关于地通工业控股集团股份有限公司
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的回复

保荐机构（主承销商）

深圳市福田区福田街道福华一路 111 号

二〇二四年一月

上海证券交易所：

贵所于 2023 年 7 月 27 日出具的《关于地通工业控股集团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》以下简称“问询函”已收悉，地通工业控股集团股份有限公司（以下简称“发行人”“地通控股”“公司”“本公司”）、招商证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“招商证券”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“发行人律师”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对《问询函》所列问题逐项进行了落实，现对《问询函》回复如下，请审核。

如无特别说明，本回复所用简称或名词的释义与《地通工业控股集团股份有限公司招股说明书》中的简称具有相同含义。

本回复报告的字体：

问询函所列问题	**黑体**
对问询函所列问题的回复	宋体
涉及修改招股说明书等申请文件的内容	**楷体（加粗）**

除特别说明外，本回复说明内金额均为人民币，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，为四舍五入原因造成。

目 录

目 录.....2

1、关于第一大客户吉利集团.....4

1.1 关于客户集中.....4

1.2 关于业务独立性.....39

2、关于行业地位.....60

3、关于股东情况.....85

3.1 关于股权结构.....85

3.2 关于历史沿革.....97

4、关于营业收入.....124

4.1 关于收入波动.....124

4.2 关于补差价.....151

4.3 关于寄售模式.....162

4.4 关于收入确认.....174

5、关于采购和供应商.....184

6、关于营业成本.....227

7、关于毛利率.....246

8、关于期间费用.....259

9、关于应收账款和应收款项融资.....277

10、关于存货.....293

11、关于固定资产和在建工程.....305

12、关于偿债能力.....316

13、关于现金流量.....328

14、关于子公司.....341

15、关于土地房产及员工.....357

16、关于外协加工与劳务派遣.....374

17、关于产能利用及募投项目.....387

18、关于同业竞争.....399

19、关于董监高.....406

20、关于其他 414

20.1 关于社保及公积金 414

20.2 关于业务资质及知识产权 418

20.3 关于诉讼仲裁 430

20.4 关于行政处罚 438

20.5 关于媒体质疑 441

1、关于第一大客户吉利集团

1.1 关于客户集中

根据申报材料：（1）报告期内，发行人前五大客户的营业收入合计占营业收入总额的比例分别为 94.97%、92.07%和 90.49%。其中，吉利集团的营业收入占比分别为 85.50%、78.28%和 81.08%，集中度较高，存在单一客户依赖情形；（2）发行人第一大客户收入占比远高于同行业可比公司的第一大客户占比，与吉利结算主体的前五大客户在报告期内有变化，2020 年和 2021 年第一大结算主体是浙江远景汽配有限公司，2022 年浙江远景汽配有限公司不再是前五大客户。

请发行人：（1）按照收入规模分层，说明客户数量、主要客户名称、销售金额及占比、发行人与主要客户的合作历史、在手订单以及报告期内前五大客户变动的原因，与吉利集团的主要结算主体发生较大变动的原因；（2）发行人第一大客户收入占比远高于同行业可比公司的原因及合理性，是否符合行业惯例，结合产业链竞争格局等因素，说明在发行人主要服务吉利集团的情况下，是否具有行业代表性；（3）发行人向吉利集团销售的主要产品类型、金额以及占客户同类产品采购的比例，发行人在其供应链体系中的地位，与吉利集团其他竞争性供应商的比较优劣势，是否存在客户引入竞争性供应商而导致发行人产品被替代、收入下滑并对持续经营能力构成不利影响的风险；（4）对吉利集团的销售收入和占比、毛利和占比及变化趋势，发行人是否对吉利集团存在重大依赖；（5）结合发行人目前已有生产线、技术和主要提供的产品类型等因素，说明发行人主要产品或服务应用领域、下游需求情况和市场空间是否较大，发行人技术路线与行业技术迭代的匹配情况，是否具备开拓其他客户的技术能力以及市场拓展的进展情况；（6）发行人主要客户及董监高、相关采购部门负责人员及其近亲属、相关关联方及关键人员是否直接或间接持有发行人股权，是否与发行人以及实际控制人、公司高管、核心技术人员及其他关联方之间存在关联关系，是否有其他特殊安排及利益输送；（7）结合前述事项，说明发行人对第一大客户吉利集团销售占比较高的合理性、客户稳定性和业务持续性，是否存在重大不确定性风险，进而影响发行人持续经营能力。

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，并按照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》要求对客户集中进行核查，说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、按照收入规模分层，说明客户数量、主要客户名称、销售金额及占比、发行人与主要客户的合作历史、在手订单以及报告期内前五大客户变动的原因，与吉利集团的主要结算主体发生较大变动的原因

（一）按照收入规模分层，说明客户数量、主要客户名称、销售金额及占比

1、1 亿元以上区间客户情况

报告期内，发行人 1 亿元以上区间的客户名称、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	占营业收入比例
2023 年 1-6 月	1	吉利集团	91,945.00	82.47%
	合计		**91,945.00**	**82.47%**
2022 年度	1	吉利集团	173,901.49	81.08%
	合计		**173,901.49**	**81.08%**
2021 年度	1	吉利集团	145,920.93	78.28%
	2	威马集团	10,094.96	5.42%
	合计		**156,015.89**	**83.70%**
2020 年度	1	吉利集团	130,666.75	85.50%
	合计		**130,666.75**	**85.50%**

发行人主要收入来源集中于 1 亿元以上的区间，所实现的收入在报告期内分别为 130,666.75 万元、156,015.89 万元、173,901.49 万元 91,945.00 万元，占营业收入比例分别为 85.50%、83.70%、81.08%和 82.47%，主要客户为吉利集团。

发行人的销售收入主要来自吉利集团。发行人与吉利集团的合作历史悠久，向吉利集团配套供应的冲压零部件几乎覆盖了吉利集团的所有热门车型，配套供应比例高达 35%左右，为吉利集团冲压零部件的核心供应商。发行人紧跟吉利集团发展路线，拓展生产基地布局、购置先进的自动化生产设备、加大新项

目的研发投入，已与吉利集团形成深度绑定的合作关系。历年来，发行人获得吉利集团授予的“双 A 提升活动示范工厂”、“优秀供应商优秀协作奖”、“供应商忠诚奖”、“供应链最佳改善供应商”、“质量贡献奖”、“销售支持奖”、“锐意进取奖”、“供应商品质提升项目奖”等荣誉奖项。

发行人与比亚迪大部分业务为加工业务，若将其收入模拟还原为产品销售收入，2022 年比亚迪进入 1 亿元以上区间层；发行人对一汽集团的销售收入逐年增长，预计 2023 年一汽集团的销售收入在 1 亿元左右。

2、1,000 万元-1 亿元区间客户情况

报告期内，发行人 1,000 万元-1 亿元区间的客户数量分别为 5 家、6 家、10 家和 8 家，主要客户的名称、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	占营业收入比例
2023 年 1-6 月	1	一汽集团	4,937.33	4.43%
	2	娄底市聚宏环保科技有限公司	2,292.31	2.06%
	3	宝鸡百佳意机械科技有限公司	1,933.98	1.73%
	4	比亚迪	1,787.20	1.60%
	5	浙江长刚金属材料有限公司	1,419.38	1.27%
	前五大合计		**12,370.19**	**11.10%**
	总计		**16,025.44**	**14.37%**
2022 年度	1	威马集团	5,989.08	2.79%
	2	宁波海卓金属制品有限公司	5,245.16	2.45%
	3	一汽集团	5,223.98	2.44%
	4	娄底市聚宏环保科技有限公司	3,709.18	1.73%
	5	比亚迪	3,660.91	1.71%
	前五大合计		**23,828.31**	**11.11%**
	总计		**33,850.54**	**15.78%**
2021 年度	1	一汽集团	7,024.94	3.77%
	2	宁波海卓金属制品有限公司	4,921.52	2.64%
	3	娄底市聚宏环保科技有限公司	3,647.98	1.96%
	4	浙江长刚金属材料有限公司	2,689.65	1.44%
	5	宝鸡市广鑫物资回收有限责任公司	2,021.54	1.08%

年度	序号	客户名称	销售金额	占营业收入比例
	前五大合计		**20,305.63**	**10.89%**
	总计		**21,433.61**	**11.50%**
2020 年度	1	威马集团	7,482.84	4.90%
	2	娄底市聚宏环保科技有限公司	3,032.01	1.98%
	3	宁波海卓金属制品有限公司	2,593.27	1.70%
	4	浙江长刚金属材料有限公司	1,362.93	0.89%
	5	聊城市东昌府区园润轴承配件有限公司	1,291.23	0.84%
	前五大合计		**15,762.27**	**10.31%**
	总计		**15,762.27**	**10.31%**

注：娄底市聚宏环保科技有限公司与娄底市报废汽车回收拆解有限公司存在关联关系。上表中的销售金额系发行人向娄底市聚宏环保科技有限公司、娄底市报废汽车回收拆解有限公司销售废料的合计金额。

报告期内，发行人 1,000 万元至 1 亿元区间的客户对应的销售收入在报告期内分别为 15,762.27 万元、21,433.61 万元、33,850.54 万元和 16,025.44 万元，收入占比分别为 10.31%、11.50%、15.78%和 14.37%，总体呈上升趋势。报告期内，发行人积极拓展了一汽集团、比亚迪、北汽福田等主机厂，新客户交易金额逐年增长，目前已处于 1,000 万元-1 亿元区间。本区间内其它客户为废料回收企业。

3、1,000 万元以下区间客户情况

报告期内，发行人 1,000 万元以下区间的客户数量分别为 90 家、100 家、87 家和 59 家，实现的销售收入在报告期内分别为 6,396.22 万元、8,951.65 万元、6,726.96 万元和 3,514.53 万元，收入占比分别为 4.19%、4.80%、3.14%和 3.15%。本区间的客户主要为废料回收企业。

（二）说明发行人与主要客户的合作历史、在手订单

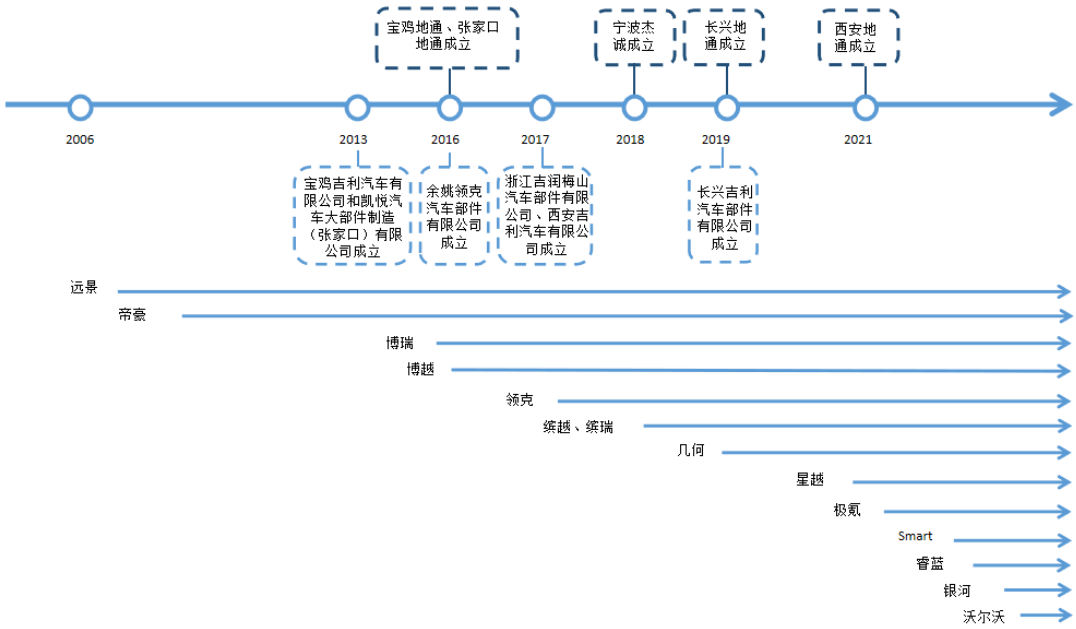
发行人的主要客户为吉利集团、一汽集团、比亚迪、北汽福田等。主要主机厂客户的背景、合作历史、截至 2023 年 10 月末的在手订单及 2023 年度预计销售规模情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	客户背景	进入供应体系的时间	首个项目量产时间	2023 年 10 月末的在手订单	预计 2023 年度销售规模
1	吉利集团	自主汽车品牌、内资民营企业	长期合作	长期合作	24,690.52	200,000-249,000
2	一汽集团	自主汽车品牌、国有企业	2020 年 1 月	2021 年 10 月	460.01	9,500-11,000
3	比亚迪	自主汽车品牌、内资民营企业	2020 年 8 月	2020 年 10 月	131.31	2,700-3,400
4	北汽福田	自主汽车品牌、国有企业	2020 年 12 月	2022 年 1 月	440.00	2,600-3,500

注：在手订单为次月客户要货计划，比亚迪主要为加工业务

发行人与吉利集团的合作历史悠久。发行人与吉利集团的业务合作历史过程具体如下：



基地布局方面，为紧跟吉利集团的发展步伐，公司先后经历过多次股权融资并围绕吉利集团建设配套生产基地。发行人于 2016 年成立宝鸡地通、张家口地通，配套宝鸡吉利汽车有限公司和凯悦汽车大部件制造（张家口）有限公司；2018 年成立宁波杰诚，配套余姚领克汽车部件有限公司、浙江吉润梅山汽车部件有限公司；2019 年以来先后成立长兴地通和西安地通，配套长兴吉利汽车部件有限公司、西安吉利汽车有限公司。公司新增的产能主要用于满足吉利集团日益增长的订单需求。

车系布局方面，发行人在合作早期为吉利集团配套了多款车型，包括远景、帝豪两大经典系列；2010 年吉利集团成功收购沃尔沃后 启动高端化转型，发行人开始向吉利集团配套博瑞、博越、缤越、缤瑞、星越等全新车系和高端品牌领克；2019 年以来，吉利集团致力于新能源化升级，产品线不断丰富，发行人作为核心供应商，现已实现了对几何、银河、极氪、睿蓝、SMART 等多系列、多品牌的全面配套。

产品布局方面，发行人的早期产品主要是车身冲压件，在吉利集团高端化布局期间，发行人的产品逐渐升级为冲压焊接总成（纵梁总成、防撞梁总成等）和底盘总成（前桥总成、后桥总成等）；在目前新能源化背景下，发行人掌握了多个核心技术，使各产品均实现了轻量化升级。

（三）发行人报告期内前五大客户变动的原因

报告期内，发行人前五大客户如下所示：

单位：万元

年度	排名	客户名称	销售内容	销售金额	占营业收入比例
2023 年 1-6 月	1	吉利集团	冲压零部件	91,945.00	82.47%
	2	一汽集团	冲压零部件	4,937.33	4.43%
	3	娄底市聚宏环保科技有限公司	废料	2,292.31	2.06%
	4	宝鸡百佳意机械科技有限公司	废料	1,933.98	1.73%
	5	比亚迪	冲压零部件	1,787.20	1.60%
	合计			**102,895.81**	**92.30%**
2022 年度	1	吉利集团	冲压零部件	173,901.49	81.08%
	2	威马集团	冲压零部件	5,989.08	2.79%
	3	宁波海卓金属制品有限公司	废料	5,245.16	2.45%
	4	一汽集团	冲压零部件	5,223.98	2.44%
	5	娄底市聚宏环保科技有限公司	废料	3,709.18	1.73%
	合计			**194,068.89**	**90.49%**
2021 年度	1	吉利集团	冲压零部件	145,920.93	78.28%
	2	威马集团	冲压零部件	10,094.96	5.42%
	3	一汽集团	冲压零部件	7,024.94	3.77%
	4	宁波海卓金属制品有限公司	废料	4,921.52	2.64%

年度	排名	客户名称	销售内容	销售金额	占营业收入比例
	5	娄底市聚宏环保科技有限公司	废料	3,647.98	1.96 %
	合计			**171,610.33**	**92.07%**
2020 年度	1	吉利集团	冲压零部件	130,666.75	85.50%
	2	威马集团	冲压零部件	7,482.84	4.90%
	3	娄底市聚宏环保科技有限公司	废料	3,032.01	1.98%
	4	宁波海卓金属制品有限公司	废料	2,593.27	1.70%
	5	浙江长刚金属材料有限公司	废料	1,362.93	0.89%
	合计			**145,137.79**	**94.97%**

注：娄底市聚宏环保科技有限公司与娄底市报废汽车回收拆解有限公司存在关联关系。上表中的销售金额系发行人向娄底市聚宏环保科技有限公司、娄底市报废汽车回收拆解有限公司销售废料的合计金额。

报告期内，发行人前五大客户结构较为稳定，前五大客户变动情况如下：

1、发行人的主机厂客户主要是吉利集团，报告期内发行人对吉利集团的收入稳定增长。一汽集团、比亚迪、北汽福田是发行人在报告期内积极拓展的新主机厂客户，三家客户的交易金额呈上升趋势，其中一汽集团已于 2021 年进入发行人前五大客户名单，并在 2023 年上半年成为发行人第二大客户；比亚迪于 2023 年上半年进入发行人前五大客户名单。

2、发行人的废料客户交易金额稳定增长，其排名变化主要是受到一汽集团、比亚迪等主机厂客户进入前五大客户名单所致。

3、2022 年第四季度，威马集团发生流动性风险，发行人已暂停与威马集团的合作。

（四）与吉利集团的主要结算主体发生较大变动的原因

报告期内，发行人与吉利集团的前五大结算主体的交易情况为：

单位：万元

年度	序号	客户名称	不含税销售金额	占吉利集团销售总金额的比例
2023 年 1-6 月	1	西安吉利汽车有限公司	19,873.22	21.61%
	2	长兴吉利汽车部件有限公司	17,500.50	19.03%
	3	湖南吉利汽车部件有限公司	13,623.05	14.82%

年度	序号	客户名称	不含税销售金额	占吉利集团销售总金额的比例
	4	宝鸡吉利汽车部件有限公司	9,915.31	10.78%
	5	凯悦汽车大部件制造（张家口）有限公司	8,058.55	8.76%
	吉利集团前五大结算主体合计		**68,970.63**	**75.01%**
	吉利集团总计		**91,945.00**	**100.00%**
2022 年度	1	长兴吉利汽车部件有限公司	34,801.26	20.01%
	2	西安吉利汽车有限公司	25,474.55	14.65%
	3	凯悦汽车大部件制造（张家口）有限公司	17,786.38	10.23%
	4	湖南吉利汽车部件有限公司	17,116.37	9.84%
	5	宝鸡吉利汽车部件有限公司	17,000.61	9.78%
	吉利集团前五大结算主体合计		**112,179.17**	**64.51%**
	吉利集团总计		**173,901.49**	**100.00%**
2021 年度	1	浙江远景汽配有限公司	82,462.92	56.51%
	2	凯悦汽车大部件制造（张家口）有限公司	19,206.24	13.16%
	3	长兴吉利汽车部件有限公司	12,423.11	8.51%
	4	余姚领克汽车部件有限公司	11,428.31	7.83%
	5	西安吉利汽车有限公司	9,968.05	6.83%
	吉利集团前五大结算主体合计		**135,488.63**	**92.85%**
	吉利集团总计		**145,920.93**	**100.00%**
2020 年度	1	浙江远景汽配有限公司	110,872.75	84.85%
	2	凯悦汽车大部件制造（张家口）有限公司	13,194.32	10.10%
	3	余姚领克汽车部件有限公司	4,843.94	3.71%
	4	亚欧汽车制造（台州）有限公司	939.68	0.72%
	5	浙江陆虎汽车有限公司	603.73	0.46%
	吉利集团前五大结算主体合计		**130,454.42**	**99.84%**
	吉利集团总计		**130,666.75**	**100.00%**

2020 年和 2021 年初，除凯悦汽车大部件制造（张家口）有限公司、余姚领克汽车部件有限公司、亚欧汽车制造（台州）有限公司等基地因结算体系与浙江远景汽配有限公司相互独立而需要单独结算外，吉利集团大部分生产基地均通过浙江远景汽配有限公司统一采购后再进行内部销售。

2021 年，发行人与吉利集团的主要交易主体发生了变动，主要是因为吉利集团为优化采购体系，将汽车配件的采购由原来的浙江远景汽配有限公司统一

采购的模式变更为各生产基地分别直接采购的模式，并向全体汽车配件供应商发布《关于整车配件采购结算主体变更告知函》。

报告期内，虽然发行人与吉利集团的结算主体发生了变更，但新主体作为发行人产品的直接需求方，合作车型并未发生变化，且新主体继承了原主体的所有交易条款，对双方合作的稳定性无重大不利影响。

二、发行人第一大客户收入占比远高于同行业可比公司的原因及合理性，是否符合行业惯例，结合产业链竞争格局等因素，说明在发行人主要服务吉利集团的情况下，是否具有行业代表性

（一）发行人第一大客户收入占比远高于同行业可比公司的原因及合理性，是否符合行业惯例

2020 至 2022 年度及上市前最近一个完整会计年度，发行人同行业可比公司第一大客户营业收入占比情况如下：

公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度	上市前最近一个完整会计年度
华达科技	-	-	-	17.97%
无锡振华	-	-	-	40.47%
联明股份	60.36%	58.00%	-	91.56%
常青股份	23.21%	30.52%	-	57.00%
英利汽车	39.90%	41.68%	43.83%	52.48%
长华集团	-	51.46%	47.79%	27.61%
多利科技	47.23%	36.61%	22.67%	36.61%
泰鸿万立	46.11%	35.91%	54.73%	-
本公司	**81.08%**	**78.28%**	**85.50%**	-

数据来源：可比公司公告资料、招股说明书
注：华达科技、无锡振华未披露第一大客户的营收情况，联明股份、常青股份未披露 2020 年第一大客户营收情况，英利汽车 2020 年第一大客户营业收入占比为 2020 年 1-6 月数据，长华集团未披露 2022 年第一大客户营收情况。

同行业可比公司上市前的第一大客户占比在 18%至 91%之间。报告期内发行人对吉利集团的销售占比分别为 85.50%、78.28%和 81.08%，位于同行业可比公司上市前第一大客户占比区间内，但处于较高水平。一方面，行业内整车厂供应体系验证周期长、且采用“一品一点”的交易模式，整体进入壁垒高；另一方面，发行人尚未登陆资本市场，在资源有限的情况下深度绑定发展势头

良好的吉利集团，因而使得发行人第一大客户收入占比高于同行业可比公司。

1、行业经营特点决定企业客户集中度高

（1）整车厂供应体系进入壁垒高

汽车零部件作为整车的重要组成部分，对供应商的产品质量、供货稳定性和及时性要求较高。新车型零部件的开发需与整车开发同步进行，新车型经过实验室验证、路试验证、装车验证后，方可进入量产阶段，验证周期持续约 2 年左右。在新产品开发过程中，供应商需要投入较大的资源进行产能的扩充以及模具、夹具、检具的开发。严格的产品标准、漫长的验证周期和高额的开发投入使得整车厂供应体系存在较高的进入壁垒，整车厂一旦确定其上游供应商，便形成了相互依赖、长期合作、共同发展的战略格局。

（2）“一品一点”的大批量供货模式对供应商要求较高

整车厂一旦确定某款汽车零部件的供应商，通常会采用“一品一点”的供货模式，这对于与之配套的零部件供应商有着较高的资金、产能、人员和技术要求。定点后，汽车零部件供应商需全面调动有限的生产资源满足客户大批量稳定供货的需求，形成了客户集中度较高或大客户依赖的局面。汽车零部件供应商往往凭借其独有的技术、成本优势，在某些零部件产品的生产、销售领域形成独供地位。

综上所述，受到整车厂供应体系较高的进入壁垒和“一品一点”的采购模式共同影响，汽车零部件供应商在资源有限的情况下，会优先选择资信好、实力强的整车制造商作为战略客户，因此汽车零部件行业客户集中度普遍较高。

2、发行人与吉利集团合作历史悠久，共同成长

发行人与吉利集团的合作历史悠久，随着吉利集团业务的发展和车型种类的增加，公司为吉利集团配套的车型数量和向吉利集团的销售收入也逐步增加，并覆盖吉利集团历年主力车型。双方合作历史悠久，逐年深入，已形成共同成长、深度绑定的战略合作关系。发行人与吉利集团的合作历史详见本问题的回复之“一、（二）说明发行人与主要客户的合作历史、在手订单”。

3、吉利集团近年来发展较快，发行人新增产能主要由吉利集团吸收

（1）吉利集团快速发展，是发行人的优质客户

吉利集团近年高速发展，与发行人已有多年的良好合作，在业务合作过程中的沟通成本、磨合成本等较低，是发行人的优质客户。

吉利集团历年来营业收入和汽车销量情况如下：

单位：亿元，万辆

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年	2015 年
营业收入	731.82	1,479.65	1,016.11	921.14	974.01	1,065.95	927.61	537.22	301.38
汽车销量	69	143	133	132	136	150	125	77	54

数据来源：吉利汽车公告等公开信息

由上表可见，2015 年至 2018 年，吉利集团逐渐布局中高端车型，转型期间汽车销量及营业收入均实现较快增长。2020 年至 2023 年 6 月，吉利集团开始新能源化转型，汽车销量由 2020 年的 132 万辆增长至 2022 年的 143 万辆，营业收入由 2020 年 921.14 亿元增长至 2022 年的 1,479.65 亿元，吉利集团 2023 年 1-6 月仍保持良好增长。根据乘联会统计的 2022 年全年乘用车厂商批发销量，吉利集团排名市场第三，市场份额占比约 6.2%。

（2）公司集中有限资源优先服务吉利集团，新增产能主要由吉利集团吸收

吉利集团的高速发展带动了发行人的发展，公司集中有限资源服务吉利集团能最大化公司利益。2015 年之前，公司规模较小，在没有前期合作的情况下，进入大型主机厂供应链较难，在深耕吉利集团与优化客户结构之间，公司选择了集中有限资源服务吉利集团。

为紧跟吉利集团的发展步伐，公司先后经历过多次股权融资并围绕吉利集团建设配套生产基地。发行人于 2016 年成立宝鸡地通、张家口地通，配套宝鸡吉利汽车有限公司和凯悦汽车大部件制造（张家口）有限公司； 2018 年成立宁波杰诚，主要配套余姚领克汽车部件有限公司、浙江吉润梅山汽车部件有限公司；2019 年至今先后成立长兴地通和西安地通，配套长兴吉利汽车部件有限公司、西安吉利汽车有限公司。公司新增的产能主要用于吉利集团日益增长的订单需求。

4、公司具备服务其他大客户的实力

发行人经过多年发展，在汽车冲压零部件及相关模具开发生产领域积累了较强的市场理解和产品实力，发行人在行业通用技术基础上，通过针对性研发积累的核心技术（例如变截面异形管件复杂成型模具开发技术、车身结构件连续模自动化冲压技术、内高压成型生产技术、辊压成型技术等）具有较高的产业化落地能力，能更快响应客户的新产品开发需求，实现快速交付。因此，发行人具备开拓其他客户的技术实力。

报告期内，发行人成功拓展了一汽集团、比亚迪、北汽福田三个重要客户。2022 年，发行人向一汽集团实现的营业收入为 5,223.98 万元，预计 2023 年全年销售规模将在 9,500 万元至 1.1 亿元之间；2022 年，发行人向比亚迪实现的营业收入为 3,660.91 万元，若将其加工业务模拟还原为产品销售业务，则营业收入超过 1 亿元。2022 年，发行人向北汽福田实现的营业收入为 1,852.28 万元，预计 2023 年全年销售规模将达到 2,600 万元至 3,500 万元之间。除前述三个重要客户外，发行人还先后进入上汽集团、安徽大众、合众汽车、零跑汽车等整车厂的供应体系。

综上所述，发行人的客户集中度较高，且第一大客户占比高于同行业可比公司，一方面是由行业经营特点决定，另一方面发行人与吉利集团长期保持业务合作并覆盖吉利集团历代主力车型，在吉利集团快速发展的背景下，发行人集中有限资源优先服务吉利集团，符合商业逻辑。发行人具备服务其他大客户的实力。

（二）结合产业链竞争格局等因素，说明在发行人主要服务吉利集团的情况下，是否具有行业代表性

1、汽车冲压零部件行业集中度低，发行人多项指标排名行业前列

发行人所属行业虽然整体产值规模较大，但产业集中度较低，行业内规模以上（年主营业务收入在 2,000 万元以上）的汽车零部件企业超过 1.4 万家，具有较强竞争力的大型龙头企业较少，大多数企业低端同质化竞争严重，单家企业的市场份额较低。根据弗若斯特沙利文的《中国汽车冲压零部件市场研究》，2022 年汽车冲压零部件行业营收规模前 10 强的非外资企业情况如下：

序号	公司名称	企业类型	组织形式	主营业务	2022 年冲压件收入（亿元）	2022 年市场份额
1	华达汽车科技股份有限公司	上市公司	民营	车身零部件	48.7	1.92%
2	上海汇众汽车制造有限公司	上市公司子公司	地方国有	车身件、底盘件	45.0	1.77%
3	祥鑫科技股份有限公司	上市公司	民营	汽车零部件	32.6	1.28%
4	滁州多利汽车科技股份有限公司	上市公司	民营	汽车冲压零部件及相关模具的开发、生产与销售	30.5	1.20%
5	合肥常青机械股份有限公司	上市公司	民营	汽车冲压及焊接零部件的开发、生产与销售	26.3	1.04%
6	凌云工业股份有限公司	上市公司	中央国有	车身冲压焊接件，车门防撞梁、防撞杆	25.0	0.98%
7	弗迪科技有限公司	上市公司子公司	民营	车身件、底盘件、智能座舱	19.0	0.75%
8	**地通工业控股集团股份有限公司**	**拟上市**	**民营**	**汽车冲压零部件及相关模具的开发、生产与销售**	**18.5**	**0.73%**
9	浙江铭博汽车部件股份有限公司	挂牌公司	民营	汽车冲压件、辊压件的研发、生产和销售	16.4	0.65%
10	盐城世圆汽车配件有限公司	非上市	民营	冲压、焊接、涂装	15.0	0.59%

就 2022 年冲压零部件营收规模而言，发行人在汽车冲压零部件行业非外资企业中排名第 8，营收规模高于发行人的主要为上市公司及上市公司子公司，与未上市的企业相比，发行人规模较大，处于行业领先地位。

同行业已上市/挂牌公司的规模相对较大，具有行业代表性。发行人 2022 年长期资产投入、生产设备投入、员工人数及生产基地数量等指标与上述研究报告中已上市/挂牌公司以及其他同行业可比公司的相关指标进行对比，结果如下：

公司简称	成立时间	长期资产账面价值（万元）	机器设备账面价值（万元）	员工人数（人）	生产基地个数（个）
英利汽车	2006/12/21	367,939.62	163,253.27	4,174	20 余个
华达科技	2002/11/25	236,248.89	81,198.25	3,008	10
祥鑫科技	2004/5/20	154,983.62	32,577.84	4,299	8
多利科技	2010/6/7	154,491.45	61,872.31	1,292	7
常青股份	1988/9/2	250,137.15	93,096.72	3,322	11

公司简称	成立时间	长期资产账面价值（万元）	机器设备账面价值（万元）	员工人数（人）	生产基地个数（个）
铭博股份	1994/1/22	109,347.41	55,415.12	2,145	未披露
凌云股份	1995/4/10	687,555.59	243,399.92	10,263	未披露
无锡振华	1989/9/21	190,803.73	67,572.79	2,190	3
长华集团	1993/11/11	187,982.00	43,074.25	2,190	4
联明股份	2003/1/30	96,529.09	23,805.26	2,311	未披露
泰鸿万立	2005/8/18	80,617.66	21,411.15	1,594	7
发行人	**2008/4/8**	**194,243.20**	**91,585.19**	**3,103**	**12**
发行人排名		**5**	**4**	**5**	**2**

数据来源：公司公告、招股说明书

由上表可知，相较于同行业公司，发行人在长期资产投入、生产设备投入、员工人数、生产基地布局等方面均排名行业前五，尤其在生产基地布局方面，发行人在国内 10 个地区拥有 12 个生产基地，生产基地个数在已披露该项数据的同行业公司中排名第二。因此，发行人各类指标排名行业前列，具有较强的竞争力，具有行业代表性。

2、发行人的产品应用和技术发展符合行业趋势

（1）发行人产品应用符合行业趋势

发行人主要产品为汽车冲压件、焊接总成件等，由于新能源车型与非新能源车型的主要差异是动力系统，且新能源车型的底盘件设计较非新能源车更为简约，因此大部分汽车冲压件、焊接总成件可通用于传统燃油车和新能源车的车身及底盘，应用范围广。

近年来，新能源汽车产业发展较快，推动乘用车市场规模较快增长，在新能源化的行业趋势下，发行人主要客户吉利集团新能源战略转型成功，2022 年新能源总销量达 33 万辆，同比增长 300%，成为 2022 年度新能源汽车行业销量增速最快的车企。同时，发行人在新能源领域拓客实力强，一方面，发行人对吉利集团的新开发项目车型全部包含新能源版本，另一方面，发行人新开发了一汽集团、比亚迪，开发车型均为新能源车。得益于上述因素的影响，发行人应用于新能源车型的产品销量呈现上涨势头，符合当前汽车产业的发展趋势。具体分析详见本问询函的回复之“问题 4.1 关于收入波动”之“四、区分新能

源汽车、其他汽车列示报告期各期发行人对不同车型的销售情况，与相关车型的销量是否匹配，并分析对新能源销售的增长是否具备可持续性”。

（2）发行人技术发展符合行业趋势

近年来，在政策与市场的双重驱动下，整车朝着新能源化和轻量化的方向发展，整车生产效率不断提升，下游主机厂客户对汽车冲压零部件产品提出了更高要求，汽车零部件行业朝着模具复杂化、生产自动化、产品轻量化的方向发展。

发行人通过使用 CAE/CAD/CAM 虚拟成形技术，提升模具设计开发能力，通过引进先进的自动化设备以及大吨位的冲压设备，并与自主研发设计的多工位模、级进模和连续模等复杂模具结合使用来提升自动化程度，提高生产效率，自主研发轻量化相关技术，包括使用超高强度钢、（镁）铝合金等轻量化材料，运用变截面异形管件复杂成型模具开发技术设计轻量化结构以及开发内高压成型等轻量化工艺，推动生产工艺不断升级。综上，发行人的技术发展符合行业趋势。具体分析详见本问询函的回复之“问题 2 关于行业地位”之“二、（二）发行人技术路线与行业技术迭代是否相匹配”。

综上，发行人的产品应用符合行业发展趋势，技术发展路线与行业技术迭代相匹配，具有行业代表性。

3、发行人的客户地位与客户结构具有行业代表性

（1）发行人主要客户吉利集团竞争地位较高，具有行业代表性

根据中国汽车工业协会数据，中国 2022 年乘用车销量为 2,356 万辆，连续两年保持 6%以上的增长速度，同期发行人主要客户吉利集团销量为 143 万辆，同比增长 7.91%。根据中国汽车流通协会数据，吉利集团市占率维持在 6%以上，乘用车市场排名第三。2022 年，吉利集团新能源汽车全年总销量达 33 万辆，同比增长 300%，新能源渗透率达 22.94%，为 2022 年度新能源汽车行业销量增速最快的车企，在 2022 年新能源汽车销量排名中位居前五。

发行人与吉利集团的合作历史悠久，为与吉利集团重要的战略合作伙伴，发行人所处的汽车零部件制造行业竞争激烈，发行人与吉利集团长期稳定的合作关系彰显了发行人的竞争力与行业代表性。

（2）发行人前五大客户集中度与同行业可比公司相似，具有行业代表性

2020 至 2022 年度，发行人同行业可比公司前五大客户营业收入占比情况如下：

公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度	主要主机厂客户
华达科技	47.07%	50.00%	52.48%	东风本田、一汽大众、广汽乘用车等
无锡振华	73.48%	72.25%	74.78%	上汽集团、上汽大众、上汽通用等
联明股份	76.65%	75.75%	70.97%	上汽通用、上汽大众等
常青股份	65.33%	63.67%	65.75%	江淮汽车、福田戴姆勒、奇瑞汽车等
英利汽车	76.02%	76.41%	87.67%	一汽集团、北汽集团、上汽集团等
长华集团	60.77%	54.95%	57.23%	东风本田、一汽大众、上汽通用等
多利科技	81.94%	76.69%	79.24%	特斯拉、理想汽车、上汽集团等
泰鸿万立	95.37%	97.01%	97.16%	吉利集团、长城汽车、上汽集团等
发行人	**90.49%**	**92.07%**	**94.97%**	**吉利集团、一汽集团、比亚迪等**

数据来源：可比公司公告资料、招股说明书。

由上表可知，报告期内，大部分同行业可比公司前五大客户营业收入占比均超过 50%，客户集中度普遍较高。其中无锡振华、联明股份和多利科技的前五大客户营业收入占比超过 70%，泰鸿万立前五大客户营业收入占比超过 90%。报告期内发行人前五大客户收入占比分别为 94.97%、92.07%和 90.49%，客户集中度与同行业可比公司相比具有类似特征，具有行业代表性。

4、发行人具备服务其他主机厂的实力

目前，发行人除了与吉利集团建立了稳定的合作关系外，还开拓了一汽集团、比亚迪、北汽福田等客户，并已进入上汽集团、安徽大众、合众汽车、零跑汽车等整车厂的供应体系。发行人具备服务其他主机厂客户的实力。具体分析详见本问题的回复之“二、（一）4、公司具备服务其他大客户的实力”。

综上所述，发行人虽然主要服务吉利集团，但发行人各类指标位居行业前列、产品应用和技术发展符合行业趋势、客户地位与客户结构具有行业代表性、具备服务其他主机厂的实力。因此，发行人具有行业代表性。

三、发行人向吉利集团销售的主要产品类型、金额以及占客户同类产品采购的比例，发行人在其供应链体系中的地位，与吉利集团其他竞争性供应商的比较优劣势，是否存在客户引入竞争性供应商而导致发行人产品被替代、收入下滑并对持续经营能力构成不利影响的风险

（一）发行人向吉利集团销售的主要产品类型、金额以及占客户同类产品采购的比例，发行人在其供应链体系中的地位，与吉利集团其他竞争性供应商的比较优劣势

报告期内，发行人向吉利集团销售的主要产品为冲压零部件，销售收入分别为 130,578.22 万元、145,569.71 万元、165,742.48 万元和 87,056.48 万元。发行人在吉利集团同类产品采购中所占份额最高，2022 年所占份额达到 35%左右，且远高于其他供应商的份额。

发行人与吉利集团其他竞争性供应商相比，竞争优势如下：

1、发行人生产基地数量多，具有快速的产品交付和响应实力

发行人现有 12 个生产基地，在生产布局上具备较大的区位优势，同时各生产基地能与上海及宁波慈溪研发中心随时交流，形成较强的产品交付和响应实力。

2、发行人设备投资大，产能充足

报告期内，发行人的标准产能、机器设备账面价值如下所示：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
标准产能（万次）	22,916.98	42,941.18	41,055.51	35,742.20
机器设备账面价值（万元）	108,979.02	91,585.19	74,276.95	63,577.66

报告期内，发行人机器设备账面价值、标准产能均较高，发行人对设备投资规模较大，标准产能充足，能快速吸收客户的增量需求。

3、发行人生产设备先进

发行人的主要生产设备由舒勒、金丰、济南二机床、ABB、发那科等国内外先进设备生产商提供。冲压设备方面，发行人拥有大吨位（1,600 吨以上）自动化生产线 13 条，高速超高强钢复合辊压设备及其他冲压设备超 500 台，

自动化可快速切换模具等工装模具约 4,800 个。焊接设备方面，发行人全自动柔性高速高精度焊接机器人等焊接设备超 1,300 台。发行人主要生产设备中自动化设备占比高达 87.13%，较为先进。

发行人与吉利集团其他主要竞争性供应商相比，竞争劣势如下：

1、产能利用率略低

报告期内，发行人的产能利用率如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
产能利用率	74.90%	76.57%	68.28%	70.19%

注：产能利用率=实际冲压次数/理论冲压次数

发行人现有 12 个生产基地，为配合生产、保证供应，每个生产基地都需要投入一定规模的冲压产能，相关的设备投入较大；此外，发行人重视项目储备，积极跟进客户众多在开发项目，并按新开发项目的预计生产计划为新项目铺设产能；再者，发行人坚持高周转的生产模式，换模和调试等工作占用了一定的设备运行时间。在上述因素综合影响下，发行人目前相关设备的实际冲压产能利用率不足八成。

（二）是否存在客户引入竞争性供应商而导致发行人产品被替代、收入下滑并对持续经营能力构成不利影响的风险

发行人面临的客户引入竞争性供应商而导致发行人产品被替代、收入下滑并对持续经营能力构成不利影响的风险较小，具体分析如下：

1、发行人持续获得吉利集团较高的供应商评价

发行人与吉利集团的合作历史悠久，为吉利集团冲压零部件的核心供应商。发行人紧跟吉利集团发展路线，拓展生产基地布局、购置先进的自动化生产设备、加大新项目的研发投入。历年来，发行人凭借较强的研发技术实力、生产制造实力、质量保证及管控实力获得吉利集团授予的“双 A 提升活动示范工厂”、“优秀供应商优秀协作奖”、“供应商忠诚奖”、“供应链最佳改善供应商”、“质量贡献奖”、“销售支持奖”、“锐意进取奖”、“供应商品质提升项目奖”等荣誉奖项。

2、发行人在吉利集团供应体系中地位高，形成深度绑定的合作关系

受到整车厂供应体系较高的进入壁垒和“一品一点”的采购模式共同影响，发行人选择了资信好、实力强的吉利集团作为战略客户。而发行人亦在吉利集团的供应体系中占据重要地位，目前吉利集团的冲压焊接件供应商数量较多（底盘件供应商约 10 余家，车身件供应商约 50 余家），发行人在吉利集团的冲压焊接件采购体系中份额占比约为 35%，排名第一。随着吉利集团本地化配套的加强，发行人等本地化供应商将继续得到支持。

2023 年 1-6 月，发行人向吉利集团销售汽车零部件已全面覆盖吉利集团前 15 大车系，相关车系的市场销量占吉利集团乘用车总销量的 80%以上。由此可见，发行人供应车系覆盖范围广，已与吉利集团形成深度绑定的合作关系。

3、发行人与吉利集团在研项目数量多，业务合作具有持续性

截至本问询函的回复出具日，发行人与吉利集团的在研项目如下：

序号	项目名称	品牌	项目所处阶段	拟量产时间
1	CS1E	极氪	小批量	2023.12
2	PMA2.0	吉利	模具和焊接线开发中	2024.03
3	E371	领克	模具和焊接线开发中	2024.05
4	VE21	吉利	交样	2024.05
5	XE08	吉利	模具和焊接线开发中	2024.05
6	GEA	吉利	模具和焊接线开发中	2024.06
7	VE22	吉利	模具和焊接线开发中	2024.06
8	L743	领克	模具和焊接线开发中	2024.07
9	E335	极氪	模具和焊接线开发中	2024.08
10	E245	吉利	模具和焊接线开发中	2024.09
11	E261	吉利	模具和焊接线开发中	2024.09
12	CX1E	极氪	交样	2024.09
13	E22H 车身	吉利	模具和焊接线开发中	2024.10
14	E22H 底盘	吉利	模具和焊接线开发中	2024.10
15	HY11	SMART	模具和焊接线开发中	2024.11
16	CM1E	极氪	模具和焊接线开发中	2024.12
17	VAN	吉利	模具和焊接线开发中	2024.12

根据上表，发行人正持续开发吉利集团众多新款车型，双方业务合作持续性强。

综上，发行人持续获得吉利集团较高的供应商评价，覆盖车型范围广、所占份额高，正持续开发吉利集团众多新款车型。发行人已发展成为与吉利集团深度绑定的战略合作伙伴，合作稳定且持续性强。吉利集团引入竞争性供应商而导致发行人产品被替代、收入下滑并对持续经营能力构成不利影响的风险较小。

四、对吉利集团的销售收入和占比、毛利和占比及变化趋势，发行人是否对吉利集团存在重大依赖

报告期内，发行人对吉利集团的销售收入及占比、毛利及占比、变化趋势情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
销售收入	91,945.00	173,901.49	145,920.93	130,666.75
销售占比	82.47%	81.08%	78.28%	85.50%
毛利	18,663.49	32,672.94	25,516.99	26,604.31
毛利占比	94.41%	92.28%	84.60%	90.49%

报告期内，发行人向吉利集团实现的销售收入分别为 130,666.75 万元、145,920.93 万元、173,901.49 万元和 91,945.00 万元，占比分别为 85.50%、78.28%、81.08%和 82.47%，收入规模逐年增加，销售占比保持在 80%左右。报告期内，发行人向吉利集团销售产品实现的毛利分别为 26,604.31 万元、25,516.99 万元、32,672.94 万元和 18,663.49 万元，占比分别为 90.49%、84.60%、92.28%和 94.41%。

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之“5-17 客户集中”，“发行人来自单一客户主营业务收入或毛利贡献占比超过 50%的，一般认为发行人对该客户存在重大依赖”。发行人来自吉利集团的主营业务收入及毛利贡献占比均超过 50%，故发行人对吉利集团存在重大依赖。

发行人对吉利集团的重大依赖并不构成发行人自身业务的重大不确定性风险，具体分析详见本问询函的回复之“问题 1.1 关于客户集中”之“七、结合前述事项，说明发行人对第一大客户吉利集团销售占比较高的合理性、客户稳定性和业务持续性，是否存在重大不确定性风险，进而影响发行人持续经营能

力”。

五、结合发行人目前已有生产线、技术和主要提供的产品类型等因素，说明发行人主要产品或服务应用领域、下游需求情况和市场空间是否较大，发行人技术路线与行业技术迭代的匹配情况，是否具备开拓其他客户的技术能力以及市场拓展的进展情况

（一）结合发行人目前已有生产线、技术和主要提供的产品类型等因素，说明发行人主要产品或服务应用领域、下游需求情况和市场空间是否较大

1、发行人的产品类型、相关的生产设备及核心技术

发行人的主要产品为冲压件、车身焊接总成和底盘焊接总成，不同类型的产品所应用的主要生产设备及核心技术如下所示：

产品类型	主要生产设备	核心技术
冲压件	多工位压力机、机械压力机等	高强度冷冲压技术、（镁）铝合金应用工艺等
车身焊接总成	高速超高强钢复合辊压设备、弧焊机器人、点焊机器人等	辊压成型技术等
底盘总成	前桥焊接机器人、后纵梁焊接线、内高压液压机等	内高压成型生产技术、抗疲劳扭力梁生产技术等

发行人主要采用多工位压力机、机械压力机等设备生产冲压件，通过高强度冷冲压技术提高冲压件的产品强度及质量稳定性，发行人自主研发超高强度钢板、（镁）铝合金等新材料应用工艺，实现产品轻量化的效果。

发行人主要采用高速超高强钢复合辊压设备、弧焊、点焊机器人等设备生产车身焊接总成，通过辊压成型技术形成高效的柔性自动化生产线，提高了原材料利用率。

发行人主要采用前桥焊接机器人、后纵梁焊接线、内高压液压机等设备生产底盘焊接总成，通过内高压成型生产技术减少冲压零部件的数量和总体焊缝长度，有效降低了总成结构件重量，减少焊接变形对总成尺寸精度的影响，通过采用抗疲劳扭力梁生产技术减少封闭式扭力梁的零件数量，进而在性能参数稳定的前提下降低了零部件重量。

2、发行人主要产品的应用领域

发行人的主要产品包含冲压零部件，主要应用于汽车的车身和底盘，大多

数零部件在新能源车型和非新能源车型中可以通用，应用范围广，是汽车整车制造的关键零部件。具体分析详见本问询函的回复之“问题 2 行业地位”之“一、（一）发行人产品在新能源车型和非新能源车型的应用方面不存在显著差异”。

3、发行人产品下游需求和市场空间情况

（1）汽车行业发展较快，下游需求旺盛

近年来我国乘用车市场持续增长，新能源化趋势的加强、国产汽车出口业务的增加带来行业增长机会，推动汽车产业快速发展，下游需求旺盛。

1）近年来乘用车销量保持增长

2018 年至 2023 年 6 月，中国乘用车市场的销售情况如下：

项目	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年 1-6 月
总体销量（万辆）	2,371.0	2,144.4	2,017.8	2,148.2	2,356.3	1,126.8
总体增速	/	-9.57%	-5.88%	6.44%	9.68%	/

数据来源：中国汽车工业协会

根据中国汽车工业协会数据，中国 2022 年乘用车销量为 2,356 万辆，连续两年保持 6%以上的增长速度，已形成新一轮上升周期。

2）新能源化成为乘用车市场增长的核心动力

2020 年至 2023 年 1-6 月，新能源汽车市场总体销售情况如下：

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年 1-6 月
新能源汽车总体销量（万辆）	136.7	352.1	688.7	374.7
新能源汽车总体增速	/	157.57%	95.60%	/

数据来源：中国汽车工业协会

新能源汽车持续爆发式增长，2022 年销量为 688.7 万辆，2023 年上半年实现 374.7 万辆销售，已超过 2021 年全年销售量，新能源趋势的加强成为乘用车市场增长的核心动力。

3）国产汽车“走出去”带来海外业务增长机会

近年来我国乘用车出口量快速增长，从 2020 年的 76.0 万辆大幅提升至 2022 年的 252.9 万辆，2023 年 1-7 月乘用车出口 199 万辆，同比增长 81%，中

国已经成为全球最大的汽车出口国，其中，发行人第一大客户吉利集团表现亮眼，2022 年实现出口销量 19.82 万辆，同比增长 72.4%，远高于行业 56.7%的增长率。

（2）乘用车高销量带动汽车冲压焊接零部件的发展，市场空间大

汽车制造中约有 60%—70%的金属零部件需要冲压加工成型，因此汽车行业的显著增长将带动汽车零部件行业规模的增加，根据弗若斯特沙利文的《中国汽车冲压零部件市场研究》，中国汽车冲压零部件的市场规模从 2017 年的 2,395.6 亿元增长到了 2022 年的 2,538.1 亿元，预计 2027 年的市场规模将达到 2,731 亿元，市场空间大。

（3）汽车零部件市场迎来国产替代新机遇

国家统计局、IBIS World 等数据显示，我国汽车零部件制造业全球市场份额在逐步提高，已从 2018 年的 18.15%增长至 2022 年的 31.28%。在整车厂对汽车零部件降本增效的诉求下，国产汽车零部件供应商将实现中高端零部件的技术突破，获得更高的市场份额。

（二）发行人技术路线与行业技术迭代的匹配情况

1、行业发展趋势

在汽车冲压零部件行业的发展过程中，下游主机厂的发展对冲压零部件产商的发展有着重大影响。近年来，在政策与市场的双重驱动下，整车朝着新能源化和轻量化的方向发展，整车生产效率不断提升，下游主机厂客户对汽车冲压零部件产品提出了越来越高的要求，驱动着汽车冲压零部件行业的技术迭代，发展迭代过程如下：

（1）模具复杂化。将计算机虚拟成型技术应用于冲压产品及模具的设计，不断提升模具开发、设计水平，提高复杂零部件的设计制造能力；

（2）生产自动化。不断提高生产自动化水平，向无人化生产方向发展，提高生产效率；

（3）产品轻量化。探索新材料和新工艺应用，不断推动轻量化进程。

2、公司技术路线的匹配性

发行人技术水平的发展趋势与行业技术迭代相匹配，体现在：1）发行人通过使用 CAE/CAD/CAM 虚拟成形技术，提升模具设计开发能力；2）发行人通过引进先进的自动化设备以及大吨位的冲压设备，并与自主研发设计的多工位模、级进模和连续模等复杂模具结合使用来提升自动化程度，提高生产效率；3）发行人自主研发轻量化相关技术，包括使用超高强度钢、（镁）铝合金等轻量化材料，运用变截面异形管件复杂成型模具开发技术设计轻量化结构以及开发内高压成型等轻量化工艺，推动生产工艺不断升级。

具体分析详见本问询函的回复之“问题 2 关于行业地位”之“二、（二）发行人技术路线与行业技术迭代是否相匹配”。

（三）发行人是否具备开拓其他客户的技术实力以及市场拓展的进展情况

1、发行人是否具备开拓其他客户的技术实力

发行人经过多年发展，在汽车冲压零部件及相关模具开发生产领域积累了较强的市场理解和产品实力，发行人在行业通用技术基础上，通过针对性研发积累的核心技术（例如变截面异形管件复杂成型模具开发技术、车身结构件连续模自动化冲压技术、内高压成型生产技术、辊压成型技术等）具有较高的产业化落地实力实力，能更快响应客户的新产品开发需求，实现快速交付。因此，发行人具备开拓其他客户的技术实力。

2、发行人的市场拓展情况

报告期内，发行人成功拓展了一汽集团、比亚迪、北汽福田三个重要客户。2022 年，发行人向一汽集团的营业收入为 5,223.98 万元，预计 2023 年全年销售规模将在 9,500 万元至 1.1 亿元之间；2022 年，发行人向比亚迪的营业收入为 3,660.91 万元，若将其加工业务模拟还原为产品销售业务，则营业收入超过 1 亿元；2022 年，发行人向北汽福田实现的营业收入为 1,852.28 万元，预计 2023 年全年销售规模将在 2,600 万元至 3,500 万元之间。

除上述三个重要客户外，发行人还进入上汽集团、安徽大众、合众汽车、零跑汽车等整车厂的供应体系。

截至本问询函的回复出具日，发行人与上述客户开展合作的情况如下：

（1）量产客户

1）一汽集团

发行人与一汽集团目前正在合作的项目情况如下：

厂商名称	品牌	目前正在合作的项目名称	项目所处阶段	量产时间
一汽集团	一汽奔腾	NAT	量产	2021 年 4 月
	一汽奔腾	D511	量产	2023 年 5 月
	一汽红旗	C001	量产	2023 年 5 月
	一汽奔腾	D131	量产	2023 年 7 月
	一汽奔腾	V506	小批量	待定

发行人与一汽集团自 2019 年开始接洽，并于 2020 年 1 月开始了首个项目 NAT 的合作。发行人在长春先后设立长春地通和吉林地通，为一汽集团提供专业的冲压零部件配套服务，截至本问询函的回复出具日，合作项目已多达 5 个。

一汽集团已于 2023 年开始成为发行人第二大客户。截至 2023 年 10 月末，发行人在手订单为 460.01 万元，预计 2023 年度销售规模将在 9,000 万元至 1.1 亿元之间。

2）比亚迪

发行人与比亚迪目前正在合作的项目情况如下：

厂商名称	目前正在合作的项目名称	项目所处阶段	量产时间或预计量产时间
比亚迪	DAEA	量产	2020 年 10 月
	HA2HJ	量产	2021 年 5 月
	MEH	量产	2022 年 2 月
	STHP	量产	2022 年 7 月
	HAD	量产	2022 年 7 月
	SC2EE	量产	2023 年 1 月
	TA90	量产	2023 年 3 月
	URE	交样	2024 年 4 月
	HA2H	模具开发中	2024 年 4 月
	HXHA	前期工艺评估	2024 年 6 月
	SA2FC	前期工艺评估	2024 年 6 月

发行人与比亚迪自 2020 年开始接洽，并于 2020 年 8 月完成首个项目

DAEA 项目定点，该项目于 2020 年 10 月实现量产。2021 年以来，发行人与比亚迪新增合作了多个项目包括 HA2HG、HA2HJ、MEH、STHP、HAD 等。

截至 2023 年 10 月末，发行人在手订单为 131.31 万元，预计 2023 年度销售规模将在 2,700 万元至 3,400 万元之间。

3）北汽福田

发行人与北汽福田目前正在合作的项目情况如下：

厂商名称	目前正在合作的项目名称	项目所处阶段	量产时间或预计量产时间
北汽福田	M4	量产	2022 年 1 月

2020 年 12 月，北汽福田在长沙筹建卡车工厂，发行人通过验证后进入其供应体系。2022 年 1 月，首个合作项目 M4 顺利实现量产。

截至 2023 年 10 月末发行人在手订单为 440.00 万元，预计 2023 年度销售规模将在 2,600 万元至 3,500 万元之间。

（2）正在开发项目的客户

厂商名称	目前正在合作的项目名称	项目所处阶段	量产时间或预计量产时间
上汽集团	ZP22	交样	待定
	EP39	报价阶段	2025 年 1 月
	ZS32	报价阶段	2025 年 1 月
	MZS31	报价阶段	2025 年 3 月
安徽大众	VW316	交样	2024 年 1 月
	VW311	报价阶段	2025 年 1 月

发行人与上汽集团于 2022 年开始接洽，2022 年 11 月完成验证并进入其供应体系，2022 年 12 月首个合作项目 ZP22 项目定点。

发行人与安徽大众于 2021 年开始接触，2021 年 9 月完成验证并进入其供应体系，2022 年 3 月完成首个合作项目 VW316 项目定点。

（3）其他客户

发行人于 2020 年、2021 年分别与零跑汽车、合众汽车开始接触，参与多款车型的产品报价、技术交流等。

综上，发行人为新客户开发的项目较为丰富，且有较多项目已实现量产，

客户结构正在持续改善。

六、发行人主要客户及董监高、相关采购部门负责人员及其近亲属、相关关联方及关键人员是否直接或间接持有发行人股权，是否与发行人以及实际控制人、公司高管、核心技术人员及其他关联方之间存在关联关系，是否有其他特殊安排及利益输送

报告期内，发行人主要客户为大型主机厂，其自身管理规范，对合格供应商的审查机制严格，对供应商日常管理要求高。报告期内，发行人主要客户及董监高、相关采购部门负责人员及其近亲属、相关关联方及关键人员不存在直接或间接持有发行人股权的情形，未与发行人以及实际控制人、公司高管、核心技术人员及其他关联方之间存在关联关系，不存在其他特殊安排及利益输送。

七、结合前述事项，说明发行人对第一大客户吉利集团销售占比较高的合理性、客户稳定性和业务持续性，是否存在重大不确定性风险，进而影响发行人持续经营能力

（一）发行人对吉利集团销售占比较高的合理性

发行人来自吉利集团的主营业务收入及毛利贡献占比均超过 50%，对吉利集团销售占比较高。位于同行业可比公司上市前第一大客户占比区间内，处于较高水平，主要原因如下：

1、由行业经营特点决定

整车厂头部效应明显，其供应体系进入难度大，汽车零部件企业一般与整车厂同步开发适配新车型的新产品，产品开发周期长且前期投资大，整车厂一旦确定某款汽车零部件的供应商，通常会采用“一品一点”的供货模式，这对于与之配套的零部件供应商有着较高的资金、产能、人员和技术要求。定点后，汽车零部件供应商需全面调动有限的生产资源满足客户大批量稳定供货的需求，形成了客户集中度较高或大客户依赖的局面。

2、由企业自身发展决定

发行人成立初期便与吉利集团开始合作，发行人起初规模较小，进入其他整车厂供应体系较难，彼时吉利集团为优质客户，在国内乘用车市场中占有一

定地位，发行人在资源有限的前提下选择与吉利集团深度合作。在逐步深入合作的过程中，随着吉利集团业务的发展和车型种类的增加，公司为吉利集团配套的车型数量和向吉利集团的销售收入也逐步增加，并覆盖吉利集团历年主力车型，二者已成为深度绑定的关系，吉利集团的良性运转是发行人稳健经营的基础。

（二）客户稳定性强

1、吉利集团快速发展，具有行业代表性

吉利集团近年来快速发展，2022 年实现汽车销量 143 万辆，市占率保持在6%左右，2022 年乘用车市场排名第三，竞争地位较高。2022 年度，吉利集团新能源汽车销量达 33 万辆，占比由 2021 年的 6.19%提升至 22.94%，同比增长300.07%，成为当年新能源汽车行业销量增速最快的车企，在新能源化趋势中已占有一定席位。

2、发行人在吉利集团供应链中占据重要地位，竞争优势强

目前发行人在吉利集团冲压焊接件供应体系中排名第一，约占 35%的份额。发行人已建设 11 家配套吉利集团的生产基地，且已投入较多自动化生产线，拥有较多先进的冲压焊接设备，相比于其他供应商基地数量更多、产能更充足、响应实力更快，具有明显的竞争优势。

发行人已在招股说明书进行风险提示：“若未来吉利集团新能源战略转型不达预期、经营情况恶化或与发行人的合作关系发生重大不利变化，则会对发行人经营和财务状况造成重大不利影响”。

（三）业务持续性强

1、汽车零部件市场规模持续增加，市场空间大

汽车行业为国民支柱产业之一，国家政策扶持力度大，近年来受益于行业政策扶持、海外业务增长、新能源渗透率提升等多方面影响，乘用车市场规模持续上涨，2022 年乘用车销量为 2,356 万辆，连续两年保持 6%以上的增长。汽车制造中约有 60%-70%的金属零部件需要冲压加工成型，市场空间大。

2、发行人与吉利集团具有业务持续性

发行人与吉利集团合作历史悠久，且已供应大部分车型，在吉利集团冲压焊接供应链中占有重要地位。目前公司仍持续开发吉利集团新车型产品，合作持续性强。

综上，发行人对第一大客户吉利集团销售占比较高具有合理性，客户稳定性和业务持续性强，不存在重大不确定性风险，进而影响发行人持续经营能力。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

（一）获取发行人报告期内的收入明细表、在手订单等数据，获取《关于整车配件采购结算主体变更告知函》等文件；

（二）访谈发行人主要客户，核查主要客户与发行人是否存在关联关系，执行销售收入穿行测试；

（三）查询及整理同行业可比公司第一大客户、前五大客户的销售收入占比；

（四）获取发行人在研项目清单、业务机会清单、相关定点通知书、邮件记录等文件；

（五）获取发行人一级股东的调查问卷和声明，获取发行人持股比例较高的间接股东的调查问卷；

（六）获取主机厂客户向发行人授予的荣誉奖项；

（七）按照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》要求对客户集中进行核查。

1、客户集中情形核查要求

（1）发行人客户集中的原因及合理性

对同行业可比公司的客户集中度进行比较，分析发行人客户集中的合理性。

发行人客户集中度较高，主要原因为：1）整车厂供应体系进入壁垒较高，且产品开发周期长、前期投资较大，汽车零部件企业与整车厂合作后会与整车

厂形成稳定合作关系，基本会在整车厂附近建设配套生产基地；2）整车厂一旦确定某款汽车零部件的供应商，通常会采用“一品一点”的供货模式，这对于与之配套的零部件供应商有着较高的资金、产能、人员和技术要求。定点后，汽车零部件供应商需全面调动有限的生产资源满足客户大批量稳定供货的需求，形成了客户集中度较高或大客户依赖的局面 3）发行人与主要客户吉利集团合作历史悠久，从成立初期便开始合作，并逐渐供应吉利集团大部分车型，发行人已与吉利集团形成深度绑定的深度合作关系；4）吉利集团近年来发展较快，是发行人的优质客户，发行人集中有限资源优先服务吉利集团，新增产能主要由吉利集团吸收。综上，发行人客户集中具有合理性。

（2）发行人客户在行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险

获取发行人主要客户清单，根据企业公开披露的公告、乘联会车型销量统计数据、企业信用信息公示系统等查询主要客户的基本情况，对客户在行业中的地位、透明度与经营状况进行分析。

发行人主要客户吉利集团是国内知名的整车制造商，也是港股上市公司（吉利汽车，0175.HK），具有较高的信息透明度。2020-2022 年，吉利集团销量分别为 132.02 万辆、132.80 万辆和 143.30 万辆，近 3 年销量均保持在 130 万辆以上；2020-2022 年，吉利集团营业收入分别为 921.14 亿元、1,016.11 亿元和 1,479.65 亿元。

同时，吉利集团紧跟新能源汽车行业化趋势，成为 2022 年度新能源汽车行业销量增速最快的车企。2022 年全年吉利集团新能源汽车销量占比由 2021 年的 6.18%提升至 22.94%，全年总销量达 33 万辆，同比增长 300.07%。根据乘联会统计的 2022 年全年乘用车厂商批发销量，吉利集团排名市场第三，市场份额占比约 6.2%。吉利集团经营状况良好。

综上，吉利集团信息披露透明度高、资金实力雄厚、经营状况良好、商业信誉良好，不存在重大不确定性风险。

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

访谈发行人主要客户，了解与发行人的合作历史，访谈发行人管理层，了解与不同主机厂客户的合作历史、合作项目、交易的定价原则等。

发行人成立伊始即与主要客户吉利集团开始合作，并建立了长期、稳定的合作关系。发行人已发展成为与吉利集团深度绑定的战略合作伙伴，未来也具有可持续性。

发行人与吉利集团主要根据成本加成法进行定价，且定价过程严格遵循吉利集团的定点评选流程，定价流程方面较为公开透明，定价具备公允性。

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

访谈发行人主要客户及发行人管理层，了解发行人的业务获取方式、合作项目等。

业务获取方式方面，发行人销售人员搜集获取潜在客户信息并评估客户情况，确定意向客户后通过实地拜访、客户推介等方式获取客户信息，与意向客户进行接触并建立业务联系，通过签订框架合同等方式确定合作关系。发行人在获得客户报价邀请后会根据车型信息介绍进行市场容量评估，并将项目情况通知技术研发部门进行技术工艺分析，销售部汇总各方结果与财务部共同订立目标价格进行多轮报价，根据反馈进行后续报价调整，在取得客户发布的定点通知书后，研发部门成立项目组进行项目开发。开发完毕进入量产阶段后，销售部门负责接收并核实客户的订单信息，汇总提交生产部门排期生产，生产完成后发运至客户指定地点。

经核查，发行人与吉利集团不具有关联关系，成立伊始便成为吉利集团的供应商，后围绕吉利集团各厂房建设配套生产基地，凭借较强的交付实力、需求响应实力、较高的技术水平等优势，逐步覆盖吉利集团大部分车型。发行人目前有 12 个生产基地，数量相比同行业较多，资产投资储备充足能满足其新增产能，发行人除吉利集团外，已相继成为一汽集团、比亚迪、北汽福田等知名整车制造厂商的重要零部件供应商，并已进入上汽集团、安徽大众、合众汽车、零跑汽车等整车厂的供应体系。

综上，发行人与重大客户不存在关联关系，发行人的业务获取方式不影响

其独立性，发行人具备面向市场独立获取业务的实力。

（5）发行人客户集中与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情形

发行人下游行业为汽车行业，根据中国汽车工业协会的数据显示，2022 年前十大汽车厂商市场集中度为 82.4%，汽车行业市场集中度高。受整车厂供应体系较高的进入壁垒和“一品一点”的采购模式共同影响，汽车零部件供应商在资源有限的情况下，会优先选择资信好、实力强的整车制造商作为战略客户，因此汽车零部件行业客户集中度普遍偏高，发行人客户集中与行业经营特点一致，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。

（七）单一客户重大依赖情形核查

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

对发行人核心技术人员进行访谈，了解发行人技术路线与行业技术迭代的匹配情况，对发行人主要客户吉利集团的相关负责人进行访谈，查阅汽车行业研究报告，查阅同行业上市公司相关信息披露。

（1）发行人主要产品或服务应用领域和下游需求情况，市场空间是否较大

发行人主要产品为汽车冲压零部件，下游行业为汽车产业，是国民经济中的重要产业，属于国家产业政策明确支持的领域。2020 年至 2023 年上半年，我国汽车整车销售总量分别为 2,531.1 万辆、2,627.5 万辆、2,686.4 万辆和 1,323.9 万辆。根据弗若斯特沙利文的《中国汽车冲压零部件市场研究》，汽车制造中约有 60%—70%的金属零部件需要冲压加工成型。2022 年，汽车冲压零部件市场规模达到 2,538.1 亿元，市场空间较大。随着汽车产业新能源化及海外出口业务的增多，汽车行业仍有较大增量机会。

综上，发行人下游市场空间较大，且未来五年预计仍维持上涨趋势。

（2）发行人技术路线与行业技术迭代的匹配情况

1）行业发展趋势

在汽车冲压零部件行业的发展过程中，下游主机厂的发展对冲压零部件产商的发展有着重大影响。近年来，在政策与市场的双重驱动下，整车朝着新能源化和轻量化的方向发展，整车生产效率不断提升，下游主机厂客户对汽车冲压零部件产品提出了越来越高的要求，驱动着汽车冲压零部件行业的技术迭代，发展迭代过程如下：

①模具复杂化。将计算机虚拟成型技术应用于冲压产品及模具的设计，不断提升模具开发、设计水平，提高复杂零部件的设计制造能力；

②生产自动化。不断提高生产自动化水平，向无人化生产方向发展，提高生产效率；

③产品轻量化。探索新材料和新工艺应用，不断推动轻量化进程。

2）公司技术路线的匹配性

发行人技术水平的发展趋势与行业技术迭代相匹配，体现在：①发行人通过使用 CAE/CAD/CAM 虚拟成形技术，提升模具设计开发能力；②发行人通过引进先进的自动化设备以及大吨位的冲压设备，并与自主研发设计的多工位模、级进模和连续模等复杂模具结合使用来提升自动化程度，提高生产效率；③发行人自主研发轻量化相关技术，包括使用超高强度钢、（镁）铝合金等轻量化材料，运用变截面异形管件复杂成型模具开发技术设计轻量化结构以及开发内高压成型等轻量化工艺，推动生产工艺不断升级。

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

发行人经过多年发展，在汽车冲压零部件及相关模具开发生产领域积累了较强的市场理解和产品实力，发行人在行业通用技术基础上，通过针对性研发积累的核心技术（例如变截面异形管件复杂成型模具开发技术、车身结构件连续模自动化冲压技术等）具有较高的产业化落地实力，能更快响应客户的新产品开发需求，实现快速交付。发行人具备开拓其他客户的技术实力，截至目前，公司在巩固原有核心客户的基础上，顺利开拓了一汽集团、比亚迪、北汽福田、上汽集团、安徽大众、合众汽车、零跑汽车等新客户，而且也提高了高端车型

如极氪、领克等的渗透率，发行人新客户开拓、产品试用与认证情况良好，详见本问询函的回复之“问题 1.1 关于客户集中”之“五、（三）发行人是否具备开拓其他客户的技术能力以及市场拓展的进展情况”。截至 2023 年 10 月末，发行人在手订单金额约为 2.57 亿元，在手订单储备充足，下游需求情况较好。

综上，发行人具备开拓其他客户的技术实力，市场拓展稳步推进。

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

查阅《产业结构调整指导目录》等国家产业政策的相关规定，查阅国家政策、研究报告等关于汽车产业政策的相关信息。

发行人下游客户为汽车行业，汽车产业为国民经济中的重要产业，属于国家产业政策明确支持的领域。我国政府历来重视汽车及零部件产业发展，相关政策扶持力度较大，2020 年 4 月税务总局颁布《关于新能源汽车免征车辆购置税有关政策的公告》，宣布自 2021 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日，对购置的新能源汽车免征车辆购置税。2022 年 7 月商务部等 17 部门发布《关于搞活汽车流通扩大汽车消费若干措施的通知》，支持扩大汽车消费。2022 年 9 月财政部、税务总局、工业和信息化部等发布《关于延续新能源汽车免征车辆购置税政策的公告》，进一步延续新能源汽车免征车辆购置税政策。2023 年 1 月工信部等发布《工业和信息化部等八部门关于组织开展公共领域车辆全面电动化先行区试点工作的通知》，工业和信息化等八部门在全国范围内启动公共领域车辆全面电动化先行区试点工作，试点期为 2023-2025 年，达到大幅提高车辆电动化比例。2023 年 9 月工业和信息化部等七部门发布《关于印发汽车行业稳增长工作方案 (2023-2024 年) 的通知》，通知明确要支持扩大新能源消费和完善基础设施建设与运营。

国家持续大力推动相关政策支持汽车产业的发展，汽车行业已成为国民经济的支柱性产业。近五年，受益于汽车购置税优惠等政策、汽车出口销量增加及新能源汽车综合性能的提升，乘用车销量实现快速增长。综上，汽车相关政策及其影响下的市场需求并不具有阶段性特征，产业政策变化不会对发行人的

客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响。

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

发行人为吉利集团的一级供应商，吉利集团属于终端客户，不存在依赖单一客户属于非终端客户的情形。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（一）发行人的主要客户包括吉利集团、一汽集团、比亚迪等主机厂，发行人与主要客户合作稳定，报告期内销售变动具备合理性；

（二）发行人第一大客户收入占比高于同行业可比公司，主要受行业经营特点、发行人与吉利集团的合作历程等影响，发行人在资源有限的前提下主要服务吉利集团具备合理性。在发行人主要服务吉利集团的情况下，具有行业代表性；

（三）发行人向吉利集团销售的主要产品为汽车冲压零部件，目前已供应吉利集团大部分车型，发行人占吉利集团同类产品采购比例较高且排名同类第一。发行人与吉利集团其他竞争性供应商相比，具备生产基地数量多、设备投资规模大、生产设备先进等优势。主要客户引入竞争性供应商而导致发行人产品被替代、收入下滑并对持续经营能力构成不利影响的风险较小；

（四）发行人来自吉利集团的主营业务收入及毛利贡献占比均超过 50%，发行人对吉利集团存在重大依赖，但不构成重大不利影响。发行人已在招股说明书进行风险提示：“若未来吉利集团新能源战略转型不达预期、经营情况恶化或与发行人的合作关系发生重大不利变化，则会对发行人经营和财务状况造成重大不利影响”；

（五）发行人主要产品为汽车冲压零部件，主要应用于汽车行业，市场空间较大。发行人技术路线与行业技术迭代情况匹配，具备开拓其他客户的技术实力；

（六）报告期内，发行人主要客户及董监高、相关采购部门负责人员及其近亲属、相关关联方及关键人员不存在直接或间接持有发行人股权的情形，未与发行人以及实际控制人、公司高管、核心技术人员及其他关联方之间存在关联关系，不存在其他特殊安排及利益输送；

（七）发行人对第一大客户吉利集团销售占比较高具备合理性，客户稳定性和业务持续性强，不存在重大不确定性风险。

1.2 关于业务独立性

根据申报材料：（1）发行人多处自建或租赁房产位于吉利厂区内，台州杰诚租赁使用吉利集团下属企业福林国润厂房及周边附属建筑物；（2）发行人 54 项专利均为实用新型专利，无发明专利；（3）除与吉利集团建立了稳定的合作关系，发行人还开拓了一汽集团、比亚迪、北汽福田等新客户，并已进入多家整车厂的供应体系。

请发行人说明：（1）发行人及子公司位于吉利厂区内的土地使用权、房屋所有权、租赁房产情况，发行人的生产基地是否主要位于吉利厂区，说明原因、必要性和合理性，是否符合行业惯例，结合相关合同的权利义务说明是否约定了在吉利厂区生产其他客户订单的限制性条款；（2）发行人与吉利集团的具体合作模式、合同签订、订单获取、定价、销售量的确定方式，与其他客户是否存在差异，定价是否具备公允性，包括但不限于定价依据是否符合市场定价、定价与第三方是否具有可比较性等；发行人与吉利集团是否存在关于业务开发、订单获取、销售价格、毛利率、销量、销售金额等潜在利益安排或承诺；（3）发行人无发明专利的原因，是否符合行业惯例，发行人的技术、人员、资产、设备、财务是否存在来自吉利或与吉利相关的情形，吉利是否参与发行人的产品开发；（4）一汽集团、比亚迪、北汽福田等新客户的具体开拓情况，进入多家整车厂的供应体系的具体情况，相关信息披露是否准确；（5）结合前述事项等说明发行人的业务是否具备独立性，是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的要求。

请保荐机构、申报会计师、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、发行人及子公司位于吉利厂区内的土地使用权、房屋所有权、租赁房产情况，发行人的生产基地是否主要位于吉利厂区，说明原因、必要性和合理性，是否符合行业惯例，结合相关合同的权利义务说明是否约定了在吉利厂区生产其他客户订单的限制性条款

（一）发行人及子公司位于吉利厂区内的土地使用权、房屋所有权、租赁房产情况

截至本问询函的回复出具日，发行人共有 12 个生产基地，其中与吉利集团配套的生产基地有 11 家，仅有成都地通位于吉利集团生产基地的厂区内，西安地通部分生产线位于吉利集团生产基地的厂区内。

发行人在吉利集团厂区内的租赁情况如下：

序号	出租方	承租方	租赁位置	租赁面积（㎡）	租赁面积占生产基地总建筑面积的比重	租赁期限	用途
1	成都高原汽车工业有限公司	成都地通	成都经济技术开发区（龙泉驿区）车城东七路 366 号冲压厂房	3,471.00	0.86%	2022.12.1-2024.3.31	厂房
			成都经济技术开发区车城东七路 366 号焊装车间钢筋混凝土排架厂房 B32-B33 区域	96.00	0.02%	2023.1.1-2024.3.31	厂房
			成都经济技术开发区车城东七路 366 号焊装车间钢筋混凝土排架 7 厂房 B34-B39 区域	621.00	0.15%	2023.1.1-2024.3.31	厂房
			成都经济技术开发区车城东七路 366 号冲压件仓库西侧废料区	783.00	0.19%	2023.1.1-2024.3.31	厂房
			成都经济技术开发区车城东七路 366 号焊装车间办公区 212 室、213 室	171.00	0.04%	2023.1.1-2024.3.31	办公
2	西安吉利汽车有限公司	西安地通	西安经济技术开发区泾渭新城吉利大道 666 号	7,801.14	1.93%	2021.7.2-2024.7.1	厂房
总租赁面积				**12,943.14**	3.19%	-	-

注：成都高原汽车工业有限公司为吉利集团实际控制的公司，吉利汽车集团有限公司与城堡汽车国际有限公司分别持有该公司 50%的股份，其中城堡汽车国际有限公司的唯一股东为吉利国际（香港）有限公司，是吉利集团的全资附属公司。

根据上表，出租方成都高原汽车工业有限公司和西安吉利汽车有限公司均为吉利集团下属企业，成都地通、西安地通并不拥有相关土地使用权和房屋所

有权。发行人生产基地中位于吉利集团厂区内的租赁面积为 12,943.14 平方米，占发行人生产基地总建筑面积的比例为 3.19%，占比较小。

报告期内，台州杰诚租赁使用浙江福林国润汽车零部件有限公司（吉利集团下属企业）的厂房。2021 年浙江福林国润汽车零部件有限公司由于所在区域被纳入拆迁范围，现已将生产线搬迁，而台州杰诚仍在原址租赁厂房经营。

（二）发行人的生产基地是否主要位于吉利厂区，说明原因、必要性和合理性，是否符合行业惯例

发行人配套吉利集团共有 11 家生产基地，其中 2 家位于吉利集团厂区内，另 9 家不在吉利集团厂区内但距离吉利集团的生产基地较近。发行人生产基地总建筑面积达 405,244.25 平方米，其中在吉利集团厂区内的租赁面积为 12,943.14 平方米，占比仅有 3.19%，因此发行人生产基地并非主要位于吉利集团厂区。

1、发行人的生产基地是否主要位于吉利集团厂区的原因、必要性和合理性

（1）原因、必要性和合理性

发行人多数生产基地位于吉利集团厂区附近，主要目的是提高对吉利集团的需求响应实力、提高沟通效率，并降低运输成本和提高售后服务实力。由于产品开发过程中需要双方大量的沟通和协作，且冲压焊接总成件普遍体积和重量较大，为了提升对接效率，降低开发和运输成本。发行人在吉利集团各基地附近建设生产基地，提升了发行人快速响应吉利集团需求的能力，也强化了发行人与吉利集团之间的联系。

发行人子公司成都地通的生产基地位于吉利集团厂区内，主要是因为前期成都高原汽车工业有限公司自行生产相关汽车零部件，已经投入建设，2013 年开始，成都高原汽车工业有限公司为降低管理成本，将部分订单转由外部供应商配套，成都地通中标后直接租用吉利集团的厂房以实现尽快供货。同行业中，浙江铭博汽车部件股份有限公司也与成都高原汽车工业有限公司存在相同的合作模式。发行人子公司西安地通的部分生产基地位于西安吉利汽车有限公司厂区内，主要是因为前期西安吉利汽车有限公司规划建设的厂区面积较大，为汽车冲压焊接件供应商进入厂区进行配套提供了机会，西安地通在西安吉利汽车

有限公司的厂区租赁了一块场地进行相关总成件最后一道焊接工序的生产，大幅提高了总成件的运输效率，降低了运输成本。同行业中泰鸿万立、浙江铭博汽车部件股份有限公司、江西豪斯特汽车零部件有限公司等供应商与西安吉利汽车有限公司存在相同的合作模式。

（2）内控管理

内控管理方面，吉利集团按照正常供应商的采购管理模式进行厂区内供应商的管理。成都地通在成都高原汽车工业有限公司厂区内租赁的是完整的厂房，相关物料管理、生产设备管理、人员管理等均存在物理隔离条件。西安地通在西安吉利汽车有限公司厂区与其他供应商共享厂房，不同供应商之间存在区域划分及区域管理措施，相应区域的生产设备由对应供应商使用，不同供应商的人员会穿戴不同颜色的、带有公司名称的工服和安全帽以便于区分，各供应商供应的产品各不相同，外观易于区分，供应商生产冲压焊接件后，会将其存放在带有公司名称的定制料架上，不同供应商的存货易于区分。因此，虽然成都地通、西安地通位于吉利集团厂区内，但厂区内控管理较为完善，对发行人的独立性无重大不利影响。

（3）价格公允性

发行人向吉利集团下属企业租赁厂房的租金与相同区域标准厂房租金的对比如下：

租赁场地	租赁单价	租赁区域	参考厂房租金	参考厂房所在区域	参考厂房距离发行人租赁场地的距离
发行人向成都高原汽车工业有限公司租赁的冲压焊接厂房	25.0 元/㎡/月	四川省成都市龙泉驿区	24.9 元/㎡/月	四川省成都市龙泉驿区	约 15 公里
发行人向西安吉利汽车有限公司租赁焊装车间场地	25.0 元/㎡/月	陕西省西安市经开区	24.9 元/㎡/月	陕西省西安市经开区	约 26 公里

注：参考厂房租金数据来源于安居客、58 同城等第三方网站公开信息，成都高原汽车工业有限公司参考厂房月租金为：0.83 元/㎡/天×30 天=24.9 元/㎡/月；西安吉利汽车有限公司参考厂房月租金为：0.83 元/㎡/天×30 天=24.9 元/㎡/月。

由上表可知，发行人向吉利集团下属企业租赁厂房的租金与相同区域标准厂房的租金差异较小，因此价格较为公允。

综上，发行人多数生产基地位于吉利集团附近，主要是出于与吉利集团便利沟通、降低运输成本、提高售后服务实力之目的。为实现低成本快速供货，发行人有 2 处生产基地的部分生产线位于吉利集团厂区内，租赁面积为 12,943.14 ㎡，仅占生产基地总建筑面积的 3.19%，占比较小。厂区内内控管理较为完善，厂区租赁价格较为公允，发行人生产经营的独立性未受到影响。

吉利集团厂区内设备租赁价格公允性方面，发行人向成都高原汽车工业有限公司租赁两条冲压生产线及附属工装模具，两条生产线设备原值为 1,781.11 万元（不含税），假设残值率为 5%，按照 10 年直线法折旧，每年折旧费 169.21 万元，而发行人支付的不含税年租金金额为 186.48 万元，与设备折旧费差异较小，价格较为公允。2022 年，考虑设备较为陈旧，双方通过谈判下调设备租赁价格，调整后的不含税租金价格为 164.77 万元，与设备原值折旧额差异不大，下调后租赁价格较为合理。

2、同行业可比公司也存在部分生产基地位于主机厂内的情形

部分同行业可比公司将生产基地建于主机厂厂区内，具体如下：

公司	生产基地	是否有生产基地在主机厂区域内	备注
无锡振华	宁德振新、武汉振华、无锡亿美嘉、郑州君润等	是	宁德振新曾向上汽乘用车福建分公司租赁厂房
泰鸿万立	泰鸿万立、晋中泰鸿、保定泰鸿、湖州泰鸿、上海泰鸿、济南泰鸿等	是	晋中泰鸿向山西吉利租赁厂房

信息来源：招股说明书

同行业可比公司也存在部分生产基地位于主机厂内的情形。

3、结合相关合同的权利义务说明是否约定了在吉利厂区生产其他客户订单的限制性条款

发行人与吉利集团签署的《采购合同通用条款》及租赁合同中未约定发行人在吉利集团厂区生产其他客户订单的限制性条款。发行人向吉利集团租赁的场地建筑面积仅占总生产建筑面积的 3.19%，不影响发行人拓展业务。

二、发行人与吉利集团的具体合作模式、合同签订、订单获取、定价、销售量的确定方式，与其他客户是否存在差异，定价是否具备公允性，包括但不限于定价依据是否符合市场定价、定价与第三方是否具有可比较性等；发行人与吉利集团是否存在关于业务开发、订单获取、销售价格、毛利率、销量、销售金额等潜在利益安排或承诺

（一）发行人与吉利集团的具体合作模式、合同签订、订单获取、定价、销售量的确定方式，与其他客户是否存在差异

发行人与主要客户吉利集团、一汽集团、比亚迪关于采购冲压件、焊接件的具体合作模式如下所示：

客户名称	合作模式	合同签订情况	订单获取情况、定价及销售量的确定方式
吉利集团	框架合同+具体采购订单	1.合同详情：发行人与吉利集团相关主体签订《采购合同通用条款》，合同中包括采购订单、供货与交付、质量标准、包装与运输、结算方式等条款 2.合同内容：冲压零部件采购	1.吉利集团通过其“供应商关系管理系统（简称SRM系统）”向发行人发出“月采购订单” 2.定价原则为成本加成法，谈判确定价格后签署《价格纪要》 3.销售量根据吉利集团SRM系统结算单确定
一汽集团	框架合同+具体采购订单	1.合同详情：发行人与一汽集团相关主体签订《零部件采购合同》，合同中包括订货单、月份要货计划、质量保证、价格、订货与要货、交货与验收、结算付款等条款 2.合同内容：冲压零部件采购	1.一汽集团通过SRM系统向发行人发出“月采购订单” 2.定价原则为成本加成法，谈判确定价格后签署《生产零件价格协议》 3.销售量根据一汽集团SRM系统中的验收单确定
比亚迪	框架合同+具体采购订单	冲压零部件采购： 1.合同详情：发行人子公司与比亚迪相关主体签署《乘用车生产性物料采购通则》，合同中包括产品开发、订单及交付等条款 2.合同内容：冲压零部件采购 冲压零部件加工： 1.合同详情：发行人负责生产的子公司与比亚迪与相关主体签署《委外加工供货清单及价格协议框架协议》，合同中包括加工内容、加工价格、交付验收、结算付款等条款。 2.合同内容：冲压零部件加工	冲压零部件采购： 1.比亚迪通过SRM系统向发行人发出采购订单 2.定价原则为成本加成法，谈判确定价格后签署《配套零部件供货清单及价格协议》 3.销售量根据比亚迪增值税管理系统的结算单确定 冲压零部件加工： 1.比亚迪通过邮件向发行人发出“委外冲压件结存及计划量” 2.定价原则为成本加成法，加工单价在《委外加

客户名称	合作模式	合同签订情况	订单获取情况、定价及销售量的确定方式
			工供货清单及价格协议框架协议》中约定 3.销售量根据比亚迪增值税管理系统的结算单确定

根据上述信息，关于冲压零部件采购业务，发行人与吉利集团、一汽集团、比亚迪等主要客户的合作模式均为签订“框架合同+具体采购订单”的合作模式，通过 SRM 系统来确认订单，定价原则基本为成本加成法，销售量由结算单来确定。此外，发行人与比亚迪开展冲压零部件加工业务，除比亚迪通过邮件向发行人下单外，其他交易模式与冲压零部件采购业务相同。比亚迪通过邮件方式向发行人下达加工订单，可以向发行人传达明确的生产物料、生产计划数等信息，与通过 SRM 系统下单的方式不存在实质差异。

综上，发行人与吉利集团的合作模式、合同签订、订单获取、定价、销售量的确定方式等与其他客户不存在明显差异。

（二）定价是否具备公允性，包括但不限于定价依据是否符合市场定价、定价与第三方是否具有可比较性等

1、发行人对吉利集团的销售价格具备公允性

由于发行人向吉利集团销售的冲压焊接件为定制件，无法查询到同类产品的销售价格，故无法通过市场价格或第三方价格比较进行公允性的分析。

发行人与吉利集团从项目洽谈到项目量产，需要经历严格的定点流程和议价谈判过程。

项目定点阶段，吉利集团通过其采购系统，对所有供应商采用招标的方式采购冲压零部件。吉利集团每次招标至少会邀请 3 家及以上的一级供应商进行投标报价。发行人根据成本加成法进行定价，即根据原材料成本、工艺制造成本、仓储运输费用等测算出总成本，加上一定的利润空间提出报价。在经历多轮报价对比后，吉利集团会在竞标供应商中综合考虑开发技术水平、产品质量稳定性、交付实力、价格优势等因素选取最合适的供应商进行合作。吉利集团通过邮件的形式通知供应商是否有取得项目定点。报告期内发行人的项目定点均通过投标获取，不存在通过投标以外方式取得定点的情形。

量产阶段，在实际订单执行过程中，初始价格为发行人参与投标取得定点的价格，由于冲压零部件相对应的车型均具有较长的生命周期，原材料成本、用工成本等均会存在一定的市场波动，后续冲压零部件价格会根据原材料市场价格、用工成本市场水平的变化等进行谈判调整。

综上，发行人与吉利集团的业务均通过招标获取，通过招标确定初始价格，后续根据原材料及用工的市场价格谈判调整。发行人业务获取及定价均为市场行为，具有公允性。

2、发行人对吉利集团、其他客户的销售价格及相关成本加成比例是否存在差异

（1）发行人向吉利集团、其他客户的销售价格及相关成本加成比例不完全可比

发行人向主机厂客户销售的冲压焊接件均为定制件，产品尺寸、规格型号、品质要求、加工工艺、客户及应用车型等均不相同，因此发行人对不同客户、不同产品的销售价格各不相同，成本加成比例不完全可比。

（2）发行人向吉利集团、其他客户销售产品的定价过程遵循市场化规律

发行人对主机厂客户销售的产品根据产品成本、原材料价格等因素通过招投标或商业谈判等方式进行报价，主机厂客户在综合对比多家供应商的报价后确定最终产品价格，定价过程遵循市场化规律。

综上，由于发行人销售产品为定制件，不同客户、不同产品的价格各不相同，成本加成比例不完全可比。但发行人对吉利集团、其他客户的销售价格均为市场化竞争的结果，价格公允。

（三）发行人与吉利集团是否存在关于业务开发、订单获取、销售价格、毛利率、销量、销售金额等潜在利益安排或承诺

经查阅发行人与吉利集团的相关合同及补充文件，发行人与吉利集团未约定年销售量上下限、销售价格上下限、优先获取新车型项目定点等条款。发行人仅与吉利集团约定“卖方保证供应的所有产品价格低于卖方销售给其他任何第三方的同期产品价格或同类市场上同期产品在合法竞争下最低价格的百分之

十”的优惠价格承诺，此为吉利集团对供应商的通用保护性条款，并非实质上严格的价格限制，主要目的在于谋求供应商给予最优惠价格，以保障其自身权益，豪恩汽电、新铝时代等汽车供应商也存在类似条款，具体如下：

公司名称	最优惠价格条款具体情况	适用客户
豪恩汽电（已上市）	与吉利集团约定为其提供最优惠价格或低于同类产品最低价格的百分之十	吉利集团
新铝时代（已过会）	与吉利集团约定“卖方保证供应的所有产品价格低于卖方销售给其他任何第三方的同期产品价格或同类市场上同期产品在合法竞争下最低价格的百分之十”的最优惠价格承诺	吉利集团
盛新锂能（已上市）	盛新钾能承诺同等条件下优先保障比亚迪的锂产品供应且保证给比亚迪的价格为同等条件下比亚迪采购价格的最优惠价格，双方达到合作共赢的目的。	比亚迪

综上，发行人与吉利集团不存在关于业务开发、订单获取、销售价格、毛利率、销量、销售金额等潜在利益安排或承诺。

三、发行人无发明专利的原因，是否符合行业惯例，发行人的技术、人员、资产、设备、财务是否存在来自吉利或与吉利相关的情形，吉利是否参与发行人的产品开发

（一）发行人申报前无发明专利的原因，是否符合行业惯例

1、行业技术以底层共性技术为主，客户对发明专利布局无明确要求

汽车冲压零部件制造行业属于定制化开发行业，冲压零部件供应商根据客户对产品的造型和性能需求进行定制化开发并实现量产，产品均为定制件。行业内众多企业开展生产加工主要依赖的工艺主要为冲压、焊接、铸造、锻造等，均为成熟工艺，行业技术以底层共性技术为主。受行业存在技术共性的影响，行业内的企业通常是针对定制化开发的产品申请发明专利，而难以依靠底层共性技术申请发明专利。行业内产品多样性特征明显，特定产品通常仅由一至两家供应商生产，而各供应商所使用的共性技术并不涉及专利壁垒，因此，行业内互相侵犯发明专利的情形较少。

发行人主要通过参与招标定点的方式获取新项目，主机厂的考评维度包括产品质量、交付实力、竞标价格等方面，对发明专利数量和布局情况均无明确要求。发行人历史上尚未发生因为专利布局不满足要求而未获得定点的情形。

因此，发行人在展业过程中对发明专利的需求不强，亦未重视发明专利的申请工作。

2、发行人产品升级迭代快，对生产经验依赖程度较高

发行人的产品随着下游客户的设计方案变更而发生迭代。虽然下游客户的车型存在相对固定的生命周期，但随着市场需求的变化，发行人的冲压零部件产品在性能参数、工艺路径方面会经历快速的升级迭代。发明专利从申请到授权的周期较长，一般为 2 年左右。因此，在产品快速迭代的情况下，发行人申请的发明专利易于失去其创新价值和专利保护价值。

发行人的核心技术是其经过多年行业经验积累而成，发行人的气缸式延时机构、机械式延时机构、落料拉延结构等一旦离开其特定的生产环境与设备后便较难实践，不能直接适用其他冲压焊接企业，竞争对手无法直接使用。因此，即使通过发明专利实施技术保护，其防御性价值不高。

3、发行人已掌握多项先进技术，并已作为技术秘密保护

发行人已有变截面异形管件复杂成型模具开发技术、高强度冷冲压技术等多个先进技术应用于产品开发及生产，能有效实现产品轻量化效果、提高产品质量和稳定性。发行人考虑到相关技术对于产品竞争力的关键性，已将其作为技术秘密进行内部保护。

4、同行业公司发明专利数量与业务规模相关性不强

同行业可比公司发明专利数量和业务规模统计如下：

单位：个、万元

序号	公司名称	上市前发明专利数量	截至 2022 年 12 月末的发明专利数量	上市前一年营业收入	2022 年营业收入
1	华达科技	5	16	236,935.81	516,260.96
2	无锡振华	4	未披露	141,690.14	174,666.63
3	联明股份	0	未披露	40,499.19	123,116.52
4	常青股份	8	未披露	149,232.53	316,321.76
5	英利汽车	0	未披露	481,186.24	509,426.94
6	长华集团	17	20	143,078.60	183,534.36
7	多利科技	27	28	277,208.21	335,500.87

8	泰鸿万立	19	19	147,776.70	147,776.70
9	地通控股	1	0	214,478.99	214,478.99

数据来源：招股说明书、企业公告

根据上表信息统计，发明专利数量与公司业务规模相关性不强。此外，联明股份、英利汽车上市前的发明专利数量为 0，发行人申报前无发明专利为行业内正常现象。

5、发行人发明专利布局情况和未来实施专利保护措施的计划

截至本问询函的回复出具日，发行人发明专利的申请及授权情况具体如下：

序号	发明名称	专利类型	法律状态	申请号	申请(专利权)人
1	乘用车扭转梁台架试验系统	发明专利	发明授权	CN202110651578.3	湘潭地通
2	一种刀口间隙可调节的落料模	发明专利	实质审查	CN202011087160.6	湘潭地通
3	一种乘用车后桥总成中的扭力梁	发明专利	实质审查	CN202010748226.5	湘潭地通

截至本问询函回复出具日，发行人已有 1 项已授权的发明专利，另有 2 项发明专利处于实质审查阶段，未来会继续加强专利保护意识，在保证高质量研发的基础上，加强技术创新，对新研发的技术申请专利保护，保持企业先发优势，完善对行业的专利布局，提高行业技术壁垒。

综上，发行人申报前无发明专利主要是受到行业特征、客户需求、产品特点、技术路径等多种因素的综合影响，发行人掌握多项先进技术，并已作为技术秘密保护，同行业公司的发明专利数量与业务规模的相关性不强，部分公司上市前无发明专利，发行人申报前无发明专利属于行业内正常现象。

未来随着公司业务的发展，公司会继续加强发明专利布局并实施专利保护措施。

（二）发行人的技术、人员、资产、设备、财务是否存在来自吉利或与吉利相关的情形

1、技术方面

（1）行业通用技术情况

汽车冲压零部件行业历史悠久，主要依赖行业通用技术，技术原理相对透

明，通用技术主要包括模具开发技术、冲压技术及焊接技术。

1）在汽车冲压零部件模具开发过程中，主要应用 CAD/CAM/CAE 技术辅助模具开发。模具迭代过程主要体现在对结构的不断优化，使其所能生产的零部件尺寸形状更加多样。

2）冲压技术主要是利用安装在压力机上的冲模对材料施加压力，使其产生分离或塑性变形，从而获得所需要零件的一种压力加工方法，冲压设备直接关系到冲压生产效率、产品质量等一系列问题。

3）焊接技术主要为电阻焊，电阻焊是将零部件组合后通过电极施加压力，利用电流通过接头的接触面及邻近区域产生的电阻热进行焊接的方法，其具备热量集中、加热时间短、焊接变形小、焊接效率高等优点，在汽车冲压零部件焊接中得到广泛应用。

（2）发行人业务开展所需技术情况

发行人的主要产品为冲压零部件及冲压模具，在产品生产过程中主要依赖的核心技术如下：

技术类型	技术名称	核心技术简介	技术来源	是否来自吉利或与吉利相关
模具开发技术	变截面异形管件复杂成型模具开发技术	传统制造方式下，变截面异形管件只能采取上下片冲压件扣合焊接的方法实现。使用该种方法会导致上下片扣合重叠区材料浪费严重、焊缝长焊接变形量大，焊接总成产品较重且性能不稳定、尺寸波动大。基于此现状，公司研发部门使用创新的模具设计理念，采用高强度板材的模具卷管成型工艺取代了传统上下片两套模具扣合焊接的工艺。该项核心技术在同等结构强度下提高了材料利用率、减少了约 50%的焊缝长度，有效降低了总成结构件的重量，减少了焊接节拍和焊接变形的影响，进而提高了产品生产效率和尺寸稳定性。	自主研发	否
	仿真建模开发技术	根据客户需求，利用蓝光扫描将公司预开发的部件进行扫描，截取零部件的关键断面尺寸进行断面设计，使用 3D 设计软件（UG、CATIA 等）进行三维建模。同时，分析目标零部件的各项性能指标需求及关键尺寸，使用仿真分析软件对逆向完成的零件数模进行零件冲压工艺设计分析，并实施工装模具的设计开发。公司采用仿真建模开发技术，不仅可以有效缩短产品的开发周期，还可以使设计方案更加符合客户要求和市场需求。	自主研发	否

	车身结构件连续模自动化冲压技术	冲压模具根据构造可以分为单工程模、复合模以及连续模三大类，其中单工程模和复合模在生产过程中，需要较多的人力，而连续模则可以在一副模具上用几个不同的工位同时完成多道冲压工序，大大提升生产效率。同时，连续模的设计难度也比前两类模具更大。公司依据产品的自身特性及产能需求，在模具开发过程中，通过计算机仿真模拟，确定模具开发形式，采用有限元分析技术预测和解决连续模冲压过程中可能出现的诸如起皱、拉裂、回弹等缺陷；利用 AUTOFORM、CAD、CAM、CAPP 等数字化技术手段，实现车身结构部件高精度成型制品。在制造过程中公司采用三合一自动化堆垛系统送料机和多工位冲床相结合的柔性自动化生产线，配合连续模进行生产，大大提升了产品生产效率。	自主研发	否
冲压相关技术	内高压成型生产技术	公司研发的内高压成型生产技术通过采用液压成型管工艺替代上下片冲压加焊接的传统工艺，并应用于副车架的前横梁和左右纵梁的生产制造，在很大程度上减少了冲压零部件的数量和总体焊缝长度。与传统采用冲压加焊接的结构设计相比，同样的强度和疲劳性能条件下，使用公司本项核心技术可有效降低总成结构件重量，减少焊接变形对总成尺寸精度的影响。	自主研发	否
	高强度冷冲压技术	前后桥是汽车底盘的关键零部件，其性能的好坏将直接影响着汽车的整体性能。由于汽车行驶过程中受力复杂，前桥是车辆上比较容易出现损坏的部件之一，故需要其具备超高强度的性能。公司在结合国内外先进冷冲压技术的基础上，采用高强度钢作为原材料，通过三维建模，再根据有限元分析得出的结论，设计了全新的冲压成型模具，极大提高了产品质量的稳定性和产品强度。	自主研发	否
	螺母板冲压成型技术	螺母板采用冲压成型技术，成品零件重量轻、刚度好，并且板料经过塑性变形后，金属内部的组织结构得到改善，使冲压件强度得以提高。公司通过研发和使用本项核心技术，减少了焊接工序，有效规避了焊接螺母虚焊问题，有利于现场的作业环境改善。	自主研发	否
	抗疲劳扭力梁生产技术	汽车的后横梁为封闭梁，本项核心技术通过制管→冷冲压成型→热处理/冷却→回火→激光切割等一系列工艺处理，大大提升后横梁的疲劳寿命。公司使用本项核心技术，可大幅减少封闭式扭力梁的零件数量，确保在相同性能参数下，该零部件的重量减少 2-6kg 左右。同时，封闭式扭力梁的焊接长度长，有助于分散焊接热量，减低对热影响区的影响，进一步提高产品性能的稳定性。	自主研发	否
	辊压成型技术	为节约板材、提高原材料利用率、减轻车身重量，同时满足车身防撞的吸能要求，更好的保护车内人员安全，公司采用辊压成形工艺进行产品制造。设计开发前期利用电脑对产品进行仿真模拟，通过零件详细的工序拆分，模拟优化零件制程，确认每道工序的产品缺陷在前期予以消除，降低模具开发后频繁修正的问题，缩短调试周期；制造过程中与开卷送料机，辊压机，辊压轮焊相结合形成高效的柔性自动化生产线。	自主研发	否

焊接相关技术	激光拼焊板技术	在车身结构上，每个车身零件具有不同的厚度和抗腐蚀性能要求，如果使用单一板材冲压成型，就必须对所有零部件的材料采用相同的等级、镀层类型和材料厚度，不仅增加了车身整体重量，提高了成本，并且还会增大冲压成型的难度。公司利用自主开发的专用模具，将厚度不同的板材进行激光拼焊，不仅可以节约板材、合理组合材料的强度和厚度，提高原材料的利用率，同时还可以有效提高零件尺寸精度，减轻车身重量。	自主研发	否
	自动化集成开发技术	传统的人工操作生产模式下，工厂需求人员较多，管理费用较高，且制品的质量不稳定、缺陷多、报废率高。综合考虑成本，质量及交货期等因素，目前公司工厂采用全自动化生产模式。自动化集成开发技术是公司基于目前自动化生产的条件下，实施的自主开发机器人工作站、设备选型、机器人模拟仿真及离线编程、PLC 程序设计及优化调试。目前公司已具备机器人弧焊，机器人点焊，机器人涂胶，机器人抓取等自动化集成开发能力，大幅提高了产品的质量和一致性。	自主研发	否

发行人业务开展所需技术是在行业通用技术基础上，通过针对性研发积累的核心技术，均为自主研发形成，不存在来自吉利或与吉利相关的情形，发行人主要通过申请专利、与研发人员签署保密协议及竞业禁止协议等措施对核心技术形成保护。

2、人员方面

在人员方面，发行人总监级别以上人员中，在吉利集团有任职履历的人员有 3 名，具体如下：

序号	姓名	在吉利集团任职经历	在发行人处任职经历
1	陈瑞	2002 年至 2008 年，担任浙江吉利控股集团有限公司财务经理、董事长助理	2016年11月至今，任发行人财务负责人，2021年3月至今，任发行人董事会秘书
2	罗宝珊	2010 年至 2012 年，担任浙江吉润汽车有限公司北仑分公司焊装厂技术质量科焊接工程师	2012 年至 2018 年于宁波地通任工程部经理，2018 年至今于宝鸡地通任副总经理
3	周尚昕	2003 年至 2014 年，担任成都高原汽车工业有限公司冲压部焊装部厂长	2023 年起于成都地通任副总经理

上述人员虽曾在吉利集团任职，但距今时间久远，且离职、入职手续完整，已与吉利集团无任何关系，因此对发行人的人员独立性不构成重大不利影响。

3、资产方面

在资产方面，截至本问询函的回复出具日，发行人子公司西安地通、成都地通、台州杰诚向吉利集团下属子公司租赁厂房进行生产，具体情况如下：

序号	出租人	承租人	租赁面积	租赁期限
1	西安吉利汽车有限公司	西安地通	7,801.14 ㎡	2021 年 7 月 2 日—2024 年 7 月 1 日
2	成都高原汽车工业有限公司	成都地通	3,471.00 ㎡	2022 年 12 月 1 日—2024 年 3 月 31 日
3	成都高原汽车工业有限公司	成都地通	1,671.00 ㎡	2023 年 1 月 1 日—2024 年 3 月 31 日
4	浙江福林国润汽车零部件有限公司	台州杰诚	5,331.00 ㎡	2022 年 11 月 1 日—2024 年 10 月 31 日

上述 4 处租赁的面积占发行人总生产经营建筑面积的比例较小，占发行人总生产面积的比例仅为 4.51%，对发行人的资产独立性不构成重大不利影响。

4、设备方面

（1）发行人向吉利集团采购和租赁设备概况

报告期内，发行人向吉利集团下属企业租赁设备的情况如下：

出租人	承租人	租赁物	租赁期限
成都高原汽车工业有限公司	成都地通	自动化冲压生产线	2023 年 1 月 1 日—2024 年 3 月 31 日

发行人向吉利集团下属成都高原汽车工业有限公司租赁两条冲压生产线，发行人与成都高原汽车工业有限公司早期的合同显示，相关设备在成都高原汽车工业有限公司的账面原值是 1,781.11 万元，仅占 2023 年 6 月 30 日机器设备原值的 1.04%，占比较低，对发行人独立性不构成重大不利影响。

报告期内，发行人向吉利集团下属企业购买设备的情况如下：

单位：万元

序号	出售人	购买资产	购买金额（不含税）
1	浙江吉润汽车有限公司	压力机、机器人等生产设备	1,124.88
2		压力机、机器人等生产设备	1,310.62
3		压力机等生产设备	611.50
4	浙江福林国润汽车零部件有限公司	压力机、冷却塔等生产设备	2,162.04

吉利集团下属企业因场地搬迁需要出售设备，发行人有设备购买需求，便通过吉利集团的招投标系统参与投标，与多位竞争性供应商参与多轮竞标后中标，定价过程公允。其中，发行人曾委托资产评估机构对其向浙江吉润汽车有限公司所购二手设备的价值进行评估，评估结果与购买价格差异较小，因此购

买价格公允。发行人向吉利集团下属企业购买二手设备的金额占发行人 2023 年 6 月 30 日机器设备账面价值的 4.10%，占比较低，对发行人的资产独立性不构成重大不利影响。

（2）发行人向吉利集团下属企业购买设备的购买价格与评估结果具体差异情况

报告期内发行人向浙江吉润汽车部件有限公司采购合计 3,047.00 万元（不含税）机器设备，并委托万隆（上海）资产评估有限公司对机器设备价值进行评估，其中金额 100 万以上的机器设备采购价格与评估价格明细如下：

单位：万元

资产名称	设备生产商	型号	采购价格（A）	评估价格(B)	差异率(B/A-1)
闭式四点机械压力机	齐齐哈尔二机床(集团)有限责任公司	E4S-1000-MB	309.73	310.52	0.25%
闭式四点机械压力机		E4S-800-MB	221.24	224.68	1.55%
闭式四点机械压力机		E4S-800-MB	221.24	224.68	1.55%
闭式四点机械压力机		E4S-800-MB	221.24	224.68	1.55%
闭式四点机械压力机		L4S-1400-MB	424.78	427.85	0.72%
闭式四点机械压力机		E4S-800-MB	327.43	331.63	1.28%
闭式四点机械压力机		E4S-800-MB	327.43	331.63	1.28%
闭式四点机械压力机		E4S-800-MB	327.43	331.63	1.28%
小计			**2,380.53**	**2,407.30**	**1.12%**

发行人向浙江吉润汽车部件有限公司采购的设备主要为不同规格的闭式四点机械压力机，采购价格与评估价格差异较小。

（3）发行人向吉利集团与向第三方采购相同折旧年限设备的价格差异情况

发行人向吉利集团采购的二手设备与向第三方采购的二手设备在设备类型、规格型号、生产厂家、使用年限等方面均存在明显差异，不具有可比性。

5、财务方面

在财务方面，发行人有独立的财务核算系统，有独立的银行基本存款账户，不存在与吉利集团混用的情形。

（三）吉利是否参与发行人的产品开发

吉利集团技术研发遵循行业内领先的新产品开发体系 NPDS（New Product Development System），包括项目战略阶段、概念阶段、工程阶段、工业化阶段。发行人的产品开发流程主要处于前述工程阶段和工业化阶段之中，发行人独立

