

本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有创新投入大、新旧产业融合成功与否存在不确定性、尚处于成长期、经营风险高、业绩不稳定、退市风险高等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。

南通超达装备股份有限公司

Nantong Chaoda Equipment Co., Ltd.

(江苏省如皋市城南街道申徐村 1 组)



首次公开发行股票并在创业板上市 招股说明书

保荐机构（主承销商）



(上海市广东路 689 号)

中国证监会、交易所对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对注册申请文件及所披露信息的真实性、准确性、完整性作出保证，也不表明其对发行人的盈利能力、投资价值或者对投资者的收益作出实质性判断或保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责；投资者自主判断发行人的投资价值，自主作出投资决策，自行承担股票依法发行后因发行人经营与收益变化或者股票价格变动引致的投资风险。

声明及承诺

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书及其他信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

发行人控股股东、实际控制人承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书中财务会计资料真实、完整。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员、发行人控股股东、实际控制人以及保荐人、承销的证券公司承诺因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

保荐人及证券服务机构承诺因其为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

本次发行概况

发行股票种类	人民币普通股（A股）
每股面值	1.00 元人民币
发行股数	18,200,000 股，占发行后总股本的比例不低于 25%
发行后总股本	72,758,822 股
每股发行价格	28.12 元
预计发行日期	2021 年 12 月 13 日
拟上市证券交易所和板块	深圳证券交易所创业板
保荐机构（主承销商）	海通证券股份有限公司
招股说明书签署日期	2021 年 12 月 9 日

重大事项提示

本公司特别提醒投资者认真阅读本招股说明书全文，并特别注意下列重大事项。

一、特别风险提示

（一）经济周期性波动与汽车行业发展状况影响的风险

公司系国内领先的汽车内外饰模具供应商，主要从事模具、汽车检具、自动化工装设备及零部件的研发、生产与销售。公司业务发展与汽车行业的发展息息相关，当宏观经济处于上升阶段时，汽车行业发展迅速；宏观经济处于下降阶段时，汽车行业发展放缓。

汽车模具的需求量主要取决于汽车新车型开发及改型换代等周期变化，因此下游整车市场的供求关系短期变化不会对公司业务造成直接影响。但若经济周期波动、宏观经济政策调整等因素引起汽车行业整体发生不利变化，下游客户可能会因需求萎缩推迟新车型的开发及原有车型的升级、改款，进而导致下游汽车零部件供应商对汽车模具及配套产品的需求会有所减弱，上游汽车模具供应商之间竞争加剧的同时订单获取难度加大，利润空间将受到一定挤压。

2018年、2019年、2020年和2021年1-6月，公司主营业务毛利率分别为40.47%、39.42%、34.15%和32.52%。受2018-2019年国内外汽车产销量下滑、汽车行业景气度整体呈低迷态势的影响，公司2018年度及2019年度主营业务毛利率分别下降0.19个百分点和1.05个百分点；受新冠肺炎疫情对下游客户生产经营带来的影响，2020年下游汽车零部件供应商对模具等产品的需求有所减少，上游汽车模具供应商之间竞争较为激烈，同时受公司当年自动化工装设备及零部件业务收入占比提高且毛利率降幅较大以及公司执行新收入准则将“物流费用”通过存货“合同履约成本”核算进而结转至“营业成本”的影响，公司2020年度主营业务毛利率较上年下降5.26个百分点。2021年1-6月公司主营业务毛利率较2020年度下降1.63个百分点，主要系公司为应对全球疫情增加了对境内客户的开拓，导致内销收入占比提升。由于内销业务毛利一般略低于同类型的外销

业务，引起当期主营业务毛利率的下滑；同时 2021 年 1-6 月铝锭等原材料价格的上涨，也对公司毛利率造成了一定影响。

若未来宏观经济持续低迷、下游汽车行业环境持续不景气，下游汽车整车厂可能会因需求萎缩而进一步推迟新车型的开发及原有车型的升级、改款，导致上游模具供应商可获得的整体订单减少，市场竞争进一步加剧，从而对公司生产经营和盈利能力构成不利影响。

（二）汇率波动的风险

2018 年、2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月，公司国外销售收入占同期主营业务收入的比例分别为 46.28%、46.84%、44.82%和 38.13%。随着经营规模的扩大，出口业务将进一步增加。由于公司出口销售大部分以欧元、美元等结算，如果人民币汇率水平发生较大波动，将会在一定程度上影响产品出口和经营业绩，具体表现为：

1、可能产生汇兑损失

当人民币出现汇率波动，公司短期持有的外币货币资金、外币应收账款等外币货币性项目按期末即期汇率进行折算时可能产生汇兑损失。

2、可能引起以人民币计价的营业收入减少，影响公司毛利率水平

公司模具等产品出口业务从订单签订到发货确认收入，整个周期通常需要 1-3 个月，甚至更长的时间。在此期间若人民币持续升值，而以外币计价的模具订单金额不变，以人民币计价的销售收入将减少，从而影响公司毛利率水平。

3、可能在一定程度上影响公司出口产品的竞争力

公司在与海外客户签订出口订单确定产品销售价格时，通常会综合考虑人民币汇率变化因素。人民币的持续升值将导致出口产品与其它国家的同类产品相比价格竞争力有所削弱。为应对人民币升值的影响，公司与中国农业银行如皋市支行、兴业银行南通分行开展远期结售汇业务，加强了在业务执行中对人民币汇率的动态监控，强化了公司在经营中的外汇风险管理，在一定程度上降低了汇率波动风险。但是，如果未来公司对汇率波动方向判断失误，导致实际汇率与公司远

期结汇汇率偏差较大，则会对公司经营业绩产生一定影响。

（三）出口国贸易政策风险

2018 年以来，美国多次宣布对中国出口商品加征进口关税，其中公司主要产品位列其公布的约 2,000 亿美元加征关税清单内，公司主要产品自 2018 年 9 月 24 日起被加征 10% 关税，自 2019 年 5 月 10 日起被加征的关税税率由 10% 提高至 25%。

2018 年、2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月，公司对美国出口收入金额分别为 6,522.78 万元、4,808.91 万元、3,511.04 万元和 1,713.32 万元，占主营业务收入的比例分别为 14.16%、10.82%、7.81% 和 8.07%，整体占比不大。受上述加征关税影响，公司 2019 年度、2020 年度美国出口收入有所下滑，但未对公司经营业绩造成重大不利影响。但是，如果未来中美之间的贸易摩擦持续升级，美国进一步提高加征关税的税率，将可能对公司向美国出口产品进一步产生不利影响，进而影响公司外销业务规模的增长。

目前除上述情形外，公司其他主要出口国家或地区对公司产品没有设置特别的贸易障碍，但不排除以后可能会面临某些国家或地区贸易政策的调整，可能影响对该国或地区的销售，甚至暂时性地退出该市场，从而给公司盈利带来一定的不确定性。

（四）业绩下滑风险

2018 年度、2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月，公司实现主营业务收入分别为 46,049.09 万元、44,428.70 万元、44,935.35 万元和 21,226.14 万元，归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润分别为 8,469.31 万元、6,928.80 万元、5,684.61 万元和 2,178.68 万元。受全球宏观经济增速放缓、汽车行业发展下滑以及中美贸易摩擦的影响，公司 2019 年度主营业务收入较 2018 年度下降 3.52%，同时由于公司当期其他业务收入下降以及期间费用有所增加等原因，导致公司归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润较 2018 年度下降 18.19%。受 2020 年 1 月以来全球新冠肺炎疫情对下游汽车行业的影响，公司虽然 2020 年度主营业务收入与上年基本持平，但主营业务毛利率降幅较大，导致公司归属于发行人

股东扣除非经常性损益后的净利润有所下滑。当全球经济周期性波动及宏观经济增速放缓、汽车相关产业发展下滑、出口贸易国出现贸易争端或其他不可抗力情形出现时，公司经营业绩均会受到一定程度的影响，可能出现业绩下滑的风险。

如未来全球宏观经济增速继续放缓、汽车行业发展持续低迷、出口贸易国贸易争端进一步加剧，同时公司未能有效持续开拓客户和市场，公司未来业绩可能出现进一步下滑的风险。

（五）成长性风险

经过多年的发展，公司已成为国内领先的汽车内外饰模具供应商，但公司未来的成长受行业环境、市场需求、研发和技术创新等内外部因素综合影响。如果未来公司面临的外部环境发生重大不利变化或公司不能在技术创新、研发、市场营销等方面继续保持领先优势，或市场拓展未能达到预期，公司将面临业绩增速下滑或不能持续增长的风险。

（六）新冠肺炎疫情对公司经营业绩影响的风险

自2020年1月以来，新型冠状病毒肺炎疫情在全国范围内蔓延，国家及各地政府均采取了延迟复工、对返工人群进行隔离等防疫措施以阻止新冠肺炎进一步蔓延；2020年3月，新型冠状病毒肺炎在全球范围内进一步爆发，其中欧洲、北美地区等主要国家疫情较为严重，各国政府也陆续采取了停工停产等措施以控制新冠肺炎疫情的进一步扩散升级。

公司所处的汽车内外饰模具行业以及下游汽车零部件供应商、汽车整车厂属于劳动密集型产业，延迟复工或停工停产等防疫措施对公司及下游客户的生产经营均造成了一定影响，使公司短期内的经营业绩有所下降。同时，报告期内，公司存在较大规模的出口销售，出口销售区域以欧洲、北美地区为主，因此国外客户由于新冠肺炎疫情的影响停工停产以及国内外物流及进出口的约束也会使其在一定时期内对公司产品的需求有所减少或延缓。上述因素对公司生产经营及财务状况造成了一定影响，相关经营业绩发生了一定不利变化；2020年1-6月，公司新增订单金额较上年同期下降22.34%，部分产品的生产、发货及验收亦有所

推迟,2020年1-6月实现主营业务收入17,563.98万元,较上年同期下降16.88%。随着2020年下半年国内新冠肺炎疫情的有效缓解,公司2020年下半年经营情况有所复苏,2020年度实现主营业务收入44,935.35万元,与上年基本持平。

2021年1-6月,国内疫情防控形势有所好转,公司实现营业收入21,802.83万元,较上年同期增长23.44%,实现净利润2,647.98万元,较上年同期增长26.35%。截至本招股说明书签署日,我国新冠肺炎疫情总体上得到了有效控制。但由于局部地区依然存在新增病例,国外疫情依然存续,新冠疫情及局部地区限制人员流动等疫情防控措施,依然可能对公司2021年全年业绩产生一定的负面影响,但不会对公司造成长期且不可恢复的不利影响,不会对公司的持续经营能力产生重大影响。

如后续国内疫情发生不利变化或国外疫情继续蔓延并出现相关产业传导,公司部分客户可能会再次采取减产或者停产措施,进而导致公司经营业绩受到不利影响。

(七) 应收账款坏账损失的风险

2018年、2019年、2020年和2021年6月末,公司应收账款余额分别为14,445.08万元、13,826.46万元、16,231.26万元和18,078.40万元,占同期营业收入的比例分别为30.49%、30.90%、35.94%和82.92%(未进行年化处理)。新冠疫情影响下,客户的回款节奏均有所放缓,相应导致了2020年末和2021年6月末的应收账款占营业收入的比例均有所上升。其中2021年6月末应收账款余额占比较高主要系其仅涉及半年度的营业收入,且上半年因受全球疫情影响导致营业收入偏低所致。报告期各期末,公司账龄在1年以上的应收账款占比分别为7.38%、15.10%、14.61%和10.12%,其中2019年末和2020年末长账龄应收账款占比有所增长;公司已采取各类方式与客户沟通,对长账龄应收账款履行催款手续,截至报告期末,公司长账龄应收账款占比已有明显改善。

公司主要客户为国内外知名大型汽车零部件供应商,该类客户付款条件相对苛刻,部分客户存在付款程序复杂、组织架构调整等情况导致结算周期较长,同时受近年来下游汽车行业景气度下降及新冠肺炎疫情等影响,导致公司存在一定

规模的逾期应收账款；报告期各期末，公司逾期应收账款金额分别为 7,320.14 万元、6,414.11 万元、6,744.44 万元和 8,599.74 万元，占应收账款的比例分别为 50.68%、46.39%、41.55% 和 47.57%。

公司主要客户为国内外知名汽车零部件企业，资金实力较为雄厚，回款情况良好，公司应收账款发生坏账的风险较小。公司已按照会计准则的要求制定了稳健的坏账准备计提政策，并建立了相应的制度加强合同管理和销售货款的回收管理。但是，如果未来汽车行业景气度下降或主要客户生产经营发生不利变化，则应收账款特别是逾期应收账款发生坏账的可能性增大，从而对公司经营成果造成一定的不利影响。敬请投资者关注公司应收账款可能发生坏账损失的风险。

二、本次发行相关主体作出的重要承诺

本公司提示投资者认真阅读本公司、股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员以及本次发行的保荐人及证券服务机构等作出的重要承诺、未能履行承诺的约束措施以及已触发履行条件的承诺事项的履行情况，具体承诺事项参见本招股说明书之“第十三节 附件”之“二、与投资者保护相关的承诺”。

三、2020 年度经营业绩下滑的相关影响因素及其变动情况

2020 年度，公司主要经营业绩与 2019 年度对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动幅度
营业收入	45,161.43	44,741.14	0.94%
营业成本	29,598.07	27,083.18	9.29%
营业利润	7,588.93	8,179.20	-7.22%
净利润	6,726.37	7,312.14	-8.01%
归属于母公司所有者的净利润	6,560.02	7,204.72	-8.95%
扣非后归属于母公司所有者的净利润	5,684.61	6,928.80	-17.96%

2020 年度，公司实现营业收入 45,161.43 万元，同比基本持平；净利润 6,726.37 万元，同比下降 8.01%；扣非后归属于母公司所有者的净利润 5,684.61 万元，同

比下降 17.96%。2020 年度，公司净利润指标较上年出现一定程度下滑，主要原因系公司下游客户所处汽车行业为劳动密集型产业，2020 年上半年新冠肺炎疫情带来的停工停产对公司国内外客户生产经营均造成一定影响，导致公司产品生产、发货及验收有所推迟的同时，下游客户对产品需求亦出现不同程度减弱。从国内汽车产销量来看，2020 年 1-6 月，我国汽车产销分别完成 1,011.2 万辆和 1,025.7 万辆，同比下降 16.8%和 16.9%；同期，公司实现营业收入 17,663.00 万元，扣非后归属于母公司所有者的净利润 1,939.04 万元。

2020 年下半年，虽然公司主要外销地区欧洲、北美等国家疫情未能明显好转，但趋于常态化，同时国内疫情已基本得到有效控制，公司所处经营环境较上半年已有明显改善。从国内汽车产销量来看，2020 年全年，我国汽车产销量分别达 2,522.5 万辆和 2,531.1 万辆，同比下降仅为 2%和 1.9%，较上半年已大幅收窄，汽车行业已有明显复苏态势；受益于整体经营环境的改善和下游汽车行业的复苏，公司国内客户已实现全面复工复产，国外客户也基本恢复正常生产，公司 2020 年下半年生产及销售情况良好，部分长库龄发出商品亦伴随着下游汽车零部件及主机厂 PPAP/量产而得到验收，7-12 月实现营业收入 27,498.43 万元，扣非后归属于母公司所有者的净利润 3,745.57 万元。

公司同行业可比公司以及与公司同处汽车模具行业的创业板在审企业海泰科、宁波方正（上市委审议通过）2020 年主要经营业绩情况如下：

公司名称	2020 年业绩情况
天汽模 (002510.SZ)	2020 年度扣非后净利润为-76,163.39 万元，较 2019 年度-2,652.98 万元亏损进一步扩大
合力科技 (603917.SH)	2020 年度扣非后归属于母公司股东净利润为 6,466.89 万元，较 2019 年度同比下滑 1.30%
威唐工业 (300707.SZ)	2020 年度扣非后归属于母公司股东的净利润为 2,858.51 万元，较 2019 年度同比下滑 15.37%
海泰科	2020 年度扣非后净利润为 5,934.60 万元，较 2019 年度同比上升 14.22%
宁波方正	2020 年度扣非后净利润为 3,781.43 万元，较 2019 年度同比下滑 15.95%
发行人	2020 年度扣非后归属于母公司股东净利润为 5,684.61 万元，较 2019 年度同比下滑 17.96%

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告及招股说明书；

除海泰科由于 2020 年来自新增客户收入较多以及因新冠疫情新增熔喷布模

具业务 3,421.79 万元、新增塑料件业务收入 3,623.12 万元，其当年经营业绩有所上升以外，天汽模、威唐工业、宁波方正及合力科技 2020 年度扣非后净利润均呈下滑趋势。由于合力科技主要以内销为主（报告期内内销收入均超过 80%），国外疫情对其经营业绩影响有限，且其当年汽车零部件业务铝合金部品收入增幅较大，因此合力科技 2020 年经营业绩降幅较小；2020 年度，合力科技模具业务收入较上年同期减少 6,334.00 万元，同比下降 15.85%。整体而言，公司 2020 年度经营业绩变动趋势和同行业可比公司以及与公司同处汽车模具行业的创业板在审企业相匹配，符合行业特点。

综上所述，公司 2020 年 1-12 月营业收入与上年基本持平，净利润虽然出现一定幅度下滑，但影响公司经营业绩下滑的不利因素已逐渐消除，并不影响公司持续经营能力。截至 2020 年末，公司货币资金为 17,955.30 万元，资产负债率仅为 25.21%，流动资产远高于流动负债，且当年度经营活动产生的现金流量净额良好，公司具有较强的可持续经营能力。

四、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况

公司经审计的财务报表审计截止日为 2021 年 6 月 30 日。天衡会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2021 年 9 月 30 日的合并及母公司资产负债表，2021 年 1-9 月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表以及相关财务报表附注进行了审阅，并出具了《审阅报告》（天衡专字（2021）01925 号）。

公司 2021 年 1-9 月的主要财务信息及经营状况如下：截至 2021 年 9 月 30 日，公司资产总额为 82,827.85 万元，负债总额为 17,775.88 万元，所有者权益总额为 65,051.96 万元；2021 年 1-9 月，公司实现营业收入 31,727.90 万元，净利润 3,888.66 万元，综合毛利率为 32.96%，净利率为 12.26%。具体情况列示如下：

1、合并资产负债表主要财务数据

单位：万元

项目	2021.9.30 (经审阅)	2020.12.31 (经审计)	变动幅度
资产总额	82,827.85	81,751.76	1.32%
负债总额	17,775.88	20,612.47	-13.76%

项目	2021.9.30 (经审阅)	2020.12.31 (经审计)	变动幅度
所有者权益	65,051.96	61,139.29	6.40%

截至 2021 年 9 月末，公司的资产总计为 82,827.85 万元，较上年末提升了 1.32 个百分点；负债总额为 17,775.88 万元，较上年末下降了 13.76 个百分点，主要系当期偿还 5,000 万元短期借款所致；公司所有者权益合计为 65,051.96 万元，增长 6.40 个百分点，主要为经营利润留存。

2、合并利润表主要财务数据

单位：万元

项目	2021 年 1-9 月 (经审阅)	2020 年 1-9 月	变动幅度
营业收入	31,727.90	29,696.90	6.84%
营业成本	21,271.78	19,366.66	9.84%
利润总额	4,160.58	3,956.06	5.17%
净利润	3,888.66	3,636.82	6.92%
归属于母公司所有者的净利润	3,790.29	3,547.65	6.84%
扣非后归属于母公司所有者的净利润	3,329.60	3,409.08	-2.33%

注：2021 年 1-9 月数据业经审阅

2020 年 1-9 月，受到新冠疫情影响，公司营业收入、净利润等业绩指标相对较低。截至目前，虽然新冠疫情仍在世界各地蔓延，但国内控制情况良好。2021 年 7-8 月份，江苏省南京、扬州等地出现疫情，江苏省内采取了较为严格的疫情防控措施，对公司业务开展产生一定影响。在遵守当地防疫制度的前提下，公司积极与客户沟通，保持了正常的生产经营。本期经审阅的营业收入、净利润、归属于母公司所有者的净利润指标较上年同期小幅上升。公司扣非后归属于母公司所有者的净利润较上年同期小幅下降，主要系因当期人民币升值产生汇兑损益导致财务费用较上年同期增幅较大所致。

3、合并现金流量表主要财务数据

单位：万元

项目	2021 年 1-9 月 (经审阅)	2020 年 1-9 月	变动幅度
----	-----------------------	--------------	------

项目	2021年1-9月 (经审阅)	2020年1-9月	变动幅度
经营活动产生的现金流量净额	61.55	5,852.73	-98.95%
投资活动产生的现金流量净额	-2,479.72	-8,850.15	-
筹资活动产生的现金流量净额	-5,013.51	1,890.84	-

(1) 经营活动产生的现金流量净额变化分析

发行人 2021 年 1-9 月经营活动产生的现金流量净额较低，主要原因为：

1) 发行人当期营业收入较上年同期增长 2,031.00 万元，但是销售商品、提供劳务收到的现金增加额为 1,157.15 万元，低于营业收入增幅，主要为受疫情和行业环境等因素影响，部分客户基于现金流储备考虑，排款、付款节奏放缓，应收款项有所增加；

2) 随着收入的增长，公司营业成本上升 1,905.12 万元，但购买商品、接受劳务支付的现金增加了 4,467.44 万元，高于营业成本增幅，主要系公司 2021 年 9 月末存货余额较上年末增加所致。为满足在手订单需求，公司期末在产品规模较上年末有所增长，主要涉及部分制造周期较长、单价较高的地毯生产线等产自动化工装设备，以及其他在产模具、检具产品等。除此之外，部分新能源电池箱体产品开始逐渐放量供货，客户已签收但尚未终验，导致发出商品金额有所上升；

随着公司业务发展，当期购买商品、接受劳务支付的现金增加额较高，而销售商品、提供劳务收到的现金增加额较低，对经营活动产生的现金流量净额产生下降影响。

3) 随着公司本期收入和利润增长，公司 2021 年 1-9 月支付的增值税、所得税等各项税费较上年同期增长 690.26 万元；

4) 2020 年上半年，当地政府针对新冠疫情，出台了减免 2-6 月部分员工社会保险等优惠政策，对当地企业提供支持。由于 2021 年 1-9 月无上述优惠政策，公司支付给职工以及为职工支付的现金有所增长。

综上所述，受到上述主要因素影响，公司 2021 年 1-9 月经营活动产生的现金流量净额较 2020 年 1-9 月有所下降。

(2) 投资活动产生的现金流量净额变化分析

2021年1-9月，公司投资活动产生的现金流量净额较上年同期有所回升，主要系本期买入理财金额低于上年同期，导致投资活动有关的现金流出低于上年同期所致。

(3) 筹资活动产生的现金流量净额变化分析

2021年1-9月，公司筹资活动产生的现金流量净额较低，主要为当期归还了短期借款所致。

4、非经常性损益明细表主要数据

单位：万元

项目	2021年1-9月
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	9.02
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	330.24
委托他人投资或管理资产的损益	11.76
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	201.97
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-4.28
税前非经常性损益合计	548.70
所得税影响额	-82.31
归属于少数股东的税后非经常性损益（税后）	5.71
归属于母公司股东的税后非经常性损益	460.69

本期非经常性损益主要由政府补助及投资收益构成。

综上所述，公司财务报告审计截止日后总体运营情况良好，不存在重大异常变动情况，公司持续经营能力未发生重大不利变化。

5、2021年全年盈利预测情况

公司结合最新经营情况、在手订单执行情况、市场需求及竞争态势、成本和期间费用变动情况等有关资料，对2021年全年业绩进行了预计。公司预计2021年实现营业收入42,000万元-48,000万元，较上年同期变动率为-7.00%至6.29%；预计全年归属于母公司的净利润为6,100万元-7,000万元，较上年同期变动率为-7.01%至6.71%；预计全年扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润5,100

万元-6,000 万元，较上年同期变动率为-10.28%至 5.55%。

公司提请投资者注意，本公司盈利预测信息是管理层在最佳估计假设的基础上编制的，但所依据的各种假设具有不确定性，投资者进行投资决策时应谨慎使用。

目 录

声明及承诺.....	2
本次发行概况.....	3
重大事项提示.....	4
一、特别风险提示	4
二、本次发行相关主体作出的重要承诺	9
三、2020 年度经营业绩下滑的相关影响因素及其变动情况	9
四、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况	11
目 录.....	16
第一节 释义.....	20
第二节 概览.....	26
一、发行人及本次发行的中介机构基本情况	26
二、本次发行概况	26
三、发行人报告期的主要财务数据和财务指标	28
四、发行人主营业务经营情况	28
五、发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况	29
六、发行人选择的上市标准	29
七、发行人关于公司治理的特殊安排	30
八、发行人募集资金用途	30
第三节 本次发行概况.....	31
一、本次发行基本情况	31
二、本次发行的有关机构	32
三、发行人与本次发行有关中介机构的股权关系或其他权益关系	34
四、本次发行上市的重要日期	34
第四节 风险因素.....	35
一、创新风险	35
二、技术风险	35
三、经营风险	36
四、内控风险	39
五、财务风险	40
六、法律风险	43
七、发行失败风险	44
八、募集资金投资项目风险	44

九、成长性风险	45
十、新冠肺炎疫情对公司经营业绩影响的风险	45
第五节 发行人基本情况	47
一、发行人基本信息	47
二、发行人设立情况及报告期内股本和股东变化情况	47
三、发行人报告期内的重大资产重组情况	57
四、发行人的股权结构及内部组织结构	57
五、发行人的控股和参股公司情况	58
六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况	71
七、发行人股本情况	78
八、发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的情况	81
九、发行人与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员所签订的对投资者作出价值判断和投资决策有重大影响的协议情况	88
十、报告期内公司董事、监事、高级管理人员变动情况	88
十一、发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与发行人及其业务相关的对外投资情况	95
十二、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属持有发行人股份情况	95
十三、发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员薪酬情况	97
十四、员工情况	98
十五、股权激励及员工持股平台相关情况	106
十六、发行人股东信息披露情况	109
第六节 业务与技术	111
一、发行人主营业务与主要产品	111
二、发行人所处行业基本情况	133
三、发行人市场地位及竞争状况	167
四、发行人销售情况和主要客户	187
五、发行人采购情况和主要供应商	261
六、主要固定资产及无形资产情况	295
七、发行人技术和研发情况	309
八、公司境外经营和境外资产情况	325
九、发行人安全生产及产品质量情况	325
第七节 公司治理与独立性	330
一、公司治理结构概述	330
二、公司股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况	330
三、发行人特别表决权股份和协议控制架构情况	335

四、发行人内部控制制度	335
五、发行人近三年违法违规情况	335
六、发行人报告期内资金占用和对外担保情况	341
七、面向市场独立持续经营的能力情况	341
八、同业竞争情况	343
九、关联方、关联关系及关联交易	422
十、发行人报告期内关联交易履行程序情况及公司独立董事意见	432
十一、关于规范和减少关联交易的主要措施及承诺	433
十二、报告期内关联方的变化情况	434
第八节 财务会计信息与管理层分析	435
一、注册会计师审计意见	435
二、经审计的财务报表	435
三、财务报表编制基础、合并财务报表范围及变化情况	446
四、关键审计事项及与财务信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准	447
五、产品（或服务）特点、业务模式、行业竞争程度、外部市场环境等影响因素及其变化趋势，以及其对未来盈利（经营）能力或财务状况可能产生的具体影响或风险 ..	448
六、主要会计政策和会计估计	451
七、适用税率及享受的主要税收优惠政策	499
八、分部报告	502
九、经注册会计师核验的非经常性损益明细表	502
十、发行人主要财务指标	503
十一、经营成果分析	505
十二、资产质量分析	671
十三、现金流量分析	799
十四、资本性支出分析	805
十五、持续经营能力分析	806
十六、重大股权收购合并事项	814
十七、期后事项、或有事项、其他重要事项及重大担保、诉讼事项	814
十八、公司盈利预测情况	815
十九、股利分配政策	815
二十、新冠疫情对发行人的影响	815
二十一、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况	818
第九节 募集资金运用与未来发展规划	822
一、本次发行募集资金运用概况	822
二、募集资金投资项目的具体情况	826
三、募集资金运用对公司财务状况及经营成果的影响	838

四、公司未来发展规划	839
第十节 投资者保护	843
一、投资者关系主要安排	843
二、股利分配政策情况	846
三、本次发行前滚存利润的安排	849
四、股东投票机制的建立情况	849
第十一节 其他重要事项	851
一、重大合同	851
二、对外担保情况	854
三、重大诉讼或仲裁事项	854
五、本次发行上市申请文件与前次申报的信息披露差异	865
六、天汽模收购发行人的重大资产重组	868
第十二节 有关声明	871
一、公司全体董事、监事、高级管理人员声明	871
二、公司控股股东、实际控制人声明	872
三、保荐机构（主承销商）声明（一）	873
三、保荐机构（主承销商）声明（二）	874
四、公司律师声明	875
五、公司会计师事务所声明	876
六、公司验资机构声明	877
七、公司资产评估机构声明	878
第十三节 附件	880
一、备查文件	880
二、与投资者保护相关的承诺	880
三、备查文件的查阅时间	905
四、备查文件的查阅地点	905

第一节 释义

在本招股说明书中，除非另有说明，下列简称或名词具有如下含义：

一般释义		
发行人、公司、本公司、股份公司、超达装备	指	南通超达装备股份有限公司
超达机械	指	南通超达机械科技有限公司，发行人的前身
控股股东、实际控制人	指	冯建军、冯峰两名自然人股东
超达欧洲	指	超达欧洲有限责任公司，发行人的全资子公司
超达美洲	指	超达美洲有限责任公司，发行人的全资子公司
申模南通	指	申模南通机械科技有限公司，发行人的控股子公司
众达投资	指	南通市众达投资管理中心（有限合伙），系持有发行人 5% 以上股份的股东
超飞模具	指	南京超飞模具有限公司，发行人关联方，已于 2020 年 5 月 21 日完成工商注销登记
盛达标牌厂	指	如皋市盛达标牌厂，发行人关联方，已于 2018 年 3 月 28 日完成工商注销登记
宏阳宇模具	指	苏州宏阳宇模具有限公司，受冯宏亮、何丹夫妇控制。冯宏亮及何丹为发行人实际控制人冯建军侄子、侄媳
宏阳宇机械	指	苏州宏阳宇机械科技有限公司，受冯宏亮、何丹夫妇控制。冯宏亮及何丹为发行人实际控制人冯建军侄子、侄媳
宏阳宇装备	指	苏州宏阳宇智能装备有限公司，受冯宏亮、何丹夫妇控制。冯宏亮及何丹为发行人实际控制人冯建军侄子、侄媳
宏阳宇有限	指	宏阳宇模具、宏阳宇机械和宏阳宇装备三家公司之合称
威震天机械	指	昆山威震天机械科技有限公司，受冯宏亮、何丹夫妇控制。冯宏亮及何丹为发行人实际控制人冯建军侄子、侄媳
本次发行、本次公开发行	指	发行人本次公开发行 1,820 万股人民币普通股（A 股）股票的行为
股票、A 股	指	公司本次发行的每股面值 1 元的人民币普通股
上市	指	本公司股票获准在深圳证券交易所挂牌交易
年、年度、自然年度	指	自公历 1 月 1 日起至 12 月 31 日止
报告期、最近三年一期	指	2018 年度、2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月
报告期各期末	指	2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日和 2021 年 6 月 30 日
报告期初	指	2018 年 1 月 1 日
报告期末	指	2021 年 6 月 30 日

元、万元、亿元	指	人民币元、人民币万元、人民币亿元
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《公司章程》	指	现行有效的《南通超达装备股份有限公司章程》
《公司章程（草案）》	指	公司 2019 年度股东大会审议通过的《南通超达装备股份有限公司章程（草案）》，待本次公开发行股票并上市后生效
《注册管理办法》	指	《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》
国家发改委	指	中华人民共和国国家发展和改革委员会
国家统计局	指	中华人民共和国国家统计局
工信部	指	中华人民共和国工业和信息化部
公安部	指	中华人民共和国公安部
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
中汽协	指	中国汽车工业协会
ACEA	指	欧洲汽车制造商协会（Association des Constructeurs Européens）
海通证券、保荐机构、保荐人、主承销商	指	海通证券股份有限公司
发行人律师、环球律师	指	北京市环球律师事务所
发行人会计师、天衡会计师	指	天衡会计师事务所（特殊普通合伙）
发行人资产评估机构、申威评估	指	上海申威资产评估有限公司
佩尔哲	指	HP Pelzer，发行人客户，同一控制下合并范围主要包括太仓汉腾机械科技有限公司、太仓汉腾贸易有限公司、佩尔哲汽车内饰系统（太仓）有限公司、长春佩尔哲汽车内饰系统有限公司、南京佩尔哲汽车内饰系统有限公司、Hp Pelzer Automotive Pvt. Ltd

佛吉亚	指	Faurecia, 发行人客户, 同一控制下合并范围主要包括 Faurecia automotive industrie、Faurecia seiges d, automobile、Faurecia Interior Systems(Thailand) Co.,Ltd、Faurecia Interior Systems South Africa (Pty) Ltd、SAI Automotive Washington Ltd、佛吉亚(中国)投资有限公司、佛吉亚(重庆)汽车零部件有限公司、佛吉亚(上海)汽车部件系统有限公司、佛吉亚(南京)汽车部件系统有限公司、佛吉亚(常熟)汽车部件系统有限公司、长春佛吉亚旭阳汽车内饰系统有限公司、佛山佛吉亚旭阳内饰系统有限公司、佛吉亚全兴(武汉)汽车座椅有限公司、佛吉亚(海宁)汽车部件系统有限公司、成都佛吉亚利明汽车部件系统有限公司
安道拓	指	Adient, 发行人客户, 同一控制下合并范围主要包括 Adient France S.A.S.、Adient US LLC、Adient Interiors Ltd. & Co. KG、北京安道拓汽车部件有限公司、Adient Automotive Components (M) Sdn.Bhd、Adient South Africa (Pty) Ltd、Adient Slovakia s.r.o
泰佛	指	Treves, 发行人客户, 同一控制下合并范围主要包括 Treves S.A.、Treroc ZF D'Exportation Boukhalef、Trety S.A.U、Tesca Slovakia s.r.o、Treves Bayern Gmbh、KTMex S.A DE C.V、Treves Portugal Acoustic Products & Systems、Treves CZ s.r.o、Treves Ishkosh LLC、Treves Products Services&Innovation、Treves Group、Treves UK、泰孚(武汉)汽车声学产品有限公司、泰佛(上海)声学技术咨询有限公司、泰弗斯纺织品(北京)有限公司
欧拓	指	Autoneum, 发行人客户, 同一控制下合并范围主要包括 Autoneum RUS LLC、Autoneum North America, Inc.、Autoneum Switzerland AG、Autoneum Mexico Operations SA de CV、Autoneum CZ s.r.o、Autoneum Germany GmbH、日特固(广州)防音配件有限公司、天津日特固防音配件有限公司、欧拓(沈阳)防音配件有限公司、欧拓(重庆)防音配件有限公司、欧拓(烟台)汽车配件有限公司、欧拓(长沙)汽车配件有限公司、欧拓(平湖)汽车配件有限公司
李尔	指	Lear, 发行人客户, 同一控制下合并范围主要包括 OOO Lear (Russia)、Lear Corporation (UK) Limited、Lear Corporation Poland ii sp. z o.o.、Lear Corporation France SAS、沈阳李尔汽车系统有限公司、上海李尔汽车系统有限公司、李尔长安(杭州)汽车座椅有限责任公司
依蒂尔	指	Ideal, 发行人客户, 同一控制下合并范围主要包括 Ideal Automotive Oelsnitz Gmbh、Ideal Automotive Bor. s.r.o.、Ideal Automotive Zielona Gora sp. z o.o.及其中国采购窗口上海伟文富诚进出口有限公司
木桥	指	Woodbridge, 发行人客户, 同一控制下合并范围主要包括 Woodbridge Foam Corporation、Woodbridge Formed Plastics LP、Poliuretanos Summa Woodbridge Puebla SA de CV

博格思	指	Borgers, 发行人客户, 同一控制下合并范围主要包括 Johann Borgers GmbH、Borgers USA CORP、博格思(上海)贸易有限公司
延锋安道拓	指	发行人客户, 同一控制下合并范围主要包括延锋安道拓座椅有限公司、延锋安道拓(仪征)座椅有限公司、延锋安道拓(宁波)座椅有限公司、上海吉翔汽车车顶饰件有限责任公司、延锋安道拓(武汉)座椅有限公司、江苏悦达延锋安道拓汽车座椅有限公司、延锋安道拓(沈阳)座椅有限公司、延锋安道拓(广州)座椅有限公司、南京延锋安道拓汽车座椅零部件有限公司、延锋汽车饰件系统重庆有限公司、上海延锋金桥汽车饰件系统有限公司、延锋安道拓(郑州)座椅有限公司、延锋汽车饰件系统(合肥)有限公司、延锋汽车饰件系统南京有限公司、延锋汽车饰件模具技术有限公司、Yanfeng Automotive Interior Systems、延锋安道拓(宁德)座椅有限公司、延康汽车零部件如皋有限公司
申达股份	指	发行人客户, 同一控制下合并范围主要包括上海汽车地毯总厂有限公司、傲锐汽车部件(上海)有限公司、上海汽车地毯总厂仪征有限公司、上海汽车地毯总厂(沈阳)科技有限公司、Auria Solutions USA Inc、Auria Old Fort II, LLC、Auria Solutions GmbH、Auria Solutions UK Ltd、Auria Solutions Slovakia s. r. o.、Auria South Africa (PTY) Ltd
长城汽车	指	发行人客户, 同一控制下合并范围主要包括长城汽车股份有限公司、天津博信汽车零部件有限公司、保定亿新汽车配件有限公司、诺博汽车系统有限公司、诺博汽车零部件(重庆)有限公司、诺博汽车零部件(泰州)有限公司、诺博汽车零部件(日照)有限公司
长春富维安道拓	指	发行人客户, 同一控制下合并范围主要包括长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司、成都富维安道拓汽车饰件系统有限公司
国轩高科	指	发行人客户, 同一控制下合并范围主要包括合肥国轩高科动力能源有限公司、国轩新能源(庐江)有限公司、南京国轩电池有限公司、青岛国轩电池有限公司
吉利汽车	指	发行人客户, 同一控制下合并范围主要包括宁波吉利汽车研究开发有限公司、吉利汽车研究院(宁波)有限公司、浙江陆虎汽车有限公司、上海吉茨宁机电设备有限公司
东风延锋	指	发行人客户, 同一控制下合并范围主要包括东风延锋(十堰)汽车饰件系统有限公司和东风友联(十堰)汽车饰件有限公司
劳士领	指	发行人客户, 同一控制下合并范围主要包括劳士领汽车配件(长春)有限公司和劳士领汽车配件(昆山)有限公司
一汽大众	指	发行人客户, 指一汽一大众汽车有限公司
上汽通用	指	发行人客户, 指上汽通用汽车有限公司

新冠肺炎	指	一种由新型冠状病毒感染引起的急性呼吸道传染病，全称为新型冠状病毒肺炎（Corona Virus Disease 2019, COVID-19）
专业释义		
模具	指	在工业生产中，强迫金属或非金属成型的工具。
热压模具	指	一种汽车内外饰件成型的模具，主要用于生产夹层复合材料的各类汽车软饰件。
发泡模具	指	通过反应注射技术，将发泡性树脂直接填入模具内，使其受热熔融，形成气液饱和溶液，通过成核作用，形成大量微小泡核，泡核增长，制成泡沫塑件。
冲切模具	指	一种对汽车内外饰件产品边缘进行切割的模具，其切割效率高，主要用于产量较高的产品。
检具	指	工业生产企业用于控制产品各种尺寸（例如孔径、空间尺寸等）的简捷工具，能够提高生产效率和控制质量，适用于大批量生产的产品。
模具钢	指	用来制造各种模具的钢种。根据模具的用途不同、工作条件的复杂程度，对应的各类模具钢应分别具有较高的硬度、强度、耐磨性、韧性、淬透性、淬硬性 etc 工艺性能。
模具标准件	指	按照一定标准生产的模具用零部件或元件，模具标准件是模具的重要组成部分。
代木	指	又称可机加工树脂板材，主要应用于汽车、高铁、航空航天等模型制作、模具、汽车检具、夹具等项目上。
乘用车	指	车辆座位少于9座（含驾驶位），以载客为主要目的的车辆。
汽车主模型	指	根据车身设计图纸、主图板和样板给出的尺寸和外形，主要用不易变形的铝合金等材料制成的与实物同样大小的实体功能模型，验证车身上各装配零件之间的匹配关系。
白车身	指	完成焊接但未涂装之前的车身，不包括四门两盖等运动件。涂装后的白车身、内外饰（包括仪表板、座椅、风挡玻璃、地毯、内饰护板等）、电子电器系统（音响、线束、开关等）、底盘系统（包括制动、悬架系统等）、动力总成系统（包括发动机、变速箱等）共同组成整车。
主机厂、整车厂	指	生产各类乘用车的汽车制造厂，从事汽车整车的设计、研发及制造的企业。
一级供应商/总成供应商	指	直接向汽车制造商供应模块化零部件产品的供应商
二级供应商	指	汽车零部件行业中向一级供应商供货的供应商
PU	指	聚氨酯（Polyurethane，简称PU）是一种高分子材料，又称聚氨酯，被誉为“第五大塑料”，广泛应用于汽车、建筑、电子、国防、航天、航空等国民经济众多领域。
EPS	指	可发性聚苯乙烯（Expanded Polystyrene 简称EPS）是一种轻型高分子聚合物，采用聚苯乙烯树脂加入发泡剂，同时加热进行软化，产生气体，形成一种硬质闭孔结构的泡沫塑料。

EPP	指	发泡聚丙烯（Expanded Polypropylene 简称 EPP）是一种高结晶型聚合物/气体复合材料，以其独特而优越的性能成为目前增长最快的环保新型抗压缓冲隔热材料。EPP 制品具有十分优异的抗震吸能性能、形变后恢复率高、良好的耐热性、耐化学品、耐油性和隔热性，另外，其质量轻，可大幅度减轻物品重量。
SMC	指	SMC 是 Sheet Molding Compound 的缩写，其材质为玻璃纤维增强型不饱和聚酯树脂材料，具有三维网状结构、多功能填料、特种纤维增强的特点。具备良好的电气绝缘性能和优异的耐介质性；高阻燃性；良好的隔热防护性能；良好的机械强度；耐候性强。广泛用于汽车内外饰件、电器外壳及内部零件、建筑家装、交通运输工具装饰等。
GMT	指	GMT 是一种玻纤热塑料的预浸料，是玻纤和热塑性塑料预先制成的半成品片材，主要应用于汽车、集装箱、栈桥、防腐、电气材料等。
CNC	指	计算机数字控制机床（Computer Numerical Control）是一种由数字程序控制的带有计算机指令的可实现全自动换刀、变速、按指定行走轨迹运行的机械加工设备。
CAD	指	计算机辅助设计（Computer Aided Design）是运用计算机软件制作并模拟实物设计，展现新开发商品的外型、结构、色彩、质感等特色。
CAM	指	计算机辅助制造（Computer Aided Manufacturing）是工程师大量使用产品生命周期管理计算机软件的产品元件制造过程。
CAE	指	计算机辅助工程（Computer Aided Engineering）是用计算机辅助求解复杂工程和产品结构强度、刚度、屈曲稳定性、动力响应、热传导、三维多体接触、弹塑性等力学性能的分析计算以及结构性能的优化设计等问题的一种近似数值分析方法。
NX	指	Unigraphics NX（简称 NX），交互式 CAD/CAM（计算机辅助设计与计算机辅助制造）系统，由 Siemens PLM Software 公司出品。
PPAP	指	生产件批准程序（Production Part Approval Process，简称 PPAP）用于衡量供应商是否已经正确理解客户工程设计记录和规范的所有要求，在该程序下客户生产的产品应在实际生产过程中应满足客户所有要求。
SOP	指	标准作业程序（Standard Operating Procedure，简称 SOP）是用于达到作业的一致性与标准型的说明与规范；SOP 后意味着汽车零部件供应商进入量产的标准化作业阶段。

除特别说明外，本招股说明书中部分表格单项数据加总与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中四舍五入所造成。

第二节 概览

本概览仅对招股说明书全文作扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人及本次发行的中介机构基本情况

(一) 发行人基本情况			
发行人名称	南通超达装备股份有限公司	成立日期	2005年5月19日
注册资本	5,455.8822 万元	法定代表人	冯建军
注册地址	如皋市城南街道申徐村 1 组	主要生产经营地址	如皋市城南街道申徐村 1 组
控股股东	冯建军、冯峰	实际控制人	冯建军、冯峰
行业分类	专用设备制造业	在其他交易所（申请）挂牌或上市的情况	无
(二) 本次发行的有关中介机构			
保荐人	海通证券股份有限公司	主承销商	海通证券股份有限公司
发行人律师	北京市环球律师事务所	其他承销机构	无
审计机构	天衡会计师事务所（特殊普通合伙）	评估机构（如有）	上海申威资产评估有限公司

二、本次发行概况

(一) 本次发行的基本情况			
股票种类	人民币普通股（A 股）		
每股面值	人民币 1 元/股		
发行股数	1,820.00 万股	占发行后总股本比例	不低于 25%
其中：发行新股数量	1,820.00 万股	占发行后总股本比例	不低于 25%
股东公开发售股份数量	-	占发行后总股本比例	-
发行后总股本	7,275.8822 万股		
每股发行价格	28.12 元		
发行市盈率	35.99 倍（发行价格除以每股收益，每股收益按 2020 年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以本次发行后总股本计算）		

发行前每股净资产	11.09 元（按 2020 年 12 月 31 日经审计的归属于母公司所有者权益除以本次发行前总股本计算）	发行前每股收益	1.04 元/股（按照 2020 年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以本次发行前总股本计算）
发行后每股净资产	14.47 元（按 2020 年 12 月 31 日经审计的归属于母公司所有者权益加上本次发行筹资净额之和除以本次发行后总股本计算）	发行后每股收益	0.78 元/股（按照 2020 年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以本次发行后总股本计算）
发行市净率	1.94 倍（按照发行价格除以发行后每股净资产计算）		
发行方式	本次发行采用网上按市值申购向持有深圳市场非限售 A 股股份和非限售存托凭证市值的公众投资者直接定价发行的方式进行，不进行网下询价和配售		
发行对象	在深圳证券交易所开户并开通创业板交易的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规和规范性文件禁止购买者除外）		
承销方式	余额包销		
拟公开发售股份的股东名称	-		
发行费用的分摊原则	本次发行的保荐费用、律师费用、审计及验资费用等其他发行费用由发行人承担		
募集资金总额	51,178.40 万元		
募集资金净额	44,771.90 万元		
募集资金投资项目	汽车大型复杂内外饰模具扩建项目		
	研发中心扩建项目		
发行费用概算	<p>本次发行费用（不含税）合计 6,406.50 万元，明细如下：</p> <p>（1）保荐及承销费：保荐费 110.00 万元，承销费 4,528.30 万元；</p> <p>（2）审计及验资费用：801.89 万元；</p> <p>（3）律师费用：556.60 万元；</p> <p>（4）用于本次发行的信息披露费用：405.66 万元；</p> <p>（5）发行手续费等其他费用：4.05 万元。</p> <p>注：发行费用均为不含增值税金额；各项费用根据发行结果可能会有调整。合计数与各分项数值之和尾数存在微小差异，为四舍五入造成。</p>		
（二）本次发行上市的重要日期			
刊登发行公告日期	2021 年 12 月 10 日		

网上申购日期	2021年12月13日
网上缴款日期	2021年12月15日
股票上市日期	本次股票发行结束后公司将尽快申请在深圳证券交易所创业板上市

三、发行人报告期的主要财务数据和财务指标

财务指标	2021.6.30/ 2021年1-6月	2020.12.31/ 2020年度	2019.12.31/ 2019年度	2018.12.31/ 2018年度
资产总额（万元）	79,897.96	81,751.76	75,728.01	68,309.65
归属于母公司所有者权益（万元）	63,097.01	60,508.39	53,867.68	49,390.07
资产负债率（母公司）	24.11%	28.57%	30.15%	28.31%
营业收入（万元）	21,802.83	45,161.43	44,741.14	47,370.46
净利润（万元）	2,647.98	6,726.37	7,312.14	8,786.12
归属于母公司所有者的净利润（万元）	2,573.05	6,560.02	7,204.72	8,674.39
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	2,178.68	5,684.61	6,928.80	8,469.31
基本每股收益（元）	0.47	1.20	1.32	1.59
稀释每股收益（元）	0.47	1.20	1.32	1.59
加权平均净资产收益率（%）	4.16	11.46	13.95	19.25
经营活动产生的现金流量净额（万元）	55.69	9,256.17	10,302.57	7,109.57
现金分红（万元）	-	-	2,727.94	-
研发投入占营业收入的比例（%）	7.32	7.66	7.84	7.41

四、发行人主营业务经营情况

（一）主要业务或产品

公司系国内领先的汽车内外饰模具供应商，主要从事模具、汽车检具、自动化工装设备及零部件的研发、生产与销售。公司主营业务以模具为核心，其中汽车内外饰模具是模具产品最主要的构成部分。汽车内外饰模具主要包括汽车软饰件模具和发泡件模具，该类模具主要用于制造汽车顶棚、地毯、座椅、侧围、门

板、行李箱内装件、底护板及汽车仪表板等。

公司是国内为数不多的能够实施全流程制造及服务的汽车内外饰模具企业，能够独立完成汽车内外饰模具从研发、设计、木模、铸造、CNC 加工、装配、试模到后续修改及维护的全流程制造与服务，具备为汽车整车厂及内外饰零部件供应商同步开发设计模具等配套产品的能力，可为客户提供内外饰件的模具成型解决方案。

（二）主要经营模式

公司主要经营模式详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、（四）主要经营模式”。

（三）竞争地位

公司市场竞争地位详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人市场地位及竞争状况”。

五、发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、（四）发行人创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”。

六、发行人选择的上市标准

根据天衡会计师出具的《审计报告》（天衡审字（2021）02594号），公司2019年度、2020年度扣除非经常性损益前后孰低的净利润分别为6,928.80万元和5,684.61万元，公司最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于5,000万元。

公司结合自身情况，选择使用《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年修订）》第二章2.1.2条中规定第（一）条上市标准：最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于5,000万元。

七、发行人关于公司治理的特殊安排

截至本招股说明书签署日，发行人公司治理结构方面不存在特殊安排事项。

八、发行人募集资金用途

本次募集资金投资项目已经公司 2019 年度股东大会审议通过，计划投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	计划利用募集资金额	项目备案情况	环保审批情况
1	汽车大型复杂内外饰模具扩建项目	36,449.45	36,449.45	皋行审备（2020）47号	皋行审环表复（2020）92号
2	研发中心扩建项目	8,061.37	8,061.37	皋行审备（2020）48号	皋行审环表复（2020）93号
合计		44,510.82	44,510.82	-	-

若本次发行实际募集资金净额（扣除发行费用后）不能满足以上投资项目的资金需求，不足部分将由公司自筹解决；若本次发行实际募集资金规模超过上述投资项目所需资金，则公司将按照国家法律、法规及中国证监会和深交所的有关规定履行相应法定程序后合理使用。在本次发行募集资金到位之前，公司股东大会授权董事会根据实际情况决定是否使用自筹资金进行项目前期投入，项目前期投入资金将在本次募集资金到位后予以置换。

第三节 本次发行概况

一、本次发行基本情况

股票种类	人民币普通股（A股）
每股面值	人民币 1.00 元
发行股数、占发行后总股本的比例	本次公开发行的股票数量为 1,820.00 万股，占发行后公司总股本的比例不低于 25%
每股发行价格	28.12 元
发行人高级管理人员、员工拟参与战略配售情况	无
保荐人相关子公司拟参与战略配售情况	无
市盈率	35.99 倍（每股发行价格除以每股收益，每股收益按 2020 年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以本次发行后总股本计算）
预测净利润及发行后每股收益	不适用
发行前每股净资产	11.09 元/股（按 2020 年 12 月 31 日经审计的归属于母公司的所有者权益除以本次发行前总股本计算）
发行后每股净资产	14.47 元/股（按 2020 年 12 月 31 日经审计的归属于母公司的所有者权益与本次募集资金净额之和除以本次发行后总股本计算）
市净率	1.94 倍（按每股发行价格除以发行后每股净资产计算）
发行方式	本次发行采用网上按市值申购向持有深圳市场非限售 A 股股份和非限售存托凭证市值的公众投资者直接定价发行的方式进行，不进行网下询价和配售
发行对象	在深圳证券交易所开户并开通创业板交易的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规和规范性文件禁止购买者除外）
承销方式	余额包销
发行费用概算	<p>本次发行费用（不含税）合计 6,406.50 万元，明细如下：</p> <p>（1）保荐及承销费：保荐费 110.00 万元，承销费 4,528.30 万元；</p> <p>（2）审计及验资费用：801.89 万元；</p> <p>（3）律师费用：556.60 万元；</p> <p>（4）用于本次发行的信息披露费用：405.66 万元；</p> <p>（5）发行手续费等其他费用：4.05 万元。</p> <p>注：发行费用均为不含增值税金额；各项费用根据发行结果可能会有调整。合计数与各分项数值之和尾数存在微小差异，为四舍五入造成。</p>

二、本次发行的有关机构

1、发行人	南通超达装备股份有限公司
法定代表人	冯建军
住所	如皋市城南街道申徐村 1 组
联系电话	0513-87735878
传真	0513-87735861
联系人	郭巍巍

2、保荐机构（主承销商）	海通证券股份有限公司
法定代表人	周杰
住所	上海市广东路 689 号
联系电话	021-23154347
传真	021-63411061
保荐代表人	龚泓泉、刘丽君
项目协办人	杜由之（已离职）
项目组成员	刘力、吴非平、周大川、丁皓天

3、律师事务所	北京市环球律师事务所
负责人	刘劲容
住所	北京市朝阳区建国路 81 号华贸中心 1 号写字楼 15 层
联系电话	010-65846688
传真	010-65846666
经办律师	秦伟、李超、陈婷

4、会计师事务所	天衡会计师事务所（特殊普通合伙）
负责人	余瑞玉
住所	南京市建邺区江东中路 106 号 1907 室

联系电话	025-84711188
传真	025-84716883
经办注册会计师	常桂华、施利华

5、资产评估机构	上海申威资产评估有限公司
负责人	马丽华
住所	上海市东体育会路 816 号 C 楼
电话	021-31273006
传真	021-31273013
经办评估师	庄跃琪、陆璐

6、申请上市证券交易所	深圳证券交易所
住所	深圳市福田区深南大道 2012 号
电话	0755-88668888
传真	0755-82083164

7、股票登记机构	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
住所	深圳市福田区莲花街道深南大道 2012 号深圳证券交易所广场 25 楼
电话	0755-25938000
传真	0755-25988122

8、收款银行	交通银行股份有限公司
户名	海通证券股份有限公司
账号	310066726018800397311
开户行	交通银行上海第一支行

三、发行人与本次发行有关中介机构的股权关系或其他权益关系

截至本招股说明书签署日，发行人与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系；担任发行人本次发行申请的相关中介机构及相关人员不存在直接或间接持有发行人股份的情形。

四、本次发行上市的重要日期

刊登发行公告日期	2021年12月10日
网上申购日期	2021年12月13日
申购缴款日期	2021年12月15日
股票上市日期	本次股票发行结束后公司将尽快申请在深圳证券交易所创业板上市

第四节 风险因素

投资者在考虑投资公司本次发行的股票时，除本招股说明书提供的各项资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。以下各项风险因素根据重要性原则或可能影响投资决策的程度大小排序，但该排序并不表示风险因素会依次发生。

一、创新风险

公司注重产品和技术的持续创新，拥有原始创新能力和自主知识产权，且具备较强的研发成果产业化能力。报告期内，公司研发费用分别为 3,510.50 万元、3,509.24 万元、3,459.24 万元和 1,595.81 万元，占同期营业收入的比例分别为 7.41%、7.84%、7.66% 和 7.32%。通过持续的研发投入和技术创新，截至报告期末，公司已形成 128 项专利，但公司仍可能存在研发投入不能形成专利或非专利技术，或相关技术无法有效与产业相融合的情形，进而导致公司创新失败的风险。

二、技术风险

（一）技术进步和产品更新的风险

公司所处的汽车内外饰模具行业具有生产工艺发展迅速，生产设备、生产技术不断更新的特点，公司需要密切跟踪下游整车制造行业新材料、新技术和新工艺的发展，不断进行技术更新和产品升级。随着行业发展和技术进步，客户将对模具产品在技术和质量上提出更高的要求，若公司不能及时提高技术研发水平、优化生产工艺，则存在不能适应行业技术进步和产品更新换代的风险。

（二）技术管理人才短缺风险

公司所处行业属于技术、资金、人才密集型行业。目前公司拥有一支专业的人才队伍，致力于新产品开发、产品设计与生产等，以不断满足客户需求，提升竞争优势。如果公司不能持续优化完善人力资源管理制度，为员工提供必要工作条件、稳定的收入保障、合理的激励机制，将面临优秀技术人才流失的风险。

同时，公司现有业务的发展、新业务的开拓等都对技术和管理人才提出了更

高的要求。目前行业内高层次技术和管理人才相对缺乏，随着经营规模的扩大，公司对高素质人才的需求将持续增加。如果不能通过外部引进、内部培养等方式逐步加以解决，公司将面临着高层次技术和管理人员短缺的风险。

三、经营风险

（一）经济周期性波动与汽车行业发展状况影响的风险

公司系国内领先的汽车内外饰模具供应商，主要从事模具、汽车检具、自动化工装设备及零部件的研发、生产与销售。公司业务发展与汽车行业的发展息息相关，当宏观经济处于上升阶段时，汽车行业发展迅速；宏观经济处于下降阶段时，汽车行业发展放缓。

汽车模具的需求量主要取决于汽车新车型开发及改型换代等因素，因此下游整车市场的供求关系短期变化不会对公司业务造成直接影响。但若经济周期波动、宏观经济政策调整等因素引起汽车行业整体发生不利变化，下游客户可能会因需求萎缩而推迟新车型的开发及原有车型的升级、改款，进而导致下游汽车零部件供应商对汽车模具及配套产品的需求会有所减弱，上游汽车模具供应商之间竞争加剧的同时订单获取难度加大，利润空间将受到一定挤压。

2018年、2019年、2020年和2021年1-6月，公司主营业务毛利率分别为40.47%、39.42%、34.15%和32.52%。受2018-2019年国内外汽车产销量下滑、汽车行业景气度整体呈低迷态势的影响，公司2018年度及2019年度主营业务毛利率分别下降0.19个百分点和1.05个百分点；受新冠肺炎疫情对下游客户生产经营带来的影响，2020年下游汽车零部件供应商对模具等产品的需求有所减少，上游汽车模具供应商之间竞争较为激烈。同时受公司当年自动化工装设备及零部件业务收入占比提高且毛利率降幅较大以及公司执行新收入准则将“物流费用”通过存货“合同履约成本”核算进而结转至“营业成本”的影响，公司2020年度主营业务毛利率较上年下降5.26个百分点。2021年1-6月公司主营业务毛利率较2020年度下降1.63个百分点，主要系公司为应对全球疫情增加了对境内客户的开拓力度，导致内销收入占比提升。由于内销业务毛利一般低于同类型的外销业务，导致当期主营业务毛利率有所下滑。同时，2021年1-6月铝锭等原材料

价格的上涨，也对公司毛利率带来造成一定的负面影响。

若未来宏观经济持续低迷、下游汽车行业环境持续不景气，下游汽车整车厂可能会因需求萎缩而进一步推迟新车型的开发及原有车型的升级、改款，导致上游模具供应商可获得的整体订单减少，市场竞争进一步加剧，从而对公司生产经营和盈利能力构成不利影响。

（二）行业内部竞争加剧的风险

近年来，汽车内外饰模具行业发展态势良好。随着参与竞争厂商数量增加，存在行业内部竞争加剧的风险。公司是国内领先的汽车内外饰模具供应商，与众多国内外知名汽车内外饰供应商建立了长期稳定的合作关系，具有较强的综合竞争能力，但如果公司在激烈的市场竞争中不能持续开拓新市场、优化制造工艺、提高生产效率和产品品质、加强研发投入以提升综合实力，将面临市场份额下降的风险。

（三）汽车市场变革的风险

近年来，随着生态环境不断恶化、石油资源日益匮乏，传统汽车行业面临的能源和环境压力日益严峻，大力支持新能源汽车的发展已成为全球众多国家的共识，以荷兰、挪威、德国、法国为代表的世界各国都已纷纷发布或提出禁售传统燃油车时间表，全球各大汽车厂商也已纷纷推进新能源汽车的研发和制造，并逐渐加大全球范围的布局与投入，全球汽车工业正面临着新一轮的革命。

新能源汽车的发展将为汽车模具行业开创崭新的市场空间，为汽车模具行业的发展带来新的动力。随着未来新能源汽车的发展及市场竞争加剧，新能源汽车内外饰的多样化需求将进一步扩大，从而为汽车内外饰模具供应商带来广阔的发展空间。但如公司未能适应新能源汽车产品和技术的发展趋势，相关产品及客户开发力度不利，将面临市场份额下降的风险。

（四）出口国贸易政策风险

2018 年以来，美国多次宣布对中国出口商品加征进口关税，其中公司主要

产品位列其公布的约 2,000 亿美元加征关税清单内，公司主要产品自 2018 年 9 月 24 日起被加征 10% 关税，自 2019 年 5 月 10 日起被加征的关税税率由 10% 提高至 25%。

报告期内，公司对美国出口收入金额分别为 6,522.78 万元、4,808.91 万元、3,511.04 万元和 1,713.32 万元，占主营业务收入的比例分别为 14.16%、10.82%、7.81% 和 8.07%，整体占比不大。受上述加征关税影响，公司 2019 年度、2020 年度美国出口收入有所下滑，但未对公司经营业绩造成重大不利影响。但是，如果未来中美之间的贸易摩擦持续升级，美国进一步提高加征关税的税率，将可能对公司向美国出口产品进一步产生不利影响，进而影响公司外销业务规模的增长。

目前除上述情形外，公司其他主要出口国家或地区对公司产品没有设置特别的贸易障碍，但不排除以后可能会面临某些国家或地区贸易政策的调整，可能影响对该国或地区的销售，甚至暂时性地退出该市场，从而给公司盈利带来一定的不确定性。

（五）业绩下滑风险

2018 年度、2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月，公司实现主营业务收入分别为 46,049.09 万元、44,428.70 万元、44,935.35 万元和 21,226.14 万元，归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润分别为 8,469.31 万元、6,928.80 万元、5,684.61 万元和 2,178.68 万元。受全球宏观经济增速放缓、汽车行业发展下滑以及中美贸易摩擦的影响，公司 2019 年度主营业务收入较 2018 年度下降 3.52%，同时由于公司当期其他业务收入下降以及期间费用有所增加等原因，导致公司归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润较 2018 年度下降 18.19%。受 2020 年 1 月以来全球新冠肺炎疫情对下游汽车行业的影响，公司虽然 2020 年度主营业务收入与上年基本持平，但主营业务毛利率降幅较大，导致公司归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润有所下滑。当全球经济周期性波动及宏观经济增速放缓、汽车相关产业发展下滑、出口贸易国出现贸易争端或其他不可抗力情形出现时，公司经营业绩均会受到一定程度的影响，可能出现业绩下滑的风险。

如未来全球宏观经济增速继续放缓、汽车行业发展持续低迷、出口贸易国贸

易争端进一步加剧，同时公司未能有效持续开拓客户和市场，公司未来业绩可能出现进一步下滑的风险。

（六）客户相对集中的风险

公司长期为全球各主要汽车内外饰供应商提供汽车内外饰模具、汽车检具以及自动化工装设备等产品，拥有较为稳定的客户群体。公司汽车内外饰模具及配套产品目前主要供应给佩尔哲(HP Pelzer)、佛吉亚(Faurecia)、欧拓(Autoneum)、延锋安道拓、安道拓(Adient)、李尔(Lear)、泰佛(Treves)等全球处于行业领先地位企业。报告期内，公司前五名客户(合并)的销售额占当期营业收入的比例分别为43.00%、42.85%、42.69%和39.15%。如果上述主要客户需求下降或转向其他供应商采购产品，将对公司的业务、营运及财务状况产生不利影响。

（七）原材料价格波动的风险

报告期内，公司直接材料成本在主营业务成本中占比较高，主要原材料价格波动会对公司生产成本构成一定影响。公司生产所需的铝锭、模具钢等主要原材料市场供给充足，价格随行就市，如果未来价格大幅波动，将直接影响生产成本。假定公司报告期各期原材料价格上涨2%，报告期各期公司利润总额将分别减少256.51万元、244.88万元、262.78万元和128.95万元，主营业务毛利率将分别下降1.38%、1.40%、1.71%和0.61%。如果原材料价格在短期内出现大幅波动，且公司不能及时在产品定价方面转嫁风险，将不利于成本控制，进而对盈利水平产生一定影响。

四、内控风险

（一）控股股东控制风险

公司的控股股东、实际控制人为冯建军、冯峰父子。本次发行前冯建军、冯峰合计持有公司5,000万股，占发行前公司总股本的91.64%。冯建军现任公司董事长、总经理，冯峰现任公司董事、副总经理，对公司的经营决策具有较大影响。

公司已建立健全了规范的法人治理结构和决策机制，但如果控股股东利用其

大股东地位，对公司的发展战略、生产经营、财务决策和人事管理等重大事项施加影响，可能会使公司的法人治理结构不能有效运行，存在损害公司及其他股东权益的可能性。

（二）规模扩张带来的管理和内控风险

报告期内，公司总资产分别为 68,309.65 万元、75,728.01 万元、81,751.76 万元和 79,897.96 万元，净资产分别为 49,747.20 万元、54,332.24 万元、61,139.29 万元和 63,802.84 万元，总资产与净资产均保持快速增长。

公司在发展过程中建立了符合公司自身业务特点的经营模式以及较为完善的法人治理结构，培养了具有先进理念、开阔视野和丰富管理经验的管理团队，建立了较为完整的管理制度。随着公司资产、业务、机构和人员的规模扩张，研发、采购、生产、销售等环节的资源配置和内控管理的复杂度不断上升，对公司的组织架构和经营管理能力提出了更高要求，不排除公司内控体系和管理水平不能适应公司规模快速扩张的可能性。因此，公司存在规模扩张导致的管理和内部控制风险。

五、财务风险

（一）汇率波动的风险

报告期内，公司国外销售收入占同期主营业务收入的比例分别为 46.28%、46.84%、44.82%和 38.13%。随着经营规模的扩大，出口业务将进一步增加。由于公司出口销售大部分以欧元、美元等结算，如果人民币汇率水平发生较大波动，将会在一定程度上影响产品出口和经营业绩，具体表现为：

1、可能产生汇兑损失

当人民币出现汇率波动，公司短期持有的外币货币资金、外币应收账款等外币货币性项目按期末即期汇率进行折算时可能产生汇兑损失。

2、可能引起以人民币计价的营业收入减少，影响公司毛利率水平

公司模具等产品出口业务从订单签订到发货确认收入，整个周期通常需要

1-3 个月，甚至更长的时间。在此期间若人民币持续升值，而以外币计价的模具订单金额不变，以人民币计价的销售收入将减少，从而影响公司毛利率水平。

3、可能在一定程度上影响公司出口产品的竞争力

公司在与海外客户签订出口订单确定产品销售价格时，通常会综合考虑人民币汇率变化因素。人民币的持续升值将导致出口产品与其它国家的同类产品相比价格竞争力有所削弱。为应对人民币升值的影响，公司与中国农业银行如皋市支行、兴业银行南通分行开展远期结售汇业务，加强了在业务执行中对人民币汇率的动态监控，强化了公司在经营中的外汇风险管理，在一定程度上降低了汇率波动风险。但是，如果未来公司对汇率波动方向判断失误，导致实际汇率与公司远期结汇汇率偏差较大，则会对公司经营业绩产生一定影响。

（二）应收账款坏账损失的风险

2018 年、2019 年、2020 年和 2021 年 6 月末，公司应收账款余额分别为 14,445.08 万元、13,826.46 万元、16,231.26 万元和 18,078.40 万元，占同期营业收入的比例分别为 30.49%、30.90%、35.94% 和 82.92%（未进行年化处理）。新冠疫情影响下，客户的回款节奏均有所放缓，相应导致 2020 年末和 2021 年 6 月末的应收账款占营业收入的比例均有所上升。其中 2021 年 6 月末应收账款余额占比较高主要系其仅涉及半年度的营业收入，且上半年因受全球疫情影响导致营业收入偏低所致。报告期各期末，公司账龄在 1 年以上的应收账款占比分别为 7.38%、15.10%、14.61% 和 10.12%，其中 2019 年末和 2020 年末长账龄应收账款占比有所增长；公司已采取各类方式与客户沟通，对长账龄应收账款履行催款手续，截至报告期末，公司长账龄应收账款占比已有明显改善。

公司主要客户为国内外知名大型汽车零部件供应商，该类客户付款条件相对苛刻，部分客户存在付款程序复杂、组织架构调整等情况导致结算周期较长，同时受近年来下游汽车行业景气度下降及新冠肺炎疫情等影响，导致公司存在一定规模的逾期应收账款；报告期各期末，公司逾期应收账款金额分别为 7,320.14 万元、6,414.11 万元、6,744.44 万元和 8,599.74 万元，占应收账款的比例分别为 50.68%、46.39%、41.55% 和 47.57%。

公司主要客户为国内外知名汽车零部件企业，资金实力较为雄厚，回款情况良好，公司应收账款发生坏账的风险较小。公司已按照会计准则的要求制定了稳健的坏账准备计提政策，并建立了相应的制度加强合同管理和销售货款的回收管理。但是，如果未来汽车行业景气度下降或主要客户生产经营发生不利变化，则应收账款特别是逾期应收账款发生坏账的可能性增大，从而对公司经营成果造成一定的不利影响。敬请投资者关注公司应收账款可能发生坏账损失的风险。

（三）存货跌价的风险

模具行业具有制造和验收周期长的特点，公司主要产品均为单件定制化产品，存货主要为库存商品、发出商品和在产品。报告期各期末，公司存货账面价值分别为 19,213.56 万元、20,616.34 万元、17,853.18 万元和 19,820.34 万元，占流动资产的比例分别为 45.19%、44.21%、32.69%和 37.58%。

公司存货规模处于正常生产经营所需的合理水平，若在未来经营中，出现因原材料价格上涨、人工成本增加、客户设计变更、履约期限延长等因素导致模具制造成本提高，车型推出计划延后或取消、市场环境巨变、客户预付款项减少、客户放弃生产中的产品等导致订单无法按约履行等情况，存货将存在跌价的可能性，并将对公司盈利能力造成不利影响。

（四）出口退税政策变动风险

公司是增值税一般纳税人，报告期内公司出口产品享受增值税“免、抵、退”的相关政策。报告期内，公司主要出口产品的增值税出口退税率在不同阶段分别为 17%、16%、13%。根据《财政部 税务总局关于调整增值税税率的通知》（财税[2018]32 号）规定，公司自 2018 年 8 月 1 日起，公司主要出口产品的增值税出口退税率由 17%调整至 16%。根据《财政部 税务总局 海关总署关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部 税务总局 海关总署公告 2019 年第 39 号）规定，自 2019 年 7 月 1 日起，公司主要出口产品的增值税出口退税率由 16%调整至 13%。

报告期内，公司国外销售收入占同期主营业务收入的比例分别为 46.28%、

46.84%、44.82%和 38.13%。报告期内，公司主要产品的出口退税率和增值税税率相同，出口退税率的变化是由于相应增值税税率政策的调整导致。但若未来国家调低出口退税率或取消出口退税政策，将增加公司的外销成本，对公司经营业绩造成一定负面影响。

（五）所得税优惠政策变化的风险

根据《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2008]172号）和《高新技术企业认定管理工作指引》（国科发火[2008]362号）有关规定，公司于2009年通过高新技术企业认定，并于2012年、2015年通过高新技术企业复审。2018年11月28日，公司再次通过高新技术企业认定，取得江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省税务局联合颁发的《高新技术企业证书》（证书编号：GR201832002390），证书有效期三年。2021年1-6月，公司按照相关要求重新进行高新技术企业认定，相关认定文件仍在办理之中，根据国家税务总局公告[2017]24号规定，公司2021年1-6月份企业所得税按15%的税率预缴。

公司控股子公司申模南通于2017年11月17日通过高新技术企业认定，取得江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、江苏省国家税务局、江苏省地方税务局联合颁发的《高新技术企业证书》（证书编号：GR201732001629），有效期为三年。2018-2019年，公司控股子公司申模南通的企业所得税税率按照15%执行。2020年按照相关要求进行高新技术企业重新认定，已于2020年11月通过高新技术企业复审认定，并取得证书。根据《中华人民共和国企业所得税法》、《中华人民共和国企业所得税法实施条例》及其他相关税收规定，申模南通机械科技有限公司2020年度、2021年1-6月企业所得税适用税率为15%。

若公司未来期间不能通过高新技术企业复审，公司存在无法享受所得税优惠政策的风险，公司经营业绩将受到一定影响。

六、法律风险

截至本招股说明书签署日，公司的科技楼、物料存放库、食堂扩建部分、西厂区传达室、海阳路传达室尚未取得/办理房屋所有权证书。截至报告期末，科技楼的账面原值为206.57万元，物料存放库、食堂扩建部分、西厂区传达室、

海阳路传达室的账面原值为 197.23 万元，上述房产账面原值合计占公司固定资产账面原值的 1.09%。公司科技楼已取得《土地使用权证》、《建设用地规划许可证》，有关科技楼施工和权属的相关手续正在办理中。

上述未取得房产证书的房屋建筑物并非不可替代的生产用房，若因无法办理相关权属证书而导致房屋建筑物被拆除，可能影响公司的生产经营，将对公司经营业绩产生一定影响。

七、发行失败风险

根据相关法规要求，若本次发行时提供有效报价的投资者或网下申购的投资者数量不足法定要求，本次发行应当中止；若公司上市审核程序超过交易所规定的时限或者中止发行注册程序超过 3 个月仍未恢复，或者存在其他影响发行的不利情形，将导致公司存在发行失败的风险。

八、募集资金投资项目风险

（一）募集资金投资项目的实施风险

本次发行募集资金在扣除发行费用后将主要用于公司汽车大型复杂内外饰模具扩建项目和研发中心扩建项目，上述项目的实施将大幅增加各类模具的产能。公司在决策过程中已对投资项目做了审慎研究，认为项目实施有利于完善公司产品结构、更加全面地满足客户需求，增强公司的核心竞争力。但若整体宏观经济环境、国家产业政策、国内外市场环境发生不可预见的负面变化，或者在项目实施过程中出现项目管理能力不足、项目进度拖延等问题，本次募集资金投资项目将面临投资预期效益不能完全实现的风险。

（二）募集资金投资项目运行后短期内净资产收益率下降的风险

报告期内，公司扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率分别为 18.80%、13.42%、9.93%和 3.52%（未年化处理）。本次发行完成募集资金到位后，公司净资产预计将显著增加。鉴于募集资金投资项目的建设及投产需要一定周期，同时本次募集资金投资项目新增固定资产折旧金额较大，若未来项目建设与投产周

期延长或投资预期效益未能完全实现，公司短期内净利润增长难以与净资产增长保持同步，可能导致净资产收益率较以前年度有所下降，公司存在净资产收益率下降的风险。

九、成长性风险

经过多年的发展，公司已成为国内领先的汽车内外饰模具供应商，但公司未来的成长受行业环境、市场需求、研发和技术创新等内外部因素综合影响。如果未来公司面临的外部环境发生重大不利变化或公司不能在技术创新、研发、市场营销等方面继续保持领先优势，或市场拓展未能达到预期，公司将面临业绩增速下滑或不能持续增长的风险。

十、新冠肺炎疫情对公司经营业绩影响的风险

自 2020 年 1 月以来，新型冠状病毒肺炎疫情在全国范围内蔓延，国家及各地政府均采取了延迟复工、对返工人群进行隔离等防疫措施以阻止新冠肺炎进一步蔓延；2020 年 3 月，新冠肺炎在全球范围内进一步爆发，其中欧洲、北美地区等主要国家疫情较为严重，各国政府也陆续采取了停工停产等措施以控制新冠肺炎疫情的进一步扩散升级。

公司所处的汽车内外饰模具行业以及下游汽车零部件供应商、汽车整车厂属于劳动密集型产业，延迟复工或停工停产等防疫措施对公司及下游客户的生产经营均产生了一定影响，使公司短期内的经营业绩有所下降。同时，报告期内，公司存在较大规模的出口销售，出口销售区域以欧洲、北美地区为主，因此国外客户由于新冠肺炎疫情的影响停工停产以及国内外物流及进出口的约束也会使其在一定时期内对公司产品的需求有所减少或延缓。上述因素对公司生产经营及财务状况造成了一定影响，相关经营业绩发生了一定不利变化；2020 年 1-6 月，公司新增订单金额较上年同期下降 22.34%，部分产品的生产、发货及验收亦有所推迟，2020 年 1-6 月实现主营业务收入 17,563.98 万元，较上年同期下降 16.88%。随着 2020 年下半年国内新冠肺炎疫情的有效缓解，公司 2020 年下半年经营情况有所复苏，2020 年度实现主营业务收入 44,935.35 万元，与上年基本持平。

2021 年 1-6 月，国内疫情防控形势较上年同期有所好转，公司实现营业收入

21,802.83 万元，较上年同期增长 23.44%，实现净利润 2,647.98 万元，较上年同期增长 26.35%。

截至本招股说明书签署日，我国新冠肺炎疫情总体上得到了有效控制。但由于局部地区依然存在新增病例，国外疫情依然存续，新冠疫情及局部地区限制人员流动等疫情防控措施，依然可能对公司 2021 年全年业绩产生一定的负面影响，但不会对公司造成长期且不可恢复的不利影响，不会对公司的持续经营能力产生重大影响。

如后续国内疫情发生不利变化或国外疫情继续蔓延并出现相关产业传导，公司部分客户可能会再次采取减产或者停产措施，进而导致公司经营业绩受到不利影响。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本信息

公司中文名称	南通超达装备股份有限公司
公司英文名称	Nantong Chaoda Equipment Co.,Ltd.
法定代表人	冯建军
注册资本	5,455.8822 万元人民币
有限公司成立日期	2005 年 5 月 19 日
股份公司成立日期	2015 年 6 月 11 日
住所	如皋市城南街道申徐村 1 组
邮政编码	226557
联系电话	0513-87735878
传真号码	0513-87735861
互联网网址	http://www.chaodamould.com/
电子信箱	zq@chaodamould.com
负责信息披露和投资者关系的部门	证券事务部
信息披露负责人及联系电话	郭巍巍：0513-87735878

二、发行人设立情况及报告期内股本和股东变化情况

（一）有限责任公司设立情况

发行人系由超达机械整体变更设立的股份有限公司。

2005 年 5 月 15 日，王爱萍、冯建国、王国军 3 名自然人召开股东会，决议共同出资设立超达机械，注册资本 200 万元。其中，王爱萍以货币出资 120 万元；冯建国以货币出资 40 万元；王国军以货币出资 40 万元。

2005 年 5 月 16 日，如皋皋审会计师事务所有限公司出具《验资报告》（皋审所[2005]143 号），对各方出资情况予以验证，各股东均以现金足额缴付出资。

2005 年 5 月 19 日，超达机械在南通市如皋工商行政管理局完成设立登记并领取了《企业法人营业执照》（注册号：3206822103593）。超达机械成立时股

权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	王爱萍	120.00	60.00	货币
2	冯建国	40.00	20.00	货币
3	王国军	40.00	20.00	货币
合计		200.00	100.00	-

注：王爱萍系公司实际控制人冯建军的配偶，冯建国系冯建军的哥哥，王国军系冯建军配偶王爱萍的弟弟。

（二）股份公司设立情况

2015年4月22日，超达机械股东会审议通过《关于南通超达机械科技有限公司整体变更为股份公司的议案》，以截至2014年12月31日超达机械经审计的净资产203,299,152.33元为基础，按1:0.2459的比例折为股份公司股本5,000万元，净资产超过股本部分计入资本公积，整体变更为股份有限公司。2015年5月30日，天衡会计师出具《验资报告》（天衡验字[2015]00056号），对公司股东缴纳注册资本情况予以验证。

2015年6月11日，超达装备在江苏省南通工商行政管理局办理完成工商变更登记，并换领《营业执照》（注册号：320682000082669）。股份公司设立后，公司的股本结构如下：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例（%）
1	冯建军	45,000,000	90.00
2	冯峰	5,000,000	10.00
合计		50,000,000	100.00

2015年7月15日，冯建军、冯峰分别将360万元、40万元个人所得税款缴付公司；同日，公司按照“利息、股息、红利所得”向主管税务机关申报缴纳代扣代缴的个人所得税款400万元，并取得相关缴税凭证。

（三）报告期内股本和股东变化情况

报告期内，公司股本和股东均未发生变化。

截至本招股说明书签署日，公司股本结构如下：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例（%）
1	冯建军	45,000,000	82.48
2	冯峰	5,000,000	9.16
3	众达投资	3,014,705	5.53
4	冯丽丽	735,294	1.35
5	郭巍巍	490,196	0.90
6	徐炜	245,098	0.45
7	周福亮	73,529	0.13
合计		54,558,822	100.00

（四）公司设立以来股权代持及解除情况

2007年6月，徐高文分两次向超达机械增资1,800万元，上述1,800万元出资额均系代冯建军持有，徐高文本人并未实际出资且不享有任何权益。2008年股权转让后，徐高文与冯建军之间的股权代持关系解除，具体股权代持及解除情况如下：

1、股权代持及解除情况

（1）超达机械第一次增资（注册资本由200万元增至1,200万元）

2007年6月8日，超达机械股东会作出决议，同意将公司注册资本由200万元变更为1,200万元。其中，自然人徐高文以货币方式对超达机械增资1,000万元；冯建军、冯峰放弃认缴出资的优先权。

2007年6月21日，如皋兴皋瑞联合会计师事务所出具《验资报告》（兴皋瑞会验[2007]853号），对本次出资情况予以验证，确认股东方已足额缴付本次增资金额。

2007年6月22日，超达机械在南通市如皋工商行政管理局办理完成工商变更登记，并换领《企业法人营业执照》（注册号：3206822103593）。本次增资完成后，超达机械的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	徐高文	1,000.00	83.33	货币
2	冯建军	120.00	10.00	货币
3	冯峰	80.00	6.67	货币
合计		1,200.00	100.00	-

（2）超达机械第二次增资（注册资本由 1,200 万元增至 2,000 万元）

2007 年 6 月 25 日，超达机械股东会作出决议，同意将公司注册资本由 1,200 万元变更为 2,000 万元。其中，自然人徐高文以货币方式对公司增加注册资本 800 万元；冯建军、冯峰放弃认缴出资的优先权。

2007 年 6 月 25 日，如皋兴皋瑞联合会计师事务所出具《验资报告》（兴皋瑞会验[2007]1146 号），对本次出资情况予以验证，确认股东方已足额缴付本次增资金额。

2007 年 6 月 25 日，超达机械在南通市如皋工商行政管理局办理完成工商变更登记，并换领《企业法人营业执照》（注册号：3206822103593）。本次增资完成后，超达机械的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	徐高文	1,800.00	90.00	货币
2	冯建军	120.00	6.00	货币
3	冯峰	80.00	4.00	货币
合计		2,000.00	100.00	-

（3）超达机械第二次股权转让

2008 年 10 月 5 日，徐高文与冯建军签署《股权转让协议》，约定徐高文将持有的超达机械 1,680 万元出资额转让给冯建军，转让价格为 1,680 万元；2008 年 10 月 5 日，徐高文与冯峰签署《股权转让协议》，约定徐高文将持有的超达机械 120 万元出资额转让给冯峰，转让价格为 120 万元。

2008 年 10 月 6 日，超达机械在南通市如皋工商行政管理局办理完成工商变

更登记，并换领《企业法人营业执照》（注册号：320682000082669）。本次股权转让完成后，超达机械的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	冯建军	1,800.00	90.00	货币
2	冯峰	200.00	10.00	货币
合计		2,000.00	100.00	-

2、上述增资及股权转让过程存在的股权代持及解除情形的说明

2007年6月，徐高文分两次向超达机械增资1,800万元，上述1,800万元出资额均系代冯建军持有，徐高文本人并未实际出资且不享有任何权益。2008年股权转让后，徐高文与冯建军之间的股权代持关系解除。具体说明如下：

（1）股权代持原因

徐高文时任超达机械总经理冯建军的助理。2007年6月增资前，冯建军某朋友向其提出了较大额的资金借款需求，而冯建军以手头资金紧张为由未答应该借款事项，因此冯建军主观上不愿意他人获知其对超达机械大额增资，从而与徐高文协商一致，由徐高文代冯建军增资并代持股权。

（2）股权代持解除情况

2008年10月5日，由于徐高文计划从超达机械离职，徐高文与冯建军、冯峰分别签署《股权转让协议》，约定徐高文将持有的超达机械120万元出资额（占超达机械注册资本6%）以人民币120万元转让给冯峰；将持有的超达机械1,680万元出资额（占超达机械注册资本84%）以人民币1,680万元转让给冯建军。2008年10月6日，超达机械在南通市如皋工商行政管理局办理完成工商变更登记。

前述股权转让系解除股权代持、还原真实持股情形，即将登记在徐高文名下的代冯建军持有的股权按照实际持有人冯建军的要求进行转让，冯建军、冯峰不需要向其支付任何款项。本次股权转让完成后，原有委托持股已经彻底解除，相关股权已全部由实际股东持有。

2015年7月24日，徐高文出具书面文件，对以下事项予以确认：A.徐高文

对超达机械 1,800 万元出资（2007 年 6 月 21 日，徐高文对超达机械增资 1,000 万元；2007 年 6 月 25 日，徐高文对超达机械增资 800 万元）系代冯建军对超达机械增资，所有资金系冯建军提供，登记在其名下的相应股权（占超达机械注册资本的 90%）系全部代冯建军持有。本人（指徐高文）在超达机械中无任何实际出资且不享有任何权益。B.由于徐高文从超达机械离职，2008 年 10 月 5 日，徐高文与冯建军、冯峰分别签署《股权转让协议》，约定徐高文将持有的超达机械 120 万元出资、占比 6%的股权以人民币 120 万元转让给冯峰；将持有的超达机械 1,680 万元、占比 84%的股权以人民币 1,680 万元转让给冯建军。前述股权转让实际是还原真实持股情形，即将登记在本人（指徐高文）名下的代冯建军持有的股权（占超达机械注册资本的 90%）按照实际持有人冯建军的要求进行转让，冯建军、冯峰不需要向其支付任何款项。C.本人（指徐高文）与冯建军、冯峰以及超达机械之间不存在任何形式的法律纠纷、经济纠纷或现实的及潜在的未决事项，在超达机械及变更后的股份公司中不拥有任何股份、权益或利益。

2020 年 5 月 22 日，公司控股股东、实际控制人冯建军出具《承诺函》：（1）徐高文对超达机械 1,800 万元出资（2007 年 6 月 21 日，徐高文对超达机械增资 1,000 万元；2007 年 6 月 25 日，徐高文对超达机械增资 800 万元）系其提供，当时由于个人原因不方便本人直接持股，家庭成员也不方便直接持股，徐高文当时是总经理助理，很受器重，所以就由徐高文代冯建军增资并代持股权；后由于徐高文从超达机械离职，前述代持股权随即转回冯建军父子持有；（2）本人与徐高文之间不存在任何形式的法律纠纷、经济纠纷或现实的及潜在的未决事项，徐高文在超达机械及变更后的股份公司中不拥有任何股份、权益或利益。

保荐机构及发行人律师认为：发行人设立以来历次股权变动过程除存在徐高文代冯建军增资并代持股权外，不存在其他瑕疵或者纠纷；2008 年 10 月 5 日，登记在徐高文名下的代冯建军持有的股权已按照实际持有人冯建军的要求进行转让，本次股权转让完成后，原有委托持股已经彻底解除，相关瑕疵已得到弥补；发行人或相关股东未因此受到过行政处罚，相关事项不构成重大违法行为，且不存在纠纷或被处罚风险，不构成发行人首次公开发行并上市的法律障碍。

（五）冯建国股权转让真实，与相关方不存在其他利益安排

1、股权转让背景及原因

2007年1月，冯建国、王国军将其各自持有的超达机械40万元、占比20%的出资额转让给冯峰，主要原因为：

(1) 超达机械当时尚处于发展初期，业务规模较小，经营业绩存在不确定性，小股东王国军（冯峰舅舅、超达机械当时股东之一）及冯建国（冯峰伯伯、超达机械当时股东之一）考虑到投资风险，本就有收回投资的意图；

(2) 冯峰面临大学毕业且有意愿在毕业后到超达机械工作，同时冯峰父母冯建军、王爱萍有意让冯峰逐步参与超达机械的经营管理并承接部分股权。

因此，冯建军、王爱萍与王国军、冯建国沟通，经协商一致同意由冯峰受让冯建国、王国军当时持有的超达机械股权。

2、股权转让履行的程序

2007年1月1日，超达机械召开股东会并形成决议：同意股东冯建国将其所持有的超达机械40万元、占比20%的出资额转让给冯峰，其他股东放弃优先购买的权利。

2007年1月18日，冯建国分别与冯峰签署《股权转让协议》，约定：冯建国将其持有的超达机械40万元、占比20%的出资额以人民币40万元的价格转让给冯峰。

2007年2月2日，超达机械就本次股权转让事宜完成工商变更登记。

3、股权转让行为真实，冯建国与相关方不存在其他利益安排

2020年10月，冯峰出具《确认函》，确认：

“本人于2007年1月18日受让冯建国所持的超达机械40万元出资额，受让价格为40万元；本人已按照《股权转让协议》的约定与冯建国完成股权转让手续，本次股权转让没有任何争议和纠纷；

本人持有的公司的股份系以合法自有资金认购（或受让），且前述股份不存在质押情形，本人未在该等股份上设置任何第三人权益，未对该等股份所含的投

票权、收益权作任何限制性安排，该等股份不存在任何权属争议或被冻结以及其它权利限制的情况。本人所持有的公司股份不存在委托持股、信托持股等情形。本人与公司的所有股东之间不存在任何形式的股份代持情形。本人承诺不发生将所持公司股份用于质押、信托等任何存在潜在变动或权利瑕疵的情形，并承担相关连带法律责任。”

在发行人筹备发行上市期间，保荐机构及发行人律师向冯建国、冯宏亮、何丹多次发出《关于协助开展尽职调查工作的函》《南通超达装备股份有限公司 IPO 项目访谈提纲》《承诺函》等书面文件，冯建国、冯宏亮、何丹均未回应，也未提出异议或其他主张。

4、冯建国转让发行人全部股权后仍在发行人处任职的原因

冯建国在超达机械任职期间，担任超达机械销售顾问，协助总经理开展汽车内饰模具业务的市场营销及客户开拓；冯建国之子冯宏亮在离职前担任超达机械内饰模具工程部经理，主要负责汽车内饰模具的生产管理工作。由于两者当时均处于超达机械较为重要的岗位，薪酬处于如皋市当地较高水平，故虽然考虑到投资风险，冯建国转让了其持有的超达机械全部股权，但仍在公司继续任职。

在后续公司生产经营过程中，因经营理念存在分歧，冯建军和冯建国逐渐产生矛盾，兄弟关系逐渐恶化，最终导致冯建国与冯宏亮于 2011 年 2 月同时离开超达机械。

（六）发行人历次增资、股权转让过程中法律依据不明确、相关程序存在瑕疵或与有关法律法规存在明显冲突的情况

1、发行人设立及股东历次增资情况

自设立以来，发行人股东历次增资情况如下：

序号	时间/事项	出资方/增资方	增资金额/出资额 (万元)	资金来源
1	2005 年 5 月，王爱萍、冯建国、王国军 出资设立公司，注册资本 200 万元	王爱萍	120.00	个人及家庭 积累所得
		冯建国	40.00	自有资金

序号	时间/事项	出资方/增资方	增资金额/出资额 (万元)	资金来源
		王国军	40.00	自有资金
2	2007年6月,徐高文增资,注册资本由200万元增至2,000万元	徐高文	1,000.00	冯建军提供出资
			800.00	
3	2010年5月,冯建军、冯峰增资,注册资本由2,000万元增至3,000万元	冯建军	900.00	个人及家庭 积累所得
		冯峰	100.00	
4	2015年6月,整体变更,按净资产折股,注册资本变更为5,000万元	冯建军	4,500.00	净资产折股
		冯峰	500.00	
5	2015年8月,徐炜、冯丽丽、郭巍巍、周福亮、南通市众达投资管理中心(有限合伙)对公司增资1,860万元,其中455.8822万元计入注册资本,1,404.1178万元计入资本公积。本次增资后,注册资本由5,000万元增至5,455.8822万元	徐炜	100.00	自有资金
		冯丽丽	300.00	自有资金
		郭巍巍	200.00	自有资金
		周福亮	30.00	自有资金
		南通市众达投资 管理中心(有限 合伙)	1,230.00	合伙人缴付的出 资款(各合伙人的 出资均为自有 资金)

(1) 2005年5月,超达机械设立时注册资本为200万元,股东均以货币形式足额缴纳,且经依法设立的如皋皋审会计师事务所有限公司验资并出具“皋审所[2005]143号”《验资报告》;前述设立行为已经全体股东同意并签订了公司《章程》,全体股东已就前述设立行为向工商行政部门提交了登记申请书、公司章程、验资证明等文件,并获准登记,符合设立时有效的《公司法》(2004年修订)第二十三条、第二十四条、第二十六条、第二十七条、第二十八条和第二十九条关于注册资本、出资方式、出资缴纳、验资程序及设立登记等方面的要求。

(2) 2007年6月,超达机械第一次增资1,000万元、第二次增资800万元,股东均以货币形式足额缴纳,且经依法设立的如皋兴皋瑞联合会计师事务所验资并分别出具“兴皋瑞会验[2007]853号”和“兴皋瑞会验[2007]1146号”《验资报告》;前述增资行为已经超达机械股东会决议通过,并在工商行政部门办理了工商变更登记,符合增资时有效的《公司法》(2005年修订)第二十六条、第二十七条、第二十八条和第二十九条关于注册资本、货币出资比例及验资程序等方面的要求。

(3) 2010年5月,超达机械第三次增资1,000万元,股东均以货币形式足额缴纳,且经依法设立的如皋兴皋瑞联合会计师事务所验资并出具“兴皋瑞会验[2010]00477号”《验资报告》,前述增资行为已经超达机械股东会决议通过,并在工商行政管理部门办理了工商变更登记,符合增资时有效的《公司法》(2005年修订)第二十六条、第二十七条、第二十八条和第二十九条关于注册资本、货币出资比例及验资程序等方面的要求。

(4) 2015年6月,超达机械整体变更为超达装备,股东均以经审计的净资产折股的方式缴纳出资,且经具有证券期货相关业务资格的天衡会计师验资并出具“天衡验字[2015]00056号”《验资报告》,前述整体变更行为已经超达装备创立大会暨第一次股东大会决议通过,并在工商行政管理部门办理了工商变更登记,符合《公司法》(2013年修订)第二十七条、第八十三条、第八十九条和第九十五条关于以发起方式设立股份公司出资方式、出资缴纳、折股比例及验资程序等方面的要求。

(5) 2015年8月,超达装备增资1,860万元,股东均以货币形式足额缴纳,且经具有证券期货相关业务资格的天衡会计师验资并出具“天衡验字[2015]00091号”《验资报告》,前述增资行为已经超达装备2015年第一次临时股东大会决议通过,并在工商行政管理部门办理了工商变更登记,符合《公司法》(2013年修订)第二十七条和第二十八条关于出资形式、出资缴纳等方面的要求。

综上,发行人设立及股东历次增资过程不存在法律依据不明确、相关程序存在瑕疵或与有关法律法规存在明显冲突的情况。

2、发行人股东历次股权转让情况

自设立以来,发行人股东历次增资情况如下:

序号	时间/事项	转让方	受让方	转让出资金额(万元)	资金来源
1	2007年1月,股权转让	王爱萍	冯建军	120.00	-
		冯建国	冯峰	40.00	个人及家庭积累所得
		王国军	冯峰	40.00	个人及家庭积累所得
2	2008年10月,股权转让	徐高文	冯建军	1,680.00	-
			冯峰	120.00	

(1) 2007年1月, 王国军、冯建国将其分别持有的超达机械40万元、占比20%的出资额分别以人民币40万元转让给冯峰。前述股权转让行为已经超达机械股东会审议通过, 并签署了《股权转让协议》, 支付了股权转让价款, 不存在争议或纠纷, 符合《公司法》(2005年修订)第七十二条关于有限责任公司股东之间转让股权的规定, 股权转让合法、有效。

2007年1月, 王爱萍将其持有超达机械120万元、占比60%的出资额转让给冯建军, 前述股权转让行为已经超达机械股东会审议通过, 并签署了《股权转让协议》, 符合《公司法》(2005年修订)第七十二条关于有限责任公司股东之间转让股权的规定。因冯建军与王爱萍系夫妻关系, 冯建军未实际支付股权受让价款。

(2) 2008年10月, 徐高文将其持有超达机械1,680万元出资额和120万元出资额分别转让给冯建军、冯峰, 因徐高文持有的股权系代冯建军持有, 故冯建军父子受让徐高文持有超达机械的股权无需支付股权受让价款。上述股权代持及解除情况详见招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、(四) 公司设立以来股权代持及解除情况”。

综上, 发行人设立以来历次股权变动过程除存在徐高文代冯建军增资并代持股权外, 不存在其他瑕疵或者纠纷; 前述代持行为已于2008年10月还原, 还原后委托持股关系已经彻底解除, 未发生纠纷、亦不存在潜在纠纷; 前述代持行为的解除已经超达机械股东会决议通过, 并办理了工商变更登记。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)》第二十三条、第二十四条之规定, 前述行为具有法律效力、符合法律规定。因此, 发行人历次股权转让不存在法律依据不明确、相关程序存在瑕疵或与有关法律法规存在明显冲突的情况。

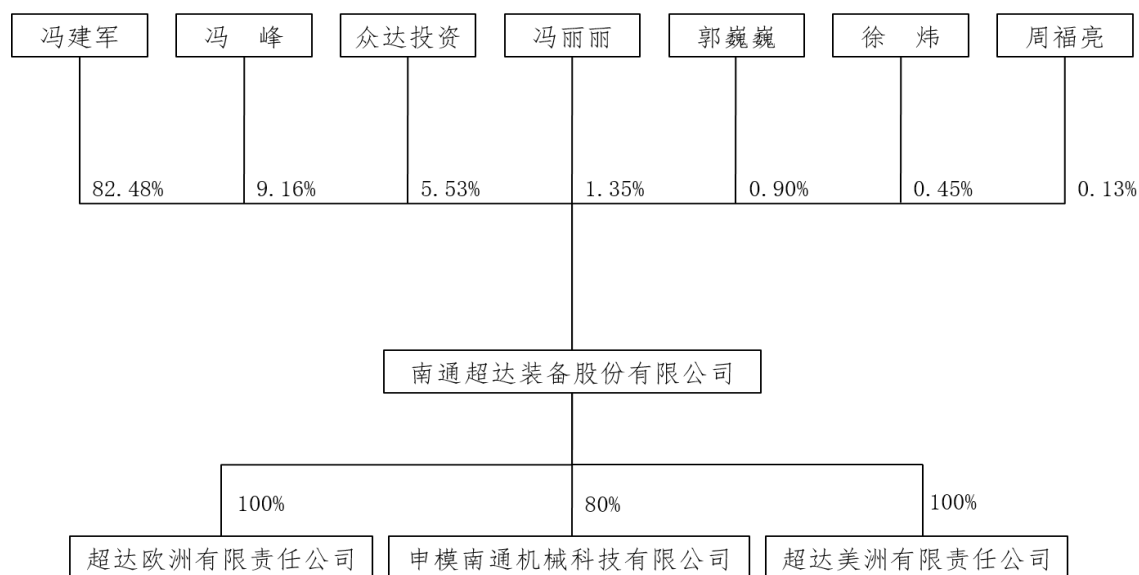
三、发行人报告期内的重大资产重组情况

报告期内, 公司未发生重大资产重组事项。

四、发行人的股权结构及内部组织结构

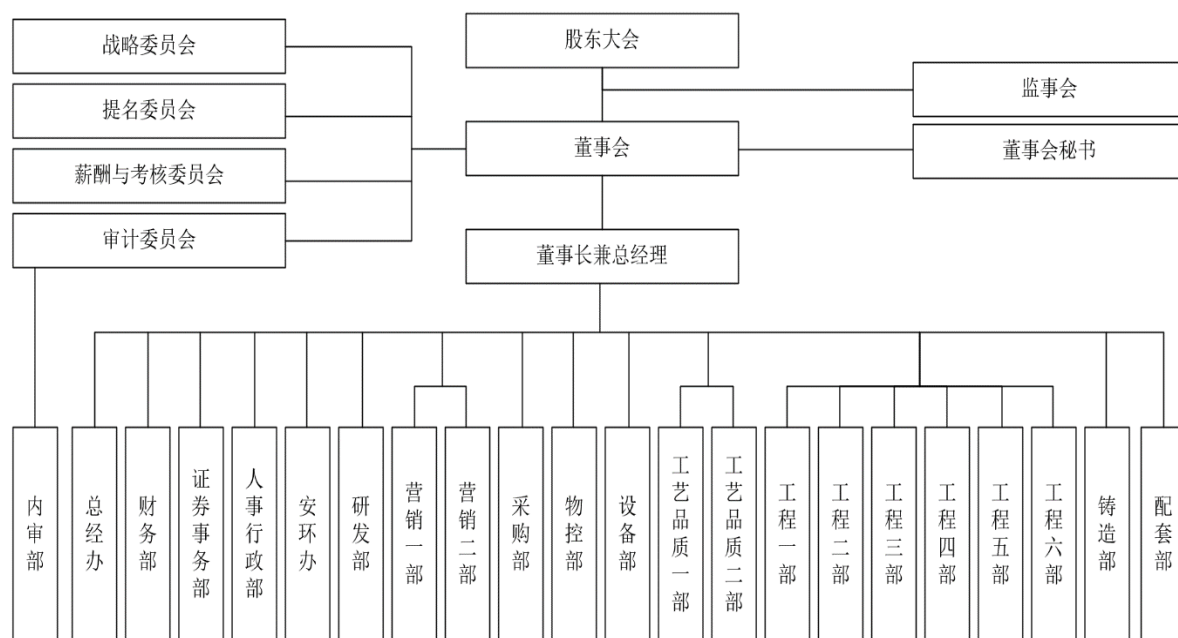
（一）发行人股权结构

截至本招股说明书签署日，公司股权结构如下图所示：



（二）发行人内部组织结构

截至本招股说明书签署日，公司内部组织结构如下图所示：



五、发行人的控股和参股公司情况

截至本招股说明书签署日，公司拥有全资子公司 2 家、控股子公司 1 家，分

公司 2 家，无参股公司。其具体情况如下：

（一）发行人的全资子公司情况

1、超达欧洲

（1）基本情况

公司名称	Chaoda Europe GmbH.
注册资本	2.5 万欧元
实收资本	2.5 万欧元
总经理	冯峰
成立日期	2015 年 3 月 3 日
住所	Am Sandborn 30, 63500 Seligenstadt
主要生产经营地	德国黑森州塞利根施塔特
股东构成及控制情况	发行人持有其 100% 股权
主营业务	市场开发与技术服务
主营业务与发行人主营业务的关系	发行人欧洲区域的客户服务中心，从事当地市场开拓和售后服务

（2）历史沿革

根据《境外投资管理办法》的相关规定，公司取得了江苏省商务厅颁发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3200201400128 号），批准公司在德国设立超达欧洲有限责任公司，投资总额 220 万美元。

2015 年 3 月 3 日，超达欧洲在德国黑森州塞利根施塔特注册成立，注册资本为 2.5 万欧元，公司持有超达欧洲 100% 股权。

（3）主要财务数据

单位：万元

项目	2021.06.30/ 2021 年 1-6 月	2020.12.31/2020 年度	2019.12.31/2019 年度
总资产	1,107.97	1,163.45	1,562.21
净资产	-368.33	-352.68	-271.88
净利润	-31.22	-72.55	-153.89

注：上述财务数据已经天衡会计师审计。

2、超达美洲

(1) 基本情况

公司名称	Chaoda America LLC
投资总额	100 万美元
总经理	冯峰
成立日期	2017 年 7 月 3 日
住所	2222 W Grand River Ave. Ste A, Okemos, Michigan 48864-1604 USA
主要生产经营地	美国密歇根州
股东构成及控制情况	发行人持有其 100% 股权
主营业务	市场开发与技术服务
主营业务与发行人主营业务的关系	发行人美洲区域的客户服务中心，从事当地市场开拓和售后服务；截至本招股说明书签署日，尚未实际开展经营业务

(2) 历史沿革

根据《境外投资管理办法》的相关规定，公司取得了江苏省商务厅颁发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3200201700426 号），批准公司在美国设立超达美洲有限责任公司，投资总额 100 万美元。

2017 年 7 月 3 日，超达美洲在美国密歇根州注册成立，公司持有超达美洲 100% 股权。

(3) 主要财务数据

单位：万元

项目	2021.06.30/2021 年 1-6 月	2020.12.31/2020 年度
总资产	5.04	5.11
净资产	-0.13	-0.11
净利润	-0.02	-0.08

注：上述财务数据已经天衡会计师审计。

(二) 发行人的控股子公司情况

1、申模南通

(1) 基本情况

公司名称	申模南通机械科技有限公司
注册资本	1,000 万元人民币
实收资本	1,000 万元人民币
法定代表人	冯建军
成立日期	2015 年 7 月 20 日
住所	如皋市城南街道申徐村 1 组
主要生产经营地	江苏省如皋市
股东构成及控制情况	发行人持有其 80% 股权，上海模具技术研究有限公司持有其 20% 股权
主营业务	汽车检具的生产、销售、服务
主营业务与发行人主营业务的关系	汽车检具属于发行人的主营业务

(2) 历史沿革

2015 年 7 月 10 日，超达装备与上海模具技术研究有限公司召开股东会，决议共同出资设立申模南通，注册资本 1,000 万元，其中超达装备以货币认缴出资 800 万元；上海模具技术研究有限公司以货币认缴出资 200 万元。

2015 年 7 月 20 日，申模南通在江苏省如皋市市场监督管理局完成工商设立登记，领取《营业执照》（注册号：320682000416699）。

2015 年 9 月 2 日、2015 年 12 月 30 日，天衡会计师分别出具《验资报告》（天衡验字[2015]02078 号）、《验资报告》（天衡验字[2015]02171 号），对超达装备与上海模具技术研究有限公司的出资情况予以验证。

截至本招股说明书签署日，申模南通股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额 (万元)	实缴出资额 (万元)	出资比例 (%)	出资方式
1	超达装备	800.00	800.00	80.00	货币
2	上海模具技术研究有限公司	200.00	200.00	20.00	货币
合计		1,000.00	1,000.00	100.00	

(3) 主要财务数据

单位：万元

项目	2021.06.30/2021年1-6月	2020.12.31/2020年度
总资产	12,072.74	11,493.18
净资产	3,545.97	3,171.34
净利润	374.64	831.73

注：上述财务数据已经天衡会计师审计。

(4) 上海模具技术研究有限公司相关情况

1) 上海模具技术研究有限公司基本情况

企业名称	上海模具技术研究有限公司
类型	其他有限责任公司
法定代表人	钱天东
注册资本	1,140 万元人民币
成立日期	2004 年 3 月 16 日
住所	上海市徐汇区桂平路 471 号
经营范围	从事数字化设计、制造相关技术（含模具设计与制造技术、软件开发与应用、系统集成等）及其装备的研究、技术服务、咨询、培训、销售，《模具技术》期刊出版，承办《模具技术》国内期刊广告。（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）
股权结构	上海新工联(集团)有限公司、上海交创科技发展有限公司分别持有 50% 股权

2) 与发行人合作设立申模南通的背景

上海模具技术研究有限公司（以下简称“上海模具技术研究所”）与公司合作设立申模南通的背景如下：

① 发行人拓展汽车检具业务范围并增强市场竞争力

公司主要从事模具、汽车检具、自动化工装设备及零部件的研发、生产与销售，其中模具业务是公司的核心业务。在公司检具业务的发展初期，产品主要集中于汽车内外饰模具的配套检具，业务规模相对较小，公司希望进入汽车整车主模型检具、汽车总成检具等汽车检具市场，以扩大汽车检具业务的整体规模。由于进入下游汽车主机厂等部分供应商目录的周期较长，因此公司寻求外部合作，希望借助同行业企业既有的汽车主机厂等客户销售渠道，快速拓展汽车整车主模

型检具、汽车四门两盖总成检具以及汽车玻璃、车灯等汽车检具业务，逐步进入汽车主机厂的供应商名录。

②上海模具技术研究所调整发展战略，停止检具生产业务

上海模具技术研究所子公司上海申模模具制造有限公司（以下简称“上海申模”）主要从事汽车检具类产品的生产及销售，并已进入部分汽车主机厂等供应商名录。由于上海申模生产成本和运营成本较高，生产和技术骨干出现流失，且生产厂房被政府有关部门统一收回，业务规模逐步萎缩。因此，上海模具技术研究所调整发展战略，决定逐步停止其子公司上海申模的检具生产业务，将其业务重点聚集于数字化制造技术、模具制造技术等领域的研究开发、技术转移和工程支持。

③双方协商合作并出资设立申模南通

基于上述背景和双方共同的利益诉求，发行人与上海模具技术研究所友好协商并决定共同出资设立申模南通。根据双方的合作安排，发行人将既有的汽车内外饰检具业务转移至申模南通，上海申模通过其销售渠道阶段性协助申模南通承接汽车主机厂等客户订单，上海模具技术研究所通过持有申模南通 20%的股权，获取相应的投资回报。除此外，上海申模阶段性协助申模南通承接订单不单独收取费用，亦不存在其他利益安排。

3) 入股发行人子公司履行的程序及其合法合规性

2015年7月10日，公司与上海模具技术研究所召开股东会，决议共同出资设立申模南通，注册资本1,000万元，其中超达装备以货币认缴出资800万元；上海模具技术研究所以货币认缴出资200万元。

2015年9月2日，天衡会计师事务所（特殊普通合伙）出具了“天衡验字（2015）02078号”《验资报告》，截至2015年8月17日止，申模南通已收到股东超达装备缴纳的注册资本（实收资本）合计人民币800万元，该出资为货币出资。

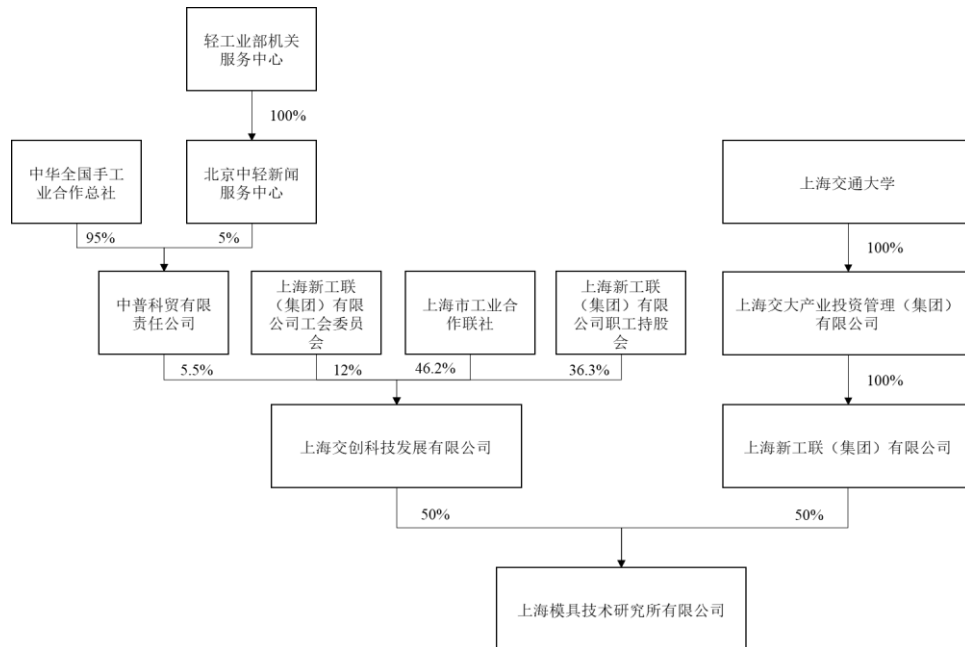
2015年12月30日，天衡会计师事务所（特殊普通合伙）出具了“天衡验字（2015）02171号”《验资报告》，截至2015年12月29日止，申模南通已

收到股东上海模具技术研究所缴纳的注册资本(实收资本)合计人民币 200 万元,该出资为货币出资。

综上,公司与上海模具技术研究所共同出资设立申模南通履行了必要的法律程序,符合法律、法规、规章和规范性文件的相关规定。

4) 关联关系及利益安排情况

上海模具技术研究所分别由上海交创科技发展有限公司和上海新工联(集团)有限公司各持有 50% 股权,属于国有控股企业,实际控制人为直属于教育部的上海交通大学,其股权结构情况具体如下:



上海模具技术研究所已出具《承诺函》，承诺：“本公司系上海交创科技发展有限公司和上海新工联（集团）有限公司共同投资的企业，系国有控股企业，实际控制人为直属于教育部的上海交通大学。本公司与超达装备控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、主要客户、供应商之间不存在关联关系或者其他利益安排”。

综上,上海模具技术研究所与发行人控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商之间不存在关联关系或者其他利益安排。

5) 报告期内与发行人交易和资金往来情况

报告期内，公司因技术开发合作、租赁三坐标测量仪以及对少量汽车检具产品进行设计认证而存在向上海模具技术研究所发生采购的情形。报告期内，公司向上海模具技术研究所采购的内容及金额具体如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
技术开发	-	141.51	-	-
租赁费	-	10.15	12.82	12.82
检具认证费等	0.54	0.13	1.51	1.88
合计	0.54	151.79	14.33	14.70

报告期内，公司与上海模具技术研究所产生的租赁费系公司向其租赁大型三坐标测量仪用于汽车检具业务，租赁价格系结合上海模具技术研究所根据原资产购买价格计算的折旧金额并经双方协商确定，定价依据公允。

2020年，为加快新产品、新技术和新工艺的开发，公司与上海模具技术研究所签订了《技术开发（委托）合同》，就现有麻纤维、碳纤维、阴模真空成型技术研发课题进行技术合作，相关研究开发经费为150.00万元，合作期限自2020年10月至2023年10月止。

除上述披露的采购及产生的资金往来情形外，报告期内，公司与上海模具技术研究所不存在其他交易和资金往来。

6) 申模南通受让上海模具技术研究所相关专利情况

①相关专利技术转让的原因

上海模具技术研究所主要从事数字化制造技术、模具制造技术等领域的研究开发、技术转移和工程支持，并不直接从事检具产品的生产。申模南通设立后，上海模具技术研究所调整发展战略，决定逐步停止其子公司上海申模的检具生产业务，同时根据其与合作人的合作意向，将检具业务相关的13项专利（含11项专利权及2项专利申请权，下同）转让给公司子公司申模南通，转让后上海模具技术研究所不再拥有与汽车检具业务相关的专利技术。相关专利情况具体如下：

序号	专利申请号	专利名称	转让时权利状态
1	200830188152.4	车灯检具卡板	专利权维持

序号	专利申请号	专利名称	转让时权利状态
2	200920073746.X	一种汽车主模型底板支撑构造	专利权维持
3	200910057741.2	一种汽车整车匹配主模型模拟块调整机构及调整方法	专利权维持
4	201020269001.3	汽车燃油箱焊接总成检具	专利权维持
5	201020504650.7	汽车地板总成检具	专利权维持
6	201120430055.8	汽车玻璃检具传感器固定保护机构	专利权维持
7	201120430098.6	汽车玻璃检具传感器锁紧机构	专利权维持
8	201220575217.1	用于整车匹配主模型的精密检具底座	专利权维持
9	201220611603.1	一种用于飞机蒙皮加工的万向支撑杆	专利权维持
10	201220622396.X	一种汽车内饰板碳纤维模具	专利权维持
11	201420652842.0	汽车塑料件定位检测装置	专利权维持
12	201410612983.4	汽车塑料件定位检测装置及定位检测方法	初审合格
13	201410613285.6	汽车主模型检具碳纤维模拟块的制作工艺	初审合格

②相关专利技术转让的定价及公允性

根据上海申威资产评估有限公司出具的《资产价值评估报告》（沪申威评报字[2015]第 0645 号），上述 13 项专利评估价值为 200 万元。2015 年 12 月，上海模具技术研究所与申模南通签订《专利权转让合同》《专利申请权转让合同》，约定将上述 13 项专利按照评估价 200 万元转让给申模南通。2017 年，上述相关专利过户至公司子公司申模南通名下。

综上，公司受让上海模具技术研究所相关专利技术价格与评估价格一致，定价公允。

7) 发行人及子公司的技术研发和专利技术形成对上海模具技术研究所、上海申模不存在重大依赖

①公司受让上海模具技术研究所相关检具专利后，亦自主研发了多项检具专利技术

公司及子公司拥有独立的检具研究开发能力,在与上海模具技术研究所签订专利转让合同前,公司及子公司已取得或已申请与检具相关的专利 2 项,专利发明人均为公司时任员工,具体如下:

专利类型	专利名称	专利号	申请时间	取得时间
实用新型	汽车顶棚检测工具	201520335068.5	2015.05.22	2015.09.23
发明	多配置汽车地毯共用检测工具及其检测汽车地毯的方法	201510494935.4	2015.08.13	2018.01.12

公司在受让上海模具技术研究所与汽车检具业务相关的专利技术后,通过研究、吸收、借鉴,与自有检具技术实现了融合发展,进一步提高了在汽车检具领域的技术实力。截至报告期末,公司及子公司申模南通通过自主研发另取得汽车检具专利 16 项,专利发明人均为公司时任员工,具体情况如下:

序号	专利名称	专利号	专利类型	申请日期	有效期至	取得方式	他项权利
1	一种机械式卡扣定位块	201620965214.7	实用新型	2016.08.29	2026.08.28	原始取得	无
2	汽车顶棚检测工具	201520335068.5	实用新型	2015.05.22	2025.05.21	继受取得	无
3	多配置汽车地毯共用检测工具及其检测汽车地毯的方法	201510494935.4	发明	2015.08.13	2035.08.12	原始取得	无
4	塑料件检具单向卡扣锁紧的结构	201710313074.4	发明	2017.05.05	2037.05.04	原始取得	无
5	一种汽车前后地毯的快速拼接锁紧检具	201820876158.9	实用新型	2018.06.07	2028.06.06	原始取得	无
6	一种侧向滑动定位检测机构	201820876181.8	实用新型	2018.06.07	2028.06.06	原始取得	无
8	一种汽车全景遮阳帘天窗的检测装置	201821002132.8	实用新型	2018.06.27	2028.06.26	原始取得	无
9	一种汽车全景遮阳帘天窗的检测设备	201810680608.1	发明	2018.06.27	2038.06.26	原始取得	无
10	一种模拟环境件检测产品的检具	201920939743.3	实用新型	2019.06.21	2029.06.20	原始取得	无
11	一种快速压紧产品的机构	201920939732.5	实用新型	2019.06.21	2029.06.20	原始取得	无
12	一种车身覆盖件钣金定位机构	201920939728.9	实用新型	2019.06.21	2029.06.20	原始取得	无
13	一种汽车全景遮阳帘天窗的检测方法	201810679658.8	发明	2018.06.27	2038.06.26	原始取得	无
14	一种汽车玻璃天窗的检测设备	201810679661.X	发明	2018.06.27	2038.06.26	原始取得	无
15	一种整车 UCF 外门槛饰板定位机构	201920939761.1	实用新型	2019.06.21	2029.06.20	原始取得	无

序号	专利名称	专利号	专利类型	申请日期	有效期至	取得方式	他项权利
16	一种安装定位机构	201922380687.7	实用新型	2019.12.26	2029.12.25	原始取得	无

②除受让的 13 项专利外，公司现有其他专利和非专利技术未运用上海模具、上海申模的项目文档、技术资料或存在技术指导、技术输出，发明人亦不存在上海模具、上海申模员工或前员工

上海模具技术研究所作为公司子公司申模南通的股东单位，公司与上海模具技术研究所就申模南通经营状况、行业发展现状、竞争格局及行业发展趋势不定期交流，但公司不存在与上海模具技术研究所合作研发的情形。

公司具有较强的研发能力，截至报告期末，公司共拥有 128 项专利，其中包括 63 项发明专利和 65 项实用新型专利。除公司于 2015 年受让的与检具业务相关的 13 项专利（截至本招股说明书签署日，现行有效的为 9 项）外，公司其他专利和非专利技术未运用上海模具、上海申模的项目文档、技术资料或存在技术指导、技术输出，相关专利发明人均为公司现任或时任员工，无上海模具、上海申模员工或前员工。

2021 年 1 月，上海模具技术研究所、上海申模已分别出具确认函，确认：超达装备及申模南通的专利及非专利技术均未侵犯上海模具技术研究所、上海申模权利，除申模南通于 2015 年受让上海模具技术研究所部分专利外，超达装备及申模南通自主研发的专利及非专利技术均未运用上海模具技术研究所、上海申模其他项目文档、技术资料，亦未经上海模具技术研究所、上海申模技术指导、技术输出，超达装备及申模南通自主研发专利的发明人无上海模具技术研究所、上海申模任职经历。

③稳定的研发团队和良好的研发创新体制是推动公司产品、技术持续创新的最重要源泉

公司系高新技术企业，具备原始创新能力并拥有自主知识产权。公司拥有一批素质较高、专业结构合理的研发人才，具备完善的汽车内外饰模具设计、制造以及自动化加工的研发能力，主持制定了 EPS（可发性聚苯乙烯）、EPP（发泡聚丙烯）发泡模具行业标准《EPS、EPP 发泡模技术条件》（JB/T11662-2013）。

报告期内，公司核心技术团队稳定；截至报告期末，公司共有技术人员 210 名，占员工总数的比例 17.66%，主要技术人员均为专科及以上学历，熟悉模具、汽车检具、自动化工装设备及零部件等相关各类技术。报告期内，公司重视研发投入，研发费用分别为 3,510.50 万元、3,509.24 万元、3,459.24 万元和 1,595.81 万元，占同期营业收入的比例分别为 7.41%、7.84%、7.66%和 7.32%。同时，公司研发投入与专利技术能够实现有效转化，报告期各期新增获取专利数量分别为 21 项、29 项、25 项和 4 项。¹

公司以技术和产品创新为核心推动企业发展，坚持以市场需求为导向的研发理念，持续跟踪行业发展趋势，收集模具前沿技术发展、下游客户应用需求，不断探索新的研发课题，形成了涵盖产品工艺及基础技术研发、新产品研发的体系，使得公司产品技术较好地满足下游客户的需求，提高了公司的自主创新能力和产品研发效率。

公司在自主研发的基础上，亦高度重视产学研合作，先后与上海交通大学、南通大学等科研院所建立了产学研合作关系，积极开展多层次、多方式的合作研究，充分借鉴和吸收其最新的实验研究成果，利用外部资源提升公司的研发和技术水平。

综上所述，公司受让上海模具技术研究所相关检具专利后，亦自主研发了多项检具专利技术；除受让的 13 项专利外，公司现有其他专利和非专利技术未运用上海模具、上海申模的项目文档、技术资料或存在技术指导、技术输出，发明人亦不存在上海模具、上海申模员工或前员工；稳定的研发团队和良好的研发创新体制是推动公司产品、技术持续创新的最重要源泉。因此，公司技术研发、专利技术的形成对上海模具技术研究所、上海申模不存在重大依赖。

8) 上海模具技术研究所共同出资设立申模南通中涉及国有资产事项已履行相关审批、备案程序，无需进场交易、评估，相关事项不存在瑕疵

¹ 2021 年 1-6 月，因部分实用新型专利申请时间已超过五年，公司判断需要对相关技术更新迭代，因此停止了对上述实用新型专利年费的缴纳。截至 2021 年 6 月末，相关实用新型专利未纳入发行人保有专利总数的统计。

上海模具技术研究所系上海交大产业投资管理（集团）有限公司管理的四级企业，上海交大产业投资管理（集团）有限公司是上海模具技术研究所的主管单位。根据《国有资产评估管理办法》《企业国有资产评估管理暂行办法》《教育部直属高等学校、直属单位国有资产管理规程（暂行）》等当时有效的法律法规及上海交大产业投资管理（集团）有限公司《长期投资、短期投资管理办法》规定，上海模具技术研究所使用货币资金出资设立申模南通无需进场交易和评估。

根据上海交大产业投资管理（集团）有限公司公布施行的《长期投资、短期投资管理办法》第六条及第七条规定，“产业集团各所属公司投资项目，由所属公司董事会审定，由产业集团代表股东审批”，“三级及以下企业的投资，由总裁办公会议审定（原则上采用备案制）”。

2015年6月，上海模具技术研究所召开董事会及股东会，一致决议通过与发行人共同出资设立合资公司，注册资本1,000万元，其中上海模具技术研究所以货币认缴出资200万元，持有合资公司20%股权。

2015年6月，上海模具技术研究所主管单位上海交大产业投资管理（集团）有限公司（上海交大企业管理中心）召开总裁办公会（党政联席会），批准上海模具技术研究所与发行人共同出资设立合资公司。上海模具技术研究所出资设立申模南通的行为已经主管部门的批复同意。据此，上海模具技术研究所出资设立申模南通的行为履行了自身董事会及股东会审议程序，并获得主管单位批复同意，合法有效。

2021年1月，上海模具技术研究所主管单位上海交大产业投资管理（集团）有限公司出具《确认函》，确认：“上海模具技术研究所使用货币资金出资设立申模南通的行为已按照集团相关管理制度履行了重大事项申报等流程，新设企业无须进场交易及评估。相关行为已经上海模具技术研究所董事会、股东会审议通过并经本集团及上海交大企业管理中心总裁办公会（党政联席会）讨论通过。公司设立合法、有效。”

综上，上海模具技术研究所系上海交大产业投资管理（集团）有限公司管理的四级企业，上海交大产业投资管理（集团）有限公司是上海模具技术研究所的主管单位；上海模具技术研究所使用货币资金出资设立申模南通的行为已履行了

相关审批手续，无需履行相关进场交易、评估手续，不存在瑕疵，并已得到有权主管机关的确认，合法有效，发行人及申模南通不存在因此事项被处罚的风险。

（三）发行人的分公司情况

截至本招股说明书签署日，公司拥有 2 家分公司，分别为南通超达装备股份有限公司昆山分公司（以下简称“昆山分公司”）和南通超达装备股份有限公司上海分公司（以下简称“上海分公司”），具体情况如下：

1、昆山分公司

公司名称	南通超达装备股份有限公司昆山分公司
成立日期	2018 年 10 月 24 日
负责人	张俊杰
注册地址	昆山市周市镇花都艺墅 105 号楼 510-512 室
主营业务	自动化装备、检具、模具的研发、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）

2、上海分公司

公司名称	南通超达装备股份有限公司上海分公司
成立日期	2018 年 12 月 11 日
负责人	吴瑜
注册地址	上海市嘉定区封周路 655 号 14 幢 201 室 J4340
主营业务	从事自动化装备、检具、模具专业技术领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，自动化装备、检具、模具、汽车零部件的销售，从事货物及技术进出口业务。（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）

六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况

公司由超达机械整体变更设立，发起人为冯建军、冯峰；公司的控股股东、实际控制人为冯建军、冯峰。其中，冯建军与冯峰系父子关系。

（一）控股股东及实际控制人基本情况

1、冯建军

冯建军，公司董事长、总经理，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码为 320622196310****，住所为江苏省如皋市桃园镇马塘村。截至本招股说明书签署日，冯建军持有公司 4,500 万股，占本次发行前公司股本总额的 82.48%。

2、冯峰

冯峰，公司董事、副总经理，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码为 320682198510****，住所为江苏省如皋市桃园镇马塘村。截至本招股说明书签署日，冯峰持有公司 500 万股，占本次发行前公司股本总额的 9.16%。

（二）持有发行人 5%以上股份的其他主要股东基本情况

截至本招股说明书签署日，持有公司 5%以上股份的其他主要股东仅有一家，即众达投资。

1、众达投资基本情况

公司名称	南通市众达投资管理中心（有限合伙）
类型	有限合伙企业
主要经营场所	如皋市城南街道万寿南路 999 号
执行事务合伙人	周福亮
成立日期	2015 年 6 月 26 日
合伙期限	2015 年 6 月 26 日至 2035 年 6 月 25 日
经营范围	项目投资；投资管理服务。（不得以公开方式募集资金；不得公开交易证券类产品和金融衍生品；不得发放贷款；不得从事融资性担保；不得向投资者承诺投资本金不受损失或者承诺最低收益。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。）
主营业务及其与发行人主营业务的关系	投资平台，未实际经营业务

2、众达投资合伙人与出资情况

截至本招股说明书签署日，众达投资合伙人与出资情况如下：

姓名	身份证号码	出资额 (万元)	出资比例	合伙人性质	在公司及子公司任职情况
周福亮	320622196309****	50.00	4.07%	普通合伙人	董事、副总经理

姓名	身份证号码	出资额 (万元)	出资比例	合伙人性质	在公司及子公司任职 情况
郭巍巍	320622197102*****	250.00	20.33%	有限合伙人	董事、董事会秘书、 财务总监
冯丽丽[注]	320122196906*****	200.00	16.26%	有限合伙人	营销顾问
徐炜	420107196911*****	165.00	13.41%	有限合伙人	原公司董事、总经理， 现任兼职专家顾问
陈飞	320682198403*****	50.00	4.07%	有限合伙人	董事、营销二部经理
黄艳	320622197505*****	40.00	3.25%	有限合伙人	财务部出纳
陆兵	320622197206*****	40.00	3.25%	有限合伙人	原工艺品质部经理， 现已离职
顾志伟	320682198604*****	40.00	3.25%	有限合伙人	监事会主席、工程五 部、六部经理
吴浩	320682198211*****	40.00	3.25%	有限合伙人	董事、工程三部、四 部经理
彭志锋	320682197901*****	30.00	2.44%	有限合伙人	原工程二部经理，现 已离职
薛文静	320682198511*****	20.00	1.63%	有限合伙人	营销一部业务经理
左小妹	320682198512*****	20.00	1.63%	有限合伙人	营销一部项目经理
卞凤萍	320982198504*****	10.00	0.81%	有限合伙人	监事、人事行政部主 任
顾小凤	320622197606*****	10.00	0.81%	有限合伙人	工程一部装配科主管
陈亮	320682198607*****	10.00	0.81%	有限合伙人	工程二部设计科主管
吴新红	320682197701*****	10.00	0.81%	有限合伙人	营销一部项目主管
陆海梅	320211198111*****	10.00	0.81%	有限合伙人	工程一部设计科主管
陆春荣	320682198709*****	10.00	0.81%	有限合伙人	原申模南通工程部设 计组组长，现已离职
邓磊	362525198604*****	20.00	1.63%	有限合伙人	原工程五部经理，现 已离职
许映林	320622197401*****	10.00	0.81%	有限合伙人	工程一部加工科主管
冒建全	320622197211*****	10.00	0.81%	有限合伙人	工艺品质一部主任
蒋彩虹	320622197612*****	10.00	0.81%	有限合伙人	采购部主任
谭亚利	320311198112*****	10.00	0.81%	有限合伙人	财务部主任
薛建春	320622196512*****	10.00	0.81%	有限合伙人	财务部会计
黄浩	320682198412*****	10.00	0.81%	有限合伙人	申模南通工程部主任
金陈	320682198501*****	10.00	0.81%	有限合伙人	营销二部项目经理

姓名	身份证号码	出资额 (万元)	出资比例	合伙人性质	在公司及子公司任职 情况
华汝明	320924198402*****	10.00	0.81%	有限合伙人	营销二部项目副经理
戴秋红	320682198408*****	10.00	0.81%	有限合伙人	营销二部项目助理
焦红飞	320682198303*****	10.00	0.81%	有限合伙人	原工程四部设计科主管，现已离职
洪霏	320682198509*****	10.00	0.81%	有限合伙人	工程三部设计科主管
冯欢	320683198212*****	10.00	0.81%	有限合伙人	申模南通项目部经理
吕兴全	320622197105*****	10.00	0.81%	有限合伙人	铸造部主任
杨家余	320624197501*****	10.00	0.81%	有限合伙人	工艺品质二部主管
李何	320622197311*****	10.00	0.81%	有限合伙人	职工监事、设备部技术员
汤海霞	320682198503*****	5.00	0.41%	有限合伙人	营销一部业务代表
徐医娟	320682197811*****	5.00	0.41%	有限合伙人	财务部会计
苏建峰	320682197802*****	5.00	0.41%	有限合伙人	原工程二部加工科主管，现已离职
王伟	320682198303*****	5.00	0.41%	有限合伙人	工程二部装配科主管
陈淑慧	320682198106*****	5.00	0.41%	有限合伙人	物控部主任
王海建	320682198711*****	5.00	0.41%	有限合伙人	设备部主任
薛亚萍	320682197907*****	5.00	0.41%	有限合伙人	财务部会计
丁志宏	320682198205*****	5.00	0.41%	有限合伙人	营销一部项目工程师
张小琴	320682198503*****	5.00	0.41%	有限合伙人	营销一部项目工程师
冯建勇[注]	320622196102*****	5.00	0.41%	有限合伙人	人事行政部职员
冯建社[注]	320622195812*****	5.00	0.41%	有限合伙人	申模南通工程部装配科组长
合计	-	1,230.00	100.00%	-	-

注：冯丽丽系公司董事长冯建军的妹妹，冯峰的姑姑。冯建勇、冯建社系公司董事长冯建军的哥哥，冯峰的伯父。

众达投资系公司员工持股平台，设立时合伙人均为公司董事、监事、高级管理人员或核心员工。上述合伙人均以自有资金缴付合伙企业出资款，发行人或第三方不存在为员工提供奖励、资助、补贴等安排的情形。自成立以来，众达投资合伙人未发生变动。

3、员工持股平台员工离职及股份处理情况

自众达投资成立以来至本招股说明书签署日，众达投资合伙人中共有 7 名员工离职，具体情况如下：

序号	姓名	离职时间	在职期间所担任职务
1	徐炜	2019 年 12 月	原公司董事、总经理，现任公司兼职专家顾问
2	陆兵	2019 年 2 月	原工艺品质部经理
3	彭志锋	2017 年 1 月	原工程二部经理
4	陆春荣	2015 年 8 月	原申模南通工程部设计组组长
5	邓磊	2019 年 8 月	原工程五部经理
6	焦红飞	2019 年 1 月	原工程四部设计科主管
7	苏建峰	2017 年 5 月	原工程二部加工科主管

根据《创业板上市审核问答》第 22 问规定：参与持股计划的员工因离职、退休、死亡等原因离开公司的，其间接所持股份权益应当按照员工持股计划章程或协议约定的方式处置。

