



**关于宁波斯贝科技股份有限公司
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回复**



(深圳市福田区福田街道福华一路 119 号安信金融大厦)

上海证券交易所：

宁波斯贝科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“斯贝科技”）收到贵所于 2023 年 7 月 20 日下发的《关于宁波斯贝科技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〕564 号）（以下简称“问询函”），公司已会同国投证券股份有限公司（以下简称“国投证券”、“保荐机构”）、北京德恒律师事务所（以下简称“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）进行了认真研究和落实，并按照问询函的要求对所涉及的事项进行了资料补充和问题回复，现提交贵所，请予以审核。

说明：

1、除非文义另有所指，本问询函回复中的简称与《宁波斯贝科技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”）中的释义具有相同涵义。涉及问询函所列问题、回复的列示方式如下表所示：

问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的补充披露、修改	楷体（加粗）

2、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1. 关于业务.....	3
问题 2. 关于客户及销售模式.....	69
问题 3. 关于营业收入.....	132
问题 4. 关于实际控制人.....	203
问题 5.1 关于关联交易.....	211
问题 5.2 关于关联交易.....	228
问题 6. 关于历史沿革.....	234
问题 7. 关于外协.....	251
问题 8. 关于房产和土地.....	262
问题 9. 关于社保及公积金缴纳.....	274
问题 10. 关于采购与供应商.....	279
问题 11. 关于毛利率.....	298
问题 12. 关于生产与成本.....	333
问题 13. 关于期间费用.....	357
问题 14. 关于应收款项.....	385
问题 15. 关于存货.....	402
问题 16. 关于固定资产与在建工程.....	428
问题 17. 关于现金流量.....	453
问题 18.1.....	495
问题 18.2.....	497
问题 18.3.....	504
问题 18.4.....	510
问题 18.5.....	515
问题 18.6.....	517
问题 18.7.....	521

问题 1. 关于业务

根据申报材料：（1）发行人产品主要包括通用发动机零部件、摩托车零部件和汽车零部件三大系列产品；（2）发行人通用发动机零部件主要应用于割草机、小型发电机、除雪机、割木机等通用动力机械；（3）我国压铸件应用于摩托车及通用动力机械领域相比汽车规模较小，摩托车及通机细分市场的竞争者通常也可分为知名品牌整车或主机厂商的附属压铸企业以及独立的内资压铸企业；（4）报告期内发行人新能源汽车零部件销售收入分别为 2.55 万元、63.78 万元和 2,631.00 万元，增速较快；（5）2022 年度发行人通机箱体类产品、通机缸体类产品销量降低，主要原因是受美国排放法规日益趋严以及电动化产品对小功率发动机替代逐渐增加的影响，以及主要客户创科实业报告期内通机零部件产能及订单转移至境外的影响；（6）发行人选取的同行业可比公司包括爱柯迪股份有限公司、广东派生智能科技股份有限公司、文灿集团股份有限公司、宁波旭升集团股份有限公司、广东鸿图科技股份有限公司以及重庆秦安机电股份有限公司，发行人未按照《招股说明书准则》的相关要求，与同行业可比公司进行比较；（7）发行人的竞争劣势为融资渠道单一和产能限制，信息披露过于笼统，缺乏针对性。

请发行人披露：（1）按照终端产品类型（箱体、缸头、缸体、边盖等）披露通用发动机零部件报告期内的收入和占比情况；（2）与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况；（3）结合行业发展趋势、市场空间、与同行业可比公司比较情况等方面客观、具体披露发行人的竞争劣势。

请发行人说明：（1）报告期内三大系列产品的市场规模、发行人的市场占有率及市场排名情况，分析相关数据变动的原因及合理性，摩托车气缸体产品市占率的证明出具背景、计算依据、结论权威性与客观性，除发行人外，该领域主要竞争对手的市场份额情况，发行人是否存在限缩范围突出优势的情况；（2）三大系列产品在细分产品类别、主要性能和技术要求、主要生产工艺等方面的异同，产品分类的依据，与同行业可比公司是否一致；（3）结合汽车铝合金精密压铸件与通用发动机铝合金精密压铸件、摩托车铝合金精密压铸件在单价、生产工艺、技术要求、产品性能等方面的主要差异情况，说明发行人产品下游应用领域主要

集中于通用发动机零部件、摩托车零部件的原因,是否受限于发行人的技术水平,同行业可比公司爱柯迪、派生智能、文灿集团、宁波旭升等是否布局通用发动机零部件、摩托车零部件领域及对发行人的影响;(4)按照整车或主机厂商的附属压铸企业、独立内资压铸企业进一步分析的通用发动机铝合金精密压铸件、摩托车铝合金精密压铸件领域的市场竞争情况,该两类模式的代表性企业,两类企业在经营规模、经营策略、竞争优势、市场份额等方面的主要差异;(5)发行人通用机械零部件所应用的割草机、小型发电机、除雪机、割木机主要为工业还是家用设备,报告期内前述应用领域的终端市场增长的主要驱动因素,需求增长是否具有可持续性,相关终端产品的电动化趋势对于发行人该部分业务的影响;(6)报告期各期发行人小排量及大排量摩托车气缸体的销售金额及占比,结合国内主要地区的禁摩政策、电动摩托车对小排量摩托车的替代趋势,说明前述情况对发行人摩托车零部件相关业务的影响以及未来该部分业务收入的可持续性,发行人大排量摩托车气缸体应用的终端摩托车品牌、车型及其销售情况;(7)发行人新能源汽车零部件的业务发展历程,产品和技术竞争力的具体体现,发行人核心技术与新能源汽车零配件技术发展趋势的适配情况,同行业可比公司在新能源汽车零部件领域的布局情况,发行人在新能源领域目前的技术储备、客户开拓情况以及对相关客户在手订单情况,报告期内相关产品销售收入快速增长的原因及合理性;(8)分别列示报告期内三大系列产品境内境外销售情况,说明主要销售地区政策法规对各类型产品销售的影响,美国排放法规趋严的具体情况,发行人应用于单缸的相关产品是否无法满足上述排放标准,结合报告期内应用于单缸的产品收入金额及占比,进一步分析上述外部变化对发行人业务开展和经营业绩的影响及发行人的应对措施;(9)结合主营业务和主要产品、同类型产品收入占比、下游应用领域及主要客户等进一步说明同行业可比公司的选择依据和可比程度,并结合比较情况进一步说明发行人行业代表性的具体体现。

请保荐机构说明核查依据、过程,并发表明确核查意见。

补充披露:

请发行人披露:(1)按照终端产品类型(箱体、缸头、缸体、边盖等)披露通用发动机零部件报告期内的收入和占比情况;(2)与同行业可比公司在经

营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况；（3）结合行业发展趋势、市场空间、与同行业可比公司比较情况等方面客观、具体披露发行人的竞争劣势

一、按照终端产品类型（箱体、缸头、缸体、边盖等）披露通用发动机零部件报告期内的收入和占比情况

公司主营业务收入主要包括通用发动机零部件、摩托车零部件、汽车零部件以及为上述产品配套的模具产品。

报告期内，公司主要产品销售收入及占主营业务收入的比重情况如下：

单位：万元

产品或业务	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
通机零部件	36,823.68	66.86	77,494.01	73.39	61,323.71	69.21	28,529.13	59.26
摩托车零部件	10,434.98	18.95	21,796.93	20.64	24,113.94	27.22	17,059.20	35.44
汽车零部件	5,289.56	9.60	3,249.16	3.08	755.98	0.85	851.65	1.77
模具	2,341.16	4.25	2,494.68	2.36	1,644.40	1.86	642.15	1.33
其他零部件	182.41	0.33	556.60	0.53	766.43	0.86	1,057.16	2.20
合计	55,071.78	100.00	105,591.39	100.00	88,604.46	100.00	48,139.29	100.00

报告期内，公司通用发动机零部件收入规模超过 50%，通机零部件各细分产品收入和占通机零部件收入的比重情况如下：

单位：万元

产品分类	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	比例 (%)	收入	比例 (%)	收入	比例 (%)	收入	比例 (%)
通机-箱体类	14,231.67	38.65	39,559.09	51.05	27,873.80	45.45	9,146.98	32.06
通机-缸头类	13,206.49	35.86	19,641.25	25.35	11,550.83	18.84	5,394.46	18.91
通机-边盖类	7,707.57	20.93	13,078.79	16.88	8,734.02	14.24	3,053.95	10.70
通机-缸体类	446.22	1.21	2,640.78	3.41	10,625.21	17.33	9,268.54	32.49
通机-其他	1,231.73	3.34	2,574.11	3.32	2,539.86	4.14	1,665.19	5.84
合计	36,823.68	100.00	77,494.01	100.00	61,323.71	100.00	28,529.13	100.00

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及演变情况”之“（一）主营业务及主要产品”之“3、

主营业务收入的构成情况”进行补充披露。

二、与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况

公司与同行业可比公司经营情况比较采用主营业务收入、主营业务毛利率指标，技术实力比较采用现有效专利数量、研发投入占营业收入的比例指标，均为衡量核心竞争力的关键业务数据、指标，市场地位参考同行业可比公司年报关于其市场地位的披露内容，比较情况如下：

公司名称	2022 年主营业务收入（亿元）	2022 年主营业务毛利率	2022 年研发投入占营业收入的比例	现有效专利数量（个）	市场地位
爱柯迪	41.62	26.69%	4.81%	105	爱柯迪是国内领先的汽车铝合金精密压铸件专业供应商
旭升集团	44.10	23.36%	3.89%	276	旭升集团是汽车精密铝合金零部件细分领域的龙头企业之一
文灿股份	51.41	18.67%	3.05%	37	文灿股份已完成全球化生产基地布局，是全球领先的汽车铝合金铸件研发制造企业之一
秦安股份	12.49	19.31%	4.94%	45	秦安股份是国内具有一定规模水平的专业汽车轻量化结构件供应商
派生科技	14.06	9.96%	3.95%	217	派生科技专注于汽车铝合金精密压铸件、新能源汽车零部件及其总成的研发、制造
广东鸿图	66.21	19.31%	4.54%	180	广东鸿图是国内压铸行业的龙头企业，是华南地区规模最大、效益最好的精密铝合金压铸件生产企业，综合竞争能力在行业内居领先地位

公司名称	2022 年主营业务收入 (亿元)	2022 年主营业务毛利率	2022 年研发投入占营业收入的比例	现有效专利数量 (个)	市场地位
斯贝科技	10.56	22.12%	4.46%	79	公司是国内精密铝合金压铸行业代表性企业之一，主要产品通机零部件 2020 年至 2022 年全球市占率为 1.26%、2.67%和 2.01%；摩托车气缸体在国内市场占有率 2019 年至 2022 年保持在 30%以上，连续四年蝉联第一；汽车零部件规模较小，快速增长

注：可比公司现有效专利数量来源于企查查公开的可比公司名下的专利数量。

同行业可比公司在各自的细分领域均具有一定的市场地位。公司与同行业可比公司相比，经营规模跻身 10 亿元之上，和秦安股份与派生科技基本相当，专利数量多于文灿股份和秦安股份，少于旭升集团、派生科技、广东鸿图、爱柯迪，研发投入占比和毛利率与同行业可比公司平均水平基本相当。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的情况及竞争状况”之“（四）行业竞争状况”之“5、发行人与同行业可比公司的比较情况”进行补充披露。

三、结合行业发展趋势、市场空间、与同行业可比公司比较情况等方面客观、具体披露发行人的竞争劣势

（2）竞争劣势

①融资渠道单一

公司所处行业属于资金密集型行业，资金规模的大小直接影响公司的产能和规模效益。相对于国内外大型企业而言，公司资金实力较弱，融资渠道单一，主要依赖银行贷款和商业信用。近年来，随着公司经营规模的快速扩大以及新产品的不断推出，资金已经成为公司发展的主要瓶颈之一。从长远看，公司完全依靠自我积累、银行贷款和商业信用的方式如不能得以改善，将制约公司生产规模的扩大和承接大额订单的能力，制约公司的发展。

②产能限制

随着下游对轻量化零部件的需求增长以及新能源汽车快速增长,公司不断扩展客户及产品线,现有厂房空间已不能满足公司未来发展的需要。报告期内,公司购置新设备以扩大产能,产能利用率分别为 71.36%、80.55%、79.30%和 73.85%,在精密铝合金压铸件领域已处于较高水平。公司生产面积不足及产能增长受限已经制约了公司的进一步发展,公司需要加大厂房和设备投入提高产能满足客户的需求。

③进入新能源汽车零部件市场较晚

近五年来,国内新能源汽车产业发展迅速,2018年至2022年新能源汽车销量年均增长率达到了54.92%,2022年新能源汽车渗透率提升至27.6%,带动了铝合金等轻量化零部件大规模应用。新能源汽车整车厂供应商体系随着新能源汽车行业快速发展已初步建立,并具有相对稳定的特点。相比于同行业铝合金精密压铸企业,公司进入新能源汽车零部件市场较晚,规模较小,尚未将在摩托车零部件领域建立的品牌影响力辐射到新能源汽车零部件领域。公司作为后进入者不具有先发优势,开拓新能源汽车零部件市场需要较高的成本并面临激烈的竞争。

④尚未形成一体化压铸业务能力

随着下游行业的发展,压铸行业呈现出产品高端化、集成化乃至一体化的发展趋势,特别是随着新能源汽车大量采用铝合金零部件来实现轻量化、集成化零部件压铸逐渐向一体化压铸发展。目前行业内用于一体化压铸的压铸机主要为6,000T以上的超大型压铸机,可比公司中,爱柯迪、旭升集团、文灿股份、广东鸿图均已开展或拟开展一体化压铸业务。公司具备集成化精密压铸工艺技术,本次募集资金亦有6,000T超大型压铸机采购计划,但相较于可比公司,公司目前尚未形成一体化压铸能力,超大型压铸机设备到位后仍需要一定时间才能形成生产能力。与可比公司相比,公司目前参与超大型压铸件订单的竞争受到制约,不具备先发优势。

四、公司符合主板定位条件

(一)公司业务模式成熟

1、公司所处铝合金压铸行业历史悠久、业务模式成熟

公司所处行业为铝合金压铸行业。铝合金压铸萌芽于 20 世纪初期，20 世纪 50 年代初期实现快速发展并已成为制造业中基础的金属成型工艺之一。铝合金压铸产品广泛应用于国民经济多个行业，压铸企业为下游行业配套制造零部件，生产具有定制化、批量化的特点。

铝合金压铸行业上游系铝合金行业，该行业历史悠久，企业众多，竞争充分，市场供应充足、稳定；下游行业众多，包括汽车、摩托车、通机、家电、航空、机械等。铝合金压铸上下游行业均为历史较长、发展较为成熟的产业，与铝合金压铸行业已形成了稳定的合作习惯、交易模式。

2、公司业务模式成熟

公司深耕于铝合金压铸行业多年，主要从事精密铝合金压铸件的研发、生产和销售。公司主要采用“直接销售”、“以销定产”以及“以产定购”的业务模式为下游通机、摩托车、汽车等领域客户提供定制化零部件，并与下游主机厂或整车厂形成了成熟、稳定的配套供应关系。

报告期内，公司主营业务收入中以通机零部件产品为主，占比分别为 59.26%、69.21%、73.39%和 66.86%；摩托车零部件占主营业务收入比例逐期降低，从 35.44%下降至 18.95%；汽车零部件销售金额和占比快速上升，销售金额分别为 851.65 万元、755.98 万元、3,249.16 万元以及 5,289.56 万元，在主营业务收入中的占比分别为 1.77%、0.85%、3.08%和 9.60%，主要系公司大力开拓新能源汽车零部件市场，产品从 2022 年开始陆续规模量产。随着公司新能源汽车零部件业务快速发展，公司与新能源汽车主机/整车厂商合作逐渐增多，合作模式仍延续铝合金压铸企业与下游行业的合作模式，公司为其生产定制化、批量化的配套零部件。与同行业可比公司相比，公司在采购模式、生产模式、销售模式等方面并无重大差异，公司业务模式成熟。报告期内，公司业务模式未发生重大变更。

（二）公司经营业绩稳定

近年来，国家大力支持轻量化材料铝合金的应用，并将其列为国家鼓励发展产业。国家先后推出了《关于推动铸造和锻压行业高质量发展的指导意见》《工

业领域碳达峰实施方案》《工业能效提升行动计划》等一系列支持铝合金压铸行业发展的产业政策。良好的产业扶持政策以及下游行业对于轻量化零部件产品需求不断攀升驱动铝合金压铸行业快速发展。

报告期内，受益于铝合金压铸行业的快速发展以及主要客户对公司产品采购的增加，公司营业收入取得较快增长，盈利能力明显提升，具体情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入（万元）	55,875.62	106,746.64	89,164.93	48,581.36
净利润（万元）	5,215.58	11,605.52	5,189.52	6,323.52
扣除非经常性损益后的净利润（万元）	5,127.41	11,329.74	5,307.40	4,236.38

报告期内，公司营业收入持续增长，主要受益于终端产品需求增长、下游主要通机客户市场占有率提高以及新能源汽车零部件业务快速增长等因素影响。未来随着公司进一步加深与现有客户合作并不断拓展新能源汽车零部件业务，特别是随着公司泰国工厂、四工厂陆续建成投产以及定点项目开始规模量产，制约收入增长的产能瓶颈得到缓解，公司营业收入增长具有持续性。公司报告期各期净利润受营业收入水平、铝合金价格波动、汇率波动、固定资产折旧、股份支付等多因素影响，呈现波动上行趋势。随着公司通机零部件、摩托车零部件业务稳定发展，新能源汽车零部件业务快速增长的业务格局持续发展，公司经营业绩保持稳定，收入增长具有持续性。

（三）公司规模较大

随着公司产销规模的扩大、盈利能力的增强，公司规模逐步扩大。报告期各期末，公司资产总额分别为 48,842.17 万元、78,948.95 万元、120,809.30 万元和 142,351.88 万元，归属于母公司所有者权益合计分别为 18,209.46 万元、30,480.70 万元、45,636.43 万元和 51,467.16 万元。公司的总体规模较大，主要分析如下：

公司属于统计口径的“大型企业”。根据国家统计局发布的《统计上大中小微型企业划分办法（2017）》（国统字〔2017〕213 号）相关划分，工业行业从业人员大于等于 1,000 人且年营业收入大于等于 40,000 万元为大型企业。公司截至 2022 年 12 月 31 日，在册人数为 1,296 人，2022 年营业收入 10.67 亿元，符

合国家统计局关于大型企业的定义。

公司所处行业为铝合金压铸行业，归属于《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）中的金属制品业（C33）。根据国家统计局数据，与全国金属制品业规模以上企业相比，公司规模较大。截至 2021 年末，《全国统计年鉴 2022》规模以上（在工业企业中指“年主营业务收入 2,000 万元以上”的企业）金属制品业企业的平均资产规模、平均营业收入和平均利润总额分别为 1.31 亿元、1.59 亿元和 0.08 亿元。公司当年在资产规模、营业收入和利润总额方面分别为全国规模以上金属制品业企业平均规模的 6.04 倍、5.62 倍和 7.26 倍，总体规模较大。

公司整体生产经营规模及综合实力已位居行业前列。根据中国铸造协会数据，我国压铸企业数量约 6,000 家。根据《铸造工程》（中国铸造协会主管）杂志 2023 年评选，公司已跻身“第四届中国压铸 50 强企业”（排名不分先后），进入中国压铸行业前 1%。公司在上述 50 强已披露或报道收入的 19 家公司中收入排名第 17 位。

（四）公司具有行业代表性

铝合金压铸作为一种基础的金属成型工艺，产品广泛应用于下游多个行业。铝合金压铸企业在发展过程中，难以覆盖下游所有应用领域，一般聚焦于个别细分领域，成为在该领域具有代表性的铝合金压铸企业。公司专注于精密铝合金压铸件的研发、生产和销售，报告期内产品主要以通机、摩托车精密铝合金铸件为主，与国内外知名的通机、摩托车主机厂建立了良好的合作关系，公司在通机零部件尤其在双缸类通机零部件领域以及在摩托车零部件领域是一家具有代表性的精密铝合金压铸企业。

1、公司主要产品市场份额较高

公司产品主要包括通用发动机零部件、摩托车零部件和汽车零部件三大系列产品。报告期内公司汽车零部件业务总体以新能源汽车零部件为主，且在 2022 年逐步规模量产，产量相较于国内汽车铝压铸零部件市场规模尚小，除此之外，公司通用发动机零部件、摩托车零部件市场占有率如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
通机主要零部件产品全球市场占有率	2.01%	2.67%	1.26%
摩托车主要零部件产品中国市场占有率	37.08%	36.14%	32.80%

注：通机零部件以外销为主，主要面向全球市场，市场占有率以主要产品通机箱体作为代表；摩托车零部件以内销为主，主要面向国内市场，市场占有率以摩托车缸体作为代表。

(1) 主要通机零部件产品市场占有率

通机零部件产品方面，2020 年至 2022 年，公司通机主要产品全球市场占有率分别为 1.26%、2.67%和 2.01%。公司报告期内通机零部件产品中，双缸通机类产品销售金额分别为 14,510.92 万元、41,832.46 万元、69,015.28 万元和 33,838.84 万元，占主营业务收入比例分别为 30.14%、47.21%、65.36%和 61.44%，均销往美国，主要应用于功率较大的骑乘式割草机。双缸产品主要包括箱体、缸头和边盖，上述三类产品在美国骑乘式割草机中的市场份额测算如下：

用于骑乘式割草机产品	公司产品在美国骑乘式割草机市场占有率		
	2022 年度	2021 年度	2020 年度
双缸通机-箱体类	20.70%	14.65%	2.83%
双缸通机-缸头类	34.70%	30.38%	15.76%
双缸通机-边盖类	27.40%	12.04%	-

注：1、计算方法：每个割草机用一台双缸发动机，每个发动机用一个箱体、一个边盖、两个缸头，市场占有率=（该产品年度销量÷每台发动机装配数量）/割草机年度销量；

2、根据川崎公开报道，骑乘式割草机在美国每年约有 200 万台；根据《U. S. Lawn Mower Market - Comprehensive Study and Strategic Analysis 2022-2027》，美国割草机市场 2021 年至 2027 年年复合增长率为 5.3%，以 2020 年 200 万台为基数，计算 2021 年、2022 年美国骑乘式割草机市场需求量作为测算基础。

截至 2022 年，公司在美国通机双缸零部件产品市场占有率均已超过 20%，其中缸头类产品已达 34.7%。公司在通机双缸产品零部件产品领域已建立优势。

(2) 主要摩托车零部件产品市场占有率

摩托车零部件产品方面，根据中国铸造协会出具的证明，2020 年至 2022 年，公司摩托车主要产品气缸体在国内市场占有率分别为 32.80%、36.14%和 37.08%。

(3) 汽车零部件产品市场占有率

公司进入汽车零部件领域较晚，在报告期内进入尼得科（Nidec）、时代电

气、弗迪科技、零跑汽车等新能源汽车主机/整车厂供应商体系，产品最终应用于吉利、长安、比亚迪、零跑等新能源汽车。报告期内公司新能源汽车零部件快速增长，销售收入分别为 2.55 万元、63.78 万元、2,631.00 万元和 4,878.34 万元，在国内汽车零部件市场占有率较低。

2、公司行业排名靠前

根据中国铸造协会数据，我国压铸企业数量约 6,000 家。2023 年，公司已被《铸造工程》(中国铸造协会主管)杂志评选为“第四届中国压铸 50 强企业”，已进入中国压铸行业前 1%。公司在上述 50 强已披露或报道收入的 19 家公司中收入排名第 17 位。

3、公司客户较为知名

公司通用发动机零部件业务主要客户为国内外知名的通机厂商，如川崎 (Kawasaki)、杰耐瑞克 (Generac)、本田 (Honda)、科勒 (Kohler)、创科实业 (TTI) 等；摩托车零部件业务主要客户包括五羊-本田、新大洲本田、豪爵、轻骑铃木 (Suzuki) 等国内知名的摩托车品牌客户；汽车零部件产品通过主要客户如尼得科 (Nidec)、时代电气、弗迪科技、零跑汽车等最终应用于吉利、长安、比亚迪、零跑等新能源汽车。

此外，公司合作的主要大客户在相关行业排名较高。根据川崎统计，其 2022 年在在美国骑乘式割草机市场占有率 47%，市场排名较高。根据 2022 年哈富证券研究，杰耐瑞克是美国住宅备用发电领域主导品牌，市场份额约 75%，行业排名第一。

4、公司在业内享有较高声誉

客户评价是企业综合实力的试金石，因此公司凭借高效的产品开发、良好的产品质量以及稳定及时的交付和服务获得客户认可。川崎于 2020 年、2021 年、2022 年向公司分别授予“年度供应商”、“年度质量”奖、“成本节省”奖；杰耐瑞克于 2021 年向公司授予“创新伙伴”奖。公司被中国质量认证标准协会授予“国家权威机构认证质量信得过好产品”荣誉。此外，公司还被宁波市认定为“气缸工程（技术）中心”，获得“宁波市制造业单项冠军培育企业”“浙江省‘隐形

冠军’培育企业”“浙江省制造业单项冠军培育企业”称号。

因此，公司主要产品市场份额较高、行业排名较高、客户知名度较高、在业内享有较高声誉，具有行业代表性。

综上所述，公司满足《首次公开发行股票注册管理办法》第一章第三条主板上市定位：“业务模式成熟、经营业绩稳定、规模较大、具有行业代表性的优质企业。”

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的情况及竞争状况”之“（四）行业竞争状况”之“4、竞争优势和劣势”以及“第二节 概览”之“五、发行人板块定位情况”进行补充披露。

回复：

一、请发行人说明：报告期内三大系列产品的市场规模、发行人的市场占有率及市场排名情况，分析相关数据变动的原因及合理性，摩托车气缸体产品市占率的证明出具背景、计算依据、结论权威性与客观性，除发行人外，该领域主要竞争对手的市场份额情况，发行人是否存在限缩范围突出优势的情况

（一）报告期内三大系列产品的市场规模、发行人的市场占有率及市场排名情况，分析相关数据变动的原因及合理性

公司三大系列产品中，通机零部件主要以外销为主，所处的市场为全球通用发动机铝合金精密压铸件市场；摩托车零部件主要以内销为主，所处的市场为中国摩托车铝合金精密压铸件市场；汽车零部件主要以内销为主，所处的市场为中国汽车铝合金精密压铸件市场。上述市场的市场规模及公司市场占有率及市场排名情况如下：

1、全球通用发动机铝合金精密压铸件市场

根据瑜欣电子（301107.SZ）2022年5月签署的招股说明书及其2022年定期报告披露，近三年全球通用发动机需求约6,000万台/年，北美、欧洲、大洋洲、日本等发达国家需求占全球需求的比例超过90%；根据北京普华有策信息咨询有限公司《中国通机行业市场调研及“十四五”发展趋势研究报告》援引中国内燃

机工业协会的统计数据，目前我国通用汽油机及终端产品 80%以上用于出口，产量约占全球总产量的 40%至 50%左右，已成为世界第一大生产国，我国通用汽油机及终端产品 2020 年产量为 3,346 万台，据此测算全球通机市场容量约为 6,000 万台/年 $(3,346 \times 80\% \div ((40\%+50\%) \div 2) = 5,948)$ 。

据此测算全球通用发动机零部件铝合金精密压铸市场规模如下：

项目	单位	单缸发动机	双缸发动机	合计
单机价值	元/台	278.46	768.03	-
全球通用发动机需求量	万台/年	3,814.20	2,185.80	6,000.00
市场规模	万元	1,062,102.13	1,678,759.97	2,740,862.11

注：1、市场规模测算中关于单、双缸产品比例系根据 Mordor Intelligence 研究报告相关产品比例确定，即单缸产品占比 63.57%、双缸产品占比 36.43%；2、单机价值采用单台通用发动机所使用零部件价格合计数，该价格以斯贝科技 2022 年销售价格为取数依据；3、市场规模测算系分别用单、双缸发动机单机价值乘以其全球通用发动机需求量，并将单、双缸发动机市场规模加总。

以单台通用发动机整机使用一个箱体计算公司的市场占有率，情况如下：

单位：万台、万件

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
全球通用发动机需求量	6,000		
公司通机箱体销售量	120.77	160.42	75.75
通机箱体全球市场占有率	2.01%	2.67%	1.26%

注：通机箱体全球市场占有率=（公司通机箱体年度销量÷每台通机装配箱体数量）/全球通用发动机需求量

因无法获取全球通机需求量在报告期内的具体变化情况，导致公司市场占有率变化的因素为公司通机箱体的销量，2022 年市场占有率有所下滑系受当年公司销售通机单缸箱体产品销售数量下降影响，使得箱体总体的销量下降，相关市场占有率变动具有合理性。因无法获取通机精密铝合金零部件市场相关公开信息，公司无法获取在该市场内企业的具体排名情况。

公司使用通用发动机箱体而未使用缸头、缸体、边盖测算市场占有率主要系受产品设计影响。公司双缸通机零部件箱体与缸体集成压铸，产品分类为通机-双缸箱体；部分单缸通机零部件缸体和缸头集成压铸，产品分类为通机-单缸缸体，单台通用发动机均配套一个箱体类产品；边盖类产品价值相对箱体较低，2020-2022 年的全球市占率分别为 1.56%、2.79%和 2.77%，因此，公司使用发动

机箱体测算并体现市场占有率。

2、中国摩托车铝合金精密压铸件市场

摩托车用铝合金主要用于气缸体、气缸盖、气缸底座、活塞、外罩、散热器、轮毂、托架、交换器零件、手柄、踏板以及部分车型的车架、车梁等，采用压铸、重力铸造或锻造等生产工艺。根据百色市铝产业协会报道，2021 年和 2022 年国内摩托车铝合金用铝量分别为 44.09 万吨和 45.47 万吨，其中铝合金精密压铸件所占比例未见公开信息。公司摩托车铝合金精密压铸件主要为摩托车气缸体，根据中国摩托车商会数据，2020-2022 年销售燃油摩托车数量分别为 1,411.75 万辆、1,625.2 万辆和 1,378.73 万辆，国内摩托车气缸体市场规模测算如下：

项目	单位	2022 年度	2021 年度	2020 年度
国内燃油摩托车年销售量	万辆	1,378.73	1,625.2	1,411.75
公司国内摩托车气缸体销售平均单价	元/件	40.31	38.16	33.83
中国摩托车气缸体市场规模	万元	55,578.19	62,018.21	47,756.94

注：因无法获取公开单价数据，摩托车气缸体产品单价以公司报告期内摩托车气缸体销售平均单价为计算参考依据

2021 年国内摩托车销量大幅增长主要系国内经济活力增加，消费者摩托车出行需求大幅增加，摩托车出口保持高景气运行亦推动销量增加。2022 年国内摩托车受需求收缩影响，摩托车销量出现下滑。根据中国摩托车商会公布的数据，2023 年 1-7 月，燃油摩托车产销 823.09 万辆和 826.34 万辆，产量同比增长 0.05%，销量同比下降 0.51%，产量开始正增长，销量降幅继续缩窄，出口量降幅继续收窄，出口数量接近去年同期，出口稳中向好趋势明显。摩托车工业整体延续恢复性发展趋势，相关市场规模变动具有合理性。

公司对应中国摩托车铝合金精密压铸件市场的产品包括燃油摩托车气缸体及电动摩托车箱体零部件。公司摩托车气缸体零部件在 2020-2022 年销量占摩托车零部件比例分别为 98.09%、99.63%、98.84%，占比较高，可作为公司摩托车零部件代表计算公司在国内的市场占有率。公司摩托车零部件占中国摩托车铝合金精密压铸件气缸体市场份额测算如下表：

项目	单位	2022 年度	2021 年度	2020 年度
国内燃油摩托车年销售量	万辆	1,378.73	1,625.2	1,411.75

项目	单位	2022 年度	2021 年度	2020 年度
公司摩托车气缸体国内销售数量	万件	511.30	587.40	463.12
公司摩托车缸体国内市场占有率	%	37.08	36.14	32.80

数据来源：中国摩托车商会

公司摩托车气缸体国内市场占有率整体平稳主要系公司在摩托车气缸体市场深耕多年并与客户保持紧密的合作关系，市场份额稳定。因此，相关市场占有率变动具有合理性。市场排名方面，因公开披露信息较少，公司无法获取中国摩托车铝合金精密压铸件市场内企业的具体排名情况。

3、中国汽车铝合金精密压铸件

根据国信证券研究报告，中国汽车铝合金精密压铸件市场规模如下：

项目	单位	2022 年度	2021 年度	2020 年度
国内市场规模	亿元	953.00	803.00	712.00

数据来源：国信证券

国内新能源汽车快速发展，产销量迅速增长，带动轻量化材料铝合金零部件市场规模不断扩大。公司进入新能源汽车零部件铝合金精密压铸领域时间较短，相关收入规模较小，故公司市场占有率较低亦未有相关排名信息。报告期内公司新能源汽车零部件业务收入分别为 2.55 万元、63.78 万元、2,631.00 万元和 4,878.34 万元，收入快速增长。截至 2023 年 9 月 30 日新能源汽车零部件在手单月订单金额为 2,001.65 万元。目前，公司客户包括尼得科（Nidec）、时代电气、弗迪科技、零跑汽车等，产品最终应用于吉利、长安、比亚迪、零跑等新能源汽车。

（二）摩托车气缸体产品市占率的证明出具背景、计算依据、结论权威性与客观性

公司摩托车气缸体产品市占率的证明系公司为申报专精特新“小巨人”企业，向中国铸造协会申请出具的证明。中国铸造协会出具的《中国铸造协会证明》（中铸协函字〔2023〕164 号）描述计算依据为“市场占有率是按产品销售数量计算”。根据上述测算公司摩托车气缸体国内市占率，与中国铸造业协会出具的证明进行比较，2020-2022 年公司摩托车气缸体市占率均超过 30%，中国铸造业协会出具证明的结论具有客观性。

根据中国铸造业协会官方网站（<https://foundry.org.cn>），中国铸造协会成立于 1986 年，是全国铸造企业、地方社团组织及与铸造业务有关的企业、研究设计院所、大专院校等自愿结成的国家一级铸造行业组织（社团法人），登记管理机关是中华人民共和国民政部。所辖会员总数合计 8,000 余家，会员单位铸件产量占全国总产量的 80%以上。该协会具有权威性，相关结论具有权威性。

（三）除发行人外，该领域主要竞争对手的市场份额情况，发行人是否存在限缩范围突出优势的情况

公司在摩托车气缸体领域主要竞争对手包括肇庆本田金属有限公司、重庆隆鑫压铸有限公司、宗申零部件有限公司、重庆顺多利机车有限公司等，上述公司摩托车气缸体产品的市场份额未能获取。

综上所述，公司已在招股说明书客观披露了公司通机零部件、摩托车零部件在相应市场的占有率，亦对公司进入汽车零部件市场较晚且市场占有率较低的情况进行了披露，相关业务板块的市场地位均已得到客观的披露。公司摩托车气缸体为公司在摩托车零部件领域主要的产品，其市场占有率系根据行业统计数据按公司摩托车气缸体国内销量占我国同期燃油摩托车销量计算得出，相关计算参数口径一致，未缩小比较基准，且经过中介机构复核计算验证。因此公司不存在限缩范围突出优势的情况。

二、三大系列产品在细分产品类别、主要性能和技术要求、主要生产工艺等方面的异同，产品分类的依据，与同行业可比公司是否一致

（一）公司三大系列产品在细分产品类别、主要性能和技术要求、主要生产工艺等方面的异同

公司三大系列产品均主要通过压铸、机加工等生产工艺生产。压铸属于一种基础的金属成型工艺，压铸产品广泛应用于汽车、摩托车、通机、家电、航空、机械等多个国民经济行业。公司通机零部件、摩托车零部件、汽车零部件三大系列产品在压铸、机加工等工艺的基础上，根据配套产品、工况环境、客户要求等的不同而在细分产品类别、主要性能和技术要求、主要生产工序等方面有所差异，具体如下：

项目		内容
细 分 产 品 类 别	相同点	①细分产品均属于精密铝合金压铸件； ②细分产品主要围绕终端产品的动力装置进行配套，通机零部件、摩托车零部件主要为发动机机身重要组成部件，如发动机的箱体、缸体、缸头、边盖等，组成发动机四周的机身，内部用于安装活塞等运动部件；汽车零部件主要为新能源汽车的电机、电控系统的壳体、箱体、端盖、盖板等，构成电机的外壳或电控外壳，内部用于安装电机线圈、转子、定子、齿轮等运动部件或电子元器件等组件。
	不同点	①公司通机零部件细分类别涵盖较多的发动机机体组零部件，包括箱体、缸体、缸头、边盖等，摩托车零部件主要为气缸体； ②公司摩托车零部件通常按照气缸的排量进行细分，与摩托车行业整车按排量分类保持一致； ③汽车零部件细分类别与通机、摩托车零部件应用领域不同，按照汽车消耗能源种类进行分类，分为燃油车零部件和新能源汽车零部件。
主 要 性 能 和 技 术 要 求	相同点	均需符合铝合金压铸件的基本性能和技术要求，如铝合金材料的韧性和硬度等力学性能、产品的尺寸公差和几何公差、表面粗糙度、内部缺陷、密封性等。
	不同点	公司三大系列产品因配套产品、工况环境、客户要求等的不同而在主要性能和技术要求方面有不同的侧重： ①通机零部件和摩托车零部件主要用于组装发动机机体组，其中缸体（部分箱体）内有缸套，是燃料燃烧推动活塞往复运动的场所，工作环境较为恶劣，因此该两类零部件对导热性能、耐磨性、内表面粗糙度及网纹等要求较高； ②汽车零部件主要用于新能源汽车电机、电控等系统，需要更加精密的相对位置与空间，产品的几何公差要求较高，产品的清洁度和气密性要求较高，部分零部件甚至需要良好的导电性，部分汽车零部件产品所需要的铝合金材料牌号也不同。
主 要 生 产 工 艺	相同点	主要生产工艺基本相同，均需要用到模具设计制作、铝锭熔炼、压铸成型、机加工、测漏、检测等核心生产工艺。
	不同点	公司三大系列产品主要生产工艺基本相同，但因产品结构、技术要求、客户需求不同而采取额外的生产工序： ①通机零部件和摩托车零部件部分产品需要内嵌缸套，需要进行镶嵌式压铸；因具有缸套结构，需要对气缸体缸套内表面进行珩磨加工。汽车零部件产品生产时无需上述工序； ②汽车零部件产品对几何公差要求较高，对产品的清洁度和气密性要求也较高，部分零部件要求更加高端的机加工设备、超声波清洗设备和高压清洗设备，气密性甚至要求采用氦气检测，高于对通机、摩托车零部件的要求。

（二）产品分类的依据，与同行业可比公司是否一致

公司产品主要根据应用领域进行分类。公司产品分类依据与同行业可比公司

的产品分类情况具体如下：

可比公司	分类依据	
	应用领域	产品结构
爱柯迪	汽车类、工业类	-
旭升集团	汽车类、工业类、模具类、其他类	-
文灿股份	汽车类、非汽车类	-
秦安股份	汽车零部件	缸盖、缸体、曲轴、变速器箱体等其他
派生科技	传统燃油压铸件、通讯类压铸件、新能源压铸件、钣金业务、其他业务	-
广东鸿图	汽车类铸件、其他类铸件、汽车饰件、汽车改装、其他业务	-
斯贝科技	通用发动机零部件、摩托车零部件和汽车零部件、模具和其他	-

可比公司主要以产品应用领域进行分类，部分可比公司如秦安股份以产品结构进行分类，派生科技以加工工艺分出钣金业务，广东鸿图以产品功能和业务性质分出汽车饰件、汽车改装。公司与同行业可比公司相比，产品分类依据基本一致，不存在重大差异。

三、结合汽车铝合金精密压铸件与通用发动机铝合金精密压铸件、摩托车铝合金精密压铸件在单价、生产工艺、技术要求、产品性能等方面的主要差异情况，说明发行人产品下游应用领域主要集中于通用发动机零部件、摩托车零部件的原因，是否受限于发行人的技术水平，同行业可比公司爱柯迪、派生智能、文灿集团、宁波旭升等是否布局通用发动机零部件、摩托车零部件领域及对发行人的影响

（一）结合汽车铝合金精密压铸件与通用发动机铝合金精密压铸件、摩托车铝合金精密压铸件在单价、生产工艺、技术要求、产品性能等方面的主要差异情况，说明发行人产品下游应用领域主要集中于通用发动机零部件、摩托车零部件的原因，是否受限于发行人的技术水平

1、单价的主要差异未能限制公司拓展产品应用至汽车零部件领域

报告期内，公司通机零部件、摩托车零部件、汽车零部件的平均单价情况如下：

单位：元/件

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
通机零部件	99.16	91.39	65.44	36.77
摩托车零部件	39.06	40.31	38.16	33.83
汽车零部件	53.54	65.31	59.63	72.88

精密铝合金压铸件平均单价差异主要受单件产品用铝量影响，除此之外产品的复杂程度、原材料价格、业务模式、市场竞争等多种因素亦对产品单价产生影响。2020 年汽车零部件平均单价高于通机零部件和摩托车零部件，2021 年、2022 年汽车零部件平均单价介于通机零部件和摩托车零部件之间，主要系 2021 年产品单重较重、单价较高的双缸类通机零部件销售占比提升，通机零部件平均单价提升较快；2022 年-2023 年 6 月新能源汽车零部件开始规模量产，产品平均单重介于通机零部件和摩托车零部件之间，产品平均单价亦介于二者之间。同行业可比公司中，新能源汽车零部件销售占比较高的旭升集团、文灿股份产品单价如下：

单位：元

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
旭升集团	91.47	68.64	52.86
文灿股份	66.36	51.35	44.33

注：根据同行业可比公司 2022 年年报数据，旭升集团、文灿股份新能源汽车零部件销售占比分别为 90.81%、95.19%；旭升集团、文灿股份 2023 年半年度报告未披露新能源汽车零部件销售收入。

公司新能源汽车零部件在 2022 年规模量产，其销售额在 2022 年汽车零部件产品中占比达到 80.97%。与上述同行业可比公司相比，2022 年公司汽车零部件产品平均单价与文灿股份较为接近，低于旭升集团，主要系旭升集团单重较高的集成化产品占比提高。

公司已具备产品单重较重如通机双缸箱体和单重较小如通机单缸类等各种规格型号精密铝合金压铸件的设备、技术等，可以满足新能源汽车零部件多种规格的精密铝合金压铸件生产需求，公司不存在汽车零部件单重远超通机零部件致使公司无法生产的情形，因此三类产品单价差异并非公司产品下游应用领域主要集中于通机零部件、摩托车零部件的原因。

2、生产工艺、技术要求的主要差异未能限制公司进入新能源汽车零部件领域

汽车铝合金精密压铸件与通用发动机铝合金精密压铸件、摩托车铝合金精密压铸件在生产工艺、技术要求等方面的主要差异详见本问询函回复之“问题 1. 关于业务”之“二/（一）公司三大系列产品在细分产品类别、主要性能和技术要求、主要生产工艺等方面的异同”之回复。

公司在通机、摩托车零部件的基础上掌握了精密铝合金压铸件的基础工艺技术，并根据新能源汽车精密铝合金压铸件的差异化要求形成了相关技术。公司已通过部分国内外知名主机/整车厂商供应商审核，量产了多款新能源汽车零部件产品，能够满足汽车行业客户的生产工艺、技术要求。

3、产品性能的差异未能限制公司进入新能源汽车零部件领域

通机零部件和摩托车零部件主要为发动机机身重要部件，承受内部燃料在气缸内爆燃冲击和连杆活塞高速往复摩擦运动，同时其他机体组如缸头等需要连接外部曲轴、油路、排气管路等装置，因此通机、摩托车零部件的抗压、耐磨以及气密性等性能要求较高。

公司汽车零部件主要以新能源汽车零部件为主，用于电机、电控、空调等系统，其中电机、电控类精密铝合金零部件为电动、电子元件提供容纳空间之外，还需要根据新能源汽车安全的要求而具有良好的导电性。导电性要求系在高压电路漏电时能够起到接地的作用。因此，部分新能源汽车零部件需用到 $AlSi_{12}Fe$ 铝合金，而 $AlSi_{12}Fe$ 铝合金有别于通机、摩托车零部件常用的铝合金 ADC12。 $AlSi_{12}Fe$ 铝合金加工难度大于 ADC12 铝合金。公司经过反复试验，通过调节铝水温度、设备压力以及修改模具设计等探索出最优参数组合，掌握了 $AlSi_{12}Fe$ 铝合金压铸、机加工等工艺技术。因此，公司在进入汽车零部件，特别是新能源汽车零部件的过程中，基于在精密铝合金压铸领域深耕多年的技术积淀，凭借研发团队的技术实力，能够将技术迁移应用于新的领域，并解决在技术适用过程中的问题。

综上所述，汽车零部件与通机、摩托车零部件在单价、生产工艺、技术要求、产品性能等方面存在一定的差异，但公司具备汽车零部件特别是新能源汽车零部件的加工能力以及技术水平，能够根据产品性能要求生产出符合客户标准的合格产品，上述差异未限制公司进入新能源汽车零部件领域，公司技术水平能够满足

新能源汽车零部件领域客户的要求。

4、发行人产品下游应用领域主要集中于通用发动机零部件、摩托车零部件的原因，是否受限于发行人的技术水平

如上所述，公司具备拓展产品应用领域于汽车零部件，特别是新能源汽车零部件的技术水平，而公司产品下游应用领域主要集中于通用发动机零部件、摩托车零部件的原因如下：

（1）融入地方民营经济产业集群，进入摩托车气缸体产业

公司成立于 1994 年，位于宁波市北仑区榭西工业区，所在地区在 20 世纪 90 年代民营经济以保险箱、缸套、荧光灯三大产业为主，相关产业具有聚集效应，产业链配套较为完善。公司于 1998 年开始生产摩托车气缸体，融入当地缸套产业集群。随着摩托车市场的快速发展，公司规模逐步扩张，逐渐成长为当地摩托车气缸体产业的领军企业。

（2）拓展精密铝合金压铸业务应用范围，进入通机零部件领域

在摩托车零部件领域取得成绩的同时，公司积极拓展精密铝合金业务的应用范围，进入通用发动机零部件领域。通用发动机和摩托车发动机的发动机缸体以及其他机体组零部件在功能、工艺技术、客户群体等方面具有较高的相似性和重合度，国内外知名的摩托车生产厂商多数亦生产通用发动机及终端产品。

通用发动机及终端产品种类繁多、应用广泛，近三年全球通用发动机需求约 6,000 万台/年，通机领域诞生了诸如川崎、本田、科勒、百力通、雅马哈（Yamaha）、隆鑫通用、宗申动力等国内外知名通机品牌，该类客户对供应商的管理能力、技术水平、质量控制、生产规模等要求较高。

公司依托在摩托车气缸体领域建立的技术、规模、客户、品牌等优势，于 2015 年进入通机零部件领域，随后进一步打开美国通机零部件市场。报告期内通机零部件业务已经成为公司占比最高的业务，收入分别为 28,529.13 万元、61,323.71 万元、77,494.01 万元和 36,823.68 万元，占主营业务收入的比例分别为 59.26%、69.21%、73.39%和 66.86%。

(3) 不断拓展产品应用领域，扩大收入规模是精密铝合金压铸企业成长的主要路径

压铸属于一种基础的金属成型工艺，应用于国民经济多个行业。压铸相关技术具有通用性，当压铸厂商掌握了压铸生产技术，就具备向下游多个零部件领域拓展业务的技术基础。可比公司旭升集团在其招股说明书披露，旭升集团早期以工业类压铸件作为其主要业务板块，生产的铝合金压铸件主要用于清洗机、电机、注塑机等，随着其与北美地区著名新能源汽车品牌开始合作并不断扩大合作规模，旭升集团成长为新能源汽车精密铝合金压铸件领域的知名企业。

随着公司管理体系不断成熟、技术水平持续提高，客户群体不断壮大，公司持续拓展精密铝合金压铸件的应用领域，于报告期内进入了迅速增长的新能源汽车零部件领域。报告期内新能源汽车零部件实现收入 2.55 万元、63.78 万元、2,631.00 万元和 4,878.34 万元。

综上所述，公司产品下游应用领域主要集中于通用发动机零部件、摩托车零部件的原因系公司创业路径选择、摩托车与通机零部件产品相似性以及公司不断拓展公司产品应用领域等发展战略驱动，公司在拓展产品应用领域的过程中，不断丰富迭代自身技术体系，具备了研发、生产新能源汽车精密铝合金压铸件的技术水平，得到了新能源汽车零部件知名客户的认可，以新能源汽车零部件为主的汽车零部件业务在报告期内快速增长。因此，公司产品下游应用领域主要集中于通用发动机零部件、摩托车零部件并非受限于公司的技术水平。

(二) 同行业可比公司爱柯迪、派生智能、文灿集团、宁波旭升等是否布局通用发动机零部件、摩托车零部件领域及对公司的影响

根据同行业可比公司官方网站、招股说明书及 2022 年定期报告，同行业可比公司产品是否在通机、摩托车零部件领域布局的情况如下：

可比公司	是否布局通机、摩托车零部件领域
爱柯迪	除汽车类之外，工业类产品主要包括压缩机、割草机、液压机械等工业机械设备的配件产品，2022 年工业类产品实现收入 2.55 亿元，占其主营业务收入比例为 6.13%。工业类产品中割草机属于通机，爱柯迪未披露割草机零部件的收入情况。爱柯迪未布局摩托车零部件领域。

可比公司	是否布局通机、摩托车零部件领域
旭升集团	除汽车类、模具类、其他类之外，工业类产品包括高压清洗机泵头、电机外壳、注塑机集水器、灯具外壳等，2022 年工业类产品实现收入 8,817.73 万元，占其主营业务收入比例为 2%。工业类产品中清洗机泵头属于通机零部件，旭升集团未披露高压清洗机泵头的收入情况。旭升集团未布局摩托车零部件领域。
文灿股份	除汽车类之外，非汽车类产品包括游艇发动机、太阳能产品、通信器材。文灿股份未布局通机零部件、摩托车零部件领域。
秦安股份	秦安股份将其产品均归类为汽车零部件，秦安股份未布局通机零部件、摩托车零部件领域。
派生科技	派生科技产品主要布局传统燃油压铸件、通讯类压铸件、新能源压铸件、钣金业务、其他业务，根据其官方网站公布的产品情况，派生科技未布局通机零部件、摩托车零部件领域。
广东鸿图	广东鸿图产品主要布局汽车类铸件、其他类铸件、汽车饰件、汽车改装、其他业务，根据其官方网站公布的主营业务，广东鸿图未布局通机零部件、摩托车零部件领域。

同行业可比公司中爱柯迪、旭升集团未在摩托车零部件领域布局，在通机零部件领域收入规模较小，相关产品所属类别占主营业务收入的比例较低。其他可比公司未布局通机零部件、摩托车零部件领域。因此，同行业可比公司在通机零部件、摩托车零部件领域的布局情况不会对公司造成重大影响。

四、按照整车或主机厂商的附属压铸企业、独立内资压铸企业进一步分析通用发动机铝合金精密压铸件、摩托车铝合金精密压铸件领域的市场竞争情况，该两类模式的代表性企业，两类企业在经营规模、经营策略、竞争优势、市场份额等方面的主要差异

（一）按照整车或主机厂商的附属压铸企业、独立内资压铸企业进一步分析通用发动机铝合金精密压铸件、摩托车铝合金精密压铸件领域的市场竞争情况

通用发动机铝合金精密压铸件、摩托车铝合金精密压铸件因其产品具有相似性，故两类产品客户群体具有相似性和一定重合度。例如整机厂商包括川崎、本田、隆鑫通用、宗申动力等均涵盖摩托车、通机相关业务。

国内压铸产业在发展早期受技术水平、资本投入的影响，通机、摩托车铝合金精密压铸件市场中整车或主机厂商的附属压铸企业占主导地位，相关企业作为整车或主机厂商配套生产部门。随着产业分工的日趋完善，整车或主机厂商更加

专注于整车或整机设计和组装等生产环节，而零部件加工逐渐转向外购零部件成品，由此独立内资压铸企业获得了长足的发展，在管理、人才、技术、服务水平等方面不断提高，具备了和整车/整机厂附属压铸企业竞争的能力。具有附属压铸企业的整车/整机厂随着下游终端产品的市场增长和产业链专业分工的持续深化，为保证精密铝合金压铸零部件供应、充分利用产业链优势企业的专长等，倾向于将部分产品交由独立内资压铸企业生产。因此，随着独立内资压铸企业的成长并参与国内外广泛的竞争，使得两类企业之间形成了较为充分的竞争格局。

（二）该两类模式的代表性企业，两类企业在经营规模、经营策略、竞争优势、市场份额等方面的主要差异

1、两类模式的代表性企业

根据《中国铸造年鉴》（2020 年版），压铸企业主要集中于长三角、珠三角、川陕渝地区，产量共计约占 85%。长三角压铸企业主要分布在浙江宁波、江苏苏州及江苏南通。两类企业的代表性企业如下：

企业属性	企业名称	2019 年产量 (万吨)	主要产品
整车或主机厂商的附属压铸企业	肇庆本田金属有限公司	1.30	活塞、缸盖、缸体、支架
	重庆隆鑫压铸有限公司	1.47	缸体、缸头、缸盖
	宗申零部件有限公司	1.95	缸体、缸头、缸盖、箱体
	重庆建设雅马哈摩托车有限公司	0.13	缸体、缸头
独立内资压铸企业	南京金城精密机械有限公司	0.29	摩托车缸体、缸盖、5G、冷链、医疗
	山东锦尔泰精密压铸有限公司	0.30	通用机械、汽车、船舶铸件
	重庆顺多利机车有限公司	0.80	箱体、箱盖
	重庆嘉泰精密机械有限公司	-	通用机械缸体、缸盖、箱体
	斯贝科技	0.95	缸体、缸头、箱体、边盖等

注：资料来源：《中国铸造年鉴》（2020 年版），产量数据仅更新到 2019 年，截至本问询函回复出具日，更新版本的年鉴尚未出版。

2、两类企业在经营规模、经营策略、竞争优势、市场份额等方面的主要

差异

上述两类企业在经营规模、经营策略、竞争优劣势、市场份额等方面的主要差异如下：

（1）在经营规模方面，因国内独立内资压铸企业起步较晚，规模普遍小于整车或主机厂商的附属压铸企业，但随着专业化分工的不断深入以及市场规模的增长，国内独立内资压铸企业在快速成长；

（2）在经营策略方面，整车或主机厂商的附属压铸企业以供应所属整车或主机厂商为主要目的。独立内资压铸企业可自主选择客户和订单，在产品应用领域拓展方面具有较高的自主性、独立性和灵活性。因不隶属于某整车或主机厂商，在自身规模较小且客户需求量较大的情况下，一般会采取集中资源服务大客户的经营策略，另外因产品具有定制化的特点，切换供应商成本较高，整车或主机厂商一般也不会轻易更换供应商，进而形成一种稳固的合作关系；

（3）在竞争优劣势方面，整车或主机厂商的附属压铸企业优势主要系产能较大、技术实力较强，而劣势主要系因其主要为整车或主机厂商提供配套，自主选择程度较低，灵活性不足，拓展产品应用领域受制于所属整车或主机厂；国内独立内资压铸企业主要优势为独立自主，便于灵活探索业务开拓方向，拓宽产品应用领域，能够抓住机遇发展壮大，并可以自主实施符合自身条件的激励措施，而劣势主要系因资本投入不足导致的产能劣势，并且需要独自面对市场的风险；

（4）在市场份额方面，因报告期相关数据无法获取，二者的具体市场份额无法测算。根据已获取的 2019 年相关产量数据可知，整车或主机厂商的附属压铸企业市场份额较大，国内独立内资压铸企业相对较小。

五、发行人通用机械零部件所应用的割草机、小型发电机、除雪机、割木机主要为工业还是家用设备，报告期内前述应用领域的终端市场增长的主要驱动因素，需求增长是否具有可持续性，相关终端产品的电动化趋势对于发行人该部分业务的影响

（一）发行人通用机械零部件所应用的割草机、小型发电机、除雪机、割木机主要为工业还是家用设备

公司通用机械零部件所应用的割草机在工商业、家庭均有应用；小型发电机该类发电机主要为家用，也用于一些小型的便利店、加油站等工商业用途；除雪机、割木机主要为家用设备。

应用公司通机零部件的割草机分为双缸产品和单缸产品。双缸产品主要应用于骑乘式割草机，该类割草机因割草效率高，适合于大面积绿地，主要用于工商业用途，如公园绿地、足球场、高尔夫球场、农场等，同时也适用于绿地面积较大的家庭；单缸产品主要应用于手持式割草机等家用设备，适用于面积较小的草坪。

（二）报告期内前述应用领域的终端市场增长的主要驱动因素，需求增长是否具有可持续性

报告期内，公司通机零部件用于终端除雪机、割木机的零部件销量较小，以应用于割草机、小型发电机为主，以下重点分析割草机、小型发电机市场增长的主要驱动因素。

1、割草机市场主要驱动因素，需求增长是否具有可持续性

（1）草坪文化盛行多年，推动草坪面积持续扩张

随着人们生活水平的不断提高，环保和绿化日益受到重视。在欧美等发达国家，受热衷打理草坪的人文环境和家庭理念影响，草坪文化盛行。同时，欧美地区针对草坪养护出台了相关法律法规，对割草等草坪护理行为做出了强制性要求。草坪文化在欧美已盛行数十年，草坪面积基数庞大，根据美国国家航空航天局（NASA）观测数据，美国草坪面积从 2005 年 12.8 万平方千米，增长至 2022 年 16.4 万平方千米，草坪面积持续扩张，奠定了割草机市场保持稳定增长的基础。美国对草坪养护、管理的法律规定主要由州以下市、县、城镇等地方政府制定，一般对庭院内草的高度、控制杂草的生长等均有要求，而商用场景中，如球场、高尔夫球场、公园等绿地一般要求控制草的高度以达到比赛或观赏的标准，因此割草机的需求将持续且稳定。

（2）美国单户住宅数量增长带动草坪面积增加

随着美国年轻家庭更多选择离开父母或多成员家庭选择单独居住，相关住房

需求上升的同时带动新增草坪需求的上升。根据 Statista 统计，自 2008 年金融危机以来，单户住宅开工数量从 2009 年的 44.5 万套开始触底反弹，稳步增长，2022 年达到 100.8 万套。美国单户住宅的稳步增长带动草坪面积增加，进而驱动割草机稳步增长。

2、小型发电机市场主要驱动因素，需求增长是否具有可持续性

（1）美国停电事故频发

美国电网建设年代久远，线路老旧，美国输电网投资自 20 世纪 70 年代以来一直处于停滞状态，且长期滞后于电力需求和发电装机容量的增长。近年来随着全球极端气候时有发生，美国本土亦频繁遭受如暴风雪、洪水、飓风等恶劣天气的影响。脆弱的电网系统面对恶劣天气进一步增加停电事件的发生。根据美联社的分析，过去二十年来，随着气候变化引发更多的破坏性极端天气，美国各地的停电次数翻了一番，美国老化的电网因剧增的风暴而逐渐瘫痪。2020 年，美国用户平均经历的最长停电时间超过 8 小时。

根据杰耐瑞克披露信息，在重大停电事件发生后的 6-12 月消费者会加快家用备用发电机的购买。因此，在美国难以大规模更新电网、极端天气频发的情况下，小型发电机需求具有可持续性。

（2）美国家庭小型发电机渗透率低

根据杰耐瑞克披露信息，受制于价格等客观因素，美国仍有大量消费者需求未被满足，小型发电机市场渗透率在可触达市场中仅为 5.75%，可触达市场系拥有独立式住宅且房屋价值超过 15 万美元的美国单户住宅。随着人们停电防备意识的增强，小型发电机市场渗透率有望进一步提高，持续推动小型发电机需求。

综上所述，公司通机零部件所应用主要产品割草机、小型发电机市场驱动因素具有稳定性和可持续性，需求增长具有可持续性。

（三）相关终端产品的电动化趋势对于发行人该部分业务的影响

公司通机零部件所应用于的相关终端产品的电动化主要出现在割草机等园林工具，电驱动割草机对于不同功率的割草机替代作用呈现出显著的差异，功率

越高，替代作用越弱，家用领域替代率高、非家用领域替代率低。公司部分通机零部件产品应用于小型发电机，此类产品主要使用天然气等作为燃料进行发电，用于灾备及补充电网不足等用途，要求燃料供应及电力输出稳定、可以长时间使用等。小型发电机作为一种供电设备，不存在其他电动化设备替代影响。

以美国加州为例，根据美国加利福尼亚州空气资源委员会（CARB, California Air Resources Board）2021 年发布的报告，电动化设备在家用领域占比超过 50%，但在非家用领域整体占比仍然不超过 10%。差距悬殊主要系非家用领域园林设备作业环境具有作业面积大、作业环境复杂等特点，这对电动化技术在该领域的渗透提出了更高的要求。

根据 CARB 披露的数据，加州地区家用和非家用割草机电动化设备占比分别为约 19%和 4%，均低于其他园林设备电动化程度。割草机设备电动化差异，主要系割草机相比其他设备对动力续航时间和功率有更高的需求，尤其是非家用领域的割草机，而电动化技术尚需进一步突破以满足需求。

公司产品中最终用于割草机的零部件可分为单缸产品和双缸产品，双缸割草机功率较大，以工商用为主，单缸割草机功率较小，以家用为主。报告期内，公司通机零部件中单缸零部件和双缸零部件销售金额及占主营业务收入的比例情况如下：

单位：万元

产品名称	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
双缸类产品	33,838.84	61.44%	69,015.28	65.36%	41,832.46	47.21%	14,510.92	30.14%
单缸类产品	1,753.11	3.18%	4,917.45	4.66%	15,490.05	17.48%	10,729.41	22.29%
合计	35,591.95	64.62%	73,932.73	70.02%	57,322.51	64.69%	25,240.33	52.43%

报告期内，公司双缸通机零部件销售金额分别为 14,510.92 万元、41,832.46 万元、69,015.28 万元和 33,838.84 万元，占主营业务收入比例分别为 30.14%、47.21%、65.36%和 61.44%。公司通机零部件中，主要以双缸通机零部件为主，终端产品的电动化趋势对高功率的双缸产品替代率低且较为缓慢，对公司相关零部件的影响较小。

六、报告期各期发行人小排量及大排量摩托车气缸体的销售金额及占比，

结合国内主要地区的禁摩政策、电动摩托车对小排量摩托车的替代趋势，说明前述情况对发行人摩托车零部件相关业务的影响以及未来该部分业务收入的可持续性，发行人大排量摩托车气缸体应用的终端摩托车品牌、车型及其销售情况

（一）报告期各期公司小排量及中大排量摩托车气缸体的销售金额及占比

报告期内，公司摩托车零部件以小排量摩托车气缸体为主，各期小排量及中大排量摩托车气缸体的销售金额及占比情况如下：

单位：万元

产品分类	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
小排量摩托车气缸体	8,999.52	86.24%	18,442.11	84.61%	21,729.04	90.11%	16,363.06	95.92%
中大排量摩托车气缸体	1,112.79	10.66%	3,101.56	14.23%	2,295.64	9.52%	643.32	3.77%
其他摩托车零部件	322.67	3.09%	253.26	1.16%	89.26	0.37%	52.82	0.31%
合计	10,434.98	100.00%	21,796.93	100.00%	24,113.94	100.00%	17,059.20	100.00%

注：根据行业惯例，摩托车排量划分一般以 250cc 作为分界线，该排量（含）以下为小排量摩托车，该排量以上为中大排量摩托车。因此，上表根据行业惯例将摩托车划分为小排量摩托车气缸体、中大排量摩托车气缸体。

（二）结合国内主要地区的禁摩政策、电动摩托车对小排量摩托车的替代趋势，说明前述情况对发行人摩托车零部件相关业务的影响以及未来该部分业务收入的可持续性

1、国内主要地区的禁摩政策及对发行人摩托车零部件相关业务的影响

摩托车行业 2000 年以来，其发展历程主要大致可分为三个阶段：2000 年-2006 年，系行业高速发展期；2007 年-2018 年，法律法规趋严，行业进入平稳期，摩托车产销量大幅下滑；2019 年至今，摩托车行业恢复性增长。

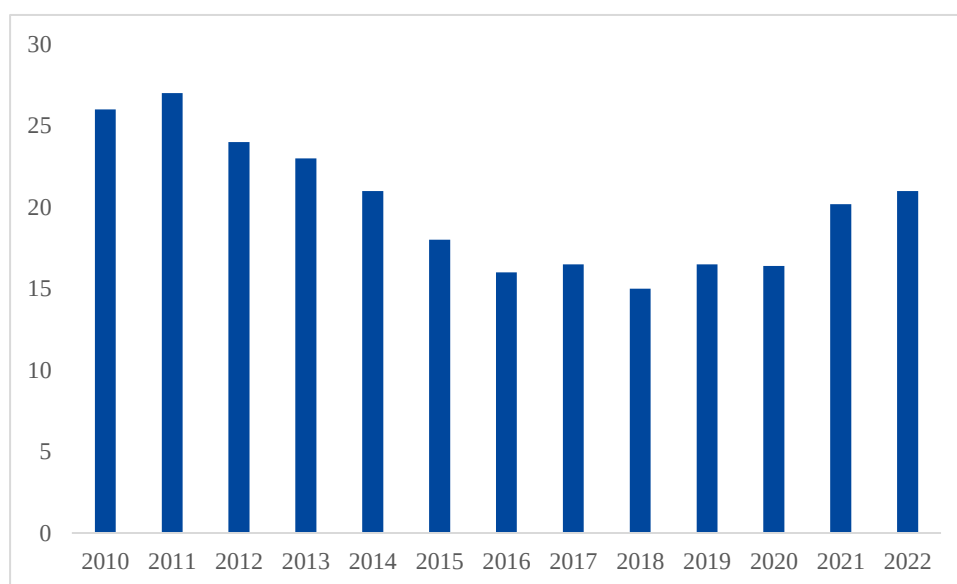
国内禁摩政策主要集中在一些中大型城市。自 1985 年北京市禁限摩开始，全国有近 200 个城市跟进，几乎涵盖所有中大型城市。国内施行禁摩政策的城市中，一线城市如北京、上海、深圳，除少数区域外，主要区域、主要道路全天禁行；部分直辖市和省会城市如重庆、成都、杭州、哈尔滨、西安等禁摩政策各不

相同，如重庆基本不禁摩，摩托车可以在重庆市绝大多数市区道路通行，成都、杭州维持着严格的禁摩政策，哈尔滨开放牌照登记、通过摇号管理，西安甚至取消摩托车禁令；部分二线城市，如昆明、沈阳、福州、武汉、南宁、石家庄等明令禁摩区多集中在市区中心。

禁摩政策对摩托车产业具有较大影响。根据中汽协数据，2010-2018 年两轮摩托车产量从 2,423 万辆下降至 1,386 万辆，降幅高达 42.78%。

自北京禁摩及随后各主要城市陆续开始禁摩三十多年以来，国内摩托车市场实际上被划分成两个区域，中大型城市的禁摩区域和广大的非禁摩区域。随着人们生活水平的提高以及摩托车在出行便利性、休闲娱乐等方面独特的功能，即使大多数大中型城市依然维持着禁摩政策，但自 2019 年开始，国内摩托车市场开始恢复性增长。

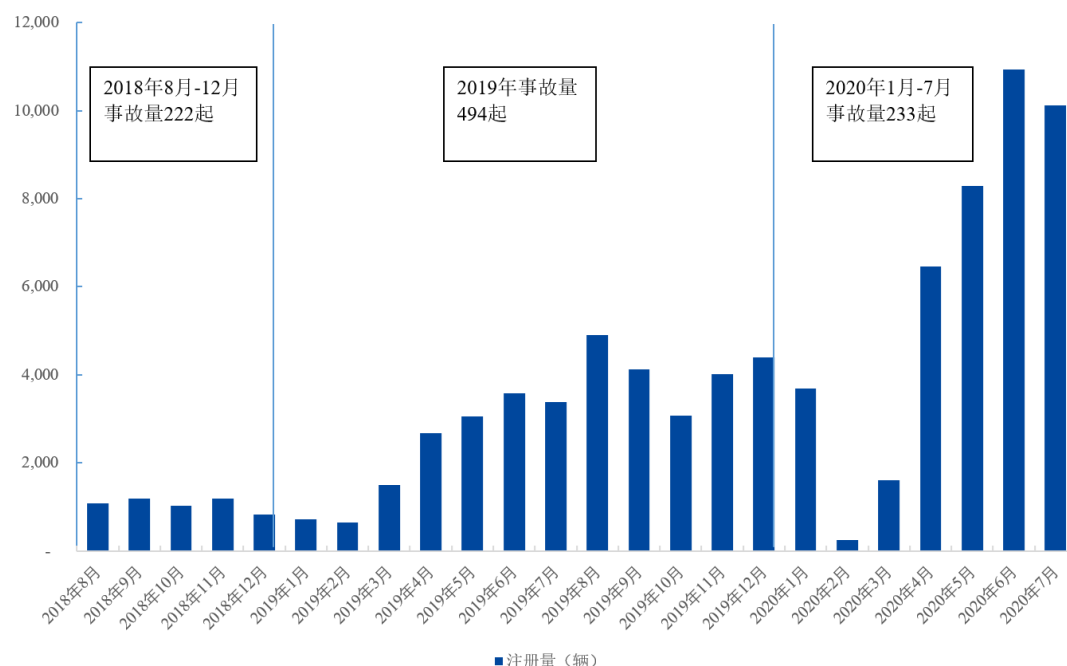
图：中国摩托车市场销量（单位：百万辆）



数据来源：中国摩托车商会

近年来，多地如广州、西安、汕头、呼和浩特等城市均推出政策放松禁摩令，如广州出台《广州市非机动车和摩托车管理规定》，解除禁售、解除高额罚款；西安 2017 年 11 月宣告《西安市人民政府关于加强道路交通秩序综合治理的通告》中有关禁止摩托车在某些主要区域通行的条款失效，随后摩托车销量快速攀升，而同期摩托车月平均事故量未有明显升高，如下图所示：

图：2018 年 8 月至 2020 年 7 月西安市摩托车注册量与事故量



综上所述，国内部分中大型城市的禁摩政策将这些城市排除在摩托车市场之外，国内摩托车市场经过长期的禁摩政策之后，非禁摩区域已成为稳定的摩托车市场，并开始恢复性增长，个别城市放开禁摩政策促成摩托车现有市场的扩大。公司自 1998 年开始生产摩托车气缸体，经历了摩托车的政策变化，随着摩托车市场恢复性增长，公司摩托车零部件相关业务亦在报告期内稳步发展，未受到国内禁摩政策的影响，未来该部分业务收入具有可持续性。

2、电动摩托车对小排量摩托车的替代趋势对发行人摩托车零部件相关业务的影响

电动摩托车与小排量摩托车满足不同的市场需求，没有明显的替代效应。

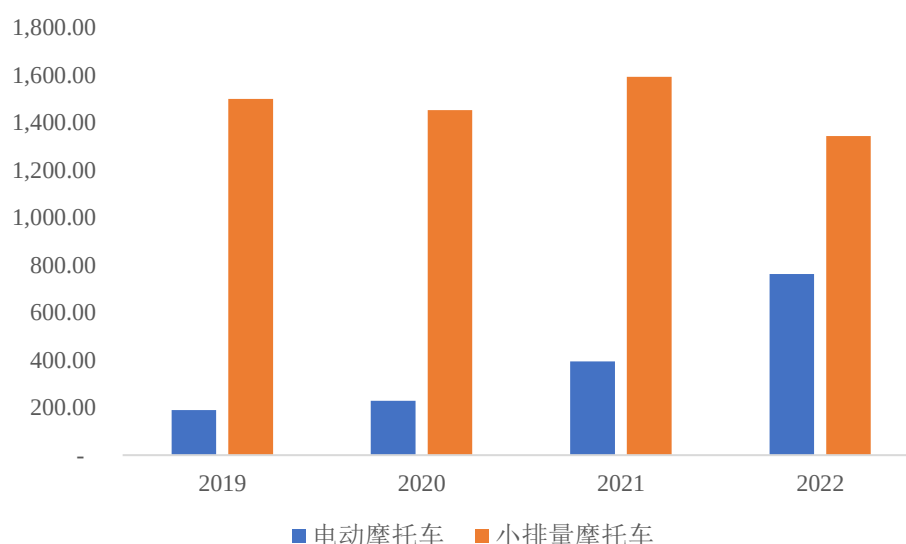
根据《机动车安全运行技术条件》规定，电动摩托车是指由动力装置驱动的，具有两个或三个车轮的道路车辆，但不包括符合电动自行车国家标准规定的车辆。

在很长一段时间，我国电动自行车和电动摩托车没有明确的区分标准。2018 年 5 月 15 日，国家市场监督管理总局、国家标准化管理委员会批准发布国家强制性标准《电动自行车安全技术规范》（即“新国标”），自 2019 年 4 月 15 日正

式实施，明确了电动自行车和电动摩托车的区分标准。

根据新国标，最大设计车速超过 25km/h 电动自行车归为电动摩托车，按照机动车管理，生产厂家需具备电动摩托车生产资质，车辆需悬挂机动车牌照，驾驶员需相应的驾驶证。2019 年至 2022 年电动摩托车与小排量摩托车销量如下：

图：2019-2022 年电动摩托车与小排量摩托车销量（单位：万辆）



数据来源：中国摩托车商会

2019 年-2022 年，小排量摩托车销量在 1,400 万辆上下波动，而电动摩托车快速增长，从 2019 年的 189.84 万辆增长到 2022 年的 763.27 万辆，年复合增长率为 59.01%。从电动摩托车和小排量摩托车市场表现来看，两类产品分别构成相对独立的市场，没有明显的此消彼长的替代关系，电动摩托车市场自新国标颁布之后形成了一个新的细分市场。

根据信达证券研究报告，摩托车目前仍以小排量为主，2020 年我国摩托车总销量中占比最大的是 50-150cc 排量的摩托车，占比达到 71%，其次是 150-250cc 的占比 8%。小排量摩托车以中短距离通勤为主要用途，部分用于生产用途，小排量摩托车满足用户对续航里程、输出功率、最高时速、载人载物、恶劣路况的适应性等较高的要求，市场需求较为稳定；电动摩托车主要用于短途通勤，主要行驶于条件较好的路况，最高时速受到法规或电池输出功率的限制，电池续航里程有限，因最高设计时速高于电动自行车，有效填补了电动自行车和小排量摩托车之间的市场空白，销量增速较快。

此外，随着电动摩托车细分市场快速发展，为精密铝合金压铸件提供了新的应用领域，如电动摩托车电机箱体等会使用精密铝合金零部件。公司已为春风动力旗下的蓝石动力提供电动摩托车侧挂电机箱体产品，该产品主要应用于电动摩托车电机系统，该产品价值显著高于摩托车气缸体零部件。

因此，电动摩托车与小排量摩托车分别构成两个没有明显替代效应的市场，电动摩托车的发展拓宽了公司精密铝合金零部件的应用领域，电动摩托车的发展未对公司摩托车零部件业务造成不利影响。

3、未来摩托车零部件业务收入的可持续性

1) 海外摩托车市场仍存在较大需求

随着国内摩托车行业销量趋于平稳，出口占比逐步增长，支撑摩托车行业发展。根据摩托车商会披露的数据，2022 年摩托车出口量占全国总销量超过 35%，相较上年增加 3%。随着发展中国家经济发展，相关地区人口收入增长推动摩托车出口需求提升。另外，南美、非洲等发展中国家的经济发展较为落后、基础设施建设较差，摩托车因其灵活便利、成本低廉将会较长时间成为居民出行主力工具。

2) 公司不断拓展精密铝合金压铸件在摩托车上的应用范围

公司在摩托车零部件领域，持续拓展产品应用范围。在两轮燃油摩托车领域，公司配合摩托车整车厂持续开发大排量摩托车零部件；在四轮燃油摩托车领域，公司已完成川崎 ATV（全地形车）发动机部分零部件项目定点开发并取得产品量产许可；在电动摩托车领域，随着电动摩托车的进一步推广，电动摩托车相关精密铝合金压铸件需求将进一步增加，公司已通过为春风动力提供电动摩托车零部件进入该领域，相关产品用铝量增加而产品单价较高，以公司成功开发的电动摩托车侧挂电机箱体为例，该产品用铝量较多，其单价约为 300 元，而小排量摩托车气缸体的售价约 30 元。电动摩托车精密铝合金压铸件将为公司带来新的业务增长点。

因此，摩托车行业仍将持续发展，公司不断在摩托车气缸体产品的基础上拓展精密铝合金压铸件新的产品，公司摩托车业务收入具有可持续性。

（四）公司中大排量摩托车气缸体应用的主要终端摩托车品牌、车型及其销售情况

报告期内，公司中大排量摩托车气缸体应用的主要终端摩托车品牌包括春风动力、新大洲本田和钱江摩托，2022 年公司向前述厂商或其子公司销售的中大排量摩托车气缸体收入占全部中大排量摩托车气缸体收入的比例为 91.13%。报告期内上述厂商或其子公司的摩托车品牌、中大排量摩托车车型和销售情况，以及公司对其中大排量摩托车气缸体销售金额如下：

客户	品牌	中大排量摩托车车型	中大排量摩托车销售情况	公司中大排量摩托车气缸体销售金额（万元）			
				2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
春风动力	CFMOTO、KTMR2R	250SR 、 450SR 、 450NK、650TR-G、700CL-X、800MT、800NK、1250TR-G 等	近几年发展势头强劲，中大排量跨骑式摩托车销量长期位列行业前三	663.08	2,104.28	1,676.88	425.45
浙江美可达摩托车有限公司	Benelli、QJMOTOR、钱江	追 600、追 350、赛 450、赛 600、赛 550、赛 350、赛 250、骁 800、骁 700、骁 600、骁 500、逸 550、逸 250 等	2020 年至 2022 年中大排量摩托车销售分别为 8.8 万辆、11.13 万和 17.50 万辆，自 2012 年以来，钱江中大排量摩托车国内市占率一直保持第一	188.89	499.52	43.06	-
新大洲本田	Honda	CBR400R、CB400X、CB400F、NSS350、CM300、CB300R	-	110.29	222.68	104.02	0.14

注：1、资料来源：客户定期报告、官网；2、春风动力未披露其中大排量摩托车销量；3、浙江美可达摩托车有限公司为钱江摩托（000913.SZ）子公司，表格内容为钱江摩托定期报告披露内容；4、新大洲本田未公布其中大排量摩托车销量。

七、发行人新能源汽车零部件的业务发展历程，产品和技术竞争力的具体体现，发行人核心技术与新能源汽车零配件技术发展趋势的适配情况，同行业可比公司在新能源汽车零部件领域的布局情况，发行人在新能源领域目前的技术储备、客户开拓情况及对相关客户在手订单情况，报告期内相关产品销售收入快速增长的原因及合理性

（一）发行人新能源汽车零部件的业务发展历程

公司于报告期之前进入汽车零部件领域，随着相关客户的认可并进一步扩大合作范围，于报告期之内逐步进入新能源汽车零部件领域，客户和产品种类不断增加。公司于 2018 年通过客户介绍的方式，与株洲中车时代电气股份有限公司（下称“时代电气”）建立合作关系，为其生产汽车零部件，随着合作的深入，2021 年与时代电气彼时的合资企业无锡中车浩夫尔动力总成有限公司（现为时代电气子公司）开展合作。随后，公司报告期内陆续通过了尼得科、弗迪科技、零跑汽车等知名新能源主机或整车厂的验厂并与其建立合作关系，产品最终应用于吉利、长安、比亚迪、零跑等新能源汽车。报告期内，新能源汽车零部件快速增长，销售收入分别为 2.55 万元、63.78 万元、2,631.00 万元和 4,878.34 万元。2020 年至今公司在新能源汽车领域不断开发新项目、新产品，截至 2023 年 9 月末，公司已开发的新能源汽车零部件项目合计 135 个。

（二）产品和技术竞争力的具体体现

1、产品竞争力的具体体现

公司在新能源汽车零部件产品竞争力方面主要体现在产品质量管理体系和优质服务并得到国内外知名客户认可。

公司在摩托车、通机零部件领域建立了完善的质量管理体系，产品质量多次受到客户嘉奖，获得铃木的“质量进步奖”、五羊-本田的品质提升奖、英雄的质量稳定奖，并通过了 ISO/TS16949、ISO9001 质量体系认证，亦被中国质量认证标准协会授予“国家权威机构认证质量信得过好产品”，公司在保持高质量产品的基础上，不断提高服务客户水平，响应客户需求，获得川崎、杰耐瑞克等客户的年度供应商奖、年度质量奖、创新伙伴奖等嘉奖。

公司在 2020 年开始进入新能源汽车零部件领域，将公司质量管理体系应用于新能源汽车零部件的生产，并持续提升公司的质量管理水平，完善公司产品可追溯性，进一步提高产品研发的相应速度和服务水平，截至 2023 年 9 月 30 日，已开发出包括电机壳体、电机端盖、齿轮机壳、电控箱体、空调压缩机零部件等 135 个项目，公司在较短的时间内开发出丰富的产品类型。

公司依靠产品质量管理体系和服务水平，得到多个新能源汽车零部件主机或

整车厂商的认可，并成功进入其供应链体系。如公司通过向华域三电供应控制器壳体、盖板等零部件进入北美某知名新能源汽车供应链体系，公司产品通过主要客户如尼得科（Nidec）、时代电气、弗迪科技、零跑汽车等最终应用于吉利、长安、比亚迪、零跑等新能源汽车。

2、技术竞争力的具体体现

公司在精密铝合金压铸行业深耕多年，积累了丰富的技术，构建了自身技术体系。公司拓展产品应用领域至新能源汽车零部件的过程中，对技术体系进行丰富和迭代，形成了自身的技术竞争力，在获取新能源汽车零部件客户并为其开发产品时发挥着重要作用。

公司在新能源汽车零部件领域相关技术积累主要包括搅拌摩擦焊技术、薄壁件制造工艺技术、氦气检测技术等。搅拌摩擦焊技术是指利用高速旋转的焊具与零部件摩擦产生的热量使被焊材料局部塑性化，当焊具沿着焊接界面向前移动时，被塑性化的材料在焊具的转动摩擦力作用下由焊具的前部流向后部，并在焊具的挤压下形成致密的固相焊缝，可有效解决了原有焊接隧道，气缩孔等缺陷，主要用于新能源汽车电机壳体，可有效防止泄露；薄壁件制造工艺技术是指生产壁厚3.0mm以下压铸产品的技术工艺，该类薄壁产品成型率低、易变形，公司通过重新修改原有浇排设计、顶杆分部并应用高真空压铸协助排气，提供了产品的成型率，有效控制产品的形变，该产品多用于新能源汽车箱体结构，可有助于整车轻量化；氦气检测技术是指通过氦气对产品气密性进行检测，新能源汽车及传统汽车对相关零部件气密性要求较高，原有空气检测已无法满足产品检测要求，氦气检测可有效解决了产品微泄漏下空气无法识别的问题。

公司通过不断适应业务的拓展，开发新的技术，并形成自身的技术竞争力，使得公司新能源产品在报告期内实现快速增长。

（三）发行人核心技术与新能源汽车零配件技术发展趋势的适配情况

根据中国汽车工程学会发布的《节能与新能源汽车技术路线图 2.0》，新能源汽车电动化技术整体呈现出平台化、一体化、轻量化、高压化发展趋势，电驱动系统追求轻量化、集成化的趋势。上述技术发展趋势与公司业务相关的主要有轻

量化、集成化、一体化，而一体化是更高层次的集成化。

轻量化技术是指在满足汽车使用要求、安全性和成本控制的条件下，将结构轻量化设计技术与多种轻量化材料、轻量化制造技术集成应用，实现产品减重。采用轻量化技术是新能源汽车增加续航里程重要途径之一。公司核心技术主要围绕精密铝合金压铸件的压铸、机加工、模具、检测等环节构建，而铝合金材料是新能源汽车降低整备质量常用的轻量化金属。公司核心技术中的模具结构设计技术，可以设计出薄壁铝合金压铸件的模具，使轻量化铝合金零部件在结构上进一步减少重量。

集成化与一体化技术，集成化是将零散的零配件集成为一个整体的部件，减少了零配件之间的联结，优化了零配件的整体结构。一体化技术是更高层次上的集成化，将原本设计中需要组装的多个独立的零件经重新设计，并使用大型设备一次性成型的技术，直接获得完整的零部件，实现原有功能，如一体化压铸技术率先应用于特斯拉 Model Y 车身后地板总成，相比集成化，一体化所整合的零配件数量更多、体积更大。公司核心技术中的集成化精密压铸工艺技术、模具结构设计技术以及针对新能源汽车零部件产品研发的摩擦焊技术，用于制造集成化的新能源汽车零部件产品，伴随着集成化精密压铸工艺技术所生产的零部件体积变大，结构复杂，公司核心技术之大型异构件精密加工技术能够在机加工环节顺利完成对体型较大、结构较复杂的零部件进行高效的加工。

此外，公司核心技术中的高精度检测技术不断丰富迭代，引进吸收了氦气检测技术，用于对气密性要求高的新能源汽车零部件的检测。

因此，公司围绕精密铝合金压铸件而构建的核心技术体系，适配新能源汽车零配件技术发展趋势。

（四）同行业可比公司在新能源汽车零部件领域的布局情况

同行业可比公司在新能源汽车零部件领域的布局及相关业务销售额如下：

单位：万元

可比公司	是否布局新能源汽车零部件	产品应用系统	2022 年新能源汽车零部件业务销售额
爱柯迪	是	三电系统、车身结构件、热管理系统	390,634.80

可比公司	是否布局新能源汽车零部件	产品应用系统	2022 年新能源汽车零部件业务销售额
旭升集团	是	传动系统、控制系统、悬挂系统、电池系统	404,448.06
文灿股份	是	车身结构系统、三电系统、底盘系统、发动机系统、变速箱系统、制动系统	497,797.74
秦安股份	是	混合动力变速器、纯电动车电机系统	9,423.13
派生科技	是	三电系统、车身结构系统	18,591.66
广东鸿图	是	车身及底盘系统、超大型一体化结构件、三电系统	477,294.63

（五）发行人在新能源领域目前的技术储备、客户开拓情况及对相关客户在手订单情况

公司围绕精密铝合金压铸件构建了自身的核心技术体系并不断丰富迭代，其中集成化精密压铸工艺技术、模具结构设计技术、高精度检测技术以及大型异构件精密加工技术，均可应用于新能源汽车零部件的研发、设计和生产。公司持续针对新能源汽车零部件进行产品、工艺技术的研发，截至 2023 年 6 月 30 日公司涉及新能源汽车零部件的在研项目如下：

序号	涉及新能源领域在研项目
1	双面搅拌摩擦焊电驱壳体工艺的研发
2	高精度新能源汽车电机机壳的研发
3	新能源汽车箱体盖板的抗变形压铸工艺研发
4	轻量化新能源汽车电机机壳工艺的研发
5	新能源汽车齿轮机壳压铸工艺的研发
6	新能源汽车电控箱体的双面搅拌摩擦焊防变形工艺的研发
7	多角度工位工艺的电机后端盖的研发
8	高精度重复定位工艺的压缩机机壳的研发
9	新能源汽车智能座舱密封性的研发

截至 2023 年 9 月 30 日，公司新能源汽车零部件定点项目 135 个，弗迪科技、零跑、尼得科、无锡中车、株洲中车等主要客户单月在手订单为 2,001.65 万元。

（六）报告期内相关产品销售收入快速增长的原因及合理性

公司报告期内新能源汽车零部件销售收入、客户数量及定点开发项目数量如

下：

产品分类	项目	2023 年 1-6 月	变动率	2022 年度	变动率	2021 年度	变动率	2020 年度
新能源汽车零部件	销售收入（万元）	4,878.34	270.84%	2,631.00	4,025.14%	63.78	2,397.08%	2.55
	客户数量（个）	15	50.00%	10	150.00%	4	300.00%	1
	项目数量（个）	37	57.45%	47	95.83%	24	1,100.00%	2

注：2023 年 1-6 月销售收入及项目数量变动率已进行年化计算。

报告期内，公司新能源汽车零部件产品销售量收入为 2.55 万元、63.78 万元、2,631.00 万元和 4,878.34 万元，各期对应的客户数量分别为 1 个、4 个、10 个、15 个，新增定点开发项目数量分别为 2 个、24 个、47 个、37 个，均出现大幅增长，主要系公司已具备开拓新能源汽车零部件客户能力，并在业务发展战略上重点开拓新能源汽车零部件领域的客户，客户数量和定点项目大幅增长。报告期内，部分新能源汽车零部件进入量产阶段，相关业务取得实质性成果，销售收入实现了快速增长。因报告期前两年基数较小，2022 年增速较快。公司新能源汽车零部件产品销售收入快速增长具有合理性。

八、分别列示报告期内三大系列产品境内境外销售情况，说明主要销售地区政策法规对各类型产品销售的影响，美国排放法规趋严的具体情况，发行人应用于单缸的相关产品是否无法满足上述排放标准，结合报告期内应用于单缸的产品收入金额及占比，进一步分析上述外部变化对发行人业务开展和经营业绩的影响及发行人的应对措施

（一）分别列示报告期内三大系列产品境内境外销售情况，说明主要销售地区政策法规对各类型产品销售的影响

报告期内，公司三大系列产品境内境外销售及占主营业务收入比例情况如下：

单位：万元

项目		2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
通机零部件	国内	2,111.97	3.83%	3,718.07	3.52%	6,827.38	7.71%	4,676.34	9.71%
	国外	34,711.71	63.03%	73,775.95	69.87%	54,496.34	61.51%	23,852.79	49.55%

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
摩托车 零部件	国内	9,371.42	17.02%	20,382.98	19.30%	22,271.44	25.14%	15,365.27	31.92%
	国外	1,063.56	1.93%	1,413.95	1.34%	1,842.50	2.08%	1,693.93	3.52%
汽车零 部件	国内	5,287.91	9.60%	3,249.16	3.08%	755.98	0.85%	851.65	1.77%
	国外	1.64	0.00%	-	-	-	-	-	-

公司三大系列产品中通用发动机零部件主要销往境外，主要区域为美国；摩托车零部件主要在境内销售；汽车零部件主要在境内销售且主要为新能源汽车零部件。

1、境外政策法规对通机零部件销售的影响

通用发动机零部件主要销往境外，境外销售区域主要为美国。公司通机产品装配于通用发动机，通用发动机主要用于割草机、小型发电机等产品。美国的关税政策对公司通机零部件产品销往美国具有重要影响，此外通用发动机属于非道路移动机械，美国非道路移动机械排放法规对通用发动机整机生产、销售具有重要影响。

1) 美国关税政策的影响

2018 年 9 月 24 日起，美国对中国出口美国的通机零部件在原关税基础上（2.5%、0%）额外加征 10%；2019 年 5 月 10 日，在原关税基础上（2.5%、0%）额外加征 25%。

报告期内美国的主要客户中，美国客户川崎、科勒根据美国海关和边境保护局《农业实际使用规定》（Agricultural Actual Use Provisions）申请豁免了从公司进口通机零部件加征的关税，豁免后执行的关税为 0%；杰耐瑞克、本田、美国戴马斯特、美国百力通从公司进口通机零部件仍被额外加征关税，执行的关税为 27.5%。报告期内上述受影响的客户销售金额合计占营业收入比例分为 31.37%、30.16%、23.37%和 11.95%。

2) 美国排放法规的影响

美国排放法规由美国环境保护署（EPA，Environmental Protection Agency）制定，要求通用发动机或终端设备厂商的整机产品符合排放标准才能销售，如产

品在美国加州销售需要满足加州本地的排放标准。

公司通机零部件主要为通用发动机的机体组成部分，符合客户的设计、技术以及性能要求，整机设备厂商对其发动机或终端产品的排放是否达标负责，采用公司零部件的客户产品均正常在售，客户亦未向公司提出因公司产品缺陷而未通过排放法规台架测试的情况。

通机为满足排放标准一般需要增加相应的尾气处理成本，且小功率通机在使用场景方面与电动化设备具有较高的重合度，消费者倾向于使用电动化设备替代小功率通机。公司客户美国本田逐渐停产其割草机（使用小功率发动机），导致公司单缸通机零部件产品在 2022 年及以后收入大幅降低。

2、境内政策法规对摩托车零部件、汽车零部件销售的影响

国内政策法规主要为各中大城市的禁摩政策，经过长期的禁摩政策，国内摩托车市场已企稳并开始恢复性增长，个别城市禁摩政策出现放松的迹象，报告期内公司摩托车零部件销售金额分别为 17,059.20 万元、24,113.94 万元、21,796.93 万元和 10,434.98 万元，与国内摩托车市场变动趋势一致。禁摩政策对摩托车产销量的影响详见本问询函回复之“问题 1. 关于业务”之“六/（二）/1、国内主要地区的禁摩政策及对发行人摩托车零部件相关业务的影响”。

我国《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》等为新能源汽车产业发展制定了明确的发展规划，大力支持新能源汽车产业的发展，陆续出台了多项政策促进新能源汽车产业发展，如减免新能源汽车车辆购置税、不断完善充电基础设施、支持新能源汽车下乡等，新能源汽车产业在我国已具有发展优势。新能源汽车的快速发展带动新能源汽车零部件企业规模快速增长。报告期内公司新能源汽车零部件业务销售金额分别为 2.55 万元、63.78 万元、2,631.00 万元和 4,878.34 万元，呈现快速增长。

（二）美国排放法规趋严的具体情况，发行人应用于单缸的相关产品是否无法满足上述排放标准

1、美国排放法规趋严的具体情况

公司产品配套的通机属于非道路移动机械，美国 EPA 于 1994 年提出非道路移动机械排放标准的第一部法规 Tier 1，于 1996-2000 年逐步实施。Tier 2 和 Tier 3 于 2000-2008 年逐步实施。2004 年 EPA 签署引入 Tier 4 排放标准，于 2008-2015 年逐步实施。美国非道路移动机械现行排放标准为 EPA 发布的 Tier 4 排放标准。每一阶段的排放限值都比前一阶段的排放限值要低，逐步趋严，并根据空气污染治理重点增加新的污染物排放限值如颗粒物（PM）。美国 Tier 4 非道路移动机械排气污染物限值简要情况如下：

阶段	实施时间	额定净功率（P _{max} ）	CO	HC	NO _x	HC+NO _x	PM
		kW					
Tier 4	2015 年	P _{max} （发电机）≥560	3.5	0.19	0.67		0.03
	2015 年	P _{max} ≥560	3.5	0.19	3.5		0.04
	2014 年	130≤P _{max} <560	3.5	0.19	0.4		0.02
	2015 年	56≤P _{max} <130	5.0	0.19	0.4		0.02
	2013 年	37≤P _{max} <56	5.0			4.7	0.03
	2013 年	19≤P _{max} <37	5.5			4.7	0.03
	2008 年	8≤P _{max} <19	6.6			7.5	0.4
	2008 年	P _{max} <8	8.0			7.5	0.4

美国 Tier 4 非道路移动机械排放标准针对一氧化碳(CO)、碳氢化合物(HC)、氮氧化合物(NO_x)以及颗粒物(PM)进行排放控制，从 2008 年到 2015 年陆续实施。针对排放法规趋严的情况，设备厂商会通过提升机内燃料燃烧效率及加装后处理装置等技术措施来应对，但同时也增加了设备厂商的产品成本，消费者也会为此支付更多的费用。此类情况使得小功率汽油机设备面对电动化设备的竞争时，缺乏竞争力。

2、美国排放法规对公司相关产品销售的具体影响方式

美国排放法规系针对发动机主机排放而出台，对组成整机的零部件而言仅具有间接的影响，具体影响方式如下：

（1）发动机主机台架测试不符合排放标准，该型号发动机无法生产和销售，相关零部件不再被主机厂采购

该类情形一般出现在主机设计定型阶段，因某些原因，如发动机设计不合理、

燃料燃烧不充分、后处理装置不达标等导致发动机主机未能通过尾气排放的台架测试。在此阶段，该型发动机尚未进入规模量产阶段，相应的零部件亦未进入规模量产阶段，对零部件供应商的影响体现为前期的研发投入。

（2）发动机主机台架测试符合排放标准，生产一致性未能保证每台设备均符合排放标准而被检查出不符合标准的个例

该类情形下，发动机主机厂一般需要对生产各环节进行检查，加强生产和供应链管理，确保产品一致性。此类情形对零部件供应商影响较小。

（3）发动机主机台架测试符合排放标准，但为符合排放标准付出较高的成本或产品所处功率区间较小，在与电动化设备竞争时处于不利地位

此类情形下，主机厂商一般基于商业上的考虑是否对产品线进行调整，而非在技术或管理上继续对产品是否符合排放法规进行改进，因而排放法规对主机厂商和相关的零部件供应商的影响是间接的，更直接的影响来自于电动化设备的替代性竞争。

公司通机零部件产品中的单缸通机产品客户主要是美国本田，美国本田生产的通机产品主要是小功率通机产品，虽然符合美国的排放标准，但如若排放标准进一步提高，产品需增加一定的成本，且功率区间与电动化设备功率处于替代性竞争区间，消费者具有更多的选择。2022 年，美国本田总部考虑环境法规和消费者偏好变化决定停产美国相关工厂的割草机产品，导致公司对其销售金额大幅下降。因此，美国排放法规对公司影响的具体方式为上述第（3）种。

基于公司业务受电动化设备替代性竞争的影响更为直接，因此将美国排放法规对公司业务影响的风险修订为下游市场电动化设备替代性竞争的风险，具体情况如下：

“2、下游市场**电动化设备替代性竞争**的风险”

发行人通机零部件主要出口美国，配套于通用发动机，通用发动机所用燃料主要为汽油、天然气等，最终安装于如割草机、小型发电机等终端设备。公司用于割草机的产品主要分为双缸通机产品和单缸通机产品，单缸通机产品功率较低，主要以家用为主。根据加州空气资源委员会（CARB）披露的数据，加州地

区家用和非家用割草机电动化设备占比分别约为 19%和 4%，单缸通机面临更严峻的电动化设备的替代性竞争，公司客户美国本田在报告期内大幅减少了对公司单缸通机产品的采购。公司报告期内单缸通机产品销售金额占营业收入的比例分别为 22.09%、17.37%、4.61%和 3.14%，逐期降低，下游市场电动化设备对小功率通机的替代性竞争风险已基本体现，但如果电动化设备未来能够大幅提高电池续航时间、丰富设备应用场景、降低设备重量等，且在相关应用场景充电基础设施等方面得到充分的支持，电动化设备将进一步影响到公司双缸通机产品的销售，从而对公司盈利水平产生不利影响。”

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（三）主要风险因素的特别提示”进行补充披露。

3、发行人应用于单缸的相关产品是否无法满足上述排放标准

公司通机零部件中的单缸产品客户主要是美国本田，用于组装小功率的小汽油机，装配于割草机等小型非道路设备。美国本田自 2015 年与公司开始合作通机零部件项目，彼时相关设备的排放标准已开始实施，根据美国 EPA 网站公布的 2011 年以来非道路机械设备排放认证清单，美国本田各发动机机型均已认证。报告期内，装配公司相关产品的单缸发动机符合美国现行排放标准。

（三）结合报告期内应用于单缸的产品收入金额及占比，进一步分析上述外部变化对发行人业务开展和经营业绩的影响及发行人的应对措施

1、报告期内公司应用于单缸的产品收入金额及占比

报告期内公司单缸通机类产品主要有边盖、缸体、箱体等，单缸通机类产品销售金额分别为 10,729.41 万元、15,490.05 万元、4,917.45 万元和 1,753.11 万元，占营业收入的比例分别为 22.09%、17.37%、4.61%和 3.14%，占比逐年降低，2022 年及 2023 年 1-6 月占比不到 5%，对公司未来经营业绩影响较小。

2、上述外部变化对公司业务开展和经营业绩的影响及公司的应对措施

公司主要销售地区的政策变化对公司相关业务开展的影响和公司的应对措施如下：

1) 美国加征关税增加了部分客户成本，公司新建泰国工厂为客户提供多元选择

美国在报告期之前的 2018 年、2019 年分别对公司相关产品加征关税，部分主要客户川崎、科勒已经申请了关税豁免，美国主要客户之一杰耐瑞克未能申请豁免关税，其采用公司零部件的小型发电机官网售价约 6,000 美元，而配套的公司零部件每套产品均价约 650 元人民币，零部件相对于整机的价格敏感度较低。公司已在泰国建设生产基地，杰耐瑞克拟进一步与发行人加强合作，通过泰国工厂生产以降低关税成本。美国加征关税未影响公司与美国主要客户的合作，未对公司报告期内经营业绩产生重大不利影响。

2) 美国排放法规趋严影响小功率通机，公司大力拓展双缸及清洁能源通机零部件

美国现行排放法规未对公司产品产生直接影响，美国客户可正常生产、销售装配公司零部件产品的整机，随着美国排放法规趋严叠加电动化设备对小功率汽油机的替代，客户小功率通机产品受到一定的影响，进而影响公司单缸通机产品零部件的销售。2022 年，美国本田割草机产品虽然符合美国的排放法规，但其总部考虑环境法规和消费者偏好变化决定停产美国相关工厂的割草机产品，从而导致采购公司单缸通机类零部件产品数量锐减，是公司 2022 年以来单缸零部件产品收入持续下滑的主要原因。

面对排放法规趋严，公司与现有客户积极开发适配大功率通机的双缸产品和清洁能源发动机零部件，扩大在美国双缸机零部件的市场份额，目前川崎已将双缸新产品零部件、四轮 ATV 零部件等项目交由公司开发；杰耐瑞克在原来以清洁能源天然气小型发电机的基础上，进一步将双缸新产品“黄石”发电机零部件新项目交由公司开发。

3) 国内禁摩政策对公司影响较弱，公司积极开拓中大排量和电动摩托车市场

国内禁摩政策从北京出台禁摩政策开始已有三十多年，国内摩托车市场客户群体已主要变为非禁摩区域的客户群体，随着国内摩托车市场开始出现恢复性增

长，以及个别城市放开禁摩政策的积极影响，公司摩托车零部件业务开展未受到禁摩政策的影响，公司摩托车零部件业务在报告期内同摩托车市场变化趋势一致，相关禁摩政策未对公司报告期内业绩产生负面影响。

随着中大排量摩托车的快速增长和电动摩托车细分市场的出现，公司与摩托车整车厂商如春风动力加强合作为其开发中大排量摩托车气缸体，并为其子公司蓝石动力开发电动摩托车侧挂电机箱体。

4) 国家政策鼓励新能源汽车发展，公司积极拓展新能源汽车零部件客户

我国大力支持新能源汽车产业发展，先后出台了诸多推动新能源基础设施建设、促进新能源汽车消费等政策，新能源汽车在我国已具备发展优势，公司抓住新能源汽车产业的发展机遇，在报告期内进入新能源汽车零部件领域，新能源汽车零部件业务实现快速增长，对公司报告期内新能源汽车零部件业绩产生推动作用。

九、结合主营业务和主要产品、同类型产品收入占比、下游应用领域及主要客户等进一步说明同行业可比公司的选择依据和可比程度，并结合比较情况进一步说明发行人行业代表性的具体体现；

（一）结合主营业务和主要产品、同类型产品收入占比、下游应用领域及主要客户等进一步说明同行业可比公司的选择依据和可比程度

公司选择的可比公司均为精密铝合金压铸行业内的上市公司，根据可比公司公开披露文件，其主营业务和主要产品、同类型产品收入占比、外销收入占比、下游应用领域及主要客户如下：

公司名称	主营业务	主要产品	同类型产品收入占比	2022 年外销收入占比	下游应用领域	主要客户
爱柯迪	汽车铝合金精密铸件研发、生产、销售	转向系统、雨刮系统、动力系统、制动系统中铝合金零部件；新能源车三电系统零部件等	2022 年压铸件产品收入占比 97.57%	60.45%	燃油汽车、新能源汽车	法雷奥（Valeo）博世（Bosch）、尼得科（Nidec）等
旭升集团	主要从事热成型压铸和锻造的精密铝合金零部件	传动系统、控制系统、悬挂系统、电池系统零部件等	2022 年铝制品收入占 99.01%	43.01%	新能源汽车	特斯拉、比亚迪、蔚来、零跑、采埃孚等
文灿股份	主要从事汽车铝合金精密铸件的研发、生产和销售	发动机系统、变速箱系统、底盘系统、制动系统、车身结构件及其他汽车零部件	2022 年铝合金压铸件收入占比 98.30%	52.27%	燃油汽车、新能源汽车	大众、奔驰、宝马、奥迪、雷诺、特斯拉、比亚迪
秦安股份	汽车发动机核心零部件、变速器零部件、新能源混合动力驱动系统等产品的研发、生产及销售	气缸体、气缸盖	2022 年气缸体收入占比 42.20%；气缸盖收入占比 37.04%	-	燃油汽车、新能源汽车	长安福特、一汽轿车、吉利汽车等
派生科技	主要从事汽车发动机、变速箱、底盘以及新能源汽车零部件、结构件等铝合金精密铸件研发、生产和销售	发动机、变速箱、底盘以及新能源汽车零部件	2022 年燃油压铸件收入占比 78.43%；新能源压铸件收入占比 12.24%	53.95%	燃油汽车、新能源汽车	福特、菲亚特、康明斯、克莱斯勒、奔驰

公司名称	主营业务	主要产品	同类型产品收入占比	2022 年外销收入占比	下游应用领域	主要客户
广东鸿图	精密轻合金零部件的设计、制造、生产、销售与售后服务	动力总成系统、车身及底盘系统、三电系统、通讯等零部件	2022 年铸件类产品收入占比 71.60%	19.44%	燃油汽车、新能源汽车、通讯和机电行业	本田、日产、丰田、通用、克莱斯勒
斯贝科技	主要从事铝合金精密压铸件研发、生产和销售	通用发动机零部件、摩托车零部件、汽车零部件	2022 年铝合金压铸件收入占比约 97.11%	72.36%	通用发动机、摩托车、燃油汽车、新能源汽车	通机零部件业务主要客户包括川崎、杰耐瑞克、本田、科勒、创科实业等，摩托车零部件业务主要客户包括五羊-本田、新大洲本田、豪爵、轻骑铃木等，新能源汽车零部件主要客户主要包括尼得科、时代电气、弗迪科技（比亚迪）、零跑汽车等

1、公司选择可比公司的依据

公司与所选择的可比公司均为从事精密铝合金压铸业务的国内上市公司。压铸作为一种基本的金属成型加工工艺，下游应用于国民经济多个领域，目前国内上市公司中尚无和公司产品应用领域完全相同的精密铝合金压铸企业。从精密铝合金压铸业务及信息披露可比性出发，公司选择同行业可比公司综合考虑的依据为主要原材料相同、生产工艺基本相同、规模较大、销售区域以及信息可获得性高等维度。

在主要原材料方面，同行业可比公司与公司均使用铝合金作为主要原材料，铝合金在压铸产品成本中占比较高，且铝合金属于大宗商品，具有公开的市场行情报价，比较基准一致性高；在生产工艺方面，可比公司均主要采用压铸工艺对零部件进行加工并对压铸后的半成品进行机加工，生产工艺的一致性较高；在内外销结构方面，可比公司除秦安股份没有外销、广东鸿图外销占比较低之外，其他可比公司 2022 年度外销占比相对较高；在信息可获得性方面，可比公司均为国内 A 股上市公司，信息可获得性较高，此外可比公司定期发布业绩公告，信息的可靠性、及时性高，便于进行全面、及时的比较。

2、结合主营业务和主要产品、同类型产品收入占比、下游应用领域及主要客户等进一步说明同行业可比公司的选择依据和可比程度

公司与可比公司主营业务均为精密铝合金压铸业务，主要产品均为精密铝合金铸件且同类型产品占比较高，下游应用终端产品领域具有一定的差异，但均涉及下游产品的发动机等动力系统，主要客户均为国内外知名的客户，公司与可比公司具有较高的相似性。

因此，在国内上市公司尚无和公司产品应用领域完全相同的情况下，公司综合考虑主要原材料、生产工艺、经营规模、销售区域以及信息可获得性等维度选择可比公司，在主营业务和主要产品、同类型产品收入占比、下游应用领域及主要客户具有较高的相似性，且能够持续、及时获得可靠的比较信息，具有可操作性。公司选择可比公司依据充分，选择恰当，具有较高的可比程度。

（二）结合比较情况进一步说明发行人行业代表性的具体体现

与同行业可比公司相比，公司主要产品为精密铝合金压铸件，同类型产品收入占比与同行业可比公司相比均为收入的主要来源，同行业可比公司的产品主要应用于汽车领域，公司主要用于通机、摩托车领域，相应主要客户群体有所区别。报告期内公司产品应用于汽车领域的金额和占比相对较小，主要系压铸工艺为金属成型基础工艺，下游应用行业广泛，压铸企业受限于资源禀赋、发展战略驱动等因素，通常难以对下游全部应用领域予以覆盖。可比公司产品结构和优势领域存在较为显著的差异，在各自优势领域具有行业代表性，具体如下：

公司名称	主营业务	产品结构	优势领域	相关披露
爱柯迪	汽车铝合金精密压铸件研发、生产、销售	转向系统、雨刮系统、动力系统、制动系统中铝合金零部件；新能源车三电系统零部件等	汽车中小铝合金精密压铸件	转向系统、雨刮系统、动力系统、制动系统等中小件为“隐形冠军”产品；……持续（巩固）中小件产品竞争优势的基础
旭升集团	主要从事热成型压铸和锻造的精密铝合金零部件	传动系统、控制系统、悬挂系统、电池系统零部件等	新能源汽车铝合金精密压铸件	主要聚焦于新能源汽车领域，现已成为该领域的龙头企业之一，是国内较早重点针对新能源汽车研制精密铝合金零部件的企业之一，是全球首批跻身新能源汽车行业的企业之一，在新能源汽车行业的先发优势和规模优势已逐渐积累形成了行业聚焦的优势，已成为了该领域具备国际竞争力的中国汽车零部件代表性企业之一，在全球新能源汽车产业链中享有一定的声誉，“新能源汽车铝合金减速器箱体”产品获得了工信部、中国工业经济联合会共同颁布的“制造业单项冠军示范企业”称号
文灿股份	主要从事汽车铝合金精密压铸件的研发、生产和销售	发动机系统、变速箱系统、底盘系统、制动系统、车身结构件及其他汽车零部件	汽车车身结构件铝合金精密压铸件	从 2011 年开始研发车身结构件产品，在车身结构件及超大型一体化结构件产品领域积累了深厚的基础和产品经验，在铝合金压铸的车身结构件方面形成先发优势

公司名称	主营业务	产品结构	优势领域	相关披露
秦安股份	汽车发动机核心零部件、变速器零部件、新能源混合动力驱动系统等产品的研发、生产及销售	气缸体、气缸盖	汽车发动机、变速器铝合金精密铸件	主要从事汽车发动机核心零部件——气缸体、气缸盖、曲轴；变速器关键零部件——箱体、壳体及混合动力变速器箱体、增程式发动机缸盖及缸体、纯电动车电机壳体等产品的研发、生产与销售，燃油车发动机缸盖、缸体、曲轴 2022 年市场占有率分别为 3.21%、4.08%和 2.45%。混动乘用车中发动机气缸盖 2022 年市场占有率 4.41%，产销规模、主机配套市场占有率在发动机核心零部件制造企业中具有一定优势
派生科技	主要从事汽车发动机、变速箱、底盘以及新能源汽车零部件、结构件等铝合金精密铸件研发、生产和销售	发动机、变速箱、底盘以及新能源汽车零部件	汽车发动机、变速箱等铝合金精密铸件	业务专注于技术含量最高的发动机、变速箱类精密铸件以及新能源汽车零部件和结构件领域，2022 年新能源压铸件产品收入占营业收入比例为 12.24%
广东鸿图	精密轻合金零部件的设计、制造、生产、销售与售后服务	动力总成系统、车身及底盘系统、三电系统、通讯等零部件	汽车动力总成系统、动力传输系统、底盘系统等铝合金精密铸件	燃油车零部件包括动力总成系统、动力传输系统、底盘系统，在精密铝合金压铸零部件细分领域处于龙头地位，压铸业务板块实现新能源汽车产品销售收入 8.75 亿元（占压铸业务收入接近 20%）

汽车铝合金压铸件市场规模较大，可比公司均为国内上市公司，部分公司开展铝合金压铸业务历史较久并较早上市融资，但仍然无法全面覆盖铝合金压铸行业下游所有领域，专注于汽车某些系统中的精密铝合金压铸件的生产，并形成自身优势产品。虽然公司与可比公司相比，产品的主要应用领域有所差异，但均在各自产品具体应用领域内为具有行业代表性的压铸企业。公司行业代表性具体表现如下：

- 1、与可比公司上市时点规模相比，公司收入规模与可比公司平均水平相当

公司选择的可比公司均为在国内 A 股上市的公司。压铸行业是资金密集型行业，成功 IPO 上市并融资是该领域内优质公司充实资本、提升资金实力的重要途径。公司同行业可比公司均已通过首发或再融资募集资金积极建设投资项目、新建生产基地、扩大经营规模，并基于由此形成的生产能力来积极拓展客户，使其上市后相较于上市之前整体收入规模不断扩大。为便于进行分析，在比较发行人与同行业可比公司经营规模时，将同行业可比公司招股说明书报告期最后一年营业收入、上市当年营业收入、截至目前最近一个年度的营业收入数据均予以列示，对比情况如下：

单位：万元

公司名称	上市时间	招股说明书 报告期最后 一年	招股说明书报 告期最后一年 营业收入	上市当年营 业收入	2022 年营业 收入
爱柯迪	2017-11-17	2016 年	181,244.99	217,461.01	426,524.12
旭升集团	2017-7-10	2016 年	56,909.72	73,889.37	445,371.06
文灿股份	2018-4-26	2017 年	155,709.54	162,016.28	522,957.40
秦安股份	2017-5-17	2016 年	119,958.70	122,307.34	126,256.66
派生科技	2011-2-15	2009 年	38,623.42	53,136.81	151,888.97
广东鸿图	2006-12-29	2005 年	30,388.48	38,653.62	667,174.67
行业平均	-	-	97,139.14	111,244.07	390,028.81
斯贝科技	-	-	106,746.64	-	106,746.64

可比公司招股说明书报告期最后一年平均营业收入和上市当年平均营业收入分别为 97,139.14 万元和 111,244.07 万元，与公司 2022 年营业收入相当。2022 年，公司营业收入超过 10 亿元，与秦安股份、派生科技营业收入同处于 10 亿元-20 亿元区间。因此，与可比公司上市时点规模相比，公司收入规模与可比公司平均水平相当。

2、公司双缸通机零部件和摩托车气缸体等主要产品在主要销售市场占据较高的市场份额

公司可比公司均为国内压铸行业核心企业。可比公司主要专注于精密铝合金压铸件在汽车零部件领域的应用，在国内或全球具有领先地位，是全国或全球知名汽车整车、整机厂商配套企业。公司亦专注于精密铝合金压铸件生产，产品主要应用于美国通用发动机及国内摩托车发动机市场。

(1) 双缸通机零部件在美国骑乘式割草机市场占据较高的市场份额

2020-2022 年度，公司通机零部件收入占主营业务收入的比例分别为 59.26%、69.21%和 73.39%，为公司主要产品之一，且主要出口美国。公司出口美国通机零部件分类如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
双缸通机	68,950.03	64.59%	41,433.12	46.47%	14,477.28	29.80%
其中：应用于割草机	47,775.95	44.76%	26,855.96	30.12%	7,496.94	15.43%
应用于发电机	21,174.09	19.84%	14,577.16	16.35%	6,980.33	14.37%
单缸通机	3,591.71	3.36%	12,264.15	13.75%	8,168.37	16.81%

注：占比系相应产品销售金额占营业收入比例。公司通机零部件产品主要被客户用于组装通用发动机等，可用于割草机、除雪机、割木机等多种动力机械，公司双缸通机产品主要销售给川崎、杰耐瑞克和科勒，除销售杰耐瑞克的产品全部应用于发电机外，根据客户访谈及公开信息，其他客户的最终产品主要为割草机，但公司无法获取客户最终应用于割草机的具体数量和比例，此处将除用于发电机外的公司双缸产品的终端机械均视作割草机。

公司对美国出口双缸通机产品主要应用功率较大的骑乘式割草机。根据川崎公开报道，骑乘式割草机在美国每年约有 200 万台。公司的美国客户川崎、科勒采购公司双缸类产品主要用于美国骑乘式割草机，双缸产品主要包括箱体、缸头和边盖，上述三类产品在美国骑乘式割草机中的市场份额测算如下：

用于骑乘式割草机产品	公司产品在美国骑乘式割草机市场占有率		
	2022 年度	2021 年度	2020 年度
双缸通机-箱体类	20.70%	14.65%	2.83%
双缸通机-缸头类	34.70%	30.38%	15.76%
双缸通机-边盖类	27.40%	12.04%	-

注：1、计算方法：每个割草机用一台双缸发动机，每个发动机用一个箱体、一个边盖、两个缸头，市场占有率=（该产品年度销量÷每台发动机装配数量）/割草机年度销量；

2、根据《U.S. Lawn Mower Market - Comprehensive Study and Strategic Analysis 2022-2027》，美国割草机市场 2021 年至 2027 年年复合增长率为 5.3%，以 2020 年 200 万台为基数，计算 2021 年、2022 年美国骑乘式割草机市场需求量作为测算基础。

2020 年度至 2022 年度，公司销售给川崎、科勒的各类双缸通机零部件产品逐年增加，使得公司上述产品在美国骑乘式割草机中的市场份额逐年提高，其中通机箱体类零部件由 2020 年度的 2.83%提高到 2022 年度的 20.70%，通机缸头

类产品从 2020 年度的 15.76%提高到 2022 年度的 34.70%，公司通机边盖类产品从 2021 年开始生产并出口美国，市场份额从 2021 年度的 12.04%提高到 2022 年度的 27.40%。

（2）摩托车气缸体在国内摩托车市场占据较高的市场份额

公司摩托车零部件主要为摩托车气缸体，近三年销量占摩托车零部件比例分别为 98.09%、99.63%、98.84%，且主要在国内销售。根据中国摩托车商会公布的 2020 年至 2022 年国内燃油摩托车年销售量测算，公司摩托车零部件占中国摩托车铝合金精密压铸件气缸体市场份额分别为 32.80%、36.14%和 37.08%。根据中国铸造协会出具的证明，2019 年至 2022 年公司摩托车气缸体产品国内市场占有率保持在 30%以上，连续四年蝉联第一。

3、公司进入“中国压铸 50 强”，营收规模较大，经营效率较高

（1）营收规模较大

随着公司产销规模的扩大、盈利能力的增强，公司规模逐步扩大。报告期各期，公司营业收入分别为 48,581.36 万元、89,164.93 万元、106,746.64 万元和 142,351.88 万元，净利润分别为 6,323.52 万元、5,189.52 万元、11,605.52 万元和 5,215.58 万元。

公司属于统计口径的“大型企业”。根据国家统计局发布的《统计上大中小微型企业划分办法（2017）》（国统字〔2017〕213 号）相关划分，工业行业从业人员大于等于 1,000 人且营业收入大于等于 40,000 万元为大型企业。公司截至 2022 年 12 月 31 日，在册人数为 1,296 人，2022 年营业收入 10.67 亿元，符合国家统计局关于大型企业的定义。

公司所处行业为铝合金压铸行业，归属于《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）中的金属制品业（C33）。根据国家统计数据，与全国金属制品业规模以上企业相比，公司规模较大。截至 2021 年末，《全国统计年鉴 2022》规模以上（在工业企业中指“年主营业务收入 2,000 万元以上”的企业）金属制品业企业的平均资产规模、平均营业收入和平均利润总额分别为 1.31 亿元、1.59

亿元和 0.08 亿元。公司在资产规模、营业收入和利润总额方面分别为全国规模以上金属制品业企业平均规模的 6.04 倍、5.62 倍和 7.26 倍，总体规模较大。

公司整体生产经营规模及综合实力已位居行业前列。根据中国铸造协会数据，我国压铸企业数量约 6,000 家。根据《铸造工程》（中国铸造协会主管）杂志 2023 年评选，公司已跻身“第四届中国压铸 50 强企业”，进入中国压铸行业前 1%。公司在上述 50 强已披露或报道收入的 19 家公司中收入排名第 17 位。

因此，公司的总体规模较大。

（2）经营效率较高

公司与同行业可比公司截至 2022 年末土地使用权原值、员工数量、机器设备净值、人均产值、单位机器设备净值收入如下：

可比公司	2022 年末土地使用权原值（亿）	2022 年末员工数量	2022 年末机器设备净值（亿）	2022 年末人均产值(万)	2022 年单位机器设备净值收入（倍）
爱柯迪	3.90	6,741	16.15	71.55	3.01
旭升集团	4.55	4,392	19.81	121.27	2.71
文灿股份	2.31	6,178	18.91	90.98	3.09
秦安股份	1.40	2,154	6.31	59.77	2.05
派生科技	1.11	2,668	6.73	56.94	2.60
广东鸿图	3.59	7,613	18.26	93.13	4.11
平均值	2.81	4,958	14.36	85.64	3.09
斯贝科技	1.04	1,320	3.34	85.84	3.93

注：1、数据来源:Wind；2、计算方法：人均产值=营业收入/(（期初员工数量+期末员工数量）/2)；单位机器设备净值收入=营业收入/(（期初机器设备净值+期末机器设备净值）/2)。

公司与同行业可比公司在土地使用权原值、员工数量、机器设备净值仍存在差距，主要系压铸行业是资金密集型行业，公司营业规模依赖于资本投入。虽然公司已通过向银行借款、定向发行股票获取资金，但是仍与同行业可比公司在资本投入方面存在差距，从而导致公司上述指标存在差距。尽管如此，公司在人均产值、单位机器设备净值收入方面仍优于同行业可比公司平均水平。截至 2022 年末公司人均产值 85.84 万元，比同行业可比公司平均值高 0.24%，公司单位机

器设备净值收入比为 3.93 倍比同行业可比公司平均值高 27.23%，排名第一，体现出公司经营效率较高，是铝合金压铸行业中运营效率较高的代表性企业。

4、公司客户群体较为优质

同行业可比公司客户群体优质，客户为全球知名整车或整机厂商。整车厂包括奔驰、宝马、奥迪、大众、特斯拉、比亚迪等，整机厂包括采埃孚、法雷奥、博世、尼得科等。

公司通用发动机零部件业务主要客户为国内外知名的通机厂商，如川崎（Kawasaki）、杰耐瑞克（Generac）、本田（Honda）、科勒（Kohler）、创科实业（TTI）等；摩托车零部件业务主要客户包括五羊-本田、新大洲本田、豪爵（大长江）等国内知名的摩托车品牌客户；汽车零部件产品通过主要客户如尼得科（Nidec）、时代电气、弗迪科技、零跑汽车等最终应用于吉利、长安、比亚迪、零跑等新能源汽车。主要客户市场地位见下表：

细分行业	客户名称	主要业务/产品	市场地位
通机	川崎	航空航天系统、铁路车辆、能源解决方案及海洋工程、精密机械与机器人、摩托车及发动机等	川崎通用发动机在美国骑乘式割草机市场 2022 年市场占有率 47%，川崎品牌摩托车 2020 年日本摩托车市场份额占比最高，为 25%，全球摩托车市占率第三； 2023 年福布斯全球企业 2000 强排行榜排 1635 位
	杰耐瑞克	为全球住宅、轻工商业和工业市场设计、制造和销售发电设备和其他发动机驱动产品	美国家用发电机的第一大制造商，占据美国四分之三的市场份额
	本田	汽车、摩托车、动力产品和飞机	摩托车销量排在世界首位，汽车的产量和规模在世界十大厂家之列
	科勒	厨卫产品、高档室内装饰产品、发动机和发电系统等	科勒与康明斯等四家公司处于第一梯队，掌握发动机和发电机先进技术并主导高端市场，约占据柴油发电机市场 22% 的份额
	创科实业	电动工具、配件、手动工具、户外园艺电动工具及地板护理产品等	旗下电动工具、轻型设备、户外园艺工具、清洁用品品牌众多，其中 MILWAUKEE 已成为全球第一的专业工具品牌，RYOBI 是全球第一的 DIY 工具品牌

细分行业	客户名称	主要业务/产品	市场地位
	锐奇控股股份有限公司	高等级、高效能专业电动工具	在国内专业电动工具品牌中占据领先地位
摩托车	新大洲本田	摩托车、电动摩托车	国内前十大摩托车品牌厂商，2020年-2022年燃油摩托车市场占有率分别为4.14%、5.51%、6.72%，分别位列全国第8、5、3名
	五羊-本田	摩托车、电动摩托车	国内前十大摩托车品牌厂商，2020年-2022年燃油摩托车市场占有率分别为4.75%、4.92%、4.93%，分别位列全国第6、7、5名
	春风动力	全地形车、摩托车及后市场用品	2014年至2022年春风动力全地形车出口额分别占国内同类产品出口额的73.33%、67.76%、65.70%、68.96%、72.68%、74.38%、64.55%、72.62%、74.28%，连续多年出口金额排名第一，欧洲市场市占率继续保持行业第一，国内250cc（含）以上跨骑式摩托车销量位列行业前茅
	豪爵	摩托车	国内前十大摩托车品牌厂商，2020年-2022年燃油摩托车市场占有率分别为11.06%、14.42%、13.92%，已连续17年位居国内燃油摩托车销量第一
	马勒	发动机零部件、滤清器、热管理系统、空调技术、驱动总成、电动动力系统	2023年全球汽车零部件百强榜排名第22名
新能源汽车零部件/整车	时代电气	轨道交通装备、功率半导体器件、工业交流产品、新能源汽车电驱系统、传感器件、海工装备等	轨道交通产业具有稳固市场地位，IGBT业务板块市场占有率国内第一，新能源乘用车电驱系统排名2022年进入行业前六，研发出多个国家首台套装备和产品
	尼得科	精密小型马达、中型马达、机器装置、电子光学零部件及其他产品	全球电驱动领域极具影响力、竞争力和带动力的品牌，市场份额70%以上，全球无刷直流马达市场占有率第一，其中HDD用主轴马达占全球份额的80%
	比亚迪供应链（弗迪科技）	比亚迪新能源汽车	比亚迪是全球新能源汽车销量冠军，连续十年中国新能源汽车销量第一，2022年新能源汽车市占率达27%
	零跑汽车	新能源汽车	2022年新能源汽车中国销量排名第七，其中C11车型位列2022年国产B级纯电SUV车型销量第一

细分行业	客户名称	主要业务/产品	市场地位
	华域三电	汽车空调、压缩机	国内最大的生产汽车空调压缩机及汽车空调模块、发动机冷却系统及元件等系列产品的企业

注：数据来源：客户公司（或其母公司）年报、中国摩托车商会、Marklines、公开报道等。

5、公司具有较强的盈利能力

公司与可比公司主要原材料、生产工艺基本相同，具有较高的可比性。报告期内，公司与可比公司的主营业务毛利率比较情况如下：

可比公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
爱柯迪	28.58%	26.69%	24.44%	29.22%
旭升集团	24.27%	23.36%	23.52%	32.51%
文灿股份	13.38%	18.67%	18.24%	23.60%
秦安股份	25.71%	19.31%	23.74%	24.88%
派生科技	6.69%	9.96%	7.07%	16.78%
广东鸿图	18.20%	19.31%	19.66%	21.97%
可比公司平均	19.47%	19.55%	19.44%	24.83%
斯贝科技	21.32%	22.12%	18.54%	24.46%

报告期内，公司与可比公司的净资产收益率比较情况如下：

可比公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
爱柯迪	7.13%	13.52%	6.84%	10.15%
旭升集团	6.81%	16.31%	12.09%	12.53%
文灿股份	0.44%	8.29%	3.70%	3.48%
秦安股份	4.96%	6.91%	3.88%	12.50%
派生科技	-1.78%	1.18%	-5.12%	2.27%
广东鸿图	3.36%	9.57%	6.42%	3.46%
平均	3.49%	9.30%	4.64%	7.40%
斯贝科技	10.74%	31.16%	21.31%	39.59%

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 24.46%、18.54%、22.12%和 21.32%，与同期可比公司平均毛利率 24.83%、19.44%、19.55%和 19.47%相当，而报告期内公司净资产收益率分别为 39.59%、21.31%、31.16%和 10.74%，高于同期可比

公司平均净资产收益率 7.40%、4.64%、9.30%和 3.49%。因此，与可比公司相比，公司为行业内具有较强盈利能力的代表性公司。

6、公司在业内享有较高声誉

客户评价是企业综合实力的试金石，因此公司凭借高效的产品开发、良好的产品质量以及高效的交付和服务获得客户认可。川崎于 2020 年、2021 年、2022 年向公司分别授予“年度供应商”、“年度质量”奖、“成本节省”奖；杰耐瑞克于 2021 年向公司授予“创新伙伴”奖。公司被中国质量认证标准协会授予“国家权威机构认证质量信得过好产品”荣誉。此外，公司还被宁波市认定为“气缸工程（技术）中心”，获得“宁波市制造业单项冠军培育企业”“浙江省‘隐形冠军’培育企业”“浙江省制造业单项冠军培育企业”称号。

综上所述，虽然与可比公司相比，公司产品的主要应用领域有所差异，但在上市时点的营收规模相当，主要产品在主要销售市场的市场份额较高，公司规模较大，经营效率较高，已进入“中国压铸 50 强”名单，客户群体在相关行业具有较高市场占有率和市场地位，较为优质，公司具有较强的盈利能力，在业内享有较高声誉。因此公司与可比公司相比，在各自产品具体应用领域内均为具有行业代表性的精密铝合金压铸企业。

