

安徽天禾律师事务所

关于合肥汇通控股股份有限公司

首次公开发行股票并在主板上市

之

补充法律意见书（二）



注册地址：中国合肥市濉溪路 278 号财富广场 B 座 16 层

电话：（0551）62642792 传真：（0551）62620450

目 录

一、问题 1. 关于客户集中和业绩增长持续性.....	3
二、问题 6. 关于实际控制人.....	34
三、问题 7. 股东和股权变动.....	42
四、问题 8. 关于同业竞争.....	53
五、问题 9. 关于员工及用工情况.....	60
六、问题 10. 关于环保及行政处罚.....	69
七、问题 19.2 关于关联交易.....	76
八、问题 19.3 关于募投项目.....	84
九、问题 19.4 关于技术开发合同.....	101

安徽天禾律师事务所
关于合肥汇通控股股份有限公司
首次公开发行股票并在主板上市
之补充法律意见书（二）

天律意 2023 第 00318-2 号

致：合肥汇通控股股份有限公司

根据《公司法》《证券法》《管理办法》《编报规则第 12 号》《法律执业规则》《首发执业细则》等有关法律、法规及规范性文件的规定，合肥汇通控股股份有限公司与安徽天禾律师事务所签订了《聘请专项法律顾问合同》，委托本所律师洪雅娴、李莉、乔华姗律师（以下简称“本所律师”）以特聘专项法律顾问的身份，参加汇通控股本次首次公开发行股票并在主板上市工作。

就汇通控股本次发行上市事宜，本所律师已于 2023 年 2 月 28 日出具《法律意见书》（天律意 2023 第 00318 号）及《律师工作报告》（天律他 2023 第 00402 号），2023 年 3 月 9 日出具《安徽天禾律师事务所关于合肥汇通控股股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市之补充法律意见书（一）》（天律意 2023 第 00318-1 号）。鉴于上交所于 2023 年 3 月 30 日向发行人下发了《关于合肥汇通控股股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函》（上证上审〔2023〕298 号，以下简称“《问询函》”），本所律师对其中相关法律事项进行了补充核查，现出具《安徽天禾律师事务所关于合肥汇通控股股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市之补充法律意见书（二）》（以下简称“本补充法律意见书”）。本所律师在《法律意见书》中的释义和声明事项亦继续适用于本补充法律意见书。

本所律师根据《证券法》相关要求，按照律师行业公认的业务标准、道德规

范和勤勉尽责精神，对汇通控股提供的有关文件和事实进行了核查和验证，现出具补充法律意见如下：

一、问题 1. 关于客户集中和业绩增长持续性

根据申报文件：（1）报告期内，公司向前五大客户（合并口径）销售占比分别为 89.51%、93.79%和 96.35%，客户集中度较高，主要原因是公司为一级配套供应商，下游整车行业集中度较高；（2）主机厂为保障供货，均需经过严格及长期的考核和认证，并通常会对同一类零部件保留 3-5 家供应商；（3）2019 年、2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月公司获得主要客户的项目定点分别为 41、258、40、50；（4）主要客户常春内饰经营范围为汽车零部件及配件制造；（5）报告期内比亚迪占发行人主营业务收入比例从 4.02%增长至 53.45%，并成为 2022 年第一大客户。

请发行人说明：

（1）发行人与主要客户的合作情况，包括客户认证的过程、发行人进入供应商名录的时间、开始销售的时间、报告期各期的销售产品、销售金额及变动原因、回款金额、回款方式；（2）选取报告期内销售的主零部件，分析主要客户向发行人采购与其他供应商采购的占比情况、是否存在自产零部件的能力及对发行人持续销售的影响，发行人是否存在被替代等客户流失风险；（3）报告期各期客户数量、新增客户与退出客户数量及对应的销售收入，是否存在刚成立即成为发行人客户、客户规模与其采购规模不匹配的情形，相关客户、前五大客户与发行人、实控人及其关联方、董监高、供应商是否存在关联关系或其他利益关系；（4）发行人向常春内饰等汽车零部件及配件制造商销售的合理性，后续是否再加工，相关产品是否在客户处得到使用、形成产品并销售、期末库存情况；（5）报告期不同客户的项目定点变动情况及对应实现的收入；公司与主要客户下单、采购、生产、发货、收款、记账等全流程内控是否完善；（6）客户集中度较高的原因及是否符合行业特性，并结合发行人与主要客户的合作历史及背景、业务稳定性、在手订单数量及订单获取方式等，说明业务获取方式的合法合规性及定价公允性，相关业务及业绩增长是否具有可持续性；（7）结合发行人与比亚迪等主要客户的主要合同约定情况，合作期限以及相关合作终止的情形等，说明是否存在到

期无法续约的风险；（8）与主要客户之间年降条款的具体约定、实际执行情况及对发行人财务状况的量化影响，相关风险揭示是否充分。

请保荐机构、申报会计师和发行人律师对上述事项进行核查，另按照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》要求对客户集中进行核查，说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

本所律师采取下列查验方式，查验了以下内容后发表本项法律意见：

1. 获取发行人主要客户清单，通过企业信用信息公示系统、客户官网、上市公司公开信息披露、网络新闻查询等资料查询主要客户基本情况；向销售人员了解确认客户认证过程、向客户销售产品的具体情况、了解报告期销售变动的原因；向财务人员了解销售金额及变动的原因、回款金额、回款方式等。

2. 对主要客户相关人员进行访谈，了解主要零部件向发行人采购的占比情况，了解其自产零部件的产能情况，根据获取的信息分析对发行人的影响；了解主要客户与发行人的关联关系。

3. 获取发行人客户销售清单，对客户变动加以甄别汇总，通过企业信用信息公示系统查询客户成立时间，通过网络等渠道查询客户规模等信息，分析发行人业务量与客户规模的匹配性。

4. 获取发行人与常春内饰等客户的业务协议，向销售人员了解与常春内饰业务合作的情况和终止的原因。

5. 获取发行人主要客户项目定点情况，访谈发行人管理层，了解发行人主要业务环节内部控制流程，评价发行人与主要客户下单、采购、生产、发货、收款、记账等全流程内控设计是否完善。

6. 检查发行人主要业务环节的内部控制制度，并对发行人销售与收款、采购与付款、生产与仓储业务流程执行内控测试，评价发行人内部控制是否有效运行。

7. 对发行人管理层进行访谈，了解发行人与主要客户的合作历史及背景；

获取在手订单数量，了解其获取方式，进一步了解订单获取的合规性、公允性，并分析业绩成长的可持续性；对同行业可比公司的客户集中度进行比较，分析发行人客户集中度的合理性。

8. 获取比亚迪等主要客户的业务合同，了解合作期限以及相关合作终止的情形，对发行人管理层进行访谈，分析续约风险。

9. 获取主要客户合同了解其协议年降条款；对发行人管理层进行访谈，了解年降的执行情况；对报告期产品价格进行分析，分析对发行人财务状况的影响。

（一）发行人与主要客户的合作情况，包括客户认证的过程、发行人进入供应商名录的时间、开始销售的时间、报告期各期的销售产品、销售金额及变动原因、回款金额、回款方式

1、主要客户认证的过程、发行人进入供应商名录的时间、开始销售的时间

在汽车零部件行业，主机厂对零部件供应商的选择较为严格，供应商需要经过复杂的认证才能进入主机厂的配套体系。一般需要通过主机厂关于人员能力、设备投入情况、内部及外部管控能力、安全环境等各方面的综合评审后，才能成为主机厂的一级供应商。一旦成为主机厂的合格供应商，双方会保持相对稳固的长期合作关系。

报告期主要客户对发行人的认证情况如下：

主要客户名称	进入供应商名录的时间	开始销售的时间	获客过程
比亚迪	2019 年	2020 年 1 月	比亚迪因业务发展需要，需扩大对电镀工艺部件的采购，同时选取合作方提供烫印工艺的汽车造型部件。发行人基于自身在烫印和电镀领域的长期工艺积淀，与比亚迪形成合作从而进入其供应链体系。
奇瑞汽车	2007 年前	2007 年 9 月	基于自身在汽车内外饰材料领域的技术积累，从而进入奇瑞汽车供应链体系。
江淮汽车	2007 年前	2007 年 3 月	基于自身在汽车内外饰材料领域的技术积累，从而进入江淮汽车供应链体系。
长城汽车	2011 年	2013 年 12 月	基于自身在汽车造型部件领域的制造经验，进入长城汽车供应链体系。
振宜汽车	2021 年	2021 年 1 月	作为安徽地区领先的零部件企业，与本地车企合作，进入振宜汽车供应链体系。
常春内饰	2017 年	2017 年 9 月	常春内饰向奇瑞汽车供应部分总成等产品，发行

			人属于奇瑞汽车认证的饰条生产商，故双方形成业务合作。
--	--	--	----------------------------

发行人的主要客户主要为自主品牌主机厂，其中发行人与奇瑞汽车、江淮汽车、长城汽车的合作期间较长，合作时间都在 10 年以上；比亚迪为发行人近年来成功拓展的重要客户之一；振宜汽车是位于安庆的出口型汽车企业，发行人在 2021 年进入其供应商名单并开始销售。

2、报告期各期的销售产品

报告期内，公司销售收入整体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
汽车造型部件	49,752.20	79.83%	29,084.58	70.43%	17,410.32	60.21%
汽车声学产品	8,435.71	13.54%	8,777.20	21.25%	7,398.34	25.58%
车轮总成分装	2,237.10	3.59%	2,045.51	4.95%	1,571.53	5.43%
模具	959.71	1.54%	346.05	0.84%	1,953.39	6.75%
其他	940.27	1.51%	1,045.05	2.53%	584.40	2.02%
合计	62,324.99	100.00%	41,298.40	100.00%	28,917.98	100.00%

汽车造型部件、汽车声学产品和车轮总成分装是发行人的主营业务，报告期内，发行人对主要客户销售产品类别如下：

主要客户名称	报告期销售的具体产品		
	2022 年度	2021 年度	2020 年度
比亚迪	汽车造型部件	汽车造型部件	汽车造型部件
奇瑞汽车	汽车造型部件 汽车声学产品	汽车造型部件 汽车声学产品	汽车造型部件 汽车声学产品
江淮汽车	汽车造型部件 汽车声学产品 车轮总成分装	汽车造型部件 汽车声学产品 车轮总成分装	汽车造型部件 汽车声学产品 车轮总成分装
长城汽车	汽车造型部件	汽车造型部件	汽车造型部件
振宜汽车	汽车造型部件 汽车声学产品 车轮总成分装	汽车造型部件 汽车声学产品	-
常春内饰	-	汽车造型部件	汽车造型部件

报告期内，发行人产品线基本稳定并有所拓展。汽车造型部件和声学产品的细分类别收入情况如下。

报告期内，汽车造型部件销售收入情况构成如下：

单位：万元

产品类别	2022年度		2021年度		2020年度	
	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
格栅	30,475.24	61.25%	15,493.65	53.27%	8,736.91	50.18%
饰条	17,367.22	34.91%	12,659.62	43.53%	8,036.59	46.16%
其他*	1,909.74	3.84%	931.31	3.20%	636.82	3.66%
汽车造型部件合计	49,752.20	100.00%	29,084.58	100.00%	17,410.32	100.00%

注：其他主要为字标车标。

报告期内，汽车声学产品销售收入情况构成如下：

单位：万元

产品类别	2022年度		2021年度		2020年度	
	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
地毯	2,774.00	32.88%	2,626.52	29.92%	2,264.20	30.60%
隔音隔热垫	2,622.16	31.08%	3,459.56	39.42%	2,632.91	35.59%
行李箱系列产品	2,031.90	24.09%	1,748.98	19.93%	1,473.32	19.91%
顶棚	1,007.65	11.95%	942.13	10.73%	1,027.91	13.89%
汽车声学产品合计	8,435.71	100.00%	8,777.20	100.00%	7,398.34	100.00%

综上可以看出，报告期内，汽车造型部件是公司收入的主要部分，其主要产品为格栅。

3、报告期各期的销售金额及变动原因

报告期内，公司主要客户销售情况如下：

期间	序号	客户名称	销售金额（万元）	主营业务收入占比
2022年度	1	比亚迪	33,309.97	53.45%
	2	奇瑞汽车	15,057.36	24.16%
	3	江淮汽车	7,110.53	11.41%
	4	振宜汽车	2,796.94	4.49%
	5	长城汽车	1,772.36	2.84%
		合计	60,047.16	96.35%
2021年度	1	奇瑞汽车	17,351.70	42.02%
	2	比亚迪	10,417.46	25.22%
	3	江淮汽车	6,795.46	16.45%
	4	长城汽车	3,372.56	8.17%
	5	常春内饰	794.66	1.92%
		合计	38,731.84	93.79%
2020年度	1	奇瑞汽车	12,330.68	42.64%
	2	江淮汽车	7,160.65	24.76%

3	长城汽车	3,903.12	13.50%
4	常春内饰	1,325.62	4.58%
5	比亚迪	1,163.27	4.02%
合计		25,883.34	89.51%

比亚迪：报告期内，发行人对比亚迪销售收入分别为 1,163.27 万元、10,417.46 和 33,309.97 万元，呈现快速增长，主要原因系：（1）发行人 2019 年进入比亚迪供应链并正式供货，2020 年量产的产品较少，销售收入较低；（2）2021 年以来，受益于新能源汽车普及率快速提升，比亚迪销量呈爆发式增长态势，根据比亚迪发布的产销月报，2020-2022 年比亚迪新能源乘用车销量分别为 17.91 万台、59.37 万台和 185.74 万台，对相关零部件的需求迅速扩大，拉动发行人销售收入快速增长。

奇瑞汽车：报告期内，发行人对奇瑞汽车的销售收入分别为 12,330.68 万元、17,351.70 万元和 15,057.36 万元，呈现稳定增长态势，主要原因系奇瑞汽车多年来市场规模稳步提升，根据中国政府网新闻，奇瑞集团 2020-2022 年汽车销量分别为 73 万台、96 万台和 123 万台，其中出口对增长贡献较大，同期出口分别为 11 万台、27 万台和 45 万台，分别占同期我国汽车出口总量的 10.17%、13.40% 和 14.46%，长期位于全国前列。奇瑞汽车总部位于安徽芜湖，发行人已持续多年为奇瑞汽车供货，奇瑞汽车的稳健发展带动发行人销售相应上升。

江淮汽车：报告期内，发行人对江淮汽车的销售收入分别为 7,160.65 万元、6,795.46 万元和 7,110.53 万元，收入较为稳定。江淮汽车总部位于合肥，是发行人合作历史最久的主机厂之一，双方在多个产品领域存在合作，江淮汽车报告期汽车销量较为稳定，分别为 45 万台、52 万台和 50 万台。

长城汽车：报告期内，发行人对长城汽车的销售收入分别为 3,903.12 万元、3,372.56 万元和 1,772.36 万元。报告期汽车销量分别为 111 万台、128 万台和 107 万台，稳定在百万台规模以上。2022 年发行人对长城汽车销售有所下降，主要系公司供货长城汽车的部分新产品尚未量产，故销售有所下降。

振宜汽车：2021-2022 年，发行人对振宜汽车销售收入分别为 276.79 万元和 2,796.94 万元。2022 年公司对其销售大幅增加主要得益于振宜汽车出口的快速提升。振宜汽车是位于安庆的出口型汽车企业，已具备一定生产规模。根据人民网

金台资讯新闻报道，2022 年上半年安徽省汽车出口再创历史新高，其中振宜汽车作为出口型汽车企业，累计生产 5.1 万台套。

常春内饰：常春内饰系江苏常熟汽饰集团股份有限公司（603035.SH）的全资子公司。常熟汽饰主营汽车内饰件总成产品，主要产品包括门内护板总成、仪表板总成、副仪表板总成、立柱总成等。由于常春内饰向奇瑞汽车供应模块化供货门板总成、仪表板总成等产品，其相应的饰条向发行人采购，故报告期内公司存在对其供货。报告期内，公司重点开拓并服务主机厂客户，对一级供应商客户业务量逐渐减少，2022 年度双方不再合作。

4、回款金额、回款方式

报告期内，主要客户的回款金额和回款方式如下：

单位：万元

主要客户名称	回款金额			主要回款方式
	2022 年度	2021 年度	2020 年度	
比亚迪	29,704.38	4,419.36	873.18	现汇/银票/数字化应收账款债权凭证
奇瑞汽车	19,754.12	20,241.54	11,694.05	现汇/银票/数字化应收账款债权凭证
江淮汽车	7,788.20	8,047.94	8,936.54	现汇/银票
长城汽车	3,121.30	4,111.96	4,361.92	现汇/银票
振宜汽车	2,393.47	-	-	现汇/银票/数字化应收账款债权凭证
常春内饰	-	1,647.95	1,358.08	现汇/银票

报告期内，公司主要客户的回款方式为银行汇款+银行承兑汇票的方式。近年来迪链等数字化应收账款债权凭证回款方式占比提升。

（二）选取报告期内销售的主零部件，分析主要客户向发行人采购与其他供应商采购的占比情况、是否存在自产零部件的能力及对发行人持续销售的影响，发行人是否存在被替代等客户流失风险

1、选取报告期内销售的主零部件，分析主要客户向发行人采购与其他供应商采购的占比情况

报告期内，发行人主要产品为汽车造型部件，汽车造型部件种类较多，不同车型的配置不同，难以准确计算主要客户向发行人与其他供应商采购的占比情

况。

发行人汽车造型部件以格栅为主，格栅是发行人的优势产品，主要客户向发行人采购的比例较高。根据主要客户汽车销量及发行人格栅销量的估算，规模采购发行人格栅的主要客户中，向发行人采购占比均在 30%左右或以上。

经查阅车企公开销量信息验证，发行人主要客户向发行人采购的格栅占其同类采购需求的比例情况如下：

单位：万台/万件

主机厂*	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
比亚迪	混合动力汽车+燃油车销量	95.89	41.04	28.54
	发行人乘用车格栅销量	53.40	8.58	0.71
	发行人占比	55.69%	20.90%	2.48%
奇瑞汽车	总汽车销量减去新能源汽车销量*	99.99	85.29	68.70
	发行人乘用车格栅销量	28.61	35.98	25.21
	发行人占比	28.61%	42.19%	36.70%
江淮汽车	乘用车销量减去纯电动乘用车销量	10.57	11.83	10.89
	发行人乘用车格栅销量	5.92	6.73	5.79
	发行人占比	56.00%	56.88%	53.17%

*注 1：报告期内长城汽车向发行人采购格栅较少、振宜汽车缺乏年度销量数据且总采购量相对较低，故未做计算。

*注 2：因无法获得奇瑞汽车明细车型数据，此处按总销量减新能源汽车销量估算格栅需求量。

2、是否存在自产零部件的能力及对发行人持续销售的影响

汽车主机厂传统的生产工艺为冲压、焊装、涂装和总装，主机厂及其控股股东出于战略布局等方面的考虑，会自建部分零部件产能。其自建零部件产能与发行人重合情况如下：

主要客户	是否自建适用于汽车造型部件的注塑、电镀、烫印、喷涂等工艺的产能	是否自建汽车声学产品的模压、发泡等工艺的产能	是否自建车轮总成分装产能
比亚迪	无	顶棚、地毯等	无
奇瑞汽车	无	无	有
江淮汽车	无	无	无
长城汽车	无	顶棚、地毯等	无
振宜汽车	无	无	无

上述客户中，除比亚迪、长城汽车存在顶棚、地毯产能，奇瑞汽车存在车轮

总成分装产能外，客户自建产能与发行人业务无重大重合。

主机厂自建零部件产能与供应链关系如下：

（1）开放式竞争

主机厂自建零部件产能，也会同时开放对外部供应链的采购，不会完全禁止外部采购。同时，大部分主机厂或其所在的汽车集团在建设零部件产能时，会采取设立独立法人的形式，如上汽集团控股华域汽车、奇瑞汽车设立奇瑞科技、长城汽车设立诺博汽车系统、江淮汽车设立江淮有限等，主机厂下属的零部件企业在向主机厂供货时，也同样需要走招投标流程获取定点，外部零部件企业不会因此失去商业机会。

（2）产品有侧重

主机厂下属的零部件产能，所涵盖的产品领域一般为尺寸较大、对系统安全、成本考量较为重要的零部件，如主机厂的喷涂产能首先用于车身喷涂，技术上属于金属的表面处理，与汽车造型部件领域的塑料表面处理存在差异；即使部分主机厂存在塑料表面喷涂工艺的，也会侧重于保障尺寸较大、对行车安全起重要作用的保险杠系列产品，而尺寸相对较小的格栅、饰条产品，会更多由外部采购完成。

（3）产能有限制

主机厂自产部分零部件，主要出发点在于产能保障，杜绝断供风险，同时，主机厂投资较大，对零部件产能的投资也需要考虑资源配置的效率和成本，因此，主机厂投资的部分零部件产能规模相对有限。而由于汽车需求受市场影响较大，具有一定波动性，终端需求量较大时自有零部件产能不足，主机厂也需要外部产能来满足生产需求。

综上所述，客户存在自建产能对发行人持续销售无重大不利影响。

3、发行人是否存在被替代等客户流失风险

（1）发行人存在被替代等客户流失及项目拓展受限风险

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“二、客户风险”之“（三）

客户流失及项目拓展受限流失风险”中补充披露如下：

汽车零部件企业一级配套商通过获得主机厂的供应商认证和产品定点形成销售，其综合运营能力、技术开发能力、生产供货能力、物流配套能力、成本管理能力等对维系合作和保障持续的定点项目较为重要。如发行人相关能力下降，无法满足客户需求，则会出现自身被替代等客户流失风险。

发行人主要产品在主要客户处采购占比相对较高，具备较好的市场地位；部分客户具备部分与发行人类似产能，可能会对发行人在特定领域的业务拓展存在不利影响。

（2）发行人的应对措施：

①配合现有客户，积极合作开发适用于新车型的产品

报告期内发行人定点项目持续增加，为后续业务打好基础，如公司持续加大对比亚迪的新品开发，截至本补充法律意见书出具之日，已获得新一代比亚迪秦 PLUS DM-i 的格栅总成定点，并新拓展了比亚迪唐 DM-i 的格栅饰条、高端车型仰望 U8 的格栅产品等。

②针对现有客户，积极开拓新的产品线

汽车零部件企业一旦成为主机厂的合格供应商后，与主机厂会保持稳固的长期合作关系；同时，主机厂的业务规模普遍较大，零部件企业拓展产品线存在较大的发展空间。发行人一直重视新产品的研发，在现有的产品线外，截至目前已成功实现了多项新业务模块的拓展，包括奇瑞汽车 QQ 冰淇淋的后保险杠总成等，此外，针对新能源汽车，新取得了奇瑞汽车的电动车电机包和车顶激光雷达饰板总成、集度汽车的底护板等定点等。

③积极开拓新客户

除现有客户外，发行人近年来均大力拓展新客户，报告期内，发行人实现了向比亚迪和振宜汽车供货。此外，2022 年发行人获取了新客户大众安徽、集度汽车、零跑汽车的产品定点，成功获取了蔚来汽车萤火虫项目汽车声学产品的项目定点。

(三) 报告期各期客户数量、新增客户与退出客户数量及对应的销售收入，是否存在刚成立即成为发行人客户、客户规模与其采购规模不匹配的情形，相关客户、前五大客户与发行人、实控人及其关联方、董监高、供应商是否存在关联关系或其他利益关系

1、报告期各期客户数量、新增客户与退出客户数量及对应的销售收入

报告期各期客户数量如下：

单位：万元

期间	交易区间	客户数量	销售金额	占主营业务比例
2022 年度	5000 万以上	3	55,477.86	89.01%
	1000-5000 万	2	4,569.30	7.33%
	50-1000 万	11	1,914.18	3.07%
	合计	16	61,961.34	99.42%
2021 年度	5000 万以上	3	34,564.62	83.69%
	1000-5000 万	1	3,372.56	8.17%
	50-1000 万	11	2,912.91	7.05%
	合计	15	40,850.09	98.91%
2020 年度	5000 万以上	2	19,491.33	67.40%
	1000-5000 万	3	6,392.01	22.10%
	50-1000 万	7	2,588.66	8.95%
	合计	12	28,472.01	98.46%

报告期内，发行人年销售额 1,000 万以上的客户占业务收入的比例分别为 89.50%、91.86%和 96.34%，占比较高。

报告期内，新增客户与退出客户数量及对应的销售收入情况如下：

单位：万元

客户变动	2022 年度	2021 年度	2020 年度
当期新增客户数量（家）	2	2	2
新增客户当期销售金额（万元）	160.41	441.35	1,264.62
新增客户销售金额占比	0.26%	1.07%	4.37%
当期减少客户数量（家）	2	1	2
减少客户前一年销售金额（万元）	1,090.96	725.20	426.30
减少客户占前一年销售金额比例	2.64%	2.51%	1.63%

注：上述客户标准为年销售 50 万元以上。

报告期内，当期新增及减少客户对应销售金额及占比均较小，公司主要客户较为稳定。

2、是否存在刚成立即成为发行人客户、客户规模与其采购规模不匹配的情形

报告期内，新增客户不存在成立当年和成立后第一年即成为发行人客户的情形。

成立后第二年成为发行人客户的包括：

（1）振宜汽车有限公司

振宜汽车由国有企业安庆新能源投资发展有限公司（持股 100%）于 2019 年 10 月出资设立，注册资本为 20 亿元人民币。振宜汽车 2021 年成为发行人客户，2021 年和 2022 年发行人对其销售金额分别为 276.79 万元和 2,796.94 万元，其中 2022 年为发行人第 4 大客户，占当年主营业务收入的 4.49%。

振宜汽车为出口型汽车企业，已具备一定生产规模。根据人民网金台资讯新闻报道，2022 年上半年安徽省汽车出口再创历史新高。振宜汽车作为出口型汽车企业，累计生产 5.1 万台套。

（2）合肥悠遥科技有限公司

合肥悠遥科技有限公司是上海悠遥科技有限公司（持股 75%）与合肥鑫城国有资产经营有限公司（持股 25%）于 2020 年 11 月成立的合资公司，注册资本 6 亿元人民币。2022 年成为发行人新客户，当年销售 91.78 万元。

上海悠遥科技有限公司成立于 2018 年，同年设计研发出首款城市出行纯电动车型 YOYO，该车型已于 2021 年在欧洲上市。

综上所述，报告期内，新增客户不存在客户规模与其采购规模不匹配的情形。

3、相关客户、前五大客户与发行人、实控人及其关联方、董监高、供应商是否存在关联关系或其他利益关系

报告期内，公司各领域主要客户为上市公司、大型国企或混合所有制企业等知名品牌企业，其自身管理规范，对合格供应商的审查机制严格，对供应商日常管理要求高。报告期内，相关客户、前五大客户与发行人、实控人及其关联方、董监高、供应商不存在关联关系或其他利益关系。

