

关于《关于日照兴业汽车配件股份有限公司 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》之回复报告

上海证券交易所：

贵所于 2023 年 3 月 18 日出具的《关于日照兴业汽车配件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〕217 号】（以下简称“问询函”）已收悉。安信证券股份有限公司（以下简称“安信证券”或“保荐机构”）、日照兴业汽车配件股份有限公司（以下简称“兴业汽配”、“公司”或“发行人”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“中伦”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天健”、“申报会计师”）等相关方对问询函所列问题进行了逐项落实、核查。现回复如下，请予以审核。

除另有说明外，本问询函回复报告中的简称或名词的释义与《日照兴业汽车配件股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的含义相同。

黑体（加粗）：	问询函所列问题
宋体（不加粗）：	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）：	对招股说明书（申报稿）的修改

目录

问题 1、关于业务.....	3
问题 2、关于海立美达.....	70
问题 3、关于重大诉讼.....	77
问题 4、关于控股股东及实际控制人.....	83
问题 5、关于客户.....	135
问题 6、关于关联方供应商.....	158
问题 7、关于收入.....	169
问题 8、关于边角废料销售.....	204
问题 9、关于存货.....	218
问题 10、关于偿债能力.....	239
问题 11、关于个人卡收付.....	253
问题 12、关于在建工程.....	269
问题 13、关于安全生产.....	283
问题 14、关于同业竞争.....	287
问题 15.1、关于运费、政府补贴、原材料处置收入.....	299
问题 15.2、历史沿革、不动产抵押.....	313
问题 15.3、业务数据更新.....	320

问题 1、关于业务

根据申报材料，（1）公司产品以为重卡配套为主，主要产品为重卡车架类和车身类产品，公司业绩与下游卡车需求高度相关，卡车行业发展具有一定周期性和波动性；（2）根据《中国汽车分类标准（GB-9417）》，卡车依据其公路运行时的厂定最大总质量可划分为微卡、轻卡、中卡和重卡；（3）轻量化是目前卡车行业节能减排现实而又有效的技术措施；2018年-2022年5月末国内新能源中重卡市场规模及渗透率正逐步提升；（4）2020年起，公司主要客户中国重汽在山东省济南市莱芜区投资建设新能源重卡项目，该项目已建设纵梁生产线，生产纵梁产品供应项目自身的新能源重卡生产；（5）整车制造商对于零部件供应企业需要履行严格的审核和认证体系，市场上大型、专业的卡车零部件供应商数量较少，格局也相对稳定。

请发行人说明：（1）结合宏观数据走势及近期国内相关监管政策，说明国内卡车行业未来发展方向和变动趋势，卡车行业及上下游产业是否存在发展不利的情形；公司业务增长是否主要为国 VI 标准等产业政策调整带来的阶段性销量增长，结合下游卡车产业发展趋势分析对发行人生产经营的影响；（2）列示报告期内国内同行业主要公司的业务及规模、下游大客户情况、主要专利技术情况等信息，结合上述信息，说明发行人在主营业务微卡、轻卡、中卡、重卡细分领域的行业排名、市场占比及竞争优势；（3）公司主要核心业务为重卡配套为主的具体考虑，公司产品与主要客户需求之间的适配性，在重点产品领域合作的稳定性，公司对客户新增产品需求的响应是否能充分满足下游需求变动；（4）公司在重卡以外的微卡、轻卡、中卡细分市场的技术储备、产线建设及研发投入情况，未来是否存在主营业务向其他细分市场转型的业务规划，以上业务转型是否存在较大障碍或困难及具体情况；（5）轻量化、新能源等新兴业务在行业中的未来市场发展前景，是否已成为或将成为行业主要发展方向，轻量化、新能源等新兴业务在主要原材料、设备产线、生产技术方面的技术特点及难点所在，公司在现有传统业务和新兴业务领域的规划、投入、市场营销及占比情况；（6）客户自建车架和车身类产品的原因及商业合理性，报告期内自建模式在公司主要客户中的占比及变动趋势，是否对公司主营业务发展存在

不利影响；（7）结合上述情况，说明公司主营业务经营环境是否已发生或将发生重大不利变化，对发行人的业绩是否构成重大不利影响，并视情况进行风险提示或重大事项提示。

请保荐机构和发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合宏观数据走势及近期国内相关监管政策，说明国内卡车行业未来发展方向和变动趋势，卡车行业及上下游产业是否存在发展不利的情形；公司业务增长是否主要为国 VI 标准等产业政策调整带来的阶段性销量增长，结合下游卡车产业发展趋势分析对发行人生产经营的影响

（一）结合宏观数据走势及近期国内相关监管政策，说明国内卡车行业未来发展方向和变动趋势，卡车行业及上下游产业是否存在发展不利的情形

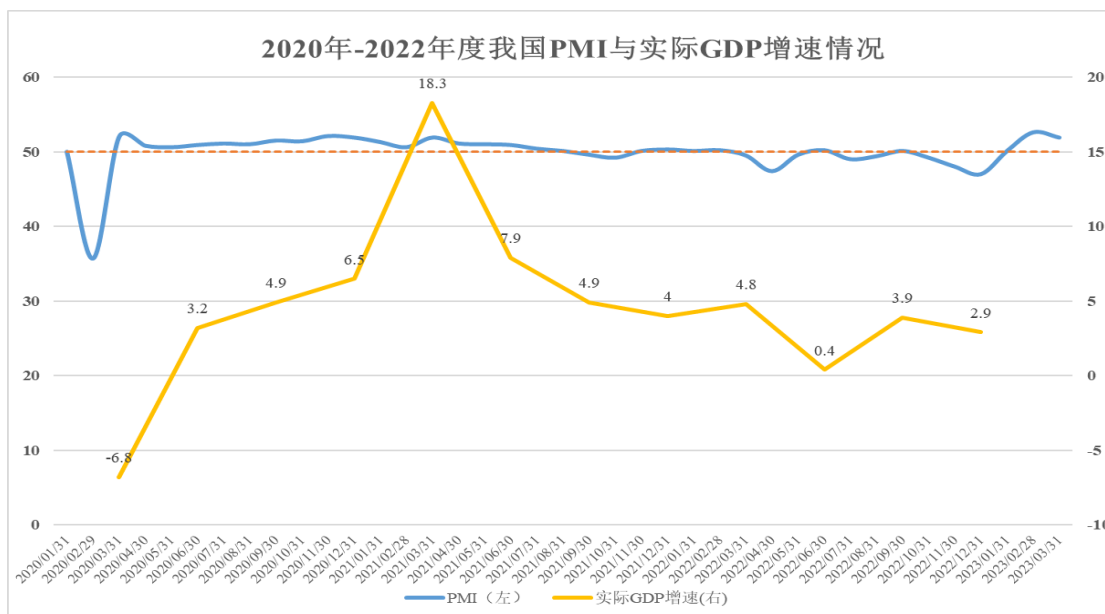
1、宏观数据走势

卡车是重要的生产资料和劳动工具，也是商品流通的重要载体之一，与我国的经济整体发展情况、基础设施及房地产建设、能源价格、环境及道路安全治理等方面息息相关，因此其销量受宏观经济增速与政策影响较为显著。

（1）GDP 数据走势

2020-2022 年度，我国宏观经济受多种不利因素影响，GDP 增速分别为 2.3%、8.1%和 3.0%，低于“十三五”期间的平均增速 5.7%，增速有所放缓。2020 年度，我国 GDP 增速降至 2.3%，为近 40 年来最低；2022 年度我国国民经济顶住压力持续发展，国内经济在需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力下，总量再上新台阶，GDP 总额达 120 万亿元，但增速放缓保持在全年 3%的水平。

2023 年的政府工作报告中指出，我国未来经济要坚持稳字当头、稳中求进，保持政策连续性针对性，加强各类政策协调配合，形成共促高质量发展合力，主要实现国内生产总值增长 5%左右的目标，居民消费价格涨幅 3%左右，居民收入增长与经济增长基本同步等目标。卡车作为生产资料、劳动工具以及商品流通的重要载体与宏观经济相关性较高，报告期内，卡车销售部分受到经济增速放缓影响，但随着经济复苏，未来将持续向好。



注：数据来源为国家统计局、wind。相关数值为季度数据。

(2) PMI 数据走势

PMI 作为一项全面的经济指标，涵盖采购、生产、订单、流通、就业等多方面情况，可以全面覆盖宏观经济的各个方面，同时 PMI 为月度数据，可以快速及时反映市场动态，目前已成为可以用以预测工业增加值非常重要的先行指标。

近年来，我国 PMI 指数经历较大波动，2020 年 2 月曾一度降至 35.7%，为近年来最低；2022 年度，我国 PMI 指数仅有 4 个月超 50%，其中一季度及四季度，PMI 指数出现下滑情况，制造业总体呈现收缩情况。2023 年一季度，随着总体经济情况持续向好，国内 PMI 指数运行良好，制造业规模总体由收缩慢慢转为扩张趋势。

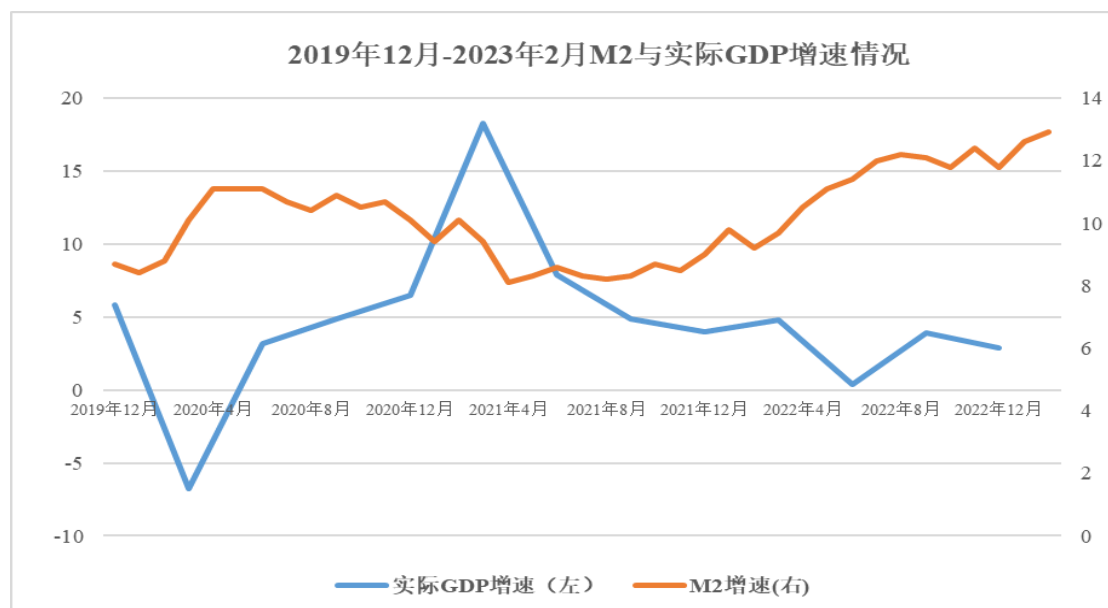
卡车作为采购、生产、流通端重要的载体与我国工业运行情况息息相关，报告期内 PMI 指数阶段性处于荣枯线下，2023 年度随着宏观经济向好，市场活跃度增加、需求释放，卡车销量未来将持续向好。

(3) M2 数据走势

货币与融资作为经济整体运行的血液，直接关系到生产与消费的价格水平，在很大程度上与 GDP 走势呈现出一定相关性。M2 是 GDP 领先指标，通常领先 GDP 增速两个季度。

报告期初，国内 M2 增速保持低位，对应实体经济增速放缓；2022 年一季

度开始我国 M2 增速进一步加快，相较以往我国货币投放向高杠行业的情况，现阶段受产业升级政策引导，经济增长更加追求高质量和结构性优化，向生产制造领域投放力度不断增大。同时，财政投放货币发挥的作用明显变强，2020 至 2023 年度，政府地方专项债规划也由 3.65 万亿增至 3.80 万亿，政府引导下的高质量、有序投资逐步增大，充足的市场资金将进一步增强流动性，刺激实体经济发展，带动整体经济的扩张。



注：数据来源于国家统计局、Wind

综上，宏观经济数据显示，虽然报告期内宏观经济指标下行部分到达历史低位，但 2022 年三、四季度至 2023 年一季度，部分先行指标显示我国经济呈现持续向好态势，主要经济指标向好，市场预期明显改善。重点行业运行稳定，企业采购意愿增强。相关行业活动持续发力，前期受抑制的需求加快释放，经济增长内生动力更加强劲。总体上宏观经济层面向好，不存在对卡车行业及上下游产业的重大不利因素。

2、近期国内相关监管政策

2022 年至今，国内主要涉及卡车行业的监管机构出台的相关政策，具体如下：

政策名称	政策文号	发文时间	发文单位	主要相关内容	对卡车行业及上下游产业的影响
《建材行业碳达峰实施方案》	工信部联原(2022)149号	2022年	工信部、发改委、生态环境部等	推动大气污染防治重点区域淘汰国四及以下厂内车辆和国二及以下的非道路移动机械。	促进更新换代，不存在不利影响

政策名称	政策文号	发文时间	发文单位	主要相关内容	对卡车行业及上下游产业的影响
《有色金属行业碳达峰实施方案》	工信部联原(2022)153号	2022年	工信部、发改委、生态环境部等	推动大气污染防治重点区域淘汰国四及以下厂内车辆和国二及以下的非道路移动机械。	促进更新换代，不存在不利影响
《深入打好重污染天气消除、臭氧污染防治和柴油货车污染治理攻坚战行动方案》	环大气(2022)68号	2022年	工信部、发改委、生态环境部	全国柴油货车排放检测合格率超过90%，全国柴油货车氮氧化物排放量下降12%，新能源和国六排放标准货车保有量占比力争超过40%。	市场结构性调整，不存在不利影响

近期，国内主要涉及卡车上下游行业监管机构出台的相关政策主要围绕环保和污染物治理等方面做出要求，其中重点加强了对柴油货车污染的监管，加快了对国四等高排放车辆的淘汰，促进了新能源和国六低排放车辆的市场进入。卡车的更新换代，未来将进一步的增加卡车的市场销量。综上，在环保政策方面的支持下，不存在对卡车及上下游产业发展的不利因素。

3、国内卡车行业未来发展方向和变动趋势

(1) 所处行业市场前景广阔、下游需求稳定具有持续性

① 市场前景广阔

公司主营产品为车架类产品和车身类产品等卡车零部件，卡车行业广阔的市场需求，是驱动卡车零部件企业业绩成长的主要动力。

卡车广泛服务于公路货运、基础设施建设、房地产、矿山、能源、林业等行业及国防事业，在国民经济和社会发展中有着十分重要的地位和作用，属于国家鼓励和重点支持的行业之一，下游市场十分广阔。近年来，我国汽车工业发展迅速，汽车保有量快速增加，汽车零部件市场规模也因此不断扩大。

卡车的需求分为增量需求和更换需求。增量需求与公路货运、投资（基础设施建设、房地产）增速有关，而更换需求则受到政策法规（环保、治理超载等）、对未来经济的预期有很大关系。

增量需求方面：近年来，卡车下游的公路货运总量企稳回升，基础设施建设、房地产开发的投资总量维持一定增速，货物运输总需求保持较高水平。近年来我国固定资产投资规模不断加大，有色金属、原煤的产量也呈现稳步上升的趋势，直接刺激了非公路用车中矿车的增量需求。

更换需求方面：重卡的更换周期一般为8年。由于重卡的保有量跟经济活动

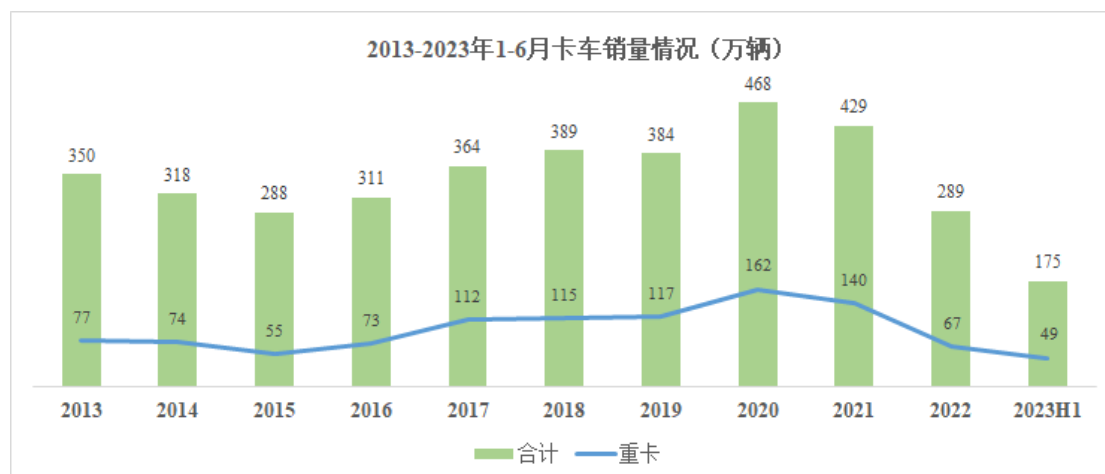
关联度较高，我国 GDP 一直保持较快的增速，因此重卡的保有量从 2013 年的 527 万辆，提升至 2022 年的 841 万辆。相应的重卡更新的年销量中枢也从 2013 年的 65.9 万辆提升至 2022 年的 105.2 万辆。随着行业需求收缩和宏观经济下行的影响逐步缓解后，GDP 总量有望重回快速增长通道，GDP 总量的不断提升，将带动重卡保有量中枢和重卡更换销量中枢不断提升。

卡车下游的物流行业、基础设施建设行业、房地产行业、矿山、能源行业均为我国经济的基础行业，卡车是前述行业的重要生产工具和晴雨表，将随着中国经济的增长而具备长期发展前景，长期受益于下游产业政策的支持。近十年来，以重卡销量为例，平均年销量从 2013 年至 2016 年的 70 万辆，增长到 2020 年至 2022 年的 123 万辆。

综上所述，发行人所处的行业具有广阔的市场空间。

② 下游需求稳定，具有持续性

近 10 年来，国内卡车市场需求总体稳定，销量呈现波动上升趋势。2013 年至 2016 年，中国卡车平均年销量为 317 万辆，其中重卡平均年销量为 70 万辆；2017 年至 2019 年，中国卡车平均年销量为 379 万辆，其中重卡平均年销量为 115 万辆；2020 年至 2022 年，中国卡车平均年销量为 395 万辆，其中重卡平均年销量为 123 万辆。



注：数据来源于汽车工业协会、卡车网

由于卡车主要作为生产运输的生产工具使用，受宏观经济和国家政策变动影响较强，市场需求会在较短的周期内存在一定的波动。历史上，受到柴油重卡国 IV 排放标准强制实施的影响，重卡销量在 2014 年和 2015 年曾出现了 2 年的下滑。在其他因素未大幅变动的情况下，环保政策的短期影响周期为 1-2 年。

受到柴油重卡国 VI 排放标准在 2021 年 7 月 1 日强制实施的影响，2020 年至 2021 年 6 月，重卡销量迎来了 18 个月的高景气周期，重卡累计销量为 260 万辆，受到国 VI 排放标准对需求透支的影响以及行业需求收缩、物流不畅、经济增速放缓、油价高企等多重因素叠加的影响，2021 年 7 月至 2022 年末的 18 个月，重卡累计销量仅 99 万辆。

2022 年度，重卡销量 67 万辆，创下 2016 年以来的低点，一方面受到前期国 VI 排放标准透支需求的影响，另一方面叠加了全球经济低迷的影响，上述偶发因素导致公司的业绩暂时性下降。从最近十年我国卡车市场的发展情况看，虽然卡车销量各年略有波动，但整体规模仍然较高且保持一定增速。从经济规模最大的美国卡车市场看，美国最近 30 年卡车销量始终处于高位运行并稳定、持续增长，说明卡车需求与经济规模、经济发展趋势高度相关。我国已发展为全球第二大经济体，经济总量处于较高水平，且未来仍具有较高的发展速度，因此可合理预见未来 15-30 年内，我国卡车整体需求仍较为旺盛。

2023 年以来，国内经济逐渐复苏；2023 年 1-4 月，国内固定资产投资增长 4.7%，公路货运量增长 8.4%；2023 年 1-6 月，随着国 VI 排放标准透支卡车需求等短期因素的影响逐渐消失和宏观经济的复苏，重卡销量为 **48.85** 万辆，相比 2022 年同期增长 **28.52%**。根据 2023 年 1-6 月卡车行业销量和未来宏观经济对卡车需求的影响，预计 2023 年全年重卡销量为 90 万辆左右。2022 年的卡车需求下降是暂时的，未来卡车需求将逐步回升，需求具有持续性。

综上所述，发行人所处的卡车零部件下游需求稳定，具有持续性。

(2) 整车厂自建产能与专业化配套企业并存

整车制造商的零部件外部采购已成为主流。我国卡车工业发展较晚，发展初期，由于没有专业化零部件生产企业，整车厂一般以自建零部件配套企业为主。随着卡车工业的不断发展，专业化的零部件企业逐渐发展，专业化零部件企业具有规模大、技术强、加工能力高等特点，产品成本也随之下降，成为市场主流。为了适应日趋激烈的市场竞争，降低成本、提高核心竞争力，整车制造商逐渐将主要精力投入到整车的研发、装配以及销售服务等方面，并减少零部件自制，提高向专业零部件供应商的系统性采购比例。

与此同时，为保持对供应链的控制力，卡车整车厂一般配置完整的冲压、焊接、涂装、总装四大生产工艺，车架车间和车身车间是其中的重要组成部分。对于车架类产品和车身类产品，外部供应商一旦遇到产能不足、质量问题，保持适当的自有产能可以保证整车流水线不停产，降低经济损失。专业化的零部件供应商，具有较强的市场竞争力，与整车厂保持竞合关系，将有利于卡车行业的整体发展。

2020至2022年度，公司主要客户车架、车身零部件自产比例情况如下：

客户名称	车架、车身自产比例及变动趋势
中国重汽（中国重汽集团济南卡车股份有限公司）	1、纵梁自产比例为0%；车架零部件自产比例稳定，约为6% 2、驾驶室零部件自产比例由约15%降至约10%
中国重汽（中国重汽集团济南商用车有限公司）	1、纵梁和车架零部件自产比例为0% 2、驾驶室零部件自产比例保持稳定，约为20%
中国重汽（中国重汽集团济南商用车有限公司轻卡部）	1、纵梁及车架零部件自产比例为0% 2、驾驶室零部件自产的比例保持稳定，约为10%
中国重汽（中国重汽集团济宁商用车有限公司）	1、纵梁及车架零部件产品自产比例为0% 2、驾驶室零部件自产比例为0%
北汽福田	车架总成自产比例由约79%降至约67%；纵梁及车架零部件自产比例为0%
一汽解放	纵梁自产比例由约81%提升至约92%
上汽红岩	纵梁及车架零部件产品自产比例由约35%变为0%
临工重机	车架总成、车架零部件产品自产比例为0%
山东五征	车架总成、车身驾驶室产品自产比例保持稳定，约50%
三一重装	1、2020至2021年度，车架总成及车架零部件自产比例为0% 2、2022年，自建了使用新工艺的车架总成产能，用以配套新车型，自产比例提升至约50%，原有车型自产比例仍为0%；车架零部件自产比例为0%

注：整车厂自产信息来源于客户访谈。

2020至2022年度，公司下游主要整车厂客户的自产比例整体处于下降趋势，仅一汽解放因为产量下降提高了自产比例、三一重装为了适配新车型新建了使用新工艺的车架总成产能。

整车厂自建车架、车身产能，特定情况下提高自产比例，不会影响发行人在卡车领域的整体份额。报告期内，公司主营的重卡车架产品市场占有率分别为20.60%、19.74%、20.80%及**18.99%**，整体保持稳定。未来，随着下游卡车行业需求回暖，考虑到外部专业零部件厂商在专业生产人员和设备、快速的服务响应和供货能力、具有竞争力的采购价格等优势，整车厂将提高外采的比例。

（3）未来专业化分工深化和行业整合并存

目前我国专业化从事整车配套的零部件企业集中度较低，多数零部件生产企

业由于受到技术实力、生产装备能力和规模等因素的制约，仅能争取部分低端的配套业务，在整个行业竞争中处于相对被动的地位。但是随着资金和技术的积累，少数实力较强的零部件生产企业将有机会凭借技术、规模和资金优势，整合中小型企业，从而进一步发挥规模优势，提高市场集中度。

（4）轻量化逐步成为卡车行业技术发展方向

随着节能减排、绿色环保政策法规的推进，卡车节能减排已经成为汽车产业发展中的一项关键性研究课题，轻量化是目前卡车行业节能减排现实而又有效的技术措施，逐步成为卡车及其零部件行业技术发展方向。我国全方面、大范围治理超载超限，也加速了卡车轻量化趋势。

（5）新能源卡车市场渗透率逐步提升

从能源安全的角度，传统内燃机卡车对石化类能源需求较大，我国石化能源进口依存度较高，其价格易受国际多种因素影响，以电力、氢能为主的新能源将逐步成为终端消费的主体。在“双碳”政策的催化下，新能源的市场渗透率将得到显著提升。新能源卡车逐步替代传统内燃机卡车的过程将增加终端卡车更换需求，拉动对上游卡车零部件企业的采购量。

综上，结合宏观数据走势及近期国内相关监管政策，卡车行业长期向好的趋势不变，不存在发展不利的情形。

（二）发行人业绩驱动因素

发行人的业绩主要由下游整车厂市场需求、发行人在整车厂的供应份额等因素驱动。整车厂市场需求，主要受货物运输总需求、卡车更换需求、矿山开采需求的稳步提升和卡车出口业务拉动等长期驱动因素，与环保政策趋严、整治超载力度加大、油价和运费价格变动等短期驱动因素的影响。

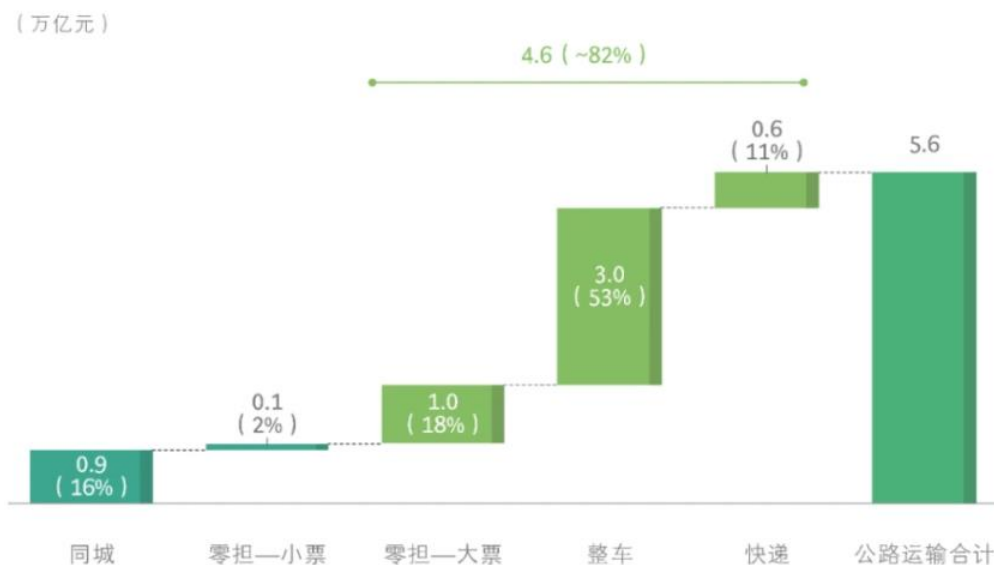
1、长期驱动因素

（1）货物运输总需求

货物运输总需求主要由公路物流行业和基础设施建设行业构成，是卡车需求的主要驱动因素。

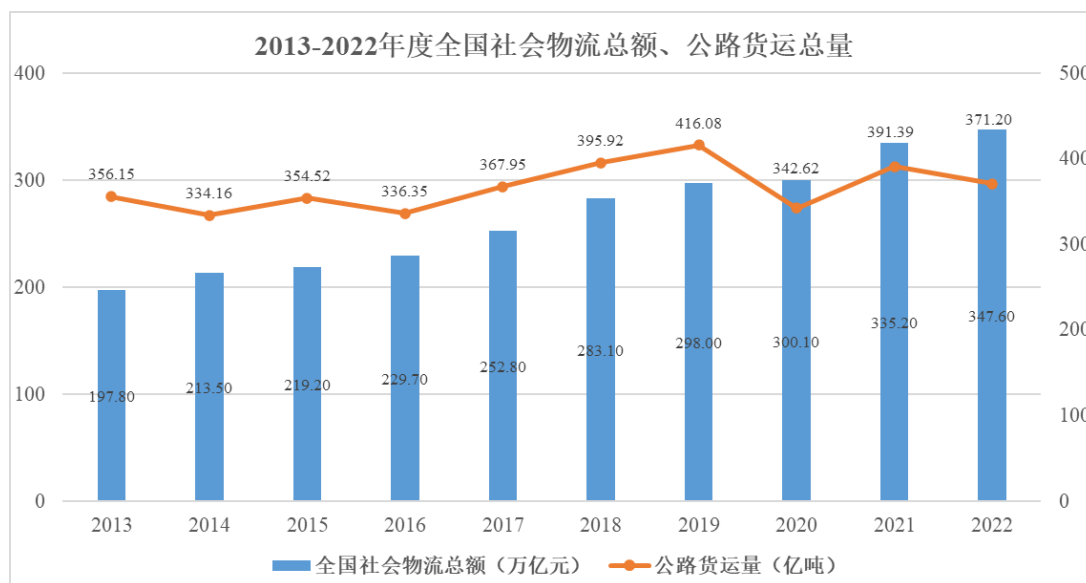
① 公路物流行业保持增长趋势

中国公路运输费用总额中，由中重卡承担的城际公路运输是最主要的构成，占比约 82%，这部分城际公路运输具有运输货值高、运距长、线路复杂度高等特点。



数据来源：《中国公路货运市场发展趋势》

在公路物流行业，中重卡承担着主要的公路货物运输任务。随着公路网络的建设、宏观经济的发展以及互联网电商产业的逐步扩大，近年来公路货运总量保持稳步提升，保证了中重卡的购买需求。2020 年突发公共卫生事件，公路货运也承担着大规模医疗物品及生活物品的跨区特殊运输、供应任务。2020 年全国社会物流总额达 300.10 万亿元，公路货运总量达 342.62 亿吨。2021 年公共卫生事件后，随着经济的全面恢复，全国社会物流总额再创新高，公路货运总量逐步恢复至 2018 年的水平，达 391.39 亿吨。2022 年度在多种不利因素影响下，全国社会物流总额仍再创新高，达 347.60 万亿元。



数据来源：国家统计局，万得资讯

② 基础设施建设行业

重卡在基础设施工程建设、房地产开发等固定资产投资领域发挥重要作用。基础设施工程建设方面，随着我国经济由高速增长阶段转向高质量发展阶段，基础设施建设在逆周期调节中发挥了重要作用，是稳投资和稳增长的重要抓手。2012年以后，为对冲欧美经济下行对外贸出口的冲击，国家要求推进“十二五”规划重大项目按期实施，尽快启动一批事关全局、带动性强的项目，2016年开始，为了鼓励社会资本加大基建项目投入，国家开始推行PPP模式，基建投资增速实现高位企稳。

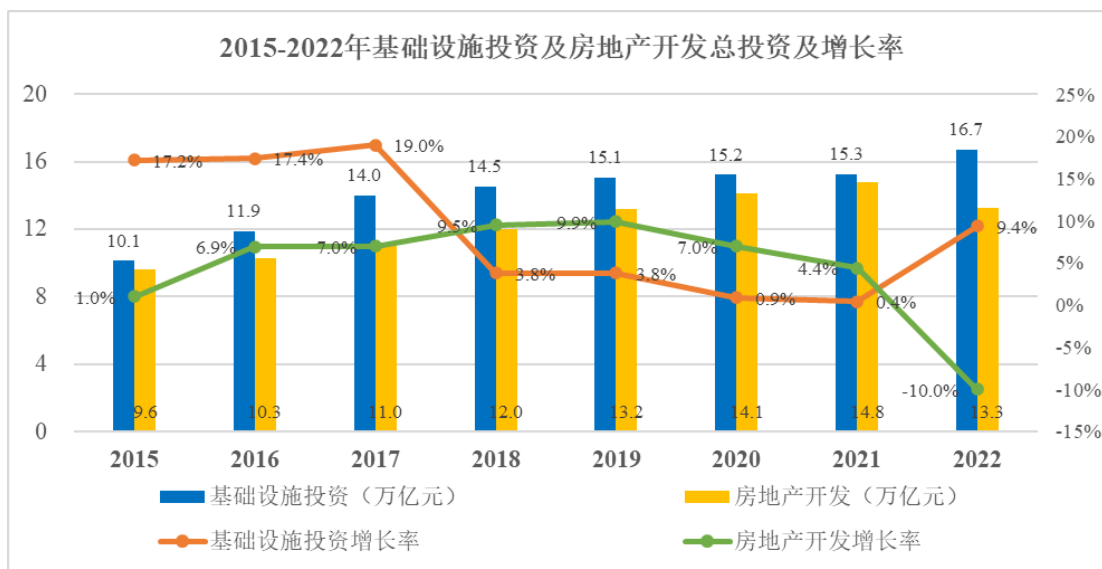
2015年至2017年，我国基础设施建设投入资金由10.13万亿元增长到14.00万亿元，年复合增长率为17.58%；2018年至2022年，增速有所放缓，年复合增长率为3.56%。2022年以来，在国内稳增长预期下，中央和地方在传统基建、新能源基建、重大工程项目方向投资发力方向已经明确。中央经济工作会议要求，适度超前开展基础设施投资。中央财经委员会第十一次会议，研究全面加强基础设施建设问题，优化基础设施布局、结构、功能和发展模式，构建现代化基础设施体系。

房地产开发方面，2014年至2016年，房地产市场为“政策放松、去库存”阶段；2015年12月的中央经济工作会议，“扩大有效需求，化解房地产库存”的说法被提出，其中还提到“鼓励自然人和各类机构投资者购买库存商品房”并“取消过时的限制性措施”。2017年至2021年，房地产市场为“房住不炒”阶

段，2016年12月的中央经济工作会议上，“房子是用来住的、不是用来炒的”定位首次被提出。2022年至今，房地产市场为“稳房价、稳预期”阶段；2021年底的中央经济会议强调，明年经济工作要稳字当头、稳中求进，各类救市措施相继出台。

自2015年起我国房地产行业经历较快发展，2015年至2021年房地产开发投资从9.6万亿增长至14.8万亿，年复合增长率达7.44%；2022年在多重外部不利因素的影响下，房地产开发投资规模同比上年下降10.00%，仅为13.3万亿元，但仍保持高位。同时，以政府规划、主导的棚户区改造及保障房建设累计投入保持高位；2016年至2020年棚户区改造项目，已累计开工2,366万套住房；2021年和2022年，全国各类棚户区改造项目分别开工165万套和134万套，全国保障性租赁住房项目分别建设筹集94万套（间）和265万套（间）。2023年7月，中共中央政治局会议在谈及房地产市场时，首次明确提出，适应中国房地产市场供求关系发生重大变化的新形势，适时调整优化房地产政策。预计未来各地房地产政策调整力度将会有所加大，工具也将会趋于多元化，推动房地产开发投资规模的增长。

2015年至2022年，基础设施投资建设、房地产开发的总投资量一直维持在高位。



数据来源：国家统计局，《国民经济和社会发展统计公报》

(2) 卡车更换需求

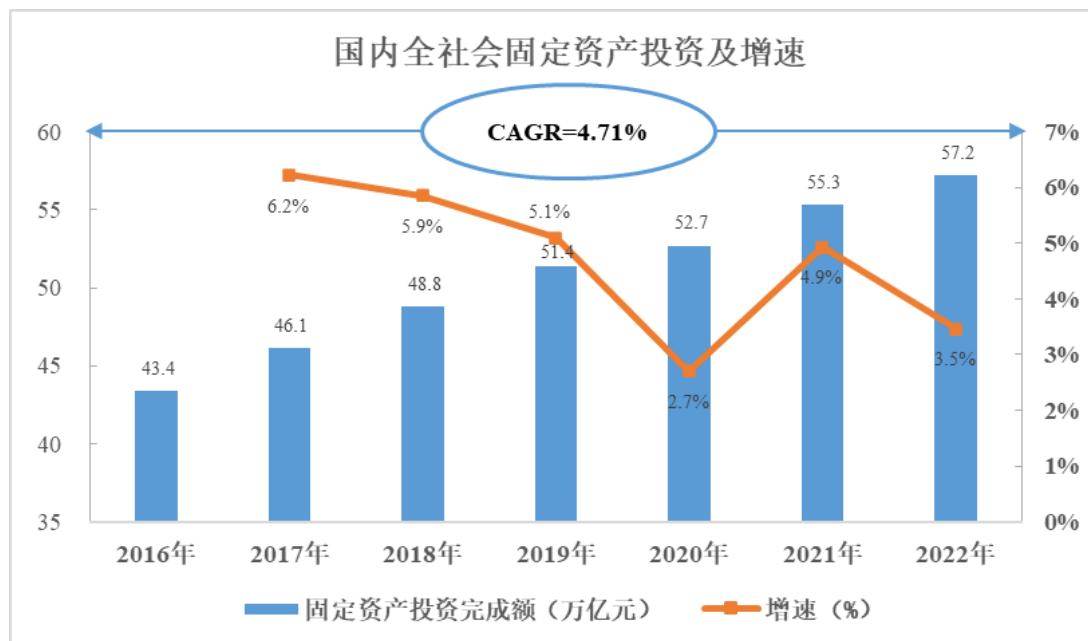
重卡的更换周期一般为8年。由于重卡的保有量跟经济活动关联度较高，我

国 GDP 一直保持较快的增速，因此重卡的保有量从 2013 年的 527 万辆，提升至 2022 年的 841 万辆。相应的重卡更换的年销量中枢也从 2013 年的 65.9 万辆提升至 2022 年的 105.2 万辆。随着行业需求收缩和宏观经济下行的影响逐步缓解后，GDP 总量有望重回快速增长通道，GDP 总量的不断提升，将带动重卡保有量中枢和重卡销量中枢不断提升。

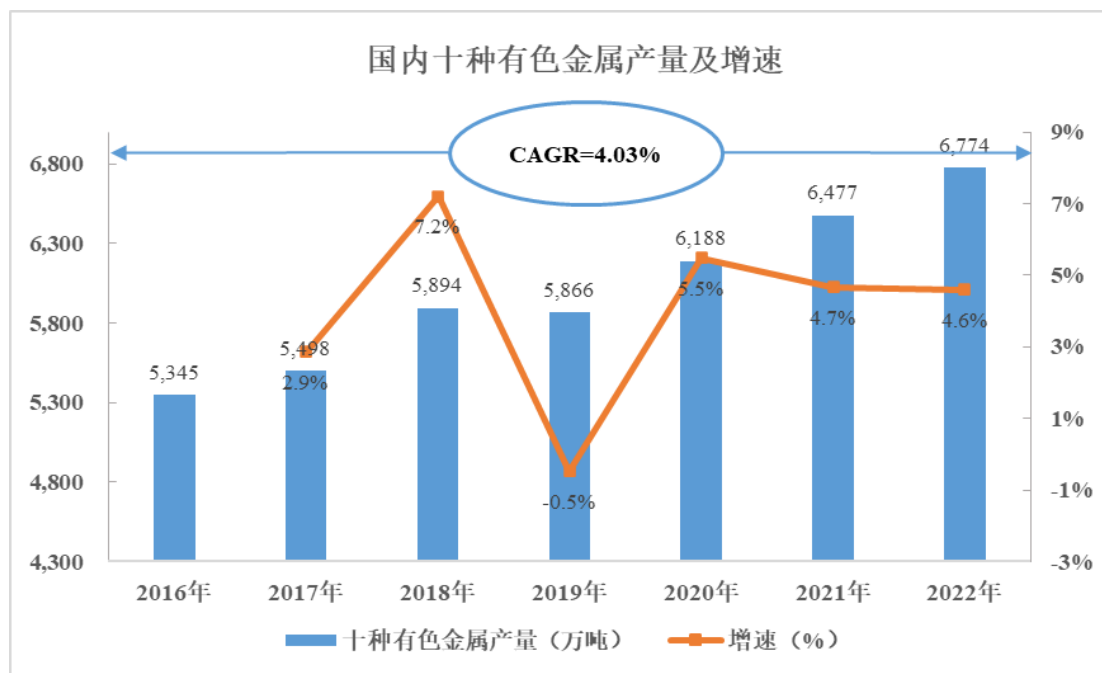
矿山工况较为恶劣，矿山开采企业需要在 3-5 年内进行矿车更换以保证生产经营的安全性，设备替代更新的需求将为非公路用车中的矿车带来一定的市场增量。

(3) 矿山开采量稳步提升促进了矿车运输需求

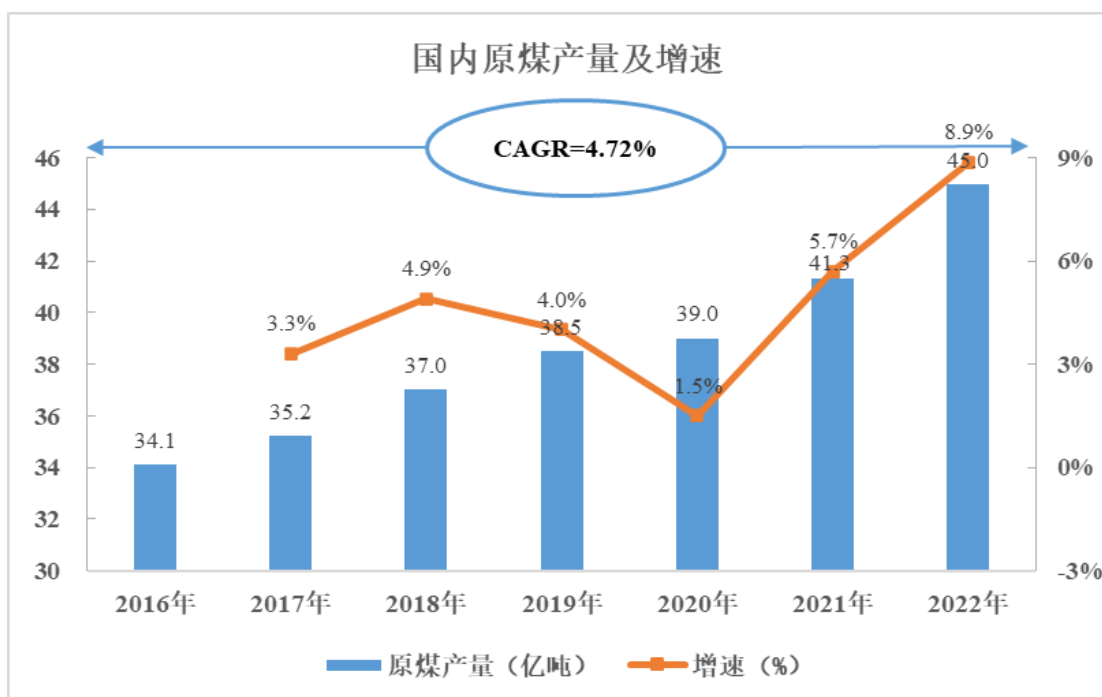
2016 年至 2022 年，我国固定资产投资、有色金属和原煤的产量数据如下：



数据来源：国家统计局



数据来源：国家统计局



数据来源：国家统计局

近年来，我国固定资产投资规模不断加大，有色金属、原煤的产量也呈现稳步上升的趋势，在该等项目的实施过程中，相关矿山开采和工程废渣的运输需求将带动非公路用车中的矿车行业规模的进一步发展，同时在法规和政策指引下，矿山开采作业等场景对于安全生产、环境保护及作业经济性的要求逐渐提高，更多的矿业企业选择矿用宽体矿车，因此行业需求稳步提升。

根据中国工程机械协会发布的《工程机械主要企业主要产品产销存汇编》，2019年至2021年，中国宽体矿车行业市场销量逐年提升，分别为8,770辆、11,400辆、18,196辆，复合增长率达44.04%。公司是矿车行业主要整车厂临工重机、三一重装的第一大外部车架供应商，2023年公司进入徐工机械供应商体系，为其提供铆接工艺的车架总成。矿车行业的市场格局如下：

企业名称	2021年销量情况		2020年销量情况		公司是否为车架产品第一大外部供应商
	份额	排名	份额	排名	
临工重机	39.50%	1	35.21%	2	是
三一重装	12.85%	3	12.18%	3	是
徐工机械	6.52%	4	9.89%	4	否
合计	58.87%	-	57.28%	-	-

数据来源：《工程机械主要企业主要产品产销存汇编》及临工重机《审核问询函的回复报告》。

公司配套的下游矿车客户的市场占有率约59%，为市场主流的整车厂，公司可以分享到矿车行业的高成长性，驱动业绩增长。

（4）卡车出口业务拉动

2020年下半年以来，随着中国汽车供应链的率先恢复及海外市场的供给短缺，中国品牌卡车出口数量显著提升，持续保持高景气。海外市场卡车供给不足为供应链率先恢复的中国品牌卡车出口提供了突破契机，中国卡车的高性价比将是支撑出口长期增长的驱动因素，中国卡车对中南美及“一带一路”国家市场出口业务有望保持良好态势，并逐步突破其他国家市场。卡车出口业务将成为中国品牌卡车整车厂聚焦的第二增长曲线。

根据海关总署数据，2020年度、2021年度和2022年度，我国卡车出口量分别为22.9万辆、42.4万辆和57.1万辆，其中重卡出口量为7.9万辆、14.1万辆和19.1万辆，分别同比增加78%和35%；2023年1-4月，卡车出口20.7万辆，同比增长31.6%。发行人第一大客户中国重汽凭借成熟渠道售后体系布局优势，稳定占据重卡出口45%~50%的出口份额，公司为中国重汽车架产品的第一大供应商，将直接受益卡车出口业务的增长。

受出口拉动影响，报告期内公司下游主要客户整车出口数量保持增长，具体情况如下：

单位：万辆

客户名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	数值	变动率	数值	变动率	数值
中国重汽 (03808.HK)	8.9	63.8%	5.4	74.6%	3.1
北汽福田 (600166)	8.8	56.4%	5.6	43.7%	3.9
一汽解放 (000800)	2.8	86.7%	1.5	150.0%	0.6
上汽红岩 (动力新科 600841, 为上汽 红岩控股股东)	0.3	30.7%	0.2	55.2%	0.1

注：数据来源为上市公司公开披露信息或定期报告。中国重汽、上汽红岩数据为重卡类产品出口数据；北汽福田为卡车及客车合并出口数据，其中重卡出口数约占 75%；一汽解放为全口径卡车出口数据。

卡车行业出口业务保持增长，主要受到多重利好的影响，具体包括：

① 近年来，在研发和生产方面，我国车企在与国际卡车巨头合作的过程中吸收了成熟经验，不断加强生产研发能力，进一步提升产品质量，以满足不同国家地区客户需求；在市场营销方面，对海外市场采取了精准产品开发、深挖细分市场及渠道延伸、提高产品性价比等举措，进一步扩大了全球，特别是中南美及“一带一路”国家的市场份额。

② 中国重卡主要出口发展中国家，当地竞争对手主要为欧美国家淘汰的二手车，国内卡车具有较高性价比；同时，由于“芯片荒”，海外部分国家供应链出现扰动，欧美重卡品牌受困于芯片不足和零部件短缺、新车交货期较长、二手车流转速度降低等因素，给中国重卡出口带来机遇。

③ 2022 年 2 月起，受对俄经济制裁、欧洲出口限制等因素影响，欧美重卡品牌退出俄罗斯市场，中国重卡快速填补其市场空白，向俄罗斯出口重卡数量快速增长。2021 年和 2022 年，中国向俄罗斯出口重卡分别为 2.5 万辆和 3.5 万辆。2022 年全年若剔除向俄罗斯出口的增量影响，我国重卡出口仍增加 4 万辆，同比增长 28%。

2、短期驱动因素

(1) 环保政策趋严

在环保政策逐步严格的背景下，采用旧排放标准的高污染车辆将强制淘汰，加快卡车的更新换代周期。

2018年6月22日，国家环境保护部、国家质检总局发布国VI排放标准；2018年12月底，国家环境保护部、交通运输部等相关部门印发《柴油货车污染治理攻坚战行动计划》，明确要求制定老旧柴油货车和燃气车淘汰更新目标及实施计划，采取经济补偿、限制使用、加强监管执法等措施，促进加快淘汰国III及以下排放标准的柴油货车、采用稀薄燃烧技术或“油改气”的老旧燃气车辆；2019年7月1日，国VI排放标准正式实施，卡车行业掀起“换车潮”。

卡车行业根据其自身使用场景及频率，一般车辆具有5-8年的更新周期，卡车的车辆维护费用在正常使用3年后会大幅度上升，大部分卡车用户会根据运营收益、维护保养费用、国家政策补贴等做出是否换车的决定，通常情况下使用年限超过5年时车辆将会进行报废更新处理。当卡车更换期限接近时，人们会根据当前和未来的盈利环境来决定提前或推后换车。当人们决定提前购车时，会导致当年需求上升和未来的需求下降。

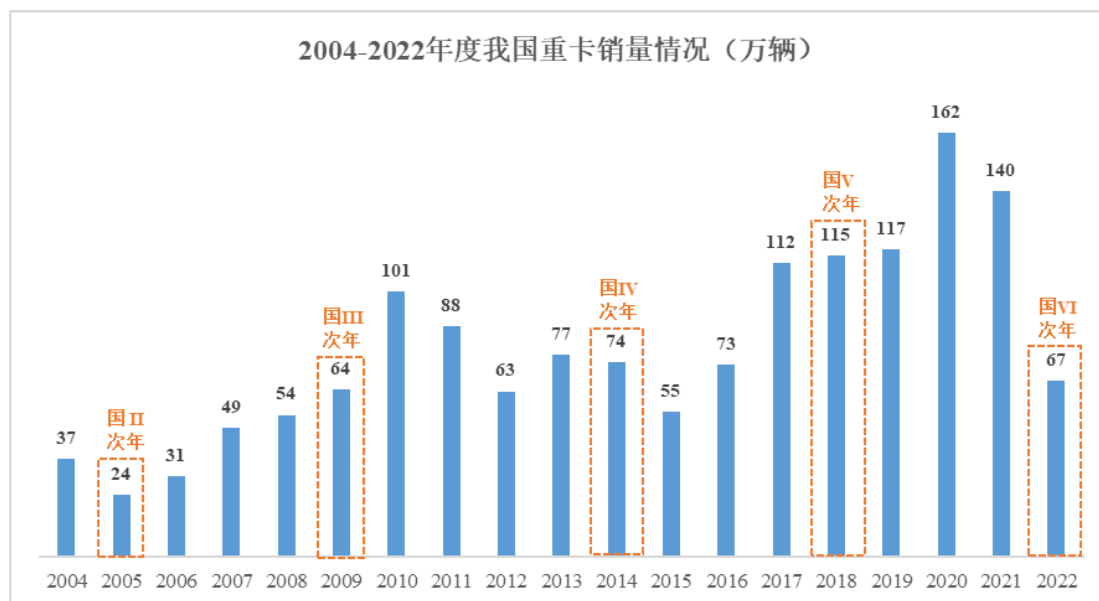
我国卡车周期波动的主要因素为排放政策因素。排放政策不影响卡车的绝对需求，而是导致卡车的需求提前释放，透支未来两年的更新需求。过去我国有五次针对柴油车国标排放禁售政策且每次禁售都会使卡车的需求提前释放，透支未来几年的更新需求。

国内柴油重卡排放标准历次变更如下：

车型	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
重型柴油车	无控制要求			国I			国II				国III	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
	国III			国IV				国V				国VI

注：数据来源于生态环境部

国内重卡销量和环保排放标准推出时间的关系如下：



注：信息来源于中国卡车网（www.chinatruck.org）。

环保排放政策不改变卡车需求，但提前释放需求，并透支未来几年的需求，影响重卡的销量周期。在新的重卡排放标准实施后，不满足新标准的车型将被禁止生产和销售，因此整车厂通过降价的形式销售旧排放标准的车型。重卡用户关注购车成本和使用稳定性，多数用户会在此时考虑车辆置换，因此换车需求提前被释放，透支了未来几年的需求。柴油重卡国 II 至国 VI 排放标准推出次年，我国重卡销量增速普遍放缓或下滑，销量提前透支，市场间隔 1~2 年消化掉环保政策影响后，重新进入新周期。近年来，我国经济处于高速发展阶段，重卡销量不断提升，整体处于上升趋势。

参考我国历次出台新的排放政策时间表，重型柴油车国 II 至国 VI 政策出台时间间隔为 5 年左右。2021 年 7 月 1 日开始强制实施国 VI 排放标准，预测国 VII 标准将于 2026 年左右开始实施。

2020 和 2021 年，由于禁售国 V 的政策推动透支了未来的销量需求。2017-2019 年重卡年均销量约 115 万辆，2020 年和 2021 年，重卡销量为 162 万辆和 140 万辆，剔除正常增长因素，两年共透支销量约 50-60 万辆。2022 年重卡销量为 67 万辆，预计 2023 年上半年可完成对政策性透支的消化，市场在 2023 年下半年以后将实现平稳生产、销售，进入正常的更新换代阶段。假设国 VII 标准将于 2026 年左右开始实施，根据历史经验，新排放政策推出前 1.5-2 年，老排放标准退出导致的价格折扣将刺激卡车销量，最早至 2024 年下半年起，国内重卡的产销量将再次迎来新的高峰。

（2）整治超载力度加大

超载治理政策提升了卡车，特别是重卡和轻卡的需求量。随着我国超载治理政策的进一步深入，单车平均运力降低，因此在同等运力需求下，卡车的需求量将有所上升。

2004年、2017年、2020年我国展开了三次规模浩大的超载治理，主要是针对重卡方面。根据全国治理车辆超限超载工作简报，2004年各地超限超载车辆所占的比例从治理前的80%以上下降到10.4%左右，大批量释放了重卡的新增需求。根据2016年交通部等五部门联合印发的《关于进一步做好货车非法改装和超限超载治理工作的意见》，六轴及以上车货总重量由此前的55吨降至49吨，4轴货运单车超载标准由40吨降至31吨，单车运力平均降低约10%-23%。2017年度，全国重卡销量112万辆，较上年销量增长53.42%。

2020年起，货车超载将禁止上高速。国务院要求2020年底高速路货车平均违法超限超载率低于0.5%，治理力度进一步加大。2020年度，重卡销量162万辆，较上年销量增长38.46%。随着监管的日趋严格，将进一步限制重卡的单车运力，在当下物流需求旺盛的情况下，下游市场需求将增加，进一步提高国内卡车的销量。

2022年1月，工信部、公安部联合发布《关于进一步加强轻型货车、小微型载客汽车生产和登记管理工作的通知》，并于2022年9月1日正式实施。新规对轻卡的总重、排量、货箱尺寸等方面制定明确要求，多重限制的叠加将进一步削减轻卡单车运力，压缩超载轻卡生存空间，释放大量运力需求，未来将对轻卡需求有一定的提升。

（3）油价及运费价格的变动

卡车用户，主要收入来源于运费，主要成本为油费，油价及运费价格变动直接影响卡车终端用户对整车厂的购买需求。近年来，国内柴油市场价格和公路物流运价情况如下：

类别	2022年度		2021年度		2020年度		2019年度
	数值	变动率	数值	变动率	数值	变动率	数值
国VI柴油市场价（元/吨）	8,464.48	29.90%	6,516.14	20.65%	5,400.99	-17.14%	6,517.93
中国公路物流运价指数	1,021.03	2.06%	1,000.44	1.57%	984.99	0.80%	977.19

类别	2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	数值	变动率	数值	变动率	数值	变动率	数值
重卡销量（万辆）	67	-52%	140	-14%	162	38%	117

注：数据来源于 Wind

根据中国物流与采购联合会发布的《2022 年货车司机从业状况调查报告》，现阶段中国重卡用户群体中 74.92% 为自有车辆，个体经营、自负盈亏，其中 41.53% 的客户车辆仍处于还贷阶段，大部分用户对于成本敏感度高。卡车目前主要使用柴油作为燃料驱动，柴油价格变动影响运输成本，进而影响终端购车需求。

运价情况与国内卡车市场的需求息息相关，当运价下行的时期，卡车作为生产资料的赚钱效应下滑，因此客户端对购车需求减少，销量下滑；当运价复苏回升的时期，卡车运营的盈利能力提升，因此购车需求回暖。

2020 年，油价下跌，运价小幅上涨，促进了卡车的购买需求，重卡销量同比上涨 38%；2021 年和 2022 年，油价大幅上涨，卡车用户运营成本进一步加大，运价小幅上涨，导致了卡车需求的缩减，重卡销量分别同比下降 14% 和 52%。

3、供货份额稳中有升

公司未与主要客户签订独家供货协议，不是主要客户某类业务的独家供应商。但公司为中国重汽车架类零部件第一大供应商，向其提供的纵梁及车架零部件产品占其多个子公司同类产品采购份额接近 100%，向其他主要客户提供的产品占其同类产品外采份额接近 100%，具体如下：

客户名称	供货类型	主要供货产品型号	是否主流型号	占客户同类产品外采份额
临工重机	车架总成	90 矿系列、100 矿系列	是	接近 100%
一汽解放（青岛）	纵梁	虎 V 系列部分车型（轻卡）	否	接近 100%
山东五征	驾驶室零部件	奥驰系列部分车型	是	接近 100%
上汽红岩	纵梁、车架零部件	杰狮系列、杰豹系列、杰虎系列	是	接近 100%
北汽福田	福田 M4 轻卡系列零配件	奥铃 M4、欧马可 M4	是	接近 100%

2022 年 2 月，公司与上汽红岩签订了 3 年有效期的长期战略合作协议，长期战略合作协议的优惠政策和实际情况如下：

序号	公司作为战略合作伙伴的优惠政策	合作实际情况
1	在质量、服务、技术、价格同等条件下，	对于新产品，同等条件下，公司获得优先供货

	乙方拥有优先开发权	的权利
2	在新产品开发中,乙方拥有最终报价权	在多层价格招标后,公司作为战略供应商拥有额外最终一次报价的权利
3	对于同一品种产品,乙方可获得主供方资格,在价格优势下,供货份额执行100%	长期战略合作协议实施后,上汽红岩将车架类生产线整体搬迁至公司子公司重庆富兴,双方建立直联合作机制,上汽红岩不再生产纵梁产品,上汽红岩纵梁产品均由公司供应
4	在满足质量、服务、技术、价格条件下,享有开发保护权,即签订长期合作协议	同等条件下,公司获得了签订长期协议的权利
5	乙方优先获得甲方技术支持,质量控制及其他信息行业分享	1、双方拥有高层对话机制 2、合作过程中双方在生产、研发、行业技术、行业发展等方面进行交流,上汽红岩对公司进行技术帮扶和指导 3、同时在合作过程中针对相互需求,建立交流机制,可及时对生产、供货中遇到的问题进行协商解决
6	乙方供应产品的货款在甲方挂账后、付款周期可缩短为2个月;出现资金困难时,可申请资金支持	上汽红岩挂账后,公司较其他供应商回款周期可缩短一个月;同时公司在面临资金压力时可申请资金支持
7	乙方优先参加甲方新产品同步开发,甲方优先安排试装使用乙方提供自主发展的新产品	对于新产品,上汽红岩优先安排公司同步进行产品的开发生产、产品试装
8	甲方全力支持战略供应商进入上汽集团、机电集团的关联企业供应商体系	上汽红岩介绍公司进入上汽集团、机电集团供应商体系进行供货,减少了审核过程及审核时间

注:乙方为发行人,甲方为上汽红岩。

报告期内,上汽红岩整体销售市场占有率有所下滑,主要原因为上汽红岩主要面向我国西南地区市场,主要产品为工程建设及城建渣土类运输车,受基建投资带动工程类重卡需求延迟影响。

公司产品主要配套重卡,报告期内,公司重卡车架领域的市场占有率分别为20.60%、19.74%、20.80%及**18.99%**,整体呈现稳中有升的趋势。公司在整车厂供货份额的增长,也是公司业务增长的驱动因素之一。

(三) 公司业务增长部分受益于国 VI 标准等产业政策调整,增长来源于多种因素的综合影响

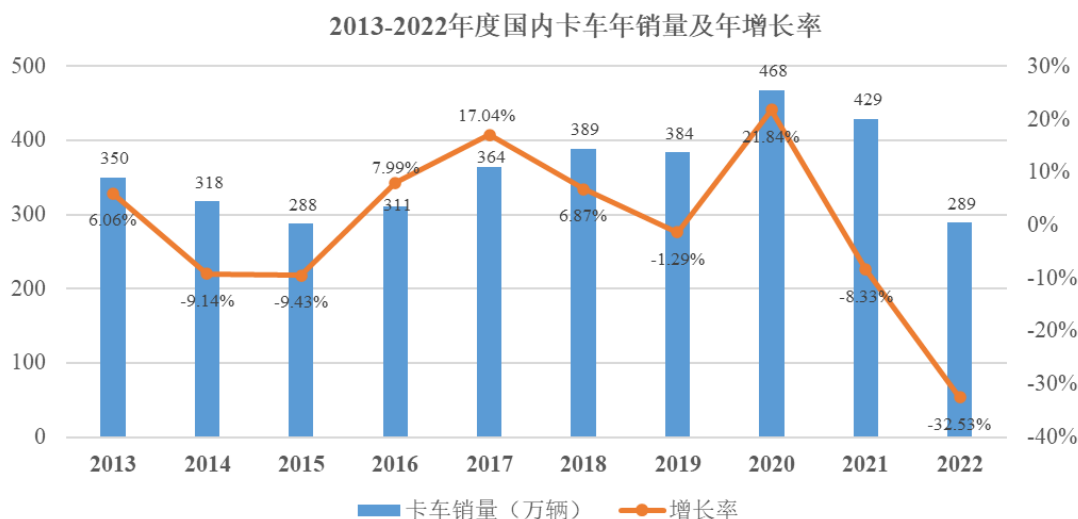
国 VI 标准等产业政策调整,会导致卡车的需求提前释放,透支未来两年的更新需求。国内历次针对柴油车排放禁售政策均会使卡车需求提前释放,透支未来几年的更新需求。

根据本回复报告本题之“一、（二）发行人业绩驱动因素”的回复，公司业务增长主要由下游整车厂市场需求、发行人在整车厂的供应份额等因素驱动。整车厂市场需求，主要受货物运输总需求、卡车更换需求、矿山开采需求的稳步提升和卡车出口业务拉动等长期驱动因素，与环保政策趋严、整治超载力度加大、油价和运费价格变动等短期驱动因素的影响。公司业务增长部分受益于国 VI 标准等产业政策调整，也受到其他驱动因素的综合影响。

（四）结合下游卡车产业发展趋势分析对发行人生产经营的影响

1、我国卡车行业发展情况

2010 年至 2022 年，我国卡车销量跟随宏观经济发展情况，呈现周期性波动，其中 2015 年至 2020 年度为行业景气度上升周期；2010 年至 2015 年、2020 年至 2022 年度为行业景气度下降周期。报告期内，2021 年度卡车整体销量较上年稍有回落，但仍保持高位；2022 年度受行业需求收缩、物流不畅、经济增速放缓、油价高企等因素影响，卡车行业销量下降。



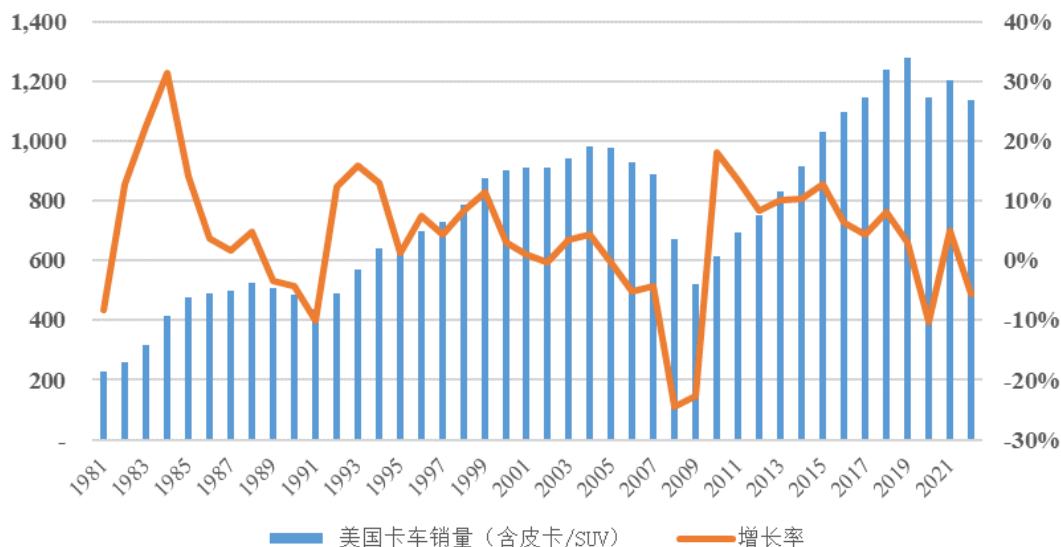
注：数据来源于汽车工业协会、卡车网

2、美国卡车行业发展情况

美国作为世界第一大经济体，卡车行业发展先于我国，对我国卡车行业的未来发展趋势具有一定参考价值。1981 年至 2022 年，美国卡车销量呈现周期性波动性发展，从每年最低 228.88 万销量逐步增加至每年最多 1,276.73 万辆。1981 年至 1988 年、1991 年至 2005 年、2009 年金融危机后至 2019 年，均呈现上升

周期，对应了其经济各高速发展阶段，随着经济体量的增长，其卡车市场总体规模及销量逐年增加。

1981-2022年度美国卡车销量及增长率情况（万辆）



注：数据来源于 Wind

通过对上述我国和国际发达经济体的卡车销量数据比较可以看出：卡车行业整体的销量与经济体量密切相关，并呈现周期性波动。在发达经济体经济增速较低的情况下，其卡车行业整体总量整体仍呈现上升趋势；我国仍处在经济结构转型的发展阶段，经济增速仍高于美国等发达经济体，未来卡车行业的发展前景良好，行业长期向好的趋势不变。

3、下游卡车产业发展趋势对发行人生产经营的影响

下游卡车产业发展趋势，具体参见本题之“一、（一）3、国内卡车行业未来发展方向和变动趋势”的回复，对于发行人生产经营的影响主要是几个方面：

（1）行业前景广阔和需求稳定有利于保证行业基本需求

卡车广泛服务于公路货运、基础设施建设、房地产、矿山、能源、林业等行业及国防事业，在国民经济和社会发展中有着十分重要的地位和作用，属于国家鼓励和重点支持的行业之一，下游市场十分广阔；发行人所处的卡车零部件下游需求稳定，具有持续性。发行人作为国内较早专业化从事卡车车架及车身零部件研发、生产和销售的企业，将受益于行业整体的向上发展，以及卡车保有量中枢的上移，逐步提高自身收入与规模。

(2) 整车厂和零部件厂之间的竞合关系有利于公司扩大市场份额

为了适应日趋激烈的市场竞争，降低成本、提高核心竞争力，整车制造商逐渐将主要精力投入到整车的研发和装配上，大幅度减少零部件自制，提高向专业零部件供应商的系统性采购比例。公司也正通过生产和管理优势、研发实力和整体技术水平不断提升获得更多的市场份额，随着公司专业化程度不断提高，由依靠几家主要整车厂的分工配套模式，转向为全国或全球卡车市场供应链配套模式。

(3) 行业整合有利于公司做大做强

我国卡车行业集中度较高，行业龙头效应明显。近年来，随着行业企业不断向规模化、集团化、高端化和品牌化的方向发展，龙头企业通过兼并重组，整合内部资源的方式，做大自身规模、扩大产品辐射范围。中国重汽、一汽解放、北汽福田、东风汽车、陕汽集团、上汽红岩和江淮汽车七大整车厂在重卡领域的市场占有率合计约 90%。

目前公司已与国内前七大主要整车厂中的前六家建立了合作关系，进入其供应商采购体系。随着卡车行业整合的进一步推进以及卡车零部件专业化、规模化程度的提升，公司将凭借自身综合优势，获得更多的市场份额。

(4) 轻量化、新能源有利于公司新增市场需求

随着新能源和轻量化技术的逐步成熟，在“双碳”政策的催化下，下游整车厂将推出更多使用新技术的车型。当新技术车辆在运营、维护方面较现有柴油车型更为经济时，下游终端客户对卡车更新换代的需求将被进一步激发。近年来，公司积极设置了相应的研发项目，储备了一系列轻量化及新能源卡车零部件的生产技术，未来将广泛地受益于新增市场需求。

二、报告期内国内同行业主要公司的业务及规模、下游大客户情况、主要专利技术情况等信息，结合上述信息，说明发行人在主营业务微卡、轻卡、中卡、重卡细分领域的行业排名、市场占比及竞争优势

(一) 报告期内国内同行业主要公司的业务及规模、下游大客户情况、主要专利技术情况等信息

公司主营业务为卡车车架和车身零部件的研发、生产和销售。公司下游主要

客户群体为商用车整车厂商，主要向其直接销售车架及车身类产品。

公司可比上市公司以乘用车配套零部件供应商为主，常青股份和亚通精工部分业务覆盖了卡车整车厂客户；公司直接可比的卡车配套零部件供应商大部分未上市，规模普遍较小。

1、可比上市公司情况

根据公开披露的信息，公司的可比上市公司情况如下：

序号	可比公司名称	业务和产品	规模	下游大客户情况	主要专利技术情况
1	常青股份	为乘用车、商用车零部件冲压焊接件的生产、销售	总资产 42.00 亿元、营业收入 31.63 亿元、净利润 0.96 亿元	主要客户江淮汽车、奇瑞汽车、合众新能源汽车等	1、母公司拥有发明专利 26 项、实用新型专利 151 项； 2、高新技术企业。
2	金鸿顺	乘用车车身和底盘冲压零部件生产制造、的模具设计开发	总资产 12.58 亿元、营业收入 5.16 亿元、净利润-0.12 亿元	主要客户上汽大众、上汽通用、上汽乘用车、一汽大众等	1、母公司拥有发明专利 25 项、实用新型专利 90 项； 2、高新技术企业。
3	英利汽车	乘用车车身结构零部件及防撞系统零部件和少量模具	总资产 79.30 亿元、营业收入 50.94 亿元、净利润 0.71 亿元	主要客户一汽大众、北京奔驰、上汽通用、华晨宝马等	1、该公司拥有发明专利 3 项、实用新型专利 152 项； 2、高新技术企业。
4	无锡振华	乘用车汽车冲压、焊接零部件和相关模	总资产 33.42 亿元、营业收入 17.47 亿元、净利润 0.81 亿元	主要客户上汽大众、上汽通用、上汽乘用车、理想汽车、特斯拉等	1、该公司拥有发明专利 4 项、实用新型专利 62 项； 2、高新技术企业。
5	亚通精工	商用车、乘用车冲压及焊接零部件、矿用辅助运输设备	总资产 25.43 亿元、营业收入 13.66 亿元、净利润 1.36 亿元	主要客户上汽通用、理想汽车、中国重汽、吉利控股等	1、该公司拥有发明专利 20 项、实用新型专利 143 项； 2、母公司非高新技术企业，子公司亚通重装、济南鲁新为高新技术企业。
6	发行人	卡车车架和车身零部件的研发、生产和销售	总资产 18.67 亿元、营业收入 14.58 亿元、净利润 1.41 亿元	主要客户中国重汽、北汽福田、一汽解放、上汽红岩、临工重机、三一重装、山东五征等	1、公司拥有发明专利 6 项、实用新型专利 79 项； 2、非高新技术企业。

注：规模数据来源于上市公司 2022 年度报告等定期报告。专利数量为已授权并现行有效的数量，数据来源于上市公司定期报告、企查查、招股说明书（无锡振华、英利汽车和亚通精工）。

公司可比上市公司主要业务和产品为向乘用车提供配套零部件服务，行业上市企业整体资产规模较大，专利技术以日常生产中的实用新型技术为主，研发布

局范围较广，同时主要客户为下游行业内知名乘用车企业，集中度较高。

2、其他非上市同行业公司情况

根据主要整车厂反馈及公开查询的信息，公司的其他非上市的同行业公司情况如下：

序号	公司名称	股权结构	业务和产品	规模	下游大客户情况	主要专利技术情况
1	河北科庆专用汽车制造有限公司	泊头市澜贤贸易有限公司持股 99.50%	为卡车纵梁的生产、销售	1、注册资本 2,010 万元 2、社保参保人数 10 人	主要客户为中国重汽	1、无专利技术 2、非高新技术企业
2	阜阳常阳汽车部件有限公司	常青股份持股 100%	为卡车纵梁的及零部件的生产、销售	1、注册资本 7,000 万元 2、社保参保人数 171 人	主要客户为中国重汽	1、6 个发明专利、 44 个实用新型专利 2、高新技术企业
3	济南大可汽车部件有限公司	8 位自然人持股 85%、中国重汽持股 15%	为卡车纵梁的生产、销售	1、注册资本 1,012 万元 2、社保参保人数 144 人	主要客户为中国重汽	1、无专利技术 2、非高新技术企业
4	河北鑫龙胜汽车配件有限公司	2 位自然人持股 100%	为卡车纵梁的生产、销售	1、注册资本 900 万元 2、社保参保人数 29 人	主要客户为中国重汽	1、1 个发明专利、 9 个实用新型专利 2、非高新技术企业
5	山东寿光万龙实业有限公司	1 位自然人持股 100%	为卡车纵梁的生产、销售	1、注册资本 8,000 万元 2、社保参保人数 118 人	主要客户为中国重汽	1、1 个发明专利、 16 个实用新型专利 2、高新技术企业
6	山东迅迪机械股份有限公司	2 位自然人持股 100%	为卡车纵梁的生产、销售	1、注册资本 8,000 万元 2、社保参保人数 2 人	主要客户为中国重汽	1、22 个实用新型专利 2、高新技术企业
7	德州豪沃机械制造有限公司	2 位自然人持股 100%	为卡车零部件及车身驾驶室的生产、销售	1、注册资本 20,000 万元 2、社保参保人数 176 人	主要客户为中国重汽	1、5 个发明专利、 57 个实用新型专利 2、高新技术企业
8	德州骏达机械有限公司	2 位自然人持股 100%	为卡车零部件及车身驾驶室产品的生产、销售	1、注册资本 1,020 万元 2、社保参保人数 32 人	主要客户为中国重汽	1、1 个发明专利、 13 个实用新型专利 2、高新技术企业
9	莒县正发车辆部件有限公司	2 位自然人持股 100%	为卡车零部件的生产、销售	1、注册资本 50 万元 2、社保参保人数 0 人	主要客户为中国重汽	1、无专利技术 2、非高新技术企业
10	梁山三星机械有限公司	3 位自然人持股 100%	为卡车零部件的生产、销售	1、注册资本 1,000 万元 2、社保参保人数 8 人	主要客户为中国重汽	1、33 个实用新型专利 2、高新技术企业
11	济南鲁新金属制品有限	亚通精工持股 100%	为车身驾驶室产品的生	1、注册资本 1,000 万元	主要客户为中国重汽	1、1 个发明专利、 21 个实用新型专利

序号	公司名称	股权结构	业务和产品	规模	下游大客户情况	主要专利技术情况
	公司		产、销售	2、社保参保人数 236 人		2、高新技术企业
12	莱州新亚通金属制造有限公司	亚通精工持股 100%	为车身驾驶室产品的生产、销售	1、注册资本 1,800 万元 2、社保参保人数 218 人	主要客户为中国重汽	1、4 个实用新型专利 2、非高新技术企业
13	山东小鸭精工机械有限公司	山东小鸭控股集团有限公司持股 98%	为车身驾驶室产品的生产、销售	1、注册资本 5,000 万元 2、社保参保人数 308 人	主要客户为中国重汽	1、12 个发明专利、81 个实用新型专利 2、高新技术企业
14	山东重沃汽车工贸有限公司	2 位自然人持股 100%	为车身驾驶室产品的生产、销售	1、注册资本 1,000 万元 2、社保参保人数 0 人	主要客户为中国重汽	1、无专利技术 2、非高新技术企业
15	潍坊众谊汽车配件有限公司	47 位自然人持股 100%	为车身驾驶室产品的生产、销售	1、注册资本 1,080 万元 2、社保参保人数 248 人	主要客户为中国重汽	1、无专利技术 2、非高新技术企业
16	山东宇泰汽车零部件有限公司	潍柴新能源商用车有限公司持股 100%	为车身驾驶室产品的生产、销售	1、注册资本 1,000 万元 2、社保参保人数 293 人	主要客户为中国重汽	1、15 个实用新型专利 2、非高新技术企业
17	山东泰瑞汽车机械电器有限公司	5 位自然人持股 100%	为车身驾驶室产品的生产、销售	1、注册资本 13,000 万元 2、社保参保人数 145 人	主要客户为中国重汽	1、9 个实用新型专利 2、非高新技术企业
18	寿光万龙汽车车身制造有限公司	山东寿光万龙实业有限公司持股 73.33%	为车身驾驶室产品的生产、销售	1、注册资本 599 万美元 2、社保参保人数 29 人	主要客户为中国重汽	1、无专利技术 2、非高新技术企业
19	日照市遨亮汽车部件股份有限公司	2 位自然人持股 100%	为车身驾驶室产品的生产、销售	1、注册资本 1,000 万元 2、社保参保人数 60 人	主要客户为中国重汽	1、16 个实用新型专利 2、高新技术企业
20	福日汽车有限公司	2 位自然人持股 100%	为卡车车架总成、纵梁的及零部件的生产、销售	1、注册资本 5,000 万元 2、社保参保人数 128 人	主要客户为北汽福田	1、2 个发明专利、1 个实用新型专利 2、非高新技术企业
21	十堰市金骥汽车部件有限公司	2 位自然人持股 100%	为车架总成、纵梁的及零部件的生产、销售	1、注册资本 1,080 万元 2、社保参保人数 33 人	主要客户为三一重装	1、12 个实用新型专利 2、高新技术企业
22	四川攀钢嘉德精工科技有限公司	攀钢集团有限公司持股 48.80%	为卡车纵梁的及零部件的生产、销售	1、注册资本 8,996 万元 2、社保参保人数 34 人	主要客户为上汽红岩	1、1 个发明专利、15 个实用新型专利 2、非高新技术企业
23	重庆重型汽车集团专用汽车有限责任公司	重庆松泽实业有限责任公司持股	为卡车纵梁的及零部件的生产、销售	1、注册资本 6,609 万元 2、社保参保人数 331 人	主要客户为上汽红岩	1、3 个发明专利、22 个实用新型专利 2、高新技术企业

序号	公司名称	股权结构	业务和产品	规模	下游大客户情况	主要专利技术情况
		57.23%				
24	涿州市盛弘机械有限责任公司	2位自然人持股100%	为车身驾驶室产品的生产、销售	1、注册资本1,200万元 2、社保参保人数64人	主要客户为山东五征	1、18个实用新型专利 2、高新技术企业
25	江苏科新汽车装饰件有限公司	2位自然人持股100%	为车身驾驶室产品的生产、销售	1、注册资本3,000万元 2、社保参保人数71人	主要客户为山东五征	1、25个实用新型专利、2个发明专利 2、高新技术企业

注：股权结构、规模、人员、主要专利技术信息，来源于国家企业信用信息公示系统和企查查的工商信息。专利数量为已授权并现行有效的数量。

根据主要整车厂反馈及公开查询的信息，公司其他非上市的同行业公司主要以地方区域性民营企业为主，企业资产规模普遍较小、参保人数较少、专利技术布局较为薄弱、业务主要来源于重点客户。公司较其他同行业非上市公司，有规模大、专业人员多（参保人数超1,500人）、研发能力强、专利技术布局广泛、客户众多的特点。近年来公司积极发展车架、车身业务，并在济南、重庆、长沙积极布局，增加自身供应能力，并积极拓展国内外客户，目前公司行业地位稳固。

（二）细分领域的行业排名、市场占比

1、卡车细分领域

由于历史发展原因，我国卡车整车制造商参与者较少，整车厂市场集中度较高。2022年度，我国卡车行业细分领域前五名卡车制造商生产情况如下：

车型	整车厂名称	产量情况(万辆)	占比	是否为发行人主要客户
重卡	中国重汽	15.11	23.92%	是
	东风汽车集团有限公司	11.68	18.49%	否
	一汽解放	10.82	17.12%	是
	陕西汽车控股集团有限公司	10.53	16.66%	否
	北汽福田	6.49	10.28%	是
	合计	54.63	86.46%	-
中卡	北汽福田	3.04	33.28%	是
	安徽江淮汽车集团股份有限公司	1.52	16.59%	否
	一汽解放	1.48	16.23%	是
	成都大运汽车集团有限公司	1.12	12.26%	否
	东风汽车集团有限公司	0.85	9.29%	否
	合计	8.02	87.66%	-

车型	整车厂名称	产量情况(万辆)	占比	是否为发行人主要客户
轻卡	北汽福田	28.26	18.11%	是
	长城汽车股份有限公司	19.43	12.45%	否
	重庆长安汽车股份有限公司	16.81	10.77%	否
	东风汽车集团有限公司	16.41	10.51%	否
	安徽江淮汽车集团股份有限公司	14.84	9.51%	否
	合计	95.76	61.36%	-
微卡	上汽通用五菱汽车股份有限公司	28.15	57.00%	否
	重庆长安汽车股份有限公司	6.78	13.74%	否
	东风汽车集团有限公司	6.78	13.73%	否
	山东凯马汽车制造有限公司	4.26	8.62%	否
	奇瑞汽车股份有限公司	2.75	5.57%	否
	合计	48.73	98.66%	-

注：数据来源于汽车工业协会、卡车网。

根据《中国汽车分类标准（GB-9417）》，卡车依据其公路运行时的厂定最大总质量可划分为微卡（总质量小于 1.8 吨）、轻卡（总质量为 1.8-6 吨）、中卡（总质量为 6-14 吨）和重卡（总质量大于 14 吨）。重卡、中卡、轻卡和微卡的市场平均售价分别为 28-35 万元、12-18 万元、7-10 万元和 3.5-6 万元，按产量预计，市场容量分别为 1,769-2,212 亿元、110-165 亿元、1,092-1,560 亿元和 173-296 亿元。

由于中重卡出货量多、载货量大，售价高，利润较高，占整车厂和零部件供应商的收入比例大，整车制造商以中重卡作为核心产品。发行人以中重卡车架类和车身类产品为主营产品，另外配套了部分轻卡业务，未开展单价和市场容量相对较小的微卡业务。

2、车架类市场占有率及排名

公司车架类产品主要配套重卡、中卡和轻卡整车厂客户，未向微卡客户销售。从卡车产销量看，重卡和轻卡占比较高，中卡由于其自身吨位的划定（6-14 吨），其装货量比不上重卡，路权（城市禁限区域的通行权）不如轻卡，续航里程也稍显不足，多年来在政策变更和市场竞争中，市场份额一直较低，产销量较小。

报告期内，公司车架类产品的销售占比分别为 85.44%、89.22%、91.11%和 88.73%，为公司的核心产品。依据公司车架总成及纵梁销售量和我国整车制造量计算，公司产品的市场占有率情况如下：

项目		2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
公司车架产品配套车辆数（万辆）	重卡	9.24	13.14	25.66	34.09
	中卡	1.07	1.43	4.23	4.31
	轻卡	5.30	9.68	17.60	20.94
全国整车制造量（万辆）	重卡	48.65	63.19	130.02	165.47
	中卡	5.33	9.15	16.65	18.12
	轻卡	92.09	156.05	208.77	222.92
市场占有率	重卡	18.99%	20.80%	19.74%	20.60%
	中卡	20.04%	15.64%	25.39%	23.80%
	轻卡	5.76%	6.20%	8.43%	9.39%

公司的车架类产品市场占有率在重卡领域为 19%-20%、中卡领域为 15%-25%、轻卡领域为 6%-9%，报告期内，重卡市场占有率整体保持平稳。

根据中国汽车工业协会数据¹，2018年至2022年，公司在卡车车架国内市场占有率排名均为第一。根据对国内主要卡车整车厂的补充调查问卷，报告期内，公司在国内主要重卡整车厂供货排名情况如下：

单位：万辆

整车厂	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度		是否为车架产品的第一大外部供应商
	销量	排名	销量	排名	销量	排名	销量	排名	
中国重汽	12.98	1	15.88	1	28.64	2	29.37	3	是
北汽福田	4.72	5	6.76	5	10.54	5	14.74	5	是
一汽解放	10.14	2	12.56	3	34.65	1	37.64	1	是
上汽红岩	0.42	10	1.31	8	6.30	6	8.01	6	是
全国重卡销量	48.85	-	67.19	-	139.53	-	161.89	-	-
上述四家整车厂销量占比合计	57.85%	-	54.34%	-	57.43%	-	55.45%	-	-

报告期内，公司轻卡市场占有率有所下降，主要因为公司轻卡的主要客户北汽福田的车型欧马可 M4 与奥铃 M4 产量有所下滑，公司对这两种品牌的轻卡独家供货，从而导致公司轻卡市场占有率有小幅下滑。

3、车身类产品市场占有率

公司车身类产品主要配套重卡、中卡和轻卡整车厂客户，未向微卡客户销售。

¹ 根据《日照兴业汽车配件股份有限公司 2018-2020 年商用车车架市场占有率证明》（中汽协函字[2021]300号）及《日照兴业汽车配件股份有限公司 2021-2022 年商用车车架市场占有率证明》（中汽协函字[2023]412号）。

报告期内，公司主要以生产、销售车架类产品为主，车身类产品收入占比较低。同时卡车车身结构主要由种类较多、结构较为繁杂的零部件采用焊接等工艺所组成，较难统计市场占有率情况。

（三）公司卡车领域市场的优劣势情况

公司车架类产品在中重卡领域市场占有率较高，轻卡领域占有率 6%-9%，具有明显的比较优势；公司车身类产品市场占有率一般，比较优势不明显。

1、公司相比同行业公司的主要优势

（1）规模优势

公司专注于汽车零部件制造行业超过十五年，是国内最早进入市场化的专业化汽车零部件生产企业之一，积累了成熟的技术及生产经验和良好的客户基础，具有明显的先发优势，并已转化为规模优势，已由单一区域性生产供货，转化为全国布局，在行业内有一定的知名度和影响力。

（2）客户资源优势

相较其他竞争对手，公司主要客户均为行业内具有一定的知名度和影响力。公司已与中国重汽、北汽福田、一汽解放、上汽红岩、陕汽集团、东风柳汽等国内排名前六的整车制造商建立了长期稳定的合作关系，成为其车架、车身等零部件供应企业。公司的车架类系列产品在供应卡车整车制造商的同时，还开拓了包括临工重机、三一重装、山东五征、徐工机械等国内知名的非公路用车整车制造商。

（3）生产和技术优势

公司在多年从事卡车零部件产品业务的过程中积累了大量前期开发、技术验证、产品试制、大规模生产、售后服务的经验，培养了各类生产、管理人才，并获得多项专利技术积累，研发了多个专用适配生产工件。卡车零部件生产涉及品类较多，部分产品对生产设备、生产工艺及人员技术要求较高，公司在生产和技术领域均具备比较优势。

(4) 区域性优势

公司总部主要生产基地坐落于山东省日照市，日照为国内主要钢铁生产基地之一，主要钢厂包括山东钢铁和日照钢铁。公司主要客户中国重汽、北汽福田、一汽解放等整车厂，主要的生产基地也均在公司 300 公里左右的区域内，因此公司在采购和销售的过程中相较于其他竞争对手区域优势较为明显。

2、公司相比同行业公司的主要劣势

(1) 融资渠道有限

相比同行业未上市公司，公司业务规模较大、融资通畅、综合融资成本相对较低，但是相比同行业上市公司，公司资金实力较小，融资渠道较弱，融资主要依靠银行贷款和票据贴现，融资金额有限且融资成本较高，融资能力不足制约了公司的快速发展。

(2) 产能有待提升

公司现有产能有待进一步提升。2020 年至 2021 年 1-6 月，卡车行业进入高景气阶段，公司产能出现了一定的瓶颈，公司接收订单能力和交货能力都受到了一定的限制。随着公司募投项目的实施，公司未来在公司高峰时间的产能不足问题将得到有效缓解。

三、公司主要核心业务为重卡配套为主的具体考虑，公司产品与主要客户需求之间的适配性，在重点产品领域合作的稳定性，公司对客户新增产品需求的响应是否能充分满足下游需求变动；