十、请保荐机构说明核查依据、过程，并发表明确核查意见

（一）核查依据、过程

针对上述事项，保荐机构主要执行的核查程序如下：

1、获取并复核发行人报告期内收入成本明细表，并按照通用发动机零部件的终端产品类型统计其收入及占比情况；查阅同行业可比公司定期报告，了解同行业可比公司经营情况、市场地位、技术实力等方面的情况，登录企查查网站，查询同行业可比公司现有效专利数量，分析比较发行人与同行业可比公司的差异情况；访谈发行人常务副总经理，了解与同行业可比公司相比发行人的竞争劣势；查阅《统计上大中小微型企业划分办法（2017）》；

2、查阅瑜欣电子招股说明书及定期报告、《中国通机行业市场调研及“十四五”发展趋势研究报告》，了解近三年全球通用发动机每年需求量并做交叉验证；

获取 Mordor Intelligence 关于通机的研究报告，了解单双缸通机的占比情况，复核发行人对全球通用发动机零部件铝合金精密压铸市场规模以及发行人通用发动机零部件业务市场占有率的测算结果，访谈发行人常务副总经理，了解报告期内发行人通机零部件市场占有率变化的原因；访谈发行人常务副总经理，了解摩托车用铝部位及生产工艺；查阅百色市铝业协会相关报道，了解摩托车用铝部位及 2021 年、2022 年国内摩托车用铝量；获取中国摩托车商会相关报道，了解报告期各年销售燃油摩托车数量，复核发行人国内摩托车气缸体市场规模测算结果；查阅国信证券研究报告，了解中国汽车铝合金精密铸件市场规模；获取发行人销售收入数据和在手订单数据；访谈发行人常务副总经理，了解中国铸造业协会出具市场占有率证明的出具背景，查阅中国铸造协会出具的《中国铸造协会证明》（中铸协函字〔2023〕164 号），了解该证明计算发行人摩托车气缸体市场占有率的计算依据；登录中国铸造协会官网，查阅该协会简介，分析该协会出具证明的结论权威性与客观性；查阅《中国铸造年鉴》（2020 年版），了解发行人在摩托车气缸体领域的主要竞争对手；分析发行人市场占有率计算方法及在招股说明书中关于发行人产品的市场占有率披露情况，确认发行人不存在限缩范围突出优势的情况；

3、访谈发行人常务副总经理，了解三大系列产品在细分产品类别、主要性能和技术要求、主要生产工艺等方面的异同；获取同行业可比公司定期报告、招股说明书，了解、比较可比公司产品分类情况，确认发行人产品分类依据与同行业可比公司不存在重大差异；

4、获取发行人通机零部件、摩托车零部件、汽车零部件的平均单价，访谈发行人财务总监，了解造成精密铝合金压铸件平均单价差异的因素，了解发行人三类产品平均单价差异情况；获取同行业可比公司中新能源汽车零部件销售占比较高的旭升集团、文灿股份定期报告，根据定期报告披露的数据计算其产品单价，分析比较发行人汽车零部件产品平均单价与旭升集团、文灿股份的差异并查阅旭升集团定期报告了解其产品单价较高的原因；访谈发行人研发部门负责人，了解通机零部件、摩托车零部件、新能源汽车零部件产品性能差异，了解发行人进入新能源汽车零部件领域克服相关技术问题的实例，确认发行人产品下游应用集中在通机、摩托车领域非受限于发行人技术水平；访谈发行人常务副总经理，查阅

关于北仑大榭产业发展的历史报道，了解发行人产品下游应用领域主要集中于通用发动机零部件、摩托车零部件的原因；查阅同行业可比公司定期报告，了解其在通机、摩托车零部件领域布局的情况，分析在通机、摩托车零部件领域布局的可比公司相关产品的占比情况，确认其相关布局不会对发行人造成重大影响；

5、查阅《中国铸造年鉴》（2020 年版），访谈发行人常务副总经理，了解铝合金压铸行业内主要竞争对手及市场竞争情况，了解整车或主机厂商的附属压铸企业、独立内资压铸企业在经营规模、经营策略、竞争优势、市场份额等方面的情况以及主要差异；

6、访谈发行人常务副总经理，了解发行人通用机械零部件所应用的割草机、小型发电机、除雪机、割木机主要应用场合；查阅欧美草坪文件及法规政策相关资料、美国国家航空航天局（NASA）对草坪面积观测数据、Statista 关于美国单户住宅报告，识别割草机市场增长的主要驱动因素，确认割草机需求增长具有持续性；查阅美国自然灾害导致电网中断供电相关新闻报道、发行人客户杰耐瑞克定期报告，了解并识别小型发电机市场主要驱动因素，确认需求增长具有可持续性；查阅美国加州发布的关于电动化设备替代情况的报告，获取发行人单双缸通机产品的销售比例，分析并确认相关终端产品的电动化趋势对发行人相关零部件的影响较小；

7、获取报告期各期发行人小排量及中大排量摩托车气缸体的销售金额及占比，查阅国内主要地区的禁摩政策相关研究报告，获取中国摩托车商会关于中国摩托车市场销量数据，获取西安市关于解除禁摩政策及相关摩托车注册量与事故量报道，分析禁摩政策对公司摩托车零部件业务的影响；获取《机动车安全运行技术条件》《电动自行车安全技术规范》文件，了解电动摩托车定义和范围；获取中国摩托车商会关于 2019-2022 年电动摩托车与小排量摩托车销量数据，分析两类产品的市场表现；获取信达证券研究报告，了解两类摩托车主要客户群体和应用场景，分析电动摩托车销售增速较快的原因；访谈发行人常务副总经理，了解发行人针对电动摩托车市场开发的产品；查询中国摩托车商会关于 2022 年中国摩托车出口比例，查阅南美、非洲等地区使用摩托车情况的报道，分析并确认海外摩托车市场仍存在较大需求；访谈发行人常务副总经理，了解发行人不断拓

展精密铝合金压铸件在摩托车上的应用范围的情况；查阅中国汽车工业协会、春风动力定期报告、浙江美可达摩托车有限公司母公司钱江摩托定期报告及官方网站，了解新大洲本田、浙江美可达摩托车有限公司（钱江摩托）、春风动力旗下摩托车品牌及大排量摩托车销售情况；

8、访谈发行人常务副总经理，发行人新能源汽车零部件的业务发展历程、发行人新能源汽车零部件产品和技术竞争力的具体体现；查阅《节能与新能源汽车技术路线图 2.0》，了解新能源汽车电动化技术、电驱动系统技术发展趋势，比较分析发行人核心技术与新能源汽车零配件技术发展趋势的适配情况；查阅同行业可比公司定期报告，了解同行业可比公司在新能源汽车零部件领域的布局情况；获取发行人核心技术列表、截至 2023 年 6 月 30 日公司涉及新能源汽车零部件的在研项目列表、截至 2023 年 9 月 30 日新能源汽车零部件定点项目数量及单月在手订单金额，了解发行人新能源汽车零部件技术储备、客户开拓情况以及对相关客户在手订单情况；

9、获取发行人三大系列产品境内外销售及占主营业务收入比例，确认发行人各产品主要销售区域及相关区域的政策；获取美国对中国出口美国商品加征关税产品目录、川崎、科勒申请关税豁免依据文件，统计被加征关税的产品销售金额及占比，分析美国加征关税对发行人的具体影响；查阅介绍美国排放法规的相关论文，登录美国 EPA 网站，查询发行人美国客户通用发动机产品获得排放许可认证的情况，查阅美国本田停产割草机公告，了解美国排放法规趋严的具体情况，确认发行人美国通机零部件客户终端产品是否符合美国排放法规；查阅国内禁摩政策相关研究报告，分析禁摩政策对发行人摩托车零部件业务的影响；查阅《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》等新能源汽车发展政策，分析相关政策对发行人新能源汽车零部件业务发展的影响；查阅发行人美国通机客户的定期报告或公开报道、美国加州地区关于小功率汽油机的商用、家用比例，分析美国排放法规趋严对发行人美国通机客户相关业务的影响；获取发行人单缸产品销售金额及占比，查询杰耐瑞克相关产品售价，访谈发行人常务副总经理，了解并分析美国加征关税、排放法规趋严、国内禁摩政策、新能源汽车政策对发行人业务开展和经营业绩的影响及发行人的应对措施；

10、查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告，了解其主营业务和主要产品、与发行人同类型产品收入占比、外销收入占比、下游应用领域及主要客户、主营业务毛利率、净资产收益率、优势领域等情况，访谈发行人常务副总经理，了解发行人选择可比公司的考虑依据，分析发行人与可比公司的可比程度；了解可比公司上市前后营收规模并与发行人 2022 年营收数据比较；获取美国割草机市场相关研究报告、川崎对骑乘式割草机的报道、中国铸造协会出具的证明、中国摩托车商会公布的国内摩托车市场销量，计算发行人相关产品在主要销售市场的市场份额；获取第四届“中国压铸 50 强”名单，查询名单内相关企业相应年度营收规模，并于发行人相应年度营业收入进行比较，分析发行人市场地位；比较发行人与可比公司土地使用权原值、人员数量、机器设备净值、人均产值、单位机器设备净值收入等指标；获取发行人主要客户（或其母公司）年报及相关公开报道，了解其在相关市场的市场份额和市场地位，获取中国摩托车商会公布的 2020 年至 2022 年中国摩托车企业销售排名，了解发行人主要摩托车零部件客户的市场地位；比较发行人与可比公司主营业务毛利率、净资产收益率等指标；综合判断发行人是否具有行业代表性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人已在招股说明书按照终端产品类型（箱体、缸头、缸体、边盖等）补充披露通用发动机零部件报告期内的收入和占比情况；与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况以及发行人的竞争劣势；根据主板定位要求逐项披露了发行人符合主板定位的相关情况及依据；

2、发行人通机零部件、摩托车气缸体、汽车零部件对应市场规模和市场占有率测算或引用依据充分，变动原因合理。发行人摩托车气缸体产品市占率的证明出具背景真实，依据清晰，结论具有权威性和客观性，发行人不存在限缩范围突出优势的情况；

3、发行人通机、摩托车、汽车三大系列精密铝合金压铸零部件的压铸、机加工等工艺基本相同，具有较高的相通性，根据配套产品、工况环境、客户要求

等的不同而在细分产品类别、主要性能和技术要求、主要生产工序有所差异。发行人与同行业可比公司相比，产品分类依据基本一致，不存在重大差异；

4、发行人汽车零部件与通机、摩托车零部件在单价、生产工艺、技术要求、产品性能等方面存在一定差异，但该类差异未能限制发行人进入新能源汽车零部件领域。发行人产品下游应用领域主要集中于通用发动机零部件、摩托车零部件的原因主要系发行人创业路径选择、摩托车与通机零部件产品相似性以及发行人不断拓展发行人产品应用领域等发展战略驱动，具有合理性。发行人部分同行业可比公司在通机零部件领域有所布局，但相关产品收入占比较低，其他可比公司未在通机、摩托车零部件布局，不会对公司造成重大影响；

5、通机、摩托车铝合金精密压铸件市场中整车或主机厂商的附属压铸企业规模较大，独立内资压铸企业正在不断发展壮大，两类企业在经营规模、经营策略、竞争优势、市场份额等方面有所差异；

6、发行人通机零部件所应用割草机在工业、家用领域均有应用，其中双缸类产品主要为商用，单缸类产品主要为家用；小型发电机主要为家用；除雪机、割木机主要为家用设备。欧美草坪文化、美国草坪面积增加、美国单户住宅数量增长等因素推动割草机市场持续增长，美国停电事故频发、美国家庭小型发电机渗透率低等因素推动小型发电机市场持续增长；相关终端产品的电动化因功率不同，影响存在差异，功率越高，替代作用越弱，家用领域替代率高、非家用领域替代率低，发行人客户美国本田停产相关美国工厂的割草机是发行人 2022 年单缸通机零部件收入下滑的主要原因，但发行人通过发展双缸通机零部件产品、新能源汽车零部件等其他业务使 2022 年经营业绩保持稳定增长，已克服美国本田停产割草机的不利影响；

7、发行人摩托车零部件相关业务在报告期内稳步发展，国内禁摩政策对发行人的影响较弱，未来发行人该部分业务收入具有可持续性；电动摩托车的发展相对独立于燃油摩托车，未对发行人摩托车零部件业务造成不利影响。因海外摩托车市场仍存在较大需求、发行人不断拓展精密铝合金压铸件在摩托车上的应用范围摩托车，发行人摩托车业务收入具有持续性；发行人中大排量摩托车气缸体主要客户的大排量摩托车销售快速增长；

8、发行人于报告期之前已开展汽车零部件业务，报告期内进入新能源汽车领域，产品种类和客户数量不断增加，新能源汽车零部件业务发展迅速；发行人在新能源汽车零部件产品竞争力主要体现在产品质量管理体系和优质服务等；发行人在精密铝合金压铸领域构建了自身技术体系，随着业务拓展至新能源汽车零部件领域，发行人对技术体系进行丰富和迭代，形成了自身的技术竞争力；发行主要核心技术与新能源汽车零配件技术发展趋势相适配；发行人已具备开拓新能源汽车零部件客户能力，并在业务发展战略上重点开拓新能源汽车零部件领域的客户，报告期内新能源汽车零部件定点项目逐步转化为营业收入，发行人新能源汽车零部件产品销售收入快速增长具有合理性；

9、发行人三大系列产品根据销售区域受到美国加征关税、美国排放法规、国内禁摩政策、国内新能源汽车政策影响。美国加征关税发生在报告期之前，美国加征关税未影响发行人与美国主要客户的合作，未对发行人报告期内经营业绩产生重大不利影响；发行人客户产品符合美国排放法规的要求，排放法规趋严叠加电动化趋势对小功率通机产生不利影响，发行人通机双缸产品占比较高，该类产品的主机功率较高，美国排放法规趋严对发行人未来经营业绩影响较小；国内主要城市禁摩政策时间已久，未对发行人报告期内业绩产生负面影响；国内新能源汽车政策对发行人报告期内新能源汽车零部件业绩具有积极影响。发行人针对上述外部变化，分别采取泰国建厂、大力拓展双缸及清洁能源通机零部件、扩大精密铝合金压铸件在大排量和电动摩托车的应用、积极开发新能源汽车零部件等措施予以应对；

10、发行人选择同行业可比公司综合考虑的依据为主要原材料相同、生产工艺基本相同、规模较大、销售区域以及信息可获得性高等，发行人选择可比公司依据充分，选择恰当，具有较高的可比程度；与可比公司相比，产品的主要应用领域有所差异，但在上市时点的营收规模相当，主要产品在主要销售市场的市场份额较高，比照国内专业机构行业排名，发行人营收规模较大可跻身第四届“中国压铸件生产企业综合实力 50 强”、“第四届中国铸造行业有色及压铸分行业排头兵企业”名单，客户群体在相关行业具有较高市场占有率和市场地位，较为优质，发行人具有较强的盈利能力，因此发行人与可比公司相比，在各自产品具体

应用领域内为具有行业代表性的优质压铸企业。发行人具有行业代表性，符合主板定位条件。

问题 2. 关于客户及销售模式

根据申报材料：（1）报告期内，发行人前五大客户销售收入占营业收入的比例分别为 61.12%、67.94%、72.56%，客户集中度较高；（2）发行人对客户川崎的收入占比为 15.45%、29.63%、41.20%，2022 年对川崎的销售毛利贡献比例为 50.11%，2022 年形成了对川崎的单一客户依赖；发行人与川崎目前执行的框架协议合作期为 2018-2028 年；（3）发行人主要采取直销模式，少量摩托车零部件产品通过贸易商买断式交易流向摩托车售后市场，向贸易商的销售金额分别为 4,158.98 万元、5,492.74 万元、2,812.57 万元，占比为 8.64%、6.20%、2.66%；（4）2021 年，公司对摩托车零部件售后市场业务进行优化，逐步由佣金模式切换至贸易商模式。

请发行人对照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“5-17 客户集中”的相关要求进行信息披露，充分揭示客户集中度较高可能带来的风险。

请发行人说明：（1）报告期内通机、摩托车、新能源汽车零部件分别主要客户的基本情况，获取方式、与发行人的合作历史、合作背景，对发行人采购金额占其同类产品采购的比例，客户采购金额与其经营规模的匹配性；（2）以表格形式列示割草机、小型发电机的通机零部件、大小排量摩托车零部件、新能源零部件报告期内前五大客户销售情况，并作量价分析，向同一客户所销售零部件的不同型号的销量变化及单价差异情况；（3）按销售金额的客户规模分布情况；（4）结合发行人产品竞争力、电动化产品对小功率发动机的替代影响、与客户的协议合作期、主要客户的产业布局及变化情况（包括但不限于创科实业等），说明与主要客户的业务可持续性；（5）主要贸易商、佣金服务商的基本情况，与发行人合作背景、是否存在关联关系；（6）结合合同具体条款说明佣金模式与贸易商模式的区别，佣金服务商和贸易商的区别、报告期内是否存在重合；（7）2021 年业务模式的具体变化及其原因，佣金模式切换至贸易商模式后，终端客户是否发生变化，是否存在其他利益安排；报告期内，向贸易商销售金额及销售佣金的变化原因；（8）报告期内贸易商退换货情况，各期末贸易商库存及消化情况，是否存在跨期确认收入的情形。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并且：（1）对照《监管规则

适用指引——发行类第 5 号》“5-17 客户集中”的相关要求说明发行人客户集中有关问题的核查依据、过程，发表明确意见；（2）说明对贸易业务真实性的具体核查情况。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师对客户及其主要相关方与发行人及其关联方、发行人员工和前员工等是否存在关联关系、其他交易和资金往来、其他利益安排进行核查，说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

补充披露：

请发行人对照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“5-17 客户集中”的相关要求进行信息披露，充分揭示客户集中度较高可能带来的风险。

公司对照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“5—17 客户集中”的相关要求，在招股说明书“第五节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“3、客户集中度较高和单一客户重大依赖”补充信息披露内容如下：

3、客户集中度较高和单一客户重大依赖

（1）客户集中度较高的原因及合理性

报告期内，公司前五大客户的销售收入占营业收入的比例分别为 61.12%、67.94%、72.56%和 69.88%，其中对川崎和杰耐瑞克销售占比较高，对川崎销售收入占比分别为 15.45%、29.63%、41.20%和 45.97%，对杰耐瑞克销售收入占比分别为 14.60%、17.12%、20.93%和 11.61%，二者合计占比较高。报告期内川崎、杰耐瑞克等通机行业知名厂商销售业绩较好从而提升相关零部件产品采购量，最终体现为报告期内公司客户集中度得到提高。除上述客户采购量增加之外，公司产品主要下游行业集中度、公司定位与发展战略亦是公司客户集中度较高的重要因素，同行业可比公司亦表现出客户集中度较高的情形。上述因素和同行业可比公司客户集中的比较情况具体如下：

①公司产品主要下游行业集中度较高

公司的下游行业主要为通用发动机、摩托车、汽车行业。报告期各期公司

主营业务收入中，通机零部件和摩托车零部件合计占主营业务收入比例分别为 94.70%、96.43%、94.03%和 85.81%，而通机零部件和摩托车零部件下游行业具有行业集中度较高的特征，是公司客户集中度较高的主要原因，具体如下：

通机行业市场集中度高。公司主要产品为双缸通机产品零部件，主要用于功率较高的双缸通用发动机，装配于骑乘式割草机、小型发电机等产品上。根据川崎对户外动力设备行业最大的展会之一——GIE EXPO 中割草机（不含电驱动及标准 21 英寸的手推式割草机）发动机装机率统计，2014 年-2021 年（不含 2020 年），前三大通机厂商川崎、科勒、百力通用发动机的割草机装机率合计占比分别为 89%-92%之间，因该展会是面向全球的户外动力设备展会，各品牌发动机在割草机上的装机率可在一定程度上反映通用发动机厂商在全球割草机市场中的集中度。对小型发电机行业来说，根据哈富证券 2022 年 9 月报道，公司客户杰耐瑞克占据美国家用发电机四分之三的市场份额。因此，公司通机零部件下游行业整体上呈现出市场集中度高的特征。

国内摩托车行业集中亦较高。根据中国摩托车商会数据，2020 年-2022 年中国燃油摩托车前十名品牌厂商市场份额合计占比分别为 54.26%、60.71%和 59.10%，行业集中度处于较高水平，因此公司摩托车零部件下游国内摩托车行业亦呈现出行业集中度较高的特征。

②公司客户以国内外知名的主机/整车厂商为主，采取集中资源服务优质大客户发展战略

公司在通机、摩托车发动机气缸体领域具有较强的技术和产品优势，生产规模较大，体量较小的客户难以消化公司生产规模且管理效率较低，因此公司客户开发以国内外知名客户为主，采取集中资源服务优质大客户发展战略。报告期内通机、摩托车零部件的客户均为国内外该领域的规模较大的客户，在公司资源有限的情况下，满足数量有限的大客户需求所导致的客户集中度较高具有合理性。

③同行业可比公司客户集中度处于较高水平，公司与行业经营特点一致

与此类似，受产业链下游主机/整车厂商市场集中度较高等因素影响，铝合

金压铸行业整体企业客户集中度处于较高水平。报告期内，可比公司向前五名客户销售占当期营业收入比例情况如下：

可比公司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
爱柯迪	-	40.07%	45.48%	50.56%
旭升集团	59.77%	58.86%	66.20%	66.57%
文灿股份	-	48.35%	48.49%	50.38%
秦安股份	-	85.51%	82.58%	84.37%
派生科技	-	51.48%	39.09%	39.41%
广东鸿图	-	37.45%	39.84%	37.80%
可比公司平均	59.77%	53.62%	53.61%	54.85%
斯贝科技	69.89%	72.56%	67.94%	61.12%

注：除旭升集团外，可比公司均未在 2023 年半年度报告中披露向前五名客户销售占当期营业收入比例情况。

报告期内，公司前五大客户销售收入占营业收入比例高于可比公司平均水平，主要系公司销售规模小于可比公司平均水平，当对主要客户如川崎、杰耐瑞克的销售快速增加时，公司前五大客户销售占比快速提升，因而客户集中度较高。

综上，公司产品下游通机、摩托车行业各自呈现出市场集中度较高的特征，公司在发展过程中根据自身资源禀赋采取集中优势资源服务大客户的战略，且客户集中为铝合金压铸行业经营特点，公司与行业经营特点一致，不存在下游行业较为分散而公司自身客户较为集中的情形。

（2）客户行业地位、透明度、经营状况，不存在重大不确定性风险

报告期内发行人客户集中度提升主要系与川崎、杰耐瑞克的合作规模扩大所致。川崎、杰耐瑞克的行业地位、透明度、经营状况情况如下：

①川崎

川崎系日本上市企业，透明度较高。川崎成立于日本明治维新时期，其以船舶制造作为起点，经过一百多年的发展已形成船舶制造、飞机制造、高铁制造、摩托车制造、通机制造等覆盖各种运输工具和场景的产品线。该公司在发动机及其相关技术方面积累了超过 100 年的技术经验，2023 年福布斯全球企业 2000 强排行榜排 1635 位，川崎品牌摩托车 2020 年日本摩托车市场份额占比最高为 25%，

全球第三，川崎通用发动机在美国骑乘式割草机市场 2022 年市场占有率 47%¹。川崎 2022 财年（2022 年 3 月 31 日至 2023 年 3 月 31 日）营业收入 1.73 万亿日元，营业利润 852 亿日元，其中，通机业务收入复合增长率达 39.09%。川崎经营状况良好，不存在重大不确定性风险。

②杰耐瑞克

杰耐瑞克公司系美国上市企业，透明度较高。2022 年该公司营业收入 45.6 亿美元，净利润 4.09 亿美元。杰耐瑞克公司成立于 1959 年，历经六十多年的发展已成为美国住宅备用发电机市场主要供应商，在美国家用发电机市场占据四分之三的市场份额。与此同时，随着美国基础电力设施老化，消费者对于住宅备用发电机需求稳定。因此，杰耐瑞克经营状况良好，不存在重大不确定性风险。

因此，公司销售占比较高的川崎、杰耐瑞克在行业内地位较高，均为上市公司，透明度较高，经营状况良好，不存在重大不确定性风险。

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

①川崎

公司自 2018 年通过主动拜访与川崎开始合作，主要为其供应通用发动机箱体、缸头和边盖。随着川崎通用发动机业务的不断增长，向公司采购规模逐年增加。报告期内，公司对川崎销售额分别为 7,503.49 万元、26,418.47 万元、43,981.72 万元和 25,684.39 万元，2022 年度和 2023 年 1-6 月，公司对川崎销售毛利贡献占比为 50.11%和 56.38%。

公司与川崎的合作具有稳定性和持续性，基于对公司产品和服务的深度认可，2020 年度、2021 年度、2022 年度川崎分别授予公司“2020 年度供应商”、“2021 年度质量”奖、“2022 年度成本节省”奖。与此同时，川崎将与公司的合作范围从通机业务扩展到摩托车业务板块，如 ATV（全地形车，主要由于休闲娱乐、赛事等）发动机零部件项目已由公司定点开发。公司已完成该项目零部件的开发并取得产品量产许可，双方合作逐渐深入、默契，川崎认可公司为良

¹ 川崎在骑乘式割草机领域的市场占有率来源于川崎在其 2022 年供应商大会上披露的数据。

好的合作伙伴，并愿意与公司扩大合作规模。

公司采取成本加成与参考市场价格相结合的定价策略，相比于其他客户在定价原则方面不存在差异，定价公允。

②杰耐瑞克

公司自 2017 年通过主动拜访与杰耐瑞克开始合作，报告期内为其供应发动机箱体、边盖等产品。报告期内公司对杰耐瑞克销售额分别为 7,094.54 万元、15,266.43 万元、22,345.47 万元和 6,488.31 万元，2020 年至 2022 年销售业绩持续增长，2023 年 1-6 月有所下降，主要系杰耐瑞克因发电机安装人员短缺导致库存消化较慢，对公司的采购额有所减少。为缓解安装人员短缺问题，杰耐瑞克已成立一个部门并开设相应培训课程来帮助安装人员获取安装所需证书，此类证书获取难度较低，目前发电机安装周期已经有所缩短，其对公司 2023 年四季度的采购订单同比回升。公司与杰耐瑞克的合作具有稳定性和持续性，基于对公司产品和服务的深度认可，杰耐瑞克授予公司“2021 创新伙伴”并邀请公司加入其下一代发电机的开发工作，双方合作逐渐深入、默契。杰耐瑞克认可公司为其优质供应商，拟与公司扩大合作规模。公司采取成本加成与参考市场价格相结合的定价策略，相比于其他客户在定价原则方面不存在差异，定价公允。

公司与销售占比较高的川崎、杰耐瑞克合作时间较长，业务合作具有稳定性和持续性，交易定价原则合理、公允。

(4) 公司与重大客户不存在关联关系，具备独立面向市场获取业务的能力

公司与川崎、杰耐瑞克不存在关联关系，公司通过主动拜访并通过其供应商考核后开始合作，业务获取方式独立，公司具备独立面向市场获取业务的能力。

报告期内，发行人不断深化拓展与川崎、杰耐瑞克的合作，增加销售产品种类、数量。报告期内，发行人对川崎、杰耐瑞克销售产品种类和数量见下表：

公司	项目	单位	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年 度
			数值	变动	数值	变动	数值	变动	数值
川崎	种类数量	个	11	-	11	37.50%	8	33.33%	6
	产品数量	万个	155.07	35.13%	235.67	32.57%	177.75	145.79%	72.32
杰耐瑞克	种类数量	个	7	-	7	133.33%	3	0.00%	3
	产品数量	万个	39.36	-16.65%	94.64	44.88%	65.32	117.24%	30.07

注：2023 年 1-6 月产品数量变动为同比 2022 年 1-6 月变动数值，2023 年 1-6 月种类数量和产品均价变动为较 2022 年度变动数值。

报告期内，公司对川崎销售的量产产品种类分别为 3 个、4 个、11 个、11 个，呈增加趋势，且产品数量不断提升。2020 年度公司对川崎销售的主要产品为缸头类产品，该类产品单位重量较低，价格相对较低，随着公司与川崎合作的深入，公司逐渐成为川崎通用发动机的箱体、边盖等全套产品的供应商，川崎采购量逐年增长，箱体类产品单位重量较大，价格较高，带动公司对川崎的销售额出现较大增长。2023 年 1-6 月，公司川崎产品销量同比增长 35.13%，其中边盖类产品采购量增幅较大，销量同比增长 118.26%。

报告期内，公司对杰耐瑞克销售的量产产品种类分别为 3 个、3 个、7 个、7 个，销售给杰耐瑞克的产品主要为重量较大的双缸通机箱体、边盖类产品，随着销售量在 2020 年至 2022 年逐年增加，销售收入逐年增长。2023 年 1-6 月受发电机安装人员短缺影响，杰耐瑞克发电机库存消化速度较慢，导致对公司的采购量下降，导致收入同比降低幅度较大。

综上，公司与川崎、杰耐瑞克合作关系的建立系公司独立完成，公司与川崎、杰耐瑞克不存在关联关系，随着合作关系的深入，公司与川崎、杰耐瑞克合作范围不断扩大，公司具备独立面向市场获取业务的能力。

（5）对川崎重大依赖的合理性、合作稳定性及业务持续性的影响因素分析

报告期内，公司对客户川崎的收入占营业收入比例分别为 15.45%、29.63%、41.20%和 45.97%，川崎的毛利贡献占比分别为 21.99%、39.75%、50.11%、56.38%，在 2022 年及 2023 年 1-6 月毛利贡献占比超过了 50%，公司对客户川崎存在重大

依赖。公司对川崎单一依赖的原因及合理性、与川崎合作的稳定性和持续性如上所述，主要产品和下游需求情况、市场空间、技术路线与行业技术迭代的匹配情况、开拓客户和市场拓展能力，以及下游行业相关政策对市场需求以及对客户稳定性、业务持续性影响，分析如下：

①主要产品和下游需求情况、市场空间、技术路线与行业技术迭代的匹配情况、开拓客户和市场拓展能力

公司的主要产品通机零部件多用于园林机械、小型发电机等，摩托车零部件和汽车零部件分别用于摩托车和汽车的组装和生产。根据 Global Market Insights 报告数据，2022 年全球通机市场规模约为 623 亿美元；根据中国摩托车商会统计数据，2022 年我国摩托车（含电动摩托车）销量达到 2,142 万辆；根据乘用车市场信息联席会数据，近五年来，国内新能源汽车产业发展迅速，年销量从 2018 年的 98.5 万辆提高到 2022 年的 567.4 万辆，年均增长率达到了 54.92%，2022 年新能源汽车渗透率提升至 27.6%。下游需求情况与市场空间详见招股说明书“第五节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的情况及竞争状况”之“（三）行业基本情况”。

公司主要产品为精密铝合金压铸件，压铸技术发展已较成熟，行业技术迭代缓慢。压铸作为一种应用广泛的基础加工工艺，可以大批量生产形状复杂、性能优异的金属制品，在不同产品中具有共通性，压铸厂商在应对下游行业对压铸件的需求变迁时，亦具有较高的灵活性和适应性。公司在铝合金压铸行业深耕多年，构建了自身核心技术体系，并已应用到主要产品，产品性能及质量得到客户认可。

公司具备开拓其他客户的技术能力以及市场拓展的能力。公司自 1998 年进入摩托车发动机气缸体领域，与豪爵、新大洲本田等知名品牌摩托车厂商深入合作；后开发川崎、杰耐瑞克、科勒等通机领域的全球著名客户，保持稳定合作；报告期内进入新能源汽车领域，与时代电气、尼得科、弗迪科技、零跑汽车等大型新能源汽车主机/整车企业展开合作，并持续获取新的零部件开发项目。

报告期内，公司新能源汽车零部件产品销售量分别为 0.08 万件、0.56 万件、39.50 万件和 94.42 万件，2021 年度、2022 年度、2023 年 1-6 月分别同比增长

624.68%、6,906.21%、4,303.25%。2022 年度、2023 年 1-6 月公司研发的新能源汽车零部件进入量产阶段，客户订单增加，新能源汽车零部件产品销量出现明显增长，截至 2023 年 9 月 30 日，公司新能源汽车零部件定点项目 135 个，主要包括弗迪科技、零跑、尼得科、无锡中车、株洲中车等主要客户，公司通机、摩托车和新能源汽车零部件的在手订单金额分别为 12,573.49 万元、2,525.32 万元和 2,001.65 万元，具体情况见下表：

单位：万元

产品类型	主要客户名称	产品	金额
通机零部件	川崎	缸头、箱体、边盖等	6,833.24
	杰耐瑞克	箱体、缸头等	4,969.34
	其他	-	770.91
摩托车零部件	新大洲本田	气缸体	411.97
	五羊-本田	气缸体	257.08
	马勒	气缸体	165.9
	其他	-	1,690.37
汽车零部件	比亚迪供应链	壳体、盖板、端盖等	867.98
	零跑汽车	支架等	242.09
	尼得科	壳体等	188.95
	其他	-	702.63

注：公司境内主要客户在手订单为统计时点未来一个月订单，境外主要客户在手订单为统计时点未来 3 个月的预示量。

综上，公司主要产品和下游需求稳定增长、市场空间较大、公司产品的技术路线与行业技术迭代相匹配，公司具备开拓客户和市场拓展能力。

②下游行业相关政策对市场需求以及对客户稳定性、业务持续性影响

公司所处铝合金压铸行业系国家产业政策明确支持的领域，对公司业务发展及客户的稳定性较为有利，具体产业政策详见“第五节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的情况及竞争状况”之“（二）行业主管部门、行业监管体制、行业主要法律法规及政策”之“2、行业主要法律法规政策”。

公司的通机零部件业务系导致公司客户集中度较高的业务。公司通机零部件业务的主要客户位于美国，生产通用发动机主要用于割草机、小型发电机等产品，美国政府关于通机产业相关政策主要包括环保政策、草坪管理等政策法

规。

在环保政策方面，美国 EPA 出台排放法规对包括通机在内的内燃机设备进行排放控制，通用发动机设备厂商产品需获得相关排放认证才可以在美国销售，在美国加州销售还需符合加州 CARB 的排放标准。根据 EPA 网站公布的符合排放法规的产品目录，公司通机零部件客户销售的产品符合相关排放标准。美国关于通机的环保政策未对公司主要客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响。

在草坪管理方面，草坪文化在欧美已盛行数十年，草坪面积基数庞大，根据美国国家航空航天局（NASA）观测数据，美国草坪面积从 2005 年 12.8 万平方千米，增长至 2022 年 16.4 万平方千米，草坪面积持续扩张，奠定了割草机市场保持稳定增长的基础。美国对草坪养护、管理的法律规定主要由州以下市、县、城镇等地方政府制定，一般对庭院内草的高度、控制杂草的生长等均有要求，而商用场景中，如足球场、高尔夫球场、公园等绿地一般要求控制草的高度以达到比赛或观赏的标准，因此割草机的需求将持续且稳定。

综上，相关政策及其影响下的市场需求具有长期性，不具有阶段性特征，且对公司的客户稳定性、业务持续性未产生重大不利影响。

以上楷体内容，发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“3、客户集中度较高和单一客户重大依赖”进行补充披露。

关于客户集中度较高及单一客户依赖的风险，公司补充披露如下：

1、客户集中度较高和存在对单一客户依赖的风险

报告期内，公司前五大客户的销售收入占营业收入的比例分别为 61.12%、67.94%、72.56%和 69.88%，其中对客户川崎的收入占营业收入比例分别为 15.45%、29.63%、41.20%和 45.97%，来自主要客户销售收入的变化对公司经营业绩的波动具有较大影响，公司存在客户集中度较高的风险。报告期内，川崎的毛利贡献占比分别为 21.99%、39.75%、50.11%、56.38%，在 2022 年及 2023 年 1-6 月毛利贡献占比超过了 50%，公司对该客户存在重大依赖。公司主要客户为国内外知名的通用动力机械和摩托车等主机厂商，如果未来主要客户与公司的合作发生变化，

主要客户因自身经营业绩下滑、经营策略变化等原因减少或不再采购公司产品，或者竞争对手抢占公司市场份额等，均可能导致公司对主要客户的销售收入增长放缓、停止甚至下降，从而对公司业务发展、业绩和盈利稳定性带来较大的不利影响。

以上楷体内容，发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（三）主要风险因素的特别提示”之“1、客户集中度较高和存在对单一客户依赖的风险”进行补充披露。

回复：

一、报告期内通机、摩托车、新能源汽车零部件分别主要客户的基本情况，获取方式、与发行人的合作历史、合作背景，对发行人采购金额占其同类产品采购的比例，客户采购金额与其经营规模的匹配性

（一）报告期内通机、摩托车、新能源汽车零部件分别主要客户的基本情况，获取方式、与发行人的合作历史、合作背景

报告期内，公司通机、摩托车、新能源汽车零部件年度销售额大于 100 万元的前五名客户销售情况如下：

单位：万元

年度	项目	序号	客户名称	收入	占同类产品的收入比例
2023 年 1-6 月	通机零 部件	1	川崎	25,088.00	68.13%
		2	杰耐瑞克	6,134.34	16.66%
		3	科勒	2,648.55	7.19%
		4	锐奇控股股份有限公司	1,672.41	4.54%
		5	本田	595.59	1.62%
		合计		36,138.88	98.14%
	摩托车 零部件	1	新大洲本田	1,656.75	15.88%
		2	五羊-本田	1,283.05	12.30%
		3	春风动力	943.17	9.04%
		4	马勒	694.92	6.66%
		5	广东夏朋机车科技有限公司	595.89	5.71%
		合计		5,173.78	49.58%
	新能源 汽车零 部件	1	时代电气	1,921.10	39.38%
		2	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	1,317.69	27.01%
		3	零跑汽车有限公司	742.81	15.23%

年度	项目	序号	客户名称	收入	占同类产品的收入比例
		4	尼得科	675.90	13.86%
		5	华域三电	105.41	2.16%
		合计		4,762.91	97.63%
2022 年度	通机零部件	1	川崎	43,981.72	56.75%
		2	杰耐瑞克	21,174.09	27.32%
		3	本田	3,898.94	5.03%
		4	科勒	3,799.77	4.90%
		5	创科实业	1,945.48	2.51%
		合计		74,800.00	96.52%
	摩托车零部件	1	新大洲本田	3,407.09	15.63%
		2	五羊-本田	2,975.34	13.65%
		3	春风动力	2,535.42	11.63%
		4	东莞市渡宏金属制品有限公司	1,278.62	5.87%
		5	广东夏朋机车科技有限公司	1,046.76	4.80%
		合计		11,243.23	51.58%
	新能源汽车零部件	1	尼得科	866.00	32.92%
		2	时代电气	805.71	30.62%
		3	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	424.69	16.14%
		4	零跑汽车	390.42	14.84%
		合计		2,486.81	94.52%
2021 年度	通机零部件	1	川崎	26,008.97	42.41%
		2	杰耐瑞克	14,577.16	23.77%
		3	本田	12,445.39	20.29%
		4	创科实业	3,244.78	5.29%
		5	锐奇控股股份有限公司	2,900.60	4.73%
		合计		59,176.90	96.50%
	摩托车零部件	1	五羊-本田	3,103.76	12.87%
		2	新大洲本田	2,959.65	12.27%
		3	春风动力	2,149.50	8.91%
		4	豪爵	1,200.04	4.98%
		5	广州豪进摩托车股份有限公司	864.44	3.58%
		合计		10,277.39	42.62%
2020 年度	通机零部件	1	本田	8,357.62	29.30%
		2	川崎	7,503.49	26.30%
		3	杰耐瑞克	6,980.33	24.47%
		4	创科实业	4,003.08	14.03%
		5	锐奇控股股份有限公司	1,112.17	3.90%
		合计		27,956.68	97.99%
	摩托车	1	五羊-本田	2,710.81	15.89%

年度	项目	序号	客户名称	收入	占同类产品的收入比例
	零部件	2	新大洲本田	1,927.86	11.30%
		3	豪爵	852.32	5.00%
		4	春风动力	756.58	4.44%
		5	广州豪进摩托车股份有限公司	724.00	4.24%
		合计		6,971.57	40.87%

注：1、Kawasaki Motors Manufacturing Corp., U.S.A.、常州川崎阳光发动机有限公司同受川崎重工业株式会社控制，故将报告期内销售额合并为川崎披露；

2、American Honda Motor Co., Inc.、本田动力（中国）有限公司、本田摩托车研究开发有限公司同受本田技研工业株式会社控制，故将报告期销售额合并为本田披露；

3、Techtronic Cordless GP、东莞创机电业制品有限公司、东莞厚街科劲机电设备有限公司同受创科实业有限公司控制，故将报告期销售额合并为创科实业披露；

4、新大洲本田摩托车（苏州）有限公司与新大洲本田摩托车有限公司天津分公司同受新大洲本田摩托车有限公司控制，故将报告期销售额合并为新大洲本田披露；

5、深圳市比亚迪供应链管理有限公司系受弗迪科技委托以其自身名义向公司采购并签署合同，以下简称“比亚迪供应链”；

6、常州豪爵铃木摩托车有限公司、豪爵工业有限公司、江门市大长江集团有限公司、江门市豪爵精密机械有限公司同受豪爵控股有限公司控制，故将报告期销售额合并为豪爵披露；

7、Mahle Metal Leve S.A.、MAHLE Engine Components India Private Limited、马勒发动机零部件（重庆）有限公司同受马勒控制，故将报告期销售额合并为马勒披露；

8、苏州蓝石新动力有限公司、蓝石新动力（常熟）有限公司同受春风控股集团有限公司控制，故将报告期销售额合并为春风动力披露；

9、尼得科动力系统（浙江）有限公司、尼得科汽车马达（浙江）有限公司同受尼得科株式会社控制，故将报告期销售额合并为尼得科披露；

10、无锡中车浩夫尔动力总成有限公司受时代电气控制，故将报告期销售额合并为时代电气披露；

11、以上收入仅包括铝合金压铸件产品收入，不包括模具或其他产品收入。

除贸易商东莞市渡宏金属制品有限公司（以下简称“东莞渡宏”）实际控制人主动找到公司寻求合作外，公司通过客户介绍、主动拜访等方式获取前述其他主要客户并通过其考核后开始合作。前述主要客户基本情况、与发行人的合作历史等信息如下：

序号	客户名称	成立时间	2022 年度收入	注册地	注册资本	上市地点/股权结构	合作历史及背景
1	川崎	1878 年	1.73 万亿日元 (2022 财年)	日本	1,044.84 亿日元	东京证券交易所上市公司	自 2018 年开始合作通机零部件项目
2	杰耐瑞克	1959 年	45.65 亿美元	美国	500 万美元	纽约证券交易所上市公司	自 2017 年开始合作通机零部件项目
3	本田	1948 年 9 月	1,271.90 亿美元 (2022 财年)	日本	13,842.63 万美元	东京证券交易所、纽约证券交易所上市公司	自 2015 年开始合作通机零部件项目
4	科勒	1873 年 12 月	-	美国	-	美国私营企业	自 2020 年开始合作通机零部件项目
5	创科实业	1985 年 5 月	132.54 亿美元	中国香港	240,000 万港元	香港证券交易所上市公司	自 2010 年开始合作通机零部件项目
6	锐奇控股股份有限公司	2000 年 4 月	4.35 亿元	上海	30,395.76 万元	深圳证券交易所上市公司	自 2018 年开始合作通机零部件项目
7	新大洲本田	1992 年 12 月	-	上海	12,946.50 万美元	新大洲股权投资有限公司 50%、本田技研工业株式会社 40%和本田技研工业（中国）投资有限公司 10%	自 2000 年开始合作摩托车零部件项目
8	五羊-本田	1992 年 7 月	61.07 亿元	广东广州	4,900 万美元	广州汽车集团股份有限公司 50%、本田技研工业株式 40%和本田技研工业（中国）投资有限公司 10%	自 2006 年开始合作摩托车零部件项目
9	春风动力	2003 年 12 月	113.78 亿元	浙江杭州	15,045.42 万元	上海证券交易所上市公司，控股股东为春风控股集团有限公司	自 2015 年开始合作摩托车零部件项目
10	东莞渡宏	2021 年 5 月	1,451.12 万元 ¹	广东东莞	10 万元	邓杰梅 80%、黎群璋 20%	与其实际控制人黎烨强（邓杰梅之夫）于 2006 年开始摩托车零部件后市场业务合作

序号	客户名称	成立时间	2022 年度收入	注册地	注册资本	上市地点/股权结构	合作历史及背景
11	豪爵	2004 年 4 月	-	广东江门	100,000.00 万元	江门市博富贸易有限公司 90%、WANG YAO 10%	自 2004 年开始合作摩托车零部件项目
12	广州豪进摩托车股份有限公司	2001 年 4 月	-	广东广州	10,000.00 万元	刘国杰 99%、吴龙斌 1%	自 2003 年开始合作摩托车零部件项目
13	广东夏朋机车科技有限公司	2004 年 8 月	-	广东江门	1,000 万元	陶妍霏 80%、景文健 10%、胡仁学 10%	自 2007 年开始合作摩托车零部件项目
14	马勒	1920 年	124.34 亿欧元	德国	1.5 亿欧元	马勒基金会 99.9%、Verein zur Forderung und Beratune der Mahle Gruppe e.V.（马勒集团促进与指导协会）0.1%，子公司 Mahle Metal Leve S.A.为巴西证券交易所上市公司	自 2014 年开始合作摩托车零部件项目
15	时代电气	2005 年 9 月	180.34 亿元	湖南株洲	141,623.69 万元	上海证券交易所、香港证券交易所上市公司，控股股东中车株洲电力机车研究所有限公司	自 2018 年开始合作汽车零部件项目
16	尼得科	1973 年 7 月	2.24 万亿日元	日本	877.84 亿日元	东京证券交易所、纽约证券交易所上市公司	自 2022 年开始合作汽车零部件项目
17	比亚迪供应链	2013 年 10 月	4,240.61 亿元 ²	广东深圳	350,000.00 万元	比亚迪股份有限公司 100%	弗迪科技委托其自 2022 年向公司采购汽车零部件并签署合同
18	零跑汽车	2015 年 12 月	123.85 亿元	浙江杭州	101,188.70 万元	香港证券交易所上市公司，控股股东朱江明	自 2022 年开始合作汽车零部件项目

序号	客户名称	成立时间	2022 年度收入	注册地	注册资本	上市地点/股权结构	合作历史及背景
19	华域三电	1990 年 5 月	60.39 亿元	上海市	12,360 万美元	华域汽车系统股份有限公司 48%、三电株式会社 43%、上海龙华工业有限公司 9%	自 2021 年开始合作汽车零部件项目

注：1、东莞渡宏的收入数据来自经本次发行的中介机构访谈并签字盖章确认的访谈记录；

2、上述客户为上市公司子公司的，收入为上市公司合并营业收入；

3、川崎、本田、尼得科 2022 财年为 2022 年 3 月 31 日至 2023 年 3 月 31 日；

4、未披露的内容为公开渠道无法获取，且客户未提供的相关信息。

（二）通机、摩托车、新能源汽车零部件主要客户对发行人采购金额占其同类产品采购的比例和客户采购金额与其经营规模的匹配性

1、通机零部件主要客户

通机零部件各主要客户对公司的采购金额占其同类产品采购的比例情况和采购金额与其经营规模的匹配性分析具体如下：

（1）川崎（7012.TYO）

因涉及商业机密，川崎未提供向公司采购金额占其同类产品采购的具体比例。根据本次发行的中介机构对川崎的访谈，川崎存在向其他供应商采购同类产品的情形，但公司为其重要供应商。通过川崎公开数据测算，2020-2022 年，公司对其的销售额占其通机业务收入的比例分别为 2.17%、6.49%和 8.29%，呈增长的趋势，公司在川崎供应体系中的重要性逐步上升。川崎为业务涵盖航天航空、能源设备、工业机械等多个领域的跨国公司，其 2022 年财年（2022 年 3 月 31 日至 2023 年 3 月 31 日）收入为 1.73 万亿日元，对公司采购的金额占其营业成本的比例较低，与其经营规模匹配。

（2）杰耐瑞克（GNRC.NYSE）

因涉及商业机密，杰耐瑞克未提供向公司采购金额占其同类产品采购的具体比例。根据本次发行的中介机构对杰耐瑞克的访谈，杰耐瑞克存在向其他供应商采购同类产品的情形，但公司为其重要的供应商。通过杰耐瑞克公开数据测算，报告期内，公司对杰耐瑞克的销售额占其营业成本的比例分别为 0.70%、0.96%、1.00%和 0.66%，呈波动趋势。杰耐瑞克是备用发电解决方案的全球领先制造商之一，在美国市场享有较高的声誉，其 2022 年收入约 45.65 亿美元，对公司采购的金额占其营业成本的比例较低，与其经营规模匹配。

（3）本田（HMC.NYSE；7267.TYO）

根据本次发行的中介机构对美国本田的访谈，其未提供对公司的采购金额占其同类产品的采购比例，仅透露占其同一型号产品采购金额比例约为 50%。本田销售的产品品种繁多，包括汽车、摩托车、发电机、水上运动设备、割草机等，2022 年收入约 1,271.90 亿美元，对公司采购的金额占其营业成本的比例较低，

与其经营规模匹配。

（4）科勒

根据本次发行的中介机构对科勒的访谈，其未提供对公司的采购金额占其同类产品的采购比例，仅透露占其同一型号产品采购金额比例约为 100%。科勒是一家多元化企业，是涉及厨房和浴室产品、动力系统、发电机等多个领域的全球领先制造商，规模庞大，其对公司采购的金额与其经营规模匹配。

（5）创科实业（00669.HK）

根据本次发行的中介机构对创科实业的访谈，其对公司的采购金额占其同类产品采购的比例约为 40%-50%。创科实业是全球电动工具、配件、户外园艺工具的领先企业，规模较大，产品种类繁多，2022 年收入约 132.54 亿美元。根据创科实业公开数据测算，2021 年至 2023 年 1-6 月，创科实业对公司采购的金额占其营业成本的比例分别为 0.06%、0.03%和 0.01%，占比较低，与其经营规模匹配。

（6）锐奇控股股份有限公司（300126.SZ，以下简称“锐奇股份”）

根据本次发行的中介机构对锐奇股份的访谈，其未提供对公司的采购金额占其同类产品的采购比例，仅透露占其同一型号产品采购金额比例约为 100%。锐奇股份致力于高等级专业电动工具的研发、生产、销售及相关技术服务。2022 年，锐奇股份收入为 4.35 亿元。报告期内，锐奇股份对公司的采购额占其相关业务成本的比例分别为 4.07%、6.59%、5.72%和 7.38%，与其经营规模匹配。

2、摩托车零部件主要客户

摩托车零部件各主要客户对公司的采购金额占其同类产品采购的比例情况和采购金额与其经营规模的匹配性分析具体如下：

（1）新大洲本田

根据本次发行的中介机构对新大洲本田的访谈，其对公司的采购金额占其同类产品采购的比例约为 80%，公司为新大洲本田气缸体重要供应商。根据中国摩托车商会发布的摩托车销量数据计算，报告期内，公司对新大洲本田销售的摩托

车气缸体数量占其销量的比例分别为 79.91%、86.42%、90.92%、93.76%，其对公司的采购情况与其经营规模匹配。

（2）五羊-本田

根据本次发行的中介机构对五羊-本田的访谈，其对公司的采购金额占其同类产品采购的比例约为 100%。公司为五羊-本田气缸体重要供应商，根据中国摩托车商会发布的摩托车销量数据计算，报告期内，公司对五羊-本田销售的摩托车气缸体数量占其销量的比例分别为 96.28%、102.36%、103.76%、101.84%，其对公司的采购情况与其经营规模较匹配。因客户采购及销售的时间性差异以及后市场销售等其他业务，公司对其销售的摩托车零配件数量略高于其销量具有合理性。

（3）春风动力（603129.SH）

报告期内，春风动力对公司采购额占其摩托车的营业成本比例分别为 0.14%、0.38%、0.33%和 0.24%。春风动力 2022 年收入 113.78 亿元，规模较大。根据本次发行的中介机构对春风动力的访谈，其对公司的采购金额在总采购体系占比较少，对公司的采购份额排名在前 20 名，其对公司的采购情况与其经营规模较匹配。

（4）豪爵

根据本次发行的中介机构对豪爵的访谈，其未提供对公司的采购金额占其同类产品的采购比例，仅透露占其同一型号产品采购金额比例约为 60%。根据中国摩托车商会发布的摩托车销量数据计算，报告期内，公司对豪爵销售的摩托车零配件数量占其销量的比例分别为 16.89%、17.69%、15.76%、10.64%，其对公司的采购情况与其经营规模匹配。

（5）广州豪进摩托车股份有限公司（以下简称“豪进”）

因涉及商业机密，豪进未提供向公司采购金额占其同类产品采购的具体比例，但认为公司为其同类产品的主要供应商。豪进为国内具有一定知名度的老牌摩托车出口制造商，规模较可观，其对公司的采购情况与其经营规模匹配。

（6）广东夏朋机车科技有限公司（以下简称“广东夏朋”）

2022 年度，公司向广东夏朋销售的产品约占其同类产品采购额的 50%，广东夏朋是一家专业生产摩托车发动机产品的企业，主要为广东大冶摩托车技术有限公司提供发动机产品，广东大冶摩托车技术有限公司为国内规模较大的摩托车出口制造商，其对公司的采购情况与其经营规模匹配。

（7）东莞渡宏

公司与东莞渡宏的实际控制人黎烨强先生于 2006 年开始合作，具体合作背景详见本问询函回复之“问题 2. 关于客户及销售模式”之“七/（一）关于 2021 年业务模式的具体变化及其原因”。东莞渡宏根据其下游客户的需求向公司下订单，采购气缸体，搭配其他零部件与气缸体整体销售。根据本次发行的中介机构对东莞渡宏的访谈，其 2022 年度收入为 1,451.12 万元，其对公司采购的金额占其同类产品采购额占 90%以上，与其贸易商的定位和规模较匹配。

（8）马勒

根据马勒回复的邮件，报告期内，其向公司采购的摩托车气缸体占其同类产品的采购比例约为 20-30%。马勒为国际知名的汽车与发动机零部件制造商，根据马勒披露的年度报告，其 2022 年度收入为 124.34 亿欧元，规模庞大；公司对马勒的销售额占其营业成本较低，其对公司的采购情况与其经营规模匹配。

3、新能源汽车零部件

公司新能源汽车零部件主要客户对公司的采购金额占其同类产品采购的比例和采购金额与其经营规模的匹配性分析具体情况如下：

（1）时代电气（688187.SH、03898.HK）

根据本次发行的中介机构对时代电气的访谈，其对公司的采购金额占其同类产品采购的比例约为 1.25%，时代电气为中国中车股份有限公司旗下股份制企业，主要从事轨道交通装备产品的研发、设计、制造、销售并提供相关服务并在功率半导体器件、工业交流产品、新能源汽车电驱系统、传感器件、海工装备等领域开展业务，2022 年收入约 180.34 亿元，其对公司的采购占比较低，与其经营规

模较匹配。

（2）尼得科

根据本次发行的中介机构对尼得科全资子公司尼得科动力系统（浙江）有限公司的访谈，其年收入 40 亿元-50 亿元，对公司的采购金额占其同类产品采购的比例约为 50%。尼得科是一家在全球拥有 300 家以上分支机构、为各类转动体、移动体提供精密小型到超大型电机产品的全球颇具实力的综合电机制造商，向公司采购金额与其经营规模较匹配。

（3）比亚迪供应链

因涉及商业机密，比亚迪供应链未提供向公司采购金额占其同类产品采购的具体比例。公司向其销售的汽车零部件为平台通用件，可用于比亚迪旗下各种车型。根据其母公司披露的年度报告，2022 年度，比亚迪合并口径收入为 4,240.61 亿元，公司对比亚迪供应链的汽车零部件销量（按成套产品各零部件的平均销量计算）占比亚迪各车型汽车总销量比例约为 1.42%，与其经营规模较匹配。

（4）零跑汽车（09863.HK）

根据本次发行的中介机构对零跑汽车的访谈，其对公司的采购金额占其同类产品采购的比例约为 5-6%。零跑为国内知名新能源汽车品牌，2022 年收入为 123.85 亿元，对公司的采购金额与其经营规模较匹配。

（5）华域三电

因涉及商业机密，华域三电未提供向公司采购金额占其同类产品采购的具体比例。华域三电为国内知名新能源汽车零部件供应商，2022 年收入为 60.39 亿元，规模较大，对公司的采购金额与其经营规模较匹配。

综上，公司与通机、摩托车主要客户合作紧密，与新能源汽车零部件主要客户逐步建立深入的合作关系，客户对公司的采购额占其同类产品采购的比例合理，采购金额与其经营规模匹配。

二、以表格形式列示割草机、小型发电机的通机零部件、大小排量摩托车零部件、新能源零部件报告期内前五大客户销售情况，并作量价分析，向同一

客户所销售零部件的不同型号的销量变化及单价差异情况

（一）割草机通机零部件前五大客户销售情况、量价分析、向同一客户所销售零部件的不同型号的销量变化及单价差异情况

报告期内，公司向割草机通机零部件前五大客户（各期销售额大于 100 万元的）销售金额及变动情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度	
	金额	同比变化率	排名	金额	变化率	排名	金额	变化率	排名	金额	排名
川崎	25,088.00	36.10%	1	43,981.72	69.10%	1	26,008.97	246.63%	1	7,503.49	2
本田	595.59	-78.69%	3	3,898.94	-68.67%	2	12,445.39	48.91%	2	8,357.62	1
科勒	2,648.55	-2.25%	2	3,799.77	204.86%	3	1,246.41	-	4	0.30	-
创科实业	83.73	-89.95%	4	959.28	-54.52%	4	2,109.02	-27.30%	3	2,900.94	3
亚特电器	56.89	-10.63%	5	182.77	-74.04%	5	703.93	78.07%	5	395.32	4
合计	28,472.76	12.78%	-	52,822.48	24.25%	-	42,513.72	121.91%	-	19,157.66	-

注：1、公司通机零部件产品主要被客户用于组装通用发动机等，最终用于割草机、除雪机、割木机等多种动力机械，公司客户川崎、本田、科勒、浙江亚特电器有限公司（以下简称“亚特电器”）主要将公司产品用于割草机，未说明用于割草机的具体数量和比例，此处将上述客户使用公司产品的终端机械均视作割草机；2、创科实业从公司采购多种零部件，用于割草机的主要为缸体、箱体，此处为公司对其销售缸体、箱体的金额。

报告期内公司割草机通机零部件前五大客户的收入逐步增长，客户结构相对稳定，各客户销量与单价变动情况分析如下：

1、川崎

公司对川崎销售产品以双缸发动机箱体、缸头、边盖类零部件为主。报告期内公司对川崎销售量、价格情况如下：

单位：万件、元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销量	单价	销量	单价	销量	单价	销量	单价
川崎	155.07	161.79	235.67	186.62	177.75	146.32	72.32	103.76

（1）公司对川崎销量的变动原因

报告期内，川崎通机产品的销售情况与公司对其的销量情况如下：

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	收入/销量	同比变动率	收入/销量	变动率	收入/销量	变动率	收入/销量
川崎通机产品收入（十亿日元）	-	-	103.50	51.76%	68.20	27.48%	53.50
公司对川崎销量（万件）	155.07	35.13%	235.67	32.59%	177.75	145.79%	72.32

注：川崎财年截止日为每年 3 月 31 日，故无法获取其半财年收入数据。

报告期内，公司对川崎的通机零部件销售量分别为 72.32 万件、177.75 万件、235.67 万件和 155.07 万件，2021 年度、2022 年度、2023 年 1-6 月分别同比增长 145.79%、32.59%、35.13%，呈快速增长趋势。公司对川崎销售量大幅增长的原因主要包括：

①2020-2022 年川崎自身通用发动机收入规模不断增长，增长率分别为 27.48% 和 51.76%，带动公司川崎产品订单增加。川崎自身通用发动机收入规模增长的原因如下：在欧美等发达国家，草坪文化盛行。欧美地区针对草坪养护出台了相关法律法规，对割草等草坪护理行为做出了强制性要求。美国草坪面积从 2005 年 12.8 万平方千米，增长至 2022 年 16.4 万平方千米，草坪面积持续扩张，因此割草机的需求持续且稳定；美国年轻家庭更多选择单户住宅，相关住房需求上升的同时带动新增草坪需求的上升，进一步驱动割草机稳步增长；基于川崎自身竞争力的增强，2020-2022 年其发动机在美国骑乘式割草机的市场份额从 35% 上升至 47%²；

②报告期内，川崎扩大了从公司采购零部件的范围和数量，公司川崎产品细分类别销量情况如下：

单位：万件

客户名称	产品细分类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
川崎	通机-箱体类	24.88	48.32	32.48	5.95
	通机-缸头类	102.50	162.00	134.69	66.36
	通机-边盖类	27.68	25.35	10.54	-
	其他	0.01	-	0.04	-
合计		155.07	235.67	177.75	72.32

² 川崎在骑乘式割草机领域的市场占有率来源于川崎在其 2022 年供应商大会上披露的数据。

2020 年川崎采购以通机缸头类为主，报告期内川崎陆续增加了对箱体及边盖类产品的采购，目前公司已为川崎提供通用发动机全套通机机体组精密铝合金压铸件。同时川崎增加了各类型产品采购数量，使得公司川崎产品销量持续增长。

（2）公司对川崎销售价格变动的原因

报告期内，公司对川崎的通机零部件平均销售价格分别为 103.76 元/件、146.32 元/件、186.62 元/件和 161.79 元/件，2021 年度、2022 年度增长幅度分别为 41.02%和 27.54%，2023 年 1-6 月较 2022 年度下降 13.31%。报告期内公司对川崎销售价格波动的原因主要为：

①产品结构变化。2020 年至 2022 年，川崎产品中高单价的箱体产品销量占比分别为 8.23%、18.27%、20.50%，占比不断提高拉升了川崎产品平均售价；2023 年 1-6 月，箱体类产品销量占比下降至 16.04%，拉低了平均销售价格。

报告期内公司川崎不同细分类型主要产品单价如下：

单位：元/件

客户名称	产品细分类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
川崎	通机-箱体类	***	***	***	***
	通机-缸头类	***	***	***	***
	通机-边盖类	***	***	***	-

②原材料铝合金和海运价格变动。报告期内，公司产品主要原材料铝合金价格大幅上涨，川崎与公司约定根据铝合金价格涨幅调整销售价格，导致售价逐年上涨。公司对川崎销售采用海外中间仓模式，公司承担从中国运至美国中间仓的运费并体现在产品报价中，2021 年集装箱海运费大幅上涨，直到 2022 年下半年海运费才开始回落，公司与川崎就海运费上涨协商补偿从而调高产品售价。2023 年 1-6 月，国际海运费已回落至 2020 年年初水平，同时公司铝合金采购平均价格较上年降低 5.58%，因此川崎产品售价整体均有所下降。

（3）向川崎销售不同型号零部件的销量变化及单价差异情况

报告期内，公司向川崎销售的通机零部件包括通机箱体、通机缸头和通机边盖，三类产品销量均呈增长趋势，细分型号零部件单价差异主要受产品规格大小影响，规格大的箱体类产品单价最高、边盖类产品次之、缸头类产品最低。

2、本田

公司本田产品主要为单缸通用发动机缸体、边盖类产品，报告期内本田产品销量、价格情况如下：

单位：万件、元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销量	单价	销量	单价	销量	单价	销量	单价
本田	9.48	62.82	97.99	39.79	258.86	48.08	181.37	46.08

（1）整体销量及单价变化分析

报告期内，公司对本田通机类产品销量分别为 181.37 万件、258.86 万件、97.99 万件和 9.48 万件。2021 年销量大幅增长，系新开发的 Z9 产品开始规模量产；2022 年度至 2023 年 1-6 月产品销量出现大幅度降低，主要原因系美国本田决定停止美国相关工厂的割草机产品生产，逐渐减少了对公司零部件的采购量。

报告期内，公司本田产品销售平均单价分别为 46.08 元/件、48.08 元/件、39.79 元/件和 62.82 元/件，2020 年和 2021 年公司本田产品单价变化较小；2022 年单价下降主要系单价较高的缸体类、箱体类产品因采购量下降较多导致当期产品平均单价有所下降。2023 年 1-6 月产品销量较低同时因收到项目结束对已完工产品补偿款导致产品平均单价增长幅度较大。

（2）向本田销售不同型号零部件的销量变化及单价差异情况

报告期内，公司向本田销售不同型号零部件的销量均呈先上升后下降的趋势，具体变化情况如下：

单位：万件

客户名称	产品细分类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
本田	通机-边盖类	6.24	71.00	104.97	78.71
	通机-缸体类	1.10	23.05	110.11	97.20
	通机-箱体类	0.00	0.11	39.76	0.02
	其他	2.14	3.82	4.02	5.43
合计		9.48	97.99	258.86	181.37

公司向本田销售不同型号零部件单价差异主要受产品规格大小影响，规格大

的缸体类产品单价最高、箱体类产品次之、边盖类产品规格小于缸体和箱体类产品，单价偏低，其他主要是铝合金配件，产品规格较小，单价较低。不同型号零部件单价差异具体情况如下：

单位：元/件

客户名称	产品细分类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
本田	通机-边盖类	36.13	25.97	20.29	20.54
	通机-缸体类	323.74	82.10	77.50	69.11
	通机-箱体类	-	47.58	44.21	62.65
	其他	6.73	41.18	6.11	4.09

注：其他类产品 2022 年度单价差异较大，缸体类产品 2023 年 1-6 月单价差异较大原因系补偿款随当期产品计入收入所致；箱体类产品 2023 年 1-6 月有极少量向泰国本田销售的新产品，尚未量产价格不可比，故未列示。

3、科勒

报告期内，公司仅向科勒销售双缸通机边盖类产品，无其他不同类型的通机零部件。报告期内，公司对科勒产品的销量、单价变化情况如下：

单位：万件、元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销量	单价	销量	单价	销量	单价	销量	单价
科勒	26.92	98.38	36.68	103.60	15.34	81.26	-	-

公司自 2020 年开始与科勒合作，2021 年产品进入量产期，随着合作关系深入，产品销量增长，2022 年产品单价随铝合金材料价格提升而增长。2023 年 1-6 月铝合金材料价格有所回落，产品单价随之下降。

4、创科实业

公司向创科实业销售的应用于割草机的相关产品主要为单缸通机缸体、箱体类产品。报告期内，创科实业产品的销量、单价变化如下：

单位：万件、元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销量	单价	销量	单价	销量	单价	销量	单价
创科实业	3.86	21.67	36.40	26.35	96.17	21.93	150.10	19.33

(1) 整体销量及单价变化分析

报告期内，公司对创科实业割草机类产品各年销量分别为 150.10 万件、96.17 万件、36.40 万件、3.86 万件，呈逐期下降趋势，主要原因系创科实业由于发展战略调整，逐渐将国内通机零部件产能转移至境外，叠加电动化设备对小排量通机产品的替代，导致创科实业产品销量出现下降。

报告期内，公司对创科实业割草机类产品平均销售单价分别为 19.33 元/件、21.93 元/件、26.35 元/件、21.67 元/件，产品价格随原材料铝合金价格变动而变动，另一方面规格较大的缸体类产品收入占比有所增加导致产品平均单价在 2022 年有所增长。

(2) 向创科实业销售不同型号零部件的销量变化及单价差异情况

报告期内，公司向创科实业销售不同型号零部件的销量基本呈下降趋势，具体情况如下：

单位：万件

客户名称	产品细分类别	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
创科实业	通机-缸体类	1.16	15.38	55.93	110.17
	通机-箱体类	2.70	21.02	40.24	39.93

公司向创科实业销售不同型号零部件单价差异主要受产品规格大小影响，其中缸体类产品重量从 0.3kg/件至 0.7kg/件不等，箱体类产品重量在 0.3kg/件至 0.4kg/件之间，小规格产品销售价格较低，大规格产品销售价格较高。2020 年小规格缸体销售量较多，因此缸体类产品平均单价与箱体类产品接近，随着小规格缸体的销量逐渐下降，大规格缸体类产品销量占比逐年增加，导致 2021 年、2022 年缸体类产品平均单价增幅较大且其单价高于箱体类产品；受创科实业产能转移影响，2023 年 1-6 月大规格缸体类产品销量下降幅度较大，导致缸体类产品平均销售价格降低，具体情况如下：

单位：元/件

客户名称	产品细分类别	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
创科实业	通机-缸体类	29.12	37.08	24.78	19.73
	通机-箱体类	18.46	18.50	17.97	18.21

5、亚特电器

公司向亚特电器销售的产品基本为单缸通机缸体,不存在其他类型的主要通机零部件。报告期内,亚特电器产品的销量、单价情况如下:

单位:万件、元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销量	单价	销量	单价	销量	单价	销量	单价
亚特电器	1.75	32.49	5.70	32.07	21.61	32.58	13.74	28.78

报告期内,亚特电器产品销量分别为 13.74 万件、21.61 万件、5.70 万件和 1.75 万件。根据亚特电器招股说明书(申报稿)(财务数据更新至 2022 年 6 月末),2021 年度亚特电器相关产品业务销量同比增长 57.28%,2022 年 1-6 月相关产品销量同比下降 73.62%,公司产品销量与亚特电器相关产品业务收入变动趋势一致。

报告期内,亚特电器产品单价分别为 28.78 元/件、32.58 元/件、32.07 元/件和 32.49 元/件。2021 年度,单价上升幅度较大,主要系铝合金原材料价格提升所致。

(二) 小型发电机零部件前五大客户销售情况、量价分析、向同一客户所销售零部件的不同型号的销量变化及单价差异情况

报告期内,公司小型发电机零部件销售的主要客户仅有杰耐瑞克,各期销售额分别为 6,980.33 万元、14,577.16 万元、21,174.09 万元、6,134.34 万元,各期同比变动率分别为 108.83%、45.26%、-49.35%。公司杰耐瑞克产品主要为用于小型发电机的双缸发动机箱体、缸头、边盖类零部件,报告期内公司对杰耐瑞克销售量、价格情况如下:

单位:万件、元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销量	单价	销量	单价	销量	单价	销量	单价
杰耐瑞克	39.36	155.87	94.64	223.73	65.32	223.15	30.07	232.13

1、公司对杰耐瑞克销量变动原因

报告期内,杰耐瑞克销售收入变动与公司对其的销量变动情况如下:

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	收入/销量	同比变动率	收入/销量	变动率	收入/销量	变动率	收入/销量
杰耐瑞克销售收入（亿美元）	18.88	-22.21%	45.65	22.14%	37.37	50.38%	24.85
公司对杰耐瑞克销量（万件）	39.36	-16.65%	94.64	44.88%	65.32	117.24%	30.07

报告期内，杰耐瑞克营业收入分别为 24.85 亿美元、37.37 亿美元、45.65 亿美元、18.88 亿美元，2020 年至 2022 年增长原因主要系：①美国电网建设年代久远，线路老旧。近年来美国本土频繁遭受如暴风雪、洪水、飓风等恶劣天气的影响，美国停电事故频发。根据杰耐瑞克披露信息，在重大停电事件发生后的 6-12 月消费者会加快家用备用发电机的购买；②美国家庭小型发电机渗透率低，根据杰耐瑞克披露信息，受制于价格等客观因素，美国仍有大量消费者需求未被满足，小型发电机市场渗透率在可触达市场中仅为 5.75%，随着人们停电防备意识的增强，小型发电机市场渗透率进一步提高，持续推动小型发电机需求。因上述市场需求上涨，2020 年至 2022 年杰耐瑞克给公司的订单量相应增长。

2023 年 1-6 月，受发电机安装人员短缺影响，杰耐瑞克库存消化较慢，收入较上年同期有所下滑，2023 年 1-6 月，杰耐瑞克机销售收入为 18.88 亿美元，较上年同期下降 22.21%，导致 2023 年 1-6 月公司对杰耐瑞克销售有所下滑。

报告期内，公司对杰耐瑞克通机零部件销售量分别为 30.07 万件、65.32 万件、94.64 万件和 39.36 万件。公司杰耐瑞克产品细分销量情况如下：

单位：万件

客户名称	产品细分类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
杰耐瑞克	通机-箱体类	8.45	46.08	38.05	20.60
	通机-边盖类	6.77	26.31	27.28	9.47
	通机-缸头类	24.13	16.64	-	-
	其他	-	5.61	-	-
合计		39.36	94.64	65.32	30.07

杰耐瑞克箱体类、边盖类产品 2021 年度订单量上涨幅度较大，箱体类产品销量增长 84.71%，边盖类产品销量增长 188.07%。2022 年度杰耐瑞克向公

司新增采购缸头类产品，同时扩大箱体类产品采购量，箱体类产品采购量较 2021 年增长 21.10%，导致公司当年对杰耐瑞克的产品销售量持续增长。2023 年 1-6 月，受发电机安装人员短缺影响，杰耐瑞克库存消化较慢，导致边盖类、箱体类产品订单均出现较大幅度下降，当期产品销售量有所下滑。

2、公司对杰耐瑞克销售单价变动原因

报告期内，公司对杰耐瑞克的通机零部件平均销售价格分别为 232.13 元/件、223.15 元/件、223.73 元/件和 155.87 元/件，2023 年 1-6 月出现较大幅度下降。

报告期内，公司向杰耐瑞克销售的不同类别产品单价如下：

单位：元/件

客户名称	产品细分类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
杰耐瑞克	通机-箱体类	***	***	***	***
	通机-边盖类	***	***	***	***
	通机-缸头类	***	***	-	-
	其他	-	***	-	-

报告期内，由于 2020 年至 2022 年铝合金原材料价格上涨，各类产品均调高了售价。但由于单价相对较低的边盖类、缸头类产品合计销量占比在报告期内分别为 31.49%、41.76%、45.39%、78.52%，2023 年 1-6 月占比提升幅度较大，导致 2020 年至 2022 年公司杰耐瑞克产品单价整体波动不大，但 2023 年 1-6 月整体产品单价出现下降。

3、向杰耐瑞克销售不同型号零部件的销量变化及单价差异情况

报告期内，公司向杰耐瑞克销售的通机零部件包括箱体、缸头和边盖，除 2022 年边盖类产品销量略有下滑，其他产品 2020 年至 2022 年销量均呈增长。受杰耐瑞克订单减少影响，2023 年 1-6 月边盖类、箱体类产品销量出现较大幅度下降，细分型号零部件单价差异主要受产品规格大小影响，规格大的箱体类产品单价最高、边盖类产品次之、缸头类产品最低。

（三）大小排量摩托车零部件前五大客户销售情况、量价分析、向同一客户所销售零部件的不同型号的销量变化及单价差异情况

1、小排量摩托车零部件前五大客户销售情况

报告期内，公司小排量摩托车零部件前五大客户销售金额及变动情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度	
	金额	同比变动率	排名	金额	变动率	排名	金额	变动率	排名	金额	排名
新大洲本田	1,241.33	1.55%	2	3,000.50	8.26%	1	2,771.54	47.82%	2	1,874.91	2
五羊-本田	1,283.05	-11.29%	1	2,975.34	-4.14%	2	3,103.76	14.50%	1	2,710.81	1
东莞渡宏	384.36	-45.21%	5	1,278.62	83.65%	3	696.23	-	5	-	-
广东夏朋	595.89	29.99%	4	1,046.76	210.92%	4	336.66	682.03%	-	43.05	-
豪爵	298.88	-54.78%	-	1,009.12	-15.91%	5	1,200.04	40.80%	3	852.32	3
豪进	324.94	10.56%	-	671.43	-22.33%	-	864.44	19.40%	4	724	4
马勒	694.92	470.68%	3	283.94	-54.52%	-	624.27	-3.32%	-	645.74	5
合计	4,823.36	1.34%		10,265.73	6.97%	-	9,596.94	40.08%	-	6,850.83	-

2、中大排量摩托车零部件前五大客户销售情况

报告期内，公司中大排量摩托车零部件年度销售额大于 100 万元以上的前五大客户销售金额及变动情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度	
	金额	同比变动率	排名	金额	变动率	排名	金额	变动率	排名	金额	排名
春风动力	663.08	-35.05%	1	2,104.28	25.49%	1	1,676.88	294.14%	1	425.45	1
浙江美可达摩托车有限公司	188.89	-33.01%	2	499.52	1059.95%	2	43.06	-	-	-	-
新大洲本田	110.29	77.42%	3	222.68	114.07%	3	104.02	-	2	0.14	-
赛格威科技有限公司	7.40	-37.95%	-	23.21	-83.62%	-	141.69	1384.85%	3	9.54	2
合计	969.67	-29.58%		2,849.69	44.97%		1,965.66	351.74%		435.13	

3、大小排量摩托车零部件前五大客户销量与价格分析以及向同一客户销售不同型号零部件的销量变化及单价差异情况

报告期内，公司大小排量摩托车零部件前五大客户销量与价格分析如下：

(1) 新大洲本田

报告期内，公司对新大洲本田销售产品以小排量摩托车气缸体为主，同时销售少量中大排量摩托车气缸体及摩托车后扶手、置物架等产品。报告期内新大洲本田整体产品销量、价格变动情况如下：

单位：万件、元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销量	单价	销量	单价	销量	单价	销量	单价
新大洲本田	39.51	41.94	84.25	40.44	77.42	38.23	56.48	34.14

①整体销量和单价变动分析

报告期内，新大洲本田的销售情况与公司对其的销量情况如下：

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	销量	同比变动率	销量	变动率	销量	变动率	销量
新大洲本田摩托车销量（万台）	37.84	-4.97%	92.66	3.44%	89.58	26.74%	70.68
公司对新大洲本田销量（万件）	39.51	18.96%	84.25	8.83%	77.42	37.08%	56.48

报告期内，公司对新大洲本田销售量分别为 56.48 万件、77.42 万件、84.25 万件和 39.51 万件。根据中国摩托车商会数据，报告期内新大洲本田摩托车销量分别为 70.68 万辆、89.58 万辆、92.66 万辆、37.84 万辆。新大洲本田踏板摩托车较受市场欢迎，2020 年至 2022 年销量逐年增长，公司新大洲本田零部件产品销售量随之扩大。2023 年 1-6 月新大洲本田燃油摩托车销量同比略有下降，但因中大排量摩托车零部件与置物架等其他零部件订单增加，公司对新大洲本田销售量增长 18.96%。

报告期内，公司新大洲本田产品平均销售价格分别为 34.14 元/件、38.23 元/件、40.44 元/件、41.94 元/件。2020 年至 2022 年由于铝合金价格出现明显上涨，导致公司新大洲本田产品平均销售单价上升。2023 年 1-6 月虽然小排量摩托车零部件产品价格略有下降，但由于中大排量摩托车零部件和置物架等其他零部件销量占比有所增长，导致新大洲本田产品平均销售价格略有增长。

②向新大洲本田销售不同型号零部件的销量变化及单价差异情况

公司向新大洲本田销售的小排量气缸体、中大排量气缸体和其他零部件销量均逐年增长，产品单价主要取决于产品规格大小，中大排量气缸体产品单价高于小排量气缸体产品，其他零部件主要为摩托车后扶手、置物架等，2020年至2022年产品价格居中，2023年1-6月由于单价较高的置物架销售占比升高，导致整体单价上涨。具体情况如下：

单位：万件、元/件

产品型号	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	销量	单价	销量	单价	销量	单价	销量	单价
小排量气缸体	33.81	36.72	78.18	38.38	74.00	37.45	55.12	34.02
中大排量气缸体	1.67	66.00	3.03	73.61	1.38	75.58	注	注
其他零部件	4.03	75.79	3.05	60.36	2.04	41.20	1.36	38.94

注：新大洲本田中大排量气缸体产品2020年度未进入量产，仅有极少量销售，销量单价信息不可比，故未列示销量、单价。

(2) 五羊-本田

报告期内，公司向五羊-本田销售的均为小排量摩托车气缸体，不存在其他不同类型的摩托车零部件。

报告期内，五羊-本田的产品销量、价格情况如下：

单位：万件、元/件

客户名称	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	销量	单价	销量	单价	销量	单价	销量	单价
五羊-本田	32.14	39.92	70.53	42.19	81.84	37.92	78.06	34.73

报告期内，五羊-本田的销售情况和公司对五羊-本田的销量情况如下：

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	销量	同比变动率	销量	变动率	销量	变动率	销量
五羊-本田摩托车销量（万台）	31.56	-6.13%	67.97	-14.98%	79.95	-1.39%	81.08
公司对五羊-本田销量（万件）	32.14	-6.53%	70.53	-13.82%	81.84	4.84%	78.06

报告期内，公司对五羊-本田产品销量分别为 78.06 万件、81.84 万件、70.53 万件、32.14 万件，2021 年小幅增长，2022 年同比下降 13.82%。2022 年度销量下降主要因 2022 年度，摩托车市场需求回落，五羊-本田亦受此影响，当期燃油摩托车销量同比下降 14.98%。2023 年 1-6 月，五羊-本田摩托车销量同比下降 6.13%，导致公司五羊-本田产品销量下降 6.53%。

报告期内，五羊-本田产品平均销售价格分别为 34.73 元/件、37.92 元/件、42.19 元/件、39.92 元/件，产品单价随原材料铝合金价格波动而有所波动。

（3）东莞渡宏

公司自 2021 年起向东莞渡宏销售商品，2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月，东莞渡宏产品的销量、价格变动情况如下：

单位：万件、元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	销量	单价	销量	单价	销量	单价
东莞渡宏	11.08	34.76	35.12	36.41	19.10	36.77

①整体销量和单价变动分析

东莞渡宏为公司的主要贸易商客户，主要销售针对摩托车售后市场零部件，2021-2022 年价格较为稳定，分别为 36.77 元/件、36.41 元/件，变动不大。2023 年 1-6 月由于公司铝合金采购价格较上年下降 5.58%，单价相应下降至 34.76 元/件。2021 年度公司与东莞渡宏的实际控制人变更合作模式，由支付佣金模式转为由东莞渡宏作为贸易商买断产品模式，原先支付佣金对应客户的销量逐步转为由东莞渡宏统一采购，因此 2022 年销量出现明显增长。

②向东莞渡宏销售不同型号零部件的销量变化及单价差异情况

报告期内，公司向东莞渡宏销售产品以小排量气缸体为主，产品单价主要取决于产品规格大小，中大排量气缸体产品单价高于小排量气缸体产品，具体情况如下：

单位：万件、元/件

产品型号	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度

	销量	单价	销量	单价	销量	单价
小排量气缸体	11.07	34.71	35.10	36.39	19.03	36.60
中大排量气缸体	0.01	76.87	0.02	81.02	0.07	83.13

(4) 广东夏朋

报告期内，公司向广东夏朋销售的均为小排量摩托车气缸体，不存在其他不同类型的摩托车零部件。报告期内，广东夏朋的产品销量及单价情况如下：

单位：万件、元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销量	单价	销量	单价	销量	单价	销量	单价
广东夏朋	17.60	33.86	30.33	34.51	9.83	34.24	1.46	29.54

报告期内，广东夏朋产品销量分别为 1.46 万件、9.83 万件、30.33 万件、17.60 万件，公司与广东夏朋的合作不断深入，产品销量增幅较大。2020 年至 2022 年，公司向广东夏朋销售的产品单价受铝合金价格上涨影响而有所增长。2023 年 1-6 月，因铝合金价格略有下降，广东夏朋产品单价有所下降。

(5) 豪爵

2020 年至 2022 年，公司向豪爵销售的均为小排量摩托车气缸体，不存在其他不同类型的摩托车零部件。2023 年 1-6 月豪爵因研发需要向公司采购了少量中大排量摩托车气缸体，占整体销量比例约为 0.04%，单价不具备可比性。

报告期内，豪爵产品的销量及单价变动情况如下：

单位：万件、元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销量	单价	销量	单价	销量	单价	销量	单价
豪爵	9.90	30.24	30.25	33.36	41.47	28.93	31.87	26.75

报告期内，豪爵的销售情况和公司对豪爵的销量情况如下：

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	销量	同比变动率	销量	变动率	销量	变动率	销量

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	销量	同比变动率	销量	变动率	销量	变动率	销量
大长江摩托车销量（万台）	93.03	-4.31%	191.94	-18.11%	234.39	24.19%	188.73
公司对豪爵销量（万件）	9.90	-49.83%	30.25	-27.07%	41.47	30.14%	31.87

豪爵是大长江集团旗下主要摩托车品牌，根据中国摩托车商会数据，大长江集团报告期内摩托车销量分别为 188.73 万辆、234.39 万辆、191.94 万辆、93.03 万辆。近三年，豪爵的销售受市场需求影响而变动，公司向豪爵销售产品数量变动与大长江集团摩托车销量变动趋势基本一致；2023 年 1-6 月，由于新产品由豪爵自己生产导致公司对豪爵的产品销量降幅高于其自身销量降幅。2020 年至 2022 年，豪爵产品的销售价格受铝合金价格上涨影响而有所增长。2023 年 1-6 月，铝合金价格较上年有所回落，豪爵产品销售价格略有下降。

（6）豪进

报告期内，公司向豪进销售的均为小排量摩托车气缸体，不存在其他不同类型的摩托车零部件。报告期内，豪进产品的销量及单价情况如下：

单位：万件、元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销量	单价	销量	单价	销量	单价	销量	单价
豪进	9.51	34.16	19.38	34.65	25.72	33.61	24.53	29.52

豪进以摩托车整车出口为主，根据市场公开信息，豪进摩托车 2021 年出口量同比增长，2022 年度出口量同比下降，近三年公司向豪进销售产品数量变动与豪进摩托车出口销量变动趋势一致。报告期内，公司向豪进销售产品单价受铝合金价格波动影响而有所波动。

（7）马勒

报告期内，公司向马勒销售的均为小排量摩托车气缸体，不存在其他不同类型的摩托车零部件。报告期内，马勒产品的销量及单价情况如下：

单位：万件、元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销量	单价	销量	单价	销量	单价	销量	单价
马勒	14.74	47.14	5.78	49.16	16.19	38.55	15.70	41.12

报告期内，马勒产品主要销往巴西。2022 年度，受终端产品价格上涨影响，巴西马勒摩托车产品销量出现较明显下降，导致对公司的采购下降幅度较大。2023 年 1-6 月巴西马勒摩托车零部件订单增加，销量增长幅度较大。报告期内，马勒产品单价分别为 41.12 元/件、38.55 元/件、49.16 元/件、47.14 元/件，2021 年度单价较低主要系当年部分高单价的摩托车气缸体产品销售占比较低。

（8）春风动力

报告期内，公司对春风动力的产品销量、价格变动情况如下：

单位：万件、元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销量	单价	销量	单价	销量	单价	销量	单价
春风动力	12.98	72.64	31.85	79.60	27.72	77.55	10.18	74.31

①整体销量和单价变动分析

报告期内，春风动力产品销量分别为 10.18 万件、27.72 万件、31.85 万件、12.98 万件，2020 年至 2022 年增长幅度较大，主要系公司向春风动力销售产品以中大排量摩托车零部件为主，中大排量摩托车 2020 年至 2022 年整体销量快速上升，春风动力作为中大排量摩托车销量长期位列行业前三的企业，其中大排量摩托车销量亦快速增长。根据中国摩托车商会数据，2023 年 6 月，中大排量摩托车产销量分别为 4.58 万辆和 4.44 万辆，环比下降 8.95%和 9.20%；同比下降 27.87%和 30.52%，受此因素影响公司春风动力产品销量同比下降 16.19%。

报告期内，公司春风动力产品平均销售单价分别为 74.31 元/件、77.55 元/件、79.60 元/件和 72.64 元/件，2022 年增长幅度相对较大，主要原因系 500cc 以上排量摩托车零部件销量占比进一步提升，该类产品单价较高，提升了产品整体平均销售单价。2023 年 1-6 月平均销售单价下降幅度较大，主要系高单价的中大排量摩托车零部件产品销售受市场下滑影响，销量同比下降 31.37%，拉低了整体产品销售单价。

②向春风动力销售不同型号零部件的销量变化及单价差异情况

2020 年至 2022 年，公司向春风动力销售的小排量气缸体产品销量先上升后下降，中大排量气缸体产品销量逐年上升，变动趋势和全国不同排量摩托车销量变动趋势一致，其他零部件为新开发的电动摩托车箱体，产品销量较小。2023 年 1-6 月小排量气缸体产品销量同比有所增长，中大排量气缸体受行业中大排量摩托车销量变动影响有所下滑。产品单价主要取决于产品规格大小，中大排量气缸体产品单价高于小排量气缸体产品，其他零部件与中大排量气缸体产品规格及单价接近，具体情况如下：

单位：万件、元/件

产品型号	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销量	单价	销量	单价	销量	单价	销量	单价
小排量气缸体	4.54	57.84	6.34	57.10	7.78	60.05	5.07	65.25
中大排量气缸体	8.20	80.91	24.68	85.27	19.93	84.16	5.11	83.31
其他零部件	0.25	70.25	0.84	82.58	注	注	-	-

注：春风动力 2021 年度其他零部件产品未进入量产阶段，仅有极少量销售，销量单价信息不可比，故未列示销量、单价。

(9) 浙江美可达摩托车有限公司（以下简称“美可达”）

报告期内，公司向美可达销售的均为中大排量摩托车气缸体，不存在其他不同类型的摩托车零部件。报告期内，美可达产品的销量及单价情况如下：

单位：万件、元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销量	单价	销量	单价	销量	单价	销量	单价
美可达	4.03	46.87	10.67	46.37	0.85	50.84	-	-

美可达系浙江钱江摩托股份有限公司子公司，美可达产品主要用于钱江品牌中大排量摩托车。公司于 2021 年度开始与美可达合作，当年产品销量较低，且新产品小批量销售的单价较高。2022 年度美可达产品产销量大幅度增长，产品大批量生产后价格有所下降。由于公司为零部件生产企业，提前反映了行业销量变化情况，受行业 2023 年 5-9 月中大排量摩托车销量同比下降影响，公司向美可达 2023 年 1-6 月销售的产品销量同比下降 31.98%，价格相对较为稳定，变动不大。

(10) 赛格威科技有限公司（以下简称“赛格威”）

报告期内，公司向赛格威销售的均为中大排量气缸体，不存在其他不同类型的零部件。报告期内，赛格威产品的销量及单价情况如下：

单位：万件、元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销量	单价	销量	单价	销量	单价	销量	单价
赛格威	0.10	75.22	0.29	79.49	1.86	75.99	0.13	72.57

赛格威系九号有限公司（689009.SH）子公司，主要生产平衡车、全地形车等产品。2020 年度赛格威产品处于新产品小批量销售阶段，销量较低，2021 年度产品量产后销售量增长幅度较大。2022 年度赛格威出于成本控制考虑，减少了对公司的采购，导致当年销量下降幅度较大。受上述因素影响 2023 年 1-6 月销量进一步下降。报告期内，公司向赛格威销售产品单价受铝合金价格波动影响而有所波动。

(四) 新能源汽车零部件前五大客户销售情况、量价分析、向同一客户所销售零部件的不同型号的销量变化及单价差异情况

报告期内，公司新能源汽车零部件年度销售额大于 100 万元以上的前五大客户销售金额及排名情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度		
	金额	同比增长率	排名	金额	增长率	排名	金额	增长率	排名
尼得科	675.90	89,074.58%	4	866.00	-	1	-	-	
时代电气	1,921.10	2,088.12%	1	805.71	1,369.07%	2	54.84	-	1
比亚迪供应链	1,317.69	-	2	424.69	-	3	-	-	
零跑汽车	742.81	2,654.36%	3	390.42	4,916.61%	4	7.78	-	2
华域三电	105.41	3,960.51%	5	27.88	-		-	-	
合计	4,762.91	3,932.30%		2,514.69	3,870.81%		62.63		

新能源汽车业务系报告期内公司重点开拓的业务方向，2021-2023 年 6 月，公司的新能源汽车零部件客户销售均实现了较大增长，主要国内新能源汽车在政策和市场双重推动下进入发展的快车道，年销量从 2018 年的 98.5 万辆提高到

2022 年的 567.4 万辆，年均增长率达到了 54.92%，2022 年新能源汽车渗透率提升至 27.6%，2023 年 1-6 月渗透率进一步提升至 35.1%。随着公司与各新能源汽车零部件主要客户合作的深入与默契，公司逐渐获取其更多的订单，新能源汽车零部件业务逐渐发展与壮大。

公司新能源汽车零部件主要产品于 2022 年度起逐步进入量产销售阶段，各主要客户的销量在 2022 年至 2023 年 1-6 月间均出现大幅度增长，前五大客户 2022 年至 2023 年 1-6 月销售情况分析如下：

(1) 尼得科

报告期内，尼得科产品以三电系统壳体零部件为主，报告期内销量和单价情况如下：

单位：万件、元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度	
	销量	单价	销量	单价
尼得科	2.93	230.79	4.01	215.99

尼得科产品以单重较大的新能源汽车电机壳体产品为主，单价较高，报告期内单价变动不大，销售量自量产后保持增长趋势。

(2) 时代电气

报告期内，时代电气产品以新能源汽车三电系统壳体、盖板类产品为主，报告期内销量和单价情况如下：

单位：万件、元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度	
	销量	单价	销量	单价
时代电气	8.21	233.93	4.18	192.92

注：时代电气新能源汽车零部件产品 2021 年度未进入量产阶段，仅有少量销售，其销量单价信息不可比，故未列示销量、单价。

2023 年 1-6 月，时代电气新能源汽车零部件产品销量自量产后持续增长，其中单价较高的三电系统壳体类产品销售占比提升，提高了时代电气新能源汽车零部件产品整体的平均单价。

（3）比亚迪供应链

报告期内，比亚迪供应链产品以新能源汽车空调压缩机零部件产品为主，报告期内销量和单价情况如下：

单位：万件、元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度	
	销量	单价	销量	单价
比亚迪供应链	36.25	36.35	10.61	40.04

受益于比亚迪汽车销量增长，比亚迪供应链产品销量自量产后持续增长，2023 年 1-6 月销量较 2022 年全年增长 241.66%。公司比亚迪供应链产品 2023 年度竞价中标价格有所下调，导致其产品平均售价有所下降。

（4）零跑汽车

报告期内，公司零跑汽车产品销量和单价情况如下：

单位：万件、元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度	
	销量	单价	销量	单价
零跑汽车	36.72	20.23	16.81	23.23

公司销售给零跑汽车的产品主要包括汽车结构件及三电系统零部件，三电系统零部件规格较大，单价高于汽车结构件，零跑汽车不同类型产品的销量和单价具体情况如下：

单位：万件、元/件

产品类型	2023 年 1-6 月		2022 年度	
	销量	单价	销量	单价
汽车结构件	36.48	19.57	16.32	20.08
三电系统零部件	0.25	116.77	0.49	128.32

2022 年和 2023 年 1-6 月，零跑汽车交付量分别为 11.12 万辆、4.45 万辆，2022 年同比增长 154.1%，虽然 2023 年上半年交付量同比下降 14.4%，但随着新车型上市销售，零跑汽车三季度实现交付 4.43 万辆，同比增长 24.5%，公司零部件产品相应提前进行备货销售，销量出现增长。2023 年 1-6 月公司销量增长幅度

较大的产品为规格较小的汽车结构件产品，其平均单价相对较低，拉低了公司零跑汽车产品整体销售平均价格。

（5）华域三电

报告期内，华域三电产品以新能源汽车空调压缩机零部件产品为主，报告期内销量和单价情况如下：

单位：万件、元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度	
	销量	单价	销量	单价
华域三电	3.91	26.99	0.11	23.24

华域三电产品主要于 2023 年度量产，销量增长幅度较大，其销售价格与上年度相比变动不大。

三、按销售金额的客户规模分布情况

报告期内，公司客户按各期销售额 100 万元以下、100 万元（含）至 1,000 万元以及 1,000 万元（含）以上划分后的具体分布情况如下：

期间	项目	客户数量 (个)	数量占 比	收入金额(万元)	金额占 比
2023 年 1-6 月	1,000 万元（含）以上	16	11.59%	49,173.73	88.01%
	100 万元（含）至 1,000 万元	37	26.81%	5,840.58	10.45%
	100 万元以下	85	61.59%	861.30	1.54%
	小计	138	100.00%	55,875.62	100.00%
2022 年 度	1,000 万元（含）以上	14	7.82%	92,963.45	87.09%
	100 万元（含）至 1,000 万元	37	20.67%	11,827.25	11.08%
	100 万元以下	128	72.72%	1,955.94	1.83%
	小计	179	100.00%	106,746.64	100.00%
2021 年 度	1,000 万元（含）以上	10	4.88%	71,402.46	80.08%
	100 万元（含）至 1,000 万元	44	21.46%	15,048.94	16.88%
	100 万元以下	151	73.66%	2,713.54	3.04%
	小计	205	100.00%	89,164.93	100.00%

期间	项目	客户数量 (个)	数量占 比	收入金额(万元)	金额占 比
2020 年 度	1,000 万元(含)以上	8	3.35%	33,774.72	69.52%
	100 万元(含)至 1,000 万元	42	17.57%	11,568.65	23.81%
	100 万元以下	189	79.08%	3,237.99	6.67%
	小计	239	100.00%	48,581.36	100.00%

注：2023 年 1-6 月统计各区间收入客户数量及占比时进行了年化。

报告期内，公司客户数量分别为 239 个、205 个、179 个、138 个，其中销售金额达到 1,000 万元以上的客户数量分别为 8 个、10 个、14 个、16 个，对应收入占比分别为 69.52%、80.08%、87.09%、88.01%，报告期内客户数量及收入占比均逐年增加，该类客户主要为知名的通机主机厂商和摩托车整车厂商，系公司重点维护的客户对象；销售金额介于 100 万元至 1,000 万元的客户主要包括摩托车整车厂商和一定规模的摩托车后市场客户，该段客户数量与收入基本保持稳定，波动较小；销售金额在 100 万元以下客户主要为摩托车零部件客户，该层级客户数量较多但收入占比较小，报告期收入占比分别为 6.67%、3.04%、1.83%、1.54%，由于公司将主要精力集中在大型优质客户的开拓及维护上，报告期该层级的客户数量和收入占比均有所下降。

四、结合发行人产品竞争力、电动化产品对小功率发动机的替代影响、与客户的协议合作期、主要客户的产业布局及变化情况（包括但不限于创科实业等），说明与主要客户的业务可持续性；

（一）发行人产品竞争力

公司长期致力于精密铝合金压铸件产品的研发、生产和销售，通过近三十年的积累，公司建立了一定的品牌知名度，拥有了一批稳定的核心客户，在公司业务聚焦的行业领域内，公司产品具有较强的市场竞争力，集中体现在产品质量和技术研发方面。

1、公司产品质量稳定，获得主要客户认可

公司建设了良好的质量管理体系，具备较高的质量控制能力，及时响应客户需求，客户满意度高。在通机零部件领域，公司积极参与国际竞争，产品获得川

崎、杰耐瑞克等国际知名通机厂商的认可并与之建立了持续稳定的合作关系。2022 年度，公司向川崎提供产品的 PPM 值（Parts Per Million 百万件产品中不合格品出现的比例）平均为 54，远低于客户 300 的标准。基于对公司产品和服务的深度认可，川崎分别于 2020 年度、2021 年度、2022 年度授予公司“2020 年度供应商”、“2021 年度质量”奖、“2022 年度成本节省”奖。

2、技术积淀较为深厚，产品开发速度较快

公司经过多年积累已在精密铝合金压铸零部件领域构建了具有自身特色的核心技术体系支持公司业务发展。公司核心技术体现在模具设计、压铸工艺控制、精密机加工、高精度检测等多个环节并根据业务拓展方向不断丰富迭代。发行人重视产品研发和技术创新，能够及时响应客户新项目、新产品的开发。杰耐瑞克授予公司“2021 创新伙伴”并邀请公司加入其下一代发电机的开发工作。另一方面公司自报告期初起大力开拓新能源汽车领域，在较短时间内即将多项技术成功应用于新能源汽车零部件的生产，使得新能源汽车零部件业务取得快速增长。

（二）电动化产品对小功率发动机的替代影响

随着人们对环保意识的不断提高，多国政府出台了发动机排放控制标准、法规。为满足排放法规的要求，通用发动机厂商一般通过提高发动机燃烧效率以及加装尾气处理装置等方式以控制污染物的排放，相应增加了发动机的成本。近年来，随着电动化技术的持续发展，小功率电动产品的功能性、经济性逐步凸显。在排放法规趋严的背景下，小功率发动机设备面对电动化设备的竞争时，缺乏竞争力，小功率通机终端产品正日趋电动化。

（三）与客户的协议合作期、主要客户的产业布局及变化情况（包括但不限于创科实业等）

公司与报告期各期前五大客户的合作期限以及客户的产业布局情况如下：

序号	客户名称	合作年限 (年)	协议签订 时间	有效期或说明	产业布局
1	川崎 (Kawasaki)	6	2018.11	2018.11.12-2028.11.11	川崎主要事业部包括航空航天系统、铁路车辆、能源解决方案及海洋工程、精密机械与机器人、摩托车及发动机；摩托车及发动机事业部在户外动力设备、工业设备等领域专注加强与供应商建立持续稳定的合作伙伴关系
2	杰耐瑞克 (Generac)	7	2019.10	未明确约定	杰耐瑞克为全球住宅、轻工商业和工业市场设计、制造和销售发电设备和其他发动机驱动产品。其主要以发电机为基础，围绕应急备用能源如天然气、液化丙烷和双燃料等供应拓展产品和服务
3	本田 (Honda)	9	2014.9	适用至 2022 年 1 月	本田主要包括汽车、摩托车、动力产品和飞机四大业务板块；受严格排放法规、客户偏好转变及专注于盈利高的产品影响，美国本田与发行人合作的动力版块事业部进行调整，停止美国相关工厂的割草机业务，相关工厂拟转向生产 ATV（全地形车）
			2022.2	未明确约定	
4	科勒 (Kohler)	4	2020.1	2020.1.1-2024.12.31	科勒业务包含厨卫产品、高档室内装饰产品、发动机和发电系统等，在发动机领域继续投资并扩大发动机生产，研究混合动力、替代燃料相关的发动机产品
5	新大洲本田	24	2007.1	有效期 1 年，适用至 2022 年末	新大洲本田主要从事摩托车、电动摩托车产品的开发、生产、销售和服务，在摩托车领域以燃油摩托车产品为核心，积极探索智能化领域，加速智能化进程。
			2023.1	有效期 1 年，如到期前 2 个月双方未通知不延长合同时，继续延长 1 年，依此类推	
6	五羊-本田	18	2012.1	有效期 1 年，适用至 2022 年末	五羊-本田主要从事摩托车、电动摩托车的研发、制造和销售，致力于发展摩托车、电动摩托车两大业务板块。
			2023.2	有效期 1 年，如到期前 1 个月双方未提出拒绝协议更新时，自动续期 1 年，依此类推	

序号	客户名称	合作年限 (年)	协议签订 时间	有效期或说明	产业布局
7	创科实业 (TTI)	14	2021.6	2021.6-2024.6，合同届满前 60 日内双方未提出不续期的，自动续期	创科实业主要生产电动工具、配件、手动工具、户外园艺电动工具及地板护理产品等，将继续保持并扩大在电动工具的领先地位，并在东南亚等地布局生产通机产品。
8	时代电气	5	未单独签订框架合作协议		时代电气主要生产轨道交通装备产品，除轨道交通业务外还布局功率半导体器件、工业变流产品、新能源汽车电驱系统、传感器件、海工装备等
9	锐奇股份	6	2018.6	适用至 2022 年 12 月	锐奇股份作为高等级、高效能专业电动工具制造企业，公司计划通过在专业细分电动工具品类以及充电式电动工具品类中加大新产品的研发速度，重点发展相关产品。
			2023.1	有效期 1 年，如到期前 2 个月双方未通知不延长协议时，继续延长 1 年，依此类推	

（四）与主要客户的业务可持续性

公司产品具有较强的竞争力，获得了众多下游行业知名客户的认可，有利于在铝合金精密压铸行业领域拓展业务，保障与客户合作的可持续性。

电动化产品对小功率发动机存在一定的替代影响，导致公司主要客户本田和创科实业的收入规模下降。其中客户美国本田选择停止美国相关工厂的割草机业务导致公司单缸通机零部件收入于 2022 年大幅下降，但该类零部件的采购需求减少并未造成公司与本田合作中断。公司在长期的合作过程中，已与本田建立了相互信赖、稳定持续的合作关系，与本田动力（中国）有限公司的业务正常开展中，同时为泰国本田开发了箱体、缸头产品，预计 2024 年 1 月实现量产。创科实业向公司采购的小功率通机的零部件数量逐渐减少，除受其自身生产布局调整影响，电动化产品替代小功率发动机亦起到一定的影响。除小功率发动机零部件之外，公司亦为创科实业生产其他通用工具零部件，合作关系持续发展。除美国本田、创科实业终端产品属于小功率发动机类别外，公司生产的通机零部件产品主要应用于骑乘式、商用、大功率设备，相关设备电动化渗透速度较慢，对公司主要客户业务可持续性未产生重大不利影响，公司与主要客户合作具有可持续性。

公司与主要客户较早建立合作关系并持续合作至今，长期与客户保持战略合作关系；时代电气与公司就单个项目签署框架采购合同，未签订长期合作协议，报告期内除时代电气外，公司与主要客户签订了长期合作协议并持续实现收入，主要客户中除本田停止美国相关工厂的割草机业务，创科实业由于经营策略变化，将部分产品产能和订单转移至境外生产外，其他主要客户的业务布局未对公司主要产品产生不利影响。因此，公司与主要客户的业务具有可持续性。

五、主要贸易商、佣金服务商的基本情况，与发行人合作背景、是否存在关联关系；

（一）主要贸易商的基本情况，与发行人合作背景、是否存在关联关系

公司少量摩托车零部件销售客户为贸易商，产品通过贸易商流向摩托车零部件维修、更换等售后市场。报告期各期，公司对前五大贸易商客户销售金额及占比情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占当期贸易商销售额的比例
2023 年 1-6 月	1	东莞渡宏	385.29	30.10%
	2	广州思艺利伟科技有限公司	347.69	27.16%
	3	厦门三江盛达商贸有限公司	171.11	13.37%
	4	广州渝江贸易有限公司	104.68	8.18%
	5	广州申力贸易有限公司	77.64	6.07%
	合计		1,086.40	84.87%
2022 年度	1	东莞渡宏	1,278.62	45.46%
	2	广州思艺利伟科技有限公司	577.02	20.52%
	3	广州市锦睿机械科技有限公司	264.60	9.41%
	4	厦门三江盛达商贸有限公司	247.17	8.79%
	5	重庆西朗机械工业有限公司	75.37	2.68%
	合计		2,442.78	86.85%
2021 年度	1	锦翰网络科技（广州）有限公司	734.35	13.37%
	2	东莞渡宏	702.25	12.79%
	3	广州思艺利伟科技有限公司	594.43	10.82%
	4	厦门三江盛达商贸有限公司	366.89	6.68%
	5	任丘市阔信贸易有限公司	316.69	5.77%
	合计		2,714.61	49.42%
2020 年度	1	广州思艺利伟科技有限公司	363.70	8.74%
	2	广州摩动力车辆用品有限公司	305.01	7.33%
	3	厦门三江盛达商贸有限公司	281.82	6.78%
	4	重庆西朗机械工业有限公司	275.31	6.62%
	5	锦翰网络科技（广州）有限公司	265.93	6.39%
	合计		1,491.76	35.87%

注：厦门三江盛达商贸有限公司和厦门寰宇皓耀商贸有限公司为翁建成同一控制，销售金额合并披露。

主要贸易商大多于行业资讯中获取公司的口碑较好、产品质量较高等信息，主动联系公司后建立合作。东莞渡宏与公司的合作背景详见本问询函回复之“问题 2. 关于客户及销售模式”之“七/（一）关于 2021 年业务模式的具体变化及其原因”。

前述主要贸易商与公司均无关联关系，其基本情况、与发行人合作历史情况如下：

序号	贸易商名称	成立时间	注册地	注册资本	股权结构	合作历史
1	东莞渡宏	2021 年 5 月	广东东莞	10 万元	邓杰梅 80%、黎群璋 20%	与其实际控制人黎烨强自 2006 年开始合作
2	广州思艺利伟科技有限公司	2018 年 1 月	广东广州	50 万元	严丽 100%	自 2020 年开始合作
3	广州市锦睿机械科技有限公司	2004 年 7 月	广东广州	600 万元	余兵 50%、王琴 50%	自 2008 年开始合作
4	厦门三江盛达商贸有限公司	2004 年 7 月	福建厦门	300 万元	翁建成 95%、余立强 5%	自 2005 年开始合作
5	重庆西朗机械工业有限公司	2014 年 3 月	重庆	2,000 万元	刘丹 100%	与其实际控制人控制的重庆超强机械有限公司自 2008 年开始合作
6	锦翰网络科技（广州）有限公司	2006 年 12 月	广东广州	500 万元	好远（广州）投资有限公司 100%	自 2012 年开始合作
7	任丘市阔信贸易有限公司	2015 年 7 月	河北沧州	56 万元	丁洁梅 50%、赵千 50%	自 2018 年开始合作
8	广州摩动力车辆用品有限公司	2018 年 8 月	广东广州	100 万元	李韬 53%、杜德奇 47%	与其实际控制人李韬自 2015 年开始合作
9	广州渝江贸易有限公司	2017 年 4 月	广东广州	20 万元	熊名生 100%	自 2020 年开始合作
10	广州申力贸易有限公司	2017 年 3 月	广东广州	100 万元	罗远云 90%、陈贵贤 10%	自 2018 年开始合作

（二）佣金服务商的基本情况，与发行人合作背景、是否存在关联关系

1、佣金服务商基本情况

2020-2021 年度，公司在摩托车零部件销售中存在向服务商支付销售佣金的情形，公司的佣金服务商包括东莞市杰和贸易有限公司（以下简称“杰和贸易”）和宁波镇海区瑞路贸易有限公司（以下简称“瑞路贸易”）。前述佣金服务商与公

司均无关联关系，其基本情况如下：

序号	佣金服务商名称	成立时间	注册地	注册资本	股权结构
1	杰和贸易	2020 年 10 月	广东东莞	10 万元	邓杰梅 100%
2	瑞路贸易	2019 年 1 月	浙江宁波	50 万元	陈建波 51%、周宏志 49%

2、通过佣金服务商实现收入情况

报告期内，公司通过佣金服务商实现的销售收入及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

佣金贸易商名称	2021 年度		2020 年度	
	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
杰和贸易	1,517.29	1.70%	1,537.03	3.16%
瑞路贸易	1,689.64	1.89%	1,596.21	3.29%
合计	3,206.93	3.59%	3,133.24	6.45%

2020 年、2021 年，公司通过佣金服务商实现的收入金额分别为 3,133.24 万元、3,206.93 万元，占营业收入的比例分别为 6.45%和 3.59%，占比较低。

3、与佣金服务商的合作背景

杰和贸易的实际控制人黎烨强自 1993 年开始从事国内摩托车零部件销售业务，公司自 2006 年开始与其开展合作，为公司开拓国内摩托车零部件后市场业务，2020 年黎烨强设立杰和贸易对接与公司合作相关事宜。具体合作情况详见本问询函回复之“问题 2. 关于客户及销售模式”之“七/（一）关于 2021 年业务模式的具体变化及其原因”。

瑞路贸易的实际经营者陈建波及其姐姐陈波君自 2010 年开始从事贸易类业务，拥有一些境外客户资源，公司自 2014 年与其开展业务合作，由其协助公司开发境外摩托车零部件市场。2019 年陈建波设立瑞路贸易对接与公司合作相关事宜。合作过程中瑞路贸易为公司先后引进了 Pt. TVS Motor Company Indonesia、Mahle Metal Leve S.A.等海外客户。

六、结合合同具体条款说明佣金模式与贸易商模式的区别，佣金服务商和

贸易商的区别、报告期内是否存在重合；

（一）结合合同条款说明关于佣金模式与贸易商模式的区别，佣金服务商和贸易商的区别

报告期内，公司与佣金服务商签订了《合作协议》，与贸易商签订《销售框架合同》或单笔订单合同。根据相关合同，佣金模式与贸易商模式的关键条款如下：

模式	合作/产品销售条款	支付条款
佣金模式	杰和贸易：甲方（公司）委托乙方（佣金服务商）协助甲方与客户签订销售合同并协助相关产品技术咨询。乙方协助甲方销售货物并收回相应货款后，甲方向乙方支付约定的报酬。	甲方同意定期结算报酬给乙方，按照业务发生额/收回到期货款的一定比例计算报酬
	瑞路贸易：甲方委托乙方协助甲方与客户签订销售合同并收回相应货款。乙方协助甲方销售货物并收回相应货款后，甲方向乙方支付约定的报酬。	
贸易商模式	甲方（贸易商）向乙方（公司）批发或零星采购气缸套等产品。 甲方向乙方发出采购订单，乙方在甲方发出订单后48小时内进行确认，确认后乙方根据订单规定的数量准时送货至双方约定地点，货到后甲方进行产品签收，签收前的数量或质量问题，责任由乙方承担，签收后72小时内未提出异议的，视为验收合格。	乙方供货后，除非另有约定，自甲方入库、发票入账后一定时间内以银行转账、承兑汇票等乙方确认的方式支付货款。

由上表可知，佣金模式与贸易商模式的区别主要体现在：在佣金模式下，公司通过佣金服务商引进客户，佣金服务商协助公司与该部分客户签订销售合同、向其销售产品和结算货款，公司在收回到期货款后向佣金服务商支付一定比例的佣金；在贸易商模式下，贸易商即为公司客户，公司直接与贸易商签订销售合同并向其销售产品和结算货款。

由此，佣金服务商和贸易商的区别在于：佣金服务商系为公司引进客户并收取一定报酬的服务供应商；贸易商为直接与公司联系、进行买断式采购的客户。

（二）佣金服务商和贸易商是否存在重合

报告期内，佣金服务商和贸易商存在重合的情况，佣金服务商杰和贸易与贸易商东莞渡宏为同一自然人黎烨强控制的企业。2021年，公司从佣金模式向贸易商模式转换的过程中存在同时与杰和贸易和东莞渡宏进行交易的情况。

报告期内，公司与杰和贸易、东莞渡宏的交易情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
杰和贸易	支付佣金	-	-	270.51	277.90
	引入客户实现的销售收入	-	-	1,517.29	1,537.03
东莞渡宏	买断式销售收入	385.29	1,278.62	702.25	-

除杰和贸易和东莞渡宏在 2021 年存在重合外，报告期内不存在其他佣金服务商和贸易商重合的情形。

七、2021 年业务模式的具体变化及其原因，佣金模式切换至贸易商模式后，终端客户是否发生变化，是否存在其他利益安排；报告期内，向贸易商销售金额及销售佣金的变化原因；

（一）关于 2021 年业务模式的具体变化及其原因

报告期内，公司共存在两家佣金服务供应商，分别为杰和贸易和瑞路贸易。瑞路贸易主要针对海外摩托车零部件市场，经过多年业务合作公司已经与其开发的海外客户建立了稳定合作关系，同时公司将发展重点转向新能源汽车业务；瑞路贸易的实际经营者陈波君因个人原因长期居住境外，不准备继续经营相关业务，因此在与瑞路贸易的合作协议到期后，自 2022 年起双方停止了后续业务。杰和贸易主要针对国内摩托车零部件售后市场，售后市场具有销售区域分散、存量用户庞大、销售体量小等特点，一般由生产商、各级贸易商（经销商或代理商等）、摩托车配件市场商户、维修店（维修厂、4S 店等）、最终消费者构成。为集中力量发展新能源汽车业务，2021 年公司对国内摩托车零部件售后市场业务进行优化，将杰和贸易对应业务由佣金模式切换至贸易商模式，具体指：将“通过杰和贸易引进客户，由公司与终端客户签订销售合同、向终端客户销售产品和结算货款，并向杰和贸易支付佣金”的模式转变为“公司直接与东莞渡宏签订销售合同并向东莞渡宏销售产品和结算货款”的模式。

与杰和贸易及东莞渡宏的合作背景及业务模式转换的具体过程：

杰和贸易及东莞渡宏的实际控制人均为黎烨强先生，黎烨强自 1993 年进入摩托车零部件销售行业，主要从事国内摩托车零部件售后市场业务，拥有一定的

售后市场客户资源。广州拥有全国最大的摩托车配件交易市场，为更好地开拓摩托车零部件市场，2006 年张波杰在广东江门设立了江门斯贝，生产销售摩托车气缸体。基于斯贝在市场的良好口碑，黎烨强与江门斯贝联系并提出有意建立合作关系，公司基于其在摩托车零部件售后市场的客户资源，也同意通过黎烨强开拓相关业务。自此，双方建立正式的合作关系。

但考虑到刚开始与黎烨强合作，黎烨强彼时自身资金实力不足，为降低回款风险，公司采用了佣金模式，即由黎烨强向公司介绍客户，收集客户订单需求，协助公司进行到货管理、到期收款、产品退换货沟通等事宜，公司与终端客户直接签订合同并负责发货，货款由终端客户直接支付公司，收款后公司再按一定比例向黎烨强或其相关企业支付佣金。此种佣金业务模式自 2006 年合作沿用至 2021 年。

经过与黎烨强多年合作后，双方已建立稳定的合作关系，黎烨强自身资金实力也明显提升，回款风险相对降低。同时随着公司的业务发展重心逐渐转移至通机零部件和汽车零部件，公司需要集中力量大力开发新能源汽车零部件业务。由于摩托车售后市场客户相对分散，接单、对账、催款、佣金结算等耗时耗力，为提高管理效率，更好地开发新业务对接新客户，公司有意将佣金业务模式转为买断式贸易商业务模式。对于黎烨强而言，其亦有意进一步拓展摩托车零部件组装业务，将公司的产品与其他产品进行组装、搭配销售并自主定价，更具备灵活性。基于双方在业务发展上的诉求，经过双方协商一致后，自 2021 下半年开始由佣金业务模式转换为贸易商买断式销售的业务模式。

综上，此次业务模式的转换具有商业合理性。

（二）佣金模式切换至贸易商模式后，终端客户的变化情况，是否存在其他利益安排

2020-2021 年通过杰和贸易开拓的各年前五大终端客户与东莞渡宏 2022 年前五大终端客户对比情况如下：

切换前主要终端客户	切换后主要终端客户
任丘市阔信贸易有限公司	任丘市阔信贸易有限公司
无锡汉世国际贸易有限公司	无锡汉世国际贸易有限公司

切换前主要终端客户	切换后主要终端客户
东莞市成永机械有限公司	东莞市成永机械有限公司
唐山景盛贸易有限公司	唐山景盛贸易有限公司
山东振挺精工活塞有限公司	康超集团广州摩托车制造有限公司
广州摩动力车辆用品有限公司	
增城市东阳摩托车实业有限公司	

由上表可见，切换模式后的主要终端客户中前四名均为公司佣金业务模式下的主要终端客户，康超集团广州摩托车制造有限公司亦为公司佣金业务模式下的客户之一，其 2020-2021 年向公司采购金额分别为 20.97 万元和 5.33 万元，金额较小。报告期内切换模式后部分终端客户未向东莞渡宏采购主要系产品价格尚未达成一致或终端客户自身经营情况发生变化。综上，业务模式切换前后主要终端客户未发生重大变化。

前述终端客户均从事摩托车零配件销售业务，公司与终端客户之间不存在关联关系，业务模式转化是基于业务发展进行的合理商业行为，转换前后终端客户并未发生重大变化，不存在其他利益安排。

（三）报告期内，向贸易商销售金额及销售佣金的变化原因

1、贸易商销售金额变化情况及变化原因

报告期内，公司向贸易商销售金额及销售占比变化情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
贸易商客户收入	1,280.05	2,812.57	5,492.74	4,158.98
主营业务收入	55,071.78	105,591.39	88,604.46	48,139.29
贸易商客户销售金额占比	2.32%	2.66%	6.20%	8.64%

报告期内，向贸易商销售商品均为摩托车零部件，销售金额先上升后下降。2021 年度销售金额有所提升，主要系在全球卫生事件背景下，摩托车出行需求增加，对应的摩托车整车及售后市场零部件采购量均有所增长。2022 年度、2023 年 1-6 月，公司向贸易商销售金额较 2021 年度降低，一方面系市场需求量的回落，另一方面系公司将业务发展重心转移至新能源汽车零部件，贸易商销售收入

占比逐年下降。

2、支付佣金的变化原因

2020-2022 年，公司销售佣金与佣金服务商引入的客户实现销售收入的情况如下：

单位：万元

服务商	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	终端客户收入	佣金	终端客户收入	佣金	终端客户收入	佣金
杰和贸易	-	-	1,517.29	270.51	1,537.03	277.90
瑞路贸易	-	4.72	1,558.34	22.48	1,231.15	20.72

报告期内，公司向不同佣金服务商支付的佣金金额变动情况与佣金对应业务收入的变动趋势一致。2022 年，杰和贸易对应业务已全部转为贸易商模式，瑞路贸易与公司不再继续开展合作，因此无佣金对应产生的业务收入。2022 年公司向瑞路贸易支付的 4.72 万元佣金系 2021 年对应业务于 2022 年收到尾款后结算的佣金金额。2023 年 1-6 月未再发生销售佣金业务。

综上，报告期内，公司向贸易商销售金额及销售佣金的变化与市场需求变动及公司业务模式转换相关，变动具有合理性。

八、报告期内贸易商退换货情况，各期末贸易商库存及消化情况，是否存在跨期确认收入的情形

（一）报告期内贸易商退换货情况

报告期内，公司贸易商退换货情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
贸易商退换货金额	39.05	202.29	384.21	91.60
贸易商业务收入	1,280.05	2,812.57	5,492.74	4,158.98
贸易商退换货率（%）	3.05	7.19	6.99	2.20

贸易商主要面向售后维修市场，一般根据其下游客户需求向公司下达采购订单，公司向其销售的产品主要是各品牌摩托车的常规型号气缸，公司现有备货可直接对外销售，少量产品根据贸易商下游客户需求定制化生产。

报告期内贸易商退换货金额合计分别为 91.60 万元、384.21 万元、202.29 万元和 39.05 万元，占贸易业务收入比例分别为 2.20%、6.99%、7.19%、3.05%，总体占比较低。2021 年与 2022 年度贸易商退换货金额占比有所提升，主要原因是江门斯贝在 2021 年上半年迁入新址，搬迁过程中生产线需要重新安装调试，影响少数产品出现瑕疵，其中主要是 2021 年锦翰网络科技（广州）有限公司退货 129.83 万元，2022 年广州市金铂仕进出口贸易有限公司退货 78.31 万元。由于产品向贸易商销售之后，到终端消费者因质量问题产生的退货存在时滞，导致工厂搬迁产线调整影响 2021 年和 2022 年贸易商退货率有所上升，随着产线调整到位，2023 年上半年公司退货率回落至正常水平。

从退货时间看，报告期各期一月份退货金额占贸易商销售收入金额的比例分别为 0.02%、0.51%和 0.52%、0.19%，贸易商不存在于资产负债表日后一个月内大额退货的情形。

（二）各期末贸易商库存及消化情况，是否存在跨期确认收入的情形

贸易商一般根据其下游客户需求向公司下达采购订单，大多数贸易商采取零库存政策，当期向公司采购的产品基本全部销售完毕；少量贸易商会预备安全库存，备货一般在百件至千件之间。

由于贸易商采取买断式销售，大部分贸易商基于商业秘密不予提供具体的库存和消化情况，贸易商中仅有东莞渡宏向公司提供了其 2022 年实际销售情况。2022 年度，公司向东莞渡宏销售产品数量为 351,191 件，东莞渡宏向下游客户销售的产品数量为 351,186 件，销售比例接近 100%。

综上，公司主要贸易商各期末库存数量较低或为零，当期采购数量基本于当期消化完毕，贸易商亦不存在资产负债表日后大额退货的情形，贸易商收入确认准确，不存在跨期确认收入情形。

九、请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并且：（1）对照《监

管规则适用指引——发行类第 5 号》“5—17 客户集中”的相关要求说明发行人客户集中有关问题的核查依据、过程，发表明确意见；（2）说明对贸易业务真实性的具体核查情况。

（一）对照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“5—17 客户集中”的相关要求说明发行人客户集中有关问题的核查依据、过程，发表明确意见

针对发行人客户集中度较高的情形，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人总经理、主要客户，了解发行人与主要客户合作的历史、业务稳定性及可持续性、发行人与主要客户是否存在关联关系等情况；

2、访谈发行人总经理、了解发行人报告期客户集中度较高的原因，查询同行业可比公司前五大客户收入占比情况，确认客户集中度较高是否符合行业经营特点；

3、获取主要客户与发行人签署的合同和订单，了解相关交易的定价原则及公允性；

4、取得并查阅发行人主要客户中报告期内公开披露的定期报告、客户所处行业研究报告及相关报道，了解其在行业中的地位、透明度与经营情况和是否存在重大不确定性风险；

5、取得并查阅了同行业可比公司定期报告、行业政策文件、行业研究报告，获取主要产品或服务应用领域和下游需求情况、市场空间等信息，了解发行人及其下游客户所在行业是否属于国家产业政策明确支持的领域、相关政策及其影响下的市场需求是否会对发行人的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响。

6、取得并查阅了发行人报告期末新开发的客户及定点项目情况，了解发行人市场拓展的具体情况。经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人客户集中具有合理性，主要客户透明度和知名度较高，经营状况良好，不存在重大不确定性风险；发行人与主要客户合作历史较长，业务合作稳定且具有可持续性，相关交易的定价公允；发行人与主要客户之间不存在关联关系，发行人独立获取与主要客户的相关业务，同时具有独立面向市场获取业务的能力；发行人客户集中于

行业经营特点一致，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情形；发行人对川崎单一客户重大依赖系业务往来扩大客观因素导致，具有合理性，相关产品下游市场空间较大，发行人所处行业技术较为成熟稳定，技术发展与行业技术迭代相匹配，发行人已成功开发除川崎之外的其他客户；发行人所在行业属于国家产业政策明确支持的领域，所在的下游割草机行业市场需求稳定，具有可持续性，川崎下游客户分布广泛，相关产业政策变化未对川崎稳定性、业务持续性产生重大不利影响。

（二）说明对贸易商业务真实性的具体核查情况

针对贸易商业务真实性，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈主要贸易商客户，了解贸易商客户的主要终端客户的地域分布、贸易商客户与终端客户的物流、订单、生产安排和贸易客户的库存管理模式等情况，实地查看贸易商的经营场所，了解其经营规模同与发行人交易规模的匹配性及库存与销售情况。对报告期内主要贸易商客户进行了实地走访，具体核查金额及比例如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
贸易商客户销售收入	1,280.05	2,812.57	5,492.74	4,158.98
实地走访核查金额	1,273.56	2,725.19	4,471.66	2,525.99
实地走访核查占比	99.49%	96.89%	81.41%	60.74%

2、登录企查查等数据库查询贸易商客户的基本公开信息；

3、查看与贸易商客户签订的合同/订单，抽取并查看向贸易商客户销售商品对应的出库单、物流记录、签收单、发票及回款信息和函证等，确认销售的真实性，具体核查金额及比例如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
贸易商客户销售收入	1,280.05	2,812.57	5,492.74	4,158.98
函证核查金额	1,130.78	2,422.03	4,959.39	3,556.22
函证核查占比	88.34%	86.11%	90.29%	85.51%

4、访谈并取得主要贸易商客户关于与发行人及相关人员不存在关联关系的声明，核查贸易商客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员是否存在关联关系，核查贸易商客户除正常贸易往来外是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员存在资金往来的情形；

5、核查实际控制人及其配偶、内部董事、监事、高级管理人员、主要财务人员、主要销售人员、主要采购人员、重要子公司的重要成员报告期内的银行流水，核查是否存在与贸易商客户直接的资金往来。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：贸易商核查结果与发行人经营销售情况匹配，核查过程中未发现异常情形。通过函证、实地走访核查对贸易商的经营场所、库存及销售情况进行充分核查，对贸易商终端客户抽样穿透核查获取的核查证据足以证实贸易商客户的销售真实性。

十、请保荐机构、申报会计师、发行人律师对客户及其主要相关方与发行人及其关联方、发行人员工和前员工等是否存在关联关系、其他交易和资金往来、其他利益安排进行核查，说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

（一）核查依据、过程

针对上述事项，保荐机构、申报会计师、发行人律师执行了以下核查程序：

1、收集发行人股东、董事、监事、高级管理人员等关联方的调查问卷，了解前述主体的关联方及其投资和任职情况；

2、对发行人股东、董事、监事、高级管理人员等关联方进行访谈，了解其与发行人客户的控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员、关键经办人员是否存在关联关系；

3、收集发行人上市客户的定期报告、境内客户的企业信用信息报告，通过企查查等查询客户的股东和主要管理人员名单，将发行人员工花名册和离职人员名单与客户的股东和主要管理人员进行交叉比对，了解是否存在重名或者任职情况；

4、访谈发行人主要客户，了解发行人及其关联方、员工、前员工是否在主要客户担任股东或董事、监事、高级管理人员；并获取其出具的无关联关系声明函，了解其与发行人及发行人的股东、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员是否存在关联关系、其他交易和资金往来和其他利益安排；

5、核查报告期内发行人、实际控制人及其近亲属、公司董事、监事、高级管理人员、核心业务人员银行流水，了解银行流水中与主要客户及其关联方之间的资金往来情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

发行人于2020年、2021年1-3月存在使用个人卡直接涉及发行客户的情形。发行人个人卡收款主要为通过个人卡代收废料废品、部分产品销售款项。相关情况详见本问询函回复之“问题 3.关于营业收入”之“十二/（三）个人卡大额资金主要性质及流入流出情况，是否存在代垫成本费用、体外资金循环等情形”。

针对发行人通过个人卡代收销售款项的情形，发行人已将该部分销售业务全部纳入发行人销售收入，并已主动申报并缴纳相关税款，包括增值税及附加税、企业所得税等相关税款。

除上述个人卡收款情况外，发行人客户及其主要相关方与发行人及其关联方、发行人员工和前员工等不存在关联关系、其他交易和资金往来、其他利益安排。

十一、关于客户及销售模式的核查情况

（一）核查过程与依据

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、网络查询各主要客户、佣金服务商和贸易商客户的工商资料、定期报告等资料，了解其成立时间、股东等基本情况、收入和成本、经营规模等信息，核查是否存在关联关系；