完成产品开发，双方在产品开发各阶段的具体职责如下：

阶段及步骤	主要职责	参与主体
第一步： 战略阶段	S1：吉利集团针对产品组进行定义，针对产品组的目标、需求、属性和功能等进行确认，确保后续车型项目符合前期定义。	吉利集团
第二步： 概念阶段	S2：吉利集团针对前期已定义的目标进行具体分析和分解，将架构设计的结果在车型开发上进行细化，在评估项目经济性符合预期的前提下进行项目内容的批准，开展系统开发选型工作并确定目标。	吉利集团
第三布： 工程阶段	S3：发行人首先获取客户关于产品的数模、2D/3D 数据等设计信息，研发部和销售部综合设备、工艺、材料、成本等因素进行可行性分析。 其次，发行人的产品设计开发部门确认产品的初版工程图样、可制造性和装配设计，产品研发项目组根据样件制造计划进行样件的生产制造，在样件完工后形成检测报告和试验报告，并将样件交予吉利集团验证。 最后，发行人的研发项目组根据样件生产经验和失效模式分析结果编制试生产控制计划以及足够详细的、可理解的过程指导书，研发项目组或基地质量部编制生产过程中所需的检验标准、检验规程以及测量系统分析计划，为量产做准备。	发行人
第四步： 工业化阶段	S4.1：发行人通过吉利集团的生产件批准程序，进入量产环节。	发行人
	S4.2：吉利集团开启相应的验证工作，确保符合设计要求的产品能够顺利移交到工厂端进行投产。	吉利集团

由上表，在整车零部件开发过程中，吉利集团主要负责确定产品设计以及对发行人开发的零部件产品进行装车验证，发行人独立进行产品开发，因此吉利集团未参与发行人的产品开发，发行人的研发过程具有独立性。

四、一汽集团、比亚迪、北汽福田等新客户的具体开拓情况，进入多家整车厂的供应体系的具体情况，相关信息披露是否准确

报告期内，发行人已开拓一汽集团、比亚迪、北汽福田等新客户，发行人与新客户的具体开拓情况，进入多家整车厂供应体系的具体情况详见本问询函的回复之“问题 1.1 关于客户集中”之“五、（三）发行人是否具备开拓其他客户的技术能力以及市场拓展的进展情况”。

报告期内发行人成功开拓了一汽集团、比亚迪、北汽福田等新客户，进入多家整车厂的供应体系，相关信息披露准确。

五、结合前述事项等说明发行人的业务是否具备独立性，是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的要求

发行人资产完整，业务、人员、财务、机构独立，具体情况如下：

（一）资产完整性

从资产方面来看，发行人主要围绕整车厂独立建设配套生产基地，已经合法拥有与生产经营有关的主要土地、厂房、机器设备以及商标、专利、非专利技术的所有权或者使用权，具有独立的材料采购、生产物流、产品销售管理体系。发行人子公司成都地通、西安地通和台州杰诚向吉利集团下属子公司租赁厂房，租赁面积占发行人总生产建筑面积的 4.51%，占比较低，发行人曾向吉利集团下属企业购买二手设备，购买金额仅占 2022 年末机器设备账面价值的 5.40%，占比较低，对发行人资产完整性不构成重大不利影响。

（二）业务独立性

从业务方面来看，发行人主营业务为汽车冲压及焊接金属零部件的设计、开发、生产和销售，所涉及的工艺及生产流程完整，拥有所从事业务经营必需的生产经营性资产及辅助设施，拥有包括研发、供应、生产、销售、质量控制在内的完整的业务体系以及直接面向市场独立经营的实力。因此，发行人业务独立。

（三）人员独立性

从人员方面来看，发行人董事、监事及高级管理人员均按照《公司法》以及《公司章程》等规定的程序选举、更换、聘任或解聘。发行人的高级管理人员均未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，也未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；发行人的财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。发行人拥有独立的员工队伍和管理团队，独立为员工支付薪酬、缴纳各项社会保险和住房公积金。发行人总监级别以上人员中，3 名人员有在吉利集团任职的履历，但距今时间较久，且离职、入职手续完整，已与吉利集团无任何关系，因此对发行人的人员独立性不构成重大不利影响。因此，发行人人员独立，少数员工曾在吉利集团任职的履历不影响发行人的人员独立性。

（四）财务独立性

从财务方面来看，发行人拥有独立的会计核算体系和财务管理制度。发行人设有独立的财务会计机构从事会计记录和核算工作，制定了独立的会计核算体系和财务管理制度。发行人能够独立作出财务决策。发行人依法独立设立账户，作为独立的纳税人依法独立纳税。因此，发行人财务独立。

（五）机构独立性

从机构方面来看，发行人已建立健全了股东大会、董事会、监事会等法人治理结构，董事会下设战略、审计、提名、薪酬与考核等专业委员会，总经理负责日常生产经营和管理工作。发行人已设置了董事会办公室、总经理办公室、内审部、财务部、采购部、制造部和人事行政部等完整的内部组织机构，各机构部门按照公司管理制度的规定进行运作，独立行使经营管理职权，任何机构或个人无权以任何形式干预发行人的经营活动。发行人具有独立的办公机构和场所，不存在与股东单位及其控制的企业混合办公的情形。因此，发行人机构独立。

综上，发行人资产完整，业务、人员、财务、机构独立，具有直接面向市场独立持续经营的能力，符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的要求。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构、申报会计师和发行人律师执行了如下核查程序：

（一）收集发行人子公司房屋所有权证、房屋租赁登记备案凭证，获取整理发行人子公司的土地使用权、房屋所有权、租赁房产信息，前往发行人主要生产基地现场确认是否位于吉利集团厂区内，访谈发行人管理层，了解成都地通、西安地通在吉利集团厂区内生产运营的历史背景，并收集相关资料；

（二）收集发行人对主要客户的框架合同，执行汽车零部件销售业务的穿行测试，掌握发行人与主要客户的合作模式、合同签订、订单获取、定价、销售量的确定方式等，访谈发行人管理层，了解成本加成法的定价过程和依据；

（三）访谈发行人核心技术人员，了解发行人的研发流程，了解吉利集团是否有参与发行人的产品开发，访谈发行人主要客户吉利集团，了解冲压零部件的行业技术。梳理发行人技术路线与行业技术迭代的匹配情况；

（四）访谈一汽集团、比亚迪等整车厂客户，了解合作渊源、合作项目，向发行人收集在研项目、业务机会清单等文件；

（五）复核发行人购买二手设备的合同及评估报告，了解发行人参与购买二手设备的招投标过程并收集相关文件；

（六）询问发行人总监级别以上人员的履历，收集离职、入职手续；

（七）按照《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的要求对发行人的资产完整性，业务、人员、财务、机构独立性，是否具有直接面向市场独立持续经营的能力进行核查。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师和发行人律师认为：

（一）发行人仅有成都地通位于吉利集团生产基地的厂区内，西安地通部分生产线位于吉利集团生产基地的厂区内。相关租赁价格公允、内控管理完善，同行业中无锡振华、泰鸿万立有相似情形，为行业内正常现象。发行人未与吉利集团约定在吉利集团厂区生产其他客户订单的限制性条款；

（二）发行人与吉利集团的具体合作模式、合同签订、订单获取、定价、销售量的确定方式与其他客户不存在差异，定价具备公允性；

（三）发行人与吉利集团不存在关于业务开发、订单获取、销售价格、毛利率、销量、销售金额等潜在利益安排或承诺；

（四）发行人申报前无发明专利属于行业内的正常现象；

（五）发行人的技术、财务不存在来自吉利集团或与吉利集团相关的情形。发行人少数人员有在吉利集团的从业履历，但距今已时隔久远，且离职、入职手续完善，已与吉利集团不存在关系。发行人部分资产和设备存在来自吉利集团的情形，但相关资产和设备所占比例低，且均履行了公开的招投标程序，价格公允，对发行人资产完整性不构成重大不利影响。吉利集团未参与发行人的

产品开发过程；

（六）发行人进入多家整车厂的供应体系，相关信息披露准确；

（七）发行人资产完整，业务、人员、财务、机构独立，具有直接面向市场独立持续经营的能力，符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的要求。

2、关于行业地位

根据申报材料：（1）国家发改委发布的《汽车产业投资管理规定》，指出新能源汽车、智能汽车、节能汽车以及关键零部件为重点聚焦的产业发展领域；（2）全球汽车产销量自 2018 年出现下滑，2021 年开始逐渐回暖，新能源汽车销量增长较快；（3）国产汽车零部件企业的冲压设备在精密度、稳定性等性能上与国际先进水平存在一定差距；发行人拥有内高压 2,500T 设备、辊压设备等先进生产加工设备及大量自动化生产设备，大部分基地实现了全自动化生产。

请发行人：（1）结合主要产品类别说明发行人产品在新能源车型和非新能源车型的应用方面是否有显著差异，发行人的产品类型、销量变化是否与下游行业汽车类型和销量变化相匹配；（2）结合发行人产品性能特征、具体产业政策规定等说明是否属于汽车关键零部件及认定依据，发行人技术路线与行业技术迭代是否相匹配，技术水平在国内、国际先进水平中所处地位；（3）发行人与同行业可比公司的规模、排名、市场份额、主要客户需求、产能情况以及生产自动化比例、生产设备数量及技术指标等比较情况，相关表述是否准确，说明发行人的竞争优势及行业代表性。

请保荐机构、申报会计师、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、结合主要产品类别说明发行人产品在新能源车型和非新能源车型的应用方面是否有显著差异，发行人的产品类型、销量变化是否与下游行业汽车类型和销量变化相匹配

（一）发行人产品在新能源车型和非新能源车型的应用方面不存在显著差异

1、新能源车型与非新能源车型的差异情况

汽车一般由动力系统、电气设备、底盘和车身四个基本部分组成。新能源车型与非新能源车型的主要差异是动力系统，非新能源车型主要由发动机和变速箱加注燃油实现动力驱动，新能源车型主要通过电机和电池包实现动力驱动。

底盘方面，非新能源车型的能量是通过刚性联轴器和转轴传递，发动机、变速箱及油箱的位置设计较为关键；而新能源车型相较于非新能源车由于动力驱动发生了变化，能量传输是通过柔性的电线，各核心部件的放置位置有很大的灵活性，这使得新能源车型底盘的设计相对更简单、灵活。电气设备和车身方面，新能源车型和非新能源车型不存在显著差异。

出于节约造车成本的考虑，主机厂在对现有车型开发新能源款时，新能源款车型的零部件在设计上会最大化地通用原非新能源车型现有的零部件；出于整车安全性的考虑，原有非新能源车型车身底盘的结构件已经过市场多年的检验，其性能稳定，对于能够适配新能源款车型的结构件，在设计上不会轻易做出改变。

2、发行人产品在新能源车和非新能源车中的应用情况

发行人的主要产品包含冲压零部件，主要应用于车身和底盘，大多数零部件在新能源车型和非新能源车型中可以通用，即使是新能源车型的专用零部件，通常只是在形状上有所差异，产品生产过程中使用的原材料、机器设备、开发工艺等与应用于非新能源车型的产品不存在显著差异。例如领克 01 车型有新能源款和非新能源款，发行人生产的用于该车型的上边梁加强板，可同时用于该车型的新能源款和非新能源款，在应用上并无差异；极氪品牌全系车型均为新能源车型，发行人生产的冲压零部件在该品牌车型中得到了大量应用，与非新能源车型中的应用不存在显著差异。

综上，发行人产品在新能源车型和非新能源车型的应用方面不存在显著差异。

（二）发行人的产品类型、销量变化与下游行业汽车类型和销量变化较为匹配

报告期内，产品用于非新能源车型和新能源车型按主要客户列示的情况如下：

单位：万辆

项目		新能源车型	非新能源车型
2023 年 1-6 月	发行人销量	57.56	43.91
	对应车型市场销量	72.09	48.83

2022 年度	发行人销量	124.26	101.81
	对应车型市场销量	145.33	102.67
	发行人销量增长率	379.91%	-6.65%
	对应车型销量增长率	393.94%	-10.73%
2021 年度	发行人销量	25.89	109.06
	对应车型市场销量	29.42	115.01
	发行人销量增长率	175.52%	-12.97%
	对应车型销量增长率	259.07%	-6.47%
2020 年度	发行人销量	9.40	125.31
	对应车型市场销量	8.19	122.97

注：发行人的销量为对应车型的零部件供应台套数量，用各车型的冲压零部件中代表性物料的结算数量除以单台套对该物料的耗用量换算得到。对应车型的销量数据取自车主之家、盖世汽车资讯，太平洋汽车网等网站统计的汽车销量数据。

报告期内，发行人应用于非新能源车型的产品销量呈下降趋势，应用于新能源车型的产品销量呈上涨趋势，不同类型的产品销量随下游行业汽车类型的销量而变化，较为匹配。

二、结合发行人产品性能特征、具体产业政策规定等说明是否属于汽车关键零部件及认定依据，发行人技术路线与行业技术迭代是否相匹配，技术水平在国内、国际先进水平中所处地位

（一）发行人产品是汽车关键零部件及认定依据

1、结合产品性能特征，发行人的产品属于汽车关键零部件

发行人的主要产品为汽车冲压零部件，基于冲压零部件在整车中的价值、应用范围和对整车质量及安全性能的影响，汽车冲压零部件被认定为汽车关键零部件。

（1） 在整车冲压件中价值占比较高

汽车制造的四大工艺环节分为冲压、焊装、涂装、总装，其中，冲压处于整车生产制造环节的前端，投入占比约为 20%。现代汽车制造工艺中有 60%—70%的金属零部件需冲压加工成型，平均每辆车上包含 1,500 余个冲压零部件，单车配套价值可至 2-3 万元。其中，单品价值量相对较高的车身覆盖件如四门两盖、侧围等，一般由主机厂自制，约占整车冲压件价值量比例的 1/3，而纵梁、

地板等白车身结构件则由供应商生产，约占整车冲压件价值量比例的 2/3。发行人的冲压零部件产品主要包括纵梁总成、防撞梁总成、侧围总成、前围板总成、地板总成、门槛总成、前桥总成、后桥总成以及控制臂总成等总成件，在整车冲压件中占比较高。

（2） 在整车中应用范围广

冲压零部件广泛应用于车身的各种覆盖件、车内支撑件、结构加强件以及整车框架结构件、横纵梁等。发行人的冲压零部件产品种类丰富，广泛应用于车身和底盘的生产制造。

（3） 冲压零部件的质量和性能对整车质量和安全性能有直接影响

冲压是靠压力机和模具对板材、带材、管材和型材等施加外力，使之产生塑性变形或分离，从而获得所需形状和尺寸的工件的成型加工方法。经过冲压加工后的冲压零部件具有集美观和功能性为一体的复杂形状，具备良好的强度和刚性。采用冲压零部件可明显提高汽车的碰撞安全性，能消除回弹影响，零件精度高，成型质量好。冲压零部件的质量好坏在较大程度上对整车制造质量及安全性能有着直接的影响。

2、结合具体产业政策规定，发行人的产品属于汽车关键零部件

发行人的冲压零部件产品主要为车身结构件和底盘结构件，根据中国汽车工程协会编著的《节能与新能源汽车技术路线图》，汽车关键零部件包括车身覆盖件、车身结构件、底盘结构件、动力总成箱体类零件、动力总成轴齿类零件、高性能发动机核心零部件及新能源汽车电驱动系统等，发行人的产品属于汽车关键零部件。

综上，发行人的产品属于汽车制造过程中的关键零部件。

（二）发行人技术路线与行业技术迭代是否相匹配

1、行业发展趋势

在汽车冲压零部件行业的发展过程中，下游主机厂的发展对冲压零部件产商的发展有着重大影响。近年来，在政策与市场的双重驱动下，整车朝着新能源化和轻量化的方向发展，整车生产效率不断提升，下游主机厂客户对汽车冲

压零部件产品提出了越来越高的要求，驱动着汽车冲压零部件行业的技术迭代，发展迭代过程如下：

（1）模具复杂化。将计算机虚拟成型技术应用于冲压产品及模具的设计，不断提升模具开发、设计水平，提高复杂零部件的设计制造实力；

（2）生产自动化。不断提高生产自动化水平，向无人化生产方向发展，提高生产效率；

（3）产品轻量化。探索新材料和新工艺应用，不断推动轻量化进程。

2、公司技术路线的匹配性

发行人技术水平的发展趋势与行业技术迭代相匹配，体现在：（1）发行人通过使用 CAE/CAD/CAM 虚拟成形技术，提升模具设计开发实力；（2）发行人通过引进先进的自动化设备以及大吨位的冲压设备，并与自主研发设计的多工位模、级进模和连续模等复杂模具结合使用来提升自动化程度，提高生产效率；（3）发行人自主研发轻量化相关技术，包括使用超高强度钢、（镁）铝合金等轻量化材料，运用变截面异形管件复杂成型模具开发技术设计轻量化结构以及开发内高压成型等轻量化工艺，推动生产工艺不断升级。具体情况如下表所示：

行业技术迭代过程	具体表现	发行人的技术路线	代表的核心技术	技术先进性	与行业先进技术比较情况
生产设备不断升级，自动化水平不断提高，生产效率不断提升	冲压设备： 传统的冲压设备采用单机连线的生产方式，缺乏灵活性，压力机的工作曲线不可变化，而车型呈现批量大，品种变化快的发展趋势，两者的矛盾日渐突显。 多连杆压力机得益于结构传动的压力机驱动设计的进步，其工作行程速度可以根据材料的性能曲线进行调整，相较于普通压力机，生产效率有所提升。 液压压力机机架下端装有移动工作台及与移动工作台联接的移动油缸，下模安放在移动工作台的上面，其采用液压传动，高度专业集成阀块，超大流量通径，使系统压力损失少，密封性能好。 伺服压力机将液压压力机的灵活性与机械压力机的高效率结合起来，在冲压过程中实现冲压运动和冲裁力的无级调节，使压力机的工作曲线与各种不同应用机匹配。 随着单机自动化水平的提高，自动快速调整技术及自动快速换模技术的应用，冲压生产线的柔性化程度不断增强；冲压生产线的结构形式也在不断改进，由人工上下料的流水生产线发展为半自动冲压线和自动冲压线；更具技术进步意义的是，多工位压力机进入冲压生产线，进一步提升了生产效率。 模具：	冲压设备： 发行人建厂之初即使用多连杆压力机，液压压力机，后来在宝鸡、宁波、湘潭等生产基地引进了伺服压力机，现各类压力机合计超过 250 台，压力机的最大吨位不断提升，现已拥有 2,500 吨的舒勒冲压生产线。 主要生产基地加大多工位自动化冲压设备的投入，自动化程度不断提升； 模具： 多工位模、级进模和连续模等复杂模具的使用较单工位模在生产效率上有了较大幅度提升。	车身结构件连续模自动化冲压技术	在制造过程中公司采用三合一自动化堆垛系统送料机和多工位冲床相结合的柔性自动化生产线，配合连续模进行生产，大大提升了产品生产效率。	发行人有 13 条大吨位（1,600 吨以上）自动化生产线，相比于大多数同行业公司，发行人拥有更多大吨位自动化生产线。

行业技术迭代过程	具体表现	发行人的技术路线	代表的核心技术	技术先进性	与行业先进技术比较情况
	随着传统单工位冲压设备逐步被多工位自动化冲压设备所取代，多工位传递模、级进模和连续模等成为模具开发的新方向。				
模具开发水平不断提升	传统的模具开发工艺路线是根据 CAD 设计图纸，开发简易模具验证零件成型可行性，开发验证失败后重新推翻设计，再次验证。 运用 CAE/CAD/CAM 虚拟成型技术，模具设计人员可以方便地修改工艺参数，在电脑上模拟和评估某种工艺方案对零件加工成功的概率和可行性。 开发人员借助这种软件技术，可以设计出造型越来越复杂的零部件，节省昂贵的模具试验费用还能大大缩短试制周期和提高成形件的质量。	发行人采用 CAE/CAD/CAM 虚拟成形技术，进行模具开发。发行人具备设计、开发多工位模、级进模和连续模等复杂模具的实力。	仿真建模开发技术	通过 CAE 软件，依据模具实物场景，进行零件有限元分析，计算得出零件成型可行性结果并进行评判，之后通过 CAD 设计还原模具实物，再通过 CAM 数字化数控程序加工模具，最后通过压力机压合出合格零件。	发行人的模具设计、开发水平与行业先进水平不存在重大差异。
轻量化趋势下，多维度革新	随着新能源汽车渗透率的提高，汽车轻量化趋势明显。轻量化主要通过材料、工艺和结构三方面实现。 材料方面：钢材在汽车中占比较高，通过选择合适的材料对传统的钢铁材料进行替代是轻量化的主要目标之一，目前可用于替代钢铁的主要材料包括高强度钢、铝合金、镁合金、碳纤维等。 工艺方面：通过先进的创新工艺实现车身轻量化目标是目前诸多车企正在进行的工	轻量化材料： 发行人拥有超高强度钢板应用工艺、（镁）铝合金应用工艺和底盘件铝合金铸造工艺，生产过程中能够使用超高强度钢、（镁）铝合金等材料以达到轻量化的效果。	高强度冷冲压技术 3	通过运用该技术，发行人可以在提升产品质量的稳定性和产品强度的同时使总成减重 14%。	发行人运用该技术能使用屈服强度 780MPa 的钢材作为原材料生产产品，而同行业公司大多只能使用屈服强度 600MPa 的钢材作为原材料，这使得发行人的产品拥有更高的强度及稳定性，但总成重量却更轻。

行业技术迭代过程	具体表现	发行人的技术路线	代表的核心技术	技术先进性	与行业先进技术比较情况
	作之一，其中一体化压铸技术由于可在成本、工序流程、生产制造时间等方面得到极大的优化空间，在特斯拉推出该技术之后，便成为了业内热点。其他轻量化工艺技术还包括激光拼焊工艺等。 结构方面：通过设计符合要求强度的最优结构以及使用最少的材料来实现整车的轻量化目标，包括优化焊接设计、使用复合结构等。	轻量化结构： 发行人拥有变截面异形管件复杂成型模具开发技术，使用该技术在同等结构强度下提高了材料利用率、减少了约 50%的焊缝长度，有效降低了总成结构件的重量。	变截面异形管件复杂成型模具开发技术	该技术在同等结构强度下提高了材料利用率，减少了约 50%的焊缝长度，使得总成降重约 12%，减少了焊接节拍和焊接变形的影响，进而提高了产品生产效率和尺寸稳定性。	发行人该技术应用水平较高，发行人能减重约 12%，略高于同行业。
		轻量化工艺： 发行人拥有激光焊接应用工艺和内高压成型工艺，在生产部分车身件和前后副车架等底盘件时使用该工艺，达到轻量化效果。	内高压成型生产技术等	与传统采用冲压件加焊接的结构设计相比，同样的强度和疲劳性能条件下，使用公司内高压成型生产技术可有效降低总成结构件重量，减少焊接变形对总成尺寸精度的影响。	发行人对该工艺的应用较为成熟，该工艺代表了行业的先进水平。同行业中能独立使用该工艺完整生产相应产品的企业较少，已知的有：一汽模具、东风零部件、摩多巴克斯、海斯坦普和本特勒等少数企业。

发行人的冲压设备种类较为齐全，目前已拥有各类压力机合计超过 250 台，最大吨位可达 2,500 吨，在冲压零部件一级供应商中处于领先地位；发行人能够开发多工位模、级进模和连续模等复杂模具，模具开发设计实力不断提升，契合行业发展方向；在轻量化发展趋势下，发行人自主研发超高强度钢板、（镁）铝合金、铝合金等新材料应用工艺，在产品轻量化方面紧跟行业步伐。

随着汽车轻量化探索的不断深入，一体化压铸工艺逐渐成为汽车结构件生产环节的热门工艺，相比于主流的冲压焊接工艺，其优势为：（1）提高生产效率。一体化压铸技术将原来多个单独、分散的零部件高度集成为一个完整的零部件，减少了零部件数量，提高了生产效率；（2）降低生产成本。一体化压铸工艺将需要制备的零部件数量大幅削减，整个白车身的制备仅通过 3—5 台大型压铸机，少量辅机及模具实现，生产线建设成本大幅下降；（3）实现轻量化。一体化压铸使用铝合金等轻型材料替代传统钢材，达到了减重效果，实现车身轻量化。其劣势为：（1）设备投入成本高。一台重型压铸机的采购价往往要上亿元，传统冲压设备仅需千万元；冲压模具的寿命可达 50 万次，压铸件的模具仅 8 万多次；（2）材料和模具要求高。一体化铸件尺寸大、形状复杂，传统热处理手段可能致其产生缺陷影响良率，因此需要既坚固又具有延展性且无需进行热处理的铝合金作为原材料，从而避免变形。一体化压铸生产过程中要求模具承受高压、反复膨胀收缩的恶劣环境，模具浇道、浇口等参数和模具精度将直接影响铸件质量，对模具的设计和制造实力提出了更高的要求；（3）后期坏损维修成本高。车身维修成本高，坏损需要整体更换。

一体化压铸由特斯拉开始推行，由于行业普及趋势尚未明朗，目前仅有少数厂商在特定产品上使用了该技术，发行人正在积极跟进该技术的发展动态。

总体而言，发行人的技术路线与行业技术迭代相匹配。

（三）技术水平在国内、国际先进水平中所处地位

汽车冲压零部件行业发展较为成熟，技术路线基本相似，主要为行业通用技术，技术原理相对透明，未来技术的提升主要体现在效率上，短期不会有突破性的技术迭代，发行人的冲压零部件产品应用于极氪 001、极氪 009 等高端新能源车型，就冲压技术水平而言，发行人与国内、国际先进水平不存在显著

差异。

我国在模具设计开发领域起步较晚，在标准化程度、模具精度、开发效率及使用寿命等方面均与国外存在一定差距。近年来，随着相关优秀人才的引进培养以及国家产业政策的大力支持，我国汽车模具开发与世界先进水平的差距正逐渐缩小，模具开发正朝着信息与集成化、数字与精细化、高速与自动化的方向发展。发行人的模具设计开发水平与国内、国际先进水平不存在显著差异。

实现轻量化可以通过三种途径，第一，使用轻量化材料，如使用结构更轻的高强度钢、铝合金、镁合金、碳纤维复合材料等对普通钢材进行代替；第二，结构轻量化，如汽车架构轻量化、优化车身零部件数量、减少零部件尺寸等；第三，轻量化工艺，如一体化压铸、液压成型，激光拼焊、热成型等工艺。发行人目前在前述三方面均掌握了关键技术，除尚未采用一体化压铸的技术路线外，已应用的相关轻量化工艺技术水平与国内、国际先进水平不存在显著差异。

综上，发行人的产品属于汽车制造过程中的关键零部件。发行人的技术迭代与行业技术迭代相匹配，发行人的冲压技术水平、模具设计和开发技术水平以及轻量化相关工艺技术应用水平与国内、国际先进水平不存在显著差异。

三、发行人与同行业可比公司的规模、排名、市场份额、主要客户需求、产能情况以及生产自动化比例、生产设备数量及技术指标等比较情况，相关表述是否准确，说明发行人的竞争优势及行业代表性

（一）发行人与同行业可比公司的规模、排名、市场份额、主要客户需求、产能的比较情况

发行人与同行业可比公司（不含外资）冲压件相关的营收规模、排名、主要客户、产能情况等数据如下表所示：

公司简称	主营业务	冲压件营收规模（2022，亿元）	排名	市场份额	主要客户需求		2022 年标准产能（万次）
无锡振华	主营业务为汽车零配件、紧固件、电子仪器的制造、加工、研发，主要产品汽车冲压及焊接零部件、冲压模具以及分拼总成加工服务	11.8	10+	0.46%	上汽大众、上汽通用、上汽乘用车、上汽大通等	冲压零部件和分拼总成加工件	未披露
多利科技	主营业务为汽车冲压零部件及相关模具的开发、生产与销售，	30.5	4	1.20%	上汽大众、上汽通用、上汽乘用车、上汽大通、特斯	汽车冲压零部件和冲压模具	冲压：14,884.32

公司简称	主营业务	冲压件营收规模（2022，亿元）	排名	市场份额	主要客户需求		2022 年标准产能（万次）
	主要产品为汽车冲压零部件和冲压模具				拉、理想汽车、蔚来汽车等		
华达科技	主营业务为乘用车车身冲压件、管类件及相关模具的开发、生产与销售	48.7	1	1.92%	东风本田、广汽本田、一汽大众、广汽丰田、特斯拉、宁德时代、蜂巢等	乘用车车身零部件、相关模具及新能源汽车电池箱托盘、电机轴、电机壳、储能箱箱体	未披露
英利汽车	主营业务为汽车零部件的设计、研发、制造及销售，主要产品为车身结构零部件及防撞系统零部件	38.4	/	/	一汽大众、北京奔驰、沃尔沃亚太、华晨宝马、上汽大众等	车身结构零部件及防撞系统零部件	金属件:17,350.25 非金属件:4,313.99
长华集团	主营业务为汽车金属零部件的研发、生产、销售，主要产品为紧固件和冲焊件	9.6	10+	0.38%	一汽大众、上汽大众、上汽通用、长安福特、东风本田等	汽车紧固件、冲焊件，大型铝铸件等	未披露
联明股份	主营业务为汽车冲压及焊接总成零部件的开发、生产与销售及物流服务业务，主要产品为汽车车身的冲压及焊接总成零部件及供应链管理服务和冷链物流	7.0	10+	0.28%	上汽通用、上汽大众	汽车车身零部件业务	冲压产能:5,979.60 焊接产能:114,526.58
常青股份	主营业务为汽车冲压及焊接零部件的开发、生产与销售，主要产品为车身冲压及焊接零部件并应用于商用车领域	26.3	5	1.04%	江淮、奇瑞、合众新能源、比亚迪等	汽车零部件冲压焊接件	冲压：30,937.00 焊接：110,182.00
泰鸿万立	主营业务为汽车结构件、功能件的研发、生产与销售，主要产品为汽车车身、底盘的主要冲压零部件和按照设计要求实现特定功能的零部件	13.3	10+	0.52%	吉利集团、长城汽车、上汽集团等	汽车结构件及功能件	冲压：17,044.85
发行人	主营业务为汽车冲压及焊接金属零部件的设计、开发、生产和销售，主要产品为冲压零部件和冲压模具	18.5	8	0.73%	吉利集团、一汽集团、比亚迪等	汽车冲压零部件及相关模具	冲压：42,941.18

注：上表中 2022 年冲压件营收规模、排名及市场份额取自弗若斯特沙利文的《中国汽车冲压零部件市场研究》，其他指标取自各公司 2022 年公告或招股说明书，英利汽车为外资企业，不在弗若斯特沙利文的行业调研范围内，未填写其排名及市场份额；调研结果仅包含前十名，未进入前十名的企业，根据其股权结构结合 2022 年公告或招股说明书披露的相关营收数据填写排名和市场份额。

就 2022 年冲压件营收规模而言，发行人与同行业可比公司均处于行业前列；根据弗若斯特沙利文的《中国汽车冲压零部件市场研究》，2022 年中国汽车冲压零部件市场规模为 2,538.1 亿元，按此规模测算，发行人市场份额为 0.73%，

与同行业可比公司均处于行业前列；国内汽车冲压零部件市场空间较大，中小型供应商数量众多，行业集中度低，2022 年发行人市场排名第 8（不含外资），行业排名较为靠前；就客户需求而言，主机厂客户向发行人及同行业可比公司主要采购冲压零部件，发行人与同行业可比公司不存在重大差异；发行人的产品并非必须经过焊接工序，就零部件冲压产能而言，发行人冲压设备投入较大，与同行业可比公司相比，冲压产能较高。

（二）发行人与同行业可比公司的生产自动化比例、生产设备数量及技术指标等比较情况

1、发行人的生产自动化比例、生产设备数量及技术指标

发行人的生产设备主要包括工装模具、冲压设备、焊接设备等，情况如下：

单位：万元，台

项目	2023 年 6 月末生产设备原值	2023 年 6 月末生产设备数量	关键技术指标
冲压相关设备 a	62,142.73	544.00	冲压设备的吨位及每分钟出件速度
其中自动化设备 a_1	43,373.65	198.00	
焊接设备 b	46,967.50	1,325.00	每小时工作量
其中自动化设备 b_1	46,487.33	1,174.00	
工装模具-均为自动化 c	41,577.11	5,649.00	零部件的尺寸及复杂度
主要生产设备小计 d=a+b+c	150,687.33	7,518.00	
其他生产设备 e	19,820.37	/	
生产设备合计 f=d+e	170,507.70	/	
主要生产设备占比 g=d/f	88.38%	/	
主要自动化设备占比 h=（a_1+b_1+c）/d	87.23%	/	

截至 2023 年 6 月末，发行人的主要生产设备由舒勒、发那科、ABB、济南二机床等国内外先进设备生产商提供，拥有包括 2,500 吨的柔性自动化多工位生产线、高速超高强钢复合辊压设备等冲压相关设备超 500 台，全自动柔性高速高精度焊接机器人等焊接设备超 1,300 台，自动化可快速切换模具等工装模具约 5,600 个，主要生产设备原值合计 150,687.33 万元，占生产设备总原值的比例为 88.38%，主要生产设备中自动化设备占比为 87.23%，自动化设备数量较多，占比较高。冲压设备的关键技术指标为吨位及每分钟出件速度，发行人的冲压设备最高吨位达到 2,500 吨，每分钟出件速度与吨位相关且可以在一定

范围内调节，冲压设备的工作速率影响其输出的压力，发行人 2,500 吨的冲压设备正常工作状态下，每分钟出件数量可达 10-20 个；焊接设备的关键技术参数为每小时工作量，发行人的焊接设备可实现每小时产出 30-55 个；工装模具的设计决定了所能生产的零部件尺寸及复杂度，发行人具备设计、开发用于生产全尺寸汽车冲压零部件的模具的实力。发行人导入了国内外知名品牌的先进冲压、焊接生产线，拥有多工位模、级进模和连续模等复杂的工装模具，冲压、焊接等主要生产环节基本可以实现自动化。

2、同行业可比公司的生产自动化比例、生产设备数量及技术指标

同行业可比公司的生产自动化比例、生产设备数量及技术指标等情况如下：

公司简称	生产自动化比例	生产设备数量	技术指标
无锡振华	未披露	未披露	公司拥有机器人柔性自动冲压生产线、多工位级进模自动冲压线、自动开卷落料冲压生产线、机器人焊接生产线等先进设备
多利科技	未披露	未披露	为了提高汽车冲压和焊接总成件高质量的工艺技术水平和大规模的生产能力，公司从江苏北人智能制造科技股份有限公司、上海发那科机器人有限公司、扬州锻压机床有限公司等装备制造业的龙头企业引进国内外先进生产设备和实验设备。目前，公司拥有机器人柔性自动冲压生产线、多工位级进模自动冲压线、机器人焊接生产线、全自动蓝光扫描设备等先进生产设备，保证了公司汽车车身冲压总成零部件产品的一致性、稳定性和生产效率。 公司具有行业领先的模具开发能力，目前已形成从前期工艺流程设计分析、冲压工艺模拟分析、到后期模具设计制造的完整技术工艺。公司在冲压模具设计、开发、制造等核心技术上取得了多项专利，公司通过多年的技术积累，可以在高精度、高强度、超高强度材料方面实现单冲模、多工位模和级进模的设计开发、制造加工、销售和服务一体化。
华达科技	未披露	未披露	公司现为国家模具 CAD 工程研究中心分中心，经过多年不断地积累和研究，公司吸收和掌握了乘用车冲压零部件模具的设计和制造技术，并且在传统冲压件零部件加工技术的基础上进行了创新性开发，拥有了高精度、高强度的自动

公司简称	生产自动化比例	生产设备数量	技术指标
			化冲压模具设计、级进模设计、高强钢与超高强钢的热冲压模具与工艺研究、螺母板成形模具与工艺优化等一大批自主研发的模具核心技术。
英利汽车	未披露	公司拥有数条大型进口冲压生产线及全自动热压生产线，数十台进口油压机、注塑机、多工位移送冲压机，数十台德国、日本、瑞典等进口自动焊接、水切割、涂胶机器人，德国 TRUMPF 激光焊接组，完整的产品性能试验设备。	公司冲压模具主要有三类：单序工程模具、连续模具、传递模具。
长华集团	未披露	报告期内，公司武汉工厂成功实现智能化升级，广州工厂顺利实现了自动化改造，成功导入自动数据采集管理平台，实现信息化智能化的功能；导入 2500T/1600T 自动冲压生产线各 1 条，全自动级进冲压生产线 12 条，全自动焊接生产线 1 条，自动装配生产线 2 条，大幅度实现自动化代替人工作业、将生产基地打造成符合未来发展趋势的“智能工厂”。	在紧固件领域，公司具有模具研发加工中心，占地超 6,000 平方米，模具可自主设计与加工，已实现主模 80%以上自制。工艺链方面，具备含原材料改制、成型、搓丝、机加工、热处理、表面处理、影像分选等全工序内制化能力。 在冲焊件领域，具备 800/500T 自动卷材落料线，满足大部分板材剪切加工需求；3000/2500/1600T 多工位冲压机群、500-800T 级进模冲压集群，满足大部分车身件需求；已导入 5 条国际领先的新型焊接装配全自动线，已实现自动搬运、焊接、在线测量检测、装配及自动堆垛；3 条大型全自动电泳表面处理线，能满足大部分车身件涂装需求。冲焊件设备领域国内领先。
联明股份	未披露	未披露	拥有优秀的产品开发能力，具备 CAE 分析能力、先进的模具开发能力以及与整车厂同步开发产品的能力
常青股份	未披露	未披露	为了保持汽车冲压及焊接零部件高质量的工艺技术水平和大规模的生产能力，公司引进了先进的全自动冲压生产线、焊接机器人生产线。冲压工艺方面，公司引进了先进的冲压自动化生产线和辊边工作站，有效降低了生产成本、提升了生产效率和产品质量；焊接工艺方面，公司通过引进、合作开发等方式，将焊接自动化线、激光拼焊板技术等应用于冲压及焊接零部件生产中，有效提升产品质量。
泰鸿万立	生产自动化比例约	已拥有自动化冲压产线 23 条、自动化焊接设	为了提高产品的工艺质量水平和生产能力，发行人从发那科、ABB、大族激

公司简称	生产自动化比例	生产设备数量	技术指标
	80%，其中纵梁、横梁、侧围内板等核心产品的自动化设备应用比例为100%	备 188 台	光、扬力集团、安川电机、奥图自动化、启成自动化等国内外装备制造商引进了多工位级进模自动冲压生产线、七轴机器人自动化冲压生产线、全自动数控机床、机器人激光焊接机、自动化焊接机器人工作站、全自动蓝光扫描设备、3D 打印机等先进生产设备。

注：以上信息除泰鸿万立摘录自首次公开发行股票的审核问询函的回复外，其他各公司信息均摘录自 2022 年公告。

除泰鸿万立外，同行业可比公司均未披露生产自动化比例相关数据，生产设备数量未完整披露。发行人的主要生产设备中自动化比例为 87.23%，与泰鸿万立的生产设备自动化比例不存在重大差异。部分同行业可比公司披露其拥有先进设备如机器人柔性自动冲压生产线、多工位级进模自动冲压线、机器人焊接生产线等，冲压设备的吨位范围在 500 吨-3,000 吨之间；模具方面拥有单冲模、多工位模和级进模。发行人拥有的冲压、焊接设备及模具种类与同行业可比公司不存在重大差异，冲压设备的吨位与同行业可比公司长华集团披露的冲压设备吨位不存在重大差异。

综上，截至 2023 年 6 月末发行人拥有 2,500 吨的柔性自动化多工位生产线、高速超高强钢复合辊压设备、其他各式压力机、焊接机器人等自动化生产设备数千台，自动化生产设备数量较多，主要生产设备自动化比例较高，冲压、焊接等关键生产环节基本可以实现自动化，与申报材料中的相关表述相符。

（三）发行人的竞争优势及行业代表性

1、发行人的竞争优势

（1）生产基地布局广

发行人和同行业可比公司的生产基地分布如下表所示：

公司名称	生产基地数量及布局
英利汽车	20 余个生产基地，已在华南、华中、华北、华东以及东北地区建立全面的生产配套网络，**未覆盖西南和西北的省份**
华达科技	10 个生产基地，主要分布在长三角、珠三角、东北、中部、西南、京津等区域，**未覆盖西北的省份**
多利科技	7 个生产基地，主要分布在江苏、上海、安徽、山东和湖南，**未覆盖东北、西北和西南的省份**

公司名称	生产基地数量及布局
常青股份	11 个生产基地，主要分布在安徽、江苏、河北、湖北和浙江，**未覆盖东北、西北和西南的省份**
无锡振华	3 个生产基地，主要分布在郑州、宁德和上海，**未覆盖东北、西北、西南和华中的省份**
长华集团	6 个生产基地，长华集团、宁波长盛和布施螺子覆盖长三角汽车产业集群；武汉长源覆盖中部汽车产业集群；吉林长庆覆盖东北汽车产业集群；广东长华覆盖珠三角汽车产业集群，**未覆盖西北、西南、华北的省份**
联明股份	未披露
泰鸿万立	7 个生产基地，主要分布在浙江台州、浙江湖州、河北保定、山东济南、山西晋中，**未覆盖东北、西南和华南省份**
发行人	12 个生产基地，分布在湖南、浙江、河北、陕西、吉林、四川、贵阳，**覆盖范围广**

注：同行业可比公司生产基地数量根据各公司 2022 年公告、2023 年半年报、募集说明书、反馈回复等公开披露信息汇总得出。

截至报告期末，发行人在全国 10 个地区拥有 12 个生产基地，生产基地布局完善。

发行人主要生产基地及服务的主要客户情况如下：

所属区域	公司名称	是否具备全流程生产能力	主要生产基地地址	主要服务的客户	客户生产基地地址/指定送货地址	地通到客户生产基地的距离	地通到客户生产基地的运输时间
华东	宁波杰诚	是	浙江省宁波市杭州湾新区合轸路 150 号	余姚领克汽车部件有限公司	浙江省宁波市余姚市中意宁波生态园滨海大道 18 号	37 公里	1 小时以内
				浙江吉润梅山汽车部件有限公司	浙江省宁波市北仑区梅山街道港城路 118 号	105 公里	半天内
	宁波益世	是	宁波杭州湾新区滨海四路 750 号	浙江吉润汽车有限公司	浙江省宁波市北仑区听海路（吉利春晓基地 5 号门）	121 公里	半天内
				宁波吉润汽车部件有限公司	宁波市杭州湾新区滨海二路 888 号南二物流门 RDC 西侧道口	5 公里	15 分钟以内
	台州杰诚及其子公司	是	台州杰诚位于：浙江省台州市路桥区螺洋街道灵山西街 588 号吉利汽车城南厂房 临海杰诚位于：台州市临海头门港新区北洋十一路 6 号	浙江陆虎汽车有限公司	浙江省台州市临海市上盘镇头门港吉利工业园	3 公里	15 分钟以内
				威尔马斯特新能源汽车零部件（温州）有限公司	浙江省温州市龙湾区瓯江口工业园	100 公里	半天内
				杭州吉利汽车有限公司	浙江省杭州市钱塘区前进街道丰悦路 1555 号	261 公里	半天内
	长兴地通	是	浙江省长兴县太湖街道太湖大道以北、金陵高中以东	长兴吉利汽车部件有限公司	吉利汽车长兴基地（湖州市长兴县中央大道 888 号）	2.1 公里	15 分钟以内
西北	宝鸡地通	是	宝鸡市高新开发区吉安路西段 8 号	宝鸡吉利汽车部件有限公司	陕西省宝鸡市陈仓区凤鸣街道 9 号	1.1 公里	15 分钟以内
				深圳市比亚迪供应链管理有限公司	西安市高新区草堂科技产业基地秦岭大道西 1 号	156 公里	半天内
	西安地通	是	陕西省西安市经济技术开发区泾渭新城吉利大道 1 号的西安吉利配套零部件产业基地	西安吉利汽车有限公司	陕西省西安市经济技术开发区泾渭新城吉利大道 666 号	1.2 公里	15 分钟以内
华北	张家口地通	是	张家口高新技术开发区沈孔路 7-5 号	凯悦汽车大部件制造（张家口）有限公司	张家口怀安县南山开发区领克大街 1 号	19 公里	30 分钟以内
华中	湘潭地通	是	湖南湘潭雨湖区九华经济区民乐路 6 号	湖南吉利汽车部件有限公司	湖南省湘潭市雨湖区雨湖九华工业园吉利中路	1.2 公里	15 分钟以内
				长沙市比亚迪汽车有限	湖南省长沙市雨花区环保东路 88 号	32 公里	1 小时以内

所属区域	公司名称	是否具备全流程生产能力	主要生产基地地址	主要服务的客户	客户生产基地地址/指定送货地址	地通到客户生产基地的距离	地通到客户生产基地的运输时间
				公司			
				威马新能源汽车采购（上海）有限公司	湖北省黄冈市黄州区华海大道	427 公里	半天内
				北汽福田汽车股份有限公司长沙超级卡车工厂	湖南省长沙市长沙县大元路 8 号	56 公里	1 小时以内
西南	成都地通	是	成都市龙泉驿区车城东七路 366 号	成都高原汽车工业有限公司	已搬迁至四川领克汽车制造有限公司	2.5 公里	15 分钟以内
				四川领克汽车制造有限公司	四川省成都市龙泉驿区文柏大道 1367 号（领克汽车成都工厂）	2.5 公里	15 分钟以内
	贵阳地通	是	贵阳市观山湖区金华镇何官村吉利汽车配套厂房三期建设项目(1)号厂房内	贵州吉利汽车制造有限公司	贵阳市观山湖区观清路 999 号	1.9 公里	15 分钟以内
东北	长春地通	是	长春市经开区专用车园区 1 号厂房	一汽奔腾轿车有限公司	长春市朝阳区蔚山路 4888 号一汽奔腾轿车有限公司（蔚山工厂）	26 公里	1 小时以内
	吉林地通	是	长春市汽车开发区盛世汽车产业园综合楼 209 室	一汽奔腾轿车有限公司	长春市朝阳区蔚山路 4888 号一汽奔腾轿车有限公司（蔚山工厂）	13 公里	30 分钟以内
				一汽模具制造有限公司丰业工厂	长春市朝阳区前程大街 1778 号	6.5 公里	15 分钟以内
				一汽模具制造有限公司集智工厂	长春市绿园区集智路 888 号	18 公里	30 分钟以内

注 1：上表中发行人主要生产基地与主要对接客户的生产基地之间的距离及运输时间来自高德地图；

注 2：一汽奔腾轿车有限公司原由长春地通供货，2023 年 6 月，相关产线由长春地通搬迁至吉林地通，业务由吉林地通承接；

注 3：湘潭地通 2021 年开始供货给威马集团位于湖北省黄冈市的子公司，距离较远，2022 年为降低运输成本，发行人在湖北黄冈光谷联合科技城租赁厂区，湘潭地通将冲压半成品运输至租赁厂区内加工成焊接总成件后再配送至威马集团，运输车程约 10 分钟。

发行人在全国多个区域布局生产基地，距离其所对接的主要客户的生产基地较近，大多车程在半小时以内。发行人围绕客户基地建厂，实现就近配套。

（2）生产设备投资规模大，设计产能较高

发行人生产设备投资规模较大，截至 2022 年末，发行人机器设备的账面价值为 91,585.19 万元，与同行业可比公司相比，排名第三。截至 2022 年末，发行人冲压设计产能为 42,941.18 万次/年，相较于同行业可比公司，冲压产能处于领先地位，具备较强的竞争力。

报告期内，发行人主要生产基地的产能及销售情况如下表所示：

所属区域	公司名称	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年			2020 年		
		产能	主营业务收入	产品数量	产能	主营业务收入	产品数量	产能	主营业务收入	产品数量	产能	主营业务收入	产品数量
华东	宁波杰诚	2,082.56	5,676.10	377.04	3,297.51	25,920.11	965.67	3,171.32	11,414.81	326.42	499.28	3,830.04	138.17
	宁波益世	2,230.27	5,190.03	323.50	4,460.54	16,834.50	851.86	4,460.54	25,459.18	1,408.23	5,627.90	28,113.06	1,532.13
	台州杰诚及其子公司	2,613.60	3,613.05	242.00	6,029.10	12,671.08	1,008.55	8,434.80	16,798.81	1,421.10	7,573.50	14,111.35	1,634.92
	长兴地通	861.70	15,770.32	408.39	1,723.39	21,091.09	650.03	1,005.31	8,543.49	252.73	-	-	-
	宁波地通	-	-	-	-	-	-	220.74	78.39	7.36	3,118.68	8,264.91	264.55
西北	宝鸡地通	3,571.72	10,146.41	339.62	6,412.65	19,049.49	949.69	5,359.33	35,185.96	1,225.62	4,018.45	27,827.43	1,026.08
	西安地通	1,055.58	21,064.48	875.68	1,365.62	26,731.09	1,059.52	84.69	880.67	146.19	-	-	-
	晋中益世	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	168.76	1.82
华北	张家口地通	1,626.03	8,062.32	502.43	2,571.25	17,786.49	912.40	2,394.16	13,803.39	611.20	2,205.56	-	-
华中	湘潭地通	5,104.33	17,408.63	1,469.81	9,538.74	28,728.63	2,328.70	9,348.27	31,503.79	1,566.48	9,530.40	38,165.07	2,179.93

所属区域	公司名称	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年			2020 年		
		产能	主营业务收入	产品数量	产能	主营业务收入	产品数量	产能	主营业务收入	产品数量	产能	主营业务收入	产品数量
西南	成都地通	958.00	1,769.05	174.78	1,916.01	4,433.77	603.98	1,916.01	4,633.93	608.24	1,916.01	7,980.28	1,246.69
	贵阳地通	1,837.44	2,749.75	90.55	3,674.88	6,124.99	290.91	3,256.70	6,478.28	256.13	1,252.42	5,306.44	276.09
东北	长春地通和吉林地通	813.12	4,937.56	75.76	1,951.49	5,224.17	82.37	1,403.64	2,454.36	37.76	-	-	-

注 1：上表中产能为理论冲压次数，仅为冲压产能，不包含焊接产能；主营业务收入及产品数量为穿透至合并主体外的收入及销量；

注 2：台州杰诚子公司为临海杰诚，曾用名台州黄岩杰诚联合汽车配件有限公司，2022 年由台州市黄岩区搬迁至台州市临海市，搬迁前的冲压设备销售给了台州杰诚、宁波杰诚等，搬迁后临海杰诚只有焊接业务。台州杰诚主要客户包含威马集团，受威马集团销售业务影响，台州杰诚 2023 年上半年收入有所下滑；

注 3：晋中益世及宁波地通目前已无生产。

受订单量波动及产能瓶颈影响，部分生产基地可能存在因临时性产能不足向邻近生产基地采购零部件后再对外销售的情形，这在一定程度上影响了基地产能与对外销售情况的匹配性。总体而言，报告期内，发行人主要生产基地的产能与其主营业务收入及产品销量呈正相关，产能与销售情况基本匹配。

（3）生产设备较为先进

发行人的主要生产设备由舒勒、金丰、济南二机床、ABB、发那科等国内外先进设备生产商提供。冲压设备方面，拥有大吨位（1,600 吨以上）自动化生产线 13 条，高速超高强钢复合辊压设备及其他冲压设备超 500 台，自动化可快速切换模具等工装模具约 5,600 个。焊接设备方面，全自动柔性高速高精度焊接机器人等焊接设备超 1,300 台。发行人主要生产设备中自动化设备占比高达 87.23%，较为先进。

2、发行人具有行业代表性

发行人具有行业代表性，主要体现在：

（1）汽车冲压零部件行业集中度低，公司在营收规模、资产投入、生产基地布局等方面均处于行业内较为领先水平

截至 2022 年末，发行人多项指标排名行业前列，具体情况如下：

公司简称	类型	行业排名-根据 2022 年冲压件收入	长期资产账面价值（万元）	机器设备账面价值（万元）	员工人数（人）	生产基地个数（个）
华达科技	沪主板上市公司	1	236,248.89	81,198.25	3,008	10
祥鑫科技	深主板上市公司	3	154,983.62	32,577.84	4,299	8
多利科技	深主板上市公司	4	154,491.45	61,872.31	1,292	7
常青股份	沪主板上市公司	5	250,137.15	93,096.72	3,322	11
凌云股份	沪主板上市公司	6	687,555.59	243,399.92	10,263	未披露
地通控股	**拟上市公司**	**8**	**194,243.20**	**91,585.19**	**3,103**	**12**
铭博股份	新三板挂牌公司	10+	109,347.41	55,415.12	2,145	未披露
无锡振华	沪主板上市公司	10+	190,803.73	67,572.79	2,190	3
长华集团	沪主板上市公司	10+	187,982.00	43,074.25	2,190	4
联明股份	沪主板上市公司	10+	96,529.09	23,805.26	2,311	未披露
泰鸿万立	拟上市公司	10+	80,617.66	21,411.15	1,594	7
英利汽车	沪主板上市公司	/	367,939.62	163,253.27	4,174	20 余个
发行人指标在上述企业中排名		**6**	**5**	**4**	**5**	**2**

注：上表中排名取自弗若斯特沙利文的《中国汽车冲压零部件市场研究》，其他指标取自各公司 2022 年公告或招股说明书，英利汽车为外资企业，不在弗若斯特沙利文的行业调研范围内，未填写其排名及市场份额；调研结果仅包含前十名，未进入前十名的企业排名为 10+。

根据弗若斯特沙利文的《中国汽车冲压零部件市场研究》，发行人 2022 年营收规模在非外资企业中排名第 8，营收规模高于发行人的主要为上市公司及上市公司子公司，与未上市的企业相比，发行人规模较大，处于行业领先地位。相较于同行业上市、挂牌或拟上市公司，发行人在长期资产投入、生产设备投入、员工人数、生产基地布局等方面均排名行业前五，尤其在生产基地布局方面，发行人在国内 10 个地区拥有 12 个生产基地，生产基地个数在已披露该项数据的同行业公司中排名第二。发行人各类指标排名行业前列，具有较强的竞争力，具有行业代表性。

（2）发行人的产品应用和技术发展符合行业趋势

公司的产品应用和技术发展符合当前汽车产业的发展趋势。发行人主要产品为汽车冲压件、焊接总成件等，可同时应用于非新能源车型与新能源车型。在整车朝着新能源化、轻量化、生产效率不断提升的发展趋势下，公司的产品应用和技术发展紧跟行业步伐：1）应用于新能源车型的产品销量逐年上升，并保持良好的增长势头； 2）通过使用 CAE/CAD/CAM 虚拟成形技术提升模具设计开发能力，并采用超高强度钢板应用工艺、（镁）铝合金应用工艺和底盘件铝合金铸造工艺、截面异形管件复杂成型模具开发技术、激光焊接应用工艺和内高压成型工艺等提升产品轻量化效果；3）积极引进先进的自动化生产设备以及大吨位冲压设备以提升自动化程度及产品生产效率。

（3）发行人主要客户行业地位较高，具有行业代表性

发行人主要客户吉利集团、一汽集团和比亚迪整车销量领先，市场排名靠前，行业地位较高。

报告期内，发行人主要客户吉利集团、一汽集团和比亚迪等整车厂的销量、排名、市场占有率以及发行人对其的收入情况如下表所示：

年份	主要客户	整车销量（万辆）	市场排名	市场占有率	发行人对其的营业收入(万元)	占发行人营业收入的比例
2023 年 1-6 月	吉利集团	694,045	5	6.3%	91,945.00	82.47%
	一汽集团	195,418	未进入前 15	1.7%	4,937.33	4.43%
	比亚迪	1,248,161	1	11.3%	1,787.20	1.60%
2022 年	吉利集团	1,432,988	3	6.1%	173,901.49	81.08%

年份	主要客户	整车销量（万辆）	市场排名	市场占有率	发行人对其的营业收入(万元)	占发行人营业收入的比例
度	一汽集团	387,621	未进入前 15	1.7%	5,223.98	2.44%
	比亚迪	1,862,603	1	7.9%	3,660.91	1.71%
2021 年度	吉利集团	1,328,029	3	6.2%	145,920.93	78.28%
	一汽集团	372,707	未进入前 15	1.7%	7,024.94	3.77%
	比亚迪	734,876	15	3.4%	672.28	0.36%
2020 年度	吉利集团	1,320,217	4	6.6%	130,666.75	85.50%
	一汽集团	282,099	未进入前 15	1.4%	-	-
	比亚迪	420,512	未进入前 15	2.1%	83.85	0.05%

数据来源：乘联会和车主之家

注：报告期内，发行人与一汽集团合作的车型品牌主要为一汽奔腾和一汽红旗，以上一汽集团的数据仅包含一汽奔腾和一汽红旗。

吉利集团市场排名稳定在前五，市场份额保持在 6%以上，在整车市场中拥有较强的竞争力，2023 年全年汽车销量超 168 万辆，创历史新高，其中新能源汽车销量近 50 万辆，同比增长超过 48%，增长势头强劲。

一汽集团旗下一汽奔腾和一汽红旗等品牌近年销量持续增长，随着其新能源转型，在市场竞争中具有较大的增长潜力。

随着新能源汽车市场爆发，比亚迪 2022 年汽车销量高达 186 万辆，2023 年 1-6 月销量约 125 万辆，2023 年全年销量突破 300 万辆，市场份额稳居第一。

发行人客户结构较为稳定，对主要客户的营业收入呈增长趋势。报告期内，发行人的主营业务收入主要来源于吉利集团，吉利集团强劲的发展势头为发行人业绩持续增长提供保障；发行人导入一汽集团后，对一汽集团的销售收入持续上升，一汽集团已于 2023 年 1-6 月成为发行人第二大客户。未来随着发行人与一汽集团合作的品牌增多，收入将进一步得到提升。2020 年，发行人与比亚迪开始合作并完成第一个项目量产，至 2023 年，发行人与比亚迪合作的项目数超 10 个，发行人还将持续挖掘与比亚迪的合作深度。发行人与上述客户长期稳定的合作关系彰显了发行人的竞争力与行业代表性。

综上所述，发行人多项指标位居行业前列、产品应用和技术发展符合行业趋势、主要客户行业地位较高，发行人具有行业代表性。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构、申报会计师和发行人律师执行了如下核查程序：

（一）访谈发行人主要客户、发行人核心技术人员和销售负责人等，详细了解发行人产品的主要应用领域、在新能源车型和非新能源车型的应用方面的差异情况、汽车冲压零部件行业技术迭代情况及国内、国际技术水平现状、发行人技术路线以及发行人的技术水平在国内、国际先进水平中所处的地位等；

（二）查询主要汽车资讯网站公布的报告期内各汽车厂商年度销量数据，以及发行人报告期内分车型统计的零部件销量数据，统计并分析发行人供应给各主要客户的产品与主要客户对应车型销量的匹配关系；

（三）查阅工信部及中国汽车工业协会等权威部门、机构发布的统计数据、行业分析报告、产业政策文件等，了解发行人在产业链中所处的位置，发行人产品是否属于汽车关键零部件，行业技术迭代情况及国内、国际技术水平现状等；

（四）查阅发行人和同行业可比上市公司公开披露的招股说明书、公告等信息披露文件以及行业调研报告等资料，对发行人以及同行业可比公司的主营业务、经营业绩、行业排名、市场份额、主要客户需求、产能情况、生产基地数量、员工数量、生产设备投入情况以及生产自动化比例、生产设备数量及技术指标等方面的信息进行统计分析；

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

（一）发行人的主要产品包含冲压零部件，冲压零部件在新能源车型和非新能源车型的应用方面不存在显著差异；

（二）报告期内，发行人的冲压零部件销量随下游主要客户汽车类型销量的变化而变化，与下游主要客户汽车类型和销量变化较为匹配；

（三）发行人的产品冲压零部件属于汽车制造过程中的关键零部件；

（四）发行人的技术迭代与行业技术迭代相匹配，发行人的冲压技术水平、

模具设计和开发技术水平以及轻量化相关工艺技术应用水平与国内、国际先进水平不存在显著差异；

（五）截至 2023 年 6 月末发行人拥有 2,500 吨的柔性自动化多工位生产线、高速超高强钢复合辊压设备、其他各式压力机、焊接机器人等自动化生产设备数千台，自动化生产设备数量较多，主要生产设备自动化比例较高，冲压、焊接等关键生产环节基本可以实现自动化，与申报材料中的相关表述相符；

（六）发行人具有竞争优势，主要体现在：1、生产基地布局完善；2、生产设备投资规模大，设计产能较高；3、生产设备较为先进。发行人具有行业代表性，主要体现在：1、发行人各项体现规模的指标排名行业前列；2、发行人的产品应用和技术发展符合行业趋势；3、发行人的客户行业地位较高，与客户长期稳定的合作关系彰显发行人的竞争力与行业代表性。

3、关于股东情况

3.1 关于股权结构

根据申报材料：（1）发行人实际控制人为余德友、王金凤夫妇，合计控制发行人 56.18%的股份表决权，余德友直接持有发行人 20.81%股权，王金凤通过台州地通间接控制发行人 31.83%的股份表决权，余德友、王金凤通过湘潭名一间接控制 3.54%的股份表决权；（2）发行人控股股东台州地通持有发行人 31.83%股权，王金凤、何烨分别持有台州地通 90%、10%股权，台州地通与何烨之间不存在一致行动关系，余德友和何烨系舅甥关系，二人不存在一致行动关系；（3）唯尔思伍号持有发行人 9.36%股权，余德友持有唯尔思伍号 18.45%股权，唯尔思伍号与余德友之间不存在一致行动关系。

请发行人说明：（1）王金凤、何烨共同出资设立台州地通但余德友未出资的背景、原因及台州地通入股发行人的背景；台州地通与何烨、余德友与何烨不存在一致行动关系的原因及合理性，是否符合相关规定；（2）结合唯尔思伍号的合伙协议内容及决策机制，说明其实际控制人情况，入股发行人的背景、原因，余德友与唯尔思伍号不构成一致行动关系的原因及合理性；（3）结合前述情况，说明发行人实际控制人及一致行动人认定是否准确，是否存在规避承诺及相关监管规定的情形。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、王金凤、何烨共同出资设立台州地通但余德友未出资的背景、原因及台州地通入股发行人的背景；台州地通与何烨、余德友与何烨不存在一致行动关系的原因及合理性，是否符合相关规定

（一）王金凤、何烨共同出资设立台州地通但余德友未出资的背景、原因及台州地通入股发行人的背景

1、王金凤、何烨共同出资设立台州地通但余德友未出资的背景、原因

王金凤系余德友的配偶，两人于 1997 年 7 月登记结婚。2006 年 10 月，台州地通设立时，考虑到余德友因工作原因经常出差，为了便于办理公司设立及

后续变更的工商登记手续以及满足日常经营中法定代表人实名签字的需要，夫妇二人决定由王金凤牵头出资设立台州地通，王金凤担任公司的法定代表人，余德友负责公司经营管理。何烨看好台州地通发展，因此投资入股台州地通。

2、台州地通入股发行人的背景

余德友、王金凤夫妇 2006 年 10 月设立台州地通，经过多年的发展，在成都、宁波、湘潭等多地设立了子公司。为整合资源，优化公司治理结构，余德友、王金凤夫妇在与公司管理层充分研讨后，决定将地通有限作为未来上市的申报主体，分步将湘潭杰诚、宁波地通等公司整合为上市主体子公司，同时决定将台州地通作为集团的控股平台，并分别于 2015 年 6 月、2015 年 9 月对地通有限进行增资以进行上述整合，上述增资完成后，台州地通成为地通有限的控股股东。

（二）台州地通与何烨、余德友与何烨不存在一致行动关系的原因及合理性，是否符合相关规定

1、《上市公司收购管理办法》相关规定及适用情况分析

根据《上市公司收购管理办法》第八十三条的规定，“本办法所称一致行动，是指投资者通过协议、其他安排，与其他投资者共同扩大其所能够支配的一个上市公司股份表决权数量的行为或者事实。在上市公司的收购及相关股份权益变动活动中有一致行动情形的投资者，互为一致行动人”。

根据《上市公司收购管理办法》颁发时证监会答记者问关于该办法是如何对一致行动人进行界定的答复，“针对实践中有的收购人通过一致行动来规避信息披露义务和要约义务的情形，《办法》除对一致行动人做出概括性界定外，还采取列举方式对构成一致行动人的情形作了较为详尽的规定。投资者认为自己不属于一致行动人的，可以提出反证。由投资者承担举证责任，有利于增强上市公司控制权变化的透明度。”由此，《上市公司收购管理办法》第 83 条列举的系法定一致行动关系情形，其主要目的是为了在上市公司的收购及相关股份权益变动时准确计算投资者在上市公司中拥有的权益，避免收购人通过一致行动来规避信息披露义务和要约义务的情形。《证券期货法律适用意见第 17 号》也规定“法定或者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，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者满足发行条件而作出违背事实的认定。”故即使构成法定推定的一致行动关系，亦非必然导致相关投资者之间就所持上市公司股份表决权保持一致行动，或构成共同控制上市公司。

对照《上市公司收购管理办法》第 83 条的规定，截至本问询函的回复出具日，台州地通与何烨、余德友与何烨的关系情况如下：

序号	《上市公司收购管理办法》第八十三条规定的一致行动关系的情形	是否适用	具体情况说明
1	投资者之间有股权控制关系	否	
2	投资者受同一主体控制	否	
3	投资者的董事、监事或者高级管理人员中的主要成员，同时在另一个投资者担任董事、监事或者高级管理人员	否	
4	投资者参股另一投资者，可以对参股公司的重大决策产生重大影响	否	
5	银行以外的其他法人、其他组织和自然人为投资者取得相关股份提供融资安排	否	
6	投资者之间存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系	否	
7	持有投资者 30%以上股份的自然人，与投资者持有同一上市公司股份	否	
8	在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，与投资者持有同一上市公司股份	是，但存在相反证据	何烨在台州地通担任监事，仅持有发行人 0.12%股份，相反证据详见下文
9	持有投资者 30%以上股份的自然人和在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，其父母、配偶、子女及其配偶、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶等亲属，与投资者持有同一上市公司股份	否	
10	在上市公司任职的董事、监事、高级管理人员及其前项所述亲属同时持有本公司股份的，或者与其自己或者其前项所述亲属直接或者间接控制的企业同时持有本公司股份	否	
11	上市公司董事、监事、高级管理人员和员工与其所控制或者委托的法人或者其他组织持有本公司股份	否	
12	投资者之间具有其他关联关系	否	

余德友与何烨之间不满足《上市公司收购管理办法》第 83 条的规定，不应被认定为一致行动人；台州地通与何烨之间，虽然满足《上市公司收购管理办法》第 83 条第八款的规定，但其不应被视为一致行动人，相反证据如下：

（1）台州地通作为发行人的控股股东，余德友、王金凤夫妇作为发行人的实际控制人，控制权明确、稳定，无需通过与他人建立一致行动关系来维持或扩大其控制权

台州地通直接持有发行人 31.83%的股份，为公司控股股东。自台州地通设立至今，王金凤持有台州地通 90%的股权并担任执行董事、法定代表人，绝对控股台州地通，在公司相关经营决策中发挥决定性作用。在发行人层面，王金凤通过台州地通间接控制发行人 31.83%的股份表决权。余德友直接持有发行人 20.81%的股份，与王金凤通过湘潭名一间接控制 3.54%的股份表决权，余德友、王金凤直接和间接合计控制发行人 56.18%的股份表决权，处于绝对控制地位，其实际控制的发行人股权或股份足以对股东大会的决议产生重大影响。余德友自 2016 年 8 月至今一直担任发行人董事长、法定代表人，负责经营管理，在其职权范围内对发行人相关经营决策发挥重要作用。因此，台州地通作为发行人的控股股东，余德友、王金凤夫妇作为发行人的实际控制人，控制权明确、稳定，无需通过与他人建立一致行动关系来维持或扩大其控制权。

（2）何烨独立行使表决权，不受台州地通、余德友、王金凤夫妇的影响

何烨作为发行人董事及高级管理人员，协助发行人总经理分管公司各生产基地日常运营工作。何烨和余德友在出席发行人的董事会以及和余德友、台州地通一并出席发行人的股东大会时，何烨均按照公司章程约定的表决机制独立行使相关提名、提案、表决的权利，不存在与余德友、台州地通互相委托代为行使表决权的情形，不存在共同提案、共同提名董事的情形。何烨独立行使表决权，不受台州地通、余德友、王金凤夫妇的影响。

（3）何烨无法对台州地通施加重大影响

何烨作为台州地通的股东，仅持有台州地通 10%的股权，仅因履行股东职责担任台州地通的股东监事，未担任除台州地通监事以外的其他任何职务，亦未在台州地通领取薪酬。何烨不参与台州地通日常经营活动，无法对台州地通施加重大影响。

（4）何烨与余德友、王金凤夫妇非直系亲属或近亲属，与台州地通及余德友等未签署一致行动协议

何烨系余德友外甥，与余德友、王金凤不构成直系亲属及近亲属，其与余德友、台州地通未签署过一致行动协议，亦不存在通过发行人《公司章程》约定、委托表决权或者其他安排等方式实现对发行人的共同控制。

何烨已出具《关于不存在一致行动关系的承诺》：“本人独立行使本人持有的发行人股份对应的表决权，本人与发行人其余股东均不存在一致行动的意愿，不存在达成或签署一致行动协议的情形，不存在通过协议等其他安排与他方共同扩大本人或他方所能够支配的发行人股份表决权数量的情形。”

综上，台州地通与何烨、余德友与何烨之间均不存在一致行动关系。

2、何烨不存在规避承诺及相关规定等情形

2023 年 5 月 19 日，何烨出具承诺：“自发行人首次公开发行股票并上市（以下简称“股票上市”）之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购该等股份”。因此，何烨已经比照实际控制人做出承诺其直接或间接所持股份自发行人上市之日起锁定 36 个月，不存在规避承诺及相关监管规定的情形。

综上，何烨与余德友、台州地通之间不存在一致行动关系，系依据各方持股比例、股份对应的表决权、职务及职责、对发行人经营决策的影响等因素而形成的，具有合理性，符合相关规定，不存在规避承诺及相关规定等情形。

二、结合唯尔思伍号的合伙协议内容及决策机制，说明其实际控制人情况，入股发行人的背景、原因，余德友与唯尔思伍号不构成一致行动关系的原因及合理性

（一）唯尔思伍号的实际控制人

1、唯尔思伍号的基本情况

唯尔思伍号系在基金业协会备案的私募投资基金（编号：SQT917），普通合伙人/执行事务合伙人为武汉唯尔思股权投资基金管理有限公司（以下简称：“武汉唯尔思”），已在基金业协会进行管理人登记，登记编号为 P1070186。

2、唯尔思伍号股东穿透情况

唯尔思伍号穿透后股东情况如下：

企业名称	上层股东 1		上层股东 2		上层股东 3	
	合伙人姓名/名称	出资比例（%）	股东姓名/名称	出资比例（%）	股东姓名	出资比例（%）
唯尔思伍号	湖北民邦房地产开发有限公司	41.33	明琼波	74.50		
			胡云凤	25.50		
	余德友	18.45				
	杨春国	7.38				
	周逸飞	7.38				
	武汉名盛沅仓储有限责任公司	7.38	尹雪华	70.00		
			尹扬名	30.00		
	斯鲁格一号（咸宁）股权投资合伙企业（有限合伙）	7.38	翁倩文	89.91		
			龚忱	10.09		
	李一朵	2.21				
	幸微	2.21				
	鲁华军	1.48				
	胡义红	1.48				
	李宸萱	1.11				
	方国成	0.74				
	湖北中网科技有限公司	0.74	张勤耕	55.00		
			刘刚杰	45.00		
	武汉唯尔思股权投资基金管理有限公司	0.74	湖北汇通工贸集团有限公司	36.00	梅祖新	51.00
					梅睿	24.50
					梅祖军	24.50
			王先远	22.00		
			方国成	13.50		
			湖北中网科技有限公司	13.50	张勤耕	55.00
					刘刚杰	45.00
			明琼波	10.00		
			欧阳芳	2.00		
			盛涛	2.00		
			万谦	1.00		

明琼波通过湖北民邦房地产开发有限公司和武汉唯尔思股权投资基金管理有限公司间接持有唯尔思伍号 30.86%出资，是唯尔思伍号的第一大自然人权益持有人，余德友持有唯尔思伍号 18.48%出资，是唯尔思伍号第一大自然人有限合伙人。唯尔思伍号穿透后的各股东与余德友不存在关联关系。

3、唯尔思伍号相关决策机制

根据唯尔思伍号《合伙协议》、《投资决策委员会议事规则》，其关于合伙事务执行及决策机制的约定如下：

股东名称	合伙事务的执行及决策机制
唯尔思伍号	《合伙协议》6.1 执行事务合伙人

股东名称	合伙事务的执行及决策机制
	经全体合伙人一致同意，委托合伙企业的普通合伙人武汉唯尔思股权投资基金管理有限公司担任执行事务合伙人。执行事务合伙人之委派代表由该普通合伙人的法定代表人担任，本合伙企业的相关事项均由执行事务合伙人决定。 6.2 执行合伙事务 6.2.1 为执行合伙事务，普通合伙人有权： （1）对合伙企业的运营、合伙企业投资业务及其他事务的管理和控制拥有排他性的权力，并可对本协议约定普通合伙人有权独立决定的事项独立作出决定而无须进一步取得其他合伙人的同意； （2）为实现合伙目的及履行本协议，拥有完全的权力和授权代表合伙企业缔结合同及达成其他约定、承诺，管理及处分合伙企业的财产，从事所有其他必要的行动，并对合伙企业产生约束效力； （3）应为正常管理合伙企业事务投入所需的时间和精力，并安排其代理人、顾问或雇员在其管理和执行上述事务时提供必要的协助； （4）根据《中华人民共和国合伙企业法》的规定接受有限合伙人对其执行合伙事务情况的监督。 6.2.2 全体有限合伙人通过签署本协议向普通合伙人进行一项不可撤销的特别授权，授权普通合伙人代表全体合伙人在下列文件上签字: （1） 合伙企业的审批、登记、备案文件; （2）为完成符合本协议约定的合伙人入伙、退伙、合伙权益转让、合伙人调减认缴出资额或转让违约合伙人的认缴出资额等普通合伙人有权单独决定的事项的文件 （3）为完成根据本协议应由特定比例之有限合伙人通过之事项，普通合伙人凭相关的书面决议或有限合伙人表决证明，即可代表全体有限合伙人签署本协议的修订及相关文件。 6.3 有限合伙人不执行合伙事务 有限合伙人不执行合伙事务，不得对外代表合伙企业。任何有限合伙人均不得干涉合伙企业的投资业务及其他以合伙企业名义进行的活动、交易和业务，或代表合伙企业签署文件。 11.8 投资决策 本基金成立投资决策委员会，投资决策委员会依据本协议的约定对项目投资和退出进行最终决策。 12.1 投资决策委员会的组成 投资决策委员会由 9 名委员组成，主任委员由执行事务合伙人指定， 12.2 投资决策委员会的权利和义务 投资决策委员会依据本协议的约定对合伙企业的项目投资和退出进行最终决策。
	《投资决策委员会议事规则》 拟投资项目的投资和已投资项目的退出经公司投资评审委员会审议通过后项目负责人可向公司投资决策委员会提出投资和退出的决策申请。 第十一条 投资决策委员会的构成采取 3+X 模式，由 3 名常设委员和 2 名以上非常设委员构成。参加投决会的委员数量不得少于 5 人，参会方式以现场为主，也可以视频、电话等通讯方式参加会议。 第十六条 投决会的表决结果分为以下三种情况: （一）通过投决。获得投资决策委员简单多数无条件通过； （二）不通过投决。未获得投资决策委员简单多数通过； （三）有条件通过。获得投资决策委员简单多数有条件通过。

根据上述约定，武汉唯尔思作为唯尔思伍号的执行事务合伙人，享有唯尔

思伍号具体运营、投资及其他事务的管理和控制之排他性的权力；同时唯尔思伍号作为私募股权投资基金，其对外投资及退出需由其投资决策委员会决策。唯尔思伍号投资决策委员会由 9 名委员组成，其中常设委员 3 名，外部专家 6 名，均由武汉唯尔思董事会提名并选举产生，余德友未担任投资决策委员会委员且未委派他人担任投资决策委员会委员，余德友对唯尔思伍号的投资决策及日常管理不构成重大影响。

4、唯尔思伍号的实际控制人

武汉唯尔思第一大股东为湖北汇通工贸集团有限公司，实际控制人为梅祖新。因此，唯尔思伍号的实际控制人为梅祖新，其基本情况如下：

梅祖新，男，汉族，1964 年 3 月 4 日出生。1988 年 6 月毕业于湖北广播电视大学物资管理专业，取得专科学历。1980 年 9 月至 1988 年 6 月，就职于广水市金属材料公司，担任销售部业务员职务； 1988 年 7 月至 1996 年 11 月，就职于广水市金属回收公司，担任副经理职务；1996 年 12 月至今，就职于湖北汇通工贸集团有限公司，担任董事长职务；2019 年 1 月至今，担任武汉唯尔思股权投资基金管理有限公司董事长。

除梅祖新为发行人主要供应商湖北汇通工贸集团有限公司的实际控制人外，其与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要客户供应商、本次发行上市的中介机构及其负责人、高级管理人、经办人员均不存在亲属关系、关联关系或其他利益关系。

（二）唯尔思伍号入股发行人的背景、原因

1、唯尔思伍号入股发行人的背景、原因

宁波君度因项目投资期限原因，拟退出对发行人的投资，同时唯尔思伍号的投资人看好公司的发展前景，决定设立专项基金唯尔思伍号并入股发行人，双方在综合考虑宁波君度的资金成本、公司经营现状及成长性等多种因素后，2021 年 6 月，宁波君度与唯尔思伍号签署了《地通工业控股集团股份有限公司股份转让协议》，协议约定宁波君度将持有的地通控股 1,185.7 万股股份以 12,999.93 万元人民币的价格转让给唯尔思伍号。

2、余德友及其他股东入股唯尔思伍号的背景及原因

湖北汇通工贸集团有限公司为发行人的主要供应商，与发行人拥有良好的合作关系，武汉唯尔思股权投资基金管理有限公司作为唯尔思伍号的执行事务合伙人，其大股东是湖北汇通工贸集团有限公司，武汉唯尔思及相关投资人对发行人的经营状况较为了解且看好其发展前景。2021 年初得知宁波君度因项目投资期限原因，需退出投资，武汉唯尔思决定设立专项基金受让宁波君度的股份。考虑到唯尔思伍号募集资金时间较紧，募资额度较大，余德友同意增持发行人股份等因素，故余德友与其他投资人共同设立唯尔思伍号并入股发行人。

3、入股价格公允性

2021 年 6 月，宁波君度与唯尔思伍号签署了《地通工业控股集团股份有限公司股份转让协议》，协议约定，宁波君度将持有的地通控股 1,185.7 万股股份转让给唯尔思伍号，转让价格合计为 12,999.93 万元人民币，该价格系由双方在考虑宁波君度的资金成本、公司经营及净资产情况、当时市场状况等因素后协商确定，价格公允。

（三）余德友与唯尔思伍号不构成一致行动关系的原因及合理性

1、唯尔思伍号独立运作，余德友不会对唯尔思伍号的投资决策及日常管理产生重大影响

唯尔思伍号系在基金业协会备案的私募投资基金，武汉唯尔思作为唯尔思伍号的执行事务合伙人，享有唯尔思伍号的具体运营、投资及其他事务的管理和控制权；余德友为唯尔思伍号的有限合伙人，持有唯尔思伍号 18.45%的出资，根据唯尔思伍号合伙协议的相关约定，有限合伙人主要承担出资义务，享有出资收益，不执行合伙事务，不得对外代表合伙企业，亦不负责合伙企业的具体经营管理及决策。同时，余德友未担任唯尔思伍号投资决策委员会委员，亦未委派他人担任投资决策委员会委员，且其在武汉唯尔思未担任任何职务或领取薪酬，并不参与武汉唯尔思任何日常经营及管理。因此，余德友不会对唯尔思伍号的投资决策及日常管理产生重大影响。

2、唯尔思伍号独立行使表决权

唯尔思伍号在出席发行人股东大会时，均按照公司章程约定的表决机制独立行使相关提名、提案、表决的权利，不存在与余德友互相委托代为行使表决

权的情形，不存在共同提案、共同提名董事的情形。

3、唯尔思伍号与余德友等未签署一致行动协议

2023 年 8 月 10 日，唯尔思伍号出具《关于不存在一致行动关系的承诺》，具体如下：“本单位独立行使本单位持有的发行人股份对应的表决权，本单位与发行人其余股东均不存在一致行动的意愿，不存在达成或签署一致行动协议的情形，不存在通过协议等其他安排与他方共同扩大本单位或他方所能够支配的发行人股份表决权数量的情形，也不存在《上市公司收购管理办法》第八十三条规定的被认定为一致行动人的情形。”

4、是否符合相关规定，是否存在规避承诺及相关规定等情形

余德友作为发行人实际控制人已做出承诺其直接或间接所持股份自发行人上市之日起锁定 36 个月，唯尔思伍号已做出承诺其直接或间接所持股份自发行人上市之日起锁定 12 个月，该等承诺未违反《公司法》《证券法》、中国证监会及上交所有关股份锁定的规定，不存在规避承诺及相关规定的情形。

综上，唯尔思伍号作为私募投资基金，其执行事务合伙人武汉唯尔思享有基金的运营、投资、投后管理等事务的控制权，独立行使基金持有的发行人股份所对应的表决权；余德友仅系唯尔思伍号有限合伙人，未在唯尔思伍号及武汉唯尔思担任任何职务，其不参与唯尔思伍号及武汉唯尔思的日常经营、决策及管理，不会对唯尔思伍号相关投资决策及投后事项产生影响；唯尔思伍号已出具承诺，其与余德友之间不存在一致行动关系；因此，余德友与唯尔思伍号不构成一致行动关系具有合理性，符合相关规定，不存在规避承诺及相关监管规定的情形。

三、结合前述情况，说明发行人实际控制人及一致行动人认定是否准确，是否存在规避承诺及相关监管规定的情形

（一）发行人实际控制人及一致行动人认定是否准确

台州地通直接持有发行人 31.83%的股份，为发行人控股股东；余德友为发行人董事长，余德友、王金凤夫妇直接和间接合计控制发行人 56.18%的股份表决权，处于绝对控制地位，其实际控制的发行人股权或股份足以对公司股东大会的决议产生重大影响，为发行人实际控制人。

如前所述，何烨与余德友、台州地通，唯尔思伍号与余德友均不存在一致行动关系具有合理性。因此，余德友、王金凤夫妇为发行人实际控制人，何烨、唯尔思伍号等不构成一致行动人的认定合理准确。

（二）是否存在规避承诺及相关监管规定的情形

1、不存在规避股份锁定期承诺的情形

2023 年 5 月 19 日，余德友和何烨出具承诺：“自发行人首次公开发行股票并上市（以下简称“股票上市”）之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购该等股份。”

该等承诺未违反《公司法》《证券法》、中国证监会及上交所有关股份锁定的规定，不存在规避股份锁定期承诺的情形。

2、不存在规避关联交易监管要求的情形

发行人已披露何烨、唯尔思伍号为其关联方。鉴于发行人的主要供应商湖北汇通工贸集团有限公司持有武汉唯尔思 40%股权，为其第一大股东，武汉唯尔思担任唯尔思伍号的执行事务合伙人，基于审慎原则，发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“七、（四）发行人与其他方的交易”中披露发行人与湖北汇通工贸集团有限公司的关系及交易情况。

报告期内发行人相关关联交易已履行了相应关联交易审议程序并披露，不存在规避关联交易监管要求的情形。

3、不存在规避同业竞争监管要求的情形

何烨除投资发行人、台州地通外不存在其他对外投资企业，除在台州地通担任监事外，亦未在其他企业兼职；唯尔思伍号主要以私募投资基金从事股权投资、投资管理、资产管理等活动，与发行人的主营业务存在明显差别，不存在规避同业竞争监管要求的情形。

综上，余德友、王金凤夫妇认定为发行人实际控制人、而何烨、唯尔思伍号等不构成其一致行动人是准确的，不存在规避承诺及相关监管规定的情形。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

（一）查阅发行人、台州地通的工商登记资料、股权转让协议、增资协议及相关款项支付凭证；

（二）查阅何烨出具的《关于不存在一致行动关系的声明》；

（三）查阅余德友、王金凤的身份证、结婚证；

（四）查阅发行人自设立至今历次董事会、股东大会等会议资料；

（五）查阅唯尔思伍号的《合伙协议》、《投资决策委员会议事规则》投资决策会议等文件；

（六）查阅唯尔思伍号与宁波君度的股权转让协议、款项支付凭证；

（七）查阅唯尔思伍号出具的调查问卷、声明；

（八）登录国家企业信用信息公示系统、基金业协会等官方网站查询；

（九）查阅发行人出具的说明；

（十）对余德友、王金凤、何烨、唯尔思伍号、宁波君度等进行访谈等；

（十一）查阅余德友和何烨出具的承诺。

二、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

（一）2006 年 10 月台州地通设立时，考虑到余德友因工作原因经常出差，为了便于办理公司设立及后续变更的工商登记手续以及满足日常经营中需要法定代表人实名签字的需要，故余德友、王金凤夫妇决定由王金凤牵头出资设立台州地通；

（二）为整合资源，优化公司治理结构，余德友、王金凤夫妇及公司管理层经过充分考虑，决定将地通有限作为未来上市的申报主体，分步将湘潭杰诚、宁波地通等公司整合至其名下，同时决定将台州地通作为集团的控股平台，并

分别于 2015 年 6 月、2015 年 9 月对地通有限进行增资以进行上述整合，上述增资完成后，台州地通成为地通有限的控股股东；

（三）何烨与余德友、台州地通之间不存在一致行动关系，系依据各方持股比例、股份对应的表决权职务及职责、对发行人经营决策的影响等因素而形成的，具有合理性，符合相关规定；

（四）唯尔思伍号的实际控制人为梅祖新，唯尔思伍号的投资人看好发行人的发展前景，设立该私募投资基金入股发行人，具有合理性；

（五）唯尔思伍号作为私募投资基金，其执行事务合伙人武汉唯尔思享有基金的运营、投资、投后管理等事务的控制权，独立行使基金持有的发行人股份所对应的表决权；余德友并不会对唯尔思伍号相关投资决策及投后事项产生影响，因此，余德友与唯尔思伍号不构成一致行动关系具有合理性；

（六）余德友、王金凤夫妇认定为发行人实际控制人、而何烨、唯尔思伍号等不构成其一致行动人是准确的，不存在规避承诺及相关监管规定的情形。

3.2 关于历史沿革

根据申报材料：（1）2009 年 6 月，地通有限新增注册资本 418 万元，何烨分别以货币、实物（机械设备）出资 82.80 万元、216 万元，潘沙沙分别以货币、实物（机械设备）出资 55.20 万元、144 万元；（2）2009 年 9 月，潘沙沙以 80 万元的价格向何烨转让发行人 77.70 万出资额，占发行人注册资本的 15%；2011 年 10 月，潘沙沙、何烨分别以 129.50 万元、362.60 万元的价格向余德友发行人 129.50 万元、362.60 万元出资额，转让后余德友、何烨分别持有发行人 95%、5%的股份，余德友与何烨、潘沙沙之间的股权代持关系解除；（3）2021 年 6 月，宁波君度以 12,999.93 万元的价格向唯尔思伍号转让发行人 1,185.71 万股股份，占发行人注册资本的 6.75%；（4）2021 年 12 月，发行人以截至 2021 年 9 月 30 日的资本公积定向转增资本，合计转增 3,865.51 万股，增资后注册资本增加至 21,428.42 万元；（5）2022 年 2 月，安吉风云、新疆和然分别以 5,000 万元、2,000 万元的价格向一汽创新转让发行人 714.28 万股、285.71 万股股份，转让后一汽创新持有发行人 4.67%股份；（6）发行人、实际控制人及控股股东与杭州海康、杭州剑智、安吉风云、宁波君度、厦门群策、

新疆和然、农银壹号、湘潭智杰等股东之间曾存在对赌协议，2021 年 12 月 20 日，针对投资协议相关对赌条款签署了解除协议。

请发行人说明：（1）何烨、潘沙沙以实物向发行人出资的原因，评估依据及公允性，是否符合相关规定；（2）余德友委托何烨、潘沙沙二人代为持有地通有限的 100%股权的背景及原因，代持期间何烨、潘沙沙之间进行股权转让及代持还原时余德友赠予何烨发行人 5%股权的原因及合理性，发行人现有直接和间接股东是否存在股权代持情况；（3）2016 年 6 月前，发行人股权转让、增资价格均为 1 元/注册资本的原因，定价依据及公允性；（4）资本公积定向转增资本的具体方案，决策程序，是否符合相关规定；（5）宁波君度入股发行人的时间及背景，向唯尔思伍号转让股权并退出，安吉风云、新疆和然向一汽创新转让股权后仍保留部分股权的原因及合理性，结合一汽创新的入股背景及原因，说明发行人股东与客户是否存在关联关系；（6）结合发行人股东的入股背景、原因、相关股权转让或增资价格的定价依据及公允性，说明发行人同次、相近的转让或增资之间价格差异的合理性，出资来源及合法性，股权变动程序是否合规，是否存在代持、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷及潜在纠纷；（7）股份补偿义务等对赌协议条款的约定及执行情况，对发行人的影响，相关会计处理是否准确；结合《监管规则适用指引——发行类第 4 号》、对赌协议与解除协议的签署主体及具体内容等，说明对赌条款是否可恢复，对赌协议解除是否彻底且有效，是否存在应披露但未披露的事项。

请保荐机构、发行人律师对上述事项，申报会计师对事项（6）和（7）说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、何烨、潘沙沙以实物向发行人出资的原因，评估依据及公允性，是否符合相关规定

（一）何烨、潘沙沙以实物向发行人出资的原因

2009 年 6 月，地通有限注册资本由 100.00 万元增至 518.00 万元，实收资本由 20.00 万元增至 518.00 万元，新增实收资本 498.00 万元中，何烨、潘沙沙以实物出资 360 万元，其中，何烨实物（机械设备）出资 216.00 万元，潘沙沙

实物（机械设备）出资 144.00 万元。

本次何烨、潘沙沙用以出资的实物资产实际为余德友所有。2008 年，为了满足地通有限经营扩产需求，余德友出资购买了部分机器设备并交由地通有限使用，后出于财务核算及管理规范的需要，受余德友委托，由何烨、潘沙沙以实物出资的方式将该部分机器设备投入地通有限。

（二）实物出资的评估依据及公允性，是否符合相关规定

1、根据湖南广信资产评估事务所出具的《资产评估报告书》（湘广信评字（2009）第 015 号），相关评估人员对本次何烨、潘沙沙用以出资的实物资产选用重置成本法进行评估，具体为：

类型	依据
行为依据	评估机构与委托方签订的《资产评估业务约定书》
法律法规依据	《资产评估准则-基本准则》《资产评估准则-程序准则》《资产评估准则-报告准则》《资产评估职业道德准则 – 基本准则》《资产评估准则-机器设备、办公设备和车辆》《注册评估师关注评估对象法律权属指导意见》（中国注册会计师协会会协[2003]18 号）
产权依据	设备购置发票；委托方提供的资产评估申请表和相关财务资料等
取价依据	（1）2009 机电设备报价手册； （2）湖南省物价信息中心 2009 年《审计、监理、评估资料》； （3）委托方提供的申报资料及评估人员现场查勘记录以及市场调查的有关价格资料； （4）委托方提供的近期会计报表及发票、合同等财务资料； （5）评估人员市场调查、互联网及电话询价等。
评估方法	选用重置成本法进行评估，评估思路为： 待估对象评估值=重置成本价格×成新率 （1）重置成本价格系根据评估对象的特点，按发票价格计算。 （2）成新率系根据评估对象使用运行状况、维修情况，按使用年限确定有形损耗，再考虑经济性和功能性贬值，综合计算取得。具体按使用年限、专家打分法、技术鉴定法加权平均计算。

本次何烨、潘沙沙用以出资的实物资产账面原值为 399.90 万元，在综合评判相关设备成新率的基础上，确定该等设备评估净值为 361.68 万元，具有公允性。

2、根据《中华人民共和国公司法（2005 修订）》第二十七条“股东可以用货币出资，也可以用实物、知识产权、土地使用权等可以用货币估价并可以依法转让的非货币财产作价出资；但是，法律、行政法规规定不得作为出资的财产除外。对作为出资的非货币财产应当评估作价，核实财产，不得高估或者

低估作价。法律、行政法规对评估作价有规定的，从其规定。全体股东的货币出资金额不得低于有限责任公司注册资本的百分之三十。”的规定，本次用以出资的实物资产已履行相关评估手续，且在本次出资后，地通有限以货币出资的金额未低于公司总注册资本的百分之三十，符合当时《公司法》的相关规定。

综上，何烨、潘沙沙以实物向发行人出资具备合理原因，用于出资的实物资产系以重置成本法进行评估，具有公允性，符合相关规定。

二、余德友委托何烨、潘沙沙二人代为持有地通有限的 100%股权的背景及原因，代持期间何烨、潘沙沙之间进行股权转让及代持还原时余德友赠予何烨发行人 5%股权的原因及合理性，发行人现有直接和间接股东是否存在股权代持情况

（一）余德友委托何烨、潘沙沙二人代为持有地通有限的 100%股权的背景及原因

2008 年 4 月，地通有限设立时，何烨、潘沙沙均长期在湘潭驻点办公，其中，何烨系余德友外甥，潘沙沙与余德友、王金凤不存在任何关联关系。地通有限股权代持期间（2008 年 4 月至 2011 年 10 月），余德友居住在台州，距离发行人经营地点湘潭较远，同时因工作原因经常出差在外，为了便于办理公司设立及后续变更的工商登记手续，故委派现场工作人员何烨与潘沙沙代持股权。因此，余德友委托何烨、潘沙沙二人代为持有地通有限的 100%股权具有合理性。

（二）代持期间何烨、潘沙沙之间进行股权转让及代持还原时余德友赠予何烨发行人 5%股权的原因及合理性

1、代持期间何烨、潘沙沙之间进行股权转让的原因及合理性

2009 年 9 月，因潘沙沙有从公司离职的意向，在咨询当地工商局后了解到若将其所持有的全部股权转让给何烨，地通有限将会成为一人有限公司，不利于公司的经营发展。因此，2009 年 9 月，在余德友的安排下，潘沙沙先转让了所持公司 15%的股权给何烨，待其正式离职后，再转让剩余的公司股权。

2、代持还原时余德友赠予何烨发行人 5%股权的原因及合理性

2011 年 10 月，为明晰真实股权关系，余德友与何烨、潘沙沙之间通过股

权转让的方式解除了代持关系，何烨、潘沙沙分别将其持有的公司 70%、25%的股权转让给余德友。2022 年 4 月，经湖南省湘潭市湖湘公证处公证，余德友、潘沙沙、何烨签署了《关于何烨、潘沙沙曾代余德友持有湘潭地通汽车工业机械有限公司股权事宜的声明》，确认何烨、潘沙沙与余德友的股权代持关系解除，各方不存在任何争议或潜在纠纷。据此，何烨、潘沙沙均确认与余德友的股权代持关系已解除。

代持还原时余德友赠予何烨发行人 5%股权的主要原因系 2011 年 10 月进行代持还原时，公司的生产经营规模较小且还未决定将地通有限作为未来上市的申报主体，考虑到何烨在筹建和日常管理地通有限、湘潭地通等生产基地中的贡献，为激励何烨以增强公司凝聚力，余德友决定将由何烨代持的公司 5%的股权无偿赠予何烨。

（三）发行人现有直接和间接股东是否存在股权代持情况

何烨、潘沙沙历史上存在为余德友代持发行人股权的情形，目前均已解除。除前述情形外，发行人股东对发行人直接或间接进行股权投资的资金均为合法取得的自有资金或依法募集的资金，发行人现有直接或间接股东不存在股权代持情况。

综上，余德友委托何烨、潘沙沙代为持有地通有限的 100%股权、代持期间何烨、潘沙沙之间进行股权转让及代持还原时余德友赠予何烨发行人 5%股权具有合理性，发行人现有直接和间接股东不存在股权代持的情况。

三、2016 年 6 月前，发行人股权转让、增资价格均为 1 元/注册资本的原因，定价依据及公允性

2016 年 6 月前，发行人股权转让、增资价格均为 1 元/注册资本的原因，定价依据及公允性情况如下：

历史沿革	入股形式	入股价格	原因、定价依据及公允性
2008 年 4 月，地通有限设立，注册资本为 100 万元，股东为何烨、潘沙沙	出资设立	1 元/注册资本	公司初始设立，创始人按 1 元/注册资本出资，具有公允性
2009 年 6 月，增资至 518 万元，何烨认缴出资 250.80 万元，潘沙沙认缴出资 167.20 万元	增资	1 元/注册资本	公司成立早期，为满足生产经营所需及补充流动资金需要，原股东同比例以现金及实物资产按原始出资额增资，具有公允性

2015 年 6 月，增资至 1,057 万元，新增注册资本 539 万元全部由台州地通认缴	增资	1 元/注册资本	为完成以地通有限为未来上市的申报主体的整合需要，由余德友、台州地通按原始出资额向地通有限进行注资，不涉及外部股东，具有公允性
2015 年 9 月，增资至 12,000 万元，新增注册资本 10,943 万元由台州地通认缴 7,000 万元，余德友增资认缴 3,943 万元	增资	1 元/注册资本	
2016 年 6 月，股权转让，台州地通将持有的公司 6.29%股权转让给湘潭名一	股权转让	1 元/注册资本	发行人实际控制人内部股权架构调整，具有公允性

2016 年 6 月前，发行人不存在外部投资人股东，发行人相关股权转让、增资均系发行人实际控制人自行增资或内部股权架构调整，其价格为 1 元/注册资本具有公允性。

四、资本公积定向转增资本的具体方案，决策程序，是否符合相关规定

（一）资本公积定向转增资本的具体方案

2021 年 12 月 20 日，发行人召开 2021 年第二次临时股东大会，全体股东均出席了本次会议并一致审议通过了《关于资本公积转增股本的议案》，其具体实施方案如下：

经全体股东协商一致后，以截至 2021 年 9 月 30 日的资本公积金定向对全体外部投资人股东转增资本，公司非外部投资人股东台州地通、湘潭名一、余德友、何烨放弃获得参与本次定向转增的股份。本次共计资本公积转增股本 3,865.5086 万股，本方案实施完成后，公司总股本由 175,629,080 股增至 214,284,166 股。本次转增股本前后，各股东持股变化情况如下：

序号	股东名称	转增前		转增后	
		持股数（万股）	持股比例（%）	持股数（万股）	持股比例（%）
1	台州地通	6,821.6470	38.8412	6,821.6470	31.8346
2	余德友	4,458.9891	25.3887	4,458.9891	20.8088
3	唯尔思伍号	1,185.7143	6.7512	2,006.6852	9.3646
4	安吉风云	1,185.7143	6.7512	2,006.6852	9.3646
5	厦门群策	757.9608	4.3157	1,003.3426	4.6823
6	新疆和然	592.8571	3.3756	1,003.3426	4.6823
7	杭州海康	592.8571	3.3756	937.8194	4.3765

序号	股东名称	转增前		转增后	
		持股数（万股）	持股比例（%）	持股数（万股）	持股比例（%）
8	农银壹号	570.6271	3.2491	887.6204	4.1423
9	湘潭智杰	488.2348	2.7799	848.4107	3.9593
10	湘潭名一	474.6732	2.7027	757.9608	3.5372
11	杭州剑智	407.5937	2.3208	669.8741	3.1261
12	何烨	26.0395	0.1483	26.0395	0.1215
合计		**17,562.9080**	**100.0000**	**21,428.4166**	**100.0000**

（二）决策程序

上述议案已经发行人第二届董事会第五次会议全体董事及 2021 年第二次临时股东大会全体股东一致审议通过，履行了法定的决策程序。

（三）资本公积定向转增资本符合相关规定

根据《中华人民共和国公司法（2018 修正）》第一百六十八条“公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金不得用于弥补公司的亏损”的规定，公司以资本公积转增股本符合公司法的规定。

此外，根据《国家税务总局关于股份制企业转增股本和派发红股征免个人所得税的通知》（国税发【1997】第 198 号）第一条“股份制企业用资本公积金转增股本不属于股息、红利性质的分配，对个人取得的转增股本数额，不作为个人所得，不征收个人所得税”、《国家税务总局关于进一步加强高收入者个人所得税征收管理的通知》（国税发（2010）54 号）第二条第二款第一项“加强企业转增注册资本和股本管理，对以未分配利润、盈余公积和除股票溢价发行外的其他资本公积转增注册资本和股本的，要按照“利息、股息、红利所得”项目，依据现行政策规定计征个人所得税”，本次发行人以资本公积定向转增股本系以股票溢价发行所形成的资本公积转为股本，无需缴纳个人所得税，符合税收监管方面相关法律规定。

2023 年 7 月 20 日，湘潭市市场监督管理局经开分局、国家税务总局湘潭经济技术开发区税务局分别出具《证明》，发行人自 2020 年 1 月 1 日至今不存在因违反市场监管、税收征管等方面的法律法规而受到行政处罚的情形。

综上，发行人 2021 年以资本公积定向转增股本方案履行了股东大会的审议程序，获得了全体股东一致同意，符合相关规定。

五、宁波君度入股发行人的时间及背景，向唯尔思伍号转让股权并退出，安吉风云、新疆和然向一汽创新转让股权后仍保留部分股权的原因及合理性，结合一汽创新的入股背景及原因，说明发行人股东与客户是否存在关联关系

（一）宁波君度入股发行人的时间及背景，向唯尔思伍号转让股权并退出的原因及合理性

发行人为增强公司资本实力、优化公司治理结构拟引进外部投资人股东，而宁波君度看好发行人的发展前景，经其内部投资决策后，决定投资发行人。2017 年 5 月，宁波君度投资 10,000 万元，以 8.48 元/注册资本的价格认购发行人 1,179.3618 万元注册资本。

2021 年 6 月，宁波君度因项目投资期限原因，需退出投资，同时唯尔思伍号的投资人看好公司的发展前景，决定设立唯尔思伍号并投资入股发行人。双方经协商后，于 2021 年 6 月 15 日签署《股份转让协议》，约定宁波君度将持有的地通控股 1,185.71 万股股份以 12,999.93 万元人民币的价格转让给唯尔思伍号。

综上，宁波君度入股及退出发行人均基于其投资需要，具有合理性。

（二）安吉风云、新疆和然向一汽创新转让股权后仍保留部分股权的原因及合理性

2022 年 2 月 15 日，新疆和然、安吉风云分别与一汽创新签署《股权转让协议》，约定新疆和然、安吉风云分别将其持有的公司 285.7122 万股、714.2806 万股股份转让给一汽创新，转让价款分别为 2,000 万元、5,000 万元。本次股份转让完成后，安吉风云仍持有发行人 1,292.4046 万股股份，占比 6.03%；新疆和然仍持有发行人 717.6304 万股股份，占比 3.35%，一汽创新持有发行人 999.9928 万股股份，占比 4.67%。

安吉风云转让部分股份的原因为：1、安吉风云部分 LP 因自身资金周转需要拟退出该基金，其余 LP 仍看好发行人发展前景，愿继续持有发行人股份；2、一汽创新本身有一定的产业资源，引入其作为发行人股东，有利于公司发展。

因此，安吉风云将拟退出基金的 LP 间接持有发行人的股份转让给一汽创新后，然后基金减资实现该部分 LP 的退出。

新疆和然本次转让部分所持有的发行人股份的原因为：因新疆和然投资入股发行人期限较长，LP 有资金变现需求，但仍看好发行人的发展前景，故决定变现部分所持有的发行人股份。因此，新疆和然将其所持有的部分股份转让给一汽创新后，然后基金现金分配以满足 LP 的资金需求。

综上，安吉风云、新疆和然向一汽创新转让发行人股份后仍保留部分股份具有合理性。

（三）结合一汽创新的入股背景及原因，说明发行人股东与客户是否存在关联关系

1、一汽创新的入股背景及原因

一汽创新于 2022 年 4 月通过受让新疆和然、安吉风云所持有的部分股份入股发行人；本次入股系因其看好发行人发展前景，预期有较高投资收益；同时发行人的主营业务符合一汽创新的投资领域，且与一汽集团产业协同，符合一汽集团长期的发展需要。

2、发行人股东与客户是否存在关联关系

一汽集团在 2021 年度、2022 年度均为发行人前五大客户之一。一汽创新系私募股权投资基金，一汽集团全资控股子公司一汽资本控股有限公司直接持有一汽创新 38.4615%的出资，同时为一汽创新执行事务合伙人鼎佳汽车私募基金管理（北京）有限公司的第一大股东（持股 35.00%），一汽集团实际控制一汽创新。

发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“七、（四）发行人与其他方的交易”补充披露了一汽集团与一汽创新的关系。

3、一汽集团是否存在入股其他供应商的情形，一汽创新入股发行人是否符合行业惯例

一汽创新受一汽集团控制，一汽集团为发行人的客户，一汽创新入股发行人即属于客户入股供应商，在汽车行业，该情属于正常商业行为，部分市场案

例如下表所示：

序号	企业名称	主营业务	所属行业	客户	客户入股情况
1	武汉元丰汽车电控系统股份有限公司	公司是专门提供机动车辆主动安全系统解决方案的企业，主营业务为防抱死制动系统（ABS）、电子稳定控制系统（ESC）的研发、生产、销售和技术服务。	计算机、通信和其他电子设备制造业	一汽集团	一汽集团通过一汽创新间接持有其股份，一汽创新直接持有其 6.25%的股份
2	富奥汽车零部件股份有限公司	公司主要从事汽车零部件的研发、生产和销售	汽车制造业	一汽集团	一汽集团通过一汽股权投资（天津）有限公司（以下简称“一汽投资”）间接持有其股份，截至 2023 年 6 月末，一汽投资直接持有发行人 25.38%股份
3	长春一东离合器股份有限公司	公司主要从事汽车离合器及驾驶室液压举升系统产品等汽车零部件的研发、生产与销售	汽车制造业	一汽集团	一汽集团通过一汽股权投资（天津）有限公司（以下简称“一汽投资”）间接持有其股份，截至 2023 年 6 月末，一汽投资直接持有发行人 22.52%股份
4	大连豪森智能制造股份有限公司	公司是一家智能生产线和智能设备集成供应商，主要产品覆盖传统燃油车和新能源汽车	汽车制造业	一汽集团	一汽集团通过一汽股权投资（天津）有限公司（以下简称“一汽投资”）间接持有其股份，发行人 2022 年度向特定对象发行 A 股股票后，一汽投资直接持有发行人 4.16%股份
5	机械工业第九设计研究院股份有限公司	公司主要向汽车行业用户提供智能工厂 EPC、智能装备综合解决方案、咨询设计服务	专业技术服务业	一汽集团	一汽集团通过中国第一汽车股份有限公司（以下简称“一汽股份”）间接持有其股份，截至 2022 年末，一汽股份直接持有发行人 26.30%股份
6	黑龙江天有为电子股份有限公司	公司主要从事汽车仪表的研发设计、生产、销售和服务，并逐步向智能座舱领域拓展。公司主要产品包括电子式组合仪表、全液晶组合仪表、双联屏仪表及其他汽车电子产品与服务	汽车制造业	长安汽车	长安汽车通过重庆长信智汽私募股权投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“长信智汽”）间接持有其股份，截至 2023 年 6 月末，长信智汽直接持有其 1.81%股份
7	上海毓恬冠佳科技股份有限公司	公司是以汽车天窗为主要产品的汽车运动部件制造商	汽车制造业	上汽集团	上汽集团通过嘉兴隽通股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“嘉兴隽通”）间接持有其股份，截

序号	企业名称	主营业务	所属行业	客户	客户入股情况
					至 2023 年 6 月末，嘉兴隽通直接持有其 5.16%股份
8	浙江富特科技股份有限公司	公司主要从事新能源汽车高压电源系统研发、生产和销售业务	汽车制造业	广汽集团	广汽集团通过广东广祺中庸股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“广祺中庸”）间接持有其股份，截至 2023 年 9 月末，广祺中庸直接持有其 2.05%股份
9	深圳威迈斯新能源股份有限公司	公司主要从事新能源汽车相关电力电子产品的研发、生产、销售和技术服务	汽车制造业	上汽集团	上汽集团通过扬州尚颀三期创业投资基金中心（有限合伙）（以下简称“扬州尚颀”）、深圳市同晟金源投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“同晟金源”）和佛山尚颀德联汽车股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“佛山尚欣”）间接持有其股份，截至 2023 年 3 月末，扬州尚颀、同晟金源和佛山尚欣直接持有其的股份数分别为 2.08%、5.54%和 0.69%
10	河北金力新能源科技股份有限公司	公司是一家专注于锂电池湿法隔膜研发、生产和销售的企业	橡胶和塑料制品业	比亚迪	截至 2022 年末，比亚迪直接持有其 2.24%股份

由上表可知，一汽创新还存在投资一汽集团其他供应商如武汉元丰汽车电控系统股份有限公司的情形，一汽集团存在直接或间接持有富奥汽车零部件股份有限公司、长春一东离合器股份有限公司、大连豪森智能制造股份有限公司和机械工业第九设计研究院股份有限公司等供应商股份的情形，其他主机厂也存在入股供应商的情形，一汽创新入股发行人符合行业惯例。

4、发行人与一汽集团的交易定价与发行人向第三方销售价格、一汽集团向第三方采购价格是否存在差异，交易定价是否公允

受原材料成本、零部件结构及加工复杂程度等因素影响，发行人销售给不同客户的产品价格可能有所不同，不具有可比性。

一汽集团向发行人采购的产品为发行人独家供应，不存在相同产品同时向发行人及其他第三方供应商采购的情况。

对于冲压零部件采购业务，发行人与一汽集团的交易定价原则为成本加成

法，谈判确定价格后签署《生产零件价格协议》，交易定价公允，定价方式与吉利集团、比亚迪等其他主要客户不存在明显差异。

综上，一汽创新入股发行人符合其投资需要，具有合理性，一汽集团实际控制一汽创新。一汽集团还存在直接或间接持有其他供应商股份的情形，其他主机厂也存在入股供应商的情形，一汽创新入股发行人符合行业惯例，发行人与一汽集团的交易定价公允。

六、结合发行人股东的入股背景、原因、相关股权转让或增资价格的定价依据及公允性，说明发行人同次、相近的转让或增资之间价格差异的合理性，出资来源及合法性，股权变动程序是否合规，是否存在代持、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷及潜在纠纷