(一) 公司主要核心业务为重卡配套为主的具体考虑

2004 年国家发改委颁布《汽车产业发展政策》后，公司审时度势把握机遇进入卡车零配件制造相关领域，并迅速与本地区重卡类客户展开合作，在多年企业运行的过程中积累了大量的重卡领域的客户资源和加工技术经验、培养了专业化的研发及生产团队，以此为基础逐步扩大业务辐射范围，在重卡领域进一步扩大优势和自身影响力，不断提升公司盈利能力。

公司与主要客户合作时间及主要供应产品情况如下：

合作年份	厂商名称	主要合作产品	客户生产经营区域
2005年	中国重汽	重卡零部件	山东济南、济宁、章丘等
2013年	临工重机	矿用车零部件	山东济南
2017年	北汽福田	重卡零部件、轻卡零部件	山东潍坊诸城
2018年	上汽红岩	重卡零部件	重庆市
	一汽解放	重卡零部件、轻卡零部件	山东青岛
2019年	三一重装	矿用车零部件	辽宁沈阳
	福田戴姆勒	重卡零部件	北京市

公司主要核心业务为重卡配套为主的具体考虑如下：

1、重卡市场规模大

重卡、中卡、轻卡和微卡的市场平均售价分别为 28-35 万元、12-18 万元、7-10 万元和 3.5-6 万元，按产量预计，市场容量分别为 1,769-2,212 亿元、110-165 亿元、1,092-1,560 亿元和 173-296 亿元。具体回复参见本回复报告本题之“二、（二）1、卡车细分领域”的回复。

重卡市场规模远大于中卡、轻卡和微卡市场。由于重卡产品的耗钢量大，公司供应的车架类产品和车身类产品单价高，有利于规模化经营。

2、重卡配套产品利润更高

报告期内，公司向客户销售的纵梁及车架零部件主要配套重卡，二者合计占比较高，相较于同类产品毛利较高。公司通过客户订单按需生产，中国重汽、上汽红岩及一汽解放对重卡类零部件需求量较大，实际生产过程中规模效应明显；同时公司采用成本加成的模式计算销售价格，重卡类零部件单位直接人工较低，因此该产品毛利率更高。

3、重卡客户具有区域集中性

由于重卡零部件产品重量较大，运输具有一定的销售半径，卡车制造及其配套的零部件供应行业具有区域集中特点。同时，为达到与主要整车制造商同步开发、及时向其供货、同时节约成本的目的，卡车零部件供应商大多围绕主要整车制造商进行生产的布局，主要采取就近建厂的生产经营模式，因此形成了目前东北、环渤海、长三角、华中和西南五大产业集群分布的格局。其中公司主要客户中国重汽、北汽福田、一汽解放，主要的重卡生产基地均在公司 300 公里左右的

区域内，公司自设立以来多年发展以山东日照为核心，向外部客户辐射，奠定了公司在区域内的优势。

4、重卡类零部件配套具备较高的行业壁垒及产品兼容性

汽车零部件行业具有典型的规模经济特征。汽车零部件供应商先期要进行较大规模的机器设备、厂房、仓库等固定资产投资。重卡因其自身重量大，承受的载荷高，所需的材料加工难度更高，卡车零部件企业需要投入的设备要求更高，资金投入规模更大，具备较高的行业壁垒。发行人在成立初期与客户接触的过程中就确立了发展重卡类零部件的经营战略，相应厂房建设、机器设备采购均按照重卡类零部件设计采购，同时积累了相应供应链产业资源。

相对于中卡、轻卡等产品，重卡由于载重量大、车体长，重卡类零部件加工难度在卡车零部件行业中最高，对生产设备的加工能力和生产人员要求也是最高的。公司配套的非公路用车、重卡、中卡及轻卡零部件产品加工工艺类似，所使用设备存在相互兼容性。随着募集资金投资项目的实施，公司核心设备规模增大、先进性提高，加工能力也更强。公司可根据市场情况、客户订单情况采用“柔性生产”的模式，凭借在重卡领域积累的经验和品牌影响力，向下兼容要求较低的中卡、轻卡类产品，也可向上进行部分设备升级兼容加工难度更高的非公路用车类产品。

5、重卡类零部件开发有利于技术积累及人才培养

公司在多年从事重卡类零部件业务的过程中积累了大量包括从前期开发、技术验证、产品试制、大规模生产、到厂售后服务等经验，培养了各工序中生产、管理人才，并获得多项专利技术积累，研发了多个专用适配的生产工件。在实际重卡类零部件的研发、生产中可成熟运用相关积累的技术优势和生产管理优势，减少研发时间、保证供货时效、提升良品率，从而达到提升该类产品盈利能力的目的。

(二) 公司产品与主要客户需求之间的适配性

公司主要采取“以销定产”的生产模式，采用“柔性制造”的生产管理理念，通过 ERP 系统等信息化工具，提高生产管理过程信息化水平，快速组织调度生

产资源，调整生产工艺，实现快速响应，满足客户多样化、个性化定制需求，公司产品与主要客户需求之间具有高度的适配性。

公司研发和生产的系列产品，专业性能强、技术要求高、品种型号多。以卡车车架总成为例，车架是卡车的基体，类似于人体的脊柱，其功能是支撑、连接、固定卡车的绝大多数部件及总成，制造精度要求特别高，且必须具有足够的强度及韧性来承受卡车内外的各种载荷和冲击。随着汽车市场竞争的日益激烈、新车型开发周期的逐渐缩短，配套企业必须持续保持较强的创新及技术开发能力，从而推动产品性能和生产工艺流程的改善、提高。

经过十几年的发展，公司现已具备较强的自主研发能力和产品同步开发能力。特别是在新产品开发过程中，公司基于在车架车身零部件领域多年积累的先进技术和工艺，能帮助整车厂在新产品的开发过程中，对原材料选择、产品结构、工艺设计等方面提出合理的优化方案；并通过产品快速打样、研发试制，协同整车厂家改进产品设计方案，帮助整车厂最大限度地提高产品性能并降低产品成本。目前，公司已开发卡车类车架纵梁上千种，产品的性能、质量和安全性均得到客户的一致认可。

报告期内，公司各年前五大客户均在中国重汽、北汽福田、一汽解放、上汽红岩、临工重机、山东五征、三一重装等七家企业之中。公司向前五大客户销售的产品覆盖了客户的主要车型，对客户需求具有良好的适配性，具体情况如下：

年度	客户名称	对应车型
2023年 1-6月	中国重汽	HOWO、TX、豪曼系列、HOWON/MAX、T7H、HOWO7、TH7、T7H、T7X、T6G、C7H、TX7、G7、C5H、G5、C6G、C5B、T7、T5G、A7、G7S、MAX7、TGA、T7S、C9H、HOVA
	北汽福田	奥铃 M4、欧马可 M4
	临工重机	50 矿系列、60 矿系列、80 矿系列、90 矿系列、100 矿系列
	上汽红岩	杰狮系列、杰豹系列、杰虎系列
	三一重装	90S、95S、95H、95T
2022 年度	中国重汽	HOWO、TX、豪瀚系列、HOWON/MAX、T7H、HOWO7、TH7、T7H、V7、T7X、T6G、C7H、TX7、G7、C5H、G5、C6G、C5B、T7、T5G、A7
	北汽福田	奥铃 M4、欧马可 M4
	临工重机	50 矿系列、60 矿系列、80 矿系列、90 矿系列、100 矿系列
	上汽红岩	杰狮系列、杰豹系列、杰虎系列
	三一重装	90S、95H
2021 年度	中国重汽	HOWO、TX、豪瀚系列、HOWON/MAX、T7H、A7、HOWO7、TH7、HOWO 矿、T7H、V7、T7X、T6G、斯太尔、C7H、TX7、

年度	客户名称	对应车型
		G7、C5H、G5、C6G、C5B
	北汽福田	奥铃 M4、欧马可 M4
	临工重机	40 矿系列、50 矿系列、60 矿系列、80 矿系列、90 矿系列、100 矿系列
	山东五征	奥驰、缔途、三轮车
	上汽红岩	杰狮系列、杰豹系列、杰卡系列、杰虎系列
2020 年度	中国重汽	HOWO、TX、豪瀚系列、T7H、T5G、A7、HOWO7、TH7、HOWO 矿、T7H、T7X、T6G、斯太尔、C7H、TX7、G7、C5H、G5、C6G、C5B
	北汽福田	奥铃 M4、欧马可 M4
	山东五征	奥驰、缔途、三轮车
	一汽解放	悍 V、龙 V、新大威、虎 V、天 V、陆 V、麟 V、途 V
	临工重机	40 矿系列、50 矿系列、60 矿系列、80 矿系列、90 矿系列、100 矿系列

公司产品覆盖了主要客户的主流重卡、轻卡及非公路用车（矿车）车型。报告期内，公司主要重卡类产品客户中国重汽的市场份额及排名不断提升，由 2020 年的 20.52% 提升至 **2023 年 1-6 月的 26.57%**，重卡市场排名由第二位提升至第一位；公司主要轻卡类产品客户北汽福田市场排名保持第一，市场占有率维持在 20% 左右高位，市场份额及市场排名保持稳定；公司主要非公路用车（矿车）产品客户临工重机及三一重装，市场份额不断提升，由 2020 年的 47.39% 提升至 2021 年的 52.35%，占据国内大半市场。

（三）在重点产品领域合作的稳定性

公司主营产品中重点产品为车架类产品，车架类产品均基于车型定制化生产，供应商需要根据整车制造商的技术要求，定制化的开发，以匹配配套的车辆。

整车制造商为了保证零部件的稳定性和一致性，某一个零部件通常只由少量供应商生产供货，并建立严格的供应商认证和管理机制，执行严格的评估程序与准入标准，供应商的技术实力、产品质量、供货能力、管理能力、服务水平和供货成本是其重要的考虑因素。鉴于上述因素，一旦零部件供应商成为整车制造商的重要供应商后，双方合作关系往往具有稳定、长期和相互依赖的特点，重点产品供应稳定。

公司与主要客户开始合作后，便逐渐成为其重要的合作伙伴，合作关系稳定，与主要客户均签署长期或年度购销合同，且一般合同到期后在双方无异议情况下，

合同继续续签；截至本回复报告签署日，公司合同到期后均正常续签，业务合作具有较好的持续性，不存在续约风险。

公司与主要客户的业务关系稳定，主要客户均为公司的常年合作伙伴。具体情况如下：

客户名称	合作年限	主要供应产品	是否为该供货产品的第一大外部供应商	其他主要供应商名称
中国重汽	自 2005 年开始，连续 18 年	车架类产品	是	河北鑫龙胜汽车配件有限公司、山东寿光万龙实业有限公司、山东讯迪机械股份有限公司、河北科庆专用汽车制造有限公司、济南大可汽车部件有限公司、德州豪沃机械制造有限公司、阜阳常阳汽车部件有限公司、德州骏达机械有限公司、莒县正发车辆部件有限公司、山东讯迪机械股份有限公司、梁山三星机械有限公司等
		车身类产品	否	济南鲁新金属制品有限公司、莱州新亚通金属制造有限公司、山东小鸭精工机械有限公司、山东重沃汽车工贸有限公司、潍坊众谊汽车配件有限公司、寿光万龙汽车车身制造有限公司、日照市遨亮汽车部件股份有限公司、山东宇泰汽车零部件有限公司、山东泰瑞汽车机械电器有限公司等
北汽福田	自 2015 年开始，连续 8 年	车架类产品	是	福日汽车有限公司
一汽解放	自 2018 年开始，连续 5 年	车架类产品	是	青岛伟力达有限公司
上汽红岩	自 2017 年开始，连续 6 年	车架类产品	是	四川攀钢嘉德精工科技有限公司、重庆重型汽车集团专用汽车有限责任公司
山东五征	自 2005 年开始，连续 18 年	车架类产品	是	无
		车身类产品	否	涿州市盛弘机械有限责任公司、江苏科新汽车装饰件有限公司等
临工重机	自 2013 年开始，连续 10 年	车架类产品	是	无
三一重装	自 2019 年开始，连续 4 年	车架类产品	是	十堰市金骥汽车部件有限公司

公司前五大客户均为知名整车制造商，合作过程均履行了必要的程序，产品定价公允、合理，符合市场条件和一般规律。目前公司与这些客户合作关系稳定，

业务具有稳定性和持续性。

（四）公司对客户新增产品需求的响应是否能充分满足下游需求变动

公司与下游主要整车厂客户已建立了长期、稳定的合作关系，经过十几年的发展，公司现已具备较强的自主研发能力和产品同步开发能力，对客户新增产品需求能够实现快速响应，具体回复参见本回复报告问题 5 之“五、发行人与主要客户新车型上市或旧车型换代的合作及产品研发情况”的回复。

四、公司在重卡以外的微卡、轻卡、中卡细分市场的技术储备、产线建设及研发投入情况，未来是否存在主营业务向其他细分市场转型的业务规划，以上业务转型是否存在较大障碍或困难及具体情况

（一）重卡、中卡、轻卡、微卡的分类及区别

卡车一般称作货车，指主要用于运送货物的汽车，有时也指可以牵引其他车辆的汽车，属于商用车辆类别。卡车按照自身吨位不同而划分成重卡、中卡、轻卡、微卡四个大类，但主要产品结构组成部分均相同，分别由发动机、底盘、车身和电气设备组成。其中车架是底盘的重要组成部分，其功用是支撑、连接、固定卡车的绝大多数部件，如发动机、传动系统、悬架、转向系统、驾驶室、货箱等。

不同分类卡车在车架部分主要结构大体相同，因其设计载荷不同所以主要区别体现在具体产品尺寸不同，但主要产品设计、加工工艺、生产方式较为相近。

（二）公司在重卡以外的技术储备、生产线建设情况及研发投入情况

1、技术储备情况

公司 2018 年通过 IATF 16949 认证，是国际标准化组织机构认可的汽车零部件供应企业。在生产工艺和技术方面，公司储备了大量卡车领域技术；另外，公司现已获得 87 项商用车汽车零部件发明、实用新型和外观设计专利。公司主要储备的核心技术及适配车型情况如下：

序号	主要技术名称	涉及专利编号	具体表征	使用部件名称	对应产品分类	主要适用客户
1	横梁总	ZL201610400716.X ZL201820097546.7	公司掌握先进横梁矫正工艺，可解	横梁、	中重	中国重汽

序号	主要技术名称	涉及专利编号	具体表征	使用部件名称	对应产品分类	主要适用客户
	成矫正工艺	ZL201820097582.3 ZL201820097338.7	决汽车横梁在铆接后应力变形的矫正问题，合格率由原来 70%提高至 99%以上，使横梁产品精度提高的同时，保证了产品的外观质量。	横梁总成	卡	
2	自动化三面冲孔技术	ZL201410246131.8 ZL202021864743.0 ZL202021868104.1	公司通过设备引进和自主研发相结合，研发了一种槽梁自动化三面冲孔技术，可有效提高槽梁的加工精度和加工效率，解决了受槽梁结构限制翼面孔手工钻孔效率低的问题，精度由正负 1.5mm 提高到正负 0.5mm。	纵梁、槽梁	中重卡、矿车	中国重汽、一汽解放、临工重机、上汽红岩
3	纵梁扭曲矫正技术	ZL201610521118.8 ZL201820097539.7 ZL201820097537.8 ZL201820097319.4	公司设计了一套设计精密、操作方便、质量保障度高、生产效率大幅提高的汽车纵梁校正装置，能够解决现有的纵梁扭曲矫正困难的问题，降低了工人的劳动强度。提高了生产效率，原先每班只能校正 10 根左右，现在每班可校正 50 根台左右，效率提高了 5 倍。提高了产品合格率，合格率由原来 70%提高至 98%以上。	车架总成、横梁总成	轻卡、中重卡、矿车	中国重汽、北汽福田、三一重装、临工重机、上汽红岩、山东五征
4	车架总成及零部件铆接技术	ZL201610425659.0 ZL201620585033.1 ZL201820097343.8 ZL202022082138.4	公司在车架总成及零部件铆接技术方面掌握核心技术，并拥有相关发明专利。公司研制出一种铆接装置，可以改变现有的自由铆接工艺积累误差较大的缺陷，宽度误差提高到±1mm，对角线误差提高到<3mm，降低铆接废品率，同时减轻工作强度，铆接效率提高一倍。	车架总成、横梁总成	中重卡、农用车	中国重汽、山东五征
5	车架总成及零部件平整铆接技术	ZL201820097584.2 ZL201820097601.2 ZL201820097548.6	公司自主研发平整铆接技术，使铆钉端部位于安装槽内，解决了端部凸出部分对零部件性能的影响，降低了后续零部件的设计难度。	车架总成、横梁总成	中重卡、农用车	中国重汽、山东五征
6	纵梁平弯校正技术	ZL202020683596.0 ZL202022378026.3	本技术主要解决了纵剪开平后的板料存在侧弯难以校正、浪费严重的问题，以前侧弯的料只能报废或改做它用，现公司设计了一种操作方便、校正效率高、校正质量高的装置，有效解决了侧弯校正的难题，提高了原材料利用率到达 97%以上。	纵梁平板	轻卡、中重卡、农用车	中国重汽、北汽福田、上汽红岩、山东五征
7	纵梁辊压技术	ZL202022110364.9 ZL202022295658.3 ZL202022082036.2 ZL202022295607.0 ZL202010900882.2	利用 STAM 新型数控型材线，进行辊压成型，设备的上料、下料、板料的定位及送进、模具的调整过程以及故障报警等均能够通过数控系统控制自动完成，调整模具由原来的 6 个小时，缩短为现在的 10 分钟。长度尺寸公差能达±2mm,宽度能控制在 1mm 之内，大幅提高了生产	纵梁、槽梁	轻卡、中重卡、矿车	中国重汽、北汽福田、三一重装、临工重机、上汽红岩、山东五征、一汽解放

序号	主要技术名称	涉及专利编号	具体表征	使用部件名称	对应产品分类	主要适用客户
			效率和产品精度。			
8	机器人化自动切割技术	ZL202022339059.7 ZL202022294722.6 ZL202022081874.8 ZL201820332651.4 ZL201820332637.4	利用 CNC、PLC 控制，CRT 显示的机器人切割机，可以通过直接设计程序，实现自动上、下料，机器人自动切割实现了快速、精准的生产要求，解决了人工切割劳动强度高的问题，省了打磨工序，劳动效率提高了 8 倍，降低了加工成本。	纵梁、连接板、支撑板	轻卡、中重卡、矿车、农用车	中国重汽、北汽福田、三一重装、临工重机、上汽红岩、山东五征、一汽解放
9	机器人化焊接技术	ZL202022371139.0 ZL202022371060.8 ZL202022378785.X ZL202022336623.X ZL201921296368.1	采用人工智能焊接设备结合气动可伸缩式定位，通过可控调节进行数据设定，对异形工件进行全方位自动点焊。机器人设备采用可编程控制系统，通过对各种参数的设置使得机器人焊接后的产品精度高，减小了内应力变形，保证了产品的焊接质量，同时也降低了操作者的劳动强度，节约了人工成本，生产效率提高了 5 倍。	车架总成	轻卡、中重卡、农用车	中国重汽、山东五征
10	车门冲压包边技术	-	将油压包边工艺更改为通过油压机模具化包边工艺，利用自制精密模具，通过型面定位进行油压包边，提高包边精度及包边强度。由原来 2 次包边改为模具一次压合包边，提高了工作效率，同时不产生变形。本项目可节约 50%用工量。	车门部件	中重卡、农用车	中国重汽、北汽福田
11	整体顶盖一次成型冲压技术	ZL202030670719.2	根据客户要求，顶盖深度需达到 400mm 以上，原设计为五片组焊，公司使用 UG 软件根据产品数模做 CAE 分析，通过调节冲压角度，更改模具走料方向，根据产品功能要求和冲压工艺同步设计，实现整体一次油压成型，避免了五片组焊带来的外观质量不好、组焊后漏雨等质量缺陷。同时节约模具投入成本（原需要投入模具 20 套，现在仅需要 5 套模具），效率提高 4 倍，材料利用率提高 20%。	高顶顶盖部件	轻卡	中国重汽
12	大型驾驶室覆盖件自动化生产线智能化上下料项目	ZL201921296971.X ZL201921296389.3	传统汽车外覆盖件特点为：产品件大，模具体积大，普通设备无法完成冲压，公司新采购 5 台大台面压力机。压力机工作台面为：4600mm*2600mm 最大开口尺寸为 2200mm，滑块工作行程为 1600mm。为防止人工操作造成产品件划伤，特别是外观件，公司新上 7 台自动化上下料机器人，自动化涂油机、清洗机、板料翻转机，匹配五台压力机，形成自动化生产线。可满足国内所有驾驶室大型冲压件自动化生产。	驾驶室覆盖件	轻卡、中重卡、农用车	中国重汽、山东五征

序号	主要技术名称	涉及专利编号	具体表征	使用部件名称	对应产品分类	主要适用客户
13	智能化车身总成自动化生产线的研发及应用	ZL201921296388.9	通过整合集成焊接机器人、焊接工装，研发辅助工装，实现车身分总成部件柔性化制造。该生产线适用于客户现有产品及未来新开发产品。当客户需求产品发生改变时，无需对设备、工装重复投资实现产品制造，降低产品开发周期，降低产品开发成本。同时该生产线实现全部自动化生产。	分段式地板部件	轻卡、中重卡	中国重汽
14	大型纵梁自动化成型项目	ZL202022336575.4	通过开发模具，解决目前450mm宽纵梁无法自动化生产，人工折弯工艺的质量及效率瓶颈，达到纵梁一次成型，纵梁宽度公差±1mm，翼面垂直度±1°。	矿用车纵梁	矿车	三一重装、临工重机
15	三联机自动生产线项目	ZL202022294773.9	多台机器人联动，结合双料检测、周转料台以及安全门、安全围栏、电气控制系统集成等组合而成，以大吨位油压机为生产主体，可实现多种生产模式。以产品的工艺分析和工艺流程的合理性为基础，力求高柔性、高可靠性进行冲压生产，具有良好的操作性能，维护、维修方便，具备较高性能的安全生产条件，实现以机代人的全面生产。	驾驶室部件	轻卡、中重卡、农用车	中国重汽、山东五征
16	五联机冲压生产线项目	ZL202030670029.7	运用高速精密冲压设备，结合智能控制技术取代原有常规冷冲压制造工艺，多机联动，实现大型拉延汽车覆盖件流水自动生产。替代常规冷冲压工艺，多工位联合同步生产，节省物流转运和用工成本，自动流水作业，提高生产效率，提升产品质量。	驾驶室后围部件	轻卡、中重卡	中国重汽

2、产线建设情况

截至2023年6月30日，公司各类车型相关产线建设情况如下：

固定资产名称	数量	账面价值(万元)	产线类别	主要生产产品	主要应用车型	主要应用客户
剪切单元产线						
数控钢卷开卷纵剪收卷生产线	1套	260.51	剪切	车架纵梁、车架零部件	轻卡、中重卡、矿车	北汽福田、中国重汽、山东五征、临工重机、一汽解放、上汽红岩、三一重装
数控钢卷开卷纵剪收卷生产线	1台	250.31	剪切	车架纵梁、车架零部件	轻卡、中重卡、矿车	北汽福田、中国重汽、山东五征、临工重机、一汽解放、上汽红岩、

固定资产名称	数量	账面价值 (万元)	产线类别	主要生产 产品	主要应用 车型	主要应用客户
						三一重装
辊压产线						
STAM 车架纵梁生产线	1 套	898.91	辊压	车架纵梁	中重卡、矿车	北汽福田、中国重汽、山东五征、临工重机、一汽解放、上汽红岩
汽车纵梁悬臂辊型生产线	1 套	994.47	辊压	车架纵梁	中重卡、矿车	中国重汽、临工重机、一汽解放、上汽红岩
数控柔性冷弯成型生线	1 台	571.47	辊压	车架纵梁	中重卡、矿车	北汽福田、中国重汽、山东五征、临工重机、一汽解放、上汽红岩
冷弯机组流水线	1 条	473.93	辊压	车架纵梁	中重卡、矿车	中国重汽、山东五征、临工重机
冲孔产线						
Soenen 卡车底盘等截面 U 型纵梁的高效冲孔设备	1 台	826.20	冲孔	车架纵梁	中重卡、矿车	北汽福田、中国重汽、山东五征、临工重机、一汽解放、上汽红岩
纵梁五主机三面数控冲孔生产线	1 台	641.51	冲孔	车架纵梁	中重卡、矿车	北汽福田、中国重汽、山东五征、临工重机、一汽解放、上汽红岩
纵梁五主机三面数控冲孔生产线	1 台	602.49	冲孔	车架纵梁	中重卡、矿车	北汽福田、中国重汽、山东五征、临工重机、一汽解放、上汽红岩
纵梁五主机三面数控冲孔生产线	1 台	547.89	冲孔	车架纵梁	中重卡、矿车	北汽福田、中国重汽、山东五征、临工重机、一汽解放、上汽红岩
纵梁五主机三面数控冲孔生产线	1 台	411.99	冲孔	车架纵梁	中重卡、矿车	北汽福田、中国重汽、山东五征、临工重机、一汽解放、上汽红岩
双主机腹面冲孔生产线	2 台	606.57	冲孔	车架纵梁	中重卡、矿车	北汽福田、中国重汽、山东五征、临工重机、一汽解放、上汽红岩
纵梁数控双主机腹面冲孔线	1 套	559.18	冲孔	车架纵梁	中重卡、矿车	北汽福田、中国重汽、山东五征、临工重机、一汽解放、上汽红岩
三面数控冲	1 台	294.72	冲孔	车架纵梁	中重卡、矿车	北汽福田、中国重汽、山东五征、临工重机、一汽解放、上汽红岩

固定资产名称	数量	账面价值 (万元)	产线类别	主要生产 产品	主要应用 车型	主要应用客户
汽车纵梁双主机腹面冲孔生产线	1 台	315.65	冲孔	车架纵梁	中重卡、 矿车	北汽福田、中国重汽、山东五征、临工重机、一汽解放、上汽红岩
汽车纵梁双主机腹面冲孔生产线	1 条	284.34	冲孔	车架纵梁	中重卡、 矿车	北汽福田、中国重汽、山东五征、临工重机、一汽解放、上汽红岩
汽车纵梁数控双主机腹面冲孔生产线	1 套	229.02	冲孔	车架纵梁	中重卡、 矿车	北汽福田、中国重汽、山东五征、临工重机、一汽解放、上汽红岩
数控双主机腹面冲孔线	1 台	293.6	冲孔	车架纵梁	中重卡、 矿车	北汽福田、中国重汽、山东五征、临工重机、一汽解放、上汽红岩
汽车纵梁双主机腹面冲孔生产线	1 台	252.94	冲孔	车架纵梁	中重卡、 矿车	北汽福田、中国重汽、山东五征、临工重机、一汽解放、上汽红岩
汽车纵梁双主机腹面冲孔生产线	1 台	217.78	冲孔	车架纵梁	中重卡、 矿车	北汽福田、中国重汽、山东五征、临工重机、一汽解放、上汽红岩
数控冲孔线	1 条	207.28	冲孔	车架纵梁	中重卡、 矿车	北汽福田、中国重汽、山东五征、临工重机、一汽解放、上汽红岩
冲压产线						
五机连线自动化冲压生产线	1 套	1,246.31	冲压	车身件零 部件	轻卡、中 重卡、农 用车	中国重汽、山东五征
框架式液压机	1 台	362.87	冲压	车架零部 件	轻卡	北汽福田
框架式纵梁液压机（长沙）	1 台	387.84	冲压	车架纵梁	轻卡	北汽福田
闭式单点机械压力机	1 台	303.95	冲压	车架零部 件、车身零 部件	轻卡、中 重卡	北汽福田、中国重汽、山东五征

注：仅列示账面价值在 200 万元以上生产设备。公司生产的轻卡纵梁类产品因其主要为异形梁，加工设备与中重卡及矿用车辆纵梁不同，且主要设备账面价值较低，故在上表中体现较少。

公司主要已建成的生产线，设计、规划核心为重卡类汽车零部件。同时也可满足其他卡车车架纵梁、车架零部件、及少部分车身零部件产品的生产需求，并可兼顾部分矿车及农用车等非公路用车零部件生产需求。轻卡类纵梁产品对加工

设备要求相对较低。

3、研发投入情况

公司现已具备较强的自主研发能力和产品同步开发能力。特别是在新产品开发过程中，公司基于在车架和车身零部件领域多年积累的先进技术和工艺，能帮助整车厂在新产品的开发过程中，对原材料选择、产品结构、工艺设计等方面提出合理的优化方案。

报告期内，公司研发项目主要分为两类，一是针对客户产品而进行的研发工作；二是针对通用技术方面进行的质量提升、工艺改进、生产效率提升。在项目设立、研发的过程中，公司研发部门会注重项目的通用性和兼容性，即重点对技术应用广泛、加工工艺兼容多种车型的项目进行研发。由于卡车零部件领域技术相对成熟，研发活动主要是满足客户产品需求以及对未来卡车发展趋势的预测，在卡车零部件结构、承重力、轻量化等方面进行设计、样机制造、性能测试，开发出具有经济性及市场前景的产品，因此研发整体规模不大，具有合理性。

报告期内，公司各类车型相关研发投入情况如下：

单位：万元

项目名称	项目 预算	实际投入					项目适用 车型	项目适配 客户
		2023年 1-6月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2020年 初累计 投入		
可提高风阻性能的多车型通用驾驶室制造工艺的研发	120.00	41.32	-	-	-	-	中重卡	中国重汽
轻重型商用车抗疲劳驾驶室散组件的研发	120.00	39.82	-	-	-	-	轻卡、中重卡、农用车	山东五征、中国重汽
轻卡车架疲劳仿真快速分析方法的研究	400.00	184.43	-	-	-	-	轻卡	北汽福田、山东五征
中重卡车架高精度翻转拼焊工艺的研发	720.00	529.96	-	-	-	-	中重卡	中国重汽、三一重装、一汽解放
具有减震缓冲功能的高承载矿车车架零部件的研发	600.00	298.45	-	-	-	-	矿车	临工重机、三一重装
适用EPS材料轻量化高强度车架纵梁的研发	600.00	385.33	-	-	-	-	轻卡	北汽福田、山东五征
可吸收多倍碰撞能量纵梁总成的研发	1,200.00	492.86	-	-	-	-	中重卡	中国重汽、一汽解放、上汽红岩
提升商用车NVH性能高强度横梁总成的研发	160.00	162.70	-	-	-	-	中重卡、矿车	中国重汽、三一重装、一汽解放、临工重机、

项目名称	项目 预算	实际投入					项目适用 车型	项目适配 客户
		2023年 1-6月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2020年 初累计 投入		
								上汽红岩
抗形变降折断率冲压横梁的研发	160.00	71.73	-	-	-	-	轻卡、中重卡、矿车	北汽福田、山东五征、中国重汽、三一重装、临工重机
高交变荷载力汽车连接板的研发	72.00	40.08	-	-	-	-	轻卡、中重卡、矿车	北汽福田、山东五征、中国重汽、三一重装、临工重机
栏板平卸货箱的研发	260.85	-	246.69	-	-	-	农用车	山东五征
车架轻量化 750L 高强度材料冲压工艺创新项目	299.00	-	290.15	-	-	-	轻卡、中重卡	北汽福田、山东五征、中国重汽
戴姆勒 H6 型高强度纵梁的研发	327.00	-	316.46	-	-	-	中重卡	北汽福田、中国重汽
飞机横梁总成铆接装置项目	97.00	-	96.82	-	-	-	中重卡	北汽福田、中国重汽、山东五征、临工重机
基于板料自动翻转辊压冲孔纵梁的研发	274.00	-	264.78	-	-	-	轻卡、中重卡、矿车	北汽福田、中国重汽、山东五征、三一重装、临工重机、一汽解放、上汽红岩
基于高强度高疲劳可靠性商用车车架零组件的研发	117.00	-	110.19	-	-	-	轻卡、中卡	北汽福田、山东五征
基于轻量化中重型汽车高强度横梁的研发	80.20	-	54.04	-	-	-	中重卡、矿车	北汽福田、中国重汽、山东五征
基于折弯工艺高强度汽车大梁钢纵梁的研发	270.00	-	264.13	-	-	-	轻卡、中重卡、农用车	中国重汽、北汽福田、上汽红岩、山东五征
卡车用模具成型工艺一体化纵梁的研发	366.00	-	345.27	-	-	-	轻卡、中重卡、矿车	中国重汽、北汽福田、临工重机
牵引车用车架连接板的研发	126.00	-	117.82	-	-	-	中重卡	北汽福田、临工重机
商用车车架高承载高效率装配工艺的研发	440.00	-	436.77	-	-	-	轻卡、中重卡、矿车、农用车	中国重汽、北汽福田、三一重装、临工重机、山东五征
数字联机智能生产驾驶室散组件的研发	44.00	-	40.64	-	-	-	轻卡、中重卡、农用车	中国重汽、山东五征
液压后翻式货箱的研发	291.85	-	291.84	-	-	-	农用车	山东五征

项目名称	项目 预算	实际投入					项目适用 车型	项目适配 客户
		2023年 1-6月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2020年 初累计 投入		
用于缓冲防护高效能冷弯工艺纵梁的研发	235.46	-	226.21	-	-	-	中重卡、 矿车	中国重汽、 临工重机、 上汽红岩、 一汽解放
中重卡便捷组装车架总成的自动化生产线的研发	372.00	-	371.05	-	-	-	轻卡、中 卡	北汽福田、 山东五征
CDPW800-1200-1.59型汽车用超大容积液化天然气气瓶研发	40.00	-	19.88	12.83	-	-	中重卡	中国重汽
新建戴姆勒卡车纵梁智能自动化生产线项目	926.50	-	355.20	605.86	-	-	中重卡	北汽福田、 中国重汽
纵梁塞焊改铆接项目	324.00	-	96.34	229.57	-	-	中重卡	中国重汽
高通用性车架成型纵梁简化工艺的研发	722.70	-	-	703.92	-	-	轻卡、中 重卡、农 用车、矿 车	中国重汽、 北汽福田、 三一重装、 临工重机、 一汽解放、 山东五征
连续性工艺一体化快速切换工位冷弯纵梁的研发	710.00	-	-	698.22	-	-	轻卡、中 重卡、矿 车	中国重汽、 北汽福田、 三一重装、 临工重机、 一汽解放、 上汽红岩、 山东五征
纵梁板料自动翻转项目	625.50	-	-	648.00	-	-	轻卡、中 重卡、矿 车	中国重汽、 北汽福田、 三一重装、 临工重机、 一汽解放、 上汽红岩、 山东五征
自动卸载工程货箱的研发	502.10	-	-	510.00	-	-	农用车	山东五征
轻型商用车货箱的研发	426.26	-	-	424.96	-	-	农用车	山东五征
高承载轻重卡车架总成的研发	416.50	-	-	498.17	-	-	轻卡、中 重卡、矿 车	北汽福田、 临工重机、 山东五征
型面应力变化矫正纵梁的研发	1,152.00	-	-	394.77	591.09	-	轻卡、中 重卡	中国重汽、 北汽福田、 三一重装、 临工重机、 上汽红岩、 山东五征
汽车用缓冲型防护横梁连接板的研发	226.80	-	-	225.01	-	-	轻卡、中 重卡、	中国重汽、 北汽福田、 山东五征
轻重卡汽车用铆接工艺横梁总成的开发	182.70	-	-	182.29	-	-	轻卡、中 重卡	中国重汽、 山东五征、 北汽福田

项目名称	项目 预算	实际投入					项目适用 车型	项目适配 客户
		2023年 1-6月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2020年 初累计 投入		
基于大梁钢折弯工艺 轻重卡车架纵梁的研 发	139.00	-	-	138.57	-	-	轻卡、中 重卡、矿 车	中国重汽、 北汽福田、 三一重装、 临工重机、 上汽红岩、 山东五征
抗疲劳车架装配零部 件的研发	113.40	-	-	110.01	-	-	轻卡、中 重卡、矿 车	北汽福田、 三一重装、 临工重机、 山东五征
高强度轻重卡横梁的 研发	88.50	-	-	87.15	-	-	轻卡、中 重卡	中国重汽、 北汽福田、 三一重装、 临工重机、 山东五征
1600吨油压机自动上 下料项目	9.31	-	-	9.01	-	-	轻卡、中 重卡、农 用车	中国重汽、 山东五征
双翼面及腹面三面冲 孔纵梁的研发	674.50	-	-	-	677.67	-	中重卡、 矿车	中国重汽、 三一重装、 临工重机、 上汽红岩
自动调整模具辊压纵 梁技术的研发	611.00	-	-	-	614.28	-	中重卡、 矿车	中国重汽、 三一重装、 临工重机、 上汽红岩、 一汽解放
重型车碰撞吸能式车 架冷弯纵梁的研发	568.00	-	-	-	574.00	-	重卡、矿 车	中国重汽、 三一重装、 临工重机、 上汽红岩
高强度高刚度轻重卡 车架总成的研发	540.10	-	-	-	544.48	-	轻卡、中 重卡、农 用车	北汽福田、 山东五征、 中国重汽
多层变截面贴合焊接 重型车架纵梁的研发	508.50	-	-	-	523.02	-	中重卡、 矿车	中国重汽、 三一重装、 临工重机、 上汽红岩、 一汽解放
高稳固性平板货箱的 研发	447.22	-	-	-	475.08	-	农用车	山东五征
高稳固性自卸工程货 厢的研发	276.08	-	-	-	285.67	-	农用车	山东五征
高效率模具成型纵梁 的研发	911.30	-	-	-	294.94	403.29	轻卡、中 卡、农用 车	北汽福田、 山东五征
基于辊压线自动生产 技术汽车纵梁的研发	686.50	-	-	-	48.29	533.23	中重卡、 矿车	中国重汽、 北汽福田、 三一重装、 临工重机、 上汽红岩、 山东五征、 一汽解放

项目名称	项目 预算	实际投入					项目适用 车型	项目适配 客户
		2023年 1-6月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2020年 初累计 投入		
高安全性汽车折弯纵梁自动化生产工艺的研发	93.00	-	-	-	94.71	-	轻卡、中重卡、矿车	中国重汽、北汽福田、三一重装、临工重机、上汽红岩、山东五征
高精密度驾驶室及其散组件的研发	45.27	-	-	-	45.61	-	轻卡、中重卡、农用车	中国重汽、山东五征
抗疲劳高强度横梁总成的研发	37.50	-	-	-	36.87	-	轻卡、中重卡、矿车	中国重汽、三一重装、临工重机
基于在线成型与冲孔技术汽车横梁的研发	33.20	-	-	-	33.26	-	轻卡、中重卡	中国重汽、北汽福田、三一重装、临工重机、山东五征
低错位率车架连接板生产工艺的研发	29.50	-	-	-	29.81	-	轻卡、中重卡、农用车、矿车	中国重汽、北汽福田、三一重装、临工重机、山东五征
高精度一体式举升缸支座总成的研发	22.70	-	-	-	21.63	-	矿车	临工重机
高效率新型纵梁冷弯成形技术的研发	631.00	-	-	-	-	629.73	轻卡、中重卡、矿车	中国重汽、北汽福田、三一重装、临工重机、上汽红岩、山东五征、一汽解放
高效率扭曲矫正技术车架纵梁的研发	486.00	-	-	-	-	485.84	轻卡、中重卡	北汽福田、中国重汽、一汽解放
高承载冷弯纵梁成形制造工艺的研发	481.00	-	-	-	-	479.20	中重卡	北汽福田、中国重汽、三一重装、临工重机、一汽解放、上汽红岩
轻型卡车高强钢纵梁滚压研发	471.80	-	-	-	-	458.34	轻卡、中重卡	北汽福田、中国重汽、山东五征、一汽解放、上汽红岩
抗冲击性汽车货箱轻量化设计的研发	443.02	-	-	-	-	454.44	农用车	山东五征
多向变截面抗疲劳纵梁的研发	329.00	-	-	-	-	418.71	轻卡、中、农用车	北汽福田、中国重汽、山东五征
轻型中卡车架总成的轻量化设计研发	305.20	-	-	-	-	302.56	中卡	北汽福田、山东五征
高稳定性商用车车架横梁总成的研发	108.70	-	-	-	-	101.42	中重卡、农用车	山东五征、中国重汽

项目名称	项目 预算	实际投入					项目适用 车型	项目适配 客户
		2023年 1-6月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2020年 初累计 投入		
重型汽车可拆分式散组件的研发	80.40	-	-	-	-	96.30	重卡、矿车	中国重汽、三一重装、临工重机
矿用自卸车折弯纵梁的研发	115.30	-	-	-	-	86.90	矿车	中国重汽、临工重机
高强度轻重卡连接板的研发	70.25	-	-	-	-	69.21	轻卡、中重卡	北汽福田、中国重汽、山东五征
稳固型轻重卡底盘车架横梁的研发	48.70	-	-	-	-	47.72	轻卡、中重卡	北汽福田、中国重汽、山东五征
抗震降噪整体驾驶室的研究	21.73	-	-	-	-	22.11	轻卡、中重卡	中国重汽、北汽福田
合计		2,246.68	3,944.28	5,478.34	4,890.41	4,589.00		

(三) 未来是否存在主营业务向其他细分市场转型的业务规划，以上业务转型是否存在较大障碍或困难及具体情况

1、公司主营业务是否存在向其他细分市场转型的规划

发行人以卡车业务领域为核心，兼顾矿用车及农用车等非公路用车零部件产品，在当前主要的重卡业务领域市场占有率稳中有升，发展势头良好，在发展战略层面，存在主营业务向其他细分市场进行转型的业务规划。

发行人本次募投项目新建戴姆勒卡车纵梁智能化生产线项目、重庆富兴汽车零部件生产项目，均为基于当前主营业务中的重卡业务领域的建设项目，并以此为依托并逐步向高端化市场进军，同时打破区域性限制向西南等地区市场发展。

(1) 重卡高端市场发展

2019年公司与福田戴姆勒签署合作协议，成为欧洲H6卡车项目中国区供应商，同时公司正积极与斯堪尼亚、国内黄河（重汽高端产线）等厂商进行合作。戴姆勒、斯堪尼亚作为国际汽车行业的巨头，对供应商有严格的认证准入体系。公司将按照严格的国际标准生产，有助于进一步提高公司车架类产品的质量，并使公司部分产品业务逐步走向高端化。

（2）西南地区市场发展

我国西南地区整车制造企业较多，上汽红岩、中国重汽成都王牌、一汽解放、陕汽集团、江淮汽车等均在西南地区设有基地，公司即将建成的重庆生产基地，可以大幅缩短公司产品运送至西南地区客户的距离，在巩固现有的西南地区客户的同时，开发和服务于更多内陆地区客户；同时，重庆生产基地所生产的产品可通过“中欧班列”直达欧洲，为公司开拓海外客户提供便利。

2、以上业务开展存在的障碍及困难

（1）资金需求及费用支出

汽车零部件行业属于资金密集型的制造行业。前期需投入大量资金购置专业化生产线设备和厂房，且建成后需经历客户多次考察后才能通过验厂认证、新产品开发需要一定周期，同时生产经营过程中需要较多的营运资金用于原材料采购、生产装备升级和产能扩大，各生产工序面对新设备、新客户产品存在一定的磨合准备期，才能达到相应的产能规划需求。初期在新产品生产过程中可能面临良品率不及预期需要返工，甚至部分不合格品需要报废处理，短期会对公司盈利能力造成一定影响。

（2）新增固定资产折旧对未来经营成果的影响

公司新增募投项目建成后，按照公司现行固定资产折旧政策，募投项目投产后，每年新增固定资产折旧和新增收入、利润总额情况如下：

单位：万元/年

项目	新增固定资产折旧	项目销售收入	利润总额
新建戴姆勒卡车纵梁智能化生产线项目	2,018.83	27,879.00	6,218.71
重庆富兴汽车零部件生产项目	2,001.58	57,356.21	5,524.70
EPS 金属表面处理及剪切中心项目	1,472.98	11,250.00	4,758.88
合计	5,493.39	96,485.21	16,502.29

募集资金投资项目达产前，新增固定资产折旧费用会对公司短期内的经营业绩造成一定的压力。在新项目建成后，客户通常处于安全或稳定性考量，需要对供应商稳定运行有一定考核；同时公司下游戴姆勒等客户新建产线需要产能爬坡，达产需要一定时间，短期内公司业绩会承受一定的压力。

（3）人才资源短缺

汽车零部件行业的整体业务流程涉及前期开发、技术验证、产品试制、大规模生产、售后服务等环节，公司业务属于技术密集和劳动密集型行业，各环节都需要拥有相关的技术人才以及熟练的技术工人，保证供货的及时性和质量，因此人才培养及团队建设可能存在一定的困难。

五、轻量化、新能源等新兴业务在行业中的未来市场发展前景，是否已成为或将成为行业主要发展方向，轻量化、新能源等新兴业务在主要原材料、设备产线、生产技术方面的技术特点及难点所在，公司在现有传统业务和新兴业务领域的规划、投入、市场营销及占比情况

（一）轻量化、新能源和大马力等新兴业务在国内的发展情况

轻量化、新能源和大马力等新兴业务的发展情况²，具体如下：

1、轻量化

随着节能减排、绿色环保政策法规的推进，卡车节能已经成为汽车产业发展中的一项关键性研究课题，轻量化是目前卡车行业节能减排现实而又有效的技术措施，逐步成为卡车及其零部件行业技术发展方向。我国全方面、大范围治理超载超限，也加速了卡车轻量化趋势。在满足载荷能力的前提下实现的整体轻量化是一个系统工程，涉及发动机、车架、车身等各个关键零部件以及整车的总体设计、使用材质、生产工艺和技术等系统性优化调整。

车架是车内外各种载荷的基体，自身重量又是整车重量的重要组成部分。为满足整车轻量化要求，车架总成的结构、工艺、材质、技术也相应调整。例如通过新型车架的开发，将多层车架纵梁改换为单层车架纵梁、优化车架材质厚度等，在满足载荷要求的前提下降低车架总成的自重。

轻量化对于发行人的影响，主要在于同时提高了公司的收入和成本，改变了产品材质和生产工艺，有利于提高公司的盈利能力。

² 关于卡车轻量化和大马力的发展情况，整车厂未公开定量的产销量数据；因为新能源卡车一般为新车型，整车厂公开相关新能源卡车的产销量数据。由于发行人的车架类产品和车身类产品配套整车厂的全系列车型，发行人产品在轻量化、新能源和大马力车型的市场份额与整体市场份额基本一致。

2、新能源

从能源安全及下游客户运营成本的角度，传统内燃机卡车对石化类能源需求较大，我国进口依存度较高，价格易受国际多种因素影响，以电力、氢能为主的新能源将逐步成为终端消费的主体。在“双碳”政策的催化下，终端用能的比重将得到显著提升。根据罗兰贝格《新能源商用车白皮书》及中汽协数据显示，2018年至2022年国内新能源中重卡市场规模及渗透率正逐步提升，截至2022年12月末国内新能源重卡当年销量已突破2.5万辆，市场渗透率已达3.74%。预计到2030年，国内新能源中重卡产量将突破128万辆，纯电产品渗透率将达25%以上。

由于钢铁厂、煤矿、水泥等高能耗、高排放企业具有较为严格的碳排放限制，同时对重型卡车需求量较高，更换新能源卡车可快速满足监管部门的碳排放指标需求，从而提升企业开工销量。

根据工信部印发的《关于启动新能源汽车换电模式应用试点工作的通知》已将包头、唐山等三个传统重工业城市纳入新能源重卡特色试点范围。该试点工作的实施，将促进新能源重卡逐步从工业园区倒短、厂内矿山运输、港口内运输、市政环卫等使用场景，扩大至长距离、重载重等应用场景。

国内主要重卡生产企业中国重汽、一汽解放、东风汽车、上汽红岩等整车厂分别加大了在新能源领域重卡的投入，多个换电、插电、燃料电池重卡产品正进入研发或即将投放市场。

新能源卡车车型主要将传统的柴油发动机动力系统更换为以电力、氢能为主的新能源动力系统，对发行人的影响，主要是对于换车需求的增加，扩大了市场空间，对于发行人车架类产品、车身类产品的产品结构和成本无显著影响，不涉及发行人产品材质、配套零部件类型的变更。

3、大马力

受全方面、大范围治理超载超限影响，卡车的单位运输能力下降，卡车用户为提升竞争力更换高配置、大马力车辆，刺激了对卡车的需求量。卡车动力升级是行业发展的必然趋势，重卡发动机功率从市场主流的300马力逐渐向500马力甚至600马力转换，大马力卡车车型主要是配置功率更高的发动机，具有峰值扭矩

矩大、后备功率足、低速表现好、经济转速区间宽等优点，能够进一步提升运输时效，符合高效物流市场的需求。

大马力的趋势，主要针对卡车发动机领域，对于发行人车架类产品、车身类产品的产品结构和成本无显著影响。

（二）轻量化、新能源和大马力等新兴业务在国内的发展前景

1、满足环保节能要求

在全球范围内，交通运输是电力、工业之后的第三大碳排放领域，占比约 21%；在交通运输领域，汽车行业（包含卡车）则占据碳排放的主要份额，约占 70%。截至 2022 年末，国内重卡保有量约为 4%，但却占整体汽车碳排放的 47%，单台柴油重卡的碳排放量相当于近 100 辆乘用车的碳排放量。重卡年行驶里程长、自重较大、单位油耗高，单位碳排放大，同时在运行过程中产生大量氮氧化物和颗粒物，形成环保压力。若车辆采用轻量化设计及新能源、大马力方案，可以有效地减少行驶能耗及污染物的排放，未来具有可观的环保前景。

2、经济前景良好

我国已是能源进口第一大国，提高汽车燃料经济性特别是提高重型卡车燃料经济性，对节约能源起到关键作用，汽车质量每减轻 100 公斤，燃料经济性可改善约 8% 左右。提高汽车燃料经济性的主要措施包括：提高动力系统效率，降低阻力和轻量化。轻量化能够降低车辆质量，从而降低车辆行驶阻力，减少发动机的动力输出，达到提高汽车燃料经济性的目的。同时采用电力作为新能源的卡车，相较于柴油车在同等运行情况下电费成本仅为柴油成本的 1/3，从客户的角度未来具有可观的经济前景。大马力车型具有峰值扭矩大、后备功率足、低速表现好、经济转速区间宽等优点，能够进一步提升运输时效，具有较高的经济性。

综上，由于具有良好的前景，卡车的轻量化减重及新能源、大马力替代将成为未来卡车行业的主要发展方向。

（三）新兴业务发展的特点

1、轻量化的技术特点及难点所在

轻量化要求使用更高比例的高强度钢材，原材料强度的提高对加工设备的性

能和生产人员技能提出更高要求。报告期内，公司主营业务毛利率较为稳定，轻量化对公司的财务影响较小，对公司产品份额占比影响较小。

(1) 原材料方面的特点及难点所在

相较于乘用车，卡车通常承受载荷较大，使用场景较为复杂，短期内材料升级换代不会采用轻质铝合金、碳纤维或者工程塑料等材料。未来主要使用的承重及结构材料将仍为高强度的汽车钢材。

报告期内，公司下游客户在设计过程中普遍采用的方式为将原有多层的低强度钢材更换为单层或厚度较薄但强度更高的 610L 或 700L 汽车钢，通过以强度换重量的形式减少钢材使用量，达到减重的目的。同时减少部分大面积加强板零部件的使用，转向更为精准的局部加强构件。

(2) 设备产线方面的特点及难点所在

公司下游客户对于以上材料、结构以及生产技术要求的提升，亦对公司加工设备提出更高的要求。目前公司主要生产所使用的原材料为，牌号 510L、610L 和 700L 的汽车专用钢材。随着钢材牌号的提高，材料的自身硬度、刚度、屈服强度也相应增加，加工难度变大，对设备要求将进一步的提升；对于冲孔精度要求的提升不仅考验公司设备的生产能力，更是对产线生产操作人员的技术水平提出了更高的要求，增加了单位人工成本。

(3) 生产技术方面的特点及难点所在

轻量化产品未来将对公司加工零件的精度提出更多的要求。目前下游客户在设计轻量化产品的过程中普遍会采用镂空结构设计，在产品多个非承重表面增加更多的减重孔洞，以减轻该零部件的自重。加工数量的提升同步将提高公司产品单价，但同时对加工过程中打孔精度要求也相应提高，为保证零部件力学承重性能，最终产品的公差精度相较原产品将会更高。

2、新能源的技术特点及难点所在

目前，受电池技术、能量密度限制，新能源在重卡应用领域发展有限，新能源重卡市场仍处于早期发展阶段。下游整车厂对于快充、换电、燃料电池等技术路线仍处于探索、尝试阶段。重新开发新的能源平台产品需要耗费大量经费、人

力成本及测试验证时间，同时对于新能源平台需要经历复杂的可靠性验证，在目前新能源重卡产品市场渗透率仍较低的情况下，下游整车厂客户推出的新能源类重卡仍以“油改电”为主，主要在原有成熟技术的柴油车基础上，将燃油动力系统更换为电机驱动系统，对车架、车身部分改动较少，以上“油改电”的方式是目前具有经济性和可靠性的市场化选择。新能源发展趋势对公司产品原材料、设备产线、生产技术无显著影响，不影响公司产品的市场份额。

3、大马力的技术特点及难点所在

卡车动力升级是行业发展的必然趋势，重卡发动机功率从市场主流的 300 马力逐渐向 500 马力甚至 600 马力转换，大马力卡车车型主要是配置功率更高的发动机，对公司产品原材料、设备产线、生产技术无显著影响，不影响公司产品的市场份额。

（四）公司在现有传统业务和新兴业务领域的规划、投入、市场营销及占比情况

1、现有传统业务和新兴业务领域的规划情况

目前公司下游整车厂客户主要产品订单仍以传统油车为主，目前新能源类卡车产品市场整体占有率及渗透率仍然较低，新业务的发展主要以轻量化、大马力产品为主。公司目前主要规划以研发储备和生产制造人员培训、技能提升为主。

（1）研发部门

公司研发人员紧密关注卡车行业的发展趋势和市场需求，以便在与整车制造商合作过程中提供有针对性的建议和支持；研发人员保持与主要客户研发团队的密切沟通，以便了解其对新型业务领域产品开发需求和技术趋势，及时调整公司研发投入方向。同时，公司研发部在与客户共同开发及自行研究的基础上，逐步积累在新兴业务领域的研发经验与技术。

（2）生产部门

针对轻量化产品对加工精度较高、对生产线操作人员要求技术较高等特点，生产部门通过组织相关车间技术研讨的形式，对一线操作人员进行培训学习，总

结生产经验。在生产过程中加强对产品每道工序的检验，同时通过优化调配车间生产计划，针对轻量化产品，采用加工精度较高的设备及相关经验丰富的人员进行生产。

2、新兴业务领域的投入情况

由于公司车架及车身零部件产品是整车制造商的定制化产品，公司在实际的生产过程中都是根据所配套的整车制造商的定制要求而组织开发、生产，因此公司在新兴业务领域的投入，主要配套客户新车型，以及进行基础性的工艺研发，具体研发项目、适配车型及相关技术情况如下：

单位：万元

项目名称	项目预算	实际投入					所用车型	相关技术
		2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	2020年初累计		
轻卡车架疲劳仿真快速分析方法的研发	400.00	184.43	-	-	-	-	轻卡	轻量化
适用EPS材料轻量化高强度车架纵梁的研发	600.00	385.33	-	-	-	-	轻卡	轻量化
抗形变降折断率冲压横梁的研发	160.00	71.73	-	-	-	-	轻卡、中重卡、矿车	新能源
车架轻量化750L高强度材料冲压工艺创新项目	299.00	-	290.15	-	-	-	轻卡、中重卡	轻量化
戴姆勒H6型高强度纵梁的研发	327.00	-	316.46	-	-	-	中重卡	新能源
基于轻量化中重型汽车高强度横梁的研发	80.20	-	54.04	-	-	-	中重卡、矿车	轻量化
商用车车架高承载高效率装配工艺的研发	440.00	-	436.77	-	-	-	轻卡、中重卡、矿车、农用车	新能源
用于缓冲防护高效能冷弯工艺纵梁的研发	235.46	-	226.21	-	-	-	中重卡、矿车	新能源
中重卡便捷组装车架总成的自动化生产线的研发	372.00	-	371.05	-	-	-	轻卡、中卡	轻量化
CDPW800-1200-1.59型汽车用超大容积液化天然气气瓶研发	40.00	-	19.88	12.83	-	-	中重卡	新能源
高通用性车架成型纵梁简化工艺的研发	722.70	-	-	703.92	-	-	轻卡、中重卡、农用车、矿车	轻量化
轻型商用车货箱的研发	426.26	-	-	424.96	-	-	农用车	新能源
轻重卡汽车用铆接工艺横梁总成的开发	182.70	-	-	182.29	-	-	轻卡、中重卡	轻量化
自动调整模具辊压纵梁技术的研发	611.00	-	-	-	614.28	-	中重卡、矿车	新能源
高强度高刚度轻重卡车架总成的研发	540.10	-	-	-	544.48	-	轻卡、中重卡、农用车	轻量化
多层变截面贴合焊接重型车架纵梁的研发	508.50	-	-	-	523.02	-	中重卡、矿车	新能源
高效率模具成型纵梁的	911.30	-	-	-	294.94	403.29	轻卡、中卡、	轻量化

项目名称	项目 预算	实际投入					所用车型	相关 技术
		2023年 1-6月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2020年 初累计		
研发							农用车	
基于辊压线自动生产技术汽车纵梁的研发	686.50	-	-	-	48.29	533.23	中重卡、矿车	新能源
低错位率车架连接板生产工艺的研发	29.50	-	-	-	29.81	-	轻卡、中重卡、农用车、矿车	新能源
高效率扭曲矫正技术车架纵梁的研发	486.00	-	-	-	-	485.84	轻卡、中重卡	新能源
抗冲击性汽车货箱轻量化设计的研发	443.02	-	-	-	-	454.44	农用车	轻量化
轻型中卡车架总成的轻量化设计研发	305.20	-	-	-	-	302.56	中卡	轻量化
高稳定性商用车车架横梁总成的研发	108.70	-	-	-	-	101.42	中重卡、农用车	轻量化
合计	8,915.14	641.49	1,714.56	1,324.00	2,054.82	2,280.78	-	-

报告期内，公司研发费用分别为 4,890.41 万元、5,478.34 万元、3,944.28 万元及 **2,246.67 万元**，占当年销售收入比例分别为 2.09%、2.31%、2.71% 及 **2.62%**，公司积极投入研发活动，总体费率水平呈现上涨趋势。报告期内主要是受国 VI 标准实施的政策性影响，公司老车型订单增多，生产规模扩大，由于该增长非新技术的开发和迭代影响，而是非持久性的政策性影响，但公司仍积极保持在新能源与轻量化领域的技术积累。报告期各期投入新能源及轻量化研究的金额分别为 2,054.82 万元、1,324.00 万元、1,714.56 万元及 **641.49 万元**，若包含 2020 年初累积的未完成项目支出，合计支出为 **8,015.65 万元**，占比较高。

3、市场营销情况

目前公司主要产品面向下游卡车制造厂商，公司根据客户订单，采用“以销定产”的方式按需进行生产，公司在生产销售过程中不存在市场营销的规划。

综上，轻量化、新能源、大马力在重卡领域的应用具有可观的环保前景及经济前景，同时也对公司在生产及研发提出了更高的要求。为应对以上要求，公司不断加大研发方面的储备和生产制造人员培训、技能提升，不存在市场营销的规划。轻量化、新能源、大马力的发展，有利于公司收入和利润的提高。

六、客户自建车架和车身类产品的原因及商业合理性，报告期内自建模式在公司主要客户中的占比及变动趋势，是否对公司主营业务发展存在不利影响

（一）下游主要客户自建车架和车身类产品的原因及商业合理性

报告期内，公司整车厂客户存在新工厂中自建车架和车身车间的情形，具体如下：

整车厂	新增自建车架和车身车间产能情况	自建产能原因
中国重汽	中国重汽新建了莱芜工厂，配置了车架、车身加工车间	采取“建成后再搬迁”的方式，对老旧厂房设备改造、引入新能源及智能网联车型。
北汽福田	报告期内，未新增自建产能	-
一汽解放	报告期内，未新增自建产能	-
上汽红岩	报告期内，未新增自建产能	-
临工重机	报告期内，未新增自建产能	-
山东五征	报告期内，未新增自建产能	-
三一重装	三一重装改建原有工厂，增加了车架总成的产能（注）	三一重装新开发了载重吨位更大的 SKT105 及以上车型，车架总成需采用焊接工艺，市场上供应商未能提供相关设备和工艺，三一重装自行建设了部分车架产能；原有车型的车架总成仍然采用铆接工艺，全部外采

注：信息来源于《三一重型装备有限公司灯塔工厂建设项目建设项目环境影响报告表》。

1、中国重汽莱芜工厂

（1）建设背景

报告期内，公司下游客户中国重汽集团济南卡车股份有限公司（000951.SZ）公告，拟投入 869,760 万元，在山东省济南市莱芜区规划建设“智能网联（新能源）重卡项目”。

根据公告，“智能网联（新能源）重卡项目”，将党家庄基地年产 16 万辆整车的产能整体搬迁到莱芜基地，采取“建成后再搬迁”的方式。该项目主要围绕中国重汽始建于上世纪 70 年代末，已经不符合现代工业发展的要求的老旧厂房设备、及现有生产线建线时间均达 10 年以上进行整体搬迁，同时通过新项目的建设及生产装备的升级引入新能源车型、智能网联车型；另一方面将大力提升整车新产品和工艺流程中的能源效率，提高企业的自动化、柔性化、智能化水平。项目年产规模为 16 万辆卡车，其中燃油重卡年产规模为 12 万辆，新能源重卡年

产规模为4万辆，拟分三期实施完成，一期10万产能，二期6万产能，三期不占据产能，主要建设停车场及营销中心等。

根据中国重汽集团济南卡车股份有限公司（000951.SZ）公告，莱芜基地处于试运行阶段，并正在进行车型扩展以及优化调整等工作。2023年1-6月，中国重汽莱芜工厂新能源产线未投入商业化生产，产能全部为燃油类重卡。目前中国重汽莱芜工厂纵梁全部采用外采形式，其中兴业汽配供货份额约96%，份额较中国重汽党家庄工厂有所提高。

（2）自建车架和车身类产品情况

“智能网联（新能源）重卡项目”的投资包括：新增建设投资、搬迁原厂区可以利用的设备的投资、铺底流动资金三部分，具体投资数额情况如下表所示：

单位：万元

序号	投资类别	投资规模
1	新增建设投资	611,440
1.2	设备工程	286,810
1.2.1	生产工程	277,810
-	车架加工车间	53,260
-	车身车间	132,617
-	车身预制车间	6,626
-	总装车间	52,000
-	底盘车间	30,000
-	KD中心	770
-	联合厂房一	2,300
-	联合厂房二	230
2	搬迁原有设备	12,550
3	铺底流动资金	245,770
	合计	869,760

注：相关数据来源于中国重汽（000951.SZ）非公开发行股票反馈意见回复。

该项目与发行人车架类产品和车身类产品相关的车间为“车架加工车间”和“车身车间”。根据该项目的《环境影响报告书》，相关车间的具体建设内容如下：

车间名称	项目名称	建设内容
车架加工车间	纵梁加工车间	本项目车架纵、副梁为自制，纵梁加工车间主要承担车架纵梁成型、冲孔、切割等工作。
车身车间	车身冲压车间	冲压车间主要承担车门、地板、顶盖、侧围、后围等

车间名称	项目名称	建设内容
		总成中的大中型覆盖件冲压成型生产任务。

根据公开信息披露其中与发行人相关的智能网联（新能源）重卡项目是中国重汽对现有产能的迁建和优化，目的是提升生产线产品质量保证能力，为现有主营业务的发展与延伸，满足智能网联汽车、新能源汽车的生产需求。

（3）发行人的供货情况

中国重汽的老厂区党家庄工厂和新厂区莱芜工厂均建设有车架车间和车身车间，莱芜工厂中应用于车架和车身产品的主要设备（如辊压线、折弯机、压力机等）与党家庄工厂基本一致。

根据 2023 年的出货情况，莱芜工厂的出厂整车中，所配套的车架类产品，公司产品供货份额仍然保持较高比例。考虑到整车厂与零部件供应商的竞合关系、专业化零部件供应商的差异化优势，预计莱芜工厂未来车架和车身采购仍将以向发行人为代表的专业零部件供应商采购为主。

2、自建车架和车身类产品的原因及商业合理性

（1）车架和车身车间为各大卡车制造商工厂标准配置

除了新建的中国重汽莱芜工厂配备了车架车间和车身车间、具备自产车架类产品和车身类产品的能力，中国重汽原有的济南党家庄工厂、章丘工厂、济宁工厂，以及北汽福田潍坊诸城工厂、一汽青岛工厂、上汽红岩工厂、三一重装沈阳工厂，均配置了车架车间或车身车间。车架和车身车间为各大卡车制造商工厂的标配。

（2）保持对供应链的控制力

为保持对供应链的控制力，卡车整车厂建设工厂时，一般配置完整的冲压、焊接、涂装、总装四大生产工艺，车架车间和车身车间是其中的重要组成部分。对于车架类产品和车身类产品，外部供应商一旦遇到产能不足、质量问题，保持适当的自有产能可以保证整车流水线不停产，降低经济损失。

（3）保持议价能力和赢得终端客户信任

整车制造商保持一定的车架和车身类产品的自产能力，可以在与零部件供应

商的价格博弈中，获取一定的议价能力。由于配置了四大生产工艺的整车厂，不是单纯的组装工厂，具备较强的竞争力，有利于后续的产品营销，赢得终端客户的信任。

(4) 应对差异化的客户需求

为满足快运、普通干线、散杂货、运煤、砂石料、钢材、港口集装箱、零担、快递、绿通、城建渣土、工程矿用等不同细分市场的运输需求，整车厂车型众多，不少为定制化订单、实验品种。整车厂自建车架和车身产能，可以快速响应不同客户及不同市场的差异化需求，通过小批量、多品种的生产，积累产品设计、验证经验、培养专业化团队、进一步掌握市场需求变化，推出适销对路的产品，不断提高自身产品市场占有率。

(二) 报告期内自建模式在公司主要客户中的占比及变动趋势

1、整车厂和零部件供应商关系的变化

(1) 专业化程度不断提高，整零厂商形成竞合关系

从发展趋势上来看，我国汽车零部件行业不断向专业化转变。为了适应日趋激烈的市场竞争，降低成本、提高核心竞争力，整车制造商逐渐将主要精力投入到整车的研发和装配以及销售服务等方面，并大幅度减少零部件自制，提高向专业零部件供应商的系统性采购比例。

随着综合实力的增强，汽车零部件公司正通过独立化、规模化、多系列的发展来进一步改变整零厂商之间的组织关系，汽车零部件企业依存单个整车装配企业分工模式，正在向竞争合作关系转变。进一步深化专业化分工，发挥整车和零部件厂商各自比较优势，提高整个供应链的整体竞争力，已成为汽车行业不可逆转的趋势。

(2) 专业化零部件供应商具备独特优势

相较于整车厂自行生产汽车零部件，采用外部供应商模式的优势在于，可降低整车厂固定资产投资及运行成本、提高生产灵活性、减少原材料采购风险及资金占用成本、通过供应商之间的竞争降低零部件采购均价、获得更优质的服务，集中资源提升自身核心竞争力、加强售后服务能力等。

① 降低整车厂生产设备及人力资源投入

一般类汽车通常由 2 万多个零部件组装而成，结构复杂的专用型汽车零部件数量可达 3 万个，若均采用整车厂自产模式，整车厂不仅需要大量的土地及厂房建设独立生产线，同时需要采购专用设备及招募大量生产人员进行生产，固定资产投资、生产过程中设备维护及人员薪酬等费用支出较大。同时目前在汽车行业高度市场化竞争的大背景下，整车厂在实际运行的过程中会根据市场需求、行业监管政策等，灵活调整产能和产线，对部分车型进行快速更迭，若全部零部件采用自产模式则容易产生生产线空置及人员闲置的情况。因此在整车厂实际运行过程中对于功能部件、标准零件和定制化零部件通常均使用外采的形式，其中对于定制化零部件整车厂采取先自行设计零部件图纸和制造细节要求，再交由专业的合格供应商进行生产技术研发，并进行试制和批量生产，最大程度保障了公司的设计能力，减少了试制研发过程中的成本。

② 降低原材料采购成本

卡车因其自身承受载荷较大、使用场景较为复杂，目前车辆原材料仍以钢材为主，通常重卡类车辆自重较大，对钢材耗用量极大。钢材作为大宗商品，具有价格波动相对较大的特点，若均由整车厂自行采购钢材类原材料进行直接生产，所占用资金成本较大，同时需要承受钢材波动带来的风险。因此在整车厂实际运行中通过供应商采购形式减少原材料波动风险，并通过一定账期的形式减少自身资金占用成本，提升自身财务安全性。

③ 通过供应商之间的竞争降低零部件采购价格、获得更优质的服务

目前整车厂对零部件采购通常采用招投标的形式确定采购价格，通过供应商相互间形成竞争从而降低产品的采购价格，并提高自身产品质量，同时在实际生产过程中，整车厂对供应商的交货能力也提出了严苛的要求，面对日益激烈的市场竞争，供应商为保持自身市场份额和供应量，会增强对整车厂的相应供应能力和售后服务能力。整车厂有效保证了自身的连续生产能力。

④ 集中优势资源提升核心竞争力

卡车行业属于面向客户类的高度竞争行业，下游客户对卡车的经济性能、

使用效能、运行性能等都较为敏感，并提出了较高的要求。整车厂将标准化零部件进行外采，对定制化零部件进行自主设计，对核心结构件进行自行生产，可最大限度的聚焦主业发展，投入优势资源用于核心技术发展，提高新一代产品、技术的研发和积累，提高在关键卡脖子、影响供应稳定性部件（发动机）的生产能力，保护自身知识产权，将部分人力资源投入、提升客户售后服务体验等方面，进一步增强自身的核心竞争能力。

(3) 公司已成为部分整车厂的最大车架类零部件供应商

① 中国重汽集团济南卡车股份有限公司

中国重汽集团济南卡车股份有限公司老厂区位于济南市市中区党家庄镇，厂区始建于 1956 年，原车架车身均为自产。2005 年开始，公司与中国重汽济南商用车有限公司开展合作，进入中国重汽供应链体系，后于 2006 年进入中国重汽济南卡车股份有限公司的合格供应商名单。近年来，整车厂在合作过程中，逐步提高了公司车架类产品和车身类产品的供货金额，从 2006 年的 84.71 万元，提高到 2022 年的 28,766.17 万元，呈上升趋势。自 2008 年以来，公司一直为该客户的第一大车架类零部件供应商。

② 临工重机

公司自 2013 年开始与临工重机展开合作，并进入合格供应商名单。近年来在合作过程中，公司逐步加深合作、提高车架类产品的份额，目前公司在临工重机矿车的车架零部件份额已接近 100%。

③ 上汽红岩

公司自 2018 年开始与上汽红岩开展合作，并进入合格供应商名单，近年来在合作过程中公司逐步提高了车架类产品的供货份额。报告期内，上汽红岩车架纵梁及车架零部件产品自产率由约 35%变为完全由发行人提供。2022 年度，上汽红岩与重庆富兴签署全面战略协议，将车架类生产线整体搬迁至公司子公司重庆富兴，双方建立直联合作机制，实现同类产品独家供货。

2、报告期内发行人主要客户自建模式（自产比例）及变动趋势情况

2020年至2022年，发行人主要客户自建模式（自产比例）及变动趋势如下：

客户名称	发行人主要供货产品	整车厂自产产品是否与发行人一致	整车厂所属主要厂区	整车厂自建车架及车身车间情况	车架、车身自产比例及变动趋势（注1）
中国重汽（中国重汽集团济南卡车股份有限公司）	纵梁、车架零部件、驾驶室零部件	1、车架零部件：是 2、驾驶室零部件：否	济南党家庄工厂	1、车架车间：自有车架及车架零部件的产能 2、车身车间：自有车身的冲压产能	1、纵梁自产比例为0%；车架零部件自产比例稳定，约为6% 2、驾驶室零部件自产比例由约15%降至约10%
中国重汽（中国重汽集团济南商用车有限公司）	纵梁、车架零部件、驾驶室零部件	1、驾驶室零部件：否	济南章丘工厂	1、车架车间：自有车架及车架零部件的产能 2、车身车间：自有车身的冲压产能	1、纵梁和车架零部件自产比例为0% 2、驾驶室零部件自产比例保持稳定，约为20%
中国重汽（中国重汽集团济南商用车有限公司轻卡部）	纵梁、驾驶室零部件	1、驾驶室零部件：否	济南章丘工厂	车身车间：自有车身的冲压产能	1、纵梁及车架零部件自产比例为0% 2、驾驶室零部件自产的比例保持稳定，约为10%
中国重汽（中国重汽集团济宁商用车有限公司）	纵梁、车架零部件、驾驶室零部件	-	济宁工厂	1、车架车间：自有车架及车架零部件的产能 2、车身车间：自有车身的冲压产能	1、纵梁及车架零部件产品自产比例为0% 2、驾驶室零部件自产比例为0%
北汽福田	车架总成、纵梁、车架零部件	1、车架总成：否	潍坊诸城工厂	车架车间：自有车架总成装配的产能	车架总成自产比例由约79%降至约67%；纵梁及车架零部件自产比例为0%
一汽解放	纵梁	1、纵梁：否	青岛即墨工厂	车架车间：自有车架纵梁产能	纵梁自产比例由约81%提升至约92%
上汽红岩	纵梁、车架零部件	-	重庆工厂	车架车间：自有车架纵梁的产能（相关设备已租赁给发行人）	纵梁及车架零部件产品自产比例由约35%变为0%
临工重机	车架总成、车架零部件	-	济南工厂	无车架总成产能	车架总成、车架零部件产品自产比例为0%
山东五征	车架总成、驾驶室零部件	1、车架总成：否 2、驾驶室零部件：否	日照工厂	1、车架车间：自有车架总成的产能 2、车身车间：自有车身驾驶室的产能	车架总成、驾驶室零部件自产比例保持稳定，约50%
三一重装	车架总成、车架零部件	否	沈阳工厂	车架车间：自有车架总成及车架零部件的产能	1、2020至2021年度，车架总成及车架零部件自产比例为0% 2、2022年，自建了使用新工艺的车架总成产能，用以配套新车型，自产比例提升至约50%，原有车型自产比

客户名称	发行人主要供货产品	整车厂自产产品是否与发行人一致	整车厂所属主要厂区	整车厂自建车架及车身车间情况	车架、车身自产比例及变动趋势（注1）
					例仍为0%；车架零部件自产比例为0%

注1：整车厂纵梁自产比例不包含外采槽梁后自行冲孔部分。

2020年至2022年，公司下游主要整车厂客户的自产比例整体处于下降趋势，仅一汽解放及三一重装自产比例呈现上升趋势。一汽解放自产比例上升，主要因为2022年其自身整车产量较上年同期下降58.75%，为保证设备的正常使用和人员的稳定性，在自有产能可满足生产需求的情况下优先采用自有产能，因此减少了外采的份额。2022年度，三一重装新开发了载重吨位更大的SKT105及以上车型，车架总成需采用焊接工艺，市场上供应商未能提供相关设备和工艺，三一重装自行建设了部分车架产能，100%自行生产，导致车架的整体自产率提升至约50%，公司供货的车架总成采用铆接工艺，配套SKT95及以下载重车型，该类车型仍然100%由外部供应商供货。三一重装自建焊接工艺车架总成以配套新车型，不影响公司对原有车型的供货份额。

受益于外部专业零部件厂商，在生产人员和设备、快速的服务响应和供货能力、具有竞争力的采购价格等优势，目前整车厂与供应商的合作模式、供应链体系日趋成熟，双方进一步深化专业化分工，发挥整车和零部件厂商各自优势，由专业的外部零部件供应商供货符合行业特点，公司未来预计随着下游卡车行业回暖，下游客户采购订单增加，整车厂将减少自产比例，公司持续经营能力向好。

（三）客户自建车架和车身产品对公司主营业务发展无不利影响

车架和车身车间为各大卡车制造商工厂的标配，主要目的是整车厂需要保持对供应链的控制力、保持议价能力和赢得终端客户信任。由于整车厂与零部件供应商之间的竞合关系，以及外部供应商的差异化优势，报告期内，整车厂自建模式的采购比例呈下降趋势。客户自建车架和车身产品对公司主营业务发展无不利影响。

七、结合上述情况，说明公司主营业务经营环境是否已发生或将发生重大不利变化，对发行人的业绩是否构成重大不利影响，并视情况进行风险揭示或重大事项提示

结合上述情况，我国卡车行业长期向好的趋势不变，公司业务增长部分受益

于国 VI 标准等产业政策调整，增长来源于多种因素的综合影响；相比于同行业公司，公司具备诸多优势，公司与主要客户需求之间的适配性良好，在重点产品领域合作的稳定，可快速充分的响应客户的需求；公司在新兴领域的研发阶段有一定的项目及生产技术储备；客户自建车架和车身产品对公司主营业务发展无不利影响；公司主营业务经营环境不存在已发生或将发生重大不利变化的情形，对发行人的业绩不构成重大不利影响。

八、保荐机构、发行人律师核查情况

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、项目组查阅了目前最新的宏观指标、经济数据、与卡车相关行业信息；查询了近期与卡车行业相关的国内监管政策；查询了国内外卡车行业的产销数据；

2、通过访谈的形式对发行人销售部门负责人及下游客户负责采购部门了解了目前公司主要竞争对手、以及市场份额信息；通过网络核查等方式了解其他竞争对手公开信息；

3、通过访谈公司总经理及销售部门负责人了解公司核心战略规划为重卡的主要原因；通过网络查询的形式了解公司产品与客户在销车型的市场情况；通过财务数据汇总了解公司与下游客户在重点产品近年来的销售情况，并对主要客户采购部门进行了访谈，了解双方合作情况；

4、分别对公司研发部门、生产部门、设备部门人员进行访谈了解公司在卡车行业相关的技术储备、产线建设及研发投入情况，并了解公司未来向细分领域转化的情况以及是否存在较大障碍或困难；通过公司财务及固定资产卡片了解目前公司各产线建设情况；查阅发行人报告期内研发相关文件，了解公司目前技术储备情况；同时查阅了相关卡车行业相关产销数据以及行业分布格局情况；

5、通过查询行业信息、公开研报、学术论文等方式了解目前轻量化及新能源在卡车行业的发展情况，以及未来前景情况；通过对公司研发部门、生产部门、设备部门人员进行交流，了解公司在轻量化、新能源等新兴业务在主要原材料、设备产线、生产技术方面的技术特点及难点所在；通过访谈公司销售人员及研发人员了解公司在现有传统业务和新兴业务领域的规划、投入、市场营销及占比情

况；通过查阅发行人报告期内研发相关文件，了解公司目前在新能源及轻量化领域的技术储备情况；

6、通过查阅上市公司年报、定期报告及公司各类公告的形式了解公司下游客户自建新产能产线的情况；通过登录客户所在地当地环保部门网站获取相应客户新建项目环评报告等信息，了解项目规划详细信息；通过访谈的形式了解客户自建（自产）零部件份额比例的变动情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、结合国内宏观经济走势及国内相关监管政策的影响，我国卡车行业长期向好的趋势不变。发行人的业绩主要由下游整车厂市场需求、发行人在整车厂的供应份额等因素驱动；公司业务增长部分受益于国 VI 标准等产业政策调整，增长来源于多种因素的综合影响。行业长期向好的趋势不变有利于保证行业基本需求，整车厂和零部件厂之间的竞合关系有利于公司扩大市场份额，行业整合有利于公司做大做强，轻量化、新能源有利于公司新增市场需求。

2、可比上市公司以乘用车配套为主，公司非上市的同行业公司主要以地方区域性民营企业为主，企业资产规模普遍较小、参保人数较少、专利技术布局较为薄弱、业务主要来源于重点客户。公司较其他同行业非上市公司，有规模大、专业人员多、研发能力强、专利技术布局广泛、客户众多的特点。公司的车架类产品市场占有率在重卡领域为 19%-20%、中卡领域为 15%-25%、轻卡领域为 6%-9%，报告期内，重卡市场占有率整体保持平稳；根据中国汽车工业协会数据，2018 年至 2022 年，公司在卡车车架国内市场占有率排名均为第一；报告期内，公司为中国重汽、北汽福田、一汽解放和上汽红岩四家整车厂的第一大外部车架供应商，四家整车厂的市场占有率约 55%。发行人具备规模优势、客户资源优势、生产和技术优势、区域性优势等。

3、公司以重卡类零部件为核心产品主要是考虑重卡市场规模大、重卡配套产品利润更大、重卡客户具有区域集中性、重卡类零部件配套具备较高的行业壁垒及产品兼容性、重卡类零部件开发有利于技术积累及人才培养等情况；公司产品与主要客户需求之间的适配性良好，在重点产品领域合作的稳定，对于客户新增产品在公司整车开发过程中参与的主要研发活动，可快速充分的响应客户的

需求。

4、公司不经营微卡类业务。公司在重卡以外的轻卡、中卡细分市场的技术储备充足、产线建设完整、研发投入金额较大。目前公司存在向其他细分市场转型的业务规划；通过募投项目拟向高端重卡市场和西南地区市场发展，但募投项目规划可能面临资金需求及费用支出、新增固定资产折旧、人才资源短缺等方面困难。

5、轻量化、新能源在重卡领域的应用具有可观的环保前景及经济前景，同时也对公司在生产及研发提出了更高的要求。为应对以上要求，公司不断加大研发方面的储备和生产制造人员培训、技能提升；公司主要产品面向下游卡车制造厂商，公司根据客户订单，采用“以销定产”的方式按需进行生产。轻量化、新能源和大马力等新兴业务的发展，有利于公司收入和利润的提高。

6、车架和车身车间为各大卡车制造商工厂的标配，主要目的是整车厂需要保持对供应链的控制力、保持议价能力和赢得终端客户信任。由于整车厂与零部件供应商之间的竞合关系，以及外部供应商的差异化优势，**2020年至2022年**，整车厂自建模式的采购比例呈下降趋势。客户自建车架和车身产品对公司主营业务发展无不利影响。

7、公司主营业务经营环境为未发生重大不利变化，对发行人的业绩不构成重大不利影响。

问题 2、关于海立美达

根据申报材料，（1）海立美达 2012 年收购兴业有限的 60% 股权，发行人前身兴业有限实际控制人由丁杰变更为孙刚、刘国平；2017 年 5 月，海立美达将兴业有限 60% 股权转让给兴业集团，发行人实际控制人重新变回为丁杰；发行人在 2012 年至 2017 年期间为海立美达控股子公司；（2）海立美达控股期间，发行人未改变主营业务方向，海立美达亦未对兴业汽配进行大规模投入，相关管理团队仍以吴中富为总经理，海立美达仅委派了新的董事和高管（财务总监等）；（3）2012 年 6 月，兴业集团将兴业汽配 60% 的股权转让给海立美达时，兴业汽配的评估值是 33,899.68 万元；2017 年 5 月，兴业集团从海立美达受让上述股权时，兴业汽配的评估值是 38,126.79 万元；海立美达 2012 年向兴业集团收购发行人控股权时，在《收购协议》中约定，兴业汽配未来收到的土地收储款

在扣除相关费用后的余额归兴业集团所有，2017 年兴业集团向海立美达支付的价款在评估值的基础上首先扣除相关土地收储款的余额 4,187.45 万元，然后按照 60%向海立美达支付，经双方协商，支付价款为 2 亿元人民币。

请发行人说明：（1）结合海立美达主营业务及发展战略，说明其在上市不久即收购兴业的考虑及商业合理性；海立美达控股期间，未对兴业汽配进行大规模投入，管理团队亦未发生较大变化的原因及合理性；（2）兴业集团与海立美达两次股权交易中，约定将发行人未来收到的土地收储款在扣除相关费用后的余额归兴业集团所有的约定的原因、背景、合规性及合理性，相关土地收储款的定价公允性；上述交易及约定中，实际控制人、发行人是否存在法律风险或潜在法律风险；（3）结合以上股权变动及相关交易约定情况，进一步说明海立美达控股期间是否仅为财务投资人，公司实际控制权变动是否真实有效；兴业集团、发行人与海立美达之间是否存在其他协议或利益安排。

请保荐机构和发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、海立美达对兴业的收购与后续安排的原因及商业合理性

1、海立美达上市不久即收购兴业的商业合理性

海立美达于 2011 年 1 月在深圳证券交易所上市，上市时的主营业务包括家电零部件、汽车零配件和电机的研发、生产与销售，具备钣金冲压的核心技术优势和竞争力，已经积累了上汽通用五菱等商用车客户。上市前海立美达的董事会综合考虑并充分评估自身业务现状及外部产业经济、政治环境，制定出了“产业转型升级”的发展战略，开始调整海立美达产品结构，重点开拓汽车零部件市场，希望通过收购汽车零部件产业的优质标的实现其原有汽车零部件业务规模的继续扩张。

基于上述行业优势以及发展战略，为扩大汽车零部件业务的发展，海立美达于 2012 年收购了兴业集团持有的发行人 60% 股权、持有的兴发零部件 19% 股权和兴业集团控股子公司兴业进出口持有的兴发零部件 41% 股权。本次交易符合海立美达的发展战略，有助于迅速提高海立美达在汽车零部件行业的市场份额，进

进一步优化客户结构和产品结构，发挥海立美达的供应链、生产、技术、管理及资本等优势，提升海立美达盈利能力，具备商业合理性，符合海立美达及全体股东的利益。

2、海立美达控股期间未对兴业汽配大规模投入、管理层未发生重大变化的原因及合理性

2012年6月至2017年5月，发行人作为上市公司海立美达的控股子公司，接受海立美达直接管理，与兴业集团保持机构独立、业务和技术独立、人员独立等。海立美达的审计机构亦出具了标准无保留的内控鉴证报告。

2012年至2017年，发行人董事会构成如下：

期间	海立美达委派	兴业集团/韩国韩德委派
2012年6月至2013年10月	刘国平、张世玉、王飞	丁杰、吴中富
2013年10月至2017年1月	刘国平、曹庆钢、王飞	丁杰、吴中富
2017年1月至2017年5月	刘国平、洪晓明、周建孚	丁杰、吴中富

2012年6月至2017年5月，发行人监事会构成如下：

期间	海立美达委派	兴业集团委派
2012年6月至2015年2月	邵桂礼	-
2015年2月至2017年5月	姜春梅、王治军	李琪美

综上，海立美达控股兴业汽配期间，变更了超过半数以上的董事、监事，在董事会以及监事会/监事层面实现了对发行人的控制。

发行人高级管理人员由董事会选聘，日常管理由高级管理人员负责，基于此，发行人的高管团队由董事会聘任，具体情况如下：

姓名	职位	分管内容	开始担任高管时间	停止担任高管时间	是否由海立美达委派
吴中富	总经理	整体运营	2004年	-	否
汉继杰	副总经理	重大客户销售	2004年	-	否
管恩业	副总经理	生产管理	2004年	-	否
王飞	副总经理	整体管理	2012年	2014年	是
曹庆钢	副总经理	原材料采购	2013年	2016年	是
邹怀成	财务总监	财务管理	2012年	2017年	是

在2012年海立美达收购发行人股份前，发行人已具备了完整的卡车车架、车身零部件的开发、生产和销售的相关经营资产，拥有了中国重汽等主要客户，

具有直接面向市场自主经营的能力。以吴中富为总经理的经营管理团队拥有丰富的汽车配件行业经验和制造业企业运营管理能力。在海立美达控股期间，兴业汽配未改变原有的业务发展方向，经兴业汽配董事会决定，相关管理团队仍以吴中富为总经理开展相关业务，海立美达委派高级管理人员管理兴业汽配的采购、财务等重大事项。

2012年海立美达收购发行人控股权后，我国卡车行业正处于2010年高峰期后的低谷期，行业发展放缓，且自2016年起，海立美达收购联动优势科技有限公司后开始转型，向互联网金融科技领域发展，并将制造产业重心聚焦于乘用车零部件及总成、专用车及轻量化厢式专用车领域，发行人的卡车零部件并非其主营业务，因此海立美达未对发行人进行大规模投入。

综上，结合海立美达主营业务家电零部件、汽车零配件和电机的研发、生产与销售以及其上市后的“产业转型升级”发展战略，海立美达在上市不久即收购兴业有限具有商业合理性。海立美达控股期间，未对兴业汽配进行大规模投入，管理团队亦未发生较大变化主要系卡车行业的周期低谷以及海立美达的内部决策，具有合理性。