众达投资《南通市众达投资管理中心（有限合伙）合伙协议》并未强制要求有限合伙人离职后转让其所持有的出资份额，关于转让份额的主要约定为：“合伙人转让出资份额的，应当经普通合伙人同意。”

因此，由于上述有限合伙人离职时，未向普通合伙人提出转让出资份额相关要求，众达投资和普通合伙人亦未要求离职合伙人转让众达投资的出资份额。截至本招股说明书签署日，该等离职合伙人仍通过持有众达投资平台出资份额间接持有公司股份，并受众达投资作出的锁定及减持承诺约束。2020 年 7 月 23 日，众达投资出具《关于股份锁定及减持的承诺函》，承诺：“自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本合伙企业持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。”

（三）控股股东和实际控制人控制的其他企业

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人冯建军、冯峰除持有公司股份外，不存在控制其他企业的情况。

（四）控股股东、实际控制人直接或间接持有发行人股份的质押

或其他有争议情况

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人持有公司的股份不存在质押或其他有争议的情况。

（五）实际控制人及其一致行动人的认定

1、实际控制人之认定

（1）认定公司实际控制人的理论依据

《创业板上市规则》第 13.1 条规定，“实际控制人”指通过投资关系、协议或者其他安排，能够实际支配公司行为的人。

《创业板上市审核问答》第 9 问规定：实际控制人是拥有公司控制权的主体，在确定公司控制权归属时，应当...以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认...应通过对公司章程、协议或其他安排以及发行人股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及发行人经营管理的实际运作情况的核查对实际控制人认定。

（2）公司实际控制人认定情况

公司认定冯建军、冯峰父子为实际控制人，主要原因及依据如下：

1) 截至本招股说明书签署日，冯建军持有公司 82.48% 的股份，冯峰持有公司 9.16% 的股份，冯建军、冯峰父子合计持有公司 91.64% 的股份，拥有公司的绝对控制权；根据公司《公司章程》、股东大会及董事会议事规则及实际运作情况，冯建军、冯峰父子对公司日常经营的重大事项表决、董事提名等重要经营决策具有重大影响，应认定为实际控制人；

2) 报告期内，冯建军和冯峰父子独立行使董事和股东权利，出席董事会及股东大会并按自身真实意思行使表决权，从未接受委托或委托他人进行投票，不存在也无必要联合他人行使表决权利以达成控制公司；

3) 公司及全体股东出具《说明函》，认定冯建军、冯峰父子为公司实际控制人；

4) 冯丽丽与冯建军、冯峰未曾签署《一致行动协议》，不存在一致行动关系；同时，冯丽丽已出具《关于股份锁定及减持的承诺函》，承诺自发行人股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。因此，冯丽丽与冯建军、冯峰不存在一致行动关系属于事实情况认定，不存在通过一致行动认定而规避股份锁定期的情形；

综上，公司将冯建军、冯峰父子认定为实际控制人，认定准确、依据充分。

2、未将冯丽丽认定为一致行动人的原因、依据及合理性

公司未将冯丽丽认定为冯峰、冯建军父子一致行动人，主要原因及依据如下：

(1) 截至本招股说明书签署日，冯建军持有公司 82.48% 的股份，冯峰持有公司 9.16% 的股份，冯建军、冯峰父子合计持有公司 91.64% 的股份，对公司拥有绝对控制权；冯丽丽仅直接持有公司 1.35% 的股份，作为众达投资的有限合伙人间接持有公司 0.8992% 的股份，合计仅持有 2.2492% 的股份，冯建军、冯峰父子不存在需要通过与冯丽丽达成一致行动来控制公司的必要；

(2) 冯丽丽从未与公司实际控制人冯建军、冯峰签署《一致行动协议》，无一致行动安排或其他相关安排；

(3) 冯丽丽与冯建军、冯峰均独立行使股东权利，按照自身真实意思行使表决权，从未接受委托或委托他人进行投票；

(4) 冯丽丽直接持有公司股份仅 1.35%，作为众达投资有限合伙人间接持有公司 0.8992% 的股份，直接及间接持有公司股份较少；同时，冯丽丽在公司仅担任营销顾问，未曾担任过公司董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位，未参与公司日常经营管理及人事、行政、财务、投融资等重大事项的决策，亦未向公司提名或委派过任何董事、监事或候选人；

(5) 冯建军、冯峰、冯丽丽已就不存在一致行动关系出具《承诺函》，确认：

“本人在直接或间接持有公司股份期间，未与公司任一股东订立任何有关在公司股东大会和董事会决策事项上保持一致行动安排的协议，也未就重大决策事项达成采取相同意思表示的任何书面或非书面的协议、合作或安排，本人独立判断、决策及行使股东表决权，与其他股东之间不存在一致行动安排；将来也不会寻求与其他股东形成或在事实上形成一致行动安排；若因不可控制的因素或法律、法规和规范性文件的规定导致形成或在事实上构成一致行动安排，将按照相关法律、法规和规范性文件的规定履行信息披露义务。

本人进一步承诺，在该承诺出具之后将不会寻求与公司任一股东形成或事实上构成一致行动安排；若因不可控制的因素或法律、法规和规范性文件的规定导致形成或在事实上构成一致行动安排，本人将按照相关法律、法规和规范性文件的规定履行信息披露义务。”

(6) 冯丽丽已出具《关于股份锁定及减持的承诺函》，承诺自发行人股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。冯丽丽与冯建军、冯峰不存在一致行动关系属于事实情况认定，不存在通过一致行动认定或实际控制人认定而规避股份锁定定期情形；

公司前次申报主板 IPO 时，亦将冯建军、冯峰认定为公司控股股东、实际控制人，并未将冯丽丽作为冯建军、冯峰一致行动人认定。因此，结合控股股东、实际控制人冯建军、冯峰的持股比例和公司日常经营管理情况、冯丽丽在公司的实际任职等情况的综合考虑和一惯性考虑，公司在本次创业板上市申请时，未将冯丽丽认定为冯建军、冯峰一致行动人，具有合理性。

七、发行人股本情况

(一) 本次发行前后股本结构

本次发行前，公司总股本为 5,455.8822 万股，本次拟向社会公众公开发行 1,820.00 万股人民币普通股，本次发行的股份占发行后总股本不低于 25.00%。本次发行前后，公司的股本结构如下：

项目	股东名称	发行前	发行后
----	------	-----	-----

		持股数（股）	持股比例	持股数（股）	持股比例
有限售条件的股份	冯建军	45,000,000	82.48%	45,000,000	61.85%
	冯峰	5,000,000	9.16%	5,000,000	6.87%
	众达投资	3,014,705	5.53%	3,014,705	4.14%
	冯丽丽	735,294	1.35%	735,294	1.01%
	郭巍巍	490,196	0.90%	490,196	0.67%
	徐炜	245,098	0.45%	245,098	0.34%
	周福亮	73,529	0.13%	73,529	0.10%
社会公众股		-	-	18,200,000	25.01%
合计		54,558,822	100.00%	72,758,822	100.00%

（二）发行人前十名股东持股情况

本次发行前，公司前十名股东持股情况如下：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例（%）
1	冯建军	45,000,000	82.48
2	冯峰	5,000,000	9.16
3	众达投资	3,014,705	5.53
4	冯丽丽	735,294	1.35
5	郭巍巍	490,196	0.90
6	徐炜	245,098	0.45
7	周福亮	73,529	0.13
合计		54,558,822	100.00

（三）前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务

本次发行前，公司前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务情况如下：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例（%）	在公司任职情况
1	冯建军	45,000,000	82.48	董事长、总经理
2	冯峰	5,000,000	9.16	董事、副总经理
3	冯丽丽	735,294	1.35	营销顾问

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例（%）	在公司任职情况
4	郭巍巍	490,196	0.90	董事、董事会秘书、财务总监
5	徐炜	245,098	0.45	兼职专家顾问
6	周福亮	73,529	0.13	董事、副总经理

（四）国有股份或外资股份情况

本次发行前，公司股东中无国有股东或外资股东。

（五）最近一年发行人新增股东情况

最近一年，发行人无新增股东。

（六）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

截至本招股说明书签署日，公司各股东间的关联关系及各自持股比例如下：

股东名称	持股数量（股）	持股比例	关联关系
冯建军	45,000,000	82.48%	公司控股股东、实际控制人，冯建军与冯峰系父子关系
冯峰	5,000,000	9.16%	公司控股股东、实际控制人，冯建军与冯峰系父子关系
冯丽丽	735,294	1.35%	冯丽丽系冯建军的妹妹，冯峰的姑姑；冯丽丽系众达投资的有限合伙人，持有众达投资16.26%出资额
郭巍巍	490,196	0.90%	郭巍巍系众达投资的有限合伙人，持有众达投资20.33%出资额
徐炜	245,098	0.45%	徐炜系众达投资的有限合伙人，持有众达投资13.41%出资额
周福亮	73,529	0.13%	周福亮系众达投资的普通合伙人及执行事务合伙人，持有众达投资4.07%出资额
众达投资	3,014,705	5.53%	除上述已披露的关联关系外，众达投资的有限合伙人冯建勇、冯建社均系冯建军、冯丽丽的哥哥和冯峰的伯父，均持有众达投资0.41%出资额

除上述关联关系外，本次发行前各股东之间不存在其他关联关系。

（七）发行人股东公开发售股份的情况

本次发行不涉及发行人股东公开发售股份的情况。

八、发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的简要情况

公司现有 9 名董事、3 名监事、5 名高级管理人员和 4 名核心技术人员，具体情况如下：

（一）董事

截至本招股说明书签署日，公司本届董事会由 9 名成员组成，其中 3 名为独立董事，公司董事由股东大会选举产生。根据《公司章程》规定，公司董事任期三年。董事任期届满，可以连选连任，本届董事会任期将于 2024 年 6 月 21 日届满。公司现任董事基本情况如下：

序号	姓名	在发行人处担任的职务	提名人	任职期限
1	冯建军	董事长、总经理	冯建军	2021.06 至 2024.06
2	冯峰	董事、副总经理	冯建军	2021.06 至 2024.06
3	郭巍巍	董事、董事会秘书、财务总监	冯建军	2021.06 至 2024.06
4	周福亮	董事、副总经理	冯建军	2021.06 至 2024.06
5	陈飞	董事、营销二部经理	冯建军	2021.06 至 2024.06
6	吴浩	董事、工程三部、四部经理	冯建军	2021.06 至 2024.06
7	梁培志	独立董事	冯建军	2021.06 至 2024.06
8	李力	独立董事	冯建军	2021.06 至 2024.06
9	汪雄飞	独立董事	冯建军	2021.06 至 2024.06

公司董事简历如下：

1、冯建军先生，中国国籍，无境外居留权，1963 年出生，高中学历，高级经济师。1998 年 6 月至 2014 年 10 月，担任超达模具配套执行董事兼经理；2010 年 4 月至 2014 年 10 月，担任超达新材料执行董事兼经理；2005 年 5 月至 2007 年 1 月，担任超达机械监事；2007 年 1 月至 2015 年 5 月，担任超达机械执行董事兼经理；2015 年 5 月至今，担任超达装备董事长。现任公司董事长、总经理。

2、冯峰先生，中国国籍，无境外居留权，1985 年出生，本科学历。2007 年 1 月至 2015 年 5 月，历任超达机械技术部设计员、营销部营销员、营销副总；2007 年 1 月至 2015 年 5 月，担任超达机械监事；2010 年 5 月至 2014 年 10 月，担任超达新材料监事；2013 年 11 月至 2014 年 10 月，担任超达模具配套监事；2015 年至今，担任公司董事、副总经理。

3、郭巍巍先生，中国国籍，无境外居留权，1971 年出生，本科学历。1991 年 8 月至 2014 年 11 月，历任如皋市国家税务局办事员、科员、股长、分局副局长、办公室主任；2014 年 11 月至 2015 年 5 月，担任超达机械财务总监；2015 年 5 月至今，担任公司董事、董事会秘书、财务总监。

4、周福亮先生，中国国籍，无境外居留权，1963 年出生，大专学历。1998 年 6 月至 2013 年 11 月，担任超达模具配套监事；2008 年 5 月至 2015 年 5 月，担任超达机械副总经理；2015 年 5 月至今，担任公司董事、副总经理。截至本招股说明书签署日，周福亮先生还兼任中国模具工业协会理事、江苏省模具工业协会常务理事。

5、陈飞先生，中国国籍，无境外居留权，1984 年出生，大专学历。2006 年 2 月至 2012 年 5 月，历任超达机械技术部设计员、设计主管、营销部业务员；2012 年 5 月至今，担任公司营销二部经理；2015 年 5 月至今，担任公司董事。

6、吴浩先生，中国国籍，无境外居留权，1982 年出生，本科学历。2007 年 6 月至 2016 年 5 月，历任超达机械技术部设计员、设计主管、营销部国际项目经理；2016 年 5 月至今，担任公司工程三部及四部经理；2019 年 12 月至今，担任公司董事。

7、梁培志先生，中国国籍，无境外居留权，1970 年出生，硕士研究生学历。1993 年至今，历任华中理工大学材料科学与工程学院助理工程师、工程师，现任华中科技大学材料科学与工程学院材料成形与模具技术国家重点实验室高级工程师；2014 年 12 月至今，兼任湖北省模具工业协会秘书长。2015 年 12 月至今，担任公司独立董事。

8、李力先生，中国国籍，无境外居留权，1955 年出生，博士研究生学历，

教授，博士生导师。1982年2月至2018年9月，历任南京师范大学法学院讲师、副教授、教授；2018年9月至今，担任南京师范大学法学院教授、中国法治现代化研究院执行院长；李力先生目前兼任全国法律专业学位研究生教育指导委员会委员、教育部卓越法律人才教育培养计划专家委员会委员、江苏省法学会经济法学研究会会长、南京市中级人民法院专家咨询委员会委员、江苏永衡昭辉律师事务所兼职律师、恒力石化股份有限公司独立董事；2015年12月至今，担任公司独立董事。

9、汪雄飞先生，中国国籍，无境外居留权，1982年出生，本科学历，注册会计师。2005年9月至2006年7月，担任浙江富春江集团有限公司财务部会计；2006年12月至2020年11月，历任立信会计师事务所（特殊普通合伙）业务部审计员、项目经理、高级经理、合伙人；2020年11月至今，担任天津市中重科技工程有限公司董事会秘书兼财务总监；2019年6月至今，担任公司独立董事。

（二）监事

截至本招股说明书签署日，公司共有监事3名，其中职工监事1名。公司股东代表监事由股东大会选举产生，职工监事由职工代表大会选举产生。根据《公司章程》规定，公司监事任期三年。监事任期届满，可以连选连任，本届监事会任期将于2024年6月21日届满。公司现任监事基本情况如下：

姓名	在发行人处担任的职务	提名人	任职期限
顾志伟	监事会主席、工程五部、六部经理	冯建军	2021.06至2024.06
卞凤萍	监事、人事行政部主任	冯建军	2021.06至2024.06
李何	职工监事、设备部技术员	职工代表大会	2021.06至2024.06

公司监事简历如下：

1、顾志伟先生，中国国籍，无境外居留权，1986年出生，本科学历。2007年7月至2015年5月，历任超达机械设计员、设计主管、项目部经理、总经理助理；2015年5月至今，担任公司监事会主席、工程五部、六部经理。

2、卞凤萍女士，中国国籍，无境外居留权，1986年出生，本科学历。2004年至2006年9月，担任鸿富电子科技（昆山）有限公司品保部QC/QE助理；2007

年4月至2009年2月，担任昆山科森精密机械科技有限公司品保部助理/体系专员；2009年2月至今，担任公司人事行政部主任；2019年12月至今，担任公司监事。

3、李何先生，中国国籍，无境外居留权，1973年出生，大专学历。1995年7月至2001年4月，担任如皋市白蒲液压件厂设备部部长；2002年5月至2006年12月，担任南通科威自动化有限公司工程部电工；2007年5月至2015年5月，担任公司设备部技术员；2015年5月至今，担任公司职工监事、设备部技术员。

（三）高级管理人员

截至本招股说明书签署日，公司共有高级管理人员5名，公司高级管理人员由董事会选举产生。根据《公司章程》规定，公司高级管理人员任期三年。高级管理人员任期届满，可以连聘连任，本届高级管理人员任期将于2024年6月21日届满。公司高级管理人员基本情况如下：

姓名	在发行人处担任的职务	任职期限
冯建军	董事长、总经理	2021.06至2024.06
郭巍巍	董事、董事会秘书、财务总监	2021.06至2024.06
冯峰	董事、副总经理	2021.06至2024.06
周福亮	董事、副总经理	2021.06至2024.06
王爱萍	副总经理	2021.06至2024.06

公司高级管理人员简历如下：

- 1、冯建军先生，简历详见本节“八、（一）董事”。
- 2、郭巍巍先生，简历详见本节“八、（一）董事”。
- 3、冯峰先生，简历详见本节“八、（一）董事”。
- 4、周福亮先生，简历详见本节“八、（一）董事”。

5、王爱萍女士，中国国籍，无境外居留权，1963年出生，大专学历。1998年6月至2005年5月，历任超达模具配套监事、财务部部长；2005年5月至2007

年1月，担任超达机械执行董事兼经理；2007年1月至2015年5月，担任超达机械行政副总；2015年5月至今，担任公司副总经理。

（四）核心技术人员简介

截至本招股说明书签署日，公司共有核心技术人员4名。公司核心技术人员基本情况如下：

姓名	在发行人处担任的职务
冯建军	董事长、总经理
周福亮	董事、副总经理
陈飞	董事、营销二部经理
吴浩	董事、工程三部、四部经理

公司核心技术人员简历如下：

- 1、冯建军先生，简历详见本节“八、（一）董事”。
- 2、周福亮先生，简历详见本节“八、（一）董事”。
- 3、陈飞先生，简历详见本节“八、（一）董事”。
- 4、吴浩先生，简历详见本节“八、（一）董事”。

（五）发行人董事、监事的提名和选聘情况

1、董事选聘情况

报告期初，公司已选举产生了第一届董事会，董事会成员包括冯建军、冯峰、徐炜、郭巍巍、周福亮、陈飞、梁培志、李力、陈冬华；其中，梁培志、李力、陈冬华为独立董事，冯建军为董事长。

2018年6月22日，公司召开2018年第一次临时股东大会，会议根据董事会提名，同意选举冯建军、冯峰、徐炜、郭巍巍、周福亮、陈飞为公司董事；梁培志、李力、陈冬华为公司独立董事，组成公司第二届董事会。同日，公司召开第二届董事会第一次会议，同意选举冯建军为公司董事长。

2019年6月1日，独立董事陈冬华因个人原因辞职。2019年6月25日，公

司召开 2018 年度股东大会，会议根据公司董事会提名，同意增选汪雄飞为公司独立董事。

2019 年 11 月 1 日，公司董事徐炜因个人原因辞职。2019 年 12 月 9 日，公司召开 2019 年第一次临时股东大会，会议根据公司董事会提名，同意增选吴浩为公司董事。

2021 年 6 月 22 日，公司召开 2021 年第一次临时股东大会，会议根据董事会提名，同意选举冯建军、冯峰、吴浩、郭巍巍、周福亮、陈飞为公司董事；梁培志、李力、汪雄飞为公司独立董事，组成公司第三届董事会。同日，公司召开第三届董事会第一次会议，同意选举冯建军为公司董事长。

2、监事选聘情况

报告期初，公司已选举产生了第一届监事会，监事会成员包括顾志伟、顾小凤、李何；其中，顾志伟为监事会主席，李何为职工代表监事。

2018 年 6 月 20 日，公司职工代表大会选举李何为第二届监事会职工代表监事。

2018 年 6 月 22 日，公司召开 2018 年第一次临时股东大会，根据公司全体股东提名，同意选举顾志伟、顾小凤为公司监事，与职工代表监事李何共同组成第二届监事会。同日，公司召开第二届监事会第一次会议，同意选举顾志伟为公司监事会主席。

2019 年 11 月 20 日，公司监事顾小凤因个人原因辞去监事职务。2019 年 12 月 9 日，公司召开 2019 年第一次临时股东大会，会议根据公司监事会提名，同意增选卞凤萍为公司监事。

2021 年 6 月 22 日，公司召开 2021 年第一次临时股东大会，根据公司全体股东提名，同意选举顾志伟、卞凤萍为公司监事，与职工代表监事李何共同组成第三届监事会。同日，公司召开第三届监事会第一次会议，同意选举顾志伟为公司监事会主席。

（六）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的兼职情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况如下：

姓名	本公司任职	兼职单位	在兼职单位任职情况	兼职单位与本公司的关系
冯建军	董事长、总经理	申模南通	董事长	子公司
冯峰	董事、副总经理	超达欧洲	总经理	子公司
		超达美洲	总经理	子公司
郭巍巍	董事、财务总监、董事会秘书	申模南通	董事	子公司
周福亮	董事、副总经理	众达投资	执行事务合伙人	股东
		中国模具工业协会	理事	协会与会员单位
		江苏省模具工业协会	常务理事	协会与会员单位
梁培志	独立董事	华中科技大学	高级工程师	无
		湖北省模具工业协会	秘书长	无
李力	独立董事	南京师范大学	教授	无
		江苏永衡昭辉律师事务所	兼职律师	无
		恒力石化股份有限公司	独立董事	无
		全国法律专业学位研究生教育指导委员会	委员	无
		教育部卓越法律人才教育培养计划专家委员会	委员	无
		江苏省法学会经济法学研究会	会长	无
		南京市中级人民法院专家咨询委员会	委员	无
中国法治现代化研究院	执行院长	无		
顾志伟	监事会主席、工程五部、六部经理	南通市琳芸家纺有限公司	监事	关联方
汪雄飞	独立董事	天津市中重科技工程有限公司	董事会秘书兼财务总监	关联方

除上述情况外，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员没有在其他单位兼职的情况。

（七）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员之间的亲属关

系

公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员中，冯建军先生与王爱萍女士为夫妻关系，冯建军先生与冯峰先生为父子关系，王爱萍女士与冯峰先生为母子关系。除此之外，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员之间不存在其他亲属关系。

九、发行人与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员所签订的对投资者作出价值判断和投资决策有重大影响的协议情况

（一）公司与董事、监事、高级管理人员和核心技术人员所签订的协议

公司与现任董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员及核心技术人员签订了《全日制劳动合同》，与现任独立董事签订了《聘任合同》；与现任核心技术人员签订了《保密及竞业禁止协议》。截至本招股说明书签署日，上述合同和协议履行正常，不存在违约情形。

（二）董事、监事、高级管理人员和核心技术人员作出的重要承诺

公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员作出的重要承诺具体参见“第十三节 附件”之“二、与投资者保护相关的承诺”。

十、报告期内公司董事、监事、高级管理人员变动情况

公司设立以来，历次董事、监事及高级管理人员变动均履行了公司章程所规定的程序并符合《公司法》及公司章程规定。

（一）董事变化情况

自报告期初至本招股说明书签署日，公司董事会成员变动情况如下：

时间	董事会成员构成
2018年1月1日-2019年6月25日	冯建军、冯峰、徐炜、郭巍巍、周福亮、陈飞、梁培志、李力、陈冬华
2019年6月26日-2019年12月9日	冯建军、冯峰、徐炜、郭巍巍、周福亮、陈飞、梁培志、李力、汪雄飞
2019年12月10日-至今	冯建军、冯峰、郭巍巍、周福亮、陈飞、吴浩、梁培志、李力、汪雄飞

报告期初，公司董事会成员包括冯建军、冯峰、徐炜、郭巍巍、周福亮、陈飞、梁培志、李力、陈冬华；其中，梁培志、李力、陈冬华为独立董事。

2018年6月22日，公司召开2018年第一次临时股东大会，同意选举冯建军、冯峰、徐炜、郭巍巍、周福亮、陈飞为公司董事；梁培志、李力、陈冬华为公司独立董事，组成公司第二届董事会。

2019年6月1日，独立董事陈冬华因个人原因辞职。2019年6月25日，公司召开2018年度股东大会，会议根据公司董事会提名，同意增选汪雄飞为公司独立董事。

2019年11月1日，公司董事徐炜因个人原因辞职。2019年12月9日，公司召开2019年第一次临时股东大会，会议根据公司董事会提名，同意增选吴浩为公司董事。

（二）监事变化情况

自报告期初至本招股说明书签署日，公司监事会成员变动情况如下：

时间	监事会成员构成
2018年1月1日-2019年12月9日	顾志伟、顾小凤、李何
2019年12月10日-至今	顾志伟、李何、卞凤萍

报告期初，公司监事会成员包括顾志伟、顾小凤、李何；其中，李何为职工代表监事，顾志伟为公司监事会主席。

2018年6月20日，公司职工代表大会选举李何为职工监事；2018年6月22日，公司召开2018年第一次临时股东大会，同意选举顾志伟、顾小凤为公司监事，组成第二届监事会。同日，公司召开第二届监事会第一次会议，同意选举

顾志伟为公司监事会主席。

2019年11月20日，公司监事顾小凤因个人原因辞职。2019年12月9日，公司召开2019年第一次临时股东大会，鉴于监事顾小凤辞职，同意增选卞凤萍为公司第二届监事会监事。

（三）高级管理人员变化情况

报告期初至本招股说明书签署日，公司高级管理人员变动情况如下：

时间	高级管理人员构成
2018年1月1日-2019年12月9日	徐炜、郭巍巍、冯峰、周福亮、王爱萍
2019年12月9日-2019年12月19日	郭巍巍、冯峰、周福亮、王爱萍
2019年12月20日-至今	冯建军、郭巍巍、冯峰、周福亮、王爱萍

报告期初，公司高级管理人员构成为：徐炜担任总经理，郭巍巍担任董事会秘书兼财务总监，冯峰、周福亮、王爱萍担任副总经理。

2018年6月22日，公司召开第二届董事会第一次会议，根据董事长的提名，聘请徐炜担任公司总经理，聘请郭巍巍担任公司董事会秘书；根据总经理的提名，聘请冯峰、周福亮、王爱萍担任公司副总经理，聘请郭巍巍担任公司财务总监。

2019年11月1日，公司董事会收到总经理徐炜递交的辞职报告，徐炜因个人原因辞去公司总经理职务。

2019年12月19日，公司召开第二届董事会第六次会议，鉴于徐炜因个人原因辞去公司总经理职务，同意聘任冯建军为公司总经理。

（四）最近2年董事、高级管理人员变动对公司生产经营的影响

1、最近2年董事、高级管理人员变动情况

最近2年内，公司董事、高级管理人员变动情况如下：

时间	职务	变动前人员	变动后人员
2019年6月	独立董事	陈冬华	汪雄飞
2019年12月	董事	徐炜	吴浩

时间	职务	变动前人员	变动后人员
2019年12月	总经理	徐炜	冯建军

报告期内，公司最近两年内董事（非独立董事）、独立董事及高级管理人员各变动一名，董事、高级管理人员变动比例（以董事和高级管理人员合计总数作为基数）为3/14，变动比例较小；同时，相关人员变动对公司的生产经营未造成重大不利影响，且变动后新增董事（非独立董事）、高级管理人员均为公司内部培养产生，公司核心经营管理团队基本保持稳定。

冯建军作为公司控股股东、实际控制人，自有限公司成立以来长期负责公司核心的生产、运营和管理工作，在有限公司阶段担任公司执行董事及经理。自2015年6月股份公司设立后，经公司第一届董事会第一次会议审议通过，选聘徐炜为公司总经理，协助董事长冯建军全面管理公司具体各项事务，冯建军不再担任总经理，但仍在公司担任董事长及战略委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会委员，履行相应管理职责。公司现任高级管理人员均在公司任职多年，具有丰富的行业和管理经验。因此，从高级管理人员的构成及变动频率来看，公司在经营管理层面具有一贯性和稳定性，未发生重大变化。

2019年12月，徐炜因个人职业规划原因自公司离职，不再担任公司董事、总经理；2020年1月，公司与徐炜签订《专家顾问聘用协议书》，徐炜作为兼职专家顾问向公司提供技术指导及咨询、行业发展前景分析、相关技术及行业培训等服务，服务期限为2020年1月1日至2021年12月31日，专家顾问费为税后75万元/年。因此，徐炜作为兼职专家顾问仍继续向公司生产经营及行业发展方面提供其专业指导意见。

综上所述，公司最近两年内董事、高级管理人员未发生重大变化，相关人员变动对公司生产经营不构成重大影响。

保荐机构及发行人律师认为：发行人的董事、高级管理人员最近2年内未发生重大不利变化。

2、聘用徐炜作为专家顾问的原因、定价依据及公允性等分析

（1）聘用徐炜作为专家顾问的原因及合法合规性分析

1) 聘用徐炜作为专家顾问的原因

徐炜自 2015 年 5 月起担任公司董事、总经理，报告期内长期协助董事长冯建军管理公司具体各项事务，对公司生产经营情况较为熟悉。在公司任职期间，除日常经营管理外，徐炜帮助推动了公司生产系统信息化平台的建设，优化了公司产品整体的设计和生产流程，组织公司团队建立并完善了包括超达模具设计系统（以下简称“CMDS”系统）和超达制造执行系统（以下简称“CMES”系统）等一系列信息化平台。其中，“CMDS”系统基于 SIEMENS NX9.0 设计软件，集 3D 和 2D 功能于一体，可用于汽车内外饰模具、汽车检具、自动化工装设备的全 3D 装配设计，通过标准模具模板调用、标准零件库调用、自动 BOM 清单等多种智能化手段有效提高设计阶段的工作效率；而“CMES”系统则实现了标准化生产流程，在协同部门间透明化生产要素，降低单位产出成本和物料损耗，整体提升产品品质和生产周期，并有效提升了综合生产效率，为公司业绩增长起到了积极的作用。

2019 年 12 月，出于对个人职业规划的考虑，徐炜自公司处离职。考虑到徐炜在职期间对公司生产经营的重要性，并过渡徐炜离职对公司生产经营可能带来的影响，公司与徐炜经协商一致，聘请其作为专家顾问，在未来两年（2020 年及 2021 年）为公司发展提供技术指导及咨询、行业发展前景分析、相关技术及行业培训等服务，并不定期到公司进行现场指导与技术交流。

担任专家顾问期间，徐炜积极配合了公司相关咨询工作，为公司生产管理及新产品开发等方面提出了指导意见，包括对“CMDS”系统、“CMES”系统、“PDM”系统（设计数据共享和设计流程审核管理系统）、“PMS”系统（外协和采购管理系统）的整合和优化，持续对公司生产管理过程中的设计、生产和采购等流程提出有效的建议，进而帮助公司能够更有效的利用多系统融合和大数据挖掘，不断优化生产流程、提高生产效率，以达降本增效之目的。在新产品开发上，基于对行业发展前景分析，徐炜与公司就新能源汽车领域模具、新材料成型（如碳纤维）模具等方面进行了交流和建议。因此，徐炜任职专家顾问期间，为公司优化生产管理、开发新产品等方面起到了积极作用，达到了公司聘请其作为专家顾问的预期。

2) 徐炜兼职行为符合劳动法规定

①徐炜与发行人签署《专家顾问聘用协议书》行为已经时任单位认可

徐炜自公司离职后，入职浙江赛豪实业有限公司（以下简称“赛豪实业”）并担任总经理职务。2020年1月11日，徐炜与公司签署《专家顾问聘用协议书》，正式受聘成为公司专家顾问。

赛豪实业主营产品为导光条模具、三色三工位模具、高光格栅、保险杆外分型模具、保险杆内分型模具、双色尾灯底座模具、双色支架模具、双色前大灯模具等，与公司产品的种类不同，亦不存在竞争关系或共用采购、销售渠道的情形。赛豪实业聘用徐炜系基于其在多家企业有着较为丰富的管理经验，对离散化生产和相关行业有着较为深刻的认识，且公司聘用徐炜担任兼职专家顾问的行为已得到赛豪实业及其法定代表人的许可，不存在违反徐炜与赛豪实业签署的《劳动合同》及赛豪实业内部相关规定的情形。

②徐炜兼职行为符合劳动法相关规定

徐炜与公司签订的《专家顾问聘用协议书》并非劳动合同，徐炜在公司处担任兼职专家顾问属于提供劳务的行为，不构成劳动关系。

《劳动法》《劳动合同法》等法律法规并未对劳动者在订立劳动合同的同时兼职提供劳务的行为作出禁止性规定。此外，徐炜与公司签订《专家顾问聘用协议书》的行为已经赛豪实业及其法定代表人的许可，向公司提供专家顾问服务的行为亦未影响其与赛豪实业劳动合同的履行。因此，徐炜兼任公司专家顾问的行为符合劳动法相关规定。

2020年9月，徐炜因个人身体原因已从赛豪实业离职。

综上，徐炜在公司处兼职专家顾问的行为未违法与赛豪实业签署的《全日制劳动合同》相关规定，符合劳动法相关规定，具有合法合规性。

(2) 2019年度徐炜薪酬大幅高于其他董监高人员的原因、专家顾问费的定价依据及公允性

1) 2019年度徐炜薪酬大幅高于其他董监高人员的原因

2017-2019 年，徐炜在公司任职领取的薪酬情况如下：

单位：万元

姓名	职务	2019 年度	2018 年度	2017 年度
徐炜	董事、总经理	151.22	127.40	208.25

注：2019 年度薪酬中包含离职补偿金额 22.39 万元。

徐炜在公司任职期间担任总经理、董事，协助董事长冯建军全面管理公司生产经营及具体各项事务，对公司生产经营及管理上起着较为重要的作用。2017 年度、2018 年度和 2019 年度，徐炜在公司任职领取的薪酬分别为 208.25 万元、127.40 万元和 151.22 万元（不含离职补偿金额为 128.83 万元），薪酬水平较高且一直大幅高于其他董监高人员，具有一贯性。

根据公司与徐炜签订的《总经理聘用合同书》及公司内部规章制度，公司总经理薪酬由基本薪酬和绩效薪酬两部分组成；其中基本薪酬根据居民消费价格指数的变化和公司业绩合理增加，绩效薪酬根据《总经理考核绩效方案》计算，并与当年度公司实现业绩和增速挂钩。

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司实现营业收入分别为 42,719.79 万元、47,370.46 万元和 44,741.14 万元，较上年同期增长 23.40%、10.89%、-5.55%；实现净利润分别为 8,197.89 万元，8,786.12 万元和 7,312.14 万元，较上年同期增长 24.61%、7.18%、-16.78%。其中，公司 2017 年度业绩增幅较高，相应徐炜个人薪酬水平较高，当年薪酬为 208.25 万元。随着 2018 年及 2019 年公司业绩增速放缓，徐炜个人薪酬水平有所下降。

2) 专家顾问费的定价依据及公允性

公司聘用徐炜作为专家顾问的原因及背景详见本节“2、（1）聘用徐炜作为专家顾问的原因及合法合规性分析”。

公司与徐炜在签订《专家顾问聘用协议书》时，参考了徐炜个人最近三年在公司领取的平均薪酬（不含离职补偿金，三年平均薪酬为 154.83 万元），并经双方协商，最终确定专家顾问期限为 2 年，专家顾问费总计 150 万元（税后 75 万元/年）。公司聘用徐炜作为专家顾问系基于其过往在公司的工作经历、任职情况，并结合最近三年平均薪酬水平后协商确定，定价具有公允性。

（3）徐炜与发行人及相关方的资金、业务往来、关联关系或其他利益安排

截至本招股说明书签署日，徐炜除直接持有发行人 0.45% 的股份，并通过众达投资间接持有发行人 0.74% 的股份以外，不存在控制其他企业的情形。

徐炜自公司离职后，于 2020 年 1 月与赛豪实业签订了《劳动合同》，并于 2020 年 1-9 月在赛豪实业任职，后因个人身体原因于 2020 年 9 月自赛豪实业离职。

报告期内，徐炜与发行人及其他股东、董监高、实际控制人、主要客户、供应商之间的资金往来情况如下：

年份	对方户名	资金流入（万元）	资金流出（万元）	用途
2018 年 4 月	王爱萍	-	10.00	归还借款
2018 年 2 月	郭巍巍	-	8.00	归还借款

除上述资金往来外，徐炜与发行人及其他股东、董监高、实际控制人、主要客户、供应商之间不存在其他资金、业务往来、关联关系或其他利益安排的情形。

十一、发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与发行人及其业务相关的对外投资情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在与发行人及其业务相关的对外投资。

十二、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属持有发行人股份情况

（一）公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属直接持股情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属直接持有公司股份情况如下：

姓名	现任公司职务/亲属关系	持股数量（万股）	持股比例
----	-------------	----------	------

姓名	现任公司职务/亲属关系	持股数量（万股）	持股比例
冯建军	董事长、总经理	4,500.00	82.48%
冯峰	董事、副总经理	500.00	9.16%
冯丽丽	营销顾问、冯建军的妹妹、冯峰的姑姑	73.5294	1.35%
郭巍巍	董事、财务总监、董事会秘书	49.0196	0.90%
周福亮	董事、副总经理	7.3529	0.13%
合计		5,129.9019	94.02%

除上述情形外，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属不存在其他直接持有公司股份情况。

（二）公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属间接持股情况

截至本招股说明书签署日，众达投资持有公司 301.4705 万股，占公司股本总额的 5.53%。公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属中，周福亮先生、冯丽丽女士、郭巍巍先生、陈飞先生、顾志伟先生、吴浩先生、卞凤萍女士、李何先生、冯建勇先生及冯建社先生通过众达投资间接持有公司股份。

截至本招股说明书签署日，前述人员在众达投资中的出资情况如下：

姓名	现任公司职务	出资额（万元）	出资比例
周福亮	董事、副总经理	50.00	4.07%
郭巍巍	董事、董事会秘书、财务总监	250.00	20.33%
冯丽丽	营销顾问	200.00	16.26%
陈飞	董事、营销二部经理	50.00	4.07%
顾志伟	监事会主席、工程五部、六部经理	40.00	3.25%
吴浩	董事、工程三部、四部经理	40.00	3.25%
卞凤萍	监事、人事行政部主任	10.00	0.81%
李何	职工监事、设备部技术员	10.00	0.81%
冯建勇	人事行政部职员	5.00	0.41%
冯建社	申模南通工程部装配科组长	5.00	0.41%

姓名	现任公司职务	出资额（万元）	出资比例
合计		660.00	53.67%

注：冯丽丽系公司实际控制人冯建军的妹妹，冯峰的姑姑，冯建勇、冯建社系公司实际控制人冯建军的哥哥，冯峰的伯父。

除上述情形外，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属不存在其他间接持有公司股份情况。

（三）股份质押或冻结情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属直接或间接持有公司的股份不存在质押或冻结情况。

十三、发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的薪酬情况

（一）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员薪酬组成、确定依据及所履行的程序

公司对高级管理人员及核心员工采用年薪制，其薪酬由基本薪资和绩效薪资组成，绩效薪资根据业绩目标考核确定；独立董事领取独立董事津贴。

公司制定了《董事会薪酬与考核委员会实施细则》，其中规定“薪酬与考核委员会提出的公司董事的薪酬计划，须报经董事会同意后，提交股东大会审议通过后方可实施；公司高管人员的薪酬分配方案须报董事会批准。”

（二）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员薪酬情况

2020 年度，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员从公司领取薪酬或津贴情况如下：

姓名	职务	2020 年度（万元）	领薪单位
冯建军	董事长、总经理	78.45	超达装备
冯峰	董事、副总经理	47.45	超达装备
郭巍巍	董事、董事会秘书、财务总监	42.00	超达装备

姓名	职务	2020 年度（万元）	领薪单位
周福亮	董事、副总经理	56.12	超达装备
陈飞	董事、营销二部经理	54.77	超达装备
吴浩	董事、工程三部、四部经理	52.17	超达装备
梁培志	独立董事	5.00	超达装备
李力	独立董事	5.00	超达装备
汪雄飞	独立董事	5.00	超达装备
顾志伟	监事会主席、工程五部、六部经理	36.73	超达装备
卞凤萍	监事、人事行政部主任	12.24	超达装备
李何	职工监事、设备部技术员	8.85	超达装备
王爱萍	副总经理	27.39	超达装备
合计		431.18	-

公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员最近三年一期薪酬及占各期利润总额的比重情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
薪酬合计	173.90	431.18	592.89	572.72
利润总额	2,838.59	7,518.88	8,183.67	9,933.93
薪酬合计/利润总额	6.13%	5.73%	7.24%	5.77%

（三）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员所享受的其他待遇和退休金计划

截至本招股说明书签署日，在公司任职领薪的董事、监事、高级管理人员及核心技术人员，按国家和地方的有关规定享受社会保险及住房公积金（独立董事除外）。除此之外，上述人员未在公司享受其他待遇和退休金计划。

十四、员工情况

（一）员工人数及变化情况

报告期各期末，公司员工人数及变化情况如下：

项目	2021年6月30日	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
员工人数（人）	1,189	1,161	1,333	1,507

报告期各期末，公司员工人数存在一定波动，呈先增后减趋势，员工人数与业务规模的匹配情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
营业收入（万元）	21,802.83	45,161.43	44,741.14	47,370.46
期末员工人数（人）	1,189	1,161	1,333	1,507
员工平均人数（人）	1,160	1,247	1,420	1,451
人均创收（万元/人）	18.80	36.22	31.51	32.65

注：员工平均人数=（期初员工人数+期末员工人数）/2；

发行人员工人数变动情况符合公司实际经营情况，变动人员主要涉及基层生产、技术、管理及行政人员岗位，不涉及公司产品的核心设计、生产环节，对公司生产经营不构成重大不利影响。2018年度至2020年度，发行人人均创收在31.51万元/人至36.22万元/人之间，较为稳定。2021年1-6月，公司员工人均创收为18.80万元/人。

综上所述，发行人员工数量与业务规模相匹配，符合发行人实际经营状况。

1、报告期各期末销售、管理、研发人员数量及薪酬水平情况

报告期内，公司各职能类别人员数量及薪酬水平情况如下：

单位：万元

类别	项目	2021.06.30/ 2021年1-6月	2020.12.31/ 2020年度	2019.12.31/ 2019年度	2018.12.31/ 2018年度
期末员工人数	销售人员（人）	41	44	47	49
	管理人员（人）	117	117	131	139
	研发人员（人）	153	146	164	154
职工薪酬	销售费用-职工薪酬	396.41	901.19	953.37	913.73
	管理费用-职工薪酬	575.33	1,272.81	1,608.03	1,554.81
	研发费用-职工薪酬	1,065.77	2,105.42	2,133.81	2,036.57
平均薪	销售人员	9.79	20.03	18.94	18.87

类别	项目	2021.06.30/ 2021年1-6月	2020.12.31/ 2020年度	2019.12.31/ 2019年度	2018.12.31/ 2018年度
酬	管理人员	5.09	10.79	11.88	11.32
	研发人员	6.58	13.29	13.17	13.55
江苏省城镇私营单位制造业 就业人员平均工资		未披露	未披露	5.93	5.49

注 1：销售人员（管理/研发）平均薪酬=当期销售（管理/研发）人员职工薪酬/销售（管理/研发）人员月平均人数；月平均人数=∑各月末人员数量/当期月份数量；

注 2：管理费用-职工薪酬系管理费用-薪酬及福利费项下的职工薪酬金额，不含福利费。

2019 年末，公司销售、管理人员数量有所下降，员工总人数亦有所减少，主要原因系受宏观经济形势、下游汽车行业不景气的影响，公司业务规模有所下降，部分订单受下游整车厂新车型开发放缓等原因推迟，公司产能利用率略有下滑；公司生产人员薪酬体系主要由基础工资、绩效工资和加班费构成，部分基层生产、技术人员因绩效工资及加班费略有下降导致离职，相应销售及管理人员配备数量亦有所下降，公司当年根据实际业务需求新招聘人数减少。当年，为及时应对汽车行业发展放缓对上游行业产生的影响，公司旨在增强产品市场竞争力及性能优化，加强了对产品工艺和设计方面的研发投入，基础研发人员数量较上年有所增长。

2020 年末，受新冠肺炎疫情疫情影响，公司业务规模及产能利用情况下降，生产人员因工时减少导致薪酬水平相应下降，部分员工因此而离职，且公司当期根据实际生产经营需求新招聘人数较少；与此同时，配备的销售人员、管理人员数量及基础岗位研发人员数量相应减少，导致公司期末员工人数下降。

2021 年 6 月末，公司管理人员数量与上年末持平，销售人员数量较上年末小幅下降，主要原因系正常的人员流动影响所致。为满足公司产品开发需要，期末公司研发人员数量较上年上升 4.79%。

综上所述，2018 年至 2020 年末，公司员工人数持续减少，主要系公司基层员工流动性相对较强，受下游汽车行业波动及新冠肺炎疫情疫情影响，公司业务规模有所下降，因此公司 2019 年度及 2020 年度新招聘人数相对较少，且部分员工出于个人原因离职，上述人员变动具有合理性；离职员工主要系基层的生产、技术、管理及行政员工，不涉及公司产品的核心设计、生产环节，对公司生产经营不构

成重大不利影响。2021年6月末，公司员工人数较上年末小幅回升。

2、各职能类别薪酬设置的合理性分析

报告期内，公司研发人员平均薪酬高于管理人员平均薪酬，低于销售人员平均薪酬，主要原因系公司各职能岗位承担的工作内容和绩效考核方式不同导致。

公司销售人员平均薪酬高于研发人员、管理人员平均薪酬，主要原因为：一是由于公司主要向国际知名汽车零部件供应商销售模具等定制化产品，公司销售人员需要具备良好的专业背景、协调沟通能力和英语表达能力，整体综合素质较高。由于公司产品的定制化属性较强，公司销售人员在订单承接前期需要与客户就定制化产品的方案可行性进行初步讨论，在生产制造过程和售后环节亦需要与客户持续沟通技术问题，因此公司销售人员需具备一定的专业背景方能胜任，部分销售人员系由原技术人员发展至销售人员。二是由于销售人员的工资与公司整体业绩、客户回款情况关联性较强，其绩效奖金、年终奖构成占比较大；三是公司研发人员、管理人员中存在较多基层岗位员工，一定程度上拉低了该类员工平均薪酬。

公司研发人员平均薪酬高于管理人员平均薪酬，主要原因为：一是公司研发人员具备良好的模具行业专业背景和技术能力，其工作成果与公司技术研发和储备、工艺改善以及产品更新升级息息相关；二是因为公司管理人员主要包括人事行政部、财务部、采购部、总经理办公室、物控部、设备部等员工，负责基础职能岗位的员工数量众多，通常不需要模具行业专业背景和技术能力，且薪酬组成部分中与公司的经营业绩关联程度较小，因此平均薪酬相对较低。

3、未来人力资源规划情况

公司制定了《人力资源规划管理制度》《招聘管理制度》《劳动合同管理制度》《离职管理制度》《绩效管理制度》等内部规章制度，对公司人力资源规划制定、员工招聘、教育培训、绩效考核等具体事务予以规范。

公司下设人事行政部，根据年度经营目标，对公司各部门人力资源的需要和供给进行分析与评估，制定年度招聘计划。员工招聘在当年编制人数范围内，由各部门向人事行政部申请进行招聘；如用人部门因业务量增加需临时扩编人员的，

则需填写《用工申请表》，经人事行政部审核后，交由总经理批准后纳入招聘计划。根据公司 2020 年末制定的年度经营计划，公司预计 2021 年度平均用工人数在 1,250 人至 1,300 人间，略高于 2020 年度平均用工人数。

与此同时，公司预计在未来三年内重点引进具有丰富行已经验的高级管理人员、具有复合型知识背景和开发设计经验的技术人员，不断优化人才结构；继续与高等院校合作建立实习基地，大力培育和储备专业技术型人才；继续完善员工培养和激励机制，做好员工职业生涯规划，构建和优化合理的人才梯队；深度优化人力资源综合管理系统，全方面覆盖人才档案归集、教育培训、绩效管理、薪酬管理、人力资源规划等子系统，实现公司人力资源管理的良性发展，为公司未来的战略目标实现提供有力支持。

4、报告期内员工离职情况

报告期内，公司不存在主动裁员或辞退的情形，亦不存在《劳动法》第二十七条、《劳动合同法》第四十一条规定的“经济性裁员”情形；除个别因已达退休年龄等原因外，其余员工均系因个人原因主动提出离职，离职原因包括未能适应新的工作环境、家庭原因、工作地点原因以及寻求更换行业发展等。由于公司员工人数特别是基层员工人数较多，基层员工或新入职员工的流动性相对较强。报告期内，公司员工离职数量分别为 283 人、344 人、349 人和 130 人，离职人员主要系基层或入职较短的员工，而新招聘员工数量分别 395 人、170 人、177 人和 161 人。由于 2019 年度及 2020 年受汽车行业波动及新冠疫情影响，公司对人员招聘数量进行了一定的控制，公司新招聘人数相应减少。2021 年 1-6 月，为了满足公司业务发展的需求，公司新招聘员工人数较上年同期有所提升。

公司《离职管理制度》就员工离职事项进行了相关规定，员工申请辞职时，应填写《离职报批表》并交由部门各级管理人员进行审批，《离职报批表》包括个人基本信息、离职原因等，最终交由人事行政部进行备案；同时，员工应进行各项交接手续的办理，并填写《离职交接单》；待全部手续办理完毕后，公司开具《解除劳动合同证明》提供给离职员工。

经查询中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>），报告期内，发行人与离职员工不存在劳务纠纷。

2021年1月，如皋市人力资源和社会保障局出具《证明》，确认：自2017年1月1日至证明出具之日，如皋市人力资源和社会保障局未收到、受理或裁决过以超达装备及申模南通为申请人或被申请人的劳动争议案件。

2021年9月27日，如皋市人力资源和社会保障局出具《证明》，确认南通超达装备股份有限公司及申模南通机械科技有限公司自2017年1月1日至证明出具之日：“1、未发现上述公司违反劳动及社会保障等方面的法律法规等相关规定；2、未收到有关上述公司因违反劳动保障法律法规、侵犯劳动者合法权益的投诉举报；3、未对上述公司因违反劳动及社会保障等方面的法律法规的行为作出过行政处罚。”

综上所述，报告期内，发行人不存在主动裁员或辞退员工的情形，亦不存在《劳动法》第二十七条、《劳动合同法》第四十一条规定的“经济性裁员”情形；员工离职相关事项合法合规，与离职员工不存在劳务纠纷。

（二）员工专业结构、受教育程度及年龄分布情况

截至报告期末，公司员工的专业结构、受教育程度及年龄分布如下：

1、按员工专业结构划分

员工类别	人数（人）	占员工总数比例
生产人员	821	69.05%
销售人员	41	3.45%
技术人员	210	17.66%
管理及行政人员	117	9.84%
合计	1,189	100.00%

2、按员工受教育程度划分

学历类别	人数（人）	占员工总数比例
本科及以上学历	163	13.71%
大专	335	28.17%
大专以下	691	58.12%
合计	1,189	100.00%

3、按员工年龄划分

年龄区间	人数（人）	占员工总数比例
30岁及以下	326	27.42%
31-40岁	533	44.83%
41-50岁	160	13.46%
50岁及以上	170	14.30%
合计	1,189	100.00%

（三）发行人执行社会保障制度情况

1、社会保障制度的执行情况

公司实行劳动合同制，员工根据与公司签订的劳动合同享受权利和承担义务。公司按照《中华人民共和国劳动法》及国家和各地方政府有关规定参加了社会保障体系，实行养老保险、基本医疗保险、工伤保险、失业保险及生育保险等社会保险制度，定期向社会保险统筹部门缴纳上述各项保险，并按照国家有关政策建立了住房公积金制度。

2、报告期内社会保险、住房公积金的缴纳情况

报告期内，公司为员工缴纳社会保险和住房公积金的情况如下：

时间	在册人数(人)	缴纳人数（人）					
		养老保险	医疗保险	工伤保险	失业保险	生育保险	公积金
2021年6月末	1,189	1,115	1,114	1,115	1,115	1,115	1,114
2020年末	1,161	1,132	1,131	1,131	1,132	1,132	1,132
2019年末	1,333	1,295	1,295	1,295	1,295	1,295	1,295
2018年末	1,507	1,464	1,464	1,464	1,464	1,464	1,452

报告期各期末，公司在册员工人数与社会保险、住房公积金缴纳人数存在一定的差异，主要原因包括：一是公司当期新入职员工的社会保险和住房公积金转移手续正在办理中，公司当期无法进行缴纳；二是公司少数退休返聘员工、实习员工、境外子公司员工（外籍员工）无需缴纳社会保险和住房公积金。报告期各期末，公司员工未缴纳社会保险及住房公积金的原因如下：

单位：人

未缴纳原因	2021.06.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	社会保险	公积金	社会保险	公积金	社会保险	公积金	社会保险	公积金
已达退休年龄/退休返聘/超龄人员	41	41	19	19	20	20	20	19
新员工入职正在办理缴纳或转移手续	7	8	1	1	3	3	12	25
实习人员	20	20	3	3	9	9	6	6
境外子公司员工	6	6	6	6	6	6	5	5
合计	74	75	29	29	38	38	43	55

针对新入职员工，公司已在相关缴纳或转移手续办理完成后为相关员工缴纳了社会保险和住房公积金。报告期内，公司境外子公司超达美洲尚未招聘员工；根据Yvonne Becker出具的境外法律意见书，报告期内公司境外子公司超达欧洲根据德国当地相关法律法规为全体员工缴纳了社会保险。

2020年9月21日，南通市住房公积金管理中心如皋管理部出具《住房公积金缴存情况的证明》，确认超达装备及申模南通系辖区内企业。超达装备及申模南通开户以来，能执行国家及地方有关住房公积金方面的法律、法规，依法为职工缴存住房公积金，缴存比例符合住房公积金法律法规的规定，不存在欠缴情况。2020年1月11日，南通市住房公积金管理中心如皋管理部出具公司住房公积金缴存状态正常的证明。

2021年9月27日，如皋市人力资源和社会保障局出具《证明》，确认：“超达装备及申模南通在报告期内未因违反劳动保障法律法规、侵犯劳动者合法权益行为受到投诉举报；我局未对超达装备及申模南通因违反劳动保障法律法规行为作出过行政处罚。”

同时，公司控股股东、实际控制人冯建军、冯峰就公司社会保险、住房公积金相关事项出具承诺，有关承诺详见本招股说明书“第十三节 附件”之“二、（九）其他承诺”。

保荐机构及发行人律师认为：发行人报告期各期末不存在员工未缴社会保险和住房公积金的情形，未缴纳原因主要包括发行人当期新入职员工的社会保险和住

房公积金转移手续正在办理中，当期无法进行缴纳，以及少数退休返聘员工、实习员工、境外子公司员工无需缴纳社会保险和住房公积金；发行人及子公司所在人力资源和社会保障局、住房公积金管理中心已出具相关证明，确认报告期内发行人及子公司住房公积金缴纳情况符合有关法律法规，未因违法劳动保障法律法规、侵犯劳动者合法权益行为受到投诉举报或行政处罚；报告期各期末，发行人在册员工未缴纳社会保险和住房公积金的情形不属于重大违法行为。

十五、股权激励及员工持股平台相关情况

（一）员工持股平台相关情况

公司员工持股平台相关情况详见本节“六、（二）持有发行人5%以上股份的其他主要股东基本情况”。

（二）权益定价公允性及股份支付情况

2015年6月26日，超达装备与众达投资、冯丽丽、郭巍巍、徐炜、周福亮签署《增资协议》，约定众达投资、冯丽丽、郭巍巍、徐炜、周福亮以货币方式对公司合计增资1,860万元。其中，455.8822万元计入股本；其余1,404.1178万元计入资本公积。2015年7月15日，超达装备2015年第一次临时股东大会审议并通过本次增资相关事项。本次增资价格为每股4.08元，略高于2014年12月31日经审计的每股净资产额4.066元。

本次增资价格系公司新老股东共同协商确定的结果。公司本次增资前后6个月内，不存在引入外部机构、战略投资者增资或股权转让的情形，而以公司最近一期经审计的每股净资产额作为增资价格参考依据具有较强的合理性、普遍性。与公司2014年12月31日经审计的每股净资产额4.066元相比，本次增资价格略有上浮。因此，本次增资定价公允、合理。

根据《企业会计准则第11号—股份支付》的相关规定，本次增资构成股份支付，并适用股份支付的相关会计处理。2016年12月，天汽模（002510.SZ）拟通过发行股份购买资产的方式收购超达装备100%股权交易，公司在本次交易以2016年6月30日为评估基准日的交易作价为84,000万元，同时相关股东承

诺超达装备 2016 年度、2017 年度和 2018 年度净利润（根据合并报表扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润）分别不低于 5,750 万元、6,600 万元和 7,570 万元。在业绩承诺期内，相关股东承诺净利润的平均值为 6,640 万元，对应的平均市盈率为 12.65 倍。参考本次交易的市盈率水平，并以增资前一年度（2014 年度）的每股收益 0.67 元为计算基础，公司确定本次增资涉及股权的公允价值为 8.48 元/股，公允价值与实际增资价格的差额 2,005.88 万元于 2015 年度确认为股份支付费用，相关会计处理具有合规性。

（三）管理模式、决策程序、股份锁定期及登记备案程序履行情况

根据众达投资《合伙协议》约定，合伙人会议由全体合伙人组成，是合伙企业最高权力机构。合伙企业由普通合伙人执行合伙事务，执行合伙事务的合伙人对外代表合伙企业。合伙人会议行使特殊职权时，须经代表实际出资额三分之二以上表决权的合伙人通过；除特殊职权外，须经代表实际出资额过半数以上表决权的合伙人通过，特殊职权包括：“1、决定本合伙企业的存续时间；2、决定本合伙企业增加或减少承诺资本总额；3、决定本合伙企业合伙协议的修改；4、决定本合伙企业解散及清算方案；5、决定本合伙企业的财务审计机构、法律顾问；6、决定本合伙企业的分配方案。”

根据众达投资《合伙协议》约定：“合伙企业有下列情形之一的，应当终止并清算：1、合伙期限届满，合伙人决定不再经营；2、合伙协议约定的解散事由出现；3、全体合伙人决定解散；4、合伙人已不具备法定人数满 30 天；5、合伙协议约定的合伙目的已经实现或者无法实现；6、依法被吊销营业执照、责令关闭或者被撤销；7、法律、法规规定的其他原因。”

根据众达投资《合伙协议》约定，合伙企业取得的投资收益，由所有合伙人根据实缴出资额按比例分享；合伙企业对每年度已实现并收回的利润全部进行分配。

众达投资已出具《股份减持承诺》：“自发行人股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本合伙企业持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。”

自设立以来，众达投资均按照《中华人民共和国合伙企业法》的规定及合伙协议的约定合法、规范运营。由于众达投资系公司员工持股平台，合伙人均为自然人且主要为公司骨干员工，不属于《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规范的私募投资基金或私募投资基金管理人，无需办理私募投资基金备案手续。

（四）员工持股计划对发行人的影响

1、对经营状况的影响

通过实施员工持股，公司建立、健全了激励机制，充分调动了公司中高层管理人员及骨干员工的工作积极性，进而有利于公司的长期发展和价值增长。

2、对财务状况的影响

公司将该次增资涉及股权的公允价值(8.48 元/股)与增资对象支付对价(4.08 元/股)之间的差额，确认 2015 年度管理费用（股份支付费用）2,005.88 万元，相应增加资本公积 2,005.88 万元，但不影响公司经营现金流。

3、对公司控制权的影响

股权激励实施完毕前后，公司控股股东、实际控制人未发生变化，股权激励对公司控制权变化无影响。

保荐机构及发行人律师认为：（1）众达投资系发行人为激励董事、监事、高级管理人员或核心员工设立的员工持股平台，符合《中华人民共和国合伙企业法》及合伙协议的约定合法、规范运营。根据《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》相关规定，众达投资无需办理私募投资基金备案手续；（2）众达投资增资事项已履行内部决策程序，增资价格略高于发行人每股净资产，且实际增资价格与公允价值的差额已在当期确认股份支付费用，相关会计处理合规；（3）众达投资已出具承诺，自发行人股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本合伙企业持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份；（4）众达投资《合伙协议》未就离职合伙人关于转让出资份额事项进行约定，因此众达投资存在部

分离合伙人仍持有出资份额符合《合伙协议》相关规定；（5）发行人员工持股计划实施合法合规，不存在损害发行人利益的情形。

保荐机构及发行人会计师认为：发行人历次股权变动涉及员工股权激励，相关股权激励均已履行相应决策程序，且均已执行完毕，未对发行人经营状况、财务状况构成重大不利影响，亦不影响发行人控制权的稳定；股权激励事项会计处理符合《企业会计准则》的规定。

十六、发行人股东信息披露情况

保荐机构及发行人律师已依照《指引》要求对发行人股份代持、突击入股、入股价格异常、股东适格性等股东信息披露情况进行了全面深入核查，执行的主要核查程序如下：

1、取得并查阅了发行人全套工商登记资料、发行人股东历次增资或股权转让涉及的股东会、董事会和监事会会议资料、增资或股权转让协议、验资报告、增资或股权转让价款支付凭证、银行流水等资料，了解发行人设立以来历次增资、股权转让的入股协议、交易对价、资金来源、支付方式等，核实其真实性及程序合法性；

2、取得并查阅 2007 年 6 月徐高文增资的增资协议、缴付凭证、验资报告等以及 2008 年 10 月徐高文向冯建军、冯峰转让股权的股权转让协议；访谈发行人实际控制人冯建军、徐高文，了解上述股权代持原因及解除过程，并取得冯建军、徐高文就相关股权代持行为及解除过程出具的《说明函》，确认股权代持相关各方之间不存在任何形式的法律纠纷、经济纠纷或现实的及潜在的未决事项。对该次增资入股款项缴存银行江苏如皋农村商业银行股份有限公司桃园支行（原桃园信用社）主管访谈确认，了解 2007 年期间缴存增资款的银行流程，与发行人实际控制人访谈相互印证；核查上述股权代持及解除期间发行人实际控制人冯建军与徐高文间的资金往来情况，确认不存在大额资金往来；

3、取得并查阅发行人全体直接和间接股东资料及股东调查表、有关承诺等，并对发行人主要股东进行访谈，了解发行人股东信息、入股价格、作价依据、资金来源等情况，通过网络检索对发行人及其股东情况进行查验及核对，并全面核

对申报材料的电子文件和原件，核查和分析了招股说明书、审核问询回复等申报材料披露的股东信息；

4、取得并查阅发行人员工花名册及工资发放记录等，了解发行人 2015 年 8 月相关个人股东及众达投资增资时点是否为发行人员工；取得并查阅上述增资时点最近一个会计年度审计报告、《天津汽车模具股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（修订稿）》、《企业会计准则第 11 号——股份支付》等资料，了解增资价格公允性，复核计算发行人股份支付费用的准确性和合理性；

5、取得并查阅发行人根据《指引》出具的专项承诺。

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、发行人已真实、准确、完整地披露了股东信息，发行人历史上存在的股份代持情形已依法解除，不存在纠纷或潜在纠纷；截至本招股说明书签署日，发行人股东持有的发行人股份不存在代持情形，亦不存在纠纷或潜在纠纷；

2、发行人申报前 12 个月内不存在通过增资扩股、股权转让等情形新增股东；

3、发行人历史沿革中股东入股价格合理，不存在明显异常的情况；发行人的机构股东不存在股权架构为两层以上且为无实际经营业务的公司或有限合伙企业的情况，且经穿透后的机构股东最终出资人与其他直接或间接股东不存在《指引》第一项、第二项规定的相关情形；

4、截至本招股说明书签署日，直接或间接持有发行人股份的主体具备法律、法规规定的股东资格，在入股时点均在发行人处任职，与本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排；发行人股东不存在以发行人股份进行不当利益输送的情形；

5、发行人已根据《指引》第二项规定出具并披露了专项承诺；

6、截至本招股说明书签署日，发行人不存在私募基金等金融产品持有发行人股份的情形。

第六节 业务与技术

一、发行人主营业务与主要产品

（一）主营业务情况

公司系国内领先的汽车内外饰模具供应商，主要从事模具、汽车检具、自动化工装设备及零部件的研发、生产与销售。公司主营业务以模具为核心，其中汽车内外饰模具是模具产品最主要的构成部分。汽车内外饰模具主要包括汽车软饰件模具和发泡件模具，该类模具主要用于制造汽车顶棚、地毯、座椅、侧围、门板、行李箱内装件、底护板及汽车仪表板等。报告期内，公司主营业务未发生重大变化。

（二）主要产品情况

公司主营业务以模具为核心，以汽车检具和自动化工装设备及零部件为延伸。公司主要产品包括：①模具；②汽车检具；③自动化工装设备及零部件。

2019年，公司新增汽车零部件产品。报告期内，公司主要产品未发生重大变化，主要产品及用途如下：

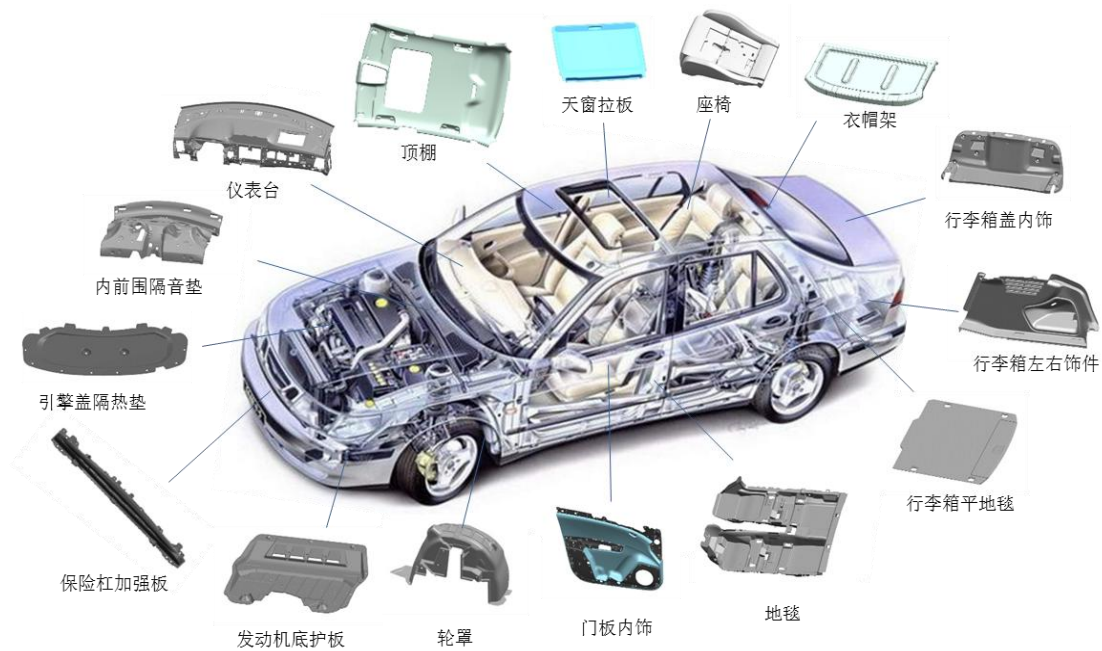
产品分类	主要产品及用途
模具	<p>①汽车内外饰模具</p> <p>A. 汽车软饰件模具：主要用于生产汽车软饰件为主的内饰件，包括顶棚、地毯、左右侧围、门板嵌饰板、备胎盖板、行李箱内装件、发动机舱内装件、汽车仪表板以及各类隔音隔热件中的软饰件零部件。</p> <p>B. 汽车座椅发泡模具：主要用于生产汽车座椅系统中的坐垫、靠背、头枕、扶手等PU发泡件。</p> <p>C. 汽车外饰件模具：主要用于生产以LFT（长纤维增强热塑性材料）、GMT（玻纤毡增强热塑性塑料）等为材料的汽车保险杠、保险杠加强板以及底护板等。</p> <p>②包装材料模具及其他模具</p> <p>主要用于生产包装材料用泡沫、建筑材料用泡沫、冷藏箱和工具箱中的保温缓冲泡沫以及汽车保险杠芯材、防撞块、车门填充物、头枕芯材、遮阳板等。</p>
汽车检具	主要用于检测和评价对应汽车零部件或整车质量。

产品分类	主要产品及用途
自动化工装设备及零部件	①自动化工装设备：各类汽车内饰的自动化生产设备或生产线，主要用于生产对应内饰产品。 ②汽车零部件：主要包括动力电池箱体，主要用于承载及保护新能源汽车动力电池模块。

1、模具

(1) 汽车内外饰模具

公司生产的各类汽车内外饰模具产品主要用于制造汽车内外饰(含座椅系统)中的各类软饰件和发泡件。公司代表性模具产品所生产的汽车零部件包括顶棚、地毯、侧围、仪表板、座椅、行李箱内装件、底护板等，模具所生产的主要产品示意图如下：





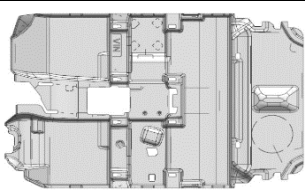
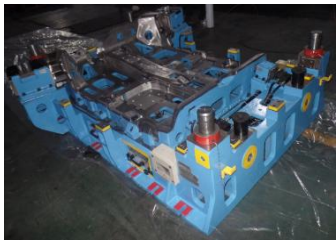

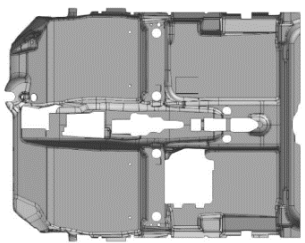





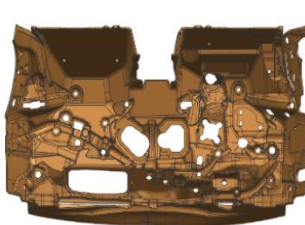
1) 汽车软饰件模具

汽车软饰件模具主要用于生产以夹层复合材料为成型对象各类内外饰件。根据所生产内外饰件结构、性能的差异，公司此类模具可细分为成型模具、成型冲切模具、冲切模具、发泡成型复合模具等。




夹层复合材料主要应用于汽车内饰中的各类软饰件。软饰件主要由结构基板和表层面料等复合组成。根据对汽车内饰功能要求与装饰要求的不同，软饰件主要分为以下两类：①既对软饰件基板有功能性要求，又对表层装饰材料有质感和

色泽要求，比如地毯、顶衬、衣帽架、行李箱侧围、行李箱地毯、行李箱盖护板以及中高端车型上的仪表板等零件；②对基板有功能性要求，但对表层材料的外观无特殊要求，主要装配在乘客不可见范围内，比如发动机隔热垫、发动机舱隔热垫、前围隔声垫、地毯隔声垫等，主要起隔热隔声作用。

公司此类代表性产品的示意图如下：

模具产品		所生产的产品
①地毯成型冲切模		
		
②地毯冲切模		
		
③侧围冲切模		
		
④前围冲切模		
		
⑤内前围成型冲切模		




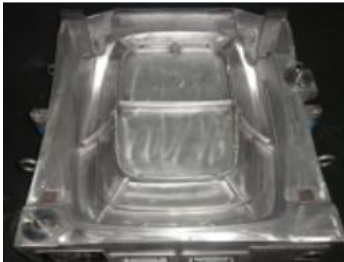





模具产品		所生产的产品
		
⑥座椅背板冲切模		
		
⑦轮罩冲切模		
		
⑧衣帽架成型冲切模		
		
⑨后盖饰冲切模		
		
⑩通道冲切模		



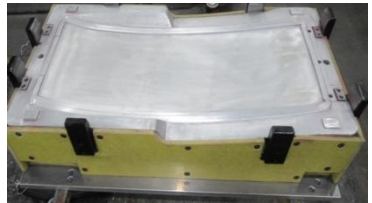


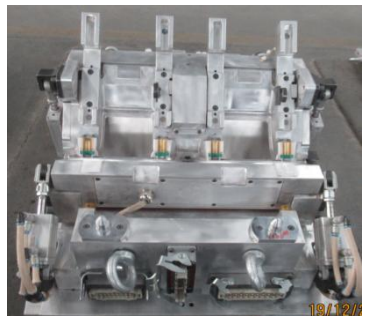

模具产品		所生产的产品
		

2) 汽车座椅发泡模具

该类模具主要用于生产各类汽车座椅发泡填充材料。汽车座椅结构大致可分为头枕、靠背及座垫三部分，每部分分别由金属部件、发泡填充物及面套组成；其中，填充物以 PU（聚氨酯）发泡件为主。

公司此类代表性产品的示意图如下：

模具产品		所生产的产品
①汽车前排坐垫模具		
		
②汽车前排靠背模具		
		
③汽车后排 60 座垫模具		
		

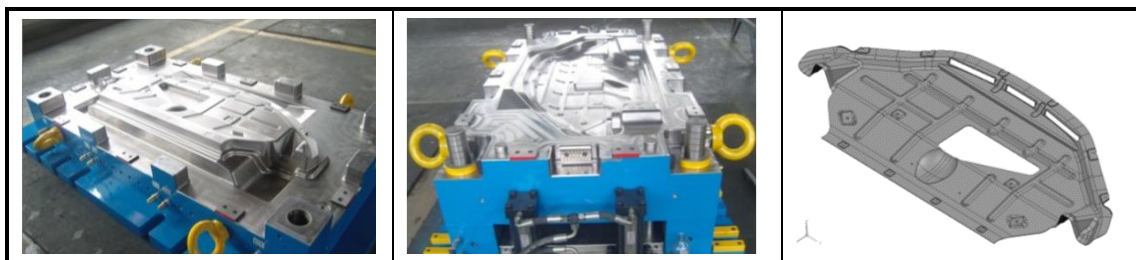
模具产品		所生产的产品
④汽车后排 100 座垫模具		
		
⑤汽车座椅扶手模具		
		
⑥汽车座椅头枕模具		
		

3) 汽车外饰件模具

该类模具主要用于生产以纤维增强复合材料（Fiber Reinforced Polymer/Plastic，简称 FRP）为成型对象的汽车外饰件，通常使用的纤维增强复合材料包括片状模塑料（Sheet Molding Compound，简称 SMC）、长纤维增强热塑性材料（Long Fiber reinforced Thermoplastics，简称 LFT）、玻纤毡增强热塑性塑料（Glass Mat reinforced Thermoplastics，简称 GMT）等。纤维增强复合材料具有质量轻、强度高、耐腐蚀等特征，主要应用于汽车外饰件中的保险杠、底护板、挡泥板等。

公司此类代表性产品的示意图如下：


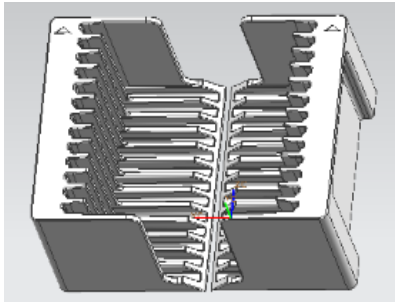
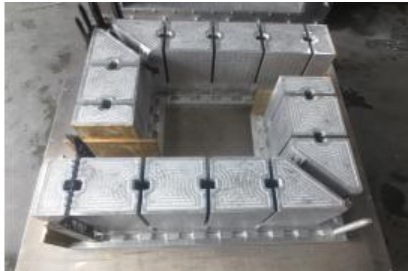
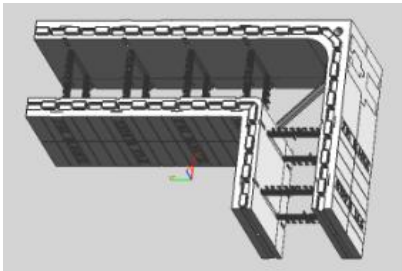
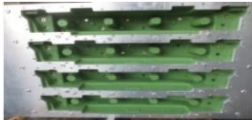

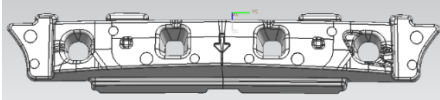
模具产品	所生产的产品
①汽车底护板模具	



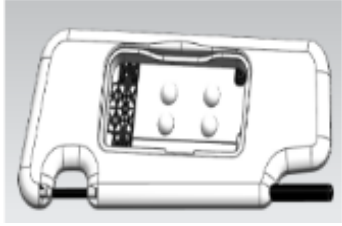
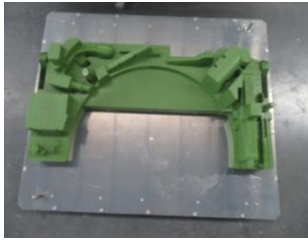

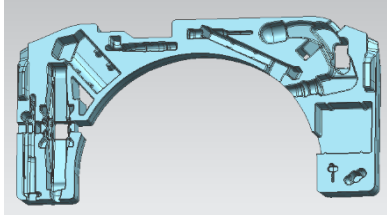


(2) 包装材料模具及其他模具

该类模具生产产品的材质为 EPS（可发性聚苯乙烯）和 EPP（发泡聚丙烯），主要用于生产包装材料用泡沫、建筑材料用泡沫、冷藏箱和工具箱中的保温缓冲泡沫，以及汽车保险杠芯材、防撞块、车门填充物、头枕芯材、遮阳板等。

公司此类代表性产品的示意图如下：

模具产品	所生产的产品
①电子包装件模具	
	
②建筑材料模具	
	
③汽车保险杠芯材模具	
 	
④汽车遮阳板模具	

模具产品		所生产的产品
		
⑤工具盒模具		
		

(3) 模具的主要型号、类别

公司定位于国内领先的汽车内外饰模具供应商，主要为汽车零部件供应商提供定制化模具及配套产品。根据下游的应用领域及客户类型不同，公司模具产品可分为汽车内外饰模具和包装材料模具及其他模具两类；根据模具成型工艺不同，公司汽车内外饰模具又可分为汽车软饰件及外饰件模具和汽车座椅发泡模具。公司生产的模具均为根据客户需求定制而成，不同模具的功能、材质、技术参数、结构复杂程度各不相同，因此通常不存在主要型号的概念。公司各模具类型的应用领域、材料结构、技术工艺及下游客户情况如下：

序号	模具类别	应用领域	主要原材料	技术工艺	下游主要客户
1	汽车软饰件及外饰件模具	用于生产汽车软饰件为主的内饰件，包括顶棚、地毯、门板、仪表板、轮罩、背饰板、备胎盖板以及各类隔音隔热件中的软饰件零部件	铝锭、合金铝材、模具钢	成型、冲切、成型冲切	国内外知名汽车零部件供应商
2	汽车座椅发泡模具	主要用于生产汽车座椅系统中的坐垫、靠背、头枕、扶手等PU发泡件	铝锭、合金铝材	发泡成型	
3	包装材料模具及其他模具	主要用于生产包装材料用泡沫、建筑材料用泡沫、冷藏箱和工具箱中的保温缓冲泡沫以及汽车保险杠芯材、防撞块、车门填充物、头枕芯材、遮阳板等	铝锭、合金铝材	发泡成型	包装材料生产企业、建筑材料生产企业等


2、汽车检具






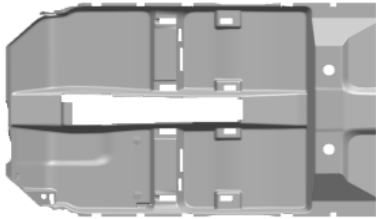

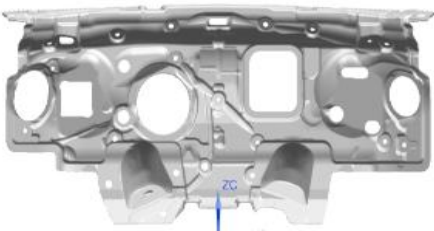
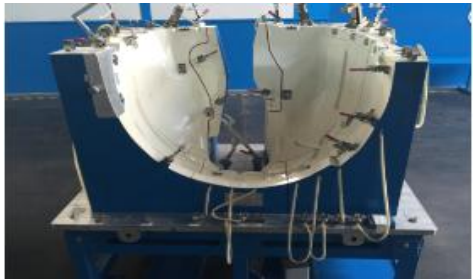

汽车检具是用来检测和评价汽车零部件以及整车质量的专用设备，主要用于检查产品和设计原型之间的尺寸误差、快速判断零部件是否合格。在汽车零部件或整车批量生产过程中，通过汽车检具可以方便、快速、准确的测量零部件尺寸，判断零部件是否合格。检具在汽车零部件生产中的作用主要体现在以下几个方面：


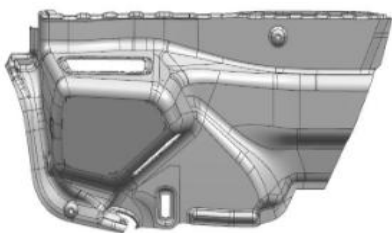



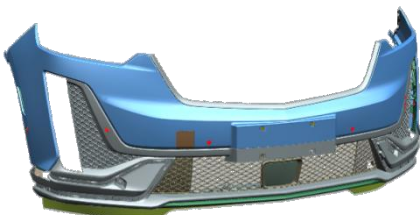


- (1) 检查汽车零部件产品是否合格；
- (2) 对生产过程进行质量控制（在每批次生产中对最前面和最后面生产的若干个工作件进行检测，并对中间制造的工作件进行抽检）；
- (3) 分析和判断工件在生产过程中出现的质量问题；
- (4) 保证生产模具的使用状态；
- (5) 对修理模具和复制模具进行质量评判。

公司的汽车检具产品包括各类汽车内外饰总成检具、汽车四门两盖总成检具、汽车整车主模型匹配检具以及汽车玻璃、车灯、座椅总成检具等。其中，汽车内外饰总成检具主要向汽车内外饰一级供应商销售；汽车四门两盖总成检具、汽车整车主模型匹配检具以及汽车玻璃、车灯、座椅总成检具主要面向各整车厂销售。

公司此类代表性产品的示意图如下：

检具产品
①汽车整车主模型检具

②汽车钣金件检具

检具产品	
	
③汽车顶棚（内饰）检具	
	
④汽车主地毯检具	
	
⑤汽车内前围检具	
	
⑥汽车外轮罩检具	
	
⑦汽车行李箱左右侧围检具	

检具产品	
	
⑧汽车衣帽架检具	
	
⑨汽车保险杠检具	
	
⑩汽车玻璃检具	
	




3、自动化工装设备及零部件







(1) 自动化工装设备



自动化工装设备属于工业生产过程中的工业自动化设备，是通过机器或

装置在无人干预的情况下按规定的程序或指令，自动进行操作或控制完成产品生产的机器设备。公司自动化工装设备主要用于生产汽车内饰中的各类内饰件。

公司此类代表性产品的示意图如下：

自动化工装设备	所生产的产品
①汽车仪表台冲切工装设备	
	
②汽车门板嵌件冲切工装设备	
	
③汽车顶棚包边工装设备	
	
④汽车内前围冲孔工装设备	

自动化工装设备	所生产的产品
	
⑤汽车外轮罩冲切焊接工装设备	
	
⑥搪塑生产线	
	
⑦地毯成型通用生产线	
	
⑧顶棚压框设备	

自动化工装设备	所生产的产品
	

(2) 汽车零部件

公司汽车零部件产品主要包括动力电池箱体。动力电池箱体作为新能源汽车动力电池模块的承载体，对电池模块的稳定工作和安全防护起着关键作用。

公司此类代表性产品的示意图如下：

汽车零部件	产品用途
①动力电池箱体	
	<p>主要用作新能源汽车动力电池模块的承载体，对电池模块的稳定工作和安全防护起着关键作用。</p>

4、发行人贴牌生产及产品在终端客户主要应用的车型情况

(1) 报告期内，发行人不存在为客户贴牌生产的情形

公司是国内领先的汽车内外饰模具供应商，主要从事模具、汽车检具、自动化工装设备及零部件的研发、生产与销售。公司产品均为根据客户订单定制化生产，不同客户对产品的形状、结构、性能等技术指标均存在较大差异，不同产品的项目复杂程度和设计制造难度亦有所不同，因此公司产品具有定制化、个性化、差异化的特点，客户需要在设计和生产过程中与公司进行独立沟通。公司销售模式为直接销售，直接向终端客户供货，客户主要为国内外知名汽车零部件企业，不存在为客户贴牌生产的情形。

(2) 发行人产品在终端客户主要应用车型的名称及对应的销售收入、比例

公司主要客户为汽车零部件企业，该类客户向公司采购汽车内外饰模具及配套产品作为生产设备，用于生产制造汽车整车厂所需的汽车零部件。该类客户在与公司开展业务时，对于其中的多数订单，客户提供的项目编号或项目名称中未包含整车厂或车型相关信息，公司无法确定汽车零部件所对应的具体整车厂或车型，从而无法将对客户销售的模具及配套产品与汽车零部件对应的整车厂或车型匹配；对于其中的部分订单，公司可以根据客户提供的项目编号、项目名称或与客户沟通等方式获知该项目所对应的整车厂品牌或车型。因此，公司模具及配套产品在终端客户只能与部分汽车零部件产品最终适用的整车厂品牌相对应，难以就所有汽车零部件产品最终适用的整车厂品牌或车型进行匹配，进而无法对公司产品在终端客户主要应用车型对应的销售收入、比例进行统计。

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、（三）、1、（2）品牌与客户资源优势”就已获知的公司产品应用的汽车品牌及整车厂开发车型编号（项目编号）进行了相关披露。

（三）主营业务收入构成情况

报告期内，公司主营业务收入的构成情况如下：

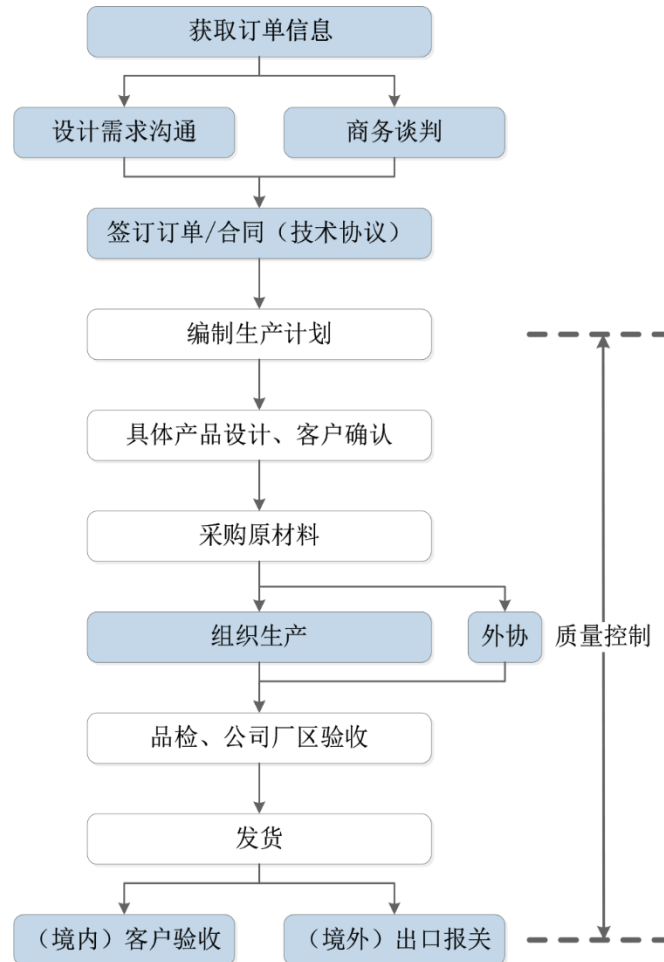
单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
模具	13,614.02	64.14%	30,886.53	68.74%	33,274.01	74.89%	35,375.25	76.82%
汽车检具	2,517.14	11.86%	5,809.31	12.93%	5,006.35	11.27%	5,736.92	12.46%
自动化工装设备及零部件	5,094.98	24.00%	8,239.51	18.34%	6,148.34	13.84%	4,936.92	10.72%
合计	21,226.14	100.00%	44,935.35	100.00%	44,428.70	100.00%	46,049.09	100.00%

报告期内，模具业务是公司主营业务收入最主要的构成部分，各期销售收入占比较高；汽车检具、自动化工装设备及零部件是公司为提高“模、检、工”一体化配套服务能力，更好地满足客户多样化的需求，以模具业务为基础延伸开发的业务，报告期内销售收入占比有所上升。

（四）主要经营模式

公司主要为汽车零部件供应商提供定制化模具及配套产品，由于客户需求具有差异化和个性化的特点，公司采取“以销定产、以产定购、直接销售”的经营模式。公司根据产品订单情况，合理调度企业资源，快速有效地组织生产，实现采购、生产、销售的有序对接。公司经营模式如下图所示：



1、采购模式

公司生产所需的主要原材料包括铝锭、合金铝材、模具钢、铸件等，由采购部统一负责采购。由于公司产品主要为定制化产品，由此决定了公司采用“以产定购”的采购模式。

（1）采购流程

在生产经营过程中，技术部门根据订单情况进行产品设计并输出设计图纸和

物料清单等资料；物控部门结合库存情况提出原材料采购申请；采购部收到采购申请单后向供应商提出采购需求，并综合考虑供应商的报价和产品质量等因素选择供应商，按照生产计划与供应商确定供货时间并签订采购协议。原材料到厂后，工艺品质部根据检验规程进行取样、检验，原材料经检验合格后通常直接进入生产工序形成在产品。

(2) 供应商选择

为建立稳定的采购渠道，保证原材料及时、充足供应，降低采购风险，公司在日常生产经营过程中形成了一套供应商考核准入评价体系，实行合格供应商制度，与具有一定规模和经济实力的供应商建立长期稳定的合作关系。公司在与供应商建立合作前，首先搜集公开信息，然后进行实地考察以初步筛选，并形成初步评审表，评估合格后方能进入供应商名录。公司对进入名录的供应商进行持续跟踪、评估和管理。一般来说，除极少数客户指定供应商外，公司同类型原材料通常有 3 个以上的合格供应渠道。

(3) 与供应商的结算方式

公司与主要供应商之间按照合同约定结算，具体结算方式以电汇为主、承兑汇票为辅。

2、生产模式

(1) “以销定产”的生产模式

由于公司模具等产品规格、尺寸、性能结构差异较大，通常需定制化生产，因此公司采用“以销定产”的生产模式。

在与客户签订合同后，公司根据客户对模具的规格尺寸、性能结构等技术要求以及产品交付时间进行设计方案确认并编制生产计划，然后进入采购和生产流程。公司产品生产流程由设计、生产及质控三个环节组成，其中设计由工程部下属的设计科负责，生产由工程部下设的各生产车间负责，质控主要由各工艺品质部负责。公司建立了完善的产品质量控制程序，涵盖采购质量控制、外协加工控制、生产过程质量控制等方面，并在生产过程中严格执行，确保产品的质量。

生产过程中，公司使用益模制造执行系统等一系列系统进行管理，根据模具行业单件离散制造的生产特点，以模具生产的过程管理为核心，设置制造数据管理、计划排程管理、生产调度管理、质量管理、成本管理、生产过程控制、数据集成分析等模块，实现了从接单到交货的全流程信息化管理。通过固化业务流程、工艺标准规范、自动计划排程（APS）、生产过程透明、品质管理追溯、绩效考核量化和成本清晰核算等方面的管理，生产部门和管理部门乃至客户都能够实时、透明地了解产品生产的实际状况，形成模具生产过程的有效管理。

（2）“自主生产为主，外协加工为辅”的生产安排

模具制造工艺复杂，技术含量较高，为了确保产品质量，合理利用产能，提高整体盈利能力，通常情况下公司自行负责模具的全过程制造。报告期内，虽然公司自有产能有所增长，但仍存在无法满足市场需求的情况。在产能利用率较高、客户交期较紧的情况下，为合理利用产能、满足交期要求，公司委托外协单位完成部分技术要求相对较低的数控加工、水切割、线切割、皮纹处理等辅助工序，由此形成了“自主生产为主，外协加工为辅”的生产安排。该安排在保证产品质量的前提下，提高了生产效率，也是模具行业生产专业化分工、社会化生产的必然结果。

3、销售模式

公司模具、汽车检具、自动化工装设备等产品属于非标定制化产品，是汽车产业链中零部件生产环节的重要装备，其供应需与下游汽车零部件企业及整车厂的产品进行衔接，产品专业性较强、技术含量较高；同时，产品发货后通常需要安装调试，提供必要的后期技术支撑和服务，因此公司采用向客户直接销售的模式，不存在经销商销售情形。

目前公司主要客户为国内外知名汽车零部件企业，在双方确定长期合作关系之前，客户一般要对公司进行一段较长时期的考察，通过“交流接触→过往业绩调查→小规模接单生产→长期合作”，逐步发展成为长期稳定的合作关系。按照行业内惯例，除企业出现重大变故或者产品质量连续出现重大问题外，客户一般不会更换供应商。

公司销售人员了解到目标客户的产品需求后，通过邮件、电话、实地拜访等方式主动接洽目标客户，在技术部门的协助下完成客户需求沟通和商务谈判，在获取合同（订单）后，组织产品的设计和生产，由项目部经理对该订单的生产、交付全程跟踪负责。此外，公司在欧洲、北美设立了全资子公司，负责海外销售产品在交付后的技术服务与支持。

公司与主要客户均保持了稳定的合作关系。公司在模具行业内拥有较高的知名度和影响力，通常不需要采用广告宣传等营销手段。针对目前尚未有业务合作的国际知名汽车内外饰件一级供应商，公司积极组织专门的营销团队负责客户开发与接洽。

4、产品定价与结算模式

公司主要产品具有定制化特点，因此公司在进入客户合格供应商名录后，主要与客户采取一单一签的模式签订购销合同。公司在综合考虑生产成本、技术难易程度、产品成熟度、生产周期、汇率变动和产品毛利等因素后向客户报价，客户综合比较供应商的产品质量、产品价格、交货周期、历史合作情况等因素后确定产品供应商及采购价格。

公司产品从发货到客户验收的周期较长，与客户主要通过电汇方式分期进行结算。根据行业惯例和合同约定，公司通常根据产品订单的执行进度，在合同签订后及发货前分别向客户预收一定比例合同进度款。

5、采用目前经营模式的原因及关键影响因素

公司目前的经营模式，是由公司所处汽车内外饰模具的行业特征所决定。汽车内外饰模具企业通常根据客户需求，提供定制化的设计及生产服务，因此采取“以销定产、以产定购”的经营模式符合行业惯例和业务特点。影响行已经营模式的关键因素有：

（1）下游行业的需求

汽车内外饰模具行业的下游为汽车零部件行业，下游行业的需求变动、技术质量要求变动、产品更新速度、材料性能变化等因素，将会对汽车内外饰模具行业企业的经营模式产生较大影响。

（2）上游制造设备、原材料的供应及价格变化

汽车内外饰模具需要使用特定的精密机器设备，目前高端精密的加工设备仍需进口；汽车内外饰模具主要原材料为铝锭、合金铝材、模具钢、铸件等，原材料的供应及价格变化将直接影响行业企业的采购方式及制造工艺。

报告期内，上述影响因素及发行人经营模式未发生重大变化，预计未来一定时期内也不会发生重大变化。

（五）设立以来主营业务、主要产品、主要经营模式的演变情况

自成立以来，公司主营业务为模具的研发、设计、生产与销售。在模具业务发展达到一定规模后，公司以模具业务为基础，延伸开发了汽车检具、自动化工装设备及零部件业务。报告期内，公司主营业务、主要产品及主要经营模式未发生重大变化。

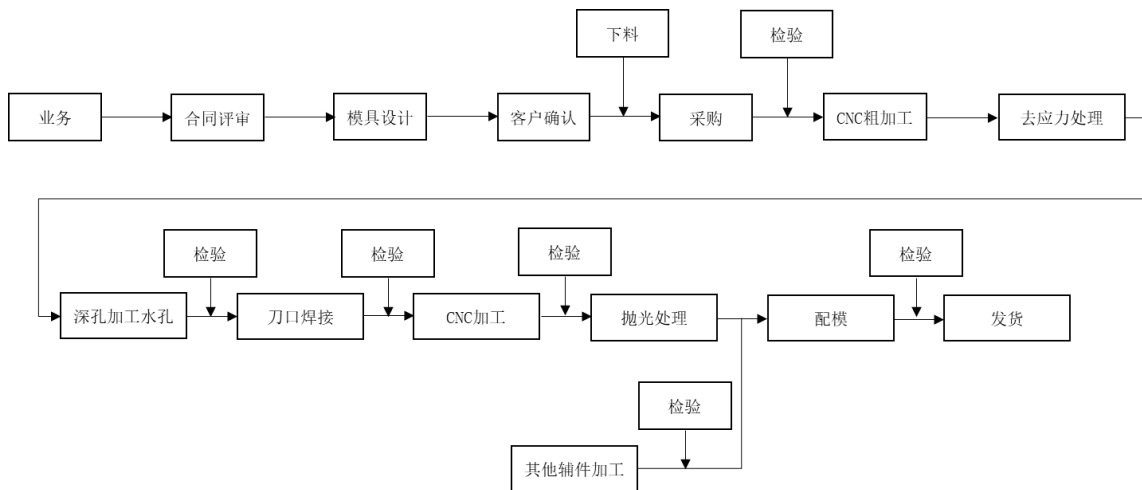
（六）主要产品的工艺流程图或服务的流程图

1、模具工艺流程

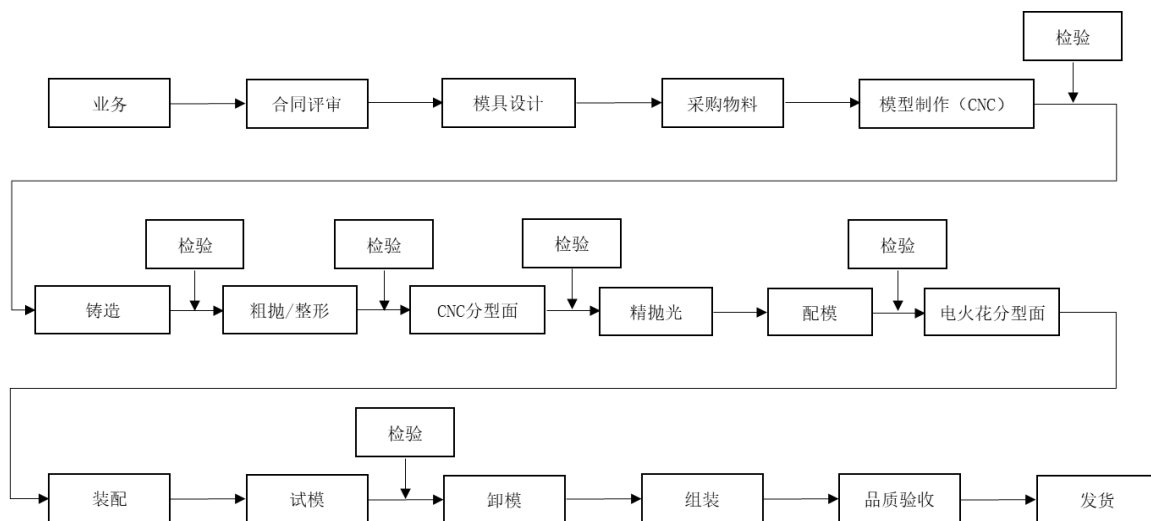
（1）汽车内外饰模具工艺流程

公司汽车内外饰模具根据生产工艺可进一步划分为热压成型/冲切模具以及汽车座椅发泡模具，各类模具工艺流程如下：

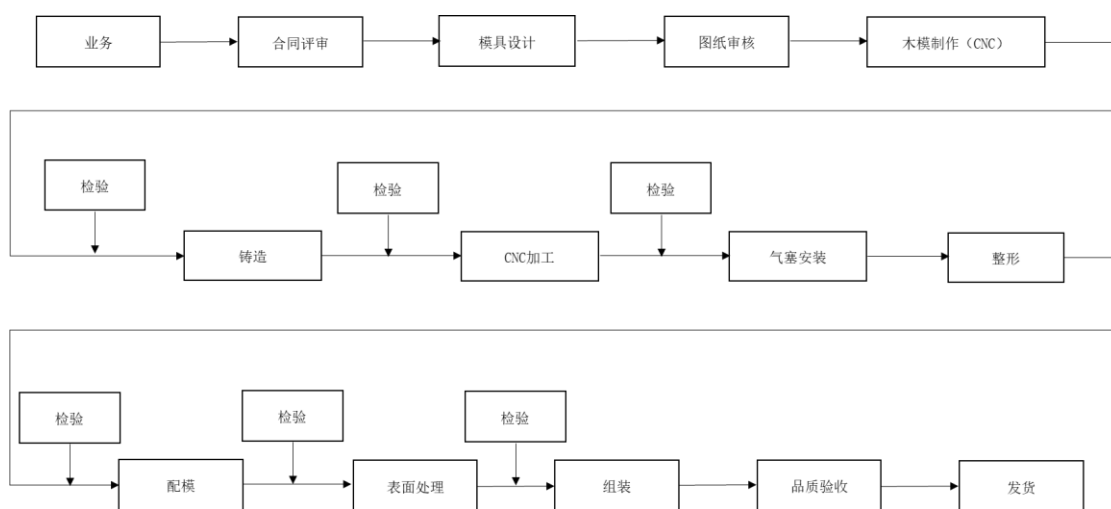
1) 热压成型/冲切模具工艺流程



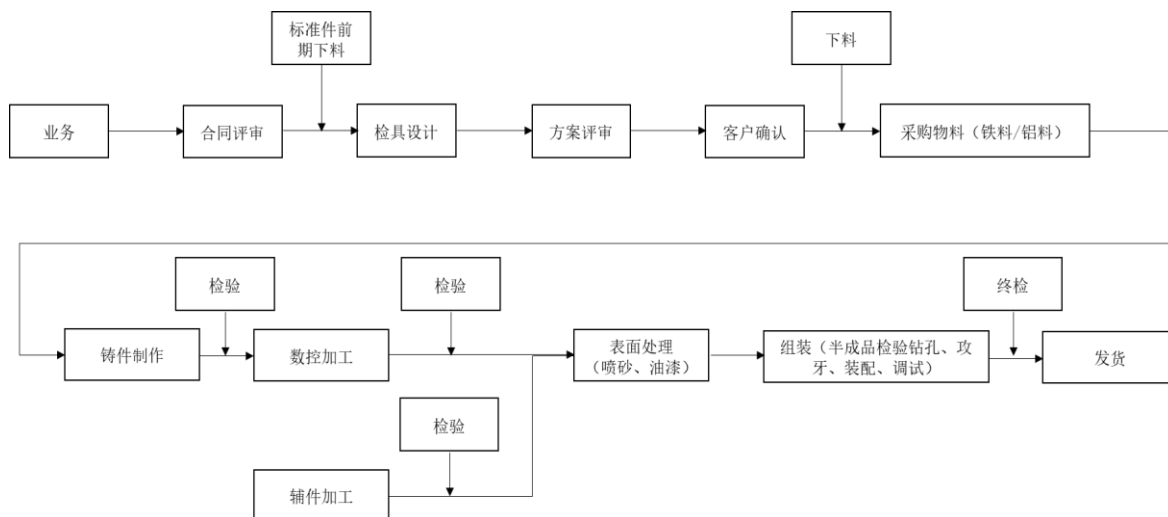
2) 汽车座椅发泡模具工艺流程



(2) 包装材料模具及其他模具工艺流程

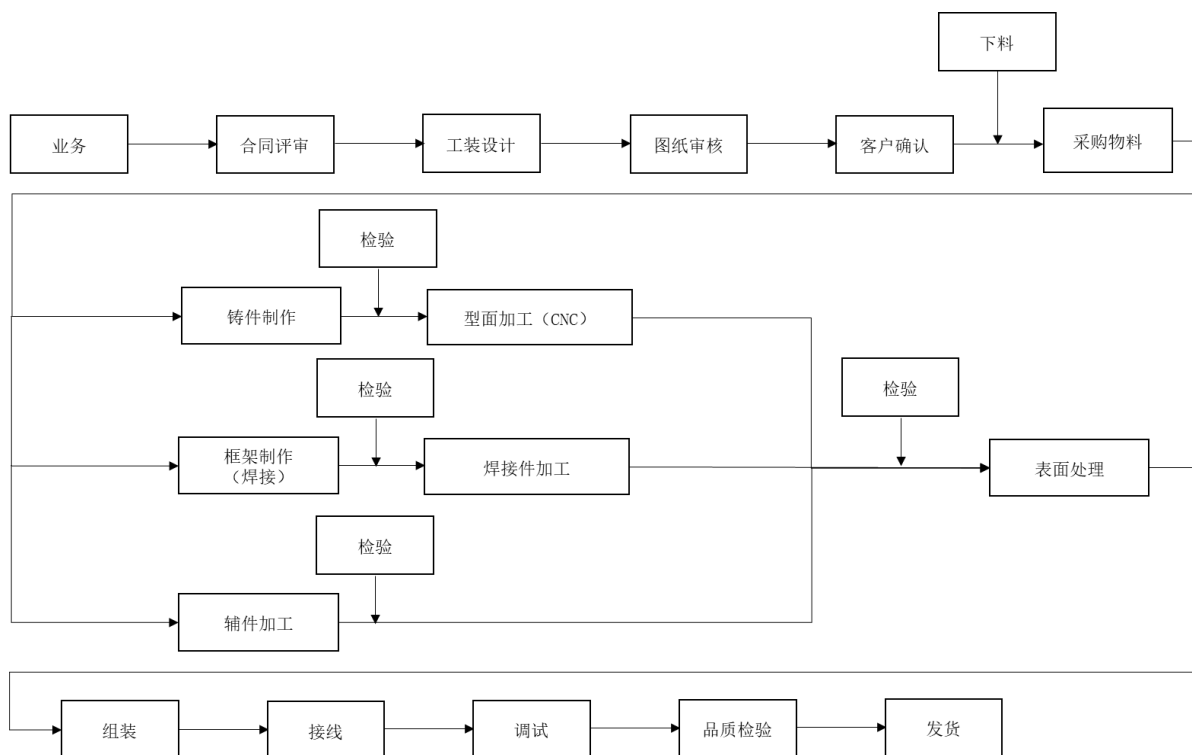


2、汽车检具工艺流程

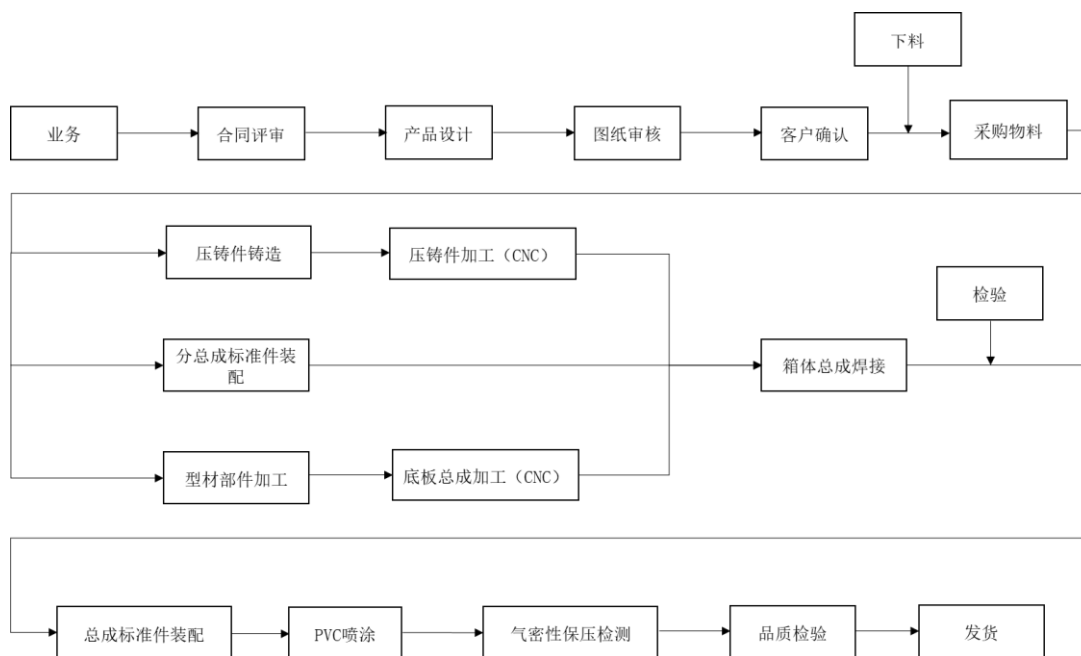


3、自动化工装设备及零部件工艺流程

(1) 自动化工装设备工艺流程



(2) 汽车零部件工艺流程



(七) 生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力

公司主要从事模具、汽车检具、自动化工装设备及零部件的研发、生产和销售，所处行业不属于重污染行业，在生产过程中产生少量的废气、废水、固体废弃物以及噪声，对周边环境影响较小。自设立以来，公司严格执行国家环境保护相关的法律法规，制定了较为完善的环境保护规章制度，并采取有效措施消除生产经营对环境的不良影响。具体情况如下：

1、公司生产过程中产生的废气主要为少量铸造废气、喷砂废气、油漆废气和木屑废气，采用碱式水膜除尘器、布袋除尘器、过滤棉以及活性炭吸附装置处理达标后高空排放。

2、公司生产过程中产生的废水主要为水膜除尘废水和生活废水，经预处理后排入污水管网，由所在地区污水处理厂集中处理。

3、公司生产过程中产生的固体废弃物主要为废边角料、废切削液、废过滤棉等，在分类收集后委托有专业资质单位处理；生活垃圾由环卫部门统一收集处理。

4、公司生产过程中产生的噪声主要为风机噪声，通过选用低噪声设备并采取隔音、消音等措施，达到《工业企业厂界环境噪声排放标准》(GB12348—2008)，不会对周围环境产生重大不利影响。

2021年9月，如皋市生态环境局出具《情况说明》，确认：“自2018年1月至今，南通超达装备股份有限公司及其子公司申模南通机械科技有限公司未发生环保事故和重大环保事件”。

二、发行人所处行业基本情况

（一）公司所属行业及确定所属行业的依据

公司主要从事模具、汽车检具、自动化工装设备及零部件的研发、生产和销售，根据国家统计局《国民经济行业分类》(GB/T 4754-2017)，公司所处行业属于C门类“制造业”，35大类“专用设备制造业”，352中类“化工、木材、非金属加工专用设备制造”下的3525小类“模具制造”。

根据中国证监会制定的《上市公司行业分类指引》(2012年修订)，公司

所处行业属于专用设备制造业（C35）。

按照所生产的汽车部件进行分类，汽车模具产品可分为如下几类主要产品：

分类方法	产品细分	公司产品所属领域
汽车模具	汽车覆盖件模具	-
	汽车轮胎模具	-
	汽车内外饰模具	√

公司主营业务以模具为核心，主要产品对应细分行业为模具制造行业中的汽车内外饰模具制造业。根据中国模具工业协会统计分类标准，汽车内外饰模具产品归属于“其他模具”类产品。根据海关出口编码分类标准，汽车内外饰模具类产品归属于“塑料或橡胶用其他型模”（HS 编码：84807900）。

（二）行业主管部门、行业监管体制、行业主要法律法规政策及影响

1、行业主管部门及监管体制

汽车内外饰模具行业属于模具制造行业的汽车模具子行业。模具制造行业是充分竞争行业，实行国家宏观调控下的行业自律管理；行业主管机构为国家发改委、工信部，行业自律组织为中国模具工业协会。

国家发改委主要负责制定宏观产业政策，指导产业结构调整、技术进步、技术改造等；工信部主要负责拟订实施行业规划等。

中国模具工业协会的主要职责为研究模具行业发展方向、战略和政策目标，提出行业发展规划的建议；研究模具行业发展的经济、技术政策；推进企业的标准化工作，提高模具工业的标准化、专业化、信息化、商品化水平；组织并建立行业技术经济信息交流网络，提供信息服务；交流推广模具新技术、新工艺、新材料以及企业改革与管理经验；开展模具行已经济、技术有关的国际交流与合作等。

2、行业主要法律法规及政策

公司所处行业属于国家产业政策鼓励发展的行业，近年来相关政府部门和机

构制定了一系列的法律法规及行业政策来支持行业的发展。目前，对公司所处行业发展具有重要影响的法律法规及政策如下：

颁发时间	名称	颁发部门	涉及的主要内容
2021年	关于提振大宗消费重点消费促进释放农村消费潜力若干措施的通知	商务部等十二个部门	鼓励有关城市优化限购措施，增加号牌指标投放。开展新一轮汽车下乡和以旧换新，鼓励有条件的地区对农村居民购买3.5吨及以下货车、1.6升及以下排量乘用车，对居民淘汰国三及以下排放标准汽车并购买新车，给予补贴。加快推进车联网基础设施建设和改造升级，开展自动驾驶通勤出行、智能物流配送等场景示范应用。
2020年	关于稳定和扩大汽车消费若干措施的通知	国家发改委、科技部、工信部等部门	稳定和扩大汽车消费，主要包括：（1）调整国六排放标准实施有关要求；（2）完善新能源汽车购置相关财税支持政策；（3）加快淘汰报废老旧柴油货车；（4）用好汽车消费金融。
2019年	关于加快发展流通促进商业消费的意见	国务院办公厅	释放汽车消费潜力：（1）探索推行逐步放宽或取消限购的具体措施；（2）促进二手车流通，进一步落实全面取消二手车限迁政策；（3）有条件的地方对购置新能源汽车给予积极支持。
2019年	进一步优化供给推动消费平稳增长促进形成强大国内市场的实施方案（2019年）	国家发改委、工信部、民政部、财政部等	多措并举促进汽车消费，更好满足居民出行需要：（1）有序推进老旧汽车报废更新；（2）持续优化新能源汽车补贴结构；（3）促进农村汽车更新换代；（4）稳步推进放宽皮卡车进城限制范围；（5）加快繁荣二手车市场；（6）进一步优化地方政府机动车管理措施。
2019年	产业结构调整指导目录（2019年本）	国家发改委	明确如下模具生产技术为鼓励类：（1）大型模具（下底板半周长度冲压模>2500毫米，下底板半周长度型腔模>1400毫米）、精密模具（冲压模精度≤0.02毫米，型腔模精度≤0.05毫米）、多工位自动深拉伸模具、多工位自动精冲模具；（2）非金属制品精密模具设计、制造
2019年	鼓励外商投资产业目录（2019年版）	国家发改委、商务部	与模具行业相关的产品集中在鼓励类，包括：（1）金属制品模具（铜、铝、钛、锆的管、棒、型材挤压模具）设计、制造；（2）汽车车身外覆盖件冲压模具，汽车仪表盘、保险杠等大型注塑模具，汽车及摩托车夹具、检具设计与制造；（3）精密模具（冲压模具精度高于0.02毫米、型腔模具精度高于0.05毫米）设计与制造；（4）非金属制品模具设计与制造
2017年	汽车产业中长期发展规划	工信部、国家发改委、科技部	培育具有国际竞争力的零部件供应商，形成从零部件到整车的完整产业体系。加快新能源汽车技术研发及产业化。

颁发时间	名称	颁发部门	涉及的主要内容
2016年	“十三五”国家战略性新兴产业发展规划	国务院	大幅提升新能源汽车和新能源的应用比例，全面推进高效节能、先进环保和资源循环利用产业体系建设，推动新能源汽车、新能源和节能环保等绿色低碳产业成为支柱产业，形成一批具有国际竞争力的新能源汽车整车和关键零部件企业。
2016年	《模具行业发展十三五指引纲要》	中国模具工业协会	提出了“十三五”期间模具行业的具体发展目标： ①国内市场国产模具的自配率达到 90%以上，满足用户行业发展对模具产品的需要，重点发展中高档模具和新兴产业发展急需的关键模具； ②模具行业的高新技术企业达到 500 家左右，上市公司达到 40 家左右，中国重点骨干模具企业达到 200 个左右，模具出口重点企业达到 100 个左右； ③建立模具行业企业信息化建设评价体系，提升企业信息化技术应用水平。50%以上规模以上企业基本实现用于模具研发设计、加工制造和经营管理的信息化技术； ④大力发展大型、精密、复杂、多功能复合模具，高速多工位级进模具，连续复合精冲模具，子午线轮胎活络模具和微型、特种模具。
2016年	《鼓励进口技术和产品目录（2016年版）》	国家发改委、财政部、商务部	鼓励引进的先进技术：A54 大型（下底板半周长度冲压模>2500mm，下底板半周长度型腔模>1400mm）、精密（冲压模精度≤0.02mm、型腔模精度≤0.05mm）模具设计与制造技术；A123 模具混合浇注先进制造技术；A150 搪塑镍合金电铸模具制造技术。
2015年	《中国制造 2025》	国务院	继续支持电动汽车、燃料电池汽车发展，掌握汽车低碳化、信息化、智能化核心技术，提升动力电池、驱动电机、高效内燃机、先进变速器、轻量化材料、智能控制等核心技术的工程化和产业化能力，形成从关键零部件到整车的完整工业体系和创新体系，推动自主品牌节能与新能源汽车同国际先进水平接轨。
2012年	《重大技术装备自主创新指导目录（2012年版）》	工信部、科技部、财政部、国务院国有资产监督管理委员会	鼓励发展： ①大型及精密、高效塑料模具； ②C 级轿车整车车身成形生产配套的覆盖件及车身模具。

颁发时间	名称	颁发部门	涉及的主要内容
2012年	《节能与新能源汽车产业发展规划（2012-2020年）》	国务院	加快培育和发展节能汽车与新能源汽车，既是有效缓解能源和环境压力，推动汽车产业可持续发展的紧迫任务，也是加快汽车产业转型升级、培育新的经济增长点和国际竞争优势的战略举措。加强新能源汽车关键核心技术研究，推进动力电池及相关零配件、组合件的标准化和系列化。
2009年	《国家火炬计划优先发展技术领域（2010年）》	科技部	鼓励发展技术领域包括“四、光机电一体化领域”中的“（一）先进制造设备及装置”之“5、（5）先进的模具加工工艺设备”以及“（四）机电基础件”之“4、（1）重点支持采用CAD/CAM/CAE技术开发制造的大型、复杂、精密成型模具和高速、精密、耐用冷冲模具”。
2009年	《汽车产业发展政策（2009年修订）》	工信部、国家发改委	明确提出：根据汽车行业发展规划要求，机械行业生产企业应注重在工装模具方面，提高产品水平和市场竞争能力，与汽车工业同步发展；支持设立专业化的模具设计制造中心，提高汽车模具设计制造能力。

3、对发行人经营资质、准入门槛、运营模式、所在行业竞争格局等方面的具体影响

目前，我国汽车模具制造企业，特别是汽车内外饰模具企业普遍具有规模较小、技术和装备水平有限的特点。就国内汽车模具市场的竞争格局来看，中低档模具市场竞争日趋激烈，而高端市场，无论是国内高档汽车模具还是出口汽车模具领域，国内具备竞争实力的企业为数较少。

近年来，相关政府部门和机构制定了一系列政策，支持和鼓励汽车模具行业的发展。国家发改委、工信部、科技部于2017年公布的《汽车产业中长期发展规划》表示，要重点培育具有国际竞争力的零部件供应商。国家发改委等部门颁布的《鼓励外商投资产业目录（2019年版）》、《产业结构调整指导目录（2019年本）》也明确指出，支持和鼓励大型、复杂、精密模具的发展。随着人民生活水平的提高，汽车消费高端化趋势也日益明显；与低档汽车相比，中高档汽车更加注重汽车内外饰的设计、材质、做工和性能，这也对模具的结构、工艺和精度提出了更高的要求。

因此，目前我国模具行业的竞争格局以及上述政策对行业内企业的准入门槛提出了更高要求，重视研发投入、产品创新以及技术储备的企业在未来的行业竞

争中将更加具备优势，但上述趋势不会对发行人所属行业的经营资质、运营模式产生重大影响。

（三）发行人所属行业的特点和发展趋势

1、模具行业概况

模具是强迫金属或非金属成型的工具，主要用于高效、大批量生产工业产品中的有关零部件和制件，是工业生产中不可或缺的特殊基础工艺装备。模具工业水平已经成为衡量一个国家制造业水平高低的重要标志，也是一个国家的工业产品保持国际竞争力的重要保证之一。模具在制造业中应用广泛，汽车、电子、电器、仪器仪表、家电、航空航天、建材、电机和通讯器材等产品中，约 60%-80% 的零部件需要依靠模具加工成型。因此，模具被称为“工业之母”。

模具行业属于技术、资金、人才密集行业，模具生产过程集精密制造、计算机技术、智能控制和绿色制造为一体。由于模具成型具有高生产效率、高一致性、低耗成本以及可以实现较高的精度和复杂程度等优点，模具已成为汽车、电子电器、IT 产品、包装品、建筑装饰材料等产品制造业中最主要的制造工具。其中，汽车 90% 以上的零部件由模具制造，而模具成本仅占整车销售价格的 1% 左右。模具是企业及产品制造业的“效益放大器”，工业企业依靠模具生产出的最终产品的价值往往是模具自身价值的几十倍、上百倍。因此，模具产品的制造水平和模具行业的科技水平反映了一个国家工已经经济的发展水平。

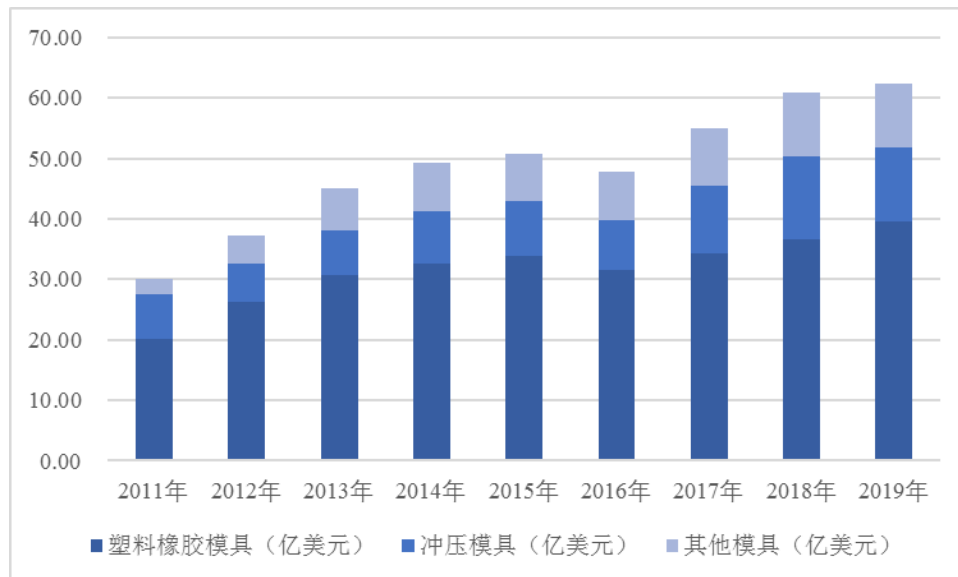
模具制造在我国经济发展、国防现代化和高端技术服务中起到十分重要的支撑作用，也为我国经济运行中的节能降耗作出了重要贡献。上世纪 80 年代以来，在国家实行改革开放政策的指引和制造业快速发展的拉动下，我国模具行业吸引了大量民营资本进入，使得民营模具企业得到快速发展；同时，随着国有企业改制的不断推进，我国的传统模具制造企业逐步从原有的“全能模具厂”或“产品厂的模具分厂、车间、班组”模式逐步转变为服务于特定行业或特定产品的专业模具企业，使得我国模具制造行业快速走向专业化生产。

20 世纪 90 年代以来，在国家对模具行业实行加大科研投入和税收优惠等政策的支持下，模具行业通过引进、消化、吸收、再创新，快速推动整个行业的技

术进步和产业发展。我国已逐步建立起包括模具材料研发、生产和供应体系，标准件生产、供应体系以及骨干模具企业在内的较为完整的现代模具工业体系；形成门类齐全、技术设备良好的模具产业基础，基本满足了我国制造业发展对模具的需求；实现了模具由辅助工具向装备制造业重要组成部分的转变。

进入 21 世纪以来，顺应国内外模具下游行业需求变化，我国模具行业逐步完成业务转型和产业升级。根据中国模具工业协会统计，目前我国从事模具技术研发，模具、模具标准件及零部件专业生产的企业约 3 万家，2018 年全国模具行业规模以上企业销售收入约为 2,136.16 亿元。随着中国内需的拉动以及中国模具在国际模具采购中具有性价比的优势，国内外市场需求持续增长，行业稳健发展，预计未来中国模具行业仍会有较大的增长。中国的模具制造技术水平总体进步很大，部分产品已经接近或达到国际水平，中国模具在国际采购格局中占据着越来越重要的地位。根据中国模具工业协会统计，自 2010 年我国模具出口金额首次超过进口金额后，2011-2019 年年均复合增长率达 9.58%；2019 年，我国模具出口达 62.46 亿美元，同比增长 2.64%，模具出口销往全球 213 个国家和地区，我国已成为名副其实的世界模具制造大国和模具贸易大国。

2011 年至 2019 年间，我国模具出口情况如下图所示：



资料来源：中国模具工业协会

根据我国《模具行业“十三五”发展指引纲要》提出的“十三五”期间模具行业的发展目标，国内市场国产模具的自配率达到 90% 以上，制造业技术发展和

转型升级中需要的中高档模具在模具总量中的比例达到 60%。随着国家鼓励技术创新的政策逐步落实，政府对模具技术创新的支持投入逐年增加，对模具技术创新的金融服务逐步完善。我国模具行业发展思路逐步由过去的技术模仿、跟踪，转向主要依靠自主创新提高产品技术含量，进而提升行业整体发展水平。

2、汽车模具行业概况

(1) 行业概况

汽车模具被誉为“汽车工业之母”，是完成汽车零部件成型、实现汽车量产的关键装备，在汽车的开发、换型中担负着重要职责。汽车生产中 90% 以上的零部件需要依靠模具成型。在美国、德国、日本等汽车制造业发达国家，汽车模具行业产值占模具全行业产值 40% 以上，我国有 1/3 左右的模具产品为汽车行业服务。近年来，我国汽车工业的高速发展催生了汽车零部件以及汽车模具市场的巨大需求，也推动了汽车模具行业的快速发展，使汽车模具行业的整体水平也得到迅速提升。

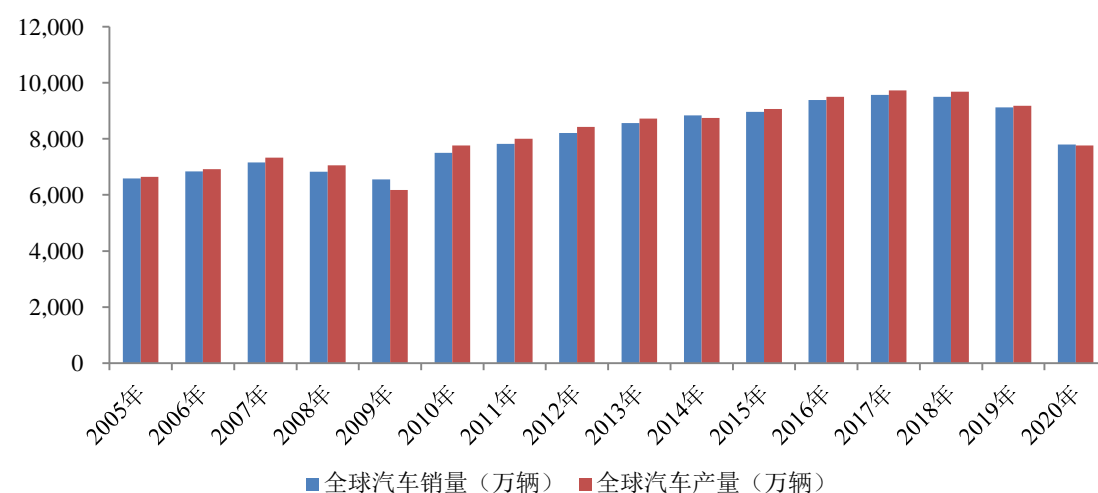
但目前我国汽车模具制造企业绝大部分规模较小、技术和装备水平有限。就国内汽车模具市场的竞争格局来看，中低档模具市场竞争日趋激烈，而高端市场，无论是国内高档汽车模具还是出口汽车模具，国内具备竞争实力的企业为数较少。

(2) 市场需求情况及未来发展趋势

汽车模具属于定制化产品，行业内企业主要采用“以销定产”的经营模式，其主要客户为整车厂与汽车零部件供应商，下游汽车整车市场的供求状态不会直接影响汽车模具的供需情况，但下游汽车工业的旺盛需求将为上游汽车模具行业持续发展奠定良好的市场基础。

从全球市场来看，2010 年以来，全球汽车市场呈现稳步发展态势。2018 年，受全球宏观经济增速整体放缓的影响，全球汽车销售结束了连续 7 年的上涨趋势，当年产销量分别为 9,686.90 万辆和 9,505.59 万辆，同比下降 0.45% 和 0.63%，2019 年全球汽车产销量分别为 9,178.69 万辆和 9,129.67 万辆，同比下降 5.25% 和 3.95%。受新冠肺炎疫情对下游汽车行业及终端市场需求的影响，2020 年度全球汽车产销量分别为 7,762.20 万辆和 7,803.00 万辆，同比下降 15.43% 和 14.53%，降幅较

大。

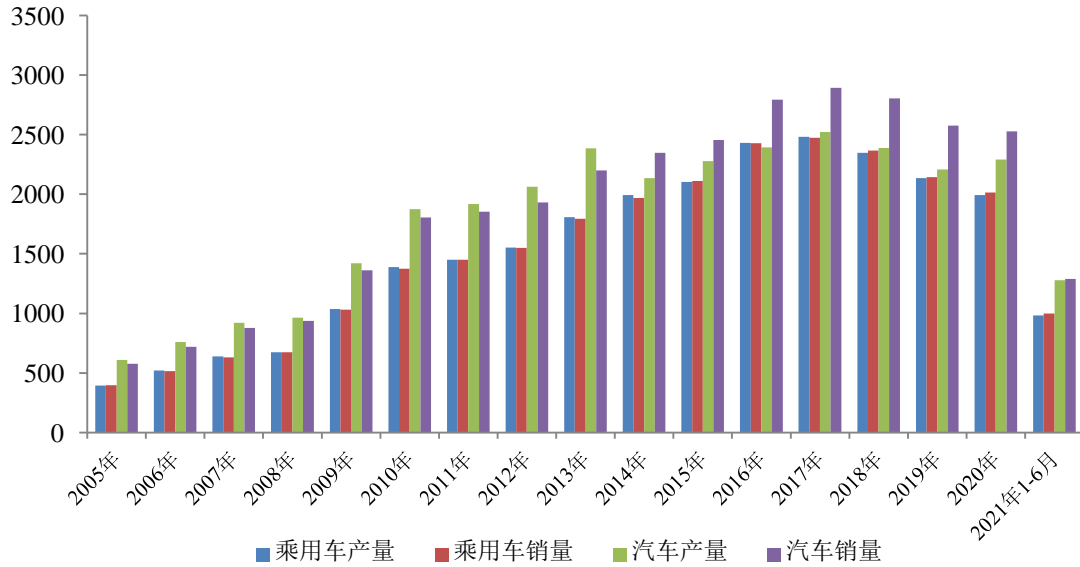


资料来源：Wind 资讯

根据 IHS Markit 预测，随着疫苗的成功研发、线上汽车销售和各地推行的汽车补贴政策，预计 2021 年全球汽车市场会有所回暖，在 2020 年的基础上实现同比 9% 左右的增长。

从国内市场来看，21 世纪以来，我国汽车行业步入快速发展时期。根据中国汽车工业协会统计，自 2005 年以来我国汽车产销量呈持续上升态势。2017 年，我国汽车产销分别完成 2,901.54 万辆和 2,887.89 万辆，较上年同期分别增长 3.19% 和 3.04%。我国汽车市场已连续多年蝉联全球销量第一，现已成为全球最大的单一汽车市场。

2018 年，受宏观经济增速回落、购置税优惠政策全面退出以及消费信心下降等因素的影响，我国汽车产销量近年来首次出现下滑，汽车产销量分别为 2,780.92 万辆和 2,808.06 万辆，较上年同期分别减少 4.16% 和 2.76%，但仍维持较高基数。



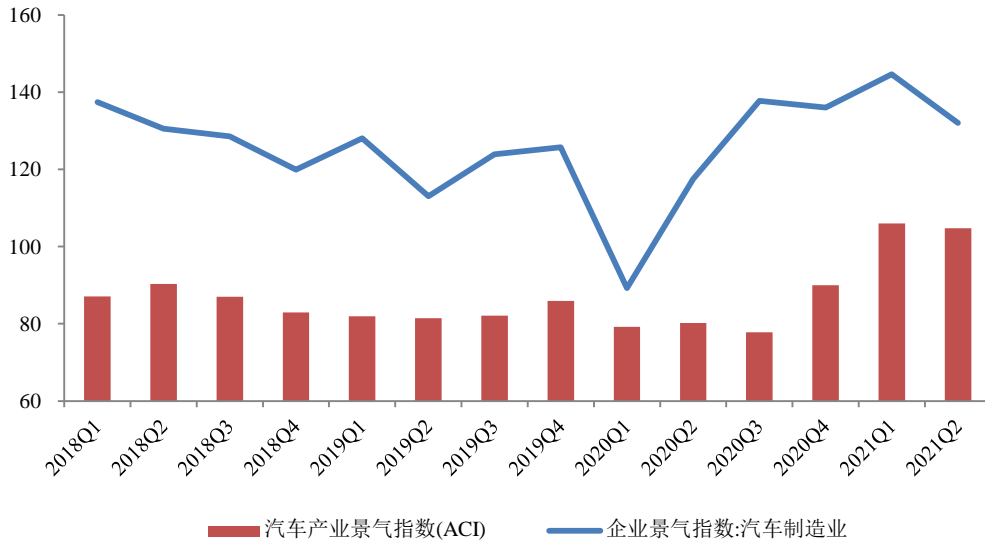
资料来源：中国汽车工业协会

根据中国汽车工业协会数据显示，2019年上半年，我国国内汽车产销情况仍未见好转，1-6月产销量分别为1,213.2万辆和1,232.3万辆，较上年同期分别减少13.70%和12.39%。但随着2019年下半年以来国家及各地出台的一系列促进汽车消费的政策，以及“国五”、“国六”切换导致的经销商去库存压力逐步释放完成后，我国汽车产销状况正逐步趋于好转，以2019年12月为例，我国汽车当月产量较去年同期上升8.09%，当月销量与同期基本持平。2019年全年，国内汽车产销量分别为2,572.1万辆和2,576.9万辆，虽然同比下降7.51%和8.23%，但整体降幅较上半年已大幅收窄。

2020年1-6月，受全球新冠肺炎疫情影响，我国汽车产销分别完成1,011.2万辆和1,025.7万辆，同比分别下降16.8%和16.9%，但二季度起，整体产销数据已有所回升。根据中国汽车工业协会数据统计，2020年全年，我国汽车产销量分别达2,522.5万辆和2,531.1万辆，同比下降仅为1.93%和1.78%，较上半年已大幅收窄，汽车行业已有明显复苏态势。