发行人股东的入股背景、原因、出资来源、相关股权转让或增资价格的定价依据及公允性情况如下：

历史沿革	入股背景和原因	资金来源	入股价格	测算 2021 年 12 月资本公积转增股本后外部投资人的入股价格	定价依据及公允性
2008 年 4 月，地通有限设立，注册资本为 100 万元，股东为何烨、潘沙沙	开拓湘潭市场，创始人设立公司	何烨、潘沙沙代余德友持有，余德友自筹资金	1 元/注册资本	--	公司初始设立，创始人按 1 元/注册资本出资，具有公允性
2009 年 6 月，增资至 518 万元，何烨认缴出资 250.80 万元，潘沙沙认缴出资 167.20 万元	为满足公司生产经营所需，补充流动资金，创始人对公司进行增资	何烨、潘沙沙代余德友持有，余德友自筹资金、自有资产	1 元/注册资本	--	公司成立早期，为满足生产经营所需及补充流动资金需要，原股东同比例以现金及实物资产按原始出资额增资，具有公允性
2009 年 9 月，股权转让，潘沙沙将其持有的地通有限 15%的股权转让给何烨	根据余德友指令进行股权转让	不涉及	未实际支付对价	--	按隐名股东指令，代持人之间股权调整，未实际支付对价
2011 年 10 月，股权转让，何烨、潘沙沙分别将其持有的公司 70%、25%的股权转让给余德友	何烨、潘沙沙向余德友转让股权，系解除何烨、潘沙沙代持的股权关系，还原余德友实际持股，同时赠予何烨 5%的股权	不涉及	未实际支付对价	--	（1）为解除代持关系，规范持股，未实际支付对价 （2）无偿赠予何烨 5%的股权，无需支付对价
2015 年 6 月，增资至 1,057 万元，新增注册资本 539 万元全部由台州地通认缴	为满足生产经营所需，补充流动资金，公司控股股东对公司进行增资	多年经营所得	1 元/注册资本	--	为完成以地通有限为未来上市申报主体的整合需要，由余德友、台州地通按原始出资额向地通有限进行注资，实际控制人自行增资，不涉及外部股东，具有公允性
2015 年 9 月，增资至 12,000 万元，新增注册资本 10,943 万元由台州地通认缴 7,000 万元，余德友增资认缴 3,943 万元	为满足生产经营所需，补充流动资金，公司控股股东对公司进行增资	股东自有资金及多年经营所得	1 元/注册资本	--	

历史沿革	入股背景和原因	资金来源	入股价格	测算 2021 年 12 月资本公积转增股本后外部投资人的入股价格	定价依据及公允性
2016 年 6 月，股权转让，台州地通将持有的公司 6.29%股权转让给湘潭名一	实际控制人内部股权架构调整	股东自有资金	1 元/注册资本	--	为发行人实际控制人内部股权架构调整，不涉及外部股东，具有公允性
2016 年 8 月，增资至 12,972.98 万元。本次新增注册资本为 972.98 万元由杭州海康以 3,500 万元认缴 567.57 万元注册资本，由杭州剑智以 2,500 万元认缴 405.41 万元注册资本	为增强公司资本实力、补充流动资金、优化公司治理结构及资产负债结构，公司引入外部投资人；同时杭州海康、杭州剑智看好公司的未来发展，决定投资入股发行人	股东自有资金	6.17 元/注册资本	3.73 元/股	根据市场行情及公司发展情况协商定价，具有公允性
2017 年 5 月，增至 16,511.0654 万元，本次新增注册资本 3,538.0854 万元由安吉风云以现金方式认缴 1,179.3618 万元，由新疆和然以现金方式认缴 589.6809 万元，由宁波君度以现金方式认缴 1,179.3618 万元，由厦门群策以现金方式认缴 589.6809 万元	为增强公司资本实力、补充流动资金、优化公司治理结构及资产负债结构，公司引入外部投资人；同时安吉风云、宁波君度、厦门群策、新疆和然看好公司的未来发展，决定投资入股发行人	股东自有资金	8.48 元/注册资本	4.98 元/股	根据市场行情及公司发展情况协商确定，具有公允性
2018 年 1 月，整体变更为股份有限公司	公司拟进入资本市场，进行股改	净资产折股	以经审计净资产 51,953.45 万元为基础，折为 16,600 万股公司股份	--	股改时出具了审计报告、评估报告，并履行了审议程序，具有公允性
2018 年 4 月，公司总股本增至 17,088.2348 万股，新增注册资本	为增强公司资本实力、补充流动资金、优化公司治理结构及	股东自有资金	10.24 元/股	5.63 元/股	根据市场行情及公司发展情况协商确定，具有

历史沿革	入股背景和原因	资金来源	入股价格	测算 2021 年 12 月资本公积转增股本后外部投资人的入股价格	定价依据及公允性
488.2348 万元均由农银壹号以 5,000 万元认购	资产负债结构，公司引入外部投资人；同时农银壹号看好公司的未来发展，决定投资入股发行人				公允性
2018 年 9 月，公司总股本增至 17,562.908 万股，新增注册资本 474.6732 万元均由湘潭智杰以 5,000 万元认购	为增强公司资本实力、补充流动资金、优化公司治理结构及资产负债结构，公司引入外部投资人；同时湘潭智杰看好公司的未来发展，决定投资入股发行人	股东自有资金	10.53 元/股	5.89 元/股	根据市场行情及公司发展情况协商，具有公允性
2021 年 6 月，股权转让，宁波君度将其持有公司的 1,185.7143 万股股份以 129,999,344.42 元转让给唯尔思伍号	宁波君度因经营期限到期，需退出发行人，同时唯尔思伍号看好公司的未来发展，决定投资入股发行人	股东自有资金	10.96 元/股	6.48 元/股	根据公司经营及净资产结合市场行情协商定价，具有公允性
2021 年 12 月，公司以资本公积定向转增 3,865.5086 股，总股本变更为 21,428.4166 万股	为了解除对赌条款，通过资本公积定向转增股本的方式给予投资人股东一定的股权补偿，并在转增完成后，根据相关规范要求，实际控制人与投资人股东签署了对赌解除协议。	资本公积转增股本	--	--	--
2022 年 4 月，股权转让，新疆和然、安吉风云分别将其持有的公司 285.7122 万股、714.2806 万股股份按人民币 7.00 元/股的价格转让给一汽创新，转让价款分别为 2,000 万元、5,000 万元	新疆和然、安吉风云因自身原因需转让所持有的发行人一部分股份；一汽创新看好公司的未来发展，决定投资入股发行人	股东自有资金	7.00 元/股	--	参考经评估的公司净资产值 169,774.56 万元（基准日：2021 年 9 月 30 日），协商确定本次股权转让价格为 7 元/股，具有公允性

综上，2016 年 6 月之前，发行人未引进外部投资人，除发行人 2009 年 9 月因代持人之间内部股权调整、2011 年 10 月因还原代持以及无偿赠与不涉及支付对价外，其余股权转让、增资均系发行人实际控制人自行增资或进行内部股权调整，价格均为 1 元/注册资本，不存在差异；2016 年 6 月之后，发行人相关股本变动主要为外部投资人对发行人进行增资或外部投资人之间进行股份转让，该等增资及股份转让价格系相关方根据市场行情、公司业绩增长情况、上市确定性并结合公司净资产评估值、各自投资成本等因素协商确定，发行人每一轮增资/股份转让的价格均略高于前轮融资价格，同次股权转让或增资之间价格并不存在差异，具有合理性。

一汽创新 2022 年 4 月的入股价格为 7 元/股，鉴于发行人 2021 年 12 月通过资本公积转增 3,865.51 万股股本，前轮外部投资人本次转增股本后的入股价格实际已折合为 6.48 元/股，因此，一汽创新入股价格仍高于前轮外部投资人，具有合理性。

公司股东用以出资的资产均为其自有或自筹资金，出资来源合法；发行人相关股权变动已按照《公司法》《公司章程》规定履行相应的决策程序并依法办理了相关工商变更登记手续，相关股权变动合法合规，不存在代持、利益输送或其他利益安排的情形，亦不存在纠纷及潜在纠纷。

综上所述，发行人相关股权转让或增资价格定价公允，发行人在同次股权转让或增资之间价格不存在差异，在相近的股权转让或增资之间价格存在差异具有合理性，相关股权变动合法合规，出资来源合法，不存在代持、利益输送或其他利益安排的情形，亦不存在纠纷及潜在纠纷。

七、股份补偿义务等对赌协议条款的约定及执行情况，对发行人的影响，相关会计处理是否准确；结合《监管规则适用指引——发行类第 4 号》、对赌协议与解除协议的签署主体及具体内容等，说明对赌条款是否可恢复，对赌协议解除是否彻底且有效，是否存在应披露但未披露的事项

（一）股份补偿义务等对赌协议条款的约定及执行情况，对发行人的影响，相关会计处理是否准确

发行人及其股东间的对赌协议主要内容及执行情况如下：

投资方名称	义务履行方名称	对赌协议主要内容	执行情况
杭州海康、杭州剑智	余德友	1、若地通控股 2016 年、2017 年及 2018 年三年经审计的扣除非经常性损益后的净利润累计低于 37,000 万元，投资方有权要求余德友就差额部分以向投资方无偿转让相应股权的形式对投资方进行股权补偿。 2、当协议约定的情形出现时，投资方有权要求余德友回购其所持有的全部地通控股股权。	2021 年 12 月，为了解除对赌条款，地通控股以资本公积定向转增股本向各投资方进行补偿，各方确认上述协议中“估值调整”相关条款内容已履行完毕； 其余投资方享有的各项特殊投资权利条款已于 2021 年 12 月全部解除，且相关约定自始无效、当然无效，对各方均不具有法律约束力
安吉风云	控股股东：台州地通； 实际控制人：余德友、王金凤	1、估值调整 如地通控股 2017 年、2018 年、2019 年累计净利润低于 4.77 亿元，则投资方有权要求调低本次增资前公司的估值，并要求实际控制人以股权进行补偿。 2、回购权 若地通控股于 2020 年 6 月 30 日前未实现中国境内的 A 股（主板、中小板、创业板）IPO 上市或 A 股借壳上市或被并购，或根据当时有效的法律、法规规定，地通控股已经实质上不具备在 2020 年 6 月 30 日之前首次公开发行股票并上市条件的，则投资方自回购权的生效条件被触发之日起二年内有权随时要求实际控制人或其控制的子公司或有限合伙企业回购投资方所持有的全部股份。 3、随售权 在地通控股上市前，如公司控股股东、实际控制人拟出售或转让其直接或间接持有的地通控股股权以至于实际控制人失去了对地通控股的控制，投资方有权选择是否按相同的价格及条件与控股股东、实际控制人同时向受让方出售其持有的公司全部或部分股权，且地通控股控股股东、实际控制人应该保证受让方按同等价格优先受让投资方拟出让的股权。在有其他投资方享有随售权的情况下，投资方及其他投资方按照持有地通控股股权的比例，享有向受让方优先转让股权的权利。 4、最惠条件 本轮增资完成后，除非经投资方同意、原股东已享有的权利及本协议已约定的情况下，若公司给予任何一个股东（包括引进的新投资者）享有的权利优于本协议中投资方享有的权利的，则投资方将自动享有该等权利。 5、投资方享有的其他权利，如反稀释权、优先清算权等	
唯尔思伍号	控股股东：台州地通； 实际控制人：余德友、王金凤	1、估值调整 如地通控股 2017 年 2018 年累计实际净利润小于上述 1.1 条约定对应年度的预计累计净利润 2.9 亿元，则投资方有权要求调低本次增资前公司的估值并要求控股股东、实际控制人以股权进行补偿，若股权补偿无法执行，控股股东、实际控制人应以现金补偿方式补偿投资方。 2、回购权 若地通控股于 2020 年 6 月 30 日前未	

投资方名称	义务履行方名称	对赌协议主要内容	执行情况
		实现中国境内的 A 股（主板、中小板创业板）IPO 上市或 A 股借壳上市或被并购，则投资方自回购权的生效条件被触发之日起 6 个月内有权随时要求地通控股的控股股东、实际控制人或其控制的子公司或有限合伙企业共同承担连带回购投资方所持有的全部地通控股的股份的义务。 3、随售权 在地通控股上市前，如公司控股股东、实际控制人拟出售或转让其直接或间接持有的地通控股股权以至于实际控制人失去了对地通控股的控制，投资方有权选择是否按相同的价格及条件与控股股东、实际控制人同时向受让方出售其持有的公司全部或部分股权，且地通控股控股股东、实际控制人应该保证受让方按同等价格优先受让投资方拟出让的股权。在有其他投资方享有随售权的情况下，投资方及其他投资方按照持有地通控股股权的比例，享有向受让方优先转让股权的权利。 4、最惠条件 本轮增资完成后，除非经投资方同意、老股东已享有的权利及本协议已约定的情况下，若公司给予任何一个股东（包括引进的新投资者）享有的权利优于本协议中投资方享有的权利的，则投资方将自动享有该等权利。 5、投资方享有的其他权利，如反稀释权、优先清算权等。	
厦门群策、新疆和然	控股股东：台州地通； 实际控制人：余德友、王金凤	1、估值调整 如地通控股 2017 年 2018 年累计实际净利润小于上述 1.1 条约定对应年度的预计累计净利润 2.9 亿元，则投资方有权要求调低本次增资前公司的估值并要求控股股东、实际控制人以股权进行补偿，若股权补偿无法执行，控股股东、实际控制人应以现金补偿方式补偿投资方。 2、回购权 若地通控股于 2020 年 6 月 30 日前未实现中国境内的 A 股（主板、中小板创业板）IPO 上市或 A 股借壳上市或被并购，则投资方自回购权的生效条件被触发之日起 6 个月内有权随时要求地通控股的控股股东、实际控制人或其控制的子公司或有限合伙企业共同承担连带回购投资方所持有的全部地通控股的股份的义务。 3、随售权 在地通控股上市前，如公司控股股东、实际控制人拟出售或转让其直接或间接持有的地通控股股权以至于实际控制人失去了对地通控股的控制，投资方有权选择是否按相同的价格及条件与控股股东、实际控制人同时向受让方出售其持有的公司全部或部分股权，且地通控股控股股东、实际控制人应该保证受让方按同等价格优先受让投资方拟出让的股权。在有其他投资方享有随售权的情况下，投资方及其他投资方按照	

投资方名称	义务履行方名称	对赌协议主要内容	执行情况
		持有地通控股股权的比例，享有向受让方优先转让股权的权利。 4、最惠条件 本轮增资完成后，除非经投资方同意、老股东已享有的权利及本协议已约定的情况下，若公司给予任何一个股东（包括引进的新投资者）享有的权利优于本协议中投资方享有的权利的，则投资方将自动享有该等权利。 5、投资方享有的其他权利，如反稀释权、优先清算权等。	
农银壹号	控股股东：台州地通； 实际控制人：余德友、王金凤	1、估值调整 如地通控股 2017 年、2018 年、2019 年度任一年度实际净利润小于上述 1.1 条约定对应年度的预计净利润，则投资方有权要求调低本次增资前公司的估值，并要求控股股东、实际控制人以现金或者股权无条件进行补偿。但若地通控股 2017 年实现业绩未达到预计净利润但超过 10800 万元（包含宁波塔奥地通公司少数股东权益），2018 年实现业绩未达到预计净利润但超过 14400 万元，2019 年实现业绩未达到预计净利润但超过 16200 万元，则放弃行使业绩补偿的权利。 2、回购权 若地通控股于 2020 年 6 月 30 日前未实现中国境内的 A 股（主板、中小板创业板）IPO 上市或 A 股借壳上市或被并购回购权的生效条件），则投资方自回购权的生效条件被触发之日起 6 个月内有权随时要求地通控股的控股股东、实际控制人或其控制的子公司或有限合伙企业共同承担连带回购投资方所持有的全部地通控股的股份的义务。 3、随售权 在地通控股上市前，如公司控股股东、实际控制人拟出售或转让其直接或间接持有的地通控股股权以至于实际控制人失去了对地通控股的控制，投资方有权选择是否按相同的价格及条件与控股股东、实际控制人同时向受让方出售其持有的公司全部或部分股权，且地通控股控股股东、实际控制人应该保证受让方按同等价格优先受让投资方拟出让的股权。在有其他投资方享有随售权的情况下，投资方及其他投资方按照持有地通控股股权的比例，享有向受让方优先转让股权的权利。 4、最惠条件 本轮增资完成后，除非经投资方同意、老股东已享有的权利及本协议已约定的情况下，若公司给予任何一个股东（包括引进的新投资者）享有的权利优于本协议中投资方享有的权利的，则投资方将自动享有该等权利。 5、投资方享有的其他权利，如反稀释权、优先清算权等。	

投资方名称	义务履行方名称	对赌协议主要内容	执行情况
湘潭智杰	控股股东：台州地通； 实际控制人：余德友； 何烨	1、业绩承诺及估值调整 如地通控股发生协议约定的情形，投资方有权要求调低地通控股本次增资的投后估值并要求控股股东或实际控制人就差额部分以向投资方无偿转让相应地通控股股份的形式对投资方进行股权补偿。 2、回购权 如地通控股发生协议约定的情形，则投资方自回购生效条件被触发之日起 2 年内有权随时要求地通控股的控股股东、实际控制人或其关联方回购投资方所持有的全部地通控股的股份。 3、随售权 在地通控股上市前，控股股东或实际控制人拟出售或转让其直接或间接持有的地通控股股份的，投资方有权选择是否按相同的价格及条件与控股股东、实际控制人同时向受让方出售其持有的公司全部或部分股权，且地通控股控股股东、实际控制人应该保证受让方按同等价格优先受让投资方拟出让的股权。在有其他投资方享有随售权的情况下，投资方及其他投资方按照持有地通控股股权的比例，享有向受让方优先转让股权的权利。 4、最惠条件 本轮增资完成后，除非投资方书面同意、原股东已享有的权利及本协议已约定的情况下，若公司给予任何一个股东（包括引进的新投资者）享有的权利优于本协议中投资方享有的权利的，则投资方将自动享有该等权利。 5、投资方享有的其他权利，如反稀释权、优先清算权等。	

注：2021 年 6 月，宁波君度将其持有发行人全部股份转让给唯尔思伍号，唯尔思伍号承继宁波君度与余德友、王金凤、台州地通约定的相关特殊权利条款。

如上表所示，发行人实际控制人、发行人及其股东间约定的“估值调整”相关条款内容已履行完毕，各方于 2021 年 12 月分别签署了《关于解除地通工业控股集团股份有限公司投资协议相关对赌条款之协议书》，同意废止该条款，并确认对各方均不具有法律约束力；其余股份回购等各项对赌条款、限制性条款亦于 2021 年 12 月全部解除，且相关约定自始无效、当然无效，对各方均不具有法律约束力，因此，发行人实际控制人、发行人及其股东间约定的对赌条款已全部终止/解除，不会对发行人产生重大不利影响。

发行人在历次增资及股权/股份转让过程中，自始不承担任何回购义务，自始不存在发行人需要承担任何回购责任或义务的可能性。因此，发行人将收到的相关投资款确认为权益工具的会计处理符合《企业会计准则》和中国证监会

相关规定。

综上，发行人及其股东间约定的对赌条款已全部终止/解除，不会对发行人产生重大不利影响，相关会计处理符合相关规定。

（二）结合《监管规则适用指引——发行类第 4 号》、对赌协议与解除协议的签署主体及具体内容等，说明对赌条款是否可恢复，对赌协议解除是否彻底且有效，是否存在应披露但未披露的事项

发行人及其股东间的对赌协议及解除协议的签署主体及内容如下：

事项	相关对赌协议	对赌协议签署主体	对赌协议主要内容	相关对赌解除协议	解除协议签署主体	解除协议主要内容
2016 年 8 月增资	《杭州海康股权投资基金合伙企业（有限合伙）、海宁剑智股权投资合伙企业（有限合伙）与余德友与地通工业控股集团有限公司之投资协议书之补充协议书》	杭州海康、杭州剑智、余德友、发行人	杭州海康、杭州剑智享有业绩及估值调整、股份回购	2021 年 12 月《关于解除地通工业控股集团股份有限公司投资协议相关对赌条款之协议书》	杭州海康、杭州剑智、余德友、发行人	1、解除《补充协议书》中的部分条款，原《补充协议书》约定的 “第一条 业绩承诺及估值调整”之“1.4”项、“1.5”项、“1.6”项、“第二条 附则”等各项对赌条款、限制性条款全部予以解除，相关约定自始无效、当然无效，对各方均不具有法律约束力。2、鉴于《补充协议》约定的“第一条 业绩承诺及估值调整”之“1.1”项、“1.2”项、“1.3”项相关内容已经触发，丙方已履行完毕相应的补偿义务，各方明确废止该条款，不再互负权利义务，自本协议签署之日起该条款对各方均不具有法律约束力。
2017 年 5 月增资	《关于地通工业控股集团有限公司的增资扩股协议书之补充协议书》	安吉风云、余德友、王金凤、台州地通、发行人	安吉风云享有估值调整、回购权、随售权、反稀释、最惠条件、优先清算权等	2021 年 12 月《关于解除地通工业控股集团股份有限公司投资协议相关对赌条款之协议书》	安吉风云、余德友、王金凤、台州地通、发行人	1、解除《补充协议》中的部分条款，原《补充协议》约定的“第二条行使回购权”、“第三条 随售权”、“第四条反稀释”、“第五条 最惠条件”、“第六条 优先清算权”、“第七条 特殊权利的解除及恢复”、“第十二条 其他”等各项对赌条款、限制性条款全部予以解除相关约定自

事项	相关对赌协议	对赌协议签署主体	对赌协议主要内容	相关对赌解除协议	解除协议签署主体	解除协议主要内容
						始无效、当然无效，对各方均不具有法律约束力。 2、鉴于《补充协议》约定的“第一条 估值调整”相关内容已经触发，丙方已履行完毕相应的补偿义务，各方明确废止该条款，不再互负权利义务，自本协议签署之日起该条款对各方均不具有法律约束力。
2017 年 5 月增资	《关于地通工业控股集团有限公司增资扩股协议之补充协议书》	厦门群策、余德友、王金凤、台州地通、发行人	厦门群策享有估值调整、回购权、随售权、反稀释、最惠条件、优先清算权等	2021 年 12 月《关于解除地通工业控股集团股份有限公司投资协议相关对赌条款之协议书》	厦门群策、余德友、王金凤、台州地通、发行人	1、解除《补充协议》中的部分条款，原《补充协议》约定的“第二条 行使回购权”、“第三条 随售权”、“第四条 反稀释”、 “第五条 最惠条件”、“第六条 优先清算权”、“第七条 特殊权利的解除及恢复”、“第八条 出资时间与收款账户”、“第十三条 其他”等各项对赌条款、限制性条款全部予以解除，相关约定自始无效、当然无效，对各方均不具有法律约束力。 2、鉴于《补充协议》约定的“第一条 估值调整”相关内容已经触发，丙方已履行完毕相应的补偿义务，各方明确废止该条款，不再互负权利义务，自本协议签署之日起该条款对各方均不具有法律约束力。
2017 年 5 月增资	《关于地通工业控股集团有限公司增资扩股协议之补充协议书》	新疆和然、余德友、王金凤、台州地通、发行人	新疆和然享有估值调整、回购权、随售权、反稀释、最惠条件、优先清算权等	2021 年 12 月《关于解除地通工业控股集团股份有限公司投资协议相关对赌条款之协议书》	新疆和然、余德友、王金凤、台州地通、发行人	1、解除《补充协议》中的部分条款，原《补充协议》约定的“第二条 行使回购权”、“第三条 随售权”、“第四条 反稀释”、“第五条 最惠条件”、“第六条 优先清算权”、“第七条 特殊权利的解除及恢复”、“第八条 出资时间与收款账户”、“第十三条

事项	相关对赌协议	对赌协议签署主体	对赌协议主要内容	相关对赌解除协议	解除协议签署主体	解除协议主要内容
						其他”等各项对赌条款、限制性条款全部予以解除，相关约定自始无效、当然无效，对各方均不具有法律约束力。 2、鉴于《补充协议》约定的“第一条 估值调整”相关内容已经触发，丙方已履行完毕相应的补偿义务，各方明确废止该条款，不再互负权利义务，自本协议签署之日起该条款对各方均不具有法律约束力。
2017 年 5 月增资	《关于地通工业控股集团有限公司增资扩股协议之补充协议书》	宁波君度、余德友、王金凤、台州地通、发行人	宁波君度享有估值调整、回购权、随售权、反稀释、最惠条件、优先清算权等	--	--	--
2021 年 6 月	《股权转让协议》	唯尔思伍号、宁波君度	宁波君度将其持有发行人全部股份转让给唯尔思伍号，唯尔思伍号承继宁波君度与余德友、王金凤、台州地通约定的全部特殊投资权利	2021 年 12 月《关于解除地通工业控股集团股份有限公司投资协议相关对赌条款之协议书》	唯尔思伍号、余德友、王金凤、台州地通、发行人	1、解除《补充协议》中的部分条款，原《补充协议》约定的 “第二条 行使回购权”、“第三条 随售权”、“第四条 反稀释”、 “第五条 最惠条件”、“第六条 优先清算权”、“第七条 特殊权利的解除及恢复”、“第十二条 其他”等各项对赌条款、限制性条款全部予以解除，相关约定自始无效、当然无效，对各方均不具有法律约束力。 2、 鉴于《补充协议》约定的“第一条 估值调整”相关内容已经触发，丙方已履行完毕相应的补偿义务，各方明确废止该条款，不再互负权利义务，自本协议签署之日起该条款对各方均不具有法律约束力。
2018 年 4 月	《关于地通工	农银壹	农银壹号享	2021 年 12	农银壹	1、解除《补充协议》中

事项	相关对赌协议	对赌协议签署主体	对赌协议主要内容	相关对赌解除协议	解除协议签署主体	解除协议主要内容
增资	业控股集团有限公司增资扩股协议之补充协议书》	号、余德友、王金凤、台州地通、发行人	有估值调整、回购权、随售权、反稀释、最惠条件、优先清算权等	月《关于解除地通工业控股集团股份有限公司投资协议相关对赌条款之协议书》	号、余德友、王金凤、台州地通、发行人	的部分条款，原《补充协议》约定“第二条 行使回购权”、“第三条 随售权”、“第四条 反稀释”、“第五条 最惠条件”、“第六条 优先清算权”、“第七条 特殊权利的解除及恢复”、“第八条 出资时间与收款账户”、“第十三条 其他”等各项对赌条款、限制性条款全部予以解除，相关约定自始无效、当然无效，对各方均不具有法律约束力。 第二条 鉴于《补充协议》约定的“第一条 估值调整”相关内容已经触发，丙方已履行完毕相应的补偿义务，各方明确废止该条款，不再互负权利义务，自本协议签署之日起该条款对各方均不具有法律约束力。
2018 年 9 月	《湘潭智杰私募股权投资基金企业（有限合伙）与余德友、何烨、台州地通汽车工业机械有限公司关于地通工业控股集团股份有限公司之增资协议书》	湘潭智杰、余德友、何烨、台州地通	湘潭智杰享有业绩承诺及估值调整、回购权、随售权、反稀释、最惠条件、优先清算权等	2021 年 12 月《关于解除地通工业控股集团股份有限公司投资协议相关对赌条款之协议书》	湘潭智杰、余德友、王金凤、台州地通、发行人	1、解除《补充协议》中的部分条款，原《补充协议》约定的 “第三条 回购权”、“第四条 随售权”、“第五条 反稀释”、 “第六条 最惠条件”、“第七条 优先清算权”、“第八条 特殊权利的解除及恢复”、“第十条 其他约定”等各项对赌条款、限制性条款全部予以解除，相关约定自始无效、当然无效，对各方均不具有法律约束力。 2、鉴于《补充协议》约定的“第二条 业绩承诺及估值调整”相关内容已经触发，丙方已履行完毕相应的补偿义务，各方明确废止该条款，不再互负权利义务，自本协议签署之日起该条款对各方均不

事项	相关对赌协议	对赌协议签署主体	对赌协议主要内容	相关对赌解除协议	解除协议签署主体	解除协议主要内容
						具有法律约束力。

如上表所示，发行人实际控制人、发行人及其股东间约定的“估值调整”相关条款内容已履行完毕，各方均确认该条款不具有法律约束力；其余股份回购等各项对赌条款、限制性条款已全部解除，且相关约定自始无效、当然无效，对各方均不具有法律约束力。解除/终止相关对赌条款系各方真实意思表示，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在其他任何与对赌条款有关的书面或口头的特殊利益约定。

综上，发行人及其股东间约定的对赌条款已全部终止/解除，且不可恢复，解除/终止相关对赌条款系各方真实意思表示，真实有效，不存在应披露但未披露的事项。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

（一）查阅发行人、安吉风云、新疆和然的工商登记资料、公司章程、合伙人协议；

（二）查阅发行人股东出资款缴纳凭证、增资协议、股权转让协议、款项支付凭证、历次增资的《验资报告》，对净资产折股和后续历次出资情况进行复核；

（三）查阅湘广信评字（2009）第 015 号《资产评估报告书》；

（四）查阅发行人自然人股东的身份证明文件、查阅了发行人非自然人股东的《营业执照》及公司章程或合伙协议、内部决策文件、股权结构图；

（五）查阅了发行人股东出具的调查问卷、声明；

（六）查阅发行人审议关于资本公积定向转增资本事宜的董事会、股东大会资料；

（七）查阅发行人税务主管部门出具的合规证明；

（八）登录国家企业信用信息公示系统、基金业协会、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等公开网站进行查询等；

（九）查阅与外部投资者签署的相关投资协议及补充协议；

（十）查阅湖南省湘潭市湖湘公证处出具的（2022）湘潭湖证内民字第3676号《公证书》，对余德友、何烨、潘沙沙、相关股东进行访谈等。

二、核查意见

（一）保荐机构和发行人律师的核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、何烨、潘沙沙以实物向发行人出资具备合理原因，用于出资的实物资产系以重置成本法进行评估，具有公允性，符合相关规定；

2、余德友委托何烨、潘沙沙代为持有地通有限的 100%股权、代持期间何烨、潘沙沙之间进行股权转让及代持还原时余德友赠予何烨发行人 5%股权具有合理性，发行人现有直接和间接股东不存在股权代持的情况；

3、2016 年 6 月前，发行人不存在外部投资人股东，发行人相关股权转让、增资均系发行人实际控制人自行增资或内部股权架构调整，其价格为 1 元/注册资本具有公允性；

4、发行人 2021 年以资本公积定向转增股本方案履行了股东大会的审议程序，获得了全体股东一致同意，符合相关规定；

5、宁波君度入股及退出发行人均基于其投资需要，具有合理性；安吉风云、新疆和然向一汽创新转让发行人股份后仍保留部分股份具有合理性；一汽创新入股发行人符合其投资需要，具有合理性，一汽集团全资控股子公司一汽资本控股有限公司直接持有一汽创新 38.4615%的出资，同时为一汽创新执行事务合伙人鼎佳汽车私募基金管理（北京）有限公司的第一大股东（持股 35.00%），除上述情形外，一汽创新与发行人主要客户一汽集团不存在其他关联关系；

6、发行人相关股权转让或增资价格定价公允，发行人在同次股权转让或增资之间价格不存在差异，在相近的股权转让或增资之间价格存在差异具有合理性，相关股权变动合法合规，不存在代持、利益输送或其他利益安排的情形，

亦不存在纠纷及潜在纠纷；

7、发行人及其股东间约定的对赌条款已全部终止/解除，且不可恢复，解除/终止相关对赌条款系各方真实意思表示，真实有效，不存在应披露但未披露的事项，不会对发行人产生重大不利影响，相关会计处理符合相关规定。

（二）申报会计师的核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人相关股权转让或增资价格的定价依据主要结合公司净资产或市场价格确定，定价公允，发行人在同次股权转让或增资之间价格不存在差异，在相近的股权转让或增资之间价格存在差异具有合理性，股东出资来源合法，相关股权变动合法合规，不存在代持、利益输送或其他利益安排的情形，亦不存在纠纷及潜在纠纷；

2、发行人及其股东间约定的对赌条款已全部终止/解除，且不可恢复，解除/终止相关对赌条款系各方真实意思表示，真实有效，不存在应披露但未披露的事项，相关会计处理符合相关规定。

4、关于营业收入

4.1 关于收入波动

根据申报材料：（1）报告期内，公司主营业务收入主要为冲压零部件及冲压模具的销售收入，占营业收入比重分别为 90.77%、88.82%和 89.49%；其他业务收入主要为废料销售收入，占营业收入比重分别为 9.23%、11.18%和 10.51%；第四季度确认收入占比较高；（2）2022 年吉利汽车新能源汽车销量占比由 2021 年的 6.19%提升至 22.94%，发行人主营产品持续供应吉利集团热销车型；（3）收入构成包括冲压零部件和冲压模具，冲压零部件与冲压模具的销量变动趋势不一致。

请发行人：（1）结合报告期订单完成情况、主要客户变化情况、销售数量及价格变动情况等，补充分析发行人报告期营业收入波动的原因及合理性；结合同类可比公司报告期经营状况，补充分析发行人营业收入变动趋势与行业可比公司收入变动的差异情况及合理性；是否存在年降条款，如是，请说明对业绩的影响；（2）按月说明第四季度收入构成情况，是否存在年末突击确认收入的情形，发行人收入呈现季度性特征的原因，是否符合行业惯例；（3）说明报告期各期各产品对应终端整车厂的具体车型或终端品牌，各车型投产时间及生命周期，各期对应车型或品牌的销售收入及占比，发行人各类产品产量、销量及收入波动是否与主要客户对应车型车辆终端产销量匹配；（4）区分新能源汽车、其他汽车列示报告期各期发行人对不同车型的销售情况，与相关车型的销量是否匹配，并分析对新能源销售的增长是否具备可持续性；（5）说明报告期各期其他业务收入对应的废料生产量与产品产量的匹配性，发行人废料销售单价、收入占比与同行业可比公司是否一致；（6）说明冲压零部件和冲压模具的关系，报告期内销量变动趋势不一致的原因及合理性，结合合同约定等情况，说明冲压模具的所有权、使用次数年限以及后续处置方式，会计处理方式以及是否符合行业惯例和企业会计准则的要求。结合截至目前的收入、在手订单情况、市场发展现状及未来发展趋势、发行人未来的业务布局等，说明发行人未来业务发展和业绩增长的可持续性。

请保荐机构、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期收入真实

性及准确性的核查方法、核查过程及核查结论，包括但不限于走访及访谈、函证及其他核查方式的具体情况、函证样本的选择方法、发函率及回函率、发函金额与回函金额差异合理性、替代性测试的具体情况，收入的截止性测试过程及核查结论等。

【回复】

一、结合报告期订单完成情况、主要客户变化情况、销售数量及价格变动情况等，补充分析发行人报告期营业收入波动的原因及合理性；结合同类可比公司报告期经营状况，补充分析发行人营业收入变动趋势与行业可比公司收入变动的差异情况及合理性；是否存在年降条款，如是，请说明对业绩的影响

（一）结合报告期订单完成情况、主要客户变化情况、销售数量及价格变动情况等，补充分析发行人报告期营业收入波动的原因及合理性

报告期内发行人前五大客户的收入及占比情况如下所示：

单位：万元

年度	排名	客户名称	销售内容	销售金额	占营业收入比例
2023 年 1-6 月	1	吉利集团	冲压零部件	91,945.00	82.47%
	2	一汽集团	冲压零部件	4,937.33	4.43%
	3	娄底市聚宏环保科技有限公司	废料	2,292.31	2.06%
	4	宝鸡百佳意机械科技有限公司	废料	1,933.98	1.73%
	5	比亚迪	冲压零部件	1,787.20	1.60%
	合计			**102,895.81**	**92.30%**
2022 年度	1	吉利集团	冲压零部件	173,901.49	81.08%
	2	威马集团	冲压零部件	5,989.08	2.79%
	3	宁波海卓金属制品有限公司	废料	5,245.16	2.45%
	4	一汽集团	冲压零部件	5,223.98	2.44%
	5	娄底市聚宏环保科技有限公司	废料	3,709.18	1.73%
	合计			**194,068.89**	**90.49%**
2021 年度	1	吉利集团	冲压零部件	145,920.93	78.28%
	2	威马集团	冲压零部件	10,094.96	5.42%
	3	一汽集团	冲压零部件	7,024.94	3.77%

年度	排名	客户名称	销售内容	销售金额	占营业收入比例
	4	宁波海卓金属制品有限公司	废料	4,921.52	2.64%
	5	娄底市聚宏环保科技有限公司	废料	3,647.98	1.96%
	合计			**171,610.33**	**92.07%**
2020 年度	1	吉利集团	冲压零部件	130,666.75	85.50%
	2	威马集团	冲压零部件	7,482.84	4.90%
	3	娄底市聚宏环保科技有限公司	废料	3,032.01	1.98%
	4	宁波海卓金属制品有限公司	废料	2,593.27	1.70%
	5	浙江长刚金属材料有限公司	废料	1,362.93	0.89%
	合计			**145,137.79**	**94.97%**

报告期内，发行人营业收入主要受吉利集团、威马集团、一汽集团这 3 家主机厂客户冲压零部件收入的影响。发行人冲压零部件订单为主机厂客户下达的月度订单，报告期内订单均能按期完成，且未出现重大纠纷。

报告期内，发行人对上述客户的冲压零部件销售数量及单价列示如下：

单位：万元、万件、元/件

年份	公司名称	销售收入	数量	单价
2023 年 1-6 月	吉利集团	87,056.48	3,521.29	24.72
	一汽集团	4,937.33	75.76	65.17
2022 年度	吉利集团	165,742.48	7,251.32	22.86
	威马集团	5,910.58	337.86	17.49
	一汽集团	5,223.98	82.37	63.42
2021 年度	吉利集团	145,569.71	7,126.89	20.43
	威马集团	6,578.96	367.97	17.88
	一汽集团	2,454.36	37.76	65.01
2020 年度	吉利集团	130,578.22	8,123.04	16.08
	威马集团	2,421.28	143.91	16.82

报告期内，发行人对吉利集团的冲压零部件销售收入分别为 130,578.22 万元、145,569.71 万元、165,742.48 万元和 87,056.48 万元，占冲压零部件总收入的 97.76%、92.64%、89.79%和 90.33%，因此，发行人冲压零部件收入波动主要受吉利集团冲压零部件销售收入波动的影响。

报告期内，发行人对吉利集团的销售单价逐年上涨，主要受发行人供应的车型结构改变等因素影响，2021 年冲压零部件单件重量较大，加之原材料价格上涨等影响使得单价较 2020 年有所提升，2022 年及 2023 年上半年随着车型结构的变化，单价稳步上涨。

报告期内，发行人对威马集团的销售单价有所上涨，主要受钢材原材料价格影响。2021 年发行人对威马集团的销售数量上涨，主要是因为威马集团相关车型的市场需求量增长较快，2022 年发行人对威马集团的销售数量有所下降，主要是因为威马集团 2022 年第四季度遇到经营流动性问题，订单量明显下降。

报告期内，发行人对一汽集团于 2021 年开始产生销售收入，销售产品主要为冲压焊接总成件，体积及重量均高于对吉利集团和威马集团的冲压件、焊接件，故产品单价更高。随着一汽集团相关车型销量的增长，发行人配套供应的冲压焊接件数量在 2022 年、2023 年上半年也有所提高，报告期内发行人对一汽集团的销售单价基本平稳。

综上，报告期内发行人营业收入稳步增长主要受吉利集团冲压零部件销售收入增长影响，受益于发行人供应吉利集团车型结构的变化，发行人对吉利集团销售单价逐年提高，推动发行人对吉利集团销售收入增长。报告期内发行人对威马集团的销售收入持续下降，2023 年 1-6 月已不再产生收入。发行人导入一汽集团后，对一汽集团的销售收入持续上升，一汽集团已于 2023 年 1-6 月成为发行人第二大客户。

（二）结合同类可比公司报告期经营状况，补充分析发行人营业收入变动趋势与行业可比公司收入变动的差异情况及合理性

报告期内，发行人与同类可比公司的经营情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年		2021 年		2020 年
	营业收入	营业收入	增长率	营业收入	增长率	营业收入
无锡振华	96,883.57	174,666.63	10.42%	158,176.93	11.64%	141,690.14
多利科技	173,394.55	335,500.87	21.03%	277,208.21	64.58%	168,438.19
华达科技	236,000.47	516,260.96	9.46%	471,657.71	14.10%	413,382.90
英利汽车	253,241.55	509,426.94	10.86%	459,539.14	-8.45%	501,962.35

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年		2021 年		2020 年
	营业收入	营业收入	增长率	营业收入	增长率	营业收入
长华集团	94,924.70	183,534.36	22.66%	149,630.35	2.89%	145,421.47
联明股份	49,398.85	123,116.52	0.95%	121,961.81	33.91%	91,078.21
常青股份	153,569.04	316,321.76	5.13%	300,898.90	30.99%	229,708.17
泰鸿万立	-	147,776.70	46.13%	101,128.89	67.58%	60,345.27
可比公司平均增长率	-	**15.83%**		**27.16%**		-
发行人	**111,484.97**	**214,478.99**	**15.06%**	**186,401.14**	**21.97%**	**152,825.24**

数据来源：各可比公司公告、招股书

2021 年和 2022 年，可比公司营业收入平均增长率分别为 27.16%、15.83%，同期发行人的营业收入增长率分别为 21.97%、15.06%，在汽车销量增长的背景下，报告期内发行人营业收入持续增长，增长趋势与同行业可比公司保持一致。

（三）是否存在年降条款，如是，请说明对业绩的影响

1、发行人与主要客户之间年降条款的相关约定

汽车冲压零部件产品进入批量生产阶段（Start of Production，下称“SOP”）后，整车厂客户根据其降本增效的年度目标，每年会与供应商进行销售价格谈判，要求供应商在产品供应周期内降价，简称“年降”。

在与整车厂的销售价格谈判中，发行人综合当年原材料价格变动、自身成本费用等因素，与整车厂进行价格谈判。经过多轮次的协商谈判后，双方最终达成可接受的降价幅度并确定产品销售价格。

报告期内，发行人与主要客户就产品“年降”的相关约定如下：

主要客户	就产品“年降”的相关约定
吉利集团	销售框架合同、定点函、价格纪要等文件中均未约定年降的周期和幅度，发行人每期根据实际情况与吉利集团协商确定当期采购价格。
一汽集团	D511 车型、D131 车型：约定 SOP 后 3-5 年的年降周期，产品价格年降幅度为 3%；其他车型：销售框架合同、提名信、价格协议等文件中均未约定年降的周期和幅度，发行人每期根据实际情况与一汽集团协商确定当期采购价格。
比亚迪	销售框架合同、定点通知书、价格协议等文件均未约定年降的周期和幅度，发行人每期根据实际情况与比亚迪协商确定当期采购价格。
安徽大众	发行人开发安徽大众 VW316/8 与 SE316/8 项目，在提名信中，双方约定了年降条款：约定 2024 年至 2026 年，产品价格年降幅度为 1%。

综上，截至本问询函的回复出具日，发行人仅对一汽集团的 D511、D131

车型项目和安徽大众的 VW316/8 与 SE316/8 车型项目存在年降条款。

2、年降条款对发行人业绩的影响

报告期内，涉及年降条款的车型产品台套单价、量产时间、年降条款等具体情况如下：

集团客户	涉及车型	台套单价（元/套）	量产时间	年降幅度	执行期间	
					年降开始时点	年降周期
一汽集团	D511	2,483.00	2023 年 5 月	3%	SOP 后的第一年	5 年
	D131	231.60	2023 年 7 月	3%	SOP 后的第一年	3 年
安徽大众	VW316/8、SE316/8	56.90	2024 年 1 月	1%	2024 年 1 月	3 年

由上表可知，上述车型最早将于 2024 年开始降价。因此，年降条款对发行人报告期内的业绩无影响。

二、按月说明第四季度收入构成情况，是否存在年末突击确认收入的情形，发行人收入呈现季度性特征的原因，是否符合行业惯例

（一）按月说明第四季度收入构成情况，是否存在年末突击确认收入的情形

2020 至 2022 年度第四季度主营业务收入分月情况如下：

单位：万元

月份	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
10 月	18,957.02	9.88%	15,438.53	9.32%	18,279.50	13.18%
11 月	23,098.39	12.03%	22,191.54	13.40%	14,564.00	10.50%
12 月	18,360.84	9.57%	21,604.99	13.05%	14,878.58	10.73%
合计	**60,416.25**	**31.48%**	**59,235.06**	**35.78%**	**47,722.09**	**34.40%**

注：占比=月度主营业务收入/当年主营业务收入

从上表可知，2020 至 2022 年度 10-12 月主营业务收入中 12 月单月收入与 10 月和 11 月相比不存在异常增加的情形，不存在年末突击确认收入的情形。

（二）发行人收入呈现季度性特征的原因，是否符合行业惯例

1、发行人收入的季度性特征情况

报告期内，主营业务收入分季节构成如下：

单位：万元

期间	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
一季度	50,506.08	49.95%	41,744.31	21.75%	32,884.78	19.86%	20,858.22	15.04%
二季度	50,602.89	50.05%	43,186.93	22.50%	34,239.86	20.68%	33,516.27	24.16%
三季度	-	0.00%	46,590.93	24.27%	39,205.23	23.68%	36,621.79	26.40%
四季度	-	0.00%	60,416.25	31.48%	59,235.06	35.78%	47,722.09	34.40%
合计	**101,108.97**	**100.00%**	**191,938.42**	**100.00%**	**165,564.93**	**100.00%**	**138,718.37**	**100.00%**

由上表可知，报告期内公司第一季度销售收入占比偏低，第四季度占比较高，销售收入呈现一定的季度性特征，主要原因为：汽车零部件行业生产和销售受下游整车行业生产计划影响较大，汽车行业的销售旺季一般在 10 月至次年春节前，下游整车厂通常在每年三季度和四季度增加生产计划来应对市场需求变化，一般在第四季度推出汽车促销政策，因此公司作为汽车零部件企业也有一定的季度性特征。

2、发行人收入呈现季度性特征是否符合行业惯例

报告期内，同行业各季度收入对比情况如下：

项目		2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
无锡振华	一季度	43.64%	21.01%	21.03%	15.52%
	二季度	56.36%	25.05%	21.84%	25.05%
	三季度	-	31.71%	22.00%	27.15%
	四季度	-	22.24%	35.14%	32.29%
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
多利科技	一季度	47.64%	21.91%	15.10%	12.56%
	二季度	52.36%	19.25%	27.75%	23.28%
	三季度	-	30.11%	25.34%	28.59%
	四季度	-	28.73%	31.81%	35.57%
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
华达科技	一季度	45.38%	21.76%	18.94%	12.14%
	二季度	54.62%	19.80%	27.53%	24.25%
	三季度	-	26.62%	20.74%	22.69%

项目		2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	四季度	-	31.82%	32.79%	40.92%
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
英利汽车	一季度	45.99%	21.44%	21.81%	16.65%
	二季度	54.01%	16.65%	27.04%	23.82%
	三季度	-	30.93%	22.57%	25.06%
	四季度	-	30.98%	28.59%	34.47%
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
长华集团	一季度	40.34%	24.36%	22.77%	15.64%
	二季度	59.66%	17.26%	24.56%	21.86%
	三季度	-	27.92%	22.08%	29.50%
	四季度	-	30.46%	30.59%	33.00%
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
联明股份	一季度	48.37%	18.96%	17.11%	11.40%
	二季度	51.63%	19.39%	25.48%	27.35%
	三季度	-	28.69%	26.99%	24.89%
	四季度	-	32.96%	30.42%	36.36%
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
常青股份	一季度	51.28%	23.26%	25.91%	18.56%
	二季度	48.72%	24.38%	26.98%	26.58%
	三季度	-	27.58%	22.63%	25.87%
	四季度	-	24.78%	24.49%	28.99%
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
泰鸿万立	一季度	-	23.25%	19.99%	14.14%
	二季度	-	18.79%	21.54%	19.83%
	三季度	-	27.12%	22.37%	25.13%
	四季度	-	30.84%	36.10%	40.90%
	合计	-	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

数据来源：各公司公告、招股说明书、wind
注：泰鸿万立未披露半年报数据

由上表可知，发行人报告期内按季度分布的收入与同行业可比公司基本一致，大部分公司呈现上半年收入规模略低，三季度开始销售增加并延续至第四季度的态势。

综上，发行人的收入呈现季度性特征，符合行业惯例。

三、说明报告期各期各产品对应终端整车厂的具体车型或终端品牌，各车型投产时间及生命周期，各期对应车型或品牌的销售收入及占比，发行人各类产品产量、销量及收入波动是否与主要客户对应车型车辆终端产销量匹配

（一）说明报告期各期各产品对应终端整车厂的具体车型或终端品牌，各车型投产时间及生命周期

报告期内，发行人主要产品对应的终端品牌、投产时间及生命周期如下所示：

客户名称	终端品牌	项目代码	生命周期	
			量产时间	项目当前状态
吉利集团	吉利	FC-3	2008 年	2021 年停产
	吉利	FE-3	2008 年	2022 年停产
	吉利	NL-4	2013 年	供货中
	吉利	KC-1	2015 年	供货中
	吉利	NL-3	2015 年	国内市场 2021 年停产，出口市场订单仍在供货中
	领克	CX11	2017 年	供货中
	吉利	LX	2017 年	2022 年停产
	吉利	FE-6（SS12）	2017 年	供货中，2022 年项目代码变更为 SS12
	吉利	FE-5	2017 年	供货中
	领克	CS11	2018 年	供货中
	吉利	SX11	2019 年	供货中
	吉利	VF12	2020 年	供货中
	领克	DCY11	2020 年	供货中
	极氪	DC1E	2021 年	供货中
	吉利	SS11	2021 年	供货中
	吉利	KX11	2021 年	供货中
	吉利	FX11	2022 年	供货中
	SMART	HX11	2022 年	供货中
	吉利	VX11	2022 年	供货中
	极氪	EF1E	2022 年	供货中
	极氪	BX1E	2023 年	供货中
	吉利	G636	2023 年	供货中

客户名称	终端品牌	项目代码	生命周期	
			量产时间	项目当前状态
	吉利	G733	2023 年	供货中
	沃尔沃	V216	2023 年	供货中
	吉利	G426	2023 年	供货中
一汽集团	一汽奔腾	NAT	2021 年	供货中
	一汽红旗	C001	2023 年	供货中
	一汽奔腾	D511	2023 年	供货中
比亚迪	比亚迪	DAEA	2020 年	供货中
	比亚迪	HA2HG	2021 年	已转移模具
	比亚迪	HA2HJ	2021 年	供货中
	比亚迪	MEH	2022 年	供货中
	比亚迪	STHP	2022 年	已转移模具
	比亚迪	HAD	2022 年	供货中
	比亚迪	SC2EE	2023 年	供货中
北汽福田	福田汽车	M4	2021 年	供货中
威马集团	威马	ASE-1	2018 年	项目暂停
	威马	ASE-2	2019 年	项目暂停
	威马	ASE-3	2021 年	项目暂停
	威马	APE-4	2021 年	项目暂停

由上表可知，发行人报告期各期对应的主要品牌为吉利、领克、极氪、SMART 等吉利集团旗下的终端品牌，以及一汽奔腾、一汽红旗、比亚迪、福田汽车等终端品牌。报告期内，发行人除吉利集团少部分车型停产外，大部分主要车型处于持续供货状态。发行人供应威马集团的产品因威马集团 2022 年经营不善，目前已处于项目暂停状态。

（二）各期对应车型或品牌的销售收入及占比，发行人各类产品产量、销量及收入波动是否与主要客户对应车型车辆终端产销量匹配

发行人报告期内对应品牌的销售收入及占比情况如下：

单位：万元

品牌	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售收入	比例	销售收入	比例	销售收入	比例	销售收入	比例
吉利集团品牌合计	**93,086.32**	**92.07%**	**175,172.64**	**91.27%**	**146,990.11**	**88.78%**	**130,730.66**	**94.24%**

品牌	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售收入	比例	销售收入	比例	销售收入	比例	销售收入	比例
吉利	77,466.46	76.61%	137,023.59	71.39%	115,940.12	70.03%	111,681.85	80.51%
领克	11,722.17	11.59%	29,290.79	15.26%	30,968.86	18.70%	19,048.80	13.73%
极氪	3,035.05	3.00%	5,180.24	2.70%	81.13	0.05%	-	-
SMART	705.00	0.70%	3,149.02	1.64%	-	-	-	-
睿蓝	102.83	0.10%	529.00	0.28%	-	-	-	-
沃尔沃	54.81	0.05%	-	-	-	-	-	-
一汽集团	4,937.56	4.88%	5,224.17	2.72%	7,024.94	4.24%	-	-
比亚迪	1,786.36	1.77%	3,660.39	1.91%	602.08	0.36%	87.87	0.06%
北汽福田	1,274.56	1.26%	1,852.28	0.97%	173.43	0.10%	-	-
威马集团	-0.93	0.00%	5,989.08	3.12%	10,173.96	6.14%	7,483.71	5.39%
其他	25.10	0.02%	39.86	0.02%	600.42	0.36%	416.13	0.30%
总计	**101,108.97**	**100.00%**	**191,938.42**	**100.00%**	**165,564.93**	**100.00%**	**138,718.37**	**100.00%**

注：其他包括广汽菲克等品牌

报告期各期，发行人各品牌销售收入占发行人主营业务收入的比重分别为 94.24%、88.78%、91.27%和 92.07%。

发行人主要采用“以销定产” 的生产模式，各类产品的产量与销量基本匹配。发行人根据冲压零部件结算数换算出供应吉利集团各车型的台套数产量，可直观显示零部件销量增长的动力来源以及与具体车系的匹配情况，报告期内发行人各类产品销量及收入波动与主要客户对应车型车辆终端产销量匹配情况具体如下：

单位：套、辆

品牌	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	发行人销量	对应车型终端销量	发行人销量	对应车型终端销量	发行人销量	对应车型终端销量	发行人销量	对应车型终端销量
吉利集团品牌合计	584,543	697,850	1,321,665	1,350,050	1,216,626	1,246,998	1,315,021	1,290,756
吉利	423,241	498,501	1,048,550	1,130,643	1,023,613	1,068,343	1,164,757	1,134,417
领克	56,483	51,568	160,381	130,648	185,372	172,648	150,264	156,339
极氪	50,598	42,633	74,055	71,941	7,641	6,007	-	-
SMART	46,911	23,540	16,058	4,606	-	-	-	-
睿蓝	7,013	3,414	22,621	12,212	-	-	-	-
沃尔沃	297	78,194	-	-	-	-	-	-

品牌	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	发行人销量	对应车型终端销量	发行人销量	对应车型终端销量	发行人销量	对应车型终端销量	发行人销量	对应车型终端销量
一汽集团	22,295	11,044	20,615	20,243	9,544	9,118	-	-
比亚迪	407,889	578,463	891,044	1,080,235	84,402	148,148	3,057	-
威马集团	-	-	27,336	29,467	38,975	40,082	21,184	20,901

注：发行人的销量为对应车型的零部件供应台套数量，用各车型的冲压零部件中代表性物料的结算数量除以单台套对该物料的耗用量换算得到。对应车型的销量数据取自车主之家、盖世汽车资讯，太平洋汽车网等网站统计的汽车销量数据。

综上，报告期内发行人各类产品销量及收入波动与主要客户对应车型车辆终端产销量基本匹配，其中，吉利集团旗下的 SMART、睿蓝品牌因推出新车型，前期备货较多，沃尔沃为发行人新进入供应体系的品牌，故发行人对应产品销量及收入波动与对应车型车辆终端产销量存在一定差异。

四、区分新能源汽车、其他汽车列示报告期各期发行人对不同车型的销售情况，与相关车型的销量是否匹配，并分析对新能源销售的增长是否具备可持续性

（一）区分新能源汽车、其他汽车列示报告期各期发行人对不同车型的销售情况，与相关车型的销量是否匹配

发行人生产的冲压零部件既可用于非新能源车型，也可用于新能源车型。报告期内，产品用于非新能源车型和新能源车型按主要客户列示的情况如下：

单位：套、辆

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	发行人销量	对应车型终端销量	发行人销量	对应车型终端销量	发行人销量	对应车型终端销量	发行人销量	对应车型终端销量
非新能源车型	**438,801**	**488,251**	**1,018,094**	**1,026,680**	**1,090,634**	**1,150,119**	**1,253,148**	**1,229,716**
其中：吉利集团	438,801	488,251	1,018,094	1,026,680	1,090,634	1,150,119	1,253,148	1,229,716
新能源	**575,629**	**720,912**	**1,242,566**	**1,453,315**	**258,915**	**294,227**	**93,972**	**81,941**
其中：吉利集团	145,445	131,405	303,571	323,370	125,994	96,879	69,731	61,040
一汽集团	22,295	11,044	20,615	20,243	9,544	9,118	-	-
比亚迪	407,889	578,463	891,044	1,080,235	84,402	148,148	3,057	-
威马集团	-	-	27,336	29,467	38,975	40,082	21,184	20,901

注：发行人的销量为对应车型的零部件供应台套数量，用各车型的冲压零部件中代表性物料的结算数量除以单台套对该物料的耗用量换算得到。对应车型的销量数据取自车主之家、盖世汽车资讯，太平洋汽车网等网站统计的汽车销量数据。

发行人销售给一汽集团、比亚迪和威马集团的产品均用于新能源车型，报告期内，发行人与一汽集团和比亚迪的合作项目增多，产品应用于新能源车型的数量大幅增加。报告期内，发行人应用于非新能源车型的产品销量呈下降趋势，应用于新能源车型的产品销量呈上涨趋势，不同类型的产品销量随下游行业汽车类型的销量而变化，较为匹配。

（二）分析发行人对新能源汽车销售的增长是否具备可持续性

发行人新能源汽车销售增长的可持续性与其自身在新能源领域的开发实力和客户的产品结构相关，具体分析如下：

1、大客户吉利集团新能源战略转型成功

吉利集团近年来新能源车销量及占比情况列示如下：

项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年 1-6 月
新能源汽车总体销量（万辆）	136.7	352.1	688.7	374.7
新能源汽车总体增速	/	157.57%	95.60%	/
吉利集团汽车销量（万辆）	132.02	132.80	143.30	69.40
吉利集团新能源汽车销量（万辆）	6.81	8.21	32.88	15.79
吉利集团新能源汽车销量增速	/	20.56%	300.07%	/
吉利集团新能源汽车市占率	4.98%	2.33%	4.77%	4.21%

数据来源：中国汽车工业协会、吉利汽车公告、吉利汽车半年报等公开数据
注：吉利集团新能源汽车市占率=吉利集团新能源汽车销量/新能源汽车总体销量

由上表可知，吉利集团新能源汽车销量从 2020 年的 6.81 万辆上升至 2022 年的 32.88 万辆，复合增长率为 119.73%，尤其是 2022 年相对于 2021 年的增长率高达 300.07%。近年来，吉利集团新能源汽车市占率呈上升趋势，至 2023 年上半年，吉利集团新能源汽车市占率已达 4.21%。

2、发行人对吉利集团的新开发项目的车型全部包含新能源版本

截至本问询函出具日，发行人对吉利集团的新开发项目全部包含供应新能源版本，具体如下：

序号	项目名称	品牌	是否包含新能源版本
1	PMA2.0	吉利	是
2	E371	领克	是
3	VE21	吉利	是

序号	项目名称	品牌	是否包含新能源版本
4	XE08	吉利	是
5	GEA	吉利	是
6	VE22	吉利	是
7	L743	领克	是
8	E335	极氪	是
9	E245	吉利	是
10	E261	吉利	是
11	CX1E	极氪	是
12	E22H 车身	吉利	是
13	E22H 底盘	吉利	是
14	HY11	SMART	是
15	CM1E	极氪	是
16	VAN	吉利	是
17	CS1E	极氪	是

发行人供应吉利集团的新开发产品主要为极氪、领克、SMART 以及吉利集团的新能源车型，新产品开发新能源率大幅提高。

3、发行人其他主要客户的项目大部分为新能源项目，新能源领域拓客实力强

截至本问询函的回复出具日，发行人已开发一汽集团、比亚迪、安徽大众、等主机厂客户，开发车型均为新能源车，具体如下：

客户名称	序号	项目名称	是否为新能源车
一汽集团	1	NAT	是
	2	D511	是
	3	C001	是
	4	D131	是
	5	V506	是
比亚迪	1	DAEA	是
	2	HA2HJ	是
	3	MEH	是
	4	HAD	是

	5	SC2EE	是
	6	TA90	是
	7	URE	是
	8	HA2H	是
安徽大众	1	VW316	是

综上，在汽车电动化趋势愈发明显的情况下，发行人核心客户吉利集团新能源车销量及占比在 2022 年大幅提升，并在未来持续保持增长趋势，发行人也继续拓展一汽集团、比亚迪、安徽大众等新能源车型，新能源领域拓客实力强，发行人业务对新能源车的销量将保持增长。

五、说明报告期各期其他业务收入对应的废料生产量与产品产量的匹配性，发行人废料销售单价、收入占比与同行业可比公司是否一致

（一）报告期各期其他业务收入对应的废料生产量与产品产量的匹配性

报告期内，公司产生的废料主要为冲压环节产生的钢材边角料。公司废料量与产品产量的配比情况具体如下：

单位：吨

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
废料重量	38,216.44	74,638.62	63,044.91	58,136.02
产品产量（折算为重量）	55,315.79	107,717.01	94,290.11	90,162.72
废料重量与产品产量配比	0.69	0.69	0.67	0.64

注：产品产量（折算为重量）=冲压零部件产量*单位净重

如上表所述，报告期内，公司废料生产量与成品产量变动趋势一致，废料重量与产品产量配比各期基本保持稳定。

综上所述，公司其他业务收入对应的废料生产量与产品产量之间较为匹配。

（二）发行人废料销售单价、收入占比与同行业可比公司是否一致

报告期内，公司生产经营所需的材料为钢材，废料也主要为边角料，边角料的回收价格与钢材公开市场价格挂钩。边角余料一般以每月钢材公开市场价格为基准上浮或下降一定金额确定销售价格。

1、发行人废料销售单价与同行业可比公司的比较情况

经查询，同行业可比公司未披露废料销售单价。报告期内，发行人废料销

售单价与废钢公开市场价格的比较情况如下：

价格：元/吨

项目	销售不含税单价			
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人废钢销售单价	2,617.81	2,827.74	3,128.35	2,359.02
废钢公开市场价格	2,718.39	2,941.35	3,163.24	2,433.12

注：废钢公开市场价格为算术平均废钢市场价格，废钢市场价格取自富宝资讯中的富宝废钢指数

由上表可知，发行人废钢销售价格与废钢公开市场价格不存在显著差异。

2、发行人废料销售收入占比与同行业可比公司比较情况

除泰鸿万立外，其他同行业可比公司未单独披露废料收入占比情况。发行人与泰鸿万立的废料收入占比对比如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
泰鸿万立	未披露	10.20%	12.55%	12.03%
发行人	**9.31%**	**10.51%**	**11.18%**	**9.23%**

注：可比公司数据取自公开信息

由上表可知，发行人与泰鸿万立在 2021 年和 2022 年的废料收入占比接近。

六、说明冲压零部件和冲压模具的关系，报告期内销量变动趋势不一致的原因及合理性，结合合同约定等情况，说明冲压模具的所有权、使用次数年限以及后续处置方式，会计处理方式以及是否符合行业惯例和企业会计准则的要求

（一）说明冲压零部件和冲压模具的关系，报告期内销量变动趋势不一致的原因及合理性

公司主要产品为汽车冲压零部件和冲压模具，冲压模具用于生产冲压零部件，冲压模具与冲压零部件之间是一种生产与应用的关系。冲压模具是冲压零部件生产的基础，冲压模具的设计和制造直接关系到冲压零部件的质量和产量，冲压模具的设计开发对汽车零部件产品的制造成本、产品质量及性能稳定性具有决定性作用。

报告期内冲压零部件及冲压模具的销量变化情况如下所示：

单位：万元、万件

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额/数量	同比变动	金额/数量	同比变动	金额/数量	同比变动	金额/数量	同比变动
冲压零部件								
收入	96,370.84	/	184,595.41	17.48%	157,128.06	17.64%	133,570.77	/
销量	4,879.55	/	9,703.68	23.34%	7,867.46	-5.22%	8,300.39	/
冲压模具								
收入	4,738.13	/	7,343.01	-12.97%	8,436.87	63.90%	5,147.60	/
销量	0.0054	/	0.0245	-26.43%	0.0333	44.78%	0.0230	/

冲压模具和冲压零部件在报告期内销量变动趋势不一致，二者销量不存在必然的关联性，其主要原因如下：

1、销售模式、收入确认范围不同

冲压模具开发完成后，其销售模式有三种：全部销售、全部摊销和部分销售、部分摊销，其中，仅全部销售模式会确认冲压模具销售收入，全部摊销和部分支付、部分摊销模式不确认销售收入。但无论何种冲压模具销售模式，在项目终验收完成后，公司均能根据客户销售需求生产和销售相应冲压零部件，公司根据销售订单等的约定将冲压零部件运送至约定交货地点，客户领用并装机合格后出具结算单据，或经客户确认后，商品控制权转移，此时冲压零部件产生销售收入。因此，冲压模具和冲压零部件的销售模式、收入确认范围不同。

2、收入确认时间不匹配

项目终验收完成后，进入量产环节，在对应车型生命周期内（一般为 5 年及以上）会持续实现冲压零部件销售收入，其销售规模随着车型生命周期而发生变动，而冲压模具在经客户认证通过并取得验收类资料后一次性确认收入，冲压模具和冲压零部件在收入确认时间上不匹配。

综上，冲压模具和冲压零部件在销售模式、收入确认范围和收入确认时间均不一致，因而在报告期内销量变动不具备可比性，二者变动趋势不一致合理。

（二）结合合同约定等情况，说明冲压模具的所有权、使用次数年限以及后续处置方式，会计处理方式以及是否符合行业惯例和企业会计准则的要求

1、结合合同约定的付款方式，公司冲压模具的所有权、使用年限、后续处

置方式、以及相应会计处理方式

报告期内，合同约定的付款方式，公司冲压模具的所有权、使用年限、后续处置方式、以及相应会计处理方式如下：

模具销售模式	合同约定的付款方式	模具所有权	模具使用/摊销年限	后续处置方式	会计处理方式	具体会计处理
全部销售	模具开发费用全部采用单独支付，不含分摊方式支付	模具经客户生产件批准程序认证并取得验收类资料后，商品控制权转移给客户，模具所有权归属于客户。	无需摊销，在对应车型实际销售年限内使用	/	根据合同约定，公司按照客户要求完成模具的开发，并单独支付开发相关费用，模具经客户认证并取得验收类资料后，商品控制权转移给客户，公司确认销售收入，并结转相应的销售成本。	**满足收入确认条件时：** 借：应收账款/合同负债 贷：主营业务收入 贷：应交税费-增值税 **同时结转成本：** 借：主营业务成本 贷：应付账款/存货-在制模具
全部摊销	模具开发费用分摊至冲压零部件成本	公司按照客户要求完成模具的开发，开发成本全部由公司承担，计入固定资产，在分摊期间模具所有权归属于发行人，当相应模具开发费用分摊完毕，或客户根据约定支付完模具开发费用，模具所有权归属于客户。	在对应车型预期销售年限、且不超过 5 年的折旧年限内摊销	当对应车型生命周期终止时，按报废处置	公司按照客户要求完成模具的开发，模具开发成本全部由公司承担，经客户认证并取得验收类资料后相应开发成本计入固定资产，在折旧年限内逐步摊销至产品成本。	**模具经客户认证并取得验收类资料后：** 借：固定资产 贷：应付账款 **达到量产后，将模具开发成本分摊至冲压零部件成本中：** 借：制造费用 贷：累计折旧
部分销售、部分摊销	开发费用包含单独支付和分摊方式支付，其中单独支付部分买方验收合格或取得认证后支付完毕，分摊方式支付部分分摊至冲压零部件成本。	公司按照客户要求完成模具的开发，开发成本部分由公司承担，部分由客户承担。公司承担部分的模具开发成本计入固定资产，在分摊期间模具所有权归属于发行人，当相应模具开发费用分摊完毕，或客户根据约定支付完模具开发费用，模具所有权归属于客户。	在对应车型预期销售年限、且不超过 5 年的折旧年限内摊销	当对应车型生命周期终止时，按报废处置	公司按照客户要求完成模具的开发，模具开发成本部分由公司承担，部分由客户承担。客户承担部分的模具开发成本由其单独支付，单独支付部分冲减模具开发总成本，公司承担部分的模具开发成本经客户认证并取得验收类资料后相应开发成本计入固定资产，在折旧年限内逐步摊销至产品成本。	**模具经客户认证并取得验收类资料后：** 借：固定资产 贷：应付账款 **客户单独支付部分：** 借：应收账款 贷：固定资产 **达到量产后，将模具开发成本分摊至冲压零部件成本中：** 借：制造费用 贷：累计折旧

2、 同行业上市公司模具会计处理方式

公司名称	销售模式	会计处理方式
无锡振华	全部销售	根据合同约定，公司模具经调试检验，能够达到客户对所生产零件的质量要求，经客户验收且模具销售金额已确定，已经收取货款或取得收款的权利时确认销售收入。
	全部摊销	模具开发成本全部由公司承担，模具对应生产的零部件 PPAP 当月公司将相应的开发成本计入长期待摊费用科目，在摊销期间内逐步分摊至产品成本。
	部分销售、部分摊销	按照模具开发成本的相应比例结转成本，其余部分成本计入长期待摊费用，在摊销期内逐步分摊至产品成本。
多利科技	全部销售	公司根据客户订单签订模具产品开发协议并进行模具设计，并将相应零件送交客户认证，经客户认证通过后取得 PPAP 认可文件，公司根据客户确认的 PPAP 资料及模具金额确定之后确认收入。
	全部摊销	模具开发成本全部由公司承担，模具对应生产的零部件 PPAP 当月公司将相应的开发成本计入长期待摊费用科目，在摊销期间内逐步分摊至产品成本。
	部分销售、部分摊销	按照模具开发成本的相应比例（模具合同有约定）结转成本，其余部分成本计入长期待摊费用，在摊销期内逐步分摊至产品成本。
华达科技	全部销售	本公司直接作为产品销售的商品模具在经客户验收、能够达到客户对所生产零件的质量要求，且双方确认价格后确认销售收入的实现。
英利汽车	全部销售	公司根据销售合同的相关条款向各地整车制造厂商或汽车零部件制造商等提供自产或外采的模具类产品。经整车制造厂商或汽车零部件制造商等对模具产品进行验收、能够达到客户对所生产零件的质量要求，且双方确认价格后确认销售收入的实现。
长华集团	全部摊销	模具设计开发、样件生产并通过整车厂审核、预批量生产并通过客户审核后，开发成本计入长期待摊费用科目，在摊销期间内逐步分摊至产品成本。
联明股份	全部销售	公司外购模具经调试检验，能够达到客户对所生产零件的质量要求并能批量生产，经客户验收后确认销售收入的实现。
常青股份	全部摊销	模具开发成本全部由公司承担，通过客户生产件批准程序后公司将相应的开发成本计入固定资产科目，在摊销期间内逐步分摊至产品成本。
泰鸿万立	全部销售	公司对于一次性收取款项的模具，通过客户生产件批准程序，能够达到客户对量产零部件质量要求时确认模具收入。
	全部摊销	模具开发成本全部由公司承担，通过客户生产件批准程序后公司将相应的开发成本计入固定资产科目，在摊销期间内逐步分摊至产品成本。

由上表可知，发行人全部销售和全部摊销模式下会计处理方式与同行业上市公司基本一致；部分摊销模式下，部分同行业上市公司会将单独支付部分按约定的比例确认收入，同时按模具价值比例结转成本，其余模具开发成本计入长期资产，并在摊销期内逐步分摊至产品成本，在该模式下，发行人将单独支付部分直接冲减模具开发成本，既不确认收入，也不计入长期资产，分摊支付

部分的模具开发成本计入长期资产，并在摊销期内逐步分摊至产品成本，因部分单独支付、部分摊销支付的支付方式并不决定模具在摊销期内的所有权归属，基于谨慎性原则，在产品量产前不单独按比例确认模具收入，客户单独支付部分视为模具开发成本已获得的补偿，冲减资产价值，因而相比同行业上市公司，发行人的会计处理方式更为谨慎，整体符合行业惯例。

3、会计处理方式是否符合企业会计准则的要求

（1）全部销售模式

公司开发的模具经客户生产件批准程序认证并取得验收类资料时，根据合同约定，公司完成对客户的模具开发，可按客户下发的生产采购订单生产，且公司取得收取模具开发费的权利。客户验收模具后，是否继续生产零部件产品以及生产多少数量的零部件产品由客户主导，模具所有权上的主要风险和报酬已转移至客户；模具经验收或者按客户下发的生产采购订单生产表明客户已接受模具；上述迹象均表明在公司开发的模具经客户验收合格时，模具的控制权已转移至客户，模具收入可以确认，该种模式属于在某一时点履行履约义务。

（2）全部摊销模式

公司按照客户要求完成模具的开发，模具开发成本全部由公司承担，经客户认证并取得验收类资料，或开始量产零部件且零部件经客户领用（实质验收合格）当月确认为长期资产，开发成本在一定年限内逐步分摊至产品成本。在此种模式下，模具的开发成本能够可靠地计量，并计入长期资产，模具开发的履约义务从签订合同开始，直至预计使用年限期满或对应车型生命周期终止，客户采购零部件产品并用于后续生产，即此种情况下模具的使用价值系生产出冲压零部件产品，其使用价值在生产过程中逐步转移给客户，客户在公司履约的同时能够取得并消耗公司履约所带来的经济利益，模具在分摊期间其相关经济利益很可能流入企业。

（3）部分销售、部分摊销模式

公司按照客户要求完成模具的开发，客户单独支付部分模具开发相关费用，但单独支付部分小于公司实际支出的模具开发成本，剩余部分仍需以分摊方式支付。单独支付部分冲减公司模具开发成本，未获得单独支付补偿部分的开发

成本全部由公司承担，经客户认证并取得验收类资料，或开始量产零部件且零部件经客户领用（实质验收合格）当月确认为长期资产，开发成本在一定年限内逐步分摊至产品成本。在此种模式下，模具的开发成本能够可靠地计量，并计入长期资产，模具开发的履约义务从签订合同开始，直至预计使用年限期满或对应车型生命周期终止，客户采购零部件产品并用于后续生产，根据合同约定，在模具经客户验收时公司已收到或有权收取一定比例的模具款，客户承担了付款义务即减少了后续模具开发费的支出，在履约义务期间内，模具的使用价值系生产出冲压零部件产品，其使用价值在生产过程中逐步转移给客户。客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，模具在分摊期间其相关经济利益很可能流入企业。

综上，公司模具不同业务模式下的会计处理符合企业会计准则的要求。

（三）结合截至目前的收入、在手订单情况、市场发展现状及未来发展趋势、发行人未来的业务布局等，说明发行人未来业务发展和业绩增长的可持续性

1、发行人的营业收入保持良好的增长态势

报告期内，发行人的营业收入和 2023 年的预测收入如下：

单位：万元

项目	2023 年（预测）	2022 年	2021 年	2020 年
营业收入（万元）	236,200.00-288,700.00	214,478.99	186,401.14	152,825.24
增长率	10.13%-34.61%	15.06%	21.97%	/

报告期内，发行人营业收入分别为 152,825.24 万元、186,401.14 万元和 214,478.99 万元，2021 年和 2022 年分别较上年增长 21.97%和 15.06%，营业收入稳步增长。

2023 年预计营业收入为 236,200.00 万元-288,700.00 万元，较 2022 年增长 10.13%-34.61%，增长势头良好。

2、发行人在手订单情况良好

随着月度订单的滚动下达，发行人当前及未来在手订单情况良好。详见本问询函的回复之“问题 1.1 关于客户集中”之“一、（二）说明发行人与主要

客户的合作历史、在手订单”。

3、市场发展现状及未来发展趋势

汽车冲压零部件行业市场规模较大，发展前景良好，详见本问询函的回复之“问题 1.1 关于客户集中”之“五、（一）3、发行人产品下游需求和市场空间情况”。

4、发行人未来的业务布局

（1）深耕吉利集团，重点开发一汽集团和比亚迪，逐步开拓其他新客户

1）深耕吉利集团。2022 年吉利集团营业收入达 1,480 亿元，同比增长 45.6%；全年汽车总销量达 143 万辆，同比增长 8%。根据乘联会统计的 2022 年全年乘用车厂商批发销量，吉利集团排名市场第三，市场份额占比约 6.2%，自 2018 年以来，其市占率均稳定 6%以上，2023 年有望进一步提升。新能源转型方面，2022 年吉利集团新能源汽车销量占比由 2021 年的 6.19%提升至 22.94%，全年总销量达 33 万辆，同比增长 300.07%，一举成为 2022 年度新能源汽车行业销量增速最快的车企。发行人将深耕吉利集团，持续跟进现有车型的生产和新车型的开发，吉利集团的良性发展是发行人实现优良业绩的基础保障。

2）重点开发一汽集团和比亚迪。汽车冲压零部件开发通常经历项目定点、产品设计、开模、样件生产、调试、装车、整车验证、量产评估等阶段，开发周期约一至两年。2019 年，发行人与一汽集团开始合作，2021 年完成第一个项目量产，实现两个新项目立项，2022 年新增两个项目立项，2023 年完成三个项目量产，业务发展持续向好。2020 年，发行人与比亚迪开始合作并完成第一个项目量产，至 2023 年，发行人与比亚迪合作的项目数超 10 个。发行人将持续加深与一汽集团和比亚迪的合作，未来一汽集团和比亚迪的收入占比将逐渐增大，为发行人业绩持续增长提供有力保障。

3）逐步开拓其他新客户。凭借较强的交付实力、较快的需求响应实力、较为完善的基地布局等优势，发行人在服务好现有客户的基础上，正在逐步开拓新客户，目前已进入上汽集团、安徽大众、合众汽车、零跑汽车等整车厂的供应体系。随着新客户的持续拓展，发行人未来业绩增长将有较强的动力来源。

（2）扩大产能，提升产能利用率，匹配持续增长的业务需求

根据中国汽车工业协会发布的数据显示，2022 年乘用车市场实现销量 2,356 万辆，同比增长 9.68%，新能源汽车持续爆发式增长，2022 年销量为 689 万辆，远高于 2021 年的 352 万辆，汽车行业迎来了新的发展和增长阶段。汽车市场景气度的提升，将同步带动汽车零部件行业需求的提升。发行人的主要客户发展良好，需求旺盛，发行人将扩大产能提升配套服务实力以满足持续增长的市场需求。

截至报告期末，发行人在全国 10 个地区建立了 12 个生产基地。报告期内，发行人的产能利用率不足 80%。发行人将充分利用生产基地布局完善的优势，一方面，配套服务好现有客户，加强合作，参与更多新车型的开发；另一方面，积极拓展新客户，充分利用富余产能，提高总体产能利用率。

综上，汽车冲压零部件行业市场规模较大，发展前景良好。目前，发行人在手订单情况良好，发行人将持续投入，扩大产能，提升产能利用率。随着发行人与吉利集团、一汽集团、比亚迪等主要客户的合作加深，以及对上汽集团、安徽大众、合众汽车、零跑汽车等新客户的持续开拓，发行人的营收规模将进一步扩大，业绩增长具有可持续性。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

（一）访谈发行人管理层，了解订单执行情况，分析发行人主要客户变化情况、销售数量及价格变动等情况；

（二）收集整理发行人产品合同，梳理有无年降条款；

（三）收集整理可比公司公告，分析发行人报告期营业收入波动的原因及合理性，分析发行人营业收入变动趋势与行业可比公司的收入变动是否存在差异；

（四）了解发行人所处行业下游客户特点，查阅同行业可比上市公司数据，访谈公司管理层，分析发行人收入呈现季度性特征的原因及合理性；

（五）收集整理报告期各期主要产品对应终端整车厂的具体车型或终端品牌情况、各车系投产时间及生命周期，计算各期对应品牌的销售收入及占比；

（六）收集整理并分析发行人按品牌列示的台套数与市场销量的匹配性；

（七）获取报告期内的废料产量、产品产量，分析相关变动的匹配关系；获取钢材市场公开价格数据，对比发行人废钢销售单价，分析废钢销售价格是否公允；查询同行业可比公司废料销售情况；

（八）访谈发行人管理层，了解模具的开发流程和实物转移情况；实地走访生产车间，了解冲压模具在冲压零部件生产过程中的工作原理；

（九）获取并检查发行人模具开发协议的具体条款，复核发行人冲压模具收入确认模式的合理性及控制权转移时点的准确性；

（十）结合收入准则，分析判断发行人冲压模具确认收入的依据及其合理性，获取模具相关的验收类资料；

（十一）对全部摊销和部分销售、部分摊销两种模式的模具，结合对应车型生命周期和预计使用年限，分析模具是否在合理年限内逐步摊销至产品成本；

（十二）查询同行业上市公司不同模具销售模式下的会计处理方式并与发行人会计处理进行比较；

（十三）获取发行人在研项目清单、业务机会清单等文件；

（十四）对发行人报告期收入真实性及准确性的核查方法、核查过程如下：

1、了解发行人与收入确认相关的关键内部控制，评价内部控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、检查发行人销售合同主要条款，查询同行业可比公司收入确认政策，评价发行人的收入确认政策是否符合企业会计准则的要求及行业惯例；

3、对销售收入执行分析性复核程序，分析发行人分产品类别的收入和毛利率波动、分客户的收入和毛利率波动的合理性；

4、针对冲压零部件销售业务：获取主要客户结算数据、销售合同、销售发票，与账面记录的结算数据进行核对；针对模具销售业务：以抽样方式检查与

收入确认相关支持性文件，包括销售合同、销售发票、验收类资料等；针对废料销售业务：以抽样方式检查与收入确认相关支持性文件，包括销售合同、销售发票、过磅单等。针对报告期各期销售金额较高的客户执行细节测试，细节测试金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	111,484.97	214,478.99	186,401.14	152,825.24
细节测试金额	103,398.54	195,763.02	167,718.10	139,300.79
细节测试比例	92.75%	91.27%	89.98%	91.15%

5、针对资产负债表日前后确认的收入进行截止测试，评估收入是否确认在恰当的期间：测试资产负债表日前后若干天的原始凭据，与收入明细账进行核对，同时，从收入明细账选取在资产负债表日前后若干天的凭证，与原始凭据核对，未发现销售存在跨期现象；检查期后是否存在异常退货或者大额收入冲回的情况；

6、选取发行人主要客户进行走访，以核实业务关系真实存在，并了解销售合同的执行情况，具体访谈比例如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	111,484.97	214,478.99	186,401.14	152,825.24
视频访谈及实地走访金额	107,777.12	205,033.74	180,764.22	148,587.25
走访比例	96.67%	95.60%	96.98%	97.23%

7、向客户函证确认报告期内发生的销售收入和应收账款的各期末余额。函证样本的选择如下：

（1）达到实际执行重要性水平以上的客户；

（2）未达到实际执行重要性水平的重要集团内客户；

对未回函客户，保荐机构、申报会计师执行了替代测试，核查与销售相关合同、结算单、发票及收款凭证等，并检查了期后回款情况。函证结果如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入金额①	111,484.97	214,478.99	186,401.14	152,825.24

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发函客户收入金额②	107,691.38	202,309.69	176,914.81	147,098.70
发函比例③=②/①	96.60%	94.33%	94.91%	96.25%
回函确认金额④	102,818.44	202,309.69	166,980.99	144,068.91
回函确认比例⑤=④/①	92.23%	94.33%	89.58%	94.27%
替代测试确认金额⑥	4,872.94	-	9,933.82	3,029.78
替代测试确认比例⑦=⑥/①	4.37%	-	5.33%	1.98%
回函及替代程序可确认金额⑧=④+⑥	107,691.38	202,309.69	176,914.81	147,098.70
回函及替代程序可确认比例⑨=⑧/①	96.60%	94.33%	94.91%	96.25%

8、对报告期内发行人主要客户进行了网络核查，登录国家企业信用信息公示系统等网站查询，关注其是否与发行人存在关联关系。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

（一）报告期内发行人营业收入波动主要受对吉利集团的汽车冲压零部件销售收入增长影响，发行人营业收入变动趋势与行业可比公司一致；

（二）发行人的收入不存在年末突击确认收入的情形，收入呈现季度性特征，符合行业惯例；

（三）发行人仅有少部分车型存在年降条款，但年降条款对发行人报告期内的业绩不构成影响；

（四）发行人各类产品产量、销量及收入波动与主要客户对应车型车辆终端产销量匹配；

（五）发行人对不同品牌的销量与其终端销量匹配；

（六）发行人各期废料生产量与产品产量之间存在一定的匹配关系；发行人废料销售单价与废料市场单价不存在重大差异；发行人废料收入占比与同行业可比公司不存在重大差异；

（七）冲压零部件和冲压模具之间是一种生产与应用的关系，且冲压模具存在三种销售模式，报告期内二者销量变动趋势不一致合理；模具三种销售模式的会计处理方式与同行业上市公司不存在重大差异，符合企业会计准则的要

求；

（八）发行人报告期内的收入真实、准确，收入确认符合会计准则的相关规定；

（九）发行人未来业务发展良好，业绩增长具有可持续性。

4.2 关于补差价

根据申报材料：2021 年 9 月，吉利集团与发行人签署《地通历史问题关闭协议》，以支付发行人历史开发及供货过程中发生的工装、设变等费用的形式将补差款支付予发行人，2021 年 12 月，最终将全年补差款的金额确定为 5,370 万元（不含税）。

请发行人说明：（1）“补差款”的背景、原因、过程及合理性，涉及的具体合同和产品，历史是否存在类似补差款的行为，结合同行业公司补差款情况说明是否符合行业惯例；（2）补差款涉及的相关合同对价格调整、原材料价格变动的约定情况，补差款的依据以及是否与之前合同相违背、是否涉及合同变更，会计处理以及是否符合企业会计准则的要求，对照《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号—非经常性损益》的相关规定以及市场案例，说明相关处理是否准确合规；测算不补差价对公司财务状况的影响，是否满足发行上市条件；（3）未通过价格纪要调整的原因、补价确定方式，原“模具费”发票的对应金额认定为价格补差的依据是否充分；说明针对吉利支付的补贴款项认定为价格补差而非“历史问题补偿款”或“工装设变补偿”的原因及合理性，是否存在通过补差款调节利润的情形。

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、“补差款”的背景、原因、过程及合理性，涉及的具体合同和产品，历史是否存在类似补差款的行为，结合同行业公司补差款情况说明是否符合行业惯例

（一）“补差款”的背景、原因、过程及合理性

1、“补差款”的背景和原因

2021 年，钢材的市场价格迅速走高，对汽车产业产生较大影响。发行人多次向吉利集团诉求涨价，但是吉利集团认为钢材价格未来会回落，并未同意通过签署价格纪要进行涨价。双方经过多轮磋商后，吉利集团决定支付发行人补差款。

2、“补差款”的过程

2021 年，发行人经过与吉利集团的多轮谈判，最终获得原材料补差款 5,370 万元，具体过程发行人已申请豁免披露。

3、吉利集团给予“补差款”的合理性

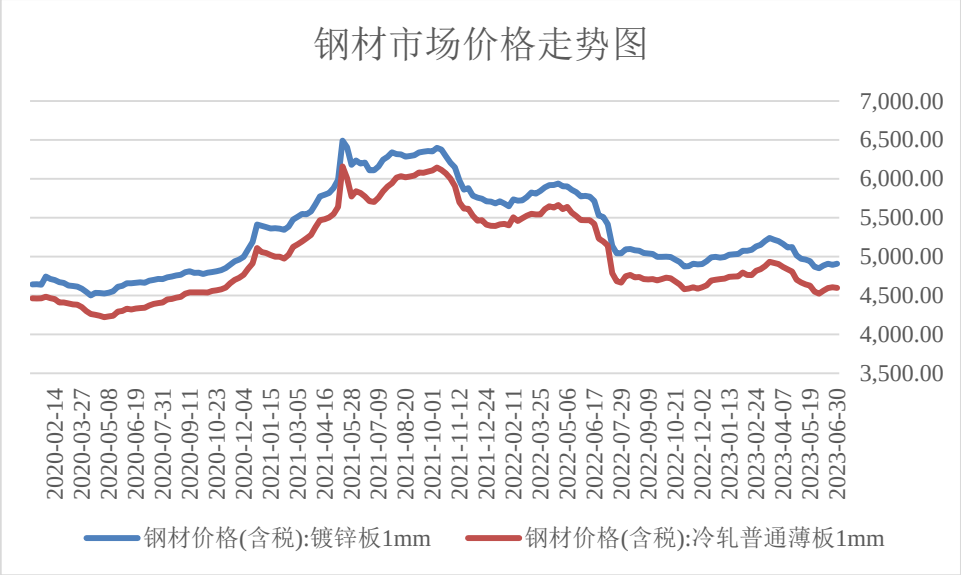
吉利集团 2021 年给予发行人原材料补差款的合理性分析如下：

（1）合同约定的价格调整机制被触发，吉利集团给予补差款符合合同约定

根据吉利集团与发行人签订的《采购合同通用条款》7.03 订单变更的处理：“如果因变更在客观上影响制造成本或履行时间，卖方应及时函件通知买方，并提供证明。如果买方认为合理的，则可以与卖方通过友好协商就价格上调或下降、交付以及运输条件等的变更重新达成一致意见。”2021 年原材料价格持续上涨，发行人的制造成本大幅增加，发行人根据实际原材料采购成本与吉利集团协商价格调整符合双方合同约定，吉利集团根据商谈结果给予发行人补差款是合理的。

（2）2021 年原材料价格涨幅较大，在零部件售价没有相应上调的情况下，补差款占对应零部件收入的比例低于原材料价格涨幅

报告期内 1mm 冷轧普通薄板以及 1mm 镀锌板市场价格（单位：元/吨）走势如下：



数据来源：iFind

发行人主要原材料钢材的市场价格自 2020 年 5 月开始上涨，2021 年年初钢价分别为 5,059 元/吨和 5,395 元/吨，2021 年 5 月中旬钢价涨至全年峰值，分别为 6,159 元/吨和 6,490 元/吨，较 2021 年初的价格分别上涨 21.74%和 20.30%。2020 年冷轧普通薄板 1mm 和镀锌板 1mm 的年平均价格分别为 4,467 元/吨和 4,736 元/吨，2021 年的年平均价格分别为 5,640 元/吨和 5,959 元/吨，较 2020 年的平均价格分别上涨 26.25%和 25.84%。

发行人“补差款”涉及的产品包含领克、博越、帝豪、缤越、远景等多个系列众多款车型的零部件，大部分车型对应产品 2021 年的售价基本维持 2020 年的产品售价水平，2021 年补差款占对应零部件收入的比例为 4.65%，低于原材料价格涨幅。

（3）在 2021 年原材料大幅上涨的背景下，吉利集团给予多家供应商补偿

浙江吉利汽车零部件采购有限公司采购负责人在访谈中表示，2021 年大宗商品涨价幅度较大，吉利集团评估确定各供应商的补偿方案，补偿形式不尽相同。

综上，在 2021 年原材料价格大幅上涨的背景下，吉利集团给予发行人原材料“补差款”5,370 万元是合理的。

（二）“补差款”涉及的具体合同和产品

“补差款”涉及的合同包括《采购合同通用条款》和《协议书》。《采购

合同通用条款》中约定了价格调整机制，《协议书》中约定了价格补差的具体情况。

根据发行人与吉利集团于 2021 年 12 月签署的价格补差《协议书》，吉利集团相关采购主体同意对发行人销售的产品价格在 2021 年原结算价基础上给予价格补差，协议中明确约定了调价具体涉及的车系、产品型号等，包括领克、帝豪、远景、博越、缤越等多个品牌的车型零部件。

（三）历史是否存在类似补差款的行为，结合同行业公司补差款情况说明是否符合行业惯例

1、发行人类似补差款的行为

报告期内，发行人存在类似补差的行为，具体情况如下：

年份	金额（万元）	占营业收入的比例	描述
2020	-950.00	0.62%	原材料价格波动，发行人给予吉利集团返利
2021	5,370.00	2.88%	原材料价格波动，吉利集团给予发行人补差
2022	1,878.58	0.88%	原材料价格波动，吉利集团给予发行人补差

2020 年发行人给予吉利集团年度返利为类似补差款的行为， 2022 年吉利集团仍存在价格补差的情形。发行人与客户就已销售的商品协商价格调整是正常的商业行为。

2、同行业公司补差款情况

英利汽车、华达科技、中捷精工、科博达、纽泰格等同行业公司均存在因原材料价格上涨获得客户价格补差的情况，具体情况如下：

公司名称	主要产品	主要客户	补偿方式	年度	补差金额（万元）	补差金额占营业收入比例
英利汽车	车身结构零部件及防撞系统零部件	一汽大众、北京奔驰、沃尔沃亚太、华晨宝马、上汽大众等	补差	2019-2022	2019-2022 年分别为：1,730.15 万元、300.89 万元、9,445.53 万元和 13,640.85 万元	0.36%、0.06%、2.06%和 2.68%
华达科技	车身结构冲压件，管类件及相关模具业务	一汽-大众、上汽大众、东风本田、广汽本田、上汽通用等	补差	2021	未披露	/
中捷精工	汽车减震精密零部件	天纳克集团，威巴克集团，博戈集团，住友理工集团，长城汽车集团	调价或补差价	2021	未披露	/
科博达	汽车照明控制系统、汽车电机控制系统、能源管理系统和车载电器与电子	一汽集团、大众集团、上汽大众、康明斯、潍柴动力	补差	2022	9,000	2.66%
纽泰格	汽车悬架系统、汽车内外饰等领域的铝铸零部件和塑料件	巴斯夫、天纳克、万都、延锋彼欧等	补差	2021	791.43	1.44%
发行人	汽车冲压零部件及相关模具	吉利汽车、一汽集团、比亚迪等	补差	2021	5,370	2.88%

注：1）英利汽车：关于长春英利汽车工业股份有限公司 2022 年度向特定对象发行 A 股股票申请文件的审核问询函之回复报告中披露了当原材料市场价格高于合同签订时的原材料基准价格时，近年主要客户给予材料补偿的情况。

2）华达科技于 2021 年三季度业绩说明会中阐述：“大宗商品价格对于公司的盈利水平有一定的影响，但我们与客户在合同中对于原材料价格都有相应条款规定，当原材料上涨超过一定幅度，客户将会对我们进行一定的补差，所以受到的影响有限。”；

3）中捷精工在招股说明书中阐述“针对原材料价格上涨，发行人已积极与下游客户协商通过调价或补差价等方式减少对生产经营的影响，已经执行新价格及确定通过补差价方式补偿的订单占比为 21.59%”；

4）科博达 2022 年上半年确认了 9,000 万元涨价补贴；

5）纽泰格在关于江苏纽泰格科技集团股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函的回复报告（2023 年一季度财务数据更新版）中阐述“由于 2021 年以来铝锭和部分功能性塑料粒子价格上涨明显，公司与部分客户协商补充签订原材料价格上涨价差补偿协议，2022 年公司收到原材料价格补差价款合计 791.43 万元，一定程度上降低了原材料价格上涨对公司净利润的影响”。

由上表可知，同行业公司同样存在因原材料价格波动获得客户补差款的情况，发行人取得客户的补差款符合行业惯例。

二、补差款涉及的相关合同对价格调整、原材料价格变动的约定情况，补差款的依据以及是否与之前合同相违背、是否涉及合同变更，会计处理以及是否符合企业会计准则的要求，对照《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号—非经常性损益》的相关规定以及市场案例，说明相关处理是否准确合规；测算不补差价对公司财务状况的影响，是否满足发行上市条件

（一）关于补差款对应的合同条款及会计处理的分析

补差款涉及的合同包括《采购合同通用条款》和《协议书》。

根据吉利集团与发行人签订的《采购合同通用条款》，存在价格调整机制：“7.03 订单变更的处理：如果因变更在客观上影响制造成本或履行时间，卖方应及时函件通知买方，并提供证明。如果买方认为合理的，则可以与卖方通过友好协商就价格上调或下降、交付以及运输条件等的变更重新达成一致意见。”

价格补差《协议书》中写道：“甲方同意按照甲乙双方采购协议价格协商机制，就 2021 年年度原材料上涨事宜达成如下约定……”。价格补差《协议书》的内容是根据《采购合同通用条款》中的价格调整机制商谈确定的，是价格调整机制的运行结果，不涉及对价格调整机制的重新约定，不违背《采购合同通用条款》的相关条款。

根据《企业会计准则第 14 号-收入》第八条的规定，合同变更是指经合同各方批准对原合同范围或价格作出的变更。2021 年 12 月发行人与吉利集团签订的价格补差《协议书》对 2021 年已销售的部分车型产品进行价格调整属于对原合同价格作出的变更，符合《企业会计准则第 14 号-收入》关于合同变更的定义，因此，价格补差《协议书》构成合同变更，根据会计准则规定，应当将该合同变更部分作为原合同的组成部分进行会计处理，由此产生的对已确认收入的影响，应当在合同变更日调整当期收入。公司将价格调整带来的收入增加部分，按照合同约定的车系及型号在当期确认主营业务收入，符合企业会计准则的要求。

（二）关于补差款是否属于非经常性损益的分析

1、关于补差款不属于非经常性损益的分析

非经常性损益的界定，须考虑其定义中的三个要素，即“与正常经营业务的相关性”、“性质特殊和偶发性”和“体现公司正常的经营业绩和盈利能力”，同时在结合公司实际情况的基础上综合判断。

关于“与正常经营业务的相关性”，从原材料价格补差款的性质来看，其属于发行人销售产品过程中正常价格调整机制下的结果，与公司正常经营业务直接相关，且同行业也存在价格调整机制，这是本行业的行业特性之一。

关于“性质特殊和偶发性”，吉利集团与发行人签订的《采购合同通用条款》存在价格调整机制。2020 年发行人给予吉利集团年度返利，2021-2022 年吉利集团存在以价格补差形式进行价格调整的情形，发行人与客户就已销售的商品协商价格补差是正常的商业行为，并非特殊、偶发事项。

关于“体现公司正常的经营业绩和盈利能力”，原材料涨价带来的成本增加已经成为了经常性损益，若将原材料价格补差款定义为非经常性损益，将会使得收入与成本不匹配，这将影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力作出正常判断。

基于以上分析，该类调价事项不属于偶发事项，不应作为非经常性损益。

2、市场案例

英利汽车、华达科技、中捷精工、科博达、纽泰格等同行业公司均存在补差款的情况，其均未将补差金额确认为非经常性损益。具体案例情况请详见本问题的回复之“一、（三）、2、同行业公司补差款情况”。

综上，补差款不满足《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号—非经常性损益》关于非经常性损益的认定，同行业公司未将补差款认定为非经常性损益，发行人关于补差款的相关处理与同行业公司一致，是准确合规的。

（三）测算不补差价对公司财务状况的影响，是否满足发行上市条件

假设发行人 2021 年和 2022 年未取得补差款，发行人最近三年的营业收入和扣非前后孰低的净利润情况测算如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
营业收入 a	214,478.99	186,401.14	152,825.24

项目	2022 年	2021 年	2020 年
补差款 b	1,878.58	5,370.00	-
扣非前后孰低的净利润 c	8,389.08	8,213.10	8,320.27
扣除补差款后的营业收入 d=a-b	212,600.41	181,031.14	152,825.24
扣除补差款后的净利润 e=c-b*(1-25%)	6,980.15	4,185.60	8,320.27

扣除前述补贴款项后，发行人 2020 年、2021 年和 2022 年的净利润累计为 1.95 亿元，累计不低于 1.5 亿元，最近一年净利润为 6,980.15 万元，超过 6,000 万元，最近 3 年营业收入累计为 54.65 亿元，不低于 10 亿元，满足主板上市的第一套标准的要求，不会导致发行人不符合发行上市条件。

三、未通过价格纪要调整的原因、补价确定方式，原“模具费”发票的对应金额认定为价格补差的依据是否充分；说明针对吉利支付的补贴款项认定为价格补差而非“历史问题补偿款”或“工装设变补偿”的原因及合理性，是否存在通过补差款调节利润的情形

（一）未通过价格纪要调整的原因、补价确定方式

2021 年原材料价格大幅上涨，发行人多次向吉利集团诉求涨价，吉利集团认为未来原材料价格走势会减弱，未同意通过签署价格纪要进行涨价，要求通过支付补差款的形式对发行人因原材料上涨带来的成本增加进行补偿。

2021 年的补差金额最终是根据发行人实际原材料采购价格和产品定点时定价材料价格的差额结合发行人与吉利集团双方 2021 年实际结算数量计算后再通过谈判确定。

（二）原“模具费”发票的对应金额认定为价格补差的依据是否充分；吉利支付的补贴款项认定为价格补差而非“历史问题补偿款”或“工装设变补偿”的原因及合理性

1、吉利支付的补贴款项认定为价格补差而非“历史问题补偿款”或“工装设变补偿”的原因及合理性

吉利集团支付的补差款为原材料价格补差的原因及合理性如下：

（1）浙江吉利汽车零部件采购有限公司采购负责人在访谈中表示，该补差款为原材料补差款；

（2）吉利集团相关主体在函证中已确认，2021 年相关补差款为发行人的冲压零部件收入。

综上，将吉利支付的补贴款项认定为价格补差是合理的。

2、原“模具费”发票的对应金额认定为价格补差的依据是否充分

原“模具费”发票的对应金额认定为价格补差的依据如下：

（1）如前所述，吉利集团支付的补贴款项认定为价格补差款是业务的真实反映，将吉利集团支付的补贴款项认定为价格补差是合理的；

（2）吉利集团与发行人协商一致将原“模具费”对应的款项直接抵减吉利集团应付的原材料补差款，具体过程发行人已申请豁免披露；

（3）吉利集团相关主体在函证中已确认，原“模具费”发票的对应金额为发行人的冲压零部件收入。

综上，原“模具费”发票的对应金额认定为价格补差的依据是充分的。

（三）是否存在通过补差款调节利润的情形

2021 年的吉利集团支付的补差款是在原材料价格大幅上涨的背景下，发行人基于双方合同条款中约定的价格调整机制与吉利集团商务谈判的结果，是业务的真实反映，不存在通过补差款调节利润的情形。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

（一）访谈吉利集团相关采购负责人，了解补差款相关协议的签署背景和过程以及该事项相关的其他信息；

（二）审阅吉利集团与发行人签订的《采购合同通用条款》等合同，了解双方关于价格调整机制的相关约定；

（三）获取发行人向吉利集团开具的补差款相关的发票，以及吉利集团向发行人支付相关款项的银行回单等支持性文件；

（四）查询同行业公司 2021 年在原材料涨价的市场背景下获得补价的情况

以及相关会计处理；

（五）分析补差款认定为原材料价格补差的合理性，并测算补差款项对发行人经营业绩的影响；

（六）获取发行人历史上存在类似补差款行为的相关资料；

（七）查询企业会计准则的要求，查询《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号—非经常性损益》的相关规定，结合市场案例分析发行人相关会计处理的准确性；

（八）向吉利集团相关主体函证确认报告期内发生的不同类型销售收入金额。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

（一）2021 年吉利集团支付的补差款是在原材料价格大幅上涨的背景下，发行人基于双方合同条款中约定的价格调整机制与吉利集团商务谈判的结果，是业务的真实反映，将“补差款”认定为原材料价格补差的依据是合理的；

（二）发行人与客户就已销售的商品协商价格补差是正常的商业行为，历史上存在过类似补差款的行为；

（三）同行业公司同样存在因原材料价格波动获得客户补差款的情况，发行人取得客户的补差款符合行业惯例；

（四）补差款的确定是根据发行人实际原材料采购价格和产品定点时定价材料价格的差额结合双方 2021 年实际结算数量计算后再通过谈判确定，是由于主要原材料价格大幅上涨客观上影响制造成本，双方通过友好协商就价格上调达成一致意见，与《采购合同通用条款》约定的价格调整机制不相违背，补差款涉及的《协议书》构成合同变更；

（五）公司将价格调整带来的收入增加部分，按照合同约定的车系及型号确认收入，符合企业会计准则的要求；

（六）发行人将补差款认定为经常性损益是准确合规的；

（七）不补差价的情况下发行人依旧满足发行上市条件；

（八）原“模具费”发票的对应金额认定为价格补差的依据是充分的，吉利支付的补贴款项认定为价格补差款是业务的真实反映，是合理的，不存在通过补差款调节利润的情形。

4.3 关于寄售模式

根据申报材料：报告期内，发行人向吉利集团等五家客户销售汽车零部件主要系通过寄售模式确认收入，占各期零部件主营业务收入的比例分别为94.67%、98.68%和96.22%。

请发行人说明：（1）寄售和非寄售的收入金额及占比、对应的主要客户和产品类别，结合同行业可比公司情况说明销售模式是否符合行业惯例；（2）寄售、非寄售模式等不同结算模式下的物流、资金流、单据流的流转情况，对应销售产品的单价、数量、金额及占比，同类产品的寄售单价与直销单价差异情况及其合理性；寄售仓库的具体构成（第三方/客户所有）、地域分布、与主要客户经营所在地的距离等；（3）寄售收入的确认时点、对应外部凭证，相关产品保管、领用、盘点的内部控制制度设计和执行的有效性；寄售收入的季度分布情况，与可比公司对比是否存在差异及差异原因，客户领用货物后向发行人开具领用清单的大致周期，是否存在领用与结算发生跨期、发行人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，并发表明确核查意见。

【回复】

一、寄售和非寄售的收入金额及占比、对应的主要客户和产品类别，结合同行业可比公司情况说明销售模式是否符合行业惯例。

报告期内，公司主要产品为冲压零部件及冲压模具，报告期内冲压零部件实现的销售收入分别为 133,570.77 万元、157,128.06 万元、184,595.41 万元和 96,370.84 万元，占各期主营业务收入的比例分别为 96.29%、94.90%、96.17%和 95.31%。冲压零部件销售主要采用寄售模式，非寄售模式占比较低，而冲压模具销售均采用非寄售模式。按寄售和非寄售两种模式区分，冲压零部件销售收入情况如下：

单位：万元

销售模式	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
寄售	94,245.92	97.80%	178,932.06	96.93%	155,775.61	99.14%	125,290.77	93.80%
非寄售	2,124.92	2.20%	5,663.34	3.07%	1,352.45	0.86%	8,280.00	6.20%
合计	**96,370.84**	**100.00%**	**184,595.41**	**100.00%**	**157,128.06**	**100.00%**	**133,570.77**	**100.00%**

报告期内，冲压零部件主要以寄售模式进行销售，寄售模式收入分别为125,290.77 万元、155,775.61 万元、178,932.06 万元和 94,245.92 万元，占冲压零部件总体销售收入比例分别为 93.80%、99.14%、96.93%和 97.80%。

报告期内，冲压零部件销售收入按销售模式和客户分类情况如下：

单位：万元

项目	客户	收入	占比
2023年1-6月			
寄售模式	吉利集团	85,946.00	89.18%
	一汽集团	4,937.33	5.12%
	比亚迪	827.96	0.86%
	其他	2,534.62	2.63%
	小计	**94,245.92**	**97.80%**
非寄售模式	吉利集团	1,110.47	1.15%
	比亚迪	958.40	0.99%
	其他	56.05	0.06%
	小计	**2,124.92**	**2.20%**
合计		**96,370.84**	**100.00%**
2022年度			
寄售模式	吉利集团	162,711.94	88.15%
	威马集团	5,910.58	3.20%
	一汽集团	5,223.98	2.83%
	比亚迪	1,067.44	0.58%
	其他	4,018.13	2.18%
	小计	**178,932.06**	**96.93%**
非寄售模式	吉利集团	3,023.58	1.64%
	比亚迪	2,592.94	1.40%
	其他	46.82	0.03%

	小计	**5,663.34**	**3.07%**
合计		**184,595.41**	**100.00%**
2021年度			
寄售模式	吉利集团	145,398.62	92.54%
	威马集团	6,578.96	4.19%
	一汽集团	2,454.36	1.56%
	比亚迪	297.62	0.19%
	其他	1,046.04	0.67%
	小计	**155,775.61**	**99.14%**
非寄售模式	比亚迪	374.66	0.24%
	吉利集团	171.09	0.11%
	其他	806.70	0.51%
	小计	**1,352.45**	0.86%
合计		**157,128.06**	**100.00%**
2020年度			
寄售模式	吉利集团	122,841.69	91.97%
	威马集团	2,365.23	1.77%
	比亚迪	83.85	0.06%
	小计	**125,290.77**	**93.80%**
非寄售模式	吉利集团	7,736.53	5.79%
	威马集团	56.04	0.04%
	其他	487.43	0.36%
	小计	**8,280.00**	**6.20%**
合计		**133,570.77**	**100.00%**

报告期内，发行人主要客户有吉利集团、威马集团、一汽集团、比亚迪等，除了一汽集团为寄售模式外，吉利集团、威马集团和比亚迪均涉及两种不同的销售模式。

报告期内公司与主要客户的销售模式如下：

客户	销售模式	模式详情
吉利集团	寄售模式	发行人将产品运至吉利集团寄售仓后所有权仍归发行人所有。吉利集团在生产过程中对发行人产品按需领用，产品自在吉利集团生产线上装配合格后，所有权即转移给吉利集团；吉利集团按月在SRM系统中根据实际使用数量出具结算单，发行人根据该结算单数量确认收入。