二、土地收储款相关约定的原因、背景、合规性及合理性、定价公允性，及法律风险或潜在法律风险

2012年4月，兴业集团与海立美达签署关于发行人60%股权的《收购协议书》，其中约定：

“1、日照兴业汽配的经营场所目前位于日照市区老厂区（北环路中段南侧，市高科园富阳路西），计划搬迁至日照市东港区河山镇河南产业园新厂区（潮石路东、隋家官庄南），老厂区未来可能被政府收储，本协议各方同意对日照兴业汽配经营场所变更过程中发生的新厂区建设、老厂区搬迁支出以及老厂区政府支付的土地（包括地上建筑物、构筑物，下同）收储补偿款后续安排约定如下：

（1）由乙方（兴业集团，下同）或其关联方先行垫付日照兴业汽配新厂区建设及老厂区搬迁支出，包括但不限于：国有土地使用权出让金，建设厂房、办公用房、配套设施费用，搬迁费用，部分旧设备更新费用，办理土地、房屋权证过程中产生的相关税费等。在收到甲方（海立美达，下同）支付的第一期收购总价款之日起5日内，乙方将日照兴业汽配截止审计基准日已经发生的新厂区建设

前期支出，共计人民币 28,080,916.04 元（具体以各方认可的审计数据为准）及审计基准日后发生的新厂区建设前期发生的支出（具体以日照兴业汽配提供数据为准）支付给日照兴业汽配。如乙方或其关联方未先行垫付日照兴业汽配新厂区建设及老厂区搬迁支出的，乙方应当在日照兴业汽配支出相关费用后 10 日内将该等费用支付给日照兴业汽配。乙方应与日照兴业汽配签订《建设及搬迁支出垫付协议》对相关权利义务进行约定。

（2）日照兴业汽配收取的老厂区政府支付的土地收储补偿款，用于归还乙方或其关联方垫付的上述新厂区建设及老厂区搬迁支出。

（3）本次收购完成后，如果日照兴业汽配未来老厂区所占用土地的用途发生改变并被政府收储，日照兴业汽配收到土地收储补偿款后，先行扣除新厂区建设及老厂区搬迁支出或“鲁正信评报字（2012）第 0016 号”《资产评估报告》确认的老厂区土地、建筑物、构筑物等无法移动的固定资产的评估价值人民币 94,101,241.00 元（孰高原则），以及因改变土地用途所产生的税收及费用，如有剩余，其税后净收益归属乙方……”

在此基础上，针对上述条款，兴业集团、发行人以及海立美达签署了《建设及搬迁支出垫付协议》，对上述内容进行了细化约定。该等约定为平等民事主体之间对于未来或有债权债务损益的约定，未违反相关法律法规的规定。

综上，2012 年 4 月，兴业集团、发行人以及海立美达约定将发行人未来收到的土地收储款在扣除相关建设费用以及税费后的余额归兴业集团所有，是考虑到该项收储在海立美达以及兴业集团交割兴业有限股权以前已经开始筹划，但相关法律后果将发生在股权交割之后，对于该事项，交易各方约定该等事项产生的损益由交易标的的原大股东承担，符合并购交易的一般逻辑：一方面保护了发行人的资产不会减值，生产经营不会中断，保持良好的持续经营能力，兴业集团作为一家房地产企业，较之发行人具有更好的厂房搬迁以及建设经验，可以更好的控制新厂房的成本与质量；另外一方面确保海立美达无需为发行人股权交割前的相关事项承担损益、垫付资金等，体现了海立美达作为上市公司对于并购交易的内部风险控制，保障了其中小股东的权益；从兴业集团角度，该等土地收储事项系其作为发行人控股股东阶段所启动，由其承担相应的损益，可以确保该等收储事项的顺利进行，为其自身争取更大的利益。

2017年兴业集团自海立美达收购兴业汽配控制权的过程中，因发行人收到的土地收储款在扣除相关建设费用以及税费后的余额归兴业集团的相关事宜所有尚未履行完毕，而该事项属于2012年并购已有约定的事项，各方继续执行2012年的约定，具有商业逻辑，不存在违法违规的情形。

2012年5月10日，日照市国土资源局东港分局、山东日照高新技术产业开发区管委会以及发行人签署了《国有出让建设用地使用权收回协议》，约定将发行人老厂区收回，资金补偿合计22,167.29万元。

2023年3月，日照市自然资源和规划局东港分局以及日照高新技术产业开发区管委会出具《证明》，确认上述《国有出让建设用地使用权收回协议》已履行完毕，相关土地收储款的定价公允，各方在履行上述协议时不存在违法违规事项，不存在争议纠纷或潜在争议纠纷。

综上，2012年海立美达并购发行人时，海立美达与兴业集团约定将发行人未来收到的土地收储款在扣除相关费用后的余额归兴业集团所有系并购交易中对于交割前事项损益的约定，约定由并购前大股东承担，符合并购交易逻辑，具有合理性，相关土地收储协议已经执行完毕，土地收储款定价公允，土地收储过程中不存在违法违规或者争议纠纷的情形，上述交易及约定不存在对发行人或控股股东的法律风险或潜在法律风险。

三、海立美达控股期间公司实际控制权变动的真实性

海立美达于2012年使用超募资金收购了发行人60%股权，并于同年6月6日完成了工商变更登记手续，海立美达成为发行人控股股东，发行人实际控制人由丁杰变更为孙刚、刘国平；海立美达于2017年将发行人60%股权出售给兴业集团，并于同年5月9日完成了工商变更登记手续，发行人实际控制人由孙刚、刘国平变更为丁杰。2012年6月6日至2017年5月9日期间，海立美达为发行人控股股东，相关控制权变动真实、有效。

2012年发行人被海立美达收购控制权以前，发行人已经具备完整的卡车车架、车身零部件的生产、采购和销售体系，拥有了中国重汽等卡车整车厂客户，海立美达控股发行人期间，未改变发行人原有的业务发展方向。海立美达作为控股股东对发行人的日常生产经营和重大事项决策进行了有效管理。海立美达控制了发行人半数以上的董事、监事席位，委派了副总经理、财务总监管理发行人的

采购、财务等重大事项。海立美达严格按照公司章程和上市公司相关治理规则对发行人进行管理，海立美达的审计机构出具了标准无保留的内控鉴证报告。作为海立美达的子公司期间，发行人采用海立美达的 ERP 系统进行日常管理，海立美达对发行人生产经营中发生的银行授信提供担保。因此海立美达对发行人的收购属于产业并购，不属于财务投资。兴业集团、发行人与海立美达之间不存在其他协议或利益安排。

四、保荐机构、发行人律师核查情况

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、获得并核查发行人的工商档案、历次股权转让的协议及附属文件，核实发行人股权转让的真实性；

2、查阅海立美达的相关公告，核实海立美达收购和转出发行人股权的背景及原因；

3、获得并核查海立美达控制发行人期间的财务凭证，访谈发行人高级管理人员，了解海立美达对发行人的高级管理人员任命情况、实际管理情况，以及发行人的运营情况；

4、获得并核查兴业集团、发行人、海立美达间关于土地收储款的协议，核查相关主管部门出具的土地使用权回收协议和声明，确认相关约定的背景和合规性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、海立美达在上市不久即收购兴业有限符合其当时的主营业务及发展战略，具备商业合理性。

2、海立美达控股期间，未对兴业汽配进行大规模投入，管理团队亦未发生较大变化系海立美达根据当时行业情况和自身发展情况做出的商业决定，具备合理性。

3、兴业集团与海立美达两次股权交易中，约定将发行人未来收到的土地收储款在扣除相关费用后的余额归兴业集团所有，该约定不存在违法违规的情形，

符合商业逻辑，具备合理性，相关土地收储款的定价公允。实际控制人、发行人不存在法律风险或潜在法律风险。

4、海立美达对发行人股权的收购为产业并购，不属于财务投资，公司实际控制权变动真实有效。兴业集团、发行人与海立美达之间不存在其他协议或利益安排。

问题 3、关于重大诉讼

根据申报材料，（1）发行人、山东绿刚与杭州金固存在买卖合同纠纷、侵犯商业秘密纠纷和专利申请权权属纠纷的未决诉讼，最高可能赔偿金额数目较大；（2）2018年6月，发行人关联方山东绿钢前身兴业机械与发行人进行资产整合，将土地和厂房出售给发行人；（3）2021年2月，山东绿钢通过引入以段明南、李会民等为代表的核心研发团队，拟将主营业务由精密铸件加工调整为环保无酸除磷设备的研发、生产和销售；（4）发行人的募投项目“EPS金属表面处理及剪切中心项目”，计划采购两条EPS表面处理生产线，其中一条生产线设备及施工向杭州金固采购，另外一条生产线尚未确定供应商。

请发行人说明：（1）发行人与杭州金固合同纠纷的诉讼最新进展情况，在发行人短期流动性资金较为紧张的情况下，说明相关诉讼可能导致的后果及严重性，对发行人未来生产经营及募投项目建设实施是否构成重大不利影响；（2）发行人与杭州金固存在采购纠纷、设备供应商尚未确定的情形下，是否存在与山东绿钢有关EPS项目的业务合作计划或安排，或存在其他协议或利益安排；如若与杭州金固解约后，发行人有关募投项目的相关商业规划，是否存在项目失败等不利影响或潜在不利影响；（3）山东绿钢已经取得与无酸除磷设备相关的1项发明专利，24项实用新型专利的具体情况及技术特征，上述专利的核心技术来源及主要技术路径，与发行人从杭州金固取得的EPS技术及资料之间是否存在技术关联及主要区别所在，上述技术纠纷对发行人的影响；（4）请发行人结合上述募投项目及诉讼最新进展情况，视情进行风险揭示或重大事项提示。

请保荐机构、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人与杭州金固合同纠纷的诉讼最新进展情况，在发行人短期流动性资金较为紧张的情况下，说明相关诉讼可能导致的后果及严重性，对发行人未来生产经营及募投项目建设实施是否构成重大不利影响

发行人与杭州金固的买卖合同纠纷情况如下：

2021年2月，发行人与杭州金固签订总金额为2,880万元的《EPS卷料处理线购买合同》（合同编号XY-SB20210210），并于当年支付合同总金额30%的预付款（864.00万元）。因公共卫生事件影响，EPS卷料处理线厂区施工进度缓慢，未达到设备安装条件，工期因此延后。2022年2月10日，杭州金固以发行人未按照合同约定按时付款、协助开展配套设施建设、安排第三方供应商采购等履约工作为由，向杭州市富阳区人民法院提起诉讼，请求：（1）确认2021年2月10日签订的编号为XY-SB20210210的《EPS卷料处理线购买合同》已解除，（2）兴业汽配赔偿原告损失120.00万元，（3）兴业汽配承担本案诉讼费用。

发行人于2022年4月8日提起反诉，请求杭州金固返还预付款811.89万元，本诉和反诉费由杭州金固承担。

2022年7月28日，杭州市富阳区人民法院将反诉与本诉合并审理，作出一审判决，判决：（1）确认杭州金固与发行人签订的《EPS卷料处理线购买合同》于2022年2月11日解除，（2）杭州金固于本判决生效之日起15日内返还发行人货款36.02万元，（3）驳回杭州金固的其他诉讼请求，（4）驳回发行人的其他反诉请求。

2022年8月8日，发行人提交上诉，请求二审法院撤销一审判决，二审于2022年11月3日在浙江省杭州市中级人民法院开庭。

2023年4月14日，发行人与杭州金固签署《和解协议书》以及《EPS卷料处理线购买合同之补充合同》，约定发行人与杭州金固共同申请杭州市中级人民法院确认双方按照《EPS卷料处理线购买合同》以及《EPS卷料处理线购买合同之补充合同》继续履行协议内容并依法出具《民事调解书》。

2023年4月14日，杭州市中级人民法院出具了《民事调解书》；发行人与杭州金固将继续履行《EPS卷料处理线购买合同》以及《EPS卷料处理线购买合同之补充合同》，《EPS卷料处理线购买合同之补充合同》对发行人购买设备的付款期限等内容进行了调整，根据该等约定，发行人无需承担违约责任。

由于诉讼已经调解，发行人无需另行支付违约金，其对发行人短期流动性资金无影响，不会导致发行人资金紧张，发行人的募投项目继续向杭州金固采购 EPS 生产设备，该诉讼对发行人未来生产经营及募投项目建设实施不构成重大不利影响，对本次发行并上市不会产生重大不利影响。

二、发行人与杭州金固存在采购纠纷、设备供应商尚未确定的情形下，是否存在与山东绿钢有关 EPS 项目的业务合作计划或安排，或存在其他协议或利益安排；如若与杭州金固解约后，发行人有关募投项目的相关商业规划，是否存在项目失败等不利影响或潜在不利影响

（一）发行人与山东绿钢之间不存在合作安排或利益安排

截至本回复报告签署日，山东绿钢已经处于停产状态，发行人与山东绿钢有关 EPS 项目不存在业务合作计划或安排，亦不存在其他协议或利益安排。

（二）发行人与杭州金固解约后的募投项目规划

就上述发行人与杭州金固的纠纷，双方已经和解，决定继续履行《EPS 卷料处理线购买合同》以及《EPS 卷料处理线购买合同之补充合同》，向杭州金固采购 EPS 卷料处理线，并继续按照规划实施本次募投项目。

综上，发行人与山东绿钢有关 EPS 项目不存在业务合作计划或安排，亦不存在其他协议或利益安排；发行人与杭州金固已经和解，将继续向杭州金固采购 EPS 卷料处理线，截至本回复报告签署日，不存在相关募投项目失败等不利影响或潜在不利影响。

三、山东绿钢已经取得与无酸除磷设备相关的 1 项发明专利，24 项实用新型专利的具体情况及技术特征，上述专利的核心技术来源及主要技术路径，与发行人从杭州金固取得的 EPS 技术及资料之间是否存在技术关联及主要区别所在，上述技术纠纷对发行人的影响

山东绿钢的无酸除磷设备相关技术的来源主要系以段明南、李会民等为代表的核心研发团队的多年技术积累以及 2021 年 2 月起在山东绿钢的研发成果，山东绿钢无酸除磷设备相关技术的主要技术路径以及特征如下：

（1）水砂射流技术：即通过离心叶轮实现水砂介质的高速抛射；

(2) 混合磨料的控制技术：涉及磨料的快速开启、关停、浓度调节、暂停等多工艺切换；

(3) 大密度污染颗粒在大流量水体中的高效循环分离：涉及超过 200m³/h 水体的快速分离与持续稳定回用；

(4) 表面质量检测与反馈：采用光学的黑度监控实现对板面质量的反馈控制，达到质量稳定。

其中，上述最为核心的技术为第（1）项以及第（2）项。

截至本回复报告签署日，山东绿钢已经取得与无酸除鳞设备相关的 3 项发明专利，22 项实用新型专利，具体如下：

序号	名称	专利号	类型	专利申请日
1	一种钢管外表面除鳞箱	ZL202220360694.X	实用新型	2022.02.23
2	一种热轧平整无酸除鳞联合机组	ZL202220360676.1	实用新型	2022.02.23
3	一种金属板材表面除鳞综合实验平台	ZL202220360678.0	实用新型	2022.02.23
4	金属板带清洗烘干装置	ZL202122517313.2	实用新型	2021.10.20
5	金属板带输送装置	ZL202122382839.4	实用新型	2021.09.30
6	一种用于钢制磨料的流量控制阀	ZL202122382875.0	实用新型	2021.09.30
7	一种推拉式混合射流除鳞机组	ZL202122382205.9	实用新型	2021.09.30
8	一种定向套窗口角度可调的抛丸机	ZL202121637534.7	实用新型	2021.07.19
9	一种带轴端密封的输送辊	ZL202121637539.X	实用新型	2021.07.19
10	一种带钢头部引导装置	ZL202121637161.3	实用新型	2021.07.19
11	一种除鳞悬浮液的过滤回收系统	ZL202121637529.6	实用新型	2021.07.19
12	一种除鳞箱托辊的轴端密封机构	ZL202121637147.3	实用新型	2021.07.19
13	一种磁棒用刮屑装置	ZL202121286347.9	实用新型	2021.06.09
14	一种旋转式磨料流量控制阀门	ZL202121286321.4	实用新型	2021.06.09
15	一种磨料供给装置	ZL202121286535.1	实用新型	2021.06.09
16	一种磨料流量控制阀门	ZL202121286325.2	实用新型	2021.06.09
17	一种分段式螺旋输送机	ZL202121286551.0	实用新型	2021.06.09
18	一种金属板带用烘干箱体	ZL202121063699.8	实用新型	2021.05.18
19	一种输送皮带的纠偏装置	ZL202121062516.0	实用新型	2021.05.18
20	一种斗提机	ZL202121064436.9	实用新型	2021.05.18
21	一种抛丸机复合叶片	ZL202121064459.X	实用新型	2021.05.18
22	一种用于钢板射流除鳞系统的表面冲洗装置	ZL202121063698.3	实用新型	2021.05.18
23	金属板带磨削除鳞系统	ZL202110533728.0	发明专利	2021.05.17
24	一种钢管内表面和外表面同时除锈工艺	ZL202010916670.3	发明专利	2020.09.03
25	一种微冲击形变式平面板材快速除锈设备	ZL202010423059.7	发明专利	2020.05.19

根据山东文康律师事务所于 2022 年 9 月 13 日出具的《法律意见书》，对于山东绿钢申请 EPS 专利与发行人获取杭州金固技术资料的关系分析如下：（1）杭州金固销售给发行人的 EPS 产品，是美国 TMW 公司授权其生产和销售的产品，该产品全部构造依法均属于公知技术，杭州金固提供的 EPS 产品说明书中记载的产品构造均是在全世界公开销售和使用十余年的公知技术，杭州金固对这些产品构造并不享有任何技术秘密，其提起五起侵犯商业秘密诉讼的权利基础和事实依据不存在；（2）山东绿钢专利申请中的技术方案，在产品构造、工艺流程和技术效果方面，均与杭州金固主张“技术秘密”的 EPS 产品说明书中记载的公知技术信息存在明显差异，不具有技术上的一致性和可比性；（3）杭州金固明知其所主张的 EPS 产品构造依法属于公知技术、不是其“技术秘密”，为打压山东绿钢在无酸除磷技术领域的竞争而恶意提起五起技术秘密侵权诉讼；（4）由于发行人并未申请涉案专利，故杭州金固诉讼请求与发行人无事实和法律上的联系，其关于专利权属的起诉对发行人不产生有利害关系的后果。

对应上述专利技术的申请权，杭州金固与发行人、山东绿钢之间存在五项关于专利权申请权权属纠纷，截至本回复报告签署日，该等五项纠纷的一审判决均为发行人胜诉，山东省青岛市中级人民法院在相关一审判决中确认，“原告杭州金固如要证明其为涉案专利申请权人，应当证明涉案专利技术方案由其完成，或依据相关规定或约定取得此项权利，但双方当事人所提交的《EPS 卷料处理线购买合同》中明确约定“采购 2.3 版本 EPS 卷料处理线”“EPS 技术从美国引进”，在原告发给被告兴业汽配的 PPT 中亦载明“EPS 是由美国 TMW 公司研发，经历不断的更新，目前最新版本为 2.3 版本”，结合原告与案外人所签订的专利权实施许可合同等证据，本院认为，原告杭州金固所提交的证据不足以证明涉案专利技术方案系其完成以及依据相关规定或约定取得此项权利，亦不足以证明被告山东绿钢涉案专利申请的技术方案系其与被告兴业汽配基于合同研发而产生，故对原告请求涉案专利申请权归其所有的主张，本院不予支持。”

截至本回复报告签署日，发行人与杭州金固之间的技术纠纷已经和解，各方分别撤回起诉（反诉）和上诉。

综上，山东绿钢的无酸除磷设备相关技术系自主研发产生，具有相应核心技术，与杭州金固的 EPS 技术存在差异；上述技术纠纷以及对应诉讼涉及的专利

申请权与发行人无关，发行人与杭州金固已和解并撤回起诉（反诉）和上诉，不存在导致发行人经济利益流出的风险，对发行人持续经营及盈利能力不构成实质影响，对本次发行上市不会产生重大不利影响。

四、请发行人结合上述募投项目及诉讼最新进展情况，视情进行风险揭示或重大事项提示

经核查，发行人与杭州金固的诉讼已经和解，不存在相关风险。

五、保荐机构、发行人律师核查情况

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

- 1、取得并查阅 2023 年 4 月 14 日，发行人与杭州金固签署的《和解协议书》以及《EPS 卷料处理线购买合同之补充合同》；
- 2、取得并查阅杭州市中级人民法院出具的《民事调解书》；
- 3、取得并查阅山东绿钢提供的技术说明，查阅与无酸除磷设备相关的 3 项发明专利，22 项实用新型专利；
- 4、查阅山东文康律师事务所于 2022 年 9 月 13 日出具的《法律意见书》；

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、截至本回复报告签署日，发行人与杭州金固合同纠纷已经和解结案，发行人将继续向杭州金固采购 EPS 卷料处理线，对发行人短期流动性资金影响不会导致发行人资金紧张，不会对发行人未来生产经营及募投项目建设实施构成重大不利影响，不会对本次发行并上市产生重大不利影响。

2、截至本回复报告签署日，发行人与山东绿钢有关 EPS 项目不存在业务合作计划或安排，亦不存在其他协议或利益安排；发行人与杭州金固已经和解结案，将继续向杭州金固采购 EPS 卷料处理线，不存在相关募投项目失败等不利影响或潜在不利影响。

3、山东绿钢的无酸除磷设备相关技术系自主研发产生，具有相应核心技术，与杭州金固的 EPS 技术存在差异；上述技术纠纷以及对应诉讼涉及的专利申请

权与发行人无关，发行人与杭州金固已和解并撤回起诉（反诉）和上诉，不存在导致发行人经济利益流出的风险，对发行人持续经营及盈利能力不构成实质影响，对本次发行上市不会产生重大不利影响。

4、发行人与杭州金固的诉讼已经和解，不存在相关风险。

问题 4、关于控股股东及实际控制人

根据申报材料，（1）截至 2022 年 6 月 30 日，兴业集团（不含发行人）的银行借款余额为 27.08 亿元，不存在到期未清偿债务或逾期借款，现有借款将于 2022 年末、2023 年末、2024 年末、2025 年及以后到期的金额分别为 13.83 亿元、8.67 亿元、1.62 亿元和 2.96 亿元；（2）实际控制人丁杰对外担保 62 笔、合计余额 27.33 亿元（不含对发行人的担保），相关担保对应的主债务均正常履行且未发生违约。

请发行人说明：（1）列示兴业集团（不含发行人）的银行借款余额为 27.08 亿元的具体情形，包括但不限于债权人、债务期限、借贷利率等相关信息，控股股东未来现金流测算及偿债能力，是否能够充分覆盖以上债务清偿风险；（2）以列表形式列示实际控制人丁杰及直系亲属对外主要债务、担保债务明细及履约情况；丁杰及直系亲属所负担主要债务，以及担保债权债务未来偿债能力情况，相关债务是否存在债务违约风险及具体情况，对发行人实际控制权稳定性的影响及风险；（3）结合上述发行人控股股东、实际控制人等债务和担保债务的具体情况及相关风险，说明是否影响发行人控制权稳定或构成本次发行上市条件障碍，并视情作出风险提示。

请保荐机构、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、列示兴业集团（不含发行人）的银行借款余额为 27.08 亿元的具体情形，包括但不限于债权人、债务期限、借贷利率等相关信息，控股股东未来现金流测算及偿债能力，是否能够充分覆盖以上债务清偿风险

（一）发行人控股股东（不含发行人）银行借款具体情形

1、兴业集团债务结构

截至 2022 年 12 月 31 日和 2023 年 6 月 30 日，兴业集团（不含发行人）债务结构如下：

单位：万元

项目	科目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日
流动负债	短期借款	257,426.92	194,190.17
	应付票据	274,225.04	558,692.40
	应付账款	254,918.21	282,080.91
	预收款项	458,066.35	577,417.85
	应付职工薪酬	811.53	929.92
	应交税费	3,433.64	3,448.90
	其他应付款	44,113.95	42,591.34
	其他流动负债	50.88	50.88
	小计	1,293,046.51	1,659,402.36
非流动负债	长期借款	165,591.00	147,300.00
	长期应付款	26,720.00	26,320.00
	专项应付款	531.71	531.71
	小计	192,842.71	174,151.71
负债合计		1,485,889.22	1,833,554.07

截至 2022 年 12 月 31 日，兴业集团（不含发行人）的银行借款（短期借款、长期借款）余额为 34.15 亿元，支付供应商的应付票据余额为 55.87 亿元，经营性负债（应付账款、预收款项、应付职工薪酬、应交税费）为 86.39 亿元，与日照市政工程有限公司临汾分公司等公司的往来款（其他应付款）为 4.26 亿元，与日照水务集团的保交楼款（长期应付款）为 2.63 亿元。

截至 2023 年 6 月 30 日，兴业集团（不含发行人）银行借款（短期借款、长期借款）余额为 42.30 亿元，较 2022 年 12 月 31 日的银行借款余额有所增加，主要是银行综合授信中的银行承兑汇票和借款之间的结构性调整，兴业集团降低了承兑汇票的金额，增加了**银行借款**。

截至 2022 年 12 月 31 日和 2023 年 6 月 30 日，兴业集团（不含发行人）银行借款和应付票据的合计数分别为 90.01 亿元和 69.72 亿元，兴业集团（不含发行人）的资产负债率分别为 70.36%和 **65.09%**，债务规模和资产负债率呈下降趋势，偿债能力增强。

兴业集团有息债务主要为银行借款，不存在第三方借款或民间借贷。

2、兴业集团银行借款情况

截至2022年12月31日，兴业集团（不含发行人）的银行借款余额为34.15亿元，不存在到期未清偿债务或逾期借款，综合借款利率为4.68%。上述借款于2023年末、2024年末、2025年末到期的金额分别为16.16亿元、6.48亿元、11.50亿元。

截至2023年6月30日，兴业集团（不含发行人）的银行借款余额为42.30亿元，不存在到期未清偿债务或逾期借款。综合借款利率为4.51%，在民营企业中处于较低水平。上述借款于2023年末、2024年末、2025年末、2026年末到期的金额分别为9.40亿元、19.44亿元、10.80亿元和2.66亿元。银行借款的具体情形如下：

序号	债务人	债权人	借款金额 (万元)	债务期限		借款利率	是否存在违约/逾期
				起息日	到期日		
1	兴业集团	华夏银行日照分行	9,990.00	2023/3/22	2024/3/22	5.60%	否
2	兴业集团	东港农商行	2,980.00	2023/3/22	2024/3/21	4.00%	否
3	兴业集团	工商银行日照分行	1,760.00	2023/6/15	2024/6/7	4.79%	否
4	兴业集团	农业银行日照分行	3,500.00	2023/6/17	2024/6/15	3.65%	否
5	兴业集团	日照银行营业部	5,000.00	2023/6/12	2024/6/12	4.53%	否
6	兴业集团	农业银行日照分行	1,100.00	2022/7/14	2023/7/13	4.70%	否
7	兴业集团	工商银行日照分行	3,800.00	2022/7/15	2023/7/13	4.79%	否
8	兴业集团	农业银行日照分行	3,000.00	2022/7/25	2023/7/24	3.85%	否
9	兴业集团	中国银行日照分行	8,000.00	2022/8/15	2023/8/15	4.79%	否
10	兴业集团	临商银行日照分行	5,350.00	2022/9/7	2023/9/6	4.95%	否
11	兴业集团	工商银行日照分行	4,671.00	2022/9/28	2023/9/20	4.79%	否
12	兴业集团	莱商银行日照开发区支行	4,100.00	2022/11/8	2023/11/7	4.90%	否
13	兴业集团	莱商银行日照开发区支行	890.00	2022/11/9	2023/11/9	4.90%	否

序号	债务人	债权人	借款金额 (万元)	债务期限		借款利率	是否存在违约/逾期
				起息日	到期日		
14	兴业集团	工商银行日照分行	5,910.00	2022/11/22	2023/11/17	4.20%	否
15	兴业集团	重汽汽车金融有限公司	730.92	2022/8/31	2024/8/30	0.00%	否
16	兴业集团	齐鲁银行日照分行	19,848.00	2022/12/13	2025/12/11	4.95%	否
17	兴业集团	齐鲁银行日照分行	14,886.00	2022/12/15	2025/12/11	4.95%	否
18	兴业集团	齐鲁银行日照分行	4,566.00	2022/12/23	2025/12/11	4.95%	否
19	兴业集团	农业银行日照分行	4,320.00	2022/12/24	2023/12/23	4.20%	否
20	兴业集团	农业银行日照分行	4,480.00	2022/12/24	2023/12/23	4.20%	否
21	日照兴业进出口有限公司	中国银行日照分行	3,500.00	2023/1/5	2024/1/5	3.65%	否
22	日照兴业进出口有限公司	东港农商行	4,485.00	2023/1/9	2024/1/8	4.00%	否
23	日照兴业进出口有限公司	农业银行日照分行	2,000.00	2023/3/13	2024/3/10	3.45%	否
24	日照兴业进出口有限公司	日照银行营业部	9,100.00	2023/5/17	2024/5/17	4.00%	否
25	日照兴业进出口有限公司	华夏银行日照分行	2,900.00	2023/3/22	2024/3/22	5.60%	否
26	日照兴业进出口有限公司	日照银行营业部	5,000.00	2022/8/19	2023/8/18	4.53%	否
27	日照兴业进出口有限公司	工商银行日照分行	4,100.00	2022/12/1	2023/11/29	4.20%	否
28	日照兴业进出口有限公司	工商银行日照分行	1,200.00	2022/12/2	2023/11/29	4.20%	否
29	日照兴业进出口有限公司	农业银行日照分行	2,860.00	2022/12/15	2023/12/14	4.20%	否
30	日照兴业进出口有限公司	日照银行营业部	20,000.00	2022/12/21	2023/12/7	4.35%	否
31	日照贻海置业有限公司	华夏银行日照分行	42,990.00	2022/11/28	2024/6/25	4.30%	否
32	日照贻海置业有限公司	华夏银行日照分行	3,100.00	2022/11/28	2024/6/25	4.30%	否
33	日照碧水庄园置业有限公司	日照银行营业部	200.00	2022/5/31	2023/11/16	5.00%	否

序号	债务人	债权人	借款金额 (万元)	债务期限		借款利率	是否存在违约/逾期
				起息日	到期日		
34	日照碧水庄园置业有限公司	日照银行营业部	200.00	2022/5/31	2024/5/16	5.00%	否
35	日照碧水庄园置业有限公司	日照银行营业部	23,800.00	2022/5/31	2024/11/16	5.00%	否
36	日照碧水庄园置业有限公司	日照银行营业部	29,600.00	2022/5/31	2025/5/16	5.00%	否
37	日照盛世华府置业有限公司	日照银行营业部	3,400.00	2022/12/12	2025/12/5	5.00%	否
38	日照盛世华府置业有限公司	日照银行营业部	16,000.00	2022/12/26	2025/12/12	5.00%	否
39	日照盛世华府置业有限公司	日照银行营业部	6,221.00	2022/12/27	2025/11/12	5.00%	否
40	日照盛世华府置业有限公司	日照银行营业部	9,700.00	2022/12/28	2025/11/12	5.00%	否
41	日照盛世华府置业有限公司	日照银行营业部	3,800.00	2022/12/29	2025/11/12	5.00%	否
42	日照盛世华府置业有限公司	日照银行营业部	5,800.00	2023/1/6	2026/1/6	5.00%	否
43	日照盛世华府置业有限公司	日照银行营业部	1,400.00	2023/2/16	2026/2/6	5.00%	否
44	日照盛世华府置业有限公司	日照银行营业部	4,700.00	2023/4/21	2026/4/16	5.00%	否
45	日照盛世华府置业有限公司	日照银行营业部	4,680.00	2023/4/25	2026/4/16	5.00%	否
46	日照盛世华府置业有限公司	日照银行营业部	10,000.00	2023/6/29	2026/6/18	5.00%	否
47	日照兴业进出口有限公司	日照银行营业部	4,510.00	2023/2/23	2024/2/22	5.00%	否
48	日照兴业进出口有限公司	日照银行营业部	6,700.00	2023/2/24	2024/2/23	4.50%	否
49	日照兴业进出口有限公司	日照银行营业部	3,700.00	2023/3/9	2024/3/8	4.50%	否
50	日照兴业进出口有限公司	日照银行营业部	3,490.00	2023/5/30	2024/5/17	4.00%	否
51	日照兴业进出口有限公司	齐鲁银行日照分行	15,000.00	2023/6/29	2024/6/27	4.00%	否
52	日照兴业进出口有限公司	恒丰银行日照分行	4,500.00	2023/2/28	2024/2/27	4.10%	否
53	日照兴业进出口有限公司	恒丰银行日照分行	5,500.00	2023/2/28	2024/2/27	4.10%	否

序号	债务人	债权人	借款金额 (万元)	债务期限		借款 利率	是否存 在违约 /逾期
				起息日	到期日		
54	日照兴业集团 有限公司	日照银行营业部	20,000.00	2023/1/10	2024/1/10	4.35%	否
55	日照兴业集团 有限公司	恒丰银行日照分 行	10,000.00	2023/3/21	2024/3/20	4.10%	否
56	日照兴业集团 有限公司	临商银行日照分 行	2,800.00	2023/4/12	2023/11/9	4.95%	否
57	日照兴业集团 有限公司	临商银行日照分 行	1,900.00	2023/4/13	2023/11/12	4.95%	否
58	日照兴业集团 有限公司	临商银行日照分 行	6,400.00	2023/4/19	2023/11/17	4.50%	否
59	日照兴业集团 有限公司	临商银行日照分 行	3,900.00	2023/5/19	2023/11/18	4.95%	否
60	日照兴业集团 有限公司	农业银行日照分 行	5,000.00	2023/1/18	2024/1/17	4.20%	否
-	合计	-	423,017.92	-	-	-	-

（二）控股股东未来现金流测算

根据兴业集团未来现金流测算，兴业集团具备如期偿还上述借款的能力，债务到期不能清偿的风险较低。具体如下：

上述截至 2022 年末的 34.15 亿元银行贷款将于 2023-2025 年到期，本次现金流预测期设置为 2023-2025 年。兴业集团预测过程为基于 2020-2022 年度经审计的财务数据和未来计划而做出的合理估计，剔除了发行人的影响。

1、经营活动现金流预测

（1）房地产板块经营活动现金流预测

①房地产项目情况

截至 2022 年 12 月 31 日，兴业集团合并报表（不含发行人）存货余额为 1,477,983.77 万元，贸易板块存货余额较小，房地产板块存货余额主要为拟建/在建/竣工项目、自持的出租项目、未确定开发规划的项目、安置房项目，其存货余额分别为 1,123,117.76 万元、126,289.45 万元、139,524.15 万元和 57,978.90 万元。兴业集团房地产项目中的拟建/在建/竣工项目，具体情况如下：

序号	项目公司名称	项目名称	施工状态	2022 年末去化率(已完工部分去化率)	在存货中的余额情况(万元)	是否已上市推盘	开工时间(年)	完工时间(年)	上市时间(年)	项目所在城市	已售但款项未全部到账的货值-2023 年至 2025 年预计回款情况(万元)	对于尚未销售的货值-2023 年至 2025 年预计回款情况(万元)	尚未开发的项目货值-2023 年至 2025 年预计回款情况(万元)
1	日照兴业房地产开发有限公司	兴业大连花园四期	竣工	98.00%	2,894.16	是	2018	2020	2018	山东省日照市经济技术开发区	87.22	1,391.04	-

序号	项目公司名称	项目名称	施工状态	2022年末去化率(已完工部分去化率)	在存货中的余额情况(万元)	是否已上市推盘	开工时间(年)	完工时间(年)	上市时间(年)	项目所在城市	已售但款项未全部到账的货值-2023年至2025年预计回款情况(万元)	对于尚未销售的货值-2023年至2025年预计回款情况(万元)	尚未开发的项目货值-2023年至2025年预计回款情况(万元)
2	日照兴业房地产开发有限公司	兴业大连花园东区	竣工	100.00%	-	是	2015	2020	2015	山东省日照市经济技术开发区	124.46	-	-
3	日照兴业房地产开发有限公司	兴业大连花园五期	竣工	97.95%	2,284.13	是	2019	2022	2019	山东省日照市经济技术开发区	-	1,182.19	-
4	日照兴业房地产开发有限公司	大连花园南二区(大连花园六期)	在建	77.92%	15,585.19	是	2021	-	2021	山东省日照市经济技术开发区	1,933.54	17,295.34	-
5	日照兴业房地产开发有限公司	春天南区	在建	63.69%	17,519.16	是	2021	-	2021	山东省日照市经济技术开发区	815.36	19,919.85	-
6	日照兴业房地产开发有限公司	天泰创业广场	在建	-	5,273.75	否	2021	-	-	山东省日照市经济技术开发区	-	-	-
7	日照兴业房地产开发有限公司	兴业四季春城北区二期	竣工	87.72%	9,097.18	是	2019	2022	2019	山东省日照市东港区	275.38	5,363.37	-
8	日照兴业房地产开发有限公司	兴业金海花园二期/三期	竣工	-	11,888.15	否	2013	2021	2024	山东省日照市岚山区	-	10,194.98	-
9	日照兴业房地产开发有限公司	兴业凯莱花园	竣工	97.54%	87.31	是	2018	2020	2018	山东省日照市高新技术开发区	-	321.17	-
10	日照兴业房地产开发有限公司	梦想新居	拟建	-	23,482.58	否	-	-	2024	山东省日照市高新技术开发区	-	-	60,000.00
11	日照兴业房地产开发有限公司	兴业盛世华府南区	竣工	87.00%	25,389.60	是	2019	2022	2019	山东省日照市东港区	6,616.96	15,743.98	-

序号	项目公司名称	项目名称	施工状态	2022年末去化率(已完工部分去化率)	在存货中的余额情况(万元)	是否已上市推盘	开工时间(年)	完工时间(年)	上市时间(年)	项目所在城市	已售但款项未全部到账的货值-2023年至2025年预计回款情况(万元)	对于尚未销售的货值-2023年至2025年预计回款情况(万元)	尚未开发的项目货值-2023年至2025年预计回款情况(万元)
12	日照兴业房地产开发有限公司	东港万达广场	竣工	29.00%	100,222.44	是	2018	2020	2021	山东省日照市东港区	-	-	-
13	日照兴业房地产开发有限公司	总部基地	在建	58.00%	30,000.00	是	2019	-	2019	山东省日照市东港区	2,878.26	16,333.50	-
14	日照兴业房地产开发有限公司	兴业金海学府项目	竣工	78.01%	34,398.00	是	2015	2019	2015	山东省日照市东港区	1,448.44	18,348.14	-
15	日照兴业房地产开发有限公司	盛世壹品(2021A-69号地块)	拟建	-	33,500.00	否	-	-	2024	山东省日照市东港区	1,098.58	-	-
16	日照兴业玉兰置业有限公司	玉兰花园南区	竣工	90.33%	22,275.13	是	2016	2020	2017	山东省日照市东港区	-	14,896.38	-
17	日照兴业玉兰置业有限公司	玉兰花园北区	竣工	99.00%	967.80	是	2017	2020	2017	山东省日照市东港区	175.42	535.94	-
18	诸城贻河置业有限公司	舜德帝景一期	竣工	89.00%	10,769.40	是	2018	2022	2018	山东省潍坊市诸城市	798.70	5,060.88	-
19	诸城贻河置业有限公司	舜德帝景二期	在建	55.00%	34,272.00	是	2019	-	2019	山东省潍坊市诸城市	485.10	23,032.92	-
20	诸城贻河置业有限公司	舜德帝景三期	拟建	-	22,143.28	否	-	-	-	山东省潍坊市诸城市	-	-	-
21	临沂澳信置业有限公司	绿城桃李春风	在建	76.14%	13,110.00	是	2018	-	2018	山东省临沂市河东区	1,964.90	7,736.30	-
22	日照华悦置业有限公司	海曲新贵西区	在建	82.47%	8,232.00	是	2021	-	2021	山东省日照市东港区	296.94	8,609.18	-
23	日照华悦置业有限公司	海曲新贵东区	拟建	-	53,432.53	否	-	-	2024	山东省日照市东港区	-	-	-
24	山东万信瑞业房地产开发有限公司	兴业太阳公馆	竣工	94.00%	5,558.81	是	2017	2021	2018	山东省日照市东港区	2,685.20	3,645.58	-

序号	项目公司名称	项目名称	施工状态	2022年末去化率(已完工部分去化率)	在存货中的余额情况(万元)	是否已上市推盘	开工时间(年)	完工时间(年)	上市时间(年)	项目所在城市	已售但款项未全部到账的货值-2023年至2025年预计回款情况(万元)	对于尚未销售的货值-2023年至2025年预计回款情况(万元)	尚未开发的项目货值-2023年至2025年预计回款情况(万元)
	司												
25	日照新时代置业有限公司	双创大厦/湖畔名邸	竣工	91.25%	3,576.67	是	2019	2021	2019	山东省日照市经济技术开发区	5,392.94	1,923.17	-
26	日照盈泰置业有限公司	兴业新时代华府	竣工	42.25%	55,359.20	是	2021	2022	2021	山东省日照市经济技术开发区	42,651.56	62,384.89	-
27	日照盛世华府置业有限公司	蔚蓝海岸小区	竣工	42.00%	96,536.93	是	2019	2022	2020	山东省日照市东港区	4,903.92	130,038.02	-
28	日照星河湾置业有限公司	兴业翰林府邸	竣工	94.00%	3,318.58	是	2018	2022	2018	山东省日照市东港区	88.20	2,770.94	-
29	日照贻海置业有限公司	兴业梦想成真花园南区	竣工	98.41%	345.60	是	2018	2020	2018	山东省日照市高新技术开发区	-	163.80	-
30	日照贻海置业有限公司	兴业梦想成真花园北区	竣工	96.85%	2,487.26	是	2017	2020	2017	山东省日照市高新技术开发区	-	1,332.76	-
31	日照贻海置业有限公司	兴业御园	竣工	89.45%	3,134.20	是	2018	2020	2018	山东省日照市东港区	1,222.06	3,196.99	-
32	日照贻海置业有限公司	兴业喜来登广场项目	竣工	40.12%	65,876.00	是	2014	2022	2016	山东省日照市东港区	3,346.70	-	-
33	日照奕兴置业有限公司	安澜嘉园项目南区	竣工	92.43%	3,131.77	是	2019	2023	2019	山东省日照市岚山区	533.85	7,772.97	-
34	日照奕兴置业有限公司	安澜嘉园C区	在建	100.00%	-	是	2020	2023	2020	山东省日照市岚山区	58.56	66.15	-
35	日照奕兴置业有限公司	安澜嘉园西区	在建	97.00%	223.75	是	2020	2022	2020	山东省日照市岚山区	-	148.35	-

序号	项目公司名称	项目名称	施工状态	2022年末去化率(已完工部分去化率)	在存货中的余额情况(万元)	是否已上市推盘	开工时间(年)	完工时间(年)	上市时间(年)	项目所在城市	已售但款项未全部到账的货值-2023年至2025年预计回款情况(万元)	对于尚未销售的货值-2023年至2025年预计回款情况(万元)	尚未开发的项目货值-2023年至2025年预计回款情况(万元)
36	日照长河房地产开发有限公司	童海佳园	拟建	-	9,986.00	否	2014	-	-	山东省日照市岚山区	-	-	-
37	日照兴家置业有限公司	名门旺福北区	在建	68.26%	41,720.65	是	2020	-	2021	山东省日照市东港区	2,492.14	38,799.23	-
38	日照兴家置业有限公司	名门旺福南区	在建	53.28%	33,918.19	是	2020	2023	2021	山东省日照市东港区	2,219.70	33,051.33	-
39	日照兴家置业有限公司	红星美凯龙全球家居至尊 MALL 项目	竣工	-	41,873.00	否	2021	2022	-	山东省日照市东港区	-	11,252.25	-
40	日照兴家置业有限公司	名门旺福西区	拟建	-	36,974.60	否	-	-	2024	山东省日照市东港区	-	-	60,000.00
41	日照兴家置业有限公司	名门旺福中区(2021A-27地块)	拟建	-	32,094.00	否	-	-	2025	山东省日照市东港区	-	-	-
42	日照兴家置业有限公司	兴业健康城(2021A-32地块)	拟建	-	4,902.00	否	-	-	2025	山东省日照市东港区	-	-	-
43	日照兴家置业有限公司	2021A-31号地块	拟建	-	4,069.00	否	-	-	2025	山东省日照市东港区	-	-	-
44	临沂天泰置业有限公司	临沂天泰华府	在建	46.47%	38,604.00	是	2018	-	2022	山东省临沂市兰山区	36,726.48	55,396.95	-
45	淄博王府置业有限公司	兴业盛世华府	在建	-	32,833.00	否	2022	-	2023	山东省淄博市沂源县	-	36,566.96	-
46	临汾盛世华府房地产开发有限公司	兴业盛世华府-东区一期/二期	在建	-	21,575.00	否	2021	-	-	山西省临汾市尧都区	-	58,705.86	-
47	临汾盛世华府房地产开发有限公司	兴业滨河壹号公馆西区	拟建	-	14,222.00	否	-	-	-	山西省临汾市尧都区	-	-	-

序号	项目公司名称	项目名称	施工状态	2022年末去化率(已完工部分去化率)	在存货中的余额情况(万元)	是否已上市推盘	开工时间(年)	完工时间(年)	上市时间(年)	项目所在城市	已售但款项未全部到账的货值-2023年至2025年预计回款情况(万元)	对于尚未销售的货值-2023年至2025年预计回款情况(万元)	尚未开发的项目货值-2023年至2025年预计回款情况(万元)
48	临汾万兴家和房地产开发有限公司	兴业盛世华府-西区一期/二期	拟建	-	18,307.00	否	-	-	-	山西省临汾市尧都区	-	-	-
49	临汾万兴家和房地产开发有限公司	兴业滨河壹号公馆东区	拟建	-	6,411.00	否	-	-	-	山西省临汾市尧都区	-	-	-
50	日照碧水庄园置业有限公司	海天新贵东区	在建	-	26,016.00	否	2021	-	2023	山东省日照市山海天旅游度假区	-	26,081.47	-
51	日照碧水庄园置业有限公司	海天新贵西区	在建	-	19,881.50	否	2021	-	2024	山东省日照市山海天旅游度假区	-	25,528.24	-
52	日照碧水庄园置业有限公司	海天新贵中区(2020A-23地块)	拟建	-	23,358.28	否	-	-	2025	山东省日照市山海天旅游度假区	-	-	-
-	合计	-	-	-	1,123,117.76	-	-	-	-	-	121,320.56	664,791.08	120,000.00

兴业集团房地产板块 80% 以上的楼盘位于日照市城区的核心地段，日照市为山东省的海滨城市，毗邻青岛市，为国内知名的旅游城市，房地产市场销售和去化率相对较好。兴业集团少量楼盘位于山东省内的其他地级市和山西省临汾市，报告期内，兴业集团房地产板块未跨区域购买土地及房地产开发，去化压力可控。

②房地产后续开发及推盘情况

考虑到房地产市场走势以及存量在手货值尚具有一定规模，兴业集团目前暂无新增土地储备的计划，未来将视土地竞拍行情及房价情况，综合确定房地产业务新增项目开发计划。兴业集团在手项目中未上市部分，具体推盘计划如下：

序号	项目公司名称	项目名称	施工状态	推盘时间
1	日照兴业房地产开发有限公司	兴业金海花园二期/三期	竣工	2024
2	日照兴业房地产开发有限公司	梦想新居	拟建	2024
3	日照兴家置业有限公司	名门旺福西区	拟建	2024
4	淄博王府置业有限公司	兴业盛世华府	在建	2023
5	日照碧水庄园置业有限公司	海天新贵东区	在建	2023
6	日照碧水庄园置业有限公司	海天新贵西区	在建	2024

③房地产项目去化情况

截至 2022 年 12 月末，兴业集团房地产开发项目共计 52 个，其中，竣工项目 24 个，在建项目 15 个，拟建项目 13 个。兴业集团房地产开发业务未来现金流来源于 3 种类型的货值：一是已经销售但款项未全部到账的货值；二是仍未销售的货值；三是尚未开发的项目中即将上市推盘的货值。根据兴业集团已完工项目去化情况，兴业集团所开发楼盘一般在推盘首年销售货值占比较高，后续逐年去化达到较高比例的去化率。

根据报告期内兴业集团房地产项目去化情况以及对未来房地产市场的估计，兴业集团对未来 3 年项目回款情况进行审慎测算，具有合理性，具体如下：

A、假设

a、考虑到山东省的房地产限购政策，出于保守估计，假设已经完成销售但款项未全部到账的货值预计于未来两年内收到回款的 98%，且在两年内回款比例分别为 85% 和 13%；

b、各个项目类型的去化率，兴业集团参考了近几年的房地产板块已上市楼盘的去化情况，进行了保守估计。对于尚未销售的货值，已经上市推盘的项目将2023年视为开盘第1年，未上市推盘的项目按照兴业集团的后续推盘计划进行销售预测。

1)对于住宅项目，假设开盘第1年的去化率为30%，第2年的去化率为50%，第3年的去化率为70%；

2)对于商铺项目，假设开盘第1年的去化率为10%，第2年的去化率为20%，第3年的去化率为40%；

3)对于写字楼项目，假设开盘第1年的去化率为10%，第2年的去化率为20%，第3年的去化率为30%；

4)对于综合体项目，作为经营性资产全部用于出租；

5)对于车位，假设开盘第1年的去化率为20%，第2年的去化率为40%，第3年的去化率为60%；

6)对于已上市推盘3年以上住宅，假设2023年的去化率为15%，2024年的去化率为30%，2025年的去化率为45%；

7)对于已上市推盘3年以上车位，假设2023年的去化率为15%，2024年的去化率为25%，2025年的去化率为35%。

c、兴业集团房地产业务后续投资总额约为218,474.77万元，假设后续投资在2023年、2024年和2025年分别为116,541.55万元、53,533.03万元和48,400.19万元。

d、对于尚未开发的拟建项目，需要根据集团战略规划，确定后续开发和推盘计划，并结合前期项目开发进度，确定现金流入和流出的金额。

1)假设开发后，开发节奏为2-3年，每年的资金支出分别为30%、30%、20%；

2)推盘时间为开工后8个月；

3)推盘后，去化率与上述假设b相同。

e、对于尚未开发的拟建项目中2024年以后拟开发的项目，因为规划未出，开发时间具有不确定性，暂按2023-2025年无现金流入和流出测算。

f、租金收入：兴业集团对外出租的房产主要有万达广场、银座商城、红星

美凯龙、王府花园、国际商城、福瑞大厦 A 座、福瑞大厦 B 座、喜来登写字楼、喜来登写字楼及车位租赁，2020-2022 年平均租金收入约 7,348.51 万元，假设未来 3 年租金收入与 2020-2022 年平均租金收入持平。

B、具体测算过程

a、已经销售但款项未全部到账的货值

具体分产品情况如下：

单位：万元

产品分类	已售但款项未全部到账的金额
住宅	64,815.49
商铺	6,786.00
写字楼	38,235.00
车位	13,960.00
合计	123,796.49

项目明细如下：

单位：万元

项目公司名称	项目名称	产品分类	已售但款项未全部到账的金额
日照兴业房地产开发有限公司	兴业大连花园四期	商铺	89.00
日照兴业房地产开发有限公司	兴业大连花园东区	商铺	127.00
日照兴业房地产开发有限公司	大连花园南二区（大连花园六期）	住宅	1,539.00
		商铺	434.00
日照兴业房地产开发有限公司	春天南区	住宅	832.00
日照兴业房地产开发有限公司	兴业四季春城北区二期	住宅	261.00
		车位	20.00
日照兴业房地产开发有限公司	兴业盛世华府南区	住宅	5,439.00
		车位	318.00
		商铺	995.00
日照兴业房地产开发有限公司	总部基地	写字楼	2,937.00
日照兴业房地产开发有限公司	兴业金海学府项目部	住宅	253.00
		车位	30.00
		商铺	1,195.00
日照兴业玉兰置业有限公司	玉兰花园南区	车位	14.00
		商铺	1,121.00
日照兴业玉兰置业有限公司	玉兰花园北区	住宅	65.00
		商铺	114.00

项目公司名称	项目名称	产品分类	已售但款项未全部到账的金额
诸城贻河置业有限公司	舜德帝景一期	住宅	790.00
		车位	25.00
诸城贻河置业有限公司	舜德帝景二期	住宅	466.00
		车位	29.00
临沂澳信置业有限公司	绿城 桃李春风	住宅	2,005.00
日照华悦置业有限公司	海曲新贵西区	住宅	303.00
山东万信瑞业房地产开发有限公司	兴业太阳公馆	住宅	1,298.00
		车位	58.00
		商铺	1,384.00
日照新时代置业有限公司	双创大厦/湖畔名邸	住宅	1,477.00
		车位	728.00
		写字楼	3,298.00
日照盈泰置业有限公司	兴业新时代华府	住宅	1,507.00
		车位	11,822.00
		写字楼	30,193.00
日照盛世华府置业有限公司	蔚蓝海岸小区	住宅	3,784.00
		车位	930.00
		商铺	290.00
日照星河湾置业有限公司	兴业翰林府邸	商铺	76.00
日照贻海置业有限公司	兴业御园	住宅	1,247.00
日照贻海置业有限公司	兴业喜来登广场项目	写字楼	1,807.00
		商铺	603.00
		住宅	1,005.00
日照奕兴置业有限公司	安澜嘉园项目南区	住宅	544.74
日照奕兴置业有限公司	安澜嘉园 C 区	住宅	59.75
日照兴家置业有限公司	名门旺福北区	住宅	2,543.00
		住宅	1,907.00
		商铺	358.00
临沂天泰置业有限公司	临沂天泰华府	住宅	37,476.00
合计	-	-	123,796.49

根据上表显示，兴业集团未回款金额为 123,796.49 万元，在未来两年内应回款 $123,796.49 \times 98\% = 121,320.56$ 万元，故兴业集团 2023 年与 2024 年分别回款 105,227.02 万元、16,093.54 万元。

b、对于尚未销售的货值

根据兴业集团已售住宅、商铺及车位的销售均价，同时参考周边区域同等档

次楼盘的售价等进行综合评估，得出未售货值的预计销售均价（当周边售价高于已售均价时，将已售均价作为预计销售均价；当周边售价低于已售均价时，使用算术平均数作为预计售价；当不存在已售价格时，按照周边价格的 80% 作为预计售价）。以下为未售房地产货值数量表和未售货值预计销售均价情况表。

发行人未售房地产货值数量如下：

产品分类	建筑面积/个数
住宅（m ² ）	865,849.45
商铺（m ² ）	137,619.58
写字楼（m ² ）	218,810.65
综合体（m ² ）	220,917.73
车位（个）	16,566.00

项目明细如下：

项目公司名称	项目	产品分类	套数/个数	建筑面积（m ² ）
日照兴业房地产开发有限公司	兴业大连花园四期	车位	552.00	-
日照兴业房地产开发有限公司	兴业大连花园五期	住宅	9.00	1,163.23
		车位	282.00	-
日照兴业房地产开发有限公司	大连花园南二区（大连花园六期）	商铺	3.00	151.57
		住宅	203.00	21,949.92
		车位	825.00	-
日照兴业房地产开发有限公司	春天南区	商铺	10.00	13,159.00
		住宅	157.00	16,952.00
		车位	490.00	-
日照兴业房地产开发有限公司	兴业四季春城北区二期	商铺	14.00	3,484.40
		住宅	5.00	592.28
		写字楼	84.00	4,834.19
		车位	398.00	-
日照兴业房地产开发有限公司	兴业金海花园二期/三期	住宅	480.00	50,350.94
		商铺	14.00	1,630.98
日照兴业房地产开发有限公司	兴业凯莱花园	住宅	1.00	98.14
		车位	94.00	-
		商铺	1.00	34.87
日照兴业房地产开发有限公司	兴业盛世华府南区	住宅	84.00	15,849.07
		商铺	3.00	4,155.51
		车位	429.00	-
日照兴业房地产开发有限公司	东港万达广场	写字楼	352.00	24,548.26

项目公司名称	项目	产品分类	套数/个数	建筑面积 (m ²)
		商铺	6.00	307.76
		综合体	1.00	98,857.86
		车位	480.00	-
日照兴业房地产开发有限公司	总部基地	写字楼	41.00	50,000.00
		车位	254.00	
日照兴业房地产开发有限公司	兴业金海学府项目	住宅	2.00	309.52
		写字楼	16.00	10,784.63
		写字楼	647.00	42,149.28
		车位	678.00	-
日照兴业玉兰置业有限公司	玉兰花园南区	写字楼	52.00	3,048.36
		商铺	42.00	13,786.75
		车位	490.00	-
日照兴业玉兰置业有限公司	玉兰花园北区	车位	98.00	-
诸城贻河置业有限公司	舜德帝景一期	住宅	65.00	12,064.88
		商铺	4.00	702.01
		车位	525.00	-
诸城贻河置业有限公司	舜德帝景二期	住宅	581.00	63,842.42
		商铺	35.00	7,891.08
		车位	1,181.00	-
临沂澳信置业有限公司	绿城 桃李春风	住宅	49.00	7,814.44
日照华悦置业有限公司	海曲新贵西区	住宅	45.00	5,142.16
		商铺	31.00	4,665.80
		车位	416.00	-
山东万信瑞业房地产开发有限公司	兴业太阳公馆	商铺	19.00	3,962.71
		住宅	5.00	706.31
		车位	95.00	-
日照新时代置业有限公司	双创大厦/湖畔名邸	住宅	5.00	580.74
		车位	457.00	-
日照盈泰置业有限公司	兴业新时代华府	商铺	51.00	3,664.95
		住宅	788.00	85,705.63
		车位	887.00	-
日照盛世华府置业有限公司	蔚蓝海岸小区	住宅	816.00	111,087.05
		商铺	114.00	5,273.82
		车位	1,301.00	-
日照星河湾置业有限公司	兴业翰林府邸	商铺	8.00	4,261.76
		车位	19.00	-

项目公司名称	项目	产品分类	套数/个数	建筑面积 (m ²)
日照贻海置业有限公司	兴业梦想成真花园南区	车位	72.00	-
日照贻海置业有限公司	兴业梦想成真花园北区	车位	259.00	-
		商铺	9.00	2,618.08
日照贻海置业有限公司	兴业御园	住宅	12.00	2,471.92
		车位	196.00	-
日照贻海置业有限公司	兴业喜来登广场项目	住宅	275.00	56,846.00
		写字楼	75.00	56,421.16
		商铺	27.00	16,163.22
		车位	1,395.00	-
		综合体	1.00	66,325.80
日照奕兴置业有限公司	安澜嘉园项目	住宅	1.00	124.34
		商铺	53.00	22,012.17
		车位	89.00	-
日照奕兴置业有限公司	安澜嘉园 C 区	车位	27.00	-
日照奕兴置业有限公司	安澜嘉园西区	住宅	4.00	513.14
		商铺	1.00	52.77
		车位	9.00	-
日照兴家置业有限公司	名门旺福北区	商铺	87.00	5,691.46
		住宅	258.00	33,470.13
		车位	1,000.00	-
日照兴家置业有限公司	名门旺福南区	商铺	3.00	466.38
		住宅	269.00	31,212.17
		车位	546.00	-
日照兴家置业有限公司	红星美凯龙全球家居至尊 MALL 项目	写字楼	492.00	32,084.38
		综合体	1.00	55,734.07
		车位	592.00	-
临沂天泰置业有限公司	临沂天泰华府	写字楼	83.00	5,725.02
		商铺	65.00	10,932.90
		住宅	190.00	40,230.02
淄博王府置业有限公司	兴业盛世华府	住宅	608.00	77,555.00
		商铺	17.00	610.00
		车位	609.00	-
临汾盛世华府房地产开发有限 公司	兴业盛世华府东区一期/二期	住宅	1,168.00	149,931.00
		车位	1,123.00	-
日照碧水庄园置业有限公司	海天新贵东区	住宅	302.00	38,136.00
		商铺	11.00	792.00

项目公司名称	项目	产品分类	套数/个数	建筑面积 (m ²)
		车位	388.00	
日照碧水庄园置业有限公司	海天新贵西区	住宅	348.00	41,151.00
		商铺	-	363.00
		车位	310.00	

未售货值预计销售均价情况如下：

项目公司名称	项目	产品分类	已售均价 (万元/ m ² 或万元 /个)	周边区域销 售均价(万 元/m ² 或万 元/个)	预计销售 均价(万 元/m ² 或万 元/个)
日照兴业房地产开发有限 公司	兴业大连花园四期	车位	-	9.00	7.20
日照兴业房地产开发有限 公司	兴业大连花园五期	住宅	0.75	0.78	0.75
		车位	8.00	9.00	8.00
日照兴业房地产开发有限 公司	大连花园南二区(大 连花园六期)	商铺	1.30	1.39	1.30
		住宅	1.00	0.78	0.89
		车位	-	9.00	7.20
日照兴业房地产开发有限 公司	春天南区	商铺	-	1.39	1.11
		住宅	1.07	0.95	1.01
		车位	-	9.00	7.20
日照兴业房地产开发有限 公司	兴业四季春城北区 二期	商铺	1.58	2.00	1.58
		住宅	1.04	1.04	1.04
		写字楼	-	1.00	0.80
		车位	13.00	11.75	12.38
日照兴业房地产开发有限 公司	兴业金海花园二期/ 三期	住宅	0.28	0.30	0.28
		商铺	0.50	0.57	0.50
日照兴业房地产开发有限 公司	兴业凯莱花园	住宅	0.85	0.98	0.85
		车位	8.00	9.25	8.00
		商铺	1.58	1.35	1.47
日照兴业房地产开发有限 公司	兴业盛世华府南区	住宅	1.50	1.68	1.50
		商铺	1.50	2.38	1.50
		车位	17.00	17.00	17.00
日照兴业房地产开发有限 公司	总部基地	写字楼	1.00	1.00	1.00
		车位	15.00	15.50	15.00
日照兴业房地产开发有限 公司	兴业金海学府项目	住宅	0.72	1.60	0.72
		商铺	1.28	2.38	1.28
		写字楼	-	1.00	0.80
		车位	11.00	16.00	11.00

项目公司名称	项目	产品分类	已售均价 (万元/ m ² 或万元/ 个)	周边区域销 售均价(万 元/m ² 或万 元/个)	预计销售 均价(万 元/m ² 或万 元/个)
日照兴业玉兰置业有限公司	玉兰花园南区	写字楼	1.00	1.30	1.00
		商铺	2.20	2.00	2.10
		车位	14.00	14.25	14.00
日照兴业玉兰置业有限公司	玉兰花园北区	车位	17.00	14.25	15.63
诸城贻河置业有限公司	舜德帝景一期	住宅	0.60	0.61	0.60
		商铺	0.86	0.89	0.86
		车位	8.50	9.50	8.50
诸城贻河置业有限公司	舜德帝景二期	住宅	0.58	0.62	0.58
		商铺	0.92	0.89	0.91
		车位	8.50	9.50	8.50
临沂澳信置业有限公司	绿城 桃李春风	住宅	2.50	1.90	2.20
日照华悦置业有限公司	海曲新贵西区	住宅	1.00	1.03	1.00
		商铺	1.65	2.40	1.65
		车位	-	9.67	7.73
山东万信瑞业房地产开发有限公司	兴业太阳公馆	商铺	1.80	2.25	1.80
		住宅	1.63	1.63	1.63
		车位	15.00	1.55	8.28
日照新时代置业有限公司	双创大厦/湖畔名邸	住宅	0.94	0.93	0.93
		车位	10.50	10.75	10.50
日照盈泰置业有限公司	兴业新时代华府	商铺	0.90	1.39	0.90
		住宅	1.06	0.84	0.95
		车位	-	9.25	7.40
日照盛世华府置业有限公司	蔚蓝海岸小区	住宅	1.50	1.63	1.50
		商铺	0.80	2.15	0.80
		车位	15.00	16.00	15.00
日照星河湾置业有限公司	兴业翰林府邸	商铺	1.58	1.55	1.57
		车位	15.50	16.00	15.50
日照贻海置业有限公司	兴业梦想成真花园南区	车位	6.50	8.25	6.50
日照贻海置业有限公司	兴业梦想成真花园北区	车位	6.50	8.25	6.50
		商铺	0.71	1.30	0.71
日照贻海置业有限公司	兴业御园	住宅	2.06	2.50	2.06
		车位	-	16.50	13.20
日照奕兴置业有限公司	安澜嘉园项目	住宅	0.43	0.65	0.43
		商铺	0.85	1.05	0.85
		车位	9.00	8.00	8.50

项目公司名称	项目	产品分类	已售均价 (万元/ m ² 或万元 /个)	周边区域销 售均价(万 元/m ² 或万 元/个)	预计销售 均价(万 元/m ² 或万 元/个)
日照奕兴置业有限公司	安澜嘉园 C 区	车位	7.00	8.00	7.00
日照奕兴置业有限公司	安澜嘉园西区	住宅	0.43	0.65	0.43
		商铺	1.30	1.05	1.18
		车位	7.70	8.00	7.70
日照兴家置业有限公司	名门旺福北区	商铺	-	1.50	1.20
		住宅	1.30	1.27	1.28
		车位	-	12.50	10.00
日照兴家置业有限公司	名门旺福南区	商铺	1.50	1.50	1.50
		住宅	1.35	1.35	1.35
		车位	-	12.50	10.00
日照兴家置业有限公司	红星美凯龙全球家 居至尊 MALL 项目	写字楼	-	1.00	0.80
		车位	-	12.50	10.00
临沂天泰置业有限公司	临沂天泰华府	写字楼	-	0.90	0.72
		商铺	1.79	1.45	1.62
		住宅	1.81	1.53	1.67
淄博王府置业有限公司	兴业盛世华府	住宅	-	0.77	0.61
		商铺	-	0.65	0.52
		车位	-	11.00	8.80
临汾盛世华府房地产开发 有限公司	兴业盛世华府-东区 一期/二期	住宅	-	0.64	0.51
		车位	-	10.00	8.00
日照碧水庄园置业有限公 司	海天新贵东区	住宅	-	1.10	0.88
		商铺	-	1.04	1.12
		车位	-	12.00	9.60
日照碧水庄园置业有限公 司	海天新贵西区	住宅	-	1.03	0.82
		商铺	-	1.05	0.84
		车位	-	12.00	9.60

注：上述所参考周边区域楼盘售价数据主要来源于日照市住房保障管理服务中心公示的楼盘备案价格或日照置业网、安居客、楼盘网等网络平台公示的参考价格。

根据未售货值数量与预计销售均价计算得出，兴业集团在 2023 年、2024 年和 2025 年的未售货值预计回款金额分别为 261,775.20 万元、193,791.81 万元和 209,224.07 万元。

c、尚未开发的项目

尚未开发的项目中，有明确开发规划的为梦想新居、名门旺福西区两个项目，

具体情况如下：

单位：万元

项目公司名称	项目	预计开发年度	推盘时间	预计项目总收入(货值)	2023年预计回款	2024年预计回款	2025年预计回款
日照兴业房地产开发有限公司	梦想新居	2024年	2024年	104,694.70	-	30,000.00	30,000.00
日照兴家置业有限公司	名门旺福西区	2024年	2024年	116,698.65	-	30,000.00	30,000.00

d、租金

2020-2022年，兴业集团可供出租的房产面积为174,627.28平方米，租金收入分别为4,703.72万元、8,383.15万元和8,958.65万元，平均为7,348.51万元。出于谨慎性考虑，兴业集团假设2023-2025年期间租金收入将基本维持在最近三年的平均水平，假定为7,348.51万元。

e、结论

根据上述假设与估计，对兴业集团房地产业务未来3年现金流进行计算，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目公司名称	2023年	2024年	2025年	合计
已售未回款货值当年实现回款金额	105,227.02	16,093.54	-	121,320.56
未售货值当年回款金额	261,775.20	193,791.81	209,224.07	664,791.08
尚未开发的项目	-	60,000.00	60,000.00	120,000.00
租金收入	7,348.51	7,348.51	7,348.51	22,045.53
收入合计	374,350.72	277,233.86	276,572.58	928,157.17
减：后续投资	116,541.55	53,533.03	48,400.19	218,474.77
净现金流入	257,809.17	223,700.83	228,172.39	709,682.40

综上，经上述测算，2023-2025年，兴业集团房地产业务产生的净现金流入合计为709,682.40万元，偿债能力较强。

(2) 贸易板块经营活动现金流预测

①营业总收入预测

兴业集团贸易板块主要从事矿砂、建材、焦炭及其他产品的贸易业务。

2020-2022 年，兴业集团贸易板块的营业收入变化情况如下表所示：

单位：万元

项目	近三年平均值	2022 年	2021 年	2020 年
矿砂、建材、焦炭等贸易业务	372,604.62	365,547.48	388,417.71	363,848.67

假设：结合相关行业政策和兴业集团经营策略等因素，兴业集团预计贸易业务收入未来将保持较为稳定的规模水平。兴业集团出于谨慎性原则，取矿砂贸易、建材贸易、焦炭贸易及其他产品贸易板块 2020-2022 年的收入平均值与 2022 年度收入之间的低值为公司未来 3 年业务收入数据。根据上述方法计算，得出未来 3 年上述各细分贸易板块的收入值分别为 134,102.62 万元、114,868.95 万元、42,958.99 万元和 4,393.75 万元，从而可以假设 2023 年度-2025 年度期间兴业集团贸易板块业务收入保持为 296,324.31 万元。

②毛利率预测

2020-2022 年，兴业集团贸易板块的毛利率变化情况如下表所示：

项目	近三年平均值	2022 年	2021 年	2020 年
矿砂、建材、焦炭等贸易业务	9.61%	11.74%	8.59%	8.50%

兴业集团出于谨慎性原则，取矿砂贸易、建材贸易、焦炭贸易及其他产品贸易板块 2020-2022 年的毛利率平均值与 2022 年度毛利率之间的低值为公司未来 3 年业务毛利率数据。矿砂贸易、建材贸易、焦炭贸易及其他产品贸易未来 3 年毛利率分别为 1.85%、18.73%、4.03%和 42.32%。

③各业务板块成本预测

根据兴业集团业务收入及毛利率预测情况，兴业集团贸易板块业务成本预测情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年
矿砂、建材、焦炭等贸易业务	268,737.53	268,737.53	268,737.53

(3) 经营活动现金流入预测

① 房地产板块

2023-2025 年，兴业集团房地产板块的现金流入情况如下：

单位：万元

项目公司名称	2023 年	2024 年	2025 年	合计
已售未回款货值当年实现回款金额	105,227.02	16,093.54	-	121,320.56
未售货值当年回款金额	261,775.20	193,791.81	209,224.07	664,791.08
尚未开发的项目	-	60,000.00	60,000.00	120,000.00
租金收入	7,348.51	7,348.51	7,348.51	22,045.53
收入合计	374,350.72	277,233.86	276,572.58	928,157.17

② 贸易板块

兴业集团假设在 2023-2025 年期间当年确认的贸易业务收入基本上可在当年实现现金流入。

③ 收到的税费返还、收到的其他与经营活动有关的现金

最近三年，兴业集团收到的税费返还分别为 2,058.14 万元、10,382.67 万元和 6,955.46 万元，平均值为 6,465.42 万元。出于谨慎性考虑，兴业集团假设 2023-2025 年期间收到的税费返还将基本维持在 2020 年水平，假定为 2,058.14 万元。

最近三年，兴业集团收到其他与经营活动有关的现金分别为 48,179.65 万元、203,324.74 万元和 20,854.48 万元，平均值为 90,786.29 万元。出于谨慎性考虑，兴业集团假设 2023-2025 年期间收到其他与经营活动有关的现金将基本维持在最近三年的平均水平，假定为 90,786.29 万元。

④ 经营活动现金流入合计

基于前述①-③项关于经营活动现金流入的假设，兴业集团预测 2023-2025 年期间经营活动现金流入情况如下：

单位：万元

项目公司名称	2023 年	2024 年	2025 年
房地产板块	374,350.72	277,233.86	276,572.58

项目公司名称	2023年	2024年	2025年
贸易板块	296,324.31	296,324.31	296,324.31
收到的税费返还	2,058.14	2,058.14	2,058.14
收到的其他与经营活动有关的现金	90,786.29	90,786.29	90,786.29
合计	763,519.47	666,402.61	665,741.32

(4) 经营活动现金流出预测

①对于房地产销售业务，现金流出主要为在建房地产项目未来建设投入。根据各在建项目预计总投资金额、预计建设工期、项目建设安排等因素，兴业集团预计在2023-2025年对房地产板块投资分别为116,541.55万元、53,533.03万元和48,400.19万元。

②对于贸易板块业务，基于各业务的实际运行情况、业务经营的连续性以及现金流入和流出的匹配性等因素考虑，兴业集团假设现有债务存续期内上述各业务板块当年确认的主营业务成本即在当年发生现金流出。

③最近三年，兴业集团支付给职工以及为职工支付的现金分别为6,522.49万元、9,531.35万元和8,495.69万元，平均值为8,183.17万元。出于谨慎性考虑，兴业集团假设2023-2025年度期间支付给职工以及为职工支付的现金将基本保持在与过去三年平均值一致的水平，假定为8,183.17万元。

④最近三年，兴业集团支付的各项税费分别为54,155.44万元、49,122.31万元和40,480.58万元，平均值为47,919.44万元。出于谨慎性考虑，兴业集团假设2023-2025年度期间支付的各项税费将基本维持在最近三年的平均水平，假定为47,919.44万元。

⑤最近三年，兴业集团支付与其他经营活动有关的现金分别为191,040.26万元、39,232.07万元和182,577.08万元，平均值为137,616.47万元。出于谨慎性考虑，兴业集团假设2023-2025年度期间支付与其他经营活动有关的现金将基本维持在最近三年的平均水平，假定为137,616.47万元。

⑥结论

基于前述①-⑤项关于现金流出的假设，兴业集团预测2023-2025年经营活动现金流出情况如下：

单位：万元

项目公司名称	2023年	2024年	2025年
--------	-------	-------	-------

项目公司名称	2023年	2024年	2025年
房地产板块	116,541.55	53,533.03	48,400.19
贸易板块	268,737.53	268,737.53	268,737.53
支付给职工以及为职工支付的现金	8,183.17	8,183.17	8,183.17
支付的各项税费	47,919.44	47,919.44	47,919.44
支付的其他与经营活动有关的现金	137,616.47	137,616.47	137,616.47
合计	578,998.17	515,989.65	510,856.81

2、投资活动现金流预测

(1) 投资活动现金流入预测

①2020-2022年，兴业集团收回投资所收到的现金净额分别为10,000.00万元、4,400.00万元和74,692.84万元，平均值为29,697.61万元。出于谨慎性考虑，兴业集团假设2023-2025年期间收回投资所收到的现金净额将基本维持在最近三年的平均水平，假定为29,697.61万元。

②2020-2022年，兴业集团取得投资收益所收到的现金为35.20万元、673.52万元和1,595.41万元，平均值为768.04万元。出于谨慎性考虑，兴业集团假设2023-2025年期间取得投资收益所收到的现金将基本维持在最近三年的平均水平，假定为768.04万元。

综上，兴业集团预测2023-2025年期间投资活动现金流入情况如下：

单位：万元

项目	2023年	2024年	2025年
收回投资所收到的现金	29,697.61	29,697.61	29,697.61
取得投资收益所收到的现金	768.04	768.04	768.04
投资活动现金流入合计	30,465.66	30,465.66	30,465.66

(2) 投资活动现金流出预测

①2020-2022年，兴业集团购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为23.32万元、532.30万元和63.84万元，平均值为206.49万元。出于谨慎性考虑，兴业集团假设2023-2025年期间购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金将基本维持在最近三年的平均水平，假定为206.49万元。

②2020-2022年，兴业集团投资所支付的现金分别为14,630.00万元、29,640.00万元和99,694.35万元，平均值为47,988.12万元。出于谨慎性考虑，

兴业集团假设 2023-2025 年期间投资所支付的现金将基本维持在最近三年的平均水平，假定为 47,988.12 万元。

综上，兴业集团预测 2023-2025 年期间投资活动现金流出情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	206.49	206.49	206.49
投资所支付的现金	47,988.12	47,988.12	47,988.12
投资活动现金流出合计	48,194.60	48,194.60	48,194.60

3、筹资活动现金流预测

(1) 筹资活动现金流入预测

①短期借款：根据过去三年兴业集团短期借款的规模，假设短期借款每年新增 150,000.00 万元。

②长期借款：为满足项目建设需求，假设目前房地产在建项目于 2023-2025 年每年新增长期借款 50,000.00 万元。房地产项目贷一般期限为 3 年。

综上，兴业集团 2023-2025 年的筹资活动流入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年
短期借款	150,000.00	150,000.00	150,000.00
长期借款	50,000.00	50,000.00	50,000.00
合计	200,000.00	200,000.00	200,000.00

(2) 筹资活动现金流出预测

截至报告期末，兴业集团有息负债的期限结构如下：

单位：万元

项目	金额	2023 年到期	2024 年到期	2025 年到期
有息债务	341,490.17	161,646.00	64,844.17	115,000.00

①银行借款还款

以截至 2022 年 12 月 31 日的数据为测算依据，兴业集团将于 2023-2025 年偿还的银行借款本金分别为 16.16 亿元、6.48 亿元、11.50 亿元，且公司的借款平均成本约 4.70%。假设公司于每一年年末偿还金融机构借款，保守估计已有金

融机构借款利息平均成本为 5.00%，且假设当年偿还的金融机构借款计息期间均为完整的会计年度。

因此，兴业集团 2023-2025 年期间现有银行借款本息偿还情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年
本金偿还	161,646.00	64,844.17	115,000.00
利息偿还	17,074.51	8,992.21	5,750.00

②新增短期借款偿还

假设当年新增短期借款均于当年末增加、于次年末偿还，年利率约为 5.00%。因此，新增短期借款 2023-2025 年期间本息偿还情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年
本金偿还	-	150,000.00	150,000.00
利息偿还	-	7,500.00	7,500.00

③新增长期借款偿还

假设当年新增长期借款均于当年末增加、于次年末偿还，年利率约为 5.00%。如前所述，公司假设目前房地产在建项目于 2023-2025 年每年新增长期借款 50,000.00 万元。同时，考虑到上述新增长期借款于预测期内涉及偿还本息。

因此，新增长期借款 2023-2025 年期间本息偿还情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年
本金偿还	-	-	50,000.00
利息偿还	2,500.00	5,000.00	7,500.00

综上，兴业集团 2023-2025 年期间筹资活动流出情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度
存续银行借款本金偿还	161,646.00	64,844.17	115,000.00
存续银行借款利息偿还	17,074.51	8,992.21	5,750.00
新增银行短期借款本金偿还	-	150,000.00	150,000.00
新增银行短期借款利息偿还	-	7,500.00	7,500.00
新增银行长期借款本金偿还	-	-	50,000.00
新增银行长期借款利息偿还	2,500.00	5,000.00	7,500.00

筹资活动现金流出合计	181,220.51	236,336.38	335,750.00
------------	------------	------------	------------

4、未来现金流测算

截至 2022 年 12 月 31 日，兴业集团（不含发行人）的银行借款余额为 34.15 亿元，按平均融资成本约 4.70% 计算，年度利息约为 1.61 亿元。

兴业集团在银行借款债务存续期内（2023-2025 年）主要经营活动、投资活动、筹资活动和资金需求情况预测如下：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年
经营活动现金流入	763,519.47	666,402.61	665,741.32
经营活动现金流出	578,998.17	515,989.65	510,856.81
投资活动现金流入	30,465.66	30,465.66	30,465.66
投资活动现金流出	48,194.60	48,194.60	48,194.60
筹资活动现金流入	200,000.00	200,000.00	200,000.00
筹资活动现金流出	181,220.51	236,336.38	335,750.00
现金净增加额	185,571.84	96,347.63	1,405.56
年初现金余额	96,468.89	282,040.73	378,388.37
年末现金余额	282,040.73	378,388.37	379,793.93

注：上述预测是兴业集团合理根据现有业务经营和发展情况以及兴业集团现有有息债务的情况，结合未来的融资安排进行合理预测。由于未来面临着各项经营风险及不确定性，兴业集团未来实际的现金流情况可能与预测不一致。

综上，根据兴业集团 2023-2025 年的现金流预测情况，兴业集团扣除每年到期偿还的债务本息后，现金净增加额为正，期末现金余额持续增加，具有较强的偿债能力；兴业集团每年末现金及现金等价物余额均大于存续债务的利息，债务存续期内的现金流对于债务本息偿还具有较好保障。

（三）控股股东偿债能力

根据兴业集团偿债能力分析，兴业集团能够充分覆盖上述债务风险，具体如下：

1、政策面：明确房地产支柱地位，政策转向稳预期和防风险

2021 年底以来，国内经济面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力，经济形势严峻，对房地产企业的限制措施使得众多房企陷入流动性危机，中央明确了房地产在中国经济中的支柱地位，房地产政策转向稳预期和防风险。

2021 年底的中央经济会议强调，明年经济工作要稳字当头、稳中求进，各类救市措施在 2022 年相继出台。各地政府积极响应，出台各种房地产救市措施，包括不限于下调房贷利率、下调首付比例、取消限售限购、放宽预售资金监管、限制房价下跌等。根据克而瑞研究中心的统计，2022 年全年 295 省市共出台 595 次房地产松绑政策。

2022 年 11 月，央行、银保监会、银行间市场交易商协会以及证监会陆续推出优化房地产融资“三支箭”政策，为房企提供信贷、债券、股权三方面的融资支持。房地产上市公司恢复再融资和重组后，多家上市公司推出了资本运作方案，并审核通过，具体如下：

项目类型	上市公司	交易概述	交易进展
再融资	保利发展 (600048.SH)	拟非公开发行股票，募集资金 125 亿元	2023 年 6 月通过上市委审核，目前已完成注册
再融资	福星股份 (000926.SZ)	拟非公开发行股票，募集资金 13.4 亿元	2023 年 6 月通过上市委审核，目前已完成注册
再融资	大名城 (600094.SH)	拟非公开发行股票，募集资金 25.5 亿元	2023 年 6 月通过上市委审核，目前已完成注册
再融资	中交地产 (000736.SZ)	拟非公开发行股票，募集资金 35 亿元	2023 年 6 月通过上市委审核，目前已完成注册
发行股份购买资产	招商蛇口 (001979.SZ)	发行股份购买子公司少数股权（89.28 亿元），并募集配套资金（不超过 85 亿元）	2023 年 5 月通过重组委审核，目前资产已完成过户
发行股份购买资产	陆家嘴 (600663.SH)	发行股份（67.44 亿元）和支付现金（65.75 亿元）购买控股股东的房地产子公司股权，并募集配套资金（不超过 66 亿元）	2023 年 6 月通过重组委审核，目前已完成注册

2022 年的中央经济会议定调，要有效防范化解重大经济金融风险，确保房地产市场平稳发展。

2023 年上半年，中央明确房地产行业支柱地位，防风险、促需求是行业政策主题。2023 年 2 月，《求是》杂志发表了习近平总书记的文章，文章中进一步强调房地产行业在国民经济中的重要地位，指出“房地产对经济增长、就业、财税收入、居民财富、金融稳定都具有重大影响”，因此 2023 年，稳定房地产对于稳定宏观经济至关重要，支持住房改善等消费、“防范房地产业引发系统性风险”。

2023 年两会后，中央延续过去政策继续扶持房地产，楼市整体处于逐渐复苏的阶段。2023 年上半年，各地已有超百省市（县）优化房地产调控政策超 300 次，当前多数城市房地产调控政策已基本取消。2023 年 7 月，央行和国家金融

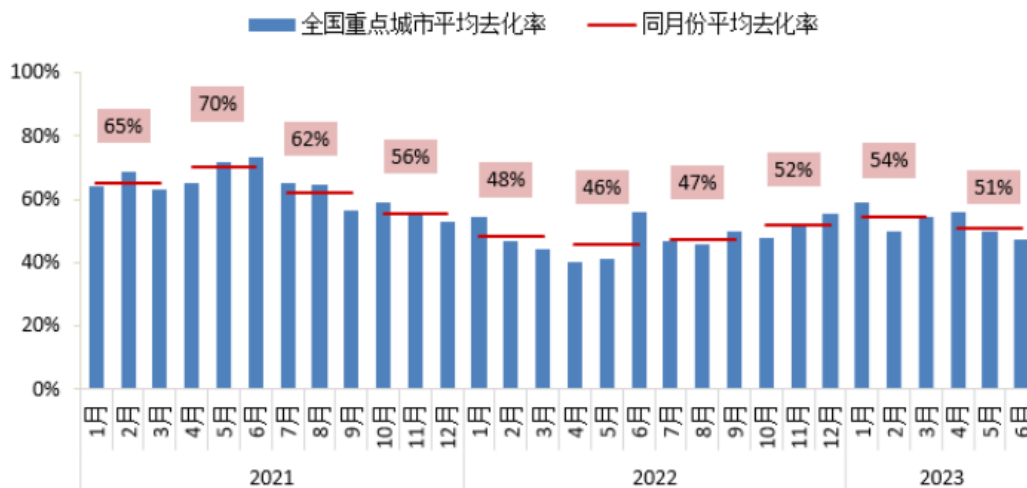
监督管理总局，确认 2022 年对房地产的支持政策有适用期限的延期到 2024 年底。

2023 年 7 月，中共中央政治局会议在谈及房地产市场时，首次明确提出，适应中国房地产市场供求关系发生重大变化的新形势，适时调整优化房地产政策。预计未来各地房地产政策调整力度将会有所加大，工具也将会趋于多元化，推动房地产开发投资规模的增长。

2、房地产去化情况渐趋向好

根据中指院的数据，2023 年 1-6 月，中指院跟踪的全国 12 个重点城市新开盘月度去化率平均为 52%，较 2022 年同期的 47%，有所提高，房地产市场逐渐复苏。

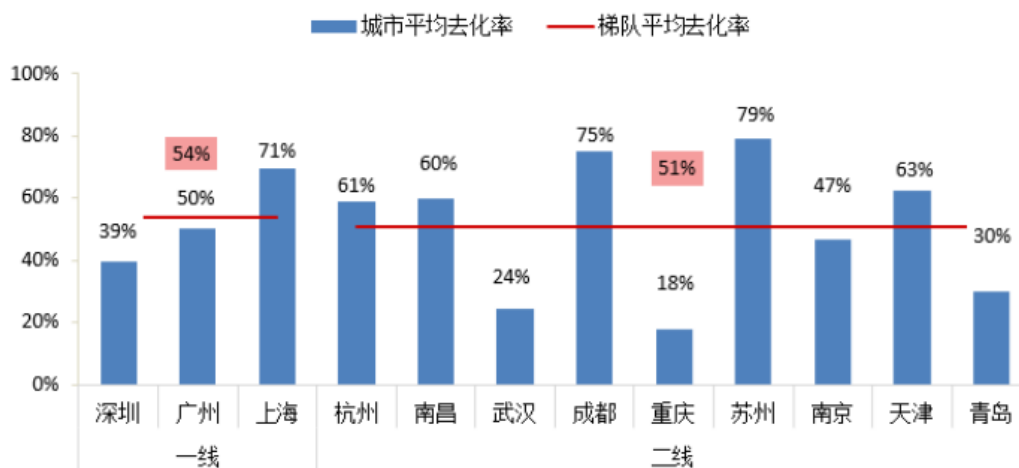
2023 年上半年全国重点城市新开盘项目平均去化率



数据来源：CREIS 中指数据，中指监测

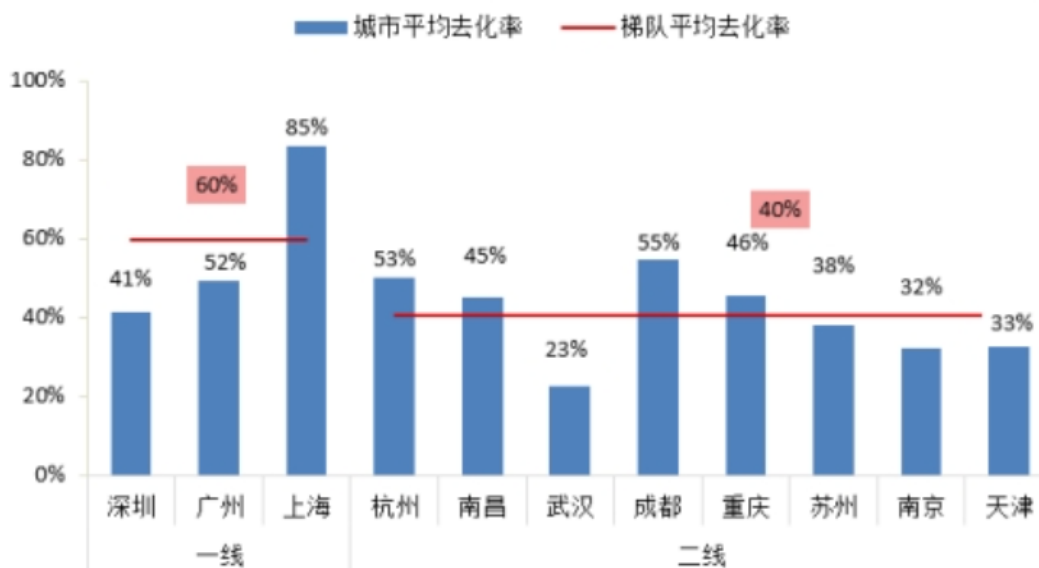
兴业集团房地产板块，主要楼盘均位于山东省日照市。根据中指院的数据，2023 年 1-6 月，全国重点城市中，山东省周边省份主要城市（天津、南京、武汉等）的去化率均较去年同期均有所改善，其中，山东省青岛市 2023 年 1-6 月开盘去化率为 30%。