（四）发行人向常春内饰等汽车零部件及配件制造商销售的合理性，后续是否再加工，相关产品是否在客户处得到使用、形成产品并销售、期末库存情况

芜湖市常春汽车内饰件有限公司系由江苏常熟汽饰集团股份有限公司（603035.SH）的全资子公司。常熟汽饰主营汽车内饰件总成产品，主要产品包括门内护板总成、仪表板总成、副仪表板总成、立柱总成等。

常春内饰向发行人采购的产品主要为汽车门板饰条和仪表板饰条，饰条产品作为汽车装饰部件，主机厂可以直接向饰条生产厂商采购，也可以将相关部件一并打包给一级供应商，再由一级供应商向主机厂认证的饰条生产商采购。常春内饰向发行人采购相关饰条后，无需再对饰条本身继续加工，但需将饰条装配至相关总成部件上再向主机厂供货。

由于常春内饰向奇瑞汽车供应部分总成等产品，其相应的饰条向发行人采购，故双方形成业务合作。

报告期内，公司向常春内饰销售的相关饰条已在客户处得到使用、形成产品并最终销售至主机厂。由于公司重点开拓并服务主机厂客户，对一级供应商客户业务量逐渐减少，2021 年双方合作终止，相关产品及模具等均已移交至客户，截至 2021 年末不存在与常春内饰相关的存货。

（五）报告期不同客户的项目定点变动情况及对应实现的收入；公司与主要客户下单、采购、生产、发货、收款、记账等全流程内控是否完善

1、报告期内，不同客户的项目定点变动情况及对应实现的收入

报告期内，不同客户的项目定点变动情况及对应实现的收入如下：

单位：万元

客户	获得定点时间	项目数量	产品数量	2019 年销售收入	2020 年销售收入	2021 年销售收入	2022 年销售收入
比亚迪	2022 年度	8	46	-	-	-	-
	2021 年度	3	4	-	-	132.16	9,217.31
	2020 年度	7	234	-	738.18	10,100.01	23,726.07
	2019 年度	2	15	-	423.71	185.29	366.58
	合计	20	299	-	1,161.89	10,417.46	33,309.97

客户	获得定点时间	项目数量	产品数量	2019 年销售收入	2020 年销售收入	2021 年销售收入	2022 年销售收入
奇瑞汽车	2022 年度	17	111	-	-	-	50.57
	2021 年度	5	24	-	-	21.30	517.08
	2020 年度	5	20	-	2,951.12	7,352.00	6,038.57
	2019 年度	5	16	-	1,431.37	3,060.12	1,996.00
	合计	32	171	-	4,382.49	10,433.41	8,602.22
江淮汽车	2022 年度	2	5	-	-	-	-
	2021 年度	5	8	-	-	35.18	241.33
	2020 年度	0	0	-	-	-	-
	2019 年度	6	6	630.38	473.63	401.53	278.26
	合计	13	19	630.38	473.63	436.70	519.59
长城汽车	2022 年度	3	13	-	-	-	-
	2021 年度	1	4	-	-	-	-
	2020 年度	4	4	-	5.52	2,328.48	1,600.43
	2019 年度	4	4	106.70	204.45	51.42	37.92
	合计	12	25	106.70	209.97	2,379.90	1,638.35
振宜汽车	2022 年度	1	2	-	-	-	216.45
	2021 年度	1	2	-	-	10.19	-
	2020 年度	2	7	-	-	254.44	2,505.49
	2019 年度	1	1	-	-	-	0.58
	合计	5	12	-	-	264.63	2,722.53

注：比亚迪 2020 年产品数量较多，主要系包含了 165 个售后件。

发行人定点项目一般在获得定点的第二年形成收入。

发行人定点项目一般在获得定点的第二年形成收入。

发行人自 2019 年向比亚迪供货以来，获得比亚迪定点数量增加较快，有助于发行人对比亚迪的销售快速增长，其中，比亚迪秦、元、唐等 2022 年定点项目已于 2023 年形成销售。

2022 年，发行人加大了对奇瑞汽车的营销力度，定点数量大幅增加，预计 2023 年将会实现量产。

长城汽车 2021-2022 年定点未形成收入，主要系相关车型推向市场有所延迟，目前，长城汽车相关定点已于 2023 年进入量产阶段并已形成销售收入。

2、公司与主要客户下单、采购、生产、发货、收款、记账等全流程内控是否完善

报告期内，公司已建立与销售业务、采购业务和生产业务相关的内部控制流程和制度，并对下单、采购、生产、发货、收款、记账等环节实施相应内部控制措施，具体情况如下：

业务环节	相关内部控制措施
客 户 下 单	营销中心与主要客户签订年度供货合同和价格协议，主要客户通过系统下单，零星客户通过公司公共邮箱等下单。公司计划物流部人员定期查看订单情况，并核对交期、货物名称、数量等信息，核对无误经部门领导审批后移交公司采购及生产部门制定采购计划并安排生产。
采 购	1. 公司计划物流部门根据客户订单拟定月度生产计划，采购部根据计划物流部下发的月度生产计划编制采购计划。采购部负责供应商的遴选、询价、议价，根据质量管理体系制定供方控制程序，并根据采购计划向选定的合格供应商下达采购订单； 2. 原材料送达后，品质管理部根据供方的送货单进行抽检，品质管理部将在一个工作日内完成检验工作。检验合格后登记入库单，仓管员核对和检查名称、数量、外包装完整性等，点检入库，并在系统中确认，若检验不合格品质管理部根据不合格情况选择退货、挑选、返工返修等方式进行处理； 3. 采购人员根据合同约定的付款方式，提交《付款申请单》，报领导批准后，财务部执行付款。
生 产	1. 物流部计划员集中收集客户订单，汇总成册，物流部生产计划员在每月月底根据下月客户订单编制下月生产计划，并报分管领导审核。同时，将每月的生产计划细分成每日的生产计划，提交给生产车间组织生产； 2. 领料员依据审批后的领料单向仓库领料，并开始生产； 3. 成品或者半成品加工生产完成后，车间负责人及品质人员审核成品数量及质量确定最终入库数量； 4. 仓库根据审批后的入库单进行收货并检核数量，办理入库。
发 货	1. 计划物流部计划员根据客户订单的具体型号、数量创建送货单传递至仓库组织发货，同时打单员根据送货单创建调拨单进行ERP系统调拨出库； 2. 仓管员根据送货单，按实际型号、数量组织出库。调拨单用于系统出库，由仓管员与物流部配送人员签字并备存；送货单随货送至客户处，注明送达地点、收货人等信息后备存。
收 款	1. 客户按约定回款后，销售人员反馈客户已回款并告知财务部及时进行账务处理； 2. 对于超期未回款的，财务部按月编制应收账款拖欠期限明细表，对超过结算期限的应收款，按照拖欠日期长短分为一个月、三个月、半年、一年及一年以上几个阶段列表反映。根据应收账款拖欠明细表，销售部门责任到人实行“谁经手谁负责”的原则，最大限度减少催款费用和坏账损失。
记 账	1. 营销中心核实客户领用清单或经对账确认后的销售明细并确定双方约定的价格。财务根据销售明细及价格确认收入； 2. 营销中心根据客户提交的开票信息，在核对无误后，填写开票结算通知单，财务部据此进行开票，并提醒销售人员及时收回货款。

综上所述，公司已建立与销售、采购和生产业务相关的内部控制流程，下单、采购、生产、发货、收款、记账等环节内控流程完善。

(六) 客户集中度较高的原因及是否符合行业特性，并结合发行人与主要客户的合作历史及背景、业务稳定性、在手订单数量及订单获取方式等，说明业务获取方式的合法合规性及定价公允性，相关业务及业绩增长是否具有可持续性

1、客户集中度较高的原因及是否符合行业特性

报告期内，发行人向前五大客户（合并口径）销售占比分别为 89.51%、93.79% 和 96.35%。

发行人客户集中度较高，主要原因在于：（A）发行人作为一级配套供应商，主要向主机厂供货，整车行业由于规模效应的要求，主机厂普遍规模较大，且集中度较高，单个主机厂的采购业务量较大；（B）汽车零部件行业一般存在较高的供应链准入门槛，零部件企业在获取主机厂认证后，与主机厂普遍具有较高的合作黏性。

因为上述原因，发行人同行业可比公司客户集中度也普遍较高。报告期内，同行业公司前五大客户销售占比如下：

可比公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
金钟股份	71.02%	77.76%	82.54%
拓普集团	63.45%	62.82%	62.18%
福赛科技	87.18%	87.93%	86.85%
可比公司平均值	73.88%	76.17%	77.19%
发行人	96.35%	93.79%	89.51%

因此，发行人客户集中度较高符合行业特性。

2、发行人与主要客户的合作历史及背景、业务稳定性、在手订单数量及订单获取方式，说明业务获取方式的合法合规性及定价公允性

(1) 发行人与主要客户的合作历史及客户背景

发行人与主要客户合作历史较长，业务合作较为稳定，具体如下：

序号	客户名称	客户背景	是否在安徽建立生产基地	合作历史及业务持续性
1	比亚迪	自主汽车品牌、内资民营企业、上市公司	是，在安徽合肥有生产基地	发行人参与客户报价并取得定点后展开合作，2019 年合作至今

序号	客户名称	客户背景	是否在安徽建立生产基地	合作历史及业务持续性
2	奇瑞汽车	自主汽车品牌、混合所有制	是，总部在安徽芜湖	发行人参与客户报价并取得定点后展开合作，2007 年合作至今
3	长城汽车	自主汽车品牌、内资民营企业、上市公司	否	发行人参与客户报价并取得定点后展开合作，2011 年合作至今
4	江淮汽车	自主汽车品牌 国有控股、上市公司	是，总部在安徽合肥	发行人参与客户报价并取得定点后展开合作，2007 年合作至今
5	振宜汽车	国有企业	是，在安徽安庆有生产基地	发行人参与客户报价并取得定点后展开合作，2021 年合作至今
6	常春内饰	零部件企业 内资民营企业、上市公司	上市公司常熟汽饰 (603035.SH) 在安徽芜湖设立的全资子公司	自 2017 年开始合作，2021 年 7 月终止合作。

(2) 订单获取及价格确定方式，业务获取方式的合法合规性及定价公允性

发行人取得客户订单主要包括两个步骤：

A：取得项目定点：主机厂对于零部件项目通常采用招标的方式进行采购。主机厂选择定点的标准包括评估技术和质量水平达到要求，且价格达到主机厂的目标价或最低价。具体形式为邀请其供应商名录中的多家一级供应商进行投标报价，最终中标的供应商即取得该项目定点。发行人的项目定点均通过投标取得，不存在通过投标以外方式取得定点的情形。

B：订单的下达：获取定点后，主机厂根据自身生产计划向发行人下达订单，该阶段发行人主要为接单生产。

在实际订单生产过程中，初期价格为发行人根据投标方式在取得定点时确定，由于主机厂对采购价格存在定期协商机制，即对部分零部件采购价格存在年降政策，通常约定在产品批量生产后次年开始执行。实际交易中，年降的执行采用“一事一议”原则，公司可以基于产品的实际销售情况、双方合作情况、市场波动等因素与客户就价格重新协商。

综上所述，发行人业务主要通过招标取得，同时通过招标确定初始价格，在产品生命周期中，后续价格会根据市场情况定期协商确定，发行人业务获取及定价均为市场化行为，符合法律法规的相关要求，且定价具有公允性。

3、相关业务及业绩增长是否具有可持续性

（1）业务稳定性

发行人的主要客户主要为主机厂，主机厂与供应商合作存在较高的业务粘性。发行人与主要客户奇瑞汽车、江淮汽车、长城汽车的合作时间都在 10 年以上；比亚迪为发行人近年来成功拓展的新能源汽车重要客户，2019 年发行人进入比亚迪供应链后销量迅速提升，报告期销售一直呈增长趋势；振宜汽车是总部位于安庆的出口型汽车企业，发行人在 2021 年进入其供应商名单并开始销售，我国汽车出口量近年来逐年提升，汽车出口市场潜力较大，是发行人业务增量的重点培育方向。从历史数据看，发行人具备对上述客户持续销售的条件，具有业务稳定性。

（2）在手订单数量

主机厂对发行人的订单形式包括年度订单和月度订单，两者皆为意向订单。年度订单一般提前一年下达，为主机厂根据自身年度计划向供应商提出年度采购意向，作为供应商制订年度生产计划的参考；月度订单一般提前 1-2 月下达，作为供应商制订短期生产计划、备料生产的参考。

发行人已获取的 2023 年客户在手订单合计约为 8.5 亿元，其中，2023 年 1-5 月已获取的涵盖 2023 年 1-6 月的月度订单合计约 3.18 亿元，2022 年末获取的 2023 年年度订单中对下半年的计划约为 5.32 亿元。

（3）新产品量产计划

截至本补充法律意见书出具之日，发行人已获取项目定点并计划量产的部分新车型如下：

客户	车型	新项目定点
比亚迪	秦 PLUS DM-i	冠军版格栅、第三代格栅总成
	宋 EV 纯电动车	前保险杠饰条
	唐 DM-i	前格栅电镀亮条、前保险杠亮饰条、侧裙电镀饰条
	仰望 U8	格栅总成、LOGO 底座
	元 PLUS DM-i	饰条、LOGO
	海狮 EV 纯电动车	门饰条、侧围饰条
	海豚 EV 纯电动车	LOGO
奇瑞汽车	瑞虎 7-PHEV 混合动力	格栅总成

客户	车型	新项目定点
	瑞虎 7-新款	格栅总成
	瑞虎 8PLUS-新款	格栅总成
	瑞虎 8 系列通用	顶棚总成
	瑞虎 8 PLUS 系列通用	顶棚总成
	艾瑞泽系列通用	顶棚总成
	瑞虎 5X 年型车	地毯总成
	瑞虎 7-大连出口基地	格栅总成、顶棚总成、行李箱地毯及前后地毯总成、行李箱储物盒、前机盖隔音垫、内前挡板减震垫、前挡板外减震垫、中通道减震垫、后轮罩隔音垫等
	旅行者-福州生产基地	前后地毯总成、后轮罩隔音垫、发动机盖吸音垫、司机侧脚踏板、左右侧翼子板海绵、前挡板内外侧隔音垫、行李箱储物盒盖板总成、低音炮盖板、蓄电池盖板、轮罩护板总成等
	星途品牌第一款电动 SUV	四门防擦条总成、地毯总成、顶棚总成、歇脚踏板总成
	星途品牌第一款电动轿车	隔音减震垫、激光雷达护板总成、车顶护板总成
	奇瑞 EH3 电动车	前舱盖装饰件总成、隔音减震垫
	奇瑞新能源 2023 款 QQ 冰淇淋	后保险杠总成
长城汽车	小蚂蚁年型车	顶棚总成、前地毯总成
	哈弗枭龙	混合动力汽车格栅
		燃油汽车格栅
		副仪表板前部下饰板总成
		PHC 备胎盖板、行李箱地毯
	哈弗神兽	地毯总成
	欧拉 EC31 电动车	车厢后装饰件总成、后背门下饰板总成、车三角警示牌盖板
江淮汽车	长城皮卡 K-722	格栅总成
	皮卡 2131	格栅总成
大众安徽	钇为 3 乘用电动车	地毯总成、行李箱地毯、行李箱前饰板总成
	Tavascan	行李箱备胎盒、轮罩
蔚来汽车	EC7	车轮轮罩
	萤火虫	声学产品总成及内饰件
集度汽车	金星	底护板总成
	火星	轮罩挡泥板总成、前围外隔音隔热垫

(1)比亚迪: 发行人对比亚迪的后续配套新产品包括主打车型秦 PLUS DM-i 的第三代格栅总成, 秦系列作为混合动力经济型轿车, 消费者群体最为广泛; 除混合动力汽车外, 发行人对比亚迪的纯电动汽车配套范围进一步扩大, 取得了宋、

海豚、海狮等系列的纯电动汽车饰条定点；此外，发行人进一步开拓了比亚迪的高端车型系列，包括唐和仰望系列，其中仰望 U8 为比亚迪开发的最高端车型，发行人为其配套格栅总成。

(2) 奇瑞汽车：报告期内发行人将对奇瑞汽车配套涵盖从微型车到轿车、SUV 的多款新车型，产品线也拓展至保险杠总成、电机包、底护板等；同时，新配套奇瑞大连出口基地和福州新生产基地，除汽车造型部件外，汽车声学产品配套量有望大幅增加。

(3) 长城汽车：发行人报告期对长城汽车的配套以小型饰条为主，故销售金额较低。2023 年量产的范围包含了重要产品格栅、副仪表板饰条、汽车声学产品行李箱盖板等，配套车型包括长城汽车的新车型哈弗枭龙，且包含混动版和燃油版。

(4) 江淮汽车：发行人对江淮汽车的新定点项目主要包括皮卡和电动车，其中，皮卡作为兼具乘用车和商用车特色的车型，是江淮汽车的优势产品，2022 年江淮汽车皮卡销量 4.94 万辆，其中近 8 成用于出口。

(5) 蔚来汽车：发行人对蔚来汽车的新定点项目包括高端车型 EC7 和经济车型萤火虫，主要配套汽车声学产品。

综上所述，综合合作历史、在手订单和量产计划来看，发行人对主要客户的业务量将继续增长，业务和业绩增长具有可持续性。

(七) 结合发行人与比亚迪等主要客户的主要合同约定情况，合作期限以及相关合作终止的情形等，说明是否存在到期无法续约的风险

1、发行人与比亚迪等主要客户的主要合同约定情况，合作期限以及相关合作终止的情形

公司与比亚迪等主要客户签署的合同均未存在最低或最高销售额约定。实际执行中，公司主要客户未对公司的采购金额有明确限制，每个供应商在主机厂的采购份额主要根据各供应商的产能配套能力、报价、产品质量等综合能力确定。发行人报告期内各年度前五大客户的主要合同约定情况、合作期限及相关终止的约定具体情况如下：

客户	合同主体	合同主要条款	合同期限	合同关于终止合作的主要约定	是否存在合作终止	合同履行情况
比亚迪	深圳市比亚迪供应链管理有限 公司	主要约定产品 开发、质量及售 后保证、信息保 密等条款及相 关合同附件。	自 2023.4.12 起 有效期三年,协 议期满,双方均 未提出异议的, 协议自动续约 三年,以次类 推。	1. 供方提供虚假试验报告的,终止双 方签署的开发合同。 2. 如供方不能在新项目启动前承诺 资源配备,在产品的试制阶段和量产 阶段未按照承诺的资源配备履行,需 方有权解除合同,取消供方的开发/ 供货资格以及终止业务合作 3. 当供方对质量问题不能有效解决, 或发生多次质量事故的,必要时有权 终止业务合作并取消供货资格。 4. 违反合同约定,导致产品出现质量 问题或给需方的开发、生产、售后带 来本不必要的工作及损失的,按照将 供方降级或列入不合作供应商名单。 5. 供方不得将产品的主要制造过程 全部委托或承包给第三方,否则需方 有权解除合同并取消供方的供货资 格。	否	合同期满后,双 方对合同履行 无异议,续签了 合同,正常履行 中。
奇瑞汽车	奇瑞汽车股 份有限公 司	主要约定了双 方的采购形式 等采购条款及 保密、产品责 任、合同期限 与终止等一般 条款及相关合 同附件。	2018.1.1 签订, 有效期三年。 除了价格条款 外,合同到期后 自动延长一年, 延长不受次数 限制。	1. 当出现无故单方终止合同、多次供 应有缺陷的合同货物,守约方有权解 除合同。 2. 当供方违反保密义务、广告与宣传 条款等,需方有权暂停和/或取消新项 目开发,单方终止合同。 3. 当供方不能满足需方的质量和成 本持续改进要求,需方有权终止合同。	否	双方对合同履 行无异议,至 今,每年自动续 期,合同正常履 行中。
	奇瑞商用 车(安徽) 有限公司、 奇瑞汽车 河南有限 公司		有效期三年, 2020.1.1-2022. 12.31。如无异 议,除价格条款 外,合同到期后 自动延长一年, 延长不受次数 限制。			
	奇瑞新能 源汽车技 术有限公 司		2018.5.2 签订, 有效期三年,如 无异议,除了价 格条款外,合同 期限自动延长 一年,延长不受 次数限制。			
	奇瑞捷豹 路虎汽车 有限公司	主要约定了采 购产品名称、价 格等	2023.1.1-2023. 12.31	协议约定期限届满,双方不再履行的, 协议终止。	否	自合作以来每 年均签订采购 合同,本期合同 期限尚未届满,

客户	合同主体	合同主要条款	合同期限	合同关于终止合作的主要约定	是否存在合作终止	合同履行情况
						正常履行中。
江淮汽车	安徽江淮安驰汽车有限公司	主要约定了供货、包装与物流，商务条款、质量保证、知识产权与保密义务等条款及相关合同附件。	除非另行签署协议，自签订之日起，在双方供货关系存续期间有效	1. 当供方出现多次质量问题、因“偷工减料”“等诚信问题，需方有权将供方纳入受限清单，纳入受限清单后未整改或经考核不通过的，取消资格。 2. 双方供货关系终止，协议自动终止。	否	双方无另行签订协议，持续合作，合同仍在有效期内，正常履行中。
	江淮商务车分公司、江淮轿车分公司、江淮商用车分公司、江淮安庆分公司		除非另行签署协议，自签订之日起，在双方供货关系存续期间有效		否	双方无另行签订协议，持续合作，合同仍在有效期内，正常履行中。
	安徽江淮汽车集团股份有限公司轻型商用车分公司	主要约定了技术保证、质量要求等条款及相关合同附件。	2023.1.1-2023.12.31	1. 当供方提供产品出现功能、性能类故障造成车辆、人员事故和媒介舆论的，需方有权取消供方资格。 2. 当供方提供产品未施加相应的产品标识等不符合国家法规标准要求或违反合同约定，需方有权要求停止供货。	否	自合作以来每年均签订配套合同，本期合同期限尚未届满，正常履行中。
	安徽江淮汽车集团股份有限公司重型车分公司	主要约定产品名称、价格等	2023.1.1-2023.12.31	1. 供方应按照相关法律法规要求提供相应产品检测报告，且保证报告真实性，否则需方有权取消供方配套资格。 2. 当供方擅自改变合同约定标准或多次出现质量问题不整改的，需方有权终止合同，甚至取消资格。	否	自合作以来每年均签订订货合同，本期合同期限尚未届满，合同正在履行中。
	扬州江淮轻型汽车有限公司	主要约定了技术保证、质量要求等条款及相关合同附件。	2020.1.1 至新合同生效日		否	双方无另行签订协议，合同仍在有效期内，正常履行中。
	四川江淮汽车有限公司	主要约定了技术保证、质量要求等条款及相关合同附件。	2023.1.1-2023.12.31		否	自合作以来每年均签订配套合同，本期合同期限尚未届满，正常履行中。
长城汽车	长城汽车股份有限公司	主要规定了产品质量、供货时效、违约责任等主要合同条款及相关合同附件。	有效期为2019.1.1-2023.12.31，期限届满前90天内未书面通知不延长的，除价格条款外，以一年为单位自动延长	1. 当协议任何一方受到停业或撤销营业许可、解散或丧失支付能力，或者被申请公司改组或破产的等，合同终止。 2. 当供方提供产品出现重大产品质量问题的等原因，合同终止。	否	合作期满后双方续签合同，本期合同期限尚未届满，双方对合同履行无异议，合同正常履行中。
	诺博汽车系统有限公司		有效期为2019.1.1-2023.12.31，期限届满		否	合作期满后双方续签合同，本期合同期限尚

客户	合同主体	合同主要条款	合同期限	合同关于终止合作的主要约定	是否存在合作终止	合同履行情况
			满前 90 天内未书面通知不延长的,除价格条款外,以一年为单位自动延长		否	未届满,双方对合同履行无异议,合同正常履行中。
	重庆永川区长城汽车零部件有限公司	主要约定了产品开发、采购及保密等条款及相关合同附件。	自签订日起生效,期限届满前 90 天内未书面通知不延长的,除价格及质量目标条款外,以一年为单位自动延长			自合作以来双方对合同履行无异议,协议有效期自动延长,合同正常履行。
	长城汽车股份有限公司徐水售后有限公司	主要约定了合作内容、技术支持等条款及相关合同附件。	2022.1.1-2026.12.31			合同仍在有效期内,正常履行。
振宜汽车	振宜汽车有限公司	主要约定了采购条款、保密等一般条款等及相关合同附件。	有效期三年,2021.1.1-2023.12.31。如无书面异议,除了价格条款外,合同到期后自动延长一年,延长不受次数限制。	1. 出现任何一方受到停业或撤销营业许可、解散或丧失支付能力,或者被申请公司改组或破产的等,合同终止。 2. 出现重大产品质量问题的等,合同终止。	否	首次期限尚未届满,双方对合同履行无异议,合同正常履行中。
常春内饰	芜湖市常春汽车内饰有限公司	主要约定技术要求、质量要求、订货方式、包装与运输等条款。	有效期一年,期限届满前无提出异议的,自动延长一年,延长期限不受限制	1. 需方依法享有的合同解除权。 2. 需方可在适当的时间以合法理由以书面方式解除合同。	是	2021 年 7 月,双方书面协商一致终止合作。

发行人与客户的合作模式主要为双方就合作事宜签订框架协议,合作期间据实进行结算。报告期内,除与常春内饰协商一致停止合作外,发行人与报告期各期前五大客户均保持持续合作;协议约定期限届满的,公司主要客户均未提出异议,合同自动展期或者续签订框架协议,不存在合作终止情况。

2、是否存在到期无法续约的风险

虽然发行人与主要客户的合同存在合同期满后双方不再合作的可能,但发行人与主要客户合作时间较长,汽车零部件企业与主机厂存在合作粘性较高的行业特点,发行人与奇瑞汽车、江淮汽车、长城汽车等客户的合作已超过 10 年,结

合发行人与报告期内主要客户的合作未出现客户单方提出异议终止合作的情形，发行人业务合同到期无法续约的风险相对较小。

（八）与主要客户之间年降条款的具体约定、实际执行情况及对发行人财务状况的量化影响，相关风险揭示是否充分

1、与主要客户之间年降条款的具体约定

年降政策在汽车零部件行业内较为普遍。在获取项目定点时，公司与主机厂确认产品供货价格，年降政策通常约定在产品批量生产后次年开始执行，双方会定期对价格进行协商。实际交易中，年降的执行采用“一事一议”原则，公司可以基于产品的实际销售情况、双方合作情况、市场波动等因素与客户就每期年降具体协商，包括确定是否执行年降、年降比例及年降时间等。

发行人与主要客户合作协议中对年降条款的约定如下：

主要客户	年降的确定方式	年降周期
奇瑞汽车	项目定点是确定 SOP 当年价格或者 SOP 往后 2-3 的年降的幅度。具体执行中，双方每年根据实际情况协商确定当年价格。	由双方根据产品的周期、市场价格等因素协商确定。
比亚迪	在项目定点时确定定点价格。此后，根据实际情况协商确定价格。	
江淮汽车	在项目定点时确定定点价格。此后，根据实际情况协商确定价格。	
长城汽车	在项目定点时确定定点价格。此后，根据实际情况协商确定价格。	
振宜汽车	项目定点是确定 SOP 当年价格或者 SOP 往后 2-3 的年降的幅度。具体执行中，双方每年根据实际情况协商确定当年价格。	