2、访谈客户并获取无关联关系声明函，了解其与发行人的合作历史和合作背景以及对发行人采购金额占其同品类采购的比例，通过公开信息测算发行人向

主要客户销售金额/数量占主要客户相关业务收入/成本、相关产品销量的比例，确认公司与客户不存在关联关系；

3、查阅发行人销售明细表，检查报告期内产品的主要构成及销售数量、金额情况，分析割草机、小型发电机、大小排量摩托车零部件、新能源零部件报告期前五大客户销售变化原因以及向同一客户销售不同型号产品的销量变化及单价差异情况，其中，针对川崎自身销售变化原因，获取其在供应商大会上披露的2015年至2022年其在美国市场占有率变化趋势图；针对杰耐瑞克自身销售变化原因，访谈杰耐瑞克全球采购副总裁、搜索公开报告并查看其CEO接受美国电视台(CNBC)采访的视频，了解杰耐瑞克发电机安装人员短缺对其销售的影响；

4、取得发行人报告期各期按销售金额的客户规模分布情况，并分析分布变化的原因；

5、通过查阅主要客户相关公开信息，了解主要客户经营情况及产业布局；

6、查阅发行人与主要客户签订的框架协议，确认合作期限；

7、通过访谈发行人总经理，了解公司产品的核心竞争力、电动化产品对小功率发动机的替代影响，查阅相关研究报告，分析电动化产品对小功率发动机的替代影响；

8、查阅公司与佣金服务商和贸易商签订的合同，了解佣金模式与贸易商模式的区别、佣金服务商和贸易商的区别；

9、网络查询各佣金服务商和贸易商的工商资料，通过比对与发行人报告期业务往来核查佣金服务商和贸易商报告期内是否存在重合；

10、查阅销售佣金的明细、收入明细表，分析佣金与收入变动趋势是否匹配；

11、访谈发行人总经理及佣金服务商的实际经营者，了解报告期内业务模式的具体变化及其原因与向贸易商销售金额及销售佣金的变化原因；

12、查阅发行人与贸易商客户销售合同中与退换货相关条款，获取报告期内发行人贸易商客户退换货明细，访谈主要贸易商，了解报告期退货情况和退货原因，检查发行人实际发生的退换货的时间，是否存在集中退换货的情形；

13、查看与贸易商客户签订的合同/订单，抽取并查看资产负债表前后一个月向贸易商客户销售商品对应的出库单、物流记录、签收单、发票及回款信息等，核查销售收入是否存在跨期情形。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已对照《监管规则适用指引——发行类第5号》“5—17 客户集中”的相关要求进行补充披露，并充分揭示了客户集中度较高可能带来的风险；

2、发行人与通机、摩托车领域主要客户合作紧密，与新能源汽车领域主要客户逐步建立深入的合作关系，客户对发行人的采购额占其同类产品采购的比例合理，采购金额与其经营规模较匹配；

3、发行人向割草机、小型发电机的通机零部件、大小排量摩托车零部件、新能源零部件报告期内前五大客户的销售变动与客户需求变化相关，向同一客户所销售零部件的不同型号的销量变化与客户需求变化相关，单价差异主要由产品规格型号所致，销量变化及单价差异具有业务合理性；

4、报告期内，发行人销售金额达到 1,000 万元以上的客户数量及收入占比逐年增加；销售金额介于 100 万元至 1,000 万元的客户数量与收入波动较小；销售金额在 100 万元以下客户数量较多但收入占比较小，且占比逐年下降，上述布局 and 变动主要系发行人将主要精力集中在大型优质客户的开拓及维护上，具有业务合理性；

5、发行人产品具有较强的竞争力，电动化产品对小功率发动机的替代对主要客户本田、创科实业向发行人相关产品的采购形成不利影响，但发行人仍与主要客户保持密切而持续的合作关系，除时代电气外，发行人与主要客户签订了长期合作协议，发行人与时代电气以签署单个项目框架采购的方式开展业务，客户产业布局未对发行人业务造成重大不利影响，发行人与主要客户的业务具有可持续性；

6、发行人与主要贸易商和佣金服务商的合作均为出于成本效益考虑的常见商业行为，与主要贸易商和佣金服务商不存在关联关系；

7、佣金服务商和贸易商的区别在于：佣金服务商系为发行人引进客户并收取一定报酬的服务供应商，贸易商为直接与发行人联系、进行买断式采购的客户。2021 年佣金服务商和贸易商存在重合的情况；

8、发行人报告期佣金模式与贸易商模式的业务模式转化是基于业务发展进行的合理商业行为，转换前后终端客户并未发生重大变化，终端客户不存在其他利益安排；报告期向贸易商销售金额变化主要系市场需求变动及发行人将业务重心转移至新能源汽车零部件业务所致，销售佣金的变化与对应客户的收入变动趋势一致，前述变动均具有业务合理性；

9、报告期内，发行人贸易商退换货金额合计占贸易商业务收入比例分别为 2.20%、6.99%、7.19%和 3.05%，总体占比较低。2021 年与 2022 年度贸易商退换货金额占比有所提升，主要原因系发行人子公司江门斯贝搬迁厂房产线调试导致部分产品出现质量问题引起退货率升高；发行人主要贸易商各期末库存数量较低或为零，当期采购数量基本于当期消化完毕，贸易商亦不存在资产负债表日后大额退货的情形，贸易商收入确认准确，不存在跨期确认收入情形。

问题 3. 关于营业收入

根据申报材料：（1）报告期内，各类通机产品销量变化存在一定差异，如箱体类产品中，双缸箱体销量逐年增加，单缸箱体销量 2021 年增长后下降，而通机-边盖类产品销量 2021 年增加后 2022 年较为稳定；（2）铝合金压铸件的国内销售，一般情况下经客户确认或签收后确认收入，采用寄售模式或中间仓模式的，客户到寄售仓或中间仓提货后双方对账确认收入；国外销售采用中间仓模式的，以客户到中间仓提货为确认收入时点；（3）各期境外收入占比为 53.31%、65.01% 和 72.36%，主要外销地区为美国，出口美国金额占境外收入比例分别为 89.05%、95.50% 和 96.75%，发行人销往美国的部分产品被加征 25% 的关税；（4）2021 年以来，因海运费上涨，川崎对公司运费进行补偿并在发票中标明补偿款，公司对此部分运费补偿作为主营业务收入核算；（5）各期第四季度收入占比为 30.46%、27.40%、24.32%，逐年下降；（6）发行人生产耗用模具，各期模具费用为 920.14 万元、2,505.76 万元和 1,474.27 万元，发行人同时销售模具，各期模具收入为 642.15 万元、1,644.40 万元、2,494.68 万元；（7）其他业务收入主要为废料收入，报告期内，存在通过个人卡代收废料废品、部分产品销售款项。

根据申报材料：（1）保荐机构对境外客户的函证均通过发行人邮箱发函和收函，主要原因为客户明确拒绝中介机构书面发函并予以书面回函确认；（2）部分主要客户拒绝回函，例如杰耐瑞克、创科实业越南子公司，保荐机构执行了替代核查程序。

请发行人说明：（1）主要产品单价与同行业可比公司或市场同类产品价格的比较情况，对主要客户的定价原则及公允性，同类产品对不同客户销售价格的差异及合理性；（2）结合下游客户对发行人产品的应用领域及需求变化情况、各类细分产品竞争力、发行人产能利用率等，分析主要产品销量变化原因；（3）结合前述因素、本行业及下游行业发展情况、市场竞争、各细分产品销售是否存在配套关系等情况，分析报告期内收入波动的原因，与同行业可比公司收入波动趋势的差异及原因；（4）不同收入确认方式的销售金额、占比，各类业务收入确认方法、时点、依据、金额是否准确，中间仓模式下国内、国外收入确认时点不一致的原因及合理性，收入确认方式与同行业可比公司是否一致；（5）中间仓模式的

具体含义，主要中间仓的所有权方、经营方，寄售模式与中间仓模式分别的管理模式及区别，各期末存货种类、数量、金额、期后消化情况，两种模式的主要客户及其基本情况、销售额分布、结算方式及周期、结算单据流转过程，中间仓模式对公司收入确认时点准确性的影响；（6）各期主要类别产品外销与内销的销售金额、占比、单价、毛利率，结合具体销售价格、销量情况，分析有关贸易政策、关税、汇率变动等对公司经营业绩的具体影响，量化分析相关风险，分析是否会对发行人的境外收入造成重大不利影响；（7）运费补偿是否为行业惯例、是否具有可持续性，除川崎外，报告期内是否存在其他客户向发行人支付运费补偿，运费补偿的会计核算是否符合企业会计准则的规定；（8）各期四季度收入占比逐年下降的原因及合理性；（9）模具的具体业务模式，结合合同条款说明，模具在合同中是否可明确区分、模具业务中客户与公司的主要权利、义务情况，收入确认时点主要控制权是否已转移；（10）模具的实物情况，各期用于生产、销售、研发的模具数量、金额，各类用途模具的初始及后续计量方式，用于销售模具的成本核算方式，是否符合企业会计准则的规定；（11）废料的主要内容，废料销售价格的确定依据与公允性，结合报告期内废品率及变动情况，说明废料销售入账的完整性、准确性，废料存货及销售有关内控的有效性；（12）个人卡各主体情况，个人卡收付的资金流转过程，个人卡大额资金主要性质及流入流出情况，是否存在代垫成本费用、体外资金循环等情形。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并且说明：（1）通过发行人邮箱发函、收函是否对询证函保持了控制，是否符合审计准则等有关规定；（2）客户不予回函的原因，收入是否真实，是否存在其他交易或纠纷；（3）对收入真实性的核查方式、方法、比例和结论，单独列示对境外销售的核查情况，并发表明确核查意见。

回复：

一、主要产品单价与同行业可比公司或市场同类产品价格的比较情况，对主要客户的定价原则及公允性，同类产品对不同客户销售价格的差异及合理性

（一）主要产品单价与同行业可比公司同类产品价格比较情况

公司主要从事铝合金精密压铸件研发、生产和销售。报告期各期，公司铝合金压铸件产品与同行业可比公司同类产品价格比较情况如下：

单位：元/件；元/kg

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
爱柯迪	13.08	16.80	16.26
旭升集团	91.47	68.64	52.86
文灿股份	66.36	51.35	44.33
秦安股份	621.51	591.74	540.15
可比公司平均值（元/件）	198.11	182.13	163.40
斯贝科技（元/件）	71.29	54.50	35.95
派生科技	48.59	38.02	34.32
广东鸿图	53.72	47.68	45.96
可比公司平均值（元/kg）	51.16	42.85	40.14
斯贝科技（元/kg）	45.42	38.46	34.38

注：同行业可比公司 2023 年半年报未披露产品单价。

同行业可比公司存在两类销量计价单位，分别为单件售价和单位重量售价。

从单件售价看，可比公司的铝合金压铸件产品平均销售单价自 13.08 元/件至 621.51 元/件不等，存在较大差异，主要原因系铝合金压铸件产品定制化程度高，其价格与零部件大小、重量、结构复杂程度、性能要求等呈正相关。根据可比公司公开披露信息，爱柯迪产品以小型零部件为主，单件重量主要在 400 克以下，因此其产品单价较低；旭升集团、文灿股份产品以汽车动力系统及车身结构件为主，单价中等；秦安股份产品主要为汽车发动机气缸体、气缸盖、曲轴等，单价较高。公司铝合金压铸件产品主要包括通机、摩托车发动机缸体、缸头、箱体、边盖等，与秦安股份用于汽车发动机的零部件比较，产品较小，因此单价较低。公司产品平均单价与文灿股份产品单价接近。

从单位重量售价看，铝合金压铸件售价会受产品结构、机加时间等因素影响，一般情况下，产品越大，结构越复杂，对应机加所需工时会增加，产品价格亦增长。可比公司中广东鸿图产品单价高于派生科技，公司产品单价与派生科技较为接近。

公司铝合金压铸件产品价格逐年增长，变动趋势与同行业可比公司基本一致。公司与同行业可比公司在铝合金压铸件产品的价格差异主要源自于定制化产品大小形态及终端用途的不同，产品单价不具有可比性。

（二）对主要客户定价原则及公允性

公司对主要客户定价政策基本原则为成本加成与市场参考价格相结合。公司根据材料成本、直接人工及制造费用等生产成本并加成合理的利润同时参考同期市场类似产品的价格情况与客户协商确定产品价格，并就原材料价格波动、汇率波动与主要客户约定产品价格调整机制。前述原则系铝合金压铸行业内通行的定价原则，同行业可比公司同样使用该原则进行定价，公司与同行业可比公司定价原则无重大差异。

报告期内，同行业可比公司铝合金压铸产品的毛利率水平与公司铝合金压铸产品毛利率水平比较如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
爱柯迪	28.58%	26.69%	24.44%	29.22%
旭升集团	24.27%	21.70%	22.33%	32.15%
文灿股份	13.38%	18.67%	18.24%	22.38%
秦安股份	25.71%	19.31%	23.74%	24.88%
派生科技	6.69%	9.96%	7.07%	16.78%
广东鸿图	18.20%	18.37%	18.63%	21.75%
可比公司平均值	19.47%	19.12%	19.07%	24.53%
斯贝科技	20.31%	21.68%	18.02%	24.10%

由上表可知，报告期内，同行业可比公司铝合金压铸产品毛利率均值与公司同类产品毛利率无明显差异，公司主要产品销售价格具备公允性。

（三）同类产品对不同客户销售价格的差异及合理性

1、通机零部件产品

报告期内，公司对各年通机零部件前五大客户销售价格情况如下：

单位：元/件

客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
川崎	161.79	186.62	146.32	103.76

客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
杰耐瑞克	155.87	223.73	223.15	232.13
本田	62.82	39.79	48.08	46.08
科勒 ^注	98.38	103.60	81.26	-
创科实业	5.46	8.40	9.41	8.84
锐奇股份	106.66	109.40	103.48	95.63

注：科勒产品自 2021 年开始进入量产阶段。

报告期内，公司通机零部件向不同客户销售的平均价格存在一定差异，主要原因系公司销售不同客户的产品在产品结构、重量、大小、形状等方面存在差异。川崎、杰耐瑞克、科勒产品为大排量双缸通机零部件，锐奇股份产品以通用工具齿轮箱体为主，前述产品体积重量较大，单价较高；本田产品以小排量单缸通机零部件为主，相较双缸通机零部件或齿轮箱体，其产品单位重量较低，因此单价较低；创科实业产品包括单缸发动机缸体、箱体以及其他通用工具铝配件等，因为配件体积小、单价低但其销量高，因此拉低了创科实业产品的平均单价。

报告期，主要通机零部件按细分类别产品及客户销售价格情况如下：

（1）双缸通机零部件

报告期内，公司双缸通机零部件包括双缸箱体、缸头和双缸边盖三类产品，向不同客户销售单价情况如下：

单位：元/件

主要产品 型号	客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
通机-双 缸箱体类	川崎	426.01	466.94	409.08	354.71
	杰耐瑞克	376.76	350.69	300.08	289.29
通机-缸 头类	川崎	109.52	112.65	85.76	81.29
	杰耐瑞克	82.08	83.52	-	-
通机-双 缸边盖类	川崎	117.67	124.87	111.24	-
	杰耐瑞克	143.10	136.21	115.83	107.82
	科勒	98.38	103.60	81.26	-

由上表可见，进一步细化产品分类后，各客户间相同细分类别产品的价格差异明显降低，但由于定制化产品在产品结构、大小、形状等方面的差异，单价仍有所不同。

报告期内，公司川崎双缸箱体以及缸头产品单价高于杰耐瑞克同类产品，除去定制化产品差异外，公司对川崎销售采用海外中间仓模式，该模式下产品成本包括海运费、仓储费等，因此产品价格较高。

（2）单缸通机零部件

报告期内，公司单缸通机零部件包括单缸缸体、箱体等，向不同客户销售单价情况如下：

单位：元/件

主要产品型号	客户名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
通机-单缸箱体类	本田	-	47.58	44.21	62.65
	创科实业	18.46	18.50	17.97	18.21
	锐奇股份	73.90	75.29	69.54	62.96
通机-单缸缸体类	本田	323.75	82.10	77.50	69.11
	创科实业	29.12	37.08	24.78	19.73

注：本田单缸缸体类产品 2023 年 1-6 月单价差异较大原因系补偿款随当期产品计入收入所致。

本田单缸通机零部件单价整体高于创科实业同类产品，一方面系本田产品对应的发动机排量相对较大，另一方面本田单缸缸体嵌套了缸头集成压铸，因此本田产品平均重量高于创科实业同类产品，对应单价亦较高。锐奇股份单缸箱体类主要为配套齿轮箱体，其体积较大，平均重量显著高于本田、创科实业产品，因此其单价较高。

2、摩托车零部件

报告期内，公司对各年摩托车零部件前五大客户销售价格情况如下：

单位：元/件

客户名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
新大洲本田	41.94	40.44	38.23	34.14
五羊-本田	39.92	42.19	37.92	34.73
春风动力	72.64	79.60	77.55	74.31
东莞渡宏 ^注	34.76	36.41	36.77	-
广东夏朋	33.86	34.51	34.24	29.54
豪爵	30.24	33.36	28.93	26.75

客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
豪进	34.16	34.65	33.61	29.52
马勒	47.14	49.16	38.55	41.12

注：公司自 2021 年开始与东莞渡宏合作。

报告期内，公司摩托车零部件主要系发动机气缸体。摩托车可以按照发动机排量进行分类，不同排量发动机对应的气缸体结构差异不大，而排量主要取决于气缸体的容积。一般情况下，发动机排量越高，气缸体直径越大对应产品大小、重量及单价也随之增加。

公司向不同客户销售的摩托车零部件价格差异主要是由客户各排量摩托车气缸体销售结构不同导致。上表中春风动力价格明显高于其他客户主要系春风动力产品以中大排量零部件为主，中大排量零部件单重较高，因此平均销售单价高于其他客户。

报告期内，公司摩托车零部件按细分类别产品及客户销售价格情况如下：

(1) 小排量摩托车零部件

报告期内，公司向不同客户销售小排量摩托车零部件单价差异如下：

单位：元/件

产品排量	客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
≤150cc	新大洲本田	35.26	37.39	35.56	32.45
	五羊-本田	39.56	41.73	37.55	36.79
	春风动力	42.42	44.81	41.65	41.56
	东莞渡宏	34.23	34.81	33.69	-
	广东夏朋	33.54	34.20	34.62	28.58
	豪爵	30.22	33.54	29.12	26.95
	豪进	33.3	34.43	33.63	31.37
	马勒	46.12	46.48	37.61	40.96
>150cc 且≤ 250cc	新大洲本田	60.89	43.01	58.78	53.97
	五羊-本田	57.82	51.02	46.69	31.08
	春风动力	69.03	62.22	67.65	69.14
	东莞渡宏	37.81	40.31	40.08	-
	广东夏朋	47.53	46.04	31.39	32.84

	豪进	41.36	39.10	33.55	29.03
	马勒	80.62	76.30	57.16	50.08

报告期内，除春风动力外，公司小排量摩托车零部件向不同客户销售价格差异不大，春风动力及马勒小排量摩托车零部件单价相对较高，原因系春风动力产品排量主要为 250cc，单重较其他客户产品高，因此单价相对较高。

(2) 中大排量摩托车零部件

报告期内，公司向不同客户销售中大排量摩托车零部件单价差异如下：

单位：元/件

产品排量	客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
>250cc	新大洲本田	66.00	73.61	75.58	63.02
	春风动力	80.91	85.27	84.16	83.31
	东莞渡宏	76.87	81.02	83.13	-

报告期内，公司中大排量摩托车零部件向不同客户销售价格存在一定差异，主要系产品差异所致，春风动力中大排量产品涵盖 300cc-1,000cc 区间，品类较多，其中以 500cc 以上气缸体产品为主，因此单价较高。

3、汽车零部件

报告期内，公司汽车零部件产品对不同客户销售价格情况如下：

单位：元/件

客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
尼得科	230.79	215.99	-	-
时代电气	231.19	130.37	87.31	58.16
比亚迪供应链	36.35	40.04	-	-
零跑汽车	20.23	23.23	18.01	-
浙江银轮	109.17	62.44	55.97	76.11
华域三电	26.99	28.00	-	-

注：公司自 2022 年开始与华域三电合作。

报告期内，公司汽车零部件因应用部位、产品结构、大小形状不同，价格差异较大，具体差异分析如下：

单位：元/件

客户名称	产品应用领域	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
尼得科	新能源汽车三电系统	230.79	215.99	-	-
时代电气	新能源汽车三电系统	233.93	192.92	-	-
	传统车动力系统	122.52	59.68	62.83	58.16
比亚迪供应链	新能源汽车空调系统	36.35	40.04	-	-
零跑汽车	新能源汽车车身结构	19.57	20.08	18.01	-
	新能源汽车三电系统	167.53	128.32	-	-
浙江银轮	商用燃油车机油滤清器等	109.17	62.44	55.97	76.11
华域三电	新能源汽车空调系统	26.99	28.00	-	-

注：时代电气新能源汽车零部件产品 2021 年度尚未进入量产阶段，仅有少量销售，其单价不具备可比性，故未列示。

报告期内，公司汽车零部件主要客户销售价格差异主要系产品应用部位不同，尼得科、时代电气新能源三电系统零部件性能要求较高、单重较大，因此单价较高，2023 年 1-6 月时代电气传统车动力系统平均单价较高主要系体积大、单重高的产品占比上升；零跑新能源汽车结构件、比亚迪供应链汽车空调系统零部件、华域三电新能源汽车空调系统零部件体积小、单重低，因此单价相对较低。浙江银轮产品主要用于商用燃油车，与其他客户应用领域不同，因此其单价与其他客户存在一定差异，2023 年 1-6 月浙江银轮产品平均单价上升主要系单重及单价较高的壳体、底座等零部件占比上升。

综上，同类产品对不同客户销售价格差异主要源自定制化产品在产品结构、大小、形状等方面的差异，具有合理性。

二、结合下游客户对发行人产品的应用领域及需求变化情况、各类细分产品竞争力、发行人产能利用率等，分析主要产品销量变化原因

报告期各期，公司主要产品的销量变化情况如下：

单位：万件

产品	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	销量	同比变动率	销量	变动率	销量	变动率	销量
通机零部件	371.34	-22.98%	847.93	-9.51%	937.07	20.76%	775.95
摩托车零部件	267.18	6.87%	540.72	-14.43%	631.91	25.31%	504.29
汽车零部件	98.80	1,016.10%	49.75	292.39%	12.68	8.50%	11.69
合计	737.33	-0.50%	1,438.39	-9.06%	1,581.66	22.43%	1,291.92

报告期内，公司主要产品销量先上升后回落。2021 年受下游客户采购需求增长影响，三类产品销量同比均有所增长；2022 年通机零部件销量较 2021 年下滑 9.51%，主要系客户本田和创科实业采购量下降所致；摩托车零部件销量下滑 14.43%，与全国燃油摩托车销量变动趋势一致；2023 年 1-6 月通机零部件销量同比下降 22.98%，主要系客户本田和创科实业采购量进一步下降，同时杰耐瑞克受安装人员不足影响，库存消化较慢，订单量同比下滑；摩托车零部件销量增长 6.87%，主要系客户马勒销量回升同时公司与广东夏朋等主要客户合作进一步深入，采购量有所提升。随着国内新能源汽车销量、渗透率近几年大幅度增长，与之配套的新能源汽车零部件需求同步增长，公司报告期内开发的新能源汽车零部件定点项目逐步进入量产期，2022 年、2023 年 1-6 月销量同比增加较多。

（一）下游客户对产品的应用领域及需求变化情况

公司产品销量的变化受主要客户自身销售变动及业务布局的影响。报告期各期前五大客户对公司产品的应用领域及需求变化情况如下：

序号	客户名称	产品应用领域	客户经营情况	采购需求变化情况
1	川崎	双缸通机类产品，主要应用于割草机、除雪机、割木机等，以坐骑式割草机产品为主	全球知名通用发动机品牌厂商，2020-2022 财年通机板块收入分别为 535 亿日元、682 亿日元和 1,035 亿日元	采购需求随其销售增长而增加
2	杰耐瑞克	双缸通机类产品，主要应用于小型发电机	美国知名小型发电机品牌，美国市占率达到 75%，2020-2023 年上半年收入分别为 24.85 亿美元、37.37 亿美元、45.65 亿美元和 18.88 亿美元	采购需求随其销售变动而变动

序号	客户名称	产品应用领域	客户经营情况	采购需求变化情况
3	本田	单缸通机类产品，主要应用于割草机，以手推式割草机产品为主	全球知名通用发动机品牌厂商，2020-2022 年其动力产品板块收入分别为 35.06 亿日元、34.18 亿日元、42.17 亿日元	2021 年新款产品量产，采购需求增加；2022 年受逐步停产相关产品影响，需求量下降
4	科勒	双缸通机类产品，主要应用于割草机	全球知名通用发动机品牌，经营状况良好	2021 年新合作客户，采购量逐年增长
5	创科实业	单缸通机类产品以及通用工具配件，主要应用于割草机、剪草机、篱笆修剪机等	全球知名电动工具、户外园艺工具品牌，2020-2022 年收入分别为 98.12 亿美元、132.03 亿美元、132.54 亿美元	受产能转移东南亚及单缸通机产品销量减少影响，报告期采购需求下降
6	新大洲本田	摩托车气缸体，主要应用于小排量摩托车	全国知名摩托车品牌，2020-2022 年燃油摩托车销量持续增长，2023 年上半年燃油摩托车销售同比下降	近三年采购需求随其销量增长而增加；2023 年上半年摩托车置物架等产品采购需求增长
7	五羊-本田	摩托车气缸体，主要应用于小排量摩托车	全国知名摩托车品牌，2020-2023 年上半年燃油摩托车销量持续下降	采购需求随其销量下降而减少
8	时代电气	汽车壳体、盖板、箱体等，主要应用于汽车领域	全国知名轨道交通行业牵引变流系统供应商，同时从事新能源汽车电驱系统业务，新能源汽车电驱系统收入 2020-2023 年上半年销量持续大幅度增长	采购需求随其销量上升而增加
9	锐奇股份	通机类产品，主要应用于电动工具、园林工具	全国知名电动工具、园林工具品牌商，2020-2022 年销量在 156.48-212.92 万台间波动，2023 年 1-6 月收入 2.63 亿元，同比增长 26.97%	2023 年上半年采购需求随其销量上升而增加

（二）各类细分产品竞争力情况

公司产品具有较强的市场竞争力，集中体现在产品质量、优质服务和技术研发方面，获得了国内外知名客户的认可。

1、通机零部件

公司通用发动机零部件主要包括箱体、缸头、缸体、边盖等发动机机身重要组成部件，主要客户为国内外知名的通机厂商，如川崎（Kawasaki）、杰耐瑞克（Generac）、本田（Honda）、科勒（Kohler）、创科实业（TTI）等；公司建立了完善的质量管理体系，产品质量稳定，得到了客户的嘉奖。2022 年度，公司向川崎提供产品的 PPM 值（Parts Per Million 百万件产品中不合格品出现的比例）平均为 54，远低于客户 300 的标准。基于对公司产品和服务的深度认可，川崎分别于 2020 年度、2021 年度、2022 年度授予公司“2020 年度供应商”、“2021 年度质量”奖、“2022 年度成本节省”奖。公司重视产品研发和技术创新，能够及时响应客户新项目、新产品的开发。杰耐瑞克授予公司“2021 创新伙伴”并邀请公司加入其下一代发电机的开发工作。

基于对公司产品的认可，公司与主要客户保持了良好的合作关系，川崎、杰耐瑞克从合作期初的发动机单一部件扩展至箱体、缸头、边盖组成的双缸发动机全套部件；科勒自 2021 年合作以来采购量不断增加，促进了公司通机零部件销量的增长。

2、摩托车零部件

公司摩托车零部件 98%以上销量源自气缸体产品，公司在摩托车气缸体领域拥有较强的产品竞争力，该产品报告期各期销量全国市场占有率均达到 30%以上。摩托车零部件主要客户包括五羊-本田、新大洲本田、豪爵、春风动力等国内知名的摩托车品牌，与公司均保持了多年的合作关系，其中五羊-本田 100%的气缸体产品、新大洲本田 80%的气缸体产品均向公司进行采购。公司产品质量、研发能力得到客户的认可，在中大排量摩托车快速发展的背景下，公司为春风动力、新大洲本田开了多款中大排量气缸体产品，促进了公司摩托车零部件销量的增长。

3、新能源汽车零部件

公司自 2020 年起重点开拓新能源汽车市场，虽然进入市场的时间较晚，但公司依靠产品质量管理体系、服务水平和技术研发能力快速获得多个新能源汽车零部件主机或整车厂商的认可，并成功进入其供应链体系，促进公司新能源汽车零部件销量在 2022 年以来的快速提升。

（三）产能利用率对公司主要产品销量的影响

公司的主要产品通机零部件、摩托车零部件及汽车零部件均为铝合金压铸件，主要工艺流程均包括压铸成型、机加工和表面处理等，主要生产环节对应的机器设备可共用，因此从整体产能利用率分析对公司产品销量的影响。

报告期内，随着公司持续购入生产设备，公司产能逐年增长，产销率维持在较高水平，为公司报告期产品销量的增长提供了产能保障。

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
理论工时（万小时）	26.45	43.17	40.24	31.82
耗用工时（万小时）	19.56	34.24	32.41	22.70
产能利用率	73.85%	79.30%	80.55%	71.36%
产量（万件）	684.75	1,443.25	1,665.54	1,275.87
销量（万件）	737.33	1,438.39	1,581.66	1,291.92
产销率	107.68%	99.66%	94.96%	101.26%

2021 年公司主要产品销量同比增长 289.74 万件，增幅 22.43%，公司产能及产能利用率同步提升，为主要产品销量增长提供保障；2022 年公司产能继续增长，产能利用率稍有回落，而主要产品销量同比下降 143.27 万件，降幅 9.06%，主要系公司产品结构变动导致。2022 年度公司通机双缸类产品销量同比上升 108.86 万件、通机单缸类产品销量同比下降 235.76 万件，新能源汽车零部件销量同比上升 38.94 万件。相较销量减少的通机单缸类产品，通机双缸类主要产品及新能源汽车三电系统零部件的产品偏大、结构更为复杂对应加工所需工时更多，因此产品生产需要耗用更多的机加工设备。公司产能利用率主要通过产线数量及耗用工时计算，因此主要产品销量下降、公司整体产能提升但对应的产能利用率变动不大。2023 年 1-6 月，由于公司为新开发新能源汽车零部件项目购置了相关生产设备，而部分项目尚未进入量产阶段，导致公司产能进一步提升，但产能利用率下降。

（四）分类产品销量变动及原因的具体分析

1、通机零部件

单位：万件

产品类别	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	销量	同比变动率	销量	变动率	销量	变动率	销量
双缸类产品	221.12	16.98%	367.23	42.13%	258.37	151.81%	102.61
单缸类产品	24.03	-77.73%	141.16	-62.55%	376.92	29.13%	291.90
其他类产品	126.19	-31.87%	339.53	12.51%	301.78	-20.88%	381.44
合计	371.34	-22.98%	847.93	-9.51%	937.07	20.76%	775.95

（1）双缸通机零部件

公司双缸通机零部件主要客户为川崎、杰耐瑞克和科勒，川崎和科勒的产品主要应用于坐骑式割草机，杰耐瑞克的产品主要应用于小型发电机。报告期内，公司双缸通机零部件销量逐年增长且增速较快，一方面受益于川崎、杰耐瑞克自身相关业务销售规模的增长带来的采购需求增加。根据川崎定期报告信息，其 2021-2022 财年通用发动机业务收入增速分别为 27.48%、51.76%；杰耐瑞克 2021 年度、2022 年度收入增速分别为 50.38%、22.14%。另一方面，公司凭借优秀稳定的产品质量、快速响应的服务以及创新研发能力不断加深与川崎、杰耐瑞克以及科勒的合作关系。公司与川崎、杰耐瑞克合作从初始的发动机单一部件扩展至箱体、缸头、边盖组成的双缸发动机全套部件，各部件采购量亦有所增长；公司与科勒于 2020 年开始合作，2021 年产品进入量产期，2022 年采购量同比增长 139.12%达到 36.68 万件。2023 年 1-6 月双缸类产品增速有所放缓，主要原因系杰耐瑞克因安装人员不足导致库存消化较慢，箱体类、边盖类产品订单减少。

（2）单缸通机零部件

公司单缸通机零部件主要客户包括本田和创科实业，本田产品主要应用于手持式/手推式割草机，创业实业产品应用领域广泛，包括割草机、剪草机、篱笆修剪机等。2021 年公司单缸通机零部件销量同比上升 29.13%，2022 年单缸通机零部件销量同比下降 62.55%。报告期内公司对本田产品销量分别为 181.37 万件、258.86 万件、97.99 万件、9.48 万件，2022 年本田产品销量同比下降 160.87 万件导致通机零部件整体销量下滑。美国本田决定停产美国相关工厂的割草机产品线，导致公司对本田产品销量出现较大幅度下降。2023 年 1-6 月进一步减少 88.51 万件。报告期内，公司对创科实业的单缸通机产品销量分别为 150.20 万件、96.32

万件、37.37 万件、4.13 万件，报告期内销量下滑主要系创科实业由于发展战略调整，逐渐将国内通机零部件产能转移至境外，叠加电动化设备对小排量通机产品的替代所致。

(3) 其他通机零部件

公司其他通机零部件品种较多，以小件为主、单价低销量高，产品主要包括锯铝机底座、转盘、油滤壳体及其他压铸配件等，主要客户包括锐奇股份与创科实业。该类零部件销量受客户需求变动影响，报告期内存在一定波动。

2、摩托车零部件

报告期内，公司摩托车零部件分类别销量变动情况如下：

单位：万件

产品类别	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	销量	同比变动率	销量	变动率	销量	变动率	销量
小排量气缸体	246.29	8.18%	494.34	-17.71%	600.70	21.62%	493.91
中大排量气缸体	16.61	-22.04%	42.49	45.68%	29.17	223.11%	9.03
其他产品	4.28	321.51%	3.89	89.71%	2.05	51.04%	1.36
合计	267.18	6.87%	540.72	-14.43%	631.91	25.31%	504.29

公司摩托车零部件 98%以上销量源自气缸体产品，公司在摩托车气缸体领域拥有较高的产品竞争力，该产品报告期各期销量全国市场占有率均达到 30%以上，因此产品销量变动主要受全国燃油摩托车销量变动的影响。

(1) 小排量摩托车气缸体

公司小排量摩托车气缸体的主要品牌客户包括新大洲本田、五羊-本田、豪爵等。报告期内，上述客户燃油摩托车销量情况如下：

单位：万辆

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	销量	同比变动率	销量	变动率	销量	变动率	销量
新大洲本田	37.84	-4.97%	92.66	3.44%	89.58	26.74%	70.68
五羊-本田	31.56	-6.13%	67.97	-14.98%	79.95	-1.39%	81.08

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	销量	同比变动率	销量	变动率	销量	变动率	销量
豪爵	93.03	-4.31%	191.94	-18.11%	234.39	24.19%	188.73
合计	162.43	-4.76%	352.57	-12.71%	403.92	18.63%	340.49

注：表中数据为各摩托车品牌各年所有排量燃油摩托车销量，由于无法单独获取小排量摩托车销量，而市场中 95%以上摩托车均为小排量摩托车，因此用整体销量数据进行分析。

报告期内，公司小排量摩托车气缸体销量分别为 493.91 万件、600.70 万件、494.34 万件、246.01 万件，2021 年同比增长 21.62%、2022 年同比下降 17.71%，主要原因系下游主要品牌客户的销量 2021 年同比增长 18.63%、2022 年同比下降 12.71%。2023 年 1-6 月同比增长 8.18%，主要系马勒销售回升同时公司与广东夏朋等主要客户合作进一步深入，其采购比例有所提升，其中马勒销量同比增长 607.68%。

根据中国摩托车商会数据，2021 年度，全国燃油摩托车产销 1,623.63 万辆和 1,625.20 万辆，同比增长 15.52%和 15.21%；2022 年度，全国燃油摩托车产销 1,368.15 万辆和 1,378.73 万辆，同比下降 15.74%和 15.17%。2020 年至 2022 年公司小排量摩托车气缸体销量变动与主要品牌客户及全国燃油摩托车产销量变动数据均保持一致。据中国摩托车商会统计，2023 年 1-6 月全国燃油摩托车产销量分别为 694.4 万辆和 699.67 万辆，产量同比增长 0.41%，销量同比下降 0.15%，公司小排量摩托车气缸体销量同比变动高于行业产量增幅的原因系马勒、广东夏朋等主要客户采购订单增加。

（2）中大排量摩托车气缸体

公司中大排量摩托车气缸体的主要客户为春风动力，报告期向其销售的中大排量摩托车气缸体收入分别为 425.45 万元、1,676.88 万元、2,104.28 万元、663.08 万元，占当期中大排量摩托车气缸体销售收入的比例分别为 66.13%、73.05%、67.85%、59.59%。

春风动力近几年在国内中大排量摩托车赛道中发展较好，产品谱系和排量段不断完善。根据其年报信息，其中大排量跨骑式摩托车销量长期位列行业前三，2021 年占行业总量 12.34%。近三年，春风动力两轮车、四轮车及其配件的销售

收入分别为 44.29 亿元、76.81 亿元、110.45 亿元，快速增长。公司中大排量摩托车气缸体销量的变动主要源自重点客户采购需求的变化。

报告期内，根据中国汽车协会摩托车分会和中国摩托车商会数据，2021 年度，全国中大排量摩托车累计销售同比增长 90.23%，2022 年度全国中大排量摩托车销量同比增长 44.68%。2023 年 1-6 月，中大排量摩托车产销量分别为 24.70 万辆和 25.65 万辆，同比分别增长 2.19%和 1.66%，增速放缓，其中自 2023 年 5 月起中大排量摩托车销量同比开始下滑，2023 年 5-9 月，销量同比下降 24.55%。公司近三年中大排量摩托车气缸体销量持续增长，与行业销量变动趋势一致；2023 年 1-6 月公司中大排量摩托车气缸体销量同比下降 22.04%，主要系公司为零部件生产企业，提前反映了行业销量变化情况。

（3）其他摩托车零部件

公司其他摩托车零部件主要包括电动摩托车箱体、边盖、摩托车后扶手、置物架等产品，销量及收入规模均较小。

3、汽车零部件

报告期各期，公司汽车零部件具体销量变动情况如下：

单位：万件

产品类别	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	销量	同比变动率	销量	变动率	销量	变动率	销量
新能源汽车零部件	94.42	4,303.25%	39.50	6,906.21%	0.56	624.68%	0.08
燃油汽车零部件	4.38	-34.68%	10.25	-15.41%	12.11	4.37%	11.61
合计	98.80	1,016.10%	49.75	292.39%	12.68	8.50%	11.69

（1）新能源汽车零部件

公司自报告期初开始大力开发新能源汽车业务，属于新能源汽车零部件领域的新进入者。2020-2021 年度，公司新能源汽车零部件尚未进入量产阶段，销量较小；2022 年度，新能源汽车零部件的主要客户如尼得科、比亚迪供应链、时代电气与零跑汽车等客户的产品于陆续进入量产阶段，销量显著提升。2023 年 1-6 月，上述客户产品量产后的销量进一步提升，当期销量同比增长幅度较大。

（2）燃油汽车零部件

公司燃油汽车零部件主要应用于商用车领域，主要客户为浙江银轮机械股份有限公司（以下简称“银轮股份”）。根据银轮股份的公开披露信息，其商用车及非道路零部件近三年的销量分别为 1,506.23 万件、1,840.00 万件和 1,385.46 万件，公司燃油汽车零部件的销量变动与客户银轮股份商用车及非道路零部件变动趋势一致。

三、结合前述因素、本行业及下游行业发展情况、市场竞争、各细分产品销售是否存在配套关系等情况，分析报告期内收入波动的原因，与同行业可比公司收入波动趋势的差异及原因

（一）铝合金压铸行业发展情况

公司主要产品为铝合金精密压铸件，应用于通用发动机、摩托车和汽车三大领域。在环保和节能的要求下，汽车、通机、摩托车等制造不断走向轻量化，该趋势推动了主流轻量化材料铝合金在零部件上的广泛应用。根据中国铸造协会及中信建投证券数据，2015-2020 年我国压铸行业年产量整体呈现波动上行趋势。随着新能源设备渗透率逐渐提高，铝合金压铸件凭借比重较轻的优势，逐步取代钢铁在轻量化浪潮中获得青睐，铝合金压铸行业将进一步发展。

（二）下游行业发展情况

1、通机零部件下游稳定增长

公司通机零部件主要应用于割草机和小型发电机，以外销为主，下游市场平稳增长。根据 Facts & Factors 发布的报告《Lawn Mowers Market Reports 2020-2026》，全球割草机 2022 年市场规模约为 140 亿美元，预计到 2026 年将达到 187 亿美元，2022 年至 2026 年年复合增长率约为 8%。根据 Facts & Factors 发布的《Global Portable Generator Market Analysis 2021-2028》，全球小型发电机市场稳步增长，2022 年市场规模约为 46 亿美元，预计到 2028 年将达到 63 亿美元，2021 年至 2028 年年复合增长率为 5.5%。

2、摩托车市场销量止跌回升，产品结构进一步调整

公司摩托车零部件以内销为主，国内受多个城市“禁摩”政策的影响，2008年以来，中国市场摩托车的整体规模逐年收缩，至2019年销量止跌回升，2021年回升至2,142万辆（含电动摩托车），达到2014年以来的最好水平。近些年中大排量摩托车和电动摩托车增长势头迅猛，促使我国摩托车市场结构进一步调整。

3、新能源汽车快速增长，渗透率不断提升

在各国政策的推动下，新能源汽车技术不断突破，新能源汽车由最初的政策驱动逐渐向市场驱动演变，新能源汽车渗透率不断提高。近五年来，国内新能源汽车产业发展迅速，年销量从2018年的98.5万辆提高到2022年的567.4万辆，年均增长率达到了54.92%，2022年新能源汽车渗透率提升至27.6%。

（三）市场竞争情况

根据中国铸造协会2021年6月发布的数据显示，2020年铝合金压铸件在压铸件中所占比重约为85%。因此铝合金压铸件与压铸件整体竞争格局基本一致。中国铝合金压铸行业市场竞争较为充分，单个企业市场份额较低。我国现有铝合金压铸及相关关联企业约有8,000多家，企业主要分布在广东、江苏、浙江、重庆、山东等地，规模大、专业化的企业大部分集中在珠江三角洲和长江三角洲地区，且大型压铸企业占比仅为10%左右。由于铝合金应用市场已经较为稳定，相关生产技术比较成熟，铝合金压铸厂商的竞争呈现日益加剧的趋势。因此公司近年来选择与各行业的一线品牌客户合作，定位于高附加值的产品，避免介入竞争激烈的中低端市场。

（四）各细分产品是否存在配套关系

公司通机零部件产品存在配套关系，以川崎的双缸发动机为例，其双缸通机零部件包括发动机箱体及与之配套的缸头（每台双缸发动机配套2个缸头）、边盖；以本田的单缸发动机为例，其单缸通机零部件包括发动机缸体、箱体和边盖。产品属性虽然存在配套关系，但客户对上述产品并未进行成套采购，而是根据其生产安排分各产品向不同供应商进行采购。公司摩托车气缸体基本为单件产品，一般情况下每辆摩托车使用一个气缸体产品。汽车零部件视产品应用系统和设计

情况，部分产品存在配套关系，比如一个新能源电机壳体配套一个电机端盖，客户采购时一般按照单个产品下发订单。

（五）分类产品收入变动及原因的具体分析

报告期内，公司主要产品营业收入变动情况如下：

单位：万元

产品	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	收入	同比变动率	收入	变动率	收入	变动率	收入
通机零部件	36,823.68	-4.02%	77,494.01	26.37%	61,323.71	114.95%	28,529.13
摩托车零部件	10,434.98	2.14%	21,796.93	-9.61%	24,113.94	41.35%	17,059.20
汽车零部件	5,289.56	822.26%	3,249.16	329.79%	755.98	-11.23%	851.65
合计	52,548.22	6.90%	102,540.11	18.96%	86,193.64	85.60%	46,439.98

报告期内，公司铝合金精密压铸件收入规模持续扩大，增长主要源自通机零部件及新能源汽车零部件。

1、通机零部件

报告期内，通机零部件从单缸、双缸类产品划分对应的收入情况如下：

单位：万元

产品名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	收入	同比变动率	收入	变动率	收入	变动率	收入
双缸产品	33,838.84	1.56%	69,015.28	64.98%	41,832.46	188.28%	14,510.92
单缸产品	1,753.11	-53.37%	4,917.45	-68.25%	15,490.05	44.37%	10,729.41
其他	1,231.73	-4.18%	3,561.29	-10.99%	4,001.21	21.66%	3,288.80
合计	36,823.68	-4.02%	77,494.01	26.37%	61,323.71	114.95%	28,529.13

（1）双缸通机零部件

公司双缸通机零部件主要应用于坐骑式割草机和小型发电机。

割草机方面：受欧美等发达国家草坪文化盛行多年、美国单户住宅进程不断发展进一步新增草坪面积等驱动因素影响，欧美割草机需求持续增长；另一方面，

下游通用发动机市场竞争较为充分，行业环保趋严推动例如公司主要客户川崎、科勒等技术实力较强的国际知名厂商的市场份额提升，得益于割草机需求以及客户市场份额提升的影响，公司双缸通机零部件收入持续增长。

小型发电机方面：由于美国电网老化，极端气候时有发生，导致美国停电事故频发，因此近年来小型发电机需求持续增长。杰耐瑞克作为美国住宅备用发电设备市场份额达到四分之三的主导品牌，其采购需求近三年逐年增长，带动公司双缸通机零部件收入增长。

公司凭借优良的技术与质量管理，逐渐扩展双缸通机产品线。目前，公司已为川崎、杰耐瑞克提供全套产品，为科勒提供双缸发动机边盖产品。报告期各期，公司双缸通机零部件按箱体、缸头和边盖进一步划分的收入情况如下：

单位：万元

产品类别	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	收入	同比变动率	收入	变动率	收入	变动率	收入
箱体	13,780.64	-22.71%	38,786.28	57.01%	24,703.58	205.48%	8,086.67
缸头	13,206.20	50.29%	19,638.92	70.02%	11,550.75	114.12%	5,394.46
边盖	6,852.00	2.13%	10,548.95	89.11%	5,578.13	441.68%	1,029.78
其他	-	-	41.13	-	-	-	-
合计	33,838.84	1.56%	69,015.28	64.98%	41,832.46	188.28%	14,510.92

报告期内，公司双缸通机零部件的箱体、缸头和边盖收入均保持增长，但增速各有不同，主要系客户对上述产品并未进行成套采购，而是根据其生产安排分各产品向不同供应商进行采购。表中边盖产品 2021 年增速远高于其他产品主要系客户川崎、科勒自 2021 年起批量采购公司双缸发动机边盖。2023 年 1-6 月，公司双缸通机零部件箱体类产品销售收入出现下降，主要原因系杰耐瑞克库存消化速度较低，导致订单减少。公司双缸通机零部件缸头类产品收入增加，主要原因系杰耐瑞克缸头产品自 2022 年下半年开始量产，因此 2023 年 1-6 月销售量同比有所增长。

（2）单缸通机零部件

近年来，发动机厂商为满足排放法规通常通过优化发动机设计提升燃料燃烧效率以及增加尾气处理装置两种方式使产品满足排放法规的要求，进而增加了发动机的生产成本；另一方面，电动化技术持续发展成熟，产品价格逐渐下降。此种情况下，单缸小功率发动机面临更为激烈的市场竞争，下游的手持式/手推式割草机市场需求仍在增长，但电动化产品渗透率不断提升，客户美国本田选择停产美国相关工厂的割草机产品导致公司单缸通机零部件收入于 2022 年和 2023 年 1-6 月大幅下降。

（3）其他通机零部件

报告期各期，公司其他通机零部件收入分别为 3,288.80 万元、4,001.21 万元、3,561.29 万元、1,231.73 万元，收入规模较小。

2、摩托车零部件

报告期内，公司摩托车零部件按排量划分类别收入变动情况如下：

单位：万元

产品类别	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	收入	同比变动率	收入	变动率	收入	变动率	收入
小排量气缸体	8,999.52	4.15%	18,442.11	-15.13%	21,729.04	32.79%	16,363.06
中大排量气缸体	1,112.79	-27.24%	3,101.56	35.11%	2,295.64	256.84%	643.32
其他产品	322.67	595.20%	253.26	183.72%	89.27	69.01%	52.82
合计	10,434.98	2.14%	21,796.93	-9.61%	24,113.94	41.35%	17,059.20

（1）小排量摩托车气缸体

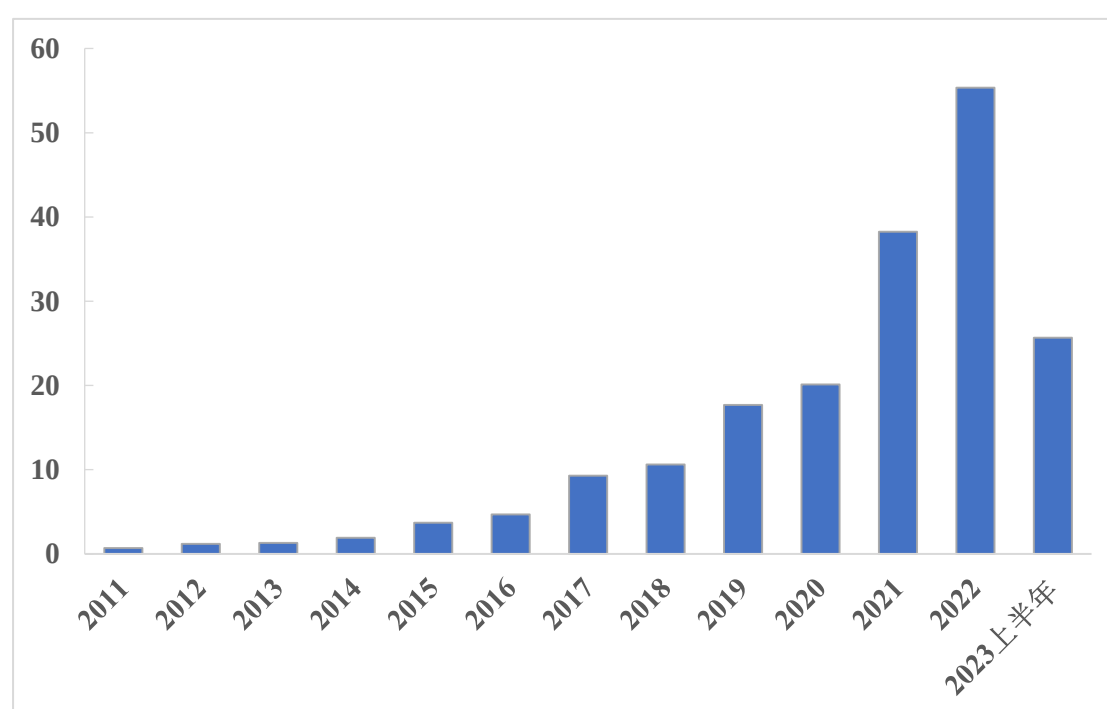
由于禁摩、限摩政策的影响，自 2007-2018 年摩托车行业增长降速，市场竞争不断加剧，摩托车产量自 2007 年的 2,423 万辆降至 2018 年的 1,386 万辆。2019 年起，燃油摩托车销量在 1,300 万辆上下波动，2021 年得益于摩托车出口销量的快速增长，燃油摩托车销量回升至 1,625.20 万辆，2022 年燃油摩托车销量回落至 1,378.73 万辆；2023 年 1-6 月燃油摩托车销量平稳为 697.58 万辆。公司小排量摩托车气缸体产品销量随摩托车整车市场销量波动而波动，叠加原材料铝合金价格上升调高了产品价格的影响，2021 年收入同比增长 32.79%；2022 年摩托车

市场销量下降导致收入同比减少 15.13%；2023 年 1-6 月，得益于部分客户销量回升以及公司与主要客户的合作深入，小排量摩托车气缸体销量同比增长 8.18%，尽管价格受铝合金价格回落影响有所降低，但整体收入仍因销量同比增长而增长。

（2）中大排量摩托车气缸体

随着我国居民生活水平的提升，中大排量摩托车因价格相对低廉而动力、操控性能优异，是良好的休闲、娱乐工具，近些年增长势头迅猛。

图：中国 250cc 排量以上摩托车销售增长趋势（单位：万辆）



数据来源：中国汽车工业协会、中国摩托车商会

公司根据市场需求变化情况，大力发展中大排量摩托车气缸体产品。2020-2022 年度，该类产品收入快速增长；根据中国摩托车商会数据，2023 年 1-6 月中大排量摩托车产销 24.7 万辆和 25.65 万辆，同比增长 2.19%和 1.66%，增速有所放缓，其中自 2023 年 5 月起中大排量摩托车销量同比开始下滑，2023 年 5-9 月，销量同比下降约 24.55%，公司 2023 年 1-6 月中大排量气缸体销售金额同比回落 27.24%。

（3）摩托车零部件其他产品

公司摩托车零部件其他产品主要系摩托车的置物架等配件。报告期内，该类

产品收入有所增长。

3、汽车零部件

报告期各期，公司汽车零部件具体收入变动情况如下：

单位：万元

产品类别	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	收入	变动率	收入	变动率	收入	变动率	收入
新能源汽车零部件	4,878.34	3,186.59%	2,631.00	4,025.14%	63.78	2,397.08%	2.55
燃油汽车零部件	411.21	-3.27%	618.16	-10.70%	692.20	-18.48%	849.10
合计	5,289.56	822.26%	3,249.16	329.79%	755.98	-11.23%	851.65

（1）新能源汽车零部件

报告期内，我国新能源汽车产量分别为 134.30 万辆、353.20 万辆、704 万辆、378.80 万辆，呈爆发式增长，相关的汽车零部件需求大幅度增长。根据东莞证券预测，新能源汽车用铝量至 2030 年将达到 320 万吨，年化复合增长率约 31%。公司利用自身铝合金精密压铸加工技术积累，积极开拓并进入新能源汽车零部件领域，取得了多家知名新能源汽车主机/整车厂商的订单，2022 年起公司新能源汽车零部件产品逐渐进入量产阶段，2022 年度和 2023 年 1-6 月收入较以前年度有较大幅度增长。

（2）燃油汽车零部件

随着新能源汽车渗透率的不断提高，燃油汽车零部件供应商面临较大的竞争压力。燃油汽车零部件并非公司重点开发领域，收入规模较小，主要系报告期前已开发客户产品的维系，报告期内收入金额持续下滑。

（六）与同行业可比公司收入波动趋势的差异及原因

报告期内，公司与同行业可比公司收入波动趋势比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	收入	同比变动率	收入	变动率	收入	变动率	收入
爱柯迪	264,350.46	44.19%	426,524.12	33.05%	320,566.27	23.75%	259,050.46

公司名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	收入	同比变动率	收入	变动率	收入	变动率	收入
旭升集团	236,033.61	18.41%	445,371.06	47.31%	302,337.07	85.77%	162,750.27
文灿股份	256,156.54	4.90%	522,957.40	27.18%	411,198.07	58.00%	260,256.89
秦安股份	72,840.85	23.03%	126,256.66	-11.03%	141,914.40	55.19%	91,443.91
派生科技	77,918.21	14.45%	151,888.97	18.06%	128,655.39	9.66%	117,325.01
广东鸿图	326,822.79	12.79%	667,174.67	11.13%	600,332.55	7.28%	559,602.61
平均增长率	—	19.63%	—	20.95%	—	39.94%	—
斯贝科技	55,875.62	10.62%	106,746.64	19.72%	89,164.93	83.54%	48,581.36

报告期内，公司收入持续增长，与可比公司收入增长趋势保持一致。其中可比公司旭升集团、文灿股份、秦安股份 2021 年度收入同比增长率均超过 50%，公司 2021 年度收入同比增长 83.54%，高于同行业可比公司平均水平，主要原因除 2020 年基数较小外，公司通机零部件下游主要客户自身业务规模增长，同时其向公司采购比例亦有所增加；2022 年度公司收入增长率与可比公司平均水平接近。2023 年 1-6 月可比公司收入增速高于公司，主要系公司以通机零部件和摩托车零部件业务为主，当期增速低于汽车零部件业务。

四、不同收入确认方式的销售金额、占比，各类业务收入确认方法、时点、依据、金额是否准确，中间仓模式下国内、国外收入确认时点不一致的原因及合理性，收入确认方式与同行业可比公司是否一致

（一）不同收入确认方式的销售金额、占比

报告期内，公司不同收入确认方式的销售金额及占比如下：

单位：万元

销售分类	收入确认方式	2023 年 1-6 月		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比
内销	一般模式	13,548.45	24.25%	22,732.13	21.30%
	寄售模式	4,094.13	7.33%	6,153.49	5.76%
	中间仓模式	100.51	0.18%	176.44	0.17%
外销	一般模式	10,726.89	19.20%	31,213.72	29.24%
	中间仓模式	25,064.48	44.86%	43,976.18	41.20%

销售分类	收入确认方式	2023 年 1-6 月		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比
模具	一般模式	2,341.16	4.19%	2,494.68	2.34%
合计		55,875.62	100.00%	106,746.64	100.00%

(续)

销售分类	收入确认方式	2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比
内销	一般模式	25,446.84	28.54%	18,035.97	37.13%
	寄售模式	5,548.63	6.22%	4,226.88	8.70%
	中间仓模式	185.44	0.21%	129.65	0.27%
外销	一般模式	30,730.00	34.46%	18,049.40	37.15%
	中间仓模式	25,609.63	28.72%	7,497.32	15.43%
模具	一般模式	1,644.40	1.84%	642.15	1.32%
合计		89,164.93	100.00%	48,581.36	100.00%

公司仅有美国川崎一家客户采用海外中间仓销售模式进行销售，随着对美国川崎销售额的快速增长，海外中间仓模式按仓库提货确认的收入金额及占比随之增长。

(二) 各类业务收入确认方法、时点、依据、金额是否准确

报告期内，公司销售主要产品包括铝合金压铸件和模具，具体的确认收入方法、时点、依据如下：

1、铝合金压铸件

(1) 内销一般模式：货物送达客户指定地点后，客户按照相关要求进行检查，如无异议则签署签收单据表示接受货物，产品经客户确认或签收后确认收入。主要收入确认依据包括销售合同/订单及客户签收单等。

(2) 内销寄售/中间仓模式：货物送达客户/第三方仓库，经客户提货或由第三方仓库人员送达客户仓库后双方按月定期对账，公司根据对账单，按照客户实际提货日期计入提货当月的收入。主要收入确认依据包括销售合同/订单及客户对账单等。

(3) 外销一般模式：出口货物完成海关报关程序并取得海运提单时确认收入。主要收入确认依据包括销售合同/订单及出口报关单、海运提单等。

(4) 外销中间仓模式：货物送达公司租赁的海外第三方仓库，客户按需至中间仓提货，以客户提货时点确认收入。主要收入确认依据为销售合同/订单及货运提单等。

2、模具

公司按照客户要求完成模具制作并进行试样，经客户验收合格或收到相关产品批量订单后确认收入，主要确认依据为客户出具的 PPAP（生产件批准程序，Production Part Approval Process）等验收文件或模具相关产品批量订单等。

综上，上述各类业务收入确认方法、时点、依据符合会计准则规定，收入确认时点、金额准确。

（三）中间仓模式下国内、国外收入确认时点不一致的原因及合理性

内销中间仓模式下，公司先将货物送至第三方仓库，再由第三方仓库人员根据客户需求将货物送至客户仓库，客户提货后，双方定期对客户实际提货的时间、数量、单价进行核对。双方对账无误后，公司根据对账单，按提货时点、提货数量在提货的当月确认收入。

外销中间仓模式下，公司将货物送至第三方仓库，客户根据自身需求从第三方仓库提货，提货后仓库人员及时将客户提单信息回传公司，公司根据客户提单信息开票并与客户核对，以提单上的提货数量、提货时间在提货当月确认收入。

综上，中间仓模式下，无论国内按照对账确认收入，还是国外按照提货确认收入，均是在客户提货当月确认收入，两者只是确认收入的依据不同，收入确认时点不存在实质性差异。

（四）收入确认方式与同行业可比公司的比较分析

同行业可比公司具体收入确认方式的情况如下：

1、爱柯迪

国内销售：以产品交付予客户为产品销售收入确认时点；采用中间仓的，以客户到中间仓提货为收入确认时点，并依据客户实际提货数量及相应的开票通知单开具销售发票确认产品销售收入。

国外销售：采用 EXW 条款，以客户指定承运人上门提货为产品销售收入确认时点；采用 FOB 条款，以产品报关离境为产品销售收入确认时点；采用 CIF 条款，以产品报关离境为产品销售收入确认时点；采用 FCA 条款，以产品交付予客户指定承运人为产品销售收入确认时点；采用 DDU、DDP、DAP 条款，以产品交付予客户指定收货地点为产品销售收入确认时点；采用中间仓的，以客户到中间仓提货为收入确认时点，并依据客户实际提货数量及相应的开票通知单开具销售发票确认产品销售收入。

2、旭升集团

内销收入确认：根据客户的销售订单需求，完成相关产品生产，货物发出，经客户确认或签收后确认收入。

外销收入确认：根据客户的销售订单需求，完成相关产品生产，货物离厂（仓）、办理出口手续后确认收入。

模具：根据与客户签订销售合同或订单，模具完工并进行试样、收到与相关模具的产品批量订单后确认收入。

3、文灿股份

国内销售：以产品交付予客户为收入确认时点；采用中间仓的，以客户到中间仓提货为收入确认时点。

国外销售：EXW 模式下以客户指定承运人上门提货为产品销售收入确认时点；FOB/CIF 模式下以报关出口为产品销售收入确认时点；FCA 模式下以产品交付予客户指定承运人并办理清关手续为产品销售收入确认时点；国外中间仓提货模式下以客户到中间仓提货为产品销售收入确认时点。

4、秦安股份

公司汽车零部件销售业务属于在某一时点履行的履约义务。按照客户的订单，将产品发送到客户或第三方仓库，客户根据生产状况领用公司产品。存在两种确认方式：

客户按月汇总后以书面（含电子邮件）方式通知公司已验收合格的产品数量，并向公司发出开票通知单，公司销售部门、物流部门核对无误后，将信息传递至财务部门并确认收入。

客户对公司开放终端查询系统，销售部每月通过客户系统查询截至登录日已验收合格尚未开票的产品种类和数量，销售部核对无误后，编写销售开票通知单并传递至财务部门确认收入。

5、派生科技

国内销售收入：在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。

国外销售收入：采用 EXW 条款的，以客户指定承运人上门提货为确认收入时点，确认产品的全部销售收入；采用 FCA 条款的，以交付给客户指定承运人为确认收入时点，确认产品的全部销售收入；采用 DDU 条款的，以交付到客户指定收货地点为确认收入时点，确认产品的全部销售收入；采用中间仓的，以客户到中间仓提货为确认收入时点，确认产品的全部销售收入。

6、广东鸿图

对于向购买方销售商品，公司在商品控制权转移时，即或将商品运至约定交货地点、或由买方自行提货、或将商品运抵指定仓库且由买方按需领用时点、或出库时点、或商品交承运人时点、或商品交装运港船时点、或商品运至进口国约定交货地点且交付买方时确认收入。

经分析，公司收入确认方式与同行业可比公司不存在重大差异。

五、中间仓模式的具体含义，主要中间仓的所有权方、经营方，寄售模式与中间仓模式分别的管理模式及区别，各期末存货种类、数量、金额、期后消化情况，两种模式的主要客户及其基本情况、销售额分布、结算方式及周期、

结算单据流转过程，中间仓模式对公司收入确认时点准确性的影响

（一）中间仓模式的具体含义

中间仓模式系指公司根据部分客户库存管理习惯，为满足客户供货及时性要求，在客户所在地周边租赁第三方中间仓，公司根据客户订单及预测需求提前将产品运输至中间仓。客户根据生产需要随时从中间仓提取产品或者由第三方仓库人员将产品从中间仓运输至客户指定地点的业务模式。

（二）主要中间仓的所有权方、经营方

报告期内，公司主要中间仓所有权方和经营方情况如下：

客户名称	中间仓库房产权方	中间仓经营方
美国川崎（Kawasaki Motors Manufacturing Corp., U.S.A.）	Kansas Avenue LLC	Best Way Distribution
本田动力（中国）有限公司	重庆鄂渝钢铁（集团）有限公司	重庆本骐储运有限责任公司

（三）寄售模式与中间仓模式分别的管理模式及区别

寄售模式与中间仓模式主要区别是存货由公司（或公司委托的管理方）管理还是由客户管理。寄售模式下公司根据客户采购订单的要求，将物料送至客户指定的仓库存放，并由客户代为保管，客户可根据其生产需要从仓库中提货并领用物料，物料在仓库保存期间，其所有权仍归公司所有，保管责任由客户承担。中间仓模式下公司提前将物料发送至公司委托第三方管理的仓库（中间仓），由第三方保管，客户根据实际需求，自中间仓提货或者第三方仓库向客户发货，物料在中间仓保存期间，其所有权仍归公司所有，保管责任由公司承担。

寄售模式以及中间仓模式的管理模式对比情况如下：

项目	寄售模式	中间仓模式
发货时间	客户向公司下达采购订单，公司确认接受订单后，安排向客户指定仓库发货。	公司根据客户需求预测并考虑一定的安全库存量，在客户下达订单之前向中间仓发货。
发货管理	收到发货指令后，公司安排货物出库，委托物流公司发货，公司跟踪产品到达客户寄售仓库后，交由客户收货，公司将货物转入发出商品。	收到货物调拨指令后，公司安排货物从生产本地仓库调拨至中间仓。

项目	寄售模式	中间仓模式
提货	客户根据自身生产需求领用产品，公司与客户定期对账。	内销中间仓：客户下达订单后，公司安排中间仓经营公司向客户发货，由客户签收并根据提货数量定期对账。 外销中间仓：客户根据需求前往中间仓自提，中间仓经营公司将提单回传公司。
存货管理	公司在 ERP 内为寄售模式、中间仓模式分别设置独立的寄售仓/中间仓，对寄售仓/中间仓库存进行管理和核算。寄售模式下，公司定期向客户获取寄售存货的到货、耗用和结存情况的月度汇总表，并结合客户日常对账单对寄售仓库结存情况进行核对；中间仓模式下，公司定期向中间仓经营方获取中间仓存货的到货、耗用和结存情况的月度汇总表，并结合客户对账单或提货单对中间仓库结存情况进行核对。	
收入确认时点	货物领用当月确认收入	货物领用当月确认收入
发票开具	销售部门根据对账单或销售明细向财务部提交开票申请，财务部根据开票申请向客户开具发票	
收款	客户付款后，财务部将收款信息反馈至销售部门	

（四）各期末存货种类、数量、金额、期后消化情况

各报告期末中间仓存货种类数量、金额、期后消化情况如下所示：

单位：万件、万元

仓库类型	各期末	存货种类	结存数量	结存金额	期后消化金额比例
外销中间仓	2023.6.30	通机零部件	2.56	427.48	83.55%
	2022.12.31		19.53	2,845.00	100.00%
	2021.12.31		11.53	1,118.96	100.00%
	2020.12.31		6.73	498.37	100.00%
内销中间仓	2023.6.30	通机零部件	1.53	18.76	99.46%
	2022.12.31		0.70	8.81	100.00%
	2021.12.31		1.83	31.74	100.00%
	2020.12.31		1.61	22.23	100.00%

注：表中期后消化时间截止 2023 年 9 月 30 日。

各报告期末寄售仓存货种类数量、金额、期后消化情况如下所示：

单位：万件、万元

仓库类型	各期末	存货种类	结存数量	结存金额	期后消化金额比例
寄售仓	2023.6.30	摩托车零部件、汽车	7.09	198.45	95.32%
	2022.12.31		11.64	425.51	99.48%

仓库类型	各期末	存货种类	结存数量	结存金额	期后消化金额比例
	2021.12.31	零部件、内套	18.37	541.11	100.00%
	2020.12.31		17.40	490.50	100.00%

注：表中期后消化时间截止 2023 年 9 月 30 日。

报告期各期末，公司中间仓和寄售仓的产品期后销售比例较高，不存在较大金额积压存货。

（五）两种模式的主要客户及其基本情况、销售额分布、结算方式及周期

报告期内，公司内销仅存在少部分寄售及中间仓模式的销售，外销中仅对美国川崎采用中间仓模式。公司中间仓和寄售仓模式主要均系针对订单规模稳定、合作时间较长、库存管理需求较高的大型客户。报告期内，采用寄售及中间仓模式的主要客户、销售额、结算方式及周期等基本情况如下：

1、寄售模式客户

报告期内，采用寄售模式的主要客户、销售额、结算方式及周期等基本情况如下：

单位：万元

客户名称	主要产品	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	结算方式	结算周期
新大洲本田摩托有限公司	摩托车零部件	1,656.75	3,407.09	2,959.65	1,927.86	银行转账	开票后 60 天
豪爵	摩托车零部件、其他零部件	349.11	1,161.98	1,338.99	1,021.86	银行转账	开票后 30 天
济南轻骑铃木摩托车有限公司	摩托车零部件	342.75	726.80	652.13	544.17	票据	开票后 60 天
比亚迪供应链	汽车零部件	1,317.69	424.69	-	-	供应链金融服务产品-迪链 ^注	开票后 60 天
浙江银轮机械股份有限公司	汽车零部件	262.45	221.82	446.13	500.04	票据	开票后 60 天

注：迪链系比亚迪股份有限公司及其成员企业指定的供应链金融信息服务平台开具的供应链融资信用凭证，凭证有效期为 6 个月，公司持有到期后以银行转账方式兑付。

2、中间仓模式客户

报告期内，采用中间仓模式的主要客户、销售额、结算方式及周期等基本情况如下：

单位：万元

客户名称	主要产品	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	结算方式	结算周期
美国川崎	通机零部件	25,064.48	43,976.18	25,609.63	7,497.32	银行转账	到货或到票（孰晚）后 45 天
本田动力（中国）有限公司	通机零部件	100.51	176.44	185.44	129.65	银行转账	开票后 45 天

公司主要寄售或中间仓模式客户均系知名通机、摩托车或新能源汽车厂商，公司为满足客户及时提货以及库存管理的需求对其采取寄售或中间仓模式销售，新大洲本田摩托有限公司、江门市大长江集团有限公司、比亚迪供应链、美国川崎和本田动力（中国）有限公司的基本情况详见问询回复之“问题 2. 关于客户及销售模式”之“一/（一）报告期内通机、摩托车、新能源汽车零部件分别主要客户的基本情况，获取方式、与发行人的合作历史、合作背景”的回复意见。

济南轻骑铃木摩托车有限公司、浙江银轮机械股份有限公司的基本情况如下：

客户名称	注册资本	注册地	成立时间	上市地点/股权结构	与公司及其关联方是否存在关联关系
济南轻骑铃木摩托车有限公司	2,400 万美元	山东济南	1994 年 7 月	铃木株式会社 50%、中国兵器装备集团有限公司 50%	否
浙江银轮机械股份有限公司	79,209.5104 万元人民币	浙江台州	1999 年 3 月	深圳证券交易所上市公司	否

（六）两种模式的结算单据流转过程

1、寄售模式

公司将货物送至客户指定的厂内仓库，客户根据需求领用后一般于次月向公司发送上月领用对账单，公司在客户实际领用的当月确认收入。

2、中间仓模式

美国川崎：客户至中间仓提货并在仓库提货单上签字确认，中间仓及时将提货单据回传至公司邮箱，公司据此确认收入。

本田动力：根据客户需求由中间仓向客户送货，客户提货后于次月向公司发送上月对账单，公司在客户实际提货领用的当月确认收入。

（七）中间仓模式对公司收入确认时点准确性的影响

报告期内，公司中间仓模式客户主要为美国川崎和本田动力。其收入确认时点的准确性分析如下：

内销中间仓模式：产品存放于公司租赁的第三方仓库，在向客户送货前，其所有权和控制权均归属于公司；根据客户需求由中间仓向客户送货，客户提货后，公司已将产品控制权转移给客户；公司取得了商品的现时收款权利，相关的经济利益很可能流入企业。

外销中间仓模式：产品存放于公司租赁的第三方仓库，在客户提货前，其所有权和控制权均归属于公司；客户提货后取得该商品控制权，在此之前灭失和毁损风险由公司承担。客户实际提货后，产品的控制权发生转移，公司取得向客户收取产品价款的权利。

综上，报告期内，对于内外销中间仓客户，公司均以客户提货时点为确认收入时点，并依据客户实际提货数量、实际提货时间确认产品销售收入，收入确认时点准确，不存在导致收入跨期确认的情形。

六、各期主要类别产品外销与内销的销售金额、占比、单价、毛利率，结合具体销售价格、销量情况，分析有关贸易政策、关税、汇率变动等对公司经营业绩的具体影响，量化分析相关风险，分析是否会对发行人的境外收入造成重大不利影响

（一）主要类别产品外销与内销的销售金额、占比

报告期内，公司主要产品外销与内销销售及占比情况如下：

单位：万元

主要产品	内/外销	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
通机零部件	外销	34,711.71	94.26%	73,775.95	95.20%	54,496.34	88.87%	23,852.79	83.61%
	内销	2,111.97	5.74%	3,718.07	4.80%	6,827.38	11.13%	4,676.34	16.39%
	小计	36,823.68	100.00%	77,494.01	100.00%	61,323.71	100.00%	28,529.13	100.00%
摩托车零部件	外销	1,063.56	10.19%	1,413.95	6.49%	1,842.50	7.64%	1,693.93	9.93%
	内销	9,371.42	89.81%	20,382.98	93.51%	22,271.44	92.36%	15,365.27	90.07%
	小计	10,434.98	100.00%	21,796.93	100.00%	24,113.94	100.00%	17,059.20	100.00%
汽车零部件	外销	1.64	0.03%	-	-	-	-	-	-
	内销	5,287.91	99.97%	3,249.16	100.00%	755.98	100.00%	851.65	100.00%
	小计	5,289.55	100.00%	3,249.16	100.00%	755.98	100.00%	851.65	100.00%

报告期内，公司通机零部件以外销为主，各年占比分别为 83.61%、88.87%、95.20%和 94.26%，呈增长态势。2020-2022 年度公司主要外销客户川崎、杰耐瑞克产品销售收入增长幅度较大，使得通机零部件外销金额和占比逐年增长；2023 年 1-6 月受杰耐瑞克产品销量下降影响，增速有所放缓。公司通机零部件内销主要为创科实业与锐奇股份，受创科实业产能转移至海外等因素影响，2020-2022 年度销售下降，导致通机零部件内销收入金额下降，占比降低；2023 年 1-6 月，锐奇股份通机零部件采购增长幅度较大，内销收入金额有所上升。

公司摩托车零部件以内销为主，存在少部分出口销售，摩托车零部件内销占比较为稳定，报告期内变动不大。2020-2022 年度公司汽车零部件产品全部为内销，2023 年 1-6 月公司实现少量对美国三电（Sanden International USA）的新能源汽车零部件收入；报告期内随着新能源汽车市场的发展，销售规模逐年增加。

（二）主要外销与内销产品的单价、毛利率情况

报告期内公司外销与内销产品的单价及毛利率情况如下：

主要产品	内/外销	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		销售单价 (元/件)	毛利率	销售单价 (元/件)	毛利率	销售单价 (元/件)	毛利率	销售单价 (元/件)	毛利率
通机零部件	外销	124.53	25.73%	126.03	26.31%	91.24	20.66%	56.40	28.38%
	内销	22.81	9.90%	14.16	16.79%	20.09	24.31%	13.25	28.47%
摩托车	外销	50.01	17.50%	55.38	14.48%	43.38	7.53%	42.54	23.38%

主要产品	内/外销	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		销售单价 (元/件)	毛利率	销售单价 (元/件)	毛利率	销售单价 (元/件)	毛利率	销售单价 (元/件)	毛利率
零部件	内销	38.11	5.21%	39.56	6.67%	37.78	10.78%	33.08	17.09%
汽车零部件	外销	18.05	40.07%	-	-	-	-	-	-
	内销	53.57	16.18%	65.31	19.55%	59.63	10.22%	72.88	7.85%

报告期内，公司通机零部件外销产品价格高于内销产品，主要原因系产品不同，外销以川崎、杰耐瑞克双缸发动机产品为主，价格较高；内销以小件为主，价格较低。2020 年度、2021 年度，公司通机零部件内外销毛利率差异不大，2022 年度及 2023 年 1-6 月公司通机零部件内外销毛利率差异较大，主要原因系外销客户价格调整，毛利率有所回升，同时通机零部件内销产品中规格较小且毛利率偏低的产品收入占比增加导致毛利率降低。

报告期内，公司摩托车零部件外销产品价格高于内销产品，主要系外销产品的排量整体大于内销产品，因此外销产品毛利率也高于内销产品。2021 年外销摩托车零部件毛利率低于内销产品，主要系 2021 年原材料价格上涨较快，公司外销摩托车零部件主要针对后市场，内销摩托车零部件主要针对约定了调价机制的品牌厂商，因此外销产品调价滞后于内销产品，当期毛利率下降较多。

报告期内，公司汽车零部件产品单价及毛利率均呈现波动，主要系公司汽车零部件收入规模较小，新能源汽车零部件业务处于快速发展中，产品结构差异导致产品单价及毛利率波动较大。

（三）结合具体销售价格、销量情况，分析有关贸易政策、关税、汇率变动等对公司经营业绩的具体影响，量化分析相关风险，分析是否会对发行人的境外收入造成重大不利影响

公司外销产品包括通机零部件和摩托车零部件，其中 90%以上收入源自通机零部件。报告期内，通机零部件外销收入分别为 23,852.79 万元、54,496.34 万元、73,775.95 万元和 34,711.71 万元，2020-2022 年度逐年增加，2023 年 1-6 月略有下滑；产品单价分别为 56.40 元/件、91.24 元/件、126.03 元/件和 124.53 元/件，2020-2022 年度单价逐年上涨。通机零部件主要销往美国，中美贸易政策、关税、汇率变动等对通机零部件的经营产生一定影响，但 2020-2022 年度通机零部件收

入及单价均呈现增长，2023 年 1-6 月略有下滑，但整体价格水平仍较高，因此相关因素未对通机零部件经营产生重大不利影响。

报告期内公司外销摩托车零部件收入分别为 1,693.93 万元、1,842.50 万元和 1,413.95 万元和 1,063.56 万元，规模较小且相对平稳；产品单价分别为 42.54 元/件、43.38 元/件、55.38 元/件和 50.01 元/件，2020-2022 年度单价逐年上涨，2023 年 1-6 月单价较 2022 年度略有回落。摩托车零部件主要销往印度、越南和巴西等国，上述国家对中国贸易政策平稳，相关产品关税未发生重大变化，贸易政策、关税未对摩托车零部件的经营产生重大不利影响。

贸易政策、关税、汇率变动等对公司经营业绩的具体影响分析如下：

1、贸易政策和关税对公司未产生重大不利影响

公司通机零部件主要销往美国，2018 年中美贸易摩擦以来，公司销往美国的部分产品被美方加征 25%关税，被加征关税的产品收入占营业收入比例分别为 31.37%、30.16%、23.37%和 11.95%。报告期内客户未因此要求公司调整产品价格，加征的关税全部由客户承担，截至本问询函回复出具日，客户也未提出关税分担或者降价的要求，美国也未扩大关税加征范围或出台对公司不利的贸易政策。加征关税之后，公司对美国主要客户的出口额不降反升，美国贸易政策和关税未对公司销售收入和毛利产生重大不利影响。

2、汇率变动对公司业绩造成一定影响

汇率变动对公司经营业绩的影响主要是汇兑损益和产品价格调整，汇率变动对公司经营业绩影响如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
汇兑收益	487.26	1,334.21	-299.72	-161.09
毛利影响	-124.73	1,568.78	-584.69	-141.49
合计	362.53	2,902.99	-884.41	-302.58
占当期利润总额的比例	6.05%	23.30%	-15.04%	-4.12%

注：表中测算了报告期各期前五大客户中的外销客户汇率的影响，各期测算的外销收入占整体外销收入的比例分别为 93.15%、94.27%、96.68%、94.82%。

公司与通机零部件外销主要客户均约定了价格随汇率调整条款，主要执行季度调整政策。若年内特别是四季度美元兑人民币汇率持续/快速上升可能导致当年产品毛利上升，反之则导致当年产品毛利下降。

报告期内美元兑人民币汇率变动情况如下：



注：数据来源：Wind

2020-2021 年度，美元兑人民币汇率持续走低，因此汇率分别导致当期利润减少 302.58 万元、884.41 万元；2022 年度，美元兑人民币汇率持续上升，且四季度增幅较高，导致当期毛利提升 1,568.78 万元并形成期末汇兑收益 1,334.21 万元。2023 年 1-6 月美元兑人民币汇率持续于高位波动导致当期毛利减少 124.73 万元，期末汇兑收益 487.26 万元，合计导致利润总额增加 362.53 万元。

综上，报告期内，公司主要外销产品通机零部件销售单价、毛利率高于同类内销产品，且收入规模呈快速增长趋势，美国贸易政策未对公司境外销售产生重大不利影响，随着公司外销收入规模的扩大，汇率变动会影响公司业绩短期内存在波动。

七、运费补偿是否为行业惯例、是否具有可持续性，除川崎外，报告期内是否存在其他客户向发行人支付运费补偿，运费补偿的会计核算是否符合企业会计准则的规定

（一）运费补偿属于行业惯例

1、海运费补偿属于行业通常的产品调价模式之一

公司与主要客户均建立了稳定、良好的合作关系。销售定价方面，公司采取成本加成与参考市场价格相结合的定价策略，产品价格会考虑包括原材料、加工成本、运费承担方式等因素并参考市场价格进行报价，与客户协商后确定最终售价。此种定价方式与行业基本的定价原则一致。

针对原材料价格波动、汇率波动等影响产品价格的主要因素，行业通常存在两种调价模式：①定价时约定明确的调整机制，包括定期产品价格调整、涨跌幅超过一定界限时启动产品价格调整等；②定价时未约定明确的调整机制，但在某些影响产品成本的重要因素发生重大变化时，向客户提出调价或价格补偿申请，经双方协商后确定是否调整产品销售价格及最终的调价幅度或价格补偿金额。

公司对美国客户川崎的销售采用海外中间仓业务模式，由公司承担海运费成本。2020 年四季度起，国际航线出现了集装箱紧缺、运力紧张的情况，国际海运费持续上升。根据中国出口集装箱运价指数计算，2021 年平均运价指数上涨了 165.69%，导致公司产品海运费成本大幅上涨。在此背景下，虽然公司与川崎在合同中没有约定运费补偿条款，但是基于双方交易的基本原则和共识，公司与川崎就运费上涨的影响进行协商。2021 年 9 月起，川崎同意对公司承担的运费给予一定的补偿，补偿金额根据市场运价情况，按照每柜产品补偿一定金额的海运费，具体每柜补偿金额根据市场运价情况适时调整，双方经邮件协商确定。川崎对公司海运费的补偿机制与行业调价模式的第二种方式一致，符合行业惯例。

2、行业关于运费补偿的相关案例

查阅汽车制造业、金属制品业等相关行业上市公司/拟上市公司定期报告、招股说明书等公开信息，金钟股份、明志科技、前进科技、华通线缆等均披露了在运输费用大幅上涨的背景下获取了客户海运费补偿的相关信息。

金钟股份（301133.SZ）：“2021 年，经各方协商，相关整车厂商同意对公司承担的运费给予一定的补偿，具体补偿金额由各方协商确定。因此，自 2021 年起公司新增部分运费补偿收入，经协商 2021 年度、2022 年度分别取得运费补偿

收入 726.47 万元、1,705.63 万元。”根据金钟股份的可转债募集说明书披露，其将获取的运费补偿作为主营业务收入核算，与公司的会计处理一致。

明志科技（688355.SH）：“对此公司积极采取相关措施：如锁定铝价、调整部分产品售价及获取部分客户海运费补偿等等。”明志科技未披露运费补偿的会计处理方式。

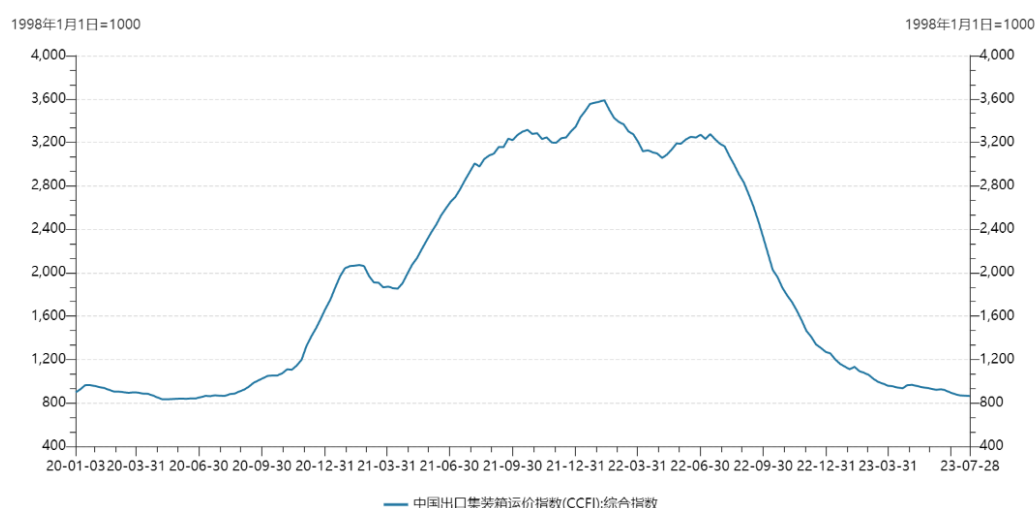
前进科技（873679.OC）：“2021 年，Ideal 公司针对当期海运费上涨的情况给予公司 253.63 万元补贴款项，因此公司外销收入与海关出口数据存在一定偏差。”前进科技将获取的运费补偿作为主营业务收入核算，与公司的会计处理一致。

华通线缆（605196.SH）：“2020 年毛利率有所上升，主要系补偿海运费价格上涨带来的出口运费增加，公司调高了电力电缆销售价格。”华通线缆未披露运费补偿的会计处理方式。

综上，公司在海运费大涨的背景下协商调价取得海运费补偿符合行业惯例；将运费补偿作为主营业务收入核算，与金钟股份、前进科技的会计处理方式一致。

（二）运费补偿协商调价机制具有持续性

报告期内，中国出口集装箱综合运价指数变动情况如下图所示：



由上图可见，2021 年度出口集装箱海运价格出现大幅上升，至 2022 年 6 月开始回落，2023 年以来保持相对稳定。经过与川崎的协商，川崎自 2021 年 9 月

起给予运费补偿直至 2023 年 4 月。由于 2023 年海运费已基本恢复至报告期初水平，经协商后川崎运费补偿自 2023 年 5 月起不再执行。

虽然运费补偿不再执行，但如果海运费市场价格后续出现大幅变化，公司仍可与客户进行协商调价，因此运费补偿协商调价机制具有可持续性。

（三）除川崎外，报告期内不存在其他客户向发行人支付运费补偿的情况

报告期内，公司仅对川崎采用海外中间仓模式销售，对其余外销客户的销售公司均只承担国内段的运费，从港口到海外的运输费用均由客户自行承担，故除川崎外，报告期内不存在其他客户向公司支付运费补偿的情形。

（四）运费补偿的会计核算是否符合企业会计准则的规定

公司采用海外中间仓模式向川崎销售产品，产品在运送至中间仓前的运输、保险等费用由公司承担，运输构成公司与川崎销售合同履约义务的一部分，川崎因海运费上涨支付的运费补偿构成对履约义务对价的调整，因此其作为主营业务收入核算符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定。

八、各期四季度收入占比逐年下降的原因及合理性

近三年，公司主营业务收入分季度情况如下：

单位：万元

季度	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
1 季度	22,961.07	21.75	15,613.29	17.62	8,895.55	18.48
2 季度	27,109.48	25.67	23,220.44	26.21	11,821.36	24.56
3 季度	29,836.58	28.26	25,494.75	28.77	12,757.91	26.50
4 季度	25,684.26	24.32	24,275.99	27.40	14,664.48	30.46
合计	105,591.39	100.00	88,604.46	100.00	48,139.29	100.00

2020 年公司四季度收入占比较高达到 30.46%，主要系当年突发全球性卫生事件，一季度社会生活和生产活动受到抑制，二季度开始逐步恢复，上半年需求延缓至下半年释放，叠加公司主要客户自身产销量扩大，影响 2020 年四季度收入占全年的比重提升；2021 年公司四季度收入占比回落至正常水平。同行业可

比公司 2020 年和 2021 年平均的四季度的收入占比分别为 34.90%、28.98%，变动趋势与公司一致。

2022 年公司四季度收入占比同比下降 3.08 个百分点，主要系公司向杰耐瑞克当年四季度销售金额占比较 2021 年下降 20.80%。杰耐瑞克发电机产品由经销商提供安装服务，安装需接入家庭的电网且多数发电机采用天然气作为燃料需接通天然气管道，发电机的安装人员需要具备相关资质，经销商相关安装人员不足导致杰耐瑞克前期采购存货无法及时消化，减少了当年四季度的采购量。根据杰耐瑞克 2023 年半年报，2023 年上半年营业收入较同期下滑 22.21%。据中介机构访谈了解，为缓解安装人员短缺问题，杰耐瑞克已成立一个部门并开设相应培训课程来帮助安装人员获取安装所需证书，此类证书获取难度较低，目前发电机安装周期已经有所缩短，库存问题可望得到解决。公司对杰耐瑞克 2023 年四季度的在手订单为 4,969.34 万元，占 2022 年度收入的 22.24%，环比同比均明显回升。上述事项已在恢复过程中，不影响公司对杰耐瑞克收入的可持续性。

综上，公司报告期各期四季度收入占比逐年下降具备业务合理性。

九、模具的具体业务模式，结合合同条款说明，模具在合同中是否可明确区分、模具业务中客户与公司的主要权利、义务情况，收入确认时点主要控制权是否已转移

（一）模具的具体业务模式

公司模具均系为铝合金压铸件产品配套生产制作，即模具开发完毕后均用于公司定点项目的后续零部件生产及销售业务。

按照客户是否单独承担模具费用的角度出发，模具可以分为两类：第一类为商品模，具体指由客户承担模具购买价款的模具。公司接受客户的模具相关合同/订单后，根据客户产品数据及技术要求进行模具设计、制造、试产等，试产产品经客户检验通过后，客户出具 PPAP、验收单等确认资料或下达量产订单，公司使用通过客户验收的模具进行后续产品的批量生产。根据合同约定，此类模具所有权归属客户，使用权归属公司，模具实物不转移给客户，保存在公司厂区用于生产，由公司按照代管资产纳入生产器具进行管理。

第二类为自用模，具体指公司承担模具成本，自行开发制作用于产品生产使用的模具。该情形下，客户与公司所签订的产品定点开发协议中未对模具权利义务以及价格等情形进行明确约定，公司对于模具的开发制作系出于后续产品的生产交付而进行，模具所有权归属于公司，纳入公司自有生产器具进行管理。

（二）结合合同条款说明，模具在合同中是否可明确区分、模具业务中客户与公司的主要权利、义务情况

根据相关合同条款，由客户承担模具购买价款的商品模的支付方式通常分为两类，一类是单独支付模具对价，另一类是不单独支付模具对价，通过分摊至产品中支付。报告期内，公司各类情形下关于模具所有权归属、在合同中是否可明确区分的具体情况如下：

模具类型	所有权归属	经济利益获得方式	是否为单项履约义务	模具与样件是否高度关联	后续量产过程是否对模具进行修改	是否可明确区分
自用模	公司	不涉及模具收入	不适用	不适用	不适用	不适用
商品模-单独支付模具款	客户	通过模具价格实现	是	是	否	是
商品模-模具款分摊至产品	客户	通过后续量产产品销售间接获得	否	是	否	否

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（以下简称“收入准则”），企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：（1）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益。（2）企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。

对于自用模，客户与公司所签订的产品定点开发协议中未对模具权利义务以及价格等情形进行明确约定，公司对于模具的开发制作系出于后续产品的生产交付而进行，模具所有权归公司，不涉及模具所有权的转移，不存在因转让商品而向客户收取对价的情形，因此不涉及收入的确认。

对于单独支付模具款的商品模销售合同，公司根据客户的需求进行定向开发，模具具有高度的专用性。当模具生产出的试产产品经客户检验通过后，客户出具 PPAP、验收单等确认资料或下达量产订单，即可使用模具生产后续量产的零部件产品。虽然后续零部件产品生产需要使用该模具、该模具与后续量产产品在业

务上具有连续性，但由于模具所有权及主导权归属客户，客户可在公司交付模具后自行或委托第三方使用该模具生产后续的零部件并从中受益，且公司在后续量产过程中，不存在根据量产情况持续修正模具的情形，模具与后续量产产品之间不存在互相的、彼此的重大影响，二者在合同中可明确区分为单项履约义务。

对于模具款分摊至产品的商品模销售合同，公司对于模具未单独收取对价，模具的对价通过后续的零部件产品量产销售实现。公司在模具设计、制造后，使用模具试制零部件产品样品，产品样品经客户认可后，该模具即可用于后续零部件产品的量产过程。公司无权在进入量产阶段之前收取模具相关的对价或费用。该情形下，模具与公司产品的生产制造是高度关联不可分拆的同一履约义务，公司通过零部件产品的生产销售而获得模具的经济利益流入。因此该类模具在合同中不可明确区分，公司不单独确认模具收入，随产品销售确认为产品收入。

（三）模具收入确认时点主要控制权是否已转移

报告期内，在模具业务在合同中可单独区分时，公司在相关模具完工并进行试样，经客户验收合格、出具 PPAP 或收到相关模具的产品批量订单后确认收入，该时点主要控制权已经转移。具体如下：

客户取得商品控制权时迹象	公司实际情况
公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	客户所约定的模具付款条款，主要以取得PPAP或产品量产为付款条件。
公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有了该商品的法定所有权	公司直接销售类模具的所有权归属于客户，客户完成验收或批量下达订单等确认模具合格的工作。
公司已将该商品的实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	公司基于生产的需要，继续利用模具为客户生产产品，但验收合格后，客户明确取得模具所有权。客户有权随时调配或决定处置，公司只有使用权和善意保管者责任。
公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	模具经客户验收合格或收到相关产品批量订单后，模具可用于生产对应产品，模具所产生的主要经济价值由客户取得。
客户已接受该商品	模具经客户验收合格或收到相关产品批量订单，说明客户对模具予以认可和接受。

综上，公司销售的模具主要控制权在收入确认时点已转移。

十、模具的实物情况，各期用于生产、销售、研发的模具数量、金额，各

类用途模具的初始及后续计量方式，用于销售模具的成本核算方式，是否符合企业会计准则的规定；

（一）模具的类型及实物情况

报告期内，公司模具实物情况如下：

单位：副

年度	模具分类	期初在用模具数量	本期领用模具数量	本期报废模具数量	期末在用模具数量
2023年1-6月	商品模-单独支付	134.00	48.00	22.00	160.00
	商品模-分摊至产品	37.00	10.00	7.00	40.00
	自用模	654.00	49.00	48.00	655.00
	小计	825.00	107.00	77.00	855.00
2022年度	商品模-单独支付	92.00	60.00	18.00	134.00
	商品模-分摊至产品	3.00	37.00	3.00	37.00
	自用模	585.00	149.00	80.00	654.00
	小计	680.00	246.00	101.00	825.00
2021年度	商品模-单独支付	57.00	53.00	18.00	92.00
	商品模-分摊至产品	-	4.00	1.00	3.00
	自用模	515.00	133.00	63.00	585.00
	小计	572.00	190.00	82.00	680.00
2020年度	商品模-单独支付	31.00	39.00	13.00	57.00
	商品模-分摊至产品	-	-	-	-
	自用模	438.00	129.00	52.00	515.00
	小计	469.00	168.00	65.00	572.00

本期领用指当期领用并用于生产产品的模具，本期报废指当期已无法使用并且报废处理的模具。随着公司生产规模的扩大及新产品开发的增加，各期模具领用数量和报废数量均持续增长。

（二）各期用于生产、销售、研发的模具数量、金额

公司报告期内存在研发使用模具用于新产品的试生产，由于试生产耗用的模次占模具预计可使用的总模次比例极低，因此未单独将临时性领用模具成本计入研发费用，后续在模具对应产品达到量产条件后，模具作为生产领用，计入生产成本。

报告期内，公司用于生产、销售的模具数量、金额如下所示：

单位：副、万元

模具用途	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
生产（自用模）	49.00	273.37	149.00	1,165.02	133.00	1,284.91	129.00	1,029.70
生产（商品模-分摊至产品）	10.00	71.82	37.00	322.94	4.00	63.45	-	-
销售（商品模-单独支付）	48.00	1,254.80	60.00	1,378.84	53.00	873.75	39.00	402.52

（三）各类用途模具的初始及后续计量方式及用于销售模具的成本核算方式是否符合企业会计准则的规定

模具初始计量：公司模具设计研发完成后，主要由外部模具供应商按照公司设计进行模具的制作，少量由公司自行生产制作。外部采购的模具经公司验收后入库，按照模具采购单价计入“存货”核算。公司自行生产制作的模具由模具研发部下设的模具制造科负责，模具制造科领用的材料成本及制造过程中发生的成本先计入“研发费用”核算，相应模具达到可使用状态后按照实际发生的成本冲减“研发费用”，转入“存货”核算。

模具后续计量：单独支付价款的商品模在模具试样并提供样品后经客户验收合格，出具 PPAP、验收单等确认资料或下达量产订单时确认销售收入，按照模具存货账面价值一次性结转营业成本。自用模和不单独支付价款的商品模在模具领用时，按照存货账面价值一次性结转计入“制造费用”。

销售模具的成本核算方式：公司的销售模具（单独支付价款的商品模），在模具经公司验收后入库，按照模具采购合同约定的单价或制造成本计入“存货”，在模具确认收入时一次性结转成本。

公司模具的成本核算过程，包括归集与结转，相关会计处理符合企业会计准则规定。

十一、废料的主要内容，废料销售价格确定依据与公允性，结合报告期内废品率及变动情况，说明废料销售入账的完整性、准确性，废料存货及销售有关内控的有效性

（一）废料的主要内容

报告期各期，公司废料销售主要收入金额、对应废料品种情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
废料收入	778.80	100.00%	1,060.14	100.00%	445.18	100.00%	364.50	100.00%
其中：铝废料	703.53	90.34%	891.54	84.10%	334.71	75.19%	345.82	94.88%
其他废料	75.27	9.66%	168.60	15.90%	110.46	24.81%	18.68	5.12%

公司主要从事铝合金压铸件业务，报告期内废料收入主要源自铝合金零部件生产过程，主要包括铝合金熔炼过程中形成的铝渣、压铸件压铸环节产生的边角料、机加工环节产生铝沫和少量未回炉使用的浇口料和报废品。其他废料主要包括缸套浇铸环节产生的废铁屑以及建材废料等。

（二）废铝销售价格的确 定依据与公允性

报告期内，公司废铝销售单价变化情况如下：

单位：元/吨

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
废铝单价（A）	5,542.70	5,214.55	3,637.70	3,276.31
铝合金公开市场价格（B）	19,167.09	20,272.85	19,389.91	14,651.29
废铝销售平均单价折价率（C=A/B）	28.92%	25.72%	18.76%	22.36%

注：铝合金市场价格来源为上海有色金属网 ADC12 铝锭平均价格。

公司通过参考大宗商品价格，同时向废料收购商询价的方式确定废料销售价格。报告期内，公司铝废料销售价格为市场铝合金价格的 18-29%。公司废铝销售价格受废料含铝量、含油污量以及议价情况等多种因素影响，存在一定程度的波动，含铝量较高的浇口料、报废品等废料销售价格相对较高，而机加工环节产生的废铝由于含有油污、水、铁等杂质而价格相对较低。2021 年，公司废铝单价较上年增长 11.03%，低于市场价格增幅 32.34%，主要系含铝量低的废料价格波动与新铝价格联动性较弱；2022 年，公司废铝单价较上年增长 43.35%，高于市场价格增幅 4.55%；2023 年 1-6 月，公司废铝单价较上年进一步增长 6.29%，

主要系自 2022 年起公司销售了部分含铝量较高的未回炉使用的浇口料和报废品等，该类废铝单价较高。

整体而言，公司废铝销售价格与市场大宗商品价格变动趋势保持一致，变动较为合理，定价公允。

（三）报告期内废品率及变动情况及废料销售入账的完整性、准确性

1、报告期内废品率及变动情况

公司主要产品为铝合金压铸件，在生产过程中产生的铝渣、铝沫等废料会作为废品对外销售。报告期内，公司废品率及变动情况如下：

单位：吨

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
本期铝合金领用量①	10,893.99	23,139.60	23,326.00	13,700.74
本期铝废品产生量②	1,214.01	1,705.25	1,061.64	935.56
废品率③=②/①	11.14%	7.37%	4.55%	6.83%
本期产品完工重量④	9,772.19	21,588.62	22,232.96	12,913.98
产出量/领用量⑤=（②+④）/①	100.85%	100.67%	99.87%	101.09%
本期铝废品销售量⑥	1,269.29	1,709.71	920.13	1,055.52
铝废品销售量/产生量⑦=⑥/②	104.55%	100.26%	86.67%	112.82%

报告期内，公司铝合金废品率分别为 6.83%、4.55%、7.37%和 11.14%，2021 年度公司废品率较低，主要原因系部分熔化设备更新后，材料回炉比例提高，相应的废品产出有所下降，此外，公司 2021 年度通机零部件销售收入占比提高，通机零部件体积相对较大，产生的废品相对较少，产品结构的变化导致废品产出有所下降。2022 年度、2023 年 1-6 月公司废品率持续上升，主要原因系①汽车零部件产品质量要求高于其他产品，随着公司新能源汽车零部件产销量的提升，为保证产品质量，公司减少了回炉料的投入，铝含量相对较高的废铝重量增加；②2022 年开始多款新能源产品进入量产期，由于新能源产品结构相对复杂，同时量产初期良品率相对较低，因此对应的废铝产生量有所增加。

2、废料销售入账的完整、准确性

报告期各期，公司铝合金压铸的产量/领用量的比例分别为101.09%、99.87%、100.67%和100.85%，废铝产生重量和生产领用及完工产品重量基本匹配。报告期公司废铝产生重量合计为4,916.46吨，废铝销售重量合计为4,954.65吨，销售重量与产生重量基本匹配。公司废铝销售价格与市场大宗商品价格变动趋势保持一致，变动较为合理，废料定价公允，综上公司废料销售入账完整、准确。

（四）废料存货及销售有关内控的有效性

公司于报告期内制定并完善了《存货管理制度》等内部控制制度，明确废料处置的整个流程，对废料的收集、存放、处置等环节的职责和审批权限进行了明确规定。废料产生后，生产车间及时将废料运送至专门堆放点管理，公司根据废料库存情况进行处理，废料处理商至公司进行回收，回收时由安环部门及门卫参与现场称重确认，并开具过磅单，一式三份，参与人员签字确认，一联由废料处理商取走，一联交财务，一联交采购部。

公司根据废料的种类、重量结合处置情况、盘点情况进行出入库台账登记及管理，手续和资料齐备，满足公司废料管理要求。公司定期检查分析废料销售过程中的薄弱环节，采取有效的监督及处罚措施，确保废料销售相关内控制度有效执行。

十二、个人卡各主体情况，个人卡收付的资金流转过程，个人卡大额资金主要性质及流入流出情况，是否存在代垫成本费用、体外资金循环等情形。

（一）个人卡各主体情况

报告期内，公司存在使用个人卡代收货款，代付成本费用情况，涉及的个人卡主体情况如下：

姓名	职务/与发行人关联自然人关系
张波杰	实际控制人、董事长、总经理
胡佩芬	实际控制人、董事、董事长张波杰母亲
孙洁	实际控制人配偶
王亮	江门斯贝副总经理助理
邬信梅	财务部副部长李燕蕾母亲

（二）个人卡收付的资金流转过程

公司个人卡收款资金流转过程如下：由于部分客户存在将货款支付至个人账户的需求，公司委托实际控制人或其他相关人员收取相关款项。客户通过其实际控制人/经营者或员工将货款支付至个人卡账户，收到款项后作为归还实际控制人的借款，存放于相关个人卡账户中。

公司个人卡付款的资金流转过程：受小额支付方便或短时资金紧张等因素影响，公司存在委托实际控制人或其他相关人员支付费用或员工工资的情况，款项由个人卡流向供应商实际控制人、经营者或其业务人员，公司员工。公司将上述支付款项作为对实际控制人的借款。

此外，为便捷支付零星费用，子公司江门斯贝存在将子公司资金存入王亮个人卡而后通过王亮支付的情况。

（三）个人卡大额资金主要性质及流入流出情况，是否存在代垫成本费用、体外资金循环等情形

1、个人卡与公司相关业务的收付情况

报告期内，个人卡与公司相关业务的收付情况如下：

单位：万元

姓名	卡数量	使用时间	2021 年度		2020 年度	
			收款金额	付款金额	收款金额	付款金额
张波杰	3	2020 年 1 月-2020 年 8 月	-	-	345.87	271.95
胡佩芬	4	2020 年 1 月-2020 年 6 月	-	-	195.13	188.69
孙洁	1	2020 年 2 月	-	-	-	6.02
王亮	2	2020 年 1 月-2020 年 9 月	-	-	13.00	102.71
邬信梅	2	2020 年 6 月-2021 年 3 月	50.00	60.35	302.72	98.76
合计			50.00	60.35	856.72	668.13

上述资金流入流出按性质分类如下：

单位：万元

款项性质	2021 年度				2020 年度			
	流入		流出		流入		流出	
	笔数	金额	笔数	金额	笔数	金额	笔数	金额
产品销售款	-	-	-	-	110	520.63	-	-
废料销售款	7	50.00	-	-	39	282.32	-	-
租金收入	-	-	-	-	1	53.77	-	-
支付工资	-	-	-	-	-	-	58	257.63
支付费用	-	-	12	60.35	-	-	185	410.50
合计	7	50.00	12	60.35	150	856.72	243	668.13

公司使用个人卡收取货款主要为通过个人卡代收废料废品、部分产品销售款项和租金收入。通过个人卡收款主要原因为部分客户规模体量较小，且交易金额较小，部分客户尚未开立对公账户，为了支付便捷以及保证相关产品及时到货，相关零星小客户直接将货款支付给公司相关个人。报告期内公司使用个人卡收取销售款笔数较多，单笔平均金额约 5-7 万元，金额较小。

公司个人卡付款主要为用个人卡发放部分员工奖金，支付部分成本费用。由于支付对象较为分散，单笔支付金额较小，为便于支付零星款项，公司使用个人卡进行对外支付。

2、个人卡大额资金主要性质及流入流出情况

报告期内，上述涉及公司业务的个人卡主体的其他 5 万元以上的大额资金（除个人账户间互转，家庭成员间往来，与公司往来、工资、报销款外）的主要性质及流入流出情况如下：

（1）张波杰

报告期内，张波杰个人卡大额资金流入流出情况及性质如下：

单位：万元

款项性质	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
个人消费	-	-	-	49.50	-	16.00	-	144.42
与亲戚朋友间资金往来	-	16.74	216.80	110.00	1,452.00	709.00	960.12	677.80

款项性质	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
证券投资及理财	100.00	420.00	5,240.92	5,860.00	1,436.37	5,495.00	2,845.70	2,300.00
归还贷款	-	-	-	-	-	583.39	-	62.81
出让宁波斯创份额	-	-	36.00	-	50.00	-	-	-
宁波斯创出资	-	-	-	-	-	810.00	-	-
北仑农商银行增资	-	-	-	275.40	-	-	-	-
北仑农商银行分红款	160.33	-	149.53	-	149.53	-	-	-
支付北仑农商银行股权转让款	-	-	-	-	-	-	-	2,396.21
夯实发行人债转股注册资本	-	-	-	158.00	-	-	-	-
收到江门斯贝股权转让款	-	-	-	-	-	-	1,088.00	-
思贝管理公司出资款及支付股权转让款	-	-	-	-	-	-	-	827.20

报告期内，张波杰个人卡大额资金往来主要系与亲戚朋友间借款还款，证券投资及理财的申购赎回、个人消费以及支付思贝管理公司、北仑农商银行股权转让款等，其中个人消费主要系购车。

张波杰证券投资及理财相关流水支出情况如下：

单位：万元

证券投资理财类型		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
理财产品类	标准化理财产品	20.00	1,400.00	-	-
	非标准化理财产品	300.00	600.00	-	-
证券投资类		100.00	2,860.00	5,495.00	2,300.00
定期存款类		-	1,000.00	-	-
合计		420.00	5,860.00	5,495.00	2,300.00

张波杰认购的标准化理财产品主要为公开渠道发售的中泰兴为价值精选混合型证券投资基金等公募基金产品。

张波杰认购的非标准化理财产品情况如下：

单位：万元

理财产品类别	理财产品名称	投资标的	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
非标准化理财产品	光信·光瀛·锦江富贵 54 号集合资金信托计划等	股票资产、债券、同业存单	300.00	600.00	-	-
小计			300.00	600.00	-	-

上述信托计划为光大兴陇信托有限责任公司发行的信托计划，投资规模约为 10 亿元人民币，张波杰持有份额较低，对信托计划投资活动不产生重大影响。保荐机构与申报会计师检查了相关信托合同及光大兴陇信托有限责任公司出具的说明，根据光大兴陇信托有限责任公司出具的说明及信托合同等资料，该信托计划投资标的均不涉及公司的客户、供应商和关联方。

张波杰与亲戚朋友间大额转账支出、资金拆借支出情况如下：

单位：万元

具体去向/用途	亲戚朋友	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	资金是否涉及公司客户供应商及其关联方
借款用于朋友生意资金周转	戴旭东	-	-	-	150.00	否
公司经营周转借款	傅*磊、孙*杰	-	-	400.00	225.80	否
海外代购转账	傅*磊	16.74	-	-	-	否
贷款中转	胡佩琴	-	-	200.00		否
经营民宿借款	沈*薇	-	10.00	100.00	132.00	否
购房借款	乐加波	-	-	-	50.00	否
境外旅游消费、证券投资收益分配、个人短期资金周转	李科	-	100.00	-	100.00	否
个人短期资金周转借款	蒋*、邬信梅	-	-	9.00	20.00	否
小计		16.74	110.00	709.00	677.80	

2020 年度，张波杰与发行人房屋租赁方宁波艾谱实业有限公司（2022 年开始公司向其租赁厂房 4,077 平方米）股东戴旭东存在资金往来，主要系戴旭东借款 150 万元，该等借款期限较短，为临时周转，当年已归还，款项与发行人租赁

房屋事项无联系；2021 年度，张波杰与发行人房屋租赁方宁波欧明光电科技有限公司实际控制人胡佩琴存在资金往来，主要系胡佩琴银行贷款经由张波杰账户短期中转，不存在代垫成本费用、体外资金循环情形。

报告期内，张波杰与亲戚朋友间资金往来均有合理解释，除前述个人卡收付款事项外，不存在其他利用他人资金往来代收货款、代付费用形成体外资金循环情况。

（2）胡佩芬

报告期内，胡佩芬个人卡大额资金流入流出情况及性质如下：

单位：万元

款项性质	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
个人消费	-	22.84	-	172.70	-	6.58	-	10.16
购买房产	-	-	-	440.15	-	143.46	-	484.62
购房押金退回	-	-	-	-	-	-	5.00	-
与亲戚朋友间资金往来	177.50	-	964.55	150.75	1,472.10	2,668.36	1,893.09	1,647.85
证券投资及理财	399.92	764.00	5,248.89	5,027.00	2,872.50	3,380.35	6,069.90	5,006.00
镇海通实注销结存款存入	-	-	-	-	-	-	14.40	-
思贝管理公司租金	-	-	-	-	50.00	-	-	-
康杰灯具行尾货销售款	-	-	-	-	-	-	5.00	-
思贝管理公司出资款及股权转让款	-	-	-	-	-	-	-	206.80
江门斯贝股权受让款	-	-	-	-	-	-	272.00	-
缴纳江门斯贝股权受让款税费	-	-	-	-	-	-	-	256.00
夯实发行人债转股注册资本	-	-	-	50.00	-	-	-	-

胡佩芬个人卡的消费类款项主要为美容消费；证券投资及理财款项支出情况如下：

单位：万元

证券投资理财类型		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
理 财 产 品 类	标准化理财产品	-	360.00	2,490.35	3,453.50
	非标准化理财产品	600.00	700.00	880.00	950.50
证券投资类		164.00	7.00	10.00	402.00
定期存款类		-	3,960.00	-	200.00
合 计		764.00	5,027.00	3,380.35	5,006.00

胡佩芬认购的标准化理财产品主要为公开渠道发售的宁波银行日日鑫、宁欣天天臻金现金管理类理财产品、易方达高质量严选三年持有混合基金、易方达竞争优势企业混合 A 等银行理财与公募基金类产品。

胡佩芬认购的非标准化理财产品情况如下：

单位：万元

理财产品类别	理财产品名称	投资标的	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
非 标 准 化 理 财 产 品	光大信托锦裕/锦鹏鑫源/锦江富贵/善行/启程集合资金信托计划	股 票 资 产、债券、同业存单	300.00	600.00	880.00	900.00
	睿弘 10 号应收账款债权项目	应收账款债权	-	100.00		
	聚益 2 号应收账款债权项目	应收账款债权	300.00			
	东方红明悦宁泓 1 号资金集合信托	股票资产	-	-	-	50.50
小计			600.00	700.00	880.00	950.50

胡佩芬持有上述信托计划、应收账款债权、私募基金资产份额较低，对该等理财产品投资活动不产生重大影响。保荐机构与申报会计师检查了相关应收账款债权项目协议、私募基金合同、信托合同及光大兴陇信托有限责任公司出具的说明，根据光大兴陇信托有限责任公司出具的说明及产品合同等资料，上述投资标的均不涉及公司的客户、供应商和关联方。

与亲戚朋友间资金往来主要系借款给他人用于不良资产包投资及朋友间资金周转形成的借款，资金支出具体情况如下：

单位：万元

具体去向/用途	亲戚朋友	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	资金是否涉及 公司客户供应 商及其关联方
家人彩礼及订婚款项	胡*冬、周*	-	26.00	-	15.00	否
美容院经营周转借款	吴*香		112.75	-	-	否
公司经营周转借款	周*凤、周光振、张*浩	-	-	166.00	309.35	否
个人资金短期周转借款	胡*娟、李*、孙*芳、虞*光、李燕蕾、胡*冬	-	-	137.50	57.60	否
寺院捐款	李*华	-	-	-	51.50	否
归还借款	孙*棠	-	-	-	24.00	否
个人购房借款	张*薇、周*瑶、王海勇	-	-	98.00	100.00	否
投资理财收益分配	周*珍、吴*佩	-	12.00	24.86	14.40	否
归还购买北仑农商银行股权借款	郑雷华家族	-	-	-	330.00	否
资金短期周转借款	郑雷华家族			30.00		否
借款用于不良资产包投资	郑雷华家族	-	-	1,000.00	-	否
他人代为购买理财产品	胡*芬	-	-	-	200.00	否
贷款中转	周*静、胡佩琴、王*珍、王*珠	-	-	1,212.00	546.00	否
小计		-	150.75	2,668.36	1,647.85	——

2020 年度，胡佩芬存在将资金转出给他人用于购买理财产品的情况，购买的理财产品为高毅-晓峰 1 号睿远 13 号私募基金产品，根据基金合同，该基金投资标的主要为二级市场股票，相关投资不涉及发行人客户、供应商和关联方。

胡佩芬与发行人房屋租赁方宁波大榭开发区华雷特种紧固件工贸有限公司实际控制人郑雷华家族、宁波欧明光电有限公司实际控制人胡佩琴存在资金往来，具体情况如下：

单位：万元

交易对方	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
郑雷华家族	117.50	-	643.53	-	90.00	1,030.00	602.00	330.00
胡佩琴	-	-	108.00		230.00	200.00	241.00	536.00

胡佩芬与郑雷华家族往来主要系购买北仑农商银行股权周转借款还款、出借款项供其开展不良资产包投资及零星周转，胡佩芬就上述借款向其收取利息。胡佩琴系胡佩芬姐姐，资金往来主要为贷款中转及周转借款。该等资金往来与发行人租赁房屋业务无联系，不存在代垫成本费用、体外资金循环情况。

除前述个人卡收付款事项外，胡佩芬不存在其他利用他人资金往来代收货款、代付费用形成体外资金循环情况。

（3）孙洁

报告期内，孙洁个人卡大额资金流入流出情况及性质如下：

单位：万元

款项性质	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
个人消费	-	-	-	-	-	-	-	5.00
家人年终奖及红包存现	-	-	18.23	-	77.51	-	30.00	-
与亲戚朋友间资金往来	9.00	-	122.00	141.00	66.65	29.00	87.94	20.00
公积金提取	-	-	-	-	5.51	-	-	-
证券投资及理财	836.88	431.62	1,489.35	1,546.87	1,997.92	1,737.78	1,059.41	1,701.34
持股平台宁波倍聚出资款	-	-	-	-	-	450.00	-	-

报告期内，孙洁个人卡大额资金往来主要系朋友间私人事务借款与还款、证券投资及理财的申购赎回和持股平台宁波倍聚出资款，其中证券投资及理财相关支出具体情况如下：

单位：万元

证券投资理财类型		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
理财产品类	标准化理财产品	331.62	786.87	1,107.78	541.34

证券投资理财类型		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	非标准化理财产品	100.00	760.00	630.00	1,160.00
合计		431.62	1,546.87	1,737.78	1,701.34

孙洁认购的标准化理财产品主要为公开渠道发售的中信银行薪金煲、浙商银行升鑫赢人民币理财产品、天风盈泽、世纪钱塘等银行理财产品。孙洁认购的非标准化理财产品情况如下：

单位：万元

理财产品类别	理财产品名称	投资标的	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
非标准化理财产品	光大信托锦裕/粤来粤好集合资金信托计划	股票资产、债券、同业存单	100.00	660.00	630.00	1,160.00
小计			100.00	660.00	630.00	1,160.00

孙洁认购的非标准化理财产品为光大兴陇信托有限责任公司募集的光信·光赢·粤来越好系列、光大信托·锦裕系列信托计划；该等信托计划资产规模均在 10 亿元人民币左右，孙洁持有份额较低，对该等信托计划投资活动不产生重大影响。根据光大兴陇信托有限责任公司出具的说明及信托合同等资料，该等信托计划投资标的均不涉及公司的客户、供应商和关联方。

孙洁与亲戚朋友间资金往来支出具体情况如下：

单位：万元

具体去向/用途	亲戚朋友	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	资金是否涉及公司客户供应商及其关联方
贷款中转	李燕蕾	-	18.00	-	-	否
个人资金周转	刘*、龚*新、邱*琪、李科、胡*道、虞*红	-	123.00	29.00	20.00	否

相关亲戚朋友与公司的客户、供应商及其关联方无关，与公司无业务或资金往来。

(4) 王亮

报告期内，王亮个人卡大额资金流入流出情况及性质如下：

单位：万元

款项性质	2022 年度		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
与亲戚朋友间资金往来	20.00	26.04	-	-	-	10.00	10.78	17.43
大额存取现	-	-	-	8.00	10.00	6.00	25.50	-
个人贷款及归还	20.00	15.02	15.00	-	-	-	5.00	6.02

报告期内，王亮个人卡往来主要为个人银行贷款及归还、朋友间临时资金周转拆借等。与亲戚朋友间资金往来支出具体情况如下：

单位：万元

具体去向/用途	亲戚朋友	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	资金是否涉及 公司客户供应 商及其关联方
个人短期资金 周转借款	黄*新、陈 *康、邹* 浪、王*丽	26.04	-	10.00	17.43	否

相关亲戚朋友与公司的客户、供应商及其关联方，与公司无业务或资金往来。

（5）邬信梅

邬信梅为发行人财务部副部长李燕蕾的母亲。报告期内，邬信梅个人卡大额资金流入流出情况及性质如下：

单位：万元

款项性质	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
与亲戚朋友间 资金往来	-	-	-	-	-	10.00	5.40	165.84
与实际控制人 张波杰资金往 来	-	-	-	-	-	-	20.00	30.00
与实际控制人 胡佩芬资金往 来	-	-	-	-	-	25.00	-	-
购买房产	-	-	-	-	-	42.12	-	-
大额存取现	-	-	-	-	106.93	25.00	53.31	51.00
证券投资及理 财	37.63	35.00	63.39	78.00	59.05	105.80	165.29	165.00

报告期内，邬信梅个人卡大额资金流入流出主要系与亲友间资金往来及理财申购、赎回，上述涉及公司业务的个人卡已于 2021 年 3 月 26 日注销。邬信梅认购的理财产品主要为公开渠道发售的农银时时付开放式人民币理财产品等标准化理财产品，未认购非标准化理财产品。

邬信梅与亲戚朋友间往来支出情况如下：

单位：万元

具体去向/用途	亲戚朋友	2021 年度	2020 年度	资金是否涉及公司客户供应商及其关联方
个人短期资金周转借款	胡*艳、唐*正、王*芳	-	23.34	否
归还借款	张*球、张*仙	-	79.50	否
借款用于投资生意	刘*	10.00	63.00	否
小计		10.00	165.84	——

邬信梅亲戚朋友间借款主要为个人短期资金周转、归还借款及向他人出借资金用于生意投资，不涉及公司客户、供应商及其关联方。

报告期内公司使用个人卡收取货款、代付成本费用相关事项对财务报表的影响已经如实反映。公司将代收的货款调整计入收入科目，将为公司代付的货款、费用分别计入相应的成本、费用科目，并缴纳了报告期内因个人卡结算所导致的增值税及未及时代扣代缴的个人所得税。

经核查，个人卡对私性质的流入流出款项性质均具有合理解释，不存在大额频繁异常支出、取现的情形，不存在相关资金流向客户、供应商或形成体外资金循环情况。

十三、请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并且说明：（1）通过发行人邮箱发函、收函是否对询证函保持了控制，是否符合审计准则等有关规定；（2）客户不予回函的原因，收入是否真实，是否存在其他交易或纠纷；（3）对收入真实性的核查方式、方法、比例和结论，单独列示对境外销售的核查情况，并发表明确核查意见

（一）核查依据、过程

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取报告期内发行人收入成本明细表，了解分析主要产品类别、产品应用领域、主要客户的主要产品销售金额、销售数量、单价情况；

2、查阅同行业可比公司定期报告等公开信息，计算同行业可比公司同类产品单价，将发行人主要产品单价与同行业可比公司同类产品单价进行比较；

3、查阅发行人主要客户业务合同中定价相关条款，获取主要客户价格调整机制，比较发行人主要产品毛利率与同行业可比公司毛利率；

4、查阅下游客户定期报告、客户授予发行人奖项等文件，访谈发行人常务副总经理了解发行人各类细分产品的竞争力情况，获取公司产能及产能利用率明细表，分析发行人产品销量变动原因；

5、查阅行业年鉴、行业研究报告等数据，访谈客户、发行人总经理、销售负责人及技术部门人员，了解发行人所处行业及下游行业发展和竞争情况，产品配套情况，分析对发行人产品销量的影响；查询同行业可比公司报告期收入变动情况并比对发行人收入变动趋势是否一致；

6、取得报告期内发行人收入成本明细表，统计发行人不同收入确认方式的销售金额、占比；查阅发行人重大业务合同，结合相关合同条款，分析各类业务收入确认方法、时点、依据、金额等情况；查阅可比公司定期报告等公开信息，比较可比公司收入确认方式与发行人收入确认方式的差异及合理性；

7、访谈发行人财务负责人，了解发行人中间仓模式的具体含义，主要中间仓的所有权方、经营方，寄售模式与中间仓模式的管理模式；获取发行人主要中间仓的所有权方仓库权属证明资料；查阅发行人寄售和中间仓客户相关合同、订单、寄售管理制度文件，抽查报告期内寄售和中间仓客户订单的履行过程并取得相关原始单据，对寄售仓期末库存实施函证程序；

8、获取发行人寄售模式和中间仓模式期末存货明细表，统计各期末寄售仓和中间仓结存存货的期后消化比例；公开查询同行业可比公司信息披露文件，核查采用寄售模式和中间仓模式是否符合行业惯例；结合会计准则复核发行人中间仓业务收入确认方法、时点等的准确性；

9、访谈发行人业务和财务相关人员，了解运费补偿的相关客户信息、补偿标准协商过程；公开查询上市公司定期报告等公开信息，核查运费补偿是否符合行业惯例；结合会计准则复核发行人运费补偿的会计核算是否符合企业会计准则的规定；

10、取得发行人各季度收入占比情况，访谈发行人财务负责人，了解各年四季度收入占比下降的原因；查询同行业可比公司各年四季度收入占比变动情况；查询杰耐瑞克 2022 定期报告、2023 年定期报告，访谈杰耐瑞克了解其存货变动情况及原因，核查 2023 年四季度在手订单情况，了解杰耐瑞克采购的恢复情况；

11、访谈发行人业务和财务相关人员，了解发行人模具业务的流程、会计处理等；获取发行人主要客户的模具销售合同或订单等，识别履约义务，查阅合同中控制权转移时点、售价、支付条款等信息；

12、获取模具实物以及模具自制、外采及销售情况明细表，检查了发行人模具自制、外购及销售情况并验证模具发生额与期末存货余额的勾稽关系；

13、访谈发行人财务负责人，了解模具的成本核算流程及方法，以及材料成本、人工成本、制造费用在各类业务和各类生产环节的归集和分配方法；结合会计准则复核发行人各类用途模具的初始及后续计量方式及用于销售模具的成本核算方式是否符合企业会计准则的规定；

14、获取报告期内发行人废料销售台账，抽样检查废料过磅单、发票及销售收款，验证废料收入的准确性；获取废料收发存明细，对期末废料实施盘点，分析核实废料收入与原材料领用、消耗是否匹配；访谈发行人财务负责人，了解报告期内发行人废料收入大幅增长的原因，核查相关会计处理是否符合《企业会计准则》。走访主要废料收购商，核查废料收购商及收入的真实性；获取废料收购商的营业执照复印件、受访人身份证明等资料，对废料收购商执行访谈程序，主要询问发行人与客户合作业务、主要合作产品、合作模式、结算方式、报告期内交易情况；

15、查阅了控股股东、实际控制人、董事（不含外部董事和独立董事）、监事、高级管理人员、主要销售人员、主要采购人员、主要财务人员等关键岗位人

员的银行账户清单及银行流水；获取报告期内发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他个人卡存在与公司业务相关的人员等关于完整提供银行账户的声明；通过核对上述人员云闪付信息、获取银行账户开户明细、交叉比对往来账户名称与所提供银行账户清单、检查核对核查范围人员工资卡账户与公司工资发放账号列表、陪同实际控制人及其近亲属等人前往中国工商银行等 6 大国有银行、招商银行等 9 家主要全国股份制银行、当地北仑农商行、宁波银行等，获取其在上述银行的开户清单或了解是否开户，辅助验证所提供银行账户清单的完整性；对报告期内发生的达到重要性水平的大额支付检查交易对手方情况，访谈交易原因，获取资金流水支持性证据；取得了上述相关方出具的不存在与发行人客户、供应商发生过与发行人相关的资金往来的确认函；

16、对发行人主要客户、供应商进行了访谈，确认其是否存在与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要关联方存在资金往来或利益安排等情形。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人主要客户定价原则为行业内通用原则，与可比公司不存在重要差异，发行人产品定价具备公允性；由于发行人和同行业可比公司同类产品均为定制化产品，产品单价不具备可比性；

2、发行人通机零部件和摩托车零部件产品具有较强的竞争力，新能源汽车零部件业务处于起步阶段；报告期发行人主要产品销量波动与行业政策、下游客户需求变化及公司产能利用情况相匹配；

3、发行人所处行业及下游行业属于充分竞争行业，行业的稳步或快速发展促进发行人收入增长，产品间存在一定配套关系，但客户根据其需求未成套采购；发行人报告期收入逐年增长与同行业可比公司收入变动趋势一致；

4、发行人各类业务收入确认方法、时点、依据、金额准确；收入确认方式与同行业可比发行人不存在重大差异；国内外中间仓模式根据与客户交易习惯，

使用的收入确认单据有所差异，但均以客户提货时点进行收入确认，收入确认时点一致；

5、发行人主要寄售或中间仓模式客户均系知名通机、摩托车或新能源汽车厂商，寄售仓和中间仓期末存货期后消化情况良好；中间仓模式按照提货时点确认收入，不存在导致收入跨期确认的情形；

6、发行人报告期外销收入占比较高且逐年增长，外销产品单价和毛利率高于内销产品，外销主要国家为美国，美国贸易政策和关税未对发行人业务产生重大不利影响，汇率变动对发行人业绩产生一定影响，报告期内影响金额占当期利润总额的比例分别为-4.12%、-15.04%、23.30%、6.05%，汇率变动会影响公司业绩短期内存在波动；

7、发行人运费补偿符合行业惯例，具有可持续性，除川崎外，报告期内不存在其他客户向发行人支付运费补偿的情形；

8、发行人 2020 年四季度收入占比较高主要系当年突发全球性卫生事件导致上半年需求延缓至下半年释放，2021 年四季度收入占比回落至正常水平，2022 年四季度收入占比下降主要系杰耐瑞克由于发电机安装人员短缺导致其前期采购存货无法及时消化至其当期采购下降，发行人报告期四季度收入逐年下降原因具有合理性；

