021年末的1.019%提高至2022年末的3.345%，折现率提高，减低了未来现金流量的现值
申达股份 (600626.SH)	Auria Solutions Ltd.	7,327.96 万元	2022年，受公共卫生事件、俄乌战争、通货膨胀、北美劳动力供应不足等影响，近年来全球经济增速放缓，经济形势不确定性增加，加之2022年欧美央行多次加息，企业运营杠杆普遍升高， 导致商誉减值测试所使用的折现率上升，从而影响Auria公司资产组的可回收价值
佳沃食品 (300268.SZ)	Australis Seafoods S.A	12.29亿元	2022年公司合并商誉计提减值金额为12.29亿元，商誉减值主要原因为：（1）税后折现率上升： 主要因美元无风险利率从2022年初的1.90%飙升至2022年末的3.97%所致 ；（2）经营计划调整：由于经营成本高企、运营资金紧张等因素影响，公司下调近期的产销量计划，以求平稳渡过经营成本高企和运营资金紧张的时期，之后再逐渐恢复
中国石油 (601857.SH)	PetroIneos Trading Limited; Singapore Petroleum Company	12.27亿元	2022年度，对商誉的减值测试使用的税后折现率为9.0%-18.6%（2021年度：8.5%-14.7%） ，根据减值测试结果，本年计提商誉减值准备12.27亿元（2021年度：未计提）
德尔股份 (300473.SZ)	Carcoustics	9,988万欧元	2022年 :受欧美通胀、俄乌冲突的外部影响，能源及原材料价格激增，劳动力成本等大幅增加导致Carcoustics毛利率下降； 公开披露的无风险利率、市场风险溢价、债务资本成本等参数实际上涨导致减值测试中使用的折现率大幅度上升

综上，发行人在标的公司减值测试补偿期过后一次性计提大额减值的原因系欧美加息导致折现率提高，具有合理性，不存在损害公司及投资者利益的情形。

三、中介机构的核查程序及核查意见

(一) 核查程序

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、了解商誉的形成过程；
- 2、了解、评估和测试公司与商誉减值测试相关的内部控制的设计及执行的有效性；
- 3、与公司聘请的评估师进行讨论，评价管理层委聘的评估师的胜任能力、专业素质和客观性；
- 4、了解公司与商誉减值测试相关的关键参数和重要假设；对报告期各年度关键参数和重要假设进行对比，与公司、评估师差异的原因及合理性；将预测期收入、成本和毛利率等关键指标和实际完成情况进行对比，评价经营预测的合理性；
- 5、查阅欧洲、美国等主要国家地区十年期国债收益率情况；查阅相关权威宏观经济分析报告，了解市场对于中长期全球加息趋势的预期，与公司、评估师讨论加息导致折现率上升的合理性；
- 6、利用评估师的工作，评估管理层的减值测试方法和使用的折现率的合理性；
- 7、对商誉减值测试底稿进行重新计算，验证数据的准确性；比较商誉所属资产组的账面价值与其可收回金额的差异，确认是否存在商誉减值情况；
- 8、通过替换商誉减值测试模型中折现率等关键参数，进行敏感性测试，评估商誉减值的原因及合理性；
- 9、评估管理层对商誉及其减值测试结果、财务报表的披露是否恰当。

(二) 核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

- 1、标的公司经营情况稳定，尽管受到超预期的外部扰动因素及一次性因素影响，但报告期内营业收入及经营性息税前利润均持续增长；发行人将格拉默整体业务视为一个完整的资产组，资产组认定自商誉形成时点起不存在变动；减值测试模型中的参数选取合理；管理层已充分结合宏观经济情况、产业情况、标的资产经营情况等可获得信息判断资产组是否存在减值迹象；报告期各期末，发行人商誉减值测试方法具有一贯性，