2、年降的实际执行情况及对发行人财务状况的量化影响，相关风险揭示是否充分

报告期内，发行人年降实际执行情况对发行人财务状况影响如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
年降影响额①	1,882.03	433.14	188.60
涉及年降收入②	34,710.75	6,224.05	4,234.64
年降比例③=①/②	5.42%	6.96%	4.45%
利润总额④	17,772.46	6,702.89	5,143.24
年降对利润总额影响⑤=①/④	10.59%	6.46%	3.67%

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“二、客户风险”之“（四）年降风险”中补充披露如下：

年降政策在汽车零部件行业内较为普遍。在获取项目定点时，公司与主机厂确认产品供货价格，年降政策通常约定在产品批量生产后次年开始执行，双方会定期对价格进行协商。发行人的主要产品汽车造型部件新产品推出较快。由于新产品一般不涉及年降，因此发行人整体受年降影响有限。

报告期内，年降对公司利润总额的影响比例为 3.67%、6.46%和 10.59%，逐年增高，主要原因系公司报告期内量产新产品配套较多畅销车型，其在第二年进入年降期后销售继续大幅增加所致。整体来看，报告期年降因素对公司财务状况未造成重大不利影响。

（九）按照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》要求对客户集中进行核查

1、客户集中情形核查要求

（1）发行人客户集中的原因及合理性

对同行业可比公司的客户集中度进行比较，分析发行人客户集中度的合理性；对发行人管理层进行访谈，了解客户集中度高的原因及合理性。

发行人客户集中度较高，主要原因在于：① 发行人作为一级配套供应商，主要向主机厂供货，整车行业由于规模效应的要求，主机厂普遍规模较大，且集中度较高，单个主机厂的采购业务量较大；② 汽车零部件行业一般存在较高的供应链准入门槛，零部件企业在获取主机厂认证后，与主机厂普遍具有较高的合作黏性。此外，发行人同行业可比公司客户集中度均较高。故发行人客户集中具备合理性。

（2）发行人客户在行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险

获取发行人主要客户清单，通过企业信用信息公示系统、客户官网、上市公司公开信息披露、网络新闻查询等资料查询主要客户基本情况，对行业地位、企业透明度和经营情况进行分析。

发行人主要客户主要为大型汽车主机厂，涵盖上市公司、大型国企或混合所有制企业，行业地位和经营透明度相对较高，经营状况相对较好。

(3) 发行人与客户合作的历史、业务稳定性及可持续性，相关交易的定价原则及公允性

对主要客户和发行人相关人员进行访谈，了解与主要客户合作的历史，了解产品的定价原则，查阅报告期对客户销售情况，对业务稳定性和可持续性进行判断。

报告期内，发行人与主要客户的合作均呈现稳定性，未出现重要客户流失的情形。发行人与客户的定价原则为市场化定价且会定期协商，定价具备公允性。

(4) 发行人与重大客户是否存在关联关系，发行人的业务获取方式是否影响独立性，发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力

对主要客户和发行人相关人员进行访谈，了解客户是否与发行人存在关联关系；对发行人、控股股东、实际控制人、董监高、关键岗位人员的流水进行查阅，判断是否存在与重要客户的往来；对销售部门进行访谈，了解业务获取方式，分析其独立获取市场业务的能力。

发行人与重大客户不存在关联关系；业务获取方式为市场化行为，不存在影响独立性的情形；发行人建立了独立的销售团队，销售部门正常运转，与主要客户均建立正常业务合作，发行人具备了客户认证、质量体系、环保等方面的准入条件，具备独立获取市场业务的能力。

2、单一客户重大依赖情形核查

(1) 对于因行业因素导致发行人客户集中度高的，保荐机构通常还应关注发行人客户集中与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情形。对于非因行业因素导致发行人客户集中度偏高的，保荐机构通常还应关注该客户是否为异常新增客户，客户集中是否可能导致发行人未来持续经营能力存在重大不确定性

① 发行人客户集中与行业经营特点一致

发行人同行业可比公司客户集中度也普遍较高。报告期内，同行业公司前五大客户销售占比范围均在 70%以上。因此，发行人客户集中度较高符合行业特性。

② 是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情形

根据中汽协发布的数据，2022 年汽车销量排名前十位的企业（集团）共销售 2,314.8 万辆，占汽车销售总量的 86.2%，具体如下：

单位：万辆

厂商	销量	市场份额
上汽	519.2	19.3%
一汽	320.4	11.9%
东风	291.9	10.9%
广汽	243.5	9.1%
长安	234.6	8.7%
比亚迪	186.9	7.0%
北汽	145.3	5.4%
吉利	143.3	5.3%
奇瑞	123.0	4.6%
长城	106.8	4.0%

由上表可知，汽车集团前五位合计销量占汽车总销量的 59.90%，集中度相对较高。

由上表可知，汽车集团前五位合计销量占汽车总销量的 59.90%，集中度相对较高。

（2）发行人主要产品或服务应用领域和下游需求情况，市场空间是否较大；发行人技术路线与行业技术迭代的匹配情况，是否具备开拓其他客户的技术能力以及市场拓展的进展情况，包括与客户的接触洽谈、产品试用与认证、订单情况等

① 发行人主要产品或服务应用领域和下游需求情况如下：

产品	应用领域和下游需求
汽车造型部件：	
格栅	燃油车、混合动力汽车
饰条、字标车标	全部车型
汽车声学产品：	
地毯	全部车型

隔音隔热垫	全部车型
顶棚	全部车型
行李箱系列产品	全部车型
车轮总成分装	全部车型

根据中国汽车工业协会发布数据显示，2022 年，中国汽车产销分别完成 2,702.10 万辆和 2,686.4 万辆，同比增长 3.4%和 2.1%。我国汽车产销总量已经连续 14 年稳居全球第一。发行人主要产品和服务存在较大的市场空间。

② 发行人技术路线与行业技术迭代的匹配情况

对发行人技术人员进行了访谈，查阅同行业上市公司相关的信息披露，了解发行人现有技术路线的基本情况。

发行人的技术路线，包括汽车造型部件所采用的注塑技术，表面处理涵盖的电镀、烫印、喷涂等技术，汽车声学产品涉及的模压、发泡等技术，以及车轮总成分装相关技术。这些技术本身属于成熟的技术，彼此之间不存在迭代关系。行业内的技术升级方向主要为：通过长期的工艺积累，以提升效率和质量。

③ 是否具备开拓其他客户的技术能力以及市场拓展的进展情况,包括与客户的接触洽谈、产品试用与认证、订单情况等

报告期发行人具备持续开拓其他客户的能力。报告期内，发行人成功实现了向新客户比亚迪、捷豹路虎、零跑汽车等的产品开发和销售。发行人已实现的新客户定点包括大众安徽、集度汽车、蔚来汽车等，其中，大众安徽的新定点产品包括行李箱备胎盒和轮罩；集度汽车的新定点产品包括底护板总成、轮罩挡泥板总成和前围外隔音隔热垫；蔚来汽车的新定点产品包括汽车声学产品总成及内饰件、车轮轮罩等。

(3)发行人及其下游客户所在行业是否属于国家产业政策明确支持的领域，相关政策及其影响下的市场需求是否具有阶段性特征，产业政策变化是否会对发行人的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响

查阅《产业结构调整指导目录》等国家产业政策的相关规定，查阅国家政策、研究报告、网络信息等有关于国家汽车产业政策及其影响的相关内容并做分析。对发行人管理层进行访谈，了解其发展战略，以及国家产业政策变动对发行人业务

的影响。

① 发行人及其下游客户所在行业是否属于国家产业政策明确支持的领域

发行人：属于《产业结构调整指导目录》允许类。

下游客户：以比亚迪为代表的新能源汽车行业属于国家战略鼓励的方向，属于《产业结构调整指导目录》鼓励类方向。普通汽车属于《产业结构调整指导目录》允许类。

② 相关政策及其影响下的市场需求是否具有阶段性特征，产业政策变化是否会对发行人的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响

报告期内，发行人的发展战略主要依托于自主汽车品牌客户和新能源汽车客户。上述两大领域的产业政策和国家支持基本稳定，相应市场需求不具有阶段性特征。

③ 自主汽车品牌的政策影响

汽车产业是推动新一轮科技革命和产业变革的重要力量，是建设制造强国的重要支撑，是国民经济的重要支柱。做大做强中国品牌汽车，一直是汽车产业中长期发展规划的核心要义。从 2009-2022 年，我国国内汽车消费市场的中国品牌乘用车销量逐年提升，从 263.2 万辆增长至 1,176.6 万辆，占国内汽车消费比重从 31.4%增长至 49.9%，增长趋势明显。

④ 新能源汽车的政策影响

发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路，是应对气候变化、推动绿色发展的战略举措，是实现汽车产业转型升级的突破口。近年来，新能源汽车销量快速提升，已连续多年高速增长，根据中汽协发布数据，2022 年我国新能源汽车产销量继续高速增长，2022 年中国新能源汽车产销累计分别完成 705.8 万辆和 688.7 万辆，分别同比增长 96.9%和 93.4%，市场占有率达 25.6%。其中，纯电动汽车销量 536.5 万辆，同比增长 81.6%；PHEV 混合动力汽车销量 151.8 万辆，同比增长 1.5 倍。

上述市场数据表明，自主品牌汽车和新能源汽车的占有率提升是国家战略支

持、产业实力提高的必然结果，不属于短期阶段性特征，其发展趋势不会改变，产业政策变化不会对发行人的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响。

(4) 对于存在重大依赖的单一客户属于非终端客户的情况，应当穿透核查终端客户的有关情况、交易背景，分析说明相关交易是否具有合理性，交易模式是否符合行业惯例，销售是否真实

发行人为汽车零部件一级供应商，主要客户为各大主机厂，属于终端客户，不存在依赖单一客户属于非终端客户的情形。

3、发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“(三) 公司报告期内销售收入及主要客户情况”之“4. 关于公司客户集中度较高的说明”中补充披露如下：

(1) 公司客户集中度高符合行业特性，主要原因在于：① 公司作为一级配套供应商，主要向主机厂供货，整车行业由于规模效应的要求，主机厂普遍规模较大，且集中度较高，单个主机厂的采购业务量较大；② 汽车零部件行业一般存在较高的供应链准入门槛，零部件企业在获取主机厂认证后，与主机厂普遍具有较高的合作黏性。此外，公司同行业可比公司客户集中度均较高。故公司客户集中具备合理性。

(2) 公司主要客户主要为大型汽车主机厂，涵盖上市公司、大型国企或混合所有制企业，行业地位和经营透明度相对较高，经营状况相对较好，不存在重大不确定性风险。

(3) 公司与主要客户的合作均呈现稳定性，报告期未出现重要客户流失的情形；公司与客户的定价原则为市场化定价且会定期协商，定价具备公允性。

(4) 公司与重大客户不存在关联关系，业务获取方式为市场化行为，不存在影响独立性的情形；公司具备独立获取市场业务的能力，公司客户集中与行业经营特点一致，下游整车行业市场集中度较高，与公司行业特点匹配。

(5) 公司主要产品或服务应用领域和下游需求空间广阔，市场空间较大；公司技术属于成熟技术，主要通过长期的工艺积累，以提升效率和质量；公司具备开拓新客户的能力。

(6) 公司及其下游客户所在行业属于国家产业政策鼓励类和允许类，市场需求具有稳定性特征，产业政策变化不会对公司的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响。

(7) 公司不存在依赖单一客户属于非终端客户的情形。

综上，本所律师认为：

1. 发行人与主要客户合作稳定，报告期销售变动及回款具备合理性。

2. 发行人主要产品在主要客户处采购比例相对较高，具备较好的市场地位。部分客户具备部分与发行人类似产能，会对发行人在特定领域的业务拓展存在不利影响，发行人在该特定领域存在被替代的客户流失风险，已在招股书新增风险提示。

3. 报告期各期新增客户与退出客户对应的销售收入较小，对发行人当期业务影响较小，不存在刚成立即成为发行人客户、客户规模与其采购规模不匹配的情形，相关客户、前五大客户与发行人、实控人及其关联方、董监高、供应商不存在关联关系或其他利益关系。

4. 发行人通过其他一级供应商向主机厂供货具备合理性，向常春内饰销售的产品后续仅需直接装配，相关产品已在客户处得到使用并已形成销售。双方已于 2021 年结束合作关系，相关产品、货款已结清。

5. 发行人报告期对客户的收入主要来自于定点项目的转化，发行人已建立与销售、采购和生产业务相关的内部控制流程，相关下单、采购、生产、发货、收款、记账等环节内控流程完善。

6. 发行人客户集中度较高主要原因在于发行人作为一级配套供应商，下游主机厂普遍规模较大，且集中度较高；同时，汽车零部件行业一般存在较高的供应链准入门槛，零部件企业在获取主机厂认证后，与主机厂普遍具有较高的合作黏性。发行人同行业可比公司客户集中度普遍较高，发行人客户集中度高符合行业特性。发行人主要客户发展前景较好，行业地位较高，在手订单数量合理，业务获取方式合法合规且定价公允，相关业务及业绩增长具有可持续性。

7. 发行人与客户的合作模式主要为双方就合作事宜签订框架协议，在合作

期间内以订单进行结算。报告期内，除与常春内饰协商一致停止合作外，发行人与报告期内前五大客户均保持持续合作，协议约定期限届满的，发行人主要客户均未提出书面异议合同自动展期或者续签订框架协议，不存在合作终止情况。报告期内，未发生违约等发行人原因导致合同解除或终止合作的情况，且发行人与客户合作开发的产品生产周期仍在存续中，不存在合作终止或到期无法续约的风险。

8. 发行人与主要客户存在价格年降的情形，年降因素对发行人财务状况未造成重大不利影响。已在招股说明书新增年降风险提示。

二、问题 6. 关于实际控制人

根据申报材料：陈王保合计控制发行人 92.3576 表决权，系公司实际控制人。陈方明系陈王保弟弟，直接持有发行人 2.7158%的股权、通过保泰利及合肥持盈分别间接持有发行人 0.3477%股份和 3.5806%股份，并担任发行人董事职务。王永秀系陈王保配偶，通过发行人之控股股东汇通集团间接持有发行人 5.7764%股份。

请发行人说明：（1）结合陈方明、王永秀的持股情况及入股资金来源，在发行人处任职情况、董事会与股东大会投票情况和在公司经营管理活动中发挥的作用，以及实际控制人认定相关规定等，说明二人是否为陈王保的一致行动人，未将其认定为共同实际控制人的原因及是否符合公司实际；（2）陈方明、王永秀是否存在重大违法情况，是否存在通过未认定为共同实际控制人进而规避实际控制人变动、同业竞争、股份锁定等相关发行条件及监管要求的情形。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

本所律师采取下列查验方式，查验了下列内容后发表本项法律意见：

1. 对实际控制人陈王保和关联方王永秀、陈方明进行访谈，查阅发行人及汇通集团、保泰利、合肥持盈的相关工商档案材料。

2. 查验陈王保、陈方明向汇通控股历次增资及股权转让相关工商资料、缴款单、验资报告等文件。

3. 查验陈方明、王永秀向汇通控股股东保泰利、合肥持盈、汇通集团历次增资及股权转让相关工商资料、缴款单、验资报告等文件。

4. 查阅企查查、中国裁判文书网、中国市场监管行政处罚文书网、中国执行信息公开网、信用中国、中国证监会、证券期货市场失信记录查询平台、证券交易所等网络公开信息，确认发行人及其控股股东、实际控制人与发行人股东、董事、监事及高级管理人员均不存在与发行人股权相关的诉讼或争议情况，实际控制人持有的股份清晰明确，不存在受托持股或其他利益安排的情形。

5. 取得发行人选举董事会成员的股东大会会议通知、会议议案、表决票、会议记录和会议决议等文件，了解发行人董事会构成情况。

6. 取得陈方明、王永秀出具的《锁定及限售承诺》和《关于不谋求公司控制权的承诺函》。

7. 取得陈王保、陈方明和王永秀出具的《一致行动人协议》。

（一）结合陈方明、王永秀的持股情况及入股资金来源，在发行人处任职情况、董事会与股东大会投票情况和在公司经营管理活动中发挥的作用，以及实际控制人认定相关规定等，说明二人是否为陈王保的一致行动人，未将其认定为共同实际控制人的原因及是否符合公司实际

1、将陈方明、王永秀认定为陈王保的一致行动人的原因及合理性

（1）将陈方明、王永秀认定为陈王保的一致行动人的原因

陈方明、王永秀与汇通控股实际控制人陈王保的关联关系，以及在汇通控股任职和持股情况如下：

序号	姓名	与实际控制人关系	任职	持有汇通控股股权情况	
				直接持股	间接持股
1	王永秀	配偶	无	无	持有汇通集团 10%股权，并通过汇通集团间接持有公司 5.7764%股份
2	陈方明	兄弟	董事	2.7149%	持有保泰利 3.56%股权，持有合肥持盈 61.48%合伙份额，并通过保泰利、合肥持盈间接持有公司 3.9282%股份

陈方明系陈王保弟弟，通过直接和间接持有汇通控股合计 6.6431%股权，担任公司董事职务；王永秀系陈王保配偶，通过间接持有汇通控股 5.7764%股份，

不在公司任职且不参与公司的实际经营管理。

根据《上市公司收购管理办法》第八十三条第（十）项规定“在上市公司任职的董事、监事、高级管理人员及其前项所述亲属同时持有本公司股份的，或者与其自己或者其前项所述亲属直接或者间接控制的企业同时持有本公司股份”如无相反证具，应当认定为一致行动人。因此，公司实际控制人陈王保与陈方明、王永秀构成一致行动人。

陈王保、王永秀、陈方明签署了一致行动协议，主要内容如下：

主要条款	约定主要的内容
“一致行动”的目的	协议签署方将保证在公司股东大会、董事会会议中行使表决权时采取相同的意思表示，以保障公司持续、稳定发展，提高公司经营、决策的效率
“一致行动”的主要内容	（1）在协议有效期内，各方行使表决权时保持一致； （2）一致行动人内部先对相关议案或表决事项进行协调，出现意见不一致时，以一致行动人中所持股份最多的股东意见为准
协议的变更和解除	协议自各方在协议上签字盖章之日起生效，非经各方书面形式达成一致意见，且满足本协议约定条件，不得随意变更、解除

（2）将陈方明、王永秀认定为陈王保的一致行动人的合理性

在经营理念层面，结合公司历次董事会、股东大会决议召开情况，陈方明、王永秀在任职或持股期间与陈王保具有相同的公司的经营理念，未作出与陈王保相反的意思表示或表决，因此三方签署的一致行动协议具有执行的基础。

在经营决策层面，陈王保系汇通控股的实际控制人，且控制权比例高达 90% 以上，陈方明、王永秀作为公司持股比例较小的股东，签署一致行动协议后，对陈方明、王永秀行使对公司经营行使表决权不构成实质影响。

综上所述，陈方明、王永秀作为陈王保的一致行动人具有合理性，且符合公司生产经营决策的实际情况。

2、未将陈方明、王永秀认定为共同实际控制人的原因及合理性

（1）陈方明、王永秀均依据《证券期货法律适用意见第 17 号》不属于共同控制人

根据《证券期货法律适用意见第 17 号》关于共同控制人认定的基本原则，应本着实事求是的原则，尊重企业实际情况，以汇通控股自身的认定为主，并从

关联关系、一致行动协议、事实一致行动行为等方面对是否形成共同控制做出判断。依据《证券期货法律适用意见第 17 号》对陈方明、王永秀是否属于共同控制人的核查如下：

认定类型	认定相关人员	认定“共同控制”要求的详细说明	适用性判断	
			陈方明	王永秀
家庭成员关系	配偶、直系亲属	实际控制人的配偶、直系亲属，如其持有公司股份达到 5%以上或者虽未超过 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用	不属于直系亲属，且其对公司经营决策不产生重要影响，不属于共同控制	配偶，但未在公司任职，不参与公司经营决策，不属于共同控制
基于协议	共同控制协议签署人	多人共同拥有公司控制权的情况，一般应当通过公司章程、协议或者其他安排予以明确。	无	无
基于事实的行为	战略投资人等特定人员	通过一致行动协议共同拥有公司控制权但无第一大股东为纯财务投资人	不适用	不适用

（2）陈方明持股比例较低且未担任汇通控股高级管理人员，对公司生产经营决策无重大影响

根据汇通控股的公司章程、董事会议事规则，其董事会构成、表决规则情况如下：

董事委派情况	董事会构成情况		董事会表决规则
	姓名	职务	
公司董事会由 9 名董事组成，设董事长 1 人。董事长由董事会以全体董事的过半数选举产生	陈王保	董事长、总经理	董事会决议的表决实行一人一票，作出决议必须经全体董事的过半数通过；对特殊事项作出决议须经全体董事 2/3 以上通过
	陈方明	董事	
	张丽	董事、副总经理	
	丁绍成	董事、采购总监	
	黄华	董事、副总经理	
	王巧生	董事，财务总监	
	戴欣苗	独立董事	
	张圣亮	独立董事	
	颜苏	独立董事	

此外，陈方明分管公司全资子公司海川部件“车轮总成分装”业务板块并在

海川部件领取薪酬，并未在汇通控股担任高级管理人员。经核查，海川部件业务相对独立且在汇通控股营业收入中占比较小。

因此，陈方明直接和间接形式持有汇通控股合计 6.6431% 的股权，持有的公司股权比例较小，无法支配董事会过半数席位或通过其他方式对其董事会及股东大会的决议产生重大影响，在公司经营决策中也未发挥重要决定性作用，因此未将其认定为共同控制人。

（3）王永秀未在汇通控股任职且不实际参与公司生产经营决策

陈王保作为汇通控股创始人及实际控制人，在设立公司前曾就职于安徽省徽商集团汽车股份有限公司、安徽徽商时代汽车有限公司，从事过汽车 4S 店经营，对汽车材料、汽车装配、汽车维修、汽车装潢等业务具有深入了解，目前公司汽车造型部件、汽车声学产品、车轮总成分装业务均来自于其此前从业经验的积累；而王永秀退休前为医院医生，不掌握任何汽车零部件行业的技术和经验，不参与公司的实际经营与管理。

王永秀通过汇通集团间接持有汇通控股 5.7764%，不直接持有公司股权且不在公司任职，从未参与董事会和各类经营决策会议，未参与且未来也无意参与公司的日常生产经营和财务决策。因此，王永秀无法对汇通集团和汇通控股的实际控制权造成影响，进而无法实际支配公司股东会、董事会，因此不认定王永秀为共同控制人。

（二）陈方明、王永秀是否存在重大违法情况，是否存在通过未认定为共同实际控制人进而规避实际控制人变动、同业竞争、股份锁定等相关发行条件及监管要求的情形

1、陈方明、王永秀不存在重大违法违规情况

根据陈方明、王永秀提供的无犯罪记录证明、个人信用报告，并经查询企查查、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国市场监管行政处罚文书网（<https://cfws.samr.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn/>）、中国证监会（<http://www.csrc.gov.cn/>）、证券期货市场失信记录查询平台（<https://neris.csrc.gov.cn/shixinchaxun/>）、上海证券交易所

(<http://www.sse.com.cn/>)、深圳证券交易所(<http://www.szse.cn/>)、北京证券交易所(<https://www.bse.cn/>)等网络公开信息,最近三年内,陈方明、王永秀征信状况良好,均不存在《证券法》《首发注册管理办法》法规规定的刑事犯罪、重大违法行为、行政处罚或立案侦查、调查等情形。

2、陈方明、王永秀不存在通过未认定为共同实际控制人进而规避实际控制人变动、同业竞争、股份锁定等相关发行条件及监管要求的情形

根据《证券法》《首次公开发行股票注册管理办法》的相关规定,陈方明、王永秀不存在通过未认定为共同实际控制人进而规避实际控制人变动、同业竞争、股份锁定等相关发行条件及监管要求的情形,具体分析如下:

(1) 不存在规避实际控制人变动的情形

陈王保为汇通控股的主要发起人之一,自汇通控股设立至今一直为直接及间接持有公司股份比例最高的股东,对汇通控股的控制权均大于三分之二。截至本补充法律意见书出具之日,陈王保直接持有汇通控股 17,963,400 股股份,占公司股本总额的 19.0044%;同时通过汇通集团、保泰利和合肥持盈分别间接控制汇通控股 57.7643%、9.7648%和 5.8241%股份,据此,陈王保通过直接和间接控制公司 92.3576%表决权。陈王保同时汇通控股担任董事长及总经理职务,对公司日常生产运行及决策起决定性作用。

陈王保系汇通控股的实际控制人,且控制权比例高达 90%以上,王永秀、陈方明是否认定为共同控制人均不会影响陈王保对公司的实际控制地位。因此,不存在通过未认定为共同实际控制人进而规避实际控制人变动的情形。

(2) 不存在规避同业竞争的情形

陈方明、王永秀的主要对外投资和任职情况如下:

姓名	公司名称	关联关系	主营业务	关联关系
陈方明	海川部件	全资子公司	汽车车轮总成分装	执行董事
陈方明	汇众物流	董监高控制的其他企业	物流及仓储	执行董事 持股 58.00%
陈方明	保泰利	持股 5%以上股东	企业管理咨询	持股 3.56%
陈方明	合肥持盈	持股 5%以上股东	企业管理咨询	持股 61.48%

王永秀	汇通集团	控股股东	控股汇通控股、车之宝	经理
王永秀	保泰利	持股 5%以上股东	企业管理咨询	持股 10.00%
				经理

①汇通集团主营业务及潜在同业竞争分析

汇通集团报告期内主要作为投资平台开展股权投资，除了自有厂房出租外，无其他经营活动。汇通集团对外投资的企业包括汇通控股及车之宝。车之宝主要从事汽车的代理销售及少量二手车辆销售，与汇通控股主营业务不存在交叉或同业竞争。

②汇众物流主营业务及潜在同业竞争分析

汇众物流的主营业务是作为中转库，对客户委托的产品提供仓储管理及配送服务，其业务范围虽然与汇通控股子公司海川部件“汽车零部件总成装配、加工；仓储配送”相似，但海川部件的配送全部为自身车轮总成分装产品的仓储及配送，服务客户主要为主机厂，而汇众物流的业务系依托位于合肥当地的仓库，为合肥主机厂的供应商提供仓储物流服务，其客户为上游零部件企业。汇众物流与海川部件的业务内容、服务客户完全不同，不存在竞争情形。