2023 年上半年重点城市新开盘项目平均去化率



数据来源：CREIS 中指数据，中指监测

2022年上半年重点城市新开盘项目平均去化率



2023年1-6月，兴业集团房地产板块无新开楼盘。2023年1-6月，兴业集团房地产板块的存量楼盘，签约销售1,086栋/套和9.06万平方米，同比2022年1-6月分别提高100%和45%，去化情况渐趋向好，有效保障了兴业集团的偿债能力。

3、偿债能力分析

(1) 偿债能力指标

报告期内，兴业集团（不含发行人）的主要偿债指标如下：

单位：万元

项目	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
资产负债率	65.09%	70.36%	68.56%	71.07%
流动比率（倍）	1.63	1.47	1.41	1.38
速动比率（倍）	0.59	0.58	0.50	0.61
总资产	2,282,917.73	2,606,117.68	2,304,342.79	2,277,632.87
净资产	797,028.50	772,563.61	724,548.03	658,950.75
货币资金	208,797.57	448,560.75	262,408.79	427,781.09

报告期内，兴业集团规模较大，资产负债率适中，财务状况稳定，流动性充足，具备较强的偿债能力。

（2）房地产板块三道红线的核查

公司对兴业集团房地产板块的核查结果如下：

公司名称	期间	剔除预收款的资产负债率不得大于70%	净负债率不得大于100%	现金短债比不得小于1倍	分档情况
日照兴业房地产开发有限公司	2022年末	47.34%	11.69%	无短期有息债务，不适用	绿色档
日照兴业房地产开发有限公司	2023年6月末	46.06%	17.51%	无短期有息债务，不适用	绿色档
兴业集团（剔除发行人）	2022年末	61.92%	-13.86%	2.31	绿色档
兴业集团（剔除发行人）	2023年6月末	56.32%	26.88%	0.81	黄色档

注：由于部分房地产贷款通过兴业集团发放，因此除了测算日照兴业房地产开发有限公司口径外，仍测算剔除发行人数据后的兴业集团口径。上述日照兴业房地产开发有限公司财务数据未经审计，兴业集团财务数据经日照实信会计师事务所有限公司审计。

按三道红线的核查要求，截至2023年6月末，发行人实际控制人控制的房地产企业为绿色档；兴业集团（不含发行人）为黄色档，主要因为兴业集团的银行综合授信中的银行承兑汇票和借款之间的结构性调整，兴业集团降低了承兑汇票的金额，增加了银行贷款。2022年12月31日和2023年6月30日，兴业集团（不含发行人）银行借款和应付票据的合计数分别为90.01亿元和69.72亿元，兴业集团（不含发行人）的资产负债率分别为70.36%和65.09%，债务规模和资产负债率呈下降趋势，偿债能力增强。2022年11月以来，央行、银保监会、银行间市场交易商协会以及证监会陆续推出优化房地产融资“三支箭”政策，放松了三道红线的监管政策，兴业集团房地产板块未受到“黄色档”对利息负债规模增加的限制。

(3) 兴业集团房地产板块与房地产上市公司的偿债能力对比

2022 年度，兴业集团与同行业房地产上市公司的融资成本和偿债能力对比如下：

序号	公司名称	综合融资成本	剔除预收款的资产负债率不得大于70%	净负债率不得大于100%	现金短债比不得小于1倍	总资产(亿元)	净资产(亿元)	资产负债率
1	万科 A	4.06%	68.64%	43.68%	2.10	17,571.24	4,049.92	76.95%
2	保利发展	3.92%	68.40%	63.60%	1.57	14,704.64	3,221.92	78.09%
3	招商蛇口	3.89%	62.42%	48.09%	1.30	8,864.71	2,844.40	67.91%
4	金地集团	4.53%	65.30%	52.20%	1.13	4,193.83	1,162.57	72.28%
5	华发股份	5.76%	66.00%	71.94%	2.08	4,026.91	1,094.49	72.82%
6	滨江集团	4.60%	60.67%	55.42%	1.67	2,761.76	527.17	80.91%
7	合肥城建	3.4%-5.1%	60.68%	52.00%	2.25	334.49	94.06	71.88%
8	深振业 A	3.92%-6.18%	61.65%	49.19%	2.56	263.99	84.69	67.92%
9	香江控股	6.74%	68.55%	44.73%	1.41	243.72	67.61	72.26%
10	广宇集团	3.80%-7.20%	65.97%	49.41%	3.06	200.59	45.32	77.41%
11	深物业 A	4%-6%	69.96%	52.09%	6.93	158.00	44.69	71.72%
	平均值	4.90%	65.29%	52.94%	2.37	4,847.63	1,203.35	73.65%
	兴业集团(剔除发行人)	4.68%	61.92%	-13.86%	2.31	260.61	77.26	70.36%

注：上市公司财务数据来源于其定期报告。

2022年度，兴业集团的综合融资成本低于同行业房地产上市公司的平均值，净负债率为-13.86%，远低于房地产行业上市公司。兴业集团房地产业务主要集中在山东省，未向其他地区扩张，整体风险较小。另外，兴业集团房地产布局较早，开发的项目和储备的土地主要位于日照核心地区，地产质量优质、项目风险较小。兴业集团作为日照房地产的区域龙头企业，资产负债率较低，偿债风险较小，三道红线指标整体优于同行业上市公司，经营稳健。金融机构对兴业集团的资产质量、盈利水平和偿债能力认可度较高，因此综合融资成本也低于同行业上市公司。

4、偿债资金来源

(1) 兴业集团经营情况良好，报告期内持续盈利，具有较强的盈利能力

2020-2023年6月，兴业集团（不含发行人）营业收入分别为927,041.47万元、1,171,547.82万元、761,915.84万元和**261,823.70万元**，净利润分别为27,987.67万元、64,955.01万元、41,120.64万元和**12,623.43万元**，兴业集团整体经营状况稳定，随着国民经济复苏和房地产行业的企稳，兴业集团的业务规模将不断壮大，盈利能力将进一步增强。兴业集团营业收入保持较大规模，使整体抗风险能力和偿债能力得以保障。

(2) 偿债应急保障方案

长期以来，兴业集团财务政策稳健，注重流动性管理，资产流动性良好，必要时可以通过流动资产和非流动资产变现来补充偿债资金。兴业集团流动资产中的货币资金及存货中的待售房产，非流动资产中的长期股权投资都可在极端情况下变现来偿付存续债务本息。

报告期各期末，兴业集团资产负债率分别为71.01%、68.56%、70.36%和**65.09%**，资产负债率相对稳定，兴业集团负债与资产的结构比较科学合理，净资产稳步增加，偿债能力增强。

截至**2023年6月30日**，兴业集团货币资金、存货以及**长期股权投资分别为208,797.57万元、1,351,361.14万元和135,866.78万元**，三项合计**1,696,025.49万元**，远高于银行借款余额，上述资产可在极端情况下变现偿付银行借款本息。

综上，结合控股股东未来现金流测算，兴业集团每年末现金及现金等价物余额均大于存续债务的利息，债务存续期内的现金流对于债务本息偿还具有较好保障。报告期内，兴业集团规模较大，资产负债率适中，财务状况稳定，流动性充足，具备较强的偿债能力，能够充分覆盖存续债务清偿风险。

二、以列表形式列示实际控制人丁杰及直系亲属对外主要债务、担保债务明细及履约情况；丁杰及直系亲属所负担主要债务，以及担保债权债务未来偿债能力情况，相关债务是否存在债务违约风险及具体情况，对发行人实际控制权稳定性的影响及风险

（一）实际控制人丁杰及直系亲属对外主要债务情况

截至本回复报告签署日，丁杰无个人贷款，不存在债务违约的情形，目前使用的信用卡未发生过逾期，丁杰直系亲属无存续个人贷款，历史上个人贷款及信用卡因未及时偿还，存在 90 天以内的逾期，借款已经结清，不属于不良贷款。

截至本回复报告签署日，丁杰及直系亲属拥有的资产除了兴业集团及其子公司股权外，主要为日照汇新墙体建材科技有限公司、日照德泰建筑防水科技有限公司、日照金帝物业管理有限公司等公司的股权，净资产合计 1.44 亿元。

（二）实际控制人丁杰及直系亲属对外担保情况及债务人未来偿债能力情况

1、实际控制人丁杰及直系亲属对外担保情况

截至 2022 年 6 月 30 日，实际控制人丁杰对外担保 62 笔、合计余额 27.33 亿元（不含对发行人的担保）。

截至 **2023 年 6 月 30 日**，实际控制人丁杰及直系亲属、兴业集团对外担保 **97 笔**、合计余额 **52.03 亿元**（不含对发行人的担保）。其中，对兴业集团及子公司以外的外部担保为 **51 笔**、合计余额 **20.23 亿元**。

丁杰及直系亲属、兴业集团对外担保，仅丁杰子女丁一潇对青岛亚鸣投资有限公司担保的 1000 万借款使用了个人房产进行抵押担保，其他担保均为信用担保，其他担保债务中的抵押品非丁杰及直系亲属、兴业集团提供。丁杰及直系亲属对外担保，未使用兴业集团股权进行质押担保，相关担保对发行人控制权稳定性无重大不利影响。

具体担保情况如下：

序号	债务人	债权人	借款金额（万元）	债务期限		担保方式（注）	履约情况
				起息日	到期日		
一、对兴业集团及子公司以外的外部担保							
1	山东外国语职业技术大学	农业银行日照东港支行	6,500.00	2022/9/26	2023/9/25	保证 （丁杰、兴业集团提供保证担保）	正常履约
2	山东外国语职业技术大学	农业银行日照东港支行	4,900.00	2023/3/18	2024/3/16	抵押、保证 （丁杰、兴业集团提供保证担保，未提供抵押担保）	正常履约
3	山东外国语职业技术大学	农业银行日照东港支行	5,900.00	2022/5/6	2024/5/5	保证 （丁杰、兴业集团提供保证担保）	正常履约
4	山东外国语职业技术大学	农业银行日照东港支行	4,900.00	2022/5/24	2024/5/23	保证 （丁杰、兴业集团提供保证担保）	正常履约
5	山东外国语职业技术大学	中国银行日照分行	5,000.00	2022/11/9	2023/11/9	保证 （兴业集团提供保证担保）	正常履约
6	山东外国语职业技术大学	中国银行日照分行	5,000.00	2022/11/11	2023/11/11	保证 （兴业集团提供保证担保）	正常履约
7	山东外国语职业技术大学	中国银行日照分行	3,999.00	2022/11/15	2023/11/15	保证 （兴业集团提供保证担保）	正常履约
8	山东外国语职业技术大学	工商银行日照东港支行	5,605.00	2022/10/14	2023/10/13	保证 （兴业集团提供保证担保）	正常履约
9	山东外国语职业技术大学	工商银行日照东港支行	10,000.00	2022/11/3	2023/11/1	保证 （兴业集团提供保证担保）	正常履约
10	山东外国语职业技术大学	工商银行日照东港支行	8,047.00	2022/11/3	2023/11/1	保证 （兴业集团提供保证担保）	正常履约
11	瀚坤能源发展有限公司	浦发银行日照分行	2,800.00	2023/4/10	2023/10/10	保证 （兴业集团提供保证担保）	正常履约
12	瀚坤能源发展有限公司	浦发银行日照分行	1,200.00	2023/4/10	2023/10/10	保证 （兴业集团提供保证担保）	正常履约
13	瀚坤能源发展有限公司	中国银行日照分行	11,500.00	2022/9/26	2025/9/22	保证 （兴业集团提供保证担保）	正常履约
14	日照天弘新能源有限公司	日照银行银海支行	1,998.00	2022/1/30	2025/1/28	保证 （丁杰提供保证担保）	正常履约
15	日照市华融嘉业投资发展有限公司	日照银行银海支行	2,999.00	2022/1/20	2025/1/20	保证 （丁杰、兴业集团提供保证担保）	正常履约
16	日照市华融嘉业投资发展有限公司	日照银行银海支行	2,999.00	2022/1/22	2025/1/20	保证 （丁杰提供保证担保）	正常履约
17	日照上和置业有限公司	日照银行银海支行	2,300.00	2022/9/20	2024/3/20	抵押、保证 （丁杰提供保证担保，未提供抵押担保）	正常履约
18	日照市泽鑫贸易有限公司	日照银行银海支行	1,499.00	2022/11/4	2025/1/3	保证 （丁杰提供保证担保）	正常履约

序号	债务人	债权人	借款金额（万元）	债务期限		担保方式（注）	履约情况
				起息日	到期日		
19	日照市泽鑫贸易有限公司	日照银行银海支行	3,998.00	2022/1/22	2025/1/20	保证 (丁杰提供保证担保)	正常履约
20	山东盛世华强进出口有限公司	华夏银行青岛分行	5,710.00	2023/6/21	2024/7/15	抵押、保证 (兴业集团提供保证担保, 未提供抵押担保)	正常履约
21	山东盛世华强进出口有限公司	华夏银行青岛分行	4,790.00	2023/7/11	2024/7/11	抵押、保证 (兴业集团提供保证担保, 未提供抵押担保)	正常履约
22	日照亿鑫电子材料有限公司	日照银行五莲支行	3,000.00	2023/5/18	2026/5/17	保证、抵押 (丁杰、兴业集团提供保证担保, 未提供抵押担保)	正常履约
23	日照市友朋贸易有限公司	莒县农商行	948.00	2022/12/30	2023/11/29	保证 (丁杰提供保证担保)	正常履约
24	日照紫丰园林绿化有限公司	东港农商行	995.00	2022/11/2	2023/11/2	抵押、保证(丁杰提供保证担保, 未提供抵押担保)	正常履约
25	青岛亚鸣投资有限公司	北京银行青岛分行	1,000.00	2022/2/24	2024/2/24	抵押、保证(丁一潇提供保证担保, 以个人房产提供抵押担保)	正常履约
26	山东兴泰新型材料科技有限公司	日照银行岚山支行	200.00	2022/9/16	2023/9/15	保证 (兴业集团提供保证担保)	正常履约
27	山东兴泰新型材料科技有限公司	日照银行岚山支行	300.00	2022/9/14	2023/9/14	保证 (兴业集团提供保证担保)	正常履约
28	山东兴泰新型材料科技有限公司	临商银行日照分行	400.00	2022/9/7	2023/9/6	保证 (兴业集团提供保证担保)	正常履约
29	山东兴泰新型材料科技有限公司	临商银行日照分行	600.00	2022/9/8	2023/9/6	保证 (兴业集团提供保证担保)	正常履约
30	日照兴诺建筑工程有限公司	莱商银行开发区支行	500.00	2023/4/21	2024/4/24	保证 (丁杰、兴业集团提供保证担保)	正常履约
31	日照兴诺建筑工程有限公司	岚山农商行机场支行	980.00	2023/2/15	2024/2/14	抵押、保证 (丁杰、兴业集团提供保证担保, 未提供抵押担保)	正常履约
32	日照市飞泰能源有限公司	农业银行日照东港支行	3,385.00	2021/3/17	2026/3/16	抵押、保证 (丁杰提供保证担保, 未提供抵押担保)	正常履约
33	日照市飞泰能源有限公司	农业银行日照东港支行	3,550.00	2021/3/18	2026/3/16	保证 (丁杰、兴业集团提供保证担保)	正常履约
34	日照市泰越物流有限公司	莱商银行开发区支行	500.00	2023/3/30	2024/3/29	保证 (丁杰、兴业集团提供保证担保)	正常履约
35	日照市泰越物流有限公司	莱商银行开发区支行	400.00	2023/3/29	2024/3/29	保证 (丁杰、兴业集团提供保证担保)	正常履约
36	日照市程顺贸易有限公司	工商银行日照东港支行	3,800.00	2022/8/15	2023/8/10	质押、保证 (兴业集团提供保证担保, 未提供质押担保)	正常履约
37	日照天泰建筑安装	日照银行营业部	11,950.00	2022/5/16	2025/5/13	抵押、保证	正常

序号	债务人	债权人	借款金额（万元）	债务期限		担保方式（注）	履约情况
				起息日	到期日		
	工程有限公司					（丁杰提供保证担保，未提供抵押担保）	履约
38	日照天泰建筑安装工程	日照银行营业部	17,950.00	2022/5/19	2025/5/19	抵押、保证 （丁杰提供保证担保，未提供抵押担保）	正常履约
39	日照天泰建筑安装工程	恒丰银行日照分行	6,000.00	2023/3/30	2024/3/29	抵押、保证 （丁杰、李俐萱、兴业集团提供保证担保，未提供抵押担保）	正常履约
40	日照天泰建筑安装工程	建设银行日照分行	3,900.00	2022/12/27	2023/12/26	抵押、保证 （丁杰、李俐萱、兴业集团提供保证担保，未提供抵押担保）	正常履约
41	日照天泰建筑安装工程	建设银行日照分行	9,060.00	2023/1/4	2024/1/3	抵押、保证 （丁杰、李俐萱、兴业集团提供保证担保，未提供抵押担保）	正常履约
42	日照天泰建筑安装工程	华夏银行日照分行	4,500.00	2022/8/29	2023/8/29	抵押、保证 （丁杰、李俐萱提供保证担保，未提供抵押担保）	正常履约
43	日照天泰建筑安装工程	日照银行营业部	6,195.00	2022/10/20	2025/10/17	保证 （丁杰提供保证担保）	正常履约
44	日照天泰建筑安装工程	日照银行营业部	996.00	2023/3/20	2024/3/12	保证 （丁杰提供保证担保）	正常履约
45	日照汇川建材有限公司	日照银行五莲支行	4,000.00	2022/10/20	2025/10/17	保证 （丁杰、兴业集团提供保证担保）	正常履约
46	日照汇川建材有限公司	五莲农商行	5,829.00	2022/9/16	2023/9/6	保证 （丁杰、李俐萱、兴业集团提供保证担保）	正常履约
47	日照同德矿业有限公司	岚山农商行	3,700.00	2023/1/17	2025/1/11	抵押、保证 （丁杰、兴业集团提供保证担保，未提供抵押担保）	正常履约
48	日照顺德物流有限公司	岚山农商行	2,099.00	2022/6/2	2024/6/1	保证、抵押 （丁杰提供保证担保，未提供抵押担保）	正常履约
49	日照天泰钢结构有限公司	五莲农商行	2,573.00	2022/9/16	2023/9/6	保证 （丁杰、兴业集团提供保证担保）	正常履约
50	山东日兴智慧物流有限公司	狮桥融资租赁（中国）有限公司	739.62	2022/8/31	2024/8/30	抵押、保证 （丁杰、兴业集团提供保证担保，未提供抵押担保）	正常履约
51	日照扶德教育发展有限公司	日照银行东港支行	625.00	2021/1/5	2026/5/18	抵押、保证 （丁杰提供保证担保，未提供抵押担保）	正常履约
-	小计	-	202,318.62	-	-	-	-

二、对兴业集团及子公司的担保

52	日照兴业集团有限公司	工商银行日照分行	1,760.00	2023/6/15	2024/6/7	抵押、保证 （丁杰、李俐萱提供保证担保）	正常履约
53	日照兴业集团有限公司	日照银行营业部	5,000.00	2022/7/5	2024/6/12	抵押、保证 （丁杰提供保证担保）	正常履约

序号	债务人	债权人	借款金额（万元）	债务期限		担保方式（注）	履约情况
				起息日	到期日		
54	日照兴业集团有限公司	农业银行日照东港支行	1,100.00	2022/7/14	2023/7/13	抵押、保证 （丁杰提供保证担保）	正常履约
55	日照兴业集团有限公司	工商银行日照分行	3,800.00	2022/7/15	2024/7/14	抵押、保证 （丁杰、李俐萱提供保证担保）	正常履约
56	日照兴业集团有限公司	农业银行日照东港支行	3,000.00	2022/7/25	2023/7/24	抵押、保证 （丁杰提供保证担保）	正常履约
57	日照兴业集团有限公司	重汽汽车金融有限公司	730.92	2022/8/31	2024/8/30	抵押、保证 （丁杰提供保证担保）	正常履约
58	日照兴业集团有限公司	临商银行日照分行	5,350.00	2022/9/7	2023/9/6	抵押、保证 （丁杰提供保证担保）	正常履约
59	日照兴业集团有限公司	工商银行日照分行	4,671.00	2022/9/28	2023/9/20	抵押、保证 （丁杰、李俐萱提供保证担保）	正常履约
60	日照兴业集团有限公司	莱商银行开发区支行	4,100.00	2022/11/7	2023/11/7	抵押、保证 （丁杰、李俐萱提供保证担保）	正常履约
61	日照兴业集团有限公司	莱商银行开发区支行	890.00	2022/11/9	2023/11/9	抵押、保证 （丁杰、李俐萱提供保证担保）	正常履约
62	日照兴业集团有限公司	工商银行日照分行	5,910.00	2022/11/22	2023/11/17	抵押、保证 （丁杰、李俐萱提供保证担保）	正常履约
63	日照兴业集团有限公司	农业银行日照东港支行	4,320.00	2022/12/24	2023/12/23	保证 （丁杰提供保证担保）	正常履约
64	日照兴业集团有限公司	农业银行日照东港支行	4,480.00	2022/12/24	2023/12/23	抵押、保证 （丁杰提供保证担保）	正常履约
65	日照兴业集团有限公司	日照银行营业部	20,000.00	2023/1/10	2024/1/10	保证 （丁杰提供保证担保）	正常履约
66	日照兴业集团有限公司	农业银行日照东港支行	5,000.00	2023/1/18	2024/1/17	抵押、保证 （丁杰提供保证担保）	正常履约
67	日照兴业集团有限公司	恒丰银行日照分行	10,000.00	2023/3/21	2024/3/20	抵押、保证 （丁杰、李俐萱提供保证担保）	正常履约
68	日照兴业集团有限公司	华夏银行日照分行	9,990.00	2023/3/22	2024/3/22	抵押、保证 （丁杰、李俐萱提供保证担保）	正常履约
69	日照兴业集团有限公司	东港农商行	2,980.00	2023/3/23	2024/3/21	保证 （丁杰提供保证担保）	正常履约
70	日照兴业集团有限公司	临商银行日照分行	2,800.00	2023/4/12	2023/11/9	保证 （丁杰提供保证担保）	正常履约
71	日照兴业集团有限公司	临商银行日照分行	1,900.00	2023/4/13	2023/11/12	保证 （丁杰提供保证担保）	正常履约
72	日照兴业集团有限公司	临商银行日照分行	6,400.00	2023/4/19	2023/11/17	保证 （丁杰提供保证担保）	正常履约
73	日照兴业集团有限公司	临商银行日照分行	3,900.00	2023/5/19	2023/11/18	抵押、保证 （丁杰提供保证担保）	正常履约
74	日照兴业集团有限公司	中国银行日照分行	8,000.00	2022/8/15	2023/8/15	抵押、保证 （丁杰、李俐萱提供保证担保）	正常履约
75	日照怡海置业有限公司	华夏银行日照分行	3,100.00	2023/2/28	2024/6/25	抵押、保证 （丁杰、兴业集团提供保证担保）	正常履约
76	日照怡海置业有限公司	华夏银行日照分行	42,990.00	2023/2/28	2024/6/25	抵押、保证 （丁杰、兴业集团提供保	正常履约

序号	债务人	债权人	借款金额（万元）	债务期限		担保方式（注）	履约情况
				起息日	到期日		
						证担保)	
77	日照兴业进出口有限公司	日照银行营业部	9,100.00	2023/5/17	2024/5/17	抵押、保证 (丁杰提供保证担保)	正常履约
78	日照兴业进出口有限公司	日照银行营业部	5,000.00	2022/8/19	2023/8/18	抵押、保证 (丁杰提供保证担保)	正常履约
79	日照兴业进出口有限公司	工商银行日照分行	5,300.00	2022/12/1	2023/11/29	抵押、保证 (丁杰、李俐萱提供保证担保)	正常履约
80	日照兴业进出口有限公司	农业银行日照东港支行	2,860.00	2022/12/15	2023/12/14	抵押、保证 (丁杰提供保证担保)	正常履约
81	日照兴业进出口有限公司	日照银行营业部	20,000.00	2022/12/21	2023/12/7	抵押、保证 (丁杰提供保证担保)	正常履约
82	日照兴业进出口有限公司	中国银行日照分行	3,500.00	2023/1/5	2024/1/5	抵押、保证 (丁杰、李俐萱提供保证担保)	正常履约
83	日照兴业进出口有限公司	东港农商行	4,485.00	2023/1/9	2024/1/8	抵押、保证 (丁杰提供保证担保)	正常履约
84	日照兴业进出口有限公司	日照银行营业部	8,000.00	2023/2/23	2024/2/22	抵押、保证 (丁杰提供保证担保)	正常履约
85	日照兴业进出口有限公司	日照银行营业部	6,700.00	2023/2/24	2024/2/23	抵押、保证 (丁杰提供保证担保)	正常履约
86	日照兴业进出口有限公司	恒丰银行日照分行	4,500.00	2023/2/28	2024/2/27	抵押、保证 (丁杰、李俐萱、兴业集团提供保证担保)	正常履约
87	日照兴业进出口有限公司	恒丰银行日照分行	5,500.00	2023/2/28	2024/2/27	抵押、保证 (丁杰、李俐萱、兴业集团提供保证担保)	正常履约
88	日照兴业进出口有限公司	日照银行营业部	3,700.00	2023/3/9	2024/3/8	抵押、保证 (丁杰、李俐萱、兴业集团提供保证担保)	正常履约
89	日照兴业进出口有限公司	农业银行日照东港支行	2,000.00	2023/3/13	2024/3/10	抵押、保证 (丁杰提供保证担保)	正常履约
90	日照兴业进出口有限公司	华夏银行日照分行	2,900.00	2023/3/22	2024/3/22	抵押、保证 (丁杰、李俐萱、兴业集团提供保证担保)	正常履约
91	日照碧水庄园置业有限公司	日照银行营业部	2,600.00	2022/5/31	2025/5/16	抵押、保证 (兴业集团提供保证担保)	正常履约
92	日照碧水庄园置业有限公司	日照银行营业部	5,400.00	2022/5/31	2023/11/16	抵押、保证(兴业集团提供保证担保)	正常履约
93	日照碧水庄园置业有限公司	日照银行营业部	5,400.00	2022/5/31	2024/5/16	抵押、保证(兴业集团提供保证担保)	正常履约
94	日照碧水庄园置业有限公司	日照银行营业部	10,800.00	2022/5/31	2024/11/16	抵押、保证(兴业集团提供保证担保)	正常履约
95	日照碧水庄园置业有限公司	日照银行营业部	29,600.00	2022/5/31	2025/5/16	抵押、保证(兴业集团提供保证担保)	正常履约
96	日照兴业进出口有限公司	齐鲁银行日照分行	15,000.00	2023/6/29	2024/6/27	抵押、保证(兴业集团提供保证担保)	正常履约
97	日照兴业集团有限公司	农业银行日照东港支行	3,500.00	2023/6/17	2024/6/15	抵押、保证 (丁杰提供保证担保)	正常履约
-	小计	-	318,016.92	-	-	-	-
-	合计	-	520,335.54	-	-	-	-

注：丁杰及直系亲属、兴业集团对外部的担保，担保方式含抵押担保的，仅丁一潇提供

了个人房产抵押，其他抵押品非丁杰及直系亲属、兴业集团提供。

上述相关担保对应的主债务均正常履约且未发生违约。截至本回复报告签署日，除日照市友朋贸易有限公司、日照市程顺贸易有限公司名下其他银行借款逾期，存在履约困难，丁杰对其 948 万元和 3,800.00 万元贷款存在代偿风险外，丁杰及直系亲属、兴业集团不存在承担担保责任的风险。

截至 2023 年 6 月 30 日，兴业集团的净资产（不含发行人）为 79.70 亿元，对于 20.23 亿元的外部担保，具有较高的覆盖率，代偿导致发行人实际控制权变更的风险较低。

实际控制人及兴业集团积极压降对外担保余额，降低对外担保带来的风险，与日照本地的城商行和农商行初步确定了压降担保债务的方案。截至 2023 年 7 月 31 日，丁杰及直系亲属、兴业集团对外担保债务余额为 13.01 亿元，其中，通过关联方如天泰建工、兴业集团子公司兴业房地产等承接担保 11.09 亿元、到期后偿还担保债务本息 1.10 亿元、存续担保债务有部分本金到期偿还 0.15 亿元。由于兴业集团子公司兴业房地产等为有限责任公司，有一定的风险隔离作用，其对外担保代偿风险对发行人的控制权影响相对较小。

解除担保的过程中，丁杰及兴业集团与担保债务人不存在暗保或其他利益安排。

2、担保债权债务未来偿债能力情况

（1）对兴业集团及子公司担保情况

截至 2023 年 6 月 30 日，公司实际控制人丁杰及直系亲属、兴业集团对兴业集团及子公司的内部担保，合计余额 31.80 亿元（不含对发行人的担保），借款主要用于集团内房地产板块日常经营、贸易板块日常经营、流动资金等三类用途，具有合理性。

兴业集团及子公司的偿债能力，参见本回复报告本题之“一、（二）控股股东未来现金流测算”和“一、（三）控股股东偿债能力”的回复。

（2）外部担保基本情况及偿债能力情况

截至 2023 年 6 月 30 日，丁杰及直系亲属、兴业集团对外担保的情况如下：

单位：万元

债务人	担保债务金额合计	股权结构	注册资本	主营业务	财务情况	未来偿债能力情况	担保原因分析
一、对非关联第三方的担保							
山东外国语职业技术大学	59,851.00	拜文汇经营	-	高等教育（全日制本科院校）	总资产 21.34 亿元、净资产 6.93 亿元、净利润为 0.51 亿元	该单位由拜文汇家族经营，拜文汇先生为十四届全国政协委员。该单位规模较大，账面净资产可覆盖担保债务规模，在校学生 1.73 万人，盈利能力较强，偿债能力良好	丁杰与拜文汇为多年的合作伙伴，且同为日照市知名企业，丁杰为拜文汇控制的山东外国语职业技术大学、
瀚坤能源发展有限公司	15,500.00	山东华信控股发展有限公司持股 100%（拜文汇持股 92%）	10,000.00	石油原油和燃料油的储运业务	总资产 14.93 亿元、净资产 2.10 亿元、净利润为 2.35 亿元	该公司为拜文汇家族企业，规模较大，为国内规模第一的民营原油仓储集团（合同一控制的日照德坤能源有限公司），原油库容 220 万立方米，包含部分国家战略储备库，盈利能力较强，偿债能力良好	瀚坤能源发展有限公司进行担保增信，以取得银行借款，存在两方互相担保的增信措施，不属于多方联保，未形成“互保圈”
小计	75,351.00	-	-	-	-	-	-
日照天弘新能源有限公司	1,998.00	日照新世界房地产有限公司（周加亮持股 95.17%）持股 80%、日照星明塑胶有限公司持股 20%	3,000.00	太阳能热水器，钢材销售	总资产 4.37 亿元、净资产 0.63 亿元	该公司为周加亮家族企业，规模较大，净资产较大，可覆盖担保债务规模，偿债能力良好	丁杰与周加亮为多年的合作伙伴，且同为日照市知名企业，丁杰为其进行担保增信，以取得银行借款，存在两方互相担保的增信措施，不属于多方联保，未形成“互保圈”
日照市华融嘉业投资发展有限公司	5,998.00	刘召堂持股 90%、焦桂花持股 10%	1,800.00	房地产投资、建材销售	总资产 1.04 亿元、净资产 0.24 亿元（单体报表数据）	该公司为周加亮家族企业，为日照上和置业有限公司控股股东，资产规模较大，偿债能力较强	丁杰与周加亮为多年的合作伙伴，且同为日照市知名企业，丁杰为其进行担保增信，以取得银行借款，存在两方互相担保的增信措施，不属于多方联保，未形成“互保圈”
日照上和置业有限公司	2,300.00	日照市华融嘉业投资发展有限公司持股 50.2%	10,000.00	房地产开发	总资产 4.72 亿元、净资产 1.11 亿元、净利润 0.07 亿元	该公司为周加亮家族企业，规模较大，净资产（1.11 亿元）可覆盖担保债务规模，并且提供了价值充足的抵押物（9,061.40 万元），偿债能力良好	丁杰与周加亮为多年的合作伙伴，且同为日照市知名企业，丁杰为其进行担保增信，以取得银行借款，存在两方互相担保的增信措施，不属于多方联保，未形成“互保圈”
日照市泽鑫贸易有限公司	5,497.00	秦四刚持股 62.5%、秦志伟持股 37.5%	12,000.00	化工品的批发、金属制品等产品的销售	总资产 6.10 亿元、净资产 4.53 亿元	该公司为周加亮家族企业，规模较大，资产负债率较低，净资产较大，可以覆盖担保债务规模，偿债能力良好	丁杰与周加亮为多年的合作伙伴，且同为日照市知名企业，丁杰为其进行担保增信，以取得银行借款，存在两方互相担保的增信措施，不属于多方联保，未形成“互保圈”
小计	15,793.00	-	-	-	-	-	-
山东盛世华强进出口有限公司	10,500.00	蔡士忠持股 70%、李鑫持股 30%	2,000.00	煤炭及制品销售	总资产 7.64 亿元、净资产 5.40 亿元、净利润 1.41 亿元	该公司资产负债率较低，账面净资产可覆盖担保债务规模，盈利能力较强，提供房产抵押（6417 万元），偿债能力良好	丁杰与该公司实控人为多年朋友，兴业集团为其进行担保增信，以取得银行借款
日照亿鑫电子材料有限公司	3,000.00	伊树凤持股 79%、陈明持股 10%、韩守强持股 10%、王孚亮持股 1%	5,000.00	锰锌铁氧体颗粒销售	总资产 2.91 亿元、净资产 0.18 亿元	公司仅对该笔债务中的 1170 万元承担担保义务；该公司规模较大，账面货币资产可覆盖 70%担保额度，并且提供了价值充足的不动产抵押物（2,637.33 万元），偿债能力较好	丁杰与该公司实控人为多年朋友，丁杰为其进行担保增信，以取得银行借款
日照市友朋贸易有限公司	948.00	迟兆芬持股 60%、宋明持股	550.00	建材、木制品贸易	总资产 0.74 亿元、净资产 0.55 亿元	本笔债务目前正常还本付息，但该公司日常经营基本	丁杰与该公司实控人为多年朋友，丁

债务人	担保债务金额合计	股权结构	注册资本	主营业务	财务情况	未来偿债能力情况	担保原因分析
司		40%				停滞, 名下存在其他债务违约, 存在债务代偿风险	杰为其进行担保增信, 以取得银行借款
日照紫丰园林绿化有限公司	995.00	凌宗荣持股100%	1,000.00	园林、小区绿化工程施工, 苗木销售	总资产 3.30 亿元、净资产 2.11 亿元、净利润 309.87 万元	该公司规模较大, 资产负债率较低, 账面净资产较大, 净利润能覆盖债务相关利息, 抵押物充足, 偿债能力良好	丁杰与该公司实控人为多年朋友, 丁杰为其进行担保增信, 以取得银行借款
小计	15,443.00	-	-	-	-	-	-
青岛亚鸣投资有限公司	1,000.00	孙鹏 60%、马秀香 40%	1,000.00	煤炭批发经营、批发零售铁矿石、建筑材料、金属材料制品、以自有资金对外投资	总资产 1.3 亿元、净资产 0.45 亿元、净利润 1,010.97 万元	该公司规模尚可, 净利润能覆盖债务利息, 抵押物充足, 偿债能力良好	该公司为兴业集团及子公司的供应商, 丁一潇为其进行担保增信, 以取得银行借款
山东兴泰新型材料科技有限公司	1,500.00	上海铎益新材料科技有限公司持股 51%, 日照兴腾新型建材有限公司持股 49%	5,000.00	铝模板租赁、生产、销售	总资产 1.25 亿元、净资产 0.43 亿元、净利润 590.49 万元	该公司账面净资产可覆盖担保债务规模, 净利润能覆盖债务利息, 偿债能力良好	该公司为兴业集团及子公司的供应商, 兴业集团为其进行担保增信, 以取得银行借款
日照兴诺建筑工程有限公司	1,480.00	郑涛持股 51%、韩政文持股 49%	5,000.00	建筑工程、土石方工程	总资产 1.40 亿元、净资产 0.90 亿元、净利润 1,007.09 万元	该公司规模较大, 资产负债率较低, 盈利能力较强, 能覆盖利息偿付, 偿债能力良好	该公司为兴业房地产供应商, 该公司为兴业集团及子公司的供应商, 丁杰为其进行担保增信, 以取得银行借款, 方便业务开展
日照市飞泰能源有限公司	6,935.00	惠希华持股 66.67%、刘相宾持股 33.33%	3,000.00	焦炭、煤炭贸易、建筑工程	总资产 6.20 亿元、净资产 3.90 亿元、净利润 1,337.93 万元	该公司规模较大, 资产负债率较低, 净资产较大, 净利润较好, 能覆盖债务相关利息, 偿债能力良好	该公司为兴业集团供应商, 丁杰为其进行担保增信, 以取得银行借款, 方便业务开展
日照市泰越物流有限公司	900.00	惠希华持股 100%	1,000.00	土石方工程、道路货物运输	总资产 0.59 亿元、净资产 0.31 亿元、净利润 635.21 万元	该公司资产负债率较低, 账面净资产可覆盖担保债务规模, 净利润可覆盖债务利息, 偿债能力良好	该公司为兴业房地产供应商, 丁杰为其进行担保增信, 以取得银行借款, 方便业务开展
日照市程顺贸易有限公司	3,800.00	李召运持股 100%	5,000.00	工程施工、焦炭贸易	总资产 5.81 亿元、净资产 4.79 亿元、净利润 789.58 万元	该公司资产负债率较低, 账面净资产可覆盖担保债务规模, 净利润可覆盖债务利息, 抵押物充足, 偿债能力良好。由于该公司名下其他借款存在逾期, 存在代偿风险	该公司为兴业集团及子公司的供应商, 兴业集团为其进行担保增信, 以取得银行借款
小计	15,615.00	-	-	-	-	-	-
二、对关联方的担保							
日照天泰建筑安装工程有限公司	60,551.00	日照市飞泰能源有限公司持股 66.67%、丁明辉持股 20%、丁美文持股 8.33%、丁兆良持股 3.33%、张传勇持股	30,000.00	建筑工程、防水工程、室内外装饰工程、市政工程	总资产 70.25 亿元、净资产 55.49 亿元、净利润 6.25 亿元	该公司规模较大, 资产负债率低, 净资产及净利润可覆盖担保债务规模, 偿债能力良好	1、关联关系: 兴业集团副总裁丁兆良担任执行董事兼总经理 2、为关联方担保

债务人	担保债务金额合计	股权结构	注册资本	主营业务	财务情况	未来偿债能力情况	担保原因分析
		1.67%					
日照汇川建材有限公司	9,829.00	丁相华持股90%、张峰持股10%	5,000.00	商品混凝土、砂浆销售	总资产8.83亿元、净资产6.32亿元、净利润1,616.42万元	该公司规模较大，资产负债率低，净利润可覆盖担保债务利息，偿债能力良好	1、关联关系：公司实际控制人亲属丁相华持股90.00%，兴业集团副总裁张峰担任执行董事、总经理 2、为关联方担保
日照同德矿业有限公司	3,700.00	日照玉马建筑材料有限公司（丁相华持股100%）持股93.33%、丁相华持股6.67%	3,000.00	铁矿石、煤焦销售、货场租赁	总资产8.22亿元、净资产4.40亿元、净利润2,601.40万元	该公司规模较大，资产负债率较低，净利润可覆盖担保债务利息，不动产抵押物充足，偿债能力良好	1、关联关系：日照玉马建筑材料有限公司持股93.33%，公司实际控制人亲属丁相华持股6.67%且担任执行董事、总经理 2、为关联方担保
日照顺德物流有限公司	2,099.00	丁明辉持股76%、丁相华持股24%	5,000.00	铝模板租赁、土石方工程	总资产4,516.71万元、净资产195.85万元、净利润190.77万元	该公司实际控制人丁明辉先生为日照兴业集团有限公司实际控制人丁杰的近亲属，该公司系丁氏家族控制的企业。丁氏家族控制多家（兴业进出口、兴业房地产等）且拥有较多优质资产，偿债能力良好	1、关联关系：公司实际控制人丁杰近亲属丁明辉持股76%，且担任执行董事兼总经理；丁杰亲属丁相华持股24% 2、为关联方担保
日照天泰钢结构有限公司	2,573.00	日照天泰建筑安装工程有限公司持股100%	1,560.00	轻型钢结构、网架、金属屋面的加工、制作、销售、安装	总资产6.20亿元、净资产5.03亿元、净利润2,821.01万元	该公司规模较大，资产负债率低，净利润可覆盖担保债务规模，偿债能力良好	1、关联关系：日照天泰建筑安装工程有限公司持股100% 2、为关联方担保
山东日兴智慧物流有限公司	739.62	日照钢贸联盟物流有限公司100%	3,000.00	短倒运输、装卸	总资产0.54亿元、净资产0.21亿元、净利润1,372.90万元	该公司盈利能力较强，偿债能力良好	1、关联关系：日照钢贸联盟物流有限公司持股100% 2、为关联方担保
日照扶德教育发展有限公司	625.00	山东闪闪文化传媒有限公司持股100%	2,278.00	教育信息咨询；教育产业投资	总资产2158.85万元、净资产1,451.31万元	该公司资产负债率较低，不动产抵押物充足，偿债能力良好	1、关联关系：兴业集团副总裁戴方波担任执行董事兼总经理 2、为关联方担保
小计	80,116.62	-	-	-	-	-	-
合计	202,318.62	-	-	-	-	-	-

注：上表财务情况为相关债务人的2022年度数据，数据未经审计。

①担保原因

丁杰及直系亲属、兴业集团为对外担保的20.23亿元债务中，具体分为4类：

A、拜文汇家族控制的山东外国语职业技术大学（及同一控制的瀚坤能源发展有限公司）、周加亮家族控制的日照天弘新能源有限公司（及同一控制的日照市华融嘉业投资发展有限公司、日照上和置业有限公司、日照市泽鑫贸易有限公司）等担保债务人为实际控制人丁杰的业务合作伙伴，存在两方互相担保的增

信措施，不属于多方联保，未形成“互保圈”，担保债务余额为**9.11**亿元，占比**45.05%**。

B、山东盛世华强进出口有限公司、日照亿鑫电子材料有限公司、日照市友朋贸易有限公司、日照紫丰园林绿化有限公司等**4**家公司的大股东为实际控制人丁杰的多年朋友，前期存在广泛的业务合作，为满足金融机构的贷款要求，丁杰及直系亲属、兴业集团为其进行担保增信，担保债务余额为**1.54**亿元，占比**7.63%**。

C、青岛亚鸣投资有限公司、山东兴泰新型材料科技有限公司、日照兴诺建筑工程有限公司、日照市飞泰能源有限公司、日照市泰越物流有限公司、日照市程顺贸易有限公司等公司为兴业集团及子公司的供应商。丁杰及兴业集团为其担保，主要是为了便利供应商的债务融资，更好的为兴业集团提供产品和服务，担保债务余额为**1.56**亿元，占比**7.72%**。

D、日照天泰建筑安装工程有限公司（及子公司日照天泰钢结构有限公司）、日照同德矿业有限公司、日照汇川建材有限公司、日照顺德物流有限公司、日照扶德教育发展有限公司等关联公司是兴业集团及子公司的供应商，提供建筑安装、建材、防水材料、物流、绿化、游乐园运营等产品或服务，其股东为公司实际控制人丁杰的亲属。丁杰及兴业集团为关联方提供担保，主要是为了满足金融机构的要求，取得银行授信，促进关联公司更好的为兴业集团提供产品或服务，担保债务余额为**8.01**亿元，占比**39.60%**。

②担保债务人的偿债能力和代偿风险

日照市友朋贸易有限公司日常经营基本停滞，履约困难，实际控制人丁杰为其**948**万元贷款提供担保，存在代偿风险。日照市程顺贸易有限公司名下其他借款存在逾期，实际控制人丁杰为其**3,800.00**万元贷款提供担保，存在代偿风险。因为代偿金额较小，对发行人实际控制权稳定性不构成实质性影响。

除日照市友朋贸易有限公司和日照市程顺贸易有限公司存在代偿风险外，丁杰及直系亲属、兴业集团对外担保的债务人，其债务规模与资产规模相匹配，具备较强的偿债能力，处于正常还本付息状态，不存在代偿风险。

(3) 兴业集团对外担保的代偿能力分析

截至**2023**年**6**月**30**日，丁杰及直系亲属、兴业集团对合并报表范围内的子公司担保债务**29.93**亿元（与兴业集团及子公司银行借款余额之间的数据差异为

抵押或质押借款），均为兴业集团及子公司的存续债务，偿债能力分析参见本回复报告本题之“一、（二）控股股东未来现金流测算”和“一、（三）控股股东偿债能力”的回复。

截至**2023年6月30日**，丁杰及直系亲属、兴业集团对合并报表外的外部担保余额为**20.23**亿元，兴业集团净资产为**79.70**亿元，对担保债务具有较高的覆盖能力。具体分析如下：

①兴业集团为日照市房地产龙头企业。**报告期内**，兴业集团（不含发行人）营业收入分别为**927,041.47**万元、**1,171,547.82**万元、**761,915.84**万元和**261,823.70**万元，净利润分别为**27,987.67**万元、**64,955.01**万元、**41,120.64**万元和**12,623.43**万元，兴业集团整体经营状况稳定，随着国民经济复苏和房地产行业的企稳，兴业集团的业务规模将不断壮大，盈利能力将进一步增强。兴业集团营业收入保持较大规模，使整体代偿能力得以保障。

②截至**2022年12月31日**和**2023年6月30日**，兴业集团资产负债率分别为**70.36%**和**65.09%**，资产负债率和融资成本低于同行业房地产上市公司平均值，兴业集团负债与资产的结构比较合理，净资产稳步增加，偿债能力增强。

③长期以来，兴业集团财务政策稳健，房地产业务主要集中在日照市，未大规模跨区域进行土地储备或房地产开发，注重流动性管理，资产流动性良好，必要时可以通过流动资产和非流动资产变现来补充资金。

④截至**2023年6月30日**，兴业集团（不含发行人）货币资金、存货以及**长期股权投资**分别为**208,797.57**万元、**1,351,361.14**万元和**135,866.78**万元，上述资产变现能力较强，可在极端情况下变现偿付代偿债务本息，无需通过处置兴业集团持有发行人的股权进行债务代偿，不影响发行人的股权稳定性。

⑤如果丁杰及直系亲属通过处置兴业集团股权方式偿付所有对外担保债务，依据**2023**年末兴业集团净资产（不含发行人）**79.70**亿元，假设对兴业集团**100%**股权按账面净资产估值，偿付所有**20.23**亿元的对外担保债务需要处置兴业集团**25.38%**的股份（代偿债务/100%股权估值=**20.23**亿元/**79.70**亿元），丁杰及直系亲属在兴业集团的持股比例从**99.60%**下降至**74.22%**，控制权稳定。

综上，截至本回复报告签署日，上述借款的债务人均具备相关偿债能力，上述借款债务违约风险较小，公司实际控制人丁杰及兴业集团的代偿风险较低，发

行人实际控制人的上述担保不会对发行人控制权稳定产生不利影响。

(4) 丁杰及直系亲属对外担保的代偿能力分析

截至 2023 年 6 月 30 日，丁杰及直系亲属对外担保（不含与兴业集团共同对外担保）18 笔、合计余额 7.19 亿元。

①如果丁杰及直系亲属对外担保的债务人出现违约需要代偿，可通过兴业集团代付或分红的方式进行偿还。

A、兴业集团为日照市房地产龙头企业，截至 2023 年 6 月 30 日，兴业集团货币资金、存货以及长期股权投资分别为 208,797.57 万元、1,351,361.14 万元和 135,866.78 万元，三项合计 1,696,025.49 万元，远高于代偿余额，上述资产可在极端情况下变现偿付银行借款本息，代丁杰及直系亲属偿还债务；

B、兴业集团净资产为 79.70 亿元，资产负债率 65.09%，资产负债率低于同行业房地产上市公司平均值，兴业集团负债与资产的结构比较合理，代丁杰及直系亲属偿还债务的能力较强；

C、丁杰及直系亲属持有兴业集团 99.60%的股权，处于绝对控股地位，可以行使股东权利召开股东会审议代偿事项，通过代付方式覆盖丁杰及直系亲属的对外担保债务；

D、报告期内，兴业集团（不含发行人）净利润分别为 27,987.67 万元、64,955.01 万元、41,120.64 万元和 12,623.43 万元，丁杰可以召开股东会审议分红事项，通过现金分红的方式能覆盖丁杰的对外担保的部分债务。

②丁杰及直系亲属对外担保均为个人连带担保，不存在以其持有的兴业集团股权进行质押担保的情况，其持有的兴业集团股权清晰。如果发生需要丁杰通过处置兴业集团股权方式偿付所有对外担保债务的情形，假设对兴业集团 100%股权按账面净资产估值，依据 2023 年 6 月末兴业集团净资产（不含发行人）79.70 亿元，偿付所有 7.19 亿元的对外担保债务需要处置兴业集团 9.02%的股份（代偿债务/100%股权估值=7.19 亿元/79.70 亿元），丁杰在及直系亲属兴业集团的持股比例从 99.60%下降至 90.58%，持股比例仍旧较高，控制权稳定，对发行人控制权无重大不利影响。

③丁杰及直系亲属积极压降对外担保余额，降低对外担保带来的风险，与日照本地的城商行和农商行初步确定了压降担保债务的方案。截至 2023 年 7 月 31 日，通过关联方兴业集团子公司兴业房地产等承接担保的方式，丁杰及直系亲属对外担保债务余额压降为 2.03 亿元。由于兴业集团子公司兴业房地产等为有限责任公司，有一定的风险隔离作用，其对外担保代偿风险对发行人的控制权影响相对较小。

综上，截至本回复报告签署日，丁杰及直系亲属具备对外担保的代偿能力，其持有兴业集团的股权清晰，控制权稳定。丁杰可通过兴业集团的代付或分红的形式，足额偿还其个人对外担保债务，即使丁杰及直系亲属处置其个人对兴业集团的持股对所有对外担保债务进行债务代偿，也不影响丁杰对兴业集团的控制权，对发行人控制权的稳定性无重大不利影响。

三、结合上述发行人控股股东、实际控制人等债务和担保债务的具体情况及相关风险，说明是否影响发行人控制权稳定或构成本次发行上市条件障碍，并视情作出风险提示

截至本回复报告签署日，发行人控股股东、实际控制人的上述负债以及对外担保均不存在违约或者逾期的情形，控股股东未来现金流充足，能够充分覆盖存续债务清偿风险，不存在影响发行人控制权稳定的情形，不会对发行人本次发行并上市构成实质性障碍。

尽管丁杰及兴业集团对外担保的债务人均具备相关偿债能力，上述借款债务违约风险较小，公司实际控制人丁杰及兴业集团的代偿风险较低，但是如果实际控制人对外担保债务出现违约，可能存在代偿风险，发行人已在《招股说明书》“第三节、三、（二）控股股东债务偿还风险和实际控制人对外担保风险”中补充披露风险如下：

（二）控股股东债务偿还风险和实际控制人对外担保风险

公司控股股东兴业集团为主营房地产开发、贸易业务等业务的多元化企业集团。截至 2023 年 6 月 30 日，发行人控股股东（不含发行人）总资产和净资产分别为 228.29 亿元和 79.70 亿元，银行借款债务规模为 42.30 亿元。若未来经济下行、房地产市场景气度下降，购房需求收缩，可能对兴业集团的偿债能力构成不利影响，存在一定的债务偿还风险。

截至 2023 年 6 月 30 日，公司实际控制人及直系亲属、兴业集团存在为兴业集团及其子公司以外的其他企业提供保证担保的情形，保证担保的余额合计为 20.23 亿元。若未来被担保债权债务资信状况及履约能力大幅下降，导致到期债务无法顺利偿还，则发行人实际控制人可能需要履行担保义务，从而承担相应债务。

四、保荐机构、发行人律师核查情况

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

- 1、核查发行人实际控制人下属房地产企业项目立项、审批、核准或备案文件；
- 2、核查发行人实际控制人下属房地产企业土地使用权出让合同或土地使用权转让合同；
- 3、核查发行人实际控制人下属房地产企业土地一级开发项目的委托书、政府批复；
- 4、核查发行人实际控制人下属房地产企业土地使用权出让或转让价款的支付凭证；
- 5、核查发行人实际控制人下属房地产企业项目用地的国有土地使用权证、建设用地批准书、建设用地规划许可证；
- 6、核查发行人实际控制人下属房地产企业取得项目用地土地使用权的招标、拍卖或挂牌成交确认书；
- 7、核查发行人实际控制人下属房地产企业在建商品住房项目取得的《商品房预售许可证》，抽查商品住房预售/销售合同、开盘时间等；
- 8、核查发行人实际控制人下属各企业报告期内各年度审计报告、财务报表、征信报告、行政处罚材料；
- 9、核查发行人实际控制人下属房地产企业出租经营性资产的租赁合同；
- 10、核查发行人实际控制人下属房地产企业在售项目周边房产销售价格情况；
- 11、核查发行人实际控制人丁杰及其直系亲属的个人信用报告、无犯罪记录证明等材料；

12、核查发行人实际控制人丁杰及其直系亲属、控股股东兴业集团签署的借款合同、对外担保合同以及对应主债务履行情况的说明；

13、取得担保债权债务人的财务报表、借款合同、担保抵押合同、还款流水，核查担保债权人是否提供充足抵押物，是否正常还款付息；

14、核查担保债权债务人的其他债务情况及运营情况，核查担保债权人是否存在对外担保。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、结合控股股东未来现金流测算，兴业集团扣除每年到期偿还的债务本息后，现金净增加额为正，期末现金余额持续增加，具有较强的偿债能力；兴业集团每年末现金及现金等价物余额均大于存续债务的利息，债务存续期内的现金流对于债务本息偿还具有较好保障。2021 年底以来，中央明确了房地产在中国经济中的支柱地位，房地产政策转向稳预期和防风险，房地产去化情况渐趋向好。报告期内，兴业集团规模较大，资产负债率适中，财务状况稳定，流动性充足，具备较强的偿债能力，能够充分覆盖存续债务清偿风险。兴业集团的综合融资成本低于同行业房地产上市公司的平均值，资产负债率较低，偿债风险较小，三道红线指标整体优于同行业上市公司，经营稳健。兴业集团经营情况良好，报告期内持续盈利，具有较强的盈利能力，具有充分的偿债应急保障方案。

2、截至本回复报告签署日，实际控制人丁杰无个人贷款，目前使用的信用卡未发生过逾期，不存在债务违约的情形，其直系亲属无存续个人贷款，历史上其直系亲属个人贷款及信用卡曾因未及时偿还，存在 90 天以内的逾期，借款已经结清，不属于不良贷款。

3、报告期内，实际控制人丁杰及其直系亲属、兴业集团存在对兴业集团及其子公司之外的对外担保，被担保人不存在债务违约或逾期的情况；截至本回复报告签署日，被担保人日照市友朋贸易有限公司日常经营基本停滞，**被担保人日照市程顺贸易有限公司名下其他借款存在逾期**，发行人实际控制人和控股股东存在 4,748.00 万元的代偿风险。因为代偿金额较小，对发行人实际控制权稳定性不构成实质性影响。截至 2023 年 6 月 30 日，丁杰及直系亲属、兴业集团对外担保的债务人，除了前述情况，相关担保借款的债务人均具备相关偿债能力，不存

在其他代偿风险。丁杰及直系亲属、兴业集团对外担保，仅丁杰子女丁一潇对青岛亚鸣投资有限公司担保的 1000 万借款使用了个人房产进行抵押担保，其他担保均为信用担保，其他担保债务中的抵押品非丁杰及直系亲属、兴业集团提供。丁杰及直系亲属对外担保，未使用兴业集团股权进行质押担保，相关担保对发行人控制权稳定性无重大不利影响。截至 2023 年 6 月 30 日，兴业集团的净资产（不含发行人）为 79.70 亿元，对于 20.23 亿元的外部担保，具有较高的覆盖率，代偿导致发行人实际控制权变更的风险较低。

4、截至本回复报告签署日，丁杰及直系亲属具备对外担保的代偿能力，其持有兴业集团的股权清晰，控制权稳定。丁杰可通过兴业集团的代付或分红的方式，足额偿还其个人对外担保债务，即使丁杰及直系亲属处置其个人对兴业集团的持股对所有对外担保债务进行债务代偿，也不影响丁杰对兴业集团的控制权，对发行人控制权的稳定性无重大不利影响，不会对发行人本次发行并上市构成实质性障碍。发行人已在《招股说明书》中补充披露了相关风险。

问题 5、关于客户

根据申报材料，（1）2019-2021 年，发行人向中国重汽的销售金额占比超过 50%，同时发行人为中国重汽车架类零部件第一大供应商，向其提供的纵梁及车架零部件产品占其多个子公司同类产品采购份额的 100%；（2）发行人与上汽红岩于 2022 年签订协议，约定“对于同一种产品，公司可获得主供方资格，在价格优势下，供货份额执行 100%”；（3）2021 年以来，发行人与一汽解放的交易金额下降明显；（4）报告期内，发行人向中国重汽、上汽红岩销售的纵梁平均单价较为接近，但毛利率相差较大。

请发行人说明：（1）与中国重汽的合作历史，合作以来的交易金额及交易内容，首次成为中国重汽车架类零部件第一大供应商的时间，与中国重汽产品研发及更新换代的合作安排，与中国重汽合作的可持续性；（2）报告期各期发行人为客户提供的产品占其同类产品外采份额 100%的产品销售金额，涉及的客户名称，该类情形是否符合行业惯例；（3）发行人与一汽解放的交易金额大幅下降的原因，是否处于正常合作状态中，与主要客户的合同续签情况，是否存在合作暂停及终止的风险；（4）发行人向不同客户销售的同类产品是否存在较

大差异，向中国重汽、上汽红岩销售的纵梁单价接近但毛利率相差较大的原因及合理性；（5）发行人与主要客户新车型上市或旧车型换代的合作及产品研发情况。

请保荐机构对上述事项进行核查，并对发行人与中国重汽合作的稳定性、可持续性，是否存在重大不确定风险，是否影响发行人持续经营能力发表明确意见。

【回复】

一、与中国重汽的合作历史，合作以来的交易金额及交易内容，首次成为中国重汽车架类零部件第一大供应商的时间，与中国重汽产品研发及更新换代的合作安排，与中国重汽合作的可持续性

（一）与中国重汽的合作历史，合作以来的交易金额及交易内容，首次成为中国重汽车架类零部件第一大供应商的时间

公司自 2005 年开始与中国重汽济南商用车有限公司开展合作，首次合作是基于公司与其横梁总成项目的合作研发，合作研发产品满足其对产品的质量要求，同时，中国重汽对公司进行严格的供应商准入审核流程，审核完成后，公司进入中国重汽合格供应商体系。进入合格供应商体系后，公司逐渐与中国重汽其他子公司开展合作，2006 年与中国重汽集团济南卡车股份有限公司建立合作、2008 年与中国重汽集团济宁商用车有限公司建立合作等。

进入合格供应商体系后，中国重汽与公司签订采购协议，向公司下订单，公司开始对其供货，公司 2006 年对其实现收入，自开始供货以来，每年均对中国重汽实现销售；2008 年度，对中国重汽实现收入 21,089.16 万元，首次成为其车架类零部件第一大供应商，自首次成为第一大车架零部件供应商至今，一直保持该名次，公司自与中国重汽首次合作后至今一直持续合作，双方合作关系稳固。

1、公司与中国重汽合作以来的交易金额及交易内容如下：

单位：万元

交易内容	2006 年度-2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年 1-6 月
车架类产品	323,013.25	78,645.09	67,337.71	98,804.83	104,959.00	57,432.56	36,820.12
车身类产	-	8,692.91	9,335.63	24,254.29	18,431.76	10,188.40	8,179.53

交易内容	2006年度-2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年1-6月
品							
气瓶	1,012.18	-	-	-	-	-	-
合计	324,025.43	87,338.00	76,673.34	123,059.12	123,390.76	67,620.96	44,999.64

公司自2018年3月收购兴发零部件部分经营性资产后，承接兴发零部件车身零部件业务，开始对中国重汽销售车身类产品。

2、报告期各期，公司向中国重汽供货的车型及比例情况如下：

单位：万元

车型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
豪瀚/HOWO/MAX	16,675.13	37.06%	34,208.39	50.59%	39,798.23	32.25%	45,750.14	37.18%
TX	7,110.52	15.80%	12,187.77	18.02%	25,412.31	20.59%	14,663.55	11.92%
G7	4,804.14	10.68%	2,879.61	4.26%	12,794.30	10.37%	3,286.28	2.67%
C7H	3,360.48	7.47%	3,177.25	4.70%	5,293.56	4.29%	9,549.11	7.76%
T7H	2,188.54	4.86%	3,358.10	4.97%	10,581.10	8.58%	13,180.25	10.71%
G5	2,071.19	4.60%	1,913.67	2.83%	1,800.42	1.46%	450.03	0.37%
T5G	1,023.86	2.28%	2,097.90	3.10%	4,265.60	3.46%	15,608.75	12.68%
A7	246.29	0.55%	1,264.74	1.87%	2,347.15	1.90%	1,993.95	1.62%
C5H	529.19	1.18%	989.99	1.46%	2,053.11	1.66%	2,475.22	2.01%
TH7	301.09	0.67%	278.28	0.41%	336.04	0.27%	110.46	0.09%
C6G	178.06	0.40%	269.85	0.40%	292.84	0.24%	338.22	0.27%
T7	155.62	0.35%	171.13	0.25%	192.00	0.16%	430.55	0.35%
豪曼	126.54	0.28%	109.73	0.16%	-	-	-	-
T7X	281.15	0.62%	94.91	0.14%	78.46	0.06%	380.62	0.31%
T6G	1.65	0.00%	36.75	0.05%	61.28	0.05%	46.82	0.04%
C5B	28.11	0.06%	27.01	0.04%	62.62	0.05%	125.96	0.10%
TX7	20.33	0.05%	6.30	0.01%	10.08	0.01%	-	-
D7B	6.04	0.01%	6.22	0.01%	-	-	-	-
V7	0.00	0.00%	1.29	0.00%	132.57	0.11%	-	-
斯太尔	16.88	0.04%	-	-	55.56	0.05%	94.90	0.08%
G7S	115.26	0.26%	-	-	-	-	-	-
TGA	112.75	0.25%	-	-	-	-	-	-
C9H	39.48	0.09%	-	-	-	-	-	-
HOVA	13.48	0.03%	-	-	-	-	-	-
T7S	7.32	0.02%	-	-	-	-	-	-
汕德卡	1,265.58	2.81%	-	-	-	-	-	-
通用	4,334.46	9.63%	4,542.07	6.72%	17,823.53	14.44%	14,574.32	11.84%

车型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
合计	44,999.64	100.00%	67,620.96	100.00%	123,390.76	100.00%	123,059.12	100.00%

公司与中国重汽已建立长期稳固的合作关系，中国重汽销售的主要车型公司基本均对其供货。

3、报告期各期，公司向中国重汽销售产品占同类产品的销售比例情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
车架纵梁	30,944.21	48,058.91	86,270.36	80,645.15
车架纵梁总计	37,138.53	60,740.55	111,326.09	115,533.99
占比	83.32%	79.12%	77.49%	69.80%
驾驶室零部件	8,179.53	10,188.40	18,431.76	24,254.29
驾驶室零部件总计	8,826.07	11,377.96	20,414.83	26,513.14
占比	92.67%	89.55%	90.29%	91.48%
车架零部件	5,872.79	9,369.96	15,352.94	16,600.52
车架零部件总计	11,246.00	20,372.36	34,017.81	35,007.89
占比	52.22%	45.99%	45.13%	47.42%
车架总成	3.12	3.68	3,335.70	1,559.16
车架总成总计	21,168.30	40,344.12	46,895.77	31,677.49
占比	0.01%	0.01%	7.11%	4.92%

报告期各期，公司销售给中国重汽的产品占公司各类产品销售收入的比例相对稳定，上述产品除车架总成外占比均较高，其中纵梁产品为第一大单品，且占比呈上升趋势。中国重汽自建了完整的车架总成装配车间、配置了车间班组人员，相应产能可满足其整车配套需求。2020及2021年度，由于行业高景气导致中国重汽集团济南商用车有限公司存在一定产能瓶颈，公司向其供应部分车架总成。

（二）与中国重汽产品研发及更新换代的合作安排

公司与中国重汽的合作始于协同研发，2005年与中国重汽集团济南商用车有限公司开始合作开发横梁总成，2006年与中国重汽集团济南商用车有限公司开始合作开发断开式平衡轴、连接板，在上述合作研发过程中，中国重汽充分了解了公司的配套研发能力、快速响应能力和持续服务能力，认为公司可以帮助其优化零部件的设计、提高零部件的性能、提高研发效率并降低研发成本，双方合作可实现零部件制造的协同发展，共同提高产品质量并满足市场需求，因而公司自然成为其重要的合作伙伴，双方持续进行合作开发。

公司研发人员紧密关注卡车行业的发展趋势和市场需求，以便在与整车制造商合作过程中提供有针对性的建议和支持；研发人员保持与中国重汽研发团队的密切沟通，以便了解其产品开发需求和技术趋势，及时调整公司研发投入方向，同时，为确保零部件与整车产品的匹配性，公司向其提供技术支持，反馈试制数据及修改意见，协助解决技术难题，共同推进新产品的研发。

卡车车架及车身零部件具有种类繁多、不同种类的零部件需要满足不同的物理特性、即使同一种零部件因其对应的车型批次不同也会导致其规格、性能存在差异等特点。由于新车型号与老产品不同，会导致部分零部件新老车型不同，需对新产品变化的零部件进行定制化的研发生产，中国重汽会将部分零部件的研发工作通过招标的形式分发给合格供应商。公司接到中国重汽的招标邀请后，会对零部件的开发难度、生产工艺进行分析，最终会结合公司技术储备、研发经验等自身优势、选取具有竞争力的零部件开发项目进行投标。中国重汽结合供应商的规模、研发实力、供货的稳定性和质量等综合判断供应商投标情况，选取合适的供应商进行相应零部件的开发工作；由于公司规模大、配套研发能力强、产品质量好、供货稳定，且投标报价具有竞争力，公司投标研发项目多数可以中标。

中标后，公司会成立研发小组与整车厂对接，根据中国重汽的开发计划确定设计、加工、调试等各开发环节安排，并在新产品的开发过程中，协同中国重汽确定零部件的设计方案和技术参数，协同完成零部件的外观、结构和功能设计，对原材料选择、产品结构、工艺设计等方面向提出合理的优化方案。

公司与中国重汽合作紧密，研发人员与其研发团队保持密切沟通，并积极储备相关技术，中国重汽新车型开发时会通过招标的形式将零部件的协同开发活动分发给公司，公司为其新产品开发提供协同研发服务，公司持续为其提供协同开发服务，2020年以来，公司参与研发的车型和研发产品参见本回复报告本题之“五、发行人与主要客户新车型上市或旧车型换代的合作及产品研发情况”。

（三）与中国重汽合作的可持续性

公司自首次与中国重汽合作后，持续为其供应产品，且自2008年以来一直为其第一大车架类产品供应商，对其销售的主要车型公司基本均有供货，且公司各期对其销售金额较高，公司与其业务具有可持续性。公司自与中国重汽首次合作后，即保持协同研发活动，公司与中国重汽的合作研发具有持续性。

综上，公司与中国重汽的合作具有可持续性。

二、报告期各期发行人为客户提供的产品占其同类产品外采份额 100% 的产品销售金额，涉及的客户名称，该类情形是否符合行业惯例

（一）相关产品的客户及销售情况

报告期各期，发行人为客户提供的产品占其同类产品外采份额接近 100% 的产品销售金额及客户名称如下：

单位：万元

客户名称	供货产品	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
临工重机	车架总成	10,428.00	25,236.77	22,519.07	10,357.69
	销售总额	10,947.09	26,273.24	23,486.20	10,887.27
	占比	95.26%	96.06%	95.88%	95.14%
一汽解放（青岛）	纵梁	116.89	1,221.50	7,194.64	12,394.60
	销售总额	116.89	1,221.50	7,194.64	12,394.60
	占比	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
山东五征	驾驶室零部件	476.11	947.91	1,773.50	1,966.68
	销售总额	916.75	2,769.94	8,777.18	12,301.82
	占比	51.93%	34.22%	20.21%	15.99%
上汽红岩	纵梁、车架零部件	2,319.19	7,058.46	7,596.86	9,690.30
	销售总额	2,319.19	7,058.46	7,596.86	9,690.30
	占比	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
北汽福田	福田 M4 轻卡系列零配件	9,592.68	14,106.71	26,405.53	29,542.15
	销售金额	13,655.18	20,766.97	38,391.67	40,373.25
	占比	70.25%	67.93%	68.78%	73.17%
合计	上述产品合计	22,932.87	48,571.36	65,489.60	63,951.42
	上述客户销售总额	27,955.10	58,090.11	85,446.56	85,647.24
	占比	82.03%	83.61%	76.64%	74.67%

（二）该类情形的合理性

部分客户采购的产品占其同类产品外采份额接近 100%，符合客户的自身利益，符合行业惯例，具体原因如下：

1、卡车市场集中度高

我国卡车整车制造以国产品牌为主，市场集中度高。包括一汽解放、东风汽

车、中国重汽、陕汽集团、北汽福田、上汽红岩和江淮汽车在内的前七大整车厂，市场占有率超过 90%。

2、大型卡车零部件供应商数量较少

汽车行业对于零部件质量稳定性要求较高，整车制造商对于零部件供应企业需要履行严格的审核和认证体系，审核通过之后，合格的零部件供应商一般较为稳定。在发展初期，卡车整车制造商生产规模较小，零部件生产以内部配套工厂为主，随着生产规模的不断扩大，市场竞争日趋激烈，整车制造商逐渐将发展重心投入到整车的研发和装配上，零部件的生产逐步向专业零部件供应商模式过渡。目前国内主要卡车制造商均以自建零部件工厂为主，市场上大型、专业的卡车零部件供应商数量较少。

3、定制化生产限定供应商数量

卡车零配件产品均基于车型定制化生产，供应商需要根据整车制造商的技术要求，定制化的开发，以匹配配套的车辆。整车制造商为了保证零部件的稳定性和一致性，某一个零部件通常只由少量供应商生产供货。

4、公司具有行业领先和同步开发的优势

公司是国内较早专业化从事卡车车架及车身零部件研发、生产和销售的企业，拥有卡车车架及车身零部件开发生产的核心技术，生产工艺先进，具备与整车制造商进行产品同步开发的能力；2018-2022 年，公司在卡车车架国内市场占有率排名均为第一³。

随着对卡车零部件行业的持续投入，公司生产规模、研发实力和整体技术水平不断提升，专业化程度不断提高，特别是在新产品开发过程中，公司基于在车架车身零部件领域多年积累的先进技术和工艺，能帮助整车厂在新产品的开发过程中，对原材料选择、产品结构、工艺设计等方面提出合理的优化方案；并通过产品快速打样、研发试制，协同整车厂家改进产品设计方案，帮助整车厂最大限

³ 根据《日照兴业汽车配件股份有限公司 2018-2020 年商用车车架市场占有率证明》(中汽协函字[2021]300 号)及《日照兴业汽车配件股份有限公司 2021-2022 年商用车车架市场占有率证明》(中汽协函字[2023]412 号)。2021 年，公司车架产品获得国家工信部、中国工业经济联合会颁发的“国家制造业单项冠军示范企业”荣誉称号。

度地提高产品性能并降低产品成本。

5、公司满足客户需求

公司产品质量和稳定性高,对客户需求响应速度快,满足客户对产品的要求,具体情况如下:

客户	供货产品	客户产品特征	产品质量和稳定性要求	可供选择合格供应商数量	公司优势	公司是否满足客户需求
临工重机	车架总成	定制化产品、体积大、重量重	高	少	公司规模大,产品质量稳定;具备联合研发试制能力、对客户需求响应速度快;产品质量高、交付速度快;价格、结算周期、财务状况、信用状况、售后服务方面竞争力强;与客户长期合作	满足
一汽解放(青岛)	纵梁	定制化产品、模具生产	高	少		满足
山东五征	驾驶室零部件	定制化产品、模具生产	高	少		满足
上汽红岩	纵梁、车架零部件	定制化产品	高	少		满足
北汽福田	福田 M4 轻卡系列零配件	定制化产品、模具生产	高	少		满足

注:模具生产需先定制化开发模具,由于模具的开发综合成本较高,基于产品质量稳定性和供货连续性方面考虑,对于模具生产的产品,客户一般向单一供应商采购。

综上,由于卡车行业集中度高,大型卡车零部件供应商少,高度定制产品对供应商资质要求高,公司规模大,深耕卡车零部件市场多年,具有行业领先、同步开发、区位等优势,客户根据自身的生产能力结合成本、质量、供货稳定性等方面考虑,部分型号产品向公司采购份额占其同类产品外采份额 100%,符合客户自身利益,符合行业惯例。

(三) 可比上市公司情况

2021 年上市的英利汽车和 2023 年上市的亚通精工均在招股说明书中提到部分整车厂为了降低配套投资成本,采用了“一品一点”的供货模式,即将某一车型所需的某一特定零部件,原则上只定点一家配套零部件供应商进行生产。

因此,发行人为客户提供的产品占其同类产品外采份额 100%的情形,符合行业惯例。

三、发行人与一汽解放的交易金额大幅下降的原因，是否处于正常合作状态中，与主要客户的合同续签情况，是否存在合作暂停及终止的风险

（一）发行人与一汽解放的交易金额大幅下降的原因，是否处于正常合作状态中

报告期各期，公司对一汽解放销售金额分别为 12,394.60 万元、7,194.64 万元、1,221.50 万元和 **116.89 万元**，占公司营业收入比例分别为 5.31%、3.03%、0.84% 和 **0.14%**。对一汽解放的销售金额下降，主要因为（1）国 VI 排放标准 2021 年 7 月份开始实施，标准换代引起的溢出性需求因素消失及行业需求收缩、经济增速放缓等因素影响，行业整体有所下滑，（2）2021 年和 2022 年度，一汽解放产量相比上年度同期分别下降 24.81% 和 59.83%，一汽解放产量大幅下降，对公司采购订单减少，公司主要供货的纵梁产品转为由一汽解放自行生产为主所致。**2023 年上半年一汽解放产量较上年同期增长 45.40%，产量虽有回升，但产能尚未满产，纵梁仍以自行生产为主。**

一汽解放自身具备生产卡车纵梁的能力，受行业整体下滑的影响，其自身产能相对充足，大规模减少了车架零部件的外采，因而对公司的采购订单减少，但由于公司在车架纵梁生产数量上在行业中处于全国领先，为保持与公司的长期战略合作关系，一汽解放持续向公司下少量订单，双方处于正常合作的状态。

（二）发行人与主要客户的合同续签情况，是否存在合作暂停及终止的风险

公司与主要客户的合同到期后，合同均持续续签，具体情况如下：

客户名称	开始合作年份	合同期限	合同续签情况	是否存在合同中断情况
山东五征	2005 年	2023 年 4 月 1 日至 2025 年 3 月 31 日	尚未到期	否
中国重汽	2005 年	2023 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日	尚未到期	否
临工重机	2013 年	2023 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日	尚未到期	否
北汽福田	2015 年	2023 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日	尚未到期	否
上汽红岩	2017 年	自 2022 年 1 月 1 日起五年	尚未到期	否
一汽解放	2018 年	2018 年 12 月 29 日起五年	尚未到期	否

客户名称	开始合作年份	合同期限	合同续签情况	是否存在合同中断情况
三一重装	2019年	一单一签	每年持续签订	否

注：公司与客户签订的主要为框架协议，销售的具体产品、型号、数量和金额以订单内容为准。

公司与主要客户开始合作后，在产品品质、供货保证等方面均取得了客户的认可，逐渐成为其重要的合作伙伴，合作关系稳定，自开始合作后每年均保持业务关系。公司与上述主要客户除三一重装一单一签外，均签署框架合同，并通过订单开展业务合作，且一般合同到期后在双方无异议情况下，合同继续续签。截至本回复报告签署日，公司与主要客户的合同到期后均正常续签，不存在合同续签或合同终止的情况。

报告期内，公司对上述主要客户销售业务规模的变化，主要是受国 VI 排放标准政策实施、行业需求收缩、经济增速放缓以及矿车市场景气度高等因素影响，虽对一汽解放销售规模收缩较大，但公司与上述主要客户合作情况良好，公司与主要客户合作以来未出现违约、合作中止的情况。

综上，公司是行业内规模较大的卡车零部件供应商，已成为主要客户的重要合作伙伴，且公司与主要客户合作以来未出现违约、合作中止的情况，双方合作具有稳定性及可持续性，不存在合作暂停及终止的风险。

四、发行人向不同客户销售的同类产品是否存在较大差异，向中国重汽、上汽红岩销售的纵梁单价接近但毛利率相差较大的原因及合理性

（一）发行人向不同客户销售的同类产品是否存在较大差异

报告期内，公司向不同客户销售同类产品存在一定差异，主要与不同客户销售的产品用途不同、产品具有高度定制化特点、销售给不同客户的产品应用车型不同等相关。

1、向不同客户销售的产品用途分类不同

（1）报告期各期，公司向主要客户销售的产品用途分类如下：

单位：万件、万元、元/件

客户	产品用途分类	2023年1-6月				2022年				2021年				2020年			
		数量	销售收入	平均单价	占主营业务收入比例	数量	销售收入	平均单价	占主营业务收入比例	数量	销售收入	平均单价	占主营业务收入比例	数量	销售收入	平均单价	占主营业务收入比例
1、车架纵梁																	
中国重汽	轻卡	1.96	1,027.65	525.65	1.31%	3.35	1,907.25	569.13	1.43%	5.10	3,260.76	639.06	1.51%	9.16	4,526.96	494.16	2.12%
	中重卡	20.73	29,568.66	1,426.41	37.72%	30.74	44,845.49	1,458.96	33.64%	52.12	82,393.32	1,580.87	38.24%	61.36	75,813.14	1,235.52	35.55%
	非公路用车	0.08	347.91	4,348.84	0.44%	0.29	1,306.16	4,497.81	0.98%	0.13	616.28	4,829.81	0.29%	0.09	305.05	3,580.41	0.14%
	小计	22.76	30,944.21	1,359.32	39.48%	34.38	48,058.91	1,397.89	36.05%	57.35	86,270.36	1,504.30	40.04%	70.61	80,645.15	1,142.16	37.81%
北汽福田	轻卡	7.93	3,401.25	428.77	4.34%	10.51	4,469.18	425.27	3.35%	22.80	9,300.87	407.97	4.32%	27.81	11,088.48	398.69	5.20%
	中重卡	0.12	187.29	1,613.21	0.24%	0.25	298.58	1,189.09	0.22%	0.30	351.73	1,160.82	0.16%	0.96	1,077.09	1,125.96	0.51%
	小计	8.05	3,588.55	445.85	4.58%	10.76	4,767.76	443.10	3.58%	23.10	9,652.59	417.85	4.48%	28.77	12,165.57	422.87	5.70%
上汽红岩	中重卡	0.89	1,493.70	1,677.75	1.91%	2.83	4,679.19	1,650.98	3.51%	2.88	4,332.75	1,504.32	2.01%	5.11	6,549.87	1,281.00	3.07%
	小计	0.89	1,493.70	1,677.75	1.91%	2.83	4,679.19	1,650.98	3.51%	2.88	4,332.75	1,504.32	2.01%	5.11	6,549.87	1,281.00	3.07%
一汽解放	轻卡	0.27	103.69	390.54	0.13%	0.90	358.48	398.18	0.27%	0.91	286.86	316.73	0.13%	1.06	330.79	312.42	0.16%
	中重卡	0.01	13.20	2,238.08	0.02%	0.53	863.02	1,640.40	0.65%	4.76	6,907.26	1,450.16	3.21%	9.13	12,062.39	1,321.53	5.66%
	小计	0.27	116.89	430.70	0.15%	1.43	1,221.50	856.35	0.92%	5.67	7,194.13	1,269.07	3.34%	10.19	12,393.18	1,216.64	5.81%
合计		31.97	36,143.35	1,130.37	46.11%	49.40	58,727.36	1,188.81	44.05%	89.00	107,449.83	1,207.32	49.87%	114.68	111,753.77	974.51	52.40%
2、车架总成																	
临工重机	非公路用车	0.76	10,428.00	13,790.00	13.30%	1.68	25,236.77	14,998.68	18.93%	1.60	22,519.07	14,097.32	10.45%	0.89	10,357.69	11,652.25	4.86%
	小计	0.76	10,428.00	13,790.00	13.30%	1.68	25,236.77	14,998.68	18.93%	1.60	22,519.07	14,097.32	10.45%	0.89	10,357.69	11,652.25	4.86%
北汽福田	轻卡	1.11	2,764.64	2,486.18	3.53%	1.27	3,420.36	2,685.79	2.57%	1.87	5,122.37	2,740.85	2.38%	1.16	3,320.51	2,871.42	1.56%
	中重卡	0.72	3,367.05	4,654.48	4.30%	1.00	5,206.47	5,199.19	3.91%	2.10	9,786.62	4,652.32	4.54%	2.13	9,129.43	4,282.10	4.28%

客户	产品用途分类	2023年1-6月				2022年				2021年				2020年			
		数量	销售收入	平均单价	占主营业务收入比例	数量	销售收入	平均单价	占主营业务收入比例	数量	销售收入	平均单价	占主营业务收入比例	数量	销售收入	平均单价	占主营业务收入比例
	小计	1.84	6,131.68	3,340.79	7.82%	2.27	8,626.82	3,792.18	6.47%	3.97	14,909.00	3,753.05	6.92%	3.29	12,449.94	3,786.02	5.84%
三一重装	非公路用车	0.13	3,424.17	26,605.86	4.37%	0.19	5,077.56	27,416.62	3.81%	0.08	2,250.03	27,675.68	1.04%	0.07	1,889.71	27,268.57	0.89%
	小计	0.13	3,424.17	26,605.86	4.37%	0.19	5,077.56	27,416.62	3.81%	0.08	2,250.03	27,675.68	1.04%	0.07	1,889.71	27,268.57	0.89%
山东五征	轻卡	0.16	410.79	2,557.82	0.52%	0.42	1,310.75	3,095.03	0.98%	1.15	3,821.47	3,314.66	1.77%	1.94	5,383.56	2,776.03	2.52%
	小计	0.16	410.79	2,557.82	0.52%	0.42	1,310.75	3,095.03	0.98%	1.15	3,821.47	3,314.66	1.77%	1.94	5,383.56	2,776.03	2.52%
合计		2.88	20,394.64	7,079.26	26.02%	4.57	40,251.90	8,815.19	30.19%	6.80	43,499.56	6,393.14	20.19%	6.19	30,080.91	4,862.82	14.10%
3、车架零部件																	
中国重汽	非公路用车	0.01	1.58	157.57	0.00%	0.03	8.36	240.23	0.01%	0.01	7.33	718.80	0.00%	0.01	5.14	463.20	0.00%
	轻卡	18.04	1,906.50	105.66	2.43%	10.18	2,991.18	293.92	2.24%	14.47	5,556.16	383.85	2.58%	12.96	4,984.95	384.52	2.34%
	中重卡	22.56	3,964.71	175.74	5.06%	30.52	6,370.42	208.73	4.78%	40.39	9,789.45	242.36	4.54%	58.79	11,610.42	197.49	5.44%
	小计	40.61	5,872.79	144.60	7.49%	40.73	9,369.96	230.04	7.03%	54.88	15,352.94	279.77	7.13%	71.76	16,600.52	231.32	7.78%
北汽福田	轻卡	183.82	3,663.25	19.93	4.67%	325.02	6,872.03	21.14	5.15%	630.15	13,094.41	20.78	6.08%	792.17	14,964.66	18.89	7.02%
	中重卡	17.18	271.70	15.81	0.35%	27.41	500.36	18.26	0.38%	46.40	735.67	15.86	0.34%	44.41	771.48	17.37	0.36%
	小计	201.00	3,934.95	19.58	5.02%	352.42	7,372.39	20.92	5.53%	676.55	13,830.08	20.44	6.42%	836.58	15,736.14	18.81	7.38%
上汽红岩	中重卡	0.67	825.49	1,227.13	1.05%	2.12	2,379.26	1,121.87	1.78%	2.91	3,264.12	1,120.57	1.51%	2.85	3,140.44	1,103.81	1.47%
	小计	0.67	825.49	1,227.13	1.05%	2.12	2,379.26	1,121.87	1.78%	2.91	3,264.12	1,120.57	1.51%	2.85	3,140.44	1,103.81	1.47%
合计		242.29	10,633.23	43.89	13.56%	395.28	19,121.61	48.38	14.34%	734.34	32,447.14	44.19	15.06%	911.19	35,477.09	38.93	16.63%
4、驾驶室零部件																	
中国重汽	轻卡	46.49	1,685.85	36.26	2.15%	79.85	2,533.65	31.73	1.90%	107.20	4,166.23	38.87	1.93%	176.12	6,881.81	39.07	3.23%
	重卡	87.22	6,493.67	74.45	8.28%	121.78	7,654.75	62.85	5.74%	217.65	14,265.53	65.54	6.62%	272.10	17,372.48	63.85	8.15%

客户	产品用途分类	2023年1-6月				2022年				2021年				2020年			
		数量	销售收入	平均单价	占主营业务收入比例	数量	销售收入	平均单价	占主营业务收入比例	数量	销售收入	平均单价	占主营业务收入比例	数量	销售收入	平均单价	占主营业务收入比例
	小计	133.71	8,179.53	61.17	10.43%	201.63	10,188.40	50.53	7.64%	324.85	18,431.76	56.74	8.55%	448.22	24,254.29	54.11	11.37%
山东五征	农用车	26.34	381.30	14.48	0.49%	43.84	704.01	16.06	0.53%	60.18	957.10	15.90	0.44%	79.54	988.44	12.43	0.46%
	轻卡	3.22	94.80	29.42	0.12%	6.66	243.90	36.63	0.18%	20.61	816.41	39.61	0.38%	31.24	978.23	31.32	0.46%
	小计	29.56	476.11	16.11	0.61%	50.50	947.91	18.77	0.71%	80.79	1,773.50	21.95	0.82%	110.78	1,966.68	17.75	0.92%
	合计	163.27	8,655.63	53.01	11.04%	252.13	11,136.32	44.17	8.35%	405.64	20,205.26	49.81	9.38%	559.00	26,220.97	46.91	12.29%
	累计	440.41	75,826.86	-	96.73%	701.37	129,237.20	-	96.94%	1,235.78	203,601.80	-	94.49%	1,591.05	203,532.74	-	95.43%