9、发行人模具分为自用模和商品模，自用模不适用收入准则；商品模中单独支付模具价款的在合同中可明确区分，单独确认模具收入；通过产品收回模具价款的在合同中不可明确区分，随产品销售确认为产品收入；模具收入确认时点主要控制权已转移；

10、发行人各类用途模具的初始及后续计量方式，用于销售模具的成本核算方式，符合企业会计准则的规定；

11、发行人废料主要为铝废料，废料销售价格系参考大宗商品价格与废料收购商协商确定，销售价格公允；发行人报告期内废料销售入账完整、准确，废料存货及销售有关内控有效；

12、报告期内，发行人存在通过个人卡收付款、现金交易的不规范情形。经过规范整改后，相关收入、成本已完整纳入发行人财务报表，不存在其他体外资金循环或代垫承担成本费用的情况。

（三）通过发行人邮箱发函、收函是否对询证函保持了控制，是否符合审计准则等有关规定；

1、采用邮箱发函的原因

根据《中国注册会计师审计准则第 1312 号——函证》及应用指南规定，函证（即外部函证），是指注册会计师直接从第三方（被询证者）获取书面答复作为审计证据的过程，书面答复可以采用纸质、电子或其他介质等形式。

中介机构在发函时，首先采用了中介机构项目成员邮箱向境外客户进行发送电子邮件附送函证数据请求客户核对并予以确认，但客户未对中介机构回复函证。中介机构前往主要客户现场走访时，携带了询证函原件与客户现场沟通数据确认事项，由于访谈对象为客户业务部门人员，其表示根据相关制度和通知无法予以现场回函，函证数据经客户财务部门核对后将通过电子邮件方式回复。基于上述原因，中介机构人员选择通过发行人业务人员邮箱向客户对接人进行发函。

2、采用发行人邮箱发函、收函过程中对询证函保持的控制过程

中介机构通过发行人业务人员邮箱发函时，执行了以下控制及核查过程：①核对了发函的函证信息，确认函证信息未被篡改；②核对了邮件收件人的邮箱和身份信息，确认对方邮箱为客户与发行人日常联系的业务邮箱；③通过发行人业务人员邮箱发函同时抄送了中介机构项目成员，确保邮件信息内容不存在异常情况；④在邮件中进一步明确列明中介机构的收函邮箱，提出希望客户直接回复中介机构邮箱的请求。

中介机构针对通过发行人邮箱收函时执行了以下控制及核查过程：①客户向发行人邮箱回函过程及发行人与客户就函证的沟通过程邮件往来信息均同时抄送了中介机构项目成员；②对回函内容进行核查，确认与发函数据一致，未经篡改；③核对了客户回函邮箱的后缀，确认为客户公司邮箱；④核对了客户回函人员信息，确认回函人员为客户财务人员或与发行人日常联系的业务人员；⑤检查

回函邮件的服务器与 IP 地址、地理位置信息，未发现发行人自行使用客户邮箱回函的情况。

综上所述，保荐机构和申报会计师认为：中介机构对相关应收账款及业务按规定执行了必要的函证程序，对发函、回函等环节进行了必要的控制，电子邮件函证发函与回函接收（同时抄送可视为直接接收）均由中介机构亲自执行，通过发行人邮箱发函、收函时中介机构对询证函保持了控制，核对回函件与发函件一致，符合审计准则的相关规定。

（四）客户不予回函的原因，收入是否真实，是否存在其他交易或纠纷；

发行人存在部分客户不予回函的情况，主要原因包括：①根据客户（杰耐瑞克）内部规定，杰耐瑞克已于日常交易过程中，与供应商逐票核对具体每一票交易订单发票对应的付款状态，因此不再接受和回复来自供应商审计有关应收账款余额的函证；②部分境外客户出于当地交易习惯、对函证的理解偏差，不予回函；③部分中小客户存在零星采购的情形，未予回函。

根据瑜欣电子（SZ.301107）招股说明书披露，GENERAC 以无回函惯例为由拒绝对其回函。创科实业越南子公司拒绝对公司回函，主要系其对函证的理解有偏差，但保荐机构、申报会计师已经执行了替代测试。

对于未回函的客户，保荐机构和申报会计师执行了如下程序：

1、检查销售合同/订单、出口报关单、货运提单或签收单、销售发票等销售单据；2、检查报告期内及期后应收账款结算及收款情况；3、执行分析性程序，分析应收账款与收入、回款变动情况；4、结合收入截止性测试，检查是否存在跨期收入；5、走访主要客户，了解发行人与客户合作的真实性，确认是否存在其他交易或纠纷情况。

保荐机构、申报会计师通过细节测试、实质性分析、走访等程序对发行人报告期内销售收入的真实性、准确性进行了核查，对未回函的金额执行了替代性程序，相关合同、单据与确认收入金额匹配。上述核查手段能够达到对报告期各期主要产品收入的发生、完整性、准确性的核查目的，发行人对报告期各期收入的确认真实、准确、完整，不存在其他交易或纠纷。

（五）对收入真实性的核查方式、方法、比例和结论，单独列示对境外销售的核查情况，并发表明确核查意见。

保荐机构及申报会计师针对发行人收入真实性的核查手段及核查情况如下：

1、内部控制测试

对发行人销售与收款循环进行穿行测试，了解相关业务流程及内部控制；针对发行人销售与收款循环抽样进行控制测试，评价内部控制是否有效执行。经核查，发行人销售相关的内部控制合理，并得到有效执行。

2、实质性程序

（1）管理层访谈

对发行人的销售负责人及财务负责人进行访谈，了解和确认发行人销售流程、销售收款及信用政策等；获取主要的销售合同，识别合同中的主要合同条款，包括交付条件、结算方式等是否符合行业惯例；了解发行人的收入确认政策，是否符合《企业会计准则》相关规定。经核查，发行人的销售收入确认政策符合《企业会计准则》相关规定。

（2）细节测试

对不同销售模式下收入实施细节测试，抽样检查与收入确认相关资料，如合同、销售订单、出库单、报关单、货运提单、发票、签收单或相关凭证、收款银行回单等核查收入确认的真实性与准确性，检查收入确认时点是否符合《企业会计准则》相关规定。

报告期内，对发行人收入细节测试情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售收入细节测试金额	44,557.34	54,910.31	48,665.01	23,802.23
销售收入	55,875.62	106,746.64	89,164.93	48,581.36
覆盖比例	79.74%	51.44%	54.58%	48.99%

（3）截止性测试

对发行人报告期各期收入执行截止性测试，核查相关订单、出库单、报关单、货运提单、签收单或相关凭证等资料，根据报关单、货运提单、签收单等凭证检查收入确认的及时性。截止性测试核查比例如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
资产负债表日前一个月收入金额	10,601.43	6,583.63	6,481.80	2,673.46
核查金额	9,006.15	4,454.83	3,418.98	1,911.01
核查比例	84.95%	67.67%	52.75%	71.48%
资产负债表日后一个月收入金额	5,762.08	6,329.43	7,474.84	4,620.20
核查金额	4,949.39	5,765.26	3,072.53	2,856.85
核查比例	85.90%	91.09%	41.10%	61.83%

（4）函证、走访及替代测试

对发行人报告期内主要客户执行函证程序，函证报告期各期销售收入、各期末往来余额，核查收入的真实性、准确性并对主要客户执行现场走访。具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入①	55,875.62	106,746.64	89,164.93	48,581.36
发函金额②	54,748.33	104,865.52	86,480.48	47,415.29
发函比例③	97.98%	98.24%	96.99%	97.60%
回函相符金额④	41,727.08	72,491.88	61,742.83	38,860.47
回函不符金额⑤	4,040.05	4,840.78	22,752.77	5,915.35
调查差异原因核实的金额⑥	4,040.05	4,840.78	22,752.77	5,915.35
函证确认比例（④+⑥）/①	81.91%	72.45%	94.76%	92.17%
走访核查金额	48,636.71	97,560.12	79,134.63	39,723.76
走访比例	87.04%	91.39%	88.75%	81.77%

（5）分析性程序

通过了解发行人与其所在行业、同行业可比公司收入规模变动，了解并比较报告期内发行人所在行业、细分行业发展情况、同行业可比公司收入规模变动情况及发行人收入规模变动情况，对发行营业收入整体变动趋势、销售单价、毛利率变动进行合理性分析，并执行了以下分析性程序：①对报告期各期营业收入波动进行分析；②对不同模式收入波动进行分析；③对主要客户毛利率变动进行比较分析；④对主要客户收入波动进行比较分析；⑤对主要产品单价波动进行分析；⑥对主要产品向不同客户销售单价差异进行分析等。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：通过访谈了解、走访、函证及替代测试、细节测试、销售回款、分析性程序等程序核查的收入金额能覆盖报告期的大部分销售收入。发行人报告期各期收入确认真实、准确、完整。

3、境外收入核查情况

针对境外收入，保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：（1）对主要境外客户的收入进行函证；（2）对未予回函的境外客户收入执行替代测试；（3）对境外销售收入金额与海关出口数据及出口退税金额进行了匹配分析；（4）检查海运物流运输记录及发货验收单据的匹配性；（5）抽样检查与境外收入确认相关资料，包括合同、销售订单、出库单、报关单、货运提单、海外中间仓提货单、发票等相关凭证；（6）核查海外客户报告期内及期后的回款情况；（7）实地走访海外中间仓，对存货真实性进行核实，并向仓库管理人员了解收发货的流程和记录过程；（8）实地走访主要海外客户了解客户基本情况及与发行人交易的真实性；（9）查阅境外客户中信保报告，定期报告等公开信息，确认交易对方的主营业务、收入规模等信息，与发行人财务信息交叉验证。

报告期内，针对发行人境外收入的核查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境外主营业务收入	36,558.76	76,405.55	57,602.57	25,664.04
回函相符确认金额	29,138.91	52,804.07	56,741.79	24,976.51
函证确认比例	79.70%	69.11%	98.51%	97.32%
替代测试及调查回函差异原因确认的金额	7,416.15	23,412.43	593.32	656.44

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
替代测试确认比例	20.29%	30.64%	1.03%	2.56%
走访核查金额	34,696.09	73,866.60	54,953.29	22,791.25
走访比例	94.90%	96.68%	95.40%	88.81%

报告期内，发行人境外收入与海关出口数据匹配情况如下：

单位：万美元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主营业务中外销收入	5,282.12	11,469.27	8,968.40	3,710.46
电子口岸收入	3,979.50	10,405.48	8,491.36	3,820.43
差异	1,302.63	1,063.79	477.04	-109.97
差异原因 1：境外中间仓报关时间与收入确认时间差异	1,047.49	-489.83	-661.04	-343.93
差异原因 2：中间仓模式下收取的运费、保险费不作为报关收入	276.31	778.73	570.95	192.78
差异原因 3：海运费补偿等未报关收入	120.14	554.52	338.83	5.24
差异原因 4：模具转内销	108.55	183.96	221.46	17.12
差异原因 5：斯贝泰国合并抵消	-250.92	58.47	-	-
剔除后差异	1.07	-22.06	6.84	18.81
差异率	0.02%	-0.19%	0.08%	0.51%

报告期内，发行人境外客户期后三个月内回款情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
境外客户应收账款账面余额	7,467.50	5,330.39	7,588.70	4,326.39
境外客户应收账款期后回款金额	4,741.08	5,131.18	7,404.37	4,277.10
应收账款期后回款比例	63.49%	96.26%	97.57%	98.86%

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人报告期外销收入主要源自全球知名通用发动机制造厂商，主要境外客户与发行人不存在关联关系；发行人报告期境外销售收入与海关出口数据、出口退税金额的差异主要系报关或报税及收入确认时间差等因素，具有业务合理性；海外中间仓发货记录与海运物流运输记录、发货验收单据等信息匹配；收入确认单据与收入确认金额匹配；报告期内，境外

客户回函及替代测试后可确认收入比例分别为 99.88%、99.54%、99.75%、99.99%，实地走访客户收入占比分别为 88.81%、95.40%、96.68%、94.90%，比例较高；境外客户销售期后三个月内回款比例分别为 98.86%、97.57%、96.26%、63.49%，比例较高。综上，发行人报告期各期境外销售收入真实准确。

问题 4. 关于实际控制人

根据申报材料：（1）张波杰直接持有发行人 70.47%的股份，通过宁波斯创控制公司 4.19%的股份，合计控制公司 74.66%的股份，张波杰担任公司董事长、总经理，为发行人的控股股东和实际控制人；（2）胡佩芬为张波杰的母亲，直接持有发行人 17.62%的股份，为发行人第二大股东并在发行人处任董事职务，孙洁为张波杰配偶，通过宁波倍聚间接持有发行人 1.32%股份；（3）2020 年 4 月，张波佳将其所持有的公司 20%的股权以零元转让给胡佩芬。

请发行人说明：（1）结合胡佩芬、孙洁的持股比例及其与实际控制人张波杰的关系、在发行人处的任职情况，说明未认定胡佩芬、孙洁为共同实际控制人的原因及合理性；（2）张波佳的基本情况、从业经历、对外投资情况，报告期内在发行人处的持股及任职的变化情况，2020 年张波佳将其所持股份转让给胡佩芬的原因，报告期内发行人实际控制人是否发生变更，对实际控制人认定是否存在规避发行上市条件或监管要求的情形。

请保荐机构和发行人律师根据《证券期货法律适用意见第 17 号》的相关规定，对胡佩芬、孙洁是否为共同实际控制人核查，说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、结合胡佩芬、孙洁的持股比例及其与实际控制人张波杰的关系、在发行人处的任职情况，说明未认定胡佩芬、孙洁为共同实际控制人的原因及合理性

（一）申报时关于公司实际控制人的认定情况

2023 年 6 月首次公开发行股票并在沪市主板上市的申请文件申报时，公司将张波杰认定为实际控制人，主要是报告期内张波杰一直为公司第一大股东，持有公司的股份比例一直高于 70%。截至本问询函回复出具日，张波杰直接持有公司 70.47%的股份，且其担任宁波斯创的执行事务合伙人，通过宁波斯创控制公司 4.19%的表决权，合计控制公司 74.66%的表决权。报告期内，张波杰一直担

任公司的董事长、总经理以及法定代表人，在公司战略决策、经营方针、资本运作等重大经营管理事项方面具有重大影响，能够独立对公司实施控制。

申报时公司未认定胡佩芬为共同实际控制人的原因及合理性主要如下：

尽管胡佩芬系张波杰的母亲，直接持有公司 17.62%的股份，为公司第二大股东并在公司处任董事职务，但鉴于张波杰能独立对公司实施控制，综合以下原因，公司在 2023 年 6 月申报时未将胡佩芬认定为共同实际控制人：（1）胡佩芬在报告期期初 2020 年 1-4 月未持有公司股权，2020 年 5 月开始作为公司股东/董事期间，未独立向股东大会/董事会提出任何议案，对历次股东大会议案/董事会议案的表决结果与其他股东/董事一致，在结果上均与张波杰保持一致；（2）胡佩芬未参与对董事、股东代表监事的提名，也未对董事及监事任免情况提出异议；作为公司董事，也未对公司聘任的高级管理人员提出反对意见；（3）胡佩芬自 2019 年开始便以照顾张夫康和家庭为主，较少参与公司的经营管理；（4）报告期内胡佩芬控制的企业不存在与公司从事相同或类似业务的情形，不存在不适宜作为上市公司实际控制人情形，其已比照实际控制人出具股份锁定、关联交易、同业竞争等方面的承诺，不存在规避发行上市条件或监管要求的情形。

公司未认定孙洁为共同实际控制人的原因及合理性主要如下：

尽管孙洁系张波杰的配偶，担任公司董事长助理，通过宁波倍聚间接持有公司 1.32%的股份，但综合以下原因，公司未将孙洁认定为共同实际控制人：（1）孙洁作为公司股东宁波倍聚的有限合伙人，无法控制宁波倍聚，无权代表宁波倍聚执行合伙企业事务（包括作为公司股东行使股东表决权），不存在对公司进行有效控制或施加重大影响的途径，无法对公司股东大会的任何决议产生任何实质性影响；（2）孙洁在公司担任董事长助理职务，不属于公司的直接股东、董事，无权行使股东权利提名董事、监事、高级管理人员人选，不具有人事决策权；（3）孙洁根据所在岗位职责作出的与其岗位职责相关的日常行为，报经公司相关领导审批，在公司日常生产经营和重大决策中作用有限；（4）报告期内孙洁不存在控制的企业，不存在与公司从事相同或类似业务的情形，不存在不适宜作为上市公司实际控制人情形，其已比照实际控制人出具股份锁定的承诺，不存在规避发行上市条件或监管要求的情形。

（二）公司已补充认定胡佩芬为共同实际控制人

《证券期货法律适用意见第 17 号》第二条关于共同实际控制人规定：“实际控制人的配偶、直系亲属，如其持有公司股份达到百分之五以上或者虽未超过百分之五但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐人、发行人律师应说明上述主体是否为共同实际控制人。”

根据对《证券期货法律适用意见第 17 号》的审慎分析，结合胡佩芬是公司的创始人之一，并历任公司会计、执行董事、监事职务，2021 年 12 月至今担任公司董事，胡佩芬为张波杰的母亲，并直接持有公司 17.62%的股份，公司补充认定胡佩芬自 2020 年 5 月至今为公司共同实际控制人，即公司的实际控制人为张波杰、胡佩芬。

（三）补充认定胡佩芬为公司共同实际控制人不构成公司控制权变更

《证券期货法律适用意见第 17 号》第二条关于公司控制权的稳定性规定：“如果发行人最近三十六个月（主板）或者二十四个月（科创板、创业板）内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体发生变化，且变化前后的主体不属于同一实际控制人，视为公司控制权发生变更。发行人最近三十六个月（主板）或者二十四个月（科创板、创业板）内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体存在重大不确定性的，比照前述规定执行。”

公司最近 36 个月内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体一直为张波杰，未发生变化。公司补充认定胡佩芬为公司共同实际控制人，系根据《证券期货法律适用意见第 17 号》规定并结合实际情况前后分析认定不同导致，未改变报告期内张波杰一直为公司第一大股东，持有公司的股份比例一直高于 70%的客观现实，不影响公司控制权的稳定性，不会使公司的经营方针和决策、组织机构运作及业务运营等发生重大变化，不会给公司的持续发展和持续盈利能力带来重大不确定性。胡佩芬自 2020 年 5 月至今一直持有公司超过 5%的股权/股份，且自公司整体变更为股份公司以来担任董事职务，追认胡佩芬为公司共同实际控制人至公司首发申报前（2023 年 6 月）已满三十六个月，公司实际控制人最近三年未发生变更，不会构成本次发行上市的实质性法律障碍。

二、张波佳的基本情况、从业经历、对外投资情况，报告期内在发行人处的持股及任职的变化情况，2020 年张波佳将其所持股份转让给胡佩芬的原因，报告期内发行人实际控制人是否发生变更，对实际控制人认定是否存在规避发行上市条件或监管要求的情形

（一）张波佳的基本情况、从业经历、对外投资情况，报告期内在发行人处的持股及任职的变化情况，2020 年张波佳将其所持股份转让给胡佩芬的原因

张波佳，女，中国国籍，2004 年 6 月出生（截至 2023 年 6 月年满 19 周岁）。2019 年 9 月至 2022 年 7 月，在宁波市镇海中学就读；2022 年 9 月至今，在香港理工大学攻读本科学位。截至本问询函回复出具日，张波佳不存在从业情况和对外投资。

2019 年 4 月，张波佳以零元受让其母亲胡佩芬所持有的斯贝有限 20%股权，2020 年 4 月将其所持有的公司 20%的股权以零元转回给其母亲胡佩芬，转回原因主要系考虑计划去境外学习，加之当时未满 18 岁，不方便继续作为股东行使股东权利。

报告期内，张波佳除短暂持有公司股权外，在公司未担任任何职务。

（二）报告期内发行人实际控制人是否发生变更

2020 年 1-4 月，公司的实际控制人为张波杰；2020 年 5 月至今公司的实际控制人为张波杰和胡佩芬。胡佩芬自 2020 年 5 月至今一直持有公司超过 5%的股权/股份，且自公司整体变更为股份公司以来担任董事职务，追认胡佩芬为公司共同实际控制人，因此公司报告期内存在实际控制人变更。但自 2020 年 5 月至公司首发申报前（2023 年 6 月）已满 36 个月，符合《首发注册管理办法》第十二条“首次公开发行股票并在主板上市的，最近三年实际控制人没有发生变更”的规定。同时公司报告期内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体仍为张波杰，未发生变化，因此，追认胡佩芬为公司共同实际控制人，不影响公司控制权的稳定性，符合《证券期货法律适用意见第 17 号》关于控制权稳定的规定，不会使公司的经营方针和决策、组织机构运作及业务运营等发生重大变化，不会给公司的持续发展和持续盈利能力带来重大不确定性，不会构成本次发行上市的

障碍。

（三）对实际控制人认定是否存在规避发行上市条件或监管要求的情形

1、胡佩芬、孙洁控制的企业不存在与公司从事相同或类似业务的情形

截至本问询函回复出具日，孙洁不存在控制的企业，胡佩芬控制的企业情况如下：

序号	企业名称	控制形式	主营业务	是否与公司从事相同或类似业务
1	宁波大榭开发区莱茂大酒店	曾持股 100%（2020 年 8 月退出）	住宿、餐饮	否
2	康杰灯具行（2022 年 1 月注销）	负责人	灯具、五金配件、灯具配件的零售	否（2019 年 3 月后无实际经营活动）
3	宁波市镇海通实机械有限公司（2020 年 7 月注销）	曾持股 60%并担任监事	缸套生产	否（2018 年开始已无实际生产经营）

因此，截至本问询函回复出具日，胡佩芬、孙洁控制的企业不存在与公司从事相同或类似业务的情形。

2、胡佩芬、孙洁不存在规避股份锁定、同业竞争等相关监管要求的情形

经核查，最近三年，胡佩芬不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，也不存在重大负面舆情、重大诉讼、大额债务、失信被执行、违法违规等其他情形。胡佩芬作为公司实际控制人已出具有关股份锁定承诺、关联交易、同业竞争的承诺，不存在规避股份锁定、同业竞争等相关监管要求的情形。

最近三年，孙洁不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，也不存在重大负面舆情、重大诉讼、大额债务、失信被执行、违法违规等其他情形。孙洁就其直接或间接所持公司的股份，比照实际控制人张波杰出具了锁定期为公司上市后三十六个月的股份锁定承诺。因此，孙洁不存在不适宜作为上市公司实际控制人的情形，也不存在通过不认定孙洁为公司的共同实际控制人而规避相关主体股份锁定、同业竞争、关联交易等责任和义务的情形，不会损害公司的合法权益。

三、请保荐机构和发行人律师根据《证券期货法律适用意见第 17 号》的相关规定，对胡佩芬、孙洁是否为共同实际控制人核查，说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

根据《证券期货法律适用意见第 17 号》第二条的规定，实际控制人是拥有公司控制权的主体。在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况，以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认。保荐人、发行人律师应当通过对公司章程、协议或其他安排以及发行人股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及发行人经营管理的实际运作情况的核查对实际控制人认定发表明确意见。法定或约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权的情况，发行人及中介机构不应为扩大履行实际控制人义务的主体范围或满足发行条件而作出违背事实的认定。……实际控制人的配偶、直系亲属，如其持有公司股份达到 5%以上或者虽未超过 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐人、发行人律师应说明上述主体是否为共同实际控制人。

根据对《证券期货法律适用意见第 17 号》的审慎分析，结合胡佩芬在公司发展过程中的任职及持股情况，以及与张波杰的亲属关系，公司已补充认定胡佩芬为发行人共同实际控制人，符合发行人的实际情况以及《证券期货法律适用意见第 17 号》的相关规定。

如本题第一部分“（一）申报时关于公司实际控制人的认定情况”部分所述，孙洁不存在对公司进行有效控制或施加重大影响的途径，无法对公司股东大会的任何决议产生任何实质性影响，未对公司股东大会/董事会的表决、董事、监事及高级管理人员的人选产生重大影响，仅在其本职岗位上参与公司的工作，对公司经营管理的实际运作情况影响有限，未将其认定为实际控制人，符合发行人的实际情况以及《证券期货法律适用意见第 17 号》的相关规定。

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅报告期内发行人的股东大会、董事会、监事会三会台账及董事/监事提名函，了解发行人股东大会/董事会/监事会的出席、表决和审议结果、董事提名及高管任免情况，确认发行人在报告期内的股权变动情况；

2、获取并查阅发行人股东出具的《关于公司实际控制人的确认函》，确认股东认可张波杰、胡佩芬作为公司实际控制人的地位；

3、通过调查问卷、企查查等公开信息了解胡佩芬、孙洁在公司的任职、个人投资情况，确认其是否存在控制的企业、相关企业是否与发行人存在同业竞争或关联交易的情形；

4、通过检索企查查、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询平台、信用中国、必应搜索等网站，查阅胡佩芬、孙洁的个人信用报告，了解胡佩芬、孙洁是否存在重大负面舆情、重大诉讼、大额债务、失信被执行、违法违规等情况，确认是否存在规避发行上市条件或监管要求的情形；

5、获取并查阅胡佩芬、孙洁根据自身情况出具的股份锁定、关联交易、避免同业竞争的承诺，了解其承担的相关义务；

6、查阅《证券期货法律适用意见第 17 号》关于实际控制人的相关规定；

7、获取张波佳填写的调查问卷及访谈记录，了解其个人基本信息和投资及任职情况、受让及转让股权的原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

根据对《证券期货法律适用意见第 17 号》的审慎分析，结合胡佩芬在公司发展过程中的任职及持股情况，以及与张波杰的亲属关系，公司已补充认定胡佩芬为发行人共同实际控制人，符合发行人的实际情况以及《证券期货法律适用意见第 17 号》的相关规定。

报告期内孙洁不存在对公司进行有效控制或施加重大影响的途径，无法对公司股东大会的任何决议产生任何实质性影响，未对公司股东大会/董事会的表决、

董事、监事及高级管理人员的人选产生重大影响，仅在其本职岗位上参与公司的工作，对公司经营管理的实际运作情况影响有限，未将其认定为实际控制人，符合发行人的实际情况以及《证券期货法律适用意见第 17 号》的相关规定。

问题 5.1 关于关联交易

根据申报材料：（1）报告期内，发行人向张波杰和胡佩芬转让斯贝管理公司 40%股权，向张波杰转让北仑农商银行 1.99%股权，从张波杰和胡佩芬处受让江门斯贝 100%股权；（2）报告期内，发行人向张波杰大额资金拆入，胡佩芬曾短期占用公司资金；（3）报告期内，相关主体注销或转让了宁波市镇海通实机械有限公司、宁波渡宏国际贸易有限公司、宁波大榭开发区莱茂大酒店、康杰灯具行和宁波方石精密机械制造有限公司等关联方。

请发行人说明：（1）关联方股权转让交易的原因及合理性，是否履行必要的决策审批程序，股权转让价格的定价依据及公允性，报告期内相关企业与发行人是否存在关联交易及其具体情况；（2）关联方资金拆借的形成原因、时间、资金流向及使用情况，利息计提、支付情况，发行人还款资金来源，张波杰取得还款后的资金去向，是否直接或间接流向发行人客户供应商，是否存在体外资金循环或代垫成本费用等情形，资金拆借是否履行了相应的决策程序；（3）已注销或转让的关联方的历史沿革和业务开展情况，注销或转让的原因、是否存在纠纷或违法违规行为，是否曾与公司存在同业竞争或者关联交易，是否存在为发行人代垫成本或费用的情形。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、关联方股权转让交易的原因及合理性，是否履行必要的决策审批程序，股权转让价格的定价依据及公允性，报告期内相关企业与发行人是否存在关联交易及其具体情况

（一）关联方股权转让交易的原因及合理性，是否履行必要的决策审批程序，股权转让价格的定价依据及公允性

为了避免同业竞争、减少关联交易，聚焦公司主业，报告期内，公司对同一实际控制人下相同或与主业不相关的业务以股权收购、出售等方式进行了资产重组，具体情况如下：

1、向关联方转让股权

（1）公司分别向张波杰、胡佩芬转让思贝管理公司 32%、8%股权

思贝管理公司系由张波杰、胡佩芬、斯贝有限于 2020 年 10 月 22 日出资设立。截至 2020 年 10 月末，思贝管理公司注册资本为 2,335 万元，其中张波杰以货币出资 1,120.80 万元，持股 48%；胡佩芬以货币出资 280.20 万元，持股 12%；斯贝有限以房产（含土地使用权）评估作价 934 万元出资，持股 40%。

2020 年 11 月 16 日，斯贝有限召开股东会，决议同意公司分别向张波杰、胡佩芬转让思贝管理公司 32%、8%股权，转让价款分别为 747.20 万元、186.80 万元。同日双方签署股权转让协议，股权转让款已支付完毕。

本次股权转让按照斯贝有限出资额平价转让。根据宁波市敬德资产评估有限公司出具的《评估报告》（甬敬评字〔2020〕第 217 号），本次评估对房屋建筑物采用成本法、对土地使用权采用基准地价系数修正法进行评估，评估基准日（2020 年 9 月 22 日）房屋和土地的账面价值为 121.41 万元，评估值为 933.67 万元，溢价率为 669.02%。由于斯贝有限出资时间与本次股权转让时间的间隔较短，因此以评估值为基础作价，按出资额平价转让，价格公允。

（2）转让北仑农商银行 1.99%股权给张波杰

为清理与公司主营业务不相关的产业，根据《中国银保监会农村中小银行机构行政许可事项实施办法》（中国银行保险监督管理委员会令 2019 年第 9 号）第十条相关规定：单个自然人及其近亲属合计投资入股比例不得超过农村商业银行股本总额的 2%，公司向张波杰出售北仑农商银行 1.99%股权。

2020 年 12 月 28 日，斯贝有限召开股东会，决议同意公司将持有的北仑农商银行 1.99%股权转让给张波杰。

2020 年 12 月，宁波市敬德资产评估有限公司出具《评估报告》（甬敬评字〔2020〕第 225 号），本次评估报告评估范围为评估基准日 2020 年 9 月 30 日斯贝有限所持有的北仑农商银行 2.5153%股权，该股权账面价值为 2,162.36 万元，采用市场法评估的评估价值为 3,041.71 万元，增值额为 879.35 万元，增值率为 40.67%。斯贝有限参考评估价值将 1.99%股权转让给张波杰，对应转让价格为

2,396.21 万元，交易价格公允，股权转让款已支付完毕。

2、从张波杰和胡佩芬处受让江门斯贝 100%股权

江门斯贝原为实际控制人张波杰控制的企业，从事铝合金压铸业务，与公司形成同业竞争。为规范该情况，斯贝有限从张波杰和胡佩芬处受让江门斯贝 100% 股权，收购完成后江门斯贝成为斯贝有限全资子公司。

2020 年 10 月 14 日，斯贝有限召开股东会，决议同意公司分别从张波杰和胡佩芬处受让江门斯贝 80%股权、20%股权，收购价款合计 1,360 万元。

根据江门市信诚骏德资产评估房地产土地估价有限公司出具的《资产评估报告》（信诚骏德资评报字〔2020〕第 011 号），评估基准日（2020 年 7 月 31 日）江门斯贝股东权益账面值为 1,340.70 万元，采用资产基础法评估的评估值为 1,359.15 万元，增值额 18.45 万元，增值率 1.38%。斯贝有限对江门斯贝的收购价格为 1,360 万元，收购价格系参考经评估的净资产值确定，价格公允。

综上所述，报告期内公司与关联方之间存在股权转让的情形，主要原因是为突出主业，剥离与主营业务不相关的产业或解决同业竞争，上述股权转让已经 2023 年 6 月 6 日公司 2023 年第三次临时股东大会《关于确认公司最近三年关联交易的议案》审议通过，履行了必要的决策审批程序，转让价格根据有资质的评估机构评估的评估值为基础确定，转让价格公允。

（二）报告期内相关企业与发行人是否存在关联交易及其具体情况

收购江门斯贝完成后，江门斯贝为公司的子公司，与公司发生的交易属于内部交易。思贝管理公司为实际控制人张波杰持股 80%且担任监事的企业，北仑农商银行行为实际控制人张波杰持股且报告期内曾担任董事的企业，报告期内上述两家企业与公司存在关联交易，具体情况如下：

1、思贝管理公司与公司的关联交易

公司与思贝管理公司的关联交易，主要是在 2021 年以来向思贝管理公司租赁部分员工宿舍。

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
租入房屋-支付租金（含税）	18.00	36.00	-	-
项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
一年内到期的非流动负债	-	-	32.82	-

2、北仑农商银行与公司的关联交易

公司（含子公司展鹏贸易）于北仑农商银行开设基本户、一般户和保证金账户，主要用于存款、借款、转账、保函业务，各年度发生的具体情况如下：

（1）2023 年 1-6 月

单位：万元

期间	关联交易内容	期末余额	本期借款
2023 年 1-6 月	人民币账户银行业务	3,328.81	2,672.00
	美元账户银行业务	\$3.60	\$373.98

（续上表）

期间	关联交易内容	利息收入	利息支出	支付手续费	本期分红
2023 年 1-6 月	人民币账户银行业务	28.40	44.64	-	54.26
	美元账户银行业务	\$0.0036	\$1.97	-	-

（2）2022 年度

单位：万元

期间	关联交易内容	期末余额	本期借款
2022 年	人民币账户银行业务	1,038.85	2,486.00
	美元账户银行业务	\$18.02	\$3,723.25

（续上表）

期间	关联交易内容	利息收入	利息支出	支付手续费	本期分红
2022 年	人民币账户银行业务	39.32	100.96	0.61	49.34
	美元账户银行业务	\$0.02	\$9.77	-	-

（3）2021 年度

单位：万元

期间	关联交易内容	期末余额	本期借款
2021 年	人民币账户银行业务	563.41	6,968.06
	美元账户银行业务	-	\$2,291.14

(续上表)

期间	关联交易内容	利息收入	利息支出	支付手续费	本期分红
2021 年	人民币账户银行业务	82.12	144.32	0.11	49.34
	美元账户银行业务	\$0.04	\$4.83	-	-

(4) 2020 年度

单位：万元

期间	关联交易内容	期末余额	本期借款
2020 年	人民币账户银行业务	3,197.80	7,610.00
	美元账户银行业务	-	-

(续上表)

期间	关联交易内容	利息收入	利息支出	支付手续费	本期分红
2020 年	人民币账户银行业务	1.71	144.16	0.0025	236.25
	美元账户银行业务	\$0.0006	-	\$0.007	-

二、关联方资金拆借的形成原因、时间、资金流向及使用情况，利息计提、支付情况，发行人还款资金来源，张波杰取得还款后的资金去向，是否直接或间接流向发行人客户供应商，是否存在体外资金循环或代垫成本费用等情形，资金拆借是否履行了相应的决策程序

(一) 关联方资金拆借的形成原因、时间、资金流向及使用情况，利息计提、支付情况，发行人还款资金来源

报告期内，公司存在向实际控制人张波杰及其亲属胡佩芬拆借资金的情况，主要为满足公司经营临时资金需求，拆入相关款项用于公司日常经营。具体情况如下：

1、公司向张波杰拆借资金及归还情况

2020 年度和 2021 年度，公司向张波杰分别拆入资金 968.01 万元、249.58 万元，主要系公司在经营资金紧张时，在公司安排下由张波杰及其控制的个人卡

为公司支付费用和员工工资以及公司计提对张波杰的资金拆借利息等，具体情况如下：

单位：万元

时间	形成原因	金额
2020 年度	为公司支付费用、员工工资等	668.13
	计提资金拆借利息	294.88
	零星转入资金	5.00
	合计	968.01
2021 年度	计提资金拆借利息	189.23
	为公司支付房租、费用等	60.35
	合计	249.58

公司根据同期银行贷款利率计算并计提了拆借张波杰资金对应的利息金额合计 484.11 万元，利息金额较高主要系随着公司业务的拓展，资金需求增大，但当时公司外部融资渠道有限，主要依靠公司股东为公司提供资金支持，形成期初对张波杰的资金拆借 7,060.08 万元。公司已于报告期内陆续归还了拆借本金和利息，截至 2022 年 4 月，本金及利息全部归还完毕。公司归还的资金主要源自公司日常经营积累、外部投资者的增资款以及实际控制人张波杰及其他相关个人卡收取的货款。

2、公司与胡佩芬之间资金拆借的情况

(1) 公司向胡佩芬拆入资金及归还情况

2020 年 1-3 月，公司向胡佩芬合计借入资金 1,225 万元，主要为公司经营资金紧张时的临时资金周转，款项主要用于日常经营及归还银行借款，公司按每月借款余额和同期银行贷款利率计提利息 5.61 万元，具体情况如下：

单位：万元

时间	借入金额	归还金额	向胡佩芬借款余额	利息计提金额
期初余额	-	-	408.98	-
2020 年 1 月	425.00	819.30	14.69	1.54
2020 年 2 月	800.00	140.00	674.69	2.50
2020 年 3 月 1 日-30 日	-	674.69	-	1.57
合计	1,225.00	1,633.99	-	5.61

(2) 公司向胡佩芬借出资金及收回情况

2020 年 3-7 月，公司向胡佩芬借出资金合计 690.32 万元，主要因胡佩芬个人为筹集购房款等需要进行资金临时周转，向公司短期借入资金，胡佩芬已于 2020 年 8 月归还了全部本金。公司按每月借款余额和同期银行贷款利率计提利息 8.71 万元，胡佩芬已于 2022 年 4 月支付了相关利息。具体情况如下：

单位：万元

时间	归还金额	借出金额	胡佩芬向公司借款余额	利息计提金额
2020 年 3 月 30 日-31 日	-	240.32	240.32	-
2020 年 4 月	30.00	300.00	510.32	2.72
2020 年 5 月	283.00	100.00	327.32	3.04
2020 年 6 月	183.00	47.00	191.32	1.88
2020 年 7 月	141.75	3.00	52.57	0.88
2020 年 8 月	52.57	-	-	0.19
合计	690.32	690.32	-	8.71

(二) 张波杰取得还款后的资金去向，是否直接或间接流向发行人客户供应商，是否存在体外资金循环或代垫成本费用等情形

张波杰取得归还资金主要用于证券投资、购买理财产品、持股平台增资及出借给朋友等用途，具体情况如下：

单位：万元

流入时间	流入金额	交易对方及来源	资金主要用途和去向
2021 年 3 月	250.00	公司使用自有资金归还关联方借款	部分用于持股平台宁波斯创出资，出资款合计 810 万元
2021 年 6 月	2,000.00	公司使用自有资金归还关联方借款	转入母亲胡佩芬账户，后胡佩芬出借给朋友 1,000 万元用于从事不良资产相关业务并收取利息，购买理财 956.15 万元
2021 年 8 月	1,600.00	公司使用自有资金归还关联方借款	证券投资 1,600 万元
2021 年 12 月	2,888.00	公司使用自有资金归还关联方借款	证券投资 2,845 万元

上表中，张波杰将资金转入其母亲胡佩芬账户，后胡佩芬出借给郑雷华家族 1,000 万元用于从事不良资产相关业务并收取利息。郑雷华家族从事不良资产相关业务通过郑雷华之子郑天宇及宁波梅山保税港区朗元投资管理有限公司进行。

宁波梅山保税港区朗元投资管理有限公司成立于 2017 年 6 月 26 日，统一社会信用代码为 91330206MA2922HW5N，注册资本 1 亿元，注册地址为浙江省宁波市北仑区梅山七星路 88 号 1 幢 401 室 C 区 D0013，经营范围为投资管理、企业管理咨询、投资咨询。

郑雷华家族经营不良资产业务主要为收购不良债权包等资产，交易标的金额较大，如宁波瑞时电器有限公司等 42 户不良债权资产包交易金额高达 4.7 亿元，资金需求量大，资产处置周期长，资金紧张时会向亲朋好友筹措资金。胡佩芬自 2018 年 6 月起陆续出借郑雷华家族 2,000 万元，其中报告期内出借资金为 1,000 万元，借款利息为月息 6‰。截至 2023 年 6 月 30 日，胡佩芬已收回本金 700 万元，收回利息 343.04 万元，尚有 1,300 万元本金未收回。郑雷华家族从事不良资产业务与斯贝科技无关，亦不涉及斯贝科技客户、供应商和关联方。

张波杰取得还款后的资金不存在直接或间接流向发行人客户供应商，不存在体外资金循环或代垫成本费用等情形。

（三）资金拆借是否履行了相应的决策程序

公司向张波杰及胡佩芬的拆借资金发生在有限公司阶段，资金拆借发生时点有限公司由张波杰及其亲属 100%控制，且有限公司未建立完善的关联交易管理制度，因此拆借时点未履行相应的决策程序。

2023 年 6 月 6 日，公司 2023 年第三次临时股东大会《关于确认公司最近三年关联交易的议案》对最近三年（2020 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日）发生的关联交易进行了确认，上述资金拆借事项已履行了相应的决策程序。

三、已注销或转让的关联方的历史沿革和业务开展情况，注销或转让的原因、是否存在纠纷或违法违规行为，是否曾与公司存在同业竞争或者关联交易，是否存在为发行人代垫成本或费用的情形。

（一）已注销或转让的关联方的历史沿革和业务开展情况，注销或转让的原因、是否存在纠纷或违法违规行为

报告期内，办理注销的关联方为宁波市镇海通实机械有限公司（以下简称“通实机械”）、宁波渡宏国际贸易有限公司（以下简称“渡宏国际”）、康杰灯具行 3

家,对外转让的关联方为宁波大榭开发区莱茂大酒店(以下简称“莱茂大酒店”)、宁波方石精密机械制造有限公司(以下简称“方石精密”)2家。报告期内已注销或转让的关联方具体情况如下:

1、通实机械

截至注销前,通实机械的基本情况如下:

公司名称	宁波市镇海通实机械有限公司
统一社会信用代码	9133021107149620XH
企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
成立日期	2013年7月25日
注册地址	镇海区九龙湖镇田顾工业区
注册资本	50.00万元
经营范围	机械配件加工;金属材料及五金交电批发、零售。
法定代表人	张波杰
注销前股权结构	胡佩芬持股60%、张波杰持股25%、张波佳持股15%

通实机械的主要历史沿革情况如下:

(1) 2013年7月,通实机械设立

2013年7月,张夫康、张波杰共同设立通实机械,注册资本50万元。设立时,通实机械的股权结构如下:

序号	股东姓名	认缴出资额(万元)	出资比例(%)	出资形式
1	张夫康	45.00	90.00	货币
2	张波杰	5.00	10.00	货币
合计		50.00	100.00	—

(2) 2020年6月,股权调整

2020年6月6日,通实机械召开股东会决议,同意进行股权调整,由胡佩芬取得张夫康原持有的60%股权;由张波杰取得张夫康原持有的15%股权,由张波佳取得张夫康原持有的15%股权。

本次调整后,通实机械的股权结构如下:

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	出资形式
1	胡佩芬	30.00	60.00	货币
2	张波杰	12.50	25.00	货币
3	张波佳	7.50	15.00	货币
合计		50.00	100.00	—

（3）2020 年 7 月，通实机械注销

2020 年 6 月 15 日，通实机械全体股东签署《简易注销全体投资人承诺书》，并向登记机关申请简易注销。2020 年 7 月 17 日，通实机械完成注销。

2013 年通实机械成立后，主要从事缸套的生产与销售。

2018 年 4 月斯贝科技成立缸套车间与生产线，自行生产缸套，逐渐减少了对通实机械的采购，通实机械逐渐停产。报告期内，通实机械未实际开展生产经营活动，清理完剩余库存后于 2020 年 7 月注销，其注销前不存在纠纷或违法违规行为。

2、渡宏国际

截至注销前，渡宏国际的基本情况如下：

公司名称	宁波渡宏国际贸易有限公司
统一社会信用代码	913302013090654780
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
成立日期	2014 年 7 月 18 日
注册地址	宁波大榭开发区西岙宁波斯贝科技缸套有限公司办公房 507 室
注册资本	500.00 万元
经营范围	自营和代理货物和技术的进出口，但国家限制或禁止的除外；金属材料、五金交电、化工原料及产品、建筑材料、摩托车配件、照明器材、百货的批发、零售。
法定代表人	张波杰
注销前股权结构	张波杰持股 59%、胡佩芬持股 33%、张波佳持股 8%

渡宏国际的主要历史沿革情况如下：

（1）2014 年 7 月，渡宏国际设立

2014 年 7 月，张夫康、张波杰共同设立渡宏国际，注册资本 500 万元。设立时，渡宏国际的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	出资形式
1	张夫康	255.00	51.00	货币
2	张波杰	245.00	49.00	货币
合计		500.00	100.00	—

（2）2020 年 6 月，股权调整

2020 年 6 月 5 日，渡宏国际召开股东会决议，同意对渡宏国际股权结构进行调整，调整后的股权比例为：张波杰的股权比例为 59%，胡佩芬的股权比例为 33%，张波佳的股权比例为 8%。

本次变更后，渡宏国际的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	出资形式
1	张波杰	295.00	59.00	货币
2	胡佩芬	165.00	33.00	货币
3	张波佳	40.00	8.00	货币
合计		500.00	100.00	—

（3）2020 年 7 月，渡宏国际注销

2020 年 6 月 16 日，渡宏国际全体股东签署《简易注销全体投资人承诺书》，并向登记机关申请简易注销。2020 年 7 月 14 日，渡宏国际完成注销。

渡宏国际设立后，原计划开展与印度相关的贸易业务，但因未获取相关业务机会，故未实际开展业务。

因渡宏国际未实际经营，因此决定注销，其注销前不存在纠纷或违法违规行为。

3、康杰灯具行

截至注销前，康杰灯具行的基本情况如下：

公司名称	宁波大榭开发区康杰灯具商行
统一社会信用代码	92330201MA2AERRE63
企业类型	个体工商户

成立日期	2005 年 6 月 20 日
注册地址	大榭开发区榭西工业区南湖路
注册资本	—
经营范围	灯具、五金配件、灯具配件的零售。
经营者	胡佩芬

康杰灯具行的主要历史沿革如下：

（1）2005 年 6 月，康杰灯具行设立

2005 年 6 月，胡佩芬向工商登记主管部门提交《个体工商户设立登记申请书》。2005 年 6 月 20 日，康杰灯具行设立。

（2）2022 年 1 月，康杰灯具行注销

2022 年 1 月 20 日，工商登记主管部门出具《准予注销登记通知书》（甬榭市监登记个销字〔2022〕第 3-1 号），康杰灯具行完成注销。

康杰灯具行设立，主要从事灯具、灯具配件零售，2019 年 3 月以后未实际开展经营活动。

因康杰灯具行已不再开展实际经营，因此决定注销，其注销前不存在纠纷或违法违规行为。

4、莱茂大酒店

莱茂大酒店的基本情况如下：

公司名称	宁波大榭开发区莱茂大酒店
统一社会信用代码	91330201750354561P
企业类型	个人独资企业
成立日期	2003 年 5 月 27 日
注册地址	大榭兴岛南路
注册资本	50 万元
经营范围	住宿服务（在许可证有效期限内经营）；餐饮服务（含凉菜）（在许可证有效期限内经营）；棋牌服务。
投资人	胡安康

莱茂大酒店的主要历史沿革如下：

(1) 2003 年 5 月，莱茂大酒店前身宁波大榭开发区斯贝大酒店设立

2003 年 5 月，胡佩芬向工商主管部门提交《个人独资企业设立登记申请表》。
2003 年 5 月 27 日，宁波大榭开发区斯贝大酒店设立，投资人为胡佩芬。

(2) 2020 年 8 月，莱茂大酒店股权转让

2020 年 6 月 30 日，胡佩芬、胡安康签署《转让协议书》，约定胡佩芬将宁波大榭开发区斯贝大酒店的股权转让胡安康。2020 年 8 月 5 日，转让完成后，宁波大榭开发区斯贝大酒店的投资人变更为胡安康。

(3) 2020 年 11 月 18 日，宁波大榭开发区斯贝大酒店更名为莱茂大酒店。

莱茂大酒店设立后，主要从事住宿、餐饮及棋牌服务。

胡佩芬因个人年龄较大，精力不足因素，不想继续经营，因此决定对外转让，转让前莱茂大酒店不存在纠纷或违法违规行为。

5、方石精密

方石精密的基本情况如下：

公司名称	宁波方石精密机械制造有限公司
统一社会信用代码	91330201MA2H493X1A
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
成立日期	2020 年 3 月 11 日
注册地址	浙江省宁波市大榭开发区西湖路 5 弄 1 号南首
注册资本	400.00 万元
经营范围	一般项目：轴承、齿轮和传动部件制造；齿轮及齿轮减、变速箱制造；实验分析仪器制造；摩托车零配件制造；通用零部件制造；汽车零部件及配件制造（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：货物进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。
法定代表人	沃建红
股权结构	沃建红持股 95%、沃流冬持股 5%

方石精密的主要历史沿革如下：

(1) 2020 年 3 月，方石精密设立

2020年3月11日，方石精密设立，设立时公司出资情况如下：

序号	股东姓名	认缴出资金额（万元）	出资比例（%）	出资形式
1	孙万忠	150.00	37.50	货币
2	王金涛	100.00	25.00	货币
3	沃建红	100.00	25.00	货币
4	王宏博	50.00	12.50	货币
合计		400.00	100.00	—

（2）2020年3月，方石精密第一次股权转让

2020年3月16日，方石精密召开股东会，决议同意孙万忠将其持有的方石精密37.5%股权转让给孙军杰。转让后，方石精密的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资金额（万元）	出资比例（%）	出资形式
1	孙军杰	150.00	37.50	货币
2	王金涛	100.00	25.00	货币
3	沃建红	100.00	25.00	货币
4	王宏博	50.00	12.50	货币
合计		400.00	100.00	—

（3）2020年11月，方石精密第二次股权转让

2020年11月10日，方石精密召开股东会，决议同意王金涛、王宏博分别将其持有的方石精密25%股权、5%股权转让给沃建红，王宏博将其持有的方石精密7.5%股权转让给孙军杰，监事由沃建红变更为孙军杰。第二次股权转让后，方石精密的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资金额（万元）	出资比例（%）	出资形式
1	沃建红	220.00	55.00	货币
2	孙军杰	180.00	45.00	货币
合计		400.00	100.00	—

（4）2021年10月，方石精密第三次股权转让

2021年10月20日，方石精密召开股东会，决议同意孙军杰将其持有的方石精密45%股权转让给陈福民。第三次股权转让后，方石精密的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资金额（万元）	出资比例（%）	出资形式
1	沃建红	220.00	55.00	货币
2	陈福民	180.00	45.00	货币
合计		400.00	100.00	—

（4）2022 年 4 月，方石精密第四次股权转让

2022 年 3 月 29 日，方石精密召开股东会，决议同意陈福民分别将其持有的方石精密 40%股权、5%股权转让给沃建红、沃流冬，同时免去孙军杰的监事职务。第四次股权转让完成后，方石精密的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资金额（万元）	出资比例（%）	出资形式
1	沃建红	380.00	95.00	货币
2	沃流冬	20.00	5.00	货币
合计		400.00	100.00	—

方石精密自设立后，主要从事小型铝合金压铸件制造。

孙军杰退出的原因是其持有宁波兴港必利来玻璃科技有限公司 70%股权，并担任该公司的执行董事、经理、法定代表人，实际经营管理该公司的玻璃制品相关业务，未参与方石精密的实际经营管理，后因投资方石精密回报未达预期而选择退出。2021 年 10 月，孙军杰不再持有方石精密股权，2022 年 4 月孙军杰不再担任方石精密监事。孙军杰对外转让方石精密全部股权及辞去监事职务前，方石精密不存在纠纷或违法违规行为。

（二）是否曾与公司存在同业竞争或者关联交易，是否存在为发行人代垫成本或费用的情形

报告期内已注销或转让的关联方中渡宏国际、康杰灯具行、莱茂大酒店与公司不存在同业竞争。通实机械曾生产销售缸套，与公司属于同一行业，报告期内通实机械未实际生产经营，与公司不存在同业竞争；方石精密主要从事小型铝合金压铸件制造，与公司存在同业竞争，主要为公司提供铝压铸件半成品和压铸外协业务。

报告期内，已注销或转让的关联方与公司发生关联交易的具体情况如下：

序号	相关主体	报告期与公司发生的关联交易情况
1	通实机械	2020 年，公司向通实机械采购缸套 2.65 万元
2	渡宏国际	—
3	康杰灯具行	报告期内，公司存在通过康杰灯具行进行转贷的情形，2020 年度、2021 年度转贷金额分别为 7,610 万元、3,500 万元；2020 年度，康杰灯具行曾向公司借款 640 万元用于短期资金周转，由于时间较短（3-12 天），未计提利息。
4	莱茂大酒店	公司曾持有一块用于酒店经营的房产，在 2020 年 11 月处置该房产前，公司将房产出租给莱茂大酒店经营，收取租金 16.44 万元
5	方石精密	报告期内，公司向方石精密采购零部件、模具及外协加工，2020 年、2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月采购额分别为 67.99 万元、586.78 万元、604.12 万元、288.10 万元；向方石精密租赁厂房，2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月支付租金（含税）分别为 120.45 万元、55.59 万元、55.59 万元。

报告期内，公司对关联方和非关联方交易采取一致的定价政策，交易价格根据市场价格协商确定，不存在定价不公允的情况。

报告期内已注销或转让的关联方不存在为发行人代垫成本或费用的情形。

四、请保荐机构、发行人律师、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取关联方股权转让的股东会决议、股权转让协议、相关评估报告，访谈股权转让的相关主体，了解股权转让的原因及合理性、定价依据；

2、获取并查阅报告期内思贝管理公司、北仑农商银行与发行人之间的交易资料，了解其关联交易情况；

3、获取并查阅发行人、关联自然人的银行流水，检查发行人与关联方之间的资金往来，了解发行人归还借款资金来源；检查关联自然人收到发行人资金后一段时期的大额支付对手方情况，访谈了解资金往来原因，获取资金流水支持性证据；访谈郑雷华家族成员，了解其从胡佩芬处借款的原因和用途，查询宁波梅山保税港区朗元投资管理有限公司工商登记，了解其营业范围，获取郑雷华家族参与不良资产拍卖的成交记录和参与购买股权的股权转让协议、相关交易标的资

产的企业名单，检查是否涉及发行人及其客户、供应商和关联方；查阅胡佩芬与郑雷华家族的资金往来和资金往来借据，了解胡佩芬出借资金收取的利息率、郑雷华家族已归还本金及利息和尚未归还金额；

4、查阅发行人与关联交易相关的股东大会决议、《关联交易管理制度》、《规范与关联方资金往来的管理制度》等文件；

5、获取并查阅已注销或转让的关联方工商登记资料，核查前述企业的股权结构、工商信息、注销信息等，了解历史沿革情况；

6、访谈已注销或转让的关联方的历史股东或相关人员，了解其业务开展情况及注销或转让的原因，是否与公司存在同业竞争或者关联交易，是否存在为发行人代垫成本或费用的情形；

7、获取已注销或转让的部分关联方的财务报表，结合对发行人及其董监高的资金流水核查，访谈发行人主要客户及供应商，确认报告期内是否存在通过已注销及转让的关联方为发行人代垫成本或费用的情形。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、为突出主业，剥离与主营业务不相关的产业或解决同业竞争，报告期内发行人与关联方之间存在股权转让的情形，上述股权转让已经履行必要的决策审批程序，转让价格根据有资质的评估机构评估的评估值为基础确定，转让价格公允；报告期内相关企业与发行人存在的相关关联交易具有合理性，价格公允；

2、为满足经营性临时资金需求，报告期内发行人存在从实际控制人张波杰及其亲属拆入资金的情形，相关款项用于公司日常经营。该等拆借款均已在报告期末向借出方归还了拆借本金和相应的利息。发行人归还拆借款项的资金来源主要系日常经营积累、外部投资者的增资款以及实际控制人及其他相关个人卡收取的货款；张波杰取得归还款项后主要用于证券投资、购买理财产品、持股平台增资及出借给朋友等用途，不存在直接或间接流向公司客户供应商的情况，不存在体外资金循环或代垫成本费用等情形，通过胡佩芬借出资金给郑雷华家族从事不

良资产业务不涉及发行人及其客户、供应商和关联方；发行人同张波杰及其亲属之间的资金拆借事项已履行了相应的决策程序；

3、发行人关联方注销或转让的原因主要是相关主体已不再开展实际经营活动或不再进行投资，该等主体在注销或转让前不存在纠纷或违法违规行为；转让前，方石精密与公司存在同业竞争，其他注销或转让的主体与发行人不存在同业竞争的情形；报告期内转让或注销的关联方与发行人发生的关联交易具有合理性和公允性，不存在为发行人代垫成本或费用的情形。

问题 5.2 关于关联交易

根据申报材料：（1）2017 年 11 月至 2023 年 4 月，实控人张波杰任北仑农商银行董事；（2）张波杰持股北仑农商银行股份 1.87%，其配偶孙洁担任董事；（3）截至 2022 年 12 月 31 日，发行人存在向北仑农商银行的短期借款，余额为 1,000 万元，利率为 4.35%，高于发行人其他短期借款及长期借款利率；（4）2020 年发行人处置北仑农商银行 1.99%股权产生投资收益 685.43 万元。

请发行人说明：（1）北仑农商银行的基本情况，张波杰及其配偶孙洁在北仑农商银行历任职务、持股情况；（2）报告期内，发行人及其关联方、相关自然人与北仑农商银行的业务及资金往来情况，业务往来合理性及有关交易价格公允性；（3）2020 年发行人对其所持有的北仑农商银行股权的处置对价的公允性。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、北仑农商银行的基本情况，张波杰及其配偶孙洁在北仑农商银行历任职务、持股情况

（一）北仑农商银行的基本情况如下：

公司名称	宁波北仑农村商业银行股份有限公司
统一社会信用代码	91330206144292356K
成立日期	1998 年 2 月 13 日
法定代表人	刘永红
注册资本	71,427.164 万元
股权结构	陆旭光等 1,717 户自然人持股 48.44%，宁波市江东现代家园市场服务

	有限公司等 33 家法人股东持股 51.562%，无控股方
注册地址	浙江省宁波市北仑区新碶宝山路 69 号（凤凰国际商务广场）1 幢 69 号、63 号（凤凰国际商务广场）1 幢（2-26 层）
经营期限	2002 年 9 月 5 日至无固定期限
经营范围	吸收公众存款；发放短期、中期和长期贷款；办理国内外结算；办理票据承兑与贴现；代理发行、代理兑付、承销政府债券；买卖政府债券、金融债券；从事同业拆借；外汇业务；从事银行卡业务；代理收付款项及代理保险业务；提供保管箱业务；经中国银行业监督管理委员会批准的其他业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

（二）张波杰及其配偶孙洁在北仑农商银行历任职务、持股情况

2017 年 11 月至 2023 年 4 月，张波杰担任北仑农商银行董事，2023 年 4 月 3 日，张波杰辞去北仑农商银行第二届董事会董事职务。张波杰系 2020 年 12 月自发行人处受让了 1.99% 的股份，2022 年，北仑农商银行进行了增资扩股，张波杰认购了部分股权，增资后至本问询函回复出具日，张波杰持有北仑农商银行的股份比例被稀释至 1.87%，之前张波杰及其配偶孙洁未直接持有该行股份。

2023 年 4 月 28 日，北仑农商银行 2022 年度股东大会选举孙洁为第二届董事会董事。孙洁未持有北仑农商银行股份。近年来斯贝科技发展迅速，张波杰为了集中精力经营斯贝科技，辞去北仑农商银行董事职务，北仑农商银行保持治理层延续性和稳定性，选举孙洁担任董事。

二、报告期内，发行人及其关联方、相关自然人与北仑农商银行的业务及资金往来情况，业务往来合理性及有关交易价格公允性

（一）发行人及其关联方、相关自然人与北仑农商银行的业务及资金往来情况

1、发行人与北仑农商银行的业务及资金往来情况

发行人（含子公司展鹏贸易）于北仑农商银行开设基本户、一般户和保证金账户，主要用于存款、借款、转账、保函业务。报告期内，与北仑农商银行具体交易情况详见本问询之“问题 5.1 关于关联交易”之“一/（二）报告期内相关企业与发行人是否存在关联交易及其具体情况”。

2、关联方与北仑农商银行的业务及资金往来情况

发行人关联方与北仑农商银行无直接业务往来，在该银行开立账户主要用于日常收支转账、房租收取、投资款汇款等。

报告期内，发行人关联方在北仑农商银行开立账户各期末存款余额如下：

单位：万元

关联方名称	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末	备注
宁波方石精密机械制造有限公司	26.93	37.07	51.76	7.67	
宁波思贝企业管理有限公司	282.90	214.53	93.96	72.55	
宁波梅山保税港区斯创企业管理合伙企业（有限合伙）	4.67	4.66	0.01	不适用	2021 年新开户
宁波倍聚企业管理合伙企业（有限合伙）	4.67	4.66	0.02	不适用	2021 年新开户
宁波大榭开发区莱茂大酒店	不适用	不适用	不适用	1.75	2020 年 8 月对外转让，余额系 2020 年 7 月 31 日账户余额
宁波市镇海通实机械有限公司	不适用	不适用	不适用	不适用	2020 年 7 月注销
宁波渡宏国际贸易有限公司	不适用	不适用	不适用	不适用	2020 年 7 月注销
康杰灯具行	不适用	未在北仑农商银行开户			2022 年 1 月注销

3、相关自然人与北仑农商银行的业务及资金往来情况

公司实际控制人、实际控制人近亲属、董事、监事、高级管理人员于北仑农商银行的大额流水往来主要用于日常资金往来、存款及利息收入、个人账户内部划转等，无借款情况。

公司实际控制人张波杰作为北仑农商银行股东，2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月分别获得股东分红金额为 149.53 万元、149.53 万元和 160.33 万元；此外公司实际控制人于 2022 年 1 月 11 日存入大额存单，金额为 1,000 万元，期限为 1 个月，年息利率为 1.9%，于 2023 年 6 月 29 日购买北仑农商银行代销兴业银行宁波分行理财 20 万元，并于 2023 年 7 月 10 日赎回，投资回报率为 1.47%。

相关自然人报告期各期末于北仑农商银行个人账户余额如下：

单位：万元

姓名	关联关系	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
张波杰	实际控制人、董事长、总经理	0.42	1.44	501.14	1.21
胡佩芬	实际控制人、董事	2.80	2.27	14.22	0.69
孙洁	实际控制人张波杰配偶	0.000073	0.000073	0.51	0.001
张波佳	实际控制人张波杰妹妹	18.00	0.00	0.000011	0.003293
李科	董事、常务副总经理	0.14	0.18	0.14	0.48
谢兴邦	董事、副总经理、财务总监	未开立个人账户			
郑慧君	监事会主席	0.05	1.38	0.04	0.0001
戴燕青	监事	7.85	9.82	2.80	0.11
罗富	监事	0.06	1.18	2.50	9.40
李娜	副总经理	未开立个人账户			
俞凌佳	董事会秘书	未开立个人账户			

（二）业务往来合理性及有关交易价格公允性

报告期内，公司关联方及相关自然人与北仑农商银行除上述存款、转账等资金往来外，不存在其他业务往来。

报告期内，公司与北仑农商银行的业务往来主要为存款和贷款业务，贷款主要用于日常经营活动。公司与北仑商业银行的业务交易相关价格无特殊安排，存款和贷款业务与公司在其他商业银行的同类型业务在同一期间的利率基本一致。

1、活期存款利率

报告期内，公司存放于北仑农商银行的活期存款利率为 0.30%，存放于其他银行的活期存款利率在 0.25%-0.35%区间内，活期存款利率不存在较大差异。

公司于 2021 年 2 月起与北仑农商银行签订“乐赢宝对公存款产品”协议，对存放于北仑农商银行的活期存款余额，在签约期内根据账户每日日终余额对应的乐赢宝对公存款产品利率计付利息，付息频率为按季付息，计息年利率在 0.3%-3.3%区间内。根据彩蝶实业（SH:603073）披露的关于使用闲置自有资金进行现金管理的进展公告，其在浙江南浔农村商业银行股份有限公司存放的闲置自有资金预计年化收益率为 0.25%-3.80%；根据荣晟环保（SH:603165）披露的向不特定对象发行可转换公司债券申请文件反馈意见的回复，其与平湖农商行科技

支行、华夏银行股份有限公司嘉兴平湖支行签订了《浙江平湖农村商业银行股份有限公司乐赢宝对公存款产品协议书》《华夏银行人民币单位“日均定利保”业务协议》等协议，当存款规模达到约定水平时，对应存款适用 2%-4%的利率水平。经比较，公司在北仑农商银行的对公存款产品利率不存在较大差异。

2、借款利率

截至 2023 年 6 月末，公司在北仑农商银行与其他银行的借款情况比较如下：

银行	借款类型	借款本金余额	借款利率
北仑农商银行	短期借款	2,672.00 万元	4.00%
其他银行（宁波银行等）	短期借款	42,770.00 万元	3.10%-4.35%
其他银行	已贴现未到期信用证/商票	21,892.61 万元	1.40%-2.85%

公司在北仑农商银行的短期借款利率为 4.00%，与中国人民银行公布的 1 年内金融机构人民币贷款基准利率 4.35%基本一致，与公司其他银行借款利率水平整体差异较小，北仑农商银行的经营规模小于其他大型商业银行，资金成本略高，但相比其他大型商业银行北仑农商银行的资金审批流程效率也较高。

综上所述，报告期内公司及其关联方、相关自然人与北仑农商银行的业务资金往来具有合理性，交易价格公允。

三、2020 年发行人对其所持有的北仑农商银行股权的处置对价的公允性

2020 年 12 月，宁波市敬德资产评估有限公司出具《评估报告》（甬敬评字〔2020〕第 225 号），本次评估报告评估范围为评估基准日 2020 年 9 月 30 日斯贝有限所持有的北仑农商银行 2.5153%股权，该股权账面价值为 2,162.36 万元，评估价值为 3,041.71 万元，增值额为 879.35 万元，增值率为 40.67%。斯贝有限参考评估价值将 1.99%股权转让给张波杰，转让价格为 2,396.21 万元，交易价格公允。

四、请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见

（一）核查过程与依据

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取北仑农商银行工商信息，通过国家企业信用信息公示系统或企查查等渠道进行检索，核查其基本情况；

2、获取北仑农商银行董事选举相关决议，访谈实际控制人及其配偶，获取张波杰取得北仑农商银行股权相关的股权转让协议、支付股权受让款的银行回单，核查张波杰及其配偶在北仑农商银行历任职务、持股情况；

3、通过国家企业信用信息公示系统或企查查等查询发行人及其实际控制人、5%以上股东及其他关联方，对发行人及上述关联方、相关自然人于北仑农商银行开立账户（不包含信用卡）在报告期内的大额流水进行核查，了解其北仑农商银行的业务及资金往来情况，并比较在北仑农商银行和其他商业银行的交易价格，分析业务往来合理性及交易价格公允性，取得并查看公司与北仑农商银行签订的乐赢宝对公存款产品协议，通过公开信息查询并比较该产品利率和市场利率的差异，分析产品利率的公允性；

4、获取评估公司出具的评估报告核实斯贝有限向张波杰转让北仑农商银行股份价格的公允性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、北仑农商银行系合法设立运营的商业银行，张波杰于2017年11月至2023年4月曾任北仑农商银行董事，并于2023年4月3日辞任，2023年4月28日北仑农商银行选举孙洁为董事。张波杰自2020年12月自发行人处受让了1.99%的股份，2022年北仑农商银行增资扩股，张波杰认购部分股权后持有北仑农商银行1.87%股权；

2、报告期内，公司及其关联方、相关自然人与北仑农商银行的业务及资金往来具有合理性，交易价格公允；

3、2020年发行人对其所持有的北仑农商银行股权的处置对价具有公允性。

问题 6. 关于历史沿革

根据申报材料：（1）发行人前身斯贝有限设立时注册资本缴款方为海天公司（大榭街道集体企业），其代为出资的 50 万元为归还对张夫康的欠款；（2）1999 年 8 月，胡佩芬将其所持有的公司 40%股权以 40 万元的价款转让给孙志根；1999 年 12 月，孙志根将其所持有的公司 40%股权以 40 万元的价款转让给胡佩芬；（3）2019 年 4 月，胡佩芬将其所持有公司 20%股权以零元转让给张波佳，2020 年 4 月张波佳将其所持有的公司 20%的股权以零元转让给胡佩芬；（4）2020 年 12 月发行人按照 27.0758 元/注册资本（3 亿元估值）对员工实施股权激励，2021 年 8 月发行人按照 72.2720 元/注册资本（投后估值 9 亿元）引入两家财务投资者，2022 年 12 月发行人按照 155.02 元/股引入财务投资者；（5）2016 年 6 月 1 日至 2021 年 12 月 7 日，斯贝有限在宁波股权交易中心挂牌，2022 年 9 月 7 日，公司股票在全国股转系统挂牌。

请发行人说明：（1）海天公司的详细情况，张夫康与海天公司的合作经历，对海天公司相关债权的金额、形成过程和偿还情况，是否造成集体资产损失或存在其他纠纷，宁波市北仑人民政府是否为相关事项“未造成集体资产流失”的有权证明机关；（2）孙志根的详细情况，1999 年胡佩芬与孙志根之间以及 2019 年至 2020 年胡佩芬与张波佳之间短期内股权来回转让的原因及合理性，是否存在纠纷和违法违规情形；（3）发行人历次引入财务投资者的定价依据及公允性，短期内入股价格波动较大的原因及合理性，是否存在利益输送情形；（4）发行人及其实际控制人与财务投资者之间是否存在对赌协议或其他特殊权益安排；（5）发行人在股转系统挂牌后较短时间内即申报 IPO 的原因，在其他证券市场挂牌期间信息披露内容与本次发行上市申请文件披露的信息是否一致，如否，请列明差异情况及原因，中介机构及主要人员是否发生变化及变化原因。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、海天公司的详细情况，张夫康与海天公司的合作经历，对海天公司相关债权的金额、形成过程和偿还情况，是否造成集体资产损失或存在其他纠纷，

宁波市北仑人民政府是否为相关事项“未造成集体资产流失”的有权证明机关

（一）海天公司的详细情况

海天公司成立、更名、注销的具体情况如下：

1、1993 年 7 月，宁波市北仑海天物资实业总公司设立

经仑总工[1993]85 号文《关于区财政局机关工会要求兴办海天物资实业总公司》同意，宁波市北仑海天物资实业总公司设立。1993 年 7 月 30 日，宁波市北仑海天物资实业总公司设立时取得《企业法人营业执照》（注册号：14430806-3），法定代表人为张夫康，注册资金为 102.2 万元，经济性质为集体所有制，主营金属材料、建材、建筑装潢材料、机电设备（除轿车）、五交化、百货、针织服装、灯泡材料。

2、1993 年 12 月，更名为宁波市大榭开发区海天物资实业总公司

由于大榭岛整体开发建设，1993 年 12 月，宁波市北仑海天物资实业总公司更名为“宁波市大榭开发区海天物资实业总公司”。

根据宁波大榭开发区社区资产经营公司和宁波市北仑区大榭街道办事处出具的证明，海天公司由宁波市大榭开发区地方实业总公司（即宁波大榭开发区社区资产经营公司的前身，其上级主管单位宁波市北仑区大榭街道办事处系其上级主管单位）履行出资人义务。

3、1995 年 10 月，海天公司注销

1995 年 9 月 28 日，海天公司提交《企业申请注销登记注册书》，因海天公司与宁波交通电机厂合并，海天公司申请注销。1995 年 10 月 4 日，海天公司办理完毕企业注销手续。注销前海天公司持有《企业法人营业执照》（注册号：25411030-6），法定代表人为张夫康，注册资金为 97.4 万元，经济性质为集体所有制。

（二）张夫康与海天公司的合作经历，对海天公司相关债权的金额、形成过程和偿还情况，是否造成集体资产损失或存在其他纠纷

根据 2021 年 8 月 31 日宁波大榭开发区社区资产经营公司和宁波市北仑区大榭街道办事处出具的《证明》确认，海天公司注销前由张夫康实际承租经营，张夫康在承租经营过程中对海天公司投入设备等资产形成了对海天公司的债权。

1995 年 5 月 24 日，张夫康作为出让方与海天公司的出资人宁波市大榭开发区地方实业总公司作为受让方签订《转让合同》，张夫康将其承租经营海天公司和大榭开发区照明器材厂投入的财产和设备转让给受让方，转让总价按 1995 年 3 月底账面审计核实后的固定资产原值（包括原投入的利息）2,129,678.71 元，低值易耗品及工、夹、量、模具等 95,700 元，七间平顶屋固定资产投入贴补利息 25,000 元，计 2,250,378.71 元，冲减海天公司由张夫康租赁期间往来欠款 7,034.91 元、承租经营应付租金、历年国家减免税等款项计 417,182.32 元，实际转让价为 1,833,196.39 元。上述《转让合同》同时业经大榭开发区社会事务管理局（系宁波市北仑区大榭街道办事处前身）监证、宁波市北仑区律师事务所大榭办事处见证。

结合上述张夫康承租经营海天公司及后续转让退租情况，并经张夫康的配偶胡佩芬确认，张夫康在承租经营过程中对海天公司投入设备等资产形成了对海天公司的债权。1994 年 7 月，张夫康设立斯贝有限前身私营企业东方五金交电时，经海天公司出具《证明》确认向张夫康还款 50 万元，归还的资金路径是海天公司以银行转账方式将张夫康出资所需的 50 万元代为汇入东方五金交电的验资银行账户。

对于公司前身在设立时，集体企业海天公司以归还欠款的方式代缴出资事项，公司得到了海天公司的出资人宁波大榭开发区社区资产经营公司及其上级主管单位宁波市北仑区大榭街道办事处、宁波市北仑区人民政府出具的不存在集体资产损失或其他纠纷的确认文件，具体如下：

2021 年 8 月 31 日，宁波大榭开发区社区资产经营公司和宁波市北仑区大榭街道办事处对上述海天公司实际承租经营情况、归还张夫康 50 万元款项、最终转让及企业注销情况出具证明确认，并证明宁波大榭开发区社区资产经营公司及其前身宁波市大榭开发区实业总公司与斯贝有限前身东方五金交电不存在产权及股权投资关系。

2022年12月21日，宁波市北仑区大榭街道办事处出具《确认函》，确认海天公司的企业性质为集体企业，但当时的实际承租经营人为张夫康，海天公司与斯贝科技前身不存在产权及股权投资关系，其归还张夫康债务代缴出资的行为，未损害集体资产权益。

2023年2月6日，宁波市北仑区人民政府出具《宁波市北仑区人民政府关于确认宁波斯贝科技股份有限公司历史沿革中有关事项的批复》（仑政批[2023]3号），确认宁波市大榭开发区海天物资实业总公司与东方五金交电不存在产权及股权投资关系，其归还东方五金交电法定代表人张夫康债务代缴出资的行为，未损害集体资产权益。

（三）宁波市北仑区人民政府是否为相关事项“未造成集体资产流失”的有权证明机关

公司前身系私营企业东方五金交电，其出资来源系出资人当时的代付安排，虽代付企业海天公司的经济性质系集体企业，但张夫康系其当时租赁经营方，经营期间张夫康与海天公司存在债权债务关系，张夫康及其名下的私营企业东方五金交电与海天公司不存在产权及股权投资关系，该等债权债务性质的确认、债权债务转让清理等事实情况业经宁波大榭开发区社区资产经营公司（前身为宁波市大榭开发区实业总公司即原履行海天公司出资人义务单位）、主管单位宁波市北仑区大榭街道办事处确认，并进一步得到宁波市北仑区人民政府确认，该等证明系经有权部门作出。具体理由如下：

首先，《城镇集体所有制企业条例》（1991年制订、2011年修订、2016年修订）均规定“市（含县级市，下同）以上人民政府应当根据城镇集体经济发展的需要，确定城镇集体企业的指导部门，加强对集体企业的政策指导，协调当地城镇集体经济发展中的问题，组织有关方面监督、检查集体企业政策、法规的执行情况。”《浙江省农村集体资产管理条例（2020年修正）》第五十二条规定，该条例第四十六条至第四十九条及相应行为规范的规定，适用于乡镇（街道）集体经济组织；该条例的其他条款，乡镇（街道）集体经济组织可以参照执行。该条例第六条规定：“县级以上人民政府应当加强对本行政区域内农村集体资产管理工作的领导，建立健全监督与指导体系，制定农村集体资产管理制度，加大财政投

入，扶持农村集体经济发展，维护村集体经济组织及其成员的合法权益。乡镇人民政府（街道办事处）是本辖区内农村集体资产管理的监督责任主体，应当确定专门机构和工作人员负责对农村集体资产管理的监督、指导服务和权益维护等工作，所需工作经费列入财政预算。”因此，宁波市北仑区人民政府负责领导所辖行政区域内的集体资产管理工作，其派出机构宁波市北仑区大榭街道办事处具体主管本街道管辖范围内的集体资产管理工作。宁波市北仑区大榭街道办事处及宁波市北仑区人民政府有权证明上述海天公司相关事项“未造成集体资产流失”。

其次，公司前身东方五金交电成立时为私营企业，后 1996 年变更企业类型为有限公司，与原集体企业海天公司不存在产权及投资关系，海天公司亦于 1995 年 10 月办理完毕集体企业注销手续，不存在或涉及集体企业清产核资、资产评估、产权界定等改制程序，或挂靠集体企业经营需甄别界定及清理的情形，不适用《监管规则适用指引——发行类第 4 号》对于公司为集体企业改制而来的主体需取得证明的情形。

综上，张夫康与海天公司的合作及相关债权的形成和偿还均经有权部门证实，未造成集体资产损失或存在其他纠纷，宁波市北仑区人民政府为相关事项“未造成集体资产流失”的有权证明机关。

二、孙志根的详细情况，1999 年胡佩芬与孙志根之间以及 2019 年至 2020 年胡佩芬与张波佳之间短期内股权来回转让的原因及合理性，是否存在纠纷和违法违规情形

（一）孙志根的详细情况

孙志根，男，中国国籍，1950 年 11 月出生，初中学历。1993 年 4 月至今，历任宁波市大榭开发区榭光电子有限公司法定代表人、执行董事、监事；2007 年 12 月至 2012 年，任大榭开发区照明电器行业协会会长。此外，孙志根为张夫康胞姐的配偶，即张夫康的姐夫。

（二）1999 年胡佩芬与孙志根之间短期内股权来回转让的原因及合理性，是否存在纠纷和违法违规情形

1999 年摩托车缸套市场发展较快，张夫康开始关注并切入摩托车配件业务，基于孙志根在经营管理方面的经验，同时其又是张夫康的姐夫，双方协商由孙志根于 1999 年 8 月以 40 万元价款受让胡佩芬持有的斯贝有限 40% 股权，合资合作开拓摩托车配件业务。

在具体参与公司经营管理的过程中，两人的经营理念出现较大分歧，同时孙志根也因担任宁波市大榭开发区榭光电子有限公司法定代表人、执行董事，较多精力放在自己的照明电器业务经营管理上，因此决定退出斯贝有限。1999 年 12 月，孙志根以 40 万元的价款将斯贝有限 40% 股权转回给胡佩芬。

因此，孙志根在入股协助其妹夫张夫康主导经营的斯贝有限切入摩托车业务过程中，双方在公司经营理念方面逐渐产生分歧，同时孙志根自身较多精力在自己的照明电器相关业务上，其在短期持股后退出斯贝有限，具有合理性。孙志根的入股及退股不存在纠纷和违法违规情形。

（三）2019 年至 2020 年胡佩芬与张波佳之间短期内股权来回转让的原因及合理性，是否存在纠纷和违法违规情形

2019 年 4 月，张波佳以零元受让其母亲胡佩芬所持有的斯贝有限 20% 股权，主要系家庭成员间内部财产安排进行的股权调整。2020 年 4 月，张波佳将其所持有的斯贝有限 20% 股权以零元转回给其母亲胡佩芬，主要系考虑计划去境外学习，加之当时未满 18 岁（张波佳 2004 年 6 月出生），不方便继续作为股东而退出。

因此，张波佳作为胡佩芬的女儿，其基于家庭成员间的内部财产安排入股，后出于拟境外学习及未成年不方便继续作为股东的原因，将股权转回给母亲胡佩芬，具有合理性。张波佳的入股及退股不存在纠纷和违法违规情形。

三、发行人历次引入财务投资者的定价依据及公允性，短期内入股价格波动较大的原因及合理性，是否存在利益输送情形

公司分别于 2021 年 8 月、2022 年 12 月两次引入财务投资者。

2021 年 8 月，公司引入外部机构投资者博创复礼、宁波斯佳，增资入股价为 72.9610 元/注册资本，该定价系根据 2020 年已实现业绩以及 2021 年预期业绩

情况，经各方协商后确认的投后估值 9 亿元确定，对应 2020 年公司净利润的市盈率约 14.23 倍。

2022 年 12 月，公司引入财务投资者金帆投资，增资入股价格为 155.02 元/股，该定价系结合公司 2022 年预计营业收入、净利润为基准，协商确定投后整体估值人民币 19.5 亿元，对应公司 2022 年公司净利润的市盈率约 15.5 倍。

相较于 2021 年 8 月公司引入财务投资者的入股价格，2022 年 12 月引入财务投资者的入股价格在短期大幅上升，主要系公司于 2022 年 9 月在股转系统挂牌后，经营管理逐步规范，内部控制得到加强，加之公司 2022 年预期业绩情况较好，估值得到较大提升。前述两次不同时期分别引入的财务投资者博创复礼、金帆投资，均为市场上的专业投资机构，对外投资多家拟上市公司或上市公司，因此虽然短期内入股价格波动较大，但两次入股对应的公司市盈率差异不大，具有合理性。

公司历次引入财务投资者不存在利益输送情形。

四、发行人及其实际控制人与财务投资者之间是否存在对赌协议或其他特殊权益安排

公司及其实际控制人与财务投资者之间不存在对赌协议或其他特殊权益安排。

五、发行人在股转系统挂牌后较短时间内即申报 IPO 的原因，在其他证券市场挂牌期间信息披露内容与本次发行上市申请文件披露的信息是否一致，如否，请列明差异情况及原因，中介机构及主要人员是否发生变化及变化原因

（一）发行人在股转系统挂牌后较短时间内即申报 IPO 的原因，在其他证券市场挂牌期间信息披露内容与本次发行上市申请文件披露的信息一致，如否，请列明差异情况及原因

公司积极响应《宁波市人民政府关于深入实施“凤凰行动”宁波计划促进经济高质量发展的若干意见》（甬政发〔2021〕48 号）提出的“资本市场主体倍增工程”号召，在股转系统挂牌后，于 2022 年 9 月 29 日成功纳入 2022 年度宁波市拟上市企业培育库入库企业名单“青凤库”。公司作为入库企业，是有关部门

的重点服务对象，能享受有关部门提供的集中培训、上门指导和资源对接等培育服务，加快上市步伐。同时，由于公司经营规模及营业收入增长较快，各方面可符合 IPO 条件，结合国家对资本市场改革的预期，因此在股转系统挂牌后不久选择申报 IPO。

公司在宁波股权交易中心挂牌未聘请相关中介机构，报告期内在该交易中心不涉及信息披露，与本次发行上市申请文件披露的信息不存在不一致的情形。

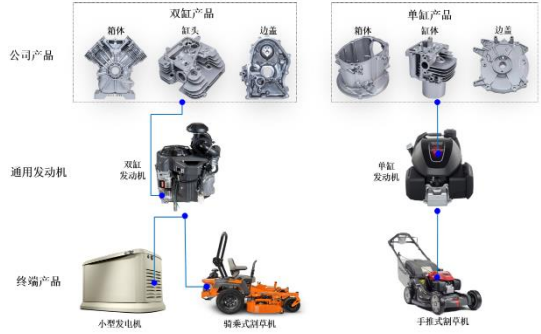
公司本次发行上市申请文件与新三板挂牌期间的信息披露文件等公开信息不存在重大差异，财务报表不存在差异，不存在重大会计差错更正。因主板与新三板的披露角度不同、满足主板配套业务规则的信息披露准则、公司新三板挂牌之后经营情况变化等所导致的信息披露差异具有合理性，具体情况如下：

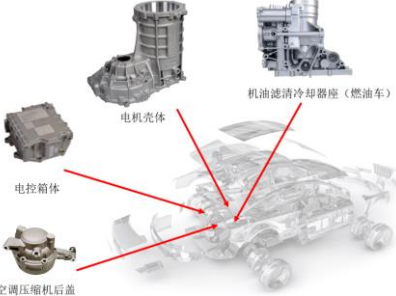
序号	披露差异事项	披露差异内容	原因说明
1	员工持股平台 员工职位	公司《公开转让说明书》中披露的员工持股平台的部分员工职位名称与公司在招股说明书中披露的不一致	公司内部组织架构调整导致持股平台员工职位变化
2	同行业可比公司	公司《公开转让说明书》列示可比公司包括文灿股份、派生科技、爱柯迪、旭升集团、广东鸿图和中原内配；招股说明书列示可比公司包括文灿股份、派生科技、爱柯迪、旭升集团、广东鸿图、秦安股份	根据公司的主营业务与主要产品的发展状况，重新选取了同行业公司
3	风险因素	公司《公开转让说明书》列示的风险因素包括客户集中风险、原材料价格波动风险、公司治理风险等；公司招股说明书披露的风险因素包括客户集中度较高的风险、下游市场排放法规趋严的风险、开拓新能源汽车零部件市场的风险等	根据主板信息披露要求对发行人风险因素进行了补充修订披露
4	产品描述及行业基本情况	公司《公开转让说明书》披露公司产品包括发动机气缸体、动力及传动系统箱体、电机壳体及其他结构零部件；公司招股说明书披露公司产品主要包括通用发动机零部件、摩托车零部件和汽车零部件三大系列产品，其中通用发动机零部件和摩托车零部件主要包括发动机缸体、缸头、箱体、边盖等机身重要组成部件，主要应用于割草机、小型发电机、摩托车等终端产品；汽车零部件以新能源汽车电机、电控系统的精密铝合金壳体、箱体为主。同时更新了产品图示，行业基本情况根据主板信息披露要求增加相应内容	根据主板信息披露要求和公司报告期产品结构变化对公司产品描述和行业基本情况进行更新及补充披露

序号	披露差异事项	披露差异内容	原因说明
5	核心技术	公司在《公开转让说明书》中披露主要技术包括发动机缸体结构精密加工技术、一体化精密压铸工艺技术、模具结构设计技术、高精度检测技术；公司在招股说明书中披露公司核心技术为发动机缸体结构精密加工技术、集成化精密压铸工艺技术、大型异构件精密加工技术、模具结构设计技术、高精度检测技术。一体化精密压铸工艺技术名称更改为集成化精密压铸工艺技术，新增大型异构件精密加工技术	随着一体化压铸的发展，一体化概念内涵发生变化，趋向于特指超大型零部件的压铸，使用超大吨位压铸机，目前发行人并不具备该类设备，为避免误导，将核心技术名称更改为集成化精密压铸工艺技术；核心技术新增大型异构件精密加工技术根据公司技术研发成果和新获授权的专利而增加
6	速动比率和每股收益	公司《公开转让说明书》披露 2020 年、2021 年速动比率分别为 0.56、0.47，披露 2020 年、2021 年每股收益（基本、稀释）为 5.08 元/股、4.17 元/股；公司招股说明书披露 2020 年、2021 年速动比率分别为 0.58、0.48，披露 2020 年、2021 年每股收益（基本、稀释）为 0.25 元/股、0.21 元/股。	速动比率的差异主要系招股说明书计算方式与公开转让说明书有所不同；2022 年 12 月，公司进行了未分配利润和资本公积转增股本，由于转增前后股本差异较大，为保证报告期内数据可比，因此将以前年度按原股本计算的每股收益折算为按转增后股本计算的每股收益
7	关联交易披露方式	公司在披露《公开转让说明书》时，方石精密根据关联方认定的有关规定属于公司关联方，在关联交易部分披露了与它的交易情况；公司招股说明书签署时，根据相关规定方石精密已不再是公司的关联方，在“报告期原关联方的重大交易情况”中披露了公司与它的交易情况；公司与方石精密的关联租赁交易额在《公开转让说明书》中以使用权资产折旧和租赁负债利息金额披露，为提升可理解性，招股说明书中以报告期各期实际支付的租金金额作为关联租赁交易额进行披露；除此之外，公司对关联交易进行了重新分类。	根据主板信息披露要求对发行人关联交易进行披露

序号	披露差异事项	披露差异内容	原因说明
8	发行人实际控制人	发行人《公开转让说明书》、挂牌期间定期报告等披露实际控制人为张波杰。 发行人《招股说明书》披露公司控股股东为张波杰、实际控制人为张波杰和胡佩芬。	因胡佩芬系张波杰的母亲，直接持有发行人超过 5%的股份，为公司第二大股东并任董事职务。根据对《证券期货法律适用意见第 17 号》的审慎分析，结合胡佩芬是公司的创始人之一并历任公司会计、执行董事、监事职务，2021 年 12 月至今任公司董事，公司于 2023 年 10 月 17 日补充认定胡佩芬自 2020 年 5 月至今为公司共同实际控制人，即公司的实际控制人为张波杰、胡佩芬。

《招股说明书》与《公开转让说明书》关于产品描述及行业基本情况披露差异情况见下表：

序号	披露差异事项	《公开转让说明书》	《招股说明书》	披露差异原因及合理性说明
1	通用发动机零件	通机零部件主要包括应用于便携式发电机、割草机、伐木机、割木机、吹风机、电锯、油锯等通机动力及传动系统的气缸体、箱体、底座、边盖等铝合金压铸件，代表性产品及其在配套主机上的位置示意图如下： 图：便携式发电机配套的代表性产品  图：割草机配套的代表性产品 	公司通用发动机零部件主要包括箱体、缸头、缸体、边盖等发动机机身重要组成部件，配套于单缸或双缸通用发动机，最终用于割草机、小型发电机、除雪机、割木机等通用动力机械。公司通机零部件如下所示（以割草机和小型发电机为例）： 	以单缸和双缸作为通机零部件的分类基础，展示更为精准的产品分类、配套主机和终端应用产品，有助于投资者系统了解公司通机零部件产品及应用情况，具有合理性
2	摩托车零件	摩托车零部件主要包括多种规格的气缸体及动力传动系统的箱体、边盖、扶手等铝合金压铸件。代表性产品及在摩托车上位置示意图如下：	公司摩托车零部件主要包括燃油摩托车缸体和少量电动摩托车侧挂电机箱体等。摩托车发动机缸体功能与通机缸体功能相同，侧挂电机箱体为电动摩托车后轮驱动电机的外壳。公司摩托车零部件如下所示：	根据公司摩托车零部件主要种类选择代表性产品，更为精准描述公司产品在摩托车上的安装位置，有助于投资者更为全面、准确了解公司摩托车零部件产品布局，具有合

				理性
3	汽 车 零 件	汽车零部件主要包括机油滤清冷却器座、电机壳体、电控箱体、空调压缩机盖等铝合金压铸件。代表性产品及在汽车上位置示意图如下： 	公司汽车零部件主要包括新能源汽车零部件如电机、电控系统精密铝合金壳体、箱体、端盖、盖板等零部件、空调压缩机零部件，以及少量燃油汽车零部件如滤清器底座等。新能源汽车零部件如下所示： 	根据报告期内公司新能源汽车零部件发展情况、具体产品结构，更新汽车零部件产品图示以新能源汽车零部件为主，同时更新新能源汽车底图，指示更为准确的安装位置，便于投资者理解公司新能源汽车汽车零部件产品种类、在整车中的位置，具有合理性

4	行业主管部门和监管体制	(细分)行业主管单位	监管内容	中国汽车工业协会：由在中国境内从事汽车（摩托车）整车、零部件及汽车相关行业生产经营活动的企事业单位和团体在平等自愿基础上依法组成的自律性、非营利性的社会团体，以反映行业愿望与要求、为政府和行业提供双向服务为宗旨，以政策研究、信息服务、标准制定、贸易协调、行业自律、会展服务、国际交流、行业培训等为主要职能，充分发挥提供服务、反映诉求、规范行为、搭建平台等方面的作用。	相比于《公开转让说明书》披露的行业主管单位监管内容，已在本次《招股说明书》中补充更新中国汽车工业协会监管内容
		中国汽车工业协会	由在中国境内从事汽车（摩托车）整车、零部件及汽车相关行业生产经营活动的企事业单位和团体在平等自愿基础上依法组成的自律性、非营利性的社会团体，以反映行业愿望与要求、为政府和行业提供双向服务为宗旨，以政策研究、信息服务、标准制定、贸易协调、行业自律、会展服务、国际交流、行业培训等为主要职能，充分发挥提供服务、反映诉求、规范行为、搭建平台等方面的作用。		
5	行业主要法律法规政策	《公开转让说明书》中按照其格式要求披露“主要法律法规政策对公司经营发展的具体影响”，主要披露包含《宁波市推进压铸行业规范提升实施方案（2021-2025 年）》等共 11 项行业主要法律法规政策		《招股说明书》披露“公司主要生产通机、摩托车以及新能源汽车精密铝压铸件，通机行业、摩托车行业 and 新能源汽车行业的法律法规及产业政策对公司具有重要影响；此外，公司产品以出口为主，我国对相关产品的出口政策和进口国的进口政策对公司亦具有重要影响。”其主要披露包含《关于推动铸造和锻压行业高质量发展的指导意见》等共 14 项行业主要法律法规政策	在《公开转让说明书》原有披露主要法律法规和政策基础上，补充 2022 年度以来新增相关行业法律法规政策
6	行业发展概况和趋势	《公开转让说明书》主要披露压铸行业概况及趋势、通机行业概况及趋势，主要包括便携式发电机及割草机行业、摩托车行业概况、新能源汽车行业概况		《招股说明书》主要披露行业发展态势包括压铸行业、通机行业、摩托车行业、新能源汽车行业，其中通机行业细分行业包含割草机行业 and 小型发电机行业	通机行业细分行业名称由便携式发电机变为小型发电机，根据产品实际应用场景描述，更名前后无实质性差异。同时根据报告期变化更新行业报告相关图示数据等
7	主要	《公开转让说明书》列示可比公司包括文灿股份、		《招股说明书》列示可比公司包括文灿股份、派生科	根据公司的主营业务与主要产品

	竞 争 对手	派生科技、爱柯迪、旭升股份、广东鸿图和中原内配	技、爱柯迪、旭升股份、广东鸿图、秦安股份	的发展状况，重新选取了同行业公司
8	公 司 竞 争 劣势	《公开转让说明书》中披露了公司竞争劣势“融资渠道单一”、“产能限制”	《招股说明书》中披露了公司竞争劣势“融资渠道单一”、“产能限制”、“进入新能源汽车零部件市场较晚”、“尚未形成一体化压铸业务能力”	《招股说明书》在原有基础上，根据公司实际情况新增披露或修改了公司竞争劣势“进入新能源汽车零部件市场较晚”、“产能限制”和“尚未形成一体化压铸业务能力”这一竞争劣势进行部分补充

（二）中介机构及主要人员是否发生变化及变化原因

本次 IPO 申报与前次新三板挂牌申报的相关中介机构及执业人员情况如下：

项目	本次 IPO 申报	前次新三板挂牌申报
一、保荐机构（主承销商/主办券商）		
机构名称	国投证券股份有限公司	安信证券股份有限公司
保荐代表人（负责人）	杨晓波、程洁琼	杨晓波
项目组成员	田紫阳、许可欣、俞洋、李杰欣、范鹏飞	程洁琼、陈东、张晔、田紫阳、李杰欣
二、发行人律师		
机构名称	北京德恒律师事务所	北京德恒律师事务所
经办律师	张晓明、成传耀	张晓明、成传耀
三、申报会计师		
机构名称	天健会计师事务所（特殊普通合伙）	天健会计师事务所（特殊普通合伙）
经办注册会计师	耿振、戴晨雨	耿振、陈玲
四、评估机构		
机构名称	银信资产评估有限公司	银信资产评估有限公司
经办注册评估师	庞一村、李敏	庞一村、李敏

本次申报与前次新三板挂牌申报相比，由于个别成员离职及项目成员调配安排，保荐机构及申报会计师的项目组成员较前次申报有所变动、保荐机构安信证券股份有限公司更名为国投证券股份有限公司，除前述变动外，各中介机构及其项目组主要成员均未发生变动。

六、请保荐机构、发行人律师、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见

（一）核查依据、过程

针对上述事项，保荐机构、发行人律师、申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、获取并查阅海天公司工商登记档案，了解其相关情况；

2、获取并查阅张夫康与海天公司签署的转让合同，了解双方海天公司的实际经营情况及双方债权债务的形成过程；

3、查阅海天公司出具归还款项的证明，了解债务偿还情况；

4、获取宁波大榭开发区社区资产经营公司和宁波市北仑区大榭街道办事处、北仑区人民政府出具的证明，确认不存在集体资产损失或存在其他纠纷；

5、访谈张夫康的配偶胡佩芬，了解东方五金交电设立的出资情况；

6、查阅《城镇集体所有制企业条例》《浙江省农村集体资产管理条例（2020年修正）》《监管规则适用指引——发行类第4号》等相关法律法规，了解集体资产管理的相关权限及职责，明确集体企业代为出资以归还欠款事项与集体企业改制的差异；

7、获取孙志根填写的调查问卷，访谈孙志根、张波佳、胡佩芬，了解相关方进行股权转让的原因，确认相关方之间是否存在纠纷和违法违规情形；

8、查阅发行人引入财务投资者的增资协议、财务投资者填写的调查问卷，并对发行人实际控制人、引入财务投资者进行访谈，了解财务投资者入股的价格、定价依据、变动原因及其合理性，确认发行人及其实际控制人与财务投资者不存在对赌协议或其他特殊权益安排；

9、访谈发行实际控制人关于登陆资本市场的计划，查阅地方政府关于资本市场的相关政策文件，了解股转系统挂牌后较短时间内申报IPO的原因；

10、访谈实际控制人，查阅发行人在其他证券市场挂牌期间信息披露的内容与本次发行上市申请文件披露的信息，确认是否存在不一致的情形；

11、查阅发行人在新三板挂牌申报与本次IPO申报涉及的中介机构及其签字人员，了解是否相关机构及主要人员存在变化及原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人已说明海天公司的详细情况，张夫康为海天公司的实际承租经营者，相关合作及相关债权的形成和偿还均经有权部门证实，未造成集体资产损失

或存在其他纠纷，宁波市北仑区人民政府为相关事项“未造成集体资产流失”的有权证明机关；

2、发行人已说明孙志根的详细情况，孙志根在入股协助其妹夫张夫康主导经营的斯贝有限切入摩托车业务过程中，双方在公司经营理念方面逐渐产生分歧，同时孙志根自身较多精力在自己的照明电器相关业务上，其在短期持股后退出斯贝有限，具有合理性；张波佳作为胡佩芬的女儿，其基于家庭成员间的内部财产安排原因入股，后出于拟境外学习及未成年不方便继续作为股东的原因，将股权转让回给母亲胡佩芬，具有合理性；前述两人的入股及退股不存在纠纷和违法违规情形；

3、发行人历次引入财务投资者的定价依据主要是根据预计营业收入、净利润为基准，协商确定投后整体估值确定，具有公允性；发行人在股转系统挂牌后，经营管理逐步规范，内部控制得到加强，且 2022 年预期业绩情况较好，估值得到较大提升。两次引入财务投资者时，对应的市盈率差异不大，因此短期内入股价格波动较大，具有合理性；历次引入财务投资者不存在利益输送情形；

4、发行人及其实际控制人与财务投资者之间不存在对赌协议或其他特殊权益安排；

5、发行人在股转系统挂牌后较短时间内即申报 IPO，主要是由于发行人积极响应宁波市政府提出的资本市场主体倍增工程，成功纳入上市后备库，同时经营规模和营业收入增长较快，满足 IPO 条件；发行人在宁波股权交易中心挂牌未聘请相关中介机构，报告期内在该交易中心不涉及信息披露，与本次发行上市申请文件披露的信息不存在不一致的情形；发行人本次发行上市申请文件与新三板挂牌期间的信息披露文件之间不存在重大差异，因主板与新三板的披露角度不同、满足主板配套业务规则的信息披露准则、公司新三板挂牌之后经营情况变化等而产生的差异具有合理性。由于个别成员离职及项目成员调配安排，保荐机构及申报会计师的项目组成员较前次申报有所变动，除前述变动外，本次申报与前次新三板挂牌申报的中介机构及其项目组主要成员未发生变化。

问题 7. 关于外协

根据申报材料：（1）公司存在少量外协加工，主要系少部分精密铝合金压铸件产品的压铸、浸渗、电镀、烤漆、抛丸等工序以及模具材料热处理、线切割、抛光等工序；（2）报告期内，公司外协采购金额分别为 829.36 万元、1,799.82 万元、1,458.62 万元，占采购总额的比例分别为 2.69%、2.87%、2.11%。

请发行人补充披露：主要外协加工商的基本情况，包括成立时间、股权结构、主营业务、主要财务数据、与发行人交易金额占收入的比例、与发行人及关联方是否存在关联关系等。

请发行人说明：（1）外协加工业务的具体情况，包括但不限于加工的产品或服务内容、数量、金额、加工费定价依据，发行人与外协加工厂商在产品质量方面的责任划分；（2）外协加工的具体环节，是否存在将核心工序环节进行外协加工的情形，是否依赖于外协加工，是否影响发行人的业务独立性和完整性；（3）结合产销率、产能利用率等进一步说明外协加工的必要性；（4）结合自产成本、第三方采购成本和可比市场价格等，分析外协加工费的公允性。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见；

补充披露：

请发行人补充披露：主要外协加工商的基本情况，包括成立时间、股权结构、主营业务、主要财务数据、与发行人交易金额占收入的比例、与发行人及关联方是否存在关联关系等；

报告期内前五大外协供应商基本情况

报告期内，公司前五大外协供应商的基本情况如下：

供应商名称	成立时间	主营业务/经营范围	股权结构	2022 年营业收入（万元）	报告期与公司交易金额占其当期收入比例	是否存在关联关系
江门市蓬江区江龙喷涂有限公司	2005 年 10 月	摩托车零配件加工、烤漆等	段涌洪 51.00%， 邵红远 49.00%	1,500.60	10.86%-20.19%	否
宁波市北仑区大碇盛远浸渗金属制品厂	2017 年 12 月	浸渗加工服务等	个体工商户 经营者贺盛红	约 450.00	约 32%	否

供应商名称	成立时间	主营业务/经营范围	股权结构	2022 年营业收入（万元）	报告期与公司交易金额占其当期收入比例	是否存在关联关系
宁波北仑铭正翔五金加工有限公司	2014 年 5 月	压铸件抛光、修毛刺等外协服务	龚玉娥 100.00%	142.46	92.72%-100.00%	否
宁波亚赛翔机械设备科技有限公司	2021 年 9 月	压铸件抛光、修毛刺等外协服务	龚玉娥 80.00%、龚宗水 20.00%			
宁波盛磊机械有限公司	2012 年 9 月	铝压铸件和模具的生产销售等	陆硕磊 100.00%	5,086.92	2.76%-4.87%	否
宁波欣启机械有限公司	2019 年 6 月	压铸产品的生产，灯具、光伏、汽配件销售等	徐曙光 60.00%、叶春妹 40.00%	约 2,000.00	约 6%	否
宁波方石精密机械制造有限公司	2020 年 3 月	销售压铸件、模具、提供外协加工服务等	沃建红 95.00%，沃流冬 5.00%	1,188.20	55.14%-87.35%	曾经的关联方
东莞富图五金制品有限公司	2011 年 1 月	有色金属压延加工；产销：五金电镀制品	东莞市持成创业投资有限公司 100.00%	无法获取	无法获取	否
宁波市北仑欣玉模具制造有限公司	2012 年 3 月	主要销售压铸模具以及铝压铸件	史安 52.5%，夏培娜 47.5%	12,957.81	0.00%-1.60%	否
宁波北仑俊恒模具有限公司	2010 年 8 月	主要销售金属模具与铝压铸件	张斌 57.00%，陆峥崎 43.00%	1,446.09	4.93%-13.78%	否
陈汉权	-	抛丸服务	自然人	-	-	否
宁波市三宏精密机械制造有限公司	2018 年 11 月	金属类产品的生产销售	曹超翔 95.00%，曹海康 5.00%	1,300.79	0.24%-7.92%	否

注：宁波北仑铭正翔五金加工有限公司、宁波亚赛翔机械设备科技有限公司受同一实际控制人控制，营业收入数据及交易金额占比进行合并披露；公司自 2022 年起已与东莞富图五金制品有限公司无合作关系，公司无法获取相关财务数据；宁波市北仑区大碶盛远浸渗金属制品厂、宁波欣启机械有限公司 2022 年营业收入、交易占比源自中介机构访谈信息，其他供应商数据源自其增值税纳税申报表。

回复：

一、外协加工业务的具体情况，包括但不限于加工的产品或服务内容、数量、金额、加工费定价依据，发行人与外协加工厂商在产品质量方面的责任划分；

（一）外协加工业务具体情况，包括但不限于加工的产品或服务内容、数量、金额、加工费定价依据

报告期内，公司的外协加工业务类型主要包括压铸、产品表面处理（烤漆、浸渗、抛光、电镀等）以及模具加工等，具体情况如下：

单位：万件、万元

外协加工 工序	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
压铸	48.50	263.26	64.26	628.52	153.79	744.85	50.88	134.34
烤漆	37.81	94.63	86.43	226.73	147.16	370.97	123.23	314.85
浸渗	0.99	19.04	22.91	173.31	4.14	67.19	3.19	42.05
抛光	30.01	90.92	67.65	156.94	92.94	201.19	33.71	80.52
电镀	0.18	1.45	2.97	20.43	39.80	226.54	0.40	2.17
模具加工	-	80.89	-	169.51	-	153.54	-	120.52
其他加工 环节	-	41.88	-	83.18	-	35.54	-	134.91
合计	117.48	592.06	244.22	1,458.62	437.83	1,799.82	211.42	829.36

注：模具加工包含线切割、模具热处理加工等，其他加工环节主要为抛丸、试制、焊接等，因不同加工环节外协数量单位不同，因此未列示数量。

报告期内，各外协工序产品数量及金额变动与相应产品产销量变动趋势一致。其中 2020-2022 年压铸、烤漆、抛光、电镀工序外协数量及金额先增加后减少，与公司主要产品销量变动趋势一致；2023 年 1-6 月产量下降而压铸数量增加主要系受部分小规格产品客户订单增加影响所致；电镀工序 2021 年外协数量和金额明显高于其他年度主要系自 2020 年末起，部分通机缸体类产品基于客户需求增加机加工及电镀工序所致，2022 年及 2023 年 1-6 月电镀金额下降主要受相关产品销售下滑影响；浸渗工序主要用于通机双缸箱体、边盖等产品，2020-2022 年，相关产品销量逐年增加，因此外协数量及金额逐年增长，公司于 2023 年 1 月自行购置了浸渗设备，2023 年 1-6 月浸渗外协金额相应减少；模具加工金额 2020-2022 年逐年增长，与公司模具生产领用数量增长趋势一致，2023 年 1-6 月略有下降；其他加工环节 2021 年金额同比下降较多，主要系公司将抛丸环节由外协转为自行加工，相应外协金额减少所致。

公司外协加工定价主要考虑外协供应商的加工成本及一定的销售利润。加工成本的确定主要考虑了产品的尺寸大小、加工难度、所需工时、人工成本等因素，并参考市场价格与外协供应商询价和议价后确定。因公司产品主要为定制化产品，尺寸大小、加工难度等因素的不同导致不同工序、不同型号的产品加工单价存在

差异。

（二）发行人与外协供应商在产品质量方面的责任划分情况

公司与外协供应商约定了外协加工产品质量验收的条款，在验收过程中发现的质量不符合约定的产品，公司有权决定采用以下一种或多种方式处理：①拒绝接受产品并重新交付合格产品；②在外协供应商承担相关责任和费用的前提下，公司可以修理或采取其他方法使产品符合质量标准；③以合理折扣接受商品。此外，公司与外协供应商还约定了若因外协产品质量问题给公司造成损失的，外协供应商应承担损害赔偿赔偿责任。

二、外协加工的具体环节，是否存在将核心工序环节进行外协加工的情形，是否依赖于外协加工，是否影响发行人的业务独立性和完整性；

报告期内，公司外协加工工序主要包括压铸、烤漆、浸渗、抛光、电镀、模具加工等环节，其中压铸为公司铝合金精密铸件生产的核心工序，其余为产品表面处理和模具加工等非核心工序。

报告期内，公司将部分小规格产品或加工难度较低的产品的压铸工序进行外协主要系基于产能、生产效率和经济性等因素考虑。公司具备模具设计、压铸成型、机加工等核心工序所需的核心技术、人员配置和生产配套设施，外协供应商系按照公司加工标准以及技术要求进行外协压铸，并接受公司在技术、工艺、质量、进度等方面的管控。报告期各期，外协压铸产品数量占比分别为 4.85%、10.40%、4.93%和 7.48%，占比较小，不存在依赖外协加工的情形，不影响公司的业务独立性和完整性。

此外，公司将部分产品表面处理、模具加工等非核心工序进行外协加工，属于行业内企业的通常做法。市场上相应工序的外协供应商众多、工艺成熟、供给充分，供应商的可替代性较强，公司不存在对外协供应商依赖的情形，将非核心工序外协不会影响公司的业务独立性和完整性。

三、结合产销率、产能利用率等进一步说明外协加工的必要性

报告期内，公司主要产品的产销率情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
产量（万件）	684.75	1,443.25	1,665.54	1,275.87
销量（万件）	737.33	1,438.39	1,581.66	1,291.92
产销率	107.68%	99.66%	94.96%	101.26%

2021 年度，公司主要产品产销量呈上升趋势，销量同比增长 22.43%，增幅较高，2022 年度及 2023 年度 1-6 月公司主要产品产销量略有下降；公司产销率分别为 101.26%、94.96%、99.66%和 107.68%，维持在较高水平。

报告期内，规格型号较大的双缸通机零部件和新能源汽车零部件为公司重点的产品发展方向，公司基于产能、生产效率和经济性等因素考虑，主要将部分小规格产品(单件产品用铝重量 2kg 以下)的压铸工序进行了外协。报告期内，公司压铸外协产品数量根据产品规格划分情况如下：

单位：万件

单件产品 用铝重量	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
2kg 及以下	38.50	79.38%	39.40	61.32%	134.55	87.49%	50.88	100.00%
2kg 以上	10.00	20.62%	24.86	38.68%	19.24	12.51%	-	-
合计	48.50	100.00%	64.26	100.00%	153.79	100.00%	50.88	100.00%

如上表所示，公司大部分压铸外协产品为单件产品用铝重量在 2kg 及以下的小规格产品。通常情况下，不同规格型号的产品压铸需要使用匹配吨位的压铸设备进行压铸生产才具备可行性和经济性，如规格型号较小的产品对应小吨位压铸设备。报告期内，公司小吨位压铸设备的产能利用率如下：

单位：万小时

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
理论工时	6.89	14.74	13.85	13.26
耗用工时	5.65	12.03	15.29	12.49
产能利用率	82.07%	81.63%	90.61%	94.22%

注：理论工时=压铸设备数量*全年工作天数*每日工作小时数；耗用工时=Σ 各类小规格自产压铸完工产品数量*相应产品单位压铸工时。

报告期内，公司小吨位压铸设备的产能利用率较高，设备处于高负荷状态，在公司向大规格产品发展的规划以及经营场地受限的情况下，公司将小规格产品的压铸环节外协具备合理性和必要性。

2021 年至 2023 年 1-6 月，公司将部分中大规格型号的（单位产品用铝重量在 2kg 以上）产品压铸环节外协，主要系中大规格型号产品压铸产量不断增长，同时公司承接了较多的新能源零部件开发项目，产品试制需要占用压铸设备，在月度订单量较大时公司会存在短时产能不足的情况。在此情况下，公司将部分加工难度较低的产品的压铸工序进行外协，满足公司订单交货需求。

综上，公司将部分产品的压铸工序外协具有商业合理性及必要性。

四、结合自产成本、第三方采购成本和可比市场价格等，分析外协加工费的公允性

1、压铸环节加工费公允性分析

压铸环节外协加工费以产品压铸工序所需人工、水电以及对应压铸设备折旧为基础协商定价。通常情况下，产品大小规格与压铸设备吨位成正比，产品规格越大、需要使用的压铸设备吨位越大，外协定价越高。

报告期内，公司外协压铸产品按大小规格划分后的外协单价与同类产品自产成本对比如下：

单位：元/件

产品规格	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	外协平均单价	自产平均成本	外协平均单价	自产平均成本	外协平均单价	自产平均成本	外协平均单价	自产平均成本
2kg 及以下	3.46	4.10	3.46	5.86	3.38	4.69	2.64	2.55
2kg 以上	13.03	23.86	19.81	19.10	15.08	14.85	-	-

（1）外协平均单价变动分析

报告期内，公司小规格产品压铸外协的平均单价分别为 2.64 元/件、3.38 元/件、3.46 元/件和 3.46 元/件，小规格外协产品的平均用铝重量分别为 0.58kg/件、0.72kg/件、0.78kg/件和 0.86kg/件，2020-2022 年度平均单价与平均重量变动趋势一致，2023 年 1-6 月变动趋势不一致主要系外协产品中外协量增加的某型号产品的单位用铝量较高而该产品可使用同等吨位的压铸机，因此对应外协单价未明显增加所致。

2021 年至 2023 年 1-6 月，公司中大规格产品压铸外协的平均单价分别为 15.08 元/件、19.81 元/件和 13.03 元/件，该类外协产品的平均重量分别为 3.08kg/

件、3.70kg/件和 2.74kg/件，平均单价与平均重量变动趋势一致。2022 年平均单价较 2021 年上升较多，主要系 2022 年外协加工产品中单位产品用铝重量较大的产品占比增加所致。2023 年 1-6 月，部分原外协单价较高产品由公司自行生产，外协平均单价有所下降。

(2) 与自产成本及市场价格的比较情况

自产成本方面，2020 年度，公司 2kg 及以下小规格产品的外协单价与同类产品自产成本差异较小；2021 年度及 2022 年度，公司 2kg 及以下小规格产品自产成本高于同类产品的外协单价主要系公司人员数量及生产设备数量随公司业务规模相应增长，人员费用、模具费用及折旧摊销随之增加；而外协供应商方面，其压铸产品的模具由公司提供、规模较小对应生产管理人员成本较低；2023 年 1-6 月，公司部分 2kg 及以下小规格外协产品本期自行生产，受产品结构影响资产成本有所下降。2020-2022 年度，公司 2kg 以上中大规格产品的外协单价与自产成本差异较小；2023 年 1-6 月，部分单价较高、单位用铝量较高的产品由公司自产，外协单价下降而公司为承接新业务新增了较多机器设备，新业务产量释放仍需一段时间，因此短期内产能利用率下降导致折旧费用增加引起公司自产平均成本上升较多。

市场价格方面，对比公司主要压铸外协供应商间平均采购价格情况，具体如下：

单位：元/件

产品规格	供应商名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
2kg 及以下	宁波北仑俊恒模具有限 公司	3.82	3.55	3.31	2.68
	宁波方石精密机械制 造有限公司	3.08	3.32	3.08	2.43
2kg 以上	宁波欣启机械有限公 司	-	21.41	24.23	-
	宁波盛磊机械有限公 司	19.47	19.29	-	-
	宁波市北仑欣玉模具 制造有限公司	-	19.00	19.77	-
	宁波市三宏精密机械 制造有限责任公司	7.90	-	8.48	-

2020-2022 年度，公司 2kg 及以下小规格产品主要供应商间平均采购价格差异较小，2023 年 1-6 月，宁波方石精密机械制造有限公司平均采购价格相对较低，

主要系收取其质量扣款 1.41 万元所致，剔除该因素后的外协单价为 4.09 元/件，差异较小；2kg 以上产品因不同供应商压铸产品类型、规格存在一定差异，所使用压铸机吨位及外协单价有所不同。其中宁波欣启机械有限公司、宁波盛磊机械有限公司和宁波市北仑欣玉模具制造有限公司的外协产品的平均用铝量分别为 3.60kg/件，3.57kg/件，3.89kg/件，宁波市三宏精密机械制造有限责任公司的外协产品平均用铝量为 1.49kg/件，因此宁波市三宏精密机械制造有限责任公司的外协采购单价低于其他外协供应商；宁波市北仑欣玉模具制造有限公司和宁波盛磊机械有限公司的外协采购价格差异较小；宁波欣启机械有限公司外协价格较高主要系其压铸产品中尺寸相对较大的产品数量占比较多，对应压铸机吨位较大使得采购单价较高。

2、其他主要外协环节加工费公允性分析

由于烤漆、电镀、抛光、浸渗等工序无法单独构成可出售商品，难以单独核算自产成本，以同一工序主要供应商间平均采购价格对比分析如下：

（1）烤漆工序

报告期内，烤漆外协工序主要基于产品尺寸、油漆种类等因素进行定价，报告期内烤漆工序主要供应商间平均采购价格差异较小，采购价格公允，具体如下：

单位：元/件

外协加工环节	供应商名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
烤漆	江门市蓬江区江龙喷涂有限公司	2.54	2.62	2.55	2.55
	江门市汇盈通科技有限公司	-	2.65	2.11	-

（2）电镀工序

电镀外协工序主要基于产品尺寸进行定价，主要供应商间之间平均采购价格进行对比分析如下：

单位：元/件

供应商名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
东莞富图五金制品有限公司	-	-	5.69	5.38
星野材料表面处理(郎溪)有限公司	8.25	6.88	-	-

公司向星野材料表面处理(郎溪)有限公司平均采购价格相对东莞富图五金制品有限公司较高主要系向其采购尺寸较大（气缸体内径 42.9mm 及以上）的产

品数量占比较高，具体如下：

供应商名称	气缸体内径	产品单价 (元/件)	2023 年 1-6 月数 量占比	2022 年度 数量占比	2021 年度 数量占比	2020 年度 数量占比
东莞富图五金制品有限公司	42.9mm 以 内	5.00-5.82	-	-	93.78%	100.00%
	42.9mm (含) 以上	7.28-8.27	-	-	6.22%	-
星野材料表面处理(郎溪)有限公司	42.9mm 以 内	5.82	-	42.53%	-	-
	42.9mm (含) 以上	7.28-8.25	100.00%	57.47%	-	-

同尺寸产品的电镀工序外协单价差异较小，外协定价具有公允性。

(3) 抛光工序

公司抛光工序主要基于产品尺寸、工序等综合定价。报告期内，宁波北仑铭正翔五金加工有限公司、宁波亚赛翔机械设备科技有限公司为公司抛光工序唯一外协供应商，相关采购金额较小。报告期内公司与其税前结算单价为 1.09-4.05 元/件，其他供应商报价 1.06-4.51 元/件，单价差异较小，采购价格公允。

(4) 浸渗工序

浸渗工序供应商以零件单重为基础进行报价及结算，报告期内为公司提供浸渗加工的供应商主要为宁波市北仑区大碶盛远浸渗金属制品厂及宁波极致密封科技有限公司，二者结算单价差异较小，采购价格公允，具体如下：

单位：元/kg

外协加工 环节	供应商名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
浸渗	宁波市北仑区大碶盛远浸渗金属制品厂	3.50	3.50	3.50	3.50
	宁波极致密封科技有限公司	3.15	3.15	-	-

综上，报告期内，公司主要工序外协加工费公允。

五、请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见

(一) 核查过程、依据

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人生产部部长，了解外协加工业务涉及的具体工序及外协加工的原因，了解相关工序是否涉及发行人生产核心工序，了解核心工序进行外协加工的必要性及涉及的产品，关注发行人业务的独立性和完整性，了解发行人外协加工产品质量控制措施；

2、查阅发行人报告期内主要外协工序主要供应商的外协加工合同，关注合同条款中关于验收及产品质量责任的划分；访谈发行人采购部相关负责人，了解外协加工费的定价依据；

3、结合发行人设备数量、压铸产能情况，计算发行人压铸环节产能利用率，分析发行人外协加工必要性及合理性；

4、获取发行人报告期内外协加工明细，对比主要外协加工工序不同供应商间采购内容、采购价格情况；对比发行人外协加工采购单价与其他供应商报价，关注是否存在较大差异；计算发行人压铸工序自产成本，对比外协加工单位成本，关注是否存在较大差异；

5、核查发行人主要股东、董事、监事、高级管理人员等关联方的调查问卷，了解前述主体的关联方及其投资和任职情况，通过企查查等查阅主要外协加工商企业信用信息报告，查询股东和主要管理人员名单，访谈发行人主要外协加工商，获取其出具的无关联关系声明函，了解其与发行人及发行人的主要股东、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员是否存在关联关系、其他交易和资金往来和其他利益安排。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露了主要外协加工商的基本情况等信息；

2、发行人已说明外协加工的具体情况，外协加工费定价主要考虑外协供应商的加工成本及一定的销售利润并参考市场价格与外协供应商询价和议价后确定，外协加工费定价公允；发行人与外协供应商约定了验收不合格产品的处理条款及若因外协产品质量问题给发行人造成损失的，外协供应商应承担损害赔偿责任；

3、发行人具体外协包括压铸、浸渗、抛光、电镀、烤漆、模具加工等，其中压铸属于核心工序，产品压铸外协比例较低，不存在依赖外协加工的情形；其他非核心工序外协属于行业内常见做法，外协供应商可替代性较强，不存在对外协供应商依赖的情形；发行人将部分产品工序外协不影响业务独立性和完整性；

4、发行人压铸产能利用率、产销率在报告期一直处于较高水平，基于产能、生产效率和经济性等因素考虑，发行人将部分小规格产品或加工难度较低产品的压铸工序进行外协加工，具有必要性；

5、发行人外协采购单价与自产成本、第三方采购成本和可比市场价格相比，不存在重大差异，外协加工费公允；

6、报告期内，除宁波方石精密机械制造有限公司为发行人曾经的关联方外，其余主要外协加工商与发行人不存在关联关系。对于发行人与宁波方石精密机械制造有限公司的交易，发行人已完整披露报告期内关联交易信息，关联交易具有必要性、合理性和公允性，不存在对发行人或关联方利益输送或资金体外循环的情形；关联交易未影响发行人的独立性、未对发行人产生重大不利影响。

问题 8. 关于房产和土地

根据申报材料：（1）发行人共有 3 处房产、4 处土地使用权存在抵押情形；（2）发行人用于生产的租赁房产面积总计为 27,538.27 平方米，此外，发行人还分别租赁员工宿舍 245 间和 1,253.61 平方米；（3）发行人部分生产经营用房未取得权属证书，面积 15,650.51 m²，占公司总建筑面积 20.09%。

请发行人说明：（1）相关房产、土地抵押的具体情况，包括但不限于被担保方、抵押权人、抵押期限、担保的债务金额等，是否存在债务无法偿还而被行使抵押权的风险及其对发行人生产经营的影响，是否影响发行人的资产完整性；（2）租赁的各处房产的位置，是否属于生产经营相关的重要房产，报告期各期相关租赁房产对应主体产生的收入、利润及占比情况，租赁房产到期后是否续租、是否存在风险或障碍，租赁房屋实际用途与其法定用途是否相符，是否存在违法违规情形；（3）租赁房产的出租方与发行人股东、董监高、客户及供应商之间是否存在关联关系，租赁价格是否公允、程序是否合法合规；（4）相关建筑物未取得权属证书的原因，是否有办理权属证书的计划及障碍，是否存在被拆除的风险，报告期各期未取得权属证书的建筑物产生的收入、利润及占比情况。

请保荐机构、发行人律师对上述事项进行核查，并就房产和土地使用权抵押、房产租赁等情况是否对发行人的资产完整性构成重大不利影响发表明确核查意见。

回复：

一、相关房产、土地抵押的具体情况，包括但不限于被担保方、抵押权人、抵押期限、担保的债务金额等，是否存在债务无法偿还而被行使抵押权的风险及其对发行人生产经营的影响，是否影响发行人的资产完整性

（一）相关房产、土地抵押的具体情况，包括但不限于被担保方、抵押权人、抵押期限、担保的债务金额等

截至 2023 年 11 月 30 日，公司房产、土地抵押的具体情况如下：

序号	不动产权证书编号	被担保方(债务人)	抵押人	抵押权人(债权人)	抵押期限	担保的债务金额(万元)	是否结清
1	浙(2021)宁波市(北仑)不动产权第0061826号	斯贝科技	斯贝科技	交通银行股份有限公司宁波分行、中国光大银行股份有限公司宁波分行、中国银行股份有限公司北仑分行	2022.10.24-2024.5.21	50,000.00	否, 尚有13,190万元未结清
2	浙(2022)宁波市大榭不动产权第0022994号	斯贝科技	斯贝科技		2022.10.24-2028.12.31		
3	浙(2022)宁波市大榭不动产权第0017866号	斯贝科技	斯贝科技	宁波北仑农村商业银行股份有限公司大榭支行	2021.1.12-2026.1.11	1,500.00	是, 已全部结清
4					2022.1.26-2026.1.11	2,144.40	
5	浙(2022)宁波市大榭不动产权第0018142号	斯贝科技	斯贝科技		2021.1.12-2026.1.11	2,000.00	
6					2022.1.26-2026.1.11	2,355.60	

(二) 是否存在债务无法偿还而被行使抵押权的风险及其对发行人生产经营的影响, 是否影响发行人的资产完整性

如上表所示, 公司系为自身债务融资而抵押房产、土地使用权, 并非为第三方债务提供对外担保。报告期内, 公司营业收入分别为 4.86 亿元、8.92 亿元、10.67 亿元、5.59 亿元, 净利润分别为 6,323.52 万元、5,189.52 万元、11,605.52 万元、5,215.58 万元, 公司总体经营情况良好, 业务规模持续保持稳定, 营业收入和净利润稳步增长。截至 2023 年 6 月 30 日, 公司可预见的未来(十二个月内)需偿还的有息负债主要为短期借款。公司偿债能力指标较好, 银行融资渠道顺畅, 银行借款合同均处于正常履行状态, 不存在不良负债余额和到期未清偿银行借款的情形, 可预见的未来不存在债务无法偿还而被行使抵押权的风险, 具有较强的偿债能力, 因此不会对公司的经营情况产生重大不利影响。

抵押期间, 抵押的不动产权属未发生变更, 其仍然由公司占有和使用, 不会对公司资产完整性产生影响, 不会构成公司本次发行上市的实质性障碍。

二、租赁的各处房产的位置, 是否属于生产经营相关的重要房产, 报告期各期相关租赁房产对应主体产生的收入、利润及占比情况, 租赁房产到期后是否续租、是否存在风险或障碍, 租赁房屋实际用途与其法定用途是否相符, 是否存在违法违规情形

（一）租赁的各处房产的位置，是否属于生产经营相关的重要房产

报告期内公司租赁的房产主要分为员工宿舍与生产经营相关的房产两大类。

为满足外地员工就近住宿需要，报告期内公司租赁的员工宿舍主要位于宁波市北仑区大榭街道公司经营所在地附近，不属于与公司生产经营相关的重要房产。

报告期各期末，公司与生产经营相关的租赁房产具体情况如下：

项目	出租方	承租方	租赁房产位置	租赁面积(m²)	租赁用途
2023年6月30日	宁波欧美光源科技有限公司	斯贝科技	宁波市北仑区大榭街道	6,969.6	仓储
	宁波大榭开发区中亿保险箱有限公司			2,182	
	宁波方石精密机械制造有限公司			3,362	生产和仓储
	宁波大榭开发区德铝反光板有限公司			4,500	
	宁波大榭开发区华雷特种紧固件工贸有限公司			6,269.67	
	宁波艾谱实业有限公司			4,077	辅助生产
	宁波大榭开发区三和电器有限公司			133	
	宁波欧美光源科技有限公司			45	行政办公
合计		—	—	27,538.27	—
2022年12月31日	宁波欧美光源科技有限公司	斯贝科技	宁波市北仑区大榭街道	3,273.6	仓储
	宁波欧明光电科技有限公司			1,350	
	宁波大榭开发区中亿保险箱有限公司			2,182	
	宁波大榭开发区德铝反光板有限公司			4,500	生产和仓储
	宁波方石精密机械制造有限公司			3,362	
	宁波大榭开发区华雷特种紧固件工贸有限公司			5,936.2	
	宁波艾谱实业有限公司			4,077	辅助生产
	宁波大榭开发区三和电器有限公司			133	
	宁波欧美光源科技有限公司			45	行政办公
合计		—	—	24,858.8	—
2021年12月31日	宁波大榭开发区驰光光电科技有限公司	斯贝科技	宁波市北仑区大榭街道	360	仓储

项目	出租方	承租方	租赁房产位置	租赁面积(m²)	租赁用途
	宁波欧美光源科技有限公司			3,273.6	
	宁波大榭开发区中亿保险箱有限公司			2,182	
	宁波海诺塑胶有限公司			900	
	宁波方石精密机械制造有限公司			3,362	生产和仓储
	宁波大榭开发区德铝反光板有限公司			4,500	
	宁波大榭开发区华雷特种紧固件工贸有限公司			936.20	
	宁波大榭开发区三和电器有限公司			133	辅助生产
合计		—	—	15,646.8	—
2020年12月31日	宁波大榭开发区华雷特种紧固件工贸有限公司	斯贝科技	宁波市北仑区大榭街道	936.2	生产和仓储
	宁波海诺塑胶有限公司			1,138.36	仓储
	江门达通制衣有限公司	江门斯贝	江门市蓬江区棠下镇	59,902.59	生产和仓储
合计		—	—	61,977.15	—

注：1、2020年12月江门斯贝自有厂房建设完成前，其租赁厂房使用；2021年3月江门斯贝完成搬迁后，其已不存在租赁厂房的情形；2、辅助生产，指为公司工人操作设备提供便利的空间；3、公司承租的方石精密、宁波大榭开发区德铝反光板有限公司房屋分别自2021年3月、2022年3月开始生产产品。