根据中国汽车工业协会数据统计，2021年1-6月我国汽车产销量分别为1,256.9万辆和1,289.1万辆，较2020年同期分别增长24.2%和25.6%。

报告期内，我国汽车行业整体景气程度变化情况如下图所示：



数据来源：Wind,中国汽车工业协会

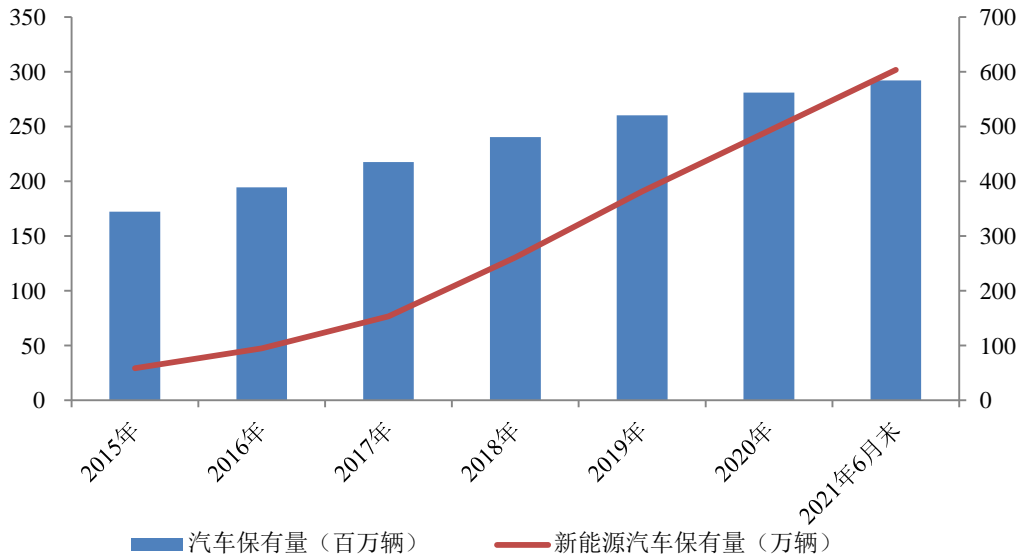
由上表可知，2018年-2020年中国汽车产业景气指数及汽车制造业企业景气指数整体呈下降趋势。受新冠肺炎疫情疫情影响，我国汽车行业景气程度在2020年第一季度呈断崖式下降，但在2020年下半年已大幅回升。2021年1-6月汽车产业景气度指数呈现继续上升的态势；企业景气指数自第一季度达到高点之后有所回落。

2019年以来，国家及各地政府陆续出台一系列政策措施，旨在通过放宽限行/限购、推进老旧汽车报废、优化新能源汽车补贴、促进农村汽车消费等措施，多措并举促进汽车行业发展，提升汽车行业景气度，为汽车行业的长期繁荣发展助力赋能。具体而言，汽车行业未来的持续发展与需求改善主要受如下因素影响：

1) 汽车产业作为我国国民经济支柱产业之一，未来发展前景广阔

①与发达国家相比，我国汽车人均保有量显著偏低

根据世界银行发布的全球主要国家千人汽车保有量数据，2019年我国千人汽车保有量为173辆，仅为美国千人汽车保有量（837辆）的约20%，日本（591辆）的约30%，与主要发达国家相比仍相距甚远，特别是三、四线城市和中西部地区的人均汽车保有量，更远低于发达国家的平均水平。因此，尽管短期来看我国汽车行业的发展存在周期性的波动，但从长期来看，我国汽车人均保有量仍然偏低，存在较大的增长潜力，我国汽车行业发展空间依旧广阔。



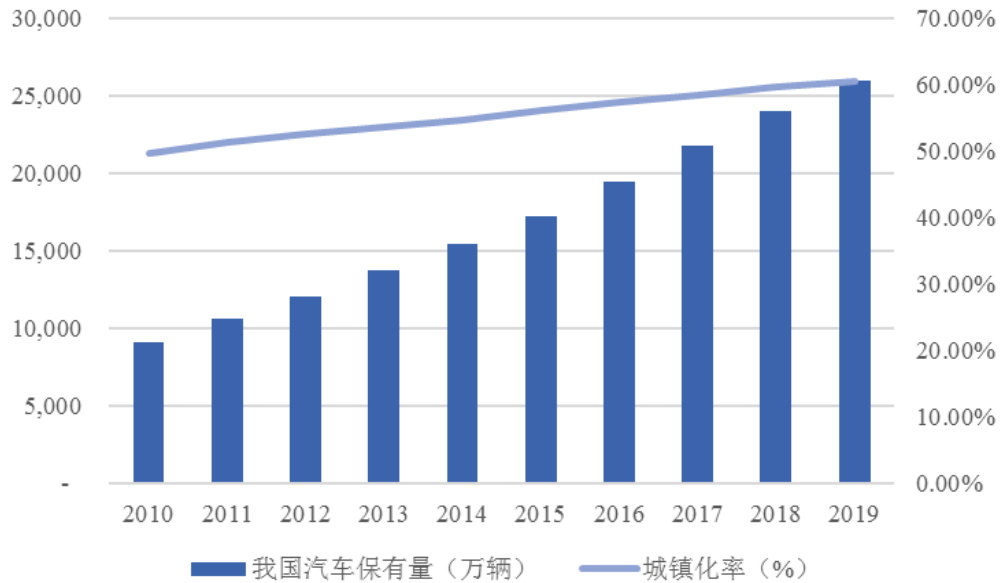
资料来源：公安部

②新型城镇化战略的实施将推动我国汽车需求的持续增长

近年来，国家不断出台相关政策，推动新型城镇化战略的实施和新型城镇化的高质量发展。2014年3月，中共中央、国务院印发了《国家新型城镇化规划（2014—2020年）》；2019年4月，国家发改委发布了《2019年新型城镇化建设重点任务》，提出了深化户籍制度改革、促进大中小城市协调发展等任务。

相关研究发现，我国城镇化率水平与汽车保有量两者之间呈现显著正相关关系。近年来，随着我国城镇化率的不断提高以及国民经济的不断增长，我国汽车保有量呈现持续上升的发展态势。因此，新型城镇化发展战略的推进将有利于我国汽车需求的不断增长。

此外，国家还积极重启“汽车下乡”政策，鼓励农村汽车消费。2019年1月，国家发改委等十部委发布了《进一步优化供给推动消费平稳增长 促进形成强大国内市场的实施方案（2019年）》，提出要促进农村汽车更新换代。对于有条件的地方，可对农村居民报废三轮汽车，购买3.5吨及以下货车或者1.6升及以下排量乘用车，给予适当补贴，带动农村汽车消费。



资料来源：公安部，国家统计局。2020 年以后国家统计局未公布城镇化率具体数据。

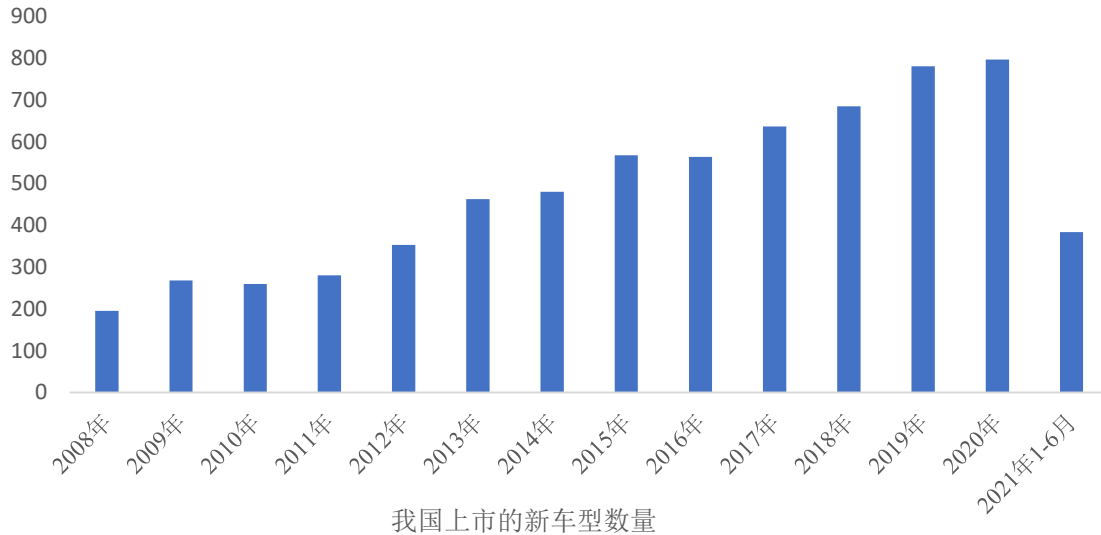
③汽车置换高峰期以及新车型推出加快，将带动汽车市场需求进一步释放

近年来，我国汽车保有量持续增长，自 2016 年进入增长高峰期后虽然增速有所放缓，但汽车置换的高峰期将逐渐到来。根据德勤发布的《中国汽车行业客户全生命周期价值分析报告》，中国汽车客户购车 4-6 年后，换车可能性最大。因此，随着早期消费者购入的汽车逐步进入置换周期，我国汽车市场尤其是东部发达地区汽车市场由于更新换代带来的增量需求将逐步释放。

与此同时，汽车行业新车型的推出与原有车型的升级改款速度加快已成为我国汽车行业发展的重要特征。随着我国消费者对汽车品质要求的提高以及整体需求的多元化，我国乘用车市场已经进入多元化、个性化的发展阶段。在实际生产中，汽车生产企业更多地依靠新车型的推出与原有车型的不断升级或改款来争取市场份额，许多车型未达到原有设计寿命就提前进行改款升级。新车开发周期越来越短，例如，吉利汽车针对紧凑型车研发了 BMA 架构，在此模块化架构下，新车的研发时间将缩短至 18-24 个月，相比传统平台的研发速度提升了近 1 倍。此外，沃尔沃研发的 CMA 及 SPA 平台，也将新车研发周期缩短为 20 个月，而此前推出的 V40 车型其研发周期长达 42 个月。（资料来源：凤凰网汽车，太平洋汽车网）

近年来，主流汽车厂商新车型的推出速度不断加快。2020 年国内新推出的

主流车型的数量，已较 2008 年增长超过 3 倍。随着新能源汽车渗透率的提升及新能源汽车品牌的丰富，新车型的制造、迭代速度将进一步加快，进一步提升对汽车模具的市场需求。据统计，2017 年至 2021 年 1-6 月，国内主流上市新车型数量分别为 637 款、685 款、781 款、797 款和 384 款。



数据来源：汽车之家，国海证券研究所

通常而言，汽车整车厂就新车型开始研发到产品正式上市的周期在 2 年左右，因此新车型上市时间与汽车整车厂及汽车零部件供应商向上游供应商定制模具的时间存在一定滞后性。

2) 国家及各地政府陆续出台多项政策措施，助力汽车行业回暖

有关国家出台的鼓励汽车消费的政策详见本节“二、（二）行业主管部门、行业监管体制、行业主要法律法规政策及影响”。2019 年下半年以来，国家及各地政府也陆续出台各项政策和举措，支持汽车行业稳定发展。国务院公布的《2019 年政府工作报告》多次提及与汽车行业发展相关的重要信息，包括鼓励扩大汽车行业开放及鼓励外资企业进入市场、深化新能源汽车等新兴产业集群、稳定汽车消费和继续执行新能源汽车购置优惠政策等。为稳定和扩大汽车消费，国家发改委等部门于 2020 年 4 月 28 日联合发布了《关于稳定和扩大汽车消费若干措施的通知》（发改产业[2020]684 号），包括将新能源汽车购置税补贴政策延续到 2022 年底、平缓 2020-2022 年补贴退坡力度和节奏、鼓励金融机构积极开展汽车消费信贷等金融业务，通过适当下调首付比例和贷款利率、延长还款期

限等方式，加大对汽车个人消费信贷支持力度，持续释放汽车消费潜力等举措。此外，诸如广东、浙江、江西、湖南等各地政府也纷纷出台了各项措施，鼓励汽车消费，助力汽车行业回暖。

2021年2月，商务部发布《关于印发商务领域促进汽车消费工作引导和部分地方经验做法的通知》，总结并借鉴相关地区关于支持汽车消费的政策经验，明确各地要结合实际，因地制宜采取有效举措，进一步巩固汽车消费市场回升向好势头。

3) 新能源汽车的发展为汽车行业注入持续增长的动力

2012年6月，国务院发布了《节能与新能源汽车产业发展规划（2012-2020年）》，旨在重点推进纯电动汽车和插电式混合动力汽车产业化，推广普及非插电式混合动力汽车、节能内燃机汽车，提升我国汽车产业整体技术水平。

自2014年以来，我国新能源汽车市场出现爆发式增长。2018年，我国新能源汽车产销量分别为127.15万辆、125.62万辆，较上年同期增长59.9%、61.67%。2014-2018年，我国新能源汽车产销量年均复合增长率分别达100.56%和102.45%。受新能源汽车补贴退坡等因素影响，2019年我国新能源汽车产销量略有下降，较上年分别下降2.20%及4.00%，但我国新能源汽车产销量依旧稳居全球第一。根据EV Sales统计，2018年中国电动车品牌销量在全球电动车总销量中占49%的份额，持续保持领先地位。根据2019年12月13日工信部发布的《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）（征求意见稿）》，2025年我国新能源汽车销量占比将达到25%左右。

根据中汽协、ACEA、Marklines等机构统计，2019年上半年中国、欧盟、美国、日本乘用车对应新能源车型渗透率分别为5.56%、2.42%、5.26%、0.76%，中国目前因政策扶持力度较大导致渗透率领先，但全球各国也已陆续制定相关政策支持新能源汽车产业发展。2019年4月，欧盟发布《2019/631文件》，规定2025年、2030年新登记乘用车二氧化碳排放分别在2021年（95g/km）基础上分别减少15%（81g/km）、37.5%（59g/km）。2010年4月日本经济产业省发布《下一代汽车战略2010》，并首次公告发展目标：到2020年，下一代汽车（“混合动力汽车（HV）、纯电动汽车（EV）、插电式混合动力汽车（PHV）、燃料电池汽车（FCV）、

清洁能源汽车（CEV）、清洁柴油汽车（CDV）、压缩天然气汽车（CNGV）”等节能与新能源汽车）将在新车销量中力争达到 20%-50%；到 2030 年，下一代汽车将在新车销量中力争达到 50%-70%，并沿用至今。

目前，全球诸多国家已发布或提出传统燃油车禁售时间表，其中德国政府于 2019 年 11 月宣布对电动汽车补贴提高 50%，并延长至 2025 年。

国家	燃油车禁售时间
挪威	2025 年
比利时	2030 年
瑞士	2030 年
荷兰	2030 年
印度	2030 年
以色列	2030 年
德国	2030 年

资料来源：恒大研究院，长城证券研究所

诸多汽车企业也明确了停售燃油车时间表，并制定了针对新能源汽车的战略规划，将新能源汽车作为未来重要的发展方向。例如，戴姆勒集团提出“CASE”战略，其中“E”就是指电动化。戴姆勒计划到 2030 年，旗下电动车型（包括纯电动和插电式混合动力车型）将占据乘用车新车销量一半以上的份额，到 2039 年实现所有乘用车新车产品阵容的碳中和。

车企名称	战略规划
奥迪	Audi.Vorsprung.2025 战略规划，将会在 2025 年实现年销售约 80 万辆纯电动汽车和插电式混合动力汽车。到 2025 年，奥迪将向电动化、自动驾驶和数字化等战略领域投资 400 亿欧元。根据目前奥迪 Roadmap E 品牌电气化战略，奥迪将在 2025 年实现全系车型电动化，并将推出 20 余款纯电动车型。
奔驰	到 2025 年左右，奔驰会有 15%到 25%的纯电动车型，在未来 5-7 年内，将在新能源领域投入 100 亿欧元。
宝马	将在 2025 年前推出 25 款新车型，其中 12 款将采用纯电动模式。
大众	2020 年大众规划在中国市场销售 30 万辆新能源汽车，2025 年实现 150 万辆新能源汽车销售目标。在推动电动汽车产业化方面，到 2030 年，集团直接投资将超过 200 亿欧元，其中包括投资两个全新电动汽车平台。
通用	通用汽车将在中国推出至少 10 款新能源车型。到 2025 年，别克、雪佛兰、凯迪拉克三大全球品牌旗下在华将近全部车型都将实现电气化。

车企名称	战略规划
福特	福特计划到 2022 年在新能源汽车方面共投资 50 亿美元，未来 5 年内将在全球范围至少推出 13 款新能源车型，并计划于 2020 年在欧洲推出首款纯电动车型。
丰田	丰田将在 2020 年在全球市场推出逾 10 款电动汽车（EV），首发中国市场，到 2030 年零排放电动汽车和燃料电池汽车的年销量达到 100 万辆左右。丰田将首先在中国推出纯电池车型，接下来是日本、印度、美国和欧洲。 丰田预计，到 2030 年，电动汽车将占其全球销量的一半左右，届时该公司还计划每年销售 450 万辆油电混合动力汽车和插电式混合动力汽车。
日产	日产发布了最新的“M.O.V.E”战略计划，该计划显示，在 2022 年前日产将会以纯电动汽车以及自动驾驶作为核心内容，并将基于目前日产聆风的基础上推出 8 款纯电动车。据悉，日产预计到 2025 年电动车将占公司总销售额的 40%，其中中国为最大销售市场。
本田	2025 年前，本田将推出 20 款以上的电动化车型，本田将在中国建立第三工厂，这一工厂考虑了电动化车型的生产。到 2030 年，本田旗下电动化系列产品将占其全球汽车销量的三分之二。

资料来源：长城证券研究所

综上所述，随着公民环保意识的不断提升，各国扶持新能源汽车产业发展的政策不断出台，各大车企针对新能源汽车的战略规划不断布局实施，将为汽车行业注入源源不断的增长动力。特别是新能源汽车市场的快速增长，将伴随更多的新车型、新款式，对公司模具等产品的市场前景起到积极的作用。

3、汽车内外饰模具行业概况

(1) 汽车内外饰件

乘用车总体上由发动机、底盘、车身、电气设备四大部分构成。其中，汽车车身一般由白车身、内饰件、外饰件、电气附件组成。

汽车内饰件（Interiors System），又称“汽车内饰系统”或“汽车内装系统”，是指具有一定装饰性、功能性以及工程属性的车内零部件。汽车内饰件包含了仪表板系统、侧围饰件系统、软饰件及声学系统、座椅系统和成员约束系统等几大子系统。对于现代汽车行业而言，汽车内饰件与车身具有高度的匹配性和一致性。从功能性角度而言，各类内饰件具有减震、隔热、吸音、遮音等功能，对汽车舒适性、安全性起到十分重要的作用；从装饰性角度而言，汽车内饰件的材质、工艺水平等方面因素决定着汽车的档次，汽车内饰是中高端乘用车明确市场定位的重要载体。（资料来源：《汽车内饰模具结构及工艺概论》，作者：周强、成薇）

汽车外饰件（Exteriors System），又称“汽车外饰系统”或“汽车外装系统”，是指在车身外部起保护、装饰作用或具备开启功能的相关部件，以及具有独立功能的车外附件，主要指前后保险杠、轮眉、格栅、散热器装饰罩、防擦条等通过螺栓和卡扣或双面胶条连接在车身上的部件。

乘用车主要内外饰件概览图如下：



（2）汽车内外饰模具

汽车内外饰件涉及的零部件品种繁多，常用的汽车内外饰件主要使用各类塑料、复合材料、表皮与织物材料等，其中塑料、复合材料在汽车内外饰件中占有主导地位。因此，汽车内外饰模具大多属于塑料模具或复合材料模具。

各种内外饰件在整车车身所处特定位置不同，对其功能要求、结构特征以及形状外观差异明显，导致各种汽车内外饰模具成型工艺也存在较大差异。目前，内外饰件所使用的模具成型工艺涵盖注射成型、压制成型、吹塑成型、挤出成型以及对纤维增强复合材料的特殊成型方法等。

公司所生产的汽车模具主要应用于制造汽车内外饰件中的各类软饰件和发泡件。公司模具产品主要使用的成型工艺为注射成型中的发泡成型工艺以及压制成型中的热压成型工艺。

（3）市场需求情况及未来发展趋势

公司主营业务以模具业务为核心，以汽车检具和自动化工装设备及零部件为延伸。其中，公司模具产品主要由汽车内外饰模具构成，而汽车检具和自动化工装设备行业与汽车内外饰模具行业的市场状况息息相关。从产品用途来看，汽车内外饰模具是用于生产汽车内外饰零部件的专用装备；自动化工装设备是用于生产汽车零部件的自动化生产设备或生产线；汽车检具是用于检测和评价汽车零部件或整车质量的专用设备。汽车零部件生产商以模具为基础装备，在自动化工装设备的辅助与配合下，完成汽车零部件的初步生产加工，再通过专门的汽车检具对汽车零部件予以检测。因此，这三类产品均是用于汽车零部件生产的专用设备，具有较强的协同性。由于大多数汽车内外饰件均属于不可沿用产品，整车厂在开发新车型及对现有车型改款时，通常需要重新设计绝大部分内外饰件，并采购相应的模具、检具和自动化工装产品。

根据中国模具工业协会的统计，2019 年我国国内市场共推出狭义乘用车约 780 款，按照每款汽车需要内外饰模具价值约 3,000 万元测算，2019 年我国汽车内外饰模具市场需求超过 234 亿元。（资料来源：中国模具工业协会出具的《南通超达装备股份有限公司在汽车内外饰模具市场竞争力证明》）

近年来，下游汽车等行业快速发展，使得下游产品从外观设计到产品性能更新速度加快，从而对上游模具产品的要求不断提高。根据中国模具工业协会《模具行业发展十三五指引纲要》的发展规划，国内市场国产模具的自配率将达到 90% 以上，满足用户行业发展对模具产品的需要，重点发展中高档模具和新兴产业发展急需的关键模具；模具行业的高新技术企业达到 500 家左右，中国重点骨干模具企业达到 200 家左右，模具出口重点企业达到 100 家左右。

汽车内外饰模具及配套产品属于非标装备。各整车厂开发新款车型时，需整车厂或内饰件供应商重新设计内外饰件，并需要上游配套模具企业开发相应模具产品。通常情况下，一款车型根据其具体配置数量，需要 1-3 套内外饰模具及检具产品用于生产各类内外饰零部件；每款车型的设计对内外饰丰富程度以及具体成型工艺要求的不同，导致其所需模具数量也存在差异。近年来，随着全球经济的发展，人们对汽车的性能、外观、个性化等方面的要求越来越高，汽车车型种

类越来越多，新车型开发和改款周期也越来越短，带动了汽车内外饰模具及配套产品市场需求的持续增长。

汽车工业的发展、新车开发及旧车改款周期缩短产生的模具更新需求为汽车内外饰模具的发展提供了广阔空间。除此之外，汽车内外饰模具行业未来的持续发展和市场需求还受以下因素的影响：

1) 汽车消费高端化趋势为汽车内外饰模具企业带来广阔的发展空间

随着人民收入水平的逐步提高以及消费观念的逐步改变，我国汽车消费整体呈现逐步高端化的发展趋势，各大汽车厂商纷纷加快豪华车型的国产化进度。奥迪计划于 2020 年在华产能突破 100 万台；宝马在大东厂区扩建完成后在华产能将达到 100 万台；奔驰计划于 2020 年将在华产能扩产至 50 万台。此外，日系、美系、其他欧系汽车品牌也纷纷加入高端车型国产化队伍。

对于一线豪华品牌 ABB（奥迪、奔驰、宝马）来说，中国市场已经成为其最大的单一市场。在全球车市寒冬的大环境下，消费升级以及豪华品牌下沉，使得一线豪华品牌在我国的销量实现逆势增长。2020 年，宝马集团（含 MINI 品牌）在中国市场销量达 77.74 万辆，同比增长 7.4%；梅赛德斯-奔驰共交付 77.44 万辆新车，同比增长 11.7%，奥迪去年在华销量为 72.63 万辆，同比增长了 5.4%。（资料来源：大众集团、宝马集团、戴姆勒集团网站及年报；网易汽车、凤凰汽车等网站）

与低端汽车相比，中高档汽车更加注重车身内饰的设计以及内外饰的材质及做工，车内大量使用各种夹层复合材料的软质或半软质内饰件，在提升内饰外观与质感同时，利用其良好的隔音隔热性能，将车内视听系统与内饰系统紧密融合起来。例如，通过在传统塑料内饰件上添加无纺布、纤维材料、皮质作为表皮，或在原有内饰件表皮与骨架中添加发泡层等方式生产各类的内外饰件。因此，中高档汽车所需内外饰模具数量更多，对模具结构、工艺以及精度要求更高。

同时，国内各整车厂通过丰富内外饰配置、提升内外饰品质等方式提升原有中低端车型的产品定位，逐步获得消费者的认可。汽车消费高端化趋势为汽车内外饰模具企业带来新的发展空间。

2) 汽车车型日益丰富为内外饰模具企业提供良好的发展前景

由于国际汽车品牌进入我国的方式以合资合作为主,各国际大型汽车品牌往往在我国同时存在多个合资整车厂。为适应我国消费者日益多元化的消费理念,各合资整车厂均积极寻求差异化的发展方向,即在保留该国际品牌动力系统、设计风格、安全性等优势或特点的同时,开发多种满足我国消费者审美特点和消费习惯的汽车款型。

例如,上海大众的帕萨特系列轿车与一汽大众迈腾系列轿车均基于德国大众品牌帕萨特系列轿车研发而来,广州本田雅阁和东风本田思铂睿两个款式轿车均由本田雅阁系列轿车衍生而来。同一时期两款车型的动力总成系统往往相似,但其内外饰件各有特点。又如,一汽大众的奥迪 A4L、A6L 系列轿车是分别基于德国大众汽车旗下奥迪品牌 A4、A6 系列车型衍生而来,与同时期 A4、A6 车型在保留相同动力总成系统的同时,针对我国消费者需求进行车身及轴距加长,此类调整导致内外饰件及其配套的模具产品需相应进行差异调整。

因此,我国乘用车市场上保有车型的数量较多,且新车型推出与车型改款速度加快,汽车内外饰更新升级也日趋频繁。此项趋势为国内汽车内外饰模具企业提供了良好的发展前景。

3) 新能源及商用车产业的发展助推汽车内外饰模具行业不断前行

新能源汽车内外饰的设计方法、制造工艺与传统汽车基本相似,因此汽车内外饰模具企业能够迅速进入新能源汽车产业体系中。我国新能源汽车产业的发展对汽车内外饰模具行业有重要影响。

目前新能源汽车行业尚处于起步阶段,各大汽车生产厂商还是以新能源汽车的性能以及性价比作为主要着眼点。随着新能源汽车核心技术的不断成熟,以及新能源汽车厂商间愈发激烈的价格竞争,汽车内饰的多样化需求将会成为吸引消费者的关键点,由此也将为汽车模具行业带来崭新的市场空间,为汽车内外饰模具行业的快速发展带来新的增长动力。

此外,随着居民生活水平的不断提升,商用车行业尤其是重卡行业的客户对于汽车内外饰舒适度的要求不断提高,各大汽车零部件供应商对于商用车内外饰

模具及配套产品的采购需求也在日渐丰富。

4) 汽车轻量化发展趋势推动汽车内外饰模具行业的创新发展

随着汽车保有量的不断提升，对于汽车环保和节能要求将日趋严格，汽车轻量化已成为世界汽车发展势不可挡的趋势。《中国制造 2025》已把轻量化作为汽车产业发展的重要方向。研究表明，若汽车整车重量降低 10%，燃油效率可提高 6%-8%；汽车整备质量每减少 100 公斤，百公里油耗可降低 0.3-0.6 升；汽车重量降低 1%，油耗可降低 0.7%。据欧洲铝业协会报告，汽车质量每降低 100kg，每百公里可节约 0.6L 燃油，减排 800-900g 的 CO₂。（资料来源：广证恒生汽车行业专题报告）

汽车轻量化是汽车工业实现节能环保发展目标的重要路径之一。汽车轻量化是采用现代设计方法和有效手段对汽车产品进行优化设计，通过使用新材料，在确保强度、安全性、可靠性等汽车综合性能指标的前提下，尽可能减轻汽车产品自身重量。

汽车内外饰的轻量化是整车轻量化的重要组成部分，内外饰的轻量化不仅能为整车带来能耗的降低，更重要的是能带来安全性和舒适性的提高。因此，所有的整车厂对内外饰的轻量化非常重视。目前，汽车内外饰的轻量化发展趋势主要体现在如下几个方面：

①薄壁化，即汽车内外饰的薄壁化设计与车身采用高强度钢提高模态（结构系统的固有振动特性）达到车身减重目的。目前，汽车内外饰件使用非金属材料的较多，通过提高材料的弯曲模量和拉伸强度就能在保证产品性能基础上降低壁厚。

②模块化，即将多个相关联的或不同性能的产品集成到一个整体模块上，如将仪表板、仪表板横梁、空调系统等零件集成到一个模块上，通过机械安装到车身上，既能实现减重又能提高装配效率。汽车配件设计的模块化是汽车设计开发的趋势，有利于缩短生产线，减少装配时间及劳动力，降低产品重量和生产成本，有效提升产品质量。随着驾驶舱模块、顶棚系统、车门模块、前端模块、地毯与减震垫集成、防火墙模块的逐步发展，汽车模块化设计将会得到快速发展。

③轻质材料使用,轻质材料的使用能带来非常直接的轻量化效果,天然纤维、合成纤维、纤维增强塑料、轻质合金以及其他各类复合材料等新型轻量材料不断应用于汽车内外饰产品中。例如,内外饰中大量应用的 PP(聚丙烯)改性材料与非织造材料。采用中低密度的 PP 材料、微发泡的 PP 材料生产的内饰板比传统的内饰板能减重 8-15%;天然纤维填充 PP 材料能比传统的矿物填充 PP 减重 10%;PHC(聚氨酯复合材料)纸质蜂窝做行李箱隔板比传统的 PP 木粉板减重 30%,并且无异味,无 VOC(挥发性有机化合物);用 PHC 制造的发动机盖比传统的金属冲压件能减轻 50%的重量;与纺织面料相比,非织造材料更易进行工程化设计,可深度模压成型,适合各种内外饰件复杂表面形状的要求,可按汽车制造厂的要求对材料的厚度、硬度等指标进行个性化设计。(资料来源:盖世汽车新材料)

汽车轻量化发展的新趋势对汽车内外饰模具成型工艺提出新的要求,也推动了汽车内外饰模具行业的创新发展。

5) 国际客户加大中国市场采购,汽车内外饰模具行业面对开拓国际市场的良机

近年来,我国汽车内外饰模具行业综合竞争力逐步提高,行业内部分龙头企业在企业管理、技术、研发、产品质量等方面稳步提升,其产品逐步受到国际市场的认可,同时我国平均劳动力成本低廉,模具性价比优势明显,客观上带动了我国汽车内外饰模具的出口。这为我国汽车内外饰模具企业扩大生产规模,进军国际市场提供了难得的历史机遇。

(四) 发行人创新、创造、创意特征,科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

1、发行人符合创业板定位的相关规定

(1) 技术优势

公司是 EPS(可发性聚苯乙烯)、EPP(发泡聚丙烯)发泡模具行业标准《EPS、EPP 发泡模技术条件》(JB/T11662-2013)的制定者。公司拥有“江苏省企业技

术中心”和“江苏省大型复杂模具工艺及制造工程技术研究中心”，并被江苏省经济和信息化委员会评为“2015年江苏省信息化与工业化融合转型升级示范企业”、“2016年江苏省互联网与工业融合创新试点企业”，于2020年被江苏省商务厅授予“江苏省重点培育和发展的国际知名品牌”。公司系高新技术企业，具备原始创新能力并拥有自主知识产权；截至报告期末，公司共拥有128项专利，其中包括63项发明专利和65项实用新型专利；较强的技术优势使得公司在行业竞争中处于优势地位，并与全球绝大多数主流汽车内外饰件供应商达成了良好的合作关系。

在汽车内外饰模具中的软饰件与发泡件模具领域，公司研发、设计、制造能力处于行业领先地位。汽车内外饰中的各类软饰件与发泡件具有成型难度大、制造工艺复杂的特点，其模具的制造属于汽车模具中较为专业的细分领域。经过多年的技术开发和实践积累，公司掌握了汽车内外饰模具中的各类软饰件热压成型模具和PU、EPP发泡模具研发、设计、制造的核心技术，形成针对此类产品的“设计规范”数据库，建立了较为完备的工艺技术标准化体系，实现了模具制造的工序、工艺标准以及工艺参数的标准化，缩短了模具设计和生产周期，提升了模具设计效率和设计精度，降低了模具制造成本。

（2）产品创新情况

公司坚持产品和技术的持续创新，重视研发投入，多年以来在模具领域深耕细作，积极拓宽新技术、新产品，并延伸开发了汽车检具、自动化工装设备及零部件业务，模具、检具、自动化工装设备及零部件构成了公司主营业务的“一体两翼”。

在模具产品方面，根据产品应用领域不同，公司模具产品可以分为汽车软饰件及外饰件模具、汽车座椅发泡模具及包装材料模具及其他模具；根据产品加工工艺不同，公司模具产品又可分为成型模具、冲切模具和发泡模具等。在汽车内外饰模具中的软饰件与发泡件模具领域，公司研发、设计、制造能力处于行业领先地位；汽车内外饰中的各类软饰件与发泡件具有成型难度大、制造工艺复杂的特点，其模具的制造属于汽车模具中较为专业的细分领域。公司目前可为客户提供包括汽车内外饰中的仪表板、顶棚、地毯、门板嵌饰板、中央通道、左右侧围、

备胎盖板、行李箱内装件、发动机舱内装件、车内隔音隔热件等软饰件模具，以及座椅中的靠背、坐垫、头枕、扶手等发泡件模具在内的一系列模具产品。

在汽车检具产品方面，公司产品包括小型检治具、汽车内外饰及总成检具和汽车主模型检具。其中，汽车主模型检具功能性较强、精度要求高、设计制造难度较大，属于汽车检具中的高端产品，也最能反映汽车检具供应商的综合实力。近年来，公司汽车主模型检具逐步获得了客户广泛认同，收入占比有所提高，主要客户已覆盖上汽通用、上汽集团、吉利汽车、一汽大众等知名汽车整车厂商。

在自动化工装设备产品方面，公司产品包括水切割及冷却托架、非标工装设备及自动化生产线三大类。依托公司模具业务积累的优势以及对自动化工装领域持续的研发投入，公司自动化工装设备产品种类逐渐向“大型化、复杂化”发展，平均单价及销售收入不断提高的同时，自主研发设计的搪塑生产线、搪塑镍壳、衣帽架生产线等产品均已实现销售。

近年来，公司自主研发的产品受到行业及客户的广泛认可，主要产品所获得的重要奖项情况如下：

序号	颁发单位	颁发时间	所获荣誉
1	南通市工业和信息化局	2019年	“汽车内饰搪塑生产线”荣获“南通市首台(套)重大装备及关键零部件”
2	江苏省经济和信息化委员会、江苏省财政厅	2018年	“大型汽车软内饰成型冲切模具智能生产车间”荣获“江苏省示范智能车间”
3	中国模具工业协会	2018年	“剪切式汽车轮罩护板冲切模”荣获“精模奖”三等奖
4	中国模具工业协会	2018年	“搪塑仪表板发泡模”荣获“精模奖”三等奖
5	江苏省名牌战略推进委员会	2017年	“超达牌汽车内饰件热压成型冲切模具”荣获“江苏省名牌产品”
6	上汽通用汽车有限公司	2017年	申模南通被评为“上汽通用关键零件一级检具供应商”
7	中国模具工业协会	2016年	“剪切式主地毯冲切模具”荣获“精模奖”二等奖
8	上汽通用汽车有限公司	2016年	2015年度SGM工装模具供应商优秀管理奖
9	上汽通用汽车有限公司	2015年	2014工装模具供应商突出进步奖

(3) 市场空间、市场容量

模具是装备制造业的重要基础装备，应用范围广泛。根据中国模具工业协会

统计，2019年我国模具产值超过2,900亿元，模具消费值达2,600亿元，支撑了我国30万亿的产品成形制造。同时模具行业具有技术密集、人才密集、资金密集的特征，模具工业水平已成为衡量一个国家制造业水平高低的重要标志，也是一个国家的工业产品保持国际竞争力的重要保证之一。2019年，我国模具出口达62.46亿美元，同比增长2.64%，模具出口销往全球213个国家和地区，我国已成为名副其实的世界模具制造大国和模具贸易大国。

汽车模具被誉为“汽车工业之母”，是完成汽车零部件成型、实现汽车量产的关键装备，在汽车的开发、换型中担负着重要职责。汽车生产中90%以上的零部件需要依靠模具成型。在美国、德国、日本等汽车制造业发达国家，汽车模具行业产值占模具全行业产值40%以上，我国有1/3左右的模具产品为汽车行业服务。近年来我国汽车工业的发展催生了汽车零部件以及汽车模具市场的巨大需求，也推动了汽车模具行业的快速发展，使汽车模具行业的整体水平也得到迅速提升。

汽车工业的快速发展、国内整车厂以及汽车零部件供应商模具国产化步伐加快以及国际知名整车厂、汽车零部件供应商扩大国内模具采购规模等利好因素，带动我国汽车模具市场旺盛的需求，为整个汽车模具行业发展提供了难得的发展机遇和巨大的发展潜力。据中国模具工业协会的统计，2019年我国国内市场共推出狭义乘用车约780款，按照每款汽车需要内外饰模具价值约3,000万元测算，2019年我国汽车内外饰模具市场需求超过234亿元。（资料来源：中国模具工业协会出具的《南通超达装备股份有限公司在汽车内外饰模具市场竞争力证明》）

（4）客户拓展能力

公司具备较强的研发成果产业化能力，能够自主实现模具、汽车检具及自动化工装设备及零部件的研发、生产与销售。公司凭借长期的技术积淀、稳定的产品质量、高效的生产效率以及良好的性价比获得了国内外客户的广泛认同，实现了模具及配套产品的规模化出口，研发成果与产业化深度融合。在国内市场上，公司客户基本覆盖各大国际知名汽车内外饰企业在中国设立的独资或合资一级供应商以及大多数知名的本土汽车内外饰一级供应商；在国际市场上，公司主要为国际知名汽车内外饰供应商在欧洲、北美、亚洲地区投资设立的工厂提供汽车内外饰模具及配套产品。2015年及2017年，公司分别在德国塞利根施塔特和美

国密歇根州投资设立了超达欧洲和超达美洲，旨在加强欧洲及北美洲国外客户的市场开拓，并提供快捷的技术支持与服务。

近年来，公司与佩尔哲（HP Pelzer）、佛吉亚（Faurecia）、安道拓（Adient）、泰佛（Treves）、李尔（Lear）、欧拓（Autoneum）、安通林（Antolin）等全球知名汽车内外饰供应商以及延锋安道拓、申达股份、长春富维安道拓、长城汽车、上汽通用、吉利汽车、比亚迪等本土汽车内外饰供应商及整车厂商建立了长期稳定的合作关系。根据《美国汽车新闻》（Automotive News）公布的2020年度全球前百大汽车零部件供应商情况，公司已与其中从事汽车内外饰业务的大多数公司达成了合作关系。公司模具所生产的内外饰件产品广泛应用于国内外知名汽车品牌，包括：奥迪、奔驰、宝马、标致雪铁龙、长城、长安、大众、丰田、福特、捷豹、吉利、路虎、劳斯莱斯、玛莎拉蒂、尼桑、通用、沃尔沃、起亚、现代、特斯拉、蔚来等。

（5）成长性

1) 发行人资产规模持续快速增长

报告期内，公司资产规模持续扩张。报告期各期末，公司资产总额分别为68,309.65万元、75,728.01万元、81,751.76万元和79,897.96万元，净资产分别为49,747.20万元、54,332.24万元、61,139.29万元和63,802.84万元。2018年末、2019年末、2020年末和2021年6月末，公司资产总额分别较上期末增长了11.58%、10.86%、7.95%和-2.27%；净资产分别较上期末增长了21.45%、9.22%、12.53%和4.36%，发行人净资产规模呈现增长趋势，2021年6月末总资产规模有所下滑，主要系因为当期偿还银行借款导致负债规模有所下降。

2) 发行人具有较强的盈利能力和盈利质量

报告期内，发行人营业收入和净利润情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
营业收入	21,802.83	23.44%	45,161.43	0.94%	44,741.14	-5.55%	47,370.46	10.89%
净利润	2,647.98	26.35%	6,726.37	-8.01%	7,312.14	-16.78%	8,786.12	7.18%

受宏观经济波动引起的汽车行业发展放缓以及中美贸易摩擦的影响，公司 2019 年度营业收入和净利润分别出现不同程度的下滑。但与同行业可比上市公司相比，公司仍保持着相对优异的业绩水平，体现了公司具有较强的竞争优势和良好的成长性。以净利润指标为例，发行人与同行业可比上市公司在 2018 年度和 2019 年度净利润的波动情况如下：

公司名称	2019 年度		2018 年度
	金额（万元）	变动比例	金额（万元）
天汽模	8,442.19	-64.15%	23,545.84
威唐工业	3,675.05	-56.52%	8,453.04
合力科技	7,590.13	-22.36%	9,775.77
同行业上市公司平均	6,569.12	-52.82%	13,924.88
发行人	7,312.14	-16.78%	8,786.12

2019 年度，发行人净利润较 2018 年度下滑 16.78%，远小于同行业上市公司在-22.36%至-64.15%的业绩波动水平。发行人 2019 年度业绩下滑主要系受到短期宏观经济波动引起所处行业发展放缓以及中美贸易摩擦的影响，且下滑幅度远小于同行业上市公司平均值，体现了公司良好的盈利能力和核心竞争力。

2020 年度，受新冠肺炎疫情疫情影响，公司营业收入较上年小幅上升，净利润有所下滑。公司 2020 年度实现营业收入 45,161.43 万元，净利润 6,726.37 万元，扣非后归属于母公司所有者的净利润 5,684.61 万元，下半年生产经营及财务状况已有明显好转。2021 年 1-6 月，随着国内疫情防控趋势的向好以及发行人销售渠道的开拓，发行人营业收入和净利润均较上年同期有所提升。

从净利润现金比例来看，2018-2019 年，发行人经营活动产生的现金流量净额有所增长。2020 年经营活动产生的现金流量净额随当年净利润下降而减少，但当年经营性活动产生的现金流量净额仍高于同期净利润水平。

2018 年至 2020 年，发行人的净利润现金比率分别为 0.81、1.41 和 1.38，实现的净利润具有较高的质量。2021 年 1-6 月，发行人净利润现金比率为 0.02，处于较低水平，主要系疫情影响下，上半年客户的回款节奏有所放缓，以及为满足增长的在手订单需求，公司当期购买商品、接受劳务支付的现金有所增长，以及

业绩增长引起的税费支出增加等原因所致，具体分析原因如下：

1) 发行人当期营业收入较上年同期增长 4,139.83 万元，但是销售商品、提供劳务收到的现金增加额为 1,663.78 万元，低于营业收入增幅，主要为部分客户基于自身资金安排，付款期拉长，导致应收款项有所增加；

2) 随着收入的增长，公司营业成本上升 2,893.32 万元，但购买商品、接受劳务支付的现金增加了 3,468.37 万元，主要系公司 2021 年 6 月末存货余额较上年末增加所致。为满足在手订单需求，公司期末的原材料和在产品金额有所增加。除此之外，部分内销客户已签收尚未终验的发出商品金额也有所上升；

随着公司业务发展，当期购买商品、接受劳务支付的现金增加额较高，而销售商品、提供劳务收到的现金增加额较低，对经营活动产生的现金流量净额产生下降影响。

3) 随着公司本期收入和利润增长，公司 2021 年 1-6 月支付的增值税、所得税等各项税费较上年同期增长 953.90 万元；

4) 2020 年上半年，当地政府针对新冠疫情，出台了减免 2-6 月部分员工社会保险等优惠政策，对当地企业提供支持。由于 2021 年 1-6 月无上述优惠政策，公司支付给职工以及为职工支付的现金有所增长。

综上所述，受到上述主要因素影响，公司 2021 年 1-6 月经经营活动产生的现金流量净额较 2020 年 1-6 月有所下降。

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经营活动产生的现金流量净额	55.69	9,256.17	10,302.57	7,109.57
净利润	2,647.98	6,726.37	7,312.14	8,786.12
净利润现金比率	0.02	1.38	1.41	0.81

注：净利润现金比率=经营活动产生的现金流量净额/净利润

3) 发行人长期发展面临着有利的外部环境，并具备了成熟的内部条件

受限于 2018 年以来全球经济增速放缓、下游汽车行业不景气以及 2020 年上半年新冠肺炎疫情对公司及下游客户生产经营带来的影响，公司 2019 年度及

2020年1-6月经营业绩存在下滑。2020年下半年，随着新冠肺炎疫情的逐步好转，公司生产经营趋于正常，经营业绩亦有所回暖。

2019年以来，国家及各地政府陆续出台一系列政策措施，旨在通过放宽限行/限购、推进老旧汽车报废、优化新能源汽车补贴、促进农村汽车消费等措施，多措并举促进汽车行业发展，提升汽车行业景气度，为汽车行业的长期繁荣发展助力赋能。2020年1-6月，受全球新冠肺炎疫情影响，我国汽车产销分别完成1,011.2万辆和1,025.7万辆，同比分别下降16.8%和16.9%，但二季度起，整体产销数据已有所回升。2020年全年，我国汽车产销量分别达2,522.5万辆和2,531.1万辆，同比下降仅为2%和1.9%，较上半年已大幅收窄，汽车行业已有明显复苏态势。2021年1-6月，我国汽车产销量较上年同期分别上升24.2%和25.6%。

新能源汽车的发展为汽车产业链注入持续增长的动力。根据2019年12月13日工信部发布的《新能源汽车产业发展规划(2021-2035年)(征求意见稿)》，2025年我国新能源汽车销量占比将达到25%左右。目前，全球诸多国家已发布或提出传统燃油车禁售时间表，其中德国政府于2019年11月宣布对电动汽车补贴提高50%，并延长至2025年。诸多汽车企业也明确了停售燃油车时间表，并制定了针对新能源汽车的战略规划，将新能源汽车作为未来重要的发展方向。

公司在模具行业深耕多年，具有较强的市场地位和竞争优势。公司长期专注于汽车内外饰模具及其配套产品的研发、生产和销售，主营业务以模具为核心，以汽车检具和自动化工装设备及零部件为延伸。公司主要客户为国内外知名汽车零部件企业，产品定位于中高端市场，具备为汽车整车厂及汽车内外饰一级供应商同步开发模具等配套产品的能力，并可为客户提供“模具、检具、自动化工装”的整体解决方案。公司在汽车软饰件和发泡件模具领域的研发、设计、生产能力均处于行业第一方阵地位，并实现了规模化出口，是中国最大的汽车软饰件和发泡件模具供应商之一。

综上所述，发行人在报告期内展现出了良好的成长性，资产规模快速增长，盈利质量明显提升。发行人所处汽车内外饰模具行业具有广阔的市场前景，国家产业政策鼓励行业发展，行业发展面临着良好的外部环境；发行人已经在汽车内外饰模具行业具备了较强的市场地位和竞争优势。

（6）与同行业可比公司优劣势对比

公司所处的汽车内外饰模具行业中企业数量众多，但普遍规模较小，国内尚没有专注于汽车内外饰模具中的软饰件和发泡件模具的上市公司。公司在汽车软饰件与发泡件模具领域的研发、设计、生产能力均处于行业第一方阵地位，并实现了模具产品的规模化出口。相较于国内的上海古汉汽车饰件模具有限公司、吉林省恒通机电设备有限责任公司等细分市场的主要竞争对手，公司汽车内外饰模具品种齐全、资产规模大、技术优势明显，具备完善的“模、检、工”一体化配套服务能力”，市场综合竞争力更强，在细分市场处于领先地位。

与招股说明书披露的同行业可比上市公司天汽模、合力科技、威唐工业相比，发行人近年来的快速发展主要依靠自身积累和银行借款，外部融资渠道较为单一。本次发行上市后募集资金投资项目的实施，将提升发行人现有核心产品的市场竞争力，进一步加强发行人研发能力和技术水平，符合创业板关于“服务成长型创新创业企业”的定位要求。

2、发行人依靠创新实现发展

公司是国内领先的汽车内外饰模具供应商。自成立以来，公司坚持产品和技术的持续创新，拥有原始创新能力和自主知识产权，且具备较强的研发成果产业化能力。公司是中国模具工业协会授予的中国重点骨干模具企业、模具出口重点企业，拥有“江苏省企业技术中心”和“江苏省大型复杂模具工艺及制造工程技术研究中心”。公司主持制定了 EPS（可发性聚苯乙烯）、EPP（发泡聚丙烯）发泡模具行业标准《EPS、EPP 发泡模技术条件》（JB/T11662-2013），并被江苏省经济和信息化委员会评为“2015 年江苏省信息化与工业化融合转型升级示范企业”、“2016 年江苏省互联网与工业融合创新试点企业”，于 2020 年被江苏省商务厅授予“江苏省重点培育和发展的国际知名品牌”。公司“超达牌汽车内饰件热压成型冲切模具”荣获“江苏省名牌产品”称号；公司“剪切式主地毯冲切模具”、“剪切式汽车轮罩护板冲切模”、“搪塑仪表板发泡模”产品先后获得中国模具工业协会颁发的“精模奖”。

公司系高新技术企业，具备原始创新能力并拥有自主知识产权。报告期内，公司重视研发投入，研发费用分别为 3,510.50 万元、3,509.24 万元、3,459.24 万

元和 1,595.81 万元,占同期营业收入的比例分别为 7.41%、7.84%、7.66%和 7.32%。同时,公司研发投入与专利技术能够实现有效转化,报告期内新增专利数量分别为 21 项、29 项、25 项和 4 项。截至报告期末,公司共拥有 128 项专利,其中包括 63 项发明专利和 65 项实用新型专利。公司坚持走技术创新之路,在自主研发的基础上,亦高度重视产学研合作,先后与上海交通大学、南通大学等院校建立了产学研合作关系,积极开展多层次、多方式的合作研究,充分借鉴和吸收其最新的实验研究成果,利用外部资源提升公司的研发和技术水平。经过多年来的持续创新,公司已形成了包括“浮动模带定位限位装置的软内饰冲切模具”、“地毯边缘均剪切刀口冲切技术”、“仪表台翻转冲切表皮技术”、“多腔软内饰成型模中间分切刀的快换技术”、“带整体骨架后座、靠背发泡产品收缩率的预判控制技术”、“汽车整车匹配主模型模拟块调整机构及调整方法”在内的多项国内及国际领先的核心技术。

通过新产品、新技术的持续创新,公司已成为国内领先的汽车内外饰模具供应商,在汽车软饰件与发泡件模具领域的研发、设计、生产能力均处于行业第一方阵地位。

3、发行人与新技术、新产业、新模式深度融合

(1) 与新技术的融合情况

公司以技术和产品创新为核心,坚持以市场需求为导向的研发理念,采用自主研发为主,合作研发为辅的研发模式,建立了较为完善的研发激励机制与研发人员培养体系,并持续跟踪行业发展趋势,收集模具前沿技术发展、下游客户应用需求,不断探索新的研发课题,形成了涵盖产品工艺及基础技术研发、新产品研发的研发体系,使得公司产品及技术能够不断推陈出新,满足下游客户的需求。另一方面,目前汽车轻量化已成为世界汽车发展势不可挡的趋势,汽车内外饰的轻量化也是整车轻量化的重要组成部分;内外饰的轻量化不仅能为整车带来能耗的降低,亦能带来安全性和舒适性的提高。汽车轻量化发展的新趋势也对汽车内外饰模具成型工艺提出新的要求,促使公司持续研发与内外饰轻量化相关的新技术、新工艺。目前,公司正在推动碳纤维、麻纤维等新材料应用技术,迎合未来汽车轻量化的发展趋势。

经过多年的研发积累和实践探索，公司已形成了多项应用于模具、检具、自动化工装设备及零部件等产品的核心技术，报告期内核心技术产品占营业收入比例均在 96% 以上。截至报告期末，公司共拥有 128 项专利，其中包括 63 项发明专利和 65 项实用新型专利。公司核心技术具体情况参见本节“七、发行人技术和研发情况”之“（一）核心技术情况”。

（2）与新产业的融合情况

公司积极探索新能源汽车产业领域的机会，在原有业务的基础上针对新能源汽车车型开发模具、模具、自动化工装产品，产品已直接或间接应用于特斯拉、蔚来、比亚迪、吉利等新能源整车厂商。此外，公司还于 2019 年度新增汽车零部件业务，产品主要为动力电池箱体，实现了向新能源汽车产业链下游的进一步延伸。截至报告期末，公司该产品已实现向国轩高科等新能源汽车电池制造商销售。

（3）与新模式的融合情况

多年以来，公司在模具领域深耕细作，积极拓宽新技术、新产品，逐渐形成了“模具、检具、自动化工装设备”整体解决方案能力。通常而言，下游汽车零部件供应商生产内外饰件除需要使用模具以外，亦需要其他设备进行配套生产；公司通过持续研发，以模具业务为基础，切入到汽车检具、自动化工装设备等模具配套产品领域。公司是国内为数不多的能够实施全流程制造及服务的汽车内外饰模具企业，能够独立完成汽车内外饰模具从研发、设计、木模、铸造、CNC 加工、装配、试模到后续修改及维护的全流程制造与服务，具备为汽车整车厂及内外饰零部件供应商同步开发设计模具等配套产品的能力。报告期内，公司汽车检具、自动化工装设备销售收入占主营业务收入比例分别为 23.18%、23.66%、29.41% 和 30.65%，呈稳步上升趋势。“模、检、工”一体化配套服务的业务体系使得公司更好的满足了客户产品的定制化需求，对客户的快速响应能力得到进一步加强，为公司长远发展带来了积极的帮助。

4、符合创业板定位的依据及合理性

（1）发行人符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规

定》第三条、第四条的规定

根据《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》（以下简称“《创业板申报及推荐暂行规定》”）第三条规定，保荐人应当顺应国家经济发展战略和产业政策导向，准确把握创业板定位，切实履行勤勉尽责义务，推荐符合高新技术产业和战略性新兴产业发展方向的创新创业企业，以及其他符合创业板定位的企业申报在创业板发行上市。相关权威产业分类目录的规定及与发行人所属行业对应情况如下表所示：

序号	时间	部门	文件名称	相关内容规定及与发行人所属行业对应情况
1	2017年	国家质量监督检验检疫总局、国家标准化委员会	《国民经济行业分类》	（1）“模具制造（C3525）”系“指金属铸造用模具、矿物材料用模具、橡胶或塑料用模具及其他用途的模具的制造”。 发行人的模具属于上述类别。 （2）“模具制造（C3525）”属于“专用设备制造业（C35）”之中的“化工、木材、非金属加工专用设备制造（C352）”。 由此，发行人所属行业属于“专用设备制造业”之中的“化工、木材、非金属加工专用设备制造”类别。
2	2018年	江苏省科学技术厅、江苏省统计局	《江苏省高新技术产业统计分类目录》（苏科高发[2018]86号）	“模具制造（C3525）”属于该分类项下的“六、智能装备制造业”之“43、其他智能装备制造”。 由此，发行人所处的行业可归入该规定项下的“其他智能装备制造”类别，属于江苏省高新技术产业。

发行人所处行业与《创业板申报及推荐暂行规定》规定的创业板定位对应情况如下表所示：

创业板定位	<input checked="" type="checkbox"/> 高新技术产业发展方向的创新创业企业	发行人属于《国民经济行业分类》规定的模具制造（C3525）行业，属于《江苏省高新技术产业统计分类目录》规定的高新技术产业方向
	<input type="checkbox"/> 战略性新兴产业发展方向的创新创业企业	
	<input type="checkbox"/> 其他符合创业板定位的企业	

综上所述，发行人所属行业“模具制造”属于高新技术产业，有权威产业分类目录可资印证，发行人属于《创业板申报及推荐暂行规定》第三条规定的高新技术产业发展方向的创新创业企业，符合创业板定位。

根据《创业板申报及推荐暂行规定》第四条规定，属于中国证监会公布的《上市公司行业分类指引（2012年修订）》中下列行业的企业，原则上不支持其申报在创业板发行上市，但与互联网、大数据、云计算、自动化、新能源、人工智能

等新技术、新产业、新业态、新模式深度融合的创新创业企业除外。

根据中国证监会制定的《上市公司行业分类指引》（2012年修订），发行人所处行业属于专用设备制造业（C35），不属于《创业板申报及推荐暂行规定》第四条负面清单规定的传统产业。

（2）发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条及《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第二条的规定

根据《创业板注册管理办法》第三条及《创业板申报及推荐暂行规定》第二条的规定，创业板定位于深入贯彻创新驱动发展战略，适应发展更多依靠创新、创造、创意的大趋势，主要服务成长型创新创业企业，支持传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合。

发行人始终坚持贯彻“创新驱动发展战略”，在模具领域深耕细作，积极拓宽新技术、新产品，逐渐形成了“模具、检具、自动化工装设备”一体化的配套服务业务体系及整体解决方案能力，依靠创新开展生产经营。与此同时，公司紧跟行业发展趋势，在技术及产品领域不断自主创新，不断与新技术、新产业、新模式进行深度融合。综上所述，公司符合创业板定位的有关规定，相关依据充分、合理。

三、发行人市场地位及竞争状况

（一）发行人的市场地位、技术水平及特点

1、发行人的市场地位

公司长期专注于汽车内外饰模具及其配套产品的研发、生产和销售，主营业务以模具业务为核心，以汽车检具和自动化工装设备及零部件为延伸。公司主要客户为国内外知名汽车零部件企业，产品定位于中高端市场，具备为汽车整车厂及汽车内外饰一级供应商同步开发模具等配套产品的能力，并可为客户提供“模具、检具、自动化工装”的整体解决方案。公司凭借强大的技术研发团队、先进的硬件与软件装备、丰富的产品线、稳定的产品质量、快速的市场响应、方便快

捷的售后服务等优势，实现模具产业链的延伸和模具产品的规模化出口，获得客户的普遍认可与好评，在行业内具有较高的知名度和美誉度。

与公司市场地位相关的其他信息详见本节“二、（四）发行人创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”。

2、发行人的技术水平及特点

公司的技术水平和特点，参见“第六节 业务与技术”之“七、发行人技术和研发情况”。

（二）行业内主要企业及其与发行人的比较情况

1、汽车内外饰模具

公司生产的各类汽车内外饰模具主要用于制造汽车内外饰中的各类软饰件和发泡件。目前，国内尚无与公司从事相同业务的上市公司，该细分行业的生产企业数量众多，但企业已经营规模通常不大。竞争对手的具体情况如下：

（1）上海古汉汽车饰件模具有限公司

上海古汉汽车饰件模具有限公司成立于 2001 年，注册资本为 5,000 万元（实缴资本 800 万元），注册地为上海市嘉定区。该公司主要为延锋伟世通、延锋安道拓、佛吉亚等汽车零部件企业开发各类汽车座椅和仪表板发泡模具、各类非标工装模具、模架及相关产品和设备。

该公司占地面积 4.10 万平方米，厂房面积 3 万平方米，员工 300 余名；截至报告期末，该公司拥有 24 项已授权专利。（资料来源：国家企业信用信息公示系统、国家知识产权局网站、公司官网）

（2）吉林省恒通机电设备有限责任公司

吉林省恒通机电设备有限责任公司成立于 1994 年，注册资本（实缴资本）为 400 万元，注册地为吉林省长春市。该公司主要从事汽车座椅发泡模具的生产及销售。截至报告期末，该公司拥有 5 项授权专利。（资料来源：国家企业信用信息公示系统、国家知识产权局网站）

(3) 苏州宏阳宇模具有限公司

苏州宏阳宇模具有限公司成立于 2011 年，注册资本为 6,500 万元（实缴资本 1,680 万元），注册地为江苏省昆山市，该公司主要生产各类汽车内饰件模具、检具、治具、工装、非标设备。

该公司占地面积 20,002 平方米；截至 2019 年末，该公司员工 120 名；截至报告期末，该公司拥有 38 项已授权专利。（资料来源：国家企业信用信息公示系统、国家知识产权局网站、昆山市人民政府、昆山市环境保护局网站、公司官网）

(4) 孚利模集团 (FRIMO Group GmbH)

孚利模集团 (FRIMO Group GmbH) 是一家世界领先的、致力于为制造高质量的塑料部件提供系统开发和解决方案的跨国公司，总部位于德国。该公司主要产品包括：发泡模具及模架、真空吸塑成型设备和模具、压制复合设备和模具、冲孔切边模具和压机、热成型设备、复合/包边设备等。主要客户包括：佛吉亚 (Faurecia)、延锋 (Yanfeng)、安道拓 (Adient)、李尔 (Lear)、伟世通 (Visteon)、安通林 (Antolin)、麦格纳 (Magna)、宁波华翔、埃驰 (IAC)、比亚迪 (BYD)。（资料来源：公司官网）

2、包装材料模具及其他模具

(1) 苏州金柏包装技术开发有限公司

苏州金柏包装技术开发有限公司成立于 2004 年，注册资本（实收资本）为 1,010 万美元，注册地为江苏省苏州市，经营范围：精密非金属制品模具、新型包装机械的设计、制造、商品外型包装及材料的设计、开发。

截至报告期末，该公司拥有无已授权专利。（资料来源：国家企业信用信息公示系统、国家知识产权局网站、公司官网）

(2) T.Michel (T.Michel Formenbau GmbH & Co.KG)

T.Michel 成立于 2000 年，是一家专业开发和生产用于塑料加工行业模具的企业，总部位于德国。该公司主要产品包括：EPS、EPP 发泡模具、PUR 发泡模具、注塑模具、激光纹理加工设备等。该公司现有员工 40 余人，年产模具 400

套。（资料来源：公司官网）

（三）发行人竞争优势与劣势

1、竞争优势

在汽车内外饰模具研发与制造过程中，公司以客户需求为中心，不断加大技术创新力度，持续提升产品附加值，形成较为明显的竞争优势，其中先进技术优势、品牌与客户资源优势以及自主设计、开发与制造的全流程优势属于公司的核心竞争优势。具体情况如下：

（1）先进技术优势

公司是 EPS(可发性聚苯乙烯)、EPP(发泡聚丙烯)发泡模具行业标准《EPS、EPP 发泡模技术条件》（JB/T11662-2013）的制定者。公司拥有“江苏省企业技术中心”和“江苏省大型复杂模具工艺及制造工程技术研究中心”，并被江苏省经济和信息化委员会评为“2015 年江苏省信息化与工业化融合转型升级示范企业”、“2016 年江苏省互联网与工业融合创新试点企业”，于 2020 年被江苏省商务厅授予“江苏省重点培育和发展的国际知名品牌”，被江苏省工业和信息化厅认定为“2020 年度省专精特新小巨人企业（制造类）”。公司系高新技术企业，具备原始创新能力并拥有自主知识产权；公司注重新技术的研发与创新，重视研发投入，报告期内研发费用分别为 3,510.50 万元、3,509.24 万元、3,459.24 万元和 1,595.81 万元，占营业收入比例分别为 7.41%、7.84%、7.66%和 7.32%，新增专利数量分别为 21 项、29 项、25 项和 4 项。截至报告期末，公司共拥有 128 项专利，其中包括 63 项发明专利和 65 项实用新型专利。


在汽车内外饰模具中的软饰件与发泡件模具领域，公司研发、设计、制造能力处于行业领先地位。汽车内外饰中的各类软饰件与发泡件具有成型难度大、制造工艺复杂的特点，其模具的制造属于汽车模具中较为专业的细分领域。经过多年的技术开发和实践积累，公司掌握了汽车内外饰模具中的各类软饰件热压成型模具和 PU、EPP 发泡模具研发、设计、制造的核心技术，形成针对此类产品的“设计规范”数据库，建立了较为完备的工艺技术标准化体系，公司可以在后续设计过程中直接调用标准件库数据，实现了模具制造的工序、工艺标准以及工艺

参数的标准化；在模具生产环节，对于成型模具，公司通过优化模具料框和挂针结构、预拉伸结构等技术，有效解决了模具生产过程中常见的不易成型、易变形、易褶皱、易拉破等不良情形；对于冲切模具，公司从德国引入了先进的激光淬火设备，使得刀口使用寿命稳定，减少了加工和配模时间；对于发泡模具，公司采用真空铸造工艺，铝锭经铸造成型后精度能控制在 1‰以内，无需进一步 CNC 加工环节，提高了铸件合格率的同时减少了加工成本。上述技术缩短了模具设计和生产周期，提升了模具设计效率和设计精度，降低了生产制造环节的产品不良率，保证了产品质量和使用寿命，降低了模具制造成本和售后服务成本。

（2）品牌与客户资源优势

公司是中国重点骨干模具企业，“超达牌汽车内饰件热压成型冲切模具”被评为“江苏名牌产品”，“剪切式主地毯冲切模具”获 2014-2016 年度模具行业“精模奖”，“剪切式汽车轮罩护板冲切模”、“搪塑仪表板发泡模”获 2016-2018 年度模具行业“精模奖”。公司先后获得上汽通用汽车有限公司“2015 年度工装模具供应商优秀管理奖”、“2017 年度 SGM 工装模具供应商”、“关键零件一级检具供应商”等奖项。

多年来，公司凭借稳定的产品质量、高效的生产效率以及良好的性价比获得了国内外客户的广泛认同。在国内市场上，公司客户基本覆盖各大国际知名汽车内外饰企业在中国设立的独资或合资一级供应商以及大多数知名的本土汽车内外饰一级供应商；在国际市场上，公司主要为国际知名汽车内外饰供应商在欧洲、北美、亚洲地区投资设立的工厂提供汽车内外饰模具及配套产品。根据《美国汽车新闻》（Automotive News）公布的 2020 年度全球前百大汽车零部件供应商名单，共有 26 家企业具有汽车内外饰件产品业务，公司已经与其中 19 家达成了合作关系。公司主要客户基本情况如下：



客户 Logo	客户简称	客户简介
	安道拓	安道拓是全球最大的汽车座椅供应商之一，由江森自控（Johnson Controls）于 2016 年拆分旗下的汽车座椅和内饰业务所成立。2019 年，安道拓在全球汽车零部件供应商排名第 13。

客户 Logo	客户简称	客户简介
	延锋安道拓	该公司前身延锋江森由延锋汽车饰件系统有限公司和江森自控（Johnson Controls）共同投资建立，是国际排名最高的中国汽车零部件企业。延锋江森的业务领域覆盖座椅总成、机械零件、座椅发泡、座椅面套、头枕及顶饰系统等，是中国汽车座椅行业的领军企业。因江森自控于 2016 年分拆旗下的汽车座椅和内饰业务并成立独立公司安道拓（Adient），延锋江森于 2017 年更名为延锋安道拓。2019 年，延锋安道拓在全球汽车零部件供应商排名第 15。
	佛吉亚	佛吉亚是世界位居第一的座椅骨架和机械部件、绿动智行系统（前排放控制技术系统）和汽车内饰系统生产厂商，同时也是世界上第三大座椅整椅生厂商，在 35 个国家设有 300 个研发及生产基地，是一家占据业界领先地位的跨国企业。2019 年，佛吉亚在全球汽车零部件供应商排名第 9。
	李尔	公司总部位于美国密歇根州，主要致力于汽车座椅系统、仪表盘、车门面板、车顶内蓬系统、车地毯、音响系统、电子和电力分配系统的设计、制造及集成，是全球汽车座椅、电子与电力分配系统的主要供应商，在全球 38 个国家 257 个地区设有分支机构。2019 年，李尔在全球汽车零部件供应商排名第 8。
	佩尔哲	德国佩尔哲集团为全球汽车内饰行业的领导者之一，在全球 25 个国家或地区拥有超过 60 家工厂。佩尔哲汽车内饰系统（太仓）有限公司是德国佩尔哲集团在中国的投资企业，已与上汽大众、上海通用、长安福特、长安马自达、北京现代、奇瑞汽车、江淮汽车、东风悦达起亚等汽车制造商建立了合作伙伴关系。
	欧拓	欧拓总部位于瑞士的温特图尔，是汽车声学热量管理解决方案的技术领军企业，开发和生产隔音、隔热的轻便型多功能材料、零件和系统，为全球大部分的汽车制造商供应产品，在全球 20 多个国家设立了 50 多个分支机构，客户遍及欧洲、北美、南美和亚洲。2019 年，欧拓在全球汽车零部件供应商中排名第 82 名。
	木桥	加拿大木桥集团成立于 1978 年，总部位于加拿大米西索加市，是全球最大的独立汽车座椅用泡沫供应商，也是开发、生产与营销聚氨酯产品的全球领导者。木桥在全球 10 多个国家拥有超过 50 家工厂，客户遍及南美、欧洲和亚太地区。
	恩伟驰	恩伟驰为东风悦达起亚全车系提供汽车内饰品（一级供应商），专门设计及生产内饰隔音件和材料。在韩国、美国、中国、巴西、印度、欧洲等国家和地区均跟随现代起亚建立工厂和研发机构。

客户 Logo	客户简称	客户简介
	卡酷思	卡酷思主要从事声学控制及隔热性产品的研发、生产和销售，总部位于德国勒沃库森，在德国、法国、波兰、奥地利、西班牙、斯洛伐克、比利时、中国、美国和墨西哥等国家设有 18 家分支机构，是奔驰、宝马、奥迪、福特、大众和雷诺尼桑等世界级汽车集团的长期合作伙伴。2017 年 4 月，卡酷思被 A 股上市公司德尔股份（300473.SZ）收购。
	泰佛	泰佛的业务领域覆盖汽车内饰、后备箱、引擎和底盘，在德国、中国、美国、法国、英国、俄罗斯等国家设有 23 家分支机构，是奥迪、宝马、捷豹、奔驰、雷诺、福特、雪佛兰、jeep、路虎、铃木、北京现代、标志、劳斯莱斯、玛莎拉蒂、保时捷等大型汽车制造商的合作伙伴。在东京、武汉、底特律和慕尼黑设有技术中心。
	格拉默	格拉默集团是知名的汽车零部件供应商，总部位于德国，致力于汽车内饰部件以及工程车辆、卡车、乘用车和火车等座椅系统的研发和制造，在全球 20 个国家设有 30 余家分支机构。
	安通林	安通林是世界上最大的汽车内饰件供应商之一，是世界排名第一的汽车顶棚供应商，在 26 个国家设有 149 个工厂。2019 年，安通林在全球汽车零部件供应商排名第 44。
	依蒂尔	依蒂尔成立于 1964 年，总部位于德国，主要生产汽车内外饰、行李箱部件等产品。依蒂尔在德国、中国、墨西哥、捷克、斯洛伐克、波兰共设有 16 家工厂，员工人数超过 4000 人，是奥迪、宝马、奔驰、沃尔沃、保时捷、兰博基尼、劳斯莱斯等国际著名整车厂商的合作伙伴。
	申达股份	申达股份（600626.SH）是我国 A 股上市公司，主要业务包括汽车内件及声学元件和纺织新材料业务，其中汽车内饰及声学元件是其规模最大的支柱业务，产品线包括地毯总成、隔音隔热垫、行李箱饰件等。申达股份旗下包括上海汽车地毯总厂有限公司、傲锐汽车部件（上海）有限公司等子公司，主要客户为通用、福特、捷豹路虎、戴姆勒、亚菲特克莱斯勒、丰田、本田、大众、宝马、吉利等。2017 年，埃驰（IAC）将其软饰件及声学元件业务相关资产注入新设的 Auria Solutions Ltd（Auria），申达股份于 2017 年 9 月通过新设子公司增资的形式取得 Auria 70% 股权。Auria 是为数不多的跨国大型汽车软饰件及声学元件供应商，工厂分部美国、墨西哥、英国、德国、中国等国家。
	长城汽车	长城汽车（601633.SH）是全球知名的 SUV、皮卡制造商，于 2003 年、2011 年分别在香港 H 股和国内 A 股上市。

客户 Logo	客户简称	客户简介
	长春富维安道拓	由长春一汽富维汽车零部件股份有限公司（600742.SH）与安道拓亚洲控股有限公司（原：江森自控）共同投资成立的汽车全内饰开发设计及生产制造企业，主要从事汽车座椅、仪表板、门里板、车身电子、饰件产品的研发、设计及制造。
	博格思	博格思集团成立于 1866 年，总部位于德国，主要从事汽车地毯、后备箱装饰、轮罩衬垫等汽车内外饰件产品的生产与销售。博格思在德国、比利时、英国、瑞士、瑞典、西班牙、捷克、中国、美国等国均设有工厂，主要客户包括宝马、奔驰、大众、保时捷等知名汽车厂商，2019 年度实现销售收入约 8.5 亿欧元，员工人数超过 6,400 人。
	南非 KAP	南非 KAP（KAP Industrial Holdings Limited）是一家南非大型集团，旗下覆盖木材、汽车零部件、床垫、化工、物流等多种业务领域，并于 2004 年在约翰内斯堡证券交易所上市。南非 KAP 汽车零部件业务主要通过旗下子公司 Feltex Holdings (Pty) Ltd. 与 Maxe Pty Ltd 开展，主要生产汽车内饰件、汽车座椅以及汽车防音隔热部件等产品，2019 财年汽车零部件业务实现销售收入约 22 亿南非兰特。
	捷温汽车（Gentherm）	捷温汽车（Gentherm）是纳斯达克全球精选市场的上市公司，是全球热管理技术的开发者，在汽车业务领域主要生产温度可控制座椅、电磁热管理系统、温控储存罐等及其他内饰加热系统部件等，公司员工超过 1.3 万人，2020 年实现营业收入约 9.13 亿美元。

客户使用公司产品所生产的汽车零部件产品广泛应用于国内外知名品牌汽车以及部分自主品牌汽车，产品在客户中享有较高的美誉度。汽车零部件供应商使用的公司产品类型、公司产品生产的零部件应用于具体汽车开发车型编号举例如下：

汽车品牌	简称	整车厂开发车型编号	汽车零部件供应商使用公司产品生产的零部件	汽车零部件供应商使用公司产品的类型
	奥迪	T99、AU210、C7、AU326、AU380、AU426、AU416、AU326、C8、A7L、D5、AU536	前围、地毯、左右侧围、座椅、顶棚等	汽车内外饰模具、汽车检具、自动化工装设备
	奔驰	BR253、BR205、X213、W205、V212、X261、X253、X156、MFA2、Z177、X247、X243、H243、W247、C118、BR463、BR223、BR206、V206、V295、V297、X254、X296	座椅、地毯、顶棚、前围、左右侧围、隔热隔音件、轮罩、盖内饰、衣帽架隔音件等	汽车内外饰模具、汽车检具、自动化工装设备

汽车品牌	简称	整车厂开发车型编号	汽车零部件供应商使用公司产品生产的零部件	汽车零部件供应商使用公司产品的类型
	宝马	F18、F30/35、E84、F45、F49、F52、B38、G38、G08、G28、F39、F40、G70、G22、G23、G06、G42、G05、G01、G02、G07、G20、G18、G29、G80、G82、F44、G26、V06、I20、V11	座椅、顶棚、地毯、引擎盖、衣帽架、行李箱盖内饰、行李箱左右侧饰件、通道隔热垫、隔热隔音件、吸能块等	汽车内外饰模具、汽车检具、自动化工装设备
	标致雪铁龙	T73、B73、B78、B91、K91、M3M4、A9、T92、P1MT、P21、CP4	座椅、顶棚、地毯、引擎盖、衣帽架、行李箱盖内饰、行李箱左右侧饰件、通道隔热垫、隔热隔音件、前围等	汽车内外饰模具、汽车检具、自动化工装设备
	长城	CHB131、CHB073、CHB131、CHB025、CH171、CH141E、ES11、V51、V71、A01、B01、B06、EC02、P01、CHB152、K7-22	座椅、顶棚、地毯、仪表台、衣帽架、轮罩等	汽车内外饰模具、汽车检具、自动化工装设备
	长安	CS75、V302	仪表台、前围等	汽车内外饰模具、汽车检具、自动化工装设备
	大众	MZ、MK、Turan NF、Tiguan NF、A-Puls、VW416、VW421、VW331、VW326、VW316、VW380、VW310、VW270、VW271、VW418	顶棚、地毯、引擎盖隔热垫、前围、引擎盖隔热件、轮罩、座椅等	汽车内外饰模具、汽车检具、自动化工装设备
	丰田	645A、320A、515W、443A	座椅、顶棚、地毯、前围、隔热隔音件等	汽车内外饰模具、汽车检具、自动化工装设备
	福特	CD340、CD345、CD391、C520、CD539、C519、B515、BX726、CX727、C490、BX755	顶棚、前围、隔热隔音件、座椅等	汽车内外饰模具、汽车检具、自动化工装设备
	捷豹	X159、X250、X351、X540、X760、X761、X391	地毯，座椅等	汽车内外饰模具、汽车检具
	吉利	KC-2、FE3、FE-5、FE-6、FE-7、NL-5、NL-4、CX11、CS11、FE-5-7、CC11	座椅、仪表台、地毯、前围等	汽车内外饰模具、汽车检具
	路虎	L550、L551、L538、L460、L461、L494	座椅、顶棚、地毯、前围等	汽车内外饰模具、汽车检具、自动化工装设备
	劳斯莱斯	R11、R12	地毯等	汽车内外饰模具、汽车检具
	玛莎拉蒂	M161	座椅等	汽车内外饰模具、汽车检具

汽车品牌	简称	整车厂开发车型编号	汽车零部件供应商使用公司产品生产的零部件	汽车零部件供应商使用公司产品的类型
	尼桑	P32L、X32L、P71A、GD1A、H60B、L12F、P32S、P13A、532、L21B、P33B、P703	座椅、顶棚、地毯、侧围、前围、隔热隔音件等	汽车内外饰模具、汽车检具、自动化工装设备
	通用	E11、E16、D2SB、D2SC、D2JB、K211、A10、C1UL、SGM258、A2LL、D2UB、D2UC、K256、SENM358、E2UB、E2YB、SGM358、C1UC、C1UB、K227、JBSC	顶棚、引擎盖隔热垫、前围、地毯、座椅等	汽车内外饰模具、汽车检具、自动化工装设备
	沃尔沃	L541、K316、K426、V316、CS11、V526、P319、P519	地毯、前围、座椅等	汽车内外饰模具、汽车检具、自动化工装设备
	起亚	UC、PF、QLC、JFC、SLC、KC、KZA、C17、SP2C、BDC、DL3C、VX1、NQ5E	顶棚、地毯、前围、隔热隔音件、衣帽架、座椅等	汽车内外饰模具、汽车检具、自动化工装设备
	现代	LMC、ADC、MDC、TLC、CF、CN7C	前围、隔热隔音件、地毯、保险杠等	汽车内外饰模具、汽车检具、自动化工装设备
	荣威	AS22、AS23、AS28	座椅等	汽车内外饰模具、汽车检具
	北汽	C62X、C53F	仪表台	汽车内外饰模具、自动化工装设备
	特斯拉	Model 3、Model X	手套箱、座椅等	汽车内外饰模具、汽车检具、自动化工装设备
	蔚来	ES6、ES8	座椅等	汽车内外饰模具、汽车检具

(3) 自主设计、开发与制造的全流程优势

公司是国内为数不多的能够实施全流程制造及服务的汽车内外饰模具企业，能够独立完成汽车内外饰模具从研发、设计、木模、铸造、CNC 加工、装配、试模到后续修改及维护的全流程制造与服务，具备为汽车整车厂及内外饰零部件供应商同步开发设计模具等配套产品的能力，可为客户提供内外饰件的模具成型解决方案。对于材质为铝的核心部件模仁，公司通常直接采购铝锭，然后自行根据客户要求进行设计和铸件毛坯铸造，而同行业可比公司较少涉及毛坯铸造环节；

此外，与同行业可比公司相比，公司更多地采取自主生产模式，采用外协加工的环节较少。

公司凭借全流程服务优势，一方面有效保证了产品整体品质以及交货进度，缩短了客户内外饰产品的开发周期，从而加速整车厂商的新车型产业化进程，提升了客户的满意度；另一方面获取了铸造等原材料加工环节的利润，进而提高了整体毛利率水平。

(4) 领域专注、品种齐全的模具配套优势

公司长期专注于汽车各类软饰件与发泡件模具的研发、设计与制造，可为客户提供包括汽车内外饰中的仪表板、顶棚、地毯、门板嵌饰板、中央通道、左右侧围、备胎盖板、行李箱内装件、发动机舱内装件、车内隔音隔热件等软饰件模具，以及座椅中的靠背、坐垫、头枕、扶手等发泡件模具，模具产品较丰富。在汽车零部件全球化采购的大趋势下，汽车内外饰件供应商从公司集中采购各类汽车内外饰模具装备，既提升其采购效率，又能实现各类模具装备统一安装调试以及后期维护，进而降低生产的综合成本。

同时，公司凭借在汽车内外饰模具领域的技术、客户资源等优势，逐步拓展到汽车检具、汽车内饰自动化工装设备等制造领域，为客户提供“模具、检具、自动化工装”的整体解决方案，不仅进一步丰富了产品结构，增强了盈利能力，而且为公司的未来发展拓展了更广阔的空间。

(5) 国内领先的装备优势

公司拥有三条真空负压工艺铸造生产线，并拥有两百多台高速、精密、自动化的加工设备，主要包括：进口大型五轴联动高速镗铣加工中心、大型三轴联动龙门加工中心、徕斯大型八轴联动高频激光淬火机等。同时，公司配置了多台大型精密三坐标检测设备以及其他功能全面的检验设备仪器，为生产工艺环节的过程控制和结果验证提供精确、快捷的检测服务。

公司建立了完善的计算机信息网络，并采用先进的管理、设计软件对生产经营进行管理和控制。根据模具行业单件离散制造的生产特点，公司结合自身业务流程量身定制了超达制造执行系统。通过超达制造执行系统的应用，公司逐步实

现了固化业务流程、工艺标准规范、自动计划排程（APS）、生产过程透明、品质管理追溯、绩效考核量化和成本清晰核算等。同时，公司应用超达模具设计系统（Chaoda Mould Design System，简称“CMDS 系统”）进行产品设计。CMDS 系统基于 SIEMENS NX9.0 设计软件，集 3D 和 2D 功能于一体，可用于汽车内外饰模具、汽车检具、汽车内饰自动化工装设备的全 3D 装配设计，通过标准模具模板调用、标准零件库调用、自动 BOM 清单等多种智能化手段有效提高了设计阶段的工作效率。

先进的硬件与软件装备有效保证了公司的生产效率与产品品质，为公司不断深化与下游汽车内外饰供应商以及整车厂的合作提供了有力保障。

（6）贴近客户的区位优势

公司所处的长三角地区是中国汽车工业主要聚集地之一，分布了上汽大众、上汽通用等整车厂以及众多汽车内外饰供应商；同时，国际知名汽车零部件企业通常选择在该区域设置研发或办事机构，负责与上游模具制造企业进行技术对接，并将该区域作为重要的采购基地。因此，公司所处区位有利于国内和国际市场的拓展，为公司发展提供了便利条件。

2015 年，公司在德国塞利根施塔特投资设立超达欧洲。塞利根施塔特紧邻法兰克福，交通便利，有利于公司为欧洲等国外客户提供快捷的技术支持与服务；2017 年，公司在美国密歇根州投资设立超达美洲，逐步为北美洲客户提供快捷的技术支持与服务。

2、竞争劣势

（1）产能不足

凭借优秀的研发创新能力和先进的技术工艺，公司已经掌握汽车内外饰件中的软饰件及发泡件模具产品生产的关键技术，主要产品在国内、国际市场均具有较强的竞争优势。随着未来汽车新车型的推出以及原有车型改款的周期缩短，汽车内饰件模具及配套产品的市场前景广阔；同时，在超达欧洲设立后，公司对欧洲地区客户的技术支持与服务能力明显提升，部分客户已逐步将原有本地采购订单转向公司。因此，如未来核心客户或新开发客户的订单需求日益增长，公司现

有产能将不能满足，并对公司进一步发展形成约束。

（2）融资渠道单一，发展资金不足

为了满足下游客户定制化、差异化的产品需求，提高产品的市场竞争力，公司需要不断加大对先进装备的投入，持续提升研发创新能力，引进优秀的技术和管理人才，这些都依赖于大量资金的支持。公司的融资渠道较为单一，目前主要依靠自身积累和银行借款。单一的融资渠道难以满足企业快速发展的资金需求，资金不足已成为制约公司发展的重要因素。

3、发行人模具产品具有较强的市场竞争力

面对 2018 年以来全球宏观经济增速放缓、汽车行业发展下滑、中美贸易摩擦背景下错综复杂的全球贸易形势以及 2020 年全球范围内新冠肺炎疫情蔓延，报告期内，公司模具业务收入及毛利率呈持续下降态势，模具业务收入分别为 35,375.25 万元、33,274.01 万元、30,886.53 万元和 13,614.02 万元；模具业务毛利率分别为 41.99%、40.47%、36.54%和 36.19%，处于较高水平，高于同行业可比公司平均值。

基于上述背景，公司在与佩尔哲（HP Pelzer）、欧拓（Autoneum）、佛吉亚（Faurecia）、安道拓（Adient）、李尔（Lear）、傲锐（Auria）、延锋安道拓、长城汽车等国内外知名汽车内外饰件供应商保持长期稳定合作关系的同时，近年来亦积极开拓了长春富维安道拓（一汽富维（600742.SH）控股子公司）、上汽通用、吉利汽车、一汽大众等国内知名客户以及非洲、亚洲市场境外客户。公司以先进技术优势、品牌与客户资源优势、自主设计开发与制造的全流程优势等竞争优势获得核心竞争力，凭借稳定的产品质量、高效的生产效率以及良好的性价比获得了客户广泛认同。根据《美国汽车新闻》（Automotive News）公布的 2020 年度全球前百大汽车零部件供应商名单，共有 26 家企业具有汽车内外饰件产品业务，公司已经与其中 19 家达成了合作关系。

由于美国加征关税整体上提高了购买方的产品采购成本，致使公司模具产品在美国市场的销售收入有所减少，加之 2020 年国内外新冠肺炎疫情无法得到有效控制，是公司模具业务收入下滑的重要原因。为积极应对美国加征关税及新冠肺炎疫情的影响，公司通过已有客户全球供应链体系推荐、主动接触等方式加强

了市场开拓，其中来自汽车检具、自动化工装设备销售收入的占比有所提升，来自非洲、亚洲市场的收入及占比亦有所提升。

公司模具产品较高的毛利率及以及广泛的客户群体基础，体现了公司模具产品良好的市场竞争力和产品附加值。根据中国模具工业协会出具的《市场竞争力证明》显示，公司系国内领先的汽车内外饰模具供应商，在汽车软饰件及发泡件模具领域的研发、设计、生产能力均处于行业第一方阵地位，亦是中国最大的汽车软饰件与发泡件模具供应商之一。

公司在数字化模具技术应用方面紧跟行业发展方向，通过使用益模制造执行系统等一系列系统进行管理，根据模具行业单件离散制造的生产特点，以模具生产的过程管理为核心，设置制造数据管理、计划排程管理、生产调度管理、质量管理、成本管理、生产过程控制、数据集成分析等模块，实现了从接单到交货的全流程信息化管理。与此同时，公司持续优化现有的 CAD 设计辅助系统（Chaoda Mould Design System）与制造执行系统（Chaoda Manufacturing Execution System），以降低单位产出成本，提升综合生产效率。

自成立以来，公司坚持产品和技术的持续创新，重视研发投入，报告期内研发费用占营业收入的比例分别为 7.41%、7.84%、7.66%和 7.32%，截至报告期末已拥有 128 项专利，其中包含 63 项发明专利。为迎合未来汽车轻量化以及缩短产品制造周期的发展趋势，公司亦积极推动碳纤维、麻纤维等新材料应用技术以及阴模真空成型技术、真空阳膜吸附成型技术的研发，以持续增强产品的核心竞争力。

综上，公司模具产品在所属汽车软饰件及发泡件模具领域具有较强的市场竞争力。

（四）行业技术水平及发展趋势

1、行业技术水平

模具行业技术水平主要体现在模具产品技术指标与模具生产企业综合技术水平。

根据模具所成型产品的要求不同，各类汽车模具所需技术指标亦存在差异。汽车内外饰模具产品技术水平高低的主要评判指标为模具可靠性与成型方法。经过多年的发展，我国重点骨干汽车内外饰模具制造企业产品技术水平已达到或接近国际先进水平，并进入全球各大汽车内外饰供应商的供应链体系。

汽车模具生产企业综合技术水平主要体现为企业设计能力、制造工艺水平、管理水平等。近年来，在国家政策扶持和需求增长的推动下，我国汽车内外饰模具企业的技术水平取得了明显进步，部分行业骨干企业已从传统的“钳工当家”、“照图施工”为主的粗放式生产经营模式，逐步转变为以完善的研发设计、先进的制造工艺和信息化生产管理等为主的现代化生产经营模式，并逐步开始运用CAE、CAPP、PLM、ERP（计算机辅助工程、计算机辅助工艺过程设计、产品生命周期管理、企业资源计划）等数字集成技术，快速成型、超精密加工、并行工程、逆向工程、虚拟制造和标准化生产已在部分企业逐步推广。

但从整体来看，我国汽车内外饰模具行业技术水平与发达国家仍存在一定差距，主要体现在：对行业的基础、共性和关键技术的掌握程度仍然不高；行业信息化应用普及程度不够；在快速开发、节约成本等方面处于不利地位；中高端模具产品与国外存在一定的差距。

2、行业技术发展趋势

汽车行业新车型开发所遵循“质量高、周期短、成本低”的开发理念，也是汽车模具行业发展的主要思路。我国汽车模具产品继续向着大型、精密、复杂以及更加经济快速的方向发展，模具技术含量将不断提高，模具制造周期将不断缩短；模具生产将继续朝着信息化、数字化、精细化、高速化、自动化的方向发展。目前，汽车模具行业技术主要体现在如下几个发展趋势：

（1）装备智能化

先进的加工技术与装备是提高生产效率和保证产品质量的重要基础。近年来，汽车模具装备智能化是汽车行业发展的重要特点。

汽车模具企业装备智能化体现在根据模具制造的具体需求，配备单机柔性生产单元或多台设备的柔性生产线，实现模具制造的智能化。单机柔性生产单元或智能柔性生产线包括：中高档数控装备联线（如高速、高精度、高刚度、大功率

的加工中心以及在线补偿技术)；机器视觉测量(图像摄取、转换、传输)；在线质量控制系统(如红外测量)；柔性夹具(寻位、加工图像传感、不需要定位的加紧系统)；智能化调度、智能刀具管理(可控、可调、高效刀具)、智能化网络监控等先进装备。

依托上述智能化的模具装备，模具数控加工已由单纯的型面加工发展到型面和结构面的全面加工；由中低速加工发展到高速加工；加工自动化技术应用领域逐步扩大。

(2) 数字化模具技术逐步推广应用

数字化模具技术是计算机辅助技术在模具设计制造过程中的应用，主要包括计算机辅助设计(CAD)、计算机辅助工程(CAE)、计算机辅助工艺过程设计(CAPP)、计算机辅助制造(CAM)。数字化模具技术是解决汽车模具开发所面临诸多问题的有效途径，可大大节省试模的成本，缩短模具的开发周期，已成为保证模具质量的重要手段。在德国、美国、日本等发达国家，计算机辅助技术已成为模具设计制造过程的必要环节，广泛用于预测成形缺陷，优化模具成型工艺与模具结构，提高模具设计的可靠性，减少试模时间。

此外，模具工业的技术进步和国际竞争的日益激烈，使得模具行业对计算机辅助系统的要求也从单纯的建模工具变为要求支持从设计、分析、管理和加工全过程的产品信息管理集成化系统。从模具的开发、设计、生产到整个企业的管理，数字化、信息化技术已成为国内模具企业弥补生产经验不足，迅速提升技术水平的重要手段。

我国模具工业以数字化设计制造及企业信息化管理技术作为重要的发展方向，包括模具全三维CAD和CAD/CAE/CAM(计算机辅助设计/计算机辅助工程/计算机辅助制造)生产技术及CAPP、ERP、MES、PLM(计算机辅助工艺过程设计、企业资源计划、制造执行系统、产品生命周期管理)等管理技术。近几年来，国内部分汽车模具企业在CAE(计算机辅助工程)的应用中也取得了显著进步，获得了良好的效果。不少研究单位和公司都开发了面向模具企业的CAD/CAE/CAM(计算机辅助设计/计算机辅助工程/计算机辅助制造)系统集成方案，表现出较高的实用水平。

(3) 汽车轻量化促使新工艺不断出现

在汽车轻量化大趋势下，汽车制造企业及零部件供应商通过优化结构设计、使用新材料等途径，在确保强度、安全性、可靠性等汽车综合性能指标的前提下，尽可能减轻汽车产品自身重量。汽车轻量化模具的开发与产业化对发展低碳经济非常重要；新材料将汽车内外饰模具行业引向更加专业化分工的方向。如果企业没有深入的专业化技术，将逐渐失去其核心竞争力。因此，企业只有提升自身模具技术的专业化水平，形成专有的模具技术特色和核心技术，才能在未来汽车模具市场中占有一席之地。

(五) 行业面临的机遇与挑战

1、行业面临的机遇

(1) 产业政策大力支持

模具是装备制造业的重要基础装备，应用范围广泛。同时模具行业具有技术密集、人才密集、资金密集的特征，模具工业水平已成为衡量一个国家制造业水平高低的重要标志，也是一个国家的工业产品保持国际竞争力的重要保证之一。鉴于模具工业的特点和重要性，国家对模具产业的发展极为重视。我国模具行业相关政策具体详见本节“二、(二) 行业主管部门、行业监管体制、行业主要法律法规政策及影响”。

(2) 市场需求潜力较大

汽车工业的快速发展、国内整车厂以及汽车零部件供应商模具国产化步伐加快以及国际知名整车厂、汽车零部件供应商扩大国内模具采购规模等利好因素，带动我国汽车模具市场旺盛的需求，为整个汽车模具行业发展提供了难得的发展机遇和巨大的发展潜力。

2、行业面临的挑战

(1) 专业人才相对短缺

我国汽车内外饰模具行业基础、共性和前沿技术的学科带头人以及应用型、技能型产业工人普遍较为紧缺。汽车内外饰模具行业中各细分领域普遍缺乏专业

人才，行业人才培养速度跟不上行业发展速度，主要体现在：专业从事模具相关技术培训的学校及培训机构不足、培养的人才数量不能与行业规模增长的速度相匹配、人才的平均素质与水平仍有较大提升空间，这些因素都在一定程度上制约了行业快速发展。

(2) 产品标准滞后影响行业发展

在模具行业现有的国家标准和行业标准中，不少标准多年未修订提高，甚至有些模具种类至今未制定国家标准，导致大多数模具生产企业缺少产品标准，标准件应用水平较低，高品质的标准件主要依靠进口。产品标准滞后影响着汽车内外饰模具产品质量的提高，并制约汽车内外饰模具行业的快速发展。

(3) 行业整体技术水平不均衡

近年来，尽管我国汽车模具行业的整体技术水平与管理水平都有了较大提升，但企业间的技术与管理水平差距仍然很大，行业整体上与世界先进水平相比仍有不少差距，部分高档模具仍依靠进口。

(六) 发行人与同行业可比公司的比较情况

目前，国内尚无与公司产品完全相同的上市公司，本招股说明书披露的同行业可比上市公司选取标准为向汽车整车厂或汽车零部件供应商提供模具产品，且最近一年模具业务收入占营业收入的比例大于 50%，包括天汽模、合力科技、威唐工业，同时亦选取宁波方正、海泰科（均已通过创业板上市委会议）进行比较，具体如下：

1、主营业务比较情况

公司名称	主营业务	模具类型	技术工艺	成型材料	应用领域
天汽模	汽车车身覆盖件模具及其配套产品的研发、设计、生产与销售	冲压模具	冷冲压	厚重钢板	汽车车门板、顶盖等覆盖件
合力科技	汽车用铸造模具、热冲压模具和铝合金部件的研发、设计、制造和销售	铸造模具、冲压模具	铸造、热冲压	铝制或铁质铸件、轻薄钢板	汽车发动机、变速箱及 A 柱、B 柱等车身结构件
威唐工业	汽车冲压模具及相关产品的研发、设计、制造及销售	冲压模具	冲压	钢材	汽车白车身、车门系统、座椅系统等

公司名称	主营业务	模具类型	技术工艺	成型材料	应用领域
宁波方正	汽车塑料模具的研发、设计、制造和销售	塑料模具	注塑、吹塑	非金属材料	汽车内外饰件（仪表板、副仪表板、门板、柱护板、保险杠、格栅、扰流板等）、以及汽车空调空滤系统等
海泰科	注塑模具及塑料零部件的研发、设计、制造和销售	塑料模具	注塑	非金属材料	汽车内外饰件（仪表板、门板、副仪表板、立柱、保险杠、格栅、扰流板、落水槽等）
发行人	模具、汽车检具、自动化工装设备及零部件的研发、生产与销售	成型/冲切/发泡模具	成型、冲切、成型冲切、发泡成型	复合材料、聚氨酯甲酸酯、EPS/EPP 等	汽车软饰件（顶棚、地毯、门板、侧围、仪表板等）；汽车座椅系统中的发泡件（坐垫、靠背、头枕等）等

资料来源：各公司年度报告、招股说明书等。

上述公司除主要生产汽车模具以外，还涉足一定规模汽车零部件业务；与上述公司相比，公司汽车零部件业务规模较小。但模具配套产品（汽车检具、自动化工装设备）收入占比更高，公司“模、检、工”一体化配套服务能力更强。

从模具类型来看，公司的模具产品类型主要为成型/冲切/发泡模具，与同行业公司的塑料模具、铸造模具、冲压模具属于完全不同的模具类型。公司模具产品的应用领域主要以汽车内外饰件中的软饰件与发泡件（主要起填充或覆盖作用）为主，与天汽模、合力科技、威唐工业的汽车覆盖件、汽车车身及结构件和宁波方正、海泰科的汽车内外饰件中的塑料件（主要起支撑作用）具有较大差异。

2、市场地位及技术实力

公司名称	市场地位	市占率	技术实力	研发投入情况
天汽模	全球生产规模最大的汽车覆盖件模具企业	1.39%	截至 2020 年末，拥有发明专利 19 项，实用新型 68 项； 截至 2020 年末，技术人员 828 人，占员工总数的 28.92%	2020 年研发费用 6,841.59 万元，占营业收入的 5.08%
合力科技	中国铸造模具的知名排头兵企业	0.41%	截至 2020 年末，拥有发明专利 8 项，实用新型 10 项； 截至 2020 年末，技术人员 80 人，占员工总数的 11.46%	2020 年研发费用 2,086.63 万元，占营业收入的 3.45%
威唐工业	国内出口汽车冲压模具的领先企业	0.32%	截至 2020 年末，拥有发明专利 0 项，实用新型 91 项； 截至 2020 年末，技术人员 78 人，占员工总数的 10.18%	2020 年研发费用 2,038.80 万元，占营业收入的 3.68%
宁波方正	国内外知名的汽车塑料模具	0.63%	截至 2020 年 2 月，拥有发明专利 99 项，实用新型 4 项；	2020 年研发费用 1,974.17 万元，占营业

公司名称	市场地位	市占率	技术实力	研发投入情况
	制造商		截至 2020 年末，技术人员 190 人，占员工总数的 17.03%	收入的 3.18%
海泰科	汽车注塑模具行业内的知名供应商	0.43%	截至 2021 年 3 月 21 日，拥有发明专利 3 项，实用新型 35 项；截至 2020 年末，技术人员 78 人，占员工总数的 14.83%	2020 年研发费用 1,641.06 万元，占营业收入的 3.60%
发行人	国内领先的汽车内外饰模具供应商	0.32%	截至 2020 年末，拥有发明专利 62 项，实用新型 73 项；截至 2020 年末，拥有技术人员 187 人，占员工总数的 16.11%	2020 年研发费用 3,459.24 万元，占营业收入的 7.66%

注 1：资料来源为各公司年度报告、招股说明书、中国及多国专利审查信息查询系统等；

注 2：市占率指标系以各公司模具收入除以我国汽车模具行业市场规模计算（根据 2019 年我国模具产值 2,900 亿元的约 1/3 左右系汽车模具测算）。

公司与上述公司虽然同处于汽车模具行业，但模具类型有所差异。根据公开信息显示，公司与上述公司均处于所属汽车模具细分领域的领先或知名企业。由于汽车模具市场规模广阔，但行业内从事模具生产的企业数量众多，且普遍规模较小，汽车模具企业较为分散，公司与上述公司在汽车模具行业的市占率均较低。

从技术研发能力指标来看，与上述公司相比，公司研发费用占营业收入的比例更高，技术人员占员工人数的比例也处于较高水平；截至 2021 年 6 月末，公司拥有 128 项专利，其中包括 63 项发明专利和 65 项实用新型专利，与上述公司相比专利数量更多，显示出了公司较强的研发能力和技术储备。

3、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标

公司与同行业可比上市公司及宁波方正、海泰科 2020 年的关键业务数据、指标比较如下：

单位：万元

公司名称	资产总额	资产净额	营业收入	模具收入	模具毛利率	归属于母公司股东的净利润	净资产收益率
天汽模	550,998.49	209,507.45	134,585.20	55,865.52	14.33%	-82,475.54	-35.39%
合力科技	134,582.58	102,871.51	60,407.46	33,631.32	36.06%	7,391.51	7.40%
威唐工业	120,621.47	72,395.58	55,460.18	41,823.87	32.27%	3,178.22	4.80%
宁波方正	111,038.21	41,590.32	64,471.30	57,882.59	25.79%	4,719.16	12.04%

公司名称	资产总额	资产净额	营业收入	模具收入	模具毛利率	归属于母公司股东的净利润	净资产收益率
海泰科	74,958.07	34,834.67	45,552.64	41,761.00	30.18%	6,837.08	21.77%
平均值（A）	198,439.76	92,239.91	72,095.36	46,192.86	27.73%	-12,069.91	2.12%
平均值（B）	110,300.08	62,923.02	56,472.90	43,774.70	31.07%	5,531.49	11.50%
发行人	81,751.76	61,139.29	45,161.43	30,886.53	36.54%	6,560.02	11.46%

注 1：数据来源为各公司年度报告、招股说明书等；

注 2：由于天汽模资产及经营规模较大，且毛利率、净资产收益率相对较低，因此为更可比，平均值（B）为剔除天汽模相关指标后的平均值。

在资产总额、资产净额、营业收入、模具收入方面，公司低于上述公司平均值，主要原因系天汽模资产规模较大导致；剔除天汽模后，公司资产总额低于其他公司平均值，资产净额略高于其他公司平均值，体现了公司较好的资产结构。由于不同公司所处汽车模具细分领域的市场规模以及模具类型单价的差异，公司营业收入和模具收入略低于上述公司平均值；上述公司所生产的模具最近一年平均单价在约 70-90 万元间（天汽模以标准件折算单价，不包含在内），高于公司 10 万元左右平均单价，因此收入规模更容易提升。

在模具毛利率、归属于母公司股东的净利润及净资产收益率方面，公司高于同行业公司平均值，与剔除天汽模后的其他公司平均值基本相当，不存在重大差异。

四、发行人销售情况和主要客户

（一）报告期内主要产品情况

公司主要产品包括模具、汽车检具、自动化工装设备及零部件等，具体详见本节“一、发行人主营业务与主要产品”之“（二）主要产品情况”。

1、公司产品产能利用情况

公司根据客户订单进行定制化生产，不同客户对模具等产品的形状、结构、性能等技术指标均存在较大差异。因此，公司产品制造过程均为单件、离散式制造，不同产品的加工制造存在较大差异，具体产能难以合理确定。大型数控加工

中心是公司生产的关键设备，通常使用数控加工中心的开工率对产能及其利用情况进行评价。报告期内，公司数控加工中心的产能利用率较高，具体情况如下：

单位：小时

年度	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
数控加工中心理论可用工时	492,000.00	1,000,880.00	996,740.00	995,140.00
数控加工中心实际运行工时	344,451.49	760,650.71	906,205.90	940,346.48
数控加工中心开工率	70.01%	76.00%	90.92%	94.49%

注1：数控加工中心理论可用工时的测算依据：单台设备每年运转300个工作日（年度内变动的设备以实际运转工作日为准）；单台设备每个工作日运转20小时（综合考虑运转期间的维护、保养以及工序之间的检测、修正、传递、准备等时间因素）。

注2：数控加工中心开工率=数控加工中心实际运行工时/数控加工中心理论可用工时。

（1）大型数控加工中心在发行人生产过程中发挥的主要作用

公司主要产品包括模具、汽车检具、自动化工装设备及汽车零部件。其中，模具主要生产过程包括设计、模型制作、铸造、数控加工、试模和组装等环节；汽车检具主要生产过程包括设计、铸件制作、数控加工和组装等环节；自动化工装设备主要生产过程包括设计、铸件制作、框架制作、数控加工、焊接件加工、组装和调试等环节；汽车零部件主要生产过程包括设计、压铸件铸造、标准件装配、数控加工、焊接、总成装配等环节。因此，公司各产品类型主要生产过程虽然存在一定差异，但均涉及数控加工环节。

公司数控加工中心主要包括五轴联动高速镗铣加工中心、大型五轴联动龙门加工中心、大型三轴联动龙门加工中心、3+2轴龙门卧铣加工中心等；上述数控加工中心可通过数控铣削加工、数控磨削加工等加工方式对模具、检具、自动化工装设备等产品进行精密、深腔、复杂型面的多维加工，是公司主要产品生产过程中必不可少的关键设备，涉及各主要产品的核心生产过程。

（2）以数控加工中心的开工率对产能及其利用情况进行评价的合理性

数控加工中心是公司主要产品生产过程中必不可少的关键设备，涉及各主要产品的核心生产过程，采用数控加工中心的开工率可以较为准确、合理地衡量公司产能利用情况。公司与同行业可比公司对产能利用的衡量指标或方式情况如下：

公司名称	产能利用衡量指标或方式
天汽模 (002510.SZ)	模具产量是按照所有模具完工进度折算的标准套值的汇总, 模具产能以标准套为单位, 标准套是参照日本丰田汽车公司模具制造能力评价标准确定
合力科技 (603917.SH)	数控加工中心年度设计总工时为公司各数控加工中心年度设计工时之和, 单台数控加工中心年度设计工时=该数控加工中心该年度归属公司的自然天数/年度自然天数*年度设计工作日数*每工作日设计工时; 在数控加工中心设计总工时的统计中, 年度自然天数以当年自然天数为准, 年度设计工作日数设定为 350 天, 每工作日设计工时设定为 24 小时/天; 数控加工中心开工率=数控加工中心实际使用总工时/数控加工中心设计总工时
威唐工业 (300707.SZ)	CNC 设备设计工时=CNC 设备数量*22*小时每年工作日; CNC 设备利用率=设备每年实际加工工时/CNC 设备每年设计加工工时
超达装备	数控加工中心理论可用工时: 单台设备每年运转 300 个工作日(年度内变动的设备以实际运转工作日为准); 单台设备每个工作日运转 20 小时(综合考虑运转期间的维护、保养以及工序之间的检测、修正、传递、准备等时间因素) 数控加工中心开工率=数控加工中心实际运行工时/数控加工中心理论可用工时

由上表可知, 公司与合力科技、威唐工业的产能利用衡量指标相同, 均使用数控加工中心开工率作为产能利用情况的衡量指标。天汽模参考日本丰田汽车公司模具制造能力评价标准使用标准套作为产能衡量标准, 该评价标准属于内部非公开资料, 且天汽模模具主要下游客户为汽车整车厂, 客户群体与公司存在差异。

公司主要下游客户为汽车零部件供应商, 且产品类型较多, 除模具以外还包括汽车检具、自动化工装设备等; 公司不同产品之间用途、规格型号、技术复杂程度等均有所不同, 单位产品所耗用的工时差异较大, 因此公司难以通过标准套值对产能利用情况进行衡量, 亦无公开、权威数据进行参考。

综上, 由于数控加工中心是公司主要产品生产过程中必不可少的关键设备, 涉及各主要产品的核心生产过程, 采用数控加工中心的开工率可以较为准确、合理地衡量公司产能利用情况, 公司与同行业可比公司的产能利用衡量方式基本一致。由于公司产品类型较多, 不同产品之间用途、规格型号、技术复杂程度等均有所不同, 因此公司无法通过标准套制或其他方式对产能利用情况进行合理评价。

2、公司产品产量、销量情况

报告期内, 公司主要产品的产量、销量情况如下:

单位: 套

年度	产品分类	产量	销量	产销率
----	------	----	----	-----

2021年1-6月	模具	1,528	1,480	96.86%
	其中：汽车内外饰模具	1,136	1,075	94.63%
	包装材料模具及其他模具	392	405	103.32%
	汽车检具	323	339	104.95%
	自动化工装设备及零部件	11,130	12,432	111.70%
	其中：自动化工装设备	257	274	106.61%
	汽车零部件	10,873	12,158	111.82%
	合计	12,981	14,251	109.78%
2020年度	模具	2,697	3,057	113.35%
	其中：汽车内外饰模具	1,999	2,340	117.06%
	包装材料模具及其他模具	698	717	102.72%
	汽车检具	592	585	98.82%
	自动化工装设备及零部件	9,254	7,580	81.91%
	其中：自动化工装设备	487	477	97.95%
	汽车零部件	8,767	7,103	81.02%
	合计	12,543	11,222	89.47%
2019年	模具	3,403	3,277	96.30%
	其中：汽车内外饰模具	2,467	2,339	94.81%
	包装材料模具及其他模具	936	938	100.21%
	汽车检具	501	613	122.36%
	自动化工装设备及零部件	7,998	5,306	66.34%
	其中：自动化工装设备	452	436	96.46%
	汽车零部件	7,546	4,870	64.54%
	合计	11,902	9,196	77.26%
2018年	模具	3,100	3,262	105.23%
	其中：汽车内外饰模具	2,133	2,275	106.66%
	包装材料模具及其他模具	967	987	102.07%
	汽车检具	920	1,225	133.15%
	自动化工装设备及零部件	395	422	106.84%

	其中：自动化工装设备	395	422	106.84%
	汽车零部件	-	-	-
	合计	4,415	4,909	111.19%

公司主要采用“以销定产”的方式组织生产，通常情况下公司产品均根据客户订单要求定制化生产。2019年度，公司产销率降幅较大主要原因系新增汽车零部件业务导致。除汽车零部件以外，公司报告期内主要产品产销率分别为111.19%、99.31%、109.08%和99.29%。报告期内，公司产销率存在一定波动，主要原因系公司主要产品从生产完工、发货，到客户验收合格并确认实现销售大约需要6-12月，因此公司存在部分上年度已生产、发货但当年确认收入的情形。从业务模式来看，“以销定产”的生产模式使得公司模具、汽车检具及自动化工装设备的产销率数据维持在较高水平。

2019年度及2020年度，公司汽车零部件产销率较低，主要原因系各期末存在部分批次产品已发货尚未验收导致。2021年1-6月，汽车零部件产销率上升至111.82%。

3、产品主要客户群体

公司主要客户群体为汽车零部件企业中的汽车内外饰供应商（内外饰总成供应商）。在国内市场上，公司客户基本覆盖各大国际知名汽车内外饰企业在中国设立的独资或合资一级供应商以及大多数知名的本土汽车内外饰一级供应商；在国际市场上，公司主要为国际知名汽车内外饰供应商在欧洲、北美、亚洲地区投资设立的工厂提供汽车内外饰模具及配套产品。

（二）报告期内销售收入构成情况

1、销售收入构成情况

报告期内，公司营业收入按产品类型划分情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	21,226.14	97.35%	44,935.35	99.50%	44,428.70	99.30%	46,049.09	97.21%
模具	13,614.02	62.44%	30,886.53	68.39%	33,274.01	74.37%	35,375.25	74.68%
汽车检具	2,517.14	11.55%	5,809.31	12.86%	5,006.35	11.19%	5,736.92	12.11%
自动化工装设备及零部件	5,094.98	23.37%	8,239.51	18.24%	6,148.34	13.74%	4,936.92	10.42%
其他业务收入	576.70	2.65%	226.08	0.50%	312.44	0.70%	1,321.36	2.79%
合计	21,802.83	100.00%	45,161.43	100.00%	44,741.14	100.00%	47,370.46	100.00%

2、主要产品的销售价格变动情况

报告期内，公司主要产品的销售价格情况如下：

单位：套、万元/套

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	销量	单价	销量	单价	销量	单价	销量	单价
模具	1,480	9.20	3,057	10.10	3,277	10.15	3,262	10.84
汽车检具	339	7.43	585	9.93	613	8.17	1,225	4.68
自动化工装设备及零部件	12,432	0.41	7,580	1.09	5,306	1.16	422	11.70
其中：自动化工装设备	274	14.56	477	15.53	436	12.63	422	11.70
汽车零部件	12,158	0.09	7,103	0.12	4,870	0.13	-	-
合计	14,251	1.49	11,222	4.00	9,196	4.83	4,909	9.38

公司模具、汽车检具、自动化工装设备等产品主要为非标定制化产品，根据客户不同、产品种类不同、项目复杂程度和设计制造难度不同，每件产品的销售价格均存在差异，因此产品的平均售价通常不具有可比性。公司在订单报价及询价阶段根据产品的主要增值环节（包括：产品设计阶段、产品制造阶段和产品技术服务阶段等）所发生的成本加上一定比例的利润率确定产品价格范围，同时考虑客户产品生产工艺复杂程度、订单数量、交货期等因素，与客户就产品价格进行综合协商。2021年1-6月销量快速上升，单价下降则主要系单价较低的新能源电池箱体业务（汽车零部件）销售逐渐放量所致。

（三）报告期内主要客户及销售情况

1、前五大客户及销售情况

报告期内，公司前五大客户（合并口径）包括佩尔哲（HP Pelzer）、欧拓（Autoneum）、申达股份、佛吉亚（Faurecia）、延锋安道拓、安道拓（Adient）、泰佛（Treves），合计 7 家客户。报告期内，公司对前五大客户的销售情况如下：

2021 年 1-6 月		
客户单位	销售金额（万元）	占营业收入比例
佛吉亚（Faurecia）	2,116.47	9.71%
佩尔哲（HP Pelzer）	1,984.62	9.10%
申达股份	1,726.06	7.92%
延锋安道拓	1,386.51	6.36%
泰佛（Treves）	1,322.00	6.06%
合计	8,535.67	39.15%
2020 年度		
客户单位	销售金额（万元）	占营业收入比例
申达股份	6,256.65	13.85%
欧拓（Autoneum）	4,405.46	9.75%
佛吉亚（Faurecia）	3,244.13	7.18%
佩尔哲（HP Pelzer）	2,821.63	6.25%
延锋安道拓	2,552.42	5.65%
合计	19,280.29	42.69%
2019 年度		
客户单位	销售金额（万元）	占营业收入比例
佩尔哲（HP Pelzer）	6,294.79	14.07%
欧拓（Autoneum）	4,485.98	10.03%
申达股份	3,005.06	6.72%
佛吉亚（Faurecia）	2,874.63	6.43%
延锋安道拓	2,510.21	5.61%

合计	19,170.66	42.85%
2018 年度		
客户单位	销售金额（万元）	占营业收入比例
欧拓（Autoneum）	7,057.39	14.90%
佩尔哲（HP Pelzer）	5,162.29	10.90%
延锋安道拓	3,290.04	6.95%
申达股份	2,468.20	5.21%
安道拓（Adient）	2,387.00	5.04%
合计	20,364.92	43.00%

注：受同一实际控制人控制的公司金额合并计算，合并计算口径详见本招股说明书“第一节 释义”部分，下同。

报告期内，公司不存在向前五大客户中任一单个客户的销售比例超过 50% 或严重依赖于少数客户的情况。

报告期内，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员，主要关联方和持有公司 5% 以上股份的股东与上述前五名客户不存在关联关系；不存在前五大客户及其控股股东、实际控制人是公司前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。前五大客户与公司除存在正常的产品采购关系外，不存在其他交易和资金往来。

（1）公司与前五大客户的合作起始时间、获客途径、合作背景、日常维护等情况

公司与前五大客户的合作起始时间、获客途径、合作背景情况如下：

客户名称	合作起始时间	获客途径	合作背景
佩尔哲 (HP Pelzer)	2009 年	自主开发	自 2009 年起，公司与佩尔哲在华合资公司佩尔哲汽车内饰系统（太仓）有限公司开始发生业务，该公司系公司自行开发。佩尔哲在中国设立采购窗口公司太仓汉腾机械科技有限公司后，公司于 2013 年开始与该公司进行合作，向佩尔哲的国外工厂提供产品。2015 年，太仓汉腾机械科技有限公司将佩尔哲的采购业务转由太仓汉腾贸易有限公司负责。

客户名称	合作起始时间	获客途径	合作背景
欧拓 (Autoneum)	2005年	自主开发	自2005年起,公司与欧拓的在华合资公司开始发生业务;2009年,欧拓的在华独资公司与公司开始发生业务;此后公司逐步将业务拓展至欧拓的境外子公司。
申达股份	2005年	自主开发	公司自2005年起开始与傲锐汽车部件(上海)有限公司(原名为上海松江埃驰汽车地毯声学元件有限公司)发生合作。2014年,公司与埃驰集团(IAC Group)国内独资公司开始发生业务。2015年,公司与IAC Group North America Inc.(现名为Auria Solutions USA Inc.(美国傲锐))开始发生业务。2018年起,公司与傲锐(Auria)旗下其他海外子公司开始发生业务。
佛吉亚 (Faurecia)	2007年	客户介绍	2007年,经公司客户介绍推荐,Faurecia Sieges D'Automobile(佛吉亚汽车座椅公司(法国))及Faurecia Automotive Industrie(佛吉亚汽车工业公司(法国))接触公司并开始发生业务。自2009年起,公司与佛吉亚(Faurecia)在华独资/合资公司合作。
延锋安道拓	2010年	自主开发	自2010年起,公司与延锋安道拓开始发生业务,公司主要为其提供汽车座椅发泡模具等产品。
安道拓 (Adient)	2015年	自主开发	2015年,公司与Johnson Controls France S.A.S(现名为Adient France S.A.S)开始发生业务。2017年起,公司将业务拓展至Adient US LLC(美国安道拓)等境外公司。
泰佛(Treves)	2010年	自主开发	2010年,公司与Trey Parage De La Creu S/N(西班牙泰佛)建立合作关系,后将业务合作拓展至泰佛(Treves)集团下属的其他主体。2011年,公司与泰佛在中国的子公司泰弗斯纺织品(北京)有限公司建立合作关系,2018年与泰佛(上海)声学技术咨询有限公司建立合作关系。

公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系以及稳定通畅的沟通渠道。报告期内,公司与主要客户的日常维护手段如下:

1) 公司营销部经理及主要销售人员定期对主要客户进行现场拜访,介绍公司最新工艺技术及研发产品,了解与客户近期的业务合作情况、产品质量以及客户未来的项目开发情况、潜在需求等信息;

2) 公司客户通常会委派其采购/项目工程师在公司厂区跟踪产品的制造和调试,公司业务人员在陪同客户采购/项目工程师对产品进行调试、厂区验收的同时,积极与客户进行行业动态、业务和技术交流。除此之外,业务人员还会采用邮件等方式直接与客户的采购/项目工程师进行沟通交流;

3) 不断加强研发投入、积极开拓新产品,持续提高“模、检、工”一体化配套服务能力;加强销售团队建设,在市场营销、产品销售、售后服务环节为客户

提供专业化的整体解决方案，每年定期向客户发送《满意度调查表》，对客户反馈信息进行及时跟进。

（2）发行人与主要客户合作的稳定性

作为国内领先的汽车内外饰模具供应商，公司具备为汽车整车厂及汽车内外饰零部件供应商同步开发模具及其配套产品的能力，可为客户提供“模具、检具、自动化工装”整体解决方案。公司以先进技术优势、品牌与客户资源优势、自主设计开发与制造的全流程优势、领域专注品种齐全的模具配套优势、国内领先的装备优势、贴近客户的区位优势获得核心竞争力，凭借稳定的产品质量、高效的生产效率以及良好的性价比维持与客户的稳定合作关系。

1) 汽车模具行业需求增加为公司发展提供了良好基础

受近年来汽车工业的整体发展、国内整车厂与汽车零部件供应商模具国产化步伐加快以及国际知名整车厂、汽车零部件供应商扩大国内模具采购规模等利好因素的影响，汽车模具行业面临良好的发展机遇和巨大的发展潜力。同时，随着全球经济的发展与人们生活水平的提高，车主对汽车的性能、外观、内饰、个性化等方面的要求也越来越高，汽车车型种类越来越多，新车型开发和改款周期也逐步缩短，因此新车型开发及旧车型改款周期缩短产生的模具更新需求也为汽车内外饰模具的发展提供了广阔空间。此外，我国汽车消费的高端化趋势日益明显，人们对更加注重车身内饰设计和内外饰材质及做工的中高档汽车也更加青睐，这也为汽车内外饰模具企业的发展带来了新的发展空间。

2) 汽车行业作为全球主要工业国家支柱产业，未来发展前景仍然广阔

汽车模具的需求量主要取决于汽车新车型开发及改型换代等因素，下游整车市场的供求关系短期变化不会对公司业务造成直接影响。但若经济周期波动、宏观经济政策调整等因素引起汽车行业整体发生不利变化，下游客户可能会因需求萎缩而推迟新车型的开发及原有车型的升级、改款，从而对公司生产经营产生一定不利影响。虽然全球汽车工业近两年来发展速度有所放缓，汽车产销量呈下降趋势，但汽车行业未来发展前景依旧广阔。

一方面，自 2019 年下半年以来，我国及各地政府陆续出台多项举措，旨在通过放宽限购、推进老旧汽车报废、优化新能源汽车补贴、促进农村汽车消费等方式提升汽车行业景气度，为汽车行业的长期发展助力赋能；另一方面，受益于我国政府的大力支持，我国新能源汽车市场近年来出现爆发式增长，全球诸多发达国家政府也纷纷发布或提出了传统燃油车禁售时间表，包括奥迪、奔驰、宝马、大众等知名汽车品牌在内的车企亦制定了新能源汽车的战略规划，未来新能源汽车的发展将为汽车行业带来崭新的市场空间。此外，随着汽车置换高峰期的到来以及新车型开发和改型换代的速度加快，将进一步带动汽车市场的需求。

3) 国际贸易政策变化对与主要客户合作关系未产生重大不利影响

2018 年 9 月，美国贸易代表办公室发布加征关税的约 2,000 亿美元中国商品清单，自 2018 年 9 月 24 日起对该清单中的商品加征 10% 关税，并于 2019 年 5 月 10 日起对该清单商品加征的关税税率由 10% 提高到 25%，公司对美国出口的主要产品位于上述加征关税清单内。美国加征关税导致公司在美国市场的产品价格竞争力有所减弱，受此影响，公司 2019 年度对美国客户出口收入有所下滑，但公司仍凭借长期的技术积淀、稳定的产品质量以及良好的性价比，与美国客户保持着良好的合作关系，不存在因加征关税而失去美国客户的情形。截至 2020 年末，公司对美国客户在手订单已有显著提升，公司在美国市场业务具有可持续性。

4) 客户与其供应商体系内的企业保持长期稳定合作

汽车内外饰模具及配套产品属于非标定制化产品，整车厂商或汽车零部件企业对供应商的工艺标准、产品品质、交期、售后服务等方面要求严格，考核合格后才能纳入其供应商体系。上述情形一方面促使公司持续进行产品技术创新，保持稳定的产品质量；另一方面，进入供应商体系后，双方通常保持稳定的合作，客户不会轻易变更供应商，能够为公司带来长期稳定的产品订单。公司长期专注于汽车内外饰模具及配套产品的生产销售，与全球主要知名的汽车零部件企业建立了长期稳定的合作关系，与前五大客户的平均合作年限超过 10 年。

5) 公司“模、检、工”一体化服务优势增强客户粘性

客户为保证同一零部件产品对应的模具、检具、工装设备实现有效协调的连续作业，避免因调试磨合不同供应商产品差异而影响正常项目进度，倾向于采购同一家供应商提供的模具及配套检具、自动化工装设备。公司以模具业务为基础，不断延伸开发汽车检具、自动化工装设备等产品，“模、检、工”的一体化配套服务能力不断提升，能够更好地满足客户一体化、多样化的产品需求。随着公司汽车检具和自动化工装设备等产品线的丰富完善，将进一步强化与客户合作的关系。

6) 公司在维护与既有客户合作关系的同时，积极开拓新客户，市场开拓卓有成效

在国内市场上，公司客户基本覆盖各大国际知名汽车内外饰企业在中国设立的独资或合资一级供应商以及大多数知名的本土汽车内外饰一级供应商；在国际市场上，公司主要为国际知名汽车内外饰供应商在欧洲、北美、亚洲地区投资设立的工厂提供汽车内外饰模具及配套产品。

公司是佩尔哲（HP Pelzer）、欧拓（Autoneum）、佛吉亚（Faurecia）、安道拓（Adient）、李尔（Lear）、延锋安道拓、长城汽车等客户汽车内外饰模具产品的主要供应商。公司在巩固既有客户的同时，积极开拓长春富维安道拓、南非 KAP、上汽通用、吉利汽车、天津芮盛汽车部件有限公司等新客户。根据《美国汽车新闻》（Automotive News）公布的 2020 年度全球前百大汽车零部件供应商排名情况，公司已与其中从事汽车内外饰件业务的绝大多数公司达成了合作关系。

综上所述，公司与主要客户的交易具有稳定性。

2、报告期内前五大客户变动情况

（1）2021 年 1-6 月新增前五大客户情况

2021 年 1-6 月，公司新增前五大客户为泰佛（Treves）。报告期内，公司与泰佛（Treves）体系内的 Treves S.A.、Treroc ZF D'Exportation Boukhalef、Trety S.A.U、Tesca Slovakia s.r.o、Treves Bayern GmbH、KTMex S.A DE C.V、Treves Portugal Acoustic Products & Systems、Treves CZ s.r.o、Treves Ishkosh LLC、Treves

Products Services & Innovation、Treves Group、Treves UK、泰孚（武汉）汽车声学产品有限公司、泰佛（上海）声学技术咨询有限公司、泰弗斯纺织品（北京）有限公司发生业务。该等公司的具体情况如下：

客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	主营业务
Treves S.A.	1836 年	7,022 万美元	Bpifrance Investissement SAS 持股 100%	汽车内饰件及隔音件产品制造
Treroc ZF D' Exportation Boukhalef（摩洛哥泰佛）	2004 年	161 万欧元	无公开数据	机动车零部件和附属产品的生产
Trety S.A.U	1996 年	无公开数据	无公开数据	汽车纺织品及内衬材料制造
Tesca Slovakia s.r.o（斯洛伐克 Tesca）	2013 年	无公开数据	无公开数据	机动车零部件和附属产品的生产
Treves Bayern Gmbh（德国泰佛）	2015 年	无公开数据	无公开数据	机动车零部件和附属产品的生产
KTMex S.A DE C.V（墨西哥泰佛）	无公开数据	无公开数据	无公开数据	汽车内饰件及零部件的制造
Treves Portugal Acoustic Products & Systems（葡萄牙泰佛）	无公开数据	无公开数据	无公开数据	汽车内饰件及零部件的制造
Treves CZ s.r.o（捷克泰佛）	2016 年	无公开数据	无公开数据	车用地毯和地板零部件的生产
Treves Ishkosh LLC（俄罗斯泰佛）	无公开数据	无公开数据	无公开数据	汽车内饰件及零部件的制造
Treves Products Services & Innovation	1997 年	397.60 万欧元	无公开数据	汽车内饰件及零部件的制造
Treves Group（法国泰佛）	无公开数据	无公开数据	无公开数据	汽车内饰件及隔音件产品制造
Treves UK（英国泰佛）	1989 年	无公开数据	Treves S.A. 全资持股	汽车内饰件及零部件的制造
泰孚（武汉）汽车声学产品有限公司	2003/10/29	126 万欧元	泰佛股份有限公司持股 51%，浦联工贸有限公司持股 49%	汽车内饰件制造
泰佛（上海）声学技术咨询有限公司	2015/01/07	5 万美元	泰斯孚（中国）投资有限公司持股 100%	声学产品及汽车内饰件和内饰系统制造
泰弗斯纺织品（北京）有限公司	2006/12/12	118 万欧元	泰弗斯北京控股股份有限公司持股 100%	特种纺织产品的生产

法国泰佛集团（Treves）于 1836 年设立，是全球领先的汽车内饰件及隔音件生产企业，在全球 17 个国家拥有 26 家工厂，员工人数超过 4,900 人，2021 年

实现营业收入超过 5.8 亿欧元（资料来源：Treves 公司网站，<https://www.treves-group.com/en>）。

2010 年，公司经自主开拓，与 Trety Parage De La Creu S/N（西班牙泰佛）建立合作关系，后随着合作的深化，逐渐将业务合作拓展至泰佛集团下属的其他主体。2011 年，公司与泰佛在中国的子公司泰弗斯纺织品（北京）有限公司建立合作关系，2018 年与泰佛（上海）声学技术咨询有限公司建立合作关系。2021 年 1-6 月，泰佛成为公司前五大客户，主要系由于公司当期积极开拓国内业务渠道，向其国内的经营主体泰佛（上海）声学技术咨询有限公司销售内饰件模具，以及向泰弗斯纺织品（北京）有限公司销售地毯发泡成型等自动化工装设备金额较大所致。

（2）2020 年度新增前五大客户情况

2020 年度，公司无新增前五大客户。

（3）2019 年度新增前五大客户情况

2019 年度，公司新增前五大客户为佛吉亚（Faurecia）。报告期内，公司与佛吉亚（Faurecia）体系内的 Faurecia Automotive Industrie、Faurecia Sieges D'Automobile、Faurecia Interior Systems(Thailand) Co.,Ltd、佛吉亚（中国）投资有限公司、佛吉亚（上海）汽车部件系统有限公司、佛吉亚（南京）汽车部件系统有限公司、佛山佛吉亚旭阳内饰系统有限公司、佛吉亚（常熟）汽车部件系统有限公司、长春佛吉亚旭阳汽车内饰系统有限公司、佛吉亚全兴（武汉）汽车座椅有限公司、佛吉亚（重庆）汽车零部件有限公司、Faurecia Interior Systems South Africa (Pty) Ltd、SAI Automotive Washington Ltd、佛吉亚（海宁）汽车部件系统有限公司、成都佛吉亚利明汽车部件系统有限公司发生业务，该等公司的主要股东为佛吉亚（Faurecia），该等公司的具体情况如下：

客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	主营业务
Faurecia Automotive Industrie（佛吉亚汽车工业公司（法国））	1957/1/1	4,327,500 欧元	Faurecia S.A.控股 100%	汽车内饰系统制造
Faurecia Sieges D'Automobile（佛吉亚汽车座椅公司（法国））	1993/12/3	100,000,000 欧元	Faurecia S.A.持股 100%	汽车座椅系统制造

客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	主营业务
Faurecia Interior Systems(Thailand) Co.,Ltd	2008/7/29	无公开数据	Faurecia S.A.持股 100%	汽车内饰系统制造
佛吉亚（中国）投资有限公司	2008/12/3	56,375.693 2 万美元	佛吉亚投资公司持股 100%	生产研发汽车零部件
佛吉亚（上海）汽车部件系统有限公司	2007/05/11	110 万欧元	佛吉亚（中国）投资有限公司持股 100%	汽车内饰系统、部件的制造
佛吉亚（南京）汽车部件系统有限公司	2010/03/29	200 万欧元	佛吉亚（中国）投资有限公司持股 100%	汽车部件系统的研究开发和技术支持服务；汽车零部件生产、制造及产品销售
佛山佛吉亚旭阳内饰系统有限公司	2013/3/12	6,000 万元	佛吉亚（中国）投资有限公司持股 60%；长春旭阳工业（集团）股份有限公司持股 40%	生产汽车内饰产品
佛吉亚（常熟）汽车部件系统有限公司	2017/06/16	7,900 万元	佛吉亚（中国）投资有限公司持股 55%，上海东昌企业集团有限公司持股 45%	汽车部件系统研发，汽车零部件制造、销售及售后服务、技术咨询
长春佛吉亚旭阳汽车内饰系统有限公司	2010/10/18	12,893 万元	佛吉亚（长春）汽车部件系统有限公司持股 50%；长春旭阳工业（集团）股份有限公司持股 40%；佛吉亚（中国）投资有限公司持股 10%	生产汽车内饰产品
佛吉亚全兴（武汉）汽车座椅有限公司	2002/8/9	5,500 万元	佛吉亚（中国）投资有限公司持股 51%；全兴工业（中国）有限公司持股 49%	生产汽车座椅及其相关零部件
佛吉亚（重庆）汽车零部件有限公司	2016/8/23	13,000 万元	佛吉亚（中国）投资有限公司持股 40%，长春旭阳工业（集团）股份有限公司持股 40%，上海龙众汽车销售有限公司持股 20%	生产汽车声学及软内饰品
Faurecia Interior Systems South Africa (Pty) Ltd	1999/7/22	无公开数据	Faurecia S.A.持股 100%	汽车内饰系统制造
SAI Automotive Washington Ltd	无公开数据	无公开数据	Faurecia S.A.持股 100%	生产汽车声学及软内饰品
佛吉亚（海宁）汽车部件系统有限公司	2018/11/12	6,500 万元	佛吉亚（中国）投资有限公司持股 100%	汽车部件系统研发，汽车部件制造及售后服务

客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	主营业务
成都佛吉亚利明汽车部件系统有限公司	2011/5/13	3,477.6 万元	佛吉亚（中国）投资有限公司持股 100%	汽车保险杠、门板、中控仪表板及其他塑料件的研发、制造和加工

注 1：资料来源于国家企业信用信息公示系统、佛吉亚 2018 年年报、佛吉亚官网；

注 2：2019 年 9 月 17 日，佛吉亚（重庆）汽车零部件有限公司注册资本变更，佛吉亚（中国）投资有限公司不再拥有控制权；为保持报告期分析口径的一致性，将佛吉亚（重庆）汽车零部件有限公司纳入佛吉亚（Faurecia）合并范围予以列示。

佛吉亚（Faurecia）于 1997 年设立，在巴黎泛欧交易所（Euronext Paris）上市，注册资本 966,250,607 欧元，主要股东及其持股比例为：Peugeot S.A.（标致雪铁龙集团）持股 46.34%（资料来源：《Faurecia 2018 年年报》）。佛吉亚（Faurecia）是全球排名领先的汽车座椅及其配件供应商，旗下覆盖三大业务领域：汽车座椅系统（其中座椅骨架和调节机构部件全球排名第一）、绿动智行系统（全球排名第一）、汽车内饰系统（全球排名第一）（资料来源：Faurecia 公司网站，www.faurecia.cn/business_groups）。

2007 年，经公司客户介绍推荐，Faurecia Sieges D'Automobile（佛吉亚汽车座椅公司（法国））及 Faurecia Automotive Industry（佛吉亚汽车工业公司（法国））接触公司并开始发生业务。自 2009 年起，公司与佛吉亚（Faurecia）在华独资/合资公司合作。

2019 年度，公司前五大客户新增佛吉亚（Faurecia），主要原因主要系公司近年来与佛吉亚合作关系紧密，佛吉亚汽车座椅公司（法国）和佛吉亚汽车工业公司（法国）当期加强了公司汽车内外饰模具及配套产品的采购。报告期内，佛吉亚（Faurecia）均属于公司前十大客户（合并），公司与佛吉亚的交易具有连续性和持续性。

（4）2018 年度新增前五大客户情况

2018 年度，公司新增前五大客户为申达股份和安道拓（Adient）。

1) 申达股份

报告期内，公司与申达股份体系内上海汽车地毯总厂有限公司、傲锐汽车部件（上海）有限公司、上海汽车地毯总厂仪征有限公司、上海汽车地毯总厂（沈

阳)科技有限公司、Auria Solutions USA Inc、Auria Solutions Gmbh、Auria Solutions UK Ltd、Auria Solutions Slovakia s.r.o、Auria South Africa (PTY) Ltd 发生业务。该等公司的实际控制人为上海纺织(集团)有限公司(上海市国有资产监督管理委员会), 该等公司的具体情况如下:

客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	主营业务
上海汽车地毯总厂有限公司	1985/02/17	10,686.5 万元	上海申达股份有限公司持股 60%，上海仓桥经济联合总公司持股 40%	生产汽车用地毯,长短丙纶丝,民用地毯;汽车内饰板材等
傲锐汽车部件(上海)有限公司	1997/12/26	750 万元	上海汽车地毯总厂有限公司持股 55%，Auria Solutions Ltd.持股 45%	设计、生产汽车地毯、机械设备、声学元件和其他汽车饰件
上海汽车地毯总厂仪征有限公司	2011/07/12	3,000 万元	上海汽车地毯总厂有限公司持股 100%	轿车地毯、衣帽架、档泥板生产、销售;汽车地毯制造设备生产、销售
上海汽车地毯总厂(沈阳)科技有限公司	2013/03/22	1,000 万元	上海汽车地毯总厂有限公司持股 100%	汽车装饰件和声学部件相关产品及工艺技术研发
Auria Solutions USA Inc. (美国傲锐)	无公开数据	无公开数据	Auria Solutions Ltd.持股 100%	汽车软饰件及声学元件的生产与销售
Auria Old Fort II, LLC	无公开数据	无公开数据	Auria Solutions USA Inc. 持股 100%	汽车软饰件及声学元件的生产与销售
Auria Solutions Gmbh (德国傲锐)	无公开数据	无公开数据	Auria Solutions Ltd.持股 90%; Auria Solutions UK II Ltd.持股 10%	汽车软饰件及声学元件的生产与销售
Auria Solutions UK Ltd (英国傲锐)	无公开数据	无公开数据	Auria Solutions Ltd.持股 100%	汽车软饰件及声学元件的生产与销售
Auria Solutions Slovakia s.r.o. (斯洛伐克傲锐)	无公开数据	无公开数据	上海申达股份有限公司间接持股 100%	汽车软饰件及声学元件的生产与销售
Auria South Africa (PTY) Ltd	2012/8/28	无公开数据	Auria Solutions Ltd.持股 100%	汽车软饰件及声学元件的生产与销售

注 1: 2017 年 IAC Group 将其软饰件及声学元件业务相关资产注入新设的 Auria Solutions Ltd. (傲锐), 申达股份(600626.SH)以增资形式取得 Auria Solutions Ltd. (傲锐) 70% 股权。为保持报告期分析口径的一致性, 将 Auria Solutions Ltd. 自报告期初纳入申达股份合并范围予以列示;

注 2: 资料来源于国家企业信用信息公示系统、《上海申达股份有限公司重大资产购买实施情况报告书》。

申达股份（600626.SH）是我国 A 股上市公司，主要业务包括汽车内件及声学元件和纺织新材料业务；其中，汽车内饰及声学元件是其规模最大的支柱业务，产品线包括地毯总成、隔音隔热垫、行李箱饰件等。公司自 2005 年起开始与傲锐汽车部件(上海)有限公司(原名为上海松江埃驰汽车地毯声学元件有限公司)发生合作。

埃驰集团（IAC Group）创立于 1886 年，是全球汽车软饰件及声学元件产品三大生产商之一，主要经营汽车软饰及声学元件业务（资料来源：《申达股份 2017 年非公开发行 A 股股票预案》）。2017 年，埃驰集团（IAC Group）将其软饰件及声学元件业务相关资产注入新设的 Auria Solutions Ltd.，申达股份（600626.SH）于 2017 年 9 月通过新设子公司增资形式取得 Auria Solutions Ltd. 70% 股权。

2014 年，公司与埃驰集团（IAC Group）国内独资公司开始发生业务。2015 年，公司与 IAC Group North America Inc.（现名为 Auria Solutions USA Inc.（美国傲锐））开始发生业务。2018 年起，公司与傲锐旗下其他海外子公司开始发生业务。

2018 年度，公司前五大客户新增申达股份，主要原因主要系申达股份旗下傲锐汽车部件（上海）有限公司、上海汽车地毯总厂有限公司当年加大了对公司汽车内外饰模具及配套产品的采购。报告期内，申达股份均属于公司前十大客户（合并），公司与申达股份的交易具有连续性和持续性。

2) 安道拓（Adient）

报告期内，公司与安道拓（Adient）体系内的 Adient France S.A.S（法国安道拓）、Adient US LLC（美国安道拓）、Adient Interiors Ltd. & Co. KG、北京安道拓汽车部件有限公司、Adient Automotive Components (M) Sdn.Bhd（马来西亚安道拓）、Adient South Africa (Pty) Ltd（南非安道拓）、Adient Slovakia s.r.o（斯洛伐克安道拓）发生业务，该等公司的主要股东为 Adient plc（安道拓），该等公司的具体情况如下：

客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	主营业务
Adient France S.A.S（法国安道拓）	1956/12/18	72,970,669 欧元	Adient plc 持股 100%	制造汽车的座椅系统和汽车内饰件

客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	主营业务
Adient US LLC(美国安道拓)	2016 年	无公开数据	Adient plc 持股 100%	安道拓北美工厂的采购窗口公司
Adient Interiors Ltd. & Co. KG	无公开数据	无公开数据	Adient plc 持股 100%	制造汽车内饰件
北京安道拓汽车部件有限公司	2002/01/23	880 万美元	安道拓汽车内饰投资有限公司持 51%，北京海纳川汽车部件股份有限公司持股 39%，北京北汽光华汽车部件有限公司持股 10%	生产汽车座椅、汽车内饰产品、汽车仪表板、汽车电子零件等
Adient Automotive Components (M) Sdn.Bhd (马来西亚安道拓)	1983 年	无公开数据	Adient plc 持股 89%	制造汽车的座椅系统和汽车内饰件
Adient South Africa (Pty) Ltd (南非安道拓)	1995 年	无公开数据	Adient plc 持股 100%	制造汽车的座椅系统和汽车内饰件
Adient Slovakia s.r.o(斯洛伐克安道拓)	无公开数据	无公开数据	Adient plc 持股 100%	制造汽车的座椅系统和汽车内饰件

注：资料来源于国家企业信用信息公示系统、安道拓 2019 年年报、安道拓官网

安道拓 (Adient plc) 是由江森自控 (Johnson Controls) 在 2016 年将其旗下汽车座椅和内饰业务分拆成立的公司, 并于纽约证券交易所上市 (ADNT.NYSE)。江森自控 (Johnson Controls) 于 1885 年设立, 1965 年在纽约证券交易所上市 (JCI.NYSE), 1985 年进入汽车座椅领域。安道拓 (Adient plc) 主营业务为制造汽车的座椅系统和组件、仪表盘、地板控制台、门板、顶棚等汽车内饰件, 发行在外普通股 93,620,714 股 (资料来源:《Adient 2019 年年报》), 截至 2019 年 12 月 31 日, 主要股东及持股比例为: Blackrock Inc. 持股 11.28%、Hotchlis & Wiley Capital Management LLC 持股 8.74%、Blue Harbour Group, L.P. 持股 7.00%; Lyrical Asset Management LP 持股 5.46%; Davis Selected Advisers 持股 4.87% (资料来源: 纳斯达克证券交易市场网站: <https://www.nasdaq.com/market-activity/stocks/adnt/institutional-holdings>)。

安道拓是全球排名第一的汽车座椅供应商, 占据全球汽车座椅市场份额近三分之一 (资料来源: 安道拓公司网站, www.adient.com/about-us)。自 2015 年起, 公司与 Johnson Controls France S.A.S (现名为 Adient France S.A.S) 开始发生业

务。2017年起，公司将业务拓展至 Adient US LLC（美国安道拓）、Adient Interiors Ltd. & Co. KG 等公司。

2018年度，公司前五大客户新增安道拓（Adient），主要原因系公司当年来自法国安道拓的汽车座椅发泡模具销售金额有所增加，同时美国市场开拓亦取得显著成效，来自美国安道拓的销售金额大幅增加。报告期内，安道拓（Adient）均属于公司前十大客户（合并），公司与安道拓（Adient）的交易具有连续性和持续性。

3、客户与供应商重叠情况

报告期内，公司客户与供应商重叠的具体情况如下：

单位：万元

公司名称	年份	销售金额	主要销售内容	采购金额	主要采购内容
太仓汉腾贸易有限公司	2021年1-6月	1,906.78	汽车内外饰模具、汽车检具、自动化工装设备	2.93	打钉枪
	2020年度	2,573.75		21.48	
	2019年度	6,175.62		32.39	
	2018年度	4,251.98		19.94	
太仓汉腾机械科技有限公司	2021年1-6月	7.36	汽车内外饰模具	-	-
	2020年度	5.31		-	-
	2019年度	8.19		-	-
	2018年度	10.46		1.33	气囊
南京延锋安道拓汽车座椅零部件有限公司	2021年1-6月	11.38	汽车内外饰模具、汽车检具	-	-
	2020年度	82.08		-	-
	2019年度	90.80		-	-
	2018年度	504.31		1.73	辅助材料
欧拓(重庆)防音配件有限公司	2021年1-6月	-	-	-	-
	2020年度	1,997.01	汽车内外饰模具、汽车检具、自动化工装设备	-	试模材料
	2019年度	179.45		9.44	试模材料、零星加工费
	2018年度	1,088.87		-	-
上海申模模	2021年1-6月	-		-	-

公司名称	年份	销售金额	主要销售内容	采购金额	主要采购内容
具制造有限公司	2020 年度	124.94	汽车检具	0.55	检具认证费
	2019 年度	161.86		1.13	
	2018 年度	628.13		0.91	
上海交通大学	2021 年 1-6 月	-	-	-	-
	2020 年度	-	-	-	-
	2019 年度	-	-	-	-
	2018 年度	1.29	碳纤试制模具	1.36	技术服务费
南通恒侣能源科技有限公司	2021 年 1-6 月	-	-	-	-
	2020 年度	-	-	-	-
	2019 年度	21.37	自动化工装设备	2,369.26	固定资产、存货
	2018 年度	-	-	-	-
南通易通精工制造有限公司	2021 年 1-6 月	-	-	99.84	包装材料
	2020 年度	-	-	-	-
	2019 年度	-	-	279.66	-
	2018 年度	0.51	零星加工	287.66	包装材料
Autoneum CZ s.r.o.	2021 年 1-6 月	-	-	-	-
	2020 年度	438.22	汽车内外饰件模具、自动化工装设备	9.31	修模费
	2019 年度	20.21	汽车内外饰件模具	-	-
	2018 年度	74.73	汽车内外饰件模具	-	-
MECMAS Industrie SAS	2021 年 1-6 月	-	-	-	-
	2020 年度	186.40	自动化工装设备	7.17	采购气囊
	2019 年度	-	-	-	-
	2018 年度	-	-	-	-

报告期内，公司客户与供应商重叠共有 10 家，不存在客户与竞争对手重叠的情形。公司客户与供应商重叠的原因根据交易性质可划分为以下两类：

（1）向客户（供应商）零星采购（销售）的情形

1) 生产、试模或销售过程中向客户配套采购

报告期内，公司在少数产品生产、试模或销售过程中存在向客户配套采购零星配件、试模材料或其他服务的情形；该等情形下向客户的采购金额通常较小，涉及的客户包括太仓汉腾贸易有限公司、太仓汉腾机械科技有限公司、南京延锋安道拓汽车座椅零部件有限公司、欧拓（重庆）防音配件有限公司、上海申模模具制造有限公司。

报告期内，公司向上海申模模具制造有限公司（以下简称“上海申模”）销售的少量汽车检具需经资质认证，相关检具认证费系发行人产品经上海申模认证后支付的款项；报告期内，公司向上海申模采购的检具认证金额分别为 0.91 万元、1.13 万元、0.55 万元和 0.00 万元，金额较小。除上述业务及相关交易产生的资金往来外，报告期内公司与上海申模不存在其他资金、业务往来，亦不存在无真实交易背景的资金拆借行为。

2) 其他情形

2018 年度，公司向上海交通大学提供碳纤模具试制品，销售金额为 1.29 万元；同年，公司基于产品开发需要，与上海交通大学签订《技术服务合同》，由其对 BX726 发泡生产线提供数模及受力分析服务，采购金额为 1.36 万元。

2018 年度，公司向供应商南通易通精工制造有限公司提供了零星加工服务，实现销售收入 0.51 万元，金额较小且具有一定偶发性。

综上，报告期内公司向客户零星采购金额以及向供应商零星销售金额较小，相关交易真实发生，具有合理性和必要性。

(2) 向恒侣科技同时销售及采购的情形

2019 年度，公司存在向南通恒侣能源科技有限公司（以下简称“恒侣科技”）销售产品，同时向恒侣科技采购固定资产及少量存货的情形，具体交易情况、合理性和必要性如下：

1) 交易内容

① 资产购买情况

2019 年 8 月 8 日，公司与恒侣科技签订了《采购合同》，约定公司向恒侣

科技购买与新能源电池箱体有关的生产设备及部分存货(以下简称“目标资产”), 交易价格以收购的恒侣科技相关资产原值, 考虑购买时点账面价值及成新率为依据并经双方协商确定, 合同金额(含税)为 2,709.30 万元(实际资产交割后, 公司对少数存在质量问题的资产进行了退货处理); 发行人聘请银信资产评估有限公司对上述资产进行评估并出具银信评报字[2020]沪第 0752 号《评估报告》, 评估报告显示目标资产截至 2019 年 8 月 8 日的账面价值 2,940.25 万元, 评估价值为 2,760.09 万元; 其中生产设备评估价值为 2,568.87 万元, 与公司生产设备购买价格(2,518.08 万元, 含税)的差异率为 2.02%。

报告期内, 公司与恒侣科技的合作较少。2019 年上半年, 公司向恒侣科技销售焊接工装夹具等产品, 全年实现销售收入 21.37 万元, 金额较小且具有一定偶发性。除上述交易外, 报告期内公司与恒侣科技不存在其他销售情形。

公司向恒侣科技采购的固定资产及存货主要用于汽车零部件的生产与制造, 固定资产采购金额为 2,228.38 万元, 存货金额为 140.88 万元; 其中相关存货均已投入使用, 固定资产均处于正常使用状态。主要固定资产来源及用途、设备原值、折旧金额和计提标准、折旧年限和使用年限, 采购时成新率情况如下:

单位：万元、台

序号	设备名称	恒侣科技设备外购来源及金额		发行人购买 日成新率	数量	发行人 入账价 值	折旧 金额	折旧 年限	已使用 年限	主要用途
		外购原值	厂商名称							
1	龙门式搅拌摩擦焊设备	613.04	北京赛福斯特技术有限公司、哈玛科技（上海）有限公司	92.60%	5	465.58	58.97	10	1.25	电池箱体底板及总成焊接
2	铝合金底托自动生产线及配套系统	1,215.52	南京英尼格玛工业自动化技术有限公司	97.00%	1	973.45	123.31	10	1.25	配合龙门式搅拌摩擦焊设备实现自动化生产，帮助产品实现移栽、搬运和翻转等动作
3	数控加工中心	245.52	佛山金御数控机械实业有限公司	93.25%	4	185.93	23.55	10	1.25	用于电池箱体零部件的外形、孔位尺寸加工
4	铝型材加工中心	111.38	佛山金御数控机械实业有限公司	96.00%	4	85.58	10.84	10	1.25	用于挤压型材的外形、孔位尺寸加工
5	双头加工中心	68.97	佛山金御数控机械实业有限公司	95.00%	1	52.99	注 1	注 1	注 1	用于电池箱体零部件的外形、孔位尺寸加工
6	立式加工中心	40.52	南通国盛智能科技集团股份有限公司	98.00%	2	32.41	4.11	10	1.25	用于电池箱体零部件的外形、孔位尺寸加工
7	总成拼焊工装	34.61	南京英尼格玛工业自动化技术有限公司	87.00%	1	30.63	4.85	10	1.17	用于电池箱体零部件整体拼装，保证箱体外形尺寸及装配孔的位置度等
8	搅拌摩擦焊反面工装	33.62	南京英尼格玛工业自动化技术有限公司	87.00%	1	29.75	4.39	10	1.17	用于电池箱体底板拼装后搅拌摩擦焊
9	搅拌摩擦焊正面工装	33.62	南京英尼格玛工业自动化技术有限公司	87.00%	1	29.75	3.69	10	1.17	用于电池箱体底板拼装后搅拌摩擦焊

序号	设备名称	恒倡科技设备外购来源及金额		发行人购买 日成新率	数量	发行人 入账价 值	折旧 金额	折旧 年限	已使用 年限	主要用途
		外购原值	厂商名称							
10	焊机-MIG	24.24	上海燃信焊接技术有限公司	96.04%	14	19.16	3.17	5	1.25	用于电池箱体辅件焊接
11	交直流数字专用焊机	22.66	上海燃信焊接技术有限公司	93.86%	24	17.34	4.39	5	1.25	用于电池箱体结构焊接
12	数字双脉冲保护焊机	18.97	上海燃信焊接技术有限公司	95.00%	8	14.57	3.69	5	1.25	用于电池箱体结构焊接
13	永磁变频双螺杆空气压缩机	16.98	南通旭威机电设备有限公司	92.00%	1	12.51	3.17	5	1.25	提供车间设备压缩空气
14	气密性检测仪	14.80	合肥佳智自动化科技有限公司	95.53%	5	10.46	2.65	5	1.25	用于电池箱体气密检测
15	配电柜	15.59	江苏泰普电力设备有限公司	94.00%	1	9.18	1.53	3	1.25	提供生产设备动力
16	焊接工作平台	12.07	上海元业实业有限公司	88.00%	1	7.97	1.28	5	1.25	用于电池箱体整体焊接，保证箱体平面度
17	电动单梁起重机	9.31	河南省矿山起重机有限公司	94.00%	1	7.04	0.89	10	1.25	用于电池箱体、工装等吊装及转运
18	气动铆接枪	7.80	上海骏格机械科技有限公司	96.00%	4	6.04	0.91	5	1.25	用于电池箱体拉铆钉装配
19	光纤激光打标机	7.66	浙江嘉泰激光科技股份有限公司	93.48%	2	5.07	1.28	5	1.25	用于追溯编码打印
20	其他设备	276.18	宁波北仑鑫隆春机电设备有限公司、无锡臻善汽车科技有限公司、南通金恒通讯科技有限公司等	89.14%	172	232.95	36.99	3-10	0.92-1.25	辅助生产设备及办公设备
小计		2,823.06	-	-	253	2,228.38	293.66	-	-	-

注 1：因设备质量问题，公司购买的双头加工中心已于 2020 年上半年退回至恒倡科技；

注 2：发行人购买日成新率数据取自银信资产评估有限公司出具的《资产评估报告》。

由上表可知，上述设备成新率较高，发行人与恒侣科技进行价格谈判时，主要以其资产原值结合成新率，并考虑资产账面价值为定价基础协商确定。由于恒侣科技上述设备均为外购取得，保荐机构取得了恒侣科技购买上述资产的合同、发票等资料，与其购买日恒侣科技账面的设备入账价值进行比对，检查确认不存在异常情形，并选取部分大型设备与爱采购（www.b2b.baidu.com）、阿里巴巴（www.1688.com）等公开市场报价进行比对；对于部分设备具有定制化属性，无法取得同类公开市场报价的，则通过向南京英尼格玛工业自动化技术有限公司等设备生产厂商询价的方式进行核查。

综上所述，发行人向恒侣科技采购的生产设备初始来源为恒侣科技外购取得，使用年限较短、成新率较高，设备原值与市场价格基本相仿，不存在异常情形。双方以上述资产的账面价值为基础协商后确定具体购买价格，发行人实际采购价格略低于恒侣科技账面价值及评估值，具有合理性。

由于恒侣科技成立时间较短，内部管理不健全，未对其产能利用率情况进行评价。而发行人相关生产线于2019年第四季度安装调试完毕，受2020年上半年疫情影响，开工率也相对较低，故采购前后设备的产能利用率不具备可比性。发行人收购恒侣科技相关资产后，通过自身在汽车行已经经营多年的口碑及渠道积极开拓市场，与国轩高科（002074.SZ）、小康股份（601127.SH）、芜湖奇达动力电池系统有限公司、幂能（合肥）动力技术有限公司和上海舟之航电池有限公司等多个公司达成合作关系，累计实现收入超过2,500万元，截至2021年6月末在手订单超过1,800万元，能够为公司未来业绩发展起到积极的作用。

公司向恒侣科技采购的相关固定资产和存货不存在抵押、质押或其他权利限制情形，亦不存在纠纷或潜在纠纷。

②发行人收购恒侣科技相关资产不构成《企业会计准则》相关规定的业务合并情形

公司根据自身业务发展需要，收购了恒侣科技与电池箱体生产相关的生产设备及部分存货，并公开招聘了部分具有相关生产经验的一线生产人员，上述业务由公司工程五、六部负责人顾志伟分管，并委派工程六部副经理杜邵权具体负责。

根据统计,截至招股说明书签署日,公司共有 19 名员工曾有恒侣科技工作经历,人数较少,但均为公开招聘的基础操作工人,不涉及前任恒侣科技董事、高管及核心技术人员。

除购买恒侣科技前述资产以外,发行人未予承接其债权债务、客户关系、技术资源等。购买日,公司收购恒侣科技相关资产的总资产公允价值 2,677.27 万元与其可辨认资产公允价值 2,760.09 万元差异率较小,属于《企业会计准则解释第 13 号》中“通过集中性测试”以及“应判断为不构成业务”的情形。

因此,公司自身具备电池箱体的核心加工和焊接技术,拥有掌握电池箱体结构设计、批量化生产零部件、加工和焊接及自动化生产线生产调试的核心人才,收购的生产设备及部分存货不具备实质的加工处理过程。实际业务开拓时,公司利用自身在汽车行业从业多年的行业口碑,独立开拓了国轩高科(002074.SZ)、小康股份(601127.SH)、幂能(合肥)动力技术有限公司、芜湖奇达动力电池系统有限公司和上海舟之航电池有限公司等客户,与恒侣科技主要客户并不重叠。因此,发行人收购恒侣科技相关资产行为不属于《企业会计准则》及相关规定下应当构成业务合并的情形,发行人作为资产收购的会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

2) 交易合理性和必要性

2019 年度,公司存在与恒侣科技同时销售和采购的情形;其中,公司向恒侣科技存在销售的原因系双方均地处江苏省如皋市,公司作为当地企业具有较强的知名度,恒侣科技向公司提出合作意向和具体采购需求后,公司根据需求生产并实现销售,属于正常销售往来行为。

公司向恒侣科技采购固定资产及部分存货的原因为:近年来,公司以模具业务为基础延伸开发了汽车检具、自动化工装设备业务,“模、检、工”一体化配套服务能力不断增强;但与同行业上市公司相比,公司较少涉及下游汽车零部件,定制化的模具及配套产品与汽车零部件相比缺乏一定规模效益;另一方面,随着近年来全球宏观经济增速放缓以及汽车行业持续下行,公司旨在开拓新产品、新业务以提供新的增长动力。基于对新能源汽车行业的看好,公司 2019 年以来持续探索通过内生或外延的方式进一步深入新能源汽车领域的机会。2019 年 7 月,

公司对受下游客户回款不及时导致资金链断裂且有意出售资产的南通恒侣能源科技有限公司进行了接触和实地考察，并于 2019 年 8 月 8 日与恒侣科技签订了《采购合同》。

公司向恒侣科技采购的存货中部分系恒侣科技生产，金额为 49.41 万元；除此之外，公司向恒侣科技采购的固定资产及其他存货不属于恒侣科技生产的产品。公司采购恒侣科技生产的产品原因为：由于恒侣科技资金周转困难，缺乏继续生产经营的流动资金，恒侣科技在与公司在达成资产出售意向后不再继续经营，为避免资产交割带来的客户潜在纠纷，双方协商在收购恒侣科技上述资产后，由公司完成尚未发货的少量尾单业务，由此存在少量采购恒侣科技生产的存货情形。

根据银信资产评估有限公司出具的《评估报告》(银信评报字[2020]沪第 0752 号)，目标资产截至 2019 年 8 月 8 日的账面价值 2,940.25 万元，评估价值为 2,760.09 万元，评估价值与公司购买价格 2,677.27 万元较为接近。因此，公司向恒侣科技购买目标资产的定价公允、合理，不存在损害公司股东利益的情形。

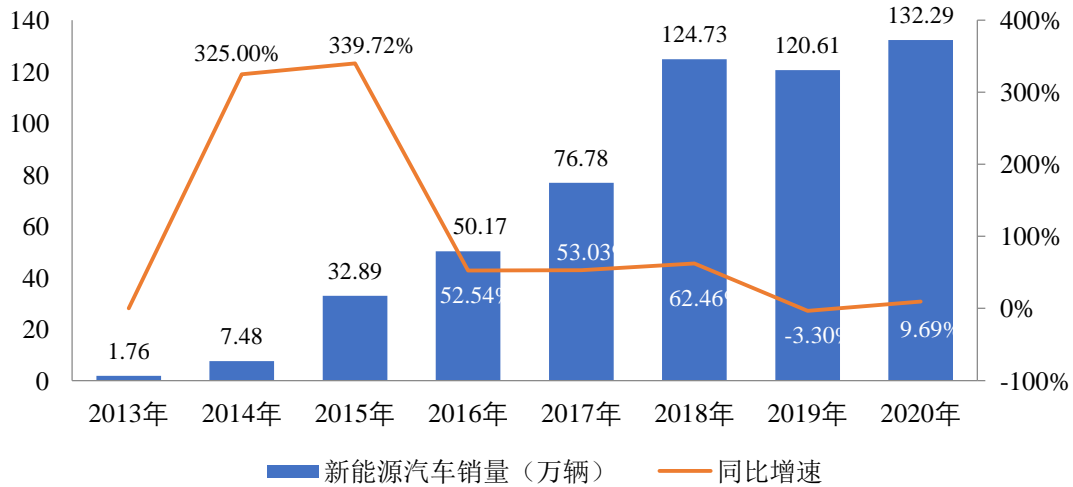
公司收购恒侣科技电池箱体生产相关的生产设备及部分存货具有必要性，具体如下：

① 新能源行业系国家定位的战略新兴产业，未来发展前景良好

根据《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》，新能源汽车产业属于“战略性新兴产业”，受到国家政策的大力支持。

受新能源汽车补贴退坡等因素影响，我国新能源汽车 2019 年销量同比呈下降趋势；2020 年上半年，受新冠肺炎疫情影响，我国新能源汽车销量大幅下滑。在此背景下，2020 年 4 月，四部委发布了《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，旨在延长补贴期限，平缓补贴退坡力度和节奏。2020 年 11 月，国务院办公厅印发《新能源汽车产业发展规划（2021-2035）》，提出到 2025 年，新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的 20% 左右；根据中国汽车工业协会数据统计显示，2020 年我国汽车总销量为 2,526.76 万台，其中新能源汽

车销量仅占总销量的 5.24%。因此从产业政策来看，我国新能源汽车产业依然具有广阔的增长空间。



数据来源：Wind，中国汽车工业协会

2020年受新冠肺炎疫情影响下，我国新能源汽车销量依然较2018年、2019年有所上升，达到132.29万台，显示出新能源汽车行业良好的发展趋势。2021年1-6月，我国新能源汽车产销分别完成128.40万辆和120.57万辆，同比分别增长2.24倍和2.07倍。

因此，动力电池作为新能源汽车的关键零部件，具有广阔的市场空间。随着我国各级政府部门陆续出台的一系列政策支持，在有利的市场及政策环境的驱动下，公司积极开展对新能源汽车产业的布局，利用自身在汽车行业多年来积累的渠道优势和市场口碑，快速切入新能源汽车电池箱体领域。

②新增新能源电池箱体业务能够优化发行人产品结构、增强抗风险能力，为长远发展提供新的增长动力

收购恒侣科技相关资产前，公司主营业务为模具、汽车检具及自动化工装设备的研发、生产和销售。其中，公司模具、汽车检具及自动化工装设备主要系为下游汽车整车厂及零部件供应商开发新车型及对现有车型改款而设计和定制，大多数产品属于不可沿用产品；通常而言，一款车型的单一零部件仅需购买1-3套汽车内外饰模具用于生产，并配套检具、自动化工装设备用于检验和生产。与新能源电池箱体相比，虽然公司模、检、工产品的定制化程度及毛利率均相对较高，但对同款车型无法实现持续供应的规模化效应。

公司以模具业务为基础，延伸开发了汽车检具、自动化工装设备，报告期内汽车检具、自动化工装设备销售收入占主营业务收入的比例分别为 23.18%、23.66%、29.41%和 30.65%，呈持续增长态势，为公司经营业绩起到了积极的作用。切入新能源电池箱体业务后，公司根据客户车型、动力电池款式需求，设计并试制具体产品并得到客户认可后，即可根据客户该款车型的生产计划进行批量式、持续化的供应，能够有效优化公司现有产品结构，抵御经营风险，为公司长远发展提供新的增长动力。

③收购恒侣科技相关资产使公司能够迅速切入新能源电池行业领域

公司主营业务模具、汽车检具及自动化工装设备须根据客户技术参数进行定制化设计，并在生产过程中涉及大量的精密加工、焊接和装配、安装调试等技术工艺。上述技术工艺与新能源电池箱体生产过程中的工艺难点铝制部件的精密加工和焊接技术具有一定共性。

虽然公司具备相关电池箱体业务的工艺技术和人员团队，但是开展该新业务领域，需要对整体业务进行评估、规划生产用地、采购各项设备、生产线建设及调试等，整体建设及试生产周期较长，具有一定不确定性。而通过直接购买恒侣科技已经正常生产运行的相关资产，能够缩短公司各项资产采购、安装调试及试生产的时间，降低试错成本，从而加快公司切入新能源行业的步伐。

除此之外，恒侣科技相关资产主要系使用年限不足 1.5 年、成新率较高的生产设备，公司实际购买该等资产的整体对价略低于其购买日的账面价值和评估价值，一定程度上亦能够节约相关投资成本。

④公司电池箱体业务开展已有明显起色，能够为未来业绩起到积极的作用

公司收购的相关资产于 2019 年第四季度安装调试完毕并投入生产，虽然 2020 年新冠疫情对下游新能源汽车行业产生了较大负面影响，导致公司业务开展有所滞后，但随着国内新冠肺炎疫情好转，公司电池箱体业务已有明显起色。与此同时，凭借在汽车行业多年经营积累的口碑及市场渠道，公司已与国轩高科（002074.SZ）、小康股份（601127.SH）、芜湖奇达动力电池系统有限公司（奇

瑞汽车子公司)等多个客户达成了合作关系。截至2021年6月末,公司该类业务在手订单超过1,800万元,体现了公司新能源电池箱体业务良好的发展前景。

综上所述,收购恒侣科技相关资产系公司看好新能源汽车行业发展前景,向新能源汽车产业链下游的进一步延伸,能够使得公司迅速切入新能源汽车零部件领域,优化现有产品结构、增强抗风险能力,能够为公司长远发展提供新的增长动力,具有必要性。

3) 恒侣科技基本情况及主营业务介绍

截至本招股说明书签署日,恒侣科技基本情况如下:

企业名称	南通恒侣能源科技有限公司
类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
法定代表人	朱建云
注册资本	2,000万元人民币
成立日期	2018年5月18日
住所	如皋市城南街道办事处桃北村18组
经营范围	新能源产品的技术研究;混合动力电池组包托盘的研发、生产、销售;热能管理系统结构件的研发、生产、销售。(以上生产项目必须符合国家产业政策)(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)
股权结构	朱建云持有70%股权、宋斌持有30%股权

发行人收购恒侣科技资产前,恒侣科技作为上海联谊汽车零部件有限公司南通生产基地,主营业务为新能源汽车电池箱体的研发、生产与销售,主要产品为新能源汽车电池箱体。恒侣科技及其拥有的机器设备可以实现钨极氩弧焊接、冷金属过渡焊接、搅拌摩擦焊接等关键生产工艺和批量式、标准化生产电池箱体的能力,产品良品率较高。发行人收购恒侣科技资产后至本招股说明书签署日,恒侣科技已不再实际生产经营,目前主要处于债权收回及债务清偿状态。

根据保荐机构对恒侣科技实际控制人朱建云及股东宋斌的访谈了解,发行人收购恒侣科技相关资产后,恒侣科技已不再实际生产经营,发行人未予收购的恒侣科技剩余资产主要为与新能源电池箱体生产不直接相关的存货及备件。截至本招股说明书签署日,恒侣科技已成立清算组,处于剩余资产处置及债权债务清理

阶段，未被发行人收购资产已进行变卖处置。

2019年7月末，恒侣科技在册员工为51名。截至本招股说明书签署日，除朱建云本人及1名员工仍在恒侣科技负责债权债务清理及清算工作外，其余员工均已离职。

根据浙商证券行业研究报告显示，新能源汽车电池箱体在2020年市场规模将达到近100亿元，市场规模较大；由于恒侣科技成立时间相对较短且尚处于市场开拓初期，产品市场份额较小，不属于其细分行业（新能源汽车电池箱体）的龙头或领先企业。

4) 关联关系或其他利益安排情况

恒侣科技与公司及其关联方、其他主要客户或供应商之间不存在委托持股、关联关系或其他利益安排，公司及恒侣科技出具承诺如下：

公司及全体董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员承诺：“恒侣科技及全体股东与本公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方、主要客户和供应商之间不存在委托持股、代持股等关联关系或其他利益安排，与本公司按公允价格开展业务，不存在无交易背景下的资金往来”。

恒侣科技承诺：“本公司及全体股东与超达装备控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方、主要客户和供应商之间不存在委托持股、代持股等关联关系或其他利益安排，与超达装备按公允价格开展业务，不存在无交易背景下的资金往来”。

恒侣科技实际控制人朱建云、主要股东宋斌承诺：“本人及本人直系亲属与超达装备及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方、主要客户和供应商之间不存在委托持股、代持股等关联关系或其他利益安排，恒侣科技与超达装备按公允价格开展业务，不存在无交易背景下的资金往来”。

5) 报告期内发行人新能源电池箱体业务开展情况

自公司2019年下半年从事新能源电池箱体业务（即汽车零部件业务）以来，公司该类业务营业收入、毛利、毛利率情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度
营业收入(万元)	1,105.28	832.00	641.36
其中:			
国轩高科	1,101.64	783.40	641.12
赛科利(南京)汽车模具技术应用有限公司	-	36.44	-
一汽大众	3.32	-	-
其他	0.32	12.16	0.24
毛利(万元)	-34.79	-79.40	-30.01
毛利率	-3.15%	-9.54%	-4.68%

注:其他包括幂能(合肥)动力技术有限公司、芜湖奇达动力电池系统有限公司和上海舟之航电池有限公司。

公司汽车零部件业务于2019年第四季度正式投产,受市场开拓初期影响,公司该类业务规模较小、固定成本较高,2019年度营业收入为641.36万元,毛利率为-4.68%;由于电池箱体业务规模与下游新能源汽车产量直接相关,受2020年上半年新冠肺炎疫情疫情影响,我国2020年1-6月新能源汽车产、销量较上年同期分别下降36.5%、37.4%,公司该类业务亦受到较大影响,2020年全年实现销售收入832.00万元,毛利率为-9.54%。2021年1-6月,发行人电池箱体收入规模较上年同期大幅提升,毛利率受行业状况及疫情影响为负,但已较上年有所回升。

报告期内,公司采购的恒侣科技固定资产及存货生产的电池箱体应用的整车厂及对应车型收入情况如下:

单位:万元

应用的具体整车厂	车型	2021年1-6月	2020年度	2019年度
奇瑞汽车	小蚂蚁 151、201、201及 Q22	726.03	776.83	541.28
江淮汽车	IEVS4、A0	0.32	41.05	0.24
吉利汽车	嘉际	375.60	10.18	-
威马	48v	-	3.85	-
新龙马	启腾 M70	-	0.09	99.84
一汽大众	相关技术服务	3.32	-	-

应用的具体整车厂	车型	2021年1-6月	2020年度	2019年度
合计	-	1,105.28	832.00	641.36

随着公司产品质量逐步获得客户认可以及下游新能源汽车行业的复苏,公司新能源电池箱体业务已有明显好转,截至2021年6月末,公司该类业务在手订单金额(含税)超过1,800万元。

报告期内,公司汽车零部件业务主要客户为国轩高科,基本情况如下:

客户名称	客户基本情况
国轩高科	国轩高科成立于1995年1月,于2015年在深交所上市(002074.SZ),第一大股东为南京国轩控股集团有限公司,实际控制人为李缜。国轩高科是国内最早从事新能源汽车动力锂离子电池自主研发、生产和销售的企业之一,产品包括动力锂离子电池组产品、单体锂离子电池(电芯)、动力锂电池正极材料等。

注:除国轩高科外,发行人已进入重庆金康(小康股份子公司,601127.SH)、芜湖奇达动力电池系统有限公司(奇瑞汽车股份有限公司子公司)、幂能(合肥)动力技术有限公司和上海舟之航电池有限公司等公司的供应商名录并签署销售合同。

6) 发行人收购恒侣科技资产具备商业实质

新能源电池箱体的核心要素为根据客户车型及生产计划,设计出符合客户质量需求的样式、规格,并选取符合质量标准材料组合进行生产,具体生产工艺难点为铝制部件的精密加工和焊接技术。

收购恒侣科技相关资产前,公司主营业务为模具、汽车检具及自动化工装设备的研发、生产和销售,上述产品生产过程中均需根据客户车型进行定制化设计,并在具体生产过程中涉及大量的精密加工、焊接和装配、调试等工艺。随着新能源汽车行业的快速发展,公司积极探索新能源汽车产业领域的机会,在原有业务的基础上针对新能源汽车车型开发模具、模具、自动化工装产品,产品已直接或间接应用于特斯拉、蔚来、比亚迪、吉利等新能源整车厂商。

在长期生产经营过程中,公司积累了大量的研发设计人才,加工、焊接、装配、调试等工艺的熟练员工,与生产、设计等相关的专利技术,以及与新能源汽车厂商或知名一级零部件制造商的业务合作经验,公司现有的人才团队,业务经验、技术储备能够满足新能源电池箱体的生产要求。

①发行人为开展新能源电池箱体业务配备的人员情况

收购恒侣科技相关资产后，公司将新能源电池箱体业务纳入工程六部进行管理，由公司工程五、六部负责人顾志伟分管，工程六部副经理杜邵权进行直接管理。除与其他生产部门共用的研发、技术和设计部门外，公司为新能源电池箱体业务在公司内部配备的关键员工及工作经历情况如下：

顾志伟，2007年7月加入公司后历任超达机械设计员、设计主管、项目部经理、总经理助理、监事会主席、工程五部和六部经理，对工装设备生产线、表皮代加工具有丰富设计、生产和管理经验；

杜邵权，2014年加入公司后先后担任公司质检管理人员、总经理办公室主任，现任电池箱体业务经理，曾负责主导公司ISO9001、IATF16949质量管理体系运作，熟悉批量化生产工艺流程及质量管控工作，目前总体负责电池箱体业务的管理和质量工作；

薛红军，焊接高级工程师，对焊接工艺拥有着较为丰富的实践理解，目前负责电池箱体焊接工艺和焊接参数的制定。

王东生，曾在佛吉亚（长春）汽车部件系统有限公司担任仪表板项目生产经理，具备汽车零部件量产管理经验，负责公司汽车内饰表皮加工、生产工作，现同时担任电池箱体项目质量经理并相应负责质量管理工作。

周晶晶，材料工程硕士，现担任电池箱体项目技术工程师，负责电池箱体前期结构设计开发及材料工作，对箱体的结构性能进行分析，并负责电池箱体自动化生产线的设计开发和生产调试。

庄博为，毕业于苏州大学机械系，现担任电池箱体项目技术工程师，负责与客户进行产品前期技术开发和交流、工模检的设计与生产、样品的设计与生产，对产品量产提供技术支持。

除上述关键员工（均为内部岗位调动）外，新能源电池箱体业务的一线生产人员也多为公司五、六部内部调配或外部公开招聘的具有基层生产经验的员工，公司具有开展新能源电池箱体业务的人员团队。

②发行人具备开展新能源电池箱体业务的技术储备

如前文所述，新能源电池箱体的核心要素为根据客户车型及生产计划，设计出符合客户质量需求的样式、规格，并选取符合质量标准材料组合进行生产，具体生产工艺难点为铝制部件的精密加工和焊接技术。

在收购恒侣科技资产前，公司主要产品模具、汽车检具及自动化工装设备均系根据客户的定制化需求进行设计和生产，主要生产环节包括了精密加工、焊接、装配和调试等各种工序。模具、汽车检具及自动化工装设备系客户为生产批量化零部件产品而投资的装备，因此公司在日常产品设计和生产过程中，亦能够接触不同零部件产品，了解零部件的设计和生产工艺。基于多年来持续的研发投入和技术积累，公司已形成了 128 项专利技术（包括 63 项发明专利），具备生产新能源电池箱体所需的设计研发能力及各项技术工艺。

③ 发行人深耕汽车行业多年，具有良好的口碑和客户渠道开拓市场

公司系国内领先的汽车内外饰模具供应商，在国内市场上，公司客户基本覆盖各大国际知名汽车内外饰企业在中国设立的独资或合资一级供应商以及大多数知名的本土汽车内外饰一级供应商，具备为汽车整车厂及汽车内外饰零部件供应商同步开发模具及其配套产品的能力，部分模具、汽车检具、自动化工装产品已直接或间接应用于特斯拉、蔚来、比亚迪、吉利等新能源整车厂商。

切入新能源电池箱体领域后，公司将利用现有业务渠道，进一步积极开拓新能源汽车行业市场。一方面，公司在与下游汽车内外饰零部件供应商或汽车整车厂的合作过程中，能够获取新能源汽车制造商及其电池业务的相关信息及发展动态，并凭借自身在行业内良好的服务口碑，与新能源汽车动力电池制造商建立联系；另一方面，公司下游客户包括长城汽车、比亚迪、江淮汽车等业务领域覆盖整车制造、内外饰零部件、动力总成等业务的综合性汽车企业，公司可通过其内外饰零部件业务向动力总成业务延伸，进而探索电池箱体业务机会。

④ 收购新能源电池箱体业务相关资产，符合公司战略意图和发展方向

公司以模具业务为基础，通过内生式发展延伸开发了汽车检具、自动化工装设备业务，为客户提供“模具、检具、自动化工装”整体解决方案的能力不断增强，报告期内汽车检具、自动化工装设备实现的销售收入占比持续增加。公司主

要产品模具、汽车检具及自动化工装设备均为根据客户需求定制化产品，属于技术密集和劳动密集行业。从其他汽车模具公司来看，天汽模、合力科技、威唐工业、宁波方正报告期内均涉足一定规模汽车零部件业务，而海泰科自 2019 年起也开始从事塑料零部件业务；与同行业上市公司相比，公司以定制化模具及配套产品为主的业务结构缺乏一定规模效益。2018 年度、2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月，同行业上市公司及海泰科、方正模具向下游汽车零部件业务延伸的情况如下：

单位：万元

公司名称及对应产品名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
天汽模 (冲压件)	42,009.74	60.97%	64,524.99	47.94%	67,164.41	30.97%	56,172.36	25.23%
合力科技 (铝合金部品)	-	-	25,937.86	42.94%	20,017.47	32.76%	20,885.00	34.26%
威唐工业 (冲压件)	11,630.49	37.33%	11,642.67	20.99%	8,108.01	20.11%	8,759.17	17.21%
海泰科 (塑料件)	4,896.68	16.71%	3,623.12	7.95%	45.17	0.13%	-	-
宁波方正 (塑料件及配件)	1,820.12	5.19%	1,945.57	3.02%	754.73	1.22%	775.93	1.42%

注：合力科技在半年报中未披露具体的收入构成信息。

另一方面，随着近年来全球宏观经济增速放缓、传统汽车行业下行以及新能源汽车行业的崛起，为进一步丰富产品结构以提供新的增长动力、抵御外部环境风险以及对新能源汽车行业的看好，公司自 2019 年以来持续探索深入新能源汽车领域的机会。通过收购恒侣科技相关资产，公司可以迅速切入新能源汽车零部件领域，帮助公司实现上述目的。

综上所述，公司具备开展新能源电池业务的相关人才和核心技术储备，能够利用现有业务渠道和良好的市场口碑，进一步积极开拓新能源汽车行业市场。通过收购恒侣科技相关资产，公司可以迅速切入新能源汽车电池业务领域，弥补公司主要以定制化产品为主、产品结构缺乏一定规模效益的短板，同时可以为公司长远发展提供新的增长动力、抵御外部环境风险，相关收购行为具备商业实质。

保荐机构认为：发行人报告期内存在客户与供应商重叠的情形，但不存在客

户与竞争对手重叠的情形。发行人客户与供应商重叠的原因根据交易性质可划分为两类，一是发行人向客户零星采购或供应商零星销售行为，其中主要系在少数产品生产、试模或销售过程中发行人向客户配套采购零星配件、试模材料或其他服务等情形；二是向南通恒倡能源科技有限公司同时销售和采购行为，其中销售金额较小，属于正常销售往来行为，采购系发行人旨在开拓新产品、进一步切入新能源汽车领域的资产购买行为。上述交易真实，具有合理性和必要性。

4、报告期各期对前五大客户的销售情况

报告期内，同一客户向公司的采购产品内容及毛利率变动主要受以下因素影响：

A.模具、检具及自动化工装设备属于客户的生产装备，采购频率不具有原材料类资产的规律性

公司的模具、检具及自动化工装设备等产品是客户生产、检测汽车内外饰件的重要装备，而非日常生产所需的原材料。由于大多数汽车内外饰件均属于不可沿用产品，在整车厂开发新车型及对现有车型改款时，通常需要重新设计绝大部分内外饰件；公司下游汽车零部件行业客户在承接整车厂新的汽车内外饰件项目订单时，需要相应采购新的模具等产品。因此，客户向公司采购模具等产品通常伴随着客户本身承接新项目而发生，其每年模具等产品的采购规模视其业务承接情况的不同而存在差异。

报告期内，公司与下游客户保持了良好的合作关系，但由于公司承接订单的情况、产品生产周期、客户验收周期等存在差异，最终体现在收入确认上，同一客户在不同年度向公司的采购内容及采购金额可能呈现一定的波动。

B.“模、检、工”一体化服务优势使公司对汽车零部件行业客户模具配套产品销售规模增长

公司具备为汽车零部件行业客户提供模具、汽车检具、自动化工装设备的一体化配套服务能力，客户可在采购模具的同时，配套采购汽车检具、自动化工装设备，从而扩大公司的业务规模。

报告期内，公司汽车检具、自动化工装设备实现的收入占主营业务收入的比例分别为 23.18%、23.66%、29.41%和 30.65%，呈现良好的增长趋势。

C.公司产能利用及生产排期情况对公司与同一客户的交易规模和毛利率产生一定影响

公司基本按照客户订单进行生产排期，由于公司不同时段订单规模存在波动，公司与客户洽谈订单时，综合考虑产品交期和公司的生产排期等因素决定产品报价。在产能利用充足、排期较紧时，公司会适当提高产品报价，或优先承接毛利率较高的客户订单；在产能利用相对宽裕时，公司会适当降低产品报价，以合理安排利用产能。上述因素导致公司与同一客户的交易规模或毛利率存在一定波动。

D.单件定制化产品的毛利率均存在一定差异

公司生产的模具及配套产品属于单件定制化产品，每件产品的技术复杂程度、设计制造难度、工艺成熟度等因素对其价格和成本均产生较大影响，最终体现在不同类型产品的毛利率存在一定波动。

E.对于大额项目订单，报价通常相对优惠

公司以模具业务为基础，延伸开发汽车检具、自动化工装设备等产品。对于客户同时采购某车型项目各类型产品的大额订单或集中配套采购订单，公司报价通常会给予一定优惠，从而对订单产品毛利率产生一定影响，进而影响单件产品毛利率。

F.汇率波动及原材料、人工成本波动对毛利率产生一定影响

报告期内，公司国外销售收入占同期主营业务收入的比例接近 50%。由于公司外销大部分以欧元、美元结算，汇率波动对公司向部分客户实现的外销收入毛利率产生一定影响。同时，由于模具行业属于技术、资金、人才密集行业，公司产品成本中直接材料和直接人工的占比较高，原材料和人工成本的波动对各客户的毛利率产生一定影响。

报告期内，公司向五大客户销售的产品类型、价格、成本、销售金额以及占比情况具体如下：

(1) 佩尔哲 (HP Pelzer)

万元、万元/套

2021年1-6月					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	22.77	16.26	1,570.85	7.20%	28.57%
汽车检具	4.20	2.37	226.85	1.04%	43.50%
自动化工装设备	4.15	2.92	186.92	0.86%	29.77%
合计	11.81	8.22	1,984.62	9.10%	30.39%
2020年度					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	28.82	21.47	2,132.58	4.72%	25.50%
汽车检具	5.11	3.10	342.30	0.76%	39.28%
自动化工装设备	6.08	4.54	346.75	0.77%	25.40%
合计	14.25	10.38	2,821.63	6.25%	27.16%
2019年度					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	37.01	27.23	4,958.92	11.08%	26.41%
汽车检具	4.42	2.86	512.56	1.15%	35.36%
自动化工装设备	7.10	4.74	823.31	1.84%	33.21%
合计	17.20	12.38	6,294.79	14.07%	28.03%
2018年度					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	27.92	17.96	4,160.40	8.78%	35.67%
汽车检具	4.38	2.98	486.46	1.03%	32.07%
自动化工装设备	6.14	3.82	515.43	1.09%	37.72%
合计	15.46	9.96	5,162.29	10.90%	35.54%

报告期内，公司与佩尔哲保持着良好稳定的合作关系，对佩尔哲的销售金额分别为 5,162.29 万元、6,294.79 万元、2,821.63 万元及 1,984.62 万元，占营业收入比例分别为 10.90%、14.07%、6.25% 和 9.10%，毛利率分别为 35.54%、28.03%、27.16% 和 30.39%。

报告期内，佩尔哲主要向公司采购汽车内外饰模具中的软饰件及外饰件模具，配套采购汽车内外饰及总成检具（汽车检具类）、水切割及冷却托架和非标工装设备（自动化工装设备类）等，采购内容未发生重大变化。

2018 年度，公司对佩尔哲销售金额有所增长，主要系佩尔哲在华合资公司佩尔哲汽车内饰系统（太仓）有限公司加大了向公司汽车内外饰模具及配套产品的采购规模。公司当年产能相对饱和，优先承接了部分毛利率较高的产品订单，因此当年对佩尔哲毛利率有所提高。

2019 年度，公司对佩尔哲的销售金额大幅增加，主要系公司凭借着良好的产品质量及“模、检、工”一体化配套服务能力，与佩尔哲合作关系日益紧密，当年来自佩尔哲在中国设立的国外采购窗口太仓汉腾贸易有限公司（以下简称“太仓汉腾”）销售金额增幅较大，对太仓汉腾的销售金额由 2018 年度 4,251.98 万元上升至 6,175.62 万元。公司当年来自太仓汉腾的大额订单较多且整体模具单价较高，公司综合考虑以往合作关系、产能利用情况等因素，采取了较有竞争力的报价，导致公司对佩尔哲当年毛利率降幅较大。

2020 年度，公司对佩尔哲的销售金额及占营业收入比例降幅较大，销售金额较上年减少 3,473.16 万元，主要原因系公司报告期内对佩尔哲销售金额主要来自太仓汉腾，太仓汉腾系主要供货至佩尔哲在国外设立的分/子公司或工厂的采购窗口；由于 2020 年国外新冠肺炎疫情未能有效缓解，新冠肺炎疫情对主要欧美国家生产经营的影响相较于国内更大，进而使得佩尔哲在国外设立的分/子公司或工厂对公司产品需求有所减少，导致公司对太仓汉腾的销售金额由上年 6,175.62 万元下降至 2,573.75 万元，降幅较大。

2021 年 1-6 月，公司对佩尔哲的销售金额较上年同期有所上升，主要原因系公司上年同期对佩尔哲销售规模较低，且发行人当期加强了与佩尔哲的合作及服务，承接并供应了多个订单，对佩尔哲国内子公司太仓汉腾销售模具的收入增幅较大所致。

（2）欧拓（Autoneum）

万元、万元/套

2021 年 1-6 月

项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	38.31	29.82	344.76	1.58%	22.15%
汽车检具	10.00	6.55	50.00	0.23%	34.45%
自动化工装设备	3.13	2.51	21.90	0.10%	19.64%
合计	19.84	15.18	416.65	1.91%	23.49%
2020 年度					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	23.70	15.01	3,626.75	8.03%	36.68%
汽车检具	4.42	3.06	345.06	0.76%	30.93%
自动化工装设备	5.42	3.72	433.65	0.96%	31.37%
合计	14.17	9.11	4,405.46	9.75%	35.70%
2019 年度					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	37.06	21.28	3,409.12	7.62%	42.58%
汽车检具	10.23	6.21	368.19	0.82%	39.24%
自动化工装设备	10.42	5.06	708.67	1.58%	51.41%
合计	22.89	12.89	4,485.98	10.03%	43.70%
2018 年度					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	40.34	23.40	5,445.77	11.50%	42.00%
汽车检具	6.31	3.65	555.38	1.17%	42.13%
自动化工装设备	9.27	5.41	1,056.25	2.23%	41.65%
合计	20.94	12.16	7,057.39	14.90%	41.96%

报告期内，公司与欧拓保持着良好稳定的合作关系，对欧拓的销售金额分别为 7,057.39 万元、4,485.98 万元、4,405.46 万元及 416.65 万元，占营业收入比例分别为 14.90%、10.03%、9.75% 和 1.91%，毛利率分别为 41.96%、43.70%、35.70% 和 23.49%。报告期内，欧拓主要向公司采购汽车内外饰模具中的软饰件及外饰件模具，配套采购汽车内外饰及总成检具（汽车检具类）、水切割及冷却托架和非标工装设备（自动化工装设备类）等，采购内容未发生重大变化。

2018 年度，公司对欧拓的销售金额增长较快，主要原因为欧拓在华独资公司欧拓（重庆）防音配件有限公司以及美国欧拓、墨西哥欧拓等欧拓境外公司承接了宝马、奔驰、福特、沃尔沃、捷豹等整车业务订单，大幅增加了对公司地毯、轮罩、前围等模具及配套工装设备产品采购，导致公司对欧拓的模具及自动化工装设备销售金额有所增加。随着与欧拓合作关系逐步深入，公司当年来自欧拓的大额订单较多，在承接该类订单时对模具配套产品价格给予一定优惠，因此汽车检具及自动化工装设备毛利率有所下降。

2019 年度，公司来自欧拓模具、汽车检具及自动化工装设备销售金额均有所下降，主要原因为：一是受中美贸易摩擦影响，公司当年来自美国欧拓销售金额大幅下降；二是受下游宝马、奔驰、路虎等整车厂订单减少的影响，欧拓对公司模具及配套产品的需求有所减少，公司来自瑞士欧拓、欧拓（重庆）防音配件有限公司的销售金额降幅较大。公司当年对欧拓毛利率小幅上升，主要原因系美国欧拓、墨西哥欧拓当年向公司采购了多套水切割及冷却托架，该类自动化工装设备产品毛利率较高，同时受美元年平均汇率上升、工装设备产能饱和带来的规模效应影响，公司当年对其销售的自动化工装设备毛利率有所上升。

2020 年度，公司当期对欧拓销售金额与上年基本持平，但产品单价及毛利率降幅较大，主要系公司对欧拓体系内的客户销售结构不同导致。2019 年度，公司主要向美国欧拓、德国欧拓、墨西哥欧拓等境外客户销售，外销占比超过 70%；2020 年度，美国欧拓等处于疫情较为严重地区的境外客户对公司产品需求较弱，公司当年对欧拓体系外销占比不足 30%。通常而言，国外客户对产品的技术复杂程度、设计制造难度及产品质量等要求较高，因此其定制化产品的售价及毛利率也更高。随着 2020 年下半年国内新冠肺炎疫情的有效缓解，国内制造业企业生产复苏迹象明显，公司对欧拓境内公司因量产延期、设计变更和调试修改等尚未验收的长库龄发出商品（截至 2020 年 6 月末，库龄 1 年以上余额为 1,116.21 万元，库龄 2 年以上余额为 620.23 万元）随着客户量产而得以验收，带动公司对欧拓（重庆）防音配件有限公司、欧拓（沈阳）防音配件有限公司等境内公司的销售金额增加。

2021年1-6月,公司对欧拓的销售金额较上年同期下降了69.08%,同时销售毛利亦有所下滑,受到境外防疫形势影响,美国欧拓、德国欧拓等需求有所减弱。此外,考虑到市场上外销航运能力紧张等因素影响,以及产品完工后的交货问题,公司外销订单的承接也相应有所减少,导致当期公司对欧拓外销收入的下滑,进一步影响了对欧拓的整体收入和毛利率(外销产品毛利率相对较高,该部分业务收入下滑会导致该客户整体毛利率下降)。

(3) 申达股份

万元、万元/套

2021年1-6月					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	25.89	16.62	1,113.19	5.11%	35.82%
汽车检具	8.87	5.69	274.83	1.26%	39.03%
自动化工装设备	7.35	5.41	338.04	1.55%	22.55%
合计	14.38	9.53	1,726.06	7.92%	33.73%
2020年度					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	29.34	17.29	3,784.81	8.38%	41.05%
汽车检具	6.62	3.56	496.57	1.10%	46.24%
自动化工装设备	22.19	17.48	1,975.27	4.37%	21.22%
合计	21.35	13.84	6,256.65	13.85%	35.20%
2019年度					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	23.40	11.58	2,269.92	5.07%	50.54%
汽车检具	7.55	4.20	271.67	0.61%	44.33%
自动化工装设备	6.26	3.40	463.46	1.04%	45.66%
合计	14.52	7.37	3,005.06	6.72%	49.22%
2018年度					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	22.23	11.81	1,845.08	3.90%	46.85%

汽车检具	7.23	4.26	209.75	0.44%	41.10%
自动化工装设备	9.39	5.14	413.37	0.87%	45.33%
合计	15.82	8.53	2,468.20	5.21%	46.11%

报告期内，公司与申达股份保持着良好稳定的合作关系，对申达股份的销售金额分别为 2,468.20 万元、3,005.06 万元、6,256.65 万元和 1,726.06 万元，占营业收入比例分别为 5.21%、6.72%、13.85% 和 7.92%，毛利率分别为 46.11%、49.22%、35.20% 和 33.73%。

公司与申达股份的合作主体包括其国内子公司上海汽车地毯总厂有限公司、傲锐汽车部件（上海）有限公司等公司以及其 2017 年 9 月通过收购取得的 Auria Solutions Ltd.（傲锐，原 IAC Group 软饰件及声学元件业务资产）。报告期内，申达股份主要向公司采购汽车内外饰模具中的软饰件及外饰件模具，配套采购汽车内外饰及总成检具（汽车检具类）及各类自动化工装设备，采购内容未发生重大变化。

2018 年，公司对申达股份的销售金额大幅上升，主要系来自上海汽车地毯总厂有限公司和傲锐汽车部件（上海）有限公司的采购订单增多。上海汽车地毯总厂有限公司承接了较多宝马、吉利、大众等整车业务订单，大幅增加了向公司采购地毯、衣帽架、前围、侧饰板等模具及配套产品采购；傲锐汽车部件（上海）有限公司承接了奔驰、路虎、沃尔沃、通用等整车业务订单，向公司加大了地毯、轮罩、侧围、顶棚等模具及配套产品采购。公司当年对申达股份整体毛利率较高，主要原因系公司当年汽车检具及自动化工装设备业务产能相对饱和，优先承接了毛利率较高的订单。

2019 年，公司对申达股份的销售逐年增长的主要原因为傲锐（Auria）向公司采购金额增幅较大，由 2018 年 1,138.88 万元上升至 2,589.27 万元。傲锐（Auria）当年承接了奔驰、宝马、路虎、福特、尼桑、本田、丰田等整车业务订单，大幅增加了对公司地毯、仪表盘、行李箱等模具及配套产品的采购，导致公司对申达股份各产品类型销售金额增加。由于公司当年来自傲锐（Auria）国外订单较多，国外订单相较于国内的毛利率更高，导致公司当年对申达股份毛利率有所上升。

2020 年度，公司对申达股份销售金额大幅增加，主要原因系公司凭借着良好的产品质量及“模、检、工”一体化配套服务能力，与申达股份旗下傲锐(Auria)的合作关系日益加强，在其全球供应链体系中的采购份额不断提升。公司当期对其毛利率降幅较大，主要原因为：一是公司当期向申达股份销售了三台衣帽架生产线，单件产品金额较高但单件毛利较低，导致自动化工装设备销售金额大幅增加但毛利率较低；二是公司当期向申达股份销售的模具整体规格型号较大、单价较高，公司综合考虑单件产品毛利、双方合作关系和产能利用情况，适当降低了该部分模具的报价水平；三是受公司执行新收入准则将物流费用通过存货“合同履约成本”核算进而结转至“营业成本”的影响，导致毛利率有所降低。

2021 年 1-6 月，公司对申达股份的销售收入较上年同期下滑了 35.26%，主要原因系申达股份 2020 年上半年集中向公司采购三台衣帽架生产线，导致上年同期自动化工装设备销售收入处于较高水平，而 2021 年 1-6 月公司对申达股份自动化工装设备的销售收入较上年同期下降了 76.49%。2021 年 1-6 月，发行人对申达股份的销售毛利率较 2020 年度小幅下滑，主要系销售产品结构存在差异所致。

(4) 佛吉亚 (Faurecia)

万元、万元/套

2021 年 1-6 月					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	13.00	7.50	1,209.43	5.55%	42.31%
汽车检具	8.30	4.32	415.14	1.90%	47.92%
自动化工装设备	22.70	15.68	272.39	1.25%	30.90%
表皮代加工	-	-	219.50	1.01%	16.90%
合计	12.24	7.10	2,116.47	9.71%	39.32%
2020 年度					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	13.05	7.28	1,970.10	4.36%	44.22%
汽车检具	5.48	4.15	164.44	0.36%	24.27%
自动化工装设备	44.35	28.41	1,108.81	2.46%	35.95%

表皮代加工	-	-	0.79	0.00%	-104.18%
合计	15.75	9.39	3,244.13	7.18%	40.35%
2019 年度					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	14.93	8.19	2,299.47	5.14%	45.14%
汽车检具	3.99	2.41	155.65	0.35%	39.65%
自动化工装设备	69.53	51.33	417.17	0.93%	26.17%
表皮代加工	-	-	2.35	0.01%	-0.94%
合计	14.43	8.36	2,874.63	6.43%	42.05%
2018 年度					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	15.39	8.92	1,800.24	3.80%	42.05%
汽车检具	4.75	2.65	123.62	0.26%	44.30%
自动化工装设备	12.87	7.73	77.21	0.16%	39.90%
表皮代加工	-	-	-	-	-
合计	13.43	7.78	2,001.07	4.22%	42.10%

注：报告期内，公司对佛吉亚提供表皮代加工业务，实现销售收入分别为 0 万元、2.35 万元、0.79 万元及 219.50 万元。上表在计算销售单价及单位成本时，对该项业务进行了剔除。2020 年度表皮代加工业务毛利率较低，主要原因系公司为佛吉亚生产的特斯拉搪塑表皮尚处于生产初期，初期试生产阶段材料损耗相对较大，但总体金额较小。2021 年 1-6 月随着搪塑表皮代加工业务的扩大，公司该业务毛利率上升为 16.90%。

报告期内，公司与佛吉亚保持着良好稳定的合作关系，对佛吉亚的销售金额分别为 2,001.07 万元、2,874.63 万元、3,244.13 万元和 2,116.47 万元，占营业收入比例分别为 4.22%、6.43%、7.18%和 9.71%，毛利率分别为 42.10%、42.05%、40.35%和 39.32%，较为稳定。报告期内，佛吉亚主要向公司采购汽车内外饰模具中的软饰件及外饰件模具和汽车座椅发泡模具，配套采购汽车内外饰及总成检具（汽车检具类）、非标工装设备和自动化生产线（自动化工装设备类）等，采购内容未发生重大变化。

2018 年度，公司对佛吉亚的销售金额与上年基本持平，毛利率有所减少，主要原因为：一是公司 2017 年在产能紧张的情况下，综合考虑生产排期等因素，优先承接了高利润的佛吉亚订单，未完全承接佛吉亚利润较低的订单；二是公司

2017 年度对佛吉亚外销占比超过 90%，2018 年下降至约 70%，外销毛利率通常高于内销毛利率，同时受欧元 2017 年升值的影响，导致公司 2017 年度对佛吉亚毛利率较高。公司当年对佛吉亚销售的汽车检具毛利率大幅上升，主要原因为公司 2017 年度向佛吉亚国内合资公司佛山佛吉亚旭阳内饰系统有限公司销售 VW276 项目汽车检具较多，该批订单毛利率相对较低，而 2018 年度汽车检具以向法国佛吉亚销售为主，因此毛利率较高；2018 年度自动化工装设备毛利率降幅较大，主要原因系公司前期承接的佛吉亚冲切工装及生产线改造项目于 2017 年度实现销售，该项目工艺及技术含量相对较高，因此毛利率较高。

2019 年度，公司对佛吉亚销售金额较上年增幅较大，主要系法国佛吉亚承接了标致、雷诺、福特等整车业务订单，大幅增加了对公司地毯、仪表板、座椅、隔音隔热件、行李箱等模具及配套工装设备的采购，导致公司对佛吉亚的模具及自动化工装设备销售金额增加。其中，公司当年对佛吉亚销售的模具毛利率有所提高，主要原因系公司承接的 VN24 项目订单金额较大且毛利率较高；对佛吉亚自动化工装设备销售金额大幅增加但毛利率较低，主要原因系公司当年向佛吉亚销售了两台地毯发泡生产线，产品单价均在百万元以上，但单个产品毛利率较低。

2020 年度，公司对佛吉亚销售金额较上年有所增加，毛利率小幅下降，主要原因系对其自动化工装设备的销售金额增幅较大及该类业务相较于模具业务毛利率较低导致。凭借着公司近年来在自动化工装设备领域持续的研发投入和技术积累，公司自动化工装设备的产品种类不断丰富，客户认可度也不断提升，佛吉亚当年向公司采购了较多大型、复杂自动化工装设备，产品种类涵盖了地毯生产线、热压机、发泡模架、弱化工装设备以及为特斯拉 Model3 车型定制的大型非标工装设备等。公司当年对佛吉亚表皮代加工业务的销售金额及毛利率较低，主要原因系公司承接的特斯拉搪塑表皮代加工尚处于生产初期，材料损耗相对较大。

2021 年 1-6 月，公司对佛吉亚的销售金额较上年同期增加了 130.50%，主要原因包括公司对佛吉亚表皮代加工服务的逐渐成熟，当期承接该业务规模较上年大幅提升；当期对法国佛吉亚的模具、检具销售和对泰国佛吉亚检具销售收入增

幅较大等。2021年1-6月，发行人对佛吉亚的销售毛利率与2020年度保持在相对稳定的水平。

(5) 延锋安道拓

万元、万元/套

2021年1-6月					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	2.97	1.58	1,217.45	5.58%	46.95%
汽车检具	-	-	2.54	0.01%	56.25%
自动化工装设备	4.43	2.34	35.47	0.16%	47.18%
表皮代加工	-	-	131.06	0.60%	68.71%
合计	3.00	1.59	1,386.51	6.36%	49.03%
2020年度					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	3.28	1.78	2,477.30	5.49%	45.67%
汽车检具	3.16	1.94	69.53	0.15%	38.48%
自动化工装设备	2.80	1.71	5.59	0.01%	38.66%
合计	3.27	1.78	2,552.42	5.65%	45.46%
2019年度					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	3.59	2.00	2,323.57	5.19%	44.34%
汽车检具	2.92	1.33	186.64	0.42%	54.56%
自动化工装设备	-	-	-	-	-
合计	3.53	1.94	2,510.21	5.61%	45.10%
2018年度					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	3.73	2.24	2,737.49	5.78%	40.05%
汽车检具	2.00	1.19	546.98	1.15%	40.14%
自动化工装设备	2.78	1.93	5.57	0.01%	30.54%
合计	3.26	1.95	3,290.04	6.95%	40.05%

注：2021年1-6月检具收入主要来自修改模服务，不涉及单独检具的销售，因此未列示销售单价及单位成本。

报告期内，公司与延锋安道拓保持着良好稳定的合作关系，对延锋安道拓的销售金额分别为3,290.04万元、2,510.21万元、2,552.42万元及1,386.51万元，占营业收入比例分别为6.95%、5.61%、5.65%和6.36%，毛利率分别为40.05%、45.10%、45.46%和49.03%。

延锋安道拓是国内最大的汽车座椅生产商，公司已成为其汽车座椅发泡模具的主要供应商之一。报告期内，延锋安道拓主要向公司采购汽车内外饰模具中的汽车座椅发泡模具，配套采购与汽车座椅发泡模具相关的检治具和汽车内外饰及总成检具（汽车检具类）等，采购内容未发生重大变化。

2018年，受益于上汽集团整体业务的快速发展，公司当年来自延锋安道拓的销售订单增加较多，因此对其模具及配套检具销售金额有所增加。其中，公司对其汽车检具的销售单价及销售金额大幅上升，主要原因系向美国延锋、上海吉翔汽车车顶饰件有限责任公司等公司销售了多套大型仪表板总成、顶棚检具且单价较高导致。随着上汽集团旗下汽车品牌当年新车型推出及改款车型较多，公司当年来自延锋安道拓的新开模数量较多；与复制模相比，新开模涉及的前期产品设计、制造工艺等环节更为复杂，前期投入相对较大，毛利率相对较低。因此，公司当年对延锋安道拓的毛利率有所下降。

2019年，受国内汽车行业下滑影响，公司对延锋安道拓的模具及配套产品销售金额有所减少。公司当年与延锋安道拓就汽车座椅发泡模具及配套产品重新签订了框架合同，同时来自延锋安道拓的复制模数量较多，因此毛利率较上年有所提升。公司当年对其汽车检具销售金额较少，但向上海吉翔汽车车顶饰件有限责任公司销售的天窗顶棚检具毛利率较高，导致该类业务整体毛利率较高。

2020年度，公司与延锋安道拓合作关系稳定，对延锋安道拓销售金额及毛利率与2019年基本持平，销售金额较上年增加42.21万元。2021年1-6月公司对延锋安道拓的销售收入较上年同期小幅增长4.29%，毛利率亦较上年同期有所上升，主要系新增表皮代加工业务毛利较高所致。

（6）安道拓（Adient）

万元、万元/套

2021年1-6月					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	4.99	3.28	543.75	2.49%	34.32%
汽车检具	-	-	-	-	-
合计	4.99	3.28	543.75	2.49%	34.32%
2020年度					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	5.28	3.70	1,060.76	2.35%	29.81%
汽车检具	-	-	-	-	-
合计	5.28	3.70	1,060.76	2.35%	29.81%
2019年度					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	4.72	3.24	1,832.48	4.10%	31.37%
汽车检具	3.35	1.28	6.70	0.01%	61.81%
合计	4.72	3.23	1,839.18	4.11%	31.48%
2018年度					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	6.68	4.28	2,283.77	4.82%	35.95%
汽车检具	0.85	0.38	103.23	0.22%	55.65%
合计	5.16	3.26	2,387.00	5.04%	36.80%

注：2021年1-6月检具收入主要来自修改模服务，不涉及单独检具的销售，因此未列示销售单价及单位成本。

报告期内，公司与安道拓保持着良好稳定的合作关系，对安道拓的销售金额分别为2,387.00万元、1,839.18万元、1,060.76万元和543.75万元，占营业收入比例分别为5.04%、4.11%、2.35%和2.49%，毛利率分别为36.80%、31.48%、29.81%和34.32%。报告期内，安道拓主要向公司采购汽车内外饰模具中的汽车座椅发泡模具，配套采购与汽车座椅发泡模具相关的检治具（汽车检具类），采购内容未发生重大变化。

安道拓是全球排名第一的汽车座椅供应商，公司自 2015 年开始与安道拓合作，基于公司汽车座椅发泡模具业务的领先优势，产品及售后服务质量逐步得到安道拓的认可。2018 年度，安道拓承接了较多奔驰、宝马、路虎、福特等整车业务订单，加大了对公司汽车座椅发泡模具及配套检具的采购，公司对安道拓的销售金额进一步提高。鉴于双方合作逐步深入及当年来自安道拓订单金额增多，公司整体对其报价有所降低，当年对安道拓毛利率下降约 2.9 个点。

受下游汽车行业发展放缓影响，公司 2019 年来自法国安道拓的销售订单减少较多，导致当年对安道拓销售金额有所下降。为合理安排产能，公司承接了其沃尔沃、欧宝等部分毛利率较低的订单，同时受单位人工、制造费用上升的影响，导致公司当年对安道拓毛利率降幅较大。

2020 年度，公司对安道拓销售金额为 1,060.76 万元，较上年减少 778.42 万元，主要原因系公司对安道拓销售收入主要来自于法国安道拓和美国安道拓。受美国、法国新冠肺炎疫情较为严重的影响，公司 2020 年 1-6 月对安道拓销售金额仅为 134.17 万元。2020 年下半年，随着法国安道拓逐步恢复正常生产经营，公司对其销售情况有所回暖。同时，公司亦积极拓展了安道拓全球其他区域的控股/合资企业，以提升公司产品在其全球采购体系的市场份额，并已于 2020 年下半年实现向安道拓在马来西亚、斯洛伐克、南非设立的企业销售。受公司执行新收入准则将物流费用通过存货“合同履约成本”核算进而结转至“营业成本”的影响，导致公司当年对其销售毛利率有所降低。

2021 年 1-6 月，公司对安道拓的销售收入较上年同期增长了 305.27%，主要原因系上年同期公司对安道拓销售收入规模较低，以及公司积极开拓对安道拓南非的销售渠道，对其南非公司销售收入增速较快所致。公司当期对安道拓的销售毛利较上年同期有所提升，主要系因销售的模具产品存在一定差异所致。

(7) 泰佛 (Adient)

万元、万元/套

2021 年 1-6 月					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	24.65	14.89	665.51	3.05%	39.60%

汽车检具	5.48	2.68	60.33	0.28%	51.18%
自动化工装设备	66.24	42.65	596.16	2.73%	35.61%
合计	28.13	17.35	1,322.00	6.06%	38.33%
2020 年度					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	28.39	17.27	1,419.50	3.14%	39.18%
汽车检具	2.51	1.44	135.34	0.30%	42.62%
自动化工装设备	19.45	12.77	486.15	1.08%	34.34%
合计	15.82	9.77	2,040.99	4.52%	38.26%
2019 年度					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	29.40	17.69	1,087.94	2.43%	39.83%
汽车检具	4.92	2.62	113.23	0.25%	46.70%
自动化工装设备	13.58	9.20	162.90	0.36%	32.21%
合计	18.95	11.46	1,364.07	3.05%	39.49%
2018 年度					
项目	单价	成本	销售金额	占营业收入比例	毛利率
模具	22.18	11.77	532.22	1.12%	46.94%
汽车检具	7.21	2.96	43.24	0.09%	58.94%
自动化工装设备	6.54	3.30	91.62	0.19%	49.62%
合计	15.16	7.87	667.08	1.41%	48.09%

报告期内，公司泰佛保持着良好稳定的合作关系，销售金额分别为 667.08 万元、1,364.07 万元、2,040.99 万元和 1,322.00 万元，占营业收入比例分别为 1.41%、3.05%、4.52%和 6.06%，毛利率分别为 48.09%、39.49%、38.26%和 38.33%，较为稳定。报告期内，泰佛主要向公司采购汽车内外饰模具中的软饰件及外饰件模具和汽车座椅发泡模具，非标工装设备和自动化生产线等，采购内容未发生重大变化。2021 年 1-6 月，公司对该客户的销售收入有所增长，新进公司本期的前五大客户。

2019 年度，公司泰佛的销售金额较上年增幅较大，主要原因系随着公司与泰佛合作的逐渐深化，承接上海泰佛、摩洛哥泰佛、西班牙泰佛汽车内外饰件模具业务规模有所提升所致。2019 年公司向泰佛销售的毛利率有所下滑，主要原因系公司对泰佛内销比例大幅提升，由于外销产品毛利一般高于内销，导致当期毛利率的下降。

2020 年度，公司对泰佛的销售收入规模继续呈现增长趋势，主要系发行人对上海泰佛的汽车内外饰模具销售收入持续提升，同时公司对上海泰佛及武汉泰昌汽车内饰件销售内轮罩成型生产线、地毯发泡生产线等自动化工装设备的规模较大所致。2021 年 1-6 月，公司对泰佛的销售收入占比进一步提升，主要系对泰弗斯纺织品（北京）有限公司提供成型地毯发泡模架和生产线规模较大，以及向上海泰佛提供模具产品规模进一步增长所致。2020 年度和 2021 年 1-6 月，公司对泰佛的销售毛利与 2019 年保持在相对稳定的水平。

5、报告期各期不同产品类别的前五大客户情况

(1) 不同产品类别的前五大销售客户销售金额、价格、毛利率、结算方式、信用期情况

报告期内，公司各产品类别前五大客户销售金额、价格、毛利率、主要结算方式及信用期情况具体如下：

1) 模具

报告期内，公司模具前五大销售客户销售金额、销售数量、单价、毛利率、主要结算方式及信用期情况如下：

单位：万元、套、万元/套

序号	公司名称	销售金额	占比	销售数量	单价	毛利率	主要结算方式	主要信用期
2021年1-6月								
1	佩尔哲（HP Pelzer）	1,570.85	11.54%	69	22.77	28.57%	电汇	①发货前支付 60%，发货后 7 个月支付 30%，发货后 15 个月支付 10%；②发货前支付 20%，发货后 6 个月支付 70%，发货后 15 个月支付 10%；
2	延锋安道拓	1,217.45	8.94%	410	2.97	46.95%	电汇	①开具发票后 2 个月 100%；②预付 30%，发货前 30%，终验后 40%
3	佛吉亚（Faurecia）	1,209.43	8.88%	93	13.00	42.31%	电汇	①预付 30%，发货后 1.5 个月支付 70%；②预付 30%，厂区验收后支付 30%，终验后支付 30%，质保期 1 年 10%；③订单后 30 天支付 30%，厂区验收后 2 个月 60%，验收后 30 天 10%
4	申达股份	1,113.19	8.18%	43	25.89	35.82%	电汇	①设计确认后 60 天支付 30%，交样后 60 天支付 40%；②发货开票后 65 天支付 100%；③到货时支付 50%，到货后 12 周内终验支付 50%。
5	泰佛	665.51	4.89%	27	24.65	39.60%	电汇	①预付 30%，发货后 7 个月 60%，质保 1 年 10%；②发货后 4 个月支付 100%
	合计	5,776.43	42.43%	642	9.00	37.99%		
2020年度								

序号	公司名称	销售金额	占比	销售数量	单价	毛利率	主要结算方式	主要信用期
1	申达股份	3,784.81	12.25%	129	29.34	41.05%	电汇	①发货后 2-3 个月 100%；②预付 30%，发货前 50%，发货后 3 个月 20%；③预付 35%，发货后 6 个月 65%；④预付 50%，发货后 50%；⑤预付 70%，发货后 30%
2	欧拓（Autoneum）	3,626.75	11.74%	153	23.70	36.68%	电汇	①预付 30%，发货前 30%，发货后 3-5 个月 30%，发货后 12 个月 10%；②预付 30%，厂区验收 30%，客户工厂验收 30%，量产后 6-8 个月 10%；③发货后 2-3 个月 100%；④预付 30%，发货前 60%，验收合格后 5%，质保期 1 年 5%；
3	延锋安道拓	2,477.30	8.02%	756	3.28	45.67%	电汇	开具发票后 2 个月 100%（验收合格后开具发票）
4	佩尔哲（HP Pelzer）	2,132.58	6.90%	74	28.82	25.50%	电汇、承兑汇票	①发货前 75%，到达 RAT 工厂后 6 个月 15%，量产 PPAP 后 10%；②发货前 20%，发货后 6 个月 70%，发货后 15 个月 10%
5	佛吉亚（Faurecia）	1,970.10	6.38%	151	13.05	44.22%	电汇	①发货后 2-3 个月 100%；②预付 30%，发货前 50%，发货后 3 个月 20%；③预付 35%，发货后 6 个月 65%；④预付 30%，发货后 45 天付 70%；⑤发货后 6-24 个月 100%
合计		13,991.54	45.30%	1,263	98.19	38.81%	-	-
2019 年度								
1	佩尔哲（HP Pelzer）	4,958.92	14.90%	134	37.01	26.41%	电汇	①发货前 75%，到 RAT 工厂后 6 个月 15%，量产 PPAP 后 10%；②预付 15%，发货前 60%，到达 RAT 工厂后 6 个月 15%，量产 PPAP 后 10%

序号	公司名称	销售金额	占比	销售数量	单价	毛利率	主要结算方式	主要信用期
2	欧拓（Autoneum）	3,409.12	10.25%	92	37.06	42.58%	电汇	①预付 30%，发货前 30%，发货后 3-5 个月 30%，发货后 12 个月 10%；②预付 30%，发货后 1 个月 30%，发货后 3-5 个月 30%，发货后 12 个月 10%；③预付 30%，发货前 60%，客户工厂验收 5%，量产 12 个月 5%；④预付 30%，发货前 30%，客户工厂验收 30%，量产后 8 个月 10%
3	延锋安道拓	2,323.57	6.98%	648	3.59	44.34%	电汇	开具发票后 2 个月 100%（验收合格后开具发票）
4	佛吉亚（Faurecia）	2,299.47	6.91%	154	14.93	45.14%	电汇	①预付 30%，发货后 1.5 个月 70%；②发货后 9-18 个月 100%；
5	申达股份	2,269.92	6.82%	97	23.40	50.54%	电汇	①发货后 2-3 个月 100%；②预付 30%，发货前 50%，发货后 3-6 个月 20%
合计		15,260.99	45.86%	1,125	13.57	39.16%	-	-
2018 年度								
1	欧拓（Autoneum）	5,445.77	15.39%	135	40.34	42.00%	电汇	①预付 30%，发货前 30%，发货后 3-5 个月 30%，发货后 12 个月 10%；②预付 30%，发货后 1 个月 30%，发货后 4 个月 30%，发货后 12 个月 10%；③预付 30%，发货后 2 个月 30%，发货后 4 个月 30%，发货后 8 个月 10%；④预付 10%，发货后 8 个月 30%，发货后 11 个月 50%，发货后 18 个月 10%；⑤预付 30%，厂区验收 30%，客户工厂验收 30%，量产 12 个月 10%

序号	公司名称	销售金额	占比	销售数量	单价	毛利率	主要结算方式	主要信用期
2	佩尔哲（HP Pelzer）	4,160.40	11.76%	149	27.92	35.67%	电汇	①发货前 75%，到 HP 工厂后 2 个月 15%，量产 PPAP 后 10%；②预付 30%，厂区验收 45%，到客户工厂后 2 个月内 15%，量产 PPAP 通过后 10%；
3	延锋安道拓	2,737.49	7.74%	734	3.73	40.05%	电汇	开具发票后 2 个月 100%（验收合格后开具发票）
4	安道拓（Adient）	2,283.77	6.46%	342	6.68	35.95%	电汇	货到 6 个月或发货后 6.5 个月 100%
5	申达股份	1,845.08	5.22%	83	22.23	46.85%	电汇	①发货后 2-3 个月 100%；②预付 30%，验收后 1 个月 50%，批量试生产后 1 个月后，批量试生产后 3 个月 20%；③预付 30%，验收后 3 个月 30%，SOP 量产后 6 个月 40%；④预付 30%，发货后 6 个月 50%，发货后 18 个月 20%
合计		16,472.50	46.57%	1,443	11.42	39.78%	-	-

2) 汽车检具

报告期内，公司汽车检具前五大销售客户销售金额、销售数量、单价、毛利率、结算方式及信用期情况如下：

单位：万元、套、万元/套

序号	公司名称	销售金额	占比	销售数量	单价	毛利率	主要结算方式	主要信用期
2021 年 1-6 月								
1	威马汽车	423.01	16.81%	1	423.01	30.18%	电汇	预付 30%，厂区验收后 15 个工作日 30%，验收合格后 30%，质保 1 年 10%；

序号	公司名称	销售金额	占比	销售数量	单价	毛利率	主要结算方式	主要信用期
2	佛吉亚	415.14	16.49%	50	8.30	47.92%	电汇	①预付30%，厂区验收后1.5个月30%，质保1年10%； ②预付30%，厂区验收后30%，验收后3个月内支付40%
3	申达股份	274.83	10.92%	31	8.87	39.03%	电汇	①预付30%，交样后60天40%，验收后30%；②发货后2-3个月100%
4	佩尔哲	226.85	9.01%	54	4.20	43.50%	电汇	①预付60%，发货后7个月30%，发货后15个月10%； ②发货后2-3个月100%
5	奇瑞汽车	184.92	7.35%	8	23.12	26.75%	电汇	预付15%，设计确认开票后20%，预验收合格发货后40%，终验收合格20%（202108），质保1年5%
	合计	1,524.74	60.57%	144	10.59	38.17%		
2020年度								
1	一汽大众	774.66	13.33%	8	96.83	27.19%	电汇	预付30%，客户工厂验收2个月60%，客户工厂验收24个月10%
2	吉利汽车	768.07	13.22%	9	85.34	32.54%	电汇	预付15%，发货后1个月45%，发货后6个月30%
3	申达股份	496.57	8.55%	75	6.62	46.24%	电汇	①预付35%，发货后6个月65%；②发货后2-3个月100%；③预付60%，发货后3-4个月40%
4	安徽奇点	410.26	7.06%	1	410.26	34.13%	电汇	预付30%，厂区验收30%，验收后30%，量产后6个月10%
5	欧拓（Autoneum）	345.06	5.94%	78	4.42	30.93%	电汇	①预付30%，发货前30%，发货后3-5个月30%，发货后12个月10%；②发货后2个月100%；③预付60%，验收合格后3个月30%，量产后8个月10%
	合计	2,794.62	48.11%	171	16.34	33.53%	-	-

序号	公司名称	销售金额	占比	销售数量	单价	毛利率	主要结算方式	主要信用期
2019 年度								
1	上汽通用汽车有限公司	1,254.32	25.05%	10	125.43	40.93%	电汇	厂区验收发货后 90%，客户工厂验收 10%
2	佩尔哲（HP Pelzer）	512.56	10.24%	116	4.42	35.36%	电汇	①发货前 75%，到达 HP 工厂后 2 个月或 RAT 工厂后 6 个月 15%，量产 PPAP 后 10%；②预付 15%，发货前 60%，到达 RAT 工厂后 6 个月 15%，量产 PPAP 后 10%
3	上海汽车集团股份有限公司	446.29	8.91%	6	74.38	35.81%	电汇	①预付 30%，厂区验收 30%，客户工厂验收 30%，验收后 12 个月 10%；②预付 30%，厂区验收 40%，客户工厂验收 20%，量产后 12 个月 10%
4	欧拓（Autoneum）	368.19	7.35%	36	10.23	39.24%	电汇	①发货后 2-3 个月 100%；②预付 30%，发货后 1 个月 30%，发货后 3-5 个月 30%，发货后 12 个月 10%；③预付 30%，厂区验收 30%，客户工厂验收 30%，验收 12 个月 10%
5	申达股份	271.67	5.43%	36	7.55	44.33%	电汇	①预付 30%，验收合格后 3 个月 30%，量产后 6 个月 40%；②发货后 2-3 个月 100%；③预付 30%，发货后 4 个月 30%，发货后 12 个月 40%；④预付 20%，发货后 5 个月 50%，发货后 17 个月 30%；⑤预付 30%，发货前 50%，发货后 3-6 个月 20%
合计		2,853.03	56.99%	204	13.99	39.23%	-	-
2018 年度								

序号	公司名称	销售金额	占比	销售数量	单价	毛利率	主要结算方式	主要信用期
1	上海申模模具制造有限公司	628.13	10.95%	96	6.54	11.35%	电汇	与最终客户合同约定的结算方式保持一致，各最终客户的结算方式存在较大差异
2	欧拓（Autoneum）	555.38	9.68%	88	6.31	42.13%	电汇	①预付 30%，发货后 1 个月 30%，发货后 3 个月 30%，发货后 12 个月 10%；②预付 30%，厂区验收后 30%，客户工厂验收 30%，量产 12 个月 10%；③预付 50%，发货后 2 个月 40%，发货后 4 个月 10%；
3	延锋安道拓	546.98	9.53%	274	2.00	40.14%	电汇	①开具发票后 2 个月 100%（验收合格后开具发票）；②预付 50%，发货后 3-6 个月 50%
4	佩尔哲（HP Pelzer）	486.46	8.48%	111	4.38	32.07%	电汇	①预付 30%，厂区验收 45%，到客户工厂后 2 个月内 15%，量产 PPAP 通过后 10%；②发货前 75%，到 HP 工厂后 2 个月 15%，量产 PPAP 后 10%
5	上汽通用汽车有限公司	334.98	5.84%	1	334.98	42.26%	电汇	厂区验收发货后 90%，客户工厂验收 10%
合计		2,551.93	44.48%	570	4.48	32.23%	-	-

3) 自动化工装设备及零部件

报告期内，公司自动化工装设备及零部件前五大销售客户销售金额、销售数量、单价、毛利率、主要结算方式及信用期情况如下：

单位：万元、套、万元/套

序号	公司名称	销售金额	占比	销售数量	单价	毛利率	主要结算方式	主要信用期
2021 年 1-6 月								

序号	公司名称	销售金额	占比	销售数量	单价	毛利率	主要结算方式	主要信用期
1	国轩高科	1,101.64	21.62%	12,133	0.09	-3.46%	电汇	验收合格开票后 4 个月内 100%
2	泰佛	596.16	11.70%	9	66.24	35.61%	电汇	①预付 30%，发货后 7 个月 60%，质保 1 年 10%； ③预付 20%，发货后 10%，验收后 9 个月 60%，质保 1 年 10%
3	万奇汽车零部件（中国）有限公司	415.93	8.16%	1	415.93	14.68%	电汇	#3 号搪塑生产线在调试完成后每季度进行支付，5 年内完成
4	申达股份	338.04	6.63%	46	7.35	22.55%	电汇	①预付 40%，到货后安装调试结束 2 周后 50%，验收后 1 个月 10%；②预付 30%，交样后 2 个月 40%，验收后质保期 1 年。
5	比亚迪	324.80	6.37%	14	23.20	34.63%	电汇	①预付 30%，厂区验收合格后 1 个月支付 30%，验收合格后 1 个月支付 30%，质保 1 年 10%；②预付 30%，验收合格后 1 个月 60%，验收后质保期 1 年。
	合计	2,776.57	54.50%	12,203	0.23	15.27%		
2020 年度								
1	申达股份	1,975.27	26.67%	89	22.19	21.22%	电汇	①预付 30%，厂区验收 30%，货到 1.5 个月 30%，验收 10%；②预付 30%，厂区验收 50%，验收后 12 个月 20%；③预付 40%，发货后 50%，客户工厂验收 1 个月 10%；④发货后 2 个月 100%；⑤预付 30%，发货后 2 个月 50%，发货后 8 个月 20%

序号	公司名称	销售金额	占比	销售数量	单价	毛利率	主要结算方式	主要信用期
2	佛吉亚（Faurecia）	1,108.81	14.97%	25	44.35	35.95%	电汇	①预付 40%，厂区验收 50%，验收后 6 个月 10%； ②预付 30%，厂区验收后 3 个月 60%，客户工厂验收 3 个月 10%； ③预付 30%，客户工厂验收 1 个月 60%，验收后 3 个月 10%； ④预付 70%，发货后 5 个月 20%，发货后 11 个月 10%；
3	南非 Imvusa	651.03	8.79%	11	59.18	41.24%	电汇	①预付 70%，收货后 3 个月 30%； ②预付 100%
4	天津芮盛汽车部件有限公司	600.90	8.11%	10	60.09	39.17%	电汇	预付 30%，厂区验收 30%，发货前 30%，客户工厂验收 12 个月 10%
5	泰佛（Treves）	486.15	6.56%	24	20.26	34.34%	电汇	①预付 30%，发货前 30%，发货后 4 个月 30%，发货后 20 个月 10%； ②预付 30%，发货前 50%，验收合格后 2 个月 20%
合计		4,822.16	65.10%	159	30.33	30.87%	-	-
2019 年度								
1	佛吉亚（柳州）汽车内饰系统有限公司	971.00	17.63%	15	64.73	56.24%	承兑汇票	预付 30%，厂区验收 30%，客户工厂验收 30%，验收后 6-12 个月 10%
2	佩尔哲（HP Pelzer）	823.31	14.95%	116	7.10	33.21%	电汇	①厂区验收 75%，到客户工厂后 2 个月 15%，量产 PPAP 通过后 10%； ②预付 30%，厂区验收 45%，到客户工厂后 2 个月内 15%，量产 PPAP 通过后 10%

序号	公司名称	销售金额	占比	销售数量	单价	毛利率	主要结算方式	主要信用期
3	欧拓（Autoneum）	708.67	12.87%	68	10.42	51.41%	电汇	①预付 30%，发货后 1 个月 30%，发货后 3-5 个月 30%，发货后 12 个月 10%；②发货后 2 个月 100%；③预付 30%，厂区验收 60%，客户工厂验收 5%，量产后 12 个月 5%；④预付 30%，厂区验收 30%，客户工厂验收 30%，量产 12 个月 10%
4	长春富维安道拓	593.31	10.77%	15	39.55	27.62%	电汇	预付 30%，发货前 30%，客户工厂验收 30%，验收后 12 个月 10%
5	申达股份	463.46	8.42%	74	6.26	45.66%	电汇	发货后 2-3 个月 100%
合计		3,559.75	64.64%	288	12.36	43.80%	-	-
2018 年度								
1	欧拓（Autoneum）	1,056.25	21.39%	114	9.27	41.65%	电汇	①预付 30%，发货后 1 个月 30%，发货后 3 个月 30%，发货后 12 个月 10%；②预付 30%，厂区验收 30%，客户工厂验收 30%，量产 12 个月 10%；③预付 50%，发货后 2 个月 40%，发货后 4 个月 10%
2	长春富维安道拓	1,047.84	21.22%	16	65.49	32.14%	电汇	①预付 30%，厂区验收 30%，客户工厂验收 30%，验收后 12 个月 10%；②预付 30%，客户工厂验收 60%，验收后 12 个月 10%
3	佩尔哲（HP Pelzer）	515.43	10.44%	84	6.14	37.72%	电汇	①厂区验收 75%，到客户工厂后 2 个月 15%，量产 PPAP 通过后 10%；②预付 30%，厂区验收 45%，到客户工厂后 2 个月内 15%，量产 PPAP 通过后 10%
4	长城汽车	504.84	10.23%	27	18.70	43.02%	电汇、承兑汇票	预付 30%，厂区验收 30%，客户工厂验收 30%，验收后 12 个月 10%

序号	公司名称	销售金额	占比	销售数量	单价	毛利率	主要结算方式	主要信用期
5	申达股份	413.37	8.37%	44	9.39	45.33%	电汇	①发货后 2-3 个月 100%；②预付 30%，客户工厂验收 30%，客户工厂验收后 6-18 个月 40%
	合计	3,537.73	71.66%	285	12.41	38.89%	-	-

(2) 同一产品对不同客户制定不同销售价格、结算政策的原因

1) 同一产品对不同客户制定不同销售价格的原因

公司模具、汽车检具、自动化工装设备等产品主要为非标定制化产品，主要与客户采取一单一签的模式签订购销合同。公司同类型产品下不同产品的项目复杂程度、设计制造难度均有所不同，公司在综合考虑生产成本、技术难易程度、产品成熟度、生产周期、汇率变动和产品毛利等因素后向客户报价，客户综合比较供应商的产品质量、产品价格、交货周期、历史合作情况等因素后确定产品供应商及采购价格。因此，公司同类型产品下不同产品价格存在较大差异，具体而言：

以模具为例，公司向欧拓主要销售大型复杂汽车软饰件及外饰件模具，向延锋安道拓、安道拓主要销售汽车座椅发泡模具，汽车座椅发泡模具平均单价要远低于汽车软饰件及外饰件模具，因此欧拓与安道拓、延锋安道拓之间模具平均销售单价存在差异；公司向佛吉亚汽车座椅公司（法国）主要销售汽车座椅发泡模具，向佛吉亚汽车工业公司（法国）主要销售汽车软饰件及外饰件模具，因此向佛吉亚销售的模具销售单价介于欧拓和安道拓、延锋安道拓之间。

以汽车检具为例，公司向一汽大众、上汽通用、吉利汽车、上汽集团主要销售汽车主模型检具，向佩尔哲、欧拓、申达股份主要销售汽车内外饰检具、总成检具，向延锋安道拓主要销售小型检治具，因此其汽车检具平均销售单价存在较大差异。

以自动化工装设备为例，公司向长春富维安道拓、佛吉亚（柳州）汽车内饰系统有限公司和天津芮盛汽车部件有限公司主要销售大型非标工装设备及自动化生产线，向申达股份、欧拓销售水切割及冷却托架较多，因此其自动化工装设备平均销售单价存在较大差异。

2) 同一产品对不同客户制定结算政策的原因

公司同一产品对不同客户的结算政策存在差异，同一客户的不同订单结算政策也可能不同，主要原因为：一是由于下游汽车零部件企业等客户通常规模大、信誉好，模具供应商一般均执行客户制定的采购信用政策，或在有限的范围内对

客户制定的采购信用政策进行协商,下游客户在业务洽谈时通常掌握结算方式的主动权,属于行业惯例;二是部分客户根据其下游客户(汽车整车厂商)对其的付款节点,确定其与公司签订的对应合同的结算方式。在上述基础上,公司综合考虑客户信用、产品类型、交期等因素,与客户协商确定不同订单结算政策。

6、内外销主要客户的结算方式、信用期调整情况及具体影响

报告期内,公司前五大内销客户包括佩尔哲、延锋安道拓、欧拓、长城汽车、长春富维安道拓、博格思、上汽通用、泰佛和国轩高科,合计9家客户;前五大外销客户包括欧拓、佛吉亚、申达股份、安道拓、李尔、依蒂尔和波兰HSV,合计7家客户。

(1) 主要销售客户的结算方式

1) 内销主要客户的结算方式

报告期内,公司对前五大内销客户的结算方式未发生变化,结算方式主要以电汇为主,少量使用票据结算,具体情况如下:

序号	内销客户名称	结算方式
1	佩尔哲(HP Pelzer)	电汇为主,少量使用承兑汇票
2	延锋安道拓	电汇为主,少量使用承兑汇票
3	欧拓(Autoneum)	电汇为主,少量使用承兑汇票
4	长城汽车	电汇、票据结算
5	长春富维安道拓	电汇
6	博格思(Borgers)	电汇
7	上汽通用	电汇
8	泰佛	电汇
9	国轩高科	电汇

2) 外销主要客户的结算方式

报告期内,公司对前五大外销客户的结算方式未发生变化,对前五大外销客户结算方式均采用电汇方式。

（2）主要销售客户的信用政策

由于公司对同一客户体系内多个子公司进行合作，不同子公司、不同产品类型或订单的信用政策可能存在差异，因此存在同一客户体系内多种信用政策的情形。

1) 内销主要客户的信用政策

报告期内，公司对前五大内销客户（合并）的主要信用政策情况如下：

序号	客户名称	主要信用政策			
		2018年	2019年	2020年度	2021年1-6月
1	佩尔哲 (HP Pelzer)	①预付 30%，厂区验收 45%，到客户工厂后 2 个月内 15%，量产 PPAP 通过后 10%； ②发货前 75%，到 HP 工厂后 2 个月 15%，量产 PPAP 后 10%； ③预付 30%，厂区验收 20%，PPAP 前 3 个月 20%，客户工厂验收 20%，验收后 12 个月 10%	①发货前 75%，到 HP 工厂后 2 个月或 RAT 工厂后 6 个月 15%，量产 PPAP 后 10%； ②预付 15%，发货前 60%，到达 RAT 工厂的 6 个月 15%，量产 PPAP 后 10%； ③预付 30%，厂区验收 45%，到客户工厂后 2 个月内 15%，量产 PPAP 通过后 10%	①发货前 75%，到达 HP 工厂后 2 个月或 RAT 工厂后 6 个月 15%，量产 PPAP 后 10%； ②发货前 20%，发货后 6 个月 70%，发货后 15 个月 10% ③预付 30%，厂区验收 30%，客户工厂验收 30%，验收后 12 个月 10%	①发货前 60%，发货后 7 个月 30%，发货后 15 个月 10%； ②发货前 20%，发货后 6 个月 70%，发货后 15 个月 10% ③发货后 3 个月 100%；
2	延锋安道拓	开具发票后 2 个月 100%（验收合格后开具发票）			
3	欧拓 (Autoneum)	①预付 30%，厂区验收 30%，客户工厂验收 30%，量产后 12 个月 10%；	①预付 30%，发货前 60%，客户工厂验收 5%，量产后 12 个月 5%；	①预付 30%，厂区验收 30%，客户工厂验收 30%，量产后 12 个月 10%；	①预付 30%，厂区验收 60%，客户工厂验收 5%，量产后 12 个月 5%；

		②预付 10%，发货后 8 个月 50%，发货后 11 个月 30%，发货后 18 个月 10%； ③预付 30%，发货前 60%，客户工厂验收 5%，量产后 12 个月 5%	②预付 30%，厂区验收 30%，客户工厂验收 30%，量产后 8 个月 10%； ③预付 30%，客户工厂验收 30%，客户工厂验收 5 个月 30%，客户工厂验收 12 个月 10%； ④预付 30%，厂区验收 30%，客户工厂验收 30%，量产后 12 个月 10%	② 预付 30%，厂区验收 30%，客户工厂验收 30%，量产后 8 个月 10% ③ 预付 30%，厂区验收 30%，客户工厂验收 30%，量产后 3-8 个月 10%	② 预付 30%，厂区验收 30%，客户工厂验收 30%，工厂验收后 6-12 个月 10%
4	长城汽车	①预付 30%，厂区验收 30%，客户工厂验收 30%，验收后 12 个月 10%；②预付 30%，客户工厂验收 60%，验收后 12 个月 10%			
5	长春富维安道拓	①预付 30%，厂区验收 30%，客户工厂验收 30%，验收后 12 个月 10%； ② 预付 30%，客户工厂验收 60%，验收后 12 个月 10%	预付 30%，厂区验收 30%，客户工厂验收 30%，验收后 12 个月 10%；		
6	博格思 (Borgers)	预付 30%，发货前 60%，发货后 3 个月 10%			
7	上汽通用	厂区验收发货后 90%，客户工厂验收 10%	①厂区验收发货 90%，客户工厂验收 10%； ②发货后 6 个月 90%，发货后 18 个月 10%	厂区验收发货后 90%，客户工厂验收 10%	
8	泰佛	①预付 50%，验收后 3 个月 40%，质保 1 年 10%；②发货后 2 个月 100%	①预付 50%，验收后 3-6 个月 40%，质保 1 年 10%；②预付 30%，发货后 4-8 个月 70%③预付 50%，发货后 4 个月 50%	①预付 30%，发货前 30%，发货后 4 个月 30%，发货后 20 个月 10%；②预付 30%，发货前 50%，验收合格后 2	①预付 30%，发货后 7 个月 60%，质保 1 年 10%； ②发货后 4 个月 100%； ③预付 20%，发货后 10%，

				个月 20%	验收后 9 个月 60%，质保 1 年 10%
9	国轩高科	验收合格收票后 4 个月内 100%			

注 1：厂区验收是指公司厂区初验环节，客户工厂验收是指产品终验收环节。

2) 外销主要客户的信用政策

报告期内，公司对前五大外销客户（合并）的主要信用政策情况如下：

序号	客户名称	主要信用政策			
		2018 年	2019 年	2020 年度	2021 年 1-6 月
1	欧拓 (Autoneum)	①预付 30%，发货后 1 个月 30%， 发货后 3-5 个月 30%，发货后 12 个月 10%； ②预付 30%，发货前 30%，发货 后 3-5 个月 30%，发货后 12 个月 10%； ③预付 30%，发货后 2 个月 30%， 发货后 4 个月 30%，发货后 8 个 月 10%； ④预付 50%，发货后 2 个月 40%， 发货后 4 个月 10%	①预付 30%，发货后 1 个月 30%，发货后 3-5 个月 30%， 发货后 12 个月 10%； ②预付 30%，发货前 30%， 发货后 3-5 个月 30%，发货后 12 个月 10%； ③预付 50%，发货后 2 个月 40%，发货后 4 个月 10%	①预付 30%，发货前 30%， 发货后 3-5 个月 30%，发货 后 12 个月 10% ②发货后 2-3 个月 100%	发货后 3-4 个月 100%
2	佛吉亚 (Faurecia)	①预付 30%，发货后 1.5 个月 70%； ②发货后 30%，发货后 15 个月	①预付 30%，发货后 1.5 个月 70%； ②发货后 9-18 个月 100%；	①预付 30%，发货后 1.5 个 月 70%； ②发货后 6-24 个月 100%；	①预付 30%，发货后 1.5 个 月 70%； ②预付 30%，厂区验收后 2

		70%； ③预付 30%，发货后 1-3 个月 60%，发货后 6 个月 10%； ④预付 50%，发货前 25%，发货后 4 个月 25%； ⑤预付 30%，发货后 8-12 个月 70%	③发货后 2 个月 100%； ④预付 30%，厂区验收 1 个月 40%，验收后 6 个月 30%	③预付 40%，厂区验收 50%，验收后 6 个月 10% ④预付 60%，发货后付 40% ⑤预付 30%，发货后 45 天付 70%	个月 60%，验收后 1 个月 10% ③发货后 2 个月 100%
3	申达股份	发货后 2-3 个月 100%	①发货后 2-3 个月 100%； ②预付 30%，发货前 50%，发货后 3-6 个月 20%	①发货后 2-3 个月 100%； ②预付 30%，厂区验收 30%，货到 1.5 个月 30%，验收 10%； ③预付 30%，厂区验收 50%，验收后 12 个月 20%； ④预付 20%-35%，发货后 3-7 个月 65%-80% ⑤预付 80%，发货后 20%	①预付 30%，发货后 2 个月 40%，验收后 12 个月 30% ②发货后 2-3 个月 100%
4	安道拓 (Adient)	货到 6 个月或发货后 6.5 个月 100%			发货后 3-6 个月 100%
5	李尔 (Lear)	①预付 30%，发货后 1 个月 50%，发货后 6 个月 20%； ②预付 30%，发货后 50%，发货后 2 个月 15%，发货后 3 个月 5%			
6	依蒂尔 (IDEAL)	发货后 2 个月 70%，发货后 3-5 个月 30%			发货后 1-2 个月 100%
7	波兰 HSV (Hsv polska sp. z o.o.)	发货后 2 个月 100%			

(3) 内外销主要客户信用期调整情况及具体影响

1) 内销主要客户信用期调整情况

报告期内，公司对前五大内销客户（合并）中与延锋安道拓、长城汽车、博格思的主要信用期未发生变化；与欧拓、长春富维安道拓、上汽通用的主要信用期各期虽各不相同，但主要是受公司各期合作的下属子公司交易规模不同或产品类型不同导致，公司与该等客户的信用期整体未发生重大变化。

2018年及2019年，佩尔哲（HP Pelzer）旗下太仓汉腾贸易有限公司受新车型开发速度影响，对公司部分订单的预付款比例有所减少，但发货前累计收款比例整体保持一致。2020年度，受新冠肺炎疫情以及国外下游汽车整车厂付款方式调整的影响，太仓汉腾贸易有限公司延长了对公司部分订单的付款周期，发货前累计收款比例有所减少。2021年1-6月，公司对泰佛的销售付款周期有所延长，主要原因系上海泰佛和沈阳泰佛对公司的订单属于金额较大的成套采购，涉及模具、检具及自动化工装设备等，由于预计相关产品从下单至量产周期较长，导致双方约定的付款期有所延长。

2) 外销主要客户信用期调整情况

报告期内，公司对前五大外销客户（合并）中与安道拓、依蒂尔的主要信用期未发生变化；与欧拓、申达股份、李尔的主要信用期各期虽各不相同，但主要是受公司各期合作的下属子公司交易规模不同或产品类型不同导致，公司与该等客户的信用期整体未发生重大变化。

报告期内，佛吉亚（Faurecia）旗下 Faurecia Automotive Industrie（佛吉亚汽车工业公司（法国））因新车型开发速度、下游整车厂结算周期延长等因素，延长了公司部分订单付款周期。

3) 相关调整对报告期内发行人业绩和现金流的具体影响

公司通常考虑客户信用、产品类型、交期等因素，与客户协商确定其结算方式及信用期，客户信用政策因产品订单不同而存在差异。通常情况下，客户在付

款条件设置上居于优势地位,公司不存在主动放宽信用政策换取销售收入进而提高业绩的情形。

报告期内,公司与客户的信用期发生变化对业绩的影响主要体现在因客户付款进度导致的公司应收账款余额波动,而应收账款余额波动相应导致了期末坏账准备计提金额的差异;反映在现金流上,则主要体现在销售商品、提供劳务收到的现金的波动。

由于公司对客户信用政策因具体的产品订单不同存在差异,因此公司在测算相关调整对业绩和现金流的影响时作出如下假设:

①主要结算方式及信用期发生调整的主要客户为佩尔哲、佛吉亚。佩尔哲、佛吉亚相关调整影响额根据合并口径进行计算;

②假定公司与主要客户各期销售不存在季节性波动,各个客户 2017 年末应收账款余额占当年销售收入的比例(以下简称“信用政策调整前占比”)可以反映信用政策调整前的应收账款情况;

③主要客户报告期内销售收入与其信用政策调整前占比的乘积为信用政策调整前的应收账款测算金额;

④上述信用政策调整对公司经营业绩的影响为各主要客户信用政策调整前后应收账款分别计提的坏账准备的差额;对现金流的影响为各主要客户报告期各期应收账款余额的差额与信用政策调整前报告期各期应收账款测算金额差额的增减额;除上述假设外,不考虑其他因素。

基于上述假设和前提,公司主要客户结算方式及信用期发生调整对报告期内业绩和现金流的影响具体如下:

单位:万元

时间	2021.06.30/ 2021年1-6月	2020.12.31 /2020年度	2019.12.31 /2019年度	2018.12.31 /2018年度
应收账款影响金额	1,551.22	2,287.65	1,586.13	848.21
利润总额影响金额	68.89	-65.81	-74.17	-53.88
占利润总额比例	2.43%	-0.88%	-0.91%	-0.54%
经营活动现金流量影响金额	736.43	-701.53	-737.92	-848.21

时间	2021.06.30/ 2021年1-6月	2020.12.31 /2020年度	2019.12.31 /2019年度	2018.12.31 /2018年度
占经营活动现金流量金额比例	1,322.40%	-7.58%	-7.16%	-11.93%

注：正数为因信用政策调整导致的各会计科目增加额，负数为各会计科目减少额。信用政策调整对2021年1-6月经营活动现金流量影响金额（绝对值）与以前年度相当，但对金额比例影响较大的原因，主要系当期公司经营活动现金流量净额较低所致。

由上表可知，上述主要客户信用期调整导致公司2018年末、2019年末、2020年末应收账款余额增加，且对各期利润总额、经营性活动现金流具有负面影响；但对2021年1-6月的利润总额和经营性现金流具有一定的正面影响。

五、发行人采购情况和主要供应商

（一）主要原材料及其供应情况

1、主要原材料采购情况

公司生产需要的主要原材料包括铝锭、合金铝材、模具钢、铸件等，上述原材料市场供应充足，供货渠道稳定，能够满足公司的生产需要。报告期内，公司主要原材料的采购情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占原材料 采购总额 比例	金额	占原材料 采购总额 比例	金额	占原材料 采购总额 比例	金额	占原材料 采购总额 比例
铝锭	780.15	10.39%	1,274.69	10.19%	1,635.60	11.65%	1,684.73	11.13%
合金铝材	761.66	10.14%	1,119.89	8.95%	1,235.02	8.80%	1,792.93	11.84%
模具钢	769.64	10.25%	1,433.79	11.46%	1,446.28	10.30%	1,624.93	10.73%
铸件	231.51	3.08%	349.56	2.79%	458.53	3.27%	589.39	3.89%
电气（液） 元件	1,241.68	16.53%	2,348.57	18.77%	2,892.81	20.60%	2,569.63	16.97%
其他材料	3,727.08	49.62%	5,985.82	47.84%	6,373.77	45.38%	6,880.13	45.44%
合计	7,511.73	100.00%	12,512.32	100.00%	14,042.01	100.00%	15,141.74	100.00%

其中，公司报告期内采购的前五大种类的电气（液）元件构成情况如下：

单位：万元

序号	项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	气缸	262.26	21.12%	449.47	19.14%	713.57	24.67%	496.94	19.34%
2	油缸	84.40	6.80%	314.45	13.39%	349.85	12.09%	329.92	12.84%
3	接头	140.06	11.28%	339.70	14.46%	509.87	17.63%	450.03	17.51%
4	开关	47.01	3.79%	135.98	5.79%	142.97	4.94%	147.53	5.74%
5	电机	44.23	3.56%	83.65	3.56%	67.13	2.32%	101.15	3.94%
合计		577.95	46.55%	1,323.25	56.34%	1,783.39	61.65%	1,525.57	59.37%

注：上表中接头、开关包含各类不同型号的产品；其中，接头包括卡套接头、航空接头、水接头、气接头、油接头等；开关包括安全门开关、接近开关、行程开关、感应开关等。

其中，公司报告期内采购的其他材料主要构成情况如下：

单位：万元

序号	项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	定制铝部件	800.87	21.49%	445.60	7.44%	374.31	5.87%	-	-
2	紧固件	159.50	4.28%	271.17	4.53%	295.22	4.63%	331.28	4.82%
3	代木	71.86	1.93%	168.33	2.81%	237.10	3.72%	346.55	5.04%
4	聚氨酯/脂	86.24	2.31%	161.45	2.70%	246.55	3.87%	276.76	4.02%
5	隔热板	75.07	2.01%	144.36	2.41%	174.68	2.74%	255.90	3.72%
6	泡沫及泡沫模型	66.49	1.78%	149.79	2.50%	172.73	2.71%	221.58	3.22%
7	包装材料	94.85	2.54%	231.73	3.87%	213.88	3.36%	173.41	2.52%
8	压机/胶机	24.69	0.66%	268.11	4.48%	527.24	8.27%	5.34	0.08%
9	树脂	70.05	1.88%	119.04	1.99%	162.78	2.55%	159.82	2.32%
10	含硫镍饼及氨基磺酸镍	20.87	0.56%	11.74	0.20%	-	-	347.50	5.05%
合计		1,470.48	39.45%	1,971.32	32.93%	2,404.49	37.72%	2,118.14	30.79%

注1：紧固件系起紧固连接作用的机械零件，主要包括螺栓、螺柱、螺钉、螺母、螺套、垫圈、销等。

其中，发行人采购定制化铝部件主要用于自动化工装设备及零部件业务中的动力电池壳体，由于发行人于2019年开始开展该业务，因此对定制化铝部件的采购集中于2019年、2020年和2021年1-6月，呈现逐年上升的趋势。发行人采

购的压机、胶机主要应用于自动化生产线的制造，通常根据客户定制化的需求进行采购及装配。紧固件主要包括螺丝、螺帽、垫片等，是发行人生产装配过程中使用的常规性零部件。代木系有机加工树脂材料，主要用于公司检具的生产，2021年1-6月采购量较低的原因，主要系当期公司生产的部分检具因型号存在差异，降低了对代木的使用（部分采用铝合金替代），导致当期代木消耗相对较少，同时部分订单生产所用代木在上年度已采购，总体影响下当期代木材料的新增采购量有所减少。聚氨酯/脂主要用于制作托架靠模及应用于多项生产环节。含硫镍饼及氨基磺酸镍主要用于搪塑模具的制造，由于2019年和2020年公司该业务规模大幅缩减，因此减少了对该材料的采购。2021年1-6月，公司对含硫镍饼及氨基磺酸镍的采购量较上年有所提升，但整体保持在较低水平。

2、主要原材料价格变动情况

报告期内，公司主要原材料采购平均价格及变动情况如下：

单位：元/公斤

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
铝锭	16.37	19.50%	13.70	1.29%	13.52	-2.73%	13.90
模具钢	6.88	8.35%	6.35	-2.70%	6.52	-7.78%	7.07
合金铝材	24.57	23.22%	19.94	1.59%	19.63	-2.82%	20.20
铸件	7.22	4.49%	6.91	-5.57%	7.32	0.97%	7.25

2018年至2020年度，公司铝锭、合金铝材的平均采购价格略有下降，与市场价格变化趋势基本一致。铝锭与合金铝材价格主要受上游氧化铝行业的产量、电解铝行业产能、下游行业需求、生产能源耗费成本、制铝技术水平等多种因素的综合影响。2021年1-6月，受市场铝材大宗商品价格上涨的影响，公司采购铝锭和合金铝材的单价较上年明显提升。

公司采购铝锭的规格型号较多，其采购价格通常参考铝锭（A00）的市场价格和所含合金的市场价格，并加上一定的加工费确定，因此其价格高于铝锭（A00）的市场价格。报告期内，公司铝锭采购价格变动趋势与铝锭市场价格变动趋势基本一致。



注：铝锭（A00）是含铝 99.7%纯度的铝，又称“标准铝”；公司采购铝锭为含有锌等金属的铝合金锭。

公司采购铝板、铝型材、铝棒等不同规格型号的合金铝材，系在铝锭的基础上进一步加工，采购价格通常高于铝锭价格。由于其加工工序和金属成分各不相同，价格差异较大。

公司采购模具钢的具体品种规格较多，价格差异较大。报告期内，公司采购各类模具钢的平均价格略有波动，主要原因系随市场价格变化导致。2018 年度，受去产能及环保限产政策的影响，我国钢铁价格整体呈上涨趋势，公司模具钢的平均采购单价亦有所上升。2019 年度及 2020 年 1-6 月，随着市场供需的变化，我国钢铁供给整体相对宽松，市场价格有所下降，公司模具钢平均采购单价亦随之下降。2020 年下半年至 2021 年上半年，受国内铁矿石等基础大宗原材料价格上涨影响，公司模具钢采购价格有所上升。



报告期内，公司铸件的平均采购价格呈小幅上升趋势。铸件的价格主要受铸件原材料的价格、铸造厂品牌及其产品质量影响。报告期内，公司主要铸件供应商稳定，采购价格波动系因生产铸件的主要原材料生铁、废钢价格波动所致。

公司模具属于非标定制化产品，公司采取“以销定产、以产定购”的经营模式，具有一定的成本转移能力。公司生产所需原材料根据客户对模具的具体要求采购，在与客户商谈产品价格时，通常结合原材料价格的变动对产品价格进行适当浮动。同时，为有效控制原材料价格波动的风险，公司采取了以下应对措施：

①提高公司模具产品的附加值和技术含量。公司通过持续的研发投入，加大新产品开发力度，提升模具及其配套产品的附加值，减少原材料价格波动的影响，保证公司收益水平。

②在确保产品性能的前提下，严格审核技术设计方案，通过合理的轻量化设计从设计环节控制产品成本；同时，不断改进工艺，提高产品合格率，提高原材料使用效率，降低原材料价格上涨带来的成本压力。

③加强采购环节管理，降低采购成本。公司在保证产品质量的基础上，择优选择原材料供应商，有效降低采购成本；随着公司规模扩大，公司采购量相应增大，对供应商的议价能力亦相应提高，采购优势增强。

1、电气（液）元件采购的定价公允性

报告期内，公司主要电气（液）元件的平均采购价格及变动情况如下：

单位：元/套

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度
	平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价
气缸	330.22	-16.49%	395.42	-19.95%	493.95	14.34%	432.01
油缸	2,287.14	3.25%	2,212.88	-15.18%	2,608.87	6.52%	2,449.29
接头	27.49	-8.49%	30.04	-19.40%	37.27	4.31%	35.73
开关	127.59	-31.12%	185.25	41.34%	131.07	-20.67%	165.22
电机	5,599.26	-25.70%	7,535.79	-21.41%	9,589.34	-3.30%	9,917.10

由于公司主要产品模具、检具及自动化工装设备种类繁多，采购的气缸、油缸、接头、开关及电机等产品亦涉及多种不同的型号，不同型号产品的技术参数、性能及用途并不相同，价格也有较大的差异，因此平均单价通常不具有可比性。以气缸为例，根据型号和用途的不同，定价在数十元至数千元之间；报告期内，公司采购的气缸主要型号及价格变动情况如下表所示：

单位：万元、元/件

项目	2021年1-6月			2020年度			2019年度			2018年度	
	采购金额	单价	单价变动率	采购金额	单价	单价变动率	采购金额	单价	单价变动率	采购金额	单价
12L 240//BC 1273//PS 501	23.21	357.14	-14.21%	20.81	416.29	16.11%	78.88	358.54	5.00%	64.88	341.47
F2535-12-B	30.71	247.70	-2.77%	38.98	254.75	-7.43%	21.80	275.21	-	-	-
DSM-40-270 -P-FW-A-B	-	-	-	1.49	1,867.33	-2.48%	32.93	1,914.81	-8.76%	11.54	2,098.56
DSBC-63-10 0-E3-D3-PP VA	-	-	-	16.96	1,824.18	-1.42%	19.06	1,850.36	-13.06%	9.58	2,128.40
MGPS 80-175-DCW 4258W	4.91	2,584.07	-0.0003%	14.21	2,584.08	-0.03%	25.85	2,584.93	-	-	-

2020年，发行人气缸采购单价有所下滑，主要系由于单价较低的F2535-12-B型号采购金额上涨，而单价较高的其他几类气缸采购金额下降所致。

公司主要采用“以产定购”的采购模式，除对部分近期常用型号集中采购作为安全库存以外，公司原材料采购具有单次采购数量少、采购频次高、各次采购

材料规格型号差异较大的特点。通常而言，单次采购规模越大，供应商会给予一定的价格折扣。

公司 12L 240//BC 1273//PS 501 型号气缸采购价格 2020 年上升较快，主要是由于客户出厂价格上涨，以及公司 2018 年度及 2019 年度使用该类材料较多，批量化采购下供应商给予一定的折扣所致。2020 年度发行人对该类气缸使用较少，采购相对零散，因此采购单价上升较多。2021 年 1-6 月，发行人对该类气缸的采购价有所回落。除上述型号外，公司其他主要型号气缸采购单价变动率均相对较小，不存在重大差异。

综上所述，报告期内发行人购买主要电气（液）元件的价格的波动，主要由其所采购商品型号构成的变化导致。

公司在采购时通常会向 2-5 家供应商进行询比价（除少数经客户指定的品牌供应商外），选取公司报告期内的部分案例如下：

供应商名称	时间	价格（含税元）	最终选择
气缸（AND-50-40-I-P-A）			
费斯托（中国）有限公司	2020 年 9 月	268.17	√
南通市帕特自动化设备有限公司		384.20	-
液压站			
无锡金立方精工科技有限公司	2020 年 2 月	74,000.00	-
无锡普斯通自动化设备有限公司		70,000.00	√
减速电机			
SEW-传动设备（苏州）有限公司	2019 年 9 月	33,194.00	-
西门子工厂自动化工程有限公司		16,835.00	√
活塞油缸			
易基益工业技术（江苏）有限公司	2019 年 8 月	3,599.95	√
无锡高杰自动化工程有限公司		4,500.00	-
海安县欧普电器有限公司		4,500.00	-
江苏龙城洪力液压设备有限公司		8,199.96	-

由上表可见，公司最终选择的供应商在报价上处于较优水平，材料采购价格

具有公允性。

2、其他主要材料的定价公允性

发行人采购的主要材料包括定制铝部件、代木、聚氨酯/脂、泡沫、隔热板等材料。相关材料由于在市场上供给较充分、价格较透明且具有多家供应商，因此发行人除了向米思米（中国）、优耐铜材等大型企业进行采购外，也面向周边长期合作的企业进行采购。报告期内，公司除铝锭、模具钢、合金铝材、铸件及电气（液）元件以外其他主要材料的采购平均价格及变动情况如下：

单位：元

项目	单位	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度
		单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
定制铝部件	PCS	36.98	73.94%	21.26	6.02%	20.05	-	-
紧固件	PCS	0.70	12.90%	0.62	-3.13%	0.64	-18.99%	0.79
代木	m ³	25,866.92	8.93%	23,747.07	-2.17%	24,274.65	-16.02%	28,904.09
	Kg	49.82	-1.23%	50.44	1.92%	49.49	0.37%	49.31
聚氨酯/脂	m ³	2,405.90	10.22%	2,182.77	13.49%	1,923.26	-1.28%	1,948.22
隔热板	m ²	1,579.96	7.96%	1,463.50	-15.04%	1,722.65	-7.14%	1,855.02
泡沫及泡沫模型	kg	442.48	-	442.48	-0.20%	443.36	7.79%	411.30
	m ³	244.90	15.50%	212.04	-8.96%	232.91	-12.47%	266.08
包装材料	m ²	61.12	4.41%	58.54	19.03%	49.18	1.43%	48.49
压机/胶机	套	123,451.33	-35.54%	191,504.85	-63.68%	527,240.01	886.45%	53,448.28
树脂	Kg	13.42	10.01%	12.20	-1.05%	12.33	-0.08%	12.34
含硫镍饼及氨基磺酸镍	Kg	73.34	24.90%	58.72	-	-	-	38.91

注：由于报告期内紧固件、聚氨酯/脂、隔热板、包装材料还存在其他不同单位计价的情况，但整体金额较小，未予以列示。

由于定制铝部件系按照数量计价，因此不同尺寸和功能的铝型材，其单价存在较大的差异，此外金属铝的市场价格波动也会导致定制铝部件价格变化。2021年1-6月，发行人采购定制铝部件单价的上涨较快，主要受到采购铝型材型号差异及金属铝市场价格上涨的综合影响所致。

公司紧固件单价波动主要系各期采购的产品种类及规格型号规模不同导致；

公司采购最多的紧固件种类（报告期内均为第一）为铁内六角螺丝-12.9 级，报告期各期采购金额分别为 20.28 万元、14.13 万元、14.30 万元和 6.12 万元。单价分别为 0.32 元/个、0.29 元/个、0.31 元/个和 0.27 元/个，单价较为稳定。

报告期内，公司采购的代木类型主要包括块状代木（m³）和糊状代木（kg），块状代木采购金额占比较高；其中，糊状代木平均单价较为稳定，块状代木平均单价在 2018 年-2020 年逐年下降，下降原因主要系块状代木型号采购结构的不同以及 470 型号市场需求减弱、市场价格下降导致。2021 年 1-6 月，块状代木单位采购价格有所回升，主要系当期根据客户订单需要，采购单价较高的进口块状代木占比上升所致。具体情况如下：

单位：万元、元/立方米或元/kg

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
460 块状代木-国产（m ³ ）	38.99	21,681.41	106.09	22,315.37	139.80	22,481.07	121.69	22,756.06
470 块状代木-国产（m ³ ）	-	-	22.15	26,608.47	25.63	29,942.12	117.50	32,187.39
5166 块状代木-国产（m ³ ）	1.73	25,589.97	5.78	36,725.66	27.49	36,879.78	38.05	38,767.77
糊状代木（Kg）	7.97	49.82	25.73	50.44	30.09	49.49	32.35	49.31
其他（m ³ ）	23.18	38,350.53	8.58	32,857.66	14.10	19,920.49	36.96	41,468.25
合计	71.86	-	168.33	-	237.10	-	346.55	-

代木材料主要应用于发行人的汽车检具业务。由上表可见，公司除 470 型号代木以外其他主要型号代木单价较为稳定。与 460 型号代木相比，470 型号代木硬度及抗磨损程度更高，但相对重量更大，其市场基础价格在 2018 年前后处于高位。随着近年来下游汽车行业降本增效以及发展轻量化的趋势背景下，下游客户更倾向于使用重量更轻、价格较低的 460 型号代木，470 型号代木使用情景随之减少。基于上述市场供需背景，公司报告期内对 470 型号代木采购金额呈逐年下降趋势；与此同时，公司也加强了与代木供应商的价格谈判，导致对 470 型号代木的采购价格逐年降低。公司 2021 年 1-6 月对 5166 块状代木采购均价降幅较大，主要原因包括当年代木市场价格的下降，以及当年新增供应商东莞艾博龙新型材料有限公司为了获取对公司的业务机会，按照较低的试用价格向公司提供

5166 块状代木所致。

2018 年至 2020 年，公司隔热板平均单价呈下降趋势，主要原因系：一是不同隔热板隔热参数、耐压性及打孔数量存在差异，单价亦有所不同；二是公司 2018 年向宜兴德精复合材料有限公司采购的隔热板金额及占比较高，向该公司采购的隔热板主要系根据客户需求选取的进口材料，单价通常高于江苏精工工业隔热材料有限公司等国内供应商的隔热板价格。自 2019 年起，公司逐渐减少了向宜兴德精的采购金额。2021 年 1-6 月，发行人采购隔热板均价较上年同期小幅上升。

公司采购的包装材料主要包括纸箱、木箱、胶合板包装箱等；其中，纸箱(m²) 2020 年度采购单价下降，主要系受疫情影响导致市场需求和价格下降导致。而以平方米(m²)计价的包装材料 2020 年度采购单价有所上升，主要系采购的包装材料类型结构不同导致；其中采购金额最大的胶合板包装箱(报告期各期采购金额在约 65 万-90 万间)采购单价为 66.64 元/平方米、66.27 元/平方米、62.51 元/平方米和 58.66 元/平方米。

报告期内，公司采购的压机/胶机主要应用于自动化工装设备-自动化生产线，均系根据不同技术参数要求定制而成，单价差异较大且不具可比性。2018 年，发行人仅购买一台小型热熔胶机，因此导致采购均价较低。发行人报告期内各期对压机/胶机的采购数量分别为 1 台、7 台、13 台、2 台，金额分别为 5.34 万元、527.24 万元、268.11 万元和 24.69 万元，各期根据需求采购的压机/胶机规格、型号有所差异，相应单价和总金额亦有所不同。

报告期内，含硫镍饼及氨基磺酸镍主要应用于搪塑电镀工艺，其价格波动主要系采购占比不同导致。其中含硫镍饼定价较高，2018 年、2020 年和 2021 年 1-6 月平均采购定价分别为 153.11 元/kg、155.75 元/kg 和 157.52 元/kg，2018 年、2020 年和 2021 年 1-6 月含氨基磺酸镍定价分别为 26.43 元/kg、26.37 元/kg 和 27.71 元/kg。

综上所述，公司其他材料主要构成的价格波动具有合理性。保荐机构已取得采购上述材料时的询比价单据进行核查，公司选择报价具有优势的供应商采购，上述价格波动不存在异常情形。

3、采购定价公允性的制度及流程保障

公司在对外采购过程中,已经制定了完整的内部控制制度并形成了健全的供应商管理体系。在选择对外采购时,往往选取 2-5 家供应商开展询价、比价,最终根据相关供应商的报价水平及综合考虑持续供货能力,选择最终的合作对象。公司健全完善的采购内控制度,有利于避免采购定价不公允以及利益输送的情况。

在电气(液)元件的采购领域,公司为了保证原材料及相关器件的稳定供应,主要倾向于选择境外知名企业或本地大型公司作为供应商进行持续合作。公司主要供应商包括境外知名企业或其境内分支机构,如费斯托、默克尔、SMC、米思米等。相关企业业务规模体量较大,已经建立了规范的销售内控体系及一致的定价政策,内部人员难以通过不公允定价与公司开展交易。

在定制铝部件、代木、聚氨酯/脂等主要材料的采购领域,发行人从供货及时性、沟通方便及节省运输成本的角度,主要选择公司周边的企业开展供货。由于相关产品市场供给较充分、市场价格透明且具有多家供应商。因此发行人在开展采购的过程中,拥有较充分的询比价及选择空间,有利于公司采购内控制度的有效落地。

综上所述,发行人报告期内采购电气(液)元件及其他材料的价格变动具有合理性,发行人已经建立了完善的采购内控体系和询比价制度,发行人主要供应商为境外知名厂商和本地知名企业,相关供应商亦已建立了较完善的内控制度,上述因素亦能有效避免发行人采购定价不公允的情况出现。

报告期内,发行人电气(液)元件及其他材料的主要供应商以及发行人与其建立合作关系的背景已在本节“2. 主要原材料价格变动情况”中进行了披露。报告期内,公司电气(液)元件主要供应商为费斯托(中国)有限公司、苏州市默克尔液压系统有限公司、SMC(中国)有限公司上海分公司、史陶比尔(杭州)精密机械电子有限公司等知名外资公司以及其他在国内细分领域较具实力的供应商,公司向该等供应商采购主要系为保证产品性能及质量稳定。对于诸如紧固件、代木、聚氨酯/脂、泡沫及泡沫模型、包装材料等其他主要材料,由于该等原材料性能要求对公司主要产品性能的影响较小,公司主要综合产品价格、产品质量、物理运输距离及交期等因素,通过询比价进行采购,主要供应商多来自南通及周

边城市。

总体而言，发行人对于上述原材料主要供应商的选择与供应商的主营业务、经营情况相匹配，系发行人综合考虑产品价格、产品质量、物理运输距离及交期等因素，通过询比价方式进行采购，相关采购情况具备商业合理性。

（二）主要能源及其供应情况

公司生产所需要的主要能源包括电力、天然气以及水，电力是公司生产最主要的能源。其中，电力全部由当地供电局提供，水全部由当地自来水厂提供。报告期内，公司主要能源的使用情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占主营业务成本比例	金额	占主营业务成本比例	金额	占主营业务成本比例	金额	占主营业务成本比例
电力	490.30	3.42%	929.23	3.14%	1,066.42	3.96%	1,070.98	3.91%
天然气	94.22	0.66%	51.70	0.17%	40.08	0.15%	108.45	0.40%
水	24.39	0.17%	35.70	0.12%	33.91	0.13%	35.81	0.13%
合计	608.91	4.25%	929.23	3.14%	1,140.41	4.24%	1,215.23	4.43%

报告期内，能源消耗占公司主营业务成本的比重较小，公司电力、天然气以及水的市场供应充足，价格相对稳定，未出现能源价格变动给公司生产经营带来较大影响的情形。

2018年-2020年，公司天然气耗用量与加工业务规模密切相关，加工业务收入分别为1,079.26万元、190.68万元、0.79万元和501.86万元。公司生产过程中涉及使用天然气的环节包括铸造环节及加工业务。铸造车间系公司主要产品生产的辅助环节，铸造车间部分工艺涉及使用天然气；加工业务系使用搪塑生产线提供汽车内饰表皮加工服务，生产主要能源为天然气。因此，公司天然气耗用金额2018年至2020年逐年减少，2021年1-6月有所提升具有合理性。