③保泰利、合肥持盈主营业务及潜在同业竞争分析

保泰利、合肥持盈的主营业务为企业管理咨询，两家公司仅作为汇通控股的持股平台，没有实际业务经营，与汇通控股主营业务之间没有交叉或其他竞争关系。

除发行人及其子公司外，陈方明、王永秀对外投资或任职的关联企业与汇通控股均不存在同业竞争情况。因此，不存在通过未认定为共同实际控制人进而规避同业竞争的情形。

(3) 陈方明、王永秀比照控股股东及实际控制人签署了股份锁定期承诺

陈方明、王永秀就其所持发行人股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期等内容均比照实际控制人陈王保出具相同内容的承诺函，不存在通过未被认定为发行人实际控制人而规避相关股东义务的情况。

汇通控股的实际控制人及陈方明、王永秀签署的《锁定及限售承诺》具体如

下:

股东类别	股东名称	承诺内容	锁定期
实际控制人	陈王保	1. 自发行人股票上市之日起 36 个月内, 本人不转让或者委托他人管理本人直接或者间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份, 也不由发行人回购本人直接或者间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份。 2. 发行人上市后 6 个月内, 如发行人股票连续 20 个交易日的收盘价均低于首次公开发行价格 (期间发行人如有分红、派息、送股、资本公积金转增股本、配股等除权除息事项, 则作相应调整), 或者上市后 6 个月期末 (如该日不是交易日, 则为该日后第一个交易日) 收盘价低于首次公开发行价格, 则本人持有的发行人股票的锁定期限在原有锁定期限基础上自动延长 6 个月。 3. 本人在担任发行人董事、高级管理人员期间, 每年转让发行人股份不超过本人所持有股份总数的 25%; 在离职后半年内不转让本人所持有的发行人股份。本人在任期届满前离职的, 在本人就任时确定的任期内和任期届满后六个月内, 每年转让的股份不超过本人所持有公司股份总数的 25%。本人不因其职务变更、离职等原因, 而放弃履行上述承诺。	36 个月
实际控制人 关联股东	陈方明、王 永秀	1. 自发行人股票上市之日起 36 个月内, 本人不转让或者委托他人管理本人直接或者间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份, 也不由发行人回购本人直接或者间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份。 2. 发行人上市后 6 个月内, 如发行人股票连续 20 个交易日的收盘价均低于首次公开发行价格 (期间发行人如有分红、派息、送股、资本公积金转增股本、配股等除权除息事项, 则作相应调整), 或者上市后 6 个月期末 (如该日不是交易日, 则为该日后第一个交易日) 收盘价低于首次公开发行价格, 则本人持有的发行人股票的锁定期限在原有锁定期限基础上自动延长 6 个月。 3. 陈方明额外承诺: 本人在担任发行人董事期间, 每年转让发行人股份不超过本人所持有股份总数的 25%; 在离职后半年内不转让本人所持有的发行人股份。本人在任期届满前离职的, 在本人就任时确定的任期内和任期届满后六个月内, 每年转让的股份不超过本人所持有公司股份总数的 25%。本人不因其职务变更、离职等原因, 而放弃履行上述承诺。	36 个月

此外, 陈方明额外遵循董监高减持要求出具承诺。

综上所述, 陈方明、王永秀不存在通过未认定为共同实际控制人进而规避实际控制人变动、同业竞争、股份锁定等相关发行条件及监管要求的情形。

综上, 本所律师认为陈方明、王永秀虽为实际控制人陈王保近亲属, 且直接

或者间接持有发行人股份，但从二人持股情况及入股资金来源，在发行人处任职情况、董事会与股东大会投票情况和在公司经营管理活动中发挥的作用以及各方无一致行动安排等因素分析，未将二人认定为一致行动人具有合理性，将二人认定为公司共同控制人符合公司实际情况。发行人不存在通过未认定陈方明、王永秀为共同实际控制人进而规避实际控制人变动、同业竞争、股份锁定等定等相关发行条件及监管要求的情形。

三、问题 7. 股东和股权变动

根据申报材料：（1）2017 年 11 月，汇通控股发布《股票发行认购公告》，宁波磐磐认购公司 450 万股股份。2022 年 12 月，宁波磐磐将其持有公司 300 万股股份转让给海恒投资；将其持有公司 150 万股股份转让给国元创投，转让价格均为每股 11 元/股；（2）发行人于 2014 年 10 月在全国股转系统挂牌，并于 2022 年 3 月摘牌。现有股东 60 名，其中自然人股东 47 名，非自然人股东 13 名；（3）持股平台保泰利股东中，陈文慧、陈文娟系陈王保兄长的女儿，其他均为汇通控股及子公司董监高和骨干员工。

请发行人说明：（1）宁波磐磐、海恒投资和国元创投的基本情况（包括股权结构、实际控制人、是否关联方等），入股发行人及上市前股权转让的背景、原因及过程，入股价格、定价依据及公允性、资金来源及价款支付情况，是否存在股份代持，是否需履行相应的评估、备案、审批程序，是否符合相关法律法规规定，相关股权变动及转让是否存在纠纷及潜在纠纷；（2）股转系统挂牌期间与本次发行上市申请文件是否存在重大差异；发行人在挂牌期间的交易情况和运作情况是否符合相关法律法规的规定，是否受到行政处罚或被采取监管措施，以及对本次发行上市的影响；（3）结合存在较多机构股东的情况说明是否存在对赌协议等类似安排，若存在，请说明具体内容、履行/解除情况，是否符合《监管规则适用指引——发行类第 4 号》4-3 的规定；（4）陈文慧、陈文娟入股保泰利的原因及过程，相关入股价格的确定依据及合理性，是否符合相关规定。

请保荐机构、发行人律师对上述事项进行核查，另按照《监管规则适用指引——发行类第 4 号》要求对申报前引入新股东进行核查及信息披露，说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

本所律师采取下列查验方式，查验了下列内容后发表本项法律意见：

1. 查阅宁波磐磐、海恒投资和国元创投的营业执照、公司章程/合伙协议、工商登记资料。
2. 查阅宁波磐磐、海恒投资和国元创投确认的向上穿透出资结构图及填写的调查表，并通过登录国家企业信用信息公示系统及“企查查”进行查询复核。
3. 查阅本次股权转让的相关交易文件、资金支付证明等资料，并通过现场见证的形式确认本次交易文件的真实性，通过访谈形式与相关股东进一步确认交易背景、定价依据等。
4. 查阅海恒投资、国元创投直接股东及间接股东出具的有关上层股东的股东适格、不存在代持、不存在关联关系的承诺函。
5. 查阅海恒投资、国元创投相关决策制度及关于受让本次股权的决策文件。
6. 查阅合肥经开区国资管理部门及国元创投出具的关于本次股权转让程序的确认说明。
7. 对宁波磐磐实际控制人进行访谈，了解入股背景、过程及是否存在代持等情况；
8. 查阅发行人 2017 年 11 月发行股份的董事会决议、股东大会决议、出资凭证、验资报告等文件，核实宁波磐磐的入股价格及有关情况；
9. 查阅公司定增期间与意向投资者签署的保密协议。
10. 获取宁波磐磐直接股东及间接股东出具的关于不存在代持的承诺函。
11. 查阅新三板挂牌期间年度报告等文件关于股东及股权变动的披露情况，与本次发行上市申请文件进行了对比。
12. 查阅摘牌时及摘牌后股权变动相关文件。
13. 查阅挂牌期间的部分时点的公司股东名册及公司摘牌后的股东名册。
14. 登录全国股转系统查询公司受到行政处罚或被采取监管措施情况。

15. 就入股相关事宜访谈陈文慧、陈文娟及保泰利股东。
16. 查阅陈文慧、陈文娟的出资凭证。
17. 查阅保泰利公司章程、工商档案。
18. 就公司股权清晰问题访谈公司控股股东、实际控制人。

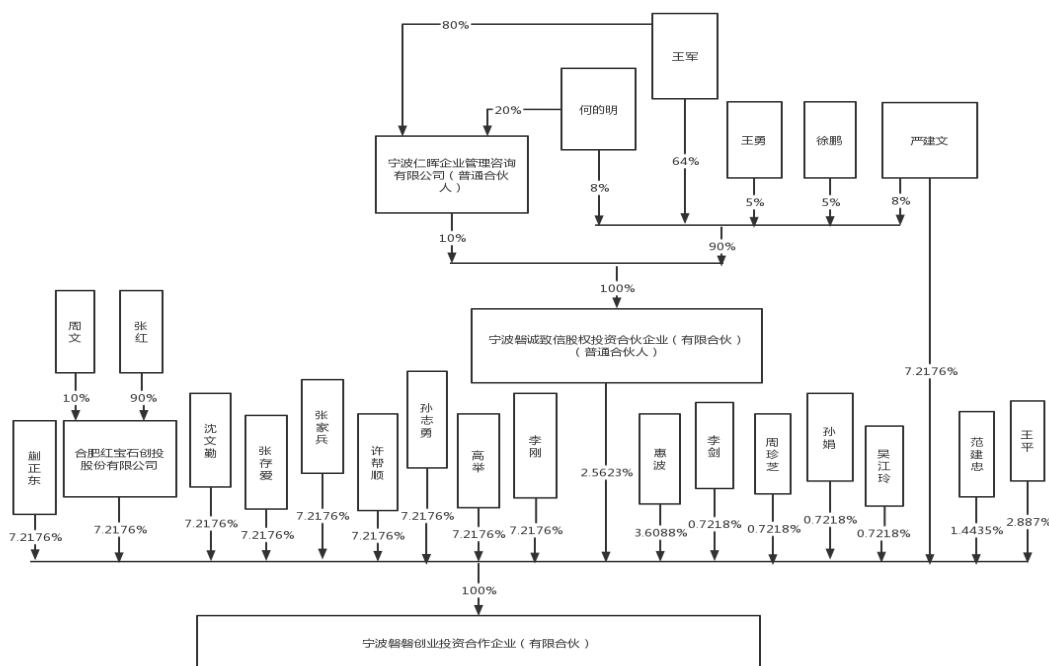
（一）宁波磐磐、海恒投资和国元创投的基本情况（包括股权结构、实际控制人、是否关联方等），入股发行人及上市前股权转让的背景、原因及过程，入股价格、定价依据及公允性、资金来源及价款支付情况，是否存在股份代持，是否需履行相应的评估、备案、审批程序，是否符合相关法律法规规定，相关股权变动及转让是否存在纠纷及潜在纠纷

1、宁波磐磐、海恒投资和国元创投的基本情况

（1）宁波磐磐

名称	宁波磐磐创业投资合伙企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91340100MA2NW9CN5R
成立时间	2017 年 8 月 4 日
执行事务合伙人	宁波磐诚致信股权投资合伙企业（有限合伙）（委派代表：王杰）
认缴规模	13,855 万元
主要经营场所	浙江省宁波市北仑区梅山七星路 88 号 1 幢 401 室 A 区 H0785
经营范围	一般项目：创业投资（限投资未上市企业）；（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）（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）。
是否为私募基金	是
是否为关联方	否
实际控制人	王军

宁波磐磐的出资人结构如下：

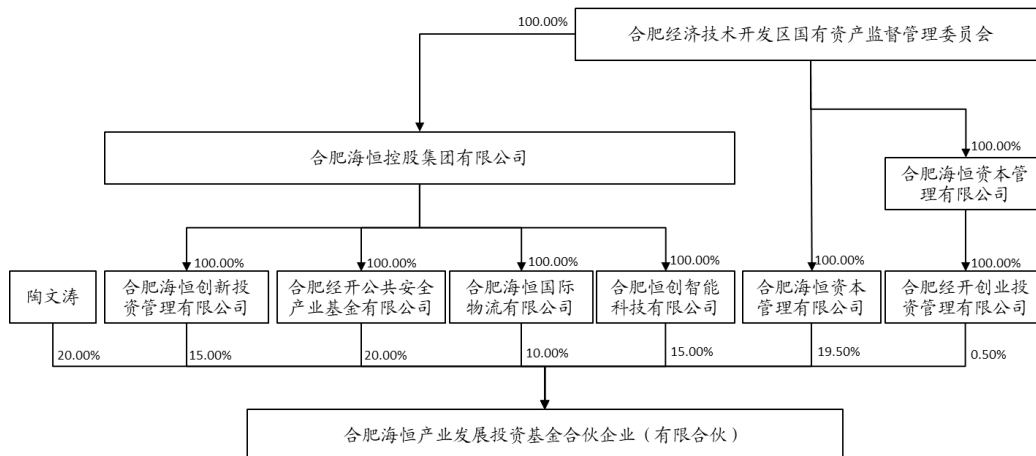


如上图，宁波磐磐的普通合伙人为宁波磐诚致信股权投资合伙企业（有限合伙），而王军为宁波磐诚致信股权投资合伙企业（有限合伙）的实际控制人，因此王军为宁波磐磐的实际控制人。宁波磐磐曾持有汇通控股股份 450 万股，穿透后，王军间接持有汇通控股比例为 0.0878%，持股数额为 8.301852 万股。

（2）海恒投资

名称	合肥海恒产业发展投资基金合伙企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91340111MA8NMWLF69
成立时间	2022 年 1 月 28 日
执行事务合伙人	合肥经开创业投资管理有限公司（委派代表：李步星）
认缴规模	10,000 万元
主要经营场所	安徽省合肥市经济技术开发区翠微路 6 号海恒大厦 406 室
经营范围	一般项目：以自有资金从事投资活动；以私募基金从事股权投资、投资管理、资产管理等活动（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）；创业投资（限投资未上市企业）（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）。
是否为私募基金	是
是否为关联方	否
实际控制人	合肥经济技术开发区国有资产监督管理委员会

海恒投资的出资人结构如下：

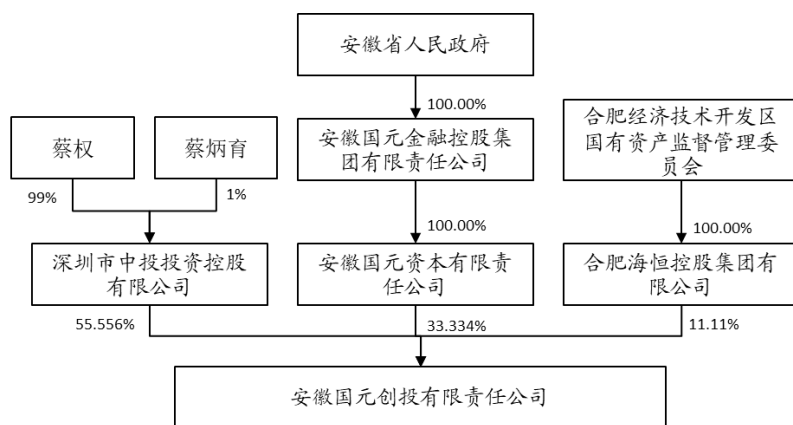


如上图，合肥经开创业投资管理有限公司作为海恒投资的普通合伙人，而合肥经济技术开发区国有资产监督管理委员会为合肥经开创业投资管理有限公司的实际控制人，因此合肥经济技术开发区国有资产监督管理委员会为海恒投资的实际控制人。

(3) 国元创投

名称	安徽国元创投有限责任公司
统一社会信用代码	91340100557801518X，
成立时间	2010 年 6 月 13 日
法定代表人	李向军
认缴规模	50,000 万元
住所	安徽省合肥市经济技术开发区翠微路 6 号海恒大厦 316#、318#
经营范围	创业投资及咨询；为创业企业提供创业管理服务业务；参加设立创业投资企业与创业投资管理顾问；股权管理咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。
是否为私募基金	否
是否为关联方	否
实际控制人	蔡权

国元创投的股权结构如下：



如上图，深圳市中投投资控股有限公司持有国元创投 55.57%股权，而蔡权持有深圳市中投投资控股有限公司 99%股权，因此，蔡权是国元创投实际控制人。

2、宁波磐磐入股发行人的背景、原因及过程，入股价格、定价依据及公允性、资金来源及价款支付情况，是否存在股份代持。

(1) 入股背景及原因

2017 年，发行人筹划申请进入创新层及经营中补充流动资金的需求，拟通过定增引进战略投资者。宁波磐磐作为私募投资基金，结合发行人所处行业以及公司具备的资质，看好发行人未来发展前景，参与公司定增报价，并最终认购成功。

(2) 入股过程

自 2017 年 3 月起，发行人为发行方案的确定与多家战略投资沟通投资意向，并于 2017 年 4 月 7 日，汇通控股召开第一届董事会第十八次董事会，审议通过《2017 年度公司第一次股票发行方案》等有关议案。同日，在全国股转系统公告披露。根据发行方案，公司本次拟发行股票的种类为人民币普通股，本次股票的发行价格区间为每股 4.00-6.00 元，以现金方式认购，预计本次发行股份数量不超过 1000 万股（含 1000 万股），募集资金不超过 6000.00 万元（含 6000.00 万元）。

2017 年 4 月 22 日，汇通控股召开 2017 年第一次临时股东大会，审议通过了上述股票发行有关的议案并在全国股转系统公告披露，并与多家意向投资者进行接洽，其中包括宁波磐磐。

2017 年 11 月 9 日，汇通控股发布《股票发行认购公告》，股票增发价格区间为 4-6 元/股。除宁波磐磐外，发行人接触的意向投资机构经尽调后对公司的估值低于公司本次确定的增发价格区间，因此未参与认购。宁波磐磐作为私募投资基金，基于对发行人的尽调，结合发行人所处行业以及公司具备的资质，看好发行人未来发展前景，在发行价格区间内完成认购。宁波磐磐认购公司 4,500,000 股，认购金额为 18,000,000 元，认购价格及认购股数均在发行方案确定范围内。

（3）入股价格及定价依据、公允性

本次入股价格为 4.00 元/股，系参考公司所处行业、成长性、市盈率、盈利水平等因素综合确定。该发行价格系以发行人 2016 年度归属于挂牌公司股东净利润 2,646.71 万元为基础计算对应市盈率 13.6 倍作为参考依据，并与发行人参考同行业公司平均估值水平协商确定。同时，参考 2017 年 1 月 1 日至董事会召开日汇通控股在新三板二级市场交易挂牌交易的价格区间为 3.75 元/股至 5.18 元/股。因此在考虑公司自身成长性、市盈率等指标的同时，也综合考虑二级市场交易价格，最终拟定本次入股价格 4 元/股。本次增资价格具有合理性。

（4）资金来源及价款支付及股份代持情况

根据宁波磐磐提供的其实缴出资凭证及宁波磐磐向发行人的出资凭证并经宁波磐磐及其股东确认，宁波磐磐作为于基金业协会备案的私募股权投资基金，本次入股资金为私募基金投资者缴付的自有资金，本次增资价款已经支付完毕。本次入股不存在股份代持情况。

3、最近一年新增股东取得股权的背景、原因及过程，入股价格、定价依据及公允性、资金来源及价款支付情况，是否存在股份代持及是否需履行相应的评估、备案、审批程序，是否符合相关法律法规规定，相关股权变动及转让是否存在纠纷及潜在纠纷

（1）本次股权转让基本情况、定价公允性及是否存在股权代持、相关股权变动及转让是否存在纠纷及潜在纠纷

本次股权转让的具体情况如下：

入股的背景和原因	入股过程	出资形式及	入股	定价依据	是否
----------	------	-------	----	------	----

		资金来源	价格		公允
公司原股东宁波磐磐因投资规划改变拟转让股份。海恒投资作为发行人辖区内国有私募股权投资基金，看好公司的行业及发展前景；国元创投作为专业投资公司，亦看好公司的行业及发展前景。	2022年11月30日，海恒投资召开投委会，同意入股汇通控股。 2022年12月4日，国元创投召开投决会，同意入股汇通控股。 2022年12月4日，宁波磐磐与海恒投资、国元创投共同签署了《股份转让协议》。同日，转让方与受让方共同向公司出具了《关于股份转让的告知函》。 2022年12月7日，海恒投资、国元创投支付完毕转让款。 同日，转让方与受让方共同向公司发送了《关于股份转让的交割确认函》。	货币出资，自有资金	11元/股	由海恒投资、国元创投结合公司净利润及所处行业、成长性并参考同行业拟上市公司市盈率等因素，与宁波磐磐协商一致后确定。	是

本次定价依据系结合公司净利润及所处行业、成长性并参考同行业拟上市公司市盈率等因素，各方协商一致后确定。根据本次交易价格，以公司2022年1-6月经审计归属于母公司股东的扣除非经常性损益净利润计算全年净利润，本次交易公司的市盈率估值为8.53倍。同时根据宁波磐磐、海恒投资和国元创投向发行人出具交割确认函，本次股份转让为各方真实意思表示，不存在代持，本次转让价款已经支付完毕，相关股权变动及转让不存在纠纷或潜在纠纷。

因此，本次股权转让背景及原因具有合理性，股权转让价格定价公允，资金来源合法且股权转让款已支付完毕，不存在股权代持。经核查，本次转让方宁波磐磐及其实际控制人王军与受让方海恒投资及其实际控制人合肥经济技术开发区国有资产监督管理委员会、国元创投及其实际控制人蔡权均不存在关联关系，本次转让不存在股权代持。

(2) 本次股权转让是否需履行相应的评估、备案、审批程序，是否符合相关法律法规规定

根据海恒投资的《合伙协议》及其投委会议事规则，海恒投资投资决策委员会作为海恒投资唯一的投资决策机构，负责审议基金的对外投资、投资退出等事宜并做出决策。因此，海恒投资本次入股发行人已经履行了投资决策委员会等内部必要决策程序。

根据《中华人民共和国企业国有资产法》《企业国有资产监督管理暂行条例》《企业国有资产交易监督管理办法》及《企业国有资产评估管理暂行办法》等相关规定，对于国有实际控制企业向非全资或非控股子公司的投资事项，未明确要求需履行评估、备案、审批等法律程序。经合肥经济开发区国有资产监督管理委员会办公室确认，海恒投资作为合肥经开区下属国有企业管理的私募基金，其对外投资的唯一投资决策机构为投资决策委员会，无需另行履行评估、备案、审批等法律程序。因此，海恒创投入股发行人已履行了内部的审议决策程序，符合相关法律法规的规定。

根据国元创投的《公司章程》及其投委会议事规则，4,000 万元以下单个项目投资由投资决策会三分之二以上的委员表决同意后方可实施。国元创投本次投资经全体投资决策委员全体委员审议通过，已经履行了内部必要的决策程序。且经国元投资确认，国元投资作为专业投资机构，其对外投资的唯一投资决策机构为投资决策委员会，无需另行履行评估、备案、审批等法律程序。

综上，本所律师认为，本次股权转让背景及原因合理、入股价格公允、资金来源合法且转让价款已经支付完毕，不存在股份代持；本次转让国元创投、海恒投资已经履行内部必要决策程序，无需另行履行评估、备案、审批程序，符合相关法律法规规定，本次股权变动及转让不存在纠纷或潜在纠纷。

此外，本所律师根据《监管规则适用指引——发行类第 4 号》要求对申报前引入新股东进行核查，并出具了《安徽天禾律师事务所关于合肥汇通控股股份有限公司股东信息披露的专项核查报告》。

（二）股转系统挂牌期间与本次发行上市申请文件是否存在重大差异；发行人在挂牌期间的交易情况和运作情况是否符合相关法律法规的规定，是否受到行政处罚或被采取监管措施，以及对本次发行上市的影响

1、股转系统挂牌期间与本次发行上市申请文件股东和股权变动情况是否存在重大差异

发行人于 2014 年 10 月在全国股转系统挂牌并公开转让，并于 2022 年 4 月终止在全国股转系统的挂牌。在全国股转系统挂牌期间，发行人按照《非上市公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》《全国中

小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则》等相关业务规则对股东及股权变动情况，包括宁波磐磐入股情况，如实进行信息披露，公司在挂牌期间信息披露与本次发行上市申请文件股东和股权变动情况不存在差异。

本次发行上市申请文件除披露挂牌期间的股东和股权变动情况外，还补充披露了摘牌期间异议股东回购情况、摘牌后发行人股权变动情况。

2、在挂牌期间的交易情况和运作情况是否符合相关法律法规的规定、是否受到行政处罚或被采取监管措施

发行人挂牌期间曾采取协议转让和集合竞价的交易方式，在挂牌期间的交易均通过股转交易系统进行，公司的整体运作情况良好，不存在被全国股转系统、中国证监会或及其派出机构采取监管措施或行政处罚的情形。

（三）结合存在较多机构股东的情况说明是否存在对赌协议等类似安排，若存在，请说明具体内容、履行/解除情况，是否符合《监管规则适用指引——发行类第4号》4-3的规定

发行人现有机构股东 13 名，其中发起人股东 2 名，挂牌期间定增入股股东 1 名，通过受让宁波磐磐股权入股股东 2 名，通过集合竞价的入股股东 8 名。具体情况如下：

序号	股东名称/姓名	持有数量 (股)	持有比例	入股方式	股东身份
1	汇通集团	54,600,181	57.7643%	发起设立	发起人股东
2	保泰利	9,229,932	9.7648%	发起设立、定向增发	持股平台
3	合肥持盈	5,505,079	5.8241%	定向增发	持股平台
4	海恒投资	3,000,000	3.1739%	摘牌后，股转转让	国有控股私募基金
5	国元创投	1,500,000	1.5869%	摘牌后，股转转让	自然人控制的投资公司
6	上海积趣医疗器械有限公司	1,000	0.0011%	集合竞价	合格投资者
7	上海源耀投资有限公司	1,000	0.0011%	集合竞价	合格投资者
8	上海茂实投资合伙企业（有限合伙）	1,000	0.0011%	集合竞价	合格投资者
9	上海首禾投资管理合伙企业（有限合伙）	1,000	0.0011%	集合竞价	合格投资者
10	宿州中新智能企业管理咨询中心合伙企业	1,000	0.0011%	集合竞价	合格投资者

序号	股东名称/姓名	持有数量 (股)	持有比例	入股方式	股东身份
	(有限合伙)				
11	上海弘诚良行投资管理有限公司	1,000	0.0011	集合竞价	合格投资者
12	上海朗聚投资管理合伙企业(有限合伙)	1,000	0.0011	集合竞价	合格投资者
13	上海道莅实业发展有限公司	700	0.0007	集合竞价	合格投资者

汇通集团、保泰利及合肥持盈，作为公司控股股东及持股平台，不存在对赌协议或类似安排。海恒投资及国元创投系通过受让公司原股东股权入股，经公司实际控制人及海恒投资及国元创投承诺，海恒投资及国元创投不存在对赌协议或类似安排。

挂牌期间通过集合竞价入股的 8 名机构投资者入股时系通过交易系统进行买入股票申报后，经系统根据交易规则集中撮合后买入公司股票，持股数量均不超过 1,000 股，且经公司实际控制人确认，与前述 8 名机构投资不在对赌协议或类似安排。

因此，公司现有机构股东不存在对赌协议等类似安排。

(四) 陈文慧、陈文娟入股保泰利的原因及过程，相关入股价格的确定依据及合理性，是否符合相关规定

1、本次入股原因及过程

本次入股背景为：2014 年，发行人结合公司实际情况，拟通过增资扩股方式引进首批有利于公司发展的员工或相关人员。陈文慧、陈文娟系公司实际控制人侄女，自发行人设立以来，实际控制人家族对其全身心投入经营公司提供了重要支持，同时陈文慧、陈文娟也看好公司的发展，因此，二人同意在发行人本次增资中入股。因此，本次入股原因及过程具有合理性。