结合公司主要生产产品的生产工序，其中用途为“生产和仓储”的房产属于与公司生产经营相关的重要租赁房产，报告期各期末前述该等租赁房产的面积分别为60,838.79平方米、8,798.2平方米、17,875.2平方米、18,208.67平方米。

（二）报告期各期相关租赁房产对应主体产生的收入、利润及占比情况

除与公司生产经营相关的重要租赁房产（租赁用途为生产和仓储的房产）外，其他用途的租赁房产不参与生产过程，与产品工序不构成直接对应关系，不对公司各期收入、利润产生直接影响。

报告期内，各租赁主体生产经营相关的重要租赁房产涉及各期收入、毛利及占比情况如下：

单位：万元、%

斯贝科技								
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
收入	2,082.02	3.73	7,168.26	7.20	2,563.54	3.28	1,057.16	2.64
毛利	997.11	7.95	1,313.62	5.51	475.90	3.17	344.12	1.95
江门斯贝								
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
收入	-	-	-	-	3,195.65	28.92	12,339.09	100.00
毛利	-	-	-	-	663.97	34.83	3,164.01	100.00

注：1、租赁房产对应主体产生的收入、毛利根据位于租赁房产的生产线生产的产品计算，2020 年度至 2021 年 1-3 月江门斯贝全部使用租赁房产开展生产，因此将上述期间江门斯贝收入、毛利全部计入租赁房产产生的收入、毛利；2、公司压铸工序不存在使用租赁房产的情况，因此公司租赁房产涉及的铝合金压铸件产品收入、毛利在计算过程中均扣除了压铸毛坯件成本，使用机加工环节收入、毛利作为租赁房产产生的收入、毛利；3、公司内套车间为租赁房产，因此将公司内套产品对外销售收入、毛利全部计入租赁房产产生的收入、毛利；4、表中占比为占各主体自身收入和毛利的比例。

2020 年度重要租赁房产产生的收入、毛利占比较高，主要是江门斯贝厂房尚未建成前全部为租赁房产，随着 2020 年末江门斯贝厂房的建设完成，自 2021 年 4 月正式在自建厂区生产至今，江门斯贝已不存在租赁厂房的情形。斯贝科技报告期内重要租赁产生的收入、毛利占比大幅度下降且产生收入和毛利占比均不超过 8%，对公司的生产经营不构成重大影响。

（三）租赁房产到期后是否续租、是否存在风险或障碍

截至本问询函回复出具日，公司根据实际情况，对已到期的部分宿舍、仓储租赁合同不再续租。如公司租赁的其他房产到期后，将根据公司经营管理的实际需求及届时的市场价格，与出租方协商确定是否续租，其中：（1）与生产和仓储相关的租赁房产到期后，公司在同等条件下拥有优先承租权，不存在续租风险或障碍；（2）其他用途的租赁房产，不涉及直接从事生产活动，如到期后无法续租，因可替代的房源较多，公司在同一区域寻找同类型的替代性房产不存在实质障碍。

此外，公司位于宁波市北仑区柴桥街道的四工厂厂房正在建设中，四工厂的建设规模为 148,225.43 平方米。

综上，如租赁房产到期后，公司不存在因无法续签合同对生产经营造成重大不利的风险或障碍。

（四）租赁房产实际用途与其法定用途是否相符，是否存在违法违规情形

截至本问询函回复出具日，与生产经营相关的租赁房产，实际用途符合法定用途。但存在部分员工宿舍与其法定规划用途不相符的情形，具体如下：

序号	承租人	出租方	房屋位置	租赁期限	租赁面积（㎡）/房间数	房屋性质/规划用途	实际用途
1	斯贝科技	王慰明	大榭街道西湖路5弄4号楼二楼	2021.6.1-2024.5.31	7间	工业	员工宿舍
2	斯贝科技	王慰明	大榭街道西湖路5弄4号楼一楼	2023.2.20-2024.2.19	29间	工业	员工宿舍
3	斯贝科技	宁波大榭开发区三和电器有限公司	大榭街道南湖路11号三和公司宿舍楼	2022.11.28-2024.11.27	14间	工业	员工宿舍
4	斯贝科技	宁波大榭信易电热有限公司	大榭街道雪窦山路11号公司宿舍楼	2023.4.23-2024.4.22	17间	工业	员工宿舍
5	斯贝科技	宁波永邦塑业有限公司	信榭大厦东楼（信榭公寓楼）2层、8层、9层	2023.1.1-2023.12.31	1,200	商业办公	员工宿舍
6	斯贝科技	李燕宏	北仑区新碶黄山路857号富邦世纪广场5幢	2023.5.19-2024.5.18	53.61	办公用房	员工宿舍
7	斯贝科技	管萍萍	北仑区新碶岷山路857号6幢	2023.9.2-2024.8.31	58.14	办公用房	员工宿舍

上述表格中列明的出租方或产权方在未经相关规划部门批准改变用途的情况下，将房产实际用途改变为住宿，不符合《商品房屋租赁管理办法》等相关规定。鉴于公司不属于租赁房产的出租方，仅作为承租方，不属于相关法律法规规定的处罚对象和责任承担主体，不存在因此而直接受到主管部门处罚的风险，不会构成重大违法违规行为。

如出租方或产权方被相关主管部门责令整改，则可能影响公司继续使用该房产。如无法继续租赁，公司将在较短时间内寻找符合条件的其他替代场所。

三、租赁房产的出租方与发行人股东、董监高、客户及供应商之间是否存在关联关系，租赁价格是否公允、程序是否合法合规

（一）出租方与发行人股东、董监高及主要客户、供应商是否存在关联关系

报告期内，公司租赁房产的出租方与公司股东、董监高、客户及供应商之间不存在关联关系情形如下：

序号	出租方	与公司股东、董监高、主要客户及供应商存在的关联关系
1	宁波方石精密机械制造有限公司	公司股东宁波斯佳合伙人孙军杰（张波杰表哥）曾持股并担任监事的公司（孙军杰于 2021 年 10 月对外转让股权、2022 年 4 月不再担任监事职务）；方石精密同时是公司的供应商，向公司提供外协加工服务
2	思贝管理公司	公司实际控制人、董事张波杰持股 80%并担任监事；公司实际控制人、董事胡佩芬持股 20%并担任执行董事兼经理的公司
3	宁波欧明光电科技有限公司	公司实际控制人、董事胡佩芬的姐姐胡佩琴持股 60%并担任执行董事兼总经理的公司
4	宁波艾谱实业有限公司	公司股东宁波斯佳有限合伙人戴旭东持股 42%并担任董事的公司

除上表披露的关联关系外，报告期内公司租赁房产的其他出租方与公司股东、董事、监事、高级管理人员、主要客户及供应商之间不存在关联关系。

（二）租赁价格是否公允、程序是否合法合规

报告期内，受房屋结构及室内设施、起租时间、租赁期限、周边环境、楼层、租赁房屋的面积/间数等因素影响，公司承租的房产价格存在一定浮动，但与周边相类似房产的租赁价格具有可比性，不存在较大差异。截至本问询函回复出具日，公司承租的房产租赁价格与周边相类似房产的租赁价格具体情况为：（1）与生产经营相关的租赁房产，公司承租租金为 10-25.06 元/平方米/月，处于周边相类似房产 10-26 元/平方米/月的区间范围内；（2）用于员工宿舍的租赁房产，大榭街道员工宿舍租金为 12.82-33.14 元/平方米/月，处于周边相类似房产 12.12-33.14 元/平方米/月的区间范围内；北仑区富邦世纪广场附近高管宿舍租金为 41.04-43 元/平方米/月，处于周边相类似房产 37.5-46 元/平方米/月的区间范围内。

公司租赁的房屋均是出租方根据市场化规则进行出租的商业行为，不涉及租赁集体土地或集体房屋，不涉及需履行村民代表大会表决等法定审批程序后租赁

合同才生效的情形。对于关联租赁，2023 年 5 月 5 日公司 2022 年年度股东大会通过了《关于预计 2023 年度日常性关联交易的议案》对 2023 年拟发生的关联租赁进行了审议，2023 年 6 月 6 日公司 2023 年第三次临时股东大会《关于确认公司最近三年关联交易的议案》对最近三年（2020 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日）发生的关联租赁进行了确认，报告期内公司与关联方发生的关联租赁已履行了必要的审议程序。对于非关联租赁，根据《公司章程》及内部管理制度规定，因相关租赁合同金额均未达到需经公司董事会审议的标准，公司相关经办人员已根据内部管理制度履行了租赁合同的审批手续。

综上，公司承租的房产租赁价格公允，程序合法合规。

四、相关建筑物未取得权属证书的原因，是否有办理权属证书的计划 and 障碍，是否存在被拆除的风险，报告期各期末未取得权属证书的建筑物产生的收入、利润及占比情况

（一）相关建筑物未取得权属证书的原因，是否有办理权属证书的计划 and 障碍，是否存在被拆除的风险

公司及其子公司相关建筑物未取得权属证书的情况包括宁波北仑区现有厂区和江门市蓬江区厂区两处，具体情况如下：

公司为生产经营方便，在宁波北仑区现有厂区内陆续搭建了清洗包装车间、机加工中心、修毛刺车间、配电房、车棚、仓库、涂装车间、废水处理环保设备区域、熔炉物料入口区等临时建筑，除机加工生产环节外，其余均是公司生产经营的辅助用房，因该等临时建筑物无法再单独办理建设规划及施工手续，故无法为该等临时建筑物或构筑物办理权属证书。

江门市蓬江区厂区内的未取得权属证书的建筑物或构筑物的主要用途为放置临时周转物料，该等面积较小，主要为简易钢结构用房，仅作为临时仓储使用，而非公司生产经营用房，无办理权属证书的计划。

根据《中华人民共和国城乡规划法（2019 修订）》六十四条及《关于规范城乡规划行政处罚裁量权的指导意见》（建法〔2012〕99 号）第八条的规定，公司在自有厂区内未取得建设工程规划许可证进行建设的，相关主管部门有权对建筑物或构筑物要求限期拆除。

就前述房产瑕疵，公司及江门斯贝已分别取得宁波市北仑区及江门市相关主管部门的证明，具体如下：

2023 年 2 月，宁波市北仑区大榭街道办事处出具《关于宁波斯贝科技股份有限公司厂区棚子或简易构筑物的说明》，公司在自有土地使用权范围内自行建造或搭建的棚子或简易构筑物，主要为生产经营辅助用房，未造成严重损害社会公共利益或重大不利后果，不构成重大违法违规行为，在不存在重大安全隐患的前提下公司可以继续使用，待公司柴桥街道四厂区建设完毕并全面投产使用后，应根据主管部门要求进行妥善处理。2023 年 7 月，根据公司和宁波市北仑区大榭街道办事处逐级报告，宁波市自然资源和规划局北仑区分局、北仑区综合行政执法局等相关主管部门进一步确认同意公司对上述未取得权属证书的建筑物或构筑物暂予保留。

2023 年 2 月、2023 年 8 月，江门市蓬江区城市管理和综合执法局分别复函，确认该局在报告期内未对江门斯贝作出行政处罚、行政强制。2023 年 4 月，经现场访谈江门市蓬江区棠下镇综合行政执法办公室工作人员，已确认江门斯贝报告期内不存在违反国家有关土地管理、城乡规划的法律法规而被处以行政处罚的情形。

综上，公司宁波现有厂区和江门市蓬江区厂区内未取得权属证书的建筑物或构筑物被主管部门要求拆除的风险较小，除涉及机加工生产环节外，其余均为生产经营辅助用房，不会对公司生产经营构成重大不利影响。

（二）报告期各期未取得权属证书的建筑物产生的收入、利润及占比情况

除机加工中心环节（生产核心工序）涉及的未取得权属证书建筑物外，其他未取得权属证书建筑物区域为辅助生产使用，对公司收入、利润不产生直接影响。

报告期内，机加工中心环节涉及的未取得权属证书建筑物所产生的收入、毛利及占比情况如下：

单位：万元、%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
收入	698.20	1.25%	924.03	0.87	652.81	0.73	387.21	0.80
毛利	120.32	0.96%	155.37	0.63	183.17	1.08	107.22	0.88

如上表所示，报告期内，公司机加工中心环节涉及的未取得权属证书建筑物产生的收入、毛利及占比较小，且主管部门已出具暂予保留的证明，公司控股股东及实际控制人张波杰已出具承担相关损失的承诺：“若斯贝科技及其子公司因自有不动产或承租的房产存在瑕疵，包括但不限于房屋无证照、规划用途与实际用途不符、房屋租赁未办理备案等情形，导致相关房产不能用于生产经营、被有权机关强制拆迁或产生纠纷等，斯贝科技及其子公司因此遭受罚款、索赔、搬迁等损失的，该等损失由本人承担或向斯贝科技及其子公司足额补偿，确保斯贝科技及其子公司不会因此遭受任何经济损失。”因此，该等情形不会对公司生产经营构成重大不利影响。

五、请保荐机构、发行人律师对上述事项进行核查，并就房产和土地使用权抵押、房产租赁等情况是否对发行人的资产完整性构成重大不利影响发表明确核查意见

（一）核查依据及过程

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人的借款合同及抵押合同、中国人民银行出具的发行人及其子公司企业信用报告，核查发行人借款、还款及信用情况；
- 2、现场核查宁波市自然资源和规划局、江门市不动产登记中心出具的发行人及其子公司不动产权登记及抵押信息的证明文件；
- 3、查阅控股股东、实际控制人出具的关于瑕疵房屋的承诺函；
- 4、查阅《审计报告》中涉及发行人偿债能力相关财务指标，了解公司偿债能力是否正常；
- 5、登录国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网进行检索，确认发行人不存在因到期未清偿银行借款引起的诉讼或纠纷情形；
- 6、查阅发行人报告期内的租赁合同及出租方或产权方的产权资料，访谈与生产相关的租赁房产出租方，取得用于员工宿舍的租赁房产出租方出具的书面说明，实地查看租赁房产，了解发行人租赁房产位置、法定用途及实际用途、租赁

房产到期后是否续租等事宜，查阅与生产相关的租赁房产涉及的生产资料，测算其报告期各期末产生的收入、毛利及占比情况；

7、取得发行人股东、董监高的调查问卷及发行人主要客户、供应商的名单，通过网络核查发行人租赁房产的出租方及主要客户、供应商的股东、董监高名单，将出租方与发行人主要客户、供应商的股东、董监高名单比对；

8、在百度、58 同城、安居客等网站公开检索与发行人租赁房产周边相类似房产的价格，查阅出租方提供的租赁给其他方的租赁合同，核查发行人租赁价格的公允性；

9. 查阅发行人《公司章程》《关联交易管理制度》等内部管理制度及报告期内对关联交易的股东大会、董事会等审批会议文件，核查相关租赁程序的合法合规性；

10、实地查看发行人未取得权属证书的建筑物或构筑物，了解其用途及原因；查阅未取得权属证书的建筑物或构筑物区域设备机加工产品明细，测算其报告期各期末产生的收入、毛利及占比情况；

11、查阅宁波市自然资源和规划局北仑分局出具的合规证明、宁波市北仑区大榭街道办事处出具的《关于宁波斯贝科技股份有限公司厂区棚子或简易构筑物的说明》及相关职能部门出具的同意发行人未取得权属证书的建筑物或构筑物暂予保留的文件；

12. 查阅江门市蓬江区城市管理和综合执法局出具的合规证明文件，现场访谈江门市蓬江区棠下镇综合行政执法办公室工作人员，确认江门斯贝报告期内不存在违反国家有关土地管理、城乡规划的法律法规而被处以行政处罚的情形。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人已经说明相关房产、土地抵押的具体情况；发行人盈利能力较强，偿债能力较好，不存在债务无法偿还而被行使抵押权的风险，相关房产、土地抵押不会对发行人生产经营构成重大不利影响，不会影响发行人资产的完整性；

2、（1）发行人租赁的各处房产均集中在其经营所在地附近，除用途为生产和仓储的租赁房产属于生产经营相关的重要房产外，其他用途的租赁房产不属于生产经营相关的重要房产；（2）2020 年度江门斯贝重要租赁房产产生的收入、毛利占比较高，主要是江门斯贝厂房尚未建成前全部为租赁房产，随着 2020 年末江门斯贝厂房的建设完成，自 2021 年 4 月正式在自建厂区生产至今，江门斯贝已不存在租赁厂房的情形。斯贝科技报告期内重要租赁产生的收入、毛利占比均不超过 8%，不会对发行人的生产经营构成重大影响；（3）租赁房产到期后将根据发行人经营管理的实际需求及届时的市场价格，与出租方协商确定是否续租，其中与生产相关的租赁房产到期后，发行人在同等条件下拥有优先承租权，续租不存在风险或障碍；宿舍类租赁房产如到期无法续租，发行人将在同一区域寻找同类型的替代性房产，租赁该等房产不存在实质障碍；（4）发行人承租的房屋中，存在部分员工宿舍与其法定用途不符的情形，但发行人作为承租方不属于相关法律法规规定的处罚对象和责任承担主体，不存在直接受到处罚的风险，如因出租方或产权方被相关主管部门责令整改导致发行人难以继续使用该房产，发行人将在较短时间内寻找符合条件的其他替代场所；

3、发行人租赁房产的出租方方石精密、思贝管理公司、宁波欧明光电科技有限公司、宁波艾谱实业有限公司与发行人股东、董事张波杰、胡佩芬存在关联关系，方石精密同时是发行人的供应商，除前述披露的关联关系外，报告期内发行人租赁房产的其他出租方与发行人股东、董事、监事、高级管理人员、主要客户及供应商之间不存在关联关系；相关房产的租赁价格公允、程序合法合规；

4、发行人未取得权属证书的建筑物或构筑物因其无法单独办理建设规划及施工手续而未取得权属证书，暂无办理权属证书的计划；公司宁波北仑区现有厂区和江门市蓬江区厂区内未取得权属证书的建筑物或构筑物存在被主管部门要求拆除的风险，但根据相关主管部门的出具的书面文件，拆除风险较小；除宁波北仑区现有厂区内涉及机加工生产环节外，其余均为公司生产经营的辅助用房；报告期各期机加工中心环节涉及的建筑物产生的收入、毛利及占比较小，不会对发行人的生产经营构成重大影响；

5、发行人房产和土地使用权抵押、房产租赁等情况不会对发行人的资产完整性造成重大不利影响，不会对发行人持续经营能力造成重大不利影响。

问题 9. 关于社保及公积金缴纳

根据申报材料：报告期内发行人员工社会保险缴纳比例分别为 89.20%、93.37% 和 93.30%，住房公积金缴纳比例分别为 12.68%、49.96%和 84.03%。据测算，若为员工补缴社会保险及公积金，相关金额占利润总额比例分别为 2.87%、4.17% 和 0.14 %。

请发行人说明：报告期内员工社保和公积金应缴未缴人数较多的原因，补缴金额及占比的测算依据，是否存在被追缴或受到行政处罚的风险，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、报告期内员工社保和公积金应缴未缴人数较多的原因

报告期初，除退休返聘、新入职、在其他单位缴纳等因素的影响外，公司对为全体员工缴纳住房公积金的相关法律法规理解不到位，因此期初未缴纳公积金的人数较多，在中介机构的辅导下逐步提高并规范了住房公积金的缴纳比例。报告期各期末，公司社会保险和住房公积金应缴未缴人数情况如下：

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
社会保险应缴未缴人数(人)	-	-	1	-
住房公积金应缴未缴人数 (人)	5	1	299	591
员工总人数（人，不含斯贝 泰国员工）	1,293	1,284	1,147	852
社会保险应缴未缴人数占员 工总人数比例	0.00%	0.00%	0.09%	0.00%
住房公积金应缴未缴人数占 员工总人数比例	0.39%	0.08%	26.07%	69.37%

注：应缴未缴人数为扣除退休返聘、新入职、在其他单位缴纳等因素而未缴的人数，包含停薪留职的人数。

二、补缴金额及占比的测算依据

报告期内，公司按照所在地社会保险和住房公积金管理部门所规定的缴纳基数进行缴纳，根据公司报告期内应补缴人数及缴纳基数、缴纳费率模拟测算，若为该等员工补缴社会保险及公积金，其金额和对公司的经营成果的影响情况如下表：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
社会保险及公积金补缴测算金额（万元）	2.32	17.00	245.14	210.57
利润总额（万元）	5,996.13	12,461.77	5,879.38	7,346.58
补缴金额占利润总额的比例	0.04%	0.14%	4.17%	2.87%

补缴金额测算依据及过程为：报告期各期社会保险及公积金补缴测算金额=Σ各月社会保险应缴未缴员工人数*（各月缴纳基数*单位缴费比例）+Σ各月住房公积金应缴未缴员工人数*（各月缴纳基数*单位缴费比例）。

如上表测算，补缴金额占报告期利润总额的比例分别为 2.87%、4.17%和 0.14%、0.04%，占比较小，如补缴不会对公司的经营业绩构成重大不利影响。

三、是否存在被追缴或受到行政处罚的风险，是否存在纠纷或潜在纠纷

根据《中华人民共和国社会保险法》第八十六条的规定：“用人单位未按时足额缴纳社会保险费的，由社会保险费征收机构责令限期缴纳或者补足，并自欠缴之日起，按日加收万分之五的滞纳金；逾期仍不缴纳的，由有关行政部门处欠缴数额一倍以上三倍以下的罚款。”

根据《住房公积金管理条例》第三十八条的规定：“违反本条例的规定，单位逾期不缴或者少缴住房公积金的，由住房公积金管理中心责令限期缴存；逾期仍不缴存的，可以申请人民法院强制执行。”因此，公司存在被相关主管部门责令限期缴纳、缴存未缴社会保险和住房公积金的风险，且如公司在被要求限期缴纳后逾期仍不缴纳、缴存的，则存在受到行政处罚的风险。

在中介机构的辅导下，公司积极采取多重措施规范社会保险、住房公积金缴纳问题，包括对员工开展缴纳必要性的宣传教育提升员工缴纳意愿，同时通过加强人力资源管理、坚持具有竞争力的薪酬政策等方式加强员工保障。公司通过积极整改，截至报告期末，公司为员工缴纳社会保险和住房公积金的比例分别达到 93.89%和 87.55%，除退休返聘、新入职、在其他单位缴纳、停薪留职等因素未缴纳外，已为全体符合缴纳条件且愿意缴纳的员工缴纳了社会保险和住房公积金。

针对公司存在社会保险和住房公积金应缴未缴的情形，公司控股股东、实际控制人张波杰已出具书面承诺：“如发生政府主管部门或其他有权机构因斯贝科技或其子公司在报告期内未为全体员工缴纳、未足额缴纳或未及时缴纳五险一金

对其予以追缴、补缴、收取滞纳金或处罚；或发生斯贝科技或其子公司员工因报告期内未为其缴纳、未足额缴纳或未及时缴纳五险一金向斯贝科技或其子公司要求补缴、追索相关费用、要求有权机关追究斯贝科技或其子公司的行政责任或就此提起诉讼、仲裁等情形，本人承担斯贝科技或其子公司因此遭受的全部损失以及产生的其他全部费用，且在承担相关责任后不向斯贝科技或其子公司追偿，保证斯贝科技或其子公司不会因此遭受任何损失。如违反上述承诺，斯贝科技将有权暂扣本人持有的斯贝科技股份对应之应付而未付的现金分红，直至违反上述承诺的事项消除，斯贝科技有权在暂扣现金分红的范围内取得该等补偿。”

公司及境内子公司所在地社会保险及住房公积金管理部门已出具证明文件，确认公司报告期内不存在因违反劳动和社会保障及社会保险、住房公积金相关法律、法规和规范性文件而受到所在地社会保险及住房公积金管理部门处罚的情形。截至本问询函回复出具日，公司不存在社会保险及住房公积金方面的重大纠纷或潜在纠纷。

综上，虽然报告期内公司存在社会保险和住房公积金应缴未缴情况，但相关行政处罚系以相关主管部门要求限期缴纳、缴存或补足作为前置程序，且社会保险及住房公积金主管部门已出具证明，公司报告期内不存在因违反社会保险及住房公积金管理相关法律、法规而受到行政处罚的情形。同时，公司控股股东、实际控制人张波杰已出具补偿公司因应缴未缴社会保险、住房公积金事项被要求补缴等遭受的全部损失及其他费用的承诺。

公司存在因报告期内应缴未缴员工社会保险和住房公积金而需补缴的风险，但受到行政主管部门处罚的风险较小，不会构成重大违法行为。截至本问询函回复出具日，公司与员工之间不存在社会保险及住房公积金方面的相关重大纠纷或潜在纠纷。

四、请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见

（一）核查依据及过程

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人报告期末的员工花名册、社会保险及住房公积金参保证明；查阅国家及地方社会保险、住房公积金缴纳相关法律、法规和政策，将发行人缴

纳、社会保险、公积金的情况与法规条款对比，判断报告期内发行人缴纳社会保险和住房公积金的合规性；

2、访谈发行人人力资源部部长，了解发行人社会保险及住房公积金缴纳的具体情况、报告期内未全员缴纳社会保险及住房公积金的原因及整改措施；

3、核查与发行人及境内子公司所在地社会保险及住房公积金主管部门出具的证明文件，并通过中国裁判文书网、企查查等网络平台查询公开信息，确认发行人报告期内不存在因社会保险、住房公积金缴纳事宜受到行政处罚或诉讼的情形；

4、访谈发行人人力资源部部长，了解应缴未缴的测算依据及测算过程，取得并查看发行人关于报告期应缴未缴的社会保险、住房公积金金额测算明细表，查阅发行人及子公司当地缴费基数及比例，核对测算的准确性，查阅发行人财务数据，了解测算的补缴金额对发行人财务状况的影响；

5、查阅发行人控股股东、实际控制人张波杰出具的补偿发行人因社会保险、住房公积金缴纳事项而遭受损失的承诺函。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人报告期内员工社会保险缴纳比例较高，但对为全体员工缴纳住房公积金的相关法律法规理解不到位，因此报告期内未缴纳住房公积金员工人数较多，经整改，发行人已逐年提高缴纳住房公积金员工的比例；

2、报告期内发行人按照公司所在地社会保险和住房公积金管理部门规定的缴纳基数及缴纳比例，结合各月末应缴未缴人数进行补缴测算，各期应补缴的金额整体较小，占当期利润总额的比例较低，不会对发行人经营业绩构成重大不利影响；

3、根据《社会保险法》《住房公积金管理条例》的相关规定，报告期内发行人未给员工缴纳社会保险和住房公积金的行为，存在被相关主管部门责令限期缴纳、缴存未缴社会保险和住房公积金的风险，如发行人在被要求限期缴纳后逾期仍不缴纳、缴存的，则存在受到行政处罚的风险；但鉴于相关主管部门已出具发

行人报告期内不存在受到处罚的证明，且发行人控股股东、实际控制人张波杰已出具补偿公司因社会保险、住房公积金缴纳事项而遭受损失的承诺，因此发行人受到行政主管部门处罚的风险较小。截至本问询函回复出具日，发行人与员工之间不存在社会保险及住房公积金方面的重大纠纷或潜在纠纷。

问题 10. 关于采购与供应商

根据申报材料：（1）发行人与部分前五大供应商合作较短，如 2022 年的第二、三、四大供应商与发行人的合作时间均始于 2021 年；（2）报告期内的主要原材料为铝合金，各期采购占比为 54.44%、63.20%、59.43%；（3）2021 年底至 2022 年初，发行人铝合金采购价格略滞后于市场价格的变动趋势。

请发行人披露：报告期各期总采购金额，主要及其他原辅材料采购数量、金额、占比。

请发行人说明：（1）供应商的选择方式，各主要原材料主要供应商的基本情况，与发行人的合作历史，向发行人销售金额及占其同类产品销售的比重，经营规模与发行人对其采购金额的匹配性，报告期内各主要原材料供应商按采购额的分布情况；（2）量化分析各期向主要供应商的采购数量、采购额及其变动情况、变动原因，重要原材料供应商大规模更换的原因及合理性；（3）报告期内主要原材料采购的定价机制，2021-2022 年铝合金采购价格变动趋势略滞后于市场价格的原因，主要材料向不同供应商采购价格比较情况及差异原因；（4）除已披露的主要原材料外，其他材料采购的主要内容、数量、金额、占比，主要供应商基本情况，价格公允性。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。请保荐机构、发行人律师对供应商及其主要相关方与发行人及其关联方、发行人员工和前员工等是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排进行核查，说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

补充披露：

请发行人披露：报告期各期总采购金额，主要及其他原辅材料采购数量、金额、占比。

1、主要采购情况及价格变动

报告期各期，公司总采购金额分别为 30,830.89 万元、62,723.77 万元、69,006.02 万元和 30,669.45 万元，采购内容包括原材料、辅材料、半成品、能源及外协加工。公司采购内容结构稳定，其中原材料主要为铝合金；辅材料主要包括耗材、配件、模具和包装材料；半成品主要为外购缸套和铝压铸件；能

源包括电力、燃气和水。报告期各期公司采购总额及其构成具体情况如下：

单位：万元，%

类别	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
原材料	18,369.13	59.89	42,540.33	61.65	41,248.00	65.76	18,136.13	58.82
辅材料	7,091.62	23.12	14,331.24	20.77	10,486.89	16.72	6,397.97	20.75
半成品	2,070.52	6.75	5,454.45	7.90	5,513.76	8.79	3,020.58	9.80
能源	2,546.12	8.30	5,221.38	7.57	3,675.31	5.86	2,446.85	7.94
外协加工	592.06	1.93	1,458.62	2.11	1,799.82	2.87	829.36	2.69
合计	30,669.45	100.00	69,006.02	100.00	62,723.77	100.00	30,830.89	100.00

(1) 主要原材料采购情况

公司采购的主要原材料为铝合金，各期采购金额占当期原材料采购额的比例均达到 90%以上。报告期内，主要原材料铝合金的采购数量、金额及其占原材料采购金额比例情况如下：

单位：吨、万元、%

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	数量	金额	比例	数量	金额	比例
铝合金	10,644.80	17,619.63	95.92	23,394.67	41,011.27	96.41

(续前表)

项目	2021 年度			2020 年度		
	数量	金额	比例	数量	金额	比例
铝合金	23,592.22	39,638.77	96.10	13,740.29	16,784.48	92.55

(2) 主要原材料采购单价变动情况

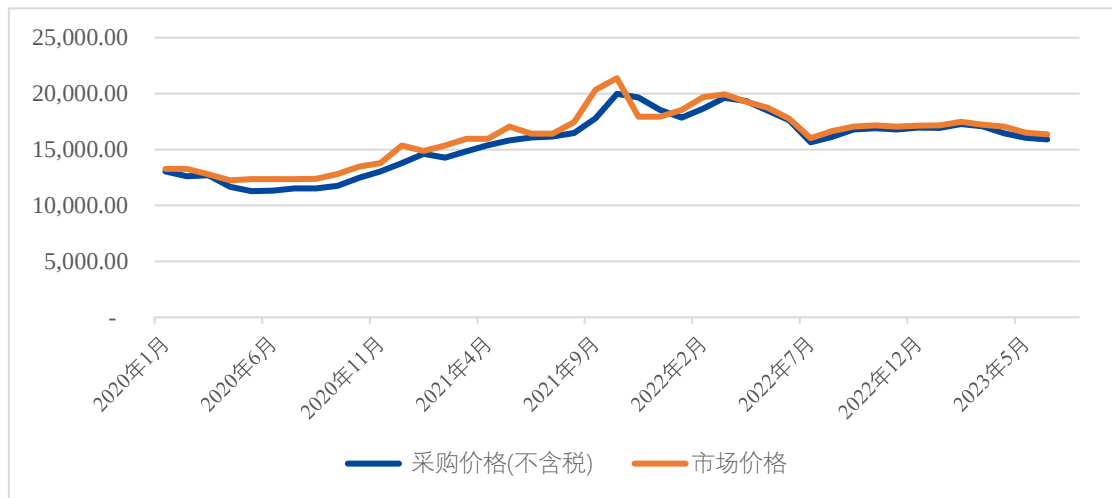
报告期各期公司铝合金平均采购价格如下：

单位：元/吨

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	单价	同比变动率	单价	同比变动率	单价	同比变动率	单价
铝合金	16,552.33	-5.58%	17,530.17	4.34%	16,801.61	37.54%	12,215.53

报告期内，公司铝合金平均采购价格与铝合金市场价格波动情况如下：

图：公司铝合金采购价格与市场价格比较（单位：元/吨）



注：数据来源 Wind，ADC12 铝合金价格

公司采购的铝合金价格主要受到大宗商品铝合金价格波动的影响。报告期内，公司采购铝合金的价格变动与铝合金市场价格走势一致。

（3）主要辅材料采购情况

公司采购的辅材料包括耗材、配件、模具和包装材料。耗材主要包括加工刀具、脱模剂、切削液、液压油等；配件主要为气门芯、垫片等，用于缸头等产品组装使用。报告期内，辅材料采购金额及其构成占比如下：

单位：万元，%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
耗材	3,330.13	46.96	6,076.14	42.40	4,324.61	41.24	2,786.36	43.55
配件	2,238.90	31.57	3,377.73	23.57	2,520.73	24.04	1,341.18	20.96
模具	815.40	11.50	3,204.79	22.36	2,015.60	19.22	1,360.25	21.26
包装材料	707.19	9.97	1,672.59	11.67	1,625.95	15.50	910.18	14.23
合计	7,091.62	100.00	14,331.24	100.00	10,486.89	100.00	6,397.97	100.00

注：辅材料种类较多，数量单位不统一，因此未列示采购数量。

（4）半成品采购情况

公司采购的半成品为外购的缸套、铝压铸件。外购缸套主要嵌套在发动机气缸体中使用，外购铝压铸件主要为小规格压铸件，在公司小吨位压铸设备产能不足的情况下，外采了部分铝压铸件。报告期内，半成品采购数量、金额及

占比情况如下：

单位：万件，万元，%

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比
外购缸套	142.75	1,205.55	58.22	379.35	3,504.29	64.25
外购铝压铸件	127.92	864.97	41.78	308.37	1,950.15	35.75
合计	270.67	2,070.52	100.00	687.72	5,454.45	100.00

(续前表)

项目	2021 年度			2020 年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比
外购缸套	505.14	4,103.09	74.42	154.06	1,689.67	55.94
外购铝压铸件	294.56	1,410.67	25.58	333.75	1,330.91	44.06
合计	799.69	5,513.76	100.00	487.81	3,020.58	100.00

以上楷体加粗内容，公司已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“四、采购情况与主要供应商”之“（一）主要采购情况”之“1、主要采购情况及价格变动”进行补充披露。

回复：

一、供应商的选择方式，各主要原材料主要供应商的基本情况，与发行人的合作历史，向发行人销售金额及占其同类产品销售的比重，经营规模与发行人对其采购金额的匹配性，报告期内各主要原材料供应商按采购额的分布情况

（一）供应商的选择方式

在供应商选择方面，公司制定了《采购管理制度》《供方控制程序》等制度及体系文件进行相应规范。公司协调生产管理中心、品保中心、技术研发中心、财务信息中心共同负责合格供应商的评审，综合考量潜在供应商的价格、质量、产能、服务等方面，评审合格后纳入公司合格供应商名录，并对其进行动态评价和管理。公司在合格供应商范围内通过询比价等方式进行采购，如现有供应商因采购成本偏高、交期品质等方面不能满足需求或关键物料备选供应商不足时，会进行新供应商资源开发。

（二）各主要原材料主要供应商的基本情况，与发行人的合作历史，向发

行人销售金额及占其同类产品销售的比重，经营规模与发行人对其采购金额的匹配性

1、报告期各期各主要原材料主要供应商，向发行人销售金额及占其同类产品销售的比重

公司主要原材料为铝合金。报告期各期，铝合金采购前五名供应商采购金额、占采购总额比例以及占其向公司销售同类产品的比例如下：

年度	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占采购总额 比例	占供应商同 类产品销售 金额的比例
2023 年 1-6 月	1	重庆顺博铝合金股份有限公司	4,192.87	13.67%	0.91%
	2	兰溪市博远金属有限公司	3,818.70	12.45%	3.30%
	3	宁波百丰金属材料制造有限公司	3,770.00	12.29%	12.57%
	4	安徽省裕康铝业有限公司	1,825.67	5.95%	8.60%
	5	肇庆南都再生铝业有限公司	1,598.37	5.21%	1.55%
合计			15,205.60	49.58%	
2022 年 度	1	重庆顺博铝合金股份有限公司	12,817.98	18.58%	1.24%
	2	兰溪市博远金属有限公司	7,538.04	10.92%	3.35%
	3	安徽省裕康铝业有限公司	6,489.02	9.40%	12.25%
	4	广东实进金属材料有限公司	3,571.55	5.18%	24.00%
	5	宁波中镨新材料有限公司	3,501.89	5.07%	未能获取
合计			33,918.48	49.15%	-
2021 年 度	1	重庆顺博铝合金股份有限公司	22,283.43	35.53%	2.30%
	2	兰溪市博远金属有限公司	7,544.08	12.03%	3.67%
	3	宁波中镨新材料有限公司	2,840.16	4.53%	约 3%
	4	湖南宏拓铝业有限公司	2,477.32	3.95%	4.58%
	5	安徽省裕康铝业有限公司	1,300.30	2.07%	2.54%
合计			36,445.28	58.10%	-
2020 年 度	1	重庆顺博铝合金股份有限公司	10,067.44	32.65%	2.10%
	2	肇庆南都再生铝业有限公司	4,354.91	14.13%	4.26%
	3	湖南宏拓铝业有限公司	838.26	2.72%	2.61%
	4	宁波中镨新材料有限公司	612.94	1.99%	未能获取
	5	广东实进金属材料有限公司	290.55	0.94%	4.52%
合计			16,164.10	52.43%	-

注：1、占供应商同类产品销售金额的比例中顺博合金按交易金额占其铝合金销售收入计算，其余供应商未公开其铝合金销售金额，均按公司采购金额占其增值税纳税申报表营业收入比例计算；

2、2021 年宁波中镨新材料有限公司向公司采购金额占其同类产品销售金额的比例根据中介机构访谈获取的营业收入指标计算，其未提供 2020 年、2022 年营业收入；2023 年 1-6 月宁波百丰金属材料制造有限公司向公司采购金额占其同类产品销售金额的比例根据中介机构访谈获取的营业收入指标计算；

3、顺博铝合金湖北有限公司、顺博合金江苏有限公司、广东顺博铝合金有限公司同受重庆顺博铝合金股份有限公司控制，故将报告期内的采购额合并披露。

2、主要原材料供应商基本情况及与发行人的合作历史，经营规模与发行人对其采购金额的匹配性

报告期内，公司主要原材料各期前五名供应商基本情况如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	与公司的合作历史	与供应商经营规模是否匹配
重庆顺博铝合金股份有限公司	2003 年 3 月	43,900 万元	深交所上市公司，实际控制人为王增潮、王真见、王启、杜福昌	自 2005 年开始合作	是
兰溪市博远金属有限公司	2001 年 8 月	8,016 万元	徐浩军 26.45%；兰溪市博远创业投资有限公司 24.95%；徐浩亮 19.84%；徐浩杰 19.84%；兰溪市博创创业投资有限公司 6.24%；兰溪市金源泉创业投资合伙企业（有限合伙）2.69%	自 2021 年开始合作	是
安徽省裕康铝业有限公司	2018 年 12 月	2,000 万元	郑卫国 95.00%；郑军勇 5.00%	自 2021 年开始合作	是
广东实进金属材料有限公司	2007 年 12 月	1,000 万元	梁开胜 80.00%；梁伟健 20.00%	自 2020 年开始合作	是
宁波中镨新材料有限公司	2013 年 7 月	10,000 万元	宁波前田投资有限公司 100.00%	自 2020 年开始合作	是
肇庆南都再生铝业有限公司	2010 年 10 月	1,200 万美元	合亿发展有限公司 100.00%	自 2013 年开始合作	是
湖南宏拓铝业有限公司	2009 年 10 月	6,000 万元	朱振斌 75.00%；朱振庆 25.00%	自 2018 年开始合作	是
宁波百丰金属材料制造有限公司	2004 年 10 月	450 万美元	杰丰行有限公司 100%	自 2023 年开始合作	是

（三）报告期内各主要原材料供应商按采购额的分布情况

报告期内主要原材料铝合金供应商按采购额可分为年采购额 1,000 万元以下、1,000 万元（含）至 5,000 万元、5,000 万元（含）以上三个区间，各区间铝合金供应商数量和采购金额的分布情况如下：

年度	金额区间	供应商数量 (个)	数量占比	采购金额 (万元)	金额占比
2023 年 1-6 月	2,500 万元 (含) 以上	3	30.00%	11,781.57	66.87%
	500 万元 (含) 至 2,500 万元	5	50.00%	5,554.65	31.53%
	500 万元以下	2	20.00%	283.41	1.61%
	小计	10	100.00%	17,619.63	100.00%
2022 年度	5,000 万元 (含) 以上	3	27.27%	26,845.04	65.46%
	1,000 万元 (含) 至 5,000 万元	4	36.36%	12,706.67	30.98%
	1,000 万元以下	4	36.36%	1,459.56	3.56%
	小计	11	100.00%	41,011.27	100.00%
2021 年度	5,000 万元 (含) 以上	2	20.00%	29,827.51	75.25%
	1,000 万元 (含) 至 5,000 万元	5	50.00%	8,987.88	22.67%
	1,000 万元以下	3	30.00%	823.38	2.08%
	小计	10	100.00%	39,638.77	100.00%
2020 年度	5,000 万元 (含) 以上	1	10.00%	10,067.44	59.98%
	1,000 万元 (含) 至 5,000 万元	1	10.00%	4,354.91	25.95%
	1,000 万元以下	8	80.00%	2,362.13	14.07%
	小计	10	100.00%	16,784.48	100.00%

报告期各期，公司铝合金供应商数量稳定在 10-11 家，以向一定规模的铝合金供应商采购为主。2021 年公司经营规模迅速增长，对应铝合金采购量也快速增加，采购金额达到 1,000 万元以上的供应商数量相应提升。

随着公司业务规模的扩大、铝合金采购量的增长，公司不断优化、均衡供应商结构。2020 年公司有 10 个铝合金供应商，1,000 万元采购金额以上供应商集中于 2 个供应商；2021 年随着铝合金采购规模的扩大，1,000 万元以上采购金额集中于 7 个供应商，呈现 2 家为主，5 家为辅的格局；2022 年公司铝合金采购规模进一步扩大，1,000 万元采购金额以上供应商仍为 7 家，但呈现出 3 家为主，4 家为辅的格局，第一大铝合金供应商占比显著降低；2023 年 1-6 月，公司 500 万元以上采购金额供应商为 8 家，呈现 3 家为主，5 家为辅的格局。通过不断优化供应商，均衡其份额，在保证铝合金稳定供应的基础上，使得铝合金供应商结构更加均衡，有助于公司多方比价，采取有利于自身的采购策略。

二、量化分析各期向主要供应商的采购数量、采购额及其变动情况、变动原因，重要原材料供应商大规模更换的原因及合理性

报告期各期公司向前五大供应商的采购数量、采购额及其变动情况如下：

单位：万元

主要供应商	采购内容	2023 年 1-6 月				2022 年度			
		数量	金额	数量同比变动率	金额同比变动率	数量	金额	数量同比变动率	金额同比变动率
重庆顺博铝合金股份有限公司	铝合金（吨）	2,507.02	4,192.87	-42.50%	-48.76%	7,162.85	12,817.98	-46.07%	-42.48%
兰溪市博远金属有限公司	铝合金（吨）	2,277.04	3,818.7	41.91%	27.51%	4,357.42	7,538.04	-3.02%	-0.08%
安徽省裕康铝业有限公司	铝合金（吨）	1,094.95	1,825.67	-53.97%	-57.87%	3,708.86	6,489.02	430.09%	399.04%
广东实进金属材料有限公司	铝合金（吨）	484.12	809.58	-36.36%	-43.09%	2,071.78	3,571.55	186.78%	221.39%
宁波中镨新材料有限公司	铝合金（吨）	33.21	56.14	-96.88%	-97.20%	1,964.92	3,501.89	16.96%	23.30%
肇庆南都再生铝业有限公司	铝合金（吨）	955.71	1,598.37	69.40%	52.75%	1,282.52	2,239.54	-	-
国网浙江省电力公司宁波供电公司	电力（万度）	1,372.12	925.63	4.06%	3.79%	2,871.14	1,970.44	16.70%	25.27%
宁波市北仑区柴桥洪岙红星模具厂	压铸件、模具、外协（万件）	124.82	603.79	-31.20%	-34.90%	303.25	1,642.25	5.93%	-2.08%
湖南宏拓铝业有限公司	铝合金（吨）	-	-	-	-	67.92	132.84	-95.53%	-94.64%
宁波百丰金属材料制造有限公司	铝合金（吨）	2,370.14	3,770.00	-	-	-	-	-	-

（续前表）

主要供应商	采购内容	2021 年度				2020 年度	
		数量	金额	数量同比变动率	金额同比变动率	数量	金额
重庆顺博铝合金股份有限公司	铝合金（吨）	13,282.97	22,283.43	64.17%	121.34%	8,090.92	10,067.44
兰溪市博远金属有限公司	铝合金（吨）	4,493.06	7,544.08	-	-	-	-
安徽省裕康铝业有限公司	铝合金（吨）	699.66	1,300.30	-	-	-	-
广东实进金属材料有限公司	铝合金（吨）	722.43	1,111.28	243.31%	282.47%	210.43	290.55
宁波中镨新材料有限公司	铝合金（吨）	1,679.97	2,840.16	243.73%	363.37%	488.75	612.94
肇庆南都再生铝业有限公司	铝合金（吨）	-	-	-100.00%	-100.00%	3,815.99	4,354.91
国网浙江省电力公司宁波供电公司	电力（万度）	2,460.35	1,572.93	6.71%	18.70%	2,305.74	1,325.08

宁波市北仑区柴桥洪岙红星模具厂	压铸件、模具、外协（万件）	286.28	1,677.07	-10.25%	46.86%	318.97	1,141.98
湖南宏拓铝业有限公司	铝合金（吨）	1,519.97	2,477.32	133.06%	195.53%	652.19	838.26
宁波百丰金属材料制造有限公司	铝合金（吨）	-	-	-	-	-	-

注：宁波市北仑区柴桥洪岙红星模具厂采购内容涉及压铸件、模具及外协，采购数量仅列示公司对其采购压铸件数量。

1、在铝合金采购方面，公司不断优化、均衡供应商结构，从产能供应、及时服务、产品质量稳定性及价格竞争力等多方面出发，选择优质供应商开展合作，其中：①兰溪市博远金属有限公司、安徽省裕康铝业有限公司供应稳定，产能充足、服务及时且产品价格具有竞争力，自 2021 年起成为公司的长期合作铝合金供应商，并于 2022 年分别成为公司的第二、第三大供应商，顺博合金采购数量及金额相应下降；②宁波中镨新材料有限公司、广东实进金属材料有限公司因供货及时性及稳定性较好，2020-2022 年采购数量及金额上升，湖南宏拓铝业有限公司、肇庆南都再生铝业有限公司采购数量及金额在 2020-2022 年相应下降；③宁波百丰金属材料制造有限公司、肇庆南都再生铝业有限公司因服务及时及价格相对具有竞争力，2023 年 1-6 月采购数量及金额上升，宁波中镨新材料有限公司、广东实进金属材料有限公司采购数量及金额相应下降。

铝合金属于大宗商品，货源充足，市场公开价格容易获取且不同供应商所提供产品质量相近，可替代性强，公司根据供应商报价、供货及时性、产品稳定性等条件进行选择并不断优化、均衡供应商结构。报告期内，公司引入部分优质铝合金供应商，同时根据供应商的产品和服务情况调整采购份额，各主要供应商之间的采购比例更为均衡，相关变化具有合理性。公司与报告期初的主要铝合金供应商均保持业务合作关系，不存在大规模更换重要原材料供应商的情形。

2、公司向宁波市北仑区柴桥洪岙红星模具厂主要采购内容为铝合金压铸件，报告期各期的采购数量分别为 318.97 万件、286.28 万件和 303.25 万件、124.82 万件，产品平均单价在 3.2 元/件至 4.7 元/件之间，属于小规格压铸件。公司出于业务总体安排，在小吨位压铸机数量有限的情况下，直接向供应商采购部分小规格的铝合金压铸件。报告期各期的采购数量略有下降，但由于产品规格差异，采购金额有所上升。

3、在电力采购方面，公司向国网浙江省电力公司宁波供电公司采购电量分

别为 2,305.74 万度、2,460.35 万度、2,871.14 万度和 1,372.12 万度，同比逐期增长，与公司报告期业务规模变动趋势一致。

三、报告期内主要原材料采购的定价机制，2021-2022 年铝合金采购价格变动趋势略滞后于市场价格的原因，主要材料向不同供应商采购价格比较情况及差异原因

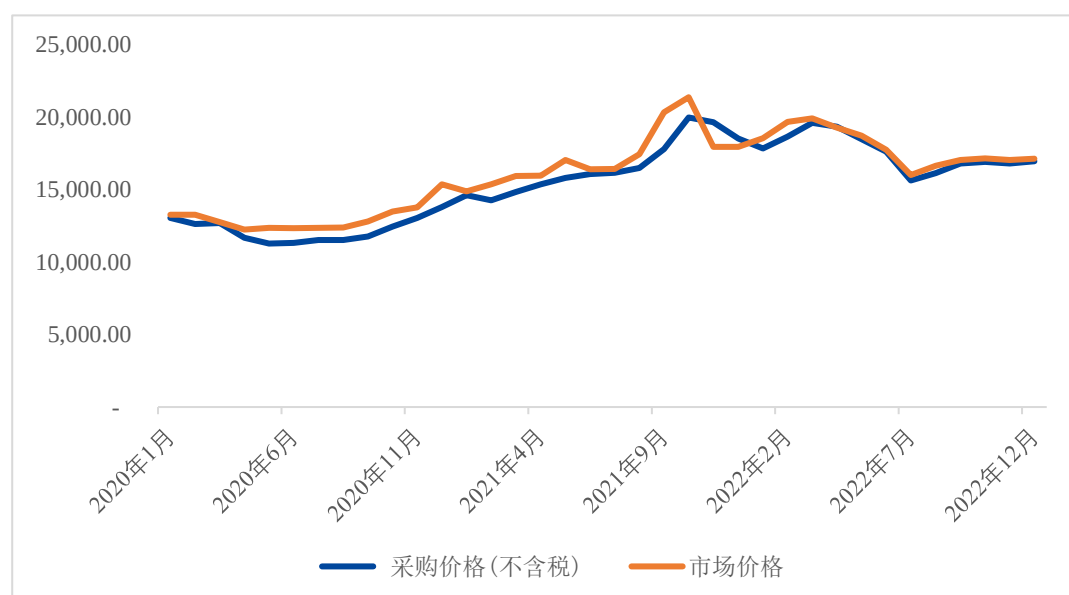
（一）报告期内主要原材料采购的定价机制

报告期主要原材料为铝合金，属于大宗商品，公开市场价格容易获取，公司铝合金采购价格系以向供应商下达采购订单当天的市场价格为基础与供应商协商定价。

（二）2021-2022 年铝合金采购价格变动趋势略滞后于市场价格的原因

2020-2022 年公司铝合金平均采购价格与铝合金市场价格波动情况如下：

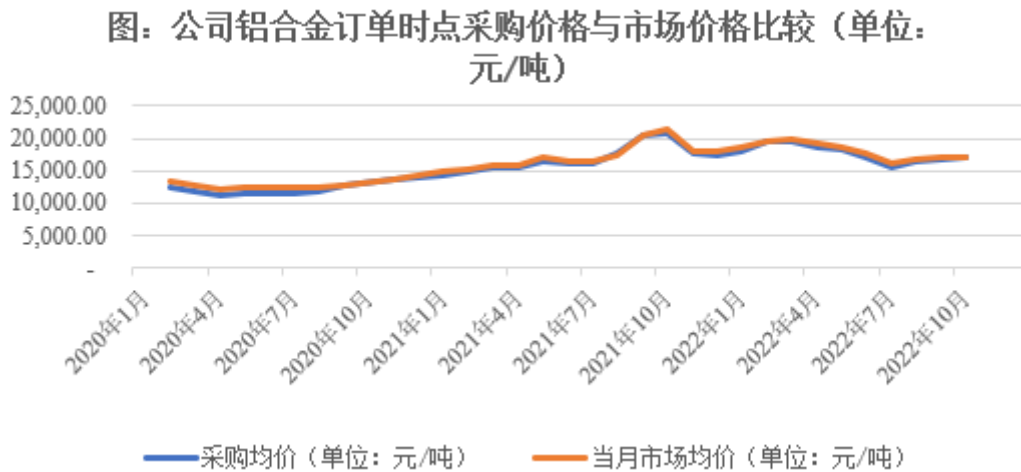
图：公司铝合金采购价格与市场价格比较（单位：元/吨）



注：数据来源 Wind，ADC12 铝合金价格

公司采购价格曲线和市场价格曲线存在一定的滞后，主要系公司在向铝合金供应商下订单时商定采购价格，从采购订单时点到入库时点，经过运输及备货周期，一般需一周左右，特殊时期需提前 10-15 天下订单。因此，公司采购价格曲线相当于市场价格曲线向时间轴方向右移一周左右，产生略滞后于市场价格的现象。

公司采购价格与以订单时点的市场价格对比图如下所示，与市场价格变动趋势基本一致。



注：数据来源 Wind，ADC12 铝合金价格

（三）主要材料向不同供应商采购价格比较情况及差异原因

报告期内，公司向不同供应商采购铝合金年平均价格比较情况如下：

单位：元/千克

供应商名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
重庆顺博铝合金股份有限公司	16.72	17.90	16.78	12.44
兰溪市博远金属有限公司	16.77	17.30	16.79	-
安徽省裕康铝业有限公司	16.67	17.50	18.58	-
广东实进金属材料有限公司	16.72	17.24	15.38	13.81
宁波中镨新材料有限公司	16.90	17.82	16.91	12.54
肇庆南都再生铝业有限公司	16.72	17.46	-	11.41
湖南宏拓铝业有限公司	-	19.56	16.30	12.85
宁波百丰金属材料制造有限公司	15.91	-	-	-

2020-2022 年度，铝合金价格呈上涨态势，除安徽省裕康铝业有限公司 2022 年度平均价格较 2021 年度有所下降外，公司向前五名供应商采购铝合金年度平均价格逐年上升。公司于 2021 年 10 月与安徽省裕康铝业有限公司开始合作，铝合金价格处于报告期最高点位，2021 年 10 月至 2022 年，铝合金价格开始回落，使得安徽省裕康铝业有限公司 2022 年度平均价格较 2021 年度有所下降。2023 年 1-6 月铝合金价格回落，前五名供应商年度平均采购价格相应下降。

报告期内，主要原材料供应商同期采购单价差异率较小，由于向每家供应商采购的具体时点不同，不同时点铝合金的市场价格亦存在差异，因此各家供应商间年均采购单价会出现一定波动。

2020 年，公司向肇庆南都再生铝业有限公司采购铝合金年度平均价格低于其他供应商，主要系公司于 2020 年一、二季度价格低点向肇庆南都再生铝业有限公司订购量较大；广东实进金属材料有限公司 2020 年度平均价格高于其他供应商主要系采购集中于 2020 年四季度，铝合金价格处于当年价格较高的位置。

2021 年，公司向广东实进金属材料有限公司采购铝合金年度平均价格低于其他供应商，主要系向其采购大多集中于 2021 年上半年价格相对低点所致；安徽省裕康铝业有限公司 2021 年度平均价格高于其他供应商主要系公司于 2021 年 10 月与安徽省裕康铝业有限公司开始合作，铝合金价格处于当年价格高点。

2022 年，公司向湖南宏拓铝业有限公司采购铝合金年度平均价格高于其他供应商，主要系 2022 年铝合金市场价格从高处开始回落，公司于年初向湖南宏拓铝业有限公司采购使得当年平均采购价格相对较高；其他供应商之间的年度平均采购价格之间差异较小。

2023 年 1-6 月，公司向宁波百丰金属材料制造有限公司采购铝合金年度平均价格低于其他供应商，主要系①宁波百丰金属材料制造有限公司为与公司开展长期合作，合作初期报价略低；②公司向宁波百丰金属材料制造有限公司下订单大多集中于二季度，铝合金市场价格较一季度下降，其他供应商一季度占比相对较高；③公司向宁波百丰金属材料制造有限公司付款信用期为 30 天电汇支付，而其他供应商付款信用期为 45 天电汇支付，采购价格略低。

四、除已披露的主要原材料外，其他材料采购的主要内容、数量、金额、占比，主要供应商基本情况，价格公允性

（一）除已披露的主要原材料外，其他材料采购的主要内容、数量、金额、占比

除已披露的主要原材料外，其他材料采购的主要内容为外购半成品及外购辅材料，各类材料主要内容、采购金额及占比情况详见本问询函回复之“问题 10. 关于采购与供应商”之“补充披露”之“（3）主要辅材料采购情况”及“（4）半成

品采购情况”。

（二）主要供应商基本情况

1、其他材料采购各期前五大供应商情况

报告期各期，其他材料采购各期前五名供应商与公司交易内容及占采购总额的比例情况如下：

单位：万元

年度	序号	供应商名称	采购内容	金额	占比
2023 年 1-6 月	1	辉门（中国）有限公司	气门及气门芯、锁夹、密封圈等配件	925.69	3.02%
	2	宁波市北仑区柴桥洪岙红星模具厂	铝压铸件、模具	599.47	1.95%
	3	宁波联创合沃精密工具有限公司	刀片、刀头、铣刀等耗材	557.20	1.82%
	4	川崎	气门及气门芯、锁夹、密封圈等配件	549.21	1.79%
	5	中原内配集团安徽有限责任公司	缸套	485.78	1.58%
合计				3,117.35	10.16%
2022 年度	1	宁波联创合沃精密工具有限公司	刀片、刀头、铣刀等耗材	1,684.67	2.44%
	2	宁波市北仑区柴桥洪岙红星模具厂	铝压铸件、模具	1,596.57	2.31%
	3	川崎	气门及气门芯、锁夹、密封圈等配件	1,493.94	2.16%
	4	宁波威联模具有限公司	模具	1,358.94	1.97%
	5	广东肇庆动力金属股份有限公司	缸套	1,195.43	1.73%
合计				7,329.56	10.62%
2021 年度	1	宁波威联模具有限公司	模具	1,534.08	2.45%
	2	宁波市北仑区柴桥洪岙红星模具厂	铝压铸件、模具	1,442.96	2.30%
	3	广东肇庆动力金属股份有限公司	缸套	1,323.17	2.11%
	4	宁波联创合沃精密工具有限公司	刀片、刀头、铣刀等	1,188.86	1.90%
	5	中原内配集团安徽有限责任公司	缸套	1,136.42	1.81%
合计				6,625.49	10.56%
2020 年度	1	宁波市北仑区柴桥洪岙红星模具厂	铝压铸件、模具	1,075.46	3.49%

年度	序号	供应商名称	采购内容	金额	占比
	2	宁波威联模具有限公司	模具	796.30	2.58%
	3	广东肇庆动力金属股份有限公司	缸套	606.96	1.97%
	4	宁波联创合沃精密工具有限公司	刀片、刀头、铣刀等耗材	545.98	1.77%
	5	帝伯爱尔(天津)企业管理有限公司	缸套	452.34	1.47%
合计				3,477.04	11.28%

注：宁波市北仑区柴桥洪岙红星模具厂经营者林炼智系沃建红之妻，2020年11月，沃建红取得宁波方石精密机械制造有限公司控制权，故将二者交易金额合并披露；另外，此处仅列示合并口径下的外购铝压铸件及模具交易金额，不含外协金额。

2、其他材料采购主要供应商的基本情况

报告期内，其他材料采购各期前五名供应商基本情况如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	上市地点/股权结构	控股股东/实际控制人/经营者
宁波联创合沃精密工具有限公司	2016年6月	200万元	唐勇 81.50%；陈霞 18.50%	唐勇
宁波市北仑区柴桥洪岙红星模具厂	2000年7月	个体工商户	个体工商户，经营者林炼智、沃建红	林炼智、沃建红
川崎	1878年	1,044.84 亿日元	东京证券交易所上市公司	东京证券交易所上市公司
宁波威联模具有限公司	2009年7月	150万元	周昌海 100.00%	周昌海
广东肇庆动力金属股份有限公司	1989年11月	8,000万元	何韶 51.0505%；胡志伟 10.1535%；梁伟龙 9.0395%；邓卓锦 8.5722%；曾义 5.8417%；肇庆粤鑫投资合伙企业（有限合伙） 4.3435%；陈立新 2.6632%；肖彬 1.9974%；李广明 1.3316%；何谋就 0.6658%；其他股东 4.3411%。	何韶
中原内配集团安徽有限责任公司	2012年4月	6,700万元	中原内配集团股份有限公司 87%；黄德松 13%	中原内配集团股份有限公司（深圳证券交易所上市公司）
帝伯爱尔(天津)企业管理有限公司	2012年5月	1,280万元	TPR 株式会社 100%	TPR 株式会社
辉门(中国)有限公司	2007年4月	6,725.37 万美元	美国辉门股份（亚洲）有限公司 100%	美国辉门股份（亚洲）有限公司

（三）其他材料采购的价格公允性

1、外购缸套、外购压铸件价格公允性

公司外购缸套、外购压铸件均为定制化产品，无公开市场行情，供应商根据公司定制产品所需原材料、工序成本等因素进行报价。报告期内不同型号产品采购价格存在一定差异，公司未自产相同型号产品，同一型号产品不存在向不同供应商同时采购的情形。公司相关采购均经过供应商询比价的采购流程后确定最终供应商及采购价格，公司主要型号缸套及压铸件报告期各期平均采购单价与询比价过程中其他供应商同型号报价差异率较小，缸套及压铸件采购价格公允。

2、配件采购价格公允性

公司配件采购主要系为了与特定产品组装后进行整体销售，大多为向客户或客户指定的供应商进行采购，少量为自主采购。其中向客户或客户指定的供应商进行采购时，配件采购价格一般可据实计入向客户报价的明细中，客户会于报价环节对配件采购价格进行审核，采购价格公允。

3、耗材、模具采购价格公允性

公司耗材采购主要包括刀片、刀头、铣刀、铰刀等加工刀具，脱模剂、切削液、液压油等油料以及料筒、销子、增炭剂等各生产工序及相应设备、模具所需辅助物料。公司耗材采购涉及型号种类繁多、供应商分散、单位价值相对较低情形，公司相关采购均经过供应商询比价的采购流程后确定最终供应商及采购价格，同工序产品的采购价格与其他供应商报价无较大差异或差异具有合理性，采购价格公允，具体如下：

（1）刀具采购价格公允性

报告期内，公司刀具采购大多为定制化采购且为保证产品质量，通常在初次询比价确定供应商后与其进行长期合作，于每年对采购价格重新进行商议；选取报告期内公司新增主要型号刀具（新增各期采购金额 50 万元以上）对比不同供应商间报价情况如下：

采购内容	供应商	整体刀具配套工艺方案 报价（万元）
NSB/DJ-WXZC-HKT-T003_2	宁波联创合沃精密工具有限公司	5.59

刃;D11*5.8L1*70L*SD14	宁波千木数控切削技术有限公司	7.45
FMPD063SA22-BE12-10 ; 2 刃;D8*90**80L*SD8	宁波联创合沃精密工具有限公司	5.10
	宁波大虹科技股份有限公司	5.96

对于刀具采购，供应商基于特定工序进行整体配套方案报价，不同供应商间因刀具品牌及方案设计有所不同，如 NSB/DJ-WXZC-HKT-T003_2 刃;D11*5.8L1*70L*SD14 刀具采购中宁波千木数控切削技术有限公司报价相对较高，主要系在特定工序中采用了精度高、可更换刀片的高价镗刀，而联创合沃方案中为普通镗刀，报价差异具有合理性，整体看刀具采购价格公允。

(2) 油料采购价格公允性

报告期内，公司主要油料为脱模剂、切削液、抗磨液压油等，主要油料不同供应商间平均采购价格无较大差异，采购价格公允，具体如下：

采购内容	主要供应商	2023 年 1-6 月 平均采购单价	2022 年度平 均采购单价	2021 年度平 均采购单价	2020 年度平 均采购单价
脱模剂 (元/kg)	南昌市德邦科 技有限公司	14.53	14.95	15.40	14.30
	苏州氟斯尔新 材料有限公司	14.80	15.02	15.45	15.82
切削液 (元/升)	上海弋瑞丁实 业有限公司	19.15	19.27	19.27	19.50
	高乐普(中山) 润滑油科技有 限公司	18.58	18.58	18.58	18.70
抗磨 液压油 (元/kg)	宁波凯润九州 石油化工有限公司	11.50	11.42	10.89	10.62
	江门市博润高 级润滑油有限 公司	-	-	9.96	-
	江门市良马润 滑油有限公司	12.63	-	-	12.56

(3) 模具采购价格公允性

公司模具采购定制化程度较高，无可比市场价格，且不存在同一款定制模具向两家或以上供应商采购的情况，经对比其他供应商报价单，除部分采购中因不同供应商所提供模具的使用寿命、精度不同使得采购价格存在一定差异外，相关报价与采购价格无较大差异，采购价格公允。

五、请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见

（一）核查过程与依据

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、结合发行人主要供应商变动情况，访谈发行人采购部负责人了解主要供应商变动原因及发行人供应商选择方式；
- 2、查询发行人主要原材料主要供应商公开披露资料或工商信息，获取成立时间、注册资本、控股股东或实际控制人等信息；
- 3、实地走访发行人主要供应商，现场查看主要供应商生产场地、经营规模，访谈了解主要供应商与发行人的合作历史，向发行人销售金额及占其同类产品销售的比重，关注经营规模与发行人对其采购金额的匹配性；
- 4、结合发行人主要原材料采购明细，对报告期内各主要原材料供应商按采购额进行分层统计；
- 5、结合发行人主要供应商采购明细，对比分析报告期各期发行人向主要供应商采购数量、金额及单价的变动情况，访谈发行人采购部相关负责人员，了解相关变动的原因及合理性，了解主要原材料采购的定价机制，核查对同类主要材料采购不同供应商间平均单价的波动原因以及铝合金供应商在报告期内大规模更换的原因；
- 6、通过公开数据查询报告期内月度铝合金平均市场价格，与发行人按到货时点及订单时点计算的月度铝合金平均采购单价分别进行对比，分析月度铝合金平均采购单价变动合理性、公允性，及变动趋势略滞后于市场价格的原因；
- 7、查询发行人除主要原材料外其他材料采购主要供应商公开披露资料或工商信息，获取成立时间、注册资本、控股股东或实际控制人等信息；
- 8、对比其他材料采购中同类型产品不同供应商间采购单价差异原因，对于无同类产品采购的供应商，获取询比价过程中其他供应商报价单，对比报价与采购价格是否存在重大差异。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露报告期各期总采购金额，主要及其他原辅材料采购数量、金额、占比等信息；

2、发行人一般综合考虑供应商的产品价格、质量、产能、服务等选择供应商，除部分报告期内新增优质供应商外，发行人与铝合金主要供应商均有较长期的合作历史，主要原材料主要供应商的经营规模与发行人对其采购金额匹配，发行人主要原材料供应报告期各期总数维持在 10-11 家，以向一定规模的铝合金供应商采购为主，随着发行人业务规模的扩大，一定规模的铝合金供应商采购占比有所提升；

3、发行人主要铝合金供应商的变动主要系根据供应商报价、供货及时性、稳定性等条件进行择优选择所致，变动原因具有合理性；

4、发行人主要原材料采购价格系以市场价格为基础与供应商协商后确定，2021-2022 年铝合金采购价格变动趋势略滞后于市场价格主要系下单时点（采购价格确定时点）价格和入库时点价格的时间性差异，滞后原因具备合理性；主要材料向不同供应商同期采购单价差异率较小，差异主要源自具体材料采购时点不同，原因具有合理性；

5、发行人其他材料主要为外购缸套、外购铝压铸件、模具、耗材、配件等，采购价格公允。

六、请保荐机构、发行人律师对供应商及其主要相关方与发行人及其关联方、发行人员工和前员工等是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排进行核查，说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

（一）核查过程与依据

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

1、核查发行人主要股东、董事、监事、高级管理人员等关联方的调查问卷，了解前述主体的关联方及其投资和任职情况；

2、对发行人主要股东、董事、监事、高级管理人员等关联方进行访谈，了解其与发行人主要供应商的控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员、关键经办人员是否存在关联关系；

3、对于上市公司供应商，查阅发行人主要供应商的 2022 定期报告，查询前十大股东和主要管理人员名单；对于非上市公司供应商，通过企查查等查阅主要供应商企业信用信息报告，查询股东和主要管理人员名单；将发行人员工花名册和离职人员名单与主要供应商的股东和主要管理人员进行交叉比对，了解是否存在重名或者任职情况；

4、访谈发行人主要供应商，了解发行人及其关联方、员工、前员工是否在主要供应商担任股东或董事、监事、高级管理人员；并获取其出具的无关联关系声明函，了解其与发行人及发行人的主要股东、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员是否存在关联关系、其他交易和资金往来和其他利益安排；

5、核查报告期内发行人、实际控制人及其近亲属、公司董事、监事、高级管理人员、核心业务人员银行流水，了解银行流水中与主要供应商及其关联方之间的资金往来情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

报告期内，张波杰、胡佩芬、胡玲凤存在与发行人供应商实际控制人或经营者存在资金往来的情况，主要为与发行人房屋出租方宁波艾谱实业有限公司实际控制人戴旭东、宁波大榭开发区华雷特种紧固件工贸有限公司实际控制人郑天武（属于郑雷华家族成员）及其近亲属、宁波欧明光电有限公司实际控制人胡佩琴的资金往来，该类资金往来系上述人员个人资金周转借款或家族控制的其他公司经营周转借款，与涉及的发行人房屋租赁业务无联系，不存在关联自然人使用自有资金代垫成本费用或资金体外循环情况。

除个人卡代付资金、上述资金往来及因业务开展需要的正常商业往来以外，发行人供应商及其主要相关方与发行人及其关联方、发行人员工和前员工不存在其他关联关系、资金往来或其他利益安排。

问题 11. 关于毛利率

根据申报材料：(1)报告期各期,主营业务毛利率为 24.46%、18.54%和 22.12%,存在一定波动；(2)各类产品毛利率差异较大,且报告期内不同类产品的毛利率变动趋势存在一定差异,如通机零部件毛利率 2021 年下降 7.34%后,2022 年上升 4.79%,摩托车零部件毛利率逐年下降,汽车零部件毛利率逐年上升,模具毛利率上升 9.55%后下降 2.14%；(3)2022 年通机毛利率上升的原因主要为价格调整、收到相关运费、汇率变动；(4)2020 年、2021 年对川崎销售产品的毛利率相对于其他客户较高,主要系对川崎销售产品中缸头类产品占比较高,该类产品重量较小、结构复杂,技术难度较高,毛利率相对其他产品较高；(5)报告期内,可比公司平均毛利率为 24.83%、19.44%、19.55%,下降后基本保持稳定,与发行人主营业务毛利率变动趋势存在一定差异。

请发行人说明：(1)区分应用领域、细分产品类别,分析各类产品毛利率的变动原因、各影响因素及影响程度；(2)结合生产工艺、市场竞争等情况,分析不同应用领域、细分产品类别毛利率存在差异的原因及合理性；(3)对主要客户的毛利率差异情况及差异原因；对主要客户的具体调价机制,结合汇率、原材料、运费价格变动情况,说明发行人产品销售价格调整模式与报告期内实际调价情况,分析调价时滞及对产品毛利率的影响；(4)对川崎及其他客户销售同类产品的毛利率的差异情况及差异原因,对川崎的议价能力；(5)剔除运费、汇率影响后,同类产品在不同销售模式下的毛利率差异及差异原因；(6)选取可比公司的可比性；结合具体产品结构、业务模式、主要客户及销售地区、业务规模、原材料种类等因素,分析并披露同一业务模式下,发行人主要产品毛利率与可比公司同类产品的差异原因。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程,并发表明确核查结论。

回复：

一、区分应用领域、细分产品类别,分析各类产品毛利率的变动原因、各影响因素及影响程度

公司主要生产铝合金精密压铸件,属于定制化产品。定制化产品基于产品尺寸、制作精度、形状复杂程度、功能及质量要求等方面的不同,产品毛利率存在

差异。通常情况下产品生产精密程度越高、形状结构越复杂、功能要求越多、质量要求越高，对应产品的毛利率相对较高。

（一）影响公司毛利率变动的主要因素

1、原材料价格变动及产品调价滞后影响

公司铝合金压铸件成本构成中，直接材料成本占比超过 60%，直接材料中铝合金为主要原材料，因此铝合金的市场价格变动将影响公司产品毛利率。公司与主要客户就铝合金材料价格变动约定了产品调价机制，大多客户参考前一季度铝合金市场价格调整本季度产品价格，因此产品调价存在滞后情况。当铝合金市场价格持续上升或短期内快速上升时，调价相对滞后将导致当期产品毛利率下降。少部分客户未明确约定调价机制或仅承担原材料上涨的部分成本，在原材料市场价格上升的情况下，也将导致产品毛利率下降。

2、汇率变动及产品调价滞后影响

报告期内，公司外销收入占比超过 50%，外销产品主要为通机零部件，主要销售区域为美国，因此美元兑人民币汇率变动对公司产品毛利率产生一定影响。公司与主要外销客户就汇率变动约定了调价机制，大多客户参考前一季度汇率变动调整本季度产品价格，因此产品调价存在滞后情况。当美元兑人民币汇率持续上升或短期内快速上升时，调价相对滞后会提升当期产品毛利率；反之，当美元兑人民币汇率持续下降或短期内快速下降时，调价相对滞后会降低当期产品毛利率。

3、海运费成本变动及产品调价影响

公司向主要客户川崎销售的通机零部件采用海外中间仓模式，该类产品销售价格、成本均包含出口至海外中间仓的海运费。报告期内，海运费价格存在较大波动，公司就海运费成本变化与川崎适时进行了友好协商，双方参考海运费成本变动情况调整了产品价格，影响产品毛利率变动。

4、人工成本及制造费用变动影响

报告期内，为满足生产经营需要，公司购置了较多的生产设备，对应招聘了生产工人，导致公司单位制造费用和单位人工成本均有所增加，引起产品毛利率

下降；此外，天然气和电力能源价格上涨亦对公司产品毛利率造成一定不利影响。

（二）各类产品毛利率的变动原因、各影响因素及影响程度

报告期内，公司按应用领域区分的产品毛利率及变动情况如下：

产品	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
通机零部件	24.82%	-1.03%	25.85%	4.79%	21.06%	-7.34%	28.40%
摩托车零部件	6.46%	-0.72%	7.18%	-3.36%	10.54%	-7.18%	17.71%
汽车零部件	16.19%	-3.36%	19.55%	9.33%	10.22%	2.37%	7.85%
模具	46.40%	1.67%	44.73%	-2.14%	46.86%	9.55%	37.32%

如上表所示，2020-2022 年度通机零部件毛利率先下降后回升，2023 年 1-6 月小幅下降；摩托车零部件毛利率报告期持续下滑；2020-2022 年度汽车零部件毛利率持续上升，2023 年 1-6 月出现下降；2021 年模具毛利率大幅上升后呈小幅波动。各类产品毛利率变动趋势不一致，具体情况如下：

1、通机零部件

报告期内，公司通机零部件毛利率分别为 28.40%、21.06%、25.85%、24.82%，通机零部件各细分产品类别收入占比及毛利率情况如下：

产品类型	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率变动	收入占比	毛利率	毛利率变动
通机-箱体类	38.65%	25.55%	1.71%	51.05%	23.84%	5.94%
通机-缸头类	35.86%	33.52%	-3.74%	25.35%	37.26%	7.17%
通机-边盖类	20.93%	9.84%	-3.23%	16.88%	13.07%	7.78%
通机-缸体类	1.21%	55.38%	8.78%	3.41%	46.60%	10.86%
通机-其他类	3.34%	5.90%	-7.46%	3.32%	13.36%	5.73%
合计	100.00%	24.82%	-1.03%	100.00%	25.85%	4.79%

续上表

产品类型	2021 年度			2020 年度	
	收入占比	毛利率	毛利率变动	收入占比	毛利率
通机-箱体类	45.45%	17.90%	-6.75%	32.06%	24.65%
通机-缸头类	18.84%	30.09%	-9.55%	18.91%	39.64%
通机-边盖类	14.24%	5.29%	-9.83%	10.70%	15.12%
通机-缸体类	17.33%	35.74%	3.65%	32.49%	32.09%

产品类型	2021 年度			2020 年度	
	收入占比	毛利率	毛利率变动	收入占比	毛利率
通机-其他类	4.14%	7.63%	-8.77%	5.84%	16.40%
合计	100.00%	21.06%	-7.34%	100.00%	28.40%

（1）各细分类别产品毛利率变动情况分析

近三年，公司通机箱体类、缸头类、边盖类以及其他类产品均呈现 2021 年毛利率下降，2022 年毛利率回升的变动趋势。通机缸体类产品 2021 年毛利率同比增长 3.65 个百分点，与其他通机类产品毛利率变动趋势不一致，主要系客户美国本田停产美国相关工厂的割草机产品，向公司支付了补偿款，导致当期产品毛利率提升，扣除补偿款后通机缸体类产品报告期毛利率分别为 32.09%、29.91% 以及 38.39%，与其他通机类产品毛利率变动趋势保持一致。2023 年 1-6 月通机零部件整体毛利率较 2022 年度小幅下滑，但通机箱体类产品毛利率上升 1.71 个百分点，通机缸体类产品毛利率上升 8.78 个百分点，与其他产品毛利率变动趋势不一致。通机箱体类毛利率上升原因主要系：①2022 年四季度由于杰耐瑞克受安装人员短缺影响导致订单变化，原预计四季度发货的部分箱体类库存商品延迟至 2023 年 1-6 月发货销售，该部分产品价格未根据调价机制进行调整，仍使用 2022 年三季度确定的产品价格，相对较高，此外 2023 年上半年美元兑人民币汇率较 2022 年前三季度上涨 4.88%，因此 2023 年 1-6 月杰耐瑞克箱体类产品以人民币计价的价格较 2022 年上涨，导致箱体类产品整体毛利率较上年提升 2.02%；②川崎箱体类产品因运费下降导致价格与成本同步下降，使得箱体类产品整体毛利率提升 2.17 个百分点，前述因素抵消了由于人工成本和机器折旧上升带来的毛利率下降后，箱体类产品整体毛利率较 2022 年提升 1.71 个百分点。缸体类产品由于收到美国本田缸体类产品补偿款，导致缸体类产品毛利率提升，扣除补偿款后通机缸体类产品毛利率为 40.31%，仍高于 2022 年扣除补偿款后的通机缸体类产品毛利率，主要原因系毛利率较高的 W4 缸体类产品收入占比有所提升。

（2）通机零部件整体毛利率变动原因、各影响因素及影响程度

通机零部件的毛利率变动主要受原材料价格变动及产品调价滞后、汇率变动及产品调价滞后以及海运费成本变动及产品调价因素的影响，各主要影响因素对各期毛利率的影响程度分析如下：

2021 年通机零部件整体毛利率较 2020 年度下降 7.34 个百分点，主要系：①公司 2021 年采购铝合金平均价格较 2020 年增长 37.54%，原材料成本大幅度增加导致单位材料成本增长，而主要客户调价相对滞后，导致当期毛利率下降约 4.06 个百分点³；②2021 年美元兑人民币平均汇率较 2020 年下降 6.46%，而主要客户调价相对滞后，导致当期毛利率下降约 0.95 个百分点⁴；③2021 年海运费成本同比增幅较大，根据中国出口集装箱运价指数计算，2021 年平均运价指数上涨了 165.69%，公司与川崎进行协商后调增了产品收入 1,231.75 万元，但调增金额无法覆盖海运费增加成本，导致通机零部件毛利率下降约 1.33 个百分点。上述因素合计降低了 2021 年通机零部件毛利率约 6.35 个百分点，另一方面，当产品价格随原材料和费用成本同步增长时，产品毛利率会有所下降。

2022 年所有通机零部件产品毛利率均有所回升，整体毛利率较 2021 年回升 4.79 个百分点，主要原因系：①2022 年美元兑人民币平均汇率较 2021 年上升 4.26%，其中 2022 年四季度美元兑人民币平均汇率较三季度提升了 3.83%，导致当期毛利率上升约 2.02 个百分点；②2022 年由于海运费调增产品收入高于海运费增加成本，导致通机零部件毛利率上升约 1.09 个百分点；③原材料调价滞后导致 2022 年毛利率上升约 0.75 个百分点；④毛利率较高的通机缸头类产品 2022 年收入占比较 2021 年提升 6.51%，提升了通机零部件的整体毛利率。

2023 年 1-6 月，通机零部件产品毛利率较 2022 年度下降 1.03 个百分点，主要系：①2023 年一季度美元兑人民币平均汇率较 2022 年四季度下降 3.38%，调价滞后导致通机零部件毛利率下降 0.34 个百分点。②公司为承接产品后续量产订单，购置了相应需求的中高端设备并配备了生产人员，人工成本和设备折旧增长较多，导致毛利率下降 3.40 个百分点；③海运费下降导致川崎通机类产品销售价格与成本同步下降，带动通机零部件毛利率回升 1.78 个百分点；④毛利率较高的缸头产品收入占比提升 10.51 个百分点，带动通机零部件毛利率升高 0.91 个百分点。

2、摩托车零部件

³通机零部件原材料调价滞后对毛利率的影响系根据通机零部件各期前五大客户的调价机制测算，假设各期产品价格随原材料价格变动在当季进行调整对应增加/减少的收入金额除以当期通机零部件整体收入得出影响金额。

⁴ 汇率调价滞后对产品毛利率的影响系根据通机零部件各期前五大客户的调价机制测算，假设各期产品价格随汇率变动在当季进行调整对应增加/减少的收入金额除以当期通机零部件整体收入得出影响金额。

报告期内，公司摩托车零部件按细分类别的产品收入占比及毛利率情况如下：

产品类型	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率变动	收入占比	毛利率	毛利率变动
小排量气缸体	86.24%	4.41%	-0.72%	84.61%	5.13%	-4.54%
中大排量气缸体	10.66%	15.37%	-2.49%	14.23%	17.86%	-1.20%
其他摩托车产品	3.09%	32.96%	7.70%	1.16%	25.26%	24.52%
合计	100.00%	6.46%	-0.72%	100.00%	7.18%	-3.36%

续上表

产品类型	2021 年度			2020 年度	
	收入占比	毛利率	毛利率变动	收入占比	毛利率
小排量气缸体	90.11%	9.67%	-7.91%	95.92%	17.58%
中大排量气缸体	9.52%	19.06%	-3.03%	3.77%	22.10%
其他摩托车产品	0.37%	0.74%	-4.52%	0.31%	5.26%
合计	100.00%	10.54%	-7.17%	100.00%	17.71%

(1) 各细分类别产品毛利率变动情况分析

报告期内公司摩托车零部件 96%以上收入源自摩托车气缸体产品，其中以小排量摩托车气缸体为主。摩托车气缸体报告期毛利率均呈逐年下降趋势，中大排量摩托车气缸体毛利率整体降幅低于小排量摩托车气缸体，主要系近几年中大排量摩托车销量迅速增长，市场竞争相对宽松，产品定价较高；且部分中大排量摩托车产品系报告期新增产品，产品以量产前原材料市场价格为基础进行定价，定价时点原材料价格相对较高，因此原材料价格波动对中大排量气缸体的影响相对较小。2022 年其他摩托车产品毛利率提升较多，达到 25.26%，主要系新开发的电动摩托车及摩托车载物架等产品毛利率较高。2023 年 1-6 月，小排量摩托车气缸体整体毛利率波动不大，中大排量摩托车气缸体毛利率降幅较大，主要系 2023 年 5 月以来中大排量摩托车市场表现较为疲弱，2023 年 5-9 月，中大排量摩托车销量同比下降 24.55%，受此影响中大排量摩托车主要客户春风动力与公司协商降低了部分产品价格，导致毛利率下降 2.70 个百分点。其他摩托车产品由于毛利率较高的摩托车置物架产品销售占比升高，毛利率有所提升。

(2) 摩托车零部件整体毛利率变动原因、各影响因素及影响程度

摩托车零部件毛利率变动主要受原材料价格变动及产品调价滞后、人工成本及制造费用变动等因素影响，各主要影响因素对各期毛利率的影响程度分析如下：

2021 年摩托车零部件毛利率同比下降 7.18 个百分点，主要原因包括：①公司 2021 年采购铝合金平均价格较 2020 年增长 37.54%，原材料成本大幅度增加导致单位材料成本增长，公司与摩托车知名整机厂商约定了定期调价机制，大多按月度/季度进行价格调整；部分摩托车客户未约定明确的调价机制，公司与客户不定期协商调整价格；少数客户仅承担部分原材料上升增加的成本，例如新大洲本田承担铝合金材料价格变动的 80%，轻骑铃木承担铝合金材料价格变动的 60%，由于上述原因导致产品毛利率约下降 3.23 个百分点⁵；②2021 年主要负责摩托车零部件生产的子公司江门斯贝启用新厂房、投入新设备、招聘新员工等因素，导致人工及制造费用成本上升，影响毛利率下降 1.28 个百分点；③毛利率较高（2021 年毛利率为 14.23%）的五羊-本田产品当期收入占比下降了 3.02%，进一步拉低了摩托车零部件的整体毛利率。

2022 年摩托车零部件毛利率同比下降 3.36 个百分点，主要系 2022 年摩托车零部件收入较 2021 年下降 9.61%，而对应投入的设备折旧、人员成本基本固定，同时天然气、电力单位能源成本同比上升，2022 年摩托车零部件成本中制造费用和直接人工合计较 2021 年小幅增加 40.52 万元，但当年摩托车零部件产销量分别下降 15.38%和 14.43%，导致单位制造费用和直接人工有所上升，整体影响摩托车零部件毛利率下降 3.10 个百分点。

2023 年 1-6 月摩托车零部件毛利率同比小幅下降 0.72 个百分点，主要系 2023 年 1-6 月主要客户五羊-本田、春风动力等客户协商降低了部分产品价格，导致摩托车零部件整体小幅下降 0.72 个百分点。

3、汽车零部件

报告期内，公司汽车零部件按细分类别的产品收入占比及毛利率情况如下：

⁵ 摩托车零部件原材料成本上升对毛利率的影响系根据 2021 年摩托车产品材料成本增加额扣除产品调价后的金额除以同期摩托车收入计算。

产品类型	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率变动	收入占比	毛利率	毛利率变动
燃油汽车零部件	7.77%	7.78%	-0.22%	19.03%	8.00%	3.70%
新能源汽车零部件	92.23%	16.90%	-5.37%	80.97%	22.27%	-52.26%
合计	100.00%	16.19%	-3.36%	100.00%	19.55%	9.33%

续上表

产品类型	2021 年度			2020 年度	
	收入占比	毛利率	毛利率变动	收入占比	毛利率
燃油汽车零部件	91.56%	4.29%	-3.75%	99.70%	8.05%
新能源汽车零部件	8.44%	74.53%	132.55%	0.30%	-58.02%
合计	100.00%	10.22%	2.37%	100.00%	7.85%

报告期内，公司汽车零部件收入规模较小，整体毛利率波动受产品结构影响较大。燃油汽车零部件报告期毛利率先下降后回升主要受 2021 年原材料价格上涨及产品调价滞后影响；2023 年 1-6 月基本平稳。新能源汽车零部件毛利率受产品结构波动影响较大。新能源汽车零部件自 2022 年进入量产期，2020-2021 年度新能源产品毛利率波动较大，主要系产品未进入正式量产期，产品收入分别为 2.55 万元和 63.78 万元，金额较小，个别产品毛利率波动对整体影响较大。

2021 年汽车零部件毛利率同比增长 2.37 个百分点，主要系公司汽车零部件收入规模较小，新能源汽车零部件由于个别产品模具款分摊至售价导致当期产品毛利率较高，提高了汽车零部件整体毛利率；2022 年，公司汽车零部件产量提高，收入规模扩大，毛利率回归正常水平，与同行业可比公司平均毛利率基本相当。2023 年 1-6 月汽车零部件毛利率下降 3.36 个百分点，主要原因系公司为承接新能源汽车项目购置了较多设备，而新购置设备产能利用率较低，导致单位制造费用上升，影响毛利率下降。

4、模具

报告期内，公司模具类产品毛利率变动如下：

产品	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
模具	46.40%	1.67%	44.73%	-2.14%	46.86%	9.55%	37.32%

公司销售的模具均为客户个性化定制，不同模具使用的模具材料、模具的加

工精度、工艺难度等方面不尽相同，因此不同模具间毛利率存在一定差异。2021 年公司模具毛利率同比上升 9.55 个百分点，主要原因系当年销售给海外通机零部件客户川崎、杰耐瑞克和科勒的模具收入占比提升了 58.85%，该类客户对模具加工精度要求较高，因此毛利率偏高；2022 年公司模具毛利率较 2021 年略有下降，2023 年 1-6 月略有回升，主要系定制化产品毛利率正常波动。

（三）不同类产品的毛利率变动趋势存在差异的原因

1、铝合金压铸件与模具毛利率变动趋势差异的原因

铝合金压铸件与模具为两种不同类别的产品。铝合金压铸件为批量化定制产品，在产品结构相对稳定时毛利率变动主要受原材料铝合金市场价格波动、汇率波动、海运费、人工、折旧等成本变动因素影响；模具为单件定制产品，模具价格结合报价时点材料市场价格以及加工精度、工艺难度等确定，签订合同后即开展模具的采购或开发，因此材料市场价格变动对模具毛利率影响较小，其毛利率变动主要受加工精度和工艺难度等因素影响。综上铝合金压铸件与模具毛利率变动不具备可比性。

2、各类别铝合金压铸件毛利率变动趋势差异的原因

2021 年，通机零部件毛利率同比下降 7.34 个百分点，摩托车零部件毛利率同比下降 7.18 个百分点，该两类产品当年毛利率变动趋势一致；汽车零部件毛利率上升 2.37 个百分点，主要系毛利率较高的新能源汽车零部件收入占比提升 8.14%，单看燃油汽车零部件 2021 年毛利率同比下降 3.75 个百分点，和通机零部件以及摩托车零部件毛利率变动趋势一致。

2022 年，通机零部件毛利率同比回升 4.79 个百分点，摩托车零部件毛利率同比下降 3.36 个百分点，变动趋势不一致主要系：①公司通机零部件以外销为主，受汇率及海运费调价因素影响，当年毛利率回升；摩托车零部件以内销为主，不存在海运费调价的影响，同时汇率对毛利率的影响很低；②通机零部件 90% 左右客户均约定了调价机制，主要按材料价格变动的 100% 进行调整，原材料调价滞后拉升了通机零部件当年的毛利率；摩托车零部件客户中公司主要和摩托车整车厂商约定了调价机制，部分客户未约定明确调价机制，约定调价机制的部分客户按材料价格变动的 60%/80% 进行调整，因此在 2021-2022 年铝合金材料价格

持续上升的情况下，摩托车产品毛利率呈现下滑。汽车零部件毛利率同比上升 9.33 个百分点系因为毛利率较高的新能源汽车零部件收入占比提升 72.53%。

2023 年 1-6 月，通机零部件、摩托车零部件和汽车零部件毛利率相较 2022 年均呈现下降，变动趋势一致。

二、结合生产工艺、市场竞争等情况，分析不同应用领域、细分产品类别毛利率存在差异的原因及合理性

（一）结合生产工艺和市场竞争情况分析不同应用领域产品毛利率差异原因

报告期内，公司按应用领域区分的产品毛利率差异情况如下：

产品	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
通机零部件	24.82%	25.85%	21.06%	28.40%
摩托车零部件	6.46%	7.18%	10.54%	17.71%
汽车零部件	16.19%	19.55%	10.22%	7.85%

1、生产工艺对产品毛利率的影响

公司主要产品包括通机零部件、摩托车零部件和汽车零部件三类产品，均属于铝合金精密压铸件。三类产品的主要生产工艺均包含铝锭熔炼、压铸成型、机加工和表面处理环节，基础生产工艺一致。不同产品由于功能需求不同，在部分生产工艺方面存在稍许差异，例如通机零部件和摩托车零部件部分产品需要内嵌缸套，对应增加了镶嵌式压铸工艺；部分摩托车零部件裸露在外使用，需要进行喷漆处理；部分汽车零部件对产品的清洁度和气密性要求较高，需要进行超声波清洗、高压清洗和氦气检测工艺。总体看生产工艺对不同产品毛利率差异的影响较小。

2、市场竞争情况对产品毛利率的影响

报告期内，公司通机零部件产品毛利率较高，汽车零部件毛利率次之，摩托车零部件毛利率较低，各领域产品毛利率差异受市场竞争情况的影响较大。

通机零部件主要用于割草机、发电机、除雪机、割木机等通用动力机械，下游应用广泛且市场需求持续增长，市场成熟竞争充分。公司的通机零部件主要客户为国际知名的通机品牌，包括川崎、本田、杰耐瑞克、科勒等，主要服务于美

国市场，公司通机零部件价格相对发动机整机成本比例不高，上述客户更注重产品质量的稳定性及客户服务的及时性，对零部件价格敏感度略低，导致通机零部件毛利率相对较高。

近三年我国新能源汽车产量分别为 134.30 万辆、353.20 万辆、704 万辆，呈爆发式增长，同时汽车轻量化带来的单车用铝量的增长使得汽车铝合金压铸需求大幅提升。需求的快速增长带动国内汽车铝合金压铸企业纷纷提升产能或从非汽车零部件行业转而进入汽车零部件行业，使得近几年汽车铝合金压铸件市场竞争不断加剧，行业整体毛利率水平有所回落。2022 年度公司汽车零部件毛利率与同行业可比公司毛利率水平基本相当，略低于通机零部件毛利率。

自国内各大城市大规模推出禁摩、限摩政策以来，我国摩托车销量经历了增长放缓到销量下降，再到销量在中高位波动的过程，摩托车零部件市场竞争激烈。另一方面，摩托车整车厂市场集中度较高，公司与主流摩托车品牌客户合作渊源较长，获得了良好的客户口碑和信任，基于维持与品牌客户的长期稳定合作关系，承接了部分产品毛利率偏低的产品，造成公司摩托车零部件整体毛利率较低。

（二）结合生产工艺和市场竞争情况分析细分产品毛利率差异原因

1、通机零部件

报告期内，公司通机零部件各细分产品毛利率差异情况如下：

产品类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
通机-箱体类	25.55%	23.84%	17.90%	24.65%
通机-缸头类	33.52%	37.26%	30.09%	39.64%
通机-边盖类	9.84%	13.07%	5.29%	15.12%
通机-缸体类	55.38%	46.60%	35.74%	32.09%
通机-其他类	5.90%	13.36%	7.63%	16.40%

通机零部件按照组成部分可以分为箱体、缸头、缸体、边盖。公司双缸通机产品中箱体与缸体集成压铸，与缸头、边盖共同构成双缸发动机的机体组，单缸通机产品部分缸体与缸头集成压铸，与箱体、边盖共同构成单缸发动机的机体组。缸体容纳可燃混合气体，并引导活塞作往复直线运动从而输出动力，缸头具有密封和连接外部油气作用，缸头和缸体上具有多层散热片方便发动机降温。



如上图所示，公司缸头类产品装配在双缸箱体 V 型结构两侧顶端，尺寸较小，需要连接箱体和外部油气，具有密封性要求，生产精度要求较高，同时在小尺寸产品上设计有散热结构，结构相对复杂，公司主要缸体类产品缸体与缸头集成压铸，兼容缸头设计要求，因此缸头类和缸体类产品毛利率较高；边盖类产品形状简单、功能相对单一，毛利率偏低；箱体类产品毛利率介于两者之间。通机其他类产品主要系铝配件，结构相对简单，产品毛利率与边盖类产品接近。

2、摩托车零部件

报告期内，公司摩托车零部件按细分类别的主要产品毛利率差异情况如下：

产品类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
小排量气缸体	4.39%	5.13%	9.67%	17.58%
中大排量气缸体	15.41%	17.86%	19.06%	22.10%

随着我国居民生活水平的提升，中大排量摩托车作为休闲、娱乐工具，近三年销量持续快速增长。从人均消费量来看，日本、欧洲和美国中大排量摩托车年人均消费量在 7.4-11.2 辆/万人之间，而我国人均消费量仅 1.0 辆/万人，参照发达国家和地区，我国中大排量摩托车销量还有较大提升空间，市场潜力巨大。同时由于消费者偏好提升，中大排量摩托车售价较高，对应产品的利润空间高于摩托车小排量气缸体，导致中大排量摩托车气缸体毛利率高于小排量摩托车气缸体。

3、汽车零部件

报告期内，公司汽车零部件按细分类别的主要产品毛利率差异情况如下：

产品类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
燃油汽车零部件	7.78%	8.00%	4.29%	8.05%
新能源汽车零部件	16.90%	22.27%	74.53%	-58.02%
合计	16.19%	19.55%	10.22%	7.85%

公司新能源汽车零部件自 2022 年起逐步进入量产期，2020 年、2021 年新能

源汽车零部件产品毛利率不具备可比性。2022 年和 2023 年 1-6 月新能源汽车零部件毛利率高于燃油汽车零部件主要系随着新能源汽车对传统燃油汽车的取代，燃油汽车零部件竞争日益激烈，产品毛利率相对较低。

综上，公司不同类别产品毛利率差异主要受到下游市场竞争以及产品结构差异影响，毛利率差异原因具有业务合理性。

三、对主要客户的毛利率差异情况及差异原因；对主要客户的具体调价机制，结合汇率、原材料、运费价格变动情况，说明发行人产品销售价格调整模式与报告期内实际调价情况，分析调价时滞及对产品毛利率的影响

（一）对主要客户的毛利率差异情况及差异原因

公司报告期各期前五大客户的毛利率情况如下：

客户名称	主要产品	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
川崎	通机零部件、模具	27.54%	27.90%	25.46%	35.56%
杰耐瑞克	通机零部件、模具	25.99%	24.36%	15.80%	24.27%
本田	通机零部件	53.84%	38.25%	25.63%	26.91%
科勒	通机零部件、模具	9.53%	16.69%	9.66%	-
创科实业	通机零部件、模具	9.64%	21.32%	16.24%	28.79%
锐奇股份	通机零部件、模具	9.37%	10.99%	11.18%	27.30%
新大洲本田	摩托车零部件	1.34%	1.54%	3.86%	7.11%
五羊-本田	摩托车零部件	8.61%	15.55%	14.23%	28.36%
时代电气	汽车零部件	21.18%	18.91%	42.24%	17.11%

1、川崎

公司向川崎销售的主要产品为通机零部件，包括缸头、箱体和边盖，毛利率整体高于通机零部件的其他客户，主要是毛利率较高的缸头类产品收入占比较大。公司缸头类产品仅向川崎和杰耐瑞克销售，前述客户缸头类产品收入金额及毛利率情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
川崎	11,225.21	34.53%	18,248.84	37.60%	11,550.75	30.09%	5,394.46	39.64%
杰耐瑞克	1,980.99	27.74%	1,390.08	32.90%	-	-	-	-

2020 年至 2022 年缸头类产品的毛利率始终在 30%以上，保持在较高水平。2023 年 1-6 月杰耐瑞克缸头类产品毛利率有所下降，主要系单位成本受折旧费用增加影响有所升高。

2、杰耐瑞克

公司向杰耐瑞克销售的主要产品为通机零部件，包括缸头、箱体和边盖，毛利率整体上保持在通机零部件平均水平，公司向其销售箱体类产品收入占比较高，毛利率介于以缸头类产品为主的川崎和以边盖类产品为主的科勒之间。2021 年，杰耐瑞克产品毛利率较低为 15.80%，较 2020 年下降 8.47 个百分点，与川崎毛利率降幅 10.1 个百分点接近。毛利率下降主要系受原材料市场价格大幅增长、当年美元兑人民币平均汇率同比下降以及毛利率相对较低的通机边盖类产品收入占比较 2020 年增长 6.30%等因素影响。2023 年 1-6 月杰耐瑞克产品毛利率有所增长，主要系毛利较高的缸头类产品收入占比增加，提升了产品整体毛利率。

3、本田

公司向本田销售的主要产品为通机零部件，包括缸体、箱体和边盖，2020 年本田毛利率保持在通机零部件平均水平，2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月本田毛利率高于其他客户，主要是本田单缸发动机产品陆续停产，本田向公司支付了补偿款，导致本田 2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月产品毛利率较高。

4、科勒

公司向科勒销售的产品为通机零部件中的边盖类产品，该类产品结构相对简单，毛利率较低，因此科勒毛利率低于其他销售通机零部件的客户。

5、创科实业

公司向创科实业销售的主要产品为通机零部件，包括缸体、箱体及铝制配件，主要用于割草机以及小型通用工具，产品毛利率与以箱体类产品为主的杰耐瑞克相近。2021 年，创科实业产品毛利率较低为 16.24%，同比下降 12.55 个百分点，高于川崎和杰耐瑞克的毛利率降幅，主要系报告期初公司与创科实业未明确约定调价机制，由于 2021 年铝合金材料价格变动幅度较高，经协商自 2021 年三季度起根据前一季度铝价变动调整价格，铝材变动的 80%由客户承担。2023 年 1-6 月，创科实业产品毛利率进一步下降至 9.64%，主要系毛利较高的缸体类、箱体

类产品销量下降幅度较大，当期产品以毛利率较低的配件产品为主，导致毛利率下降幅度较大。

6、锐奇股份

公司向锐奇股份销售的主要产品为通用工具零部件，2020 年度锐奇股份整体毛利率较高主要系当年存在模具销售，该类业务毛利率显著高于通机零部件业务，扣除模具销售后毛利率为 16.36%。报告期内，锐奇股份压铸件整体毛利率偏低，主要原因系锐奇股份产品结构相对简单，毛利率与以边盖产品为主的客户科勒接近。

7、新大洲本田

公司向新大洲本田销售的主要产品为摩托车零部件，主要为小排量摩托车气缸体。报告期内，新大洲本田产品毛利率较低，主要原因系公司基于和本田长期战略合作角度考虑承接该客户产品。本田为公司重要客户，新大洲本田和五羊-本田同为本田系投资企业，公司与本田系企业合作渊源比较长，获得了良好的客户口碑和信任，新大洲本田一直与公司合作。基于和本田系企业整体合作考虑，尽管新大洲本田产品毛利低，出于维护客户考虑，并且对其收入仅占公司收入的 3%左右，影响较小，公司一直维持和新大洲本田的合作。

8、五羊-本田

公司向五羊-本田销售的主要产品为摩托车零部件，主要为小排量摩托车气缸体。由于五羊-本田产品定位高于新大洲本田，零件要求更高，售价相对较高，其毛利率高于新大洲本田。2023 年 1-6 月由于五羊-本田与公司协商降低部分产品售价，导致五羊-本田毛利率下降幅度较大，但仍高于新大洲本田。

9、时代电气

公司向时代电气销售的主要产品为新能源汽车三电系统零部件及部分传统燃油车零部件，除 2021 年度因部分新能源汽车零部件新产品尚未进入量产阶段，仅有少量销售，分摊的模具款较多导致毛利率较高以外，其他年度产品销售毛利率与汽车零部件整体毛利率接近。

（二）对主要客户的具体调价机制

公司未与时代电气约定调价机制，除时代电气外公司与报告期各期其他前五大客户就原材料价格及汇率（如涉及）变动对产品价格调整约定了调价机制，具体的调价机制和调价模式如下：

客户名称	调价周期	调价内容	调价机制	基本调价公式	基础数据来源
川崎	每季度调整	铝材调价汇率调价	根据上上季度美元对人民币汇率平均数（执行汇率）和上上季度铝合金平均市场价格（执行铝价）对比报价时基准人民币价格和基准铝价进行调整	调整后美元价格=基准人民币价格/执行汇率+铝价变动（执行铝价-基准铝价）*产品铝锭用量/执行汇率	铝价：上海有色金属长江价汇率：中国货币网
杰耐瑞克	每季度调整	铝材调价汇率调价	根据过去三个月美元对人民币汇率平均数（执行汇率）和市场公布上上季度最后一个月的16日至上季度最后一个月的15日铝合金平均价格对比报价时基准人民币价格和基准铝价进行调整		铝价：上海有色金属长江价汇率：中国货币网
本田	2020年1月-2021年6月每半年调整 2021年7月至今每季度调整	铝材调价汇率调价	2020年1月-2021年6月根据前半年美元对人民币汇率平均数（执行汇率）和前半年铝合金平均市场价格（执行铝价）对比报价时基准人民币价格和基准铝价进行调整2021年7月至今根据前一季度美元对人民币汇率平均数（执行汇率）和前一季度铝合金平均市场价格（执行铝价）对比报价时基准人民币价格和基准铝价进行调整其中汇率调整需触发汇率浮动达到±3%		铝价：上海有色金属长江价汇率：中国货币网
科勒	2021年1月-2021年12月每年调整 2022年1月至今每季度调整	铝材调价汇率调价	2021年度，根据铝价和汇率基准（每年6月份进行计算，计算基础为前12个月的平均价格）进行价格调整，调整后的价格将于次年1月1日生效。如果铝价超过基础铝价+/-3%，产品价格将相应调整，上一年平均铝价格将成为新的基础铝价。同样，如果前12月的美元对人民币平均汇率超过基准汇率+/-3%，产品价格也将相应调整，前12个月平均汇率将成为新的基础汇率。2022年1月至今，根据前一季度美元对人民币汇率平均数（执行汇率）和前一季度铝合金平均市场价格（执行铝价）对比报价时基准人民币价格和基准铝价对应当期到货数量进行补偿。		上海有色金属网SMM铝价
锐奇股份	每月调整	铝材调价	根据当月铝价计算当月产品单价	当月价格=当月铝价*产品铝锭用量+加工费、包装费等	上海有色金属长江价
新大洲本田	每季度调整	铝材调价	根据前一季度铝价变动调整价格，其中铝材价格变动的80%由客户承担。	调整后人民币价格=基准人民币价格+铝价变动*产品铝锭用量	上海有色金属网SMM A00铝价

客户名称	调价周期	调价内容	调价机制	基本调价公式	基础数据来源
创科实业	自2021年三季度起每季度调整	铝材调价	未明确约定调价机制，根据铝价变动协商调整经协商后自2021年三季度起至今根据前一季度铝价变动调整价格，铝材变动的80%由客户承担。	调整后人民币价格=基准人民币价格+铝价变动（执行铝价-基准铝价）*产品铝锭用量*80%	上海有色金属长江价
五羊-本田	每季度调整	铝材调价	1、材料差价=材料终点价-材料起始价 2、每个调价节点，根据材料价差对配套价进行相应材料费调整。 3、价格调整后，零件单价所对应材料费的终点价将作为下个时点材料费的起点价。 4、进行材料费价格调整约定的四个时点：时点1（N-1年12月）：以（N-1）年9-11月均价视作终点价计算N年1-3月材料价格变动额；时点2（N年3月）：以（N-1）年12月至N年2月均价视作终点价计算N年4-6月材料价格变动额；时点3（N年6月）：以N年3-5月均价视作终点价计算N年7-9月材料价格变动额；时点4（N年9月）：以N年6-8月均价视作终点价计算N年10-12月材料价格变动额。	调整价格=铝价变动（本期铝价-上期铝价）*产品铝锭用量	佛山灵通网优质环保合金压铸铝锭ADC12（最低价）

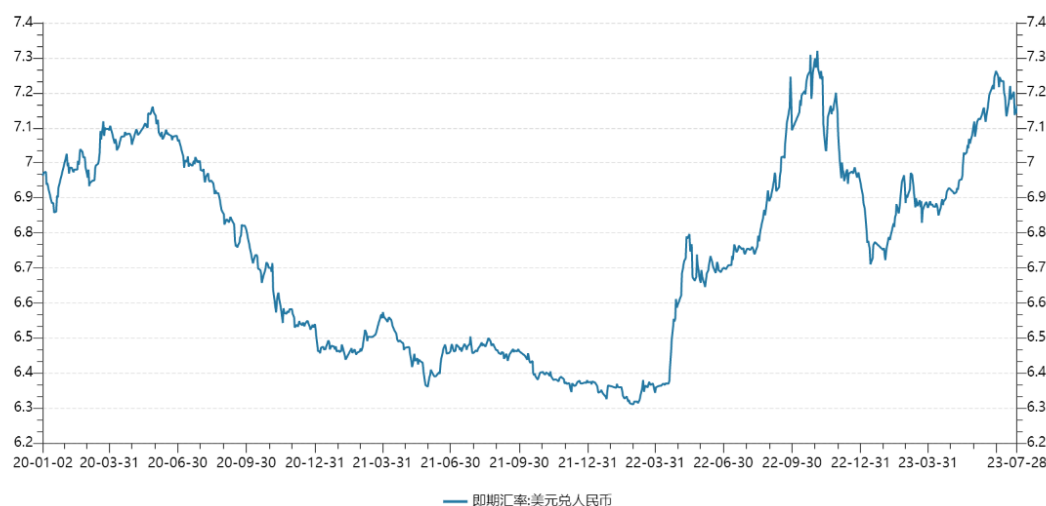
公司与主要客户均约定了价格调整模式，并明确了具体的调价机制，报告期内公司和客户有效执行了调价机制。

（三）结合汇率、原材料、运费价格变动情况，说明发行人产品销售价格调整模式与报告期内实际调价情况，分析调价时滞及对产品毛利率的影响

1、汇率变动及对应产品调价情况

（1）汇率变动情况

2020-2021 年，美元兑人民币汇率呈下降趋势；2022 年至 2023 年 1-6 月，美元对人民币汇率呈波动上升趋势。报告期内，美元兑人民币汇率变动情况如下图所示：



数据来源：Wind

（2）汇率调价模式及实际调价情况

根据公司与主要客户对汇率的调价机制，一般每季度进行价格调整，根据前一季度汇率调整当季产品价格，当季产品价格计算方式为报价时点产品人民币价格/上季度平均汇率，因此汇率调价存在滞后情况。假设各季度产品价格随汇率变动在当季进行调整，则测算的报告期内各季度汇率调价滞后对产品毛利额（即（报价时点产品人民币价格/上季度平均汇率-报价时点产品人民币价格/本季度平均汇率）*本季度汇率*本季度产品销量）和毛利率的影响如下：

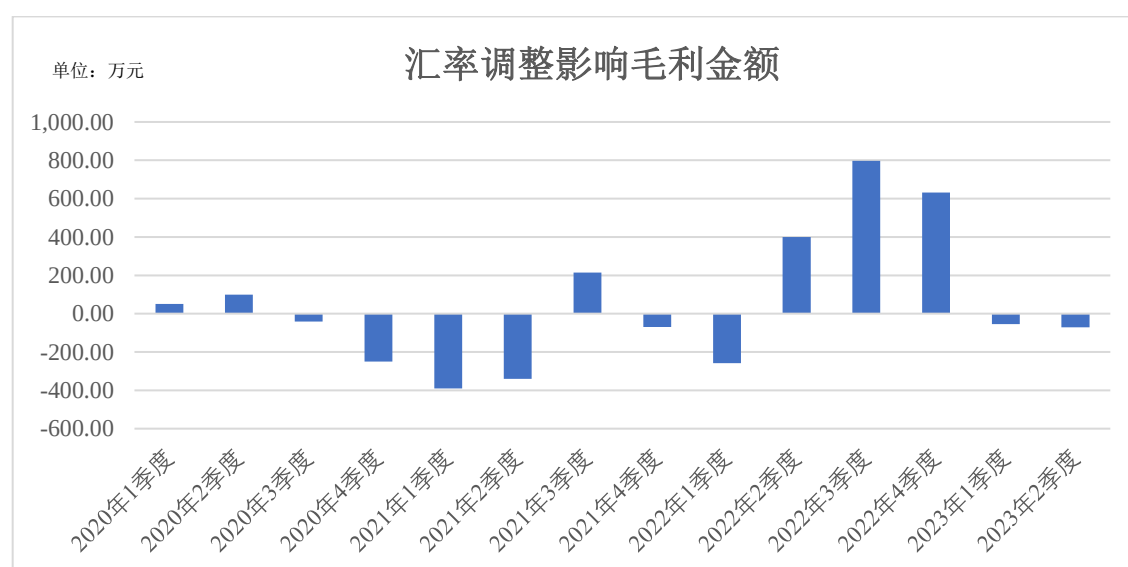
单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一季度影响毛利额	-54.22	-258.98	-389.78	50.37

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
二季度影响毛利额	-70.51	399.39	-340.17	99.65
三季度影响毛利额	-	796.61	214.92	-41.76
四季度影响毛利额	-	631.76	-69.66	-249.75
合计影响毛利额	-124.73	1,568.78	-584.69	-141.49
影响毛利率	-0.23%	1.49%	-0.66%	-0.29%

注：表中测算了报告期各期前五大客户中的外销客户汇率的影响，各期测算的外销收入占整体外销收入的比例分别为 93.15%、94.27%、96.68%、94.82%。

报告期内汇率调价滞后对各季度毛利额影响变动示意图如下：



由上图可见，公司因汇率变动调价滞后对毛利的影响变动与基础汇率的变动趋势一致。2020 年、2021 年因美元兑人民币汇率下降，分别影响毛利率下降 0.29 个百分点和 0.66 个百分点，2022 年因美元兑人民币汇率上升，影响毛利率增加 1.49 个百分点。2023 年 1-6 月因美元兑人民币汇率下降影响毛利率减少 0.23 个百分点。

2、原材料价格变动及对应产品调价情况

(1) 原材料价格变动情况

公司主要产品为铝合金精密压铸件，铝合金为主要原材料。2020-2021 年，铝合金材料市场价格快速增长，2022 上半年铝合金材料价格略有回落，2022 下半年以来材料价格基本保持平稳。报告期内，铝合金市场价格变动情况如下图所示：



数据来源: Wind

(2) 原材料调价模式及实际调价情况

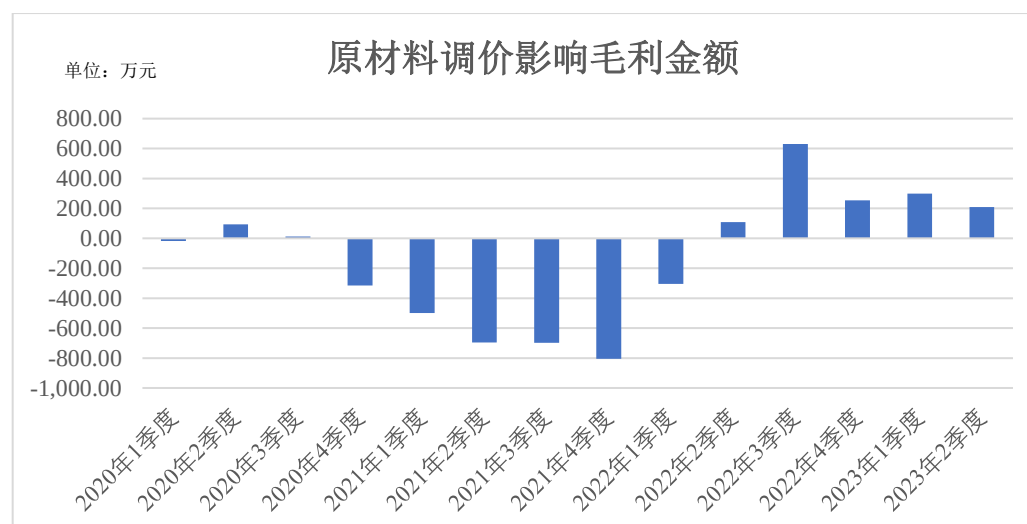
根据公司与主要客户对原材料价格的调价机制,一般每季度进行价格调整,根据前一季度原材料市场价格调整当季产品价格,因此原材料调价存在滞后情况。假设各季度产品价格随原材料价格变动在当季进行调整,则测算的报告期内各季度原材料调价滞后对产品毛利额(即(上季度原材料均价-当季度原材料均价)*单位产品铝合金用量*当期产品销量)和毛利率的影响如下:

单位: 万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一季度影响毛利额	299.26	-305.23	-499.28	-17.17
二季度影响毛利额	209.13	109.13	-695.91	94.35
三季度影响毛利额	-	629.75	-697.83	13.08
四季度影响毛利额	-	254.21	-804.66	-314.60
合计影响毛利额	508.38	687.85	-2,697.68	-224.33
影响毛利率	0.92%	0.65%	-3.04%	-0.47%

注:表中测算了报告期各期前十大客户原材料调价滞后的影响,各期测算的收入占整体主营业务收入的比例分别为 72.77%、80.08%、82.80%、77.66%。

报告期内原材料调价滞后对各季度毛利额影响变动示意图如下:

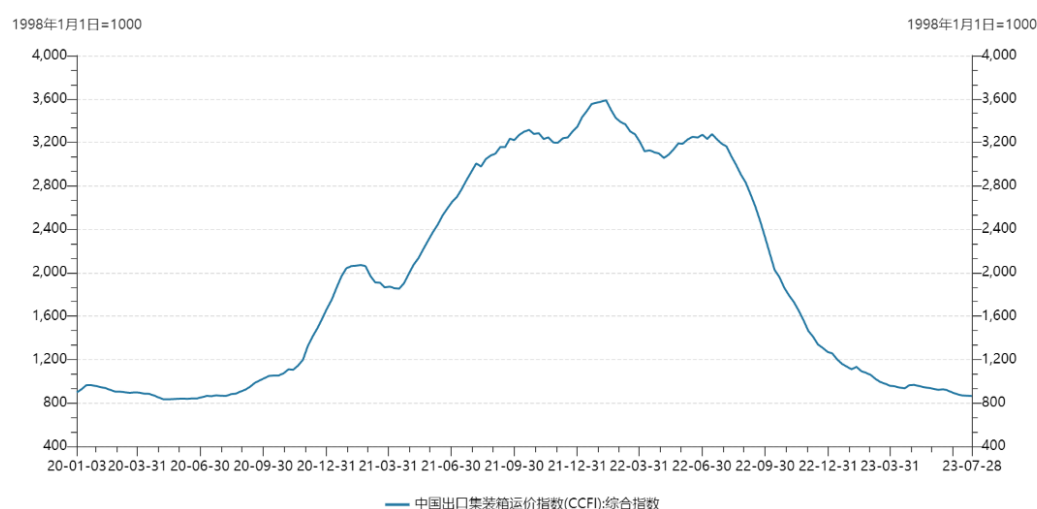


报告期内公司原材料调价滞后对毛利额的影响与原材料市场价格呈现反向波动，趋势基本一致。2020年、2021年，由于原材料调价滞后分别降低毛利率0.47个百分点和3.04个百分点，2021年由于铝合金材料价格涨幅较大，导致毛利率下降较多；2022年原材料调价滞后影响毛利率增加0.65个百分点，2023年1-6月原材料调价之后影响毛利率增加0.92个百分点。

3、海运费价格变动及对应产品调价情况

(1) 海运费价格变动情况

2021年以来集装箱海运费大幅上涨，2022年下半年海运费开始回落，2023年以来保持相对稳定。报告期内，中国出口集装箱综合运价指数变动情况如下图所示：



数据来源：Wind

(2) 海运费调价模式及实际调价情况

公司对川崎销售产品采用海外中间仓模式，产品报价和成本中均包含海运费。公司在与川崎的产品定价协议中仅约定了根据原材料价格及汇率波动定期调整产品价格，未明确约定海运费调价机制。2021 年海运费大幅上升导致川崎产品成本增长毛利率下滑，部分产品由于海运费影响毛利率为负数。基于此原因，公司与川崎进行了友好协商，川崎同意自 2021 年 9 月起对公司承担的海运费给予一定的补偿，按照每集装箱产品补偿一定金额的海运费，具体每集装箱补偿金额根据市场运价情况适时调整，由双方经邮件协商确定。

2021 年度、2022 年度、2023 年 1-6 月川崎给予的海运费补偿金额及公司增加的海运费成本情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
运费补偿收入①	515.76	2,796.11	1,231.75
运费增加成本②	350.57	1,952.79	2,054.91
影响毛利额③=①-②	165.19	843.33	-823.16
影响毛利率	0.30%	0.80%	-0.92%

由于海运费自 2021 年初起开始上涨，至 2021 年三季度达到高位，而川崎自 2021 年 9 月开始进行海运费补偿，因此 2021 年补偿的金额尚无法覆盖增加的成本导致当期毛利率下降 0.92 个百分点；随着 2022 年下半年海运费回落，补偿金额超过成本增加额，提升了当期毛利率 0.80 个百分点。2023 年 5 月起公司不再收取海运费补偿，当期已经收取的补偿使毛利率提升了 0.30 个百分点。报告期内整体来看，海运费补偿与海运费增加成本基本持平。

4、上述因素调价时滞及对产品毛利率整体影响

前述原材料、汇率和海运费调整售价影响金额，均滞后于其指标变动的期间，因调价对公司产品毛利率的影响如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一、主营业务收入①	55,071.78	105,591.39	88,604.46	48,139.29
二、主营业务毛利率②	21.32%	22.12%	18.54%	24.46%
三、调价影响				

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1、汇率影响③	-124.73	1,568.78	-584.69	-141.49
2、原材料影响④	508.38	687.85	-2,697.68	-224.33
3、海运费影响⑤	165.19	843.33	-823.16	-
影响合计⑥=③+④+⑤	548.85	3,099.96	-4,105.54	-365.82
四、对毛利率影响⑦=⑥/①	1.00%	2.94%	-4.63%	-0.76%
五、剔除影响后毛利率⑧=②-⑦	20.33%	19.18%	23.17%	25.22%

剔除上述影响后，2020 年至 2022 年度公司主营业务毛利率呈现逐年下降趋势，主要原因包括：①公司报告期不断新增设备、人员导致固定资产折旧和人工成本上升；②电力和天然气单位成本上涨较多导致能源成本增加；③原材料价格上升调价导致收入和成本同时增长，在毛利不变的情况下收入成本同时增加会影响毛利率下降。2023 年 1-6 月剔除上述影响后公司主营业务毛利率略有回升。

四、对川崎及其他客户销售同类产品的毛利率的差异情况及差异原因，对川崎的议价能力

（一）川崎及其他客户销售同类产品的毛利率的差异情况及原因

报告期内，公司对川崎销售的产品主要为双缸通机零部件，包括箱体、缸头和边盖，销售双缸通机零部件的其他客户还包括杰耐瑞克和科勒等。

川崎及其他客户销售同类产品的毛利率情况如下：

产品	客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
箱体类	川崎	***	***	***	***
	其他客户	***	***	***	***
缸头类	川崎	***	***	***	***
	其他客户	***	***	-	-
边盖类	川崎	***	***	***	-
	其他客户	***	***	***	-

1、箱体类

公司向川崎和杰耐瑞克提供双缸箱体类通机零部件，两者毛利率差异不大且变动趋势一致，两者差异在 2 个百分点左右，是不同客户产品略有区别所致，属于合理的商业现象。2020 年川崎毛利率略低于杰耐瑞克；2021 年川崎箱体类产品毛利率高于杰耐瑞克约 4 个百分点，主要系常州川崎光阳发动机有限公司因停

止量产某型号发动机向公司支付了补偿款，剔除该因素后川崎箱体类产品毛利率约为 20%，差异缩小至约 2 个百分点；2022 年、2023 年 1-6 月毛利率差异较小，分别为 2.82 个百分点和 2.93 个百分点。

2、缸头类

2022 年度、2023 年 1-6 月，公司对川崎销售的缸头类通机零部件毛利率较对其他客户（杰耐瑞克）的同类产品高，分别高出 4.70 个百分点和 6.79 个百分点，主要系杰耐瑞克缸头类产品设计不同，加工所需工时更多，因此毛利率偏低，同时受海运费补偿滞后导致川崎缸头产品毛利率偏高。

3、边盖类

2021 年度，公司对川崎销售的边盖类通机零部件毛利率较对其他客户的同类产品低且为负，主要系公司与川崎合作的边盖类通机零部件处于起步阶段，同时海运费成本增加导致产品毛利率下降。2022 年度和 2023 年 1-6 月，公司对川崎销售的边盖类通机零部件毛利率已提升至与对其他客户的同类产品毛利率较接近的水平。

综上，公司对川崎及其他客户销售同类产品的毛利率不存在实质差异且变动趋势一致，具备合理性。

（二）关于对川崎的议价能力

公司对川崎具备较好的议价能力，具体如下：

1、公司与川崎已形成有效的调价机制

公司与川崎的合同约定了调价机制，对原材料价格和汇率波动进行季度产品价格调整，报告期内调价机制有效执行，体现出双方长期合作的良好基础，平滑了主要价格变动因素对双方的不利影响，有利于长期合作；另一方面，公司虽未就海运费波动与川崎约定明确的调价机制，但为应对海运费成本的增长，公司与川崎协商一致，对公司承担的海运费给予一定的补偿，补偿的金额可根据市场运价情况适时调整，并经双方协商确定，2022 年度川崎产品毛利率逐步回升。

2、公司对川崎销售的产品的毛利率维持在相对较高的水平

公司对川崎销售的产品的毛利率略高于其他客户的同类产品毛利率。公司产品具有定制化特点，不同客户的产品之间的毛利率存在一定差异。川崎的通用发动机在市场上知名度高、竞争力强，主要配套于 John Deere、TORO 等国际知名农机、园林工具厂商，因此对发动机的零部件要求较高，公司产品技术附加值相对较高，产品毛利率维持在较高水平。

3、双方合作关系的稳定深入提升公司的议价能力

公司自 2018 年开始与川崎进行合作，凭借优秀的研发技术能力、产品质量控制能力以及及时响应服务能力，迅速成为川崎的主要供应商之一。报告期内公司向川崎销售的产品品类增加，销量快速增长，川崎对公司的采购比例亦逐年提升，并授予公司“2020 年度供应商”奖、“2021 年度质量”奖、“2022 年度成本节省”奖等奖项，对公司产品和服务深度认可。双方合作关系的稳定深入提升公司的议价能力。

综上，公司与川崎已形成良好的调价机制，且于市场环境变化导致产品成本上升时双方可友好协商进行调价，使毛利率保持相对较高的水平。此外，公司与川崎的合作不断深入，作为其供应商的重要性逐渐提升，对川崎具备较好的议价能力。

五、剔除运费、汇率影响后，同类产品在不同销售模式下的毛利率差异及差异原因

报告期内，公司约定汇率调价机制的客户均为通机零部件客户，约定海运费变动调价的客户仅为川崎，因此海运费及汇率波动仅影响通机零部件毛利率。通机零部件各期剔除海运费和汇率影响前后的毛利率对比情况如下：

项目		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
剔除前	外销一般模式	22.23%	23.97%	18.17%	25.09%
	海外中间仓模式	27.08%	27.89%	23.47%	35.58%
剔除后	外销一般模式	22.52%	22.43%	19.07%	25.33%
	海外中间仓模式	26.85%	24.78%	26.56%	37.14%

外销一般模式下产品毛利率受汇率变动调价滞后影响，剔除汇率影响后，报告期毛利率分别为 25.33%、19.07%、22.43%和 22.52%，剔除前后毛利率变动不大；海外中间仓模式下产品毛利率除受汇率变动调价滞后影响外，还受到海运费

变动影响，剔除汇率及海运费影响后，报告期毛利率分别为 37.14%、26.56%、24.78%、26.85%，2021 年由于海运费成本上升较多，导致剔除前毛利率下降幅度较大，扣除汇率影响、新增海运费成本及对应运费补偿款的影响后，产品毛利率较剔除前回升 3.09 个百分点。2023 年 1-6 月由于海运费价格逐渐回落至报告期初水平，导致海运费对毛利率的影响减小，剔除汇率及海运费影响后海外中间仓模式毛利率为 26.85%，较剔除前下降 0.23 个百分点，变动不大。

剔除海运费、汇率影响后，通机零部件在不同销售模式下的毛利率差异情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
内销一般模式	7.46%	15.24%	24.40%	28.52%
内销中间仓模式	58.95%	48.05%	21.08%	26.99%
外销一般模式	22.52%	22.43%	19.07%	25.33%
海外中间仓模式	26.85%	24.78%	26.56%	37.14%

由上表可见，通机零部件在不同销售模式下毛利率存在差异，主要系不同模式下的产品本身存在差异所致。2020 年、2021 年海外中间仓模式产品毛利率明显高于其他业务模式产品毛利率，主要系 2020 年和 2021 年海外中间仓模式下销售的产品主要为毛利率较高（报告期缸头类产品毛利率维持在 30%以上）的川崎通机缸头类产品，其收入占比分别达到 71.94%和 45.26%；2020 年其他业务模式毛利率差异较小，主要系定制化产品自身差异所致；2021 年外销一般模式产品毛利率偏低为 19.07%，主要系公司自 2021 年起与科勒合作的边盖类产品开始量产，边盖类产品毛利率较低，拉低了外销一般模式下的产品毛利率。

2022 年海外中间仓产品毛利率仍高于外销一般模式毛利率，但差异有所缩小，主要系同期海外中间仓产品中毛利率相对较低的边盖类产品收入占比提升至 7.19%，而外销一般模式下公司杰耐瑞克产品线拓展至缸头类产品，因此提高了外销一般模式产品毛利率；2022 年内销中间仓产品毛利率较高，达到 48.05%，主要系该类别产品收入规模较小，各期均不到 200 万元，因此个别产品毛利率对整体影响较大；2022 年内销一般模式产品毛利率为 15.24%，相对偏低，主要系该业务模式下以结构简单的通用工具配件产品为主，该产品加工工序相对简单，因而毛利率较低。