（三）主要供应商情况

1、前五大供应商及采购情况

报告期内，除电力供应商外，公司向前五大供应商采购的具体情况如下：

单位：万元

2021年1-6月				
序号	供应商名称	采购金额	占原材料采购总额比例	采购品种
1	优模技术信息（上海）有限公司	711.07	9.47%	定制铝部件
2	南通卓晟金属制品有限公司	665.57	8.86%	铝锭
3	江苏博亿兴金属材料有限公司	448.61	5.97%	模具钢、铸件
4	昆山卓宇欣金属制品有限公司	281.58	3.75%	合金铝材
5	江苏东工合金有限公司	174.70	2.33%	合金铝材
合计		2,281.53	30.37%	
2020年度				
序号	供应商名称	采购金额	占原材料采购总额比例	采购品种
1	南通卓晟金属制品有限公司	1,217.93	9.73%	铝锭
2	江苏博亿兴金属材料有限公司	850.10	6.79%	模具钢
3	昆山卓宇欣金属制品有限公司	453.77	3.63%	合金铝材
4	苏州哈东铝业有限公司	340.28	2.72%	合金铝材
5	费斯托（中国）有限公司	317.54	2.54%	电气（液）元件
合计		3,179.62	25.41%	-
2019年度				
序号	供应商名称	采购金额	占原材料采购总额比例	采购品种
1	南通卓晟金属制品有限公司	1,191.22	8.48%	铝锭
2	上海展汉金属材料有限公司	105.27	0.75%	模具钢
	江苏博亿兴金属材料有限公司	640.93	4.56%	模具钢
	小计	746.20	5.31%	-
3	昆山卓宇欣金属制品有限公司	517.17	3.68%	合金铝材
4	费斯托（中国）有限公司	414.25	2.95%	电气（液）元件

5	江苏南铝创佳金属股份有限公司	374.31	2.67%	定制铝部件
合计		3,243.15	23.10%	-
2018 年度				
序号	供应商名称	采购金额	占原材料采购总额比例	采购品种
1	南通卓晟金属制品有限公司	960.92	6.35%	铝锭
2	上海展汉金属材料有限公司	641.48	4.24%	模具钢
3	费斯托(中国)有限公司	387.98	2.56%	电气(液)元件
4	苏州哈东铝业有限公司	370.39	2.45%	合金铝材
5	优耐铜材(苏州)有限公司	355.13	2.35%	含硫镍饼等
合计		2,715.89	17.94%	-

注：上海展汉金属材料有限公司和江苏博亿兴金属材料有限公司系同一实际控制人控制下企业，公司向其采购金额合并计算。

报告期内，发行人向费斯托(中国)有限公司采购的产品主要为电气(液)元件，主要包括气缸、各类阀门、各类接头、开关、气管等，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
气缸	49.62	159.06	210.53	160.05
各类阀门	10.77	70.87	73.31	98.05
接头	7.12	21.67	23.51	32.67
开关	3.68	19.08	33.02	18.49
气管	1.09	8.59	39.32	22.79
其他	19.65	38.27	34.57	55.94
合计	91.93	317.54	414.25	387.98

公司主要供应商主要为金属材料生产或销售企业，上述供应商所处行业均属于完全竞争行业，市场供应充足；公司与主要供应商建立了较为稳定的合作关系，与主要供应商的合作具有可持续性。报告期内，公司主要供应商提供的产品质量稳定可靠，价格按照市场价格结算。公司不存在向前五大供应商中任一单个供应商的采购比例超过50%的情况，采购集中度相对较低，公司不存在对主要供应商的重大依赖。

公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与上述供应商不存在关联关系，不存在前五大供应商及其控股股东、实际控制人是公司前员工、前关联方、前股东、公司实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

2、电气（液）元件主要供应商情况

报告期内，公司电气（液）元件主要供应商情况如下：

单位：万元

2021年1-6月				
序号	供应商名称	采购金额	占采购总额比例	主要采购内容
1	费斯托（中国）有限公司	91.93	1.22%	气缸、电磁阀、节流阀、各类接头等
2	南通道格自动化设备有限公司	82.04	1.09%	换能器、超声波发生器、电线电缆等
3	苏州市默克尔液压系统有限公司/AHP Merkle china ltd	67.64	0.90%	油缸、开关等
4	苏州西电产品销售有限公司	66.88	0.89%	触摸屏、各类电气模块等
5	无锡普斯通自动化设备有限公司	51.30	0.68%	液压站
合计		359.80	4.79%	
2020年度				
序号	供应商名称	采购金额	占采购总额比例	主要采购内容
1	费斯托（中国）有限公司	317.54	2.54%	气缸、气管、电磁阀、节流阀、各类接头等
2	苏州市默克尔液压系统有限公司/AHP Merkle china ltd	286.45	2.29%	油缸
3	史陶比尔（杭州）精密机械电子有限公司	107.47	0.86%	各类接头
4	SMC(中国)有限公司上海分公司	97.08	0.78%	气缸、各类接头等
5	无锡普斯通自动化设备有限公司	83.02	0.66%	液压站
合计		891.56	7.13%	
2019年度				
序号	供应商名称	采购金额	占采购总额比例	主要采购内容

1	费斯托(中国)有限公司	414.25	2.95%	气缸、气管、电磁阀、节流阀、各类接头等
2	苏州市默克尔液压系统有限公司	332.37	2.37%	油缸
3	上海松模实业有限公司	180.74	1.29%	各类接头
4	苏州固科工业机电有限公司	127.54	0.91%	各类接头、软管等
5	南通市帕特自动化设备有限公司	126.38	0.90%	气缸、电磁阀、开关等
合计		1,181.28	8.41%	-
2018 年度				
序号	供应商名称	采购金额	占采购总额比例	主要采购内容
1	费斯托(中国)有限公司	387.98	2.56%	气缸、气管、电磁阀、节流阀、各类接头等
2	苏州市默克尔液压系统有限公司	290.56	1.92%	油缸
3	上海型森控制设备有限公司	160.94	1.06%	电机、伺服驱动器、变频器等
4	Sar Samareh Atelier Mecanique	99.77	0.66%	气缸
5	南通市帕特自动化设备有限公司	96.94	0.64%	气缸、电磁阀、开关等
合计		1,036.20	6.84%	-

注：苏州市默克尔液压系统有限公司和 AHP Merkle china ltd 均隶属于德国默克尔集团，因此采购金额合并计算。

在电气(液)元件方面，由于公司主要产品模具、汽车检具、自动化工装设备等产品种类较多，生产所需电气(液)元件种类繁多，其中主要包括不同规格型号的气缸、油缸、电机、液压站、各类接头及开关等。由于公司主要客户为国内外知名汽车零部件供应商，客户对产品质量和性能要求较高，且电气(液)元件对产品质量和性能起着关键作用，因此该类原材料主要供应商包括费斯托(中国)有限公司、苏州市默克尔液压系统有限公司、SMC(中国)有限公司上海分公司、史陶比尔(杭州)精密机械电子有限公司等知名外资公司以及其他在国内细分领域较具实力的供应商。报告期内，发行人在电气液领域的主要供应商基本情况如下：

供应商	供应商基本情况	股东背景	合作背景及原因
-----	---------	------	---------

供应商	供应商基本情况	股东背景	合作背景及原因
费斯托(中国)有限公司	费斯托隶属于德国 FESTO AG & Co. KG。FESTO AG & Co. KG 成立于 1925 年，是自动化技术领域的全球领先厂商，主要为客户提供工厂自动化和过程自动化的气动和电动技术及全面解决方案，其气动元件全球市场份额位列前三。 根据公开资料显示，费斯托全球营业额超过 28 亿欧元，全球员工约 2 万名。 ²	费斯托股份公司持股 100% ³	费斯托在气动元件领域拥有较高的知名度，全球市场份额较高，且其产品质量较受公司主要客户认可，部分订单会指定使用该客户旗下品牌材料。公司因生产所需气动元件需要，向其采购大量费斯托品牌气缸、气管、电磁阀等气动元件产品，并保持着较为稳定的合作关系和采购规模。
苏州市默克尔液压系统有限公司	苏州默克尔成立于 2016 年，隶属于德国 AHP MERKLE GMBH，系德国 MERKLE 的大中华区总部。苏州默克尔主营业务为高端液压缸的设计和和生产，产品主要应用于刀具、机床、模具、液压产品和机械制造领域，在液压产品领域具有较高的知名度。	Christen Johannes Merkle 持股 67%，吕爱爱持股 33%	德国默克尔在液压产品领域具有较高知名度及产品优势，且其产品质量较受公司主要客户认可，部分订单会指定使用该客户旗下品牌材料。公司因生产需要，向其采购大量默克尔品牌油缸，并保持着较为稳定的合作关系和采购规模。
史陶比尔(杭州)精密机械电子有限公司	史陶比尔(杭州)精密机械电子有限公司成立于 1997 年，系史陶比尔(Stäubli)集团控制下的企业。史陶比尔(Stäubli)集团是工业连接器、工业机器人和纺织机械这三大领域机电一体化解决方案的全球专业供应商，在连接器领域处于世界领先地位。 根据公开资料显示，史陶比尔全球员工超 4000 人，营业额超过 10 亿瑞士法郎。	法国史陶比尔有限公司持股 100%	基于其在连接器领域的领先地位，公司根据客户产品需求，向其采购自有品牌史陶比尔接头。
SMC(中国)有限公司上海分公司	SMC 上海分公司设立于 1996 年 8 月，注册地位于上海，主要从事气动元件及机电一体化元件及工业自动化装置的研发制造。SMC 系全球知名的气动和自动化元件研发制造商，总部位于东京，其生产的气缸、电磁阀、F.R.L.组合元件、冷冻式空气干燥机、接头等销往全球 83 个国家和地区，产品品种多达 12,000 种基本型元件、700,000 个规格。	SMC 株式会社持股 100%	SMC 是全球知名的气动元件生产厂商，公司向其采购气缸、各类接头等关键器件

1 费斯托、史陶比尔、SMC(中国)的业务规模数据，均来源其官网。

3 相关供应商的股权结构信息，主要来自全国企业信息系统查询情况。

供应商	供应商基本情况	股东背景	合作背景及原因
无锡普斯通自动化设备有限公司	无锡普斯通成立于 2010 年 9 月，注册地址位于无锡市，集设计、制造、维修服务液压系统及液压机械为一体，主要产品为液压阀、液压泵、液压油缸、气动元件等。	赵鹏和赵抗合计持股 100%	发行人主要向其采购液压站，主要应用于自动化工装设备产品；液压站属于单件价值较高的原材料，且需要根据产品技术参数进行定制；公司基于与其合作以来在产品沟通及产品质量情况，与其保持着良好稳定的合作关系。
上海松模实业有限公司	上海松模成立于 2002 年 8 月，系专业代理国际知名品牌、原装进口精密模具配件、自动化机械配件的贸易商。	余永侃和郑凤玲合计持股 100%	公司综合考虑价格、交期等因素，向其采购史陶比尔接头、博世分配器等产品，采购规模存在一定波动，其中 2019 年采购金额相对较高，为 180.74 万元。
苏州固科工业机电有限公司	苏州固科成立于 2012 年 9 月，主要从事高端进口工业品销售、服务、组装，主要产品为各类重载电连接器、吊环吊链、液压管接件、气动产品等。	张新安持股 100%	报告期内，公司通过询比价方式向其采购航空接头、卡套接头、橡胶软管等产品，各年度采购金额在 50-130 万元之间。
上海型森控制设备有限公司	上海型森成立于 2015 年 11 月，注册地址位于上海市，实控人为自然人 GARYCHAN，目前主要从事向客户提供工业自动化和机器人解决方案业务。	GARYCHAN 通过骏蓝企业管理咨询持有 64% 股份	报告期内，公司通过询比价方式向其采购各类电机、变频器、驱动器等，其中 2018 年采购金额相对较高。
SAR SAMAREH ATELIER MECANIQUE	成立于 1968 年 1 月，注册地址位于法国诺尔斯市，从事电气元件及金属制品的制造、精密零件加工业务。	不详	公司主要向其采购自有品牌下的排气气缸，该品牌产品较受公司客户安道拓认可，部分订单会指定使用该品牌的材料；报告期各期采购金额分别为 99.77 万元、118.11 万元及 34.60 万元。
南通市帕特自动化设备有限公司	公司成立于 2007 年 10 月，注册地址位于南通，公司主要从事自动控制阀门、自动化仪表的加工，并代理费斯托等外资品牌。	吴爱国持有 100% 股份	报告期内，公司通过询比价方式向其采购各类气缸、电磁阀、开关等，包括部分费斯托品牌产品。
南通道格自动化设备有限公司	公司成立于 2015 年 11 月，注册地址位于南通，公司主要从事自动化设备、自动化控制装置、电线电缆、液压元件、气动元件的销售。	王玲持有 100% 股份	报告期内，公司主要通过询比价方式向其采购换能器、超声波发生器、电线电缆等产品
苏州西电产品销售有限公司	公司成立于 1999 年 1 月，注册地址位于苏州，公司主要从事线缆及布线产品、工业设备、自动化设备的进口及销售业务。	REXEL DEVELOPPEMENT SAS 持有 100% 股份	该公司为全球电气及服务经销商兰赛格集团 (Rexel) 全资持股的企业。公司报告

供应商	供应商基本情况	股东背景	合作背景及原因
			期内主要向其采购触摸屏、各类电气模块等产品。

注 1: 苏州市默克尔液压系统有限公司和 AHP Merkle china ltd 均隶属于德国默克尔集团, 因此采购金额合并计算。

注 2: 费斯托、史陶比尔、SMC (中国) 的业务规模数据, 均来源其官网; 相关供应商的股权结构信息, 主要来自全国企业信息系统查询情况

3、其他材料主要供应商情况

报告期内, 公司除铝锭、模具钢、合金铝材、铸件及电气(液)元件以外其他材料的主要供应商情况如下:

单位: 万元

2021 年 1-6 月				
序号	供应商名称	采购金额	占采购总额比例	主要采购内容
1	优模技术信息(上海)有限公司	711.07	9.47%	定制铝部件
2	铭凯锋机械科技(苏州)有限公司	116.27	1.55%	定制铝部件、紧固件等
3	南通易通精工制造有限公司	113.53	1.51%	包装材料等
4	常州犇茂精密机械有限公司	104.70	1.39%	定制铝部件等
5	江阴市美时保温材料有限公司	86.91	1.16%	聚氨酯/脂
合计		1,132.47	15.08%	
2020 年度				
序号	供应商名称	采购金额	占采购总额比例	主要采购内容
1	江苏南铝创佳金属股份有限公司	256.65	2.05%	定制铝部件
2	南通易通精工制造有限公司	204.18	1.63%	包装材料等
3	优模技术信息(上海)有限公司	189.43	1.51%	定制铝部件
4	江阴市美时保温材料有限公司	161.09	1.29%	聚氨酯/脂
5	南通锻压设备如皋有限公司	152.94	1.22%	压机
合计		964.30	7.71%	-
2019 年度				

序号	供应商名称	采购金额	占采购总额比例	主要采购内容
1	江苏南铝创佳金属股份有限公司	374.31	2.67%	定制铝部件
2	南通金冠液压设备有限公司	312.65	2.23%	压机
3	南通易通精工制造有限公司	279.66	1.99%	包装材料等
4	江阴市美时保温材料有限公司	216.88	1.54%	聚氨酯/脂
5	南通市腾达锻压机床厂	182.98	1.30%	压机
合计		1,366.47	9.73%	-
2018 年度				
序号	供应商名称	采购金额	占采购总额比例	主要采购内容
1	优耐铜材(苏州)有限公司	355.13	2.35%	含硫镍饼等
2	南通易通精工制造有限公司	287.66	1.90%	包装材料等
3	无锡市科招新材料科技有限公司	228.59	1.51%	聚氨酯/脂
4	东莞市东泉模具材料有限公司	174.40	1.15%	代木
5	宜兴德精复合材料有限公司	150.79	1.00%	隔热板
合计		1,196.58	7.90%	-

报告期内，除铝锭、模具钢、合金铝材、铸件及电气（液）元件以外，公司采购的其他主要原材料包括定制铝部件（专用于汽车零部件业务）、代木、聚氨酯/脂、泡沫、隔热板、压机等。相关材料在市场上供给较充分、价格透明，公司综合考虑产品价格、产品质量、物理运输距离及交期等因素，通过询比价进行采购，主要供应商多来自南通及周边城市。报告期内，公司其他材料的主要供应商基本情况如下：

供应商	供应商基本情况	股东背景	合作背景及原因
江苏南铝创佳金属股份有限公司	江苏南铝创佳成立于 2016 年 11 月，注册地址位于昆山市，主要从事金属制品、铝制品及模具产品的生产销售。发行人因 2019 年下半年新增汽车零部件电池箱体业务而与其建立合作关系，进行定制化铝制品采购。	张金元持股 68.68%，北京嘉元长盈企业管理中心持股 20%，张伟元持股 11.32%	发行人因 2019 年下半年新增汽车零部件电池箱体业务，为满足业务需要通过介绍向其定制一定规格型号的铝型材，于 2019 年开始交易往来
南通易通精工制造有限公司	南通易通精工成立于 2008 年 9 月，注册地址位于南通如皋市，主要从事塑料制品、包装制品的生产销售。	候进梅持股 100%	公司主要向其采购纸箱等包装材料，由于其地理位置与公司较近且合作关系较长，

供应商	供应商基本情况	股东背景	合作背景及原因
			产品性价比较高,因此是公司报告期内包装材料的主要供应商之一。
南通锻压设备如皋有限公司	成立于 2018 年 6 月,注册资本为 8,000 万元,系原上市公司南通锻压(现更名为紫光科技,300280.SZ)子公司,系国内液压机三大龙头之一,提供多样化的金属及非金属成型解决方案。	郭庆持股 51%,紫天科技持股 49%	报告期内,公司通过询比价向其采购特定技术参数的压机,压机具有单件价值较高的特点,公司 2020 年向其采购了多台压机,进而当年采购金额较大。
优模技术信息(上海)有限公司	上海优模成立于 2015 年 4 月,主要从事车部件轻量化系统和先进工程塑料优化系统的生产销售,提供高性能铝合金、工程塑料、复合材料的解决方案。	吴嘉春直接通过上海菲阙企业管理中心持有公司 70% 股份	公司从事汽车零部件业务初期主要向江苏南铝创佳采购定制铝部件;随着公司业务开展深入,公司通过询比价方式新增上海优模作为定制铝部件的供应商之一。
江阴市美时保温材料有限公司	成立于 2009 年 12 月,主要从事保温材料及相关设备的生产和销售,公司实控人为何正英,主营业务为保温材料、金属制品的生产和销售。	何正英直接持股 60%	公司通过询比价方式向其采购聚氨酯/脂,因其产品性价比较高,公司自 2019 年起增加了对其采购金额,相应减少了无锡科招等供应商的采购
南通金冠液压设备有限公司	金冠液压成立于 2006 年 4 月,注册资本 1,000 万元,主要从事液压设备及配件、电焊机罩壳的生产销售。	张载逸、施金坤分别持股 50%	报告期内,公司通过询比价主要向其采购压机,采购规模视特定产品接单、询比价情况而波动
南通市腾达锻压机床厂	腾达锻压成立于 2002 年 7 月,注册资本 3,000 万元,主要从事液压机床、锻压机床的制造、销售等。	许秀宏持股 100%	报告期内,公司通过询比价主要向其采购压机,采购规模视特定产品接单、询比价情况而波动
东莞市东泉模具材料有限公司	东莞东泉成立于 2009 年 12 月,主要从事可加工树脂板材(代木)产品,广泛应用于汽车、造船以及日用品制造等行业,具有 DQ410、DQ420、DQ440、DQ460、DQ5066、DQ5166、DQ5266 及糊状代木系列产品,涵盖了不同密度及硬度,产品物理特性及可靠性达到国外同行水平。	朱善冬持有 100% 股权	报告期内,发行人通过询比价方式向其采购代木等产品,各年采购金额在 120-180 万元之间
优耐铜材(苏州)有限公司	优耐铜材成立于 2002 年 9 月,注册地址位于苏州市,系美国优耐(Univertical Corporation)下属企业,主要从事线路板、电镀阳极材料等电子用金属产品及相关化学品的生产销售,在电镀材料、焊接材料领域具有一定的知名度。	优耐国际有限公司持股 100%	公司为研发及生产搪塑模具,于 2018 年向其采购一定金额含硫镍饼等材料用于电镀工艺,因此 2018 年采购金额相对较高。

供应商	供应商基本情况	股东背景	合作背景及原因
无锡市科招新材料科技有限公司	无锡科招成立于 1998 年 9 月，注册地址位于无锡市，主要从事聚氨脂材料及制品的研发、制造。	惠煜庆持有公司 70% 的股权	公司通过询比价方式向其采购聚氨酯/脂，随着江阴美时保温的引入，公司报告期内对其采购金额逐年减少
宜兴德精复合材料有限公司	宜兴德精成立于 2006 年，是一家由德国专家负责管理的德资高科技外资企业，专业制造各行业应用广泛的高技术材料，产品主要应用于高温隔热领域，如模具隔热、塑胶材料成型和人造板压制成型等	Dorprecisionl limited 全资持股	基于其在高温隔热领域的领先地位，公司主要向其采购隔热板
铭凯锋机械科技（苏州）有限公司	铭凯锋机械科技（苏州）有限公司成立于 2018 年 6 月，注册地址位于苏州，主要从事金属模具及相关设备、五金制品的生产制造。	黄跃平持有 100% 的股权	该公司地理位置与发行人接近，发行人通过询比价方式向其采购定制铝部件等产品，以满足电池箱体业务的需要。
常州彝茂精密机械有限公司	常州彝茂精密机械有限公司成立于 2018 年 12 月，注册于常州，主要从事金属制品及相关机械设备的生产加工业务	王静持有公司 90% 的股权	该公司地理位置与发行人接近，发行人通过询比价方式向其采购定制铝部件等产品，以满足电池箱体业务的需要。

2、报告期内前五大供应商变动情况

(1) 2021 年 1-6 月新增前五大供应商情况

1) 优模技术信息（上海）有限公司

公司名称	优模技术信息（上海）有限公司	成立日期	2015/04/01
注册资本	500 万元	法定代表人	吴嘉春
股权结构	吴嘉春持股 40%，上海菲阙企业管理中心（有限合伙）持股 30%，其他自然人持股 30%		
注册地址	上海市普陀区武威路 88 弄 2 号三层 335-84 室		
经营范围	自动化、计算机科技专业领域内的技术开发、技术转让、技术咨询和技术服务，汽车零部件、金属材料及制品、橡塑制品、金属制品、船舶配件、机电设备及配件、自动化控制设备、计算机软硬件及辅助设备的销售，软件开发，从事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活动）		

公司于 2020 年开始与优模技术信息（上海）有限公司建立合作关系，开展合作的原因主要系为满足电池箱体业务发展的需要，向其采购定制化铝型材所致。公司与该供应商的采购具有持续性和延续性，结算方式主要采用“预付全款，款

到发货”的形式。

2) 江苏东工合金有限公司

公司名称	江苏东工合金有限公司	成立日期	2015/06/09
注册资本	1000 万元	法定代表人	胡妹珠
股权结构	胡妹珠持股 100%		
注册地址	昆山市巴城镇东定路 251 号 6 号房		
经营范围	高精密合金材料、有色金属材料、建筑材料（不含危险化学品）、模具钢材、刀具、绝缘材料、五金制品、量具、治具、机械产品及其配件、复合材料（不含危险化学品）、螺丝、轴承的销售；金属制品、机械设备的加工、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活动）		

公司于 2018 年开始与江苏东工合金有限公司建立合作关系。公司综合考虑询价比价情况、区位因素、交货周期等因素，公司向其采购合金铝材。公司与该供应商的采购具有持续性和延续性，结算方式主要为“票到 120 天付款”。

(2) 2020 年度新增前五大供应商情况

2020 年度，公司无新增前五大原材料供应商。

(3) 2019 年度新增前五大供应商情况

1) 江苏博亿兴金属材料有限公司

公司名称	江苏博亿兴金属材料有限公司	成立日期	2018/11/2
注册资本	500 万元	法定代表人	崔斌
股权结构	崔斌持股 100%		
注册地址	南通市如皋市磨头镇邓高村 11 组 8 号		
经营范围	金属材料销售；精密模具的生产、加工、销售；金刚砂、喷砂材料、电子产品、劳保用品、橡塑制品、化工原料（不含危险化学品）、五金、机电设备的销售；道路普通货物运输；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业已经经营或禁止进出口的商品及技术除外）。（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）		

公司于 2019 年与江苏博亿兴金属材料有限公司开展合作，开展合作原因系公司原供应商上海展汉金属材料有限公司考虑其地理位置、经营成本等因素，2019 年起开始逐步将主要经营场所由上海转移至江苏南通，以江苏博亿兴金属

材料有限公司为主体与公司进行交易。公司与该供应商的采购具有连续性和持续性，采购结算方式主要为“票到 60 天付款”。

2) 昆山卓宇欣金属制品有限公司

公司名称	昆山卓宇欣金属制品有限公司	成立日期	2018/01/22
注册资本	200 万元	法定代表人	胡珍煌
股权结构	胡珍煌持股 100%		
注册地址	昆山市玉山镇城北庙东路 128 号 2 号房		
经营范围	金属制品、五金配件、模具及配件、机械设备、自动化设备的加工、销售；机电设备、金属材料、不锈钢制品、电线电缆、建筑材料、化工原料及产品（不含危险化学品及易制毒化学品）、工艺礼品、日用百货、办公用品、服装鞋帽的销售；企业管理咨询；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活动）		

公司 2018 年综合考虑价格、交货周期等因素通过询比价方式向昆山卓宇欣金属制品有限公司采购合金铝材，并减少了原合金铝材部分供应商的采购；基于双方良好的合作关系，公司于 2019 年加大了对昆山卓宇欣金属制品有限公司的采购量，因此其成为公司 2019 年前五大供应商。公司与该供应商的采购具有连续性和持续性，采购结算方式主要为“票到 60 天付款”。

3) 江苏南铝创佳金属股份有限公司

公司名称	江苏南铝创佳金属股份有限公司	成立日期	2016/11/17
注册资本	2650 万元	法定代表人	张金元
股权结构	张金元持股 68.68%，北京嘉元长盈企业管理中心（有限合伙）持股 20%，张伟元持股 11.32%		
注册地址	昆山市周市镇康庄路 281 号 3 号楼		
经营范围	金属制品、铝制品、模具、电器、五金制品、机械设备的研发、生产、加工、销售、技术服务、技术转让；自有房屋、机械设备的租赁；货物及技术的进出口业务。（前述经营项目中法律、行政法规规定许可经营、限制经营、禁止经营的除外）（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）		

公司于 2019 年 8 月底开始与江苏南铝创佳金属股份有限公司开展合作，开展合作原因系公司于 2019 年下半年新增汽车零部件电池箱体业务，公司向其采购定制化铝制部件金额较大导致。公司与该供应商的采购具有连续性和持续性，采购结算方式主要为“预付全款，款到发货”。

(4) 2018 年度新增前五大供应商情况

1) 南通卓晟金属制品有限公司

公司名称	南通卓晟金属制品有限公司	成立日期	2017/07/31
注册资本	100 万元	法定代表人	冒建春
股权结构	冒建春持股 100%		
注册地址	南通市如皋市城南街道明池村十一组		
经营范围	金属材料及制品加工、销售；工业自动化设备研发、生产、销售、技术服务； 劳护用品、润滑油、建筑材料、装饰装修材料、五金机电销售。（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）		

公司于 2017 年起开始与南通卓晟金属制品有限公司开展合作；2018 年起，公司综合考虑采购价格、产品质量、交货周期等因素加大了向南通卓晟金属制品有限公司采购铝锭的规模，相应减少了对日轻商菱铝业（昆山）有限公司、无锡麟龙合金材料有限公司，该公司自 2018 年起成为公司前五大供应商。公司与该供应商的采购具有连续性和持续性，采购结算方式主要为“货到付款”。

2) 苏州哈东铝业有限公司

公司名称	苏州哈东铝业有限公司	成立日期	2012/01/16
注册资本	100 万元	法定代表人	梁世华
股权结构	梁世华持股 100%		
注册地址	苏州市景德路 110 号 5 楼		
经营范围	销售：铝制品、金属材料。（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）		

报告期内，公司与苏州哈东铝业有限公司合作稳定，苏州哈东铝业有限公司均属于公司报告期各期前十大供应商，公司综合采购价格、交货周期等因素向其采购合金铝材，2018 年度采购规模有所上升，成为公司当期前五大供应商。公司与该供应商的采购具有连续性和持续性，采购结算方式主要为“票到 90 天付款”。

3) 优耐铜材（苏州）有限公司

公司名称	优耐铜材（苏州）有限公司	成立日期	2002/09/28
注册资本	1,575 万美元	法定代表人	吴景枫

股权结构	优耐国际有限公司持股 100%
注册地址	江苏省苏州市苏州新区金枫路 567 号
经营范围	批发：第 6 类第 1 项毒害品：硫酸铜。第 8 类第 3 项其他腐蚀品：氯化铜***（不得储存）。（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） 研发、生产各类电子用金属（铜、锡、镍等）新材料和电子用高科技化学品（非危险化工产品）及相关产品，销售自产产品，并提供相关技术及售后服务（不涉及《国家外商投资产业指导目录》限制类和禁止类产品）。以上产品同类商品及硫酸镍、溴化镍、氧化铜的批发、零售（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）。 批发：第 6 类第 1 项毒害品：硫酸铜。第 8 类第 3 项其他腐蚀品：氯化铜***（不得储存）。（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）

为满足公司搪塑模具研发、生产需要，公司于 2018 年向优耐铜材（苏州）有限公司采购含硫镍饼等原材料金额较大，该供应商于当期成为公司前五大供应商。公司与该供应商采购的连续性和持续性与特定产品相关，采购结算模式主要为“预付全款，款到发货”。

（四）外协加工情况

1、外协加工内容、运作方式及外协加工金额

报告期内，公司存在外协加工情形，其背景系在客户交期较紧的情况下，为合理利用产能、满足交期要求，将部分技术要求相对较低的环节或模具部件委托其他单位加工。

公司外协的主要运作方式为公司提供材料给外协厂，外协厂按照公司的工艺技术要求提供机加工服务，公司仅向外协厂支付加工费用。

公司遴选外协厂商主要基于合作关系、设备与产能状况、产品质量优劣、价格等因素。外协加工单位与公司合作时，双方需签订《委托加工协议》，对工作标准和产品质量等进行约定。

公司外协加工环节技术含量较低，后续精加工业务由公司独立完成，该类外协加工业务对公司的产品质量不构成实质性影响。

报告期内，公司支付的外协加工费情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
----	--------------	---------	---------	---------

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
外协加工费	1,186.35	980.87	1,329.99	1,424.25
占当期主营业务成本的比例	8.28%	3.31%	4.94%	5.20%

2018年及2019年，公司外协加工费金额随公司经营规模、产能利用情况的不同而波动，占主营业务成本的比例分别为5.20%及4.94%，整体较为稳定。2020年上半年，受新冠肺炎疫情影响，公司产能较为充足，减少了CNC加工等委外环节，外协加工费及占主营业务成本的比例较小。2021年1-6月，受当年新能源电池箱体业务规模扩大的影响，公司存在加工及人员不足的情况，因此将焊接等较简单的工艺环节进行外协生产，导致当年外协加工费的提升。

在选取外协厂商时，公司通常在合格供应商目录中选取2-5家外协厂商进行询价、比价，最后根据外协厂商报价水平和公司估算价格，并综合考虑外协厂商的技术及设备水平、质量管理能力、交货周期、客户认可度等因素选择最终的外协厂商进行合作，因此外协单位不存在为公司承担成本费用的情形。

报告期内，公司不存在通过使用现金方式支付外协加工费的情形；2018年，公司使用现金支付加工费系公司厂区加工，不属于外协加工。

2、报告期内前五大外协厂商情况

报告期内，公司前五大外协厂商情况如下：

单位：万元

2021年1-6月					
序号	外协单位	外协加工内容	交易金额	占同类交易比例	是否为前员工设立
1	江苏森拓机械制造有限公司	数控加工	145.36	12.25%	否
2	ELKINGTON BROTHERS LIMITED	国外修改设变	96.67	8.15%	否
3	南通宇东精密科技有限公司	焊接加工	80.41	6.78%	否
4	南通尚廉焊接有限公司	焊接加工	46.96	3.96%	否
5	太仓盛荣雁装饰材料有限公司	涂料喷刷	44.42	3.74%	否
合计			431.82	34.88%	
序号	外协单位	外协加工内容	交易金额	占同类交易比例	是否为前员工设立

1	苏州市模尔德模具有限公司	皮纹加工	72.57	7.40%	否
2	南通市驰铭机械科技有限公司	深孔加工	47.85	4.88%	是
3	如皋市精亿意建材经营部	涂料喷刷	40.90	4.17%	否
4	南通跃飞精密机械加工有限公司	数控加工	37.18	3.79%	是
5	港闸区盛康模具加工厂	线切割	34.50	3.52%	否
合计		-	232.99	23.75%	-
2019 年度					
序号	外协单位	外协加工内容	交易金额	占同类交易比例	是否为前员工设立
1	苏州市模尔德模具有限公司	皮纹加工	195.29	14.68%	否
2	苏州同正兴模具科技有限公司	皮纹加工	52.35	3.94%	否
3	如皋市光彩机械厂	线切割	42.62	3.20%	是
4	如皋市中恒机械配件加工厂	数控加工	38.80	2.92%	是
5	南通市驰铭机械科技有限公司	深孔加工	38.48	2.89%	是
合计		-	367.53	27.63%	-
2018 年度					
序号	外协单位	外协加工内容	交易金额	占同类交易比例	是否为前员工设立
1	南通市驰铭机械科技有限公司	深孔加工	88.26	6.20%	是
2	上海觅鑫机械科技有限公司	数控加工	84.75	5.95%	否
3	上海凡锐汽车装备有限公司	检具加工	61.60	4.33%	否
4	如皋市中恒机械配件加工厂	数控加工	61.10	4.29%	是
5	苏州同正兴模具科技有限公司	皮纹加工	58.36	4.10%	否
合计		-	354.07	24.86%	-

公司及公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，主要关联方和持有公司 5% 以上股份的股东与上述外协厂商不存在关联关系。

3、外协加工业务的管理

(1) 外协加工产品的质量控制

公司对外协加工业务采取事前、事中和事后的全过程动态管理：

一是外协加工方的选择和管理。在选取外协厂商时，公司通常在合格供应商目录中选取 2-5 家外协厂商进行询价、比价，最后根据外协厂商报价水平和公司估算价格，并综合考虑外协厂商的技术及设备水平、质量管理能力、交货周期、客户认可度等因素选择最终的外协厂商进行合作。

二是加工生产环节的动态质量管理。通常由公司技术人员对外协加工业务进行不定期的监督与指导，确保外协单位加工操作符合公司要求；公司的项目团队对项目进行持续跟进，解决在制造过程中出现各类突发问题。

三是交付与验收的质量控制。外协加工产品交付时，需经公司验收合格，确保产品质量符合公司的生产要求，满足公司的质量标准。

(2) 外协加工业务的技术保密

公司掌握了汽车内外饰模具中的软饰件模具和发泡模具的研发、设计和制造的核心技术。通常情况下，公司外协加工环节涉及的技术含量较低，主要是公司根据客户需求完成模具、检具等产品设计后，委托其他单位根据设计完成后的产品图纸与工艺参数进行部分模具铸件毛坯的粗加工业务，或者以手工处理为主的模具、检具部件加工业务，具体包括数控加工、水切割、线切割、皮纹加工、深孔加工等。上述外协加工业务均不涉及公司核心技术，不存在核心技术泄露的风险。

4、发行人前员工设立的外协厂商情况

报告期内，公司由前员工设立的外协单位情况、成立时间、注册资本、注册地点、股权结构、实际控制人、主要业务范围、主要外协工序、交易金额等情况如下：

单位：万元

序号	外协单位	成立时间	注册资本	注册地点	股权结构	实际控制人	主要业务范围	主要外协工序	交易金额				毛利率
									2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度	
1	南通跃飞精密机械加工有限公司	2016/8/3	50.00	如皋市城南街道杨花桥十四组	沈鹏飞持股 100%	沈鹏飞	精密模具、检具、机床配件生产、加工、销售	数控加工	16.76	37.18	32.84	51.77	10%-20%
2	泰兴市豪泽机械配件厂	2017/3/27	-	泰兴市古溪镇古溪村十组	汪飞持股 100%	汪飞	机械零件加工、销售	水切割	-	-	3.35	40.14	约 5%
3	如皋市光彩机械厂	2016/7/27	-	如皋市白蒲镇新陆村 35 组	杨小飞持股 100%	杨小飞	液压机械、锻压机械、机械零配件、钢结构件、模具加工、销售	线切割	-	-	42.62	9.47	约 20%
4	如皋市青花机械厂	2016/7/27	-	如皋市白蒲镇新陆村 31 组	于铁锁持股 100%	于铁锁	液压机械、锻压机械、机械零配件、钢结构件、模具加工、销售	数控加工	-	3.30	14.64	13.36	约 13%
5	南通市驰铭机械科技有限公司	2015/5/25	188.00	如皋市城南街道肖陆村 25 组 23 号	陆勇军持股 100%	陆勇军	自动化机械设备的研发、制造及销售；自动化控制设备及配件、模具及配件的生产、加工、销售	深孔加工	14.38	47.85	38.48	88.26	约 5%

序号	外协单位	成立时间	注册资本	注册地点	股权结构	实际控制人	主要业务范围	主要外协工序	交易金额				毛利率
									2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度	
6	如皋市煜淞机械加工厂	2016/9/18	-	如皋市城南街道马塘居二十五组10号	仇正东持股100%	仇正东	机械加工	数控加工	-	1.36	13.16	19.53	约20%
7	如东荣华机械加工厂	2017/4/28	-	如东县双甸镇德银村二十八组	秦晓明持股100%	秦晓明	机械加工、销售	数控加工	1.44	11.06	22.07	26.47	约20%
8	如皋市利杭金属加工部	2013/5/8	-	如皋市下原镇野树村二组	陈海勇持股100%	陈海勇	金属加工、分割	线切割	4.34	8.17	12.26	12.73	约15%
9	如皋市中恒机械配件加工厂	2016/5/16	-	如皋市城南街道桃林村22组	徐银峰持股100%	徐银峰	机械配件、模具加工	数控加工	5.92	18.10	38.80	61.10	约15%
10	如皋市吉瑞模具厂	2015/10/23	-	如皋市下原镇兴原南路28号	邢蒋兵持股100%	邢蒋兵	模具及配件、机械零配件加工、销售	数控加工	-	-	-	0.29	约13%
11	如皋市恒泰金属制品制造有限公司	2017/9/26	30.00	如皋市城南街道夏庄村四组	阮冬敏持股100%	阮冬敏	金属制品制造、销售；模具及配件、汽车零部件、夹具、检具的设计、制造和销售	数控加工	-	1.18	17.87	40.69	约10%
12	如皋市三元模具厂	2016/5/27	-	如皋市江安镇余圩村十八组36号	周福林持股100%	周福林	模具生产、加工、销售	数控加工	2.98	-	0.83	1.20	约15%
13	如皋市博浩机械有限公司	2017/10/13	50.00	如皋市下原镇沈阳居8组	章斌斌持股100%	章斌斌	机械设备、机械配件、标准件的生产、加工、销售	数控加工	-	-	10.81	13.85	约10%
14	南通迈成模有限公司	2017/3/27	81.00	南通市如皋市城南街道新华村	李鹏飞持股100%	李鹏飞	模具生产、加工、销售	数控加工	1.07	4.79	19.24	14.18	约20%

序号	外协单位	成立时间	注册资本	注册地点	股权结构	实际控制人	主要业务范围	主要外协工序	交易金额				毛利率
									2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度	
				22号									
15	如皋市雉昆机电配件加工部	2017/4/6	-	如皋市如城街道十里村36号	顾钱桥持股100%	顾钱桥	机电设备加工、销售、租赁；企业管理信息、机械类产品设计、模具设计咨询服务	数控加工	9.49	28.93	25.18	16.54	约10%
16	如皋市博创机械加工厂	2017/10/20	-	如皋市下原镇沈阳居8组	郭兵滨持股100%	郭兵滨	机械、机械零部件加工、销售	数控加工	-	0.35	-	14.36	约10%
17	如皋市恒远机械加工厂	2017/6/26	-	如皋市城南街道天堡村16组	仇晓波持股100%	仇晓波	机械零部件加工；模具加工	数控加工	-	-	-	12.50	约15%
18	如皋市广丰机械加工厂	2017/10/31	-	如皋市城南街道新华社区11组6号	殷飞江持股100%	殷飞江	机械零部件加工；模具设计、制作、销售	数控加工	-	1.39	10.61	4.35	约20%
19	如皋市铭鼎机械加工厂	2017/3/16	-	如皋市城南街道天堡村21组	王进华持股100%	王进华	机械零部件加工	数控加工	2.95	9.82	12.52	2.84	约20%
20	如皋市悦盛机械配件厂	2019/5/10	-	如皋市下原镇沈阳居8组	章斌斌持股100%	章斌斌	机械配件、模具生产、加工、销售	数控加工	-	5.44	12.50	-	约15%
21	如皋市久屹模具加工厂	2018/12/4	-	如皋市磨头镇青年路11号	苏东来持股100%	苏东来	汽车模具、汽车检具、汽车夹具的加工、制造、设计和销售	数控加工	23.42	25.85	9.69	-	约10%
22	如皋市金玖机械模具加工厂	2018/7/3	-	如皋市如城街道老南村十三组28号	薛鹏持股100%	薛鹏	机械模具、机械零部件加工、生产、销售	数控加工	-	0.36	4.94	3.37	约15%

序号	外协单位	成立时间	注册资本	注册地点	股权结构	实际控制人	主要业务范围	主要外协工序	交易金额				毛利率
									2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度	
23	如皋祥远机械配件加工部	2017/10/18	-	如皋市磨头镇邓高路18号	吴强持股100%	吴强	机械配件及塑料模具制造	普通加工	-	-	1.41	-	约10%
合计		-	-	-	-	-	-	-	82.76	205.14	343.82	447.00	-

注：个体工商户无对应注册资本；前员工设立的外协厂商毛利率系通过访谈取得。

报告期内，公司存在外协厂商系前员工设立的情形。公司员工数量众多，部分车间生产人员离职后选择利用其工作经验自主创业，设立小型机械加工厂。公司在客户交期较紧的情况下对技术含量较低的加工环节委外生产，综合考虑设备与产能状况、产品质量优劣、价格等因素进行询比价确定外协供应商，公司与前员工设立的外协厂商合作系市场化的行为，该类外协厂商并非为公司专门设立或仅为公司提供外协加工。上述前员工在公司任职期间不担任董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，公司与该类外协厂商不存在关联关系，相关交易定价公允、依据充分，不存在利益输送。

报告期内,为公司提供外协加工服务的前员工在公司的任职起始时间、担任职务及主要工作内容如下:

序号	外协单位	员工姓名	入职时间	离职时间	担任职务	主要工作内容
1	南通跃飞精密机械加工有限公司	沈鹏飞	2012/12/4	2016/7/12	数控	负责数控操机工作
2	南通市锐达模具有限公司	胡小飞	2012/3/12	2015/8/31	数控组长	负责日常数控工序生产计划与跟踪
3	泰兴市豪泽机械配件厂	汪飞	2008/2/19	2015/12/2	装配	负责模具装配、修配工作
4	如皋市光彩机械厂	杨小飞	2012/5/5	2014/8/21	线切割	负责产品线切割工作
5	如皋市青花机械厂	于铁锁	2011/6/4	2014/3/8	铣磨技术员	负责铣床、磨床工作
6	南通市驰铭机械科技有限公司	陆勇军	2012/2/8	2015/4/30	数控	负责数控操机工作
7	如皋市煜淞机械加工厂	仇正东	2012/8/9	2016/3/31	数控	负责数控操机工作
8	如东荣华机械加工厂	秦晓明	2009/7/7	2016/3/24	数控	负责数控操机工作
9	如皋市利杭金属加工部	陈海勇	2007/1/1	2013/3/31	线切割组长	负责产品线切割工作
10	如皋市中恒机械配件加工厂	徐银峰	2011/7/4	2014/9/11	数控/编程	负责数控操机和编程作业
11	如皋市吉瑞模具厂	邢蒋兵	2009/10/13	2013/2/28	数控组长	负责日常数控工序生产计划与跟踪
12	如皋市恒泰金属制品制造有限公司	阮冬敏	2014/3/1	2015/6/25	数控	负责数控操机工作
13	如皋市三元模具厂	周福林	2011/4/23	2015/5/22	程序员	负责数控编程工作
14	如皋市博浩机械有限公司	章斌斌	2014/10/28	2017/7/31	工程助理	负责工程部日常工作计划跟踪
15	南通迈成模具有限公司	李鹏飞	2010/3/8	2013/8/31	数控	负责数控操机工作
16	如皋市雒昆机电配件加工部	顾钱桥	2013/3/11	2014/12/15	铣磨组组长	负责日常铣磨工序生产计划与跟踪
17	如皋市博创机械加工厂	郭兵滨	2015/2/23	2017/10/31	数控	负责数控操机工作
18	如皋市恒远机械加工厂	仇晓波	2013/8/14	2015/4/27	数控	负责数控操机工作
19	如皋市广丰机械加工厂	殷飞江	2011/1/19	2016/5/3	数控	负责数控操机工作
20	如皋市铭鼎机械加工厂	王进华	2014/11/18	2016/8/23	数控	负责数控操机工作
21	如皋市悦盛机械配件厂	章斌斌	2014/10/28	2017/7/31	工程助理	负责工程部日常工作计划跟踪

序号	外协单位	员工姓名	入职时间	离职时间	担任职务	主要工作内容
22	如皋市久屹模具加工厂	苏东来	2013/4/1	2015/6/19	数控	负责数控操机工作
23	如皋市金玖机械模具加工厂	薛鹏	2012/9/17	2012/9/30	数控	负责数控操机工作
24	如皋祥远机械配件加工部	吴强	2013/10/21	2016/3/9	数控	负责数控操机工作

六、主要固定资产及无形资产情况

(一) 主要固定资产情况

公司生产经营使用的主要固定资产包括房屋建筑物、机器设备、运输设备等，截至本招股说明书签署日，上述资产不存在抵押、质押等情形。截至报告期末，公司固定资产价值及成新率如下：

单位：万元

项目	房屋及建筑物	机器设备	运输设备	电子办公设备	合计
账面原值	8,590.04	25,117.14	1,094.06	2,285.50	37,086.74
账面净值	6,027.01	11,458.45	137.05	627.40	18,249.91
综合成新率	70.16%	45.62%	12.53%	27.45%	49.21%

1、房屋建筑物情况

截至本招股说明书签署日，公司拥有 15 宗已取得权属证书的房屋以及 5 宗未取得权属证书房屋，其取得时间、取得方式、履行程序等情况如下：

(1) 已取得权属证书房产

序号	房产权证号	房屋坐落	面积 (m ²)	取得时间	取得方式
1	皋房权证字第 192214 号	如皋市城南街道申徐村 1 组、夏庄居 14、17 组 1 幢	1,542.93	2015.11.30	自建取得
2	皋房权证字第 192215 号	如皋市城南街道申徐村 1 组、夏庄居 14、17 组 2 幢	903.61	2015.11.30	自建取得
3	皋房权证字第 192216 号	如皋市城南街道申徐村 1 组、夏庄居 14、17 组 4 幢	3,007.11	2015.11.30	自建取得
4	皋房权证字第 192217 号	如皋市城南街道申徐村 1 组、夏庄居 14、17 组 5 幢	4,075.50	2015.11.30	自建取得
5	皋房权证字第 192218 号	如皋市城南街道申徐村 1 组、夏庄居 14、17 组 6 幢	2,676.61	2015.11.30	自建取得

序号	房产权证号	房屋坐落	面积 (m ²)	取得时间	取得方式
6	皋房权证字第192219号	如皋市城南街道申徐村1组、夏庄居14、17组7幢	5,731.88	2015.11.30	自建取得
7	皋房权证字第205769号	如皋市城南街道申徐村1组8幢	1,087.43	2016.06.20	自建取得
8	皋房权证字第205770号	如皋市城南街道申徐村1组9幢	1,554.60	2016.06.20	自建取得
9	皋房权证字第205771号	如皋市城南街道申徐村1组10幢	3,287.70	2016.06.20	自建取得
10	皋房权证字第205772号	如皋市城南街道申徐村1组11幢	452.80	2016.06.20	自建取得
11	皋房权证字第205773号	如皋市城南街道申徐村1组12幢	6,603.55	2016.06.20	自建取得
12	皋房权证字第205774号	如皋市城南街道申徐村1组13幢	7,309.38	2016.06.20	自建取得
13	皋房权证字第205775号	如皋市城南街道申徐村1组14幢	2,205.45	2016.06.20	自建取得
14	苏(2017)如皋市不动产权第0016332号	如皋市城南街道申徐村1、2组	16,131.34	2017.09.08	自建取得
15	苏(2020)如皋市不动产权第0007613号	如皋市城南街道海阳南路3号	28,439.37	2020.05.25	自建取得
合计			85,009.26	-	-

上述15宗房产均系公司通过自建方式取得，且办理了报建、建设工程竣工验收、房屋权属登记手续，依据当时有效的法律法规履行了必要程序。

上述房产均位于公司拥有的8宗土地权属证书规定的土地使用面积范围内，不存在使用集体建设用地的情形，符合土地管理法等法律法规规定。

(2) 部分未取得权属证书房产

序号	名称	面积 (m ²)	取得方式	他项权利
1	科技楼	1,627.34	自建取得	无
2	物料存放库	1,080.00	自建取得	无
3	食堂扩建部分	697.00	自建取得	无
4	西厂区传达室	208.00	自建取得	无

序号	名称	面积 (m ²)	取得方式	他项权利
5	海阳路传达室	56.00	自建取得	无
合计		3,668.34	-	-

截至本招股说明书签署日，公司科技楼、物料存放库、食堂扩建部分、西厂区传达室、海阳路传达室尚未取得/办理房屋所有权证书。公司科技楼已取得《土地使用权证》、《建设用地规划许可证》，有关科技楼施工和权属的相关手续正在办理中；物料存放库、食堂扩建部分、西厂区传达室、海阳路传达室因建造时间较早，基础资料不完整，需在资料收集整理齐备后再行申请办理。

1) 上述 5 宗房产均位于公司拥有的 8 宗土地权属证书规定的土地使用面积范围内，不存在使用集体建设用地的情形。

2) 上述尚未取得/办理权属证书的房产并非为公司不可替代的生产用房，并且占公司固定资产原值比例非常小。截至报告期末，科技楼的账面原值为 206.57 万元，物料存放库、食堂扩建部分、西厂区传达室、海阳路传达室的账面原值为 197.23 万元，上述房产账面原值合计占公司固定资产账面原值的 1.10%；上述未取得权属证书的房产面积为 3,668.34 平方米，占公司拥有全部房产面积的 4.14%。

综上，公司未取得该部分房产的权属证书不会对公司生产经营以及本次发行上市构成重大不利影响。报告期内，公司未出现因上述房屋权属问题受到行政处罚或调查的情形。

3) 2020 年 4 月 15 日，如皋市住房和城乡建设局《证明函》：“科技楼的立项、规划审批、施工报建、权属证书办理等均适用如皋市对重大工业项目的容缺审批机制，不存在未批先建的情形，符合如皋市行政审批的相关规定，不属于“违规建筑”。物料存放库、食堂扩建部分、西厂区传达室、海阳路厂区传达室等房产虽未履行报建手续，但其建筑面积较小，且其历史较久远，不是超达装备的经营性用房，是超达装备为提高土地使用效率，在其自有工业用地上投资建设的房屋，未影响他方利益或违反土地规划用途，不属于重大违法违规行为，本部门不会因此对超达装备作出行政处罚。”

2021年1月11日,如皋市城市管理局、如皋市城市建设管理综合执法大队高新区中队共同出具《证明》:确认超达装备及申模南通自2015年设立以来认真执行国家及地方有关城市规划方面的法律、法规、规章及规范性文件的规定,无因违反前述相关规定而受到规划管理部门处罚的情形。2021年9月27日,如皋市城市管理局、如皋市城市建设管理综合执法大队高新区中队再次出具了相关证明文件。

2021年2月1日,如皋市自然资源局出具《情况说明》:确认超达装备及申模南通自2017年以来未因违反自然资源相关法律法规而受到行政处罚。2021年9月26日,如皋市自然资源局再次出具了相关情况说明文件。

4)公司控股股东、实际控制人冯建军、冯峰已出具《承诺函》,确认:如果超达装备及其子公司因其现有的部分房屋建筑物未取得权属证书或其他现有资产存在的瑕疵事项而受到有关主管部门行政处罚或对超达装备及其子公司造成任何不利后果的,本人将全额承担赔偿责任。

综上,公司上述房产均系公司自建取得,除科技楼、物料存放库、食堂扩建部分、西厂区传达室、海阳路传达室等尚未办理房屋所有权证书外,均办理了报建、建设工程竣工验收、房屋权属登记手续,依据当时有效的法律法规履行了必要程序,符合当时有效的国家法律法规的规定。报告期内,公司不存在房产权属纠纷,亦未出现因上述房屋权属问题受到行政处罚或调查的情形;公司不存在重大违法违规情形,不存在行政处罚风险。虽然公司存在少量因历史原因无法办理房产证的房产,但该等房产不属于不可替代的生产用房,且其房产面积及账面原值占公司房产总面积及账面原值的比例均很小,不会对公司正常生产经营产生重大影响;公司控股股东、实际控制人冯建军、冯峰已就该等无证房产出具《承诺函》,因此上述情形不构成公司本次发行上市的实质性障碍。

(3) 发行人租赁使用集体建设用地及其上建造的房产情形

公司于2015年12月31日与冯建军签订《房屋租赁合同》,向冯建军租赁一处房产作为员工宿舍,约定每年支付13.50万元租金,租赁期限自2016年1月1日至2020年12月31日。该处房产坐落于如皋市城南街道,建筑面积合计约

2,609.00 平方米，位于集体建设用地之上，尚未办理房产所有权证书和租赁备案手续。

2020 年 7 月 4 日，根据江苏省如皋高新技术产业开发区管理委员会出具《证明》：如皋市城南街道的原桃园镇安置楼 2 单元和 3 单元，建筑面积约 2,609 平方米，系冯建军所有，房产权属不存在争议。上述建筑物非违章建筑，符合消防、建筑安全条件，冯建军有权出租相关房产。

综上所述，公司向冯建军租赁的位于集体建设用地上建造的房产虽未办理租赁备案手续，但房产权属不存在争议，相关房产非违章建筑、符合消防、建筑安全条件，冯建军有权出租相关房产，相关租赁不构成重大违法违规行为。

2、主要机器设备

截至报告期末，公司主要机器设备情况如下：

单位：万元

项目	数量（台/套）	账面原值	账面净值	综合成新率
数控加工机床	222.00	16,502.53	7,082.44	42.92%
普通加工机床	100	1,055.84	310.54	29.41%
模具检测设备	28	955.18	538.35	56.36%
合模、试模设备	76	1,375.15	425.35	30.93%
铸造设备	10	408.44	109.45	26.80%
合计	436	20,297.14	8,466.13	41.71%

（二）主要无形资产情况

公司拥有的无形资产主要包括土地使用权、软件、商标、专利等；其中，发行人拥有的上述无形资产对公司生产经营发挥着重要作用。截至本招股说明书签署日，上述资产不存在抵押、质押等情形。截至报告期末，公司无形资产账面价值为 6,206.05 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
土地使用权	4,484.50	4,536.34	4,640.03	4,743.71
软件	1,609.92	1,554.08	1,614.84	1,585.30
专利权	111.64	121.07	139.94	158.81
合计	6,206.05	6,211.49	6,394.80	6,487.82

1、土地使用权

截至本招股说明签署日，公司拥有 8 宗土地使用权，且均已取得权属证书。



公司土地使用权的取得时间、取得方式、履行程序等情况具体如下：

序号	证书号码	土地位置	用途	面积 (m ²)	终止日期	取得时间	取得方式
1	皋国用(2015)第8211800065号	城南街道申徐村1组、夏庄村7组	工业用地	10,346.00	2062.07.03	2015.12.21	出让
2	皋国用(2015)第8211800066号	城南街道申徐村、夏庄村14、17组	工业用地	10,837.00	2063.07.16	2015.12.21	出让
3	皋国用(2015)第8211800069号	城南街道申徐村1、2组	工业用地	15,528.00	2061.02.15	2015.12.21	出让
4	皋国用(2015)第8211800070号	城南街道申徐村1组、夏庄村14、17组	工业用地	25,338.00	2059.04.01	2015.12.21	出让
5	皋国用(2015)第8211800071号	城南街道申徐村1组	工业用地	13,333.00	2060.07.06	2015.12.21	出让
6	苏(2016)如皋市不动产权第0004345号	城南街道申徐村1组地段	工业用地	3,083.00	2065.12.15	2016.10.18	出让
7	苏(2017)如皋市不动产权第0016332号	城南街道申徐村1、2组	工业用地	26,550.00	2064.07.10	2017.09.08	出让
8	苏(2020)如皋市不动产权第0007613号	如皋市城南街道海阳南路3号	工业用地	72,963.00	2066.05.11	2020.05.25	出让
合计				-	177,978.00	-	-

2、商标

截至本招股说明书签署日，公司拥有 2 项商标，具体情况如下：

序号	注册号	核定使用商品	商标	注册人	有效期至	取得方式
----	-----	--------	----	-----	------	------

序号	注册号	核定使用商品	商标	注册人	有效期至	取得方式
1	5190174	第7类：模压加工机器；加工塑料用模具；铸模（机器部件）；压铸模；冷冲模；铸件设备		超达装备	2029.03.27	继受取得
2	3764832	第6类：金属铸模；冷铸模（铸造）；金属制冰块模		超达装备	2025.08.13	继受取得

3、专利

截至报告期末，公司共拥有 128 项专利，其中：发明专利 63 项、实用新型专利 65 项，具体情况如下：

序号	专利类型	专利名称	专利号	授权公告日	取得方式	专利期限	权利人
1	发明	汽车内饰件水切割用玻璃钢托架的制造工艺	201010606287.4	2014.04.16	继受取得	2030.12.26	申模南通
2	发明	多配置汽车地毯共用检测工具及其检测汽车地毯的方法	201510494935.4	2018.01.12	原始取得	2035.08.12	申模南通
3	发明	一种汽车整车匹配主模型模拟块调整机构及调整方法	200910057741.2	2011.07.13	继受取得	2029.08.10	申模南通
4	发明	汽车主模型检具碳纤维模拟块的制作工艺	201410613285.6	2017.11.24	继受取得	2034.11.04	申模南通
5	发明	塑料件检具单向卡扣锁紧的结构	201710313074.4	2019.01.08	原始取得	2037.05.04	申模南通
6	发明	一种汽车全景遮阳帘天窗的检测设备	201810680608.1	2020.04.10	原始取得	2038.06.26	申模南通
7	发明	一种汽车全景遮阳帘天窗的检测方法	201810679658.8	2020.08.25	原始取得	2038.06.26	申模南通
8	发明	一种汽车玻璃天窗的检测设备	201810679661.X	2020.10.23	原始取得	2038.06.26	申模南通
9	实用新型	一种整车 UCF 外门槛饰板定位机构	201920939761.1	2020.08.25	原始取得	2029.06.20	申模南通
10	实用新型	一种安装定位机构	201922380687.7	2020.09.01	原始取得	2029.12.25	申模南通
11	实用新型	一种模拟块的成型模具	201922469771.6	2020.10.20	原始取得	2029.12.30	申模南通
12	实用新型	汽车顶棚检测工具	201520335068.5	2015.09.23	继受取得	2025.05.21	申模南通

序号	专利类型	专利名称	专利号	授权公告日	取得方式	专利期限	权利人
13	实用新型	一种机械式卡扣定位块	201620965214.7	2017.03.29	原始取得	2026.08.28	申模南通
14	实用新型	汽车塑料件定位检测装置	201420652842.0	2015.02.18	继受取得	2024.11.04	申模南通
15	实用新型	一种汽车内饰板碳纤维模具	201220622396.X	2013.05.08	继受取得	2022.11.21	申模南通
16	实用新型	汽车玻璃检具传感器固定保护机构	201120430055.8	2012.07.04	继受取得	2021.11.02	申模南通
17	实用新型	汽车玻璃检具传感器锁紧机构	201120430098.6	2012.07.04	继受取得	2021.11.02	申模南通
18	实用新型	一种用于飞机蒙皮加工的万向支撑杆	201220611603.1	2013.06.05	继受取得	2022.11.18	申模南通
19	实用新型	用于整车匹配主模型的精密检具底座	201220575217.1	2013.04.24	继受取得	2022.11.04	申模南通
20	实用新型	一种汽车全景遮阳帘天窗的检测装置	201821002132.8	2019.01.11	原始取得	2028.06.26	申模南通
21	实用新型	一种检测汽车全景遮阳帘天窗的天窗压紧机构	201821000492.4	2019.02.26	原始取得	2028.06.26	申模南通
22	实用新型	一种侧向滑移定位检测机构	201820876181.8	2018.12.25	原始取得	2028.06.06	申模南通
23	实用新型	一种汽车前后地毯的快速拼接锁紧检具	201820876158.9	2018.12.25	原始取得	2028.06.06	申模南通
24	实用新型	一种模拟环境件检测产品的检具	201920939743.3	2020.06.02	原始取得	2029.06.20	申模南通
25	实用新型	一种快速压紧产品的机构	201920939732.5	2020.04.07	原始取得	2029.06.20	申模南通
26	实用新型	一种车身覆盖件钣金定位机构	201920939728.9	2020.04.07	原始取得	2029.06.20	申模南通
27	发明	汽车塑料件定位检测装置	201410612983.4	2014.11.05	继受取得	2034.11.04	申模南通
28	实用新型	一种具有翻转机构的检具	202021163664.7	2020.06.22	原始取得	2030.06.21	申模南通
29	实用新型	一种具有升降机构的检具	202021163662.8	2020.06.22	原始取得	2030.06.21	申模南通
30	发明	成型冲切模具的零间隙刀口制作方法	200810099356.X	2010.02.03	原始取得	2028.05.05	超达装备
31	发明	一种汽车内饰件成型模具的精导向模配工艺	201110200869.7	2012.12.26	原始取得	2031.07.18	超达装备
32	发明	一种轿车门饰板校验工装	201110378146.6	2013.12.11	原始取得	2031.11.23	超达装备

序号	专利类型	专利名称	专利号	授权公告日	取得方式	专利期限	权利人
33	发明	一种带骨架 PU 发泡模具抽芯机构	201210323120.6	2013.11.20	原始取得	2032.09.04	超达装备
34	发明	一种发泡模具隔热层制造工艺	201210348416.3	2013.06.05	原始取得	2032.09.18	超达装备
35	发明	一种 PU 汽车靠垫制造用发泡模具	201210323207.3	2013.06.05	原始取得	2032.09.04	超达装备
36	发明	一种提升 EPP 发泡模具模仁硬度的方法	201210348736.9	2013.06.05	原始取得	2032.09.18	超达装备
37	发明	一种汽车仪表台冲切机	201210342249.1	2014.08.13	原始取得	2032.09.16	超达装备
38	发明	一种汽车软内饰倾斜裁切方法	201310022774.X	2015.09.23	原始取得	2033.01.21	超达装备
39	发明	浮动模带定位限位装置的冲切模具	201310225447.4	2015.09.23	原始取得	2033.06.06	超达装备
40	发明	一种快速装模结构	201310225444.0	2015.09.23	原始取得	2033.06.06	超达装备
41	发明	冲切刺孔复合顶出模具	201310225429.6	2015.07.29	原始取得	2033.06.06	超达装备
42	发明	可互换镶块的多产品同模具的汽车地毯集成模具	201310269023.8	2015.03.25	原始取得	2033.06.30	超达装备
43	发明	避免产品露白的冲切模具结构	201310225395.0	2015.07.29	原始取得	2033.06.06	超达装备
44	发明	用于库尔特设备的快速装模结构	201310225394.6	2015.07.29	原始取得	2033.06.06	超达装备
45	发明	PU 发泡骨架定位安装感应装置	201310225453.X	2015.07.29	原始取得	2033.06.06	超达装备
46	发明	三片式模具电火花加工工艺	201310225454.4	2015.11.18	原始取得	2033.06.06	超达装备
47	发明	PU 发泡模具进出口加热水管接头定位装置及加工工艺	201310225490.0	2016.04.13	原始取得	2033.06.06	超达装备
48	发明	衣帽架冲压成型装置	201410229474.3	2016.06.29	原始取得	2034.05.27	超达装备
49	发明	隔热垫的热冲切模具	201410229585.4	2015.09.23	原始取得	2034.05.27	超达装备
50	发明	汽车顶棚天窗口的包边机构	201410229241.3	2016.01.20	原始取得	2034.05.27	超达装备
51	发明	汽车顶棚树脂板装配机构	201410229596.2	2016.04.20	原始取得	2034.05.27	超达装备

序号	专利类型	专利名称	专利号	授权公告日	取得方式	专利期限	权利人
52	发明	二次冲切轮罩成型冲切模	201410229421.1	2015.11.04	原始取得	2034.05.27	超达装备
53	发明	汽车备胎盖板包边机构	201410229755.9	2016.02.24	原始取得	2034.05.27	超达装备
54	发明	一种汽车座垫 PU 发泡软垫泡沫收缩率运用方法	201410523510.7	2017.12.08	原始取得	2034.10.07	超达装备
55	发明	多腔成型模中间分切刀的快换机构装置	201510276714.X	2017.07.11	原始取得	2035.05.26	超达装备
56	发明	T 型中空阀体的模具装置	201510263407.8	2017.04.05	原始取得	2035.05.21	超达装备
57	发明	汽车后备箱内侧平地毡生产装置	201510263479.2	2017.06.16	原始取得	2035.05.21	超达装备
58	发明	NCS 杂物斗成型冲切模生产线装置	201510264894.X	2018.08.21	原始取得	2035.05.21	超达装备
59	发明	汽车仪表台翻转冲切表皮装置	201510491791.7	2017.05.10	原始取得	2035.08.11	超达装备
60	发明	座椅背板拐角包边装置及其使用方法	201510491760.1	2018.03.06	原始取得	2035.08.11	超达装备
61	发明	热刀冲切汽车扶手装置	201510491903.9	2017.02.01	原始取得	2035.08.11	超达装备
62	发明	冷却管后埋式铸钢模具及冷却管后埋工艺	201610185263.3	2017.10.20	原始取得	2036.03.28	超达装备
63	发明	消失模铸件的模具及其铸造方法	201610185260.X	2018.11.20	原始取得	2036.03.28	超达装备
64	发明	一种 PU 靠背四片式结构发泡除泡模具	201610389685.2	2018.07.13	原始取得	2036.06.01	超达装备
65	发明	一种 PU 发泡模精定位装配工艺	201610445221.9	2018.07.27	原始取得	2036.06.20	超达装备
66	发明	一种 PU 三联体坐垫模具的铸造工艺	201610388085.4	2018.07.13	原始取得	2036.06.01	超达装备
67	发明	一种汽车内饰件搪塑床	201610964442.7	2018.12.14	原始取得	2036.11.03	超达装备
68	发明	一种单开式汽车内饰件加热炉	201610960822.3	2018.10.19	原始取得	2036.11.03	超达装备
69	发明	一种对开式汽车内饰件加热炉	201610964431.9	2018.07.27	原始取得	2036.11.03	超达装备
70	发明	铝箔产品的折弯与扣合成型工艺	201710437487.3	2018.12.14	原始取得	2037.06.11	超达装备
71	发明	液压翻转发泡模架	201710437241.6	2019.09.03	原始取得	2037.06.11	超达装备

序号	专利类型	专利名称	专利号	授权公告日	取得方式	专利期限	权利人
72	发明	一种发泡坐垫模具骨架固定装置	201710470657.8	2019.06.28	原始取得	2037.06.19	超达装备
73	发明	一种三片式头枕模具	201710471346.3	2019.06.21	原始取得	2037.06.19	超达装备
74	发明	一种汽车备胎箱模具及汽车备胎箱	201710867240.5	2019.08.23	原始取得	2037.09.21	超达装备
75	发明	一种带水冷的电机壳加工工艺	201711224174.6	2019.12.31	原始取得	2037.11.28	超达装备
76	发明	一种汽车备胎盖板开槽处斜面包边压紧装置	201610390361.0	2019.11.29	原始取得	2036.06.01	超达装备
77	发明	仪表台预压机构	201710462245.X	2020.06.12	原始取得	2037.06.18	超达装备
78	发明	一种带骨架的方向盘模具	201710866437.7	2020.01.14	原始取得	2037.09.21	超达装备
79	发明	搪塑仪表板发泡模	201810522494.8	2020.07.17	原始取得	2038.05.27	超达装备
80	发明	一种汽车搪塑表皮弱化用刀具校准方法	201810787297.9	2020.07.28	原始取得	2038.07.17	超达装备
81	发明	一种汽车内饰件搪塑生产线	201810787366.6	2020.12.25	原始取得	2038.07.17	超达装备
82	发明	一种可调式烘干设备	201910574416.7	2020.08.25	原始取得	2039.06.27	超达装备
83	发明	一种汽车内饰件冲切设备	201910575137.2	2020.12.22	原始取得	2039.06.27	超达装备
84	实用新型	一种搪塑工艺用冷却结构	201621185530.9	2017.05.31	原始取得	2026.11.03	超达装备
85	实用新型	一种汽车内饰件生产线加料系统	201621186435.0	2017.05.31	原始取得	2026.11.03	超达装备
86	实用新型	一种汽车内饰件搪塑生产线用冷却系统	201720548180.6	2018.05.11	原始取得	2027.05.16	超达装备
87	实用新型	一种汽车内饰件搪塑生产线暂存装置	201720548196.7	2018.02.09	原始取得	2027.05.16	超达装备
88	实用新型	一种汽车内饰件搪塑生产线用换模装置	201720548197.1	2018.02.09	原始取得	2027.05.16	超达装备
89	实用新型	一种汽车内饰件搪塑生产线用脱模装置	201720547201.2	2018.05.01	原始取得	2027.05.16	超达装备
90	实用新型	一种汽车内饰件搪塑生产线用脱模系统	201720547204.6	2018.05.01	原始取得	2027.05.16	超达装备
91	实用新型	一种用于翻砂的模具	201720718997.3	2018.01.19	原始取得	2027.06.19	超达装备

序号	专利类型	专利名称	专利号	授权公告日	取得方式	专利期限	权利人
92	实用新型	一种带水冷的电机壳模具	201721625370.X	2018.11.06	原始取得	2027.11.28	超达装备
93	实用新型	大型互换镶块快速切换装置	201820800315.8	2019.01.08	原始取得	2028.05.27	超达装备
94	实用新型	一种节能降耗的 EPS、EPP 发泡模具	201820690620.6	2019.04.09	原始取得	2028.05.09	超达装备
95	实用新型	顶棚自动喷胶压框设备	201820690623.X	2019.01.08	原始取得	2028.05.09	超达装备
96	实用新型	一种可消除超差的汽车内饰件冲切模具	201820690660.0	2019.01.08	原始取得	2028.05.09	超达装备
97	实用新型	复合冲切机	201820690679.5	2019.02.22	原始取得	2028.05.09	超达装备
98	实用新型	多角度翻转的发泡模架	201820690680.8	2019.01.08	原始取得	2028.05.09	超达装备
99	实用新型	多位置打钉设备	201820690766.0	2019.02.26	原始取得	2028.05.09	超达装备
100	实用新型	一种带防撞系统的汽车保险杠模具	201820690822.0	2019.01.08	原始取得	2028.05.09	超达装备
101	实用新型	EPP 预埋自动定位机构	201820801022.1	2019.02.26	原始取得	2028.05.27	超达装备
102	实用新型	搪塑仪表板发泡模	201820801701.9	2019.02.26	原始取得	2028.05.27	超达装备
103	实用新型	地毯产品塑料卡扣预埋带冲切机构	201820801704.2	2019.02.26	原始取得	2028.05.27	超达装备
104	实用新型	一种闭模浇注的浇堵闭合找正机构	201820875791.6	2019.03.05	原始取得	2028.06.06	超达装备
105	实用新型	一种汽车内饰件搪塑生产线用风机	201821134193.X	2019.05.28	原始取得	2028.07.17	超达装备
106	实用新型	一种汽车内饰件搪塑生产线用冷却系统	201821134069.3	2019.04.26	原始取得	2028.07.17	超达装备
107	实用新型	一种汽车内饰件搪塑生产线用加热炉	201821134070.6	2019.05.28	原始取得	2028.07.17	超达装备
108	实用新型	一种汽车内饰件搪塑生产线用加热冷却装置	201821134087.1	2018.07.18	原始取得	2028.07.17	超达装备
109	实用新型	一种汽车搪塑表皮弱化专用设备	201821134191.0	2019.04.26	原始取得	2028.07.17	超达装备
110	实用新型	一种汽车内饰件搪塑生产线	201821134194.4	2019.05.28	原始取得	2028.07.17	超达装备
111	实用新型	高压蒸汽管路堵头	201822074002.1	2019.09.03	原始取得	2028.12.10	超达装备

序号	专利类型	专利名称	专利号	授权公告日	取得方式	专利期限	权利人
112	实用新型	带表皮发泡模封料面结构	201822074003.6	2019.09.03	原始取得	2028.12.10	超达装备
113	实用新型	碳纤维真空袋压成型模	201920285338.4	2019.12.13	原始取得	2029.03.06	[注]
114	实用新型	排气销自复位机构	201920987391.9	2020.04.03	原始取得	2029.06.27	超达装备
115	实用新型	排气气缸真空防漏气机构	201920987379.8	2020.04.03	原始取得	2029.06.27	超达装备
116	实用新型	汽车 SMC 产品冲切防孔位开裂的结构	201920962418.9	2020.04.03	原始取得	2029.06.24	超达装备
117	实用新型	一种用于 EPP 座椅模具的骨架放置结构	201920961901.5	2020.04.03	原始取得	2029.06.24	超达装备
118	实用新型	一种汽车内饰地毯冲切防起皱的模具结构	201920961896.8	2020.04.03	原始取得	2029.06.24	超达装备
119	实用新型	一种发泡模具抽芯的机构	201920961889.8	2020.04.03	原始取得	2029.06.24	超达装备
120	实用新型	一种模具快速定位装夹机构	201920939916.1	2020.06.12	原始取得	2029.06.20	超达装备
121	实用新型	一种汽车仪表板铣削清理装置	201920556729.5	2020.05.15	原始取得	2029.04.22	超达装备
122	实用新型	一种汽车仪表板铣削装置	201920556334.5	2020.02.11	原始取得	2029.04.22	超达装备
123	实用新型	一种翻转头枕发泡除泡结构模具	201920940034.7	2020.06.12	原始取得	2029.06.20	超达装备
124	实用新型	一种后座垫骨架脚趾固定、封料抽芯机构	201920940033.2	2020.04.03	原始取得	2029.06.20	超达装备
125	实用新型	汽车仪表盘发泡模的密封机构	201920987375.X	2020.04.03	原始取得	2029.06.27	超达装备
126	实用新型	一种型腔表面镀瓷的汽车 PU 发泡模具	201920940031.3	2020.10.13	原始取得	2029.06.20	超达装备
127	实用新型	一种 PU 靠背模具模芯模型铸造除缩松机构	202021873712.1	2020.09.01	原始取得	2030.08.31	超达装备
128	实用新型	衣帽架产品防堆料起皱机构	202021876677.9	2020.09.01	原始取得	2030.08.31	超达装备

注 1：碳纤维真空袋压成型模（专利号 201920285338.4）系由超达装备和苏州华特时代碳纤维有限公司共有；

注 2：一种汽车内饰件搪塑生产线用风机（专利号 201821134193.X）、一种汽车内饰件搪塑生产线用冷却系统（专利号 201821134069.3）、一种汽车内饰件搪塑生产线用加热炉（专利号 201821134070.6）、一种汽车内饰件搪塑生产线用加热冷却装置（专利号 201821134087.1）、一种汽车内饰件搪塑生产线（专利号 201821134194.4）、一种汽车内饰件搪塑生产线（专利号 201810787366.6）均系由超达装备和佛吉亚（南京）汽车部件系统有

限公司共有。

公司主要从事模具、汽车检具和自动化工装设备及零部件的研发、生产与销售，上述 128 项专利全部用于其主营业务的发展，与主要产品的相关程度高，贯穿于主要产品的研发和生产过程，增强了公司产品的竞争力，对公司的主营业务具有重要影响。

4、业务许可资质

公司主要从事模具、汽车检具和自动化工装设备及零部件的研发、生产与销售。公司所处行业及自身生产经营活动无需取得强制性准入许可资质，公司及下属子公司取得生产经营活动相关的业务许可资质包括海关报关单位注册登记证、对外贸易经营者备案登记表、道路运输经营许可证、排污许可证，具体情况如下：

业务许可资质名称	证书编号	许可范围	有效期限	核发机关	登记人
海关报关单位注册登记证	3206964194	进出口货物收发货人	长期	中华人民共和国如皋海关	超达装备
海关报关单位注册登记证	32069649AP	进出口货物收发货人	长期	中华人民共和国如皋海关	申模南通
对外贸易经营者备案登记表	01822724	-	长期	中华人民共和国商务部	超达装备
对外贸易经营者备案登记表	02257739	-	长期	中华人民共和国商务部	申模南通
道路运输经营许可证	苏交运管许可通字320682319442号	道路普通货物运输	2020.2.24-2024.2.23	如皋市交通运输局	超达装备
排污许可证	91320600774658535L001U	-	2019.12.5-2021.12.04	南通市生态环境局	超达装备
排污许可证	91320600774658535L002Q	-	2020.6.1-2023.5.31	南通市生态环境局	超达装备

报告期内，公司存在进出口业务，根据《中华人民共和国海关报关单位注册登记管理规定》、《对外贸易经营者备案登记办法》的相关规定，需要办理海关报关单位注册登记手续以及商务主管部门备案登记。根据《固定污染源排放污染许可分类管理目录（2017 版本）》、《排污许可管理办法》，公司取得了排污许可证；根据《中华人民共和国道路运输条例》，公司取得了《道路运输经营许可证》。

截至本招股说明书签署日,上述与生产经营活动有关的业务许可资质不存在被吊销、撤销、注销、撤回的重大法律风险或者存在到期无法延续的风险。

5、特许经营权

截至本招股说明书签署日,发行人未拥有任何特许经营权。

七、发行人技术和研发情况

(一) 核心技术情况

公司拥有一批素质较高、专业结构合理的研发人才,具备完善的汽车内外饰模具设计、制造以及自动化加工的研发能力,主持制定了 EPS(可发性聚苯乙烯)、EPP(发泡聚丙烯)发泡模具行业标准《EPS、EPP 发泡模技术条件》(JB/T11662-2013)。截至报告期末,公司共拥有 128 项专利,其中包括 63 项发明专利和 65 项实用新型专利。

公司主要产品的核心技术、所处阶段、技术来源、取得专利情况及技术先进性的具体表征如下表所示:

1、模具相关技术

序号	核心技术	所处阶段	技术来源	专利/非专利技术	技术先进性的具体表征
1	搪塑仪表板发泡技术	全面应用	自主研发	搪塑仪表板发泡模	此模具由上、下模块、若干滑块、塑料骨架、表皮、自锁结构和充气密封条共同组成，整体结构合理，发泡成型时滑块锁紧，成本降低的同时产品质量提高。
			自主研发	一种汽车发泡模具的定位联动装置	运用此装置能够实现一个气缸同步控制定位联动装置与模具的夹紧定位与脱卸，提高生产效率的同时解决了气缸不同步和无法安接气缸机构的问题。
			自主研发	一种汽车仪表台发泡模的滑动自锁机构	该自锁机构通过三点一线的原理轻松实现自锁，防止了因发泡模中发泡力较大而导致的滑块后退，具有结构原理简单，安装方便，自锁后稳定牢固，安全可靠的特点。
			自主研发	一种汽车仪表盘发泡模的密封机构	通过充气将密封条和充气终端部分的排气间隙全部消除，从而达到模具内腔全部密封的效果，而且充气终端可以直接拔出，快速将密封条进行更换，结构简单，密封效果好，保证了产品形状的稳定性的。
2	发泡产品附件预埋技术	全面应用	自主研发	EPP 预埋自动定位机构	通过 EPP 预埋自动定位机构，能够有效实现 EPP 零件的预埋定位，可以有效防止在取产品时导致产品撕裂，可以重复使用。
			自主研发	地毯产品塑料卡扣预埋带冲切机构	此塑料卡扣预埋冲切机构配合安装在地毯产品模具的上、下模，可一次性实现将塑料卡扣预埋在地毯产品内以及冲切地毯产品，操作简便，提高了生产加工效率，且切孔位置与卡扣位置准确。
3	多腔成型模中间分切刀的快换技术	全面应用	自主研发	多腔成型模中间分切刀的快换机构装置	在多腔成型模中，采用分切刀的快换机构，能够快速将分切刀取出及安装，从而达到快速维修安装，避免了之前拆除整个模仁和外围结构来维修安装分切刀的繁琐步骤。
4	带表皮发泡模封料技术	全面应用	自主研发	带表皮发泡模封料面结构	在带表皮发泡模中运用此封料面结构，通过斜面密封，能在取得更好的密封效果的同时降低压机的压力与产品的能耗。
5	高压蒸汽管路密封	全面应用	自主研发	高压蒸汽管路堵头	在使用高压蒸汽管路的模具中运用此堵头密封技术可通过二层密封保证蒸汽不

序号	核心技术	所处阶段	技术来源	专利/非专利技术	技术先进性的具体表征
	封技术				会泄露。
6	汽车软内饰成型冲切模技术	全面应用	自主研发	成型冲切模具的零间隙刀口制作方法 一种快速装模结构 隔热垫的热冲切模具 冷却管后埋式铸钢模具及冷却管后埋工艺	通过自主研发的刀口制作、加工工艺、装模机构和冷却机构，有效简化了模具结构并提高了组装效率。
7	衣帽架成型冲切及防漏白开口技术	全面应用	自主研发	衣帽架冲压成型装置 避免产品露白的冲切模具结构	通过优化模具特征、改善模具结构，使衣帽架成型冲切模具在成型产品时的合格率得到大幅提升。
8	轮罩产品成型技术	全面应用	自主研发	二次冲切轮罩成型冲切模	轮罩成型冲切模具采用自主研发二次冲切机构，下模架上方连接下模仁，上模架的下方连接上模仁保证产品成型的稳定性、降低边缘收缩的风险使产品成型合格率提升。
9	冲切刺孔复合顶出模具技术	全面应用	自主研发	冲切刺孔复合顶出模具	冲切刺孔复合顶出模具集成了冲切功能、刺孔功能及复合顶出功能，减少了生产工序，提高了工作效率；减少了设备，降低了成本；结构简单，方便实施。
10	铝箔类产品的折弯扣合处理技术	全面应用	自主研发	铝箔产品的折弯与扣合成型工艺	此模具技术通过浮动上模、浮动下模夹紧，上模的折弯镶块对产品进行折弯并扣合，减少产品成型工艺，降低成本，提高了工作效率。
11	软内饰模具冲切技术	全面应用	自主研发	地毯边缘均剪切刀口冲切模 一种可消除超差的汽	上、下模刀口镶块形成剪切式刀口进行冲切，下模刀口镶块剪切刀口设有圆弧形过渡剪切口，在地毯边缘均剪切刀口冲切模设有斜向冲切的滑块组件，并将滑块组件安装在上模的模板上，具有冲切精度高和提高生产效率等优点。 此模具通过冲切孔一侧靠近斜坡面高的位置开有凹槽，另一侧靠近斜坡面低的

序号	核心技术	所处阶段	技术来源	专利/非专利技术	技术先进性的具体表征
				车内饰件冲切模具	位置设计有凸起，成功解决了孔心距会偏移 1-3mm 问题。
				浮动模带定位限位装置的冲切模具	运用此项技术在高度集成的成型冲切模具上，保证了浮动模具与下模之间的间隙，将浮动模在模具上下端部位置时定位，保证了模具动作的精度。
				座椅盖板鼓包处冲切装置	设计简单，使用方便，装置结构合理紧凑，对座椅盖板鼓包处冲切无断点，废料无需人工清理直接进入废料盒，节省时间，减少劳动量，提高了工作效率。
12	“V”法真空负压铸造技术	全面应用	自主研发	非专利技术	此项技术是将真空技术与砂型铸造结合，靠塑料薄膜将砂型的型腔面和背面密封起来，借助真空泵抽气产生负压，造成砂型内、外压差使砂型紧固成型，经下芯、合箱、浇注，待铸件凝固，解除负压或停止抽气，型砂便随之溃散而得到均匀壁厚的模仁铸件，此项技术所铸造出铸件具有如下优势：①铸件尺寸误差小于 1‰，而普通铸造方法在 3‰左右；②铸件表面粗糙度可以达到 3.2mm，表面针眼直径小于 0.2mm；③可以生产壁厚 4mm 的超薄铸件，且壁厚均匀；④铸件密实性好，有效减少了缩孔、砂孔及缩松现象。
13	EPS、EPP 发泡模具节能降耗技术	全面应用	自主研发	一种节能降耗的 EPS、EPP 发泡模具	运用此项技术能够对模具的非热传递部位进行隔热，使其在生产中需要热量交替的部位得到及时供给，而不需要部位的热量传递则被有效地阻止，与传统方法相比，可节省蒸气量，有显著的“节能降耗”效果。
14	一次成型多密度产品的发泡技术	全面应用	自主研发	可一次成型多密度产品的发泡模具	在一套模具上成型多密度的产品，产品可以进行两次发泡且两种密度的产品能够很好的融合在一起；将汽缸安装在模具外侧，方便模具的维护和保养，延长汽缸寿命；采用杠杆原理将 4 个活块通过机构连接在一起，一个汽缸带动 4 个活块完成抽芯，节省了汽缸安装空间，使模具排列的腔数增加，节约了模具的成本。
15	发泡坐垫模具骨架固定技术	全面应用	自主研发	一种发泡坐垫模具骨架固定装置	通过在上模增加 4 个固定点，实现开模时骨架与发泡产品随上模一起打开、脱离下模，然后插销和镶块通过气缸自动缩回，工人从上模取出发泡产品，方便操作、提高效率。

序号	核心技术	所处阶段	技术来源	专利/非专利技术	技术先进性的具体表征
16	发泡除泡技术	全面应用	自主研发	一种 PU 靠背四片式结构发泡除泡模具	通过分模位置的分型面进行排气，有效的解决了型腔憋气的现象。
17	浇堵闭合找正技术	全面应用	自主研发	一种闭模浇注的浇堵闭合找正机构	此项技术的 P 型接头与 Y 型接头通过旋转轴连接、可以摆动，限位板和调节螺栓控制摆动的空间，浇堵闭合时利用浇注套的斜坡导向，保证浇堵闭合找正，不会出现卡死的现象，磨损相对较少。

2、汽车检具相关技术

序号	核心技术	所处阶段	技术来源	专利/非专利技术	技术先进性的具体表征
1	汽车主模型检具相关技术	全面应用	继受取得	一种汽车整车匹配主模型模拟块调整机构及调整方法	使用此调整机构，在对汽车覆盖件模拟块进行匹配调整时，只需调节安装支架下的高度调整板及定位调整块，使调节、测试的精度大大提高，同时调节更加方便、省时。
			继受取得	汽车主模型检具碳纤维模拟块的制作工艺	制作工艺加工精度高，成本低，尤其适合汽车顶棚，引擎盖，门板或翼子板等大型模拟块的加工，制作。
			继受取得	用于整车匹配主模型的精密检具底座	不仅能降低自身重量、控制成本，而且变形量相比传统的整车匹配主模型底座也明显减小，保证了在静置、起吊和运输等各种工况下的结构强度和稳定性，提高了汽车匹配功能面检测的精度和重复性。
2	汽车塑料件定位检测装置技术	全面应用	继受取得	汽车塑料件定位检测装置	结构小巧，容易在检具预留空间较小的情况下使用；操作方便，依靠拉伸机构可同时控制几个卡扣机构，大大节约了空间。
3	汽车内饰板碳纤维模具技术	全面应用	继受取得	一种汽车内饰板碳纤维模具	提高了内饰板的强度、刚度以及韧性，且由于碳纤维复合材料耐腐蚀、抗老化能力强，可以延长内饰板的使用寿命。
4	汽车玻璃检具传感器安装方式技术	全面应用	继受取得	汽车玻璃检具传感器固定保护机构	结构简单，操作方便，保护效果较理想，并且可以标准化，具有较大的实用价值。
				汽车玻璃检具传感器	不仅使整个检具的制造过程中可以大大的减少加工工作量，缩短加工周期，降

序号	核心技术	所处阶段	技术来源	专利/非专利技术	技术先进性的具体表征
				锁紧机构	低成本，而且能更好的保证检具的精度。
5	汽车全景遮阳帘天窗检具技术	全面应用	自主研发	一种汽车全景遮阳帘天窗的检测装置	采用红外传感器进行检测，提高了检测精度，同时还进行密封条与车顶配合度的检测和天窗安装孔的检测，使检测更全面。
				一种检测汽车全景遮阳帘天窗的天窗压紧机构	通过定位检测滑块先对天窗的上表面进行定位，再对天窗的下表面进行压紧，既保证了天窗的位置又将天窗进行了压紧。同时，定位检测滑块和检测销还具有检测安装孔的平面度和位置度的作用，使压紧机构具有压紧和检测两种作用。
6	托架加工工艺技术	全面应用	继受取得	糊状代木包覆聚氨酯全加工托架	通过快速将代木和聚氨酯包覆，缩短加工周期，达到快速成型的目的。运用此方式既便于加工，又降低了劳动强度，还提高了工作效率。
7	汽车顶棚检测工具技术	全面应用	继受取得	汽车顶棚检测工具	通过汽车顶棚检测工具，能够完全检测顶棚的四周尺寸及 ABCD 柱安装方式，便于测出顶棚产品是否合格，是否符合装车。降低了劳动强度，提高了工作效率。
8	侧向滑移定位检测机构技术	全面应用	自主研发	一种侧向滑移定位检测机构	检测机构设置在产品的两侧边，在定位滑块上设置标尺，直接能够读出产品偏差的大小，提高了工作效率。
9	汽车前后地毯的快速拼接锁紧检具技术	全面应用	自主研发	一种汽车前后地毯的快速拼接锁紧检具	实现一个检具架既可以与另两个检具架进行拼接、检测，且在转换的过程中可达到快速拼接、锁紧的目的，同时节省了人力，降低了劳动强度，提高了工作效率。

3、自动化工装设备相关技术

序号	核心技术	所处阶段	技术来源	专利/非专利技术	技术先进性的具体表征
1	汽车备胎盖板包边技术	全面应用	自主研发	汽车备胎盖板包边机构	通过控制推杆气缸、导杆气缸和弯臂传动气缸的动作实现汽车备胎盖板包边的自动运行，具有效率高、质量可靠、适用于自动化作业、降低劳动强度和设备安全可靠等优点。

序号	核心技术	所处阶段	技术来源	专利/非专利技术	技术先进性的具体表征
2	仪表板发泡后的冲切设备技术	全面应用	自主研发	一种汽车仪表台冲切机	通过利用仪表台支撑座支撑汽车仪表台并定位，由雨刮片感应安装孔冲切单元、无锁启动安装孔冲切单元配合同时实现安装孔的冲切，具有一次定位、冲切，冲切精度高、效率高的特点。
3	汽车仪表台翻转冲切技术	全面应用	自主研发	汽车仪表台翻转冲切表皮装置	侧冲切机构可以翻转，方便上料下料，滑块无需设计加长，短滑块就能满足需要，具有结构稳定、导向准、冲切精度和效率高的特点；推块机构的设计保证侧冲切机构翻转后定位稳定牢固，安全可靠。
4	汽车内饰件搪塑生产线技术	全面应用	自主研发	<p>一种汽车内饰件搪塑生产线</p> <p>一种汽车内饰件搪塑生产线用脱模系统</p> <p>一种汽车内饰件搪塑床</p> <p>一种汽车内饰件搪塑生产线用冷却系统</p> <p>一种汽车内饰件搪塑生产线暂存装置</p> <p>一种搪塑工艺用冷却结构</p>	汽车内饰件搪塑生产线包括一搪塑框架，在搪塑框架内依次分布加热炉、搪塑床、预加热机构、中间转换组件、冷却组件及脱模组件，在搪塑框架的上端设置有排风组件，在中间转换组件的侧端设置有一换模组件，在搪塑框架上端还设置有将模具在各个工序中转换的转运天车，在位于加热炉与搪塑床旁侧还设置有并列分布的上料组件、粉箱移栽组件，且上料组件、粉箱移栽组件与换模组件均设置于搪塑框架的同侧。该项技术通过对加热炉、搪塑床、预加热机构、中间转换组件、冷却组件、脱模组件、排风组件、换模组件、上料组件、粉箱移栽组件进行合理的排布，大大缩短了运转天车的行驶路径。
5	NCS 杂物斗成型冲切模生产线技术	全面应用	自主研发	<p>NCS 杂物斗成型冲切模生产线装置</p> <p>NCS 杂物斗成型冲切模生产线的面料上料</p>	NCS 杂物斗成型冲切模生产线装置包括基材上料机构、面料上料机构、接触式加热机和成型冲切机，基材上料机构连接安装在接触式加热机上侧，接触式加热机下侧连接安装成型冲切机的上侧，面料上料机构右侧连接在成型冲切机左侧。该种设计具有结构紧凑、节省人力与占有空间小的特点，采用全自动方式

序号	核心技术	所处阶段	技术来源	专利/非专利技术	技术先进性的具体表征
				装置	生产，生产效率大大提高。
				NCS 杂物斗成型冲切模生产线的接触式加热装置	
				NCS 杂物斗成型冲切模生产线的基材上料装置	
				NCS 杂物斗成型冲切模生产线的基材上料牵引装置	
6	座椅背板包边技术	全面应用	自主研发	座椅背板拐角包边装置及其使用方法	通过在拐角位置设计有若干个包边机构，若干个包边机构的推板和压板组成拐角型线，可以满足包边需要，能够有效的推边和压边，避免了因拐角型线较长而导致整体推边和压边、无法通过机械实现的问题。
7	汽车顶棚天窗口的包边技术	全面应用	自主研发	汽车顶棚天窗口的包边机构	汽车顶棚天窗口的包边机构包括推杆机构和升降机构，升降机构固定在推杆机构的线轨连接板上，具有效率高、质量可靠、适用于自动化作业、降低劳动强度和安全可靠等优点。
8	内饰件打钉技术	全面应用	自主研发	多位置打钉设备	钉设备包括机架、下模以及多位置打钉机构，可以实现在任何位置以及在多位置同时打钉。

（二）核心技术产品占营业收入的比例

报告期内，公司核心技术产品为模具、汽车检具和自动化工装设备，该部分产品占营业收入的比例如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
核心技术产品收入	20,120.86	44,103.35	43,787.34	46,049.09
营业收入	21,802.83	45,161.43	44,741.14	47,370.46
核心技术产品收入/营业收入	92.29%	97.66%	97.87%	97.21%

（三）核心技术的科研实力和成果情况

1、主持起草行业标准情况

公司核心技术人员周福亮拥有丰富的研发与技术经验，作为主要起草人主持起草了业内重要的行业标准，具体情况如下：

行业标准名称	标准编号	发布机关	起草单位包含	主要起草人包含
EPS、EPP 发泡模技术条件	JB/T11662-2013	工信部	超达机械（起草单位排名第一）	周福亮（主要起草人排名第一）

2、公司取得的奖项和荣誉

公司自成立以来，始终高度重视科技研发工作，先后荣获多项重大奖项及荣誉称号，具体情况如下：

序号	颁发单位	颁发时间	所获奖项
1	江苏省工业和信息化厅	2021年	2020年度省专精特新小巨人企业（制造类）
2	江苏省商务厅	2020年	江苏省重点培育和发展的国际知名品牌
3	南通市人民政府	2020年	南通市十大两化融合创新示范民营企业
4	中国模具工业协会	2020年	中国重点骨干模具企业

序号	颁发单位	颁发时间	所获奖项
5	南通市科技局	2019年	南通市工程技术研究中心
6	南通市工业和信息化局	2019年	南通市专精特新科技小巨人企业
7	中国模具工业协会	2017年	模具出口重点企业
8	国家知识产权局	2017年	国家知识产权优势企业
9	江苏省科学技术厅、江苏省教育厅	2017年	江苏省研究生工作站
10	江苏省经济和信息化委员会	2016年	江苏省互联网与工业融合创新试点企业
11	江苏省模具行业协会	2015年	江苏省重点骨干模具企业
12	江苏省民营科技企业协会	2015年	江苏省民营科技企业
13	江苏省如皋高新技术产业开发区科学技术局	2015年	江苏省科技型中小企业
14	江苏省经济和信息化委员会	2015年	江苏省信息化与工业化融合转型升级示范企业
15	江苏省经济和信息化委员会、江苏省发展和改革委员会、江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省税务局、中华人民共和国南京海关	2014年	江苏省认定企业技术中心
16	江苏省科学技术厅、江苏省财政厅	2011年	江苏省大型复杂模具工艺及制造工程技术研究中心

近年来，公司产品及服务亦受到行业及客户的广泛认可，主要产品及服务所获得的重要奖项情况如下：

序号	颁发单位	颁发时间	所获荣誉
1	南通市工业和信息化局	2019年	“汽车内饰搪塑生产线”荣获“南通市首台（套）重大装备及关键零部件”
2	江苏省经济和信息化委员会、江苏省财政厅	2018年	“大型汽车软内饰成型冲切模具智能生产车间”荣获“江苏省示范智能车间”
3	中国模具工业协会	2018年	“剪切式汽车轮罩护板冲切模”荣获“精模奖”三等奖
4	中国模具工业协会	2018年	“搪塑仪表板发泡模”荣获“精模奖”三等奖
5	江苏省名牌战略推进委员会	2017年	“超达牌汽车内饰件热压成型冲切模具”荣获“江苏省名牌产品”
6	上汽通用汽车有限公司	2017年	申模南通被评为“上汽通用关键零件一级检具供应商”

序号	颁发单位	颁发时间	所获荣誉
7	中国模具工业协会	2016年	“剪切式主地毯冲切模具”荣获“精模奖”二等奖
8	上汽通用汽车有限公司	2016年	2015年度SGM工装模具供应商优秀管理奖
9	上汽通用汽车有限公司	2015年	2014工装模具供应商突出进步奖

（四）公司研发投入、在研项目及合作研发情况

1、研发投入

近年来，公司一直专注于模具、汽车检具、自动化工装设备等产品的自主研发和创新。报告期内，公司研发投入及其占营业收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
研发费用	1,595.81	3,459.24	3,509.24	3,510.50
营业收入	21,802.83	45,161.43	44,741.14	47,370.46
研发费用占营业收入比例	7.32%	7.66%	7.84%	7.41%

2、在研项目

截至本招股说明书签署日，公司在研项目情况如下：

序号	项目名称	研发进度	主要研发人员	研发目标	技术水平
1	一种节能降耗的EPS、EPP发泡模具的研发	项目应用阶段	周福亮、陆海梅	减少模具成型周期，提高模具效率。	国内领先
2	PU后排骨架扶手发泡模具结构的研发	项目应用阶段	黄建高、陈亮、彭杰	解决扶手骨架的定位和固定以及骨架转轴处的封料问题，同时更加方便操作、取发泡件	国内领先
3	PU发泡模具3D打印砂型白模铸造工艺的研发	项目应用阶段	黄建高、陈亮、张金亚	通过模具型腔3D打印砂型结合白模预埋不锈钢水管的铸造工艺，解决复杂型面加工困难的问题，同时降低成本、提升效率压缩制作的周期	国内领先
4	排气气缸真空防漏气机构的研发	实际应用阶段	吴浩、陈飞、洪霏、周小兵	解决抽真空发泡工艺中从排气气缸处漏真空的现象	国内领先

序号	项目名称	研发进度	主要研发人员	研发目标	技术水平
5	卡扣冲切预埋机构的研发	项目应用阶段	吴浩、陈飞、洪霏、周小兵	能一次性将卡扣孔冲切、卡扣预埋在同一步骤中实现，去除了发泡后再冲切卡扣孔这一生产工序，提高生产效率	国内领先
6	一种排气销自复位机构的研发	项目应用阶段	吴浩、陈飞、周小兵、洪霏	解决了极小位置无法安装气动排气销但是又必须排气的技术矛盾	国内领先
7	一种平碰、剪切刀口防刀口划伤产品结构的研发	实际应用阶段	吴浩、陈飞、王杰、范强	解决产品在成型、冲切过程中的造成二次损伤。增加产品成型、切割的稳定性，增加产品合格率，并有效减少产品的边缘收缩	国内领先
8	刀片拼接优化处理排屑槽及互拼处的研发	实际应用阶段	吴浩、陈飞、王杰、范强	解决刀片冲切模废屑挤压，造成的刀口使用寿命低、切割产品拉毛的问题。保证模具切割时的稳定性及减少后续人工修理产品的时间	国内领先
9	一种阳模成型设备的研发	产品试制阶段	周小兵、朱寿祥、秦佳嘉、顾志伟	可以提供相应的设备给客户，同时可以为阳模吸附模具提供试模的能力	国内领先
10	一种阴模成型设备的研发	设计阶段	丁海洋、朱寿祥、张思峰、顾志伟	为 1MG 模具提供试模能力，同时可以为客户提供阴模成型成套技术。	国内领先
11	阴模吸附成型模具的研发	加工阶段	顾志伟、吕志远、卜艳群	IMG 模具独立制造	国际领先
12	一种前后地毯快速互换拼接组装的结构研发	进行中	张钧、黄浩	在转换的过程中可达到快速拼接、锁紧的目的，节省了人力，降低了劳动强度，提高了工作效率	国内领先
13	一种便于产品快速取放的气动控制的定位机构研发	进行中	张钧、郭朋	整个操作方法简单易操作，安装定位准确，避免产品损坏或变形，提高顶棚安装的效率、降低安装难度的优点	国内领先
14	一种整车匹配样架定位压紧机构研发	实际应用阶段	陈海洪	通过增加支撑点，保证压紧机构强度，避免单点支撑导致的机构变形	国内领先

3、合作研发情况

公司坚持走技术创新之路，在自主研发的基础上，亦高度重视产学研合作，先后与上海交通大学、南通大学等科研院所建立了产学研合作关系，积极开展多层次、多方式的合作研究，充分借鉴和吸收其最新的实验研究成果，利用外部资

源提升公司的研发和技术水平。报告期内，公司主要合作研发协议如下：

序号	协议类型	合作单位	签订时间	协议主要内容	研究成果的分配	保密措施
1	项目合作协议	上海交通大学	2018.1.25	基于搪塑工艺的汽车高端软内饰智能化成套装备的研发及产业化	实施取得新的知识产权，共同研发的双方共同拥有，单独研发的归研发方所有，经书面认可允许另一方无偿使用。	协议中规定相关保密义务
2	研发合作协议	上海交通大学	2018.3.26	开展碳纤维成型工艺和产品性能的研发	协议有效期内，双方利用原有的技术积累和成果，为项目所完成的新的技术成果，归双方共有，双方可共同申请知识产权保护。	协议中规定相关保密义务
3	项目合作协议	南通大学	2017.2.25	合作研发基于面向智能制造的企业数字化综合集成技术及平台的高精度热压、冲切及搪塑汽车软内饰模具	总体知识产权归超达装备所有，经超达装备书面确认为南通大学原创的知识产权为南通大学所有，超达装备在本项目中使用该知识产权不另收费。	协议中规定相关保密义务
4	项目合作协议	南通大学	2018.1.25	基于搪塑工艺的汽车高端软内饰智能化成套装备的研发及产业化	实施取得新的知识产权，共同研发的双方共同拥有，单独研发的归研发方所有，经书面认可允许另一方无偿使用。	协议中规定相关保密义务
5	技术开发合同	上海模具技术研究所	2020.10.8	麻纤维产品、碳纤维产品、阴模成型模具（IMG）技术研发项目	双方享有申请专利的权利。双方合作产生的科技成果可以共同报奖。	协议中规定相关保密义务

（五）研发人员情况

1、研发人员情况

公司拥有一支稳定的高素质技术人才队伍。截至报告期末，公司共有技术人员 210 名，占员工总数的比例 17.66%，主要技术人员均为专科及以上学历，熟悉模具、汽车检具、自动化工装设备及零部件等相关各类技术。

2、核心技术人员情况

核心技术人员	职务	研发实力和贡献
冯建军	董事长、总经理	现任公司董事长、总经理。冯建军先生长期专注于汽车内外饰模具产品及制造工艺的研究与开发，是 90 余项发明及实用新型专利的主要发明人。2018 年荣获南通市人民政府颁发的“发明人奖”。
周福亮	董事、副总经理	现任公司董事、副总经理。周福亮先生兼任中国模具工业

核心技术人员	职务	研发实力和贡献
		协会理事、江苏省模具工业协会常务理事，2013年作为主要起草人参与制定 EPS（可发性聚苯乙烯）、EPP（发泡聚丙烯）发泡模具行业标准《EPS、EPP 发泡模技术条件》（JB/T11662-2013），2019年被江苏省模具行业协会评为“卓越模具工匠”。
陈飞	董事、营销二部经理	毕业于南京化工学院模具设计专业。历任超达机械技术部设计员、设计主管、营销部业务员。现任公司董事、营销二部经理。2017年起担任江苏财经职业技术学院兼职教授。
吴浩	董事、工程三部、四部经理	毕业于南京理工大学，机械设计制造及其自动化专业。历任超达机械技术部设计员、设计主管、发行人营销部国际项目经理。现任公司董事、工程三部及四部经理。2017年起担任江苏财经职业技术学院兼职教授。

3、发行人对核心技术人员实施的约束激励措施情况

公司与核心技术人员均签订了员工保密协议，对公司产品技术的保密内容、有效期、核心技术人员在任职期间及离职后保守公司商业秘密等有关事项进行了严格的规范。

公司制定了完善的薪酬制度管理体系和绩效考评管理办法，并在此基础上不断完善对核心技术人员的激励制度，增强员工凝聚力及稳定性。

4、报告期内核心技术人员的变动情况及对发行人的影响

2019年12月，公司原总经理、核心技术人员徐炜因个人职业规划原因离职，不再担任公司董事、总经理及核心技术人员，但仍作为公司兼职专家顾问，提供相关技术指导及咨询、行业发展前景分析、培训等服务。

在公司任职期间，徐炜根据《总经理工作细则》行使相关职权，负责公司日常业务经营和管理工作。在徐炜任职期间，公司获得了多项专利，其中徐炜作为发明人的专利数量及占比较小，具体情况如下：

专利名称	专利类型	专利号	发明人	权利人
一种汽车内饰件搪塑生产线	实用新型	201821134194.4	冯建军、徐炜、顾志伟、王东生、高涌涌、徐家驹	超达装备
搪塑仪表板发泡模	实用新型	201820801701.9	冯建军、徐炜、洪霏、周小兵	超达装备

专利名称	专利类型	专利号	发明人	权利人
一种汽车搪塑表皮弱化专用设备	实用新型	201821134191.0	冯建军、徐炜、顾志伟、高涌涌	超达装备
碳纤维真空袋压成型模	实用新型	201920285338.4	朱佳璐、冯建军、徐炜、周小兵、高涌涌	超达装备、苏州华特

公司设有研发部，具体负责相关技术的研究与创新。通过多年的自主研发和生产经营，公司培养出了一支积累了生产工艺、质量控制、技术研发等经验的稳定研发团队。截至报告期末，公司共有技术人员 210 名，占员工总数的 17.66%。公司现任高级管理人员及核心技术人员均在公司任职多年，具有丰富的行业、管理或研发经验。除徐炜离职以外，公司最近两年内不存在其他核心技术人员发生变动的情形。

综上，最近两年公司核心技术人员未发生重大变动，相关人员变动不会对公司未来的生产经营以及技术的研究开发工作造成重大不利影响。

（六）公司研发创新机制、技术储备及技术创新安排

1、公司研发创新机制及技术创新安排

（1）深化自主创新理念

公司坚持以市场为导向、技术领先的发展战略，把推动行业技术进步作为自身发展的内在需求。公司注重加强与本行业具有国际先进水平企业的交流合作，注重与汽车工业发达地区的客户保持稳定的合作关系，使公司在高新技术应用方面紧跟世界先进水平。同时，公司结合下游汽车行业发展及客户需求变化的趋势，持续加大研发投入，使公司技术水平保持行业领先地位。

（2）建立人才激励制度

公司建立了较为完善的激励机制，鼓励产品创新和技术研发。除了日常的绩效考核和奖励外，还设立了各项奖励机制，表彰、奖励为公司发展作出重大贡献的研发团队和研发人员。

（3）加强产学研合作及人才培养体系

公司建立了较为完善的研发人员培养体系，创造良好的工作条件，不定期组织专家、技术人员和管理人员对员工进行专业培训，为员工提供多样化的技术交流和机会，不断提升公司技术及管理人才综合素质。

2、技术储备情况

目前，公司研发项目及技术储备主要以模具设计、内饰件模具成型工艺改进、生产效率提升、制造标准化等方向为主，具体情况如下：

（1）阴模真空成型技术（IMG）

阴模真空成型技术，即阴模真空成型及模内压纹（Inner Mold Grain）技术，简称 IMG，是一种使用刻有皮纹图案的阴模，将不带皮纹的膜料在模内成型出内饰件形状的带皮纹的表皮，或者在成型出带皮纹的表皮后在机器的同一工位将该表皮真空吸附在基材上，从而生产出所需的产品。

IMG 技术的核心优势：①产品皮纹没有拉伸变形；②可一次成型不同图案的花纹；③与传统工艺相比，可成型较小的圆弧单位；④与传统工艺相比，设备投入较少，产品质量稳定性较好。

阴模真空成型技术并不复杂，但其技术壁垒却很高。原因在于模具成型要求很高的加工精度：①模腔间隙的控制精确；②皮纹凹凸感和分布具有很高的均匀性；③为使表皮正面不产生由真空力作用导致的“毛刺”，真空孔的直径几乎小到目视不可见的程度(<0.1mm)。目前，只有日本、德国等少数几家公司具备此类加工能力。通过 IMG 技术以及其在相关模具和自动化工装设备上的应用研发，可以提高打破海外相关技术的垄断，提高公司核心竞争力。

（2）碳纤维材料应用技术

碳纤维是纤维状的碳素材料，含碳量大于 90%，具有加工能耗低、轻质高强、耐腐蚀、容易成型等优点，是汽车轻量化的理想材料。随着我国汽车保有量的不断提高，我国正面临节能减排和低碳的双重压力，而汽车轻量化是解决我国汽车环保方面的有效途径之一。目前，汽车轻量化的实现途径主要是针对汽车结构、

变速器、发动机、悬架、车身及其他附件，使用相应轻质材料替代传统材料，而力学性能优异的碳纤维材料是目前被寄予厚望的替代材料。通过对碳纤维材料应用产品相匹配的模具、检具、自动化工装设备及零部件的研发，公司将走在汽车轻量化研发领域的前列，更具技术优势及产品竞争力。

（3）麻纤维材料应用技术

麻纤维材料是以天然麻纤维对丙纶纤维进行增强的复合材料，具有良好的：①隔热性能；②吸声性能；③能量吸收性能；④切口韧性及刚度；⑤低温性能等特点。麻纤维复合材料可用于车顶篷、车门内护板、行李舱饰件和轿车后搁物板等汽车内饰结构中。与传统玻纤材料相比，麻纤维材料生产的模压件不会产生锐利碎片，因而更安全，同时也不像玻纤材料那样会引起皮肤及呼吸道过敏反应，因而更加环保安全。近年来，以天然麻纤维为原料的汽车内饰件在欧美高档轿车中逐渐得到使用并成为一种趋势。通过对麻纤维材料应用技术的研发，公司模具、检具、自动化工装设备产品将更具有市场竞争力，将给公司带来新的业绩增长动力。

八、公司境外经营和境外资产情况

为了加强国际市场开拓，并向欧洲、美洲客户提供更好的技术服务支持，公司先后在德国、美国投资设立全资子公司超达欧洲、超达美洲，具体情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、（一）、1、超达欧洲”、“五、（一）、2、超达美洲”。

九、发行人安全生产及产品质量情况

（一）发行人涉及危险化学品的相关情况分析

1、发行人仅涉及少量危险化学品储存和使用，不涉及生产、经营和运输

公司主营业务为模具、汽车检具和自动化工装设备及零部件的研发、生产与销售，在上述产品研发及生产过程中通常会涉及表面处理（喷砂、油漆）及焊接

工序，会使用并储存少量油漆、甲醇、工业气体等危险化学品，但不涉及该等危险化学品的生产、经营和运输。

2、发行人无需取得危险化学品相关业务资质

（1）发行人所处的行业分类

公司主营业务以模具为核心，以汽车检具和自动化工装设备及零部件为延伸。按照《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017），公司所处行业属于 C 门类“制造业”，35 大类“专用设备制造业”，352 中类“化工、木材、非金属加工专用设备制造”下的 3525 小类“模具制造”；根据中国证监会制定的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所处行业属于专用设备制造业（C35）。

（2）危险化学品相关资质的种类及适用主体

种类	许可依据	适用主体	发行人是否适用
安全生产许可（含储存）	《危险化学品安全管理条例》《危险化学品生产企业安全生产许可证实施办法》	依法设立且取得工商营业执照或者工商核准文件从事生产最终产品或者中间产品列入《危险化学品目录》的危险化学品生产企业	否
安全使用许可（含储存）	《危险化学品安全管理条例》《危险化学品安全使用许可证实施办法》	列入危险化学品安全使用许可适用行业目录、使用危险化学品从事生产并且达到危险化学品使用量的数量标准的化工企业（危险化学品生产企业除外）	否
运输许可	《危险化学品安全管理条例》《道路危险货物运输管理规定》	从事道路危险货物运输活动的企业	否
经营许可（含储存）	《危险化学品经营许可证管理办法》	从事列入《危险化学品目录》的危险化学品经营（包括仓储经营）活动的企业	否

1) 公司无需取得危险化学品安全生产许可（含储存）：公司所从事的行业为专用设备制造业，不属于化工行业，公司亦不属于化工企业，无需取得危险化学品安全生产许可。

2) 公司无需取得危险化学品安全使用许可（含储存）：公司在研发及生产过程中仅会使用并储存个别、少量的危险化学品，远未达到危险化学品使用量的数量标准，无需取得危险化学品安全使用许可。

3) 公司无需取得危险化学品运输许可：公司经营范围中不含危险化学品的运输，亦从未实际从事过危险化学品的运输，无需取得危险化学品运输许可。

4) 公司无需取得危险化学品经营许可（含储存）：公司经营范围中不含危险化学品的经营，亦从未实际从事过危险化学品的运输，无需取得危险化学品经营许可。

2020年8月31日，如皋市应急管理局出具《证明》，证明：“超达装备及其子公司申模南通为从事汽车内外饰模具生产的工贸企业，在生产过程中配套使用相关危险化学品，根据相关法律法规的规定，无需办理危险化学品相关的许可证”。

综上，公司主营业务以及研发、生产环节仅涉及少量危险化学品储存和使用，不涉及生产、经营和运输；根据相关法律法规，公司无需取得危险化学品相关业务资质。

3、发行人对危险化学品的管理制度及措施的运行与维护情况及执行效果

公司制定了危险化学品的管理制度，相关制度及运行情况如下：

(1) 针对危险化学品管理，公司设置了分工明确、权责清晰的管理体系：工程部负责化学品的申请、使用管理，物控部负责化学品的使用、贮存管理，人事行政部负责处理化学品废弃物，安全办负责对有关化学品的各环节情况进行监督。危险化学品管理的相关环节配备了专门负责危险化学品管理的人员；

(2) 公司依据《中华人民共和国安全生产法》《危险化学品安全管理条例》等相关法律法规并结合发行人具体情况制定并落实《安全生产管理制度》《安全生产教育培训制度》《危险化学品管理制度》《重大危险源管理制度》《废弃物管理程序》《事故管理制度》《危险作业管理制度》《消防管理制度》《粉尘清

理管理制度》等危险化学品管理及安全生产管理制度，对危险化学品运输、装卸、储存、使用、报废处理等过程进行规范，从而防止安全事故发生；

（3）公司注重危险化学品管理制度的贯彻执行，将生产岗位检查、日常安全检查以及专项安全检查有机结合，有效防范危险化学品相关的重大安全事故的发生；同时通过安全培训教育、业务知识学习、事故应急救援演练，不断提高全员安全意识及防范水平，从根本上消除事故隐患，确保公司生产系统的正常运行。

报告期内，公司重视危险化学品相关的管理制度及措施运行与维护，相关制度及措施得到有效执行，除已披露的 1 项行政处罚外，报告期内公司不存在其他行政处罚。

（二）安全生产情况

报告期内，公司未发生过安全生产事故。

2020 年 9 月 21 日，如皋市应急管理局已就公司未发生安全生产事故出具《证明》，详见“第七节 公司治理与独立性”“五、（一）近三年违法违规情况”。2021 年 1 月 6 日和 2021 年 9 月 24 日，如皋市应急管理局亦出具了相关《证明》。

（三）产品质量情况

根据生产经营的需要，公司制定了《品质管理程序》、《产品的监视和测量控制程序》、《汽车内饰模具总装检验作业指导》、《AT 项目成型冲切热模组装检验标准》、《前围冲切模检测作业指导》、《顶棚类检具检测作业指导》、《地毯发泡类检具检测作业指导》、《GMT 压塑成型模检测作业指导》、《顶棚成型冲切模检测作业指导》、《PU 模具组装检验作业指导》、《EPS 项目模具制程检验作业指导书》、《工装零件加工与检验作业指导书》等质量保证与质量控制相关的管理制度。

公司一直重视质量管理工作，在企业内部推行全面质量管理。2012 年 12 月，公司通过 ISO9001:2008 质量管理体系认证，并于 2015 年 12 月通过换证复审。

2018年9月，公司及下属子公司申模南通通过ISO9001:2015质量管理体系认证。公司对质量控制管理职能进行合理分配，各部门相互合作、相互监督，并形成制度化、程序化管理。公司按照质量管理体系的要求编制了质量手册、程序文件及相关的作业指导书，使得质量控制覆盖到生产经营的各个环节。目前，公司质量管理体系运行良好。

公司是中国模具工业协会授予的中国重点骨干模具企业、模具出口重点企业，拥有“江苏省企业技术中心”和“江苏省大型复杂模具工艺及制造工程技术研究中心”。公司主持制定了EPS（可发性聚苯乙烯）、EPP（发泡聚丙烯）发泡模具行业标准《EPS、EPP发泡模技术条件》（JB/T11662-2013）。

由于公司主要产品模具、检具、自动化工装设备等属于非标准定制化产品，其设计与生产通常没有统一标准可以参照。就具体项目而言，客户通常提供产品的工程图纸等技术资料，公司据此进行产品开发设计；设计完成后，双方对产品的技术协议及产品图纸等进行确认；客户根据合同、技术协议以及产品图纸进行产品验收。因此，由于产品的定制化属性，公司产品无强制性国家、行业标准予以规范。

报告期内，公司未发生过质量事故，不存在纠纷或潜在纠纷。

2021年1月8日，如皋市市场监督管理局出具的《证明》，证明：超达装备及下属子公司申模南通自2017年1月1日起至今，在本辖区内未发现其在市场监督管理方面发生违法行为，无已办结、在办或未办结行政处罚案件。2021年9月26日，如皋市市场监督管理局再次出具相关《证明》文件。

第七节 公司治理与独立性

一、公司治理结构概述

公司根据《公司法》、《证券法》等相关法律法规以及规范性文件的要求，结合公司实际情况，建立和健全了股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书等工作制度，并在董事会下设审计委员会、薪酬与考核委员会、战略委员会和提名委员会，为董事会重大决策提供咨询、建议。

公司根据《公司法》《上市公司章程指引》及国家有关法律法规的规定，结合公司实际情况指定了《公司章程》以及上市后适用的《公司章程》（草案），制定并完善了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《独立董事工作制度》、《董事会秘书制度》、《关联交易决策制度》、《募集资金管理制度》、《信息披露事务管理制度》、《内幕信息知情人管理制度》等一系列制度。

报告期内，公司股东大会、董事会、监事会均按照《公司法》等相关法律法规及《公司章程》等公司规章制度独立、有效运作，没有违法、违规情况的发生。

二、公司股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况

（一）股东大会制度的建立健全及运行情况

根据发行人的《公司章程》，股东大会是公司的权利机构，决定公司经营方针和投资计划，审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案。

公司制定了《股东大会议事规则》，对股东大会的召集、股东大会的提案与通知、股东大会的召开、股东大会的表决和决议作出了详细明确的规定。

自报告期初至本招股说明书签署日，公司共召开了 8 次股东大会，会议通知、召开、表决方式均符合《公司法》、《公司章程》及《股东大会议事规则》的规定，不存在违法、违规情形。公司股东大会实际运行情况如下表所示：

序号	会议届次	会议时间	会议方式
1	2017 年度股东大会	2018.03.26	现场
2	2018 年第一次临时股东大会	2018.06.22	现场
3	2018 年第二次临时股东大会	2018.09.06	现场
4	2018 年度股东大会	2019.06.25	现场
5	2019 年第一次临时股东大会	2019.12.09	现场
6	2019 年度股东大会	2020.05.06	现场
7	2020 年度股东大会	2021.03.11	现场
8	2021 年第一次临时股东大会	2021.06.22	现场

（二）董事会制度建立及运行情况

公司设董事会，对股东大会负责。公司董事会由 9 名董事组成，其中独立董事 3 名，由股东大会选举或更换，任期 3 年。

自报告期初至本招股说明书签署日，公司共召开了 16 次董事会，全体董事以现场方式出席。上述会议在召集方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面均符合有关法律、法规和《公司法》、《公司章程》、《董事会议事规则》的规定，不存在违法、违规情形。公司董事会实际运行情况如下表所示：

序号	会议届次	会议时间	会议方式
1	第一届董事会第十五次会议	2018.03.03	现场
2	第一届董事会第十六次会议	2018.06.01	现场
3	第二届董事会第一次会议	2018.06.22	现场
4	第二届董事会第二次会议	2018.08.16	现场
5	第二届董事会第三次会议	2019.06.05	现场
6	第二届董事会第四次会议	2019.11.18	现场
7	第二届董事会第五次会议	2019.11.23	现场
8	第二届董事会第六次会议	2019.12.19	现场
9	第二届董事会第七次会议	2020.04.16	现场
10	第二届董事会第八次会议	2020.09.21	现场
11	第二届董事会第九次会议	2021.02.16	现场

序号	会议届次	会议时间	会议方式
12	第二届董事会第十次会议	2021.03.08	现场
13	第二届董事会第十一次会议	2021.03.25	现场
14	第二届董事会第十二次会议	2021.06.07	现场
15	第三届董事会第一次会议	2021.06.22	现场
16	第三届董事会第二次会议	2021.09.29	现场

（三）监事会制度的建立、健全及运行情况

公司监事会由三名监事组成，包括股东代表监事和公司职工代表监事，其中职工代表监事的比例不低于 1/3。监事会中的职工代表监事由公司职工通过职工代表大会选举产生。监事会设主席 1 名，由全体监事过半数选举产生。监事任期每届为 3 年，任期届满，可以连选连任。

自报告期初至本招股说明书签署日，公司共召开了 12 次监事会会议，全体监事以现场方式出席。上述会议在召集方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面均符合有关法律、法规和《公司法》、《公司章程》、《监事会议事规则》的规定，不存在违法、违规情形。公司监事会实际运行情况如下表所示：

序号	会议届次	会议时间	会议方式
1	第一届监事会第十一次会议	2018.03.03	现场
2	第一届监事会第十二次会议	2018.06.01	现场
3	第二届监事会第一次会议	2018.06.22	现场
4	第二届监事会第二次会议	2018.08.16	现场
5	第二届监事会第三次会议	2019.02.11	现场
6	第二届监事会第四次会议	2019.06.05	现场
7	第二届监事会第五次会议	2019.11.23	现场
8	第二届监事会第六次会议	2020.04.16	现场
9	第二届监事会第七次会议	2020.09.21	现场
10	第二届监事会第八次会议	2021.02.16	现场
11	第二届监事会第九次会议	2021.06.07	现场
12	第三届监事会第一次会议	2021.06.22	现场

（四）独立董事制度的建立、健全及运行情况

为完善公司董事会结构，保护中小股东利益，加强董事会的决策功能，公司董事会设有3名独立董事，并制定有《独立董事工作制度》，对独立董事的任职条件、职权、工作条件等作出明确规定。公司独立董事依照有关法律、法规和公司章程勤勉尽职地履行职权，积极参与公司决策，对本公司募集资金投资项目、内部控制以及公司发展战略提出了许多意见与建议，对需要独立董事发表意见的事项进行了认真审议并发表独立意见。独立董事对本公司完善治理结构和规范运作发挥了积极作用，独立董事所具备的丰富的专业知识和勤勉尽责的职业道德将在董事会制定公司发展战略、发展计划和生产经营决策等方面发挥良好的作用，将有力地保障公司经营决策的科学性和公正性。报告期内，独立董事未对发行人有关审议事项提出异议。

（五）董事会秘书制度的建立、健全及运行情况

公司董事会秘书自任职以来，能够严格按照《公司章程》、《董事会议事规则》及《董事会秘书工作细则》的有关规定开展工作，出席了公司历次董事会、股东大会，并亲自记载或安排其他人员记载会议记录。公司历次董事会、股东大会召开前，为独立董事及其他董事提供会议材料、会议通知等相关文件，认真履行了各项职责。董事会秘书在公司法人治理结构的完善、与中介机构的配合协调、与监管部门的沟通协调、公司重大生产经营决策、主要管理制度的制定等方面亦发挥了重大作用。

（六）董事会专门委员会设置情况

公司董事会按照股东大会的相关决议，设立战略委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会等专门委员会。各专门委员会对董事会负责。截至本招股说明书签署日，公司董事会各专门委员会人员组成如下：

专门委员会	委员	主任委员（召集人）
审计委员会	汪雄飞、李力、周福亮	汪雄飞
提名委员会	李力、梁培志、冯建军	李力
薪酬与考核委员会	梁培志、汪雄飞、冯建军	梁培志

专门委员会	委员	主任委员（召集人）
战略委员会	冯建军、吴浩、梁培志	冯建军

1、战略委员会

《公司董事会战略委员会工作细则》规定，战略委员会的主要职责和权限为：对公司长期发展战略规划进行研究并提出建议；对《公司章程》规定须经董事会批准的重大投资融资方案进行研究并提出建议；对《公司章程》规定须经董事会批准的重大资本运作、资产经营项目进行研究并提出建议；对其他影响公司发展的重大事项进行研究并提出建议；对以上事项的实施进行检查；董事会授权的其他事宜。

2、审计委员会

《公司董事会审计委员会工作细则》规定，审计委员会的主要职责和权限为：监督及评估外部审计机构工作；指导内部审计工作；审阅公司的财务报告并对其发表意见；评估内部控制的有效性；协调管理层、内部审计部门及相关部门与外部审计机构的沟通；公司董事会授权的其他事宜及相关法律法规中涉及的其他事项。

3、提名委员会

《公司董事会提名委员会工作细则》规定，提名委员会的主要职责和权限为：根据公司经营活动情况、资产规模和股权结构对董事会的规模和构成向董事会提出建议；研究董事、总经理人员的选择标准和程序，并向董事会提出建议；广泛搜寻合格的董事和总经理人员的人选；对董事候选人和总经理人选进行审查并提出建议；对须提请董事会聘任的其他高级管理人员进行审查并提出建议；董事会授权的其他事宜。

4、薪酬与考核委员会

《公司董事会薪酬与考核委员会工作细则》规定，薪酬与考核委员会的主要职责和权限为：根据董事及高级管理人员管理岗位的主要范围、职责、重要性以及其他相关企业相关岗位的薪酬水平制定薪酬计划或方案；薪酬计划或方案主要包括但不限于绩效评价标准、程序及主要评价体系，奖励和惩罚的主要方案和制

度等；审查公司董事（非独立董事）及高级管理人员的履行职责情况并对其进行年度绩效考评；负责对公司薪酬制度执行情况进行监督；依据有关法律、法规及政策规定，制定公司董事、监事、高级管理人员的股权激励计划，并负责对其进行管理；董事会授权的其他事宜。

（七）公司治理存在的缺陷及改进情况

公司于 2015 年整体变更为股份有限公司，并设有股东大会、董事会和监事会，建立了完善的公司治理结构。报告期内，公司股东大会、董事会和监事会根据《公司章程》及相关议事规则规范运作，公司治理结构不存在缺陷。

三、发行人特别表决权股份和协议控制架构情况

发行人不存在特别表决权股份或类似安排的情况，亦不存在协议控制架构情况。

四、发行人内部控制制度

（一）发行人管理层对内部控制制度的自我评价

公司管理层认为，根据《企业内部控制基本规范》及相关规定并结合自身经营特点，公司制定了一系列内部控制的规章制度，形成了规范的管理体系，能有效预防、发现、纠正公司运营过程中可能出现的错误和舞弊，因此，公司于 2021 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。

（二）注册会计师对发行人内部控制的鉴证意见

天衡会计师对公司内部控制的有效性进行了专项审核，出具了《内部控制鉴证报告》（天衡专字（2021）01803 号），天衡会计师认为：“南通超达按照《企业内部控制基本规范》及相关具体规范制定的各项内部控制制度、措施于 2021 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。”

五、发行人近三年违法违规行为情况

（一）近三年违法违规情况

报告期内，公司存在 2 项违法行为并受到主管部门处罚；除此之外，公司不存在其他违法违规行为。报告期内，公司违法违规行为及受到的处罚情况具体如下：

1、安全生产相关处罚

2020 年 1 月 23 日，南通市应急管理局向公司出具（通）应急罚[2019]5161 号《行政处罚决定书》，并处以 15 万元罚款，处罚原因系公司：（1）使用危险化学品未采取可靠的安全措施；（2）公司主要负责人及安全生产管理人员未按照规定经考核合格。

公司收到上述《行政处罚决定书》后，积极采取整改措施，严格加强对公司相关负责人、安全生产管理人员及其他员工进行安全培训教育，并按照相关法律规定对存在上述安全隐患的地方予以严格规范，并按期向南通市应急管理局缴纳了罚款。

2020 年 3 月 17 日，如皋市应急管理局出具《证明函》，证明：发行人及其子公司申模南通认真执行国家及地方有关安全生产方面的法律、法规、规章及规范性文件的规定，报告期内未发生过重大安全事故，无因违反前述相关规定而受到本级安全生产监督管理部门处罚的情形。如皋市应急管理局于 2021 年 1 月 6 日亦出具相关证明文件。

2020 年 3 月 30 日，南通市应急管理局已针对（通）应急罚[2019]5161 号《行政处罚决定书》出具《证明》，证明：“在我局作出上述行政处罚后，超达装备已及时缴纳了罚款并及时整改，消除了违法行为。上述行政处罚的违法行为不属于安全生产重大事故隐患，除上述情形外，超达装备及其子公司近三年以来，其生产经营活动能够遵守国家及地方有关安全生产的法律、法规、规章及规范性文件的规定和要求，我局未发现其他安全生产相关行政处罚事项”。

保荐机构及发行人律师认为：2020 年 1 月 23 日，南通市应急管理局向发行人出具（通）应急罚[2019]5161 号《行政处罚决定书》，并处以 15 万元罚款，处罚原因系发行人使用危险化学品未采取可靠的安全措施和公司主要负责人及安全生产管理人员未按照规定经考核合格。发行人已根据相关处罚原由及时整改，

并经南通市应急管理局验收合格，且有关违法行为未导致安全生产事故、人员伤亡，亦不属于对社会影响恶劣的情形，且南通市应急管理局已就上述违法行为不属于安全生产重大事故隐患，属于一般处罚出具《证明》。因此，发行人上述违法行为已不存在重大法律风险，亦不构成重大违法行为及发行上市的法律障碍。除上述处罚外，发行人报告期内不存在其他涉及安全事故或行政处罚的情形。

2、环保相关处罚

2021年6月30日，公司收到了生态环境主管部门出具的通02环罚字[2021]133号《行政处罚决定书》，认定公司存在“铸造车间东南角密闭棚内外共有4个浇筑完的模具正在冷却静置，且均在冒烟，密闭棚及铸造车间大门均处于敞开状态，配套的废气处理设施并未在运行”的情况。公司“产生含挥发性有机物废弃的生产活动，未在密闭空间或者设备中进行，未按规定使用污染防治设施”。上述行为“违反了《中华人民共和国大气污染防治法》第四十五条之规定”。

针对上述问题，《行政处罚决定书》处罚意见如下：“依据《中华人民共和国大气污染防治法》第一百零八条第一项之规定，责令你单位立即改正违法行为；对你单位作出罚款人民币5.5万元的行政处罚”。

公司收到《处罚决定书》后，积极开展整改工作，进行了内部追责，并就生产流程的规范性开展了自纠自查，以提升一线生产人员的环保规范意识，保障环保及污染处理设施的正常运行，杜绝类似情况的发生。

保荐机构已对上述整改工作及罚款缴纳情况予以核查。2021年10月8日，南通市如皋生态环境局针对上述行政处罚出具《证明》：“2021年6月，南通超达装备股份有限公司产生含挥发性有机物废气的生产活动，未在密闭空间或设备中进行，未按规定使用污染防治设施，违反《中华人民共和国大气污染防治法》的违法行为，被我局以通02环罚字[2021]133号《行政处罚决定书》给予罚款人民币5.5万元的行政处罚。南通超达装备股份有限公司的前述行为未导致重大环境影响和恶劣的社会影响，不属于重大环境违法行为，该处罚不属于重大行政处罚。截至本说明出具之日，南通超达装备股份有限公司已按期足额缴纳罚款，违法行为已改正，处罚已处理完毕。”

保荐机构及发行人律师认为：上述处罚事项产生的原因系发行人在生产过程中，部分生产人员存在操作流程不规范，导致存在生产过程中敞开车间大门、且未按规定运行废气处理设施的情况。发行人已经根据相关处罚原由进行整改，并对罚款进行了缴纳，由于相关违法行为并未导致安全生产及环境污染事故，亦不属于对环境造成严重污染的情形，且直接监管部门南通市如皋生态环境局出具《证明》认定该处罚不属于重大行政处罚。因此，发行人上述违法行为不存在重大法律风险，亦不构成重大违法行为及发行上市的法律障碍。除上述处罚外，发行人报告期内不存在其他涉及环境保护的行政处罚的情形。

（二）结合发行人所涉违法行为的情节、处罚档次及《创业板上市审核问答》相关规定，发行人所受行政处罚不属于重大违法行为

1、相关法律法规对发行人所涉安全生产违法行为的情节、处罚档次等具体规定

（1）安全生产相关处罚

因公司使用危险化学品未采取可靠的安全措施、公司主要负责人及安全生产管理人员未按照规定经考核合格，南通市应急管理局于 2020 年 1 月 23 日向发行人出具了《行政处罚决定书》（（通）应急罚[2019]5161 号），责令公司停止违法行为，并对“使用危险化学品未采取可靠的安全措施”处以罚款 10 万元，对“公司主要负责人及安全生产管理人员未按照规定经考核合格”处以罚款 5 万元。