2、入股价格的确定依据及合理性，是否符合相关规定

陈文慧、陈文娟的出资金总额均为 6 万元，入股价格为 1 元/股，与公司本次增资的其他股东一致。本次入股价格系结合公司当时的净资产、净利润及公司发展规划等因素，经各方协商一致确定。因此，本次入股价格的确定具有合理性。

3、入股符合相关规定

陈文娟、陈文慧参与设立保泰利，已经保泰利的股东会审议，且保泰利全体股东对保泰利的设立、股权变动情况均无异议。此外，陈文娟为自由职业，具有完全民事行为能力，具备股东资格；陈文慧职业为小学老师，具备股东资格。

综上，本所律师认为陈文慧、陈文娟入股保泰利符合《公司法》有关规定。

4、股份锁定的相关规定

陈文娟、陈文慧所在的持股平台保泰利已比照实际控制人出具了股份锁定承诺：“自发行人股票上市之日起 36 个月内，本公司不转让或者委托他人管理本公司直接或者间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购本公司直接或者间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份。

发行人上市后 6 个月内，如发行人股票连续 20 个交易日的收盘价均低于首次公开发行价格（期间发行人如有分红、派息、送股、资本公积金转增股本、配股等除权除息事项，则作相应调整），或者上市后 6 个月期末（如该日不是交易日，则为该日后第一个交易日）收盘价低于首次公开发行价格，则本公司持有的发行人股票的锁定期限在原有锁定期限基础上自动延长 6 个月。”

同时，陈文娟、陈文慧亦比照实际控制人出具股份锁定承诺：“自发行人股票上市之日起 36 个月内，本人不转让或者委托他人管理本人间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购本公司间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份。

发行人上市后 6 个月内，如发行人股票连续 20 个交易日的收盘价均低于首次公开发行价格（期间发行人如有分红、派息、送股、资本公积金转增股本、配股等除权除息事项，则作相应调整），或者上市后 6 个月期末（如该日不是交易日，则为该日后第一个交易日）收盘价低于首次公开发行价格，则本人持有的发行人股票的锁定期限在原有锁定期限基础上自动延长 6 个月。”

因此，陈文慧、陈文娟作为公司实际控制人陈王保亲属，已比照实际控制人对间接持有发行人的股份做出锁定期安排。

四、问题 8. 关于同业竞争

根据申报材料：公司实际控制人近亲属陈方明控制的企业为汇众物流，同时

实际控制人持有汇众物流 42%的股权。汇众物流的主营业务是作为中转库，对客户委托的产品提供仓储管理及配送服务。其业务范围与汇通控股子公司海川部件“汽车零部件总成装配、加工；仓储配送”相似。

请发行人结合控股股东、实际控制人及其亲属所控制的公司的业务情况及《证券期货法律适用意见第 17 号》关于同业竞争的相关规定，说明相同或者相似业务情况，相关业务是否具有替代性、竞争性、是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，并客观、充分论证是否与发行人构成同业竞争，是否存在利益输送的情形。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

本所律师采取下列查验方式，查验了下列内容后发表本项法律意见：

1. 取得发行人控股股东、实际控制人关于避免同业竞争的承诺函。
2. 取得并核查了发行人控股股东、实际控制人及其亲属所控制的其他企业的营业执照、审计报告或财务报表、工商资料等文件。
3. 取得了汇众物流的固定资产明细表、员工花名册、办公及经营场所租赁合同。
4. 取得了汇众物流的访谈提纲，并实地走访汇众物流经营场所，确保其与海川部件经营场所互相独立。

（一）控股股东、实际控制人及其控制的其他企业与汇通控股经营相同或类似业务的情况

公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业包括了汇通集团、保泰利、合肥持盈、车之宝和汇众物流五家公司，与汇通控股的关联关系如下：

序号	公司名称	关联情况
1	汇通集团	控股股东
2	保泰利	持股 5%以上股东
3	合肥持盈	持股 5%以上股东
4	车之宝	实际控制人控制的其他企业
5	汇众物流	董事陈方明控制的企业

上述关联方的经营范围和实际经营情况如下：

公司名称	经营范围	实际经营
汇通集团	汽车（不含小轿车）、橡胶轮胎销售、配送、代理及咨询服务；股权投资（除专项）；房屋租赁服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	除股权投资外，无其他实际经营
合肥持盈	企业管理咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	除股权投资外，无其他实际经营
保泰利	企业管理咨询；工业项目投资；人力资源开发。	除股权投资外，无其他实际经营
车之宝	汽车销售、维修及相关配件的销售；二手车交易；汽车事务代理；汽车租赁及改装服务；房屋租赁；物流配送；自营和代理各类商品和技术的进出口业务（但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	汽车销售、维修及相关配件的销售
汇众物流	货物配送、仓储（除危险品）服务、货物装卸；汽车（不含小轿车）销售；劳务咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	仓储管理及配送服务

上述公司中，汇通集团、保泰利和合肥持盈除了股权投资外无其他实际经营，与汇通控股及其子公司不存在经营相同或类似业务的情况。

车之宝主营业务为作为汽车代理销售及服务。报告期内，车之宝业务不断缩减，截至 2022 年 12 月 31 日的总资产为 268.59 万元，净资产为 62.81 万元；2022 年度的营业收入为 33.86 万元，净利润为-43.33 万元。因此车之宝与汇通控股及其子公司不存在经营相同或类似业务的情况。

汇众物流主营业务为仓储管理及配送服务，与汇通控股子公司海川部件“汽车零部件总成装配、加工；仓储配送”相似，但其与海川部件的历史沿革、主要资产合同人员独立清晰；产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户及供应商等方面存在较大差异，不存在竞争情形。详见本题回复之“（二）参照《证券期货法律适用意见第 17 号》第一条，发行人子公司海川部件与汇众物流主营业务是否同业竞争情况的理解与适用”。

（二）参照《证券期货法律适用意见第 17 号》第一条，发行人子公司海川部件与汇众物流主营业务是否同业竞争情况的理解与适用

根据《证券期货法律适用意见第 17 号》第一条的理解和适用，公司判断是否存在同业竞争应当本着事实重于形式的判断原则，并结合汇众物流的历史沿

革、资产、人员、主营业务等方面与海川部件的关系，论证双方业务是否存在替代性、竞争性及利益冲突等情形。

1、汇众物流与海川部件的历史沿革、资产、人员、主营业务的关系

(1) 历史沿革独立

海川部件	汇众物流
1. 2007年5月，海川部件设立 设立时汇通集团持股 60%、合肥桃花工业园经济发展有限公司 40%； 2. 2009年8月，海川部件股权转让 合肥桃花工业园经济发展有限公司将持有股权转让给汇通集团，转让后，汇通集团持股 100%； 3. 2010年7月，海川部件增资至 600 万元 增资后，汇通集团持股 83.33%，陈方明持股 16.67%； 4. 2013年3月，海川部件增资至 1,000 万元 增资后，汇通集团持股 90.00%，陈方明持股 10.00%； 5. 2015年1月，海川部件股权转让 陈方明将持有股权转让给汇通集团，转让后，汇通集团持股 100%； 6. 2015年4月，海川部件股权转让 汇通集团将持有股权转让给汇通控股，转让后，汇通控股持股 100%； 7. 2016年5月，海川部件增资至 2,000 万元 汇通控股持股 100%； 8. 2017年6月，海川部件增资至 2,400 万元 汇通控股持股 100%	1. 2004年6月，汇众物流成立 设立时陈王保持股 70%、姚根姐持股 15%、韩雪莲持股 15%； 2. 2008年9月，汇众物流增资 增资后，陈王保持股 42%、汇通集团持股 40%、姚根姐持股 9%、韩雪莲持股 9%； 3. 2015年1月，汇众物流股权转让 股东姚根姐、韩雪莲分别将其持有汇众物流的 9%股权转让给陈方明。转让后，陈王保持股 42%、汇通集团持股 40%、陈方明持股 18%； 4. 2017年4月，汇众物流股权转让 汇通集团将其持有汇众物流 40%股权转让给陈方明，转让后，陈方明持股 58%、陈王保持股 42%

注：2013年11月，汇通经贸更名为汇通集团，上表统称为“汇通集团”。

截至本补充法律意见书出具之日，汇通控股持有海川部件 100%股权，海川部件为发行人全资子公司；陈方明、陈王保分别持有汇众物流 58%和 42%股权，汇众物流为发行人董事陈方明控制的关联企业。

根据海川部件与汇众物流的历史沿革，海川部件及汇众物流股权清晰，不存在汇众物流直接持有汇通控股及其子公司股权的情况，汇通控股及其子公司也未曾持有汇众物流股权。

(2) 主要资产独立

报告期内，汇众物流租赁海川部件的厂房用于生产经营，详见本补充法律意见书之“问题 9.12 关于关联交易”之“一、出租厂房与租赁厂房的所在地，同

时出租和租赁的合理性，关联交易价格的公允性”之“（一）出租厂房与租赁厂房基本情况”之“2. 海川部件向汇众物流出租厂房”。

海川部件与汇众物流之间资产独立，拥有完整的采购、生产和销售体系和相应的配套设施。除上述租赁事项外，海川部件与汇众物流之间不存在其他使用对方土地、房产、生产设备及商标、专利等资产情况。

报告期内，汇众物流租赁海川部件的厂房用于生产经营，详见本补充法律意见书回复之“问题 9.12 关于关联交易”之“一、出租厂房与租赁厂房的所在地，同时出租和租赁的合理性，关联交易价格的公允性”之“（一）出租厂房与租赁厂房基本情况”之“2. 海川部件向汇众物流出租厂房”。

海川部件与汇众物流之间资产独立，拥有完整的采购、生产和销售体系和相应的配套设施。除上述租赁事项外，海川部件与汇众物流之间不存在其他使用对方土地、房产、生产设备及商标、专利等资产情况。

（3）人员独立

海川部件与汇众物流的人员独立，各自聘用员工，独立发放薪酬，不存在共用员工的情况。

（4）主营业务独立

海川部件和汇众物流的主营业务相互独立，两家公司主营业务如下：

①海川部件主营业务

海川部件车轮总成分装业务是按照主机厂的要求，将轮胎、轮毂、胎压传感器等进行组装，通过对轮胎平衡性、胎压等模块的检测和调试，在合成层面提升车轮的静平衡、动平衡和偶力测量，从而有效控制整车噪音和颠簸、并提升车辆的稳定性和安全性。

海川部件仓储业务仅是车轮总成分装业务的配套增值服务，是由于轮胎、轮辋厂商集中供货的原因，向海川部件支付装卸、存储和质检等费用。海川部件不存在为除轮胎、轮辋厂以外的其他第三方企业提供仓储服务的情况。

截至 2022 年 12 月 31 日，海川部件的总资产为 8,916.45 万元，净资产为

6,986.93 万元；海川部件 2022 年度的营业收入为 3,235.07 万元，净利润为 1,077.17 万元。

②汇众物流主营业务

汇众物流是专业第三方物流企业，主要从事为主机厂的汽车零部件供应商提供日常仓储配送服务。

截至 2022 年 12 月 31 日，汇众物流的总资产为 1,305.87 万元，净资产为 1,201.32 万元；汇众物流 2022 年度的营业收入为 737.37 万元，净利润为-50.80 万元。

2、汇众物流与海川部件的相关业务不具有替代性、竞争性、利益冲突，未在同一市场范围内销售的分析

根据《证券期货法律适用意见第 17 号》要求，结合产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户及供应商等方面判断，海川部件和汇众物流的仓储服务业务不具有替代性、竞争性，不存在共享客户及供应商等利益冲突的情形，也未在同一市场范围内销售。因此，不存在同业竞争的情形。

（1）相关业务具有显著差异，不具有替代性和竞争性

海川部件主营业务为车轮总成分装，仓储仅为车轮总成分装业务的配套服务，服务内容仅限于为轮胎、轮辋厂商提供车轮总成前的仓储、质检、存货录入等增值服务。汇众物流因其毗邻江淮汽车、蔚来汽车合肥总装工厂的地缘性优势，为汽车零部件企业提供独立的第三方仓储及物流服务。

海川部件和汇众物流的主营业务在业务模式、内容及特点、主要技术、商标商号、客户及供应商范围等方面均具有较大差异。因此，两家公司的主营业务不具有替代性和竞争性，不构成同业竞争。

因素	海川部件	汇众物流
业务模式	车轮总成分装业务配套	独立第三方仓储及运输
仓储服务内容 及具体特点	（1）轮胎到货装卸； （2）仓储； （3）录入客户存货系统； （4）其他增值服务	主要提供仓储和运输服务，但直接客户与产品均和海川部件不同
技术特点	为后续车轮总成分装业务提供前置	无特定技术要求

因素	海川部件	汇众物流
	检验服务，包括但不限于：胎码扫描、轮胎质量异常反馈和处理等	
商标商号	不涉及	不涉及
客户范围	不存在为除轮胎、轮辋厂以外的其他第三方企业提供仓储服务的情况	向汽车零部件企业提供第三方仓储和运输服务
供应商范围	仓储仅为配套服务，不存在供应商	房屋出租方及物流服务公司

(2) 不存在共享供应商及客户渠道的利益冲突情形

客户销售情况		海川部件	汇众物流
客 户	销售渠道	不存在为除轮胎、轮辋厂以外的第三方企业提供仓储服务的情况，销售渠道为向主机厂直销模式	向汽车零部件企业提供第三方仓储和运输服务，不适用销售渠道
	客户名称	(1) 车轮总成分装：江淮汽车、蔚来汽车； (2) 仓储服务：中策橡胶集团有限公司、佳通轮胎（中国）投资有限公司、大陆马牌轮胎（中国）有限公司等	汉拿万都（苏州）汽车部件有限公司、合肥马瑞利排气系统有限公司、江苏塑光汽车部件有限公司、合肥马瑞利排气系统有限公司、江苏海德莱特汽车部件有限公司等
	客户性质	(1) 车轮总成分装：主机厂； (2) 仓储服务：轮胎、轮辋厂商	客户均为江淮汽车、蔚来汽车的零部件供应厂商

(续)

供应商采购情况		海川部件	汇众物流
供 应 商	采购内容	钢轮平衡块、铝轮平衡块、粘贴平衡块等，用于车轮总成分装的零部件	主要采购为厂房租赁，物流运输服务，及少量包装材料、办公用品等
	供应商名称	上海保隆工贸有限公司、沧州三泰汽车附件有限公司等	海川部件、合肥顺瑞物流有限公司、合肥腾轩物流有限公司等
	供应商性质	汽车五金零部件供应商	海川部件：房屋出租方； 其他主要供应商：运输服务

注：汇众物流向海川部件租赁房屋详见本补充法律意见书回复之“问题 19.2 关于关联交易”

(3) 海川部件和汇众物流未在同一市场范围内销售

海川部件主要产品为汽车车轮总成分装，公司作为主机厂的一级供应商和战略合作伙伴，向其直接提供车轮总成分装服务，因此海川部件主要面向的市场范围为江淮汽车、蔚来汽车等国内自主品牌的主机厂。

汇众物流主要为主机厂的零部件供应商提供仓储和物流服务，因此汇众物流主要面向的市场范围为在合肥地区主机厂的零部件厂商。

因此，海川部件与汇众物流面向的市场范围有较大差异，相关业务未在同一市场范围内销售，不构成同业竞争。

综上，本所律师认为发行人子公司海川部件与关联方汇众物流均存在仓储服务业务，但两家公司的历史沿革、资产、人员、主营业务等方面相互独立，相关业务不具有替代性、竞争性、利益冲突，且未在同一市场范围内销售。汇众物流与发行人不构成同业竞争。因此，发行人与控股股东、实际控制人及其亲属所控制的其他企业的主营业务不存在同业竞争及利益输送情况。

五、问题 9. 关于员工及用工情况

根据申报材料：2019 年，发行人子公司库尔特劳务派遣员工人数占公司用工总数比例超过 10%。2020 年至今，汇通控股在包装、打包、装卸等岗位采用劳务外包的用工形式。报告期末，发行人及子公司未缴纳社会保险和住房公积金比例为 20%左右。

请发行人说明：（1）劳务派遣用工的具体情况，是否符合劳动法、劳务派遣暂行规定等法律法规，是否存在重大违法行为；（2）劳务采购的金额、占比以及变动情况、定价依据及公允性，劳务外包商的基本情况与发行人及其关联方是否具有关联关系，是否具备相应业务资质，是否存在以劳务外包形式规避劳务派遣相关法律法规限制的情形；（3）报告期各期末未缴纳社保和公积金的原因、人数、金额，如足额缴纳对经营业绩的影响，是否符合相关法律法规规定以及是否构成发行上市障碍。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

本所律师采取下列查验方式，查验了下列内容后发表本项法律意见：

1. 查阅报告期内，发行人与劳务派遣公司签订的合作协议、结算单及劳务派遣公司资质证书。

2. 查阅报告期各期末，发行人员工花名册。

3. 查阅报告期各期末，发行人员工公积金的汇缴清册及缴纳凭证。

4. 查阅报告期末部分发行人员工的退休证、情况说明等。
5. 根据公司社保及公积金实际执行的缴纳基数与缴纳比例，计算需补缴的金额，并测算补缴金额对利润总额的影响。
6. 查阅报告期内，发行人与劳务外包公司合同、营业执照。
7. 抽查报告期内，发行人与劳务外包公司的支付凭证及发票。
8. 获取报告期内部分主要劳务外包公司的内部考勤表，了解劳务外包公司派驻人员数量情况。
9. 对重要外包公司访谈，了解公司劳务外包的合作模式、与劳务外包公司是否存在关联关系等。

（一）劳务派遣用工的具体情况，是否符合劳动法、劳务派遣暂行规定等法律法规，是否存在重大违法行为

报告期内，发行人及其子公司海川部件、库尔特因部分时期业务量增加，用工需求扩大，在打磨、包装、装卸等临时性、辅助性、可替代性较强的岗位采用劳务派遣用工形式，并于 2020 年停止该用工形式。

1、劳务派遣基本情况

2019 年 12 月，发行人及其子公司劳务派遣用工情况如下：

时间	公司	劳务派遣人数(人)	占用工总数比例	合作劳务派遣公司	劳务派遣资质编号	费用(元)
2019.12.31	汇通控股	3	0.93%	安徽特慧人力资源有限公司	34010020180370	8,019.00
	海川部件	6	6.32%	合肥宣携人力资源有限公司	34010020190405	19,800.00
	库尔特	14	29.14%	合肥宣携人力资源有限公司	34010020190405	7,820.00 注

注：金额较小原因系月末才使用劳务派遣工，因此金额较小。

2、是否符合劳动法、劳务派遣暂行规定等法律法规，是否存在重大违法行为

公司劳务派遣用工岗位为临时性、辅助性、可替代性较强的岗位，被派遣劳

动者与公司同期同岗位职工薪酬待遇基本一致，符合《劳动合同法》相关规定。但是 2019 年 12 月末，发行人子公司库尔特劳务派遣用工的比例超过其员工总人数 10%，不符合《劳务派遣暂行规定》第四条相关规定。

根据《劳务派遣暂行规定》第二十条及《劳动合同法》第九十二条规定，用工单位违反本法有关劳务派遣规定的，由劳动行政部门责令限期改正；逾期不改正的，以每人五千元以上一万元以下的标准处以罚款。用工单位给被派遣劳动者造成损害的，劳务派遣单位与用工单位承担连带赔偿责任。

根据合肥经济技术开发区组织人事局出具的证明，公司及其子公司未受到劳动监察方面行政处罚。

因此，发行人子公司就劳务派遣用工已规范整改，被有关部门处罚的风险较小，不构成重大违法行为，对本次发行上市不构成实质性障碍。

（二）劳务采购的金额、占比以及变动情况、定价依据及公允性，劳务外包商的基本情况以及与发行人及其关联方是否具有关联关系，是否具备相应业务资质，是否存在以劳务外包形式规避劳务派遣相关法律法规限制的情形

1、劳务采购的金额、占比以及变动情况、定价依据及公允性

（1）劳务采购的金额、占比以及变动情况

时间	采购金额（万元）	占当期营业成本比例
2020 年度	152.32	0.73%
2021 年度	484.85	1.63%
2022 年度	780.24	2.19%

公司劳务采购逐年上升的原因系公司的产量增加及劳务外包价格上涨导致。

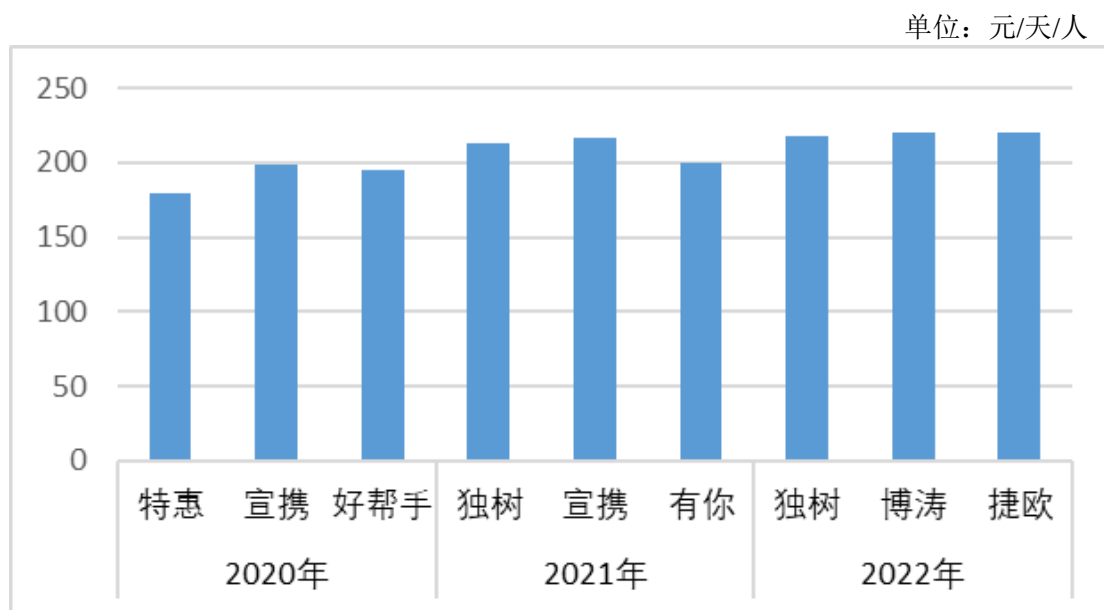
（2）定价依据及公允性

①不同劳务外包公司采购价格对比

发行人劳务用工所在地劳务外包市场较为成熟，价格相对透明。发行人结合周边用工成本、外包工作量及工序内容、市场报价、外包公司服务水平等综合因素，与外包公司协商确定了外包的采购价格，并结合市场行情协商调整。报告期内，为了保证外包服务的稳定性及公允性，公司一般会同时与 2 家以上劳务外包

公司合作。公司报告期内公司向主要劳务公司采购的平均单价比较情况如下：

A.汽车造型部件和汽车声学产品业务外包采购单价对比



注：上表选取报告期内公司每年度公司采购金额前三的外包公司的平均报价进行对比。采购单价以天测算。

报告期内公司每年度主要外包公司的平均单价略有差异，主要原因系各家外包公司合作的时间段不尽相同，导致用工成本差异。

B.汽车车轮总成分装业务汽车车轮总成分装业务外包采购单价对比

公司的汽车车轮总成分装业务的经营主体为公司子公司海川部件及其子公司。报告期内，海川部件及其子公司于 2020 年及 2022 年有劳务外包采购。

2020 年，海川部件分别向合肥宣携人力资源有限公司及合肥速诚人力资源管理有限公司采购劳务。其中合肥宣携人力资源有限公司单价为 215 元/人天，合肥速诚人力资源管理有限公司的单价约为 170 元/人天，后者价格略低，因为合肥速诚人力资源管理有限公司与公司首次合作，对方为扩展业务首次报价较低，后该公司因报价较低承接一个月工作量后即终止合作。

2022 年起，海川部件及其子公司根据实际情况调整与劳务外包公司的合作模式，结算方式由工时计算改为以产品数量计算。2022 年，海川部件及其子公司分别向安徽华企人力资源服务有限公司及常州昌海人力资源有限公司采购劳务。其中就安庆工厂向安徽华企人力资源服务有限公司采购单价的为 2.3 元/件，

略高于公司其他产线的采购价格 2.1 元/件。主要原因是安庆厂区的生产线为手动设备，用工成本较高。

因此，公司同期向不同劳务外包公司采购价格不存在重大差异，发行人劳务采购的定价具有公允性。

②公司劳务外包公司采购价格与安徽省地区平均工资对比

单位：元/天/人

时间	公司	劳务外包平均价格	安徽省城镇私营单位平均工资
2020 年	汽车造型部件和汽车声学产品业务	191.11	168.53
	汽车车轮总成分装业务	192.5	
2021 年	汽车造型部件和汽车声学产品业务	210.15	179.98
	汽车车轮总成分装业务	/	
2022 年	汽车造型部件和汽车声学产品业务	218.25	192.22
	汽车车轮总成分装业务	201.49	

注 1：安徽省城镇私营单位就业人员年平均工资数据来源于安徽省统计局网站公布数据，上表按每月 26 天工作时间进行计算。其中 2022 年因安徽省尚未公布相关数据，暂以 2021 年的年平均工资乘以 2021 年的增速进行测算。

注 2：2022 年汽车车轮总成分装业务以公司实际支付费用及劳务外包公司派驻现场的人数进行测算。每月按 26 天工作日计算。

公司外包的工种主要为车间一线操作工，因存在工厂车间的工作缺乏吸引力、车间一线普遍面临招工难的情况，因此公司报告期内劳务外包采购价格在安徽省城镇私营单位平均工资之上。公司劳务外包采购价格具有合理性、公允性。

2、劳务外包商的基本情况与发行人及其关联方是否具有关联关系，是否具备相应业务资质

经核查，发行人及其子公司近三年单年度合作金额超过 50 万的劳务外包公司占当年劳务外包采购金额比例均超过 80%，其他采购金额较小供应商包括安徽优奇人力资源管理有限公司等，均具备相应业务资质，与发行人及关联方不存在关联关系。

近三年单年度合作金额超过 50 万的劳务外包公司具体包括合肥独树企业

服务外包有限公司、安徽福桥人力资源管理有限公司、安徽华企人力资源服务有限公司、合肥宣携人力资源有限公司、陕西众才汇人力资源有限公司、安徽有你人力资源管理有限公司、陕西博涛人力资源服务有限公司、西安捷欧汽车技术服务有限责任公司等 8 家公司。基本情况如下：