符合《企业会计准则》的规定，减值计提依据充分，测试过程及结果具有准确性，2022年商誉减值计提充分；

2、2022年发行人计提大额商誉减值主要系欧美加息导致折现率提高，2022年第四季度，欧美加息趋势得以确认，资产组出现减值迹象，标的公司经营情况或生产经营环境未发生重大变化。前次收购时，受德国相关法律法规的限制，评估师采用市场法进行估值，未进行盈利预测。标的公司减值测试补偿期过后一次性计提大额减值主要系欧美加息导致折现率提高，由于加息影响，多家拥有境外子公司的A股上市公司均于2022年计提了减值，发行人计提大额商誉减值具有合理性，不存在损害公司及投资者利益的情形。

（三）根据《监管规则适用指引—发行类第7号》第10条进行核查并发表明确意见

1、大额商誉形成的原因及初始计量的合规性。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人大额商誉主要系收购格拉默形成，初始计量具备合规性；

2、公司报告期内各年度末进行商誉减值测试的基本情况，包括是否进行商誉减值测试，资产组认定的变动情况，对资产组或资产组组合是否存在特定减值迹象的判断情况。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人报告期内各年度末均进行商誉减值测试，报告期内资产组认定不存在变动；管理层已充分结合宏观经济情况、产业情况、标的资产经营情况等可获得信息判断资产组是否存在减值迹象，2022年第四季度，结合全球通胀及加息趋势，管理层判断商誉资产组出现减值迹象，具有合理性；报告期各期末，发行人商誉减值测试方法具有一贯性，主要参数的选取具有合理性，减值测试过程及结果具有准确性，2022年商誉减值计提充分；

3、公司有关商誉减值信息披露的充分性及真实性。发行人应详细披露相关资产组或资产组组合的可回收金额、确定过程及其账面价值（包括所分摊的商誉的账面价值）。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人已详细披露相关资产组的可回收金额、确定过程及其账面价值，有关商誉减值信息的披露充分、真实；

4、保荐机构及会计师应结合产生商誉对应的企业合并时被收购方的评估报告或估值报告，核对原评估报告或估值报告中使用的预测数据与实际数据的差异及其原因，综合判断是否存在减值迹象及其对商誉减值测试的影响。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：前次收购时，由于格拉默为德国上市公司，受德国相关法律法规的限制，格拉默未向估值机构提供盈利预测，评估师对格拉默股权采用市场法下的上市公司比较法及交易案例比较法进行估值。经保荐机构及会计师公开查询，2022 年四季度，全球通胀及加息趋势明确，资产组出现减值迹象，导致减值测试模型中使用的税前折现率提高进而触发资产组减值，而非收购时的盈利预测过于乐观或标的公司业绩表现不及预期；

5、对于存在大额商誉而未计提或较少计提减值，保荐机构及会计师应详细核查计提的情况是否与资产组的实际经营情况及经营环境相符，商誉减值测试的具体过程是否谨慎合理。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人在报告期内对商誉计提了大额减值，不适用上述规定。

6、对于报告期内集中计提大额商誉减值的，保荐机构及会计师应重点分析计提当期与前期相比公司生产经营情况发生的重大变化，以及该变化对商誉减值的影响。若为行业性因素，应对比同行业分析其合理性，若为自身因素，应分析因素发生的时点、公司管理层知悉该变化的时间及证据。同时就相关变化对本次发行是否可能构成重大影响发表意见。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：与前期相比，格拉默 2022 年生产经营情况未发生重大变化，生产经营情况的变化亦非商誉减值原因，本次商誉减值主要是欧美加息导致折现率提高所致。经公开查询，2022 年由于加息影响，多家拥有境外子公司的 A 股上市公司均出现了资产减值，发行人计提大额商誉减值具有合理性，不存在损害公司及投资者利益情形。欧美加息未对格拉默生产经营造成重大不利影响，不会对本次发行构成重大影响。

问题 5 关于财务性投资

根据申报材料,报告期末,公司长期股权投资为 1,069.25 万元,公司共有联营企业、合营企业 4 家,其中宁波继华汽车电子科技有限公司主要从事车载冰箱的研发、生产和销售。