根据《中华人民共和国安全生产法》第九十八条规定：“生产经营单位有下列行为之一的，责令限期改正，可以处十万元以下的罚款；逾期未改正的，责令停产停业整顿，并处十万元以上二十万元以下的罚款，对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员处二万元以上五万元以下的罚款；构成犯罪的，依照刑法有关规定追究刑事责任：（一）生产、经营、运输、储存、使用危险物品或者处置废弃危险物品，未建立专门安全管理制度、未采取可靠的安全措施的……”。

第九十四条规定：“生产经营单位有下列行为之一的，责令限期改正，可以处五万元以下的罚款；逾期未改正的，责令停产停业整顿，并处五万元以上十万元以下的罚款，对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员处一万元以上二万

元以下的罚款：…（二）危险物品的生产、经营、储存单位以及矿山、金属冶炼、建筑施工、道路运输单位的主要负责人和安全生产管理人员未按照规定经考核合格的…”。

根据上述规定，公司因“使用危险化学品未采取可靠的安全措施”被处以罚款 10 万元，因“公司主要负责人及安全生产管理人员未按照规定经考核合格”被处以罚款 5 万元，均属于“责令限期改正”，“可以”处以罚款的情形，系相关处罚措施（金额）的最低档次，违法行为情节轻微，不属于相关法律法规规定的重大违法违规行为。

（2）环境保护相关处罚

因公司在开展产生含挥发性有机物废弃的生产活动过程中，存在未在密闭空间或者设备中进行，未按规定使用污染防治设施的情况，公司于 2021 年 6 月收到通 02 环罚字[2021]133 号《行政处罚决定书》，依据《中华人民共和国大气污染防治法》第一百零八条第一项之规定，责令公司立即改正违法行为；并作出罚款人民币 5.5 万元的行政处罚。受到前述处罚后，发行人已按期足额缴纳罚款，并整改完毕。

根据《中华人民共和国大气污染防治法》第一百零八条的规定：“违反本法规定，有下列行为之一的，由县级以上人民政府生态环境主管部门责令改正，处二万元以上二十万元以下的罚款；拒不改正的，责令停产整治：（一）产生含挥发性有机物废气的生产和服务活动，未在密闭空间或者设备中进行，未按规定安装、使用污染防治设施，或者未采取减少废气排放措施的……”。

根据上述规定，发行人因“进行含挥发性有机物废气的生产活动，未在密闭空间或者设备中进行，未按规定使用污染防治设施”被处以罚款 5.5 万元，处罚金额系相关处罚措施（金额）的较低档次，违法行为情节轻微，且前述情形已整改完毕，不属于相关法律法规规定的重大违法违规行为。

2、《创业板上市审核问答》关于重大违法行为的相关规定

（1）创业板上市审核问答的规定

根据《创业板上市审核问答》第 15 问规定：“最近 3 年内，发行人及其控股股东、实际控制人在国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域，存在以下违法行为之一的，原则上视为重大违法行为：被处以罚款等处罚且情节严重…”“有以下情形之一且中介机构出具明确核查结论的，可以不认定为重大违法：…：违法行为显著轻微、罚款数额较小；相关规定或处罚决定未认定该行为属于情节严重；有权机关证明该行为不属于重大违法。但违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等并被处以罚款等处罚的，不适用上述情形。”

（2）安全生产相关处罚的认定

2020 年 3 月 30 日，南通市应急管理局针对上述行政处罚出具《证明》：发行人已及时缴纳了罚款并及时整改，消除了违法行为。上述行政处罚的违法行为不属于安全生产重大事故隐患。因此，公司上述违法违规行为已经改正，并经有权机关证明不属于重大违法行为，不属于《创业板上市审核问答》规定的重大违法行为。

（3）环境保护相关处罚的认定

2021 年 10 月 8 日，南通市如皋生态环境局针对上述行政处罚出具《证明》：“2021 年 6 月，南通超达装备股份有限公司产生含挥发性有机物废气的生产活动，未在密闭空间或设备中进行，未按规定使用污染防治设施，违反《中华人民共和国大气污染防治法》的违法行为，被我局以通 02 环罚字[2021]133 号《行政处罚决定书》给予罚款人民币 5.5 万元的行政处罚。南通超达装备股份有限公司的前述行为未导致重大环境影响和恶劣的社会影响，不属于重大环境违法行为，该处罚不属于重大行政处罚。截至本说明出具之日，南通超达装备股份有限公司已按期足额缴纳罚款，违法行为已改正，处罚已处理完毕。”

同时，由于公司上述环境保护处罚事项涉及金额较小，未造成环保事故等严重后果，且公司上述违法违规行为已经得到了改正，上述事项不属于《创业板上市审核问答》规定的重大违法行为。

综上，根据相关法律法规对发行人所涉安全生产违法行为、生态环境违法行为的情节、处罚档次等具体规定，以及《创业板上市审核问答》关于重大违法行为的相关规定，公司行政处罚所涉事项不属于重大违法行为。

（三）发行人董监高、控股股东和实际控制人不存在因发行人所涉安全生产、生态环境违法行为受到行政处罚

南通市应急管理局于2020年1月23日向公司出具的《行政处罚决定书》（（通）应急罚[2019]5161号）中明确，本次处罚原因系因公司存在“使用危险化学品未采取可靠的安全措施；公司主要负责人及安全生产管理人员未按照规定经考核合格”，对公司处以合计15万元罚款，并不涉及对发行人董监高、控股股东和实际控制人作出行政处罚的情形。

2021年6月30日，生态环境主管部门对发行人出具的通02环罚字[2021]133号《行政处罚决定书》亦不涉及对发行人董监高、控股股东和实际控制人作出行政处罚的情形。

六、发行人报告期内资金占用和对外担保情况

报告期内，公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情况，亦不存在对外担保的情况。

七、面向市场独立持续经营的能力情况

自股份公司成立以来，发行人严格按照《公司法》和《公司章程》的有关规定规范运作，建立并健全公司法人治理结构，在资产、人员、财务、机构、业务等方面均独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，公司具有完整的业务体系及面向市场独立经营的能力。

（一）资产完整

公司生产经营所需的资产权属关系清晰，具备与生产经营有关的生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的土地、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，具有独立的原料采购和产品销

售系统。

公司没有以资产、信用为股东及其关联方提供担保，不存在资产被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情形。

（二）人员独立

公司董事（含独立董事）、监事和高级管理人员的选举或聘任均严格按照《公司法》、《公司章程》的有关规定执行，不存在控股股东超越公司董事会和股东大会职权作出人事任免决定的情形。公司的总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等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，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；公司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。

（三）财务独立

公司设立了独立的财务部门，配备了专门的财务人员，建立了独立的会计核算体系，制定了完善的财务管理制度，能够独立作出财务决策。公司开设了独立的银行账号，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情形。公司作为独立纳税人，独立进行纳税申报及履行纳税义务。

（四）机构独立

公司建立了以股东大会为最高权力机构、董事会为决策机构、监事会为监督机构、经理层为执行机构的法人治理结构，并根据经营管理需要设置了相关职能部门，制定了相应的议事规则和管理制度，独立行使经营管理职权。公司拥有独立的生产经营和办公场所，与控股股东和实际控制人及其控制的其他企业之间不存在机构混同或混合经营的情形。

（五）业务独立

公司拥有独立完整的研发、采购、生产和销售系统，具备独立的业务经营能力。公司的业务完全独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，不存在其它需要依赖控股股东及其他关联方进行生产经营活动的情况，公司与控股股东、

实际控制人及其控制的其他企业之间未发生过显失公平的关联交易。

（六）主营业务、控制权、管理团队和核心技术人员稳定情况

最近 2 年内，发行人主营业务、控制权、管理团队及核心技术人员稳定，主营业务和董事、高级管理人员均未发生重大不利变化。控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人股份权属清晰，最近 2 年实际控制人没有发生变更，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷。

（七）影响持续经营的重大事项

发行人不存在主要资产、核心技术、商标的重大权属纠纷以及重大偿债风险、重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，亦不存在经营环境已经或将要发生的重大变化等对持续经营有重大影响的事项。

八、同业竞争情况

（一）公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间不存在同业竞争

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人冯建军、冯峰父子合计持有公司 91.64% 股份。除持有公司股份外，冯建军、冯峰父子未持有其他任何公司股权，也未进行与公司相同、相似业务的生产经营活动，与公司不存在同业竞争。

（二）控股股东、实际控制人夫妻双方的直系亲属、其他近亲属控制或施加重大影响的企业

公司控股股东、实际控制人为冯建军、冯峰父子，其中冯建军的配偶为王爱萍，冯峰的配偶为杨玲玲。报告期内，公司控股股东、实际控制人夫妻双方的直系亲属（包括配偶、父母、子女）不存在其他控制或施加重大影响的企业。

报告期内，公司控股股东、实际控制人夫妻双方的其他近亲属（即兄弟姐妹、祖父母、外祖父母、孙子女、外孙子女）控制或施加重大影响的企业包括超飞模

具和盛达标牌厂，具体情况如下：

1、超飞模具

公司控股股东、实际控制人冯建军的妹妹冯丽丽曾投资超飞模具，主要从事金属模具的生产、加工和销售。2020年5月21日，超飞模具在南京市江北新区管理委员会行政审批局办理完成注销手续。超飞模具的具体情况如下：

名称	南京超飞模具有限公司
住所	南京市浦口区永宁镇花旗村褚庄组
成立时间	2009年8月12日
法定代表人	冯丽丽
注册资本	150万元人民币
实收资本	150万元人民币
经营范围	金属模具生产、加工、销售；塑料制品及配件、汽车零配件销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企已经营或禁止进出口的商品和技术除外）
股权结构	冯丽丽（注：公司控股股东、实际控制人冯建军的妹妹）持有60%股权；孟庆伟（注：公司控股股东、实际控制人冯建军的妹夫）持有40%股权。

2015年7月16日，超飞模具股东会作出解散公司的决议，并于同日成立清算组。2015年7月20日，超飞模具在《中华工商时报》上发布了《注销公告》。截至2015年末，超飞模具的生产设备已处置完毕，厂房已停止租赁，员工已全部解散。2020年5月21日，超飞模具在南京市江北新区管理委员会行政审批局办理完成了注销登记手续。

（1）业务合法合规性情况

超飞模具主要从事金属模具的生产、加工和销售，与公司业务存在部分相同或相似的情形，但截至2015年末超飞模具的生产设备已处置完毕，且于2020年5月21日完成了注销手续。报告期内，超飞模具已实际停止生产经营，亦未受到相关部门的行政处罚等情形，业务具有合法合规性。

（2）独立性情况

截至2015年末，超飞模具已实际停止生产经营，生产设备已处置完毕，厂房已停止租赁，员工已全部解散。报告期内，公司与超飞模具在资产、人员、业

务和技术方面相互独立，不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形。

（3）最近一期主要财务数据

2019 年末，超飞模具净资产为-60.52 万元，2019 年度营业收入及净利润分别为 15.93 万元及-17.24 万元（当期收入系超飞模具 2015 年以前遗留部分发出商品，注销清算前开票结算所致）。根据超飞模具 2020 年 5 月 19 日《清算报告》显示，清算前超飞模具库存资产为 9.55 万元，其中 7 万元用于偿还债务，剩余净资产 2.55 万元。

（4）注销原因及注销后资产、业务、人员去向

超飞模具原有业务规模较小，生产厂房系租赁取得，机器设备成新率较低，产品附加值低，同时超飞模具主要从事金属模具的生产、加工和销售，与发行人业务存在部分相同或相似情形。因此为配合发行人上市进程，彻底解决发行人同业竞争、关联交易等问题，冯丽丽决定注销超飞模具。

超飞模具生产厂房均系租赁取得，停止生产经营后采取退租处理，机器设备经变卖后用于偿还欠款。原有人员全部遣散，进行自主择业。截至 2015 年末，超飞模具已停止生产经营，注销前已无实际经营业务；因此，超飞模具注销后资产、业务、人员未流入发行人，不存在为发行人分担成本费用或输送利益的情形。

（5）超飞模具被列入失信被执行人等事项对发行人生产经营的影响

2019 年 12 月，超飞模具因与华福公司、长鹏公司的合同纠纷被列入失信被执行人，公司股东冯丽丽作为超飞模具法定代表人亦被列入失信被执行人，除此以外不涉及公司及其他关联方。

由于超飞模具已于 2015 年末处置完毕生产设备，停止厂房租赁，并解散员工，且在 2020 年 5 月完成了注销手续，因此超飞模具对报告期内公司的生产经营不存在影响。截至本招股说明书签署日，涉及超飞模具被列入失信被执行人等事项的相关诉讼及执行程序已经完结，超飞模具及冯丽丽已不再被列入失信被执行人名单，因此相关事项对公司未来生产经营亦不存在影响。

2、盛达标牌厂

报告期内，公司控股股东、实际控制人冯建军配偶的弟弟王国军曾投资盛达标牌厂，主要从事标牌的加工、销售。2018年3月28日，盛达标牌厂在如皋市行政审批局办理完成注销手续。盛达标牌厂的具体情况如下：

名称	如皋市盛达标牌厂
类型	个体工商户
住所	如皋市桃园镇肖陆村 21 组 19 号
成立时间	2011 年 1 月 6 日
经营者	王国军（注：公司控股股东、实际控制人冯建军配偶的弟弟）
经营范围	标牌、铝合金加工、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）。

综上，虽然超飞模具从事金属模具的生产、加工和销售，与公司业务存在部分相同或相似的情形，但截至 2015 年末超飞模具的生产设备已处置完毕并实际停止经营，且于 2020 年 5 月 21 日完成了注销手续；盛达标牌厂主要从事标牌的加工和销售，与公司业务不存在相同或相似的情形，且于 2018 年 3 月 28 日完成了注销手续。因此，公司与超飞模具、盛达标牌厂不构成同业竞争或潜在同业竞争。

（1）业务合法合规性情况

盛达标牌厂主要从事标牌的加工和销售，与公司业务存在显著区别，不存在相同或相似的情形，且于 2018 年 3 月 28 日完成了注销手续。

2018 年度，公司与盛达标牌厂存在少量采购字牌的情形，报告期内公司向盛达标牌厂的采购金额分别为 5.53 万元、0 万元、0 万元和 0 万元，占各期营业成本比例分别为 0.02%、0%、0%和 0%。报告期内，公司向盛达标牌厂采购字牌履行了询价、比价程序，采购价格与无关联关系第三方采购价格保持一致，定价公允，且履行了相应审批程序。除此以外，公司与盛达标牌厂之间不存在其他关联交易情形。

因此，报告期内公司与盛达标牌厂仅存在少量关联交易，金额较小且定价公允。报告期内，盛达标牌厂未受到相关部门的行政处罚等情形，相关业务具有合

法合规性。

（2）独立性情况

盛达标牌厂属于个体工商户，且从事的标牌加工工序较为简易，仅由王国军个人从事具体生产活动，王国军不在公司任职和领薪，盛达标牌厂从事相关业务所需的资产、人员、技术属于其自有，与公司无关。报告期内，公司与盛达标牌厂在资产、人员、业务和技术方面相互独立，不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形。

（3）最近一期主要财务数据

盛达标牌厂属于个体工商户，经营规模较小，采取定期定额征收，注销前最近一期未编制亦无需编制财务报表。

（4）注销原因及注销后资产、业务、人员去向

盛达标牌厂主要从事标牌的加工和销售，涉及生产工序简易且市场竞争激烈，利润微薄，随着机器设备老旧，王国军无意继续经营，于 2018 年对盛达标牌厂进行注销，后在外从事自由职业。

盛达标牌厂为个体工商户，仅由王国军个人从事具体生产活动，未雇佣其他员工人员。其仅有的机器设备因使用年限较长，已无使用价值，按废品变卖处理。由于盛达标牌厂业务与发行人存在显著区别，因此其业务不存在流入发行人的情形；不存在为发行人分担成本费用或输送利益的情形。因此，盛达标牌厂注销后资产、业务、人员未流入发行人，不存在为发行人分担成本费用或输送利益的情形。

（三）控股股东、实际控制人的其他亲属控制或施加重大影响的企业

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人的侄子冯宏亮和侄媳何丹控制的企业具体情况如下：

序号	公司名称	经营范围	持股情况
1	苏州宏阳宇模具	汽车内饰件、模具、检具、治具、非标设备的研发、	公司实际控制人冯建

序号	公司名称	经营范围	持股情况
	有限公司	制造、销售；货物及技术的进出口业务；道路普通货物运输；法律、行政法规规定前置许可经营、禁止经营的除外（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）	军的侄子冯宏亮及其配偶何丹分别持有该公司 90%和 10%股权
2	苏州宏阳宇机械科技有限公司	机械设备科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务；机械设备及配件、金属模具、检具、治具、金属制品、自动化设备、塑料制品的研发、生产、销售；货物及技术的进出口业务；道路普通货物运输（按《道路运输经营许可证》核定范围经营。（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）	公司实际控制人冯建军的侄媳何丹直接持有该公司 50%股权，并通过宏阳宇模具间接持有该公司 30%股权
3	苏州宏阳宇智能装备有限公司	智能装备的销售；智能设备、自动化设备的研发、生产、销售；道路普通货物运输（按《道路运输经营许可证》核定范围经营）；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活动）	公司实际控制人冯建军的侄子冯宏亮及其配偶何丹通过宏阳宇模具持有该公司 66.7%股权
4	昆山威震天机械科技有限公司	机械设备、金属零部件、金属模具的研发、生产、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）	公司实际控制人冯建军侄子冯宏亮持有该公司 100%股权

1、近亲属关系的实际情况以及资料获取情况的说明

发行人实际控制人冯建军的哥哥冯建国与侄子冯宏亮（冯建国与冯宏亮为父子关系，何丹为冯宏亮的配偶）原在超达机械（发行人前身）任职。因经营理念上存在严重差异和分歧，冯建军与冯建国兄弟之间关系逐渐恶化，冯建国、冯宏亮父子于 2011 年 2 月自超达机械离职。截至本招股说明书签署日，双方及其所投资的企业在经营方面不存在任何合作。在公司筹备发行上市过程中，冯建国及冯宏亮拒绝配合本次发行上市中介机构对其开展尽职调查，因此，冯建国及冯宏亮所投资企业的情况通过查询国家企业信用信息公示系统（www.gsxt.gov.cn）、“天眼查”网站（www.tianyancha.com）、“启信宝”网站（www.qixin.com）、“企查查”网站（www.qichacha.com）、国家知识产权局（www.cnipa.gov.cn）、国家知识产权局商标局（sbj.cnipa.gov.cn）等公开渠道获取以及通过客户、供应商访谈或函证获取。

2、公司与宏阳宇有限、威震天机械不构成同业竞争的说明

根据中国证监会颁布的《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》

第十二条第（一）款规定，发行人应：“资产完整，业务及人员、财务、机构独立，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易”。

根据中国证监会 2020 年 6 月颁布的《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）规定，发行人及中介机构在核查判断同业竞争事项时：“中介机构应当针对发行人控股股东（或实际控制人）及其近亲属全资或控股的企业进行核查”。

“如果发行人控股股东或实际控制人是自然人，其夫妻双方直系亲属（包括配偶、父母、子女）控制的企业与发行人存在竞争关系的，应认定为构成同业竞争。发行人控股股东、实际控制人的其他亲属及其控制的企业与发行人存在竞争关系的，应当充分披露前述相关企业在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面对发行人独立性的影响，报告期内交易或资金往来，销售渠道、主要客户及供应商重叠等情况，以及发行人未来有无收购安排”。

冯宏亮、何丹分别为公司控股股东、实际控制人冯建军的侄子和侄媳，属于中国证监会规定的其他亲属关系；冯宏亮、何丹夫妇直接或间接控制着宏阳宇有限和威震天机械，实际从事汽车内外饰模具、检具、自动化设备的研发、生产和销售。因此，宏阳宇有限和威震天机械虽然与公司从事相同或相似业务，存在着市场竞争关系，但不属于中国证监会及深交所规定的同业竞争范畴。

3、宏阳宇有限和威震天机械实际控制人的认定情况

（1）宏阳宇有限和威震天机械实际控制人的认定准确

《创业板上市审核问答》第 9 问关于实际控制人认定的具体规定如下：

“实际控制人是拥有公司控制权的主体。在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况，以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认。保荐人、发行人律师应通过对公司章程、协议或其他安排以及发行人股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及发行人经营管理的实际运作情况的核查对实际控制人认定发表明确意见。

发行人股权较为分散但存在单一股东控制比例达到 30% 的情形的，若无相反的证据，原则上应将该股东认定为控股股东或实际控制人。存在下列情形之一的，保荐人应进一步说明是否通过实际控制人认定而规避发行条件或监管并发表专项意见：（1）公司认定存在实际控制人，但其他股东持股比例较高且与实际控制人持股比例接近的；（2）第一大股东持股接近 30%，其他股东比例不高且较为分散，公司认定无实际控制人的。”

根据国家企业信用信息公示系统显示，宏阳宇有限和威震天机械的股权结构及主要职位任职情况如下：

企业名称	股东名称/姓名	出资比例	主要职位任职情况
宏阳宇模具	冯宏亮	90%	执行董事兼总经理：冯宏亮 监事：何丹
	何丹	10%	
宏阳宇机械	何丹	50%	执行董事兼总经理：何丹 监事：冯宏亮
	宏阳宇模具	30%	
	李松林	20%	
宏阳宇装备	宏阳宇模具	66.70%	执行董事兼总经理：冯宏亮 监事：何丹
	陈昌杰	33.30%	
威震天机械	冯宏亮	100%	执行董事兼总经理：冯宏亮 监事：何丹

截至本招股说明书签署日，由于冯宏亮、何丹夫妇享有对宏阳宇模具、威震天机械的全部出资额，并通过宏阳宇模具间接控股宏阳宇机械及宏阳宇装备，是宏阳宇有限和威震天机械的控股股东，同时担任执行董事兼总经理、监事，因此冯宏亮、何丹夫妇能够完全控制上述企业的实际运作管理。

同时，截至本招股说明书签署日，冯建国已不再持有宏阳宇有限、威震天机械任何出资额，并不再担任执行董事、总经理及监事职务，无法通过投资关系或具体职务控制特定企业。同时，冯建国已年满 63 周岁，达到法定退休年龄；冯宏亮已年满 40 周岁，在汽车模具行业具有多年的从已经验，已具备独立自主经营企业的能力，冯建国将股权转让属于正常的资产分配及交接过程，是真实的自主决策行为。

因此，基于上述冯宏亮、何丹夫妇对特定企业的出资比例及任职情况，将冯宏亮、何丹夫妇认定为宏阳宇有限、威震天机械实际控制人，符合《创业板上市审核问答》有关实际控制人的规定。

（2）公司不存在通过对宏阳宇有限和威震天机械实际控制人认定而规避同业竞争监管要求的情形

根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题15规定，“如果发行人控股股东或实际控制人是自然人，其夫妻双方直系亲属（包括配偶、父母、子女）控制的企业与发行人存在竞争关系的，应认定为构成同业竞争。”此外，对于发行人控股股东、实际控制人的其他亲属及其控制的企业与发行人存在竞争关系的，要求披露相关企业历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面对发行人独立性的影响，报告期内交易或资金往来，销售渠道、主要客户及供应商重叠等情况，以及发行人未来有无收购安排。

根据上述规定，冯建国为发行人实际控制人冯建军的哥哥，不属于《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》规定的发行人实际控制人的直系亲属，属于近亲属；冯宏亮作为冯建军的侄子，属于其他亲属。因此对于宏阳宇有限、威震天机械实际控制人的认定情况不影响其控制的特定企业与发行人不存在同业竞争。同时，公司已对《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》要求披露的宏阳宇有限、威震天机械相关情况进行了相应披露。

综上，公司将冯宏亮、何丹夫妇认定为宏阳宇有限和威震天机械实际控制人是基于特定企业的股权结构、主要职务任职情况而确定，符合《创业板上市审核问答》相关规定，不存在通过对宏阳宇有限和威震天机械实际控制人认定规避同业竞争监管要求的情形。

（四）公司与宏阳宇有限、威震天机械各自独立经营，不存在利益输送或潜在利益输送的情形

1、公司与宏阳宇有限、威震天机械历史沿革独立，不存在互为持股情形

（1）宏阳宇模具历史沿革

1) 宏阳宇模具的设立

2011年3月8日，宏阳宇模具在昆山市市场监督管理局注册成立，公司设立时注册资本为500万元，实收资本为500万元，住所为玉山镇虹桥路1888号7号房。经营范围为：汽车内饰件、模具、检具、治具、非标设备、发泡模具、塑料模具的研发、制造、销售；货物及技术的进出口业务；法律、行政法规规定前置许可经营、禁止经营的除外（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）。

宏阳宇模具设立时的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	认缴出资比例	实缴出资额	实缴出资比例
1	冯宏亮	450.00	90.00%	450.00	90.00%
2	冯建国	50.00	10.00%	50.00	10.00%
合计		500.00	100.00%	500.00	100.00%

宏阳宇模具设立时的股东中，冯建国为发行人实际控制人冯建军的哥哥，曾持有发行人20%股份。2007年2月冯建国将发行人股权以40万元价格转让给冯峰之后，不再直接或间接持有发行人股权，对发行人未形成控制或重大影响。

2) 2014年5月，宏阳宇模具变更注册资本至6,500万元

2014年5月23日，宏阳宇模具变更注册资本至6,500万元，本次增资后，宏阳宇模具股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	认缴出资比例	实缴出资额	实缴出资比例
1	冯宏亮	5,850.00	90.00%	450.00	90.00%
2	冯建国	650.00	10.00%	50.00	10.00%
合计		6,500.00	100.00%	500.00	100.00%

3) 2017年5月，宏阳宇模具实缴注册资本至1,680万元

2017年5月3日，宏阳宇模具实缴注册资本至1,680万元，本次股权变动后，宏阳宇模具股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	认缴出资比例	实缴出资额	实缴出资比例
1	冯宏亮	5,850.00	90.00%	1,512.00	90.00%
2	冯建国	650.00	10.00%	168.00	10.00%
合计		6,500.00	100.00%	1,680.00	100.00%

4) 2018年9月，宏阳宇模具第一次股权转让

2018年9月26日，冯建国将其持有的宏阳宇模具10%股份全额转让给何丹，本次股权变动后，宏阳宇模具股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	认缴出资比例	实缴出资额	实缴出资比例
1	冯宏亮	5,850.00	90.00%	1,512.00	90.00%
2	何丹	650.00	10.00%	168.00	10.00%
合计		6,500.00	100.00%	1,680.00	100.00%

截至本招股说明书签署日，宏阳宇模具基本情况如下：

公司名称	苏州宏阳宇模具有限公司
住所	昆山市玉山镇五联路 888 号
成立时间	2011 年 3 月 28 日
法定代表人	冯宏亮
注册资本	6,500 万元人民币
实收资本	1,680 万元人民币
经营范围	汽车内饰件、模具、检具、治具、非标设备的研发、制造、销售；货物及技术的进出口业务；道路普通货物运输；法律、行政法规规定前置许可经营、禁止经营的除外（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）许可项目：特种设备制造；特种设备设计（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：专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；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）
股权结构	冯宏亮持有 90% 股权，何丹持有 10% 股权
主要人员情况	冯宏亮任执行董事兼总经理；何丹任监事

资料来源：国家企业信用信息公示系统

从宏阳宇模具的历史沿革和股权演变看，发行人实际控制人冯建军、冯峰始

终未直接或间接持有过宏阳宇模具股权，未对宏阳宇模具实施控制或有重大影响。

经核查，保荐机构认为：发行人实际控制人冯建军、冯峰始终未对宏阳宇模具实施控制或有重大影响。

（2）宏阳宇机械历史沿革

1) 宏阳宇机械的设立

2018年1月25日，宏阳宇机械在昆山市市场监督管理局注册成立，公司设立时注册资本为500万元，实收资本为500万元，实际控制人为冯宏亮、何丹夫妇，公司地址为昆山市玉山镇五联路888号3号房2号厂房。经营范围为：机械设备科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务；机械设备及配件、金属模具、检具、治具、金属制品、自动化设备、塑料制品的研发、生产、销售；货物及技术的进出口业务；道路普通货物运输（按《道路运输经营许可证》核定范围经营）。（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）。

宏阳宇机械设立时的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	认缴出资比例	实缴出资额	实缴出资比例
1	何丹	250.00	50.00%	0.00	0.00%
2	宏阳宇模具	150.00	30.00%	0.00	0.00%
3	李松林	100.00	20.00%	0.00	0.00%
合计		500.00	100.00%	0.00	0.00%

2) 2018年2月，宏阳宇机械实缴注册资本至500万元

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	认缴出资比例	实缴出资额	实缴出资比例
1	何丹	250.00	50.00%	250.00	50.00%
2	宏阳宇模具	150.00	30.00%	150.00	30.00%
3	李松林	100.00	20.00%	100.00	20.00%
合计		500.00	100.00%	500.00	100.00%

截至本招股说明书签署日，宏阳宇机械基本情况如下：

公司名称	苏州宏阳宇机械科技有限公司
住所	昆山市玉山镇五联路 888 号 3 号房 2 号厂房
成立时间	2018 年 1 月 25 日
法定代表人	何丹
注册资本	500 万元人民币
实收资本	500 万元人民币
经营范围	机械设备科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务；机械设备及配件、金属模具、检具、治具、金属制品、自动化设备、塑料制品的研发、生产、销售；货物及技术的进出口业务；道路普通货物运输（按《道路运输经营许可证》核定范围经营。（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）
股权结构	何丹持有 50% 股权，宏阳宇模具持有 30% 股权，李松林持有 20% 股权
主要人员情况	何丹任执行董事兼总经理；冯宏亮任监事

资料来源：国家企业信用信息公示系统

（3）宏阳宇装备历史沿革

1) 宏阳宇装备的设立

2018 年 4 月 18 日，宏阳宇装备在昆山市市场监督管理局注册成立，公司设立时注册资本为 500 万元，实收资本为 300 万元，实际控制人为冯宏亮、何丹夫妇，企业住所为昆山市玉山镇五联路 888 号 3 号房。经营范围为：智能装备的销售；智能设备、自动化设备的研发、生产、销售；道路普通货物运输（按《道路运输经营许可证》核定范围经营）；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活动）。

宏阳宇装备设立时的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	认缴出资比例	实缴出资额	实缴出资比例
1	宏阳宇模具	333.50	66.70%	0.00	0.00%
2	陈昌杰	166.50	33.30%	0.00	0.00%
合计		500.00	100.00%	0.00	0.00%

2) 2018 年 8 月，宏阳宇装备实缴注册资本至 300 万元

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	认缴出资比例	实缴出资额	实缴出资比例
1	宏阳宇模具	333.50	66.70%	200.00	66.70%
2	陈昌杰	166.50	33.30%	100.00	33.30%
合计		500.00	100.00%	500.00	100.00%

截至本招股说明书签署日，宏阳宇装备基本情况如下：

名称	苏州宏阳宇智能装备有限公司
住所	昆山市玉山镇五联路 888 号 3 号房
成立时间	2018 年 4 月 18 日
法定代表人	冯宏亮
注册资本	500 万元人民币
实收资本	300 万元人民币
经营范围	智能装备的销售；智能设备、自动化设备的研发、生产、销售；道路普通货物运输（按《道路运输经营许可证》核定范围经营）；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活动）一般项目：通用设备制造（不含特种设备制造）；工业机器人制造；智能基础制造装备制造；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；液力动力机械及元件制造；模具制造；模具销售；专业设计服务；机械设备销售；电气设备销售；机械零件、零部件销售（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）
股权结构	宏阳宇模具持有 66.70% 股权，陈昌杰持有 33.30% 股权
主要人员情况	冯宏亮任执行董事兼总经理，何丹任监事

资料来源：国家企业信用信息公示系统

（4）威震天机械历史沿革

1) 威震天机械的设立

2015 年 1 月 28 日，威震天机械在昆山市市场监督管理局注册成立，公司设立时注册资本为 200 万元，住所为玉山镇虹桥路 1188 号 7 号房。经营范围为：机械设备、金属零部件、金属模具的研发、生产、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）。威震天机械设立时的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	认缴出资比例	实缴出资额	实缴出资比例
----	------	-------	--------	-------	--------

序号	股东名称	认缴出资额	认缴出资比例	实缴出资额	实缴出资比例
1	冯宏亮	60.00	30.00%	0.00	0.00%
2	冯建国	120.00	60.00%	0.00	0.00%
3	丁帮连	20.00	10.00%	0.00	0.00%
合计		200.00	100.00%	0.00	0.00%

注：丁帮连为冯建国配偶，冯宏亮母亲。

2) 2017年6月，威震天机械第一次股权转让

2017年6月5日，丁帮连将其持有的威震天机械认缴出资额20万元分别转让给冯建国、冯宏亮各10万元，本次股权变动后，丁帮连不再持有威震天机械股权。冯宏亮任威震天机械法定代表人，威震天机械股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	认缴出资比例	实缴出资额	实缴出资比例
1	冯宏亮	70.00	35.00%	0.00	0.00%
2	冯建国	130.00	65.00%	0.00	0.00%
合计		200.00	100.00%	0.00	0.00%

3) 2018年10月，威震天机械第二次股权转让

2018年10月8日，冯建国将认缴出资额130万元转让给冯宏亮。本次股权变动后，威震天机械股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	认缴出资比例	实缴出资额	实缴出资比例
1	冯宏亮	200.00	100%	0.00	0.00%
合计		200.00	100%	0.00	0.00%

截至本招股说明书签署日，威震天机械基本情况如下：

名称	昆山威震天机械科技有限公司
住所	昆山市玉山镇五联路888号5号房
成立时间	2015年1月28日
法定代表人	冯宏亮
注册资本	200万元人民币

实收资本	200 万元人民币
经营范围	机械设备、金属零部件、金属模具的研发、生产、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）
股权结构	冯宏亮持有 100% 股权
主要人员情况	冯宏亮任执行董事兼总经理，何丹任监事

资料来源：国家企业信用信息公示系统

（5）历史上冯建国持有发行人及宏阳宇有限、威震天机械股权的情况

自公司成立至今，曾持有公司股权且持有宏阳宇有限、威震天机械股权的股东有且仅有冯建国一人，冯建国持有公司及宏阳宇有限、威震天机械股权的情况对比如下：

股东名称	持有宏阳宇有限、威震天机械股权的情况		持有公司股权的情况	
	持股比例	持有期间	持股比例	持有期间
冯建国	(1) 宏阳宇模具		20.00%	2005 年 7 月至 2007 年 1 月
	10.00%	2011 年 3 月至 2018 年 9 月		
	(2) 宏阳宇装备			
	通过宏阳宇模具间接持股	2018 年 4 月至 2018 年 9 月		
	(3) 宏阳宇机械			
	通过宏阳宇模具间接持股	2018 年 4 月至 2018 年 9 月		
	(4) 威震天机械			
	60.00%	2015 年 1 月至 2017 年 6 月		
	65.00%	2017 年 6 月至 2018 年 10 月		

除冯建国历史上曾持有公司前身超达机械 20% 股权外，2005 年 5 月至 2011 年 2 月，冯建国、冯宏亮父子曾在公司任职，其中冯建国曾任超达机械销售顾问、冯宏亮曾任超达机械苏州分公司负责人、生产副总。2011 年 2 月，因对超达机械的经营理念和发展战略存有差异，且出于其个人另行创业的考虑，冯建国及冯宏亮父子自超达机械离职，自行创立了宏阳宇模具，其中冯建国持股 10%、冯宏亮持股 90%。

从持有超达机械股权的时间来看，冯建国在投资设立宏阳宇模具之前已就其

持有的超达机械股权进行了处置，且对超达机械股权的持有时间较短，不存在同一时间内同时持有公司及宏阳宇有限、威震天机械股权的情形。此外，冯建国、冯宏亮父子自从公司离职之日起至今已超过 10 年；在此期间，公司主营业务发展整体良好，市场开拓卓有成效，经营规模显著提升，冯建国、冯宏亮父子从公司离职并未对公司生产经营上造成重大不利影响，未来亦不会对公司生产经营造成重大不利影响。

（6）冯建国、冯宏亮在创立宏阳宇有限、威震天机械时，不存在资产、人员、业务、技术、客户和销售渠道来源于发行人的情形

根据保荐机构与冯建军和冯峰父子、冯建勇和冯建社（注：冯建勇、冯建社与冯建军、冯建国为兄弟关系）以及宏阳宇有限、威震天机械生产经营所在地行业自律组织昆山市模具工业协会的访谈，并取得发行人出具的书面确认，宏阳宇有限、威震天机械设立的背景是：冯建国、冯宏亮父子出于与发行人实际控制人冯建军经营理念存在冲突，离职后出于独立创业、独立发展的目的而创业，发行人及其实际控制人冯建军、冯峰并不鼓励和支持冯建国、冯宏亮父子另行创业。发行人及其实际控制人并未对冯建国、冯宏亮父子创立宏阳宇模具提供过任何支持、资助，后续发展过程中另行设立的威震天机械及宏阳宇模具子公司宏阳宇装备、宏阳宇机械也均为冯建国、冯宏亮父子出于自身发展进行的独立安排，上述公司自设立以来的资产形成过程与发行人及其实际控制人之间均无任何关系，发行人也与其在资产、人员、业务、财务、机构等方面保持着相互独立，两者之间不存在任何业务往来。

经保荐机构核查，发行人不存在将自身人员移转至宏阳宇有限、威震天机械，或向上述公司提供人员借调借用的情形；发行人未曾向上述公司提供任何有关与模具、汽车检具、自动化工装设备等产品有关的专利或非专利技术，并在上述公司设立至今未曾在技术方面予以帮助或支持；宏阳宇有限、威震天机械设立时，发行人未曾向其出售、出借或无偿提供资产，上述公司设立后陆续拥有的资产由其股东自行投入或自身购置等方式拥有，其来源与发行人无关；宏阳宇有限、威震天机械设立时，发行人未曾向其转移、提供客户或销售渠道，也未就双方共用客户或销售渠道进行协商或安排。

经核查，保荐机构认为：冯建国、冯宏亮父子创立宏阳宇有限、威震天机械过程中，不存在资产、人员、业务、技术、客户和销售渠道来源于发行人的情形。

2、公司与宏阳宇有限、威震天机械之间在资产、技术、人员、财务和业务方面独立，不存在利益输送或潜在利益输送的情形

（1）双方资产和技术具有独立性

1) 实物资产

宏阳宇模具系冯建国和冯宏亮父子于 2011 年出资新设的公司，威震天机械和宏阳宇装备、宏阳宇机械系冯建国夫妇与冯宏亮夫妇在 2015 年、2018 年出资新设的公司，上述公司的设立时间均在冯建国与冯建军在经营理念上发生严重分歧且冯建国和冯宏亮自超达机械离职之后。公司及实际控制人未参与上述公司的任何投资建设和运营活动，更未对其进行资金、资产以及业务方面等任何资助。

公司独立拥有与生产经营相关的土地、厂房、机器设备以及商标、专利、非专利技术，拥有完整的研发、采购、生产、销售体系和相应的配套设施。公司位于江苏省如皋市城南街道申徐村 1 组，宏阳宇模具、宏阳宇装备、宏阳宇机械和威震天机械均位于江苏省昆山市玉山镇五联路 888 号，与公司相距约 140 公里，距离较远且分属不同的地级市，彼此实物资产不存在任何混用的情况。

2) 商标

保荐机构登陆国家知识产权局网站（cpquery.cnipa.gov.cn），对宏阳宇有限、威震天机械的商标情况进行了查阅。经核查，截至招股说明书签署日，宏阳宇有限、威震天机械无登记注册商标。

3) 专利技术

保荐机构登陆国家知识产权局网站（cpquery.cnipa.gov.cn），对宏阳宇有限、威震天机械的专利情况进行了查阅。截至报告期末，宏阳宇有限、威震天机械拥有的专利情况如下：

序号	专利名称	专利类型	权利人
1	一种新型负角成型冲压结构	实用新型	宏阳宇机械

序号	专利名称	专利类型	权利人
2	一种翘板式负角成型冲压模具	实用新型	宏阳宇机械
3	一种新型侧推圆角冲压模具	实用新型	宏阳宇机械
4	一种负角成型的冲压模具	实用新型	宏阳宇机械
5	内侧打点斜楔模具结构	实用新型	宏阳宇机械
6	冲压模具脱料板快拆机构	实用新型	宏阳宇机械
7	冲压级进切断成型模具	实用新型	宏阳宇机械
8	隔热件热成型模具结构	实用新型	宏阳宇机械
9	铝箔材料精准修边模具结构	实用新型	宏阳宇机械
10	四周负角翻边整形冲压模具结构	实用新型	宏阳宇机械
11	准确控制产品对称负角成型的偏摆模具结构	实用新型	宏阳宇机械
12	零件回弹面调整模具结构	实用新型	宏阳宇机械
13	料带加工优化模具结构	实用新型	宏阳宇机械
14	新型喷油平台装置	实用新型	宏阳宇机械
15	冲压抽拉式斜楔模具结构	实用新型	宏阳宇机械
16	冲压铝箔翻切模具结构	实用新型	宏阳宇机械
17	铝箔冲压模具预压料杆双滑结构	实用新型	宏阳宇机械
18	冲压模具脱料板安装斜楔暗冲结构	实用新型	宏阳宇机械
19	一种汽车软内饰成型冲切一体式模具	发明专利	宏阳宇模具
20	镶块快拆结构	实用新型	宏阳宇模具
21	一种 PP 蜂窝板冲切模	实用新型	宏阳宇模具
22	一种高压蒸汽密封装置	实用新型	宏阳宇模具
23	热成型自定心小孔刀	实用新型	宏阳宇模具
24	一种具有刀片加热功能的切割模具	实用新型	宏阳宇模具
25	一种冲切模开模状态下滑块快速顶出退回结构	实用新型	宏阳宇模具
26	一种局部压料结构	实用新型	宏阳宇模具
27	热刀冲切结构	实用新型	宏阳宇模具
28	一种防缩边的冲切刀口	实用新型	宏阳宇模具
29	一种顶棚扶手孔用冲切型面共用互换机构	实用新型	宏阳宇模具

序号	专利名称	专利类型	权利人
30	一种倒拉滑块冲切机构	实用新型	宏阳宇模具
31	一种可摇动发泡装置	实用新型	宏阳宇模具
32	一种简易可调式发泡模装置	实用新型	宏阳宇模具
33	一种发泡产品制作模具的密封结构	实用新型	宏阳宇模具
34	一种汽车内饰件型面检具	实用新型	宏阳宇模具
35	一种快速切割面料的刀模	实用新型	宏阳宇模具
36	一种蒸汽模结构及模具	实用新型	宏阳宇模具
37	一种料框挂针结构及模具	实用新型	宏阳宇模具
38	检具定位压紧结构	实用新型	宏阳宇模具
39	一步热成型复合模结构	实用新型	宏阳宇模具
40	发泡冲切流道结构	实用新型	宏阳宇模具
41	一种油缸滑块省空间结构及冲切模具	实用新型	宏阳宇模具
42	卡扣快速闭合结构	实用新型	宏阳宇模具
43	一种天窗板复合包边模具	实用新型	宏阳宇模具
44	一种垫板厚度可调的模具	实用新型	宏阳宇模具
45	一种面料切刀结构	实用新型	宏阳宇模具
46	一种定位针快速调节机构	实用新型	宏阳宇模具
47	一种上模带翻转滑块下模带气囊滑块的吸附发泡冲切模具	实用新型	宏阳宇模具
48	一种设备换模气包顶升机构	实用新型	宏阳宇装备
49	一种检测设备固定模具螺丝锁紧机构	实用新型	宏阳宇装备
50	一种汽车顶棚卡扣装配固定机构	实用新型	宏阳宇装备
51	一种新型实用转角 Y 型包边机构	实用新型	宏阳宇装备
52	一种压机设备平台旋转机构	实用新型	宏阳宇装备
53	一种便于拆卸固定的压机导套	实用新型	宏阳宇装备
54	一种定线工装 180 度任意旋转固定结构	实用新型	宏阳宇装备
55	一种封闭式冲切机构	实用新型	宏阳宇装备
56	一种增加表皮和骨架覆合压力的装置	实用新型	宏阳宇装备
57	一种扶手复合冲孔模具一体的冲切结构	实用新型	宏阳宇装备

序号	专利名称	专利类型	权利人
58	一种共用型高低配模腔	实用新型	宏阳宇装备
59	一种上模翻转放件的机械结构	实用新型	宏阳宇装备

经核查，公司拥有独立和稳定的技术团队，未对外授权使用专利，亦未使用外部专利；公司不存在与宏阳宇模具、宏阳宇装备、宏阳宇机械和威震天机械共用专利、非专利技术的情形，也不存在技术人员在上述公司兼职的情形（公司专利技术及权利人情况详见本招股说明书“第六节、业务与技术”之“六、（二）、3、专利”）。发行人和宏阳宇有限、威震天机械自设立以来各自发展已近十年，从未发生过包括商标、专利在内的任何纠纷。

（2）双方具有独立的人事体系，双方人员相互独立

公司拥有独立的劳动、人事及工资管理体系，公司的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其他在册员工均不存在于宏阳宇有限和威震天机械任职、领薪等情形；公司与宏阳宇有限、威震天机械的员工不存在互相兼职。

（3）双方财务相互独立

公司设置了独立的财务部门，配备了专门的财务人员，建立了独立的财务核算体系，独立在银行开户，独立作出财务决策，不存在与宏阳宇有限、威震天机械共用财务人员、银行账户的情形，不存在与上述公司资金往来和利益输送的情形。

（4）双方机构相互独立

公司各职能机构在人员、办公场所、生产经营场所等方面与宏阳宇有限、威震天机械完全分开；公司建立了独立的内部管理制度，依照《公司法》和《公司章程》设置了股东大会、董事会、监事会等决策及监督机构，建立了独立完整的法人治理结构和内部组织架构，各机构依照《公司章程》和各项规章制度运行，与宏阳宇模具、宏阳宇装备、宏阳宇机械和威震天机械不存在机构混同的情形。

（5）双方业务相互独立

1) 双方独立开发客户，不存在共用销售渠道的情形

①公司与全球主流汽车内外饰供应商达成长期稳定合作关系，是双方存在重叠客户的主要原因

公司是国内领先的汽车内外饰模具供应商，主要客户群体为汽车零部件企业中的汽车内外饰供应商（内外饰总成供应商），在国内市场上，公司客户基本覆盖各大国际知名汽车内外饰企业在中国设立的独资或合资一级供应商以及大多数知名的本土汽车内外饰一级供应商；在国际市场，公司主要为国际知名汽车内外饰供应商在欧洲、北美、亚洲地区投资设立的工厂提供汽车内外饰模具、汽车检具及自动化工装设备。近年来，公司与佩尔哲（HP Pelzer）、佛吉亚（Faurecia）、安道拓（Adient）、泰佛（Treves）、李尔（Lear）、欧拓（Autoneum）、安通林（Antolin）等全球知名汽车内外饰供应商及其投资/合资设立的工厂建立了长期稳定的合作关系。

根据《美国汽车新闻》（Automotive News）披露的 2020 年度全球前百大汽车零部件制造商排名，从事汽车内外饰件业务的公司及其与发行人的合作情况如下：

序号	全球排名	公司名称	与公司合作情况
1	4	麦格纳国际（Magna International Inc.）	是
2	9	李尔（Lear Corp.）	是
3	8	佛吉亚（Faurecia）	是
4	10	法雷奥（Valeo）	是
5	14	安道拓（Adient）	是
6	17	延锋安道拓（Yanfeng）	是
7	21	萨玛（Samvardhana Motherson Group）	是
8	27	丰田纺织（Toyota Boshoku Corp）	是
9	25	全耐塑料（Plastic Omnium Co.）	是
10	43	丰田合成（Toyoda Gosei Co.）	否
11	34	现代岱摩斯（Hyundai Transys Inc.）	是
12	40	博泽（Brose Fahrzeugteile）	否
13	51	安通林集团（Grupo Antolin）	是
14	46	德科斯米尔集团（Draxlmaier Group）	否

序号	全球排名	公司名称	与公司合作情况
15	56	东京座椅技术（Tstech）	否
16	42	海纳川汽车部件（BHAP）	是
17	65	日本发条株式会社（NHK Spring Co.）	否
18	67	伟世通（Visteon Corp）	是
19	64	Piston Group	否
20	98	恩坦华（Inteva）	是
21	82	欧拓（Autoneum）	是
22	90	Bridge water Interiors	否
23	79	敏实集团（MINTH Group）	是
24	81	五菱工业（Wuling Industry）	是
25	94	佩尔哲（Adler Pelzer Holding）	是
26	99	捷温（Gentherm Inc.）	是

根据统计，2020年全球前百大汽车零部件企业中，共有26家企业具有汽车内外饰件产品业务，其中19家公司已与公司达成合作关系。因此，公司与宏阳宇有限、威震天机械存在重叠客户，主要是由于公司的行业地位及客户、品牌优势所引起的。公司自成立以来，依靠持续的研发投入、生产工艺的不断改善、稳定的产品质量和良好的“模、检、工”一体化配套服务能力，积累了优秀的行业口碑，同时在原有客户的基础上不断开拓新客户，已与全球主流的汽车内外饰供应商达成良好的合作关系，大幅增强了公司的抗风险能力，对公司长期稳定发展起到了积极的作用。

②公司主要客户具有完善的供应链体系，不存在配合公司进行利益输送的动机或可能性

公司主要客户为国内外知名的大型汽车零部件生产厂商，该类客户具有规模大、实力雄厚、信誉高的特点，拥有完善的内部控制管理体系以及供应链体系，执行采购时通常执行严格的询比价制度或招投标制度，并综合考虑技术方案、产品报价、供货周期等因素。此外，该类客户在与公司的合作过程中通常处于优势地位，因此不存在配合公司进行利益输送的动机或可能性。

A.重叠客户基本情况

鉴于冯建国及冯宏亮、何丹拒绝配合保荐机构对其开展尽职调查，因此保荐机构无法获取公司与宏阳宇有限、威震天机械的重叠客户情况的直接证据；保荐机构通过对公司报告期内主要客户进行函证及访谈，了解公司与宏阳宇有限、威震天机械的重叠客户及相关交易情况，具体函证及访谈情况如下：

单位：万元

序号	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
1	发函/访谈金额	19,698.96	39,692.91	42,101.10	44,507.31
	占营业收入比例	90.35%	87.89%	94.10%	93.96%
2	回函/访谈金额	15,939.17	35,900.38	38,204.22	40,752.79
	占营业收入比例	73.11%	79.49%	85.39%	86.03%
3	重叠金额	4,942.80	13,009.94	14,211.21	13,944.69
	重叠金额占回函/访谈金额比例	31.01%	36.24%	37.20%	34.22%

注1：发函/访谈金额系公司向发函/访谈客户的销售金额；

注2：回函/访谈金额系公司向回函/访谈客户的销售金额；

注3：重叠金额系公司对已回函/访谈的重叠客户的销售金额。

截至本招股说明书签署日，保荐机构发送确认函及访谈的客户销售收入占各期营业收入比例分别为 93.96%、94.10%、87.89%和 90.35%；已回函/访谈客户销售收入占营业收入的比例分别为 86.03%、85.39%、79.49%和 73.11%。根据已回函/访谈情况，其中 16 家客户（合并口径）与宏阳宇有限或威震天机械同时存在交易，相关重叠客户情况如下：

客户名称	客户简介	主要股东背景
佛吉亚 (Faurecia)	佛吉亚是世界位居第一的座椅骨架和机械部件、绿动智行系统（前排放控制技术系统）和汽车内饰系统生产厂商，同时也是世界上第三大座椅整椅生厂商，在 35 个国家设有 300 个研发及生产基地，是一家占据业界领先地位的跨国企业。2019 年，佛吉亚在全球汽车零部件供应商排名第 9。	Peugeot S.A.（标致雪铁龙集团）持股 46.34%
欧拓 (Autoneum)	欧拓总部位于瑞士的温特图尔，公司起源可以追溯到 1901 年，是汽车声学热量管理解决方案的技术领军企业，目前在瑞士证券交易所上市。欧拓主要开发和生产隔音、隔热的轻便型多功能材料、零件和系统，为全球大部分的汽车制造商供应产品，在全球 20 多个国家设立了 50 多个分支机构，客户遍及欧洲、北美、南美和亚洲。2019 年，欧拓在全球汽车零部件供应商中排名第 82 位。	Artemis Beteiligungen I AG, Centinox Holding AG, M. Pieper 持股 20.26%；PCS Holding AG, P. Spuhler 持股 18.26%

客户名称	客户简介	主要股东背景
佩尔哲 (HP Pelzer)	德国佩尔哲集团成立于 20 世纪 60 年代，为全球汽车内饰行业的领导者之一，在全球 25 个国家或地区拥有超过 60 家工厂。佩尔哲汽车内饰系统(太仓)有限公司是德国佩尔哲集团在中国的投资企业，已与上汽大众、上海通用、长安福特、长安马自达、北京现代、奇瑞汽车、江淮汽车、东风悦达起亚等汽车制造商建立了合作伙伴关系。	Adler Group
卡酷思 (Carcoustics)	卡酷思成立于 1952 年，总部位于德国，主要生产汽车内外饰部件、汽车发动机部件等产品，目前在欧洲、美洲、亚洲设立了 20 家工厂，员工人数大约 2,700 人，主要客户包括宝马、通用、一汽大众等车企。卡酷思在中国廊坊和沈阳设立有两家工厂，并在上海成立了技术咨询中心。2017 年 4 月，卡酷思被 A 股上市公司德尔股份（300473.SZ）收购。	德尔股份 (300473.SZ)
依蒂尔 (Ideal)	依蒂尔成立于 1964 年，总部位于德国，主要生产汽车内外饰及行李箱部件，目前在德国、捷克、斯洛伐克、波兰、墨西哥及中国等设有 16 个工厂，主要客户包括奔驰、奥迪、宝马、布加迪、迈凯伦等汽车厂商。	不详
寿屋	寿屋 Fronte 株式会社成立于 1948 年，是全球知名的汽车内饰件生产商，主要从事汽车地毯、顶棚、座椅等内饰件的研发、生产和销售。该公司总部位于日本，在全球 6 个国家设有 18 个工厂，主要客户包括日产、丰田、本田、斯巴鲁等。	不详
申达股份	申达股份（600626.SH）是我国 A 股上市公司，主要业务包括汽车内件及声学元件和纺织新材料业务，其中汽车内饰及声学元件是其规模最大的支柱业务，产品线包括地毯总成、隔音隔热垫、行李箱饰件等。申达股份旗下包括上海汽车地毯总厂有限公司、傲锐汽车部件（上海）有限公司等子公司，主要客户为通用、福特、捷豹路虎、戴姆勒、亚菲特克莱斯勒、丰田、本田、大众、宝马、吉利等。2017 年，埃驰（IAC）将其软件及声学元件业务相关资产注入新设的 Auria Solutions Ltd（Auria），申达股份于 2017 年 9 月通过新设子公司增资的形式取得 Auria 70% 股权。Auria 是为数不多的跨国大型汽车软饰件及声学元件供应商，工厂分部美国、墨西哥、英国、德国、中国等国家。	上海纺织（集团）有限公司（上海市国有资产监督管理委员会）
泰佛 (Treves)	泰佛的业务领域覆盖汽车内饰、后备箱、引擎和底盘，在德国、中国、美国、法国、英国、俄罗斯等国家设有 23 家分支机构，是奥迪、宝马、捷豹、奔驰、雷诺、福特、雪佛兰、jeep、路虎、铃木、北京现代、标志、劳斯莱斯、玛莎拉蒂、保时捷等大型汽车制造商的合作伙伴。在东京、武汉、底特律和慕尼黑设有技术中心。	Treves 家族
劳士领 (Roehling)	劳士领集团是世界性的塑料生产集团，在全球 25 个国家和地区拥有 90 家分公司和生产基地，集团 2019 年营业额达 23.52 亿欧元。劳士领汽车业务部门主要从事汽车塑料零部件的研发、设计及生产，拥有员工超 5,600 名，在全球 17 个国家拥有 41 个办事处，2019 年营业额达 13.4 亿欧元。	劳士领集团
森密（Summit）	森密集团是泰国最大的汽车配件制造商之一，主要产品包括汽车顶棚、座椅组件、遮阳板等。森密集团总部位于泰国曼谷，主要客户为丰田、本田、日产、福特、通用、奔驰、宝马、克莱斯勒、三菱	森密集团 (Summit auto Seats)

客户名称	客户简介	主要股东背景
	等著名汽车制造商。	
武汉日特固防音配件有限公司	武汉日特固防音配件有限公司是由日本特殊涂料株式会社、Autoneum International AG 和广东时利和汽车实业集团有限公司于 2010 年成立的中外合资企业，注册资金 1,400 万美元，主要从事设计、开发和生产汽车用声学部件、震动控制以及其他内外饰零部件业务，主要为东风本田、东风日产、东风雷诺、广汽三菱等合资车企提供零部件配套服务。	日本特殊涂料株式会社持股 52.51%、Autoneum International AG 持股 25%、广东时利和汽车实业集团有限公司持股 22.49%
佛吉亚（柳州）汽车内饰系统有限公司	佛吉亚（柳州）汽车内饰系统有限公司是由佛吉亚（中国）投资有限公司和柳州五菱汽车工业有限公司于 2018 年合资建立的企业，注册资本 3 亿元人民币，总部位于广西柳州，主要生产座舱、仪表板、门护板、中央控制台、声学软内饰等汽车产品。柳州五菱汽车工业有限公司实际控制人为五菱汽车集团控股有限公司（00305.HK）。	佛吉亚（中国）投资有限公司、柳州五菱汽车工业有限公司分别持股 50%
天津英泰汽车饰件有限公司	天津英泰是丰田纺织（Toyota Boshoku）在华投资设立的控股企业。丰田纺织是全球领先的汽车座椅及内饰系统供应商和滤清器制造商，总部位于日本爱知县刈谷市，在中国员工人数近万人，在长春、天津、上海、成都、宁波等地共有 19 家公司，业务涵盖汽车座椅、门板、顶棚、及滤清器等多种产品。2019 年度，丰田纺织在全球汽车零部件供应商中排名第 23 位。	丰田纺织（中国）有限公司持有 75% 股权，一汽富维（600742.SH）持有 25% 股权
上海华迎汽车零部件有限公司	华迎汽车成立于 2012 年，实际控制人为上海市黄浦区集团资产管理部，主要从事汽车内饰件的研发、生产和销售，主要产品包括汽车行李箱内饰件、汽车座椅头枕、脚垫等，主要客户包括上海大众、上汽通用、上汽集团等。	上海篷垫厂持股 100%
长春富晟汽车饰件有限公司	长春富晟成立于 1986 年 5 月，系长春一汽富晟集团有限公司的控股子公司；长春一汽富晟集团有限公司分别由长春富安管理有限公司持有 35% 股权、常熟汽饰（603035.SH）持有 30% 股权、中国第一汽车集团有限公司持有 25% 股权宁波华翔（002048.SZ）持有 10% 股权。长春富晟汽车饰件有限公司主要经营产品包括汽车地毯、汽车脚垫、后行李箱地毯及左右侧护面产品等七大系列 530 多个品种，拥有专业的汽车内饰地毯生产线 20 条，年产能能力 200 万套汽车地毯。	长春一汽富晟集团有限公司持股 85%，长春恒利迪科技有限公司持股 15%
新泉股份	新泉股份成立于 2001 年，于 2017 年在上交所上市（603179.SH），是专业从事汽车内、外饰件系统零部件及模具的设计、制造及销售，是国内最早利用搪塑工艺提高汽车内饰舒适性的企业之一，也是全国百家优秀汽车零部件供应商之一。	江苏新泉志和投资有限公司持股 26.59%，唐志华持股 14.35%，唐美华持股 5.73%

上述重叠客户全部确认超达装备和宏阳宇有限、威震天机械在向其销售产品时，不存在以下行为：“在贵公司（超达装备的客户）的采购过程中，超达装备与宏阳宇、威震天不存在以下情形：1、双方各自借用对方名义向贵公司销售；2、双方互相代为收取销售款及相关收益；3、双方委托相同的业务人员与贵公司联

系；4、双方使用同一发货地址、联系方式和电话；5、双方共同与贵公司商务谈判或与贵公司以口头、书面等形式订立一揽子框架协议；6、一方以提高、压低销售价格或其他方式使得另一方受益、损失。”

公司在十余年的生产经营过程中，依靠持续的研发投入、生产工艺的不断改善、稳定的产品质量和良好的“模、检、工”一体化配套服务能力，独立开发并逐步与全球大部分知名汽车内外饰供应商建立了长期稳定的合作关系。根据统计，2020年全球前百大汽车零部件企业中，共有26家企业具有汽车内外饰件产品业务，其中19家公司已与公司达成合作关系。因此，公司与宏阳宇有限、威震天机械存在部分客户重叠，主要是由于公司行业内广泛的客户基础导致。

上述重叠客户均属于国际知名汽车内外饰供应商及其在国内设立的独资或合资企业、我国A股上市公司体系内公司或国有企业，该类企业准入门槛较高，且拥有完善的内部控制管理体系和合格供应商名录。为有效降低采购成本、保障产品供应的及时性等因素，下游客户各类采购会选择多家供应商保持合作，实际采购时，客户会在其合格供应商名录下向多家供应商进行询比价，并综合考虑产品报价、交期等因素最终确定供应商。上述客户的采购模式是公司、宏阳宇有限、威震天机械存在重叠客户的主要原因。

因此，上述重叠客户与发行人、宏阳宇有限、威震天机械及其控股股东、实际控制人、董监高、核心人员等关联方之间，不存在关联关系或其他利益安排。

B. 发行人向重叠客户销售的主要产品、销售金额、毛利情况

a. 发行人向各重叠客户销售金额、毛利情况

公司主要客户为国内外知名的汽车零部件供应商，在与上游供应商的合作协议或合同条款中通常就交易双方对有关合作信息相关的保密义务进行了约定，多数重叠客户仅能就是否与宏阳宇有限、威震天机械合作进行确认，因此公司无法获取宏阳宇有限、威震天机械向其销售金额及毛利情况。

根据已回函/访谈情况，公司对与宏阳宇有限、威震天机械重叠的客户收入、毛利、毛利率情况列示如下：

单位：万元

序号	客户名称	2021年1-6月			2020年度			2019年度			2018年度		
		收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
1	佩尔哲	1,977.26	598.51	30.27%	2,792.84	757.69	27.13%	6,285.58	1,757.32	27.96%	5,116.19	1,815.10	35.48%
2	欧拓	370.01	78.64	21.25%	3,335.88	1,084.58	32.51%	2,207.18	801.43	36.31%	3,262.32	1,101.68	33.77%
3	申达股份	793.53	332.82	41.94%	2,768.28	897.22	32.41%	1,355.45	647.73	47.79%	860.84	370.42	43.03%
4	佛吉亚	891.92	365.31	40.96%	1,471.84	632.77	42.99%	1,669.89	628.87	37.66%	1,380.35	607.77	44.03%
5	依蒂尔	559.89	164.16	29.32%	1,518.28	375.42	24.73%	789.03	224.19	28.41%	1,550.32	644.08	41.55%
6	柳州佛吉亚（注2）	53.00	27.33	51.57%	145.30	1.27	0.87%	1,025.17	559.58	54.58%	-	-	-
7	卡酷思	72.62	36.77	50.63%	360.71	139.59	38.70%	48.65	27.26	56.02%	237.93	130.44	54.82%
8	劳士领（注3）	-	-	-	160.8	37.51	23.33%	0.55	0.42	76.68%	316.26	95.88	30.32%
9	泰佛	-	-	-	75.77	40.66	53.66%	96.13	55.58	57.82%	224.39	118.81	52.95%
10	森密	-	-	-	91.86	42.14	45.87%	288.15	126.23	43.81%	-	-	-
11	丰田纺织	161.93	50.98	31.48%	28.50	16.25	57.01%	127.52	62.76	49.21%	204.14	102.11	50.02%
12	长春富晟	-	-	-	-	-	-	102.79	39.87	38.78%	253.24	100.06	39.51%

序号	客户名称	2021年1-6月			2020年度			2019年度			2018年度		
		收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
13	武汉日特 固防音配 件有限公司 (注3)	0.66	0.31	47.41%	127.88	36.93	28.88%	58.14	24.60	42.32%	9.50	5.81	61.17%
14	寿屋(注3)	61.97	28.16	45.44%	93.34	37.31	39.97%	1.50	1.13	75.01%	22.50	13.19	58.64%
15	新泉股份 (注4)	-	-	-	28.14	8.71	30.95%	-	-	-	-	-	-
16	华迎汽车	-	-	-	10.52	1.59	15.15%	15.43	5.21	33.79%	7.69	2.11	27.42%
重叠客户小计(A)		4,942.80	1,682.98	34.05%	13,009.94	4,109.64	31.59%	14,071.15	4,962.17	35.26%	13,445.67	5,107.46	37.99%
公司合计(B)		21,802.83	7,155.77	32.82%	44,935.35	15,345.83	34.15%	44,428.70	17,511.86	39.42%	46,049.09	18,635.46	40.47%
占比(A/B)		22.67%	23.52%	-	28.95%	26.78%	-	31.67%	28.34%	-	29.20%	27.41%	-

注 1：由于公司与同一客户体系下国内外多个分/子公司进行合作，上述重叠客户的收入、毛利、毛利率仅列示同一客户体系下与宏阳宇有限、威震天机械重叠的分/子公司合计数；

注 2：公司对柳州佛吉亚 2020 年度毛利率较低，主要系公司前期承接大额订单中部分产品毛利率较低，该批产品于当期集中实现销售导致；

注 3：公司对 2018 年度对武汉日特固防音配件有限公司以及 2019 年度对劳士领、寿屋的毛利率较高，主要原因系公司当期未向其销售产品，仅为其产品进行设计变更实现收入导致，金额较小但毛利率较高；

注 4：新泉股份收入不包括公司 2018 年度、2019 年度对其提供的表皮代加工业务收入（其他业务收入）499.02 万元、140.06 万元。

已回函/访谈客户中，公司对重叠客户实现的销售收入占各期主营业务收入的的比例分别为 29.20%、31.67%、28.95%及 22.67%，对重叠客户实现的毛利占各期主营业务毛利的比例分别为 27.41%、28.34%、26.78 % 及 23.52%。

由上表可见，公司与宏阳宇有限、威震天机械的重叠客户主要集中于佩尔哲、欧拓、佛吉亚、申达股份和依蒂尔五家公司。其中，欧拓和佛吉亚为全球前百大汽车零部件制造商，佩尔哲为全球知名的汽车软饰件及声学元件产品三大供应商之一，申达股份为我国 A 股上市公司且实际控制人为上海市国资委，依蒂尔系全球知名汽车软饰件制造商，是奔驰、奥迪、宝马、布加迪、迈凯伦等汽车厂商合作伙伴。上述重叠客户准入门槛较高，且拥有完善的内部控制管理体系以及供应链体系，选择供应商的方式主要采取询比价的方式，具体通常为：客户根据产品特性编制产品规格书及技术参数等资料文件，以邮件形式向合格供应商发送，并根据合格供应商在规定时间内回复的产品设计方案、产品报价、产品交期等因素，遴选 3-5 家适格供应商入围评比，再综合考虑入围供应商的产品设计方案优劣、产品报价、产品交期、过往合作情况等因素，最终确定产品的供应商。因此，基于上述客户良好的内部控制及供应商遴选模式决定了其不存在配合发行人进行利益输送的可能性。

上述重叠客户报告期内销售收入合计为 12,170.02 万元、12,307.13 万元、11,887.12 万元和 4,592.61 万元，占有重叠客户销售收入的比例分别为 90.51%、87.46%、91.37%和 92.92%，占比较高，公司就上述公司的交易情况与非重叠客户进行了详细分析；除上述五家主要重叠客户外，柳州佛吉亚、卡酷思、劳士领、丰田纺织等四家公司交易金额相对较大，且各期毛利率波动亦较大，因此亦进行了相关分析，具体详见本节“重叠客户与非重叠客户销售产品单价及毛利率对比情况”。

b. 发行人向重叠客户销售各产品类型收入、毛利率情况

单位：万元

产品类型	项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
模具	重叠客户	3,785.34	33.20%	9,493.29	32.47%	10,103.33	33.24%	10,862.00	38.10%

产品类型	项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
	公司合计	13,614.02	36.19%	30,886.53	36.54%	33,274.01	40.47%	35,375.25	41.99%
汽车检具	重叠客户	623.47	45.54%	1,174.42	39.26%	1,201.10	38.14%	1,206.48	37.97%
	公司合计	2,517.14	37.17%	5,809.31	32.65%	5,006.35	35.49%	5,736.92	32.75%
自动化工装设备	重叠客户	533.98	26.61%	2,342.23	24.17%	2,766.73	41.40%	1,377.19	37.06%
	公司合计	3,989.70	26.94%	7,407.52	30.27%	5,506.98	41.75%	4,936.92	38.50%
汽车零部件	重叠客户	-	-	-	-	-	-	-	-
	公司合计	1,105.28	-3.15%	832.00	-9.54%	641.36	-4.68%	-	-
公司合计	重叠客户	4,942.80	34.05%	13,009.94	31.59%	14,071.15	35.26%	13,445.67	37.99%
	公司合计	21,226.14	32.52%	44,935.35	34.15%	44,428.70	39.42%	46,049.09	40.47%

由上表可知,报告期内,公司对重叠客户的毛利率分别为 37.99%、35.26%、31.59%及 34.05%, 与公司各期主营业务毛利率相仿, 报告期各期由于出售产品的品种差异、内外销比例差异等因素有所波动。从具体产品来看: (1) 报告期各期, 公司向重叠客户销售的模具、自动化工装设备毛利率均低于各类产品总体毛利率, 但变动趋势基本一致; (2) 报告期各期, 公司对重叠客户销售的汽车检具毛利率高于汽车检具总体毛利率, 但变动趋势一致。公司对重叠客户汽车检具毛利率较高的原因为: 一是公司向重叠客户销售的汽车检具主要集中于佛吉亚、欧拓、申达股份和佩尔哲, 与模具产品配套且毛利率较为稳定; 二是近年来公司不断开拓汽车检具市场, 以较为优惠的价格承接了部分新客户订单, 包括吉利汽车、圣戈班韩格拉斯世固锐特玻璃(上海)有限公司等, 该等客户不在重叠客户范围内; 三是基于定价特点, 公司报告期内向上海申模、长城汽车配套销售的汽车检具毛利率相对较低, 该等客户亦不在重叠客户范围内。

综上, 公司对重叠客户各产品销售毛利率及变动趋势合理, 不存在通过提高产品售价及毛利率以提升业绩等利益输送情形。

c.重叠客户与非重叠客户销售产品单价及毛利率对比情况

公司模具、汽车检具、自动化工装设备等主要产品主要为非标定制化产品, 根据客户不同、产品种类不同、项目复杂程度和设计制造难度不同, 每件产品的

销售价格均存在差异，因此产品的平均售价通常不具有可比性。

公司在订单报价及询价阶段根据产品的主要增值环节(包括：产品设计阶段、产品制造阶段和产品技术服务阶段等)所发生的成本加上一定比例的利润率确定产品价格范围，同时考虑客户产品生产工艺复杂程度、订单数量及规模、交货期等因素，与客户就产品价格进行综合协商。因此，根据公司的定价政策和产品特点，不同客户根据产品定制化的不同，单价有所不同，而毛利率存在一定可比关系，但受多种因素影响，具体主要包括：

A.单件定制化产品的毛利率均存在一定差异

公司生产的模具及配套产品属于单件定制化产品，每件产品的技术复杂程度、设计制造难度、工艺成熟度等因素对其价格和成本均产生较大影响，最终体现在不同类型产品的毛利率存在一定波动。

B.境内外销售毛利率存在一定差异

通常情况下，公司境外销售的毛利率高于境内销售的毛利率，主要原因包括：一是国外客户对产品质量要求高，模具及配套产品的采购价格通常对标国外工厂周边供应商的价格，因此产品的价格通常高于国内水平。二是境外产品“免抵退税”政策的影响。报告期内，公司主要出口产品适用的增值税出口退税率为 17%、16%、13%；境外销售产品存在“免抵退”的政策优惠一定程度上提高了境外销售的毛利率。

C.对于大额项目订单，报价通常相对优惠

公司以模具业务为基础，延伸开发汽车检具、自动化工装设备等产品。对于客户同时采购某车型项目各类型产品的大额订单或集中配套采购订单，公司报价通常会给予一定优惠，从而对订单产品毛利率产生一定影响，进而影响单件产品毛利率。

D.汇率波动及原材料、人工成本波动对毛利率产生一定影响

报告期内，公司国外销售收入占同期主营业务收入的比例接近 50%。由于公司外销大部分以欧元、美元结算，汇率波动对公司向部分客户实现的外销收入毛

利率产生一定影响。同时，由于模具行业属于技术、资金、人才密集行业，公司产品成本中直接材料和直接人工的占比较高，原材料和人工成本的波动对各客户的毛利率产生一定影响。

具体分客户来看，公司与宏阳宇有限、威震天机械主要重叠客户与非重叠客户报告期内各产品的平均单价及毛利率对比分析如下：

1) 佩尔哲

报告期内，公司向佩尔哲体系重叠客户与非重叠客户销售的各产品单价及毛利率对比情况如下：

产品类别	项目	客户名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
模具	单价 (万元)	佩尔哲	22.68	29.72	36.97	27.99
		非重叠客户	16.47	7.94	7.80	8.47
	毛利率	佩尔哲	28.45%	25.41%	26.36%	35.60%
		非重叠客户	38.40%	38.35%	43.62%	43.72%
汽车检具	单价 (万元)	佩尔哲	2.10	5.10	4.39	4.38
		非重叠客户	4.34	13.71	9.96	4.65
	毛利率	佩尔哲	43.50%	39.70%	35.15%	32.07%
		非重叠客户	38.43%	30.97%	34.65%	31.36%
自动化工装设备	单价 (万元)	佩尔哲	4.12	6.08	7.09	6.14
		非重叠客户	24.06	18.97	13.98	16.71
	毛利率	佩尔哲	29.42%	25.40%	33.11%	37.72%
		非重叠客户	30.74%	33.10%	42.10%	39.06%

注：非重叠客户包括根据回函/访谈情况不重叠，以及少部分未回函/访谈客户，下同；

报告期内，公司向佩尔哲体系重叠客户模具单价远高于非重叠客户销售单价，主要原因系公司主要向佩尔哲销售汽车内外饰模具中的软饰件及外饰件模具；该类模具相较于汽车内外饰模具中的座椅发泡模具和包装材料模具及其他模具单价更高。

报告期内，公司向佩尔哲体系重叠客户销售的汽车检具、自动化工装设备单价低于非重叠客户，主要原因系公司主要向其销售模具的同时配套销售汽车内外

饰及总成检具、小型非标工装设备，不涉及单价较高的汽车主模型检具和自动化生产线，而公司汽车主模型检具及自动化生产线主要向非重叠客户销售。2018年度汽车检具单价与非重叠客户相近，主要原因系公司当年销售的汽车主模型数量较少。因此，公司向佩尔哲体系重叠客户销售的各产品单价与非重叠客户的差异具有合理性。

佩尔哲为全球知名的汽车软饰件及声学元件产品三大供应商之一，亦是公司报告期内主要客户之一。报告期内，公司向佩尔哲体系重叠客户销售金额分别为5,116.19万元、6,285.58万元、2,792.84万元和1,977.26万元，其中模具产品占比分别为80.42%、78.82%、75.54%和79.14%。公司对佩尔哲体系重叠客户模具产品毛利率与非重叠客户相比较低，且2019年降幅较大，主要原因为：一是公司佩尔哲体系重叠客户为太仓汉腾等国内客户，通常情况下内销客户毛利率相较于外销客户较低，而公司报告期内整体内销毛利率36.99%、36.02%、31.32%和30.70%；二是由于太仓汉腾于2019年加大了对公司模具等产品采购（由2018年度4,251.98万元上升至6,175.62万元），且多为规格型号较大、单价较高的软饰件及外饰件模具，公司综合考虑以往合作关系、采购规模、产能利用情况，采取了较为有竞争力的报价，导致当期毛利率降幅较大。

由于公司主要向佩尔哲体系重叠客户销售模具产品，汽车检具、自动化工装设备通常系同订单下的配套销售，因此其产品毛利率容易受模具产品订单规模和产品报价的影响，存在一定波动。报告期内，公司对其自动化工装设备毛利率低于非重叠客户，但与模具业务变动趋势相符。由于公司汽车检具出口占比较小，而公司2018年度及2019年度对其汽车检具毛利率也与非重叠客户相近；2020年度，公司对其汽车检具毛利率高于非重叠客户，主要原因系公司当年对其销售（验收）的检具系2018年承接并生产的多套同规格型号的9BY地毯检具、A2LL/A2SL地毯检具、K228地毯检具、C1TL轮罩检具等，该批次产品具有一定规模效应。

综上所述，报告期内，公司与佩尔哲体系重叠客户销售毛利率较低，且各产品毛利率波动情况具有合理性，不存在通过提高售价及毛利率以提升业绩等利益输送的情形。

2) 欧拓

报告期内,公司向欧拓体系重叠客户与非重叠客户销售的各产品单价及毛利率对比情况如下:

产品类别	项目	客户名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
模具	单价 (万元)	欧拓	37.26	21.31	36.17	33.33
		非重叠客户	16.47	7.94	7.80	8.47
	毛利率	欧拓	19.16%	32.65%	36.75%	33.23%
		非重叠客户	38.40%	38.35%	43.62%	43.72%
汽车检具	单价 (万元)	欧拓	5.00	3.66	6.94	5.67
		非重叠客户	4.34	13.71	9.96	4.65
	毛利率	欧拓	34.45%	31.41%	36.73%	36.87%
		非重叠客户	38.43%	30.97%	34.65%	31.36%
自动化工装设备	单价 (万元)	欧拓	3.13	4.83	6.42	5.73
		非重叠客户	24.06	18.97	13.98	16.71
	毛利率	欧拓	19.64%	32.16%	32.31%	34.91%
		非重叠客户	30.74%	33.10%	42.10%	39.06%

报告期内,公司向欧拓体系重叠客户销售的产品类型与佩尔哲体系相似,主要销售软饰件及外饰件模具、汽车内外饰及总成检具、小型非标工装设备,因此模具产品单价远高于非重叠客户,汽车检具、自动化工装设备产品单价低于非重叠客户,单价差异具有合理性。

报告期内,公司向欧拓体系重叠客户销售金额分别为3,262.32万元、2,207.18万元、3,335.88万元和370.01万元,其中模具产品占比分别为78.66%、81.95%、83.05%和80.57%,模具业务毛利率分别为33.23%、36.75%、32.65%和19.16%。

公司对欧拓体系重叠客户模具产品毛利率与非重叠客户相比较低,主要原因为:一是欧拓系全球前百大汽车零部件企业,系公司报告期内主要客户之一,采购规模较大且议价能力相对较强;二是公司报告期内对欧拓体系模具产品重叠客户以内销客户为主,模具收入内销占比分别为62.38%、54.01%、95.82%和83.64%,2019年度内销收入占比最低因此其毛利率也相对较高。2021年1-6月,公司对

重叠客户欧拓销售毛利显著低于非重叠客户，主要系当期公司向欧拓体系内的欧拓（平湖）汽车配件有限公司销售两套模具产品（冲切模和成型模）合计 89.00 万元，占欧拓体系内重叠客户销售收入比例的 29.85%，而销售毛利率仅-1.36% 所致。上述两套模具系发行人受临时产能限制影响，将部分工序委托外部机构外加工，导致加工费占比较高引起两套模具产品成本高、销售毛利较低。

2018 年度，公司对欧拓体系重叠客户汽车检具毛利率高于非重叠客户，主要原因系公司与欧拓合作稳定，而公司基于产品定价特点导致向上海申模销售毛利率较低，以及在汽车检具市场开拓阶段开发的吉利汽车、圣戈班等当期实现销售的客户毛利率较低。2019 年度及 2020 年度，公司对其汽车检具毛利率与非重叠客户基本一致。

2018 年度及 2019 年度，公司对欧拓体系重叠客户自动化工装设备毛利率低于非重叠客户，主要原因系公司当期对其销售的自动化工装设备均为国内客户，而公司向美国欧拓等非重叠客户出口的产品毛利率相对较高。2021 年 1-6 月公司对欧拓自动化工装设备的销售收入规模较小，为 21.90 万元，销售毛利率为 19.65%，较上年有所下降。公司对欧拓自动化工装设备销售毛利率下降的主要原因系当期销售的自动化工装设备主要为结构较简单的托架、支架等，相关产品毛利率处于相对较低水平所致。

综上所述，报告期内，公司与欧拓体系重叠客户销售毛利率较低，且各产品毛利率波动情况具有合理性，不存在通过提高售价及毛利率以提升业绩等利益输送的情形。

3) 申达股份

报告期内，公司向申达股份体系重叠客户与非重叠客户销售的各产品单价及毛利率对比情况如下：

产品类别	项目	客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
模具	单价 (万元)	申达股份	23.35	36.16	23.89	22.43
		非重叠客户	16.47	7.94	7.80	8.47
	毛利率	申达股份	36.72%	40.05%	49.79%	43.62%
		非重叠客户	38.40%	38.35%	43.62%	43.72%

产品类别	项目	客户名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
汽车检具	单价 (万元)	申达股份	4.57	6.49	8.39	7.20
		非重叠客户	4.34	13.71	9.96	4.65
	毛利率	申达股份	38.36%	50.60%	45.09%	42.57%
		非重叠客户	38.43%	30.97%	34.65%	31.36%
自动化工装设备	单价 (万元)	申达股份	7.16	20.14	4.32	8.62
		非重叠客户	24.06	18.97	13.98	16.71
	毛利率	申达股份	21.90%	10.87%	37.21%	41.16%
		非重叠客户	30.74%	33.10%	42.10%	39.06%

报告期内，公司与申达股份的合作主体包括其国内子公司上海汽车地毯总厂有限公司、傲锐汽车部件（上海）有限公司等公司以及其 2017 年 9 月通过收购取得的国外公司 Auria Solutions Ltd.（傲锐，原 IAC Group 软饰件及声学元件业务资产）。

公司主要向申达股份体系重叠客户销售软饰件及外饰件模具，因此模具单价高于非重叠客户。2020 年度，公司向申达股份销售的模具单价大幅提高，主要原因系公司为其 BR223、BR206、V295、L460 等奔驰、路虎车型生产的冲切/成型模具结构工艺较为复杂，单价较高。

2019 年度，公司对其模具产品毛利率大幅提高且高于非重叠客户，主要原因系公司 2018 年度主要向其国内公司销售，2018 年度重叠客户模具收入内销占比达 93.35%。而 2019 年主要向其体系内国外傲锐销售，对其重叠客户模具收入外销占比接近 80%。随着近年来国外傲锐承接了较多下游整车厂高端车型，产品结构及工艺较为复杂，公司凭借着稳定的产品质量和“模、检、工”一体化配套服务能力，与傲锐合作关系日益紧密，且公司产品价格对标其国外周边模具厂商具有一定竞争力，因此国外傲锐加大了对公司模具及配套产品的采购。经核查比对，公司 2018 年度该部分境外重叠客户的模具毛利率 50.75%，与 2019 年度基本相仿，并无异常，可见申达股份体系下重叠客户模具业务毛利率变化系由于境内外销售收入结构发生变化所导致。2020 年度，随着公司与傲锐合作关系逐步深入，公司在其全球供应链体系中的采购份额进一步提升，同时受当年新冠肺炎

疫情及汽车行业市场竞争的影响，公司适当降低了部分产品报价，模具业务毛利率有所降低。

报告期内，公司对申达股份体系重叠客户汽车检具销售金额分别为 122.43 万元、218.13 万元、279.13 万元和 256.08 万元。公司对其汽车检具毛利率较高，主要系公司向其销售的汽车检具主要系配套公司模具使用，承接的汽车检具订单涉及的车型主要为高端（奔驰、宝马、路虎）产品，车型较为集中且采购的复制检具较多，因此公司对应检具产品的生产效率较高。以 2019 年为例，仅 L550（路虎）、L460（路虎）、BR206（奔驰）三个车型检具收入占比超过 70%。基于下游客户承接的车型定位及其采购模式，公司对其销售的汽车检具毛利率较高。报告期内，随着公司对其重叠客户外销占比增加，汽车检具毛利率也相应增加。

2018 年度及 2019 年度，公司向申达股份体系重叠客户销售的自动化工装设备毛利率与非重叠客户相近。报告期内，公司向申达股份体系重叠客户销售的自动化工装设备单价变动较大，主要原因为：2019 年度，公司向其销售产品类型主要为低单价的水切割及冷却托架，相应平均售价较低。2020 年度，随着公司与申达股份合作关系日益密切，公司为其定制研发并生产的衣帽架生产线当期实现销售，而向其生产的其他低单价的水切割及冷却托架金额较小，带动了自动化工装设备整体单价上升。公司衣帽架生产线系首次研发并生产的自动化生产线类型，期间生产和调试时间较长，且承接价格较为优惠，因此毛利率较低，导致公司 2020 年度对其销售的自动化工装设备毛利率较低。2021 年 1-6 月，公司对重叠客户申达股份销售毛利增幅较大，主要原因系公司当期向斯洛伐克傲锐销售单个自动化工装设备毛利较高所致。

综上所述，报告期内，公司与申达股份体系重叠客户各产品单价及毛利率与非重叠客户的单价及毛利率差异具有合理性，不存在通过提高售价及毛利率以提升业绩等利益输送的情形。

4) 佛吉亚

报告期内，公司向佛吉亚体系重叠客户与非重叠客户销售的各产品单价及毛利率对比情况如下：

产品类别	项目	客户名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
模具	单价 (万元)	佛吉亚	25.85	18.07	25.47	22.17
		非重叠客户	16.47	7.94	7.80	8.47
	毛利率	佛吉亚	40.84%	44.56%	42.04%	44.29%
		非重叠客户	38.40%	38.35%	43.62%	43.72%
汽车检具	单价 (万元)	佛吉亚	2.64	4.84	3.99	4.74
		非重叠客户	4.34	13.71	9.96	4.65
	毛利率	佛吉亚	49.46%	43.78%	39.65%	44.06%
		非重叠客户	38.43%	30.97%	34.65%	31.36%
自动化工装设备	单价 (万元)	佛吉亚	14.30	45.39	114.23	12.91
		非重叠客户	24.06	18.97	13.98	16.71
	毛利率	佛吉亚	25.97%	40.08%	21.76%	39.23%
		非重叠客户	30.74%	33.10%	42.10%	39.06%

报告期内，公司主要向佛吉亚体系重叠客户销售软饰件及外饰件模具，因此模具单价高于非重叠客户。报告期内，公司对佛吉亚体系重叠客户模具毛利率较为稳定，2018年度及2019年度与非重叠客户基本持平。2020年度，公司对佛吉亚体系重叠客户模具毛利率小幅提高且高于非重叠客户，一方面是由于重叠客户主要系佛吉亚汽车工业公司（法国），当年欧元累计升值2.74%；另一方面，佛吉亚汽车工业公司（法国）自2019年以来对其供应商订单结算政策有所拉长，公司产品报价时考虑了信用政策影响略有提高。

报告期内，公司向佛吉亚体系重叠客户汽车检具销售金额较小，分别为118.62万元、155.65万元、87.08万元和110.95万元，主要销售小型汽车内外饰及总成检具，因此单价低于非重叠客户。报告期内，公司对其汽车检具毛利率高于非重叠客户，主要原因系出口占比较多，外销毛利率相对较高，且对其销售的检具具有规格型号较小、低单价、低毛利但毛利率较高的特点。

2018年度，公司向佛吉亚体系重叠客户销售的自动化工装设备毛利率与非重叠客户基本持平；2019年度单价较高但毛利率较低，主要原因系公司向其销售了两台地毯发泡生产线，规格型号较大但受期间生产和调试时间较长导致单件

毛利较低。2020年度,公司对其以销售大型非标工装设备和自动化生产线为主,包括地毯生产线、压机、发泡模架等产品,同时经过前期承接的地毯生产线生产经验,公司当期销售的地毯生产线毛利率随生产效率提高,耗用的人工及制造成本减少,导致该类业务毛利率较高。2021年1-6月,公司向重叠客户佛吉亚销售自动化工装设备的金额较小,为57.19万元,当期销售毛利率降幅较大的主要原因主要系根据客户需求,委托国外服务商提供修改模服务支出增加所致。

综上所述,报告期内,公司与佛吉亚体系重叠客户各产品单价及毛利率与非重叠客户的单价及毛利率差异具有合理性,不存在通过提高售价及毛利率以提升业绩等利益输送的情形。

5) 依蒂尔

报告期内,公司向依蒂尔体系重叠客户与非重叠客户销售的各产品单价及毛利率对比情况如下:

产品类别	项目	客户名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
模具	单价 (万元)	依蒂尔	21.34	38.32	39.31	42.14
		非重叠客户	16.47	7.94	7.80	8.47
	毛利率	依蒂尔	29.01%	23.42%	26.81%	42.80%
		非重叠客户	38.40%	38.35%	43.62%	43.72%
汽车检具	单价 (万元)	依蒂尔	1.84	4.19	9.93	3.34
		非重叠客户	4.34	13.71	9.96	4.65
	毛利率	依蒂尔	31.06%	26.30%	19.63%	51.16%
		非重叠客户	38.43%	30.97%	34.65%	31.36%
自动化工装设备	单价 (万元)	依蒂尔	4.07	5.06	12.27	7.18
		非重叠客户	24.06	18.97	13.98	16.71
	毛利率	依蒂尔	29.22%	35.49%	41.47%	0.13%
		非重叠客户	30.74%	33.10%	42.10%	39.06%

报告期内,公司主要向依蒂尔体系重叠客户销售软饰件及外饰件模具,因此模具单价高于非重叠客户,模具收入金额分别为1,432.74万元、628.94万元、1,264.58万元和405.37万元,占其销售金额比例为92.42%、79.71%、83.29%和

89.52%。2018 年度，公司直接向 Ideal automotive oelsnitz gmbh 等公司销售，毛利率与非重叠客户基本持平。2019 年度，依蒂尔开始通过指定境内采购窗口上海伟文富诚进出口有限公司向公司进行采购，公司对依蒂尔销售由出口转为以内销为主，且其议价能力较强，相应公司对其产品报价有所降低，导致公司对其模具业务毛利率较低，公司亦减少了对其销售。2020 年度，受新冠肺炎疫情影响，公司产能利用较为充裕，因此承接了较多依蒂尔订单，模具业务毛利率进一步降低。

报告期内，公司向依蒂尔体系重叠客户汽车检具销售金额较小，分别为 60.17 万元、49.63 万元、117.19 万元和 77.20 万元，主要销售小型汽车内外饰及总成检具，单价低于非重叠客户。2018 年度，公司对其销售均为出口，产品规格型号较小且单件毛利较低，因此当年毛利率相对较高。2019 年度，公司向上海伟文富诚进出口有限公司配套销售的 BR223 总成检具单价较高但毛利率较低。

2018 年度，公司对依蒂尔体系重叠客户自动化工装设备毛利率较低，主要原因系公司当期对其销售的水切割及冷却托架系配套奥迪 AU38X 项目其他产品订单，公司考虑当期整体订单规模给与了较大优惠。

综上所述，报告期内，公司与依蒂尔体系重叠客户各产品单价及毛利率与非重叠客户的单价及毛利率差异具有合理性，不存在通过提高售价及毛利率以提升业绩等利益输送的情形。

6) 佛吉亚（柳州）汽车内饰系统有限公司

报告期内，公司向佛吉亚（柳州）汽车内饰系统有限公司与非重叠客户销售的各产品单价及毛利率对比情况如下：

产品类别	项目	客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
模具	单价 (万元)	柳州佛吉亚	53.00	-	18.06	-
		非重叠客户	16.47	7.94	7.80	8.47
	毛利率	柳州佛吉亚	51.57%	-	24.91%	-
		非重叠客户	38.40%	38.35%	43.62%	43.72%
自动化工	单价	柳州佛吉亚	-	72.65	64.73	-

产品类别	项目	客户名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
装设备	(万元)	非重叠客户	24.06	18.97	13.98	16.71
		柳州佛吉亚	-	0.87%	56.24%	-
	毛利率	非重叠客户	30.74%	33.10%	42.10%	39.06%

公司自2019年起通过佛吉亚体系介绍向佛吉亚(柳州)汽车内饰系统有限公司销售了首台搪塑生产线及配套产品,搪塑生产线具有产品结构设计复杂、技术要求高的特点,属于公司多年来在搪塑工艺上研发投入的成果,属于进口替代设备,该产品实现销售收入700万元,且毛利率较高。2020年度,公司对柳州佛吉亚销售的自动化工装设备毛利率较低,主要原因系受客户验收周期影响,公司当期对其销售的2套发泡模架系前期与搪塑生产线共同承接,整体项目订单较大,公司考虑总体毛利率情况,出于定价策略以略高于成本的优惠价格承接该批发泡模架导致。2021年1-6月,公司向柳州佛吉亚销售模具产品毛利率较高,主要原因系当期销售的单套仪表发泡模具结构较复杂,技术难度较大,单套销售价格较高,导致产品销售毛利率处于较高水平所致。

7) 卡酷思

报告期内,公司向卡酷思体系重叠客户与非重叠客户销售的各产品单价及毛利率对比情况如下:

产品类别	项目	客户名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
模具	单价 (万元)	卡酷思	69.70	20.41	48.65	30.30
		非重叠客户	16.47	7.94	7.80	8.47
	毛利率	卡酷思	50.89%	37.77%	56.02%	55.79%
		非重叠客户	38.40%	38.35%	43.62%	43.72%
汽车检具	单价 (万元)	卡酷思	1.46	2.62	-	2.17
		非重叠客户	4.34	13.71	9.96	4.65
	毛利率	卡酷思	44.37%	47.56%	-	44.72%
		非重叠客户	38.43%	30.97%	34.65%	31.36%
自动化工装设备	单价 (万元)	卡酷思	-	-	-	0.83
		非重叠客户	24.06	18.97	13.98	16.71

毛利率	卡酷思	-	-	-	58.00%
	非重叠客户	30.74%	33.10%	42.10%	39.06%

报告期内,公司对卡酷思体系重叠客户分别实现销售收入 237.93 万元、48.65 万元、360.71 万元和 72.62 万元,公司主要向卡酷思体系客户销售大型复杂软饰件及外饰件模具。2018 年度及 2019 年度,公司分别向其销售了 G2X 车型等多套成型冲切模具和 Woco 车型一套成型冲切模具;该等成型冲切模具产品结构较为复杂,基于公司在成型冲切模具领域多年来的技术积累,公司通过询比价及产品方案设计承接了该批订单,毛利率较高。2020 年度,公司对其模具产品毛利率与非重叠客户基本持平。2021 年 1-6 月,公司对其毛利率增幅较大,主要原因系当期向沈阳卡酷思销售单套成型冲切模具(单套销售收入 67.59 万元)结构较复杂,制造涉及技术含量较高,导致毛利率较高所致。

公司对其销售的汽车检具、自动化工装设备毛利率较高,主要原因系零星配套销售,单个产品售价较低。

8) 劳士领

报告期内,公司向劳士领体系重叠客户与非重叠客户销售的各产品单价及毛利率对比情况如下:

产品类别	项目	客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
模具	单价 (万元)	劳士领	-	53.60	-	31.63
		非重叠客户	16.47	7.94	7.80	8.47
	毛利率	劳士领	-	23.33%	76.68%	30.32%
		非重叠客户	38.40%	38.35%	43.62%	43.72%

注 3: 公司 2019 年度对劳士领毛利率较高,主要原因系公司当期未向其销售产品,仅为其产品进行设计变更实现收入导致,金额较小但毛利率较高。

2018 年度及 2020 年度,公司对劳士领体系重叠客户分别实现模具收入 316.63 万元及 160.80 万元,毛利率分别为低于非重叠客户。公司向劳士领销售模具系大型复杂软饰件及外饰件模具,单个金额较大,但由于其产品报价较低,公司通常根据不同项目交期及公司产能利用情况,向其产品订单进行报价,因此对其销售金额较低。

9) 丰田纺织

报告期内,公司向丰田纺织体系重叠客户与非重叠客户销售的各产品单价及毛利率对比情况如下:

产品类别	项目	客户名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
模具	单价 (万元)	丰田纺织	35.30	20.82	28.23	-
		非重叠客户	16.47	7.94	7.80	8.47
	毛利率	丰田纺织	38.10%	44.66%	38.92%	-
		非重叠客户	38.40%	38.35%	43.62%	43.72%
汽车检具	单价 (万元)	丰田纺织	8.28	-	-	-
		非重叠客户	4.34	13.71	9.96	4.65
	毛利率	丰田纺织	46.71%	-	-	-
		非重叠客户	38.43%	30.97%	34.65%	31.36%
自动化工装设备	单价 (万元)	丰田纺织	18.70	4.29	4.53	-
		非重叠客户	24.06	18.97	13.98	16.71
	毛利率	丰田纺织	4.59%	57.59%	54.47%	-
		非重叠客户	30.74%	33.10%	42.10%	39.06%

注:2019年公司主要向丰田纺织体系内非重叠客户在模具业务领域主要提供技术服务,未进行产品销售,因此未对销售单价予以列示,当期对应销售毛利也处于较高水平。

2021年1-6月,公司向丰田纺织销售自动化工装设备的毛利率差异较低,主要原因系当期向成都丰田销售提供少量修改模服务所致。

通过上述核查,保荐机构认为:发行人与宏阳宇有限、威震天机械各自独立开发客户,不存在共用销售渠道或通过客户进行利益输送或潜在利益输送的情形。

2) 上游原材料供应商重叠比例较低,且不存在共用采购渠道的情形

①重叠供应商基本情况

鉴于冯建国及冯宏亮、何丹拒绝配合保荐机构对其开展尽职调查,因此保荐机构无法获取公司与宏阳宇有限、威震天机械的重叠供应商情况的直接证据;保荐机构通过对公司报告期内主要供应商进行函证及访谈,了解公司与宏阳宇有限、威震天机械的重叠供应商及相关交易情况,具体函证及访谈情况如下:

单位：万元

序号	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
1	发函/访谈金额	6,802.29	10,818.78	12,926.23	13,850.24
	占采购金额比例	90.56%	86.47%	92.05%	91.47%
2	回函/访谈金额	5,925.76	10,400.49	11,882.18	12,326.36
	占采购金额比例	78.89%	83.12%	84.62%	81.41%
3	重叠金额	608.39	1,446.54	1,741.05	1,759.44
	重叠金额占回函/访谈金额比例	10.27%	13.91%	14.88%	14.27%

注 1：发函/访谈金额系公司向发函/访谈供应商的采购金额；

注 2：回函/访谈金额系公司向回函/访谈供应商的采购金额；

注 3：重叠金额系公司向已回函/访谈的重叠供应商的采购金额。

截至本招股说明书签署日，保荐机构发送确认函及访谈的供应商采购金额占各期采购总额比例分别为 91.47%、92.05%、86.47%和 90.56%；已回函/访谈供应商采购金额占采购总额的比例分别为 81.41%、84.62%、83.12%和 78.89%。根据已回函/访谈情况，其中 24 家供应商与宏阳宇有限或威震天机械同时存在交易，相关重叠供应商情况如下：

序号	供应商名称	供应商简介	主要股东情况	主要原材料种类
1	SMC（中国）有限公司	SMC 成立于 1994 年，是世界著名的气动元件综合制造商，其生产的气缸、电磁阀、F.R.L.组合元件、冷冻式空气干燥机、接头等销往全球 83 个国家和地区	SMC 株式会社持股 100%	电气（液）元件
2	苏州固科工业机电有限公司	苏州固科成立于 2012 年，主要从事高端进口工业品销售、服务、组装，主要产品为各类重载电连接器、吊环吊链、液压管接件、气动产品等	张新安持股 100%	电气（液）元件
3	苏州市默克尔液压系统有限公司	默克尔液压成立于 2016 年，隶属于德国 AHP MERKLE GMBH，主营业务为高端液压缸的设计和生 产，产品主要应用于刀具、模具和机械制造领域	Christen Johannes Merkle 持股 67%，吕爱爱持股 33%	电气（液）元件
4	无锡普斯通自动化设备有限公司	无锡普斯通成立于 2010 年，公司集设计、制造、维修服务液压系统及液压机械为一体，主要产品为液 压阀、液压泵、液压油缸、气动元件等	赵鹏持股 90%，赵抗持股 10%	电气（液）元件
5	宜兴德精复合材料有限公司	宜兴德精成立于 2006 年，是一家由德国专家负责管理的德资高科技外资企业，专业制造各行业应用广泛的高技术材料，产品主要应用于高温隔热领域，如模 具隔热、塑胶材料成型和人造板压制成型等	Doprecision Limited 持股 100%	隔热板
6	费斯托（中国）有限公司	费斯托隶属于德国 FESTO AG & Co. KG。FESTO AG & Co. KG 成立于 1925 年，是自动化技术领域的全球领先厂商，主要为客户提供工厂自动化和过程自动化	费斯托股份公司持股 100%	电气（液）元件

序号	供应商名称	供应商简介	主要股东情况	主要原材料种类
		的气动和电动技术及全面解决方案		
7	苏州钜佰模具技术有限公司	苏州钜佰成立于 2014 年, 是一家专业从事优质模具钢材销售与加工并提供售后技术服务的民营企业	季明海持股 100%	模具钢
8	米思米(中国)精密机械贸易有限公司	米思米中国隶属于日本 MISUMI 株式会社, 日本 MISUMI 株式会社成立于 1963 年, 主要为客户提供 FA 工厂自动化用零件、模具零件、电子部品、工具消耗品等各种高质量的零件	日本 MISUMI 株式会社持股 100%	机械元件
9	上海殷福自动化技术有限公司	上海殷福成立于 2008 年, 主要从事自动化仪表、仪器物位、流量、压力、分析、温度、数据采集系统和罐区管理的生产、销售	罗鹏持股 50%、翟捷持股 50%	电气(液)元件
10	扬州市业兴模具材料有限公司	扬州业兴模具成立于 1990 年, 主要从事模具材料及配件加工, 泡沫模具制作以及模具钢铸造	赵方柳持股 60%、吴元喜持股 40%	铸件
11	无锡翰克斯自动化设备有限公司	无锡翰克斯成立于 2008 年, 主营产品包括气动元件、液压元件、机械零件等	张凤增持股 50%、冒海涛持股 50%	电气(液)元件
12	亚德客(江苏)自动化有限公司	亚德客(江苏)自动化成立于 2015 年, 隶属于台湾上市公司亚德客国际集团; 亚德客国际集团成立于 1988 年成立, 系全球知名品牌亚德客气动器材生产商, 全球气动行业前三强, 专业从事气动控制元件、执行元件、气源处理元件等产品的研发、生产与销售	香港亚德客实业有限公司持股 100%	电气(液)元件
13	东莞怡合达自动化股份有限公司	东莞怡合达成立于 2010 年, 主要从事自动化配件及自动化设备的研发、生产和销售, 致力于为非标自动化设备生产企业提供自动化零部件	金立国持股 23.99%, 张红持股 17.89%, 伟盈新能源科技(无锡)有限公司持股 15.36%	机械元件
14	苏州佳瑞捷模具有限公司	佳瑞捷模具成立于 2016 年, 主要从事金属模具及其金属配件、机械金属配件的制造、加工、销售	董敏敏持股 85%, 钟燕持股 15%	代木
15	盘起工业(大连)有限公司	盘起工业成立于 1990 年, 是由盘起工业株式会社控制的日本独资企业, 总部位于辽宁大连, 目前在中国国内有 4 个加工基地, 主营产品为冲压类、塑料类、汽车类和 FA 类等模具零部件, 目前已成为国内最大的模具标准件制造和销售商, 现有员工 2,700 余人	盘起工业株式会社持股 100%	机械元件
16	SEW-传动设备(苏州)有限公司	SEW-传动设备(苏州)有限公司成立于 2001 年, 是德国 SEW 集团在华成立的独资企业, 主营产品为工业减速机、减速电机及变频控制设备。德国 SEW 集团在全球范围内独资拥有 12 个制造厂、63 个组装厂, 雇员超过 12,000 人, 其生产技术和市场占有率均居世界领先地位, 被誉为“世界传动领域先驱”	赛威传动(中国)投资有限公司持股 100%	电气(液)元件
17	上海智予自动化科技有限公司	智予自动化成立于 2006 年, 主要从事工业自动化及机电产品的代理、销售, 主要经营韩国 APK、日本 SMC、CKD、德国 FESTO、日本 PISCO、台湾亚德客等知名气动元件供应商的产品	黄云伟持股 100%	电气(液)元件
18	扬州双集机械有	扬州双集成立于 2007 年, 经营范围包含: 碳钢、合	田年庆持股 70%, 田年	模具钢、

序号	供应商名称	供应商简介	主要股东情况	主要原材料种类
	有限公司	金钢、铜、铝机械配件、车辆配件、五金工具、泵、阀制造、加工	友持股 30%	铸件
19	苏州奥德高端装备股份有限公司	苏州奥德成立于 2004 年，专注工业温度控制领域，主要从事温度控制设备的研发、生产和销售，连续两年获得压铸行业“模温机杰出品牌冠军”，拥有专利技术超过百项	周定山持股 24.9446%，昆山奥捷企业管理中心（有限合伙）持股 12.2166%，昆山奥泓企业管理中心（有限合伙）持股 9.1692%	油温机、冰水机、模温机
20	南京明乔机械发展有限公司	明乔机械成立于 2004 年，主要从事专用检具、量具、工装、焊接夹具、零件加工等产品专业生产加工	刘曙凯持股 70%，张娟持股 15%，徐建明持股 15%	机械元件
21	山东莱恩光电科技股份有限公司	莱恩光电（873059.OC）成立于 2004 年，是国家高新技术企业和锻压机械标准化委员会成员单位，主要从事安全光幕、测量光栅、安全控制产品的研发、生产、销售和技术服务	徐一武持股 16%，陈培丽持股 15%，舒海涛、扈广阔分别持股 12%，孙庆同、李学民、杨明琦、胡进芳、陈海涛分别持股 9%	光栅、安全光幕
22	上海朗渤自动化设备有限公司	上海朗渤成立于 2009 年，主要经营欧洲、美国、日本等国厂家的传感器、仪器仪表及自动化产品等	王玉娟持股 98.75%，田增俊持股 1.25%	温度计
23	皮尔磁工业自动化（上海）有限公司	皮尔磁（上海）成立于 2006 年，隶属于德国皮尔磁（Pilz），Pilz 品牌是自动化技术领域的知名品牌之一，是现今安全自动化行业的市场领导者	皮尔兹股份和管理有限公司持股 100%	电气（液）元件
24	宜兴市金纳利机械制造有限公司	金纳利机械成立于 2007 年，主要从事消失模汽车模具铸件。（铸铁件、球墨铸铁、合金铸件、铸钢件、年生产各类铸件能力 15,000-20,000 吨）	江苏金纳利紧固件制造有限公司持股 36.00%，尹亦平持股 25%，周琴华持股 24%，尹健持股 15.00%	铸件

上述重叠供应商全部确认超达装备和宏阳宇有限、威震天机械向其采购产品时，不存在以下行为：“在贵公司（超达装备的供应商）的销售过程中，超达装备与宏阳宇、威震天不存在以下情形：1、双方各自借用对方名义向贵公司采购；2、双方互相代为支付采购款及相关费用；3、双方委托相同的业务人员与贵公司联系；4、双方使用同一送货地址、联系方式和电话；5、双方共同与贵公司商务谈判或与贵公司以口头、书面等形式订立一揽子框架协议；6、一方以提高、压低采购价格或其他方式使得另一方受益、损失。”

发行人主要原材料为铝锭、合金铝材、模具钢和铸件等，报告期内，该类原材料市场供应充足，市场价格公开、透明，市场价格通常按照上游大宗商品的价

格为基础制定,公司采购的主要原材料与市场价格波动趋势比较情况详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、(一)、2、主要原材料价格变动情况”。报告期内,公司主要原材料采购价格与市场价格及其变动趋势相一致,不存在通过该类重叠供应商进行利益输送的情形。

报告期内,公司与宏阳宇有限、威震天机械存在一定数量的重叠供应商,主要原因为:

一是由于宏阳宇有限、威震天机械地处苏州市昆山市玉山镇,昆山作为国内模具产业较为发达的地区之一,周边上游产品配套齐全且原材料供应及竞争情况较为充分。而公司地处如皋市城郊的申徐村,周边模具配套产业相对较弱,公司主要通过询比价方式择优选择供应商,因此公司通过询比价方式选择的部分原材料供应商位于苏州或昆山,由于区域因素该等供应商与宏阳宇有限、威震天机械合作亦存在合作关系,该等供应商包括苏州固科工业机电有限公司、苏州钜佰模具技术有限公司、亚德客(江苏)自动化有限公司、苏州佳瑞捷模具有限公司等;

二是由于公司与宏阳宇有限、威震天机械同属汽车内外饰模具行业,产品存在相同或相似情形,由于公司生产的部分产品所需的电气(液)元件等材料质量和性能要求较高,该部分原材料只能由少数几家外资在华设立的厂商供应,因此公司该类原材料采购亦存在与宏阳宇有限、威震天机械重叠的情形,该等供应商包括 SMC(中国)有限公司、苏州市默克尔液压系统有限公司、宜兴德精复合材料有限公司、费斯托(中国)有限公司、米思米(中国)精密机械贸易有限公司等。

因此,上述重叠供应商与发行人、宏阳宇有限、威震天机械及其控股股东、实际控制人、董监高、核心人员等关联方之间,不存在关联关系或其他利益安排。

②发行人向重叠供应商采购金额情况

根据已回函/访谈情况,将公司与宏阳宇有限、威震天机械向双方重叠的供应商采购金额列示如下:

单位：万元

序号	供应商名称	2021年1-6月			2020年度			2019年度			2018年度		
		宏阳宇	威震天	公司	宏阳宇	威震天	公司	宏阳宇	威震天	公司	宏阳宇	威震天	公司
1	费斯托(中国)有限公司	不详	不详	91.93		-	317.54	1.10	-	414.25	0.20	-	387.98
2	苏州市默克尔液压系统有限公司	10.07	-	67.64	11.62	-	237.04	27.23	-	332.37	10.64	-	290.56
3	苏州钜佰模具技术有限公司	-	-	50.55	-	-	94.30	9.89	-	105.66	45.11	-	151.45
4	米思米(中国)精密机械贸易有限公司	不详	不详	63.94	54.00	-	131.42	65.00	-	159.08	97.70	-	146.27
5	SMC(中国)有限公司	-	-	37.71	33.80	-	97.08	59.60	-	84.54	84.50	-	64.24
6	无锡普斯通自动化设备有限公司	不详	不详	51.30	8.50	-	83.02	2.95	-	61.85	5.22	-	36.29
7	亚德客(江苏)自动化有限公司	1.43	-	33.83	7.80	-	64.47	-	-	50.62	-	-	51.18
8	苏州固科工业机电有限公司	25.34	-	24.23	44.84	-	52.90	16.81	-	127.54	37.94	-	90.48
9	东莞怡合达自动化股份有限公司	不详	不详	30.26	不详	不详	54.10	不详	不详	33.33	不详	不详	29.79
10	上海殷福自动化技术有限公司	27.60	-	24.65	20.20	-	35.58	-	-	31.24	23.85	-	38.06
11	苏州佳瑞捷模具有限公司	1.41	-	0.00	2.41	-	32.97	14.64	-	27.49	16.92	-	32.35
12	宜兴德精复合材料有限公司	不详	不详	6.43	不详	不详	17.88	11.50	-	76.27	31.20	-	150.79
13	扬州市业兴模具材料有	10.00	-	13.91	10.00	-	13.59	5.50	-	31.73	45.00	-	44.91

	限公司												
14	无锡翰克斯自动化设备有限公司	2.30	-	-	8.80	-	-	-	-	1.98	-	-	61.08
15	盘起工业(大连)有限公司	-	-	8.66	不详	-	34.65	-	不详	37.52	-	不详	109.62
16	SEW-传动设备(苏州)有限公司	不详	不详	23.07	小于10w	-	29.05	小于10w	-	35.68	-	-	9.48
17	上海智予自动化科技有限公司	3.20	-	16.52	1.55	-	29.96	2.00	-	27.60	3.00	-	7.32
18	扬州双集机械有限公司	12.45	-	8.56	62.64	-	9.74	31.92	-	25.63	13.10	-	5.18
19	苏州奥德高端装备股份有限公司	5.00	-	1.13	16.35	-	-	6.80	-	7.20	6.74	-	-
20	南京明乔机械发展有限公司	0.08	-	-	0.81	-	8.61	2.04	-	5.08	2.07	-	12.19
21	山东莱恩光电科技股份有限公司	5.00	-	7.18	0.08	-	16.58	0.46	-	10.66	-	-	4.06
22	上海朗渤自动化设备有限公司	1.54	-	4.79	1.75	-	11.23	4.05	-	18.61	2.60	-	17.27
23	皮尔磁工业自动化(上海)有限公司	14.70	-	1.61	6.40	-	5.30	1.10	-	8.34	-	-	18.89
24	宜兴市金纳利机械制造有限公司	26.00	-	11.63	-	-	69.52	122.00	-	-	25.00	-	-
	合计	141.12	-	579.52	300.45	-	1,446.53	384.59	-	1,714.27	450.79	-	1,759.44

报告期内，公司向已回函/访谈的与宏阳宇有限、威震天机械重叠的供应商采购金额分别为 1,759.44 万元、1,741.05 万元、1,446.53 万元及 579.52 万元，占回函金额的比例分别为 14.27%、14.88%、13.91%及 9.78%，占比不高。

已回函的重叠供应商中，东莞怡合达自动化股份有限公司、盘起工业(大连)有限公司、宜兴德精复合材料有限公司（2020 年）基于保密性，回函未提供/完整提供宏阳宇有限、威震天机械向其采购金额；但盘起工业（大连）有限公司于 2021 年 1-6 月回函确认其与宏阳宇、威震天未开展交易。除此之外，2021 年 1-6 月费斯托（中国）有限公司、米思米（中国）精密机械贸易有限公司、SEW-传动设备（苏州）有限公司因考虑内部保密要求，未予以回函。报告期内，上述回函不提供具体向宏阳宇有限、威震天机械采购信息，或后续未回函的供应商主要为境外知名材料供应商的境内子公司或境内业务影响力较大的企业。相关企业具有相对较严格的内部控制及保密制度，且将其与其他客户的交易情况列为敏感性较高的保密信息。因此虽经发行人持续沟通，但上述企业依然不同意继续向发行人提供相关敏感信息。考虑上述企业具有较严格的定价政策及较高的内控规范性，难以出现通过不公允的交易定价与发行人开展利益输送的情况。

宏阳宇有限、威震天机械向已回函的重叠供应商报告期内采购金额合计分别为 450.79 万元、384.59 万元、300.45 万元及 141.12 万元，与公司向其采购规模而言相对较小。

从供应商来看，宏阳宇有限、威震天机械与公司重叠的供应商交易金额占公司回函确认金额和采购金额的比例较小，且不存在利益输送情形。

③重叠供应商与非重叠供应商同类产品采购单价的对比分析

报告期内，公司与宏阳宇有限、威震天机械重叠供应商根据采购内容主要分为两类。一类是主要原材料模具钢、铸件等供应商，该等原材料市场供应充足，市场价格公开、透明，该类原材料市场价格通常按照上游大宗商品的价格为基础制定，且不同供应商提供的产品通常不具品牌效应（进口原材料除外），因此单价具有可比性。

另一类是电气（液）元件、机械元件等原材料，由于公司主要产品为模具、汽车检具、自动化工装设备及零部件，产品种类较多，同类产品下不同产品亦需根据客户需求进行定制，差异较大，进而所需采购的电气（液）元件、机械元件等产品种类及规格型号繁多。与此同时，由于公司主要客户为国内外知名汽车零部件供应商，客户对产品质量、性能及稳定性要求较高，基于该等情形，能够满足公司主要客户产品要求的部分原材料仅能由少数几家在华设立的厂商供应，且该等电气（液）元件、机械元件等原材料供应商通常为独立品牌，拥有自身产品的定价体系，不同品牌之间相似性能产品之间定价亦有所不同。因此，基于该类原材料种类特性及不同供应商的品牌差异，其采购单价通常不具可比性。

报告期内，公司向重叠供应商采购产品单价与非重叠供应商的对比分析具体如下：

A.主要原材料供应商采购分析

公司主要原材料包括铝锭、合金铝材、模具钢、铸件，该等原材料市场供应充足，市场价格公开、透明，市场价格通常按照上游大宗商品的价格为基础制定。公司通常执行严格的询比价制度，该类供应商呈分散状态，因此存在少量与宏阳宇、威震天物理位置较近的供应商重叠，包括苏州钜佰模具技术有限公司（以下简称“苏州钜佰”）、扬州市业兴模具材料有限公司（以下简称“扬州业兴”）、扬州双集机械有限公司（以下简称“扬州双集”）及宜兴市金纳利机械制造有限公司（以下简称“宜兴金纳利”）。

报告期内，公司向上述供应商采购金额如下：

单位：万元

序号	公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
1	苏州钜佰模具技术有限公司	50.55	94.30	105.66	151.45
2	扬州市业兴模具材料有限公司	13.91	13.59	31.73	44.91
3	扬州双集机械有限公司	8.56	9.74	25.63	5.18
4	宜兴市金纳利机械制造有限公司	11.63	69.52	-	-
	合计	84.65	187.15	163.02	201.54

公司主要原材料规格型号较多，向上述重叠供应商采购的主要原材料型号

(前五名) 与非重叠供应商相同型号的单价对比情况如下:

单位: 万元、元/公斤

年份	规格型号	重叠供应商		非重叠供应商		单价差异率
		采购金额	单价	采购金额	单价	
苏州钜佰模具技术有限公司						
2018 年度	铁料-S45C 光料	83.14	5.85	559.48	5.75	1.83%
	铁料-P20 光料	22.05	8.17	173.35	8.35	-2.24%
	铁料-H11 光料	15.68	22.02	15.86	23.78	-7.42%
	铁料-锻打 P20 光料	6.67	8.73	13.01	8.92	-2.15%
	铁料-1.2379 光料	4.19	17.95	19.94	17.58	2.10%
2019 年度	铁料-S45C 光料	37.45	6.22	359.99	5.49	13.42%
	铁料-S45C 毛料	14.25	5.76	125.70	5.12	12.54%
	铁料-40CMD8+S 毛料	7.92	14.82	0.40	17.92	-17.33%
	铁料-锻打 50#钢光料	7.89	6.21	73.48	6.21	-0.09%
	铁料-P20 毛料	7.62	6.93	75.69	7.95	-12.82%
2020 年度	铁料-锻打 45#钢毛料	52.92	5.96	7.26	5.58	6.89%
	铁料-7CrSiMnMoV 光料	7.35	13.93	27.48	14.06	-0.93%
	铁料-1.2379 光料	6.25	16.42	5.58	14.50	13.26%
	铁料-S45C 光料	4.16	5.44	417.29	5.38	1.22%
	铁料-T10 光料	3.46	16.37	29.06	15.99	2.37%
2021 年 1-6 月	铁料-P20H 光料	37.00	8.52	18.79	8.14	4.67%
	铁料-锻打 50#钢光料	5.82	5.54	-	-	-
	铁料-H13 光料	3.43	19.80	1.20	25.39	-22.02%
	铁料-40CMD8+S 光料	2.36	17.94	-	-	-
	铁料-1.2379 光料	1.49	16.55	3.33	18.19	-9.02%
扬州双集机械有限公司						
2018 年度	空冷钢	4.67	10.90	-	-	-
	铸钢	0.51	6.59	66.97	6.90	-4.47%
2019 年度	铸钢	13.09	7.07	94.84	7.09	-0.31%
	空冷钢	12.54	11.03	-	-	-

年份	规格型号	重叠供应商		非重叠供应商		单价差异率
		采购金额	单价	采购金额	单价	
2020 年度	空冷钢	8.09	11.04	-	-	-
	铸钢	1.65	7.07	112.69	7.33	-3.62%
2021 年 1-6 月	空冷钢	7.32	9.14	-	-	-
	铸钢	1.24	7.13	30.71	7.67	-7.04%
扬州市业兴模具材料有限公司						
2018 年度	空冷钢	25.62	10.70	-	-	-
	铸钢	19.29	7.07	66.97	6.90	2.45%
2019 年度	铸钢	18.10	7.07	94.84	7.09	-0.30%
	空冷钢	13.63	11.03	0.66	15.27	-27.75%
2020 年度	铸钢	7.51	7.10	112.69	7.33	-3.23%
	空冷钢	6.07	11.04	0.02	25.21	-56.24%
2021 年 1-6 月	铸钢	1.61	7.21	30.71	7.67	-6.00%
	空冷钢	12.30	11.16	-	-	
宜兴市金纳利机械制造有限公司						
2020 年度	铸铁	69.52	6.73	158.19	6.71	0.29%
2021 年 1-6 月	铸铁	11.63	7.02	110.80	6.67	5.25%

注：非重叠供应商包括根据回函/访谈情况不重叠，以及少部分未回函/访谈供应商，下同；

a. 苏州钜佰模具技术有限公司采购分析

报告期内，公司向重叠供应商苏州钜佰采购金额分别为 151.45 万元、105.66 万元、94.30 万元和 50.55 万元，主要采购原材料为模具钢。

2018 年度，公司向苏州钜佰采购的主要模具钢类型与非重叠供应商同类型产品单价差异不大；铁料-H11 光料单价差异率相对较高主要原因系公司该原材料非重叠供应商系台州市黄岩凯达模具钢有限公司，与苏州相比物理距离较远、运费较高导致的报价差异。

2019 年度，公司向苏州钜佰采购的铁料-S45C 光料、铁料-S45C 毛料单价相较非重叠供应商单价较高，主要原因系公司该型号原材料非重叠供应商主要为江

苏博亿兴金属材料有限公司（前五大供应商），公司向其整体及该型号下原材料采购规模较大，给予了公司一定优惠所致；向苏州钜佰采购的铁料-40CMD8+S毛料单价较低，主要原因系向非重叠供应商采购的该型号产品为零星采购、单价较高导致；向苏州钜佰铁料-P20毛料单价较低，主要原因系该型号产品非重叠供应商主要为台州市黄岩凯达模具钢有限公司，与苏州相比物理距离较远、运费较高导致的报价差异。

2020年度，公司向苏州钜佰模具技术有限公司采购铁料-1.2379光料单价较非重叠供应商高出13.26%，主要原因系公司部分订单交期较紧，2020年7月初向部分供应商询价后，仅江苏博亿兴金属材料有限公司和苏州钜佰模具技术有限公司留有库存，苏州钜佰模具技术有限公司报价高于江苏博亿兴金属材料有限公司导致。

2021年1-6月，公司向苏州钜佰模具技术有限公司除采购的铁料-H13光料单价与非重叠供应商差异较大以外，其他采购产品采购单价均差异均处于较低水平，且不存在普遍高于或低于非重叠供应商的情况。公司当期向苏州钜佰采购铁料-H13光料单价偏低的原因，主要系公司对该产品的采购属于数量较少的零星采购，相关采购价格受产品受当期市场价格影响较大。其中公司向非重叠供应商采购铁料-H13光料的时点为2021年6月，而2020年1-6月钢铁市场价格一直处于上涨趋势，因此向其采购价格高于公司年初向苏州钜佰采购的价格水平，导致公司向非重叠供应商采购单价偏高。

b.扬州双集机械有限公司采购分析

报告期内，公司向重叠供应商扬州双集采购金额分别为5.18万元、25.63万元、9.74万元和8.56万元，主要采购原材料为铸件和空冷钢。2019年度及2020年度，公司向非重叠供应商采购的空冷钢仅为零星采购，单价较高，因此较扬州双集采购单价差异较大；公司2019年度及2020年度向扬州双集采购空冷钢价格与扬州业兴相近，不存在异常。2021年1-6月，公司向扬州双集采购铸钢的价格较非重叠供应商的采购价低7.04%，相关采购属于金额较小的零星采购，主要系受采购时的市场价格差异影响所致。

c.扬州市业兴模具材料有限公司采购分析

报告期内，公司向重叠供应商扬州业兴采购金额分别为 44.91 万元、31.74 万元、13.59 万元和 13.91 万元，主要采购原材料为铸件和空冷钢。2019 年度及 2020 年度，公司向非重叠供应商采购的空冷钢仅为零星采购，单价较高，因此较扬州业兴采购单价差异较大。2021 年 1-6 月，公司向扬州业兴采购铸钢金额仅 1.61 万元，零星采购价格较非重叠供应商低 6.00%，价格差异主要系受采购量及采购时的市场价格差异影响所致。

d.宜兴市金纳利机械制造有限公司采购分析

2020 年度，公司通过询比价方式开始向宜兴金纳利采购铸件。公司当年对其铸铁采购单价与非重叠供应商基本一致，不存在异常。2021 年 1-6 月，公司向宜兴金纳利采购铸件的价格较非重叠供应商高 5.25%，差异率在正常范围内。

B.主要电气（液）元件供应商采购分析

公司主要产品模具、汽车检具、自动化工装设备种类较多，生产所需电气(液)元件的种类繁多，其中包括各种不同规格的电磁阀、传感器、控制器、信号开关、接近开关、航空接头、电机、气缸、油缸、液压站等。由于公司主要客户为国内外知名汽车零部件供应商，客户对产品质量和性能要求较高，部分原材料仅能由少数几家外资在华设立的厂商供应，公司采购时通常在客户认可的有限范围内进行询比价，而这也不可避免地造成公司部分供应商与宏阳宇有限、威震天机械存在重叠，该类供应商包括费斯托（中国）有限公司、SMC（中国）有限公司、亚德客（江苏）自动化有限公司、苏州市默克尔液压系统有限公司等。

根据公开资料显示，我国市场气动元件主要厂商为日本 SMC、德国 FESTO 和美国 Parker 等，其中日本 SMC 在我国市场占有率约 31%，在国内外市场中排名第一；在我国排名第三及全球排名第二的德国 FESTO 市场占有率分别为 9% 和 19%，以亚德客为代表的知名民族品牌在国内的市场份额也逐年提高。

公司同一种类下采购的电气(液)元件采购的规格型号众多，且该类电气(液)元件供应商通常为自主品牌，对自有品牌下不同规格产品有标准定价，因此不同供应商间同类产品单价不具可比性。以气缸为例，公司采购的气缸单价一般在 100 元-3000 不等，部分超过 3,000 元。

报告期内，公司向上述供应商采购金额具体如下：

单位：万元

序号	供应商名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
1	费斯托（中国）有限公司	91.93	317.54	414.25	389.98
2	SMC（中国）有限公司	37.71	97.08	84.54	64.24
3	亚德客（江苏）自动化有限公司	33.83	64.47	50.62	51.18
4	上海智予自动化科技有限公司	16.52	29.96	27.60	7.32
5	苏州市默克尔液压系统有限公司	67.64	237.04	332.37	290.56
合计		247.63	746.09	909.38	803.28

注：上海智予自动化科技有限公司主要从事代理、销售，主要经营韩国 APK、日本 SMC、CKD、德国 FESTO、日本 PISCO、台湾亚德客等产品，因此纳入上表统一分析。

报告期内，公司主要向费斯托（中国）有限公司、SMC（中国）有限公司、亚德客（江苏）自动化有限公司、上海智予自动化科技有限公司采购气缸、电磁阀、接近开关、气管、节流阀等，公司向上述供应商采购的主要产品单价与非重叠供应商的对比情况如下：

单位：万元、元/个或元/米

年份	原材料种类	重叠供应商		非重叠供应商	
		采购金额	单价	采购金额	单价
2018年度	气缸	235.07	466.12	261.87	405.37
	电磁阀	36.72	412.57	15.80	380.67
	接近开关	18.00	91.41	19.68	137.11
	气管（米）	26.79	6.57	6.67	10.04
	节流阀	20.21	55.37	7.25	61.58
2019年度	气缸	318.22	546.77	395.35	458.32
	电磁阀	23.25	271.65	16.90	401.45
	接近开关	30.49	80.26	14.01	107.44
	气管（米）	44.73	10.54	13.89	6.86
	节流阀	17.20	45.64	25.93	66.34
2020年度	气缸	278.93	425.27	170.54	354.69
	电磁阀	28.39	222.00	5.95	299.22

年份	原材料种类	重叠供应商		非重叠供应商	
		采购金额	单价	采购金额	单价
	接近开关	15.41	71.35	11.53	140.65
	气管(米)	15.15	3.76	4.35	4.56
	节流阀	15.84	31.29	7.67	27.83
2021年1-6月	气缸	107.43	445.01	154.83	340.07
	电磁阀	13.70	189.98	8.80	264.20
	接近开关	3.42	68.36	8.73	159.95
	气管(米)	1.10	6.78	0.48	6.27
	节流阀	0.54	33.99	3.50	38.85

气缸根据用途、行程、缸径等性能的不同单价差异较大。报告期内，公司向上述重叠供应商采购的气缸平均单价高于非重叠供应商。经核查，公司向上述重叠供应商采购的气缸为外资品牌，其品牌及质量更能够受到客户认可，价格也相对较高。部分客户在向公司采购及技术参数沟通环节，对部分原材料品牌也有相应要求，而该类外资品牌在国内市场的集中也是导致公司与宏阳宇有限、威震天机械重叠的主要原因。

报告期内，公司采购电磁阀、接近开关、气管、节流阀的金额较小，且规格型号众多。公司除对客户近期常用型号采购一定安全库存外，主要采用“以产定购”的采购模式，具有单次采购数量少、采购频次高、各次采购材料规格型号差异较大的特点。除极少数的同规格型号产品外，大部分采购均系根据客户订单需求而进行的定制化采购，客户需求不同导致相应的电磁阀、接近开关、气管、节流阀等材料规格型号各有差异，导致单从某一类材料来看价格存在一定差异，但并不存在可比性。同规格型号的上述产品单价比较情况如下：

单位：万元、元/个或元/米

年份	规格型号	重叠供应商		非重叠供应商		单价差异率
		采购金额	单价	采购金额	单价	
电磁阀						
2018年度	VUVS-L25-B52-D-G14-F8-1C1	4.41	440.65	1.84	368.53	19.57%
	JMFH-5-1/4-B	2.86	622.62	0.24	606.84	2.60%

年份	规格型号	重叠供应商		非重叠供应商		单价差异率
		采购金额	单价	采购金额	单价	
	VUVS-L30-P53C-MD-G38-F8-1C1	1.61	536.27	0.55	501.85	6.86%
2019年度	VUVS-L25-B52-D-G14-F8-1C1	1.82	356.92	2.05	330.25	8.07%
	VUVS-L25-M52-MD-G14-F8-1C1	1.09	272.76	1.53	299.18	-8.83%
	VUVS-L25-P53C-MD-G14-F8-1C1	1.41	413.62	0.75	375.25	10.23%
2020年度	VUVS-L25-M52-MD-G14-F8-1C1	1.81	220.99	0.42	209.00	5.74%
	VUVS-L30-B52-D-G38-F8-1C1	1.40	319.14	0.18	351.50	-9.21%
2021年1-6月	VUVS-L25-B52-D-G14-F8-1C1	0.99	290.25	0.58	289.82	0.15%
	SY5220-5DZ-01	0.06	309.73	1.49	298.81	3.65%
电磁阀						
2018年度	VUVS-L25-B52-D-G14-F8-1C1	4.41	440.65	1.84	368.53	19.57%
	JMFH-5-1/4-B	2.86	622.62	0.24	606.84	2.60%
	VUVS-L30-P53C-MD-G38-F8-1C1	1.61	536.27	0.55	501.85	6.86%
2019年度	VUVS-L25-B52-D-G14-F8-1C1	1.82	356.92	2.05	330.25	8.07%
	VUVS-L25-M52-MD-G14-F8-1C1	1.09	272.76	1.53	299.18	-8.83%
	VUVS-L25-P53C-MD-G14-F8-1C1	1.41	413.62	0.75	375.25	10.23%
2020年度	VUVS-L25-M52-MD-G14-F8-1C1	1.81	220.99	0.42	209.00	5.74%
	VUVS-L30-B52-D-G38-F8-1C1	1.40	319.14	0.18	351.50	-9.21%
2021年1-6月	VUVS-L25-B52-D-G14-F8-1SC1	0.99	290.25	0.58	289.82	0.15%
	SY5220-5DZ-01	0.06	309.73	1.49	298.81	3.65%
接近开关						
2018年度	SME-8M-ZS-24V-K-0.3-M8D	3.69	90.77	2.05	101.43	-10.51%
	SME-8M-ZS-24V-K-2.5-OE	2.50	65.34	2.17	61.02	7.08%
	SME-8M-DS-24V-K-0.3-M8D	3.98	91.15	0.36	86.21	5.73%
2019年度	SME-8M-DS-24V-K-0.3-M8D	17.66	77.27	2.15	84.81	-8.88%
	SME-10M-DS-24V-E-0.3-L-M8D	4.61	112.38	1.75	96.05	17.00%
	SME-8M-ZS-24V-K-0.3-M8D	2.04	80.40	1.09	90.52	-11.18%
2020年度	-	-	-	-	-	-

年份	规格型号	重叠供应商		非重叠供应商		单价差异率
		采购金额	单价	采购金额	单价	
2021年1-6月	SME-8M-DS-24V-K-0.3-M8D	2.42	69.47	0.67	66.37	4.67%
	SME-8M-ZS-24V-K-5-OE	0.22	74.91	0.15	75.00	-0.12%
气管(米)						
2018年度	PUN-φ12*2	4.25	13.74	0.06	14.58	-5.75%
	PAN-8X1.25-BL	0.80	9.42	0.04	8.62	9.30%
	PAN-8X1.25-GE	0.68	9.43	0.04	8.62	9.35%
2019年度	PFAN-8*1.25-NT	12.43	63.10	1.38	68.97	-8.50%
	PUN-φ8*1.25	3.13	4.54	2.54	4.98	-8.85%
	PFAN-10*1.5-NT	4.42	86.05	0.52	86.21	-0.18%
2020年度	-	-	-	-	-	-
2021年1-6月	PAN-MF-12*1,5-SW	0.03	13.48	0.04	13.33	1.13%
	PAN-MF-8*1-SW	0.01	6.66	0.07	6.50	2.46%
节流阀						
2018年度	GRLA-1/8-QS-8-RS-D	3.13	63.42	1.51	59.28	6.99%
	GRLA-1/4-QS-10-RS-D	1.40	69.84	0.70	69.61	0.33%
	GRLA-1/8-QS-8-D	0.65	55.72	0.94	57.96	-3.88%
2019年度	GRLA-1/8-QS-8-RS-D	2.21	47.13	8.51	53.52	-11.94%
	HGL-1/8-B	3.22	146.97	3.59	137.41	6.96%
	GRLA-1/4-QS-8-RS-D	2.51	50.19	2.07	49.64	1.13%
2020年度	GRLA-1/8-QS-8-RS-D	4.44	40.50	0.78	38.02	6.52%
	GRLA-1/4-QS-8-RS-D	3.28	44.65	0.20	39.98	11.69%
2021年1-6月	GRLA-1/4-QS-8-RS-D	0.22	44.25	0.23	40.50	9.25%
	GR-3/8-B	0.07	360.00	0.25	424.44	-15.18%