客户	销售模式	模式详情
	非寄售模式	1）发行人向吉利集团下属研究院销售研发样件，发行人将样件运抵吉利集团下属研究院，到货后经吉利集团验收合格入库后，控制权发生转移，发行人确认相关样件的收入。 2）2022年，发行人与吉利集团少部分零部件销售业务系从吉利集团其他供应商处承接，沿用了其他供应商的合作条款。根据合同约定，发行人向吉利集团交付合格的产品验收入库后，吉利集团定期向发行人开具结算单，发行人根据该结算单数量确认收入。 3）吉利集团少数基地存在按签收数量与发行人结算的情况。发行人向吉利集团交付产品签收入库后，相关基地按月根据签收数量出具结算单，发行人根据该结算单数量确认收入。
一汽集团	寄售模式	一汽集团每月向发行人提供合同零部件验收清单，出具的依据是零部件被使用并生产下线，发行人对上述零部件验收清单核对无误后确认收入。
比亚迪	寄售模式	发行人与比亚迪针对部分产品开展冲压零部件产品销售业务。根据合同约定，双方采用寄售模式。发行人依据比亚迪提供的交货通知单，将货物运送至寄售仓，由比亚迪代为保管，货物在寄售仓保管期间，其所有权仍归供方所有。比亚迪根据其生产需求从中领用，领用后产品所有权转移，发行人以领用确认收入。
	非寄售模式	发行人与比亚迪针对部分产品开展冲压零部件加工业务。根据合同约定，加工费用由比亚迪支付给发行人，支付方式为到货验收合格后买单。发行人以验收确认收入。
威马集团	寄售模式	威马集团以其每月开具的结算单数量作为双方结算的有效凭证。威马集团向发行人每月开具的结算单数量是指该月度发行人已经交付给威马集团的已上线装配的初验合格产品数量。发行人以该结算单数量确认收入。
	非寄售模式	发行人向威马集团销售研发样件采取验收模式，验收合格后付款。

同行业可比公司境内汽车零部件相关业务销售模式如下：

公司名称	寄售模式	非寄售模式
无锡振华	√	√
多利科技	√	√
华达科技	√	√
英利汽车	√	√
长华股份	√	√
联明股份	未披露	√
常青股份	√	√
泰鸿万立	√	√

由上表可知，同行业可比公司普遍同时存在寄售与非寄售模式，发行人销售模式符合行业惯例。

二、寄售、非寄售模式等不同结算模式下的物流、资金流、单据流的流转情况，对应销售产品的单价、数量、金额及占比，同类产品的寄售单价与直销单价差异情况及其合理性；寄售仓库的具体构成（第三方/客户所有）、地域分布、与主要客户经营所在地的距离等

（一）寄售、非寄售模式下的物流、资金流、单据流的流转情况

主要客户	销售模式	物流	资金流	单据流
吉利集团	寄售模式	公司按照采购订单或生产计划中要求的时间、数量发货至客户指定地点或客户上门取货。	公司依据客户每月开具的结算单上产品数量开具增值税专用发票，客户将发票入账后次月1日起45天内以银行承兑汇票方式支付货款。	1）客户一般通过SRM系统平台以月采购订单形式发出订单。 2）公司打印送货单并按照采购订单中要求的时间、数量和地点发货或客户上门取货。 3）客户初步确认收货数量后在交货记录上签字。 4）客户根据生产线上装配合格后的产品数量开具结算单，此结算单作为买卖双方据结算款项的唯一有效凭证。
	非寄售模式			1）客户一般通过SRM系统平台以月采购订单形式发出订单或根据客户生产计划确认产品交货时间和交货数量。 2）公司打印送货单并按照客户需求向客户指定地点发货或客户上门取货。 3）客户初步确认收货数量后在交货记录上签字。 4）客户以签收数量或验收合格数量为基础开具结算单，此结算单作为买卖双方据结算款项的唯一有效凭证。
一汽集团	寄售模式	公司按照客户生产计划中要求的时间、数量向客户指定地点发货。	客户每月第5个工作日前向公司提供合同零部件验收清单，公司据此清单开具发票，付款周期为“N+2”，付款方式为票据结算或银行转账。	1）客户一般在每月最后一个工作日前向公司提出月份要货计划及必要的信息。 2）公司按照客户生产计划中要求的时间、数量向客户指定地点发货并打印送货单。 3）客户初步确认收货数量后在交货记录上签字。 4）客户每月第5个工作日前向公司提供合同零部件验收清单，该验收清单中结算数量为被使用并生产下线产品数量。
比亚迪	寄售模式	公司按照客户要求时间、数量向	公司以供需双方确认的当月实际交货数量和结算价格为	1）客户每周按照供需双方协商的采购周期向公司下达采购订单。

主要客户	销售模式	物流	资金流	单据流
		客户指定地点发货。	依据开具增值税专用发票，并按客户规定的时间内送达客户专责人员，客户按照双方约定的账期支付货款，付款方式为“迪链”。	2）公司按照采购订单中要求的时间、数量向客户指定地点发货，并打印交货单交至客户确认。 3）客户以公司所供应的产品上线的数量为基础向公司每月开具结算单。
	非寄售模式		产品到货验收合格后买单，到票月结30天，付款方式为“迪链”。	1）客户通过邮件向公司下达零部件需求。 2）公司按照客户要求时间、数量向客户指定地点发货，并打印交货单交至客户确认。 3）客户以验收确认数量为基础开具结算单。
威马集团	寄售模式	公司按照《物料交货单》或其他形式有效确定的交货数量、交货时间送到指定的交货地点。	公司凭客户每月开具的结算单向客户开具增值税发票；客户发票入账45天后客户向公司支付货款（货款结算以银行承兑汇票或电汇方式支付）。	1）公司需每天登录“供应商关系管理系统（SRM）”查看《物料交货单》，在收到《物料交货单》后于1个工作日内在系统内进行确认。 2）公司按照《物料交货单》或其他形式有效确定的交货数量、交货时间送到指定的交货地点，公司打印送货单并于系统记录发出商品调拨情况。 3）客户初步确认收货数量后在交货记录上签字。 4）客户每月向公司开具结算单，结算单上数量是指该月度内公司已经交付给客户的已上线装配的初验合格产品数量。
	非寄售模式	公司按照客户需求将对应产品运送至客户指定地点。	公司根据产品阶段性验收单据向客户开具增值税发票；客户发票入账45天后客户向公司支付货款（货款结算以银行承兑汇票或电汇方式支付）。	1）客户根据需求通过邮件下达采购订单。 2）公司根据采购订单要求的数量、时间和将货物运送至指定地点，并打印送货单。 3）客户在初步确认收货数量后在交货记录签字。 4）客户对产品进行验收并出具验收单，作为结算依据。

不同销售模式下差异主要在于收入确认单据，寄售模式下客户通常根据领用或装配合格数量出具结算清单，非寄售模式下客户通常根据收货或验收数量出具签收或验收清单，发行人分别根据前述单据确认收入。

（二）销售产品的单价、数量、金额及占比

单位：万元，万个

2023年1-6月					
项目	**客户**	**收入**	**数量**	**单价**	**占比**
寄售模式	吉利集团	85,946.00	3,387.80	25.37	89.18%
	一汽集团	4,937.33	78.32	63.04	5.12%
	比亚迪	827.96	671.35	1.23	0.86%
	其他	2,534.62	214.33	11.83	2.63%
	小计	**94,245.92**	**4,351.81**	**21.66**	**97.80%**
非寄售模式	吉利集团	1,110.47	111.55	9.96	1.15%
	比亚迪	958.40	340.84	2.81	0.99%
	其他	56.05	55.99	1.00	0.06%
	小计	**2,124.92**	**508.37**	**4.18**	**2.20%**
合计		**96,370.84**	**4,860.18**	**19.83**	**100.00%**
2022年度					
项目	**客户**	**收入**	**数量**	**单价**	**占比**
寄售模式	吉利集团	162,711.94	7,244.01	22.46	88.15%
	威马集团	5,910.58	354.96	16.65	3.20%
	一汽集团	5,223.98	82.41	63.39	2.83%
	比亚迪	1,067.44	786.87	1.36	0.58%
	其他	4,018.13	377.00	10.66	2.18%
	小计	**178,932.06**	**8,845.26**	**20.23**	**96.93%**
非寄售模式	吉利集团	3,023.58	163.73	18.47	1.64%
	比亚迪	2,592.94	864.18	3.00	1.40%
	其他	46.82	1.14	41.25	0.03%
	小计	**5,663.34**	**1,029.04**	**5.50**	**3.07%**
合计		**184,595.41**	**9,874.31**	**18.69**	**100.00%**
2021年度					
寄售模式	吉利集团	145,398.62	7,034.47	20.67	92.54%
	威马集团	6,578.96	276.05	23.83	4.19%
	一汽集团	2,454.36	37.76	65.01	1.56%
	比亚迪	297.62	27.82	10.70	0.19%
	其他	1,046.04	151.04	6.93	0.67%
	小计	**155,775.61**	**7,527.13**	**20.70**	**99.14%**

非寄售模式	比亚迪	374.66	81.25	4.61	0.24%
	吉利集团	171.09	69.05	2.48	0.11%
	其他	806.70	74.74	10.79	0.51%
	小计	**1,352.45**	**225.04**	**6.01**	0.86%
合计		**157,128.06**	**7,752.17**	**20.27**	**100.00%**
2020年度					
寄售模式	吉利集团	122,841.69	7,786.11	15.78	91.97%
	威马集团	2,365.23	145.92	16.21	1.77%
	比亚迪	83.85	5.06	16.58	0.06%
	小计	**125,290.77**	**7,937.10**	**15.79**	**93.80%**
非寄售模式	吉利集团	7,736.53	336.93	22.96	5.79%
	威马集团	56.04	1.30	43.14	0.04%
	其他	487.43	28.38	17.18	0.36%
	小计	**8,280.00**	**366.60**	**22.59**	**6.20%**
合计		**133,570.77**	**8,303.70**	**16.09**	**100.00%**

（三）同类产品的寄售单价与直销单价差异情况及其合理性

发行人销售产品为高度定制化的汽车冲压零部件，不同客户产品差异较大。发行人同类产品同时存在寄售和非寄售模式进行销售的情况主要为凯悦汽车大部件制造（张家口）有限公司于 2020 年 6 月将销售模式由非寄售模式切换为寄售模式，此变更仅为结算模式的变更，未影响发行人与客户合作过程中生产、配送等环节，价格未受销售模式切换的影响，选取部分产品的销售情况列示如下：

单位：万元、万件、元/件

物料名称	2020 年 5 月（非寄售）			2020 年 6 月（寄售）		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价
左侧围上边梁内板总成	17.26	0.61	28.16	17.98	0.64	28.16
右侧围上边梁内板总成	17.37	0.62	28.16	17.62	0.63	28.16
后背门锁扣限位板	5.21	0.56	9.33	3.08	0.33	9.33
后防撞梁左安装支座总成	13.92	0.85	16.34	14.90	0.91	16.34
后防撞梁右安装支座总成	13.91	0.85	16.34	14.69	0.90	16.34
后保险杠下安装支架	31.43	1.82	17.29	33.61	1.94	17.29
顶盖后横梁总成	21.96	0.63	34.85	22.16	0.64	34.85
左前座椅后横梁总成	24.68	0.82	30.13	26.57	0.88	30.13

由上表可知，销售模式切换并未影响单价，同一客户同类产品寄售单价和非寄售单价不存在差异。

凯悦汽车大部件制造（张家口）有限公司股东为领克投资有限公司，主要向公司采购领克品牌汽车零部件。领克品牌早期沿用沃尔沃汽车采购体系，采用非寄售模式，后逐步由吉利集团统一经营管理模式，转变为吉利集团采购体系，采用寄售模式。凯悦汽车大部件制造（张家口）有限公司由非寄售模式切换为寄售模式系客户自身经营管理模式转变所致，具有合理性。

（四）寄售仓的具体构成

发行人主要客户寄售仓大多为客户所有，位于客户生产基地，少数为距离客户生产基地较近的第三方仓库，具体情况如下：

客户	寄售仓库	仓库权属	地域分布	与主要客户经营所在地距离
吉利集团	宁波杭州湾吉利汽车部件有限公司	客户	浙江省宁波市	客户生产基地
	余姚领克汽车部件有限公司	客户		
	宁波吉润汽车部件有限公司	客户		
	浙江吉润汽车有限公司	客户		
	浙江吉润梅山汽车部件有限公司	客户		
	宁波远景汽车零部件有限公司	客户		
	杭州吉利汽车有限公司	客户	浙江省杭州市	
	长兴吉利汽车部件有限公司	客户	浙江省湖州市	
	浙江陆虎汽车有限公司	客户	浙江省台州市	
	浙江福林国润汽车零部件有限公司	客户		
	贵州吉利汽车制造有限公司	客户	贵州省贵阳市	
	凯悦汽车大部件制造（张家口）有限公司	客户	河北省张家口市	
	湖南吉利汽车部件有限公司	客户	湖南省湘潭市	
	山东吉利新能源商用车有限公司	客户	山东省淄博市	
	山西吉利汽车部件有限公司	客户	山西省晋中市	
	宝鸡吉利汽车部件有限公司	客户	陕西省宝鸡市	
	西安吉利汽车有限公司	客户	陕西省西安市	
	四川领克汽车制造有限公司	客户	四川省成都市	
	成都高原汽车工业有限公司	客户		
	重庆睿蓝汽车制造有限公司	客户	重庆市	
吉利集团	宝鸡中博汽车部件有限公司（领用主体：宝鸡吉利汽车部件有限公司）	第三方	陕西省宝鸡市	三公里内
	宝鸡泰鸿机电有限公司	第三方		三公里内

客户	寄售仓库	仓库权属	地域分布	与主要客户经营所在地距离
	（领用主体：宝鸡吉利汽车部件有限公司）			
	台州富日物流有限公司 （领用主体：浙江陆虎汽车有限公司）	第三方	浙江省台州市	两公里内
	浙江海联金汇汽车零部件有限公司春晓基地 （领用主体：浙江吉润汽车有限公司）	第三方	浙江省宁波市	一公里内
	浙江铭博汽车部件股份有限公司春晓基地 （领用主体：浙江吉润汽车有限公司）	第三方	浙江省宁波市	一公里内
	富日供应链科技有限公司春晓基地 （领用主体：浙江吉润汽车有限公司）	第三方	浙江省宁波市	五公里内
	浙江任达机械制造有限公司春晓基地 （领用主体：浙江吉润汽车有限公司）	第三方	浙江省宁波市	五公里内
一汽集团	一汽奔腾轿车有限公司	客户	吉林省长春市	客户生产基地
	一汽模具制造有限公司	客户	吉林省长春市	
	一汽奔腾轿车有限公司盐城生产基地	客户	江苏省盐城市	
比亚迪	长沙市比亚迪汽车有限公司	客户	湖南省长沙市	客户生产基地
	比亚迪汽车有限公司	客户	陕西省西安市	
	常州比亚迪汽车有限公司	客户	江苏省常州市	
	合肥比亚迪汽车有限公司	客户	安徽省合肥市	
	抚州比亚迪实业有限公司	客户	江西省抚州市	
威马集团	威马汽车制造温州有限公司	客户	浙江省温州市	客户生产基地
	湖北星晖新能源智能汽车有限公司	客户	湖北省黄冈市	
	威马汽车科技（衡阳）有限公司	客户	湖南省衡阳市	

三、寄售收入的确认时点、对应外部凭证，相关产品保管、领用、盘点的内部控制制度设计和执行的有效性；寄售收入的季度分布情况，与可比公司对比是否存在差异及差异原因，客户领用货物后向发行人开具领用清单的大致周期，是否存在领用与结算发生跨期、发行人跨期确认收入的情形。

（一）发行人寄售收入确认时点及对应外部凭证

客户名称	收入确认时点	对应外部凭证
吉利集团（寄售部分）	产品经客户领用或装配合格后客户根据该数量出具对应结算清单，发行人据此确认收入。	结算单
威马集团（寄售部分）		结算单
一汽集团		合同零部件验收清单
比亚迪（寄售部分）		结算单

（二）相关产品保管、领用、盘点的内部控制制度设计和执行的有效性

关于寄售仓库的管理，发行人制定的《存货管理办法》中作出了详细的制度规定，其中关于产品保管、领用、盘点的规定如下：

根据客户管理要求，如果直接出库就结算转移物权的产品，成品库直接根据发货单做出库销售处理；如果属于寄售类产品，成品库根据发货单做产品转移出库处理，寄售仓库根据客户签署的发货单办理售仓库入库手续。

寄售仓库由销售、仓库和财务根据客户结算单办理出库手续，并定期对寄售仓、客户线边进行盘点、同时和客户进行寄售仓出入库及库存情况对账。

发行人寄售仓产品保管、领用、盘点的内部控制制度得到有效执行。

（三）寄售收入的季度分布，与可比公司对比是否存在差异及差异原因

报告期内，发行人寄售收入的季度分布情况如下：

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
一季度	44,850.03	47.59%	39,982.53	22.35%	32,741.57	21.02%	18,018.19	14.38%
二季度	49,395.88	52.41%	37,599.30	21.01%	34,033.43	21.85%	30,393.66	24.26%
三季度	-	-	44,631.75	24.94%	34,293.61	22.01%	35,318.29	28.19%
四季度	-	-	56,718.49	31.70%	54,707.00	35.12%	41,560.64	33.17%
合计	**94,245.92**	**100.00%**	**178,932.06**	**100.00%**	**155,775.61**	**100.00%**	**125,290.77**	**100.00%**

发行人寄售收入规模逐年增长，主要是由于业务规模逐年扩张，营业收入稳定增长，发行人第四季度寄售收入占比均较高，销售收入呈现一定的季度节性特征，主要原因为：汽车零部件行业生产和销售受下游整车行业生产计划影响较大，汽车行业的销售旺季一般在 10 月至次年春节前，下游整车厂通常在每年三季度和四季度增加生产计划来应对市场需求变化，一般在第四季度推出汽车促销政策，因此公司作为汽车零部件企业也有一定的季度性特征。

同行业可比公司均未披露寄售收入明细数据。同行业可比公司分季度营业收入情况详见本问询函的回复之“问题 4.1 关于收入波动”之“二、（二）发行人收入呈现季度性特征的原因，是否符合行业惯例”，同行业可比公司营业收入季度分布特征相似，主要集中在下半年尤其是第四季度，发行人与之不存

在重大差异，符合行业惯例。

（四）客户领用货物后向发行人开具领用清单的大致周期，是否存在领用与结算发生跨期、发行人跨期确认收入的情形

客户名称	领用与结算周期	领用与结算是否跨期	收入确认是否跨期
吉利集团（寄售部分）	当月领用数量于次月月初开具结算单反映，结算周期以月度为单位。	客户次月月初以当月领用数量为基础开具结算清单，反映当月领用数量，入当月账，不存在领用与结算跨期的情形	发行人根据结算单数量以及约定价格确认收入，当月确认收入金额为当月领用金额，不存在收入跨期情形。
威马集团（寄售部分）			
一汽集团			
比亚迪（寄售部分）			

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

（一）访谈发行人财务负责人、销售负责人等，了解发行人的收入确认政策、寄售模式下与存货流转和收入确认相关的内部控制管理制度，了解发行人与客户之间的交易惯例、交易流程和结算流程等；

（二）访谈发行人主要客户，了解不同客户、不同销售模式下产品下单、交货、结算流程以及结算依据；

（三）取得并查阅主要客户的销售合同，检查合同中关于交货、验收、存货管理、所有权转移、结算等条款的内容，并进行穿行测试以了解实际执行情况；

（四）对销售收入执行截止测试，检查销售合同、订单、对账单、出库单、发票等资料，分析发行人收入确认的一贯性和准确性；

（五）检索相关公开披露的同行业可比公司招股说明书、定期公告等资料，分析发行人收入确认政策以及收入季度分布的合理性；

（六）对寄售仓进行抽查盘点，检查发行人寄售库存真实性、准确性以及存货管理制度运行有效性。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

（一）发行人已充分说明不同销售模式的收入及占比、对应的主要客户情况，发行人销售模式符合行业惯例；

（二）发行人已充分说明不同结算模式下的物流、资金流、单据流的流转情况，对应销售产品的单价、数量、金额及占比，寄售仓库的具体构成及分布，发行人同类产品寄售模式单价和非寄售模式单价不存在差异；

（三）发行人收入确认时点及相应外部凭证符合《企业会计准则》相关要求，相关产品保管、领用、盘点的内部控制制度设计有效并得到有效执行；发行人寄售收入的季度分布情况与可比公司对比不存在差异，符合行业特征，不存在领用与结算跨期、收入确认跨期的情形。

4.4 关于收入确认

根据申报材料：（1）冲压零部件的收入确认时点为按客户实际使用数量结算或按照签收数量结算，销售模具的收入确认时点相关模具取得验收类资料后确认收入；（2）整车制造企业对其零部件质量具有很高的要求，若最终汽车产品出现问题，则会通过零件标识向上追溯问责，存在产品召回或赔偿的风险，发行人存在少量质量索赔情形。

请发行人说明:（1）主要客户的收入确认方法以及对应销售合同中关于运输、签收、验收、对账、退货以及下游整车质量责任承担安排等相关约定，结合前述约定说明在收入确认时点上风险报酬是否已转移给客户并达到收入确认的条件，报告期内发生退换货与索赔的金额情况；（2）不同收入确认时点对应的收入金额及占比，发行人收入确认政策与同行业可比公司是否一致，是否符合企业会计准则的要求。

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、主要客户的收入确认方法以及对应销售合同中关于运输、签收、验收、对账、退货以及下游整车质量责任承担安排等相关约定，结合前述约定说明在收入确认时点上风险报酬是否已转移给客户并达到收入确认的条件，报告期内发生退换货与索赔的金额情况；

（一）主要客户的收入确认方法以及对应销售合同中关于运输、签收、验收、对账、退货以及下游整车质量责任承担安排等相关约定

报告期内，公司主要客户的主营业务收入确认方法以及对应销售合同相关约定情况如下：

客户	收入确认方法		合同条款					
	销售类型	确认方法	运输	签收	验收	对账	退货	质量责任承担安排
吉利集团	汽车零部件	客户实际使用确认或签收确认	卖方在包装、标记、标签和运输方面应遵守双方关于包装、运输等的约定；如包装运输无明确约定的，应符合中华人民共和国的国家标准、行业标准；没有国家标准、行业标准的，卖方应保证产品包装能够使产品安全的运输和储存。	未明确约定	卖方应对产品进行自检，并提供自检报告，且卖方放弃任何要求买方实行检验的权利；买方可以选择在使用产品前是否进行检验，但买方检验不代表接受产品。	使用结算：买方根据生产线上装配合格后的产品数量开具结算单，此结算单作为买卖双方结算款项的唯一有效凭证。卖方认为买方在生产线上已装配合格的产品数量与结算单上的产品数量不一致的，应在5日内通过电子邮件或传真等方式向买方提出书面异议；如卖方未在5日内提出异议的，视为卖方同意结算单上的产品数量。签收结算：买方根据卖方提供的产品数量出具入库单，此入库单作为买卖双方结	买方一旦发现卖方产品不合格，应及时通知卖方。同时符合下列条件的，经买方同意后卖方可以采取修理、更换、重作、退货等方式补救产品的缺陷：（1）买方开始使用产品（包括预装配、装配前的处理和装配）之前发现缺陷。（2） 卖方可以在其所在地或买方指定地点（须遵守买方的相关生产、安全、环保、劳务等相关管理规定），在不影响买方正常工作的前提下完成补救工作。（3） 补救措施不会对买方的工作产生影响，包括其生产过程造成延误，或使买方	如果在月采购订单中规定了质量、耐久性产品的标准和要求，那么其中的技术规范及要求则作为卖方的附加义务。即使买方接受了全部或部分产品，卖方的产品保证责任并不因此免除，以及买方仍然享有依据规定进行索赔的权利。

客户	收入确认方法		合同条款					
	销售类型	确认方法	运输	签收	验收	对账	退货	质量责任承担安排
						算款项的有效凭证。	发生额外费用。 （4） 补救措施须在买方规定的最终期限之前完成。	
	模具	客户验收合格确认	未明确约定	未明确约定	按合同约定经客户验收通过并取得验收类资料后确认	按合同约定由买方验收确认合格后，卖方开具等额增值税发票由买方按信用期约定付款	未明确约定	卖方同意并接受，任何因卖方所致买方或其关联公司遭受的损失或赔偿，均应被视为买方遭受的损失或赔偿。卖方对此应依照协议要求予以赔偿。
一汽集团	汽车零部件	客户实际使用确认	卖方应按有效确定的交货数量、交货时间送到买方指定的交货地点，运费、装卸费、储存费由卖方承担。	未明确约定	卖方向买方或买方委托的第三方物流公司交货时，买方或买方委托的第三方物流公司应对卖方合同零部件的品种和数量进行验收，并在交货凭证（看板、发运清单等凭证）上签字盖章。	买方每月第5个工作日前向卖方提供合同零部件结算清单，卖方核对后据此清单开据发票，如有异议应在5个工作日内向买方提出，双方尽快核对，并提出解决意见。	若发现合同零部件品种、数量、质量不符合要求，买方应及时通知卖方，经卖方核实后，卖方应在指定期限内弥补或更换，达到买方要求。	如发生违约行为，违约方应向对方赔偿损失并承担违约金。
	模具	客户验收合格确认	未明确约定	未明确约定	卖方提供的模具零部件产品经买方认可完成及车型量产后，卖方提交验收单，买方对模具按照产品技术要求和模具要求，并按照验收流	卖方依据最终确认合同价格及双方确认的验收单向买方开具增值税发票，买方在接到卖方发票和验收单核对无误后，一次性支付模具费用，付款周期N+2	未明确约定	由于卖方过失或未预见原因造成模具与合同描述不相符，以及模具零件无法满足买方零部件产品的质量标准、产能要求和生产总量需求的，卖方应按买方同意的方式解决

客户	收入确认方法		合同条款					
	销售类型	确认方法	运输	签收	验收	对账	退货	质量责任承担安排
					程进行验收。			索赔事宜。
比亚迪	汽车零部件	客户实际使用确认	除非双方另有约定，卖方需承担产品运输到买方指定的交货地点的所有运输/装卸费用，由于卖方供货不及时而必须采用空运等运输方式，由此产生的运输费用以及由于延误而造成的全部损失，由卖方全部承担。卖方需承担产品运输到买方指定的交货地点的所有装载费用。	卖方发到买方的产品，自到达买方指定的接收地点或仓库，完成货物交接后起，买方负责产品的保管；买方或买方委托的第三方签字或盖章确认的送货清单只作为卖方产品到货的凭据。	由买方验收确认合格。	卖方提供的试制产品经买方验收合格，并且投入试装后，买方以买卖双方确认的实际使用数量作为结算依据，卖方须在买卖双方确认使用数量后的当月 15 日前将增值税发票交到买方，买方在收到卖方发票后并在试制产品验收合格及投入试装的次月起的按账期支付货款。付款方式为到票月结 60 天，开 6 个月迪链。	未明确约定	因卖方原因包括但不限于存在设计、制造缺陷或其他品质问题造成买方实施召回(不受质保期限制)、现场维修行动或承担三包责任的，所发生的一切合理费用及损失，包括但不限于缺陷件的维修、更换、退车费用、运输和包装费用、政府部门的处罚和罚金、律师费和其他专业费用，卖方同意按买方计算的赔偿额向买方承担赔偿责任。
	加工服务	客户实际使用确认	未明确约定	未明确约定	由买方验收确认合格。	到货验收合格后买单，按到票月结 30 天，6 个月迪链的方式支付。	未明确约定	甲方或其授权代表有权随时检查乙方服务的执行情况。若检查过程中发现服务不符合采购合同的约定或甲方的要求，乙方应在二(2)个工作日内提议一项可行的补救措施。补救措施经甲方批准后，由乙方以费用自担的方式实施。乙方完成整改且通过甲方批准

客户	收入确认方法		合同条款					
	销售类型	确认方法	运输	签收	验收	对账	退货	质量责任承担安排
								后，应向甲方提交一份整改报告。
威马集团	汽车零部件	客户实际使用确认或签收确认	卖方应按有效确定的交货数量、交货时间送到买方指定的交货地点，运费、装卸费、储存费由卖方承担。	产品初验合格的，买方相关人员在卖方交货单上签字确认并存入仓库；产品表面存在瑕疵、不合格的，买方相关人员应在卖方交货单上注明该批次为不合格产品并由卖方退回或按照买方同意的方式进行处理。	买方出具的产品验收凭证，卖方同意不作为交货凭证或结算凭证。收货入库后，如果该产品存在隐蔽性瑕疵或者缺陷的，买方仍然享有向卖方提出产品质量异议的权利，异议期限为产品入库之日起到汽车三包期满之日止。	通过买方每月开具的结算单数量进行结算开票。对于买方开具的结算单，如卖方认为实际数量和结算单数量不一致的，应在5日内通过双方认可的电子邮件或传真等书面方式向买方提出异议；如5日内卖方没有提出异议的，视为卖方同意买方开具的结算单。	卖方所提供的产品，在质量保证期内，如果买方供应的第三方在进货、生产过程中或者售后服务过程发现有质量问题，经双方确认属卖方质量问题后，卖方应无条件退货并按《质量协议》约定接受买方处理。如有任何产品被退还，乙方应根据甲方的要求，在不得要求追加费用的情况下，立即将能够满足甲方规格要求的替换产品交付给甲方。	卖方在应归咎于卖方或卖方合作公司责任的事由而导致买方、买方相关方或销售公司及其他第三方遭受损失时（包括但不限于直接损失、可得利益损失、处理和解决争议所需要的律师费、鉴定费及调查费等），卖方同意由其承担赔偿责任。
	模具	客户验收合格确认	未明确约定	未明确约定	按合同约定经客户验收通过并取得验收类资料后确认	按合同约定由买方验收确认合格后，卖方开具等额增值税发票由买方按信用期约定付款。	未明确约定	如果卖方制作的新产品经买方最终确认为不合格的，其全部开发费用由卖方自行承担；买方已经支付的开发费用，卖方应当全部退还。

（二）结合前述约定说明在收入确认时点上风险报酬是否已转移给客户并达到收入确认的条件

1、公司收入确认时点

项目	收入确认时点	收入确认的具体流程
冲压零部件业务	寄售模式：以产品发出并由客户使用后确认收入	公司根据客户订单以及预计需求安排生产，产品生产完毕后，根据发货单发货将货物发往指定地点并形成运输单，待客户将公司产品使用后（客户使用公司产品视为公司产品验收合格），客户将实际使

项目	收入确认时点	收入确认的具体流程
		用的产品明细以结算单的形式与公司核对。公司在收到客户的结算单并核对无误后确认收入。该模式的代表客户主要为吉利集团、威马集团、一汽集团等。公司与下游客户多数采取该收入确认政策。
	非寄售模式：以产品交付并经客户签收后确认收入	公司根据客户订单安排产品出库发货，将货物发往客户指定地点，经客户验收合格后由客户签收，公司根据客户签收单确认收入。
冲压模具业务	以产品交付并经客户验收且金额可确定后确认收入	公司根据客户订单签订模具产品开发协议并进行模具设计，并将相应零件送交客户认证，经客户认证通过后取得验收资料后，公司根据客户确认的验收资料及模具金额确认收入。

2、收入确认符合准则规定

产品	销售模式	会计准则依据	具体分析
冲压零部件	寄售模式	报告期内施行的《企业会计准则》规定收入的总确认原则：公司以控制权转移作为收入确认时点的判断标准。公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。	公司取得客户产品结算单标志着产品的主要风险和报酬（控制权）完成了转移， 公司根据客户产品结算单确认收入符合《企业会计准则》的相关规定。
	非寄售模式		公司取得客户产品签收单或验收单据标志着产品的主要风险和报酬（控制权）完成了转移， 公司根据客户产品签收单确认收入符合《企业会计准则》的相关规定。
冲压模具	全部销售		公司取得客户产品验收报告后标志着产品的主要风险和报酬（控制权）完成了转移， 公司根据客户产品验收报告后确认收入符合《企业会计准则》的相关规定。

综上所述，发行人在收入确认时点上风险报酬已转移给客户并达到收入确认的条件，符合《企业会计准则》关于收入确认的相关要求。

（三）报告期内发生退换货与索赔的金额情况

报告期内发行人严格把控产品质量，同时客户在验收货物时如遇到质量不合格的产品，客户当即予以退回，由发行人在下一次发货补上。公司不存在大

量退货情形，如客户签收后发现质量不合格情况，一般通过索赔形式赔偿，不会进行退换货。报告期内各期索赔款具体明细如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
索赔款	422.10	155.50	79.98	139.54
冲压零部件收入	96,370.84	184,595.41	157,128.06	133,570.77
占比	0.44%	0.08%	0.05%	0.10%

发行人产品经过客户签收程序后，报告期各期因产品质量问题导致的索赔款金额及占比极小。

2023 年 1-6 月，发行人承担的索赔款为 422.10 万元，略高于以前年度，主要系宁波杰诚新车型量产后订单量快速增长，又逢生产旺季人员紧张，出现临时性供货短缺，导致客户停线。吉利集团对发行人造成的停线进行考核，参考停线时长计算索赔款。

因停线为生产旺季出现的临时供货短缺，发行人已通过其他基地生产协调、提升冲压效率、新增焊接线、对生产人员进行应急计划培训演练等措施改善，目前未再发生此类情况及此类索赔，亦未对发行人与吉利集团的合作关系产生影响。

二、不同收入确认时点对应的收入金额及占比，发行人收入确认政策与同行业可比公司是否一致，是否符合企业会计准则的要求

（一）不同收入确认时点对应的收入金额及占比如下：

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
按寄售模式确认的冲压零部件收入	94,245.92	93.21%	178,932.06	93.22%	155,775.61	94.09%	125,290.77	90.32%
按非寄售模式确认的冲压零部件收入	2,124.92	2.10%	5,663.34	2.95%	1,352.45	0.82%	8,280.00	5.97%
模具收入	4,738.13	4.69%	7,343.01	3.83%	8,436.87	5.10%	5,147.60	3.71%
主营业务收入	**101,108.97**	**100.00%**	**191,938.42**	**100.00%**	**165,564.93**	**100.00%**	**138,718.37**	**100.00%**

（二）发行人收入确认政策与同行业可比公司是否一致，是否符合企业会计准则的要求

1、同行业可比公司境内汽车零部件相关业务的收入确认政策

同行业可比公司境内汽车零部件相关业务的收入确认政策如下：

公司名称	销售模式	收入确认具体原则
无锡振华	签收模式	公司已根据合同约定将产品交付给购货方，并按照合同约定的验收模式（客户验收入库）进行验收，验收通过并收取价款或取得收款的权利时确认销售收入。
	领用模式	公司已根据合同约定将产品交付给购货方，并按照合同约定的验收模式（领用）进行验收，验收通过并收取价款或取得收款的权利时确认销售收入。
多利科技	签收确认	公司根据客户订单安排产品出库发货，将货物发往客户指定地点，经客户验收合格后由客户签收，公司根据客户签收单/系统对账单等确认收入。公司与下游客户多数采取该收入确认政策。
	领用确认	公司根据客户订单以及预计需求安排生产，产品生产完毕后，根据发货单发货将货物发往指定地点并形成运输单，待客户将公司产品领用后（客户领用公司产品视为公司产品验收合格），客户将实际领用的产品明细以领用单或系统对账单等单据与公司核对。公司在收到客户的领用单并核对无误后确认收入。
华达科技	签收模式	公司产品运达客户指定的地点后，部分客户同步确认产品的数量、质量及价格，公司依据客户确认信息完成收入确认。
	领用模式	公司产品运达客户指定的地点后，部分客户仅核对数量、不验收质量、不确认价格，公司产品相应形成发出商品；客户在实际领用时，同步确认产品的用量、质量及价格，公司依据客户确认信息完成收入确认。
英利汽车	签收模式	公司将汽车零部件产品根据销售合同的相关条款，以按照约定发出货物，整车制造厂商等客户在收到货物后予以验收，客户验收合格作为销售收入的确认时点。
	领用模式	公司将汽车零部件产品根据销售合同的相关条款，以按照约定发出货物，整车制造厂商等客户上线使用后予以验收，客户验收合格作为销售收入的确认时点。
长华股份	签收模式	公司将产品运送至客户指定交货地点，客户验收后与公司进行结算。
	领用模式	客户使用公司产品后进行结算。
联明股份	签收模式	公司根据客户的要求将产品运送至客户指定的地点或将产品交付给客户，客户对产品的质量、品种规格等验收确认，公司在收到客户确认反馈信息后确认销售收入的实现。
常青股份	上线结算	上线结算方式下，发货至客户指定地点，客户上线使用后出具验单，公司在收到客户验单后确认收入。
	非上线结算	非上线结算方式下，发货至客户指定地点，客户验收入库后确认收入。

泰鸿万立	领用模式	根据与客户签订的合同或订单要求，将产品送达客户指定的地点并经客户领用，公司根据客户出具的结算单经核对无误后确认收入。
	签收模式	根据与客户签订的合同或订单要求，在指定地点将产品交付给客户并签收后确认收入。

注：上述信息来源于同行业可比公司审计报告或招股说明书。

发行人汽车零部件相关业务的收入确认政策符合同行业可比公司的惯例。

2、同行业可比公司冲压模具相关业务的收入确认政策

同行业可比公司冲压模具相关业务的收入确认政策详见本问询函的回复之“问题 4.1 关于收入波动”之“六、（二）、2、同行业上市公司模具会计处理方式”。

发行人冲压模具相关业务的收入确认政策符合同行业可比公司的惯例。综上，发行人收入确政策及时点与同行业可比公司一致。发行人符合《企业会计准则》中规定的收入确认原则：公司以控制权转移作为收入确认时点的判断标准。公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

（一）获取发行人报告期内的收入明细表，访谈销售负责人，了解不同产品的销售模式；

（二）访谈财务经理，了解各销售模式下的收入确认政策，检查主要客户销售合同关键条款，识别与商品控制权转移相关的条款，分析评价收入确认政策合理性，针对不同业务模式梳理不同收入确认时点和方法，设计不同收入查验方法；

（三）检查报告期各期的下期初是否存在大额冲减营业收入的会计分录；

（四）查阅同行业可比上市公司招股说明书及公告等公开资料，了解同行业可比公司的收入确认政策。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

（一）发行人在收入确认时点上风险报酬已转移给客户并达到收入确认的条件；报告期内不存在大量退货情形，因产品质量问题导致的索赔款各期金额及占比极小；

（二）发行人收入确认政策与同行业可比公司一致，符合企业会计准则的要求；

5、关于采购和供应商

根据申报材料：报告期内，发行人对前五大供应商的采购比例为 71.06%、78.09%、80.22%。

请发行人：（1）区分原材料类别，补充说明报告期各期主要供应商采购数量、单价、金额及占比；（2）补充说明主要供应商成立时间、注册资本、经营范围、股权结构、是否为新增供应商、与发行人合作年限、业务往来背景、结算方式等，主要供应商变动的原因；（3）补充说明报告期内供应商选择依据，供应商的总数量，按采购内容分别列示供应商家数、主要供应商情况及采购金额，说明各类产品采购主要供应商变动原因、采购金额、数量、单价变化情况及原因、合理性，采购价格与市场价格（如钢材价格指数、全国铝材价格）差异情况及差异原因，向不同供应商采购同类产品的价格差异情况，价格是否公允；（4）补充说明报告期内是否存在发行人是某一供应商相关业务唯一客户或主要客户的情形，是否存在新成立即成为发行人供应商的情形，是否存在客户指定供应商的情形；（5）结合行业状况、主要供应商的行业地位等，分析主要供应商的稳定性和可持续性，分采购品种说明是否存在对主要供应商的重大依赖；（6）说明主要供应商与发行人、发行人董事、监管、高管、其他核心人员、实际控制人、发行人股东及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排。

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、区分原材料类别，补充说明报告期各期主要供应商采购数量、单价、金额及占比。

报告期内，公司汽车冲压零部件业务的采购金额和占比情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
车用钢材	43,748.47	74.02%	99,894.52	79.00%	96,265.98	80.33%	62,698.11	74.86%
标准件	6,705.78	11.35%	11,126.12	8.80%	10,659.22	8.90%	10,027.10	11.97%
半成品	6,485.56	10.97%	11,256.30	8.90%	8,572.71	7.15%	7,011.26	8.37%
其他	2,167.16	3.67%	4,169.33	3.30%	4,334.32	3.62%	4,016.29	4.80%

合计	**59,106.97**	**100.00%**	**126,446.27**	**100.00%**	**119,832.23**	**100.00%**	**83,752.76**	**100.00%**

公司采购的主要原材料为车用钢材，报告期内车用钢材占原材料采购比例分别为 74.86%、80.33%、79.00%和 74.02%。同时公司也采购螺母、螺栓、球头总成、衬套、钢管等标准件以及部分工艺简单、尺寸较小、附加值较低的小型冲压件。公司分类别主要供应商原材料采购情况如下：

（一）车用钢材

单位：万元、吨、元/吨

排名	供应商名称	主要采购内容	采购金额	数量	采购单价	占钢材采购比例	占原材料采购比例
2023年1-6月							
1	浙江绿草地材料科技有限公司	车用钢材	20,754.31	40,377.53	5,140.06	47.44%	35.11%
2	湖北汇通工贸集团有限公司	车用钢材	15,410.25	28,730.80	5,363.67	35.22%	26.07%
3	台州市正田贸易有限公司	车用钢材	3,604.04	6,827.19	5,278.95	8.24%	6.10%
4	青岛海利尔投资集团有限公司	车用钢材	2,735.61	5,330.62	5,131.88	6.25%	4.63%
小计			**42,504.21**	**81,266.13**	**5,230.25**	**97.16%**	**71.91%**
2022年度							
1	浙江绿草地材料科技有限公司	车用钢材	50,189.21	86,697.58	5,789.00	50.24%	39.69%
2	湖北汇通工贸集团有限公司	车用钢材	33,229.67	56,498.39	5,881.53	33.26%	26.28%
3	青岛海利尔投资集团有限公司	车用钢材	9,909.40	18,280.05	5,420.88	9.92%	7.84%
4	浦项（苏州）汽车配件制造有限公司	车用钢材	2,764.43	4,244.01	6,513.72	2.77%	2.19%
5	台州市正田贸易有限公司	车用钢材	1,243.42	2,393.39	5,195.24	1.24%	0.98%
小计			**97,336.13**	**168,113.42**	**5,789.91**	**97.44%**	**76.98%**
2021年度							
1	浙江绿草地材料科技有限公司	车用钢材	42,146.71	70,990.31	5,936.97	43.78%	35.17%
2	湖北汇通工贸集团有限公司	车用钢材	20,864.01	33,179.85	6,288.16	21.67%	17.41%

排名	供应商名称	主要采购内容	采购金额	数量	采购单价	占钢材采购比例	占原材料采购比例
3	上海首钢钢铁贸易有限公司	车用钢材	17,354.92	33,145.95	5,235.91	18.03%	14.48%
4	青岛海利尔投资集团有限公司	车用钢材	9,874.20	18,842.96	5,240.26	10.26%	8.24%
5	一汽奔腾轿车有限公司	车用钢材	1,368.55	1,784.97	7,667.05	1.42%	1.14%
小计			**91,608.39**	**157,944.04**	**5,800.05**	**95.16%**	**76.45%**
2020年度							
1	浙江绿草地材料科技有限公司	车用钢材	32,204.95	72,411.76	4,447.48	51.37%	38.45%
2	湖北汇通工贸集团有限公司	车用钢材	14,012.23	26,952.82	5,198.80	22.35%	16.73%
3	青岛海利尔投资集团有限公司	车用钢材	7,460.93	17,916.76	4,164.22	11.90%	8.91%
4	湖南华菱涟源钢铁有限公司	车用钢材	4,229.90	10,546.87	4,010.58	6.75%	5.05%
5	上海曦岳供应链管理有限公司	车用钢材	1,478.83	3,143.72	4,704.08	2.36%	1.77%
小计			**59,386.85**	**130,971.93**	**4,534.32**	**94.72%**	**70.91%**

注 1：湖北汇通工贸集团有限公司与宁波宝泽汽车材料有限公司存在关联关系和战略合作关系。2021 年起，发行人与湖北汇通的部分采购业务由宁波宝泽汽车材料有限公司承接。上表中的采购金额系发行人向湖北汇通工贸集团有限公司、宁波宝泽汽车材料有限公司采购钢材的合计金额。

报告期内发行人钢材供应商结构稳定，其中浙江绿草地材料科技有限公司、湖北汇通工贸集团有限公司和青岛海利尔投资集团有限公司与发行人始终保持稳定合作，采购金额占比较高，报告期内合计占钢材采购比例为 85.61%、75.71%、93.43%和 88.92%。

（二）标准件

单位：万元、万个、元/个

排名	供应商名称	主要采购内容	采购金额	数量	采购单价	占标准件采购比例	占原材料采购比例
2023年1-6月							
1	浙江华隆标准件有限公司	螺母螺栓	1,240.22	4,668.27	0.27	18.49%	2.10%
2	安徽中鼎减震橡胶技术有限公司	衬套	1,109.33	99.91	11.10	16.54%	1.88%
3	温州市盛日汽车附件有限公司	螺母螺栓	534.84	2,008.64	0.27	7.98%	0.90%
4	索密克汽车配件有限公司	球头总成	490.89	17.85	27.50	7.32%	0.83%
5	慈溪市龙南夏利汽配厂	螺母螺栓	420.76	1,077.27	0.39	6.27%	0.71%
小计			**3,796.05**	**7,871.95**	**0.48**	**56.61%**	**6.42%**
2022年度							
1	浙江华隆标准件有限公司	螺母螺栓	2,023.64	7,712.80	0.26	18.19%	1.60%
2	索密克汽车配件有限公司	球头总成	1,784.69	61.50	29.02	16.04%	1.41%
3	山东天志钢材有限公司	钢管	895.48	2.96	302.77	8.05%	0.71%
4	慈溪市龙南夏利汽配厂	螺母螺栓	885.95	2,851.55	0.31	7.96%	0.70%
5	安徽润康橡塑科技股份有限公司	衬套	737.53	79.79	9.24	6.63%	0.58%
小计			**6,327.29**	**10,708.60**	**0.59**	**56.87%**	**5.00%**
2021年度							
1	浙江华隆标准件有限公司	螺母螺栓	2,033.95	6,727.29	0.30	19.08%	1.70%
2	索密克汽车配件有限公司	球头总成	1,492.17	51.18	29.16	14.00%	1.25%

排名	供应商名称	主要采购内容	采购金额	数量	采购单价	占标准件采购比例	占原材料采购比例
3	山东天志钢材有限公司	钢管	835.84	12.37	67.59	7.84%	0.70%
4	慈溪市龙南夏利汽配厂	螺母螺栓	826.03	3,180.46	0.26	7.75%	0.69%
5	天津大兴汽车配件有限公司	衬套	820.38	107.39	7.64	7.70%	0.68%
小计			**6,008.36**	**10,078.68**	**0.60**	**56.37%**	**5.01%**
2020年度							
1	索密克汽车配件有限公司	球头总成	1,342.28	41.35	32.46	13.39%	1.60%
2	浙江华隆标准件有限公司	螺母螺栓	1,132.16	3,072.24	0.37	11.29%	1.35%
3	上海众力投资发展有限公司	衬套	1,098.24	102.96	10.67	10.95%	1.31%
4	慈溪市龙南夏利汽配厂	螺母螺栓	987.01	4,420.56	0.22	9.84%	1.18%
5	浙江摩多巴克斯科技股份有限公司	纵管	858.28	29.47	29.13	8.56%	1.02%
小计			**5,417.98**	**7,666.57**	**0.71**	**54.03%**	**6.47%**

报告期内发行人标准件采购占比相对较小，标准件采购种类较多且供应商较为分散，报告期内标准件主要采购类型为螺母螺栓、衬套、球头总成、钢管以及纵管等，大多标准件供应商与发行人保持着长期稳定的合作。

（三）半成品

单位：万元、万个、元/个

排名	供应商名称	主要采购内容	采购金额	数量	采购单价	占半成品采购比例	占原材料采购比例
2023年1-6月							
1	台州弘旭汽车零部件有限公司	零部件	3,198.43	926.35	3.45	49.32%	5.41%
2	宁波屹丰汽车部件有限公司	零部件	925.78	17.50	52.91	14.27%	1.57%
3	台州市晋跃汽配有限公司	零部件	635.21	225.47	2.82	9.79%	1.07%
4	浙江博麦汽车车身制造股份有限公司	零部件	457.76	32.62	14.03	7.06%	0.77%
5	台州市路桥云河摩托车配件有限公司	零部件	355.14	9.79	36.28	5.48%	0.60%
小计			**5,572.33**	**1,211.73**	**4.60**	**85.92%**	**9.43%**
2022年度							
1	台州弘旭汽车零部件有限公司	零部件	5,333.74	1,614.28	3.30	47.38%	4.22%
2	台州市晋跃汽配有限公司	零部件	1,242.95	442.55	2.81	11.04%	0.98%
3	宁波屹丰汽车部件有限公司	零部件	856.45	20.12	42.57	7.61%	0.68%
4	台州市路桥云河摩托车配件有限公司	零部件	624.02	16.87	36.99	5.54%	0.49%
5	浙江博麦汽车车身制造股份有限公司	零部件	539.79	23.74	22.74	4.80%	0.43%
小计			**8,596.95**	**2,117.56**	**4.06**	**76.37%**	**6.80%**
2021年度							
1	台州弘旭汽车零部件有限公司	零部件	3,343.51	1,156.14	2.89	39.00%	2.79%
2	台州市晋跃汽配有限公司	零部件	1,699.51	882.26	1.93	19.82%	1.42%

排名	供应商名称	主要采购内容	采购金额	数量	采购单价	占半成品采购比例	占原材料采购比例
3	浙江博麦汽车车身制造股份有限公司	零部件	846.60	53.69	15.77	9.88%	0.71%
4	台州市路桥品胜汽车配件厂	零部件	797.30	677.24	1.18	9.30%	0.67%
5	宁波屹丰汽车部件有限公司	零部件	500.62	9.12	54.89	5.84%	0.42%
小计			**7,187.54**	**2,778.45**	**2.59**	**83.84%**	**6.00%**
2020年度							
1	台州市吉欣汽配有限公司	零部件	1,607.32	628.60	2.56	22.92%	1.92%
2	台州弘旭汽车零部件有限公司	零部件	1,602.20	769.39	2.08	22.85%	1.91%
3	天人汽车底盘（芜湖）股份有限公司	零部件	1,101.33	8.20	134.35	15.71%	1.31%
4	台州市路桥品胜汽车配件厂	零部件	762.48	489.66	1.56	10.88%	0.91%
5	浙江博麦汽车车身制造股份有限公司	零部件	457.64	40.73	11.24	6.53%	0.55%
小计			**5,530.97**	**1,936.58**	**2.86**	**78.89%**	**6.60%**

报告期内发行人半成品采购主要为冲压零部件，其中以工艺简单、尺寸较小、附加值较低的小型冲压件为主。半成品采购占总体采购金额占比较小。其中，台州弘旭汽车零部件有限公司为最主要半成品供应商，目前为发行人宁波、长兴、台州等基地提供产品服务，宁波屹丰汽车部件有限公司为一汽集团指定供应商，发行人在其产品基础上进一步加工最终销售给一汽集团，产品单价相对较高。其他半成品供应商采购金额较小，较为分散。

二、补充说明主要供应商成立时间、注册资本、经营范围、股权结构、是否为新增供应商、与发行人合作年限、业务往来背景、结算方式等，主要供应商变动的原因。

报告期内主要供应商的注册资本、经营范围和股权结构信息如下：

序号	供应商名称	主要采购内容	注册资本	经营范围	股权结构
1	浙江绿草地材料科技有限公司	车用钢材	2,000.00万元	许可项目：道路货物运输（不含危险货物）（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） 一般项目：新材料技术研发；金属材料制造；金属材料销售；金属制品研发；锻件及粉末冶金制品制造；钢压延加工；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；国内货物运输代理（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）	杭州佳供实业有限公司：100.00%
2	湖北汇通工贸集团有限公司	车用钢材	12,000.00万元	普通金属材料加工、批零兼营；网上批零兼营普通金属材料；五金工具、家用电器、普通机电产品、汽车零配件、铁矿石、日用百货、预包装食品兼散装食品、纸浆、纸制品批零兼营；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）；自有房屋租赁；废旧金属回收经营（依法须经审批的项目，经相关部门审批后方可开展经营活动）	梅祖新：51.00% 梅祖军：24.50% 梅睿：24.50%
3	青岛海利尔投资集团有限公司	车用钢材	10,000.00万元	自有资金对外投资、管理及信息咨询；财务咨询、电子商务、互联网大数据应用解决方案；冶金产品及高端精密设备、给排水及水处理设备、制冷及制热空调设备、净化环保设备、消防设备、装饰材料的研发、生产制造、销售、安装及租赁；通讯集成系统、环保科技系统、机电信息系统、清洁新能源、计算机软件系统的研发、销售与技术咨询、合同能源管理服务；自营和代理各类商品和技术的进出口（但国家规定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）（须经批准的项目，经相关部门	唐学书：72.83% 张奇：27.17%

序号	供应商名称	主要采购内容	注册资本	经营范围	股权结构
				批准后方可开展经营活动）	
4	上海首钢钢铁贸易有限公司	车用钢材	1,000.00万元	钢材、金属材料、机械设备、电子产品、计算机的销售，物流服务，仓储（除危险品），货运代理，从事货物与技术的进出口业务，金属制品加工（限分公司经营）（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）	北京首钢钢贸投资管理有限公司：100.00%
5	湖南华菱涟源钢铁有限公司	车用钢材	639,214.63万元	钢材、钢坯、生铁及其它黑色金属产品的生产经营；氧气、煤气、氩气、焦炭及副产品的生产经营；热轧超薄带钢卷、冷轧板卷、镀锌板及相关产品的生产经营、技术咨询服务；机制加工；机电维修、安装；政策允许的有色金属及矿产品、建材、五金交电、原材料、钢渣、化工产品（不含危险品 ）经营；信息设备维修、经营；发电、交通运输、建筑安装设计；本公司产品进出口业务、补偿贸易；电子平台秤的生产经营；自有房屋、厂房、土地租赁；机械设备、电气设备、仪控设备、公辅设施、工艺设备租赁；防腐、地坪工程施工；计算机自动化、网络通讯系统技术服务；软硬件产品销售及技术服务；机电一体化系统技术服务及产品销售（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）	湖南华菱钢铁股份有限公司：100.00%
6	上海曦岳供应链管理有限公司	车用钢材	500.00万元	供应链管理；从事货物及技术的进出口业务；日用百货、珠宝饰品、服装鞋帽、铁矿产品、水处理设备、电线电缆、工业自动化设备、仪器仪表、机械设备及配件、汽车、汽车配件、建材、钢材、不锈钢制品、金属材料、环保设备、化工原料及产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）、户外用品、办公设备、医疗器械的销售；市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验）；企业管理咨询；商务信息咨询；货物运输代理；仓储服务（除危险化学品及专项）；装卸服务；电子商务（不得从事增值电信、金融业务）（依法须经批准的项目，经	姚宁：51.00% 姚道伟：49.00%

序号	供应商名称	主要采购内容	注册资本	经营范围	股权结构
				相关部门批准后方可开展经营活动）	
7	浦项（苏州）汽车配件制造有限公司	车用钢材	4,524.00万美元	生产加工汽车专用耐高腐蚀性涂层板和高强度高张力新型合金材料及相关后延产品，并提供相关的技术咨询和服务；从事与本公司生产同类产品、化工产品（不含危险化学品）、汽车及零配件、电气设备、五金产品、机械设备及电子产品的商品批发、零售以及相关的进出口业务；新材料技术开发、咨询、交流、转让、推广服务；模具研发和模具零部件制造及销售；道路普通货物运输；自有厂房出租、设备出租、仓储服务（除危险品）并提供相关配套服务；企业管理咨询，非行政许可的商务信息咨询及服务（不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理商品的按国家有关规定办理申请）（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） 许可项目：发电业务、输电业务、供（配）电业务（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，具体经营项目以审批结果为准）	POSCO Holdings 株式会社：90.00% 浦项（中国）投资有限公司：10.00%
8	一汽奔腾轿车有限公司	车用钢材	842,523.24万元	开发、制造、销售汽车及零部件（包含新能源汽车及与其相关的电池、电机、电控，不含易燃易爆危险化学品）、旅行车及其配件、智能产品及设备；修理汽车；加工非标设备；机械配件、机电产品（不含小轿车）销售；二手车销售；汽车租赁；房屋和厂房租赁；道路普通货物运输；现代贸易物流服务；汽车领域的技术服务、技术咨询；利用互联网从事汽车的经营；货物进出口和技术进出口（不含出版物进出口业务；不包括国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术）；二手车经纪；保险兼业代理业务；机动车修理和维护；报废机动车回收；报废机动车拆解；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）；文具用品零售、文具用品批发；汽车装饰用品销售；润滑油销售；物联网技术研发、技术服务；输配电	中国第一汽车股份有限公司：86.16% 一汽股权投资（天津）有限公司：11.87% 江苏悦达汽车集团有限公司：1.97%

序号	供应商名称	主要采购内容	注册资本	经营范围	股权结构
				及控制设备制造；广告设计、代理；广告制作；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；劳务服务（不含劳务派遣）；机动车安全技术检测服务；人工智能公共数据平台；数据处理和存储支持服务；互联网数据服务；检验检测服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可）批的项目）；市场营销策划；计算机及通讯设备租赁；会议及展览服务；机械设备租赁；第一类增值电信业务；第二类增值电信业务；知识产权服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	
9	台州市正田贸易有限公司	车用钢材	3,170.00万元	汽车配件、金属材料批发、零售（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）	杨夏青：50.00% 顾永江：50.00%
10	浙江华隆标准件有限公司	螺母螺栓	1,088.00万元	标准件、汽车配件、异型件制造、销售；金属材料销售	杨龙：85.00% 潘华秀：15.00%
11	索密克汽车配件有限公司	球头总成	1,409,213.97万日元	一般项目：汽车零部件及配件制造；五金产品制造；风动和电动工具制造；太阳能发电技术服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） 许可项目：发电业务、输电业务、供（配）电业务（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，具体经营项目以审批结果为准）	绍兴第二汽车配件厂（普通合伙）：48.00% 日本国株式会社索密克石川：48.00% 日本丰田通商株式会社：4.00%
12	慈溪市龙南夏利汽配厂	螺母螺栓	148.00万元	汽车配件、塑料制品制造、加工	孙南强：100.00%
13	天津大兴汽车配件有限公司	衬套	500万美元	生产、加工、销售汽车减震器、减震器零部件、刹车管及其他汽车零部件（以上经营范围涉及行业许可的凭许可证件，在有效期限内经营，国家有专项专营规定的按规定办理）	株式会社大兴 R&T：100.00%
14	山东天志钢材有限公司	钢管	1,000.00万元	汽车零部件、机械零部件、模具的加工及销售；钢材、金属材料、建筑材料、装饰材料、汽车配件、电子产品、机械设备、五金交电、电线电缆、日用百货的销售；货物及技术的进出口业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营	赵情：100.00%

序号	供应商名称	主要采购内容	注册资本	经营范围	股权结构
				活动）	
15	浙江摩多巴克斯科技股份有限公司	纵管	5,880.62万元	一般项目：软件开发；机械设备研发；金属制品研发；新材料技术研发；汽车零部件研发；汽车零部件及配件制造；汽车零配件批发；工程和技术研究和试验发展；机械电气设备制造；机械电气设备销售；金属成形机床制造；金属成形机床销售；数控机床制造；数控机床销售；机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；通用零部件制造；金属制品销售；模具制造；模具销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。（分支机构经营场所设在：（分支机构经营场所：浙江省宁波市江北区慈城镇庆丰路1001号2号厂房；浙江省宁波市江北区洪塘工业A区洪兴路8号）（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））	陆志伟：45.13% 江苏中小企业发展基金（有限合伙）：18.00% 庄萍：6.45% 毛静华：6.45% 宁波聚贝投资合伙企业（有限合伙）：6.00% 邱正军：5.38% 上海汇石鼎禾股权投资管理中心（有限合伙）：3.80% 祝波：3.22% 张杰飞：3.22% 宁波摩钜迈投资管理合伙企业（有限合伙）：2.34%
16	安徽润康橡塑科技股份有限公司	衬套	4,047万元	橡塑制品、塑料制品的生产与销售；金属制品加工与销售；模具、机械设备、五金产品及电子产品、建材（不含危化品）、化工助剂、化工原料及产品（除危险化学品、易制毒学品、剧毒化学品）、橡胶混炼胶的销售；货物与技术的进出口业务。（法律法规政策限制、禁止的项目除外，依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	张铭：71.65% 台州市荣康新材料有限公司：8.29% 张力天：8.20% 广德麦科特管理投资合伙企业（有限合伙）：5.15% 李淑君：2.58% 应建平：2.58% 张春香：1.55%
17	上海众力投资发展有限公司	衬套	2,000.00万元	橡胶制品，汽车零部件（除发动机）制造生产销售，五金工具，模具加工，汽车零部件设计及技术开发，五金电器，金属材料，化工原料（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民	上海众力汽车系统集团股份有限公司：100.00%

序号	供应商名称	主要采购内容	注册资本	经营范围	股权结构
				用爆炸物品、易制毒化学品），机电产品，建材，日用百货，机械设备销售，机械设备租赁，从事货物进出口及技术进出口业务。（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）	
18	安徽中鼎减震橡胶技术有限公司	衬套	175,400.00万元	减震橡胶制品的研发、生产、销售；自营本公司产品和技术的进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的产品和技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	安徽中鼎密封件股份有限公司：100.00%
19	温州市盛日汽车附件有限公司	螺母螺栓	558.00万元	汽车部件、机车部件、标准件、紧固件、金属冲压件（不含熔炼）制造、加工、销售（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）	张维焕：70.00% 陈秀钗：30.00%
20	台州弘旭汽车零部件有限公司	零部件	100.00万元	一般项目：汽车零部件及配件制造；机械零件、零部件加工；通用零部件制造；轴承、齿轮和传动部件制造；专业设计服务；模具制造；模具销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	陈德兵：42.50% 陈经玮：42.50% 张加法：15.00%
21	台州市晋跃汽配有限公司	零部件	100.00万元	一般项目：汽车零部件及配件制造；汽车装饰用品制造；汽车零配件批发；汽车零配件零售；汽车装饰用品销售；模具制造；模具销售；机动车修理和维护（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）	王直满：100.00%
22	台州市路桥品胜汽车配件厂	零部件	100.00万元	一般项目：汽车零部件及配件制造；五金产品制造；机械零件、零部件加工（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）。	蒋军兵：100.00%
23	浙江博麦汽车车身制造股份有限公司	零部件	2,788.00万元	一般项目：汽车零部件及配件制造；汽车零配件零售；汽车零配件批发；汽车零部件研发；模具制造；模具销售；专业设计服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	蔡华荣：80.00% 蔡一民：10.00% 袁丹英：10.00%
24	台州市吉欣汽配有限公司	零部件	100.00万元	汽车配件制造、销售；模具、检具维修（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）	牟庆国：55% 王直满：45%

序号	供应商名称	主要采购内容	注册资本	经营范围	股权结构
25	宁波屹丰汽车部件有限公司	零部件	24,000.00万元	汽车零部件、模具制造、加工、销售、研发和技术服务；自营和代理各类货物和技术的进出口，但国家限定经营或禁止进出口的货物和技术除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	屹丰汽车科技集团有限公司：90.00% 张文瑾：10.00%
26	台州市路桥云河摩托车配件有限公司	零部件	50.00万元	机械设备、摩托车配件、汽车配件、机械零配件、塑料制品、制冷设备配件制造。	余建明：70.00% 余云荷：30.00%
27	天人汽车底盘（芜湖）股份有限公司	零部件	4,800.00万元	汽车底盘、汽车底盘零部件、汽车模具的设计、研发、制造、销售及售后服务，自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	重庆天人工业（集团）有限公司：56.25% 龚量亮：27.08% 重庆盈时科技中心（有限合伙）：10.42% 重庆斯科曼企业管理中心（有限合伙）：6.25%

报告期内主要供应商的成立时间、与发行人的合作年限、业务往来背景、结算方式信息如下：

序号	供应商名称	主要采购内容	成立时间	开始合作年份	是否新增供应商	业务往来背景	结算方式
1	浙江绿草地材料科技有限公司	车用钢材	2007年9月12日	2017年	否	发行人2017年开始采购马钢产品，浙江绿草地材料科技有限公司为马钢代理商，主要向发行人销售汽车钢材，提供钢材加工及货物运输服务。	票据
2	湖北汇通工贸集团有限公司	车用钢材	1996年12月30日	2011年	否	首钢、宝武、本钢、鞍钢、邯钢等大型钢铁企业的一级代理商，因看中发行人市场地位，2011年自主上门寻求合作，建立合作关系，主要向发行人提供的产品为汽车钢材。	主要是票据，偶尔银行转账
3	青岛海利尔投资集团有限公司	车用钢材	1995年9月6日	2019年	否	通过攀钢介绍并接洽，与首钢、涟钢、攀钢合作紧密，2019年开始与发行人进行合作，主要向发	主要是票据，偶尔银

序号	供应商名称	主要采购内容	成立时间	开始合作年份	是否新增供应商	业务往来背景	结算方式
						行人销售汽车钢材以及提供代加工服务。	行转账
4	上海首钢钢铁贸易有限公司	车用钢材	2008年9月8日	2021年	是	通过吉利集团介绍并接洽，是首钢股份在华东地区设立的唯一一家区域性销售服务机构，2021年3月开始进行合作，主要向发行人提供冷轧卷、镀锌卷。	吉利集团代付
5	湖南华菱涟源钢铁有限公司	车用钢材	2005年6月22日	2011年	否	湖南华菱涟钢薄板有限公司与发行人湘潭基地距离较近，钢材运费价格优势明显，发行人于2011年与其开展合作。后因供应商战略调整，自2021年起合作主体由湖南华菱涟钢薄板有限公司切换为湖南华菱涟源钢铁有限公司。	票据
6	上海曦岳供应链管理有限公司	车用钢材	2017年7月26日	2018年	否	区域性钢贸商，发行人主要向其采购现货钢材，经朋友介绍，自2018年开始业务往来。	主要是票据，偶尔银行转账
7	浦项（苏州）汽车配件制造有限公司	车用钢材	2003年8月5日	2011年	否	2011年起即与发行人有过合作，后因价格上涨合作中断，2021年末该供应商为提升亚洲市场销售业绩，与吉利集团进行品牌战略合作，向吉利集团及其供应商提供一批优质钢材，价格优势明显。	吉利集团代付
8	一汽奔腾轿车有限公司	车用钢材	2019年6月28日	2021年	是	一汽奔腾轿车有限公司系一汽集团内一汽奔腾品牌车型的生产及销售主体。2019年，发行人与一汽集团开展业务合作，向其销售车身零部件。经双方协商，2021年量产初期，由一汽奔腾轿车有限公司向发行人供应生产所需的部分钢材。	银行转账
9	台州市正田贸易有限公司	车用钢材	2014年10月28日	2022年	是	区域性钢贸商，吉利集团为其重要客户，目前主要代理唐钢以及鞍本钢厂的产品，通过吉利集团介绍2022年开始合作，向其购买一小批具备价格优势的钢材。	吉利集团代付

序号	供应商名称	主要采购内容	成立时间	开始合作年份	是否新增供应商	业务往来背景	结算方式
10	浙江华隆标准件有限公司	螺母螺栓	2009年6月18日	2018年	否	经朋友介绍，自2018年开始业务往来，主要向发行人销售焊接螺母和螺栓、挂钩和套管类产品。	票据
11	索密克汽车配件有限公司	球头总成	1994年10月14日	2018年	否	2018年发行人主动接洽进行采购，主要给发行人提供悬挂摆臂及球头、球面销总成，该类产品为汽车底盘件重要部分，深度参与并通过客户产品测试，发行人根据客户车型向其采购特定产品。	票据
12	慈溪市龙南夏利汽配厂	螺母螺栓	1993年12月6日	2008年	否	已有十余年合作历史，建立了紧密的合作关系，主要向发行人销售焊接螺母。	主要是票据，偶尔银行转账
13	天津大兴汽车配件有限公司	衬套	2005年8月25日	2020年	是	发行人主要向其购买衬套，该类产品为汽车底盘件重要部分，深度参与并通过客户产品测试，发行人根据客户车型向其采购特定产品。	票据
14	山东天志钢材有限公司	钢管	2015年3月18日	2020年	是	通过朋友介绍，从2020年开始产生业务往来，主要向发行人销售钢管。	主要是票据，偶尔银行转账
15	浙江摩多巴克斯科技股份有限公司	纵管	2006年4月26日	2019年	否	2019年开始业务往来，初始接洽途径为发行人主动联系，主营业务为金属管。	票据
16	安徽润康橡塑科技股份有限公司	衬套	2013年5月27日	2018年	否	发行人主要向其购买衬套，该类产品为汽车底盘件重要部分，深度参与并通过客户产品测试，发行人根据客户车型向其采购特定产品。	票据
17	上海众力投资发展有限公司	衬套	2008年7月1日	2020年	是	发行人主要向其购买衬套，该类产品为汽车底盘件重要部分，深度参与并通过客户产品测试，发行人根据客户车型向其采购特定产品。	票据
18	安徽中鼎减震橡胶技术有限公司	衬套	2005年5月17日	2015年	否	发行人主要向其购买衬套，该类产品为汽车底盘件重要部分，深度参与并通过客户产品测试，发行人根据客户车型向其采购特定产品。	主要是银行转账，偶尔是票据
19	温州市盛日汽车附	螺母螺栓	2005年7月22日	2021年	是	2021年开始进行业务合作，发行人主要向其购买	票据

序号	供应商名称	主要采购内容	成立时间	开始合作年份	是否新增供应商	业务往来背景	结算方式
	件有限公司					螺母螺栓等产品。	
20	台州弘旭汽车零部件有限公司	零部件	2019年11月4日	2020年	是	经同行介绍于2020年初开始与发行人进行业务往来，主要向发行人销售小型汽车冲压件。	主要是票据，偶尔银行转账
21	台州市晋跃汽配有限公司	零部件	2020年10月21日	2020年	是	该供应商和发行人供应商台州市吉欣汽配有限公司为关联方，2020年台州市晋跃汽配有限公司承接了台州市吉欣汽配有限公司与地通相关的业务。	主要是票据，偶尔银行转账
22	台州市路桥品胜汽车配件厂	零部件	2016年1月19日	2016年	否	发行人在行业内有一定名气，2016年开始主动与发行人联系寻求业务合作，主要是销售冲压小件给发行人。	主要是票据，偶尔银行转账
23	浙江博麦汽车车身制造股份有限公司	零部件	2003年12月16日	2019年	否	主要向发行人销售生产工艺简单、附加值较低的冲压小件。	主要是票据，偶尔银行转账
24	台州市吉欣汽配有限公司	零部件	2018年4月20日	2018年	否	通过朋友介绍从2018年开始与发行人进行业务往来，主要向地通销售车身底盘冲压中小件，该供应商专门生产冲压小件，规模较小，与发行人相比具有成本优势。	票据
25	宁波屹丰汽车部件有限公司	零部件	2012年6月27日	2021年	是	与发行人同为一汽集团体系内供应商，2021年发行人与一汽集团合作，该供应商生产汽车零部件为前序工艺，经发行人进一步加工后销售给一汽集团。	票据+银行转账
26	台州市路桥云河摩托车配件有限公司	零部件	1999年7月30日	2016年	否	2016年开始进行业务往来，合作初期向发行人销售冲孔设备，后转型生产汽车零部件，主要向发行人销售后桥纵臂。	主要是票据，偶尔银行转账
27	天人汽车底盘（芜湖）股份有限公司	零部件	2007年9月12日	2018年	否	主要向发行人销售底盘件半成品。	票据

上述主要供应商变动情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	主要采购内容	采购额				变动情况
			2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	
1	浙江绿草地材料科技有限公司	车用钢材	20,754.31	50,189.21	42,146.71	32,204.95	稳定合作
2	湖北汇通工贸集团有限公司	车用钢材	15,410.25	33,229.67	20,864.01	14,012.23	稳定合作
3	青岛海利尔投资集团有限公司	车用钢材	2,735.61	9,909.40	9,874.20	7,460.93	稳定合作
4	上海首钢钢铁贸易有限公司	车用钢材	-	135.28	17,354.92	-	报告期内新增主要供应商。上海首钢钢铁贸易有限公司代理销售首钢的钢材，2021年，经发行人与吉利集团联合谈判，获得一批优质钢材，因而与上海首钢钢铁贸易有限公司开展交易。相关钢材从2021年开始提货，至2022年陆续提完。
5	湖南华菱涟源钢铁有限公司	车用钢材	-	-	91.42	4,229.90	报告期内终止合作，主要是因为湖南华菱涟源钢铁有限公司付款条件和提货条件变更，2021年开始要求全额预付钢材款项，且生产完毕就要提货。发行人考虑到资金和库存管理压力，终止与其合作。
6	上海曦岳供应链管理有限公司	车用钢材	232.81	732.17	953.33	1,478.83	报告期内交易金额下降，发行人主要向其采购钢材现货，随着发行人采购计划管理水平提高，降低现货采购比例，向其采购金额也逐年下降。
7	浦项（苏州）汽车配件制造有限公司	车用钢材	-	2,764.43	354.48	-	2011年起即与发行人有过合作，后因价格上涨合作中断，2021年末该供应商与吉利集团进行品牌战略合作，向吉利集团及其供应商提供一批优质钢材，发行人向该供应商购买该批钢材，并主要于2022年提货。
8	一汽奔腾轿车有限公司	车用钢材	-	-	1,368.55	-	报告期内新增主要供应商，2019年发行人和一汽奔腾轿车有限公司开展业务合作，向其销售车身零部件，2021年量产初

序号	供应商名称	主要采购内容	采购额				变动情况
			2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	
							期一汽奔腾轿车有限公司向发行人销售钢材用于生产自身所需车身零部件。
9	台州市正田贸易有限公司	车用钢材	3,604.04	1,243.42	-	-	报告期内新增主要供应商。台州市正田贸易有限公司主要代理销售鞍本钢铁的钢材。发行人通过吉利集团与其接洽，经谈判，获得一批具有价格优势的优质钢材，因而与其建立合作关系。
10	浙江华隆标准件有限公司	螺母螺栓	1,240.22	2,023.64	2,033.95	1,132.16	稳定合作
11	索密克汽车配件有限公司	球头总成	490.89	1,784.69	1,492.17	1,342.28	稳定合作
12	慈溪市龙南夏利汽配厂	螺母螺栓	420.76	885.95	826.03	987.01	稳定合作
13	天津大兴汽车配件有限公司	衬套	-	561.85	820.38	473.85	报告期内主要采购特定车型底盘衬套，该车型总体销量呈逐年下降趋势，其中2020年度发行人主要向上海众力投资发展有限公司该车型底盘衬套，后因产品质量问题不再与其合作，切换至天津大兴汽车配件有限公司继续供应。
14	山东天志钢材有限公司	钢管	223.85	895.48	835.84	43.18	报告期内新增的主要供应商。山东天志钢材有限公司供应的钢管为生产汽车底盘件纵管的重要原材料。2020年末，发行人子公司湘潭地通自建的纵管生产线开始投产，因而开始向山东天志钢材有限公司批量采购钢管。
15	浙江摩多巴克斯科技股份有限公司	纵管	-	-	414.49	858.28	浙江摩多巴克斯科技股份有限公司主要供应纵管。2020年末，湘潭地通自建的纵管生产线开始投产，随着纵管生产线产能的爬坡，不再需要外购，因此，发行人与浙江摩多巴克斯科技股份有限公司的合作规模于2021年开始下降，最终终止合作。
16	安徽润康橡塑科	衬套	330.61	737.53	426.21	199.50	报告期内主要向其采购底盘衬套，采购金额随着供应车型销

序号	供应商名称	主要采购内容	采购额				变动情况
			2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	
	技股份有限公司						量增加而增加。
17	上海众力投资发展有限公司	衬套	-	-	7.69	1,098.24	报告期内，随着供应体系的切换不再向其采购。
18	安徽中鼎减震橡胶技术有限公司	衬套	1,109.33	173.59	279.57	332.95	报告期内主要向其采购底盘衬套，采购金额随着供应车型销量增加而增加。
19	温州市盛日汽车附件有限公司	螺母螺栓	534.84	732.56	93.05	-	报告期内新增紧固件供应商，2021年末开始业务合作。
20	台州弘旭汽车零部件有限公司	零部件	3,198.43	5,333.74	3,343.51	1,602.20	2020年初开始与发行人进行业务往来，主要向发行人销售小型汽车冲压件。合作早期，仅有宁波益世向其采购冲压件，随着合作的深入，长兴地通、台州杰诚等主体亦通过向其采购小型冲压件解决临时产能不足的问题。因此，报告期内发行人向其采购的金额大幅增长。
21	台州市晋跃汽配有限公司/台州市吉欣汽配有限公司	零部件	635.21	1,242.95	1,699.51	1,873.96	交易规模逐年下降主要是由于发行人部分车型需求下降。
22	宁波屹丰汽车部件有限公司	零部件	925.78	856.45	500.62	7.97	宁波屹丰汽车部件有限公司与发行人同为一汽集团体系内供应商。2019年发行人与一汽集团合作，该供应商生产汽车零部件为前序工艺，经发行人进一步加工后销售给一汽集团，发行人向其采购规模随着与一汽集团业务合作规模上升而上升。
23	台州市路桥云河摩托车配件有限公司	零部件	355.14	624.02	472.73	3.28	主要向发行人供应特定车型后桥纵臂，采购量随对应车型销量增长而增长。
24	浙江博麦汽车车身制造股份有限	零部件	457.76	539.79	846.60	457.64	稳定合作

序号	供应商名称	主要采购内容	采购额				变动情况
			2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	
	公司						
25	台州市路桥品胜汽车配件厂	零部件	84.84	424.31	797.30	762.48	交易规模逐年下降主要是由于发行人部分车型需求下降。
26	天人汽车底盘（芜湖）股份有限公司	零部件	-	-	47.16	1,101.33	公司向其采购的主要产品是特定车型后桥主梁，发行人自建生产线于2021年度投产，不再进行外购。

三、补充说明报告期内供应商选择依据，供应商的总数量，按采购内容分别列示供应商家数、主要供应商情况及采购金额，说明各类产品采购主要供应商变动原因、采购金额、数量、单价变化情况及原因、合理性，采购价格与市场价格（如钢材价格指数、全国铝材价格）差异情况及差异原因，向不同供应商采购同类产品的价格差异情况，价格是否公允。

（一）供应商选择依据与供应商总数量

公司建立了完善的供应商选择、评价及采购过程管理制度，其中《供应商选择及评价控制程序》对供应商的选择标准作出了明确的规定。公司会根据采购件重要性、供应商生产能力、质量管理体系、产品质量、服务水平、历史供货状况、信誉状况对供应商进行综合评价，进而选定合作对象。

公司原材料采购情况如下：

单位：万元、家

项目	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
	金额	占比（%）	家数	金额	占比（%）	家数	金额	占比（%）	家数	金额	占比（%）	家数
车用钢材	43,748.47	74.02	14	99,894.52	79.00	27	96,265.98	80.33	52	62,698.11	74.86	35
标准件	6,705.78	11.35	49	11,126.12	8.80	56	10,659.22	8.90	81	10,027.10	11.97	56
半成品	6,485.56	10.97	32	11,256.30	8.90	37	8,572.71	7.15	31	7,011.26	8.37	25
其他	2,167.16	3.67%	620	4,169.33	3.30	801	4,334.32	3.62	823	4,016.29	4.80	790
合计	**59,106.97**	**100.00**	**715**	**126,446.27**	**100.00**	**921**	**119,832.23**	**100.00**	**987**	**83,752.76**	**100.00**	**906**

（二）主要供应商情况及采购金额

主要供应商情况及采购金额详见本问题的回复之“一、区分原材料类别，补充说明报告期各期主要供应商采购数量、单价、金额及占比”。

（三）各类产品采购主要供应商采购金额、数量、单价变化情况及合理性，与市场价格差异情况

各类产品采购主要供应商采购金额、数量变化情况详见本问题的回复之“二、补充说明主要供应商成立时间、注册资本、经营范围、股权结构、是否为新增供应商、与发行人合作年限、业务往来背景、结算方式等，主要供应商变动的原因”。

1、车用钢材

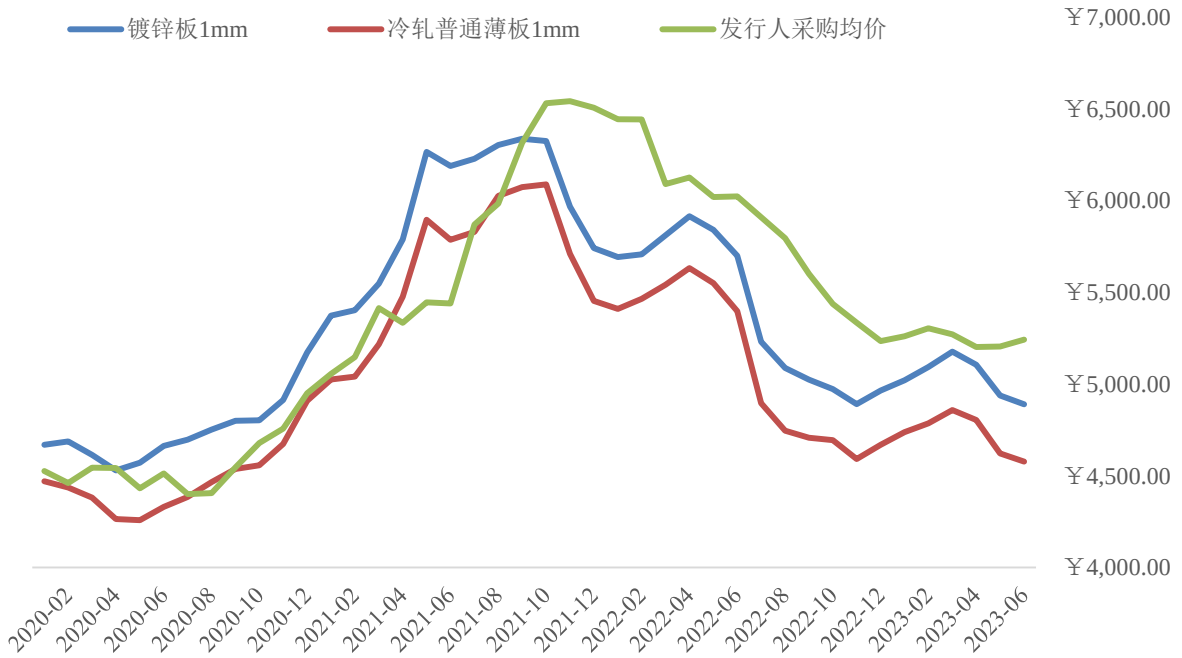
报告期内，发行人向车用钢材主要供应商的采购情况如下：

单位：万元、吨、元/吨

供应商名称	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
浙江绿草地材料科技有限公司	20,754.31	40,377.53	5,140.06	50,189.21	86,697.58	5,789.00	42,146.71	70,990.31	5,936.97	32,204.95	72,411.76	4,447.48
湖北汇通工贸集团有限公司	15,410.25	28,730.80	5,363.67	33,229.67	56,498.39	5,881.53	20,864.01	33,179.85	6,288.16	14,012.23	26,952.82	5,198.80
青岛海利尔投资集团有限公司	2,735.61	5,330.62	5,131.88	9,909.40	18,280.05	5,420.88	9,874.20	18,842.96	5,240.26	7,460.93	17,916.76	4,164.22
上海首钢钢铁贸易有限公司	-	-	-	135.28	276.75	4,888.20	17,354.92	33,145.95	5,235.91	-	-	-
湖南华菱涟源钢铁有限公司	-	-	-	-	-	-	91.42	159.15	5,744.75	4,229.90	10,546.87	4,010.58
上海曦岳供应链管理有限公司	232.81	382.87	6,080.53	732.17	1,231.59	5,944.88	953.33	1,471.87	6,476.98	1,478.83	3,143.72	4,704.08
浦项（苏州）汽车配件制造有限公司	-	-	-	2,764.43	4,244.01	6,513.72	354.48	550.45	6,439.76	-	-	-
一汽奔腾轿车有限公司	-	-	-	-	-	-	1,368.55	1,784.97	7,667.05	-	-	-
台州市正田贸易有限公司	3,604.04	6,827.19	5,278.95	1,243.42	2,393.39	5,195.24	-	-	-	-	-	-

报告期内 1mm 冷轧普通薄板以及 1mm 镀锌板市场价格以及发行人钢材采购均价如下：

单位：元/吨



数据来源：iFind

2020 年钢材价格总体保持平稳，呈现先下降后上升的趋势，2020 年 4 月份降至低位后有所回升。自 2020 年 10 月开始，钢材的市场价格开始急剧拉升，当月 1mm 冷轧普通薄板和 1mm 镀锌板平均价格分别为 4,556.60 元/吨以及 4,801.80 元/吨。2021 年 1-5 月钢价继续保持高速增长态势，在 5 月中旬涨至阶段性峰值，1mm 冷轧普通薄板和 1mm 镀锌板平均价格分别为 5,894.75 元/吨和 6,265.50 元/吨，较 2021 年初分别上涨 17.32%和 16.63%，较 2020 年 10 月的价格上涨比例分别为 29.37%以及 30.48%，2021 年末钢材价格有

所回落，但仍处于相对高位价格区间。2022 年一季度钢材价格略有回升但整体仍呈现下降趋势，随后开启单边下降模式，2022 年 11 月初降至全年最低值，1mm 冷轧普通薄板和 1mm 镀锌板平均价格分别为 4,591.00 元/吨和 4,890.00 元/吨。2023 年上半年 1mm 冷轧普通薄板和 1mm 镀锌板市场价格先升后降，3 月份出现局部价格波峰，6 月份价格分别回落至 4,577.00 元/吨和 4,889.20 元/吨，接近 2022 年末最低价格。

发行人主要原材料钢材的采购单价与钢材市场价格波动整体趋势一致，但由于发行人采用的是期货交易，订货安排为提前 1 个月锁价，3 个月内提货，且发行人会根据对未来价格的判断调节钢材期货采购规模，导致采购价格变化趋势与市场趋势存在两点不同，一是相较于市场趋势更加平稳，二是有滞后效应，发行人呈现的采购价格趋势比市场滞后 3-4 个月。

发行人同一钢材供应商钢材采购结构变动较小，单价变动主要受市场价格变动影响，由于钢材市场价格波动，发行人同一供应商各年度采购价格亦表现出一定的波动性。发行人主要钢材供应商 2021 年采购单价较 2020 年均有明显的增长，与市场价格增长变动一致，另外同一年度不同月份采购单价也差异较大，入库月份不同亦影响价格增长幅度。2022 年钢材市场整体呈下行趋势，发行人所购钢材平均价格与 2021 年基本持平，平均采购单价变动幅度主要受入库月份不同影响。2023 年上半年发行人钢材采购平均价格较 2022 年大幅下降，主要受益于钢材市场价格运行至低位。

2、标准件

报告期内，发行人向标准件主要供应商的采购情况如下：

单位：万元、万个、元/个

供应商名称	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价

供应商名称	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
浙江华隆标准件有限公司	1,240.22	4,668.27	0.27	2,023.64	7,712.80	0.26	2,033.95	6,727.29	0.30	1,132.16	3,072.24	0.37
索密克汽车配件有限公司	490.89	17.85	27.50	1,784.69	61.50	29.02	1,492.17	51.18	29.16	1,342.28	41.35	32.46
慈溪市龙南夏利汽配厂	420.76	1,077.27	0.39	885.95	2,851.55	0.31	826.03	3,180.46	0.26	987.01	4,420.56	0.22
天津大兴汽车配件有限公司	-	-	-	561.85	73.17	7.68	820.38	107.39	7.64	473.85	63.20	7.50
山东天志钢材有限公司	223.85	0.66	342.02	895.48	2.96	302.77	835.84	12.37	67.59	43.18	2.46	17.54
浙江摩多巴克斯科技股份有限公司	-	-	-	-	-	-	414.49	13.70	30.25	858.28	29.47	29.13
安徽润康橡塑科技股份有限公司	330.61	36.25	9.12	737.53	79.79	9.24	426.21	48.09	8.86	199.50	22.09	9.03
上海众力投资发展有限公司	-	-	-	-	-	-	7.69	0.47	16.46	1,098.24	102.96	10.67
安徽中鼎减震橡胶技术有限公司	1,109.33	99.91	11.10	173.59	14.50	11.97	279.57	13.89	20.13	332.95	16.36	20.35
温州市盛日汽车附件有限公司	534.84	2,008.64	0.27	732.56	2,693.91	0.27	93.05	386.64	0.24	-	-	-

浙江华隆标准件有限公司、慈溪市龙南夏利汽配厂为紧固件供应商，发行人向其采购各种型号螺母、螺栓等，不同车型不同产品对应紧固件型号各异，报告期内前述供应商单价增减变动幅度较大，主要是由于采购产品结构的差异，但是由于单体价值量较小，平均单价维持在 0.2 元/个到 0.4 元/个之间。

天津大兴汽车配件有限公司、安徽润康橡塑科技股份有限公司以及上海众力投资发展有限公司为衬套供应商，索密克汽车配件有限公司为球头总成供应商，报告期内采购衬套、球头总成单价总体保持稳定，根据配套车型、产品差异而有所不同。

山东天志钢材有限公司主要向发行人销售钢管，由于钢管尺寸变化较大，导致价格差异较大。浙江摩多巴克斯科技股份有限公司主要向发行人销售纵管，单价保持相对稳定。

上述标准件单体价值量较低，尺寸型号各异，无市场价格可供比较。

3、半成品

报告期内，发行人向半成品主要供应商的采购情况如下：

单位：万元、万个、元/个

供应商名称	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
台州弘旭汽车零部件有限公司	3,198.43	926.35	3.45	5,333.74	1,614.28	3.30	3,343.51	1,156.14	2.89	1,602.20	769.39	2.08
台州市晋跃汽配有限公司	635.21	225.47	2.82	1,242.95	442.55	2.81	1,699.51	882.26	1.93	266.64	117.72	2.27
台州市路桥品胜汽车配件厂	84.84	56.34	1.51	424.31	210.81	2.01	797.30	677.24	1.18	762.48	489.66	1.56
浙江博麦汽车车身制造股份有限公司	457.76	32.62	14.03	539.79	23.74	22.74	846.60	53.69	15.77	457.64	40.73	11.24
台州市吉欣汽配有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,607.32	628.60	2.56
宁波屹丰汽车部件有限公司	925.78	17.50	52.91	856.45	20.12	42.57	500.62	9.12	54.89	7.97	0.15	52.25

供应商名称	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
台州市路桥云河摩托车配件有限公司	355.14	9.79	36.28	624.02	16.87	36.99	472.73	11.56	40.89	3.28	0.11	30.97
天人汽车底盘（芜湖）股份有限公司	-	-	-	-	-	-	47.16	0.36	130.92	1,101.33	8.20	134.35

发行人外购零部件规格型号、尺寸各异，根据采购产品尺寸、型号的不同，同一供应商各年度价格有所变动，但总体维持在一定价格水平。其中台州弘旭汽车零部件有限公司、台州市晋跃汽配有限公司、台州市路桥品胜汽车配件厂和台州市吉欣汽配有限公司采购产品尺寸最小，各年度采购单价不超过 4 元，此类小件也是发行人外购零部件最主要构成。

（四）向不同供应商采购同类产品的价格差异情况及价格公允性

1、车用钢材

钢材价格由发行人与钢厂、钢贸公司共同谈判确定，主要影响因素包括市场价格水平、钢材牌号、规格尺寸、运输距离和付款政策等。发行人向不同供应商采购钢材的价格差异主要源自钢材性能差异和钢材市场价格差异。各供应商各年度单价对比情况详见本问题的回复之“三、（三）各类产品采购主要供应商采购金额、数量、单价变化情况及合理性，与市场价格差异情况”。

2020 年度，发行人向浙江绿草地材料科技有限公司、青岛海利尔投资集团有限公司、湖南华菱涟源钢铁有限公司采购的钢材单价相对较低，主要是因为所采购的钢材中 DC01、DC03、DC04、B280VK 等中低端牌号占比较高。发行人向湖北汇通工贸集团有限公司采购的钢材单价相对较高，主要是因为所采购的钢材中经 VDA 认证的高端钢材占比较高。

2021 年钢材市场价格波动较大，前三季度持续上涨，下半年钢材价格处高位，对发行人钢材采购单价影响较大。2021 年，发行人向上海首钢钢铁贸易有限公司采购钢材的单价相对较低，主要是因为相关钢材采购主要集中于 2021 年第一季度；发行人向浙江绿草地材料科技有限公司、湖南华菱涟源钢铁有限公司、一汽奔腾轿车有限公司、浦项（苏州）汽车配件制造有限公司采购钢材的单价相对较高，主要是因为下半年采购的钢材量较大。

2022 年发行人所购钢材平均价格与 2021 年基本持平，不同供应商钢材采购价格较 2021 年价格小幅波动，平均采购单价差异主要受入库月份影响。发行人向台州市正田贸易有限公司采购钢材的价格相对较低，主要是因为相关钢材采购主要集中在 2022 年第四季度，市场价格处于全年较低水平。

2023 年 1-6 月发行人所购钢材平均价格较 2022 年大幅下降，主要受钢材市场价格回落影响，其中上海曦岳供应链管理有限公司和台州市正田贸易有限公司采购单价较 2022 年基本持平，主要是因为 2022 年向其采购钢材主要集中于下半年价格低位。

2、标准件

由于标准件产品规格型号品类众多，各年度采购产品结构的差异导致各年度平均采购单价有不同程度的浮动，为比较采购价格的公允性，选取了采购金额较大的同型号标准件产品，价格分析如下：

单位：万元，万个，元/个

规格型号	供应商	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
		金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
焊接螺母M6	浙江华隆标准件有限公司	42.42	428.20	0.10	109.50	1,111.85	0.10	67.57	690.90	0.10	31.89	317.10	0.10
	慈溪市龙南夏利汽配厂	3.73	34.59	0.11	15.03	136.04	0.11	1.45	13.00	0.11	-	-	-
	温州市盛日汽车附件有限公司	50.32	517.80	0.10	63.75	657.00	0.10	14.58	150.35	0.10	-	-	-
C型焊接轴螺母	浙江华隆标准件有限公司	14.97	5.53	2.71	61.67	22.77	2.71	161.05	59.47	2.71	102.03	37.67	2.71
	慈溪市龙南夏利汽配厂	8.34	3.72	2.24	82.42	36.77	2.24	23.81	9.14	2.60	66.00	24.02	2.75
纵臂前衬套	上海众力投资发展有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	41.59	4.83	8.61
	天津大兴汽车配件有限公司	-	-	-	87.37	10.76	8.12	131.41	16.13	8.14	66.98	8.30	8.07
纵臂后衬套	上海众力投资发展有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	65.12	9.72	6.70
	天津大兴汽车配件有限公司	-	-	-	135.98	20.30	6.70	199.47	29.77	6.70	139.41	20.96	6.65
焊管 S420MC φ63.5*2.0*5810	山东天志钢材有限公司	1.12	0.01	141.94	93.96	0.66	141.94	108.68	0.72	151.17	-	-	-
	无锡圣唐液压成型精密钢管有限公司	-	-	-	49.26	0.34	142.95	0.17	0.0011	152.21	-	-	-
焊管 S420MC φ59*1.80*6730	山东天志钢材有限公司	-	-	-	59.34	0.43	137.72	54.21	0.37	146.82	-	-	-
	无锡圣唐液压成型精密钢管有限公司	-	-	-	17.94	0.13	137.17	0.04	0.0003	147.55	-	-	-

螺母螺栓等紧固件是采购金额最大、采购数量最多的标准件产品，主要供应商有浙江华隆标准件有限公司、慈溪市龙南夏利汽配厂和温州市盛日汽车附件有限公司，报告期内向其采购平均单价在 0.2-0.4 元/个左右，由于采购产品规格型号品类众多，各年度采购产品结构的差异导致各年度平均采购单价有不同程度的浮动。由上表可知，发行人向主要紧固件供应商购买同类产品差异较小，其中 2022 年度发行人 C 型焊接轴螺母降价是发行人与慈溪市龙南夏利汽配厂谈判磋商的结果，因具备价格优势，发行人也增加了向慈溪市龙南夏利汽配厂采购该产品的金额，具备合理性，采购价格整体不存在明显差异，采购价格公允。

2020 年度发行人向天津大兴汽车配件有限公司和上海众力投资发展有限公司采购同类衬套产品，价格不存在明显差异，采购价格公允。

发行人主要向山东天志钢材有限公司购买钢管，2021 年末新增钢管供应商无锡圣唐液压成型精密钢管有限公司，发行人向其购买同型号钢管价格不存在明显差异，采购价格公允。

除上述主要供应商外，发行人其他主要标准件供应商产品型号各异，定制化程度较高，差异较大，不同供应商采购价格可比性较差。

3、半成品

发行人采购零部件产品定制化程度相对较高，产品结构差异较大，不同产品价格会有显著差异，发行人主要零部件供应商中除向台州市路桥云河摩托车配件有限公司采购的特定车型后桥纵臂外，不存在同时向两家供应商采购同型号产品的情况，不同供应商产品单价可比性较弱。发行人从台州市路桥云河摩托车配件有限公司采购产品价格对比分析如下

2021 年底，发行人新增同型号后桥纵臂供应商上海繁信汽车配件有限公司，采购单价为 36.28 元/个，2022 年初发行人亦与台州市路桥云河摩托车配件有限公司协商降价至 36.28 元/个，价格不存在差异，具备公允性。

四、补充说明报告期内是否存在发行人是某一供应商相关业务唯一客户或主要客户的情形，是否存在新成立即成为发行人供应商的情形，是否存在客户指定供应商的情形。

报告期内，上述主要供应商成立时间较短即开始合作以及发行人是主要客户的情况如下：

单位：万元

供应商名称	成立时间	开始合作时间	主要产品类别	报告期内采购额	发行人业务占比	发行人是否为其唯一客户或主要客户	是否新成立即与发行人展开合作	是否为客户指定供应商
浙江绿草地材料科技有限公司	2007	2017	车用钢材	145,295.19	25%-30%	是	否	否
湖北汇通工贸集团有限公司	1996	2011	车用钢材	83,516.17	小于10%	否	否	否
青岛海利尔投资集团有限公司	1995	2019	车用钢材	29,980.14	10%左右	否	否	否
上海首钢钢铁贸易有限公司	2008	2021	车用钢材	17,490.20	不到1%	否	否	否
台州市正田贸易有限公司	2014	2022	车用钢材	4,847.46	10%左右	否	否	是
湖南华菱涟源钢铁有限公司	2005	2011	车用钢材	4,321.33	不到1%	否	否	否
上海曦岳供应链管理有限公司	2017	2018	车用钢材	3,397.13	5%	否	是	否
浦项（苏州）汽车配件制造有限公司	2003	2011	车用钢材	3,118.90	不到1%	否	否	否
一汽奔腾轿车有	2019	2021	车用钢材	1,368.55	不适用	否	是	是

供应商名称	成立时间	开始合作时间	主要产品类别	报告期内采购额	发行人业务占比	发行人是否为其唯一客户或主要客户	是否新成立即与发行人展开合作	是否为客户指定供应商
限公司								
浙江华隆标准件有限公司	2009	2018	螺母螺栓等紧固件	6,429.97	40%左右	是	否	否
索密克汽车配件有限公司	1994	2018	球头总成	5,110.03	不到1%	否	否	是
慈溪市龙南夏利汽配厂	1993	2008	螺母螺栓等紧固件	3,119.76	15%左右	否	否	否
天津大兴汽车配件有限公司	2005	2020	衬套	1,856.07	2%	否	否	是
山东天志钢材有限公司	2015	2020	钢管	1,998.35	20%—25%	否	否	否
浙江摩多巴克斯科技股份有限公司	2006	2019	纵管	1,272.77	5%—6%	否	否	否
安徽润康橡塑科技股份有限公司	2013	2018	衬套	1,693.84	2%—4%	否	否	是
上海众力投资发展有限公司	2008	2020	衬套	1,105.93	较小	否	否	是
安徽中鼎减震橡胶技术有限公司	2005	2015	衬套	1,895.44	较小	否	否	是
温州市盛日汽车附件有限公司	2005	2021	螺母螺栓等紧固件	1,360.45	20%-30%	否	否	否
台州弘旭汽车零部件有限公司	2019	2020	零部件	13,477.88	90%左右	是	否	否
台州市晋跃汽配有限公司	2020	2020	零部件	3,844.31	100%	是	是	否
台州市路桥品胜汽车配件厂	2016	2016	零部件	2,068.92	70%—80%	是	是	否
浙江博麦汽车车身制造股份有限公司	2003	2019	零部件	2,301.79	40%左右	是	否	否
台州市吉欣汽配有限公司	2018	2018	零部件	1,607.32	100%	是	是	否
宁波屹丰汽车部件有限公司	2012	2021	零部件	2,290.82	5%	否	否	是
台州市路桥云河摩托车配件有限公司	1999	2016	零部件	1,455.17	90%	是	否	否
天人汽车底盘（芜湖）股份有限公司	2007	2018	零部件	1,148.49	小于5%	否	否	否

（一）车用钢材

1、发行人为其唯一客户或主要客户的情况

发行人车用钢材供应商主要为钢贸行业中有着丰富经验以及资金实力的供应商，为发行人钢材供应提供持续稳定的保障。发行人车用钢材供应商中除浙江绿草地材料科技有限公司外，不存在发行人为其主要客户的情况。浙江绿草地材料科技有限公司主要代理马钢产品，在马钢代理商体系内主要负责吉利集团体系钢材供应，发行人作为吉利集团最大的冲压零部件供应商之一，用钢量较大，占据绿草地主要市场份额。发行人向其采购需求主要源于对马钢钢材的需求，由于地理位置优势马钢产品向发行人主要生产基地运输费用较低，从 2017 年开始发行人逐步增加了马钢产品的采购，占其销售份额也逐年上升。浙江绿草地材料科技有限公司实际控制人为沈俊，关联多家钢材相关业务公司，覆盖钢材贸易、钢材加工配送等服务，浙江绿草地材料科技有限公司只是其关联公司中负责钢贸业务的主体。发行人向其采购价格与市场走势一致，价格具备公允性。发行人与马钢保持稳定合作，浙江绿草地材料科技有限公司始终为公司提供优质服务，双方合作多年关系良好。

2、新成立即与发行人展开合作的情况

发行人车用钢材供应商中，除一汽奔腾轿车有限公司和上海曦岳供应链管理有限公司外不存在成立时间较短即与发行人合作的情况，其中一汽奔腾轿车有限公司系一汽集团内一汽奔腾品牌车型的生产及销售主体，虽然该合作主体于 2019 年刚刚成立，但是一汽奔腾品牌在市场上有着多年的积累。2019 年发行人与一汽轿车股份有限公司（现名为一汽解放集团股份有限公司 ）沟通洽谈并建立合作关系。后一汽轿车股份有限公司实施重组，作为重组交易的一环，新设立一汽奔腾轿车有限公司，一汽轿车股份有限公司将拥有的除财务公司、鑫安保险之股权及部分保留资产以外的全部资产和负债转入一汽奔腾轿车有限公司。因此与地通控股签订了《合同（协议）主体变更协议》，与一汽奔腾轿车有限公司继续业务合作。上海曦岳供应链管理有限公司为钢材贸易商，发行人主要向其购买现货钢材用于补充日常生产，采购金额较小，占其销售业务 5%，钢贸行业不需要生产设备以及特殊资质，主要依靠钢贸商拥有的渠道优势，其现货钢材能够满足发行人生产经营需求即与其建立合作关系。发行人与其不存在关联关系，向其采购钢材现货价格参考欧冶网，价格公开透明，不存在明显异常。

3、客户指定供应商的情况

发行人车用钢材供应商中，一汽奔腾轿车有限公司和台州市正田贸易有限公司为发行人客户指定供应商。在发行人与一汽集团合作初期，出于产品质量控制的考量，由一汽奔腾轿车有限公司向发行人供应生产所需的部分钢材，目前发行人已向一汽集团申请自行采购原材料。为打造互利共赢、长期稳定的钢板供应链，吉利集团委托台州市正田贸易有限公司作为集采业务的代理商，向鞍钢采购钢材并为吉利集团一级供应商提供加工配送服务。发行人是吉利集团战略冲压件一级供应商，由发行人向台州市正田贸易有限公司购买钢板后加工销售给吉利集团。除此之外不存在客户指定供应商的情形。

（二）标准件

1、发行人为其唯一客户或主要客户的情况

发行人标准件供应商中除浙江华隆标准件有限公司外不存在发行人为其主要客户的情况，发行人向其采购的螺母螺栓等产品为冲压零部件中用量最大的标准件产品，始终与其保持着稳定持续的合作关系。发行人向其采购产品价格与其他同类供应商产品价格无明显差异，价格具备公允性。

2、新成立即与发行人展开合作的情况

发行人标准件供应商中不存在成立时间较短即与发行人合作的情况。

3、客户指定供应商的情况

球头总成、衬套类产品为汽车底盘件重要部分，该类产品的供应商通常深度参与并通过客户产品测试，发行人根据客户车型向其采购特定产品，该类供应商均为行业内具备一定技术水平、市场地位较高的汽车配件企业。涉及供应商主要为索密克汽车配件有限公司、天津大兴汽车配件有限公司、安徽润康橡塑科技股份有限公司、上海众力投资发展有限公司以及安徽中鼎减震橡胶技术有限公司，均为吉利集团指定供应商。

（三）半成品

1、发行人为其唯一客户或主要客户及新成立即与发行人展开合作的情况

发行人半成品供应商中台州弘旭汽车零部件有限公司、台州市晋跃汽配有

限公司、台州市路桥品胜汽车配件厂、台州市吉欣汽配有限公司均为成立时间较短即与发行人合作且发行人为其主要客户。近 30 年来，台州大力发展汽配产业，形成了自主品牌整车企业-龙头零部件企业-中小零部件企业协同发展的汽车产业服务体系，产业成熟度较高。上述供应商均向发行人销售工艺简单、尺寸较小、附加值较低的小型冲压件，单位价值不超过 4 元/个，对供应商生产技术水平要求较低。上述冲压小件供应商规模较小，管理成本较低，相较于自行生产，发行人向其购买更加具备成本优势。发行人向其采购产品价格取决于冲压设备吨位和冲压工序复杂程度，所处市场竞争充分，采购价格公允。

台州市路桥云河摩托车配件有限公司的主要客户为发行人，发行人主要向其购买特定车型后桥纵臂，发行人总体需求较小，未配备相应生产线，采取外购的形式降低生产成本，目前该产品供应商有台州路桥云河摩托车配件有限公司和上海繁信汽车配件有限公司，2022 年度两家供应商采购价格无差异。

2、客户指定供应商的情况

发行人半成品供应商除宁波屹丰汽车部件有限公司，不存在客户指定的情况，宁波屹丰汽车部件有限公司与发行人同为一汽集团体系内供应商。该供应商生产汽车零部件为前序工艺，经发行人进一步加工后销售给一汽集团，采购价格反映在最终向一汽集团销售的冲压零部件价格中。

五、结合行业状况、主要供应商的行业地位等，分析主要供应商的稳定性和可持续性，分采购品种说明是否存在对主要供应商的重大依赖。

（一）车用钢材

公司生产各类冲压零部件主要原材料为车用钢材。报告期内主要钢材供应商的行业地位情况如下：

单位：万元

供应商名称	报告期内采购额	行业地位
浙江绿草地材料科技有限公司	145,295.19	主要代理马钢产品，在华东地区有一定竞争优势，年营业收入10亿元左右，主要为吉利集团及其配套供应商提供马钢产品，浙江绿草地材料科技有限公司实际控制人为沈俊，关联多家钢材相关业务公司，覆盖钢材贸易、钢材加工配送等服务，其中沈俊直接持有12.50%股权的宁波森泽钢铁科技有限公司占地百亩，拥有50万吨金属材料的年剪切加工和配送能力。

供应商名称	报告期内采购额	行业地位
湖北汇通工贸集团有限公司	83,516.17	首钢、宝武、本钢、鞍钢、邯钢等大型钢铁企业的一级代理商，已形成年销售各类钢铁产品一百多万吨的基本规模。与吉利汽车、奇瑞汽车、中国重汽、郑州日产等一批在国内外有影响力的企业建立了长期稳定的战略合作关系。
青岛海利尔投资集团有限公司	29,980.14	深耕钢铁产业二十余年，与首钢、涟钢、攀钢等大型钢厂合作紧密，为海尔、海信、上汽通用五菱、吉利汽车、嘉美集团、万华集团等全球高端品牌提供高品质的产品和服务。
上海首钢钢铁贸易有限公司	17,490.20	北京首钢股份有限公司全资孙公司，首钢股份在华东地区设立的唯一一家区域性销售服务机构，经营首钢的冷、热板类的高端板材产品，年销售量在300万吨左右。
台州市正田贸易有限公司	4,847.46	区域性钢贸商，主要代理唐钢以及鞍本钢铁的产品，年营业收入大约1亿元。吉利集团在台州路桥基地搬迁前为其重要客户。
湖南华菱涟源钢铁有限公司	4,321.33	中南地区优特钢制造基地和亚洲主要的高端中薄规格热处理板材生产基地，年产钢规模1200万吨以上，拥有冷轧冲压软钢CQ、DQ、DDQ、EDDQ、SEDDQ全系列产品、冷轧冲压高强钢产品的供货能力。
上海曦岳供应链管理有限公司	3,397.13	主要钢材采购渠道为宝武、涟钢、和河钢，年营业收入2亿元左右。
浦项（苏州）汽车配件制造有限公司	3,118.90	韩国浦项制铁集团公司（POSCO）曾是全球最大的钢铁生产企业，连续13年全球钢铁企业竞争力榜首，在中国境内建有浦项（张家港）不锈钢、青岛浦项不锈钢等生产企业以及遍布全国各地的钢材加工中心，浦项（苏州）汽车配件制造有限公司是POSCO在中国境内的钢铁销售企业之一。
一汽奔腾轿车有限公司	1,368.55	主机厂，销售给发行人的钢材为自行采购后销售。