请发行人说明:(1)公司相关对外投资是否属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资等情形,与公司主营业务是否存在紧密关联,是否属于财务性投资;(2)公司最近一期末是否持有金额较大的财务性投资,本次董事会决议日前六个月至今发行人新投入和拟投入的财务性投资情况,是否已从本次募集资金总额中扣除。

请保荐机构及申报会计师根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条进行核查并发表明确意见。

回复:

一、公司相关对外投资是否属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资等情形,与公司主营业务是否存在紧密关联,是否属于财务性投资

截至 2023 年 6 月 30 日,发行对联营企业、合营企业的投资情况如下:

被投资单位	关系	投资时间	期末余额 (万元)	投资背景及目的	主营业务	是否属于财务性投资
GRA-MAG Truck Interior Systems LLC	合营企业	1998年8月	-	实现在商用车座椅业务方面的协同,拓展北美市场	高端重型卡车座椅的研发和生产	否
ALLYGRAM Systems and Technologies Private Limited	联营企业	2018年11月	1,027.48	获取汽车内饰及座椅相关设计和工程技术开发服务	汽车内饰及座椅相关设计和工程技术开发	否
合肥继峰智能座舱部件产业基金合伙企业(有限合伙)	联营企业	2021年5月	100.57	对宁波继华贸易有限公司实施股权投资	投资管理	是
宁波继华汽车电子科技有限公司	联营企业	2021年11月	94.57	获取车载冰箱相关技术和生产经验,支持战略性新兴产业发展	车载冰箱的研发、生产和销售	否
合计	-	-	1,222.62		-	-

注: GRA-MAG Truck Interior Systems LLC 由于历史亏损导致长期股权投资按权益法核算账面价值减计为零。

(一) GRA-MAG Truck Interior Systems LLC

GRA-MAG Truck Interior Systems LLC（以下简称为“GRA-MAG”）主要从事高端重型卡车座椅的研发和生产，是由 Magna Seating Systems of America, Inc.（以下简称为“Magna 美国”）和 Grammer AG 共同出资成立的合营企业。双方于 1998 年 8 月 28 日签订协议，对 GRA-MAG 各享有 50% 的权益。

Magna 是全球知名的大型汽车零部件集团，Magna 美国于美国密歇根州从事重型卡车座椅系统的开发和生产，并提供座椅硬件解决方案；Grammer AG 主要从事商用车座椅及内饰部件和系统的研发、生产和销售。发行人子公司投资 GRA-MAG 主要是为了充分利用 Magna 美国在北美市场上销售座椅的渠道和专业经验，结合自身的技术和产品能力，实现在商用车座椅业务方面的协同，拓展北美市场，符合公司主营业务及战略发展方向，是公司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，不属于财务性投资。

(二) ALLYGRAM Systems and Technologies Private Limited

Allygrow Technologies Private Limited（以下简称为“Allygrow”）于印度为汽车、航空航天、消费电子、半导体设备、能源和公用事业以及高科技等领域客户提供技术、工程、工艺、制造解决方案和服务。2018 年 5 月 18 日，Grammer AG 与 Allygrow 签署谅解备忘录，同意共同设立联营企业，以发挥各自的专业优势和能力并实现协同效应。2018 年 7 月 11 日，Allygrow 在印度马哈拉施特拉邦注册成立 ALLYGRAM Systems and Technologies Private Limited（以下简称为“ALLYGRAM”）。2018 年 11 月 16 日，Grammer AG 与 Allygrow 正式签署投资协议，同意向 ALLYGRAM 增资，增资后 Allygrow 持股 70%，Grammer AG 持股 30%。ALLYGRAM 主要从事汽车内饰件及其系统，乘用车座椅以及道路车辆、非道路车辆悬挂驾驶座椅和乘客座椅相关的设计和工程技术开发服务。Grammer AG 投资 ALLYGRAM 系为获取汽车内饰及座椅相关的研发服务，ALLYGRAM 成为 Grammer AG 的专属设计和工程技术开发中心。投资 ALLYGRAM 符合公司主营业务及战略发展方向，是公司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，不属于财务性投资。