公司名称	统一社会信用代码	成立时间	法定代表人	注册资本 (万元)	注册地址	股东	董事、监事、 高级管理人员	是否存在 关联关系
合肥独树企业服务外包有限公司	91340111 MA2WK Q78XD	2021. 01.06	许卫	200	安徽省合肥市经济技术开发区蓬莱路西、方兴大道北安徽万燕电器有限公司 305 室	许卫、 刘佳琪	执行董事兼总经理许卫；监事刘佳琪	否
安徽福桥人力资源管理有限公司	91340100 32274739 37	2014. 12.04	曹创创	500	安徽省合肥市经济技术开发区青龙潭路 222 号多层厂房 6 楼	位峰、 曹创创	监事位峰；执行董事兼总经理曹创创	否
安徽华企人力资源服务有限公司	91340100 08758152 1W	2013. 12.31	陈娟	500	合肥市庐阳区四里河路 88 号明发商业广场 A1 区 1 幢、2 幢 1-1221、1222	姚新吉、 张恒、 陈娟	执行董事兼陈娟；总经理姚新吉；监事张恒	否
合肥宣携人力资源有限公司	91340111 MA2U22 AM8M	2019. 08.26	任自强	200	安徽省合肥市经济技术开发区天门路 80 号中国合肥人力资源服务产业园 2 号楼 2201-44 室	任自强、 刘琼	执行董事兼总经理任自强；监事刘琼	否
陕西众才汇人力资源有限公司	91610135 MA6X5P B89E	2019. 09.30	马震	200	陕西省西安市雁塔区长安南路 86A 号长丰国际广场 A 座 902 室	马震、 张晗笑	执行董事兼总经理马震；监事张晗笑	否
安徽有你人力资源管理有限公司	91340111 MA2RLL DF26	2018. 04.10	祝仁祥	500	安徽省合肥市经济技术开发区莲花路西，石门路北尚泽时代广场 A7 幢办公楼办 1208 室	祝仁祥、 吕东东	执行董事兼总经理祝仁祥；监事吕冬冬	否
陕西博涛人力资源服务有限公司	91610403 MA6TJM XB87	2017. 12.27	张涛	200	西安市高新区创汇路 32 号井上科技北楼 305 室	张涛	执行董事兼总经理张涛；监事薛海峰	否
西安捷欧汽车技术服务有限责任公司	91610113 31104422 XD	2014. 11.19	苗杰	500	陕西省西安市高新区丈八一路三号旺都 4 幢 9 层 01 室	苗杰、 刘小娟	执行董事兼总经理苗杰；监事刘小娟	否

发行人的劳务外包业务内容无需取得特定的业务资质，公司合作的劳务外包商经营范围均含有人力资源服务相关经营范围。

因此，发行人及其关联方与劳务外包商不具有关联关系；劳务外包无需取

得特殊业务资质劳务，其从事劳务外包业务符合其经营范围约定。

3、是否存在以劳务外包形式规避劳务派遣相关法律法规限制的情形

劳务外包与劳务派遣在合同主要内容、人员管理、用工风险承担、费用结算和支付方式等方面存在差异，具体如下：

主要差异	劳务派遣	劳务外包	公司实际情况
合同主要内容	主要约定：派遣岗位、人员数量、派遣期限、劳务派遣员工薪酬、劳务派遣员工社保缴费基数等事宜进行明确约定	主要约定：对外包服务内容、服务定价、费用结算等进行约定，未强调约定派驻人员的条件、人员数量及社保缴纳基数。	主要约定：在服务期限内，劳务外包公司根据公司预计的工作量，向公司派驻劳动者并完成公司指定的任务，经公司认可后，定期进行结算。
人员管理	用工单位直接对被派遣劳动者日常劳动进行指挥管理，被派遣劳动者受用工单位的规章制度管理	发包单位不参与对劳动者指挥管理，由承包单位直接对劳动者进行指挥管理	与劳务外包公司派驻人员不存在劳动人事关系，不进行直接管理，该等人员的管理职责由劳务外包公司承担并派驻专门管理人员负责执行。公司仅对派驻人员完成的工作成果进行检验，且仅在该等人员无法满足工作要求时向劳务外包公司提出更换人员。
费用结算和支付	用工单位直接向被派遣劳动者支付报酬（部分情况存在由劳务公司代收代付），且应实行同工同酬	由承包单位与发包单位自主协商确定外包费用标准，并由承包单位自行决定向劳动者支付报酬的金额及方式。	发行人不承担劳务外包公司派驻人员的薪酬、社会保险、公积金等费用，其仅根据双方认可的工作总量与劳务外包公司进行费用结算，且在公司对工作成果认可后，直接向劳务外包公司支付。 公司不参与决定劳务外包公司向劳动者支付报酬的金额及方式。
用工风险承担	被派遣劳动者因用工单位的工作任务发生损害的，劳务派遣公司与用工单位承担连带赔偿责任	由承包单位承担用工风险，发包单位不对劳动者承担连带赔偿责任。	明确约定劳务外包派驻人员的用工作业现场安全及班后安全均由劳务外包公司承担。

因此，结合发行人的业务实质，发行人及其子公司在合同主要内容、人员管理、用工风险承担、费用结算和支付方式等方面符合劳务外包的条件，不属于劳务派遣，不存在以劳务外包形式规避劳务派遣相关法律法规限制的情形。

综上所述，公司同期向不同劳务外包公司采购价格不存在重大差异，发行人劳务采购的定价具有公允性；发行人及其关联方与劳务外包商不具有关联关

系；劳务外包无需取得特殊业务资质劳务，其从事劳务外包业务符合其经营范围约定；发行人不存在以劳务外包形式规避劳务派遣相关法律法规限制的情形。

（三）报告期各期末未缴纳社保和公积金的原因、人数、金额，如足额缴纳对经营业绩的影响，是否符合相关法律法规规定以及是否构成发行上市障碍

1、报告期各期末发行人未缴纳社保人原因及人数

经核查，公司部分员工未参加公司统一办理的社会保险缴费或住房公积金的主要原因系未缴纳人员主要为生产车间操作工，大多来自公司周边农村，同时已在户籍所在地参加城乡居民基本养老保险、城乡居民基本医疗保险，无缴纳公积金或社保诉求。

发行人报告期各期末未缴纳社保和公积金的原因、人数如下：

（1）2020 年末未缴纳原因及人数

社会保险		
未缴纳原因	人数（人）	占员工总数比
参加城乡居民基本医疗保险、城乡居民基本养老保险	95	20.83%
达到退休年龄/退休	16	3.51%
当月入职/离职	15	3.29%
因个人原因其他未缴纳情形 ^注	23	5.04%
合计	149	32.68%
住房公积金		
未缴纳原因	人数（人）	占员工总数比
达到退休年龄/退休	16	3.51%
当月入职/离职	16	3.51%
因个人其他原因未缴纳	116	25.44%
合计	148	32.46%

注：个人原因包括自行缴纳、自愿放弃等。下同。

（2）2021 年末未缴纳原因及人数

社会保险		
未缴纳原因	人数（人）	占员工总数比
参加城乡居民基本医疗保险、城乡居民基本养老保险	117	20.03%
达到退休年龄/退休	35	5.99%
当月入职/离职	12	2.05%
因个人原因其他未缴纳情形	16	2.74%
合计	180	30.82%

住房公积金		
未缴纳原因	人数（人）	占员工总数比
达到退休年龄/退休	35	5.99%
当月入职/离职	12	2.05%
因个人其他原因未缴纳	133	22.77%
合计	180	30.82%

(3) 2022 年末未缴纳原因及人数

社会保险		
未缴纳原因	人数（人）	占员工总数
参加城乡居民基本医疗保险、城乡居民基本养老保险	87	11.71%
达到退休年龄/退休	43	5.79%
当月入职/离职	14	1.88%
因个人其他原因未缴纳情形	10	1.35%
合计	154	20.73%

住房公积金		
未缴纳原因	人数（人）	占员工总数
达到退休年龄/退休	47	6.33%
当月入职/离职	16	2.15%
因个人其他原因未缴纳	98	13.19%
合计	161	21.67

2、报告期各期末未缴纳社保和公积金的金额及如足额缴纳对经营业绩的影响，是否符合相关法律法规规定以及是否构成发行上市障碍

(1) 报告期各期末未缴纳社保和公积金的金额测算及对经营业绩的影响^{注1}

时间	应缴未缴社会保险金额（万元）	应缴未缴公积金金额（万元）	合计（万元）	利润总额（万元）	合计金额占当期利润总额比例
2020 年度 ^{注2}	5.33	10.58	15.91	5,143.24	0.31%
2021 年度	84.71	10.64	95.35	6,702.89	1.42%
2022 年度	96.22	10.99	107.21	17,772.46	0.60%
合计	186.26	32.21	218.47	—	—

注 1：根据各期末应缴未缴纳人数测算其全年应补交金额；

注 2：根据《关于印发〈合肥市阶段性减免企业社会保险费实施细则〉的通知》（合人社秘〔2020〕42 号）及《关于阶段性减免社会保险费有关问题的补充通知》（合人社秘〔2020〕116 号），公司 2020 年 2-12 月免缴社保。

因此，经测算，发行人补缴应缴未缴社会保险、住房公积金金额对经营业绩影响较小，对本次发行不存在实质性影响。

(2) 是否符合相关法律法规规定

《中华人民共和国社会保险法》第八十六条、《住房公积金管理条例》第三十八条规定，社会保险费征收机构或住房公积金管理中心对未足额缴纳社会保险和住房公积金的用人单位会责令限期缴纳、缴存或补足，逾期不缴纳的，有关部门有权按照上述规定对用人单位处以罚款或者强制执行。

根据合肥经济技术开发区组织人事局、安庆经济技术开发区人力资源和社会保障局出具的证明，公司及其子公司报告期内未受到劳动监察方面行政处罚。

根据合肥市人力资源和社会保障局、安庆市人力资源和社会保障局出具的证明，汇通控股及子公司未发现劳动用工违法行为，未受到相关行政处罚。

根据合肥市住房公积金管理中心、安庆市的住房公积金管理中心出具的证明，汇通控股及子公司报告报告期内未因住房公积金问题而受到行政处罚。

实际控制人陈王保就发行人及其子公司缴纳社会保险、住房公积金事宜承诺，若发行人因社会保险金和住房公积金缴纳事宜存在或可能存在的瑕疵问题，而给发行人造成直接和间接损失及/或因此产生相关费用（包括但不限于被有权部门要求补缴、被处罚）被有关政府部门要求为其员工补缴社会保险和住房公积金的，将全额承担经有关政府部门认定的需由发行人补缴的全部社会保险、住房公积金等费用，以及因上述事项给发行人造成的相关损失。

因此，本所律师认为发行人社会保险、住房公积金的实际缴纳人数与公司应缴纳人数之间虽存在差异，但该等差异系由公司行业特点、员工个人意愿等综合因素导致，且该等差异在逐年下降。同时政府主管部门已经出具相关合法合规证明，发行人及子公司未因劳动用工问题受到相关政府主管部门的行政处罚；发行人实际控制人也承诺承担如因劳动用工问题给发行人造成直接和间接损失，故发行人社会保险和住房公积金的执行情况不构成重大违法行为，不会对发行人本次发行上市构成实质性障碍。

六、问题 10. 关于环保及行政处罚

根据申报材料：公司电镀生产环节会产生部分废水、废气及危废品。报告期内因公司处理后污水检测未达标涉及环保行政强制措施，同时，公司存在安全生产处罚和车辆及设备登记检测相关处罚。

请发行人说明：（1）生产经营涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施实际运行情况，报告期内发行人环保投资和相关费用成本支出情况，环保设施运行情况；报告期内环保投入、环保相关成本费用是否与公司生产经营所产生的污染相匹配；公司生产经营与募集资金投资项目是否符合国家和地方环保要求；（2）结合上述被采取措施或处罚的背景、内容、整改情况以及《证券期货法律适用意见第 17 号》等相关规定，说明是否构成重大违法行为及对本次发行上市影响。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

本所律师采取下列查验方式，查验了下列内容后发表本项法律意见：

1. 查阅发行人取得的排污许可证。
2. 查阅发行人报告期内废气、废水的检测报告。
3. 查阅发行人危废处置合同及处置单位的资质证书，并抽查发行人报告期内危废处置的联运单。
4. 走访发行人的厂区，生产车间、仓库、污水处理系统等场所，实地查看生产环境情况，并抽查主要环保设施的运营台账。
5. 查看发行人环保投入相关明细，并抽查相应凭证、发票。
6. 访谈发行人实控人，了解公司污染物排放及环保设备运营情况及受到行政处罚相关情况。
7. 登录合肥市生态环境局等网站检索发行人受到行政处罚情况。
8. 查验合肥市经济技术开发区生态环境分局出具的环保情况说明。

(一) 生产经营涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施实际运行情况，报告期内发行人环保投资和相关费用成本支出情况，环保设施运行情况；报告期内环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；公司生产经营与募集资金投资项目是否符合国家和地方环保要求

1、生产经营涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施实际运行情况

公司生产经营中主要的污染物排放来自汽车饰件生产过程。汇通控股汽车饰件的生产过程中会产生一定的废气、废水、固废及噪声。公司汽车饰件生产经营涉及的环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施实际运行情况如下：

类别	主要生产环节	主要污染物名称	许可排放浓度限值	实际排放浓度值	主要处理设施及方法	主要处理设施实际运行情况
废水	喷涂	化学需氧量	380mg/L	<380mg/L	通过自建污水处理设施处理达标后，排入合肥经济技术开发区污水处理厂	处理能力达标且运行正常
		阴离子表面活性剂	20mg/L	<20mg/L		
	电镀	总镍	0.5mg/L	<0.5mg/L		
		总铜	2mg/L	<2mg/L		
		pH 值	6-9	6-9		
		化学需氧量	380mg/L	<380mg/L		
		氨氮 (NH ₃ -N)	35 mg/L	<35 mg/L		
		总磷	6mg/L	<6mg/L		
废气	注塑等	挥发性有机物（非甲烷总烃）	120mg/Nm ³	<120mg/Nm ³	经收集后，通过“UV 光解+活性炭吸附器”处理，而后经排气筒排放	处理能力达标且运行正常
	喷涂 电镀	挥发性有机物（非甲烷总烃）	120mg/Nm ³	<120mg/Nm ³	经收集后，通过“UV 光解+活性炭吸附器”处理，而后经排气筒排放	处理能力达标且运行正常
		二甲苯	70mg/Nm ³	<70mg/Nm ³	通过“水帘柜”装置预处理，再通过二级活性炭吸附装置处理达标后，由排气筒排放	处理能力达标且运行正常
		铬酸雾	0.05mg/Nm ³	<0.05mg/Nm ³	通过铬酸雾净化设施（喷淋塔凝聚回收工艺）处理后，再经过排气筒高空排放	处理能力达标且运行正常
		氯化氢	30mg/Nm ³	<30mg/Nm ³	通过酸碱废气净化设施（喷淋塔中和工艺）处	处理能力达标且运行正常

类别	主要生产环节	主要污染物名称	许可排放浓度限值	实际排放浓度值	主要处理设施及方法	主要处理设施实际运行情况
					理后，再经过排气筒高空排放	
噪声	各生产环节	稳态噪声	昼<65，夜<55	昼<65，夜<55	通过厂区合理布局、生产设备产生的噪声经过基础减振、车间封闭隔声，并做吸声处理	处理能力达标且运行正常
固废	注塑	废塑胶粒、废边角料等一般固废	/	/	外售给第三方	正常
危废	注塑、喷涂、电镀、污水处理等环节	废油漆渣			固废专用仓库暂存，委托有资质的第三方处置，并通过环保局网上申报及网上转移联单监管	正常
		废包装桶				
		废包装袋				
		废活性炭				
		废机油				
		废稀释剂				
		废离子交换树脂				
		电镀槽渣				
		电镀污泥				
		废棉芯				

2、报告期内发行人环保投资和相关费用成本支出情况，环保设施运行情况；报告期内环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配

发行人根据环保设施的实际运行情况及环保主管部门的相关管理要求对环保投入进行规划和实施，确保各项环保处理设施正常运行。报告期内，发行人的环保投入及环保相关成本费用如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
环保设备投入	96.22	59.12	435.52
环保相关费用	708.91	496.69	374.41
其中：废水处理费 ^{注1}	293.69	215.56	162.62
固废处理费	274.11	170.20	125.55
其他环保相关费用 ^{注2}	141.11	110.93	86.24
合计	805.13	555.81	809.93

注 1：废水处理费主要污水处理设施的主要添加药剂支出等处理费用；

注 2：主要包括检测费用、环保设施运行人工费用、污染物处理耗材的零星采购等。

报告期内，公司的环保设备投入主要包括电镀废水处理系统升级改造，污水及废气处理系统、检测仪等环保设备购置，主要用于处理公司生产过程中产生的

废水、废气等相关污染物，与公司的生产经营相匹配，能够满足相关污染物的处理需要。其中，公司 2020 年度环保设备投入较高的原因系公司 2020 年对电镀废水处理系统进行升级改造所致。

报告期内，公司的环保费用支出主要包括污水处理费、固废处置费、环境检测及环保设施运行人工费用等，主要用于处理公司生产过程中产生的废水、废气及固废。其中 2022 年的环保费用支出明显增加的原因系公司产量增加导致需处理废水及固废相应增加。

综上所述，报告期内，公司环保设施运行正常，环保投入、环保相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污染物相匹配。

3、公司生产经营与募集资金投资项目是否符合国家和地方环保要求

（1）公司生产经营符合国家和地方环保要求

公司持有合肥市生态环境局颁发的《排污许可证》，且排污许可证仍在有效期内。

除 2019 年受到一起行政强制措施外，2019 年及报告期内，发行人日常检测结果均符合相关污染物排放标准。报告期内发行人环保设施运行情况良好，主要环保费用的投入与公司生产经营所产生的污染物数量相匹配，未发生环保事故或重大环保事件。发行人的生产经营符合《中华人民共和国环境保护法》《中华人民共和国水污染防治法》《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》《中华人民共和国大气污染防治法》《中华人民共和国环境噪声污染防治法》及地方政府污染物排放规定的情形，公司受到环保相关强制措施的相关行为已整改完毕，报告期内生产经营过程不存在重大违法行为。

根据发行人所在地的环境主管部门出具的证明，2020 年以来，发行人不存在因违反环境保护方面的法律、法规而受到行政处罚的情形。

因此，报告期内，公司生产经营符合国家和地方环保要求。

（2）募集资金投资项目符合国家和地方环保要求

经核查，发行人本次募投项目已经取得环评审批手续，具体如下：

项目名称	项目主体	备案项目编号	项目环评文号
汽车饰件扩产、数字及研发中心建设项目			
汇通控股汽车饰件扩产、数字化及研发中心建设项目	汇通控股	2208-340162-04-01-812730	环建审[2022]11113 号
汽车车轮总成分装项目			
汽车车轮总成分装合肥新桥扩建项目	海川部件	2208-340162-04-01-527554	环建审[2022]11094 号
汽车车轮总成分装（长丰）项目	合肥金兑	2208-340121-04-01-484146	环建审[2022]3127 号
汽车车轮总成分装（安庆）项目	安庆海川	2112-340860-04-01-385515	安开行审函[2022]71 号

募投项目所在地环保主管部门已对公司募集资金投资项目作出环评批复，发行人已经完成募投项目的环境影响评价程序，因此，公司本次募集资金投资项目符合国家和地方环保要求。

（二）结合上述被采取措施或处罚的背景、内容、整改情况以及《证券期货法律适用意见第 17 号》等相关规定，说明是否构成重大违法行为及对本次发行上市影响

1、被采取措施或处罚的背景、内容、整改情况

经核查，2019 年以来，发行人受到的行政强制措施或行政处罚情况如下：

序号	时间	文书号	处罚部门	具体原因	处罚措施	处罚依据	是否属于重大违法行为 ^注	主要整改措施
1	2019.12.6	合环查[扣]经字[2019]22 号	合肥市生态环境局	因加料泵损坏，导致污水总排口排放的废水重金属浓度超标	对公司造成污染排放的设施、设备予以查封，期限为 2019 年 12 月 6 日至 2020 年 1 月 4 日	《中华人民共和国水污染防治法》第十条、《环境保护主管部门实施查封、扣押办法》第四条第一款第（一）项的规定	否	（1）对污水处理系统全面升级，实现污水全线自动化运行和自动检测报警，减少人为操作失误；（2）总排口增加自动检测设备，且在主要区域安装视频监控，并与环保部门联网运行；（3）对相关人员进行问责，加强了对车间人员的操作培训；（4）梳理并完善水处理设备管理制度等相关制度，对所有加料泵采用“一用一备”措施；（5）加大对环保研发的投入，积极推动实施水处理新技术、新工艺。
2	2020.11.27	（合经锦）市监罚字[2020]11 号	合肥市工市场监督管理局	1 台叉车、1 台行车超期未检，1 台叉车未办理注	罚款 45,000 元	《中华人民共和国特种设备安全法》第三十三、四十条、	否	发行人积极补办注册登记、补检手续且叉车检查合格，同时拆除、注销不再使用设备。

序号	时间	文书号	处罚部门	具体原因	处罚措施	处罚依据	是否属于重大违法行为 ^注	主要整改措施
				册登记, 1 台储气罐及相关压力管道未及时检测		八十三条、八十四条第（一）项、《中华人民共和国行政处罚法》第五条, 同时参照《关于规范市场监督管理行政处罚裁量权的指导意见》第三条第三项		
3	2021.4.19	(合经开) 应急罚[2021]3 号	合肥市应急管理局	未将油漆储存在危化品专用仓库内	罚款 50,000 元	《危险化学品安全管理条例》第八十四条第（四）项	否	按照主管部门要求将油漆等危化品存放于危险化学品仓库内, 并指派专员管理。

注：不属于重大违法违规分析详见下文。

2、是否构成重大违法行为及对本次发行上市影响

（1）合环查[扣]经字[2019] 22 号行政强制措施决定书

发行人在合环查[扣]经字[2019]22 号所述事项发生后, 及时整改并于查封期限届满后解封, 未被主管部门处以行政处罚。经登录合肥市生态环境局及“百度”搜索引擎检索, 无发行人造成严重环境污染事故相关信息。

根据合肥市经济技术开发区生态环境分局出具《情况说明》, 合环查[扣]经字[2019]22 号所述事项已整改完毕, 不属于重大违法行为。

因此, 该行政强制措施所涉行为未造成严重环境污染, 且查封期限届满后解封, 未被主管部门处以行政处罚, 不属于情节严重的行政处罚行为。发行人及时整改完毕, 并经主管部门予以确认不属于重大违法行为。故, 本次行政强制措施不属于重大违法行为, 对本次发行不构成实质性障碍。

（2）（合经锦）市监罚字[2020]11 号行政处罚决定书

（合经锦）市监罚字[2020]11 号《行政处罚决定书》记载：依据《中华人民共和国特种设备安全法》第八十四条第（一）项, 对（合经锦）市监罚字[2020]11 号所述事项应处三万元以上三十万元以下罚款, 同时鉴于发行人积极补办注册登记、补检及注销等手续, 且叉车检查合格, 根据《中华人民共和国行政处罚法》第五条“处罚与教育相结合”并参照《关于规范市场监督管理行政处罚裁量权的指导意见》第三条第三项“从轻或减轻处罚处罚”的情形, 给与罚款 45,000 元。

根据合肥市经开区市场监督管理局出具《证明》，确认前述行政处罚符合信用修复条件，已予以修复。

因此，该行政处罚的罚款金额接近处罚幅度的最低数额，属于从轻处罚，同时未造成严重后果，不属于情节严重的行政处罚。发行人已整改完毕，并已经主管部门同意进行信用修复。故，本次行政处罚不属于重大违法行为，对本次发行上市不构成实质性障碍。

（3）（合经开）应急罚[2021]3 号行政处罚决定书

根据（合经开）应急罚[2021]3 号行政处罚决定书记载，本次处罚依据为《危险化学品安全管理条例》第八十四条第（四）项，罚款金额为 50,000 元。

根据《危险化学品安全管理条例》第八十四条规定，未将危险化学品储存在专用仓库内，由安全生产监督管理部门责令改正，处 5 万元以上 10 万元以下的罚款。因此，本次处罚属于从轻处罚。

2022 年 9 月，合肥市经开区应急中心作出《证明》，本次处罚不属于重大违法违规行为。

因此，该行政处罚属于从轻处罚并已经整改完毕，业经主管部门证明不属于重大违法行为。故，本次行政处罚不属于重大违法违规行为，对本次发行上市不构成实质性障碍。

七、问题 19.2 关于关联交易

根据招股说明书，发行人存在向不同关联方出租厂房和租赁厂房的情况。

请发行人说明：（1）出租厂房与租赁厂房的所在地，同时出租和租赁的合理性，关联交易价格的公允性；（2）向汇通集团租赁厂房的具体用途、对发行人的重要程度、未投入发行人的原因、是否能确保发行人长期使用、今后的处置方案等，是否对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响。

请保荐机构、申报会计师和发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

本所律师采取下列查验方式，查验了下列内容后发表本项法律意见：

1. 取得了发行人及其子公司出租、承租房产的租赁合同，了解了出租、承租房产的背景及原因。通过同区域租房市场查询并查阅公司审议房屋租赁关联交易的会议资料，了解和分析租赁房产价格的定价原则、定价公允性。

2. 取得了出租、承租房产的房屋产权证书等权属证明文件，取得了汇通控股租赁汇通集团 1 号厂房建设喷涂生产线的环评批复文件，确认租赁房屋产权清晰、从事的生产经营合法合规。

3. 取得汇通集团及陈王保出具的专项承诺。

4. 了解、分析了发行人同时存在租赁和出租房产的原因及合理性。

（一）出租厂房与租赁厂房的所在地，同时出租和租赁的合理性，关联交易价格的公允性

1、出租厂房与租赁厂房基本情况

报告期内，汇通控股关联租赁主要包括向汇众物流租出房屋建筑物和向汇通集团租入房屋建筑物。

（1）汇通控股租赁汇通集团厂房

汇通控股租赁汇通集团的厂房位于合肥市经开区汤口路南百丈路东汤口路 99 号。报告期内，汇通控股与汇通集团的租赁厂房所在地没有发生变化，租赁面积根据生产经营的实际需求，2020 年-2021 年 1-6 月为 3,622.43 m²，2022 年度为 7,705.40 m²。

2020-2021 年上半年租赁房屋主要用于汽车声学产品的生产和仓储；2021 年下半年由于汇通控股方兴大道厂区建成，公司汽车声学产品生产迁移至新厂区，因此公司向汇通集团的房屋租赁暂停半年；2022 年以来，汇通控股对喷涂产线进行了技术改造，为满足产线技术升级和公司产能扩充的需求，汇通控股重新向汇通集团租赁厂房用于汽车造型部件产品的喷涂生产和仓储，并将租赁面积由原本的 3 号厂房扩充至 1 号、3 号厂房和综合楼。