2023 年 1-6 月海外中间仓模式毛利率为 26.85%，外销一般模式毛利率为 22.52%，差异为 4.33 个百分点，较 2022 年度有所扩大。主要系当年川崎产品中毛利率较高的通机缸头类产品销售收入占比较上年提升 2.63 个百分点，同时箱体类产品毛利率较上年提升 2.04 个百分点，带动海外中间仓整体毛利率提升 2.07 个百分点。内销中间仓模式毛利率进一步上升至 58.95%，内销一般模式毛利率下降至 7.46%，差异进一步扩大，主要系内销中间仓的主要产品收入规模较小，个别产品毛利率变动对整体毛利率影响较大。内销一般模式毛利率降幅较大主要系毛利较高的创科实业、亚特电器通用工具配件产品销量下降 98.31%，毛利率较低的产品销售占比提升，导致毛利率进一步降低。

综上，同类产品在不同销售模式下的毛利率差异主要系定制化产品自身毛利率差异以及产品收入结构变动导致，不同销售模式本身不会造成产品毛利率出现较大差异。

六、选取可比公司的可比性；结合具体产品结构、业务模式、主要客户及销售地区、业务规模、原材料种类等因素，分析并披露同一业务模式下，发行人主要产品毛利率与可比公司同类产品的差异原因

（一）选取可比公司的可比性

公司选择同行业可比公司综合考虑的依据为主要原材料相同、生产工艺基本相同、规模较大、销售区域以及信息可获得性高等维度，且在主营业务和主要产品、同类型产品收入占比、下游应用领域及主要客户等方面具有较高的相似性。公司选取的可比公司具有较高的可比性，可比公司均为直销模式，其产品结构、业务模式、主要客户及销售地区、业务规模、原材料种类的具体情况如下：

名称	产品结构	主要客户及销售地区	2022 年度收入（万元）	2022 年度外销占比	原材料种类
爱柯迪	汽车类 工业类	主要客户为全球知名的大型跨国汽车零部件供应商及新能源主机厂，如法雷奥（Valeo）博世（Bosch）、尼得科（Nidec）等，覆盖美洲、欧洲以及亚洲的汽车工业发达地区	426,524.12	60.45%	铝合金
旭升集团	汽车类 工业类 模具类 其他类	主要客户为国内外知名整车企业如 Rivian、Lucid、蔚来、理想、小鹏、零跑、长城汽车、德国大众、北极星等，以及国内外知名一级零部件供应商如采埃孚、法雷奥西门子、海斯坦普、宁德时代等	445,371.06	43.01%	铝合金

名称	产品结构	主要客户及销售地区	2022 年度收入（万元）	2022 年度外销占比	原材料种类
文灿股份	汽车类 非汽车类	与国内外知名汽车整车厂商及一级零部件供应商合作，如大众、奔驰、宝马、特斯拉、蔚来、理想、小鹏、比亚迪、吉利、长城等，以及全球知名一级汽车零部件供应商如采埃孚、博世、大陆、麦格纳等	522,957.40	52.27%	铝合金
秦安股份	缸盖 缸体 变速器箱体等其他	主要客户为长安福特、一汽、理想新晨、吉利汽车、江铃福特、长安汽车等主流整车（机）制造企业	126,256.66	-	铝合金
派生科技	传统燃油铸件 通讯类压铸件 新能源压铸件 钣金业务其他业务	已陆续与福特、菲亚特、康明斯、东风日产、长安福特汽车等形成了长期合作关系，成为该系列客户的一级供应商；与广汽集团、江铃汽车、吉利、法雷奥西门子、宁德时代、沃尔沃、小鹏汽车等客户开展了长期合作	151,888.97	53.95%	铝合金
广东鸿图	汽车铸件 汽车饰件	客户全面覆盖日系、美系、欧系、华系等传统汽车制造企业、造车新势力等，包括本田、日产、丰田、通用、克莱斯勒、福特，奔驰、沃尔沃、大众、一汽、特斯拉、比亚迪、小鹏汽车、蔚来汽车、宁德时代等	667,174.67	19.44%	铝合金
斯贝科技	通机零部件 摩托车零部件 汽车零部件 模具其他	公司通用发动机零部件业务主要客户为国内外知名的通机厂商，如川崎、杰耐瑞克、本田、科勒、创科实业等；摩托车零部件业务主要客户包括五羊-本田、新大洲本田、春风动力、豪爵等国内知名的摩托车品牌客户；汽车零部件产品主要客户包括尼得科、时代电气、比亚迪供应链、零跑汽车等	106,746.64	72.36%	铝合金

（二）结合具体产品结构、业务模式、主要客户及销售地区、业务规模、原材料种类等因素，分析并披露同一业务模式下，发行人主要产品毛利率与可比公司同类产品的差异原因

1、产品结构

同行业可比公司主要产品为汽车零部件。近三年，公司的汽车零部件毛利率与可比公司的汽车零部件毛利率比较情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
爱柯迪	26.24%	24.25%	28.83%

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
旭升集团	21.54%	21.98%	32.75%
文灿股份	18.63%	18.15%	22.56%
秦安股份	19.31%	23.74%	24.88%
派生科技	10.05%	7.40%	18.56%
广东鸿图	18.36%	18.64%	21.75%
可比公司平均	19.02%	19.03%	24.89%
斯贝科技	19.55%	10.22%	7.85%

注：可比公司 2023 年半年报未披露汽车零部件类别的收入成本情况，故未作比较。

2020-2021 年度，公司的汽车零部件毛利率较可比公司平均毛利率低，主要系公司的汽车零部件以商用燃油车零部件为主，收入金额小未形成规模效应，毛利率较低，而新能源汽车零部件业务处于起步阶段，无重要的毛利贡献。2022 年度，公司的新能源汽车零部件项目逐步进入量产阶段，该类产品毛利率相对较高，新能源汽车零部件产销量与收入大幅度提升带动汽车零部件毛利率提升至可比公司平均水平。

2、业务模式

公司的可比公司的销售模式均为直接向客户销售；公司销售模式以直接向客户销售（包括寄售、中间仓销售模式）为主，存在少量占比较低的贸易商销售。发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“3、毛利率变动分析”之“（3）主营业务毛利率与同行业可比公司毛利率的比较情况”中分析并补充披露如下：

报告期内，公司的可比公司的销售模式均为直接向客户销售，公司销售模式以直接向客户销售（包括寄售、中间仓销售模式）为主。公司主营业务直接销售模式的毛利率与可比公司直接销售模式的毛利率比较情况如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
爱柯迪	28.58%	26.69%	24.44%	29.22%
旭升集团	24.27%	23.36%	23.52%	32.51%
文灿股份	13.38%	18.67%	18.24%	23.60%
秦安股份	25.71%	19.31%	23.74%	24.88%
派生科技	6.69%	9.96%	7.07%	16.78%

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
广东鸿图	18.20%	19.31%	19.66%	21.97%
可比公司平均	19.47%	19.55%	19.44%	24.83%
斯贝科技	21.78%	22.55%	18.74%	24.38%

由上表可知，2020-2021 年，公司直接销售业务毛利率与同行业可比公司平均水平接近；2022 年度和 2023 年 1-6 月，公司直接销售业务毛利率略高于可比公司平均水平，主要系公司外销业务收入占比较高，美元兑人民币汇率提升及客户海运费补偿拉高了产品毛利率。

3、销售地区

（1）境外销售

报告期内，公司主营业务外销的毛利率与可比公司外销的毛利率比较情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
爱柯迪	24.43%	22.69%	29.73%
旭升集团	29.36%	29.96%	37.96%
文灿股份	14.79%	16.41%	18.43%
秦安股份	-	-	-
派生科技	11.54%	9.06%	17.79%
广东鸿图	32.09%	26.35%	31.70%
可比公司平均	22.44%	20.89%	27.12%
斯贝科技	26.37%	20.99%	28.07%

注：可比公司 2023 年半年报未披露内外销分类收入成本情况，故未作比较。

由上表可知，2020-2021 年度，公司的外销毛利率和可比公司的平均毛利率较接近；2022 年度，公司的外销毛利率略高于可比公司的平均毛利率，主要系公司外销占比较高的客户川崎给予公司海运费补偿，提升了当期的产品毛利率，另一方面同行业可比公司中文灿股份 2022 年外销业务毛利率有所下滑，拉低了可比公司平均毛利率。

（2）境内销售

报告期内，公司主营业务内销的毛利率与可比公司内销的毛利率比较情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
爱柯迪	30.14%	27.99%	28.09%
旭升集团	18.83%	18.67%	22.92%
文灿股份	22.91%	20.36%	28.05%
秦安股份	19.31%	23.74%	24.88%
派生科技	7.76%	5.03%	16.07%
广东鸿图	16.61%	18.74%	20.33%
可比公司平均	19.26%	19.09%	23.39%
斯贝科技	10.99%	13.97%	20.33%

注：可比公司 2023 年半年报未披露内外销分类收入成本情况，故未作比较。

报告期内，公司的内销毛利率均低于可比公司的平均毛利率，主要系公司内销产品主要为摩托车零部件，相较可比公司的主要产品汽车零部件，公司摩托车零部件毛利率较低。报告期内随着公司摩托车零部件毛利率的走低，与可比公司平均毛利率的差异逐渐加大。

4、业务规模

可比公司中，业务规模与公司较接近的包括秦安股份与派生科技。报告期内，公司的主营业务毛利率与二者的主营业务毛利率比较情况如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
秦安股份	25.71%	19.31%	23.74%	24.88%
派生科技	6.69%	9.96%	7.07%	16.78%
可比公司平均	16.20%	14.64%	15.41%	20.83%
斯贝科技	21.32%	22.12%	18.54%	24.46%

业务规模接近的两家可比公司中，派生科技的毛利率相对较低，拉低可比公司平均水平。公司的毛利率水平与秦安股份接近。

5、原材料种类

公司与可比公司的主要产品均为铝合金压铸件，主要原材料均为铝合金。报告期内，公司铝合金压铸件毛利率与同行业可比公司铝合金压铸件毛利率的比较情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
爱柯迪	26.69%	24.44%	29.22%

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
旭升集团	21.70%	22.33%	32.15%
文灿股份	18.67%	18.24%	22.38%
秦安股份	19.31%	23.74%	24.88%
派生科技	9.96%	7.07%	16.78%
广东鸿图	18.37%	18.63%	21.75%
可比公司平均	19.12%	19.07%	24.53%
斯贝科技	21.68%	18.02%	24.10%

注 1：旭升集团的铝合金压铸件指其定期报告中剔除模具的铝制零部件。

注 2：可比公司 2023 年半年报未披露具体铝合金压铸件产品收入成本情况，故未作比较。

2020-2021 年度，公司铝合金压铸件毛利率与可比公司平均水平较接近且变动趋势一致。2022 年度，公司铝合金压铸件毛利率高于可比公司平均水平，主要系公司外销业务收入占比较高，美元兑人民币汇率提升及客户海运费补偿拉高了当期的产品毛利率。

综上，按产品结构、业务模式、主要客户及销售地区、业务规模、原材料种类等因素细分，发行人与可比公司的毛利率不存在重大差异。

七、请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查结论

（一）核查过程与依据

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取发行人的收入成本明细表，计算不同应用领域、类别的产品毛利率，计算主要客户的毛利率，了解发行人不同产品间的差异，分析主要产品销售单价与单位成本波动对毛利率的影响，复核不同产品之间毛利率差异的合理性；

2、查阅发行人业务涉及的公开市场信息，获取发行人主要产品生产工艺流程图和成本计算表，了解市场因素对发行人销售价格的影响，结合生产工艺与成本计算过程，分析生产工艺对成本波动的影响，复核不同领域细分产品毛利率差异的合理性；

3、获取发行人与主要客户合同及调价机制文件，查阅报告期内铝合金、汇率、海运费变动数据，根据调价机制测算各调价因素（包括铝合金价格、汇率、

运费等)对产品收入影响金额,假设调价不存在滞后的情况下,测算调价因素对毛利和毛利率的影响;

4、获取发行人与川崎的运费补偿会议纪要等文件,了解运费补偿确认时间及金额,分析运费补偿对产品毛利与毛利率的影响;

5、获取发行人的收入成本明细表,计算川崎及其他客户销售同类产品的毛利率,分析差异原因,并访谈发行人总经理,了解对川崎的议价能力;

6、查阅发行人与川崎签订的框架合同,了解与销售价格相关的条款;

7、获取发行人可比公司的定期报告,了解其产品结构、业务模式、主要客户及销售地区、业务规模、原材料种类等信息;

8、查阅发行人可比公司的定期报告,计算可比公司按产品、业务模式、销售地区、业务规模、原材料种类分类的毛利率,并分析与发行人毛利率的差异原因;

(二) 核查意见

经核查,保荐机构、申报会计师认为:

1、受产品结构变动、原材料价格变动、海运费及美元兑人民币汇率波动、设备折旧、人工成本及能源成本变动等因素影响,发行人各类主要产品毛利率报告期内存在一定波动,具有合理性;

2、发行人生产工艺对不同产品毛利率差异的影响较小,不同应用领域产品毛利率差异受市场竞争情况的影响较大,不同领域以及细分产品的毛利率差异具备合理性;

3、发行人主要客户毛利率差异主要源自产品自身差异,发行人与主要客户均约定了根据铝合金价格、汇率定期调整产品售价的机制并于报告期实际执行了调价政策,同时发行人根据海运费市场价格变动情况与川崎协商一致给予了适当补偿;综合原材料价格及汇率调价时滞以及海运费补偿因素对各期毛利率的影响分别为-0.76%、-4.63%、2.94%和 1.00%;

4、发行人对川崎及其他客户销售同类产品的毛利率差异较小；发行人与川崎已形成有效的调价机制，报告期对川崎销售的产品的毛利率维持在相对较高的水平且双方合作关系稳定深入，发行人对川崎具备较好的议价能力；

5、剔除运费、汇率影响后，发行人同类产品在不同销售模式下的毛利率差异主要系定制化产品自身毛利率差异以及产品收入结构变动导致，不同销售模式本身不会造成产品毛利率出现较大差异；

6、发行人选取的可比公司具有可比性，发行人与可比公司均为铝合金压铸件制造企业；可比公司的主要客户基本为国内外知名的整机厂销售产品，发行人主要直接向国内外知名的整机厂销售产品；除秦安股份外，发行人与其他可比公司均同时向境内外销售产品；按产品结构、业务模式、主要客户及销售地区、业务规模、原材料种类等因素细分，发行人与可比公司的毛利率不存在重大差异。

问题 12. 关于生产与成本

根据申报材料：（1）主营业务成本主要由直接材料、直接人工、制造费用及运输费用构成；（2）运输费用主要为海外中间仓业务的海运费，各期运输费用占比为 3.46%、7.01%和 7.79%，2021 年至 2022 年上半年国际海运费持续处于高位，公司销往美国的产品运输费用明显上涨。

请发行人说明：（1）报告期各期主要产品、原材料的期初结存、本期生产、本期销售、期末结存的数量金额，各类产品产量与原材料投入的匹配关系及其合理性；（2）区分产品类别，分析成本结构变动原因，与同行业可比公司的差异情况及合理性；（3）各期生产人员人数及变动情况，生产人员人数与产品产量的匹配性，平均工资与当地或同行业可比公司对比情况；（4）制造费用明细、构成变动及其具体原因，各期产量与能源耗用、机物料消耗的匹配关系；（5）各类业务物流运输的主要方式、运费的承担方，发行人运输服务供应商的选择方式、报告期内的变动情况，运输定价方法、各期运输费与相关客户销售规模的匹配性。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，列示对成本真实性、完整性的核查情况，是否存在关联方或其他利益相关方等为发行人承担成本费用情形，并发表明确核查意见。

回复：

一、报告期各期主要产品、原材料的期初结存、本期生产、本期销售、期末结存的数量金额，各类产品产量与原材料投入的匹配关系及其合理性

（一）各期主要产品的期初结存、本期生产、本期销售、期末结存的数量金额

报告期内，公司主要产品为通机零部件、摩托车零部件和汽车零部件，库存商品及发出商品内主要产品期初结存、本期生产及销售、期末结存的数量和金额如下：

2023 年 1-6 月

单位：万件、万元

项目名称	期初结存		本期生产		本期销售		期末结存	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
通机零部件	120.07	11,735.17	324.66	24,397.48	371.34	27,851.12	73.39	8,281.53
摩托车零部件	70.59	2,843.71	262.33	9,574.69	267.18	9,760.80	65.74	2,657.60
汽车零部件	38.52	1,490.08	97.75	4,065.89	98.80	4,433.35	37.46	1,122.63
合计	229.18	16,068.96	684.75	38,038.07	737.33	42,045.27	176.59	12,061.75

2022 年度

单位：万件、万元

项目名称	期初结存		本期生产		本期销售		期末结存	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
通机零部件	154.16	8,743.16	813.83	60,451.96	847.93	57,459.95	120.07	11,735.17
摩托车零部件	67.01	2,277.48	544.29	20,799.07	540.72	20,232.84	70.59	2,843.71
汽车零部件	3.14	114.27	85.13	3,989.70	49.75	2,613.89	38.52	1,490.08
合计	224.31	11,134.91	1,443.25	85,240.73	1,438.39	80,306.68	229.18	16,068.96

2021 年度

单位：万件、万元

项目名称	期初结存		本期生产		本期销售		期末结存	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
通机零部件	82.67	3,894.16	1,008.56	53,255.80	937.07	48,406.80	154.16	8,743.16
摩托车零部件	55.71	1,700.46	643.21	22,150.48	631.91	21,573.46	67.01	2,277.48
汽车零部件	2.05	153.88	13.77	639.11	12.68	678.72	3.14	114.27
合计	140.43	5,748.50	1,665.54	76,045.39	1,581.66	70,658.98	224.31	11,134.91

2020 年度

单位：万件、万元

项目名称	期初结存		本期生产		本期销售		期末结存	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
通机零部件	87.45	2,073.94	771.17	22,247.25	775.95	20,427.03	82.67	3,894.16
摩托车零部件	68.60	1,593.19	491.40	14,144.54	504.29	14,037.28	55.71	1,700.46
汽车零部件	0.43	11.34	13.30	927.34	11.69	784.79	2.05	153.88
合计	156.48	3,678.47	1,275.87	37,319.13	1,291.92	35,249.10	140.43	5,748.50

(二) 各期主要原材料的期初结存、本期生产、本期销售、期末结存的数量金额

报告期内，公司主要原材料为铝合金，其期初结存、本期入库及出库、期末结存的数量和金额如下：

单位：吨、万元

期间	期初		采购入库		其他入库		生产出库		其他出库		期末	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
2023 年 1-6 月	812.44	1,401.51	10,644.80	17,619.63	40.95	67.66	10,893.99	18,097.39	-	-	604.20	991.41
2022 年度	475.77	883.41	23,394.67	41,011.27	94.30	165.48	23,139.60	40,637.33	12.70	21.32	812.44	1,401.51
2021 年度	189.03	261.16	23,592.22	39,638.77	33.40	56.05	23,326.00	39,052.09	12.88	20.48	475.77	883.41
2020 年度	157.98	176.39	13,740.29	16,784.48	-	-	13,700.74	16,689.33	8.50	10.38	189.03	261.16

注：其他入库主要为库存商品拆件入库再利用，其他出库主要为铝合金销售。

（三）各类产品产量与原材料投入的匹配关系及其合理性

公司主要产品为通机零部件、摩托车零部件和汽车零部件，其主要原材料均为铝合金，基于压铸行业和公司实际工艺情况，压铸熔炉统一进行铝合金熔炼，当期领用铝合金时不在三类产品中区分，以下按上述三类产品的合计领用和完工重量进行分析。

报告期各期废铝产生重量和生产领用及完工产品重量的匹配情况如下：

单位：吨

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
当期领用重量①	10,893.99	23,139.60	23,326.00	13,700.74
当期完工重量②	9,772.19	21,588.62	22,232.96	12,913.98
当期废料重量③	1,214.01	1,705.25	1,061.64	935.56
产出量/领用量④=（②+③）/①	100.85%	100.67%	99.87%	101.09%
投入产出率⑤=②/①	89.70%	93.30%	95.31%	94.26%

公司当期铝合金压铸的产量/领用量的比例分别为 101.09%、99.87%、100.67% 和 100.85%，考虑废铝产生重量后生产领用及完工产品重量基本匹配。个别年度高于 100%主要系由于机加工环节产生的废铝含油、水、铁等杂质，导致产出量高于领用量；同时当期完工重量系根据 BOM 系统中各产品的标准耗用材料重量计算得出，与实际重量可能存在微小差异。

报告期内公司投入产出率分别为 94.26%、95.31%、93.30%和 89.70%。2021 年度公司由于产品良品率有所提高，产生的废料相对减少。汽车零部件产品质量要求高于其他产品，随着公司新能源汽车零部件产销量的提升，为保证产品质量，

公司减少了回炉料的投入，铝含量相对较高的废铝重量增加。新能源汽车零部件 2022 年度开始量产，2022 年度和 2023 年 1-6 月产生的铝含量相对较高的废铝重量为 555.42 吨和 622.65 吨，假设回炉使用该部分材料，则 2022 年度和 2023 年 1-6 月经调整的投入产出率为 95.70%和 95.42%，与 2021 年基本保持一致。

综上，公司主要产品产量与原材料投入的关系匹配，具有合理性。

二、区分产品类别，分析成本结构变动原因，与同行业可比公司的差异情况及合理性

报告期内，公司主营业务成本按产品分类构成如下：

单位：万元、%

产品类别	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
通机零部件	27,683.53	63.89	57,459.95	69.87	48,406.80	67.06	20,427.03	56.17
摩托车零部件	9,760.80	22.53	20,232.84	24.60	21,573.46	29.89	14,037.28	38.60
汽车零部件	4,433.35	10.23	2,613.89	3.18	678.72	0.94	784.79	2.16
模具	1,254.80	2.90	1,378.84	1.68	873.75	1.21	402.52	1.11
其他零部件	196.31	0.45	552.08	0.67	648.77	0.90	713.05	1.96
合计	43,328.80	100.00	82,237.60	100.00	72,181.50	100.00	36,364.67	100.00

报告期内，公司主要产品包括通机零部件、摩托车零部件、汽车零部件和模具。公司各类产品主营业务成本占比与对应的收入构成及变动趋势一致。公司主营业务成本以通机零部件与摩托车零部件成本为主，报告期内通机零部件与摩托车零部件成本合计占主营业务成本比例分别为 94.77%、96.95%、94.47%和 86.42%。

（一）通机零部件成本结构变动情况

单位：万元、%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	17,636.22	63.71	35,834.38	62.36	31,811.57	65.72	13,420.58	65.70
直接人工	2,754.36	9.95	5,058.84	8.80	3,829.60	7.91	2,175.89	10.65
制造费用	6,005.67	21.69	10,741.82	18.69	8,307.27	17.16	3,992.01	19.54
运输费用	1,287.28	4.65	5,824.90	10.14	4,458.36	9.21	838.56	4.11
合计	27,683.53	100.00	57,459.95	100.00	48,406.80	100.00	20,427.03	100.00

公司通机零部件运输费用主要为海外中间仓业务的海运费，2021 年公司应

客户川崎的需求在美国设置中间仓，2021 年至 2022 年上半年国际海运费持续处于高位，公司销往美国的产品运输费用明显上涨，因此 2020-2022 年运输费用占通机零部件主营业务成本的比例持续增加；随着 2022 年下半年国际海运费价格回落，2023 年 1-6 月运输费用占比相应下降。剔除川崎海运费并将剩余运费归入制造费用后，通机零部件成本结构变动情况如下：

单位：万元、%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	17,636.22	66.63	35,834.38	69.09	31,811.57	71.77	13,420.58	67.69
直接人工	2,754.36	10.41	5,058.84	9.75	3,829.60	8.64	2,175.89	10.98
制造费用	6,079.63	22.97	10,975.97	21.16	8,685.18	19.59	4,228.87	21.33
合计	26,470.21	100.00	51,869.20	100.00	44,326.35	100.00	19,825.34	100.00

注：制造费用包括了扣除海运费的其他运输费用。

报告期内，公司通机零部件的直接材料成本占比较高，具体成本构成分析如下：

1、直接材料

剔除海运费影响后，报告期各期，公司通机零部件直接材料占当期通机零部件业务成本的比例分别为 67.69%、71.77%、69.09%和 66.63%。直接材料占比 2021 年高于 2020 年主要系原材料铝合金涨价幅度较大，2022 年度直接材料占比回落主要系生产人员、设备折旧以及天然气电费单价增加，对应直接人工和制造费用占比提升，拉低了直接材料占比。2023 年 1-6 月铝合金价格相对有所回落故而直接材料占比较上年度下降 2.46 个百分点。

2、直接人工

剔除海运费影响后，报告期各期，公司通机零部件直接人工成本占当期通机零部件成本的比例分别为 10.98%、8.64%、9.75%和 10.41%。2021 年，随着公司产销量的增加，生产人员数量增加，直接人工成本同比增长，但 2021 年度直接人工占比下降 2.34 个百分点，主要系原材料铝合金价格较 2020 年有所上涨，同时产量增幅较大，使得工费占比下降。2022 年度直接人工占比上升 1.11 个百分点，主要系生产人员增加导致公司人工成本上升。2023 年 1-6 月直接人工占比较 2022 年度上升 0.65 个百分点，主要系直接材料结构占比下降所致。

3、制造费用

剔除海运费影响后，报告期各期，公司通机零部件制造费用占当期通机零部件成本的比例分别为 21.33%、19.59%、21.16%和 22.97%。2021 年度制造费用占比下降 1.74 个百分点，主要系原材料铝合金价格持续上涨，同时产量增幅较大，使得制造费用占比下降。2022 年度制造费用占比上升 1.57 个百分点，主要系随着固定资产持续投入，机器设备折旧增加，同时天然气电费涨价使得制造费用上升。2023 年 1-6 月制造费用占比较 2022 年度上升 1.81 个百分点，主要系设备继续投入折旧相应增加所致。

(二) 摩托车零部件成本构成情况

单位：万元、%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	6,351.61	65.07	13,105.93	64.78	14,388.81	66.70	9,187.01	65.45
直接人工	1,081.77	11.08	2,371.12	11.72	2,359.13	10.94	1,736.16	12.37
制造费用	2,088.57	21.40	4,285.52	21.18	4,256.99	19.73	2,726.18	19.42
运输费用	238.85	2.45	470.28	2.32	568.53	2.64	387.93	2.76
合计	9,760.80	100.00	20,232.84	100.00	21,573.46	100.00	14,037.28	100.00

报告期内，公司摩托车零部件的直接材料成本占比较高且相对稳定，具体成本构成分析如下：

1、直接材料

报告期各期，公司摩托车零部件直接材料成本占当期摩托车零部件业务成本的比例分别为 65.45%、66.70%、64.78%和 65.07%。2021 年度直接材料占比增加 1.25 个百分点，主要原因是当年铝合金原材料价格上涨；2022 年度直接材料占比下降 1.92 个百分点，主要系生产人员、设备折旧以及天然气电费单价增加，对应直接人工和制造费用占比提升，拉低了直接材料占比。2023 年 1-6 月直接材料占比较上年度略有提升，主要系本期摩托车单位产品重量略有增长所致。

2、直接人工

报告期各期，公司摩托车零部件直接人工成本占当期摩托车零部件成本的比例相对较低，分别为 12.37%、10.94%、11.72%和 11.08%，各期占比波动主要受

直接材料占比变动的影响。2021 年度公司直接人工占比下降 1.43 个百分点，主要系当期铝合金材料价格上涨导致直接材料占比提升，人工成本占比相应降低。2022 年度公司直接人工占比上升 0.78 个百分点，主要系生产人员增加导致公司人工成本上升。2023 年 1-6 月直接人工占比下降 0.64 个百分点，主要系当期摩托车产线生产人员减少所致。

3、制造费用

报告期各期，公司摩托车零部件制造费用占当期摩托车零部件成本的比例分别为 19.42%、19.73%、21.18%和 21.40%。2021 年度，在铝合金价格上涨的情况下，制造费用占比与 2020 年度基本持平，主要系以生产摩托车零部件为主的子公司江门斯贝 2021 年搬迁新厂房、购置新设备导致制造费用相应增加。2022 年度制造费用占比增加 1.45 个百分点，主要系当期设备折旧增加及天然气、电力等能源价格上升所致。2023 年 1-6 月制造费用占比变动不大。

4、运输费用

报告期各期，公司摩托车零部件运输费用占当期摩托车零部件成本的比例分别为 2.76%、2.64%、2.32%和 2.45%。摩托车零部件主要为国内客户，运输费用报告期内占比变动较小，相对稳定。

（三）汽车零部件成本构成情况

单位：万元、%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	2,427.06	54.75	1,661.28	63.56	411.51	60.63	475.59	60.60
直接人工	561.47	12.66	278.82	10.67	81.39	11.99	103.80	13.23
制造费用	1,355.14	30.57	598.94	22.91	169.57	24.98	188.03	23.96
运输费用	89.68	2.02	74.84	2.86	16.25	2.39	17.38	2.21
合计	4,433.35	100.00	2,613.89	100.00	678.72	100.00	784.79	100.00

报告期内，公司汽车零部件的直接材料成本占比较高，具体成本构成分析如下：

1、直接材料

报告期各期，公司汽车零部件直接材料成本占当期汽车零部件生产成本的比例分别为 60.60%、60.63%、63.56%和 54.75%。汽车零部件销售量分别为 11.69 万件、12.68 万件、49.75 万件和 98.80 万件。2021 年度与 2020 年度直接材料占比基本持平。2022 年度直接材料占比增加 2.93 个百分点，主要系 2022 年公司新能源汽车零部件量产后汽车零部件销量从 2020 年、2021 年的 11.69 万件、12.68 万件大幅增加至 49.75 万件，规模效应导致直接人工和制造费用的成本占比相对下降，进而导致直接材料占比上升。2023 年 1-6 月直接材料占比下降 8.81 个百分点，主要系当期汽车零部件产品平均单重下降和铝锭价格下降所致，其中当期汽车零部件产品平均单重从 2022 年的 1.43kg/件下降到当期的 1.04kg/件。

2、直接人工

报告期各期，公司汽车零部件直接人工成本占当期汽车零部件成本的比例相对较低，分别为 13.23%、11.99%、10.67%和 12.66%。报告期内直接人工成本占比逐年下降，主要系汽车零部件销售数量在报告期内呈快速增长趋势带来的规模效应。2023 年 1-6 月直接人工占比增加 1.99 个百分点，主要系新能源汽车零部件产品工序相对复杂，公司进一步扩大新能源汽车产品的人员配置所致。

3、制造费用

报告期各期，公司汽车零部件制造费用占当期汽车零部件成本的比例分别为 23.96%、24.98 %、22.91%和 30.57%，前三年相对稳定，2023 年 1-6 月大幅提升。制造费用占比相对较高，主要原因是公司研制的新能源汽车产品不断增加，为承接产品后续量产订单，公司购置了相应需求的中高端设备，设备折旧增长较多，同时天然气、电力等能源单价上升所致。2023 年 1-6 月制造费用占比提高 7.66 个百分点，主要系设备折旧增加和电力单价上升所致。

4、运输费用

报告期各期，公司汽车零部件运输费用占当期汽车零部件成本的比例分别为 2.21%、2.39%、2.86%和 2.02%。2020-2022 年，汽车零部件均为内销客户，运输费用报告期内占比变动较小，相对稳定。2023 年 1-6 月运输费用占比同比下降 0.84 个百分点，主要系当期汽车零部件产品平均单重下降对应运输费用降低所致。

（四）成本结构与同行业可比公司的差异情况及合理性

近三年，公司产品成本结构与同行业可比公司对比情况如下：

年度	项目	爱柯迪	旭升集团	文灿股份	秦安股份	派生科技	平均值	本公司
2022年度	直接材料	48.75%	64.02%	60.65%	65.22%	62.75%	63.16%	63.47%
	直接人工	12.39%	8.64%	9.67%	7.55%	11.33%	9.30%	9.55%
	制造费用	38.86%	27.33%	29.68%	27.23%	25.91%	27.54%	26.98%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2021年度	直接材料	45.05%	65.86%	56.89%	65.62%	61.89%	62.57%	66.10%
	直接人工	15.57%	5.36%	12.04%	7.72%	10.89%	9.00%	8.95%
	制造费用	39.37%	28.78%	31.07%	26.66%	27.23%	28.44%	24.95%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2020年度	直接材料	46.16%	60.98%	51.48%	56.76%	53.70%	55.73%	65.37%
	直接人工	13.76%	7.19%	11.34%	8.13%	11.55%	9.55%	11.58%
	制造费用	40.08%	31.82%	37.18%	35.11%	34.75%	34.72%	23.05%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：广东鸿图未披露相关产品成本构成，爱柯迪由于产品规格较小，其成本结构与其他可比公司差异较大，平均计算时未予考虑；可比公司未披露 2023 年 1-6 月相关成本结构情况。

公司 2021 年度与 2022 年度产品成本结构与同行业可比公司平均值基本保持一致。2020 年度公司与可比公司相比制造费用占比较低，直接材料占比较高的主要原因如下：从业务发展历程看，公司主营业务起步于摩托车零部件，2015 年后进入通机零部件，报告期内开始新能源汽车零部件业务。2020-2022 年，公司摩托车零部件业务收入占主营业务收入比例分别为 35.44%、27.22%、20.64%，占比逐渐降低。2020 年公司固定资产规模较小，传统摩托车零部件业务仍占有较高比重，而可比公司均为报告期前已上市公司，通过上市和再融资募集资金投资，固定资产规模相对较大。相对可比公司，报告期初公司固定资产折旧摊销规模较小，制造费用在产品成本中的占比较低可比公司相对较低，导致直接材料占比相对较高。随着可比公司经营规模的不断扩大，2020-2022 年，可比公司制造费用占比呈下降趋势，同时公司因产能扩张固定资产不断增加，至 2022 年公司与可比公司产品成本结构趋于一致。

综上所述，随着经营规模的增长，公司产品成本结构与同行业可比公司不存在重大差异情况，成本结构变化符合公司实际业务情况，具有合理性。

三、各期生产人员人数及变动情况，生产人员人数与产品产量的匹配性，

平均工资与当地或同行业可比公司对比情况

（一）各期生产人员人数及变动情况

报告期内，公司生产人员人数变动与平均工资情况如下：

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额/人数	变动率	金额/人数	变动率	金额/人数	变动率	金额/人数
生产人员数量（人）	1,240.30	12.07%	1,106.67	22.80%	901.17	40.66%	640.67
薪酬总数（万元）	5,807.21	1.81%	11,408.19	24.40%	9,170.88	65.96%	5,525.96
平均工资（万元/年）	9.36	-9.16%	10.31	1.28%	10.18	17.96%	8.63

注：生产人员人数为工资表各月末生产人员人数的算术平均数；2023 年 1-6 月薪酬已年化处理。

报告期内，公司生产人员数量逐年增加，生产人员平均数量分别为 640.67 人、901.17 人、1,106.67 人和 1,240.30 人，生产人员薪酬分别为 5,525.96 万元、9,170.88 万元、11,408.19 万元和 5,807.21 万元。随着生产经营规模扩大，公司生产人员有所增加，相应人工成本上升。报告期内公司生产人员的年平均工资分别为 8.63 万元、10.18 万元、10.31 万元和 9.36 万元，2020-2022 年呈上涨趋势。2023 年 1-6 月，泰国工厂试生产过程中新招收较多工人且人均薪酬水平较低，将整体生产人员平均工资拉低。

（二）生产人员人数与产品产量的匹配性

由于公司生产线具有通用性可以生产不同大类的产品，且公司生产人员依据生产工单的安排可以灵活调节安排生产不同类型产品，产线的通用性以及人员的可调节性导致无法区分各类产品产线的工人数量。

报告期内公司生产所在地位于宁波地区、江门地区和泰国地区，生产人员人数与产量变化情况如下：

单位：吨、人、吨/人

地区	项目	2023 年 1-6 月		2022 年度	
		数量	变动率	数量	变动率
宁波地区	产量	7,080.79	-18.27%	17,327.15	-4.61%
	生产人员数量	930.60	1.97%	912.58	27.84%
	人均产量	15.22	-19.86%	18.99	-25.39%

地区	项目	2023 年 1-6 月		2022 年度	
		数量	变动率	数量	变动率
江门地区	产量	2,397.38	12.51%	4,261.47	4.76%
	生产人员数量	225.00	15.93%	194.08	3.60%
	人均产量	21.31	-2.96%	21.96	1.12%
泰国地区	产量	294.02	-	-	-
	生产人员数量	84.70	-	-	-
	人均产量	6.94	-	-	-

续前表

地区	项目	2021 年度		2020 年度
		数量	变动率	数量
宁波地区	产量	18,165.08	90.43%	9,538.88
	生产人员数量	713.83	38.25%	516.33
	人均产量	25.45	37.74%	18.47
江门地区	产量	4,067.89	20.53%	3,375.10
	生产人员数量	187.33	50.67%	124.33
	人均产量	21.71	-20.01%	27.15
泰国地区	产量	-	-	-
	生产人员数量	-	-	-
	人均产量	-	-	-

注：2023 年 1-6 月人均产量数据年化处理。

2021 年，公司宁波地区产量同比增长 90.43%，同期生产人数增长 38.25%，通机零部件生产规模的大幅增长带来人工效率的提升，人均产量增长 37.74%，生产人员人数变动与产品产量变动相匹配。2022 年及 2023 年 1-6 月，宁波地区人均产量同比分别下降 25.39%和 19.86%主要系宁波地区开始生产新能源汽车产品。宁波地区主要生产通机零部件和新能源汽车零部件，相较通机零部件，新能源汽车零部件型号多样且存在大重量型号的产品，大重量型号的产品耗费的工时要远大于小重量产品标准工时，其产品单重从 0.07kg/件到 12.54kg/件不等，大重量的汽车零部件产品相比小重量的汽车零部件产品客户对产品工艺要求较高需要耗费更多的时间，6-13KG/件的新能源汽车零部件的标准工时为 25.76-50.70 分钟不等，而标准工时最大的通机零部件产品的标准工时仅为 27.14 分钟；同等重量产品对应新能源汽车零部件机加标准工时高于通机零部件，例如 3-4kg/件的新能源汽车零部件平均机加工时为 15.03 分钟，高于通机零部件平均机加工时 11.77 分钟；部分新能源汽车零部件产品需要增加搅拌摩擦焊、氦气检测等工序，生产

人员相应增加；同时新能源汽车零部件刚进入量产阶段，生产效率相对较低，因此人均产量有所下降；另一方面公司泰国工厂和四工厂已进入建设期，公司需要提前储备相应生产、质检和生产管理人员，导致公司宁波地区产量 2022 年同比略有下降的同时，生产人数增长 27.84%，进而影响当期人均产量下降 25.39%。

2021 年，公司江门地区产量同比增长 20.53%，同期生产人数增长 50.67%，主要系公司宁波地区将个别产品的生产线转移至江门地区，为应对新增的产品产线江门地区同时配备相应的生产人员，由于新增产线存在一定调试周期导致江门地区 2021 年度人均产量降低 20.01%。2022 年、2023 年 1-6 月江门地区人均产量基本平稳。

泰国地区 2023 年 1-6 月开始试生产招收较多生产人员导致人均产量显著低于宁波地区和江门地区。

综上，报告期内公司生产人员人数与产品产量、生产人员人均产量变化符合公司实际业务情况，具有匹配性。

（三）平均工资与当地或者同行业可比公司对比情况

1、平均工资与当地平均水平对比情况

2020-2022 年，公司生产人员平均工资与宁波地区平均工资对比如下：

单位：万元/年

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
斯贝科技	10.31	1.28%	10.18	17.96%	8.63
宁波地区	8.17	-0.12%	8.18	13.45%	7.21

注：宁波地区人均工资来自于宁波市统计局官网：<http://tjj.ningbo.gov.cn/>

2020-2022 年，公司生产人员的人均薪酬与宁波地区平均工资基本相当且变动趋势一致，宁波地区未披露 2023 年 1-6 月人均薪酬情况。

2、平均工资与同行业可比公司对比情况

2020-2022 年，公司生产人员平均工资与同行业可比公司平均工资对比如下：

单位：万元/年

公司名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
爱柯迪	9.64	-15.81%	11.45	24.59%	9.19
旭升集团	15.69	20.79%	12.99	0.46%	12.93
文灿股份	11.19	-17.48%	13.56	37.80%	9.84
秦安股份	9.25	-13.23%	10.66	37.90%	7.73
派生科技	15.34	34.56%	11.40	23.38%	9.24
可比公司平均	12.22	1.70%	12.01	22.76%	9.79
斯贝科技	10.31	1.30%	10.18	17.99%	8.63

注：可比公司工资按照披露的总薪酬扣除计入期间费用的职工薪酬除以期末生产人员推算，广东鸿图未披露销售费用，因此无法推算生产人员薪酬情况；可比公司未披露 2023 年 1-6 月人数情况，因此无法推算生产人员薪酬情况。

2020-2022年，同行业可比公司之间由于所处区域和地区收入水平不同等因素平均工资差异较大。公司生产人员平均工资略低于可比公司平均水平，但整体差异较小。

四、制造费用明细、构成变动及其具体原因，各期产量与能源耗用、机物料消耗的匹配关系

（一）制造费用明细、构成变动及其原因

公司生产成本中制造费用主要包括折旧摊销费用、能源费用、生产管理人员对应人工成本、模具费用和机物料消耗等费用。

报告期内，公司制造费用的构成变动情况如下：

单位：万元、%

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	金额	比例	变动率	金额	比例	变动率
间接人工	1,533.51	17.57	18.68	2,584.20	15.02	110.59
折旧摊销费用	2,439.04	27.94	37.50	3,547.60	20.62	46.52
能源动力	2,550.03	29.22	0.20	5,089.83	29.58	41.86
模具费	345.19	3.95	-53.60	1,487.96	8.65	10.35
机物料消耗及低值易耗品	566.71	6.49	-30.67	1,634.78	9.50	-5.96
加工及修理费	793.39	9.09	-16.22	1,893.98	11.01	-12.10
其他费用	500.21	5.73	3.53	966.28	5.62	-15.51

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	金额	比例	变动率	金额	比例	变动率
合计	8,728.08	100.00	1.46	17,204.63	100.00	26.30

续前表

项目	2021 年度			2020 年度	
	金额	比例	变动率	金额	比例
间接人工	1,227.15	9.01	160.40	471.25	5.78
折旧摊销费用	2,421.29	17.78	63.58	1,480.21	18.17
能源动力	3,588.05	26.34	48.94	2,409.02	29.57
模具费	1,348.36	9.90	30.95	1,029.70	12.64
机物料消耗及低值易耗品	1,738.40	12.76	45.32	1,196.28	14.68
加工及修理费	2,154.71	15.82	107.35	1,039.14	12.75
其他费用	1,143.65	8.40	118.95	522.32	6.41
合计	13,621.61	100.00	67.18	8,147.93	100.00

注：2023 年 1-6 月各制造费用项目的变动率已年化处理。

报告期内，公司生产成本中的制造费用分别为 8,147.93 万元、13,621.61 万元、17,204.63 万元和 8,728.08 万元，随销售收入的增长逐年增长。

1、间接人工

2021 年间接人工较 2020 年增长 160.40%，主要系 2021 年公司产量较 2020 年大幅上涨，为满足生产需求，新增较多的生产管理人员，生产管理人员数量增加导致间接人工支出增加；2022 年间接人工较 2021 年增长 110.59%，主要系 2022 年度公司新能源汽车零部件开始量产以及为正在建设的新厂储备较多生产管理人员导致间接人工进一步增加；2023 年 1-6 月年化间接人工较 2022 年增长 18.68%，主要系当期公司品保中心和斯贝泰国公司新增生产管理人员所致。上述因素导致间接人工结构占比逐期增长。

2、折旧摊销费用

2021 年折旧摊销费用较 2020 年增长 63.58%，主要系为满足扩大产能需求购置较多生产设备，新增专用设备 10,053.52 万元，固定资产折旧相应增加，折旧摊销费用占比基本稳定；2022 年折旧摊销费用较 2021 年增长 46.52%，主要系公司研制的新能源汽车零部件产品不断增加，为承接产品后续量产订单，公司购置

了相应需求的中高端设备，新增专用设备 15,676.89 万元，设备折旧增长较多，导致当期折旧摊销费用占比提升 2.84 个百分点。2023 年 1-6 月年化折旧摊销费用较 2022 年增长 37.50%，主要系公司 2022 年四季度开始计提折旧的固定资产较多，导致 2023 年 1-6 月的月均固定资产折旧金额高于 2022 年；另外，受斯贝泰国厂房、设备陆续转固等影响，2023 年 1-6 月公司新增房屋及建筑物和专用设备分别为 4,831.92 万元、6,209.09 万元，固定资产折旧进一步增加，折旧摊销费用占比提升 7.32 个百分点。

3、能源动力

2021 年能源动力同比增长 48.94%，主要系产品产量增加所致，公司产量从 2020 年的 1,275.87 万件增加至 1,665.54 万件，而能源动力结构占比下降主要系间接人工和加工及修理费结构占比提升所致；2022 年在产量下降情况下公司能源动力同比增长 41.86%，主要系天然气、电力等能源单价上升所致，其中天然气平均单价从 2021 年的 3.3 元/立方米上升至 4.97 元/立方米，电力平均单价从 2021 年的 0.57 元/kwh 上升至 0.70 元/kwh，能源动力结构占比相应提升 3.20 个百分点。2023 年 1-6 月年化能源动力较 2022 年增长 0.20%，主要系电力能源单价进一步上升所致，其平均单价从 2022 年的 0.70 元/kwh 上升至 0.73 元/kwh，受间接人工和折旧摊销费用结构占比提升影响，能源动力结构占比下降 0.37 个百分点。

4、模具费

2021 年模具费较 2020 年增长 30.95%，主要系产量增加所需要投入的模具增加；2022 年模具费较 2021 年增加 10.35%，主要系新能源汽车零部件产品实现批量生产导致相应模具投入增加。2023 年 1-6 月年化模具费较 2022 年降低 53.60%，主要系当期开发产品尚未进入量产阶段，对应领用模具减少所致。报告期模具费结构占比下降主要系间接人工、折旧摊销费用结构占比提升所致。

5、机物料消耗及低值易耗品

2021 年机物料消耗及低值易耗品同比增长 45.32%，主要系产量的增加导致辅料消耗增加、领用的设备维护修理相关的备品备件增加导致机物料消耗的增加；而机物料消耗及低值易耗品结构占比下降主要系间接人工和加工及修理费结构

占比提升所致。2022 年机物料消耗及低值易耗品同比减少 5.96%，主要系产量减少所致，机物料消耗及低值易耗品结构占比相应下降 3.26 个百分点。2023 年 1-6 月年化机物料消耗及低值易耗品较 2022 年降低 30.67%，主要原因如下：①2023 年 1-6 月各车间产线调整较少，相应的布线耗材减少；②2022 年公司品控部门领用检具较多，相关检具可循环使用，2023 年上半年领用较少。

6、加工及修理费

2021 年加工及修理费较 2020 年增长 107.35%，主要系 2021 年产量大幅增加，外协费用增加以及机器设备生产负荷较大，维修支出大幅增加，相应结构占比提升 3.06 个百分点；2022 年加工及修理费同比减少 12.10%，主要系外协费用下降，相应结构占比下降 4.81 个百分点。2023 年 1-6 月公司外协费用进一步降低，导致年化加工及修理费较 2022 年降低 16.22%。

7、其他费用

其他主要为外部厂房租赁费、生产基础设施建设改造等，2021 年其他费用较 2020 年大幅增加，相应结构占比提升 1.99 个百分点，主要系 2021 年对生产基础设施建设改造所购买的风机风管、外墙喷涂等支出增加所致；2022 年与 2021 年支出金额有所下降，结构占比回落 2.78 个百分点。2023 年 1-6 月年化后其他费用与 2022 年相比增长 3.53%，主要系租金、运杂费、劳务工资等支出增加所致，结构占比相应提升 0.11 个百分点。

（二）各期产量与能源耗用、机物料消耗的匹配关系

公司生产主要耗用的能源为电力和天然气。报告期各期产量与能源耗用、机物料消耗的匹配关系如下：

类别	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
产品	压铸成品完工重量（吨）	9,772.19	21,588.62	22,232.96	12,913.98
电	耗电量（万 kwh）	1,918.30	3,632.57	3,433.54	2,797.20
	单位产品耗电量（万 kwh/吨）	0.20	0.17	0.15	0.22
天然气	耗用天然气量（万立方米）	245.25	505.47	485.92	258.87
	单位产品耗天然气量（万立方米/吨）	0.025	0.023	0.022	0.020
机物料	机物料消耗金额（万元）	566.71	1,634.78	1,738.40	1,196.28

类别	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
消耗	单位产品机物料消耗（万元/吨）	0.06	0.08	0.08	0.09

2021 年单位产品耗电量较 2020 年降低，主要系公司 2020 年压铸机旁保温炉使用电力驱动，后陆续改为天然气驱动，因此 2020 年单位产品耗电量较大。此外，用电量受产品结构影响，产品规格越大，对应压铸设备吨位越高，单位产品耗电量相应增长；产品结构越复杂、机加工序越长，单位耗电量越高，2022 年，产品平均单重提升导致单位产品用电量增长，同时新能源汽车零部件产品陆续量产，该类产品结构相对复杂，机加工序较长，2022 年单位产品耗电量亦有增加。2023 年 1-6 月，公司新能源汽车零部件产品产量大幅度提升，导致单位产品耗电量进一步增加。

受产品结构复杂化和产品规格大小影响，报告期内单位产品天然气耗用量逐期增加。2020-2022 年机物料消耗基本稳定，机物料消耗 2023 年 1-6 月略有下降，主要系本期车间产线调整较少和品控部门领用检具减少所致。

综上所述，报告期内各期产量与能源耗用、机物料消耗相匹配。

五、各类业务物流运输的主要方式、运费的承担方，发行人运输服务供应商的选择方式、报告期内的变动情况，运输定价方法、各期运输费与相关客户销售规模的匹配性

（一）各类业务物流运输的主要方式、运费的承担方

国内客户物流运输以陆运方式为主，根据客户要求运输至其指定工厂或仓库，运费由公司承担，部分客户采用自提的方式，运费由客户承担。国外客户物流运输以海运方式为主，对美国川崎采用海外中间仓销售方式，海运费由公司承担，其余国外客户海运费由客户自行承担，陆运费部分由公司承担，部分由客户指定的货代承担。由公司将货物运输至指定港口办理报关手续后，由国际货运代理公司负责装船运输并签发提单给公司。

（二）发行人运输服务供应商的选择方式、报告期内的变动情况，运输定价方法

1、运输服务供应商的选择方式

采购部负责选择运输服务供应商，根据供应商的价格、规模实力、信用度、

服务等方面进行评审，评审合格后并经财务、法务以及总经理审批后方可签订相关合同。公司定期接收供应商报价或采取主动询价的方式，并综合考虑价格和运输时效等因素，择优选择运输服务供应商。

2、运输服务供应商报告期内变动情况

报告期内，公司前五大运输服务供应商情况如下：

年度	序号	供应商名称	采购金额（万元）
2023 年 1-6 月	1	上海台骅货运代理有限公司宁波分公司	311.10
	2	宁波甬昱国际物流有限公司	222.09
	3	华威货运（中国）有限公司宁波分公司	178.92
	4	宁波大榭开发区万华货运有限公司	138.35
	5	宁波优航捷运供应链管理有限公司	117.05
	合计		967.51
2022 年度	1	上海台骅货运代理有限公司宁波分公司	2,311.13
	2	华威货运（中国）有限公司宁波分公司	1,042.21
	3	宁波甬昱国际物流有限公司	963.30
	4	海硕国际货运（上海）有限公司宁波分公司	588.66
	5	宁波优航捷运供应链管理有限公司	223.62
	合计		5,128.91
2021 年度	1	上海台骅货运代理有限公司宁波分公司	2,392.43
	2	海硕国际货运（上海）有限公司宁波分公司	474.78
	3	宁波优航捷运供应链管理有限公司	343.11
	4	宁波甬昱国际物流有限公司	270.37
	5	宁波大榭开发区万华货运有限公司	173.61
	合计		3,654.30
2020 年度	1	北欧亚太（北京）国际货运代理有限公司宁波分公司	338.28
	2	上海台骅货运代理有限公司宁波分公司	136.34
	3	宁波市环北物流集团有限公司	68.13
	4	宁波北仑速毕达物流有限公司	62.17
	5	宁波大榭开发区万华货运有限公司	44.56
	合计		649.48

报告期内，公司主要国际运输服务供应商为华威货运（中国）有限公司宁波分公司、上海台骅货运代理有限公司、宁波甬昱国际物流有限公司、海硕国际货

运（上海）有限公司、北欧亚太(北京)国际货运代理有限公司宁波分公司和宁波优航捷运供应链管理有限公司。2020 年度北欧亚太（北京）国际货运代理有限公司宁波分公司运输量较大，后续随着川崎业务量的快速增长逐渐被上海台骅货运代理有限公司宁波分公司取代。公司向宁波优航捷运供应链管理有限公司采购金额 2021 年度随外销收入增加而上升，2022 年度公司根据价格及服务质量不断优化运输服务供应商的选择，向其采购金额略有下降。

公司国内运输服务供应商主要为宁波大榭开发区万华货运有限公司未发生较大变动且采购较为集中。宁波市环北物流集团有限公司与宁波北仑速毕达物流有限公司随着公司外销收入占比上升，向其采购占比逐渐下降，于 2021 年度退出前五大物流供应商。

3、运输定价方法

海运费价格由公司与供应商双方根据航运指数确定基础价格，综合考虑装柜体积、运输目的港、集装箱码头装卸作业费、文件费、港口安全设施费以及封条费等确定最终运费。陆运费价格由双方综合考虑物品体积、重量、目的地等因素后，结合市场价格协商确定。

（三）各期运输费与相关客户销售规模的匹配性

1、内销运费与内销业务收入的匹配性

报告期内，公司内销主营业务收入、内销运费与运费率的情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
内销主营业务收入	18,513.03	29,185.84	31,001.89	22,475.26
内销运费	355.37	650.48	706.59	479.78
运费率	1.92%	2.23%	2.28%	2.13%

报告期内，公司内销运费金额较小，2020 年至 2022 年运费率较低且相对稳定。2023 年 1-6 月，公司汽车零部件产品销售收入进一步增长，其单位重量运输费用率相较摩托车零部件低，导致当期运费率下降 0.31 个百分点。

2、除海外中间仓模式外其他外销运费与外销收入的匹配性

报告期内，公司外销除川崎外主营业务收入、运费与运费率的情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
外销主营业务收入（除川崎）	11,110.54	32,423.83	31,583.48	18,166.72
外销运费（除川崎）	51.30	167.53	272.03	176.67
运费率（除川崎）	0.46%	0.52%	0.86%	0.97%

公司除川崎之外的外销客户运费率较低，主要出口海运费用由客户承担，公司只承担将货物运输至港口的短途运输费用。公司位于宁波市，离港口较近，运输费用低。公司实施降本增效措施，随着公司规模扩大，与运输公司的议价能力逐步提升，2022 年拖车单价和货代单价分别下降约 30%和 26%，运费占比有较大幅度下降。

3、海外中间仓模式下运费与外销业务收入的匹配性

报告期内，公司对川崎业务的收入、运费与运费率的情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
川崎主营业务收入	25,448.22	43,981.72	26,019.09	7,497.32
川崎运费	1,213.32	5,590.75	4,080.45	601.69
川崎运费率	4.77%	12.71%	15.68%	8.03%

公司与客户川崎业务采用海外中间仓模式销售，由公司负责将货物运输至美国的中间仓并承担运输费用，包括海运费、国内运输费和从美国到货港口至中间仓的运费。因此公司承担川崎的运输费远高于其他外销和内销客户。对川崎 2021 年运费总额和运费率大幅上涨，2022 年运费率略有下降，主要原因系报告期内公司对川崎的销售额逐年增长，2021 年至 2022 上半年国际海运价格大幅上涨，导致 2021 年对川崎销售的运费增长较多的同时运费率增幅较大；2022 年下半年国际海运价格开始回落，导致 2022 年对川崎销售的运费增加的同时运费率有所下降。2023 年 1-6 月，随着国际海运价格的不断回落和公司与运输公司的议价能力的提升，运费率比 2022 年度下降 7.94 个百分点。

六、请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，列示对成本真实性、完整性的核查情况，是否存在关联方或其他利益相关方等为发行人承担成本费用的情形，并发表明确核查意见。

（一）核查依据、过程

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得报告期内发行人各类存货收发存明细表、采购明细表、生产入库明细表和销售明细表，分析主要原材料的采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性，分析主要产品的生产量、销售量与期末库存量、库存金额的匹配性；

2、取得报告期内发行人产品成本构成表，分析成本构成情况，并与同行业可比公司产品成本构成情况进行对比分析，对于差异情况进行分析与核实；

3、获取报告期内发行人员工花名册、工资薪酬明细，了解其生产人员人数及变动情况，分析其生产人员职工薪酬情况及波动原因并与产量进行匹配，获取当地或同行业可比公司薪酬情况进行比较；

4、查阅发行人生产成本制造费用明细表，访谈财务负责人了解其报告期内制造费用构成情况及其变动原因；对比报告期各期发行人压铸成品完工重量与能源消耗数量、机物料消耗金额的匹配性，计算各期单位产品消耗能源及机物料消耗情况，分析变动原因及合理性；

5、访谈销售部、采购部相关人员，了解与主要客户、供应商关于运费承担约定及运输方式，了解运费变动原因并分析合理性；向物流部门了解公司运输服务供应商的选择方式、运输定价方法等，并取得运费台账、运输货运合同及运费结算单，复核运费与相关客户销售规模的匹配性；

6、核查控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、主要销售人员、主要采购人员、主要财务人员等关键岗位人员的银行账户清单及银行流水与关联方之间是否存在资金往来；核查报告期是否存在关联方替发行人承担成本、费用以及其他向发行人输送利益的情形，具体详见“问题 12：关于生产与成本”之“六/（二）/4、关联关系核查程序”。

（二）列示对成本真实性、完整性的核查情况，是否存在关联方或其他利益相关方等为发行人承担成本费用情形

1、保荐机构和申报会计师了解内部控制并执行穿行测试及控制测试；分析主要原材料的采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性，分析主要产品的生产量、销售量与期末库存量、库存金额的匹配性；采用选取大额项目并对其余部分运用系统选样的抽样方法选取样本，核查相关采购合同、入库单、发票及

付款情况等；对外协加工结算单进行检查；对期末结存较大存货进行计价测试；对水电能源进行趋势分析并检查大额结算单；对成本计算表进行分配复核检查；分析成本构成情况，并与同行业公司产品成本构成情况进行对比分析。

2、供应商走访：对主要供应商进行实地走访，访谈其负责人或业务经办人，了解其公司的基本情况、业务模式；了解主要交易内容、发行人向其采购的具体规模，是否与发行人账面记录相适应；了解所处行业、与发行人合作情况、结算方式等；了解供应商与发行人是否存在关联关系；分析发行人采购（不包含固定资产和在建工程）的真实性。报告期，保荐机构和申报会计师对主要供应商的走访情况如下：

单位：万元、%

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
走访采购金额①	19,915.23	46,594.63	45,293.77	20,574.42
采购总额②	30,669.45	69,006.02	62,723.77	30,830.89
走访比例③=①/②	64.94	67.52	72.21	66.73

3、函证：就发行人与主要供应商之间的采购金额对报告期内的主要供应商进行了函证。报告期内，保荐机构和申报会计师对供应商采购金额（不包含固定资产和在建工程）的函证情况如下：

单位：万元、%

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
采购金额①	30,669.45	69,006.02	62,723.77	30,830.89
发函金额②	27,848.30	59,237.34	59,822.13	26,133.78
发函比例③=②/①	90.80	85.84	95.37	84.76
回函相符金额④	18,643.06	53,932.48	39,069.53	17,060.90
回函不符金额⑤	9,084.38	2,897.55	19,260.44	8,932.58
调查差异原因核实的金额⑥	9,084.38	2,897.55	19,260.44	8,932.58
回函金额合计⑦=④+⑥	27,727.44	56,830.03	58,329.97	25,993.48
回函比例⑧=⑦/①	90.41	82.36	93.00	84.31

根据发行人期末应付账款余额大小、采购金额大小等因素综合选取供应商进行函证，针对回函差异或已发函未回函的供应商，执行了替代测试核查程序，包括检查对应的采购订单、送货单、入库单、采购发票、期后付款银行回单等支持性文件，未发现存在重大异常。

4、关联关系核查程序：

（1）通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等网站查询发行人主要供应商的工商信息，了解其成立时间、注册地址、主要股东、董监高、实际控制人等信息，判断是否存在关联关系；

（2）获取发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的调查问卷，了解其是否与主要客户、供应商存在关联关系；

（3）访谈发行人主要供应商，了解发行人及其关联方、员工、前员工是否在主要供应商担任股东或董事、监事、高级管理人员；并获取其出具的无关联关系声明函，了解其与发行人及发行人的主要股东、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员是否存在关联关系、其他交易和资金往来和其他利益安排；

（4）结合对报告期内发行人实际控制人及其配偶、成年近亲属、配偶的父母，以及董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、主要财务人员、主要销售人员、主要采购人员及其他关键岗位人员银行账户的交易流水核查，了解发行人、发行人实际控制人及其他关联方与主要供应商之间是否存在关联交易及资金往来的情形。

经核查，保荐机构、申报会计师认为发行人成本真实、完整，不存在关联方或其他利益相关方等为发行人承担成本费用的情形。

（三）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人报告期内主要产品产量与原材料投入具有匹配性，主要产品及耗用材料的投入产出比不存在异常；

2、发行人区分产品类别的成本结构变动合理，发行人成本结构与同行业可比发行人的不存在重大差异情况；

3、发行人近三年生产人员人数和平均薪酬变动合理，发行人生产人员的人均薪酬略高于宁波地区平均工资，变动趋势一致，发行人生产人员平均工资略低于可比发行人平均水平，但整体差异较小；

4、报告期内发行人制造费用主要由间接人工、折旧摊销费用、能源动力构成，变动具有合理性；发行人各期产量与能源耗用、机物料消耗较为匹配；

5、报告期内，发行人国内客户以陆运方式为主，由发行人安排运输至其指定工厂或仓库的，运费由发行人承担，由客户自提的，运费由客户承担；发行人国外客户销售业务所对应的物流运输以海运方式为主，其中美国川崎由于采用中间仓销售模式，海运费由发行人承担，其余外销客户产生的海运费由客户自行承担，发行人负责承担交货至指定港口的陆运费；发行人选择运输服务供应商时，根据其报价、规模实力、信用度、相关服务等要素综合评审，对比报价后确定运输服务商，报告期内变动与客户销售规模变化较为匹配；

6、报告期内，发行人采购总额回函比例分别为 84.31%、93.00%、82.36%和 90.41%，发行人营业成本真实、完整，不存在关联方或其他利益相关方等为发行人承担成本费用的情形。

问题 13. 关于期间费用

根据申报材料：（1）销售费用中，发行人各期佣金支出分别为 298.61 万元、292.99 万元和 4.72 万元；其中，佣金服务商杰和贸易、瑞路贸易分别按照其开拓和维护的客户销售额的 16%和 1%、1.5%计提佣金；（2）销售服务费主要是因产品质量问题产生的挑选费用，各期分别为 207.46 万元、89.53 万元和 105.56 万元；（3）各期股份支付费用分别为 94.47 万元、1,133.63 万元和 1,123.99 万元；（4）各期研发费用占营业收入的比重为 4.68%、3.79%和 4.46%，报告期内，研发项目数量合计 97 个，预算金额最高为 200 万元，预算金额介于 50 万元至 130 万元的项目数量合计为 63 个。

请发行人说明：（1）报告期内销售人员、管理人员、研发人员数量和人均薪酬变化情况，与相同地区工资水平的比较情况；（2）各期销售佣金与相应客户或产品销售的匹配关系，不同服务商佣金比例差异较大的原因，主要服务商的佣金比例是否具有公允性，是否存在其他利益安排；（3）挑选费用的具体含义，结合具体产品质量问题说明 2020 年挑选费用较高的原因；（4）股份支付激励对象的确定标准、授予价格、资金来源；（5）历次增资或股份转让价格的定价依据，历次增资及股权转让是否构成股份支付，各期股份支付金额的计算过程，是否符合《企业会计准则》的规定，股份支付费用对未来年度损益的影响；（6）研发项目立项、开发的具体过程，研发项目数量多且较为分散的原因，各项目涉及的主体及成果，各研发项目成果及其与生产、销售之间的关系，结合公司经营模式分析研发活动与生产活动如何划分，研发人员如何认定、是否存在研发人员从事生产活动或非研发人员从事研发活动的情形，研发与生产领料能否明确区分，相关内控是否健全有效，研发费用与生产成本划分是否准确；（7）研发活动中是否形成样件及废料，如有，请说明形成的样件及废料处置方式及会计处理情况，是否符合《企业会计准则解释第 15 号》的规定。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、报告期内销售人员、管理人员、研发人员数量和人均薪酬变化情况，与相同地区工资水平的比较情况

（一）报告期内销售人员、管理人员、研发人员数量和人均薪酬变化情况

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员数量和人均薪酬变化情况如下：

单位：万元、人、万元/年

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售员工资	258.23	519.82	401.30	249.82
销售人员数量	28.50	27.75	22.83	14.42
销售人员人均工资	18.12	18.73	17.58	17.32
管理员工资	992.04	1,749.72	1,267.16	757.68
管理人员数量	96.26	86.69	63.58	52.17
管理人员人均工资	20.61	20.18	19.93	14.52
研发员工资	1,061.70	2,156.41	1,617.69	991.55
研发人员数量	157.28	161.42	139.83	98.00
研发人员人均工资	13.50	13.36	11.57	10.12

注 1：人数为各月末实际领薪人数的算术平均数；

注 2：2023 年 1-6 月平均工资已年化处理，下同。

近三年，随着公司经营规模的不断扩大，公司销售人员、管理人员、研发人员数量逐年增加，相关人员人均薪酬均保持了稳中有升的态势。2023 年 1-6 月销售人员人均工资略有下降主要系工资相对较低的业务员等基础岗位销售人员增加影响。

（二）报告期内销售人员、管理人员、研发人员的人均薪酬与相同地区工资水平的比较情况

1、销售人员人均薪酬与相同地区工资水平的比较情况

近三年，公司销售人员的人均薪酬与宁波地区上市公司工资水平比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
爱柯迪	23.91	23.29	15.10
旭升集团	14.65	28.28	20.07
星源卓镁	28.12	24.24	22.58
景升股份	14.69	14.78	10.82
宁波华翔	12.98	12.45	10.90

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
博威合金	23.26	32.97	27.72
平均数	19.60	22.67	17.87
斯贝科技	18.73	17.58	17.32

注 1：宁波地区上市公司工资数据来源于上市公司的定期报告/招股说明书。

注 2：宁波地区上市公司定期报告/招股说明书未披露人均年薪情况，上述数据系根据销售费用中薪酬总额除以相应年度公布的期末销售人员人数得出。

注 3：宁波地区上市公司 2023 年定期报告中未披露销售人员数量，无法计算，因此未列示 2023 年半年度销售人员薪酬比较数据。

公司与相同地区上市公司在业务结构及销售人员承担的职能方面存在一定的差异，因此平均工资略有不同，但整体不存在重大差异。2022 年末公司销售人员人均薪酬有所增长，主要是随着新增销售人员经验的积累和个人业绩的提升，公司相应提高了其薪酬。

2、管理人员人均薪酬与相同地区工资水平的比较情况

近三年，公司管理人员的人均薪酬与宁波地区上市公司工资水平比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
爱柯迪	20.48	23.94	16.87
旭升集团	5.23	7.37	8.23
星源卓镁	23.64	24.18	21.21
景升股份	13.61	12.25	11.36
宁波华翔	16.16	15.80	22.53
博威合金	34.67	22.61	17.42
平均数	18.96	17.69	16.27
斯贝科技	20.18	19.93	14.52

注 1：宁波地区上市公司工资数据来源于上市公司的定期报告/招股说明书。

注 2：宁波地区上市公司定期报告/招股说明书未披露人均年薪情况，上述数据系根据管理费用中薪酬总额除以相应年度公布的期末管理人员人数得出。

注 3：宁波地区上市公司 2023 年定期报告中未披露管理人员数量，无法计算，因此未列示 2023 年半年度管理人员薪酬比较数据。

2020 年、2021 年公司管理人员人均薪酬与宁波地区上市公司平均数不存在重大差异，2022 年公司管理人员人均薪酬高于相同地区上市公司平均数，主要系 2021 年以来公司新增了多位管理经验丰富的中高层员工，拉高了管理人员的平均薪酬。

3、研发人员人均薪酬与相同地区工资水平的比较情况

近三年，公司研发人员的人均薪酬与宁波地区上市公司工资水平比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
爱柯迪	14.92	13.88	9.75
旭升集团	15.89	14.14	14.47
星源卓镁	15.13	17.27	15.10
景升股份	15.74	14.30	12.87
宁波华翔	19.64	19.68	9.96
博威合金	14.14	15.39	12.79
平均数	15.91	15.78	12.49
斯贝科技	13.36	11.57	10.12

注 1：宁波地区上市公司工资来源于上市公司的定期报告/招股说明书。

注 2：宁波地区上市公司定期报告/招股说明书未披露人均年薪情况，上述数据系根据研发费用中薪酬总额除以相应年度公布的期末研发人员人数得出。

注 3：宁波地区上市公司 2023 年定期报告中未披露研发人员数量，无法计算，因此未列示 2023 年半年度研发人员薪酬比较数据。

近三年公司研发人员的人均薪酬略低于宁波地区上市公司的平均值，主要系随着公司经营规模的不断扩大，公司新增研发人员较多，新增研发人员主要承担辅助研发工作，因此人均薪酬较低，随着新研发人员的成长和承担的研发任务的增加，研发人员人均薪酬将逐步提高。

二、各期销售佣金与相应客户或产品销售的匹配关系，不同服务商佣金比例差异较大的原因，主要服务商的佣金比例是否具有公允性，是否存在其他利益安排

（一）各期销售佣金与相应客户或产品销售的匹配关系

2020-2022 年度，公司销售费用中佣金支出分别为 298.61 万元、292.99 万元和 4.72 万元，2023 年 1-6 月，公司无销售佣金支出。公司佣金主要针对摩托车零部件售后市场业务，通过服务商模式获取客户资源，并向服务商支付佣金。

杰和贸易主要帮助公司开拓和维护国内的摩托车零部件售后市场客户，公司对其佣金比例较高的主要原因系：摩托车零部件售后市场客户分散且单个客户销售规模小、开发维护成本高，而杰和贸易的实际控制人一直从事摩托车售后市场

贸易相关业务，掌握丰富的摩托车售后市场客户资源并可为客户提供技术咨询服务。杰和贸易为公司开拓的客户产品最终售价由其与客户协商确定，由于其报价中包括服务内容，因此其开拓的产品毛利率较高。公司通过与其合作，可以减少售后市场的开拓维护成本，集中精力开拓整车/机配套市场客户，提高公司整体业务发展的效率。

瑞路贸易主要帮助公司开拓和维护国外的摩托车零部件客户，由于此类地区在经济、文化、语言沟通等方面的差异，通过服务商协助公司收集境外客户信息，能有效的提高公司开拓客户的效率。公司按照其开拓和维护的客户收款额的 1%、1.5%计提佣金在收到货款之后支付佣金，该服务商主要针对印度、巴西的摩托车零部件客户。

2022 年度销售佣金下降较多的原因系：①2021 下半年起公司与杰和贸易的实际控制人协商后变更了合作模式，由佣金服务商业模式转为买断式贸易商业模式，2022 年起不再支付销售佣金；②瑞路贸易实际经营者在国外长期居住，不再经营相关业务，2021 年双方合同到期之后，未再续签协议，2022 年支付佣金为 2021 年协议下的尾款。

报告期内，公司主要销售佣金与相应客户的匹配关系情况如下：

单位：万元

公司名称	终端客户发货/结算收入			佣金金额		
	2021 年度	2020 年度	变动幅度	2021 年度	2020 年度	变动幅度
杰和贸易	1,517.29	1,537.03	-1.28%	270.51	277.90	-2.66%
瑞路贸易	1,689.64	1,596.21	5.85%	22.48	20.72	8.49%

注：2022 年佣金 4.72 万元系客户 2022 年支付尾款对应支付给瑞路贸易的佣金。

从上表可见，公司服务商的佣金计提相对稳定，且与对应客户实现的销售收入变动趋势一致。

（二）不同服务商佣金比例差异较大的原因，主要服务商的佣金比例是否具有公允性，是否存在其他利益安排

公司摩托车售后市场客户存在数量较多、单户金额较小的特点，通过与当地拥有客户资源的服务商合作的方式获得客户资源及维护客户关系，是一种更为经济、合理的方式，具有商业合理性。

1、杰和贸易

报告期内，公司与杰和贸易实际结算的平均佣金比例为 17.95%，主要系其在开拓维护客户的同时也为客户提供技术咨询等服务，在合作过程中协助公司为终端客户解决退换货沟通、对账催款、售后服务等事宜，公司向其终端客户的产品销售价格高于公司向其他贸易商的价格，佣金比例系参考历史合作过程中向终端客户产品销售价格与公司向杰和贸易报价的差额确定。

2020 年和 2021 年，公司通过杰和贸易对终端客户实现的销售毛利率、还原佣金成本后的销售毛利率以及其他非佣金贸易商实现销售的毛利率情况如下表所示：

销售类型	2021 年度	2020 年度
通过杰和贸易实现的销售毛利率①	26.68%	33.98%
还原佣金成本后的销售毛利率②	10.83%	19.72%
其他贸易商实现的销售毛利率③	11.10%	20.09%
毛利率差异④=③-②	0.27%	0.37%

公司 2020 年、2021 年通过杰和贸易实现的销售还原佣金成本后毛利率分别为 19.72%、10.83%，与同期公司通过其他非佣金贸易商销售的毛利率不存在重大差异。

2、瑞路贸易

瑞路贸易主要协助公司收集境外客户信息，维护客户，协助公司收回货款，公司按照其开拓和维护的客户收款额的相对固定的比例作为佣金。报告期内公司与瑞路贸易结算的平均佣金比例为 1.55%，与松原股份等上市公司公开披露的佣金比例不存在重大差异，具体如下表所示：

公司名称	佣金计提比例	佣金内容
松原股份	3.0%、10%	市场开拓、年度市场预测等
星源卓镁	0.5%-2%	业务开拓费
冠盛汽车	1.01%-1.45%	客户开拓、日常维护

公司与不同服务商结算的佣金比例不同，主要是其负责开拓和维护的终端客户产品定价、服务商提供的销售服务内容等不同，其差异具有合理性，佣金比例公允，不存在其他利益安排。

三、挑选费用的具体含义，结合具体产品质量问题说明 2020 年挑选费用较高的原因

挑选费用主要系：公司与部分客户约定，产品到货后客户随机抽检，若抽检发现问题，需要公司聘请第三方对有问题存货的整个批次进行全检，并挑选出有问题的产品，该过程会产生挑选费用，并由公司承担。

2020 年挑选费用较高主要系公司部分新产品对应产生，其中美国本田产品当期发生 66.93 万元挑选费。2020 年公司售给美国本田的一批 Z9 产品因呼吸孔不通，造成发动机漏油，原因是公司采用抽检方式检验呼吸孔贯通性，但去毛刺环节呼吸孔易堵塞，抽检方式未能完全覆盖。为此公司聘请第三方对存在问题产品的整个批次进行全检，产生挑选费用由公司承担。该质量问题发生后，公司改进和完善了产品质量检测工作，随着公司产品质量管理的完善，公司未发生大额的挑选费用。

四、股份支付激励对象的确定标准、授予价格、资金来源

（一）公司股份支付激励对象的确定标准

根据公司制定的员工股权激励计划，激励对象的范围为：①公司高级管理人员；②公司中层管理人员；③公司核心技术或业务骨干；④公司重点引进的优秀人才；⑤2017 年 12 月 31 日之前入职公司的员工；⑥公司股东会认为需要进行激励的其他人员。以上激励对象中，不包括单独或合计持有公司 5%以上股权的股东及其配偶、父母、子女（股东因公司实际情况需要担任员工持股平台的普通合伙人而间接持有公司股权的情形除外）。所有激励对象在获授股权后必须在公司或子公司任职并已与公司或子公司签署劳动合同或具备劳务关系。

（二）公司股份支付激励对象的授予价格、资金来源

2020 年 12 月，宁波倍聚企业管理合伙企业（有限合伙）、宁波梅山保税港区斯创企业管理合伙企业（有限合伙）两个员工持股平台通过增资方式成为公司股东。

员工持股平台于 2020 年 12 月通过增资方式取得公司股权，各员工持股平台入股价格均为 27.0758 元/出资额。各合伙人持有的员工持股平台出资额/财产份额均以其自有或自筹资金出资。

五、历次增资或股份转让价格的定价依据，历次增资及股权转让是否构成股份支付，各期股份支付金额的计算过程，是否符合《企业会计准则》的规定，股份支付费用对未来年度损益的影响

（一）历次增资或股份转让价格的定价依据，历次增资及股权转让是否构成股份支付

报告期以前，公司历次增资或股份转让价格为 1 元/注册资本或亲属间零元转让，增资股东/转让股东均为实际控制人亲属或亲戚，不存在构成股份支付的情况。报告期内，公司历次增资或股份转让的定价依据，是否构成股份支付的具体情况如下：

时间	事项	定价依据	是否涉及股份支付
2020.5	张波佳将其所持有有限公司 20%的股权以零元转让给其母亲胡佩芬	亲属之间股份安排零元转让	否
2020.12	公司注册资本由 1,108.00 万元变更为 1,196.53 万元，分别由宁波倍聚、宁波斯创以 27.0758 元/股认缴 35.79 万股、52.74 万股	按实施前估值 3 亿元计算每股价格	是
2021.8	公司注册资本由 1,196.53 万元变更为 1,233.54 万元，由博创复礼以 72.9610 元/股认缴	根据 2020 年已实现业绩以及 2021 年预期业绩情况，经双方协商后确认的投后估值 9 亿元，股份占比 3%计算而来	否
2021.8	公司注册资本由 1,233.54 万元变更为 1,245.30 万元，由宁波斯佳以 72.2720 元/股认缴	参考相近时期外部投资人增资入股价	否
2022.12	公司注册资本由 1,245.30 万元变更为 1,257.88 万元，由公司向金帆投资定向增发	根据投后估值 19.5 亿元计算每股价格	否
2022.12	公司注册资本由 1,257.88 万元变更为 36,478.38 万元，由公司资本公积转增	-	否

报告期内，公司除上述增或股份转让外，员工持股平台宁波斯创发生以下股权转让亦涉及股份支付：

2021 年 12 月，公司同意将叶玲、谢兴邦作为引进的优秀人才对其进行股权激励，同时增加对国际业务部部长孙雪飞的激励力度，由张波杰将其持有并实缴的宁波斯创出资份额 75.00 万元、45.00 万元、30.00 万元（分别对应公司股数 2.770 万股、1.662 万股、1.108 万股）以 32.4910 元/股的价格分别转让给叶玲、谢兴邦、孙雪飞，上述股份系按原认缴价格+持股期间每股净资产增加值的价格进行转让，低于同期增资公允价，涉及股份支付。

2022 年 3 月，叶玲因个人原因离职，根据原股权激励计划约定，若在上市前如因个人原因提出辞职或者劳动合同到期不续签，公司要求按照原价+持股期间每股净资产增加值的价格予以回购股份。由于叶玲持股期间较短，因此双方约定叶玲以原价将其持有的宁波斯创出资份额 75.00 万元转让给张波杰，低于同期增资公允价，涉及股份支付。

（二）各期股份支付金额的计算过程，是否符合《企业会计准则》的规定，股份支付费用对未来年度损益的影响

公司股份支付公允价值确定依据为 2021 年 8 月外部专业机构投资者博创复礼增资入股价 72.9610 元/注册资本，该价格系博创复礼与公司根据 2020 年已实现业绩以及 2021 年预期业绩情况，经双方协商后确认的投后估值 9 亿元计算确定。根据 2020 年公司净利润换算的市盈率约为 14.23 倍。

时间	事项	授予股份数量 (万股, A)	授予/转让价 格(元/股, B)	公允价值 (元/股, C)	股份支付金额(万 元, D=A*(C-B))
2020.12	宁波倍聚、 宁波斯创	88.5292	27.0758	72.9610	4,062.18
2021.12	宁波斯创内 部股份转让	5.54	32.4910	72.9610	注
2022.3	宁波斯创内 部股份转让	2.77	32.4910	72.9610	

注：公司持股平台内部股权转让价格虽低于公允价值，但高于持股平台授予价格，而持股平台已根据全部授予股份数量和授予价格与公允价值的差额确认了股份支付金额，因此内部股权转让虽构成股份支付但对股权支付总金额不会产生影响。

《股权激励计划（草案）》中约定，如激励对象在上市前因个人原因提出辞职或者劳动合同到期不续签，激励对象需要退还股份，退出价格=原价+持股期间每股净资产增加值。该约定表明，公司员工须完成规定的服务期限方可从股权激励计划中实际获益，属于可行权条件中的服务期限条件。

根据上述条款，公司将授予日（2020 年 12 月）至预计成功上市挂牌时点（2024 年 6 月）作为等待期（合计 43 个月），并在等待期内每个资产负债表日对预计可行权数量作出估计，确认相应的股权激励费用。

后续 2021 年 12 月张波杰将其持有的宁波斯创出资份额 75 万元、45 万元、30 万元分别转让给叶玲、谢兴邦、孙雪飞，以及 2022 年 3 月叶玲离职将股份转回张波杰，分别冲回转出出资份额所有者已计提的股份支付，并以新授予时间与预计成功上市挂牌时点作为等待期（31 个月、27 个月）重新确认股权激励费用。

上述股份支付金额在服务期内摊销情况如下：

单位：万元

股份支付总额	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度
4,062.18	94.47	1,133.63	1,123.99	1,140.06	570.03

由上表可以看出，股份支付费用预计对公司2023年度、2024年度的损益影响金额分别为1,140.06万元，570.03万元，对公司经营业绩具有一定的影响。

综上，宁波倍聚、宁波斯创以低于公允价值价格进行增资属于股份支付，公司按照服务期限分摊确认股份支付，会计处理和计算过程符合企业会计准则的规定。

六、研发项目立项、开发的具体过程，研发项目数量多且较为分散的原因，各项目涉及的主体及成果，各研发项目成果及其与生产、销售之间的关系，结合公司经营模式分析研发活动与生产活动如何划分，研发人员如何认定、是否存在研发人员从事生产活动或非研发人员从事研发活动的情形，研发与生产领料能否明确区分，相关内控是否健全有效，研发费用与生产成本划分是否准确

（一）研发项目立项、开发的具体过程

公司技术研发中心下设产品研发部和模具研发部，产品研发部主要负责新产品和生产工艺研发，模具研发部主要负责模具设计及工艺技术研发。产品研发部和模具研发部开展研发活动的流程基本一致，以产品研发部为例，公司研发活动包括研发项目立项和开发实施两个程序，具体如下：

1、项目立项

公司研发项目立项实行项目审批制，具体过程如下：

（1）方案提出：公司根据行业发展方向、市场导向、客户需求和生产需要，结合公司自身研发战略规划和技术迭代需要，由研发、销售、生产各部门提出研发需求。产品研发部根据研发需求，提出研发项目立项，填制《项目立项申请表》。

（2）审查论证：研发项目需经财务部、产品研发部、常务副总经理会审，财务部复核项目预算，公司研发部门人员参与评审和提出反馈建议，产品研发部进行计划改进等。

(3) 审议决策：产品研发部部长提交技术研发中心总监组织对项目进行审议，审议通过后按照预算权限提交产品研发部部长、财务部部长、财务总监、技术研发总监、常务副总经理审批。

(4) 审批实施：审批通过后由产品研发部组建专项小组开展实施，立项过程中相关部门和人员均有义务做好保密工作。

2、开发实施

研发项目立项后，研发部组建研发小组，确定项目组负责人；项目组负责人依据研发节点的安排，按项目任务、时间和经费使用要求，组织研发部门人员进行研发工作，根据研发项目需要设置设计验证、样品测试、小批量试制等节点。

(1) 设计验证：研发人员进行工程设计和图上作业，形成研发方案，并进行模拟分析验证。

(2) 样品测试：研发人员根据项目进度自行进行样品测试，并记录测试结果，结果达标后由项目小组进行评审，评审合格后方可进行小批量试制。

(3) 小批量试制：小批量试制选取项目产品相关车间进行，由项目组负责人组织车间、产品研发部各科室相关人员进行小批量试制。小批量试制结束后，项目组负责人在《研发试制评价表》上填写结论，产品研发部部长进行确认。

(4) 调整改进：项目小组在执行研发过程中发现需要调整改进的地方时，由技术研发中心评审改进方案后执行。

(5) 项目结项：属于产品开发的项目，项目通过小批量试制评审后，形成定点产品的项目，由项目组负责人编写试生产流程，交由生产部门组织试生产。项目通过客户的定点，表明研发项目结束，后续可以投入生产。属于基础研究的项目，样品测试环节完毕后，由项目组负责人编制形成公司工艺改进方案。

(二) 研发项目数量多且较为分散的原因

报告期内，公司共有研发项目 112 个。截至 2023 年 6 月 30 日，共 99 个项目已结项，13 个项目尚在研发过程中。研发项目较多且较为分散的原因如下：

1、项目方向集中、构成有机整体

公司立项项目较多，但是研发的方向比较集中，主要包括新能源汽车空调系统、三电系统、摩托车缸体、通机箱体等主要产品领域基础技术研发和压铸机加工工艺、模具工艺的基础研发，项目虽然较多，但是项目之间相互联系和影响，构成了有机的整体。公司 112 个研发项目按研发方向、涉及的具体环节可归类如下：

研发方向	具体环节	项目个数
产品研发	通机零部件	16
	摩托车零部件	12
	汽车零部件	35
基础技术研发	发动机缸体结构精密加工技术	6
	集成化精密压铸工艺技术	17
	大型异构件精密加工技术	14
	模具结构设计技术	5
	高精度检测技术	7

报告期内，公司将业务重心转移至通机与汽车零部件，相关的研发项目和产生的收入也逐渐增加。报告期内新增定点项目分别为 35 个、55 个、83 个和 52 个，推动了公司持续满足川崎、杰耐瑞克等通机客户的新产品需求、增强了公司中大排量摩托车气缸体的销售能力、促进了公司汽车零部件尤其新能源汽车零部件业务快速增长。

2、公司实行研发项目精细化管理，增加了细分项目数量

报告期内公司研发项目和研发人员快速增加，公司为了加强研发管理提高研发效率，将研发项目进行了进一步细分，比如将部分总成组件分各子件分别研发立项，便于掌控和考核研发进度。

3、公司根据专业分工进行了项目细分

公司主要工艺包括压铸、机加工、模具等环节，不同环节之间技术专业有明显区别，需要各个专业的研发人员共同参与完成，公司在整体把控研发项目的基础上，分专业进行研发立项，可以同时统筹开展更多的项目研发，各项目按照模块化管理，上下游工艺之间可以提高同步研发的效率。

4、客户新产品需求旺盛，研发项目持续增加

公司销售的产品具有定制化特点，其核心竞争力在于发动机缸体结构精密加工技术、集成化精密压铸工艺技术、大型异构件精密加工技术、模具结构设计技术和高精度检测技术五大核心技术。公司的研发能力和及时响应客户需求的能力是公司获取新产品订单的重要保障。

报告期内，公司经营规模不断扩大，新客户不断增多，新产品需求增加，因此公司不断加大研发投入力度，研发项目逐年增加。

（三）项目涉及的主体及成果，各研发项目成果及其与生产、销售之间的关系

报告期内，公司坚持自主研发，重视技术创新，研发项目分别由斯贝科技、江门斯贝负责实施，围绕“发动机缸体结构精密加工技术”“集成化精密压铸工艺技术”“大型异构件精密机加工技术”和“模具结构设计技术和高精度检测技术”五大核心技术开展基础研究掌握了生产各环节多个技术诀窍，提高了公司生产工艺水平；同时根据客户的定制化需求、市场调研需求同步开展新产品研发，驱动公司主营业务尤其通机零部件和新能源汽车零部件业务快速发展。报告期内公司研发项目实施主体、研发方向、项目分类、研发成功及应用具体情况如下：

实施主体	研发方向	研发项目分类	项目名称	研发成果及应用
江门斯贝	产品研发	通机零部件	通用机械发动机缸体及组件的研发	公司研发项目产生的成果应用到产品生产中，快速响应了客户的新产品开发需求；上述研发项目驱动公司持续满足了川崎、杰耐瑞克等通机客户需求，报告期内通机零部件新产品收入分别为1,411.55万元、4,167.76万元、10,461.42万元和9,051.41万元。
宁波斯贝			多角度油道边盖堵头压装机的研发	
宁波斯贝			高耐热性双向箱体的研发	
宁波斯贝			多状态可变式缸头的研发	
宁波斯贝			高耐磨性双向箱体的研发	
宁波斯贝			5035 系列发动机总成研发	
宁波斯贝			组合式曲轴箱体的研发	
宁波斯贝			发动机曲轴箱体模具研发	
宁波斯贝			多功能缸头的研发	
宁波斯贝			多角度油道边盖的研发	
宁波斯贝			多冷却油路边盖的研发	
宁波斯贝			发动机油盘的研发	
宁波斯贝			高硬度通机类发动机的研发	
宁波斯贝			水冷发动机缸头模具开发	
宁波斯贝			耐用型通机踏板的研发	
宁波斯贝			发动机多状态缸体的研发	
江门斯贝		摩托车零部件	中大排量摩托车水冷气缸的研发	公司研发项目产生的成果应用到产品生产中，快速响应了客户的新产品开发需求；上述研发项目增强了公司中大排量摩托车汽缸体的销售能力，报告期内摩托车零部件新产品收入分别为1.16万元、159.94万元、723.44万元和385.70万元，其中中大排
江门斯贝			便于拆卸安装的轻量化气缸套的研发	
江门斯贝			多冷却通道风冷式摩托车气缸的研发	

实施主体	研发方向	研发项目分类	项目名称	研发成果及应用
宁波斯贝			大缸径摩托车缸体的研发	量摩托车零部件新产品的收入分别为0.07万元、71.97万元、525.28万元和304.60万元。
宁波斯贝			摩托车大孔径双缸缸体的研发	
江门斯贝			高散热效率轻量化摩托车气缸体的研发	
宁波斯贝			环保型小排量发动机缸体的研发	
宁波斯贝			摩托车水冷缸体的研发	
宁波斯贝			大排量发动机缸体的研发	
宁波斯贝			立式水冷缸体的研发	
江门斯贝			环保型单缸双排摩托车发动机气缸的研发	
江门斯贝			异形内孔珩磨发动机气缸缸套的研发	
宁波斯贝		汽车零部件	高精度新能源汽车电机机壳的研发	公司研发项目产生的成果应用到产品生产中，快速响应了客户的新产品开发需求，推动了公司汽车零部件尤其新能源汽车零部件业务快速增长。报告期内，公司汽车零部件新产品的收入分别为96.31万元、129.97万元、2,727.81万元和4,926.08万元，其中新能源汽车零部件收入分别为2.55万元、63.78万元、2,631.00万元和4,840.35万元。
宁波斯贝			多角度工位工艺的电机后端盖的研发	
宁波斯贝			高精度重复定位工艺的压缩机机壳的研发	
宁波斯贝、 江门斯贝			新能源汽车空调压缩机壳体的研发	
宁波斯贝			新能源汽车的电池的模组端板的研发	
江门斯贝			新能源液冷智能座舱的研发	
宁波斯贝			高端电动智能轿车的高强度门把手的研发	
宁波斯贝			新能源汽车三电系统高强度马达机壳的研发	
宁波斯贝			新能源汽车减速器壳体的研发	

实施主体	研发方向	研发项目分类	项目名称	研发成果及应用
宁波斯贝			新能源汽车往复式压缩机的研发	
宁波斯贝			新能源汽车三电系统高稳定性齿轮机壳的研发	
宁波斯贝			汽车高强度铝支架的研发	
宁波斯贝			新能源汽车三电系统高精密性轴承保持器的研发	
宁波斯贝			水泵支撑的机加装夹方式的研发	
宁波斯贝			高端电动智能轿车的空调控制器盖的研发	
宁波斯贝			一体式新能源汽车电控箱体的研发	
宁波斯贝			新能源汽车电机的研发	
宁波斯贝			多角度机油滤清器座的研发	
宁波斯贝			新能源空调后壳体的研发	
宁波斯贝			新能源空调推力板的研发	
宁波斯贝			新能源空调控制器盖的研发	
宁波斯贝			高精密超薄机油冷却器盖研发	
宁波斯贝			新能源汽车电机端盖的研发	
宁波斯贝			汽车高精密油滤壳体的研发	
宁波斯贝			汽车方向盘传动系统壳体研发	
宁波斯贝			超大排量汽车发动机气缸体的研发	
宁波斯贝			高强度水泵支撑座结构研发	
宁波斯贝			发动机机油冷却器的研发	

实施主体	研发方向	研发项目分类	项目名称	研发成果及应用	
宁波斯贝			新能源汽车减速箱总成的研发		
宁波斯贝			新能源汽车电驱外壳结构的研发		
宁波斯贝			新能源汽车灯具散雾装置的研发		
宁波斯贝			汽车高强度底盘系统支架的研发		
宁波斯贝			汽车机油滤清器的研发		
宁波斯贝			发动机机油冷却底座的研究		
宁波斯贝			其他		
宁波斯贝	基础技术研发	发动机缸体结构精密加工技术	高精度组合式套件箱体的研发	形成以下专利：2020232401603、2020232400672、2020232373444、2020232372901、2020203885830、2020203886161、202020388620、2022102855530、2022112986800、202011590061X	公司通过基础技术研发，取得了较多专利，掌握了生产各环节多个技术诀窍，提高了公司生产工艺水平，基础研发过程持续改进和提升了公司在压铸、机加工、模具等方面的基础工艺技术水平，巩固和增强核心技术竞争力，为不断提高生产效率和产品质量以及新产品的开发提供坚实的技术保障。
宁波斯贝			空滤法兰定位夹具的研发		
宁波斯贝			多角度边盖机加工工艺的研发		
江门斯贝			用于摩托车气缸体的车削一体化加工工艺的研发		
江门斯贝			摩托车气缸头凸轮孔车削加工工艺的研发		
江门斯贝			摩托车气缸自动化组合式加工工艺的研发		
宁波斯贝		集成化精密压铸工艺技术	电驱逆变器一体成型工艺的研发	形成以下专利：202023271812X、2020203886481、2020203887728	
宁波斯贝			新能源汽车箱体盖板的抗变形压铸工艺研发		

实施主体	研发方向	研发项目分类	项目名称	研发成果及应用	
宁波斯贝			新能源汽车齿轮机壳压铸工艺的研发		
宁波斯贝			高强度电机壳体压铸工艺的研发		
江门斯贝			铝压铸件自动化成型压铸工艺的研发		
江门斯贝			压入式缸套改为嵌入式缸套压铸的研发		
宁波斯贝			长曲轴箱压铸工艺的研发		
宁波斯贝			进气法兰压铸工艺的研发		
宁波斯贝			缸头低压铸造工艺的研发		
宁波斯贝			箱盖压铸模具喷淋装置的研发		
宁波斯贝			汽车轻量化加强梁结构的研发		
宁波斯贝			缸头高压压铸工艺的研发		
江门斯贝			铝合金摩托车气缸缸套低压铸造工艺的研发		
江门斯贝			缸套压铸件的浇注溢流槽自动化去除工艺的研发		
江门斯贝			缸套浇筑水口裁切工艺的研发		
江门斯贝			高强度耐磨铝合金气缸压铸成型工艺的研发		
江门斯贝			缸套铸件自动化去除水口毛刺工艺的研发		
宁波斯贝		大型异构件精密加工技术	快速定位电机后端盖工艺的研发	形成以下专利：2021230981064、 2020232401228	
宁波斯贝			双面搅拌摩擦焊电驱壳体工艺的研发		
宁波斯贝			轻量化新能源汽车电机机壳工艺的研发		
宁波斯贝			新能源汽车电控箱体的双面搅拌摩擦焊防变形工艺		

实施主体	研发方向	研发项目分类	项目名称	研发成果及应用	
			的研发		
宁波斯贝			电容壳体的夹具装夹定位方式的研发		
宁波斯贝			多角度油道油盘机加工工艺的研发		
宁波斯贝			多角度加工面缸头的机加工工艺研发		
宁波斯贝			旋变端盖定位孔加工工艺的研发		
宁波斯贝			高强度 PDU 壳体机加工工艺的研发		
宁波斯贝			水泵法兰机加工工艺的研发		
宁波斯贝			汽车后盖定位孔加工工艺的研发		
宁波斯贝			汽车盖板平面加工工艺的研发		
宁波斯贝			汽车水冷箱体内孔加工工艺的研发		
江门斯贝			气缸多钻头一体加工工艺的研发		
宁波斯贝		模具结构设计技术	嵌入式一体成型托架压铸模具的研发	形成以下专利：2023100275198	
宁波斯贝			通用汽油发动机缸头模具研发		
宁波斯贝			多水路冷却边盖模具研发		
宁波斯贝			发动机油盘的模具研发		
宁波斯贝			汽车发动机缸头模具研发		
江门斯贝		高精度检测技术	新能源汽车智能座舱密封性的研发		
江门斯贝			水冷气缸密封性改进工艺的研发		

实施主体	研发方向	研发项目分类	项目名称	研发成果及应用	
宁波斯贝			曲轴箱曲轴孔气检密封的研发		
宁波斯贝			一机多用缸体气检拍打装置的研发		
宁波斯贝			机油冷却器底座水检设备的研发		
宁波斯贝			缸体气检装置的研发		
江门斯贝			自动化气缸体气检工艺的研发		

（四）结合公司经营模式分析研发活动与生产活动如何划分，研发人员如何认定、是否存在研发人员从事生产活动或非研发人员从事研发活动的情形

公司采取“以产定采”和“以销定产”的经营模式，设立生产管理中心、生产中心和营销中心，分别负责材料采购、产品生产和产品销售。公司产品具有定制化特点，需要根据不同客户的不同需求进行开发生产。公司设有技术研发中心，独立于采购、生产、销售等其他部门开展研发活动。公司根据压铸行业生产工艺特点和客户产品定制化需求，日常研发活动包括产品研发和基础技术研发，在不断提升公司工艺技术水平的同时持续满足客户的个性化需求。

1、研发活动与生产活动可以明确区分

公司的研发活动与生产活动可以准确区分，具体区分标准如下：

（1）研发活动均进行了项目立项，编制了《研发项目立项书》，经审批通过开展研发活动，后续设计开发、测试、试制均按照研发项目记录研发活动，归集研发费用。而生产活动按照销售订单和生产计划单记录生产活动，归集核算生产成本。

（2）技术研发中心根据研发项目和产品及技术开发项目需求领用研发材料，生产车间根据生产计划领用生产所需原材料。在领取原材料环节，领料单会注明领料部门和领料用途，根据领料单可以明确区分研发活动和生产活动。

（3）研发活动和生产活动由公司不同部门负责组织，研发活动由技术研发中心管理，生产活动是由生产中心组织实施，研发人员和研发活动与生产人员和生产活动均可明确区分并识别。

（4）研发活动的成果以新技术、新产品、新工艺达到要求为目标，生产活动的成果为按照生产计划或销售订单中列明的具体产品安排生产，最终完成生产销售。

综上所述，公司研发活动和生产活动划分标准清晰、准确。

2、研发人员认定、是否存在研发人员从事生产活动或非研发人员从事研发活动的情形

公司研发人员是指直接从事研发活动的人员，包括新产品、新工艺、新技术开发、研发部门的管理人员、研发部门的支持人员界定为研发人员。另外，公司董事、常务副总经理李科作为公司管理人员，在日常工作中也负责项目的立项审批、研发方向、项目中技术难题的研讨与解决方案的制定；组织内外部资源推动项目进度；组织协调解决研发项目中跨部门合作的问题。

公司高度重视研发创新，报告期内公司研发人员数量呈快速增长，组织架构进一步完善。报告期内，公司研发人员划分准确，根据公司目前的组织架构，报告期各期末技术研发中心所属产品研发部和模具研发部员工数量情况如下：

单位：人

部门	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
产品研发部	129	135	132	98
模具研发部	25	24	16	13
合计	154	159	148	111

公司董事、常务副总经理李科为公司核心技术人员，负责制定和审批公司的研发计划，并深度参与公司日常研发管理，其薪酬按照研发活动参与程度分摊计入管理费用和研发费用。公司不存在研发人员从事生产活动或非研发人员从事研发活动的情形。

（五）研发与生产领料能否明确区分，相关内控是否健全有效，研发费用与生产成本划分是否准确

1、研发与生产领料能够明确区分，相关内控健全有效

报告期内，公司已按照《企业内控制度基本规范》及相关文件规定，结合自身的具体情况制定并执行了《研发管理制度》等内部控制制度。公司已建立健全与研发项目相对应的人财物管理机制，相关制度可以对研发项目过程进行管理，能够有效管控、记录各研发项目的相关人员费用的分摊和归集情况。

报告期内，公司《研发管理制度》规定研发物料领用由研发工程师根据项目开发需求填写 ERP 领料单（研发类），注明项目编号、项目名称、需用物料名称、规格型号、用量等信息，由产品/模具研发部部长审批后发至仓库管理员领料，仓管员在 ERP 系统中确认后形成研发类领料单。公司研发领料和生产领料填写

的领料单可在单据类型、领料人员、领料部门等方面明确区分，不存在研发领料和生产领料混同的情况，相关内部控制健全有效。

2、研发费用与生产成本可以准确划分

（1）研发费用的基本情况

报告期内，公司研发费用情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
直接材料	1,146.60	50.13	2,445.06	51.34	1,609.63	47.68	1,193.94	52.51
直接人工	1,061.70	46.42	2,156.41	45.28	1,617.69	47.92	991.55	43.61
折旧与摊销	75.21	3.29	150.61	3.16	145.16	4.30	73.77	3.24
其他	3.54	0.16	10.75	0.23	3.49	0.10	14.35	0.63
合计	2,287.06	100.00	4,762.84	100.00	3,375.97	100.00	2,273.61	100.00

报告期各期，公司研发费用分别为 2,273.61 万元、3,375.97 万元、4,762.84 万元和 2,287.06 万元，占营业收入的比重分别为 4.68%、3.79%、4.46%和 4.09%。公司研发费用主要包括与研发项目相关的直接投入、职工薪酬及折旧摊销。公司持续加大研发投入，研发费用逐年增长。

（2）研发费用的核算情况

公司根据《企业会计准则》等有关规定明确了研究开发活动的范围，分项目设置研发费用辅助核算账目，按照支出的业务性质并结合实际研发项目情况，对研发活动所产生的费用进行分类归集。公司研发费用归集的内容包括直接投入费用、职工薪酬、折旧与摊销和其他。公司对计入研发费用的支出严格按照项目进行归集。

报告期内，公司研发费用具体核算方法如下：

归集内容	归集方法
直接投入	公司将研发过程中耗用的研发材料费、水电费等，于领用/耗用摊销时直接计入相关研发项目费用
职工薪酬	将从事研发人员的职工薪酬计入核算，主要分为工资薪金和五险一金，均按研发人员参与各项目的工时进行分摊
折旧与摊销	将用于研发活动的设备折旧和软件摊销计入核算，在各项目间进行平均分摊

归集内容	归集方法
其他	将用于研发活动发生的差旅费等其他费用，按研发人员在报销单上填列的项目进行归集

公司严格按照研发费用的范围和标准列支研发费用，并通过上述方法合理、恰当归集和分摊各项目的支出。公司建立了研发项目台账，对各项目的支出明细进行了记录。此外，研发部门与财务部门定期对各项研发费用的发生进行交叉审核，确保研发支出的归集和分摊真实、准确、完整。

（3）公司研发费用与生产成本的划分准确

公司建立了《研发管理制度》，按照项目人员参与情况分配研发人工费用，研发费用直接材料、直接人工核算准确，研发内控完善，能够保证研发活动核算准确性。与此同时，公司也建立了《存货管理制度》，对存货的验收入库、领用、出库与核算等工作过程作出了明确规定，保证存货的真实、准确、完整。

如前所述研发领料和生产领料可以明确区分，不存在混同情况。

七、研发活动中是否形成样件及废料，如有，请说明形成的样件及废料处置方式及会计处理情况，是否符合《企业会计准则解释第 15 号》的规定

（一）研发活动中形成样件以及废料

公司研发领料最终去向主要为形成研发废料回炉生产再利用、样品交付客户验证、少量模具试制成功后销售、研发过程合理损耗，具体情况如下：

1、研发废料回炉生产利用

公司研发活动及生产活动的主要材料均为铝合金，研发过程中产生的废料主要为浇口料和报废品，均可回炉用于生产活动材料，公司回收该部分材料用于生产活动，按照其预计可使用成本冲减研发费用并计入存货项目。

2、样品交付客户验证、少量模具试制成功后销售

公司部分产品需要通过客户样品验证后才能投入批量生产。因此在新产品研发过程中公司需向客户或潜在客户样品供其进行产品测试。该等样品数量较少，公司不收取对价，不冲减研发费用。公司存在少量模具试制成功后销售客户的情形，相应模具达到可使用状态后按照实际发生的成本冲减研发费用，转入存货核算。

3、研发过程合理损耗

公司研发过程中，大部分铝合金材料可回炉再生产利用，但仍会产生少量铝沫、铝渣等不可回炉利用废料，属于研发过程中正常损耗。由于研发活动形成的铝沫、铝渣金额极小，考虑到管理成本，公司将该部分废料与生产废料一并堆放管理，后续统一出售。

（二）研发样件及废料处置方式及会计处理情况

1、研发废料回炉生产利用

研发废料中可回炉生产再利用的浇口料和报废品，主要成分为铝合金。公司按预计可使用成本冲减研发费用并填写收料单和发料单，将相应的金额计入存货项目。待该废料经过生产活动成为产品后，公司在产品对外销售时确认主营业务收入并结转成本。

2、样品交付客户验证、少量模具试制成功后销售

公司在研发过程中交付给客户或潜在客户供其检查指标性能是否符合要求的研发产物样品数量较少，不收取对价，公司将研发样品成本计入研发费用。公司模具试制成功后销售给客户的，模具在对外销售时确认主营业务收入并结转成本。

3、研发过程合理损耗

公司研发过程中的合理损耗主要系研发活动形成的铝沫、铝渣，这部分材料不可回炉再生产利用，属于研发过程中的合理损耗，公司将这部分材料入库至废料仓库，与生产过程中形成的废料一并管理。报告期内公司铝废料收入分别为345.82万元、334.71万元、891.54万元和703.53万元，占各期营业收入的0.71%、0.38%、0.84%和1.26%，而研发形成的铝沫、铝渣废料价值占各期铝废料收入的比例较低，为与生产废料核算口径保持一致性，该部分材料入废料仓时不归集成本，在处置时将取得的收入计入其他业务收入。

（三）是否符合《企业会计准则解释第15号》的规定

根据《企业会计准则解释第15号》：“企业将固定资产达到预定可使用状态前或者研发过程中产出的产品或副产品对外销售（以下统称试运行销售）的，应

当按照《企业会计准则第 14 号——收入》《企业会计准则第 1 号——存货》等规定，对试运行销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益，不应将试运行销售相关收入抵销相关成本后的净额冲减固定资产成本或者研发支出。试运行产出的有关产品或副产品在对外销售前，符合《企业会计准则第 1 号——存货》规定的应当确认为存货。”

公司研发过程中形成的废料主要为浇口料和报废品，均可回炉用于生产活动材料，公司将该部分废料的预计可使用成本在回炉时确认为存货项目同时冲减研发费用，该部分废料经过生产活动形成库存商品，公司在产品对外销售时分别确认收入并结转成本；公司研发活动少量试制成功的模具销售给客户的，模具在对外销售时确认主营业务收入并结转成本，符合《企业会计准则解释第 15 号》的规定。

八、请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见

（一）核查过程与依据

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人人力资源部负责人，了解发行人相关薪酬政策；获取并查阅报告期内员工花名册、工资表，统计发行人不同职能的人均薪酬及变化情况，并进行分析性复核；查阅同地区及可比上市公司公开披露的薪酬信息，与发行人平均薪酬进行对比分析；

2、取得报告期发行人销售佣金的明细和佣金协议，核查佣金收取的条款，分析佣金与相应客户收入的变动趋势；获取佣金费用明细表，复核报告期各期销售佣金计提的准确性；取得合作公司的佣金结算单、发票及银行回单等，核查相关交易的真实性；对比发行人还原佣金成本后的销售毛利率及其他非佣金贸易商实现销售的毛利率情况，对比发行人佣金比例与类似佣金模式的上市公司公开披露的佣金比例，核查是否存在较大差异；对发生大额佣金的合作公司进行访谈、函证，了解交易背景、合作关系等并进行书面确认，核实各期交易额及往来余额；通过公开网站查询主要外部服务机构的工商信息，识别与发行人是否存在关联关系或其他利益安排；

3、取得报告期内发行人挑选费用的明细，询问业务人员并抽取交易记账凭

证和附件了解挑选费用的含义，了解 2020 年挑选费用较高的原因；

4、获取公司股权激励计划，了解股份支付激励对象的确定标准、授予价格，并向相关股权激励对象了解认缴股权出资款的资金来源；

5、获取报告期内发行人历次股权变动的董事会、股东会决议、增资协议、工商变更登记资料，访谈发行人财务负责人历次增资或股份转让价格的定价依据，核查入股价格的公允性，结合会计准则复核其是否构成股份支付；获取发行人股份支付计算表，复核计算过程，检查相关会计处理情况及披露情况，复核股份支付费用对发行人未来年度损益影响金额；

6、获取发行人研发部门内部控制制度，访谈公司技术研发总监了解公司研发项目立项、开发的具体过程，了解研发项目数量多且较为分散的原因；获取发行人报告期内各期研发项目立项资料以及项目各阶段的相关文件，了解各项目涉及的主体及成果，并分析研发项目成果与生产、销售之间的关系；访谈发行人人力资源部门和技术研发中心负责人，了解发行人研发人员的划分标准，了解研发人员的基本情况、岗位职责、工资等信息。获取并核对发行人员工花名册、劳动合同、工资表等，确认研发人员是否存在，研发人员范围是否准确；获取发行人研发领料台账并抽取领料单进行核查领料人员是否为研发人员，抽查研发领料单审批流程是否完整，对应研发项目、所需物料等信息记录是否准确；检查发行人研发费用明细表及研发项目费用归集核算表；针对大额研发费用支出，抽取相关合同、审批单、付款单、会计凭证等资料，检查研发支出发生的真实性，研发费用和生产成本划分的合理性和准确性；

7、了解发行人研发实施过程和研发领料的最终去向，结合《企业会计准则解释第 15 号》复核发行人对研发形成样件及废料的处置会计处理是否恰当。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、近三年，随着发行人经营规模的不断扩大，发行人聘请了多位管理经验丰富的中高层人员，销售人员、管理人员、研发人员数量逐年增加，相关人员人均薪酬均保持了稳中有升的态势，与相同地区上市公司工资水平不存在重大差异；

2、发行人各期销售佣金变化与其介绍客户产生的销售收入变化情况相匹配，不同合作公司的佣金结算比例差异较大，主要是其介绍的客户规模、产品价格、提供的销售服务内容等不同，差异具有合理性，不存在其他利益安排；

3、发行人挑选费用主要系根据客户抽检情况聘请第三方对货物进行全检发生的费用，2020 年挑选费用较高主要系当期部分新品由于质量问题发生了部分挑选费，与发行人业务情况相符；

4、发行人股份支付激励对象的确定标准合理、授予价格按照 27.0758 元/出资额确定，员工缴付出资金来源为自有/自筹；

5、发行人历次增资和股份转让价格定价依据合理，其中 2020 年 12 月宁波倍聚、宁波斯创两家员工持股平台以低于公允价认缴出资事项涉及股份支付；2021 年 12 月、2022 年 3 月宁波斯创员工持股平台内部股份变动亦涉及股份支付；各期股份支付金额计算符合《企业会计准则》的规定；

6、发行人研发项目数量多、较为分散，但研发的方向比较集中，项目之间相互联系和影响，构成了有机的整体，为提高发行人生产技术和实现新产品的开发销售起到了促进作用；发行人根据员工所属部门及具体工作职责作为研发人员的划分标准；发行人不存在研发人员从事生产活动，公司董事、常务副总经理李科在作为公司管理人员，在日常工作中也参与研发项目，除此之外发行人不存在非研发人员从事研发活动的情形；发行人研发领料和生产领料能够明确区分，研发费用与生产成本的划分准确，相关内控健全有效；

7、发行人研发形成的样件及废料处置方式及会计处理情况符合《企业会计准则解释第 15 号》的规定。

问题 14. 关于应收款项

根据申报材料：（1）报告期各期，应收账款账面余额分别为 11,563.99 万元、16,367.59 万元和 15,445.45 万元，应收账款周转率为 5.12 次、6.38 次、6.71 次，逐年上升；（2）应收账款与当期收入变动存在一定差异，如 2022 年杰耐瑞克收入增加而期末应收账款余额减少，川崎收入增加而应收账款余额基本维持不变；（3）各期应收票据账面价值分别为 64.63 万元、105.80 万元和 0 万元，均为商业承兑汇票；（4）各期应付票据分别为 1,722.04 万元、1,911.11 万元和 5,428.15 万元，系公司对外开具的银行承兑汇票。

请发行人说明：（1）结合报告期内对主要客户的结算方式、信用政策的变化和收入变动情况，分析是否存在变更结算方式或延长信用期以增加销售的情况，报告期内应收账款与应收票据互转的具体情形，账龄是否连续计算；（2）报告期内应收账款逾期情况，逾期原因及时间，逾期款项期后回款情况，相关客户信用状况是否发生重大不利变化，逾期款项收回是否存在重大不确定性；（3）报告期内坏账实际核销情况，预期信用损失的确定方法和相关参数的确定依据是否充分，坏账计提是否充分；（4）报告期使用银行承兑汇票、商业承兑汇票结算的主要客户及供应商，报告期各期末应收票据、应付票据变动原因；（5）主要客户应收账款与其收入的匹配性，结合客户类型、客户资质、信用政策等因素，分析应收账款周转率逐年上升的原因，与同行业可比公司比较情况及差异原因。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，列示对各期末应收账款余额函证核查情况，回函差异金额和原因，未回函采取的替代程序，并发表明确核查意见。

回复：

一、结合报告期内对主要客户的结算方式、信用政策的变化和收入变动情况，分析是否存在变更结算方式或延长信用期以增加销售的情况，报告期内应收账款与应收票据互转的具体情形，账龄是否连续计算

（一）结合报告期内对主要客户的结算方式、信用政策的变化和收入变动情况，分析是否存在变更结算方式或延长信用期以增加销售的情况

报告期内，公司对主要客户的结算方式、信用政策的变化和收入变动情况如

下：

客户名称	结算方式	信用政策			
		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
川崎	银行转账	开票后 45 天			
杰耐瑞克	银行转账	开票后 60 天 /180 天	开票后 60 天		
本田	银行转账	境外客户开票后 25 天 境内客户开票后 45 天			
科勒	银行转账	开票后 90 天			
创科实业	银行转账	开票次月 105 天			
新大洲本田	银行转账	开票后 60 天			
五羊-本田	银行转账、票据	开票后 60 天			
尼得科	银行转账	开票后 90 天		/	/
锐奇股份	银行转账、票据	开票后 60 天			
春风动力	银行转账、票据	开票后 90 天			
时代电气	银行转账	开票后 30/60/90 天			
比亚迪供应链	迪链	开票后 60 天		/	/

(续上表)

客户名称	收入金额（万元）						
	2023 年 1-6 月	同比变动率 (%)	2022 年度	变动率 (%)	2021 年度	变动率 (%)	2020 年度
川崎	25,684.39	39.33	43,981.72	66.48	26,418.47	252.08	7,503.49
杰耐瑞克	6,488.31	-48.04	22,345.47	46.37	15,266.43	115.19	7,094.54
本田	597.66	-78.79	3,923.91	-68.47	12,446.71	48.91	8,358.63
科勒	2,648.74	-2.24	3,799.77	169.90	1,407.82	469,173.33	0.30
创科实业	341.09	-78.04	1,994.59	-39.96	3,322.15	-17.12	4,008.38
新大洲本田	1,656.75	24.96	3,407.09	15.12	2,959.65	53.52	1,927.86
五羊-本田	1,293.97	-10.92	3,000.10	-4.12	3,128.97	14.63	2,729.52
尼得科	968.90	127,731.18	1,579.02	-	-	-	-
锐奇股份	1,672.41	335.01	1,820.73	-38.40	2,955.91	161.58	1,130.01
春风动力	1,066.20	-12.87	2,535.42	17.55	2,156.88	168.71	802.68
时代电气	2,554.94	991.41	1,088.27	490.73	184.22	85.28	99.43
比亚迪供应链	1,317.69	-	424.69	-	-	-	-

注 1：主要客户口径为报告期各期收入前五大客户及应收账款前五大客户。

注 2：表格中收入金额为同一控制下企业合并客户销售金额。

2023 年 1-6 月，公司对杰耐瑞克信用期存在变化，主要原因系杰耐瑞克受美国信贷政策利率提高、自身因投资活动增加导致经营现金流不充裕等因素影响向其主要供应商提出暂时延长信用期的申请，公司经综合评估客户的业务财务资质和战略重要性、合作关系持续时间、历史交易中的回款情况和业务配合度等条件后同意暂时给予延长，预计 2024 年 7 月会恢复原来的信用期。

除上述情况外，报告期内，公司对其他主要客户的结算方式及信用政策不存在变化。公司对主要客户的营业收入变动趋势主要与客户的采购需求相关，不存在变更结算方式或延长信用期以增加销售的情况。

（二）报告期内应收账款与应收票据互转的具体情形，账龄是否连续计算

1、应收账款转为应收票据的具体情况

报告期内，公司存在由应收账款转为应收票据的情形。公司在确认收入时同步确认应收账款，待实际收到票据时将相应的应收账款余额转入应收票据(含应收款项融资)科目进行核算，故公司存在先确认应收账款后再按实际收到的票据转入应收票据的情形，对于收到的银行承兑汇票在应收款项融资核算不再划分账龄，对于收到的商业承兑汇票对其账龄连续计算。

报告期内，公司应收账款转为应收票据的情况如下：

单位：万元

项目	明细	2023 年 1-6 月/ 2023 年 6 月 30 日	2022 年度/ 2022 年 12 月 31 日	2021 年度/ 2021 年 12 月 31 日	2020 年度/ 2020 年 12 月 31 日
应收账款转为 应收票据 的发生额	银行承兑汇票	5,325.60	13,176.18	9,680.03	5,116.67
	商业承兑汇票	289.12	-	153.40	88.03
	小计	5,614.72	13,176.18	9,833.43	5,204.70
应收账款转为 应收票据 的余额	银行承兑汇票	1,119.72	719.75	954.36	527.44
	商业承兑汇票	289.12	-	111.37	68.03
	小计	1,408.83	719.75	1,065.73	595.47

2、应收票据转为应收账款的具体情况

报告期内，公司的应收票据到期后均按时收回，不存在逾期转回应收账款的情形。

二、报告期内应收账款逾期情况，逾期原因及时间，逾期款项期后回款情

况，相关客户信用状况是否发生重大不利变化，逾期款项收回是否存在重大不确定性

(一) 报告期内，公司期末应收账款余额中逾期款项及期后回款情况

报告期内，公司期末应收账款余额中逾期款项及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
应收账款账面余额	22,774.38	15,445.45	16,367.59	11,563.99
应收账款逾期金额	2,360.44	1,752.97	1,378.90	634.67
逾期比例	10.36%	11.35%	8.42%	5.49%
逾期应收账款期后回款金额	2,341.02	1,740.96	1,374.04	632.36
逾期应收账款期后回款比例	99.18%	99.31%	99.65%	99.64%

注：期后回款情况系截至2023年9月30日。

公司逾期款项系指截至期末超过信用政策规定时间尚未回款的金额，主要受客户付款流程与资金支付安排影响，支付进度有所滞后，期后已全部收回。公司报告期末应收账款余额中逾期金额占比不高，分别为5.49%、8.42%、11.35%和10.36%，各期期末前五名逾期客户情况如下：

单位：万元

2023年6月30日				
客户名称	期末余额	逾期金额	逾期占比	期后回款情况
无锡中车浩夫尔动力总成有限公司	2,340.14	1,061.04	45.34%	全部回款
锐奇控股股份有限公司	1,693.64	444.09	26.22%	全部回款
Kohler Co.	1,228.61	232.94	18.96%	全部回款
东莞渡宏	374.21	134.59	35.97%	全部回款
TECHTRONIC INDUSTRIES VIETNAM MANUFACTURING COMPANY LIMITED	327.03	81.00	24.77%	全部回款
合计	5,963.62	1,953.66	32.76%	
2022年12月31日				
客户名称	期末余额	逾期金额	逾期占比	期后回款情况
Generac Power Systems, Inc.	1,855.61	931.72	50.21%	全部回款
锐奇控股股份有限公司	1,022.44	131.25	12.84%	全部回款
Kohler Co.	726.05	201.24	27.72%	全部回款
东莞渡宏	445.47	115.38	25.90%	全部回款

东莞创机电业制品有限公司	182.31	83.34	45.71%	全部回款
合计	4,231.88	1,462.93	34.57%	
2021 年 12 月 31 日				
客户名称	期末余额	逾期金额	逾期占比	期后回款情况
东莞渡宏	588.19	265.40	45.12%	全部回款
江门市迪豪摩托车有限公司	287.36	92.37	32.14%	全部回款
重庆顺博铝合金股份有限公司	278.90	278.90	100.00%	全部回款
锐奇控股股份有限公司	265.52	246.77	92.94%	全部回款
广州思艺利伟科技有限公司	183.97	85.03	46.22%	全部回款
合计	1,603.93	968.46	60.38%	
2020 年 12 月 31 日				
客户名称	期末余额	逾期金额	逾期占比	期后回款情况
American Honda Motor Co.	1,351.60	274.11	20.28%	全部回款
广州市锦翰汽车配件有限公司	136.22	30.00	22.02%	全部回款
广州飞肯摩托车有限公司	58.86	37.89	64.38%	全部回款
重庆西朗机械有限公司	46.01	46.01	100.00%	全部回款
东莞市成永机械有限公司	38.83	38.83	100.00%	全部回款
合计	1,631.52	426.84	26.16%	

（二）逾期款项相关客户信用状况未发生重大不利变化，逾期款项收回不存在重大不确定性

报告期各期末，公司逾期账款账龄主要为 1 年以内，1 年以上逾期账款金额占期末应收账款余额的比例分别为 0.07%、0.06%、0.21%和 0.14%，整体期后回款情况良好，应收账款回款风险较低。公司客户以长期稳定合作为主，在开拓客户及业务合作过程中公司持续对客户的信用状况进行评估，目前客户整体信用状况良好，未发生重大不利变化，逾期款项主要系客户付款流程与资金安排引起的滞后性造成。报告期各期末逾期款项在期后基本已经收回，不存在大额未收回逾期款项，逾期款项收回不存在重大不确定性。

三、报告期内坏账实际核销情况，预期信用损失的确定方法和相关参数的确定依据是否充分，坏账计提是否充分

（一）报告期内坏账实际核销情况

报告期内，公司未发生坏账核销情况。

（一）预期信用损失的确定方法和相关参数的确定依据

公司参考历史信用损失情况，根据历史账龄迁徙率和最高账龄的预期损失率计算各账龄段的预期损失率，并根据前瞻性信息对预期损失率进行调整，预期信用损失率整体低于原坏账计提比例，基于谨慎性原则，公司仍按原计提比例估计预期信用损失率。

预期信用损失率的计算过程及结果如下：

第一步：确定历史数据集合

单位：万元

账龄	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
1 年以内	22,743.09	15,413.18	16,357.54	11,555.38
1 至 2 年	12.88	26.69	4.47	5.03
2 至 3 年	13.33	-	2.00	-
3 至 4 年	-	2.00	-	-
4 至 5 年	1.50	-	-	-
5 年以上	3.58	3.58	3.58	3.58
合计	22,774.38	15,445.45	16,367.59	11,563.99

第二步：计算历史迁徙率

账龄	2020-2022 年平均回收率	迁徙率
1 年以内	99.90%	0.10%
1 至 2 年	70.10%	29.90%
2 至 3 年	0.00%	100.00%
3 至 4 年	25.20%	74.80%
4-5 年/5 年以上	0.00%	100.00%

第三步：根据前瞻性信息调整并确定应收账款损失率

由于宏观经济环境及行业环境会对应收账款的回收情况产生一定影响，基于以往的经验判断和谨慎性原则，选择对损失率进行加成 5%作为预期信用损失率。

账龄	历史损失率	经验值	预期损失率	原准则下坏账计提比例
1 年以内	0.02%	5.00%	0.02%	5.00%
1 至 2 年	22.37%	5.00%	23.49%	10.00%

账龄	历史损失率	经验值	预期损失率	原准则下坏账计提比例
2 至 3 年	74.80%	5.00%	78.54%	30.00%
3 至 4 年	74.80%	5.00%	78.54%	40.00%
4-5 年/5 年以上	100.00%	5.00%	100.00%	80.00%/100.00%

由上表可知，运用迁徙率计算的预期信用损失率 1 年以内、1-2 年、2-3 年、3-4 年、4-5 年和 5 年以上分别为 0.02%、23.49%、78.54%、78.54%、100.00%、100.00%，与原坏账计提比例相比有一定差异，预期信用损失率整体低于原坏账计提比例。考虑到公司客户质量以及信用状况与往年相比未发生重大变化，基于谨慎性原则，公司仍按原账龄组合计提比例作为实际执行的预期信用损失率具有合理性。

（二）坏账计提是否充分

1、公司客户信誉良好，实际发生坏账较小

公司主要客户为国内外知名通机整机与摩托车生产厂商，客户信誉良好，发生坏账的风险较小，主要客户未出现信用或财务状况出现大幅恶化的情况。

2、公司坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在重大差异

报告期内，公司应收账款采用账龄分析法的计提比例与同行业可比公司坏账准备计提比例的比较情况如下：

账龄	斯贝科技	爱柯迪	旭升集团	文灿股份	秦安股份	派生科技	广东鸿图
1 年以内	5%	5%	5%	1.32%	5%	5%	0.18%
1 至 2 年	10%	10%	10%	7.80%	10%	10%	50%
2 至 3 年	30%	30%	30%	25.57%	20%	30%	100%
3 至 4 年	40%	40%	50%	7.60%	60%	40%	100%
4 至 5 年	80%	80%	80%	7.60%	80%	80%	100%
5 年以上	100%	100%	100%	7.60%	100%	100%	100%

注：文灿股份与广东鸿图在每个资产负债表日评估账龄组合相关信用风险并调整信用减值损失模型，因此各年度应收账款坏账准备计提比例有所波动，表中数据文灿股份为 2023 年半年度报告使用的应收账款坏账准备计提比例，广东鸿图未披露 2023 年 1-6 月应收账款坏账准备计提比例，表中为其 2022 年度坏账计提比例。

公司坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在重大差异。公司坏账准备计提政策符合公司所处行业及自身业务特点，应收账款坏账准备的计提谨慎合理。

四、报告期使用银行承兑汇票、商业承兑汇票结算的主要客户及供应商，报告期各期末应收票据、应付票据变动原因

（一）报告期使用银行承兑汇票、商业承兑汇票结算的主要客户及供应商

报告期使用银行承兑汇票、商业承兑汇票结算的为境内客户；使用票据结算的主要供应商为原材料供应商、设备供应商等。

1、使用票据结算的主要客户

报告期内，公司使用票据结算的客户主要采用银行承兑汇票结算，采用商业承兑汇票结算的情形较少。报告期各期，公司使用票据结算的前五大客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	票据类型	票据结算金额	占当期票据结算金额的比例
2023 年 1-6 月				
1	浙江春风动力股份有限公司	银行承兑汇票	1,178.00	20.98%
2	锐奇控股股份有限公司	银行承兑汇票	670.00	11.93%
3	广东夏朋机车科技有限公司	银行承兑汇票	635.31	11.32%
4	济南轻骑铃木摩托车有限公司	银行承兑汇票、商业承兑汇票	352.83	6.28%
5	金浪科技有限公司	银行承兑汇票	339.08	6.04%
合计			3,175.23	56.55%
2022 年度				
1	浙江春风动力股份有限公司	银行承兑汇票	3,199.00	24.28%
2	广东夏朋机车科技有限公司	银行承兑汇票	830.10	6.30%
3	金浪科技有限公司	银行承兑汇票	684.87	5.20%
4	锐奇控股股份有限公司	银行承兑汇票	624.22	4.74%
5	济南轻骑铃木摩托车有限公司	银行承兑汇票	600.60	4.56%
合计			5,938.79	45.07%
2021 年度				
1	锐奇控股股份有限公司	银行承兑汇票	1,941.03	19.74%
2	浙江春风动力股份有限公司	银行承兑汇票	1,707.00	17.36%
3	广州豪进摩托车股份有限公司	银行承兑汇票	590.00	6.00%
4	金浪科技有限公司	银行承兑汇票	519.02	5.28%

序号	客户名称	票据类型	票据结算金额	占当期票据结算金额的比例
2023 年 1-6 月				
5	赤壁银轮工业换热器有限公司	银行承兑汇票	396.00	4.03%
合计			5,153.05	52.40%
2020 年度				
1	浙江银轮机械股份有限公司	银行承兑汇票	645.99	12.41%
2	浙江春风动力股份有限公司	银行承兑汇票	523.00	10.05%
3	济南轻骑铃木摩托车有限公司	银行承兑汇票	416.15	8.00%
4	锐奇控股股份有限公司	银行承兑汇票	404.00	7.76%
5	广州豪进摩托车股份有限公司	银行承兑汇票	395.00	7.59%
合计			2,384.15	45.81%