(三) 合肥继峰智能座舱部件产业基金合伙企业（有限合伙）

合肥继峰智能座舱部件产业基金合伙企业（有限合伙）（以下简称为“智能座舱基

金”) 的基本情况如下:

名称	合肥继峰智能座舱部件产业基金合伙企业(有限合伙)
企业类型	有限合伙企业
执行事务合伙人	合肥桉树资本管理有限公司
注册资本	70,000 万元人民币
注册地址	安徽省合肥市肥东县合肥循环经济示范园天工路 1 号
成立日期	2021 年 6 月 2 日
统一社会信用代码	91340122MA8LKRQJ4G
经营范围	创业投资(限投资未上市企业); 私募股权投资基金管理、创业投资基金管理服务(须在中国证券投资基金业协会完成登记备案后方可从事经营活动)(除许可业务外, 可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目)
主营业务	股权投资

2021 年 5 月 31 日, 发行人与肥东战新产业投资发展基金合伙企业(有限合伙)、合肥桉树资本管理有限公司签订合伙协议, 成立智能座舱基金。合肥桉树资本管理有限公司为普通合伙人; 发行人及肥东战新产业投资发展基金合伙企业(有限合伙)为有限合伙人, 出资比例分别为 42.86%、57.14%。智能座舱基金目前尚未进行投资, 出于谨慎性考虑, 将其认定为财务性投资。

(四) 宁波继华汽车电子科技有限公司

宁波继华汽车电子科技有限公司(以下简称为“宁波继华”)的基本情况如下:

名称	宁波继华汽车电子科技有限公司
企业类型	其他有限责任公司
法定代表人	华海明
注册资本	1,000 万元人民币
注册地址	浙江省宁波市海曙区望春工业园区布政东路 367 号
成立日期	2021 年 11 月 22 日
统一社会信用代码	91330203MA7D1N069J
经营范围	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广; 汽车零部件研发; 汽车零部件及配件制造; 汽车零配件零售; 汽车零配件批发; 模具制造; 模具销售(除依法须经批准的项目外, 凭营业执照依法自主开展经营活动)
主营业务	车载冰箱的研发、生产和销售

2021年11月20日，宁波鑫泰电气科技有限公司（以下简称为“鑫泰电气”）与发行人签署设立合同，共同出资设立宁波继华，鑫泰电气持股75%，发行人持股25%。宁波继华主要从事车载冰箱的研发、生产和销售。车载冰箱是发行人围绕智能座舱场景拓展的战略性新兴业务，在消费升级趋势下，理想、极氪等新势力领衔配置车载冰箱，以向消费者提供更好的驾乘体验。通过将车载冰箱整合至发行人的中控产品内，公司得以顺应内饰件升级趋势提高产品价值量，获得新的业务增长点。发行人参股宁波继华主要系为发挥鑫泰电气在车载冰箱生产方面的技术和生产经验，结合发行人的客户资源、市场开发能力及将车载冰箱整合至车内的技术能力，共同拓展车载冰箱市场，以支持其战略性新兴业务的发展。综上，发行人对于宁波继华的投资是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，不属于财务性投资。

报告期内，发行人与上述对外投资企业发生的交易情况如下表：

单位：万元

项目	关联方名称	关联交易内容	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
采购商品/接受劳务	ALLYGRAM Systems and Technologies Private Limited	接受劳务	1,216.50	2,517.49	2,511.43	2,395.88
	占发行人当期营业成本的比例		0.14%	0.16%	0.17%	0.18%
销售商品/提供劳务	GRA-MAG Truck Interior Systems LLC	销售商品	5,424.86	9,324.67	8,655.32	5,066.74
	占发行人当期营业收入的比例		0.52%	0.52%	0.51%	0.32%