冲压零部件生产所需钢材规格型号不一，钢材定制需要向钢厂提前下单生产，一般需要 100%预付款项并经历一定的生产周期，制造企业为缓解资金压力，会选择向钢贸商采购钢材。钢贸商是连接钢厂与制造企业的纽带，一方面能够集合制造企业钢材采购需求，提升对钢厂议价能力，提升价格优势，另一方面可以垫付资金，缓解制造企业资金压力。报告期内公司主要通过钢贸商采购钢材。

公司与浙江绿草地材料科技有限公司、湖北汇通工贸集团有限公司以及青岛海利尔投资集团有限公司保持着长期稳定的合作，三家钢贸商均在钢材贸易行业深耕多年，与多家钢厂保持紧密的合作关系，能够持续稳定保障钢材生产及供应，同时自身经营规模稳步增长，有充足的资金保障。随着业务规模的稳步增长，公司与主要钢材供应商会进行持续稳定的合作。报告期内，公司向其

他钢材供应商采购金额相对较少，大多为单批次合作。

目前钢贸行业内企业超 10 万家，集中度相对较低，公司选择钢贸商主要考虑付款条件、配送服务水平以及历史合作状况等，不存在对钢贸商的重大依赖。

（二）标准件

公司采购标准件主要包括螺母螺栓、球头总成、衬套等，报告期内主要标准件供应商情况如下：

单位：万元

供应商名称	主要产品	报告期内采购额	行业地位
浙江华隆标准件有限公司	螺母螺栓	6,429.97	专业生产汽车、摩托车行业标准件产品，年产能6,000吨，营业收入5,000万左右。
索密克汽车配件有限公司	球头总成	5,110.03	专业生产汽车转向拉杆、悬架摆臂、球头、稳定杆等总成的中日合资企业，年生产能力1,400万台套以上，年开发新产品400余只，具备与整车研发同步的自主开发能力，是一汽、上汽、广汽、东风、长安汽车集团公司等100多家整车厂的配套供应商。
慈溪市龙南夏利汽配厂	螺母螺栓	3,119.76	专业生产汽车四方凸焊螺母、加厚焊接螺母及各类法兰焊接标准螺母、加厚螺母，一体式盖型焊接螺母，适用于中国生产的各档轿车及面包车。产能规模6,000万以上，年营业收入5,000万左右。
天津大兴汽车配件有限公司	衬套	1,856.07	公司生产、加工、销售汽车减震器、减震器零部件等，用于车身产品的有摆臂连接部分的衬套，汽车底盘部分的衬套，减震总成连接车身部分的前后上端盖，此类产品应用于目前市场上热销的各种车系，如伊兰特，悦动，雅绅特，狮跑，领翔，主要客户有北京现代汽车、东风悦达起亚汽车，上海通用汽车等。
山东天志钢材有限公司	钢管	1,998.35	主要销售各类汽车钢管，车门防撞件的产能达到6,000吨，钢管的产能达到2,000吨。年营收规模达4,500万左右。
浙江摩多巴克斯科技股份有限公司	纵管	1,272.77	致力于管成形产品生产和销售，公司自建18条先进的内高压成形自动化管件生产线，设计规划年产能为600多万台套高强度轻量化车架底盘纵臂、扭梁的生产线。另有年产300多万件发动机管件生产线。主要服务于大众、通用、长城、蔚来、比亚迪等客户。
安徽润康橡塑科技股份有限公司	衬套	1,693.84	从事汽车橡胶减震制品、家用电器橡胶制品、密封制品等相关橡胶制品的研发、生产和销售，产品主要应用于汽车、家电领域等，2022年度营业收入2亿元，主要客户为比亚迪，销售占比超30%。
上海众力投资发展有限公司	衬套	1,105.93	上海众力汽车部件有限公司全资子公司，上海众力汽车部件有限公司创建于1998年，主要生产发动机悬置、底盘减震件、底盘模块、塑料内外饰件、聚氨酯产品等五大系列产品，为奇瑞、天津丰田、广州丰田、第一汽车集团、海南汽车集团、大发、吉

供应商名称	主要产品	报告期内采购额	行业地位
			利、长城、江淮、哈飞、比亚迪、福田、蔚来、极狐等各大汽车主机厂配套。
安徽中鼎减震橡胶技术有限公司	衬套	1,895.44	安徽中鼎密封件股份有限公司全资子公司，产品涉及机械基础件、汽车零部件、液压气动密封件、机械电子、精密模具、汽车工具等领域。其中，主导产品“鼎湖”牌橡胶密封件和特种橡胶制品，广泛应用于汽车、工程机械、石化、办公自动化、铁路、船舶等领域。中鼎具备雄厚的技术开发和创新能力，能够满足各类主机厂同步开发战略需求，尤其在“流体系统”“降噪减振及轻量化底盘系统”“密封系统”“空气悬挂与电机控制系统”等技术领域牢固确立了全球领先地位。
温州市盛日汽车附件有限公司	螺母螺栓	1,360.45	专业化生产各类汽车紧固件，主要和国内的汽车、摩托车厂配套生产所需的各类高强度、合金碳钢、不锈钢紧固件。与国内多家汽车厂配套，拥有冲压、冷镦机、滚丝等机械加工设备上百台套。

报告期内大部分标准件供应商与发行人保持持续稳定合作，产品质量稳定，同时具备一定价格优势，保持持续稳定的合作能够实现双赢，未来发行人会持续保持与主要标准件供应商的合作，合作关系具备稳定性和可持续性。行业内螺母螺栓、钢管等标准件生产企业数量众多，发行人具备充分的选择余地，球头总成和衬套为汽车底盘件重要组成部分，深度参与并通过客户产品测试，发行人根据客户车型向其采购特定产品。标准件占原材料采购比例较小，发行人不存在对主要标准件供应商的重大依赖。

（三）半成品

报告期内半成品供应商情况如下：

单位：万元

供应商名称	主要产品	报告期内采购额	行业地位
台州弘旭汽车零部件有限公司	零部件	13,477.88	区域性冲压零部件生产企业
台州市晋跃汽配有限公司	零部件	3,844.31	区域性冲压零部件生产企业
台州市路桥品胜汽车配件厂	零部件	2,068.92	区域性冲压零部件生产企业
浙江博麦汽车车身制造股份有限公司	零部件	2,301.79	区域性冲压零部件生产企业
台州市吉欣汽配有限公司	零部件	1,607.32	区域性冲压零部件生产企业
宁波屹丰汽车部件有限公司	零部件	2,290.82	国内外多家主机厂配套供应商，具备一定生产规模
台州市路桥云河摩托车配件有限公司	零部件	1,455.17	区域性汽车零部件生产企业
天人汽车底盘（芜湖）股份有限公司	零部件	1,148.49	国内外多家主机厂配套供应

供应商名称	主要产品	报告期内采购额	行业地位
			商，具备一定生产规模

公司采购半成品主要为工艺简单、尺寸较小、附加值较低的冲压零部件小件，除宁波屹丰汽车部件有限公司和天人汽车底盘（芜湖）股份有限公司外均为小型生产企业，技术壁垒较低，市场竞争充分。公司向天人汽车底盘（芜湖）股份有限公司采购的主要产品是特定车型后桥主梁，发行人自建生产线于 2021 年度投产，不再进行外购，现已结束合作。宁波屹丰汽车部件有限公司与发行人同为一汽集团体系内供应商。该供应商生产汽车零部件为前序工艺，经发行人进一步加工后销售给一汽集团。报告期内发行人与大部分半成品供应商均保持着持续稳定的合作，且采购金额占原材料采购比例较小，不存在重大依赖。

六、说明主要供应商与发行人、发行人董事、监管、高管、其他核心人员、实际控制人、发行人股东及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排。

截至本问询函的回复出具日，唯尔思伍号直接持有发行人 9.36%股份，武汉唯尔思作为唯尔思伍号的执行事务合伙人，持有唯尔思伍号 0.74%的合伙份额；主要供应商湖北汇通工贸集团有限公司持有武汉唯尔思 40%股权，为其第一大股东，湖北汇通工贸集团有限公司间接持有发行人 0.03%的股权；一汽创新直接持有发行人 4.67%的股份。一汽集团全资控股子公司一汽资本控股有限公司直接持有一汽创新 38.4615%的出资，同时为一汽创新执行事务合伙人鼎佳汽车私募基金管理（北京）有限公司的第一大股东（持股 35.00%）。

除上述情形外，主要供应商与发行人、发行人董事、监事、高管、其他核心人员、实际控制人、发行人股东及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

（一）对主要原材料供应商实施函证程序，函证原材料采购金额，并对回函差异进行核实；

（二）获取发行人报告期内原材料采购台账，分析各类原材料采购金额、

数量、单价、占比变动情况及原因，同类产品不同供应商采购价格差异情况，根据公开数据库搜集汽车冷轧钢市场价格数据，分析比较发行人钢材采购价格公允性；

（三）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等，核查主要供应商的成立时间、注册资本、经营范围、股权结构等情况，分析其交易额是否与其经营规模和注册资本相匹配，相关交易内容是否与其经营范围匹配；

（四）访谈重要供应商，了解业务合作背景、合作年限、采购占比与结算方式等，考察供应商实际生产经营场所，判断其交易额是否与生产经营能力相匹配；

（五）访谈发行人采购部门负责人，了解发行人的采购模式、对供应商的选择标准、主要供应商变动情况及原因、与主要供应商的合作历史等情况；

（六）获取并查阅公司与重要供应商签订的采购合同，了解发行人与供应商的合作模式、付款方式及款项结算周期、交易合同的主要条款及合同的签订和履约期限等情况；

（七）获取主要供应商与发行人、发行人董事、监事、高管、其他核心人员、实际控制人、发行人股东及其关联方不存在关联关系及其他利益安排的声明。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

（一）发行人供应商选择依据合理，主要供应商采购金额、数量、单价变动具备合理性，钢材采购价格与市场价格不存在显著差异，向不同供应商采购同类产品价格不存在显著差异，采购价格公允；

（二）报告期内，部分供应商存在发行人是其相关业务唯一客户或主要客户的情形，存在新成立即成为发行人供应商的情形，存在客户指定供应商的情形，发行人与前述供应商关系独立，交易价格公允，不存在异常；

（三）发行人与大部分供应商合作稳定且持续，对其不存在重大依赖；

（四）截至本问询函的回复出具日，唯尔思伍号直接持有发行人 9.36%股

份，武汉唯尔思作为唯尔思伍号的执行事务合伙人，持有唯尔思伍号 0.74%的合伙份额；主要供应商湖北汇通工贸集团有限公司持有武汉唯尔思 40%股权，为其第一大股东，湖北汇通工贸集团有限公司间接持有发行人 0.03%的股权；一汽创新直接持有发行人 4.67%的股份。一汽集团全资控股子公司一汽资本控股有限公司直接持有一汽创新 38.4615%的出资，同时为一汽创新执行事务合伙人鼎佳汽车私募基金管理（北京）有限公司的第一大股东（持股 35.00%）。除上述情形外，主要供应商与发行人、发行人董事、监事、高管、其他核心人员、实际控制人、发行人股东及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

6、关于营业成本

根据申报材料：（1）报告期内，公司营业成本分别为 123,424.39 万元、156,238.80 万元和 179,073.41 万元，呈稳步增长趋势；（2）主营业务成本中直接材料的成本分别为 70,238.93 万元、88,600.61 万元和 100,654.79 万元，逐年增长，是主营业务成本的主要构成。

请发行人说明：（1）报告期各期冲压零部件业务、冲压模具业务的成本构成情况，各类产品报告期内营业成本波动与营业收入波动是否匹配，各类产品单位成本波动的原因及合理性；（2）报告期各期主营业务成本中各类直接材料的具体内容、金额、数量，说明各类原材料金额波动的原因及合理性；（3）报告期内主要原材料与最终产品的对应关系，采购量、产品产量的耗用比例关系，各期该比例的变化情况及是否匹配；（4）报告期内主要原材料的价格变化情况，与市场价格变动趋势是否一致，对公司主要原材料价格变化对利润的影响进行敏感性分析；（5）主要能源耗用量与产销量、机器运行时间的配比关系，产品单耗在报告期内的波动情况；（6）各期制造费用明细内容及波动原因，结合各类产品工时耗用、生产人员人数变动情况，量化分析报告期内各产品单位直接人工、单位制造费用波动的原因；（7）结合生产模式、业务流程，说明主要产品成本的主要核算方法和归集过程，成本是否按照不同产品清晰归类，产品成本确认与计量的完整性与合规性，产品销售发出与相应营业成本结转、销售收入确认是否匹配；（8）成本归集是否准确完整，是否存在关联方或其他利益相关方代为承担成本费用、利益输送的情形。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并对上述事项以及成本核算的准确性和完整性发表明确核查意见。

【回复】

一、报告期各期冲压零部件业务、冲压模具业务的成本构成情况，各类产品报告期内营业成本波动与营业收入波动是否匹配，各类产品单位成本波动的原因及合理性

（一） 报告期各期冲压零部件业务、冲压模具业务的成本构成情况

报告期内，公司冲压零部件业务的成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	47,217.32	60.74%	95,488.69	62.90%	82,909.76	63.83%	66,966.75	63.12%
直接人工	6,961.89	8.96%	12,522.22	8.25%	9,746.74	7.50%	7,734.01	7.29%
制造费用	23,560.00	30.31%	43,802.36	28.85%	37,228.31	28.66%	31,389.93	29.59%
合计	**77,739.21**	**100.00%**	**151,813.27**	**100.00%**	**129,884.81**	**100.00%**	**106,090.69**	**100.00%**

直接材料主要包括钢卷、钢板、外购件等，报告期内，冲压零部件业务成本中直接材料的成本分别为 66,966.75 万元、82,909.76 万元、95,488.69 万元和 47,217.32 万元，占比分别为 63.12%、63.83%、62.90%和 60.74%，系成本的主要构成部分，各年材料占比较为稳定。

直接人工主要为公司支付的生产人员薪酬，报告期内，冲压零部件业务成本中直接人工成本分别为 7,734.01 万元、9,746.74 万元、12,522.22 万元和 6,961.89 万元，占比分别为 7.29%、7.50%、8.25%和 8.96%。

制造费用主要包括折旧摊销、车间管理及辅助生产人员的薪酬、水电动力费等，报告期内，冲压零部件业务成本中制造费用分别为 31,389.93 万元、37,228.31 万元、43,802.36 万元和 23,560.00 万元，占比分别为 29.59%、28.66%、28.85%和 30.31%。

报告期内，公司冲压零部件业务成本的构成保持稳定，未出现较大波动。

报告期内，公司在模具业务方面主要进行模具的设计开发，模具生产主要采取外协方式。公司在完成模具设计，进行相应评审后，将参数等资料提交给专业的冲压模具生产供应商进行冲压模具的外协生产。模具业务成本为支付给模具加工商的加工费。

（二）各类产品报告期内营业成本波动与营业收入波动是否匹配，各类产品单位成本波动的原因及合理性

报告期内，冲压零部件业务营业成本波动与营业收入波动情况如下：

单位：万元、元/件

产品名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
主营业务收入	96,370.84	4.41%	184,595.41	17.48%	157,128.06	17.64%	133,570.77
主营业务成本	77,739.21	2.41%	151,813.27	16.88%	129,884.81	22.43%	106,090.69

注：2023 年 1-6 月变动率按当期发生额乘以 2 后模拟计算。

2021 年，主营业务成本增长幅度高于主营业务收入，主要系钢材类原材料价格、固定资产折旧以及人工薪酬社保等人工成本上升的影响：冷轧和镀锌等钢材价格在 2021 年价格大幅走高，2021 年钢材采购均价较 2020 年上涨 27.96%；2021 年发行人新增生产基地投产使用，而新基地的产能释放需要一定时间，导致 2021 年折旧费用较 2020 年有所上升；2021 年人工薪酬上涨、社保和公积金政策调整等，使得公司人工成本有所上升。2022 年，主营业务成本波动与主营业务收入波动比例接近。2023 年 1-6 月，主营业务收入和主营业务成本都实现小幅上升，主要受钢材价格下跌的影响，成本上升幅度低于收入。

综上，报告期内，冲压零部件业务营业总成本与营业收入波动趋势一致。

报告期内，冲压零部件单位料工费情况如下：

单位：元/件

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
单位直接材料	9.69	-1.58%	9.84	-6.62%	10.54	30.62%	8.07
单位直接人工	1.42	10.31%	1.29	4.16%	1.24	32.96%	0.93
单位制造费用	4.82	6.85%	4.51	-4.61%	4.73	25.13%	3.78
单位营业成本	**15.93**	**1.83%**	**15.64**	**-5.23%**	**16.51**	**29.17%**	**12.78**

报告期内，公司主营业务成本中冲压零部件的单位成本分别为 12.78 元/件、16.51 元/件、15.64 元/件和 15.93 元/件。一方面，公司冲压零部件产品成本中原材料占比较大，其中主要是钢材，因此平均成本的变动受钢材价格波动影响较大；

单位：元/吨

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
钢材采购单价	5,240.55	-9.45%	5,787.48	-0.90%	5,840.31	27.96%	4,564.22

公司冲压零部件产品成本中原材料占比超过 60%，因此平均成本的变动主要受原材料价格波动影响。2021 年钢材采购均价较 2020 年上涨 27.96%，2022 年钢材采购均价较 2021 年变动较小。

另一方面，公司冲压零部件形状各异、大小不一，产品重量对平均成本的影响也较大。

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
产品重量（吨）	55,315.79	107,717.01	94,290.11	90,162.72
产量（万件）	4,953.97	9,959.40	7,773.44	8,367.21
单位产品重量（千克/件）	1.12	1.08	1.21	1.08

因此，2021 年单位成本较 2020 年上升，主要是因为钢材采购价格上涨 27.96%，同时单件产品重量增加；2022 年单位成本较 2021 年下降幅度为 5.23%，主要系钢材采购价格相对平稳，但 2022 年冲压零部件单件产品重量有所下降；2023 年 1-6 月单位成本较 2022 年上涨幅度为 1.83%，同时单件产品重量增加。

报告期内，冲压模具业务营业成本波动与营业收入波动情况如下：

单位：万元、元/件

产品名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
主营业务收入	4,738.13	29.05%	7,343.01	-12.97%	8,436.87	63.90%	5,147.60
主营业务成本	3,703.25	43.37%	5,166.11	-9.22%	5,690.85	73.92%	3,272.18
单位成本	685,787.48	225.23%	210,861.63	23.39%	170,896.40	20.12%	142,268.70

发行人模具项目主要是为承接冲压零部件供应订单而配套开发的，非标准化产品，不同模具之间由于工艺及复杂程度的不同，开发周期不同等诸多因素影响，成本存在差异。2023 年 1-6 月，模具单位成本较高，主要因为特定车型模具件重较高，件数较少导致。报告期内，冲压模具业务营业成本与营业收入波动趋势相同。

二、 报告期各期主营业务成本中各类直接材料的具体内容、金额、数量，说明各类原材料金额波动的原因及合理性

（一）直接材料的具体内容、金额和数量

报告期内，公司主营产品类型包括冲压零部件和冲压模具，冲压零部件成本占主营业务成本占比的 90%以上，冲压模具成本占比较低，报告期内，主营业务成本中各类直接材料成本具体内容、金额、数量等情况如下：

报告期间	具体内容	金额（万元）	数量（吨、万件）	单价（元/吨、元/件）	占比
2023 年 1-6 月	车用钢材	44,428.27	83,625.40	5,312.77	67.58%
	废料	-10,016.20	-38,216.44	2,620.91	
	标准件	6,287.75	9,304.58	0.68	12.35%
	外购半成品件	6,517.50	1,210.38	5.38	12.80%
	冲压模具	3,703.25	0.01	685,787.48	7.27%
	合计	**50,920.58**			**100.00%**
2022 年度	车用钢材	97,571.25	169,737.48	5,748.36	76.01%
	废料	-21,068.21	-74,638.62	2,822.70	
	标准件	10,075.08	15,410.24	0.65	10.01%
	外购半成品件	8,910.57	2,148.38	4.15	8.85%
	冲压模具	5,166.11	0.02	210,861.63	5.13%
	合计	**100,654.79**			**100.00%**
2021 年度	车用钢材	86,605.24	150,636.44	5,749.29	75.49%
	废料	-19,719.80	-63,044.91	3,127.90	
	标准件	9,666.87	14,187.54	0.68	10.91%
	外购半成品件	6,357.45	2,839.34	2.24	7.18%
	冲压模具	5,690.85	0.03	170,896.40	6.42%
	合计	**88,600.61**			**100.00%**
2020 年度	车用钢材	63,028.67	138,893.87	4,537.90	70.19%
	废料	-13,727.87	-58,136.02	2,361.34	
	标准件	9,738.04	12,542.51	0.78	13.86%
	外购半成品件	7,927.91	2,564.32	3.09	11.29%
	冲压模具	3,272.18	0.02	142,268.70	4.66%
	合计	**70,238.93**			**100.00%**

报告期内，冲压零部件的主要原材料类型有车用钢材（钢卷和板材）、标

准件（球头总成、焊接螺母、横管、纵管、衬套等）和半成品，公司在生产冲压过程中会产生一定的废料，通过废料输送线将废料收集后对外销售，废料成本冲减直接材料成本。发行人主营业务成本中直接材料的主要材料钢材分别占直接材料的比重为 70.19%、75.49%、76.01%和 67.58%，受钢材价格波动的影响，2021 年和 2022 年钢材成本占直接材料的比重略高于 2020 年，2023 年 1-6 月，发行人外购半成品采购比例上升，车用钢材采购比例下降，故各类型直接材料比重有所差异。

发行人冲压模具主要是为承接冲压零部件供应订单而配套开发的，公司主要进行模具的设计开发，模具生产主要采取外协方式，直接材料为模具加工成本。

（二）各类原材料金额波动的原因及合理性

1、冲压零部件

报告期内公司主要采购项目为车用钢材、标准件、半成品及其他，由于公司生产主要耗用钢材、标准件和半成品，故将此三类采购项目和直接材料进行对比。冲压零部件原材料采购占比和直接材料占比如下：

单位：万元

报告期	项目	主要采购项目金额和占比		直接材料金额和占比	
		金额	比例	金额	比例
2023 年 1-6 月	车用钢材	43,748.47	76.83%	44,461.72	77.63%
	标准件	6,705.78	11.78%	6,292.10	10.99%
	半成品	6,485.56	11.39%	6,522.16	11.39%
	合计	**56,939.80**	**100.00%**	**57,275.98**	**100.00%**
2022 年度	车用钢材	99,894.52	81.70%	97,571.25	83.71%
	标准件	11,126.12	9.10%	10,075.08	8.64%
	半成品	11,256.30	9.21%	8,910.57	7.64%
	合计	**122,276.94**	**100.00%**	**116,556.89**	**100.00%**
2021 年度	车用钢材	96,265.98	83.35%	86,605.24	84.39%
	标准件	10,659.22	9.23%	9,666.87	9.42%
	半成品	8,572.71	7.42%	6,357.45	6.19%
	合计	**115,497.91**	**100.00%**	**102,629.56**	**100.00%**
2020 年度	车用钢材	62,698.11	78.63%	63,028.67	78.11%

	标准件	10,027.10	12.58%	9,738.04	12.07%
	半成品	7,011.26	8.79%	7,927.91	9.82%
	合计	**79,736.47**	**100.00%**	**80,694.62**	**100.00%**

由上表可知，各年采购金额占比和直接材料金额占比总体差异较小。2021 年、2022 年直接材料中车用钢材金额占比有所上升，主要是由于冷轧和镀锌等钢材价格在 2021 年价格大幅走高，2021 年钢材采购均价较 2020 年上涨 27.96%，2022 年钢材市场整体呈下行趋势，发行人所购钢材平均价格与 2021 年基本持平。2023 年 1-6 月，直接材料中车用钢材金额占比有所下降主要受到钢材价格以及各基地钢材储备量的影响。

标准件和半成品采购占比相对较低，2022 年和 2023 年 1-6 月金额占比上升主要是由于特定车型业务规模上升，其生产工艺要求所需采购半成品及标准件的结构占比上升。

2、冲压模具

公司依据客户提供的产品数据及质量标准要求制作冲压模具，受模具相关零部件的大小、模具材质及生产工艺难度等因素影响，不同模具之间的开发价格有所差异，故模具直接材料金额波动可比性不强。

三、 报告期内主要原材料与最终产品的对应关系，采购量、产品产量的耗用比例关系，各期该比例的变化情况及是否匹配

报告期内，公司大批量生产的产品为汽车冲压零部件，该类型产品占主营业务收入比重的 90%以上，主要原材料为原始形态的车用钢材等，公司大部分自行进行冲压（通过专用模具加工成特定形状的零件）及拼焊（将半成品件与焊接螺母或其他外购件进行拼接）形成最终产品，公司车用钢材的采购及耗用与最终产品产量及重量有一定比例关系。

车用钢材采购量、耗用量以及冲压零部件产品产量的匹配关系如下：

单位：吨、万件

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	计算过程
钢材采购数量	83,480.65	172,604.39	164,830.26	137,368.65	a（T）
钢材耗用数量	83,625.40	169,737.48	150,636.44	138,893.87	b（T）
采购与耗用比	99.83%	101.69%	109.42%	98.90%	a/b

产品产量	4,953.97	9,959.40	7,773.44	8,367.21	c（万件）
估算完工产品净重	55,315.79	107,717.01	94,290.11	90,162.72	d（T）=完工产品数量*产品净重
废料重量	38,216.44	74,638.62	63,044.91	58,136.02	e（T）
测算产品毛重	93,532.23	182,355.63	157,335.02	148,298.74	f=d+e
测算外购件重量	9,487.77	13,030.03	7,679.82	6,667.65	g=外购半成品件+外购标准件重量
测算产品钢材重量	84,044.47	169,325.60	149,655.20	141,631.10	h=f-g
钢材耗用与测算产品钢材重量比	99.50%	100.24%	100.66%	98.07%	i=b/h

报告期内，公司冲压零部件产品产量与产成品中主要原材料车用钢材的配比关系较为稳定。各报告期钢材采购量和耗用量差异不大，各年测算产品钢材重量与钢材耗用量相匹配。

四、 报告期内主要原材料的价格变化情况，与市场价格变动趋势是否一致，对公司主要原材料价格变化对利润的影响进行敏感性分析

（一） 报告期内主要原材料价格波动情况

公司采购的车用钢材属大宗商品物资，市场供应充足，按照材质区分主要分为冷轧和镀锌，按照形态区分主要分为钢卷和板材。公司主要直接向浙江绿草地材料科技有限公司、湖北汇通工贸集团有限公司和青岛海利尔投资集团有限公司等钢材贸易商采购钢材。公司与主要供应商建立了稳定的合作关系，报告期内未发生因原材料短缺而影响生产的情况。

针对车用钢材，原材料的采购金额及价格变化情况如下：

期间	项目	采购数量（吨）	采购金额（万元）	采购单价（元/吨）	价格变化率
2023 年 1-6 月	采购钢材－钢卷	55,007.80	27,451.96	4,990.56	-9.90%
	采购钢材－板材	751.98	471.73	6,273.17	-1.85%
	采购钢材－镀锌卷/板	27,720.87	15,824.78	5,708.62	-9.64%
	合计	**83,480.65**	**43,748.47**	**5,240.55**	**-9.45%**
2022 年度	采购钢材－钢卷	117,740.67	65,218.85	5,539.19	-2.42%
	采购钢材－板材	2,055.81	1,313.95	6,391.42	-9.09%
	采购钢材－镀锌卷/板	52,807.92	33,361.72	6,317.56	-1.29%
	合计	**172,604.39**	**99,894.52**	**5,787.48**	**-0.90%**
2021 年度	采购钢材－钢卷	130,323.58	73,976.59	5,676.38	32.28%

	采购钢材－板材	3,240.28	2,278.19	7,030.86	48.21%
	采购钢材－镀锌卷/板	31,266.40	20,011.19	6,400.22	19.04%
	合计	**164,830.26**	**96,265.98**	**5,840.31**	**27.96%**
2020 年度	采购钢材－钢卷	99,765.44	42,810.62	4,291.13	/
	采购钢材－板材	5,219.44	2,475.95	4,743.71	/
	采购钢材－镀锌卷/板	32,383.76	17,411.54	5,376.63	/
	合计	**137,368.65**	**62,698.11**	**4,564.22**	**/**

2021 年平均采购单价较上年度增长 27.96%，2022 年平均采购单价较 2021 年全年平均单价下降 0.90%，2023 年上半年平均采购单价较 2022 年全年下降 9.45%。报告期内，公司采购钢材价格基本与市场波动趋势一致。与钢材市场波动情况的匹配性详见本问询函的回复之“问题 5、关于采购和供应商”之“三、（三）各类产品采购主要供应商采购金额、数量、单价变化情况及合理性，与市场价格差异情况”。

（二） 主要原材料价格变化对利润的影响

报告期内，公司冲压零部件主要原材料钢材价格波动较大，2020 年初至 2021 年末，钢材价格波动上升，2021 年末至 2022 年，钢材价格波动下降，材料价格的传导导致发行人采购成本发生变化，进而对利润产生影响。报告期内，公司原材料价格变动对利润总额的敏感性分析如下：

1、 钢材价格上升变动 5%对利润总额的影响

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	备注
变动前的主营业务收入（冲压零部件）	96,370.84	184,595.41	157,128.06	133,570.77	a
变动前的主营业务成本（冲压零部件）	77,739.21	151,813.27	129,884.81	106,090.69	b
变动前的利润总额	8,345.65	11,195.55	22,993.52	11,494.32	
变动前毛利率	19.33%	17.76%	17.34%	20.57%	c=（a-b）/a
钢材成本占比	44.31%	50.39%	51.50%	46.47%	d
钢材价格增加 5%后的毛利率	17.55%	15.69%	15.21%	18.73%	e=1-（1-c）*（5%*d+1）
毛利率变动	-1.79%	-2.07%	-2.13%	-1.85%	f=e-c
对利润总额的影响	-1,722.28	-3,825.15	-3,344.27	-2,465.04	g=f*a
模拟调整后的利润总额	6,623.37	7,370.40	19,649.25	9,029.28	

2、 钢材价格上升变动 10%对利润总额的影响

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	备注
变动前的主营业务收入（冲压零部件）	96,370.84	184,595.41	157,128.06	133,570.77	a
变动前的主营业务成本（冲压零部件）	77,739.21	151,813.27	129,884.81	106,090.69	b
变动前的利润总额	8,345.65	11,195.55	22,993.52	11,494.32	
变动前毛利率	19.33%	17.76%	17.34%	20.57%	c=（a-b）/a
钢材成本占比	44.31%	50.39%	51.50%	46.47%	d
钢材价格增加 10%后的毛利率	15.76%	13.61%	13.08%	16.88%	e=1-（1-c）*（10%*d+1）
毛利率变动	-3.57%	-4.14%	-4.26%	-3.69%	f=e-c
对利润总额的影响	-3,444.55	-7,650.30	-6,688.54	-4,930.08	g=f*a
模拟调整后的利润总额	4,901.10	3,545.25	16,304.98	6,564.24	

根据上述分析，公司原材料价格变动对利润总额的敏感性分析汇总如下：

单位：万元

主要原材料	变动幅度	对利润总额的影响			
		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
钢材	5%	-1,722.28	-3,825.15	-3,344.27	-2,465.04
	10%	-3,444.55	-7,650.30	-6,688.54	-4,930.08

由上表可知，若公司产品价格无法根据原材料价格变化进行调整，报告期内，钢材上涨 5%—10%，利润总额将下降 1,722.28—7,650.30 万元。由于材料价格波动对发行人的利润水平影响较大，因此发行人与主要客户在合作框架协议中约定了产品价格调整机制。

五、 主要能源耗用量与产销量、机器运行时间的配比关系，产品单耗在报告期内的波动情况

报告期内，公司主要能源耗用量与产销量、机器运行时间的配比关系如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
耗电量（万度）	3,108.43	5,802.13	4,838.24	4,136.70
冲压零部件产量（万件）	4,953.97	9,959.40	7,773.44	8,367.21
机器运行（实际冲压次数）	17,044.11	32,878.61	28,034.32	25,089.04
单位耗电量（度/件）	0.63	0.58	0.62	0.49

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
单位冲压次数耗电量（度/次）	0.18	0.18	0.17	0.16

报告期内，公司生产经营耗用的主要能源为电。报告期各期汽车零部件单位耗电量分别为 0.49 度/件、0.62 度/件、0.58 度/件和 0.63 度/件，各年度生产能耗存在差异，主要是受到各年产品的规格尺寸、件重不同的影响。此外，生产冲压零部件的工艺环节、生产连续性、设备类型的差异等也对单位耗电量产生影响。

报告期内，汽车零部件单位冲压次数耗电量分别为 0.16 度/次、0.17 度/次、0.18 度/次和 0.18 度/次，逐年上升，主要是因为报告期内高吨位的冲压生产线持续增多，设备耗电水平有所提高。

综上所述，公司主要能源耗用与产品产量、机器运行情况相匹配。产品单耗在报告期内的波动情况合理。

六、 各期制造费用明细内容及波动原因，结合各类产品工时耗用、生产人员人数变动情况，量化分析报告期内各产品单位直接人工、单位制造费用波动的原因；

（一） 各期制造费用明细内容及波动原因

单位：万元

制造费用	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
折旧及摊销	10,742.95	16.08%	18,509.86	9.84%	16,852.39	31.94%	12,773.24
职工薪酬	4,589.79	7.68%	8,525.06	23.28%	6,914.96	30.68%	5,291.61
水电动力费	2,722.72	3.57%	5,257.60	35.28%	3,886.50	14.99%	3,379.94
运输仓储费	1,923.06	-0.74%	3,874.66	6.33%	3,643.85	20.43%	3,025.80
委外加工费	1,280.83	-0.08%	2,563.64	-1.25%	2,596.10	33.98%	1,937.67
修理费	1,845.25	0.89%	3,658.04	6.03%	3,449.90	1.12%	3,411.67
其他	442.53	18.83%	744.81	-1.22%	754.01	-41.82%	1,296.03
合计	**23,547.13**	**9.18%**	**43,133.67**	**13.22%**	**38,097.71**	**22.44%**	**31,115.96**

公司紧随客户发展战略布局，不断布局建设生产基地，临近配套以提升响应速度。2021 年，西安地通、长兴地通、长春地通等基地投产，厂房、设备等长期资产增加，采购、生产规模扩大，折旧及摊销、运输仓储费金额大幅上升，

此外，由于实施新租赁准则，新增使用权资产折旧，也导致折旧及摊销金额增加。2022 年已投产的基地数量维持稳定，折旧及摊销增幅变小，采购、生产规模增长，运输仓储费相应增长。2023 年 1-6 月，公司采购、生产规模较为稳定，运输仓储费保持稳定；折旧及摊销增长，主要由于湘潭地通、张家口地通、西安地通、成都地通等基地大额机器设备投产导致。

职工薪酬方面，2021 年职工薪酬较上期增幅较大，主要由于 2020 年享受社保减免政策，2021 年不再享受该政策，以及员工薪酬水平上涨导致。2022 年间接人工数量增长、员工薪酬水平上涨，导致职工薪酬较上期增长。2023 年 1-6 月，生产人员数量和平均薪酬都有所增长，导致职工薪酬增长。

水电动力费方面，主要由电费、天然气费和水费构成，此外还有少量液体二氧化碳、液氩等其他气体费用，其中电费为主要部分。报告期内计入制造费用的电费耗用情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年度	2020 年度
用电量（万度）	3,108.43	5,802.13	4,838.24	4,136.70
电费（万元）	2,300.79	4,349.38	3,421.81	2,928.01
平均单价（元/度）	0.74	0.75	0.71	0.71
占水电动力费比例	84.50%	82.73%	88.04%	86.63%

2021 年，主要受产量增长和引入自动化设备的影响，用电量增加，2021 年水电动力涨幅比较明显。2022 年，由于长兴地通等新增生产基地逐步量产，产量增加导致水电动力耗用量增加，同时，2021 年底开始各地电价有所上涨，导致电费增长。2023 年 1-6 月，随着产量的上升，水电动力费相应小幅增长。

公司委外加工费主要为钢材加工处理（开平、剪裁及落料等）以及半成品加工。2021 年加工费上升主要系宁波杰诚（2020 年下半年成立）、长春地通、长兴地通（2021 年成立）、张家口地通等基地订单需求上升，外协需求扩大，导致加工费上涨较多。2022 年加工费较 2021 年加工费下降，主要由于①长兴地通 2022 年部件的加工由外包转为冲压车间自行生产；②张家口地通产品结构变化，外协需求减少。2023 年 1-6 月，公司委外加工业务无大幅波动，委外加工费维持稳定。

修理费在报告期内较为稳定，主要由于新设备投入使用和产量上升的影响，

修理费逐年小幅上升，2022 年度增长幅度较为明显，主要由于 2021 年新投产基地较多导致。

其他制造费用包括租赁费、会议费、物业管理费等。2021 年较上期下降幅度达 41.82%，主要因实施新租赁准则、确认使用权资产和使用权资产折旧，相应租赁费用转入折旧及摊销费。2022 年其他制造费用与上期基本持平。2023 年 1-6 月，其他制造费用增幅较大，主要由于长春地通本期产量增长，短期租赁费增长幅度较大导致。

（二） 结合各类产品工时耗用、生产人员人数变动情况，量化分析报告期内各产品单位直接人工、单位制造费用波动的原因；

报告期内，按生产成本与产量测算，冲压零部件的单位直接人工、单位制造费用情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
月均生产人员数量（人）	2,694.00	2,453.00	1,998.00	1,829.00
其中：月均直接生产人员数量（人）	1,785.00	1,673.00	1,266.00	1,054.00
间接生产人员数量（人）	909.00	780.00	732.00	775.00
直接人工成本（万元）	7,085.00	13,240.72	10,337.57	7,210.44
制造费用（万元）	23,547.13	43,133.67	38,097.71	31,115.96
生产数量（万件）	4,953.97	9,959.40	7,773.44	8,367.21
单位直接人工（元/件）	1.43	1.33	1.33	0.86
单位制造费用（元/件）	4.75	4.33	4.90	3.72

报告期内单位直接人工、单位制造费用波动，主要受薪酬水平、社保政策，以及产品结构导致的产品数量变动的影响。

2021 年和 2022 年，单位直接人工较 2020 年增长幅度较大，主要因为：① 2020 年享受社保减免政策，2021 年该项政策取消，公司需要承担的社保成本上升，人工成本提高；② 产品结构变化，2021 年冲压零部件单件重量较大，虽然原材料钢材领用量增长，但产品件数减少，导致单位直接人工偏高。2023 年 1-6 月，单位直接人工相对稳定，主要由于员工薪酬上涨，单位直接人工有所上升。

2021 年单位制造费用较 2020 年增长 31.79%，主要因为：①2020 年享受社

保减免政策，2021 年该项政策取消，公司需要承担的社保成本上升，人工成本提高；②2021 年新建基地陆续投产，由于处于投产前期，产量处于爬坡阶段，单位折旧摊销成本较高；因自动化设备引入、委外加工量增加，导致水电动力费、加工费增加；③2021 年冲压零部件单件重量较大，虽然原材料钢材领用量增长，但产品件数减少，导致单位制造费用偏高。2022 年，随着新投产基地正常量产，产量增长，规模效应显现，产品分摊的折旧摊销等制造费用下降，同时件重降低、产品数量增多，单位制造费用下降。2023 年 1-6 月，主要由于员工薪酬上涨、大额机器设备投产的影响，单位制造费用上升。

七、 结合生产模式、业务流程，说明主要产品成本的主要核算方法和归集过程，成本是否按照不同产品清晰归类，产品成本确认与计量的完整性与合规性，产品销售发出与相应营业成本结转、销售收入确认是否匹配；

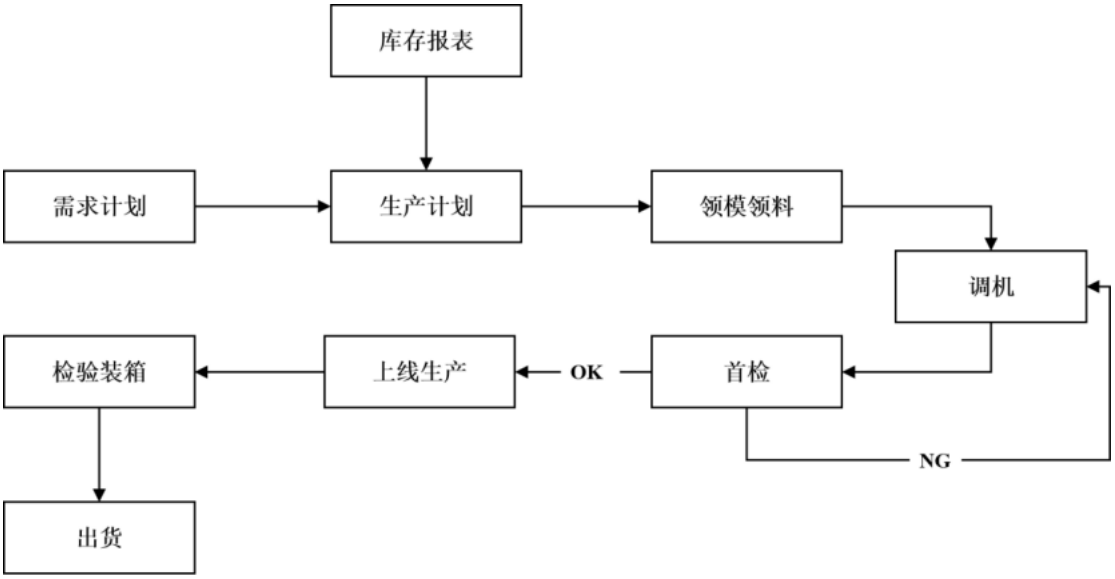
（一） 结合生产模式、业务流程，说明主要产品成本的主要核算方法和归集过程；

公司采取“以销定产”为主的生产模式，汽车零部件属于定制件，除不同零部件的性能要求不同外，同一零部件在不同车型上的结构也有所不同，因此生产使用钢材的规格型号、模具、夹具、检具都需要根据客户的实际产品订单需求进行相应调整。

客户提供需求计划后，物控部门会根据订单情况和库存报表制定生产计划，综合考虑公司库存和生产能力制定相应的《生产计划单》安排生产。

公司以自主生产为主，当出现客户计划提前或市场需求大幅增长导致工厂产能无法满足需求时，会将部分工艺标准化程度较高的冲压加工环节进行委外加工。

公司主要生产流程图如下：



公司生产成本分为基本生产成本和制造费用项目核算，直接材料、直接人工在基本生产成本科目中归集，辅助生产费用在制造费用中归集。

直接材料的归集与分配：直接材料是指生产过程中直接用于产品生产的主要材料，直接材料的领用采用月末一次加权平均法核算，按照生产领料出库单计入“生产成本-直接材料”科目核算。直接材料按各生产工单的实际领料的数量和金额归集各生产工单的直接材料成本，每月末，财务部根据 ERP 系统中当月原材料对应的生产工单计入相应产品成本。

直接人工归集与分配：直接人工主要为直接参与生产环节的人员职工薪酬，包括工资奖金、社保公积金和福利费等。每月根据各部门实际生产人员的工资奖金、社保公积金、福利费等各项直接人工成本按车间进行归集，归集后根据车间各工单工时进行分配。

制造费用归集与分配：制造费用主要核算为生产而发生的各项间接生产费用，具体包括生产车间管理人员和辅助生产部门人员的职工薪酬，固定资产、厂房设备租赁、无形资产等折旧摊销，加工费和水电能源费用等支出，按照当月各车间耗用进行归集，一般以当月完工产品（半成品、产成品）的机器工时计算分配系数进行分摊，涂装环节按照物料体积计算分配系数进行分配。制造费用当月发生额全部计入完工产品成本，期末在产品不参与分摊。

产品完成生产过程形成产成品，待产成品入库后，仓库根据发货指令进行发货。公司产品确认销售收入时结转销售产品成本，公司存货发出方法为月末

一次加权平均法，按照销售数量及加权平均成本结转销售产品成本。

（二） 成本是否按照不同产品清晰归类，产品成本确认与计量的完整性与合规性，产品销售发出与相应营业成本结转、销售收入确认是否匹配

报告期内，公司月末对入库完工产品在 ERP 中分品种、型号，按数量、金额登记产成品明细账，公司收入成本的结转均在 ERP 系统中进行核算，当期销售确认收入的同时，在 ERP 系统结转销售成本；公司 ERP 系统区分不同产成品的类别和规格进行成本的核算，清晰归类。公司 ERP 系统的成本核算模块对每一规格型号的产品按编码规则设置产品编码，销售模块根据产品编码能够准确地区分各类产品的收入，并按照销售出库的产品编码及数量自动取得出库成本，进而认定结转各产品的营业成本，确保成本反映实际销售情况，并与销售收入实现配比。

公司制定了《BOM 管理规定》、《汽车零配件产品成本核算》、《存货管理制度》等生产成本核算制度，设置了生产成本的核算方法、完工产品入库管理等内部控制环节，相关内部控制制度可以保证产品成本计算、费用分摊的准确性和及时性。

综上所述，公司成本已按照不同产品清晰归类，产品成本确认与计量完整、合规，产品销售发出与相应成本结转、收入确认匹配。

八、 成本归集是否准确完整，是否存在关联方或其他利益相关方代为承担成本费用、利益输送的情形

报告期内，公司成本归集准确完整，详见本问询函的回复之“问题 6、关于营业成本”之“七、（一）结合生产模式、业务流程，说明主要产品成本的主要核算方法和归集过程”。

公司资产完整，业务及人员、财务、机构、技术独立，具有持续研发能力、直接面向市场独立持续经营的能力，对控股股东及相关关联方不存在依赖关系；公司在报告期内发生的向关联方采购等关联交易行为具有必要性和合理性，交易定价具有公允性，相关关联方不存在为公司代为承担成本费用或转移定价等利益输送行为。

综上，公司成本归集准确完整，不存在关联方或其他利益相关方代为承担

成本费用、利益输送的情形。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

（一）核查发行人报告期内的收入成本明细账，了解其各产品的收入金额、收入结构、单价、单位成本及毛利率情况；

（二）获取发行人报告期内的营业成本明细表以及生产成本明细表，拆分其产品成本构成并将单位材料成本与采购单价比较，分析不同产品成本的变动原因及合理性；

（三）获取并核查主要原材料的采购入库单、生产领料以及公司成本明细表，分类汇总各产品类型直接材料的具体内容、金额、数量，分析各类原材料金额变化原因，并就变化原因向相关的人员进行询问了解；

（四）计算单位产品产量的耗用情况，分析原材料采购数量、耗用数量与产品产量的匹配性；

（五）获取发行人报告期内采购明细表，复核主要原材料采购价格；访谈发行人采购负责人，了解发行人原材料的采购结构及影响原材料采购价格的主要因素；

（六）对报告期内能源耗用情况进行分析，检查相关能源耗用单据，核查计算单位产量的耗电量，核查公司耗电量是否与产量匹配；

（七）获取并核查发行人员工工资表及薪酬明细账，检查其人工费用的归集是否完整，分析生产人员人工成本变动的原因及合理性；

（八）访谈发行人管理层，了解各基地投产进度、产能利用情况等；

（九）获取并检查发行人制造费用明细账，检查制造费用的归集和分摊过程、具体构成及波动情况；

（十）获取并检查发行人产成品收发存明细表，结合投入产出统计表，检查产品产量、重量等；

（十一）获取并检查外协加工费明细账，检查发生额及变动原因；

（十二）了解发行人不同产品的生产过程、业务流程、成本核算方法，取得发行人成本核算相关内部控制制度。检查成本核算方法与生产工艺流程是否匹配，检查材料成本、直接人工及制造费用的计算和分配是否正确，检查生产成本在完工产品之间的分配是否正确，检查公司成本计算的准确性、合理性；

（十三）核查报告期内各关联方的银行流水、财务报表，重点关注关联方是否与发行人及其客户、供应商存在交易或资金往来，是否存在为发行人承担成本费用、利益输送等情形；走访发行人主要客户、供应商，询问发行人是否存在虚增发行人收入、利润或向发行人输送利益的情形；核查发行人报告期内银行流水，重点关注发行人是否与关联方存在资金往来，取得发行人关联交易明细资料并核查关联交易公允性，取得并核查发行人实际控制人、董监高等个人银行流水，重点关注其与发行人及发行人客户、供应商是否存在资金往来。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

（一）发行人冲压零部件业务、冲压模具营业总成本与营业收入波动趋势一致，单位营业成本波动具备合理性；

（二） 发行人主要产品直接材料结构较稳定，各类原材料金额占比不存在重大变化，变化原因具有合理性；

（三） 报告期各期发行人的车用钢材采购量、耗用量、以及冲压零部件产品产量相匹配。废料产出量与废料销售量相匹配；

（四） 主要原材料的价格变化情况与市场价格变动趋势一致，已对主要原材料价格变化对利润的影响进行敏感性分析；

（五） 公司主要能源耗用与产品产量、机器运行情况相匹配。产品单耗在报告期内的波动情况具备合理性。

（六） 报告期内制造费用、单位直接人工、单位制造费用的波动，与公司生产规模、薪酬政策、产品结构等因素相匹配，具备合理性；

（七） 发行人成本已按照不同产品清晰归类，产品成本确认与计量完整、

合规，产品销售发出与相应成本结转、收入确认匹配；

（八）发行人成本归集准确完整，不存在关联方或其他利益相关方代为承担成本费用、利益输送的情形。

7、关于毛利率

根据申报材料：（1）报告期内，发行人冲压零部件的毛利率分别为20.57%、17.34%和17.76%，存在一定波动；（2）发行人冲压零部件毛利率略高于同行业公司的平均毛利率水平，冲压模具远高于同行业公司平均水平。

请发行人：（1）结合原材料价格变化、单位产品成本变化、单位产品价格变化、上下游产业的波动等情况，补充说明报告期各期各类产品的毛利率、收入占比及波动原因；（2）补充说明不同产品之间毛利率存在差异的原因，同一产品不同期间毛利率波动的原因及合理性；（3）结合公司和同行业产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价等情况，说明毛利率高于可比公司的原因；（4）说明毛利率计算的依据和合规性，收入与相关成本费用归集是否符合配比原则，成本和费用各构成项目划分是否合理。

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、结合原材料价格变化、单位产品成本变化、单位产品价格变化、上下游产业的波动等情况，补充说明报告期各期各类产品的毛利率、收入占比及波动原因

（一）主营业务产品的毛利率贡献：

报告期内，公司各主营业务产品的毛利率贡献如下：

单位：%

产品类别	2023年1-6月				2022年度				2021年度				2020年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	贡献变动	毛利率	收入占比	毛利率贡献	贡献变动	毛利率	收入占比	毛利率贡献	贡献变动	毛利率	收入占比	毛利率贡献
冲压零部件	19.33	95.31	18.43	1.35	17.76	96.17	17.08	0.62	17.34	94.90	16.45	-3.36	20.57	96.29	19.81
冲压模具	21.84	4.69	1.02	-0.11	29.65	3.83	1.13	-0.52	32.55	5.10	1.66	0.31	36.43	3.71	1.35
合计	**19.45**	**100.00**	**19.45**	**1.24**	**18.21**	**100.00**	**18.21**	**0.10**	**18.11**	**100.00**	**18.11**	**-3.05**	**21.16**	**100.00**	**21.16**

注：毛利率贡献=该主营业务产品毛利率×该主营业务产品收入占比

由上表可知，冲压零部件是公司最为重要的主营业务，冲压零件部的毛利率贡献占比稳定在 90%以上，因此冲压零部件毛利率变动对主营业务毛利率变动的影响较大。报告期内，公司各类业务收入占比波动较小，业务结构相对稳

定。而冲压零部件毛利率 2021 年度出现一定下滑，导致其毛利率贡献值有所下降，从而引起公司主营业务的综合毛利率有所下降。冲压模具收入占比较低，毛利率贡献占比较低，对公司整体毛利率影响较小。

（二）各产品毛利率和收入占比对主营业务综合毛利率的影响

各产品毛利率和收入占比对主营业务综合毛利率的影响情况如下 ：

单位：%

产品类别	2023 年 1-6 月					2022 年度					2021 年度				
	毛利率影响		收入占比影响		毛利率贡献变动	毛利率影响		收入占比影响		毛利率贡献变动	毛利率影响		收入占比影响		毛利率贡献变动
	毛利率变动	对毛利率贡献的影响	收入占比变动	对毛利率贡献的影响		毛利率变动	对毛利率贡献的影响	收入占比变动	对毛利率贡献的影响		毛利率变动	对毛利率贡献的影响	收入占比变动	对毛利率贡献的影响	
冲压零部件	1. 57	1. 51	-0. 86	-0. 17	1. 35	0. 42	0. 40	1. 27	0. 23	0. 62	-3. 24	-3. 12	-1. 38	-0. 24	-3. 36
冲压模具	-7. 80	-0. 30	0. 86	0. 19	-0. 11	-2. 90	-0. 15	-1. 27	-0. 38	-0. 52	-3. 88	-0. 14	1. 38	0. 45	0. 31

2023 年 1-6 月冲压零部件毛利率贡献提高了 1.35 个百分点，主要系毛利率增长的影响，2023 年 1-6 月冲压模具毛利率贡献降低了 0.11 个百分点，主要系毛利率降低的影响；2022 年冲压零部件毛利率贡献提高了 0.62 个百分点，同时受到毛利率增长和收入占比提高的影响，尤其是毛利率的提升，影响了 0.40 个百分点，2022 年冲压模具毛利率贡献降低了 0.52 个百分点，同时受到毛利率下降和收入占比降低的影响，尤其是收入占比的降低，影响了 0.38 个百分点；2021 年冲压零部件毛利率贡献下降了 3.36 个百分点，同时受到毛利率下降和收入占比降低的影响，尤其是毛利率的下降，影响了 3.12 个百分点，2021 年冲压模具毛利率贡献提高了 0.31 个百分点，主要系收入占比提高带来的影响。

（三）各产品毛利率变动情况分析

1、冲压零部件

报告期内，公司冲压零部件平均单价、单位成本变动情况如下：

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
平均单价（元/件）	19.75	3.82%	19.02	-4.75%	19.97	24.11%	16.09
单位成本（元/件）	15.93	1.83%	15.64	-5.23%	16.51	29.17%	12.78
毛利率	19.33%	1.57%	17.76%	0.42%	17.34%	-3.24%	20.57%

（1）平均单价变动分析

报告期内，公司冲压零部件的平均单价分别为 16.09 元/件、19.97 元/件、19.02 元/件和 19.75 元/件，公司的产品定价模式为按照生产成本加上合理的利润确定产品销售价格，因此公司冲压零部件产品平均单价与平均成本的变动趋势一致；同时，受与客户价格谈判、产品工艺复杂程度等多重因素的影响，销售单价的变动幅度和原材料价格的变动幅度有所不同。2023 年 1-6 月平均单价略有上涨主要系 2023 年 1-6 月高单价底盘件和高单价车型产品销售占比提高。

（2）单位成本变动分析

报告期内，公司主营业务成本中冲压零部件的单位成本分别为 12.78 元/件、16.51 元/件、15.64 元/件和 15.93 元/件。一方面，公司冲压零部件产品成本中原材料占比较大，其中主要是钢材，因此平均成本的变动受钢材价格波动影响较大；

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
直接材料	47,217.32	60.74%	95,488.69	62.90%	82,909.76	63.83%	66,966.75	63.12%
直接人工	6,961.89	8.96%	12,522.22	8.25%	9,746.74	7.50%	7,734.01	7.29%
制造费用	23,560.00	30.31%	43,802.36	28.85%	37,228.31	28.66%	31,389.93	29.59%
合计	**77,739.21**	**100.00%**	**151,813.27**	**100.00%**	**129,884.81**	**100.00%**	**106,090.69**	**100.00%**

单位：元/吨

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
钢材采购单价	5,240.55	-9.45%	5,787.48	-0.90%	5,840.31	27.96%	4,564.22

公司冲压零部件产品成本中原材料占比超过 60%，因此平均成本的变动主要受原材料价格波动影响。2021 年钢材采购均价较 2020 年上涨 27.96%，2022 年钢材采购均价较 2021 年变动较小。

另一方面，公司冲压零部件形状各异、大小不一，产品重量对平均成本的影响也较大。

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
产品重量（吨）	55,315.79	107,717.01	94,290.11	90,162.72
产量（万件）	4,953.97	9,959.40	7,773.44	8,367.21
单位产品重量（千克/件）	1.12	1.08	1.21	1.08

因此，2021 年单位成本较 2020 年上升，主要是因为钢材采购价格上涨 27.96%，同时单件产品重量增加；2022 年单位成本较 2021 年下降幅度为 5.23%，主要系钢材采购价格相对平稳，但 2022 年冲压零部件单件产品重量有所下降；2023 年 1-6 月单位成本较 2022 年上涨幅度为 1.83%，同时单件产品重量增加。

（3）毛利率变动分析

1）2021 年较 2020 年主营业务综合毛利率下降的原因

2021 年较 2020 年主营业务综合毛利率下降，主要是因为冲压零部件的毛利率下降。2021 年钢材采购均价较 2020 年上涨 27.96%，钢材上涨导致冲压零部件平均成本上升，而销售单价的提升并未完全抵消钢价上涨的影响，冲压零部件的毛利率下降。

2）2022 年较 2021 年主营业务综合毛利率基本持平的原因

2022 年公司钢材均价仅下降 0.90%，但由于单件产品重量有所下降，因此公司冲压零部件产品平均成本降低，同时，2022 年公司冲压零部件平均单价和平均成本较 2021 年变动幅度接近，导致 2022 年冲压零部件毛利率较 2021 年基本持平。

3）2023 年 1-6 月较 2022 年主营业务综合毛利率上涨的原因

2023 年 1-6 月较 2022 年主营业务综合毛利率上涨，主要是因为冲压零部件的毛利率上涨。2023 年 1-6 月高单价底盘件和高单价车型产品销售占比提高导致冲压零部件平均单价上升，单件产品重量有所上涨导致公司冲压零部件产品平均成本提高，销售单价的提升覆盖了单件产品重量的上涨的影响，冲压零部件的毛利率上升。

2、冲压模具

报告期内，公司冲压模具平均单价、单位成本与毛利率波动情况如下：

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
平均单价（元/件）	877,431.48	192.76%	299,714.69	18.30%	253,359.57	13.20%	223,808.54

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
单位成本（元/件）	685,787.48	225.23%	210,861.63	23.39%	170,896.40	20.12%	142,268.70
毛利率	21.84%	-7.80%	29.65%	-2.90%	32.55%	-3.88%	36.43%

公司模具产品单位价值大，销量相对冲压零部件产品较小，且定制化程度高，因此采用“一副一价”的定价模式。其次，各模具产品间由于客户不同、定价策略不同、大小规格和材质不同、工艺及复杂程度的不同，开发周期不同，因此销售价格和成本差异较大。再次，发行人在模具定价时会综合考虑发行人与客户合作的稳定性。

2020 年公司主要向一汽集团销售模具，公司首次与一汽集团合作，公司制定的模具毛利率较高；2021 年公司主要向威马集团销售模具，公司与威马集团合作的时间亦较短，公司制定的模具毛利率亦较高，但低于 2020 年公司向一汽集团销售模具的毛利率，因此公司 2021 年模具毛利率低于 2020 年；2022 年和 2023 年 1-6 月主要是发行人向合作时间较长的吉利集团销售模具，向吉利集团销售的模具毛利率较其他客户低，因此 2022 年模具毛利率较 2021 年下降，2023 年 1-6 月模具毛利率较 2022 年下降。

二、补充说明不同产品之间毛利率存在差异的原因，同一产品不同期间毛利率波动的原因及合理性

报告期内，公司主营业务产品的毛利率如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
冲压零部件毛利率	19.33%	17.76%	17.34%	20.57%
模具毛利率	21.84%	29.65%	32.55%	36.43%
主营收入毛利率	19.45%	18.21%	18.11%	21.16%

（一）不同产品之间毛利率存在差异

公司的主营业务产品包括冲压零部件和冲压模具。报告期内，公司的冲压模具的毛利率高于冲压零部件的毛利率，主要是因为公司认为冲压模具属于汽车产业链前段，参与整车设计环节，技术附加价值高，因此公司制定的毛利率较高。公司认为冲压零部件属于汽车产业链中段，公司主要是批量生产，附加值相对低于模具开发环节，因此公司制定的毛利率较低。

（二）报告期内，公司同一产品不同期间的毛利率波动

报告期内，公司同一产品不同期间的毛利率波动分析详见本问询函的回复之“问题 7、关于毛利率”之“一、（三）、2、各产品毛利率变动情况分析”。

三、结合公司和同行业产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价等情况，说明毛利率高于可比公司的原因

（一）发行人与同行业可比公司产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价模式、废料收入会计处理的比较情况

根据公开资料，公司与同行业可比公司产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价模式、废料收入会计处理等比较如下：

可比公司	产品结构	采购模式	销售模式	产品成本和定价模式	客户情况	废料收入会计处理
无锡振华	汽车冲压及焊接零部件和相关模具的开发、生产和销售	公司主要采购原材料为车用钢材、冲压件、标准件、铸件、钢块、模具标准件等。此外公司也将部分制造环节委托外协单位制造，主要涉及机加工，热处理和表处理等工序。	公司采用直销模式。	产品成本以车用钢材，以冷轧板、镀锌板等原材料成本为主。定价模式：公司订单主要通过投标的方式获得，主要产品价格在参与客户投标竞价时按照生产成本加上合理的利润确定。	上汽集团、上汽通用、上汽大众、上海通程、上海同舟等	废料收入计入其他业务收入，不单独确认废料成本，废料毛利率100%，导致主营业务毛利率偏低
多利科技	汽车冲压零部件及其相关模具的开发、生产与销售	公司采购的原材料主要包括钢材、铝材、零部件、标准件、模具材料等。此外公司也将部分开平、裁剪、落料、机加工、表面处理等工序委托外协单位加工。	公司采用直销模式。	产品成本以钢材、铝材等主要原材料构成。定价模式：公司以竞标方式取得订单，采取“原材料成本+合理利润”的产品定价方式。	特斯拉、理想汽车、蔚来汽车、上汽集团、上汽通用、上汽大众、新朋股份、上海同舟等	废料收入计入其他业务收入，成本在产品生产成本中核算
华达科技	汽车车身冲压件、管类件及相关模具的开发、生产与销售	公司主要采购原材料车用板材，并根据客户需求实施定点与非定点采购。此外公司也将部分制造环节委托外协单位制造，主要涉及表面处理、注塑、焊接等工序。	公司采用直销模式。	产品成本以钢材等直接材料成本为主。定价模式：公司根据产品成本情况与客户协商确定产品价格。	特斯拉、东风本田、一汽-大众、上汽大众、广汽本田、东风日产等	废料收入计入其他业务收入，不单独确认废料成本，废料毛利率100%，致主营业务毛利率偏低
英利汽车	汽车金属零	公司主要采购原材	公司采用直	产品成本以车用钢	一汽集团、	废料收入计

可比公司	产品结构	采购模式	销售模式	产品成本和定价模式	客户情况	废料收入会计处理
	部件（冲焊件）、非金属零部件及模具的设计、研发、制造及销售	料为车用钢材、铝材和热塑、热固类材料等。此外，公司也将部分制造环节委托外协单位加工，主要涉及电泳电镀等工序。	销模式。	材、铝材和热塑、热固类材料成本为主。定价模式：公司根据产品成本情况与客户协商确定产品价格。	北汽集团、上汽集团等	入其他业务收入
长华集团	汽车金属零部件（冲焊件、紧固件）研发、生产、销售	公司采购分为原材料采购和外协加工采购。原材料采购主要是采购钢材，根据客户需求实施定点与非定点采购；外协加工方面，公司主要将部分表面处理、机加工和材料准备工序进行委外加工。	公司采用直销模式。	产品成本以钢材等原材料成本为主。定价模式：整车厂客户定价方式，结合整车厂客户预期、竞争对手价格等商务因素，采取成本加成的方式确定产品价格。配套供应商定价方式，公司向配套供应商销售的定价方式主要为竞标或沿用整车厂价格。	东风本田、一汽大众、上汽通用、大众汽车、上汽大众等	废料收入计入其他业务收入
联明股份	汽车冲压及焊接总成零部件、模具的开发、生产与销售	公司主要采购原材料为车用钢材。此外公司也将部分电镀、电泳漆等表面处理环节委托外协单位加工。	公司采用直销模式。	产品成本以车用板材等主要原材料构成。定价模式：公司以竞标方式取得订单，采取“原材料成本+合理利润”的产品定价方式。	上汽通用、上汽大众等	冲减主营业务成本
常青股份	汽车冲压及焊接零部件的开发、生产与销售	公司采购的原材料主要包括钢材、型材、外协件、辅材等。此外公司产品生产部分加工环节采用外协方式。此外，公司也将部分制造环节委托外协单位加工，主要涉及激光拼焊加工、钢材开平及切割加工及模具加工等工序。	公司采用直销模式。	产品成本以钢材等主要原材料构成。定价模式：公司根据产品技术要求测算产品设计、试制及批量生产等各环节成本，然后综合考虑配套汽车预期销量、市场定位等因素，按照合理的目标利润率确定相应的报价或报价区间，参与整车厂商竞标并最终协商确定销售价格。	奇瑞汽车、江淮汽车、福田戴姆勒汽车等	将边角余料销售收入计入主营业务收入
泰鸿万立	汽车结构件和功能件的研发、生产与销售	公司采购的原材料主要包括钢材、铝材。此外，公司也将零部件表面处理工序及部分冲压工序委托外协单位加工。	公司采用直销模式。	产品成本以钢材、铝材等主要原材料构成。定价模式：公司一般综合考虑产品设计方案、生产成本、以往合作情况、销量规模、市场竞争等因素与客户协商确定产	吉利汽车、长城汽车、沃尔沃、上汽集团、广汽集团、通用五菱、江铃汽车、领克汽车、	废料收入计入其他业务收入

可比公司	产品结构	采购模式	销售模式	产品成本和定价模式	客户情况	废料收入会计处理
				品价格。	极氪汽车等	
发行人	汽车冲压零部件及其相关模具的开发、生产和销售	公司采购的原材料主要包括车用钢材、冲压零部件、紧固件、标准件采购等。此外，公司也将部分钢材的加工处理（开平、剪裁及落料等）、半成品加工以及冲压模具的生产委托外协单位加工。	公司采用直销模式。	产品成本以钢材等主要原材料构成。定价模式：公司按照生产成本加上合理的利润确定产品销售价格，并据此价格参与客户的投标竞价，最终根据竞标成功的价格与客户签署新产品价格协议。	吉利集团（包括吉利、领克、极氪、Smart、沃尔沃等品牌）、一汽集团、比亚迪、北汽福田等	确认废料收入、成本

数据来源：Wind 资讯、可比公司公告资料、招股说明书
注：英利汽车、长华集团、泰鸿万立未公开披露废料销售成本的核算模式

1、产品结构

除车身冲压件和冲压模具外，发行人的同行业可比公司还主要从事其他汽车零部件相关业务，其中，长华集团的产品包括汽车金属紧固件；英利汽车的产品包括汽车非金属零部件。

同行业上市公司虽然同为汽车零部件生产企业，但是汽车零部件产品的种类众多，不同零部件复杂程度不相同，工艺要求也不尽相同，因此发行人与同行业可比公司汽车零部件产品结构存在差异。具体情况如下：

公司	相关业务	具体产品
无锡振华	汽车冲压零部件	冲压零部件、动力总成件和电子电器件
	分拼总成加工服务	车身件
多利科技	冲压零部件	主要包括前纵梁、水箱板总成、后纵梁、天窗框、轮罩、门窗框、顶盖梁、A 柱内板、B 柱加强板和挡泥板等
华达科技	车身冲压件	总成冲压件、单品冲压件、管类件
英利汽车	金属件	金属零部件主要包括仪表板骨架、防撞梁、门槛、EV 电池下壳体、车身冲压件等
长华集团	冲焊件	冲焊件产品主要包括汽车覆盖件、支撑件、加强件、一般冲焊件等
联明股份	车身零部件	包括轮罩总成、柱类总成、天窗框总成、后端板总成、衣帽板总成、尾灯支架总成、侧围总成和中通道总成等
常青股份	汽车零部件	冲压零部件
泰鸿万立	汽车零部件	汽车结构件和功能件
发行人	冲压零部件	纵梁总成、防撞梁总成、侧围总成、前围板总成、地板总成、门槛总成、前桥总成、后桥总成以及控制臂总成等

注：上述信息来自可比公司公告、招股说明书等公开资料。

2、采购模式

发行人的采购模式与同行业可比公司类似，分为原材料采购和外协采购，其中原材料主要采用“以产定采”的采购模式，外协采购主要是将部分工艺简单、非核心的工序委托给外协供应商完成，故采购模式对发行人与同行业可比公司的主营业务毛利率差异影响较小。

3、销售模式

发行人的销售模式与同行业可比公司一致，均采用直销方式，符合汽车零部件行业的特点，故销售模式对发行人与同行业可比公司的主营业务毛利率差异影响较小。

4、产品成本

发行人与同行业可比公司的产品成本主要由钢材等原材料成本构成。

5、定价模式

发行人与同行业可比公司主要通过在产品成本的基础上增加合理利润的方式进行定价，故产品成本与定价模式对发行人与同行业可比公司的主营业务毛利率差异影响较小。

6、废料收入会计处理差异

废料收入会计处理方面，废料收入的会计处理的不同使得发行人主营业务毛利率与同行业可比公司相关业务毛利率存在差异。发行人的废料会计处理方式是按废料收入金额确认为其他业务收入和其他业务成本，废料销售的毛利率为 0.00%，同时废料成本冲减生产成本，从而影响主营业务毛利。发行人根据其他上市公司关于废料销售处理方式模拟调整后，冲压零部件毛利率具体比对如下所示：

公司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	同行业公司会计处理/公司毛利率模拟调整说明
无锡振华-模拟调整前	/	10.37%	10.30%	16.31%	废料收入计入其他业务收入，不单独确认废料成本，废料毛利率 100%，模拟调整冲减主营业务成本
无锡振华-模拟调整后	/	/	/	22.23%	
无锡振华模拟调整前后冲压零部件毛利率差额	/	/	/	5.92%	

公司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	同行业公司会计处理/公司毛利率模拟调整说明
多利科技－模拟调整前	21.21%	20.26%	20.08%	18.82%	废料收入计入其他业务收入，不单独确认废料成本，废料毛利率 100%，模拟调整冲减主营业务成本
多利科技-模拟调整后	/	/	26.75%	24.27%	
多利科技模拟调整前后冲压零部件毛利率差额	/	/	6.67%	5.45%	
华达科技-模拟调整前	/	12.34%	14.25%	13.96%	废料收入计入其他业务收入，不单独确认废料成本，废料毛利率 100%，模拟调整冲减主营业务成本
华达科技-模拟调整后	/	/	/	/	
华达科技模拟调整前后冲压零部件毛利率差额	/	/	/	/	
联明股份	/	15.18%	14.56%	15.46%	无需模拟调整
发行人	19.33%	17.76%	17.34%	20.57%	无需模拟调整

注：根据有披露废料收入确认方法的同行业上市公司模拟对应的公司毛利率，其他可比公司未明确披露废料成本核算方式；无锡振华 2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月未披露废料收入，多利科技 2022 年、2023 年 1-6 月未披露废料收入，华达科技 2020-2022 年、2023 年 1-6 月未披露废料收入，故无法模拟测算。

由上表，以模拟调整后的冲压零部件毛利率减去调整前的冲压零部件毛利率的差额可知，废料收入核算模式差异将导致同行业披露的毛利率较不含废料的实际毛利率偏高 6%左右。废料处理方式模拟调整一致后，发行人冲压零部件毛利率低于无锡振华和多利科技，高于联明股份，处于可比公司中间水平。

（二）发行人与同行业可比上市公司的主营业务毛利率比较分析

可比公司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
无锡振华	20.79%	10.34%	10.32%	16.74%
多利科技	20.85%	24.53%	19.63%	18.47%
华达科技	15.35%	11.67%	14.92%	14.45%
英利汽车	1.52%	10.05%	14.35%	14.66%
长华集团	20.85%	14.96%	17.03%	21.22%
联明股份	21.60%	23.49%	23.59%	25.44%
常青股份	19.27%	16.65%	14.81%	17.47%
泰鸿万立	-	24.26%	24.07%	19.50%
算术平均值	17.18%	16.99%	17.34%	18.49%
发行人	19.45%	18.21%	18.11%	21.16%
毛利率差异	2.27%	1.22%	0.77%	2.67%

数据来源：可比公司公告、招股说明书
注：表格中“-”符号表示未披露数据。

无锡振华的分拼总成加工服务占比较高，其产品价值高单加工工序偏少，主营业务毛利率低于发行人，也低于其他同行业公司；多利科技产品结构中包含了 A 柱、B 柱等高附加值产品，因此毛利率较高；英利汽车的主要产品仪表板骨架、EV 电池下壳体等的生产工艺与冲压车身零部件不同，因而毛利率可比性相对不高；泰鸿万立的主要产品汽车功能件的生产工艺与冲压零部件不同，因而毛利率可比性相对不高。华达科技、长华集团、联明股份、常青股份与发行人主营产品相似度较高，报告期内毛利率较为接近。

报告期内，发行人毛利率较同行业可比上市公司主营业务平均毛利率差异范围为 0.77%-2.67%，与同行业接近，具有合理性。

四、说明毛利率计算的依据和合规性，收入与相关成本费用归集是否符合配比原则，成本和费用各构成项目划分是否合理。

（一）毛利率计算的依据和合规性

在收入确认方面，公司根据《企业会计准则》的要求确认收入，收入确认方式与同行业公司一致，符合行业惯例。公司建立了完整的销售收入台账，对每笔销售项目建立起收入记录，准确记录收入金额。在成本核算方面，公司根据《企业会计准则》的要求建立了完善的成本核算制度，确认营业收入的同时结转相应的营业成本，成本核算准确，归集和结转合理，与公司营业收入配比。公司的毛利率计算根据营业收入和营业成本的数据计算得出，具有充分依据，符合相关规定。

（二）收入与相关成本费用归集是否配比，成本和费用各构成项目划分是否合理

公司在确认收入的同时，根据销售的产品名称及数量结转并确认产品销售成本，收入与相关成本配比。公司建立了完整、有效的内控制度，确保成本和费用的准确归集和划分。成本与费用的界定标准为所发生的各项支出是否能直接或间接归入产品成本，能够直接或间接归入产品成本的支出，计入成本。不能直接或间接归入产品成本的支出，计入费用。与生产无关的费用，公司按照各部门发生的费用进行归集与分配，具体到营业成本或期间费用的对应科目。

综上，公司的毛利率计算依据合理、合规，收入与相关成本费用归集配比，

成本和费用各构成项目划分合理。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

（一）向管理层及业务人员了解公司采购和销售相关的业务制度和流程，并了解影响各类产品毛利率的主要因素；

（二）获取发行人的采购明细表，核查原材料价格波动、供应商变化等情况；

（三）获取发行人收入成本明细表、成本计算表，结合原材料价格变化、上下游产业的波动等情况，分析单位产品成本、单位产品价格、分产品毛利率变动的合理性；

（四）查阅同行业可比上市公司招股说明书及公告等公开资料，了解同行业可比公司产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价、废料收入会计处理等情况。结合可比公司的选取标准，分析将上述公司作为同行业可比公司的合理性。对比发行人与同行业可比上市公司毛利率情况，分析整体毛利率及可比产品毛利率差异的原因；

（五）核对发行人收入确认情况、成本及费用归集及分配情况，以及相关内控制度执行的情况。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

（一）报告期内，发行人冲压零部件实现的销售收入占比整体平稳，主营业务毛利率波动的原因主要受原材料价格变动和产品结构变化的影响，具有合理性。发行人模具产品定制化程度很高，开发时间、材料耗用等差异化较大，毛利率不具备完全的可比性；

（二）因处于汽车产业链的不同阶段，报告期内冲压模具的毛利率都远高于冲压零部件的毛利率，冲压模具报告期各期内的毛利率波动较大系不同模具之间客户不同、大小规格和材质不同、工艺及复杂程度的不同，开发周期不同

等诸多因素影响导致；

（三）公司和同行业可比上市公司的产品结构略有差异，采购和销售模式、产品成本和定价等情况差异较小。公司的主营业务毛利率高于可比公司平均水平，处于同行业可比公司毛利率区间内，主要系公司的产品结构、废料收入会计处理废料核算方式与部分可比公司存在差异；

（四）发行人毛利率计算依据合规，收入与相关成本费用归集符合配比原则，成本和费用各构成项目划分合理。

8、关于期间费用

根据申报材料：（1）报告期内，公司期间费用占收入比重分别为 10.01%、9.37%和 8.43%；（2）报告期内，公司财务费用分别为 4,700.48 万元、4,735.35 万元和 4,070.02 万元，主要为利息支出；（3）未披露研发费用对应研发项目的整体预算、费用支出、实施进度等情况。

请发行人披露：（1）研发费用对应研发项目的整体预算、费用支出、实施进度等情况；（2）期间费用占收入比重与同行业可比公司的比较情况。

请发行人：（1）结合运输方式、运输距离、仓储情况，说明运费、仓储费与报告期内收入、存货等相关科目金额的匹配关系；（2）说明报告期内业务招待费大幅增长的原因及合理性，各期主要业务招待费的支付对象、购买内容；（3）补充说明报告期内折旧与摊销费的变动与非流动资产波动的匹配关系；（4）结合报告期内员工人数及其变化、职级分布、人均薪酬及当地平均薪酬水平情况，补充说明管理人员、销售人员和研发人员薪酬及其变动的原因及合理性，并与同地区公司或可比公司对比差异情况并说明原因；（5）研发费用的主要构成、项目情况、项目进度等基本情况；（6）匡算利息费用是否准确、完整。

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】

一、研发费用对应研发项目的整体预算、费用支出、实施进度等情况

报告期内主要研发项目整体预算、费用支出、实施进度等情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	立项时间	项目进度	研发预算	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	合计
1	NL-3B	2018.01	已量产	500	-	-	105.68	191.49	297.17
2	DCY11	2018.03	已量产	310	-	-	-	276.87	276.87
3	ASE-2	2019.01	已量产	280	-	-	77.73	157.25	234.98
4	FE-5B	2019.01	已量产	120	-	-	33.57	72.34	105.91
5	KX11	2019.03	已量产	650	-	-	200.99	421.79	622.78
6	DC1E	2019.03	已量产	400	-	71.92	12.62	181.95	266.49
7	ASE-3	2019.07	已量产	900	-	-	262.56	395.05	657.61
8	EX11	2019.08	已量产	320	-	-	33.66	253.13	286.79

9	NAT	2020.01	已量产	255	-	5.32	119.91	117.37	242.60
10	CX11-20A	2020.01	已量产	210	-	-	-	206.59	206.59
11	后桥扭力梁热处理项目开发	2020.01	已量产	200	-	-	111.60	52.62	164.22
12	FE-6	2020.01	已量产	200	-	-	-	159.15	159.15
13	HX11	2020.06	已量产	800	-	321.39	427.39	-	748.78
14	APE-4	2020.08	已量产	110	-	-	60.94	40.73	101.67
15	SS11	2020.12	已量产	1200	232.67	419.15	239.19	86.13	977.14
16	EF1E	2021.01	已量产	1400	-	442.53	290.50	-	733.03
17	M4	2021.01	已量产	700	-	25.34	434.03	-	459.37
18	底盘管梁产品内高压成型项目	2021.02	已量产	180	-	41.50	98.55	-	140.05
19	APE-5	2021.03	暂停开发	1500	-	317.20	282.07	-	599.27
20	HC11	2021.06	已量产	450	154.27	248.70	23.00	-	425.97
21	DX11	2021.06	在研	350	59.38	93.86	117.26	-	270.50
22	C001	2021.10	在研	300	73.60	149.30	-	-	222.90
23	FS12	2021.11	已量产	400	4.43	219.55	-	-	223.98
24	V506	2021.12	在研	320	60.49	212.95	-	-	273.44
25	V216	2021.12	在研	250	-	208.67	-	-	208.67
26	CMA1.5	2022.01	已量产	450	26.43	341.56	-	-	367.99
27	G426	2022.01	已量产	500	59.71	250.89	-	-	310.60
28	BX1E	2022.02	已量产	350	78.86	249.02	-	-	327.88
29	G636	2022.05	已量产	100	58.18	-	-	-	58.18
30	CS1E	2022.06	在研	300	118.30	101.23	-	-	219.53
31	CMA2.0	2022.09	在研	300	120.16	-	-	-	120.16
32	VE21	2022.11	在研	320	229.00	-	-	-	229.00
33	PMA2.0	2022.12	在研	300	52.15	-	-	-	52.15
34	CM1E	2023.01	在研	400	120.16	-	-	-	120.16
35	FS11-A2	2023.01	在研	100	62.31	-	-	-	62.31
36	D131	2023.01	已量产	60	55.40	-	-	-	55.40
37	焊接机器人工作用夹持装置研发	2023.04	在研	150	77.59	-	-	-	77.59
38	其他项目				149.04	172.00	342.81	283.66	947.51
合计					**1,792.13**	**3,892.08**	**3,274.06**	**2,896.12**	**11,854.39**

注：APE-5 为威马集团新车型研发项目，威马集团已停工停产，因此暂停研发。

公司研发项目主要系根据客户需求，对不同车型车身件和底盘件的模具进行研发，依据产品特性设计冲压、焊接生产线方案，对工序零件与焊接生产线进行匹配调试，并对生产线进行优化。车型研发周期根据客户量产时点，通常时间为 1 至 2 年，项目研发费用支出均能在研发预算内完成。公司持续推进在研项目，使公司保持了较强的核心竞争力，推动公司业务持续增长。

二、期间费用占收入比重与同行业可比公司的比较情况

（一）销售费用率

报告期内，发行人销售费用率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
华达科技	0.58%	0.83%	0.85%	0.89%
无锡振华	0.10%	0.13%	0.20%	0.23%
联明股份	1.15%	1.06%	1.10%	0.97%
常青股份	0.97%	1.31%	0.91%	1.06%
英利汽车	0.45%	0.45%	0.51%	0.52%
长华集团	0.49%	0.54%	0.69%	0.57%
多利科技	0.31%	0.30%	0.31%	0.60%
泰鸿万立	未披露	1.21%	1.51%	1.60%
平均值	0.58%	0.73%	0.76%	0.81%
发行人	0.42%	0.42%	0.45%	0.54%

数据来源：Wind 资讯

报告期内，发行人销售费用率分别为 0.54%、0.45%和 0.42%和 0.42%，与英利汽车、长华集团较为接近，处于可比公司中间水平，略低于同行业可比公司平均值。一方面，发行人客户较为集中，客户拓展和项目开发工作亦较为集中，销售人员主要负责跟单和客服工作；另一方面，发行人产品质量及稳定性较高，报告期内发生的售后服务费较低。

（二）管理费用率

报告期内，发行人管理费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
华达科技	3.33%	3.09%	2.75%	2.80%
无锡振华	5.29%	4.43%	4.33%	4.56%

联明股份	6.09%	5.10%	4.85%	4.74%
常青股份	3.93%	3.84%	3.73%	4.17%
英利汽车	3.99%	3.86%	4.83%	3.88%
长华集团	5.40%	4.49%	5.41%	4.79%
多利科技	2.81%	2.43%	2.47%	4.20%
泰鸿万立	未披露	3.73%	3.63%	4.73%
平均值	4.41%	3.87%	4.00%	4.23%
发行人	4.50%	4.31%	4.62%	4.50%

数据来源：Wind 资讯

报告期内，发行人管理费用率分别为 4.50%、4.62%、4.31%和 4.50%，处于可比公司中间水平，略高于同行业可比公司的平均值，主要原因系发行人公司紧随客户发展战略布局，在贵阳、长春、西安、临海等多地建设生产基地，随着基地布局的拓展，相应的职能部门人需求较大。

（三）研发费用率

报告期内，发行人研发费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
华达科技	3.45%	3.65%	3.58%	3.82%
无锡振华	2.85%	3.10%	3.15%	3.38%
联明股份	3.46%	2.61%	2.41%	2.14%
常青股份	3.33%	2.93%	2.64%	2.65%
英利汽车	3.77%	3.86%	4.04%	2.99%
长华集团	4.76%	4.92%	5.45%	4.94%
多利科技	3.83%	3.70%	3.25%	2.67%
泰鸿万立	未披露	3.35%	3.14%	3.01%
平均值	3.63%	3.52%	3.46%	3.20%
发行人	1.61%	1.81%	1.76%	1.90%

数据来源：Wind 资讯

报告期内，发行人研发费用率分别为 1.90%、1.76%、1.81%和 1.61%，低于同行业可比公司平均水平。发行人客户集中度较高，研发资源投入也更为集中。发行人的研发投入主要以客户需求为导向，经过长时间的合作，较为熟悉主要客户的研发需求，有助于减少调整过程中的物料消耗，研发成果转化率较高。

公司后续将持续增加研发投入，以保障产品竞争力和持续盈利能力。

（四）财务费用率

报告期内，发行人财务费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
华达科技	-0.36%	-0.15%	-0.23%	-0.15%
无锡振华	0.92%	0.59%	0.73%	1.59%
联明股份	-0.82%	-0.51%	-0.08%	0.70%
常青股份	2.05%	1.71%	1.57%	2.13%
英利汽车	0.48%	0.54%	0.48%	0.84%
长华集团	0.12%	-0.19%	0.06%	0.29%
多利科技	-0.27%	0.41%	0.51%	0.35%
泰鸿万立	未披露	1.52%	1.39%	1.96%
平均值	0.30%	0.49%	0.55%	0.96%
发行人	1.97%	1.90%	2.54%	3.08%

数据来源：Wind 资讯

报告期内，发行人财务费用率分别为 3.08%、2.54%、1.90%和 1.97%，高于同行业可比公司平均水平。公司业务规模增长较快，日常经营资金需求较大，但公司目前作为非上市公司，融资渠道相对单一，需要依靠银行借款、融资租赁等方式进行融资，融资成本较高，从而使得财务费用率较高。

【回复】

一、结合运输方式、运输距离、仓储情况，说明运费、仓储费与报告期内收入、存货等相关科目金额的匹配关系

（一） 说明运费与报告期内收入的关系

报告期内，公司运往客户的产品大部分由公司承担运费，小部分由客户自提。根据合同约定，公司与主要客户的交易采用 VMI 模式（寄售仓模式）为主，物料发货至客户指定的寄售仓时，其所有权仍归公司所有，物料在客户投入使用之后，公司确认收入。由于寄售库存储量较低，周转率较高，故发货至客户指定寄售仓产生的运费与收入存在相关性。

产品在不同地区的运输主要采用陆路运输的方式，依托第三方物流公司进

行整车运输。报告期内，冲压零部件收入、运费、运费占收入比重如下图所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
冲压零部件收入（A）	96,370.84	184,595.41	157,128.06	133,570.77
冲压零部件收入变动率	4.41%	17.48%	17.64%	-
运费（B）	716.44	1,511.17	1,475.07	952.38
运费变动率	-5.18%	2.45%	54.88%	-
运费占收入比重（B/A）	0.74%	0.82%	0.94%	0.71%

注：2023 年 1-6 月的变动率已考虑年化。

由上表可知，2020 年、2023 年上半年运费占冲压零部件收入比重较低，2021 年、2022 年运费占冲压零部件收入则较为稳定。基地差异方面，湘潭地通较其他基地相比其运费占比波动较为明显，除湘潭地通外其他基地报告期运费占比较为稳定，具体情况如下：

单位：万元

简称	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	冲压零部件收入	运费	运费占比（%）	冲压零部件收入	运费	运费占比（%）
湘潭地通	15,974.42	66.36	0.42	25,879.25	175.92	0.68
除湘潭地通外基地	80,396.42	650.08	0.81	158,716.16	1,335.25	0.84
合计	**96,370.84**	**716.44**	**0.74**	**184,595.41**	**1,511.17**	**0.82**

续上表：

简称	2021 年度			2020 年度		
	冲压零部件收入	运费	运费占比（%）	冲压零部件收入	运费	运费占比（%）
湘潭地通	19,655.63	273.71	1.39	26,827.48	47.42	0.18
除湘潭地通外基地	137,472.43	1,201.36	0.87	106,743.29	904.96	0.85
合计	**157,128.06**	**1,475.07**	**0.94**	**133,570.77**	**952.38**	**0.71**

湘潭地通 2020 年运费占冲压零部件收入比重较低，原因系 2020 年湘潭地通基本是向临近的湘潭吉利基地供货，距离近，运费低，2021 年开始供货给湖北星晖新能源智能汽车有限公司（位于湖北黄冈），距离较远，所供货物体积大，单车运送货物量少，运输次数较多，导致 2021 年运费高于 2020 年；2022 年在湖北黄冈租赁厂区，运输冲压半成品至湖北黄冈厂区，进一步加工成焊接总成，完成后从湖北黄冈厂区运往湖北星晖新能源智能汽车有限公司，冲压半

成品较成品更便于运输，单次运输数量增加，提高了运输效率，因此运费相对2021年有所下降，2023年与湖北星晖新能源智能汽车有限公司无业务往来，运费占比进一步降低。

除湘潭地通外，2020年-2023年6月30日，其他生产基地的合计运费占合计冲压零部件收入比例在报告期内是0.85%、0.87%、0.84%、0.81%，较为稳定。

综上所述，报告期内，公司运费变化具备合理性，与主营业务收入具备匹配性，符合公司实际情况。

（二） 说明仓储费与报告期内存货的匹配关系

公司的仓储费是物料存放在吉利寄售仓产生的费用。公司与吉利集团的交易主要采取VMI模式（寄售仓模式），日常生产过程中，公司根据吉利集团每月下达的《月供货计划通知单》组织生产发货，物料发货至吉利集团指定的寄售仓时，其所有权仍归公司所有，物料在吉利集团投入使用之前，委托寄售仓代为保管产生仓储费。仓储费具体计费方式如下：

客户	**收费项目**	服务内容和计费方式
吉利集团	仓储管理费	寄售仓为公司提供仓库用于存放物料、包装器具，按仓库面积计价。
	仓储服务费	仓储服务内容包括：收货作业、装卸作业、翻包作业、排序作业、在库管理、配送作业及卡车短驳作业，基于上述服务，按件结算。
	增值服务费	增值服务包括：器具整理费、器具维修费、紧急运费、标签打印费、零部件返修转运费、包装更换费等，按实际发生的内容及单位数量结算。

报告期内，仓储费与吉利寄售库存货平均值的分析如下所示：

单位：万元

项目	**2023年1-6月**	**2022年度**	**2021年度**	**2020年度**
吉利寄售库存货（A）	2,206.42	2,339.98	1,776.75	1,423.56
吉利寄售库存货平均值（B=（$A_{初}$+$A_{末}$）/2）	2,273.20	2,058.37	1,600.16	1,326.27
仓储费（C）	48.97	233.54	170.57	103.73
存货平均仓储费（D=C/B）[注]	0.04	0.11	0.11	0.08

[注]2023年1-6月存货平均仓储费已经过年化处理

报告期内吉利各基地收取仓储费情况如下：

吉利基地	**2023年1-6月**	**2022年度**	**2021年度**	**2020年度**

慈溪基地	-	-	是	-
贵阳基地	-	-	-	是
杭州湾基地	-	是	是	-
湖南基地	是	是	是	是
大江东基地	是	是	是	是
四川领克基地	是	是	-	-
台州浙江陆虎基地	是	是	是	是

仓储费系公司与吉利各基地协商付费，并非向每个吉利寄售仓付费。2020 年存货平均仓储费较低的原因系 2020 年杭州湾基地不收仓储费，2021 年、2022 年收取。2023 年平均仓储费较低的原因系杭州湾基地取消仓储费；湖南基地、台州浙江陆虎基地、四川领克基地发货数量下降导致按件结算的仓储服务费下降；同时湖南吉利、台州浙江陆虎基地的仓储面积减少，导致按面积结算的仓储管理费下降。

综上所述，公司报告期内仓储费与当期寄售仓存货存储情况基本匹配，具有合理性。

二、说明报告期内业务招待费大幅增长的原因及合理性，各期主要业务招待费的支付对象、购买内容

报告期内，公司期间费用中业务招待费变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售费用-业务招待费	71.52	100.83	130.64	124.47
管理费用-业务招待费	367.06	809.70	763.60	390.63
业务招待费小计	438.58	910.53	894.24	515.10
营业收入	111,484.97	214,478.99	186,401.14	152,825.24
占营业收入比例	0.39%	0.42%	0.48%	0.34%

业务招待费主要系公司销售和管理部门正常开发及维护客户关系和社会关系发生的招待费用，报告期各期业务招待费发生额分别为 515.10 万元、894.24 万元、910.53 万元及 438.58 万元，占营业收入比例分别为 0.34%、0.48%、0.42%及 0.39%，占比较低。报告期内，公司业务招待费呈上升趋势，主要原因为近几年公司业务规模增长较快，公司为进一步拓展新客户和维护现有客户关系，

业务招待费与收入同步增长，加大对市场推广的投入。其中 2021 年增长较多的主要原因系 2020 年受特殊情况影响公司公务招待活动较少，导致 2020 年业务招待费相对较低，随着特殊情况逐步好转以及公司业务规模的增长，公司管理层日常接待活动增加，导致 2021 年业务招待费增加。

报告期内，业务招待费主要内容如下：

单位：万元

具体内容	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
招待用品费	265.71	627.13	742.68	409.39
餐饮费	48.75	103.86	84.94	63.64
住宿费	33.24	88.20	24.89	15.70
交通费	31.23	70.68	21.78	15.65
其他	-	20.64	19.95	10.73
合计	**378.93**	**910.53**	**894.24**	**515.10**

报告期内，业务招待费支付对象主要如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人员工	221.98	518.31	667.25	354.41
烟酒茶供应商	92.37	218.00	148.69	92.77
餐饮超市供应商	78.31	111.53	64.44	17.62
其他供应商	45.92	62.69	13.85	50.30
合计	**438.58**	**910.53**	**894.24**	**515.10**

公司业务招待费主要包括招待客户发生的招待用品费、餐饮费、住宿费、交通费等，主要支付对象为员工、餐厅、超市等。公司制定了《费用报销管理制度》等制度规范和管控费用支出，业务招待费用在批准额度内实报实销，报告期内业务招待费均由公司相关岗位员工申请报销。报告期内，随着业务规模不断增长，业务招待费相应增加，具有合理性。

三、补充说明报告期内折旧与摊销费的变动与非流动资产波动的匹配关系

报告期内，公司折旧与摊销金额与非流动资产的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度

	金额	变动（%）	金额	变动（%）	金额	变动（%）	金额
折旧与摊销(A)	11,461.28	15.72	19,808.78	10.90	17,861.42	31.72	13,559.90
固定资产原值平均值(B)	211,760.65	17.27	180,575.65	16.59	154,875.30	17.49	131,819.12
无形资产原值平均值(C)	22,627.01	-11.11	25,477.65	-7.95	27,679.42	8.43	25,527.76
长期待摊费用原值平均值(D)	1,708.81	-16.69	2,051.19	16.51	1,760.58	120.36	798.94
使用权资产原值平均值(E)	6,376.25	7.36	5,939.03	36.14	4,362.42	-	-
固定资产、无形资产、长期待摊费用、使用权资产合计(F=B+C+D+E)	242,492.67	13.29	214,043.53	13.44	188,677.72	19.31	158,145.82
折旧与摊销占比(A/F)	9.45%		9.25%		9.47%		8.57%

注 1：折旧与摊销占比已经年化处理
注 2：固定资产、无形资产、长期待摊费用原值和使用权资产原值的平均值=（期初原值+期末原值）/2

报告期各期，公司折旧与摊销、非流动资产整体呈上升趋势，二者具有匹配性，符合公司实际业务情况。

四、结合报告期内员工人数及其变化、职级分布、人均薪酬及当地平均薪酬水平情况，补充说明管理人员、销售人员和研发人员薪酬及其变动的原因及合理性，并与同地区公司或可比公司对比差异情况并说明原因

报告期内管理人员、销售人员和研发人员员工人数和平均工资如下：

单位：万元

类别	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
管理人员				
管理费用中的薪酬	2,975.49	5,129.86	4,993.45	4,016.01
平均人数（月均）	401.50	395.08	395.83	352.92
平均薪酬	14.82	12.98	12.62	11.38
销售人员				
销售费用中的薪酬	291.92	578.43	568.74	479.56
平均人数（月均）	54.17	59.00	59.67	59.83
平均薪酬	10.78	9.80	9.53	8.01
研发人员				
研发费用中的薪酬	1,203.96	2,269.70	2,110.97	1,643.88
平均人数（月均）	153.50	141.92	158.92	142.82
平均薪酬	15.69	15.99	13.28	11.51

注：平均人数=Σ各月人数/12，2023 年平均薪酬已做年化处理。

（一）管理人员、销售人员和研发人员人数及薪酬变动分析

1、薪酬总额分析

员工薪酬总额主要受员工人数及人均薪酬综合影响。报告期内，公司员工薪酬总额及人均薪酬呈上升趋势。报告期内，随公司业务发展、基地数量增加，管理人员数量呈增长趋势；公司客户结构较为稳定，销售人员数量未发生重大变化；研发人员数量随研发项目数量及项目进展而变化。

2、员工人数变动分析

报告期内，公司管理人员、销售人员、研发人员人数均有不同程度的波动。其中管理人员 2021 年月平均人数较 2020 年增加约 43 人，增长率 12.16%，系 2021 年新增生产基地投产，因新增基地的正常运营所需，公司大量招聘了管理人员，使得管理人员人数显著增长；除吉林地通于 2023 年 6 月投产外，2023 年 1-6 月、2022 年公司未有大型新增基地投产，较 2021 年管理人员人数较为稳定。

公司报告期内销售人员人数较为稳定，主要系报告期内公司与主要客户建立长期合作关系，开展新业务对销售人员的依赖性较低。因此，在客户结构未发生重大变化的情况下，销售人员数量较稳定，2023 年销售人员员工人数略有下降，属正常人员流动。

公司研发人员规模随着新技术研发需求，车型项目数量的变动而有所增减，总体人数在 140 人至 160 人之间。

3、平均薪酬分析

报告期内，除 2023 年 1-6 月研发人员平均薪酬受人员职级结构变化影响小幅下降，公司管理人员、销售人员、研发人员的平均薪酬整体呈持续上涨趋势，主要是因为：

（1）2020 年度，公司享受了社保减免政策，当期缴纳的社保费用较少，导致 2020 年度平均薪酬相对较低。

（2）报告期内，公司营业收入稳定增长，公司对员工的基本工资进行了普遍上调，奖金也有增长，因此报告期员工的平均薪酬均有所增长。

综上，报告期内，公司管理人员、销售人员、研发人员的平均薪酬变动具备合理性。

4、职级分布

报告期内，不同职级员工人数如下：

类别	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
高层员工	8.00	1.31%	8.00	1.34%	8.00	1.30%	8.50	1.53%
中层员工	78.83	12.94%	71.50	11.98%	64.92	10.58%	61.25	11.01%
普通员工	522.33	85.75%	516.50	86.67%	541.50	88.12%	486.32	87.46%

注：高层员工指董事、监事、高级管理人员、核心技术人员，不含外部董事、独立董事和外部监事，报告期为余德友、许蓓蓓、何烨、陈瑞、喻芳、李弦、陈锡银、喻侠飞、钱忠惠、李佶玲 10 人；中层员工指各部门部长、副部长等；普通员工指除高层员工、中层员工以外的其他员工；人数为各期月均在职人数。

报告期内，公司员工职级结构未发生重大变化，高层人员数量较为稳定；随着公司基地布局完善，为匹配公司的管理需求，中层员工数量有所增加；普通员工主要为生产人员，流动性较大，报告期内人数有小幅波动。

5、地区平均工资

报告期内，发行人的管理人员、销售人员及研发人员主要位于湖南和浙江的生产基地。该等生产基地的人均薪酬变动情况与所在地平均工资对比如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
地通控股、湘潭地通平均工资	15.36	14.91	14.51	12.23
湖南省当地平均工资[注 1]	/	5.58	5.45	5.12
宁波益世、宁波杰诚、宁波地通、长兴地通、台州杰诚平均工资	9.64	9.12	8.27	7.90
浙江省当地平均工资[注 2]	/	7.19	6.92	6.05

注 1：湖南省当地平均工资分别系湖南省人民政府网站公布的 2020 年，2021 年及 2022 年湖南省私营单位从业人员年平均工资，下同。
注 2：浙江省当地平均工资分别系浙江省人民政府网站公布的 2020 年，2021 年及 2022 年浙江省私营单位从业人员年平均工资，下同。
注 3：2023 年 1-6 月各地平均工资各省政府网站不予发布，仅在次年发布全年平均工资。

报告期内，发行人位于湖南省和浙江省的生产基地的平均工资稳步上升，均高于对应省城镇私营单位就业人员平均工资，主要受人员专业结构的影响。湖南省内基地的平均工资远高于湖南省当地平均工资主要系公司中主要管理层

的薪酬在湖南基地发放。

（二）报告期内发行人管理人员、销售人员、研发人员职工薪酬变动与同地区公司或可比公司对比差异情况并说明原因

报告期内发行人管理人员、销售人员、研发人员平均薪资水平与与可比同行业公司对比情况如下：

单位：万元

项目	公司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
管理人员平均薪酬	华达科技	未披露	23.70	14.51	10.40
	英利汽车	未披露	18.68	19.40	未披露
	常青股份	未披露	7.81	5.82	6.80
	无锡振华	未披露	未披露	未披露	21.37
	长华集团	未披露	12.40	13.11	16.63
	联明股份	未披露	18.21	14.09	11.98
	多利科技	未披露	20.21	16.97	未披露
	泰鸿万立	未披露	16.60	13.38	10.64
	本公司	14.82	12.98	12.62	11.38
销售人员平均薪酬	华达科技	未披露	6.32	3.92	17.39
	英利汽车	未披露	19.53	16.59	未披露
	常青股份	未披露	11.88	12.09	12.61
	无锡振华	未披露	未披露	未披露	11.68
	长华集团	未披露	10.27	9.20	8.90
	联明股份	未披露	5.96	6.87	4.72
	多利科技	未披露	12.67	11.74	未披露
	泰鸿万立	未披露	16.27	13.69	10.66
	本公司	10.78	9.80	9.53	8.01
研发人员平均薪酬	华达科技	未披露	11.32	19.82	11.13
	英利汽车	未披露	15.15	16.78	未披露
	常青股份	未披露	11.11	11.69	9.41
	无锡振华	未披露	未披露	未披露	9.83
	长华集团	未披露	13.01	12.61	11.94
	联明股份	未披露	10.16	8.36	8.45
	多利科技	未披露	13.15	14.75	未披露
	泰鸿万立	未披露	12.54	10.88	10.74

	本公司	15.69	15.99	13.28	11.51

注：上述可比公司的人均薪酬按照各公司招股说明书或年度报告中披露的期间费用中的职工薪酬除以对应专业类别各期末在职员工数量计算而得，发行人 2023 年 1-6 月的员工平均薪酬已做年化处理。

受营收规模、基地数量、客户结构、各地区经济水平及工作职责等因素综合影响，各公司各专业类别人员薪酬有所不同。报告期内，发行人各专业人员平均薪酬与同行业可比公司各专业人员平均薪酬不存在重大显著差异。

综上，报告期内，管理人员、销售人员及研发人员的总体薪酬水平呈上升趋势。随公司业务发展、基地数量增加，管理人员数量呈增长趋势；公司客户结构较为稳定，销售人员数量未发生重大变化；研发人员数量随研发项目数量及项目进展而变化。受各地区社保政策及公司薪酬政策影响，各专业类别人员平均薪酬在报告期内呈上升趋势，薪酬变动合理。报告期内，发行人各专业人员平均薪酬与同行业可比公司各专业人员平均薪酬不存在重大显著差异。

五、研发费用的主要构成、项目情况、项目进度等基本情况：

研发费用的主要构成如下：

单位：万元

项目名称	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
职工薪酬	1,203.96	67.18%	2,269.70	58.32%	2,110.97	64.48%	1,643.88	56.76%
直接材料	290.75	16.22%	1,044.00	26.82%	625.88	19.12%	752.77	25.99%
差旅费	107.65	6.01%	306.38	7.87%	381.31	11.65%	310.06	10.71%
折旧与摊销	78.38	4.37%	74.72	1.92%	67.21	2.05%	72.95	2.52%
其他	111.39	6.22%	197.28	5.07%	88.69	2.71%	116.46	4.02%
合计	**1,792.13**	**100.00%**	**3,892.08**	**100.00%**	**3,274.06**	**100.00%**	**2,896.12**	**100.00%**

公司自成立以来重视研发投入，注重新技术、新产品、新应用领域的研发及改进，根据下游客户及市场需求开展研发项目，积极改善产品性能、丰富产品种类，促进新品开发，提高技术储备。报告期内公司的研发投入呈增长趋势，与营业收入的变动趋势一致。随着项目不同，研发重点、难点不同，研发活动对人员投入、试模次数等的需要程度有一定差异，使得各明细费用构成项目占比有所波动。

研发费用项目情况、项目进度详见本问询函的回复之“问题 8 关于期间费用”之“补充披露”之“一、研发费用对应研发项目的整体预算、费用支出、实施进度等情况”

六、匡算利息费用是否准确、完整

报告期内，公司利息费用明细如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	占利息费用比例	2022 年度	占利息费用比例	2021 年度	占利息费用比例	2020 年度	占利息费用比例
银行借款利息费用	1,543.11	68.64%	3,086.31	75.28%	3,164.50	67.08%	3,037.00	68.10%
汇票贴息费用	209.00	9.30%	372.83	9.09%	371.81	7.88%	283.42	6.36%
租赁利息	121.35	5.40%	254.10	6.20%	231.17	4.90%	-	0.00%
融资租赁利息	151.68	6.75%	394.55	9.62%	741.20	15.71%	502.22	11.26%
其他债务利息	223.00	9.92%	-8.09	-0.20%	208.51	4.42%	636.91	14.28%
合计	**2,248.14**	**100.00%**	**4,099.69**	**100.00%**	**4,717.19**	**100.00%**	**4,459.55**	**100.00%**

注：其他债务利息中包含供应商逾期支付利息、诉讼利息和在结案后冲回的以前年度诉讼利息等

报告期内，公司利息费用包括银行借款利息费用，汇票贴息费用，租赁利息，融资租赁利息，其他债务利息。根据上表可知，报告期各期利息费用金额分别为 4,459.55 万元、4,717.19 万元、4,099.69 万元和 2,248.14 万元，利息费用主要系银行借款利息，报告期各期金额分别为 3,037.00 万元、3,164.50 万元、3,086.31 万元和 1,543.11 万元，占比达 68.10%、67.08%、75.28%和 68.64%。

1、报告期内，银行借款利息支出具体测算如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
加权平均银行借款规模	32,469.81	61,381.25	59,493.61	55,984.14
借款利率	3.40%-6.22%	3.80%-6.41%	4.35%-8.34%	4.35%-8.64%
银行借款利息测算	1,543.81	3,091.84	3,157.88	3,027.17
账面借款利息支出	1,543.11	3,086.31	3,164.50	3,037.00
差异率	-0.05%	-0.18%	0.21%	0.32%

注 1：加权平均银行借款规模=Σ（每笔借款本金×每笔借款实际占用的天数/360）
注 2：银行借款利息测算=Σ（加权平均银行借款规模×每笔借款的利率）

根据上表，报告期各期，发行人借款利息测算额与账面利息差异较小，利息支出金额测算未见异常，报告期各期利息支出与借款金额整体相匹配。

2、报告期内，汇票贴现利息费用复核计算如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
平均计息金额	18,345.22	19,135.05	13,289.15	10,249.47
贴现利率	1.60%-3.00%	1.00%-3.80%	1.35%-4.50%	2.4%-3.8%
汇票贴息费用复核计算	209.00	372.83	371.81	283.42
账面汇票贴息费用	209.00	372.83	371.81	283.42
差异率	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

注 1：平均计息金额=Σ（每张票据金额×（票据到期日-票据贴现日）/360）
注 2：汇票贴息费用复核计算=Σ（平均计息金额×每张票据的贴现利率）

根据上表，报告期各期，发行人汇票贴息费用复核与账面利息支出差异较小。

3、报告期内，融资租赁利息具体测算如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
融资租赁负债加权平均余额	45,172.59	115,348.44	183,079.90	93,648.42
租赁内含利率	2.58%-5.36%	2.58%-5.36%	3.98%-7.57%	4.26%-9.84%
融资租赁利息测算	151.58	394.55	739.39	504.03
账面融资租赁利息	151.68	394.55	741.20	502.22
差异率	0.07%	0.00%	0.24%	-0.36%

注 1：融资租赁负债加权平均余额=Σ上月末应付本金余额/12
注 2：融资租赁利息测算=融资租赁负债加权平均余额×租赁内含利率

融资租赁利息测算系根据上月末应付本金余额×租赁内含利率来测算当月应摊销的金额，未见明显差异。

4、报告期内，租赁利息具体测算如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
租赁负债加权平均余额	2,038.23	5,193.39	3,978.18	/
增量借款利率	5.90%、6.00%、6.05%	5.90%、6.00%、6.05%	5.90%、6.00%、6.05%	/
租赁利息测算	121.35	254.66	236.72	-
账面租赁利息	121.35	254.10	231.17	-

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
差异率	0.00%	-0.22%	-2.34%	-

注 1：租赁负债加权平均余额=Σ租赁负债上月末余额/12
注 2：租赁利息测算=租赁负债加权平均余额×增量借款利率

租赁利息测算系根据上月末租赁负债余额×增量借款利率来测算当月利息费用，未见明显差异。

综上，报告期内，公司利息费用匡算准确、完整。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

（一）查阅发行人研发项目相关的立项报告、结项报告等研发过程资料，查阅研发投入明细账，了解研发费用的项目构成和项目情况；

（二）查阅同行业可比公司公开数据，计算同行业可比公司期间费用率，访谈发行人相关负责人，分析发行人期间费用率与同行业上市公司的差异情况；

（三）了解发行人报告期内仓库数量、分布、面积、期末库存量的变动情况，了解报告期内仓储费变动的原因及合理性；

（四）取得并查阅发行人报告期内主要物流合同与仓储合同，查看合同中对计费标准的约定，了解报告期内仓储费计算方式，以及仓储费构成变动的原因，并抽样核查运输费用账单、对账单；