-L25-B52-D-G14-F8-1 公司向重叠供应商与非重叠供应商采购上述材料型号的单价差异率存在一定波动, 主要原因为: 一是公司主要采用“以产定购”的采购模式, 上述材料型号众多, 具有采购金额较小、采购频次高的特点, 公司综合考虑是否有现货、交期紧急程度等因素通过询比价方式确定供应商, 同时受单批次

采购规模的不同，公司与非重叠客户（品牌代理商）向品牌终端厂商的采购定价亦存在差异；二是上述产品单价较低，差异单价小幅波动导致单价差异率波动较大。

报告期内，公司主要向苏州市默克尔液压系统有限公司采购油缸，采购金额分别为 290.56 万元、332.37 万元、237.04 万元和 67.64 万元。苏州市默克尔液压系统有限公司隶属于德国 AHP Merkle GmbH，主要从事高端液压缸的设计和生 产，在模具和机械工业领域具有较高的知名度，公司向其采购的油缸单价与非重 叠供应商的对比情况如下：

单位：万元、元/个

供应商	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
苏州默克尔	62.80	3,760.48	226.97	2,453.75	322.91	3,135.02	289.26	2,656.22
非重叠供应商	17.62	1,206.37	80.14	2,263.95	16.76	1,155.63	33.57	2,193.98

根据客户产品技术参数要求不同，公司相应采购的油缸行程、缸径、功能零 部件配套情况不同，油缸单价亦有所差异。默克尔产品作为独立国际品牌，与其 他品牌油缸定价亦不具可比性。2018 年度及 2020 年度，公司向苏州默克尔采购 油缸单价略高于非重叠供应商采购单价。2019 年度，公司向苏州默克尔采购的 油缸单价远高于非重叠供应商，主要原因系公司当年向非重叠供应采购油缸数量 较少且向无锡高杰自动化工程有限公司、广州市吉禾自动化设备有限公司采购的 油缸规格型号较小导致。

2020 年度，基于部分油缸规格型号较为常用，公司直接向 AHP Merkle China Ltd 进口了一定数量油缸以备库存，与同期向苏州默克尔采购的产品规格型号相 同。由于该批进口油缸系以备库存为目的的采购，同批次采购规模较大（涉及油 缸金额 48.92 万元）且系铁路运输，而苏州默克尔销售的油缸考虑产品交期问题 通常为空运方式，因此公司苏州默克尔零散采购的同类型产品高于向 AHP Merkle China Ltd 的采购单价，单价差异具有合理性，具体采购对比情况如下：

规格型号	供应商名称	采购金额 (万元)	采购单价 (万元/个)
BSEP	苏州默克尔	8.59	0.66

规格型号	供应商名称	采购金额 (万元)	采购单价 (万元/个)
250.50/32.02.4.201.075	AHP Merkle China Ltd	18.33	0.59
BZ_500.80_50.03.201.32.E4. NR60__DH_0	苏州默克尔	0.42	0.42
	AHP Merkle China Ltd	3.70	0.31

注：苏州默克尔系德国默克尔与自然人吕爱爱成立的公司，AHP Merkle China Ltd 系德国默克尔直接控制公司，均隶属于德国默克尔集团。

2021年1-6月，公司向苏州默克尔采购的油缸价格高于非重叠供应商，主要原因系公司当期向无锡豪克威恒通液压有限公司、无锡高杰自动化工程有限公司、广州市吉禾自动化设备有限公司等采购单价较低的后锁油缸较多所致。

综上，公司向重叠供应商与非重叠供应商采购同型号产品的单价存在差异的原因合理。

C.主要机械元件（模具标准件）供应商采购分析

公司产品模具、汽车检具、自动化工装设备种类较多，生产所需机械元件种类繁多，其中包括各种不同规格型号的轴承、导柱、导套、导柱组件、凸模、凹模、固定块/夹/座、螺栓、接头、弹簧、镶块、衬套、斜楔等。由于公司主要客户为国内外知名汽车零部件供应商，客户对产品质量和性能要求较高，公司采购机械元件时通常在客户认可的有限范围内进行询比价。

米思米（中国）精密机械贸易有限公司是国际知名的模具标准件供应商，在国内影响力较强，隶属于日本 MISUMI 株式会社。盘起工业（大连）有限公司是国内最大的模具标准件生产厂家，隶属于盘起工业株式会社。东莞怡合达自动化股份有限公司为创业板在审企业（上市委审议通过），主要提供FA工厂自动化零部件相关产品，2019年末资产总额近13亿元，营业收入达7.61亿元。上述公司在国内均系所属行业内知名企业，资信实力较强，公司向上述供应商采购金额每年仅为数十万到一百多万，采购规模很小，其没有配合发行人进行利益输送的动机和需求。报告期内，公司向上述公司采购情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
1	米思米（中国）精密机械贸易有限公司	63.94	131.42	159.08	146.27

2	盘起工业(大连)有限公司	8.66	34.65	37.52	109.62
3	东莞怡合达自动化股份有限公司	30.26	54.10	33.33	29.79
合计		102.85	220.17	229.93	285.68

报告期内,公司主要向米思米(中国)精密机械贸易有限公司、盘起工业(大连)有限公司、东莞怡合达自动化股份有限公司采购直线轴承、凸模、导柱组件、导柱、油缸等,公司向上述供应商采购的主要产品单价与非重叠供应商的对比情况如下:

单位:万元、元/个

年份	材料名称	重叠供应商		非重叠供应商	
		采购金额	单价	采购金额	单价
2018年度	直线轴承	23.96	72.66	14.71	41.75
	凸模	16.95	35.77	-	-
	导柱组件	11.94	481.33	0.03	32.76
	导柱	10.84	93.79	46.34	76.97
	油缸	7.09	675.14	33.57	2,193.98
2019年度	直线轴承	15.88	77.52	31.55	84.55
	凸模	11.96	36.95	-	-
	导柱组件	9.25	411.31	0.36	138.70
	导柱	17.02	106.00	34.92	61.04
	油缸	10.19	613.85	16.76	1,155.63
2020年度	直线轴承	20.00	82.77	16.71	75.91
	凸模	8.00	34.67	-	-
	导柱组件	4.48	355.49	0.96	132.84
	导柱	10.99	100.52	38.58	69.35
	油缸	7.13	505.53	80.14	2,263.95
2021年1-6月	直线轴承	8.27	88.21	8.23	90.04
	凸模	4.67	59.66	0.12	89.86
	导柱组件	5.96	647.79	0.91	96.59
	导柱	2.58	65.55	25.18	95.94

年份	材料名称	重叠供应商		非重叠供应商	
		采购金额	单价	采购金额	单价
	油缸	66.69	3,004.17	17.61	1,206.37

注：上述原材料由于采购金额较小、规格型号差异较大，单价不具备可比性；如导柱组件，重叠供应商各期采购单价分别为 481.33 元/个、411.31 元/个、355.49 元/个和 647.79 元/个，与非重叠供应商采购单价差异较大，主要系规格型号差异和零星采购导致的价格不同，非重叠供应商采购金额各期仅为 0.03 万元、0.36 万元和 0.96 万元，采购金额极小。凸模根据其规格型号的不同，仅在肩型凸模细分领域的单价就存在从 20 元/个至超过 100 元/个的差异。

报告期内与上述重叠供应商存在相同型号的产品单价对比情况如下：

单位：万元、元/个

年份	规格型号	采购金额	单价	非重叠供应商采购金额	非重叠供应商采购单价	单价差异率
直线轴承						
2018 年度	LHFRF30	3.08	101.45	0.08	104.72	-3.13%
	LHBB40	0.53	188.67	2.27	147.34	28.05%
	LMSUU30	0.62	53.84	1.07	46.34	16.21%
2019 年度	LHBB40（不带钢圈）	0.56	176.09	12.55	175.30	0.45%
2020 年度	LHFCF30	0.16	137.00	0.92	102.64	33.48%
2021 年 1-6 月	LMC04-08	0.18	58.45	0.34	43.01	35.90%
	LHFCF25	0.02	98.00	0.10	89.80	9.13%
导柱组件						
2018 年度	-	-	-	-	-	-
2019 年度	MYP38-130	0.05	132.45	0.06	139.82	-5.27%
2020 年度	-	-	-	-	-	-
2021 年 1-6 月	-	-	-	-	-	-

注：凸模、导柱无同类型产品进行比较，部分直接轴承价格差异虽然较大，但采购金额较小，主要为零星采购。

与电气（液）元件相似，公司直线轴承、导柱组件采购型号繁多，且具有单批次采购数量较少、采购频次高的特点，单价差异具有合理性。

报告期内，公司向米思米（中国）精密机械贸易有限公司采购的油缸类型通常为标准型油缸，与苏州默克尔及其他非重叠供应商采购的导杆油缸、翼式油缸、

多行程油缸等类型功能存在差异，单价较低且不具可比性。

D.其他供应商采购分析

a.宜兴德精复合材料有限公司采购分析

报告期内，公司主要向宜兴德精复合材料有限公司（以下简称“宜兴德精”）采购隔热板，采购金额分别为 150.79 万元、76.27 万元、17.88 万元和 6.43 万元，金额逐年减少，隔热板采购情况具体如下：

单位：万元、万元/立方米

供应商	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
宜兴德精	6.43	21.73	17.88	15.06	75.30	15.73	147.80	19.92
非重叠供应商	62.83	22.77	124.04	10.36	95.73	10.80	92.11	12.10

注 1：公司隔热板供应商定价通常系根据隔热板不同厚度下面积（平方米），根据打孔数量等计算的加工费进行确定，为保持不同厚度隔热板可比性，上述单价统一换算为立方米；

注 2：上述非重叠供应商隔热板采购金额及单价剔除了少量以 kg 和 pcs 为单位的隔热板。

由上表可知，公司向宜兴德精购买的隔热板单价高于非重叠供应商，主要原因为：一是不同隔热板隔热参数、耐压性能存在差异；二是公司向宜兴德精购买的部分隔热板系根据客户需求选取的进口材料，单价高于江苏精工工业隔热材料有限公司等国内供应商的隔热板价格。

报告期内，随着下游汽车行业发展放缓及汽车零部件供应商成本控制考量，以及承接的模具类型不同，公司逐步减少了向宜兴德精的采购规模。

b.无锡普斯通自动化设备有限公司采购分析

报告期内，公司向无锡普斯通自动化设备有限公司（以下简称“无锡普斯通”）采购金额分别为 36.29 万元、61.85 万元、83.02 万元和 51.10 万元，主要采购内容为液压站。

液压站主要用于公司部分自动化工装设备产品，属于单件价值较高的原材料种类。基于公司与无锡普斯通近年来在液压站的产品设计沟通与合作情况，无锡普斯通产品性价比较高，因此也是公司目前最主要的液压站供应商。报告期内随着自动化工装设备收入上升，公司对无锡普斯通采购金额相应提高。由于公司主

要产品均为定制化生产，采购的液压站亦需根据产品技术参数要求而进行定制，公司在采购时需将技术参数发送至合格供应商，并由合格供应商提供相应产品设计及报价。由于不同液压站技术参数不同，单价亦存在较大差异，且公司向其他供应商采购液压站金额较小，单价不具可比性。

报告期内，公司向无锡普斯通液压站采购情况与向非重叠供应商采购的对比情况如下：

单位：万元、万元/个

供应商	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
无锡普斯通	51.10	2.32	76.20	2.93	44.24	2.76	32.73	2.73
非重叠供应商	-	-	1.42	1.42	-	-	3.82	3.82

c.苏州固科工业机电有限公司采购分析

报告期内，公司主要向苏州固科工业机电有限公司（以下简称“苏州固科”）采购金额分别为90.48万元、127.54万元、52.90万元和24.23万元，采购内容主要包括航空接头、卡套接头、橡胶软管等，具体情况如下：

单位：万元、元/个或米

年份	规格型号	采购金额	单价	非重叠供应商采购金额	非重叠供应商采购单价	单价差异率
2018年度	航空接头	26.71	39.50	8.28	46.64	-15.29%
	橡胶软管	8.15	18.69	9.11	36.34	-48.58%
	卡套接头	20.29	29.73	23.22	35.76	-16.86%
2019年度	航空接头	19.96	40.63	12.81	45.83	-11.33%
	橡胶软管	8.72	17.41	14.76	71.71	-75.72%
	卡套接头	45.38	38.39	18.04	26.28	46.09%
2020年度	航空接头	23.35	43.55	10.69	41.01	6.20%
	橡胶软管	6.17	18.68	10.02	66.80	-72.03%
	卡套接头	1.71	30.58	20.77	25.53	19.80%
2021年1-6月	航空接头	8.99	40.21	4.25	43.84	-8.28%
	橡胶软管	2.48	23.40	8.10	68.89	-66.04%
	卡套接头	0.24	35.11	5.94	35.25	-0.40%

注：橡胶软管数量以米计量单位，其余数量以个为计量单位。

由上表可知，受公司产品定制化影响，各期产品所需航空接头、橡胶软管、卡套接头等规格型号差异较大，不同航空接头针数、电压存在差异，不同橡胶软管内径、外径、耐压及用途存在差异，不同卡套接头螺纹样式、流量大小、固定方式存在差异。公司向各供应商通过询比价方式采购的分布也有所不同，单价不具可比性，同类产品向重叠供应商与非重叠供应商的采购单价高低也有所波动。报告期内，公司采购的航空接头、卡套接头受规格型号影响，向苏州固科的采购平均单价与非重叠供应商有高有低。

以橡胶软管为例，公司向苏州固科采购的单价与非重叠供应商采购单价差异较大，主要原因系产品规格型号导致，存在同类规格型号的产品对比如下：

单位：万元、元/米

年份	规格型号	采购金额	采购单价	非重叠供应商采购金额	非重叠供应商采购单价
2018 年度	AH300-0063（内径 15 耐压 2）	4.65	17.24	1.84	16.76
	AH300-0074（内径 19 耐压 2）	3.13	19.57	0.69	23.08
	AH300-0100（内径 25 耐压 2）	0.14	47.86	0.35	34.53
2019 年度	GL0075（内径 19.1 外径 29 耐压 20）	3.25	20.33	0.21	29.89
2020 年度		3.36	21.00	-	-
2021 年 1-6 月	-	-	-	-	-

公司向苏州固科采购的 AH300-0074 及 GL0075 型号橡胶软管单价低于非重叠供应商，主要原因系公司单批次采购金额较大、金额相对优惠；公司 2019 年度及 2020 年度向苏州固科采购的 GL0075 型号单价基本一致。2021 年 1-6 月，公司向苏州固科采购橡胶软管产品不存在与其他非重叠供应商存在完全一致型号的情况。

d. 苏州佳瑞捷模具有限公司采购分析

报告期内，公司向苏州佳瑞捷模具有限公司（以下简称“苏州佳瑞捷”）采购金额分别 32.35 万元、27.49 万元、32.97 万元和 7.97 万元，主要采购内容为糊状代木。报告期内，公司向苏州佳瑞捷采购糊状代木情况与非重叠供应商的对比情况如下：

单位：万元、元/kg

供应商	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
苏州佳瑞捷	7.97	49.82	25.73	50.44	27.49	50.16	32.35	49.31
非重叠供应商	0.10	50.44	-	-	2.60	43.38	-	-

报告期内，公司向苏州佳瑞捷糊状代木采购单价较为稳定，单价在 49-51 万元/kg 间，非重叠供应商零星采购 2.60 万元。

e.苏州奥德高端装备股份有限公司采购分析

报告期内，公司向苏州奥德高端装备股份有限公司（以下简称“苏州奥德”）采购金额分别为 0 万元、7.20 万元、29.40 万元和 1.13 万元，采购金额较小，主要采购内容为模温机。苏州奥德主要从事温度控制设备的研发、生产及销售，曾连续两年获得压铸行业“模温机杰出品牌冠军”，拥有专利技术超过百项，产品质量及性价比较好，是公司模温机主要供应商。与液压站相似，模温机主要用于公司部分自动化工装设备产品，公司采购的模温机亦需根据产品技术参数要求而进行定制，产品包括不同规格型号的油温机、冰水机等，不同规格型号产品功率、流量以及控制模块不同，单价亦不具可比性。

f.SEW-传动设备（苏州）有限公司采购分析

报告期内，公司向 SEW-传动设备(苏州)有限公司（以下简称“苏州 SEW”）采购金额分别为 9.48 万元、35.68 万元、29.05 万元和 23.07 万元，主要采购内容为各类电机，具体采购情况如下：

供应商	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
苏州 SEW	10.80	0.98	16.59	1.04	24.72	1.37	9.48	2.37
非重叠供应商	34.43	0.48	67.58	0.71	42.40	0.82	91.67	0.94

与液压机、模温机相同，不同电机功率、扭矩、转速等差异较大，公司向苏州 SEW 采购的电机包括伺服电机、翻转电机、提升电机、前进电机、升降电机等，采购产品均有详细的技术参数说明，与其他供应商产品单价不具可比性。

根据回函情况，宏阳宇有限、威震天机械 2018 年度未向苏州 SEW 采购，2019 年度及 2020 年度采购金额小于 10 万。基于公司及宏阳宇对其采购规模，公司不存在通过重叠供应商进行利益输送的动机和可能。

g.其他零星供应商采购分析

报告期内，公司及宏阳宇有限、威震天机械与上海殷福自动化技术有限公司、南京明乔机械发展有限公司、山东莱恩光电科技股份有限公司、上海朗渤自动化设备有限公司、皮尔磁工业自动化（上海）有限公司存在重叠采购情形，具体采购金额如下：

单位：万元

序号	公司名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		发行人	宏阳宇有限	发行人	宏阳宇有限	发行人	宏阳宇有限	发行人	宏阳宇有限
1	上海殷福自动化技术有限公司	24.65	27.60	35.58	7.00	31.24	-	38.06	23.85
2	南京明乔机械发展有限公司	-	0.08	8.61	0.81	5.08	2.04	12.19	2.07
3	山东莱恩光电科技股份有限公司	7.18	-	16.58	0.08	10.66	0.46	4.06	-
4	上海朗渤自动化设备有限公司	4.79	1.54	11.23	1.75	18.61	4.05	17.27	2.60
5	皮尔磁工业自动化（上海）有限公司	1.61	14.70	5.30	6.40	8.34	-	18.89	1.10
6	无锡翰克斯自动化设备有限公司	-	2.30	-	8.80	1.98	-	61.08	-
合计		38.23	46.22	77.30	24.84	75.91	6.55	151.55	29.62

注：上述宏阳宇有限采购金额系根据回函列示，由于威震天机械未向上述供应商采购，因此未予列示。

报告期内，公司主要向上海殷福自动化技术有限公司采购各种规格型号的继电器、放大器、开关（光电/保护/负荷/感应/接近等）、热电偶、传感器、光纤等，产品种类及规格型号繁多且采购金额较小，与其他供应商单价不具可比性。

公司主要向南京明乔机械发展有限公司采购各种规格型号的翻转机构、滑移机构、拉绳机构，不同产品规格型号不同且采购金额较小，与其他供应商单价不具可比性。

公司主要向山东莱恩光电科技股份有限公司采购光栅和安全光栅，不同光栅灵敏度和感应距离不同，与其他供应商单价不具可比性。

公司主要向上海朗渤自动化设备有限公司采购温度计，不同温度计量程、表面直径、针长不同，价格亦有所不同。公司向其采购的温度计通常具有 CE 认证，产品价格与其他公司普通温度计相比较高。

公司主要向皮尔磁工业自动化（上海）有限公司采购各种规格型号的安全继电器、安全门开关和 I/O 模块，不同产品规格型号不同且采购金额较小，与其他供应商单价不具可比性。

虽然公司向上述其他零星供应商不存在同类产品进行比较，但基于公司对上述供应商的采购规模，公司不存在通过重叠供应商进行利益输送的动机和可能。

经核查，保荐机构认为：发行人与宏阳宇有限、威震天机械各自独立选择供应商，不存在共用采购渠道或通过供应商进行利益输送或潜在利益输送的情形。

（6）发行人与宏阳宇有限、威震天机械各自独立运行，双方存在市场化竞争，但不会导致利益输送、让渡商业机会情形

冯建国、冯宏亮父子出于与发行人实际控制人冯建军经营理念存在冲突，离职后出于独立发展的目的而创业；发行人及实际控制人冯建军、冯峰并不鼓励和支持冯建国、冯宏亮父子另行创业，且从未对冯建国、冯宏亮父子创立宏阳宇模具提供过任何支持、资助，后续发展过程中另行设立的威震天机械以及宏阳宇模具下属公司宏阳宇装备、宏阳宇机械也均属于冯建国、冯宏亮父子出于自身发展进行的独立安排，上述公司自设立以来的资产形成过程与发行人及实际控制人间均无任何关系，发行人与上述特定企业之间在资产、人员、业务、财务、机构等方面也均保持着相互独立，双方之间不存在任何业务及资金往来。

虽然宏阳宇有限、威震天机械在经营范围中包含发行人现有主营业务中的模具、汽车检具和自动化工装及零部件中的一项或多项产品，双方业务存在着市场化竞争关系。但从客户情况来看，发行人主要客户为国内外知名的大型汽车零部件供应商，该类客户具有规模大、实力雄厚、信誉高的特点，拥有完善的内部控制管理体系以及供应链体系，执行采购时通常执行严格的询比价制度或招投标制度，并综合考虑技术方案、产品报价、供货周期等因素。此外，该类客户在与公司的合作过程中通常处于优势地位，并不存在配合公司进行利益输送的动机或可

能性。

根据保荐机构对报告期内主要客户及供应商函证情况，报告期内，公司与宏阳宇有限、威震天机械的重叠客户（合并口径）为 16 家，重叠供应商为 24 家。上述重叠客户、供应商均已确认，在与发行人及宏阳宇有限、威震天机械的业务往来过程中，不存在共同销售/采购、共同收/付款、利益输送及让渡商业机会等情形。

(7) 发行人持续发展现有业务，未来仍将保持独立自主发展，不存在因与宏阳宇有限、威震天机械存在市场化竞争而对未来发展造成重大或潜在重大不利影响之情形

在十余年的生产经营过程中，公司始终保持独立自主发展，在资产、人员、财务、机构、业务、技术等方面与宏阳宇有限、威震天机械相互独立，不存在共用客户及供应商渠道的情形，亦不存在任何形式的利益安排或输送行为。

在与宏阳宇有限、威震天机械在内的同行业公司市场化竞争过程中，公司依靠持续的研发投入、生产工艺的不断改善、稳定的产品质量和良好的“模、检、工”一体化配套服务能力，独立开发并逐步与全球大部分知名汽车内外饰供应商建立了长期稳定的合作关系，具有较强的客户优势、市场竞争力和抗风险能力。不存在因与宏阳宇有限、威震天机械存在市场化竞争而对未来发展造成重大或潜在重大不利影响的情形。

未来，公司将持续加大研发投入，积极开发新产品、新技术、新业态，不断提高“模具、检具、自动化工装”一体化配套服务能力，在保持公司现有业务良好发展的基础上，积极拓展汽车产业链相关机会，为公司长期发展打下坚实的基础。

3、公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员与宏阳宇有限、威震天机械及特定人员之间不存在资金往来

保荐机构取得了报告期内公司所有银行账户流水，并对银行流水进行逐笔核查。经核查，报告期内公司与宏阳宇有限、威震天机械、冯建国、冯宏亮、何丹、丁帮连（以下简称“特定人员”）之间不存在资金往来。

保荐机构取得了报告期内公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员所有银行账户流水，并对银行流水进行逐笔核查。经核查，报告期内公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员与宏阳宇有限、威震天机械及特定人员之间不存在资金往来。

名称	任职情况	与宏阳宇有限、威震天机械及特定人员是否存在资金往来
冯建军	公司实际控制人、董事长、总经理	否
冯峰	公司实际控制人、董事、副总经理	否
郭巍巍	公司董事、董事会秘书、财务总监	否
周福亮	公司董事、副总经理	否
陈飞	公司董事、营销二部经理	否
吴浩	公司董事、工程三部、四部经理	否
顾志伟	公司监事会主席、工程五部、六部经理	否
卞凤萍	公司监事、人事行政部主任	否
李何	公司职工监事、设备部技术员	否
王爱萍	公司副总经理	否
谭亚利	公司财务部主任	否
徐医娟	公司财务部会计	否
薛亚萍	公司财务部会计	否
黄艳	公司财务部出纳	否
蒋彩红	公司采购部主任	否
杨玲玲	公司实际控制人冯峰配偶	否

2020年9月21日，公司主要开户银行江苏如皋农村商业银行股份有限公司出具《关于不存在资金往来的证明》：自2011年1月1日至本证明（函）出具之日，超达装备（含前身超达机械）、申模南通、冯建军、王爱萍、冯峰、杨玲玲未通过在本行开立的银行账户与宏阳宇模具、宏阳宇装备、宏阳宇机械、威震天机械、冯建国、丁帮连、冯宏亮、何丹发生任何资金往来（注：超达欧洲、超达美洲未在江苏如皋农村商业银行股份有限公司开立银行账户）。

2020年9月21日，公司主要开户银行中国银行股份有限公司如皋支行、中国农业银行股份有限公司如皋支行出具《关于不存在资金往来的证明》：自2011

年1月1日至本证明出具之日，超达装备（含前身超达机械）、申模南通、超达欧洲、超达美洲、冯建军、王爱萍、冯峰、杨玲玲未通过在本行开立的银行账户与宏阳宇模具、宏阳宇装备、宏阳宇机械、威震天机械、冯建国、丁帮连、冯宏亮、何丹发生任何资金往来。

2021年9月，江苏如皋农村商业银行股份有限公司桃园支行、中国银行股份有限公司如皋支行和中国农业银行股份有限公司如皋市支行再次出具了《关于不存在资金往来的证明》，认定发行人及其实控人和近亲属与宏阳宇有限、威震天机械及特定人员不存在资金往来。

经核查，保荐机构认为：发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员与宏阳宇有限、威震天机械及特定人员之间不存在资金往来。

4、公司及实际控制人、全体股东关于避免同业竞争或利益输送的承诺

保荐机构在尽职调查初期已向发行人提出收购宏阳宇有限、威震天机械股权或资产的建议，发行人自亦曾多次与冯建国、冯宏亮父子就双方合并之事进行过多沟通，但基于双方经营理念和发展战略存在较大差异，冯建国及冯宏亮父子无意被发行人收购。2018年9月，冯建国转让宏阳宇有限、威震天机械股权并退休后，超达装备就双方合作事项再度与冯宏亮及其配偶何丹进行谈判，亦未能达成一致。

基于双方的关联关系，保荐机构审慎核查了发行人历年来的业务发展、客户开发、市场分布、原材料市场供应情况，并就双方是否存在其他协议安排、经济纠纷等事项对超达装备实际控制人冯建军、公司经营所在地如皋市人民法院进行访谈，查阅了中国执行信息公开网的相关信息，并取得了发行人及全体股东就与宏阳宇有限、威震天机械不存在利益安排的相关承诺，具体如下：

(1) 发行人与宏阳宇有限、威震天机械不存在利益安排出具承诺

2020年7月23日，公司就与宏阳宇有限、威震天机械不存在利益安排出具《关于公司与特定企业不存在利益安排的承诺函》，承诺：

1) 宏阳宇模具、宏阳宇装备、宏阳宇机械、威震天机械的资产、业务、技术、客户及供应商资源均不来源于本公司，本公司从未对宏阳宇模具、宏阳宇装

备、宏阳宇机械和威震天机械提供资产、技术、人员、财务和业务等任何方面的资助或协助。公司自行开发客户及供应商，不存在与宏阳宇模具、宏阳宇装备、宏阳宇机械、威震天机械共用客户及供应商渠道的情形；

2) 本公司与宏阳宇模具、宏阳宇装备、宏阳宇机械、威震天机械及其股东不存在任何形式的股权、期权、债权、资金、收益权等利益安排或输送；本公司日后亦不会与宏阳宇模具、宏阳宇装备、宏阳宇机械、威震天机械及其股东发生或进行任何形式的利益安排或输送；

3) 本公司与宏阳宇模具、宏阳宇装备、宏阳宇机械、威震天机械没有任何资金往来，不存在业务、技术、资产混同的情形；本公司不以任何形式对冯建国及其子女、子女的配偶从事的任何企业（以下简称“特定企业”）进行投资、提供资助、担保或发生其他经济业务往来；不以任何形式参与特定企业的经营；本公司与特定企业保持资产、人员、财务、机构、业务、技术等方面的相互独立，不与特定企业发生任何形式的捆绑采购或联合议价，不与特定企业发生任何形式的利益输送。

(2) 发行人与控股股东、实际控制人关于避免同业竞争的承诺

1) 2020年7月23日，控股股东、实际控制人冯建军、冯峰就出具《放弃同业竞争与利益冲突承诺函》，承诺：

①本人及直系亲属参股或者控股的公司或者企业（附属公司或者附属企业）目前并没有从事与发行人主营业务存在竞争的业务活动。

②本人及其三代以内直系、旁系亲属拥有超达装备实际控制权期间，本人及附属公司或者附属企业不会在中国境内或境外，以任何方式（包括但不限于单独经营、通过合资经营或拥有另一公司或企业的股份及其他权益）直接或间接参与任何与超达装备构成竞争的任何业务或活动，不以任何方式从事或参与生产任何与超达装备产品相同、相似或可以取代超达装备产品的业务活动。凡本人及其附属公司或者附属企业有任何商业机会可从事、参与或入股任何可能会与超达装备生产经营构成竞争的业务，本人将立即通知超达装备，并将上述商业机会完整让予公司。如果本人违反上述声明、保证与承诺，并造成超达装备经济损失的，本

人同意赔偿超达装备相应损失。

上述本声明、承诺与保证将持续有效，直至本人不再对公司有重大影响为止。

2) 2020年7月23日，控股股东、实际控制人冯建军、冯峰出具《关于保障公司与特定企业相互独立的措施之承诺函》，承诺：

①本人及直系亲属拥有超达装备控制权或持有超达装备5%以上股权期间，不以任何形式对冯建国、冯宏亮及何丹从事的任何企业(以下简称“特定企业”)进行投资、提供资助、担保或发生其他经济业务往来；不以任何形式参与特定企业的经营；超达装备与特定企业保持资产、人员、财务、机构、业务、技术等方面的相互独立，不与特定企业发生任何形式的捆绑采购或联合议价，不与特定企业发生任何形式的利益输送；

②本人及直系亲属担任超达装备董事或高级管理人员期间，将尽一切可能之努力保持超达装备与特定企业之间在资产、技术、人员、财务和业务等各方面完全独立，不发生任何资金往来；

③自超达装备首次公开发行股票并上市之日起，在本人及直系亲属拥有超达装备控制权或持有超达装备5%以上股权的情况下，将通过行使股东权利保证超达装备不以任何方式投资、收购特定企业，且承诺长期有效。

上述本声明、承诺与保证将持续有效，直至本人及直系亲属不再对公司有重大影响为止。

(3) 发行人全体股东与宏阳宇有限、威震天机械及其股东之间不存在利益安排的承诺

2020年7月23日，公司全体股东出具《关于股东与特定企业不存在利益安排的承诺函》，承诺：

1)本人/本合伙企业持有的超达装备的股份系以个人/家庭自有资金或合伙企业自有资金认购，不存在任何形式的委托/信托持股情形，不存在任何形式的纠纷或潜在纠纷。本人/本合伙企业持有的超达装备的股份与宏阳宇模具、宏阳宇装备、宏阳宇机械、威震天机械及其股东没有任何形式的利益安排(包括但不限

于股份所有权、收益权、处分权及债权等)。

2) 本人/本合伙企业与宏阳宇模具、宏阳宇装备、宏阳宇机械、威震天机械及其股东不存在任何形式的股权、期权、债权、资金、收益权等利益安排或输送;本人/本合伙企业日后亦不会与宏阳宇模具、宏阳宇装备、宏阳宇机械、威震天机械及其股东发生或进行任何形式的利益安排或输送。

5、保荐机构核查意见

冯宏亮、何丹夫妇为超达装备实际控制人冯建军、冯峰父子其他亲属,直接或间接控制宏阳宇模具、宏阳宇装备、宏阳宇机械和威震天机械,实际从事汽车内外饰模具、检具、自动化设备的研发、生产和销售,上述特定公司与发行人从事相同或相似业务,存在业务竞争关系,但不属于《创业板首次公开发行股票注册管理办法(试行)》、《首发业务若干问题解答》(2020年6月修订)规定的“应认定为构成同业竞争”的情形。

为审慎判断发行人与宏阳宇有限、威震天机械是否存在同业竞争,保荐机构针对宏阳宇有限、威震天机械的历史沿革、资金、人员、业务、技术、财务等方面对发行人独立性的影响,报告期内交易或资金往来,销售渠道、主要客户及供应商重叠等情况,以及发行人未来有无收购安排等方面进行核查,具体核查程序如下:

(1) 访谈冯建军、冯建国共同的兄弟冯建勇、冯建社以及当年一起与冯建国投资入股超达机械的王国军等人,了解冯建国、冯宏亮父子离开超达装备的原因,冯建国目前的工作状态以及将所持宏阳宇模具 10%股权转让给何丹的原因;

(2) 访谈超达装备上级主管部门如皋高新技术产业开发区管理委员会及如皋市地方金融监督管理局有关领导,了解冯建国、冯宏亮父子离开超达装备的原因,确认超达装备与宏阳宇有限、威震天机械在股权、技术、专利等方面不存在纠纷,双方不存在资金或业务上的往来;

(3) 登录国家企业信用信息公示系统(www.gsxt.gov.cn)对发行人、宏阳宇有限、威震天机械的工商登记信息进行了查阅;

(4) 访谈宏阳宇有限、威震天机械生产经营所在地所属行业自律组织昆山

市模具工业协会，了解宏阳宇有限、威震天机械成立至今的发展历程，确认其不存在利用超达装备资金、人员、技术、财务、销售和采购渠道等开展经营业务的情形，以及冯建国目前的工作状态以及将所持宏阳宇模具 10%股权转让给何丹的原因；

(5) 登陆国家知识产权局网站 (cpquery.cnipa.gov.cn) 对发行人、宏阳宇有限、威震天机械的注册商标与专利权登记情况进行了查询；

(6) 取得了发行人在职员工花名册并比对其工资发放、社保及公积金缴纳情况；

(7) 取得发行人主要客户、原材料供应商清单，对主要客户、原材料供应商进行走访和函证，了解发行人与宏阳宇有限、威震天机械的重叠情况；

(8) 对发行人与宏阳宇有限、威震天机械的重叠客户、重叠供应商进行背景调查，了解上述客户的供应商遴选方式，分析存在重叠客户及供应商的原因、判断相关交易的真实性以及利益输送的可能性；

(9) 访谈发行人控股股东、实际控制人，取得其出具的与避免同业竞争有关的《放弃同业竞争与利益冲突承诺函》和《承诺函》，并取得公司及全体股东关于与宏阳宇有限、威震天机械不存在利益安排的承诺函；

(10) 访谈如皋市人民法院副院长，确认发行人及其控股股东、实际控制人与宏阳宇有限、威震天机械及其实际控制人历史上不存在诉讼、仲裁事宜。

经核查，保荐机构认为：

(1) 冯建国、冯宏亮设立宏阳宇有限主要是因其不适应发行人经营理念、发展战略从而退出超达机械进行个人创业，且冯建国、冯宏亮致力于独立发展的经营战略，发行人此前曾多次尝试就收购宏阳宇有限及威震天机械事宜进行商务谈判但未果，发行人及实际控制人已承诺未来不会收购整合宏阳宇有限及威震天机械；冯建国、冯宏亮在设立宏阳宇有限、威震天机械的过程中，发行人及实际控制人冯建军、冯峰从未提供资金资助和业务支持，亦不存在委托持股、信托持股或其他利益安排；

(2) 自宏阳宇模具设立至 2018 年 9 月, 冯建军的侄子冯宏亮一直持有宏阳宇模具 90% 股权并担任执行董事兼总经理职务, 冯建军的哥哥冯建国仅持有宏阳宇模具 10% 股权并担任监事职务; 目前冯宏亮已年满 40 岁, 具有完全民事行为能力和独立自主经营企业的能力; 冯建国年满 63 周岁, 已达到法定退休年龄, 因个人年龄原因, 冯建国分别于 2018 年 9 月 26 日和 2018 年 10 月 8 日将其持有的宏阳宇有限 10% 出资额、威震天机械 65% 出资额转让给何丹、冯宏亮, 不再对宏阳宇有限及威震天机械享有任何出资额, 亦不再担任宏阳宇模具监事等职务。上述股权转让及不担任具体职务行为系冯建国自身年龄状况的自主决策行为; 因此, 冯宏亮、何丹出资和受让宏阳宇有限和威震天机械相关股份不存在委托持股、信托持股或其他利益安排;

(3) 宏阳宇有限、威震天机械存续期间, 发行人与宏阳宇有限、威震天机械各自均独立经营、自主发展; 报告期内, 发行人及实际控制人、董事、监事、高级管理人员与宏阳宇有限、威震天机械及冯建国、冯宏亮、何丹、丁帮连并无交易或资金往来, 发行人与宏阳宇有限、威震天机械之间在业务、人员、资产(包括其注册商标与技术)、财务和机构方面均保持独立;

(4) 汽车内外饰模具行业市场容量庞大, 但行业内企业市场占有率普遍不高, 竞争较为激烈; 发行人与绝大多数国内外知名的汽车内外饰供应商建立了长期、稳定的良好合作关系, 发行人和宏阳宇有限、威震天机械不存在通过区域划分、客户划分等协议安排的方式分割市场;

(5) 根据保荐机构对主要客户访谈/回函情况统计, 发行人与宏阳宇有限、威震天机械存在重叠客户, 但重叠客户主要以国际知名汽车内外饰供应商或我国 A 股上市公司体系内公司为主, 其选择供应商的方式一般为选取 3 家以上供应商询比价为主。根据对上述客户的访谈确认, 报告期内, 发行人与宏阳宇有限、威震天机械进行独立报价, 不存在联合报价共用销售渠道的情形。客户从未配合发行人、宏阳宇有限和威震天机械进行利益输送, 发行人、宏阳宇有限、威震天机械不存在通过协议等方式刻意划分市场情形;

(6) 根据保荐机构对主要供应商访谈/回函情况统计, 发行人与宏阳宇有限、威震天机械存在重叠供应商, 根据相关访谈及网络公开信息查询, 上述重叠供应

商与发行人及宏阳宇有限、威震天机械不存在关联关系，上述重叠供应商均出具相关承诺，表明发行人独立采购，不存在与宏阳宇有限、威震天机械共用采购渠道的情形，亦不存在可能导致双方利益输送的其他协议安排；

(7) 发行人及其控股股东、实际控制人不存在以投资关系、协议或其他安排对宏阳宇有限、威震天机械实施控制或施加重大影响的情形；冯建军、冯峰和冯宏亮、何丹相互之间也不存在就发行人或宏阳宇有限、威震天机械经营活动、经营利益实施交换、输送的特殊安排；

(8) 发行人及其控股股东、实际控制人、全体股东已分别出具承诺，不以任何形式对冯建国及其子女从事的任何企业(以下简称“特定企业”)进行投资、提供资助、担保或发生其他经济业务往来；不以任何形式参与特定企业的经营；超达装备与特定企业保持资产、人员、财务、机构、业务、技术等方面的相互独立，不与特定企业发生任何形式的捆绑采购或联合议价，不与特定企业发生任何形式的利益输送；

(9) 结合发行人与宏阳宇有限、威震天机械存在重叠客户的原因、发行人对重叠客户整体及各产品毛利率情况、主要重叠客户主要产品的毛利率与非重叠客户的对比分析，发行人不存在通过重叠客户向宏阳宇有限、威震天机械等相关方输送利益或由宏阳宇有限、威震天机械等相关方承担成本费用的情形；

(10) 结合发行人与宏阳宇有限、威震天机械存在重叠供应商的原因、发行人向重叠供应商采购原材料的单价与非重叠供应商的对比分析，发行人不存在通过重叠供应商向宏阳宇有限、威震天机械等相关方输送利益或由宏阳宇有限、威震天机械等相关方承担成本费用的情形。

综上所述，保荐机构认为：根据《创业板首次公开发行股票注册管理办法(试行)》、《首发业务若干问题解答》、《创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关规定，宏阳宇有限、威震天机械与发行人之间不构成同业竞争情形。发行人与宏阳宇有限、威震天机械虽属同行业且两者实际控制人存在其他亲属关系，但结合上述公司各自的设立背景、历史沿革、独立性以及是否存在特殊安排等因素综合判断，发行人与宏阳宇有限、威震天机械系各自独立经营发展的不同市场主体，相互之间以及各自实际控制人之间对于对方企业均无控制或重大影响情形，

发行人与宏阳宇有限、威震天机械不存在关联交易或通过第三方进行利益交换、输送等特殊安排。

（五）发行人的独立性不存在缺陷

保荐机构比照《注册管理办法》第十三条、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》第四十九条、《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）之“问题 15、同业竞争”等相关规定及核查要求，就发行人在资产、人员、财务、机构、业务等方面的独立性，根据具体事项的核查所需而单独或综合采取了必要的书面核查、证实、访谈、实地走访、函证等方式进行了核查；针对《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》第四十九条第（五）项规定关于业务独立性的要求，保荐机构亦重点关注了宏阳宇有限、威震天机械对发行人业务独立性的影响。发行人已根据《注册管理办法》第十三条的规定，在《招股说明书》中披露其已达到发行监管对公司独立性的基本要求。

经核查，保荐机构认为：发行人具有独立完整的供应、生产、销售及研发系统，具有面向市场自主经营的能力，发行人的资产、人员、财务、机构、业务等方面均独立于股东单位及其他关联方，亦不存在与宏阳宇有限、威震天机械及特定人员交易或资金往来的情形，发行人独立性不存在缺陷；宏阳宇有限、威震天机械不构成与发行人同业竞争的情形；发行人符合《注册管理办法》第十三条、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》第四十九条以及《上市公司治理准则》第六章第二节关于上市公司独立性的相关规定。

九、关联方、关联关系及关联交易

（一）关联方和关联关系

根据《公司法》、《企业会计准则第 36 号——关联方披露》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》等相关法律法规的规定，截至本招股说明书签署日，公司的主要关联方包括：

1、发行人控股股东、实际控制人

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人为冯建军、冯峰。

2、发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业

无。

3、持有发行人 5%及以上股份的其他股东

截至本招股说明书签署日，持有发行人 5%及以上股份的其他股东情况如下：

关联方名称	关联关系
众达投资	公司 5%以上股东，持有公司 5.53%股份

众达投资的具体情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、（二）持有发行人 5%以上股份的其他主要股东基本情况”。

4、发行人子公司

截至本招股说明书签署日，公司子公司情况如下：

关联方名称	持股情况	关联关系
超达欧洲	100.00%	公司全资子公司
超达美洲	100.00%	公司全资子公司
申模南通	80.00%	公司控股子公司

公司上述子公司的具体情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人的控股和参股公司情况”。

5、发行人董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员

截至本招股说明书签署日，公司除控股股东、实际控制人以外的董事、监事、高级管理人员情况如下：

关联方姓名	关联关系
郭巍巍	公司董事、董事会秘书、财务总监
周福亮	公司董事、副总经理
陈飞	公司董事
吴浩	公司董事

关联方姓名	关联关系
梁培志	公司独立董事
汪雄飞	公司独立董事
李力	公司独立董事
顾志伟	公司监事会主席
卞凤萍	公司监事
李何	公司职工监事
王爱萍	公司副总经理

具体情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的简要情况”。

上述人员及其关系密切的家庭成员均属于公司关联方，其中关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、年满 18 周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母。

6、其他关联方

截至本招股说明书签署日，公司的其他关联方包括：

关联方名称	关联关系
南通市琳芸家纺有限公司	截至本招股说明书签署日，公司监事顾志伟及其配偶丁亚云分别持有该公司 30% 和 70% 股权。
天津市中重科技工程有限公司	2020 年 11 月，公司独立董事汪雄飞担任该公司董事会秘书兼财务总监，成为公司关联方。

7、报告期内原关联方

报告期内，公司曾经存在的关联方情况如下：

关联方名称	备注
盛达标牌厂	公司实际控制人冯建军配偶王爱萍的弟弟王国军投资设立，已于 2018 年 3 月 28 日注销。
超飞模具	公司实际控制人冯建军的妹妹冯丽丽和妹夫孟庆伟分别持有该公司 60% 和 40% 股权，已于 2020 年 5 月 21 日注销。
宏阳宇模具	2018 年 9 月 26 日，公司实际控制人冯建军的哥哥冯建国将其持有的该公司 10% 股权转让给何丹；本次股权转让完成后，冯宏亮及其配偶何丹合计持有该公司 100% 股权，冯建国不再持有股权。
宏阳宇装备	宏阳宇模具持有该公司 66.70% 股权，公司实际控制人冯建军的哥哥冯建国自 2018 年 9 月 26 日起不再持有宏阳宇模具股权

关联方名称	备注
宏阳宇机械	宏阳宇模具持有该公司 30.00% 股权，公司实际控制人冯建军的哥哥冯建国自 2018 年 9 月 26 日起不再持有宏阳宇模具股权
威震天机械	2018 年 10 月 8 日，公司实际控制人冯建军的哥哥冯建国将其认缴的该公司 65% 股权转让给冯宏亮；本次股权转让完成后，冯宏亮持有该公司 100% 股权，冯建国不再持有股权。

具体情况详见本节“八、（二）控股股东、实际控制人夫妻双方的直系亲属、其他近亲属控制或施加重大影响的企业”和“八、（四）、1、公司与宏阳宇有限、威震天机械历史沿革独立，不存在互为持股的情形”。

8、持股 5% 以上的股东、董监高及关系密切的家庭成员控制或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的公司情况

报告期内，公司持股 5% 以上的股东、董监高及关系密切的家庭成员控制或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的公司具体情况如下：

关联自然人	关联关系	控制或担任董事、高管的其他企业	主营业务	存续情况	报告期内重叠客户、供应商情况
汪雄飞	发行人独立董事	天津市中重科技工程有限公司	重型冶金技术装备的研发、生产与销售	存续	不存在
王国军	发行人实际控制人配偶的弟弟	盛达标牌厂	标牌的加工与销售	已于 2018 年 3 月 28 日注销	不存在
冯丽丽、孟庆伟	发行人实际控制人的妹妹和妹夫	超飞模具	金属模具的生产、加工和销售	已于 2020 年 5 月 21 日注销	不存在
顾志伟、丁亚云	发行人监事顾志伟及其配偶	南通市琳芸家纺有限公司	家用纺织品、服装的生产、销售	存续	不存在
冯建国	发行人实际控制人的哥哥	宏阳宇模具、宏阳宇装备、宏阳宇机械	汽车内饰件模具、检具、治具、工装、非标设备、自动化设备等	存续，冯建国于 2018 年 9 月 26 日将其持有的宏阳宇模具 10% 股权转让后，宏阳宇模具、宏阳宇装备、宏阳宇机械不再作为发行人关联方	存在，详见本招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“八、（四）公司与宏阳宇有限、威震天机械各自独立经营，不存在利益输送或潜在利益输送的情形”
		威震天机械	机械设备、金属零部件、金属模具的研发、生产、加	存续，冯建国于 2018 年 10 月 8 日将其持有的 65% 股权转让后，威震天机械不再作为发	

关联自然人	关联关系	控制或担任董事、高管的其他企业	主营业务	存续情况	报告期内重叠客户、供应商情况
			工、销售	行人关联方	

报告期内，超飞模具、盛达标牌厂与公司不存在重叠客户、供应商，不存在与发行人成本费用混同或不当利益安排等情形；超飞模具、盛达标牌厂相关情况详见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争情况/（二）控股股东、实际控制人夫妻双方的直系亲属、其他近亲属控制或施加重大影响的企业”。

南通市琳芸家纺有限公司（以下简称“琳芸家纺”）、天津市中重科技工程有限公司（以下简称“中重科技”）主要经营业务与公司所从事的模具、汽车检具、自动化工装设备及零部件不存在竞争关系，亦不存在重叠客户、供应商。报告期内，该等公司与公司不存在交易或资金往来，不存在与发行人成本费用混同或不当利益安排等情形。

宏阳宇有限、威震天机械不存在与发行人成本费用混同或不当利益安排等情形；宏阳宇有限、威震天机械相关情况详见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争情况/（四）公司与宏阳宇有限、威震天机械各自独立经营，不存在利益输送或潜在利益输送的情形”。

9、发行人披露的关联方与《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、深交所相关规定的匹配情况

（1）发行人已严格按照《公司法》有关规定披露关联方

序号	《公司法》	是否披露	披露位置
1	控股股东、实际控制人	是	“第七节 公司治理与独立性”之“九、（一）、1、发行人控股股东、实际控制人”
2	公司控股股东、实际控制人直接或者间接控制的企业	不适用	“第七节 公司治理与独立性”之“九、（一）、2、发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业”
3	董事、监事、高级管理人员	是	“第七节 公司治理与独立性”之“九、（一）、5、发行人董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员”
4	公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员直接或者间接控制的企业	是	“第七节 公司治理与独立性”之“九、（一）、2、发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业”、“九、（一）、6、其他关联方”

（2）发行人已严格按照《企业会计准则第 36 号——关联方披露》有关规定披露关联方

序号	《企业会计准则第 36 号——关联方披露》	是否披露	披露位置
1	该企业的母公司	不适用	不适用
2	该企业的子公司	是	“第七节 公司治理与独立性”之“九、（一）、4、发行人子公司”
3	与该企业受同一母公司控制的其他企业。	不适用	“第七节 公司治理与独立性”之“九、（一）、2、发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业”
4	1、对该企业实施共同控制的投资方。 2、对该企业施加重大影响的投资方。	是	“第七节 公司治理与独立性”之“九、（一）、1、发行人控股股东、实际控制人”、“九、（一）、3、持有发

序号	《企业会计准则第 36 号——关联方披露》	是否披露	披露位置
			行人 5% 及以上股份的其他股东”
5	该企业的合营企业	不适用	不适用
6	该企业的联营企业	不适用	不适用
7	1、该企业的主要投资者个人及与其关系密切的家庭成员。主要投资者个人,是指能够控制,共同控制一个企业或者对一个企业施加重大影响的个人投资者。 2、该企业或其母公司的关键管理人员及与其关系密切的家庭成员。关键管理人员,是指有权力并负责计划,指挥和控制企业活动的人员。与主要投资者个人或关键管理人员关系密切的家庭成员,是指在处理与企业的交易时可能影响该个人或受该个人影响的家庭成员。	是	“第七节 公司治理与独立性 “九、（一）、5、发行人董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员”
8	该企业主要投资者个人,关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制,共同控制或施加重大影响的其他企业。	是	“第七节 公司治理与独立性”之“九、（一）、6、其他关联方”、“九、（一）、7、报告期内原关联方”

(3) 发行人已严格按照中国证监会及深交所有关规定披露关联方

序号	《创业板上市规则》	是否披露	披露位置
1	直接或者间接控制发行人的法人或者其他组织	不适用	不适用
2	由直接或者间接控制发行人的法人或者其他组织直接或者间接控制的除发行人及其控股子公司以外的法人或者其他组织	不适用	“第七节 公司治理与独立性”之“九、（一）、2、发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业”
3	1、持有发行人 5% 以上股份的法人或者一致行动人； 2、直接或间接持有发行人 5% 以上股份的自然人；	是	“第七节 公司治理与独立性”之“九、（一）、1、发行人控股股东、实际控制人”、“九、（一）、3、

序号	《创业板上市规则》	是否披露	披露位置
	3、中国证监会、深交所或者发行人根据实质重于形式的原则认定的其他与发行人有特殊关系，可能造成发行人对其利益倾斜的法人或者其他组织； 4、中国证监会、深交所或者发行人根据实质重于形式的原则认定的其他与发行人有特殊关系，可能造成发行人对其利益倾斜的自然人。		持有发行人 5% 及以上股份的其他股东”
4	1、直接或间接持有发行人 5% 以上股份的自然人； 2、发行人董事、监事和高级管理人员； 3、直接或者间接控制发行人的法人或者其他组织的董事、监事及高级管理人员； 4、前述 1-3 项所述人士的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母； 5、中国证监会、深交所或者发行人根据实质重于形式的原则认定的其他与发行人有特殊关系，可能造成发行人对其利益倾斜的自然人。	是	“第七节 公司治理与独立性”之“九、（一）、5、发行人董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员”
5	发行人关联自然人直接或者间接控制的，或者担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的，除发行人及其控股子公司以外的法人或者其他组织。	是	“第七节 公司治理与独立性”之“九、（一）、6、其他关联方”、“九、（一）、7、报告期内原关联方”
6	受同一国有资产管理机构控制的，不因此而形成关联关系，但该法人的董事长、总经理或者半数以上的董事兼任发行人董事、监事或者高级管理人员的除外。	不适用	不适用
7	具有以下情形之一的法人或者自然人，视同为发行人的关联人： （一）根据与发行人或者其关联人签署的协议或者作出的安排，在协议或者安排生效后，或在未来十二个月内，具有关联法人或者关联自然人情形之一； （二）过去十二个月内，曾经具有关联法人或者关联自然人的情形之一。	是	“第七节 公司治理与独立性”之“九、（一）、7、报告期内原关联方”

综上，公司已在本本次发行上市《招股说明书（申报稿）》和其他有关申报材料中对发行人的关联方和关联交易进行了充分披露，不存在重大遗漏或重大隐瞒，不存在关联交易非关联化的情形。

（二）关联交易

1、关联交易简要汇总表

交易性质	交易方向	交易对方	交易内容
经常性关联交易	关联采购	盛达标牌厂	公司向盛达标牌厂采购字牌产品
	关联租赁	冯建军	公司作为承租方向冯建军租赁房产
支付报酬	支付报酬	关键管理人员（董事、监事、高级管理人员和核心技术人员）	公司向关键管理人员提供报酬

2、经常性关联交易

（1）向关联方采购商品

单位：万元

关联方名称	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占营业成本比例（%）	金额	占营业成本比例（%）	金额	占营业成本比例（%）	金额	占营业成本比例（%）
盛达标牌厂	-	-	-	-	-	-	5.53	0.02

报告期内，公司向关联方采购商品在营业成本中占比很小，对生产经营未产生重大影响。

报告期内，公司向盛达标牌厂采购字牌产品，其采购价格与无关联关系第三方采购价格对比情况如下：

对比交易方	采购价格			
	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
盛达标牌厂	-	-	-	0.44 元/平方厘米
无关联关系第三方	-	-	-	0.44 元/平方厘米

报告期内，公司向盛达标牌厂采购字牌履行了询价、比价程序，采购价格与无关联关系第三方采购价格保持一致，定价公允。

（2）向关联方租赁房屋

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
向关联方租赁房屋	6.75	13.50	13.50	13.50

公司于2015年12月31日与冯建军签订《房屋租赁合同》，约定在参照市场行情的基础上以13.50万元/年的价格租赁上述房产，租赁期限自2016年1月1日至2020年12月31日。上述租赁房产用于解决外地和距离较远员工的住宿问题，租赁价格系在参考周边房屋租赁价格并结合周围环境、房龄、装修情况及房屋位置等因素的基础上，经租赁双方协商确定，不存在损害任何一方利益的情形。

该房产邻近区域可比房产的租赁价格情况如下：

项目	宿舍楼	周边房产（毛坯）	周边房产（装修）
租赁面积（平方米）	2,609.00	220.00	140.00
租赁金额（万元/年）	13.50	1.08	0.99
租赁单价（元/平方米、月）	4.31	4.09	5.86

由上表可知，公司向冯建军租赁房产的价格在周边可比房产租赁价格的合理区间内，没有超出租赁市场正常范围，符合租赁市场定价规律和商业逻辑。因此，公司租赁冯建军该房产的价格公允。

针对该项关联交易，公司董事会、股东大会均履行了相应的决策程序；独立董事发表书面意见：公司发生的关联交易行为遵循了平等、自愿、等价、有偿的原则，有关协议或合同所确定的条款是公允的、合理的，关联交易的价格未偏离市场独立第三方的价格，不存在损害公司及其他股东利益的情况。

（3）支付关键管理人员薪酬

报告期内，公司向董事、监事、高级管理人员及核心技术人员等关键管理人员支付薪酬的情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年
支付关键管理人员薪酬	173.90	431.18	592.89	572.72

3、偶发性关联交易

报告期内，公司与关联方不存在偶发性关联交易。

（三）关联方应收应付款项余额

报告期各期末，公司对关联方不存在应收应付款项余额。

报告期内，公司控股股东及其他关联方不存在要求公司为其垫支工资、福利、保险、广告等期间费用，公司与公司控股股东及其他关联方之间不存在互相代为承担成本和其他支出；公司不存在将资金直接或间接地提供给控股股东及其他关联方的情形。

（四）关联担保情况

报告期内，公司不存在为关联方提供担保或关联方为公司担保的情形。

十、发行人报告期内关联交易履行程序情况及公司独立董事意见

（一）报告期内关联交易的执行情况

公司第二届董事会第七次会议、2019 年度股东大会审议通过《关于公司近三年关联交易说明的议案》，公司第二届董事会第八次会议审议通过《关于公司相关关联交易的议案》，确认公司 2018 年、2019 年发生的关联交易均遵循平等、自愿的原则，在公平、互利的基础上进行，且关联交易事项已按照《公司章程》履行相应程序，作价相对公允或合理，不存在损害公司其他股东的利益或向公司其他股东输送利益的情况，不会对公司当期以及未来的财务状况、经营成果产生较大的影响，不会影响公司的独立性。

公司第二届董事会第九次会议和 2020 年度股东大会审议通过《关于公司相关关联交易的议案》，对 2020 年关联交易的合规性进行了审议。

（二）独立董事对关联交易发表的意见

独立董事已对公司报告期内关联交易的决策程序及合理性、公允性等事项进

行了核查，并发表如下独立意见：

公司近三年一期发生的关联交易是因公司正常的生产经营需要而进行的，是按照“公平自愿，互惠互利”的原则进行的，交易价格按市场公允价格，没有违反公开、公平、公正的原则，不存在损害公司和各股东利益的行为。公司 2018 年、2019 年、2020 年度和 2021 年 1-6 月发生的关联交易，均已按照公司当时的有效章程及决策程序履行了相关审批程序。

十一、关于规范和减少关联交易的主要措施及承诺

（一）规范和减少关联交易的主要措施

为进一步规范和减少关联交易，公司已采取或拟采取的措施如下：

1、公司已按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《公司章程》的规定，建立了独立的采购、生产、销售、研发体系，确保与关联企业在业务、资产、机构、人员、财务等方面相互独立。

2、公司已按照《公司法》、《上市公司章程指引》等有关法律法规及其他相关规定，制定了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作细则》、《关联交易决策制度》等规章制度，对关联交易的决策权限、决策程序及关联董事、关联股东的回避表决制度进行了详细的规定，以保证公司董事会、股东大会关联交易决策的公允性。

3、对于不可避免的关联交易，公司将严格执行关联交易决策程序、回避制度和信息披露制度，进一步强化独立董事对关联交易的监督，保证关联交易的公平、公正、公允，避免关联交易损害公司及股东的利益。

（二）规范和减少关联交易的承诺

为避免关联方利用关联交易损害其他股东的利益，公司控股股东、实际控制人、持有公司 5% 以上股份股东以及公司董事、监事、高级管理人员出具了《关于规范并减少关联交易的承诺函》，具体承诺内容详见本招股说明书“第十三节附件”之“二、（八）关于规范并减少关联交易的承诺”。

十二、报告期内关联方的变化情况

报告期内，公司关联方变化情况如下：

（一）报告期内关联法人的变化情况

报告期内，发行人的关联自然人直接或间接控制的或具有重要影响的，或者前述人员（独立董事除外）担任董事、高级管理人员的法人或其他组织的变化属于报告期内关联法人的变化情况。报告期内，公司关联自然人直接或间接控制的法人或其他组织的变化参见本节“九、（一）、7、报告期内原关联方”。

（二）报告期内关联自然人的变化情况

报告期内，公司关联自然人的变化均因公司董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员的变化导致，除此之外无其他关联自然人的变化；有关公司报告期内董事、监事、高级管理人员的变动情况参见“第五节 发行人基本情况”之“十、报告期内公司董事、监事、高级管理人员变动情况”。

第八节 财务会计信息与管理层分析

本节财务会计数据及相关财务信息，非经特别说明，均依据经注册会计师审计的财务报表及其附注得出。除另有注明外，公司财务数据和财务指标等均以合并会计报表的数据为基础进行计算。本节的财务会计数据及有关说明反映了公司报告期内经审计财务报表及附注的主要内容，公司提醒投资者关注财务报表和审计报告全文，以获取全部的财务资料。

一、注册会计师审计意见

天衡会计师受公司委托，对公司 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日和 2021 年 6 月 30 日的合并资产负债表和母公司资产负债表，2018 年度、2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月的合并利润表和母公司利润表、合并现金流量表和母公司现金流量表、合并所有者权益变动表和母公司所有者权益变动表以及财务报表附注进行审计，并出具标准无保留意见的天衡审字(2021)02594 号《审计报告》。

天衡会计师认为：超达装备财务报表在所有重大方面按照《企业会计准则》的规定编制，公允反映了超达装备 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日和 2021 年 6 月 30 日的合并及母公司财务状况以及 2018 年度、2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月的合并及母公司经营成果和现金流量。

二、经审计的财务报表

(一) 合并财务报表

1、合并资产负债表

单位：元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
流动资产：				
货币资金	85,975,401.92	179,553,004.59	98,313,610.79	68,967,822.68
交易性金融资产	24,057,396.00	2,471,972.00	507,500.00	-
应收票据	3,956,302.40	6,279,837.56	3,543,127.35	5,169,146.99

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款	169,366,605.18	151,667,085.95	129,232,140.28	136,226,568.31
应收款项融资	17,746,902.72	6,504,703.89	7,873,490.88	-
预付款项	7,107,608.76	4,286,154.20	1,733,312.65	3,602,745.39
其他应收款	3,844,195.14	2,946,266.79	3,080,505.70	4,184,354.07
存货	198,203,447.43	178,531,804.44	206,163,411.13	192,135,636.76
合同资产	7,957,342.13	5,282,594.70	-	-
其他流动资产	9,270,515.08	8,635,621.17	15,912,711.17	14,904,974.77
流动资产合计	527,485,716.76	546,159,045.29	466,359,809.95	425,191,248.97
非流动资产:				
固定资产	182,499,074.27	192,369,680.64	210,217,991.08	171,691,969.12
在建工程	4,985,522.16	3,374,368.68	1,564,262.77	8,618,235.77
使用权资产	653,493.16	-	-	-
无形资产	62,060,520.76	62,114,907.49	63,948,015.49	64,878,207.18
长期待摊费用	3,763,830.81	3,492,229.65	2,924,757.68	604,567.73
递延所得税资产	4,875,382.63	4,806,869.02	3,756,237.64	3,040,970.08
其他非流动资产	12,656,085.83	5,200,494.18	8,508,975.92	9,071,338.84
非流动资产合计	271,493,909.62	271,358,549.66	290,920,240.58	257,905,288.72
资产总计	798,979,626.38	817,517,594.95	757,280,050.53	683,096,537.69
流动负债:				
短期借款	-	50,000,000.00	35,000,000.00	20,000,000.00
应付票据	2,936,478.72	6,439,683.80	9,817,064.40	11,921,780.22
应付账款	70,180,807.75	57,988,806.40	48,939,971.83	56,534,225.53
预收款项	-	-	75,145,340.25	54,162,852.17
合同负债	45,464,168.90	40,585,425.59	-	-
应付职工薪酬	12,241,762.19	18,285,940.54	19,020,208.81	23,358,654.67
应交税费	4,558,560.74	7,743,321.73	1,466,505.03	2,049,673.19
其他应付款	636,039.72	629,582.87	6,228,913.70	5,844,931.54
其他流动负债	4,537,880.54	4,622,915.75	-	-

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
流动负债合计	140,555,698.56	186,295,676.68	195,618,004.02	173,872,117.32
非流动负债：				
租赁负债	713,159.38	-	-	-
递延收益	10,002,571.52	9,857,358.55	9,116,849.26	8,640,356.68
递延所得税负债	9,679,822.56	9,971,641.20	9,222,833.17	3,112,107.04
非流动负债合计	20,395,553.46	19,828,999.75	18,339,682.43	11,752,463.72
负债合计	160,951,252.02	206,124,676.43	213,957,686.45	185,624,581.04
股东权益：				
股本	54,558,822.00	54,558,822.00	54,558,822.00	54,558,822.00
资本公积	187,399,140.89	187,399,140.89	187,399,140.89	187,399,140.89
其他综合收益	-48,815.48	-204,452.74	-122,027.97	-130,435.38
盈余公积	38,568,525.21	38,568,525.21	32,855,228.16	26,454,106.75
未分配利润	350,492,449.01	324,761,902.17	263,985,685.49	225,619,055.71
归属于母公司所有者权益合计	630,970,121.63	605,083,937.53	538,676,848.57	493,900,689.97
少数股东权益	7,058,252.73	6,308,980.99	4,645,515.51	3,571,266.68
股东权益合计	638,028,374.36	611,392,918.52	543,322,364.08	497,471,956.65
负债和股东权益总计	798,979,626.38	817,517,594.95	757,280,050.53	683,096,537.69

2、合并利润表

单位：元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
一、营业总收入	218,028,331.81	451,614,295.08	447,411,390.17	473,704,563.98
其中：营业收入	218,028,331.81	451,614,295.08	447,411,390.17	473,704,563.98
二、营业总成本	192,220,615.08	380,780,110.25	366,415,234.04	374,107,854.77
其中：营业成本	146,470,603.27	295,980,748.17	270,831,796.87	280,336,306.36
税金及附加	2,789,164.67	5,721,039.38	6,020,762.13	5,918,886.12
销售费用	5,547,579.70	11,935,510.82	19,048,931.02	20,039,862.53
管理费用	16,634,549.40	30,518,532.02	34,883,051.71	34,879,494.39
研发费用	15,958,086.52	34,592,379.28	35,092,419.17	35,104,962.01

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
财务费用	4,820,631.52	2,031,900.58	538,273.14	-2,171,656.64
其中：利息费用	88,576.68	1,483,833.73	1,761,985.49	1,220,547.22
利息收入	155,064.79	280,378.19	305,362.10	360,797.82
加：其他收益	2,888,666.87	7,489,048.42	2,459,936.92	3,015,603.15
投资收益（损失以“-”号填列）	93,153.46	1,308,407.00	256,597.68	64,630.00
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-	-
以摊余成本计量的金融资产终止确认收益（损失以“-”号填列）	-	-	-	-
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	1,585,424.00	1,964,472.00	507,500.00	-394,252.18
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-923,964.46	-2,121,571.71	-1,170,372.11	-
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-1,200,977.54	-3,866,052.89	-1,257,783.02	-2,747,805.71
资产处置收益（损失以“-”号填列）	117,075.30	280,800.08	-	1,438.36
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	28,367,094.36	75,889,287.73	81,792,035.60	99,536,322.83
加：营业外收入	37,828.39	69,350.51	144,102.90	344,879.85
减：营业外支出	19,037.18	769,867.61	99,415.51	541,927.83
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	28,385,885.57	75,188,770.63	81,836,722.99	99,339,274.85
减：所得税费用	1,906,066.99	7,925,107.02	8,715,311.97	11,478,070.13
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	26,479,818.58	67,263,663.61	73,121,411.02	87,861,204.72
（一）按经营持续性分类				
1.持续经营净利润（净亏损以“-”号填列）	26,479,818.58	67,263,663.61	73,121,411.02	87,861,204.72
2.终止经营净利润（净亏损以“-”号填列）	-	-	-	-
（二）按所有权属分类				
1.归属于母公司所有者的净利润	25,730,546.84	65,600,198.13	72,047,162.19	86,743,889.05
2.少数股东损益	749,271.74	1,663,465.48	1,074,248.83	1,117,315.67

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
六、其他综合收益的税后净额	155,637.26	-82,424.77	8,407.41	-7,915.09
七、综合收益总额	26,635,455.84	67,181,238.84	73,129,818.43	87,853,289.63
归属于母公司所有者的综合收益总额	25,886,184.10	65,517,773.36	72,055,569.60	86,735,973.96
归属于少数股东的综合收益总额	749,271.74	1,663,465.48	1,074,248.83	1,117,315.67
八、每股收益：				
（一）基本每股收益	0.47	1.20	1.32	1.59
（二）稀释每股收益				

3、合并现金流量表

单位：元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	190,376,537.59	394,383,412.40	470,601,148.35	459,400,072.14
收到的税费返还	-	5,057,650.52	5,666,781.72	3,690,717.15
收到其他与经营活动有关的现金	3,761,770.44	11,581,709.61	4,459,658.21	8,529,192.37
经营活动现金流入小计	194,138,308.03	411,022,772.53	480,727,588.28	471,619,981.66
购买商品、接受劳务支付的现金	95,525,823.85	149,325,242.54	181,712,494.71	187,851,682.79
支付给职工以及为职工支付的现金	70,006,774.02	127,856,322.07	150,490,794.95	147,210,802.59
支付的各项税费	14,063,270.87	18,815,760.12	20,156,053.99	32,614,731.61
支付其他与经营活动有关的现金	13,985,549.15	22,463,737.15	25,342,587.05	32,847,079.50
经营活动现金流出小计	193,581,417.89	318,461,061.88	377,701,930.70	400,524,296.49
经营活动产生的现金流量净额	556,890.14	92,561,710.65	103,025,657.58	71,095,685.17
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资收到的现金	-	-	-	-
取得投资收益收到的现金	93,153.46	1,308,407.00	256,597.68	64,630.00

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018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	143,554.09	366,115.68	-	284,744.67
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流入小计	236,707.55	1,674,522.68	256,597.68	349,374.67
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	20,876,682.40	16,815,034.36	58,412,049.25	51,310,364.12
投资支付的现金	-	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-	-
支付其他与投资活动有关的现金	20,000,000.00	-	-	-
投资活动现金流出小计	40,876,682.40	16,815,034.36	58,412,049.25	51,310,364.12
投资活动产生的现金流量净额	-40,639,974.85	-15,140,511.68	-58,155,451.57	-50,960,989.45
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资收到的现金	-	-	-	-
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-	-
取得借款收到的现金	-	115,000,000.00	70,000,000.00	20,000,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	-
筹资活动现金流入小计	-	115,000,000.00	70,000,000.00	20,000,000.00
偿还债务支付的现金	50,000,000.00	100,000,000.00	55,000,000.00	32,000,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	63,147.24	1,483,833.73	29,041,396.49	1,220,547.22
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润	-	-	-	-
支付其他与筹资活动有关的现金	57,942.86	1,750,000.00	-	-
筹资活动现金流出小计	50,121,090.10	103,233,833.73	84,041,396.49	33,220,547.22
筹资活动产生的现金流量净额	-50,121,090.10	11,766,166.27	-14,041,396.49	-13,220,547.22

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-4,352,997.46	-349,957.96	1,328,949.30	3,525,452.13
五、现金及现金等价物净增加额	-94,557,172.27	88,837,407.28	32,157,758.82	10,439,600.63
加：期初现金及现金等价物余额	176,990,321.69	88,152,914.41	55,995,155.59	45,555,554.96
六、期末现金及现金等价物余额	82,433,149.42	176,990,321.69	88,152,914.41	55,995,155.59

(二) 母公司财务报表

1、母公司资产负债表

单位：元

项目	2021.06.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
流动资产：				
货币资金	83,840,108.40	173,599,964.55	88,734,759.41	59,056,276.00
交易性金融资产	24,057,396.00	2,471,972.00	507,500.00	-
应收票据	3,836,602.40	6,279,837.56	3,543,127.35	4,957,646.99
应收账款	179,707,588.12	166,694,850.64	149,674,778.44	156,909,664.23
应收款项融资	16,364,462.72	5,771,301.94	6,059,926.26	-
预付款项	6,970,403.11	4,188,343.60	1,723,606.30	3,569,806.96
其他应收款	26,229,655.08	29,100,454.15	42,449,773.74	44,365,231.96
存货	159,720,071.41	145,662,318.49	162,475,264.63	148,705,946.77
合同资产	5,814,479.22	3,732,101.76	-	-
其他流动资产	7,367,500.11	6,810,937.19	12,787,467.44	12,391,052.65
流动资产合计	513,908,266.57	544,312,081.88	467,956,203.57	429,955,625.56
非流动资产：				
长期股权投资	8,172,535.00	8,172,535.00	8,172,535.00	8,172,535.00
固定资产	161,877,342.51	169,721,215.22	183,264,674.95	148,259,325.23
在建工程	4,985,522.16	3,374,368.68	52,963.30	8,579,554.35
使用权资产	653,493.16			
无形资产	59,430,357.66	59,280,426.81	60,704,899.64	61,346,113.86

项目	2021.06.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
长期待摊费用	3,673,256.01	3,314,879.19	2,530,885.02	493,199.49
递延所得税资产	8,060,034.60	6,666,651.52	5,277,143.73	4,369,940.54
其他非流动资产	11,665,085.83	4,716,494.18	7,810,575.92	4,491,338.84
非流动资产合计	258,517,626.93	255,246,570.60	267,813,677.56	235,712,007.31
资产总计	772,425,893.50	799,558,652.48	735,769,881.13	665,667,632.87
流动负债：				
短期借款	-	50,000,000.00	25,000,000.00	20,000,000.00
应付票据	2,936,478.72	6,439,683.80	9,817,064.40	9,990,780.22
应付账款	109,203,114.98	96,502,889.55	89,621,086.94	76,245,905.65
预收款项	-	-	57,432,912.64	45,552,593.22
合同负债	36,819,126.91	31,326,387.56	-	-
应付职工薪酬	10,723,563.30	16,423,583.37	17,069,388.31	20,035,529.16
应交税费	3,938,791.33	5,510,045.71	1,034,655.34	803,506.95
其他应付款	148,712.75	315,775.54	5,083,185.83	4,687,672.89
其他流动负债	3,432,649.51	3,439,102.15	-	-
流动负债合计	167,202,437.50	209,957,467.68	205,058,293.46	177,315,988.09
非流动负债：				
租赁资产	713,159.38	-	-	-
递延收益	9,403,446.60	9,218,653.61	8,398,984.28	8,283,281.68
递延所得税负债	8,939,020.96	9,287,181.87	8,350,224.62	2,837,787.39
非流动负债合计	19,055,626.94	18,505,835.48	16,749,208.90	11,121,069.07
负债合计	186,258,064.44	228,463,303.16	221,807,502.36	188,437,057.16
股东权益：				
股本	54,558,822.00	54,558,822.00	54,558,822.00	54,558,822.00
资本公积	187,399,140.89	187,399,140.89	187,399,140.89	187,399,140.89
盈余公积	37,879,707.21	37,879,707.21	32,166,410.16	25,765,288.75
未分配利润	306,330,158.96	291,257,679.22	239,838,005.72	209,507,324.07
所有者权益合计	586,167,829.06	571,095,349.32	513,962,378.77	477,230,575.71

项目	2021.06.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
负债和股东权益总计	772,425,893.50	799,558,652.48	735,769,881.13	665,667,632.87

2、母公司利润表

单位：元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
一、营业收入	206,322,452.28	414,830,883.54	416,782,001.81	444,019,211.15
二、营业成本	144,369,097.33	277,700,251.00	259,085,346.03	270,984,335.14
税金及附加	2,582,629.28	5,068,836.40	5,547,957.92	5,283,595.06
销售费用	5,144,604.61	11,147,050.30	17,299,002.63	18,057,882.53
管理费用	14,591,988.18	27,098,181.61	30,878,724.54	31,624,693.76
研发费用	13,629,922.80	30,252,563.42	29,948,634.10	30,067,377.27
财务费用	4,474,824.59	899,071.19	-1,119,759.52	-3,708,433.24
其中：利息费用	79,455.43	1,231,977.77	1,532,118.35	1,147,517.96
利息收入	495,240.11	1,126,140.81	1,713,239.44	1,801,185.17
加：其他收益	2,569,142.25	7,317,858.98	2,324,497.90	2,778,881.15
投资收益（损失以“-”号填列）	93,153.46	1,308,407.00	256,597.68	64,630.00
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-	-
以摊余成本计量的金融资产终止确认收益（损失以“-”号填列）	-	-	-	-
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	1,585,424.00	1,964,472.00	507,500.00	-394,252.18
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-9,424,730.67	-6,346,789.53	-5,409,642.02	-
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-1,139,292.98	-3,537,762.10	-1,066,789.00	-6,981,004.38
资产处置收益（损失以“-”号填列）	117,075.30	236,552.29	-37,204.84	1,438.36
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	15,330,156.85	63,607,668.26	71,717,055.83	87,179,453.58
加：营业外收入	31,551.37	68,972.61	132,893.62	337,011.51
减：营业外支出	10,269.44	765,578.08	91,077.31	504,650.48

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	15,351,438.78	62,911,062.79	71,758,872.14	87,011,814.61
减：所得税费用	278,959.04	6,498,945.27	7,747,658.08	10,107,410.35
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	15,072,479.74	56,412,117.52	64,011,214.06	76,904,404.26
（一）持续经营净利润（净亏损以“-”号填列）	15,072,479.74	56,412,117.52	64,011,214.06	76,904,404.26
（二）终止经营净利润（净亏损以“-”号填列）				
六、其他综合收益的税后净额				
七、综合收益总额	15,072,479.74	56,412,117.52	64,011,214.06	76,904,404.26
八、每股收益：				
（一）基本每股收益				
（二）稀释每股收益				

3、母公司现金流量表

单位：元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	180,470,678.93	363,253,833.20	428,236,359.81	423,489,183.90
收到的税费返还	-	4,660,984.12	4,522,760.63	3,470,236.18
收到其他与经营活动有关的现金	4,062,851.49	27,845,093.12	12,329,055.64	9,335,035.71
经营活动现金流入小计	184,533,530.42	395,759,910.44	445,088,176.08	436,294,455.79
购买商品、接受劳务支付的现金	96,934,032.49	162,788,745.94	171,244,549.97	188,700,313.41
支付给职工以及为职工支付的现金	60,902,213.11	111,772,257.08	128,574,235.08	125,774,802.78
支付的各项税费	10,311,933.80	13,565,246.09	14,604,609.93	26,563,017.79
支付其他与经营活动有关的现金	11,725,877.79	20,458,581.67	25,222,665.25	38,166,291.11
经营活动现金流出小计	179,874,057.19	308,584,830.78	339,646,060.23	379,204,425.09
经营活动产生的现金流量净额	4,659,473.23	87,175,079.66	105,442,115.85	57,090,030.70

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资收到的现金	-	-	-	-
取得投资收益收到的现金	93,153.46	1,308,407.00	256,597.68	64,630.00
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	143,554.09	321,867.89	230,486.60	256,119.41
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流入小计	236,707.55	1,630,274.89	487,084.28	320,749.41
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	20,773,782.97	18,101,971.09	52,570,377.26	44,519,093.21
投资支付的现金	-	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-	-
支付其他与投资活动有关的现金	20,000,000.00	-	-	-
投资活动现金流出小计	40,773,782.97	18,101,971.09	52,570,377.26	44,519,093.21
投资活动产生的现金流量净额	-40,537,075.42	-16,471,696.20	-52,083,292.98	-44,198,343.80
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资收到的现金	-	-	-	-
取得借款收到的现金	-	95,000,000.00	60,000,000.00	20,000,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	-
筹资活动现金流入小计	-	95,000,000.00	60,000,000.00	20,000,000.00
偿还债务支付的现金	50,000,000.00	70,000,000.00	55,000,000.00	32,000,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	62,222.22	1,231,977.77	28,811,529.35	1,147,517.96
支付其他与筹资活动有关的现金	57,942.86	1,750,000.00	-	-
筹资活动现金流出小计	50,120,165.08	72,981,977.77	83,811,529.35	33,147,517.96
筹资活动产生的现金流量净额	-50,120,165.08	22,018,022.23	-23,811,529.35	-13,147,517.96

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-4,755,210.48	-249,807.07	1,324,780.60	3,529,742.53
五、现金及现金等价物净增加额	-90,752,977.75	92,471,598.62	30,872,074.12	3,273,911.47
加：期初现金及现金等价物余额	171,358,281.65	78,886,683.03	48,014,608.91	44,740,697.44
六、期末现金及现金等价物余额	80,605,303.90	171,358,281.65	78,886,683.03	48,014,608.91

三、财务报表编制基础、合并财务报表范围及变化情况

(一) 财务报表编制基础

公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照财政部颁布的《企业会计准则——基本准则》及具体会计准则、应用指南、解释以及其他相关规定进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。

(二) 合并财务报表范围及变化情况

1、纳入合并财务报表范围的子公司

截至报告期末，公司纳入合并财务报表范围的子公司情况如下：

子公司名称	主要经营地	注册地	业务性质	持股比例(%)		取得方式
				直接	间接	
超达欧洲	德国	德国	市场开发与技术服务	100	-	设立
申模南通	如皋市	如皋市	生产、销售	80	-	设立
超达美洲	美国	美国	市场开发与技术服务	100	-	设立

2、合并报表范围变化情况

报告期内公司未发生合并报表范围的变动。

四、关键审计事项及与财务信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准

(一) 关键审计事项

关键审计事项是天衡会计师根据职业判断,认为对本期财务报表审计最为重要的事项。这些事项的应对以对财务报表整体进行审计并形成审计意见为背景,天衡会计师不对这些事项单独发表意见。天衡会计师在审计中识别出的关键审计事项汇总如下:

关键审计事项	该事项在审计中是如何应对的
(一) 收入确认	
<p>相关会计期间/年度: 2021年1-6月、2020年度、2019年度、2018年度</p> <p>相关信息披露详见财务报表附注五、34。</p> <p>南通超达公司的营业收入主要来源于中国国内及海外市场,销售模具、汽车检具、自动化工装设备及零部件等产品。2021年1-6月、2020年度、2019年度及2018年度公司营业收入分别为21,802.83万元、45,161.43万元、44,741.14万元及47,370.46万元。</p> <p>根据财务报表附注三、31,南通超达公司境内收入中需公司人员到客户厂区协助安装调试的模具、检具等产品,安装调试完成、客户验收后确认收入;不需公司人员安装调试的模具、检具等产品,产品已经发出、客户验收后确认收入实现。</p> <p>着重关注境内主营业务收入确认的截止性,主要由于境内销售的客户验收单的时点和销售确认时点可能存在时间性差异,进而可能存在销售收入未在恰当期间确认的风险。</p>	<p>2021年1-6月、2020年度、2019年度及2018年度财务报表审计中,执行了以下程序:</p> <p>(1) 了解、评估了管理层对南通超达公司自销售订单审批至销售收入入账的销售流程中的内部控制的设计,并测试了关键控制执行的有效性;</p> <p>(2) 通过抽样检查销售合同及与管理层的访谈,对与境内主营业务收入确认有关的重大风险及报酬转移时点进行了分析评估,进而评估南通超达公司境内主营业务收入的确认政策;</p> <p>(3) 针对境内主营业务收入进行了抽样测试,检查与收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、订单、销售发票、发货单、客户验收单等;</p> <p>(4) 根据客户交易的特点和性质,挑选样本执行函证程序以确认境内主营业务收入发生额;</p> <p>(5) 针对资产负债表日前后确认的销售收入执行抽样测试,核对至客户验收单等支持性文件,以评估境内主营业务收入是否在恰当的期间确认。</p>
(二) 发出商品期末余额的确认	
<p>相关会计期间/年度: 2021年1-6月、2020年度、2019年度及2018年度</p> <p>相关信息披露详见财务报表附注五、8。</p> <p>截至2021年6月30日、2020年12月31日、2019年12月31日及2018年12月31日,南通超达公司存货余额分别为20,173.97万元、18,253.27万元、20,794.65万元及19,322.33万元,其中发出商品余额分别为9,626.94万元、8,796.92万元、</p>	<p>2021年1-6月、2020年度、2019年度及2018年度财务报表审计中,执行了以下程序:</p> <p>(1) 了解、评估了管理层对南通超达公司自采购订单审批至销售出库、销售成本入账的采购流程、生产与仓储流程中的内部控制的设计,并测试了关键控制执行的有效性;</p> <p>(2) 针对发出商品的增加及减少进行了抽样测试,检查与发出商品期末余额确认相关的支持</p>

<p>11,149.03万元及9,289.51万元。</p> <p>根据财务报表附注三、31，南通超达境内收入中需公司人员到客户厂区协助安装调试的模具、检具等产品，安装调试完成、客户验收后确认收入；不需公司人员安装调试的模具、检具等产品，产品已经发出、客户验收后确认收入实现。</p> <p>着重关注2021年6月30日、2020年12月31日、2019年12月31日及2018年12月31日发出商品余额的真实性，主要由于南通超达公司境内销售的发出产品的时点和境内销售的客户验收单的时点及销售确认时点可能存在时间性差异，进而可能存在期末发出商品余额的真实性的风险。</p>	<p>性文件，包括销售合同、订单、发货单等；</p> <p>(3) 针对库存商品结转发出商品、发出商品结转营业成本分别进行了抽样发出计价测试，以验证期末发出商品余额的准确性；</p> <p>(4) 获取南通超达公司2021年6月30日、2020年12月31日、2019年12月31日及2018年12月31日发出商品的明细清单，并根据客户交易的特点和性质，挑选样本执行盘点程序或函证程序，以确认期末发出商品真实存在；</p> <p>(5) 执行关键审计事项(一)收入确认、(5)时，同时确认发出商品余额是否真实存在。</p>
--	---

(二) 与财务信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准

公司在确定与财务会计信息相关的重大事项或重要性水平判断标准时，结合自身所处的行业、发展阶段和经营状况，具体从性质和金额两个方面来考虑。从性质来看，主要考虑该事项在性质上是否属于日常活动、是否显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流量；从金额来看，因报告期内公司业务稳定且为持续盈利企业，根据扣除非经常性损益后的利润总额的5%确定合并财务报表的重要性水平。

五、产品（或服务）特点、业务模式、行业竞争程度、外部市场环境等影响因素及其变化趋势，以及其对未来盈利（经营）能力或财务状况可能产生的具体影响或风险

(一) 影响公司未来盈利（经营）能力或财务状况的主要因素及其变化趋势

1、产品特点

公司是国内领先的汽车内外饰模具供应商，主要从事模具、汽车检具、自动化工装设备及零部件的研发、生产与销售。公司汽车内外饰模具等主要产品均为根据客户订单定制化生产，不同客户对模具等产品的形状、结构、性能等技术指

标均存在较大差异，不同产品的项目复杂程度和设计制造难度亦有所不同，因此公司主要产品具有定制化、个性化、差异化的特点。

随着人民收入水平的逐步提高以及消费观念的逐步改变，消费者对汽车内饰的设计、材质、做工、隔音隔热等性能要求也越来越高，我国汽车消费整体呈现逐步高端化的发展趋势，这为汽车内外饰模具供应商提供了广阔的市场空间。另一方面，随着汽车新车型开发周期的加快，汽车内外饰模具供应商也必须准确把握产品所依附产业的方向，持续跟踪和吸收行业内最新技术，并通过不断进行技术创新提高产品性能指标以及可靠性，以满足下游客户的需求。

与公司产品特点其他相关内容详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、（二）主要产品情况”。

2、业务模式

与公司业务模式相关内容详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、（四）主要经营模式”。

3、行业竞争

与公司行业竞争相关内容详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人市场地位及竞争状况”。

4、公司所处行业的外部市场环境

与公司所处行业的外部市场环境相关内容详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、（三）发行人所属行业的特点和发展趋势”。

（二）上述影响因素对公司未来盈利（经营）能力或财务状况可能产生的具体影响或风险

上述影响因素对公司未来盈利能力或财务状况可能产生的具体影响或风险如下：

1、营业收入增长

报告期内，公司营业收入分别为 47,370.46 万元、44,741.14 万元、45,161.43

万元及 21,802.83 万元，2019 年度及 2020 年度营业收入增长率分别为-5.55%和 0.94%。近年来，随着汽车需求的多样化、个性化增加以及汽车行业竞争加剧，汽车整车厂推出新车型、改款车型及垂直换代的周期逐渐缩短，以实现终端市场的差异化竞争，为汽车内外饰模具行业的整体发展提供了广阔的空间。2019 年度，受宏观经济增速回落、下游汽车制造业发展放缓以及中美贸易摩擦持续的影响，公司近年来营业收入首次出现下滑，当年营业收入增长率为-5.55%。2020 年上半年新冠肺炎疫情对公司生产经营产生一定影响，公司 2020 年 1-6 月营业收入较上年同期有所下滑；随着 2020 年下半年国内新冠肺炎疫情的有效好转，公司生产经营逐步恢复正常，部分长库龄发出商品亦伴随着下游汽车零部件及主机厂 PPAP/量产而得到验收，公司全年营业收入与上年基本持平。2021 年 1-6 月公司营业收入较上年同期增长了 23.44%，主要由于国内疫情控制情况较上年同期得到了明显改善，同时为了应对境外仍较为严重的新冠疫情影响，公司积极拓展对境内销售渠道，导致境内销售金额提升所致。

汽车模具的需求量主要取决于汽车新车型开发及改型换代等周期变化，因此下游整车市场的供求关系短期变化不会对公司业务造成直接影响。2019 年下半年以来，国家及各地政府陆续出台多项政策措施，鼓励汽车消费、助力汽车行业回暖，预计汽车行业未来仍有广阔的发展空间，并进一步刺激公司所处汽车内外饰模具行业发展。但若经济周期波动、宏观经济政策调整及其他不可抗力因素引起汽车行业整体发生不利变化，下游客户可能会因需求萎缩推迟新车型的开发及原有车型的升级、改款，从而对公司生产经营和盈利能力构成不利影响。

2、毛利率

公司模具、汽车检具、自动化工装设备等产品主要为非标定制化产品通常而言，公司在订单报价及询价阶段根据产品的主要增值环节（包括：产品研发设计阶段、产品制造阶段和产品技术服务阶段等）所发生的成本加上一定比例的利润率确定产品价格范围，同时考虑客户产品生产工艺复杂程度、订单数量、交货期等因素，与客户就产品价格进行综合协商。报告期内，公司主营业务毛利率分别为 40.47%、39.42%、34.15%及 32.52%，整体处于较高水平。未来，公司将通过持续优化产品结构、持续研发投入以提高产品附加值，并通过规模化效应等替代

措施降低产品成本，提高毛利率水平。

3、研发投入

公司所处汽车内外饰模具行业发展较快，随着汽车行业竞争加剧，各类新车型的开发及原有车型更新速度加快，对公司的技术研发和储备、工艺改善和产品更新升级提出了更高的要求。公司自成立以来坚持产品和技术的持续创新，重视研发投入；经过多年积累，公司已拥有 128 项专利，其中发明专利 63 项。报告期内，公司研发费用分别为 3,510.50 万元、3,509.24 万元、3,459.24 万元及 1,595.81 万元，占营业收入的比例分别为 7.41%、7.84%、7.66% 及 7.32%。为保持公司产品的核心竞争力，公司未来将持续重视研发，研发投入占营业收入的比例仍将保持在相对较高的水平。

六、主要会计政策和会计估计

(一) 同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法

1、同一控制下企业合并

参与合并的各方在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制且该控制并非暂时性的，为同一控制下企业合并。合并方在企业合并中取得的资产和负债，以被合并方的资产、负债（包括最终控制方收购被合并方而形成的商誉）在最终控制方合并财务报表中的账面价值为基础，进行相关会计处理。合并方取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值（或发行股份面值总额）的差额，调整资本公积（股本溢价），资本公积（股本溢价）不足以冲减的，调整留存收益。合并日为合并方实际取得对被合并方控制权的日期。

通过多次交易分步实现的同一控制下企业合并，合并方在取得被合并方控制权之前持有的长期股权投资，在取得原股权之日与合并方和被合并方同处于同一方最终控制之日孰晚日与合并日之间已确认有关损益、其他综合收益和其他所有者权益变动，分别冲减比较报表期间的期初留存收益或当期损益。

2、非同一控制下企业合并

参与合并的各方在合并前后不受同一方或相同的多方最终控制的，为非同一

控制下企业合并。购买方支付的合并成本是为取得被购买方控制权而支付的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券在购买日的公允价值之和。付出资产的公允价值与其账面价值的差额，计入当期损益。购买日是指购买方实际取得对被购买方控制权的日期。

购买方在购买日对合并成本进行分配，确认所取得的被购买方各项可辨认资产、负债及或有负债的公允价值。合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉；合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，计入当期损益。

通过多次交易分步实现的非同一控制下企业合并，对于购买日之前持有的被购买方的股权，按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计入当期投资收益；购买日之前持有的被购买方的股权涉及其他综合收益以及其他所有者权益变动的，与其相关的其他综合收益、其他所有者权益变动转为购买日所属当期投资收益，由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

（二）合并财务报表的编制方法

合并财务报表的合并范围以控制为基础确定，包括本公司及本公司的子公司（指被本公司控制的主体，包括企业、被投资单位中可分割部分以及企业所控制的结构化主体等）。子公司的经营成果和财务状况由控制开始日起至控制结束日止包含于合并财务报表中。

本公司通过同一控制下企业合并取得的子公司，在编制合并当期财务报表时，视同被合并子公司在本公司最终控制方对其实施控制时纳入合并范围，并对合并财务报表的期初数以及前期比较报表进行相应调整。

本公司通过非同一控制下企业合并取得的子公司，在编制合并当期财务报表时，以购买日确定的各项可辨认资产、负债的公允价值为基础对子公司的财务报表进行调整，并自购买日起将被合并子公司纳入合并范围。

子公司所采用的会计期间或会计政策与本公司不一致时，在编制合并财务报表时按本公司的会计期间或会计政策对子公司的财务报表进行必要的调整。合并

范围内企业之间所有重大交易、余额以及未实现损益在编制合并财务报表时予以抵消。内部交易发生的未实现损失，有证据表明该损失是相关资产减值损失的，则不予抵消。

子公司少数股东应占的权益和损益分别在合并资产负债表中股东权益项目下和合并利润表中净利润项目下单独列示。

子公司少数股东分担的当期亏损超过了少数股东在该子公司期初所有者权益中所享有的份额的，其余额应当冲减少数股东权益。

因处置部分股权投资或其他原因丧失了对原有子公司控制权的，对于剩余股权，按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量。处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日开始持续计算的净资产的份额之间的差额，计入丧失控制权当期的投资收益，同时冲减商誉。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益、其他所有者权益变动，在丧失控制权时转为当期投资收益，由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

通过多次交易分步处置对子公司股权投资直至丧失控制权的，需考虑各项交易是否构成一揽子交易，处置对子公司股权投资的各项交易的条款、条件以及经济影响符合以下一种或多种情况，表明应将多次交易事项作为一揽子交易进行会计处理：（1）这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的；（2）这些交易整体才能达成一项完整的商业结果；（3）一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生；（4）一项交易单独看是不经济的，但是和其他交易一并考虑时是经济的。

不属于一揽子交易的，对其中每一项交易分别按照前述进行会计处理；若各项交易属于一揽子交易的，将各项交易作为一项处置子公司并丧失控制权的交易进行会计处理；但是，在丧失控制权之前每一次处置价款与处置投资对应的享有该子公司净资产份额的差额，在合并财务报表中确认为其他综合收益，在丧失控制权时一并转入丧失控制权当期的损益。

(三) 外币业务和外币报表折算

1、外币交易的会计处理

发生外币交易时,采用交易发生日的即期汇率将外币金额折算为人民币金额。

于资产负债表日,外币货币性项目采用资产负债表日的即期汇率折算为人民币,所产生的折算差额,除根据借款费用核算方法应予资本化的,计入当期损益。以历史成本计量的外币非货币性项目,于资产负债表日仍采用交易发生日的即期汇率折算。

2、外币财务报表的折算

境外经营的资产负债表中的资产和负债项目,采用资产负债表日的即期汇率折算,股东权益项目除未分配利润项目外,其他项目采用发生时的即期汇率折算。境外经营的利润表中的收入和费用项目,采用年平均汇率折算。上述折算产生的外币报表折算差额,在股东权益中单独列示。

(四) 金融工具

金融工具,是指形成一方的金融资产并形成其他方的金融负债或权益工具的合同。

1、自 2019 年 1 月 1 日起适用的会计政策

(1) 金融工具的确认和终止确认

当公司成为金融工具合同的一方时,确认一项金融资产或金融负债。

金融资产满足下列条件之一的,应当终止确认:(一)收取该金融资产现金流量的合同权利终止。(二)转移了收取金融资产现金流量的权利,或在“过手协议”下承担了及时将收取的现金流量全额支付给第三方的义务;并且实质上转让了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬,或虽然实质上既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬,但放弃了对该金融资产的控制。

金融负债(或其一部分)的现时义务已经解除的,终止确认该金融负债(或该部分金融负债)。

对于以常规方式购买或出售金融资产的，公司在交易日确认将收到的资产和为此将承担的负债，或者在交易日终止确认已出售的资产。

(2) 金融资产的分类和计量

在初始确认金融资产时本公司根据管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为：以摊余成本计量的金融资产；以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产；以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

1) 金融资产的初始计量：

金融资产在初始确认时以公允价值计量。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，相关交易费用直接计入当期损益；对于其他类别的金融资产，相关交易费用计入初始确认金额。因销售产品或提供劳务而产生的、未包含或不考虑重大融资成分的应收款，本公司按照预期有权收取的对价初始计量。

2) 金融资产的后续计量：

①以摊余成本计量的债务工具投资

金融资产的合同现金流量特征与基本借贷安排相一致，即在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付，且公司管理此类金融资产的业务模式为以收取合同现金流量为目标的，本公司将其分类为以摊余成本计量的金融资产。该金融资产采用实际利率法，按照摊余成本进行后续计量，其摊销、减值及终止确认产生的利得或损失，计入当期损益。

②以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资

金融资产的合同现金流量特征与基本借贷安排相一致，即在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付，且公司管理此类金融资产的业务模式为既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，本公司将其分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。该金融资产采用实际利率法确认的利息收入、减值损失及汇兑差额确认为当期损益，其余公允价值变动计入其他综合收益。终止确认时，之前计入其他综合收益的累计利

得或损失从其他综合收益转出，计入当期损益。

③指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的权益工具投资

初始确认时，本公司将部分非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。本公司将其相关股利收入计入当期损益，其公允价值变动计入其他综合收益。该金融资产终止确认时，之前计入其他综合收益的累计利得或损失将从其他综合收益转入留存收益，不计入当期损益。

④以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

包括分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

本公司将持有的未划分为以摊余成本计量和以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

在初始确认时，为消除或显著减少会计错配，本公司可将金融资产指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

(3) 金融资产转移的确认依据和计量方法

本公司已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不终止确认该金融资产。

本公司既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬，未保留对该金融资产控制的，终止确认该金融资产并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债；保留了对该金融资产控制的，按照继续涉入被转移金融资产的程度继续确认有关金融资产，并相应确认相关负债。

(4) 金融负债的分类和计量

金融负债于初始确认时分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债和其他金融负债。

1) 金融负债的初始计量

金融负债在初始确认时以公允价值计量。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，相关交易费用直接计入当期损益；对于以摊余成本计量的金融负债，相关交易费用计入初始确认金额。

2) 金融负债的后续计量

①以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债

包括交易性金融负债(含属于金融负债的衍生工具)和初始确认时指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。

交易性金融负债(含属于金融负债的衍生工具)，按照公允价值进行后续计量，除与套期会计有关外，公允价值变动计入当期损益。

指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，由本公司自身信用风险变动引起的公允价值变动计入其他综合收益；终止确认时，之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入留存收益。其余公允价值变动计入当期损益。如果前述会计处理会造成或扩大损益中的会计错配，将该金融负债的全部利得或损失(包括企业自身信用风险变动的影响金额)计入当期损益。

②其他金融负债

除金融资产转移不符合终止确认条件或继续涉入被转移金融资产所形成的金融负债、财务担保合同外的其他金融负债分类为以摊余成本计量的金融负债，按摊余成本进行后续计量，终止确认或摊销产生的利得或损失计入当期损益。

(5) 金融资产和金融负债的抵销

同时满足下列条件的，金融资产和金融负债以相互抵销后的净额在资产负债表内列示：具有抵销已确认金额的法定权利，且该种法定权利是当前可执行的；计划以净额结算，或同时变现该金融资产和清偿该金融负债。

(6) 金融工具的公允价值确定

存在活跃市场的金融工具，以活跃市场中的报价确定其公允价值。不存在活跃市场的金融工具，采用估值技术确定其公允价值。在估值时，本公司采用在当前情况下适用并且有足够可利用数据和其他信息支持的估值技术，选择与市场参与者在相关资产或负债的交易中所考虑的资产或负债特征相一致的输入值，并尽可能优先使用相关可观察输入值。在相关可观察输入值无法取得或取得不切实可行的情况下，使用不可观察输入值。

(7) 金融工具减值（不含应收款项）

减值准备的确认方法

公司以预期信用损失为基础，对以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资、财务担保合同等计提减值准备并确认信用减值损失。

公司在评估预期信用损失时，考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息。

公司在每个资产负债表日评估金融工具的信用风险自初始确认后是否已经显著增加。如果某项金融工具在资产负债表日确定的预计存续期内的违约概率显著高于在初始确认时确定的预计存续期内的违约概率，则表明该项金融工具的信用风险显著增加。

如果信用风险自初始确认后未显著增加，处于第一阶段，公司按照未来 12 个月内预期信用损失的金额计量损失准备；如果信用风险自初始确认后已显著增加但尚未发生信用减值，处于第二阶段，公司按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备；金融工具自初始确认后已发生信用减值的，处于第三阶段，公司按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。

对于在资产负债表日具有较低信用风险的金融工具，公司假设其信用风险自初始确认后并未显著增加，按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备。

2、2019 年 1 月 1 日前适用的会计政策

(1) 金融资产

①金融资产于初始确认时分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、贷款及应收款项、持有至到期投资和可供出售金融资产。金融资产的分类取决于本公司对金融资产的持有意图和持有能力。

②金融资产于本公司成为金融工具合同的一方时，按公允价值确认。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，相关交易费用直接计入当期损益；对于其他类别的金融资产，相关交易费用计入初始确认金额。

③金融资产的后续计量

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，采用公允价值进行后续计量，公允价值变动形成的利得或损失，计入当期损益。

贷款及应收款项和持有至到期投资，采用实际利率法，按摊余成本进行后续计量，终止确认、减值以及摊销形成的利得或损失，计入当期损益。

可供出售金融资产，采用公允价值进行后续计量，公允价值变动计入其他综合收益，在该可供出售金融资产发生减值或终止确认时转出，计入当期损益。可供出售债务工具投资在持有期间按实际利率法计算的利息，计入当期损益。可供出售权益工具投资的现金股利，在被投资单位宣告发放股利时计入当期损益。

对于在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资以成本法计量。

④金融资产减值

本公司在期末对以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产以外的金融资产的账面价值进行检查，有客观证据表明该金融资产发生减值的，确认减值损失，计提减值准备。

A、以摊余成本计量的金融资产的减值准备，按该金融资产预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提，计入当期损益。

本公司对单项金额重大的金融资产单独进行减值测试，对单项金额不重大的金融资产，单独或包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。单独测试未发生减值的金融资产，无论单项金额重大与否，仍将包括在具有类似

信用风险特征的金融资产组合中再进行减值测试。已单独确认减值损失的金融资产，不包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。

对以摊余成本计量的金融资产确认资产减值损失后，如有客观证据表明该金融资产价值已经恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。

B、可供出售金融资产减值：

当综合相关因素判断可供出售权益工具投资公允价值下跌是严重或非暂时性下跌时，表明该可供出售权益工具投资发生减值。其中“严重下跌”是指公允价值下跌幅度累计超过 50%；“非暂时性下跌”是指公允价值连续下跌时间超过 12 个月。

可供出售金融资产的公允价值发生非暂时性下跌时，即使该金融资产没有终止确认，原直接计入其他综合收益的因公允价值下降形成的累计损失，予以转出，计入当期损益。

对可供出售债务工具投资确认资产减值损失后，如有客观证据表明该金融资产价值已经恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。

可供出售权益工具投资发生的减值损失，不通过损益转回。

⑤金融资产终止确认

当收取某项金融资产的现金流量的合同权利终止或将所有权上几乎所有的风险和报酬转移时，本公司终止确认该金融资产。

金融资产整体转移满足终止确认条件的，本公司将下列两项金额的差额计入当期损益：

A、所转移金融资产的账面价值；

B、因转移而收到的对价，与原直接计入股东权益的公允价值变动累计额之和。

(2) 金融负债

①金融负债于初始确认时分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债和其他金融负债。

②金融负债在初始确认时以公允价值计量。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，相关交易费用直接计入当期损益；对于其他金融负债，相关交易费用计入初始确认金额。

③金融负债的后续计量

A、以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，包括交易性金融负债和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，采用公允价值进行后续计量，公允价值变动形成的利得或损失，计入当期损益。

B、其他金融负债，采用实际利率法，按摊余成本进行后续计量。

④金融负债终止确认

金融负债的现时义务全部或部分已经解除的，本公司终止确认该金融负债或其一部分。

(3) 金融资产和金融负债的公允价值确定方法

公允价值，指市场参与者在计量日发生的有序交易中，出售一项资产所能收到或者转移一项负债所需支付的价格。金融工具存在活跃市场的，本公司采用活跃市场中的报价确定其公允价值。活跃市场中的报价是指易于定期从交易所、经纪商、行业协会、定价服务机构等获得的价格，且代表了在公平交易中实际发生的市场交易的价格。金融工具不存在活跃市场的，本公司采用估值技术确定其公允价值。估值技术包括参考计量日市场参与者在主要市场或最有利市场中使用的价格、参照实质上相同的其他金融工具当前的公允价值、现金流量折现法和期权定价模型等。

(五) 应收款项

1、自 2019 年 1 月 1 日起适用的会计政策

公司应收款项主要包括应收票据、应收账款、应收款项融资和其他应收款。

对于因销售产品或提供劳务而产生的应收款项及租赁应收款，公司按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

对其他类别的应收款项，公司在每个资产负债表日评估应收款项的信用风险自初始确认后是否已经显著增加，如果某项应收款项在资产负债表日确定的预计存续期内的违约概率显著高于在初始确认时确定的预计存续对其他类别的应收款项，公司在每个资产负债表日评估应收款项的信用风险自初始确认后是否已经显著增加，如果某项应收款项在资产负债表日确定的预计存续期内的违约概率显著高于在初始确认时确定的预计存续期内的违约概率，则表明该项应收款项的信用风险显著增加。

如果信用风险自初始确认后未显著增加，处于第一阶段，公司按照未来 12 个月内预期信用损失的金额计量损失准备；如果信用风险自初始确认后已显著增加但尚未发生信用减值，处于第二阶段，公司按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备；金融工具自初始确认后已发生信用减值的，处于第三阶段，公司按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。

(1) 对于在资产负债表日具有较低信用风险的金融工具，公司假设其信用风险自初始确认后并未显著增加，按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备。

(2) 除单独评估信用风险的应收款项外，公司根据信用风险特征将其他应收款项划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失：

单独评估信用风险的应收款项，如：与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项。

除了单独评估信用风险的应收款项外，本公司基于共同风险特征将应收款项划分为不同的组别，在组合的基础上评估信用风险。不同组合的确定依据：

项目	确定组合的依据
组合 1	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征。
组合 2	本组合为日常经常活动中应收取的各类保证金、押金、备用金、代垫及暂付款等应收款项。
组合 3	本组合为应收银行承兑汇票，具有较低信用风险。
组合 4	将应收账款转为商业承兑汇票结算。

对于划分为组合 1 的应收款项，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

账龄	应收账款计提比例 (%)
1 年以内	5
1 至 2 年	10
2 至 3 年	30
3 至 4 年	50
4 至 5 年	80
5 年以上	100

对于划分为组合 2 的其他应收款，公司在每个资产负债表日评估其信用风险，并划分为三个阶段，计算预期信用损失。

类别	计提比例 (%)		
	第一阶段	第二阶段	第三阶段
保证金、押金、备用金	10	50	100
代垫及暂付款项	15	50	100

对于划分为组合 3 的应收银行承兑汇票，具有较低信用风险，不计提坏账准备。

对于划分为组合 4 的应收票据，按照应收账款连续账龄的原则计提坏账准备。

2、2019 年 1 月 1 日前适用的会计政策

(1) 单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据	期末单项余额在人民币 500 万元（含 500 万元）以上的应收账
-------------	-----------------------------------

或金额标准	款及期末单项余额在人民币 100 万元（含 100 万元）以上的其他应收款
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。单独测试未发生减值的应收款项，包含在具有类似信用风险特征的应收款项中再进行减值测试。

(2) 按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

1) 确定组合的依据及坏账准备的计提方法

确定组合的依据	
组合 1	相同账龄的应收款项具有类似信用风险特征
按组合计提坏账准备的计提方法	
组合 1	账龄分析法

2) 账龄分析法

账龄	应收账款计提比例 (%)	其他应收款计提比例 (%)
1 年以内	5	5
1 至 2 年	10	10
2 至 3 年	30	30
3 至 4 年	50	50
4 至 5 年	80	80
5 年以上	100	100

3) 单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	客户公司破产、清算、解散、法律诉讼等确定无法收回的应收款项
坏账准备的计提方法	按其账面余额减去预计部分收回后的损失全额计提坏账准备

3、单项组合未计提坏账准备的依据和原因

公司未对应收银行承兑汇票计提坏账准备，主要原因为：报告期内，公司接受信用较高的客户以承兑汇票的形式支付货款。银行承兑汇票的承兑人为商业银行，通常而言商业银行具有较高的信用，银行承兑汇票到期不获支付的可能性极低，且报告期内公司未发生因承兑人无法承兑相关票据而使持票人向公司行使追索权的情形。整体而言，公司银行承兑汇票承兑人拒绝付款或拒绝承兑的可能性

极小、持票人对发行人行使追索权的可能性极低，票据的信用风险和延期付款风险极小，因此未对应收银行承兑汇票计提坏账准备。

（六）应收款项融资

对于合同现金流量特征与基本借贷安排相一致，且公司管理此类金融资产的业务模式为既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的应收票据及应收账款，公司将其分类为应收款项融资，以公允价值计量且其变动计入其他综合收益。应收款项融资采用实际利率法确认的利息收入、减值损失及汇兑差额确认为当期损益，其余公允价值变动计入其他综合收益。终止确认时，之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益转出，计入当期损益。

（七）存货

- 1、本公司存货包括原材料、库存商品、发出商品、在产品、低值易耗品等。
- 2、原材料发出时采用加权平均法核算，库存商品及发出商品发出时采用个别计价法核算。
- 3、低值易耗品在领用时采用一次转销法进行摊销。
- 4、存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法

存货可变现净值按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。

期末，按照单个合同存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。

- 5、本公司存货盘存采用永续盘存制。

(八) 长期股权投资

1、重大影响、共同控制的判断标准

(1) 本公司结合以下情形综合考虑是否对被投资单位具有重大影响：是否在被投资单位董事会或类似权利机构中派有代表；是否参与被投资单位财务和经营政策制定过程；是否与被投资单位之间发生重要交易；是否向被投资单位派出管理人员；是否向被投资单位提供关键技术资料。

(2) 若本公司与其他参与方均受某合营安排的约束，任何一个参与方不能单独控制该安排，任何一个参与方均能够阻止其他参与方或参与方组合单独控制该安排，本公司判断对该项合营安排具有共同控制。

2、投资成本确定

(1) 企业合并形成的长期股权投资，按以下方法确定投资成本：

1) 对于同一控制下企业合并形成的对子公司投资，以在合并日取得被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中账面价值的份额作为长期股权投资的投资成本。

分步实现的同一控制下企业合并，在合并日根据合并后应享有被合并方净资产在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额，确定长期股权投资的初始投资成本；初始投资成本与达到合并前长期股权投资账面价值加上合并日进一步取得股份新支付对价的账面价值之和的差额，调整资本公积（资/股本溢价），资本公积不足冲减的，冲减留存收益。合并日之前持有的股权投资，因采用权益法核算或金融工具确认和计量准则核算而确认的其他综合收益暂不进行会计处理，直至处置该项投资时采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理；因采用权益法核算而确认的被投资单位净资产中除净损益、其他综合收益和利润分配以外的所有者权益其他变动，暂不进行会计处理，直至处置该项投资时转入当期损益。其中，处置后的剩余股权根据本准则采用成本法或权益法核算的，其他综合收益和其他所有者权益应按比例结转，处置后的剩余股权改按金融工具确认和计量准则进行会计处理的，其他综合收益和其他所有者权益应全部结转。

2) 对于非同一控制下企业合并形成的对子公司投资, 以企业合并成本作为投资成本。

追加投资能够对非同一控制下的被投资单位实施控制的, 以购买日之前所持被购买方的股权投资的账面价值与购买日新增投资成本之和, 作为改按成本法核算的初始投资成本; 购买日之前持有的被购买方的股权投资因采用权益法核算而确认的其他综合收益, 在处置该项投资时采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理。购买日之前持有的股权投资按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》有关规定进行会计处理的, 原计入其他综合收益的累计公允价值变动应当在改按成本法核算时转入当期损益。

(2) 除企业合并形成的长期股权投资以外, 其他方式取得的长期股权投资, 按以下方法确定投资成本:

1) 以支付现金取得的长期股权投资, 按实际支付的购买价款作为投资成本。

2) 以发行权益性证券取得的长期股权投资, 按发行权益性证券的公允价值作为投资成本。

3) 因追加投资等原因, 能够对被投资单位施加重大影响或实施共同控制但不构成控制的, 应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》确定的原持有股权的公允价值加上新增投资成本之和, 作为改按权益法核算的初始投资成本。原持有的股权投资分类为可供出售金融资产的, 其公允价值与账面价值之间的差额, 以及原计入其他综合收益的累计公允价值变动应当转入改按权益法核算的当期损益。

3、后续计量及损益确认方法

(1) 对子公司投资

在合并财务报表中, 对子公司投资按本节“六、主要会计政策和会计估计”之“(二) 合并财务报表的编制方法”进行处理。

在母公司财务报表中, 对子公司投资采用成本法核算, 在被投资单位宣告分派的现金股利或利润时, 确认投资收益。

(2) 对合营企业投资和对联营企业投资

对合营企业投资和对联营企业投资采用权益法核算，具体会计处理包括：

对于初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，其差额包含在长期股权投资成本中；对于初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，其差额计入当期损益，同时调整长期股权投资成本。

取得对合营企业投资和对联营企业投资后，按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益和其他综合收益的份额，分别确认投资损益和其他综合收益并调整长期股权投资的账面价值；按照被投资单位宣告分派的现金股利或利润应分得的部分，相应减少长期股权投资的账面价值。

在计算应享有或应分担的被投资单位实现的净损益的份额时，以取得投资时被投资单位可辨认净资产的公允价值为基础确定，对于被投资单位的会计政策或会计期间与本公司不同的，权益法核算时按照本公司的会计政策或会计期间对被投资单位的财务报表进行必要调整。与合营企业和联营企业之间内部交易产生的未实现损益按照持股比例计算归属于本公司的部分，在权益法核算时予以抵消。内部交易产生的未实现损失，有证据表明该损失是相关资产减值损失的，则全额确认该损失。

对合营企业或联营企业发生的净亏损，除本公司负有承担额外损失义务外，以长期股权投资的账面价值以及其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益减记至零为限。被投资企业以后实现净利润的，在收益分享额弥补未确认的亏损分担额后，恢复确认收益分享额。

对于被投资单位除净损益、其他综合收益和利润分配以外所有者权益的其他变动，调整长期股权投资的账面价值并计入资本公积。处置该项投资时，将原计入资本公积的部分按相应比例转入当期损益。

(3) 处置长期股权投资，其账面价值与实际取得价款的差额计入当期损益，采用权益法核算的长期股权投资，处置时，采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础，按相应比例对原计入其他综合收益的部分进行会计处理。

因处置部分权益性投资等原因丧失了对被投资单位共同控制或重大影响的，处置后的剩余股权按《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》核算，其在丧失共同控制或重大影响之日的公允价值与账面价值间的差额计入当期损益。原股权投资因采用权益法核算而确认的其他综合收益，应当在终止采用权益法核算时采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理。

因处置部分权益性投资等原因丧失了对被投资单位控制的，在编制个别财务报表时，处置后的剩余股权能够对被投资单位实施共同控制或重大影响的，改按权益法核算，并对剩余股权视同自取得时即采用权益法核算进行调整。处置后剩余股权不能对被投资单位实施共同控制或重大影响的，按《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的有关规定进行会计处理，其在丧失控制权之日的公允价值与账面价值间的差额计入当期损益。

（九）固定资产

1、固定资产是指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用寿命超过一个会计年度的有形资产。

2、本公司采用直线法计提固定资产折旧，各类固定资产使用寿命、预计净残值率和年折旧率如下：

固定资产类别	折旧年限（年）	预计净残值率	年折旧率
房屋及建筑物	20	5%	4.75%
机器设备	10	5%	9.50%
电子办公设备	3-5	5%	19%-31.67%
运输设备	4	5%	23.75%

本公司至少在每年年度终了对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核。

（十）使用权资产

使用权资产，是指承租人可在租赁期内使用租赁资产的权利。

公司按照成本对使用权资产进行初始计量，该成本包括：（1）租赁负债的

初始计量金额；（2）在租赁期开始日或之前支付的租赁付款额，存在租赁激励的，扣除已享受的租赁激励相关金额；（3）承租人发生的初始直接费用；（4）承租人为拆卸及移除租赁资产、复原租赁资产所在场地或将租赁资产恢复至租赁条款约定状态预计将发生的成本。

公司参照《企业会计准则第4号——固定资产》有关折旧规定，对使用权资产计提折旧。能够合理确定租赁期届满时取得租赁资产所有权的，在租赁资产剩余使用寿命内计提折旧。无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，在租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间内计提折旧。

公司按照变动后的租赁付款额的现值重新计量租赁负债，并相应调整使用权资产的账面价值时，如使用权资产账面价值已调减至零，但租赁负债仍需进一步调减的，将剩余金额计入当期损益。

（十一）无形资产

1、无形资产按照取得时的成本进行初始计量。

2、无形资产的摊销方法

（1）对于使用寿命有限的无形资产，在使用寿命期限内，采用直线法摊销。

本公司至少于每年年度终了对无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核。

（2）对于使用寿命不确定的无形资产，不摊销。于每年年度终了，对使用寿命不确定的无形资产的使用寿命进行复核，如果有证据表明其使用寿命是有限的，则估计其使用寿命，并按其使用寿命进行摊销。

3、内部研究开发项目

（1）划分公司内部研究开发项目研究阶段和开发阶段的具体标准

研究是指为获取并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的有计划调查。开发是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于一项或若干项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品或获得新工序等。

(2) 研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。开发阶段的支出，同时满足下列条件的，予以资本化：

1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

3) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；

4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

(十二) 资产减值

本公司在资产负债表日根据内部及外部信息以确定长期股权投资、采用成本模式计量的投资性房地产、固定资产、在建工程、无形资产等长期资产是否存在减值的迹象，对存在减值迹象的长期资产进行减值测试，估计其可收回金额。此外，无论是否存在减值迹象，本公司至少于每年年度终了对商誉、使用寿命不确定的无形资产以及尚未达到可使用状态的无形资产进行减值测试，估计其可收回金额。

可收回金额的估计结果表明上述长期资产可收回金额低于其账面价值的，其账面价值会减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的减值准备。

可收回金额是指资产（或资产组、资产组组合，下同）的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者。

资产组是可以认定的最小资产组合，其产生的现金流入基本上独立于其他资产或者资产组。资产组由创造现金流入相关的资产组成。在认定资产组时，主要考虑该资产组能否独立产生现金流入，同时考虑管理层对生产经营活动的管理方式以及对资产使用或者处置的决策方式等。

资产的公允价值减去处置费用后的净额,是根据市场参与者在计量日发生的有序交易中,出售一项资产所能收到或者转移一项负债所需支付的价格减去可直接归属于该资产处置费用的金额确定。资产预计未来现金流量的现值,按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量,选择恰当的税前折现率对其进行折现后的金额加以确定。

与资产组或者资产组组合相关的减值损失,先抵减分摊至该资产组或者资产组组合中商誉的账面价值,再根据资产组或者资产组组合中除商誉之外的其他各项资产的账面价值所占比重,按比例抵减其他各项资产的账面价值,但抵减后的各资产的账面价值不得低于该资产的公允价值减去处置费用后的净额(如可确定的)、该资产预计未来现金流量的现值(如可确定的)和零三者之中最高者。

前述长期资产减值损失一经确认,在以后会计期间不得转回。

(十三) 长期待摊费用

长期待摊费用在受益期内采用直线法摊销。

如果长期待摊的费用项目不能使以后会计期间受益的,将尚未摊销的该项目的摊余价值全部转入当期损益。

(十四) 租赁负债

在租赁期开始日,本公司将尚未支付的租赁付款额的现值确认为租赁负债(短期租赁和低价值资产租赁除外)。在计算租赁付款额的现值时,采用租赁内含利率作为折现率;无法确定租赁内含利率的,采用承租人增量借款利率作为折现率。未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额于实际发生时计入当期损益。

本公司按照按照固定的周期性利率计算租赁负债在租赁期内利息费用,并计入当期损益,按照其他准则规定应当计入相关资产成本的,从其规定。未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额于实际发生时计入当期损益,按照其他准则规定应当计入相关资产成本的,从其规定。

租赁期开始日后,因续租选择权、终止租赁选择权或购买选择权的评估结果或实际行使情况发生变化的,重新确定租赁付款额,并按变动后租赁付款额和修

订后的折现率计算的现值重新计量租赁负债。

租赁期开始日后，根据担保余值预计的应付金额发生变动，或者因用于确定租赁付款额的指数或比率变动而导致未来租赁付款额发生变动的，按照变动后租赁付款额的现值重新计量租赁负债。

在针对上述原因或因实质固定付款额变动重新计量租赁负债时，相应调整使用权资产的账面价值。使用权资产的账面价值已调减至零，但租赁负债仍需进一步调减的，将剩余金额计入当期损益。

（十五）收入

1、2020年1月1日前适用的收入确认原则

（1）销售商品收入

在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入时，确认销售商品收入。具体如下：

1) 境内收入：需公司人员到客户厂区协助安装调试的模具、检具等产品，安装调试完成、客户验收后确认收入；不需公司人员安装调试的模具、检具等产品，产品已经发出、客户验收后确认收入实现。

2) 境外收入：产品已经发出并向海关报关出口后确认收入实现。

（2）提供劳务收入

1) 在交易的完工进度能够可靠地确定，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入时，采用完工百分比法确认提供劳务收入。

确定完工进度可以选用下列方法：已完工作的测量，已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例，已经发生的成本占估计总成本的比例。

2) 在提供劳务交易结果不能够可靠估计时，分别下列情况处理：

①已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的,按照已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入,并按相同金额结转劳务成本。

②已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿的,将已经发生的劳务成本计入当期损益,不确认提供劳务收入。

(3) 让渡资产使用权收入

在收入的金额能够可靠地计量,相关的经济利益很可能流入时,确认让渡资产使用权收入。

2、2020年1月1日起适用的收入确认原则

本公司在履行了合同中的履约义务,即在客户取得相关商品或服务控制权时,按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。

合同中包含两项或多项履约义务的,本公司在合同开始日,按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例,将交易价格分摊至各单项履约义务。对于附有质量保证条款的销售,如果该质量保证在向客户保证所销售商品或服务符合既定标准之外提供了一项单独的服务,该质量保证构成单项履约义务。否则,本公司按照《企业会计准则第13号——或有事项》规定对质量保证责任进行会计处理。

交易价格,是指本公司因向客户转让商品或服务而预期有权收取的对价金额,但不包含代第三方收取的款项以及本公司预期将退还给客户的款项。合同中存在可变对价的,本公司按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数。包含可变对价的交易价格,不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。合同中存在应付客户对价的,除非该对价是为了向客户取得其他可明确区分商品或服务的,本公司将该应付对价冲减交易价格,并在确认相关收入与支付(或承诺支付)客户对价二者孰晚的时点冲减当期收入。合同中如果存在重大融资成分,本公司将根据合同中的融资成分调整交易价格;对于控制权转移与客户支付价款间隔未超过一年的,本公司不考虑其中的融资成分。

本公司根据在向客户转让商品或服务前是否拥有对该商品或服务的控制权,来判断从事交易时本公司的身份是主要责任人还是代理人。本公司在向客户转让

商品或服务前能够控制该商品或服务的，本公司为主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入；否则，本公司为代理人，按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额确定。

公司收入主要来源于以下业务类型：

商品销售收入，公司与客户之间的商品销售合同通常仅包含转让模具、汽车检具、自动化工装设备及零部件的单项履约义务。公司通常在综合考虑下列因素的基础上，以商品的控制权转移时点确认收入：取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品的法定所有权的转移、商品实物资产的转移、客户接受该商品。控制权转移的具体判断依据为：境内收入：需公司人员到客户厂区协助安装调试的模具、检具等产品，安装调试完成、客户验收后确认收入；不需公司人员安装调试的模具、检具等产品，产品已经发出、客户验收后确认收入实现。②境外收入：产品已经发出并向海关报关出口后确认收入实现。

3、收入确认具体方法及依据

(1) 境内销售收入确认时点及依据

1) 境内销售收入确认时点

公司境内销售在产品制造完成并经试模合格后发货，需公司人员到客户厂区协助安装调试的模具、检具等产品，安装调试完成、客户出具验收单后确认收入；不需公司人员安装调试的模具、检具等产品，产品已经发出、客户出具验收单后确认收入实现。因此，境内销售的产品在客户厂区验收合格时风险报酬转移，公司收入确认时点为客户验收单出具日。

2) 境内销售收入确认时点依据及合理性

公司与国内汽车零部件企业签署的销售合同通常基于客户提供的格式合同文本，由双方协商确定。虽然不同客户的合同形式存在差异，但通常包括模具价格、付款方式、技术要求、模具开发与交货进度、验收标准等内容。公司根据合同约定进行产品设计、生产、发货，并在取得客户验收单后确认收入。

公司的产品均为非标定制化产品,采用面向汽车零部件企业等客户直接销售的业务模式。公司在产品制造完成并经试模合格后发货,需公司人员到客户厂区协助安装调试的模具、检具等产品,在安装调试完成、客户出具验收单后确认收入;不需公司人员安装调试的模具、检具等产品,在产品已经发出、客户出具验收单后确认收入实现。

综上,公司境内销售的产品在客户出具验收单时,已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户;此时,公司对已验收产品没有保留与所有权相联系的继续管理权,也无法对已验收产品实施有效控制;根据合同约定,产品销售的收入金额能够可靠地计量;在客户出具验收单时,公司通常已按照合同约定收取部分款项,且客户信誉良好,后续应收款项等经济利益很可能流入企业;公司已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

(2) 同行业可比公司收入确认原则

公司的境内、境外销售收入确认原则与同行业可比上市公司(天汽模、合力科技、威唐工业)和存在模具业务的上市公司(成飞集成、银宝山新、祥鑫科技)均不存在重大差异,符合企业会计准则的要求。具体如下:

公司名称	境内收入确认原则	境外收入确认原则
天汽模 (002510.SZ)	产品已经发出、双方指定的责任人已经在终验收文件中签字,即模具产品在双方终验收后确认收入实现	产品已经发出,向海关报关并办妥清关手续,获得客户取得该商品控制权的相关证据后,确认收入
合力科技 (603917.SH)	产品已经发出、客户终验收后确认收入实现	产品已经发出,向海关报关并办理报关出口手续后,根据出口货物报关单注明的报关日期确认收入实现。
威唐工业 (300707.SZ)	厂区内交货:产品已经发出、并经双方指定的责任人在验收文件中签字,即模具产品在双方验收后确认收入实现。 目的地交货:产品已经送达目的地、对方指定的责任人签收后确认收入实现	厂区内交货:产品已经发出、并经双方指定的责任人在验收文件中签字,即模具产品在双方验收后确认收入实现。 目的地交货:采用 FOB、CIF 条款,产品已经发出、向海关报关后确认收入实现;采用 DDU、DDP 条款,以产品交付予客户指定的收货地点为产品销售收入确认时点

公司名称	境内收入确认原则	境外收入确认原则
成飞集成 (002190.SZ)	买方为终端厂商,或买方虽为非终端厂商,但未约定配合买方通过终端厂商验收的:经买卖双方共同验收并签署会议纪要、产品发运到买方(或终端厂商)并经签收为确认收入实现。 买方为非终端厂商,且合同约定配合买方通过终端厂商验收的:经买卖双方共同验收并签署会议纪要、产品发运到买方(或终端厂商)并经签收、取得终端厂商验收证明为确认收入实现	买方为境外客户的:经买卖双方共同验收并签署会议纪要、产品发运、向海关报关后为确认收入实现
银宝山新 (002786.SZ)	境内销售模具(不包括售后留用模具)在公司检测、试模、客户预验收后,公司发货,在客户终验收合格后确认收入	境外销售模具在公司检测、试模、客户验收合格后,公司发货、向海关报关,在报关后确认收入
祥鑫科技 (002965.SZ)	公司根据客户订单要求完成模具的生产制作,经客户验收合格后,根据订单约定方式确认销售收入,分三种不同情形:A、一次性确认为模具收入;B、部分在当期确认为模具收入,部分体现在合同约定的一定期间内用该模具生产的一定数量的金属结构件中,确认为金属结构件收入;C、当期不确认模具收入,全部体现在合同约定的一定期间内用该模具生产的一定数量的金属结构件中,确认为金属结构件收入。	公司根据客户订单要求完成精密冲压模具生产后,向海关申报出口,取得经海关确认清关的出口报关单后,确认销售收入
超达装备	需公司人员到客户厂区协助安装调试的模具、检具等产品,安装调试完成、客户出具验收单后确认收入;不需公司人员安装调试的模具、检具等产品,产品已经发出、客户出具验收单后确认收入实现	产品已经发出,向海关报关并办理报关出口手续后,根据《海关出口货物报关单》载明的出口日期确认收入实现

(3) 外销收入确认时点的合理性及合规性

报告期内,发行人主要外销客户销售合同条款中关于风险报酬转移、订单取消等方面的约定条款具体情况如下:

合并客户名称	单体客户名称	风险报酬转移条款	订单取消条款	主要贸易术语
欧拓 (Autoneum)	Autoneum Switzerland AG (瑞士欧拓)	合同服务的所有权于场所交付后转移至欧拓	欧拓有权在任何时间以书面通知形式终止本合同。在该等情形下,将按比例进行付款,并减去所节省的任何支出。承包商无权就此提出任何主张。	DAP
	Autoneum CZ s.r.o (捷克欧拓)			
	Autoneum Germany GmbH (德国欧拓)			

合并客户名称	单体客户名称	风险报酬转移条款	订单取消条款	主要贸易术语
	Autoneum RUS LLC (俄罗斯欧拓)	合同未约定相关条款	合同未约定相关条款	FCA
	Autoneum North America, Inc. (美国欧拓)			DAP/FOB
	Autoneum Mexico Operations SA de CV (墨西哥欧拓)			DAP/FOB
佛吉亚 (Faurecia)	Faurecia sieges d,automobile (佛吉亚汽车座椅公司 (法国))	①在所有流程中创造的价值都应转交佛吉亚。在协议终止时,为获得所有的设计和生部件的所有权和处置权,佛吉亚必须支付相应款项 ②至订单货物实际交付我司为止,所有与供应方有关的损失风险应由供应商承担	①佛吉亚有权保留随时终止全部或部分订单的权利,不论有无理由; ②如取消订单,供应商在达成双边(佛吉亚/供应商)协议后必须提供所产生的费用证明	DDP/DAP
	Faurecia automotive industrie (佛吉亚汽车工业公司 (法国))	合同未约定相关条款	合同未约定相关条款	EXW/FCA
	Faurecia Interior Systems(Thailand) Co.,Ltd (泰国佛吉亚)	合同未约定相关条款	合同未约定相关条款	CIF
安道拓 (Adient)	-	合同未约定相关条款	合同未约定相关条款	DAP/DDP
申达股份	-	合同未约定相关条款	合同未约定相关条款	DAP/FCA/FOB
泰佛 (Treves)	-	模具所包含的风险转移在双方在交货单上签字时发生	①泰佛可以根据合法的取消条款在任何时间取消当前合同。否则,必需赔偿由此给供应商带来的损失。 ②在供方没有履行或者错误的履行合同或者订单所规定义务的情况下,泰佛有终止订单的合法权利。 ③规定的终止只在泰佛寄出带有回执并陈述投诉原因的挂号信 30 日内有效,除非在规定的时间内,供应商达成所有义务或者不可抗力的证明。在终止生效前,终止权利的行为不代表供方可以不履行合同义务,供方不能对任何泰佛可用的资源造成损坏。	DAP/FOB/EXW

合并客户名称	单体客户名称	风险报酬转移条款	订单取消条款	主要贸易术语
李尔 (Lear)	-	合同未约定相关条款	合同未约定相关条款	FOB/DAP/DDU
木桥 (Woodbridge)	-	合同未约定相关条款	合同未约定相关条款	DAP/DDU/EXW
依蒂尔 (Ideal)	-	合同未约定相关条款	合同未约定相关条款	DAP/DDU
南非 KAP	-	合同未约定相关条款	合同未约定相关条款	EXW/FOB
波兰 HSV	Hsv polska sp. z o.o.	合同未约定相关条款	合同未约定相关条款	DAP/DDU/EXW

注：表中列示前五大外销客户为同一控制下合并口径；同一控制下合同约定相同的，则未披露单体客户名称；若合同约定不一致的，则进一步披露至单体客户名称。

在公司进入下游汽车零部件客户合格供应商名录/体系后，公司与国外客户签订的销售合同/订单通常包括两种情况：一是先签署框架合同，然后根据客户采购需求签署具体的产品订单；二是直接签署具体的产品销售合同/订单。公司与客户签订的框架合同和销售合同/订单通常是基于客户提供的格式合同文本；其中，框架合同通常会对风险报酬转移条款、订单取消条款进行格式化约定，而具体销售合同/订单通常包括产品价格、付款方式、技术要求、开票信息、模具开发与交货进度、交货地点等内容，并未就风险报酬转移条款、订单取消条款进行约定。实际执行过程中，公司以报关单日期作为外销收入确认时点的主要原因如下：

1) 公司主要产品为非标定制化产品，外销产品报关前已经试模验收

公司主要产品为非标定制化产品，不同产品功能、材质、技术参数、结构复杂程度各不相同，公司根据合同约定的技术要求、质量标准进行产品设计和生产，在产品制造完成并经试模合格后发货。基于模具等产品较强的定制化特征，公司客户通常会深度参与到产品的前期方案设计和技术参数确定。相对于境内销售，国外客户更关注公司现场的制造和验收环节，通常派专员在公司厂区跟踪产品的制造和调试，并在公司厂区现场对该类产品进行试模验收并形成初验记录，验收合格后发货并办理海关报关手续。

公司境外销售的产品分为两类：一是包装材料模具及其他模具，通常该类产品的技术参数成熟，后续设计变更较少，公司可根据客户订单中既定技术参数即可制造出合格产品，无需试模环节，客户亦未要求现场试模；二是汽车内外饰模具、汽车检具及自动化工装设备，国外客户更关注公司现场的制造和验收环节，通常派专员在公司厂区跟踪产品的制造和调试，并在公司厂区现场对该类产品进行试模验收。对于少数因客户原因未采取现场试模以及 2020 年上半年受新冠肺炎疫情影响导致境外客户人员无法到达公司厂区现场试模的情形，公司通过采取邮件发送试模检验视频/照片、质量检验报告以及远程视频试模等方式完成试模环节，以保证产品交期。