二、公司最近一期末是否持有金额较大的财务性投资，本次董事会决议日前六个月至今发行人新投入和拟投入的财务性投资情况，是否已从本次募集资金总额中扣除

（一）公司最近一期末是否持有金额较大的财务性投资

截至2023年6月30日，发行人财务报表中可能与财务性投资相关的科目情况如下：

单位：万元

资产科目	账面价值	财务性投资金额	财务性投资占归属于母公司净资产比例
交易性金融资产	-	-	-
衍生金融资产	-	-	-
其他应收款	7,233.89	-	-
一年内到期的非流动资产	-	-	-
其他流动资产	31,280.58	-	-

资产科目	账面价值	财务性投资金额	财务性投资占归属于母公司净资产比例
其他权益工具投资	-	-	-
其他非流动金融资产	-	-	-
长期应收款	2,872.97	1,965.34	0.51%
长期股权投资	1,222.62	100.57	0.03%
其他非流动资产	90,892.30	-	-

1、其他应收款

截至2023年6月30日，发行人其他应收款余额为7,233.89万元，主要为应收保险赔偿款、押金保证金、应收供应商款项等，系生产经营产生，不属于财务性投资。

2、其他流动资产

截至2023年6月30日，公司其他流动资产余额为31,280.58万元，具体构成如下：

单位：万元

款项性质	期末余额
增值税借方余额重分类	19,592.84
所得税借方余额重分类	1,917.35
应收税务返还	4,606.95
关税借方余额重分类	1,123.71
套期工具-远期外汇合约	2,007.10
一年以内的客户提名费	755.15
预付长期奖金计划	235.53
待摊费用	194.07
其他税借方余额重分类	235.63
其他	612.26
合计	31,280.58

截至2023年6月30日，公司其他流动资产主要为增值税借方余额重分类、应收税务返还、所得税借方余额重分类等，系公司日常生产经营产生，不属于财务性投资。发行人子公司格拉默作为全球性汽车零部件集团，经营范围广泛。报告期内，格拉默主要运用远期外汇合约对捷克克朗及波兰兹罗提进行套期，系相关子公司主要以欧元与客户

结算，同时以捷克克朗或波兰兹罗提支付工资、租金等日常经营费用，需通过套期保值管理汇率风险。**2022年末**，发行人套期工具-远期外汇合约余额为2,440.37万元，系远期合约的公允价值，允许发行人在未来8个月内买入85,000万捷克克朗、3,450万波兰兹罗提，2023年上半年，发行人实际净支出87,465万捷克克朗及7,706万波兰兹罗提，套保金额未超过实际使用需求；**2023年上半年末**，发行人套期工具-远期外汇合约余额为**2,007.10万元**，允许发行人在未来13个月内买入**139,800万捷克克朗、7,700万波兰兹罗提**。综上，发行人相关远期外汇合约服务于公司的日常经营业务，不以获得投资收益为主要目的，不涉及外汇投机活动，不属于财务性投资。“其他”科目系本次发行资本化的中介机构费用，待发行完成后转入资本公积，不属于财务性投资。

3、长期应收款

截至**2023年6月30日**，公司长期应收款余额为**2,872.97万元**，具体如下：

单位：万元

款项性质	期末余额
合营企业借款	1,890.59
合营企业借款利息	74.76
押金	889.55
其他	18.08
减：一年内到期的长期应收款	-
合计	2,872.97

其中，合营企业借款及利息系发行人子公司格拉默对合营企业 GRA-MAG 的资金拆出，从1999年到2019年10月31日作为海外经营净投资核算，2019年11月1日起转为借款核算。截至**2023年6月30日**，该笔借款的账面余额为**3,287.98万元**，已计提坏账准备**1,322.64万元**。GRA-MAG成立初期，高端商用车座椅市场尚未形成规模化需求，出现了一定亏损，为支持其经营发展，格拉默向其提供借款，出于谨慎性考虑认定为财务性投资。