(2) 报告期各期，公司向主要客户销售的产品占比情况如下：

单位：万件

客户	产品用途分类	2023年1-6月			2022年			2021年			2020年		
		数量	销售数量占比	占主营业务收入比例	数量	销售数量占比	占主营业务收入比例	数量	销售数量占比	占主营业务收入比例	数量	销售数量占比	占主营业务收入比例
1、车架纵梁													
中国重汽	轻卡	1.96	8.59%	1.31%	3.35	9.74%	1.43%	5.10	8.89%	1.51%	9.16	12.97%	2.12%
	中重卡	20.73	91.06%	37.72%	30.74	89.41%	33.64%	52.12	90.88%	38.24%	61.36	86.90%	35.55%
	非公路用车	0.08	0.35%	0.44%	0.29	0.84%	0.98%	0.13	0.23%	0.29%	0.09	0.13%	0.14%
	小计	22.76	100.00%	39.48%	34.38	100.00%	36.05%	57.35	100.00%	40.04%	70.61	100.00%	37.81%
北汽福田	轻卡	7.93	98.56%	4.34%	10.51	97.68%	3.35%	22.80	98.70%	4.32%	27.81	96.66%	5.20%
	中重卡	0.12	1.44%	0.24%	0.25	2.32%	0.22%	0.30	1.30%	0.16%	0.96	3.34%	0.51%
	小计	8.05	100.00%	4.58%	10.76	100.00%	3.58%	23.10	100.00%	4.48%	28.77	100.00%	5.70%
上汽红岩	中重卡	0.89	100.00%	1.91%	2.83	100.00%	3.51%	2.88	100.00%	2.01%	5.11	100.00%	3.07%
	小计	0.89	100.00%	1.91%	2.83	100.00%	3.51%	2.88	100.00%	2.01%	5.11	100.00%	3.07%
一汽解放	轻卡	0.27	97.83%	0.13%	0.90	62.94%	0.27%	0.91	16.05%	0.13%	1.06	10.40%	0.16%
	中重卡	0.01	2.17%	0.02%	0.53	37.06%	0.65%	4.76	83.95%	3.21%	9.13	89.60%	5.66%
	小计	0.28	100.00%	0.15%	1.43	100.00%	0.92%	5.67	100.00%	3.34%	10.19	100.00%	5.81%
2、车架总成													
临工重机	非公路用车	0.76	100.00%	13.30%	1.68	100.00%	18.93%	1.60	100.00%	10.45%	0.89	100.00%	4.86%
	小计	0.76	100.00%	13.30%	1.68	100.00%	18.93%	1.60	100.00%	10.45%	0.89	100.00%	4.86%
北汽福田	轻卡	1.11	60.59%	3.53%	1.27	55.95%	2.57%	1.87	47.10%	2.38%	1.16	35.26%	1.56%
	中重卡	0.72	39.41%	4.30%	1.00	44.05%	3.91%	2.10	52.90%	4.54%	2.13	64.74%	4.28%
	小计	1.84	100.00%	7.82%	2.27	100.00%	6.47%	3.97	100.00%	6.92%	3.29	100.00%	5.84%
三一重装	非公路用车	0.13	100.00%	4.37%	0.19	100.00%	3.81%	0.08	100.00%	1.04%	0.07	100.00%	0.89%
	小计	0.13	100.00%	4.37%	0.19	100.00%	3.81%	0.08	100.00%	1.04%	0.07	100.00%	0.89%
山东五征	轻卡	0.16	100.00%	0.52%	0.42	100.00%	0.98%	1.15	100.00%	1.77%	1.94	100.00%	2.52%
	小计	0.16	100.00%	0.52%	0.42	100.00%	0.98%	1.15	100.00%	1.77%	1.94	100.00%	2.52%
3、车架零部件													
中国重汽	非公路用车	0.01	0.02%	0.00%	0.03	0.07%	0.01%	0.01	0.02%	0.00%	0.01	0.01%	0.00%
	轻卡	18.04	44.43%	2.43%	10.18	24.99%	2.24%	14.47	26.37%	2.58%	12.96	18.06%	2.34%
	中重卡	22.56	55.55%	5.06%	30.52	74.93%	4.78%	40.39	73.60%	4.54%	58.79	81.93%	5.44%
	小计	40.61	100.00%	7.49%	40.73	100.00%	7.03%	54.88	100.00%	7.13%	71.76	100.00%	7.78%
北汽福田	轻卡	183.82	91.45%	4.67%	325.02	92.23%	5.15%	630.15	93.14%	6.08%	792.17	94.69%	7.02%
	中重卡	17.18	8.55%	0.35%	27.41	7.78%	0.38%	46.40	6.86%	0.34%	44.41	5.31%	0.36%
	小计	201.00	100.00%	5.02%	352.42	100.00%	5.53%	676.55	100.00%	6.42%	836.58	100.00%	7.38%
上汽	中重卡	0.67	100.00%	1.05%	2.12	100.00%	1.78%	2.91	100.00%	1.51%	2.85	100.00%	1.47%

客户	产品用途分类	2023年1-6月			2022年			2021年			2020年		
		数量	销售数量占比	占主营业务收入比例	数量	销售数量占比	占主营业务收入比例	数量	销售数量占比	占主营业务收入比例	数量	销售数量占比	占主营业务收入比例
红岩	小计	0.67	100.00%	1.05%	2.12	100.00%	1.78%	2.91	100.00%	1.51%	2.85	100.00%	1.47%
4、驾驶室零部件													
中国重汽	轻卡	46.49	34.77%	2.15%	79.85	39.60%	1.90%	107.20	33.00%	1.93%	176.12	39.29%	3.23%
	重卡	87.22	65.23%	8.28%	121.78	60.40%	5.74%	217.65	67.00%	6.62%	272.10	60.71%	8.15%
	小计	133.71	100.00%	10.43%	201.63	100.00%	7.64%	324.85	100.00%	8.55%	448.22	100.00%	11.37%
山东五征	农用车	26.34	89.10%	0.49%	43.84	86.81%	0.53%	60.18	74.49%	0.44%	79.54	71.80%	0.46%
	轻卡	3.22	10.90%	0.12%	6.66	13.19%	0.18%	20.61	25.51%	0.38%	31.24	28.20%	0.46%
	小计	29.56	100.00%	0.61%	50.50	100.00%	0.71%	80.79	100.00%	0.82%	110.78	100.00%	0.92%
5、货箱零部件													
山东五征	轻卡	0.00	100.00%	0.00%	0.45	100.00%	0.35%	2.07	100.00%	1.30%	2.91	100.00%	2.13%
	小计	0.00	100.00%	0.00%	0.45	100.00%	0.35%	2.07	100.00%	1.30%	2.91	100.00%	2.13%

报告期内，公司销售给主要客户的产品用途结构相对稳定。

2、产品具有高度定制化特点

经过多年发展，公司已成为国内具有先进的产品开发和制造能力、较强的市场竞争优势的卡车车架类产品配套龙头企业，具有较为丰富的产品线，并根据客户需求进行配套研发、生产，公司产品具有高度定制化特点，产品主要用于轻卡、中重卡、非公路用车等。公司根据客户需求配套研发特定型号产品或根据客户要求生产特定型号产品，特定型号产品专用性强，主要适用于单一特定客户；不同客户采购同一类型产品适用车型不同，所需产品型号不同，公司需根据客户需求定向生产，因不同型号产品的尺寸、材料选择、规格、性能等要求不同，因而导致不同客户采购的同类产品具有一定差异。

3、同类产品具体应用车型不同

公司同类产品具有多种不同型号，应用车型较为广泛，公司向主要客户供应的产品对应车型情况如下：

客户名称	主要供应产品	对应车型
中国重汽	车架纵梁、车架零部件、驾驶室零部件	HOWO、TX、豪瀚系列、HOWON/MAX、T7H、HOWO7、TH7、T7H、HOWO 矿、V7、T7X、T6G、C7H、斯太尔、TX7、G7、C5H、G5、C6G、C5B、T7、T5G、A7、G7S、MAX7、TGA、T7S、C9H、HOVA

客户名称	主要供应产品	对应车型
北汽福田	车架总成、车架纵梁、车架零部件	奥铃 M4、欧马可 M4
临工重机	车架总成	40 矿系列、50 矿系列、60 矿系列、80 矿系列、90 矿系列、100 矿系列
上汽红岩	车架纵梁、车架零部件	杰狮系列、杰豹系列、杰卡系列、杰虎系列
三一重装	车架总成	90S、95H、 95S 、 95T
山东五征	车架总成、驾驶室零部件、货箱零部件	奥驰、缔途、三轮车
一汽解放	车架纵梁	悍 V、龙 V、新大威、虎 V、天 V、陆 V、麟 V、途 V

报告期各期，公司同类产品不同客户应用车型不同。不同客户车型定位不同，导致车辆大小、载重等规格不同，对产品尺寸大小、尺寸精度、强度、折弯等要求不同，公司根据客户不同的设计方案、产品规格等进行定制化生产，由于适用车型不同，不同客户之间同类产品存在一定的差异；即便对同一客户生产同一种零部件，因其对应的车型批次不同也会导致其规格、性能存在差异，致使对其提供的产品存在一定差异。

（二）向中国重汽、上汽红岩销售的纵梁单价接近但毛利率相差较大的原因及合理性

报告期各期，公司向中国重汽、上汽红岩销售的纵梁单价和毛利情况如下：

单位：元/件

项目	单价				毛利率			
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
中国重汽①	1,359.32	1,397.89	1,504.30	1,142.16	28.52%	27.17%	25.41%	27.86%
上汽红岩②	1,677.75	1,650.98	1,504.32	1,281.00	16.90%	17.77%	18.82%	27.38%
差异①-②	-318.43	-253.09	-0.02	-138.84	11.63%	9.40%	6.59%	0.48%

由上表，公司销售给中国重汽和上汽红岩的纵梁产品 2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月毛利率相差加大，销售给中国重汽的纵梁产品比销售给上汽红岩的纵梁产品毛利率分别高 6.59%、9.40% 和 **11.63%**，毛利率差异的原因如下：

1、销售策略不同

报告期各期，公司销售给中国重汽的纵梁产品收入分别为 80,645.15 万元、86,270.36 万元、48,058.91 万元和 **30,944.21 万元**，占主营业务收入的比例分别为 37.81%、40.04%、36.05% 和 **39.48%**，公司销售给中国重汽车架纵梁产品规模

大，各期结构相对稳定，且为公司第一大单品，产品定价与原材料钢材价格波动存在价格联动机制，各期执行较为严格，致使销售给其纵梁产品毛利率相对稳定。

报告期各期，公司销售给上汽红岩的纵梁产品收入分别为 6,549.87 万元、4,332.75 万元、4,679.19 万元和 **1,493.70 万元**，占主营业务收入的比例分别为 3.07%、2.01%、3.51%和 **1.91%**，公司对上汽红岩销售规模相对较小，为进一步稳固与其合作关系，扩大对其销售规模，获取更高的供货份额，2021 年度原材料大幅上涨的情况下，公司采取了相对保守的定价策略，对其产品价格涨幅给与了一定的折让，致使毛利率相对上年度下降。

2、生产成本不同

供应给中国重汽的产品由公司本部生产，公司紧邻原材料供应地，采购成本相对较低，本部生产产品产量大，整体生产成本相对较低。重庆富兴生产成本相对较高，①2022 年度供应给上汽红岩的产品全部由子公司重庆富兴生产，2021 年和 2022 年重庆富兴厂房和生产设备陆续转固，致使 2022 年度生产折旧摊销大幅上涨，**2023 年 1-6 月上汽红岩卡车销售同比下滑 54%，对公司产品采购金额同比减少 55.82%，致使重庆富兴产量下降，规模效应减弱，单位产品生产成本进一步上升；**②钢材来源地距离重庆富兴较远，需通过铁路运输，重庆富兴进行批量采购，**2022 年上半年钢材采购占其全年采购的比例 86.91%，上半年采购占比较高，由于上半年钢材价格处于高位，致使其 2022 年度钢材采购平均单价较全公司采购平均单价高 8.94%；2023 年上半年采购钢材采购平均单价较全公司采购平均单价高 4.78%，使其原材料成本偏高。**

3、产品结构变动不同

公司对中国重汽各期供应产品结构相对稳定。2022 年度，公司对上汽红岩销售产品结构发生变化，2021 年 12 月末公司与上汽红岩建立直联机制，建立直联机制后，上汽红岩不再生产纵梁产品，上汽红岩纵梁产品均由公司供应，公司 2021 年度和 2022 年度向上汽红岩销售前五大纵梁产品在两期销售数量占比情况如下：

单位：万件

项目	2022 年销售数量	2021 年销售数量
----	------------	------------

项目	2022 年销售数量	2021 年销售数量
2022 年前五十大型号纵梁产品合计销售	1.82	0.19
2021 年前五十大型号纵梁产品合计销售	0.07	3.02
向上汽红岩销售总数	4.96	5.79
2022 年前五十大型号纵梁产品合计销售占比	36.82%	3.35%
2021 年前五十大型号纵梁产品合计销售占比	1.39%	52.12%

4、产品规格、型号及结构不同

用于不同车型的纵梁产品，所用材料以及产品大小、规格、结构等不同，制造工艺和难度不同，导致毛利率不同。中国重汽和上汽红岩的重卡型号和规格存在一定的差异，产品均具有定制化产品，公司销售给其的产品在尺寸、结构、生产工序等方面存在一定差别，导致其制造成本不同，毛利率不同。

综上，公司向中国重汽和上汽红岩销售产品的销售策略不同、产品生产成本不同、产品结构变动不同，以及销售的产品均具有定制化特点，产品规格、型号、结构不同，因而纵梁产品单价接近但毛利率不同具有合理性。

五、发行人与主要客户新车型上市或旧车型换代的合作及产品研发情况

（一）公司在整车开发过程中参与的主要研发活动

随着社会的发展，市场需求不断变化，终端消费者对卡车品牌、型号、车型的需求不断发生变化，整车制造商为适应不同客户需求、市场反馈及交通环保政策，整车制造商不断将新技术、新功能、新设计整合到新车型中或对原有车型进行改进，同时针对不同细分市场设置产品配置，不断优化车型应用场景，以满足消费者的需求，提升自己的品牌形象和竞争力。

整车厂整车开发一般都要经历架构阶段、战略阶段、概念阶段、开发阶段和产品及生产成熟五大阶段。①架构阶段，主要是确定架构目标、启动架构开发、确定架构策略意图、批准架构方案和完成架构开发；②战略阶段，主要是项目转化阶段，平衡现有产品与未来产品战略，决定是否启动产品的项目开发工作；③概念阶段，主要完成产品项目方案的开发，包括动力总成的方案、关键零部件的设计、整车的物料成本、制造规划方案、产品质量目标等；④开发阶段，主要是产品概念的实现阶段，通过产品工程、制造工程、前期质保和采购的同步工作完成产品概念的早期验证，最终完成产品图纸的设计工作；⑤产品及生产成熟阶段，

主要是完成产品本身的设计有效性验证,同时推动零部件和整车达到制造质量成熟的状态,实现产品的批量生产制造。公司一般主要参与整车开发的第四和第五阶段部分环节。

公司的主要产品为车架类产品和车身类产品,车架类产品为主。卡车车架零部件和车身零部件是整车基础性部件,在设计开发时,需要考虑到整车厂使用的不同要求,包括安装通用性、承载性等,同时还需要兼顾制造段,如零部件通用性、可制造性、成本等因素。公司的车架零部件产品是车架的基础,车架是整车的重要组成部分,是整车的承重基础,支撑着底盘和前后桥等关键部件,车架零部件的好坏直接关系到车架的质量进而影响整车的性能,因此车架零部件研发在卡车整车研发中非常重要,这客观要求公司需对生产工艺进行持续改进,以冲压工艺为例,需持续探索生产不同产品冲压的压边力、冲压方向、摩擦润滑等条件,以及分析切边后的回弹量,并补偿模具尺寸等情况,以得到尺寸和形状精度良好的冲压件,进而不断提升零部件的性能和质量,提高生产效率和降低成本。

公司在与主机厂合作研发时,主要承担配合主机厂确定零部件的设计方案和技术参数,配合主机厂完成零部件的外观、结构和功能设计,对原材料选择、产品结构、工艺设计等方面提出合理的优化方案;对主机厂的零部件设计图纸提供建设性意见,并根据设计图纸的参数要求进行相应的工艺设计和工装开发,开发零部件的样品原型,进行产品测试和性能验证,并对原型进行不断的改进和优化,以提高零部件的性能和适配性。

(二) 公司参与主要客户同步开发情况

1、研发确立阶段

公司与主要客户合作始于协同研发,待公司进入主要客户合格供应商名单后,客户存在开发需求时,会向公司发出邀标邀请,公司研发部门会对主机厂的开发需求产品,进行结构、孔径尺寸、型面尺寸以及公差合理性做三维数据全面分析,并对模具、检具尺寸大小分析,确定合理生产工艺,最终会结合公司技术储备、研发经验等自身优势、选取具有竞争力的零部件开发项目进行投标。

公司进行的工艺分析,以车架产品为例,①改型车架,公司接到客户的订单图纸后,研发部门会对新产品图纸进行分析,分析图纸改动部分设计的合理性,

涉及的工艺及工艺变动的复杂性，现有设备是否具备改动加工能力，是否可通过工艺调整在现有设备上完成产品改型生产；②新车架，公司接到客户的订单图纸后，研发部门会对新产品图纸进行分析，提出加工路径和涉及的工艺流程，并将加工路径和工艺流程反馈给主机厂，共同进行讨论可行性和适配性，如工艺孔不易加工、结构造型不易成型等问题进行讨论，并对图纸设计和工艺流程进行优化改进。

2、研发执行阶段

产品开发中标后，公司会成立研发专项小组，并于整车厂负责具体项目的研发团队进行对接，明确产品研发计划、项目时间表及职责分工，并制定实施细节，严格控制研发流程。

研发过程中，研发专项小组通过电话会议或现场会议与整车厂建立高效的沟通渠道，探讨材料和配件选用、工艺技术和设计，及时反馈研发中存在的问题和对图纸设计的调整、技术参数修改等建议，协同整车厂确定零部件的设计方案和技术参数，协同完成零部件的外观、结构和功能设计，确保最终产品符合质量标准。

研发部根据设计图纸，进行样品试制，并对试制样品进行严格的质量检测，根据每次试制结果对图纸设计和技术参数及生产工艺进行再调整，不断优化完善方案设计和产品制造的流程。试制样品经检测合格后，送整车厂进行性能测试、可靠性验证和安全性评估，并获得整车厂反馈，如产品通过整车厂验证，公司结合整车厂订单情况安排进行批量生产，反之，则根据反馈结果进一步研发试制；由于公司行业经验丰富，且与整车厂及时进行研发沟通，经公司测试合格的试制品均能通过整车厂的产品验证。

（三）公司参与主要客户的研发产品情况

1、报告期内的合作研发情况

报告期内，公司参与的新车型上市或旧车型换代合作情况及相应收入如下：

单位：万件

主要客户	车型	上市时间	是否为主要车型	参与研发产品	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	研发结果

主要客户	车型	上市时间	是否为主要车型	参与研发产品	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	研发结果
中国重汽	TX	2020	是	连接板、纵梁、纵梁总成	4,779.11	9,354.52	20,221.97	10,113.45	形成一项实用新型专利及辊压技术纵梁生产工艺方面的技术积累；
	HOWON	2021	是	纵梁、纵梁总成	7,725.80	9,589.45	8,649.32	-	形成两项实用新型专利；
	MAX	2021	是	横梁、纵梁、横梁总成					形成一项实用新型专利及横梁生产工艺方面的技术积累；
	T5G	2013	是	纵梁、连接板、横梁	801.22	1,470.04	2,500.57	13,354.69	形成纵梁、连接板和横梁生产工艺方面的技术积累；
	A7	2008	是	纵梁、连接板、横梁及横梁总成、驾驶室零部件	246.29	1,186.03	2,025.05	1,596.95	形成一项实用新型专利及纵梁、连接板、横梁及横梁总成生产工艺方面的技术积累；
	TH7	2020	否	纵梁	286.56	206.44	273.45	11.22	形成一项实用新型专利；
	V7	2021	否	横梁总成	-	1.11	4.21	-	形成了横梁总成生产工艺方面的技术积累；
	T7X	2020	否	横梁总成	143.83	21.86	-	9.81	形成一项实用新型专利；
	T6G	2016	否	纵梁、连接板、横梁及横梁总成	1.65	31.66	61.28	46.82	形成了纵梁、连接板、横梁及横梁总成方面的技术积累；
	TX7	2020	否	纵梁	15.56	6.30	10.08	-	形成三面冲孔纵梁技术积累；
	G7	2020	是	纵梁	3,271.38	2,626.19	9,827.66	1,541.61	形成一项实用新型专利；
G5	2020	是	横梁	205.09	232.42	209.90	107.25	形成两项实用新型专利；	
C6G	2017	否	横梁	96.47	121.16	168.46	142.51	形成横梁生产方面的技术积累；	
C5B	2012	否	槽梁	28.11	27.01	62.62	125.96	形成槽梁生产方面的技术积累；	
临工重机	100矿系列	2020	是	举升缸支座总成、车架总成	2,256.97	4,245.19	450.12	391.61	形成六项实用新型专利；
上汽红岩	杰虎系列	2020	是	纵梁	457.61	1,074.34	526.50	-	形成纵梁生产方面的技术积累；
三一重装	95H	2021	是	车架总成	484.65	946.72	160.65	-	形成一项实用新型专利；
山东	奥驰(改)	2021	是	车架总	271.37	-	-	-	形成车架总成生

主要客户	车型	上市时间	是否为主要车型	参与研发产品	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	研发结果
五征	款)			成					产方面的技术积累;
合计	-	-	-	-	21,071.66	31,140.44	45,151.84	27,441.88	-

2、近期的合作研发情况

目前公司参与的新车型上市或旧车型换代合作情况如下：

主要客户	车型	上市时间	是否为主要车型	车型	参与研发产品	研发结果
中国重汽	轻卡新一代	未上市	不适用	新车型	驾驶室散组件	形成驾驶室零部件生产方面的技术积累
	T7H	2022	是	改款	纵梁总成	形成纵梁总成生产方面的技术积累
北汽福田	奥铃 M4-170 系列 X 卡	2023	是	新车型	纵梁	形成纵梁总成生产方面的技术积累
	欧马可 M4-250 中卡	2022	是	改款	车架总成	形成车架总成生产方面的技术积累
	欧马可 M4-286 中卡	2020	是	改款	纵梁	形成纵梁生产方面的技术积累
临工重机	126H	2023	是	新车型	车架总成	形成车架总成生产方面的技术积累
徐工机械	136 车型	2023	是	新车型	车架总成	形成车架总成生产方面的技术积累
	136 二代车型	未上市	是	新车型	车架总成	形成车架总成生产方面的技术积累

综上，公司与主要客户合作紧密、持续向客户供应产品，并可帮助客户加快产品零部件研发效率、优化产品零部件设计，公司持续参与主要客户的新车型开发和旧车型改款的研发活动，公司与主要客户研发合作具有可持续性。

六、保荐机构核查情况

(一) 核查过程

保荐机构履行了如下核查程序：

1、对中国重汽进行了走访，了解与发行人合作年限、业务往来背景、合作的持续性情况，获取了发行人与中国重汽合作以来的交易明细；

2、对主要客户进行了走访，了解发行人对其提供产品占其同类产品外采份额情况；分析部分客户外采份额接近 100%的原因及合理性，并查询可比上市公司案例情况；

3、对一汽解放进行了走访，了解发行人对其销售下降的原因及后续合作稳定性情况；了解发行人与主要客户的合同续签情况，分析是否存在合作暂停及终止的情况；

4、获取发行人向客户销售的明细表，分析发行人向不同客户销售同类产品差异原因；对财务总监进行访谈，了解向中国重汽、上汽红岩销售的纵梁单价接近毛利率相差的原因，并获取销售明细表分析其合理性；

5、对研发部进行访谈，了解发行人与主要客户新车型上市或旧车型换代的合作及产品研发情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人自 2005 年开始与中国重汽建立合作关系，2008 年开始成为中国重汽第一大车架零部件供应商，一直保持至今，发行人为中国重汽的重要合作伙伴，与中国重汽合作具有稳定性和可持续性，发行人与中国重汽的合作不存在重大不确定性风险，不影响发行人持续经营能力。与中国重汽合作以来的交易金额及交易内容如下：

单位：万元

交易内容	2006 年度 -2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年 1-6 月
车架类产品	323,013.25	78,645.09	67,337.71	98,804.83	104,959.00	57,432.56	36,820.12
车身类产品	-	8,692.91	9,335.63	24,254.29	18,431.76	10,188.40	8,179.53
气瓶	1,012.18	-	-	-	-	-	-
合计	324,025.43	87,338.00	76,673.34	123,059.12	123,390.76	67,620.96	44,999.64

2、由于卡车行业集中度高，大型卡车零部件供应商少，高度定制产品对供应商资质要求高，公司规模大，深耕卡车零部件市场多年，具有行业领先、同步开发、区位等优势，客户根据自身的生产能力结合成本、质量、供货稳定性等方面考虑，部分型号产品向发行人采购份额占其同类产品外采份额 100%，符合客户自身利益，符合行业惯例。

3、发行人与一汽解放的交易金额大幅下降的原因主要是受行业需求收缩的影响，一汽解放自身产量大幅下降，外采需求减少；发行人与一汽解放处于正常的合作状态；发行人与主要客户合作到期后，合同均正常续签，合作具有稳定性及可持续性，不存在合作暂停及终止的风险。

4、发行人同类产品型号多，向不同客户销售同类产品用于车型不同，产品具有一定差异；向中国重汽、上汽红岩销售的纵梁单价接近但毛利率相差较大主要系销售策略不同、产品生产成本不同、产品结构变动不同、产品规格、型号及结构不同所致，毛利率不同具有合理性。

5、公司从整车开发的第四阶段（开发阶段）和第五阶段（产品及生产成熟阶段）两个阶段开始参与整车厂的研发活动，通过与整车厂协同开发、分析开发需求、进行工艺分析、制定实施细节、严格控制研发流程、样品试制、质量检测、送样评估等阶段后，根据整车厂订单进行批量生产。发行人先后参与了主要客户中国重汽 TX 车型、临工重机 100 矿系列等新车型上市或旧车型换代的合作及产品研发情况。

问题 6、关于关联方供应商

根据申报材料，（1）报告期内，公司主要外购件和外协加工服务供应商中，存在发行人是某一供应商相关业务唯一客户或主要客户的情形，以及新成立即称为发行人供应商的情形，上述供应商中部分为发行人关联方；（2）发行人停止向顺易金属的采购后，公司向关联方新格机械进行了较大规模的采购；除新格机械外，为发行人提供顺易金属同类产品、服务的供应商还包括其它五家非关联方企业；（3）报告期内，公司向山东钢铁和日照钢铁两家钢厂直接采购的比例大幅下降，向海南京华海运有限公司、潍坊宝丰经贸有限公司、日照高新发展集团有限公司等钢贸供应商采购的比例增加；（4）2013 年至 2018 年，新格机械与发行人未发生业务往来；2019 年 5 月，司营占系代吴炳新以及吴美洲持有新格机械的 100% 股权，吴炳新、吴美洲为发行人总经理吴中富的子女；2021 年 4 月，发行人为规范和减少与新格机械的日常关联交易，拟购买新格机械的经营性资产；2021 年 6 月 25 日，发行人以股权收购的形式收购过户至兴业集团的新格机械 100% 股权。

请发行人说明：（1）报告期内，发行人在部分关联企业营业收入中占比较高的原因及合理性；为替代采购关联方顺易金属的产品、服务，发行人在已有多家非关联方供应商的情形下，后续选择向关联方采购产品、服务的必要性、合理性；报告期内，发行人主要由直接向钢厂采购转为向钢贸供应商采购的具体原因，主要供应商变动对发行人重原材料供给稳定性的影响或潜在不利影响；（2）新格机械在 2020 年成为发行人关联方后，即增长为第三大供应商的具体原因及商业合理性；结合组合加工中不同物料具体成本价格，进一步说明相关交易价格是否公允；（3）发行人由原拟购买新格机械的经营性资产，转为向兴业集团收购新格机械全部股权的商业合理性及公允性，土地使用权等其他非经营性资产的未来处置规划，发行人与兴业集团及新格机械原股东之间是否存在未公开的其他协议或利益安排，控股股东等关联方有关控制、减少关联交易的承诺及措施的有效性。

请保荐机构、发行人律师核查并发表意见。

【回复】

一、发行人在关联企业营业收入的占比情况和顺易金属的替代采购情况，及发行人供应商类型的转变情况

1、发行人在部分关联企业营业收入中占比较高的原因及合理性

报告期内，发行人主要钢材供应商中，不存在发行人的关联方，亦不存在某一供应商相关业务唯一客户或主要客户的情形；公司主要外购件以及外协加工服务供应商中，存在发行人是某一关联供应商相关业务唯一客户或主要客户的情形，具体如下：

关联供应商名称	采购占比	采购内容	情况说明
新格机械	100%	外购件、外协加工服务	该供应商为公司提供外购件和外协加工服务，公司为其唯一客户，已于 2021 年 6 月被发行人收购
日照都和机械制造有限公司	95%左右	外协加工服务、外购件	该供应商为公司提供外协加工服务和外购件，主要加工工艺为组合加工，加工质量较好，配送及时，公司为其主要客户，采购占比 95%左右，已于 2022 年 6 月注销
日照经济技术开发区安锐汽车配件厂	100%	外协加工服务	该供应商为公司提供外协加工服务，主要加工工艺为冲孔，加工质量较好，配送及时，公司为其唯一客户，已于 2021 年 9 月注销

发行人产品涉及的零部件较多，品类繁杂，发行人通过向周边具有一定加工能力的供应商采购工艺较为简单的外购件和外协加工服务，能够保证该类零部件供应的稳定性、及时性和经济性。

发行人的同行业可比公司常青股份、金鸿顺、英利汽车、无锡振华、亚通精工在日常经营中都采取了采购外协加工服务、外购件的方式提高生产效率，控制生产成本，发行人采购上述服务和产品符合行业惯例。

发行人是国内处于领先地位的大型商用车零部件供应商，相较之下，发行人的外购件和委外服务供应商（包括上述关联方和其他非关联方）为发行人所在地周边的小型零部件加工企业。在 2020 年至 2021 年上半年的卡车市场爆发期，发行人对外购件和外协加工服务的需求量较大，上述供应商选择主要为发行人提供配套生产，以充分利用自身产能，扩大自身业务规模，具有商业合理性。

2、为替代采购关联方顺易金属的产品、服务，发行人在已有多家非关联方供应商的情形下，后续选择向关联方采购产品、服务的必要性、合理性

（1）发行人的供应商选择依据

为了保证公司产品的品质和价格的合理性，公司采取市场化的采购策略。关于供应商选择，公司制订了《供应商选择评价准则》《采购议价管理规范》等相关制度，具体内容如下：

①供应商的选择：对提供原材料的供应商，应同时选择多家供应商。对于首次合作的供应商，需取得书面资质证明材料，由采购中心、质量部对其进行现场综合评价，主要评价内容包括合法经营情况、产品质量状况、质量管理能力、生产能力、供货能力、供应商其他用户对其产品质量的反馈、其它（包括价格、信誉、服务等）等。根据调查比较，选择合格的供应商，审核通过后，列入“合格供应商名录”。

②质量控制：在供应商选择阶段，严格把控对供应商的综合评估和考察，确保供应商具备相关生产经营资质、拥有相关生产经营设备、技术及人员，对供应商提供样品进行检验和试验，以保证生产产品的质量。在产品检测阶段，质量部严格依照国家相关质量和安全标准、整车厂要求对供应商提供的产品进行检测，确保采购的产品达到相关质量标准。

③定价：按照询价、比价、议价流程，确保采购物料的单价合理。按照所需采购物资的性质，在合格供应商名录中选择多家询价的对象，将所购物料的名称、规格、品牌等相关信息电话或邮件发送至供应商，并要求供应商报价；根据供应商的报价，参照以往的采购单价以及交易条件并结合供应商现场考察、交货品质、交货周期进行比较，择优选择供应商；参考现时的市场行情、不同供应商报价、公司采购策略等因素，确定议价标准；采购议价时，必须遵守国家的法律法规，贯彻平等互利、协商一致、等价有偿的原则；双方在价格、义务、权利等事项达成一致后，方可签订正式合同。

(2) 发行人选择向关联方采购产品、服务的必要性、合理性

发行人主要向顺易金属采购外购件以及外协加工服务，发行人与顺易金属终止合作后，发行人存在向关联方新格机械、日照都和机械制造有限公司以及日照经济技术开发区安锐汽车配件厂采购外购件以及外协加工服务的情形。

发行人对外采购的外购件，主要为加工工艺简单、附加值较低的零部件产品，对外采购的外协加工服务，主要为表面处理、冲孔、配钻等非关键工序，无特殊资质要求。公司关联方新格机械、日照经济技术开发区安锐汽车配件厂、日照都和机械制造有限公司以及非关联方日照高新区盛美机械加工厂、日照富捷工贸有限公司、日照兴远机械有限公司、临沂市罗庄区铁辉机械加工厂等企业具备相应生产设备、场地和人员，供货稳定、原材料或服务质量优良，均可以满足公司的需求。

2020 年度，受国内卡车需求放量的影响，公司业务规模迅速扩张，自身产能不足，对外购件和外协加工服务的需求增多。公司为缩短采购周期，降低采购运输支出，选择向上述关联方和非关联方供应商开展业务合作。发行人采取市场化的采购策略，是否为关联方并非发行人在供应商的选择过程中的参考因素。

综上，为替代采购关联方顺易金属的产品、服务，发行人选择向关联方采购产品、服务具有必要性以及合理性。

3、发行人主要由直接向钢厂采购转为向钢贸供应商采购的具体原因，主要供应商变动对发行人重要原材料供给稳定性的影响或潜在不利影响

报告期内，公司向山东钢铁和日照钢铁两家钢厂直接采购的比例分别为

85.69%、43.55%、56.07%和**77.75%**，直接向钢厂的采购占比先降后升。2020年度和2022年度，公司钢材采购以钢厂直接采购为主。发行人主要钢材供应商中的山东钢铁和日照钢铁均为钢铁行业知名企业，产能规模排名前列、技术领先，具备较强的行业竞争力，稳定性较强、业务具有可持续性。日照拥有港口，钢厂在铁矿石进口及运输方面具备区位优势，山东钢铁和日照钢铁主要生产基地均位于日照市；2021年度，日照钢铁受政策性限产的影响，同时公司为减轻资金压力、优化结算方式，减少了对山东钢铁和日照钢铁的采购，增加对钢贸企业的采购；2022年度，日照钢铁产能聚焦普通钢材，降低汽车用钢的产能，公司降低向日照钢铁的采购比例，增加了对山东钢铁的采购。

报告期各年度，发行人均与日照钢铁签署了框架合作协议，发行人可以根据实际需要向日照钢铁进行采购。

在此基础上，公司主要钢材供应商中的钢贸企业较多，能够满足发行人的生产需求，具有结算更灵活、品种丰富、含运费、现货交易等差异化竞争优势，发行人对钢贸企业采购集中度低，不存在依赖，发行人主要钢材供应商的变动系根据市场情况变化而变化，具有合理性，不会对发行人重要原材料供给稳定性带来重大不利影响或潜在重大不利影响。

二、新格机械业务迅速增长的原因及合理性，相关交易价格的公允性

1、新格机械在2020年成为发行人关联方后，即增长为第三大供应商的具体原因及商业合理性

新格机械于2013年12月由自然人王军峰和于庆娟设立，从事汽车配件制造和销售、销售工程机械、普通货物进出口业务，2013年至2019年5月期间，新格机械购买了用于生产经营的土地，但未实际开展业务，与发行人之间未发生业务往来。2019年5月，吴炳新、吴美洲收购了新格机械100%的股权，新格机械开始经营汽车配件的制造和销售业务。2019年12月，随着发行人业务规模的不断扩大和行业高景气导致的产能不足，新格机械进入发行人的合格供应商名录。

2020年度和2021年上半年卡车行业受国VI标准政策影响呈爆发式增长，整车厂客户向发行人下达订单数量大幅增加且要求交货时间较短，发行人产能短期不足，选择向周边具备供应能力的供应商加大外购件和外协加工服务的采购。

新格机械拥有完整的厂房和土地，具备较强的零部件加工能力。同时，新格机械具备卡车纵梁等大件产品的运输能力，无需发行人派专车运输，且新格机械距离公司较近。因此，新格机械在产品、服务质量和交货速度、能力方面均能够达到公司的要求，同时，新格机械在承接订单时优先承接发行人的订单。鉴于上述原因，公司向新格机械采购外购件和外协加工服务的数量相比其他同类供应商更大。

综上，新格机械在 2020 年成为发行人关联方后即增长为第三大供应商具有合理性。

2、发行人与新格机械组合加工关联交易的公允性

组合加工工艺，是指包括下料、冲孔、落料、成型、打磨等简单工艺在内的组合服务。发行人组合加工工艺的定价，由价审部根据发行人自身工艺核算产品成本，考虑适当利润后，要求供应商按该价格报价，新格机械最终服务价格，与发行人目标价格一致。

报告期内，发行人向新格机械采购的组合加工服务情况如下：

单位：万元

加工物料名称	2020 年度采购额	2021 年度采购额
横梁连接板	709.55	161.86
副簧托前支架	578.65	78.07
横梁下板	148.27	58.37
冷却系统支座	147.82	33.50
横梁前连接板	142.79	98.09
横梁上连接板	136.42	-
发动机前支承外支架	97.96	12.94
前减振器上支架	93.24	45.83
纵梁中加强板	84.83	15.52
横梁上片	80.39	36.10
支架	52.48	13.15
横梁主板	29.62	-
加强支架	4.02	0.41
连接板	-	3.16
合计金额	2,306.03	557.00

对于新格机械和非关联方供应商，发行人采购组合加工服务的定价均由公司价审部以公司自身生产成本为依据，根据各工序的人工、电费、燃料、设备折旧

等成本加入适当利润确定。公司针对不同加工物料采用相同的定价模式，分别履行价格核定程序。具体方式如下：

分类	细分成本计算项目	费率计算方式
直接人工	人工费率	各步骤消耗的数量为 0.5-2 分钟，费率为 0.38 元/分钟
制造费用	设备折旧	根据设备原值、折旧年限、残值率计算
	燃动费率	根据（设备输出功率*预估耗时*单位电价）计算
	机物料消耗及维修费率	根据（年机物料消耗及维修费率/预期设备每年工作小时）计算
期间费用	管理费用	制造成本的 2-3%
	财务费用	制造成本的 2-3%
	销售费用	制造成本的 1-2%
利润	利润率	制造成本的 5%-8%

在计算制造费用时，对于各类加工物料，发行人根据自身的生产情况确认加工所需的人工、机械、物料、能源的使用量，各供应商的报价均采用发行人确认的使用量。相同时间区间，新格机械和非关联方供应商定价使用的计算参数均相同，具体情况如下：

工序	使用设备	设备折旧		燃动 电费 (元/度)	机物料消耗及维修	
		折旧年限 (年)	设备残 值率		设备工作小时数 (小时/年)	机物料消耗、维修 保养费用 (元/年)
下料	剪板机	10	5%	0.69	2121.6 (淡季) /4243.2 (旺季)	设备原值的 1.5%
落料	压力机	10	5%	0.69	2121.6 (淡季) /4243.2 (旺季)	设备原值的 1.5%
冲孔	压力机	10	5%	0.69	2121.6 (淡季) /4243.2 (旺季)	设备原值的 1.5%
成型	压力机	10	5%	0.69	2121.6 (淡季) /4243.2 (旺季)	设备原值的 1.5%
裁角	压力机	10	5%	0.69	2121.6 (淡季) /4243.2 (旺季)	设备原值的 1.5%
打磨	砂轮机	0.2	5%	0.69	2121.6 (淡季) /4243.2 (旺季)	240 元
	砂轮片	0.05-0.16 片/件				
拉料装车发货	叉车	10	5%	0.69	2121.6 (淡季) /4243.2 (旺季)	设备原值的 1.5%

综上，报告期内，公司对新格机械与非关联方的组合加工服务采用相同的定价模式，计算方式合理，价格公允。

三、发行人收购新格机械股权的相关情况和未来安排

1、发行人由原拟购买新格机械的经营性资产，转为向兴业集团收购新格机械全部股权的商业合理性及公允性

(1) 兴业集团拟收购新格机械股权以及发行人拟收购新格机械经营性资产的背景原因

兴业集团是一家集国际贸易、房产开发、建筑装饰、汽车配件、环保科技、新型建材、物业管理、文化体育等于一体的多元化企业集团，拥有三十余家全资和控股公司；新格机械位于日照高新区山海三路、日照北路交汇处东 30 米路南，地理位置较佳，拥有 24,667.00 平方米的土地，兴业集团拟通过收购新格机械股权，进行工业地产开发与运营，助力自身业务发展壮大。

在初步规划资产整合方案时，计划由兴业集团收购股权而由发行人收购加工设备类资产，此安排可同时满足兴业集团收购土地资产和发行人整合经营性资产减少关联交易的需求，且可减少发行人资本性支出。因此，发行人最初未考虑收购股权，而是选择收购新格机械的经营性资产。

(2) 后续由发行人直接收购新格机械股权的背景原因

2021 年 4 月 6 日，发行人召开第一届董事会 2021 年第二次会议，审议通过了《关于收购山东新格机械有限公司的预案》，为规范和减少与新格机械的日常关联交易，并解决公司产能不足的需要，公司拟购买新格机械的经营性资产，具体价格将根据评估结果确定；同时，兴业集团根据自身发展需要，拟收购新格机械 100% 股权。

由于相关经办人员经验不足，时间节点把握不准确，兴业集团于 2021 年 6 月 25 日才完成收购新格机械 100% 股权的工商变更。

考虑到新格机械经营性资产在 2021 年 6 月 30 日前完成交割存在无法按时完成的可能，发行人决定直接收购新格机械 100% 股权，2021 年 6 月 25 日，发行人召开第一届董事会 2021 年第五次会议，审议通过了《关于收购山东新格机械有限公司 100% 股权的议案》，确定以股权收购的形式收购已经登记至兴业集团的新格机械 100% 股权，并与兴业集团签署了《山东新格机械有限公司股权转让协议》。当日，兴业汽配办理完成新格机械的工商变更登记手续。

因相关经办人员向市场监督管理部门提交了兴业集团收购新格机械的股权相关工商变更材料后才通知各中介机构，因此未修改相关已经进行的交易内容及交易安排，为了确保首次公开发行股票申报工作的顺利实施，决定由发行人向兴业集团收购新格机械股权。

(3) 发行人收购新格机械全部股权的公允性

2021年5月14日，信永中和出具了《山东新格机械有限公司审计报告》（XYZH/2021JNAA20159），截至2021年2月28日，新格机械净资产为1,551.56万元；2021年5月20日，上海东洲资产评估有限公司出具了《山东新格机械有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（东洲评报字【2021】第0943号），截至评估基准日2021年2月28日，新格机械以资产基础法经评估后的股东全部权益价值为1,735.39万元，增值额为183.82万元，增值率为11.85%。截至上述审计以及评估基准日，新格机械的经营性资产情况及评估情况、差异金额及原因如下：

单位：万元

主要经营性资产	账面价值	评估价值	差异金额 (评估增值)	增值率	评估增值原因
货币资金	50.96	50.96	-	-	-
应收票据及应收账款	4,624.20	4,624.20	-	-	-
预付账款	89.62	89.62	-	-	-
其他应收款	100.51	100.51	-	-	-
存货	23.59	23.59	-	-	-
固定资产	1,959.67	2,050.48	90.81	4.63%	建筑材料、人工成本上涨及部分未入账设备入账调整
在建工程	848.63	866.44	17.81	2.10%	评估时考虑项目合理工期的资金占用成本
无形资产	994.55	1,069.76	75.21	7.56%	土地价格上涨
递延所得税资产	25.08	25.08	-	-	-

兴业集团自吴炳新、吴美洲处收购新格机械100%股权和发行人自兴业集团收购新格机械100%股权均根据上述评估价格定价，定价公允。

2、土地使用权等其他非经营性资产的未来处置规划，发行人与兴业集团及新格机械原股东之间是否存在未公开的其他协议或利益安排

随着发行人戴姆勒项目的投产和其他项目的逐步实施，发行人产品线扩大，产量将会大幅增加，产品配套的零部件需求也会同步增长。发行人计划利用新格机械土地厂房在现有零配件加工业务的基础上，增加戴姆勒项目及其他项目的零部件加工业务，未来无计划将新格机械相关土地转让给兴业集团。

兴业集团原计划收购新格机械后，在新格机械现有土地上开展厂房、仓库等工业地产开发与运营。考虑到发行人有利用新格机械土地厂房进行生产经营的需求，同时受公共卫生事件及国内经济放缓等因素影响，我国制造业和房地产市场增速放缓、工业地产景气度下降，兴业集团短期内不会开展该类工业地产开发与运营业务，兴业集团无收购新格机械土地房产的计划。

在此基础上，发行人与兴业集团及新格机械原股东之间不存在针对新格机械的未公开的其他协议或利益安排。

3、控股股东等关联方有关控制、减少关联交易的承诺及措施的有效性

截至本回复意见出具之日，为规范和减少关联交易，公司控股股东兴业集团、实际控制人丁杰、持股 5% 股东新星合伙和吴中富、公司董事、监事、高级管理人员分别出具了《关于规范和减少关联交易的承诺函》，主要内容如下：

“本人/本单位承诺规范和减少与公司发生的关联交易。如本人/本单位及本人/本单位控制的其他企业今后与发行人不可避免地出现关联交易时，将依照市场规则，本着一般商业原则，通过签订书面协议，并严格按照《公司法》、《公司章程》、发行人《关联交易管理办法》等制度规定的程序和方式履行关联交易审批程序，公平合理交易。涉及到本人/本单位的关联交易，本人/本单位将在相关董事会和股东大会中回避表决，不利用本人/本单位在发行人中的地位，为本人/本单位在与发行人关联交易中谋取不正当利益。

对于公司与本人/本单位发生的关联交易，本人/本单位承诺将保证交易的价格、相关协议条款和交易条件公平合理，不会要求公司给予与第三人的条件相比更优惠的条件，在此基础上公司将逐步减少此项关联交易占同类交易的比重。

如本人/本单位违反已作出的相关承诺，将采取如下具体措施：（1）将在中

国证监会指定的信息披露平台上公开说明未履行承诺的原因并公开道歉；（2）如所违反的承诺可以继续履行，将在公司或有权监管部门要求的期限内继续履行承诺；（3）如所违反的承诺不可以继续履行，将向公司及其投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护公司及其投资者的权益，并将补充承诺或替代承诺提交公司股东大会审议；（4）对违反上述承诺而给公司造成的经济损失，本人/本单位将承担赔偿责任。”

在此基础上，发行人及其控股股东、董事、监事、高级管理人员均出具了相关承诺函，对其未履行承诺事项时约束措施进行了承诺，发行人已经在《招股说明书》附件二“（九）未履行承诺事项时的约束措施”进行了披露。

综上，发行人控股股东等关联方已经做出了控制、减少关联交易的相关承诺，相关措施具有有效性，对相关关联方具有约束力。

四、保荐机构核查情况

（一）核查过程

保荐机构履行了如下核查程序：

- 1、核查发行人委外服务和外购件采购协议、采购台账、财务序时账，分析发行人的委外服务定价单，确认发行人向关联方和非关联方的采购明细及定价模式；
- 2、查阅公司供应商选择制度、采购制度，确认发行人向关联方采购的合规性；
- 3、查阅报告期内的供应商走访底稿，确认发行人人格关联方、非关联方供应商的实际情况；
- 4、查阅发行人、兴业集团、新格机械的工商档案，以及发行人的相关三会记录，访谈发行人、兴业集团的相关负责人，核实收购新格机械的背景及详细情况；
- 5、核查发行人、兴业集团收购新格机械的收购协议和新格机械的审计报告、评估报告，分析收购价格的公允性；
- 6、核查发行人、控股股东及其他相关方关于控制、减少关联交易的声明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、报告期内发行人在部分关联企业营业收入中占比较高符合发行人所处行业的特性和所在地区的背景，具备商业合理性。发行人会根据自身的技术优势和生产能力，在综合考虑产品生产的成本和质量的基础上，将部分非关键工序以外协加工的方式进行生产，或者直接采购外购件，符合行业惯例，具备商业合理性和必要性。相关关联采购交易定价公允，不存在利益输送的情形。

2、根据 2020 年的行业走势和发行人的委外服务、外购件供应商情况，发行人在已有非关联方供应商的情况下同时向关联方采购委外服务和外购件产品以替代顺易金属具有必要性和商业合理性。

3、报告期内，发行人主要由直接向钢厂采购转为向钢贸供应商采购对发行人重原材料供给稳定性不存在不利影响或潜在不利影响。

4、新格机械 2020 年增长为第三大供应商具备商业合理性，相关关联交易价格公允。

5、发行人由原拟购买新格机械的经营性资产，转为向兴业集团收购新格机械全部股权具备商业合理性和公允性，发行人与兴业集团及新格机械原股东之间不存在未公开的其他协议或利益安排，控股股东等关联方有关控制、减少关联交易的承诺及措施具有有效性，对相关关联方具有约束力。

问题 7、关于收入

根据申报材料，（1）发行人 2020 年销售收入相比 2019 年大幅增加，主要系国 VI 排放标准推行、宏观环境变化等因素导致卡车需求大幅上升，2021 年销售收入与 2020 年基本持平，2022 年上半年收入有所下降；（2）“治超”和“双碳”等政策的实施将推动卡车行业向轻量化、大马力以及新能源等方向转型；

（3）发行人的卡车零配件基于车型进行定制化的开发，卡车生命周期普遍在 10 年以上，发行人主要客户部分车型上市时间距今已超过 15 年；（4）受下游整车厂销售季节性影响，发行人上半年销售收入高于下半年收入；（5）发行人通常与客户签订一年期的框架协议，与上汽红岩和一汽解放签订五年期的合同于去年和今年到期；（6）发行人已与中国重汽、北汽福田、临工重机等主要客户确

定了差价补偿机制，可在触发机制的情况下与客户协商取得现金差价补偿。

请发行人说明：（1）发行人业绩驱动因素；公司报告期内业绩变动较大以及 2022 年业绩下滑的原因，是否符合行业总体业绩变动规律，结合下游卡车行业发展趋势，分析发行人是否存在业绩大幅下降的风险；（2）国 VI 排放标准推行是否影响发行人目前配套下游客户的产品，未来卡车轻量化、大马力和新能源转型对发行人产品结构、市场空间及生产经营的影响，是否涉及发行人产品材质、配套零部件类型的变更；（3）按销售价格说明报告期各期产品收入分布情况；应用于不同重量卡车的收入、毛利率情况及变动原因，应用于公路用车、非公路用车的单价、销量、收入、毛利率情况及变动原因，对应的主要客户，非公路用车按具体应用场景进一步细分，来自非公路用车的收入驱动因素及可持续性；（4）发行人零配件销售收入主要来自于下游卡车的首次生产还是后期更新维护，相关政策对卡车使用及更换的年限要求，发行人下游客户主要卡车型号是否存在即将或集中更新换代的风险；（5）结合最新在手订单及业绩情况，进一步分析发行人是否存在业绩下降的风险；（6）发行人上半年销售收入高于下半年的原因，是否符合行业惯例；（7）差价补偿机制的具体约定，覆盖范围、期限、具体补偿方式等，相关会计处理，该机制是否长期有效、是否符合行业惯例，历史上通过差价补偿机制获得的现金补偿金额。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人业绩驱动因素；公司报告期内业绩变动较大以及 2022 年业绩下滑的原因，是否符合行业总体业绩变动规律，结合下游卡车行业发展趋势，分析发行人是否存在业绩大幅下降的风险

（一）发行人业绩驱动因素

发行人的业绩驱动因素，具体参见本回复报告问题 1 之“一、（二）发行人业绩驱动因素”的回复。发行人业绩驱动因素对公司的综合影响如下：

驱动因素大类	驱动因素小类	报告期内对发行人的影响	对未来业绩的影响
下游整车厂市场需求	货物运输总需求	公路物流（2020 年至 2022 年的复合增速 4.09%）和基础设施工程建设（2020	贡献基础的需求

驱动因素大类	驱动因素小类	报告期内对发行人的影响	对未来业绩的影响
		年至 2022 年的复合增速 4.80%) 行业保持增长趋势、房地产开发保持较高投资规模, 整体呈上升趋势, 贡献了卡车需求的基本盘, 为公司发展的基础	
	卡车更换需求	随着重卡保有量的提升, 到期更换的需求增加到百万辆级别 (不考虑其他因素, 2022 年重卡销量中枢预估数为 105.2 万辆); 矿车: 矿山工况恶劣, 换车的周期较公路用重卡更短; 为公司发展的基础	贡献基础的需求
	矿山开采需求稳步提升	有色金属、原煤的产量呈现稳步上升的趋势 (2020 年至 2022 年的复合增速分别为 4.63% 和 7.37%), 对矿车的需求有所提升, 提高了对发行人车架零部件的需求	贡献增量需求
	卡车出口业务拉动	2020 年至 2022 年, 卡车出口复合增速 58%, 拉动了中国重汽和临工重机重卡和矿车的销量, 提高了对发行人车架零部件的需求	贡献增量需求
	环保政策趋严	国 VI 标准在 2021 年 7 月正式实施, 刺激了购车需求, 导致 2020 年至 2021 年 1-6 月整车厂产销量大幅增加, 透支了未来两年对发行人的采购需求	长期看, 环保政策趋严将新增购车需求。根据历史经验, 柴油国 VII 标准预计将于 2026 年左右推出, 2024 年下半年重卡销量将进入新的高景气周期
	整治超载力度加大	2020 年我国展开了规模浩大的超载治理, 增加了对发行人产品的采购需求	贡献增量需求
	油价和运费价格变动	2020 年, 运价较低, 油价较低, 刺激购车需求 2021 年, 运价较低, 油价上涨, 抑制购车需求 2022 年, 运价小幅增加, 油价高企, 抑制购车需求	波动影响
发行人在整车厂的供应份额	整车厂自产比例下降	报告期内, 整车厂自产比例下降, 增加了对外部供应商的采购比例	贡献增量需求
	发行人在外部供应商中的份额提升	报告期内, 公司重卡产品份额稳中有升, 轻卡产品份额有所下降	波动影响

综上, 在上述综合因素影响下, 2020 年和 2021 年, 发行人收入业绩保持较高水平, 2022 年收入业绩有所下降, 2023 年 1-6 月发行人收入业绩企稳回升。受到货物运输总需求稳定、卡车更换需求、矿山开采需求稳步提升、卡车出口业务拉动、环保政策趋严、发行人在整车厂的供应份额提高等多重利好因素的影响, 预计公司未来业绩大幅下滑的风险较小。

（二）发行人业绩变动及 2022 年业绩下滑的原因，符合行业总体业绩变动规律

1、发行人业绩变动及 2022 年业绩下滑的原因

（1）报告期内公司业绩情况

公司主营业务收入来源于车架类产品和车身类产品。公司经营盈利能力的主要指标如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	变动率	2021 年度	变动率	2020 年度
营业收入	85,758.27	145,777.14	-38.59%	237,399.30	1.68%	233,467.89
归属于母公司所有者的净利润	9,592.21	14,056.36	-13.55%	16,260.42	-24.24%	21,463.64
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	7,252.63	11,156.99	-22.33%	14,364.42	-28.98%	20,227.29

报告期内，公司经营业绩良好，业务规模较大。2021 年度，公司营业收入较 2020 年度小幅增加，受原材料钢材价格大幅上涨的影响，净利润有所下降。2022 年度，受行业需求收缩、物流不畅、经济增速放缓、油价高企等因素影响，卡车行业整体市场规模有所回落，公司营业收入和净利润较同期有所下滑，但公司整体经营规模仍处于较高水平，公司经营业绩稳定，公司业绩下滑具有暂时性，公司业绩下滑与同行业公司、下游整车厂趋势保持一致。2023 年 1-6 月，受到宏观经济复苏和下游整车厂需求回升的影响，公司业绩逐渐企稳回升。

2、公司业绩变动符合行业总体业绩变动规律

（1）我国卡车行业受到宏观经济和国家政策影响较大

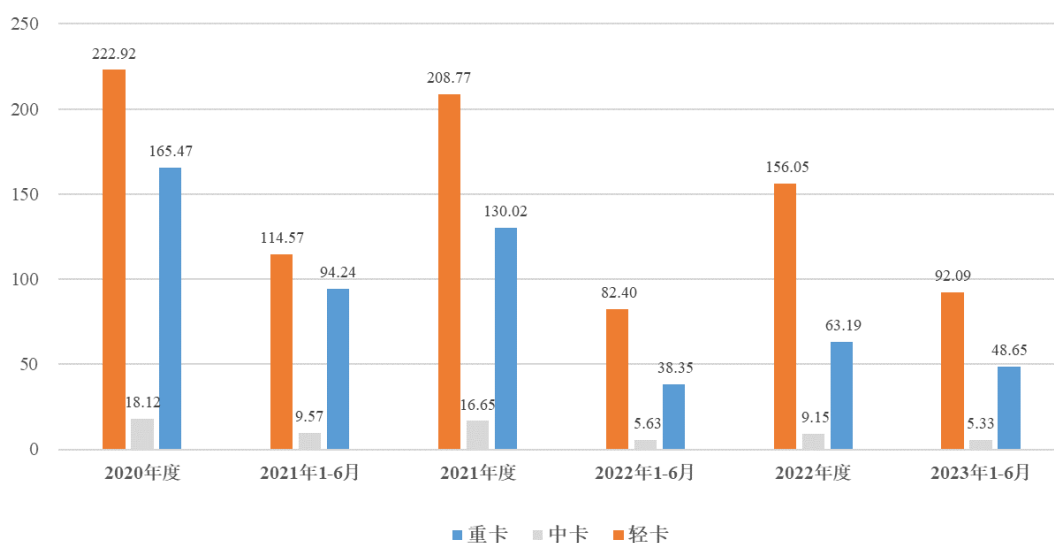
2016 年至今，我国物流行业总需求稳健增长，基础设施建设稳步提升，以及受全国整治超载力度进一步加大、国 VI 排放标准逐步推行等政策影响，我国卡车需求量进入新的增长周期。

2019 年 7 月 1 日，国 VI 排放标准正式实施，要求自 2021 年 7 月 1 日起，所有生产、进口、销售和登记注册的重型柴油车应符合国 VI 标准要求，国 VI 标准以下的车辆将不能生产和销售。2020 年和 2021 年上半年，我国卡车行业呈

现整体爆发式增长，相关零部件需求旺盛。2021年下半年开始，市场需求逐渐放缓。

报告期内，国内卡车制造企业受国 VI 政策影响，2020年产量大幅增长，卡车行业规模快速增长，生产总量大幅攀升，2021年下半年开始逐步放缓。与公司营业规模的变动趋势一致。具体情况如下图：

2020年-2023年1-6月国内重卡、中卡和轻卡生产情况（单位：万辆）



数据来源：中国卡车网

(2) 公司主要产品的销量与下游整车厂生产情况匹配

①报告期内公司主要客户生产情况

公司是中国重汽、北汽福田、一汽解放、上汽红岩等国内主要卡车整车制造商的配套供应商，并为临工重机、山东五征、三一重装等供应非公路用车车架及车身产品。报告期内，国内卡车行业产销量如下：

单位：万辆

项目	类型	2023年1-6月		2022年1-6月
		数量	变动率	数量
产量	中重卡	53.98	22.74%	43.98
	轻卡	92.09	11.76%	82.40
	合计	146.07	15.58%	126.38
销量	中重卡	54.67	25.07%	43.71
	轻卡	93.18	9.71%	84.93

项目	类型	2023年1-6月		2022年1-6月
		数量	变动率	数量
	合计	147.85	14.93%	128.64

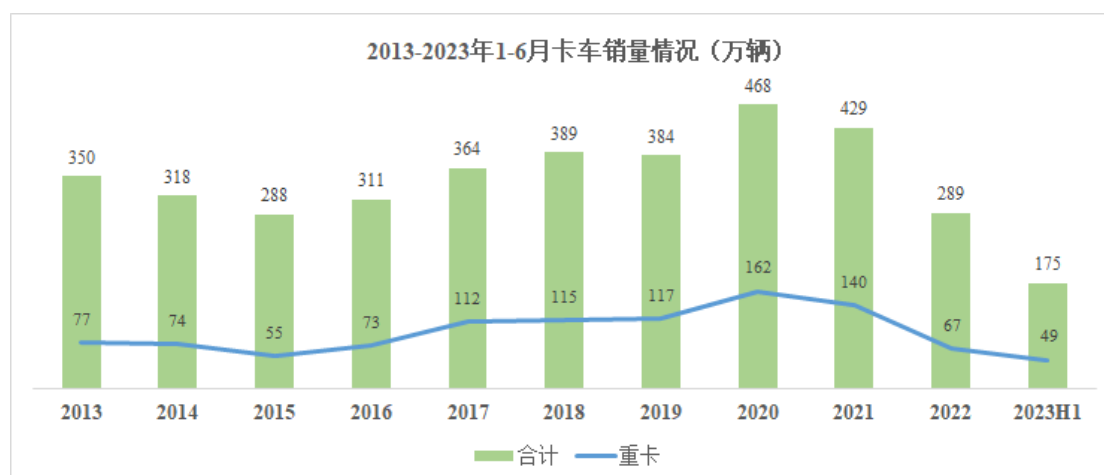
(续上表)

项目	类型	2022年度		2021年度		2020年度
		数量	变动率	数量	变动率	数量
产量	中重卡	72.34	-50.68%	146.67	-20.11%	183.59
	轻卡	156.05	-25.25%	208.77	-6.35%	222.92
	合计	228.39	-35.74%	355.44	-12.56%	406.51
销量	中重卡	76.86	-51.17%	157.41	-11.47%	177.80
	轻卡	161.81	-23.31%	210.98	-4.04%	219.87
	合计	238.67	-35.21%	368.39	-7.36%	397.67

注1：数据来源由中国汽车工业协会统计。

注2：由于中卡和重卡产品特性较为接近，且整车厂中卡产销量较小，为方便对比，此处将重卡和中卡合并为中重卡披露。

近10年来，2013年至2016年，中国卡车平均年销量为317万辆，其中重卡平均年销量为70万辆；2017年至2019年，中国卡车平均年销量为379万辆，其中重卡平均年销量为115万辆；2020年至2022年，中国卡车平均年销量为395万辆，其中重卡平均年销量为123万辆。尽管2023年度卡车市场产销量有所下滑，剔除环保排放政策变动导致的超前透支因素，2020年至2022年的卡车平均销量仍然大于2013年至2019年，短期下降不改变卡车市场稳中向好的大趋势，不存在行业整体衰退。卡车作为下游物流行业、基础设施建设行业、房地产行业、矿山、能源行业的重要生产工具和晴雨表，随着中国经济企稳回升，卡车行业景气度在未来将逐渐改善。



注：卡车包括重卡、重卡、轻卡和微卡数据；数据来源于中国卡车网（www.chinatruck.org）。

报告期内，公司前五大客户产品涵盖了公司的主要细分产品。主要整车厂产量如下：

单位：万辆

整车厂	类型	公司主要供货产品	2023年1-6月		2022年1-6月
			产量	变动率	产量
中国重汽	中重卡	纵梁、车架零部件、 车身	12.93	41.62%	9.13
	轻卡	纵梁、车身	4.02	23.31%	3.26
	合计	-	16.95	36.80%	12.39
北汽福田	中重卡	车架总成	5.93	-3.89%	6.17
	轻卡	车架零部件、纵梁、 车架总成	19.52	29.79%	15.04
	合计	-	25.45	19.99%	21.21
一汽解放	中重卡	纵梁	11.61	50.98%	7.69
	轻卡	纵梁	2.07	-13.39%	2.39
	合计	-	13.68	35.71%	10.08
上汽红岩	重卡	纵梁、车架零部件	0.40	-57.45%	0.94
临工重机	非公路用车-矿车	车架总成	0.37	-6.35%	0.40
山东五征	非公路用车-农用车	车架总成、车身、车 架零部件	0.77	2.67%	0.75
三一重装	非公路用车-矿车	车架总成、车架零部 件	0.22	21.41%	0.18

(续上表)

整车厂	类型	公司主要 供货产品	2022年度		2021年度		2020年度
			产量	变动率	产量	变动率	产量
中国重汽	中重卡	纵梁、车架零部 件、车身	15.23	-44.86%	27.62	-10.85%	30.98
	轻卡	纵梁、车身	6.21	-49.47%	12.29	-28.63%	17.22
	合计	-	21.44	-46.28%	39.91	-17.20%	48.20
北汽福田	中重卡	车架零部件、纵 梁、车架总成	9.53	-44.59%	17.20	-20.59%	21.66
	轻卡	车架零部件、纵 梁、车架总成	28.26	-28.46%	39.50	-7.80%	42.84
	合计	-	37.79	-33.35%	56.70	-12.09%	64.50
一汽解放	中重卡	纵梁	12.30	-61.62%	32.05	-22.51%	41.36
	轻卡	纵梁	3.61	-44.63%	6.52	-35.89%	10.17
	合计	-	15.91	-58.75%	38.57	-25.15%	51.53
上汽红岩	重卡	纵梁、车架	1.31	-71.83%	4.65	-40.15%	7.77

整车厂	类型	公司主要供货产品	2022 年度		2021 年度		2020 年度
			产量	变动率	产量	变动率	产量
		零部件					
临工重机	非公路用车-矿车	车架总成	0.85	12.80%	0.75	66.67%	0.45
山东五征	轻卡、非公路用车-农用车	车架总成、车身、车架零部件	1.13	-73.29%	4.23	-24.60%	5.61
三一重装	非公路用车-矿车	车架总成、车架零部件	0.37	60.87%	0.23	91.67%	0.12

报告期内，公司主要下游整车厂生产情况与国内卡车行业整体行业趋势保持一致。

②报告期内公司主要产品生产、销售情况

报告期内，公司各年前五大客户均在中国重汽、北汽福田、一汽解放、上汽红岩、临工重机、山东五征、三一重装等七家企业之中，上述七家整车厂客户销售额及占发行人当期营业收入比例如下：

单位：万元

整车厂	2023 年 1-6 月		2022 年度			2021 年度			2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	变动率	金额	占比	变动率	金额	占比
中国重汽	44,999.64	52.47%	67,620.96	46.39%	-45.20%	123,390.76	51.98%	0.27%	123,059.12	52.71%
北汽福田	13,655.18	15.92%	20,766.97	14.25%	-45.91%	38,391.67	16.17%	-4.91%	40,373.25	17.29%
一汽解放	116.89	0.14%	1,221.50	0.84%	-83.02%	7,194.64	3.03%	-41.95%	12,394.60	5.31%
上汽红岩	2,319.19	2.70%	7,058.46	4.84%	-7.09%	7,596.86	3.20%	-21.60%	9,690.30	4.15%
临工重机	10,947.09	12.77%	26,273.24	18.02%	11.87%	23,486.20	9.89%	115.72%	10,887.27	4.66%
山东五征	982.52	1.15%	2,788.77	1.91%	-70.25%	9,310.30	3.92%	-27.28%	12,803.26	5.48%
三一重装	3,433.98	4.00%	5,094.95	3.50%	120.97%	2,305.71	0.97%	18.89%	1,939.30	0.83%
合计	76,454.49	89.15%	130,824.85	89.74%	-38.20%	211,676.14	89.16%	0.25%	211,147.10	90.44%

报告期内，公司主要产品销售量及变动情况如下：

单位：万件

主要产品类别	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	销售量	销售量	变动率	销售量	变动率	销售量
车架总成	2.91	4.58	-37.69%	7.35	13.43%	6.48
纵梁	33.41	52.89	-44.12%	94.65	-21.36%	120.36
车架零部件	248.87	408.62	-45.80%	753.90	-18.24%	922.11
车架类产品合计	285.19	466.08	-45.55%	855.90	-18.40%	1,048.95
驾驶室零部件	165.31	255.74	-37.95%	412.13	-27.35%	567.26

主要产品类别	2023年1-6月	2022年度		2021年度		2020年度
	销售量	销售量	变动率	销售量	变动率	销售量
货箱零部件	2.22	0.53	-74.40%	2.07	-28.87%	2.91
车身类产品合计	167.54	256.27	-38.13%	414.20	-27.35%	570.17

报告期内发行人产品销售量整体有所下降，与一汽解放、中国重汽、北汽福田、上汽红岩的卡车生产量变动一致，与临工重机、山东五征、三一重装等非公路用车的产量变动趋势一致。

综上所述，发行人主要产品的产销量与下游整车厂卡车产量以及卡车行业的整体市场规模的波动一致，符合行业总体业绩变动规律。

(3) 下游整车厂最近一年一期的业绩情况

2022年度和2023年1-6月，公司下游整车厂主要上市主体的业绩变动情况如下：

单位：万元

下游整车厂	营业收入					
	2023年1-6月	2022年1-6月	变动率	2022年度	2021年度	变动率
中国重汽 (000951)	2,018,719.86	1,533,118.21	31.67%	2,882,244.23	5,609,917.40	-48.62%
中国重汽 (03808.HK)	4,168,462.40	2,956,398.70	41.00%	5,950,694.50	9,364,066.50	-36.45%
北汽福田 (600166)	2,884,544.10	2,317,550.61	24.47%	4,644,674.40	5,497,386.92	-15.51%
一汽解放 (000800)	3,301,466.19	2,287,153.53	44.35%	3,833,174.71	9,875,124.27	-61.18%
动力新科 (600841, 上汽红岩控股股东)	447,476.25	572,679.84	-21.86%	992,903.40	2,440,151.36	-59.31%
临工重机 (审核中)	-	481,549.34	-	1,079,701.43	814,643.69	32.54%

单位：万元

下游整车厂	归母净利润					
	2023年1-6月	2022年1-6月	变动率	2022年度	2021年度	变动率
中国重汽 (000951)	49,606.74	32,047.71	54.79%	21,371.53	103,790.18	-79.41%
中国重汽 (03808.HK)	237,310.20	128,253.80	85.03%	179,657.40	432,207.10	-58.43%

下游整车厂	归母净利润					
	2023年1-6月	2022年1-6月	变动率	2022年度	2021年度	变动率
北汽福田 (600166)	60,574.27	21,798.50	177.88%	6,510.91	-506,092.12	-101.29%
一汽解放 (000800)	40,133.63	17,015.39	135.87%	36,774.54	389,985.48	-90.57%
动力新科 (600841, 上汽红岩控股股东)	-92,209.37	-23,039.41	300.22%	-161,146.79	69,298.17	-332.54%
临工重机 (审核中)	-	41,430.81	-	94,140.93	44,024.83	113.84%

注：临工重机未披露2023年半年报。

2022年度，公司下游卡车整车厂客户业绩均大幅下滑；非公路用车客户临工重机主要为矿车，行业景气度较高，也带动了发行人非公路用车业绩的增长。公司业绩与整车厂业绩趋势一致。

2023年1-6月，公司下游卡车整车厂客户业绩复苏，公司收入与利润变动趋势与整车厂保持一致。

(4) 可比上市公司最近一年一期的业绩情况

2022年度和2023年1-6月，公司可比上市公司的业绩变动情况如下：

单位：万元

可比公司	营业收入					
	2023年1-6月	2022年1-6月	变动率	2022年度	2021年度	变动率
常青股份	153,569.04	150,697.15	1.91%	316,321.76	300,898.90	5.13%
金鸿顺	17,977.63	22,347.28	-19.55%	51,630.27	51,511.51	0.23%
英利汽车	253,241.55	194,033.12	30.51%	509,426.94	459,539.14	10.86%
无锡振华	96,883.57	73,971.06	30.97%	174,666.63	158,176.93	10.42%
亚通精工	76,262.69	62,029.32	22.95%	136,558.93	149,386.51	-8.59%

单位：万元

可比公司	归母净利润					
	2023年1-6月	2022年1-6月	变动率	2022年度	2021年度	变动率
常青股份	9,028.32	3,976.57	127.04%	9,631.47	5,940.92	62.12%
金鸿顺	-2,850.37	-184.70	1443.24%	-1,192.76	1,914.51	-162.30%
英利汽车	4,011.07	-4,783.04	-183.86%	5,836.97	14,861.07	-60.72%
无锡振华	9,051.91	1,550.35	483.86%	8,091.38	9,099.61	-11.08%
亚通精工	9,132.59	8,350.67	9.36%	13,586.49	16,206.39	-16.17%

2022 年度，可比上市公司中常青股份、金鸿顺、英利汽车、无锡振华的营业收入小幅增加，主要因为前述公司收入主要来源于乘用车整车厂；亚通精工，收入中 37%来源于乘用车、23%来源于商用车，收入出现小幅下降。公司收入和利润变动趋势与亚通精工一致。

2023 年 1-6 月，可比上市公司营业收入和净利润企稳回升。公司收入与利润变动趋势与可比公司保持一致。

（三）关于发行人业绩下降的风险

1、结合下游卡车行业发展趋势，分析发行人是否存在业绩大幅下降的风险

结合下游卡车行业发展趋势，对发行人业绩的影响，具体参见本回复报告问题 1 之“一、结合宏观数据走势及近期国内相关监管政策，说明国内卡车行业未来发展方向和变动趋势，卡车行业及上下游产业是否存在发展不利的情形；公司业务增长是否主要为国 VI 标准等产业政策调整带来的阶段性销量增长，结合下游卡车产业发展趋势分析对发行人生产经营的影响”的回复、以及本回复报告本题之“一、（一）发行人业绩驱动因素”的回复，发行人业绩大幅下降的风险较小。

（1）2023 年 1-9 月业绩预计情况

基于公司 2023 年 1-7 月的经营状况及目前市场环境，并在其他重要方面不发生重大变化的情况下，经初步测算，预计公司 2023 年 1-9 月的经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月 (预计数)	2022 年 1-9 月(未 经审计)	变动比例
营业收入	116,905.00~123,575.00	111,823.00	4.54%~10.51%
归属于母公司所有者的净利润	11,542.00~12,607.00	12,215.00	-5.51%~3.21%
扣除非经常性损益后归属于 母公司所有者的净利润	9,203.00~10,268.00	8,793.00	4.66%~16.77%

根据 2023 年 1-7 月卡车行业销量和未来宏观经济对卡车需求的影响，预计 2023 年 1-9 月重卡销量预计为 68 万辆左右，较 2022 年 1-9 月增长 30%，重卡行业整体复苏。

虽然卡车行业整体复苏明显，但不同主机厂受地域、产品主要用途不同等因素影响，卡车产销量恢复速度会存在一定差异，进而导致公司产品销售增幅低于卡车行业整体增幅。2023年1-9月，公司产品销量预计较2022年1-9月增长15%~25%，产品销售单价受钢材价格持续下降的影响，预计同比下降。

综上，2023年1-9月，我国卡车行业整体复苏，公司产品销量同比增加，受价格下降影响，公司营业收入预计同比小幅上升。公司业绩在2022年大幅下滑后逐步复苏，与卡车行业整体复苏情况相符。

上述2023年1-9月业绩预计仅为管理层对经营业绩的合理估计，未经会计师事务所审计或审阅。

(2) 2023年度业绩预计情况

基于公司2023年1-7月的经营状况及目前市场环境，并在其他重要方面不发生重大变化的情况下，经初步测算，预计公司2023年度的经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2023年度 (预计数)	2022年度	变动比例
营业收入	153,000.00~167,400.00	145,777.14	4.95%~14.83%
归属于母公司所有者的净利润	13,100.00~14,400.00	14,056.36	-6.80%~2.44%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	11,400.00~12,700.00	11,156.99	2.18%~13.83%

根据2023年1-7月卡车行业销量和未来宏观经济对卡车需求的影响，预计2023年全年重卡销量预计为90万辆左右，较2022年增长34%，重卡行业整体复苏。

虽然卡车行业整体复苏明显，但不同整车厂受地域、产品主要用途不同等因素影响，卡车产销量恢复速度会存在一定差异，进而导致公司产品销售增幅低于卡车行业整体增幅。2023年，公司产品销量预计较2022年增长15%~25%，产品销售单价受钢材价格持续下降的影响，预计同比下降。

综上，2023年度，我国卡车行业整体复苏，公司产品销量同比增加，受价格下降影响，公司营业收入预计同比小幅上升。公司业绩在2022年大幅下滑后逐步复苏，与卡车行业整体复苏情况相符。

上述2023年度业绩预计仅为管理层对经营业绩的合理估计，未经会计师事务所

计或审阅。

（3）业绩下滑的风险

根据 2023 年 1-5 月卡车行业销量和未来宏观经济对卡车需求的影响，公司预计了 2023 年 1-6 月和 2023 年度的业绩情况，不存在业绩下滑的情形。但是，如果宏观经济复苏不达预期，公司可能存在业绩下滑的风险。针对相关风险，发行人已在《招股说明书》“第三节、一、（一）业绩下滑的风险”和“第二节、一、（二）1、业绩下滑的风险”中补充披露风险如下：

（一）业绩下滑的风险

2022 年度，公司营业收入和扣非后归属于母公司所有者的净利润分别为 145,777.14 万元和 11,156.99 万元，分别较上期下滑 38.59%和 22.33%，主要因为受行业需求收缩、物流不畅、经济增速放缓、油价高企等因素影响，卡车行业整体市场规模有所回落，公司营业收入和净利润较同期有所下滑，但公司整体经营规模仍处于较高水平，公司业绩下滑具有暂时性。2023 年 1-6 月，受到宏观经济复苏和下游整车厂需求回升的影响，公司业绩逐渐企稳回升，营业收入和扣非后归属于母公司所有者的净利润分别为 85,758.27 万元和 7,252.63 万元，分别较上年同期上升 3.85%和 2.47%。

公司主要产品为卡车车架和车身零部件，配套于重卡、中卡、轻卡等公路用车和矿车、农用车等非公路用车，是卡车的重要零部件。卡车广泛服务于公路货运、基础设施建设、房地产、矿山、能源、林业等行业及国防事业，受宏观经济和国家政策变动影响较大，市场需求会在较短的周期内存在一定的波动。若未来下游卡车行业持续受到公路货运量、投资（基础设施建设、房地产）增速、政策法规（环保政策、治理超载等）、对未来经济的预期影响，需求不及预期，将导致卡车零部件行业销量下跌，可能对公司的财务状况造成不利影响，存在经营业绩下滑的风险。

2、采取应对措施，提高公司业绩

发行人在行业发展变化中采取了一系列切实的应对措施，进一步强化发行人车架和车身产品的市场竞争力，巩固并提升公司市场地位，提高公司业绩。

（1）积极拓展新客户或新市场

发行人积极拓展新客户或新市场，增加市场份额，2022 年以来新增了北汽

福田长沙工厂的配套生产、徐工机械的矿车配套、戴姆勒高端重卡的生产配套等，并积极拓展与高端重卡客户斯堪尼亚的卡车配套业务合作机会。

(2) 提高客户服务能力、稳定老客户的供货份额

采用“柔性制造”的生产管理理念，通过 ERP 系统等信息化工具，提高生产管理过程信息化水平，快速组织调度生产资源，调整生产工艺，实现快速响应，满足客户多样化、个性化定制需求，稳定老客户的供货份额。

(3) 增强研发实力、提高客户黏性

基于在车架车身零部件领域多年积累的先进技术和工艺，协助整车厂在新产品的开发过程中，对原材料选择、产品结构、工艺设计等方面提出合理的优化方案；并通过产品快速打样、研发试制，协同整车厂家改进产品设计方案，帮助整车厂最大限度地提高产品性能并降低产品成本，提高服务客户的能力。

(4) 降本增效，提高成本控制能力

通过提升成本控制能力，增加产品的利润空间。参考现时的市场行情、不同供应商报价、公司采购策略等因素，确定采购的最优价格，控制采购成本；组织生产部门人员培训，提高生产效率，降低不良品率；抓好管理团队班子建设，加强管理提高效能，提高团队执行力。

二、国 VI 排放标准推行是否影响发行人目前配套下游客户的产品，未来卡车轻量化、大马力和新能源转型对发行人产品结构、市场空间及生产经营的影响，是否涉及发行人产品材质、配套零部件类型的变更

(一) 国 VI 排放标准对发行人配套整车厂产品的影响

2018 年 6 月 22 日，国家环境保护部、国家质检总局发布国 VI 排放标准；2018 年 12 月底，国家环境保护部、交通运输部等相关部门印发《柴油货车污染治理攻坚战行动计划》，明确要求制定老旧柴油货车和燃气车淘汰更新目标及实施计划，采取经济补偿、限制使用、加强监管执法等措施，促进加快淘汰国 III 及以下排放标准的柴油货车、采用稀薄燃烧技术或“油改气”的老旧燃气车辆；2019 年 7 月 1 日，国 VI 排放标准正式实施，卡车行业掀起“换车潮”。

柴油重卡国 VI 排放标准对于整车厂的影响，主要体现在 2020 年度至 2021 年上半年，卡车行业掀起“换车潮”，对于整车厂 2021 年 7 月 1 日以后的整车

厂市场影响较小。新的排放标准，主要更新了整车的柴油发动机的性能指标，不影响车架和车身的性能、材质、零部件类型等。

国 VI 排放标准对于公司配套下游客户的产品，主要是销量的影响，环保标准的变化，不影响车架和车身产品对下游整车厂的适配。

（二）未来卡车轻量化、新能源和大马力转型对发行人的影响

轻量化、新能源和大马力等新兴业务的发展情况，具体参见本回复报告问题 1 之“五、（一）轻量化、新能源和大马力等新兴业务在国内的发展情况”的回复。

轻量化、新能源等新兴业务，对公司生产经营的影响，具体如下：

新兴业务	收入	成本	盈利能力
轻量化	<p>1、销量影响：轻量化后，卡车载重性能不变，但是油耗降低，有利于卡车用户增加收入，促进用户购车需求，拉动卡车销量</p> <p>2、单价影响：公司综合考虑使用钢材型号、人工工时、以及设备损耗后，对相应产品价格有所提高</p> <p>3、市场占有率影响：不影响公司产品的市场占有率</p>	<p>1、材料成本影响：采用更高强度钢材，虽然单位耗钢量减少，但是单位成本有所提升，材料成本整体有所增加</p> <p>2、人工成本影响：工艺复杂度增加，耗用的单位人工成本增加</p> <p>3、设备折旧：钢材强度提升，加工难度变大，新增设备，总体设备折旧增加</p>	<p>1、毛利率影响：轻量化对公司收入和成本均有所提高，对毛利率整体影响较小</p> <p>2、净利润影响：轻量化有利于收入增加，毛利率影响小，公司净利润增加</p>
新能源	<p>1、销量影响：卡车更新换代、催生新的卡车消费需求，提高销量</p> <p>2、对公司产品单价和市场占有率影响较小</p>	<p>新能源卡车不影响公司的产品工艺和成本结构，对公司成本影响较小</p>	<p>对公司毛利率影响较小，但是因为对公司收入有促进作用，有利于提高公司的净利润</p>
大马力	<p>1、销量影响：卡车更新换代、催生新的卡车消费需求，提高销量</p> <p>2、对公司产品单价和市场占有率影响较小</p>	<p>大马力卡车不影响公司的产品工艺和成本结构，对公司成本影响较小</p>	<p>对公司毛利率影响较小，但是因为对公司收入有促进作用，有利于提高公司的净利润</p>

1、轻量化

① 收入

销量影响：车辆每减轻 100 公斤，燃料经济性可改善约 8% 左右。卡车作为主要的运输类运营车辆，终端客户对其运行成本的关注较高。随着轻量化技术的进一步发展应用，卡车载重性能不变，但是油耗降低，有利于卡车用户增加收入，终端客户看到其优势后会提早报废或转卖原有自重较大的车辆，转而购买使用轻

量化技术的车型。此举将拉动卡车的整体销量，并促进公司产品的销售。

单价影响：公司在产品定价过程中，会综合考虑原材料成本增加、人工工时增加以及设备损耗增加等情况，适当提高轻量化产品的销售单价。

市场占有率：轻量化发展目前仍以优化材料、结构及加工工艺等方面为主。卡车作为主要的承载和运输工具，在以上优化的过程中不会出现对车架和车身的需求变化，公司作为卡车零部件供应商主要负责配合整车厂更新轻量化的产品材料和加工工艺，因此轻量化发展对公司市场占有率影响较小。

② 成本

材料成本：目前公司主要生产所使用的原材料为牌号 510L、610L 和 700L 的汽车专用钢材。公司下游客户在设计过程中，普遍采用的轻量化方式是将原有多层的低强度钢材更换为单层或厚度较薄但强度更高的 610L 或 700L 汽车用钢。随着钢材牌号的提高，虽然单位耗钢量减少，但是单位成本有所提升，材料成本整体有所增加。

人工成本影响：轻量化产品的加工难度和加工工作量增加，导致其耗用的单位人工成本相较以前产品有所增加。

设备折旧：随着钢材牌号的提高，材料的自身硬度、刚度、屈服强度也相应增加，加工难度变大，对设备要求将进一步的提升。公司在增加相应的设备后，总体设备折旧增加。

③ 盈利能力

毛利率的影响：轻量化同时增加了公司的收入和成本，考虑到材料成本、人工成本以及设备折旧的增加，公司会适当调高自身产品销售单价，轻量化对公司毛利率的影响较小。

净利润的影响：轻量化技术的应用会促进和拉动卡车的销量，有利于公司收入增加，对毛利率影响小，公司净利润增加。

2、新能源

① 收入

销量影响：从卡车运营角度，新能源汽车较传统燃油车在运行的过程中具有一定的经济优势。随着新能源技术的逐渐完善和进一步发展应用，新能源车型的占比将逐渐提高，卡车的更新换代将催生新的卡车消费需求，拉动卡车的整体销量，并促进公司产品的销售。

单价及市场占有率影响：新能源卡车的变化主要导致动力总成的“油改电”，对整车的车架和车身类产品的结构、工艺未提出新的要求。公司产品同时配套整车厂的传统柴油卡车车型和新能源卡车车型，新能源的发展趋势对公司的产品单价及市场占有率影响较小。

② 成本

成本结构：新能源卡车的变化主要导致动力总成的“油改电”，对整车的车架和车身类产品的结构、工艺未提出新的要求，因此对公司产品的成本结构影响较小。

③ 盈利能力

毛利率和净利润的影响：新能源车型对整车的车架和车身类产品的结构、工艺未提出新的要求，因此对公司产品的单位价格和单位成本影响不大，对公司产品的毛利率影响较小。随着新能源卡车渗透率的增加，卡车的更新换代将催生新的卡车消费需求，公司在毛利率整体变动较小的情况下，总体收入增加，净利润增大。

3、大马力

① 收入

销量影响：卡车用户为提升竞争力更换高配置、大马力车辆，刺激了对卡车的需求量。卡车更新换代、催生新的卡车消费需求，有利于提升公司产品的销量。

单价及市场占有率影响：大马力的趋势主要改变了发动机功率，对整车的车架和车身类产品的结构、工艺未提出新的要求。公司产品同时配套整车厂的大马

力车型和普通动力车型，大马力的发展趋势对公司的产品单价及市场占有率影响较小。

② 成本

成本结构：大马力卡车的变化主要改变了发动机功率，对整车的车架和车身类产品的结构、工艺未提出新的要求，因此对公司产品的成本结构影响较小。

③ 盈利能力

毛利率和净利润的影响：大马力车型对整车的车架和车身类产品的结构、工艺未提出新的要求，因此对公司产品的单位价格和单位成本影响不大，对公司产品的毛利率影响较小。随着终端用户逐渐更换为大马力卡车，更新换代将催生新的卡车消费需求，公司在毛利率整体变动较小的情况下，总体收入增加，净利润增大。

综上，轻量化对公司的影响为收入和成本同时增加，净利润有所增加；随着新能源卡车和大马力卡车带来的更新换代，不改变公司产品的单价和单位成本，但将催生新的卡车消费需求，有利于公司收入和利润的提高。

三、按销售价格说明报告期各期产品收入分布情况；应用于不同重量卡车的收入、毛利率情况及变动原因，应用于公路用车、非公路用车的单价、销量、收入、毛利率情况及变动原因，对应的主要客户，非公路用车按具体应用场景进一步细分，来自非公路用车的收入驱动因素及可持续性

（一）按销售价格说明报告期各期产品收入分布情况

公司主要产品包括车架类产品和车身类产品。其中车架类产品包括车架总成、纵梁和车架零部件，车身类产品包括驾驶室零部件和货箱零部件。

报告期内，从产品维度看，公司收入分布情况如下：

单位：元/辆，万元

产品类别		2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
		平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价
车架	车架总成	7,277.08	-17.47%	8,817.62	38.11%	6,384.46	30.59%	4,889.03
	纵梁	1,111.59	-3.21%	1,148.43	-2.36%	1,176.21	22.53%	959.91

产品类别		2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
		平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价
类产品	车架零部件	45.19	-9.37%	49.86	10.49%	45.12	18.85%	37.96
	合计	243.88	-6.41%	260.59	16.02%	224.61	29.29%	173.72
车身类产品	驾驶室零部件	53.39	20.01%	44.49	-10.19%	49.54	5.99%	46.74
	货箱零部件	4.32	-99.52%	909.19	-33.09%	1,358.87	-12.96%	1,561.28
	合计	52.74	13.98%	46.27	-17.50%	56.08	2.97%	54.46

报告期内，销售单价高的车架总成收入占比逐年提高，导致车架类产品的收入占比呈上升趋势；纵梁销售价格稳中有升，但由于销售量的下降导致收入占比有所下降；车架零部件和驾驶室零部件销售价格存在波动，收入占比小幅下降。