（2）海川部件向汇众物流出租厂房

汇众物流租赁海川部件的厂房及办公场所位于合肥市经开区始信路南端3092号，租赁协议期间为1年，协议每年一签。报告期内，海川部件与汇众物流的租赁厂房所在地没有发生变化，租赁面积根据生产经营的实际需求，2020年-2022年1-4月为7,000.00 m²，2022年5月至今为6,600.00 m²。

汇众物流租赁海川部件房屋的用途均为仓储及办公，主要用于为主机厂的零部件供应商提供第三方仓库及货物的整理、拆装、运输服务。2019-2021年度及2022年1-4月，汇众物流的房屋租赁面积均为7,000平方米，除2号厂房三层200平方米的办公区间外，其余6,800平方米均用做仓库；2022年5月至今，由于业务需求的增加，汇众物流在合肥市经开区佛掌路新租赁了非关联第三方仓库，始信路厂区保留了部分仓储业务，总租赁面积由7,000平方米减少至6,600平方米。

2、汇通控股及其子公司同时出租和租赁的合理性

(1) 汇通控股同时出租和租赁厂房具有合理的背景及商业逻辑

汇通控股在租赁汇通集团厂房的同时，子公司海川部件将厂房出租给汇众物流。因为两项关联租赁的厂房用途、厂房生产所需许可资质、可使用面积及便利性、与生产线或主要客户的直线距离等因素均存在差异，因此为方便生产并降低成本，汇通控股及其子公司同时出租和租赁厂房的合理性分析如下：

考虑因素	汇通控股租赁厂房	海川部件出租厂房
用途	汇通控股租赁厂房用于： (1) 2020-2021年，汽车声学产品生产； (2) 2022年，汽车造型部件喷涂产线； (3) 仓储； (4) 汇通控股后勤办公	汇众物流租赁厂房用于： (1) 仓储； (2) 少量员工办公室
许可资质	汇通控股租赁厂房先后取得了汽车声学产品和喷涂产线生产环评批复： (1) 汽车声学产品生产：2011年7月汇通集团前身汇通经贸取得环评批复(合环经开分局验[2011]46号)，验收通过汇通集团3号厂房用于生产汽车隔音隔热垫； (2) 喷涂产线：汇通控股取得环评批复(环建审[2023]5号)，验收通过汇通控股于2022年度在1号厂房技改扩建的自动喷涂生产线	无生产资质，仅可用于仓储及员工办公室
面积及使用性	(1) 总体面积较大：汇通集团可租赁厂房及综合楼共计7,705.40 m ² (2) 综合租赁用途，考虑可使用面积：汇通集团可租赁的1号、3号厂房均为一层，便于生产和仓储使用	海川部件可租赁厂房面积共计7,000 m ² 左右，但位于一层方便用于生产线建设的厂房面积仅2,600 m ² 左右，难以满足汇通控股需求

考虑因素	汇通控股租赁厂房	海川部件出租厂房
距离	汇通集团出租厂房与汇通控股在同一厂区,海川部件厂房距离汇通控股生产车间直线距离约 3.5 公里,因此该项租赁具有距离优势,可节省运输和管理成本: (1) 仓储: 方便生产后直接入库; (2) 汽车声学产品及喷涂厂房: 便于喷涂原材料及生产人员的集中统一协调管理调配; (3) 综合楼: 在同厂区设立后勤办公室和员工食堂	海川部件厂区距离主要客户江淮汽车、蔚来汽车较近; 汇众物流的客户主要为江淮汽车、蔚来汽车的零部件供应商,其产品配送也需要租用位于上述主机厂附近的厂房

综上所述,发行人租赁房屋同时,子公司将房屋对外出租系基于生产经营及资产配置综合考虑作出的决定,具有合理性。

(2) 汇通控股关联租赁均履行了必要的内部审议程序

报告期内,公司关联交易的决策遵循了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》和《关联交易管理制度》相关规定;董事会和股东大会审议关联交易事项时,关联董事和关联股东均回避表决。

因此,报告期内,公司与关联方之间所发生的关联交易定价公允,遵循了公开、公平、公正的原则,不存在损害公司及股东合法利益的情形,公司上述关联交易均按照相关制度履行了相应决策程序,合法合规。

3、关联租赁价格公允性分析

(1) 汇通控股关联租赁的价格条款及变动情况

汇通控股及子公司海川部件与关联方均签署了《租赁协议》,租赁双方基于良好信任及长远合作发展考虑,就出租方标的厂房租赁合作事宜达成共识,租金按照市场公允价格确定。

①汇通控股租赁汇通集团厂房的价格条款及变动

报告期内,汇通控股向汇通集团租赁房屋的租赁面积及价格相关的核心协议条款如下:

租赁厂房及面积	租赁期限	价格(月度)	其他重要条款
租赁厂房及面积: 3号厂房: 3,622.43 m ²	2020.1.1- 2020.12.31	16 元/平方米	(1) 双方约定每月开票,分季度付款;
	2021.1.1- 2021.6.30	20 元/平方米	(2) 租赁期间水电气及通讯等费用由乙方自行承担; (3) 租赁期间厂房及附属设施

租赁厂房及面积	租赁期限	价格（月度）	其他重要条款
			损坏（非不当使用）维修由甲方承担； (4)甲方提前终止合同需赔付3个月租金
租赁厂房及面积： 1号厂房：3,222.95 m ² 3号厂房：3,622.43 m ² 综合楼：860.023 m ² 共计：7,705.40 m ²	2022.1.1-2031.12.31	20元/平方米 (2022年)	除上述条款外，租金约定往后每年月租金单价等额增长2元/平方

报告期内，汇通控股向汇通集团租赁厂房的租金费用分别为 65.02 万元、27.60 万元和 176.12 万元。

汇通控股和汇通集团的租赁价格采取市场公允定价，2020-2021 年度，汇通控股与汇通集团租赁协议期限均为 1 年；由于喷涂产线技改的前期投入金额较大，汇通控股为保证生产经营的稳定性，2022 年以来与汇通集团签订了长期租赁协议，租赁期为 10 年，根据市场价格确定了租赁价格并合理预计未来涨幅。

②海川部件向汇众物流出租厂房的价格条款及变动

报告期内，海川部件向汇众物流出租房屋的出租面积及价格相关的核心协议条款如下：

租赁厂房及面积	租赁期限	价格（月度）	协议其他重要条款
租赁厂房及面积： 2号厂房及3号厂房二层； 2号厂房三层办公室： 7,000.00 m ²	2019.5.1-2020.4.30	16 元/m ²	(1) 双方约定租赁费按月结算； (2) 租赁期间的水电气等费用由甲方承担； (3) 乙方不得擅自改房屋结构、设计及功能，不得改造公用设施。
	2020.5.1-2021.4.30	16 元/m ²	
	2021.5.1-2022.4.30	16 元/m ²	
租赁厂房及面积： 2号厂房1层：2,600 m ² 2号厂房2层：2,600 m ² 2号厂房3层：1,400 m ² 合计 6,600 m ²	2022.5.1-2023.4.30	1层：21 元/m ² 2层：15 元/m ² 3层：14 元/m ²	

报告期内，海川部件向汇众物流出租厂房的租金收入分别为 123.30 万元、123.30 万元和 124.18 万元。

海川部件和汇众物流房屋租赁价格采取市场公允定价，2019-2021 年度及 2022 年 1-4 月，采用综合报价方式，2022 年 5 月后，随着入住的主机厂供应商家数的增加以及仓储运输业务的不断拓展，海川部件和汇众物流优化了房屋租赁价格的核算，按照物流行业对于仓库的市场定价，厂房一层使用性优于高楼层，

因此对每层仓库租金进行了分别定价。

(2) 汇通控股关联租赁的公允性分析

综合考虑上述两起关联方房屋租赁的地域、面积、用途等，以及对周边房屋租赁市场进行比对，经开区及蜀山区租赁面积在 2,000-15,000 平方米的标准厂房，租赁价格在 12.0-27.9 元/m²/月。上述关联租赁均按照市场公允价格进行。

租房平台	查询条件	租赁面积	租赁价格	公允性说明
58 同城	经开区，标准厂房 (与安居客房屋同源同价)	3,200 m ²	0.43 元/m ² /天	折合 12.9-23.1 元 /m ² /月，汇通控股和海川部件的关联租赁均在租房平台公允价格范围内
		4,900 m ²	0.77 元/m ² /天	
		5,000 m ²	0.77 元/m ² /天	
	蜀山区，标准厂房 (部分与安居客房屋同源同价)	2,050 m ²	0.57 元/m ² /天	折合 12.0-27.9 元 /m ² /月，汇通控股和海川部件的关联租赁均在租房平台公允价格范围内
		3,800m ²	0.5 元/m ² /天	
		15,000 m ²	0.4 元/m ² /天	
		2,000 m ²	0.87 元/m ² /天	
		2,000 m ²	0.93 元/m ² /天	
		3,000 m ²	0.87 元/m ² /天	
安居客	经开区，标准厂房 (58 同城重复房源未列明)	5,000 m ²	0.7 元/m ² /天	折合 12.9-23.1 元 /m ² /月，汇通控股和海川部件的关联租赁均在租房平台公允价格范围内
		3,000 m ²	0.6 元/m ² /天	
		5,000 m ²	0.6 元/m ² /天	
	蜀山区，标准厂房 (58 同城重复房源未列明)	10,000 m ²	0.46 元/m ² /天	折合 13.8-24.0 元 /m ² /月，汇通控股和海川部件的关联租赁均在租房平台公允价格范围内
		3,000 m ²	15.0 元/m ² /天	
		5,000 m ²	0.8 元/m ² /天	
		8,000 m ²	0.8 元/m ² /天	

(二) 向汇通集团租赁厂房的具体用途及对发行人的重要程度、未投入发行人的原因、是否能确保发行人长期使用、今后的处置方案等，是否对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响

1、向汇通集团租赁厂房的具体用途及对发行人的重要程度

报告期内，汇通控股向控股股东汇通集团租赁厂房的用途包括了仓储、汽车声学产品及汽车造型部件喷涂产线的生产车间、员工食堂三类。

(1) 用作生产经营的租赁房屋

汇通控股 2020 年及 2021 年 1-6 月租赁汇通集团 3 号厂房用于汽车声学产品的生产，目前已搬迁至汇通控股在合肥市经开区方兴大道的自有厂区，目前租赁的 3 号厂房用于仓储，对公司的重要程度较低。

汇通控股 2022 年以来租赁汇通集团 1 号厂房用于喷涂生产线的建设，该等租赁厂房对公司后续生产经营具有一定的重要性，因此为保证租赁的稳定性，汇通控股与汇通集团签订租赁期为 10 年，且汇通集团、陈王保分别出具了专项承诺，确保汇通控股优先承租权和未来优先购买权。

（2）用作仓储及员工食堂的租赁房屋

汇通控股租赁 3 号厂房、综合楼由于仓储、公司后勤部门日常办公和员工食堂，由于该等租赁房屋不涉及生产，且对房屋结构、布局和使用性没有特殊要求，公司周边可替代的经营场所较多，因此该租赁房产对公司的重要程度较低，不属于公司生产经营所必需的主要厂房。

2、汇通集团持有厂房未投入发行人的原因

（1）汇通控股对承租房产不存在依赖

汇通控股在位于合肥市经开区百丈路、方兴大道的自有厂房共 7 宗，面积共计 4.21 万 m²；汇通控股子公司海川部件在位于合肥市经开区始信路的自有厂房共 3 宗，面积共计 2.17 万 m²；同时，本次募投项目拟在合肥市经开区方兴大道厂区建设“汽车饰件扩产建设项目”，规划建造研发综合楼和 2 号、3 号、4 号厂房，建成后预计新增房屋面积 4.79 万 m²。

因此，汇通控股现有及拟建房屋能够基本满足公司总部日常办公和合肥市内的生产经营需求。汇通控股向汇通集团租赁的两间厂房和用于员工食堂的综合楼仅作为目前生产经营和仓储需求的补充，租赁使用的方式不会对公司的生产经营造成影响。

（2）符合汇通控股的资金使用规划

随着汇通控股业务规模的拓展和客户资源的开发，公司本着积极参与主机厂的产业生态建设、提升客户黏性的目标，已经分别在合肥市长丰县、安庆市、大连市、芜湖市等多地紧邻主机厂总装产线新建或规划建设厂区，从而发挥客户协

同和产业集群的优势。公司未来将根据业务发展和主机厂定点情况，持续增加生产投入，新建生产基地、购置生产设备、进行市场开拓及研发创新，因此需要将更多资金投入到了生产经营中。

同时，由于汇通集团成立时间早于汇通控股，公司发展初期是由汇通集团取得了合肥市经开区百丈路土地使用权及综合楼、1号及3号厂房的资产权属。如汇通集团将上述土地使用权及房屋评估作价并转让给汇通控股，预计将缴纳较高的税费，增加用地成本。

因此，向汇通集团租赁的房产未投入公司符合公司的资金使用规划，具有合理性。

3、是否能确保发行人长期使用及今后的处置方案

根据当前汇通控股与汇通集团签署的租赁协议，公司承租汇通集团房产的期限为10年，租赁期限截至2031年12月31日止，因此能够确保汇通控股长期使用。

租赁期间内，汇通控股按期缴纳租金并按约定用途使用房屋，租赁双方无任何违约行为，也未产生争议纠纷。根据公司实际控制人陈王保确认，汇通集团目前仅持有汇通控股、车之宝股权，无其他实际生产经营活动，且未来规划将一直作为控股集团职能不实际开展生产经营，因此汇通集团现有房产具有充裕的可供出租空间。

汇通集团及陈王保均出具专项承诺：“保证将遵守租赁合同之约定继续履行出租方义务，不提前解除租赁合同，不提前收回出租房屋；租赁期满后若汇通控股需要续租，同等条件下将享有优先承租权。如合同到期后汇通集团不与汇通控股续租的，汇通控股可按照自身发展规划和资金使用安排，向其他第三方租用房屋或购买汇通集团持有房屋。”

因此，汇通控股租赁汇通集团厂房不会对其资产完整和独立性构成重大不利影响。

综上，本所律师认为，发行人子公司海川部件对外出租房产原因合理、定价公允；发行人承租汇通集团房产的定价公允，相关房产具有房屋产权证书或其他

权属证明文件，不存在权属瑕疵或纠纷。发行人同时存在租赁与出租房屋具有商业合理性；经汇通集团及陈王保出具的承诺，汇通控股租赁汇通集团房屋具有稳定性，且未来可按照自身发展规划和资金使用安排，向其他第三方租用房屋或购买汇通集团持有房屋，不会对发行人生产经营造成不利影响；汇通集团持有厂房未投入发行人具有合理的背景和商业逻辑。

八、问题 19.3 关于募投项目

根据招股说明书，发行人拟募集资金 81,025.98 万元，用于汽车饰件扩产建设项目、汽车车轮总成分装项目、数字化及研发中心建设项目、补充流动资金。其中，部分募投建设项目尚未取得土地使用权。

请发行人披露募投项目用地的计划、取得土地的具体安排、进度等，相关募投项目用地的合法合规性，土地取得是否存在重大不确定性。

请发行人说明：（1）结合报告期内发行人车轮总成分装的销售情况，不同产品的产能利用情况，论证汽车饰件扩产建设项目、汽车车轮总成分装项目投资金额的合理性；（2）结合报告期内公司研发投入金额、研发人员数量等情况，论证数字化及研发中心建设项目的必要性、合理性，与公司研发能力是否匹配；（3）相关募投项目投资与现有资产结构、资产规模的匹配性，发行人的经营模式是否将发生变更，对公司未来经营、财务的影响。

请保荐机构、申报会计师和发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

本所律师采取下列查验方式，查验了下列内容后发表本项法律意见：

1. 了解“汽车饰件扩产项目”建设用地的最新进展，取得合肥经济技术开发区管理委员会出具的《情况说明》。

2. 查阅了发行人本次发行相关募集资金投资项目的可行性研究报告、关于审议本次募投项目的董事会、股东大会决议、募投项目效益测算表等资料。

3. 访谈发行人管理层，了解本次募投项目规划、产品前景、与现有业务关系、新增产能消耗能力及具体安排等情况。

4. 查阅本次募投项目备案和环评批文，了解本次募投项目的具体建设内容，确保已完成所需的外部审批程序。

5. 查阅并统计发行人现有产品及本次募投项目产品新增的产能、产量、销量情况。

6. 查阅并统计发行人在手订单情况，募投项目车轮总成分装业务已取得的定点函和战略合作协议。

（一）募投项目用地的计划、取得土地的具体安排、进度等，相关募投项目用地的合法合规性，土地取得是否存在重大不确定性

1、发行人本次募投项目用地规划

发行人拟在合肥经开区方兴大道以南、蓬莱路以东购置土地约 50 亩（其中国有土地约 3 亩、集体土地约 47 亩），用于建设本次募投项目中的“汇通控股汽车饰件扩产、数字化及研发中心建设项目”。

除上述土地使用计划外，公司其他募投项目均租用厂房建设，不涉及取得土地使用权。

2、发行人取得土地的具体安排、进度和合规性情况

本次募投项目用地位于肥西县与合肥经开区交界处，国有土地属于合肥经开区管理区域，集体土地属于合肥经开区与肥西县合作区域（肥西县辖区）。截至本补充法律意见书出具之日，土地取得进展情况如下：

（1）经开区管理区域内的土地

合肥经开区管理区域内的约 3 亩国有土地，合肥经开区已完成了合肥市公共资源交易中心挂牌公示流程。合肥市自然资源和规划局与汇通控股于 2023 年 4 月 22 日签署了《国有建设用地使用权出让合同》，约定在 2023 年 5 月 20 日前将出让宗地共计 1,922.19 平方米交付汇通控股使用，汇通控股于 5 月 4 日支付了土地出让款项共计 738,120.96 元。

公司上述取得土地的性质为工业用地，出让年限为 50 年。

（2）肥西县管理区域内的土地

肥西县管理区域内的 47 亩集体土地已取得用地指标，并完成土地征收的组卷工作，正在履行审批手续。

3、发行人取得土地不存在重大不确定性

合肥市自然资源规划局经开分局于 2022 年 12 月 6 日出具了《情况说明》，汇通控股汽车饰件扩产、数字化及研发中心项目符合国家产业政策和合肥经开区产业定位，取得土地不存在实质性法律障碍或重大不确定性，合肥经开区将全力支持企业按程序取得项目用地，并尽快开工建设。

因此，发行人取得募投项目用地不存在重大不确定性。

（二）结合报告期内发行人车轮总成分装的销售情况，不同产品的产能利用情况，论证汽车饰件扩产建设项目、汽车车轮总成分装项目投资金额的合理性

1、发行人车轮总成分装的销售情况及不同产品的产能利用情况

报告期内，公司主要产品及服务的产能利用率情况如下：

单位：小时

汽车造型部件产能	2022 年度	2021 年度	2020 年度
理论工作时长	171,915	98,343	78,351
实际工作时长	155,880	79,137	58,631
产能利用率	90.67%	80.47%	74.83%
汽车声学产品产能	2022 年度	2021 年度	2020 年度
理论工作时长	4,228	4,228	4,228
实际工作时长	3,620	3,731	3,253
产能利用率	85.62%	88.25%	76.94%
车轮总成分装产能	2022 年度	2021 年度	2020 年度
产能（万套）	271.03	244.36	217.47
产量（万套）	209.42	212.18	166.43
产能利用率	77.27%	86.83%	76.53%

报告期内，公司主要产品和服务的产量、销量及产销率情况如下：

单位：万套/万件

产品	指标	2022 年度	2021 年度	2020 年度
汽车造型部件	产量	1,662.58	1,012.68	597.49
	销量	1,543.82	921.40	580.41
	产销率	92.86%	90.99%	97.14%

产品	指标	2022 年度	2021 年度	2020 年度
汽车声学产品	产量	208.64	199.85	155.51
	销量	192.70	185.09	147.31
	产销率	92.36%	92.62%	94.73%
车轮总成分装	产量	209.42	212.18	166.43
	销量	205.34	211.39	179.00
	产销率	98.05%	99.63%	107.56%

报告期内，由于公司的产品为非标准化定制产品，规格型号众多，生产不同规格型号具体产品需要使用不同吨位的机器设备，且所耗用的设备工时也存在较大差异，因此公司实际生产的产能存在一定缺口，订单密集期需要将部分生产工序交付外协完成的情形。

随着公司业务规模的不断发展，目前汽车饰件产品的生产能力已无法满足市场和公司发展的需求，产能的瓶颈已经成为制约公司该业务发展的主要因素之一。

2、论证汽车饰件扩产建设项目、汽车车轮总成分装项目投资金额的合理性分析

公司聘请深圳大象投资顾问有限公司为本次汽车饰件扩产建设项目、汽车车轮总成分装项目建设出具了可行性研究报告，经论证，公司已具备与上述项目建设、运营相关的生产、技术、管理、市场方面的成熟经验积累，并有稳定的业务积累和企业运作管理经验，以保证项目建设顺利实施。

上述项目投资规模的必要性和合理性如下：

（1）汽车零部件行业发展前景良好，有利于发行人消化新增产能

汽车行业产业链长、覆盖面广、上下游关联产业众多，在国民经济发展中起到十分重要的作用。经过百余年的发展和演变，凭借跨度较长的产业链以及对上下游较强的带动效应，已经成为当今世界支柱产业之一。

目前，国家和地方出台了一系列支持汽车零部件行业做大做强的政策。通过宏观、财税、研发支持、关键技术引导等多层次支持汽车零部件企业发展及转型升级。从近几年政策分布看，国家对汽车零部件领域的产业发展引导方向主要有如下几类：鼓励新能源汽车关键部件的技术研发；鼓励绿色制造、清洁技术在零

部件制造领域的应用；重推汽车安全技术、自动驾驶汽车零部件、智能网联技术的发展；调整进口关税刺激市场，提高企业核心竞争力、技术创新升级能力。

总体来看，随着国内汽车行业的不断成熟，政府将更加侧重行业中长期良性发展，不断巩固行业整体景气度，并逐渐加大对外开放，鼓励优秀的头部企业走出去。随着利好政策的落地实施，公司本次募投项目的实施将会享受政策红利，市场前景广阔。

（2）公司在手订单充足，与本次募投项目规模相匹配

本次募投新增产能情况如下：

序号	项目名称	新增产能情况
1	汽车饰件扩产建设项目	预计新增格栅注塑产能 100 万个，饰条注塑产能 1200 万个，格栅烫印产能 50 万个
2	汽车车轮总成分装项目	
2-1	汽车车轮总成分装项目（安庆项目）	预计年新增产能 240 万台套
2-2	汽车车轮总成分装项目（合肥新桥项目）	预计年新增产能 240 万台套
2-3	汽车车轮总成分装项目（长丰项目）	预计年新增产能 400 万台套

公司通过本次募投项目将不断扩大“主机厂同步设计开发”和“汽车外观造型类产品制造工艺”两大核心技术优势，实现技术创新及产能升级，进一步发挥规模经济效益，巩固公司行业地位、提升公司盈利能力。

①汽车造型部件的已获取定点项目情况及与本次募投规模的匹配性

截至本补充法律意见书出具之日，公司汽车造型部件除已经量产项目，已获得比亚迪秦、奇瑞汽车、江淮汽车、长城汽车、集度汽车等多个车型的项目定点，汽车造型部件的主要定点项目进展及预计产量情况详见本问回复之“问题 1. 关于客户集中和业绩增长持续性”之“六、客户集中度较高的原因及是否符合行业特性……”之“（三）相关业务及业绩增长是否具有可持续性”。

本次募投项目预计将在未来 2-3 年后逐步投入运营，可较好地满足公司在手订单和定点意向业务需求。随着公司客户及项目的持续开发，未来有望获得更多客户的定点合作意向，可进一步夯实本次募投项目的产能消化。

因此，公司本次募投项目规模能够匹配汽车造型部件生产及销售的业务发展。

②车轮总成分装业务与本次募投规模的匹配性

车轮总成分装业务模式是紧邻主机厂客户总装产线建立了轮胎分装配套产线，与整车厂商建立了紧密的合作关系，依据整车厂商的“长期合作协议”或“定点通知函”等战略合作文件，在主机厂厂区的规划之初就形成了较为稳定的客户互相依存关系。

截至补充法律意见书出具之日，公司车轮总成分装业务在合肥市、安庆市、长丰县建设的三个募投项目，其中合肥市、安庆市项目已开工建设并取得阶段性进展，募投项目的进展情况如下：

项目	主机厂	项目进展	匹配整车厂建设项目
合肥新桥项目	蔚来汽车	已取得协议和定点函	蔚来 F2 工厂 1 期，规划整车年产约 40 万台套
安庆项目	振宜汽车	已取得协议和定点函	振宜汽车 1 期，规划整车年产约 15 万台套；振宜汽车 2 期正在建设

公司本次募投项目规划中的智能化的轮胎分装产线紧邻蔚来汽车、振宜汽车和比亚迪的总装产线，其中合肥新桥项目、安庆项目已经陆续建成投产，长丰项目预计在未来 1-2 年内建成投入运营。假设蔚来汽车、振宜汽车建设产能的车轮总成分装配套均由汇通控股完成的情况下，公司本次募投项目建设预计扩充产能可以覆盖所需要的最大产能规模，能够满足主机厂对配套供应商产能供应充足的要求。

车轮总成分装业务与汽车造型部件生产销售的业务模式不同，车轮总成分装业务的定点具有较强排他性，在新建厂区建成并取得主机厂定点函和长期战略合作协议后，该工厂可以形成与主机厂长期的轮胎分装合作，具有较高的订单稳定性和客户黏性。

因此，公司本次募投项目规模能够匹配车轮总成分装业务发展。

（3）公司行业竞争优势为募投项目顺利实施提供保障

①公司拥有优质的客户资源和良好的市场前景

经过多年的快速发展与积累，公司已进入国内主流自主品牌主机厂的供应商配套体系，与各大整车制造企业建立了长期稳定的配套合作关系，主要包括比亚迪、奇瑞汽车、长城汽车、江淮汽车、捷豹路虎汽车及蔚来汽车等整车生产制造

企业，优质的客户资源丰富了公司的内饰系统配套经验，是公司的核心竞争优势之一。

从行业来看，我国汽车产业变革加快，但我国仍然是最大的汽车消费市场，2021 年度，我国汽车产销量分别为 2,608.2 万辆和 2,628.5 万辆，同比增长 3.4% 和 3.8%，连续十三年蝉联全球第一。此外，2021 年度，我国新能源汽车销量 352.1 万辆，同比增长 157.5%，渗透率由 2020 年度的 5.4% 提高至 13.4%，呈持续高速增长态势，连续七年位居全球第一。在外部市场环境良好的背景下，汽车饰件产品市场前景广阔。

优质的客户资源和广阔的市场空间为新增产能消化提供了保障，为本次募投项目成功实施提供坚实的市场基础。

②公司拥有精湛的工艺积累和质量控制体系

多年来，公司在生产过程中一直追求完备的精益化生产模式，尤其在烫印、喷涂等方面积累了一套成熟可靠的生产工艺流程，制造的饰件产品获得下游客户的高度认可，并进入主机厂的供应链体系。