4、长期股权投资

截至**2023年6月30日**，发行人长期股权投资余额为**1,222.62万元**，具体情况如下：

单位：万元

被投资单位	关系	期末余额	主营业务
GRA-MAG Truck Interior Systems LLC	合营企业	-	研发并生产高端重型卡车座椅
ALLYGRAM Systems and Technologies Private Limited	联营企业	1,027.48	汽车内饰件及其系统，乘用车座椅以及道路车辆、非道路车辆悬挂驾驶座椅和乘客座椅相关的设计和工程技术开发服务
合肥继峰智能座舱部件产业基金合伙企业（有限合伙）	联营企业	100.57	创业投资、私募股权投资基金管理、创业投资基金管理服务
宁波继华汽车电子科技有限公司	联营企业	94.57	车载冰箱的研发、生产和销售
合计	-	1,222.62	-

注：GRA-MAG Truck Interior Systems LLC 由于历史亏损导致长期股权投资按权益法核算账面价值减计为零。

GRA-MAG、ALLYGRAM 和宁波继华是发行人围绕产业链上下游以获取技术、原料和渠道为目的的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资；智能座舱基金目前尚未进行投资，出于谨慎性考虑认定为财务性投资，具体分析参见本回复“问题 5：关于财务性投资”之“一、公司相关对外投资是否属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资等情形，与公司主营业务是否存在紧密关联，是否属于财务性投资”。

5、其他非流动资产

截至 2023 年 6 月 30 日，公司其他非流动资产账面价值 90,892.30 万元，主要为一年以上的合同资产、客户提名费、预付长期资产款、合同履行成本等，不涉及财务性投资。

综上，截至 2023 年 6 月 30 日，公司持有的财务性投资总额为 2,065.91 万元，占公司合并报表归属于母公司净资产的比例为 0.54%。因此，截至 2023 年 6 月 30 日，公司不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资的情形。

（二）本次董事会决议日前六个月至今发行人新投入和拟投入的财务性投资情况，是否已从本次募集资金总额中扣除

2023 年 4 月 3 日，公司召开了第四届董事会第二十次会议，审议通过了《关于公司 2023 年度向特定对象发行 A 股股票方案的议案》等与本次发行相关的议案。根据《证

券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引——发行类第 7 号》等相关规定对财务性投资的认定标准，自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，经过逐项对照核查，公司不存在新投入的和拟投入的财务性投资，不涉及需要从本次募集资金总额中扣除的情形，具体如下：

1、类金融业务

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在新投入或拟投入的类金融业务。

2、非金融企业投资金融业务

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在新投入或拟投入的金融业务。

3、与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在新投入或拟投入的与主营业务无关的股权投资。

4、投资产业基金、并购基金

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在新投入或拟投入的投资产业基金、并购基金的情形。

5、拆借资金

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在新投入或拟投入的拆借资金。

6、委托贷款

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在新投入或拟投入的对外进行委托贷款的情形。

7、购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在新投入或拟投入的购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形。

8、拟实施财务性投资的具体情况

自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在拟实施财务性投资的安排。

三、中介机构的核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引——发行类第 7 号》等关于财务性投资及类金融业务的相关规定，并逐条核查发行人是否满足相关要求；

2、与管理层沟通了解联营企业、合营企业的业务情况、投资原因及背景并取得公司确认，获取并查阅相关主体的工商资料、投资协议等；

3、查阅发行人报告期内董事会决议、公告文件、定期报告和相关科目明细账，核查发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资；

4、向发行人了解本次发行相关董事会决议日前六个月起至今新投入或拟投入的财务性投资情况，并取得发行人出具的专项说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人对 GRA-MAG Truck Interior Systems LLC、ALLYGRAM Systems and Technologies Private Limited 和宁波继华汽车电子科技有限公司的投资属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，与公司主营业务存在紧密关联，不属于财务性投资；对合肥继峰智能座舱部件产业基金合伙企业（有限合伙）的投资出于谨慎性考虑，认定为财务性投资；