（五）获取发行人业务招待费明细表，分析报告期内业务招待费增长的原因及合理性；

（六）将折旧与摊销金额与相应的非流动资产原值平均值进行匹配分析，检查报告内的折旧与摊销金额是否合理；

（七）获取发行人工资明细表，分析管理人员、销售人员和研发人员薪酬及其变动的原因及合理性；

（八）查阅同地区公司的公告、招股说明书等公开资料，计算其管理、销售和研发人员的平均薪酬并与发行人进行对比，分析是否存在差异以及差异的

原因；

（九）获取公司财务费用明细账和台账，查阅借款合同、票据承兑协议等资料，匡算报告期利息费用的正确性；

（十）抽查发行人报告期内期间费用对应的原始凭证及相关附件，核查报告期内期间费用的核算是否真实、准确，关注业务招待费的支付对象是否存在异常，关注是否存在期间费用与其他成本费用混同的情况。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

（一）报告期内，公司运费变化具备合理性，与主营业务收入具备匹配性，仓储费与当期寄售仓存货存储情况也具有匹配性，符合公司实际情况；

（二）业务招待费大幅增长系业务规模不断增长所致，具有合理性；

（三）报告期内折旧与摊销费的变动与非流动资产波动具有匹配性，符合公司实际业务情况；

（四）报告期内，发行人的管理人员、销售人员和研发人员薪酬变动合理，与同行业可比公司各专业人员平均薪酬不存在重大显著差异；

（五）发行人研发费用归集准确，确认依据及核算方法与同行业上市公司一致；

（六）报告期内发行人各期利息费用准确、完整。

9、关于应收账款和应收款项融资

根据申报材料：（1）报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 47,756.29 万元、42,603.58 万元和 41,265.35 万元，占流动资产的比例分别为 34.23%、31.91%和 26.73%；（2）威马集团目前面临较大资金压力和销量下滑压力，公司预计大部分应收账款难以收回，发行人持有威马相关产品模具约 5,000 余吨，

按照变现后净额对威马集团应收账款计提 3,825.70 万元坏账准备，计提比例 72.05%；（3）报告期各期末，公司应收款项融资账面价值分别为 32,814.40 万元、26,433.95 万元和 28,190.71 万元，占期末流动资产比例分别为 23.52%、19.36%和 18.26%。

请发行人说明：（1）对主要客户的信用政策，应收账款金额与信用政策是否匹配，信用政策是否严格执行及应收账款的逾期情况，是否存在通过放宽信用政策增加业务收入的情形，应收账款期后回款情况；（2）公司与威马集团的合作历史与交易情况；说明按扣除留置模具预计变现现金流后的金额计提坏账准备是否符合准则规定，坏账准备计提是否谨慎；留置模具变现收益纳入经常性损益核算的合理性；说明就本次威马事件可比已上市/拟上市公司对威马的坏账计提比例情况，模拟测算全额计提坏账准备情形下，发行人是否仍符合发行上市条件；（3）各报告期应收款项融资期初、本期增加、本期减少、期末余额情况，说明应收款项融资余额波动原因，发生额与销售合同约定是否一致，是否存在放宽条件接受票据而增加收入的情形；（4）补充说明应收款项融资是否存在转让、质押及承兑情况，终止确认是否符合相关要求；报告期内是否存在应收票据、应收款项融资与应收账款互相转换的情形，账龄是否连续计算。

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、对主要客户的信用政策，应收账款金额与信用政策是否匹配，信用政策是否严格执行及应收账款的逾期情况，是否存在通过放宽信用政策增加业务收入的情形，应收账款期后回款情况；

（一）主要客户信用政策

报告期内，销售收入前五名客户信用政策及销售收入情况：

单位：万元

期间	客户名称	产品类型	信用政策	销售额	应收余额	应收账款金额与信用政策是否匹配	相关信用政策是否严格执行	逾期金额	逾期回款金额	逾期原因
2023年1-6月	吉利集团	冲压零部件、冲压模具	冲压零部件：乙方依据甲方每月开具的结算单上产品数量开具增值税专用发票；乙方发票入甲方财务账后次月1日起45天，甲方向乙方支付货款。货款结算以银行承兑汇票方式支付。冲压模具：乙方依据合同约定的模具开发进度开具增值税专用发票；甲方收到乙方提供的发票并入账后30-75日内，以电汇和承兑的形式支付。	91,945.00	32,582.58	是	是	143.28	143.28	主要系湘潭地通对凯悦汽车大部件制造（张家口）有限公司的应收账款，客户表示付款额度要先用于支付地通控股的款项
2022年度				173,901.49	37,002.18	是	是	693.68	693.68	
2021年度				145,920.93	33,928.10	是	是	31.53	31.53	主要系宁波益世对宁波远景汽车零部件有限公司的应收账款，客户表示付款额度要先用于支付地通控股的款项
2020年度				130,666.75	47,067.43	是	是	31.96	31.96	
2023年1-6月	威马集团	冲压零部件、冲压模具	冲压零部件：乙方凭甲方每月开具的结算单向甲方开具增值税发票;乙方发票入甲方财务帐45天后甲方向乙方支付货款（货款结算以银行承兑汇票或电汇方式支付）。冲压模具：甲方依据合同约定的模具开发进度在30-45日内付款，甲方每次付款前，乙方需持对应金额的增值税发票，以电汇形式支付。	-0.93	5,310.60	否	否	5,310.60	-	威马集团停工停产，财务经营及流动性状况未见明显改善
2022年度				5,989.08	5,309.82	否	否	5,136.02	-	
2021年度				10,094.96	5,780.83	是	是	-	-	
2020年度				7,482.84	1,969.95	是	是	490.19	490.19	主要系威马新能源汽车采购（上海）有限公司在产品量产时才审批通过相应模具的尾款

期间	客户名称	产品类型	信用政策	销售额	应收余额	应收账款金额与信用政策是否匹配	相关信用政策是否严格执行	逾期金额	逾期回款金额	逾期原因
2023年1-6月	比亚迪	冲压零部件、加工服务	冲压零部件：乙方提供的试制产品经甲方验收合格，并且投入试装后，甲方以甲乙双方确认的实际使用数量作为结算依据，乙方须在甲乙双方确认使用数量后的当月15日前将增值税发票交到甲方，甲方在收到乙方发票后并在试制产品验收合格及投入试装的次月起的按账期支付货款。付款方式为到票月结60天，开6个月迪链。加工服务：废料变卖款项首先用于抵扣丙方对乙方的应付货款，当乙方需要支付给甲方废料变卖款项超过丙方需支付给乙方加工费的，抵扣后结余款项乙方应在接甲方通知之日起10个工作日内以电汇方式一次性支付给甲方；当乙方需要支付给甲方废料变卖款项不足以抵扣丙方需支付给乙方货款的，不足抵扣部分丙方在收到乙方提供的等额增值税发票后按到货验收合格后买单，到票月结30天，6个月迪链的方式支付。	1,787.20	1,512.87	是	是	-	-	
2022年度				3,660.91	1,372.76	是	是	-	-	
2021年度				672.28	611.41	是	是	-	-	
2020年度				83.85	94.75	是	是	-	-	
2023年1-6月	一汽集团	冲压零部件、冲压模具	冲压零部件：甲方每月第5个工作日前向乙方提供合同零部件验收清单，乙方核对后据此清单开具发票；乙方发票入甲方财务账2个月后甲方向乙方支付货款，原则上甲方通过银行向乙方支付货款。冲压模具：在合同签订	4,937.33	692.45	是	是	-	-	
2022年度				5,223.98	123.05	是	是	-	-	
2021年度				7,024.94	1,394.52	是	是	-	-	
2020年度				-	-	是	是	-	-	

期间	客户名称	产品类型	信用政策	销售额	应收余额	应收账款金额与信用政策是否匹配	相关信用政策是否严格执行	逾期金额	逾期回款金额	逾期原因
			后次月甲方即向乙方支付合同价格的20%作为预付款；乙方模具回厂甲方预验收，乙方开具合同价格 60%发票后向乙方支付合同价格的 40%；甲方对乙方模具最终验收合格，并确认最终合同价格，乙方开具最终合同价格剩余未付金额发票后,甲方向乙方支付最终合同价格的90%与前两笔付款之和的差额部分；甲方对乙方模具最终验收合格 12 个月后，支付最终合同价格的 10%。乙方发票入甲方财务账 2 个月后甲方向乙方支付货款，以 50%电汇、50%承兑的形式支付							
2023 年 1-6 月	宁波海卓金属制品有限公司	废料	先付款、后拉货；甲方的开票时间是一个月开 2 次发票，时间是每月的 15 号和 30 号	1,119.70	-3.57	是	是	-	-	
2022 年度				5,245.16	-30.39	是	是	-	-	
2021 年度				4,921.52	-36.24	是	是	-	-	
2020 年度				2,593.27	1.54	是	是	1.54	1.54	因不可抗力因素，客户财务人员无法前往公司及时付款
2023 年 1-6 月	娄底市聚宏环保科技有限公司	废料	先付款、后拉货；甲方的开票时间是一个月开 1 次发票，时间是每月的 10 号。	2,292.31	-	是	是	-	-	
2022 年度				3,709.18	-	是	是	-	-	
2021 年度				3,647.98	-	是	是	-	-	
2020 年度				3,032.01	-50.00	是	是	-	-	
2023 年 1-6 月	浙江长刚金属材料有限公司	废料	甲乙双方确定重量后，甲方向乙方开具增值税专用发票后乙方 4 个月内付款。	1,419.38	1,250.94	是	是	-	-	
2022 年度				2,418.26	947.05	是	是	-	-	
2021 年度				2,689.65	934.42	是	是	-	-	

期间	客户名称	产品类型	信用政策	销售额	应收余额	应收账款金额与信用政策是否匹配	相关信用政策是否严格执行	逾期金额	逾期回款金额	逾期原因
2020年度				1,362.93	580.11	是	是	-	-	
2023年1-6月	宝鸡百佳意机械科技有限公司	废料	先付款、后拉货；甲方的开票时间是一个月开1次发票，时间是次月月初。	1,933.98	-17.77	是	是	-	-	
2022年度				2,635.41	-57.33	是	是	-	-	
2021年度				-	-	是	是	-	-	
2020年度				-	-	是	是	-	-	

注 1：娄底市聚宏环保科技有限公司包含客户：娄底市聚宏环保科技有限公司、娄底市报废汽车回收拆解有限公司

注 2：应收账款余额为负数表示预收账款

注 3：逾期回款金额为各期末逾期应收账款截至 2023 年 10 月 31 日的回款金额。

由上表可知，报告期内，发行人对主要汽车零部件客户给予 30-75 天左右的信用期，但由于发行人在结算次月起对账、开票，客户收到发票以后才开始计算付款周期，导致从确认收入到实际回款的账期在 60-105 天左右；发行人对主要废料客户一般采用预收款的形式无应收余额，浙江长刚金属材料有限公司系发行人的长期废料销售客户，为了能够维持长期友好合作，给予对方 5 个月的信用期。

部分客户存在超过信用期回款的情形，除威马集团以外的其他客户的超期回款原因合理，应收账款逾期款项期后回款情况较好，期末应收账款余额与信用政策仍匹配。鉴于威马集团目前经营情况，发行人预计大部分应收账款难以收回，按单项计提了坏账准备。报告期内，主要客户信用政策未发生变化，不存在通过放宽信用政策增加业务收入的情况。

（二）报告期各期应收账款期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023.06.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
账面余额	45,087.75	48,042.30	45,663.34	50,325.67
期后回款金额	32,857.19	41,361.14	44,357.65	50,193.15
期后回款比例	72.87%	86.09%	97.14%	99.74%

注：应收账款回款统计时间截至 2023 年 10 月 31 日

报告期各期末，公司应收账款回款比例分别为 99.74%、97.14%、86.09%和 72.87%。公司 2022 年末及 2023 年 6 月末应收账款余额期后回款比例较低，主要原因系威马集团经营不善导致公司对其的应收账款预计难以收回，公司已对上述款项单项计提了坏账准备。

二、公司与威马集团的合作历史与交易情况；说明按扣除留置模具预计变现现金流后的金额计提坏账准备是否符合准则规定，坏账准备计提是否谨慎；留置模具变现收益纳入经常性损益核算的合理性；说明就本次威马事件可比已上市/拟上市公司对威马的坏账计提比例情况，模拟测算全额计提坏账准备情形下，发行人是否仍符合发行上市条件

（一）公司与威马集团的合作历史与交易情况如下：

发行人依靠较高的产品质量和客户服务能力于 2017 年和威马集团建立合作关系，先后完成了 4 个项目的量产。

公司与威马集团交易情况如下：

客户	合作时间	交易内容	交易金额（万元）			
			2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
威马集团	2017 年	汽车零部件、冲压模具	-0.93	5,989.08	10,094.96	7,482.84

2022 年第四季度，因威马集团经营不善，发行人已暂停与威马集团的合作。

（二）说明按扣除留置模具预计变现现金流后的金额计提坏账准备是否符合准则规定，坏账准备计提是否谨慎

2023 年 6 月威马集团应收账款余额及坏账准备计提金额如下：

单位：万元

单位名称	期末余额	账龄	占应收账款期末余额合计数的比例（%）	坏账准备期末余额
威马集团	5,310.60	1 年以内 3,112.53 万元，1-2 年 2,187.46 万元，2-3 年 10.60 万元	11.78	3,990.97

发行人针对威马应收账款计提坏账的事项适用《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》。根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第五十九条第（一）款，对于金融资产，信用损失应为企业应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间差额的现值。

根据《民法典》第 447、448、456 条的规定，债务人不履行到期债务，债权人可以留置已经合法占有的债务人的动产，并有权就该动产优先受偿。债权人留置的动产，应当与债权属于同一法律关系，但是企业之间留置的除外。同一动产上已经设立抵押权或者质权，该动产又被留置的，留置权人优先受偿。

发行人已经合法占有威马的模具，且对威马的债权已到期，依法享有就上述模具的留置权，就该等留置物可以享有优先受偿权。为确保应收款项顺利回收，发行人已向威马发出留置权行使通知，主张对留置财产依法行使留置权。发行人行使留置权获取现金流是收回威马应收账款的一种形式，相关现金流入可以作为应收账款项预期现金流入的一部分。因此，发行人按留置资产的预计变现价格来确认可收回的金额是合理的，汽车模具使用具有适配的专用性，按废料价格确认其可回收金额也是谨慎的。以上会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（三）留置模具变现收益纳入经常性损益核算的合理性

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第四十三条，企业不再合理预期金融资产合同现金流量能够全部或部分收回的，应当直接减记该金融资产的账面余额。这种减记构成相关金融资产的终止确认。发行人行使留置权获取现金流是收回威马应收账款的一种形式，留置模具变现的金额未来不会再收到威马相应金额的回款，因此后续模具处置时，按照实际处置价格冲减应收账款账面余额，不产生损益。

发行人已于 2023 年 4 月 14 日向威马发出留置权行使通知，主张对留置财产依法行使留置权，包括但不限于采取折价、变卖、拍卖留置财产等措施，相关通知已送达，发行人后续行使留置权无需威马同意或法院裁定，处置模具所得的款项用来偿还威马已欠债务，属于应收账款的收回，不会产生损益，亦不涉及是否属于非经常性损益的判断。

（四）说明就本次威马事件可比已上市/拟上市公司对威马的坏账计提比例情况，模拟测算全额计提坏账准备情形下，发行人是否仍符合发行上市条件

1、市场案例

截至 2023 年 6 月末，本次威马事件已上市/拟上市公司对威马的坏账计提

比例汇总如下：

单位：万元

公司名称	主营业务	应收威马账面余额	坏账准备	计提比例
英搏尔 300681	主营业务系以电机控制器为主，车载充电机、DC-DC 转换器、电子油门踏板等为辅的电动车辆关键零部件的研发、生产与销售	10, 104. 78	7, 073. 35	70%
三丰智能 300276	从事智能物流输送成套装备的研发、设计、生产制造、安装调试与技术服务	5, 387. 51	2, 693. 76	50%
天成自控 603085	专业从事车辆座椅研发、生产、销售和服务，主要产品为工程机械座椅、商用车座椅、农用机械座椅和乘用车座椅	2, 345. 61	1, 641. 92	70%
宁波华翔 002048	主要从事汽车零部件的设计、开发、生产和销售，主要产品是装饰条、主副仪表板、门板、立柱、后视镜等汽车内外饰件，车身金属件以及车身轻量化材料等	903. 82	903. 82	100%
冠盛股份 605088	汽车零部件制造、销售，汽车零部件技术开发、技术服务，产品包括等速万向节、传动轴总成、轮毂轴承单元、橡胶减震系列、转向和悬挂件、减震器系列等	673. 18	673. 18	100%
多利科技 601279	专注于实现汽车零部件的轻量化，主营业务为车身结构零部件及防撞系统零部件的设计、研发、制造及销售，主要产品包含金属零部件和非金属零部件两大类	502. 75	502. 75	100%
诚迈科技 300598	移动智能终端产业链相关的软件外包服务、软件研发和销售	453. 13	453. 13	100%
华阳集团 002906	研究、开发、制造、销售：汽车电子装备产品、精密零部件、光机电产品、通讯产品零部件、LED 照明及节能产品	402. 31	402. 31	100%
欣锐科技 300745	主要为新能源汽车行业提供车载电源整体解决方案，产品包括车载 DC/DC 变换器、车载充电机及以车载 DC/DC 变换器、车载充电机为核心的车载电源集成产品等	225. 92	67. 78	30%
川环科技 300547	专注于研发、生产和销售车用胶管系列产品，核心业务是为各大汽车整车制造厂商提供配套汽车橡胶软管产品	224. 71	224. 71	100%
上声电子 688533	专注于提供汽车声学产品，拥有声学产品、系统方案及相关算法的研发设计能力，产品主要涵盖车载音响系统产品及 AVAS	196. 12	196. 12	100%
威尔泰 002058	主营业务为自动化仪器仪表的研发、生产和销售，主要拥有电磁流量计、压力变送器等产品	59. 43	59. 43	100%
常润股份 603201	主要从事各类千斤顶及其延伸产品的研发、制造和销售	18. 96	18. 96	100%

注：三丰智能和多利科技对威马集团应收账款坏账准备计提情况为截至 2022 年 12 月 31 日的情况，三丰智能和多利科技在 2023 年半年报中未披露相关情况的更新状态。

由上表可知，应收账款余额在 1,000 万元以上的，上市公司未全额计提坏账准备，坏账计提比例在 50%-70%之间，相关公司未披露该债权是否有对应担保物权。应收账款余额小于 1,000 万元的，除欣锐科技仅计提 30%的坏账准备外，其余企业均全额计提坏账准备，由于应收账款余额较小，该批企业全额计提坏账对其盈利水平影响较小。

2、模拟测算按照全额计提威马减值对发行人 2022 年业绩的影响

单位：万元

项目	考虑留置资产变卖价值 a	全额计提坏账 b	差异金额 c=a-b	差异比例 d=c/a
坏账计提金额	3,825.70	5,309.82	-1,484.12	-38.79%
净利润	9,537.28	8,424.19	1,113.09	11.67%
扣非后净利润	8,389.08	7,275.99	1,113.09	13.27%

由上表可知，模拟按照全额计提威马减值不会对发行人 2022 年经营业绩构成重大影响。

假设按照全额计提威马减值，发行人 2020 年、2021 年和 2022 年的净利润（扣除非经常性损益前后孰低，下同）累计为 2.38 亿元，累计不低于 1.5 亿元，最近一年净利润为 7,275.99 万元，超过 6,000 万元，最近 3 年营业收入累计为 55.37 亿元，不低于 10 亿元，满足主板上市的第一套标准的要求，不会导致发行人不符合发行上市条件。

三、各报告期应收款项融资期初、本期增加、本期减少、期末余额情况，说明应收款项融资余额波动原因，发生额与销售合同约定是否一致，是否存在放宽条件接受票据而增加收入的情形

（一）各报告期应收款项融资期初、本期增加、本期减少、期末余额情况，说明应收款项融资余额波动原因

报告期各期应收款项融资变动情况如下表所示：

单位：万元

年份	期初金额	本期增加	本期减少	期末金额	同比增长率
2023 年 1-6 月	28,190.71	106,883.47	108,349.10	26,725.08	-5.20%
2022 年度	26,433.95	187,215.17	185,458.41	28,190.71	6.65%
2021 年度	32,814.40	141,369.67	147,750.12	26,433.95	-19.44%
2020 年度	15,900.33	152,080.83	135,166.76	32,814.40	/

公司各期应收款项融资均为银行承兑汇票，信用等级较高（评级为 A 以上且展望稳定的银行承兑汇票）。

2023 年 6 月末应收款项融资期末余额较 2022 年末减少 5.20%，波动较小，主要系公司在当年度收票金额较少；2022 年末应收款项融资期末金额较 2021 年末增长 6.65%，波动原因主要系当年度营业收入增长，公司与客户票据结算

量增长。2021 年末较 2020 年末金额减少 19.44%，主要系公司于 2020 年 12 月收到中远海运租赁有限公司（现已更名为海发宝诚融资租赁有限公司）以票据形式支付的融资租赁款项 6,600.00 万元。

综上，报告期内受营业收入变动、公司与客户票据结算量、收到融资租赁款项的影响，公司各期末应收款项融资余额有所波动，但波动处于合理水平。

（二）发生额与销售合同约定是否一致，是否存在放宽条件接受票据而增加收入的情形

根据公司主要客户签订的销售合同，报告期内公司与客户之间的销售货款结算采取银行转账和承兑汇票结算的方式，具体如下：

主要客户名称	结算方式
吉利集团	冲压零部件：乙方依据甲方每月开具的结算单上产品数量开具增值税专用发票；乙方发票入甲方财务账后次月 1 号起 45 天，甲方向乙方支付货款。货款结算以银行承兑汇票方式支付。 冲压模具：乙方依据合同约定的模具开发进度开具增值税专用发票；甲方收到乙方提供的发票并入账后 30-75 日内，以电汇和银行承兑汇票形式支付。
威马集团	冲压零部件：乙方凭甲方每月开具的结算单向甲方开具增值税发票;乙方发票入甲方财务帐 45 天后甲方向乙方支付货款（货款结算以银行承兑汇票或电汇方式支付）。 冲压模具：甲方依据合同约定的模具开发进度在 30 个工作日内付款，甲方每次付款前，乙方需持对应金额的增值税发票，以电汇形式支付。
一汽集团	冲压零部件：甲方每月第 5 个工作日前向乙方提供合同零部件验收清单，乙方核对后据此清单开具发票；乙方发票入甲方财务账 2 个月后甲方向乙方支付货款，原则上甲方通过银行向乙方支付货款。 冲压模具：在合同签订后次月甲方即向乙方支付合同价格的 20%作为预付款；乙方模具回厂甲方预验收，乙方开具合同价格 60%发票后向乙方支付合同价格的 40%；甲方对乙方模具最终验收合格，并确认最终合同价格，乙方开具最终合同价格剩余未付金额发票后,甲方向乙方支付最终合同价格的 90%与前两笔付款之和的差额部分；甲方对乙方模具最终验收合格 12 个月后，支付最终合同价格的 10%。乙方发票入甲方财务账 2 个月后甲方向乙方支付货款，以 50%电汇、50%承兑的形式支付。

报告期各期，公司主要客户回款的情况如下：

主要客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
吉利集团	银行存款、银行承兑汇票	银行存款、银行承兑汇票	银行存款、银行承兑汇票	银行存款、银行承兑汇票
威马集团	-	银行存款、银行承兑汇票	银行存款	银行存款
一汽集团	银行存款、银行承兑汇票	银行存款、银行承兑汇票	银行存款、银行承兑汇票	-

报告期各期，上述主要客户票据回款金额与当期销售金额对比核查如下：

单位：万元

主要客户名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
吉利集团	银行承兑汇票	98,211.98	173,039.26	134,825.65	135,273.68
	含税销售额	103,897.85	196,508.68	164,890.65	147,653.43
	占比	94.53%	88.06%	81.77%	91.62%
威马集团	银行承兑汇票	-	500.00	仅银行存款回款	仅银行存款回款
	含税销售额	-0.93	5,989.08	10,094.96	7,482.84
	占比	-	8.35%	-	-
一汽集团	银行承兑汇票	2,678.34	3,200.09	2,227.03	-
	含税销售额	5,579.18	5,903.10	7,938.18	-
	占比	48.01%	54.21%	28.05%	-

报告期内，上述主要客户通过银行承兑汇票或银行存款将货款支付给公司，与销售合同约定一致，主要客户综合考虑其自身资金情况等因素确定其向公司支付货款的方式，公司不存在放宽条件接受票据而增加收入的情形。

四、补充说明应收款项融资是否存在转让、质押及承兑情况，终止确认是否符合相关要求；报告期内是否存在应收票据、应收款项融资与应收账款互相转换的情形，账龄是否连续计算。

（一）补充说明应收款项融资是否存在转让、质押及承兑情况，终止确认是否符合相关要求

1、应收款项变动情况

报告期内，公司应收款项融资变动如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
期初金额	28,190.71	26,433.95	32,814.40	15,900.33
+本期收到票据金额	106,883.47	185,292.47	141,369.67	152,080.83
-背书转让	40,239.89	86,731.26	46,183.60	43,001.16
-贴现金额	41,492.64	45,645.43	58,233.59	54,269.78
-到期托收	26,616.57	51,159.02	43,332.93	37,895.82
期末金额	26,725.08	28,190.71	26,433.95	32,814.40
其中：期末质押金额	21,319.58	22,057.44	23,231.95	19,394.51

公司为提高资金运用效率，充分利用应收票据及应收款项融资背书、贴现

等方式，使销售收款以及现金流量情况保持一定的灵活性，报告期内应收款项融资背书转让、期末质押及承兑情况详见上表。其中，报告期各期末公司质押票据的金额分别为 19,394.51 万元、23,231.95 万元、22,057.44 万元、21,319.58 万元，期末质押票据于质押银行在票据到期日托收。

2、应收款项融资终止确认情况

报告期各期末公司已背书且在资产负债表日尚未到期的应收款项融资如下：

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	
	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额
银行承兑汇票	37,051.89	-	49,939.24	-	13,433.58	-	16,155.35	-
合计	**37,051.89**	**-**	**49,939.24**	**-**	**13,433.58**	**-**	**16,155.35**	**-**

报告期各期末公司已贴现且在资产负债表日尚未到期的应收款项融资如下：

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	
	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额
银行承兑汇票	33,254.29	-	13,947.39	-	13,782.83	-	24,225.54	-
合计	**33,254.29**	**-**	**13,947.39**	**-**	**13,782.83**	**-**	**24,225.54**	**-**

公司为了提高资金使用效率，对于未到期的应收款项融资，采用背书转让或贴现方式用于结算供应商的采购款。公司对承兑人为信用评级较高银行的银行承兑汇票，在背书或贴现时已终止确认，各期末终止确认的金额详见上表。

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》第五条和第七条之规定，企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产。

根据《上市公司执行企业会计准则案例解析（2020）》的相关解析，在判断承兑汇票背书或贴现是否将所有权上几乎所有的风险和报酬转移时，需要注意承兑汇票的风险，主要包括信用风险、利率风险、延期支付风险、外汇风险等。对于由信用等级较高的银行承兑汇票，其信用风险和延期付款风险很小，相关的主要风险是利率风险，该类票据背书或贴现时，可以判断票据所有权上

的主要风险和报酬已经转移，可以终止确认；对于由信用等级不高的银行承兑汇票、由企业承兑的商业承兑汇票，此类票据的主要风险为信用风险和延期付款风险，在票据背书或贴现时，相关风险未转移，不应终止确认。

报告期内，公司用于背书或贴现的银行承兑汇票的承兑方为主体评级为 A 及以上且展望为稳定的银行（其中报告期各期末 A 及以上的银行承兑汇票占比为 100%），票据的信用风险和逾期未付风险较小，并且报告期内公司未发生过被背书人或贴现银行因票据承兑银行无法承兑向公司追索的情形。可以判断票据的主要风险和报酬已随背书或贴现转移，符合终止确认的相关要求，对其终止确认的会计处理符合《企业会计准则》的规定。因此公司将背书或贴现的银行承兑汇票终止确认。

综上，公司针对票据背书转让和贴现融资的票据进行终止确认，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，不存在提前终止确认的情况。

（二）报告期内是否存在应收票据、应收款项融资与应收账款互相转换的情形，账龄是否连续计算。

报告期内，公司存在应收账款转为应收票据、应收款项融资的情形。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、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，且账龄连续计算。报告期内，公司收到的票据主要系银行承兑汇票，票据信用等级较高，且公司报告期内未发生过汇票到期无法承兑，或被背书人和贴现银行因票据未能到期承兑向公司追索的情形，不存在将应收票据、应收款项融资转应收账款的情况。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

（一）了解和评价管理层对应收账款单项计提坏账准备和根据信用风险特征确定组合的依据，确定应收账款坏账准备相关政策及其执行情况，获取发行人应收账款账龄分析表；

（二）获取发行人应收账款明细账，复核报告期内发行人是否按照坏账准备计提政策计提相应的坏账准备；

（三）访谈发行人销售负责人，了解主要客户应收账款余额较大的原因，根据合同约定和信用政策了解是否逾期，根据公开信息了解其经济实力及以往的信用记录，判断货款回收的可能性；

（四）对报告期内应收账款及应收票据余额变动、应收账款周转率执行分析性程序，与同行业可比公司进行对比，分析是否存在重大差异，检查是否存在放宽销售信用政策刺激销售的情形，检查报告期内各类客户的信用政策是否保持一贯性；

（五）查阅主要客户的销售合同，访谈发行人管理层，核查其信用政策、结算方式及结算周期及其报告期内的变化情况，核查发行人对主要客户的信用政策及信用期是否存在重大变化，相关变化是否具有合理性；

（六）通过国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等途径查询报告期内发行人主要客户的性质、成立时间、注册资本、经营范围、股权结构和司法风险等信息，检查客户经营状况、存续状况等是否存在异常；

（七）通过公开信息查询，了解同行业可比公司应收账款、应收票据及应收款项融资的坏账准备计提的会计政策，分析与公司是否存在明显差异；

（八）检查各期末应收账款的期后收回情况，是否存在逾期收款或未回款的情况并分析其原因及合理性；

（九）查询威马集团停工停产的相关资料；获取公司对威马集团应收账款坏账计提明细表，对威马集团放置在发行人生产基地的模具执行盘点程序，核查公司对威马集团的应收账款坏账计提是否充分，并确定坏账计提对公司报告期各期净利润的影响；

（十）了解及评价发行人与应收票据（含应收款项融资）相关的内部控制设计的有效性；

（十一）访谈发行人销售部门负责人，核查销售合同，了解报告期主要客户收款方式、结算政策，检查发行人报告期内各期主要客户实际回款方式；

（十二）获取应收票据备查簿，与应收票据明细账进行核对，同时对票据备查簿记录的应收票据（含应收款项融资）到期承兑、背书及贴现情况抽取样本进行核查、核实应收票据备查簿记录的准确性；

（十三）对发行人期末留存的应收票据（含应收款项融资）实施监盘程序，核查并核对票据原件；

（十四）核查发行人报告期各期末尚未到期应收票据具体情况和期后兑付情况，核查应收票据（含应收款项融资）终止确认是否合理；

（十五）复核报告期应收票据除背书、贴现及到期兑付外终止确认的情形，核查是否存在应收票据无法贴现、承兑或无法到期收回而转为应收账款的情况。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

（一）除威马集团外，公司主要客户的信用政策与应收账款余额匹配，信用政策得到严格执行，报告期内未发生变化，不存在通过放宽信用政策增加业务收入的情况；

（二）按扣除留置模具预计变现现金流后的金额计提坏账准备符合准则规定，坏账准备计提具有谨慎性，发行人行使留置权获取现金流属于应收账款的收回，不会产生损益，亦不存在涉及是否属于非经常性损益经的问题判断；模拟测算全额计提坏账准备情形下，发行人仍符合发行上市条件；

（三）报告期各期发行人应收款项融资余额主要受营业收入变动、公司与客户票据结算量、收到融资租赁款项的影响，各期末应收款项融资余额有所波动，但波动处于合理水平；

（四）报告期内应收票据发生额与销售合同约定一致，不存在放宽条件接受票据而增加收入的情形；

（五）发行人对于各期已背书或贴现且未到期的应收款项融资的会计核算方法符合《企业会计准则》的规定；

（六）发行人报告期各期应收款项融资终止确认的会计处理符合《企业会计准则》的规定；

（七）发行人报告期内，应收票据、应收款项融账龄连续计算，不存在将应收票据、应收款项融资转应收账款的情况。

10、关于存货

根据申报材料，报告期各期末，公司存货账面净额分别为 13,555.95 万元、25,781.25 万元和 29,209.06 万元，占流动资产的比例分别为 9.72%、18.88%和 18.92%，主要由原材料、库存商品、发出商品、半成品和委托加工物资构成。

请发行人说明：（1）报告期内存货各项目余额与待执行订单进度安排一致，期后领用或结转情况；（2）报告期各期单位销售成本与期末存货单位成本是否存在较大差异，分析说明差异原因；（3）存货跌价准备的测试过程、计提情况及依据，结合各类存货的库龄等影响因素，说明存货跌价准备计提是否充分；（4）公司的存货盘点制度、报告期内的存货尤其是发出商品的盘点情况，包括但不限于存货的盘点范围、盘点方法、盘点结果等。

请保荐机构、申报会计师对上述情况进行核查，说明存货的监盘范围、监盘比例及监盘结果，并发表明确意见。

【回复】

一、报告期内存货各项目余额与待执行订单进度安排一致，期后领用或结转情况

（一） 报告期内存货各项目余额与待执行订单进度安排一致

公司根据在手订单、生产交付情况以及原材料实时库存信息，综合制定采购计划，对原材料进行采购备货；公司产品具有“多品种、定制化、非标准”的特点，公司主要根据客户订单和订单预测安排生产，其中针对少量多批次的部分产品，基于生产经济性考虑，公司一次性集中生产自制半成品或产成品，予以备货。公司存货各项目余额中，原材料和委托加工物资的余额与待执行订单关联度较低，半成品、库存商品、发出商品与待执行订单具有较强关联度。报告期各期末，公司半成品、库存商品、发出商品账面余额与待执行订单匹配情况如下：

单位：万元

项目	存货类别	期末存货金额	待执行订单金额	覆盖率
2023-06-30	库存商品	3,128.30	18,979.72	132.58%
	发出商品	3,712.38		

	半成品	7,315.15		
	半成品-模具	650.04	650.04	
	合计	**14,805.87**	**19,629.76**	
2022-12-31	库存商品	3,591.73	26,310.54	176.96%
	发出商品	3,121.56		
	半成品	7,432.16		
	半成品-模具	1,661.80	1,661.80	
	合计	**15,807.25**	**27,972.34**	
2021-12-31	库存商品	2,415.81	19,409.11	194.83%
	发出商品	2,179.18		
	半成品	5,367.19		
	合计	**9,962.18**	**19,409.11**	
2020-12-31	库存商品	1,863.38	14,761.87	223.09%
	发出商品	1,469.01		
	半成品	3,284.68		
	合计	**6,617.07**	**14,761.87**	

注 1：覆盖率=待执行订单金额/期末存货金额。
注 2：待执行订单金额按照待执行订单销售金额*（1－全年冲压零部件毛利率）计算得出对应的存货成本金额。
注 3：因 2023 年 1 月末正处于春节假期期间，1 月销售计划不足，以 1-2 月销售预测计划计算待执行订单金额
注 4：2023 年上半年的待执行订单金额以 2023 年 7 月的销售预测计划计算。

由上表可知，报告期各期末，半成品、库存商品及发出商品的待执行订单覆盖率分别为 223.09%、194.83%、176.96%和 132.58%。公司采用“以销定产、合理库存”的生产模式，主要客户根据市场预测制定滚动计划，每月末公司对客户滚动计划进行评估和调整，并考虑产品的日产能、客户的临时需求以及生产经济性提前进行生产备货，保持一定的安全库存量，确保供货的及时性和连续性，因此待执行订单均按次年 1 月份销售计划数量和金额统计。

另外，2022 年，长兴地通、西安地通和宁波杰诚等基地年末订单排产量大，公司为了缩短订单的交付周期，保有一定量的原材料、半成品和产成品安全库存，特别是保有一定量的半成品，能够保证公司较快的由订单转化为产成品，并完成销售，符合公司的实际经营情况。报告期各期末，公司存货订单覆盖率保持较高水平，存货周转速度较快，主要存货项目余额与待执行订单进度安排保持一致。

（二） 报告期内存货各项目期后领用或结转情况

报告期各期末，公司存货各项目期后领用或结转情况如下：

单位：万元

日期	存货项目	期末余额	期后领用或结转金额	期后结转率	剔除威马后的期后结转率
2023.06.30	原材料	10,787.57	6,962.54	64.54%	64.54%
	库存商品	3,128.30	2,410.13	77.04%	82.19%
	发出商品	3,712.38	2,966.84	79.92%	89.31%
	半成品	7,965.19	5,834.96	73.26%	76.20%
	委托加工物资	3,530.50	2,855.80	80.89%	80.89%
	存货合计	**29,123.95**	**21,030.27**	**72.21%**	**74.50%**
2022.12.31	原材料	11,049.92	8,909.42	80.63%	80.63%
	库存商品	3,591.73	3,003.99	83.64%	87.74%
	发出商品	3,121.56	2,546.29	81.57%	93.19%
	半成品	9,093.96	7,663.13	84.27%	87.62%
	委托加工物资	4,565.62	4,304.02	94.27%	94.27%
	存货合计	**31,422.79**	**26,426.86**	**84.10%**	**86.59%**
2021.12.31	原材料	12,511.01	11,169.20	89.27%	
	库存商品	2,415.81	2,193.17	90.78%	
	发出商品	2,179.18	2,029.52	93.13%	
	自制半成品	5,367.19	5,049.43	94.08%	
	委托加工物资	4,131.55	3,961.60	95.89%	
	存货合计	**26,604.74**	**24,402.93**	**91.72%**	
2020.12.31	原材料	5,723.25	5,011.09	87.56%	
	库存商品	1,863.38	1,743.48	93.57%	
	发出商品	1,469.01	1,431.48	97.45%	
	自制半成品	3,284.68	3,174.17	96.64%	
	委托加工物资	1,992.92	1,864.15	93.54%	
	存货合计	**14,333.24**	**13,224.38**	**92.26%**	

注：2020 年末、2021 年末期后领用或结转金额为期后一个经营年度的情况，2022 年末期后结转为 2023 年 1-10 月的结转情况，2023 年 6 月末期后结转为 2023 年 7-10 月的结转情况。

上表可见，公司报告期各期末在产品及半成品、库存商品、发出商品大部分已于期后实现销售或结转，公司存货期后领用或结转比率分别为 92.26%、91.72%、84.10%和 72.21%，2022 年末以及 2023 年 6 月末剔除威马存货后的期

后结转率为 86.59%和 74.50%，各类存货销售实现及结转情况良好。

二、报告期各期单位销售成本与期末存货单位成本是否存在较大差异，分析说明差异原因

报告期各期，单位销售成本与期末存货单位成本的比较情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月 /2023.06.30	2022 年度 /2022.12.31	2021 年度 /2021.12.31	2020 年度 /2020.12.31
单位销售成本	15.51	15.64	16.51	12.78
期末产成品单位成本	7.33	7.82	7.63	5.72

注 1：销售成本包含归属于合同履约成本的运输及仓储费；
注 2：期末产成品单位成本为期末库存商品和发出商品的平均单位成本金额。

报告期内，每年单位销售成本较期末产成品单位成本高，主要是由于公司产品型号较多，同一车型具有大小规格不同的零部件，单位成本区间较为分散，当期销售和期末结存的产品结构对平均单位成本存在较大影响。企业日常根据需求计划进行供货，针对价值高，重量大的产品，考虑到运输以及仓储成本，一般严格按照计划生产及供货，期末结存较少，而价值低、重量小的产品，考虑到经济生产批次和安全库存，一般会超计划生产，期末结存较多。

报告期各期，冲压零部件按单位成本 15 元/件为标准划分高、低单价，分布情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月 /2023.06.30		2022 年度 /2022.12.31		2021 年度 /2021.12.31		2020 年度 /2020.12.31	
	高单价	低单价	高单价	低单价	高单价	低单价	高单价	低单价
销售数量	1,297.65	3,581.90	2,472.77	7,230.91	2,178.03	5,689.44	1,861.25	6,439.14
期末结存存货数量	92.31	840.48	95.28	763.05	71.97	530.20	45.06	537.08
销售成本占比①	26.59%	73.41%	25.48%	74.52%	27.68%	72.32%	22.42%	77.58%
期末结存占比②	9.90%	90.10%	11.10%	88.90%	11.95%	88.05%	7.74%	92.26%
占比差异③=①-②	16.70%	-16.70%	14.38%	-14.38%	15.73%	-15.73%	14.68%	-14.68%

注 1：单位成本高于 15 元（含）的为高单价，低于 15 元的为低单价；
注 2：期末结存存货金额为库存商品和发出商品的合计金额。

由上表可知，报告期各期，冲压零部件期末结存的存货高单价数量占比均小于当期销售的存货，低单价数量占比均高于当期销售的存货，占比差异约为

±15%，因此期末结存产成品单位成本小于当期单位销售成本主要是受到当期销售和期末结存的产品结构差异的影响。

三、存货跌价准备的测试过程、计提情况及依据，结合各类存货的库龄等影响因素，说明存货跌价准备计提是否充分；

（一） 存货跌价准备的测试过程、计提情况及依据

1、存货跌价准备的测试过程及依据

发行人执行严格的存货跌价准备计提政策。报告期各期末，公司对存货采用成本与可变现净值孰低的计量原则，对于存货成本高于其可变现净值的部分，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且综合考虑各类存货在资产负债表日的状态、库龄、未来使用情况、供应车型市场销售等因素，对库存商品和发出商品，按照各类产品的估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值；对原材料、委托加工物资和半成品，按照相关产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值。

报告期各期末，公司均执行了上述测试过程，测试过程计算合理、计提金额准确充分。

2、存货跌价准备的计提情况

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

期间	存货类别	存货余额	跌价准备	账面价值	跌价准备率
2023.06.30	原材料	10,787.57	874.33	9,913.24	8.10%
	库存商品	3,128.30	582.97	2,545.33	18.64%
	发出商品	3,712.38	657.97	3,054.41	17.72%
	半成品	7,965.19	794.24	7,170.96	9.97%
	委托加工物资	3,530.50	42.51	3,487.99	1.20%
	存货合计	**29,123.95**	**2,952.02**	**26,171.93**	**10.14%**
2022.12.31	原材料	11,049.92	415.87	10,634.05	3.76%
	库存商品	3,591.73	498.80	3,092.93	13.89%
	发出商品	3,121.56	620.66	2,500.90	19.88%

	半成品	9,093.96	672.61	8,421.35	7.40%
	委托加工物资	4,565.62	5.79	4,559.83	0.13%
	存货合计	**31,422.79**	**2,213.73**	**29,209.06**	**7.04%**
2021.12.31	原材料	12,511.01	271.99	12,239.02	2.17%
	库存商品	2,415.81	210.33	2,205.48	8.71%
	发出商品	2,179.18	150.00	2,029.18	6.88%
	自制半成品	5,367.19	138.41	5,228.78	2.58%
	委托加工物资	4,131.55	52.75	4,078.80	1.28%
	存货合计	**26,604.74**	**823.49**	**25,781.25**	**3.10%**
2020.12.31	原材料	5,723.25	389.7	5,333.55	6.81%
	库存商品	1,863.38	139.64	1,723.74	7.49%
	发出商品	1,469.01	17.63	1,451.38	1.20%
	自制半成品	3,284.68	124.48	3,160.20	3.79%
	委托加工物资	1,992.92	105.84	1,887.08	5.31%
	存货合计	**14,333.24**	**777.29**	**13,555.95**	**5.42%**

报告期各期末，公司存货跌价准备金额分别为 777.29 万元、823.49 万元、2,213.73 万元和 2,952.02 万元，存货跌价准备计提比例分别为 5.42%、3.10%、7.04%和 10.14%。2022 年，鉴于威马集团停工停产，财务经营及流动性状况未见明显改善的经营情况，公司对威马相关的半成品、成品等存货按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。故存货跌价准备率较前两年高。2023 年上半年，部分存货周转率下降以及废料市场价格下降导致存货可变现净值减小，存货跌价计提比例进一步增加。

（二） 结合各类存货的库龄等影响因素，说明存货跌价准备计提是否充分

报告期各期末，公司存货库龄及跌价计提情况如下：

单位：万元

存货项目	期末余额	一年以内			一年以上			存货跌价准备合计
		余额	跌价准备	计提率	余额	跌价准备	计提率	
2023. 06. 30								
原材料	10,787.57	8,726.64	1.39	0.02%	2,060.93	872.94	42.36%	874.33
库存商品	3,128.30	2,614.06	174.82	6.69%	514.23	408.15	79.37%	582.97
发出商品	3,712.38	3,297.83	320.35	9.71%	414.55	337.62	81.44%	657.97

自制半成品	7,965.19	7,169.75	168.84	2.35%	795.45	625.39	78.62%	794.24
委托加工物资	3,530.50	3,450.11	-	-	80.39	42.51	52.88%	42.51
存货合计	**29,123.95**	**25,258.40**	**665.40**	**2.63%**	**3,865.55**	**2,286.62**	**59.15%**	**2,952.02**
2022.12.31								
原材料	11,049.92	9,708.11	-	-	1,341.81	415.87	30.99%	415.87
库存商品	3,591.73	3,369.09	327.57	9.72%	222.64	171.23	76.91%	498.8
发出商品	3,121.56	2,971.90	508.39	17.11%	149.66	112.27	75.02%	620.66
自制半成品	9,093.96	8,776.21	428.97	4.89%	317.76	243.64	76.68%	672.61
委托加工物资	4,565.62	4,395.67	-	-	169.95	5.79	3.41%	5.79
存货合计	**31,422.79**	**29,220.98**	**1,264.92**	**4.33%**	**2,201.81**	**948.80**	**43.09%**	**2,213.73**
2021.12.31								
原材料	12,511.01	11,798.85	-	-	712.16	271.99	38.19%	271.99
库存商品	2,415.81	2,295.91	120.08	5.23%	119.9	90.25	75.27%	210.33
发出商品	2,179.18	2,141.65	119.84	5.60%	37.53	30.16	80.35%	150
自制半成品	5,367.19	5,256.68	64.09	1.22%	110.51	74.32	67.25%	138.41
委托加工物资	4,131.55	4,002.79	-	-	128.77	52.75	40.97%	52.75
存货合计	**26,604.74**	**25,495.88**	**304.02**	**1.19%**	**1,108.86**	**519.47**	**46.85%**	**823.49**
2020.12.31								
原材料	5,723.25	4,849.51	-	-	873.73	389.70	44.60%	389.7
库存商品	1,863.38	1,692.90	-	-	170.48	139.64	81.91%	139.64
发出商品	1,469.01	1,447.67	-	-	21.34	17.63	82.63%	17.63
自制半成品	3,284.68	3,129.11	-	-	155.57	124.48	80.01%	124.48
委托加工物资	1,992.92	1,787.57	-	-	205.35	105.84	51.54%	105.84
存货合计	**14,333.24**	**12,906.76**	**-**	**-**	**1,426.48**	**777.29**	**54.49%**	**777.29**

由上表可知，报告期各期末，公司 1 年以内库龄存货金额分别为 12,906.76 万元、25,495.88 万元、29,220.98 万元和 25,258.40 万元，占比分别为 90.05%、95.83%、92.99%和 86.73%，占比较高，1 年以上库龄存货占比较低，公司整体库龄结构比较稳定且库龄较短。公司按企业会计准则制定了存货跌价准备计提标准，并严格按计提标准执行，报告期内计提标准保持了一贯性，一年以上的存货跌价准备计提比例较高，分别为 54.49%、46.85%、43.09%和 59.15%，一年以内的存货跌价准备计提比例较低，是由于一年以内的存货可利用率较高，主营业务毛利率稳定，大部分存货未出现减值迹象。

综上，公司存货减值测试方法符合企业会计准则规定和公司行业特点，公司存货跌价准备计提充分，具有合理性。

四、公司的存货盘点制度、报告期内的存货尤其是发出商品的盘点情况，包括但不限于存货的盘点范围、盘点方法、盘点结果等

（一） 公司的存货盘点制度

公司已根据企业内部控制应用指引的相关要求，制定了《存货管理办法》，对存货盘点的相关事项进行了规范。公司存货的盘存制度为永续盘存制，盘点过程包括制定盘点计划、盘点前准备、盘点、复盘以及盘点汇总及处理五个步骤，盘点过程及具体工作安排情况如下：

步骤	盘点过程	工作安排
1	盘点计划	（1）财务部统一制订盘点方案。 （2）盘点方案报公司批准后生效。 （3）盘点方案下发各部门及相关人员，召开盘点启动会，传达盘点要求。
2	盘点前准备	（1）明确盘点具体时间、人员、范围、盘点方法等。 （2）年度盘点前完成所有收发货的系统操作，盘点期间冻结所有实物收发货操作。 （3）组织部门做好盘点清单，准备好计量工具，存货放整齐、标识清晰等。
3	盘点	仓库保管人员组织进行存货物资盘点，财务部人员监盘。
4	复盘	（1）公司财务部负责组织、协调复盘工作。 （2）由仓库保管人员、财务人员组成多个复盘小组负责各个仓库复盘工作。
5	盘点汇总及处理	（1）生产管理部在盘点后整理盘点数据，对盘点差异进行原因分析，提交改善措施。 （2）财务部在盘点后对盘点差异情况进行相应账务处理，并出具盘点报告。 （3）按考核办法对盘点人员工作进行总结、考核。

（二） 报告期内的盘点情况

1、存货的盘点范围和盘点方法

公司存货由原材料、委托加工物资、半成品、库存商品和发出商品等构成，公司的盘点范围为自有仓库、外协仓库以及寄售仓库等在内的所有存货。

对于已发送至客户现场但尚未结算的存货，公司于每年年中和年末时对寄售仓进行现场盘点，由寄售仓仓库保管员对寄售仓以及客户线边仓的存货进行清点，其他时间，公司主要通过定期登录客户供应商关系管理系统进行检查核

对、就发出商品情况与客户对账、安排现场人员不定期查看发出商品状态等方式替代发出商品盘点；委托加工物资及模具存放地点位于供应商现场，公司安排人员至供应商现场进行盘点；对于原材料、在产品、半成品和库存商品等存放于公司自有仓库及第三方物流仓库的存货，公司于每月末依据存货盘点制度均实施盘点程序，采取静态盘点方法，从盘点前的准备工作到盘点过程中的复盘制度到数据汇总及核对，至最终有效数据的审核、生成均有严格的操作流程控制，盘点过程严格按制度执行。

2、存货盘点结果

报告期各期末，公司盘点结果情况汇总如下：

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
盘点时间	2023 年 6 月 29 日—2023 年 7 月 2 日	2022 年 12 月 29 日—2023 年 1 月 2 日	2021 年 12 月 29 日—2022 年 1 月 2 日	2020 年 12 月 30 日—2021 年 1 月 1 日
盘点范围	原材料、半成品、库存商品、发出商品和委托加工物资			
盘点地点	公司自有仓库，外协仓库，寄售仓库			
参加盘点部门及人员	仓库人员、生产人员、财务人员及相关负责人			
存货金额	29,123.95	31,422.79	26,604.74	14,333.24
盘点金额	29,123.95	31,422.79	26,604.74	14,333.24
盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
盘点结果	报告期各期末，公司存货盘点差异较小。			

综上所述，公司已根据存货盘点相关制度实施了存货盘点，盘点结果良好，不存在重大盘盈盘亏情况。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构和申报会计师执行了以下核查程序：

（一）查阅发行人报告期各期末在手订单情况，了解发行人存货是否有对应订单支撑，了解报告期内发行人生产周期、备货周期及发出商品确认周期；

（二）获取发行人报告期各期末存货明细及期后存货收发明细，了解发行人报告期各期末存货期后结转情况明细表，并复核其准确性；

（三）获取发行人收入成本明细表，复核收入成本明细表及各期末存货明细结余匹配情况；

（四）了解发行人存货跌价准备计提方法，评估管理层对存货减值会计估计的合理性，复核发行人对可变现净值的估计及存货跌价准备计算的过程；

（五）获取发行人存货库龄情况，对库龄超过 1 年的主要存货项目进一步核查原因，了解发行人存货跌价准备测试的具体过程，复核分析发行人不同类别存货的跌价准备计提的充分性；

（六）了解公司寄售模式具体流程、主要管理制度、发出商品的管控措施，获取发行人发出商品明细，检查各期期后的销售或处理情况；

（七）对发行人不同类型存货执行监盘程序，监盘范围、监盘比例及监盘结果如下：

保荐机构、申报会计师对发行人存放于自有仓库、第三方物流仓库的存货执行监盘程序。

报告期各期末，公司保荐机构、申报会计师监盘等情况汇总如下：

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
存货金额	29,123.95	31,422.79	26,604.74	14,333.24
监盘金额	20,107.26	22,270.69	20,633.63	9,219.12
监盘比例	69.04%	70.87%	77.56%	64.32%

报告期各期末，公司存货实施的监盘程序恰当、存货盘点记录完整、期末存货数量真实准确，监盘结果与账面余额不存在重大差异。

公司的发出商品主要是存放在寄售客户处的存货，公司安排人员至客户处进行现场盘点，并提交签字的盘点明细表，中介机构对湘潭、宁波、西安等基地截至报告期各期末存放在寄售仓的存货执行了现场监盘程序。

发出商品监盘情况如下：

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
发出商品金额	3,712.38	3,121.56	2,179.18	1,469.01

监盘金额	532.25	1,491.90	1,145.65	149.00
监盘比例	14.34%	47.79%	52.57%	10.14%
剔除威马寄售仓监盘比例	16.02%	54.83%	54.60%	10.14%

寄售仓盘点情况显示，客户寄售仓管理较为规范，发行人可以通过客户的供应商管理系统及时了解寄售产品的进入、领用和结存情况，定期落实实地盘点措施，公司能够实现对寄售的期末存货进行有效管控。2023 年 6 月末，由于监盘日客户的部分寄售仓库生产未停线，因此发出商品监盘比例相对较低。

针对各期末的寄售仓存货，保荐机构、申报会计师还执行以下替代程序：

1、了解生产与仓储相关的内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、了解发行人盘点制度、盘点人员和存货情况，并复核发行人盘点计划、盘点表，了解盘点差异情况及后续处理情况；

3、结合年末存货监盘情况，获取发行人报告期内存货收发存明细表，抽样检查报告期发行人存货出入库单据，倒轧验证各期末存货的余额；

4、结合期后收入确认和发出商品结转情况验证期末存货的存在；

5、获取主要客户结算数据、销售合同、销售发票等，核对发出商品结算数据是否一致。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

（一）发行人报告期各期末存货各项目余额与待执行订单进度安排一致，期后领用或结转情况较好；

（二）报告期各期，受产品结构影响，单位销售成本与期末存货单位成本存在差异主要是受到当期销售和期末结存的产品结构差异的影响，存在合理性；

（三）存货跌价准备的测试过程、计提情况及依据符合发行人实际情况，存货跌价准备计提充分；

（四）发行人的存货盘点制度完善、报告期内的存货盘点结果与发行人存

货实际结余情况相符，保荐机构、申报会计师对各期末发行人存货的监盘结果与发行人存货实际结余情况相符。

11、关于固定资产和在建工程

根据申报材料：（1）报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为97,016.47 万元、110,930.55 万元和 128,488.09 万元，占非流动资产的比例分别为 64.21%、63.15%和 66.15%，主要为房屋及建筑物和机器设备；（2）报告期各期末，公司在建工程余额分别为 16,985.41 万元、20,973.85 万元和26,857.74 万元，分别占当期非流动资产的比例为 11.24%、11.94%和 13.83%，在建工程主要是为满足公司扩产需求而兴建的厂房以及公司为拓宽产品线，持续升级改造冲压线、焊接线等。

请发行人说明：（1）报告期新增固定资产入账价值的确定依据、具体用途和达到可使用状态的时间，与相应产品营业收入的产生时点是否匹配；（2）发行人固定资产的折旧政策和折旧年限，与同行业可比公司同类资产相比是否存在显著差异；（3）报告期对固定资产减值测试情况，说明计提减值准备的充分性；（4）列示报告期各期末在建工程的具体构成情况；说明在建项目的开工建设时间、试生产时间、正式投入使用时间，该项目转入固定资产的时间及标准；在建工程中机器设备的购买时间和安装调试周期，转入固定资产的时间及标准；结合上述情况说明是否存在延迟转入固定资产的情形。

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、报告期新增固定资产入账价值的确定依据、具体用途和达到可使用状态的时间，与相应产品营业收入的产生时点是否匹配；

（一）报告期新增固定资产入账价值的确定依据

发行人报告期新增固定资产，其中，购置的不需要经过建造过程即可使用的固定资产，按实际支付的买价、包装费、运输费、安装调试成本、缴纳的有关税金等作为入账价值；自行建造的固定资产，按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的全部相关支出作为入账价值。

（二）固定资产的具体用途和达到可使用状态的时间

资产类别	具体用途	达到可使用状态的时间
房屋及建筑物	用作厂房、办公场所	工程竣工验收后或厂房实际投产时间
机器设备	用作生产公司各系列产品及生产辅助	需要安装的机器设备在安装调试完成后，相应产品达到可量产状态，经公司使用部门验收通过;不需要安装的机器设备经使用部门验收合格后
运输工具	用于公司货物运输及人员接待	验收完成后
电子及其他设备	用于维持公司行政管理部门工作的电子设备、办公桌椅等	验收完成后

（三） 与相应产品营业收入的产生时点是否匹配

由于各类固定资产用途不同，运输工具、电子及其他设备与营业收入产生时间不存在显著匹配关系。报告期内新增固定资产主要为新增生产基地的房屋建筑物转固、各基地新增量产车型所需机器设备，与冲压零部件收入存在匹配关系。

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
冲压零部件收入（A）	96, 370. 84	184,595.41	157,128.06	133,570.77
固定资产原值平均值（B）	211, 760. 65	180,575.65	154,875.30	131,819.12
单位固定资产收入贡献率（A/B）	0. 91	1. 02	1. 01	1. 01

报告期内单位固定资产收入贡献率稳定，分别为 1.01、1.01、1.02、0.91。

报告期内，大额新增房屋建筑物与冲压零部件收入的匹配关系如下所示：

单位：万元

资产名称	新增金额	新增时间	产生收入时间
吉林地通厂房	5, 244. 95	2023. 06	2023. 06
宁波杰诚二期厂房	1, 819. 98	2022. 12	2022. 12
宝鸡地通冲压二车间钢结构厂房	299. 03	2022. 04	2022. 04
长兴地通厂房	5, 998. 76	2021. 06	2021. 06
宁波杰诚一期厂房	9, 382. 95	2020. 10	2020. 10

报告期内，新增原值在 500 万元以上的机器设备与冲压零部件收入的匹配关系如下所示：

单位：万元

资产名称	新增金额	固定资产新增时间	产生收入时间	车型	备注
G426 焊接线	1,554.60	2023.03	2023.04	G426	
G636/FX11 项目左右纵梁工作站	574.44	2023.05	2023.06	G636/FX11	
压力机 2000T 单动调试压机	1,393.48	2023.06	2023.07	通用	
压床 630T	568.56	2023.04	2023.05	通用	
D511 点焊工作站	1,592.92	2023.06	2023.07	D511	
D511 焊接线	1,353.98	2023.06	2023.07	D511	
闭式四点机械压力机 1000T	605.34	2022.12	2023.01	通用	
内高压成型设备	622.15	2022.11	2022.11	通用	
2500T 生产线	4,164.86	2022.12	2023.04	通用	达到预定可使用状态时，对应车型尚未投产
1250T 生产线	800.39	2022.12	2022.12	通用	
FX11/DX11 焊接线	1,640.60	2022.09	2022.10	FX11/DX11	
FX11/DX11 模具	2,415.26	2022.09	2022.10	FX11/DX11	
EX11 模具	1,123.89	2021.12	2021.12	EX11	
多工位机械压力机	2,555.20	2021.01	2021.02	通用	
多工位机械压力机	1,667.28	2021.01	2021.02	通用	
1200T 油压机	930.68	2021.06	2021.07	通用	
辊压线	1,112.93	2021.10	2021.10	通用	
SS11 模具	1,806.06	2021.06	2021.06	SS11	
福田 M4 模具结转	1,365.15	2021.12	2021.12	M4	
SV 复制线	548.67	2020.12	2020.12	SV	
1600T 整线压力机	1,455.88	2020.12	2021.01	通用	
1600T 整线压力机	617.77	2020.12	2021.01	通用	
1600T 整线压力机	617.77	2020.12	2021.01	通用	
1600T 整线压力机	617.77	2020.12	2021.01	通用	
1600T 整线压力机	617.77	2020.12	2021.01	通用	

综上，报告期新增房屋建筑物、机器设备与冲压零部件收入存在匹配关系。

二、发行人固定资产的折旧政策和折旧年限，与同行业可比公司同类资产相比是否存在显著差异

（一）折旧年限（年）比较

公司名称	房屋建筑物	机器设备	运输工具	电子及其他设备
常青股份	20	3-10	5	3
英利汽车	20	5-10	5	2-5
华达科技	20	5-10	5	5
联明股份	20	5-10	4-5	3-5
无锡振华	20	10	4	3-5
长华集团	20	4-10	4-5	3-10
多利科技	20	10	4	3-5
泰鸿万立	20	3-10	4-5	3-5
发行人	5、20	3-10	4-5	3-5

（二）净残值率（%）比较

公司名称	房屋建筑物	机器设备	运输工具	电子及其他设备
常青股份	3	3	3	-
英利汽车	5	5	5	5
华达科技	5	5	5	5
联明股份	5-10	4-10	5-10	4-10
无锡振华	5	5	5	5
长华集团	5	5	5	5
多利科技	5	5	5	5
泰鸿万立	5	5	5	5
发行人	4	4	4	4

由上表可知，公司重要固定资产折旧政策与同行业上市公司趋同，未见异常。

三、报告期对固定资产减值测试情况，说明计提减值准备的充分性

公司作为汽车零部件的生产厂商，所生产出的产品换代周期基本与对应车型保持一致。公司持续关注产品及对应车型的技术迭代和更新，在报告期内，因 X83 模具的经济绩效已经低于预期，结合下表中第六条规则，2020 年公司对其计提固定资产减值准备 178.05 万元，2020 年减值情况如下：

单位：万元

资产名称	审定分类	原值	累计折旧	减值准备	残值
X83 模具	机器设备	199.20	13.18	178.05	7.97

报告期各期末公司按照《企业会计准则》的规定判断期末机器设备是否存在发生减值的迹象。公司将《企业会计准则》规定的可能存在减值迹象的情况与公司实际情况逐项进行比对，具体情况如下:

编号	企业会计准则的规定	公司实际情况
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	公司设备销售价格未发生大幅下降的情况
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境未发生重大变化
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内市场利率或者他市场投资报酬率未发生重大变化。
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司生产机器设备可以正常生产，公司各条生产线可以正常运转，公司对部分设备及时进行更新换代，未发现陈旧过时的情形。公司在对机器设备进行日常维保、盘点的过程中，将已经损毁的设备进行报废处理，报告期各期末不存在损坏的设备。
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	公司对已换代或终止合作的车型所对应的专用机器设备或模具，预估其未来使用价值较低且预期无法恢复，会进行报废处置。
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	每年末公司将各大类车型所对应的专用模具当年折旧金额和其他预计应发生成本金额与该车型产品的收入进行对比，测试模具是否存在减值迹象，如明显存在减值迹象且预计未来该车型产品销售收入不会得到改善，则对其计提固定资产减值准备。
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象

综上，公司对固定资产减值准备计提充分；除已报废与已计提减值的设备外，其他固定资产不存在减值迹象。

四、列示报告期各期末在建工程的具体构成情况；说明在建项目的开工建设时间、试生产时间、正式投入使用时间，该项目转入固定资产的时间及标准；在建工程中机器设备的购买时间和安装调试周期，转入固定资产的时间及标准；结合上述情况说明是否存在延迟转入固定资产的情形。

（一）报告期各期末在建工程的具体构成情况

报告期各期末，公司在建工程的具体构成情况如下：

单位：万元

工程名称	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
冲压线扩建改造项目	8,624.41	9,953.41	10,859.95	6,860.91
焊接线扩建改造项目	4,376.17	7,198.40	5,222.87	3,501.10
张家口二期厂房工程	1,868.72	1,842.41	1,421.04	-
吉林地通厂房建设项目	621.43	5,160.02	1,228.22	-
宁波杰诚厂房项目	-	-	1,175.30	-
长兴地通厂房项目	-	-	-	3,337.37
台州杰诚车间办公楼项目	-	-	-	963.39
其他零星工程	3,071.90	2,703.50	1,066.47	2,322.64
合计	**18,562.63**	**26,857.74**	**20,973.85**	**16,985.41**

报告期内，公司在建工程主要是为满足公司扩产需求而兴建的厂房以及公司为拓宽产品线，持续升级改造的冲压线、焊接线等，其他工程系零星维修改造工程。

（二）说明在建项目的开工建设时间、试生产时间、正式投入使用时间，该项目转入固定资产的时间及标准；

报告期内，发行人在建厂房工程的情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	开工建设时间	试生产时间	正式投入使用时间	转固时间
1	宁波杰诚厂房项目	2019 年 3 月	2020 年 6 月	2020 年 12 月	2020 年 12 月
2	长兴地通厂房项目	2020 年 5 月	2021 年 6 月	2021 年 6 月	2021 年 6 月
3	吉林地通厂房建设项目	2021 年 8 月	2023 年 6 月	2023 年 6 月	2023 年 6 月
4	台州杰诚车间办公楼项目	2019 年 11 月	办公楼不适用	办公楼不适用	2020 年 10 月
		2019 年 8 月	办公楼不适用	办公楼不适用	2020 年 9 月
5	张家口二期厂房工程	2021 年 4 月	/	/	尚未转固

针对厂房工程，发行人工程完成合同约定的各项条款后，施工单位提出竣工验收申请，提交工程竣工报告；公司成立竣工验收小组，对项目进行最后的竣工验收。对验收合格的项目，编制工程竣工报告或工程竣工验收单，参与验收人员签字确认。工程项目竣工验收合格，达到预定可使用状态的，厂务部将验收资料及时提交至财务部，财务部根据工程交用验收表、工程竣工报告将在建工程转入固定资产。已完成竣工决算的，按照决算价格确认入账价值；尚未完成竣工决算的，根据工程预算、造价或者工程合同约定等暂估入账，待办理竣工决算后，再按决算价格调整。

报告期内，发行人自建厂房工程主要系宁波杰诚厂房项目工程、长兴地通厂房项目工程、吉林地通厂房项目工程、台州杰诚车间办公楼项目工程和张家口二期厂房项目工程。其中宁波杰诚厂房项目工程、长兴地通厂房项目工程、台州杰诚车间办公楼项目工程和吉林地通厂房项目内部工程已于报告期内完工转固，吉林地通厂房项目外部工程和张家口二期厂房项目工程尚未转固。

报告期内，各项目转固的时间及标准如下：

单位：万元

序号	项目名称	金额	达到预定可使用状态时间	转固时间	转固依据	是否存在延迟转固情形
1	宁波杰诚厂房项目	11,279.86	2020 年 12 月	2020 年 12 月	工程交用验收单、工程竣工报告	否
2	长兴地通厂房项目	5,998.76	2021 年 6 月	2021 年 6 月	工程交用验收单、工程竣工报告	否
3	台州杰诚车间办公楼项目	950.48	2020 年 10 月	2020 年 10 月	工程交用验收单、工程竣工验收单	否
4	台州杰诚车间办公楼项目	1,459.09	2020 年 9 月	2020 年 9 月	工程交用验收单、工程竣工验收单	否
5	吉林地通厂房项目工程	6,201.79	2023 年 6 月	2023 年 6 月	工程交用验收单、实际投产时间	否

由上表可见，报告期内发行人的厂房工程系依据工程交用验收单、工程竣工报告或工程竣工验收单，于验收即达到预定可使用状态的时间及时转固，不存在延迟转固的情形。

（三）在建工程中机器设备的购买时间和安装调试周期，转入固定资产的时间及标准

1、已转固机器设备整体情况

报告期内发行人已转固机器设备中，单个项目原值在 500 万元以上的具体明细如下：

单位：万元

项目	具体项目	2023 年 1-6 月转固金额	2022 年度转固金额	2021 年度转固金额	2020 年度转固金额
按设备类型划分	吉林地通焊接线项目	3,697.87	-	-	-
	宝鸡地通焊接线项目	2,065.13	-	561.33	-
	湘潭地通焊接线项目	1,645.75	-	75.00	548.67
	台州杰诚焊接线项目	1,523.59	-	-	-
	宝鸡地通冲压生产线项目	1,405.49	1,013.08	579.32	-
	宁波杰诚冲压生产线项目	2,123.80	1,711.95	6,003.54	4,313.12
	成都地通焊接线项目	1,059.52	-	-	-
	宁波杰诚焊接线项目	516.81	3,861.16	19.67	-
	张家口地通二期冲压线扩建项目	786.41	650.03	-	-
	宁波益世焊接生产线项目	456.35	-	935.99	-
	湘潭地通新增冲压机项目	56.62	6,391.57	-	-
	西安地通焊接线项目	-	3,192.21	-	-
	张家口地通焊接线项目	-	1,428.97	-	-
	宝鸡焊接焊接生产线项目	-	1,464.31	-	-
	长兴地通冲压生产线项目	-	707.58	3,283.15	-
	长春地通焊接线项目	-	13.72	-	1,061.68
	长兴地通焊接线项目	-	-	1,666.65	-
	合计	15,337.34	20,434.58	13,124.65	5,923.47
按安装调试周期划分	1 年以内	7,062.59	18,258.99	13,124.65	5,923.47
	1 年以内占比（%）	46.05%	89.35%	100.00%	100.00%
	1 年以上	8,274.75	2,175.59	-	-
	1 年以上占比（%）	53.95%	10.65%	-	-
	合计	15,337.34	20,434.58	13,124.64	5,923.47

由上表可知，报告期内发行人设备调试周期大都在 1 年以内，调试周期在 1 年以上的主要为二手设备，为满足生产运行要求，二手设备在使用前需要进行适当的维修，更换部分配件，再安装调试，因此较新设备安装调试周期长。2023 年 1-6 月安装调试周期 1 年以上项目占比增加主要系湘潭地通 G426 焊接线项目受客户车型开发计划有所推迟的影响，未能及时验收通过，导致转固时

间延后；台州杰诚 FS12 焊接线项目在开发过程中发生了项目变更，随新项目开发调整延长了安装调试周期；宝鸡地通 CMA1.5 焊接线项目受模夹检调试进度较慢等影响，调试周期略长。

公司对到场设备验收标准及流程如下：

针对需安装调试的机器设备，机器设备到厂后由归口管理部门组织使用部门、供应商等相关人员按固定资产采购合同的要求及装箱单内容，进行逐一核对查收后，供应商安排人员进行安装、调试，公司财务部据此计入在建工程；机器设备安装完成后通电调试，确认设备功能是否完整，设备部需对设备的基本性能进行核验，以确保相关设备达到了试运行条件；试运行完成后，公司设备工程师将收集的生产核验数据提交工程部审核，试运行的样件要符合客户的交付验收要求，审核通过后提交生产部门进行复核；数据采集核验通过后，由公司设备部门、工程部门和生产部门相关人员在内部联合验收单上签字，代表该机器设备达到可使用状态，公司财务部凭联合验收单将设备从在建工程转入固定资产。

2、截至报告期末未转固主要机器设备情况

报告期期末未转固的机器设备中，单个项目原值在 500 万元以上的具体明细如下：

项目名称	购买时间	转入固定资产时间	转入固定资产的标准、依据	期末金额（万元）	安装调试周期较长的原因
2023 年 6 月 30 日					
成都地通冲压机	2021 年 3 月	尚未转固	/	1,092.89	公司采购的二手设备，为满足生产运行要求，设备在使用前需要进行适当的维修，更换部分配件，再安装调试，因此较新设备安装调试周期长。
宝鸡地通冲压设备	2022 年 11 月	尚未转固	/	770.88	处于安装调试周期内
湘潭地通 VE21 项目焊接线	2022 年 12 月	尚未转固	/	840.27	处于安装调试周期内
吉林地通 25000KN 数控闭式四点西甲压力机	2021 年 9 月	2023 年 7 月	设备验收单	2,027.35	公司采购的二手设备，因公司前期处于建造厂房的阶段，设备安装调试周期长，于 2023 年 7 月达到预定可使用状态。
吉林地通闭式四点	2021 年 9 月	2023 年 7 月	设备验收单	1,407.08	公司采购的二手设备，因

项目名称	购买时间	转入固定资产时间	转入固定资产的标准、依据	期末金额（万元）	安装调试周期较长的原因
机械压力机					公司前期处于建造厂房的阶段，设备安装调试周期长，于 2023 年 7 月达到预定可使用状态。

由上表可知，截至报告期末尚未转固的主要机器设备系产品开发进度以及厂房建设等原因安装调试周期较长，不存在延迟转固的情形。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

（一）检查报告期各期新增固定资产的计价是否正确，手续是否齐备，会计处理是否正确：对于外购固定资产，通过核对采购合同、发票、保险单等资料抽查测试其入账价值是否正确，授权批准手续是否齐备，会计处理是否正确；对于在建工程转入的固定资产，检查竣工决算、验收和移交报告；对已经达到预定可使用状态，但尚未办理竣工决算的固定资产，检查其是否已按估计价值入账，并按规定计提折旧；

（二）检查发行人制定的折旧政策和方法是否符合相关会计准则的规定，确定其所采用的折旧方法能否在固定资产预计使用寿命内合理分摊其成本，前后期是否一致，预计使用寿命和预计净残值是否合理；

（三）对比同行业固定资产折旧政策，评价发行人折旧政策是否存在显著差异；

（四）检查发行人计提固定资产减值准备的依据是否充分，会计处理是否正确；

（五）获取并查阅发行人报告期内主要设备供应商采购合同，核查合同价款、预付价款等，执行抽凭程序，核实公司采购的真实性；

（六）获取发行人报告期机器设备台账，了解机器设备的购买时间、安装调试周期和厂房的开工建设时间；向发行人相关部门负责人了解机器设备、厂房转入固定资产的时间及标准，并判断发行人是否存在延迟转入固定资产的情形。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

（一）报告期新增固定资产入账价值的确定依据合理、具体用途和达到可使用状态的时间，与相应产品营业收入的产生时点基本匹配；

（二）发行人固定资产的折旧政策和折旧年限，与同行业可比公司同类资产相比不存在显著差异；

（三）公司对固定资产减值准备计提充分，除已报废与已计提减值的设备外，其他固定资产不存在减值迹象；

（四）公司报告期内机器设备按照合同约定的验收标准进行验收，调试周期大都在 1 年以内；公司厂房更新改造及装修，按照达到预定可使用状态的时间转固，机器设备、厂房不存在延迟转入固定资产的情形。

12、关于偿债能力

根据申报材料：（1）报告期各期末，公司短期借款金额分别为 53,688.20 万元、48,716.85 万元和 67,441.35 万元，占流动负债的比例分别为 35.45%、31.25%和 35.61%；（2）报告期各期末，公司应付票据分别为 43,389.95 万元、32,314.59 万元和 43,186.92 万元，占流动负债总额的比例分别为 28.65%、20.73%和 22.80%；（3）报告期各期末，公司应付账款金额分别为 34,216.97 万元、42,602.31 万元和 46,473.90 万元，占流动负债的比例分别为 22.59%、27.33%和 24.54%；（4）报告期内，公司流动比率分别为 0.92 倍、0.88 倍和 0.82 倍，速动比率分别为 0.83 倍、0.71 倍和 0.66 倍，均低于同行业可比公司平均水平。

请发行人说明：（1）报告期末公司短期借款具体情况，包括借款银行、借款金额、借款期限及借款利率；（2）报告期各期应付账款、应付票据前五大供应商名称、金额、账龄情况，与主要供应商是信用政策否一致，一年以上应付账款、应付票据的金额及比例，未能予以支付的原因，是否存在纠纷或潜在纠纷；（3）短期借款波动的原因，流动比率、速动比率持续下降且低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性。

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、报告期末公司短期借款具体情况，包括借款银行、借款金额、借款期限及借款利率

截至 2023 年 6 月 30 日，公司短期银行借款的情况如下：

单位：万元

借款银行	借款本金	起息日	到期日	借款利率
成都银行股份有限公司龙泉驿支行	1,000.00	2023/2/27	2024/2/26	4.35%
大华银行（中国）有限公司杭州分行	2,000.00	2023/1/9	2023/7/7	4.82%
大华银行（中国）有限公司杭州分行	3,000.00	2023/2/27	2023/8/25	4.82%
大华银行（中国）有限公司杭州分行	1,500.00	2023/4/11	2023/10/8	4.82%
广发银行股份有限公司长沙分行	3,000.00	2023/6/21	2024/6/20	3.40%
广发银行股份有限公司长沙分行	2,000.00	2023/4/21	2024/4/20	4.30%
湖南银行股份有限公司湘潭建设支行	2,000.00	2022/10/14	2023/10/13	4.30%

借款银行	借款本金	起息日	到期日	借款利率
湖南银行股份有限公司湘潭建设支行	2,000.00	2022/11/1	2023/10/31	4.30%
湖南银行股份有限公司湘潭建设支行	100.00	2022/11/20	2023/11/20	4.30%
湖南银行股份有限公司湘潭建设支行	600.00	2023/2/8	2023/8/8	2.30%
湖南银行股份有限公司湘潭建设支行	2,000.00	2023/2/8	2023/8/8	2.61%
交通银行股份有限公司宁波杭州湾新区支行	2,000.00	2023/2/2	2023/8/2	2.31%
交通银行股份有限公司宁波杭州湾新区支行	100.00	2022/11/15	2023/9/8	3.50%
交通银行股份有限公司宁波杭州湾新区支行	100.00	2022/12/16	2023/10/7	3.50%
交通银行股份有限公司宁波杭州湾新区支行	100.00	2023/1/5	2023/11/3	3.50%
交通银行股份有限公司宁波杭州湾新区支行	100.00	2023/2/10	2023/12/6	3.50%
交通银行股份有限公司宁波杭州湾新区支行	100.00	2023/3/10	2024/1/6	3.50%
交通银行股份有限公司宁波杭州湾新区支行	100.00	2023/4/11	2024/2/4	3.50%
交通银行股份有限公司宁波杭州湾新区支行	100.00	2023/5/11	2024/3/9	3.50%
交通银行股份有限公司宁波杭州湾新区支行	100.00	2023/6/9	2024/4/8	3.50%
交通银行股份有限公司宁波杭州湾新区支行	500.00	2022/7/22	2023/7/21	4.30%
交通银行股份有限公司宁波杭州湾新区支行	1,000.00	2022/8/3	2023/8/2	4.30%
交通银行股份有限公司宁波杭州湾新区支行	3,500.00	2022/11/24	2023/11/19	4.50%
交通银行股份有限公司湘潭九华支行	2,500.00	2023/6/20	2023/12/20	1.60%
交通银行股份有限公司湘潭九华支行	4,000.00	2023/5/18	2024/5/9	3.85%
上海农村商业银行股份有限公司湘潭县支行	1,500.00	2023/3/23	2023/9/22	2.44%
上海农村商业银行股份有限公司湘潭县支行	2,000.00	2023/3/23	2023/9/22	2.60%
上海浦东发展银行股份有限公司湘潭分行	4,000.00	2022/11/16	2023/7/13	1.37%
上海浦东发展银行股份有限公司湘潭分行	3,000.00	2023/1/6	2023/7/5	2.45%
上海浦东发展银行股份有限公司湘潭分行	2,000.00	2022/12/22	2023/12/21	4.35%
湘潭农村商业银行股份有限公司雨湖支行	500.00	2023/6/30	2024/6/30	4.75%
长沙银行股份有限公司湘潭分行	3,000.00	2023/3/1	2024/2/1	4.80%
招商银行股份有限公司台州路桥支行	1,230.00	2023/4/10	2024/4/10	4.00%
招商银行股份有限公司台州路桥支行	1,240.00	2023/5/8	2024/5/8	4.00%
招商银行股份有限公司台州路桥支行	3,200.00	2023/5/15	2024/5/15	4.00%
招商银行股份有限公司台州路桥支行	1,580.00	2022/9/8	2023/8/15	4.20%
中国光大银行股份有限公司湘潭河西支行	3,000.00	2022/9/30	2023/9/25	3.00%
中国农业银行股份有限公司湘潭九华支行	4,000.00	2023/5/31	2024/5/30	5.00%
中国银行股份有限公司台州市路桥区支行	1,500.00	2022/8/4	2023/7/31	4.75%
中国银行张家口桥西支行	1,000.00	2023/2/28	2024/2/28	3.65%

借款银行	借款本金	起息日	到期日	借款利率
中信银行股份有限公司湘潭分行	2,000.00	2022/11/17	2023/11/17	4.30%
中信银行股份有限公司湘潭分行	1,000.00	2023/3/6	2023/9/2	2.19%
中信银行股份有限公司湘潭分行	3,000.00	2023/3/6	2023/9/2	2.25%
合计	**72,250.00**			

发行人报告期内短期借款主要用于日常经营周转。

二、报告期各期应付账款、应付票据前五大供应商名称、金额、账龄情况，与主要供应商信用政策是否一致，一年以上应付账款、应付票据的金额及比例，未能予以支付的原因，是否存在纠纷或潜在纠纷；

（一）报告期内应付账款前五大供应商账龄与信用政策基本一致

报告期各期末，公司应付账款前五大供应商名称、金额、账龄情况、信用政策如下：

单位：万元

年度	序号	供应商名称	采购内容	应付账款余额	账龄	占应付账款比率	供应商信用政策
2023 年 1-6 月	1	安徽双骏智能科技有限公司	资产	2,894.08	其中 1 年以内 2,782.84 万元，1-2 年 86.28 万元，2-3 年 24.96 万元	5.43%	按项目进度匹配情况支付
	2	浙江华隆标准件有限公司	材料	2,235.90	其中 1 年以内 2,230.67 万元，1-2 年 5.22 万元	4.20%	每个月双方进行对账，乙方按照双方确认的对账单开票，甲方入账后 90 日内付款
	3	广州瑞松智能科技股份有限公司	资产	1,987.85	其中 1 年以内 1,741.60 万元，1-2 年 246.25 万元	3.73%	按项目进度匹配情况支付
	4	天津七所高科技有限公司	设备	1,391.93	其中 1 年以内 1,354.02 万元，1-2 年 37.91 万元	2.61%	按项目进度匹配情况支付
	5	枣庄市新星钢结构有限公司	资产	1,330.92	1 年以内 1,299.02 万元，1-2 年 31.90 万元	2.50%	按项目进度匹配情况支付
		合计		**9,840.67**		**18.47%**	
2022 年度	1	浙江华隆标准件有限公司	材料	2,182.91	其中 1 年以内 2065.13 万元，1-2 年 117.78 万元	4.70%	每个月双方进行对账，乙方按照双方确认的对账单开票，甲方入账后 90 日内付款
	2	广州瑞松智能科	设备	2,077.27	其中 1 年以内	4.47%	按项目进度匹配

年度	序号	供应商名称	采购内容	应付账款余额	账龄	占应付账款比率	供应商信用政策
		技股份有限公司			1,826.74 万元，1-2 年 127.12 万元，2-3 年 123.41 万元		情况支付
	3	台州弘旭汽车零部件有限公司	材料	1,573.54	1 年以内	3.39%	每个月双方进行对账，乙方按照双方确认的对账单开票，甲方入账后 60 日内付款
	4	慈溪市龙南夏利汽配厂	材料	1,204.46	其中 1 年以内 923.36 万元，1-2 年 281.11 万元	2.59%	每个月双方进行对账，乙方按照双方确认的对账单开票，甲方入账后 90 日内付款
	5	安徽双骏智能科技有限公司	设备	1,192.00	其中 1 年以内 1,008.31 万元，1-2 年 64.35 万元，2-3 年 119.34 万元	2.56%	按项目进度匹配情况支付
		合计		**8,230.18**		**17.71%**	
2021 年度	1	浙江华隆标准件有限公司	材料	1,956.56	其中 1 年以内 1,934.75 万元，1-2 年 21.81 万元	4.59%	每个月双方进行对账，乙方按照双方确认的对账单开票，甲方入账后 90 日内付款
	2	台州弘旭汽车零部件有限公司	材料	1,367.53	1 年以内	3.21%	每个月双方进行对账，乙方按照双方确认的对账单开票，甲方入账后 60 日内付款
	3	慈溪市龙南夏利汽配厂	材料	1,103.08	其中 1 年以内 897.34 万元，1-2 年 205.74 万元	2.59%	每个月双方进行对账，乙方按照双方确认的对账单开票，甲方入账后 90 日内付款
	4	重庆市华青汽车配件有限公司	设备	1,074.97	其中 1 年以内 532.61 万元，1-2 年 542.36 万元	2.52%	按项目进度匹配情况支付
	5	江苏新长宜科技有限公司	材料	943.08	其中 1 年以内 450.87 万元，1-2 年 152.96 万元，2-3 年 339.25 万元	2.21%	产品交付后，甲方收到乙方开具的发票之日起 90 日内付款
		合计		**6,445.23**		**15.13%**	
2020 年度	1	重庆市华青汽车配件有限公司	设备	1,747.37	1 年以内	5.11%	按项目进度匹配情况支付
	2	温岭市百弘机械有限公司	材料	1,556.85	其中 1 年以内 909.54 万元，1-2 年 411.36 万元，2-3 年 235.95 万元	4.55%	产品交付后，甲方收到乙方开具的发票之日起 90 日内付款

年度	序号	供应商名称	采购内容	应付账款余额	账龄	占应付账款比率	供应商信用政策
	3	金丰（中国）机械工业有限公司	设备	1,548.41	其中 1-2 年 1,456.41 万元，2-3 年 92 万元	4.53%	按项目进度匹配情况支付
	4	江苏新长宜科技有限公司	材料	1,352.21	其中 1 年以内 627.72 万元，1-2 年 688.81 万元，2-3 年 35.67 万元	3.95%	产品交付后，甲方收到乙方开具的发票之日起 90 日内付款
	5	浙江中钦建设有限公司	工程施工	1,334.89	1 年以内	3.90%	按项目进度匹配情况支付
		合计		**7,539.73**		**22.04%**	

报告期各期末，公司应付账款前五大供应商的采购内容主要是材料和设备款，其中发行人向部分材料供应商付款周期较合同账期经协商有所延后；设备款账龄大于 1 年以上主要是因为部分款项尚未达到合同约定的付款条件，设备到货后，安装调试验收周期较长。报告期各期末，应付账款余额与信用政策基本匹配。

（二）报告期内应付票据前五大供应商账龄与信用政策一致

报告期各期末，公司应付票据前五大供应商名称、金额、账龄情况如下：

单位：万元

期间	供应商名称	主要采购内容	应付票据金额	占应付票据余额比例	账龄	供应商信用政策
2023 年度 1-6 月	浙江绿草地材料科技有限公司	钢材	5,920.65	14.78%	1 年以内	需预付 30%的合同金额作为定金，交货时间还剩一个月前需再支付 40%的货款，交货时间截止前支付剩余货款；结算方式：银行承兑或银行转账。
	湖北汇通工贸集团有限公司	钢材	2,838.37	7.09%	1 年以内	需预付 30%的合同金额作为定金，约定的截止交货时间内，除定金外，需支付不少于合同金额的 40%并提走不超过合同标的物 40%的货物，须在约定截止交货时间后一个月内支付剩余货款并提取剩余货物；结算方式：银行承兑和银行转账
	台州弘旭汽车零部件有限公司	半成品/成品	2,014.66	5.03%	1 年以内	每个月双方进行对账，乙方按照双方确认的对账单开票，甲方入账后 60 日内付款；结算方式：银行承兑
	浙江华隆标准件	半成品	1,323.70	3.31%	1 年	每个月双方进行对账，乙方

期间	供应商名称	主要采购内容	应付票据金额	占应付票据余额比例	账龄	供应商信用政策
	有限公司	/成品			以内	按照双方确认的对账单开票，甲方入账后 90 日内付款；结算方式：银行承兑
	青岛海利尔投资集团有限公司	钢材	1,122.46	2.80%	1 年以内	预付 30%的合同金额作为订金，甲方在货到三个月内全部买断；结算方式：银行承兑和银行转账
	合计		**13,219.84**	**33.01%**		
2022 年度	浙江绿草地材料科技有限公司	钢材	9,752.69	22.58%	1 年以内	需预付 30%的合同金额作为定金，交货时间还剩一个月前需再支付 40%的货款，交货时间截止前支付剩余货款；结算方式：银行承兑或银行转账。
	青岛海利尔投资集团有限公司	钢材	2,228.87	5.16%	1 年以内	预付 30%的合同金额作为订金，甲方在货到三个月内全部买断；结算方式：银行承兑和银行转账
	台州弘旭汽车零部件有限公司	半成品/成品	1,575.24	3.65%	1 年以内	每个月双方进行对账，乙方按照双方确认的对账单开票，甲方入账后 60 日内付款；结算方式：银行承兑
	湖北汇通工贸集团有限公司	钢材	1,266.48	2.93%	1 年以内	需预付 30%的合同金额作为定金，约定的截止交货时间内，除定金外，需支付不少于合同金额的 40%并提走不超过合同标的物 40%的货物，须在约定截止交货时间后一个月内支付剩余货款并提取剩余货物；结算方式：银行承兑和银行转账
	浙江华隆标准件有限公司	半成品/成品	1,095.00	2.54%	1 年以内	每个月双方进行对账，乙方按照双方确认的对账单开票，甲方入账后 90 日内付款；结算方式：银行承兑
	合计		**15,918.28**	**36.86%**		
2021 年度	湖北汇通工贸集团有限公司	钢材	3,076.01	9.52%	1 年以内	需预付 30%的合同金额作为定金，约定的截止交货时间内，除定金外，需支付不少于合同金额的 40%并提走不超过合同标的物 40%的货物，须在约定截止交货时间后一个月内支付剩余货款并提取剩余货物；结算方式：银行承兑和银行转账
	浙江绿草地材料	钢材	2,881.91	8.92%	1 年	需预付 30%的合同金额作为

期间	供应商名称	主要采购内容	应付票据金额	占应付票据余额比例	账龄	供应商信用政策
	科技有限公司				以内	定金，交货时间还剩一个月前需再支付 40%的货款，交货时间截止前支付剩余货款；结算方式：银行承兑
	枣庄市新星钢结构有限公司	工程施工	1,214.27	3.76%	1 年以内	预付 30%的合同金额作为订金，乙方进厂开始施工后支付 30%，验收合格后支付 35%，质保金 5%在验收合格后 1 年内付清；结算方式：银行承兑
	青岛海利尔投资集团有限公司	钢材	1,204.86	3.73%	1 年以内	预付 30%的合同金额作为订金，甲方在货到三个月内全部买断；结算方式：银行承兑和银行转账
	索密克汽车配件有限公司	半成品/成品	1,021.01	3.16%	1 年以内	每个月双方进行对账，乙方按照双方确认的对账单开票，甲方入账后 90 日内付款；结算方式：银行承兑
	合计		**9,398.06**	**29.09%**		
2020 年度	浙江绿草地材料科技有限公司	钢材	8,828.86	20.35%	1 年以内	需预付 30%的合同金额作为定金，交货时间还剩一个月前需再支付 40%的货款，交货时间截止前支付剩余货款；结算方式：银行承兑
	湖北汇通工贸集团有限公司	钢材	5,857.55	13.50%	1 年以内	需预付 30%的合同金额作为定金，约定的截止交货时间内，除定金外，需支付不少于合同金额的 40%并提走不超过合同标的物 40%的货物，须在约定截止交货时间后一个月内支付剩余货款并提取剩余货物；结算方式：银行承兑和银行转账
	青岛海利尔投资集团有限公司	钢材	3,432.00	7.91%	1 年以内	预付 30%的合同金额作为订金，甲方在货到三个月内全部买断；结算方式：银行承兑和银行转账
	湖南华菱涟钢薄板有限公司	钢材	1,180.00	2.72%	1 年以内	款到发货；结算方式：银行承兑
	台州弘旭汽车零部件有限公司	半成品/成品	1,145.00	2.64%	1 年以内	每个月双方进行对账，乙方按照双方确认的对账单开票，甲方入账后 60 日内付款；结算方式：银行承兑
	合计		**20,443.41**	**47.12%**		

报告期各期末，公司应付票据前五大供应商的采购内容主要是原材料钢材，

账龄均在一年以内，不存在一年以上应付票据供应商，与供应商信用政策一致。

（三）报告期内一年以上应付账款未能予以支付的原因

报告期各期末，账龄 1 年以上且金额超过 100 万元的应付账款的具体情况如下：

单位：万元

一年以上未结算原因	供应商款项性质	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
		1 年以上余额	1 年以上余额	1 年以上余额	1 年以上余额
1.未达到合同约定结算条件	资产类供应商	4,578.24	4,615.36	4,140.47	3,122.07
2.长期合作材料供应商	材料类供应商	1,801.12	1,168.71	843.56	990.57
3.曾存在争议或纠纷，已完成调解	资产类供应商	686.26	1,023.5	1,137.34	981.22
	材料类供应商	759.13	585.82	1,747.90	823.95
	小计	**1,445.39**	**1,609.32**	**2,885.24**	**1,805.17**
4.存在争议或纠纷，尚未完成调解	资产类供应商	127.52	-	-	-
5.供应商经营异常	资产类供应商	283.93	283.93	283.93	126.66
合计		**8,236.20**	**7,677.33**	**8,153.20**	**6,044.48**

报告期内公司账龄在 1 年以上、金额在 100 万以上的应付账款中，存在争议且尚未解决的仅 127.52 万元，金额较小，对公司的生产经营不构成重大不利影响。

综上所述，公司应付账款的账龄绝大部分在 1 年以内，应付票据均在一年以内，与供应商给予的信用政策不存在重大差异。报告期内公司账龄在 1 年以上、金额在 100 万以上的应付账款中，存在争议且尚未解决的金额较小，对公司的生产经营不构成重大不利影响。

三、短期借款波动的原因，流动比率、速动比率持续下降且低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性

（一）短期借款波动的原因

报告期内公司期末借款情况如下：

单位（万元）

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度

短期借款①	72,409.97	67,441.35	48,716.85	53,688.20
长期借款②	12,870.00	9,930.00	11,550.00	10,800.00
一年内到期的长期借款③	4,886.24	8,399.75	12,567.51	5,117.99
合计（④=①+②+③）	90,166.21	85,771.10	72,834.36	69,606.19

报告期内，随着公司生产经营规模扩大，较多新建生产基地陆续投产，公司营收和资产规模逐年扩大，带来对营运资金需求的增加。为满足生产经营的需要，公司根据自身偿债能力，灵活选择筹资方式，通过向银行借款来补充流动资金。

报告期各期末，公司短期借款金额分别为 53,688.20 万元、48,716.85 万元、67,441.35 万元和 72,409.97 万元，主要系借款的期限结构内部变化导致期末短期借款余额发生波动，公司整体借款水平随着业务规模的扩大而平稳上升。

（二）流动比率、速动比率持续下降且低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性

公司及同行业可比公司流动比率、速动比率情况如下：

项目	公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
流动比率（倍）	华达科技	1.55	1.50	1.56	1.54
	无锡振华	1.06	0.99	1.09	0.93
	联明股份	2.72	2.57	2.34	2.39
	常青股份	0.85	0.91	0.91	1.04
	英利汽车	1.47	1.43	1.50	1.41
	长华集团	1.96	2.11	2.13	2.96
	多利科技	3.22	1.45	1.27	1.09
	泰鸿万立	未披露	0.98	0.93	0.86
	平均	**1.83**	**1.49**	**1.47**	**1.53**
	本公司	**0.80**	**0.82**	**0.88**	**0.92**
速动比率（倍）	华达科技	1.05	0.99	0.96	1.06
	无锡振华	0.89	0.78	0.86	0.78
	联明股份	2.00	1.88	1.76	1.77
	常青股份	0.68	0.68	0.70	0.80
	英利汽车	1.01	0.95	1.01	1.03
	长华集团	1.05	1.39	1.23	2.22

项目	公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	多利科技	2.61	1.01	0.91	0.80
	泰鸿万立	未披露	0.71	0.68	0.63
	平均	**1.33**	**1.05**	**1.01**	**1.14**
	本公司	**0.67**	**0.66**	**0.71**	**0.83**

报告期内，公司流动比率分别为 0.92 倍、0.88 倍、0.82 倍和 0.80 倍，速动比率分别为 0.83 倍、0.71 倍、0.66 倍和 0.67 倍，呈下降趋势，低于同行业可比公司平均水平，与同行业公司无锡振华、常青股份较为接近。

报告期内，公司流动比率、速动比率持续下降受到公司生产经营规模扩大影响。2021 年起，公司有较多新生产基地投产，为新车型量产所需，资产投资规模与存货逐年增长。

公司流动比率、速动比率低于可比公司平均水平系公司为非上市公司，融资渠道较为单一，主要依靠银行借款筹措营运资金，而可比公司获得募集资金后公司偿债能力迅速提升。

公司主要客户为信用良好的整车制造厂商，并且公司以客户排产需求安排采购、生产活动，公司与主要客户和主要供应商的结算方式、付款周期均比较稳定，公司发生短期结构性偿债风险的可能性较小。总体来看，公司的盈利水平能够有效保障债务及利息的偿付，整体财务风险较低。本次募集资金到位后，公司偿债能力将进一步得到提升。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

（一）获取借款台账与借款合同，访谈发行人财务负责人，了解发行人新增短期借款的原因；

（二）核查企业信用报告与银行函证，检查期末短期借款的借款期限、借款利率等信息是否有误；

（三）复核计算公司流动比率、速动比率等指标，查阅同行业可比公司定期报告和相关材料，结合同行业可比公司业务和财务情况、公司自身业务模式、

公司自身财务情况，对公司流动比率、速动比率变动情况进行分析；

（四）获取发行人报告期各期票据台账与承兑协议，了解公司应付票据涉及的前五大供应商主要涉及的业务情况以及结算周期，分析账龄是否正确，信用政策是否一致以及是否发生变化；

（五）获取发行人报告期各期末应付账款明细表，复核主要供应商的余额、账龄等是否正确，计算应付账款占采购额的比例，分析应付账款余额变动的合理性；

（六）获取并检查报告期应付账款前五大供应商的主要合同，包括付款条件、信用期限、采购时点等，比对分析报告期内应付账款前五大供应商信用政策、信用期是否发生变化；

（七）获取报告期各期应付账款明细及其账龄，复核期末应付账款余额是否在信用期内，统计逾期的应付账款，分析信用逾期的原因；

（八）询问管理层 1 年以上应付账款尚未结算的原因，并分析其合理性，检查发行人与供应商是否存在纠纷或潜在纠纷；

（九）获取发行人提供的相关诉讼信息，公开查询涉及发行人的诉讼案件，对主要长账龄应付账款余额进行分析，了解发行人是否涉及纠纷或潜在纠纷。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

（一）发行人报告期内短期借款主要用于日常经营，报告期末借款情况与借款合同、企业信用报告、函证等核对一致；

（二）报告期各期末，发行人流动比率和速动比率等偿债能力略低于同行业上市公司平均水平，主要系公司生产经营规模扩大，且主要通过银行借款来筹措营运资金，但公司与主要客户和主要供应商的结算方式、付款周期均比较稳定，公司发生短期结构性偿债风险的可能性较小；

（三）报告期内，发行人与前五大供应商协定的信用政策一致且未发生变化；

（四）报告期各期末 1 年以上重要应付账款尚未结算的原因是合理的，发

行人与相关供应商不存在纠纷或潜在纠纷。

13、关于现金流量

根据申报材料：报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 27,427.23 万元、22,213.56 万元和 26,057.93 万元；报告期内，公司投资活动产生的现金流入分别为 375.77 万元、14,535.55 万元和 8,113.95 万元；报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为 3,664.55 万元、2,269.53 万元和-7,644.09 万元。

请发行人说明：（1）结合销售政策、采购政策、信用政策、安全库存等变化情况，补充说明各期经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异情况及原因；（2）补充说明现金流量表间接法中的应收、应付项目及存货相关金额与报表相关科目的勾稽关系；（3）说明投资活动产生的现金流量净额和筹资活动产生的现金流量净额在报告期内波动的原因，以及与资产负债表、利润表中相关项目的勾稽关系是否相符。请保荐机构、申报会计师核查上述事项，并发表明确意见。

请保荐机构和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、结合销售政策、采购政策、信用政策、安全库存等变化情况，补充说明各期经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异情况及原因；

（一）发行人销售政策、采购政策、安全库存、信用政策变化情况

1、销售政策的变化情况

公司采取直接销售模式，与主要客户签订的冲压零部件销售合同一般约定公司发票入客户财务账 45 天或 60 天后支付货款，货款结算以银行承兑汇票或电汇方式支付；与客户签订的冲压模具开发协议一般约定按开发进度付款，在开模指令下达时会预收一定比例的货款，货款结算以电汇方式支付。报告期威马集团因资金陷入困境，主要生产基地均已停工，发行人自 2022 年 10 月后未获取正常的应收款回款外，公司对主要客户的结算方式和信用政策不存在重大变化。

2、采购政策的变化情况

发行人采购的主要原材料为车用钢材，同时也包括部分冲压零部件、紧固件、标准件采购以及外协采购。公司采用集团统一采购和基地零星采购相结合的采购模式。通常情况下，发行人钢材采购一般在合同签订时支付 30%款项，在约定的截止交货时间内支付 40%款项，交货后一个月内支付完剩余货款，付款方式一般为银行承兑汇票。

报告期内，公司采购政策不存在重大变化。公司经营性应付账款由应付材料款、应付经营性费用款和应付其他成本款构成，随着经营业务规模扩大而呈增长趋势，与采购规模相匹配。为进一步提高资金使用效率，公司以承兑汇票方式支付货款的金额持续增加。

3、安全库存的变化情况

汽车零部件属于定制件，生产使用钢材的规格型号、模具、夹具、检具都需要根据客户的实际产品订单需求进行相应调整。公司采取“以销定产”为主的生产模式，并根据经济生产批量和客户保供需求留存一定比例安全库存的生产策略，客户提供需求计划后，物控部门会根据订单情况和库存余额制定生产计划，综合考虑公司库存和生产能力制定相应的《生产计划单》安排生产。报告期内公司生产模式和生产策略不存在重大变化。

4、信用政策的变化情况

报告期内，发行人建立了较为完善的信用管理体系，对客户及供应商的信用政策进行全流程管控。在向上游供应商的付款政策上，多维度评估供应商履约交货能力，随着采购需求增长同步审慎扩大可给予预付款项结算政策的供应商，并不断动态调整；在对下游客户的信用政策上，在签订合同或价格协议时对结算条款严格评审，保持信用政策的稳定，并与客户按约定执行结算，保持款项催收管理。报告期内，发行人主要客户信用政策、供应商信用政策未发生明显变动，除威马集团外，各客户基本按信用政策严格执行，存在部分应收账款逾期款项但期后回款情况较好，不存在对客户延长信用期扩大销售的情况。

（二）报告期各期经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异情况

报告期各期经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
经营活动产生的现金流量净额	23,319.19	26,057.93	22,213.56	27,427.23
净利润	7,189.00	9,537.28	18,265.02	9,840.71
差异值	16,130.19	16,520.64	3,948.54	17,586.53

报告期内，经营活动产生的现金流量净额与净利润之间存在一定差异，主要是受固定资产折旧、筹资活动相关的财务费用、经营性应收应付项目、存货等科目余额变动、处置固定资产、无形资产的损益等综合影响，两者之间具体调整项目如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
净利润	7,189.00	9,537.28	18,265.02	9,840.71
加：资产减值准备	1,234.27	1,839.34	661.93	540.89
信用减值损失	31.99	3,727.53	11.10	617.64
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	10,143.09	17,267.75	15,757.13	12,852.81
使用权资产折旧	724.53	1,306.38	1,072.24	-
无形资产摊销	259.20	636.50	641.91	564.24
长期待摊费用摊销	334.45	598.15	390.14	142.85
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	-19.79	-120.71	-11,357.59	-14.14
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	176.59	708.91	422.55	967.90
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	-	-	-	-
财务费用（收益以“－”号填列）	2,313.14	4,194.69	4,877.19	4,847.79
投资损失（收益以“－”号填列）	-	3.29	93.98	25.80
净敞口套期损失（收益以“－”号填列）	-	-	-	-
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-473.88	-688.34	1,000.15	-1,987.75
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	-100.23	-239.23	-529.35	504.66
存货的减少（增加以“－”号填列）	1,802.85	-5,267.15	-12,887.23	2,217.33
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	1,031.42	-22,708.51	4,192.56	-14,376.55
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	-975.16	15,674.37	158.99	10,346.88

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
处置划分为持有待售的非流动资产（金融工具、长期股权投资和投资性房地产除外）或处置组（子公司和业务除外）时确认的损失（收益以“－”号填列）	-	-	-	-
其他	-352.28	-412.31	-557.16	336.20
经营活动产生的现金流量净额	23,319.19	26,057.93	22,213.56	27,427.23

（三）影响经营活动产生的现金流量净额与净利润差异的主要事项

1、固定资产折旧

报告期内，随着公司生产经营规模扩大，新建生产基地陆续投产，新增生产基地的房屋建筑物、新增量产车型所需机器设备和模具增加，公司固定资产原值逐年增加，相应固定资产折旧增加。固定资产折旧减少了净利润，但不影响经营活动产生的现金流量净额。

2、筹资活动相关的财务费用

报告期内，公司经营规模扩大，长期资产投入逐年增加，营运资金需求增加，为满足生产经营的需要，公司通过银行借款、票据贴现等方式来补充流动资金，公司整体借款水平随着经营规模的扩大而上升，相应与筹资活动相关的财务费用增加。筹资活动相关的财务费用减少了净利润，但不影响经营活动产生的现金流量净额。

3、经营性应收应付项目

2021 年因吉利集团为发行人向钢贸商代付钢材采购款项，经营性应收应付项目减少；2023 年因客户需求持续增长，吉利集团回款效率提升，公司应收吉利集团款项下降，整体应收账款余额有所下降，相应经营性应收项目减少，经营活动产生的现金流量净额增加。

4、存货

2021 年度车用钢材价格呈现持续上升的趋势，导致公司期末结存钢材单价较上年末增长较多，且随着公司经营规模扩大带来备货需求增长，公司期末原材料备货增多。2022 年度公司经营规模持续增长，宁波杰诚、西安地通、长兴地通新增多款新车型产品，公司预期新车型销量增加，相应自制半成品和库存

商品备货增加。此外，湘潭地通和宝鸡地通 2022 年末未完工的待售模具期末回厂，拟进一步加工后再行销售，相应形成期末结存半成品。存货余额增加，经营活动产生的现金流量净额减少。

5、处置固定资产、无形资产的损益

2021 年度，子公司宁波地通与宁波市（开发区）房屋征收管理服务中心签署的《北仑区（开发区）国有建设用地使用权收购协议》（甬仑征回[2021]第 6 号），由宁波市（开发区）房屋征收管理服务中心收购坐落于北仑区新碶恒山路 1538 号的土地使用权。宁波地通获得的收购价款及提前搬迁奖励扣除拆迁相关成本费用后确认资产处置损益 7,748.59 万元。同年公司处置模具等生产设备，确认资产处置损益 3,597.81 万元。前述资产处置损益使得 2021 年度净利润增加，但是相关资产处置产生的现金流不属于经营活动产生的现金流入。

综上，报告期内，发行人销售政策、采购政策、信用政策未发生重大变化，报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异主要受固定资产折旧、筹资活动相关的财务费用、经营性应收应付项目、存货等科目余额变动、处置固定资产、无形资产的损益等综合影响。

二、补充说明现金流量表间接法中的应收、应付项目及存货相关金额与报表相关科目的勾稽关系；

报告期各期，经营性应收项目的变动与资产负债表相关科目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应收票据/应收款项融资余额变动（期初-期末）	1,465.63	-1,756.76	6,380.45	-16,914.07
减：支付购买固定资产、售后租回收到的票据和支付保证金、处置长期资产收到的票据等调整	-1,016.29	-14,140.07	-11,805.27	4,185.43
应收账款余额变动（期初-期末）	2,954.55	-2,378.96	4,662.33	-4,423.17
其他应收款余额变动（期初-期末）	-54.10	-97.33	946.76	887.54
加：非经营性其他应收款调整	-	-	-	42.48
预付账款余额变动（期初-期末）	-1,737.42	2,939.36	-5,826.12	2,321.03
其他流动资产余额变动（期初-期末）	-1,720.14	-6.56	1,090.42	-23.26

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
分类为经营性活动的定期存款或票据保证金变动（期初-期末）	1,139.19	-7,268.19	8,744.00	-452.54
合计	**1,031.42**	**-22,708.51**	**4,192.56**	**-14,376.55**
现金流量表经营性应收项目的减少	1,031.42	-22,708.51	4,192.56	-14,376.55