报告期各期，公司钢材采购均价分别为 3,631.27 元/吨、4,886.78 元/吨、4,291.23 元/吨和 **4,093.43 元/吨**，分别较上一期上涨了 34.57%、下降 12.19%和 **下降 4.61%**。2021 年度，受主要原材料钢材价格大幅度上涨影响，公司车架类产品和车身类产品单价上涨。2022 年度，车架类产品中的车架总成、纵梁、车架零部件销售均价较 2021 年度分别上涨 38.11%、-2.36%和 10.49%，主要受客户结构的影响；车架总成销售均价上涨，主要因为公司销售给临工重机和三一重装的矿车用大型车架总成销售额占车架总成的比例提高；纵梁单价下降幅度小于原材料钢材下降幅度，主要因为北汽福田和上汽红岩纵梁产品未降价，（1）公司对北汽福田产品毛利率处于较低水平，整车厂为保证供应商合理利润空间，未根据钢材价格变动调价，（2）2022 年 2 月，公司与上汽红岩签署《战略合作协议》后，纵梁供货份额由 50%上升到接近 100%，上汽红岩 2022 年度重卡产量同比下降 71.83%，整车厂为保持供应商积极性，未根据钢材价格变动调价；车架零部件单价上涨了 10.49%，主要系中国重汽、临工重机、上汽红岩单价较高的车架零部件销售占比提升 5.19%；2022 年度，公司车身类产品销售均价较 2021 年度下降 17.50%，主要因为原材料钢材价格下降。

报告期内，按销售价格区间分布统计，各期产品收入分布情况如下：

1、车架总成

报告期内，公司车架总成不同价格区间的收入及占比情况如下：

单位：元/件，万元

单价区间	2023年1-6月		2022年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比
4000（不含）以下	4,628.57	21.87%	9,424.08	23.36%
4000-8000（不含）	4,308.67	20.35%	8,897.92	22.06%
8000-17000（不含）	261.05	1.23%	1,014.06	2.51%
17000-19000（不含）	2,128.94	10.06%	14,045.75	34.81%
19000-26000（不含）	5,921.37	27.97%	336.18	0.83%
26000-29000（不含）	3,126.89	14.77%	6,500.01	16.11%
29000以上	792.80	3.75%	126.12	0.31%
合计	21,168.30	100.00%	40,344.12	100.00%
单价区间	2021年度		2020年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比
4000（不含）以下	14,003.69	29.86%	11,209.59	35.39%
4000-8000（不含）	15,196.41	32.40%	10,445.63	32.97%
8000-17000（不含）	1,458.20	3.11%	338.54	1.07%
17000-19000（不含）	13,588.51	28.98%	7,740.77	24.44%
19000-26000（不含）	416.40	0.89%	53.25	0.17%
26000-29000（不含）	2,229.23	4.75%	1,853.92	5.85%
29000以上	3.33	0.01%	35.79	0.11%
合计	46,895.77	100.00%	31,677.49	100.00%

如上表所示，公司车架总成平均单价在8000元/件以下区间的收入占比较高，但价格范围跨幅较大，主要配套北汽福田、山东五征和中国重汽的重、中、轻卡等多种车型，其他各价格区间金额分布主要集中在17000-19000元/件（不含）和26000-29000元/件（不含），分别配套临工重机和三一重装的矿车类非公路用车。受配套临工重机和三一重装产品收入占比提高的影响，报告期内，公司车架总成销售单价平均为4,889.03元/件、6,384.46元/件、8,817.62元/件和**7,277.08元/件**，呈波动趋势。

2、纵梁

报告期内，公司纵梁不同价格区间的收入及占比情况如下：

单位：元/件，万元

单价区间	2023年1-6月		2022年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比
500（不含）以下	4,220.59	11.36%	5,696.93	9.38%
500-1000（不含）	7,235.56	19.48%	8,095.01	13.33%
1000-1500（不含）	8,391.07	22.59%	17,505.88	28.82%
1500-2000（不含）	3,198.36	8.61%	4,809.13	7.92%
2000-2500（不含）	6,982.69	18.80%	9,398.95	15.47%
2500-3000（不含）	3,498.60	9.42%	9,722.44	16.01%
3000以上	3,611.66	9.72%	5,512.21	9.08%
合计	37,138.53	100.00%	60,740.55	100.00%
单价区间	2021年度		2020年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比
500（不含）以下	15,639.13	14.05%	16,316.27	14.12%
500-1000（不含）	13,673.08	12.28%	28,384.19	24.57%
1000-1500（不含）	29,860.56	26.82%	29,973.74	25.94%
1500-2000（不含）	9,761.36	8.77%	12,427.97	10.76%
2000-2500（不含）	17,025.47	15.29%	19,289.73	16.70%
2500-3000（不含）	15,163.96	13.62%	3,030.62	2.62%
3000以上	10,202.53	9.16%	6,111.48	5.29%
合计	111,326.09	100.00%	115,533.99	100.00%

如上表所示，公司纵梁平均单价分布较为均匀，区间分布变动不大。受原材料钢材价格上涨的影响，报告期内，公司纵梁销售单价平均为 959.91 元/件、1,176.21 元/件、1,148.43 元/件和 1,111.59 元/件，稳中有升。

3、车架零部件

报告期内，公司车架零部件不同价格区间的收入及占比情况如下：

单位：元/件，万元

单价区间	2023年1-6月		2022年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比
50（不含）以下	3,584.98	31.88%	5,522.80	27.11%
50-200（不含）	3,125.51	27.79%	4,690.99	23.03%
200-450（不含）	2,073.38	18.44%	4,810.49	23.61%
450以上	2,462.13	21.89%	5,348.08	26.25%
合计	11,246.00	100.00%	20,372.36	100.00%
单价区间	2021年度		2020年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比

50（不含）以下	12,989.78	38.19%	10,457.43	29.87%
50-200（不含）	7,897.66	23.22%	9,731.73	27.80%
200-450（不含）	4,933.47	14.50%	5,606.97	16.02%
450 以上	8,196.90	24.10%	9,211.76	26.31%
合计	34,017.81	100.00%	35,007.89	100.00%

如上表所示，公司车架零部件平均单价分布较为均匀，区间分布变动不大。受原材料钢材采购价格上涨、产品结构变化的影响，报告期内，公司车架零部件销售单价平均为 37.96 元/件、45.12 元/件、49.86 元/件和 **45.19 元/件**，呈波动趋势。

4、驾驶室零部件

报告期内，公司驾驶室零部件不同价格区间的收入及占比情况如下：

单位：元/件，万元

单价区间	2023 年 1-6 月		2022 年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比
50（不含）以下	2,048.38	23.21%	2,795.38	24.57%
50-100（不含）	1,839.35	20.84%	2,476.82	21.77%
100-150（不含）	3,183.17	36.07%	3,911.00	34.37%
150 以上	1,755.17	19.89%	2,194.76	19.29%
合计	8,826.07	100.00%	11,377.96	100.00%
单价区间	2021 年度		2020 年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比
50（不含）以下	5,161.88	25.28%	6,695.84	25.25%
50-100（不含）	4,583.28	22.45%	6,151.65	23.20%
100-150（不含）	7,831.60	38.36%	10,709.77	40.39%
150 以上	2,838.08	13.90%	2,955.88	11.15%
合计	20,414.83	100.00%	26,513.14	100.00%

如上表所示，公司驾驶室零部件平均单价分布较为均匀，单价在 100-150 元/件（不含）区间的收入占比较高，区间分布变动不大。受原材料钢材采购价格上涨、产品结构变化的影响，报告期内，公司驾驶室零部件销售单价平均为 46.74 元/件、49.54 元/件、44.49 元/件和 **53.39 元/件**，呈波动趋势。

5、货箱零部件

报告期内，公司货箱零部件不同价格区间的收入及占比情况如下：

单位：元/件，万元

单价区间	2023年1-6月		2022年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比
2500（不含）以下	7.83	81.42%	39.45	8.24%
2500-5000（不含）	0.00	0.00%	1.45	0.30%
5000-7500（不含）	1.79	18.58%	182.68	38.17%
7500-10000（不含）	0.00	0.00%	191.34	39.98%
10000以上	0.00	0.00%	63.69	13.31%
合计	9.62	100.00%	478.60	100.00%
单价区间	2021年度		2020年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比
2500（不含）以下	116.57	4.14%	403.05	8.88%
2500-5000（不含）	184.51	6.56%	1,919.36	42.28%
5000-7500（不含）	1,284.61	45.64%	1,796.91	39.58%
7500-10000（不含）	1,164.93	41.39%	416.22	9.17%
10000以上	63.73	2.26%	4.04	0.09%
合计	2,814.36	100.00%	4,539.58	100.00%

如上表所示，公司货箱零部件平均单价在 5000-7500 元/件（不含）和 7500-10000 元/件（不含）区间的收入占比较高，主要配套山东五征轻卡。2023 年以后，由于毛利率偏低，公司暂停了货箱零部件生产，销售处置少量货箱零部件库存。

（二）应用于不同重量卡车的收入、毛利率情况及变动原因

报告期内，发行人产品应用于不同重量卡车的收入、毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月			2022年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
中重卡	46,984.11	59.94%	24.29%	73,625.98	55.23%	22.97%
轻卡	15,640.17	19.95%	14.12%	27,290.49	20.47%	9.57%
非公路用车	15,764.23	20.11%	22.91%	32,397.12	24.30%	21.58%
合计	78,388.51	100.00%	21.98%	133,313.60	100.00%	19.89%
项目	2021年度			2020年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
中重卡	138,821.99	64.43%	20.25%	141,406.65	66.30%	25.18%
轻卡	50,291.78	23.34%	6.58%	58,314.13	27.34%	11.31%
非公路用车	26,355.09	12.23%	16.65%	13,551.31	6.35%	18.54%
合计	215,468.86	100.00%	16.62%	213,272.09	100.00%	20.97%

报告期内，公司应用于中重卡的产品收入始终过半，公司主要核心业务为重卡配套。由于国内外矿山开采的高景气，公司产品应用于非公路用车中矿车的销售额持续增加，占比保持增长，导致应用于中重卡的产品收入占比呈下降趋势。公司轻卡业务，在报告期内占比保持相对稳定。

报告期内，公司应用于中重卡产品的毛利率分别为 25.18%、20.25%、22.97% 和 24.29%，保持较高水平。2021 年度，毛利率较 2020 年度有所下降，主要因为钢材价格上涨，相关产品单位成本增加，单价未同比例增加。2022 年度和 2023 年 1-6 月，毛利率较上一期有所提高，主要系原材料钢材价格下降所致。公司应用于轻卡产品的毛利率，在报告期内与中重卡产品波动趋势一致。

（三）公路用车、非公路用车的单价、销量、收入、毛利率情况及变动原因，对应的主要客户

报告期内，发行人配套的公路用车、非公路用车的单价、销量、收入、毛利率情况如下：

客户类型	2023 年 1-6 月		2022 年度	
	公路用车	非公路用车	公路用车	非公路用车
单价（元/件）	148.06	529.69	149.42	689.88
销量（万件）	422.96	29.76	675.39	46.96
收入（万元）	62,624.28	15,764.23	100,916.47	32,397.12
毛利率	21.75%	22.91%	19.35%	21.58%
客户类型	2021 年度		2020 年度	
	公路用车	非公路用车	公路用车	非公路用车
单价（元/件）	156.56	423.89	129.83	167.67
销量（万件）	1,207.92	62.17	1,538.30	80.82
收入（万元）	189,113.77	26,355.09	199,720.78	13,551.31
毛利率	16.61%	16.65%	21.13%	18.54%

报告期内，公司公路用车客户单价稳中有升，主要因为原材料价格上涨带来的产品涨价；非公路客户单价持续增加，主要因为单价较高的矿车用大型车架销售占比提升、原材料价格上涨带来的产品涨价。

项目	2022 年		2021 年		2020 年
	数值	变动率	数值	变动率	数值
矿车占非公路用车产品销量比例	14.23%	-	9.92%	-	4.68%
非公路用车-矿车产品单价（元/件）	4,694.92	12.32%	4,180.08	23.23%	3,392.02

非公路用车产品单价（元/件）	689.88	62.75%	423.89	152.82%	167.67
钢材采购均价（元/吨）	4,291.23	-12.19%	4,886.78	34.57%	3,631.27

报告期内，公司公路用车销量所下滑，主要因为受到环保政策等短期因素透支需求的影响，叠加行业需求收缩、物流不畅等因素，导致销量有所下降。报告期内，公司非公路用车销量所下滑，主要因为公司对山东五征农用车的销量下降。

报告期内，公司公路用车收入有所下滑，主要行业景气度下降。非公路用车收入呈上升趋势，主要因为近年来我国固定资产投资规模不断加大，有色金属、原煤的产量也呈现稳步上升的趋势，在该等项目的实施过程中，相关矿山开采和工程废渣的运输需求带动非公路用车中的矿车行业规模的进一步发展。

报告期内，公司公路用车和非公路用车毛利率均呈波动趋势，主要因为原材料价格波动、价格传导、产品结构变化的影响。

发行人配套的非公路用车客户主要为临工重机、山东五征和三一重装，公路用车客户主要包括中国重汽、北汽福田、上汽红岩和一汽解放等。

（四）非公路用车按具体应用场景细分情况

发行人配套的非公路用车客户，主要应用场景为矿山开采用大型矿车、农业用的农用车。报告期内，公司产品应用于矿车的占主营业务收入的比例分别为5.89%、11.78%、23.73%和**19.62%**呈上升趋势；公司产品应用于农用车的占主营业务收入的比例分别为0.47%、0.45%、0.58%和**0.49%**，占比较为稳定，保持较低比例。

1、矿车

矿车应用领域广泛，涵盖矿山开采、大型基础建设、港口码头运输等场景，应用于大型石料厂、露天煤矿、金属矿等各种露天矿山的开采作业。



2、农用车



农用车主要是指满足农业运输使用要求的载货汽车。由于农用车需要在田间小路运输货物，因此多以三轮车、微卡为主。

（五）非公路用车的收入驱动因素及可持续性

1、非公路用车的收入驱动因素

非公路用车，主要的增长车型为矿车，收入驱动因素主要来自于矿车更换需求和矿山开采需求的稳步提升，具体回复参见本回复报告问题 1 之“一、（二）1、长期驱动因素”的回复。

2、非公路用车的收入驱动力的可持续性

矿车作为非公路用车的新兴产品，市场发展前景广阔，市场容量和市场规模的增长主要源自增量市场和存量市场两个方面。其中，增量市场主要得益于经济的逐渐复苏，矿山开采、基础设施建设呈现出相对景气的加速趋势，为矿车产品市场带来广阔的增量空间，特别是国际市场对能源开采及基础建设需求逐渐扩大；存量市场主要指在法律法规和政策指引下，矿山开采作业等场景对于安全生产、环境保护和作业性价比的要求越来越高，更多的矿业企业选择矿用宽体矿车来取代重型卡车和部分刚性矿车，亦为行业带来稳定的市场需求。因此，非公路用车的收入驱动具有可持续性。

四、发行人零配件销售收入主要来自于下游卡车的首次生产还是后期更新维护，相关政策对卡车使用及更换的年限要求，发行人下游客户主要卡车型号是否存在即将或集中更新换代的风险

（一）发行人收入主要来自于卡车首次生产

发行人零配件销售收入几乎全部来自于配套下游卡车的首次生产，后期更新维护的备品备件的比例极低。公司主要产品为车架类产品和车身类产品；车架类产品主要配套下游卡车的车架，车架被称为卡车的“脊梁”，其功用是支撑、连接、固定卡车的绝大多数部件及总成（如发动机、传动系统、悬架、转向系统、驾驶室、货箱等），除了遇到剧烈撞击或者严重超载，损坏的概率很低，后期更新维护需求较小；车身类产品主要配套下游卡车的驾驶室，驾驶室非卡车使用中的易损件，较少更换，损坏后，一般通过钣金和喷漆等表面处理工艺进行维修处理。

（二）相关政策对卡车使用及更换的年限要求

根据实际使用情况，重卡的更换周期一般为8年。相关政策对卡车使用及更换的年限要求，主要有卡车15年强制报废的要求和环保排放指标的淘汰要求。

根据《机动车强制报废标准规定》第五条，载货汽车（包括半挂牵引车和全挂牵引车）使用年限为15年；第七条，国家对达到一定行驶里程的机动车引导报废，中、轻型载货汽车行驶60万千米，重型载货汽车（包括半挂牵引车和全挂牵引车）行驶70万千米。

2018年12月底，国家环境保护部、交通运输部等相关部门印发《柴油货车污染治理攻坚战行动计划》，明确要求制定老旧柴油货车和燃气车淘汰更新目标及实施计划，采取经济补偿、限制使用、加强监管执法等措施，促进加快淘汰国III及以下排放标准的柴油货车、采用稀薄燃烧技术或“油改气”的老旧燃气车辆；2020年年底，京津冀及周边地区、汾渭平原加快淘汰国三及以下排放标准营运柴油货车100万辆以上。环保政策趋严，导致了不满足排放标准的卡车陆续淘汰。

（三）发行人下游客户主要卡车型号不存在即将或集中更新换代的风险

报告期内，公司产品对应车型的上市时间、生命周期（生命周期起始年份为上市时间、结束年份为（拟）换代时间）情况如下：

整车厂/品牌	车型	上市时间	生命周期
中国重汽	HOWO	2004	2004-长期
	TX	2020	2020-长期
	豪瀚系列	2011	2011-长期
	HOWON	2021	2021-长期
	MAX	2021	2021-长期
	T7H	2013	2013-长期
	T5G	2013	2013-2020
	A7	2008	2008-2022
	HOWO7	2004	2004-长期
	TH7	2020	2020-长期
	HOWO 矿 ⁺	2010	2010-长期
	V7	2021	2021-长期
	T7X	2020	2020-长期
	T6G	2016	2016-2019
	斯太尔	1984	1984-长期
	C7H	2013	2013-长期
	TX7	2020	2020-长期
	G7	2020	2020-长期
	C5H	2013	2013-长期
	G5	2020	2020-长期
	C6G	2017	2017-2019
	C5B	2012	2012-2019
	T7	2011	2011-长期
	豪曼系列	2014	2014-长期
	G7S	2022	2023-长期
	MAX7	2023	2023-长期
	TGA	2023	2023-长期
	T7S	2023	2022-长期
	C9H	2022	2022-长期
	HOVA	2023	2023-长期
北汽福田	奥铃 M4	2005	2005-长期
	欧马可 M4	2016	2016-长期
临工重机	40 矿系列	2014	2014-长期

整车厂/品牌	车型	上市时间	生命周期
	50 矿系列	2014	2014-长期
	60 矿系列	2015	2015-长期
	80 矿系列	2018	2018-长期
	90 矿系列	2017	2017-长期
	100 矿系列	2020	2020-长期
山东五征	奥驰	2009	2009-长期
	三轮车	2008	2008-长期
	缔途	2016	2016-长期
上汽红岩	杰狮系列	2009	2009-长期
	杰豹系列	2018	2018-长期
	杰卡系列	2015	2015-长期
	杰虎系列	2020	2020-长期
一汽解放	悍 V	2013	2013-长期
	龙 V	2013	2013-长期
	新大威	2010	2010-长期
	虎 V	2013	2013-长期
	天 V	2013	2013-长期
	陆 V	2013	2013-长期
	麟 V	2013	2013-长期
	途 V	2013	2013-长期
三一重装	90S	2019	2019-长期
	95S	2019	2019-长期
	95T	2019	2019-长期
	95H	2021	2021-长期

注：上述车型情况为发行人根据自身供货情况，并结合卡车之家数据整理（网址 www.360che.com）。

公司的产品主要配套商用车中的卡车，商用车与乘用车功能不同，其主要用于运送人员和货物的汽车，并且可以牵引挂车，除了满足国家相关政策要求以及驾驶人员对内饰、配置要求外，更新换代的周期要显著的长于乘用车。由上表，公司主要产品对应的车型生命周期均较长，发行人下游客户主要卡车型号不存在即将或集中更新换代的风险。

五、结合最新在手订单及业绩情况，进一步分析发行人是否存在业绩下降的风险

发行人通常与客户签订一年期的框架协议，与上汽红岩和一汽解放签订五年

期的合同分别于 2026 年 12 月和 2023 年 12 月到期。

序号	客户名称	合同名称	销售内容	合同金额 (万元)	合同期限
1	中国重汽集团济南卡车股份有限公司	2022 年采购协议	车架类产品、 车身类产品	框架协议， 无金额	2023 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日
2	中国重汽集团济南商用车有限公司	2022 年采购协议	车架类产品、 车身类产品	框架协议， 无金额	2023 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日
3	中国重汽集团济宁商用车有限公司	2022 年采购协议	车架类产品、 车身类产品	框架协议， 无金额	2023 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日
4	重汽（济南）轻卡有限公司（或中国重汽集团济南商用车有限公司轻卡部）	2022 年采购协议	车架类产品、 车身类产品	框架协议， 无金额	2022 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日
5	北汽福田	汽车零部件（及直接辅料）采购合同	车架类产品、 车身类产品	框架协议， 无金额	2023 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日
6	一汽解放青岛汽车有限公司	零部件采购合同	车架类产品	框架协议， 无金额	2018 年 12 月 29 日起 五年
7	临工重机	采购协议	车架类产品	框架协议， 无金额	2022 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日
8	上汽红岩	零部件和材料采购框架协议	车架类产品	框架协议， 无金额	自 2022 年 1 月 1 日起 五年[注 2]
9	三一重装	产品采购合同	车架类产品	框架协议， 无金额	2022 年 8 月 9 日至 2023 年 6 月 29 日签订

注 1：公司与客户签订的为框架协议，销售的具体产品、型号、数量和金额以订单内容为准。公司最近一年同上述客户年度交易金额在 5,000 万元以上。

注 2：2022 年合同卖方由发行人变更为重庆富兴。

公司的生产模式以订单式生产为主，除部分呆滞以及少量备货的库存商品和发出商品之外，公司存货中的库存商品、发出商品和委托加工物资均有客户订单，具体如下：

单位：万元

期间	项目	期末金额	期末在手订单金额	订单支持率
2022 年度	库存商品	4,527.27	4,250.92	93.90%
	发出商品	8,427.55	8,285.64	98.32%
	委托加工物资	578.97	578.97	100.00%
	合计	13,533.79	13,115.53	96.91%
2023 年 1-6 月	库存商品	4,135.32	3,890.03	94.07%
	发出商品	6,368.15	6,275.87	98.55%
	委托加工物资	475.10	475.10	100.00%
	合计	10,978.57	10,641.00	96.93%

公司在手订单金额一般为 0.5-1 个月的销售金额，目前公司在手订单充足。

发行人的 2023 年 1-9 月和 2023 年度的业绩预计情况，具体参见本回复报告本题之“一、（三）1、结合下游卡车行业发展趋势，分析发行人是否存在业绩大幅下降的风险”的回复。结合最新在手订单及业绩情况，发行人业绩大幅下降的风险较小。

六、发行人上半年销售收入高于下半年的原因，是否符合行业惯例

冬季过后气温回暖，受基础设施建设、房地产项目陆续开工的影响，3-4 月为卡车销售的传统旺季，公司下游整车厂客户上半年较下半年销量更大。整车厂收入分布情况如下：

整车厂	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	上半年占比	下半年占比	上半年占比	下半年占比	上半年占比	下半年占比
中国重汽（000951.SZ）	53.19%	46.81%	71.31%	28.69%	44.40%	55.60%
福田汽车（600166.SH）	49.90%	50.10%	58.08%	41.92%	47.11%	52.89%
一汽解放（000800.SZ）	59.67%	40.33%	79.59%	20.41%	60.78%	39.22%
动力新科（600841.SH）	57.68%	42.32%	70.04%	29.96%	-	-
平均值	55.11%	44.89%	69.76%	30.24%	50.76%	49.24%

注：动力新科（600841.SH）为整车厂上汽红岩的控股股东，于 2021 年度通过重大资产重组注入上汽红岩股权，因此未列示 2020 年度数据。

报告期内，公司各季度主营业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	37,973.88	28.48%	68,059.05	31.59%	33,486.47	15.70%
第二季度	37,911.67	28.44%	59,277.79	27.51%	62,585.84	29.35%
第三季度	25,377.53	19.04%	42,791.99	19.86%	59,279.85	27.80%
第四季度	32,050.52	24.04%	45,340.03	21.04%	57,919.93	27.16%
合计	133,313.60	100.00%	215,468.86	100.00%	213,272.09	100.00%
上半年	75,885.55	56.92%	127,336.84	59.10%	96,072.31	45.05%
下半年	57,428.05	43.08%	88,132.02	40.90%	117,199.78	54.95%

公司作为上游零部件供应商，上半年销售收入一般高于下半年。2020 年度，因为公共卫生事件的影响，上半年销售额占比显著低于其他年份。

综上，发行人上半年销售收入高于下半年，主要受到下游整车厂销售季节性的影响，符合行业惯例。

七、差价补偿机制的具体约定，覆盖范围、期限、具体补偿方式等，相关会计处理，该机制是否长期有效、是否符合行业惯例，历史上通过差价补偿机制获得的现金补偿金额

（一）差价补偿机制的具体约定

公司主营产品车架类产品和车身类产品均以钢材为主要原材料。因钢材价格存在一定的价格波动，为保证公司平稳供货，保持正常的毛利水平，公司与主要客户确定了差价补偿机制。

公司与整车厂的差价补偿，在纸面协议之外，主要靠谈判确定差价补偿金额。公司与主要客户约定的差价补偿机制具体如下：

客户	覆盖范围	期限	具体补偿方式			
			调价依据	调价条件	调整频次	承担原则
中国重汽	车架类产品	长期有效	双方根据太钢网中太钢不锈公告公布的汽车用大梁钢价格作为钢价取值，钢材取值（当月挂牌价）后，再下浮12%或9.5%后作为槽梁材料实际计算价格	季度初双方价格锁定后，价格波动幅度小于500元/吨，不做调整，超过500元/吨，价格调整；下个季度，重新定价并签署合同	按月核算金额，按季度补差结算	波动500元/吨以内，供应商承担；超过500元/吨，中国重汽承担
临工重机	车架类产品	长期有效	车架及连接板：以“中国联合钢铁网、百川资讯”太钢T10mm价格为补差基准价（成品单价8.07元/kg，基价4500元/kg）	相对于双方约定的原材料基价，月度实际原材料价格浮动在±3%范围内不补扣；月度实际原材料价格浮动超过3%进行补扣	按月核算补/扣金额，按季度补差结算	3%以内，供应商承担；超过3%，临工重机承担
北汽福田	车架类产品	长期有效	以“百川资讯网站”（ http://www.baiinfo.com/ ）的数据作为价格调整的唯一参考数据	原材料成本模型里的汽车板中任意一种原材料价格与上次调价时变化幅度上涨超5%、下降超3%时启动价格调整	每年度11月、12月及次年1月份不进行原材料波动调整，2-10月份按月度进行调整	甲方（北汽福田）承担理论分析幅度的70%，乙方（兴业汽配）承担理论分析幅度的30%
上汽红岩	车架类产品	长期有效	根据马钢每月发布的《热轧汽车基价表》中大梁钢价格作为钢价取值，钢价取值（基价）后，再下浮1500元/吨（上汽红岩享受的	根据马钢月度《热轧汽车基价表》实际波动情况实时调整确定当月槽梁材料执行价格	每季度核算一次材料价差并进行补差结算	所有材料价差由上汽红岩承担

客户	覆盖范围	期限	具体补偿方式			
			调价依据	调价条件	调整频次	承担原则
			优惠政策) 作为每月最终槽梁材料实际执行价格			

(二) 会计处理

公司收入确认的具体方法：公司主要销售卡车车架、车身等汽车零部件产品，属于在某一时刻履行履约义务。内销产品收入确认需满足以下条件：（1）寄售商品销售模式：公司已根据合同约定将产品交付给客户，客户商务系统上线后与公司进行结算，公司以收到客户结算清单时作为控制权转移时点确认收入。（2）一般商品销售模式：公司已根据合同约定将产品交付给客户验收时作为控制权转移时点确认收入；外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关、离港、取得提单时作为控制权转移时点确认收入。

公司主营产品车架类和车身类产品均以钢材为主要原材料。因钢材价格存在一定的价格波动，为保证公司平稳供货，保持正常的毛利水平，公司与主要客户确定了价格补偿机制。双方协商确定原材料价格波动超过一定幅度启动价格调整，一般按照钢材价格指数作为确认基准。差价形成的原因主要系整车厂价格审批需要一定的时间，一般在 1-2 个月左右，当月公司销售开票按照暂估价格进行，待最终价格审批完成，双方财务核对之后进行补开发票。

在商品控制权转移时，公司已经可以合理确认销售价格。差价补偿金额在商品销售完成时已满足收入确认条件，公司在商品控制权转移时对差价补偿金额予以暂估。因整车厂审批周期较短，公司可根据期后实际开票金额及时追溯调整暂估收入。

上述差价补偿金额的具体会计处理为：

借：应收账款

 贷：主营业务收入——暂估

 应交税费——增值税销项税

综上，公司差价补偿款在商品控制权转移时予以确认，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

（三）差价补偿机制长期有效，且符合行业惯例

报告期内，差价补偿机制持续存在，差价补偿协议未来预计长期有效。发行人可比公司中，除亚通精工部分车身冲压件收入来源于卡车整车厂外，其他可比公司主要客户均为乘用车整车厂，由于乘用车车体较小，耗钢量较低，一般未约定差价补偿机制。

亚通精工招股说明书或定期报告中未披露差价补偿的相关信息。卡车零部件行业对于产品重量较重的产品的供应商，整车厂均有约定一定的差价补偿机制。根据发行人对中国重汽、北汽福田等主要整车厂的补充调查问卷，整车厂对于主要的车架供应商，均存在差价补偿机制。

因此，发行人与整车厂的差价补偿机制符合行业惯例。

（四）历史上通过差价补偿机制获得的现金补偿金额

报告期内，公司与客户的差价补偿现金补偿金额分别为-972.73 万元、12,260.47万元、3,343.10万元和**888.26万元**，占营业收入的比例为-0.42%、5.16%、2.29%和**1.04%**。报告期内，公司与客户的差价补偿金额，与销售额及整体钢材价格变动趋势基本一致。

八、保荐机构核查情况

（一）核查过程

保荐机构履行了如下核查程序：

1、取得并查阅行业研究报告和法规，如《中国公路货运市场发展趋势》、国家统计局数据、《国民经济和社会发展统计公报》、《柴油货车污染治理攻坚战行动计划》、《机动车强制报废标准规定》；

2、访谈发行人高管，了解发行人业绩驱动因素，2022年业绩下滑的原因；

3、核查报告期内，发行人的收入毛利表，按公路用车和非公路用车进行分析；

4、查阅临工重机招股说明书和官方网站、山东五征官方网站等；

5、取得并分析发行人在手订单情况；

6、查阅发行人下游整车厂主要上市公司的定期报告，分析季度收入分布；

7、查阅发行人的差价补偿协议及差价明细；

8、综合考虑报告期内应收账款余额及收入金额，选取大额和各期变动较为明显的样本执行了函证程序，对于回函不符的向公司和客户了解差异原因，确定是否存在调整事项并编制函证调节表；对于未回函的，执行替代程序，替代程序包括但不限于查验订单、发货记录、销售发票、回款凭证、到货签收单据或上线领用结算单等，报告期各期，收入的函证情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
收入金额（A）	85,758.27	145,777.14	237,399.30	233,467.89
发函金额（B）	82,813.63	140,674.55	229,399.18	229,376.98
发函比例（B/A）	96.57%	96.50%	96.63%	98.25%
回函金额（C）	82,690.62	140,674.55	229,094.34	229,229.95
回函比例（C/A）	96.57%	96.50%	96.50%	98.18%

9、对主要客户进行走访，获取客户的工商资料、受访人身份证明等资料，对客户代表等执行访谈程序，主要询问公司与客户之间开始合作的方式、主要合作内容、结算方式、是否有关联关系、是否有法律纠纷等情况，报告期内，访谈客户的销售收入占当期营业收入的比例分别为**96.82%、96.37%、95.78%和96.35%**。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人的业绩主要由下游整车厂市场需求、发行人在整车厂的供应份额等因素驱动。整车厂市场需求，主要受货物运输总需求、卡车更换需求、矿山开采需求稳步提升等长期驱动因素和环保政策趋严、整治超载力度加大、卡车出口业务拉动等短期驱动因素的影响。2022年度全年，受行业需求收缩、物流不畅、经济增速放缓、油价高企等因素影响，卡车终端需求减少，整车厂产销量下降幅度较大，公司销量因此减少。公司营业规模和业绩变动与行业发展变动一致。发行人业绩大幅下降的风险较小。

2、国VI排放标准对于公司配套下游客户的产品，主要是销量的影响，环保标准的变化，不影响车架和车身产品对下游整车厂的适配。轻量化对于发行人的影响主要集中在生产领域，包括使用产品材质、生产工艺和技术；大马力、新能源对于发行人的影响，主要集中在拉动下游整车的需求。

3、报告期内，销售价格高的车架总成收入占比逐年提高，导致车架类产品的收入占比呈上升趋势；纵梁销售价格稳中有升，但由于销售量的下降导致收入占比有所下降；车架零部件和驾驶室零部件销售价格存在波动，收入占比小幅下降。

4、发行人配套的非公路用车客户主要为临工重机、山东五征和三一重装，公路用车客户主要包括中国重汽、北汽福田、上汽红岩和一汽解放等。发行人配套的非公路用车客户，主要应用场景为矿山开采用大型矿车、农业用的农用车。矿车作为非公路用车的新兴产品，市场发展前景广阔，市场容量和市场规模的增长主要源自增量市场和存量市场两个方面，收入驱动具有可持续性。

5、公司在手订单金额一般为 0.5-1 个月的销售金额，目前公司在手订单充足，预计业绩大幅下降的风险较小。

6、发行人上半年销售收入高于下半年，主要受到下游整车厂销售季节性的影响，符合行业惯例。

7、公司与整车厂的差价补偿，在纸面协议之外，主要靠谈判确定差价补偿金额。公司差价补偿款在商品控制权转移时予以确认，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。报告期内，差价补偿机制持续存在，差价补偿协议未来预计长期有效。发行人与整车厂的差价补偿机制符合行业惯例。报告期内，公司与客户的差价补偿金额与销售额及整体钢材价格变动趋势基本一致。

8、报告期内，公司主营业务收入真实、准确、完整，不存在重大异常情形。

问题 8、关于边角废料销售

根据申报材料，（1）公司其他业务收入主要由边角料销售及原材料处置构成，边角料为生产过程中产生的废钢，销售价格一般根据前几日区域市场的废钢销售均价确定，边角料客户主要为周边废钢收购商；（2）发行人在边角废料的产生时点，按照过磅重量及上个月平均销售价格作为其入库成本，并冲减当期生产成本。

请发行人说明：（1）报告期其他业务收入的构成，边角料销售量与主要产品的产量的配比关系；发行人报告期边角料销售收入占比较高的原因，报告期主要产品各环节的废料率及与同行业可比公司废料率的比较情况，是否存在显

著差异；（2）报告期各期边角废料主要客户的基本情况，是否存在关联关系、废料收购价格与公开市场价格的差异率及原因，是否存在废料收购商向发行人进行利益输送或其他利益安排；（3）对边角废料的成本核算方式是否符合《企业会计准则》的规定，是否与同行业可比公司对边角余料的成本核算方式存在差异。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、其他业务收入的构成及边角料废料率情况

（一）其他业务收入的构成

报告期内，公司其他业务收入构成如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
边角料销售业务	5,871.45	79.67%	10,282.83	82.50%	17,426.25	79.46%	15,396.31	76.24%
原材料处置业务	1,404.17	19.05%	2,073.38	16.64%	4,461.66	20.34%	4,775.47	23.65%
其他	94.13	1.28%	107.34	0.86%	42.53	0.19%	24.01	0.12%
合计	7,369.76	100.00%	12,463.55	100.00%	21,930.44	100.00%	20,195.80	100.00%

报告期内，公司其他业务收入主要由边角料销售及原材料处置构成，两者收入金额合计占其他业务收入比例各期**稳定在 99% 左右**，其他主要为租金、水电费收入等。2021 年度，公司边角料销售收入上升，主要系边角料销售量增加和废钢市场价格上涨所致，2022 年度，公司边角料销售收入大幅减少，主要系边角料销售量随产品产量减少，同时废钢价格下降所致。报告期内，公司原材料处置，主要销售给外购件供应商，因受公司产能、部分工艺的限制，公司需要向外部供应商采购一部分零部件以满足订单的需求。**2020 年度至 2022 年度，公司原材料处置业务收入呈下降趋势，主要系公司产量下降，公司外购件采购需求减少所致。**2023 年 1-6 月，公司原材料处置收入较同期有所增加，主要系公司平板客户需求量增加所致。公司原材料的销售情况，具体回复参见本回复报告问题 15.1 之“三、原材料的销售情况”的回复。2022 年度，其他项增加，主要系新增子公

司重庆富兴房屋租赁收入所致。

(二) 边角料销售量和主要产品产量的配比关系

报告期内，公司边角料销售量与主要产品的产量匹配关系如下：

单位：万件，万吨

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
主要产品产量(A)	370.77	593.81	913.38	1,250.58
钢材耗用量(B)	11.84	19.51	30.41	36.52
单位耗用量(C=B/A)(公斤/件)	31.95	32.86	33.29	29.20
边角料产量(D)	2.13	3.32	4.95	5.86
原材料投入量(E)	11.88	19.12	30.09	36.54
废料率(F=D/E)	17.94%	17.38%	16.45%	16.03%
边角料销量(G)	2.07	3.29	5.11	5.98
产销率(H=G/D)	96.99%	98.81%	103.25%	102.13%
边角料销量/产品产量 (G/A=C*F*H)(公斤/件)	5.57	5.53	5.60	4.78

注1：主要产品产量数据，剔除了直接采购后销售的外购件的影响。

注2：钢材耗用量(B)-原材料投入量(E)=钢材其他净投入量(外购成品件和期初半成品领用折算的钢材净投入-研发领用)。钢材耗用量和原材料投入量差异较小，可以近似计算。2020年度，钢材耗用量小于原材料投入量，主要因为当期产量较大，新产品试制数量较多，钢材研发领用较往年大幅提高。

2021年度较2020年度废料率提高，主要是因为领用冷轧卷领料占比由10.17%提高到10.90%，冷卷主要用于车身类零部件，其废料率约为40%，远高于车架类零部件。另外，2021年6月，公司完成了对新格机械的收购，2021年下半年由新格机械加工的零部件进入合并范围，原来委外加工的零部件无废料，由合并范围内的新格机械自行加工提高了废料率。2022年度较2021年度公司产品的废料率上升，主要因为行业需求放缓，公司产量下降幅度较大，公司大部分工序从委外转为自制，委外加工的零部件均为规格小、型号多的小型部件，该类部件的废料率较高，2022年公司委外加工费较上期减少81.24%。2023年1-6月废料率较2022年度有所提高，主要是因为领用冷轧卷领料占比由10.17%提高到12.86%。

报告期内，边角料的销售量随主要产品产量的下降而减少，公司边角料的销量与主要产品产量匹配关系受产品的单位耗用量、废料率和边角料的产销率等综

合因素影响所致，不同年度比值存在波动。2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，边角料销量/产品产量分别为 5.60 公斤/件、5.53 公斤/件和 5.57 公斤/件，略高于 2020 年度，主要系产品结构变动导致单位材料耗用量增加差异所致。

报告期内，各类产品的单位材料耗用量具体如下：

单位：公斤/件

产品类别	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单耗	产量占比	单耗	产量占比	单耗	产量占比	单耗	产量占比
车架总成	969.42	0.77%	1,119.95	0.72%	772.48	0.79%	630.30	0.53%
纵梁	185.10	8.50%	178.37	9.00%	180.69	10.12%	178.84	9.70%
车架零部件	9.52	48.28%	10.67	50.37%	9.21	53.02%	8.47	56.81%
驾驶室零部件	9.80	42.45%	8.39	39.85%	10.07	35.89%	9.47	32.73%
货箱零部件	5.65	0.00%	71.52	0.07%	206.73	0.19%	267.29	0.23%
合计	31.95	100.00%	32.86	100.00%	33.29	100.00%	29.20	100.00%

报告期各期，公司各类产品的单位材料耗用有所波动，主要是公司产品均为定制化产品，特定型号产品品类较多，个体差异较大，产品结构的变化导致单位耗用不同。

2021 年度平均单耗较上年度有所上升，主要系车架总成、车架零部件和驾驶室零部件单耗均有所上升所致，具体如下：

(1) 车架总成单耗提高，主要因为受煤炭行业需求向好的影响，对矿车客户临工重机和三一重装车架总成产量较上年度分别增加 0.54 万件和 0.02 万件，占车架总成的比例分别提高 6.29%和 0.18%。因其产品重量重、平均单耗较高，导致车架总成整体单耗上升；

(2) 车架零部件单耗提高，主要因为车架零部件结构变化，一方面供应给中国重汽的车架零部件产量占比从 2020 年的 10.55%上升至 2021 年的 11.53%，另一方面产品供应给北汽福田的中重卡车架零部件占比从 2020 年的 4.99%上升至 6.56%，重量重的产品占比增加；

(3) 驾驶室零部件单耗提高，主要因为供应给中国重汽的驾驶室零部件占

比提升 1.19% 及产品结构变化；

(4) 货箱零部件单耗有所降低，主要系销售产品结构变化所致。车厢本体装置产量占比从 2020 年的 29.61% 下降至 2021 年的 18.29%，该产品平均单耗较高，导致货箱零部件单耗降幅明显。由于货箱零部件产量规模较小，单耗的降低对公司平均单耗影响较小。

2022 年度平均单耗相比上年度较为稳定，主要是公司第一大单品纵梁单耗相对稳定，同时，虽然受产品结构变动影响车架总成和车架零部件平均单耗较上年度增长，但是驾驶室零部件和货箱零部件平均单耗下降，上述因素导致整体平均单耗较上年度相对稳定。

2023 年 1-6 月平均单耗相比上年度较为稳定。其中，受产品结构影响车架总成、车架零部件单耗平均单耗较上年度降低，车架纵梁、驾驶室零部件平均单耗上升，上述因素导致整体平均单耗较上年度相对稳定。

(三) 边角料销售收入占比较高的原因

报告期内，公司的边角料销售收入占其他业务收入的比重分别为 76.24%、79.46%、82.50% 和 **79.67%**，占比较高。一方面，由于公司业务特点，车架和车身在生产过程中会产生较大比例的铁质废料。其中，车身类产品的废料率一般约 40%，车架类产品一般为 13%-14%。因废料率相对较高，同时该类废料用于再生利用价值较低，受公司场地存储限制，生产过程中产生的边角料以出售为主，因而边角料销售收入较高。另一方面，公司其他业务收入中原材料处置收入占比相对较少；公司为了保证产品的质量，将部分对应型号的钢材直接销售给外购件供应商，公司采购的外购零部件占采购金额比例为 10% 左右，外购零部件的需求量决定了原材料处置业务占比相对较低。

(四) 主要产品各环节的废料率及同行业情况

公司主营业务为卡车车架和车身零部件的研发、生产和销售，主要产品分为车架类产品和车身类产品。其中：车架类产品包括车架总成、纵梁和车架零部件，产生废料的主要环节包括开平、纵剪、冲孔、激光切割和配钻等环节。车身类产品包括驾驶室、货箱，产生废料的主要环节包括修边落料、清边打磨。车架总成，主要采用铆接等工艺进行加工，无废料产生。公司主要产品各环节的废料率情况

具体如下：

类别	产生废料工序	理论废料率
纵梁	开平、纵剪	1.60%-1.80%
	辊压槽型	3.50%-4.00%
	三面冲孔	3.20%-4.00%
	平板冲孔	3.20%-4.00%
	激光切割	3.00%-4.00%
	扩孔、配钻	0.20%-0.50%
	小计	8.00%-14.30%
车架零部件	开平、纵剪	0.03%-0.05%
	下料/等离子切割	3.50%-15.00%
	冲孔	1.10%-3.50%
	落料/成型	1.00%-3.50%
	小计	5.63%-22.05%
驾驶室零部件	开平	0.20%-0.30%
	修边落料	16.00%-33.00%
	冲孔	5.00%-10.00%
	小计	21.20%-43.30%
货箱零部件	下料	2.00%-3.00%
	等离子切割	3.00%-6.00%
	钻孔	0.01%-0.02%
	小计	5.01%-9.02%

注 1：受产品结构、各工序不同产品废料率在一定区间内波动。

注 2：车架纵梁在生产环节中，部分工序不会并行出现，故小计非各环节废料率加计。

公司车架类产品废料率一般为 13%-14%，其中，纵梁废料率在 8.00%-14.30%，车架零部件废料率在 5.63%-22.05%；公司车身类产品的废料率一般约为 40%，其中，驾驶室零部件废料率在 21.20%-43.30%，货箱零部件废料率在 5.01%-9.02%。公司车架类产品、车身类产品在其形态结构、加工环节、材料材质等方面均有所差异，因此生产过程中废料率有所不同。

同行业可比公司中仅无锡振华披露了废料率情况，具体如下：

公司名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
无锡振华	钢材投入量（吨）	-	-	-	83,065.43
	边角料销量（吨）	-	-	-	32,696.97
	废料率（边角料销量/钢材投入量）	-	-	-	39.34%
公司	废料率（边角料产量/原材料投	17.94%	17.38%	16.45%	16.03%

公司名称	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	入量)				

注：根据无锡振华招股说明书，其边角料均及时清运，以销量代替产量进行分析。无锡振华招股说明书和定期报告未披露2021年度、2022年度和2023年1-6月原材料消耗情况。

报告期内，公司整体废料率分别为16.03%、16.45%、17.38%和**17.94%**，低于无锡振华，主要因为公司产品结构以车架类产品为主，无锡振华以车身冲压零部件为主，无锡振华废料率与公司车身类产品废料率基本一致。

二、边角料销售的主要客户情况及废料收购价格与公开市场价格的差异

（一）边角料销售的主要客户情况

报告期内，公司前五大边角料销售客户销售金额如下：

期间	客户名称	销售金额（万元）	销售占比（%）
2023年1-6月	五莲县一顺机械有限公司	1,005.95	17.13
	山东兴力机械有限公司	952.47	16.22
	五莲县力拓工贸有限公司	920.83	15.68
	日照富健运动用品厂	390.64	6.65
	日照龙山精密机械制造有限公司	356.02	6.06
	小计	3,625.92	61.76
2022年	山东兴力机械有限公司	2,209.65	21.49
	五莲县力拓工贸有限公司	1,886.09	18.34
	五莲县一顺机械有限公司	820.69	7.98
	五莲县亿铸金源再生资源购销中心	742.52	7.22
	沂南县富豪工程机械配件有限公司	705.90	6.86
	小计	6,364.84	61.90
2021年	五莲县力拓工贸有限公司	3,625.55	20.81
	诸城市润沃机械有限公司	2,414.80	13.86
	五莲县建鑫机械加工厂	2,051.11	11.77
	山东兴力机械有限公司	1,739.82	9.98
	五莲鲁威动力机械有限公司	1,524.34	8.75
	小计	11,355.62	65.17
2020年	五莲县力拓工贸有限公司	3,223.12	20.93
	诸城市润沃机械有限公司	1,931.09	12.54

期间	客户名称	销售金额（万元）	销售占比（%）
	五莲鲁威动力机械有限公司	1,279.55	8.31
	五莲县建鑫机械加工厂	1,267.04	8.23
	潍坊业丰机械有限公司	1,227.93	7.98
	小计	8,928.73	57.99

报告期内，公司前五大边角废料客户的基本情况如下：

边角废料客户名称	2023年1-6月销售占比	2022年度销售占比	2021年度销售占比	2020年度销售占比	成立时间	注册资本	主营业务	股权结构	是否为关联方
五莲县一顺机械有限公司	17.13%	7.98%	3.28%	4.77%	2020-02-12	50万元人民币	钢材加工与销售	王西勋：100%	否
山东兴力机械有限公司	16.22%	21.49%	9.98%	-	2021-05-08	1000万元人民币	再生资源回收	刘加涛：51% 李来道：49%	否
五莲县力拓工贸有限公司	15.68%	18.34%	20.81%	20.93%	2018-11-07	500万元人民币	废旧金属加工	王春旗：100%	否
日照富健运动用品厂	6.65%	-	1.17%	1.00%	2014-05-06	500万元人民币	运动器材的铸造、加工	潘立丽：100%	否
日照龙山精密机械制造有限公司	6.06%	2.00%	-	0.22%	2019-01-07	1,500万元人民币	金属铸造	王秀海：60% 张海芹：20% 王众：20%	否
五莲县建鑫机械加工厂	4.32%	4.72%	11.77%	8.23%	2013-03-25	-	打压块批发零售	王云战：100%	否
五莲县亿铸金源再生资源购销中心	2.05%	7.22%	-	-	2022-01-21	100万元人民币	废旧物品回收	徐晓丹：100%	否
沂南县富豪工程机械配件有限公司	-	6.86%	-	-	2018-04-11	500万元人民币	锻件及粉末冶金制品制造	刘平：98% 朱兆卿：1% 刘龙：1%	否
诸城市润沃机械有限公司	-	-	13.86%	12.54%	2013-08-21	100万元人民币	生产、销售汽车配件	李金声：90% 马培军：10%	否
五莲鲁威动力机械有限公司	-	1.76%	8.75%	8.31%	2017-08-02	100万元人民币	生产、销售汽车配件	王宁：100%	否
潍坊业丰机械有限公司	-	-	7.02%	7.98%	2009-12-15	1,000万元人民币	机械零部件加工	张学业：100%	否

边角废料客户名称	2023年1-6月销售占比	2022年度销售占比	2021年度销售占比	2020年度销售占比	成立时间	注册资本	主营业务	股权结构	是否为关联方
小计	68.12%	70.37%	76.64%	63.98%	-	-	-	-	-

报告期内各期，公司的边角料客户主要为周边废料收购商，前五大边角料客户注册地址均位于山东省内。公司在山东省外的边角料客户极少，主要位于子公司重庆富兴周边。公司边角料销售不存在异常情形。公司与主要边角废料客户不存在关联关系。

（二）废料收购价格与公开市场价格差异原因

公司边角料为生产过程中产生的废钢，公司边角料销售价格一般根据前几日区域市场的废钢销售均价确定。报告期内，公司边角料销售平均单价与废钢的市场价格波动趋势基本一致，具体如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
公司边角料销售平均单价（A）	2,840.72	3,130.23	3,409.15	2,573.69
废钢的公开市场价格（B）	2,863.01	3,191.12	3,453.72	2,585.16
比例（A/B）	99.22%	98.09%	98.71%	99.56%

注：数据来源为西本新干线-废钢价格指数。

报告期内，公司边角料产量、销量和平均单价具体情况如下：

类型	项目	2023年1-6月			2022年度		
		产量	销量	单价	产量	销量	单价
回炉料	小门边	5,052.27	4,971.60	2,885.46	7,230.64	7,120.80	3,187.45
	冲豆下脚料等	8,277.31	8,244.20	2,639.95	14,029.89	13,912.52	2,898.87
	小计	13,329.58	13,215.80	2,732.31	21,260.52	21,033.32	2,996.57
非回炉料	平板及其他冷板类废料	1,304.30	1,211.72	3,678.62	1,105.00	977.62	4,079.62
	废槽梁头、剪丝盘圆及其他热轧类废料	6,675.90	6,241.35	2,907.61	10,878.49	10,839.09	3,303.98
	小计	7,980.20	7,453.07	3,032.96	11,983.49	11,816.71	3,368.15
合计		21,309.78	20,668.87	2,840.72	33,244.01	32,850.03	3,130.23

（续上表）

类型	项目	2021年度			2020年度		
		产量	销量	单价	产量	销量	单价
回炉料	小门边	10,047.29	10,363.02	3,431.05	11,208.70	12,550.46	2,513.71
	冲豆下脚料等	19,354.01	20,365.66	3,046.15	24,070.36	24,142.34	2,442.78

	小计	29,401.29	30,728.68	3,175.96	35,279.06	36,692.80	2,467.04
非回炉料	平板及其他冷板类废料	2,806.25	3,117.14	4,402.48	3,742.99	3,906.04	3,093.13
	废槽梁头、剪丝盘圆及其他热轧类废料	17,297.61	17,270.34	3,644.77	19,550.63	19,223.04	2,671.71
	小计	20,103.85	20,387.48	3,760.62	23,293.62	23,129.08	2,742.88
合计		49,505.14	51,116.16	3,409.15	58,572.68	59,821.88	2,573.69

公司边角料类型主要分为回炉料和非回炉料两类。其中，小门边、冲豆下脚料等属于回炉料，品级较低，回收后需要重新回炉熔烧后才可以再利用，销售单价相对较低；平板及其他冷板，废槽梁头、剪丝盘圆及其他热轧类废料等属于非回炉料，品级较高，废料回收利用价值较高，销售单价相对较高。

报告期内，公司主要边角料销售客户废料收购价格与公开市场价格比较如下：

期间	客户名称	销售占比(%)	销售单价(元/吨)	价格差异率	差异原因分析
2023年1-6月	五莲县一顺机械有限公司	17.13	2,791.34	-2.50%	低于废钢公开市场价格，主要因为在当期向其销售较多的回炉料，该部分边角料的价值整体偏低，均价为2,732.31元/吨
	山东兴力机械有限公司	16.22	2,648.99	-7.48%	低于废钢公开市场价格，主要因为在当期向其销售较多的冲豆下脚料等回炉料，该部分边角料的价值整体偏低，均价为2,639.95元/吨
	五莲县工拓有限公司	15.68	2,985.16	4.27%	高于废钢公开市场价格，公司向其销售主要为小门边，因本期向其销售了部分平板类废料（占比22%），此类材料的回收利用价值较高，均价为3,678.62元/吨，拉高了其平均单价
	日照富健运动用品厂	6.65	2,728.24	-4.71%	低于废钢公开市场价格，主要因为客户的销售均发生于2023年5-6月，废钢价格处于低位，2023年5-6月平均废钢指数为2,627.86元/吨
	日照龙山精密机械制造有限公司	6.06	3,034.37	5.99%	高于废钢公开市场价格，主要因为（1）该客户68.83%的销售发生于第一季度，废钢价格处于高位，2023年1-3月平均废钢指数为3,009.35元/吨；（2）与其采购合同中约定：公司通过承兑的方式支付货款，如需采用现汇结算则参照同期银行贴现利率计算贴息从合同价款中扣除。由于龙山精密直接向公司采购边角料冲抵货款，公司参考现汇结算方式对其是适当调价。
2022年度	山东兴力机械有限公司	21.49	2,948.07	-7.62%	低于废钢公开市场价格，主要因为在当期向其销售较多的冲豆下脚料等回炉料，该部分边角料的价值整体偏低，均价为2,898.87元/吨
	五莲县工拓有限公司	18.34	3,267.04	2.38%	高于废钢公开市场价格，公司向其销售主要为小门边，因本期向其销售了部分平板类废料（占比11.61%），此类材料的回收利用价值较高，均价为4,079.62元/吨，拉高了其平均单价
	五莲县一顺机	7.98	2,842.07	-10.94%	低于废钢公开市场价格，主要因为在当期向其销售较多的冲豆下脚料等回炉料，该部分边角料的价值整体

期间	客户名称	销售占比(%)	销售单价(元/吨)	价格差异率	差异原因分析
	械有限公司				偏低；同时客户 78.08%的销售发生于下半年，废钢价格处于低位，2022 年 7-12 月平均废钢指数为 2,756.61 元/吨
	五莲县亿铸金源再生资源购销中心	7.22	3,128.30	-1.97%	与废钢公开市场价格基本持平
	沂南县富豪工程机械配件有限公司	6.86	3,373.50	5.72%	高于废钢公开市场价格，主要因为（1）在当期向其销售较多的废槽梁头等非回炉料，此类材料的回收利用价值较高，均价为 3,303.98 元/吨，（2）64.14%的销售发生于上半年，2022 年 1-6 月平均废钢指数为 3,643.44 元/吨，价格处于高位
2021 年度	五莲县力拓工贸有限公司	20.81	3,482.90	0.84%	与废钢公开市场价格基本持平
	诸城市润沃机械有限公司	13.86	3,440.21	-0.39%	与废钢公开市场价格基本持平
	五莲县建鑫机械加工厂	11.77	3,543.75	2.61%	高于废钢公开市场价格，主要因为在当期向其销售了平板类废料，此类材料的回收利用价值较高，均价为 4,402.48 元/吨，拉高了其平均单价
	山东兴力机械有限公司	9.98	3,068.84	-11.14%	低于废钢公开市场价格，主要因为公司向其销售较多的冲豆下脚料等回炉料，该部分边角料的价值整体偏低，均价为 3,046.15 元/吨
	五莲鲁威动力机械有限公司	8.75	3,452.15	-0.05%	与废钢公开市场价格基本持平
2020 年度	五莲县力拓工贸有限公司	20.93	2,618.31	1.28%	与废钢公开市场价格基本持平
	诸城市润沃机械有限公司	12.54	2,482.35	-3.98%	低于废钢公开市场价格，主要因为在当期向其销售了较多的下脚料等回炉料，该部分边角料的价值整体偏低，均价为 2,442.78 元/吨
	五莲鲁威动力机械有限公司	8.31	2,595.43	0.40%	与废钢公开市场价格基本持平
	五莲县建鑫机械加工厂	8.23	2,688.42	3.99%	高于废钢公开市场价格，主要因为在当期向其销售了平板类废料，此类材料的回收利用价值较高，均价为 3,093.13 元/吨，拉高了其平均单价
	潍坊业丰机械有限公司	7.98	2,520.66	-2.50%	低于废钢公开市场价格，主要在当期仅向其销售剪丝盘圆下脚料，该部分废料利率用低，价格偏低，均价为 2,671.71 元/吨

注：价格差异率=（销售单价/废钢的公开市场价格-1）。

边角料销售单价受废钢市场价格、边角料类别等级、销售时点、客户资金周

转等因素影响，因此不同边角料客户销售单价与废钢的公开市场价格会存在一定的差异，差异原因合理。报告期内，主要边角料客户与公司不存在关联关系，边角料销售价格合理，定价公允，公司的边角料收购商不存在向公司进行利益输送或其他利益安排的情形。

三、边角废料的成本核算情况及同行业情况

（一）企业会计准则的相关要求

序号	条款	内容
1	《企业会计准则第1号——存货》	<p>第五条 存货应当按照成本进行初始计量，存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本；</p> <p>第八条 存货的其他成本，是指除采购成本、加工成本以外的，使存货达到目前场所和状态所发生的其他支出；</p> <p>第九条 下列费用应当在发生时确认为当期损益，不计入存货成本：（一）非正常消耗的直接材料、直接人工和制造费用。（二）仓储费用（不包括在生产过程中为达到下一个生产阶段所必需的费用）。（三）不能归属于使存货达到目前场所和状态的其他支出。</p>

（二）边角料成本核算方法符合相关规定

公司边角废料的具体成本核算方法为：生产工单下达后，公司生产按照 BOM 表领用材料，并统计当期实际产出废料重量，以上月市场废料价格为基础计算废料产出入库价值，产成品、在产品材料成本根据当期原材料领用成本扣除当期废料产出成本计算所得。

公司主要产品为车架、车身零部件产品，其材料为钢材，通过对钢材进行纵剪、开平，冲孔、切割配钻等工艺进行生产制造，从而导致存在较高的废料率，车架类产品的废料率在 13%-14%，车身类产品的废料率在 40%左右，同时废料的市场价格较高，报告期内，公司销售的废料金额分别为 15,396.31 万元、17,426.25 万元、10,282.83 万元和 **5,871.45 万元**。公司的边角废料占比大，价值高，属于主营产品中非正常消耗的直接材料。废料在成本归集时，公司根据上个月公司销售边角料的平均价格作为入库单价进行成本核算，将相应的废料成本从“生产成本-直接材料成本”转入“原材料-废料成本”中，不计入主营产品的直接材料成本。对外处置边角废料收入在“其他业务收入”中列示，相应成本在“其他业务成本”中列示。公司边角料成本核算准确。

综上，公司边角废料的成本核算方式符合《企业会计准则》的相关规定。

（三）同行业公司对边角余料的成本核算方式

经查阅同行业公司公开资料，同行业公司只有无锡振华和亚通精工对边角余料的成本核算归集方式进行了说明，具体如下：

公司名称	边角料成本核算归集方式
无锡振华	公司将边角料销售收入计入其他业务收入，边角料成本在产品成本中核算
亚通精工	公司将边角料销售收入计入其他业务收入，对边角料的成本单独在其他业务成本中进行核算

无锡振华在钢材领用时确认生产成本，将生产汽车零部件过程中产生的边角料销售收入计入其他业务收入，不单独结转其他业务成本；而亚通精工对边角废料的成本单独进行核算。公司废料成本核算方式与亚通精工基本一致。

同行业公司未披露边角料具体的成本核算方法，上市公司中，多以市场价格为基础核算边角料成本，与公司废料成本核算方法类似的案例具体如下：

公司	成本核算方法
斯瑞新材 (688102.SH)	公司当期实际产出废料重量，以上月市场废料价格为基础计算废料产出入库价值，产成品、在产品材料成本根据当期原材料领用成本扣除当期废料产出成本计算所得。当上述废料实现销售时，按月末一次加权平均的计价方式结转计入其他业务成本。
震裕科技 (300953.SZ)	公司生产过程中产生的边角料、废料等，均按照当月的平均售价作为其入库单位成本并冲减当期生产成本，当上述废料实现销售时，按月末一次加权平均的计价方式结转计入其他业务成本。
中洲特材 (300963.SZ)	车屑料为产品机加工下来的车屑，含油污、车削液等杂物，需重新熔炼成并锭料后，能够循环利用，投入再生产，一般用于车间再领用，或者因自身技术无法再利用，考虑市场合适价格直接处置。车屑料在产生时计入原材料——原料仓库，入库成本根据重量和月末标准材料单价的 50% 计算。
鼎通科技 (688668.SH)	生产过程中的五金边角料价格较高，为了准确核算当期废料成本，公司每月通过公开网站和市场废料收购信息查询当期废料销售价格，计算确定当期废料成本。当期五金边角料总成本=Σ（当期各类五金边角料入库数量×各类废料当期市价）
神力股份 (603819.SH)	公司生产过程中产生的边角料以上月边角料的平均销售单价作为入库单位成本，按入库数量从当期硅钢片生产领用成本中分离出来，单独入库作为存货管理，边角料销售发出时按加权平均法结转销售成本。

公司废料成本核算方法与同样废料率较高的其他上市公司基本一致。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取了公司其他业务收入明细表，按收入类型汇总统计各类具体产品销

售数量、销售金额、销售单价等情况；

2、访谈了公司生产部门负责人，了解公司边角料产生的主要环节；

3、访谈了公司财务总监，了解公司对边角料的会计处理，结合公司的业务情况，判断是否符合《企业会计准则》的规定；

4、访谈了公司的边角料销售管理部门负责人，了解公司边角料客户的获取方式、定价原则、边角料销售数量减少的原因等；

5、查阅了公司边角料的收发存台账、销售台账、销售合同、发票等；核查边角料销售量与产量、钢材耗用量的关系，将边角料产量与产品产量进行配比；确认公司各产品主要环节理论废料率情况；

6、查阅公司边角料相关管理制度流程，了解公司边角料核算相关的关键控制，评价并测试其设计合理性及运行有效性，执行穿行测试；

7、查阅最近三年废钢市场价格以及可比公司披露的产销情况，核实公司销售价格是否与市场价格变动趋势相一致；

8、访谈主要边角料销售客户，查阅废料主要客户的工商资料，确认其是否与公司存在关联方关系，报告期内，访谈边角料销售客户的销售收入占当期边角料收入的比例分别为 **74.00%、82.45%、72.36%和 72.08%**；

9、对主要边角料客户销售额和应收账款余额寄发函证，发函具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
收入金额（A）	5,871.45	10,282.83	17,426.25	15,396.31
发函金额（B）	4,416.52	7,268.13	12,578.81	13,035.28
发函比例（B/A）	75.22%	70.68%	72.18%	84.66%
回函金额（C）	4,416.52	7,268.13	12,578.81	13,035.28
回函比例（C/A）	75.22%	70.68%	72.18%	84.66%

注：材料申报阶段，对 2018 年至 2021 年 1-6 月的各期主要废料客户发函，因此 2020 年度的发函比例较高。

10、通过对比分析，判断对主要客户的边角料销售价格是否公允，是否存在输送利益的情形；

11、查询同行业上市公司以及废料成本核算方法类似上市公司，核查公司的成本核算方案与上述公司是否存在差异。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，公司其他业务收入主要由边角料销售及原材料处置构成，报告期内，边角料的销售量随主要产品产量的下降而减少，公司边角料的销量与主要产品产量匹配关系受产品的废料率、产销率以及产品的单位材料耗用量等综合因素影响。公司的边角料销售量与主要产品的产量基本匹配。公司报告期边角料销售收入占比较高主要受到公司业务类型的影响，公司车身类产品的废料率一般约 40%，车架类产品一般为 13%-14%，并且公司外购零部件的需求量决定了原材料处置业务占比相对较低。公司废料率低于无锡振华，主要因为公司产品结构以车架类产品为主，无锡振华以车身冲压零部件为主，公司的车身类产品的废料率与无锡振华基本一致。

2、边角料客户主要为周边废料收购商，与公司不存在关联关系，废料收购价格与公开市场价格存在差异主要系受到销售时间以及废钢类型不同所致，不存在为公司输送利益等情况。

3、边角料成本核算方式符合《企业会计准则》的相关规定，公司废料成本核算方式与亚通精工基本一致。公司废料成本核算方法与同样废料率较高的其他上市公司基本一致。

问题 9、关于存货

根据申报材料，（1）发行人根据收入确认时点不同分为寄售商品销售模式以及一般商品销售模式，寄售模式下客户在商务系统上线后与公司进行结算，非寄售模式下的客户主要为临工重机、三一重装；（2）发行人发出商品为已发货至客户但尚未上线结算的产品，报告期发行人发出商品占存货金额比例高于同行业可比公司，其中对临工重机的发出商品金额较大；（3）2022 年 6 月末原材料余额较 2021 年末上涨 9.01%，主要系发行人增加对钢材的备货；（4）报告期内发行人外购零部件后同时用于生产和销售。

请发行人说明：（1）发行人采用不同销售模式原因及必要性；发行人主要客户对其他供应商采用的销售模式与发行人是否存在差异，临工重机、三一重装对其他供应商是否也采用非寄售模式；（2）寄售模式下客户从收到产品与最

终结算的平均周期，是否存在到货后长期未验收或验收数量与发出商品数量相差较大的情况，是否存在变相调节收入的情形；（3）在临工重机对发行人采用非寄售模式下仍存在较大发出商品金额的原因及合理性，同行业可比公司采用寄售模式确认收入的比例，发行人发出商品占存货金额比例高于同以线上结算为主的可比公司常青股份、亚通精工的原因；（4）报告期各期对本地和异地存货的盘点情况，与存货管理有关的内控是否健全且有效执行；（5）结合钢材价格走势、发行人生产周期、备货政策等因素，分析 2022 年 6 月末增加对钢材备货的合理性；（6）发行人外购零部件后进行对外销售的原因，是否符合行业惯例，对外销售的对象及金额，客户是否指定零部件的供应商及实物流转情况，采购和销售价格的确定依据，采用总额法还是净额法确认收入。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明对寄售模式下存货的核查程序及核查结论，并就存货的真实性发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人采用不同销售模式原因及必要性；发行人主要客户对其他供应商采用的销售模式与发行人是否存在差异，临工重机、三一重装对其他供应商是否也采用非寄售模式

（一）发行人采用不同销售模式原因及必要性

公司主要销售卡车车架、车身等汽车零部件产品，属于在某一时点履行履约义务。报告期内，公司产品销售均为直销模式。公司销售模式分为寄售商品销售模式和一般商品销售模式。其中寄售商品销售模式为公司根据合同约定将产品交付给客户，客户商务系统上线后与公司进行结算，公司以收到客户结算清单时作为控制权转移时点确认收入；一般商品销售模式为公司根据合同约定将产品交付给客户验收时作为控制权转移时点确认收入。公司的客户主要为中国重汽、北汽福田、上汽红岩、一汽解放为代表的卡车整车生产企业以及临工重机、三一重装为代表的非公路用车制造企业。

由于整车制造商普遍采用零部件“零库存”的管理模式，即整车制造商根据生产计划向零部件供应商提出供货需求，零部件供应商在指定时间内将产品送往整车制造商厂区或其指定的周边三方物流库供其生产领用，整车厂普遍采用寄售

模式进行采购，致使零部件生产企业普遍采用寄售模式销售。

临工重机以及三一重装为代表的矿车制造商，其矿车领域整体规模尚小，处于快速发展阶段，目前普遍采用的普通库存模式（验收确认），随着近年来矿车行业迎来的高景气度，矿车生产制造商的采购模式也正在发生变化，三一重装公司于2022年12月开始采用寄售模式，临工重机目前尚未改变采购模式，但未来存在改变模式的可能。

综上，公司采用不同的销售模式主要为顺应客户的采购模式，随着客户采购模式变动发生变动，且属于行业的普遍现象。

（二）发行人主要客户对其他供应商采用的销售模式与发行人是否存在差异，临工重机、三一重装对其他供应商是否也采用非寄售模式

报告期内主要客户对其他供应商采用的销售模式如下：

整车厂	类型	公司主要供货产品	同类产品其他主要供应商	与其他供应商交易模式	与公司交易模式	是否存在差异
中国重汽	中重卡	纵梁、车架零部件、驾驶室零部件	济南大可汽车部件有限公司、德州豪沃机械制造有限公司、德州骏达机械有限公司等	寄售	寄售	否
	轻卡	纵梁、驾驶室零部件	德州豪沃机械制造有限公司、莱州新亚通金属制造有限公司等	寄售	寄售	否
北汽福田	中重轻卡	车架零部件、纵梁、车架总成	福日汽车有限公司等	寄售	寄售	否
一汽解放	中重轻卡	纵梁	青岛伟力达有限公司等	寄售	寄售	否
上汽红岩	重卡	纵梁、车架零部件	四川攀钢嘉德精工科技有限公司、重庆重型汽车集团专用汽车有限责任公司	寄售	寄售	否
临工重机	非公路用车-矿车	车架总成、车架零部件	潍柴动力股份有限公司、蒙阴县鹏程万里车辆有限公司等（同类产品无其他供应商，扩大为大类产品）	非寄售	非寄售	否
山东五征	非公路用车-农用车	车架总成、车身、车架零部件	涿州市盛弘机械有限责任公司、江苏科新汽车装饰件有限公司、五莲巨国机械有限公司、山东昱森机械制造有限公司等（同类产品无其他供应商，扩大为大类产品）	寄售	寄售	否
三一重装	非公路用车-矿车	车架总成、车架零部件	十堰市金骥汽车部件有限公司等	非寄售、2022年12月改为寄售	非寄售、2022年12月改为寄售	否

注：2021年12月后公司对上汽红岩独家供货。

综上，公司主要客户中国重汽、北汽福田、一汽解放、上汽红岩、山东五征对其他供应商采用的销售模式与公司一致，均为寄售模式，临工重机、三一重装对其他供应商也采用非寄售模式，且 2022 年 12 月开始三一重装对矿车车架供应商采购模式统一变更为寄售模式采购。

二、寄售模式下客户从收到产品与最终结算的平均周期，是否存在到货后长期未验收或验收数量与发出商品数量相差较大的情况，是否存在变相调节收入的情形

（一）寄售模式下客户从收到产品与最终结算的平均周期

寄售模式下，公司根据客户提供的上线使用量结算通知文件并经核对无误后确认收入，收入确认时点为取得客户提供的经核对后无误的实际使用量结算通知文件时点。寄售模式下的结算周期一般为按月结算，不同客户结算时点略有不同。因公司的主要客户为整车制造商，普遍采用零库存模式，公司一般按照客户的生产调度发货，客户收到产品后一般及时安排上线使用。报告期内，公司寄售模式下的主要客户、结算周期及取得实际使用量结算通知文件的时间情况具体如下：

客户名称	产品结算期间	开票通知单下达时间	结算期末至取得开票通知单时间
中国重汽	上月 20 日至本月 20 日	当月 20 日左右	1 天
北汽福田	上月 25 日至本月 25 日	当月 10 日、25 日各一次	1 天
一汽解放	每月 1 日至 30 日	当月 30 日左右	1 天
山东五征	每月 1 日至 30 日	次月 5 日左右	5 天
上汽红岩	上月 20 日至本月 20 日	当月 20 日左右	1 天
三一重装	每月 1 日至 30 日	当月 30 日左右	1 天

注：2022 年 12 月开始，应三一重装要求对其销售改为寄售商品模式。

不同客户因生产组织方式和结算习惯不同，结算时间略有不同，结算周期基本在 30 天左右（按月结算），从结算期末至开票通知单下达时间之间的间隔一般在 1-5 天。通常情况下，公司均于当月取得客户上月领用产品的结算数据。因此，主要客户出具的实际使用量结算通知文件下达时间与公司获取时间及确认收入时间均在同一月份。

(二) 是否存在到货后长期未验收或验收数量与发出商品数量相差较大的情况, 是否存在变相调节收入的情形

1、到货后长期未验收情况

报告期各期, 公司库龄超过 1 年上的发出商品产品金额分别为 112.50 万元、67.60 万元、273.36 万元和 **273.34 万元**, 1 年上的发出商品主要为未确定价格暂时未结算的产成品以及少量因车型停产导致的呆滞品, 具体如下:

单位: 万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
暂时未定价	269.10	257.80	57.31	110.27
呆滞品	4.24	15.56	10.29	2.23
合计	273.34	273.36	67.60	112.50

由上表, 公司存在新产品的未定价以及呆滞品导致的公司未验收结算的情况, 总体金额较小。

2、验收数量与发出商品数量相差较大的情况

报告期内, 公司存在因发错产品型号、质量瑕疵等导致的退换货情况导致验收数量与发出商品数量存在差异。具体情况如下:

单位: 万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
退换货金额	99.31	191.70	196.94	302.09
营业收入	85,758.27	145,777.14	237,399.30	233,467.89
退换货率	0.12%	0.13%	0.08%	0.13%

由上表, 报告期内, 公司存在因发错产品型号、质量瑕疵等形成的退换货导致验收数量与发出商品数量存在差异的情形, 该类退换货占公司营业收入的比例在 0.1% 左右, 不存在验收数量与发出商品数量相差较大的情况。

综上, 公司存在到货后长期未验收或验收数量与发出商品数量存在差异的情形, 但整体金额较小, 不存在变相调节收入的情形。

三、在临工重机对发行人采用非寄售模式下仍存在较大发出商品金额的原因及合理性，同行业可比公司采用寄售模式确认收入的比例，发行人发出商品占存货金额比例高于同以线上结算为主的可比公司常青股份、亚通精工的原因

(一) 在临工重机对发行人采用非寄售模式下仍存在较大发出商品金额的原因及合理性

报告期内，临工重机的发出商品具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月末 /2023年1-6月	2022年末 /2022年度	2021年末 /2021年度	2020年末 /2020年度
对临工重机发出商品余额	56.42	553.44	502.01	1,668.37
对临工重机销售收入	10,947.09	26,273.24	23,486.20	10,887.27
对临工重机发出商品余额占对其销售收入比例	0.52%	2.11%	2.14%	15.32%
营业收入	85,758.27	145,777.14	237,399.30	233,467.89
对临工重机发出商品余额占营业收入比例	0.07%	0.38%	0.21%	0.71%
发出商品期后一个月结转比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

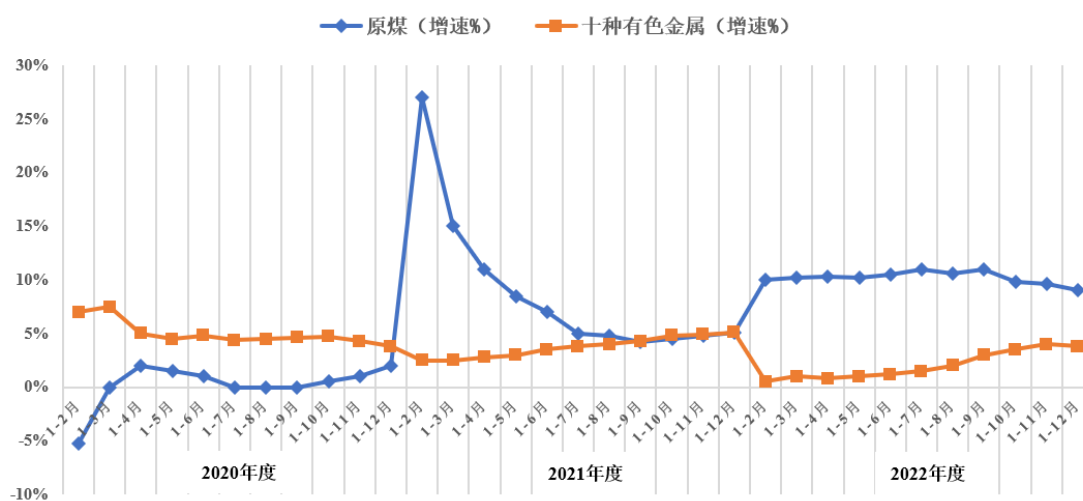
公司向临工重机销售产品采用非寄售模式，即根据合同约定将产品交付给客户验收时作为控制权转移时点。公司按照合同约定时间将产品送至客户指定地点，客户根据合同约定对公司产品组织验收，待验收通过后由客户出具验收单，经双方签字后完成产品验收，因此货到后验收需要一定的时间，根据到货量的不同一般需要 2-7 天。

临工重机的发出商品余额主要受在途情况以及对方验收时间的影响。报告期各期末，公司对临工重机发出商品余额分别为 1,668.37 万元、502.01 万元、553.44 万元和 56.42 万元，占各期对临工重机销售收入的比例分别为 15.32%、2.14%、2.11% 和 0.52%，因货到后验收需要一定的时间，因此会存在一定量的发出商品。

2020 年相较于其他年度，发出商品余额较高，主要因为（1）2021 年 2 月及以后，国内采矿业景气度上升，拉动了临工重机的矿车销量，临工重机 2021 年第一季度的收入占比显著低于其他年度，（2）2020 年末前后，矿车行业尚处于平缓期，订单量相对较少，临工重机对公司提供的产品整体验收进度缓慢，（3）2021 年度，由于大宗商品煤炭行业高景气，矿车市场需求增加，临工重机下半年开始向公司采购的矿车车架类产品大幅增长，因其业务量大幅上升，致使其对

公司产品验收结算进度加快，进而致使公司对其发出商品余额大幅下降。

2020年至2022年，国内重要矿产品生产增长率变动如下：



数据来源：《中国矿业》杂志

临工重机 2021 年第一季度主营业务收入占比显著低于其他年度，具体如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	231,336.24	21.46%	126,846.82	16.25%	87,707.08	19.04%
第二季度	249,582.78	23.15%	197,052.81	25.25%	129,217.48	28.05%
第三季度	597,013.73	55.39%	230,054.27	29.48%	128,258.78	27.84%
第四季度			226,481.58	29.02%	115,484.80	25.07%
合计	1,077,932.75	100.00%	780,435.48	100.00%	460,668.14	100.00%

注：数据来源于临工重机招股说明书和问询函回复，2022 年第三季度和第四季度数据未公告，根据 2022 年度数据与上半年数据相减计算所得。

2019 年至 2022 年，临工重机的矿车销量，进入 2021 年才开始大幅放量。具体如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
临工重机矿车销量 (台)	8,787	6,675	4,331	3,645
变动额 (台)	2,112	2,344	686	-

2023 年 6 月末，公司对临工重机发出商品余额较低，主要系受 2023 年 6 月临工重机矿车厂区搬迁影响，致使其 6 月订单量有所下降所致。

报告期各期，公司对临工重机发出商品余额占各期营业收入分别为 0.71%、

0.21%、0.38%和 0.07%，占比较低，且期后均及时结转。

（二）同行业可比公司采用寄售模式确认收入的比例

报告期内，同行业可比公司采用寄售模式确认收入的比例如下：

公司名称	产品	主要产品	主要客户及结算模式	销售模式	比例
公司	汽车零部件	车架类产品（85%），车身类产品（冲压及焊接零部件）（15%）	中国重汽、北汽福田、临工重机、山东五征、上汽红岩、一汽解放；寄售模式下（上线使用模式）的收入确认占比在 90%左右	签收模式	10%-25%
				寄售模式（上线使用模式）	75%-90%
常青股份	汽车零部件	冲压及焊接零部件（100%）	江淮汽车、福田戴姆勒汽车（北汽福田下属合营企业）、陕西重汽、中国重汽，主要客户以上线使用模式为主	签收模式	未披露
				上线使用模式	未披露具体比例，以该类模式为主
金鸿顺	汽车零部件	冲压及焊接零部件（97%）	上汽大众、上汽通用、上汽乘用车、东南汽车等，主要客户如上汽大众、上汽乘用车等为签收模式，上汽通用为寄售模式，主要客户以签收模式为主	签收模式	未披露具体比例，以该类模式为主
				上线使用模式	未披露
英利汽车	汽车零部件	冲压及焊接零部件（70%）	中国第一汽车集团有限公司、北京汽车集团有限公司、海斯坦普汽车组件（北京）有限公司、上海汽车工业（集团）总公司、浙江吉利控股集团有限公司等，该公司的主要客户以签收模式为主，仅浙江吉利控股集团有限公司为上线使用模式	签收模式	95%-97%
				上线使用模式	3%-5%
无锡振华	汽车零部件	冲压及焊接零部件（90%）	该公司整车制造商客户主要为上汽通用、上汽乘用车、上汽大众、神龙汽车和上汽大通等，整车制造商客户销售占比在 50%左右；零部件供应商客户主要包括上海通程、上海安莱德、上海航发、联合电子、爱德夏等大型零部件供应商，销售占比在 50%左右，该公司以签收模式为主	签收模式	未披露具体比例，以该类模式为主
				上线使用模式	未披露
亚通精工	汽车零部件	冲压及焊接零部件（75%）	汽车零部件业务采用上线使用模式，矿用辅助运输设备、模具采用签收模式	签收模式	25%-30%
				上线使用模式	70%-75%

常青股份、金鸿顺上市时间在 2017 年，上市时间较早，后续年度报告中未

披露主要客户的销售情况，故无法判断不同模式下的销售比例；无锡振华上市时间在 2021 年，招股说明书未有相关表述说明；英利汽车、亚通精工分别于 2021 年、2023 年上市，招股说明书未直接披露不同模式下的销售比例，不同销售模式下的销售比例系根据招股说明书相关表述进行合理推断。亚通精工主营业务包含商用车和乘用车零部件，其中商用车零配件占比较高，与公司主营商用车零配件业务较为可比，其寄售模式结算比例较高，与公司较为接近。

（三）发行人发出商品占存货金额比例高于同以线上结算为主的可比公司常青股份、亚通精工的原因

公司、常青股份、亚通精工的存货结构对比如下：

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	公司	常青股份	亚通精工	公司	常青股份	亚通精工
原材料、低值易耗品、周转材料	57.00%	41.86%	32.96%	56.25%	48.34%	32.13%
库存商品及在产品	16.20%	56.69%	56.20%	14.63%	50.14%	60.09%
发出商品	24.94%	-	2.98%	27.24%	-	0.59%
委托加工物资	1.86%	1.45%	7.86%	1.87%	1.53%	7.19%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
项目	2021 年度			2020 年度		
	公司	常青股份	亚通精工	公司	常青股份	亚通精工
原材料、低值易耗品、周转材料	51.56%	43.23%	30.94%	39.07%	52.47%	27.07%
库存商品及在产品	15.62%	51.34%	60.31%	21.13%	45.23%	60.43%
发出商品	31.06%	-	2.33%	36.49%	-	5.76%
委托加工物资	1.76%	5.43%	6.43%	3.31%	2.30%	6.74%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

同行业可比上市公司常青股份招股说明书显示，其主要客户为江淮汽车、福田戴姆勒汽车（北汽福田下属合营企业）、陕西重汽、中国重汽等，该类整车厂普遍采用上线结算的采购模式，而其年报中未单独列示发出商品，因此导致其低于公司的发出商品占存货金额比例。如将发出商品与库存商品合并考虑，则公司的发出商品以及库存商品合计比例在 40%-50% 左右，常青股份在 45%-55% 左右，与公司的存货结构基本一致。

同行业可比上市公司亚通精工招股说明书显示，其汽车零部件业务采用上线

使用模式，矿用辅助运输设备、模具采用签收模式，其矿用辅助运输设备主要客户是国家能源集团、陕煤集团、晋能集团等，产品发至客户后须经安装调试，亚通精工账面把矿用辅助设备发至客户的产品列示为发出商品，其他产品未单独列示发出商品，从而导致其低于公司的发出商品占存货金额比例。如将发出商品与库存商品合并考虑，则公司的发出商品以及库存商品合计比例在40%-50%左右，亚通精工在60%左右，差异较小。

综上，公司发出商品占存货金额比例高于同以线上结算为主的可比公司常青股份、亚通精工主要因列报口径差异导致，如将库存商品和发出商品合计列示，公司库存商品和发出商品合计余额占存货余额的比例与常青股份和亚通精工较为接近，不存在明显差异。

四、报告期各期对本地和异地存货的盘点情况，与存货管理有关的内控是否健全且有效执行

（一）报告期各期对本地和异地存货的盘点情况

公司的存货包括原材料、库存商品、发出商品以及委托加工物资，原材料以及库存商品存放在公司厂区内或者公司租赁的仓库内，发出商品主要为发送至客户厂区或其指定仓库尚未领用或者领用尚未结算的产品，委托加工物资为发送给委外供应商加工尚未收回的产品。报告期各期末，公司对存放在本地以及异地的存货盘点情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月	2022年
盘点时间	2023年6月30至2023年7月1日	2022年12月30至2023年1月1日
盘点地点	本地存货：山东省日照市东港区厂区内以及公司的租赁的仓库内； 异地存货：各主机厂厂区及指定的第三方仓库、委外供应商厂区	本地存货：山东省日照市东港区厂区内以及公司的租赁的仓库内； 异地存货：各主机厂厂区及指定的第三方仓库、委外供应商厂区
盘点执行人员	仓管员、车间人员、主机厂驻场人员、财务人员	仓管员、车间人员、主机厂驻场人员、财务人员
盘点范围	全面盘点	全面盘点
盘点的品种	原材料、库存商品、发出商品、委托加工物资	原材料、库存商品、发出商品、委托加工物资
盘点方法	原材料、库存商品、委托加工物采用实地盘点法，发出商品采用实地盘点+查看线上系统并对账	原材料、库存商品、委托加工物采用实地盘点法，发出商品采用实地盘点+查看线上系统并对账

盘点金额	25,529.40	30,936.77
占比	100.00%	100.00%
盘点差异	-14.15	-19.98
盘点差异率	-0.06%	-0.06%
项目	2021年	2020年
盘点时间	2021年12月30日至2022年1月1日	2020年12月30日至2021年1月1日
盘点地点	本地存货：山东省日照市东港区厂区内以及公司的租赁的仓库内； 异地存货：各主机厂厂区及指定的第三方仓库、委外供应商厂区	本地存货：山东省日照市东港区厂区内以及公司的租赁的仓库内； 异地存货：各主机厂厂区及指定的第三方仓库、委外供应商厂区
盘点执行人员	仓管员、车间人员、主机厂驻场人员、财务人员	仓管员、车间人员、主机厂驻场人员、财务人员
盘点范围	全面盘点	全面盘点
盘点的品种	原材料、库存商品、发出商品、委托加工物资	原材料、库存商品、发出商品、委托加工物资
盘点方法	原材料、库存商品、委托加工物采用实地盘点法，发出商品采用实地盘点+查看线上系统并对账	原材料、库存商品、委托加工物采用实地盘点法，发出商品采用实地盘点+查看线上系统并对账
盘点金额	36,322.02	40,664.68
占比	100.00%	100.00%
盘点差异	-18.06	-6.92
盘点差异率	-0.05%	-0.02%

公司每年年末均组织相关人员对存货进行全面盘点，盘点过程中存在少量盘点差异，对于存货盘点中发现的盘盈、盈亏，财务部门依据盘点表编制“盘点盈亏报告表”，仓储部门和车间查明差异原因并落实责任、提出处理意见，报公司总经理审批。财务部门根据审批后的处理意见，按照企业会计准则进行账务处理。

（二）与存货管理有关的内控是否健全且有效执行

报告期内，公司制定了《采购管理制度》《生产管理制度》《存货管理制度》《产品、物资出厂流程管理规定》《销售管理制度》等一系列存货管理相关的内部控制制度，对存货的各部门管理职责权限、物资采购入库管理、生产物料领用、退料管理、产成品入库管理、产成品销售出库管理、存货盘点管理等方面进行了明确的制度规范。在日常营运方面，从原材料采购需求的申请与授权、供应商选择、产品开发及生产，到外协加工商的质量管理、产品检验、销售出库、存货日常管理等方面均进行标准化管控，由采购中心、物资管理部、设备管理部、生产管理部、质量部等多部门联动配合、流水作业，保证了相关业务能够常态化高效进行。