2、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；

3、本次董事会决议日前六个月至今，发行人不存在新投入和拟投入的财务性投资，不涉及需要从本次募集资金总额中扣除的情形。

（本页无正文，为宁波继峰汽车零部件股份有限公司和容诚会计师事务所（特殊普通合伙）容诚专字[2023]518Z0738号关于《宁波继峰汽车零部件股份有限公司申请向特定对象发行股票审核问询函的回复》之签章页）

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）



中国·北京

中国注册会计师：

郭晓磊（项目合伙人）



中国注册会计师：

王子强



中国注册会计师：

王连强



2023 年 9 月 14 日

证书序号: 0011869

说明

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



会计师事务所

执业证书



名称: 容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 肖厚发

主任会计师:

经营场所: 北京市西城区阜成门外大街22号1幢外经贸大厦901-22至901-26

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11010032

批准执业文号: 京财会许可[2013]0067号

批准执业日期: 2013年10月25日

发证机关: 北京市财政局



二〇一三年六月廿六日

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
业务报告附件专用

中华人民共和国财政部制



证书编号: 110101300335
 No. of Certificate
 批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs
 发证日期: 2014 年 05 月 19 日
 Date of Issuance

年度检验登记
 Annual Renewal Registration
 本证书检验合格, 继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.



姓名 郭晓磊
 Full name
 性别 女
 Sex
 出生日期 1986-07-16
 Date of birth
 工作单位 瑞仕会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所
 Working unit
 身份证号码 330283198607160511
 Identity card No.



注册会计师工作单位变更事项登记
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
 Agree the holder to be transferred from
 2019年 11月 19日
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
 同意调入
 Agree the holder to be transferred to
 2019年 11月 19日
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs



注册会计师工作单位变更事项登记
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
 Agree the holder to be transferred from
 转出协会盖章
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
 同意调入
 Agree the holder to be transferred to
 转入协会盖章
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs



年度检验登记
 110101300335
 郭晓磊
 深圳市注册会计师协会





姓名 王子强
 Full name 王子强
 性别 男
 Sex 男
 出生日期 1990-01-10
 Date of birth 1990-01-10
 工作单位 瑞华会计师事务所(普通合伙)深圳分所
 Working unit 瑞华会计师事务所(普通合伙)深圳分所
 身份证号码 370725199001100012
 Identity card No. 370725199001100012



证书编号: 110101301477
 No. of Certificate 110101301477
 批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs 深圳市注册会计师协会
 发证日期: 2018 年 06 月 25 日
 Date of Issuance 2018 / y 06 / m 25 / d

王子强



王子强
 110101301477
 深圳市注册会计师协会



年度检验登记

效一年
 year after

注册会计师工作单位变更事项登记
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
 Agree the holder to be transferred from

瑞华会计师事务所(普通合伙)深圳分所
 CPAs
 转出协会盖章
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
 2019年 11月 30日
 年 月 日
 /y /m /d

同意调入
 Agree the holder to be transferred to

瑞华会计师事务所(普通合伙)深圳分所
 CPAs
 转入协会盖章
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
 2019年 11月 30日
 年 月 日
 /y /m /d

12

注册会计师工作单位变更事项登记
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
 Agree the holder to be transferred from

转出协会盖章
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
 年 月 日
 /y /m /d

同意调入
 Agree the holder to be transferred to

转入协会盖章
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
 年 月 日
 /y /m /d

13



姓名 王连强
Full name 王
性别 男
Sex
出生日期 1991-02-27
Date of birth
工作单位 容诚会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所
Working unit
身份证号码 510524199102274475
Identity card No.

批准注册协会 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2021 年 01 月 08 日
Date of Issuance

证书编号: 110100320621
No. of Certificate

王连强
110100320621
深圳市注册会计师协会



王连强



年
after