报告期各期，经营性应付项目的变动与资产负债表相关科目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应付票据余额变动（期末-期初）	-3,141.14	10,872.32	-11,075.36	8,710.42
减：支付长期资产购置款的应付票据调整	-290.88	-2,546.38	-2,556.71	-2,469.23
减：支付融资租赁款的应付票据调整	-	595.59	-595.59	-
应付账款余额变动	6, 785. 18	3,871.59	8,385.34	1,409.90
减：应付长期资产购置款、分类为筹资活动的租赁费用等调整	-3,389.63	-6,002.95	-2,547.89	-1,722.63
减：延期支付利息及无需支付款项的调整	-16.68	-101.89	-71.28	764.42
合同负债（含其他流动负债）余额变动（期末-期初）	-723.20	3,121.59	414.70	779.16
应付职工薪酬余额变动（期末-期初）	-340.35	965.77	1,897.63	-860.74
应交税费余额变动（期末-期初）	-1,612.45	-342.04	2,157.12	833.35
减：计入长期资产、融资租赁等的增值税进项税调整	1,810.63	5,311.99	5,099.26	4,706.84
减：处置固定资产的增值税销项税调整	-184.01	-32.25	-1,151.01	-40.30
其他应付款余额变动（期末-期初）	65.14	15.55	148.26	-1,733.72
预计负债余额变动（期末-期初）	62.23	-54.52	54.52	-30.59
合计	**-975.16**	**15,674.37**	**158.99**	**10,346.88**
现金流量表经营性应付项目的增加	-975.16	15,674.37	158.99	10,346.88

报告期各期，公司存货的变动与资产负债表对应科目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
存货减少（期初-期末）	2,298.84	-4,818.05	-12,271.50	2,701.32
减：存货跌价转销	-495.99	-449.10	-615.73	-483.99
合计	**1,802.85**	**-5,267.15**	**-12,887.23**	**2,217.33**

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
现金流量表存货的减少	1,802.85	-5,267.15	-12,887.23	2,217.33

三、说明投资活动产生的现金流量净额和筹资活动产生的现金流量净额在报告期内波动的原因，以及与资产负债表、利润表中相关项目的勾稽关系是否相符。

（一）投资活动产生的现金流量净额

1、报告期各期，公司投资活动现金净流量变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	1,612.56	8,113.95	14,535.55	375.77
投资活动现金流入小计	1,612.56	8,113.95	14,535.55	375.77
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	19,784.43	28,745.26	34,745.73	32,441.02
投资活动现金流出小计	19,784.43	28,745.26	34,745.73	32,441.02
投资活动产生的现金流量净额	-18,171.87	-20,631.32	-20,210.18	-32,065.26

报告期各期，公司投资活动现金流入分别为 375.77 万元、14,535.55 万元、8,113.95 万元和 1,612.56 万元，波动较大。2021 年公司投资活动产生的现金流入主要系子公司宁波地通汽车部件有限公司因政策拆迁，被收购土地使用权获得收购价款；2022 年公司投资活动产生的现金流入主要系公司 2021 年销售固定资产收到的承兑汇票 2022 年到期托收，以及湘潭经济技术开发区收回公司 40 亩商住用地土地使用权给予收回补偿资金。公司投资活动现金流出分别为 32,441.02 万元、34,745.73 万元、28,745.26 万元和 19,784.43 万元，主要系报告期新增生产基地投产和新车型产品上线，公司固定资产建设和采购需求增加，导致购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金较大所致。

2、报告期内，处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额与资产负债表、利润表中相关项目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一、现金流量表项目				
处置固定资产、无形资产和其他长期	1,612.56	8,113.95	14,535.55	375.77

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
资产收回的现金净额				
二、会计科目				
固定资产处置或报废净值	1,580.34	848.25	8,643.15	1,289.22
处置固定资产销项税	184.01	32.25	1,151.01	40.30
无形资产处置净值	-	-	1,700.74	-
预收款项-资产处置款	5.00	2,995.00	-	-
资产处置收益-固定资产处置收益	19.79	109.10	11,357.59	14.14
营业外支出-资产报废、毁损损失	-176.59	-708.91	-422.55	-967.90
处置长期资产收到的票据调整	-	4,838.26	-7,876.78	-
处置固定资产收到票据贴现利息调整	-	-	-17.62	-
小计	1,612.56	8,113.95	14,535.55	375.77
三、勾稽差异	-	-	-	-

由上，报告期内，处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额与资产负债表、利润表中相关项目勾稽无差异。

3、报告期内，购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与资产负债表、利润表中相关项目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一、现金流量表项目				
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	19,784.43	28,745.26	34,745.73	32,441.02
二、会计科目				
固定资产原值本期增加	33,036.88	35,673.54	38,314.36	28,563.10
其他非流动资产变动（期末-期初）	-872.14	943.88	1,078.55	1,762.36
在建工程变动（期末-期初）	-8,295.11	5,883.89	3,988.44	5,726.30
无形资产原值本期增加	39.91	1,173.73	3,416.20	2,965.65
长期待摊费用本期增加	176.20	71.63	1,497.89	958.38
应付长期资产购置款变动（期初-期末）	-3,389.63	-6,002.95	-2,547.89	-1,722.63
无需支付的长期资产购置款调整	-16.68	-47.37	-	-
无法收回的预付资产购置款转列其他应收款调整	-	-	-	42.48
长期资产进项税	1,752.92	5,097.40	4,838.12	4,569.05

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
用应收票据支付购入固定资产款	-4,016.29	-12,248.61	-10,972.35	-6,914.57
支付长期资产购置款的票据保证金	1,659.26	746.51	-2,310.87	1,574.29
用应付票据支付长期资产购置款	-290.88	-2,546.38	-2,556.71	-2,469.23
用融资租赁方式购买资产	-	-	-	-2,614.16
小计	19,784.43	28,745.26	34,745.73	32,441.02
三、勾稽差异	-	-	-	-

由上，报告期内，购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与资产负债表、利润表中相关项目勾稽无差异。

（二）筹资活动产生的现金流量净额

（1）报告期各期，公司筹资活动现金净流量变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
取得借款收到的现金	52,827.23	89,452.89	81,013.69	77,505.00
收到融资租赁款项	2,000.00	1,544.71	12,223.64	1,474.20
收到借款保证金	8,455.61	8,007.40	10,436.00	4,350.00
筹资活动现金流入小计	**63,282.85**	**99,005.00**	**103,673.33**	**83,329.20**
偿还债务支付的现金	48,417.23	76,528.85	77,827.72	57,935.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	3,989.37	5,383.08	3,631.34	4,629.81
支付融资租赁款项和费用	3,852.15	10,417.01	9,218.96	7,345.41
支付担保费用	-	30.00	75.00	198.44
支付借款保证金	8,837.56	12,535.61	9,332.40	9,556.00
支付使用权资产使用费	755.10	1,754.53	1,318.37	-
筹资活动现金流出小计	**65,851.42**	**106,649.09**	**101,403.80**	**79,664.65**
筹资活动产生的现金流量净额	-2,568.57	-7,644.09	2,269.53	3,664.55

报告期各期，公司筹资活动现金流入分别为 83,329.20 万元、103,673.33 万元、99,005.00 万元和 63,282.85 万元，主要系报告期公司取得长短期银行借款、融资租赁（售后回租）款项和票据贴现业务保证金所致。公司筹资活动现金流出分别为 79,664.65 万元、101,403.80 万元、106,649.09 万元和 65,851.42 万元，主要系报告期公司偿还借款和利息、支付股利、支付融资租赁款项和支付票据

贴现保证金所致。2022 年筹资活动产生的现金流量净额大幅减少，主要是由于融资租赁（售后回租）净支出增加以及支付的票据贴现保证金增加所致。

（2）报告期内，取得借款收到的现金与资产负债表、利润表中相关项目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一、现金流量表项目				
取得借款收到的现金	52,827.23	89,452.89	81,013.69	77,505.00
二、会计科目				
长期/短期借款本期增加	52,827.23	89,452.89	81,013.69	77,505.00
三、勾稽差异	-	-	-	-

由上，报告期内，取得借款收到的现金与资产负债表、利润表中相关项目勾稽无差异。

（3）报告期内，收到其他与筹资活动有关的现金与资产负债表、利润表中相关项目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一、现金流量表项目				
收到其他与筹资活动有关的现金	10,455.61	9,552.11	22,659.64	5,824.20
二、会计科目				
融资租赁（售后租回）本期新增	5,000.00	2,580.00	4,000.00	12,600.00
其他应收款-筹资保证金	-	-	1,000.00	500.00
其他货币资金-票据贴现保证金减少	8,455.61	8,007.40	9,436.00	3,850.00
售后回租收到的票据	-3,000.00	-1,032.00	8,300.00	-11,100.00
财务费用-支付融资租赁款贴现利息	-	-3.29	-76.36	-25.80
小计	10,455.61	9,552.11	22,659.64	5,824.20
三、勾稽差异	-	-	-	-

由上，报告期内，收到其他与筹资活动有关的现金与资产负债表、利润表中相关项目勾稽无差异。

（4）报告期内，偿还债务支付的现金与资产负债表、利润表中相关项目的

勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一、现金流量表项目				
偿还债务支付的现金	48,417.23	76,528.85	77,827.72	57,935.00
二、会计科目				
长期/短期借款本期减少	48,417.23	76,528.85	77,827.72	57,935.00
三、勾稽差异	-	-	-	-

由上，报告期内，偿还债务支付的现金与资产负债表、利润表中相关项目勾稽无差异。

（5）报告期内，分配股利、利润或偿付利息支付的现金与资产负债表、利润表中相关项目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一、现金流量表项目				
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	3,989.37	5,383.08	3,631.34	4,629.81
二、会计科目				
财务费用-不含租赁负债的利息费用	2,126.79	3,845.59	4,486.02	4,459.55
应计利息变动（期初-期末）	14.89	-	-42.20	-91.95
预计负债/应付账款-延期支付利息调整	-	-67.23	-71.28	764.42
支付股利	1,999.27	1,999.27	-	-
财务费用-融资租赁利息	-151.58	-394.55	-741.20	-502.22
小计	3,989.37	5,383.08	3,631.34	4,629.81
三、勾稽差异	-	-	-	-

由上，报告期内，分配股利、利润或偿付利息支付的现金与资产负债表、利润表中相关项目勾稽无差异。

（6）报告期内，支付其他与筹资活动有关的现金与资产负债表、利润表中相关项目的勾稽关系如下：

单位：万元

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
一、现金流量表项目				
支付其他与筹资活动有关的现金	13,444.82	24,737.16	19,944.73	17,099.85
二、会计科目				
长期应付款/一年内到期的非流动负债-融资租赁（售后回租）变动（期初-期末）	-1,364.44	4,821.14	5,214.33	-8,698.56
融资租赁（售后租回）本期新增	5,000.00	2,580.00	4,000.00	12,600.00
用融资租赁方式购买资产	-	-	-	2,614.16
融资租赁进项税	-	-	183.72	137.79
财务费用-融资租赁利息	151.58	394.55	741.20	502.22
租赁负债/一年内到期的非流动负债变动（期初-期末）	576.04	90.73	-1,269.00	-
租赁负债本期净新增	-	1,409.71	2,350.09	-
财务费用-租赁负债利息（含增值税进项税）	179.06	300.03	237.28	-
其他货币资金-票据贴现保证金	8,837.56	12,535.61	9,332.40	9,556.00
财务费用-担保费用	-	30.00	75.00	198.44
财务费用-融资租赁手续费	65.00	65.00	85.00	189.80
应收票据支付融资租赁款	-	2,055.10	-550.00	-
应付票据支付融资租赁款及对应保证金调整	-	455.29	-455.29	-
小计	13,444.82	24,737.16	19,944.73	17,099.85
三、勾稽差异	-	-	-	-

由上，报告期内，支付其他与筹资活动有关的现金与资产负债表、利润表中相关项目勾稽无差异。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

（一）获取发行人现金流量表的编制基础和编制过程，复核报告期各期现金流量表计算准确性；

（二）复核按间接法编制的现金流量表净利润与经营现金流的差异调节过程，检查现金流量表中经营活动现金流量的主要项目与资产负债表、利润表等

科目的勾稽关系，并与财务记录进行核对；

（三）向发行人销售负责人、采购负责人和财务人员了解发行人销售结算政策、存货结构、采购政策和信用政策及变化，分析应收票据、应收款项融资及应收账款，存货、应付票据及应付账款等主要科目变化的合理性；

（四）了解发行人报告期内各期投资活动、筹资活动情况，复核投资活动、筹资活动的具体收支内容，复算现金流量是否准确；

（五）分析复核现金流量表中各项目与资产负债表、利润表的勾稽关系。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

（一）公司报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异主要受固定资产折旧、筹资活动相关的财务费用、经营性应收应付项目、存货等科目余额变动，处置固定资产、无形资产的损益等综合影响所致，报告期公司销售政策、采购政策、信用政策未发生重大变化，具有合理性；

（二）报告期各期公司经营性应收、应付项目及存货的变动与资产负债表对应科目的勾稽关系一致，不存在重大异常情况；

（三）公司报告期内投资活动和筹资活动现金流量变动与购置和处置长期资产、取得和偿还借款、融资租赁款项、票据贴现保证金的金额相匹配，主要项目与对应的资产负债表项目、利润表项目的勾稽一致。

14、关于子公司

根据申报材料：（1）发行人共有 16 家全资子公司、1 家全资孙公司。（2）发行人已在湖南湘潭、浙江宁波、浙江台州、浙江长兴、陕西宝鸡、陕西西安、四川成都、河北张家口、贵州贵阳、吉林长春等全国 10 个地区建设了 12 个生产基地，生产基地数量相比同行业公司较多；（3）国内汽车零部件企业一般选择在整车厂商附近设立生产基地；（4）2022 年 10 月，湘潭杰诚被湘潭地通合并后注销，晋中益世于 2021 年 12 月 22 日注销。

请发行人说明：（1）发行人注册地址及主要生产经营地址为湖南省湘潭市的原因，发行人与各子公司的主营业务内容及差异，资产、负债、技术、人员等分布情况，发行人设立各个子公司的原因、背景、必要性和商业合理性，与客户所在区域是否匹配；（2）各子公司的业务开展情况，是否存在未取得汽车行业质量管理体系认证的情形，说明原因及对其生产经营的影响，母子公司、子公司之间是否存在购销或者生产环节上下游的关系，是否存在频繁的内部交易或资金往来，以及内部交易的定价情况；（3）湘潭杰诚被湘潭地通合并后注销及晋中益世注销的背景、原因、决策程序，是否符合相关规定，注销前的主要财务数据、生产经营情况，是否存在行政处罚和重大违法违规行为。

请保荐机构、申报会计师、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、发行人注册地址及主要生产经营地址为湖南省湘潭市的原因，发行人与各子公司的主营业务内容及差异，资产、负债、技术、人员等分布情况，发行人设立各个子公司的原因、背景、必要性和商业合理性，与客户所在区域是否匹配

（一）发行人注册地址及主要生产经营地址为湖南省湘潭市的原因

发行人注册地址及主要生产经营地址为湖南省湘潭市的原因主要如下：

1、 湘潭基地是发行人的重要生产基地，就近配套吉利的生产基地

发行人成立于 2008 年，自成立起便持续与吉利集团深入合作，湖南吉利汽

车部件有限公司成立于 2007 年 4 月 20 日，注册地址湘潭经开区和平街道吉利西路 6 号，在境内生产整车成套件及相关汽车部件，为了提升对接效率，降低开发和运输成本，快速响应整车制造商的需求，强化与整车制造商的联系，发行人在湘潭建立了生产基地。

2、 拟确定总部，推进集团化改革

为整合资源，优化公司治理结构，发行人在经营过程中逐步进行集团化改革，管理层决定在主要生产基地所在地中选择一个作为集团总部所在地。2012 年以前发行人生产基地较少，湘潭基地地处中部汽车零部件产业集群，紧邻长沙，当地大力发展汽车产业，在发行人的布局规划中有着重要地位。

3、 招商引资优惠政策

2012 年湘潭市经济开发区招商引资，为了吸引发行人落户湘潭，与控股股东台州地通进行战略合作，签署《湘潭经济技术开发区地通汽车核心生产基地及集团总部项目招商入区合同》及相关补充协议，对于发行人取得的土地给予一定补贴，发行人将集团总部落户湘潭。

（二）发行人及各子公司主要情况

截至本问询函的回复出具日，发行人共有 15 家全资子公司和 2 家孙公司，发行人各子公司、孙公司的主要情况如下表所示：

序号	公司名称	主要经营地	成立时间	主营业务	总资产-2023-6-30（万元）	总负债-2023-6-30（万元）	2023 年 6 月末在职人数（人）	设立原因、背景、必要性及商业合理性	主要服务的客户	所在区域	吉利相关主体成立时间
1	宝鸡地通	宝鸡	2016/8/25	汽车冲压焊接件生产	53,981.04	29,179.32	395	就近配套主要客户的生产基地	宝鸡吉利汽车部件有限公司、比亚迪	宝鸡	2016/4/14
2	长春地通	长春	2020/5/21	汽车冲压焊接件生产	5,351.58	4,810.66	3	就近配套主要客户的生产基地	一汽奔腾轿车有限公司	长春	2019/6/28
3	长兴地通	湖州	2019/5/15	汽车冲压焊接件生产	43,610.66	30,166.71	172	就近配套主要客户的生产基地	长兴吉利汽车部件有限公司	湖州	2019/12/2
4	成都地通	成都	2013/9/18	汽车冲压焊接件生产	10,794.72	4,459.05	120	就近配套主要客户的生产基地	成都高原汽车工业有限公司/四川领克汽车制造有限公司	成都	2007/10/8 2017/5/31
5	贵阳地通	贵阳	2020/3/30	汽车冲压焊接件生产	6,263.48	4,381.93	119	就近配套主要客户的生产基地	贵州吉利汽车制造有限公司	贵阳	2018/3/30
6	吉林地通	长春	2021/6/2	汽车冲压焊接件生产	30,853.01	25,281.06	214	长春地通设立之初无自有土地和厂房，吉林地通购买了土地，自建了生产基地，承接长春地通的业务	一汽奔腾轿车有限公司	长春	2019/6/28

序号	公司名称	主要经营地	成立时间	主营业务	总资产-2023-6-30（万元）	总负债-2023-6-30（万元）	2023年6月末在职人数（人）	设立原因、背景、必要性及商业合理性	主要服务的客户	所在区域	吉利相关主体成立时间
7	宁波杰诚	宁波	2018/7/13	汽车冲压焊接件生产	61,861.28	48,977.97	367	就近配套主要客户的生产基地	余姚领克汽车部件有限公司/浙江吉润梅山汽车部件有限公司	宁波	2016/11/28 2017/9/11
8	宁波益世	宁波	2011/6/2	汽车冲压焊接件生产及技术工艺研发	36,174.04	18,680.61	259	一方面生产基地建于此是为了就近配套主要客户的生产基地，另一方面慈溪技术中心设立于此是由于吉利研究院位于宁波杭州湾，便于双方技术人员沟通交流	浙江吉润汽车有限公司/宁波吉润汽车部件有限公司	宁波	2003/5/27 2016/3/30
9	上海地通	上海	2015/6/25	技术、工艺研发	1,592.06	1,057.55	52	职能为研发中心，上海高校多，经济繁荣，人才聚集，研发中心设立在上海有利于公司招聘优秀人才	/	/	/
10	台州杰诚	台州	2015/7/3	汽车冲压焊接件生产	37,071.88	23,231.59	181	就近配套主要客户的生产基地	原配套浙江福林国润汽车零部件有限公司，现主要配套浙江陆虎汽车有限公司、威马集团	台州	2003/12/22/ 2006/12/21

序号	公司名称	主要经营地	成立时间	主营业务	总资产-2023-6-30（万元）	总负债-2023-6-30（万元）	2023年6月末在职人数（人）	设立原因、背景、必要性及商业合理性	主要服务的客户	所在区域	吉利相关主体成立时间
11	临海杰诚	台州	2021/10/21	汽车冲压焊接件生产	5,414.00	5,169.19	46	就近配套主要客户的生产基地	浙江陆虎汽车有限公司	台州	2006/12/21
12	西安地通	西安	2021/4/23	汽车冲压焊接件生产	41,758.55	33,642.98	299	就近配套主要客户的生产基地	西安吉利汽车有限公司	西安	2017/8/5
13	湘潭地通	湘潭	2011/8/5	汽车冲压焊接件生产	99,842.32	55,923.89	596	就近配套主要客户的生产基地	湖南吉利汽车部件有限公司、比亚迪、威马集团、北汽福田	湘潭	2007/4/20
14	张家口地通	张家口	2016/6/28	汽车冲压焊接件生产	24,971.41	13,227.35	303	就近配套主要客户的生产基地	凯悦汽车大部件制造（张家口）有限公司	张家口	2013/4/25
15	成都杰诚	成都	2021/3/26	汽车冲压焊接件生产	0.56	17.99	2	就近配套主要客户的生产基地	成都高原汽车工业有限公司/四川领克汽车制造有限公司	成都	2007/10/8 2017/5/31
16	宁波地通	宁波	2012/5/16	报告期内曾从事汽车冲压焊接件生产，目前未实际经营业务	2,913.47	590.40	-	就近配套主要客户的生产基地	原配套浙江吉润汽车有限公司	宁波	2003/5/27
17	地通投资	/	2019/3/1	未实际经营业务	9,478.65	4,965.20	-	基于当地政府招商引资的政策而设立	/	/	/

发行人主要负责统筹资源和集团管理，包括但不限于集中采购核心原材料，将大部分产品对外销售，各子公司主要承担生产和研发工作，发行人与各子公司在职能分工上存在差异。由上表可知，发行人为了就近配套主要客户的生产基地设立各个子公司，与客户所在区域相匹配。

二、各子公司的业务开展情况，是否存在未取得汽车行业质量管理体系认证的情形，说明原因及对其生产经营的影响，母子公司、子公司之间是否存在购销或者生产环节上下游的关系，是否存在频繁的内部交易或资金往来，以及内部交易的定价情况

（一）母子公司的业务开展情况

序号	公司名称	业务开展情况	是否取得汽车行业质量管理体系认证
1	地通控股	主要负责原材料集中采购，产品对外销售	非生产基地，不适用
2	宝鸡地通	主要负责生产，配套吉利集团和比亚迪	是
3	长春地通	主要负责生产，配套一汽集团	是
4	长兴地通	主要负责生产，配套吉利集团	是
5	成都地通	主要负责生产，配套吉利集团	是
6	贵阳地通	主要负责生产，配套吉利集团	是
7	吉林地通	主要负责生产，配套一汽集团，逐渐承接长春地通业务	否，经营时间较短
8	宁波杰诚	主要负责生产，配套吉利集团	是
9	宁波益世	主要负责生产及技术研发，配套吉利集团	是
10	上海地通	主要负责技术研发	非生产基地，不适用
11	台州杰诚	主要负责生产，配套吉利集团	否，正在申请
12	临海杰诚	主要负责生产，配套吉利集团	否，正在申请
13	西安地通	主要负责生产，配套吉利集团	否，正在申请
14	湘潭地通	主要负责生产，配套吉利集团和北汽福田	是
15	张家口地通	主要负责生产，配套吉利集团	是
16	宁波地通	报告期内曾从事汽车冲压焊接件生产，配套吉利集团，目前未实际经营业务	否，无实际经营业务
17	成都杰诚	主要负责生产，配套吉利集团	否，经营时间较短
18	地通投资	目前未实际经营业务	否，无实际经营业务

汽车行业质量管理体系（IATF16949 认证）适用于汽车整车厂和其直接的零备件制造商。根据该体系认证规则要求，申请该体系认证的主体至少需具备以下两个条件：（1）必须是直接与生产汽车相关，能开展加工制造活动，并通过这种活动使产品能够增值。只具备支持功能的主体，如设计中心，公司总部和配送中心等，不能独立获得 IATF16949 认证。为整车厂家或汽车零备件厂家制造设备和工具的主体，也不能获得 IATF16949 认证；（2）申请该体系认证的

主体还需有至少运行 12 个月的主要指标和绩效趋势。

地通控股、上海地通不是生产主体，不满足上述条件（1），无法申请 IATF16949 认证；宁波地通、地通投资目前无实际经营业务，吉林地通、成都杰诚近期开始逐步开展业务，报告期内，该些主体无至少 12 个月的运营情况，不满足上述条件（2），无法申请 IATF16949 认证。台州杰诚、临海杰诚和西安地通目前正在申请 IATF16949 认证。

尚未取得 IATF16949 认证的主体主要是为吉利集团提供配套服务的子公司。吉利集团针对所有供应商建立了“现场审核 3A 评价体系”，该体系的评价内容包含三个维度：TCA 研发技术能力、MPA 生产制造能力、QSA 质量管理能力。其中 QSA 质量管理能力涉及到 IATF16949 认证，供应商若未拥有有效的 IATF16949 资质证书，则质量管控能力在现场审核评分基础上自动降一级，只要评价结果为 CCC 以上即为合格供应商。发行人在吉利集团的现场审核 3A 评价体系中的评价结果为 BBB，较为优异，满足吉利集团对供应商资质的要求。

综上，发行人客户未要求供应商必须拥有 IATF16949 认证，部分主体未实际取得 IATF16949 认证，对其生产经营无重大不利影响。

（二）母子公司、子公司之间是否存在购销或者生产环节上下游的关系

报告期内，发行人母公司、子公司之间依据各自定位及具体职能开展业务，发行人母公司主要负责核心原材料的集中采购以及大部分产品的对外销售，子公司主要为生产基地，母公司将原材料销售给子公司，子公司生产产品后销售给母公司，再由母公司销售给吉利集团及一汽集团等主要客户。受产能及配套客户战略布局等因素的影响，各主体之间存在生产设备销售、厂房及生产设备租赁的情况。因此，母子公司、子公司之间存在购销或生产环节上下游关系。

（三）母子公司、子公司之间的内部交易及定价情况

报告期内，母子公司、子公司之间的内部交易情况如下表所示：

单位：万元

销售方	购买方	交易类型	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
地通控股	湘潭地通	租赁	67.78	135.56	77.27	77.27
湘潭杰诚	湘潭地通	租赁	-	324.37	1,968.80	1,847.15

销售方	购买方	交易类型	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
湘潭地通	地通控股	租赁	6.30	11.56	-	-
宝鸡地通	母公司或其他子公司及孙公司	资产购销	1,719.17	2,387.76	2,707.77	-
临海杰诚	母公司或其他子公司及孙公司	资产购销	-	592.68	597.51	-
宁波杰诚	母公司或其他子公司及孙公司	资产购销	88.52	35.89	59.72	-
宁波益世	母公司或其他子公司及孙公司	资产购销	-	1,153.68	643.78	1,728.53
台州杰诚	母公司或其他子公司及孙公司	资产购销	19.95	864.66	79.70	112.48
湘潭地通	母公司或其他子公司及孙公司	资产购销	267.17	74.26	487.84	1,416.89
张家口地通	母公司或其他子公司及孙公司	资产购销	-	43.47	53.86	166.76
长春地通	母公司或其他子公司及孙公司	资产购销	-	3.97	-	-
湘潭杰诚	母公司或其他子公司及孙公司	资产购销	-	-	1.33	379.97
宁波地通	母公司或其他子公司及孙公司	资产购销	-	-	2,771.03	489.22
晋中益世	母公司或其他子公司及孙公司	资产购销	-	-	-	56.77
成都地通	母公司或其他子公司及孙公司	资产购销	56.23	-	-	-
贵阳地通	母公司或其他子公司及孙公司	资产购销	32.28	-	-	-
上海地通	母公司或其他子公司及孙公司	资产购销	0.12	-	-	-
宝鸡地通	母公司或其他子公司及孙公司	产品购销	20,778.10	33,698.39	36,297.85	31,818.62
成都地通	母公司或其他子公司及孙公司	产品购销	1,698.08	4,129.31	4,407.28	7,741.90
贵阳地通	母公司或其他子公司及孙公司	产品购销	2,810.75	5,965.12	6,231.11	6,593.14
吉林地通	母公司或其他子公司及孙公司	产品购销	-	0.29	-	-
宁波杰诚	母公司或其他子公司及孙公司	产品购销	18,032.20	35,469.05	22,953.36	7,634.25
宁波益世	母公司或其他子公司及孙公司	产品购销	9,000.26	23,029.79	29,805.76	32,257.58
台州杰诚	母公司或其他子公司及孙公司	产品购销	7,168.71	19,280.49	17,216.41	16,796.92
临海杰诚	母公司或其他子公司及孙公司	产品购销	483.49	2,772.63	6,063.23	6,359.06
西安地通	母公司或其他子公司及孙公司	产品购销	20,225.00	27,954.09	5,830.95	-

销售方	购买方	交易类型	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
湘潭地通	母公司或其他子公司及孙公司	产品购销	21,836.10	34,840.45	26,674.60	25,516.54
张家口地通	母公司或其他子公司及孙公司	产品购销	8,828.29	16,845.09	17,723.76	12,265.68
长春地通	母公司或其他子公司及孙公司	产品购销	4,937.33	5,218.63	2,203.05	-
长兴地通	母公司或其他子公司及孙公司	产品购销	12,457.61	23,422.55	8,478.30	-
宁波地通	母公司或其他子公司及孙公司	产品购销	-	-	1,964.57	10,330.09
晋中益世	母公司或其他子公司及孙公司	产品购销	-	-	-	274.73
地通控股	子公司及孙公司	材料购销	42,428.19	97,383.87	94,920.88	60,698.61
宝鸡地通	母公司或其他子公司及孙公司	材料购销	2,180.96	5,264.78	963.06	531.58
成都地通	母公司或其他子公司及孙公司	材料购销	78.16	109.20	58.83	12.67
临海杰诚	母公司或其他子公司及孙公司	材料购销	0.85	732.87	1,116.06	158.65
贵阳地通	母公司或其他子公司及孙公司	材料购销	145.82	88.93	82.78	264.39
吉林地通	母公司或其他子公司及孙公司	材料购销	20.42	11.68	-	-
宁波杰诚	母公司或其他子公司及孙公司	材料购销	1,997.93	2,210.40	617.75	88.45
宁波益世	母公司或其他子公司及孙公司	材料购销	576.02	956.31	508.51	763.76
台州杰诚	母公司或其他子公司及孙公司	材料购销	1,646.70	2,275.58	887.16	1,677.95
湘潭地通	母公司或其他子公司及孙公司	材料购销	625.14	1,996.88	1,135.38	1,391.33
张家口地通	母公司或其他子公司及孙公司	材料购销	68.88	220.94	2,652.55	0.63
长春地通	母公司或其他子公司及孙公司	材料购销	1,009.97	201.38	357.48	-
长兴地通	母公司或其他子公司及孙公司	材料购销	286.27	1,103.91	624.23	-
西安地通	母公司或其他子公司及孙公司	材料购销	113.84	-	-	-
宁波地通	母公司或其他子公司及孙公司	材料购销	-	-	732.06	338.66
湘潭杰诚	母公司或其他子公司及孙公司	材料购销	-	-	-	2,088.11
上海地通	母公司或其他子公司及孙公司	研发服务	978.00	3,159.50	2,819.70	1,132.00

报告期内，发行人存在较为频繁的内部交易，交易类型主要包括租赁、资

产购销、产品购销、材料购销和研发服务。租赁主要为办公、生产厂房及设备租赁，2022 年，随着湘潭杰诚逐步被湘潭地通吸收合并，内部房屋及设备租赁交易金额大幅减少；资产购销主要为内部主体之间根据产能变化调拨生产设备；内部主体之间存在产品及材料购销交易，母公司地通控股主要负责核心原材料集中采购以及大部分产品对外销售，其采购钢材后销售给各生产型子公司，子公司再将生产后的产品销售给母公司后出售；子公司之间存在部分材料和产品购销交易；上海地通为集团内其他子公司提供研发服务。

报告期内，对于原材料，母公司主要按照采购价格将其销售给子公司，对于产品，子公司主要以生产成本为基础，并参考经营所需费用以及合理利润后将其销售给母公司；资产销售价格主要依据资产账面价值确定；房屋租赁价格主要依据当地市场价格确定；研发服务价格主要根据研发项目的研发周期时长、研发难度、研发项目耗费的资源、研发成果的经济效益等来确定的。综上，母子公司、子公司之间的内部交易定价具有合理依据。

（四）母子公司、子公司之间的资金往来情况

报告期内，母子公司、子公司之间的资金往来情况如下表所示：

单位：万元

付款方	收款方	交易类型	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
地通控股	吉林地通	投资款	7,000.00	-	-	-
地通控股	西安地通	投资款	5,000.00	-	-	-
地通控股	宁波杰诚	投资款	-	-	3,000.00	5,000.00
地通控股	长兴地通	投资款	-	-	10,739.95	150.00
地通控股	长春地通	投资款	-	-	1,000.00	-
台州杰诚	临海杰诚	投资款	-	-	40.14	-
地通控股	贵阳地通	投资款	-	-	-	1,000.00
地通控股	晋中益世	投资款	-	-	-	169.47
宁波地通	地通控股	减资或分红款	10,000.00	4,471.00	-	-
地通控股	子公司及孙公司	材料、产品及设备等资产购销、研发服务等	76,593.82	168,805.58	129,280.43	117,923.56
宝鸡地通	母公司或其他子公司及孙公司	材料、产品及设备等资产购销、研发	2,227.08	13,262.37	7,507.87	2,904.33
成都地通	母公司或其他子公司及孙公司	材料、产品及设备等资产购销、研发	1,162.93	1,931.64	1,937.22	2,363.72

付款方	收款方	交易类型	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
贵阳地通	母公司或其他子公司及孙公司	材料、产品及设备等资产购销、研发	1,103.32	456.40	634.26	1,281.76
吉林地通	母公司或其他子公司及孙公司	材料、产品及设备等资产购销、研发	20.00	103.10	-	-
宁波杰诚	母公司或其他子公司及孙公司	材料、产品及设备等资产购销、研发	3,093.18	9,689.75	25,366.27	1,620.53
宁波益世	母公司或其他子公司及孙公司	材料、产品及设备等资产购销、研发	369.86	17,099.61	23,298.94	8,207.94
台州杰诚	母公司或其他子公司及孙公司	材料、产品及设备等资产购销、研发	12,872.14	27,015.56	22,653.31	18,229.14
西安地通	母公司或其他子公司及孙公司	材料、产品及设备等资产购销、研发	5,113.00	14,696.36	-	-
湘潭地通	母公司或其他子公司及孙公司	材料、产品及设备等资产购销、研发	34,655.00	77,545.92	53,238.60	31,943.79
张家口地通	母公司或其他子公司及孙公司	材料、产品及设备等资产购销、研发	1,469.67	4,897.65	4,410.57	2,340.28
长春地通	母公司或其他子公司及孙公司	材料、产品及设备等资产购销、研发	35.00	499.84	636.18	-
长兴地通	母公司或其他子公司及孙公司	材料、产品及设备等资产购销、研发	1,092.37	7,213.08	19,015.98	-
临海杰诚	母公司或其他子公司及孙公司	材料、产品及设备等资产购销、研发	680.00	3,514.71	9,831.40	835.72
宁波地通	母公司或其他子公司及孙公司	材料、产品及设备等资产购销、研发	-	5,487.42	12,327.93	5,841.48
湘潭杰诚	母公司或其他子公司及孙公司	材料、产品及设备等资产购销、研发	-	-	4,204.10	743.05
晋中益世	母公司或其他子公司及孙公司	材料、产品及设备等资产购销、研发	-	-	-	722.05
地通控股	子公司及孙公司	其他往来款	11,440.65	10,368.41	20,854.95	8,514.90
地通投资	母公司或其他子公司及孙公司	其他往来款	800.00	2,200.00	180.00	-
吉林地通	母公司或其他子公司及孙公司	其他往来款	7,003.74	7,622.95	0.01	-
湘潭地通	母公司或其他子公司及孙公司	其他往来款	3,046.18	-	2.35	-
长春地通	母公司或其他子公司及孙公司	其他往来款	38.67	467.54	18.35	13.20

付款方	收款方	交易类型	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
宁波益世	母公司或其他子公司及孙公司	其他往来款	95.00	-	-	26.80
成都地通	母公司或其他子公司及孙公司	其他往来款	-	0.36	54.20	-
成都杰诚	母公司或其他子公司及孙公司	其他往来款	-	0.16	-	-
上海地通	母公司或其他子公司及孙公司	其他往来款	-	2,199.47	1,971.28	367.04
张家口地通	母公司或其他子公司及孙公司	其他往来款	-	226.29	-	13.20
临海杰诚	母公司或其他子公司及孙公司	其他往来款	-	94.66	-	-
宝鸡地通	母公司或其他子公司及孙公司	其他往来款	-	2,763.00	2.00	-
宁波地通	母公司或其他子公司及孙公司	其他往来款	-	-	1.80	-
长兴地通	母公司或其他子公司及孙公司	其他往来款	-	-	7,832.49	1,200.00
湘潭杰诚	母公司或其他子公司及孙公司	其他往来款	-	-	4,249.20	3,168.42
宁波杰诚	母公司或其他子公司及孙公司	其他往来款	-	-	-	10,089.28

报告期内，母子公司、子公司之间存在频繁的资金往来，主要为支付原材料、产品及设备等资产的购销款、支付研发等服务费、母子公司的投资款和分红款以及主体之间的资金调拨等。报告期内，母子公司、子公司之间的资金往来与内部交易情况相匹配，资金往来情况与公司的实际经营情况相匹配。

三、湘潭杰诚被湘潭地通合并后注销及晋中益世注销的背景、原因、决策程序，是否符合相关规定，注销前的主要财务数据、生产经营情况，是否存在行政处罚和重大违法违规行为

（一）湘潭杰诚被湘潭地通合并后注销

1、背景及原因

2014 年 9 月，发行人为积极响应政府的招商引资政策而设立湘潭杰诚。由于湘潭地通和湘潭杰诚的生产基地均在湘潭市九华区，人员管理存在一定重合，

为了最大化降低管理成本，提升经营效率，发行人决定由湘潭地通吸收合并湘潭杰诚，湘潭杰诚的债权债务、资产和人员等均转入湘潭地通，2022 年 10 月，湘潭杰诚注销。

2、决策程序

2021 年 10 月 10 日，湘潭地通与湘潭杰诚签署《关于湘潭地通汽车制品有限公司与湘潭杰诚联合汽车制品有限公司吸收合并协议》，协议约定湘潭地通与湘潭杰诚采取吸收合并形式，合并后湘潭地通存续，湘潭杰诚注销。2021 年 10 月 12 日，根据湘潭杰诚和湘潭地通的股东决定，各公司的股东同意两公司合并。2021 年 10 月 15 日，湘潭地通和湘潭杰诚在《湘潭日报》上刊登了企业吸收合并公告。2022 年 9 月 20 日，国家税务总局湘潭经济开发区税务局开具谭经税税企清（2022）6653 号《清税证明》。2022 年 10 月 18 日，湘潭杰诚召开股东会，作出决定：1）再次确认 2021 年 10 月 12 日股东决定通过的合并事项；2）合并后湘潭地通的注册资本为合并前两公司的注册资本之和，为 14,813.27 万元。股权结构为地通工业控股集团股份有限公司持股 100%。3）同意湘潭杰诚联合汽车制品有限公司注销。2022 年 10 月 19 日，湘潭市市场监督管理局核发了（谭市）登字[2022]第 2759 号《登记通知书》，决定准予湘潭杰诚注销登记。

湘潭杰诚注销履行了股东会决议、公告通知债权人、结清税务事项、工商注销登记等法律规定的注销程序，符合相关法律、法规和规范性文件的规定。

3、注销前的主要财务数据、生产经营情况以及合规情况

湘潭杰诚注销前的基本情况如下：

名称	湘潭杰诚联合汽车制品有限公司
统一社会信用代码	91430300394035176J
法定代表人	柯灵珠
成立时间	2014 年 9 月 15 日
注册资本	7,000 万元
注册地址	湘潭经开区民乐路 9 号
主营业务	自有房屋和设备租赁；汽车配件、模具的制造及销售。（上述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）

股东构成	股东名称	持股比例
	地通控股	100%
注销前的主要财务数据	2021 年 9 月 30 日	
	资产总额（万元）	14,363.10
	负债总额（万元）	6,435.81
	净资产（万元）	7,927.29

注销前，湘潭杰诚不再生产汽车零部件，主要将厂房及生产设备租赁给湘潭地通使用。

报告期内，湘潭杰诚不存在受到行政处罚和重大违法违规的情况。

（二）晋中益世注销

1、背景及原因

发行人设立晋中益世的主要目的是生产零部件，配套吉利晋中基地，后因业务量有限，为节约运营成本，发行人决定由其他基地向吉利晋中基地供应产品，注销晋中益世。

2、决策程序

2021 年 12 月 22 日，国家税务总局晋中经济技术开发区税务局开具晋中开税税企清（2021）19380 号清税证明，晋中益世所有税务事项均已结清。2021 年 12 月 23 日，晋中益世召开 2021 年第一次股东会，股东决定注销晋中益世，并成立了清算组，并通知债权人，同时在国家企业信用公示系统发布注销公告。2022 年 3 月 9 日，晋中益世完成注销。

晋中益世注销履行了结清税务事项、股东会决议、公告通知债权人、工商注销等法律规定的注销程序，符合相关法律、法规和规范性文件的规定。

3、注销前的主要财务数据、生产经营情况以及合规情况

晋中益世注销前的基本情况如下：

名称	晋中益世汽车配件有限公司
统一社会信用代码	91140700MA0KC5XM4T
法定代表人	陈英楚
成立时间	2018 年 12 月 26 日

注册资本	300 万元	
注册地址及主要生产经营地	山西省晋中市山西示范区晋中开发区汇通产业园区机械工业园南六堡段	
经营范围	研发、组装、生产、销售：汽车车身及汽车零部件；货物进出口；技术进出口。（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）	
股东构成	**股东名称**	**持股比例**
	宁波地通	100%
注销前的主要财务数据（取自清算报告）	截至 2022 年 2 月 6 日止，共有资产 1 万元，总负债 0 万元，净资产 1 万元。	

注销前，晋中益世已无实际生产经营。

报告期内，晋中益世不存在受到行政处罚和重大违法违规的情况。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构、申报会计师和发行人律师执行了如下核查程序：

（一）查阅发行人及其子公司、孙公司的营业执照、公司章程、主要财务数据及工商登记资料等文件；

（二）查询《湘潭经济技术开发区地通汽车核心生产基地及集团总部项目招商入区合同》等招商引资相关的合同文件；

（三）访谈发行人管理层，了解发行人与各子公司的主营业务内容、发行人设立各个子公司的原因、背景，分析其必要性和商业合理性；

（四）查阅吉利集团官网、吉利汽车的公告、招股说明书等公开披露的信息，了解吉利集团的业务发展以及生产基地布局等情况；

（五）查询汽车行业质量管理体系（IATF16949 认证）的申请条件；获取发行人各子公司 IATF16949 认证的证书；获取吉利集团对发行人“现场审核 3A 评价体系”的评价结果；

（六）获取发行人内部交易明细表，获取发行人关于内部交易定价原则的说明；

（七）查阅湘潭杰诚和晋中益世的工商登记资料、注销登记资料；取得工商、税务等主管部门的合规证明文件；针对湘潭杰诚和晋中益世进行网络搜索，

查询其是否存在违法违规情况，或因其他不诚信行为被媒体报道的情况。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师和发行人律师认为：

（一）发行人注册地址及主要生产经营地址为湖南省湘潭市的原因一方面是因为湘潭基地是发行人的重要生产基地，就近配套主要客户的生产基地，另一方面是受到招商引资优惠政策的影响；

（二）地通控股主要负责统筹资源和集团管理，包括但不限于集中采购核心原材料，将大部分产品对外销售，各子公司主要承担生产和研发工作，发行人与各子公司在职能分工上存在差异。发行人为了就近配套主要客户的生产基地设立各个子公司，与客户所在区域相匹配，具有必要性和商业合理性；

（三）发行人部分生产型子公司存在未取得汽车行业质量管理体系认证的情形，主要是由于其成立时间较短，需等到满足条件后再申请汽车行业质量管理体系认证，未取得该认证对其生产经营无重大不利影响；

（四）母子公司、子公司之间存在购销或者生产环节上下游的关系，存在较为频繁的内部交易或资金往来，内部交易定价具有合理的依据；

（五）湘潭杰诚注销履行了股东会决议、公告通知债权人、结清税务事项、工商注销登记等法律规定的注销程序，符合相关法律、法规和规范性文件的规定。报告期内，湘潭杰诚不存在受到行政处罚和重大违法违规的情况。

（六）晋中益世注销履行了股东会决议、公告通知债权人、结清税务事项、工商注销登记等法律规定的注销程序，符合相关法律、法规和规范性文件的规定。报告期内，晋中益世不存在受到行政处罚和重大违法违规的情况。

15、关于土地房产及员工

根据申报材料：（1）发行人 10 处自有房屋中 9 处的所有权证书取得时间均晚于 2019 年；宝鸡地通与施工方旭光建设存在尚未了结的诉讼及仲裁争议，目前尚未取得相关不动产权证书；台州杰诚租赁使用的部分建筑物尚未取得房产证；（2）地通投资湘潭经开区土地使用权存在被湘潭经济技术开发区管理委员会收回情形，约定该宗土地使用权按合计金额 7,260 万元给予收回补偿资金，地通投资解除该宗土地的银行抵押时间晚于协议约定时间；（3）2021 年度，宁波地通北仑区土地使用权被宁波市（开发区）房屋征收管理服务中心收购，宁波地通获得的收购价款及提前搬迁奖励扣除拆迁相关成本费用后确认资产处置损益 7,748.59 万元；（4）报告期各期末，公司及其子公司员工总人数分别为 2,467 人、2,756 人和 3,103 人。

请发行人说明：（1）宝鸡地通与施工方存在纠纷的原因，目前诉讼仲裁进展，台州杰诚租赁福林国润瑕疵房产的原因，对发行人生产经营和业绩的影响；（2）结合所涉业务收入及利润占比，说明瑕疵房产是否属于主要生产经营用用地用房，测算若因瑕疵事项造成搬迁的影响，是否会造成停业，相关瑕疵对发行人生产经营是否构成重大不利影响，具体解决措施；（3）湘潭经开区土地使用权被收回的原因，进度安排及履约义务约定等具体条款情况，收回及相关款项支付进展，延期解除土地银行抵押的影响，会计处理是否符合相关规定；（4）北仑区土地使用权被收购的原因，进度安排、履约义务约定、提前搬迁奖励等具体条款情况，收购及相关款项支付进展，会计处理是否符合相关规定；（4）发行人业务开展对人员、场地的需求情况，报告期初发行人的产能、场地、人员情况，报告期内发行人产能扩张、场地建设、人员情况变化与发行人生产经营、客户需求情况是否匹配，相关匹配关系与同行业可比公司是否一致。

请保荐机构、申报会计师、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、宝鸡地通与施工方存在纠纷的原因，目前诉讼仲裁进展，台州杰诚租赁福林国润瑕疵房产的原因，对发行人生产经营和业绩的影响

（一）宝鸡地通与施工方存在纠纷的原因与目前诉讼仲裁进展

宝鸡地通与施工方尚未了结的相关诉讼仲裁情况如下：

案号	纠纷原因	目前进展	
		主要裁判结果	执行情况
（2023）潭受仲字第 234 号	根据《仲裁申请书》，旭光建设的主要申请理由为：2018 年 3 月 31 日宝鸡地通与旭光建设签订了《水电、消防安装承中放包合同》。合同签订后，旭光建设按约完成合同项下的施工义务及追加工程 10,500 元的施工任务，宝鸡地通仅付工程款 123 万元，至今仍下欠申请人工程款 465,240 元及违约金 91,000 元和该合同项下的社会统筹保险费 50,990 元及违约金 7,763 元。宝鸡地通的上述违约行为，已严重损害了旭光建设的合法权益。	该案件已于 2023 年 7 月 18 日在湘潭仲裁委员会开庭审理，目前尚未作出生效裁决。	
（2022）陕 0304 民初 2343 号	根据《民事起诉状》，宝鸡地通诉称：2017 年 1 月 19 日，旭光建设与宝鸡地通签订了《建设工程施工合同》，由旭光建设承建宝鸡地通发包的位于宝鸡市高新开发区吉安西段 8 号的宝鸡地通厂房建设项目。2018 年 11 月 15 日，旭光建设因该项目工程款结算事宜起诉了宝鸡地通，宝鸡地通提出了反诉，要求旭光建设提交项目全部竣工验收资料。2021 年 7 月 12 日，宝鸡市中级人民法院对此作出了(2021)陕 03 民终 1049 号民事判决书，根据该判决书，旭光建设明确表示在宝鸡地通支付工程款后，其同意交付相关资料。宝鸡地通已将(2021)陕 03 民终 1049 号案件的执行款全部执行完毕，但旭光建设未向宝鸡地通交付工程竣工验收相关资料，拒不协助宝鸡地通对涉案工程进行竣工	双方在法院主持下双方达成调解。（2022）陕 0304 民初 2343 号《民事调解书》主要内容为：在 2022 年 12 月 1 日上午 9:00 由旭光建设派员将案涉资料（以工程所在地住建部门工程资料档案标准为依据）送至陈仓区人民法院一楼大厅，宝鸡地通派员在陈仓区人民法院一楼大厅接收案涉工程资料。关于旭光建设配合宝鸡地通办理竣工验收手续的情况，根据工程所在地住建部门确定的验收日期，由宝鸡地通提前 2 日通知旭光建设，由旭光建设派本工程项目负责人和技术人员参与配合宝鸡地通进行工程竣工验收备案事宜的办理，该项工作在 2023 年 3 月底之前完成。	宝鸡地通于 2023 年 4 月 6 日向宝鸡市陈仓区人民法院申请强制执行。随后，旭光建设向宝鸡地通移交了相关资料并配合宝鸡地通进行竣工验收。

案号	纠纷原因	目前进展	
		主要裁判结果	执行情况
	验收，故意拖延提交竣工验收备案资料，导致项目迟迟不能进行竣工验收及相关备案手续，被告的行为严重违反了合同义务和法律规定。		

旭光建设向宝鸡地通移交相关资料过程中，部分原始技术资料因缺失无法移交。就上述问题，2023 年 11 月 23 日，宝鸡市质监站、城建档案馆，宝鸡高新技术产业开发区（以下简称“高新区”）住房和城乡建设局、科技和工信商务局、行政审批服务局等单位共同召开了“地通汽车项目竣工验收相关事宜”协调会并形成了《宝鸡高新技术产业开发区管理委员会专题会议纪要》（[12]号）（以下简称“《会议纪要》”）。根据《会议纪要》，高新区行政审批服务局将容缺办理宝鸡地通竣工验收备案，协助宝鸡地通办理产权登记手续。同时，对宝鸡地通可能涉及的行政处罚免于处罚。

（二）台州杰诚租赁福林国润瑕疵房产的原因

2015 年台州杰诚设立后，为给吉利集团提供配套服务，一直租赁使用浙江福林国润汽车零部件有限公司（吉利集团下属企业）位于台州市路桥区螺洋街道灵山西街 588 号的吉利汽车城南厂房（以下简称“1 号厂房”）及周边附属建筑物。2015 年至 2018 年期间，台州杰诚租赁福林国润的 1 号厂房相关产证齐全，双方不存在纠纷或者潜在纠纷。2018 年间，台州市政府建设台州轻轨 S1 线，征收了部分 1 号厂房及周边附属建筑物，1 号厂房及附属建筑物部分房体被拆除。拆除后台州杰诚为保证生产的持续性，对 1 号厂房及附属建筑物剩余房体进行了改扩建并使用至今。

根据福林国润出具的《情况说明》：“台州杰诚自设立以来一直租赁使用我司位于台州市路桥区螺洋街道灵山西街 588 号地段的吉利汽车城南厂房及相关建筑物，该区域部分扩建的建筑物至今未取得房产证，存在瑕疵，原因在于 2018 年开始，根据政府规划吉利汽车城已整体纳入拆迁区域，故后续改扩建的建筑物未再申请产权证。由于涉及我司的拆迁方案至今未明确实施，区政府亦已协调各部门保证近五年台州杰诚现有生产基地的继续正常使用，所以我司将继续租赁许可台州杰诚使用上述厂房及建筑物。”

台州市路桥区人民政府已于 2022 年 3 月 24 日出具《说明》，确认“为进一步加快工业项目推进，服务好成长性企业，我区将一如既往地协调各部门，通过合法途径协助企业后续的健康发展，确保近五年台州杰诚现有生产基地的继续正常使用”。同时，台州市路桥区住房和城乡建设局主管部门负责人已进一步确认：“我局将根据区政府的指示，通过合法途径进一步协助企业后续的生产，维持企业现有的生产经营状况，与区政府的精神保持一致。在未来不会对台州杰诚现有生产给予重大行政处罚。”

鉴于上述情况，公司在综合考量租赁稳定性、不同生产场地间协同效应、固定设备迁移费用、节约运输成本、政府拆迁方案短期内无法明确等因素后，现阶段仍选择继续向福林国润租赁该处瑕疵房产。根据政府主管部门和福林国润的书面确认，福林国润相关瑕疵房产在 2027 年 3 月之前不会对公司的生产经营的稳定性产生重大影响。

（三）对发行人生产经营和业绩的影响

宝鸡地通正在相关主管部门的支持和协助下办理竣工验收手续和产权登记手续，该等瑕疵事项不会导致生产基地搬迁，对发行人生产经营及业绩不构成重大不利影响；台州杰诚经当地政府支持，能够在 2027 年 3 月之前正常使用相关房产，即使后续需进行搬迁，其对发行人生产经营的影响较小，同时发行人亦可通过调用周边富余产能降低搬迁产生的影响，因此台州杰诚相关瑕疵对发行人的生产经营及业绩亦不构成重大不利影响。

综上，宝鸡地通竣工验收程序和产权登记手续均在推进中；台州杰诚根据现阶段生产实际需要，仍选择继续向福林国润租赁该处瑕疵房产具有合理性。上述瑕疵房屋对发行人生产经营及业绩均不构成重大不利影响。

二、结合所涉业务收入及利润占比，说明瑕疵房产是否属于主要生产经营用地用房，测算若因瑕疵事项造成搬迁的影响，是否会造成停业，相关瑕疵对发行人生产经营是否构成重大不利影响，具体解决措施；

（一）瑕疵房产是否属于主要生产经营用地用房

前述瑕疵房产涉及宝鸡地通和台州杰诚的生产经营用地用房，报告期内，宝鸡地通和台州杰诚的营业收入和净利润占发行人营业收入和净利润的比例如

下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	宝鸡地通	台州杰诚	宝鸡地通	台州杰诚	宝鸡地通	台州杰诚	宝鸡地通	台州杰诚
营业收入 a	28,215.35	11,437.09	44,087.29	25,737.11	40,784.29	27,181.07	34,499.23	24,704.31
净利润 b	2,716.59	-209.08	2,784.70	-483.31	4,074.49	865.02	3,597.26	900.91
合并营业收入 c	111,484.97		214,478.99		186,401.14		152,825.24	
合并净利润 d	7,189.00		9,537.28		18,265.02		9,840.71	
营业收入占比 a/c	25.31%	10.26%	20.56%	12.00%	21.88%	14.58%	22.57%	16.17%
净利润占比 b/d	37.79%	-2.91%	29.20%	-5.07%	22.31%	4.74%	36.55%	9.15%

报告期内，宝鸡地通的营业收入和净利润占比均在 20%以上，台州杰诚的营业收入占比在 10%以上，净利润占比在 10%以下，瑕疵房产主要用于办公及生产，宝鸡地通和台州杰诚的营业收入占比较高，均属于主要生产经营用地用房。

（二）相关瑕疵对发行人生产经营的影响以及具体解决措施

报告期内，发行人主要产品的产能、产量及产能利用率情况如下表所示：

单位：万次

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
实际冲压次数	17,044.11	32,878.61	28,034.32	25,089.04
理论冲压次数	22,754.35	42,941.18	41,055.51	35,742.20
产能利用率	74.90%	76.57%	68.28%	70.19%

注：理论冲压次数参考机器设备理论值，按每月 22 天，每天生产两班（即两班制，每班额定工作时间 8 小时）条件下计算

1、宝鸡地通

2023 年 1-6 月宝鸡地通的实际产能占发行人总产能的比例为 16.82%，实际产能占比较高，对公司生产经营的影响程度较大。

2015 年宝鸡地通在宝鸡市高新区科技新城西片区吉利汽车工业园内建设厂房，总建筑面积约 26,376.51 平方米，为宝鸡地通汽车零部件配套生产基地厂房。宝鸡地通的相关建筑物已取得相应的《国有土地使用证》《建设用地规划许可证》《建设工程规划许可证》《建筑工程施工许可证》等相关证书，房产的建设不存在违反法律法规的情形，不存在该等建筑物被有关部门要求拆除而导致

发行人需要搬迁的风险。目前，该建筑物已经进入竣工验收阶段并在相关主管部门的支持和协助下办理竣工验收手续和产权登记手续，宝鸡地通将尽快完成竣工验收手续并取得相关不动产权证书。因此，上述瑕疵事项不会导致宝鸡地通搬迁，造成停业的风险较低，对发行人生产经营不构成重大不利影响。

2、台州杰诚

2023 年 1-6 月台州杰诚的实际产能占发行人总产能的比例为 7.22%，实际产能占比较低，对公司生产经营的影响程度较小。

根据 2022 年 3 月 24 日台州市路桥区人民政府出具的说明，台州杰诚 2027 年 3 月前被要求搬迁的风险较低。若台州杰诚相关瑕疵事项造成搬迁，台州杰诚的生产设备将搬至位于浙江的临近生产基地，考虑设备拆装运输费、后续产品销售的年度增量运费、人员安置费、房屋租赁费等因素综合影响，搬迁费用合计影响金额为 394.25 万元，占 2022 年利润总额的比例为 3.52%，对发行人生产经营不会构成重大不利影响。

台州杰诚的客户主要位于浙江省内，若政府要求搬迁，目前距离台州较近的宁波杰诚和宁波益世两个生产基地均有产能富余，其富余的产能可以为台州杰诚的客户供货，不会造成其停业。宁波的生产基地富余产能情况如下表所示：

项目	2023 年 1-6 月冲压次数（万次）
宁波杰诚富余产能	1,091.32
宁波益世富余产能	1,017.06
周边富余产能合计	2,108.38
台州杰诚 2023 年 1-6 月实际利用产能	1,230.96
周边基地产能吸收率	>100%

注：周边基地产能吸收率=周边富余产能合计/台州杰诚 2023 年 1-6 月实际利用产能

由上表可知，如果台州杰诚被要求搬迁，浙江周边生产基地的富余产能可以覆盖台州杰诚现有产能需求。

实际控制人余德友、王金凤承诺：“如果公司及其子公司因承租房产存在权属瑕疵或程序瑕疵导致该等租赁合同被认定为无效或导致公司、子公司无法继续按既有租赁协议约定使用该等租赁房产，给公司、子公司造成损失的（包括但是不限于搬迁费用、被有关部门处罚等），本人将连带承担公司、子公司

因此遭受的损失，保证公司、子公司不因此事受到损失。”

综上，宝鸡地通和台州杰诚的瑕疵房产均属于主要生产经营用地用房；宝鸡地通的瑕疵事项不会导致生产基地搬迁，导致其停业的风险较低，对发行人生产经营不构成重大不利影响；台州杰诚经当地政府支持，能够在 2027 年 3 月之前正常使用相关房产，即使后续需进行搬迁，其对发行人生产经营的影响较小，同时发行人亦可通过调用周边富余产能降低搬迁产生的影响，因此台州杰诚相关瑕疵对发行人的生产经营及业绩亦不构成重大不利影响。

三、湘潭经开区土地使用权被收回的原因，进度安排及履约义务约定等具体条款情况，收回及相关款项支付进展，延期解除土地银行抵押的影响，会计处理是否符合相关规定；

（一）湘潭经开区土地使用权被收回的原因

2012 年 9 月，湘潭市经济技术开发区管理委员会（以下简称“湘潭经开区管委会”）为吸引发行人将集团总部设于湘潭市，根据当地招商引资奖励政策，将位于湘潭经开区兴隆路以东、吉利东路以南的 40 亩土地使用权出让予发行人。2019 年 3 月，地通投资按照约定以受让的方式取得了该宗土地使用权。

由于该地块用途为“批发零售用地、城镇住宅用地”而非工业用地，发行人正处于产能扩张期，对资金的需求较大，需要集中资源优先发展汽车零部件行业的战略规划，暂未对该地块进行建设开发。

2020 年 9 月 30 日，湘潭市文化旅游广电体育局向发行人下达《停止侵害告知书》，因该地块内发现古墓，要求发行人不得破坏地下埋藏文物。2021 年 1 月 14 日，湘潭市文化旅游广电体育局就该地块文物情况再次向发行人下达了《关于停工及进行考古工作的函》，根据《中华人民共和国文物保护法》第三章第三十二条的规定，要求发行人保护好现场，不得开工建设。因此，该宗土地因文物保护的原因已不具备动工建设的条件。

鉴于上述情况，2022 年 6 月，湘潭市自然资源和规划局向发行人下达了《闲置土地认定书》，认定该宗土地由于未在规定的期限内开工建设为闲置土地，闲置原因为政府原因。同月，发行人、地通投资与湘潭经开区管委会经协商后签署了《湘潭经济技术开发区关于收回地通集团 40 亩商住用地土地使用权

的补偿协议》（以下简称“《土地补偿协议》”），约定由湘潭经开区管委会协调湘潭市自然资源规划部门依法收回该宗土地使用权，并给予发行人合理补偿。2022 年 11 月 28 日，湘潭市自然资源和规划局向发行人下达了《收回国有建设用地使用权决定书》，并依据《闲置土地处理办法》第八条第（五）项、第十二条第（四）项、第十三条第一款规定，决定收回该宗土地使用权。

（二）进度安排及履约义务约定等具体条款情况

2022 年 6 月 2 日，湘潭经开区管委会与发行人及地通投资签署了《土地补偿协议》，约定该宗土地使用权按合计金额 7,260 万元给予收回补偿资金。湘潭经开区管委会需协调湘潭市自然资源规划部门按法定程序收回地通投资该宗 26,667.81 平米（40 亩）土地使用权，并注销湘（2019）湘潭市不动产权第 0040881 号不动产权证。补偿资金将分三笔支付：1、在该协议签署后 5 个工作日内湘潭经开区管委会向地通投资支付 2,200 万元；2、地通投资于 2022 年 9 月 30 日前解除该宗土地的银行抵押并向湘潭经开区管委会交还该宗土地不动产权证后，湘潭经开区管委会向地通投资支付第二笔回收补偿资金 3,000 万元；3、在湘潭经开区管委会支付第二笔补偿资金后，发行人及地通投资应全力配合市资规部门完成该宗土地使用权收回和不动产权证注销手续，完成该事项后，湘潭经开区管委会于 2022 年 11 月 30 日前向地通投资支付剩余回收补偿资金 2,060 万元。

在湘潭经开区管委会按照协议约定支付收回补偿资金的前提下，地通控股及地通投资承诺对办理土地使用权收回和不动产权证注销的手续过程中，相关审批部门出具的收回土地使用权告知书、收回土地使用权决定书等文书材料，地通投资放弃提出异议、复议或者诉讼的权利等。

（三）收回及相关款项支付进展

2022 年 6 月 8 日，地通投资收到湘潭经开区管委会支付的一期土地回收补偿款 2,200 万元；2023 年 4 月、2023 年 8 月，地通投资收到湘潭经开区管委会支付的二期土地回收补偿款 800 万元、2,200 万元。

2023 年 8 月，地通投资已配合完成证号为湘（2019）湘潭市不动产权第 0040881 号的土地使用权证注销手续。

截至本问询函的回复出具日，湘潭经开区管委会三期土地回收补偿款 2,060 万元尚待支付。

（四）延期解除土地银行抵押的影响

根据《土地补偿协议》的约定，发行人应于 2022 年 9 月 30 日之前解除该宗土地的银行抵押。2022 年 11 月 22 日，地通投资完成了土地使用权抵押权注销登记手续，虽按照《土地补偿协议》的约定迟延了近两个月解除土地银行抵押，但湘潭经开区管委员未提异议，双方仍继续履行合同义务。2022 年 11 月 28 日，湘潭经开区管委员协调湘潭市自然资源和规划局向地通投资下达了《湘潭市自然资源和规划局收回国有建设用地使用权决定书》。2023 年 4 月与 8 月，湘潭经开区管委员向地通投资支付了二期回收补偿款合计 3,000 万元。2023 年 8 月，地通投资完成了土地使用权证注销手续。

鉴于湘潭经开区管委会未对地通投资延期解除银行抵押的行为提出异议，亦已顺延期限履行了收回土地证及支付二期土地补偿款的义务，地通投资延期解除土地银行抵押对《土地补偿协议》的履行不构成重大影响。截至本问询函的回复出具日，除等待政府调度资金支付三期土地回收补偿款外，上述土地使用权已被政府收回，地通投资相关合同义务已履行完毕。

（五）会计处理是否符合相关规定；

截至 2022 年末，发行人将地通投资湘潭经开区土地使用权列报为持有待售资产。根据《企业会计准则第 42 号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》，非流动资产或处置组划分为持有待售类别，应当同时满足下列条件：1、根据类似交易中出售此类资产或处置组的惯例，在当前状况下即可立即出售；2、出售极可能发生，即企业已经就一项出售计划作出决议且获得确定的购买承诺，预计出售将在一年内完成。2022 年 6 月，湘潭经开区管委会、地通控股和地通投资签订了《土地补偿协议》，约定湘潭经济技术开发区管理委员会协调湘潭市自然资源规划部门依法收回地通投资公司持有的 40 亩商住用地土地使用权，2022 年 6 月、2023 年 4 月和 2023 年 8 月，地通投资公司先后收到湘潭经开区管委会支付的第一笔收回补偿资金 2200 万元和第二笔收回补偿资金 3000 万元，并且地通投资公司已于 2022 年 11 月 22 日完成解除该宗土地的银行抵押，并于

2023 年 8 月完成该宗土地使用权证注销手续。截至报告期末，该土地使用权已获得湘潭经开区管委会确定的购买承诺，并且完成解除该宗土地的银行抵押，将在一年内完成出售相关手续，满足划分为持有待售资产的条件，因此会计处理符合相关规定。

综上，湘潭经开区土地使用权被收回主要源于政府原因。按照《土地补偿协议》的约定，收回及款项支付进度虽有迟延，但截至本问询函的回复出具日，除等待政府调度资金支付三期土地回收补偿款外，上述土地使用权已被政府收回，地通投资相关合同义务已履行完毕；延期解除土地银行抵押对《土地补偿协议》的履行不构成影响，各方之间不存在争议与纠纷。土地收回事项的会计处理符合《企业会计准则》等相关规定。

四、北仑区土地使用权被收购的原因，进度安排、履约义务约定、提前搬迁奖励等具体条款情况，收购及相关款项支付进展，会计处理是否符合相关规定；

（一）北仑区土地使用权被收购的原因

2021 年 5 月 19 日，宁波市北仑区（开发区）房产征收管理服务中心（以下简称“房产征收中心”）与宁波地通于签署的《北仑区（开发区）国有建设用地使用权收购协议》，因政府对城市土地房屋的规划调整，双方约定由房产征收中心收购宁波地通拥有的位于宁波市北仑区新碶恒山路 1538 号的房屋、土地使用权。

《中华人民共和国土地管理法》第五十八条规定：为实施城市规划进行旧城区改建以及其他公共利益需要，确需使用土地的，由有关人民政府自然资源主管部门报经原批准用地的人民政府或者有批准权的人民政府批准，可以收回国有土地使用权。因此，宁波地通北仑区土地使用权及房屋因城市规划需要被收购，符合上述法律规定。

（二）进度安排、履约义务约定、提前搬迁奖励等具体条款情况

根据《北仑区（开发区）国有建设用地使用权收购协议》，双方约定的进度安排、履约义务约定、提前搬迁奖励等具体条款情况如下：

进度安排：协议签订后房屋征收中心先向宁波地通支付 4,000 万元，该款

项必须由宁波地通用于偿还银行贷款及注销他项权证；待宁波地通向房屋征收中心提交无设置任何抵押担保无任何重大纠纷的土地使用权证和房屋所有权证等证件原件后 12 个工作日内，房屋征收中心再支付给宁波地通第二笔款项 2,400 万元；宁波地通搬迁完毕将房屋腾空并交付给房屋征收中心后 10 个工作日内房屋征收中心付清余款 65,834,940 元；

履约义务约定：1、宁波地通应保持房屋及附属物的完整。对列入收购的附属物及设施等，宁波地通不得拆除或毁损，如有毁损，应按评估价在收购价款中扣除，并承担房屋征收中心由此产生的经济损失；2、宁波地通应保证对收购的土地、房屋及附属物拥有产权，且权属清楚，无抵押、质押等他项权利设定。在向房屋征收中心交付土地和房屋前应自行处理好原与其他单位及个人签订的抵押、转让和租用各类合同或协议解除或终止等事项，无任何该类纠纷（包括但不限于债权债务、员工安置、租赁纠纷等），否则由此引起的一切后果及给房屋征收中心造成的损失均由宁波地通承担。在收购范围确定后，宁波地通不得在确定范围内新建、扩建、改建房屋和改变房屋用途等不当增加补偿费用的行为，否则，该部分不予补偿；3、宁波地通向房屋征收中心交付房地产及附属设施前，应办理好水、电、煤气等销户手续，结清所有应付税费，否则，房屋征收中心有权直接从应付收购款中扣除；4、在签订收购协议至完全交付前，宁波地通保证妥善管理被收购全部资产，不再签署任何有损收购协议履行的协议，宁波地通确认该地块房屋上产生的一切经济和安全事故，均由宁波地通负责，与房屋征收中心无涉，如因此造成房屋征收中心损失的，由宁波地通承担。

提前搬迁奖励规定：宁波地通在收到首笔款项后立即办理贷款偿还手续且注销他项权证后 5 个工作日内协助房屋征收中心向不动产登记机构依法申请办理权属注销手续并委托房屋征收中心全权办理相关手续，委托自宁波地通收到首笔款项当日起生效，该委托不可撤销；若在 2021 年 8 月 20 日前将搬迁完毕的房屋、土地等交付房屋征收中心的，另行给予人民币 4,508,683 元的提前签约奖励费，超出期限不予奖励。

（三）收购及相关款项支付进展

宁波地通按照《北仑区（开发区）国有建设用地使用权收购协议》约定履行各项义务，并在 2021 年 8 月 20 日前将搬迁完毕的房屋、土地等交付房屋征

收中心。因此，宁波地通因本次收购行为共计收到款项 134,343,623 元。具体支付进展情况如下：2021 年 6 月 1 日，房屋征收中心向宁波地通支付第一笔收购款 4,000 万元；2021 年 6 月 8 日，房屋征收中心向宁波地通支付第二笔收购款 2,400 万元；2021 年 8 月 23 日，房屋征收中心向宁波地通支付第三笔收购款及提前搬迁奖励款合计 70,343,623 元。

（四）会计处理是否符合相关规定

根据《北仑区（开发区）国有建设用地使用权收购协议》，双方按照房地产评估价值、该地块上所有装修附属物评估价值、重大设备、设施补偿费、一次性搬迁和临时安置费、停产停业损失补偿费、货币补偿补助费等确定收购价款合计人民币 129,834,940.00 元，并另行给予提前完成搬迁奖励 4,508,683.00 元。

宁波忠正房地产土地资产评估有限公司对宁波地通被收购房地产的土地及建筑物、附属物、装修、重大设施搬迁损失等出具估价报告，合计估价金额 10,687.64 万元。因此，被收购房地产本身不存在权属争议，收购价款定价原则总体公允和市场化，并且政府对一次性搬迁和临时安置费、停产停业损失等进行了适当补偿。在满足市场化原则、补偿价格公允的前提下，为搬迁补偿而发生的多项补偿项目，整体是一项交易，政府支付对价的主要目的在于取得土地，通常应当将此整体作为资产处置交易进行会计处理。对于提前完成搬迁奖励 450.87 万元，小于 2021 年 6 月起至公司搬迁完成支付的离职补偿金和拆迁期间费用，可视为土地收购价款定价的一部分。故该事项整体构成公司与政府之间的商业交易，做资产处置处理，相应会计处理符合相关规定。

综上，宁波地通北仑区土地使用权及房屋因城市规划需要被依法收购，《北仑区（开发区）国有建设用地使用权收购协议》中的履约义务约定、付款安排、提前搬迁奖励等全部条款已履行完毕。土地收购事项的会计处理符合《企业会计准则》等相关规定。

五、发行人业务开展对人员、场地的需求情况，报告期初发行人的产能、场地、人员情况，报告期内发行人产能扩张、场地建设、人员情况变化与发行人生产经营、客户需求情况是否匹配，相关匹配关系与同行业可比公司是否一致

客户对于发行人整体的产品交付质量及时效提出要求，发行人基于满足客户需求的考虑来开展业务，相应选择及安排可以保证产品交付质量和时效的生产基地，配备对应的生产线和人员完成生产交付任务。报告期初发行人的产能、场地、人员情况及报告期内的变化情况如下表所示：

单位：万次，万元，个，人

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	报告期初
标准产能	22,754.35	42,941.18	41,055.51	35,742.20	34,189.44
实际产能	17,044.11	32,878.61	28,034.32	25,089.04	28,419.98
产能利用率	74.90%	76.57%	68.28%	70.19%	83.13%
生产基地个数	12	12	12	10	8
年末人数	3,186	3,103	2,756	2,467	2,264
营业收入	111,484.97	214,478.99	186,401.14	152,825.24	/

注：理论冲压次数参考机器设备理论值，按每月 22 天，每天生产两班（即两班制，每班额定工作时间 8 小时）条件下计算

报告期内，发行人的营业收入分别为 152,825.24 万元、186,401.14 万元、214,478.99 万元和 111,484.97 万元，业务稳步增长，2022 年营收规模较 2020 年增长 40.34%，2023 年继续保持上升趋势。报告期内，发行人开拓了新客户一汽集团，相继设立了长春地通和吉林地通为其提供配套服务；发行人新获取了吉利集团在贵阳、西安和临海等生产基地的订单，相继设立了贵阳地通、西安地通和临海杰诚等生产基地与之配套服务。受到宏观环境变化影响，2020 年公司实际产能较 2019 年有所下降，随着宏观环境逐渐恢复，发行人的实际产能逐渐恢复增长，2022 年末实际产能增长至 32,878.61 万次，报告期内产能利用率呈上升趋势；生产基地数量从报告期初的 8 个增长至报告期末的 12 个，增加 50%；员工人数从报告期初 2,264 人增长至报告期末 3,186 人，涨幅 40.72%。发行人的产能扩张、场地建设、人员变化情况与其生产经营及客户需求情况相匹配。

报告期内，同行业可比公司的产能、场地、人员及营业收入情况如下表所示：

单位：万次、个、人、万元

公司	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
无锡振华	标准产能	未披露	未披露	未披露	28,762.61
	生产基地个数	3	3	3	3
	期末人数	未披露	2,190	1,679	1,904
	营业收入	96,883.57	174,666.63	158,176.93	141,690.14
多利科技	标准产能	未披露	14,884.32	12,904.32	11,689.92
	生产基地个数	未披露	7	7	6
	期末人数	未披露	1,292	1,036	980
	营业收入	173,394.55	335,500.87	277,208.21	168,438.19
华达科技	标准产能	未披露	未披露	未披露	未披露
	生产基地个数	未披露	10	11	11
	期末人数	未披露	3,008	2,510	2,401
	营业收入	236,000.47	516,260.96	471,657.71	413,382.90
英利汽车	标准产能	未披露	17,350.25	15,723.73	14,829.22
	生产基地个数	20 余个	20 余个	20 余个	20 余个
	期末人数	未披露	4,174	4,214	4,470
	营业收入	253,241.55	509,426.94	459,539.14	501,962.35
长华集团	标准产能	未披露	未披露	未披露	未披露
	生产基地个数	6	4	未披露	5
	期末人数	未披露	2,190	2,187	2,286
	营业收入	94,924.70	183,534.36	149,630.35	145,421.47
联明股份	标准产能	未披露	5,979.60	6,053.30	6,100.00
	生产基地个数	未披露	未披露	未披露	未披露
	期末人数	未披露	2,311	2,327	1,594
	营业收入	49,398.85	123,116.52	121,961.81	112,143.76
常青股份	标准产能	未披露	30,937.00	30,057.00	27,912.00
	生产基地个数	11	11	7	8
	期末人数	未披露	3,322	3,145	3,021
	营业收入	153,569.04	316,321.76	300,898.90	229,708.17
泰鸿万立	标准产能	未披露	17,044.85	14,593.74	13,697.14
	生产基地个数	未披露	7	未披露	未披露
	期末人数	未披露	1,594	1,150	1,025
	营业收入	未披露	147,776.70	101,128.89	60,345.27

公司	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
发行人	标准产能	22,754.35	42,941.18	41,055.51	35,742.20
	生产基地个数	12	12	12	10
	期末人数	3,186	3,103	2,756	2,467
	营业收入	111,484.97	214,478.99	186,401.14	152,825.24

注：以上数据取自可比公司公告、招股说明书、募集说明书等公开披露文件；多利科技 2022 年标准产能数据为 2022 年 1-6 月的数据，为便于比较，以 2022 年 1-6 月为半年标准，估算出 2022 年冲压次数为 14,884.32 万次；英利汽车未披露 2020 年年末人数，为便于比较，以 2020 年 6 月末人数替代。

由上表可看出，随着销售规模增大，同行业可比公司的配套产能逐渐增大，生产基地个数及员工人数呈增长趋势，发行人的该匹配关系与同行业可比公司一致。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构、申报会计师和发行人律师执行了如下核查程序：

（一）对发行人实际控制人余德友进行访谈，了解台州杰诚租赁福林国润瑕疵房产的原因、背景，复核发行人关于台州杰诚搬迁费用的测算表；

（二）查阅了台州杰诚与福林国润的租赁合同、与改扩建项目相关的项目备案通知书、环境影响报告表批复文件、自主验收文件；

（三）查阅了福林国润出具的《情况说明》；

（四）查阅了宝鸡地通与施工方纠纷相关的诉讼仲裁资料及《宝鸡高新技术产业开发区管理委员会专题会议纪要》（[12]号）；

（五）查阅宝鸡地通、台州杰诚及发行人相关子公司产能情况统计表等；

（六）查阅台州市路桥区人民政府出具的相关说明，访谈台州市路桥区住房和城乡建设局主管部门负责人；

（七）查阅余德友、王金凤出具的有关承诺；

（八）查阅《湘潭经济技术开发区地通汽车核心生产基地及集团总部项目招商入区合同》及相关补充协议、《湘潭经济技术开发区地通总部基地项目建设监管协议》；

（九）查阅了湘潭市文化旅游广电体育局出具的《停止侵害通知书》、《关于停工及进行考古工作的函》、闲置土地相关认定文件、了解了相关地块闲置及被收回的原因；

（十）查阅《湘潭经济技术开发区关于收回地通集团 40 亩商住用地土地使用权的补偿协议》、土地回收款支付凭证、土地抵押权注销登记文件，了解了与土地回收相关的进度安排、履约义务约定、收回及相关款项支付进展、解除抵押情况；

（十一）查阅《北仑区（开发区）国有建设用地使用权收购协议》、资产评估报告及收款凭证；

（十二）查阅同行业可比公司相关公告文件。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师和发行人律师认为：

（一）宝鸡地通竣工验收程序和产权登记手续均在推进中；台州杰诚根据现阶段生产实际需要，仍选择继续向福林国润租赁该处瑕疵房产具有合理性。上述瑕疵房屋对发行人生产经营及业绩均不构成重大不利影响；

（二）宝鸡地通和台州杰诚的瑕疵房产均属于主要生产经营用地用房；宝鸡地通的瑕疵事项不会导致生产基地搬迁，造成其停业的风险较小，对发行人生产经营不构成重大不利影响；台州杰诚经当地政府支持，能够在 2027 年 3 月之前正常使用相关房产，即使后续需进行搬迁，其对发行人生产经营的影响较小，同时发行人亦可通过调用周边富余产能降低搬迁产生的影响，因此台州杰诚相关瑕疵对发行人的生产经营及业绩亦不构成重大不利影响；

（三）湘潭经开区土地使用权被收回主要源于政府原因。按照《土地补偿协议》的约定，收回及款项支付进度虽有迟延，但截至本问询函的回复出具日，除等待政府调度资金支付三期土地回收补偿款外，上述土地使用权已被政府收回，地通投资相关合同义务已履行完毕；延期解除土地银行抵押对《土地补偿协议》的履行不构成影响，各方之间不存在争议与纠纷。土地收回事项的会计处理符合《企业会计准则》等相关规定；

（四）宁波地通北仑区土地使用权及房屋因城市规划需要被依法收购，《北仑区（开发区）国有建设用地使用权收购协议》中的履约义务约定、付款安排、提前搬迁奖励等全部条款已履行完毕。土地收购事项的会计处理符合《企业会计准则》等相关规定；

（五）发行人的产能扩张、场地建设、人员变化情况与其生产经营及客户需求情况相匹配，相关匹配关系与同行业可比公司一致。

16、关于外协加工与劳务派遣

根据申报材料：（1）报告期内，发行人外协生产费用分别为 1,937.67 万元、2,596.10 万元及 2,563.64 万元，占营业成本的比重分别为 1.57%、1.66%及 1.43%；（2）报告期各期末，发行人劳务派遣人数分别为 0、76、0，2021 年末劳务派遣人数占比 2.68%。

请发行人说明：（1）主要外协加工商、劳务派遣公司的基本情况和选择依据，是否与发行人生产基地相近，相关公司与发行人的合作历史、与发行人及其关联方是否存在关联关系，是否主要或专门为发行人提供服务；（2）外协加工的定价依据及公允性，劳务，与发行人完成同类工作内容的生产人员成本是否相当，劳务派遣的人均薪酬及其与市场平均薪酬水平的差异情况及原因，是否存在以不公允价格向发行人提供经济资源或为发行人代垫成本费用的情形；（3）公司与外协厂商的合作模式及会计处理，相关合同的主要内容，对工作量的核定标准和过程；（4）劳务派遣的具体情况及规范措施，用工形式是否符合临时性、辅助性、替代性特征，用工比例是否符合相关规定。

请保荐机构、申报会计师和发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、主要外协加工商、劳务派遣公司的基本情况和选择依据，是否与发行人生产基地相近，相关公司与发行人的合作历史、与发行人及其关联方是否存在关联关系，是否主要或专门为发行人提供服务

（一）主要外协加工商的基本情况和选择依据，是否与发行人生产基地相近，相关公司与发行人的合作历史、与发行人及其关联方是否存在关联关系，是否主要或专门为发行人提供服务

报告期内，发行人外协加工费用分别为 1,937.67 万元、2,596.10 万元、2,563.64 万元和 1,280.83 万元，占营业成本的比重分别仅为 1.57%、1.66%、1.43%和 1.40%，占比较低。

发行人选择外协加工商的主要依据包括加工能力和综合成本等。加工能力

方面，发行人主要考虑外协加工商的设备规格、技术实力、加工品质、产能等因素；综合成本方面，发行人主要考虑外协加工商的加工报价、运输报价、地理位置等因素。

报告期内，发行人向主要外协供应商的采购金额及占比如下：

单位：万元

期间	序号	外协供应商名称	与发行人及其关联是否存在关联关系	是否主要为发行人提供服务	加工内容	外协采购额	占外协采购总额的比例
2023年1-6月	1	昆山宝锦激光拼焊有限公司	否	否	激光拼焊	285.74	22.31%
	2	宝鸡宝昌钢铁加工配送有限公司	否	否	钢材开平、分条	98.40	7.68%
	3	浙江绿草地材料科技有限公司	否	否	钢材开平、分条	97.69	7.63%
	4	天津纵迈材料科技有限公司	否	否	钢材开平、分条、零部件加工	76.48	5.97%
	5	北京中益宏宇工贸有限公司	否	否	零部件加工	74.70	5.83%
	合计					**633.01**	**49.42%**
2022年	1	昆山宝锦激光拼焊有限公司	否	否	激光拼焊	405.23	15.81%
	2	浙江绿草地材料科技有限公司	否	否	钢材开平、分条	297.39	11.60%
	3	宝鸡宝昌钢铁加工配送有限公司	否	否	钢材开平、分条	200.99	7.84%
	4	北京中益宏宇工贸有限公司	否	否	零部件加工	179.51	7.00%
	5	天津纵迈材料科技有限公司	否	否	钢材开平、分条、零部件加工	160.43	6.26%
	合计					**1,243.55**	**48.51%**
2021年	1	昆山宝锦激光拼焊有限公司	否	否	激光拼焊	405.62	15.62%
	2	宁波宝号钢材加工有限公司	否	否	钢材开平、分条	307.32	11.84%
	3	宝鸡宝昌钢铁加工配送有限公司	否	否	钢材开平、分条	179.13	6.90%
	4	山西吉利汽车部件有限公司	否	否	零部件加工	155.63	5.99%
	5	三河市领航富成金属制品有限公司	否	否	零部件加工	142.91	5.50%
	合计					**1,190.61**	**45.85%**
2020年	1	昆山宝锦激光拼焊有限公司	否	否	激光拼焊	347.96	17.96%
	2	宁波宝号钢材加工有限公司	否	否	钢材开平、分条	276.29	14.26%
	3	成都市申航汽车零部件有限公司	否	否	零部件加工	225.13	11.62%
	4	成都宝武汽车零部件有限公司	否	否	钢材开平、分条	136.29	7.03%
	5	中国诚通供应链服务有限公司	否	否	钢材开平、分条	127.51	6.58%
	合计					**1,113.18**	**57.45%**

注：湖南宝湘达新材料有限公司为昆山宝锦激光拼焊有限公司的全资子公司。上表中发行人对昆山宝锦激光拼焊有限公司的外协采购额系发行人向昆山宝锦激光拼焊有限公司和湖

南宝湘达新材料有限公司外协采购的总金额。

报告期内，外协加工商主要向发行人提供钢材开平、分条、激光拼焊和零部件加工服务，与发行人及其关联方均不存在关联关系，并非主要或专门为发行人提供服务。

报告期内，发行人与主要外协加工商的基本情况及合作历史如下：

公司名称	主要加工内容	注册资本	经营范围	股权结构	所在地	主要服务基地	成立时间	合作开始时间
昆山宝锦激光拼焊有限公司	激光拼焊	10,000 万元	电机及其控制系统研发；电动机制造；智能车载设备制造；智能车载设备销售；汽车零部件及配件制造；智能控制系统集成等	李国新（75.94%）、昆山宝众投资企业（有限合伙）（20%）、倪苏珍（4.06%）	江苏省	宁波杰诚、宁波益世	2010/7/26	2018 年
湖南宝湘达新材料有限公司	激光拼焊	2,000 万元	金属材料加工;金属材料销售;金属材料开发等	昆山宝锦激光拼焊有限公司（100%）	湖南省	湘潭地通	2017/5/9	2019 年
浙江绿草地材料科技有限公司	钢材开平、分条	2,000 万元	新材料技术研发；金属材料制造；金属材料销售；金属制品研发；锻件及粉末冶金制品制造；钢压延加工等	杭州佳供实业有限公司（100%）	浙江省	宁波杰诚、宁波益世、台州杰诚、长兴地通、临海杰诚	2007/9/12	2016 年
宝鸡宝昌钢铁加工配送有限公司	钢材开平、分条	100 万元	钢铁加工、配送、吊装、仓储等	杨家富（100%）	陕西省	宝鸡地通	2017/10/24	2017 年
北京中益宏宇工贸有限公司	零部件加工	100 万元	制造金属结构;机械加工、冲压件、电气焊;道路货物运输;销售钢材、五金交电、机械电气设备及配件等	王海宾（99%）、孟庆春（1%）	北京市	张家口地通	2006/3/16	2021 年
天津纵迈材料科技有限公司	钢材开平、分条、零部件加工	1,500 万元	金属材料及金属复合材料的技术研发、生产、加工、销售和咨询服务等	陆旦萍（66. 67%）、陆介正（33. 33%）	天津市	张家口地通	2017/5/24	2021 年
宁波宝号钢材加工有限公司	钢材开平、分条	300 万元	钢材、金属材料的加工、批发、零售等	刘秋根（70%）、邬钧微（30%）	浙江省	宁波杰诚、宁波益世、台州杰诚、长兴地通、临海杰诚	2018/9/26	2018 年
山西吉利汽车部件有限公司	零部件加工	150,000 万元	汽车零部件及配件制造；汽车零配件零售；汽车零部件研发；机动车修理和维护等	浙江吉润汽车有限公司（100%）	山西省	晋中益世	2016/4/19	2021 年
三河市领航富成金属制品有	零部件加工	1,500 万元	制造、加工、销售：金属制品、石油钻采设备及配	史春满（100%）	河北省	张家口地通	2016/1/15	2021 年

公司名称	主要加工内容	注册资本	经营范围	股权结构	所在地	主要服务基地	成立时间	合作开始时间
限公司			件、节能环保设备、污水处理设备等					
成都市申航汽车零部件有限公司	零部件加工	200 万元	汽车零部件及配件制造；汽车零配件零售；汽车零配件批发；汽车装饰用品制造；通用零部件制造;机械零件、零部件加工等	孙作图（100%）	四川省	成都地通	2013/9/2	2016 年
成都宝武汽车零部件有限公司	钢材开平、分条	500 万元	加工：金属制品（不含稀贵金属）、钢材、机械设备等	黎中秀（99%）、王芙容（1%）	四川省	成都地通	2016/9/6	2017 年
中国诚通供应链服务有限公司	钢材开平、分条	7,847.13 万元	供应链管理服务；金属材料销售；有色金属合金销售；金属切削加工服务；有色金属压延加工；机械零件、零部件加工等	中国物流股份有限公司（100%）	陕西省	宝鸡地通	1989/5/4	2017 年

注：合作开始时间为首次签署合同时间

由上表可知，主要外协加工商所提供的加工服务与其经营范围一致，经营所在地与其配套服务的发行人生产基地处于相同区域，距离较近。发行人与大部分外协加工商在报告期前即开始合作，发行人与上述主要外协加工商报告期内合作关系稳定。

2021 年，发行人子公司晋中益世为山西吉利汽车部件有限公司配套供应 FE-3 车型的冲压零部件。受相关车型订单量波动的影响，发行人的生产人员存在临时性缺口，为保证供应，发行人与山西吉利汽车部件有限公司协商，委托山西吉利汽车部件有限公司加工一部分冲压零部件。

（二）主要劳务派遣公司的基本情况和选择依据，是否与发行人生产基地相近，相关公司与发行人的合作历史、与发行人及其关联方是否存在关联关系，是否主要或专门为发行人提供服务

报告期内，发行人的劳务派遣费金额分别为 32.65 万元、300.80 万元、649.94 万元和 242.48 万元，占营业成本的比重分别为 0.03%、0.19%、0.36%和 0.26%，占比较小。2021 年和 2022 年，发行人的劳务派遣费逐年上涨，主要原因是宁波、湖州、长春等地区部分生产基地用工需求增加，为及时满足主机厂客户的排产需要，选择以劳务派遣方式解决临时性人员缺口。2023 年 1-6 月，

发行人宁波、湖州地区部分生产基地大幅减少劳务派遣人员，转为招聘正式员工，同期长春地区的生产基地因生产用工需求较大，增加较多劳务派遣人员解决临时性人员缺口。

发行人选择劳务派遣公司的主要依据包括人员充足性、服务口碑、经营所在地、用工价格等，发行人综合考虑上述因素后选取性价比最优的劳务派遣公司开展合作。

报告期内，发行人对主要劳务派遣公司（累计交易金额高于 50 万元）的采购金额如下：

单位：万元

序号	劳务派遣公司	与发行人及其关联是否存在关联关系	是否主要为发行人提供服务	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
1	浙江盛杰人力资源有限公司	否	否	19.44	105.68	26.12	-
2	吉林省智顺晟人力资源服务有限公司	否	否	143.27	90.65	-	-
3	宁波市川都劳务派遣有限公司	否	否	-	15.07	37.96	-
4	宁波嘉杰劳务服务有限公司	否	否	-	15.1	53.38	-

上述劳务派遣公司与发行人及其关联方均不存在关联关系，并非主要或专门为发行人提供服务。

报告期内，发行人与主要劳务派遣公司的基本情况及合作历史如下：

公司名称	注册资本	经营范围	股权结构	所在地	主要服务基地	成立时间	合作开始时间
浙江盛杰人力资源有限公司	1,000 万元	劳务派遣服务;建筑劳务分包；职业中介活动等	刘飞飞（60%）、秦林峰（40%）	浙江省宁波市	宁波杰诚	2018/4/17	2021 年
吉林省智顺晟人力资源服务有限公司	200 万元	人力资源管理咨询，人力资源外包，劳务分包等	孙天龙（70%）、孙元龙（30%）	吉林省长春市	长春地通	2021/6/15	2022 年
宁波市川都劳务派遣有限公司	200 万元	劳务派遣业务；人才中介服务	杨光辉（51%）、杨思源（49%）	浙江省宁波市	宁波杰诚、长兴地通	2018/10/15	2021 年
宁波嘉杰劳务服务有限公司	500 万元	金属制品的销售；劳务	王杰（80%）、朱	浙江省宁波市	宁波杰诚、宁波	2015/5/11	2021 年

		派遣业务等	晓宝（10%）、张林青（10%）		益世		

注：合作开始时间为首次签署合同时间

由上表可知，主要劳务派遣公司所提供的劳务派遣服务与其经营范围一致，经营所在地与其配套服务的发行人生产基地处于相同区域，距离较近。

二、外协加工的定价依据及公允性，劳务，与发行人完成同类工作内容的生产人员成本是否相当，劳务派遣的人均薪酬及其与市场平均薪酬水平的差异情况及原因，是否存在以不公允价格向发行人提供经济资源或为发行人代垫成本费用的情形

（一）外协加工的定价依据及公允性

报告期内，委外加工服务的价格主要由加工商提供报价，并经发行人比价议价后最终确定。其中，钢材开平、分条服务的加工商定价依据包括钢材规格、加工深度、运输成本等，激光拼焊服务的加工商定价依据包括交货尺寸、材料尺寸、零部件净重、成材率、运输成本等，零部件加工服务的加工商定价依据包括加工工序复杂度、零部件尺寸、料厚、包装成本、运输成本等。

发行人存在委外加工需求时，一般会对 3 家及以上的外协加工商进行价格对比，外协加工商根据加工成本、运输成本等进行报价，发行人在综合考虑供货距离、供货时效、生产能力、服务价格等因素后选取合适的外协厂商进行合作，定价过程公允。

报告期内，发行人委外加工的零部件产品不同，外协加工商使用的原材料尺寸及重量不同，所对应的车型也不相同。其中，发行人激光拼焊主要涉及冲压焊接总成件，零部件加工业务主要涉及冲压件，供应的车型也存在差异，因此发行人激光拼焊和零部件加工业务的价格各不相同，无法直接进行价格对比。

报告期内，针对特定规格的钢材，发行人主要合作的外协加工商定价情况如下：

钢材开平、分条							
序号	**加工类型**	**供应商名称**	**2023 年 1-6 月**	**2022 年度**	**2021 年度**	**2020 年度**	**规格**
1	分条	浙江绿草地材料科技有限公司	65 元/吨	65 元/吨	72 元/吨	72 元/吨	厚度 0.5~2.5mm 内

钢材开平、分条							
序号	加工类型	供应商名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	规格
2		宁波宝号钢材加工有限公司	-	65 元/吨	65 元/吨	65 元/吨	厚度 0.5~2.5mm 内
1	开平	浙江绿草地材料科技有限公司	60 元/吨	60 元/吨	67 元/吨	67 元/吨	长度 501mm 以上
			75 元/吨	75 元/吨	82 元/吨	82 元/吨	长度 300~500mm
			90 元/吨	90 元/吨	97 元/吨	97 元/吨	长度 300mm 以下
2		宁波宝号钢材加工有限公司	-	60 元/吨	60 元/吨	60 元/吨	长度 501mm 以上
			-	75 元/吨	75 元/吨	75 元/吨	长度 300~500mm
			-	90 元/吨	90 元/吨	90 元/吨	长度 300mm 以下

2020 年至 2021 年，浙江绿草地材料科技有限公司的钢材开平、分条业务定价略高于宁波宝号钢材加工有限公司，发行人主要与宁波宝号钢材加工有限公司合作。经过发行人与浙江绿草地材料科技有限公司的价格谈判，2022 年相同尺寸下浙江绿草地材料科技有限公司与宁波宝号钢材加工有限公司的加工费用一致，发行人与浙江绿草地材料科技有限公司的合作明显增加。经对比，两家外协加工商的开平、分条价格具有可比性。

综上，发行人外协加工价格系按照各类加工的特征经过报价、比价议价流程确定，且类似加工服务的价格具有可比性，发行人外协加工定价依据合理、价格公允。

（二）发行人外协加工成本与发行人完成同类工作内容的生产人员成本是否相当

发行人生产过程中，激光拼焊环节基本交由委外加工商进行生产，不存在专门从事同类工作内容的生产人员，不具有可比性。发行人冲压零部件加工根据产品类型、加工工艺等按照加工费计件结算，发行人的生产人员中，辅助加工岗位及自动化程度高的岗位通过计时工资结算，自动化程度较低的岗位采用计件工资进行结算，其计件工资通过当地平均工资除以发行人实际生产节奏测算出每小时的工时薪金，并非按照加工工艺、产品类型等进行测算，故委外加工商冲压零部件加工的计件加工费，与发行人的生产人员工资无法直接对比。发行人仅有少部分制造基地存有钢材开平的生产环节，且未单独核算计件工资，故无法直接对比钢材开平、分条的加工成本。

尽管发行人外协加工成本与发行人完成同类工作内容的生产人员成本无法直接对比，但发行人对主要外协供应商的选取过程都经过了报价、比价、议价流程，进而根据性价比、服务口碑、地域距离等因素在 3 家及以上的竞标供应商中选取价格最优、服务最好的外协供应商进行合作，定价过程相对公允。此外，通过比对浙江绿草地材料科技有限公司与宁波宝号钢材加工有限公司钢材开平、分条的价格，加工价格公允。

（三）劳务派遣的人均薪酬及其与市场平均薪酬水平的差异情况及原因

发行人主要劳务派遣公司位于浙江省和吉林省，主要服务发行人生产基地宁波杰诚、宁波益世、长兴地通、长春地通和吉林地通，发行人与劳务公司签署的劳务派遣合同或协议按照工时结算工资，报告期内发行人主要生产基地宁波杰诚、宁波益世、长兴地通、长春地通和吉林地通的劳务派遣工时统计结果与市场平均薪酬如下：

平均工资对比	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
宁波益世、宁波杰诚劳务派遣人员平均工时薪金（元/小时）	24.00	25.78	25.07	23.42
宁波益世、宁波杰诚劳务派遣人员测算后的年平均工资（元）	74,880.00	80,433.60	78,218.40	73,070.40
宁波市私营单位（制造业）年平均工资（元）	未披露	81,700.00	81,776.00	72,076.00
长兴地通劳务派遣人员平均工时薪金（元/小时）	-	24.58	24.68	-
长兴地通劳务人员测算后的年平均工资（元）	-	76,689.60	77,001.60	-
湖州市私营单位在岗职工（含劳务派遣）年平均工资（元）	-	75,503.00	72,593.00	-
长春地通、吉林地通劳务派遣人员平均工时薪金（元/小时）	22.97	22.64	-	-
长春地通、吉林地通劳务人员测算后的年平均工资（元）	71,670.26	70,636.80	-	-
吉林省全口径社会平均工资（元）	未披露	79,863.96	-	-

来源：宁波市统计局网、湖州统计信息网、长春市社会医疗保险管理局
注：发行人劳务派遣人员与生产车间员工每天工作时间一样，每天工作时长为 10 小时。测算后的年平均工资=平均工时薪金×10（小时）×26（天）×12（月）

由上表可知，宁波杰诚、宁波益世、长兴地通、长春地通和吉林地通的劳务派遣人员，经测算后的年平均工资与市场薪酬水平较为接近。

（四）是否存在以不公允价格向发行人提供经济资源或为发行人代垫成本

费用的情形

报告期内，发行人主要外协供应商的外协加工价格系按照各类加工的特征经过报价、比价议价流程确定，且类似加工服务的价格具有可比性，发行人主要劳务派遣公司的劳务派遣人员经测算后与市场薪酬较为接近，因此发行人主要外协供应商及劳务派遣公司不存在以不公允价格向发行人提供经济资源或为发行人代垫成本费用的情形。

综上所述，发行人外协采购定价依据充分，价格公允合理，劳务派遣平均薪酬与当地市场平均薪酬水平相当，不存在以不公允价格向发行人提供经济资源或为发行人代垫成本费用的情形。

三、公司与外协厂商的合作模式及会计处理，相关合同的主要内容，对工作量的核定标准和过程；

（一） 公司与外协厂商的合作模式及会计处理

报告期内，公司外协生产主要为钢材开平、分条、激光拼焊和零部件加工服务。公司与外协厂商的合作模式为委托加工模式。

委托加工模式下，公司与外协厂商签订委托加工合同，由公司提供原材料（主要为钢材）或半成品，外协厂商按照公司的要求进行加工。公司仍保有材料的控制权，公司与外协厂商结算加工费，且加工费与外协厂商持有的材料价格变动无关。

委托加工模式具体会计处理、会计分录如下：

委托加工过程	会计处理	会计分录
委托加工物资发出	公司按照合同约定将原材料或半成品发至外协厂商，将发出的材料成本计入委托加工物资	借：委托加工物资 贷：原材料/半成品
委托加工物资加工完成验收入库	外协厂商按照合同约定将加工完成的委托加工物资等送至指定地点，公司验收入库后，确认外协加工费和应付账款（加工费），同时，将委托加工物资转入原材料、半成品或产成品	借：委托加工物资 贷：应付账款-加工费 借：原材料/半成品/产成品 贷：委托加工物资

（二） 相关合同的主要内容

合同条款	具体内容

加工材料	材料由公司提供，所有权归公司
加工内容	钢材的外协加工处理（开平、剪裁及落料等）以及半成品加工
加工方式	外协厂商按照公司的要求加工。公司向外协厂商提供合同约定的技术文件和生产用工装，包括模具和检具
加工费计费方式	根据加工工艺的不同，约定不同费率，包括冲次费（半成品加工）、加工费、包装费、运输费等
废料的处理	公司所有，随成品运回，或外协厂商代公司处理
运输及交付地点	由外协厂商运输至公司指定地点，一般为公司工厂所在地
结算方式	每月约定对账日期，对账无误后外协厂商开票，公司付款，采用电汇或转账方式进行支付

根据公司与主要外协厂商签订的合同，相关合同的主要内容如下：

（三） 对工作量的核定标准和过程

1、工作量核定标准

对于钢材加工，按货物实际称重计算。对于半成品加工，按成品数量计算。

2、工作量核定过程

（1）提供委托加工物资

提供委托加工物资时，公司在到货前将送货明细通知外协厂商。外协厂商收货时须验货，如发现异常情况，应通知公司，由公司确认，并在送货单上注明。若出现上述情形，但外协厂商未按约定通知公司即签收货物，因此给公司造成的损失由外协厂商承担。

（2）加工过程

合同约定了成材率，即加工后成品与投入的钢材的重量比率；对于半成品加工，合同约定了废品率，即零件废品数量占批生产数量的比率。

（3）出库和验收

外协厂商须严格按照公司下达的加工计划和送货指令进行加工和送货。公司收到委托加工物资时，核对重量、数量等事项，质量检验完毕后办理入库。

（4）定期对账

合同约定每月对账时间，公司和外协厂商定期对账，对账无误后，在约定的时限内开票、付款。

四、劳务派遣的具体情况及规范措施，用工形式是否符合临时性、辅助性、替代性特征，用工比例是否符合相关规定。

（一）劳务派遣的具体情况及规范措施

报告期内，发行人各期期末劳务派遣用工的具体情况如下表：

单位：人

报告期各期末	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
劳务派遣人数	109	-	76	-
用工总人数	3,295	3,103	2,832	2,467
派遣员工占用工总量比例	3.31%	-	2.68%	-

报告期内，公司在新厂区投产、订单量季度性增加等用工需求上升且存在招工困难等情形下会与劳务派遣公司合作。为减少劳务派遣用工，发行人采取了如下措施：（1）扩大自主招聘增加正式员工人数以控制劳务派遣人数；（2）吸纳熟悉生产流程的劳务派遣工为正式员工以减少劳务派遣用工人数，增加正式员工人数；（3）采用完善员工福利制度、配发员工宿舍等方式，吸引员工长期稳定工作；（4）提供定期岗位培训，增加员工工作技能，提高员工与岗位的契合度，减少员工流动。

（二）用工形式是否符合临时性、辅助性、替代性特征，用工比例是否符合相关规定

报告期内，劳务派遣用工主要在生产、物流及质量检验环节参与公司的生产经营，主要岗位为操作工、包装工、配料员及检验员。上述岗位均为非核心、辅助性岗位，对从业人员无特别的技能或资质要求且替代性高、技术含量较低，符合《劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》关于“用工单位只能在临时性、辅助性或者替代性的工作岗位上使用被派遣劳动者”的规定。

报告期各期末，劳务派遣人员占公司用工总数的比例均未超过 10%，符合《劳务派遣暂行规定》关于“使用的被派遣劳动者数量不得超过其用工总量的10%”的规定。

报告期内发行人及其子公司不存在因违反劳务派遣用工相关的法律、法规、规章而被处罚的情形。

综上所述，发行人报告期内劳务派遣用工形式、用工比例符合相关法律法规规定的要求。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构、申报会计师和发行人律师执行了如下核查程序：

（一）获取外协加工商合同、劳务派遣公司合同，访谈发行人管理层，了解选取外协加工商、劳务派遣公司的选择依据、合作历史等；

（二）向主要外协加工商、劳务派遣公司收集调查问卷；

（三）收集整理主要外协供应商、劳务派遣公司基本信息，查询宁波市、湖州市和吉林省平均薪酬；

（四）获取外协加工合同、入库单、出库单、发票等资料，检查合同条款是否符合委托加工要求，通过细节测试检查各项单据是否一致；

（五）对主要外协厂商进行实地走访，询问双方合作模式，核查外协厂商是否具备生产所需的厂房、设备、人员等条件；

（六）实施函证程序，函证加工费发生金额、期末寄存在外协厂商的存货品种、数量等，并对回函不一致的情形做进一步核实；

（七）核查发行人外协加工相关会计处理，是否符合企业会计准则的规定；

（八）取得发行人关于劳务派遣用工的书面说明文件；

（九）获取劳务派遣人员明细表并检查工种岗位；

（十）获取并审阅发行人签署的劳务派遣协议、劳务派遣公司的资质文件等；

（十一）获取并查阅发行人及其子公司所在地人力资源和社会保障部门出具的证明；

（十二）登录发行人及其子公司所在地的人力资源和社会保障部门、国家企业信用信息公示系统、信用中国等网站进行查询。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师和发行人律师认为：

（一）发行人选择外协加工商的主要依据包括加工能力和综合成本等，主要外协加工商与发行人生产基地相近，报告期内与发行人合作关系稳定、与发行人及其关联方不存在关联关系，并非主要或专门为发行人提供服务；

（二）发行人出现临时性的人员缺口时选择与劳务派遣公司合作，选择依据主要包括人员充足性、服务口碑、经营所在地、价格等，主要劳务派遣公司与发行人生产基地相近，与发行人及其关联方不存在关联关系，并非主要或专门为发行人提供服务；

（三）发行人外协采购定价依据充分，价格公允合理，劳务派遣平均薪酬与当地市场平均薪酬水平相当，不存在以不公允价格向发行人提供经济资源或为发行人代垫成本费用的情形；

（四）发行人与外协厂商的合作模式为委托加工模式，会计处理符合《企业会计准则》相关规定，采取了充分适当的措施对外协加工工作量进行核定；

（五）报告期内发行人劳务派遣用工形式符合临时性、辅助性、替代性特征，用工比例符合相关规定。

17、关于产能利用及募投项目

根据申报材料：（1）报告期内，公司主要产品的产能利用率分别是70.19%、68.28%和76.57%；（2）本次首次公开发行股票所募集资金扣除发行费用后的净额7亿元将用于宝鸡地通汽车零部件项目和补充流动资金。

请发行人说明：（1）结合同行业可比公司情况，说明发行人产能利用率的计算依据及合理性，产能利用率较低的原因，发行人提高产能利用率的相关安排等；同行业公司投资扩产情况及预计达产时间，区分新能源汽车、其他汽车，结合发行人年产能利用率、产能建设安排（包括募投项目）、下游预期需求等，是否存在经营业绩下滑的风险；（2）宝鸡地通汽车零部件项目目前建设情况，试生产情况、合格率、正式投产的安排，上述项目与现有产能的定位差异；（3）结合客户所在区域及需求，说明宝鸡地通汽车零部件项目的必要性，与现有资产结构、资产规模的匹配性，发行人的经营模式是否将发生变更，对公司未来经营、财务的影响。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、结合同行业可比公司情况，说明发行人产能利用率的计算依据及合理性，产能利用率较低的原因，发行人提高产能利用率的相关安排等；同行业公司投资扩产情况及预计达产时间，区分新能源汽车、其他汽车，结合发行人年产能利用率、产能建设安排（包括募投项目）、下游预期需求等，是否存在经营业绩下滑的风险。

（一）产能利用率计算依据及合理性

报告期内公司产能利用率如下：

单位：万次

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
实际冲压次数	17,044.11	32,878.61	28,034.32	25,089.04
理论冲压次数	22,754.35	42,941.18	41,055.51	35,742.20
产能利用率	74.90%	76.57%	68.28%	70.19%

公司产能利用率计算方式为实际冲压次数比理论冲压次数，其中理论冲压

次数参考机器设备理论值，按每月生产 22 天，每天生产 2 班进行测算。公司主营业务产品为冲压零部件，冲压工序为主要及核心工序，冲压产能利用率直接反映公司整体产能利用情况，理论冲压次数为标准工作时间内冲压设备最大冲压次数，机器设备自身参数以及工作时长符合自身实际以及同行业标准，实际冲压次数为实际工作记录，数据准确完整，公司产能利用率计算方式具备合理性。