报告期内，公司严格执行相关存货管理制度，具体情况如下：

1、存货验收与入库

①外购存货验收与入库：公司制定了《采购管理制度》，对请购与审批，供应商的选择与审批，采购合同协议的拟订、审核与审批，采购、验收与相关记录，付款的申请、审批与执行均做了具体规定，合理设置岗位人员，保证不相容职位相分离。对于采购进厂的物料，仓库人员核对送货单、物流单等信息，并对物料入库前进行验收，对验收合格物料，仓库人员填写入库单，并放置在相应仓库内。

②生产入库：公司制定了《存货管理制度》，生产制造人员将质量部抽验合格后的产品填写产品入库单，由仓库人员进行验收，办理入库。

2、在库存货管理

①仓库管理：公司制定了《仓库管理制度》，公司对仓库按存货类别划出不同的分区，确保有序存放。对在库的存货，添加标识、标示，并安排专员定期巡查仓库标识、标示，检查是否完整、清晰，发现有破损、脱落、模糊将及时进行更换。

②定期盘点：公司制定了《仓库盘点管理制度》，对于重要生产物料、产品每月盘点一次。盘点结束后，由盘点人员对盘点信息进行汇总，仓库负责人对盘点差异进行分析、处理。

3、存货出库环节管控

①生产领用：公司制定了《存货管理制度》，车间人员填写领料单并审核签字，仓库按照领料单进行备货，生产人员核对物料相关信息无误后领回车间，仓库人员更新纸质物料台账，并在进销存系统中做调拨单给车间审核。车间物料管理人员，根据实际消耗情况在进销存系统中做物料的出库，并经过部门主管审核。剩余物料在进销存系统中做调拨单返回仓库。

②销售出库：发行人制定了《产品、物资出厂流程管理规定》《销售管理制度》，由发运人填写标签发放表和产品说明书发放表后，与产品库管理员一起严格检查货物品名、规格、数量、批号等是否与发货单相符，在仓库提取所发货物。

4、存货寄售环节管理

(1) 货物交付环节

公司在收到客户发货通知后，按照通知要求将寄售产品发送至客户指定地点由客户签收及保管，公司亦派驻驻厂人员对存货进行日常的监管及售后的日常维护等工作。公司对寄售产品在客户未上线领用之前拥有所有权，上线领用后货物所有权转移给客户。

(2) 领用对账环节

公司每月登录客户业务系统查看产品上线领用情况，按客户已上线使用清单进行核对产品领用情况，并结合发出商品数量核对结存情况，如发生对账结果不相符情况，驻厂业务员及时与客户核对并查明原因，对于差异事项及时沟通确认，并对差异进行报批处理。

(3) 收入确认环节

双方对结算单核对确认无误后，公司销售人员将经客户确认的结算对账单提供给财务部开具发票，财务部复核后据以确认收入并开具发票。

(4) 定期盘点

年末销售部及财务部人员前往主要客户仓库盘点，并将盘点数据与客户确认，对库龄异常产品提出警示并及时进行处理；对于已上线未结算的产品清单，销售部以及财务部每月与客户进行对账，如存在差异，双方及时对差异进行分析、核对原因，并就差异进行沟通处理。

综上，公司已建立完善的与存货管理相关的内部控制制度且报告期内严格执行，及时、准确、完整地记录存货的出库、入库及日常管理情况，公司定期对控制的设计和执行情况进行检查和复核，以确保控制设计的有效性且被一贯执行。因此，报告期内，公司存货相关的内部控制制度健全、设计合理、执行有效。

五、结合钢材价格走势、发行人生产周期、备货政策等因素，分析 2022 年 6 月末增加对钢材备货的合理性

（一）钢材价格走势

报告期内，钢材价格走势如下图：



数据来源：WIND

公司产品均为钢材制品，报告期内，钢材成本占公司主营业务成本的比例在 80% 左右。钢材作为大宗商品，具有价格波动相对较大的特点，公司直接材料成本受钢材价格波动的影响较大。2020 年三季度以来，钢材价格总体呈上升趋势；2021 年初至 2022 年 5 月，钢材价格整体处于较高的水平；2022 年 6 月，钢材价格有明显下降，2022 第三季度钢材价格有所回升，第四季度钢材价格整体呈波动下降趋势。

（二）公司生产周期、备货政策

车架类产品主要工艺包括开平、切割下料、冲孔、成型、表面处理等，车身类产品主要工艺包括开平、修边落料、冲压成型、清边打磨等工序。各类产品的平均生产周期一般在 3-5 天。

公司通常综合考虑市场需求、订单情况、钢材价格、自有资金和库存成本确定不同的存货备货政策，并根据上述因素变动对备货数量灵活做出调整，但由于钢材采购存在一定的订货周期，公司各期末原材料一般能满足公司 30-40 天的生产需求。

（三）2022年6月末增加对钢材备货的合理性

公司原材料一般根据订单情况结合钢材价格走势以及可用资金量情况进行战略性备货，根据钢材价格走势图可知，2022年5-6月钢材价格出现一波下调，公司管理层判断钢材价格后续将呈反弹趋势，钢价会继续维持高位运行。2022年1-6月公司业绩受行业需求放缓的影响虽出现一定幅度的下滑，但公司可用资金相对充分，结合对钢价波动的趋势判断，管理层适当的增加了对钢材的备货量。因此，2022年6月末增加对钢材备货具有合理性。

六、发行人外购零部件后进行对外销售的原因，是否符合行业惯例，对外销售的对象及金额，客户是否指定零部件的供应商及实物流转情况，采购和销售价格的确定依据，采用总额法还是净额法确认收入

（一）发行人外购零部件后进行对外销售的原因，是否符合行业惯例

公司的外购件主要为加工工艺简单、附加值较低的零部件产品，以热板件、冷板件和铸造件为主。公司根据订单情况结合产能状况对部分零部件进行外协或者外购以缓解自身产能不足的问题，另一部分因公司无相关生产设备，如铸造件，公司则通过外购的形式满足订单需求。公司采购的外购零部件一部分被领用，用于生产其他部件产品，另一部分根据客户订单需求，作为配套零部件直接销售给整车厂。

整车厂一般向供应商采购总成件或者零部件，供应商根据自身产能情况以及订单的缓急程度通过自产、外协、外购件等形式予以供应，同行业可比上市公司未披露相关信息，汽车零部件行业斯菱股份(上市审核中)和中捷精工(603190.SZ)存在外购零部件直接对外销售情况，因此部分外购的零部件对外销售符合行业的惯例。

（二）对外销售的对象及金额，客户是否指定零部件的供应商及实物流转情况

报告期内，公司对外销售外购零部件的对象及金额如下：

单位：万元

客户	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	是否指定供应商

客户	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	是否指定供应商
中国重汽	684.25	943.66	2,907.34	5,679.88	否
北汽福田	1,193.60	2,183.73	3,863.73	4,069.03	否
临工重机	1.66	43.71	22.84	6.38	否
山东五征	0.73	1.91	254.18	412.10	否
三一重装	0.00	3.50	0.00	0.00	否
其他客户	9.32	73.50	75.88	3.84	否
合计	1,889.55	3,250.01	7,123.96	10,171.23	-
营业收入	85,758.27	145,777.14	237,399.30	233,467.89	-
占比	2.20%	2.23%	3.00%	4.36%	-

报告期各期，公司外购零部件销售占比逐年下降，公司外购零部件销售客户主要为中国重汽和北汽福田，合计占各期外购零部件销售比例均在95%以上，占比较高，主要系公司销售的外购零部件主要为品类、型号繁多、单价较低的车架零部件，而车架零部件主要客户为中国重汽和北汽福田；报告期各期，外购零部件销售额逐年下降，主要系整车厂产量下滑，对公司采购订单减少；2022年度，对北汽福田外购零部件销售金额较高，主要系对其销售的车架零部件主要为用于轻卡的铸造件类零部件，该产品数量多、单价低，公司不自行生产。

公司根据客户的订单情况自主选择外购零部件的供应商，对于确定的供应商，需要向整车厂予以报备，整车厂会对该类供应商的资质进行审核，因此客户并不指定零部件的供应商，而是公司遴选的供应商向其进行报备审核。

外购零部件实物流转情况：外购零部件采购完成后，公司质量部负责采购物资的质量检验，采购物资通过检验后由物资管理部对物料进行清点入库，外购零部件在销售时从公司仓库发出，在指定时间内将产品送往整车制造商厂区或其指定的周边三方物流库供其生产领用。因此客户并未指定零部件的实物流转情况。

（三）采购和销售价格的确定依据

1、零部件的采购价格的确定

采购中心根据采购需求，公司采购中心根据采购需求，与合格供应商按照询价、比价、议价流程确定零部件的价格，或结合生产工艺，测算生产成本后加入适当利润与合格供应商确定零部件的价格。与合格供应商在价格、义务、权利等事项达成一致后，签订正式采购合同。

2、零部件的销售价格的确定

公司产品的定价主要采用成本加成方式，通过估算材料成本、工序流程、人工投入等形成单位产品的预估成本，加上一定的利润率形成报价，并与整车厂进行商务谈判后形成最终定价。公司销售给客户的零部件包括自产以及外购，产品定价并没有差别。

（四）公司外购零部件后进行对外销售采用总额法确认收入

1、企业会计准则的相关规定

《企业会计准则第 14 号——收入》规定如下：“第三十四条规定：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

- ①企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。
- ②企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。
- ③企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

- ①企业承担向客户转让商品的主要责任。
- ②企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。
- ③企业有权自主决定所交易商品的价格。
- ④其他相关事实和情况。”

根据准则相关规定，公司向客户转让商品采用总额法还是净额法主要依据企业在向客户转让商品前能否控制该商品，对于能够控制该商品的，则采用总额法，

否则采用净额法。

2、公司外购零部件后进行对外销售采用总额法确认且符合准则相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，公司向客户转让商品前能够控制该商品，为主要责任人，公司采用总额法确认收入。具体而言：①客户向公司签署采购协议条款中不涉及公司的供应商，公司与客户、供应商均分别单独签订合同，商品转让的主要责任（商品质量、履约责任等合同义务）由公司自行承担；②客户与公司签订的合同中约定，产品验收、上线使用前，产品的风险由公司承担，验收、上线使用后如出现质量问题由公司承担相关的费用，因此公司在转让商品之前承担了该商品的存货风险；③对于需要招标的客户，在招投标环节，公司自主投标报价，对于不需要招标的客户，公司结合原材料的价格与客户协商定价，因此公司有权自主决定交易商品的价格。

因此，该业务符合《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条中企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形第一种情况，即“企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户”，公司转让外购零部件前能够控制该商品的控制权，为主要责任人，应对该业务按照购销业务处理，按照已收或应收对价总额确认收入，以总额法确认销售收入。

七、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取并查阅公司与主要客户合同，查看不同客户的销售模式，访谈公司的销售总监，了解客户采用不同销售模式的原因以及这些客户对同类产品其他供应商采用的销售模式是否与公司存在差异；

2、对报告期主要客户进行了实地走访，了解客户业务经营情况、与公司的关联关系、交易情况、销售模式、结算情况、合作历史、合作稳定性等情况；

3、取得并查阅公司主要客户年度报告、招股说明书以及相关行业研究报告等公开资料，分析公司主要客户同类产品其他主要供应商的销售模式；

4、检查公司主要客户的销售合同、销售发票、客户平台系统结算清单、验收入库清单、银行回单等与销售相关的原始单据，了解寄售模式下客户从收到产

品到最终结算的平均周期；

5、检查公司的长库龄情况，公司产品退换货情况、产品的质量纠纷、残次品等情况，了解公司是否存在长期未验收以及验收与发出商品是否存在较大差异的情况；

6、了解公司的存货管理制度、存货盘点制度、存货盘点计划和记录盘点执行情况以及盘点差异的处理情况；对存货执行监盘程序、对发出商品执行函证程序，判断公司存货的真实性；

7、访谈销售人员、检查相关的销售单据，核查临工重机期末存在较大发出商品的原因；

8、查阅可比公司公开资料，了解公司及同行业可比公司的销售模式，统计可比公司报告期内发出商品占比并进行对比分析；分析公司发出商品占比与常青股份、亚通精工存在差异的原因；

9、获取公司的盘点计划、盘点表，了解公司对本地和异地存货的盘点情况；

10、了解公司与存货管理相关的内控制度，并测试其是否有效执行；

11、通过查询钢材价格走势、了解公司的生产周期、备货政策等因素，分析公司 2022 年 6 月末增加钢材备货的合理性；

12、通过访谈了解公司外购零部件对外销售的原因、是否指定供应商以及实物流转情况、采购以及销售的定价机制；

13、查询行业相关资料，判断外购零部件后进行对外销售是否符合行业惯例，获取公司外购零部件销售清单，统计公司外购零部件的销售对象以及金额；

14、访谈公司的财务人员、查看会计凭证，确认公司采购零部件对外销售采用总额法还是净额法确认收入，并分析会计处理的合规性。

（二）核查意见

1、公司采用不同的销售模式主要顺应客户的采购模式且属于行业的普遍现象，公司的主要客户对其他供应商采用的销售模式与公司不存在差异，临工重机、三一重装对其他供应商也采用与公司同样的采购模式。

2、寄售模式下，不同客户因生产组织方式和结算习惯不同，结算时间略有不同，结算周期基本在 30 天左右（按月结算），从结算期末至开票通知单下达时间之间的间隔一般在 1-5 天以内。公司不存在到货后长期未验收或验收数量与

发出商品数量相差较大的情形，不存在变相调节收入的情形。

3、公司与临工重机采用非寄售模式，即根据合同约定将产品交付给客户验收时作为控制权转移时点。公司按照合同约定时间将产品送至客户指定地点，客户根据合同约定对公司产品组织验收，待验收通过后由客户出具验收单，经双方签字后完成产品验收，因此货到后验收需要一定的时间，根据到货量的不同一般需要 2-7 天，因此对临工重汽存在一定的发出商品，具有合理性。

4、公司发出商品占存货金额比例高于同以线上结算为主的可比公司常青股份、亚通精工主要因列报口径差异导致。

5、报告期各期，公司对本地和异地存货进行全面盘点，与存货管理有关的内控健全且有效执行。报告期存货盘点差异率分别为-0.02%、-0.05%、-0.06%和-0.06%。

6、报告期各期末，对存货监盘和函证金额及比例的核查具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
监盘日期	2023 年 6 月 30 日-2023 年 7 月 1 日	2022 年 12 月 30 日-2023 年 1 月 1 日	2021 年 12 月 30 日-2022 年 1 月 1 日	2020 年 12 月 31 日-2021 年 1 月 1 日
监盘金额	15,499.85	17,488.63	18,413.83	12,126.16
发出商品、委托加工物资函证确认金额	6,450.34	7,917.39	10,288.77	13,993.26
合计监盘金额	21,950.19	25,406.02	28,702.60	26,119.42
存货余额	25,529.40	30,936.77	36,322.02	40,664.68
监盘比例	85.98%	82.12%	79.02%	64.23%

2021 年末对部分 2020 年末未监盘仓库进行监盘，并根据该部分仓库存货监盘结果及 2021 年度存货出入库数量，对该部分仓库存货数量进行倒算复核，经复核验证可增加确认 2020 年末存货余额 8,917.03 万元，2020 年未经监盘及复核验证存货余额合计 35,036.45 万元，占 2020 年末存货余额比例 86.16%。

7、2022 年 6 月，公司可用资金相对充分，结合对钢价波动的趋势判断，公司适当的增加了对钢材的备货量，具有合理性。

8、整车厂一般向供应商采购总成件或者零部件，供应商根据自身产能情况以及订单的缓急程度通过自产、外协、外购件等形式予以供应，部分外购的零部

件对外销售符合行业的惯例；公司对外购零部件销售的对象主要为公司的整车制造商，金额分别为 10,171.23 万元、7,123.96 万元、3,250.01 万元和 **1,889.55 万元**；外购零部件销售客户并未指定零部件的供应商及实物流转情况；零部件的采购价格通过合格供应商按照询价、比价、议价流程确定，或结合生产工艺，测算生产成本后加入适当利润与合格供应商确定，零部件的销售价格主要采用成本加成方式，公司依据企业会计准则的相关规定对外购零部件销售业务采用总额法确认收入。

9、报告期各期末，存货具备真实性、完整性，计价准确。

八、寄售模式下存货的核查

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

针对寄售模式下存货的真实性完整性，我们主要实施了以下核查程序：

1、了解公司与存货相关的内部控制，并对报告期内与存货相关控制运行的有效性实施测试；

2、了解公司发出商品核算方法和会计处理，抽查发出商品相关会计凭证和发货单、期后签收单、验收单等单据，核查各期末发出商品会计处理是否正确

3、对寄售客户执行函证程序，验证寄售存货期末余额的真实性、准确性，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
发出商品金额	6,368.15	8,427.55	11,282.79	14,837.34
发函金额	6,038.11	7,917.39	10,288.77	13,324.98
发函比例	94.82%	93.95%	91.19%	89.81%
回函金额	6,038.11	7,917.39	10,288.77	13,324.98
回函比例	94.82%	93.95%	91.19%	89.81%

4、对营业收入进行截止性测试，核查是否存在收入跨期的情况；

5、查看公司的发货记录、物流单据以及对应的期后签收或结算记录,查验该部分发出商品是否在期后均包含在客户与本公司的对账清单以及开票清单中，并检查相应的发票等是否异常；

6、检查发行人与寄售客户签订的合同，查阅合同相关条款；

7、获取客户与公司寄售存货相关的对账材料，与公司 ERP 系统数据进行核对；登录供应商管理系统，查看资产负债表日各寄售仓库的存货数据，核对寄售存货相关的盘点记录，确认寄售存货数量是否准确；

8、取得公司发出商品明细表，对公司各期发出商品销售出库量、当期结转量以及期末存量进行分析，分析其匹配性；对比发出商品余额与营业收入、营业成本的变动匹配性；检查库存商品发出记录与发出商品的匹配性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

报告期各期，寄售模式下的存货具备真实性、完整性。

问题 10、关于偿债能力

根据申报材料，（1）报告期内，发行人应收账款和应收票据金额较大，应收账款账面价值呈增长趋势，2021 年中国重汽的回款周期有所延长；（2）报告期各期，发行人短期借款金额分别为 44,405.64 万元、78,074.56 万元、75,969.04 万元和 68,896.74 万元，发行人流动比率和速动比率低于同行业上市公司平均值，资产负债率高于同行业上市公司平均值。

请发行人说明：（1）应收账款与发行人业绩增长趋势是否一致，应收账款的回款方式，报告期各期，从实现销售到最终回款的平均周期，2021 年中国重汽回款周期延长的原因，报告期内是否存在其他客户信用期延长或回款周期延长的情况，应收账款和应收票据是否存在无法收回的风险；（2）流动比率和速动比率低于同行业上市公司、资产负债率高于同行业上市公司的原因，资产与负债的期限匹配情况，结合资产负债率水平、资产负债结构及具体构成、业务特点、客户回款情况等，说明是否存在偿债风险和流动性风险及对持续经营能力的影响，并视情况作风险揭示。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、应收账款与发行人业绩增长趋势是否一致，应收账款的回款方式，报告期各期，从实现销售到最终回款的平均周期，2021 年中国重汽回款周期延长的原因，报告期内是否存在其他客户信用期延长或回款周期延长的情况，应收账款和应收票据是否存在无法收回的风险

(一) 应收账款与公司业绩增长趋势是否一致

报告期各期末公司应收账款余额与各期营业收入金额如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 末/2023 年 1-6 月	2022 年末/ 2022 年度	变动率	2021 年末 /2021 年度	变动率	2020 年末/ 2020 年度
应收账款余额	42,722.02	39,454.76	-38.71%	64,375.14	61.49%	39,864.21
营业收入	85,758.27	145,777.14	-38.59%	237,399.30	1.68%	233,467.89

报告期各期末，公司的应收账款余额分别为 39,864.21 万元、64,375.14 万元、39,454.76 万元和 **42,722.02 万元**，报告期内，公司营业收入分别为 233,467.89 万元、237,399.30 万元、145,777.14 万元和 **85,758.27 万元**，均呈波动的趋势。

2021 年度，期末应收账款余额增长幅度远超营业收入增长幅度，主要是中国重汽因资金周转临时性存压⁴，对公司的回款周期延长所致，2021 年末公司对其应收账款余额较上年末增加 19,302.05 万元，增幅 97.03%，2021 年末公司对中国重汽应收账款期后 3 个月内收到的款项接近 90%，中国重汽不存在长期拖欠公司账款情况。

2022 年度和 2023 年 1-6 月，期末应收账款余额变动趋势与营业收入变动趋势一致。

报告期各期末，公司对中国重汽应收账款余额和期后收到款项金额情况：

单位：万元

项目	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
应收账款余额	22,025.83	16,589.99	39,194.04	19,891.99
期后收款情况	8,458.52	19,011.01	34,588.91	37,293.07
期后收款占比	38.40%	114.59%	88.25%	187.48%

注：2020-2022 年，期后收款为各期期后三个月收到的款项金额，2023 年 6 月末期后

⁴ 根据中国重汽（03808.HK）2021 年年报，其 2020 年度经营活动现金流量净额为 194.92 亿元，2021 年度经营活动现金流量净额为-32.11 亿元，2021 年度经营活动现金流净额较上年度大幅下降。

截至 2023 年 8 月 25 日。

2020 年末期后三个月收到的款项较多，主要系 2021 年一季度下游处于高景气度，客户采购量大、回款速度快所致。

（二）应收账款的回款方式

公司与主要客户约定的结算方式主要有两种，一是票据结算，主要客户为中国重汽、临工重机、一汽解放和上汽红岩；二是票据和现汇结算，主要客户为北汽福田和山东五征，以票据结算为主。公司收到的客户票据以信用等级较高的银行承兑汇票构成为主，公司收到票据后可背书转让、向银行或客户的财务公司进行贴现，因而公司收到客户支付的票据即为应收客户账款已回款。

报告期内，公司收到的票据与营业收入对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
收到的票据	80,813.79	145,699.82	198,533.91	203,983.74
营业收入	85,758.27	145,777.14	237,399.30	233,467.89
票据回款占比	94.23%	99.95%	83.63%	87.37%

报告期各期，公司票据回款占比分别为 87.37%、83.63%、99.95% 和 94.23%，呈波动趋势。

2022 年度收到的票据/营业收入较 2021 年度大幅上升，主要因为 2021 年末中国重汽的回款周期延长，公司对其形成较大金额的应收账款，该部分款项于 2022 年以票据形式回款从而拉高了 2022 年度的票据回款占比。

（三）报告期各期，从实现销售到最终回款的平均周期，2021 年中国重汽回款周期延长的原因，报告期内是否存在其他客户信用期延长或回款周期延长的情况

1、报告期各期，从实现销售到最终回款的平均周期

（1）报告期内，公司主要客户信用政策情况如下：

客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
中国重汽	1 个月	1 个月	1 个月	1 个月
北汽福田	70 天	70 天	70 天	70 天
临工重机	3 个月	3 个月	3 个月	3 个月

山东五征	1 个月	1 个月	1 个月	1 个月
上汽红岩	3 个月	3 个月	3 个月	3 个月
一汽解放	3 个月	3 个月	3 个月	3 个月
三一重装	1 个月	1 个月	1 个月	1 个月

报告期内，公司对同一客户的不同类产品给予同一信用政策。公司给予客户的信用政策及信用期主要基于双方合作历史、合作情况、资信状况、采购规模等因素，最终由商业谈判决定。公司对同类产品不同客户的信用政策根据双方谈判结果存在一定的差异，但总体上处于正常区间内。报告期内，公司主要客户的信用政策及信用期未发生重大变化，不存在客户信用期延长的情况。

(2) 报告期各期，从实现销售到最终回款的平均周期

客户名称	信用期	实际回款周期			
		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
中国重汽	1 个月	平均为 72 天	平均为 92 天	平均为 101 天	平均为 60 天
北汽福田	70 天	平均为 81 天	平均为 88 天	平均为 70 天	平均为 81 天
临工重机	3 个月	平均为 109 天	平均为 112 天	平均为 101 天	平均为 112 天
山东五征	1 个月	平均为 30 天	平均为 30 天	平均为 30 天	平均为 30 天
上汽红岩	3 个月	平均为 107 天	平均为 153 天	平均为 142 天	平均为 118 天
一汽解放	3 个月	平均为 90 天	平均为 90 天	平均为 90 天	平均为 90 天
三一重装	1 个月	平均为 40 天	平均为 42 天	平均为 60 天	平均为 60 天
主要客户平均周期	-	平均为 78 天	平均为 95 天	平均为 93 天	平均为 69 天

报告期内，公司的主要客户平均回款周期受发票的传递、入账时间、付款审批流程、审批链条的变化以及资金状况的影响，导致客户实际回款周期与约定的信用期存在一定的差异。

2、2021 年中国重汽回款周期延长的原因，报告期内是否存在其他客户信用期延长或回款周期延长的情况

报告期内，中国重汽 2021 年度回款周期相对于其他年度有所延长，系中国重汽 2021 年度经营活动现金流净额较上年度大幅下降⁵，导致其资金出现短期的周转压力，对供应商的货款支付均出现不同程度的延迟所致。2022 年度，随着其资金压力的逐渐缓解，对公司的回款周期有所缩短。

⁵ 根据中国重汽（3808.HK）年度报告，2020 年度、2021 年度和 2022 年度，其经营活动现金流量净额分别为 194.92 亿元、-32.11 亿元和 108.95 亿元。

2021年度和2022年度，中国重汽经营活动现金流净额变动原因如下：

(1) 2020年中国重汽对部分供应商货款信用期延长，该部分款项于2021年到期，2021年度中国重汽支付供应商货款大幅增加，2021年末应付账款及票据较上年末减少172.16亿元，致使2021年度经营活动现金流净额为负。

(2) 2022年度，中国重汽经营活动现金流净额相较于上年度大幅增加，主要系卡车行业景气度下降，销售回款和采购付款账期不匹配，2022年度其产量下降，采购大幅下降，采购付款下降幅度大于销售回款下降幅度所致。

2020-2022年，上汽红岩平均回款周期为118天、142天和153天，回款周期有所延长，主要受行业景气度下降影响，上汽红岩自身产销规模缩减较大，存在一定的资金周转压力所致。报告期各期，公司向上汽红岩供应的重卡系列产品，其产量分别为7.77万辆、4.65万辆和1.31万辆，较上期分别下降了40.15%和71.83%，由于产销规模的下降，导致其出现一定程度的资金周转压力，致使其延迟了对公司的货款支付。**2023年1-7月，上汽红岩偿还了逾期贷款，致使2023年上半年对其平均收款期缩短。**

综上，报告期内公司不存在延长客户信用政策的情况，受行业景气度下降影响，部分客户存在一定程度的资金周转困难，致使个别客户存在回款延长的情况，但该部分客户主要为国有大中型企业，客户整体实力和信誉较好，不存在长期拖欠公司账款的情况。

(四) 应收账款和应收票据是否存在无法收回的风险

1、应收账款不存在无法收回的风险

(1) 报告期内，公司应收账款账龄分布情况

报告期各期末，应收账款账龄分布情况如下：

单位：万元

账龄	2023年1-6月		2022年末		2021年末		2020年末	
	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	42,662.80	99.86	39,391.41	99.84	64,331.19	99.93	39,774.89	99.78
1-2年	13.55	0.03	35.01	0.09	31.78	0.05	78.28	0.20
2-3年	27.84	0.07	26.78	0.07	1.13	0.00	0.11	0.00
3年以上	17.84	0.04	1.55	0.00	11.04	0.02	10.93	0.03

账龄	2023年1-6月		2022年末		2021年末		2020年末	
	账面余额	占比(%)	账面余额	占比(%)	账面余额	占比(%)	账面余额	占比(%)
合计	42,722.02	100.00	39,454.76	100.00	64,375.14	100.00	39,864.21	100.00

报告期内，公司客户主要为国有大中型企业，客户整体实力和信誉较好，回款情况良好，公司的应收账款主要集中在1年以内，占比均在99%以上。

(2) 应收账款期后回款情况及进度

报告期内公司应收款项期后回款情况及进度如下：

单位：万元

年度	应收账款余额	期后三个月回款额	期后六个月回款额	期后六个月回款率
2023年6月末	42,722.02	17,916.58	17,916.58	41.94%
2022年末	39,454.76	35,392.04	39,371.32	99.79%
2021年末	64,375.14	50,577.54	63,969.54	99.37%
2020年末	39,864.21	38,202.54	39,608.45	99.36%

注1：该回款只针对上期形成的应收账款回款，不包括本期新增的应收账款回款。

注2：2023年6月末期后三个月和六个月截至2023年8月25日。

报告期各期，公司期末应收账款余额期后六个月回款额分别为39,608.45万元、63,969.54万元、39,371.32万元和**17,916.58万元**，回款率分别为99.36%、99.37%、99.79%和**41.94%**，客户回款率较高，公司客户资信较好。

(3) 报告期坏账实际核销情况

公司对经核查确认不能收回的应收账款，报经批准后进行核销，报告期内，公司不存在需要核销的应收账款。

综上，报告期内，公司的应收账款账龄主要集中在1年以内，占比均在99%以上，公司期末应收账款余额期后六个月回款额分别为39,608.45万元、63,969.54万元、39,371.32万元和**17,916.58万元**，回款率分别为99.36%、99.37%、99.79%和**41.94%**，客户回款率较高，公司客户资信较好，公司不存在需要核销的应收账款情形，公司的应收账款不存在无法收回的风险。

2、应收票据不存在无法收回的风险

(1) 报告期各期末应收票据及应收款项融资余额及期后兑付情况如下

单位：万元

期间	项目	期末余额	期后兑付金额	期后兑付率(%)
2023年1-6月	应收票据余额	19,513.28	2,902.48	14.87%
	其中：银行承兑汇票	10,981.69	396.00	3.61%
	商业承兑汇票	8,531.58	2,506.48	29.38%
	应收款项融资	11,263.10	9,887.57	87.79%
	合计	30,776.38	12,790.05	41.56%
2022年度	应收票据余额	15,760.34	13,175.46	83.60%
	其中：银行承兑汇票	6,526.60	6,526.60	100.00%
	商业承兑汇票	9,233.74	6,648.86	72.01%
	应收款项融资	5,144.55	5,144.55	100.00%
	合计	20,904.89	18,320.01	87.64%
2021年度	应收票据余额	34,185.89	34,185.89	100.00%
	其中：银行承兑汇票	32,132.94	32,132.94	100.00%
	商业承兑汇票	2,052.95	2,052.95	100.00%
	应收款项融资	2,275.79	2,275.79	100.00%
	合计	36,461.68	36,461.68	100.00%
2020年度	应收票据余额	55,673.66	55,673.66	100.00%
	其中：银行承兑汇票	55,054.37	55,054.37	100.00%
	商业承兑汇票	619.28	619.28	100.00%
	应收款项融资	5,566.96	5,566.96	100.00%
	合计	61,240.61	61,240.61	100.00%

注：2020-2022年，期后兑付金额截至期后6个月；2023年6月末，期后兑付金额截至2023年8月25日。

报告期各期末，应收票据和应收款项融资期末余额分别为61,240.61万元、36,461.68万元、18,320.01万元和**30,776.38万元**，期后兑付率分别为100%、100%、87.64%和**41.56%**，2022年期后兑付率低于100%，未兑付部分全部为未到兑付期的票据；报告期内，公司客户的资信良好，自客户获取的票据到期均能及时兑付。

(2) 报告期各期，应收票据及应收款项融资无法兑付收回转为应收账款情况

报告期内，公司票据到期后均能到期兑付，不存在应收票据及应收款项融资

无法兑付转为应收账款的情况。

综上，报告期内，公司不存在应收票据到期后无法兑付的情况，公司客户的资信良好，自客户获取的票据，票据到期均能及时兑付，应收票据不存在无法收回的风险。

二、流动比率和速动比率低于同行业上市公司、资产负债率高于同行业上市公司的原因，资产与负债的期限匹配情况，结合资产负债率水平、资产负债结构及具体构成、业务特点、客户回款情况等，说明是否存在偿债风险和流动性风险及对持续经营能力的影响，并视情况作风险揭示

（一）流动比率和速动比率低于同行业上市公司、资产负债率高于同行业上市公司的原因

报告期各期末，公司与同行业可比上市公司偿债能力指标对比情况如下：

指标名称	可比上市公司	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
流动比率	常青股份	0.85	0.91	0.91	1.04
	金鸿顺	3.49	4.64	4.84	4.84
	英利汽车	1.47	1.43	1.50	1.41
	无锡振华	1.06	0.99	1.09	0.93
	亚通精工	1.87	1.23	1.46	1.23
	平均值	1.75	1.84	1.96	1.89
	平均值（剔除金鸿顺）	1.31	1.14	1.24	1.15
	公司	1.69	1.51	1.14	1.22
速动比率	常青股份	0.68	0.68	0.70	0.80
	金鸿顺	2.89	3.73	3.57	3.21
	英利汽车	1.01	0.95	1.01	1.03
	无锡振华	0.89	0.78	0.86	0.78
	亚通精工	1.46	0.92	1.09	0.86
	平均值	1.39	1.41	1.45	1.34
	平均值（剔除金鸿顺）	1.01	0.83	0.92	0.87
	公司	1.29	1.03	0.85	0.90
资产负债率 （合并口径）	常青股份	57.27%	55.12%	53.36%	51.33%
	金鸿顺	22.91%	15.78%	16.02%	14.59%
	英利汽车	47.80%	47.55%	42.34%	47.83%
	无锡振华	49.36%	45.83%	43.44%	55.22%
	亚通精工	37.25%	54.62%	53.33%	54.14%

指标名称	可比上市公司	2023. 6. 30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
	平均值	42.92%	43.78%	41.70%	44.62%
	平均值（剔除金鸿顺）	47.92%	50.78%	48.12%	52.13%
	公司	38.87%	42.02%	58.02%	62.70%

报告期各期末，公司流动比率、速动比率和资产负债率处于行业中游，与同行业可比公司不存在明显差距；公司流动比率和速动比率低于同行业上市公司均值、资产负债率高于同行业上市公司均值的原因主要系可比上市公司金鸿顺流动比率、速动比率大幅高于公司及其他同行业可比上市公司，资产负债率大幅低于公司及其他同行业上市公司，将行业平均值大幅拉高所致。

金鸿顺主营业务为乘用车车身和底盘冲压零部件及其相关模具的开发、生产与销售，上述指标大幅优于可比公司主要因为（1）报告期内，金鸿顺经营活动现金流量净额累计 35,939.83 万元，客户回款良好；（2）2015-2019 年，金鸿顺资本性支出较大，2020 年初其产业已布局完整，受订单不足影响，产能利用率低，报告期内，金鸿顺无大额资本支出；（3）报告期内，金鸿顺客户回款良好，无大额资本性支出，自有资金充足，2021 年度偿还到期借款后，2021 年末和 2022 年末银行借款为 0 万元，资产负债率低。

2020 年-2022 年金鸿顺主要产地产能利用率如下：

主要工厂名称	产能利用率		
	2022 年度	2021 年度	2020 年度
苏州金鸿顺（冲压次数）	45.53%	43.51%	54.55%
长沙金鸿顺（冲压次数）	43.75%	47.30%	58.44%
重庆伟汉（冲压次数）	8.40%	12.70%	17.20%

报告期内，公司与同行业上市公司营业收入对比如下：

单位：万元

指标名称	可比上市公司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	常青股份	153,569.04	316,321.76	300,898.90	229,708.17
	金鸿顺	17,977.63	51,630.27	51,511.51	46,962.14
	英利汽车	253,241.55	509,426.94	459,539.14	501,962.35
	无锡振华	96,883.57	174,666.63	158,176.93	141,690.14

指标名称	可比上市公司	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	亚通精工	76,262.69	136,558.93	149,386.51	131,478.14
	公司	85,758.27	145,777.14	237,399.30	233,467.89

2021年度，公司新增固定资产项目投入较大，占用流动资金较多，致使流动比率和速动比率较2020年末有所下降；2022年末，公司流动比率和速动比率较2021年末有所上升，主要系受行业景气度下降，下游客户整车产销量下滑，2022年公司销售规模较2021年有所下降，叠加2022年钢材采购价格下行，公司经营性资金占款减少，日常生产经营所需的运营资金需求量减少，为优化债务结构，公司偿还了部分短期借款。报告期各期，公司资产负债率持续下降，主要系报告期内公司持续盈利，权益增加较多所致。

可比上市公司剔除金鸿顺后，公司2020年末和2021年末相关偿债能力指标与同行业上市公司平均值较为接近，处于行业中游水平，2022年末，公司流动比率、速动比率高于可比上市公司，资产负债率低于可比上市公司。综上，公司流动比率和速动比率处于同行业上市公司中游水平，资产负债率随公司持续盈利持续降低，截至2023年6月末仅有38.87%，相较于2023年6月末可比公司资产负债率情况已处于较好水平。

（二）资产与负债的期限匹配情况

报告期各期末，与公司偿债能力和流动性相关的主要资产及负债的期限对比情况如下：

单位：万元

主要资产	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末	流动性期限说明
货币资金	2,335.84	3,811.95	2,588.29	7,576.73	库存现金、银行存款无使用限制，其他货币资金主要为6个月内的票据保证金、信用证保证金
应收票据	18,537.61	14,972.32	32,476.59	52,889.97	承兑期3或6个月，可随时贴现
应收账款	40,554.42	37,463.24	61,140.62	37,848.83	客户在信用期1-5个月，后现结或以票据结算
应收款项融资	11,263.10	5,144.55	2,275.79	5,566.96	承兑期3或6个月，可随时贴现
存货	24,630.58	30,043.69	35,519.95	39,597.66	除1年以上的存货，其余存货周转期为2-3个

主要资产	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末	流动性期限说明
					月左右
主要流动资产小计	97,321.54	91,435.75	134,001.24	143,480.15	-
其中：6个月内可变现的资产	95,596.60	89,794.56	133,242.78	142,652.78	-
短期借款	36,551.65	36,925.05	75,969.04	78,074.56	主要为1年以内的借款
应付账款	15,002.28	16,175.95	22,485.30	15,637.86	应付货款一般再2-3个月左右，应付长期资产购置款一般在1年左右
一年内到期的非流动负债	1,237.08	991.82	2,253.42		主要为1年以内的借款
主要流动负债小计	52,791.01	54,092.82	100,707.76	93,712.42	-
6个月内可变现的资产对主要流动负债覆盖率	181.08%	166.00%	132.31%	152.22%	-
长期借款	6,502.96	7,243.02		2,503.80	主要为2-4年的银行借款
租赁负债	1,244.90	1,626.68	2,416.52		主要为3年左右的租赁期
主要非流动负债小计	7,747.86	8,869.70	2,416.52	2,503.80	-
主要负债合计	60,538.87	62,962.52	103,124.28	96,216.22	-
6个月内可变现的资产对主要负债覆盖率	157.91%	142.62%	129.21%	148.26%	-

由上表，报告期各期末，公司主要流动资产金额均高于主要流动负债，6个月内可变现的流动资产对主要流动负债覆盖率分别为152.22%、132.31%、166.00%和181.08%，1-3个月内可变现的流动资产（货币资金、随时可贴现的应收票据、应收款项融资、存货）规模远高于应付账款规模，主要流动资产与主要流动负债期限匹配较好，6个月内可变现的流动资产对主要负债覆盖率分别为148.26%、129.21%、142.62%和157.91%，公司不存在偿债风险，资产与负债期限匹配性较好。

(三) 结合资产负债率水平、资产负债结构及具体构成、业务特点、客户回款情况等，说明是否存在偿债风险和流动性风险及对持续经营能力的影响

1、公司资产负债率水平、资产负债结构及具体构成

报告期各期末，公司合并资产负债率分别为 62.70%、58.02%、42.02% 和 38.87%，随公司的持续盈利而逐期下降。

报告期各期末，公司资产负债结构及具体构成如下：

单位：万元

项目	2023.6.30		2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动资产	104,151.62	54.04%	95,283.18	51.04%	137,942.92	61.48%	152,053.88	72.79%
非流动资产	88,588.02	45.96%	91,384.54	48.96%	86,421.14	38.52%	56,827.03	27.21%
资产总额	192,739.64	100.00%	186,667.72	100.00%	224,364.05	100.00%	208,880.91	100.00%
流动负债	61,797.84	82.49%	63,039.55	80.37%	121,033.78	92.97%	125,030.30	95.47%
非流动负债	13,115.84	17.51%	15,394.41	19.63%	9,152.88	7.03%	5,933.64	4.53%
负债合计	74,913.67	100.00%	78,433.96	100.00%	130,186.66	100.00%	130,963.94	100.00%

由上表，公司流动资产占总资产的比例较高，主要由应收票据、应收账款、应收款项融资及存货构成，非流动资产规模随公司募投项目的投入持续增加。2022 年末，流动资产规模下降主要系 2022 年公司销售规模有所下降，应收票据、应收账款及存货等经营性资产规模减少。公司流动负债占总负债的比例较高，主要由短期借款、应付账款及其他流动负债构成；2022 年末流动负债占比下降，主要系公司优化负债结构，偿还部分短期借款所致。报告期内，公司流动比率分别为 1.22、1.14、1.51 和 1.69，速动比率分别为 0.90、0.85、1.03 和 1.29，处于同行业可比上市公司均值水平。

2、业务特点

公司主营业务为卡车车架和车身零部件的研发、生产和销售，是国内具有先进的产品开发和制造能力、较强的市场竞争优势的卡车车架类产品配套龙头企业。公司主要采取“以销定产、以产定采”的经营模式。

销售方面，公司产品销售均为直销模式，下游整车制造商普遍采用零部件“零库存”的管理模式，对零部件供应商供货的响应及时性要求较高，公司结合

需求、排产情况，对部分产品储备一定量的安全库存，以备随时向整车制造商供货，公司通常给与主要客户 1-3 个月的信用期。公司已与主要客户建立了长期稳定的合作关系，业务合作具有较好的持续性，主要客户实力强、信誉好，回款较为及时。

采购方面，公司根据生产需求向外采购的原材料，主要包括钢材和零部件，由公司采购中心统一对外执行批量化采购。采购结算方面，向钢厂直接采购需提前支付预付款，而钢贸企业则会给予公司一定的信用期。公司坚持就近采购的原则，根据周边地区主要钢材供应商的供货价格和提供的账期长短，不断优化采购结构，减少采购环节的营运资金占用。报告期内，公司与供应商合作良好，及时足额支付供应商货款，未出现因货款结算问题导致诉讼或纠纷的情形。

3、客户回款情况

客户回款情况参见本回复报告本题之“一、（四）应收账款和应收票据是否存在无法收回的风险”。报告期各期，公司期末应收账款余额期后六个月回款额分别为 39,608.45 万元、63,969.54 万元、39,371.32 万元和 **17,916.58 万元**，回款率分别为 99.36%、99.37%、99.79%和 **41.94%**，客户回款率较高。报告期内，公司不存在因客户未能及时结算货款导致的诉讼或纠纷，不存在因无法收回而核销的应收账款。

综上所述，报告期内，公司资产负债率持续下降，流动比率及速动比率与同行业可比上市公司不存在明显差异，且流动资产对流动负债覆盖率较高，公司主要采取“以销定产、以产定采”的经营模式，与供应商及客户合作良好，客户资信高、回款好，公司不存在偿债风险和流动性风险，公司持续经营能力较好，流动性较为充足，无需进行风险提示。

三、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1、获取公司报告期各期应收账款明细表和营业收入明细表，将期末应收账款规模与当期收入金额进行匹配，分析其变动的合理性；

2、获取公司报告期各期的销售合同，检查其回款方式，并核查是否与实际一致；

3、获取公司应收票据台账与应收票据明细账，将当期收到的票据金额与当期收入金额进行匹配，计算票据回款占比，分析其变动原因；

4、访谈公司销售负责人，了解公司给予客户的信用政策、2021年中国重汽回款周期延长的原因，结合销售收入明细账和客户回款情况，检查信用政策执行情况，并计算实现销售到最终回款的平均周期，判断是否存在放宽信用期限的情形，针对回款周期较长的客户进行具体分析；

5、了解公司账龄划分方法，客户的基本信息、经营状况、信用状况及客户的期后回款情况，复核报告期各期末应收账款账龄划分是否准确，结合报告期内公司坏账核销情况，判断应收账款是否存在无法收回的风险；

6、检查公司报告期各期应收票据期后兑付情况，并检查是否存在应收票据无法收回的风险；

7、查阅报告期内可比公司的财务指标，并与公司进行对比，分析可比公司财务指标与公司财务指标差异的原因；

8、获取公司财务报表，将报告期各期末，与公司偿债能力和流动性相关的主要资产及负债的期限对比，检查资产与负债的期限匹配情况，并判断是否存在偿债风险、流动性风险以及对持续经营能力的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、应收账款与公司业绩增长趋势具有一定的匹配性，2021年度应收账款增长幅度远超过营业收入增长幅度，主要是中国重汽因资金周转临时性存压，导致对公司的回款周期延长所致，2021年末公司对中国重汽应收账款期后3个月内基本全部回款，中国重汽不存在长期拖欠公司账款情况。

2、应收账款的主要回款方式为票据回款，报告期各期，公司票据回款占比分别为87.37%、83.63%、99.95%和**94.23%**，与合同约定的回款方式无显著差异。

3、报告期各期，公司主要客户平均回款周期分别为69天、93天、95天和**78天**，整体在2-3个月左右，回款期主要其受发票的传递、入账时间、付款审批流程、审批链条的变化以及资金状况的影响，导致客户实际回款周期与框架协议

约定的信用期存在一定的差异，但报告期各期回款整体较好。

4、报告期内，公司不存在延长客户信用期的情形。2021 年度中国重汽回款周期延长主要系中国重汽资金出现临时性周转压力，对供应商的货款支付均出现不同程度的延迟所致。

5、公司期末应收账款余额期后回款较高，期后六个月回款额分别为 39,608.45 万元、63,969.54 万元、39,371.32 万元和 **17,916.58 万元**，回款率分别为 99.36%、99.37%、99.79%和 **41.94%**，公司客户资信较好，报告期内公司无核销应收账款的情形，公司的应收账款不存在无法收回的风险。

6、报告期内，公司客户的资信良好，自客户获取的票据到期均能及时兑付，应收票据不存在无法收回的风险。

7、报告期内，可比上市公司剔除金鸿顺后，公司 2020 年末和 2021 年末相关偿债能力指标与同行业上市公司平均值较为接近，处于行业中游水平，2022 年末和 **2023 年 6 月末**，公司流动比率、速动比率高于**可比公司均值**，**优于行业平均值**。

8、报告期各期末，公司资产负债率持续降低，与主要客户合作稳定，客户资信较高，回款较好，且主要流动资产金额均高于主要流动负债，公司不存在偿债风险。

9、报告期内，公司流动资产占总资产的比例较高、客户稳定且公司主要客户回款情况较好，公司不存在偿债风险和流动性风险，公司持续经营能力较好，流动性较为充足，无需进行风险提示。

问题 11、关于个人卡收付

根据申报材料，2018 年发行人收购兴发零部件经营资产，兴发零部件存在部分历史上产生的废料未入账，该部分废料在 2018 年 1-8 月累计销售金额为 1,036.22 万元，并通过发行人财务部高彦个人卡进行归集，之后转给发行人财务部王雪婷个人卡进行支出，其中用于为发行人中层以上管理人员代垫 2017 年度年终奖 328.29 万元。

请发行人说明：（1）通过财务人员开设个人卡的原因，除上述收支情况，报告期内是否存在其他通过个人卡收支的情形，（2）兴发零部件的废料收入通

过高彦个人卡归集后的其他流向及支出情况，是否存在通过个人卡进行体外资金循环等影响企业财务内控的情况；（3）通过个人卡进行收付的规范情况，上述个人卡是否已注销及注销时间；（4）上述废料销售及个人卡收付的涉税情况，发行人是否存在税务风险。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见，并说明：（1）上述个人卡资金流水的核查情况；（2）结合按照《监管适用指引——发行类第5号》第15条资金流水的核查要求进行的核查情况，说明识别是否存在其他通过个人卡收支情形的核查程序及核查结论。

【回复】

一、通过财务人员开设个人卡的原因，除上述收支情况，报告期内是否存在其他通过个人卡收支的情形

（一）通过财务人员开设个人卡的原因

兴发零部件（后更名为“日照业鑫新型建筑材料有限公司”）系兴业集团的全资子公司，其主营业务为货箱、车架及其他零部件的生产及销售。为有效整合兴业集团内部的汽车零部件资产，做大做强公司主业，解决同业竞争，发行人于2017年12月20日与兴发零部件签订了《资产转让协议》，约定兴发零部件将其拥有的与车架、车身生产经营相关的经营性净资产，包括但不限于兴发零部件的业务合同、存货、固定资产、债权债务等出售给兴业汽配。公司已按照协议约定于2018年3月完成了上述资产的交割，并于2018年6月向兴发零部件支付完毕全部收购价款。

前述收购于2017年启动，后续兴发零部件的相关废料未作为经营性资产列入前述资产收购的范围。2017年收购启动后，兴发零部件财务人员加入发行人财务部，兴发零部件财务工作均由发行人财务人员完成，为方便管理，在收购的过渡期内（2017年下半年至2018年上半年），使用发行人财务人员个人卡进行了兴发零部件废料的归集和支出。

（二）不存在其他通过个人卡收支的情形

报告期内（2018年至2023年1-6月），除上述收支情况，公司不存在其他

通过个人卡收支的情形。

针对公司个人卡收支的完备性，保荐机构、申报会计师核查了（1）发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、涉及个人卡业务主体的财务人员等的资金流水，（2）访谈了管理层、个人卡所有者王雪婷和高彦，（3）发行人、个人卡持卡人出具的承诺，（4）资金管理和内部控制的制度及执行情况，具体核查过程参见本题之“五、（一）核查过程”的回复。

二、兴发零部件的废料收入通过高彦个人卡归集后的其他流向及支出情况，是否存在通过个人卡进行体外资金循环等影响企业财务内控的情况

（一）通过个人卡归集后的其他流向及支出情况

2018年，高彦和王雪婷分别为发行人的出纳和采购会计，基于“收支两条线”的原则，分别通过两人的个人卡进行兴发零部件废料的收款和支出。兴发零部件存在部分历史上产生的废料未入账，该部分废料在2018年1-8月累计销售金额为1,036.22万元，相关废料收入通过高彦个人卡归集后的其他流向及支出情况如下：

单位：万元

资金归集方	用途	收款方	金额	是否与发行人相关
王雪婷	为发行人中层以上管理人员代垫2017年度年终奖	发行人管理人员	328.29	是
王雪婷	用于兴发零部件业务相关支出（发行人仅收购兴发零部件部分负债，仍有相关办公费、加工费等前期欠款未结清）	兴发零部件的办公用品、委外加工服务供应商	349.36	否
高彦	因为王雪婷临时外出公干，存在部分支出由高彦银行卡直接支付；用于兴发零部件业务相关支出（发行人仅收购兴发零部件部分负债，仍有相关维修费、业务招待、加工费等前期欠款未结清）	兴发零部件的维修服务、餐饮服务、委外加工服务供应商	57.26	否
丁相月（兴业集团董事）	兴业集团财务部资金归集，用于兴业集团办公费、员工福利费和业务招待支出等用途	兴业集团的办公用品、食品和餐饮服务供应商	301.31	否
合计	-	-	1,036.22	

由王雪婷账户支付的发行人中层以上管理人员年终奖发放情况如下：

员工	金额（万元）
王富堂等6人	8.93

员工	金额（万元）
王有堂等 20 人	14.97
苑光绪等 5 人	11.50
牛全斌等 51 人	32.45
张善准等 28 人	16.80
任宗兵等 2 人	4.00
汉继杰等 5 人	44.50
段会廷等 15 人	43.30
赵国椿等 6 人	110.80
郑磊明等 18 人	41.04
合计	328.29

通过发行人财务人员个人卡归集的资金，除了用于为发行人中层以上管理人员代垫 2017 年度年终奖 328.29 万元外，均为兴业集团及兴发零部件的公司用途，未与发行人客户、供应商发生资金往来。

（二）不存在通过个人卡进行体外资金循环等影响企业财务内控的情况

报告期内，除上述个人卡收支的情形外，不存在其他个人卡与发行人、实际控制人、董监高、客户、供应商等有大额异常资金往来的情况，不存在通过个人卡进行体外资金循环等影响财务内控的情况。

三、通过个人卡进行收付的规范情况，上述个人卡是否已注销及注销时间

（一）通过个人卡进行收付的规范情况

1、财务规范情况

公司根据中介机构整改要求，发行人已对个人银行账户涉及公司业务的所有事项进行了会计差错更正，将通过该银行账户结算的业务如实反映在公司财务报表中，会计基础工作规范。

报告期内，发行人不存在其他个人卡进行收付的情形。发行人已对代垫的薪酬费用补充入账，往来款已经清理，涉及的主要个人卡账户已于 2018 年完成注销。经上述整改措施，发行人自 2019 年起未再发生使用个人银行账户用于代收代付的情形，相关内控制度运行有效。报告期内，发行人不存在其他关联方为发行人分摊成本费用、体外资金循环或者其他异常情形。

2、内部控制制度建设

针对个人卡资金往来的问题，发行人在报告期内建立并逐步完善了相关内部控制制度：在公司治理层面，“三会”治理结构得到有效运作，对实际控制人和发行人之间的关联交易进行监督规范；在公司管理层面，通过设立内审部门，建立内审制度，对可能存在内控失效风险的领域进行重点排查和监控；在具体业务层面，随着发行人资金管理制度、费用管理制度、预算制度、废料管理制度等一系列内控机制的建立和完善，使发行人内部的授权与监督机制更加合理，从而避免相关问题再次发生。

（二）个人卡注销情况

财务人员的前述主要个人卡已经于 2018 年注销完毕，具体如下：

所有人	银行卡号	是否已注销	注销时间	后续用途
高彦	中国银行（尾号 2033）	是	2018.8	-
高彦	中信银行（尾号 4398）	是	2018.8	-
王雪婷	工商银行（尾号 1377）	是	2018.11	-
王雪婷	日照农商行（尾号 8227）	是	2018.7	-
王雪婷	中国银行（尾号 5998）	否	-	个人工资卡

注：前述未注销的个人卡为财务人员王雪婷的个人工资卡，2018 年仅发生了一笔资金收支，后续未再发生对公的收付行为。

四、上述废料销售及个人卡收付的涉税情况，发行人是否存在税务风险

（一）涉税情况

针对 2018 年度通过个人卡代收废料等销售款项的情形，相关废料所有权归属于兴发零部件，废料收入和成本不属于公司，发行人未新增缴纳增值税及附加、企业所得税等相关税款的义务。对于个人卡垫付的 328.29 万元个人奖金，发行人未代扣代缴个人所得税。

（二）税务风险

截至本回复报告签署日，个人卡支付的年终奖，相关人员的领取时间均已超过 5 年，根据《税收征收管理法》，依法可免于处罚。发行人作为扣缴义务人因未代扣代缴个人所得税受到行政处罚的风险较低。

发行人控股股东已出具承诺：“若有关税务主管部门依照法律、法规的规定，

要求就日照兴业汽车配件股份有限公司 2018 年度使用日照兴发汽车零部件制造有限公司废料收入为部分员工支付奖金的个人所得税事项未履行代扣代缴义务的情形支付相关费用的，本公司将依照相关法律、法规的规定承担因此产生的相关费用（如有），并承诺不因此而影响本公司作为兴业汽配股东的适格性。若因本公司未履行上述承诺且导致兴业汽配因此而遭致税务机关处罚，本公司将及时、无条件、全额承担兴业汽配因此产生的罚金、滞纳金等直接损失。”

国家税务总局日照高新技术产业开发区税务局分别于 2020 年 4 月 8 日、2021 年 10 月 15 日、2022 年 1 月 17 日、2022 年 7 月 8 日、2023 年 1 月 17 日、**2023 年 7 月 19 日**出具《证明》，确认公司报告期内不存在因税收问题而受到行政处罚的记录。截至本回复报告签署日，公司无欠缴税款的情况，无因重大税收违法为受到税务机关的行政处罚。

截至本回复报告签署日，公司及相关员工未收到税务主管机关要求其补缴个人所得税及相应滞纳金的任何通知或函件，且发行人税务合规证明的结果显示，报告期内发行人无欠税记录，无违法违规记录。发行人控股股东已承诺如未来受到税务主管部门要求公司代扣代缴义务，将承担全部费用和损失。

五、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层，了解报告期内（2018 年至 2013 年 1-6 月）发行人用于对外收付款项的个人银行账户的数量、卡号、使用、资金来源、资金用途、日常管理方式、形成原因及必要性、商业合理性等情况，是否完整纳入发行人财务核算体系，了解后续财务规范的情况及个人卡收付的涉税情况；

2、获取发行人报告期内银行资金流水，访谈个人卡所有者王雪婷和高彦，了解其与发行人的关联关系，个人卡使用背景及相关情况，并获取其提供完整个人卡流水的承诺；取得并查阅了个人卡银行流水，逐笔核对其资金流向、背景原因；将个人卡流水对手方及备注信息与发行人主要客户进行匹配，确认对手方为客户、供应商的范围；通过上述核查程序，对报告期内个人卡收支进行了核查，确认是否存在个人卡进行体外资金循环的情形；

3、核查个人卡中兴发零部件废料客户对应的发货单据、物流单据、客户签收单据等业务单据，核查收入及个人卡回款的真实性与准确性；

4、将发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、涉及个人卡业务主体的财务人员等作为资金流水核查对象，实地陪同其前往六大国有银行、主要股份制银行及地方银行调取个人资金流水，识别相关个人银行账户用途，识别是否存在由发行人控制并进行收付款情形的个人银行账户，识别其纳入核查标准范围的流水是否存在与发行人经营相关的款项收支，核查个人卡收支的完整性；

5、取得发行人、个人卡持卡人出具的不存在其他以个人名义开立的账户用于发行人经营相关收支情形的承诺；

6、取得发行人管理的个人卡账户的销户证明；

7、了解发行人资金管理和内部控制等相关制度建设期情况，并确定是否得到有效执行；查阅发行人货币资金相关内控制度，评估与货币资金有关的内控设计的合理性和执行的有效性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人通过财务人员开设个人卡的原因为：2017年收购启动后，兴发零部件财务人员加入发行人财务部，兴发零部件财务工作均由发行人财务人员完成，为方便管理，在该收购的过渡期内，使用发行人财务人员个人卡进行了兴发零部件废料的归集和支出；报告期内（2018年至2013年1-6月），除披露的收支情况，公司不存在其他通过个人卡收支的情形。

2、兴发零部件相关废料收入通过高彦个人卡归集后，除了用于为发行人中层以上管理人员代垫2017年度年终奖328.29万元外，均为兴业集团及兴发零部件的公司用途，未与发行人客户、供应商发生资金往来。

3、发行人与货币资金有关的内部控制制度健全，财务内控有效。不存在通过个人卡进行体外资金循环等影响财务内控的情况。

4、根据中介机构整改要求，发行人已对个人银行账户涉及公司业务的所有事项进行了会计差错更正，将通过该银行账户结算的业务如实反映在公司财务报表中，会计基础工作规范。针对个人卡资金往来的问题，发行人在报告期内建立

并逐步完善了相关内控制度。财务人员的主要个人卡已经于 2018 年注销完毕。

5、针对 2018 年度通过个人卡代收废料等销售款项的情形，相关废料所有权归属于兴发零部件，废料收入和成本不属于公司，发行人未新增缴纳增值税及附加、企业所得税等相关税款的义务。对于个人卡垫付的 328.29 万元个人奖金，发行人未代扣代缴个人所得税，发行人作为扣缴义务人因未代扣代缴个人所得税受到行政处罚的风险较低，不属于重大违法违规行为。发行人控股股东已承诺如未来受到税务主管部门要求公司代扣代缴义务，将承担全部费用和损失。

（三）按照《监管适用指引——发行类第 5 号》第 15 条资金流水的核查要求进行的核查情况

1、核查范围

保荐机构、申报会计师已要求发行人及其子公司、控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、发行人董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、核心技术人员、财务部关键人员、销售部关键人员、采购部关键人员、关联方股东、高管近亲属等主体提供其报告期内持有的银行账户清单及相关的《声明承诺函》，具体要求的法人企业及自然人名单如下：

（1）关联自然人

保荐机构及申报会计师调取了关联自然人及关键岗位自然人合计 31 人的共计 361 个账户的银行流水，对该等自然人流水的核查范围具体如下：

序号	职务/关系	姓名	具体关系	账户数量	是否核查
1	董事	丁杰	实际控制人、董事长	28	是
2	实控人近亲属	李俐萱	丁杰配偶	17	是
3	实控人近亲属	丁一潇	丁杰儿子	9	是
4	董事	吴中富	董事、总经理	18	是
5	董事	王玉剑	董事	15	是
6	董事	丁相炎	董事	21	是
7	监事	郑培波	监事会主席	9	是
8	监事	南华	监事	8	是
9	监事	段会廷	监事	9	是
10	高管	汉继杰	副总经理	11	是
11	高管	管恩业	副总经理	9	是

序号	职务/关系	姓名	具体关系	账户数量	是否核查
12	高管	宋玉珍	副总经理、董事会秘书	9	是
13	高管	兰蔚天	财务总监	14	是
14	高管	单玉芬	原财务总监	7	是
15	高管	刘祥福	原副总经理、财务总监	5	是
16	核心技术人员	张志勇	技术中心部长，核心技术人员	8	是
17	核心技术人员	苑光绪	研发中心部长，核心技术人员	11	是
18	核心技术人员	孙明亮	技术中心主管，核心技术人员	12	是
19	财务部关键人员	王雪婷	财务部关键人员	14	是
20	财务部关键人员	高彦	财务部关键人员	15	是
21	财务部关键人员	袁伟	财务部副部长	14	是
22	财务部关键人员	张守得	财务部部长	10	是
23	销售部关键人员	王松	销售总监	10	是
24	销售部关键人员	王富堂	销售总监	7	是
25	销售部关键人员	牛全斌	部长	7	是
26	销售部关键人员	汉珍香	副部长	5	是
27	采购部关键人员	王建	主管	8	是
28	关联方股东	司营占	新格机械原股东	13	是
29	关联方股东	吴炳新	新格机械原股东，总经理吴中富儿子	9	是
30	关联方股东	吴美洲	新格机械原股东，总经理吴中富女儿	6	是
31	高管近亲属	张秀兰	总经理吴中富配偶	23	是
-	合计	-	-	361	-

(2) 关联法人

保荐机构及申报会计师调取了发行人及子公司、控股股东及与发行人报告期内发生交易的 12 家关联法人的共计 279 个账户的全部银行流水，对关联法人流水的核查范围具体如下：

序号	关联关系	公司名称	账户数量	是否核查
1	发行人	兴业汽配	27	是
2	子公司	重庆富兴	6	是
3	子公司	济南富兴	1	是
4	子公司	济南富兴能源	2	是
5	子公司	长沙兴业	1	是
6	子公司	兴业金属	1	是
7	子公司	兴业车轮	1	是
8	子公司	新格机械	4	是

序号	关联关系	公司名称	账户数量	是否核查
9	控股股东	兴业集团	51	是
10	实际控制人控制的其他公司	日照玉马建筑材料有限公司	26	是
11	实际控制人控制的其他公司	山东绿钢	9	是
12	实际控制人控制的其他公司	日照兴业万益友谊商业管理有限公司	19	是
13	实际控制人控制的其他公司	日照业鑫新型建筑材料有限公司	2	是
14	实际控制人控制的其他公司	日照汇新墙体建材科技有限公司	8	是
15	实际控制人控制的其他公司	日照天泰钢结构有限公司	17	是
16	实际控制人控制的其他公司	日照德泰建筑防水科技有限公司（原名：日照北方创信防水科技有限公司）	10	是
17	实际控制人控制的其他公司	日照天泰建筑安装工程有限公司	89	是
18	高管控制的其他公司	莒县东方橡胶厂	2	是
19	高管控制的其他公司	日照顺易金属制品有限公司	1	是
20	高管近亲属控制的公司	日照经济技术开发区安锐汽车配件厂	1	是
21	高管近亲属控制的公司	日照都和机械制造有限公司	1	是
-	合计	-	279	-

2、核查方式

（1）关联自然人

保荐机构及申报会计师核查了发行人实际控制人及其直系亲属、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、关键财务人员银行流水中的大额转账和大额现金存取。根据谨慎性原则，保荐机构及申报会计师确定了流水核查重要性水平为5万元（与非关联方转账、现金存取款）和1万元（与关联方转账），并对超过该额度的流水进行了核查。

（2）关联法人

保荐机构及申报会计师获取了关联企业银行账户开户清单、所有银行账户的纸质流水和电子银行日记账，核查关联企业与交易对方的大额转账；保荐机构及申报会计师制定关联法人大额流水的阈值为100万元，并对超过该额度的流水进行了核查。

3、核查程序

(1) 取得流水

①法人主体

对于法人主体的资金流水，保荐机构、申报会计师采取陪同企业人员到银行现场打印的方式获取。

②自然人主体

发行人实际控制人及其直系亲属、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员，由保荐机构、申报会计师陪同本人持身份证到主要银行现场打印银行流水，或者由保荐机构、申报会计师陪同本人登陆相关银行官网导出电子银行流水，发送中介机构邮箱。

(2) 账户完整性核查

①法人主体

A、根据获取的《已开立银行结算账户清单》，保荐机构、申报会计师实地前往《已开立银行结算账户清单》中所列示的报告内存续及注销账户的银行获取账户交易流水。

B、通过银行函证确认发行人报告期内各期末的相关银行账户（包括零余额账户）以及各报告期注销的银行账户情况比对，复核相关银行账户的完整性。通过将银行对账单和日记账核对，比对银行账户期初期末余额的连续性，复核相关账户银行流水的完整性。

C、取得相关企业出具的关于名下银行账户及银行流水情况的承诺函，承诺其已提供报告期内以本企业名义开立的所有银行账户资金流水（包括已注销账户）。

②自然人主体

A、保荐机构、申报会计师陪同自然人到各银行现场，核查了上述自然人在全国 6 大国有银行（包括工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行和邮储银行）、主要股份制商业银行（包括招商银行等 9 家股份制银行）和日照

当地主要银行（日照银行、五莲农商行）的开卡记录，打印个人银行开立账户清单，确认上述相关人员的银行账户完整性。对于其他银行账户，保荐机构、申报会计师获取了个人银行开立账户清单。

B、交叉核对已经取得的银行流水的对方账户和交易对手方，验证并补充银行流水的完整性。

C、使用银联云闪付 APP 对个人账户的完整性进行核查，与已有账户进行对照，补充账户完整性。

D、取得相关人员出具的关于名下银行卡及银行流水情况的承诺函，承诺其已提供报告期内以本人名义开立的所有银行账户（不含贷记卡）资金流水（包括已注销账户）。

4、受限情况及替代措施

发行人独立董事因不参与公司具体经营和涉及个人隐私等原因，未提供个人账户清单和资金流水，保荐人及申报会计师主要结合发行人报告期内的账户资金流水、银行日记账、现金日记账以及相关自然人、实际控制人控制的企业提供的资金流水进行替代性核查。

5、结合《监管适用指引——发行类第 5 号》第 15 条进行的核查

（1）发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

发行人制定了《货币资金管理制度》《关联方资金往来管理制度》《募集资金管理办法》《销售管理制度》《对外投资管理制度》《关联交易管理办法》《对外担保管理办法》《采购管理制度》《业务招待费管理细则》等规章制度，发行人根据上述制度的要求，确定货币资金授权审批权限，以确保货币资金业务的授权批准方式、权限、程序、责任和相关控制措施符合相关规定。

综上，经核查发行人资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷。

（2）是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

保荐机构、申报会计师取得发行人已开立银行账户清单、进行银行函证，将获取的已开立账户清单与发行人财务账面的银行账户进行核查，并对报告期内

100 万元以上金额的明细进行银行流水与发行人财务明细账的双向核查，核查资金流水是否均已入账。

经核查，报告期内，发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，亦不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况。

(3) 发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

保荐机构、申报会计师抽取发行人报告期内 100 万元以上的银行流水，分析是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配。

经核查，报告期内，发行人大额经营活动资金流入主要来源于发行人销售汽车零部件产品所获得的资金流入；资金流出主要用于支付钢铁等原材料采购、职工薪酬、税费等，发行人经营活动大额资金往来与其经营活动相匹配；报告期内，发行人大额资产购置资金流出主要为公司大型设备生产线建设支出，发行人大额资产购置资金往来与其资产购置相匹配；报告期内，发行人大额投资活动资金流出主要是随着公司业务规模的扩大，公司增加对厂房、设备、土地的投入，发行人大额投资活动资金往来与其对外投资活动相匹配。因此，发行人大额资金往来不存在重大异常，亦不存在与发行人经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情形。

(4) 发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

保荐机构、申报会计师抽取发行人报告期内 100 万元以上的银行流水进行逐笔核查，核查发行人与控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来，并取得相关资金用途说明或证明资料。同时，查阅发行人实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等银行资金流水，核查交易对方是否为发行人（日常薪资、奖金等除外），关注其是否存在与发行人之间的超过 10 万元的异常大额资金往来。

经核查，除此之外，报告期内，除正常工资薪金、报销等资金往来外，发行人与控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗

位人员不存在异常大额资金往来。

(5) 发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

保荐机构、申报会计师查阅发行人报告期内现金日记账，并结合对发行人银行流水的核查，核查是否存在大额或频繁取现的情形；并抽取发行人各银行账户大额资金往来进行核查，核查是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

经核查，报告期内，发行人不存在大额或频繁取现的情形，发行人同一账户或不同账户之间不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

(6) 发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

保荐机构、申报会计师抽取发行人各银行账户大额资金往来进行核查，核查是否存在大额购买商标、专利技术、咨询服务等无实物形态资产或服务情形。

经核查，报告期内，发行人无大额购买无实物形态资产或服务的情形。

(7) 发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

保荐机构、申报会计师查阅发行人实际控制人的个人账户资金流水，对单笔交易金额5万元以上的交易进行逐笔核查，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，获取资金实际用途证明资料等，核查实际控制人个人账户大额资金往来的合理性。

经核查，报告期内，发行人实际控制人个人账户大额资金往来均可合理解释，不存在大额存现、取现情形。

(8) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

①现金分红款

保荐机构、申报会计师查阅发行人控股股东报告期内的银行流水，核查其取得现金分红后的资金流向并取得相关方的说明或实际用途证明资料等。

经核查，报告期内，发行人不存在现金分红的情况。

②薪酬

保荐机构、申报会计师查阅发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，核查其从发行人领取的薪酬情况及其资金流向。

经核查，发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内不存在从发行人领取大额异常薪酬的情况，其正常领取的薪酬主要用于家庭及个人日常生活消费、房贷支出、购买理财产品等，不存在重大异常。

③资产转让款

保荐机构、申报会计师查阅发行人控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，核查其从发行人获得资产转让款的情况。

经核查，发行人控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内不存在从发行人获得大额资产转让款的情形。

④转让发行人股权款项

保荐机构、申报会计师查阅发行人控股股东报告期内的银行流水，取得其填写的调查表。

经核查，报告期内不存在转让发行人股权款项。

综上，报告期内，发行人主要资金流向或用途不存在重大异常；发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在从发行人领取大额异常薪酬、资产转让款的情况。

(9) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

保荐机构、申报会计师查阅发行人实际控制人、控股股东、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析；与公司主要客户、供应商进行访谈确认、网络查询公司与主要客户、供应商是否存在关联关系；取得发行人控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员出具的银行流水的说明函。

经核查，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

(10) 是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

保荐机构、申报会计师查阅发行人控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析；与公司主要客户、供应商进行访谈确认、网络查询公司与主要客户、供应商是否存在关联关系，重点关注与发行人主要关联方、客户、供应商之间是否存在异常大额资金往来或其他利益安排；取得发行人控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员出具的银行流水的说明函。

经核查，报告期内，发行人不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

6、是否存在其他通过个人卡收支情形

(1) 核查程序

获取发行人报告期内银行资金流水，访谈个人卡所有者王雪婷和高彦，了解其与发行人的关联关系，个人卡使用背景及相关情况，并获取其提供完整个人卡流水的承诺；取得并查阅了个人卡银行流水，逐笔核对其资金流向、背景原因；将个人卡流水对手方及备注信息与发行人主要客户进行匹配，确认对手方为客户、供应商的范围；通过上述核查程序，对报告期内个人卡收支进行了核查，确认是

否存在个人卡进行体外资金循环的情形。

将发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、涉及个人卡业务主体的财务人员等作为资金流水核查对象，实地陪同其前往六大国有银行、主要股份制银行及地方银行调取个人资金流水，识别相关个人银行账户用途，识别是否存在由发行人控制并进行收付款情形的个人银行账户，识别其纳入核查标准范围的流水是否存在与发行人经营相关的款项收支，核查个人卡收支的完整性。

(2) 核查结论

除已经披露的 2018 年发行人财务人员个人卡情形外，不存在其他通过个人卡收支的情形。

问题 12、关于在建工程

根据申报材料,2022 年 6 月末,发行人在建工程账面价值为 25,344.72 万元。发行人的在建工程中设备安装工程最近一期余额几乎未发生变动;募投项目 EPS 金属表面处理及剪切中心项目相关的供应商杭州金固与发行人存在采购纠纷,设备供应中断。

请发行人说明:(1)设备安装工程及 EPS 金属表面处理及剪切中心项目的在建状态,是否存在建设停滞、延迟转固等异常情况及原因;发行人在建工程的预计转固时间;(2)报告期内支付金额较大工程或设备采购的支付情况,包括支付对象、支付金额、支付时间、工程物资入库时间,主要支付对象的经营业务是否与发行人相关采购相匹配,是否存在异常支付情形;(3)本次募投项目对发行人各生产工序产能的提升情况,结合下游客户产量变动、发行人目前的产能利用率等情况,分析是否存在新增产能无法消化的风险。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查,并发表明确意见。

【回复】

一、在建工程具体情况

（一）设备安装工程和 EPS 金属表面处理机剪切中心项目

截至 2023 年 6 月 30 日，公司的设备安装工程以及 EPS 金属表面处理及剪切中心项目在建工程具体情况如下：

单位：万元

项目	明细	期末余额	预算数	工程进度 (%)	目前工程进度	是否存在建设停滞	转固标准	是否延迟转固
设备安装工程	设备基础一批	149.57	173.79	86.06	设备基础完成，设备待安装	否	达到预定可使用状况，取得验收报告	否
	模具（180 成型模等）	24.32	86.45	78.00	部分模具已调试转固，部分模具尚在调试中	否		否
	汽车纵梁数控翼面冲孔线	8.89	177.03	5.00	设备基础已完成，待设备进场	否		否
	小计	182.78	437.27	51.00	-	-	-	-
EPS 金属表面处理及剪切中心项目	建筑工程	4,060.66	5,389.23	75.00	主体建筑已完成，外立面完成，内部地面尚未平整完毕，室外配套工程尚未完成	否	达到预定可使用状况，取得验收报告	否
	设备购置及安装工程	-	12,941.55	-	部分设备已支付预付款，设备尚未送达	否		否
	小计	4,060.66	18,330.78	23.00	-	-	-	-

注：目前工程进度，截至本回复报告签署日。

截至 2023 年 6 月 30 日，设备安装工程大部分已转固，不存在建设停滞、延迟转固等情况；EPS 金属表面处理及剪切中心项目土建已基本完成，主要设备已支付部分预付款项，由于公司与 EPS 卷料处理线设备供应商杭州金固环保设备科技有限公司存在买卖合同纠纷、侵犯商业秘密纠纷和专利申请权权属纠纷的未决诉讼导致该设备购置及安装工程进展较为缓慢，公司积极与对方沟通，目前已达成和解，后续按照合同执行设备采购。公司结合资金情况以及各项目的轻重缓急程度，调整了投资计划，本年度公司主要集中投入戴姆勒卡车纵梁智能自动化生产线项目，待公司资金充足时，公司将继续积极投入该项目。

（二）在建工程的预计转固时间

截至 2023 年 6 月 30 日，公司的主要在建工程具体情况如下：

单位：万元

工程名称	期末余额	预算数	已转固金额	工程累计投入占预算比例 (%)	工程进度 (%)	剩余部分预计转固时间
重庆富兴汽车零部件生产项目	18.24	24,252.37	10,748.73	44.40	45.00	2024 年
设备安装工程	182.78	263.48	-	50.69	51.00	2023 年
戴姆勒卡车纵梁智能自动化生产线项目	10,781.26	25,010.20	10,143.99	83.67	84.00	2023 年
EPS 金属表面处理及剪切中心项目	4,060.66	18,330.78	-	22.15	23.00	2024 年
零星工程	138.43	-	-	-	-	2023 年
小计	15,181.37	-	-	-	-	-

公司的主要在建工程将于 2023 年度、2024 年度完工。

二、工程或设备采购情况

报告期内，公司支付金额较大工程或设备采购的支付情况具体如下：

单位：万元

项目	供应商（支付对象）	供应商经营范围	币种	合同金额	已支付金额	支付时间	工程物资入库时间（送达/完工时间）	供应商经营业务是否与公司相关采购相匹配
设备	国机铸锻机械有限公司	机械设备及配件、液压和气压动力机械及元件、通用零部件、电气控制系统的技术开发、设计、制造、销售、安装	人民币	190.00	57.00	2021.03	2021.06	是
			人民币	220.00	222.00	2022.04-2023.03	2022.11	
			人民币	6,000.00	5,306.04	2021.07-2023.03	2022.10	
			人民币	1,100.00	1,100.00	2021.06-2023.08	2021.12	

项目	供应商（支付对象）	供应商经营范围	币种	合同金额	已支付金额	支付时间	工程物资入库时间（送达/完工时间）	供应商经营业务是否与公司相关采购相匹配
双主机腹面冲孔生产线 SUP			人民币	796.00	752.67	2020.12-2021.06	2020.10	
汽车纵梁等离子切割生产线 DLQ360			人民币	225.00	180.00		2020.10	
汽车纵梁折弯机生产线 DLW360			人民币	230.00	184.00		2020.10	
纵梁翼面数控冲孔生产线 HPU06-38-2U			人民币	180.00	144.00		2020.10	
双主机腹面冲孔生产线 SUP			人民币	410.00	-	尚未支付	尚未送达	
数控冲孔机			人民币	352.00	-	尚未支付	2022.03	
自动辊型线下料码垛系统	济南奥图自动化股份有限公司	工业自动化设备、机器人、仓储设备、电气设备、激光设备及零部件、安全防护设备的技术开发、制造、销售、技术咨询、安装及技术服务	人民币	228.00	228.00	2021.01-2022.06	2021.04	是
戴姆勒三联机纵梁端部冲压自动化系统			人民币	570.00	513.00	2021.08-2023.07	2022.05	
4000T 液压机汽车纵梁自动化上下料设备			人民币	458.00	439.00	2020.01-2020.10	2020.04	
五机连线冲压自动化设备			人民币	390.00	390.00	2020.03-2022.06	2020.01	
油压机大梁冲压自动化设备			人民币	228.00	209.60	2021.09-2022.07	2021.10	
框架式薄板拉伸液压机	苏州市徕富机械制造有限公司	锻压设备、机床及配件的研发、生产、销售及维修	人民币	192.00	174.51	2020.07-2020.10	2021.03	是
RRFGH-4000 框架式纵梁液压机			人民币	418.00	355.30	2019.12-2020.07	2021.12	
RRFGH-4000 框架式液压机			人民币	428.00	412.90	2021.08-2021.10	2021.10	
数控冲孔线	山东拓维机械制造有限公司	机械设备的制造、销售、技术服务、技术咨询	人民币	230.00	129.00	2021.07-2022.04	2022.05	是
双主机腹面冲孔生产线			人民币	365.00	244.96	2020.06-2021.01	2021.02	
STAM 线下料自动线			人民币	270.00	270.00	2019.08-2021.07	2020.04	

项目	供应商（支付对象）	供应商经营范围	币种	合同金额	已支付金额	支付时间	工程物资入库时间（送达/完工时间）	供应商经营业务是否与公司相关采购相匹配
机器人三维激光纵梁切割机	济南二机床集团有限公司	制造、销售；工业氧气（以上经营项目有效期以许可证为准）金属成型机床设备、金属切削机床设备、工业自动控制系统装置、铸造机械设备等	人民币	223.00	211.85	2021.08-2023.05	2021.06	是
机器人三维激光切割线 J2XRG-20032G			人民币	223.00	200.70	2021.03-2021.09	2021.09	
柔性纵梁冷弯成型生产线/辊压线	中国汽车工业工程有限公司	机械产品及零部件的研发试验和生产	人民币	770.00	1,815.00	2020.10-2022.11	2021.01	是
汽车纵梁双主机腹面冲孔生产线			人民币	780.00			2021.01	
汽车纵梁翼面数控生产线			人民币	200.00			2021.01	
汽车纵梁等离子机器人切割生产线			人民币	230.00			2021.01	
汽车纵梁数控折弯生产线 DLQ-360			人民币	220.00			2021.01	
JG31-630E 闭式单点机械压力机	山东高密高锻机械有限公司	金属成形机床销售；液压动力机械及元件制造	人民币	385.00	385.00	2020.08-2022.08	2021.01	是
JG31-630E 闭式单点机械压力机			人民币	357.00	321.30	2021.10	2021.10	
电液伺服数控折弯机	临沂华信数控设备有限公司	金属成形机床销售；机床功能部件及附件销售	人民币	298.00	295.00	2020.05	2020.10	是
LNG 车载瓶生产线	苏州赛创机电设备有限公司	机电设备、工控设备、数控设备、焊割设备的销售、安装、调试服务及维修	人民币	1,188.00	1,122.80	2021.01-2023.07	2021.06	是

项目	供应商（支付对象）	供应商经营范围	币种	合同金额	已支付金额	支付时间	工程物资入库时间（送达/完工时间）	供应商经营业务是否与公司相关采购相匹配
自动式 LNG 大直径气瓶 X 射线数字成像检测系统	丹东奥龙射线仪器集团有限公司	生产、销售、使用二、三类射线装置	人民币	199.00	190.00	2021.01-2021.09	2021.11	是
U 型梁数控滚压成形设备	STAMS.P.A	设计和制造创新的成型线和切割线；仿形线和钣金切割线的生产	欧元	300.00	300.00	2021.03-2023.01	2022.03	是
卡车底盘等截面 U 型纵梁高效冲孔设备	比利时索能科技公司	冲压定制设备生产与销售	欧元	171.15	171.15	2020.10-2022.07	2021.08	是
TDT44-10*1000 开卷矫平移动剪生产线	泰安华鲁锋力成套设备有限公司	各类生产线产品、普通机械零部件制造销售及相关设备的维修服务，五金机电、金属材料、润滑油的销售，机械产品进出口业务	人民币	210.00	189.00	2020.10-2021.04	2021.01	是
开卷矫平纵剪、切边收卷生产线			人民币	1,780.00	317.00	2021.08-2022.05	尚未送达	是
EPS 卷料处理线	杭州金固环保设备科技有限公司	金属加工机械的生产、维修、安装、销售；通用机械设备（除特种设备）	人民币	2,880.00	864.00	2021.02	尚未送达	是
车架电泳涂装线	江苏亚一智能装备有限公司	智能涂装成套设备、汽车涂装成套设备、汽车焊装成套设备、汽车总装成套设备设计、生产、销售	人民币	2,035.00	1,770.00	2021.07- 2023.06	2021.11	是
KSQ 系列欧式起重机	河南省矿山起重机有限公司	物料搬运装备制造；特种设备销售	人民币	364.00	338.40	2021.12- 2023.08	2021.11	是
框架式薄板拉伸油压机	南通华东油压科技有限公司	液压与控制系统的技术研究、开发、咨询服务；液压机、液压精密铸件生	人民币	330.00	330.00	2021.07-2022.04	2022.06	是

项目	供应商（支付对象）	供应商经营范围	币种	合同金额	已支付金额	支付时间	工程物资入库时间（送达/完工时间）	供应商经营业务是否与公司相关采购相匹配
		产、销售						
B6 激光切割线	山东海大机器人科技有限公司	机器人的生产、销售	人民币	208.00	208.00	2021.07-2023.06	2021.12	是
数控钢卷开卷纵剪收卷生产线 ZSL-10*2000	济南泽业机床制造有限公司	金属加工机械及其配件、工业自动控制系统的研发、生产、销售、安装、维修	人民币	326.00	326.00	2019.05-2022.12	2020.11	是
戴姆勒厂房工程	香山红叶集团有限公司	各类工程建设活动；消防设施工程施工；建设工程设计；施工专业作业	人民币	7,017.64	5,296.58	2022.03-2023.07	2022.08	是
B6#车间工程			人民币	721.44			2021.10	
B8#车间工程			人民币	486.79			2020.12	
金属新材料厂房土建工程			人民币	4,429.17			尚未完工	
重庆一期厂房办公楼工程（含设备基础）	八冶建设集团有限公司	房屋建筑工程	人民币	4,111.50	4,111.50	2019.01-2021.06	2021.03	是
重庆二期厂房工程			人民币	2,308.21	2,308.21	2021.06-2023.07	2022.06	
戴姆勒管道燃气设施配套建设工程	日照一达安装工程有限公司	维修（B级）；GB类、GC类（GB1级、GB2级、GC2级）压力管道安装	人民币	191.48	191.48	2022.04	2022.08	是
B3#装饰工程	山东品宅装饰设计工程有限公司	室内外装饰装修工程；建筑装饰工程；建筑智能化工程	人民币	345.82	335.44	2022.07	2022.12	是

注：已支付金额和支付时间，为截至本回复报告签署日的数据。

报告期内设备、工程供应商主要支付对象的经营业务与公司采购相匹配，国机铸锻机械有限公司、香山红叶集团有限公司部分采

购款出现延迟支付的情况，主要系公司资金用于投资生产经营，暂时性的延缓支付所致，不存在异常支付的情形。

三、本次募投项目对各生产工序产能的提升情况及新增产能消化情况

(一) 本次募投项目对发行人各生产工序产能的提升情况

公司本次募投项目包括新建戴姆勒卡车纵梁智能自动化生产线项目、重庆富兴汽车零部件生产项目和 EPS 金属表面处理及剪切中心项目，各项目的具体情况以及对生产工序产能提升情况具体如下：

项目名称	实际经营业务	项目达产后的产量	涉及的主要工序	工序产能
新建戴姆勒卡车纵梁智能自动化生产线项目	卡车纵梁生产（服务戴姆勒卡车公司）	本次募投项目相关的戴姆勒纵梁产品主要为车架零部件，部分用于出口。依托公司现有的技术研发基础及生产管理优势，本项目拟建设戴姆勒卡车纵梁智能自动化生产线新增年产量约 26 万件，其中 10 万件为戴姆勒 H6 型纵梁，10 万件为其他车架纵梁以及 6 万件电泳涂装产品	辊压	26.61 万次/年
			冲孔	8,677.58 万次/年
			电泳线	6 万件/年
重庆富兴汽车零部件生产项目	卡车车架零部件的生产和销售（服务西南地区整车厂）	本项目达产后，将新增车架类产品产能 71.97 万件。项目达产后将会缩短公司向西南地区客户（上汽红岩、东风柳汽、中国重汽、陕汽集团）供货的运输距离，降低运输成本，实现经济效益的同时，更好满足客户对于产品供应的效率需求，从而提高公司产品在西南地区的市场占有率。公司于重庆新建汽车零部件生产线，项目建成后可达到年生产成型纵梁 10.37 万件、平衡轴横梁总成 3.85 万件、横梁总成 11.55 万件、连接板 15.4 万件以及支撑板 30.8 万件。本项目的实施将有效解决公司生产能力瓶颈，生产设备效率过低，装配人员工作量大等问题，在一定程度上提升公司的生产能力和经济效益。	辊压	14.89 万次/年
			冲孔	5,939.00 万次/年
			冲压	120.96 万次/年
EPS 金属表面处理及剪切中心项目	钢材表面处理	本项目达产后，可实现每年加工 40 万吨 EPS 钢卷、25 万吨纵剪卷、25 万吨开平板的生产能力，可满足公司生产需求及对外提供钢材加工服务，有助于拓宽公司收入来源。通过 EPS 技术可降低生产成本，提高钢板表面处理的效率，提升产品的附加值和利润水平，进一步增强企业盈利能力。	EPS 处理线	40.00 万吨/年
			纵剪	25.00 万吨/年
			开平	25.00 万吨/年

本次募投项目中的“新建戴姆勒卡车纵梁智能自动化生产线项目”和“重庆富兴汽车零部件生产项目”主要服务客户戴姆勒卡车公司和西南地区整车厂，业务类型仍为卡车零部件业务；“EPS 金属表面处理及剪切中心项目”为现有卡车