注：上述客户中，受同一实际控制人控制的企业未进行合并计算。

2、使用票据结算的主要供应商

报告期内，公司使用银行承兑汇票对部分供应商进行结算。报告期各期，公司使用票据结算的前五大供应商情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	款项性质	票据结算金额	占当期票据结算金额的比例
2023 年 1-6 月				
1	宁波联创合沃精密工具有限公司	材料货款	446.36	8.54%
2	中原内配集团安徽有限公司	材料货款	441.28	8.44%
3	宁波威联模具有限公司	材料货款	419.53	8.03%
4	浙江二十冶建设有限公司	工程设备款	398.92	7.63%
5	嘉兴立石科技股份有限公司	工程设备款	290.60	5.56%
合计			1,996.69	38.20%
2022 年度				
1	广东肇庆动力金属股份有限公司	材料货款	1,991.98	8.80%
2	宁波威联模具有限公司	材料货款	1,846.90	8.16%
3	宁波力劲科技有限公司	工程设备款	1,801.34	7.96%
4	杭州赫门智能科技有限公司	工程设备款	1,499.63	6.63%
5	宁波联创合沃精密工具有限公司	材料货款	1,333.50	5.89%
合计			8,473.35	37.44%

序号	供应商名称	款项性质	票据结算 金额	占当期票据 结算金额的 比例
2021 年度				
1	杭州赫门智能科技有限公司	工程设备款	2,136.22	12.51%
2	宁波威联模具有限公司	材料货款	1,311.00	7.68%
3	广东肇庆动力金属股份有限公司	材料货款	1,011.88	5.92%
4	广州宝力机械科技有限公司	工程设备款	928.47	5.44%
5	宁波力劲科技有限公司	工程设备款	900.98	5.27%
合计			6,288.55	36.82%
2020 年度				
1	杭州赫门智能科技有限公司	工程设备款	1,039.56	11.95%
2	广州宝力机械科技有限公司	工程设备款	738.69	8.49%
3	广东肇庆动力金属股份有限公司	材料货款	627.46	7.21%
4	宁波联创合沃精密工具有限公司	材料货款	589.40	6.77%
5	宁波威联模具有限公司	材料货款	588.45	6.76%
合计			3,583.56	41.19%

(二) 报告期各期末应收票据、应付票据变动原因

1、报告期各期末应收票据变动原因

报告期内，公司使用票据结算的客户均为内销客户。各期末应收票据和应收款项融资的余额以及内销全部应收款项占当期内销主营业务收入比例的变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日/2023 年 1-6 月	2022 年末/ 度	2021 年末/ 度	2020 年末/ 度
内销应收账款 (A)	15,306.88	9,633.75	9,111.28	6,150.44
内销应收票据和应收款项融资(B)	1,408.83	719.75	1,065.73	595.47
内销主营业务收入(C)	18,513.03	29,185.84	31,001.89	22,475.26
内销应收款项合计占比(D =(A+B)/C)	45.15%	35.47%	32.83%	30.01%

注：2023 年 1-6 月占比已年化。

报告期各期末，内销应收票据和应收款项融资合计余额分别为 595.47 万元、1,065.73 万元、719.75 万元和 1,408.83 万元，2020-2022 年内销应收款项合计金额占当期内销主营业务收入的比例整体稳定，略有上升。2021 年度，公司内销

收入较 2020 年度增加 8,526.63 万元，其中使用票据结算的内销客户销售额增加 4,648.54 万元，因此期末应收票据余额增加。2022 年度，公司内销收入较 2021 年度减少 1,816.05 万元，其中使用票据结算的内销客户销售额减少 2,631.19 万元，因此 2022 年末应收票据余额减少。2023 年 1-6 月内销应收款项合计金额占内销主营业务收入的比例增加，主要系 2023 年上半年公司内销收入规模有所扩大，2023 年第二季度内销收入较 2022 年第四季度内销收入增加 29.15%。

2、报告期各期末应付票据变动原因

报告期内，应付票据余额分别为 1,722.04 万元、1,911.11 万元、5,428.15 万元和 76.70 万元，2020-2022 年呈现上升趋势，2023 年 6 月末降低较多。

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
材料货款	76.70	100.00	3,892.04	71.70	1,824.14	95.45	988.62	57.41
工程设备款	-	-	1,536.11	28.30	86.97	4.55	733.43	42.59
合计	76.70	100.00	5,428.15	100.00	1,911.11	100.00	1,722.04	100.00

应付票据系公司对外开具的银行承兑汇票，主要用于支付材料、固定资产等采购款项。2022 年度公司材料、设备采购金额增长较大，因此期末应付票据余额有较大幅度增加。公司 2022 年末的应付票据已全部在 2023 年 6 月 30 日前到期并完成支付。2023 年 6 月末应付票据减少 98.59%，主要系 2023 年 1-6 月公司通过票据贴现借款及信用证借款等方式支付货款以满足支付需求。

五、主要客户应收账款与其收入的匹配性，结合客户类型、客户资质、信用政策等因素，分析应收账款周转率逐年上升的原因，与同行业可比公司比较情况及差异原因

（一）主要客户应收账款与其收入的匹配性

报告期内，公司主要客户各期末应收账款余额与其收入情况如下表：

单位：万元

年度	客户名称	应收账款期末余额	当期销售金额	应收账款排名	销售收入排名	排名差异分析
2023	Generac Power Systems, Inc.	3,602.60	6,488.31	1	2	

年度	客户名称	应收账款期末余额	当期销售金额	应收账款排名	销售收入排名	排名差异分析
年 1-6 月	无锡中车浩夫尔动力总成有限公司	2,340.14	1,861.15	2	4	
	Kawasaki Motors Manufacturing Corp., U.S.A.	2,073.10	25,064.48	3	1	
	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	1,968.66	1,317.69	4	7	主要系结算周期较长, 开票 60 天后向公司签发电子债权凭证-迪链, 签发日 180 天后迪链到期回款
	锐奇控股股份有限公司	1,693.64	1,672.41	5	5	
2022 年度	Kawasaki Motors Manufacturing Corp., U.S.A.	2,128.54	43,976.18	1	1	
	Generac Power Systems, Inc.	1,855.61	22,345.47	2	2	
	尼得科动力系统（浙江）有限公司	1,471.82	1,579.02	3	9	当期主要为模具收入, 模具款支付周期较长
	锐奇控股股份有限公司	1,022.44	1,820.73	4	8	四季度销售额占比较高, 达到 39.97%
	新大洲本田摩托（苏州）有限公司	825.35	3,078.41	5	5	
2021 年度	Generac Power Systems, Inc.	3,632.74	15,266.43	1	2	
	Kawasaki Motors Manufacturing Corp., U.S.A.	2,162.78	26,019.09	2	1	
	浙江春风动力股份有限公司	1,112.80	2,155.51	3	8	主要系信用期较长, 为开票后 90 天
	五羊-本田摩托（广州）有限公司	992.76	3,128.97	4	4	
	American Honda Motor Co., Inc.	772.39	12,259.95	5	3	
2020 年度	Generac Power Systems, Inc.	1,610.31	7,094.54	1	3	
	东莞创机电业制品有限公司	1,596.29	2,894.29	2	4	
	American Honda Motor Co., Inc.	1,351.60	8,199.09	3	1	
	五羊-本田摩托（广州）有限公司	1,023.40	2,729.52	4	5	
	Kawasaki Motors Manufacturing Corp., U.S.A.	630.91	7,497.32	5	2	

如上表所示, 报告期内主要客户应收账款余额与其收入基本匹配, 部分应收账款余额排名与收入排名差异主要系信用期约定和第四季度销售额占比不同所致。

2022 年末杰耐瑞克应收账款余额为 1,855.61 万元, 相比 2021 年末 3,632.74 万元下降了 48.92%, 主要受客户收入分季度分布变动影响。2022 年, 公司向杰耐瑞克全年销售额同比增长 46.37%, 其中前三季度同比增长 88.04%, 第四季度

的收入为 2,916.50 万元相比 2021 年第四季度收入 4,934.25 万元下降 40.89%，导致 2022 年末杰耐瑞克应收账款余额低于 2021 年末较多。2023 年 6 月末杰耐瑞克应收账款余额为 3,602.60 万元，较 2022 年末大幅增加，主要系受信用期变化影响，详见本题回复之“二、报告期内应收账款逾期情况，逾期原因及时间，逾期款项期后回款情况，相关客户信用状况是否发生重大不利变化，逾期款项收回是否存在重大不确定性”之说明。

2022 年末川崎应收账款余额为 2,128.54 万元，相比 2021 年末 2,162.78 万元变动不大。2023 年 6 月末川崎应收账款余额为 2,073.10 万元，相比 2022 年末变动不大。川崎客户的信用期为 45 天，回款情况较好，该客户的期末应收账款余额均系 12 月/6 月销售形成。

（二）结合客户类型、客户资质、信用政策等因素，分析应收账款周转率逐年上升的原因

2020 年-2023 年 6 月，公司应收账款周转率分别为 5.12 次、6.38 次、6.71 次和 5.85 次，2020-2022 年度呈逐年上升的趋势。公司报告期内主要客户均为国内外知名通机、摩托车主机/整车厂，信誉良好，主要客户回款情况良好。公司的主要客户信用期在 45-105 天不等，报告期内主要客户未发生信用期更改的情况。报告期内应收账款周转率逐年上升，主要系受不同信用期的客户收入占比变动影响。公司通机产品客户的平均信用期相对短于公司摩托车零部件和汽车零部件的主要客户的平均信用期，如通机产品收入占比最高的客户川崎，其信用期为 45 天。2020 年-2022 年，通机产品的收入占比逐年上涨，占比分别为 59.26%、69.21%、73.39%，拉低了公司应收账款平均周转天数，应收账款周转率逐年上升。2023 年 1-6 月公司应收账款周转率降低，主要系公司对通机大客户杰耐瑞克的信用期存在变化，由原来的 60 天暂时延长至 180 天；另外公司汽车零部件收入占比增加，由 2022 年的 3.04%增加至 9.47%，汽车零部件客户如比亚迪供应链的回款方式为票到 60 天后签发电子债权凭证-迪链，签发 180 天后迪链到期回款，因此回款周期较长，拉低了应收账款周转率。

（三）应收账款周转率与同行业可比公司应收账款周转率对比分析

公司应收账款周转率与同行业可比公司应收账款周转率对比情况如下：

公司简称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
爱柯迪	3.47	3.77	3.88	3.49
旭升集团	3.30	3.78	4.13	5.11
文灿股份	3.86	4.38	4.39	4.31
秦安股份	4.53	3.96	4.84	4.62
派生科技	4.36	4.20	3.63	2.11
广东鸿图	3.78	4.21	3.94	3.59
可比公司平均	3.88	4.05	4.13	3.87
本公司	5.85	6.71	6.38	5.12

注：同行业可比公司 2023 年 1-6 月应收账款周转率已年化。

公司应收账款周转率高于同行业可比公司，主要原因系公司与同行业可比公司的产品结构、下游客户类型和结算周期存在差异：公司销售产品中通机产品占比较高且逐年上升，通机产品以外销为主，对应客户的信用期低于内销汽车零部件等其他类别产品的客户，可比公司的内销汽车零部件收入占比高于公司，内销客户的信用期相对较长，例如旭升集团在其《可转债募集说明书》中披露“公司一般给予外销客户 2 个月的信用期、内销客户 3 个月的信用期”。故公司应收账款周转率高于可比公司平均水平具有合理性。

六、请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，列示对各期末应收账款余额函证核查情况，回函差异金额和原因，未回函采取的替代程序，并发表明确核查意见

（一）核查依据、过程

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并核查报告期内发行人主要客户的销售合同，统计报告期内主要客户的结算方式、信用政策，并结合主要客户的收入变动，分析是否存在变更结算方式或延长信用期以增加销售的情况；访谈杰耐瑞克了解其申请延长信用期的原因；获取报告期内发行人票据台账，统计客户以票据支付货款情况，并检查应收票据减少是否有转回应收账款的情况；获取应收账款账龄明细表，复核账龄是否连续计算；

2、获取报告期各期末发行人应收账款余额明细表、坏账准备计提明细表、逾期应收账款明细表及期后回款明细表；查阅发行人主要客户的工商信息、生产

经营是否涉及重大负面信息，对报告期内主要客户进行实地走访，分析主要客户是否存在重大信用风险，访谈公司销售人员，获取主要逾期客户的逾期原因、了解公司逾期款项回收措施、检查期后回款情况，分析逾期款项收回是否存在重大不确定性；

3、获取应收账款坏账准备变动明细表，核查是否存在应收账款核销情况；获取并复核公司预期信用损失率计算表，复核应收账款历史损失率的确定方法，以及其基于历史损失率、当前状况、对未来经济状况的预测等估计的应收账款组合预期信用损失率计算的信用损失金额的准确性和充分性；查阅同行业可比公司坏账计提方法，与发行人进行比较，分析差异原因及合理性、发行人坏账计提是否充分；

4、获取报告期发行人票据台账，检查票据前手出票人/背书人、收票人/被背书人，统计报告期使用银行承兑汇票、商业承兑汇票结算的主要客户及供应商，并分析报告期各期末应收票据、应付票据变动原因；

5、匹配发行人报告期主要客户应收账款排名与销售收入排名，分析差异形成的原因及合理性，检查应收账款期末余额变动与营业收入变动是否匹配；计算公司应收账款周转率，分析周转率变动原因，并与可比上市公司进行比较，分析差异原因及合理性。

（二）列示对各期末应收账款余额函证核查情况，回函差异金额和原因，未回函采取的替代程序

对报告期内发行人主要客户的应收账款余额和销售收入进行函证，针对未回函客户，执行替代测试。报告期各期应收账款函证情况如下：

单位：万元

项目	2023年 6月30日	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日
①应收账款金额	22,774.38	15,445.45	16,367.59	11,563.99
②发函金额	22,611.75	15,198.08	16,015.68	11,391.43
发函率（②/①）	99.29%	98.40%	97.85%	98.51%
③回函相符金额	6,818.30	7,483.28	11,106.89	8,967.89
④回函不符金额	8,971.19	3,576.99	3,849.39	2,091.42
⑤调查差异原因核实的金额	8,971.19	3,576.99	3,849.39	2,091.42

⑥回函金额合计（③+⑤）	15,789.49	11,060.27	14,956.29	11,059.30
回函比例合计（⑥/②）	69.83%	72.77%	93.39%	97.08%
函证确认应收账款比例（⑥/①）	69.83%	71.61%	91.38%	95.64%

应收账款回函不符的原因主要是公司根据签收、报关时间确认营业收入和应收账款，被函证方根据开具发票或收到货物入库等时间确认，双方入账存在时间差异；部分差异系尾差差异。经核查，不存在实质性回函差异。

针对应收账款未回函客户实施的替代程序包括：①检查期后收款记录；②检查构成期末应收账款余额的销售合同或订单、发票、出库单、货运单据、报关单、客户验收单据等支持性文件；③检查期初余额是否与上期期末余额一致；④测试本期发生额，包括借方发生额和贷方发生额，并检查相关支持性文件，如销售合同或订单、发运凭证、货物签收或验收单据、报关单、银行回款单据等。

经核查，公司各期末应收账款余额真实准确且完整。

（三）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，除杰耐瑞克因其自身原因提出延长信用期外，发行人对主要客户的结算方式和信用政策未发生重大变化，不存在变更结算方式或延长信用期以增加销售的情况；报告期内，发行人存在由应收账款转为应收票据的情形，对于未终止确认的票据的账龄连续计算，发行人的应收票据不存在逾期转回应收账款的情形；

2、报告期各期末，发行人应收账款逾期金额较小，主要受客户付款流程与资金支付安排影响，支付进度有所滞后，期后已基本回款，主要客户不存在重大信用风险，逾期款项收回不存在重大不确定性；

3、报告期内，发行人不存在坏账核销情况，发行人的历史经验表明不同客户发生预期信用损失的情况不存在显著差异，发行人采用账龄组合、合并范围内关联方组合计量预期信用损失，确定组合的依据、计量预期信用损失的方法及相关参数的确定依据合理，坏账计提充分；

4、报告期发行人应收票据变动与内销客户销售金额变动相关，应付票据变

动与材料、设备采购额的增长相关，符合发行人实际经营情况，变动原因具有合理性；

5、报告期内，发行人主要客户应收账款与其收入相匹配，发行人应收账款周转率逐年上升主要受收入结构变化影响，应收账款周转率高于与可比公司主要系与可比公司客户、产品结构不同，具有合理性。

问题 15. 关于存货

根据申报材料：（1）报告期各期末，存货账面价值分别为 9,263.62 万元、17,332.21 万元和 24,435.02 万元；库存商品占比分别为 51.10%、59.33%、66.04%；（2）2021 年末，公司库存商品账面余额较 2020 年末增长 116.65%，主要系公司应川崎的需求在美国设置中间仓，根据川崎的需求量结合运输周期进行备货；（3）2022 年末存货增长幅度高于主营业务成本，主要系客户川崎订单量增长较快，同时川崎订单交付周期较长；（4）各期存货周转率分别为 4.40 次、5.35 次、3.87 次，呈下降趋势。

根据申报材料：（1）保荐机构及申报会计师 2021、2022 年监盘比例为 47.21%、60.59%；（2）2021 年末，部分客户不接受现场盘点，保荐机构及申报会计师未对寄售仓进行监盘，2022 年末，寄售仓监盘比例为 45.36%。

请发行人说明：（1）存货各项构成的主要明细、数量、金额、库龄，结合采购、生产、供货、运输、验收周期及在手订单情况，分析存货各项构成的变动原因及合理性；（2）各类存货的管理模式和存放地点，各主要仓库的类别（自有/中间仓/寄售仓）、启用时间、供应的主要客户、存货构成、金额分布、库龄情况、是否盘点，期后消化情况；（3）存货管理相关内部控制及有效性，存货盘点方法及各期盘点情况；（4）存货库龄的计算和管理方法，报告期末各项存货的库龄情况、对应的存货减值准备金额以及持有长库龄存货的原因；（5）各期末各项存货的订单覆盖率、期后结转金额及比例；（6）存货跌价准备计提方法，结合各类存货单位成本、库龄、可变现净值确定依据、报告期内及期后交易价格波动情况，论证存货跌价准备计提的充分性；（7）存货周转率变动趋势与同行业可比公司的比较情况及差异原因。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，说明：（1）寄售仓不接受现场盘点的原因，替代核查程序、比例、结论；（2）报告期各期末各类型存货真实性的核查情况，并发表明确核查意见。

回复：

一、存货各项构成的主要明细、数量、金额、库龄，结合采购、生产、供货、运输、验收周期及在手订单情况，分析存货各项构成的变动原因及合理性

（一）各报告期末存货构成的主要明细和库龄情况

报告期各期末，公司存货余额构成情况如下：

单位：万元

类别	2023 年 6 月 30 日		2022 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例（%）	账面余额	比例（%）
原材料	3,621.95	17.21	3,682.99	14.72
在产品	4,599.97	21.86	3,858.53	15.43
库存商品	12,431.16	59.08	16,361.31	65.41
发出商品	321.63	1.53	1,055.72	4.22
委托加工物资	67.46	0.32	56.07	0.22
合计	21,042.17	100.00	25,014.62	100.00

续上表

类别	2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例（%）	账面余额	比例（%）
原材料	2,094.86	11.94	1,086.95	11.50
在产品	3,547.27	20.22	2,357.97	24.94
库存商品	10,498.05	59.83	4,845.56	51.26
发出商品	1,103.45	6.29	1,110.96	11.75
委托加工物资	303.06	1.73	51.30	0.54
合计	17,546.69	100.00	9,452.73	100.00

报告期内，公司存货余额主要由原材料、在产品、库存商品和发出商品构成，上述各项存货报告期各期末占存货余额的比例分别为 99.45%、98.27%、99.78% 和 99.68%，占比逐年升高。公司各报告期末存货库龄在一年以内的存货占比 94% 以上，不存在较大金额长库龄的存货，报告期各期末各存货明细库龄情况详见本问询函回复之“问题 15. 关于存货”之“四、存货库龄的计算和管理方法，报告期末各项存货的库龄情况、对应的存货减值准备金额以及持有长库龄存货的原因”。

（二）存货各项构成主要明细、数量、金额，以及存货各项构成的变动原因及合理性

1、原材料

公司存货中的原材料主要包括铝合金、刀具钻头工具类材料以及配件。报告期各期末上述主要原材料合计账面余额占原材料账面余额的比例分别为 76.49%、94.55%、80.59%和 77.54%。报告期各期末存货中的主要原材料账面余额变动情况如下表所示：

单位：吨、万件、万元

产品	2023 年 6 月 30 日			2022 年 12 月 31 日		
	结存数量	账面余额	原材料账面余额占比	结存数量	账面余额	原材料账面余额占比
铝合金	604.20	991.41	27.37%	812.44	1,401.51	38.05%
工具类	4.05	814.17	22.48%	3.51	767.28	20.83%
配件	774.70	1,002.76	27.69%	588.72	799.32	21.70%
合计	-	2,808.34	77.54%	-	2,968.11	80.59%

续上表

产品	2021 年 12 月 31 日			2020 年 12 月 31 日		
	结存数量	账面余额	原材料账面余额占比	结存数量	账面余额	原材料账面余额占比
铝合金	475.77	883.41	42.17%	189.03	261.16	24.03%
工具类	2.25	459.58	21.94%	1.78	259.15	23.84%
配件	536.23	637.71	30.44%	259.04	311.06	28.62%
合计	-	1,980.70	94.55%	-	831.37	76.49%

报告期各期末铝合金结存金额分别为 261.16 万元、883.41 万元、1,401.51 万元和 991.41 万元，2021 年和 2022 年增长幅度分别为 238.26%和 58.65%,2023 年 6 月末较上年末下降 29.26%。工具类和配件材料结存金额 2021 年和 2022 年增长幅度分别为 77.34%、66.95%以及 105.01%、25.34%，2023 年 6 月末较上年末增长幅度分别为 6.11%和 25.45%。2020-2022 年各年末主要原材料增长主要系随着生产规模持续扩大，铝合金和刀具、配件备货量相应增加。2023 年 6 月末公司受在手订单减少和铝锭市场价格下降综合影响，公司相应备库的铝合金材料减少。主要原材料账面余额变动主要受采购与供货周期、生产周期等因素影响，具体如下：

①采购与供货周期：公司主要采取以产定购的采购模式，公司外购铝合金下单后通常为 7 天左右到货，公司主要材料铝合金的交期较短。工具类、配件材料根据生产需要向供应商不定期采购，由于工具类、配件材料中非标准件较多，根

据非标程度的大小不同，从下单至公司收货周期通常为 7-35 天不等，供货周期相对较长。

②生产周期：公司主要根据客户订单采取以销定产的生产模式，公司产品生产周期较短，一般 7-10 天左右，公司通常储备一周至两周左右铝合金生产需求量以保证生产需求。

公司 2021 年度铝合金较 2020 年度结存金额较大，主要系公司 2021 年业务较 2020 年增长幅度较快，所需储备的铝合金数量相应增加，同时 2021 年末铝合金单价较 2020 年末增加较多所致。2022 年度铝合金较 2021 年度结存金额增长，主要系公司结合自身的资金状况，适当提高了铝合金的库存，将铝合金的储备量由一周变为两周，故 2022 年末铝合金余额较 2021 年有所增加。2023 年 6 月末铝合金结存较 2022 年末有所下降系在手订单有所下降，故储备量相应有所减少，且铝锭价格有所下降故而储备金额同步下降。公司原材料铝合金账面余额变动与公司生产经营业务匹配，具有合理性。

报告期内工具类材料月均出库金额为 71.23 万元、120.81 万元、176.82 万元和 135.84 万元。2020-2022 年随着公司销售规模不断扩大，生产领用和结存规模随之增长，结存与领用情况增长幅度接近；2023 年 1-6 月公司主要产品产量略有下降，因此工具类材料的消耗领用与备库结存也相对减少。

报告期内配件材料月均出库金额为 111.85 万元、177.15 万元、252.79 万元和 356.80 万元，2020-2022 年随着公司销售规模不断扩大，生产领用和结存规模随之增长，结存与领用情况增长幅度接近。2023 年 1-6 月配件领用和备库结存增加，主要系 2023 年上半年川崎缸头需要组装排气门芯、门座等配件的缸头类产品产量增加，公司工具类材料和配件材料账面余额变动与公司生产经营业务匹配，具有合理性。

2、库存商品

报告期内，公司库存商品主要为通机零部件、摩托车零部件和汽车零部件，报告期各期末上述主要库存商品合计账面金额占库存商品账面余额的比例分别为 96.35%、95.72%、91.76%和 94.57%。报告期各期末主要库存商品账面金额变动情况如下表所示：

单位：万件、万元

产品	2023 年 6 月 30 日			2022 年 12 月 31 日		
	结存数量	账面余额	库存商品 账面余额 占比	结存数量	账面余额	库存商品 账面余额 占比
通机零部件	71.59	8,166.86	65.70%	114.44	11,343.83	69.33%
摩托车零部件	62.54	2,524.71	20.31%	59.91	2,416.79	14.77%
汽车零部件	35.17	1,065.04	8.57%	33.46	1,252.65	7.66%
合计	169.30	11,756.61	94.57%	207.81	15,013.27	91.76%

续上表

产品	2021 年 12 月 31 日			2020 年 12 月 31 日		
	结存数量	账面余额	库存商品 账面余额 占比	结存数量	账面余额	库存商品 账面余额 占比
通机零部件	136.03	8,139.39	77.53%	67.82	3,446.77	71.13%
摩托车零部件	53.35	1,833.09	17.46%	34.72	1,097.12	22.64%
汽车零部件	2.94	76.68	0.73%	1.19	124.84	2.58%
合计	192.33	10,049.16	95.72%	103.73	4,668.73	96.35%

报告期内，公司库存商品包括存放于公司仓库、国内中间仓以及发往海外中间仓的存货，库存商品的变动主要由通机零部件的变动引起。2020-2022年，受海运周期延长以及公司对川崎通机零部件销售量持续增加的影响，通机零部件相应备货量持续增长；2023年6月末，通机零部件库存商品金额较2022年末减少28.01%，主要是海运时长缩短以及在手订单变化等因素影响。

生产周期：公司的生产模式主要为以销定产，公司库存商品绝大部分有对应销售订单，并结合客户需求情况、运输条件、交货周期等备货。报告期内，公司主要产品零部件生产周期为 7-10 天左右。

运输及提货周期：①海外中间仓销售：公司应川崎的需求在美国设置中间仓，报告期内公司海外中间仓产品的运输周期全年平均为 40-50 天左右；产品送达美国中间仓至客户提货周期报告期内全年平均为 15-30 天左右。公司根据川崎的需求量结合运输周期、提货周期进行备货，2021 年度公司对川崎销售量增长幅度较大，相应备货量出现明显增加。同时由于 2021 年度中美运输时间有所增加，公司增加额外的备货以减少物流时间增加对客户的影响。2020-2022 年，公司对川崎产品的销量逐年增长且运输周期又相对较长和存在不可控性，公司为及时响

应客户的需求，增加了相关的中间仓和在途备货，各期期末库存商品余额逐年增长；2023 年 1-6 月国际货运市场供需关系改善明显，且公司在手订单减少，因此公司对川崎海外中间仓备货量及在途商品相应下降。②其他外销客户：除川崎外，其他外销客户产品运输周期较短，通常发货当天就可将货物发往至宁波港或客户指定地点。③国内客户：根据客户所在地远近程度，公司产品发出后运输周期一般在 2-5 天。

在手订单：公司各报告期末在手订单金额分别为 13,185.21 万元、21,610.98 万元、20,976.10 万元和 15,667.41 万元，占期末在产品、发出商品、库存商品比例分别为 158.58%、142.66%、98.59%和 90.29%，产品期后消化情况较好。部分新能源汽车零部件自 2022 下半年进入量产期，因此 2022 年末汽车零部件库存商品结存数量和金额同比增长较多。

综上，在考虑产品生产周期以及运输周期、提货周期以及在手订单覆盖率等情况下，公司库存商品的变动具有合理性。

3、在产品

报告期内，公司在产品主要为通机零部件、摩托车零部件和汽车零部件，报告期各期末上述主要在产品结存金额占各期末在产品账面余额的比例分别为 69.15%、63.80%、65.63%和 67.11%。报告期各期末主要在产品账面金额变动情况如下表所示：

单位：万件、万元

产品	2023 年 6 月 30 日			2022 年 12 月 31 日		
	结存数量	账面余额	在产品账面余额占比	结存数量	账面余额	在产品账面余额占比
通机零部件	19.63	1,657.25	36.03%	15.62	1,209.60	31.35%
摩托车零部件	21.31	740.70	16.10%	20.37	778.34	20.17%
汽车零部件	21.34	689.10	14.98%	17.14	544.30	14.11%
合计	62.28	3,087.05	67.11%	53.13	2,532.24	65.63%

续上表

产品	2021 年 12 月 31 日			2020 年 12 月 31 日		
	结存数量	账面余额	在产品账面余额占比	结存数量	账面余额	在产品账面余额占比
通机零部件	21.23	1,169.60	32.97%	21.98	843.79	35.78%

产品	2021 年 12 月 31 日			2020 年 12 月 31 日		
	结存数量	账面余额	在产品账面余额占比	结存数量	账面余额	在产品账面余额占比
摩托车零部件	25.26	885.64	24.97%	25.37	642.13	27.23%
汽车零部件	1.80	207.80	5.86%	2.58	144.70	6.14%
合计	48.29	2,263.04	63.80%	49.93	1,630.62	69.15%

2020-2022 年末，通机零部件、汽车零部件在产品金额逐年增加，主要系公司通机零部件销售订单增加以及开拓新能源汽车零部件业务带来的增加。摩托车零部件 2021 年在产品余额较高主要系当年摩托车零部件销售额较高所致。2023 年 6 月末在产品较 2022 年末增长主要系①斯贝泰国开始试生产，新增生产基地对应在产品增加；②公司新能源汽车零部件产量增加，工序相对较长，对应在产品增长。

4、发出商品

报告期内主要发出商品如下：

单位：万件、万元

产品	2023 年 6 月 30 日			2022 年 12 月 31 日		
	结存数量	账面余额	发出商品账面余额占比	结存数量	账面余额	发出商品账面余额占比
通机零部件	1.80	114.67	35.65%	5.63	391.34	37.07%
摩托车零部件	3.20	132.89	41.32%	10.68	426.92	40.44%
汽车零部件	2.29	57.59	17.91%	5.06	237.43	22.49%
合计	7.29	305.15	94.88%	21.37	1,055.69	100.00%

续上表

产品	2021 年 12 月 31 日			2020 年 12 月 31 日		
	结存数量	账面余额	发出商品账面余额占比	结存数量	账面余额	发出商品账面余额占比
通机零部件	18.13	603.77	54.72%	14.85	447.39	40.27%
摩托车零部件	13.66	444.39	40.27%	20.99	603.34	54.31%
汽车零部件	0.20	37.59	3.41%	0.86	29.04	2.61%
合计	31.98	1,085.75	98.40%	36.70	1,079.77	97.19%

报告期内发出商品主要系发往寄售客户、国内已发货尚未签收的产成品，以及时间性差异造成的已出库尚未报关出口的外销成品。2020-2022年末，发出商品金额变动不大，2023年6月末发出商品金额较2022年末减少734.09万元，主要

系2023年6月末通机零部件产品减少276.67万元、摩托车零部件产品减少294.03万元、汽车零部件产品减少179.84万元。其中通机零部件和摩托车零部件发出商品因时间性差异造成的已出库尚未报关出口的金额减少共393.88万元，主要系客户杰耐瑞克期后交货需求下降以及国内外运输时长恢复。同时，公司寄售仓及发往寄售仓的运输途中的发出商品有所减少。

报告期各期末公司发出商品占存货余额比例分别为11.75%、6.29%、4.22%和1.53%，2020-2022年占比下降系寄售客户收入占比逐年下降，两者趋势基本一致，2023年1-6月寄售收入比例增加主要系2022年四季度新能源汽车零部件产品开始量产，2023年1-6月比亚迪供应链产品收入增加，具体如下：

单位：万元

年份	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
寄售收入	4,094.13	6,153.49	5,548.63	4,226.88
主营业务收入	55,071.78	105,591.39	88,604.46	48,139.29
占比	7.43%	5.83%	6.26%	8.78%

二、各类存货的管理模式和存放地点，各主要仓库的类别（自有/中间仓/寄售仓）、启用时间、供应的主要客户、存货构成、金额分布、库龄情况、是否盘点，期后消化情况

（一）各类存货的管理模式和存放地点

报告期末主要存货为原材料、库存商品、发出商品以及在产品，其管理模式以及存放地点情况如下：

1、原材料

报告期内，公司主要采用以产定购的采购模式，根据生产计划和当前库存情况，制定采购计划并向供应商下达采购订单。此外，公司生产及采购部门会综合考虑市场整体供需情况、价格变动情况以及供应商的交货周期等因素。对于原材料，公司建立了独立的仓库和库位进行分类管理，同时公司已通过 ERP 系统对材料的入库、发出、退回进行跟踪管理。报告期内，原材料均存放于自有仓库。

2、库存商品

报告期内，公司主要采用以销定产模式，产品经过各道工序进行加工处理后

，由质检部负责产品质量和性能的检验，检验合格并完成包装后转入自有仓库；销售出货时销售部门下达出货通知单，物流部门根据发运申请确定送货地点和时间要求，负责协调物流承运商进行配送。此外公司在国内和国外会根据客户需求在部分主要客户所在地周边租赁第三方中间仓，公司根据客户订单及预测需求将产品运输至客户工厂附近的中间仓。对于发往中间仓在途的产品，公司在ERP系统内设立虚拟的在途仓核算管理，在产品从自有仓库发货时，从自有仓库调拨至ERP在途仓，业务人员设立台账跟踪登记产品到达中间仓时间，在到达中间仓后从在途仓调拨至中间仓。客户根据生产需要从中间仓领用产品或者由公司将产品从中间仓运输至客户指定地点。报告期内，库存商品存放于自有仓库、中间仓以及发往中间仓的途中。

3、发出商品

（1）发出商品的在途管理

公司委托物流承运商进行产品运输。产品发货后，公司设有专人跟踪相应批次的发货并及时了解货物是否送达。公司在系统内设立虚拟的在途仓核算管理，在库存商品向寄售仓发货时，从自有仓库调拨至在途仓，在到达寄售仓后从在途仓调拨至寄售仓。

（2）发出商品交接管理

物流承运商将产品送达指定的目的地后，客户与物流承运商共同对货物进行交接。交接完成后，客户与物流承运商在《送货单》签字，物流承运商将签署的《送货单》及时拍照传回公司，并将原件每月定期整理后交付回公司。

（3）寄售仓产品交付后管理

产品在寄售仓交付客户后，客户负有保管责任，公司定期获取寄售存货的到货、耗用和结存情况的月度汇总表,并结合日常对账、定期盘点等措施对产品进行管理。

报告期内，发出商品存放于寄售仓以及发往客户或寄售仓的途中。

4、在产品

公司的在产品主要系在生产线上正在加工的零部件以及已经完工的用于后续领用的半成品。生产线上正在加工的零部件均有对应的工单流转卡，流转卡记录了正在加工的产品的型号和数量，每一道工序完工进入下一道工序时扫取工单流转卡上的二维码更新该部分零部件的工序状态。对于完工的用于后续领用的半成品，公司划定独立区域或者仓库对半成品进行保管。报告期内，在产品存放于自有仓库或各生产线。

（二）各主要仓库的类别（自有/中间仓/寄售仓）、启用时间、供应的主要客户、存货构成情况

报告期内各主要仓库的类别为自有仓库（包括租赁并由公司管理的仓库）、中间仓以及寄售仓，启用时间、中间仓、寄售仓所有权情况、供应的主要客户、存货构成、盘点情况如下所示：

仓库类别	启用时间	中间仓、寄售仓所有权人	主要客户	存货构成	盘点情况
自有仓	工厂厂房完工时点及周期仓库租赁时点	——	各客户均有结存	原材料、库存商品、在产品	详见本问询函回复之“问题 15. 关于存货”之“三 /（二）存货盘点方法及报告期各期盘点情况”
中间仓	中间仓租赁时点，其中海外中间仓为 2019 年 11 月，国内中间仓为 2017 年 1 月	海外中间仓：Kansas Avenue LLC.；国内中间仓：重庆鄂渝钢铁（集团）有限公司	川崎和本田动力	库存商品	
寄售仓	与各客户开始合作时点	除比亚迪供应链寄售仓所有权为深圳市绿基实业有限公司外，其他寄售仓所有权人均为客户	轻骑铃木、新大洲本田、比亚迪等	发出商品	

（三）各主要仓库的金额分布、库龄情况及期后消化情况

各报告期末，公司主要仓库为自有仓库、中间仓以及寄售仓，公司存货中原材料和在产品均在自有仓库中存放，报告期内原材料存放的金额分别为 1,086.95 万元、2,094.86 万元、3,682.99 万元和 3,621.95 万元，在产品的金额分别为 2,357.97 万元、3,547.27 万元、3,858.53 万元和 4,599.97 万元。库存商品和发出商品在自有仓库、中间仓以及寄售仓存放的金额分布、库龄情况及期后消化情况如下表所示：

单位：万元

仓库类别	年份	库龄 1 年以内	库龄 1 年以上	合计金额	占期末存货余额比例	期后消化比例
自有仓	2023 年 6 月末	9,566.91	466.90	10,033.81	47.68%	54.72%
	2022 年末	8,740.40	223.49	8,963.89	35.83%	86.17%
	2021 年末	5,172.55	65.03	5,237.58	29.85%	97.96%
	2020 年末	2,959.33	94.59	3,053.92	32.31%	99.08%
中间仓	2023 年 6 月末	446.24	-	446.24	2.12%	84.22%
	2022 年末	2,853.81	-	2,853.81	11.41%	100.00%
	2021 年末	1,150.70	-	1,150.70	6.56%	100.00%
	2020 年末	520.60	-	520.60	5.51%	100.00%
寄售仓	2023 年 6 月末	196.61	1.84	198.45	0.94%	95.32%
	2022 年末	425.51	-	425.51	1.70%	99.48%
	2021 年末	541.11	-	541.11	3.08%	100.00%
	2020 年末	490.50	-	490.50	5.19%	100.00%

注：上表中间仓、寄售仓的存货余额未包含在途商品及委外物资，期后消化比例为截止 2023 年 9 月 30 日数据。

公司中间仓和寄售仓存放的存货相对较少且库龄均在 1 年以内，自有仓存放的库存商品库龄以 1 年以内为主，1 年以上库存商品较少，公司各类仓库中存放的商品存货期后消化情况较好。

三、存货管理相关内部控制及有效性，存货盘点方法及各期盘点情况

（一）公司存货管理相关内部控制

报告期内，公司制定了《采购管理制度》《存货管理制度》《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、存货采购入库管理、生产物料领用、采购退货管理、产成品入库管理、销售出库管理、存货盘点管理、存货处置管理等方面进行了明确的制度规范。

公司《存货管理制度》对各类存货的盘点范围、盘点时间、部门职责授权、盘点方式等做出了明确性的制度规定。对于原材料、库存商品、发出商品、在产品，公司报告期各期末均实施了有效盘点，从盘点前的准备工作到盘点过程中的结果记录，到数据汇总及核对，至最终有效数据的审核、生成均有严格的操作流程控制。

报告期内，存货管理相关内控制度健全并有效执行。

（二）存货盘点方法及报告期各期盘点情况

公司存货采取永续盘存制，对在产品执行每月全盘，对库存商品、原材料为每月抽盘的方式。报告期各期末，公司存货盘点情况如下：

单位：万元

项目		2023 年 6 月末	2022 年末
盘点时间		2023 年 6 月 27 日-2023 年 6 月 30 日；2023 年 7 月 11 日	2022 年 12 月 30 日-2022 年 12 月 31 日；2023 年 2 月 6 日及 2 月 14 日
盘点地点		宁波、江门、泰国工厂仓库；海外中间仓；寄售仓	宁波、江门工厂仓库；海外中间仓；寄售仓
盘点人员		财务人员、仓库管理人员、车间生产人员	
盘点范围		原材料、在产品、库存商品、发出商品	原材料、在产品、库存商品、发出商品
自有仓库	期末账面余额	18,255.73	16,505.41
	盘点金额	18,255.73	15,766.78
	盘点比例	100.00%	95.52%
中间仓	期末账面余额	446.24	2,853.81
	盘点金额	350.83	2,774.62
	盘点比例	78.62%	97.23%
寄售仓	期末账面余额	198.45	425.51
	盘点金额	104.23	193.00
	盘点比例	52.52%	45.36%
合计	期末账面余额	21,042.17	25,014.62
	盘点金额	18,710.79	18,734.40
	盘点比例	88.92%	74.89%
剔除在途仓之后的合计盘点比例		98.64%	94.42%
盘点情况		账实相符	账实相符

续上表

项目		2021 年末	2020 年末
盘点时间		2021 年 12 月 29 日-2022 年 1 月 1 日；2022 年 1 月 6 日	2021 年 1 月 1 日
盘点地点		宁波、江门工厂仓库；海外中间仓	宁波、江门工厂仓库
盘点人员		财务人员、仓库管理人员、车间生产人员	

项目		2021 年末	2020 年末
盘点范围		原材料、在产品、库存商品、委托加工物资	原材料、在产品、库存商品
自有仓库	期末账面余额	10,879.71	6,498.84
	盘点金额	10,851.94	6,220.34
	盘点比例	99.74%	95.71%
中间仓	期末账面余额	1,150.70	520.60
	盘点金额	1,118.96	-
	盘点比例	97.24%	-
寄售仓	期末账面余额	541.11	490.50
	盘点金额	-	-
	盘点比例	-	-
合计	期末账面余额	17,546.69	9,452.73
	盘点金额	11,994.47	6,220.34
	盘点比例	68.36%	65.80%
剔除在途仓之后的合计盘点比例		93.16%	82.27%
盘点情况		账实相符	账实相符

报告期内，公司根据存货盘点制度对存货实施定期盘点，盘点严格按制度执行。2020年与2021年由于全球重大突发事件对于寄售仓未能进行盘点，由于整体金额相对较小，公司采用发货记录及定期对账的方式与之核对存货情况，未见异常，公司存货账实相符，存货相关内部控制健全有效。

四、存货库龄的计算和管理方法，报告期末各项存货的库龄情况、对应的存货减值准备金额以及持有长库龄存货的原因

公司采用先进先出法作为存货库龄的计算原则。公司设立了规范的存货管理制度，生产管理部门以及财务部门及时关注存货库龄，财务部门根据存货库龄每月统计长库龄物料清单，并将长库龄物料清单发送至生产管理部门作为其当月绩效考核的依据之一，生产管理部门根据长库龄物料清单查找物料长库龄原因并进行相应处理。

报告期内，公司存货跌价准备计提情况以及各类存货库龄如下：

单位：万元

时间	类别	期末余额		对应存货跌价准备	
		1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上
2023.6.30	原材料	3,147.97	473.98	-	207.68
	在产品	4,439.81	160.16	-	143.42
	库存商品	11,964.27	466.89	138.65	20.25
	发出商品	318.76	2.87	18.98	-
	委托加工物资	67.46	-	-	-
	合计	19,938.26	1,103.91	157.63	371.35
2022.12.31	原材料	3,377.28	305.72	-	127.69
	在产品	3,724.36	134.17	-	116.60
	库存商品	16,137.82	223.49	213.37	9.94
	发出商品	1,055.72	-	111.99	-
	委托加工物资	56.07	-	-	-
	合计	24,351.25	663.37	325.36	254.24
2021.12.31	原材料	1,903.58	191.28	-	-
	在产品	3,538.40	8.87	-	-
	库存商品	10,433.02	65.03	210.99	3.49
	发出商品	1,103.45	-	-	-
	委托加工物资	303.06	-	-	-
	合计	17,281.51	265.18	210.99	3.49
2020.12.31	原材料	939.64	147.31	-	-
	在产品	2,327.02	30.95	-	-
	库存商品	4,750.97	94.59	86.17	25.49
	发出商品	1,110.96	-	77.46	-
	委托加工物资	51.30	-	-	-
	合计	9,179.88	272.85	163.63	25.49

报告期各期末，公司存货跌价准备余额分别为 189.12 万元、214.48 万元、579.60 万元和 528.98 万元，占存货余额的比例分别为 2.00%、1.22%、2.32%和 2.51%，主要系对原材料、在产品、发出商品、库存商品计提的跌价准备。长库龄的原材料主要为备用的刀具、配件、耗材，报告期内公司订单增长较快，原材料备货量相应增加；长库龄的在产品主要为缸套，为确保及时、快速交付产品，公司预留了部分半成品用于后续压铸生产环节使用；长库龄的库存商品主要系公

司生产排产时适当根据未来市场需求预测超订单生产的产品，后续有订单需求可以作为正常产品或售后产品实现销售。

五、各期末各项存货的订单覆盖率、期后结转金额及比例

报告期内，公司库存商品、在产品以及发出商品合计占各期末存货余额比例为 87.96%、86.33%、85.05%和 82.47%。公司库存商品、在产品、发出商品订单覆盖情况如下：

单位：万元

报告期期末	库存商品 账面余额	在产品账 面余额	发出商品 账面余额	合计金额	在手订单 金额	订单覆盖 率
2023 年 6 月 30 日	12,431.16	4,599.97	321.63	17,352.76	15,667.41	90.29%
2022 年 12 月 31 日	16,361.31	3,858.53	1,055.72	21,275.55	20,976.10	98.59%
2021 年 12 月 31 日	10,498.05	3,547.27	1,103.45	15,148.77	21,610.98	142.66%
2020 年 12 月 31 日	4,845.56	2,357.97	1,110.96	8,314.49	13,185.21	158.58%

公司实行“以销定产、以产定购”的生产经营模式。报告期各期末，在产品、库存商品、发出商品订单覆盖率分别为 158.58%、142.66%、98.59%和 90.29%，在手订单覆盖率高。

截至 2023 年 9 月 30 日，公司各类存货的期后累计结转金额与比例如下：

单位：万元

项目	类别	存货余额	期后结转金额	期后结转比例
2023 年 6 月 30 日	原材料	3,621.95	1,723.73	47.59%
	在产品	4,599.97	4,136.56	89.93%
	库存商品	12,431.16	7,817.75	62.89%
	发出商品	321.63	311.95	96.99%
	委托加工物资	67.46	67.46	100.00%
	合计	21,042.17	14,057.46	66.81%
2022 年 12 月 31 日	原材料	3,682.99	2,757.89	74.88%
	在产品	3,858.53	3,725.63	96.56%
	库存商品	16,361.31	15,153.24	92.62%
	发出商品	1,055.72	1,021.68	96.78%
	委托加工物资	56.07	56.07	100.00%
	合计	25,014.62	22,714.52	90.80%
2021 年 12 月 31 日	原材料	2,094.86	1,874.52	89.48%
	在产品	3,547.27	3,495.50	98.54%

项目	类别	存货余额	期后结转金额	期后结转比例
	库存商品	10,498.05	10,391.32	98.98%
	发出商品	1,103.45	1,103.45	100.00%
	委托加工物资	303.06	303.06	100.00%
	合计	17,546.69	17,167.86	97.84%
2020 年 12 月 31 日	原材料	1,086.95	1,034.42	95.17%
	在产品	2,357.97	2,355.48	99.89%
	库存商品	4,845.56	4,817.34	99.42%
	发出商品	1,110.96	1,110.96	100.00%
	委托加工物资	51.30	51.30	100.00%
	合计	9,452.73	9,369.49	99.12%

报告期内，公司各期末存货期后结转比例分别为 99.12%、97.84%、90.80% 和 66.81%。公司存货期后结转比例较高，不存在大额存货长期未结转的情况。

综上，公司各期末存货的订单覆盖率、期后结转比例均较高。

六、存货跌价准备计提方法，结合各类存货单位成本、库龄、可变现净值确定依据、报告期内及期后交易价格波动情况，论证存货跌价准备计提的充分性

1、存货跌价准备计提方法与可变现净值的确定依据

报告期内，公司存货跌价准备的具体计提方法与可变现净值的确定依据如下：

覆盖范围	可变现净值确定依据	跌价准备测试的方法
原材料	因公司原材料具有通用性，可广泛应用于各类产品中，无法准确确定用以生产的产成品，以计算可变现净值。同时，公司原材料无保质期限制，产品毛利率亦远高于销售费用率，故跌价风险较小，但考虑到存货的价值存在随时间推移有所下降的风险，公司出于谨慎性考虑，按照原材料期后预计领用情况确认其可变现净值	按照原材料账面成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。其中 1 年以上的工具类及配件类原材料，参考基于期后预计领用情况的可变现净值计提存货跌价。
库存商品	以单项存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值	按照库存商品账面成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。
发出商品	以单项存货的订单售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值	按照发出商品账面成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

覆盖范围	可变现净值确定依据	跌价准备测试的方法
在产品、委托加工物资	以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；对于长库龄缸套按照废钢价格减去估计销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。	若所生产的产成品存在跌价，按照在产品账面成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备；其中库龄 1 年以上的缸套按照可回收资源价格预计可变现净值计提跌价

2、存货跌价准备计提的充分性

(1) 存货跌价准备具体计提情况

报告期内，公司存货跌价准备具体计提情况如下：

单位：万元

报告期末	类别	库龄 1 年以内			库龄 1 年以上		
		期末余额	存货跌价准备	计提比例	期末余额	存货跌价准备	计提比例
2023.6.30	原材料	3,147.97	-	-	473.98	207.68	43.82%
	在产品	4,439.81	-	-	160.16	143.42	89.55%
	库存商品	11,964.27	138.65	1.16%	466.89	20.25	4.34%
	发出商品	318.76	18.98	5.95%	2.87	-	-
	委托加工物资	67.46	-	-	-	-	-
	合计	19,938.26	157.63	0.79%	1,103.91	371.35	33.64%
2022.12.31	原材料	3,377.28	-	-	305.72	127.69	41.77%
	在产品	3,724.36	-	-	134.17	116.60	86.91%
	库存商品	16,137.82	213.37	1.32%	223.49	9.94	4.45%
	发出商品	1,055.72	111.99	10.61%	-	-	-
	委托加工物资	56.07	-	-	-	-	-
	合计	24,351.25	325.36	1.34%	663.37	254.24	38.33%
2021.12.31	原材料	1,903.58	-	-	191.28	-	-
	在产品	3,538.40	-	-	8.87	-	-
	库存商品	10,433.02	210.99	2.02%	65.03	3.49	5.37%
	发出商品	1,103.45	-	-	-	-	-
	委托加工物资	303.06	-	-	-	-	-
	合计	17,281.51	210.99	1.22%	265.18	3.49	1.32%
2020.12.31	原材料	939.64	-	-	147.31	-	-
	在产品	2,327.02	-	-	30.95	-	-

报告期期末	类别	库龄 1 年以内			库龄 1 年以上		
		期末余额	存货跌价准备	计提比例	期末余额	存货跌价准备	计提比例
	库存商品	4,750.97	86.17	1.81%	94.59	25.49	26.95%
	发出商品	1,110.96	77.46	6.97%	-	-	-
	委托加工物资	51.30	-	-	-	-	-
	合计	9,179.88	163.63	1.78%	272.85	25.49	9.34%

报告期各期末，存货库龄在 1 年以内 94%以上，库龄结构良好。存货库龄在 1 年以上的存货账面余额分别为 272.85 万元、265.18 万元、663.37 万元和 1,103.91 万元，占各期末存货账面余额比例分别为 2.89%、1.51%、2.65%和 5.25%。

公司已对各类存货按照成本金额与预计可变现净值孰低的原则，对存货进行跌价测试并计提跌价准备，对于 1 年以上的存货则定期检查存货状态，评估期末存货是否存在大额报废、毁损、无法销售或使用的情况。

(2) 各类存货单位成本、报告期内及期后交易价格波动情况

1) 原材料单位成本、报告期内及期后交易价格波动情况

报告期各期，公司主要原材料单位成本、报告期内及期后交易价格情况如下：

单位：铝合金：万元/吨；工具类、配件：元/件

原材料	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	期末成本单价	期内单价	期后单价	期末成本单价	期内单价	期后单价
铝合金	1.64	1.59	1.61	1.73	1.72	1.72
工具类	200.93	101.28	151.79	218.61	121.70	148.93
配件	1.29	1.28	1.56	1.36	2.41	2.64

续上表

原材料	2021 年度			2020 年度		
	期末成本单价	期内单价	期后单价	期末成本单价	期内单价	期后单价
铝合金	1.86	1.84	1.78	1.38	1.38	1.38
工具类	204.10	188.73	153.94	145.24	100.05	102.17
配件	1.19	1.13	0.98	1.20	0.87	0.80

注：期末成本单价指报告期各期末原材料账面结存成本均价，期内单价指各报告期最后 1 个月平均采购单价，期后单价指次期 1 个月的平均采购单价。由于原材料采购频繁、消化周期短，故期内单价、期后单价分别选用期末前、后 1 个月计算平均单价。

铝合金消耗速度通常为 1-2 周，消耗速度较快，本期单价以及期后单价与成本单价基本一致。公司期末结存铝合金不存在减值迹象。

公司刀具钻头 etc 工具类材料、配件材料种类众多，采购单价差异较大。公司依据存货跌价准备计提政策，对库龄较长的原材料进行定期检验，参考基于期后预计领用情况的可变现净值计提存货跌价，2022 年度、2023 年 1-6 月对 1 年以上的原材料计提存货跌价准备金额分别为 127.69 万元、207.68 万元。

其中刀具钻头 etc 工具类材料 2022 年末一年以上余额为 206.65 万元，占 1 年以上原材料结存余额的比重为 67.60%，计提存货跌价准备 83.10 万元，存货跌价准备计提比例为 40.21%；2023 年 6 月末一年以上余额为 340.82 万元，占 1 年以上原材料结存金额的比重为 71.91%，计提存货跌价准备 130.51 万元，占存货跌价准备计提比例为 38.29%。

其中配件 2022 年末一年以上余额为 55.15 万元，占 1 年以上原材料结存金额的比重为 18.04%，计提存货跌价准备 25.80 万元，存货跌价准备计提比例为 46.79%。2023 年 6 月末一年以上余额为 55.35 万元，占 1 年以上原材料结存金额的比重为 11.68%，计提存货跌价准备 33.01 万元，存货跌价准备计提比例为 59.64%。

2) 库存商品、发出商品、在产品单位成本、报告期内及期后交易价格波动情况

报告期各期，公司库存商品、发出商品、在产品按照主要产品类型分类的单位成本及销售单价如下：

单位：元/件

存货类型	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	期末成本单价	期内单价	期后单价	期末成本单价	期内单价	期后单价
通机零部件	106.85	99.16	67.70	94.74	91.39	107.07
摩托车零部件	39.04	39.06	37.22	40.29	40.31	40.17
汽车零部件	30.81	53.54	45.36	38.69	65.31	55.07

续上表

存货类型	2021 年度			2020 年度		
	期末成本 单价	期内单价	期后单价	期末成本 单价	期内单价	期后单价
通机零部件	56.71	65.44	67.91	47.11	36.77	40.74
摩托车零部件	33.99	38.16	40.22	30.52	33.83	35.43
汽车零部件	36.43	59.63	56.17	75.09	72.88	39.96

注：对于库存商品、发出商品和在产品，期末成本单价指报告期各期末其账面结存成本均价，期内单价指本期销售出库的平均售价，期后单价为期后一季度的平均售价。

摩托车零部件期内单价和期后单价报告期内都高于或接近成本单价；2020 年末和 2023 年 6 月末，通机零部件期内单价和期后单价均小于期末结存单价，主要系该年末结存存货中美国川崎的存货占比较高和本期以及期后销售产品中存在较多小件产品所致，2020 年末川崎存货成本单价为 69.92 元/件，期后川崎销售单价为 104.05 元/件，2023 年 6 月末川崎存货成本单价为 137.21 元/件，期后川崎销售单价为 331.31 元/件，此外 2023 年 6 月期后单价减少还受到期后小件产品销售占比增加影响。

2020 年末和 2021 年末公司汽车零部件存货占期末存货余额比例为 3.16%和 1.84%，占比较低。2020 年度与 2021 年度，公司新能源汽车零部件产品以试制品为主，试制品销量低，单价受产品结构变动影响大，所以存在当期以及期后单价低于成本单价情况。

对于库存商品，公司以其估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。一般销售价格以报告期各期期末在手订单的销售单价作为预计售价的最佳估计，期后无销售价格的，按照每期期末最后一月或可获取的当年其他月份的售价或相似产品的售价作为近似售价；预计的销售费用、相关税费综合考虑公司的销售费用率及税费比率进行估计。报告期内，库存商品各期分别计提存货跌价准备 111.66 万元、214.48 万元、223.31 万元和 158.90 万元。

对于发出商品，公司以其合同价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。预计的销售费用、相关税费综合考虑公司的销售费用率及税费比率进行估计。报告期内，发出商品各期分别计提存货跌价准备 77.46 万元、0.00 万元、111.99 万元和 18.98 万元。

对于在产品，公司对库龄 1 年以上的呆滞缸套，按照可回收资源价格预计其可变现净值并计提跌价准备。报告期内，生产成本各期分别计提存货跌价准备 0.00 万元、0.00 万元、116.60 万元和 143.42 万元。

综上，报告期各期末，公司已充分考虑存货的减值风险并足额计提存货跌价准备。

七、存货周转率变动趋势与同行业可比公司的比较情况及差异原因

报告期内，公司及可比公司存货周转率变动如下：

单位：次/年

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
爱柯迪	4.22	3.72	3.78	3.95
旭升集团	2.85	2.95	3.35	2.93
文灿股份	6.30	6.60	6.94	6.26
秦安股份	3.48	3.22	3.75	2.91
广东鸿图	4.40	4.93	5.19	4.60
派生科技	3.64	3.30	3.29	3.14
可比公司平均值	4.15	4.12	4.38	3.97
公司	3.76	3.87	5.35	4.40

注：2023 年 1-6 月存货周转率已年化处理。

近三年，公司的存货周转率变动趋势与同行业可比上市公司平均水平基本保持一致。2022 年度公司存货周转率低于同行业可比上市公司平均水平，主要原因系川崎产品订单量持续增加，相应备货量持续增长，海外中间仓存货周转率相对较低拉低了整体的存货周转率；此外，2022 年度公司开发的新能源汽车零部件产品在四季度逐渐进入量产销售阶段，相应的库存商品增加 1,088.62 万元，导致公司 2022 年度存货周转率有所下降。2023 年 1-6 月，受斯贝泰国存货备货量增加影响，公司存货周转率有所下降。

公司通过科学的库存管理，实现对存货的合理控制，公司存货周转率维持在较为合理的水平，符合公司实际生产经营情况。

八、请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，说明：（1）寄售仓不接受现场盘点的原因，替代核查程序、比例、结论；（2）报告期各期末各类型存货真实性的核查情况，并发表明确核查意见

（一）核查依据、过程

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期各期末的存货明细表，统计各期末存货的明细、数量、金额、库龄等信息；访谈发行人采购、生产、仓储、销售负责人，了解发行人产品采购周期、生产周期、供货周期、运输周期、验收周期和在手订单情况，了解并分析各项存货报告期内波动的原因及期末余额的合理性；

2、访谈发行人仓储负责人，了解发行人各类存货的管理模式、存放地点、仓库类别、启用时间、供应的主要客户及存货构成等信息；获取各主要仓库报告期各期末存货明细表和期后销售明细，统计各主要仓库期末存货的金额分布、库龄及期后消化情况；

3、获取发行人的存货管理制度，对发行人存货管理相关内部控制的设计和运行有效性进行了评估和测试；获取发行人盘点计划，询问发行人财务总监存货存放的地点并获取期末存货存放地点清单，了解发行人存货盘点情况及盘点方法；获取发行人报告期各期的存货盘点表，分析各期存货盘点情况；

4、了解存货库龄的计算和管理方法，获取发行人报告期存货库龄明细表，统计报告期末各项存货的库龄情况、对应的存货减值准备金额，选取样本检查发行人存货库龄划分的准确性；询问发行人财务总监长库龄存货形成的原因，了解其性质、状态以及发行人的持有意图，分析发行人存货跌价准备计提是否充分；

5、获取并检查发行人各报告期期末在手订单、期后结转或销售明细，重新计算各类存货的订单覆盖及期后消化情况，分析报告期存货结构变化、备货水平与发行人经营情况是否匹配；

6、了解发行人存货跌价准备计提方法，评价发行人存货跌价准备计提政策是否符合企业会计准则的要求，复核发行人计提存货跌价准备政策的合理性；获取管理层的存货跌价准备计算表，了解各类存货单位成本、库龄、可变现净值确定依据及报告期内及期后交易价格波动情况；复核发行人存货跌价准备计提是否准确；

7、查询同行业可比公司公开资料，获取其存货周转率，对比分析发行人存货周转率与可比公司平均存货周转率差异原因。

（二）寄售仓不接受现场盘点的原因，替代核查程序、比例、结论

2020 年末、2021 年期末由于受到全球重大突发事件的影响，部分客户不接受现场盘点，发行人无法对外地寄售仓库现场进行盘点，寄售仓 2020 年末、2021 年末结存金额分别为 490.50 万元、541.11 万元，占存货余额比例分别为 5.19%、3.08%。

保荐机构及申报会计师通过执行函证程序以及其他替代测试程序，即检查发出寄售仓产品的出库单据、获取客户仓库结存对账单、进入客户供应商管理系统查询寄售结存数量进行替代测试，测试比例占 2020 年末寄售仓期末结存的 91.18%、2021 年末寄售仓期末结存的 87.40%，具体替代过程比例如下：

单位：万元

项目	2021 年末	2020 年末
寄售仓期末余额（A）	541.11	490.50
发函金额（B）	472.94	447.26
发函金额占寄售仓期末余额金额比例（C=B/A）	87.40%	91.18%
回函确认金额（D）	368.35	447.26
其他替代性测试金额（E）	104.59	-
回函及其他替代测试金额占寄售仓期末余额比例（H=（D+E）/A）	87.40%	91.18%

在全球重大突发事件逐步缓解以及解除后，保荐机构及申报会计师于 2023 年 2 月、2023 年 7 月对主要寄售仓进行监盘、发函，监盘及回函可确认的寄售仓结存金额占 2022 年末和 2023 年 6 月末寄售仓存货金额的比例分别为 69.72%、71.38%，针对未回函部分均执行客户供应商管理系统查询寄售结存数量进行替代测试。经核查，发行人寄售仓存货监盘结果与账面无重大差异。

（三）报告期各期末各类型存货真实性的核查情况

针对存货真实性，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并查阅发行人存货管理制度，询问发行人相关仓库管理人员及财务人员，了解并评价存货的相关流程及关键内部控制的设计及运行的有效性；

2、获取发行人各报告期末的存货盘点计划，了解盘点时间、盘点范围、盘点人员安排、盘点方法及流程、盘点当天出入库的安排，评价发行人盘点计划是

否适当，盘点比例是否充分；发行人盘点比例详见本问询函回复之“问题 15. 关于存货”之“三/（二）存货盘点方法及报告期各期盘点情况”；

3、获取发行人各报告期期末完整的仓库清单，并对比报告期内存货存放地点是否发生重大变化；检查发行人租赁合同及房屋建筑物清单；

4、保荐机构及申报会计师自 2021 年 4 月开展工作，因此对于 2020 年末存货未进行监盘。2021 年 4 月，申报会计师对发行人存货进行了监盘并根据收发单据倒扎至 2020 年末，核实 2020 年末存货真实、准确性情况；保荐机构及申报会计师对发行人 2021 年末、2022 年末和 2023 年 6 月末各类型存货监盘比例见下表：

单位：万元、%

报告期时点	存货类别	账面余额	监盘金额	监盘比例
2023 年 6 月 30 日	原材料	3,621.95	1,689.94	46.66
	在产品	4,599.97	4,061.25	88.29
	库存商品	12,431.16	7,669.49	61.70
	发出商品	321.63	104.23	32.41
	委托加工物资	67.46	-	-
	合计	21,042.17	13,524.91	64.28
2022 年 12 月 31 日	原材料	3,682.99	1,088.81	29.56
	在产品	3,858.53	3,725.93	96.56
	库存商品	16,361.31	10,149.29	62.03
	发出商品	1,055.72	193.00	18.28
	委托加工物资	56.07	-	-
	合计	25,014.62	15,157.02	60.59
2021 年 12 月 31 日	原材料	2,094.86	1,107.77	52.88
	在产品	3,547.27	2,237.67	63.08
	库存商品	10,498.05	4,955.86	47.21
	发出商品	1,103.45	-	-
	委托加工物资	303.06	-	-
	合计	17,546.69	8,301.30	47.31

监盘过程中，获取各报告期期末存货盘点表并观察存货是否已按存货的型号、规格摆放整齐，标识是否清晰，存货是否停止流转；从各报告期期末盘点表中选取项目追查至存货实物，以测试盘点记录的准确性；以及从存货实物中选取项目

追查至盘点表，以测试存货盘点表的完整性；复核各报告期期末监盘结果汇总记录；对于各报告期期末监盘过程中发现的差异，获取相关原始单据进行核对，检查差异存在合理性；

对在途库存商品进行相关对账及期后消化情况核查详见本问询函回复之“问题 15. 关于存货”之“五、各期末各项存货的订单覆盖率、期后结转金额及比例”之说明，期后结转比例较高。

5、分析各项存货报告期内波动的原因合理及合理性。

（四）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期各期末存货主要由原材料、在产品、库存商品和发出商品构成，库龄在一年以内的存货占比 94%以上，不存在较大金额长库龄的存货；各类存货构成变动与发行人采购周期、生产周期、供货周期、运输周期、验收周期及在手订单等情况匹配，具有合理性；

2、报告期内，发行人原材料主要采用以产定购模式，库存商品采用以销定产模式，发出商品通过设立虚拟的在途仓核算管理，在产品通过工单流转卡进行管理；原材料存放于自有仓库，库存商品存放于自有仓库、中间仓以及发往中间仓的途中，发出商品存放于寄售仓以及发往寄售仓的途中，在产品存放于自有仓库或各生产线；主要仓库类别包括自有仓、中间仓和寄售仓，中间仓涉及的主要客户有川崎和本田动力，寄售仓涉及的主要客户有轻骑铃木、新大洲本田、比亚迪供应链等；各类存货库龄时间较短，期后消化情况良好；

3、报告期内，发行人制定了《采购管理制度》《存货管理制度》《销售管理制度》等内部控制制度，存货管理各方面制度规范完善；发行人根据存货盘点制度对各类存货实施定期盘点，报告期各期末剔除在途仓后盘点比例分别为 82.27%、93.16%、94.42%和 98.64%，盘点结果显示存货账实相符，相关内控制度健全并有效执行；

4、报告期内，发行人采用先进先出法作为存货库龄的计算原则，各部门及时关注存货库龄情况，每月统计长库龄物料清单、查找长库龄的原因，及时对长库龄的存货进行处理；长库龄的各类存货与发行人生产经营情况匹配，具有合理

性；

5、报告期各期末发行人在产品、库存商品、发出商品订单覆盖率分别为 158.58%、142.66%、98.59%和 90.29%，订单覆盖率较高；各期末存货期后结转比例分别为 99.12%、97.84%、90.80%和 66.81%，期后结转比例较高，不存在大额存货长期未结转的情况；

6、发行人对各类存货按照成本金额与预计可变现金额孰低的原则，对存货进行跌价测试并计提跌价准备；报告期各期末，发行人对各类存货采用不同方法确定其可变现净值并计提存货跌价准备，计提金额与各类存货期末成本单价、期内单价、期后单价情况和生产经营情况基本匹配，已充分考虑存货的减值风险并足额计提存货跌价准备。

7、报告期内，发行人的存货周转率变动趋势与同行业可比上市公司平均水平基本保持一致；受川崎产品订单量持续增加和新能源汽车零部件产品业务影响，发行人 2022 年存货周转率低于同行业可比上市公司平均水平；发行人存货周转率维持在较为合理的水平，符合发行人实际生产经营情况；

8、受到全球重大突发事件的影响，寄售仓相关客户不接受发行人现场盘点；保荐机构及申报会计师通过执行函证程序以及其他替代测试程序对 2020 年和 2021 年末的寄售仓期末结存数量进行了核查，核查比例分别为 91.18%和 87.40%，核查结果显示上述报告期末发行人寄售仓期末结存数量真实、准确。

9、报告期各期末各类存货具有真实性。

问题 16. 关于固定资产与在建工程

根据申报材料：（1）报告期各期末，固定资产账面价值分别为 17,669.90 万元、25,616.30 万元和 39,581.78 万元，专用设备（机器设备）占比为 73.83%、80.80% 和 83.85%；（2）各期末在建工程账面价值分别为 1,941.01 万元、1,471.15 万元和 21,595.45 万元，2022 年增加原因系新增位于宁波北仑柴桥的四工厂厂房建设工程（以下简称四工厂）、斯贝泰国工厂厂房（以下简称泰国工厂）建设工程以及为上述厂区外购的尚未达到预定可使用状态的机器设备。

请发行人说明：（1）四工厂、泰国工厂建设投资的背景和考虑，设计产能和预期消化情况主要机器设备类型及数量、账面原值与成新率，与产能、生产员工人数的匹配关系，结合报告期内的产能利用率情况进一步说明报告期末大额采购机器设备的原因及合理性；（2）四工厂、泰国工厂的建设预算、资金来源、工程进度及付款节点，结合公司现金流、短期借款，分析公司资金是否充裕；（3）报告期内新增在建工程、固定资产的主要供应商基本情况，成立时间、资质规模与其承担的工程规模是否匹配，与公司及其关联方是否存在关联关系；（4）报告期内新增在建工程、固定资产的价格公允性、合理性；（5）报告期内各项在建工程项目的转固情况、转固时点的确定依据，是否符合企业会计准则的规定，结合设备等固定资产的实际投入使用时间、机器设备安装周期的合理性等，说明是否存在延迟转固的情形，相关项目建设投产之后，固定资产折旧对损益的影响；（6）报告期各期处置或报废机器设备的数量、金额、原因等具体处置情况；（7）境内外主要资产分布，各期末固定资产、在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、范围、方法、程序、比例、账实相符情况及差异原因和处理措施。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，列示对固定资产、在建工程真实性、准确性的核查情况，并发表明确核查意见。

回复：

一、四工厂、泰国工厂建设投资的背景和考虑，设计产能和预期消化情况，主要机器设备类型及数量、账面原值与成新率，与产能、生产员工人数的匹配关系，结合报告期内的产能利用率情况进一步说明报告期末大额采购机器设备的原因及合理性

（一）四工厂、泰国工厂建设投资的背景和考虑

公司于报告期内先后启动了泰国工厂、四工厂的建设投资，主要基于以下背景和考虑：

1、落实公司发展战略，实现公司收入规模进一步增长

公司专注于精密铝合金压铸件领域，以“在精密零部件制造领域成为具有全球影响力的首选供应商”作为企业愿景，秉持“质量第一、信誉第一、服务客户、持续改善”经营方针，为全球客户提供优异的精密铝合金压铸零部件，制定了以浙江宁波、广东江门和斯贝泰国生产基地为基础，逐步进行国际化产能布局，更紧密地服务全球化客户的发展战略。

随着公司产品应用领域的不断拓展，公司客户群体不断增加，收入规模进一步增长具备了一定的外部条件，于此同时，公司现有厂区的生产空间已难以进一步支持公司的发展战略，需要进一步扩大生产空间，增加产能，落实公司发展战略，实现公司收入规模进一步增长。

2、扩大产能储备，进一步满足客户需求，把握新能源汽车发展机遇

公司所处精密铝合金压铸行业下游客户一般要求供应商具有一定的生产规模，需具备在未来特定时间内的产能储备，以保证零部件的稳定供应，客户规模越大，零部件需求量越大，对供应商的产能储备越重视。报告期内，公司产能利用率分别为 71.36%、80.55%、79.30%以及 73.85%，整体处于较高水平。为满足客户持续增加的需求，公司现有厂区空间已不能满足新增设备的安装，为此公司报告期内租赁厂房安置部分机器设备并用于生产。泰国工厂、四工厂建成投产之后，将有助于公司突破目前的产能瓶颈，进一步满足客户需求，其中四工厂将在国内新增 310 万件新能源汽车零部件产能，为公司进一步增加新能源汽车零部件业务的客户和新的定点项目奠定产能储备基础，有助于提高获取新客户和新项目的成功率，把握新能源汽车发展机遇。

3、国际化布局，积极应对国际贸易形势变化

公司泰国工厂建设系公司为实现国际化布局战略而采取的重要举措。一方面，自中美贸易摩擦以来，美国较高的关税直接影响对外出口企业的产品竞争力。公司在泰国建设工厂将有效解决中美贸易摩擦带来的加征关税的影响，这将有利于

增强公司为客户供货的灵活性，从而提升公司对美国客户出口产品的竞争力；另一方面，泰国工厂的建设将进一步加深与现有客户的合作以并有助于拓展新客户。公司已与杰耐瑞克商定未来部分产品由泰国工厂生产供应；成功开发了泰国本田的通机零部件；此外，包括美国德纳股份（Dana Inc.）、日本爱信等全球知名客户均与公司泰国工厂接洽并商谈在泰国工厂生产零部件。

（二）四工厂、泰国工厂设计产能和预期消化情况

1、四工厂、泰国工厂设计产能

四工厂设计产能约为 810 万件（套），设计产能明细如下：

序号	产能分类	产品名称	年生产规模（万件（套））	类别
1	新增产能	空调压缩机零部件	250	汽车（新能源汽车）零部件
2		新能源汽车三电系统零部件	40	
3		车身结构件	20	
4	搬迁产能	发动机箱体	100	通机零部件（轻量化）
5		发动机箱盖	100	
6		发动机缸头	200	
7		发动机缸体	100	
合计			810	

泰国工厂设计产能为零部件 93 万件，均为新增产能，相关设备可根据客户需求生产通用发动机零部件或新能源汽车零部件。

2、四工厂、泰国工厂产能预期消化情况

四工厂除 500 万件（套）搬迁产能外，实际新增产能为每年 310 万件（套）新能源汽车零部件产能。截至 2023 年 9 月 30 日，客户提供的新能源汽车零部件年预示量已覆盖约 56%的四工厂新增设计产能，随着客户定点项目逐步转为量产订单以及公司不断开拓新客户、新项目，四工厂设计产能将得到充分消化。

泰国工厂新增每年 93 万件零部件产能。截至 2023 年 9 月 30 日，根据客户提供的年预示量，客户提供的年预示量已超过泰国工厂新增设计产能，泰国工厂将被充分消化。

因此，四工厂、泰国工厂产能预期将得到消化。

（三）主要机器设备类型及数量、账面原值与成新率，与产能、生产员工人数的匹配关系

截至 2023 年 6 月 30 日，公司主要机器设备情况如下：

单位：万元

序号	设备分类	数量（台）	原值	账面净值	成新率
1	加工中心	436	22,115.60	18,146.95	82.05%
2	压铸机	42	6,590.49	5,181.87	78.63%
3	三座标测量机	14	1,394.64	1,178.16	84.48%
4	生产机器人	40	1,229.07	983.29	80.00%
5	数控机床	65	769.36	284.14	36.93%
6	数控珩磨机	14	763.26	553.31	72.49%
7	熔化炉	15	647.93	550.2	84.92%
8	保温炉	48	486.97	410.89	84.38%
9	环保设备	16	457.79	294.03	64.23%
总计		690	34,455.12	27,582.84	80.05%

在公司各类型主要机器设备中，加工中心组成的机加工生产线的产能决定着公司产成品的生产能力，每条机加工生产线由数量不等的加工中心设备组成。报告期内公司加工中心数量与产能、生产员工人数的匹配关系如下：

项目	单位	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		数量	变化率	数量	变化率	数量	变化率	数量
加工中心设备数量	台	407	47.61%	316	40.55%	225	114.00%	105
产能（理论工时）	万小时	26.45	18.43%	43.17	7.28%	40.24	26.46%	31.82
生产人员数量	人	1,240.30	12.07%	1,106	22.80%	901	40.66%	640

注：1、公司加工中心设备数量以及生产人员数量系根据设备转固、人员入职的具体月份进行加权计算；

2、产能为一条机加工线的理论工时*产线数量。

报告期内公司产能与机加工设备数量正相关。公司加工中心数量增速大于产能增速主要系公司报告期内部分新产品机加工生产线需要加工中心设备数量较多，如新能源汽车零部件等新产品，受生产效率以及加工难易程度影响，在单条产线使用加工中心设备数量多于其他零部件产品。公司部分新能源汽车零部件生产线在 2022 年末分别排布 12 台和 14 台加工中心，远多于摩托车零部件生产线上的加工中心。公司在生产部分新产品时，单个产线使用的加工中心数量增加，

但产线数并未大幅增加，因此产能亦未大幅增加。公司生产人员数量亦与产线相关联，因此其增幅与产能相接近，但小于加工中心数量增速。

（四）结合报告期内的产能利用率情况进一步说明报告期末大额采购机器设备的原因及合理性

报告期内产能利用率分别为 71.36%、80.55%、79.30%以及 73.85%，整体处于较高水平。

在固定资产方面，2022 年末相较于 2021 年末机器设备采购及转固金额较大主要系公司为满足订单需求增加产能，增加机器设备采购数量，填补公司产能缺口。此外，因公司为开拓新能源汽车零部件市场采购相关加工设备，该类设备相较其他领域零部件价格较为昂贵。以卧式 BT50 加工中心为例，公司该设备主要用以加工较为复杂的新能源汽车零部件，其市场价格约 170 万/台，而普通立式 BT50 加工中心价格仅 58 万/台。单台固定资产价格较高进一步推高报告期末固定资产期末余额。

在在建工程方面，2022 年末相较于 2021 年末机器设备采购金额较大主要系公司为泰国工厂采购的机器设备以及为四工厂采购的机器设备。截至 2022 年年末，在建工程科目明细表如下：

单位：万元

在建工程明细项目	2022 年 12 月 31 日
四工厂厂房建设	7,841.09
斯贝泰国厂房建设	3,843.31
设备安装工程	9,911.05
其中：四工厂机器设备	4,903.01
泰国工厂机器设备	4,969.32
江门斯贝（二工厂）机器设备	38.72
在建工程合计	21,595.45

公司泰国工厂和四工厂主要向马扎克（Mazak）、牧野（Makino）等全球知名加工中心制造商进行采购，且相关设备价值较高。公司在四工厂、泰国工厂建设期内采购加工中心设备，主要系上述品牌的加工中心设备需求旺盛，供不应求，公司需求量大，设备采购节奏方面需要提前采购或预定，以保证四工厂、泰国工厂如期实现运营，防止设备采购不及时影响生产的情形发生。

综上所述，报告期末大额采购机器设备系公司生产规划的需要，具有合理性。

二、四工厂、泰国工厂的建设预算、资金来源、工程进度及付款节点，结合公司现金流、短期借款，分析公司资金是否充裕

（一）四工厂、泰国工厂的建设预算、资金来源、工程进度及付款节点

公司四工厂、泰国工厂的厂房建设、设备安装预算、资金来源、工程进度及付款节点情况如下：

单位：万元

项目	工程类别	预算金额	预计投入使用时间	建设周期	工程进度	资金来源	付款节点
四工厂	厂房建设工程	29,000.00	2023-2024年	1.5年	57.00%	自筹、本次募集资金	月度支付上月工程进度款的70%，验收合格后支付至合同总价的80%，备案完成后支付至合同总价的85%，结算审核完成后支付至合同总价的97%，剩余3%作为质量保修金
	设备安装工程	46,000.00	2023-2024年	-	-	自筹、本次募集资金	签订合同后支付预付款或定金，剩余款项按合同约定支付
泰国工厂	厂房建设工程	5,000.00	2023年	1.5年	100.00%	自筹	预付款按照合同金额15%，进度款根据公司批准的请款文件按月支付，竣工移交后一次性付清至最终结算金额的95%，2.5%作为质保金，剩余2.5%在竣工移交1年后支付
	设备安装工程	11,373.00	2023-2024年	-	-	自筹	签订合同后支付预付款或定金，剩余款项按合同约定支付

（续）

项目	工程类别	截至2023.6.30 累计付款金额	截至2023.9.30 累计付款金额	预计未来支付金额
四工厂	厂房建设工程	11,636.27	13,916.09	15,083.91
	设备安装工程	21,021.90	25,171.54	20,828.46
泰国工厂	厂房建设工程	4,881.33	4,881.33	118.67
	设备安装工程	6,411.69	8,545.65	2,827.35
合计		43,951.19	52,514.62	38,858.38

公司主要生产设备加工中心一般到货周期为1年左右，压铸机等其他设备到

货周期为 6 个月左右，为了能够按计划投产，相关设备需提前向供应商采购。

截至 2023 年 9 月 30 日，公司预计未来支付金额 38,858.38 万元。其中，四工厂厂房建设工程累计已支付金额 13,916.09 万元，预计未来支付金额 15,083.91 万元，四工厂设备安装工程累计已支付金额 25,171.54 万元，预计未来支付金额 20,828.46 万元；泰国工厂厂房建设工程已支付金额 4,881.33 万元，预计未来支付金额 118.67 万元；泰国工厂设备安装工程累计已支付金额 8,545.65 万元，预计未来支付金额 2,827.35 万元。

（二）结合公司现金流、短期借款，分析公司资金是否充裕

公司现金流量较好，银行授信额度充裕，可以满足各项目建设资金需求，具体分析如下：

1、公司经营现金流量良好，确保公司营运资金良性循环

报告期内，公司的经营活动产生的现金流量净额分别为 4,904.35 万元、890.10 万元、5,556.24 万元和 4,808.04 万元，还原当期用票据背书方式支付设备采购款后的经营活动产生的现金流量净额分别为 7,546.59 万元、5,998.41 万元、14,050.45 万元和 6,161.62 万元，各期经营活动现金净流量均为正数且回款情况良好，可满足公司日常生产经营及泰国工厂建设投资资金所需。

2、银行授信额度充裕

截至 2023 年 9 月末，公司已从多家商业银行取得总额 5.00 亿元银行授信额度（已扣除项目专项贷款授信额度），公司可在授信有效期的限定额度范围内循环使用借款。截至 2023 年 9 月末尚未使用的银行授信额度为 3.21 亿元。

3、项目贷款为公司四工厂建设与设备投资资金提供保障

公司于 2022 年 10 月与交通银行宁波分行、中国银行宁波分行、光大银行宁波分行签订《宁波斯贝科技股份有限公司轻量化发动机及新能源汽车零部件生产项目银团贷款合同》（2022 年甬交营银团 0001 号），合同约定授予公司该项目专用贷款总额 5 亿元，截至 2023 年 9 月 30 日，已使用 12,700.00 万元，尚有 3.73 亿元余额未使用。该项目预计建筑工程和设备投入合计 7.5 亿元，截至 2023 年 9 月 30 日已支付 3.91 亿元，尚需支付 3.59 亿元，尚未使用项目贷款额度基本能覆

盖前述需求。

综上，四工厂为公司募投项目，目前该项目处于建设期，公司已通过银行贷款和其他自筹方式先行投入建设。公司资金和银行授信额度充裕，待募集资金到位后将予以置换四工厂先期投入，公司资金能够满足四工厂、泰国工厂项目的资金需求。

三、报告期内新增在建工程、固定资产的主要供应商基本情况，成立时间、资质规模与其承担的工程规模是否匹配，与公司及其关联方是否存在关联关系

（一）厂房建设工程的主要供应商情况

报告期内，公司完成了江门斯贝、泰国工厂的厂房建设工程，四工厂建设正在进行中，上述厂房建设工程对应的建筑工程服务商情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	企业性质	注册资本	主营业务	相关资质	与公司及其关联方是否存在关联关系
1	浙江二十冶建设有限公司	1995-11-17	国有企业	14,000 万元	大型工程总承包	建筑工程施工总承包一级，项目经理为建筑工程一级注册建造师	否
2	中国能建泰国有限公司	2018-3-12	国有企业	400 万泰铢	大型工程总承包	工程设计甲级、建筑工程施工总承包三级	否
3	江门市蓬江区泰和建筑工程有限公司	2003-5-14	民营企业	8,800 万元	大型工程总承包	建筑工程施工总承包一级、建筑装修装饰工程专业承包二级等	否
4	广东博王建筑有限公司	2019-7-26	民营企业	3,000 万元	大型工程总承包	建筑装修装饰工程专业承包二级、建筑工程施工总承包三级等	否

（二）机器设备主要供应商的情况

报告期内，公司机器设备的主要供应商不需要相关资质，主要情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	主营业务	报告期采购金额(万元)	报告期采购金额占新增专用设备比例	与公司及其关联方是否存在关联关系
1	杭州赫门智能科技有限公司	2013-10-29	1,000 万元	数控机床、机械设备制造、销售	4,385.19	12.13%	否
2	牧野机床（中国）有限公司	2002-7-23	3,000 万美元	数控机床、数控系统、伺服装置及零部件和相关产品的研究开发、设计、生产、加工、销售	3,857.80	10.67%	否
3	菱东贸易（上海）有限公司	2006-9-5	200 万美元	贸易服务，主要进行加工设备、铸造/自动化设备、测量设备、环保设备、化学机械、各种机械设备的国内销售以及贸易交易	3,128.85	8.66%	否
4	广州宝力机械科技有限公司	2004-7-15	750 万美元	通用机械设备销售；电气机械设备销售	2,601.15	7.20%	否

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	主营业务	报告期采购金额 (万元)	报告期采购金额占 新增专用设备比例	与公司及其关联方 是否存在关联关系
5	宁波力劲科技有限公司	2004-1-8	25,773.27 万元	铸造机械制造、销售	3,669.60	10.15%	否
合计					17,642.59	48.80%	

报告期内公司新增的在建工程、固定资产的主要供应商均属于在各自行业内的成熟企业，建筑工程服务商具有相应的资质，上述供应商在企业规模、专业程度、技术水平、运营规范性等方面符合公司合格供应商管理要求。菱东贸易（上海）有限公司由东京产业株式会社出资设立，该公司主要从事加工设备、铸造/自动化设备、测量设备、环保设备、化学机械、各种机械设备的国内销售以及贸易交易，公司通过该公司采购进口加工中心设备。上述主要供应商承担的工程规模与其主营业务及规模相匹配，与公司及其关联方不存在关联关系。

四、报告期内新增在建工程、固定资产的价格公允性、合理性

（一）报告期内新增在建工程的价格公允性、合理性

1、报告期内新增在建工程情况

报告期内，公司新增在建工程情况如下：

单位：万元

在建工程名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
四工厂厂房建设	8,738.38	7,269.99	571.09	-
设备安装工程	7,253.18	10,924.69	926.30	1,617.38
厂房改造及装修工程	-	6.93	654.40	240.96
斯贝泰国厂房建设	988.61	3,843.31	-	-
二工厂厂房建设	-	-	-	2,860.34
零星工程	-	-	107.06	63.49
合计	16,980.16	22,044.92	2,258.85	4,782.18

2、新增在建工程的价格公允性、合理性

（1）公司重大在建工程项目均采用招投标

报告期内，公司根据《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》等法律法规及当地政府对招标方案、程序的规定，以及公司《工程项目管理制度》的规定，通过招投标程序确定公司重大工程项目建设单位。

公司重大在建工程项目已实施资格预审、招标、澄清、评标，签订合同等流程，履行了招投标程序。

报告期内，公司四工厂、泰国工厂建设项目主要供应商招投标情况如下：

重大工程名称	实施主体	内容	合同金额 (万元)	总承包商
四工厂建设	斯贝科技	建安工程、钢结构工程、门窗工程及附属工程等	20,681.35	浙江二十冶建设有限公司
四工厂建设	斯贝科技	围墙工程	158.00	浙江信宇建设集团有限公司大谢分公司
泰国工厂建设	斯贝泰国	厂房施工	974.46	中国能建泰国有限公司
泰国工厂建设	斯贝泰国	厂房材料采购	2,575.54	中国能建泰国有限公司

公司报告期内重大在建工程主要为四工厂建设项目和泰国工厂建设项目，均采用公开招标程序确定施工方及工程造价，主要承包商为央企或央企下属企业，在企业规模、专业程度等方面符合公司管理要求，项目建设价格通过公开招标确定，在建工程的价格公允、合理。

（2）公司其他工程项目通过询比价方式确定供应商

报告期内，对未进行招投标的工程项目，公司根据《采购管理制度》《工程项目管理制度》，对其他工程项目进行询价比价确定供应商。公司基建科按要求选择两家或以上供应商提供询比价，根据合同审批流程报批，分别经由法务人员、财务总监和总经理进行审批。

公司通过询价、比价方式确定供应商，以市场价格为基础进行定价，交易价格具有公允性、合理性。

3、公司报告期内新增建设项目与市场公开信息的对比情况

选取了上市公司近期在泰国新建项目以及同行业可比公司境内新建项目的单位造价与公司泰国工厂及四工厂厂房建设单位造价对比情况如下：

公司名称	项目地点	建设工程投资金额(万元)	建设规模(m²)	平均单方造价(元/m²)	项目名称
中富电路	泰中罗勇工业区	10,150.00	45,000.00	2,255.56	年产 100 万平方米印制线路板项目
确成股份	泰国罗勇府合美乐工业区	9,097.00	35,600.00	2,555.34	确成泰国二期年产 2.5 万吨高分散性白炭黑项目

公司名称	项目地点	建设工程投资金额(万元)	建设规模(m²)	平均单方造价(元/m²)	项目名称
建龙微纳	泰国春武里府考坎松镇 WHA 东海岸工业区	5,320.20	16,673.17	3,190.87	泰国子公司建设项目（二期）
近期泰国可比建设项目平均单位建筑造价				2,667.26	
爱柯迪	宁波江北高新技术产业园区	34,711.00	137,255.00	2,528.94	爱柯迪智能制造科技产业园项目
旭升集团	浙江省湖州市南浔经济开发区	46,097.36	287,778.29	1,601.84	新能源汽车动力总成项目
旭升集团	浙江省宁波北仑区	19,466.81	104,273.13	1,866.91	轻量化汽车关键零部件项目
文灿股份	安徽省六安市经济技术开发区	17,888.00	104,600.00	1,710.13	安徽新能源汽车零部件智能制造项目
文灿股份	重庆市沙坪坝区	11,143.00	67,600.00	1,648.37	重庆新能源汽车零部件智能制造项目
文灿股份	佛山市南海区	11,143.00	67,600.00	1,648.37	佛山新能源汽车零部件智能制造项目
广东鸿图	湖北省武汉市江夏区金港新区	13,023.29	49,061.00	2,654.51	大型一体化轻量化汽车零部件智能制造项目
广东鸿图	广东省肇庆市高要区金利镇	19,990.52	80,936.00	2,469.92	广东鸿图科技园二期（汽车轻量化零部件智能制造）项目
境内可比公司建设项目平均单位建筑造价				2,016.12	

从近期泰国可比建设项目的单位平方米建筑造价（以下简称“单位造价”）来看，可比建设项目的平均单位造价为 2,667.26 元/平方米。公司泰国厂房建设项目的单位造价为 2,688.46 元/平方米，与近期泰国可比建设项目平均单位造价相比不存在重大差异。

从境内可比公司建设项目的单位造价来看，可比建设项目的平均单位造价为 2,016.12 元/平方米。公司四工厂厂房建设项目和二工厂厂房建设项目的单位造价分别为 1,956.50 元/平方米和 2,079.05 元/平方米，与境内可比公司建设项目平均单位造价水平较为接近。

综上，公司报告期内新增在建工程的价格具备公允性、合理性。

（二）新增固定资产的价格公允性、合理性

1、报告期内新增固定资产情况

报告期内，公司新增固定资产主要为江门斯贝厂房建筑物、泰国工厂土地所有权和用于生产的专用设备。具体情况如下：

单位：万元

固定资产类别	2023 年 1-6 月新增金额	2022 年新增金额	2021 年新增金额	2020 年新增金额
房屋及建筑物	4,831.92	-	142.52	3,450.73
土地所有权	-	1,747.44	-	-
通用设备	137.64	65.16	199.63	33.23
专用设备	6,209.09	15,676.89	10,053.52	4,210.25
运输工具	108.22	120.89	377.34	22.90
合计	11,286.87	17,610.38	10,773.00	7,717.11

2、报告期内新增固定资产主要供应商

报告期内，公司前五大的主要设备供应商名单如下：

单位：万元

序号	单位名称	2023 年 1-6 月采购金额	2022 年度采购金额	2021 年度采购金额	2020 年度采购金额	报告期采购金额	占报告期新增专用设备比例	主要采购内容
1	杭州赫门智能科技有限公司	814.42	2,249.09	1,321.68	-	4,385.19	12.13%	加工中心、数控机床
2	牧野机床（中国）有限公司	-	-	3,857.80	-	3,857.80	10.67%	加工中心
3	菱东贸易（上海）有限公司	-	-	3,128.85	-	3,128.85	8.66%	加工中心
4	广州宝力机械科技有限公司	994.69	1,606.46	-	-	2,601.15	7.20%	加工中心
5	宁波力劲科技有限公司	438.41	845.93	663.61	1,721.65	3,669.60	10.15%	压铸机
合计		2,247.52	4,701.48	8,971.94	1,721.65	17,642.59	48.80%	

3、公司通过询比价方式采购

公司根据《采购管理制度》，对设备采购进行询价比价。公司由使用部门提交申请，设备科进行确认，再经由生产管理中心负责人进行审批，采购部进行采购，最后报财务总监和总经理审批。对于公司机器设备供应商的选择，公司采购部根据供应商的供货能力，包括产品与服务的质量、价格、交付期等，选取几家可供选择的供应商，然后对各供应商进行询比价，最终选择最适合的供应商。

公司采购的机器设备主要来自于国内外知名设备供应商，在企业规模、专业程度、技术水平、运营规范性等方面均处于领先地位，其机器设备的市场价格比

较透明，同类型设备因配置不同价格有所差异。

公司制定了规范的采购流程，机器设备的采购均要经过相关负责人员的审批，通过对供应商资质与能力、不同供应商报价的对比选择合适的供应商，公司主要设备采购询价内控设计合理，并得到有效执行，采购价格具有公允性、合理性。

五、报告期内各项在建工程项目的转固情况、转固时点的确定依据，是否符合企业会计准则的规定，结合设备等固定资产的实际投入使用时间、机器设备安装周期的合理性等，说明是否存在延迟转固的情形，相关项目建设投产之后，固定资产折旧对损益的影响

（一）报告期内各项在建工程项目的转固情况

报告期内，在建工程主要项目转固情况如下：

单位：万元

2023 年 1-6 月					
工程名称	期初数	本期增加	转入固定资产	其他减少	期末数
四工厂厂房建设	7,841.09	8,738.38	-	-	16,579.46
设备安装工程	4,941.73	2,748.98	910.37	1.55	6,778.78
厂房改造及装修工程	-	-	-	-	-
泰国工程设备安装工程	4,969.32	4,504.20	5,024.12	-	4,449.40
泰国厂房建设	3,843.31	988.61	4,831.92	-	-
合计	21,595.45	16,980.16	10,766.42	1.55	27,807.64
2022 年度					
工程名称	期初数	本期增加	转入固定资产	其他减少	期末数
四工厂厂房建设	571.09	7,269.99	-	-	7,841.09
设备安装工程	891.61	5,920.86	1,844.84	25.9	4,941.73
厂房改造及装修工程	8.45	6.93	-	15.38	-
泰国工程设备安装工程	-	5,003.83	34.51	-	4,969.32
泰国厂房建设	-	3,843.31	-	-	3,843.31
合计	1,471.15	22,044.92	1,879.35	41.28	21,595.45
2021 年度					
工程名称	期初数	本期增加	转入固定资产	其他减少	期末数
四工厂厂房建设	-	571.09	-	-	571.09

设备安装工程	1,664.59	926.30	1,699.27	-	891.61
厂房改造及装修工程	240.96	654.40	-	886.92	8.45
零星工程	35.46	107.06	142.52	-	-
合计	1,941.01	2,258.85	1,841.79	886.92	1,471.15
2020 年度					
工程名称	期初数	本期增加	转入固定资产	其他减少	期末数
二工厂厂房建设	562.36	2,860.34	3,422.70	-	-
设备安装工程	1,074.46	1,617.38	1,027.26	-	1,664.59
厂房改造及装修工程	-	240.96	-	-	240.96
零星工程	-	63.49	28.03	-	35.46
合计	1,636.82	4,782.18	4,477.99	-	1,941.01

截至 2023 年 6 月 30 日，公司四工厂厂房建设工程尚未完工，未达到预定可使用状态。四工厂厂房建设工程预计建设至 2023 年底；泰国工厂厂房建设已于 2023 年 3 月份达到预定可使用状态并取得工程竣工验收报告时进行转固。设备安装工程核算斯贝泰国及四工厂设备购置，根据实际情况预计 2023 年可陆续转固。

（二）转固时点的确定依据，是否符合企业会计准则的规定

公司制订了《固定资产管理制度》和《工程项目管理制度》，根据在建工程的实际情况及会计准则的相关要求，对在建工程按照以下时点进行转固。

1、对于工程类项目，工程已经完工达到预定可使用状态并取得工程竣工验收报告时进行转固；

2、对于设备类项目，公司生产设备由采购部、设备科以及实际使用部门按照设备管理流程进行设备开箱、安装、验收和移交后，根据验收移交时间转为固定资产。

综上所述，报告期内公司以在建工程项目达到预定可使用状态作为转固时点，符合《企业会计准则第 4 号——固定资产》相关规定。

（三）结合设备等固定资产的实际投入使用时间、机器设备安装周期的合理性等，说明是否存在延迟转固的情形

报告期各期，公司新增原值 50 万元以上的机器设备的实际投入使用时间、

安装周期、转固时间等情况如下：

1、2023 年 1-6 月

序号	主要在建设备项目名称	到货时间	安装周期	数量(台)	转固金额(万元)	实际投入使用时间	转固时间
1	四缸旋转循环回收浸渗设备	2023 年 1 月	1 个月	1	118.00	2023 年 1 月	2023 年 1 月
2	铝合金保温炉	2022 年 12 月	1 个月	1	69.91	2023 年 1 月	2023 年 1 月
3	超声波喷淋清洗干燥机	2023 年 2 月	1 个月	1	57.52	2023 年 2 月	2023 年 2 月
4	机器人清洗机	2023 年 5 月	1 个月	1	101.77	2023 年 5 月	2023 年 5 月
5	三坐标	2022 年 8 月	10 个月	1	120.12	2023 年 6 月	2023 年 6 月
6	钢丝绳电动葫芦	2022 年 10 月	7 个月	1	213.28	2023 年 5 月	2023 年 5 月
7	压铸机 DCC1600	2022 年 11 月	6 个月	4	1,721.65	2023 年 5 月	2023 年 5 月
8	集中熔化炉 DMF2500	2022 年 11 月	6 个月	1	114.83	2023 年 5 月	2023 年 5 月
9	立式加工中心 CN430BL	2022 年 12 月	6 个月	4	246.26	2023 年 6 月	2023 年 6 月
10	加工中心 VCN530CL	2022 年 10 月	8 个月	4	378.28	2023 年 6 月	2023 年 6 月
11	加工中心 VCN430AL	2022 年 11 月	7 个月	8	533.66	2023 年 6 月	2023 年 6 月
12	加工中心 VCN530CL	2022 年 12 月	6 个月	9	641.03	2023 年 6 月	2023 年 6 月
13	加工中心 VCN530CL	2022 年 12 月	6 个月	3	213.68	2023 年 6 月	2023 年 6 月
14	三坐标测量机	2023 年 6 月	1 个月	1	129.66	2023 年 6 月	2023 年 6 月
15	立式珩磨机	2022 年 11 月	7 个月	1	53.13	2023 年 6 月	2023 年 6 月
小计					4,712.79		

注：序号为 5-13 号和 15 号的设备为斯贝泰国在 2023 年 1-6 月的新增设备，根据总体进度安排，上述设备需提前送达斯贝泰国厂区；另外，受泰国厂房建设及产线安装调试进度影响，上述设备的安装周期较长。

2、2022 年度

序号	主要在建设备项目名称	到货时间	安装周期	数量(台)	转固金额(万元)	实际投入使用时间	转固时间
1	数控珩磨机	2022 年 4 月	1 个月	4	238.51	2022 年 4 月	2022 年 4 月
2	五轴联动数控卧式加工中心	2021 年 9 月	7 个月	1	233.19	2022 年 4 月	2022 年 4 月
3	数控机床 M08SD-11	2022 年 3 月	1 个月	1	57.52	2022 年 4 月	2022 年 4 月
4	数控机床 535cl	2022 年 3 月	2 个月	2	178.32	2022 年 5 月	2022 年 5 月
5	数控高压清洗机双主轴	2022 年 5 月	1 个月	2	146.02	2022 年 5 月	2022 年 5 月
6	汽车压缩机壳体氮检设备 C2156	2022 年 5 月	1 个月	1	92.92	2022 年 5 月	2022 年 5 月
7	氮检机	2022 年 5 月	1 个月	1	110.62	2022 年 5 月	2022 年 5 月
8	牧野数控卧式镗铣加工中心	2022 年 6 月	1 个月	4	630.24	2022 年 6 月	2022 年 6 月

序号	主要在建设备项目名称	到货时间	安装周期	数量(台)	转固金额(万元)	实际投入使用时间	转固时间
9	3000T 取件喷涂机器人系统	2022 年 6 月	2 个月	1	123.89	2022 年 8 月	2022 年 8 月
10	数控车床	2022 年 8 月	1 个月	1	73.01	2022 年 8 月	2022 年 8 月
11	机床立加 VCN430AL 标准主机	2022 年 8 月	1 个月	4	226.55	2022 年 8 月	2022 年 8 月
12	压缩机氮检主机	2022 年 5 月	3 个月	1	74.78	2022 年 8 月	2022 年 8 月
13	集中熔化炉 DTM-1500	2022 年 5 月	3 个月	1	69.03	2022 年 8 月	2022 年 8 月
14	冷室压铸机和软件 V 2.0	2022 年 5 月	3 个月	1	663.61	2022 年 8 月	2022 年 8 月
15	机床 VCN430AL	2022 年 8 月	1 个月	2	113.27	2022 年 8 月	2022 年 8 月
16	马扎克 VCN530CL	2022 年 8 月	1 个月	7	552.22	2022 年 8 月	2022 年 8 月
17	冷室压铸机 BD-350V7EX	2022 年 8 月	1 个月	1	105.05	2022 年 8 月	2022 年 8 月
18	三坐标测量机	2022 年 8 月	1 个月	1	126.28	2022 年 9 月	2022 年 9 月
19	数控立式加工中心	2022 年 8 月	1 个月	2	180.53	2022 年 9 月	2022 年 9 月
20	立式加工机	2022 年 8 月	1 个月	2	105.31	2022 年 9 月	2022 年 9 月
21	珩磨机床	2022 年 6 月	3 个月	1	52.21	2022 年 9 月	2022 年 9 月
22	三坐标测量机	2022 年 9 月	1 个月	1	118.15	2022 年 9 月	2022 年 9 月
23	牧野数控卧式镗铣加工中心	2022 年 9 月	1 个月	11	1,807.38	2022 年 9 月	2022 年 9 月
24	压铸机 BD-350G	2022 年 8 月	2 个月	1	141.79	2022 年 10 月	2022 年 10 月
25	牧野加工中心	2022 年 8 月	2 个月	1	88.50	2022 年 10 月	2022 年 10 月
26	VCN530 立式加工中心	2022 年 8 月	2 个月	2	138.05	2022 年 10 月	2022 年 10 月
27	津上卧车 M08SD-II	2022 年 9 月	2 个月	2	113.27	2022 年 11 月	2022 年 11 月
28	三坐标测量机	2022 年 11 月	1 个月	1	115.66	2022 年 11 月	2022 年 11 月
29	立式数控珩磨机	2022 年 11 月	1 个月	2	182.30	2022 年 11 月	2022 年 11 月
30	三坐标测量机	2022 年 6 月	5 个月	1	113.27	2022 年 11 月	2022 年 11 月
31	牧野 A71nx 镗铣加工中心	2022 年 11 月	1 个月	3	576.33	2022 年 11 月	2022 年 11 月
32	高压清洗机	2022 年 12 月	1 个月	1	72.57	2022 年 12 月	2022 年 12 月
33	牧野卧式加工中心 a500Z	2022 年 11 月	1 个月	1	261.95	2022 年 12 月	2022 年 12 月
34	牧野 A61nx	2022 年 12 月	1 个月	2	312.87	2022 年 12 月	2022 年 12 月
小计					8,195.16		

注：受相关产线调整进度、周边设备信号对接等影响，序号为 2、4、12、13、14、21、25、26、27、30 等设备的安装周期较长。

3、2021 年度

序号	主要在建设备项目名称	到货时间	安装周期	数量(台)	转固金额(万元)	实际投入使用时间	转固时间
1	加工中心 HL11HS	2020 年 8 月	5 个月	3	153.98	2021 年 1 月	2021 年 1 月

序号	主要在建设备项目名称	到货时间	安装周期	数量(台)	转固金额 (万元)	实际投入使用 时间	转固时间
2	布勒冷室卧式压铸机 GCEU	2021 年 1 月	1 个月	1	207.96	2021 年 2 月	2021 年 2 月
3	数控机床	2021 年 2 月	1 个月	5	321.46	2021 年 2 月	2021 年 2 月
4	840T 自动化压铸岛	2021 年 2 月	1 个月	1	61.95	2021 年 3 月	2021 年 3 月
5	1600T 自动化压铸岛	2021 年 3 月	1 个月	1	107.96	2021 年 3 月	2021 年 3 月
6	数控机床	2021 年 2 月	1 个月	10	561.77	2021 年 3 月	2021 年 3 月
7	冷室压铸机 IMPRESS 系列 DCC1600	2021 年 3 月	2 个月	1	81.42	2021 年 5 月	2021 年 5 月
8	1600T 压铸机	2021 年 5 月	1 个月	1	107.08	2021 年 5 月	2021 年 5 月
9	500T 自动化压铸岛	2021 年 5 月	1 个月	1	58.41	2021 年 5 月	2021 年 5 月
10	三坐标 CMM CONTURA9/18/8	2021 年 5 月	1 个月	2	203.10	2021 年 5 月	2021 年 5 月
11	840T 自动化压铸机	2021 年 6 月	1 个月	1	61.95	2021 年 6 月	2021 年 6 月
12	立式加工中心 TMV-1100Au+	2021 年 6 月	1 个月	2	106.19	2021 年 6 月	2021 年 6 月
13	机器人 1600 吨压铸机	2021 年 7 月	1 个月	1	133.45	2021 年 7 月	2021 年 7 月
14	机床*数控机床 VCE570CL	2021 年 6 月	1 个月	4	241.42	2021 年 7 月	2021 年 7 月
15	机床*数控机床 VCE570CL	2021 年 3 月	4 个月	2	120.71	2021 年 7 月	2021 年 7 月
16	机床*数控机床 VCN430AL	2021 年 6 月	1 个月	4	231.50	2021 年 7 月	2021 年 7 月
17	数控机床 VCN535CL	2021 年 2 月	6 个月	2	174.78	2021 年 8 月	2021 年 8 月
18	数控机床 VCN530CL	2021 年 2 月	6 个月	4	305.75	2021 年 8 月	2021 年 8 月
19	500 吨压铸机 DCC500	2021 年 8 月	1 个月	1	62.39	2021 年 9 月	2021 年 9 月
20	保温炉 RB-Q-2500-5000	2021 年 4 月	5 个月	2	191.15	2021 年 9 月	2021 年 9 月
21	冷室压铸机 MPRE-111DCC1600	2021 年 5 月	4 个月	1	283.19	2021 年 9 月	2021 年 9 月
22	压铸机 840T	2021 年 5 月	5 个月	1	207.96	2021 年 10 月	2021 年 10 月
23	机床*加工中心 DNM515/50	2021 年 9 月	1 个月	2	100.88	2021 年 10 月	2021 年 10 月
24	数控珩磨机 HCHM15-2	2021 年 10 月	1 个月	1	57.52	2021 年 10 月	2021 年 10 月
25	污水处理设备	2021 年 9 月	2 个月	2	123.89	2021 年 11 月	2021 年 11 月
26	冷室压铸机和软件 V2.0	2021 年 12 月	1 个月	1	283.19	2021 年 12 月	2021 年 12 月
27	数控机床 VCN535CL	2021 年 11 月	1 个月	2	177.26	2021 年 12 月	2021 年 12 月
28	数控珩磨机 HCHN15-2	2021 年 12 月	1 个月	1	75.40	2021 年 12 月	2021 年 12 月
小计					4,803.66		

注：受相关产线调整进度和全球重大突发事件影响，序号为 1、7、17、18、20、21、22 等设备的安装周期较长。

4、2020 年度

序号	主要在建设备项目名称	到货时间	安装周期	数量(台)	转固金额(万元)	实际投入使用时间	转固时间
1	数控机床 VCN430BL	2020 年 1 月	1 个月	3	177.88	2020 年 2 月	2020 年 2 月
2	数控机床 VCN430AL	2020 年 1 月	1 个月	3	161.95	2020 年 2 月	2020 年 2 月
3	数控机床 VCN430AL	2020 年 1 月	1 个月	2	107.96	2020 年 2 月	2020 年 2 月
4	数控机床 VCN430AL	2020 年 2 月	1 个月	2	118.58	2020 年 3 月	2020 年 3 月
5	冷室压铸机 DCC630	2020 年 2 月	1 个月	1	80.53	2020 年 3 月	2020 年 3 月
6	三坐标测量机 ACTIVE	2020 年 2 月	1 个月	1	102.04	2020 年 3 月	2020 年 3 月
7	数控珩磨机 HCHM15-2	2020 年 4 月	1 个月	1	65.93	2020 年 4 月	2020 年 4 月
8	冷室压铸机 IMPRESS-IIIPLUS 系列 DCC630	2020 年 4 月	1 个月	1	80.53	2020 年 5 月	2020 年 5 月
9	燃气集中熔化炉 DMF-2000KG	2020 年 4 月	2 个月	1	97.35	2020 年 6 月	2020 年 6 月
10	三坐标测量机 CMMSPECTRUMII7/10 /6RDS	2020 年 6 月	1 个月	1	60.18	2020 年 7 月	2020 年 7 月
11	冷室压铸机 IMPRESS-IIIPLUS 系列 DCC800	2020 年 7 月	1 个月	1	86.73	2020 年 8 月	2020 年 8 月
12	数控机床 VCN430AL	2020 年 12 月	1 个月	2	115.75	2020 年 12 月	2020 年 12 月
小计					1,255.39		

公司采购的机器设备主要为大型压铸机和加工中心，大型压铸机设备安装调试程序复杂，安装周期较长，安装周期一般为 1-2 个月；各类数控加工中心设备安装周期相对较短，机器设备到货后，由设备厂家技术人员进行安装调试，安装周期一般为 1 个月以内；个别情况下，机器设备到货后，由于受到车间场地待整备、产线调整等因素影响，存在机器设备到货后至启动安装调试程序的间隔时间较长的情况。另外，泰国工厂项目涉及的设备，需提前送达斯贝泰国厂区，叠加厂房建设和产线安装调试进度影响，其安装周期显著高于境内。

公司主要在建设备的转固时间与到货时间、实际安装周期匹配，具有合理性。

综上所述，报告期内发行人以在建工程项目达到预定可使用状态作为转固时点，符合企业会计准则相关规定，确定转固依据充分，不存在延迟转固或未转固的情形。

（四）在建工程相关项目建设投产之后，固定资产折旧对损益的影响

经测算，在建工程相关项目建设投产之后，每年预计新增的折旧金额具体情

况如下：

项目	预计总金额 (万元)	折旧方法	折旧年限 (年)	残值率	每年预计新增折旧 金额 (万元)
四工厂厂房建设	29,000.00	年限平均法	20	5%	1,263.76
四工厂设备安装工程	30,608.71	年限平均法	10	5%	2,573.30
泰国工厂厂房建设	-	年限平均法	20	5%	-
泰国工厂设备安装工程	11,373.00	年限平均法	10	5%	1,009.75
合计	70,981.71	-	-	-	4,846.81

由于公司场地有限，四工厂尚在建设中，为满足客户订单需求，公司租赁房产并购置相应设备进行生产，待四工厂厂房建设完成后，相关设备将搬至四工厂。公司四工厂设备安装工程计入固定资产金额为 15,391.29 万元。该募投项目设备购置费总投资金额为 4.6 亿元，未来该设备购置费需要投入金额为 3.06 亿元。

截至 2023 年 6 月 30 日，公司泰国工厂厂房建设、泰国工厂设备安装工程总预算分别为 5,000 万元、11,373.00 万元，泰国工厂厂房建设已于 2023 年 3 月份达到预定可使用状态并取得工程竣工验收报告时进行转固。

预计在建工程转固和设备购置带来的新增折旧为 4,846.81 万元，将在短期内对公司经营业绩造成一定影响，根据公司所处行业特点，下游主机厂或整车厂一般在考核验厂的时候考察供应商的产能及产能规划，公司在新建产能的同时积极储备客户定点开发项目，随着上述两个工厂转固并形成产能，定点项目获客户批准量产后，即可在较短时间内开始生产，从而产生收入，并随着生产量的增加，折旧费用在单位成本中占比逐步降低。随着新投入的工程及设备逐渐发挥经济效益，新增收益预计可以覆盖新增折旧费用，在建工程相关项目建设投产之后，新增折旧预计不会对公司未来盈利能力产生重大不利影响。

六、报告期各期处置或报废机器设备的数量、金额、原因等具体处置情况

报告期各期，公司处置或报废的机器设备数量、金额及相关原因等具体处置情况如下：

2023 年 1-6 月

资产类别	数量（台）	固定资产原 值（万元）	累计折旧 （万元）	报废或处置	报废或处置原因
机器设备	17	57.07	40.96	报废	设备已到报废年限 或设备因损坏、不 满足生产条件而丧 失使用价值

2022 年度

资产类别	数量（台）	固定资产原 值（万元）	累计折旧 （万元）	报废或处置	报废或处置原因
机器设备	32	311.03	220.96	报废	设备已到报废年限 或设备因损坏、不 满足生产条件而丧 失使用价值
机器设备	30	716.75	592.42	处置	生产需求变化进行 更新换代
合计	62	1,027.79	813.38		

2021 年度

资产类别	数量（台）	固定资产原 值（万元）	累计折旧 （万元）	报废或处置	报废或处置原因
机器设备	67	639.73	451.29	报废	设备已到报废年 限或设备因损坏、 不满足生产条件 而丧失使用价值
机器设备	17	212.45	77.02	处置	生产需求变化进 行更新换代
合计	84	852.18	528.30		

2020 年度

资产类别	数量（台）	固定资产原 值（万元）	累计折旧 （万元）	报废或处置	报废或处置原因
机器设备	3	46.88	44.60	报废	设备已到报废年 限或设备因损坏、 不满足生产条件 而丧失使用价值
机器设备	31	259.59	200.60	处置	生产需求变化进 行更新换代
合计	34	306.46	245.20		

公司制定了与固定资产相关的管理和内部控制制度，由总经理总体负责公司的固定资产管理工作，指定设备科负责人负责公司生产设备的管理工作。公司采购部、设备科、使用部门、财务部依据分工范围，负责公司固定资产的采购、维修保养、报废、核算等工作。对于报告期内处置或报废的机器设备，公司按照固

定资产相关管理和内部控制制度履行了报批手续。

根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》规定，固定资产满足下列条件之一的，应当予以终止确认：①该固定资产处于处置状态；②该固定资产预期通过使用或处置不能产生经济利益。

报告期内，公司机器设备报废时账面原值分别为 46.88 万元、639.73 万元、311.03 万元和 57.07 万元，累计折旧分别为 44.60 万元、451.29 万元、220.96 万元和 40.96 万元。公司报废的该部分机器设备账面价值已经较小，主要原因为该部分机器设备已到报废年限不再使用或相关设备因损坏、不满足生产条件而丧失使用价值，需进行报废处理。

2020-2022 年，公司机器设备处置时账面原值分别为 259.59 万元、212.45 万元、716.75 万元，累计折旧分别为 200.60 万元、77.02 万元、592.42 万元；2023 年 1-6 月公司未处置机器设备。处置的机器设备价值较小，主要原因为因生产需求变化进行更新换代，该部分固定资产公司已经不再使用，需进行处置。

报告期内，公司及时对已到报废年限不再使用或相关设备因损坏、不满足生产条件而丧失使用价值的机器设备进行报废，以及因更新换代对不再使用的机器设备进行处置。报告期内公司报废和处置的机器设备账面价值较小，对公司生产经营无重大影响。

七、境内外主要资产分布，各期末固定资产、在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、范围、方法、程序、比例、账实相符情况及差异原因和处理措施

（一）境内外主要资产分布

单位：万元

项目	2023 年 6 月末		2022 年末	
	境内	境外	境内	境外
固定资产	35,125.94	12,389.46	37,588.11	1,993.66
在建工程	23,358.24	4,449.40	12,782.81	8,812.64
合计	58,484.18	16,838.86	50,370.92	10,806.30

续前表

项目	2021 年末		2020 年末	
	境内	境外	境内	境外
固定资产	25,616.30	-	17,669.90	-
在建工程	1,471.15	-	1,941.01	-
合计	27,087.45	-	19,610.91	-

注：1、报告期内，公司境外固定资产、在建工程均位于泰国；2、上述资产为账面价值。

（二）各期末固定资产、在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、范围、方法、程序、比例、账实相符情况及差异原因和处理措施

报告期内，根据相关资产管理制度的规定，公司对资产实行清查制，每年年末进行定期资产盘点，每月或每季度进行不定期资产盘点，组织设备科、基建科、财务部和资产使用、保管部门对在建工程和固定资产账簿中记录的数量进行实地盘点。根据盘点结果编制固定资产、在建工程盘点表，并与账簿记录核对。报告期内各期盘点均账实相符，未发现实物与账面不符的情况，具体情况如下：

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
盘点时间	2023 年 6 月 30 日、 2023 年 7 月 1 日、 2023 年 7 月 2 日	2022 年 12 月 30 日、 2023 年 1 月 15 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 30 日、 2020 年 12 月 31 日
盘点地点	宁波斯贝、江门斯贝、泰国斯贝厂区	宁波斯贝、江门斯贝、泰国斯贝厂区	宁波斯贝、江门斯贝厂区	宁波斯贝、江门斯贝厂区
盘点人员	设备科、基建科、财务部和资产使用、保管部门			
盘点范围	固定资产、在建工程			
盘点方法	实地盘点			
盘点程序	①盘点前，财务部、设备科、基建科及相关资产使用部门根据公司固定资产、在建工程的特点及实际情况制定盘点计划、准备固定资产和在建工程盘点表，并与账面核对一致； ②盘点过程中，根据既定的盘点计划，对照盘点表对实物进行逐项核对，检查相关资产使用状况，并在盘点表上记录盘点结果； ③盘点结束后，复核盘点结果，参与盘点的人员在盘点表上签字；			
盘点比例	境内：100%；境外：100%			
账实相符情况	账实相符			
盘点结果	公司固定资产、在建工程状况良好，未发现实物与账面不符的情况			
差异原因和处理措施	不存在盘点差异，不涉及相关处理措施			

八、请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，列示对固定资产、在建工程真实性、准确性的核查情况，并发表明确核查意见。

（一）核查依据、过程

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈了发行人总经理了解四工厂、泰国工厂建设投资的背景和考虑；查阅了发行人四工厂、泰国工厂设计产能和预期消化测算表；统计了主要机器设备类型和数量、账面原值、成新率以及产能、生产员工人数数据；访谈了发行人采购部门负责人并了解报告期末大额采购机器设备的原因及合理性；

2、获取四工厂项目的可行性研究报告，泰国工厂项目的项目备案通知书，了解四工厂、泰国工厂的建设预算；访谈发行人财务负责人，了解上述项目的资金来源；获取四工厂、泰国工厂的在建工程明细表、合同台账、施工合同、采购合同等资料，统计其工程进度，查阅相关合同约定的付款条款，了解上述项目的付款节点；

3、根据发行人报告期内的财务数据，分析报告期内发行人经营现金流量状况；获取发行人与各银行签订的相关贷款合同、授信协议和借款台账，了解其银行授信额度、项目贷款资金使用情况；

4、获取在建工程和固定资产主要供应商相关工商资料、业务资质等资料，了解其成立时间、资质规模等信息，核查是否与发行人及其关联方存在关联关系；

5、获取同类工程项目的造价情况，查阅公开信息，与发行人在建工程、固定资产的单位造价进行比较，了解发行人工程项目单位造价及主要固定资产价格的合理性；获取发行人《采购管理制度》，了解发行人采购固定资产审批流程，访谈公司常务副总经理，了解设备配置与报价关系；

6、访谈发行人财务负责人，了解发行人在建工程和固定资产采购及结算流程，获取并查阅发行人采购主要设备询价、比价记录，核查采购价格是否公允；

7、检查发行人在建工程入账依据及在建工程构成明细，查阅采购合同、发票、进度款支付申请等原始凭据；检查在建工程的入账价值、实际投入使用时间、转固时点、转固依据及会计处理是否正确；访谈发行人设备科负责人、财务负责人等，了解在建工程的机器设备安装周期；根据相关项目的投资金额，结合发行人各类固定资产的折旧政策，测算相关固定资产折旧对损益的影响；

8、获取发行人报告期内各期处置或报废机器设备的数量、金额，了解相关机器设备处置或报废的具体原因；

9、获取发行人报告期内固定资产、在建工程盘点记录，检查程序是否恰当，资料是否完备，盘点结果是否存在重大异常。

（二）列示对固定资产、在建工程真实性、准确性的核查情况

保荐机构、申报会计师对发行人 2021 年、2022 年和 2023 年 1-6 月报告期各期末的在建工程及固定资产盘点工作进行监盘、抽盘。对于 2020 年末的固定资产和在建工程，于 2021 年 4、5 月进行了抽盘，根据在建工程及固定资产变动情况倒算至 2020 年期末，对各期末在建工程的抽盘比例分别为 8.25%、38.82%、81.24%和 73.95%；对固定资产的抽盘比例分别为 68.23%、71.65%、69.97%和 73.71%，未发现实物与账面不符的情况。境内外在建工程、固定资产具体盘点比例情况如下：

项目	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
境内在建工程	81.51%	71.56%	38.82%	8.25%
境外在建工程	34.24%	95.28%	——	——
境内固定资产	73.03%	72.85%	71.65%	68.23%
境外固定资产	76.37%	——	——	——

保荐机构、申报会计师在监盘过程中关注在建工程的建造、使用情况以及检查在建工程是否存在已完工未转固情形，复核发行人的盘点记录和盘点报告，并进行了抽盘；获取同类工程项目的造价情况，查阅公开信息，与发行人在建工程、固定资产的单位造价进行比较，了解发行人工程项目单位造价及主要固定资产价格的合理性；获取发行人《采购管理制度》，了解发行人采购固定资产审批流程，访谈公司常务副总经理，了解设备配置与报价关系。

（三）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人四工厂、泰国工厂建设投资出于落实公司发展战略，实现公司收入规模进一步增长；扩大产能储备，进一步满足客户需求，把握新能源汽车发展机遇；国际化布局，积极应对国际贸易形势变化而进行，两个新建工厂产能预期能够得到消化，主要机器设备与产能、生产员工人数匹配。发行人产能利用率处于较高水平，报告期末大额采购机器设备系公司生产规划的需要，具有合理性；

2、发行人现金流量较好，银行授信额度充裕，能够满足四工厂、泰国工厂项目的资金需求；

3、发行人报告期内新增在建工程、固定资产的主要供应商具有相关资质，成立时间、规模与其承担的工程规模匹配，与发行人及其关联方不存在关联关系；

4、发行人报告期内新增在建工程项目的单位造价与同类工程项目单位造价接近，价格合理，不存在显著异常情形；在综合考虑供应商的产品与服务的质量、价格、交付期等因素的基础上，主要设备供应商通过询价方式确定，发行人采购询价内控设计合理，并得到有效执行，采购价格具有公允性；

5、发行人在建工程的会计核算准确，报告期各期在建工程在达到预计可使用状态时转固，与相关工程记录时点相符，在建工程转固及时，转固时间符合企业会计准则相关规定；主要在建设备的转固时间与到货时间、实际安装周期匹配，不存在延迟转固或未转固的情形；相关项目建设投产后，新增收益预计可以覆盖新增折旧费用，预计不会对公司未来盈利能力产生重大不利影响；

6、发行人及时对已到报废年限或因损坏、不满足生产条件而丧失使用价值的机器设备进行报废，以及因更新换代对不再使用的机器设备进行处置。报告期内发行人报废和处置的机器设备账面价值较小，对公司生产经营无重大影响；

7、报告期内，发行人境内、外固定资产和在建工程真实、准确，发行人按照相关制度对固定资产、在建工程进行了盘点，盘点结果账实相符。

问题 17. 关于现金流量

根据申报材料：（1）报告期各期，发行人经营活动产生的现金流量净额分别为 4,904.35 万元、890.10 万元和 5,556.24 万元，2021 年经营活动现金流量净额较低主要系当年生产规模扩大，铝合金原材料价格上涨导致购买商品、接受劳务支付的现金增加；（2）2020、2021 年，斯贝有限与康杰灯具行存在转贷的情形，涉及金额分别为 7,610 万元、3,500 万元。

请发行人说明：（1）结合现金流量的构成、流入流出项目的具体内容、与相关报表项目的勾稽关系等情况，量化分析报告期内各项活动产生的现金流量净额波动的原因；（2）转贷资金具体流转过程及使用的合法合规性，款项的偿还及资金来源情况。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。对实控人、关联方及相关自然人资金流水核查的具体情况，分主体汇总列示资金收入的主要来源及支出的主要去向，是否存在直接、间接涉及发行人客户、供应商的情形，并发表明确核查意见。

回复：

一、结合现金流量的构成、流入流出项目的具体内容、与相关报表项目的勾稽关系等情况，量化分析报告期内各项活动产生的现金流量净额波动的原因

（一）经营活动产生的现金流量

报告期内，公司经营活动产生的现金流量构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	46,017.64	99,193.87	74,914.29	36,701.47
收到的税费返还	3,397.16	7,532.54	5,228.75	1,636.54
收到其他与经营活动有关的现金	3,137.73	2,602.45	3,416.40	3,162.96
经营活动现金流入小计	52,552.53	109,328.86	83,559.44	41,500.96
购买商品、接受劳务支付的现金	36,750.68	79,794.97	63,882.59	25,641.24
支付给职工以及为职工支付的现金	8,519.97	15,358.43	12,076.85	7,202.69

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
支付的各项税费	1,050.83	2,020.44	1,909.27	412.49
支付其他与经营活动有关的现金	1,423.02	6,598.79	4,800.64	3,340.20
经营活动现金流出小计	47,744.49	103,772.62	82,669.34	36,596.62
经营活动产生的现金流量净额	4,808.04	5,556.24	890.10	4,904.35

1、销售商品、提供劳务收到的现金的构成、流入项目的具体内容及与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

现金流量表项目的构成明细	2023 年 6 月 30 日/2023 年 1-6 月	2022 年 12 月 31 日/2022 年度	2021 年 12 月 31 日/2021 年度	2020 年 12 月 31 日/2020 年度
加：营业收入	55,875.62	106,746.64	89,164.93	48,581.36
减：营业收入-其他业务收入-房租收入	-	-	-	39.46
加：应收票据期末余额的减少（增加以“-”号填列）	-289.12	111.37	-43.33	-68.03
减：票据背书支付等事项	5,138.99	13,419.80	13,179.11	13,550.71
加：应收账款期末余额的减少（增加以“-”号填列）	-7,328.93	922.14	-4,803.60	249.88
减：应收账款与应付账款抵消	-78.95	1,080.57	164.94	106.63
减：财务费用-汇兑损益对应收账款的影响	-487.14	-1,039.18	210.07	170.15
加：应收款项融资期末余额的减少（增加以“-”号填列）	-399.97	234.61	-426.92	-316.13
加：合同资产期末余额的减少（增加以“-”号填列）	-15.05	-	-	-
减：未终止确认的商业票据	-224.36	-	-	-
加：合同负债期末余额的增加（减少以“-”号填列）	-57.80	326.36	38.36	-11.63
减：其他应付款-关联方个人卡收取货款	-	-	50.00	856.72
加：其他流动负债（代转销项税金）期末余额的增加（减少以“-”号填列）	-11.20	36.57	11.85	-
加：应交税费-应交增值税（销项税）	2,592.64	4,277.37	4,577.12	2,989.69
上述各项计算结果	46,017.64	99,193.87	74,914.29	36,701.47
现金流量表“销售商品、提供劳务收到的现金”金额	46,017.64	99,193.87	74,914.29	36,701.47

现金流量表项目的构成明细	2023年6月30日/2023年1-6月	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度
差异	-	-	-	-

报告期内，公司“销售商品、提供劳务收到的现金”与营业收入、应交税费-销项税、应收账款、应收票据等科目的变化情况勾稽关系合理。

2、收到的税费返还收到的现金的构成、流入项目的具体内容及与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

现金流量表项目的构成明细	2023年6月30日/2023年1-6月	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度
加：出口退税	2,856.26	7,295.86	5,228.75	1,636.54
加：应交税金-预交所得税退回	540.90	236.68	-	-
上述各项计算结果	3,397.16	7,532.54	5,228.75	1,636.54
现金流量表“收到的税收返还”金额	3,397.16	7,532.54	5,228.75	1,636.54
差异	-	-	-	-

报告期内，公司“收到的税费返还”主要为收到的出口退税和预交所得税退回，与相应科目的变动情况勾稽关系合理。

3、收到其他与经营活动有关的现金的构成、流入项目的具体内容及与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