报告期内，同行业可比公司产能利用率及计算方式如下：

无锡振华	**项目**	**2022年度**	**2021年度**	**2020年度**
	冲压次数（理论）（万次）	未披露	未披露	28,762.61
	冲压次数（实际）（万次）			19,304.13
	冲压零部件业务产能利用率			67.12%
	焊接次数（理论）（万次）			164,367.63
	焊接次数（实际）（万次）			103,873.55
	分拼总成加工业务产能利用率			63.20%
	理论冲压、焊接次数参考机器设备理论值，按每月生产22天，每天生产2班进行测算			
多利科技	**项目**	**2022年1-6月**	**2021年度**	**2020年度**
	理论冲压次数（万次）	7,442.16	12,904.32	11,689.92
	实际冲压次数（万次）	7,924.27	16,372.93	10,906.49
	产能利用率	106.48%	126.88%	93.30%
	理论冲压次数参考机器设备理论值，按每月22天，每天生产两班（即两班制，每班额定工作时间8小时）条件计算			
英利汽车	**项目**	**2022年度**	**2021年**	**2020年1-6月**
	设计产能（万件）	17,350.25	15,723.73	7,414.61
	实际产量（万件）	13,667.78	12,629.45	5,798.67
	产能利用率	78.78%	80.32%	78.21%
	仅金属零部件的产能及产能利用率			
常青股份	**项目**	**2022年度**	**2021年度**	**2020年度**
	冲压（设计产能）（万次）	30,937.00	30,057.00	27,912.00
	冲压（实际产能）（万次）	30,176.00	29,117.00	26,405.00
	产能利用率	97.54%	96.87%	94.60%
	焊接（设计产能）（万次）	110,182.00	110,174.00	100,562.00
	焊接（实际产能）（万次）	104,732.00	105,541.00	89,976.00
	产能利用率	95.05%	95.79%	89.47%

	设计产能中的标准冲次与焊点数是以两班制（每班定额工作时间8小时）为正常工作时间计算得出			
联明股份	**项目**	**2022年度**	**2021年度**	**2020年度**
	冲压（设计产能）（万次）	5,979.60	6,053.30	6,100.00
	冲压（实际产能）（万次）	5,724.61	6,080.63	5,835.00
	产能利用率	95.74%	100.45%	95.65%
	焊接（设计产能）（万次）	114,526.58	116,910.29	113,087.00
	焊接（实际产能）（万次）	40,240.12	38,318.04	35,813.00
	产能利用率	35.14%	32.78%	31.67%
	设计产能中的标准冲次与焊点数是以两班制（每班定额工作时间为8小时）为正常工作时间计算得出			
泰鸿万立	**项目**	**2022年度**	**2021年度**	**2020年度**
	冲压次数（理论）（万次）	17,044.85	14,593.74	13,697.14
	冲压次数（实际）（万次）	15,709.05	13,375.46	11,473.93
	产能利用率	92.16%	91.65%	83.77%

数据来源：可比公司招股说明书等公开资料。
注：同行业可比公司均未披露 2023 年 1-6 月数据，无锡振华未披露 2021 年-2022 年数据，华达科技未披露 2020 年-2022 年数据，长华集团未披露 2020 年-2022 年数据。

经对比，同行业可比公司产能利用率均以每月 22 天，一天两班每班 8 小时为基础进行计算，因此发行人与同行业可比公司产能利用率计算方式具备一致性。

（二）产能利用率较低的原因以及提高产能利用率的安排

1、产能利用率较低的原因

报告期内发行人产能利用率较低，主要有如下几个原因：（1）近年来，发行人紧跟吉利的建厂步伐，并开拓了一汽集团为代表的其他优质客户，陆续在 10 个城市设立了生产基地。发行人每个生产基地都进行了产能的提前布局，一方面考虑到吉利集团订单量的增长潜力，产能设计通常会略高于吉利集团预期，避免无法承接更多的生产订单，另一方面各基地订单存在季度性波动，无法实现全年排产都达到饱和状态；（2）发行人产品品类较多，换模及调试相对频繁，需要耗费工作时间。（3）新建设的长春地通、吉林地通、长兴地通等生产基地的实际产能均经历产能爬坡期，导致相关基地的规划产能较高但短期内产能利用率相对较低。

2、提高产能利用率的安排

（1）发行人就近建设的生产基地和提前布局的产能提升了发行人服务客户的能力，将进一步加深发行人与现有客户的合作，参与更多新车型的开发，在研项目新车型的导入将消化更多产能，发行人与主要客户吉利集团在研项目清单详见本问询函的回复之“问题 1.1 关于客户集中”之“三、（二）是否存在客户引入竞争性供应商而导致发行人产品被替代、收入下滑并对持续经营能力构成不利影响的风险”。

（2）截至报告期末，发行人在全国 10 个地区拥有 12 个生产基地，生产基地布局完善。发行人将充分利用布局优势积极拓展新客户，充分利用现有产能，提高总体产能利用率。当前客户拓展情况详见本问询函的回复之“问题 1.1 关于客户集中”之“一、（二）说明发行人与主要客户的合作历史、在手订单”。

（3）发行人也在不断提升生产管理水平，提高生产效率，加速释放新建基地产能，提高产能利用率。

（三）同行业公司的投资扩产安排

根据公开信息整理，同行业公司通过股权融资的方式投资扩产情况如下：

单位：万元

公司名称	扩产项目	项目总投资额	拟使用募集资金	设计产能/职能	资金到位情况	建设期
长华集团	轻量化汽车铝部件智能化生产基地项目	13,880.57	13,880.57	年产60万件汽车铝压铸件	2022年3月到账	2年
	汽车冲焊件（广清产业园）生产基地建设项目（一期）	26,224.58	26,224.58	年产5,100万件汽车冲焊件		2年
	年产20亿件汽车高强度紧固件生产线建设项目（一期）	35,894.77	35,894.77	年产9.25亿件汽车高强度紧固件产品		2年
多利科技	滁州多利汽车科技股份有限公司汽车零部件自动化工厂项目	60,148.78	49,114.33	年新增2,300万件冲压件的生产能力	2023年2月到账	2年
	常州达亚汽车零部件有限公司汽车零部件生产项目	51,455.20	10,003.05	一期新增年产上汽大通SV63车型6万台（套）、理想汽车M01车型15万台（套）焊接件；二期实现年新增1,320万件汽车冲压件和10万套焊接件		2年
	昆山达亚汽车零部件有限公司汽车电池托盘、冲压件生产项目	30,617.79	24,938.55	年新增20万套电池托盘、1,560万件冲压件的生产能力		24个月

公司名称	扩产项目	项目总投资额	拟使用募集资金	设计产能/职能	资金到位情况	建设期
	盐城多利汽车零部件有限公司汽车零部件制造项目	43,325.88	36,601.66	年产车身及底盘零部件1,200万件的生产能力		24个月
	昆山达亚汽车零部件有限公司冲压生产线技改项目	23,898.17	23,652.01	新增年产1,600万件冲压件的生产能力。		24个月
英利汽车	高端汽车模具智造中心建设项目	17,652.39	17,652.39	实现产品从设计到交付全流程，承担英利汽车内部针对汽车零部件产品的连续模具及工程模具的设计与制造工作	2023年7月向特定对象发行A股股票申请已获得中国证监会同意注册批复	36个月
	新能源汽车零部件智造中心建设项目	35,883.06	35,883.06	新建从发动机舱到后排座椅相关的车身零部件生产线		36个月
	高性能挤出型材和零部件生产基地建设项目	25,209.29	25,209.29	新建覆盖铝挤出型材和铝合金汽车零部件的生产基地，生产包含铝镁合金、铝镁硅合金、铝锌镁铜合金等多种汽车铝合金型材以及零部件		36个月
泰鸿万立	年产360万套汽车功能件及车身焊接分总成件建设项目（二期）	40,440.00	40,440.00	拟在台州现有土地上扩建生产基地，扩大汽车功能件及车身焊接总成件的产能	2023年5月首次公开发行股票并在主板上市申请已获上海证券交易所受理	18个月
	河北望都汽车冲压焊接分总成件扩产建设项目	21,073.19	21,073.19	拟在河北望都经济开发区内现有土地上建造厂房、仓库及其他生产用配套设施，并购进智能制造设备、优化生产流程、合理配置生产人员，全方位提升车身焊接分总成件的制造能力		18个月
	浙江台州汽车冲压焊接分总成件扩产建设项目	22,095.28	22,095.28	拟在台州湾新区进行新生产基地的建设，进一步增加客户周边配套、优化产品制造工艺以及加深智能信息化水平		18个月
无锡振华	武汉汽车零部件生产基地扩建项目	12,188.40	5,569.00	项目达产后，将增加984.00万件汽车冲压及焊接零部件的年生产能力	2022年6月到账	2年
	年产量60万台套汽车车身零部件项目	35,500.00	9,214.25	项目达产后，将新增年配套60万辆汽车焊接零部件的生产能力		2年

公司名称	扩产项目	项目总投资额	拟使用募集资金	设计产能/职能	资金到位情况	建设期
	宁德振华振德汽车部件有限公司项目	33,500.00	30,597.35	项目达产后，将新增年配套60万辆汽车焊接零部件的生产能力		2年
常青股份	新能源汽车一体化大型压铸项目	62,654.66	62,654.66	项目设计产能为年产16万件新能源汽车底盘压铸件和4万件新能源汽车电池壳体	2023年6月向特定对象发行股票申请获得中国证监会同意注册批复	24个月

由上表可知，同行业公司都在积极投资扩产，多区域增加产能布局，增强自身竞争优势。由于冲压零部件行业与下游客户联系紧密，同行业公司扩产均考虑自身配套客户的需求增长，不会对发行人现有客户体系造成冲击。

（四）区分新能源汽车、其他汽车，结合发行人年产能利用率、产能建设安排（包括募投项目）、下游预期需求等，是否存在经营业绩下滑的风险。

1、冲压零部件在新能源与非新能源汽车应用方面不存在显著差异

冲压零部件在新能源汽车和非新能源能源汽车应用方面不存在显著差异，详见本问询函的回复之“问题 2、关于行业地位”之“一、结合主要产品类别说明发行人产品在新能源车型和非新能源车型的应用方面是否有显著差异，发行人的产品类型、销量变化是否与下游行业汽车类型和销量变化相匹配”。

2、下游客户需求变化趋势

根据乘联会统计，2023 年 1-10 月狭义乘用车批发销量 2,027.10 万辆，较 2022 年同期增长 7.2%，2022 年度狭义乘用车批发销量为 2,315.49 万辆，较 2021 年度总体增长 9.77%，增长幅度较大，狭义乘用车市场需求快速扩张，为发行人带来了广阔的市场增量空间。

其中发行人主要客户比亚迪和吉利集团 2022 全年市场份额分别位于第一和第三位，较 2021 年度分别增长 153.46%和 7.90%，下游客户销量增长为发行人业绩增长提供稳定动力，近两年狭义乘用车批发销量数据统计如下：

单位：辆

序号	车企	2022年度销量	2021年度销量	同比变动	市场份额
1	比亚迪	1,862,603	734,876	153.46%	8.04%
2	一汽大众	1,801,645	1,800,777	0.05%	7.78%

序号	车企	2022年度销量	2021年度销量	同比变动	市场份额
3	吉利集团	1,432,988	1,328,029	7.90%	6.19%
4	长安汽车	1,378,926	1,193,302	15.56%	5.96%
5	上汽大众	1,320,833	1,242,022	6.35%	5.70%
6	上汽通用	1,170,107	1,331,567	-12.13%	5.05%
7	奇瑞汽车	1,148,429	865,352	32.71%	4.96%
8	上汽通用五菱	1,098,380	1,039,938	5.62%	4.74%
9	广汽丰田	1,005,000	828,000	21.38%	4.34%
10	东风日产	920,880	1,081,318	-14.84%	3.98%
11	长城汽车	880,808	1,047,987	-15.95%	3.80%
12	一汽丰田	834,617	831,948	0.32%	3.60%
13	上汽乘用车	827,037	822,601	0.54%	3.57%
14	广汽本田	741,600	780,395	-4.97%	3.20%
15	特斯拉中国	710,865	484,130	46.83%	3.07%
	小计	**17,134,718**	**15,412,242**	**11.18%**	**74.00%**
	总计	**23,154,876**	**21,093,605**	**9.77%**	**100.00%**

综上，发行人下游客户需求快速增长，为发行人业绩增长提供有力支撑。

3、产能规划分析

发行人产能建设安排与市场需求匹配分析如下：

单位：万台、万次

项目	2022年度	2023E	2024E	2025E
销量（A+B）	226.07	251.16	324.86	412.20
销量-募投项目（A）	-	-	-	19.20
销量-其余产能（B）	226.07	251.16	324.86	393.00
理论冲压次数-其余产能（C）	42,941.18	47,063.53	51,581.63	56,533.47
实际冲压次数-其余产能（D=B×E）	32,878.61	36,528.71	47,247.02	57,157.17
每台冲次数（E）	145.44	145.44	145.44	145.44
产能利用率-其余产能（D/C）	76.57%	77.62%	91.60%	101.10%

注 1：除新增基地建设大幅增加标准产能外，发行人其他基地也会通过购置机器设备增加产能以应对订单量的增长，假设发行人募投项目之外标准产能每年按 2020-2022 年的平均增速 9.60%继续增长。

注 2：假设每台冲次数保持 2022 年水平不变，根据预测销量计算预计实际冲压次数。

发行人下游需求旺盛，现有产能难以匹配未来快速增长需求，假设宝鸡地通新增产能 100%消化，到 2025 年发行人募投项目之外产能利用率将提升至

101.10%，发行人产能建设安排与下游客户需求匹配度高。

综上，发行人下游客户需求旺盛，自身产能也不断扩充以匹配下游客户日益增长的需求，发行人应下游客户需求萎缩或者自身产能建设未达规划目标而导致经营业绩下滑的风险较小。

二、宝鸡地通汽车零部件项目目前建设情况，试生产情况、合格率、正式投产的安排，上述项目与现有产能的定位差异

宝鸡地通汽车零部件项目已于 2023 年 5 月 16 日办结《建筑工程施工许可证》，目前厂房已初步搭建完毕钢结构，预计 2024 年初可以初步完成厂房建设。项目尚未进入试生产阶段，预计 2025 年初步实现年产量 19.2 万套车身零部件和底盘零部件的生产能力，到 2028 年 100%达产，实现年产量 64 万套车身零部件和底盘零部件的建设目标。

宝鸡地通汽车零部件项目将扩充公司现有产能，具体产品、工艺与公司现有产品、工艺不存在显著差异。

三、结合客户所在区域及需求，说明宝鸡地通汽车零部件项目的必要性，与现有资产结构、资产规模的匹配性，发行人的经营模式是否将发生变更，对公司未来经营、财务的影响

（一）宝鸡地通汽车零部件项目的必要性

1、未来数年内匹配宝鸡地通新增产能的需求旺盛

宝鸡地通汽车零部件项目建设期为 24 个月，项目的实施，将增强公司对吉利、比亚迪等核心客户的供货能力，实现汽车零部件的就近配套。募投项目达产后，预计宝鸡地通每年将实现新增 64 万套车身零部件和底盘零部件的销售。项目拟分 4 年逐期达产，其中 T+24 月拟实现设计产能的 30%；T+36 月拟实现设计产能的 60%；T+48 月拟实现设计产能的 90%；T+60 月 100%达产。

根据以上达产计划，截至 2025 年，宝鸡地通预计新增产能为 19.2 万套/年，截至 2026 年，宝鸡地通预计新增产能为 38.4 万套/年。发行人针对此新增产能已有足够的在手订单，宝鸡基地新增产能对应销售收入预测如下：

单位：万辆

客户	车型	2025年	2026年	2027年	2028年
吉利集团	KX11车身件	2.40	4.80	7.20	8.00
	FX11车身件	2.40	4.80	7.20	8.00
	FX12车身件	1.50	3.00	4.50	5.00
	FX11底盘件 FX12底盘件 KX11底盘件	4.50	9.00	13.50	15.00
	SMART-1车身件	2.40	4.80	7.20	8.00
	SMART-3车身件	1.50	3.00	4.50	5.00
	SMART-1底盘件 SMART-3底盘件	3.00	6.00	9.00	10.00
比亚迪	DAEA车身件	1.50	3.00	4.50	5.00
合计		**19.20**	**38.40**	**57.60**	**64.00**

由于目前宝鸡基地已经几乎满负荷生产，以上部分车型（如 FX11、KX11）受宝鸡地通现产能不足的影响，分别由宁波杰诚、湘潭地通负责生产后经长途运输交付给吉利集团位于宝鸡、西安的生产基地。根据发行人的未来生产规划，上述车型将最终都安排在宝鸡地通生产。

由此可见，即使募投项目顺利达产，宝鸡地通在未来数年内仍将处于持续的产能不足状态，而宁波杰诚、湘潭地通在对应产品转由宝鸡地通生产后，将逐渐承接吉利集团其他新开发车型的订单。

2、优质稳定的客户资源为发行人新增产能提供了市场基础

发行人生产的冲压焊接结构件主要应用于车身和底盘，行业准入门槛较高。整车制造商为了保证产品质量的稳定性，会建立相应的供应体系，对供应商进行严格的准入考察和认证。

作为汽车整车制造厂的一级供应商，发行人自成立起，便与吉利集团建立了持续深入的合作关系，随着发行人与吉利集团合作的持续深入，以及自身研发、制造和产品交付能力的进一步增强，发行人获得了吉利客户的高度认可。

目前除吉利集团之外，发行人已与比亚迪也建立了稳定的供货关系，宝鸡地通预计年销量为 10 万台。优质的客户资源为发行人的发展壮大提供了强劲动力，也将为本项目的新增产能消化提供了市场保障。

综上，宝鸡地通预计未来产量较大，目前的产能不能支撑未来持续增长的订单量，募投项目的实施具有可行性，未来市场发展和客户开拓不及预期、产能闲置的风险较小。

（二）募投项目与现有资产结构、资产规模的匹配性

宝鸡地通汽车零部件项目总投资额 55,673.12 万元，假设一次性全部形成固定资产，募集资金中用于补充流动性的资金 15,000.00 万元计入流动资产，其他科目余额维持 2023 年 6 月 30 日水平不变，报告期各期及募投项目建设完毕后，公司长期资产比较分析如下：

单位：万元

项目	募投实施后		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	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
固定资产	205,474.66	47.75	149,801.54	41.65	128,488.09	36.86	110,930.55	35.53	97,016.47	33.39
在建工程	18,562.63	4.31	18,562.63	5.16	26,857.74	7.70	20,973.85	6.72	16,985.41	5.85
小计	224,037.29	52.07	168,364.17	46.82	155,345.83	44.56	131,904.40	42.25	114,001.88	39.23
总资产	**430,302.22**	**100.00**	**359,629.10**	**100.00**	**348,607.97**	**100.00**	**312,251.36**	**100.00**	**290,584.77**	**100.00**

发行人拥有多处生产基地，报告期各期固定资产与在建工程占总资产余额比例较高，平均在 40%以上。报告期内发行人新建宁波杰诚、吉林地通等生产基地，购置大批生产设备，固定资产与在建工程占总资产余额比例也逐年上升，从 2020 年 12 月 31 日的 39.23%上升到 2023 年 6 月 30 日的 46.82%。为满足下游客户日益增长的需求，发行人不断增加长期资产投资，截至 2023 年 6 月 30 日，发行人固定资产与在建工程余额合计达 168,364.17 万元，募投项目建设完毕后发行人长期资产规模将进一步提升，预计达到 20 亿元以上，长期资产占总资产比例也进一步提高，预计在 50%左右，公司资产规模和资产结构均未发生重大变化，宝鸡地通汽车零部件项目是公司为满足日益增长的下游客户需求而稳定扩充产能的战略规划，发行人的经营模式未发生变更。

（三）募投项目对公司未来经营、财务的影响

2022 年度，宝鸡生产基地产能利用率高达 97.28%，部分车型受产能不足的影响，分别由宁波杰诚、湘潭地通负责生产后经长途运输交付给吉利集团位于宝鸡、西安的生产基地，宝鸡地通汽车零部件项目建设完毕后将较大缓解宝鸡

基地产能压力，解决产能错配的问题，降低运输成本，提高经济效益，提高就近配套服务客户的能力，进一步稳固市场份额。

同时发行人整体产能的提升为新客户的拓展、新车型的开发奠定了坚实的基础，能够充分消化下游客户日益增长的需求，持续提升市场份额，优化客户结构，提升发行人综合竞争力。

宝鸡地通汽车零部件项目的收益率测算如下：

序号	项目名称	单位	数量	备注
1	项目产能	万套	64.00	
1.1	车身件	万套	39.00	达产年
1.2	底盘件	万套	25.00	达产年
2	建筑面积	平方米	25,000.00	
3	劳动定员	人	600.00	
4	项目总投资	万元	55,673.12	
4.1	建设投资	万元	52,897.57	
4.2	流动资金	万元	2,775.55	
5	年营业收入	万元	80,600.00	达产年
6	年利润总额	万元	9,514.66	达产年
7	年所得税	万元	1,427.20	达产年
8	年净利润	万元	8,087.46	达产年
9	投资利润率	%	17.09	达产年
10	投资利税率	%	23.66	达产年
11	内部收益率（全部投资，税后）	%	14.86	
12	投资回收期（含建设期，税后）	年	6.74	静态

经综合测算，宝鸡地通汽车零部件项目所得税后内部收益率为 14.86%，高于资金成本或债务利率，因此本项目的实施有利于提升公司整体盈利水平，提高股东回报，项目总体的预期经济效益良好，财务风险较低。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

（一）获取并查阅了发行人冲压产能明细数据；

（二）查阅了同行业公司定期报告、融资申请等公开资料，获取同行业公司产能数据以及投资扩产计划；

（三）查阅分厂商汽车销量排名统计数据，了解发行人客户市场规模及地位；

（四）访谈发行人主要客户，了解冲压零部件行业和汽车行业的发展状况以及发行人在主要客户体系中的地位；

（五）获取发行人宝鸡二期施工建设相关行政许可证照，查看厂房建设进度；

（六）访谈发行人管理层，了解公司未来发展战略。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

（一）发行人产能利用率的计算方法合理，与同行业可比公司不存在显著差异，发行人产能建设安排顺应下游客户需求增长态势，不存在经营业绩下滑的风险；

（二）本次募投项目主要用于扩充发行人产能，产品、工艺与公司现有产品、工艺不存在显著差异；

（三）发行人在市场增长态势良好，新客户拓展顺利，发行人募集资金扩建产线具有必要性，消化新增产能也具备可行性，与现有资产结构、资产规模相匹配，发行人的经营模式未发生变更，预期能够为公司带来稳定收益。

18、关于同业竞争

根据申报材料：（1）发行人实际控制人余德友持有济南地通企业管理咨询服务有限公司，经营范围包括汽车零部件生产设备的销售；（2）余德友姐夫余功平代余德友持股 90%并担任执行董事、经理的台州市黄岩地通机械有限公司经营范围包括机械设备租赁。

请发行人说明：（1）余功平代余德友持股黄岩地通的原因，是否符合相关规定，济南地通、黄岩地通的历史沿革、资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，采购销售渠道、客户、供应商等方面是否影响发行人的独立性；（2）结合前述情况及《证券期货法律适用意见第 17 号》的相关规定，说明发行人控股股东、实际控制人控制的企业或组织是否存在相同或者相似业务情况，相关业务是否具有替代性、竞争性、是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，并客观、充分论证是否与发行人构成同业竞争，是否存在利益输送的情形。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、余功平代余德友持股黄岩地通的原因，是否符合相关规定，济南地通、黄岩地通的历史沿革、资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，采购销售渠道、客户、供应商等方面是否影响发行人的独立性；

（一）余功平代余德友持股黄岩地通的原因，是否符合相关规定

余德友在设立黄岩地通时不存在相关法律、法规规定的不得投资、持股的情形。其让其姐夫余功平代持股权的原因在于：黄岩地通设立时，正值发行人高速发展时期，余德友致力于在浙江及省外建设相关生产基地，进一步开拓市场，频繁出差于各地，无法常驻黄岩地区处理黄岩地通事务。为方便公司设立及后续相关工商登记手续的办理，余德友遂委托其长期驻地黄岩的姐夫余功平代为持有黄岩地通的股权。

黄岩地通早期主要从事汽车配件、机械零配件制造、加工，发行人存在向黄岩地通采购材料和支付加工费的情形。为避免同业竞争及规范和减少关联交

易，2019 年 6 月，发行人参照评估价值 6,174,705.00 元（根据天源资产评估有限公司于 2019 年 5 月 5 日出具的《资产评估报告》（天源评报字[2019]第 0207 号），截至评估基准日 2019 年 4 月 30 日，发行人拟购置的机器设备评估价值为 617.47 万元）收购了黄岩地通的生产设备，并通过租赁仓库房的方式自行进行生产经营。自此，黄岩地通不再从事实际生产经营业务，自 2020 年度起，发行人未再向黄岩地通采购材料和加工服务。

2022 年 6 月，为进一步规范和减少关联交易以及公司经营规划调整，发行人不再租赁黄岩地通的仓库。截至本问询函的回复出具日，发行人与黄岩地通间不存在任何关联交易。

另根据《最高人民法院关于适用<中华人民共和国公司法>若干问题的规定（三）》的规定，“有限责任公司的实际出资人与名义出资人订立合同，约定由实际出资人出资并享有投资权益，以名义出资人为名义股东，实际出资人与名义股东对该合同效力发生争议的，如无法律规定的无效情形，人民法院应当认定该合同有效。”因此，余德友与余功平的股权代持关系成立有效。余功平代余德友持有黄岩地通的股权系双方协商后的自愿行为，相关股东权益及义务归属于余德友，双方不存在任何争议及潜在的纠纷。

综上，余德友基于黄岩地通设立当时的个人原因及经营需要，委托余功平代持股权；黄岩地通经过逐步规范，已与发行人不存在同业竞争及关联交易，对发行人独立性、资产完整性不构成影响；黄岩地通的股权代持至今虽未解除，但该等代持行为不会产生任何纠纷，对实际控制人持有的发行人的股权稳定性亦无影响，没有违反《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条中关于发行人股权清晰和独立性的要求及《监管规则适用指引——发行类第 4 号》等相关法律规定。

（二）济南地通、黄岩地通的历史沿革、资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系、采购销售渠道、客户、供应商等方面是否影响发行人的独立性

济南地通、黄岩地通相关情况如下：

类别	黄岩地通	济南地通
历史沿革	2010年1月，余功平（代余德友持股）与陶文浩出资设立了黄岩地通，其中余功平持股45%，陶文浩持股55%；同月，陶文浩将其持有的黄岩地通40%股权转让予顾泽豪，转让完成后余功平持股45%，陶文浩持股15%，顾泽豪持股40%；2010年11月，顾泽豪与陶文浩将其持有的黄岩地通全部股权转让予余灵辉与余功平，本次股权转让完成后，余功平持有黄岩地通90%股权，余灵辉持股10%；至此，黄岩地通股权再无变动情况。因此，黄岩自设立以来，均系自然人持股，不存在与发行人及其控股子公司互相持股的情形。	2012月7月，余德友与余梦雅出资设立了济南地通，设立时余梦雅持股95%，余德友持股5%。2013年9月，余梦雅将其持有的济南地通90%股权转让予余德友。本次股权转让完成后，余德友持有济南地通95%股权，余梦雅持股5%。至此，济南地通无其他股权变动情况，不存在与发行人及其控股子公司相互持股的情形。
资产	报告期初至今，黄岩地通名下主要资产系位于高桥街道胜利村的土地及仓库等，与发行人在资产方面相互独立，不存在资产混同的情形。	报告期初至今，济南地通主要资产系历史遗留的对外应收款等，与发行人在资产方面相互独立，不存在资产混同的情形。
人员	报告期初至今，黄岩地通无实际生产经营，公司仅留有个别人员以维持公司仓库租赁业务及财务记账需要，不存在与发行人共用员工的情形。因此，发行人与黄岩地通在人员方面相互独立。	报告期初至今，济南地通无实际生产经营，公司仅保留个别员工维持公司仓库租赁业务及财务记账需要，不存在与发行人共用员工的情形。因此，发行人与济南地通在人员方面相互独立。
业务	报告期内，发行人因经营需要向黄岩地通租入位于台州市黄岩高桥街道胜利村的仓库。后发行人为减少关联交易的产生，于2022年6月30日与黄岩地通签署了《合同终止协议书》，不再租赁黄岩地通的仓库，双方自此以后无任何关联交易。黄岩地通自报告期初至今除仓库租赁业务外，不存在其他生产经营业务。因此，发行人与黄岩地通在业务方面相互独立。	济南地通自报告期初至今除仓库租赁业务外，不存在其他实际生产经营业务。因此，发行人与济南地通在业务方面相互独立。
技术	上述企业在报告期初至今不涉及任何技术研发，也不存在从发行人受让或被授权使用相关技术的情形，上述企业与发行人在技术方面相互独立。	
采购销售渠道、客户、供应商	报告期初至今，上述企业除仓库租赁业务外，不存在其他实际生产经营，采购销售渠道、客户、供应商等方面与发行人不存在关系，不存在影响发行人独立性的情形。	

综上所述，余德友基于黄岩地通设立当时的个人原因及经营需要，委托余功平代持股权；黄岩地通经过逐步规范，已与发行人不存在同业竞争及关联交易，对发行人独立性、资产完整性不构成影响，因此，余功平代余德友持股没有违反《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条中关于发行人股权清晰和

独立性的要求及《监管规则适用指引——发行类第 4 号》等相关法律规定。在历史沿革中黄岩地通、济南地通均由自然人持股，不存在与发行人及其控股子公司互相持股的情形。报告期初至今，黄岩地通、济南地通除不动产租赁外，不存在实际生产经营业务，在资产、人员、业务、技术、采购销售渠道、客户、供应商等方面不存在影响发行人独立性的情形。

二、结合前述情况及《证券期货法律适用意见第 17 号》的相关规定，说明发行人控股股东、实际控制人控制的企业或组织是否存在相同或者相似业务情况，相关业务是否具有替代性、竞争性、是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，并客观、充分论证是否与发行人构成同业竞争，是否存在利益输送的情形。

发行人实际控制人为余德友、王金凤夫妇。截至本问询函的回复出具日，除发行人及其子公司外，发行人控股股东、实际控制人控制的企业或组织情况如下：

企业名称	控股股东、实际控制人持股情况	报告期内主要经营业务	是否与发行人存在相同或者相似业务	相关业务是否具有替代性、竞争性、是否有利益冲突	是否在同一市场范围内销售、是否与发行人构成同业竞争，是否存在利益输送的情形
台州地通	发行人控股股东，实际控制人之一王金凤持股 90%	除持有发行人股权外，未实际经营业务	否	除持有发行人股权外未实际经营业务，未从事具有替代性、竞争性的业务，与发行人不存在利益冲突。	报告期内不存在在市场上销售商品的情形，与发行人不构成同业竞争，不存在利益输送的情形。
湘潭名一	实际控制人余德友、王金凤持股合计 100%	股权投资	否	主要从事股权投资业务，相关业务不具有替代性、竞争性，与发行人不存在利益冲突。	报告期内主要收入来源为投资收益，不存在在市场上销售商品的情形，与发行人不构成同业竞争，不存在利益输送情形。
济南地通	实际控制人之一余德友持股 95%	非居住房地产租赁	否	主要从事非居住房屋地产租赁，相关业务不具有替代性、竞争性，与发行人不存在利益冲突。	报告期内主要收入来源为仓库租赁，不存在市场上销售商品的情形，与发行人不构成同业竞争，不存在利益输送的情形。
黄岩地通	由实际控制人之一余德友姐夫余	非居住房地产租赁	否	主要从事非居住房屋地产租赁，相关	报告期内主要收入来源为仓库租赁，

企业名称	控股股东、实际控制人持股情况	报告期内主要经营业务	是否与发行人存在相同或者相似业务	相关业务是否具有替代性、竞争性、是否有利益冲突	是否在同一市场范围内销售、是否与发行人构成同业竞争，是否存在利益输送的情形
	功平代余德友持股 90%并担任执行董事、经理的企业			业务不具有替代性、竞争性，与发行人不存在利益冲突。	不存在市场上销售商品的情形，与发行人不构成同业竞争，不存在利益输送的情形。
台州市精泽园林绿化有限公司	实际控制人之一余德友持股 85%	苗木经营	否	主要从事苗木经营业务，相关业务不具有替代性、竞争性，与发行人不存在利益冲突。	报告期内主要销售市场为苗木种植市场，与发行人不构成同业竞争，不存在利益输送的情形。
宁波天意企业管理咨询有限公司	实际控制人之一王金凤持股 90%	未实际经营业务	否	未实际经营业务，与发行人不存在利益冲突。	报告期内无实际经营，无营业收入，不存在在市场上销售商品的情形，与发行人不构成同业竞争，不存在利益输送的情形。
台州市路桥区红光包装厂	实际控制人之一王金凤持股 50%	非居住房地产租赁	否	主要从事非居住房屋地产租赁，相关业务不具有替代性、竞争性，与发行人不存在利益冲突。	报告期内主要收入来源为房屋租赁，不存在市场上销售商品的情形，与发行人不构成同业竞争，不存在利益输送的情形。
上海酱可设计咨询有限公司	实际控制人之一王金凤持股 99%	专业设计服务，广告设计制作	否	主要从事广告设计等业务，相关业务不具有替代性、竞争性，与发行人不存在利益冲突。报告期末已无实际经营。	2020 年至 2022 年主要经营市场为广告设计服务及制作市场。目前已无实际经营业务。与发行人不构成同业竞争，不存在利益输送的情形。

综上所述，截至本问询函的回复出具日，发行人控股股东、实际控制人控制的企业或组织与发行人之间不存在相同或者相似业务情况，相关业务与发行人业务不具有替代性、竞争性、不存在利益冲突、不存在在同一市场范围内销售等情形，与发行人不构成同业竞争，亦不存在利益输送的情形。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

（一）访谈余功平、余德友，了解余功平为余德友代持黄岩地通股权的原因和背景；

（二）查阅黄岩地通、济南地通的工商档案、财务报表等资料，了解黄岩地通、济南地通的历史沿革、资产情况和业务情况等；

（三）获取黄岩地通、济南地通就技术、采购销售渠道、客户、供应商等情况的书面确认文件；

（四）获取实际控制人出具的自然人股东调查表；

（五）获取发行人与黄岩地通关联交易的相关资料；

（六）访谈余德友，了解控股股东、实际控制人控制的企业或组织的主营业务情况，查阅控股股东、实际控制人控制的其他企业的工商档案、财务报表等资料；

（七）获取控股股东、实际控制人及其控制的企业的银行流水，了解大额流水的交易背景并获取支持性文件。

二、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

（一）余德友基于黄岩地通设立当时的个人原因及经营需要，委托余功平代持股权；报告期内，黄岩地通经过逐步规范，已与发行人不存在同业竞争及关联交易，对发行人独立性、资产完整性不构成影响，余功平代余德友持股没有违反《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条中关于发行人的股份权属清晰和独立性的要求及《监管规则适用指引——发行类第 4 号》等相关法律规定。在历史沿革中黄岩地通、济南地通均由自然人持股，不存在与发行人及其控股子公司互相持股的情形。报告期初至今，黄岩地通、济南地通除不动产租赁外，不存在实际生产经营业务，在资产、人员、业务、技术、采购销售渠道、客户、供应商等方面不存在影响发行人独立性的情形；

（二）截至目前，发行人控股股东、实际控制人控制的企业或组织与发行人之间不存在相同或者相似业务情况，相关业务与发行人业务不具有替代性、竞争性、不存在利益冲突、不存在在同一市场范围内销售等情形，与发行人不构成同业竞争，亦不存在利益输送的情形。

19、关于董监高

根据申报材料：（1）2020 年 7 月，发行人聘任李佶玲于为董事会秘书，2020 年 12 月，李佶玲辞去董事会秘书职务；（2）2021 年 3 月，聘任陈瑞为董事会秘书，陈瑞曾在*ST 目药担任副总经理、财务总监；（3）董事会秘书、财务负责人陈瑞税前薪酬总额为 241.76 万元，系 2022 年发行人现任董事、监事、高级管理人员、核心技术人员中最高薪酬人员。

请发行人说明：（1）李佶玲入职发行人的原因、背景及目前任职情况，担任发行人董事会秘书后短时间即离任的原因；（2）陈瑞在*ST 目药任职的具体时间、离任原因及入职发行人的原因、背景，是否曾受到行政处罚、行政监管措施及交易所纪律处分、监管措施，是否具备任职资格；（3）发行人董事、监事、高管级核心技术人员薪酬差异较大的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致，是否存在其他利益安排；（4）报告期内董事、监事、高级管理人员变化的原因及合理性，是否构成重大变化，发行人的公司治理是否健全有效。

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、李佶玲入职发行人的原因、背景及目前任职情况，担任发行人董事会秘书后短时间即离任的原因

发行人为健全治理结构，需配置专门人员推进上市进程，拟聘请董事会秘书，李佶玲入职前曾在一家上市公司担任证券事务代表并取得了董事会秘书资格证书，具备担任公司董事会秘书的经验和资格，2020 年 7 月，发行人聘任李佶玲担任董事会秘书。

李佶玲在发行人工作期间需常驻宁波且出差较多，因家人在上海且身体不好需要照顾，经慎重考虑后于 2020 年 12 月自发行人处离职。目前，李佶玲在上海一家私募投资基金负责投资研究工作。

二、陈瑞在*ST 目药任职的具体时间、离任原因及入职发行人的原因、背景，是否曾受到行政处罚、行政监管措施及交易所纪律处分、监管措施，是否具备任职资格；

陈瑞于 2015 年 10 月入职杭州天目山药业股份有限公司（证券简称：*ST 目药，证券代码：600671），担任董事、财务总监，后为谋求个人职业更好的发展，于 2017 年 1 月正式从*ST 目药离职。

为完善公司财务内控制度，健全公司治理结构，推进上市进程，发行人决定聘请专业人员全面负责公司财务管理工作，陈瑞拥有丰富的从业经历，具备担任公司财务高管的经验及资格，发行人聘请其为公司财务负责人。

陈瑞在*ST 目药任职期间，不存在受到行政处罚、行政监管措施及交易所纪律处分、监管措施的情形；最近三年，亦不存在涉及行政处罚、监督管理措施、纪律处分或自律监管措施、被司法机关立案侦查、被中国证监会立案调查的情况，具备担任发行人高级管理人员的资格。

三、发行人董事、监事、高管及核心技术人员薪酬差异较大的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致，是否存在其他利益安排

（一）发行人董事、监事、高管及核心技术人员薪酬差异较大的原因及合理性

发行人现任董事、监事、高级管理人员、核心技术人员 2022 年薪酬情况如下：

姓名	职务	2022 年领薪时间	税前薪酬总额（万元）	薪酬差异原因
余德友	董事长	全年	196.25	公司创始人，把握公司战略发展，奖金较高
许蓓蓓	副董事长、总经理	全年	186.37	公司早年间招聘的业内资深专家，主持全面工作，奖金较高
何烨	董事、运营总监、副总经理	全年	36.03	内部培养的重点人才，管理湘潭地通、宁波杰诚等生产基地，按照其任职岗位情况发放薪酬，2022 年身体欠佳休养了 4 个月，薪酬有所影响
章睿	董事	全年	-	外部财务投资者委派董事，不参与日常经营，不发放津贴
李美文	独立董事	2022 年 2 月聘任	5.00	独立董事领取独立董事津贴，不

姓名	职务	2022 年领薪时间	税前薪酬总额（万元）	薪酬差异原因
夏新平	独立董事	2022 年 2 月聘任	5.00	存在差异
熊觉	独立董事	2022 年 2 月聘任	5.00	
陈锡银	监事会主席、职工代表监事	2022 年 8 月聘任	15.57	管理台州杰诚生产工作，按照其任职岗位情况发放薪酬，不发放监事津贴
彭建规	监事	全年	-	外部财务投资者委派的监事，不发放监事津贴，且不在公司担任其他职务
沈剑飞	监事	全年	-	
陈瑞	董事会秘书、财务负责人	全年	241.76	公司早年间招聘的管理人才，拥有吉利集团的任职经历，曾在上市公司担任重要管理岗位，拥有丰富的管理经验，报告期内，身兼财务总监及董事会秘书，除本职工作外全面负责 IPO 工作
喻芳	董事长助理	全年	147.35	公司早年间招聘的管理人才，拥有政府部门任职经历，主要负责处理行政事务
喻侠飞	核心技术人员	全年	65.20	上海技术中心总监，全面主持上海地通的经营管理工作
钱忠惠	核心技术人员	全年	39.82	慈溪技术中心总监，负责研发相关工作

许蓓蓓、陈瑞和喻芳是公司早年间从外部聘请的专业管理人才，在其各自专业领域经验丰富，薪酬相对于其他人员较高。

许蓓蓓硕士毕业于田纳西大学，历任一汽汽车研究院助理科长以及工程师、长春塔奥汽车制品有限公司市场销售部经理、长春塔奥汽车制品有限公司行政副总裁、塔奥（芜湖）汽车制品有限公司总经理、美国塔奥集团中国区总裁，在汽车行业具有 30 余年的从业经验并在入职发行人之前长时间担任全球领先的冲压件企业塔奥集团高管。许蓓蓓作为行业专家、资深管理人才和跨国集团高管，具备领先的行业视野和杰出的管理能力。许蓓蓓自报告期初即担任发行人副董事长、总经理，全面负责发行人生产经营管理，深度参与公司重大决策，提出专业、前瞻性的意见，对发行人的业务发展、内控规范、管理提升、产品升级等均作出较大贡献。因此，结合其学历背景、专业背景、从业经验、技术专长、职务和职责，其薪酬较高具有合理性。

陈瑞历任陕西省柴油机厂财务处副科长，浙江吉利控股集团有限公司财务经理、董事长助理，天赐控股有限公司董事、财务总监，浙江吉奥控股集团有限公司财务总监，长城影视文化企业集团有限公司副总裁、杭州天目山药业股

份有限公司副总经理、财务总监，具有 20 余年的从业经验，在上市公司担任过财务总监，拥有吉利集团的任职经历，是行业内财务管理经验丰富的优秀人才。发行人拥有 15 家子公司，2 家孙公司，管理难度较高，工作量大，尤其是 IPO 期间，财务部门工作量陡增，在陈瑞的带领下，IPO 工作有序推进，陈瑞精通财务管理和企业融资，对发行人在发展过程中的财务管理和资本运作贡献良多。为给予陈瑞足够的激励和肯定，发行人为其提供了具有市场竞争力的薪资，结合陈瑞的专业背景、任职经历、职务和职责，其薪酬较高具有合理性。

喻芳本科就读于中南大学外国语学院英语专业，硕士就读于英国利兹大学商学院人力资源管理专业，均为国内外知名高校。喻芳历任湘潭经济技术开发区招商局副局长、局长，湘潭九华经济建设投资有限公司党委书记、董事长，湘潭综合保税区投资开发有限公司董事长，拥有丰富的政府部门工作经历。2018 年，喻芳加入发行人，在公司主要负责管理发行人及子公司的行政事宜。发行人及子公司遍布全国多个省份城市，喻芳的专业管理能力和沟通能力在发行人的发展过程中起到重要作用。发行人为其提供了具有市场竞争力的薪资标准，结合喻芳的学历背景、专业背景、技术专长、职务和职责，其薪酬较高具有合理性。

何烨和陈锡银是公司内部培养的业务骨干，其个人薪酬差异主要受工作职责和个人绩效影响。喻侠飞作为上海技术中心总监，除了负责研发工作外，还参与上海地通日常事务的管理，钱忠惠负责慈溪技术中心的研发工作，二人薪酬因工作职责不同有所差异。独立董事的薪酬不存在差异。

综上，发行人董事、监事、高管及核心技术人员的薪酬主要依据工作职责、职务重要程度、个人绩效等因素综合确定，较为合理。

（二）发行人董事、监事、高管及核心技术人员薪酬与同行业可比公司比较情况

2022 年，发行人董事、监事、高管及核心技术人员薪酬与同行业可比公司对应人员的比较情况如下表所示：

单位：万元

任职	发行人	无锡振华	多利科技	华达科技	英利汽车	长华集团	联明股份	常青股份	泰鸿万立
董事长	196.25	96.00	110.00	85.10	145.77	76.04	78.00	60.84	141.22

任职	发行人	无锡振华	多利科技	华达科技	英利汽车	长华集团	联明股份	常青股份	泰鸿万立
其他非独立董事	36.03	47.27	44.96-110.00	49.00-68.08	41.40-76.76	83.50-85.71	61.26	52.35	58.23-59.80
独立董事	5.00	15.00	9.60	1.00-4.75	10.00	8.40	3.33-8.00	5.33-8.00	6.00
总经理	186.37	104.79	120.62	84.47	150.97	76.04	89.79	6.97	123.02
其他高级管理人员	36.03-241.76	30.06-64.79	1.13-92.05	25.57-139.05	27.77-76.76	44.13-70.06	12.47-44.41	22.92-46.47	18.21-72.21
监事	15.57	38.63	13.65-80.12	18.59-13.70	17.21-55.06	20.73-23.54	未披露	23.99	14.30
核心技术人员	39.82-65.20	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	72.21

注：同行业可比公司相关人员薪酬数据数据取自其 2022 年公告及其招股书。其他高级管理人员为副总经理、财务总监、董事会秘书等除总经理以外的其他高级管理人员。

由上表可知，公司 2022 年度董事长、总经理、其他高级管理人员的薪酬水平总体上高于同行业可比公司，一方面，发行人生产基地较多，管理工作较为复杂；另一方面，发行人董事、监事、高管及核心技术人员中除了董事长余德友为实际控制人，董事、副总经理兼运营总监何烨少量持股外，其他内部董事、监事、高管及核心技术人员均未直接或间接持股，发行人对内部员工以薪酬激励为主，多利科技、长华集团、泰鸿万立等可比公司的高管等核心人员有直接或间接持股，因此，发行人部分岗位人员的薪酬相对于同行业可比公司对应岗位人员的薪酬较高。除此之外，发行人其他非独立董事、独立董事、监事和核心技术人员的薪酬水平与同行业可比公司的相关人员无重大差异。

（三）发行人与董事、监事、高管及核心技术人员之间是否存在其他利益安排

发行人与董事、监事、高管及核心技术人员之间不存在其他利益安排。

四、报告期内董事、监事、高级管理人员变化的原因及合理性，是否构成重大变化，发行人的公司治理是否健全有效

报告期内发行人的董事、监事、高级管理人员变动情况及原因如下：

（一）董事的变化及原因

时间	会议届次	董事及变动情况	变动原因
2020 年初	-	余德友、许蓓蓓、林彩红、章睿、何烨	-
2021 年 3 月	2021 年第一次临时股东大会	余德友、许蓓蓓、林彩红、章睿、何烨	第一届董事会任期届满，进行换届选举，未发生变化

时间	会议届次	董事及变动情况	变动原因
2022 年 2 月	2022 年第一次临时股东大会	余德友、许蓓蓓、章睿、何烨、熊觉、李美文、夏新平	为适应公司发展，完善董事会决议机制，推动公司的经营发展，新增 3 名独立董事，免去 1 名内部董事

（二）监事的变化及原因

时间	会议届次	监事及变动情况	变动原因
2020 年初	-	李弦、彭建规、史建杰	-
2021 年 3 月	2021 年第一次临时股东大会	李弦、沈剑飞、彭建规	第一届监事会任期届满，进行换届选举，由于宁波君度正在筹划将其持有的股权转让予唯尔思伍号，经发行人股东杭州剑智推荐，发行人聘任沈剑飞为监事，史建杰同时辞任监事
2022 年 8 月	职工代表大会	陈锡银、沈剑飞、彭建规	李弦因个人原因辞去职工监事一职，发行人职工代表大会选举陈锡银为职工监事

（三）高级管理人员的变化及原因

时间	会议届次	高级管理人员及变动情况	变动原因
2020 年初	-	许蓓蓓、陈瑞	-
2020 年 7 月	第一届董事会 2020 年第三次会议	许蓓蓓、陈瑞、李佶玲	为健全发行人治理结构、配置专门人员推进上市进程，聘任李佶玲为董事会秘书
2020 年 12 月	-	许蓓蓓、陈瑞	李佶玲因自身原因辞去董事会秘书一职
2021 年 3 月	第二届董事会第一次会议	许蓓蓓、陈瑞	第二届董事会组成后，聘任许蓓蓓为公司总经理，陈瑞为财务负责人兼任董事会秘书，人员未发生变化
2022 年 2 月	第二届董事会第六次会议	许蓓蓓、陈瑞、何烨、喻芳	为健全发行人治理结构，优化管理层职责分工，新聘何烨为运营总监，喻芳为董事长助理
2023 年 6 月	第二届董事会第十一次会议	许蓓蓓、陈瑞、何烨、喻芳	为优化公司管理层结构，聘任公司现任运营总监何烨先生担任公司副总经理职务。

上述人员的变动主要系为完善公司治理结构及优化管理层职责分工的需要，公司董事及核心管理层始终保持稳定，不存在影响公司持续经营的情况。报告期内发行人董事、监事、高级管理人员未发生重大变化。

（四）发行人的公司治理健全有效

截至本回复出具日，发行人已建立健全了股东大会、董事会、监事会等制

度，组织机构的设置健全，且发行人已根据《公司法》《公司章程》制定了《股东大会议事规则》《董事会议事规则》及《监事会议事规则》，上述规则对股东大会、董事会和监事会会议的通知、召开、决议等事项作出了具体规定。

报告期内，发行人已按照《公司法》《公司章程》及相关议事规则的要求召开股东大会、董事会、监事会并签署相关会议文件。报告期内，发行人股东大会、董事会、监事会的召开程序、授权、会议表决和决议内容合法、合规、真实、有效，发行人公司治理健全有效。

综上所述，报告期内发行人董事、监事、高级管理人员未发生重大变化，发行人公司治理健全有效。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

（一）查阅发行人自设立以来历次股东大会、董事会会议文件；

（二）查阅李佶玲身份证件复印件、与发行人签署的劳动合同，访谈李佶玲了解其入职发行人的原因和背景，入职后短期内离职的原因以及目前的任职情况；

（三）获取陈瑞关于在杭州天目山药业股份有限公司任职期间的情况说明；

（四）查阅*ST 目药相关公告文件；

（五）登录中国证监会官方网站行政处罚、市场禁入的公告和上海证券交易所及深圳证券交易所等官网进行检索；

（六）查询发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的工资情况，并与同行业可比公司对应人员的工资进行对比分析；

（七）获取发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的调查问卷并对相关方进行访谈；

（八）查阅发行人及同行业可比公司的招股说明书、公告等公开披露文件。

二、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

（一）发行人为健全治理结构，需配置专门人员推进上市进程，拟聘请董事会秘书，李佶玲具备担任公司董事会秘书的经验和资格，2020 年 7 月，发行人聘任李佶玲担任董事会秘书。李佶玲在发行人工作期间需常驻宁波且需经常在外出差，考虑到家人因身体原因在上海需要被照顾等因素，李佶玲于 2020 年 12 月自发行人处离职，目前在上海一家私募投资基金担任投资研究职务；

（二）陈瑞在*ST 目药任职期间，不存在受到行政处罚、行政监管措施及交易所纪律处分、监管措施的情形；最近三年，亦不存在涉及行政处罚、监督管理措施、纪律处分或自律监管措施、被司法机关立案侦查、被中国证监会立案调查的情况，具备担任发行人高级管理人员的资格；

（三）发行人董事、监事、高管及核心技术人员的薪酬主要依据工作职责、职务重要程度、个人绩效等因素综合确定，较为合理。公司 2022 年度董事长、总经理、其他高级管理人员的薪酬水平总体上高于同行业可比公司，具备和理性，其他非独立董事、独立董事、监事和核心技术人员的薪酬水平与同行业可比公司无重大差异；

（四）发行人与董事、监事、高管及核心技术人员之间不存在其他利益安排；

（五）报告期内发行人董事、监事、高级管理人员未发生重大变化，发行人公司治理健全有效。

20、关于其他

20.1 关于社保及公积金

根据申报材料：发行人存在未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情况，其中报告期各期末，社会保险缴纳人数比例分别为 87.39%、94.01%、94.10%，住房公积金缴纳人数比例分别为 79.12%、88.43%、87.75%。

请发行人说明：发行人未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金的原因及整改措施，测算如为员工足额缴纳社保和公积金对发行人报告期内业绩的影响，是否存在纠纷和潜在纠纷，是否存在被行政处罚的风险，是否构成重大违法行为。

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、发行人未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金的原因及整改措施

（一）社会保险及住房公积金缴纳基本情况

单位：人

时间	项目	员工总数	缴纳人数	未缴纳人数	缴纳人数占比
2020.12.31	社会保险	2,467	2,156	311	87.39%
	住房公积金	2,467	1,952	515	79.12%
2021.12.31	社会保险	2,756	2,591	165	94.01%
	住房公积金	2,756	2,437	319	88.43%
2022.12.31	社会保险	3,103	2,920	183	94.10%
	住房公积金	3,103	2,723	380	87.75%
2023.6.30	社会保险	3,186	2,873	313	90.18%
	住房公积金	3,186	2,609	577	81.89%

（二）未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金的原因

报告期各期末，发行人未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的原因及对应人数如下：

1、社会保险

未缴纳原因	未缴纳社保人数（人）			
	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
当月入职	225	47	56	93
退休返聘	43	42	47	26
自愿放弃缴纳	45	94	62	192
合计	**313**	**183**	**165**	**311**

2、住房公积金

未缴纳原因	未缴纳住房公积金人数（人）			
	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
退休返聘	41	42	47	27
试用期未缴纳	498	258	159	299
自愿放弃缴纳	38	80	113	189
合计	**577**	**380**	**319**	**515**

报告期内，发行人未为部分员工缴纳社会保险的主要原因为：（1）新入职员工相关手续尚在办理过程中，需待次月办理缴纳手续；（2）退休返聘人员，与发行人为劳务关系，发行人无需为其缴纳社会保险；（3）员工自愿放弃缴纳社会保险。发行人部分员工因重视当月实发收入，已在其他公司缴纳社会保险或者已经购买城乡居民基本养老保险和城乡居民基本医疗保险等其他种类的社会保险等原因，在发行人处缴纳社会保险的意愿较低，自愿放弃缴纳社会保险。发行人未为部分员工缴纳住房公积金的主要原因为：（1）退休返聘人员，与发行人为劳务关系，发行人无需为其缴纳住房公积金；（2）试用期员工，在其转正后次月为其缴纳住房公积金；（3）员工自愿放弃缴纳住房公积金。发行人为部分员工免费提供住宿并给予住宿补贴，且在缴纳住房公积金后，将降低员工当月实发收入，故部分员工缴纳住房公积金的意愿较低，自愿放弃缴纳住房公积金。

自愿放弃缴纳社会保险和住房公积金的员工签署了书面放弃缴纳社会保险或住房公积金的文件，承诺放弃追究公司相关责任的权利。

（三）整改措施

为解决部分试用期员工未缴纳住房公积金的问题，继续提高住房公积金缴纳比例，吸引优秀人才，对于自 2023 年 9 月入职的新员工，公司将为其当月缴

纳住房公积金；为降低部分员工未缴纳住房公积金的影响，公司积极为该部分员工提供免费员工宿舍和发放住宿补贴。

另外，报告期内，为了更好地贯彻执行国家社会保险和住房公积金相关制度，公司与员工持续沟通缴纳社会保险和住房公积金的积极意义，鼓励员工积极配合发行人为其缴纳社会保险费及住房公积金，逐渐规范社会保险和住房公积金缴纳。

二、如为员工足额缴纳社保和公积金对发行人报告期内业绩的影响

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
经测算应缴纳未缴纳社会保险金额	33.02	54.49	116.31	115.81
经测算应缴纳未缴纳住房公积金金额	40.65	50. 45	64. 98	50. 73
应缴纳未缴纳社会保险和住房公积金总额	73.67	104.94	181.29	166.54
发行人当期利润总额	8,345.65	11, 195. 55	22,993.52	11,494.32
应缴纳未缴纳金额占利润总额比例	0.88%	0.94%	0.79%	1.45%

注：上述需补缴社会保险、住房公积金金额按照公司内部缴纳标准测算，需补缴金额系公司需承担的部分。

经测算，发行人报告期内应缴纳未缴纳社会保险及住房公积金的金额占发行人当期利润总额的比例较低，对发行人当期利润的影响较小，扣除补缴社会保险及住房公积金影响金额后，发行人仍符合发行上市条件。综上，发行人为员工足额缴纳社保和公积金对发行人报告期内业绩影响较小。

三、是否存在被行政处罚的风险，是否构成重大违法行为，是否存在纠纷和潜在纠纷

根据《中华人民共和国社会保险法》第六十条的规定，“用人单位应当自行申报、按时足额缴纳社会保险费，非因不可抗力等法定事由不得缓缴、减免。”根据《住房公积金管理条例》第十三条的规定，“单位应当向住房公积金管理中心办理住房公积金缴存登记，并为本单位职工办理住房公积金账户设立手续。”

根据前述规定，发行人未为部分员工缴纳社会保险以及住房公积金不符合社会保险及住房公积金管理的相关规定，存在被社会保险和住房公积金管理部

门追缴和处罚的风险。但截至本问询函的回复出具日，发行人已经进行了积极的整改，根据发行人及其子公司相关主管部门出具的无违规证明，报告期内发行人及其子公司没有因违反劳动与社会保障及住房公积金相关的法律、法规而受到处罚的记录。

截至本问询函的回复出具日，公司不存在与社会保险或住房公积金相关的重大未决纠纷或潜在纠纷。

发行人实际控制人已出具关于社会保险和住房公积金缴纳的承诺函，承诺在地通控股首发上市完成后，如地通控股及其合并报表范围内的公司因在地通控股首发上市完成前未能依法足额为员工缴纳社会保险和住房公积金，而被有权机构要求补缴、受到有权机构处罚或者遭受其他损失，并导致地通控股受到损失的，承诺人将在该等损失确定后的三十日内向地通控股作出补偿。

综上所述，报告期内发行人未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金的情况存在被社会保险和住房公积金管理部门追缴和处罚的风险，但发行人及其子公司已经对上述情形进行了积极的整改，公司实际控制人已经做出承诺，且发行人及其子公司已取得了相关主管部门出具的证明，报告期内没有因违反劳动与社会保障及住房公积金相关的法律、法规而受到处罚的情形，故相关事项不构成重大违法行为，不存在重大纠纷和潜在纠纷。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

（一）获取发行人及其子公司的员工名册、社会保险及住房公积金缴纳情况明细表；

（二）抽查发行人及其子公司社会保险缴费申报表、缴款凭证；

（三）获取发行人及其子公司员工未缴纳社保公积金的相关证明文件、发行人的相关说明、实际控制人关于社保公积金的承诺及发行人关于社会保险和住房公积金的整改文件；

（四）获取发行人及其子公司的社会保险、住房公积金主管部门出具的证

明材料；

（五）登录发行人及其子公司所在地的人力资源和社会保障部门及住房公积金管理部门、国家企业信用信息公示系统、信用中国等网站进行查询；

（六）查阅公司与员工劳动纠纷相关资料并登录中国裁判文书网、12309中国检察网及中国执行信息公开网等网站查询。

二、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

（一）报告期内，发行人存在应缴未缴社会保险和住房公积金的行为，目前已逐步规范社会保险和住房公积金缴纳情况。报告期内，发行人应缴纳未缴纳社会保险及住房公积金的金额占发行人当期利润总额的比例较低，对发行人的业绩影响较小，扣除补缴社会保险及住房公积金影响金额后，发行人仍符合发行上市条件；

（二）报告期内发行人未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金的情况存在被社会保险和住房公积金管理部门追缴和处罚的风险，但发行人及其子公司已经对上述情形进行了积极的整改，公司实际控制人已经做出兜底承诺，且发行人及其子公司已取得了相关主管部门出具的证明，报告期内没有因违反劳动与社会保障及住房公积金相关的法律、法规而受到处罚的情形，故相关事项不构成重大违法行为，不存在重大纠纷和潜在纠纷。

20.2 关于业务资质及知识产权

根据申报材料：（1）发行人共拥有专利 54 项，均为实用新型专利；（2）发行人积极推进在汽车轻量化领域的技术研发和创新布局，已熟练掌握（镁）铝合金、碳纤维、超高强度钢板、钢塑复合材料等新材料的应用，并且通过创新的模具设计理念结合内高压成型、激光拼焊等工艺技术，提升汽车轻量化效果。

请发行人说明：（1）发行人是否已全部取得其经营活动所需知识产权，与同行业可比公司是否一致，对生产经营的影响；（2）轻量化相关新材料应用、模具设计、工艺技术的形成过程及保护措施，对发行人生产经营影响，与下游

客户需求是否匹配，实现收入情况；（3）发行人及子公司是否取得生产经营所应当具备的全部资质、许可、备案，各项经营资质在发行人业务开展中的作用，即将到期的资质证书的续期情况及无法续期的影响，报告期是否持续拥有上述资质，是否存在无证或超出许可范围经营的情形，是否存在受到相关主管部门处罚的风险；（4）UG、CAD、CAE 等软件在发行人生产经营过程中的应用情况、作用及重要性，使用的相关软件是否取得授权。

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、发行人是否已全部取得其经营活动所需知识产权，与同行业可比公司是否一致，对生产经营的影响

发行人专注于汽车冲压及焊接金属零部件、冲压模具的研发、生产和销售，其经营活动流程如下：首先进入客户的供应体系，在项目定点后进行模具设计及开发，进入量产阶段后采购原材料安排生产，根据下游客户的需求进行冲压零部件的持续交付。前述经营活动中，涉及知识产权的主要为开发及生产环节，开发及生产过程中形成的自主知识产权发行人主要通过与研发人员签订保密协议及竞业禁止协议等措施保护。

截至本问询函的回复出具日，发行人已经取得专利 60 项，已取得经营活动所需的全部知识产权。同行业可比公司经营活动涉及的知识产权也包括专利。

综上，发行人已经取得了经营活动所需的知识产权，与同行业可比公司一致。发行人的经营活动正常开展，不存在涉及知识产权的重大权属纠纷，不存在因知识产权而产生对发行人持续经营有重大不利影响的事项。

二、轻量化相关新材料应用、模具设计、工艺技术的形成过程及保护措施，对发行人生产经营影响，与下游客户需求是否匹配，实现收入情况

发行人拥有的轻量化相关新材料应用、模具设计、工艺技术的情况如下表所示：

序号	技术及应用名称	描述	当前阶段	主要应用产品/客户潜在需求	技术来源	保护措施	是否已实现收入
1	超高强度钢板应用工艺	超高强度板应用是汽车轻量化技术的一种实现方式，超高强度钢板指的是抗拉强度达到590/780/980mpa 强度的材料，由于强度大幅增加，相比于普通强度的钢板，可采用更薄的材料达到相同的性能强度，对零部件有减重效果。超高强度板对成型模具的结构强度和成型工艺要求较高，目前发行人的模具工艺设计完全能够满足产品要求。	已经量产	主要应用于前副车架，后副车架等底盘零件和车身结构件，已应用于 CMA1.5、NL-3、SX11 等车型	自主研发	与核心技术人员等签署保密协议和竞业禁止协议	是
2	（镁）铝合金应用工艺	（镁）铝合金应用于车身覆盖件，可以很好的达到减重和防腐蚀的效果。（镁）铝合金对比普通钢板，其成型性能稍差，对成型模具成型工艺的要求较高，目前发行人的模具工艺设计完全能够满足产品要求。	交样	主要应用于车身结构件，将应用于 VW-316 车型	自主研发	与核心技术人员等签署保密协议和竞业禁止协议	否
3	底盘件铝合金铸造工艺	铝合金底盘技术是发行人正在技术储备和准备实施的新技术，铝合金的密度仅为钢的 1/3，用铝替代钢可以为底盘件减重，其耐腐蚀性也优于钢铁材料，不需要防腐处理工艺就可以满足汽车在整个生命周期的使用。铝底盘主要工艺流程为低压铸造-热处理-机加工-铝焊接-机加工-压装装配。目前关键工艺低压铸造和铝焊接都已经有了成熟的设备工装技术及相关供应商储备，其他工艺都是发行人已有的成熟工艺。	已掌握工艺技术及生产流程，与主要设备供应商已完成技术交流，成本框架已初步确定	主要应用于前副车架，后副车架，摆臂等底盘零部件，相关产品可在领克，银河，极氪等新能源车型中应用	自主研发	与核心技术人员等签署保密协议和竞业禁止协议	否

序号	技术及应用名称	描述	当前阶段	主要应用产品/客户潜在需求	技术来源	保护措施	是否已实现收入
4	激光焊接应用工艺	在车身结构上，每个车身零件具有不同的厚度和抗腐蚀性能要求，如果使用单一板材冲压成型，就必须对所有零部件的材料采用相同的等级、镀层类型和材料厚度，不仅增加了车身整体重量，提高了成本，还会增大冲压成型的难度。公司利用自主开发的专用治具，将厚度不同的板材进行激光拼焊，可以节约板材，合理组合材料的强度和厚度，提高原材料的利用率，还可以有效提高零件尺寸精度，减轻车身重量。	已经量产	主要应用于车身结构件，已应用于 FX11、DX11 等车型	自主研发	与核心技术人员等签署保密协议和竞业禁止协议	是
5	内高压成型工艺	公司研发的内高压成型工艺是通过采用液压成型管工艺替代上下片冲压加焊接的传统工艺，应用于副车架前横梁和左右纵梁的生产制造，在很大程度上减少了冲压零部件的数量和总体焊缝长度。与采用冲压件加焊接的结构设计相比，在同样的强度和疲劳性能条件下，公司使用该工艺可有效降低总成结构件重量，减少焊接变形对总成尺寸精度的影响。	已经量产	主要应用于前副车架，后副车架等底盘零件，已应用于 CMA1.5、CMA2.0、NL-3B 等车型	自主研发	与核心技术人员等签署保密协议和竞业禁止协议	是
6	变截面异形管件复杂成型模具开发技术	传统制造方式下，变截面异形管件只能采取上下片冲压件扣合焊接的方法实现。使用该种方法会导致上下片扣合重叠区材料浪费、焊缝长导致焊接变形量大，焊接总成产品较重且性能不稳定、尺寸波动大。基于此现状，公司研发部门使用创新的模具设计理念，采用高强度板材的模具卷管成型工艺取代了传统上下片两套模具扣合焊接的工艺。该项技术在同等结构强度下提高了材料利用率、减少了约 50%的焊缝长度，有效降低了总成结构件的重量，降低了焊接节拍，减轻了焊接变形的影响，进而提高了产品生产效率和尺寸稳	已经量产	主要应用于后扭力梁等底盘零件，已应用于 SX11 等车型	自主研发	与核心技术人员等签署保密协议和竞业禁止协议	是

序号	技术及应用名称	描述	当前阶段	主要应用产品/客户潜在需求	技术来源	保护措施	是否已实现收入
		定性。					
7	辊压成型技术	为节约板材、提高原材料利用率、减轻车身重量，同时满足车身防撞的吸能要求，更好的保护车内人员安全，公司采用辊压成形工艺进行产品制造。辊压成型是线接触，连续逐步地进行，所需变形力较小，一个行程可生产一个或几个工件。在生产过程中，发行人使用辊压成型工艺，将开卷送料机，辊压机，辊压轮焊相结合形成高效的柔性自动化生产线，提高了生产效率、节约了原材料，产品强度提高、质量稳定。	已经量产	主要应用于车身结构件，已应用于 VF11、VF12、TA90 等车型	自主研发	与核心技术人员等签署保密协议和竞业禁止协议	是

上述轻量化相关工艺技术均为发行人自主研发形成，发行人已和主要研发人员签署了保密协议及竞业禁止协议，并对研发生产环节制定了严格的保密政策和措施，尽可能降低并控制技术泄露的风险。相关技术工艺已运用于生产经营，部分技术已在零部件生产中得到应用，相关产品应用于下游客户的多款车型，与下游客户需求相匹配。

三、发行人及子公司是否取得生产经营所应当具备的全部资质、许可、备案，各项经营资质在发行人业务开展中的作用，即将到期的资质证书的续期情况及无法续期的影响，报告期是否持续拥有上述资质，是否存在无证或超出许可范围经营的情形，是否存在受到相关主管部门处罚的风险

（一）发行人及子公司是否取得生产经营所应当具备的全部资质、许可、备案，各项经营资质在发行人业务开展中的作用，即将到期的资质证书的续期情况及无法续期的影响

公司拥有完善的质量管理体系和严格的过程控制管理流程，已获得IATF16949汽车行业质量管理体系认证；公司重视技术创新和工艺创新，通过了国家CNAS实验室认证，相关子公司取得高新技术企业资格和排污许可证/固定污染源排污登记回执/城镇污水排入排水管网许可证。发行人及其子公司取得的相关资质及认证的情况如下：

1、汽车行业质量管理体系认证

发行人及子公司取得的汽车行业质量管理体系认证如下：

持证人	证书编号	认证范围	认证标准	认证机构	有效期
湘潭地通	120205/A/0001/SM/ZH	车身及底盘结构件的生产（不包括8.3产品设计）	IATF16949:2016	优克斯认证（杭州）有限公司	2022/03/31-2025/03/30
	0315737	车身结构件及底盘件的制造	IATF16949:2016	法标认证服务（成都）有限公司	2020/09/20-2022/01/08
宁波杰诚	124886/A/0001/SM/ZH	车身及底盘结构件的生产（不包括8.3产品设计）	IATF16949:2016	优克斯认证（杭州）有限公司	2023/04/07-2026/04/06
长兴地通	0463091	车身和底盘用冲焊件的制造	IATF16949:2016	上海奥世管理体系认证有限公司	2022/11/29-2025/11/28
宁波益世	0419157	车身冲压件、焊接件的生产（不包括8.3产品开发）	IATF16949:2016	德凯质量认证（上海）有限公司	2021/08/20-2024/08/19
	CNIATF032085	车身冲压件，焊接件的生产（删减：产品设计）	IATF16949:2016	江苏艾凯艾国际标准认证有限公司	2018/05/04-2021/04/26
宝鸡地通	0465881	车身金属结构件、底盘构件的生产（不包括：8.3产品设计）	IATF16949:2016	通标标准技术服务有限公司	2023/01/10-2026/01/09

持证人	证书编号	认证范围	认证标准	认证机构	有效期
	0365537	车身金属结构件、底盘构件的生产（不包括：8.3产品设计）	IATF16949:2016	通标标准技术服务有限公司	2020/02/18-2023/02/17
张家口地通	0464832	车身和底盘用冲焊件的制造（不包括：8.3产品设计）	IATF16949:2016	通标标准技术服务有限公司	2022/12/23-2025/12/22
	0363564	车身和底盘用冲焊件的制造（不包括：8.3产品设计）	IATF16949:2016	通标标准技术服务有限公司	2019/12/28-2023/6/28
					2019/12/28-2022/12/27
长春地通	0444059	车身和底盘用冲焊件的制造（不包括：8.3产品设计）	IATF16949:2016	通标标准技术服务有限公司	2022/02/21-2025/02/20
贵阳地通	C0750470-TS1	车身冲焊件的生产（删减：产品设计）	IATF16949:2016	江苏艾凯艾国际标准认证有限公司	2023/04/12-2026/04/07
成都地通	0432978	冲压件的制造（不包括：8.3 产品设计）	IATF16949:2016	通标标准技术服务有限公司	2021/11/05-2024/11/04
	0342183	冲压件的制造（不包括：8.3产品设计）	IATF16949:2016	通标标准技术服务有限公司	2018/11/09-2021/11/08

上述认证表明发行人及其子公司已根据IATF16949:2016标准建立了汽车行业质量管理体系，有利于发行人及其子公司对外展示其在生产经营中较高的质量管理水平，有助于提升企业品牌形象和市场竞争力，开拓市场并进入汽车整车厂的供应链体系。发行人及部分子公司由于早期尚未从事生产活动或从事生产活动的时间尚不满足申请汽车行业质量管理体系认证的要求，因此未取得该认证或取得该认证的时间略晚于公司成立时间，具体情况详见本问询函的回复之“问题14、关于子公司”之“二、（一）母子公司的业务开展情况”。

上述认证不存在即将到期的情况，不会对发行人生产经营构成重大不利影响。

2、CNAS实验室认可证书

CNAS认证是中国合格评定国家认可委员会的认证，它的主要作用是通过对实验室、检验机构、认证机构和评审机构进行认可，来提高这些机构的技术能力、管理水平和国际竞争力，同时为政府、企业和公众提供可靠的技术支持。

发行人于2020年9月8日取得了中国合格评定国家认可委员会颁发的编号为CNASL13533的实验室认可证书，证书有效期自2020年9月8日至2026年9月7日。该认证表明发行人底盘台架实验室已经具备ISO/IEC17025标准的实验室质量水平和技术要求，发行人已具备符合国际标准的实验室质量管理水平，充分展现了发行人的实验室测试能力，有利于提高客户满意度，增强公司的信誉和市场信任。

该认证不存在即将到期的情况，不会对发行人生产经营构成重大不利影响。

3、高新技术企业证书

根据全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室《关于湖南省2018年第一批高新技术企业备案的复函》（国科火字[2019]20号），湘潭地通被认定为高新技术企业，并取得湖南省科学技术厅、湖南省财政厅和国家税务总局湖南省税务局联合颁发的编号为GR201843000502的高新技术企业证书。湘潭地通于2021年9月通过高新技术企业复审，并取得湖南省科学技术厅、湖南省财政厅和国家税务总局湖南省税务局联合颁发的编号为GR202143001115的高新技术企业证书。

报告期内，湘潭地通通过取得该高新技术企业证书而享受高新技术企业所得税优惠政策，优惠税率为15%。

该证书到期后发行人将根据申请《高新技术企业认定管理办法》继续申请高新技术企业资格复核，不会对发行人生产经营构成重大不利影响。

4、排污许可证/固定污染源排污登记回执/城镇污水排入排水管网许可证

发行人及子公司取得的排污许可证/固定污染源排污登记回执等具体情况如下：

证书名称	公司名称	证书编号	有效期限
排污许可证	宝鸡地通	91610301MA6X98JC8U001U	2019/11/25-2022/11/24
			2022/11/25-2027/11/24
排污许可证	湘潭杰诚	91430300394035176J001Q	2019/09/30-2022/09/29
固定污染源排污登记回执	台州杰诚	91331004344161959R001W	2020/03/27-2025/03/26
			2020/04/09-2025/04/08
			2020/04/09-2025/04/08

			2020/11/24-2025/11/23
排污许可证	湘潭地通	91430300580901568D001U	2019/09/30-2022/09/29
			2022/09/30-2027/09/29
固定污染源排污登记回执		91430300580901568D002X	2023/05/04-2028/05/03
固定污染源排污登记回执	宁波益世	91330201573688500A001W	2019/12/20-2024/12/19
			2020/11/17-2025/11/16
固定污染源排污登记回执	宁波杰诚	91330201MA2CHRTB2Q001Z	2020/03/31-2025/03/30
			2020/11/24-2025/11/23
城镇污水排入排水管网许可证		浙字第 20116 号	2020/10/30-2025/10/29
固定污染源排污登记回执	贵阳地通	91520115MA6JBXFJ62001X	2021/5/24-2026/05/23
排污许可证	张家口地通	91130729MA07T4Y41Q001V	2019/07/15-2022/07/14
固定污染源排污登记回执		91130729MA07T4Y41Q002Y	2021/05/18-2026/05/17
固定污染源排污登记回执	长春地通	91220108MA17HRW99R001Y	2021/11/18-2026/11/17
城镇污水排入排水管网许可证	长兴地通	浙长兴（排水）字第 202107070146 号	2021/07/07-2026/07/07
固定污染源排污登记回执		91330522MA2B6NHT1H001X	2021/10/19-2026/10/18
固定污染源排污登记回执	成都地通	91510112077663048 5002W	2022/04/28-2027/04/27
固定污染源排污登记回执	西安地通	91610132MAB0U807XK001X	2022/05/11-2027/05/10
固定污染源排污登记回执	临海杰诚	91331003MA7C9XC9XP001X	2023/03/20-2028/03/19
固定污染源排污登记回执	吉林地通	91220100MA84N9P04P001Y	2023/09/13-2028/09/12

注 1：2022 年 10 月，湘潭杰诚被湘潭地通吸收合并后注销；
注 2：宁波杰诚、贵阳地通、长春地通、长兴地通、西安地通、临海杰诚及吉林地通在报告期内成立或者投产。

该资质主要用于发行人及其子公司在生产经营过程中合法合规排放污染物，均不存在即将到期的情况，不会对发行人生产经营产生重大不利影响。

综上，截至本问询函的回复出具日，发行人及其子公司已取得生产经营所应当具备的相关资质，并逐步取得了与生产经营相关的重要认证证书，使经营生产活动更加科学化、规范化和体系化。发行人及其子公司目前所持有的上述相关资质及认证均不存在即将到期的情况，不会对发行人生产经营产生重大不利影响。

（二）发行人及子公司报告期是否持续拥有上述资质，是否存在无证或超出许可范围经营的情形，是否存在受到相关主管部门处罚的风险

1、报告期初至本问询函的回复出具日，发行人及其子公司所持有各项汽车质量管理体系认证、CNAS 实验室认可证书等均属于自愿性认证，不属于国家强制认证，发行人及其子公司报告期内未能持续拥有该等认证不会影响发行人及其子公司生产经营的合法合规性，不存在无证或超出许可范围经营的情形，不存在被相关主管部门行政处罚的风险。

2、除台州杰诚、成都地通报告期初存在未办理排污资质相关手续的情形外，发行人报告期内持续拥有相关排污资质及高新技术企业证书，不存在无证或超出许可范围经营的情形。报告期初，发行人子公司台州杰诚及成都地通暂未取得相应排污资质，不符合《排污许可管理条例》及《排污许可管理办法(试行)》关于排污许可的有关规定。台州杰诚及成都地通均不属于污染物产生量、排放量或者对环境的影响程度较大的排污单位，其已于报告期内进行了积极整改，并根据《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》的要求申请排污登记并分别于 2020 年 3 月 27 日及 2022 年 4 月 28 日取得了《固定污染源排污登记回执》。台州市生态环境局路桥分局及成都经开区生态环境局、成都市龙泉驿生态环境局已分别出具《证明》和《情况说明》，确认台州地通和成都地通报告期内没有因违反生态环境保护方面的法律、法规而受到行政处罚的情况。此外，发行人及其子公司报告期内均不存在因不具备排污资质而被环境保护主管部门处罚的情况。

综上，截至本问询函的回复出具日，发行人及其子公司已经取得了生产经营所应当具备的资质、许可、备案并在其规定的范围内进行生产经营，发行人及其子公司目前所持有的相关资质及认证不存在即将到期的情况，不会对发行人生产经营产生重大不利影响。发行人及其子公司所拥有的各项认证均不属于国家强制认证，报告期内未能持续拥有该等认证不会影响公司生产经营的合法合规性，不存在被相关主管部门行政处罚的风险。除台州杰诚、成都地通报告期初存在未办理排污资质相关手续的情形外，发行人报告期内持续拥有相关排污资质及高新技术企业证书，不存在无证或超出许可范围经营的情形，报告期内，发行人及子公司不存在因不具备相关资质而被相关主管部门处罚的情况。

四、UG、CAD、CAE 等软件在发行人生产经营过程中的应用情况、作用及重要性，使用的相关软件是否取得授权

（一）UG、CAD、CAE 等软件在发行人生产经营过程中的应用情况、作用及重要性

公司在产品开发制造和工程实现的相关设计工作中主要使用了 UG、Altairhyperworks 和 CATIA 软件等 CAM/CAD/CAE 技术，上述技术对公司新产品的数据分析，结构疲劳分析，结构优化设计，生产工艺的分析及工装模具的设计具有一定重要性。

CATIA、Altairhyperworks 和 UG 软件在公司生产经营中的具体应用情况及作用如下：

序号	软件名称	具体应用、作用、重要性
1	CATIA	CATIA 为公司提供了设计能力，从产品的概念设计到最终产品的形成，提供了完整的 2D、3D、参数化混合建模及数据管理手段。目前吉利集团、一汽集团等客户使用 CATIA 作为数据格式与供应商进行数据传递和设计交流。
2	Altairhyperworks	Altairhyperworks 软件用于底盘零件的结构优化设计，将 CATIA 等 3D 数模划分为有限元网格格式，用于 CAE 分析前的必需步骤，为后续的 CAE 分析提供模型（如模态/刚度/屈曲/强度/疲劳等底盘结构件性能分析），为目前吉利集团、一汽集团等客户使用的前处理网格及后处理软件之一。
3	UG	UG 软件主要用于模具和工装设计环节，利用 UG 参数化造型技术，对零件直接进行三维模型设计，最后得到符合需要的、完善的工程图。UG 生成三维模型，再将其转换成二维工程图，可提高设计、绘图和修改等工作的效率和质量。目前，吉利集团、一汽集团等客户使用 UG 软件与供应商进行设计和数据交流。

（二）使用的相关软件是否取得授权

发行人及其子公司已分别与 CATIA、Altair hyperworks 和 UG 软件供应商签订了相应的软件采购合同，已经取得该等软件的使用授权。对于未来在业务发展过程中可能使用到的软件，公司亦会持续采购。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

（一）网络检索中国执行信息公开网、中国裁判文书网等，核查发行人专

利、商标等知识产权是否存在纠纷；

（二）查阅发行人现行有效的专利证书并向专利局打印专利登记簿；

（三）查询发行人及同行业可比公司的招股说明书、公告的公开披露文件，了解发行人及同行业可比公司经营活动涉及的知识产权情况，其中包括商标、专利、著作权和域名；

（四）获取发行人研发项目管理制度，了解其研发项目管理制度情况及研发成果的相关保密措施；

（五）获取发行人核心技术人员的调查问卷，了解核心研发人员背景情况；访谈核心技术人员，了解核心技术的研发过程及技术迭代情况；抽取核心技术人员与发行人签署的保密协议和竞业禁止协议；

（六）访谈主要客户，了解发行人所在行业关于知识产权的相关要求；

（七）获取发行人关于其轻量化相关新材料应用、模具设计、工艺技术的形成过程、保护措施及收入实现情况等的相关说明；

（八）查阅发行人及其子公司报告期内与生产经营相关的重要资质及认证文件；

（九）获取政府相关主管部门开具的合规证明；

（十）查阅相关软件采购合同及付款凭证；

（十一）查询发行人及其子公司所在地相关主管部网站的公开披露信息，确认发行人及其子公司在报告期内受到处罚的情况。

二、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

（一）截至报告期末，发行人已经取得了经营活动所需的知识产权，与同行业可比公司一致。发行人的经营活动正常开展，不存在涉及知识产权的重大权属纠纷，不存在因知识产权而产生对发行人持续经营有重大不利影响的事项；

（二）发行人轻量化相关新材料应用、模具设计、工艺技术运用于生产经营，部分技术已在零部件生产中得到应用，相关产品应用于下游客户的多款车

型，实现了收入，与下游客户需求相匹配；

（三）截至本问询函的回复出具日，发行人及其子公司已经取得了生产经营所应当具备的资质、许可、备案并在其规定的范围内进行生产经营，发行人及其子公司目前所持有的相关资质及认证不存在即将到期的情况，不会对发行人生产经营产生重大不利影响。发行人及其子公司所拥有的各项认证均不属于国家强制认证，报告期内未能持续拥有该等认证不会影响公司生产经营的合法合规性，不存在被相关主管部门行政处罚的风险。除台州杰诚、成都地通报告期初存在未办理排污资质相关手续的情形外，发行人报告期内持续拥有相关排污资质及高新技术企业证书，不存在无证或超出许可范围经营的情形，报告期内，发行人及子公司不存在因不具备相关资质而被相关主管部门处罚的情况；

（四）发行人及其子公司已分别与 CATIA、Altair hyperworks 和 UG 软件供应商签订了相应的采购合同，已经取得该等软件的使用授权。对于未来在业务发展过程中可能使用到的软件，公司亦会持续采购。

20.3 关于诉讼仲裁

根据申报材料：（1）发行人的重大诉讼或仲裁定为涉案金额 300 万元以上，尚未了结或可预见的重大诉讼或仲裁共 5 起；（2）广州名珞诉宁波益世案已两次开庭审理，尚未判决；（3）天人汽车诉湘潭地通案已经调解，最后一笔款项将于 2024 年付清；（4）湘潭地通同时存在向法院起诉和仲裁委申请与广汽菲亚特克莱斯勒纠纷的情形，破产管理人已于 2023 年 6 月 6 日向湘潭地通发出《广汽菲亚特克莱斯勒汽车有限公司债权审查认定结果通知书》，对债权进行认定；（5）湖州中叉诉长兴地通地通案正在进行诉前调解。

请发行人说明：（1）上述诉讼仲裁案件的基本情况，纠纷原因，发行人败诉、承担赔偿责任的可能性，选择调解的原因，相关会计处理是否符合企业会计准则要求，对发行人经营业绩的影响，是否构成重大不利影响；（2）天人汽车诉湘潭地通案款项支付情况，是否与调解情况一致；（3）广汽菲亚特克莱斯勒是否进入破产程序及原因，发行人债权获得清偿的可能性，会计处理是否符合相关规定。

请保荐机构、申报会计师、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、上述诉讼仲裁案件的基本情况，纠纷原因，发行人败诉、承担赔偿责任的可能性，选择调解的原因，相关会计处理是否符合企业会计准则要求，对发行人经营业绩的影响，是否构成重大不利影响

上述诉讼仲裁案件的基本情况和进展如下：

案号	当事人双方	纠纷原因	案件进展	会计处理
（2022）湘 0302 民初 516 号	原告：天人汽车 被告：湘潭地通	天人汽车认为湘潭地通拖欠其 DIT20200331001《买卖框架合作协议》下应付货款，将湘潭地通诉至法院	2022 年 4 月 20 日，为减轻诉累，提高纠纷解决效率，经湘潭市雨湖区人民法院主持，湘潭地通与天人汽车就上述买卖合同纠纷达成调解。（2022）湘 0302 民初 516 号《民事调解书》的主要协议内容及湘潭地通的履行情况详见本题“（二）天人汽车诉湘潭地通案款项支付情况，是否与调解情况一致”。	相应货款已全额计入应付账款，并按（2022）湘 0302 民初 516 号《民事调解书》进度付款
（2022）浙 0282 民初 647 号	原告：广州明珞 被告：宁波益世	广州明珞认为宁波益世未向其支付 FE-6 纵梁焊接项目《承揽合同》下剩余终验收款和质保金，将宁波益世诉至法院	2023 年 7 月 10 日，为推进纠纷解决，减轻诉累，经慈溪市人民法院主持，广州明珞与宁波益世就上述承揽合同纠纷达成调解。（2022）浙 0282 民初 647 号《民事调解书》主要协议内容如下：被告宁波益世应支付原告广州明珞终验收款 2,308,439.66 元及质保金 936,146.55 元，合计 3,244,586.21 元，上述款项分期履行，均通过银行承兑方式支付；原告广州明珞于 2023 年 8 月 15 日前向被告宁波益世交付涉案 FE-6 纵梁焊接项目 PLC7 套程序的密码及双方于 2018 年 9 月 14 日签订的《FE-6 纵梁焊接项目技术协议》第 10.3.6 条中除 8.4 条、8.5 条外终验收资料，并应在被告分期支付的涉案调解款项前向被告开具当期应付款金额对应的增值税专用发票。 目前，原被告双方已经根据（2022）浙 0282 民初 647 号《民事调解书》履行完毕相关义务，该诉讼已经了结。	相应货款已全额计入应付账款，并按（2022）浙 0282 民初 647 号《民事调解书》进度付款
（2022）湘 0121 民初 14247 号	原告：湘潭地通 被告：广汽菲亚特克莱斯勒	湘潭地通认为广汽菲亚特克莱斯勒拖欠其 GFICPUX210193《补偿协议》下 343/CHB 菲翔车型呆滞物料补偿款及 GFICPUX190017《模具工装合同》下 K8 车型模具设计变更产生的费用，将广汽菲亚特克莱斯勒诉至法院	2022 年 11 月 25 日，长沙县人民法院作出（2022）湘 0121 民初 14247 号《民事判决书》，上述判决生效后，因广汽菲亚特克莱斯勒未能按照判决期限履行付款义务，湘潭地通已于 2023 年 2 月 10 日向长沙县人民法院申请强制执行。该案件涉案相关款项已经作为破产债权予以认定。	发行人与广汽菲亚特克莱斯勒正常结算的货款及《补偿协议》中约定的 343 车型呆滞物料补偿款已计入应收账款，相应应收账款已全额计提坏账准备；因与 K8 车型模具设计变
(2022)长仲决字第 5062 号	申请人：湘潭地通 被申请人：	湘潭地通认为广汽菲亚特克莱斯勒未向其支付	该仲裁涉案相关款项已经作为破产债权予以认定，湘潭地通于 2023 年 5 月 23 日向长沙仲裁委员会申请撤回仲裁申请。2023 年 6 月 6 日，长沙市仲裁	

案号	当事人双方	纠纷原因	案件进展	会计处理
	广汽菲亚特克莱斯勒	GFICPUX180204《零件供应合同》下 K8 车型零件货款和呆滞物料费用，将广汽菲亚特克莱斯勒诉至仲裁庭。	委员会作出(2022)长仲决字第 5062-2 号《决定书》，准许申请人湘潭地通撤回仲裁申请。	更费用、K8 车型呆滞物料费用及逾期利息相关的经济利益流入企业的可能性很小，未满足收入确认条件，未确认相关收入和应收账款。
（2023）浙 0522 民诉前调 1029 号、（2023）浙 0522 民初 6536 号	原告：湖州中叉 被告：长兴地通	湖州中叉认为长兴地通拖欠其《叉车租赁合同》下租金，应赔偿逾期租金损失、叉车修复费用、蓄电池损坏费用及违约金，将长兴地通诉至法院	2023 年 1 月 18 日，湖州中叉以长兴地通为被告向长兴县人民法院提起诉讼，其诉讼请求为：1、判令立即解除双方签订的《叉车租赁合同》；2、判令被告长兴地通立即返还租用的 CPD30 电动平衡重式叉车 8 辆（其中一台备用车），牵引车 2 辆，备用电瓶 4 组（型号：80V/480AH），牵引车充电器 2 台，电动叉车充电器 7 台；3、判令被告长兴地通赔偿逾期租金收益损失 362,322.3 元；4、判令被告长兴地通赔偿因使用不当造成损坏已无法使用的蓄电池组 9 组，丢失 80V/480AH 蓄电池 1 组，共 10 组计价 260,000 元；5、判令被告长兴地通赔偿因使用不当造成损坏的叉车修复费用 44,201 元；6、判令被告长兴地通立即支付解除日尚欠的叉车租金（暂计至起诉之日 2023 年 1 月 18 日尚欠租金 97,734 元）；7、判令被告长兴地通立即支付至合同解除日延期支付租金违约金（暂计至起诉日为 2,582,000 元）；8、诉讼律师代理费 15 万元由被告长兴地通承担；9、本案诉讼费、诉前保全保函费、保全费等所有诉讼费用由被告长兴地通承担。 为节约司法资源，提高纠纷解决效率，长兴县人民法院于正式立案前对该案组织了诉前调解。 因湖州中叉与长兴地通未能在诉前调解中达成协议，该案已正式立案，长兴地通已于 2023 年 11 月 2 日收到长兴县人民法院（2023）浙 0522 民初 6536 号案件《应诉通知书》。2023 年 11 月 16 日，湖州中叉向长兴县人民法	发行人已按原租赁合同计提长兴地通叉车租金至收到起诉状副本日，且已针对满足预计负债确认条件的部分确认了预计负债。

案号	当事人双方	纠纷原因	案件进展	会计处理
			院递交了《增加诉讼请求申请书》和《变更诉讼请求申请书》，申请增加“请求判令被告支付维修费 27,091 元”的诉讼请求并申请将原诉讼请求第六项和第七项变更为“判令被告立即支付直至合同解除日尚欠的叉车租金 100,864 元及逾期支付违约金 272.8 元（租金和逾期支付违约金暂计至 2023 年 1 月 18 日，违约金按 4LPR 计算）”。2023 年 11 月 3 日，长兴县人民法院向长兴地通了送达（2023）浙 0522 民初 6536 号案件《传票》，该案已于 2023 年 11 月 22 日和 2023 年 12 月 7 日两次开庭审理，目前尚未作出生效判决。	

根据上表，除湖州中叉诉长兴地通租赁合同纠纷一案（以下简称“湖州中叉诉长兴地通案”）尚处于一审审理中，其他案件均已裁判或者调解并进入履行阶段。

对于上述案件，原告湖州中叉已申请对原第七项诉讼请求进行大幅度调整，主张的违约金由 2,582,000 元变更为 272.8 元，导致长兴地通可能需要承担的赔偿数额较小，故对发行人经营业绩影响较小，不会构成重大不利影响。

综上，除湖州中叉诉长兴地通案尚处于一审审理中，其他案件均已裁判或者调解并进入履行阶段，对于湖州中叉诉长兴地通案，因原告湖州中叉调整诉讼请求，发行人可能需要承担的赔偿数额较小，故对发行人经营业绩影响较小，不构成重大不利影响。发行人已对上述诉讼事项进行了相应的会计处理，相关会计处理符合企业会计准则要求。

二、天人汽车诉湘潭地通案款项支付情况，是否与调解情况一致

（一）（2022）湘 0302 民初 516 号《民事调解书》的主要内容

2022 年 4 月 20 日，湘潭市雨湖区人民法院出具（2022）湘 0302 民初 516 号《民事调解书》，双方当事人自愿达成如下协议：一、被告湘潭地通欠原告天人汽车货款共计 4,495,957 元（含质保金 1,229,433.38 元）；二、被告湘潭地通承诺于 2022 年 4 年 30 日前付原告天人汽车 266,523.62 元（以银行承兑方式），剩余 300 万元于 2022 年 5 月 30 日支付 75 万元（以银行承兑方式）、2022 年 6 月 30 日支付 75 万元（以银行承兑方式）、2022 年 7 月 30 日支付 75 万元（以银行承兑方式）、2022 年 8 月 30 日支付 75 万元（以银行承兑方式）。剩余质保金 1,229,433.38 元（以银行承兑方式）于 2024 年 6 月 30 日之前支付；三、若被告湘潭地通未按第二项约定履行付款义务，则原告天人汽车可以以欠付金额为基数自 2021 年 8 月 4 日起按全国银行间同业拆借中心公布的一年期贷款市场报价利率要求被告湘潭地通汽车制品有限公司支付逾期付款违约金直至被告湘潭地通汽车制品有限公司实际清偿之日止；四、双方无其他争议。

（二）本案款项支付情况

湘潭地通已分别于 2022 年 4 月 29 日、2022 年 5 月 27 日、2022 年 6 月 30 日、2022 年 7 月 27 日和 2022 年 8 月 29 日以银行承兑方式向天人汽车支付货

款 266,523.62 元、75 万元、75 万元、75 万元和 75 万元，剩余质保金 1,229,433.38 元（以银行承兑方式）未到支付节点。

截至本问询函的回复出具之日，湘潭地通正在按照（2022）湘 0302 民初 516 号《民事调解书》履行付款义务，故天人汽车诉湘潭地通案款项支付情况与调解情况一致。

三、广汽菲亚特克莱斯勒是否进入破产程序及原因，发行人债权获得清偿的可能性，会计处理是否符合相关规定。

（一）广汽菲亚特克莱斯勒破产情况和发行人获得清偿的可能性

湖南省长沙市中级人民法院（以下简称“长沙中院”）于 2022 年 11 月 28 日作出（2022）湘 01 破申 139 号《民事裁定书》，裁定受理广汽菲亚特克莱斯勒破产清算一案，根据上述《民事裁定书》，长沙中院认为广汽菲亚特克莱斯勒实际资产已无法清偿全部债务，且现已基本停止经营，明显缺乏清偿能力，符合企业破产法规定的破产原因，广汽菲亚特克莱斯勒据此申请破产清算依据充分，依法予以受理。2023 年 3 月 6 日，长沙中院作出（2022）湘 01 破 214-1 号《决定书》，指定北京盈科（长沙）事务所担任广汽菲亚特克莱斯勒管理人。

湘潭地通于 2023 年 3 月 15 日就本息共计 15,272,185.74 元的债权向广汽菲亚特克莱斯勒管理人进行债权申报登记（以下简称“管理人”）。2023 年 6 月 6 日，管理人向湘潭地通发出《广汽菲亚特克莱斯勒汽车有限公司债权审查认定结果通知书》，对共计 12,815,551.39 元债权（普通债权）进行认定。

2023 年 7 月 31 日，广汽菲亚特克莱斯勒管理人召开第一次债权人会议并出具《广汽菲亚特克莱斯勒汽车有限公司破产财产分配方案》（以下简称“分配方案”）【（2023）广汽菲克破管一债字 007 号】。根据分配方案，截至 2022 年 11 月 28 日，广汽菲克公司资产总额约为 3,893,673,287.61 元，参加债务人财产分配的债权审查金额共计为 7,502,585,848.15 元（其中建设工程债权金额 22,316,855.68 元；有特定财产担保的债权金额 135,768,916.41 元；职工债权金额 143,890,313.72 元；税款债权金额 6,750,480.81 元；普通债权金额 7,193,859,281.53 元），有待进一步审查的暂缓债权金额为 636,043,723.42 元。

根据上文所述相关资产和债权情况，就 12,815,551.39 元的普通债权，湘潭

地通有获得一定比例清偿的可能性，具体执行破产财产分配方案有待管理人进一步确定和公示。

（二）会计处理是否符合相关规定

基于广汽菲亚特克莱斯勒已经处于破产状态，对于破产债权，预计收回可能性较小。截至 2023 年 6 月末，发行人对广汽菲亚特克莱斯勒的应收账款余额全额计提了坏账准备，对相应车型的存货计提了跌价准备，会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

综上所述，广汽菲亚特克莱斯勒已经因为实际资产已无法清偿全部债务进入破产程序，对于破产债权，发行人有获得一定比例清偿的可能性，会计处理符合相关规定。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构、申报会计师和发行人律师执行了如下核查程序：

（一）登录中国裁判文书网、12309 中国检察网、全国法院被执行人信息网等相关网站查询相关公示信息；

（二）查阅相关案件的起诉状、仲裁申请书、民事裁定书、民事判决书、民事调解书、仲裁决定书等文书；

（三）查阅天人汽车诉湘潭地通《民事调解书》及诉讼款项支付凭证；

（四）登录裁判文书网、全国企业破产重组案件信息网及长沙市中级人民法院官网查询广汽菲亚特克莱斯勒破产相关资料；

（五）查阅广汽菲亚特克莱斯勒债权申报及债权认定的材料；

（六）检查诉讼相关款项是否已合理入账，是否按预期信用损失计提坏账准备。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师和发行人律师认为：

（一）除湖州中叉诉长兴地通案尚处于一审审理中，其他案件均已裁判或

者调解并进入履行阶段，对于湖州中叉诉长兴地通案，因原告湖州中叉调整诉讼请求，发行人可能需要承担的赔偿数额较小，故对发行人经营业绩影响较小，不构成重大不利影响。发行人已对上述诉讼事项进行了相应的会计处理，相关会计处理符合企业会计准则要求；

（二）天人汽车诉湘潭地通案款项支付情况与调解情况一致；

（三）广汽菲亚特克莱斯勒因实际资产已无法清偿全部债务已进入破产程序，对于破产债权，发行人有获得一定比例清偿的可能性，会计处理符合相关规定。

20.4 关于行政处罚

根据申报材料：（1）报告期内，发行人及其子公司受到主管部门做出的行政处罚共计 5 项；（2）2020 年 1 月 14 日，宁波地通因违反税收征收管理法，处以罚款 94,637.31 元；（3）2021 年 4 月 8 日，宝鸡地通因生产废水监控化学需氧量（COD）超标 0.92 倍，处以罚款 13 万元；（3）2021 年 6 月 11 日，宁波地通因未按照规定安排职业健康检查等，进行警告并处罚款 5 万元；（4）2021 年 7 月 16 日，宁波益世因违反特种设备安全管理规定，责令停止使用未经检验的叉车并处罚款 5 万元；（5）2022 年 7 月 22 日，台州杰诚黄岩分公司因在 2022 年 4 月 1 日至 2022 年 4 月 30 日个人所得税（工资薪金所得）未按期进行申报，限十五日内到银行缴纳罚款 50 元。

请发行人说明：报告期内行政处罚发生的原因、整改措施、对发行人的影响，是否构成重大违法违规，是否完整披露报告期内的违法违规行为，发行人相关内控制度是否健全并有效执行。

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、报告期内行政处罚发生的原因、整改措施、对发行人的影响，是否构成重大违法违规，是否完整披露报告期内的违法违规行为

发行人及其子公司报告期内所受到的行政处罚情况已完整披露，具体处罚原因及整改情况如下：

序号	主体	文号	处罚原因	主要整改措施	影响
1	宁波地通	甬税稽三罚〔2020〕26 号	未按照规定期限办理纳税申报和报送纳税资料	（1）预缴税款 （2）缴纳罚款	无重大影响
2	宝鸡地通	陕 C 高新环罚（2021）64 号	生产废水监控化学血氧量（COD）超标 0.92 倍的违法行为	（1）成立公司级环保监察领寻小组；（2）关于污水处理站污水排放指标的监测，污水处理站实行 24 小时值班制；（3）关于电泳线槽、污水池、排污槽等清洗必须执行审批流程；（4）关于污水排放口的管控，制作警示牌与管理责任牌，严禁非相关人员靠近污水排放口，严禁任何人员私自向污水排放口内倾倒杂物；（5）加强与主管机关专管人员沟通交流，提升公司环保专员专业水平。	无重大影响
3	宁波地通	甬仑卫职罚（2021）0010 号	安排未经职业健康检查的劳动者从事接触职业病危害的作业；未按照规定组织职业健康检查；未对劳动者个人职业病防护采取指导、督促措施；未按照规定定期对工作场所进行职业病危害因素检测	（1）组织经营管理团队召开专题反思会；（2）公司全员进行职业病防治和政策法规培训；（3）对涉及职业病危害的岗位进行职业病体检；（4）在全司范围内进行检查、宣传和规范职业病防治工作，对职业病防治不合格的车间进行休业整顿。	无重大影响
4	宁波益世	甬新市监处〔2021〕20 号	使用未经检验合格的叉车	（1）停用未办理检验叉车并进行了报检并对擅自开启叉车的员工和部门负责人进行了相应的责任考核；（2）召开全体班组长会议培训叉车的使用和报检报修流程；（3）安排人员对公司所有特种设备进行排查登记报检台账，实时跟踪所有特种设备的使用情况。	无重大影响
5	台州杰诚黄岩分公司	黄税院简罚〔2022〕507 号	在 2022 年 4 月 1 日至 2022 年 4 月 30 日个人所得税（工资薪金所得）未按期进行申报	（1）补充申报 （2）缴纳罚款	无重大影响
6	宁波杰诚	前湾应急罚决[2023]000005 号	未如实记录安全生产教育和培训情况	(1) 公司已对相关员工进行安全生产教育和培训 (2) 缴纳罚款	无重大影响

就上述第 1 项行政处罚，国家税务总局宁波市北仑区（宁波经济技术开发区）税务局已于 2022 年 4 月 18 日出具《证明》，确认宁波地通前述行政处罚金额较小，情节轻微，对社会未造成严重影响，并在检查时已预缴税款。

就上述第 2 项行政处罚，宝鸡高新技术产业开发区生态环境中心已于 2022

年 3 月 27 日出具《证明》，确认宝鸡地通于 2020 年 12 月因生产废水在线监控化学需氧量（COD）超标的违法行为被给予责令改正并罚款壹拾叁万元整的行政处罚已及时改正违法行为并足额缴纳罚款，未对社会造成严重影响，不属于情节严重的违法行为。

就上述第 3 项行政处罚，宁波市北仑区卫生健康局已于 2022 年 3 月 30 日出具《证明》，确认宁波地通上述行为已整改，未构成《中华人民共和国职业病防治法》规定的情节严重的违法行为。该行政处罚案件已于 2022 年 1 月 11 日结案。

就上述第 4 项行政处罚，宁波市前湾新区管理委员会（原为宁波市杭州湾新区管理委员会）已于 2022 年 3 月 23 日出具《关于相关行政处罚的情况说明》，确认宁波益世上述违法行为已经主动及时中止并完成整改，未造成安全事故及其他不良后果，不属于重大违法行为。

就上述第 5 项行政处罚，国家税务总局台州市黄岩区税务局院桥税务所已于 2023 年 4 月 24 日出具《证明》，确认台州杰诚黄岩分公司前述行政处罚金额较小，情节轻微，对社会未造成严重影响，不构成重大行政处罚。

就上述第 6 项行政处罚，宁波前湾新区应急管理局已于 2023 年 7 月 24 日出具《说明》，确认宁波杰诚上述违法行为不属于严重安全生产违法行为。除上述行政处罚外，宁波杰诚在宁波前湾新区应急管理局不存在其他处罚记录。

综上，发行人已完整披露报告期内的违法违规行为，相关行政处罚不不属于重大违法违规行为，不会对发行人的正常经营和财务状况造成重大不利影响。

二、发行人内控制度是否健全并有效执行

发行人已经按照《公司法》《证券法》及《公司章程》的有关规定，建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书等公司治理机构和内部经营管理机构，并在经营的各个层面建立了较完善的内控制度体系。公司内部控制制度涵盖公司日常管理及运营环节，包括但不限于资金管理制度、仓库管理制度、财务管理制度、生产管理制度、采购及销售管理制度、行政管理制度、人力资源管理制度、内部审计制度、关联交易管理制度等方面的内部管理制度，并根据公司发展需要不断完善相关内部控制制度。该等制度为公司的正

常运作提供了可靠依据并在报告期内有序执行。

根据中汇于 2023 年 11 月 24 日出具的《内部控制的鉴证报告》，报告期末，发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2023 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

综上，发行人已建立健全了较为完善的内控制度并得到有效执行。

【保荐机构及其他中介机构核查意见】

一、核查程序

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

（一）查阅发行人提供的行政处罚决定书、整改文件、缴纳罚款凭证及营业外支出明细；

（二）查阅相关主管部门出具的证明；

（三）查询国家企业信用信息公示系统、国家税务总局、信用中国及相关地方主管部门官网等网站公开披露信息；

（四）查阅发行人制定的资金管理制度、仓库管理制度、财务管理制度、生产管理制度、采购及销售管理制度、行政管理制度、人力资源管理制度、内部审计制度、关联交易管理制度等内控文件；

（五）查阅中汇会计师出具的《内控控制鉴证报告》。

二、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

（一）发行人已完整披露报告期内的违法违规行为，相关行政处罚不属于重大违法违规行为，不会对发行人的正常经营和财务状况造成重大不利影响；

（二）发行人已建立健全了较为完善的内控制度并得到有效执行。

20.5 关于媒体质疑

请保荐机构自查与发行人本次公开发行相关的媒体质疑情况，就媒体质疑事项进行核查并发表明确意见。

【回复】

自发行人 2023 年 6 月 29 日披露首次公开发行股票并在主板上市申请文件至本问询函的回复出具日，保荐人对媒体的相关报道进行了持续关注。经核查，截至本问询函的回复出具日，除了仅对招股说明书内容进行简单摘录及评论外，相关质疑报告及媒体主要关注要点如下：

序号	发表时间	媒体来源	标题	主要内容
1	2023/6/19	新浪财经	地通控股：拟冲刺上交所主板 IPO 上市，预计投入募资 7 亿元，近八成收入来自第一大客户吉利集团	大客户依赖
2	2023/7/24	雷递	地通控股冲刺上交所：年营收 21 亿业绩高度依赖吉利	大客户依赖
3	2023/8/18	IPO 日报	地通控股扣非后真相：净利停滞不前，隐忧一个接一个……	第二大客户威马集团经营不善、大客户依赖、估值下降、实际控制人
4	2023/11/1	小财米儿	地通工业 IPO 能否成功闯关，关键之一降低对吉利集团的极度依赖	大客户依赖、应收账款高度集中于吉利集团、期末存货金额较大、第二大客户威马集团经营不善，存在短期偿债风险

针对相关质疑问题，发行人已在本问询函的回复中予以说明，具体情况如下：

1、大客户依赖相关情况详见本问询函的回复之“问题 1.1 关于客户集中”；

2、第二大客户威马集团经营不善相关情况详见本问询函的回复之“问题 9、关于应收账款和应收款项融资”之“二、公司与威马集团的合作历史与交易情况；说明按扣除留置模具预计变现现金流后的金额计提坏账准备是否符合准则规定，坏账准备计提是否谨慎；留置模具变现收益纳入经常性损益核算的合理性；说明就本次威马事件可比已上市/拟上市公司对威马的坏账计提比例情况，模拟测算全额计提坏账准备情形下，发行人是否仍符合发行上市条件”；

3、估值下降相关情况详见本问询函的回复之“问题 3.2 关于历史沿革”之“六、结合发行人股东的入股背景、原因、相关股权转让或增资价格的定价依据及公允性，说明发行人同次、相近的转让或增资之间价格差异的合理性，出资来源及合法性，股权变动程序是否合规，是否存在代持、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷及潜在纠纷”；

4、实际控制人相关情况详见本问询函的回复之“问题 3.1 关于股权结构”之“一、（二）台州地通与何烨、余德友与何烨不存在一致行动关系的原因及合理性，是否符合相关规定”；

5、应收账款高度集中于吉利集团相关情况详见本问询函的回复之“问题 9、关于应收账款和应收款项融资”；

6、期末存货金额较大相关情况详见本问询函的回复之“问题 10、关于存货”；

7、存在短期偿债风险相关情况详见本问询函的回复之“问题 12、关于偿债能力”。

在本问询函的回复中，发行人的相关说明不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，相关媒体关注事项不会对发行人本次公开发行上市构成实质性障碍。

保荐机构的总体意见：对本问询函的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。

（本页无正文，为《关于地通工业控股集团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的回复》之签署页）

地通工业控股集团股份有限公司

2024 年 1 月 17 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读地通工业控股集团股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，确认审核问询函回复报告内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

发行人董事长签名：

余德友

地通工业控股集团股份有限公司

2024 年 1 月 17 日

（本页无正文，为《关于地通工业控股集团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的回复》之签署页）

保荐代表人：

许　宁　　曹志鹏

法定代表人：

霍　达

招商证券股份有限公司

2024年 1月17日

问询函回复报告的声明

本人已认真阅读地通工业控股集团股份有限公司本次问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人：

霍 达

招商证券股份有限公司

2024年 1 月17 日