同时，公司的主要生产制造和测试设备较为先进，并积极采用新工艺和定制化设备，以不断提升产品质量。公司始终以客户需求为原则，在生产过程中推行精益质量管理，按质量手册和程序文件等对产品形成的全过程进行控制，已通过 IATF16949 质量管理体系、ISO14001 环境管理体系和 ISO45001 职业健康安全管理体系认证。公司出厂产品符合相关技术标准要求，建立了质量损失、过程控制、内外部使用表现、过程控制等系列质量绩效指标并按月度实施考核，形成了完整的质量管理体系，产品质量具备优势。

公司精湛的生产工艺和严格的质量控制体系能够为公司产品质量提供强有力的保障，为本次募投项目的顺利实施提供了坚实的基础。

③出色的产品协同开发能力为项目实施提供保障

随着汽车消费市场需求向多元化、个性化、时尚化的演变，每一新车型的市场生命周期正呈现出快速缩短的发展趋势，这就对主机厂新车型的设计研发时效性提出更高要求。为应对消费市场快速多变的需求，基于系统设计与整体解决方

案的同步开发模式应运而生，并迅速成为全球汽车工业的主流发展方向。

近年来，公司继续加大科技创新力度，通过生产研发队伍的培育，汽车造型部件产品线多元化，不断融入整车配套体系，透彻理解整车设计的理念和需求，且能够根据主机厂的时间计划节点配合整车开发进度，在第一时间同步推出相应的设计方案和最终产品，从而在产业链的核心环节占据牢固的地位。

出色的产品设计能力和同步开发能力为公司赢得了优质的客户资源，夯实了市场基础，为本次募投项目产能的消化提供了良好保障。

（三）结合报告期内公司研发投入金额、研发人员数量等情况，论证数字化及研发中心建设项目的必要性、合理性，与公司研发能力是否匹配

1、报告期内公司研发投入金额、研发人员数量等情况

截至本补充法律意见书出具之日，公司的核心技术及其生产工艺共拥有 53 项专利，其中发明专利 9 项。

公司是国家高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业、安徽省“专精特新”冠军企业、安徽省创新型试点企业，组建了安徽省汽车通用饰件工程技术研究中心、安徽省认定企业技术中心。公司是中国表面工程协会常务理事单位，与安徽工业大学合作制定表面处理专利技术和相关国际标准，与上海市科委、上海交通大学合作建设“上海市长三角科技创新项目示范工程——电镀重金属在线分离原位回用技术”项目。

（1）研发投入情况

报告期内，公司的研发费用情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
研发费用	2,307.26	1,519.87	1,140.06
营业收入	62,831.93	41,719.73	29,296.18
占比	3.67%	3.64%	3.89%

报告期内，随着公司业务规模增长，研发投入逐年上升、研发投入占营业收入的比重保持稳定。

公司的研发费用主要包括了研发人员薪酬、研发材料费、研发设备折旧摊销、

研发相关的加工和检测费用等。公司主要为针对客户产品需求的定制化研发和工艺革新，公司以客户和市场需求为导向，集中研发优势力量，以满足不同客户对产品的特定需求，研发投入针对性强、产品转化率较高。

（2）研发人员情况

公司始终重视研发人才、技术人员的培养与储备工作，通过公司管理体制建设和员工激励计划，不断完善包括人才引进机制、员工培训与约束机制在内的人才选拔和培养体系，建立了技术中心作为独立的研发部门，其下设汽车装饰件工程技术部、汽车声学工程技术部、智能座舱工程技术部、工艺工程部和研发实验室 5 个部门，为公司研发创新提供保障。

报告期内，公司研发人员数量及占员工总数的比例如下：

岗位类别	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
研发人员	98	13.19%	50	8.56%	47	10.31%
员工总数	743	-	584	-	456	-

公司研发人员人数及占比均逐年提升，截至 2022 年 12 月 31 日，公司拥有研发人员 98 名，占员工人数的 13.19%，在报告期内持续保持较高的研发投入水平，累计实现研发投入 4,967.19 万元。

2、数字化及研发中心建设项目的必要性、合理性，及与公司研发能力的匹配性分析

公司聘请大象咨询为本次数字化及研发中心项目建设出具了可行性研究报告，经论证，公司建设数字化及研发中心符合产业发展政策，设备供应、设备方案等均可满足项目建设所需。

项目建设的必要性和合理性如下：

（1）研发设计是高端内外饰件行业的重要环节

汽车零部件行业对产品可靠性等性能指标要求严格且产品种类繁多。从产业的严格要求角度，汽车造型部件及汽车声学产品因与驾乘人员直接接触，对可靠性、安全性、无毒性、气味性都有严格的要求，产品制造包含注塑、喷涂、烫印、电镀、模压、发泡、水切割、干湿法顶棚生产等流程，由于参数设定等问题影响

产品品质的可靠性与稳定性，研发设计产品时必须进行相应的试验检测。因此，为了进一步提高公司在汽车造型部件及汽车声学产品领域内的自主创新能力，提高公司产品的市场占有率，公司需加大研发投入。

本项目通过引进先进的实验设备和技术人员，扩大实验中心的检测范围及检测能力，满足公司主营产品的实验需求；同时提高行业竞争能力，提升公司的材料研发水平和工艺改进能力，保证产品质量的可靠性和稳定性，进而提高公司的行业竞争能力。

（2）研发中心的建设是加强公司技术研发实力的需要

公司作为高科技企业，持续发展的关键因素之一就是公司始终将新产品、新技术研发作为推动公司发展的原动力，并重视研发人员和工艺技术骨干的培养。长期不间断的技术研发和创新是公司在技术更新换代迅速、用户需求不断提高的市场竞争中保持持续核心竞争能力的关键。鉴于“汽车颜值”已成为整车产品的重要竞争力，公司生产的神品不仅具有较高的定制化技术门槛，又有产品更新迭代较快的特征，需要不断进行技术积累。

本项目的实施，将通过新建研发中心、配备专门的人员和高端设备，利用公司长期以来在汽车造型部件及汽车声学产品制造方面积累的优秀技术成果，对相关技术进行系统性研究，提出更高的要求，应用于公司相关产品技术及工艺成果的再创新，形成公司技术体系上的良性循环，从而提高公司的整体研发水平，提高公司的核心竞争力，巩固和提高企业在行业中的优势地位。

（3）数字化建设是提升产业链管理和服务水平的需要

信息技术是现代化企业管理和生产经营所必需的商业基础设施，随着公司业务规模的不断扩大、产品线的日益丰富，公司内部规范化管理运作的要求不断增强、外部与客户及供应商的产业链管理和服务水平也要不断提升。

本项目的实施，将为公司建立数字化管理平台，提升订单响应速度，实现各类信息数据在公司、客户和供应商之间的高效传递，增强公司全过程服务能力，进而有效提升企业经营效益及客户满意度，增强企业在汽车零部件行业的数字化核心竞争力。

综上所述，公司数字化及研发中心建设项目具有必要性和合理性，且与公司近年来快速增长的营业收入水平和研发投入相匹配。

（四）相关募投项目投资与现有资产结构、资产规模的匹配性，发行人的经营模式是否将发生变更，对公司未来经营、财务的影响

1、相关募投项目投资与现有资产结构、资产规模的匹配性

本次募投项目实施前，发行人的固定资产主要包括房屋及建筑物、机器设备、运输设备和办公设备及其他，目前使用状况良好。截至 2022 年 12 月 31 日，公司固定资产账面价值合计 20,358.91 万元，成新率 71.68%。

本次募投项目实施前，发行人的无形资产主要包括土地使用权、专利权、商标等，目前使用状况良好。截至 2022 年 12 月 31 日，公司主要无形资产的账面价值合计 1,595.01 万元。

（1）发行人本次募投项目实施后，与现有资产结构及规模的差异分析

发行人本次募投项目总金额为 81,025.98 万元，其中用于项目建设的总投入金额为 49,025.98 万元。考虑“数字及研发中心建设项目”项目的研发人员费用、其他研发费和数据中心人员投入金额不予资本化，因此本次项目建成后拟资本化金额为 46,148.11 万元，形成新增固定资产 44,668.11 万元、新增无形资产 1,480.00 万元。

报告期各期及募集资金投资项目实施后，固定资产与无形资产的金额及占总资产比例比较分析如下：

单位：万元

项目	募投项目实施后		2022.12.31	
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例
固定资产	65,027.02	52.05%	20,358.91	24.83%
无形资产	3,075.01	2.46%	1,595.01	1.95%
合计	68,102.03	54.51%	21,953.92	26.78%

（续）

单位：万元

项目	2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例

项目	2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例
固定资产	13,643.44	23.18%	11,829.17	25.69%
无形资产	1,504.91	2.56%	1,530.81	3.32%
合计	15,148.35	25.74%	13,359.98	29.01%

注 1: 假设募投项目的固定资产及无形资产为一次性投入, 不考虑折旧摊销对账面金额影响;
注 2: 假设发行人“募投项目实施后”的固定资产及无形资产总额 46,148.11 万元, 除募投项目投入外, 不存在其他非流动资产新增投入; 假设发行人“募投项目实施后”的补充流动资金 32,000 万元与研发费用支出 2,877.87 万元计入流动资产, 除募投项目投入流动资产外, 不存在其他新增流动资金投入。

本次募投项目实施后, 非流动资产占比将有较大幅度提升。其中, 公司因厂房建设、设备购置将导致固定资产金额和占比上升; 公司研发费用金额不予资本化, 因此无形资产金额有所增加, 占比较募投项目实施前保持稳定。

(2) 发行人使用募集资金用作固定资产投入的合理性

公司本次募投项目新增固定资产投资金额 44,668.11 万元, 主要用于建造厂房、购置设备和与固定资产建造相关的铺底资金, 导致公司募投项目实施后固定资产金额上升。

①生产相关募投项目建设的固定资产投资情况

按募投项目投资情况来看, 公司“汽车饰件扩产建设项目”主要针对汽车造型部件、汽车声学产品的产能扩充; “车轮总成分装项目”主要针对安庆、合肥、长丰三地车轮总成分装产线建设。上述募投项目中, 固定资产投资共计 39,048.01 万元, 具体结构如下:

建设投资类型	汽车饰件扩产建设项目		车轮总成分装（安庆项目）	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
建设投资	23,717.51	82.6%	2,360.14	92.2%
建筑工程费	15,647.30	54.5%	430.00	16.8%
设备购置费	6,598.00	23.0%	1,730.00	67.6%
安装工程费	329.90	1.1%	86.50	3.4%
工程建设其他费用	451.50	1.6%	44.93	1.8%
预备费	690.80	2.4%	68.71	2.7%
铺底流动资金	5,000.00	17.4%	200.00	7.8%
项目总投资	28,717.51	100.0%	2,560.14	100.0%

(续)

建设投资类型	车轮总成分装（合肥新桥项目）	车轮总成分装（长丰项目）
--------	----------------	--------------

	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
建设投资	4,012.98	95.3%	3,357.38	94.4%
建筑工程费	800.00	19.0%	1,080.00	30.4%
设备购置费	2,876.00	68.3%	2,015.00	56.6%
安装工程费	143.80	3.4%	100.75	2.8%
工程建设其他费用	76.40	1.8%	63.92	1.8%
预备费	116.78	2.8%	97.71	2.7%
铺底流动资金	200.00	4.7%	200.00	5.6%
项目总投资	4,212.98	100.0%	3,557.38	100.0%

汽车饰件扩产建设项目购置设备包括了注塑线、烫印线和相关环保设备。其中，购置较大吨位的注塑机能够更好的适应汽车格栅等大体积汽车造型部件的生产，有效提升生产效率、降低注塑工艺的外协比例；购置烫印产线有利于稳定公司烫印在行业内的先发性技术优势，补充目前烫印产能紧张的现状。

车轮总成分装项目购置的设备主要为自动化汽车车轮装配产线，能够将轮胎、轮毂、胎压传感器等自动化进行组装，并通过对轮胎平衡性、胎压等模块的检测和调试，在合成层面提升车轮的静平衡、动平衡和偶力测量，有效控制整车噪音和颠簸、并提升车辆的稳定性和安全性。

因此，公司本次生产相关募投项目投入的固定资产均考虑了公司实际需求，并与主营业务高度相关，具有合理性。

②研发相关募投项目建设的固定资产投入情况

公司数字化及研发中心建设的募投项目中，固定资产投资金额共计 5,620.10 万元，主要为研发中心、技术中心房屋建造、相关硬件设施购置及安装费用。

数字化及研发中心建设项目购置的研发相关的硬件设备类型及用途如下：

项目	设备类型	主要设备用途及效果
研发中心	环境可靠性测试设备	包括凝露测试、温度冲击测试、烟雾测试、耐气体腐蚀、碰撞测试、跌落测试等，能够提升产品材料及结构在使用环境中的稳定性和安全性
	物理性能测试	包括拉伸性能、密度测量、附着力测试、耐刮擦测试等，能够提升产品的物理性能
	理化试验设备	包括防水等级试验、电机综合测试、紫外及氙灯老化试验、机械式加速度冲击试验、弹簧疲劳试验等，能够提升产品质量和安全性能，并有效延长使用寿命
	NVH 检测设备	包括汽车内饰材料的燃烧性能测试，NVH 混响、消音等声学测试，有效提升汽车声学产品的隔音降噪功效，确保驾乘舒适度

数字中心	公司数字化管理设备	通过购置服务器、系统容灾服务器及存储设备、交换机、上网行为管理、WAF 防火墙、安全网关、监控系统等设备，提升公司数字化运行和管理水平
------	-----------	---

上述研发中心和数字中心设备均围绕主要产品开发和公司管理提升，本次研发相关募投项目投入的固定资产均考虑了公司实际需求，并与主营业务和公司管理高度相关，具有合理性。

（3）发行人使用募集资金用作无形资产购置的合理性

公司本次募投项目新增无形资产投资金额 1,480.00 万元，主要用于购置数字化研发中心的研发软件设备和数字中心软件设备，导致公司募投项目实施后无形资产金额上升。

公司购置的汽车零部件专用研发软件，能够有效提高产品研发效率和试验检测能力，促进公司汽车造型部件的外观设计、材料研发和工艺改进，有助于提高公司的自主研发能力、加快和整车厂同步研发速度、缩短产品研发周期，从而促进公司技术研究和产品设计向更高更深层次发展。

公司购置的数字中心软件，能够加强数字化管理平台的建设。从外部产业链协同建设方面，能够有效提升订单响应速度，实现各类信息数据在公司、客户和供应商之间的高效传递，从数据管理的角度加强业务部门对产业链的控制能力，增强公司全过程服务能力，进而有效提升企业经营效益及客户满意度；从内部数字化管理建设方面，能够为公司搭建协同办公系统，降低内部各部门信息沟通成本，进一步规范公司内部控制水平、提高运作效率。

2、本次募投项目实施后，公司经营模式不会发生变更

本次募投项目实施后，如不考虑生产经营因素、也不考虑资产的折旧摊销，仅计算本次募集资金投入对资产结构变动的影响，公司固定资产、无形资产合计占总资产比重将从 2022 年 12 月 31 日的 26.78%增加至 54.51%。

通过本次募投项目的实施，公司不仅能够提升主营业务的承接能力、生产效率及装备水平等综合实力，还可以有效提高研发创新能力和信息化管理水平。因此，公司募投项目是对现有经营模式的扩充和优化，募投项目实施后，业务模式不会发生改变。

3、本次募投项目实施对公司未来经营、财务的影响

公司对本次募投项目的前提投入和未来生产经营进行了审慎评估，并聘请了大象咨询对本次募投项目建设及项目经济效益进行了可行性分析和合理预计。

本次募投项目实施对公司的影响如下：

（1）本次募投项目实施对公司未来的经营发展的影响

本次募投项目投入均是围绕公司主营业务展开。

一是公司采取精益生产模式，本次募投项目通过建造厂房并配套购置先进的生产设备，从而进一步扩充汽车造型部件、汽车声学产品和车轮总成分装业务的产能，有效降低公司生产成本，提高生产效率，提升公司核心竞争力。

二是公司重视研发创新，本次募投项目在公司现有技术和工艺水平基础上，对现有技术支持体系进行升级和整合，建成与现有主营业务统一的技术支持体系，从而为公司研发水平和业务规模提升、综合实力增强提供支撑。

三是公司不断提升内部经营管理和行业内协同水平，本次募投项目建设将优化升级各部门办公的高效协同，进一步打通公司对上下游供应商、客户的沟通渠道，有效提升公司管理水平和生产经营效率。

（2）汽车饰件扩产项目对公司未来经营和财务指标的影响

经综合测算，汽车饰件扩产项目所得税后内部收益率为 15.33%，高于资金成本或债务利率，因此本项目的实施有利于提升公司整体盈利水平，提高股东回报。同时，项目税后净现值大于 0，投资回收期合理，项目总体的预期经济效益良好，财务风险较低。

序号	项目名称	单位	数值	备注
1	项目总投资	万元	28,717.51	
1.1	建设投资	万元	23,717.51	
1.2	铺底流动资金	万元	5,000.00	
2	项目年均营业收入	万元	49,994.91	
3	项目年均利润总额	万元	7,590.15	
4	项目年均净利润	万元	6,451.63	
5	财务评价指标			
5.1	项目平均毛利率	%	29.32%	
5.2	项目平均净利率	%	12.90%	

序号	项目名称	单位	数值	备注
5.3	投资回收期（含建设期）	年	7.13	所得税前
		年	7.74	所得税后
5.4	财务内部收益率	%	17.45%	所得税前
		%	15.33%	所得税后
5.5	财务净现值（ $i_c=12\%$ ）	万元	12,349.85	所得税前
		万元	7,486.61	所得税后
5.6	盈亏平衡点	%	44.72%	达产年

（3）车轮总成分装项目对公司未来经营和财务指标的影响

①安庆项目

经综合测算，车轮总成分装项目（安庆项目）所得税后内部收益率为 21.56%，高于资金成本或债务利率，因此本项目的实施有利于提升公司整体盈利水平，提高股东回报。同时，项目税后净现值大于 0，投资回收期合理，项目总体的预期经济效益良好，财务风险较低。

序号	项目名称	单位	数值	备注
1	项目总投资	万元	2,560.14	
1.1	建设投资	万元	2,360.14	
1.2	铺底流动资金	万元	200.00	
2	项目年均营业收入	万元	1,920.00	
3	项目年均利润总额	万元	502.80	
4	项目年均净利润	万元	377.10	
5	财务评价指标			
5.1	项目平均毛利率	%	51.63	
5.2	项目平均净利率	%	19.64	
5.3	投资回收期（含建设期）	年	5.35	所得税前
		年	6.14	所得税后
5.4	财务内部收益率	%	21.56	所得税前
		%	17.17	所得税后
5.5	财务净现值（ $i_c=12\%$ ）	万元	1,126.91	所得税前
		万元	589.23	所得税后
5.6	盈亏平衡点	%	45.95	达产年

②合肥新桥项目

经综合测算，车轮总成分装项目（合肥新桥项目）所得税后内部收益率为 19.38%，高于资金成本或债务利率，因此本项目的实施有利于提升公司整体盈利水平，提高股东回报。同时，项目税后净现值大于 0，投资回收期合理，项目总

体的预期经济效益良好，财务风险较低。

序号	项目名称	单位	数量	备注
1	项目总投资	万元	4,212.98	
1.1	建设投资	万元	4,012.98	
1.2	铺底流动资金	万元	200.00	
2	项目年均营业收入	万元	4,320.00	
3	项目年均利润总额	万元	1,043.82	
4	项目年均净利润	万元	782.87	
5	财务评价指标			
5.1	项目平均毛利率	%	49.65	
5.2	项目平均净利率	%	18.12	
5.3	投资回收期（含建设期）	年	5.05	所得税前
		年	5.82	所得税后
5.4	财务内部收益率	%	24.42	所得税前
		%	19.38	所得税后
5.5	财务净现值（ $i_c=12\%$ ）	万元	2,641.79	所得税前
		万元	1,514.36	所得税后
5.6	盈亏平衡点	%	48.12	达产年

③长丰项目

经综合测算，车轮总成分装项目（长丰项目）所得税后内部收益率为 19.17%，高于资金成本或债务利率，因此本项目的实施有利于提升公司整体盈利水平，提高股东回报。同时，项目税后净现值大于 0，投资回收期合理，项目总体的预期经济效益良好，财务风险较低。

序号	项目名称	单位	数值	备注
1	项目总投资	万元	3,557.38	
1.1	建设投资	万元	3,357.38	
1.2	铺底流动资金	万元	200.00	
2	项目年均营业收入	万元	3,200.00	
3	项目年均利润总额	万元	860.19	
4	项目年均净利润	万元	645.14	
5	财务评价指标			
5.1	项目平均毛利率	%	52.45	
5.2	项目平均净利率	%	20.16	
5.3	投资回收期（含建设期）	年	5.08	所得税前
		年	5.87	所得税后
5.4	财务内部收益率	%	24.17	所得税前

序号	项目名称	单位	数值	备注
		%	19.17	所得税后
5.5	财务净现值（ $i_c=12\%$ ）	万元	2,139.32	所得税前
		万元	1,217.54	所得税后
5.6	盈亏平衡点	%	45.45	达产年

④ 数字化及研发中心建设项目对公司未来经营和财务指标的影响

数字化及研发中心建设项目不直接产生利润，因此无法进行独立财务评价。该项目建成后，效益主要体现为公司整体研发实力和创新能力的大幅提高，有利于公司开发新的产品，创造新的利润增长点，提高公司的整体核心竞争力。

综上所述，本次募投项目投入对公司业务和财务均具有积极作用。

九、问题 19.4 关于技术开发合同

根据申报材料：2019 年 10 月 31 日，汇通控股与安徽工业大学签订《技术开发（合作）合同》，约定双方共同研究开发汽车装饰镀工艺开发和电镀国际标准研究项目。

请发行人说明：技术开发合同的相关情况，签订背景及知识产权约定及归属情况，在发行人生产经营中所起的作用。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

本所律师采取下列查验方式，查验了下列内容后发表本项法律意见：

1. 了解发行人研发项目的最新进展，取得《技术开发（合作）合同》及现阶段起草的国际标准主要内容。

2. 访谈发行人管理层，对合作研发相关人员进行访谈，了解汽车装饰镀工艺开发和电镀国际标准研究项目的合作背景和具体内容。

（一）技术开发合同的相关情况

1、基本情况

2019 年 10 月，发行人与安徽工业大学签署合作协议，合作研发“汽车装饰镀工艺开发和电镀国际标准研究”项目。项目内容包括：

(1) 电镀国际标准修订研究：由发行人提供标准的行业数据和技术测试数据，并提供样件和性能要求，由安徽工业大学承担完成国际标准修订的研究内容。

(2) 汽车装饰工艺开发：通过研究车用塑料件表面处理的真空镀膜技术，为国际标准的制定提供研究和实验支撑，拟申报发明专利 2 件。

2、合作背景

电镀是发行人主要的表面处理工艺之一，发行人具有长期的电镀工艺技术积淀，电镀技术较为完善，在挂具设计、工艺开发、降低产品电镀烧焦积瘤等多方面形成了核心技术。

安徽工业大学现代表面工程研究中心（以下简称“现代表面工程研究中心”）是我国领先的表面工程科研机构，承担了科技部国际合作专项、国家自然科学基金等多项科研项目，先后获批 ISO/TC107/SC9PVD 国际标准分委会、安徽省现代表面工程国际联合研究中心等科研平台，曾主导制定并颁布第 1 项 PVD 硬质涂层国际标准（ISO 21874: 2019），获得安徽省科技进步一等奖。项目负责人张世宏教授现任安徽工业大学研究院常务副院长兼学科办主任，现代表面工程研究中心常务副主任，先进金属材料绿色制备与表面技术教育部重点实验室主任，中国表面工程协会真空镀膜分会理事长，国际标准 ISO/TC107 SC9 物理气相沉积涂层分委会主席。主要从事先进材料表面防护技术和新型硬质功能涂层领域的研究，主持国家重点研发计划、国家自然科学基金等课题 20 余项。获得安徽省科学技术奖一等奖、安徽省专利优秀奖和中国侨界创新成果奖等多项。

由于国际上现行涉及车用塑料件电镀产品的试验标准尚未统一，发行人与现代表面工程研究中心合作，拟对车用塑料件电镀国际标准进行整理修订。同时，鉴于现代表面工程研究中心在真空镀膜领域的技术优势，发行人拟与其合作研发车用塑料件表面处理的真空镀膜技术，为未来的技术拓展打好基础。

（二）知识产权约定及归属情况

《技术开发（合作）合同》中约定因履行本合同所产生的研究开发成果及其相关知识产权权利归属，归发行人所有。

（三）项目成果在生产经营中的作用

1、电镀国际标准研究

由于国际上现行涉及车用塑料件电镀工艺标准尚未统一，发行人与现代表界面工程研究中心合作，拟对车用塑料件电镀国际标准进行整理修订。该项国际标准如能成功修订，将解决各国因不同标准体系认证问题，增强我国电镀工业在全球车用塑料件领域的竞争优势。

同时，本次电镀国际标准的修订包括对产品工艺、性能规范要求等进行规范并制定书面标准，同时研究电镀过程中可能出现的剥落、碎裂和开裂等现象。上述标准修订后，可以在主机厂与电镀件制造商进行产品质量测试阶段，对电镀件生产的基底、外观、厚度、附着力等提供统一的建议、标准和要求，有利于发行人以及整个电镀行业的高效生产。

2、真空镀膜技术研究

现代表界面工程研究中心在真空镀膜领域具有较强的技术优势，发行人拟与其合作研发车用塑料件表面处理的真空镀膜技术，为未来的技术拓展打好基础。真空镀膜相比其他表面处理技术，薄膜的纯度高、密实性好、表面光亮，且能扩大制膜材料的选用范围，包括金属、金属合金、陶瓷或有机物质等，可以同时蒸镀不同材料而得到多层膜。真空镀膜技术不仅能服务于发行人汽车塑料件的表面处理，丰富工艺的多样性，同时也有助于发行人在金属表面处理、电子产品领域的业务延伸。

目前，相关研究正在有序进行，预计相关电镀国际标准将于 2023 年底颁布。

综上，本所律师认为，发行人汽车装饰镀工艺开发和电镀国际标准研究项目具有合理背景，与发行人生产经营相关性较强；合作项目知识产权约定及归属清晰。

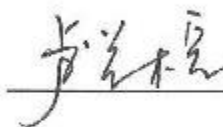
（本页无正文，为《安徽天禾律师事务所关于合肥汇通控股股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市之补充法律意见书（二）》签署页）

本法律意见书于 2023 年 5 月 17 日在安徽省合肥市签署。

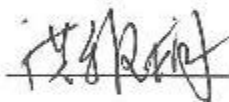
本法律意见书正本 2 份，无副本。



负 责 人：卢贤榕



经办律师：洪雅娴



李 莉



乔华姗