现金流量表项目的构成明细	2023年6月30日/2023年1-6月	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度
加：货币资金-其他货币资金（收回承兑汇票、信用证等保证金）	1,801.87	1,312.11	2,461.05	2,951.34
加：其他应收款-收回的押金、投标保证金、履约保证金等	-	19.70	117.16	-
加：营业收入-其他业务收入（租赁收入）	-	-	0.45	20.71
加：其他收益-政府补助收入	183.59	426.21	249.43	104.71
加：递延收益-增加额（减少以负数列示）	1,080.40	733.90	415.02	-
加：其他应收款（收回的备用金）	7.95	6.30	31.71	-

现金流量表项目的构成明细	2023年6月30日/2023年1-6月	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度
加：财务费用-利息收入	47.87	71.98	106.31	20.93
加：营业外收入		0.05	4.96	-
加：其他收益-个税扣缴税款手续费	6.33	2.84	0.66	2.07
加：其他应收应付款-收到的其他款项	9.72	29.35	29.66	63.20
上述各项计算结果	3,137.73	2,602.45	3,416.40	3,162.96
现金流量表“收到其他与经营活动有关的现金”金额	3,137.73	2,602.45	3,416.40	3,162.96
差异	-	-	-	-

报告期内，公司“收到其他与经营活动有关的现金”与货币资金-其他货币资金、其他收益、递延收益等科目的变化情况勾稽关系合理。

4、购买商品、接受劳务支付的现金的构成、流出项目的具体内容及与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

现金流量表项目的构成明细	2023年6月30日/2023年1-6月	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度
加：营业成本	43,328.92	82,263.52	72,239.96	36,450.91
加：预付款项期末余额的增加（减少以“-”号填列）	-90.24	166.28	174.61	32.28
减：预付款项-预付款的增加（减少以“-”号填列）	-54.37	149.40	14.83	31.08
加：存货期末余额的增加（减少以“-”号填列）	-3,972.45	7,467.93	8,093.95	2,338.65
加：存货跌价准备的转回或转销	320.12	196.76	176.80	188.73
减：生产成本-职工薪酬	5,807.21	11,408.19	9,170.88	5,525.96
减：计入成本的折旧、资产摊销	2,439.04	3,592.02	2,421.29	1,489.78
减：计入生产成本的租金	86.89	174.08	82.97	143.45
加：期间费用领用的存货	1,099.38	2,382.29	1,587.69	1,193.02
加：应付票据期末余额的减少（增加以“-”号填列）	5,351.45	-3,517.05	-189.06	1,919.80

现金流量表项目的构成明细	2023年6月30日 /2023年1-6月	2022年12月31日 /2022年度	2021年12月31日 /2021年度	2020年12月31日 /2020年度
减：应付票据支付设备款 (增加以“-”号填列)	1,536.11	-1,449.14	646.46	2,076.13
加：应付账款期末余额的减少(增加以“-”号填列)	-2,460.17	-1,588.55	-4,223.81	-231.20
减：应付账款-应付设备款期末余额的减少 (增加以“-”号填列)	-2,271.99	-3,565.38	449.96	-765.34
减：票据背书支付等事项	3,712.80	4,182.19	9,817.86	11,651.09
减：应收账款与应付账款的抵消	-78.95	1,080.57	164.94	106.63
加：应交税费-应交增值税(进项税)	4,350.40	7,995.71	8,796.34	4,249.96
减：其他应付款-关联方个人卡支付货款	-	-	4.70	242.13
上述各项计算结果	36,750.68	79,794.97	63,882.59	25,641.24
现金流量表“购买商品、接受劳务支付的现金”金额	36,750.68	79,794.97	63,882.59	25,641.24
差异	-	-	-	-

报告期内，公司“购买商品、接受劳务支付的现金”与营业成本、应交税费-进项税、应付账款、应付票据、应收票据、存货等科目的变化情况勾稽关系合理。

5、支付给职工以及为职工支付的现金的构成、流出项目的具体内容及与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

现金流量表项目的构成明细	2023年6月30日 /2023年1-6月	2022年12月31日 /2022年度	2021年12月31日 /2021年度	2020年12月31日 /2020年度
加：生产成本中的职工薪酬	5,807.21	11,408.19	9,170.88	5,525.96
加：销售费用中的职工薪酬	258.23	519.82	401.30	249.82
加：管理费用中的职工薪酬	992.04	1,749.72	1,267.16	757.68
加：研发费用中的职工薪酬	1,061.70	2,156.41	1,617.69	991.55

现金流量表项目的构成 明细	2023年6月30 日/2023年1-6 月	2022年12月 31日/2022年 度	2021年12月 31日/2021年 度	2020年12月 31日/2020年 度
减：应付职工薪酬期末余额的增加（减少以“-”号填列）	-407.47	408.25	366.26	58.46
减：应交税费-个人所得税期末余额的增加（减少以“-”号填列）	-3.78	18.05	-12.22	6.21
减：计入福利费的长期待摊费用摊销和折旧	10.45	49.41	26.14	-
减：其他应付款-关联方个人卡支付工资	-	-	-	257.63
上述各项计算结果	8,519.97	15,358.43	12,076.85	7,202.69
现金流量表“支付给职工以及为职工支付的现金”金额	8,519.97	15,358.43	12,076.85	7,202.69
差异	-	-	-	-

报告期内，公司“支付给职工以及为职工支付的现金”与生产成本、期间费用、应付职工薪酬、应交税费-个人所得税等科目的变化情况勾稽关系合理。

6、支付的各项税费的构成、流出项目的具体内容及与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

现金流量表项目的构成 明细	2023年6月30 日/2023年1-6 月	2022年12月 31日/2022年 度	2021年12月 31日/2021年 度	2020年12月 31日/2020年 度
加：增值税的实际缴纳额	363.10	284.41	26.96	135.45
加：应交税费期末余额的减少（除增值税、个人所得税外）	-738.37	134.06	259.83	-726.70
加：其他流动资产-预交所得税的变动	-525.92	321.73	219.17	-
加：营业税金及附加	206.87	470.71	302.20	244.72
加：所得税费用-当期所得税费用	1,204.24	557.11	1,090.30	738.35
加：预交所得税退回	540.90	236.68	-	-
加：管理费用-残保金	-	15.44	10.81	14.85
加：其他	-	0.29	-	5.80
上述各项计算结果	1,050.83	2,020.44	1,909.27	412.49
现金流量表“支付的各项税费”金额	1,050.83	2,020.44	1,909.27	412.49
差异	-	-	-	-

报告期内，公司“支付的各项税费”与所得税费用、营业税金及附加、应交税费等科目的变化情况勾稽关系合理。

7、支付其他与经营活动有关的现金的构成、流出项目的具体内容及与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

现金流量表项目的构成明细	2023年6月30日/2023年1-6月	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度
加：期间费用-办公、差旅等、成本中的租金等	1,208.39	3,196.54	2,170.35	1,352.07
加：其他应收应付款-支付保证金	130.07	77.89	25.69	0.75
加：财务费用-银行手续费	31.34	33.73	59.64	12.36
加：营业外支出	20.85	47.75	105.92	56.19
加：其他应收应付款-支付的备用金	5.72	2.30	1.28	34.20
加：货币资金-其他货币资金（支付承兑汇票、信用证等保证金）	0.62	3,193.66	2,402.54	1,880.85
加：其他应收应付款-支付的其他应收暂付款	26.02	46.91	35.22	3.77
上述各项计算结果	1,423.02	6,598.79	4,800.64	3,340.20
现金流量表“支付其他与经营活动有关的现金”金额	1,423.02	6,598.79	4,800.64	3,340.20
差异	-	-	-	-

报告期内，公司“支付其他与经营活动有关的现金”与货币资金-其他货币资金、期间费用、其他应收款、其他应付款等科目的变化情况勾稽关系合理。

公司报告期内各项经营活动产生的现金流量净额的变动原因如下：

报告期内，公司经营活动现金流量净额分别为 4,904.35 万元、890.10 万元、5,556.24 万元和 4,808.04 万元。公司 2021 年经营活动现金流量净额为 890.10 万元，较 2020 年度下降 4,014.24 万元，主要原因系当年生产规模扩大，铝合金原材料价格上涨导致购买商品、接受劳务支付的现金增加。公司 2022 年经营活动现金流量净额为 5,556.24 万元，较 2021 年度增加 4,666.14 万元，主要原因系 2022 年盈利能力提升，当年净利润增加较多，且外销占比进一步提高，销售回款周期有所加快，公司销售商品、提供劳务收到的现金增加。2023 年 1-6 月，公司经营

活动现金流量净额为 4,808.04 万元，较上年同期增加 9,113.03 万元，主要系 2023 年 1-6 月公司经营规模扩大，销售收款增加 2,070.81 万元，同时收回票据保证金及收到的政府补助资金分别增长 1,337.86 万元、879.99 万元，票据支付比例增加使得购买商品、接受劳务支付的现金减少 4,726.79 万元所致。

（二）投资活动产生的现金流量

报告期内，公司投资活动产生的现金流量构成情况如下：

单位：万元

现金流量表项目的构成明细	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
收回投资收到的现金	-	-	-	3,330.21
取得投资收益收到的现金	54.26	49.34	49.34	236.25
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	4.30	92.43	49.08	29.62
收到其他与投资活动有关的现金	1.20	13.43	-	-
投资活动现金流入小计	59.76	155.20	98.42	3,596.08
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	15,005.59	27,756.00	16,987.39	7,732.81
投资支付的现金	2,000.00	100.37	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-	1,360.00
支付其他与投资活动有关的现金	85.98	-	-	-
投资活动现金流出小计	17,091.57	27,856.37	16,987.39	9,092.81
投资活动产生的现金流量净额	-17,031.81	-27,701.17	-16,888.97	-5,496.73

1、收回投资收到的现金的构成、流入项目的具体内容及与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

现金流量表项目的构成明细	2023 年 6 月 30 日/2023 年 1-6 月	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度	2021 年 12 月 31 日/2021 年度	2020 年 12 月 31 日/2020 年度
加：其他非流动金融资产-长期股权投资期末余额的减少（增加以“-”号填列）	-	-	-	2,650.58
加：投资收益-处置长期股权投资	-	-	-	-5.80
加：投资收益-处置其他非流动金融资产	-	-	-	685.43
上述各项计算结果	-	-	-	3,330.21
现金流量表“收回投资收到的现金”金额	-	-	-	3,330.21

现金流量表项目的构成明细	2023年6月 30日/2023年 1-6月	2022年12月 31日/2022年度	2021年12月 31日/2021年度	2020年12月 31日/2020年度
差异	-	-	-	-

报告期内，公司“收回投资收到的现金”与其他非流动金融资产、投资收益等科目的变化情况勾稽关系合理。

2、取得投资收益收到的现金的构成、流入项目的具体内容及与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

现金流量表项目的构成明细	2023年6月30日/2023年1-6月	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度
加：投资收益	54.26	59.67	52.44	915.88
减：投资收益中未产生实际现金流的部分	-	10.33	3.10	679.63
其中：处置其他非流动金融资产产生的投资收益	-	-	-	685.43
处置长期股权投资产生的投资收益	-	-	-	-5.80
上述各项计算结果	54.26	49.34	49.34	236.25
现金流量表“取得投资收益收到的现金”金额	54.26	49.34	49.34	236.25
差异	-	-	-	-

报告期内，公司“取得投资收益收到的现金”与投资收益等科目的变化情况勾稽关系合理。

3、处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额的构成、流入项目的具体内容及与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

现金流量表项目的构成明细	2023年6月30日/2023年1-6月	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度
加：资产处置收益	-5.04	-22.45	1.49	690.46
加：营业外收入-非流动资产毁损报废利得		-	2.62	-
减：营业外支出-非流动资产毁损报废损失	7.26	117.25	286.37	1.05
加：固定资产-处置或报废(原值)	57.07	1,178.64	909.27	389.04

现金流量表项目的构成明细	2023年6月30日/2023年1-6月	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度
减：固定资产-累计折旧-处置或报废（折旧）	40.96	956.69	574.74	284.12
加：无形资产-处置或报废（原值）		-	-	82.50
减：无形资产-累计摊销-处置或报废（摊销）		-	-	38.09
减：处置无形资产和固定资产转长期股权投资		-	-	939.80
加：应交税费-应交增值税（销项税额）	0.49	10.19	5.65	124.88
加：其他		-	-8.84	5.80
上述各项计算结果	4.30	92.43	49.08	29.62
现金流量表“处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额”金额	4.30	92.43	49.08	29.62
差异	-	-	-	-

报告期内，公司“处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金”与资产处置收益、营业外收支、固定资产和累计折旧处置、无形资产及累计摊销处置等科目的变化情况勾稽关系合理。

4、收到其他与投资活动有关的现金的构成、流入项目的具体内容及与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

现金流量表项目的构成明细	2023年6月30日/2023年1-6月	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度
加：其他应收款-收回利息收入	-	3.10	-	-
加：投资收益-远期结售汇收益	1.20	10.33	-	-
减：应交税费-应交增值税（销项税额）	-	-	-	-
上述各项计算结果	1.20	13.43	-	-
现金流量表“收到其他与投资活动有关的现金”金额	1.20	13.43	-	-
差异	-	-	-	-

报告期内，公司“收到其他与投资活动有关的现金”与投资收益、其他应收款等科目的变化情况勾稽关系合理。

5、购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金的构成、流出项目的具体内容及与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

现金流量表项目的构成明细	2023年6月 30日/2023年 1-6月	2022年12月 31日/2022年 度	2021年12月 31日/2021年 度	2020年12月 31日/2020年 度
加：固定资产-本期增加金额-购置（原值）	11,286.87	15,731.03	8,931.21	3,239.13
加：在建工程-本期增加金额	5,055.68	22,044.92	2,258.85	4,782.18
加：在建工程-无形资产摊销转入	-80.00	-106.67	-	-
加：无形资产-本期增加金额-购置（原值）	97.24	382.39	8,021.41	3.89
加：长期待摊费用	28.80	72.30	156.89	63.27
减：应收票据背书转让用于支付购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,348.58	8,494.21	5,108.31	2,642.24
加：其他非流动资产-预付长期资产购置款期末余额的增加（减少以“-”号填列）	11.10	-530.98	500.81	135.39
加：应付账款-应付工程设备款期末余额的减少（增加以“-”号填列）	-2,271.99	-3,565.38	163.75	-765.34
减：应付票据结算设备款（增加以“-”号填列）	-1,531.11	1,449.14	-646.46	-2,076.13
加：应交税费-应交增值税（进项税额）	695.36	3,676.69	1,425.16	840.39
加：其他	-	-4.95	-8.84	-
上述各项计算结果	15,005.59	27,756.00	16,987.39	7,732.81
现金流量表“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”金额	15,005.59	27,756.00	16,987.39	7,732.81
差异	-	-	-	-

报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、在建工程、无形资产、长期待摊费用、应收票据背书支付工程和设备款等科目的变化情况勾稽关系合理。

6、投资支付的现金的构成、流出项目的具体内容及与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

现金流量表项目的构成明细	2023年6月 30日/2023 年1-6月	2022年12月 31日/2022年度	2021年12月 31日/2021年度	2020年12月 31日/2020年度
加：其他非流动金融资产-分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的增加额（期末-期初）	-	100.37	-	-
加：交易性金融资产-分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的增加额	2,000.00	-	-	-
上述各项计算结果	2,000.00	100.37	-	-
现金流量表“投资支付的现金”金额	2,000.00	100.37	-	-
差异	-	-	-	-

报告期内，公司“投资支付的现金”与其他非流动金融资产科目的变化情况勾稽关系合理。

7、取得子公司及其他营业单位支付的现金净额的构成、流出项目的具体内容及与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

现金流量表项目的构成明细	2023年6月 30日/2023年 1-6月	2022年12月 31日/2022年度	2021年12月 31日/2021年度	2020年12月 31日/2020年度
加：长期股权投资-江门斯贝	-	-	-	1,360.00
上述各项计算结果	-	-	-	1,360.00
现金流量表“取得子公司及其他营业单位支付的现金净额”金额	-	-	-	1,360.00
差异	-	-	-	-

报告期内，公司“取得子公司及其他营业单位支付的现金”与长期股权投资科目的变化情况勾稽关系合理。

公司报告期内各项投资活动现金流量净额的变动原因如下：

报告期各期，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-5,496.73万元、-16,888.97万元、-27,701.17万元和-17,031.81万元。公司投资活动产生的现金净流出较大，主要系报告期内公司新建厂房、购置机器设备等产生的现金流出较大。报告期内，公司业务持续增长，公司持续购进机器设备以提升产能。此外，公司

四工厂及斯贝泰国工厂建设工程在 2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月投入较大，支付的现金较多。

（三）筹资活动产生的现金流量

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量构成情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
吸收投资收到的现金	-	2,158.00	5,947.00	-
取得借款收到的现金	66,415.77	105,219.58	62,132.64	26,714.94
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	1,920.32
筹资活动现金流入小计	66,415.77	107,377.58	68,079.64	28,635.25
偿还债务支付的现金	48,788.75	84,487.08	45,218.61	21,942.11
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	1,059.47	1,670.98	659.46	272.84
支付其他与筹资活动有关的现金	487.42	580.25	7,047.39	2,512.02
筹资活动现金流出小计	50,335.63	86,738.31	52,925.46	24,726.97
筹资活动产生的现金流量净额	16,080.13	20,639.27	15,154.18	3,908.29

1、吸收投资收到的现金构成、流入项目的具体内容及与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

现金流量表项目的构成明细	2023年6月30日/2023年1-6月	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度
加：股本-本期增加金额	-	35,233.09	137.30	-
加：股本发行费用	-	27.55	-	-
加：资本公积-本期增加金额	-	-21,915.64	24,801.04	-
减：资本公积-本期增加金额-股份支付	-	1,123.99	1,133.63	-
减：资本公积-本期增加金额-净资产转增资本公积	-	10,063.00	17,857.70	-
上述各项计算结果	-	2,158.00	5,947.00	-
现金流量表“吸收投资收到的现金”金额	-	2,158.00	5,947.00	-
差异	-	-	-	-

报告期内，公司“吸收投资收到的现金”与股本、资本公积等科目的变化情况勾稽关系合理。

2、取得借款收到的现金的构成、流入项目的具体内容及与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

现金流量表项目的构成明细	2023年6月30日/2023年1-6月	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度
加：短期借款期末余额的增加（减少以“-”号填列）	9,533.23	22,579.53	15,490.79	4,774.63
加：短期借款偿还金额	45,036.11	81,021.49	43,471.01	21,942.11
减：短期借款期末余额的增加（计提利息费用）	-20.85	27.87	18.31	1.80
减：短期借款-应收票据贴现利息支出	-	-74.05	81.17	-
加：短期借款-汇兑损益	125.58	-427.63	61.32	-
加：长期借款（含“一年内到期的长期借款”）期末余额的增加（减少以“-”号填列）	8,000.00	-150.91	2,152.96	-
加：长期借款偿还金额	3,700.00	2,150.00	150.00	-
减：长期借款期末余额的增加（计提利息费用）	-	-0.91	2.96	-
加：长期应付款期末余额的增加	-	-2,035.57	1,345.56	742.33
加：长期应付款偿还金额	-	1,315.59	1,597.60	-
减：长期应付款期末余额的增加（收付票据）（支付票据以“-”号填列）	-	-777.62	1,954.13	822.37
加：长期应付款-未确认融资费用期末余额的增加（减少以“-”号填列）	-	-57.64	-80.03	80.03
上述各项计算结果	66,415.77	105,219.58	62,132.64	26,714.94
现金流量表“取得借款收到的现金”金额	66,415.77	105,219.58	62,132.64	26,714.94
差异	-	-	-	=

报告期内，公司“取得借款收到的现金”与短期借款、长期借款、长期应付款等科目的变化情况勾稽关系合理。

3、收到其他与筹资活动有关的现金的构成、流入项目的具体内容及与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

现金流量表项目的构成明细	2023年6月 30日/2023年 1-6月	2022年12月 31日/2022年 度	2021年12月 31日/2021年 度	2020年12月 31日/2020年 度
加：其他应付款-关联方往来款-期末余额的增加（减少以“-”号填列）	-	-	-	-805.25
加：其他应付款-关联方偿还借款发生额	-	-	-	2,512.02
加：其他应付款-关联方个人卡收付款对期末余额的影响	-	-	-	513.83
加：其他应付款-关联方资金拆借利息对期末余额的影响	-	-	-	-300.28
上述各项计算结果	-	-	-	1,920.32
现金流量表“收到其他与筹资活动有关的现金”金额	-	-	-	1,920.32
差异	-	-	-	-

报告期内，公司“收到其他与筹资活动有关的现金”与其他应付款科目的变化情况勾稽关系合理。

4、偿还债务支付的现金的构成、流出项目的具体内容及与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

现金流量表项目的构成 明细	2023年6月30 日/2023年1-6 月	2022年12月 31日/2022年 度	2021年12月 31日/2021年 度	2020年12月 31日/2020年 度
加：短期借款期末余额的减少（增加以“-”号填列）	-9,533.23	-22,579.53	-15,490.79	-4,774.63
加：短期借款收到的现金	54,715.77	103,219.58	58,923.64	26,714.94
减：短期借款期末余额的增加（利息费用）	20.85	-27.87	-18.31	-1.80
加：短期借款-应收票据贴现利息支出	-	74.05	81.17	-
减：短期借款-汇兑损益	125.58	-427.63	61.32	-
加：长期借款（含“一年内到期的长期借款”）期末余额的减少（增加以“-”号填列）	-8,000.00	150.91	-2,152.96	-
加：长期借款收到的现金	11,700.00	2,000.00	2,300.00	-
减：长期借款期末余额的增加（利息费用）	-	0.91	-2.96	-
加：长期应付款-融资租赁款	52.64	1,315.59	1,597.60	-

现金流量表项目的构成 明细	2023年6月30 日/2023年1-6 月	2022年12月 31日/2022年 度	2021年12月 31日/2021年 度	2020年12月 31日/2020年 度
上述各项计算结果	48,788.75	84,487.08	45,218.61	21,942.11
现金流量表“偿还债务 支付的现金”金额	48,788.75	84,487.08	45,218.61	21,942.11
差异	-	-	-	-

报告期内，公司“偿还债务支付的现金”与短期借款、长期借款、长期应付款等科目的变化情况勾稽关系合理。

5、分配股利、利润或偿付利息支付的现金的构成、流出项目的具体内容及与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

现金流量表项目的构成 明细	2023年6月30 日/2023年1-6 月	2022年12月 31日/2022年 度	2021年12月 31日/2021年 度	2020年12月 31日/2020年 度
加：财务费用-利息支出	922.97	1,687.48	1,045.40	578.88
加：财务费用-利息支出 （关联方资金占用利息 及其他）	-	4.06	-189.23	-300.28
加：财务费用-长期应付 款未确认融资费用	-	-	-	-3.97
加：长期应付款-未确认 融资费用	-	-	-80.03	-
加：短期借款-应付票据 贴现利息	-	-	-81.17	-
加：租赁负债-利息费用	-	-	-14.24	-
加：长短期借款-应付利 息的变动	13.91	-26.96	-21.26	-1.80
加：在建工程-资本化利 息	122.59	6.40	-	-
上述各项计算结果	1,059.47	1,670.98	659.46	272.84
现金流量表“分配股利、 利润或偿付利息支付的 现金”金额	1,059.47	1,670.98	659.46	272.84
差异	-	-	-	-

报告期内，公司“分配股利、利润或偿付利息支付的现金”与财务费用、短期借款、长期借款等科目的变化情况勾稽关系合理。

6、支付其他与筹资活动有关的现金的构成、流出项目的具体内容及与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

现金流量表项目的构成明细	2023年6月 30日/2023年 1-6月	2022年12月 31日/2022年 度	2021年12月 31日/2021年 度	2020年12月 31日/2020年 度
加：其他应付款-关联方往来款-期末余额的减少（增加以“-”号填列）	-	203.72	6,499.83	805.25
加：其他应付款-关联方往来款-收到的现金	-	-	-	1,920.32
加：其他应付款-关联方个人卡代收代付款对期末余额的影响（增加以“-”号填列）	-	-	-	-513.83
加：租赁租金的支付	387.42	347.32	359.39	-
加：其他应付款-关联方资金占用利息对期末余额的影响	-	-	189.23	300.28
加：定向发行费用	-	29.20	-	-
加：IPO 中介费用	100.00	-	-	-
加：其他	-	-	-1.06	-
上述各项计算结果	487.42	580.25	7,047.39	2,512.02
现金流量表“支付其他与筹资活动有关的现金”金额	487.42	580.25	7,047.39	2,512.02
差异	-	-	-	-

报告期内，公司“支付其他与筹资活动有关的现金”与其他应收款、其他应付款、财务费用等科目的变化情况勾稽关系合理。

公司报告期内各项筹资活动现金流量净额的变动原因如下：

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为 3,908.29 万元、15,154.18 万元、20,639.27 万元和 16,080.13 万元。公司筹资活动的现金流入和流出主要为取得和偿还银行贷款及支付售后回租租金。2020 年度与 2021 年度收到与支付的其他与筹资活动有关的现金主要是关联方往来款项，公司已于 2021 年全部偿还关联方借款，2022 年度、2023 年 1-6 月发生的支付其他与筹资活动有关的现金主要是租赁负债支出。

二、转贷资金具体流转过程及使用的合法合规性，款项的偿还及资金来源情况

报告期内，公司存在为满足银行受托支付要求，在无真实业务背景下，将贷款委托支付给关联方康杰灯具行，康杰灯具行在较短的时间内将相应款项转回至

公司账户的情况。公司根据实际付款需要将款项用于公司的日常经营。报告期内，公司发生的转贷情况如下：

(一) 2020 年度转贷资金流转情况

单位：万元

贷款银行	借款主体	借款日期	转出日期	转贷金额	转贷主体	转回日期	还款日期
北仑农商银行	斯贝有限	2020.2.17	2020.2.17	500.00	康杰灯具行	2020.2.17	2020.4.13
				250.00			2020.4.14
		2020.2.21	2020.2.21	80.00		2020.2.21	2020.7.21
		2020.4.13	2020.4.13	400.00		2020.4.13	2020.6.29
				400.00			2020.6.30
		2020.4.14	2020.4.14	690.00		2020.4.14	2020.7.1
		2020.4.15	2020.4.15	1,000.00		2020.4.15	2020.7.2
		2020.4.16	2020.4.16	100.00		2020.4.16	2020.7.1
				500.00			2020.7.2
		2020.6.29	2020.6.29	400.00		2020.6.29	2021.1.12
		2020.7.1	2020.7.1	800.00		2020.7.2	2021.1.12
		2020.7.2	2020.7.2	300.00		2020.7.2	2020.8.1
				400.00			2021.1.12
		2020.7.2	2020.7.2	290.00		2020.7.2	2021.1.12
		2020.7.3	2020.7.3	900.00		2020.7.3	2021.1.12
		2020.8.12	2020.8.12	300.00		2020.8.12	2021.1.12
		2020.10.13	2020.10.13	300.00		2020.10.13	2021.1.12
合计				7,610.00			

(二) 2021 年度转贷资金流转情况

单位：万元

贷款银行	借款主体	借款日期	转出日期	转贷金额	转贷主体	转回日期	还款日期
北仑农商银行	斯贝有限	2021.1.13	2021.1.14	100.00	康杰灯具行	2021.1.14	2021.1.31
				700.00			2021.3.30
				2,000.00			2021.5.9
				700.00			2021.5.10
合计				3,500.00			

公司通过转贷取得的资金主要用于支付货款、支付员工工资等用途，均属于日常经营所需。公司偿还贷款的资金来源包括自身经营回款、银行贷款及股权融资款。

公司上述行为不符合法律、法规规定，但是公司通过转贷方式获取的资金用于日常经营，未用于证券投资、股权投资、房地产投资或国家禁止生产、经营的领域和用途。经检索中国人民银行宁波中心支行网站，公司不存在受到相关行政处罚的记录。

同时，公司上述行为不属于《贷款通则》第六十九条、《商业银行法》第八十二条规定的“骗取贷款”和《贷款通则》第七十一条规定的“套取贷款转贷牟利”的情形，且除上述情形外，公司无其他转贷等不合规行为。公司不存在主观骗取银行贷款的意图，不存在以非法占有为目的贷款行为；不属于《中华人民共和国刑法》第 193 条规定的贷款诈骗、第 175 条规定的骗取贷款罪的行为。根据前述相关规定，公司不存在受到刑事处罚的风险。

公司周转贷款是为了满足企业生产经营的资金需求，不存在非法占有银行贷款的目的。公司已于 2021 年 5 月前全额还本付息，未对商业银行及其存款人造成损失或其他不利影响。公司的股东、董事、高级管理人员或经办人员均未从中获得任何方式的收益，亦未因此而使得公司利益遭受任何形式的损害。

针对上述内控不规范的情况，报告期内，公司已对银行转贷行为全部清理完毕，建立和完善了《关联交易管理制度》《筹资管理制度》等内部控制制度，相关内部控制制度建立后持续、有效的运行。自 2021 年 2 月起，公司未再发生银行转贷的情形。

公司转贷涉及的相关贷款银行北仑农商银行大榭支行已出具证明，与斯贝科技签订的相关银行贷款合同或票据业务均根据约定如期、足额还本付息，未出现过欠息、逾期归还借款等违约情形，未给该行和其他权利人造成任何损失，未违反相关贷款合同的约定，无任何逾期、欠息记录。该行与斯贝科技不存在合作纠纷或争议，亦不存在对斯贝科技收取罚息或采取其他惩罚性法律措施的情形。

综上所述，报告期内公司相关转贷款项用于公司的日常经营，不存在非法占有银行资金的目的，不存在利益输送或潜在风险。虽然公司转贷行为存在被贷款

银行追究违约责任的风险，但公司已按照协议约定按时偿还借款本金及利息，未发生逾期还款或其他违法行为，未给相关贷款银行造成损失。相关贷款银行已确认不存在对公司收取罚息或采取其他惩罚性法律措施的情形。公司转贷行为不存在受到有关部门行政处罚、刑事处罚或发生追索权纠纷等民事纠纷的风险，该等情形不会对公司构成重大不利影响；并且公司已建立有效防范及规范措施，公司转贷行为不构成重大违法违规。

三、请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

（一）核查过程与依据

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、核查公司现金流量表的编制基础和编制过程，检查编制和披露的准确性；核查公司现金流量表主要项目与公司资产负债表、利润表相关项目之间的勾稽关系；量化分析公司经营活动产生的现金流量净额变化原因；

2、核查公司现金流量表主要项目与公司资产负债表、利润表相关项目之间的勾稽关系；

3、分析公司经营活动产生的现金流量净额变化原因，并与公司同期净利润勾稽一致；

4、核查公司的货币资金流水情况，与现金流量表的数据进行核对；

5、检索国家企业信用信息公示系统、人民银行网站，核查公司是否因转贷行为受到相关部门处罚；

6、获取公司银行账户流水，核查公司取得银行借款之后的资金往来情况，查看资金的实际用途及资金流向；

7、取得贷款银行北仑农商银行大榭支行出具的书面说明；访谈公司实际控制人及财务负责人，就公司报告期内银行转贷的情况进行了解，并获取相关银行单据进行核实。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人现金流量表主要项目与同期资产负债表、利润表相关项目勾稽一致，发行人经营活动产生的现金流量净额、投资活动产生的现金流量净额、筹资活动产生的现金流量净额在报告期内波动与发行人经营、投资和筹资情况相符；

2、发行人报告期内因融资需求存在转贷行为，2021 年 2 月起已予以规范，2021 年 5 月归还全部转贷资金，资金来源为自身经营回款、银行贷款及股权融资款；发行人转贷行为未受到相关部门处罚，并取得相关贷款银行北仑农商银行大榭支行出具的证明文件确认不存在对发行人收取罚息或采取其他惩罚性法律措施的情形，其转贷行为不构成重大违法违规。

四、对实控人、关联方及相关自然人资金流水核查的具体情况，分主体汇总列示资金收入的主要来源及支出的主要去向，是否存在直接、间接涉及发行人客户、供应商的情形，并发表明确核查意见

（一）对实控人、关联方及相关自然人资金流水核查的具体情况

1、核查范围

根据中国证监会《监管规则适用指引——发行类第 5 号》第 15 条关于资金流水核查的要求，保荐机构、申报会计师根据发行人实际情况，确定关联方及自然人资金流水核查对象的范围，具体如下：

（1）关联法人

保荐机构、申报会计师对资金流水核查的关联方包括报告期实际控制人控制的或曾控制的企业以及报告期内与发行人存在重大关联交易的关联方的资金流水。核查的账户范围涵盖报告期内的账户，包括报告期内注销的账户、零余额账户，合计 7 个。

序号	名称	关系	资金流水核查期间	账户数量 (个)
1	方石精密	发行人报告期内曾经存在的关联方	2020.1.1-2023.6.30	1
2	思贝管理公司	实际控制人张波杰控制、担任监事的企业	2020.1.1-2023.6.30	1
3	宁波斯创	实际控制人张波杰控制、担任执行事务合伙人的企业	2020.1.1-2023.6.30	1
4	康杰灯具行	实际控制人、董事胡佩芬曾作为经营者的个体工商户	2020.1.1-2022.1.20	1

序号	名称	关系	资金流水核查期间	账户数量 (个)
5	镇海通实	实际控制人、董事胡佩芬曾控制的企业	2020.1.1-2020.7.27	1
6	渡宏国际	实际控制人张波杰曾控制的企业	2020.1.1-2020.6.11	1
7	莱茂大酒店	实际控制人、董事胡佩芬曾控制的企业	2020.1.1-2023.6.30	1
合计			——	7

注：康杰灯具行、宁波市镇海通实机械有限公司、宁波渡宏国际贸易有限公司分别于2022年1月、2020年7月注销，其银行账户分别于2022年1月20日、2020年7月27日、2020年6月11日注销。

(2) 实际控制人及相关自然人

保荐机构、申报会计师对资金流水核查的自然人对象包括发行人实际控制人及其配偶、成年近亲属、配偶的父母，以及董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、主要财务人员、主要销售人员、主要采购人员及其他关键岗位人员共24人，核查上述自然人开立或控制的的银行账户数量共382个，具体情况如下：

序号	姓名	身份/关系	资金流水核查期间	账户数量 (个)
1	张波杰	控股股东、实际控制人、董事长、总经理	2020.1.1-2023.6.30	40
2	胡佩芬	实际控制人、董事	2020.1.1-2023.6.30	41
3	李科	董事、常务副总经理	2020.1.1-2023.6.30	11
4	谢兴邦	董事、副总经理、财务总监	2021.12.1-2023.6.30	11
5	郑慧君	监事会主席	2020.1.1-2023.6.30	17
6	戴燕青	监事	2020.1.1-2023.6.30	8
7	罗富	监事	2020.1.1-2023.6.30	10
8	李娜	副总经理	2022.10.1-2023.6.30	21
9	俞凌佳	董事会秘书	2022.4.1-2023.6.30	26
10	孙洁	实际控制人配偶	2020.1.1-2023.6.30	13
11	张波佳	实际控制人妹妹	2020.1.1-2023.6.30	7
12	孙敏行	实际控制人配偶的父亲	2020.1.1-2023.6.30	6
13	叶静珍	实际控制人配偶的母亲	2020.1.1-2023.6.30	10
14	陈广希	江门斯贝副总经理	2020.1.1-2023.6.30	9
15	王亮	江门斯贝副总经理助理	2020.1.1-2023.6.30	15
16	冯雪梅	财务部部长	2020.1.1-2023.6.30	23
17	李燕蕾	财务部副部长	2020.1.1-2023.6.30	15

序号	姓名	身份/关系	资金流水核查期间	账户数量 (个)
18	王金容	总账会计	2020.1.1-2023.6.30	7
19	钱爱萍	出纳	2021.6.1-2023.6.30	12
20	胡玲凤	董事长秘书	2020.1.1-2023.6.30	44
21	邬信梅	财务部副部长李燕蕾母亲	2020.1.1-2023.6.30	4
22	乐加波	前任营销总监（已离职）	2020.1.1-2022.12.31	14
23	王旭雷	采购部部长	2020.1.1-2023.6.30	2
24	王海勇	采购部副部长	2020.1.1-2023.6.30	18
合计			——	384

注：1、发行人前董事会秘书叶玲于 2021 年 12 月 22 日至 2022 年 4 月 7 日在发行人处任职，因其已离职，保荐机构和申报会计师未能获取其银行账户的资金流水；

2、乐加波于 2023 年 3 月 1 日离职，保荐机构和申报会计师未能获取其银行账户 2023 年 1 月 1 日至 2023 年 6 月 30 日之间资金流水；

3、邬信梅与发行人业务相关的银行账户已于 2021 年 3 月 26 日注销。

2、核查标准

对于发行人关联法人，保荐机构和申报会计师以单笔交易发生额人民币 50 万元及以上作为标准对关联方主体执行核查程序。对于发行人实际控制人及相关自然人，保荐机构和申报会计师按照单笔交易发生额人民币 5 万元及以上作为标准对上述主体执行核查程序。

3、核查程序

保荐机构、申报会计师对上述关联方、实际控制人及相关自然人资金流水核查执行如下主要核查程序：

（1）获取上述关联法人、实际控制人及相关自然人银行流水资料；对于上述资金流水核查的自然人对象，保荐机构、申报会计师通过手机“云闪付”APP 查询开立银行账户情况，核对是否包含工资卡、与发行人存在资金往来的银行卡，对报告期内相关人员银行互转情况和相互之间的银行转账记录进行了交叉核对，通过银行流水显示的对手方账户信息确认是否存在未提供的银行账户；

（2）在陪同相关自然人打印流水过程中获取自然人在开卡行账户清单，检查是否存在其他银行账户，获取上述自然人出具的全部银行账户完整性承诺函，确认各自然人银行账户的完整性；

(3) 查阅报告期内上述关联方、实际控制人及相关自然人所有银行资金流水记录,根据重要性水平选取报告期内的大额资金流水记录,对该等大额资金流水涉及的交易对方及双方关系、流水发生原因及合理性等进行逐项核查,并取得必要的资金往来交易背景资料;

(4) 将涉及的资金流水交易对方与发行人报告期内关联方、客户、供应商、发行人股东、发行人员工等进行比对;

(5) 对存在大额资金流水的自然人,就相关账户是否与发行人及其子公司的关联方、客户、供应商(或其实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员)存在大额资金往来或利益输送,是否存在为发行人及其子公司代收客户款项、代付供应商款项、代付成本费用等体外资金循环的情况进行分析,对自然人做出的大额资金流水解释及往来背景等获取支持性证据并得出结论;

(6) 对于获取银行流水受限的相关关联方、自然人,保荐机构、申报会计师执行了以下替代程序:

序号	姓名/关联方名称	任职	替代措施
1	李亚	独立董事	1) 结合对发行人报告期内银行流水现金日记账、银行日记账等的核查,关注其在报告期内与公司是否存在大额异常资金往来; 2) 结合对发行人主要相关方报告期内的银行资金流水的核查,关注其在报告期内与公司的主要相关方是否存在大额异常资金往来; 3) 获取其出具的本人及其直系亲属与发行人及其子公司不存在占用公司资金、不存在向公司的客户或供应商收付款项、不存在代公司或通过他人代公司支付成本、费用等情形的声明。
2	韩跃	独立董事	
3	钟根元	独立董事	
4	叶玲	前任董事会秘书	
5	乐加波	前任营销总监	

(二) 分主体汇总列示资金收入的主要来源及支出的主要去向,是否存在直接、间接涉及发行人客户、供应商的情形

1、分主体汇总列示资金收入的主要来源及支出的主要去向

(1) 关联方

1) 宁波方石精密机械制造有限公司

报告期内,宁波方石精密机械制造有限公司大额资金流入流出情况如下:

单位：万元

款项性质	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
材料款	-	-	-	109.94	-	-	-	-
房屋租赁费	-	54.91	-	54.50	-	54.50	-	-
股东投资款	-	-	-	-	-	-	200.00	-
股东往来款	-	-	-	360.00	-	-	100.00	180.00
设备款	-	-	-	-	-	-	-	105.71
银行贷款	-	-	500.00	-	-	-	-	-
收发行人房租、货款等	185.66	-	476.95	-	211.70	-	-	-
合计	185.66	54.91	976.95	524.44	211.70	54.50	300.00	285.71

注：收发行人房租、货款等款项仅包含金额大于 50 万元的往来。

报告期内，方石精密大额资金流入主要为收到的股东投资款、各类借款及销售收款，大额资金流出主要为购买材料、设备、归还借款及支付房屋租赁款项。

2) 思贝管理公司

报告期内，思贝管理公司大额资金流入流出情况如下：

单位：万元

款项性质	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
收取房租	54.86	-	104.50	-	-	-	-	-
股东投资款	-	-	-	-	-	-	100.00	-
合计	54.86	-	104.50	-	-	-	100.00	-

报告期内，思贝管理公司大额资金流入主要为收取的房租收入及股东投资款，不存在大额资金流出。

3) 宁波斯创

报告期内，宁波斯创大额资金流入流出情况如下：

单位：万元

款项性质	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
投资发行人	-	-	-	-	-	1,428.00	-	-
合伙人投资款	-	-	-	-	1,315.00	-	-	-

款项性质	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
合计	-	-	-	-	1,315.00	1,428.00	-	-

注：部分员工持有宁波斯创持股平台的份额少于 50 万元，因此流入金额小于流出金额。

宁波斯创系发行人员工持股平台，大额资金往来主要系收到员工投资款并将投资支付给发行人。

4) 康杰灯具行

报告期内，康杰灯具行大额资金流入流出情况如下：

单位：万元

款项性质	2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出
发行人转贷	3,500.00	3,500.00	7,610.00	7,610.00
与发行人往来款	-	-	640.00	640.00
其他往来款	-	-	1,940.00	1,940.00
合计	3,500.00	3,500.00	10,190.00	10,190.00

报告期内，康杰灯具行大额资金往来主要系发行人存在为满足银行受托支付要求，在无真实业务背景下，将贷款委托支付给关联方康杰灯具行，并由康杰灯具行在较短的时间内将相应款项转回至公司账户。除上述情况外，2020 年度关联方康杰灯具行曾向发行人借款 640 万元用于短期资金周转，该等借款时间较短，当年已归还发行人。其他资金往来主要系与宁波欧明光电科技有限公司、宁波兴港必利来玻璃科技有限公司往来款项，用于短期周转，该等款项不存在流入发行人主要客户、主要供应商、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人账户的情形。

5) 宁波市镇海通实机械有限公司、宁波渡宏国际贸易有限公司、莱茂大酒店

报告期内，上述公司不存在大额资金往来。

(2) 实际控制人及相关自然人

报告期内，发行人实际控制人及相关自然人个人卡流水扣除个人账户间互转，家庭成员间往来，与公司往来、工资、报销款后的资金往来情况列示如下：

1) 张波杰

张波杰个人卡资金流入流出及性质情况参见本问询函回复之“问题 3.关于营业收入”之“十二/（三）/2/（1）张波杰”。

2) 胡佩芬

胡佩芬个人卡资金流入流出及性质情况参见本问询函回复之“问题 3.关于营业收入”之“十二/（三）/2/（2）胡佩芬”。

3) 李科

报告期内，发行人董事、常务副总经理李科大额资金流入流出情况如下：

单位：万元

款项性质	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
个人消费	-	7.09	-	22.60	-	-	-	-
出售房产	-	-	335.01	-	-	-	-	-
与实际控制人张波杰资金往来	-	-	100.00	50.00	-	-	100.00	49.00
与亲戚朋友间资金往来	-	-	100.00	100.00	75.00	58.00	136.93	46.96
银行贷款及还款	-	20.73	232.00	-	-	-	-	-
证券投资及理财	10.00	20.00	-	48.00	241.16	86.00	-	131.00
持股平台宁波斯创增资款	-	-	-	-	-	300.00	-	-

报告期内，李科个人卡大额资金往来主要为出售房产所得、获取银行贷款及还款、向实际控制人和亲友往来款项、向持股平台宁波斯创增资及证券投资，其中证券投资及理财支出具体情况如下：

单位：万元

证券投资理财类型		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
理财产品类	标准化理财产品	-	-		81.00
	非标准化理财产品	-	-	-	-
证券投资类		20.00	48.00	86.00	50.00
合计		20.00	48.00	86.00	131.00

李科认购的标准化理财产品主要为公开渠道发售的中银基金、博时基金、招商基金等公募基金产品，未认购非标准化理财产品。

报告期内，李科与亲戚朋友间大额转账、资金拆借具体情况如下：

单位：万元

具体去向/用途	亲戚朋友	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	资金是否涉及公司客户、供应商及其关联方
归还借款	孙洁	-	100.00	-	-	否
个人资金周转	钟*笑、付*强、傅*磊	-	-	50.00	29.96	否
父亲公司经营资金周转	宁波宙洋贸易有限公司	-	-	8.00	17.00	否
小计			100.00	58.00	46.96	——

报告期内，李科与亲戚朋友间往来支出主要系个人借款归还、向他人出借资金供其个人资金周转及向其父经营的宁波宙洋贸易有限公司出借资金用于经营周转，不涉及发行人客户、供应商及其关联方。

4) 谢兴邦

发行人董事、副总经理、财务总监谢兴邦自 2021 年 12 月开始在发行人处任职，保荐机构及申报会计师核查了其 2021 年 12 月至 2023 年 6 月 30 日的资金流水，任职以来至 2023 年 6 月末，其大额资金流入流出情况如下：

单位：万元

款项性质	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出
亲戚朋友间资金往来	-	-	13.00	-	20.00	-
大额取现	-	-	-	30.00	-	-
证券投资及理财	136.04	-	24.67	5.00	43.27	-
购买持股平台宁波斯创份额	-	-	-	-	-	50.00

报告期内，谢兴邦个人卡大额资金流入主要为持有的证券投资出售，大额资金流出主要为取现用于结婚及向实际控制人支付持股平台股权激励份额转让款，任职以来至 2023 年 6 月末，谢兴邦投资理财支出主要为其个人股票投资，未认购理财产品；谢兴邦与亲戚朋友间往来支出主要系向朋友借入资金供个人资金临时周转，不涉及发行人客户、供应商及其关联方。

5) 郑慧君

发行人监事郑慧君报告期内大额资金流入流出情况如下：

单位：万元

款项性质	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
持股平台宁波倍聚增资款	-	-	-	-	-	45.00	-	-

报告期内，郑慧君个人卡无大额资金流入，大额资金流出主要为缴纳持股平台宁波倍聚增资款项。

6) 戴燕青

发行人监事戴燕青报告期内大额资金流入流出情况如下：

单位：万元

款项性质	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
与亲戚朋友间资金往来	-	-	-	-	-	-	5.00	-
投资理财	-	-	-	15.00	17.27	10.00	22.01	38.00
持股平台宁波倍聚增资款	-	-	-	-	-	45.00	-	-
大额取现	-	15.00	-	-	-	-	-	-

报告期内，戴燕青个人卡大额资金流入流出主要系亲戚朋友间往来、缴纳持股平台宁波倍聚增资款项以及理财产品的购买和赎回，戴燕青认购的理财产品主要为宁波银行宁欣固定收益类一年定期开放式理财等标准化银行理财产品，未认购非标准化理财产品。

7) 罗富

发行人监事罗富报告期内大额资金流入流出情况如下：

单位：万元

款项性质	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
消费及退回	-	-	6.50	5.19	-	28.00	-	-
大额存现	-	-	-	-	20.00	-	-	-
持股平台宁波倍聚增资款	-	-	-	-	-	24.00	-	-

款项性质	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
银行贷款	19.50	18.56	-	-	-	-	-	-

报告期内，罗富个人卡大额资金往来主要为支付持股平台宁波倍聚增资款、个人购房、购车等消费支出及取得、归还银行贷款。

8) 李娜

发行人副总经理李娜自 2022 年 10 月开始在发行人处任职，保荐机构及申报会计师核查了其任职以来至 2023 年 6 月末的资金流水，大额资金流入流出情况如下：

单位：万元

款项性质	2023 年 1-6 月		2022 年度	
	流入	流出	流入	流出
证券投资及理财	24.00	46.71	-	148.09

任职以来至 2023 年 6 月末，李娜个人卡大额资金流入流出主要系购买、赎回理财产品，其认购的理财产品主要为平安银行天天成长、平安银行私行新卓越稳健一年定开等标准化银行理财产品，未认购非标准化理财产品。

9) 俞凌佳

发行人董事会秘书俞凌佳自 2022 年 4 月开始在发行人处任职，保荐机构及申报会计师核查了其任职以来至 2023 年 6 月末的资金流水，大额资金流入流出情况如下：

单位：万元

款项性质	2023 年 1-6 月		2022 年度	
	流入	流出	流入	流出
与亲戚朋友间资金往来	-	-	24.73	51.96
证券投资及理财	-	-	81.53	7.00

任职以来至 2023 年 6 月末，俞凌佳个人卡大额资金流入主要系前任职单位股权激励退出相关资金往来及出售证券投资，大额资金流出主要系出售朋友合伙证券投资后将相关款项归还给朋友。俞凌佳认购的理财产品主要为中银理财季季宝标准化银行理财产品，未认购非标准化理财产品。

任职以来至 2023 年 6 月末，俞凌佳亲戚朋友间资金往来支出情况具体如下：

单位：万元

具体去向/用途	亲戚朋友	2023 年 1-6 月	2022 年度	资金是否涉及公司客户供应商及其关联方
合伙投资股票归还款项	李*会	-	51.96	否

上述款项主要为俞凌佳和朋友合伙投资股票卖出后向朋友返还合伙款项，不涉及发行人客户、供应商及其关联方。

10) 孙洁

发行人实际控制人的妻子孙洁个人卡资金流入流出及性质情况参见本问询函回复之“问题 3.关于营业收入”之“十二/（三）/2/（3）孙洁”。

11) 张波佳

报告期内，发行人实际控制人的妹妹张波佳个人卡不存在大额资金往来。

12) 孙敏行

发行人实际控制人的岳父孙敏行报告期大额资金流入流出情况如下：

单位：万元

款项性质	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
消费	-	-	-	-	-	-	-	15.00
与亲戚朋友间资金往来	-	-	-	-	-	30.00	39.40	-
证券投资及理财	50.00	-	196.35	125.84	340.93	590.96	213.09	377.58
大额存现	14.96	-	-	-	-	-	-	-

报告期内，孙敏行大额资金流入流出主要系消费、亲戚朋友间资金往来以及理财产品的申购与赎回，孙敏行认购的理财产品主要为浙商银行增金宝、杭州银行幸福 99 新钱包开放式理财产品等标准化银行理财产品，未认购非标准化理财产品。

报告期内，孙敏行亲戚朋友间资金往来支出情况具体如下：

单位：万元

具体去向/用途	亲戚朋友	2023 年 1-6 月	2022 年 度	2021 年 度	2020 年 度	资金是否涉 及公司客户 供应商及其 关联方
经营公司资金周 转借款	刘*平	-	-	30.00	-	否

上述款项主要为孙敏行向朋友出借款项供其经营的公司资金周转，不涉及发行人客户、供应商及其关联方。

13) 叶静珍

发行人实际控制人的岳母叶静珍报告期内大额资金流入流出情况如下：

单位：万元

款项性 质	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
亲戚朋友 间资金往 来	60.00	-	13.00	5.00	200.00	-	-	-
证券投资 及理财	1,275.57	1,473.15	926.40	1,968.78	573.71	930.27	465.86	537.50
大额存现	-	-	21.00	-	15.93	-	-	-

报告期内，叶静珍大额资金往来主要系收取朋友委托其购买信托理财产品的款项以及证券投资、理财产品的申购与赎回，其中证券投资及理财支出具体情况如下：

单位：万元

证券投资理财类型		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
理财产品类	标准化理财产品	963.15	1,468.78	930.27	537.50
	非标准化理财产品	510.00	500.00	-	-
合计		1,473.15	1,968.78	930.27	537.50

叶静珍认购的标准化理财产品主要为世纪钱塘、杭州银行幸福 99 新钱包开放式理财产品、浙商银行升鑫赢、永乐 2 号人民币理财产品等银行理财产品。叶静珍认购的非标准化理财产品主要为光大兴陇信托有限公司信托计划产品，具体情况如下：

单位：万元

理财产品类别	理财产品名称	投资标的	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
非标准化理财产品	光信·光瀛·锦江富贵/瑞赢/粤来越好集合资金信托计划等	股票资产、债券、同业存单	510.00	500.00	-	-
小计			510.00	500.00	-	-

该信托计划投资标的均不涉及公司的客户、供应商和关联方。叶静珍与亲戚朋友间往来支出主要为向朋友出借款项供其短期资金周转，不涉及发行人客户、供应商及其关联方。

14) 陈广希

发行人子公司江门斯贝副总经理陈广希报告期大额资金流入流出情况如下：

单位：万元

款项性质	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
消费	-	-	-	11.00	-	16.00	-	35.00
亲戚朋友间资金往来	-	-	-	5.00	-	-	-	-
持股平台宁波斯创增资款	-	-	-	-	-	108.00	-	-
大额存现	-	-	-	-	100.00	-	-	-

报告期内，陈广希大额资金流入主要系借入款项原计划用于家庭成员生意投资，但由于投资计划发生变化暂时终止，将相关资金存入个人账户，大额支出主要系员工持股平台宁波斯创增资款。亲戚朋友间资金往来支出主要系将资金出借给朋友用于临时资金周转，不涉及发行人客户、供应商及其关联方。

15) 王亮

发行人子公司江门斯贝副总经理王亮报告期资金流入流出及性质情况参见本问询函回复之“问题3.关于营业收入”之“十二/（三）/2/（4）王亮”。

16) 冯雪梅

发行人财务部部长冯雪梅报告期大额资金流入流出情况如下：

单位：万元

款项性质	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度

	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
协助亲戚朋友资金中转	-	-	5.00	5.00	-	-	140.00	140.00
持股平台宁波倍聚增资款	-	-	-	-	-	39.00	-	-
与亲戚朋友间资金往来	-	10.00	-	-	-	-	-	-

报告期内，冯雪梅大额资金流入流出主要为协助亲戚朋友资金中转及持股平台宁波倍聚出资款，与亲戚朋友间资金往来主要系归还其配偶姐姐的借款，具体情况如下：

单位：万元

具体去向/用途	亲戚朋友	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	资金是否涉及公司客户供应商及其关联方
归还借款	张*华	10.00	-	-	-	否

17) 李燕蕾

发行人财务部副部长李燕蕾报告期大额资金流入流出情况如下：

单位：万元

款项性质	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
与亲戚朋友间资金往来	50.00	51.00	18.00	5.00	-	15.04	30.00	30.00
与实际控制人胡佩芬资金往来	-	-	-	-	-	5.00	-	-
协助亲戚朋友资金中转	-	-	23.00	23.00	280.00	280.00	1,097.08	1,097.08
归还贷款	-	-	-	31.09	-	-	-	-

报告期内，李燕蕾个人卡大额资金往来主要为协助亲戚朋友资金中转，亲友消费贷、经营贷放款后经李燕蕾账户中转至对应借款人及其亲属的账户，胡佩芬与公司资金往来亦有部分通过李燕蕾账户中转。李燕蕾亲戚朋友间资金往来支出具体情况如下：

单位：万元

具体去向/用途	亲戚朋友	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	资金是否涉及公司客户供应商及其关联方
出借款项及归还借款	虞*红、胡*康、胡玲凤、孙洁、邱*琪、王*银	51.00	5.00	15.04	30.00	否

上述款项主要为李燕蕾归还其向亲戚朋友借入的款项，不涉及发行人客户、供应商及其关联方。

18) 王金容

发行人财务部总账会计王金容报告期大额资金流入流出情况如下

单位：万元

款项性质	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
协助同事资金中转	-	-	23.00	23.00	302.00	320.00	46.00	46.00
贷款放款及归还	-	-	5.00	5.00	-	-	-	-
投资理财	-	-	10.00	10.00	-	-	21.00	21.00
个人消费	-	11.76	-	-	-	-	-	-

报告期内，王金容个人卡大额资金往来主要为与协助同事资金中转，同事消费贷、经营贷放款后经王金容账户中转至对应借款人及其亲属的账户。王金容认购的理财产品主要为农业银行天天利等标准化银行理财产品，未认购非标准化理财产品。

19) 钱爱萍

钱爱萍自 2021 年 6 月开始在发行人处任职出纳，保荐机构及申报会计师核查了其任职以来至 2023 年 6 月末的资金流水，大额资金流入流出情况如下：

单位：万元

款项性质	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出
与亲戚朋友间资金拆借	20.00	9.99	-	-	-	-
投资理财	523.55	468.57	371.93	373.72	111.81	117.75

任职以来至 2023 年 6 月末，钱爱萍个人卡大额资金往来主要为购买及赎回

理财产品，钱爱萍认购的理财产品主要为兴业银行兴银添利宝、日日新等标准化银行理财产品，未认购非标准化理财产品。钱爱萍与亲戚朋友间资金拆借主要为短期出借资金供其周转，具体情况如下：

单位：万元

具体去向/用途	亲戚朋友	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	资金是否涉及公司客户供应商及其关联方
短期周转借款	章*燕	9.99	-	-	-	否

20) 胡玲凤

发行人董事长秘书胡玲凤报告期大额资金流入流出情况如下：

单位：万元

款项性质	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
个人消费及信用卡还款	-	9.98	5.00	18.30	-	26.00	-	-
与亲戚朋友间资金拆借	411.50	29.55	15.00	109.50	50.59	30.14	-	-
代收苗木购买款	5.50							
与实际控制人胡佩芬资金往来	-	-	-	23.00	-	-	-	-
协助朋友资金中转	8.00	8.00	-	-	372.00	372.00	-	-
证券投资及理财	500.74	440.20	513.06	480.10	349.61	334.48	204.00	254.38
与实际控制人张波杰资金往来	-	-	-	-	-	42.49	-	-
大额存取现	-	-	10.00	8.16	55.69	25.00	-	-
购房支出	-	432.62	-	-	-	-	-	-

报告期内，胡玲凤个人卡大额资金往来主要为亲戚朋友间资金拆借用于购房、协助朋友中转消费贷、经营贷资金、购买理财产品和证券投资，其中亲戚朋友间资金往来情况支出具体如下：

单位：万元

具体去向/用途	亲戚朋友	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	资金是否涉及公司客户供应商及其关联方
个人资金周转借款	刘*敏、王*芳	6.50	15.00	-	-	否

具体去向/ 用途	亲戚朋友	2023 年 1-6 月	2022 年 度	2021 年 度	2020 年 度	资金是否涉及 公司客户供应 商及其关联方
借款归还	宁波北仑凯通 花木有限公司	17.00				
借款归还 银行贷款	陈*娟	-	70.00	-	-	否
儿子结婚 借款	刘*敏	-	-	30.14	-	否
代转报销 款	胡*啸、雷*春	-	10.00	-	-	否
代为兑换 外汇	徐*、李*枫	6.05	14.50	-	-	否
小计		29.55	109.50	30.14	-	——

胡玲凤与发行人房屋租赁方宁波欧明光电有限公司实际控制人胡佩琴存在资金往来，具体如下：

单位：万元

交易对方	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
胡佩琴	-	-	-	-	250.00	250.00	-	-

胡玲凤系胡佩琴侄女，资金往来主要系胡佩琴个人经营贷款资金中转，与发行人租赁业务无关，不存在代替发行人支付成本费用、形成体外资金循环情况。除此以外，胡玲凤与其他亲戚朋友的往来不涉及发行人客户、供应商及其关联方。

报告期内，胡玲凤投资理财相关资金支出情况如下：

单位：万元

证券投资理财产品类型		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
理财产品类	标准化理财产品	360.00	341.00	328.48	232.38
	非标准化理财产品	-	-	-	-
证券投资类		80.20	139.10	6.00	22.00
合计		440.20	480.10	334.48	254.38

胡玲凤认购的标准化理财产品主要为公开渠道发售的兴业银行添利日日新等银行理财产品、永赢成长领航混合 A 等公募基金产品，未认购非标准化理财产品。

21) 邬信梅

发行人财务部副部长李燕蕾母亲邬信梅个人卡资金流入流出及性质情况参见本问询函回复之“问题 3.关于营业收入”之“十二/（三）/2/（5）邬信梅”。

22）乐加波

发行人前任营销总监乐加波近三年大额资金流入流出情况如下：

单位：万元

款项性质	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出
与亲戚朋友间资金拆借	-	-	-	-	210.00	272.75
与实际控制人张波杰间资金拆借	-	-	-	-	50.00	50.00
房屋出售款	-	-	40.00	-	334.80	-
购买住房贷款/还款	-	-	40.00	50.09	191.20	172.00
消费	-	20.00	-	5.00	-	-
购买住房	-	-	-	11.83	-	362.61
投资理财	152.99	218.67	167.88	215.85	606.24	615.98

近三年，乐加波个人卡大额资金往来主要为投资理财、与实际控制人及亲戚朋友间资金拆借用于购房及与购房相关的贷款和出售旧房款项，乐加波购买的理财产品主要为民生银行钱生钱 C 人民币理财产品等标准化银行理财产品，未认购非标准化理财产品。

近三年，乐加波与亲戚朋友间资金往来支出情况如下：

单位：万元

具体去向/用途	亲戚朋友	2022 年度	2021 年度	2020 年度	资金是否涉及公司客户供应商及其关联方
归还购房借款	张*、顾*波、王海勇、邬信梅、胡*荣	-	-	272.75	否

上述款项主要为乐加波归还其因购房向亲戚朋友借入的款项，不涉及发行人客户、供应商及其关联方。

23）王旭雷

发行人采购部部长王旭雷报告期大额资金流入流出情况如下：

单位：万元

款项性质	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
与亲戚朋友间资金拆借	20.00	30.00	10.00	65.00	-	6.00	-	-
投资理财	-	-			5.17	7.20		

报告期内，王旭雷个人卡大额资金流出主要为朋友间借款用于生意周转，具体情况如下：

单位：万元

具体去向/用途	亲戚朋友	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	资金是否涉及公司客户供应商及其关联方
亲友投资生意借款	吴*健、韩*魁、黄*云	30.00	60.00	6.00	-	否
归还他人借款	王*培	-	5.00	-	-	否
小计		30.00	65.00	6.00	-	——

上述款项主要为王旭雷向朋友出借款项供其进行生意投资及归还借款，不涉及发行人客户、供应商及其关联方。王旭雷认购的理财产品主要为宁波银行发售的标准化基金理财产品，未认购非标准化理财产品。

24) 王海勇

发行人采购部副部长王海勇报告期大额资金流入流出情况如下：

单位：万元

款项性质	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
与亲戚朋友间资金拆借	11.00	-	125.00	5.00	18.07	63.07	171.00	45.00
归还实际控制人胡佩芬借款	-	-	-	-	-	-	-	100.00
贷款资金中转	100.00	100.00	100.00	100.00	195.00	195.00	55.00	55.00
购房	-	-	-	-	-	-	-	142.15
证券投资	-	20.00	13.00	18.00	45.00	34.50	173.37	181.50

报告期内，王海勇个人卡大额资金往来主要为借款用于购房、个人贷款资金中转及证券投资。

报告期内，王海勇与亲戚朋友间资金拆借支出情况如下：

单位：万元

具体去向/用途	亲戚朋友	2023 年 1-6 月	2022 年 度	2021 年 度	2020 年 度	资金是否涉及 公司客户供应 商及其关联方
个人资金短期周转借款	王*飞	-	-	-	5.00	否
购房借款	乐加波	-	-	-	30.00	否
归还向他人借款	林*、刘*、邬信梅、周*海	-	5.00	63.07	10.00	否
小计		-	5.00	63.07	45.00	——

上述款项主要为王海勇向亲戚朋友归还购房借款及向他人出借资金供其短期周转，不涉及发行人客户、供应商及其关联方。

2、是否存在直接、间接涉及发行人客户、供应商的情形

发行人于 2020 年、2021 年 1-3 月存在使用个人卡直接涉及发行客户、供应商的情形。发行人个人卡收款主要为通过个人卡代收废料废品、部分产品销售款项，付款主要为用个人卡发放部分员工奖金，支付部分成本费用。相关情况详见本问询函回复之“问题 3.关于营业收入”之“十二/（三）个人卡大额资金主要性质及流入流出情况，是否存在代垫成本费用、体外资金循环等情形”。

针对发行人通过个人卡代收销售款项的情形，发行人已将该部分销售业务全部纳入发行人销售收入，并已主动申报并缴纳相关税款，包括增值税及附加税、企业所得税等相关税款。针对发行人通过个人卡付款的情形，发行人已将全部发生额纳入到发行人财务核算，另外，对于报告期内通过个人卡支付员工奖金的情形，发行人已全部补缴员工的个人所得税。

同时，发行人对个人卡收付款情况进行了整改。根据《企业内部控制基本规范》，发行人制定了《营运资金管理制度》《费用报销（核销）管理制度》《款项支付管理制度》等一系列内控制度。发行人经营相关资金的收支不允许使用发行人以外的其他任何主体或个人账户，严禁私设银行账户及进行账外收支。经规范整改，相关个人卡账户均已注销；随着发行人规范意识的增强及相关内控制度及措施的有效执行，自 2021 年 4 月以来，发行人未再发生个人卡收付款情况。

报告期内，公司关联方方石精密存在与发行人供应商的资金往来，具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	方石精密采购金额	方石精密采购内容
国网浙江省电力有限公司宁波供电公司	201.64	电力
宁波大榭开发区燃气有限公司	100.90	燃气
安徽省裕康铝业有限公司	80.61	铝锭
宁波市北仑区柴桥洪岙红星模具厂	110.45	加工费等
佛山鑫溢腾兴新材料科技有限公司	23.08	铝锭
宁波中镨新材料有限公司	115.36	铝锭
宁波北仑天空机械有限公司	15.78	维修费、配件等
重庆顺博铝合金股份有限公司	13.81	铝锭
其他	67.94	配件、包装物、加工费等

发行人与方石精密重叠的供应商主要为铝锭生产商，由于方石精密向公司提供压铸外协服务，因此存在重叠的铝锭供应商具备合理性，发行人向供应商采购价格与市场价格差异不大，变动趋势基本一致，方石精密向重叠供应商采购金额较小，不存在利益输送或潜在利益输送的情形。

除上表中列示情况外，方石精密报告期内不存在相关账户与发行人主要客户及实际控制人、主要供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的异常资金往来的情形。

此外，张波杰、胡佩芬、胡玲凤存在与发行人供应商实际控制人或经营者存在资金往来的情况，主要为与公司房屋租赁方宁波艾谱实业有限公司实际控制人戴旭东、宁波大榭开发区华雷特种紧固件工贸有限公司实际控制人郑雷华家族及宁波欧明光电有限公司实际控制人胡佩琴的资金往来，该类资金往来系上述人员个人资金周转借款或家族控制的其他公司经营周转借款，与涉及的发行人房屋租赁业务无联系，不存在关联自然人使用自有资金代垫成本费用或资金体外循环情况。

（三）核查意见

报告期内，发行人存在使用关联自然人个人卡收取货款、支付成本费用情况，相关事项对财务报表的影响已经如实反映。发行人已将代收的货款调整计入收入科目，将为发行人代垫的货款、费用分别计入相应的成本、费用科目，并缴纳了相关税费。

报告期内，除上述账外收支、关联拆借、工资奖金发放、日常费用报销等资金往来外，发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在异常大额资金往来。张波杰、胡佩芬、胡佩琴与发行人房屋出租方实际控制人或经营者的资金往来经核查不涉及发行人业务，不存在代付成本费用及体外资金循环情况。公司关联方资金往来涉及发行人客户、供应商，经核查其资金往来为正常商业往来，与发行人业务无关，不存在代付成本费用、体外资金循环。

问题 18.1

请发行人全面梳理风险因素有关内容，结合公司实际情况进行风险提示和重大事项提示，尽量对风险因素作定量分析，删除风险因素中包含的风险对策、竞争优势等类似表述。

回复：

公司已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》的规定，全面梳理“重大事项提示”之“特别风险提示”及“风险因素”各项内容，结合公司实际情况突出重大性，增强针对性，强化风险导向，对招股说明书中的“重大事项提示”中披露的“客户集中度较高和存在对单一客户依赖的风险”和“开拓新能源汽车零部件市场的风险”进行部分内容补充，对招股说明书披露的与行业相关的风险中“汇率波动风险”和其他风险中“实际控制人控制不当的风险”删除相关风险对策表述，进一步提高了风险提示的针对性和有效性。具体补充披露内容如下：

1、客户集中度较高和存在对单一客户依赖的风险

报告期内，公司前五大客户的销售收入占营业收入的比例分别为 61.12%、67.94%、72.56%和 **69.88%**，其中对客户川崎的收入占营业收入比例分别为 15.45%、29.63%、41.20%和 **45.97%**，来自主要客户销售收入的变化对公司经营业绩的波动具有较大影响，公司存在客户集中度较高的风险。**报告期内，川崎的毛利贡献占比分别为 21.99%、39.75%、50.11%、56.38%，在 2022 年及 2023 年 1-6 月毛利贡献占比超过了 50%，公司对该客户存在重大依赖。**公司主要客户为国内外知名的通用动力机械和摩托车等主机厂商，如果未来主要客户与公司的合作发生变化，主要客户因自身经营业绩下滑、经营策略变化等原因减少或不再采购公司产品，或者竞争对手抢占公司市场份额等，均可能导致公司对主要客户的销售收入增长放缓、停止甚至下降，从而对公司业务发展、业绩和盈利稳定性带来较大的不利影响。

2、开拓新能源汽车零部件市场的风险

新能源汽车经过快速发展，2022 年渗透率在国内已提升至 27.6%。公司在报告期内逐渐开始为新能源汽车提供精密铝合金压铸件，销售金额分别为 2.55 万

元、63.78 万元、2,631.00 万元和 **4,878.34 万元**，在主营业务收入中占比分别为 0.01%、0.07%、2.49%和 **8.86%**，占比和金额虽然逐步提高，但仍较小。新能源汽车整车厂供应商体系随着新能源汽车行业快速发展已初步建立，并具有相对稳定的特点，公司作为后进入者不具有先发优势，开拓新能源汽车零部件市场需要较高的成本。此外，公司虽然掌握丰富的压铸、机加工等技术并据此成功开发出部分新能源汽车精密铝合金压铸件，但公司从事新能源汽车零部件项目开发时间较短，相关新产品、新技术仍然存在开发失败的风险，从而导致客户取消项目开发的情形，将导致公司新能源汽车零部件市场开拓放缓的风险，此外，报告期内公司已投资建设“轻量化发动机及新能源汽车零部件生产项目”，即募集资金投资项目，该项目部分产能用以生产新能源汽车零部件。该项目建成后，若新能源汽车零部件销售订单不及预期该项目产生的折旧摊销等费用将影响公司盈利能力，从而对公司经营情况造成不利影响。

发行人已按照要求删除风险因素中包含风险对策等类似表述，并相应修改了招股说明书等申请文件。具体修改如下：

1、删除招股说明书中“第三节 风险因素”之“二、与行业相关的风险”之“（四）汇率波动风险”中的相关内容“公司虽然与主要境外客户约定了定期根据汇率调整产品价格，但调整存在滞后情况。”

2、删除招股说明书中“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“（二）实际控制人控制不当的风险”中的相关内容“公司已根据《公司法》《证券法》《上市公司章程指引》《上市公司治理准则》等相关法律法规和规范性文件的要求，建立了比较完善的法人治理结构，并将继续在制度安排方面加强防范控股股东及实际控制人操控公司现象的发生。”

问题 18.2

根据申报材料：发行人生产经营过程中会产生固体废弃物、废液、废气等污染物。

请发行人披露：（1）生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力；（2）报告期内，发行人环保投资和相关费用成本支出情况，环保设施实际运行情况，报告期内环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；（3）用于环保措施的金额能否满足募投项目污染物处理的需要。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并对发行人生产经营总体是否符合国家和地方环保法规和要求发表明确核查意见。

补充披露：

一、生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力

3、公司生产经营过程中污染物排放、环保处理措施、环保投入情况

公司主要从事精密铝合金压铸件研发、生产及销售，生产过程中主要污染物为固体废弃物、废液、废气、废水、噪声等。报告期内，四工厂尚处于建设期，斯贝泰国于 2023 年二季度开始进入试生产阶段，仅公司及子公司江门斯贝从事生产活动。

公司生产过程中不存在重大污染源，公司着力减少生产过程中的环境污染，对排放的主要污染物均采取了必要的处理措施，最大程度保证环境不会造成污染。

发行人生产经营中涉及污染物的主要环节、主要污染物名称及主要处理措施情况如下：

污染物类型	主要涉及环节	主要污染物名称	主要处理措施	主要处理设施	处理能力
固体废弃物、废液	浇铸、金属熔化、机加工、涂装、清洗机配套过滤系统、原料包装、废气治理、生活	炉渣、废切削液、金属边角料及废屑、废过滤芯、废包装桶、除尘灰、生活垃圾	分类收集、避雨暂存后，委托有资质的单位处置或统一交由厂家定期回收；生活垃圾暂存后委托环卫部门及时清运、处置	全部外运	已定期回收并及时清运处置

污染物类型	主要涉及环节	主要污染物名称	主要处理措施	主要处理设施	处理能力
废气	浇铸、熔化、压铸、时效热处理、抛丸、生活	浇铸尘灰、熔化烟尘、脱模废气、热处理废气、抛丸尘灰、食堂油烟废气	收集后，直接或经废气装置处理后于高排气筒排放；油烟废气通过脱排罩收集油烟废气，再经油烟净化器处理后高于所在楼楼顶排放	水喷淋塔	达标排放
废水	水喷淋装置、清洗、感应炉冷却循环水系统、压铸、生活	喷淋废水、清洗废水、感应炉冷却循环水、废脱膜液、生活污水	生产废水经厂区污水处理站处理后排入市政污水管道；生活污水经隔油池、化粪池等预处理后排入市政污水管道	隔油池、化粪池、污水处理站	达标排放
噪声	设备运行时产生的噪声	设备噪声	对高噪声设备采取减震、降噪措施，为工人配备降噪耳机设备	隔音降噪防护设施	有效防护

根据公司及子公司江门斯贝的排污许可证副本，公司宁波厂区的排放浓度限值如下：

1、宁波一厂区和三厂区

污染物种类	分类	污染物种类	许可排放浓度限值
废气	有组织排放	非甲烷总烃	120mg/m ³
		颗粒物	30mg/m ³
		氮氧化物	400mg/m ³
		二氧化碳	100mg/m ³
		苯	1.0mg/m ³
		乙酸脂类	50mg/m ³
		臭气浓度	800mg/m ³
		苯系物	20mg/m ³
		二氧化硫	100mg/m ³
	无组织排放	苯系物	2.0mg/m ³
		苯	0.1mg/m ³
		颗粒物	1.0mg/m ³
		非甲烷总烃	4.0mg/m ³
		臭气浓度	20mg/m ³
		乙酸乙脂	1.0mg/m ³
		乙酸丁脂	0.5mg/m ³

污染物种类	分类	污染物种类	许可排放浓度限值
废水	生产废水	氨氮	35mg/L
		总氮	70mg/L
		pH 值	6-9
		五日生化需氧量	300mg/L
		总磷	8mg/L
		悬浮物	400mg/L
		石油类	20mg/L
		化学需氧量	500mg/L
噪声		噪声	55-65dB (A)

2、江门二厂区

污染物种类	分类	污染物种类	许可排放浓度限值
废气	有组织排放	挥发性有机物	120mg/m ³
		颗粒物	30mg/m ³
		氟及其化合物	3mg/m ³
		二氧化硫	100mg/m ³
		氮氧化物	300mg/m ³
	无组织排放	挥发性有机物	4.0mg/m ³
		颗粒物	1.0mg/m ³
		氟及其化合物	0.02mg/m ³
废水	生产废水	CODcr	未明确
		氨氮	未明确
		总氮（以 N 计）	未明确
噪声	-	噪声	55-65dB (A)

报告期内公司委托第三方环境检测机构对公司的废水、废气、噪声进行检测并出具《检测报告》，检测显示主要污染物排放量指标均未超过上述排污许可排放的限值。

报告期内公司注重对员工的环境保护方面的知识教育，并定期对公司环保设施运行情况进行检查，确保环境保护相关设施和管理体系有效运行并符合法律法规要求。根据宁波市生态环境局北仑分局、江门市生态环境局蓬江分局出具的证明，公司及子公司江门斯贝在生产过程中严格遵守国家和地方的环保法规，报告期内未受到环保部门的行政处罚。

3、斯贝泰国

截至本问询函回复出具日，斯贝泰国已开始生产运营。根据泰国大拓律师事务所出具的法律意见书，斯贝泰国生产经营中涉及污染物排放质量标准如下：

污染物种类	污染物种类	许可排放质量标准
废气	—	300mg/m ³
废水	pH 值	5.5-9
	生化需氧量 (BOD)	20mg/L
	化学需氧量 (COD)	120mg/L
	硫化物	1mg/L
	氰化物 (CN)	0.5mg/L
	油脂	5mg/L
	甲醛	1mg/L
	酚	1mg/L
	游离氯	1mg/L
	凯氏氮	100mg/L
噪声	—	10-115 dB (A)

根据泰国大拓律师事务所出具的法律意见书，斯贝泰国已遵守有关环境保护的法律法规，不存在违反或可能违反泰国当地环境保护法规的情形。

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

报告期内，公司环保投入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
环保投入	180.14	145.30	214.40	33.94
其中：环保投资	162.45	94.25	137.18	11.15
环保费用成本支出	17.69	51.05	77.21	22.79
营业收入	55,875.62	106,746.64	89,164.93	48,581.36
环保投入占营业收入比例	0.32%	0.14%	0.24%	0.07%

注：环保投资主要包括环保设施采购及相关处理设备的支出；环保费用成本支出主要包括污水处理费、固废处理费、危险废物处置费、污水处理设施运营费用等。

报告期内，公司根据生产经营需要和污染物处理标准安排环保投资和环保

费用支出，环保设施运行情况正常。随着公司规模的扩大，公司也相应加大了环保支出，环保投资、环保相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污染相匹配。

公司环保投入均围绕产品生产所产生的污染物进行防治，报告期环保投入与公司生产经营所产生的污染相匹配。公司及子公司在生产过程中严格遵守国家和地方的环保法规，报告期内未受到环保部门的行政处罚。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“七、发行人主要环境污染物、主要处理设施及处理能力”之“（一）环境保护情况”之“3、公司生产经营过程中污染物排放、环保处理措施、环保投入情况”进行补充披露。

三、用于环保措施金额能否满足募投项目污染物处理的需要

1、具体用途

本项目总投资为 100,000.00 万元，具体投资情况如下：

序号	投资项目	投资金额（万元）	占比
1	建设投资	79,500.00	79.50%
1.1	建筑工程费	29,000.00	29.00%
1.2	设备购置费	46,000.00	46.00%
1.3	工程建设其他费用	1,000.00	1.00%
1.4	预备费	3,500.00	3.50%
2	建设期利息	500.00	0.50%
3	铺底流动资金	20,000.00	20.00%
合计		100,000.00	100.00%

2、本次发行募投项目主要污染物及处理措施

污染物类别	主要污染物	治理措施
固废	生产过程中产生的废铝渣、废金属边角料、含油抹布、铝灰等，以及员工产生的生活垃圾	对于一般工业固废，将集中后委托有资质单位统一处理；生活垃圾统一交由环卫部门处理
废水	生产过程中的清洗用水、废切削液等	生产废水经厂区污水处理站处理，生活污水经化粪池预处理后排入市政污水管道
废气	主要为熔化过程中产生的烟尘、天然气燃烧产生的燃烧废气等	各工序产生的废气皆由厂区废气处理系统进行处理并在达标后进行排放

污染物类别	主要污染物	治理措施
噪声	主要的噪声为各机械设备的运转噪声	通过选用低噪声设备、合理布局、隔声、减振等措施，以减轻噪声对周围环境的影响

3、所采取的环保措施及相应的资金情况如下：

污染物类别	排放源	污染物名称	排放标准	治理措施	主要设施	投资金额(万元)
废气	熔化保温烟气	SO ₂ 、颗粒物和 NO _x	《铸造工业大气污染物排放标准》表 1 大气污染物排放限值(其中 NO _x 参照《浙江省工业炉窑大气污染综合治理实施方案》相关限值要求)	收集后经 1 套耐高温布袋除尘器处理后通过 15m 高排气筒排放	布袋除尘器	175.00
	脱模废气	非甲烷总烃	《大气污染物综合排放标准》(GB16297-1996) 表 2 新污染源大气污染物排放限值中的二级排放标准	收集后分别经 4 套水喷淋塔净化后通过 15m 高排气筒排放	喷淋塔	包含在生产线成本中
	抛丸粉尘	颗粒物	《铸造工业大气污染物排放标准》表 1 大气污染物排放限值	经设备自带的布袋除尘器处理后通过 15m 高排气筒排放	布袋除尘器	175.00
	食堂油烟	油烟	《饮食业油烟排放标准(试行)》(GB18483-2001)	经脱排罩收集后再经油烟净化器处理达标后排放	油烟净化器	包含在食堂设备成本中
	热处理天然气燃烧废气	SO ₂ 、颗粒物和 NO _x	《铸造工业大气污染物排放标准》表 1 大气污染物排放限值	收集后通过 15m 高排气筒排放	—	包含在生产线成本中
废水	生活污水	COD、氨氮、等	《污水综合排放标准》(GB8978-1996) 中的三级标准(其中氨氮和总磷指标参照执行浙江省地方标准《工业企业废水氨、磷污染物间接排放限值》(DB33/887-2013))	经化粪池预处理达标后排入市政污水管道	化粪池	包含在建安成本中
	生产废水	COD、氨氮等		经厂区污水处理站处理达标后排入市政污水管道	污水处理站	150.00

除包含在生产线成本、建安成本、食堂设备成本中的环保投入之外，募投项目其他环保投入金额为 500.00 万元，公司通过采取以上环保措施，可以有效实现环保处理和达标排放，募投项目环保设施(设备)相应的资金投入金额充足，能够满足募投项目污染物处理的需要。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第七节 募集资金运用与未来发展规划”之“一、募集资金运用情况”之“(五) 募集资金的具体用途情况”进行补充披露。

四、请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并对发行人生产经营总体是否符合国家和地方环保法规和要求发表明确核查意见

(一) 核查依据、过程

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人及其境内子公司的排污许可证副本、环保检测报告，了解发行人主要污染物涉及环节、处理设施及处理能力、具体污染物排放限值等信息；

2、实地查看发行人环保设施设备的运行情况，查阅环保投资和环保费用支出明细表，了解发行人报告期内环保投资及费用支出情况，分析发行人环保资产投入与经营规模的匹配情况；

3、查阅发行人及境内子公司取得的主管部门合规证明，登录环境保护主管部门网站查询发行人及境内子公司环保是否存在违法情况；

4、查阅本次募投项目的环境影响评价报告表，了解本次募投项目产生的污染物情况、涉及的环保措施及投入金额。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人已披露生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施运转正常，处理能力充足；

2、发行人已披露报告期内环保投资和相关费用成本支出情况，环保设施运行情况正常；报告期内环保投资、环保相关成本费用与处理发行人生产经营所产生的污染相匹配；

3、发行人本次募投项目用于环保措施的金额能满足募投项目污染物处理的需要；

4、发行人生产经营总体符合国家和地方环保法规和要求。

问题 18.3

根据申报材料：（1）发行人核心技术主要包括发动机缸体结构精密加工技术、集成化精密压铸工艺技术、大型异构件精密加工技术、模具结构设计技术和高精度检测技术，均已应用于大批量生产中；（2）发行人共有 10 项正在研发的主要技术或产品。

请发行人说明：（1）发行人核心技术的研发时间和过程，评价核心技术先进性的主要表征指标、评价标准、是否行业通用，核心技术在生产经营中的作用、与主要产品的对应关系；（2）发行人在研项目是自主研发还是合作研发，在研项目的最新进展情况。

请保荐机构说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人核心技术的研发时间和过程，评价核心技术先进性的主要表征指标、评价标准、是否行业通用，核心技术在生产经营中的作用、与主要产品的对应关系

（一）核心技术的研发时间和过程

发行人经过多年的发展和研发投入，通过自主研发在精密铝合金压铸零部件领域构建了具有自身特色的核心技术体系。公司核心技术研发时间和过程如下：

核心技术	研发时间和过程
发动机缸体结构精密加工技术	公司从 1998 年开始研发、生产发动机缸体产品，围绕发动机气缸体产品耐磨性、经济性、精度和寿命等技术要求，通过技术验证以及生产经验总结，掌握了微量元素添加、热处理、缸套刺突设计等技术并通过工装夹具将相关珩磨定位及精密加工技术与设备有机结合，逐步完成相关技术在批量产品上的验证，形成发动机缸体结构精密加工技术，并将研发过程中形成的主要技术申请专利。1998 年至今，公司对该项技术进行持续迭代升级。
集成化精密压铸工艺技术	随着下游市场客户对精密铝合金压铸件精度集成化整合度的要求越来越高，公司自 2015 年围绕集成化压铸工艺进行研发，通过生产试验、实验室检测、数据分析、设备调校、工艺改进、开发辅助工具和特殊装置等方法，逐步解决了压铸工艺精度控制、材料变质处理、真空压铸破碎激冷层等问题，形成了集成化精密压铸工艺技术，并将研发过程中形成主要技术申请了专利。2015 年至今，公司对该项技术进行持续迭代升级。

核心技术	研发时间和过程
大型异构件精密加工技术	随着公司业务不断开拓，客户陆续将一些体型较大、结构复杂的零部件交由公司生产，公司于 2018 年开始研发此类大型异构件的精加工工艺，通过技术验证和生产经验总结逐步掌握了大型异构件加工刀具设计、解决了刀舱口干涉换刀等问题，开发了液压夹具等加工辅助工具等，形成了大型异构件精密加工技术，并将研发过程中形成主要技术申请了专利。2018 年至今，公司对该项技术进行持续迭代升级。
模具结构设计技术	自 1998 年开始生产发动机气缸体开始，公司即同步开始了相应的模具研发，随着产品种类的增加和结构复杂度的提升，对相应的模具结构技术要求有了大幅的提高，公司通过模具设计软件、流模数据分析、技术验证以及生产经营总结，系统掌握了模具结构设计技术，并将研发过程中形成主要技术申请了专利。1998 年至今，公司对该项技术进行持续迭代升级。
高精度检测技术	自 1998 年开始生产发动机气缸体开始，公司即同步开始了检测技术的研发，随着产品种类的增加，公司通过购置高精度检测仪器、开发专用的检具等将检测技术与其他工序有机结合，形成了高精度检测技术，并将研发过程中形成主要技术申请了专利。1998 年至今，公司对该项技术进行持续迭代升级，并应用于生产的各类压铸产品。

（二）评价核心技术先进性的主要表征指标、评价标准、是否行业通用

评价公司核心技术先进性主要表征指标、评价标准、是否行业通用情况如下：

核心技术	主要表征指标	评价标准	是否行业通用
发动机缸体结构精密加工技术	表面粗糙度	Ra0.8	是
	圆柱度	0.02	是
	孔径公差	0.015	是
集成化精密压铸工艺技术	精度等级	CT6	是
	变形量	0.8mm	是
	高真空与挤压销控制孔隙率	ASTM-5052	是
大型异构件精密加工技术	切削寿命与速度	切削寿命 ≥ 1200 米 切削速度 $\geq 1.0\text{m/min}$	是
	夹具防变形量	$\leq 4\text{mm}$	是
	镗刀设计长度	≤ 250	是
模具结构设计技术	镶块间隙	符合压铸模国家推荐标准或客户要求	是
	配合间隙	符合压铸模国家推荐标准或客户要求	是
	模温波动范围	符合压铸模国家推荐标准或客户要求	是
高精度检测技术	泄漏率	$\leq 0.6\text{ml/min}$	是
	氦气泄漏率	$\leq 10^{-5}\text{ml/min}$	是

注：ASTM-5052 为美国材料与试验协会的标准。

（三）核心技术在生产经营中的作用、与主要产品的对应关系

公司核心技术用于公司产品研发、生产的多个环节，发挥着重要的作用。核心技术在生产经营中的作用、与主要产品的对应关系具体如下：

核心技术	在生产经营中的作用	与主要产品的对应关系
发动机缸体结构精密加工技术	发动机缸体结构精密加工技术主要应用于气缸套浇铸及机加工环节，增加缸套的硬度和拉伸强度等机械性能并控制缸套金相组织生产，精确控制缸体内部精度，提高缸套和缸体的结合强度，达到较高的耐磨性、经济性；该技术中自主开发的一系列工装夹具来控制珩磨时缸孔的垂直度、圆度、圆柱度，通过对珩磨头的粒度控制、运动控制来设计珩磨加工方案，精确控制缸孔内表面网纹角度、纹路以及粗糙度从而使气缸内表面在工作时形成理想的油膜，提高气缸的耐磨性和燃油经济性；通过控制缸套外表面凸刺的形状来调节缸套外表面积，控制缸套与气缸本体的接触面积和嵌入深度来实现镶嵌压铸时的高强度结合。	含缸体结构的产品，如通机零部件中双缸箱体、单缸刚体，摩托车零部件中的缸体等产品。
集成化精密压铸工艺技术	集成化精密压铸工艺技术主要应用于压铸成型环节，通过压铸工艺精度控制、集成化压铸工艺等技术控制压铸精度并提高集成化整合度，增强机械性能。	公司所有压铸产品
大型异构件精密加工技术	大型异构件精密加工技术应用于体型较大的压铸件机加工环节，该技术通过开发的多种刀具，解决刀舱口干涉无法换刀的问题，保证产品的孔径精度、圆度与圆柱度等形位公差的精度；同时开发了液压夹具，调整变换主轴压紧、支撑、顺助等机构，有效减少产品夹持变形，减少切削共振，达到精加工中的同步切削，保证产品重复定位时的精度误差。	体型较大的压铸产品，主要包括体型较大，结构复杂的通机零部件中的双缸箱体、电动摩托车侧挂电机箱体、新能源汽车电机壳体、电机端盖等。
模具结构设计技术	模具结构设计技术应用于模具设计制作环节，在产品研发中发挥着重要作用，通过模芯结构设计、滑块芯设计、模具热平衡设计、动配设定等技术提高产品成型质量和生产效率，保证生产的连续性、模具热平衡、配合快节奏的压铸节拍。	模具
高精度检测技术	高精度检测技术应用于产品检测环节，通过开发的孔位专用检具和气检以及水检等气密性检测方法、工具，与其他工序相结合，大大提高检测精度和生产效率。	公司所有压铸产品

二、发行人在研项目是自主研发还是合作研发，在研项目的最新进展情况

公司在研项目均为自主研发。截至 2023 年 6 月 30 日，公司 2022 年末的在研项目及 2023 年 1-6 月新增在研项目具体情况及进展情况如下：

序号	在研项目	研发开始时间	研发周期	拟达到的目标	截至 2023 年 6 月 30 日的进展情况
1	高强度电机壳体压铸工艺的研发	2022 年 6 月	7 个月	通过对结构件压铸材料微量元素的熔炼控制、模具的浇排系统结构真空设计以及对压射速度的控制，大幅减少产品气孔问题，确保产品高强度的机械性能。	完成
2	多角度油道油盘机加工工艺的研发	2022 年 6 月	7 个月	通过前期的加工工艺流程设计、刀具设计、夹具设计、气检方案设计，再通过试制过程中的不断验证，并进行不断完善与改进，保证产品能够符合要求。	完成
3	高强度 PDU 壳体机加工工艺的研发	2022 年 8 月	6 个月	通过刀具设计、夹具设计、气检方案设计，进行不断完善与改进，保证产品能够达到预定要求。	完成
4	进气法兰压铸工艺的研发	2022 年 10 月	5 个月	通过对相关微量元素的熔炼控制、模具的浇排系统结构真空设计以及对压射速度的控制，大幅减少产品气孔问题。	完成
5	水泵法兰机加工工艺的研发	2022 年 10 月	5 个月	通过刀具设计、气检方案设计，再通过试制过程中的不断验证，最终实现原有设计目标	完成
6	长曲轴箱压铸工艺的研发	2022 年 10 月	5 个月	通过对相关压铸件部分元素的熔炼控制、模具的浇排系统结构真空设计以及对压射速度的控制，确保产品高强度的机械性能。	完成
7	摩托车大孔径双缸缸体的研发	2022 年 11 月	5 个月	从传统的摩托车风冷冷却方式转换成水冷冷却方式，提高了发动机点火发动后整机冷却效率，防止因发动机过热而导致发动机损坏，通过对产品水道、油道的气密性检测，来确保产品无泄漏。	完成
8	新能源汽车电机端盖的研发	2022 年 11 月	5 个月	通过对结构件压铸材料微量元素的熔炼控制及对压射速度的控制，大幅减少产品气孔问题。	完成
9	曲轴箱曲轴孔气检密封的研发	2022 年 11 月	5 个月	模拟曲轴箱在实际整车过程中机油循环过程，对其中可能产生漏气的位置进行识别，并且通过气密检测测试产品的密封性。	完成
10	发动机油盘的模具研发	2022 年 12 月	6 个月	通过对模具的结构设计，对模具制作工艺进行优化设计，保证模具能够按照时间节点准时完成的同时，保证模具的质量，并且使模具寿命达到预期目标。	完成
11	电驱逆变器一体成型工艺的研发	2023 年 1 月	5 个月	通过对结构件压铸材料微量元素的熔炼控制、模具的浇排系统结构真空设计以及对压射速度的控制，大幅减少产品气孔问题，确保产品的压铸尺寸，减少变型量。	完成
12	快速定位电机后端盖工艺的研发	2023 年 1 月	5 个月	通过夹具设计，进行不断完善与改进，保证产品能够达到预定要求的前提下，大大缩短了产品装夹的时间，从而提高生产效率。	完成
13	双面搅拌摩擦焊电驱壳体工艺的研发	2023 年 2 月	6 个月	通过焊针设计、夹具设计，进行不断完善与改进，减少产品变形，提高焊缝质量，保证产品能够达到预定要求。	试制
14	高精度新能源汽车电机机壳的研发	2023 年 3 月	7 个月	通过对结构件压铸材料微量元素的熔炼控制及对压射速度的控制，大幅减少产品气孔问题，确保产品高强度的机械性能。	试制
15	新能源汽车箱体盖板的抗变形压铸工艺研发	2023 年 3 月	7 个月	通过对结构件压铸材料微量元素的熔炼控制及对压射速度的控制，增加整形模具，对产品进行整形，从而保证产品的压铸尺寸，减少变型量。	试制
16	轻量化新能源汽车电机机壳工艺的研发	2023 年 3 月	7 个月	通过对结构件压铸材料微量元素的熔炼控制、模具的浇排系统结构真空设计以及对压射速度的控制，大幅减少产品气孔问题，确保产品的压铸尺寸。	试制

序号	在研项目	研发开始时间	研发周期	拟达到的目标	截至 2023 年 6 月 30 日的进展情况
17	新能源汽车齿轮机壳压铸工艺的研发	2023 年 4 月	7 个月	通过对结构件压铸材料微量元素的熔炼控制、模具的浇排系统结构真空设计以及对压射速度的控制，大幅减少产品气孔问题，确保产品高强度的机械性能。	试制
18	新能源汽车电控箱体的双面搅拌摩擦焊防变形工艺的研发	2023 年 4 月	7 个月	通过焊针设计、夹具设计，进行不断完善与改进，并采用加工面做支撑定位，从而减少产品变形，提高焊缝质量，保证产品能够达到预定要求。	试制
19	电容壳体的夹具装夹定位方式的研发	2023 年 4 月	7 个月	通过夹具设计，进行不断完善与改进，保证产品能够达到预定要求的前提下，秉持两销一面的原则，对夹具的定位方式进行优化，确保产品的装夹稳定性，从而提高尺寸精度。	试制
20	嵌入式一体成型托架压铸模具的研发	2023 年 6 月	6 个月	通过对结构件压铸材料微量元素的熔炼控制、模具的浇排系统结构真空设计以及对压射速度的控制，大幅减少产品气孔问题，确保产品高强度的机械性能。	试制
21	多角度工位工艺的电机后端盖的研发	2023 年 6 月	7 个月	通过前期的加工工艺设计、刀具设计、夹具设计，再通过试制过程中的不断验证，并进行不断完善与改进，确保产品多角度加工姿态都可加工。	试制
22	高精度重复定位工艺的压缩机机壳的研发	2023 年 6 月	7 个月	通过夹具设计，进行不断完善与改进，保证产品能够达到预定要求的前提下，秉持两销一面的原则，对夹具的定位方式进行优化，确保产品重复定位的精度。	试制
23	新能源汽车智能座舱密封性的研发	2023 年 2 月	6 个月	研究各小组件结构，实现各组件良好的可组合率，提升产品稳定性；研究相关加工成型方案，实现整体组件无缝连接，提升产品加工效率，保证产品质量；研究整体稳定提升方案，同时降低加工难度，结合铸造工艺特点，降低后期机加工难度。	小批量
24	便于拆卸安装的轻量化气缸套的研发	2023 年 5 月	7 个月	研究缸体相关连接结构及整体结构设计，提升产品整体稳定性，保证产品稳定性，降低拆卸难度；研究相关风冷结构，降低自重，同时保证冷却散热效果；研究整体密封性提升方案，提升产品稳定性，降低产品加工难度，保证产品质量。	试制
25	通用机械发动机缸体及组件的研发	2023 年 6 月	5 个月	研究材料差异对产品成型及成品率的影响，适时工艺，提升压铸良品率；研究材料变化后对机加工加工工艺的影响，适时作出调整，研究产品各参数的变化及优劣性；研究材料变化后成品性能的影响	工艺设计

三、请保荐机构说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

（一）核查过程、依据

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

- 1、访谈发行人研发部门负责人，了解发行人核心技术的研发时间和过程；获取发行人专利证书，了解与核心技术相关的专利；
- 2、访谈发行人研发部门负责人，了解评价发行人核心技术先进性的主要表

征指标、评价标准、是否行业通用；

3、访谈发行人研发部门负责人，了解发行人核心技术在生产经营中的作用；获取发行人主要产品介绍资料，分析核心技术与主要产品的对应关系；

4、访谈发行人研发部门负责人，确认发行人核心技术是否为自主研发、是否存在合作研发的情况；获取发行人在研项目列表，了解截至 2023 年 6 月 30 日发行人 2022 年末的在研项目及 2023 年 1-6 月新增在研项目的研究进展阶段。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

发行人核心技术研发时间和过程符合发行人实际情况，评价核心技术先进性的主要表征指标、评价标准适用于发行人核心技术，均为行业通用，核心技术在生产经营中得到应用，与主要产品的对应关系符合发行人实际情况；发行人在研项目均为自主研发，在研项目最新进展情况符合发行人实际情况。

问题 18.4

根据申报材料：发行人募集资金主要用于轻量化发动机及新能源汽车零部件生产项目，投资总额 100,000.00 万元，拟使用募集资金 75,000.00 万元。

请发行人说明：募投项目是否具备相应的技术储备和客户资源，结合行业前景、公司现有和潜在订单、产能利用率、产销率、募投项目达产时间安排等，说明本次募投项目新增产能的必要性，对新增产能的消化能力及相应风险。

请保荐机构说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、募投项目是否具备相应的技术储备和客户资源，结合行业前景、公司现有和潜在订单、产能利用率、产销率、募投项目达产时间安排等，说明本次募投项目新增产能的必要性，对新增产能的消化能力及相应风险

（一）募投项目是否具备相应的技术储备和客户资源

1、公司募投项目具备相应的技术储备

公司募投项目为“轻量化发动机及新能源汽车零部件生产项目”，拟生产产品包括通机的箱体、箱盖、缸头、缸体等，以及新能源汽车三电系统零部件等，均为公司在产的精密铝合金压铸零部件种类，2022 年公司销售通机零部件 847.93 万件、新能源汽车零部件 39.50 万件，其中新能源汽车三电系统零部件 12.29 万件，本项目是现有产品数量和细分种类的扩充。

压铸作为一种基础的金属成型工艺技术，广泛应用于国民经济多个行业。下游不同的主机/整车的精密铝合金零部件虽种类繁多，但均主要通过压铸工艺生产。公司经过多年的技术积淀，已掌握精密铝合金压铸件的生产工艺和技术，在行业通用的压铸工艺技术路线的基础上，构建了自身的核心技术体系，包括发动机缸体结构精密加工技术、集成化精密压铸工艺技术、大型异构件精密加工技术、模具结构设计技术和高精度检测技术。

公司在报告期内进入新能源汽车零部件领域，已批量生产新能源汽车零部件如电机、电控系统精密铝合金壳体、箱体、端盖、盖板等精密铝合金压铸件。公司在原有技术体系的基础上根据部分新能源汽车零部件的性能要求和客户的技

术要求，开发了适用于新能源汽车的工艺技术，包括搅拌摩擦焊技术、薄壁件制造工艺、氦气检测技术等。

因此，根据募投项目拟生产产品和现有产品的关系，公司已为新能源汽车精密铝合金零部件开发了新的工艺技术，本次募投项目具备相应的技术储备。

2、公司募投项目具备相应的客户资源

公司通用发动机零部件业务主要客户均为国内外知名的通机厂商，如川崎（Kawasaki）、杰耐瑞克（Generac）、本田（Honda）、科勒（Kohler）、创科实业（TTI）等。在新能源汽车零部件领域，公司积极与知名新能源汽车整车/整机厂商合作，已与尼得科（Nidec）、弗迪科技、时代电气、零跑汽车等国内外知名的新能源汽车主机/整车厂建立合作关系，公司产品最终应用于吉利、长安、比亚迪、零跑等新能源汽车。除上述客户之外，公司亦积极开拓其他通机、新能源汽车主机/整车厂商客户。因此，公司募投项目具备相应客户资源。

（二）结合行业前景、公司现有和潜在订单、产能利用率、产销率、募投项目达产时间安排等，说明本次募投项目新增产能的必要性

1、公司募投项目行业前景广阔，新增产能抓住市场机遇

本次募投项目拟生产通机零部件和新能源汽车零部件。通机零部件主要用于割草机、小型发电机等终端设备的通用发动机机身之上，新能源汽车零部件主要用于新能源汽车的三电系统等。

全球通用发动机铝合金精密铸件市场规模高达 274 亿元，市场规模较大，并保持稳定增长。割草机受美国草坪面积持续扩张、单户住宅数量增长、美国等西方国家对草坪有强制性修整法规等因素影响，推动割草机市场长期稳定增长；小型发电机受美国电网基础设施老旧、投资更新不足、自然灾害频发、市场渗透率不高等因素推动，应急备用等需求保持稳定的增长。

随着我国新能源汽车鼓励政策不断推行，以及新能源汽车技术持续突破，充电桩等基础设施配套日趋完善，新能源汽车由最初的政策驱动逐渐向市场驱动演变，新能源汽车渗透率不断提高。根据国信证券报告显示，2020 年至 2022 年，中国汽车零部件铝合金精密压铸市场规模分别为 712 亿元、803 亿元以及 953 亿元，复合增长率高达 15.69%。庞大的市场规模以及快速的生长为公司新能源汽车

车零部件业务提供了广阔的市场前景。

因此，募投项目拟生产的通机、新能源汽车零部件产品所处细分行业前景广阔，公司本次募集资金用于新增产能有助于公司抓住市场发展的机遇。

2、公司现有和潜在订单充足，亟需扩大产能满足客户需求

公司积极开拓新能源汽车零部件市场并取得成效。截至 2023 年 8 月 31 日，客户提供的新能源汽车零部件年预示量已覆盖约 40%的四工厂新增设计产能，随着定点项目逐步转化为量产订单，随着客户定点项目逐步转为量产订单以及公司不断开拓新客户、新项目，现有产能无法满足未来潜在订单的产能需求，亟需扩充产能以消化未来潜在的订单增长，满足客户需求。

3、产销两旺，产能瓶颈亟待突破

公司报告期内产能利用率分别为 71.36%、80.55%、79.30%、73.85%，产销率分别为 101.26%、94.96%、99.66%、107.68%，公司产能利用率和产销率均处于较高位置。未来能否为新客户预留产能是主机/整车厂客户考察供应商的重要内容，也决定着公司所能承接订单的限度。公司现有产能已经制约了公司进一步发展，而压铸企业建设新厂大规模扩增产能，一般需要提前 1-2 年开始布局，公司现在处于新能源汽车零部件业务发展的关键时期，募投项目的落地将有助于公司突破产能瓶颈。

4、募投项目早日达产，有助于公司快速抢占市场

本次募投项目建设期为 1.5 年，预计于 2023 年底完成厂房建设，随后进行设备安装调试等工作。项目建成后还需要经历试产、小批量量产、量产等步骤才能达产，该阶段耗时约 3-6 个月，预计募投项目将在 2024 年投产，两年后达产。随着公司在新能源汽车零部件领域持续开发新项目、新客户，募投项目早日达产将有效解决汽车零部件产能不足状况，有助于公司快速抢占市场。

综上所述，公司募投项目行业前景广阔、现有和潜在订单充足、产能利用率和产销率处于较高水平，募投项目达产仍需要一定时间，因此公司募投项目新增产能具有较高的必要性。

（三）对新增产能的消化能力及相应风险

本次募投项目产能将新增 310 万件新能源汽车零部件产能，而截至 2023 年 8 月 31 日，客户提供的新能源汽车零部件年预示量已覆盖约 40%的四工厂新增设计产能，随着客户定点项目逐步转为量产订单以及公司不断开拓新客户、新项目，四工厂设计产能将得到充分消化。但是，如果现有客户需求变更或者需求减少，从而导致公司新增产能利用不足，公司将面临产能消化风险。

针对公司产能消化风险，公司已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（三）主要风险因素的特别提示”之“3、开拓新能源汽车零部件市场的风险”中补充披露相关风险如下：

“新能源汽车经过快速发展，2022 年渗透率在国内已提升至 27.6%。公司在报告期内逐渐开始为新能源汽车提供精密铝合金压铸件，销售金额分别为 2.55 万元、63.78 万元、2,631.00 万元和 4,878.34 万元，在主营业务收入中占比分别为 0.01%、0.07%、2.49%和 8.86%，占比和金额虽然逐步提高，但仍较小。新能源汽车整车厂供应商体系随着新能源汽车行业快速发展已初步建立，并具有相对稳定的特点，公司作为后进入者不具有先发优势，开拓新能源汽车零部件市场需要较高的成本。此外，公司虽然掌握丰富的压铸、机加工等技术并据此成功开发出部分新能源汽车精密铝合金压铸件，但公司从事新能源汽车零部件项目开发时间较短，相关新产品、新技术仍然存在开发失败的风险，从而导致客户取消项目开发的情形，将导致公司新能源汽车零部件市场开拓放缓的风险。此外，报告期内公司已投资建设“轻量化发动机及新能源汽车零部件生产项目”，即募集资金投资项目，该项目部分产能用以生产新能源汽车零部件。该项目建成后，若新能源汽车零部件销售订单不及预期则该项目产生的折旧摊销等费用将影响公司盈利能力，从而对公司经营情况造成不利影响”

二、请保荐机构说明核查依据、过程，并发表明确核查意见

（一）核查过程与依据

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、访谈了发行人研发部门和销售部门负责人了解发行人为募投项目所拥有的技术储备和客户资源；

2、查阅通机、新能源汽车领域行业研究报告；获取发行人现有和潜在订单

金额、产能利用率、产销率等数据；查阅了募投项目可行性研究报告了解募投项目的建设周期；访谈发行人常务副总经理了解募投项目达产时间安排；

3、获取了发行人关于本次募投项目新增产能的必要性以及新增产能的消化能力及相应风险的说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

募投项目具备相应的技术储备和客户资源。本次募投项目新增产能具有必要性，且发行人具有新增产能的消化能力。发行人已在招股说明书中补充披露相应风险。

问题 18.5

请发行人结合《产业结构调整指导目录》《新能源汽车产业发展规划（2021—2035 年）》《关于推动铸造和锻压行业高质量发展的指导意见》的具体政策内容，进一步说明发行人所处行业是否符合产业政策。

回复：

公司主要从事铝合金精密压铸件的研发、生产和销售。公司主要产品为铝合金精密压铸件，通过压铸和机加工等工艺将原材料铝合金制成各种零部件。根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所处行业属于金属制品业（C33），具体细分为有色金属铸造（C3392）。

国家发展和改革委员会于 2019 年 10 月发布《产业结构调整指导目录（2019 年本）》，将“汽车轻量化材料应用、铝镁合金、有色金属新材料生产”等列为国家鼓励发展产业。随着新能源设备渗透率的提升，铝合金压铸件凭借比重较轻的优势，在轻量化浪潮中获得青睐，铝合金压铸行业将进一步发展，公司所处行业符合国家产业政策。

国务院于 2020 年 10 月印发《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》（以下简称“产业发展规划”），指出“实施新能源汽车基础技术提升工程。支持基础元器件、关键生产装备、高端试验仪器、开发工具、高性能自动检测设备等基础共性技术研发创新，攻关新能源汽车智能制造海量易购数据组织分析、可重构柔性制造系统集成控制等关键技术，开展高性能铝镁合金、纤维增强复合材料、低成本稀土永磁材料等关键材料产业化应用”。并在产业发展规划第三章中提到“强化整车集成技术创新。以纯电动汽车、插电式混合动力（含增程式）汽车、燃料电池汽车为“三纵”，布局整车技术创新链。研发新一代模块化高性能整车平台，攻关纯电动汽车底盘一体化设计、多能源动力系统集成技术、突破整车智能能力管理控制、轻量化、低摩阻等共性节能技术，提升电池管理、充电连接、结构设计等安全技术水平，提高新能源汽车整车综合性能”。公司生产的汽车零部件产品以新能源汽车电机、电控系统的精密铝合金壳体、箱体为主，公司充分利用其在通机、摩托车客户群体中建立的优势，大力拓展新能源汽车零部件市场，致力

于零部件的轻量化、精密加工新技术及智能化制造的研究与开发，符合《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》的要求。

工信部、国家发改委、生态环境部三部门于 2023 年 4 月联合印发《关于推动铸造和锻压行业高质量发展的指导意见》（以下简称“意见”），提出“支持高端项目建设。推动落实全国统一大市场建设，打通制约行业发展的关键堵点。引导各地结合实际谋划新建或改造升级的高端建设项目落地实施，支持企业围绕主机厂或重大项目配套生产，保障装备制造业产业链供应链安全稳定。”并且指导意见提到铸造和锻压行业高质量发展的目标是“到 2025 年，铸造和锻压行业总体水平进一步提高，保障装备制造业产业链供应链安全稳定的能力明显增强。产业结构更趋合理，产业布局与生产要素更加协同。重点领域高端铸件、锻件产品取得突破，掌握一批具有自主知识产权的核心技术，一体化压铸成形、无模铸造、砂型 3D 打印、超高强钢热成形、精密冷温热锻、轻质高强合金轻量化等先进工艺技术实现产业化应用。建成 10 个以上具有示范效应的产业集群，初步形成大中小企业、产业链上中下游协同发展的良好生态。”发行人在压铸行业经过多年的精耕细作，在铝合金精密压铸领域拥有多项核心技术，以及发行人募投资金主要用于轻量化发动机及新能源汽车零部件生产项目均体现了公司所处行业发展符合该指导意见的相关内容。

综上所述，发行人所处行业符合国家相关产业政策，国家政策的落地为公司发展提供了良好的环境。

问题 18.6

根据申报材料：报告期各期末，公司一年内到期的非流动负债分别为 397.38 万元、2,567.70 万元和 264.63 万元，2022 年末大幅减少，主要是由于本年售后回租形成的长期应付款到期偿还所致。

请发行人说明：形成售后回租的具体业务背景，相应客户、产品、数量、金额、占比等情况。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、形成售后回租的具体业务背景，相应客户、产品、数量、金额、占比等情况

（一）形成售后回租的具体业务背景

报告期内，公司售后回租业务均为机器设备售后回租业务，没有发生产品售后回租的情况。公司采用售后回租业务的原因主要系 2020 年以来公司主营业务规模快速增长、产能建设规模持续提升，对营运资金以及固定资产投资资金需求较高，公司根据生产经营状况，适时向金融机构融资以弥补资金缺口，满足日常生产经营需求，防范流动性风险。

2020 年公司基于设备抵押融资方式和售后回租融资方式审批快捷、操作便利、还款方式灵活特点，公司与永赢金融租赁有限公司（以下简称“永赢租赁”）分别于 2020 年 12 月、2021 年 1 月签订融资租赁合同，采用设备售后回租方式融资；公司与平安国际融资租赁有限公司（以下简称“平安租赁”）分别于 2021 年 3 月、2022 年 4 月签订售后回租合同。公司通过上述融资租赁公司开展设备售后回租方式融资。

截至 2023 年 6 月 30 日，上述融资合同已经全部履行完毕，融资合同项下涉及的机器设备所有权已经转让予本公司。

报告期内，公司共发生 5 笔融资业务，基本情况如下表所示：

单位：万元

序号	承租方	出租方	租赁起始日	租赁期间	资产 售价	年租赁 利率	截至2023年 6月30日履 行情况	其他担保情况
1	宁波斯贝	永赢租赁	2020-12-7	24个月	822.37	3.58%	履行完毕	1、张波杰提供保证；2、胡佩芬提供保证；3、宁波斯贝科技提供抵押
2	宁波斯贝	永赢租赁	2021-1-5	24个月	1,177.63	3.64%	履行完毕	1、张波杰提供担保；2、胡佩芬提供担保；3、宁波斯贝科技缸套有限公司提供抵押担保
3	宁波斯贝	平安租赁	2021-3-19	24个月	980.90	3.95%	履行完毕	1、江门市斯贝科技缸套有限公司签署《保证合同》，合同编号：2021PAZL0100372-BZ-01；2、张波杰出具《保证函》
4	宁波斯贝	平安租赁	2021-3-19	24个月	808.70	2.07%	履行完毕	1、江门市斯贝科技缸套有限公司签署《保证合同》，合同编号：2021PAZL0100373-BZ-01；2、张波杰出具《保证函》
5	宁波斯贝	平安租赁	2022-4-28	12个月	1,950.00	1.71%	履行完毕	合同（合同编号：2022PAZL0100649-ZL-01）约定由江门斯贝提供担保，后宁波斯贝与平安租赁签订补充协议，解除江门斯贝担保

报告期各期末，长期应付款主要为公司以数控机床、加工中心、冷室压铸机作为融资租赁的标的物，采取售后回租方式进行融资产生的应付款项。

（二）售后回租业务涉及的相应客户、产品、数量、金额、占比等情况

序号	出租方（客户）名称	机器设备名称	数量（台）	净值（万元）		
				2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
1	永赢租赁	数控机床	14.00	-	781.42	872.62
2	永赢租赁	冷室压铸机	6.00	544.38	600.91	-
3	永赢租赁	加工中心	16.00	422.88	476.55	-
4	永赢租赁	三坐标测量机	2.00	121.74	137.15	-
5	永赢租赁	六轴机器人	7.00	113.84	139.34	-
6	永赢租赁	喷雾机器人自动化集成	2.00	42.22	47.77	-
7	永赢租赁	燃气集中熔化炉	1.00	74.23	83.47	-
8	永赢租赁	数控珩磨机	1.00	49.23	55.49	-
9	永赢租赁	双工位伺服压机	2.00	19.97	22.41	-

序号	出租方（客户）名称	机器设备名称	数量（台）	净值（万元）		
				2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
10	永赢租赁	悬挂式超声波清洗机	1.00	16.34	18.45	-
11	平安租赁	加工中心	20.00	-	616.04	-
12	平安租赁	冷室压铸机	2.00	-	206.88	-
13	平安租赁	三坐标测量机	1.00	-	69.41	-
14	平安租赁	数控珩磨机	1.00	-	53.40	-
15	平安租赁	数控机床	14.00	-	770.34	-
合计			90.00	1,404.83	4,079.03	872.62

各报告期末，涉及抵押设备账面净值分别为 872.62 万元、4,079.03 万元、1,404.83 万元，占各期末固定资产净值比例分别为 4.94%、15.92%、3.55%。截至 2023 年 6 月末，发行人上述售后回租合同已履行完毕。

二、请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见

（一）核查依据、过程

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、取得发行人关于售后回租业务的租赁负债、长期应付款和未确认融资费用的明细账；
- 2、对售后回租的合同及银行收款回单、银行付款回单进行检查，核实发行人售后回租业务的真实性、完整性；
- 3、获取发行人售后回租相关的合同、租金支付计划表等资料，检查发行人的会计处理方式是否符合《企业会计准则》的规定，并复核租赁利息的计算是否准确，并确认是否已恰当披露；
- 4、对售后回租的资产内容、还款情况、期末余额进行函证；
- 5、访谈发行人财务总监，了解公司实施售后回租、融资租赁的原因，了解融资需求、业务发展情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人基于设备抵押融资方式和售后回租融资方式审批快捷、操作便利、还款方式灵活特点，通过将机器设备售后回租获取经营所需资金，具有合理性。

问题 18.7

请保荐机构：（1）自查与发行人本次公开发行相关的媒体质疑情况，并就相关媒体质疑发表明确核查意见；（2）自查本次发行上市申报材料内容与上市公司公开披露信息是否一致。

回复：

一、自查与发行人本次公开发行相关的媒体质疑情况

自发行人本次公开发行股票并在上海证券交易所主板上市申请受理并公开披露以来，保荐机构通过网络检索等方式，对关于发行人本次发行相关的媒体报道持续关注并对相关报道进行讨论分析，大部分报道为介绍性描述和简单分析，系摘录招股说明书相关内容。截至本问询函回复出具日，发行人本次公开发行相关的媒体报道质疑情况具体如下：

序号	日期	媒体	标题	主要关注点或质疑内容
1	2023.6.29	乐居财经	本田、零跑汽车供应商斯贝科技上交所 IPO，2022 年出口美国金额占主营业务收入 70%	斯贝科技盈利收入情况
2	2023.6.29	乐居财经	斯贝科技 IPO：客户为川崎、杰耐瑞克、本田等通机与摩托车厂商	斯贝科技主要客户信息
3	2023.6.29	界面新闻	斯贝科技：拟冲刺上交所主板 IPO 上市 预计投入募资 7.5 亿元	斯贝科技基本信息
4	2023.6.30	子弹财经	斯贝科技冲刺 IPO，系本田、零跑汽车供应商，张波杰持股 74.66%	斯贝科技基本信息
5	2023.6.30	证券时报	斯贝科技沪市主板 IPO 获受理	斯贝科技财务表现
6	2023.7.10	子弹财经	营收仅 10 亿，发动机零件不好卖，斯贝科技上市难	美国排放法规趋严，核心产品销量下滑；存货规模扩大，存货跌价计提增加
7	2023.7.28	乐居财经	创始人和姐夫分道扬镳，斯贝科技 IPO 短债缺口超 4 亿	单一客户依赖；存货规模扩大、存货周转率下降；短期负债较大
8	2023.7.31	投资与理财	为赶 IPO 斯贝科技存货持续扩大，有突增营收之嫌？	存货规模不断扩大；依赖境外收入，客户集中度风险较高
9	2023.8.11	乐居财经	斯贝科技 IPO,创始人和姐夫分道扬镳	斯贝科技股权结构、公司估值
10	2023.8.11	乐居财经	斯贝科技高度依赖单一客户，五成毛利来自川崎	斯贝科技营业收入、单一客户依赖等

11	2023.8.11	乐居财经	原材料价格上涨压低毛利率，斯贝科技期间费用突增吞噬利润	斯贝科技期间费用较高，降低公司利润
12	2023.8.14	乐居财经	手持现金持续净流出，斯贝科技存 4 亿短债缺口	存货规模扩大、存货周转率下降；短期负债较大

针对媒体质疑主要关注点，发行人主要披露或回复情况如下：

序号	质疑关注点	发行人主要披露或回复情况
1	存货规模不断扩大，存货跌价计提增加，存货周转率下降	发行人已于本问询函回复之“问题 15.关于存货”之“一、存货各项构成的主要明细、数量、金额、库龄，结合采购、生产、供货、运输、验收周期及在手订单情况，分析存货各项构成的变动原因及合理性”、“六、存货跌价准备计提方法，结合各类存货单位成本、库龄、可变现净值确定依据、报告期内及期后交易价格波动情况，论证存货跌价准备计提的充分性”及“七、存货周转率变动趋势与同行业可比公司的比较情况及差异原因”进行了回复
2	单一客户依赖	发行人已在招股说明书“第二节概览”之“一、重大事项提示”之“（三）主要风险因素的特别提示”之“1、客户集中度较高和存在对单一客户依赖的风险”补充披露了存在对单一客户依赖的风险
3	客户集中度较高	发行人已在招股说明书“第五节业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“3、客户集中度较高和单一客户重大依赖”披露具体情况
4	美国排放法规趋严对公司业务经营的影响	发行人已于本问询函回复之“问题 1.关于业务”之“八/（二）美国排放法规趋严的具体情况，发行人应用于单缸的相关产品是否无法满足上述排放标准”及“八/（三）/2、上述外部变化对公司业务开展和经营业绩的影响及公司的应对措施”进行了回复
5	短期借款余额较高，偿债能力减弱	发行人已在招股说明书“第六节财务会计信息与管理层分析”之“十一、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）流动负债构成及变动分析”之“1、短期借款”披露具体情况
6	斯贝科技期间费用较高，降低公司利润	发行人已在招股说明书“第六节财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”披露具体情况

二、就相关媒体质疑发表明确核查意见

（一）核查过程与依据

1、通过网络搜索等方式，持续关注媒体对发行人的报道情况，对于媒体对发行人有关情况的质疑与关注，进行核查与分析；

2、查阅发行人的申请文件，核查发行人信息披露是否充分。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

截至本问询函回复出具日，发行人自本次发行申请受理以来不存在重大媒体质疑情况。大部分媒体文章为中性报道或对招股说明书内容进行简单摘录、转述

或评论，发行人已于招股说明书或本问询回复对媒体质疑情况进行披露与回复，不存在社会关注度较高、传播范围较广，可能影响本次发行的媒体报道情况，发行人的信息披露符合要求，符合真实性、准确性、完整性的要求，不存在构成本次发行障碍的情形。

三、自查与本次发行上市申报材料内容与上市公司公开披露信息是否一致

保荐机构在斯贝科技自 2023 年 6 月 29 日披露招股说明书以来，持续关注发行人本次发行上市申报材料内容与上市公司公开披露信息是否存在差异的情况，并对截至本问询函回复出具日发行人本次发行上市申报材料内容与上市公司公开披露信息相关差异情况进行自查，发行人本次发行上市申报材料内容涉及上市公司公开披露信息具体情况如下：

序号	上市公司简称	本次申报文件涉及上市公司的信息披露内容	是否一致
1	顺博合金	2021年销售铝合金锭金额	不一致
2	川崎	基本信息、主营业务、财务数据等	一致
3	杰耐瑞克	基本信息、主营业务、财务数据等	一致
4	本田	基本信息、主营业务、财务数据等	一致
5	创科实业	基本信息、主营业务、财务数据等	一致
6	百力通	基本信息	一致
7	爱柯迪	作为可比公司引用财务数据、主营业务、市场地位、技术实力等信息	一致
8	旭升集团	作为可比公司引用财务数据、主营业务、市场地位、技术实力等信息	一致
9	文灿股份	作为可比公司引用财务数据、主营业务、市场地位、技术实力等信息	一致
10	秦安股份	作为可比公司引用财务数据、主营业务、市场地位、技术实力等信息	一致
11	派生科技	作为可比公司引用财务数据、主营业务、市场地位、技术实力等信息	一致
12	广东鸿图	作为可比公司引用财务数据、主营业务、市场地位、技术实力等信息	一致
13	星源卓镁	独立董事钟根元简历	一致
14	云路股份	独立董事韩跃简历	一致
15	福田汽车	独立董事李亚简历	一致
16	锐奇股份	基本信息、主营业务、财务数据等	一致
17	春风动力	基本信息、主营业务、财务数据等	一致

18	马勒	基本信息、主营业务、财务数据等	一致
19	时代电气	基本信息、主营业务、财务数据等	一致
20	比亚迪股份有限公司	基本信息、主营业务、财务数据等	一致
21	零跑汽车	基本信息、主营业务、财务数据等	一致
22	华域汽车	基本信息、主营业务、财务数据等	一致

关于顺博合金披露信息与发行人申报信息的差异，发行人招股说明书中披露显示 2021 年向顺博合金的采购铝合金锭金额为 22,283.43 万元，而顺博合金 2022 年公开发行可转债的募集说明书中披露显示 2021 年顺博合金向发行人销售铝合金锭金额为 22,297.77 万元，金额差异 14.34 万元，主要系 2021 年度发行人与顺博合金之间存在对方送货记账时间与发行人收货验收记账时间的时间性差异。

四、公司与三板信息披露对比一致性情况

公司与三板信息披露对比情况见下表：

文件类型	新三板信息披露主要文件	公告时间	与本次《招股说明书》差异情况说明
1.挂牌申请相关文件	《宁波斯贝科技股份有限公司公开转让说明书》（更正后）	2023 年 5 月 22 日	参见本次问询回复“问题 6”之“五”之“（一）”
	《安信证券股份有限公司关于推荐宁波斯贝科技股份有限公司股票进入全国中小企业股份转让系统挂牌的推荐报告》	2022 年 7 月 20 日	数据无差异，表述无实质性差异
2.定期公告	《2023 年半年度报告》（更正后）	2023 年 11 月 1 日	数据无差异，表述无实质性差异
	《2022 年年度报告》（更正后）	2023 年 9 月 16 日	数据无差异，表述无实质性差异
	《2022 年三季度报告》	2022 年 12 月 15 日	数据无差异，表述无实质性差异
	《财务报表及审计报告》	2022 年 7 月 20 日	数据无差异，表述无实质性差异
3.定增、转增相关事项文件	《宁波斯贝科技股份有限公司股票定向发行说明书》 《宁波斯贝科技股份有限公司股票定向发行说明书（修订稿）》 《宁波斯贝科技股份有限公司股票定向发行情况报告书》	2022 年 9 月 23 日、2022 年 10 月 29 日、2022 年 11 月 30 日	新三板文件中按照《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所处行业属于有色金属冶炼和压延加工业（C32），再具体细分为有色金属铸造（C3250）；《招股说明书》中根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所处行业属于金属制品业（C33），具体细分为有色金属铸造（C3392）。除此之外，数据无差异，表述无实质性差异。

	《安信证券股份有限公司关于宁波斯贝科技股份有限公司股票定向发行推荐工作报告》	2022 年 11 月 1 日	数据无差异，表述无实质性差异
	《宁波斯贝科技股份有限公司 2022 年第三季度权益分派预案公告》	2022 年 12 月 5 日	数据无差异，表述无实质性差异
4.其他公告	历届历次股东大会决议公告		表述无实质性差异
	历届历次董事会决议公告		表述无实质性差异
	历届历次监事会决议公告		表述无实质性差异
	其他临时性公告		表述无实质性差异

本次发行上市申请文件按照主板配套的业务规则要求进行披露，公司的公开转让说明书等新三板挂牌文件和新三板挂牌期间披露的公告文件则按照《非上市公众公司监督管理办法》（2021 修正）《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》等相关规则的要求进行披露。二者在信息披露准则要求、信息披露口径等方面存在一定差异。公司本次发行上市申请文件与新三板申报和披露文件之间的差异主要系披露角度不同、满足主板配套业务规则的信息披露准则、公司新三板挂牌之后经营情况变化等而产生，但不存在重大差异，具有合理性。

五、核查情况

（一）核查过程与依据

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、通过公开信息查询，查阅顺博合金 2022 年公开发行可转债的募集说明书中披露顺博合金向发行人销售铝合金金额；

2、查阅顺博合金 2021 年年末函证回函数据并与发行人入库明细数据进行核对；

3、获取上市公司定期报告等公开披露信息，并与本次发行上市申报材料进行比对，核查是否一致。

4、查阅了发行人全国股转系统挂牌申请文件、挂牌期间披露的公告以及全国股转系统网站的公开信息，并与本次主板上市申报文件进行对比分析，核实招股说明书披露的信息与新三板挂牌期间信息披露存在的差异情况；访谈发行人高级管理人员及实际控制人，了解发行人新三板挂牌期间披露信息与申报文件披露

信息存在的差异及原因，取得发行人出具的关于披露差异的相关说明文件及实际控制人对差异情况的确认。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

顺博合金与发行人披露金额的差异主要系入账时间性差异，差异金额较小。除此之外，尚未发现发行人本次发行上市申报材料内容与上市公司公开披露信息存在差异的情况。发行人相关信息披露真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

发行人在新三板挂牌期间的相关信息披露、董事会及股东大会等方面决策符合相关法律法规的规定，不存在受到中国证监会及其派出机构实施行政监管措施、行政处罚，或被全国中小企业股份转让系统实施自律监管措施、纪律处分的情形；发行人在新三板披露的财务报表信息与本次上市申请文件内容不存在差异，非财务信息与本次发行上市申请文件相关信息的主要差异系由于发行人披露角度不同、为满足主板配套业务规则的信息披露准则要求对相关事项进行详细披露等原因导致，不存在重大差异，具有合理性。

保荐机构总体意见

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（以下无正文）

（此页无正文，为宁波斯贝科技股份有限公司《关于宁波斯贝科技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回复》之签字盖章页）



发行人董事长声明

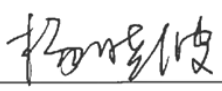
本人已认真阅读关于宁波斯贝科技股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函回复的全部内容，确认审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

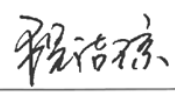
发行人董事长： 
张波杰



（此页无正文，为国投证券股份有限公司《关于宁波斯贝科技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回复》之签字盖章页）

保荐代表人：


杨晓波


程洁琼



国投证券股份有限公司

2024年1月12日

保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读关于宁波斯贝科技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回复的全部内容，了解审核问询函回复涉及问题的核查过程、本保荐机构的内核和风险控制流程，确认本保荐机构按照勤勉尽责原则履行核查程序，本审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长：


段文务



国投证券股份有限公司

2024 年 1 月 12 日