零部件业务的上游业务，能够有效提高公司产品质量和降低成本，属于对原有业务的补充。投产后原有主要工序辊压、冲孔、冲压将达到年产能 107.71 万次、39,205.17 万次、1,300.32 万次，现有产能基础上增幅为 32.81%、28.43%、10.26%；同时将增加涂装、EPS 表处理工序，大幅提高纵剪，开平产能。

(二) 结合下游客户产量变动、发行人目前的产能利用率等情况，分析是否存在新增产能无法消化的风险

1、卡车行业产销量变化

公司是中国重汽、北汽福田、一汽解放、上汽红岩等国内主要卡车整车制造商的配套供应商，并为临工重机、山东五征等供应非公路用车车架及车身产品。公司属于卡车行业上游的卡车零部件行业。报告期内，国内卡车行业产销量如下：

单位：万辆

项目	类型	2023 年 1-6 月		2022 年 1-6 月
		数量	变动率	数量
产量	中重卡	53.98	22.74%	43.98
	轻卡	92.09	11.76%	82.40
	合计	146.07	15.58%	126.38
销量	中重卡	54.67	25.07%	43.71
	轻卡	93.18	9.71%	84.93
	合计	147.85	14.93%	128.64

(续上表)

单位：万辆

项目	类型	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		数量	变动率	数量	变动率	数量
产量	中重卡	72.34	-50.68%	146.67	-20.11%	183.59
	轻卡	156.05	-25.25%	208.77	-6.35%	222.92
	合计	228.39	-35.74%	355.44	-12.56%	406.51
销量	中重卡	76.86	-51.17%	157.41	-11.47%	177.80
	轻卡	161.81	-23.31%	210.98	-4.04%	219.87
	合计	238.67	-35.21%	368.39	-7.36%	397.67

注 1：数据来源由中国汽车工业协会统计。

注 2：由于中卡和重卡产品特性较为接近，且整车厂中卡产销量较小，为方便对比，此处将重卡和中卡合并为中重卡披露。

卡车行业与公路运输、环境保护等领域存在紧密联系，相关领域的政策法规

的调整均可能对卡车行业产生直接影响。受“国家加大基建投资”、“国III汽车加速淘汰”、“严查治理超载超限”、“国VI实施”等政策影响，2020年卡车行业产销量均实现大幅增长。根据中国汽车工业协会统计资料，全行业实现卡车产量约406.51万辆，卡车销量约397.67万辆。公司产品70%-80%供应中重卡和临工重机的大型矿车，中重卡产销量对公司销售影响较大。

2021年7月开始，国VI标准强制实施，卡车厂商在2021年上半年加大促销，中重卡产量较2020年上半年上涨了20.15%，但也提前释放了部分市场需求；2021年下半年，卡车市场终端需求下降。2021年度，全行业实现卡车产量约355.44万辆，同比下降12.56%，实现卡车销售约368.39万辆，同比下降7.36%。

2022年度，受行业需求收缩、物流不畅、经济增速放缓、油价高企等因素影响，卡车终端需求减少，整车厂的产量和销量分别较上期下降35.74%和35.21%，其中，中重卡产量和销量分别较上期下降50.68%和51.17%。

2023年1-6月，伴随我国经济持续回升，基建项目陆续开工，加之海外出口延续良好表现，卡车市场活跃度增加、需求释放，卡车行业已显现回暖迹象。整车厂的产量和销量分别较上期上涨15.58%和14.93%，其中，中重卡产量约53.98万辆，较去年同期增幅22.74%，中重卡销量约54.67万辆，较去年同期上涨25.07%。

2、公司目前的产能利用率情况

公司主要产品为整车配套的车架和车身类零部件，影响各类零部件产能情况的主要工序为辊压、冲孔和冲压工序。公司的工序产能和利用率情况如下：

主要工艺	项目名称	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
辊压	理论可运转次数（万次）	40.55	90.32	77.88	66.36
	实际辊压次数（万次）	18.20	33.62	50.40	68.92
	产能利用率（根据理论次数）	44.87%	37.23%	64.72%	103.87%
冲孔	理论可运转次数（万次）	15,263.80	30,527.59	29,043.08	27,558.57
	实际冲孔数（万次）	8,854.44	14,739.27	22,703.75	28,424.69
	产能利用率（根据理论次数）	58.01%	48.28%	78.17%	103.14%
冲压	理论可运转次数（万次）	589.68	1,179.36	1,179.36	1,118.88
	实际冲压次数（万次）	358.13	575.55	904.11	1,033.53
	产能利用率（根据理论次数）	60.73%	48.80%	76.66%	92.37%

公司主要固定资产运行使用情况良好，产能利用率处于较高水平。2020 年及 2021 年上半年产能利用率相对较高，主要系受国 VI 标准实施等政策影响，卡车行业在 2020 年和 2021 年上半年呈现爆发式增长，公司订单激增，公司结合订单情况以及产能利用率情况调整对固定资产的投入和外协规模；2021 年下半年，国 VI 标准政策实施，标准换代引起的溢出性需求因素消失，订单较上年同期减少，公司产能利用率有所下降；2022 年度受行业需求收缩、物流不畅、经济增速放缓、油价高企等因素影响，下游客户产销量下降，公司订单减少，公司产能利用率下降。2023 年 1-6 月产能较 2022 年全年产能利用率有所提高，主要系宏观经济回暖，下游卡车市场需求回升，公司产量有所增加。

3、本次募投项目新增产能无法消化的风险

公司新建戴姆勒卡车纵梁智能自动化生产线项目和重庆富兴汽车零部件生产项目建设完毕后，辊压、冲孔、冲压等主要工序的年产能将大幅提升，同时新增 EPS 金属表面处理及剪切中心项目，达产后，可实现每年加工 40 万吨 EPS 钢卷、25 万吨纵剪卷、25 万吨开平板的生产能力。

公司募投项目新增产能无法消化的风险较小，主要因为：（1）公司与戴姆勒的合作具备稳定性，同时公司正在积极开拓沃尔沃（VLOVO）、斯堪尼亚（SCANIA）等高端重卡客户，充分发挥戴姆勒卡车纵梁自动化生产线多产品生产能力。随着 2023 年我国实体经济的复苏，基建项目陆续开工，加之海外出口延续良好表现，卡车销量将持续向好，预计产能利用率也将得到进一步提升；（2）重庆富兴汽车零部件生产项目的新增产能由西南地区客户的终端需求支撑。公司在西南地区拥有稳定的客户资源。随着西南地区工业生产能力的恢复带来的重卡行业的回升，西南地区整车厂客户未来预计将继续增加对公司汽车零部件产品的采购；（3）公司和汽车零配件行业对热卷/EPS 钢卷的需求量仍明显高于本募投项目的产能，因此 EPS 金属表面处理及剪切中心项目预计不会出现新增产能无法消化的情形。

四、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）核查过程

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1、获取并查阅公司报告期内在建工程明细、预算构成，并相应抽取样本查看合同、发票、银行回单等原始单据；了解在建工程开工时间和转固时间，实地查看公司生产建设现场，查看是否存在建设停滞的情形，获取公司在建工程达到可使用状态的支持性文件，以判断是否达到预定可使用状态，是否延迟转固的情形；

2、获取报告期内大额设备采购以及工程采购相关的合同、支付单据、验收单据查看是否存在异常支付的情形，查询工商资料，验证其业务是否与公司的采购相匹配；

3、取得公司的募投项目可研报告，计算募投项目对公司各生产工序产能的提升情况，查阅卡车市场公开数据，访谈了公司销售部门负责人、总经理，了解公司对未来汽车零部件市场预期展望，分析公司目前的产能利用率，判断是否存在新增产能无法消化的风险。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、由于部分设备专用性与生产参数要求较高，安装调试时间较长，公司根据调试结果，达到预定可使用状态时编制设备验收单作为在建工程转固定资产的依据，在建工程相关会计核算准确，符合企业会计准则相关要求，设备安装工程不存在建设停滞、延迟转固的情形；EPS 金属表面处理及剪切中心项目土建已基本完成，主要设备已支付部分预付款项，但由于公司与 EPS 卷料处理线设备供应商杭州金固环保设备科技有限公司存在买卖合同纠纷、侵犯商业秘密纠纷和专利申请权权属纠纷的未决诉讼导致该设备购置及安装工程进展较为缓慢，公司积极与对方沟通，目前已达成和解，后续按照合同执行设备采购。公司结合资金情况以及各项目的轻重缓急程度，调整了投资计划，本年度公司主要集中投入戴姆勒卡车纵梁智能化生产线项目，待公司资金充足时，公司将继续积极投入该项目。

2、报告期内设备、工程供应商主要支付对象的经营业务与公司采购相匹配，部分供应商国机铸锻机械有限公司、香山红叶集团有限公司部分采购款出现延迟支付的情况，主要系公司资金用于投资生产经营，暂时性的延缓支付所致。

3、本次募投项目投产后，原有主要工序辊压、冲孔、冲压将达到年产能107.71万次、39,205.17万次、1,300.32万次，现有产能基础上增幅为32.81%、28.43%、10.26%；同时将增加涂装、EPS表处理工序，大幅提高纵剪，开平产能。2023年1-6月，随着卡车市场的回暖和卡车销售的传统旺季到来，整车厂的产量和销量分别较上期上涨15.58%和14.93%，公司2023年1-6月产能相对2022年全年产能利用率较高，预计本次募投项目新增产能无法消化的风险较小。

问题 13、关于安全生产

根据申报材料，(1)2019年度，公司支出职工伤亡补偿金、慰问金共计240.00万元，主要由支付2名前员工工亡补偿金；(2)报告期内，发行人共发生115起工伤事故；经过相关部门出具《认定工伤决定书》的事故为103起，已进行申报但未完成认定的事故为12起。

请发行人说明：(1)有关政府或司法部门对于2名前员工相关事件的认定结果，事件发生原因及具体处理过程，是否与公司安全生产管理存在关联，公司对工伤保险以外的赔偿或补偿标准及制度，相关补偿金属于事故赔偿还是公司个案补偿；(2)相比较同行业可比公司，发行人员工工伤事故数量及占比是否偏多，相关事故原因主要是由于所在行业特殊性，还是由于发行人安全管理不够健全，发行人安全管理内控性有效性是否存在不足；(3)结合以上情况，进一步说明发行人安全生产、劳动保护等方面的内部控制是否健全有效，报告期内是否存在其他生产安全领域的重大违法行为。

请保荐机构、发行人律师核查并发表意见。

【回复】

一、有关政府或司法部门对于 2 名前员工相关事件的认定结果，事件发生原因及具体处理过程，是否与公司安全生产管理存在关联，公司对工伤保险以外的赔偿或补偿标准及制度，相关补偿金属于事故赔偿还是公司个案补偿

（一）有关政府或司法部门对于 2 名前员工相关事件的认定结果

2023 年 3 月 28 日，日照高新技术产业开发区应急管理和综合执法局出具《证明》，确认：“2015 年 4 月，日照兴业汽车配件股份有限公司（下称“兴业汽配”）原员工汉吉恒（身份证号：3728021959XXXX）于上夜班途中因交通事故死亡；2019 年 12 月，兴业汽配原员工山世安（身份证号：3711021983XXXX）在工作过程中因个人身体原因突发疾病死亡。”

（二）事件发生原因及具体处理过程

汉吉恒于 2015 年 4 月 15 日在公司大门口因交通事故死亡，2017 年 11 月，日照市人力资源和社会保障局认定其为工伤，2019 年 3 月，发行人与其家属达成《仲裁调解书》（日劳人仲案字[2019]第 83 号），同意发行人向汉吉恒家属支付工亡补助金等合计 60 万元。发行人已于 2019 年支付了该笔费用。

山世安于 2019 年 12 月与发行人签署劳动合同，当月发行人为其办理了社保增员但未缴纳工伤保险，2019 年 12 月 30 日，山世安因自己身体原因突发疾病去世，2019 年 12 月 31 日，发行人与山世安家属达成《调解协议》，发行人一次性向山世安亲属支付工亡补助金等合计 180 万元。发行人于 2020 年 1 月 1 日支付了该笔费用。

（三）是否与公司安全生产管理存在关联，公司对工伤保险以外的赔偿或补偿标准及制度，相关补偿金属于事故赔偿还是公司个案补偿；

上述事件均不构成安全生产责任事故，主要系员工交通意外事故及个人身体原因，与兴业汽配安全生产管理不存在关联。报告期内，兴业汽配的业务经营活动符合法律、法规有关安全生产和管理的要求，不存在因违反安全生产、管理方面的法律法规而受到行政处罚或被立案调查的记录，未发生安全生产责任事故。

根据公司《社会责任管理制度》中规定：“在员工生活或生产过程中发生的伤亡，根据法律法规以及员工家庭实际情况给与相应的赔偿或补偿”。上述补偿

属于公司按照该制度结合员工家庭实际情况，考虑到公司的社会责任进行的个案补偿。

二、相比较同行业可比公司，发行人员工工伤事故数量及占比是否偏多，相关事故原因主要是由于所在行业特殊性，还是由于发行人安全管理不够健全，发行人安全管理内控性有效性是否存在不足

(一) 相比较同行业可比公司，发行人员工工伤事故数量及占比是否偏多，相关事故原因主要是由于所在行业特殊性

报告期内，发行人每年平均员工人数为 1,676 人、2,091 人、1,724 人及 **1,574** 人，每年工伤人数占员工总数分别为 2.39%、1.58%、0.81% 及 **1.21%**，整体呈现下降趋势。发行人选取的可比上市公司未在招股说明书或定期报告中披露员工工伤的具体情况。公司所生产的产品原材料为各类钢铁制品，主要生产工序为金属切割、金属冲压、金属铆接等，其中部分剪、冲、压设备仍需要工人手工送料，在手工送料时较为容易造成手部受伤情况，作为商用车零部件制造业企业，公司产品种类和型号繁多、自重较大，部分零部件加工过程中需要人工操作行车进行调运、以及装配，因此在搬运过程中容易造成脚部受伤。报告期内，已认定的工伤事故中，手部与脚部工伤占比约为 **72.94%**，相关事故原因主要是由于所在行业特殊性。

(二) 发行人安全管理健全、内控性有效性

发行人依法建立了安全生产责任制度，制定了包括但不限于《安全生产目标管理制度》、《安全生产责任制管理制度》、《安全责任制考核管理制度》、《安全管理人员管理制度》、《安全生产费用提取和使用管理制度》、《安全生产文件和档案管理制度》、《安全培训教育制度》、《安全设施管理制度》、《关键装置及重点部位安全管理制度》、《危险作业管理制度》等安全生产管理制度。

相关制度对安全检查和隐患排查整改、安全生产教育、安全生产考核、生产安全事故及工伤管理、设备设施、现场作业等生产过程中具体的安全管理事项做出了规定，做到安全责任、管理、投入、培训和应急救援等措施多项并举，安全生产管理制度完善。

报告期内，公司加强安全检查及管理，每年工伤人数占比逐年呈现下降趋势，

内控效果良好。

三、结合以上情况，进一步说明发行人安全生产、劳动保护等方面的内部控制是否健全有效，报告期内是否存在其他生产安全领域的重大违法行为

（一）发行人安全生产、劳动保护等方面的内部控制有效

针对相关安全管理制度，发行人明确各部门及各级人员的安全职责，设计了安全生产责任考核表，组织制定本单位安全生产管理工作计划和目标，同时公司下设专门的安全部门对实际生产过程中的安全问题进行检查，并对违反安全制度的行为进行通报、处罚。同时，进一步加强员工三级安全教育制度，对已发生的工伤事件进行总结，并定期针对新发现的问题开展再培训教育，加强安全教育在员工培训过程中的考核比重。发行人安全部门将加大巡查力度，确保日常安全教育制度的执行，在动态的工作过程中发现问题，对巡查过程中可能发现的安全隐患事件进行及时整改，并对违反安全制度的行为进行通报、处罚，在全公司范围内警示学习。公司采购部门结合容易发生工伤的工序购买相应的劳保用品，减少相应人员发生工伤的概率，有效保障一线生产人员的人身安全。

对于存在易发生安全事故的区域，发行人已设置相应的应急照明灯和疏散指示灯、消火栓及灭火器等安全设施，设置安全警示标志，对在生产作业场所设置的安全设施、警示标志定期进行维护、保养和安全检测，并根据安全检查及隐患排查发现的问题进行整改、维修。同时，发行人将职业安全防护设施纳入安全检查，定期对员工防护面罩、防护眼镜、防护服等劳动防护用品进行点检，对存在破损的劳动防护用品会及时予以更换。综上，发行人安全设施运行情况良好

（二）报告期内不存在其他生产安全领域的重大违法行为

报告期内，发行人未发生重大安全生产责任事故，同时发行人及其子公司当地安全生产管理部门（应急管理部门）出具的《证明》，发行人及其子公司在报告期内未发生生产安全事故，不存在受到当地安全生产管理部门行政处罚的情形。

四、保荐机构、发行人律师核查情况

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅《中华人民共和国安全生产法》《山东省安全生产条例》《山东省生产经营单位安全生产主体责任规定》《山东省安全生产风险管控办法》《山东省生产安全事故应急办法》《山东省生产安全事故报告和调查处理办法》《山东省生产经营单位全员安全生产责任清单》《中华人民共和国社会保险法》《工伤保险条例》等法律法规；

2、查阅发行人《安全制度汇编》；

3、查询发行人及其子公司当地政务服务网、应急管理部网站、国家企业信用信息公示系统等网站；

4、取得发行人及其子公司当地安全生产管理部门（应急管理部门）出具的报告期内未发生生产安全事故，不存在受到当地安全生产管理部门行政处罚情形的《证明》；

5、对发行人经理进行安全情况访谈，查阅发行人的安全生产责任考核表、安全检查表、《认定工伤决定书》、《初次鉴定结论书》、《仲裁调解书》等文件。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、有关政府部门对于 2 名前员工相关事件的认定结果为员工交通意外事故及个人身体原因。公司两名涉事员工与公司安全生产管理不存在关联关系，公司工伤保险以外的赔偿或补偿标准及制度健全。上述补偿属于公司按照该制度结合员工家庭实际情况，考虑到公司的社会责任进行的个案补偿。

2、发行人相较于普通制造行业，具有用工需求大、手工送料工序多、以及零件型号复杂且自重较大的特点，相关事故原因主要是由于所在行业特殊性，并非发行人安全管理不够健全，内控管理不到位所致。

3、发行人安全生产、劳动保护等方面的内部控制健全有效，报告期内不存在其他生产安全领域的重大违法行为。

问题 14、关于同业竞争

根据申报材料，（1）发行人控股股东为兴业集团，实际控制人为丁杰；丁杰通过兴业集团和新星合伙合计控制公司 95%的股权；（2）兴业集团是一家集

国际贸易、房产开发、建筑装饰、汽车配件、环保科技、新型建材、物业管理、文化体育等多领域的企业集团；发行人主营业务，与控股股东、实际控制人及其及其近亲属控制下的部分企业同属制造业，且部分公司主要业务中包含发行人主要原材料。

请发行人说明：（1）认定存在同业竞争企业的具体依据及详细标准；其他未认定为同业竞争的制造业及主营业务包括发行人主要原材料、外协服务的企业中，结合相关企业的历史沿革、资产、人员、主营业务等方面与发行人的关系，以及业务是否有替代性、竞争性、是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，进一步说明相关企业是否与发行人构成同业竞争；（2）是否存在竞争方的同类收入或者毛利占发行人主营业务收入或者毛利的比例达百分之三十以上的情形；结合上述同业竞争情况，说明对发行人独立性和未来发展的潜在影响，是否构成重大不利影响。

请保荐机构、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、认定存在同业竞争企业的具体依据及详细标准，及其他未认定为同业竞争的制造业及主营业务包括发行人主要原材料、外协服务的企业的情况

（一）认定存在同业竞争企业的具体依据及详细标准

1、认定存在同业竞争企业的具体依据

根据《证券期货法律适用意见第 17 号》之“一、关于《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条‘构成重大不利影响的同业竞争’的理解与适用”，判断是否存在同业竞争的原则为是否从事与发行人主营业务相同或者相似的业务。核查认定按照实质重于形式的原则，结合相关企业历史沿革、资产、人员、主营业务（包括但不限于产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户、供应商等）等方面与发行人的关系，以及业务是否有替代性、竞争性、是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，论证是否与发行人构成竞争。

2、认定存在同业竞争企业的详细标准

认定不存在同业竞争关系时，发行人已经审慎核查并完整披露发行人控股股东、实际控制人及其近亲属直接或间接控制的全部关联企业。

公司结合主要相关关联公司的成立时间、注册资本、股权结构、经营规模及实际经营业务，对是否“同业”作出判断。具体如下：

序号	关联方名称	控制关系	股权结构	成立时间	注册资本	经营规模 (2022年营业收入, 万元)	国民经济行业分类	实际经营业务
1	日照兴业集团有限公司	公司控股股东	丁杰持股 91.7%，李俐萱持股 7.9%，丁相月持股 0.4%	2002/4/16	50000 万元人民币	907,692.98 (合并口径)	批发业	销售煤炭、矿产品、钢材
2	日照新星企业管理咨询中心(有限合伙)	控股股东控制的公司	丁杰持股 58.80%，汉继杰持股 19.60%，丁相炎持股 19.60%，兴业集团持股 2%	2017/12/20	770 万元人民币	-	商务服务业	持股平台
3	日照兴业安家房屋经纪有限公司	控股股东控制的公司	兴业集团持股 100%	2020/3/18	1000 万元人民币	-	房地产业	房产营销
4	山东绿钢	控股股东控制的公司	兴业集团持股 100%	2010/5/5	8000 万元人民币	-1,786.90	金属加工机械制造业	环保专用设备制造、销售
5	日照兴业房地产开发有限公司	控股股东控制的公司	兴业集团持股 56.33%，丁杰持股 33.83%，李俐萱持股 8.17%，丁相月持股 1.00%，李风霞持股 0.67%	2001/1/18	30000 万元人民币	193,402.75	房地产业	房地产开发、商品房销售
6	日照兴业进出口有限公司	控股股东控制的公司	兴业集团持股 57.25%，丁杰持股 35%，日照兴业房地产开发有限公司持股 5.83%，李俐萱持股 1.92%	1999/7/22	12000 万元人民币	187,988.72	批发业	销售钢材、煤炭、矿产品、建材等
7	日照业鑫新型建筑材料有限公司	控股股东控制的公司	兴业集团持股 100%	2002/9/3	1000 万元人民币	72.82	制造业	目前暂无实际经营业务，2022 年收入为房屋租赁
8	日照兴业物业服务有限公司	控股股东控制的公司	兴业集团持股 70%，李风霞持股 30%	2018/1/3	2000 万元人民币	-	房地产业	物业服务
9	日照兴文置业有限公司	控股股东控制的公司	兴业集团持股 47.33%，日照石臼影剧院持股 42%，日照兴业房地产开发有限公司持股 10.67%	2004/7/2	3000 万元人民币	357.62	房地产业	房地产开发、商品房销售
10	山东万信瑞业房地产开发有限公司	控股股东控制的公司	日照兴业房地产开发有限公司持股 100%	2014/4/16	10000 万元人民币	30,154.02	房地产业	房地产开发、商品房销售

序号	关联方名称	控制关系	股权结构	成立时间	注册资本	经营规模 (2022年营业收入, 万元)	国民经济行业分类	实际经营业务
11	日照红大置业有限公司	控股股东控制的公司	日照兴业房地产开发有限公司持股 100%	2020/3/18	6000 万元人民币	-	房地产业	目前暂无实际经营业务
12	日照佳美置业有限公司	控股股东控制的公司	日照兴业房地产开发有限公司持股 100%	2020/3/18	6000 万元人民币	-	房地产业	目前暂无实际经营业务
13	淄博王府置业有限公司	控股股东控制的公司	日照兴业房地产开发有限公司持股 100%	2018/10/29	6000 万元人民币	-	房地产业	房地产开发
14	日照王府置业有限公司	控股股东控制的公司	日照兴业房地产开发有限公司持股 100%	2018/4/19	10000 万元人民币	-	房地产业	目前暂无实际经营业务
15	日照万丽房地产开发有限公司	控股股东控制的公司	日照兴业房地产开发有限公司持股 100%	2019/7/9	3000 万元人民币	-	房地产业	目前暂无实际经营业务
16	日照华悦置业有限公司	控股股东控制的公司	日照兴业房地产开发有限公司持股 100%	2016/8/9	10000 万元人民币	5,651.11	房地产业	房地产开发与销售
17	日照盈泰置业有限公司	控股股东控制的公司	日照兴业房地产开发有限公司持股 51%，日照经济技术开发区城市发展投资集团有限公司持股 49%	2018/7/6	1000 万元人民币	26,203.72	房地产业	房地产开发、商品房销售
18	日照汇达商业管理有限公司	控股股东控制的公司	日照兴业房地产开发有限公司持股 100%	2016/10/17	3000 万元人民币	-	商务服务业	目前暂无实际经营业务
19	日照奕兴置业有限公司	控股股东控制的公司	日照兴业房地产开发有限公司持股 100%	2017/7/28	3000 万元人民币	11,339.43	房地产业	房地产开发、商品房销售
20	日照长河房地产开发有限公司	控股股东控制的公司	日照奕兴置业有限公司持股 100%	2005/2/1	3000 万元人民币	-	房地产业	房地产开发
21	日照盛世华府置业有限公司	控股股东控制的公司	日照兴业房地产开发有限公司持股 100%	2018/4/19	10000 万元人民币	53,991.25	房地产业	房地产开发、商品房销售
22	日照兴业房屋置换有限公司	控股股东控制的公司	日照兴业房地产开发有限公司持股 100%	2014/3/21	200 万元人民币	263.44	居民服务业	二手房买卖
23	日照海星置业有限公司	控股股东控制的公司	兴业集团持股 16.67%，日照兴业房地产开发有限公司持股 83.33%	2004/6/8	3600 万元人民币	-	房地产业	目前暂无实际经营业务
24	临汾盛世华府房地产开发有限公司	控股股东控制的公司	日照兴业房地产开发有限公司持股 83.33%，李宗光持股 16.67%	2018/5/28	6000 万元人民币	-	房地产业	房地产开发
25	日照兴业玉兰置业有限公司	控股股东控制的公司	日照兴业房地产开发有限公司持股 70%，日照天宁置业有限公司持股 30%	2014/5/13	10000 万元人民币	1,407.41	房地产业	房地产开发、商品房销售
26	临沂澳信置业有限公司	控股股东控制的公司	日照兴业房地产开发有限公司持股 70%，山东华信工贸有限公司持股 15%，山东澳信投资有限公司持股 15%	2013/11/6	5000 万元人民币	4,226.33	房地产业	房地产开发与销售

序号	关联方名称	控制关系	股权结构	成立时间	注册资本	经营规模 (2022年营业收入, 万元)	国民经济行业分类	实际经营业务
27	日照新红星置业有限公司	控股股东控制的公司	日照兴业房地产开发有限公司持股 60%，日照玉马建筑材料有限公司持股 40%	2018/4/19	10000 万元人民币	-	房地产业	目前暂无实际经营业务
28	日照新时代置业有限公司	控股股东控制的公司	日照兴业房地产开发有限公司持股 60%，日照经济技术开发区城市发展投资集团有限公司持股 40%	2018/6/7	10000 万元人民币	10,623.33	房地产业	房地产开发、商品房销售
29	日照兴家置业有限公司	控股股东控制的公司	日照兴业房地产开发有限公司持股 60%，上海铎益新材料科技有限公司持股 40%	2020/3/18	10000 万元人民币	10,237.80	房地产业	房地产开发、商品房销售
30	日照碧水庄园置业有限公司	控股股东控制的公司	日照兴业房地产开发有限公司持股 55%，公司实际控制人的儿子丁一潇持股 45%	2017/8/2	10000 万元人民币	-	房地产业	房地产开发
31	日照贻海置业有限公司	控股股东控制的公司	兴业集团持股 46.67%，日照兴业房地产开发有限公司持股 53.33%	2009/5/20	15000 万元人民币	31,938.25	房地产业	房地产开发与销售
32	临汾万兴家和房地产开发有限公司	控股股东控制的公司	兴业集团持股 80%，兴业房地产持股 20%，已于 2023 年 8 月对外转让 60% 的股权	2017/12/8	6000 万元人民币	-	房地产业	房地产开发
33	诸城贻河置业有限公司	控股股东控制的公司	日照兴业房地产开发有限公司持股 51%，公司实际控制人的儿子丁一潇持股 49%	2016/9/1	10000 万元人民币	23,549.86	房地产业	房地产开发、商品房销售
34	临沂天泰置业有限公司	控股股东控制的公司	日照兴业房地产开发有限公司持股 50%，浩宇地产有限公司持股 50%	2011/8/5	3000 万元人民币	1,584.31	房地产业	房地产开发、商品房销售
35	日照星河湾置业有限公司	控股股东控制的公司	日照兴业房地产开发有限公司持股 50%，日照安泰房地产开发有限公司持股 50%	2017/6/19	6000 万元人民币	1,632.98	房地产业	房地产开发、商品房销售
36	日照兴业万益友谊商业管理有限公司	控股股东控制的公司	兴业集团持股 100%	1999/1/16	1000 万元人民币	3,315.06	零售业	零售预包装食品兼散装食品，特殊食品，热食类制品、冷食类制品等
37	日照市兴业友谊商贸有限公司	控股股东控制的公司	日照市友谊商店有限公司持股 100%	2013/8/1	200 万元人民币	261.85	批发业	初级农产品、水果、蔬菜、鲜活海产品、文体用品、日用杂品等批发零售

序号	关联方名称	控制关系	股权结构	成立时间	注册资本	经营规模 (2022年营业收入, 万元)	国民经济行业分类	实际经营业务
38	长沙汇川新材料有限公司	控股股东控制的公司	兴业集团持股 100%	2021/11/29	2000 万元人民币	-	非金属矿物制品业	没有开展实际经营
39	日照市明晖装饰工程有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	丁明辉持股 86%，赵霞持股 14%	2003/10/29	500 万元人民币	3,161.99	批发业	砂浆销售、门锁销售、内墙粉刷工程
40	日照顺德物流有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	丁明辉持股 76%，丁相华持股 24%	2007/6/26	5000 万元人民币	584.63	多式联运和运输代理业	铝模板租赁、土石方工程
41	山东顺新网络科技有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	丁明辉持股 85%，丁相凯（曾用名：丁壬清）持股 15%	2017/12/22	3600 万元人民币	-	软件和信息技术服务业	未开展业务
42	日照兴糖农业科技有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	丁明辉持股 100%	2015/8/13	2000 万元人民币	-	农、林、牧、渔专业及辅助性活动	未开展业务
43	日照高阳电子科技有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	丁明辉持股 90%，费守花持股 10%	2001/11/7	150 万元人民币	-	软件和信息技术服务业	没有开展实际经营
44	日照易恒建筑工程有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	丁明辉持股 90%，丁亚男持股 10%	2020/7/3	100 万元人民币	-	房屋建筑业	建筑工程
45	日照万顺达机械工程有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	丁明辉持股 85%，高月强持股 15%	2017/2/24	3600 万元人民币	216.22	建筑装饰、装修和其他建筑业	土石方工程
46	日照融晖贸易有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	丁明辉持股 90%，高月强持股 10%	2021/8/4	2000 万元人民币	-	批发业	没有开展实际经营
47	日照仙魁花卉有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	赵霞持股 100%	2017/3/17	50 万元人民币	2.32	零售业	鲜花零售
48	日照市东港区赵霞花坊	实际控制人近亲属经营的个体工商户	-	2015/7/30	-	3.45	零售业	鲜花零售
49	山东乐客光影科技有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	丁美文持股 95%，宋百平持股 5%	2017/6/13	360 万元人民币	-	软件和信息技术服务业	电子产品销售
50	日照绿屋建材有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	丁美文持股 90%，杨桂芳持股 10%	2018/9/29	1000 万元人民币	37.29	建材批发业	建材批发
51	绿色地球（山东）园林绿化工程有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	丁美文持股 90%，山东乐客光影科技有限公司持股 10%	2020/7/28	300 万元人民币	5.14	其他未列明建筑业	园林绿化工程
52	日照虹桥贸易有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	丁美文持股 95%，绿色地球（山东）园林绿化工程有限公司持股 5%	2008/3/14	1000 万元人民币	1,632.04	批发业	建材批发
53	山东海上鲜信息科技有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	丁美文持股 100%，已于 2023 年 7 月注销	2017/7/25	300 万元人民币	-	软件和信息技术服务业	海产品销售
54	海南必和必拓国际贸易有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	周泓宇持股 70%，丁美文持股 30%	2021/6/11	1000 万元人民币	1,902.56	批发业	建材销售

序号	关联方名称	控制关系	股权结构	成立时间	注册资本	经营规模 (2022年营业收入, 万元)	国民经济行业分类	实际经营业务
55	日照美居木业有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	周川博持股 71.43%, 周泓宇持股 28.57%	2002/8/28	56 万元人民币	-	零售业	家具销售
56	日照市暖流电子科技有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	周川博持股 100%	2010/1/8	2000 万元人民币	777.81	仪器仪表制造业	仪器仪表生产销售
57	日照市龙湾果乐园旅游发展有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	周川博持股 70%, 日照美居木业有限公司持股 30%	2016/4/28	2000 万元人民币	0.63	农业	采摘种植
58	日照农井坊饮料有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	周川博持股 70%, 日照美居木业有限公司持股 30%	2020/8/24	500 万元人民币	14.15	饮料制造业	饮料制造销售
59	日照港龙装饰工程有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	周川博持股 60%, 日照美居木业有限公司持股 40%	2006/9/21	100 万元人民币	-42.23	建筑装饰、装修和其他建筑业	建筑装修装饰
60	日照市东港区东方绿洲生态园大酒店	实际控制人近亲属经营的个体工商户	-	2010/5/17	-	-	餐饮业	没有开展实际经营
61	日照信达商业管理有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	丁一潇持股 100%	2016/9/29	500 万元人民币	-	商务服务业	商业管理
62	上海屋特美装饰工程有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	丁一潇持股 99%, 高岩持股 1%	2021/1/18	1000 万元人民币	134.51	建筑装饰、装修和其他建筑业	装修装饰
63	日照万宏贸易有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	丁一潇持股 80%, 李佳媛持股 20%	2020/10/23	1000 万元人民币	-	批发业	工艺美术品销售
64	日照金帝物业管理有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	丁一潇持股 50%, 李风霞持股 50%	2001/12/28	1000 万元人民币	11,141.14	商务服务业	物业管理; 商业综合体管理服务; 非居住房地产租赁; 停车场服务; 日用居民日常生活服务
65	日照德泰建筑防水科技有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	丁一潇持股 50%, 日照汇新墙体建材科技有限公司持股 30%, 日照住邦建材有限公司持股 20%	2016/5/11	2000 万元人民币	8,546.28	非金属矿物制品业	防水材料研发、生产、销售
66	日照杰尔马文化创意有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	丁一潇持股 70%, 丛健生持股 30%	2019/7/4	100 万元人民币	-	新闻和出版业	没有开展实际经营
67	山东智联亿家商业管理有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	李风霞持股 66.67%, 丁一潇持股 33.33%	2021/11/26	300 万元人民币	1,058.37	商务服务业	商铺出租
68	日照市天惠商业管理有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	李风霞持股 51%, 丁一潇持股 49%	2020/9/15	200 万元人民币	282.22	商务服务业	商铺出租

序号	关联方名称	控制关系	股权结构	成立时间	注册资本	经营规模 (2022年营业收入, 万元)	国民经济行业分类	实际经营业务
69	日照市泰达商业经营有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	李风霞持股 60%，赵文强持股 40%	2008/9/26	50 万元人民币	203.19	商务服务业	商铺出租
70	日照煜文装饰工程有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	高敦文持股 100%	2015/5/18	200 万元人民币	1,514.92	建筑装饰、装修和其他建筑业	装修装饰
71	日照文兴建材有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	高敦文持股 75%，高月明持股 25%	2018/7/13	100 万元人民币	3,022.49	批发业	建材销售
72	日照汇新墙体建材科技有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	丁一潇持股 50%，日照汇川建材有限公司持股 50%	2015/12/8	3000 万元人民币	1,966.28	非金属矿物制品业	生产、销售新型墙体建材
73	日照创艺广告策划有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	李佳媛持股 60%，张咏持股 40%	2021/8/31	100 万元人民币	-	批发业	广告制作
74	日照市东港区丁氏海鲜家常菜馆	实际控制人近亲属经营的个体工商户	-	2006/4/24	-	80.5	餐饮业	餐饮服务
75	日照市东港区丁氏食品超市	实际控制人近亲属经营的个体工商户	-	2017/4/12	-	150.5	零售业	海产品销售
76	日照市东港区石白办事处泰山酒楼	实际控制人近亲属经营的个体工商户	-	1997/3/17	-	-	餐饮业	未开展业务
77	珠海柯睿营销策划有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	李佳媛持股 99%，黄炎持股 1%	2021/12/24	100 万元人民币	-	商务服务业	没有开展实际经营
78	日照睿致营销策划有限公司	实际控制人近亲属控制的企业	珠海柯睿营销策划有限公司持股 51%，刘祥龙、路宜波、陈强、贺培森、尹玉龙各持股 9.8%	2022/1/12	300 万元人民币	299.77	商务服务业	房地产经纪

综上，发行人控股股东、实际控制人及其近亲属直接或间接控制的全部关联企业，不存在从事与发行人主营业务相同或者相似业务的情形。

（二）其他未认定为同业竞争的制造业及主营业务包括发行人主要原材料、外协服务的企业情况

1、其他未认定为同业竞争的制造业企业情况

发行人控股股东、实际控制人及其近亲属控制的企业中，与发行人同属制造业的企业与发行人的比较情况如下：

公司名称	主营业务	主要产品	历史沿革、资产、人员、主营业务等方面与发行人的关系	业务是否有替代性、竞争性、是否有利益冲突	是否在同一市场范围内销售
发行人	卡车车架和车身的研发、生产和销售	车架类产品和车身类产品。其中车架类产品包括车架总成、纵梁和车架零部件，车身类产品主要为驾驶室冲压零部件。	-	-	-
山东绿钢（曾用名：兴业机械）	环保专用设备制造、销售	无酸除磷机组设备	1、历史上，发行人曾于2018年自兴业机械购买土地使用权及房产 2、资产、人员与发行人无关联关系 3、主营业务与发行人不同	1、业务与发行人无替代性、竞争性 2、报告期内，发行人未向其采购或销售产品、服务	否。向制造型企业销售无酸除磷机组设备
日照业鑫新型建筑材料有限公司（曾用名：兴发零部件）	1、报告期内未实际开展业务 2、经营范围主要为：建筑模具及运输机械加工制造，建材、新型材料、金属材料、卫生洁具、装潢材料、焊接材料、五金交电、橡塑制品批发零售）		1、历史上，发行人曾自兴发零部件购买其经营性资产 2、收购完成后兴发零部件资产、人员与发行人无关联关系 3、主营业务与发行人不同		报告期内未实际开展业务
长沙汇川新材料有限公司	1、报告期内未实际开展业务 2、经营范围主要为：建筑材料的制造和销售				报告期内未实际开展业务
日照市暖流电子技术发展有限公司	仪器仪表生产销售	建筑行业所需的温控阀、热量表、分水器设备等			否。向建筑公司销售仪器设备
日照农井坊饮料有限公司	饮料制造销售	纯净水	1、历史沿革、资产、人员与发行人无关联关系 2、主营业务与发行人不同		否。向经销商销售纯净水
日照汇新墙体建材科技有限公司	生产销售新型墙体建材	建筑保温墙板			否。向建筑公司销售保温墙板
日照德泰建筑防水科技有限公司	防水材料的研究、生产、销售	防水涂料			否。向建筑公司销售防水涂料

2、其他未认定为同业竞争的主营业务包括发行人主要原材料、外协服务的企业情况

发行人控股股东、实际控制人及其近亲属控制的企业中，不属于制造业但主营业务包括发行人主要原材料、外协服务的企业，主营业务与发行人的关联如下：

公司名称	主营业务	经营范围与发行人的关联	实际关联情况
发行人	卡车车架和车身零部件的研发、生产和销售	-	-
兴业集团	销售煤炭、矿产品、钢材	经营范围中包括钢材的销售	兴业集团及其子公司（发行人及发行人子公司除外）涉及的钢材销售为建筑钢材，不涉及汽车用钢和钢制加工件
兴业进出口	销售钢材、煤炭、矿产品、建材等	经营范围中包括金属材料销售	
日照顺德物流有限公司	铝模板租赁、土石方工程	经营范围中包括金属材料、金属制品的销售	铝模板的辅助件、支撑件为钢制品，不属于汽车用钢制品，客户为建筑业企业，与发行人主要原料、外协服务无关联
日照市明晖装饰工程有限公司	砂浆销售、门锁销售、内墙粉刷工程	经营范围中包括金属制品的销售	实际未从事钢材、钢制加工件的销售，与发行人主要原料、外协服务无关联
日照高阳电子科技有限公司	没有开展实际经营	经营范围中包括钢材的销售	
日照万顺达机械工程有限公司	土石方工程	经营范围中包括钢材的销售	
日照融晖贸易有限公司	没有开展实际经营	经营范围中包括金属材料、金属制品的销售	
绿色地球（山东）园林绿化工程有限公司	园林绿化工程	经营范围中包括金属制品的销售	
日照虹桥贸易有限公司	建材批发	经营范围中包括钢材的销售	
上海屋特美装饰工程有限公司	装修装饰	经营范围中包括金属材料销售	

发行人与上述企业的比较情况如下：

公司名称	历史沿革、资产、人员、主营业务等方面与发行人的关系	业务是否有替代性、竞争性、是否有利益冲突	是否在同一市场范围内销售
发行人	-	-	-
兴业集团	1、兴业集团为发行人控股股东，历史沿革关系见招股说明书“第四节、三、公司历史沿革有关事项情况” 2、除向发行人提名董事、监事外，兴业集团与发行人无人员关系	1、兴业集团及其子公司（发行人及发行人子公司除外）业务与发行人无替代性、竞争性 2、报告期内，发行人未向其采购或销售产品、服务	否。兴业集团及其子公司（发行人及发行人子公司除外）业务涉及房地产开发、销售煤炭、矿产品、钢材，下游不涉及汽车制造业市场

公司名称	历史沿革、资产、人员、主营业务等方面与发行人的关系	业务是否有替代性、竞争性、是否有利益冲突	是否在同一市场范围内销售
	3、兴业集团及其子公司(发行人及发行人子公司除外)与发行人无资产关联关系,主营业务与发行人不同		
兴业进出口	1、历史沿革、资产、人员与发行人无关联关系 2、主营业务与发行人不同	1、业务与发行人无替代性、竞争性 2、报告期内,发行人未向其采购或销售产品、服务	否。向房地产公司、建筑公司销售钢材、矿砂、建筑材料
日照市明晖装饰工程有限公司			否。向建筑公司出售砂浆、门、锁等
日照顺德物流有限公司			否。向建筑企业销售铝模板、土石方工程
日照高阳电子科技有限公司			否。报告期内未实际开展业务
日照万顺达机械工程有限公司			否。向建筑公司提供建筑服务
日照融晖贸易有限公司			否。报告期内未实际开展业务
绿色地球(山东)园林绿化工程有限公司			否。向园林绿化公司提供项目服务
日照虹桥贸易有限公司			否。向贸易商销售电线电缆、灯具开关。
上海屋特美装饰工程有限公司			否。向业主客户提供装修装饰服务

综上,发行人与发行人控股股东、实际控制人及其近亲属控制的制造业及企业主营业务包括发行人主要原材料、外协服务的非制造业企业主营业务和主要产品均不相同,针对的客户群体也完全不同,不存在替代性、竞争性、利益冲突,不存在在同一市场范围内销售的情形。除招股说明书“第四节、三、公司历史沿革有关事项情况”披露的事项外,上述企业与发行人无其他历史沿革的关联。同时,各企业均建立了各自完整的经营体系,独立开展业务,发行人与各企业在资产、业务、人员、财务、机构等方面互不依赖,均具有独立、完整的资产和业务体系,具备独立面向市场自主经营的能力及差异化的业务发展规划,不存在让渡或共享商业利益的情形。相关企业与发行人不构成同业竞争。

二、是否存在竞争方的同类收入或者毛利占发行人主营业务收入或者毛利的比例达百分之三十以上的情形;结合上述同业竞争情况,说明对发行人独立性和未来发展的潜在影响,是否构成重大不利影响

公司控股股东、实际控制人及其近亲属全资或者控股的企业,与发行人不存

在同类业务的经营和产品销售，因此不存在竞争方的同类收入或者毛利占发行人主营业务收入或者毛利的比例达百分之三十以上的情形。

三、保荐机构、发行人律师核查情况

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、核查发行人控股股东、实际控制人及其近亲属控制企业的工商信息，确认经营范围；

2、获得并核查上述企业中属于制造业及主营业务包括钢材、钢制品企业的工商档案、财务报表，并获得其主营业务的相关说明，分析其历史沿革、资产、人员、主营业务与发行人之间的关联；

3、获得并核查发行人的资金流水和财务序时账，核查报告期内发行人与发行人控股股东、实际控制人及其近亲属控制的属于制造业及主营业务包括钢材、钢制品企业间是否存在利益冲突。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人认定是否存在同业竞争企业的具体依据及详细标准符合《证券期货法律适用意见第17号》等法律法规的要求。

2、发行人与发行人控股股东、实际控制人及其近亲属直接或间接控制的企业不存在同业竞争的情形；未认定为同业竞争的制造业及主营业务包括发行人主要原材料、外协服务的企业，除招股说明书“第四节、三、公司历史沿革有关事项情况”披露的事项外与发行人无其他历史沿革的关联。上述公司资产、人员、主营业务与发行人独立，业务与发行人不存在替代性、竞争性，也不存在利益冲突或在同一市场范围内销售的情形。

3、发行人控股股东、实际控制人及其近亲属直接或间接控制的企业不存在同类收入或者毛利占发行人主营业务收入或者毛利的比例达百分之三十以上的情形。

问题 15.1、关于运费、政府补贴、原材料处置收入

根据申报材料，（1）2019 年销售费用较高主要系运输费用在销售费用中列示，运输费金额较大；（2）报告期发行人与收益相关的政府补助以及与资产相关的政府补助均大幅增加；（3）发行人其他业务收入中有部分原材料处置收入，2021 年原材料处置的毛利率高于报告期内其他年份。

请发行人说明：（1）运输费占营业收入比例的变动原因；扣除运输费用后销售费用与营业收入变动的匹配性；（2）报告期政府补助的主要内容及确认依据；与资产以及与收益相关的政府补助的分类依据及准确性，会计处理的合规性；（3）报告期各期原材料的销售对象及金额、客户未直接向钢材厂或钢材贸易商购买而是向发行人采购原材料的合理性，2021 年原材料处置的毛利率高于其他年份的原因。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、运输费占营业收入的比例情况及销售费用与营业收入的匹配性

（一）运输费占营业收入比例的变动原因

公司产品销售的运输方式以第三方物流公路运输为主。公司根据客户要求，聘请第三方物流公司将货物运输到客户周边的第三方仓库或客户指定收货点，物流运输费用全部由公司承担。

运输费用与主营业务收入的配比关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
运输费用	1,511.04	2,176.12	3,541.18	5,135.05
销售数量（万件）	452.72	722.35	1,270.09	1,619.12
主营业务收入	78,388.51	133,313.60	215,468.86	213,272.09
运输费用/主营业务收入	1.93%	1.63%	1.64%	2.41%

注：因其他业务收入以自提为主，为了更加可比性，此处列示主营业务收入

报告期各期，公司运输费用占比主营业务收入的比例分别为 2.41%、1.64% 和 1.63% 和 1.93%，呈先降后升趋势。2021 年度，运输费用率下降 0.77 个百分点，

主要原因系 2020 年底子公司重庆富兴陆续投产后，远距离客户的运输半径明显缩小，西南地区运费单价下降明显；此外，2021 年钢材及公司产品涨价，公司收入较 2020 年无明显变化，但产品销售数量、运输量下降，单位收入的运费相应下降。2022 年度，运输费用率较上年基本保持平稳。2023 年 1-6 月，运输费用率上涨 0.30 个百分点，一方面受钢材单价下降影响，公司产品单价有所下降，单位收入的运费相应上升；另一方面，公司向华东地区临工重机销售大型矿车车架总成，部分新产品车架厚度增厚、净重增加，导致运费标准有所上调。

（二）扣除运输费用后销售费用与营业收入变动的匹配性

新收入准则于 2019 年实施，报告期内，销售费用均已不包含运输费用，报告期内销售费用与营业收入的配比关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	与营业收入比例	金额	与营业收入比例	金额	与营业收入比例	金额	与营业收入比例
职工薪酬	185.35	0.22%	345.91	0.24%	426.10	0.18%	318.55	0.14%
差旅费	26.71	0.03%	22.32	0.02%	79.96	0.03%	81.41	0.03%
业务招待费	21.03	0.02%	54.36	0.04%	70.28	0.03%	58.23	0.02%
寄售仓储费	112.79	0.13%	210.76	0.14%	266.92	0.11%	233.22	0.10%
售后服务费	214.40	0.25%	572.22	0.39%	459.63	0.19%	387.59	0.17%
其他	29.22	0.03%	55.60	0.04%	52.51	0.02%	51.56	0.02%
合计	589.52	0.69%	1,261.17	0.87%	1,355.40	0.57%	1,130.56	0.48%

报告期内，公司销售费用占营业收入的比例分别为 0.48%、0.57%、0.87% 和 0.69%，呈现先升后降趋势。公司销售费用主要由售后服务费、职工薪酬和寄售仓储费等构成。2021 年度，销售费用率较上年度有所增长，主要因为公司销售规模扩大和销售人员增加，使得公司售后服务费和职工薪酬相应增加。2022 年度，销售费用率大幅增加，主要因为售后服务费占收入比例提高所致。一方面，公司 2022 年度收入下降；另一个方面 2022 年度中国重汽海外市场稳步增长，重卡出口量大幅增加，公司产品售后服务费中的出口买断费较 2021 年度增加 128.95 万元。2023 年 1-6 月，销售费用率较上年度有所降低，主要系行业经济回暖释放需求，收入增加所致。

综上所述，报告期内，扣除运输费后，公司的销售费用率波动原因合理，与营业收入相匹配。

二、报政府补助的主要内容、确认依据及相应会计处理

（一）报告期政府补助的主要内容及确认依据

报告期内，公司收到的政府补助包括与资产相关的政府补助以及与收益相关的政府补助，具体如下：

1、与资产相关的政府补助

单位：万元

项目	金额	摊销				其他减少	未摊销余额	确认依据	计入科目科目
		2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	2022年度			
重庆创新经济走廊开发建设有限公司建设奖励	1,348.00	34.28	68.56	28.18	-	-	1,216.98	渝府发（2017）16号	递延收益/其他收益
济南市莱芜区招商引资扶持政策奖励[注]	1,400.00		-	-	-	1,400.00	-	济南市莱芜区招商引资扶持政策奖励	递延收益
日照市岚山区招商引资优惠政策	1,200.00	20.17	36.97	-	-	-	1,142.86	关于拨付2022年招商引资优惠政策产业扶持资金的通知	递延收益/其他收益
合计	3,948.00	54.45	105.54	28.18	-	1,400.00	2,359.83	-	-

注：2022年末济南市莱芜区招商引资扶持政策奖励项目金额减少系公司将子公司济南富兴能源全部股权对外转让所致。

公司递延收益为收到的重庆创新经济走廊开发建设有限公司建设奖励、济南市莱芜区招商引资扶持政策奖励和日照市岚山区招商引资优惠政策，均为与资产相关的政府补助，具体如下：

（1）重庆创新经济走廊开发建设有限公司建设奖励

2020年4月，2021年12月，子公司重庆富兴分别收到674.00万元重庆创

新经济走廊开发建设有限公司拨付建设奖励，该政策基于子公司在重庆投建的汽车零部件生产基地，项目总投资 4.93 亿元，重庆富兴公司将收到的 1,348.00 万元作为于资产相关的政府补助，计入递延收益，并按照相关资产剩余使用寿命内平均分摊。

(2) 济南市莱芜区招商引资扶持政策奖励

2021 年 12 月，子公司济南富兴能源收到济南市莱芜区财政局国库集中收付中心拨付的招商引资扶持政策奖励，该政策基于子公司在济南市莱芜区投建的高端汽车配件生产项目，项目总投资 3.5 亿元，济南富兴能源将收到的 1,400.00 万元作为与资产相关的政府补助，计入递延收益，因该项目尚未投产，尚未摊销。因公司战略调整，发行人于 2022 年 10 月处置济南富兴能源公司股权。

(3) 日照市岚山区招商引资优惠政策

2022 年 2 月，子公司兴业金属收到岚山经济开发区办公室拨付的产业扶持政策补助，该政策基于公司的 EPS 金属表面处理及剪切中心项目的投资，对已投入的土地款进行全额补助，公司将收到的补助款 1,200.00 万元作为与资产相关的政府补助，计入递延收益，并按照相关资产剩余使用寿命内平均分摊。

2、与收益相关的政府补助

报告期内，公司收到的与收益相关的政府分别为 1,586.03 万元、3,182.69 万元、4,424.98 万元和 2,223.30 万元，具体情况如下：

单位：万元

期间	补助内容	金额	确认依据	计入科目
2023 年 1-6 月	日照高新区财政局产业扶持资金	1,030.00	日高财预指〔2023〕29号	其他收益
	区级上市扶持资金	740.00	日高财预指〔2023〕58号	营业外收入
	2023年省级金融发展资金（多层次资本市场补助）	200.00	日财企指〔2023〕42号	其他收益
	2022年区级金融发展资金（企业上市扶持）	100.00	日高办字〔2022〕9号	营业外收入
	2022年省级工业转型奖励资金	72.50	日高财企指〔2022〕20号	其他收益
	招商引资奖励资金	70.00	湘财外指〔2022〕12号	其他收益
	“小升规”工业企业奖励	10.00	长政办发〔2022〕45号	其他收益
	日照高新区 21 年度质量管理体系认证市区两级奖补资金	0.80	日市监字〔2021〕88号	其他收益
	小计	2,223.30		

期间	补助内容	金额	确认依据	计入科目
2022年度	高新区财政补贴-产业扶持资金	1,523.00	日高财预（2022）38号	其他收益
	日照高新技术产业开发区财政局产业扶持资金	1,218.00	日高财预（2022）6号	其他收益
	日照高新技术产业开发区财政局产业扶持资金	1,218.00	日高财预（2022）5号	其他收益
	市级金融促进发展资金（企业上市扶持）	200.00	关于做好申报2021年度市级金融促进发展专项扶持资金有关工作通知	其他收益
	2021年市级工业转型发展资金（第二批）-工业企业技改券	180.93	日高财企指（2021）28号	其他收益
	重庆市渝北区工业发展专项资金	50.00	渝北财产业（2022）50号	其他收益
	日照高新技术产业开发区科技与经济发展局奖励	21.00	日工信函（2022）18号	其他收益
	2022年开发区一季度经济奖励资金	13.00	关于进一步做好一季度工业经济有关工作的实施意见	其他收益
	企业稳岗返还扶持金	1.05	关于对服务业领域困难行业企业实施失业保险稳岗返还的通知（渝人社发【2022】9号）	其他收益
小计	4,424.98			
2021年度	2020年吃钢嚼铁政策补贴资金	1,022.56	日照高新区科技与经济发展局的专项通知	其他收益
	2021年产业扶持资金	867.00	日高财预指（2021）1号	其他收益
	高新区财政局扶持政策资金	866.96	日高财预（2021）28号	其他收益
	市级工业转型发展资金“机器换人”项目补贴	200.00	日高财企业指（2021）13号	其他收益
	经信委-2021年第三批市工业和信息化专项资金	113.00	渝北财产业（2021）48号	其他收益
	高新区创业人才扶持资金	42.14	日财教（2019）24号、日发（2018）36号	其他收益
	2020年新旧动能转换品牌建设专项资金	20.00	日高财企指（2020）19号、日市监字（2020）3号	其他收益
	日照市科学技术局人才平台载体扶持资金	20.00	日照市科学技术局（2021）87号	其他收益
	2021年稳岗返还	16.30	日人社函（2021）81号	其他收益
	2018年度企业研究开发补助区级配套补助	8.60	东财教指（2020）65号	其他收益
	2020年日照高新区专利池资金补助	6.00	日照高新技术产业开发区合作协议书H2020005	其他收益
	2020年工伤预防培训免税	0.13	鲁人社字（2021）73号	其他收益
	小计	3,182.69		
2020年度	企业上市扶持资金市级奖励	419.67	东财企指（2020）22号	营业外收入
	企业上市扶持资金区级奖励	419.56	东财企指（2020）23号	营业外收入
	东港区“吃钢嚼贴”产业招商政策补贴款	297.68	东财企指（2020）26号	其他收益

期间	补助内容	金额	确认依据	计入科目
	东港区产业招商财政补贴资金	204.00	东财预指（2019）47号	其他收益
	2019年技术改造新增财力奖补资金	54.50	东财企指（2019）9号	其他收益
	高新区“三招三引”产业发展扶持资金	50.00	日高办发（2018）5号	其他收益
	2019年技术改造新增财力区级奖补资金	40.29	东财企指（2020）6号	其他收益
	稳岗补贴	27.63	鲁人社字（2019）85号	其他收益
	2018年度区级科技创新扶持资金	20.00	东财教指（2020）3号	其他收益
	2020年企业研发市级财政补助资金	12.89	日照字（2020）27号	其他收益
	2018、2019年省级人才平台载体扶持资金	10.00	日照市科学技术局（2020）-021	其他收益
	山东省科学技术厅2020年研发补贴	9.26	鲁科字（2020）118号	其他收益
	稳就业一次性吸纳就业补贴	5.80	日人社发（2020）5号	其他收益
	其他	14.76	渝北税通（2020）1598号/ 日高办发（2018）5号	其他收益
	小计	1,586.03		

（二）政府补助的分类依据及准确性,会计处理的合规性

1、政府补助的分类依据及准确性

公司依据《企业会计准则第16号——政府补助》第四条之规定：“政府补助分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。与资产相关的政府补助，是指企业取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助；与收益相关的政府补助，是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助。”

公司依据《企业会计准则第16号——政府补助》第六条之规定，“政府补助在同时满足下列条件时予以确认：（1）公司能够满足政府补助所附的条件；（2）公司能够收到政府补助。”第七条之规定，“政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量。政府补助为非货币性资产的，按照公允价值计量；公允价值不能可靠取得的，按照名义金额计量。”

2、政府补助会计处理的合规性

报告期内，公司政府补助划分具体如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度

与收益相关的政府补助	2,223.30	4,424.98	3,182.69	1,586.03
其中：计入其他收益	1,383.30	4,424.98	3,182.69	746.80
计入营业外收入	840.00	-	-	839.23
与资产相关的政府补助摊销	54.45	105.54	28.18	-
其中：计入其他收益	54.45	105.54	28.18	-
合计	2,277.75	4,530.52	3,210.87	1,586.03

(1) 与资产相关的政府补助

根据《企业会计准则第16号——政府补助》第八条之规定：“与资产相关的政府补助，应当冲减相关资产的账面价值或确认为递延收益。与资产相关的政府补助确认为递延收益的，应当在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。相关资产在使用寿命结束前被出售、转让、报废或发生毁损的，应当将尚未分配的相关递延收益余额转入资产处置当期的损益。”

报告期内，公司收到的与资产相关的政府补助674.00万元、2,074.00万元、1,200.00万元和**0万元**，摊销金额分别为0.00万元、28.18万元、105.54万元和**54.45万元**。根据相关补助文件，公司取得的该类政府补助系用于购建或以其他方式形成长期资产，公司将其分类为与资产相关的政府补助。公司收到与资产相关的政府补助计入递延收益核算，并根据相关资产剩余使用寿命内平均分摊，考虑到该类资产系公司日常生产经营相关，其摊销的金额计入其他收益科目核算，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(2) 与收益相关的政府补助

根据《企业会计准则第16号——政府补助》第九条之规定：“与收益相关的政府补助，应当分情况按照以下规定进行会计处理：（1）用于补偿企业以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益或冲减相关成本；（2）用于补偿企业已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益或冲减相关成本。”

报告期内，公司收到的与收益相关的政府补助分别为1,586.03万元、3,182.69万元、4,424.98万元和**2,223.30万元**，其中计入其他收益的金额为746.80万元、3,182.69万元、4,424.98万元和**1,383.30万元**，计入营业外收入的金额为839.23

万元、0万元、0万元和**840.00万元**。根据相关补助文件，报告期内公司取得的政府补助用于补偿公司已发生的相关成本费用或损失的部分计入当期损益。同时，报告期内，公司取得的政府补助主要与公司日常活动相关，公司相应计入其他收益核算。与日常活动无关的政府补助主要企业上市扶持资金市级奖励，公司按照企业会计准则，将上述政府补助计入营业外收入核算。

综上，公司与资产相关的政府补助计入递延收益，与收益相关且与日常经营活动相关的政府补助计入其他收益，与公司日常活动无关的政府补助计入营业外收支。依据充分且准确性，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

三、原材料的销售情况

（一）原材料的销售对象及金额

报告期内，公司主要原材料销售对象及金额如下：

单位：万元

期间	客户名称	销售金额	占销售总额	客户类型
2023年1-6月	山东舜华新材料科技有限公司	721.15	51.36%	平板需求客户
	日照皓驰机械加工有限公司	293.23	20.88%	外购件供应商
	日照联美汽车部件有限公司	226.99	16.17%	外购件供应商
	山东五征	65.77	4.68%	平板需求客户
	日照市永上金属材料有限公司	51.49	3.67%	外购件供应商
	小计	1,358.62	96.76%	
2022年度	日照联美汽车部件有限公司	527.81	25.46%	外购件供应商
	日照皓驰机械加工有限公司	470.19	22.68%	外购件供应商
	青岛镔鑫金属制品有限公司	384.93	18.57%	平板需求客户
	山东舜华新材料科技有限公司	316.31	15.26%	平板需求客户
	诸城市泰丰物资有限公司	97.98	4.73%	零购材料需求客户
	小计	1,797.22	86.68%	
2021年度	日照联美汽车部件有限公司	2,608.74	58.47%	外购件供应商
	山东五征	533.13	11.95%	平板需求客户
	日照皓驰机械加工有限公司	496.09	11.12%	外购件供应商
	新格机械	172.32	3.86%	外购件供应商
	五莲远洋工贸有限公司	100.73	2.26%	外购件供应商
	小计	3,911.00	87.66%	
2020年度	日照中兴汽车有限公司	1,743.19	36.50%	外购件供应商
	日照联美汽车部件有限公司	1,665.46	34.88%	外购件供应商

期间	客户名称	销售金额	占销售总额	客户类型
	山东五征	501.45	10.50%	平板需求客户
	新格机械	231.70	4.85%	外购件供应商
	日照铄宇工贸有限公司	117.32	2.46%	外购件供应商
	小计	4,259.12	89.19%	

报告期内，公司原材料处置金额分别为 4,775.47 万元、4,461.66 万元、2,073.38 万元和 **1,404.17 万元**，前五大客户分别占比 89.19%、87.66%、86.68% 和 **96.76%**，公司原材料主要销售给公司的外购件供应商。

（二）客户向发行人采购原材料的合理性

公司原材料客户主要分为外购件供应商和平板需求客户两类。

外购件供应商，其未向钢材厂或钢材贸易商购买而直接向公司采购主要因为：

（1）公司产品及外购零部件对钢材规格要求高，相应钢材需向钢厂定制，外购零部件供应商钢材订货量小，钢厂不接受相应订单；（2）因受公司产能、部分工艺的限制，公司需要向外部供应商采购一部分零部件以满足订单的需求，采购内容主要包括铸造件、冷板件和热板件等类型。公司为了保障采购的外购零部件与其他部件材质的统一以及质量稳定，要求主要零部件供应商从公司采购钢材进行加工；（3）外购零部件供应商可以按需向公司采购原材料，同时公司可为其提供纵剪、开平服务，降低其综合采购成本。同行业可比公司中，英利汽车和无锡振华亦向部分零部件供应商销售原材料（如钢材等材料），以保证其供货的稳定性。

平板需求客户，其未向钢材厂或钢材贸易商购买的主要因为，（1）钢材厂或钢贸企业销售的产品为标准规格的大梁卷，大梁卷加工成平板后客户才能使用，而钢厂或钢贸企业不为其提供纵剪、开平服务，客户无法直接向其购买平板。（2）公司有纵剪、开平设备，可以对大梁卷进行纵剪、开平，因而客户向公司采购平板，公司按照市场价格加一定的加工费出售给该类客户。

综上，客户向发行人采购原材料主要系公司外购件对钢材要求规格高、客户市场上不易采购到该产品以及采购的产品需要满足生产需求的考虑，具有合理性，符合行业惯例。

（三）2021 年原材料处置的毛利率高于其他年份的原因

报告期内，公司的原材料处置收入以及毛利率如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
原材料处置收入	1,404.17	2,073.38	4,461.66	4,775.47
毛利率	2.15%	0.21%	10.88%	3.64%

报告期内，原材料处置的毛利率分别为 3.64%、10.88%、0.21% 和 **2.15%**。2021 年度，原材料处置毛利率高于其他年份，主要原因为原材料销售定价参考销售时点的钢材市场价格，2021 年度原材料钢材价格处于快速上升趋势，致使原材料销售价格和材料入库成本价差扩大所致。公司销售的原材料，其销售价格由双方协商确定且与当月的市场价格基本一致。随着 2021 年度钢材价格持续走高，公司销售原材料的单价也随之上涨。其中，2021 年第二季度，公司钢材销售均价从一季度的 4,548.82 元/吨上升至 5,402.02 元/吨，环比增长 18.76%；而钢材入库成本从一季度的 4,157.42 元/吨上升至 4,634.46 元/吨，仅增长 11.50%。公司 2021 年第二季度钢材采购量较大，原材料处置毛利率为 14.19%，当期毛利占比为全年毛利的 41.00%，因此带动了 2021 年全年毛利率的提升。

报告期内钢材价格如下图：



数据来源：WIND 钢材市场价格

2021 年度，原材料销售毛利率高于车身类产品，主要因为公司原材料处置价格参考钢材市场价格，而车身类产品价格调整存在滞后，具有合理性。

报告期内，公司车身类产品毛利率分别为 11.59%、5.37%、11.01% 和 **18.33%**。2021 年度，公司车身类产品毛利率较 2020 年度下降了 6.23%，主要因为公司原

材料成本上涨导致产品单位成本上涨了 10.22%。由于车身类产品技术含量及加工难度较车架类产品低，非公司核心产品，市场竞争比较激烈，公司车身类产品价格涨幅仅 2.97%，从而导致毛利率下降了 6.23%。

（四）原材料相关业务流程的会计处理

公司原材料购买、处置及外购件采购的具体会计处理为：

序号	内容	会计处理
1	原材料入库	借：原材料-钢材 应交税费 贷：应付账款
2	原材料处置	借：应收账款 贷：其他业务收入 应交税费 借：其他业务成本 贷：原材料-钢材 借：银行存款 贷：应收账款
3	外购件入库	借：库存商品或原材料-外购件 应交税费 贷：应付账款

公司原材料购买、处置及外购件采购的会计处理，均符合《企业会计准则》的相关规定。

（五）原材料处置会计处理的合规性

1、经营模式

公司向外购件供应商采购零部件，同时将部分特定型号的钢材直接销售给供应商用于生产该等产品。外购件供应商按照发行人的设计、生产工艺及品质要求进行产品加工，发行人质检后验收入库。

①定价模式

发行人向外购件供应商销售钢材、采购零部件的价格均单独定价。钢材价格存在一定波动，发行人向外购件供应商销售的钢材根据自身采购价格考虑一定利润后确定，向外购件供应商采购的零部件根据市场价格确定，不按原材料价格加加工费后确定，买卖价差不固定。

②结算方式

A、向外购件供应商销售钢材，确认对外购件供应商的应收账款，按销售额向对方开具增值税发票；

B、向外购件供应商采购车架和车身零部件，确认对外购件供应商的应付账款，对方按采购额开具增值税发票；

C、双方按应收账款抵消应付账款后的净额结算，各方承担产品销售对应账款的信用风险。

③原材料存货管理

外购件供应商采购公司钢材后，负责原材料的管理，发行人不承担存货毁损的风险。外购件供应商将从公司处采购的钢材，与从其他钢材供应商处采购的钢材混合管理，未单独存放和管理。

④废料约定

外购件供应商在生产过程中的废料自主选择处理方式，不由发行人回收。

2、会计处理方式

对于处置原材料并采购外购件业务，公司处置原材料与采购外购件，均独立签订合同，并约定所有权转移条款，公司不保留原材料后续的继续管理权，双方定价按照成本加成结合市场价格协商定价，购买与销售业务为独立的两项业务，因此公司按照购销业务处理，原材料销售确认其他业务收入，采购的外购件按照采购成本做存货入库。

公司会计处理符合《企业会计准则第 14 号——收入》《监管规则适用指引——会计类第 1 号》相关规定，具体情况如下：

法规	判断标准	公司具体情况
《企业会计准则第 14 号——	第三十四条 企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该	公司就钢材销售以及外购零部件采购分别签订了销售合同以及采购合同，并约定所有权转移条款，公司和供应商、客户之间的责任能

法规	判断标准	公司具体情况
收入》	<p>企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。</p> <p>在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：</p> <p>1、企业承担向客户转让商品的主要责任</p>	<p>够明确区分，采购与销售业务为独立的两项业务。</p> <p>因此，公司承担向客户转让商品的主要责任</p>
	<p>2、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险</p>	<p>1、公司独立承担钢材交付前的风险，包括价格风险、质量风险或灭失风险等</p> <p>2、原材料交付后，外购件供应商承担原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险，公司不对原材料保留继续管理权</p>
	<p>3、企业有权自主决定所交易商品的价格</p>	<p>1、公司根据自身采购钢材的价格，考虑一定利润后，确定钢材销售的价格，公司拥有完全的自主定价权</p> <p>2、零部件按照市场价协商定价，销售价格包括主要材料、辅料、加工费、利润在内的全额销售价格，零部件供应商具备对最终产品的完整的销售定价权</p>
	<p>4、其他相关事实和情况</p>	<p>1、根据合同约定，外购件供应商按照要求交货，货到验收无误后形成对公司的应收款，并承担相应的信用风险</p> <p>2、外购件供应商根据公司提供的图纸要求进行制作，包括铸造件、冷板件和热板件等</p>
《监管规则适用指引—会计类第1号》	<p>二、以购销合同方式进行的委托加工收入确认公司应根据合同条款和业务实质判断加工方是否已经取得待加工原材料的控制权，即加工方是否有权主导该原材料的使用并获得几乎全部经济利益，例如原材料的性质是否为委托方的产品所特有、加工方是否有权按照自身意愿使用或处置该原材料、是否承担除因其保管不善之外的原因导致的该原材料毁损灭失的风险、是否承担该原材料价格变动的风险、是否能够取得与该原材料所有权有关的报酬等。</p>	<p>根据合同条款和业务实质，外购件供应商已经取得待加工原材料的控制权，有权主导该原材料的使用并获得几乎全部经济利益</p>

法规	判断标准	公司具体情况
	如果加工方并未取得待加工原材料的控制权，该原材料仍然属于委托方的存货，委托方不应确认销售原材料的收入，而应将整个业务作为购买委托加工服务进行处理；相应地，加工方实质是为委托方提供受托加工服务，应当按照净额确认受托加工服务费收入。	外购件供应商取得了待加工原材料的控制权，应对按照总额法确认收入

综上，公司的原材料处置和外购件采购属于独立的两项业务，原材料处置按总额法确认收入，符合《企业会计准则》《监管规则适用指引—会计类第1号》的相关规定，具有合规性。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、将运输费与销量、营业收入进行配比，并分析期变动原因；
- 2、获取销售费用明细账，了解其主要构成，并将其与营业收入进行配比；
- 3、查阅公司员工花名册、工资表，了解销售人工工资上涨的原因；获取销售合同，查看售后服务条款，取得售后服务费财务凭证，分析售后服务费与车架类产品实际发生三包服务的对应关系；
- 4、查看政府补助相关的政府文件、企业申请表等文件，检查补助性质及补助对象等，关注公司对政府补助的分类是否正确；
- 5、查看并获取了政府补助的收款凭证、银行回单等支持性文件，核实政府补助金额的真实性和准确性，政府补助是否计入了正确的会计期间；
- 6、根据政府补助的确认条件，判断公司对于其政府补助的处理是否符合会计准则及相关规则的要求；
- 7、获取公司采购明细表、原材料销售明细表，统计报告期各期销售原材料的金额；访谈相关采购部长，了解公司销售原材料的原因以及合理性；
- 8、查阅最近三年西本新干线市场价格，分析原材料处置毛利率变动的的原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期各期，公司运输费用占比主营业务收入的比列呈**先降后升**趋势，**2020年度至2022年度比例下降**，主要是公司西南地区客户运距、运费下降所致。报告期内，公司的销售费用率呈现一定的波动，波动原因合理，与营业收入存在匹配性。**2023年1-6月运输费用率上升**，一方面受钢材单价下降影响，公司产品单价有所下降，单位收入的运费相应上升；另一方面，公司向华东地区临工重机销售大型矿车车架总成，运费标准有所上调。

2、报告期内，企业收到的政府补助分类为与资产相关的政府补助以及与收益相关的政府补助，依据充分且准确，会计处理符合《企业会计准则第16号——政府补助》的相关规定。

3、报告期内，客户未直接向钢材厂或钢材贸易商购买而是向公司购买原材料主要分为外购零部件供应商、平板需求客户。客户向发行人采购原材料主要系公司外购零部件对钢材要求规格高、客户市场上不易采购到该产品以及采购的产品能否满足生产需求的考虑，具有合理性；2021年原材料处置的毛利率较高主要系2021年钢材价格处于快速上升趋势，其钢材市场价格高于公司的入库成本，从而导致2021年度毛利率相对其他年度较高。

4、公司原材料购买、处置及外购件采购的会计处理，均符合《企业会计准则》的相关规定。

5、公司的原材料处置和外购件采购属于独立的两项业务，原材料处置按总额法确认收入，符合《企业会计准则》《监管规则适用指引—会计类第1号》的相关规定，具有合规性。

问题 15.2、历史沿革、不动产抵押

根据申报材料，(1)2008年10月17日，韩国韩德与兴业集团签署《协议》，约定：兴业汽配2007年及以前年度形成的利润，按投资比例进行利润分配，自2008年度开始，兴业集团按照实际投资额5%的年化固定回报率支付投资收益，韩国韩德不再享有利润分配权；韩国韩德不参与兴业汽配的日常管理工作和经营，并可随时退出股份；(2)2003年9月10日，华辰置业与日本鸿鹄签订协议，共同投资成立中外合作企业华辰包装，注册资本为17.35万美元；(3)发行人现有土地等不动产权存在较多抵押情形。

请发行人说明：（1）韩国韩德与兴业集团签署相关《协议》的合规性及商业合理性，相关协议约定是否符合我国相关外资投资企业管理法律规定，是否存在其他法律风险或潜在法律风险；（2）华辰包装的简要历史沿革情况，包括但不限于成立基本信息、主营业务范围、实际业务开展情况，相关业务及成立过程的合规性，是否存在违法违规情形及潜在法律风险；（3）发行人土地等不动产抵押具体原因、合理性，是否存在权属变动等不利风险，以及对发行人生产经营能力的不利影响和潜在不利影响。

请保荐机构、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、韩国韩德与兴业集团签署相关《协议》的合规性及商业合理性，相关协议约定是否符合我国相关外资投资企业管理法律规定，是否存在其他法律风险或潜在法律风险

韩国韩德与兴业集团签署相关《协议》的原因和背景如下：2007年4月，基于与兴业集团曾经的合作经历，韩国韩德经兴业集团介绍以股权投资的方式投资兴业汽配。韩国韩德自入股兴业汽配以来，未实际参与过兴业汽配的日常经营管理，兴业汽配一直在兴业集团的管理下运营。随着2008年全球金融危机的爆发，韩国韩德考虑到自身对兴业汽配的实际经营情况以及国内汽车零部件行业的发展状况不太了解，无法预估金融危机爆发后兴业汽配的发展前景，因此担心其在兴业汽配的投资会遭受损失。同时，兴业集团看好兴业汽配后续的稳步发展。基于上述原因，韩国韩德与兴业集团协商，希望以签署股东协议的方式，通过获得固定投资回报的形式来保证投资收益的稳定性。因此，经双方协商后，于2008年10月签订《协议》，约定自2008年度开始，兴业集团给予韩国韩德实际投资额5%的年化固定回报，韩国韩德亦不参与兴业汽配的日常管理工作。

根据当时适用的《中华人民共和国中外合作经营企业法》（2000年修订）（中华人民共和国主席令[第四十号]）第21条，“中外合作者依照合作企业合同的约定，分配收益或者产品，承担风险和亏损”。在此基础上，根据当时适用的《中华人民共和国中外合作经营企业法实施细则》（中华人民共和国外贸部令[1995第6号]）第12条，“合作企业合同应当载明下列事项：……（五）合作

各方收益或者产品的分配，风险或者亏损的分担；……”和第 43 条，“中外合作者可以采用分配利润、分配产品或者合作各方共同商定的其他方式分配收益。”

经韩国韩德确认，韩国韩德已经全部收到 2007 年及以前年度的分红回报以及 2008 年度至转让股份前的固定投资回报，兴业集团已替韩国韩德代扣代缴了上述回报的相关税款；韩国韩德与兴业集团之间不存在争议或潜在争议。

综上所述，兴业集团与韩国韩德在《协议》中关于 5% 固定回报的约定系当时双方根据发行人实际情况做出的决定，具有商业合理性。该《协议》的内容并未违反中外合作经营企业法及实施条例关于利润分配、风险亏损分担的相关规定，该约定系股东之间经真实意思表示而做出的，合法、有效，不存在其他法律风险或潜在法律风险。

二、华辰包装的简要历史沿革情况，包括但不限于成立基本信息、主营业务范围、实际业务开展情况，相关业务及成立过程的合规性，是否存在违法违规情形及潜在法律风险

（一）华辰包装历史沿革

1、2003 年 9 月华辰包装（兴业有限前身）设立

华辰包装由华辰置业、日本鸿鹄共同投资设立，设立时注册资本为 17.35 万美元。

2003 年 9 月 10 日，华辰置业、日本鸿鹄签署《中日合作企业日照华辰包装有限公司合同》和《中日合作企业日照华辰包装有限公司章程》，共同投资设立兴业有限，注册资本为 17.35 万美元，其中华辰置业出资额为 13.01 万美元，持股比例为 75%，日本鸿鹄出资额为 4.34 万美元，持股比例为 25%。

2003 年 9 月 17 日，日照市对外贸易经济合作局出具《日照市对外贸易经济合作局关于设立中外合作企业日照华辰包装有限公司的批复》（日外经贸发〔2003〕232 号），对华辰包装设立予以批准。

2003 年 9 月 26 日，华辰包装取得了山东省人民政府核发的《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（外经贸鲁府日字〔2003〕1558 号）。

2003 年 9 月 19 日，华辰包装取得日照市工商局核发的《企业法人营业执照》（注册号为企作鲁日总字第 000856 号）。

华辰包装设立时的股权结构如下表所示：

序号	股东名称	认缴出资额 (万美元)	实缴出资额 (万美元)	持股比例 (%)	出资方式
1	华辰置业	13.01	0	75	货币
2	日本鸿鹄	4.34	0	25	货币
合计		17.35	0	100.00	--

注：华辰包装设立时，股东华辰置业和日本鸿鹄未对其认缴的出资额进行实缴，于2004年6月完成实缴及验资。

2、2004年7月华辰包装第一次股权转让及注册资本实缴情况

2004年5月26日，兴业集团、华辰置业、日本鸿鹄签署《股权转让协议书》，华辰置业将其持有的华辰包装出资额9.5万美元（折合人民币79.20万元，尚未实缴）转让给兴业集团，日本鸿鹄放弃优先购买权。同日，华辰包装召开董事会，通过了本次股权转让事宜。

2004年6月21日，日照市对外贸易经济合作局对华辰包装此次股权转让予以批准。

2004年6月21日，日照正和会计师事务所出具了《验资报告》（日正和验字[2004]第219号），确认截至2004年6月21日，华辰包装已收到股东缴纳的注册资本合计17.35万美元。

2004年6月22日，华辰包装取得了山东省人民政府换发的《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（商外资鲁府日字〔2003〕1558号）。

2004年7月1日，华辰包装取得日照市工商行政管理局换发的《企业法人营业执照》（注册号：企作鲁日总字第000856号）。

华辰包装此次股权变更后的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	认缴出资额 (万美元)	实缴出资额 (万美元)	认缴比例 (%)	出资方式
1	兴业集团	9.50	9.50	55.00	货币
2	日本鸿鹄	4.34	4.32	25.00	货币
3	华辰置业	3.51	3.51	20.00	货币
合计		17.35	17.33	100.00	-

注：日本鸿鹄按照约定汇率，将4.34万美元折合为475.5338万日元，并以现汇形式出资；由于实际汇率的变动，按实际汇率折合金额为4.32万美元。差额0.02万美元为约定汇率与实际汇率的汇兑差额。

3、2005年5月华辰包装更名为兴业有限及变更经营范围

2005年3月28日，华辰包装召开董事会，同意公司名称变更为日照兴业汽车配件有限公司，经营范围变更为汽车、农用车零部件及配件生产、销售。

2005年4月27日，日照市对外贸易经济合作局对华辰包装此次更名及变更经营范围予以批准。2005年4月29日，山东省人民政府对华辰包装此次更名及变更经营范围予以批准。

2005年5月9日，兴业有限取得日照市工商行政管理局换发的《企业法人营业执照》（注册号：企作鲁日总字第000856号）。

（二）华辰包装实际业务开展情况

华辰包装设立后，未开展实际经营，不存在主营业务，兴业集团收购其控制权后确定主营业务为卡车车架和车身零部件的研发、生产和销售。

（三）华辰包装成立及历史沿革合规性

华辰包装2003年设立、2004年股权转让、2005年更名，均办理了外商投资主管部门、工商管理部门的相关手续，合法合规。

2022年4月21日，日照市商务局出具《证明》：“兹证明，日照兴业汽车配件股份有限公司（统一社会信用代码9137110075446950XQ）及其前身日照兴业汽车配件有限公司、日照华辰包装有限公司自2003年9月至2015年2月始终为一家中外合作经营企业，不存在受到我单位予以行政处罚等情形。经该单位自查，发现2003年9月该单位设立后实缴出资时间与本局批准的该单位中外合作经营企业章程不一致的不规范行为，根据日照正和会计师事务所出具的《验资报告》（日正和验字[2004]第219号），截至2004年6月21日，日照华辰包装有限公司已收到股东缴纳的注册资本合计17.35万美元。因上述行为发生时间较早，且该单位股东已经于2004年6月实缴了全部出资，上述不规范的情形均已得到纠正，且未造成任何不良后果，不属于重大违法违规，我局对上述不规范情况不予追究。”

2022年4月21日，日照市市场监督管理局出具《证明》：“兹证明，日照兴业汽车配件股份有限公司（统一社会信用代码9137110075446950XQ）及其前身日照兴业汽车配件有限公司、日照华辰包装有限公司自2019年1月1日至今

不存在因违反国家有关法律、法规规定受到我单位予以行政处罚等情形。2003年9月该单位设立后实缴出资时间与本单位备案的该单位中外合作经营企业章程不一致的不规范行为，根据日照正和会计师事务所出具的《验资报告》（日正和验字[2004]第219号），截至2004年6月21日华辰包装已收到股东缴纳的注册资本合计17.35万美元。因上述行为发生时间较早，且该单位股东已经于2004年6月实缴了全部出资，上述不规范的情形均已得到纠正，且未造成任何不良后果，不属于重大违法违规，我局对上述不规范情况不予追究。”

综上，兴业有限及其前身华辰包装设立的程序、资格、条件、方式以及业务经营等均符合当时有关的法律、法规和规范性文件的规定，历史上存在2003年设立时的出资时间晚于公司章程规定的瑕疵情形，但各股东已经于2004年6月实缴了全部出资，该等不规范的情形均已得到纠正且未造成任何不良后果，不属于重大违法违规情形，不存在潜在法律风险，不会对发行人本次发行并上市构成重大不利影响。

三、发行人土地等不动产抵押具体原因、合理性，是否存在权属变动等不利风险，以及对发行人生产经营能力的不利影响和潜在不利影响

截至本回复报告签署日，发行人以自有不动产抵押的情况如下：

序号	不动产权证号	他项权利证号	债权人	担保金额 (万元)	借款用途	是否存在违约或逾期
1	鲁(2022)日照市不动产权第0039145号	鲁(2023)日照市不动产权证明第0020127号	北京银行股份有限公司济南分行	10,000	流动资金	否
2	鲁(2021)日照市不动产权第0132468号	鲁(2023)日照市不动产权证明第0001545号	临商银行股份有限公司日照分行	10,000	项目建设	否

发行人进行上述抵押是为了自身融资提供担保（增信措施）。非上市公司一般均通过抵押担保以获取银行融资，具有合理性。

发行人整体财务状况以及现金流良好，将按照相关借款合同的约定按期还款或到期一次性还本付息，还款资金来源主要为发行人的销售回款，发行人按期还款后，已抵押的不动产权不存在权属变动等不利风险。

综上，发行人以自有房产进行抵押主要系为自身融资提供担保，具有合理性，

发行人整体财务状况以及现金流良好，具有还款能力，已抵押的不动产权不存在权属变动等不利风险，相关抵押不会对发行人生产经营能力造成不利影响或潜在不利影响。

四、保荐机构、发行人律师核查情况

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、获得并核查了兴业集团与韩国韩德间签署的协议及附属文件，确认协议约定的具体情况；

2、访谈韩国韩德、李甲洙，确认兴业集团与韩国韩德间协议的真实性，了解签署协议的背景情况；

3、查阅《中华人民共和国中外合作经营企业法》（2000年修订）、《中华人民共和国中外合作经营企业法实施细则》等法律法规，确认兴业集团与韩国韩德协议的合规性；

4、获得并核查发行人（华辰包装）的工商档案，核查华辰包装的历史沿革情况与合规性；

5、获得并核查发行人的不动产权证和不动产权抵押相关的担保合同和主借款合同，分析抵押的合理性和潜在影响。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、兴业集团与韩国韩德在《协议》中关于5%固定回报的约定系当时双方根据发行人实际情况做出的决定，具有商业合理性。该《协议》的内容并未违反中外合作经营企业法及实施条例关于利润分配、风险亏损分担的相关规定，该约定系股东之间经真实意思表示而做出的，合法、有效，不存在其他法律风险或潜在法律风险。

2、兴业有限设立的程序、资格、条件、方式以及业务经营等均符合当时有关的法律、法规和规范性文件的规定，历史上存在2003年设立时的出资时间晚于公司章程规定的瑕疵情形，但各股东已经于2004年6月实缴了全部出资，该等不规范的情形均已得到纠正且未造成任何不良后果，不属于重大违法违规情形，

不会对发行人本次发行并上市构成重大不利影响；

3、发行人以自有房产进行抵押主要系为自身融资提供担保，具有合理性，发行人整体财务状况以及现金流良好，具有还款能力，已抵押的不动产权不存在权属变动等不利风险，相关抵押不会对发行人生产经营能力造成不利影响或潜在不利影响。

问题 15.3、业务数据更新

发行人保荐工作报告部分财务数据仅更新至 2021 年，招股说明书中关于竞争格局及市场地位的数据为 2020 年。

请发行人更新申报材料中的财务数据及行业数据。

【回复】

一、请发行人更新申报材料中的财务数据及行业数据

发行人保荐工作报告相关财务数据已更新至 **2023 年 1-6 月**。招股说明书中关于竞争格局及市场地位的数据已更新至 **2023 年 1-6 月**。

（本页无正文，为《日照兴业汽车配件股份有限公司关于〈关于日照兴业汽车配件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〉之回复报告》之签章页）

日照兴业汽车配件股份有限公司



发行人董事长的声明

本人已认真阅读《关于〈关于日照兴业汽车配件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〉之回复报告》全部内容，确认回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

董事长签名：



丁杰

日照兴业汽车配件股份有限公司（盖章）

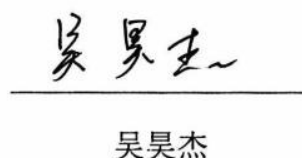


2023年9月8日

（此页无正文，为《安信证券股份有限公司关于〈关于日照兴业汽车配件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〉之回复报告》之签字盖章页）

保荐代表人：


费春成


吴昊杰


安信证券股份有限公司
2025年9月8日

声 明

本人已认真阅读日照兴业汽车配件股份有限公司本次问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构法定代表人、董事长：


黄炎勋