报告期内，公司外销产品报关前进行试模验收的收入占汽车内外饰模具、汽车检具及自动化工装设备的外销收入比例分别为 94.58%、93.63%、92.24% 和 91.12%；其中，少量产品未进行试模主要系部分产品结构设计简单、工艺技术成熟或属于复制模，客户出于时间、成本及质量稳定性等因素认为无需进行试模。对于无需试模验收的包装材料模具及其他模具，公司根据内部质量控制要求，在每套模具出厂前进行质量检验并出具验收报告。

通常而言，国外客户会委派其自身或其境内分支机构的模具工程师对公司外销产品进行试模验收。试模完成后，公司会根据客户试模结果形成试模总结报告，试模总结报告主要记载了产品检验情况及修改建议，并由对公司产品进行试模验收的客户委派人员签字确认；上述客户委外人员通常为模具工程师，跟踪上游模具供应商生产产品的制造、调试和试模过程属于其重要职责，模具工程师亦是下游汽车零部件企业在生产过程中对模具等产品的使用直接相关的岗位。对于试模环节涉及的相关修改，公司业务人员在对相应产品进行修改调试后，将修改后产品情况及关键结构照片以邮件形式向客户发送；经客户邮件认可后，公司与客户沟通具体发货时间、安排发货计划。产品发货前，公司会同工程部、设计科、营销部、工艺品质部进行出厂检验，并出具出厂确认报告，出厂确认报告包括产品的制作尺寸与设计图纸是否相符、模具结构和技术协议内容是否相符、产品的耐久性以及安全可靠、产品尺寸是否与装配图纸及总装验收表相符、电气接线是否符合要求等事项。

公司汽车内外饰模具等产品在出厂前的试模检验验收是保证产品质量的重要环节，属于厂区初验环节。一方面，基于公司产品的定制化属性，除包装材料模具及其他模具以外的产品试模验收合格并经客户认可是公司发货的前提条件；另一方面，公司与部分外销客户合同约定的结算政策与发货（即厂区初验）息息相关，试模验收合格并发货意味着达到合同付款节点。

因此，基于公司产品的厂区试模环节以及良好的产品质量控制体系，公司产品在报关出口后发生退换货的可能性极低，报告期内亦未发生退换货情形。

2) 公司与同一客户约定的外销贸易模式可能存在差异，但产品在报关出口后主要风险和报酬或控制权实际已经转移

公司与客户主要采用“一单一签”的销售模式，公司与客户签订的框架合同、销售合同/订单文本通常为客户的格式化条款，在实际产品销售过程中公司与客户存在的外销贸易模式具有多种；例如，公司与泰佛（Treves）签订的框架合同（已于2017年6月13日执行完毕）约定“模具所包含的风险转移在双方在交货单上签字时发生”，同时亦对交货条款进行了约定，包括“模具的交付根据适用的 Incoterm 2000（国际贸易术语）”、“每次交货应遵从适用的 Incoterm 2000（国际贸易术语）”，因此报告期内公司与泰佛的相关交易均遵从具体合同/订单适用的外销贸易条款，报告期内主要外销贸易方式包括 DAP、FOB 和 EXW 等。

报告期内，公司外销贸易方式主要包括 DDP、DAP、DDU、CIF、FOB、EXW、FCA 等。对于 CIF、FOB、EXW、FCA 贸易方式，公司在货物办理出口手续后，与货物相关的主要风险和报酬及控制权已经转移；对于 DDP、DAP、DDU 贸易方式，公司按照货物出口报关金额的 1.1 倍进行投保，即公司已通过支付运保费的形式将货物出关和运输过程中的风险责任转移给了第三方，相关损失由承运方或保险机构赔偿。报告期内，公司 DDP、DAP、DDU 贸易方式下外销收入金额分别为 13,453.16 万元、12,078.27 万元、12,139.21 万元和 5,775.96 万元，占外销收入比例分别为 63.13%、58.04%、60.27% 和 71.33%。

报告期内，承保公司货物出口的保险公司主要为中国人民财产保险股份有限公司、中国太平洋财产保险股份有限公司、中国平安财产保险股份有限公司和美亚财产保险有限公司，公司与保险公司约定的主要赔偿规则为：①承保货物出险

后，保险机构根据每单保险的具体情况进行定损，并按照保单承保的险别范围进行赔偿，最高赔偿金额为货物出口报关金额的 1.1 倍；②针对承运方原因引起的货物损失，由承运方根据实际情况进行赔偿。

根据公司与货物代理公司签订的运输协议，承运方应对运输及卸货过程中因承运方原因导致的货物损坏负责并对公司进行赔偿；同时根据相关保险条款及保险单约定，DAP、DDU 和 DDP 贸易模式下，保险机构根据其保险条款承担运输过程中的“一切险”，公司的货物无论通过海运、空运或铁运，自被保险货物运离保险单所载明的起运地仓库或储存处开始运输时生效，包括正常运输过程中的所有运输工具在内，直至该项货物到达保险单所载明目的地收货人的最终仓库或储存处所或被保险人用作分配、分派或非正常运输的其他储存处所为止。保险相关条款明确了运输过程中的责任、风险和损失由承运方或保险机构承担或赔偿，通过保险能够有效将货物出关和运输过程中的风险责任转移给第三方保险机构或承运方。

公司支付的投保费率通常为投保金额(即货物出口报关金额的 1.1 倍)的 1% 左右。报告期内，公司 DDP、DAP、DDU、CIF 贸易方式下投保费与对应外销收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
运保费-投保费 (a)	6.30	16.68	15.53	15.79
DDP、DAP、DDU、CIF 贸易方式下外销收入 (b)	6,034.15	13,569.56	13,238.92	14,065.80
占比 (c=a/b)	0.10%	0.12%	0.12%	0.11%

由上表可知，公司报告期内投保费占对应外销收入的比例在 0.10%-0.12% 间，与外销收入相匹配。

因此，公司不承担货物报关后运送至指定地点前货物毁损、灭失的风险，报告期内亦未出现货物在运输过程中发生毁损、灭失的情况。因此，公司产品在报关出口后主要风险和报酬或控制权实际已经转移。

3) 公司与部分客户约定的订单取消条款不等同于任意/无偿取消订单

报告期内，公司虽然与部分客户签订的合同约定了订单取消条款，但根据合同约定以及行业惯例来看，客户不能任意、无偿取消公司已经开始生产的订单，而需经双方协商后对公司付出的相关成本费用进行补偿。例如，公司与 Autoneum Switzerland AG（瑞士欧拓）签订的合同约定如下：欧拓有权在任何时间以书面通知形式终止本合同。在该等情形下，将按比例进行付款，并减去所节省的任何支出；与 Faurecia sieges d,automobile 签订的合同约定如下：如取消订单，供应商在达成双边（佛吉亚/供应商）协议后必须提供所产生的费用证明。报告期内，公司产品经报关出口后从未出现订单取消或产品退回的情形。

4) 公司收入确认政策与同行业可比公司基本一致

新收入准则实施前后，公司与同行业可比公司外销收入确认政策对比情况如下：

公司名称		境外收入确认政策 (新收入准则实施前)	境外收入确认政策 (新收入准则实施后)
同行业可比公司	天汽模	产品已经发出、向海关报关后确认收入实现	产品已经发出，向海关报关并办妥清关手续，获得客户取得该商品控制权的相关证据后，确认收入
	合力科技	产品已经发出，向海关报关并办理报关出口手续后，根据出口货物报关单注明的报关日期确认收入实现	
	威唐工业	采用 FOB、CIF 条款，产品已经发出、向海关报关后确认收入实现；采用 DDU、DDP 条款，以产品交付予客户指定的收货地点为产品销售收入确认时点	
其他汽车模具公司	成飞集成	经买卖双方共同验收并签署会议纪要、产品发运、向海关报关后为确认收入实现	
	祥鑫科技	公司根据客户订单要求完成精密冲压模具或金属结构件生产后，向海关申报出口，取得经海关确认清关的出口报关单后，确认销售收入	
	银宝山新	境外销售模具在公司检测、试模、客户验收合格后，公司发货、向海关报关，在报关后确认收入	
	横河模具	根据与客户签订的销售合同或订单需求，模具完工并进行试样生产合格，并经客户验收，出库并办理报关出口手续后，确认收入	
	海泰科	销售给中国境外客户的模具/塑料零部件于完成出口报关时确认收入	

由上表可知，新收入准则实施前，公司与天汽模、合力科技、成飞集成、祥鑫科技、银宝山新、横河模具、海泰科收入确认政策相同，均为报关出口确认收入，与威唐工业收入确认政策存在一定差异；新收入准则实施后，公司与合力科技、成飞集成、祥鑫科技、银宝山新、横河模具、海泰科收入确认政策相同，均为报关出口确认收入，与天汽模（由报关出口确认收入变更为报关出口并获得客户取得控制权证据后确认收入）、威唐工业收入确认政策存在差异。

公司与天汽模、威唐工业产品结构存在一定差异。公司长期以来专注于模具、汽车检具及自动化工装设备的生产与制造，主营业务较少涉及下游汽车零部件产品，仅在 2019 年下半年新增汽车零部件业务，收入占比较小且不涉及出口，报告期内主营业务外销收入均为定制化模具及配套产品销售收入；而天汽模、威唐工业报告期内涉及一定规模冲压件（汽车零部件）业务，2019 年度冲压件收入占比分别 30.97%和 20.11%。由于下游汽车零部件产品通常为大批量、标准化生产，无需厂区试模及验收，与定制化产品存在显著不同，相应收入确认方式有所差异。因此，公司与同行业可比公司收入确认政策基本一致，不存在重大差异。

5) 收入确认政策具有一贯性

长期以来，公司一直采用以报关单日期作为收入确认时点，会计政策执行具有一贯性。公司与外销客户根据报关出口金额及产品数量与客户进行日常对账，客户亦未提出异议。

6) 假设以客户签收作为收入确认时点对外销收入的影响

公司产品自报关至运抵境外客户的时间根据运输方式和地点不同有所差异，报告期内，公司 DDP、DAU、DDU 贸易方式下产品报关至运抵境外客户的平均时间分别为 9.08 天、10.02 天、19.49 天和 17.07 天，因此公司产品报关时间与运抵至境外客户的时间可能存在跨期情形；公司 2020 年平均运输时间有所拉长，主要系当年采用海运及铁运方式较多。由于公司产品在报关出口后主要风险和报酬或控制权实际已经转移，公司以报关单日期作为外销收入确认时点，不存在收入跨期的情形。

假设公司 DDP、DAU、DDU 贸易方式以客户签收作为收入确认时点，对公司报告期内外销收入的影响如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	合计
假设以客户签收确认外销收入 (a)	8,190.68	19,889.56	21,030.57	21,090.06	62,010.19
发行人外销收入 (b)	8,092.96	20,142.19	20,810.20	21,309.97	62,262.36
差异 (c=a-b)	97.72	-252.63	220.37	-219.92	-252.17
占比 (d=c/b)	1.21%	-1.25%	1.06%	-1.03%	-0.41%

由上表可知,假设公司 DDP、DAU、DDU 贸易方式以客户签收作为收入确认时点,对报告期内外销收入影响金额分别为-219.92 万元、220.37 万元、-252.63 万元和 97.72 万元,合计影响金额为-154.46 万元,占公司外销收入的比例分别为-1.03%、1.06%、-1.25%和 1.21%,合计影响金额占比为-0.25%,金额及占比均较小,对公司经营成果不构成重大影响,亦不会对财务报表使用者基于财务报表数据的分析、判断和投资决策造成重大影响。

综上所述,由于公司主要产品为非标定制化产品、外销产品报关前已经试模验收,与部分客户约定的订单取消条款不等同于任意/无偿取消订单,收入确认政策与同行业可比公司基本一致,收入确认政策具有一贯性,公司产品在报关出口后主要风险和报酬或控制权实际已经转移,符合企业会计准则相关要求,将报关单日期作为外销收入确认时点具有合理性和合规性。

(4) 外销货物出关和运输过程中的风险责任归属情况

报告期内,公司外销主要贸易方式为 DDP、DAP、DDU、CIF、FOB、EXW、FCA。根据《2010 年国际贸易术语解释通则》(Incoterms 2010)中,上述不同贸易方式下一般释义及货物出关和运输过程中的风险责任归属情况如下:

贸易方式	一般释义	货物出关和运输过程中的风险责任归属情况
EXW	工厂交货,指卖方在其所在地将货物交由买方处置时,即完成交货。公司不承担货物出关及运输责任,买方承担自公司交付后至最终目的地的一切费用和 risk。	货物出关和运输过程中的风险责任由买方承担。
FCA	货交承运人,指卖方在其所在地或其他指定地点将货物交给买方指定的承运人,承担货物交由承运人监管前货物灭失或损坏的风险;货物办理出口报关手续后,买方承担与货物运输有关的毁损、灭失 risk。	货物办理出口报关手续且装入运输工具后,货物出关和运输过程中货物毁损、灭失的 risk 责任由买方承担。
FOB	船上交货,指买方负责派船接运货物,卖方应在合同规定的装运港和规定的期限内将货物装上买方指定的船上;公司负责货物办理出口报关手续,当货物装入船只且整体越过船舷后,由买方承担与货物运输有关的毁损、灭失 risk。	
CIF	指定港交货,指卖方应在合同规定的装运港和规定的期限内将货物装上买方指定的船上;公司负责货物办理报关手续,当货物转入船只且整体越过船舷后,由买方承担与货物运输有关的毁损、灭失 risk。	

贸易方式	一般释义	货物出关和运输过程中的风险责任归属情况
DDU	未完税交货,指卖方在指定的目的地将货物交给买方处置,不办理进口手续,也不从交货的运输工具上将货物卸下,即完成交货。公司负责货物办理出口报关手续,并承担将货物运至指定的目的地的责任。	买方不承担货物运送至指定地点前货物毁损、灭失的风险。公司按照货物出口报关金额的 1.1 倍进行投保,即通过支付运保费的形式将货物出关和运输过程中的风险责任转移给了第三方,相关损失由承运方或保险机构赔偿。 报告期内,公司未曾出现货物在出关和运输过程中发生毁损、灭失的情况。
DAP	目的地交货,指卖方在指定的目的地交货,将装在运输工具上的货物(无需卸货)交由买方处置,即完成交货。公司负责货物办理出口报关手续,并承担将货物运至指定的目的地的责任。	
DDP	完税后交货,卖方将货物运至买方指定地点,将在运输工具上尚未卸下的货物交付给买方。公司负责货物办理出口及进口报关手续,并承担将货物运送至指定目的地的责任。	

(5) 退换货情况

1) 境内销售合同对退换货条款的约定情况

报告期内,公司与部分境内客户销售合同中约定了退换货条款,前五大内销客户(合并)销售合同退换货条款的主要情况如下:

客户名称	主要退换货条款
佩尔哲(HP Pelzr)	贵公司生产的模具寿命达不到技术协议中的规定要求,贵公司应根据图纸或样件要求免费重新开模
欧拓(Autoneum)	当模具等出现质量问题,甲方通过书面方式知会乙方后,乙方必须在两个月内把问题彻底解决并得到甲方的书面认可,如乙方不能按甲方要求则甲方将问题模具退回乙方(运费由乙方支付),如乙方拒绝解决质量问题或拖延,则甲方拒付质保金并追究其造成的损失;因供应商责任造成的模具质量问题,严重影响欧拓生产进度,供应商必须免费为欧拓新开模具
延锋安道拓	未就退换货条款进行约定
长城汽车	因乙方设计、制造原因致使工装质量有问题,不符合本项目的技术要求,乙方责任自负,甲方有权向乙方追讨因此对甲方造成的经济损失,且交货期不予顺延。工装应符合甲方使用要求,对于不符合要求或不满足使用性能的,甲方有权要求乙方相关责任人到现场进行更换修改,乙方承担违约责任。在甲方量产过程中,工装由于设计或制造上的缺陷而发生损失或其品质和性能与技术协议规定不符时,乙方应无偿更换为复核技术协议规定的结构,并承担因更换结构给甲方造成的一切损失和费用
长春富维安道拓	如设备因乙方的原因验收不合格,乙方需在 30 日内对设备进行调换或维修,然后由甲方重新进行验收,如经调换或维修仍无法达到本合同规定的质量标准,甲方有权单方面终止本合同并退货,乙方须返还甲方已支付的所有货款,并承担违约责任
上汽通用	未就退换货条款进行约定

客户名称	主要退换货条款
博格思 (Borgers)	未就退换货条款进行约定
泰佛 (Treves)	未就退换货条款进行约定
国轩高科	未就退换货条款进行约定

报告期内前五大内销客户中，公司与佩尔哲、欧拓、长城汽车、长春富维安道拓销售合同中约定了因模具寿命未达技术协议要求或产品质量问题由公司进行重新开模的退换货条款；与延锋安道拓、上汽通用、博格思、泰佛销售、国轩高科合同中未对退换货条款进行约定，仅就质量争议解决或售后服务条款进行了约定。例如，公司与延锋安道拓约定为“当模具、检具出现质量问题，甲方应在问题出现之日起 7 日内采用书面形式告知乙方，以便乙方及时解决”，不涉及退换货，与上海申模约定为“如检具质量不符合合同约定的技术标准，甲方有权向乙方书面说明，并要求乙方重新调整”。

由于公司产品的定制化属性极强，模具等产品开发通常与下游客户产品开发同步进行，并根据客户需求相应进行设计变更，因此除正常售后服务以外，公司报告期内未发生过退换货情形。

2) 境外销售合同未就退换货条款进行约定的原因，是否符合行业惯例

公司境外销售合同一般不涉及退换货条款，仅就售后服务条款进行相关约定，主要原因系公司主要产品为非标定制化产品，不同产品功能、材质、技术参数、结构复杂程度各不相同，公司根据合同约定的技术要求、质量标准进行产品设计和生产，在产品制造完成并经试模合格后发货。相对于境内销售，国外客户更关注公司现场的制造和验收环节，通常派专员在公司厂区跟踪产品的制造和调试，并在公司厂区现场对该类产品进行试模验收，验收合格后发货并办理海关报关手续；在海关报关出口后，如涉及日常维护，则由公司自行或委托当地售后人员进行维修，亦不存在退换货的情形。

根据汽车内外饰注塑模具公司海泰科公开披露的招股说明书显示，“模具属于定制化产品，且单套价值较大，生产制造周期较长，客户会参与模具整个设计、生产过程，以确保整车项目的顺利进行。因此，模具一般不会发生退换货的情况，

合同中一般也未约定退换货的相关条款”，海泰科销售合同中一般也未约定退换货条款。

因此，公司境外销售合同一般未就退换货条款进行约定，仅就售后服务条款进行相关约定，符合行业惯例。

3) 发行人报告期内内销、外销实际发生的退换货情况

报告期内，公司内销、外销均未发生退换货情形。由于公司产品具有较强的定制化属性，客户通常会深度参与产品的方案设计、技术参数确定、产品制造和厂区试模等过程，因此公司生产产品经厂区试模合格发货后发生严重质量问题导致退换货的可能性极小。

报告期内，公司与客户未发生退换货纠纷情形。如若存在退换货纠纷，公司对相关纠纷解决的执行依据为双方签订的销售合同/订单和技术协议，并经双方协商确定。对于在客户调试过程中或客户日后生产产品过程中出现与公司产品质量相关的问题，公司通常视实际情况提供零件更换、现场维修、返厂维修等售后服务，但一般不涉及退换货。

(6) 质保义务相关会计处理的合规性

公司与客户通常在销售合同中就售后服务条款进行约定，质保义务主要为在客户调试过程中或客户日后生产产品过程中出现与公司产品质量相关的问题，公司视实际情况提供零件更换、现场维修、返厂维修等服务。公司与客户合同约定的质保期限一般在 6-24 个月之间，绝大多数为 1 年。

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》的相关规定，与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（1）该义务是企业承担的现时义务；（2）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（3）该义务的金额能够可靠地计量。根据会计准则对预计负债的确认原则，预计负债应当按照履行相关现时义务的所需支出的最佳估计数进行计量。报告期内，公司未计提与质保期相关的预计负债（即售后服务费），主要原因为：

一是公司主要产品定制化属性较强，模具等产品开发通常与下游产品开发同步进行，客户一般会深度参与到公司产品的方案设计、技术参数确定、产品生产

制造和厂区试模等过程。对于境内销售，公司主要产品从发货到客户验收的时间较长，在客户验收前，产品一般在客户工厂经调试合格或达到量产要求，因此在产品验收后再次发生修改模的情形较少。对于境外销售，国外客户更关注公司现场的制造和验收环节，国外客户通常派专员在公司厂区跟踪产品的制造和调试，并在公司厂区现场对该类产品进行试模验收，验收合格后发货并办理海关报关手续，因此产品经厂区现场试模验收合格并发货后产品再次发生修改模的情形较少。

二是公司报告期内售后服务费为 132.73 万元、180.67 万元、166.53 万元和 87.39 万元，占同期营业收入的比例分别为 0.28%、0.40%、0.37%和 0.40%，金额及占比较小，具有一定偶发性特点。同时公司产品毛利率水平相对较高，售后服务费占营业收入比例很低，且在实际发生时在销售费用项下直接列示，因此不存在相关成本无法补偿的情况。

因此，由于公司主要产品定制化属性较强，模具等产品开发通常与下游产品开发同步进行，客户一般会深度参与到公司产品的方案设计、技术参数确定、产品生产制造和厂区试模等过程，产品验收销售后由于质量问题需要进行维修的情况具有偶发性，即公司在产品售出时点上，对于未来是否实际需要免费承担质保义务具有不确定性，且发生的售后服务支出金额也不能够可靠地估计，从而不符合《企业会计准则第 13 号——或有事项》关于因承担产品质量保证义务而确认预计负债的条件。且从实际情况来看，公司报告期内售后服务费金额极小，占营业收入的比例小于 0.5%。因此，公司未计提与质保义务相关的预计负债谨慎、合理，不存在相关成本无法补偿的情况，会计处理符合企业会计准则的相关规定。

(7) 与部分外销客户约定订单取消条款的原因及订单取消情况

1) 与部分外销客户约定订单取消条款的原因

由于公司主要外销客户为国际知名汽车零部件企业，该公司通常具有规模大、信誉好的特点，在业务合作中通常掌握主动权；上游模具供应商与汽车零部件企业签订的框架合同一般是基于客户提供的格式合同文本，对订单取消条款亦有相应约定，符合行业惯例。

公司同行业可比公司未在公开资料中披露是否与客户在合同中约定了订单

取消条款。公司模具、汽车检具、自动化工装设备等产品属于非标定制化产品，是汽车产业链中零部件生产环节的重要装备，其供应需与下游汽车零部件企业及整车厂的产品进行衔接，公司需要根据客户的技术要求以及产品交付时间进行方案确认并编制生产计划。因此，公司主要产品的生产周期与客户新产品开发周期息息相关，若汽车主机厂新车型的开发进度延后或者设计变更，将导致相应汽车零部件产品的开发进度延迟或设计变更。上游汽车模具供应商在承接汽车零部件供应商订单后，若因下游客户开发进度延迟导致交期较晚、因车型设计变更导致模具设计或模具类型变更，可能导致订单中止甚至取消的情形。

综上所述，公司与部分外销客户框架合同中约定订单取消条款原因为框架合同通常系基于汽车零部件企业提供的格式合同文本，订单取消条款亦对相应成本补偿措施进行了明确，符合汽车行业特点及行业惯例。

2) 报告期内订单取消情况

报告期内，公司外销客户订单取消情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
订单取消金额(A)	106.85	352.97	122.49	158.11
期末在手订单金额(B)	40,997.90	35,498.72	40,163.66	39,370.71
占比(C=A/B)	0.26%	0.99%	0.30%	0.40%

注：公司期末在手订单金额不包含已取消的订单金额；

由上表可知，2018年度及2019年度，公司外销客户订单取消金额占各期末在手订单金额的比例在0.26%-0.40%间，金额及占比较小；2020年度，受新冠肺炎疫情影响，公司外销客户订单取消金额及占比有所上升，但仍小于1%。2021年1-6月，公司外销客户订单取消金额占比有所下降。上述取消订单主要为前期设计阶段，涉及的已发生成本金额较小，公司针对上述客户订单取消收取的费用能够弥补已发生成本金额。报告期内，公司不存在产品已经报关但订单取消的情形，订单取消情形对公司收入确认不产生影响。

(十六) 政府补助

政府补助是指本公司从政府无偿取得货币性资产和非货币性资产，不包括政

府作为所有者投入的资本。政府补助分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。本公司将所取得的用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助界定为与资产相关的政府补助；其余政府补助界定为与收益相关的政府补助。若政府文件未明确规定补助对象，则采用以下方式将补助款划分为与收益相关的政府补助和与资产相关的政府补助：（1）政府文件明确了补助所针对的特定项目的，根据该特定项目的预算中将形成资产的支出金额和计入费用的支出金额的相对比例进行划分，对该划分比例需在每个资产负债表日进行复核，必要时进行变更；（2）政府文件中对用途仅作一般性表述，没有指明特定项目的，作为与收益相关的政府补助。

政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量。政府补助为非货币性资产的，按照公允价值计量；公允价值不能够可靠取得的，按照名义金额计量。

政府补助同时满足下列条件的，予以确认：（1）企业能够满足政府补助所附条件；（2）企业能够收到政府补助。与企业日常活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益或冲减相关成本费用。与企业日常活动无关的政府补助，计入营业外收支。

与收益相关的政府补助，用于补偿企业以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益或冲减相关成本；用于补偿企业已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益或冲减相关成本。

与资产相关的政府补助，确认为递延收益或冲减相关资产的账面价值，并在相关资产使用寿命内按照直线法分期计入损益。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。相关资产在使用寿命结束前被出售、转让、报废或发生毁损的，应当将尚未分配的相关递延收益余额转入资产处置当期的损益。

（十七）所得税

本公司采用资产负债表债务法进行所得税会计处理。

除与直接计入股东权益的交易或事项有关的所得税影响计入股东权益外，当期所得税费用和递延所得税费用（或收益）计入当期损益。

当期所得税费用是按本年度应纳税所得额和税法规定的税率计算的预期应交所得税，加上对以前年度应交所得税的调整。

资产负债表日，如果纳税主体拥有以净额结算的法定权利并且意图以净额结算或取得资产、清偿负债同时进行，那么当期所得税资产及当期所得税负债以抵销后的净额列示。

递延所得税资产和递延所得税负债分别根据可抵扣暂时性差异和应纳税暂时性差异确定，按照预期收回资产或清偿债务期间的适用税率计量。暂时性差异是指资产或负债的账面价值与其计税基础之间的差额，包括能够结转以后年度抵扣的亏损和税款递减。递延所得税资产的确认以很可能取得用来抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限。

对于既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）的非企业合并交易中产生的资产或负债初始确认形成的暂时性差异，不确认递延所得税。商誉的初始确认导致的暂时性差异也不产生递延所得税。

资产负债表日，根据递延所得税资产和负债的预期收回或结算方式，依据已颁布的税法规定，按照预期收回该资产或清偿该负债期间的适用税率计量该递延所得税资产和负债的账面金额。

资产负债表日，递延所得税资产及递延所得税负债在同时满足以下条件时以抵销后的净额列示：

（1）纳税主体拥有以净额结算当期所得税资产及当期所得税负债的法定权利；

（2）递延所得税资产及递延所得税负债是与同一税收征管部门对同一纳税主体征收的所得税相关或者是对不同的纳税主体相关，但在未来每一具有重要性的递延所得税资产及负债转回的期间内，涉及的纳税主体意图以净额结算当期所得税资产和负债或是同时取得资产、清偿负债。

（十八）重大会计政策变更、会计估计变更和会计差错更正

1、会计政策变更及其影响

(1) 2018年6月15日财政部发布财会[2018]15号《关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》，除对前述准则修订后的报表格式做了相应规定外，追溯调整了报告期涉及变更科目的列报范围。该项会计政策变更已经公司第二届董事会第二次会议审议通过。

(2) 2019年4月财政部发布财会[2019]6号《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》，对企业财务报表格式进行了修订。该项会计政策变更已经公司第二届董事会第四次会议审议通过。

(3) 执行新金融工具准则导致的会计政策变更

2017年3月，财政部分别发布了《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量（2017年修订）》（财会[2017]7号）、《企业会计准则第23号——金融资产转移（2017年修订）》（财会[2017]8号）、《企业会计准则第24号——套期会计（2017年修订）》（财会[2017]9号），于2017年5月2日发布了《企业会计准则第37号——金融工具列报（2017年修订）》（财会[2017]14号）（上述准则以下统称“新金融工具准则”），要求在境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报告的企业，自2018年1月1日起施行；其他境内上市企业自2019年1月1日起施行。公司作为拟首次公开发行股票并上市的企业比照上市公司自2019年1月1日起执行上述会计准则。该项会计政策变更已经公司第二届董事会第四次会议审议通过。

(4) 执行修订后债务重组、非货币资产交换准则导致的会计政策变更

根据财会[2019]8号《关于印发修订《企业会计准则第7号——非货币性资产交换》的通知》和财会[2019]9号《关于印发修订《企业会计准则第12号——债务重组》的通知》，财政部修订了非货币性资产交换及债务重组和核算要求，相关修订适用于2019年1月1日之后的交易。该项会计政策变更已经公司第二届董事会第四次会议审议通过。

(5) 财务报表列报

根据财会[2019]16号《关于修订印发合并财务报表格式（2019版）的通知》，对企业财务报表格式进行了修订。经公司第二届董事会第四次会议审议通过，公

司根据相关要求进行了调整。

公司执行上述规定的主要影响如下：

单位：元

会计政策变更的内容和原因	审批程序	受影响的报表项目名称	受影响的报表项目金额			
			2021.6.30/ 2021年1-6月	2020.12.31/ 2020年度	2019.12.31/ 2019年度	2018.12.31/ 2018年度
根据财会[2019]16号文规定“应收票据”及“应收账款”分别列示，2018年比较数据相应调整	经董事会批准	应收票据	-	-	-	5,169,146.99
		应收账款	-	-	-	136,226,568.31
		应收票据及应收账款	-	-	-	-141,395,715.30
根据财会[2019]16号文规定“应付票据”及“应付账款”分别列示，2018年比较数据相应调整	经董事会批准	应付票据	-	-	-	11,921,780.22
		应付账款	-	-	-	56,534,225.53
		应付票据及应付账款	-	-	-	-68,456,005.75

(9) 2020年起首次执行新收入准则调整执行当年年初财务报表相关项目情况如下：

1) 合并财务报表

单位：元

项目	2019.12.31	2020.1.1	影响数
应收账款	129,232,140.28	124,397,974.54	-4,834,165.74
合同资产	-	4,834,165.74	4,834,165.74
存货	206,163,411.13	207,209,664.78	1,046,253.65
预收账款	75,145,340.25	-	-75,145,340.25
合同负债	-	67,757,373.68	67,757,373.68
其他流动负债	-	7,387,966.57	7,387,966.57
递延所得税负债	9,222,833.17	9,379,771.22	156,938.05
未分配利润	263,985,685.49	264,802,915.79	817,230.30
盈余公积	32,855,228.16	32,927,313.46	72,085.30

2) 母公司财务报表

单位：元

项目	2019.12.31	2020.1.1	影响数
----	------------	----------	-----

项目	2019.12.31	2020.1.1	影响数
应收账款	149,674,778.44	145,426,994.41	-4,247,784.03
合同资产	-	4,247,784.03	4,247,784.03
存货	162,475,264.63	163,323,327.02	848,062.39
预收账款	57,432,912.64	-	-57,432,912.64
合同负债	-	52,065,611.26	52,065,611.26
其他流动负债	-	5,367,301.38	5,367,301.38
递延所得税负债	8,350,224.62	8,477,433.98	127,209.36
未分配利润	239,838,005.72	240,486,773.45	648,767.73
盈余公积	32,166,410.16	32,238,495.46	72,085.30

调整说明：本公司根据新收入准则将已收客户对价而应向客户转让商品或服务的义务确认为合同负债，将已向客户转让商品而有权收取对价的权利且该权利取决于时间流逝之外的其他因素的资产确认为合同资产。本公司根据新收入准则将运输费调整为通过“合同履约成本”核算进而结转至“营业成本”。

执行新收入准则对2020年12月31日资产负债表及2020年度利润表相关项目的影响列示如下：

1) 合并财务报表

单位：元

项目	旧准则 2020年12月31日 /2020年度	新准则 2020年12月31日 /2020年度	影响数
应收账款	156,949,680.65	151,667,085.95	-5,282,594.70
合同资产	-	5,282,594.70	5,282,594.70
存货	176,266,266.01	178,531,804.44	2,265,538.43
预收账款	45,208,341.34	-	-45,208,341.34
合同负债	-	40,585,425.59	40,585,425.59
其他流动负债	-	4,622,915.75	4,622,915.75
营业收入	439,034,520.05	451,614,295.08	12,579,775.03
营业成本	281,199,622.99	295,980,748.17	14,781,125.18
销售费用	16,402,399.40	11,935,510.82	-4,466,888.58

2) 母公司财务报表

单位：元

项目	旧准则 2020 年 12 月 31 日 /2020 年度	新准则 2020 年 12 月 31 日/2020 年度	影响数
应收账款	170,426,952.40	166,694,850.64	-3,732,101.76
合同资产	-	3,732,101.76	3,732,101.76
存货	143,854,516.73	145,662,318.49	1,807,801.76
预收账款	34,765,489.71	-	-34,765,489.71
合同负债	-	31,326,387.56	31,326,387.56
其他流动负债	-	3,439,102.15	3,439,102.15
营业收入	402,251,108.51	414,830,883.54	12,579,775.03
营业成本	263,096,467.17	277,700,251.00	14,603,783.83
销售费用	14,978,860.86	11,147,050.30	-3,831,810.56

报告期内，除上述会计政策发生变更外，本公司不存在其他重要会计政策变更。

2、会计估计变更及其影响

本公司报告期内无会计估计变更。

3、前期差错更正说明

报告期内，发行人不存在前期差错更正。

4、实施新收入准则对首次执行日前各年合并财务报表主要财务指标的影响

根据财政部于 2017 年发布修订后的《企业会计准则 14 号——收入》，公司自 2020 年 1 月 1 日起开始执行新收入准则。

根据《发行监管问答——关于申请首发企业执行新收入准则相关事项的回答》相关要求，对于申报财务报表审计截止日在 2019 年 12 月 31 日及之后，且首次执行日期晚于可比期间最早期初的申请首发企业，应披露新收入准则实施前后收入确认会计政策的主要差异以及实施新收入准则在业务模式、合同条款、收入确认等方面产生的影响，对首次执行日前各年（末）营业收入、归属于公司普通股

股东的净利润、资产总额、归属于公司普通股股东的净资产的影响程度。根据上述文件要求,公司应披露执行上述修订后的准则在收入确认会计政策的主要差异、对业务模式、合同条款、收入确认等方面产生的影响以及假定 2017 年 1 月 1 日起开始全面执行新收入准则对首次执行日前各年度合并报表主要财务指标的影响。具体情况如下:

(1) 新收入准则实施前后收入确认会计政策的主要差异

新收入准则实施后,公司收入确认会计政策为: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。取得相关商品的控制权,是指能够主导该商品的使用并从中取得几乎全部的经济利益。

新收入准则实施前后,公司收入确认会计政策的对比情况如下:

项目	报告期内收入确认原则	新收入准则实施后收入确认原则
收入确认基本原则	公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方	公司在履行了合同中的履约义务,即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入
国内销售	需公司人员到客户厂区协助安装调试的模具、检具等产品,安装调试完成、客户验收后确认收入;不需公司人员安装调试的模具、检具等产品,产品已经发出、客户验收后确认收入实现	需公司人员到客户厂区协助安装调试的模具、检具等产品,安装调试完成、客户验收后确认收入;不需公司人员安装调试的模具、检具等产品,产品已经发出、客户验收后确认收入实现
出口销售	产品已经发出并向海关报关后确认收入实现	公司根据合同约定,产品已经发出并向海关报关后确认控制权的转移并确认收入实现

(2) 实施新收入准则在业务模式、合同条款、收入确认等方面产生的影响

1) 业务模式

公司业务模式为直销模式,根据区域可划分为国内销售和出口销售。

公司不同业务模式下均是履行了合同履约义务,在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入,不同业务模式新收入准则实施前后对收入确认时点无差异。

2) 合同条款

①国内销售主要合同条款

公司与国内客户签订的销售合同中,通常对产品编号、产品名称、规格型号、

质量标准、交货方式、运输方式、交货日期、产品质量处理、结算方式等内容进行约定。根据合同约定，产品在约定的地点交货后，经客户对产品规格型号、产品质量、数量等验收合格并在项目验收报告上签字确认，确认控制权的转移并确认商品销售收入。根据公司与客户签订的合同条款，新收入准则实施前后收入确认金额无差异。

②出口销售

公司与境外客户签订的合同中，通常对产品编号、产品名称、规格型号、质量标准、交货方式、运输方式、交货日期、产品质量处理、结算方式等内容进行约定。根据合同约定，安排生产交货，在产品报关离境，到达合同约定的指定地点后，客户按合同约定支付货款。公司在产品发出办妥报关手续后确认控制权的转移并确认商品销售收入。根据公司与客户签订的合同条款，新收入准则实施前后收入确认金额无差异。

3) 收入确认

实施新收入准则在收入确认的影响详见前述“（1）新收入准则实施前后收入确认会计政策的主要差异”。

（3）实施新收入准则对报告期内财务报表主要财务指标的影响

1) 公司将已收客户对价而应向客户转让商品或服务的义务由“预收款项”项目列报重分类在“合同负债”及“其他流动负债”，该项重分类调整不影响报告期各年（末）营业收入、归属于公司普通股股东的净利润、资产总额、归属于公司普通股股东的净资产数据；

2) 公司将已向客户转让商品而有权收取对价的权利且该权利取决于时间流逝之外的其他因素的资产重分类列报为“合同资产”，该项重分类调整不影响报告期各年（末）营业收入、归属于公司普通股股东的净利润、资产总额、归属于公司普通股股东的净资产数据；

3) 公司运输活动系在所销售的产品转移至客户前发生的，不构成单项履约义务，而是公司履行合同发生的必要活动，相关成本应作为合同履约成本。公司将原销售费用项下的运输费和原冲减外销收入的外销过程中发生的运保及清关

费调整为通过存货科目的“合同履约成本”核算进而结转至“营业成本”。上述调整对报告期各年（末）营业收入、归属于公司普通股股东的净利润、资产总额、归属于公司普通股股东的净资产数据影响较小。假定公司自财务申报财务报表期初开始全面执行新收入准则，对首次执行日前各年（末）营业收入、归属于公司普通股股东的净利润、资产总额、归属于公司普通股股东的净资产的影响程度均低于 10%。

综上所述，公司执行新收入准则前后收入确认会计政策无差异，实施新收入准则对公司业务模式、合同条款、收入确认等方面均未产生影响。假定公司自财务申报财务报表期初开始全面执行新收入准则，除原销售费用项下的运输费和原冲减外销收入的外销过程中发生的运保及清关费外，对首次执行日前各年（末）营业收入、归属于公司普通股股东的净利润、资产总额、归属于公司普通股股东的净资产数据不产生影响。

七、适用税率及享受的主要税收优惠政策

（一）流转税及附加税费

税种	计税依据	税率或征收率
增值税	当期销项税额减当期可抵扣进项税后的余额	13%、16%、17%、19%
企业所得税	应纳税所得额	15%、6%
城市维护建设税	应缴流转税税额	7%
教育费附加	应缴流转税税额	3%
地方教育费附加	应缴流转税税额	2%
团结附加税	个人和公司应缴纳的所得税税额	5.5%
一般销售税	销售收入	6%

1、公司出口的模具等产品免征出口销售环节增值税，并对采购环节的增值税额，按规定的退税率计算后予以抵免退还。

2、子公司超达欧洲按照销售收入 19%的税率减去可抵扣的进项税缴纳增值税。

3、根据财税[2018]32号《关于调整增值税税率的通知》的相关规定，母公司及子公司申模南通机械科技有限公司自2018年5月1日起增值税税率变更为16%。

4、根据财政部 税务总局 海关总署公告2019年第39号《关于深化增值税改革有关政策的公告》的相关规定，母公司及子公司申模南通机械科技有限公司自2019年4月1日起增值税税率变更为13%。

5、按6%税率征收的企业所得税适用于子公司超达美洲。

6、团结附加税适用于子公司超达欧洲。

7、一般销售税适用于子公司超达美洲。

（二）税收优惠及批文

1、根据《中华人民共和国增值税暂行条例》、《国家税务总局关于出口货物退（免）税管理有关问题的通知》（国税发[2004]64号）、《财政部、国家税务总局关于进一步提高部分商品出口退税率的通知》（财税[2009]88号）的相关规定，公司出口的模具等产品免征出口销售环节增值税额，并对采购环节的增值税额，按规定的退税率计算后予以抵免退还。

2018年1月1日至2018年7月31日，公司主要出口产品适用的增值税出口退税率为17%；2018年8月1日至2019年6月30日，公司主要出口产品适用的增值税出口退税率为16%；2019年7月1日至2021年6月30日，公司主要出口产品适用的增值税出口退税率为13%。其他退税率系零星出口的模具上的铭牌、制成的化纤地毯、泡沫聚氨酯板、热加工的圆形截面不锈钢顶杆等。

2、公司2018年度通过高新技术企业资格认定，根据《中华人民共和国企业所得税法》、《中华人民共和国企业所得税法实施条例》及其他相关税收规定，公司2018年度、2019年度、2020年度企业所得税适用税率为15%。2021年公司按照相关要求需进行高新技术企业重新认定，相关认定文件仍在办理之中，根据国家税务总局公告[2017]24号规定，公司2021年1-6月份企业所得税按15%的税率预缴。

3、子公司申模南通机械科技有限公司于 2017 年通过高新技术企业资格认定。根据《中华人民共和国企业所得税法》、《中华人民共和国企业所得税法实施条例》及其他相关税收规定，申模南通机械科技有限公司 2018 年度、2019 年度企业所得税适用税率为 15%。2020 年按照相关要求进行高新技术企业重新认定，已于 2020 年 11 月通过高新技术企业复审认定，并于 2020 年 12 月取得高新技术企业证书。根据《中华人民共和国企业所得税法》、《中华人民共和国企业所得税法实施条例》及其他相关税收规定，申模南通机械科技有限公司 2020 年度和 2021 年 1-6 月企业所得税适用税率为 15%。

4、根据《中华人民共和国企业所得税法》和《中华人民共和国企业所得税法实施条例》的税收优惠政策，超达装备及申模南通享受研究开发费用加计扣除优惠。

(三) 税收优惠对经营成果的影响

报告期内，公司及控股子公司申模南通被认定为高新技术企业减按 15% 税率征收企业所得税，同时在计算所得税时享受研发费用加计扣除政策。报告期内，公司上述税收优惠金额及其占利润总额的比例情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
高新技术企业所得税优惠金额	130.75	535.63	576.03	760.70
研发费用加计扣除优惠金额	239.37	339.49	355.71	357.32
税收优惠金额小计	370.12	875.12	931.74	1,118.02
利润总额	2,838.59	7,518.88	8,183.67	9,933.93
税收优惠金额小计/利润总额	13.04%	11.64%	11.39%	11.25%

报告期内，公司享受的税收优惠金额分别为 1,118.02 万元、931.74 万元、875.12 万元及 370.12 万元，占同期利润总额的比例分别为 11.25%、11.39%、11.64% 及 13.04%，公司经营业绩对税收优惠不存在重大依赖。

报告期内，公司出口的模具等产品免征出口销售环节增值税额，并对采购环节的增值税额，按规定的退税率计算后予以抵免退还，上述出口退税政策对公司外销业务起到一定促进作用，提升了公司产品海外市场的竞争力。

公司及下属子公司申模南通符合《高新技术企业认定管理办法》(国科发火[2016]32号)对高新技术企业的认定条件,满足在计算所得税时研发费用加计扣除和相关出口退税规定的要求。在可预见的将来,上述税收优惠具有可持续性,不会发生重大变化。

八、分部报告

关于主营业务收入和主营业务成本的分部信息详见本节“十一、经营成果分析”。

九、经注册会计师核验的非经常性损益明细表

报告期内,经天衡会计师审验的非经常性损益明细表如下表所示:

单位:万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
非流动性资产处置损益,包括已计提资产减值准备的冲销部分	9.80	-30.91	-6.44	-30.07
计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	285.54	734.98	235.79	289.73
委托他人投资或管理资产的损益	9.32	97.84	-	-
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益,以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	158.54	229.44	76.41	-32.96
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	7.11	2.87	21.11	22.34
税前非经常性损益合计	470.31	1,034.22	326.87	249.04
减:非经常性损益的所得税影响数	70.55	155.17	48.53	38.80
税后非经常性损益	399.76	879.05	278.34	210.24
减:归属于少数股东的税后非经常性损益	5.39	3.64	2.42	5.16
归属于母公司股东的税后非经常性损益	394.37	875.41	275.92	205.08
归属于母公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	2,178.68	5,684.61	6,928.80	8,469.31

报告期内,公司归属于母公司税后非经常性损益分别为205.08万元、275.92万元、875.41万元及394.37万元,归属于母公司股东的扣除非经常性损益后的

净利润分别为 8,469.31 万元、6,928.80 万元、5,684.61 万元及 2,178.68 万元。

报告期内，公司非经常性损益主要为计入当期损益的政府补助，与计入当期损益的政府补助详见本节“十一、（六）非经常性损益分析”。

十、发行人主要财务指标

（一）发行人主要财务指标

财务指标	2021.6.30/ 2021 年 1-6 月	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
流动比率（倍）	3.75	2.93	2.38	2.45
速动比率（倍）	2.34	1.97	1.33	1.34
资产负债率（母公司）	24.11%	28.57%	30.15%	28.31%
资产负债率（合并报表）	20.14%	25.21%	28.25%	27.17%
应收账款周转率（次）	1.27	3.00	3.17	3.71
存货周转率（次）	0.76	1.52	1.35	1.54
息税折旧摊销前利润（万元）	4,486.53	11,020.43	11,279.38	12,688.64
归属于发行人股东的净利润（万元）	2,573.05	6,560.02	7,204.72	8,674.39
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润（万元）	2,178.68	5,684.61	6,928.80	8,469.31
利息保障倍数（倍）	321.47	51.67	47.45	82.39
研发费用占营业收入的比例	7.32%	7.66%	7.84%	7.41%
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	0.01	1.70	1.89	1.30
每股净现金流量（元/股）	-1.73	1.62	0.59	0.19
归属于发行人股东的每股净资产（元/股）	11.56	11.09	9.87	9.05

上述财务指标的计算方法：

流动比率=流动资产÷流动负债

速动比率=速动资产÷流动负债

资产负债率=(负债总额÷资产总额)×100%

应收账款周转率=营业收入÷应收账款平均余额

存货周转率=营业成本÷存货平均余额

息税折旧摊销前利润=利润总额+利息支出+固定资产折旧+长期待摊费用摊销额+无形资产摊销

利息保障倍数=息税前利润÷利息支出

研发费用占营业收入的比例=(研发费用÷营业收入)×100%

每股经营活动产生的现金流量净额=经营活动产生的现金流量净额÷期末普通股份总

数

每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额÷期末普通股份总数

归属于发行人股东的每股净资产=归属于发行人股东的净资产/期末普通股份总数

(二) 净资产收益率与每股收益

根据中国证监会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第9号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》(2010年修订)规定计算的本公司年度的净资产收益率和每股收益如下:

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
加权平均净资产收益率(%)	4.16	11.46	13.95	19.25
扣除非经常性损益的加权平均净资产收益率(%)	3.52	9.93	13.42	18.80
基本每股收益(元)	0.47	1.20	1.32	1.59
扣除非经常性损益的基本每股收益(元)	0.40	1.04	1.27	1.55
稀释每股收益(元)	0.47	1.20	1.32	1.59
扣除非经常性损益的稀释每股收益(元)	0.40	1.04	1.27	1.55

上述财务指标的计算方法:

①加权平均净资产收益率

$$=P/(E_0+NP\div 2+E_i\times M_i\div M_0-E_j\times M_j\div M_0\pm E_k\times M_k\div M_0)$$

其中: P为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润; NP为归属于公司普通股股东的净利润; E₀为归属于公司普通股股东的期初净资产; E_i为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产; E_j为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产; M₀为报告期月份数; M_i为新增净资产下一月份起至报告期期末的月份数; M_j为减少净资产下一月份起至报告期期末的月份数; E_k为因其他交易或事项引起的净资产增减变动; M_k为发生其他净资产增减变动下一月份起至报告期期末的月份数。

②基本每股收益

$$\text{基本每股收益 (EPS)} = P\div S$$

$$S=S_0+S_1+S_i\times M_i\div M_0-S_j\times M_j\div M_0-S_k$$

其中: P为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润; S为发行在外的普通股加权平均数; S₀为期初股份总数; S₁为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数; S_i为报告期因发行新股或债转股等增加股份数; S_j为报告期因回购等减少股份数; S_k为报告期缩股数; M₀为报告期月份数; M_i为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数; M_j为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。

③稀释每股收益

稀释每股收益=[P+(已确认为费用的稀释性潜在普通股利息-转换费用)×(1-所得税率)]÷(S₀+S₁+S_i×M_i÷M₀-S_j×M_j÷M₀-S_k+认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数)

其中: P为报告期利润; S₀为期初股份总数; S₁为报告期因公积金转增股本或股票股

利分配等增加股份数； S_i 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数； S_j 为报告期因回购或缩股等减少股份数； M_0 为报告期月份数； M_i 为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数； M_j 为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。

十一、经营成果分析

报告期内，公司主要经营成果如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
营业收入	21,802.83	45,161.43	44,741.14	47,370.46
营业成本	14,647.06	29,598.07	27,083.18	28,033.63
期间费用	4,296.08	7,907.83	8,956.27	8,785.27
营业利润	2,836.71	7,588.93	8,179.20	9,953.63
利润总额	2,838.59	7,518.88	8,183.67	9,933.93
净利润	2,647.98	6,726.37	7,312.14	8,786.12

公司主营业务以模具为核心，以汽车检具和自动化工装设备及零部件为延伸，模具、检具、自动化工装设备及零部件构成了公司主营业务的“一体两翼”。报告期内，公司经营情况良好，实现营业收入分别为 47,370.46 万元、44,741.14 万元、45,161.43 万元及 21,802.83 万元，净利润 8,786.12 万元、7,312.14 万元、6,726.37 万元及 2,647.98 万元。2020 年 1-6 月，受新冠肺炎疫情影响，公司当期营业收入及净利润降幅较大。随着 2020 年下半年国内新冠肺炎疫情的有效好转，公司生产经营逐步恢复正常，部分长库龄发出商品亦伴随着下游汽车零部件及主机厂 PPAP/量产而得到验收，公司全年营业收入与上年基本持平；截至本招股说明书签署日，国内疫情已得到有效控制，国外疫情对公司经营造成的不利影响正逐渐减小，公司生产经营情况趋于向好，在手订单充足。

公司是国内领先的汽车内外饰模具供应商，在汽车软饰件与发泡件模具领域的研发、设计、生产能力均处于行业第一方阵地位。近年来，公司在原有模具业务的基础上延伸开发了汽车检具、自动化工装设备等配套产品，“模、检、工”一体化配套服务能力不断增强，为公司的长期发展带来了积极帮助。在传统汽车市场上，公司与原有客户保持着良好的合作关系，与主流国际知名汽车内外饰企业及其在我国设立的独资或合资一级供应商，以及大多数知名的本土汽车内外饰

一级供应商达成长期、良好的合作关系。另一方面，公司积极探索新能源汽车领域的机会，产品已直接或间接应用于特斯拉、蔚来、比亚迪、吉利等新能源整车厂商。此外，公司于 2019 年度新增汽车零部件业务，产品主要为动力电池箱体，实现了向新能源汽车产业链下游的进一步延伸。截至报告期末，公司该产品已实现向国轩高科等新能源汽车电池制造商销售。

基于公司多年来与国内外知名汽车内外饰供应商及整车厂商的良好合作关系，以及自身强大的研发能力和技术创新，公司持续加大研发投入，积极推进内饰材料轻量化、阴模成型等技术的研发，保持公司的技术先进性，积极探索新能源汽车领域机会，为公司未来长期发展打下坚实的基础。

（一）营业收入分析

报告期内，公司营业收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务收入	21,226.14	97.35%	44,935.35	99.50%	44,428.70	99.30%	46,049.09	97.21%
其他业务收入	576.70	2.65%	226.08	0.50%	312.44	0.70%	1,321.36	2.79%
合计	21,802.83	100.00%	45,161.43	100.00%	44,741.14	100.00%	47,370.46	100.00%

报告期内，公司主营业务收入占营业收入的比重均超过 96%，主营业务突出。公司主营业务收入主要来自模具、汽车检具及自动化工装设备等收入，其他业务收入主要为加工业务、少量废品销售等收入。

1、主营业务收入构成分析

（1）按产品类型分类

报告期内，公司主营业务收入按产品划分的构成情况如下：

单位：万元

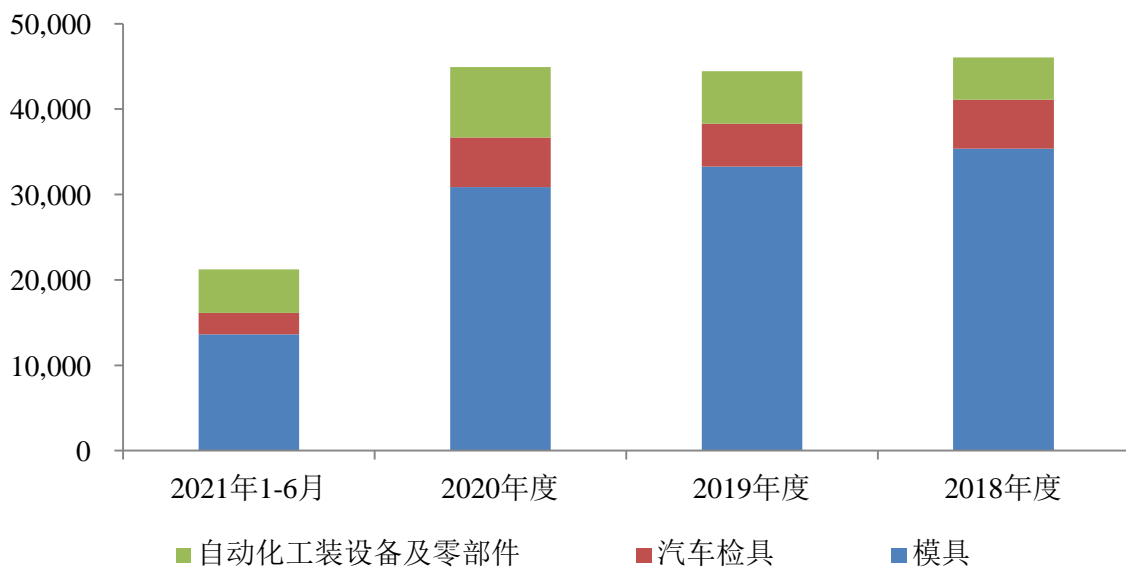
项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
模具	13,614.02	64.14%	30,886.53	68.74%	33,274.01	74.89%	35,375.25	76.82%

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
汽车检具	2,517.14	11.86%	5,809.31	12.93%	5,006.35	11.27%	5,736.92	12.46%
自动化工装设备及零部件	5,094.98	24.00%	8,239.51	18.33%	6,148.34	13.84%	4,936.92	10.72%
合计	21,226.14	100.00%	44,935.35	100.00%	44,428.70	100.00%	46,049.09	100.00%

2019年度，受汽车行业整体波动以及美国贸易政策调整等因素影响，公司主营业务收入较2018年度略有下降，同比减少3.52%。2020年度，公司主营业务收入较2019年度基本持平，同比上升1.14%。

模具业务是公司最主要的核心业务。报告期内，公司模具业务实现销售收入分别为35,375.25万元、33,274.01万元、30,886.53万元及13,614.02万元，占主营业务收入的比重分别为76.82%、74.89%、68.74%及64.14%，是公司主营业务收入的最主要来源。

汽车检具、自动化工装设备及零部件是公司主营业务的重要延伸。报告期内，公司检具、自动化工装设备及零部件合计实现销售收入分别为10,673.84万元、11,154.69万元、14,048.82万元及7,612.12万元，占主营业务收入的比重分别为23.18%、25.11%、31.26%及35.86%。



(2) 按销售区域分类

1) 主营业务收入构成情况

报告期内，公司主营业务收入按销售区域划分的构成情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
国内	13,133.18	61.87%	24,793.16	55.18%	23,618.50	53.16%	24,739.12	53.72%
国外	8,092.96	38.13%	20,142.19	44.82%	20,810.20	46.84%	21,309.97	46.28%
合计	21,226.14	100.00%	44,935.35	100.00%	44,428.70	100.00%	46,049.09	100.00%

2018年-2020年度，公司国内外销售收入比例较为稳定，国内销售收入占比略高。公司主要客户群体为汽车零部件企业中的汽车内外饰供应商（内外饰总成供应商）。在国内市场上，公司客户基本覆盖各大国际知名汽车内外饰企业在中国设立的独资或合资一级供应商以及大多数知名的本土汽车内外饰一级供应商；在国际市场，公司主要为国际知名汽车内外饰供应商在欧洲、北美、亚洲地区投资设立的工厂提供汽车内外饰模具、汽车检具及自动化工装设备。2021年1-6月，为应对境外疫情传播对海外业务带来的影响，公司积极拓展对境内客户的销售渠道，境内销售收入占比有所提升。

①根据地区划分的境外销售收入构成情况

报告期内，公司主要外销区域销售收入及其占比情况如下：

单位：万元

地区	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	比例	金额	占比	金额	占比	金额	占比
欧洲	4,543.70	56.14%	10,917.40	54.20%	11,953.37	57.44%	11,560.77	54.25%
北美	2,265.31	27.99%	4,616.18	22.92%	6,479.98	31.14%	8,452.67	39.67%
亚洲	699.45	8.64%	1,447.91	7.19%	814.27	3.91%	558.98	2.62%
非洲	500.43	6.18%	2,871.46	14.26%	1,216.12	5.84%	338.72	1.59%
其他	84.08	1.04%	289.25	1.44%	346.47	1.66%	398.83	1.87%
合计	8,092.96	100.00%	20,142.19	100.00%	20,810.20	100.00%	21,309.97	100.00%

报告期内，公司主要外销区域为欧洲和北美地区，欧美地区是全球汽车工业主要聚集区，公司与欧美客户合作历史时间较长，客户规模通常较大、商业信誉较高。公司向欧洲地区销售的国家较多且相对分散，主要包括法国、德国、英国、

波兰、捷克、西班牙等；向北美地区销售的国家主要包括美国、墨西哥和加拿大，向非洲地区销售的国家主要为南非。

受 2018 年 9 月美国对公司主要产品加征关税以及美国 2020 年全年新冠肺炎疫情持续的影响，公司 2019 年度、2020 年度对美国的出口销售收入逐渐减少。面对错综复杂的全球贸易形势，公司在维持原有主要海外市场的基础上，亦加大了其他市场的开拓力度，2019 年度及 2020 年度对非洲地区、亚洲地区的销售金额及占比显著提高。2020 年度，公司对亚洲市场销售收入增幅较大，主要原因为：一是公司通过客户全球供应链系统获取了马来西亚安道拓、印度佛吉亚及泰国森密安道拓（Adient & Summit Corporation Ltd.）的采购订单；二是公司近年来在亚洲市场的开拓初现成效，印度汽车内饰件供应商 Supreme Nonwoven Industries Private Ltd、马来西亚汽车内饰件供应商 Menang Nusantara Sdn Bhd 加大了对公司产品的采购。2021 年 1-6 月，公司对欧洲和亚洲市场销售收入及占比呈现继续增长的趋势，同时对美国市场的销售收入亦有较大增幅，主要原因系公司积极开发美国市场，当期与申达股份下属的美国傲锐的合作逐渐深化，对其销售收入规模有所增长，而美国 AAF、EFP 等客户销售收入亦有一定提升所致。

公司对非洲地区销售情况详见本小节“④报告期内非洲市场销售情况”。

②主要外销国家或地区贸易环境的基本情况、关税税率及变动情况

报告期内，公司外销产品包括模具、汽车检具及自动化工装设备。目前，除中美两国间存在贸易摩擦以外，公司其他主要外销国家或地区对公司产品没有设置特别的贸易障碍或限制性要求。报告期内，美国对中国出口商品加征关税情况具体如下：

2018 年 4 月，美国贸易代表办公室（USTR）宣布加征关税的 500 亿美元中国商品清单，自 2018 年 7 月 6 日和 8 月 23 日对该清单中的商品分别加征 25% 关税；2018 年 9 月，美国贸易代表办公室发布加征关税的约 2,000 亿美元中国商品清单，自 2018 年 9 月 24 日起对该清单中的商品加征 10% 关税，且自 2019 年 1 月 1 日起将加征关税税率提高至 25%。2018 年 12 月 1 日，中美就经贸问题达成共识，双方决定停止升级关税等贸易限制措施，美方原先对 2,000 亿美元中国

商品加征的关税，2019年1月1日后仍维持在10%。公司对美国出口的上述产品不在2018年4月加征关税的500亿美元商品清单范围内，但在2018年9月加征关税的2,000亿美元商品清单范围内。

2019年5月9日，美国政府宣布自2019年5月10日起对从中国进口的2,000亿美元清单商品加征的关税税率由10%提高到25%，公司对美国出口的上述产品自此被加征25%关税税率。2019年8月28日，美国贸易代表办公室宣布对价值3,000亿美元中国商品加征关税税率10%，并分两批实施，实施日期分别为9月1日和12月15日。

报告期内，除美国对公司出口的主要产品征收的关税税率存在变动外，其余主要外销国家或区域对公司出口的主要产品征收的关税税率不存在变动，且公司通常不承担对其他外销国家或区域出口产生的关税。截至本招股说明书签署日，美国对公司模具、汽车检具、自动化工装设备征收的关税税率为28.1%。

③美国加征关税对发行人的具体影响以及主要应对措施

A.美国加征关税对发行人产品销售收入、销售价格及销售数量的影响

美国加征关税后，公司通过采取适当调整售价的方式，共同消化加征关税对双方合作产生的不利影响。由于公司对美国客户销售的模具、汽车检具及自动化工装设备均为非标定制化产品，每套产品的功能、技术参数、结构复杂程度各不相同，因此加征关税前后同类产品的平均售价并不具有可比性。与此同时，虽然公司通过适当调整售价以共同消化加征关税对双方产生的影响，但加征关税整体上仍会提高购买方产品采购成本，使得公司产品在美国的市场竞争力会有所减弱，导致公司美国市场销售收入有所下降。

模具是公司在美国市场销售的最主要产品，汽车检具及自动化工装设备属于模具配套产品，其销售情况主要受模具销售规模的变动而变动。报告期内，公司各类产品在美国销售收入、销售价格及销售数量情况如下：

项目	名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
汽车内外饰件模具	销售收入(万元)	633.18	1,962.28	2,877.94	3,565.72
	销量(套)	30	66	249	109

项目	名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
	单价(万元/套)	21.11	29.73	11.56	32.71
包装材料模具及其他模具	销售收入(万元)	649.99	921.39	1,165.68	1,928.87
	销量(套)	60	89	125	200
	单价(万元/套)	10.83	10.35	9.33	9.64
汽车检具	销售收入(万元)	142.28	230.56	201.90	343.23
	销量(套)	26	25	17	56
	单价(万元/套)	5.47	9.22	11.88	6.13
自动化工装设备	销售收入(万元)	287.87	396.81	563.39	684.96
	销量(套)	40	46	56	57
	单价(万元/套)	7.20	8.63	10.06	12.02
合计	销售收入(万元)	1,713.32	3,511.04	4,808.91	6,522.78
	销量(套)	156	226	447	422
	单价(万元/套)	10.98	15.54	10.76	15.46

报告期内，公司美国市场汽车内外饰模具及配套产品主要客户包括 Autoneum North America, Inc. (美国欧拓)、Auria Solutions USA Inc. (美国傲锐)、Adient US LLC (美国安道拓) 等，包装材料模具及其他模具主要客户包括 EFP Corporation (美国 EFP)、Sekisui Plastics (美国 Sekisui)、Huntington Foam Corporation (美国 Huntington) 等。

报告期内，公司对美国客户销售收入分别为 6,522.78 万元、4,808.91 万元、3,511.04 万元和 1,713.32 万元，占主营业务收入的比例分别为 14.16%、10.82%、7.81% 和 8.07%。

随着 2018 年下半年美国对公司主要产品开始加征关税，公司 2019 年度美国出口销售收入较上年减少 1,713.87 万元，同比下降 26.28%；其中，公司包装材料模具及其他模具出口销售收入同比下降 39.57%，受影响程度较大，但汽车内外饰模具的销售收入下降幅度低于包装材料模具及其他模具，主要原因为：一是公司系国内领先的汽车内外饰模具供应商，模具类产品以汽车内外饰模具为主，该类产品技术领先程度较高，且与国外市场相比价格优势更为明显；二

是公司包装材料模具及其他模具主要面向国外包装材料、建筑材料等生产企业，与汽车零部件企业相比该类企业规模相对较小、价格敏感程度更高，因此受影响程度较大。

a.2019 年度美国出口销售分析

受美国加征关税影响，美国欧拓加大了对本地周边工厂的模具采购量，公司 2019 年度来自美国欧拓的销售收入降幅较大。但凭借公司长期的技术积淀、高效的生产效率、稳定的产品质量以及良好的性价比，公司与美国傲锐、美国安道拓和 Acoust-A-Fiber（美国 AAF）的合作进一步加深，当年来自上述客户的销售收入增幅较大。

2019 年度，公司汽车内外饰模具在销售收入减少的情况下销量有所增加、平均单价大幅降低，主要原因系公司 2018 年以向美国欧拓、美国傲锐销售汽车软饰件及外饰件模具为主，该类模具单价较高；2019 年度，公司对美国安道拓的模具销量及销售收入大幅提高，销售收入由上年 222.20 万元提高至 627.73 万元，公司向美国安道拓销售的汽车座椅发泡模具相较汽车软饰件及外饰件模具而言单价相对较低。

2019 年度，公司对美国出口包装材料模具及其他模具销量及销售收入降幅较大，平均单价小幅下降，主要原因系公司该类产品客户价格敏感程度相对较高，加征关税致使公司该类产品在美国市场价格竞争力减弱，公司在适当降低美国市场报价的同时承接了更多欧洲市场订单，公司当年来自美国 Huntington、美国 Sekisui 的订单减少较多。

b.2020 年度美国出口销售分析

2020 年度，受上半年国内外新冠肺炎疫情蔓延的影响，公司美国客户停工停产时间较长导致对公司产品需求进一步减弱，公司来自美国主要客户的销售收入均有所减少，2020 年 1-6 月对美国客户销售收入仅为 1,165.77 万元。下半年国内新冠肺炎疫情已得到有效缓解，公司生产经营逐步恢复的同时，美国疫情仍在持续，但已趋于常态化；在此背景下，2020 年下半年美国客户对公司产品的需求有所提升，公司全年对美国客户实现销售收入 3,511.04 万元，虽然较

上年同比下降 26.99%，降幅较大，但相较上半年降幅明显收窄。与此同时，公司美国市场开拓仍取得一定成效，当期来自美国 AAF 的销售收入增幅较大。

c.2021 年 1-6 月美国出口销售分析

2021 年 1-6 月，公司对美国客户实现销售收入 1,713.32 万元，较上年同期的 1,165.77 万元有所提升，主要系当期公司与申达股份下属的美国傲锐的合作逐渐深化，对其销售收入规模有所增长，而美国 AAF、EFP 等客户销售收入亦有一定提升。

B.美国加征关税对发行人订单获取、关税承担及业务持续性的影响分析

通常而言，美国对进口商品加征关税会提高购买方产品采购成本，因此公司产品在同等售价下在美国的市场竞争力会有所减弱，进而影响公司订单获取情况。美国加征关税后，公司一方面与美国客户保持着积极有效的沟通，通过采用适当降低售价或由公司承担关税的方式来共同消化关税对双方合作产生的不利影响；另一方面，公司下游汽车零部件客户通常在全球主要国家或地区设有分部/工厂，公司通过与美国客户持续交流和优化服务，开拓其他国家或地区分部/工厂业务。

报告期各期末，公司对美国客户在手订单金额分别为 1,710.30 万元、982.13 万元、2,219.94 万元和 2,162.05 万元。受美国加征关税影响，公司 2018 年末及 2019 年末对美国客户在手订单金额有所减少，期后销售收入亦呈下滑趋势。截至报告期末，公司来自美国客户的订单情况有所回暖，在手订单金额已超过 2018 年末及 2019 年末水平，同时亦新开拓了 Kotobukiya Treves North America, Inc.（寿屋泰佛）等客户、与美国 AAF、EFP 等客户的合作也继续深化。因此，虽然加征关税对公司美国市场销售规模产生了一定影响，但公司在美国市场的业务仍具有可持续。

美国加征关税后，公司报告期内承担的关税金额分别为 24.20 万元、293.99 万元、102.09 万元和 54.70 万元，占各期对美国客户销售收入的比例为 0.37%、6.11%、2.91%和 3.19%，占利润总额的比例分别为 0.24%、3.59%、1.36%和 1.93%，整体承担的关税金额较小。

综上所述，美国加征关税虽然对公司产品订单获取及出口销售产生一定影响，但公司凭借长期的技术积淀、稳定的产品质量以及良好的性价比，与美国客户保持着良好的合作关系，公司不存在因美国加征关税而失去美国客户的情形。公司因美国加征关税承担的关税金额较小，占利润总额比例较低，对公司经营业绩不构成重大影响；截至 2020 年末，公司对美国客户在手订单已有显著提升，公司在美国市场业务具有可持续性。

C.主要应对措施

公司主要产品被美国加征关税后，公司积极采取各项举措以尽可能减少或避免其对公司经营业绩产生的不利影响，公司主要应对措施如下：

I.通过对新产品、新技术的持续研发，不断提高公司模具、汽车检具、自动化工装设备工艺技术和生产制造水平，持续优化和完善公司产品结构，不断提高“模具、检具、自动化工装设备”一体化配套服务能力，增强公司核心竞争力；

II.保持与美国客户的有效沟通，共同消化加征关税对双方合作产生的影响；根据美国市场特点和客户需求持续进行有针对性的产品研究和工艺开发，同时在保证产品质量的前提下降低生产成本，进而维持公司产品的竞争力；

III.持续加大市场开拓力度；对于境外市场，加强欧洲、亚洲、非洲等地区的市场开拓力度，同时亦积极加强国内市场开拓，新增一汽大众、天津芮盛汽车部件有限公司等重要客户；

IV.布局新能源汽车产业链，开辟新的业务领域和产品线，新增新能源汽车动力电池箱体以实现向汽车下游产业链的进一步延伸，把握新能源汽车行业发展的契机，寻找新的增长点。

④报告期内非洲市场销售情况

报告期内，公司在非洲市场主要向南非 KAP、Treroc zf d'exportation boukhalef（摩洛哥泰佛）、Group Antolin South Africa（南非安通林）、Auria South Africa (Pty) Ltd（南非傲锐）、Faurecia Interior Systems South Africa (Pty) Ltd（南非佛吉亚）、Promaghreb Morocco（摩洛哥 Promaghreb）、Imvusa Interior Trim（Pty）Ltd（南非 Imvusa）、Adient South Africa（Pty）Ltd（南非安道拓）销售汽车

内外饰模具、汽车检具及自动化工装设备，向 Iso Moulders (Pty) Ltd (南非 Iso Moulders) 销售包装材料模具及其他模具，具体销售收入及毛利率情况如下：

单位：万元

客户名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
南非 KAP	35.53	543.97	834.18	31.61
摩洛哥泰佛	39.36	36.51	152.19	144.96
南非 Iso Moulders	147.45	169.56	105.80	79.85
摩洛哥 Promaghreb	0.39	121.99	115.53	82.30
南非安通林	-	26.82	8.42	-
南非傲锐	24.95	1,117.63	-	-
南非佛吉亚	-	45.16	-	-
南非 Imvusa	-	778.53	-	-
南非安道拓	252.75	31.29	-	-
销售收入合计	500.43	2,871.46	1,216.12	338.72
毛利率	38.74%	41.34%	49.88%	47.79%

注：公司对南非 KAP 销售收入系对受同一控制下的 Feltex Holdings (Pty) Ltd、Feltex Fehrer (Pty) Ltd 及 KAP Automotive Pty Ltd 销售收入合计数。

2019 年度，公司非洲市场销售收入大幅增加，主要原因系公司对南非 KAP 的销售金额由上年 31.61 万元上升至 834.18 万元导致；公司于 2016 年底与南非 KAP 接触，并于 2017 年开始销售。公司凭借着稳定的产品质量及良好的性价比，与其合作关系日益紧密。南非 KAP 当年承接了尼桑 H60A、福特 MY20 等整车业务订单，向公司采购了较多汽车内外饰模具及配套产品。

2020 年度，公司非洲市场销售收入同比进一步增加，主要原因为：一是公司在与南非 KAP 保持良好合作关系的同时，亦通过申达股份旗下傲锐 (Auria) 同一控制下体系内推荐，开始向南非傲锐实现销售，当期对其销售了多套自动化工装设备导致，属于原有客户合作基础上的业务拓展；二是公司于 2019 年新开拓了南非本土汽车内饰件供应商南非 Imvusa，当年承接了其地毯成型模具及配套地毯生产线等产品订单，公司于 2020 年下半年实现销售。

公司非洲市场客户开拓及订单获取的方式包括通过同处于同一集团内的全球其他区域客户介绍取得订单和主动接触开发取得订单两种方式，具体如下：

客户名称	客户开拓及订单获取方式
南非 KAP	南非 KAP (KAP Industrial Holdings Limited) 是一家南非大型集团，旗下覆盖木材、汽车零部件、床垫、化工、物流等多种业务领域，并于 2004 年在约翰内斯堡证券交易所上市。公司于 2016 年底通过公开网络搜索与旗下子公司 Feltex Holdings (Pty) Ltd 建立了联系，随后公司通过该客户的询比价过程逐步建立了合作关系。
摩洛哥泰佛	系泰佛 (Treves) 在摩洛哥设立的子公司，公司通过泰佛法国总部介绍与其产生合作关系。
南非 Iso Moulders	南非 Iso Moulders 是一家 EPS 包装材料生产商，公司于 2008 年通过公开网络搜索与其接触，并通过产品试制取得了客户认可，随后产生了稳定的合作关系。
摩洛哥 Promaghreb	摩洛哥 Promaghreb 是一家汽车座椅内饰生产商，公司 2017 年底通过客户李尔 (Lear) 介绍与其取得了联系，并于 2018 年开始向其销售汽车座椅发泡模具。
南非安通林	系安通林 (Antolin) 在南非设立的子公司，公司通过同一集团内其他地区公司介绍产生合作关系。
南非傲锐	系申达股份旗下傲锐 (Auria) 在南非设立的子公司，目前相应采购暂时由欧洲区域采购负责，公司通过欧洲区域采购获取订单。
南非佛吉亚	系佛吉亚 (Faurecia) 在南非设立的子公司，公司在佛吉亚的全球采购系统中通过询比价取得订单。
南非 Imvusa	南非 Imvusa 是一家南非本土汽车内饰件生产商，公司于 2019 年通过公开网络搜索与其建立了联系。
南非安道拓	系安道拓 (Adient) 在南非设立的子公司，公司在其全球采购系统中通过询比价取得订单。

综上所述，公司 2019 年度及 2020 年度非洲市场销售收入快速增长的原因主要系公司与南非 KAP 的合作关系逐步加深，同时亦新增向傲锐 (Auria) 体系内的南非傲锐、南非 Imvusa 销售导致。公司非洲市场客户开拓方式包括通过该客户处于同一集团内的全球其他区域客户介绍取得订单和主动接触开发取得订单两种方式。2021 年 1-6 月，公司对南非客户销售收入占比有所下降，主要原因系上年度对南非傲锐销售多套自动化工装设备的金额较大，而本年度因受疫情影响相关客户订单下达的节奏有所放缓所致。

2) 同行业可比公司外销收入情况

报告期内，公司与同行业可比公司外销收入占销售收入的比例情况如下：

证券代码	公司简称	外销收入/销售收入
------	------	-----------

		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
002510.SZ	天汽模	7.34%	14.30%	18.54%	21.56%
603917.SH	合力科技	-	15.38%	15.68%	13.83%
300707.SZ	威唐工业	51.04%	75.16%	70.47%	78.12%
同行业可比公司均值		29.19%	34.95%	34.90%	37.84%
超达装备		38.13%	44.82%	46.84%	46.28%

注：合力科技半年度报告未披露外销收入占比数据。

由上表可知，天汽模、合力科技以内销为主，威唐工业以外销为主；相较于同行业可比公司，公司国内外销售收入相对均衡。2021年1-6月，同行业上市公司与发行人的外销业务收入占比均有不同程度的下降。

3) 前五大境外客户及销售情况

报告期内，公司前五大境外客户（合并口径）包括欧拓（Autoneum）、申达股份（申达股份境外子公司傲锐（Auria））、佛吉亚（Faurecia）、安道拓（Adient）、李尔（Lear）、依蒂尔（Ideal）、波兰 HSV，合计 7 家客户。报告期内，公司对前五大境外客户的销售金额及占比情况如下：

2021年1-6月			
客户单位	外销收入（万元）	占外销营业收入比例	占营业收入比例
佛吉亚（Faurecia）	1,575.57	19.46%	7.23%
申达股份	1,187.38	14.66%	5.45%
李尔（Lear）	635.47	7.85%	2.91%
安道拓（Adient）	543.75	6.71%	2.49%
波兰 HSV	329.34	4.07%	1.51%
合计	4,271.51	52.75%	19.59%
2020年度			
客户单位	外销收入（万元）	占外销营业收入比例	占营业收入比例
申达股份	5,324.63	26.42%	11.79%
佛吉亚（Faurecia）	2,142.92	10.63%	4.75%
欧拓（Autoneum）	1,189.47	5.90%	2.63%

安道拓 (Adient)	1,021.20	5.07%	2.26%
李尔 (Lear)	874.04	4.34%	1.94%
合计	10,552.25	52.37%	23.37%
2019 年度			
客户单位	外销收入 (万元)	占外销营业收入比例	占营业收入比例
欧拓 (Autoneum)	3,145.19	15.11%	7.03%
申达股份	2,589.27	12.44%	5.79%
佛吉亚 (Faurecia)	2,481.55	11.92%	5.55%
安道拓 (Adient)	1,801.50	8.65%	4.03%
李尔 (Lear)	1,550.99	7.45%	3.47%
合计	11,568.49	55.56%	25.86%
2018 年度			
客户单位	外销收入 (万元)	占外销营业收入比例	占营业收入比例
欧拓 (Autoneum)	4,793.47	22.49%	10.12%
安道拓 (Adient)	2,200.23	10.32%	4.64%
依蒂尔 (Ideal)	1,667.39	7.82%	3.52%
佛吉亚 (Faurecia)	1,394.61	6.54%	2.94%
李尔 (Lear)	1,279.63	6.00%	2.70%
合计	11,335.34	53.17%	23.93%

注 1: 受同一实际控制人控制的公司金额合并计算;

注 2: 如无特指, 本招股说明书披露的公司外销营业收入包含主营业务外销收入及其他业务外销收入, 公司外销收入特指公司主营业务外销收入。

报告期内, 公司境外客户资质良好, 绝大多数境外客户具有属于境内外上市公司体系、收入规模较大、同为其他上市公司披露的客户、成立时间较长的特点。

上述公司主要境外客户基本情况详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、(三)、1、(2) 品牌与客户资源优势”。

4) 外销收入分析

①海关出口数据与外销营业收入比较分析

公司外销收入的主要结算货币为欧元、美元, 海关出口数据以美元为单位进

行统计。为减少汇率差异对数据比较的影响，将海关出口数据中出口报关单号对应的结算原币与公司外销合同原币（扣减超达欧洲收入、合并影响数、出口无需报关收入）进行核对比较。

报告期内，公司外销合同原币与海关出口数据差异较小，两者数据相匹配；存在少量差异的主要原因系少量试模样件需要报关，但公司不收取试模样件费用。

具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月				2020年度			
	THB	RMB	EUR	USD	THB	RMB	EUR	USD
海关出口数据	1,709.02	20.35	587.18	408.41	-	36.09	1,408.83	1,108.72
2017年登记滞后					-	-	-	-
2018年登记滞后					-	-	-	-
2019年登记滞后					-	-	-	-
2020年登记滞后					-	-	-	-
2021年1-6月登记滞后			7.74	0.30				
调节后海关数据①	1,709.02	20.35	594.92	408.71	-	36.09	1,408.83	1,108.72
外销合同原币	1,709.02	20.25	646.99	409.06	-	59.98	1,492.44	1,195.34
减：超达欧洲收入	-	-	48.21	-	-	-	74.49	-
加：合并抵消	-	-	2.80	-	-	-	8.34	-
减：出口无需报关	-	-	3.86	0.35	-	23.80	12.55	84.26
出口合同原币②	1,709.02	20.25	597.72	408.71	-	36.18	1,413.74	1,111.08
差异额③=②-①	-	-0.10	2.80	-	-	0.09	4.90	2.36
差异率④=③/②	-	-0.49%	0.47%	-	-	0.26%	0.35%	0.21%
项目	2019年度				2018年度			
	THB	RMB	EUR	USD	THB	RMB	EUR	USD
海关出口数据	-	238.89	1,580.61	1,357.15	-	34.00	1,440.98	1,692.00
2017年登记滞后	-	-	-	-	-	-	-10.47	-17.59
2018年登记滞后	-	-	-15.70	-5.65	-	-	15.70	5.65
2019年登记滞后	-	-	34.54	22.30	-	-	-	-

2020 年登记滞后	-	-	-	-	-	-	-	-
2021 年 1-6 月登记滞后	-							
调节后海关数据①	-	238.89	1,599.44	1,373.79	-	34.00	1,446.21	1,680.06
外销合同原币	-	238.89	1,663.87	1,386.44	-	34.00	1,519.76	1,682.68
减：超达欧洲收入	-	-	91.30	-	-	-	136.52	-
加：合并抵消	-	-	22.54	-	-	-	61.56	-
减：出口无需报关	-	-	2.84	16.83	-	-	0.65	1.87
出口合同原币②	-	238.89	1,592.27	1,369.61	-	34.00	1,444.14	1,680.81
差异额③=②-①	-	-	-7.17	-4.18	-	-	-2.07	0.74
差异率④=③/②	-	-	-0.45%	-0.31%	-	-	-0.14%	0.04%

注：调节后海关数据=当年海关出口数据-上年登记滞后额+当年登记滞后额

②发行人出口退税与境外销售规模匹配情况

A. 发行人报告期内收到的应退税额情况

报告期内，公司应退税额与现金流量表中收到的税费返还金额勾稽关系一致。

具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
免抵退税额①	975.72	2,374.28	3,248.39	2,958.19
免抵税额②	975.72	2,104.28	2,796.11	2,611.17
应退税额③=①-②	-	270.00	452.28	347.02
现金流量表中收到的税费返还金额	-	505.77	566.68	369.07
差异	-	-235.77	-114.40	-22.05

2018 年度，公司应退税额与现金流量表中收到的税费返还金额差异系申模南通收到的企业所得税返还 22.05 万元导致；2019 年度差异系欧洲超达收到的税收返还 114.40 万元导致。2020 年度差异系当年超达装备收到 196.10 万元税收返还，以及申模收到 39.67 万元税收返还导致，2021 年 1-6 月应退税额为 0，无差异。

B. 免抵退税额对应退税率及退税收入的具体情况

报告期内，公司免抵退税额对应退税率及税务系统退税收入的具体情况如下：

单位：万元

退税率	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	退税收入	免抵退税	退税收入	免抵退税	退税收入	免抵退税	退税收入	免抵退税
5%	-	-	-	-	-	-	101.87	5.09
9%	-	-	-	-	9.80	0.88	7.78	0.70
10%	-12.17	-1.22	190.41	19.04	61.53	6.15		
13%	7,538.47	980.00	17,792.27	2,313.00	6,183.69	803.88	1,217.41	158.26
15%	-	-	-	-	-	-	-	-
16%	0.72	0.12	276.34	44.13	14,495.89	2,319.34	3,281.38	525.02
17%	-	-	-	-	694.89	118.13	13,347.74	2,269.12
合计	7,527.02	978.90	18,259.01	2,376.17	21,445.79	3,248.39	17,956.18	2,958.19

注：2020年度，退税收入与退税率乘积计算的免抵退税金额与实际免抵退税金额存在1.89万差异，系公司保税区出口少量材料导致的免抵退税抵减额1.89万元。2021年1-6月，乘积差异3.18万元，主要系保税原材料冲减免抵退税额所致。

C. 税务系统出口退税收入和境外销售规模的匹配情况

报告期内，公司出口退税收入数据与境外销售规模相匹配；存在少量差异的主要原因系少量零星出口配件不予退税或无需公司报关、汇率调整等，出口退税数据未包含上述因素影响。具体情况如下：

单位：万元

项目		对应2017年度销售	对应2018年度销售	对应2019年度销售	对应2020年度销售	对应2021年1-6月销售	出口退税收入数据
出口退税收入数据	2018年	2,698.52	15,257.67	-	-	-	17,956.18
	2019年	-	5,254.96	16,190.83	-	-	21,445.79
	2020年	-	-	4,431.02	13,828.00	-	18,259.01
	2021年1-6月	-	-	-	3,685.75	3,841.27	7,527.02
	尚未退税	-	-	-	-	3,510.69	3,510.69
对应报告期销售收入①		18,769.35	20,512.63	20,621.85	17,513.75	7,351.96	-
公司外销营业收入		20,113.08	21,317.59	20,820.54	20,150.30	8,097.94	-
减：超达欧洲收入		513.39	1,068.27	715.20	590.86	378.73	-
加：合并抵消		-	452.80	173.41	66.18	1.34	-

项目	对应 2017 年度销售	对应 2018 年度销售	对应 2019 年度销售	对应 2020 年度销售	对应 2021 年 1-6 月销售	出口退税收入数据
国内产品出口销售收入②	19,599.69	20,702.12	20,278.75	19,625.63	7,720.55	-
运保及清关费差异影响③	781.17	215.12	-240.70	1,332.05	397.04	-
差异④=②-①-③	49.17	-25.63	-102.40	779.83	-28.45	-
差异率⑤=④/②	0.25%	-0.12%	-0.50%	3.97%	-0.37%	-

注 1：税务系统出口退税收入数据=出口销售金额-出口报关单载明的运保费；

注 2：2018-2019 年，公司外销营业收入=境外销售金额-实际发生的运保及清关费；公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，将与合同履行直接相关的运保及清关费通过存货“合同履行成本”核算进而结转至“营业成本”，外销营业收入与境外销售金额一致；

注 3：外销营业收入包含主营业务外销收入及其他业务外销收入。

2020 年度，公司税务系统出口退税收入与国内产品出口销售收入差异率为 3.66%，主要原因系公司当期对向美国欧拓等客户销售的产品进行修改模实现的销售收入无需出口报关。

③海关出口数据、税务系统出口退税收入和境外销售规模匹配情况测算的过程中存在合并抵消数据的原因及具体情况

报告期内，超达欧洲作为公司在德国设立的营销中心及售后服务中心，存在与母公司间发生内部交易的情形，主要包括：A. 母公司向超达欧洲销售产品（由欧洲超达承接的订单）的情形；B. 超达欧洲替母公司提供售后服务，进而向母公司实现销售收入的情形。

海关出口数据及税务出口退税系统中外销收入金额仅包含母公司直接出口报关金额以及少量母公司向欧洲超达出口报关金额，不包括欧洲超达对外销售金额。因此，公司通过外销营业收入/外销合同原币扣减超达欧洲收入，并通过合并抵消内部交易还原计算公司母公司出口销售收入/出口合同原币与海关出口数据及税务系统出口退税收入数据进行测算。

公司海关出口数据与境外销售匹配中合并抵消金额具体情况如下：

单位：万欧元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
母公司向超达欧洲销售收入	0.17	0.63	11.57	54.78

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
超达欧洲向母公司销售收入	2.80	7.71	10.97	6.77
合并抵消金额	2.97	8.34	22.54	61.56

公司税务系统出口退税收入与境外销售匹配中合并抵消金额具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
母公司向超达欧洲销售收入	1.34	5.15	87.47	399.79
超达欧洲向母公司销售收入	22.00	61.03	85.94	53.01
合并抵消金额	23.34	66.18	173.41	452.80

④外销过程中发生的运保费冲减销售收入的原因及合理性

2018-2019年，公司将外销过程中发生的运保费冲减销售收入的原因如下：

根据财政部发布的《关于企业进出口商品有关外币费用财务处理的函》（财商字[1995]620号）规定，“企业出口销售收入一律以离岸价为准，如果出口合同规定的不是离岸价，在出口商品离岸以后支付的运费、保险费、佣金，冲减出口销售收入”；公司自成立初期便参照上述规定，将外销过程中发生的运保费冲减销售收入。虽然该规定于2016年8月根据《财政部关于公布废止和失效的财政规章和规范性文件目录(第十二批)的决定》规定失效，但随后有关主管部门并未出台其他规定就出口收入如何计量作出明确要求。根据《企业会计准则-基本准则》规定，“同一企业不同时期发生的相同或相似的交易或者事项，应当采用一致的会计政策，不得随意变更。确需变更的，应当在附注中说明”，公司遵循一贯性原则，保持将外销过程中发生的运保费冲减销售收入的会计处理方式，符合企业会计准则相关要求。

经查询部分上市公司案例，下列上市公司针对外销产生的运保费会计处理与公司相同，具体情况如下：

公司名称	会计处理方式	资料来源
------	--------	------

公司名称	会计处理方式	资料来源
宏盛股份 (603090.SH)	出口销售收入：公司开出发货单，仓库发出货物，在取得海关出口货物报关单和提单时，按合同或订单约定出口货物离岸（FOB，合同或订单约定以非 FOB 价格结算的扣除境外运保佣）确认销售收入	《2020 年度报告》
博腾股份 (300363.SZ)	公司外销业务的收入确认标准：公司根据合同约定以货物出口日期或交付至客户指定地点的日期进行收入确认，根据经海关审验的货物出口报关信息确认销售收入。营业收入的金额以离岸价为基础，以离岸价以外价格成交的出口商品，其发生的国外运输、保险及佣金等费用支出冲减销售收入。	《2019 年度报告》
亚星客车 (600213.SH)	国外销售：.....国外销售结算方式通常是 FOB 或者 CIF（主要为 FOB），公司在收到提单时确认销售。FOB 结算时，按照合同金额冲减佣金后确认收入；CIF 按照到岸价减除海运保险佣金等费用后的金额确认收入。	《2019 年度报告》

根据《企业会计准则第 14 号-收入》以及财政部 2018 年 12 月发布的“收入准则运用案例-运输服务”对企业运输费用计量作出了明确解释，要求企业应判断向客户销售商品时需要将商品运送至客户指定地点的运输活动是否构成单项履约义务，确定是否属于合同履约成本。由于公司相关运输活动不构成单项履约义务，是为履行合同发生的必要活动，相关成本应当作为合同履约成本，因此公司自 2020 年 1 月 1 日起开始执行新收入准则，将原冲减销售收入的运保费调整为通过存货“合同履约成本”核算进而结转至“营业成本”。

公司模具、汽车检具、自动化工装设备等产品主要为非标定制化产品，不同产品体积、重量、外形均有较大差异，公司会综合考虑生产成本、技术难易程度、产品成熟度、生产周期、汇率变动等因素，并结合外销客户指定运输方式或产品交期，预估单个产品体积、重量向货代公司询价并据此与客户商定运费后，最终向客户进行报价。因此，公司外销产品在单独定价时覆盖了相应运保费金额，或在合同中就相关运保费金额单独进行了约定。

在会计核算中，公司根据产品定制化特点，按照单个型号产品分别核算销售收入，归集生产成本（个别计价法），并在产品销售时将实际发生的运保费归集至对应单个产品，冲减相应产品销售收入。根据财政部、国家税务总局公布的《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税[2012]39 号，后经 2014 年及 2020 年两次修订）规定，“生产企业出口货物劳务（进料加工复出口货物除

外) 增值税退(免) 税的计税依据, 为出口货物劳务的实际离岸价(FOB)”。根据前述规定, 企业在出口退税时需剔除报关单载明的运保费金额。公司在税务系统中以出口报关金额冲减报关单载明的运保费后作为出口退税收入依据, 符合相关规定。

因此, 公司基于产品定制化特点、外销业务销售、定价模式以及会计一贯性原则, 在2018至2019年将产品外销过程中发生的运保费冲减相应产品销售收入, 更能准确地反映公司产品实际销售价格、产品毛利(率), 且对公司净利润不产生影响, 具有合理性, 符合企业会计准则的相关要求。

针对外销收入, 公司以报关金额为基础开具增值税普通发票, 适用税率为0%, 未以冲减运保费后的销售收入为基础开具增值税发票; 公司仅在出口退税时, 以出口报关金额冲减报关单载明的运保费后作为出口退税收入依据, 相关处理符合规定。

⑤外销业务应收款项投保情况

报告期内, 公司外销出口业务实际风险较小, 未针对外销业务应收款项进行投保, 出口业务数据可通过如皋市海关进行查询。经核对, 公司外销收入规模与如皋市海关查询的出口数据相匹配。

公司未针对外销业务应收款项进行投保, 主要原因为: 在国际市场上, 公司主要为国际知名汽车内外饰供应商在欧洲、北美、亚洲等地区投资设立的工厂提供汽车内外饰模具及配套产品, 包括欧拓(Autoneum)、佛吉亚(Faurecia)、傲锐(Auria)、安道拓(Adient)、泰佛(Treves)、李尔(Lear)等, 该类大型汽车零部件企业具有规模大、信誉好、实力雄厚的特点, 回款有保证、发生坏账的风险较小。公司与主要外销客户建立了长期稳定的合作关系, 与主要外销客户平均合作年限较久。报告期内, 公司外销业务回款情况整体良好, 不存在因客户经营状况恶化导致款项无法收回的情形。

5) 汇兑损益对发行人业绩的影响情况

报告期内, 公司汇兑损益及其占利润总额的比例情况如下:

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
----	-----------	--------	--------	--------

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
汇兑损益(万元)	-474.78	-26.90	132.94	352.80
利润总额(万元)	2,838.59	7,518.88	8,183.67	9,933.93
汇兑损益/利润总额	-16.73%	-0.36%	1.62%	3.55%

由上表可知,2018年至2020年度公司汇兑损益占利润总额的比例不大,对公司经营业绩不存在重大影响。2021年1-6月汇兑损益金额及对利润总额占比增幅较大,主要原因系公司当期期末以欧元计价的货币资金规模较大,由于当期人民币对欧元呈现升值趋势,导致对公司当期汇兑损益影响较大。

(3) 按销售季节分类

报告期内,公司主营业务收入按销售季节划分的构成情况如下:

单位:万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	9,679.23	45.60%	6,862.64	15.27%	11,185.90	25.18%	11,492.01	24.96%
第二季度	11,546.91	54.40%	10,701.34	23.81%	9,944.17	22.38%	11,321.78	24.59%
第三季度	-	-	12,471.45	27.75%	11,890.50	26.76%	11,416.21	24.79%
第四季度	-	-	14,899.92	33.16%	11,408.13	25.68%	11,819.09	25.67%
合计	21,226.14	100.00%	44,935.35	100.00%	44,428.70	100.00%	46,049.09	100.00%

公司主要向汽车零部件供应商销售模具及配套产品,自身业务并无明显的季节性特征,产品销售收入主要受下游客户验收时间及汽车整车厂新车型开发进度的影响。2018年度及2019年度,公司分季度主营业务收入变动不大,下半年主营业务收入略高于上半年。

2020年度,公司分季度主营业务收入呈上升趋势,主要系受新冠肺炎疫情影响,2020年上半年公司国内外主要客户延迟复工或停工停产现象较为严重,公司生产、销售及产品验收环节均因此受到一定影响,2020年第一季度主营业务收入仅为6,862.64万元,占全年主营业务收入比例仅为15.27%;随着第二季度国内疫情逐渐趋于好转,公司销售情况有所回暖,第二季度实现主营业务收入10,701.34万元,占全年比例为23.81%。2020年1-6月,公司实现主营业务收入

17,563.98 万元，较上年同期下降 16.88%，占全年的比例为 39.09%。

2020 年下半年，随着国内新冠肺炎疫情的有效缓解、下游汽车行业的逐步复苏以及国外疫情及防控的常态化，公司及下游主要客户生产经营已基本恢复正常，公司第三季度主营业务收入较上年同期小幅上升。2020 年第四季度，公司主营业务收入同比增加较多，主要原因系 2020 年上半年新冠肺炎疫情致使公司前期因下游客户量产延期、设计变更和调试修改导致的部分发出商品验收延期时间进一步拉长；随着下半年国内主要客户全面恢复生产，公司长库龄发出商品在第四季度随下游客户的量产/PPAP 而实现销售金额较大，主要包括：一是公司对欧拓国内体系部分长库龄发出商品实现销售收入 1,678.89 万元，涉及发出商品金额为 1,136.71 万元（截至 2020 年 6 月末库龄在 1-2 年金额为 498.55 万元，2-3 年金额为 337.69 万元，3 年以上金额为 300.47 万元）；二是公司分别于 2018 年和 2019 年向吉利汽车、一汽奔腾和大运汽车发出的 4 套汽车主模型检具等产品于第四季度实现销售收入 1,312.57 万元，上述产品验收时发出商品库龄均已超 1 年或 2 年。

2021 年 1-6 月，随着国内新冠疫情形势的缓解及公司对国内销售渠道的开拓，第一季度主营业务收入较上年同期增幅较大，第二季度主营业务收入较上年同期亦有所提升。

综上，虽然公司自身业务并无明显的季节性特征，但 2020 年因受新冠肺炎疫情对公司及下游客户正常生产经营的影响，公司 2020 年度第三季度、第四季度主营业务收入较高，具有合理性。

（4）主要产品的销售价格和销售数量情况

报告期内，公司主要产品的销售价格情况如下：

单位：套、万元/套

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销量	单价	销量	单价	销量	单价	销量	单价
模具	1,480	9.20	3,057	10.10	3,277	10.15	3,262	10.84
汽车检具	339	7.43	585	9.93	613	8.17	1,225	4.68
自动化工装设备及零部件	12,432	0.41	7,580	1.09	5,306	1.16	422	11.70

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	销量	单价	销量	单价	销量	单价	销量	单价
其中：自动化工装设备	274	14.56	477	15.53	436	12.63	422	11.70
汽车零部件	12,158	0.09	7,103	0.12	4,870	0.13	-	-
合计	14,251	1.49	11,222	4.00	9,196	4.83	4,909	9.38

公司模具、汽车检具、自动化工装设备等产品主要为非标定制化产品，据客户不同、产品种类不同、项目复杂程度和设计制造难度不同，每件产品的销售价格均存在差异，因此产品的平均售价通常不具有可比性。公司在订单报价及询价阶段根据产品的主要增值环节（包括：产品研发设计阶段、产品制造阶段和产品技术服务阶段等）所发生的成本加上一定比例的利润率确定产品价格范围，同时考虑客户产品生产工艺复杂程度、订单数量、交货期等因素，与客户就产品价格进行综合协商。

2、主营业务收入变动分析

(1) 主营业务收入变动的总体分析

1)公司2018年度实现主营业务收入46,049.09万元，较2017年度增长12.28%，主要原因如下：

①汽车整车厂持续推出新款车型，汽车内外饰模具及配套产品需求相应增长

公司主要向全球知名汽车零部件制造商提供模具、检具及自动化工装设备等，配套汽车整车厂新车型的开发与生产。公司汽车内外饰模具的需求主要与汽车整车厂车型的推出和改款相关，与汽车产、销量并无直接相关关系。近年来，随着汽车需求的多样化、个性化增加以及汽车行业竞争加剧，汽车整车厂推出新车型、改款车型及垂直换代的周期逐渐缩短，以实现终端市场的差异化竞争，进一步刺激了对汽车内外饰模具的需求，为汽车内外饰模具行业的整体发展创造了良好的条件。

2018年度，我国宏观经济形势总体稳定，国家宏观经济逐步与“稳增长、重质量”的发展模式接轨，全年GDP增长率达6.6%。虽然在汽车产销量方面我国2018年度略有下滑，同比下降4.16%和2.76%，但凭借着公司近年来在技术

研发方面的持续投入，公司产品线不断丰富和完善，“模、检、工”一体化配套服务能力也持续增强，市场开拓卓有成效，汽车产销量下降未对公司当年生产经营造成重大不利影响。因此，受益于汽车内外饰模具行业的发展以及公司在汽车内外饰模具行业的核心竞争力持续提高，公司当年内外销收入均实现正向增长，全年主营业务收入较上年增长 12.28%。

②强大的研发能力和新产品开发能力是公司可持续发展的有力保障

近年来，公司不断提高自身研发能力，稳步扩大模具产能，持续提升模具的全流程制造与服务能力，有效保证产品整体品质及交货进度，模具业务得到稳步发展；同时，公司以模具业务为基础，不断延伸开发汽车检具、自动化工装设备等产品，“模、检、工”的一体化配套服务能力明显提升，更好地满足了客户多样化的需求。随着汽车检具、自动化工装设备等产品线的丰富完善，该领域成为公司新的业务增长点。

③公司与全球知名汽车内外饰供应商保持良好稳定的合作关系，新客户开发卓有成效

在国内市场上，公司客户基本覆盖各大国际知名汽车内外饰企业在我国设立的独资或合资一级供应商以及大多数知名的本土汽车内外饰一级供应商；在国际市场上，公司主要为国际知名汽车内外饰供应商在欧洲、北美、亚洲地区投资设立的工厂提供汽车内外饰模具及配套产品。公司的产品与服务在业内赢得良好口碑，与主要客户均建立了长期稳定的合作关系，主要客户包括：欧拓(Autoneum)、佩尔哲(HP Pelzer)、佛吉亚(Faurecia)、安道拓(Adient)、泰佛(Treves)、李尔(Lear)、依蒂尔(Ideal)、木桥(Woodbridge)、延锋安道拓、长城汽车、申达股份等。前述客户主要为知名的汽车零部件企业，且该类客户需求随新车型开发的增多而逐渐增大。报告期内，公司在巩固既有客户的同时积极开拓新客户，已陆续成为长春富维安道拓、上汽通用、吉利汽车、一汽轿车、一汽大众、南非KAP等新客户的供应商。

2)公司2019年度实现主营业务收入44,428.70万元,较2018年度下降3.52%,主要原因如下:

①全球宏观经济增速放缓，下游客户投资需求减弱

2019 年度，全球宏观经济增速明显放缓；以中国和美国为例，2018 年度中国和美国 GDP 增长率分别为 6.6%和 2.9%，2019 年度分别下降至 6.1%和 2.3%。受宏观经济不景气影响，社会整体需求和消费意愿下降，下游行业的投资也相对更加谨慎，需求相应减弱，进而导致对公司产品的需求有所减少。

②当前汽车制造业呈低迷态势，汽车产销量同比下滑

2019 年度，我国汽车整体消费不强、购买力不足，且处于“国五”、“国六”切换期，导致我国汽车产销未见好转，国内汽车制造业仍处于低迷态势。受汽车制造业 2019 年发展放缓的影响，公司部分下游客户其自身订单减少，对公司产品的需求亦有所减少，同时受部分整车厂新车型开发进度放缓的影响，导致公司主营业务收入下降。

③中美贸易摩擦持续，加征关税不利于公司产品出口

2019 年上半年，中美贸易摩擦呈持续状态；自 2019 年 5 月 10 日起，美国对公司出口的模具等产品加征的关税税率由 10%提高至 25%。虽然公司通过采取与客户积极沟通、共同承担加征关税和加强开拓其他市场等措施，但加征关税仍使公司下游美国客户对公司产品需求有所减少。

3) 公司 2020 年度实现主营业务收入 44,935.35 万元，较 2019 年同期基本持平，主要原因如下：

2020 年 1 月以来，新冠肺炎疫情在全国范围内蔓延，我国各地政府采取了延迟复工、对返工人群进行隔离等防疫措施，公司及下游国内客户生产、发货及产品验收均受到一定影响；2020 年 3 月，新冠肺炎在全球范围内进一步爆发，公司主要外销地区欧洲、北美等主要国家疫情较为严重，外销主要客户停工停产及国内外物流、进出口约束对公司境外销售亦产生较大影响。受上述因素影响，公司 2020 年第一季度销售收入下滑较为严重，上半年内外销收入较同期均有较大下滑。随着国内外疫情趋于好转，公司 2020 年第二季度生产及销售状况得到显著改善，第二季度销售收入略高于上年同期水平。2020 年 1-6 月，公司实现主营业务收入 17,563.98 万元，较上年同期下降 16.88%。

2020年下半年,随着国内新冠肺炎疫情的有效缓解、下游汽车行业的逐步复苏以及国外疫情及防控的常态化,公司及下游主要客户生产经营已基本恢复正常,公司2020年7-12月实现主营业务收入27,371.37万元,较上年同期上升17.48%。

4)公司2021年1-6月实现主营业务收入21,226.14万元,较2020年同期提升20.85%,主要原因如下:

2021年上半年以来,我国新冠疫情防控趋势较上年有所好转,行业有序复工复产,下游整车厂和零部件厂商对公司模具、检具、自动化工装设备产品的需求有所提升。虽然新冠疫情在境外传播趋势较严峻,但是随着公司境内客户销售渠道的拓展,公司境内销售规模和占比得到了明显提高。同时,公司新能源电池箱体业务逐渐成熟,销售规模持续提升,也促进了公司销售收入规模的增长。

(2) 主营业务收入变动的分产品分析

报告期内,公司主要产品的收入情况如下:

单位:万元

	2021年1-6月	2020年度		2019年度		2018年度
	金额	金额	变动率	金额	变动率	金额
模具	13,614.02	30,886.53	-7.18%	33,274.01	-5.94%	35,375.25
汽车检具	2,517.14	5,809.31	16.04%	5,006.35	-12.73%	5,736.92
自动化工装设备及零部件	5,094.98	8,239.51	34.01%	6,148.34	24.54%	4,936.92
合计	21,226.14	44,935.35	1.14%	44,428.70	-3.52%	46,049.09

1) 模具

报告期内,公司模具业务实现销售收入分别为35,375.25万元、33,274.01万元、30,886.53万元和13,614.02万元,占主营业务收入的比例分别为76.82%、74.89%、68.74%和64.14%。公司模具业务包括汽车内外饰模具和包装材料模具及其他模具两类。报告期内,公司模具业务收入具体构成情况如下:

单位:万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

汽车内外饰模具	10,472.69	76.93%	25,636.95	83.00%	26,697.82	80.24%	28,300.47	80.00%
包装材料模具及其他模具	3,141.33	23.07%	5,249.58	17.00%	6,576.19	19.76%	7,074.78	20.00%
合计	13,614.02	100.00%	30,886.53	100.00%	33,274.01	100.00%	35,375.25	100.00%

① 汽车内外饰模具

汽车内外饰模具是公司模具业务的最主要构成部分。报告期内，公司汽车内外饰模具实现销售收入分别为 28,300.47 万元、26,697.82 万元、25,636.95 万元和 10,472.69 万元，占模具业务收入的比例分别为 80.00%、80.24%、83.00% 和 76.93%；汽车内外饰模具销量、单价、销售收入及其变动情况具体如下：

单位：万元

产品种类	项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
		金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
汽车内外饰模具	销量(套)	1,075.00	-	2,340	0.04%	2,339	2.81%	2,275
	单价	9.74	-11.11%	10.96	-4.01%	11.41	-8.24%	12.44
	销售收入	10,472.69	-	25,636.95	-3.97%	26,697.82	-5.66%	28,300.47

A. 销售收入变动总体分析

随着汽车需求的多样化、个性化增加以及汽车行业竞争的加剧，汽车整车厂推出新车型、改款车型及垂直换代的周期整体呈缩短趋势，为汽车内外饰模具行业的整体发展提供了良好的发展空间。近年来，公司通过持续研发投入、提高研发实力，稳步扩大模具产能，模具的全流程制造与服务能力不断增强，同时受益于原有客户订单的增加和新客户的持续开发，公司 2018 年度汽车内外饰模具销售收入较上年增加 2,750.92 万元，同比增长 10.77%。

2019 年度，公司汽车内外饰模具销售收入较上年减少 1,602.65 万元，同比下降 5.66%，主要原因系受中美贸易摩擦以及公司客户下游整车厂新车型开发放缓等因素的影响，该类产品来自美国出口销售及个别客户的销售金额有所减少，其中来自美国欧拓、依蒂尔 (Ideal) 的销售金额降幅较大。在上述背景下，得益于公司在行业内领先的技术优势及持续市场开拓，公司当年来自佩尔哲、泰佛、申达股份、佛吉亚等主要客户的销售金额有所增加。受上述主要客户销售变动情况的综合影响，公司汽车内外饰模具销售收入较 2018 年度小幅下降。

2020年度,公司汽车内外饰模具销售收入为25,636.95万元,较上年同期减少1,060.87万元,主要原因系受2020年上半年新冠肺炎疫情影响,公司及下游客户延迟复工、停工停产对公司生产、销售、发货及产品验收等环节均造成一定影响,2020年1-6月汽车内外饰模具销售收入仅为9,361.58万元;随着2020年下半年国内新冠肺炎疫情得到有效控制,公司下半年生产及销售趋于好转。当年度,受国外新冠肺炎疫情持续的影响,部分国外客户对公司的产品需求有所减弱,其中来自佩尔哲在中国设立的采购窗口太仓汉腾贸易有限公司、安道拓(Adient)、李尔(Lear)等主要国外客户的销售金额降幅较大,是导致公司该类业务收入下降的主要原因。

2021年1-6月,受国内疫情防控形势好转以及公司积极开拓境内业务渠道的影响,公司汽车内外饰模具销售收入为10,472.69万元,较上年同期汽车内外饰模具销售收入规模有所提升。

汽车行业的供应链体系相对稳定,供应商进入整车厂合格供应商名录前通常涉及资质审查、厂区核验等一系列遴选程序,需要较长的审核周期,变更供应商对其生产节奏、维系产品质量等存在较大影响。故通常而言,汽车整车厂会长期与合格供应商保持合作,不会轻易变更。受下游整车厂新车型开发周期及汽车零部件供应商产品交付时间的影响,公司主要客户各期销售金额可能存在波动,但不构成重大不利影响。报告期内,公司在稳定和服务现有客户的基础上,持续进行国内外新市场、新客户的开拓工作,凭借稳定的产品和服务质量在行业内建立了良好的口碑,已经与大部分全球主流汽车内外饰件制造商建立合作关系,市场开拓取得较大成效,为公司持续发展提供了有利的保障。

B.销量、单价及销售金额变动分析

公司汽车内外饰模具均为非标定制化产品,根据产品的种类、项目复杂程度和设计制造难度不同,产品价格亦存在一定差异,价格一般在几万元至几十万元不等。通常情况下,公司与大部分客户采取一单一签的模式签订购销合同。公司在综合考虑生产成本、技术难易程度、产品成熟度、产品生产周期、公司生产排期及产品毛利等因素的基础上确定报价,与客户协商后确定最终产品价格并签订合同订单。

2019 年度，公司模具产品平均单价较上年下降，主要原因系公司当年生产能力相对充裕，公司在合理利用产能的情况下承接了部分单价相对较低的模具产品，因此虽然汽车内外饰模具销量有所增加，但销售收入有所下降。2020 年度，受新冠肺炎疫情影响，公司该类模具产品销量有所下降，同时对部分模具产品报价适当降低，导致汽车内外饰模具平均单价有所下降，进而销售收入有所下降。2021 年 1-6 月，为应对新冠疫情对公司销售，特别是外销带来的影响，公司积极拓展内销渠道，并在报价时给予了一定的优惠，亦承接了部分小型模具订单，相应当期汽车内外饰模具平均单价较 2020 年度有所下降。

包装材料模具及其他模具

包装材料模具及其他模具是公司模具业务稳定的收入来源。公司该类产品主要用于生产包装材料用泡沫、建筑材料用泡沫、冷藏箱和工具箱中的保温缓冲泡沫等，产品以出口为主，主要客户包括 HSV、木桥（Woodridge）、美国 EFP、Sekisui Plastics（美国）等。报告期内，公司包装材料模具及其他模具实现销售收入分别为 7,074.78 万元、6,576.19 万元、5,249.58 万元和 3,141.33 万元，占模具业务收入的比例分别为 20.00%、19.76%、17.00%和 23.07%；包装材料模具及其他模具销量、单价、销售收入及其变动情况具体如下：

单位：万元

产品种类	项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
		金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
包装材料模具及其他模具	销量（套）	405.00	-	717	-23.56%	938	-4.96%	987
	单价	7.76	5.96%	7.32	4.43%	7.01	-2.19%	7.17
	销售收入	3,141.33	-	5,249.58	-20.17%	6,576.19	-7.05%	7,074.78

报告期内，公司包装材料模具的平均单价存在一定波动，主要原因系该类模具主要用于生产包装材料泡沫，根据客户需求不同，其材质、大小、结构、加工工艺差异较大，不同包装材料模具的价格差异较大，从数千元至 20 万元不等。

2019 年度，受美国加征关税影响，公司来自美国客户的包装材料模具及其他模具销售收入降幅较大，由 2018 年度 1,928.87 万元下降至当年 1,165.68 万元；公司当年承接了更多欧洲市场订单，一定程度上缓解了美国加征关税对公司产品

出口所产生的不利影响。

2020 年度，公司包装材料模具及其他模具销售收入降幅较大，主要原因系公司该类产品以出口为主，受海外疫情全年持续未能有效得到控制的影响，公司当期销售收入下降较多。2021 年 1-6 月，公司包装材料模具及其他模具销售收入较上年同期增幅较大，主要为波兰 HSV、BEWI 集团、Promass s.r.l.等欧洲大客户的销售量增幅较大所致。

2) 汽车检具

公司检具产品主要与生产的汽车内外饰模具相配套，主要产品类型包括小型检治具、汽车内外饰检具、汽车总成检具、汽车主模型检具等。报告期内，公司汽车检具业务实现销售收入分别为 5,736.92 万元、5,006.35 万元、5,809.31 万元和 2,517.14 万元，占主营业务收入的比例分别为 12.46%、11.27%、12.93%和 11.86%；汽车检具销量、单价、销售收入及其变动情况具体如下：

单位：万元

产品种类	项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
		金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
汽车检具	销量（套）	339.00	-	585	-4.57%	613	-49.96%	1,225
	单价	7.43	-25.22%	9.93	21.59%	8.17	74.39%	4.68
	销售收入	2,517.14	-	5,809.31	16.04%	5,006.35	-12.73%	5,736.92

报告期内，公司汽车检具不同产品类型销售收入及占比、销售数量、单价情况如下：

项目	名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
小型检治具	销售收入（万元）	83.43	68.72	127.00	495.63
	收入占比	3.31%	1.18%	2.54%	8.64%
	销量（套）	69	62	116	392
	单价（万元/套）	1.21	1.11	1.09	1.26
汽车内外饰及总成检具	销售收入（万元）	1,835.25	3,189.00	3,224.83	4,671.31
	收入占比	72.91%	54.89%	64.41%	81.43%
	销量（套）	268	513	490	831

项目	名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
	单价(万元/套)	6.85	6.22	6.58	5.62
汽车整车主模型检具	销售收入(万元)	598.46	2,551.59	1,654.52	569.98
	收入占比	23.78%	43.92%	33.05%	9.94%
	销量(套)	2	10	7	2
	单价(万元/套)	299.23	255.16	236.36	284.99
	销量(套)	339	585	613	1,225

报告期内，公司汽车检具平均单价分别为 4.68 万元/套、8.17 万元/套、9.93 万元/套和 7.43 万元/套。公司汽车检具主要可以分为小型检治具、汽车内外饰及总成检具和汽车整车主模型检具。其中，小型检治具类检测功能较为单一，结构和工艺相对简单，因此单价较低。汽车内外饰及总成检具包括汽车内外饰总成检具、汽车四门两盖总成检具、汽车玻璃、车灯、座椅总成检具等，用于检验车身单个零部件的大小、尺寸是否合格，不同产品根据项目复杂程度和设计制造难度不同，单价亦有所不同。汽车整车主模型检具是根据车身设计图纸、主图板和样板给出的尺寸和外形制成的与实物同样大小的实体功能模型，用于验证车身上各装配零件之间的匹配关系，该类产品的功能、设计及制造工艺更为复杂，因此单个产品价格较高。

公司汽车检具业务主要由子公司申模南通实施，依托公司在汽车模具、检具领域的研发、设计经验的不断积累，以及与申模南通股东上海模具技术研究所在技术层面的持续合作，公司检具产品的技术日趋成熟，已逐步具备完善的汽车检具设计制造能力，检具产品类型进一步丰富，具备较强的市场竞争优势。

2019 年度，公司汽车检具在销量减少的情况下平均单价大幅上升，汽车检具销售收入较上年减少 730.57 万元，同比下降 12.73%，主要原因包括：一是公司通过前期持续研发，对汽车检具产品结构的优化取得了成效，当年向上汽通用、上海商用车、SAIC Motor-CP CO.,Ltd(泰国 SAIC)销售了多套汽车主模型检具，该类检具单个项目金额较大，金额一般在百万元以上，因此当年汽车主模型检具销量及销售收入大幅增加，带动汽车检具平均单价上升；二是随着当年汽车行业景气度有所下降，公司当年来自长春富维安道拓、长城汽车、吉利汽车等客户的

汽车内外饰及总成检具的销量有所减少,同时向延锋安道拓、李尔等客户销售的单价相对较低的座椅检治具销量降幅较大。综上所述,公司2019年度汽车检具销售收入虽然较上年有所减少,但平均单价大幅上升,主要系受当期销售的汽车检具产品结构改变导致,具有合理性。

2020年度,公司汽车检具销售收入较上年增加802.96万元,同比上升16.04%,平均单价亦有所提高,主要得益于公司近年来自主研发和大力推广的汽车主模型检具产品逐步获得了客户广泛认同,当期汽车主模型检具销售数量增加的同时,客户群体类型和数量进一步丰富和扩大。公司当年在向国内主流汽车整车厂一汽大众、一汽奔腾、吉利汽车销售多套汽车主模型检具的同时,亦向威马汽车、安徽奇点、徐州淮海新能源汽车有限公司等新能源汽车厂以及商用车制造商大运汽车销售了多套汽车主模型检具,公司当年汽车主模型检具销售数量较上年增加3套,销售收入增加897.07万元。

2021年1-6月,公司汽车检具销售收入较上年同期有所增长,检具业务对主营业务收入占比为11.86%,与2020年的占比相近。公司当期检具业务收入提升的原因,主要系由于疫情防控形势较上年明显改善,公司从星晖能源、太仓汉腾及奇瑞商用车等客户销售规模提升所致。

自成立以来,申模南通先后取得一汽大众、上汽大众、长城汽车、长安福特、吉利汽车、上汽通用、上汽大通、上汽集团、比亚迪、华晨宝马、广汽菲亚特、一汽轿车、蔚来汽车、威马汽车等汽车整车厂的检具产品供应资质认证,客户覆盖范围进一步扩大,也成为公司“模具、检具、自动化工装”整体驱动发展战略的有力推手。

3) 自动化工装设备及零部件

报告期内,公司自动化工装设备及零部件业务实现销售收入分别为4,936.92万元、6,148.34万元、8,239.51万元和5,094.98万元,占主营业务收入的比例分别为10.72%、13.84%、18.34%和24.00%。报告期内,公司自动化工装设备及零部件业务包括汽车内饰自动化工装设备和汽车零部件,具体构成如下:

单位:万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
----	-----------	--------	--------	--------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自动化工装设备	3,989.70	78.31%	7,407.52	89.90%	5,506.98	89.57%	4,936.92	100.00%
汽车零部件	1,105.28	21.69%	832.00	10.10%	641.36	10.43%	-	-
合计	5,094.98	100.00%	8,239.51	100.00%	6,148.34	100.00%	4,936.92	100.00%

① 自动化工装设备

为提高自身“模、检、工”一体化配套服务能力，更好地满足客户多样化的需求，公司以模具业务为基础，延伸开发了自动化工装设备业务，为公司长期发展带来了积极的帮助。报告期内，公司自动化工装设备业务实现快速发展，销量、平均售价及销售收入均呈增长态势，分别实现销售收入 4,936.92 万元、5,506.98 万元、7,407.52 万元和 3,989.70 万元；自动化工装设备销量、单价、销售收入及其变动情况具体如下：

单位：万元

产品种类	项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
		金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
自动化工装设备	销量（套）	274.00	-	477	9.40%	436	3.32%	422
	单价	14.56	-6.24%	15.53	22.95%	12.63	7.96%	11.70
	销售收入	3,989.70	-	7,407.52	34.51%	5,506.98	11.55%	4,936.92

A. 报告期内自动化工装设备的主要产品类别、销售数量、销售单价及毛利率情况

公司自动化工装设备产品系根据客户需求量身定制，单套工装的用途、结构、技术要求、工艺复杂程度等差异很大，属于单件定制式产品，单价从数万元至上百万元不等，因此产品的平均单价通常不具有可比性。在产品报价时，公司在综合考虑产品生产成本、技术复杂程度、产品成熟度、生产周期、产品毛利等因素的基础上确定报价，与客户协商后确定最终产品价格。根据产品特点不同，公司自动化工装设备主要包括水切割及冷却托架、非标工装设备及自动化生产线三大类，其介绍及主要特征如下：

序号	产品类别	产品介绍及主要特征
1	水切割及冷却托架	水切割及冷却托架是指通过水切割对汽车内饰件切割成型及后续冷却的工装设备。该产品工艺相对成熟，根据产品结构和技术参数

序号	产品类别	产品介绍及主要特征
		不同，价格通常在 3-10 万元不等。
2	非标工装设备	非标工装设备是指根据客户定制化需求制作的为达到特定功能或代替人工以实现汽车内饰件生产的单工位工装设备，主要包括冲切工装、包边工装、复合工装、装配工装、焊接工装、发泡模架等，用于顶棚、地毯、轮罩、门板、背饰板、衣帽架等不同内饰件的生产。公司该类产品种类繁多，价格通常在几万元-几十万元不等。
3	自动化生产线	自动化生产线是指实现从原材料通过生产线上不同功能的工位协同合作，精确控制产品生产过程中相关工艺参数，在规定的周期内生产出合格汽车内饰件产品的生产线系统，主要包括地毯发泡生产线、备胎盖板复合包边生产线、杂物斗自动生产线、衣帽架生产线、搪塑生产线等。该类产品的结构设计、工艺及技术参数要求较为复杂，因此单个售价较高，价格通常在百万元以上。

报告期内，公司自动化工装设备不同产品类型销售收入及占比、销售数量、单价及毛利率情况如下：

项目	名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
水切割及冷却托架	销售收入(万元)	796.20	1,552.16	1,734.02	1,625.68
	收入占比	19.96%	20.95%	31.49%	32.93%
	销量(套)	173.00	301	301	294
	单价(万元/套)	4.60	5.16	5.76	5.53
	毛利率	29.03%	38.74%	45.50%	44.10%
非标工装设备	销售收入(万元)	1,916.87	3,595.98	2,740.82	2,352.62
	收入占比	48.05%	48.55%	49.77%	47.65%
	销量(套)	95.00	168	132	123
	单价(万元/套)	20.18	21.40	20.76	19.13
	毛利率	27.37%	30.86%	37.11%	38.21%
自动化生产线	销售收入(万元)	1,276.63	2,259.38	1,032.14	958.62
	收入占比	32.00%	30.50%	18.74%	19.42%
	销量(套)	6.00	8	3	5
	单价(万元/套)	212.77	282.42	344.05	191.72
	毛利率	25.00%	23.53%	47.75%	29.73%
销售收入(万元)		3,989.70	7,407.52	5,506.98	4,936.92

项目	名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
	销量(套)	274.00	477	436	422
	单价(万元/套)	14.56	15.53	12.63	11.70
	毛利率	26.94%	30.27%	41.75%	38.50%

B.变动情况及原因分析

a.水切割及冷却托架

报告期内，公司水切割及冷却托架分别实现销量 294 套、301 套、301 套及 173 套，销售单价分别为 5.53 万元/套、5.76 万元/套、5.16 万元/套和 4.60 万元/套。公司水切割及冷却托架主要原材料为玻璃钢树脂，主要配套公司成型模具使用，公司该产品相较于国内其他供应商的制造工艺更为成熟、产品使用寿命更长，同时公司自有水切割设备亦可提前为客户提供产品试制服务，因此产品具有较强的市场竞争优势。

2019 年度，公司该产品销量与单价略高于上年，未发生重大波动。2020 年度，公司该产品平均单价有所下降，主要原因为：一是公司当期向部分客户销售的水切割及冷却托架结构相对简单、单价较低；二是受当年整体宏观经济和行业竞争因素，公司适当降低了产品报价所致；加之公司自 2020 年起执行新收入准则将原冲减销售收入的运保费通过营业成本核算的影响，当期水切割及冷却托架毛利率有所下降。2021 年 1-6 月，公司该产品平均单价继续呈现下降趋势，主要系受市场环境的影响，该类结构较简单的产品市场价格有所下降所致。

b.非标工装设备

报告期内，公司非标工装设备销量分别为 123 套、132 套、168 套和 95 套，销售单价分别为 19.13 万元/套、20.76 万元/套、21.40 万元/套和 20.18 万元/套。报告期内，依托公司模具业务积累的优势以及对自动化工装领域持续的研发投入，公司自动化工装设备技术逐步成熟，自动化工装设备产品类型不断丰富，客户的认可度亦不断提高，公司非标工装设备类产品逐渐向“大型化、复杂化”发展，平均单价持续上升。

2019 年度，随着公司海阳路 1 号厂房投入使用以及新增固定资产投入，公司自动化工装设备业务产能得到进一步扩充，非标工装设备销量、单价及销售收入均有所提高。公司非标工装设备当年来自长春富维安道拓的销售金额大幅增加，长春富维安道拓向公司采购的仪表板发泡模架、门板发泡模架数量增多，同时配套采购了大型冲切机，带动公司该类产品平均单价有所上升。

2020 年度，公司非标工装设备单价与上年基本持平，销售收入较上年增加 855.16 万元，主要原因系公司凭借着近年来在自动化工装领域持续的研发投入和技术的不断积累，不断推出新种类、新工艺产品的同时，市场开拓亦卓有成效。一方面，公司当年来自佛吉亚的非标工装设备销售收入增幅较大，销售的产品种类涵盖了热压机、发泡模架、弱化工装设备以及为特斯拉 Model3 车型定制的大型非标工装设备等；另一方面，公司 2019 年新开拓了国内客户天津芮盛汽车部件有限公司（汽车座椅零部件制造商），2020 年向其销售了 10 套背饰板工装设备平均单价超过 50 万元，当年对其非标工装设备销售收入超过 600 万元，收入增长贡献较大。同期，公司该类产品毛利率有所下降，主要原因为：一是考虑当年整体宏观经济和行业竞争因素，公司适当降低了部分订单报价；二是公司向柳州佛吉亚销售的 2 套发泡模架系前期与搪塑生产线项目共同承接，整体项目订单金额较大，公司以略高于成本的优惠价格承接该订单，毛利率较低。

2021 年 1-6 月，发行人非标工装设备销售单价较上年小幅下滑，主要系当期向重庆长城、美国 AAF 等客户销售部分定价较低的顶棚骨架成型冷定型工装及冷却壳等产品所致。受市场环境及公司销售产品种类差异的影响，当期非标工装设备销售毛利率较上年小幅下滑。

c. 自动化生产线

相较于自动化工装设备其他产品，公司自动化生产线的结构设计和制造工艺更为复杂，单个项目金额更高，且不同产品销售价格差异较大，产品设计、生产和销售环节周期相对较长，因此销量及销售收入在各期间存在一定波动。

2019 年度，公司向柳州佛吉亚销售的搪塑生产线具有产品结构复杂、技术要求高的特点，属于公司多年来在搪塑工艺上研发投入的成果，属于进口替

代设备，该产品实现销售收入 700 万元，且毛利率较高，导致当年该产品单价及毛利率大幅提高。

2020 年度，公司自动化工装生产线销售收入大幅提高，主要原因系公司通过多年来在自动化生产线产品的研发投入和技术积累，客户对公司产品的认可度不断提高，当年向申达股份、泰佛、佛吉亚以及南非 Imvusa 销售了多台自动化生产线，销售的产品种类涵盖了地毯生产线、衣帽架生产线以及内轮罩成型生产线。由于公司对申达股份销售的三条衣帽架生产线系公司该类型产品首次实现销售，由于整体承接项目金额较大，毛利率较低，进而导致公司该类业务毛利率整体较低。

2021 年 1-6 月，公司自动化工装生产线销售收入占比进一步提高，主要系因为公司承接了泰佛、安通林、万奇汽车等客户的地毯成型生产线和搪塑成型线体等自动化生产线金额较大所致。

综上所述，为提高自身“模、检、工”一体化配套服务能力，更好地满足客户多样化的需求，公司以模具业务为基础，延伸开发了自动化工装设备业务。报告期内，依托公司模具业务积累的优势以及对自动化工装领域持续的研发投入，公司自动化工装设备技术逐步成熟，客户的认可度不断提高，产品销量逐年提升；同时，公司自动化工装设备产品种类逐渐向“大型化、复杂化”发展，单价较高的大型工装设备、自动化生产线销量整体呈上升趋势。因此，公司报告期内年自动化工装设备销量、单价不断提高，具有合理性。

② 汽车零部件

公司于 2019 年度新增汽车零部件业务，产品主要为动力电池箱体，于第四季度达成量产，实现了向新能源汽车产业链下游的进一步延伸。截至报告期末，公司该产品已实现向国轩高科等新能源汽车电池制造商销售，2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月分别实现销售收入 641.36 万元、832.00 万元和 1,105.28 万元，呈现逐渐上升的趋势。

(3) 汇率波动对主营业务收入变动的的影响分析

报告期内，公司主要外销区域为欧洲和北美，主要结算货币为欧元和美元，

2021年1-6月公司部分收入开始使用泰铢结算。通常情况下，公司与海外客户议价时会综合考虑人民币汇率变动情况进行报价，但由于在签订合同时存在一定滞后性，因此汇率波动仍在一定程度上影响公司营业收入。报告期内，欧元、美元和泰铢兑人民币平均汇率如下：

单位：人民币元/外币元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
年平均汇率—欧元兑人民币	7.7801	7.8683	7.7245	7.8024
年平均汇率—美元兑人民币	6.4698	6.8996	6.8967	6.6118
年平均汇率—泰铢兑人民币	0.2101	-	-	-

数据来源：Wind 资讯，年平均汇率=Σ月平均汇率/12，2021年1-6月平均汇率=Σ各月平均汇率/6

假设按照上年度的年平均汇率对当年度的主营业务外销收入进行测算，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
以欧元结算收入金额（原币）	646.35	1,491.41	1,618.00	1,518.78
以美元结算收入金额（原币）	409.06	1,195.34	1,386.44	1,682.68
以泰铢结算收入金额（原币）	1,709.02	-	-	-
外币折算人民币收入金额	8,092.96	20,142.19	22,023.17	22,926.05
模拟测算的人民币收入金额	8,034.27	19,764.36	21,791.21	22,965.68
主营业务收入	21,226.14	44,935.35	44,428.70	46,049.09
汇率波动对主营业务收入的影响额	62.23	377.83	231.96	-39.63
汇率波动对主营业务收入的影响比例	0.28%	0.84%	0.52%	-0.09%

注 1：“外币折算人民币收入金额”为公司实际入账的营业收入金额；

注 2：“模拟测算的人民币收入金额”为公司当年外币收入金额乘以上一年度该币种年平均汇率所得金额；

注 3：2018-2019 年，“外币折算人民币收入金额”与“外销收入”存在一定差异，主要原因系公司在外销过程中产生的运保费等冲减外币收入导致。

由上表可知，2018 年度、2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月，欧元汇率、美元汇率和泰铢汇率均存在一定波动，但整体而言对主营业务收入的影响较小。

3、其他业务收入分析

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
加工业务	501.86	0.79	190.68	1,079.26
废品销售	69.85	207.68	107.49	209.96
材料销售	-	-	6.20	-
其他	4.99	17.61	8.06	32.15
合计	576.70	226.08	312.44	1,321.36

报告期内，公司其他业务收入分别为 1,321.36 万元、312.44 万元、226.08 万元和 576.70 万元，主要由加工业务和废品销售业务构成。

2018 年-2020 年，公司其他业务收入呈逐年下降趋势，主要系加工业务收入减少导致。截至本招股说明书签署日，公司共有四条搪塑生产线，其中两条作为固定资产用于汽车内饰表皮加工服务并收取加工费用，另外两条作为存货用于直接出售。2021 年 1-6 月，公司加工业务收入增幅较大，主要系公司利用搪塑生产线加大了对海宁佛吉亚、比亚迪供应链和延锋安道拓等企业表皮加工业务的承接，导致了当期其他收入规模的增长。

(1) 加工业务的主要服务内容、金额、客户、定价依据及公允性情况

报告期内，公司加工业务的服务内容为：利用自有汽车内饰搪塑表皮生产线（以下简称“搪塑生产线”），由客户提供搪塑 PVC 粉末或指定搪塑 PVC 粉末供应商，公司根据客户工艺要求为其提供汽车内饰搪塑表皮代加工服务。报告期内，公司加工业务收入分别为 1,079.26 万元、190.68 万元、0.79 万元和 501.86 万元，对应客户名称、销售金额及客户所在地（发货地）如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）				客户所在地
		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度	
1	新泉股份	-	-	140.06	499.03	常州市
2	长城汽车	39.24	-	-	450.62	保定市
3	比亚迪供应链	103.88	-	48.27	129.61	西安市
4	泰国佛吉亚	-	-	2.35	-	泰国
	杭州大江东佛吉亚	-	0.03	-	-	杭州市
	海宁佛吉亚	203.68	0.76	-	-	海宁市

序号	客户名称	销售金额(万元)				客户所在地
		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度	
	合肥南方佛吉亚	15.83	-	-	-	合肥市
	佛吉亚小计	219.50	0.79	2.35	-	-
5	延锋汽车饰件系统(烟台)有限公司	131.06				烟台市
6	长春富维安道拓	8.19				济南市
	合计	501.86	0.79	190.68	1,079.26	-

加工业务并非公司主营业务,业务规模受下游客户产能情况可能存在较大波动。报告期内,公司加工业务客户主要包括江苏新泉汽车饰件股份有限公司(603179.SH,以下简称“新泉股份”)、长城汽车和深圳市比亚迪供应链管理有限公司(以下简称“比亚迪供应链”)、佛吉亚、延锋汽车饰件系统(烟台)有限公司(以下简称“延锋烟台”)等。2018年至2020年加工业务收入持续下降主要系随着下游客户产能相对充裕,向公司采购的代加工服务有所减少,具体原因如下:

2018年,比亚迪销售规模增长较快,自身产能不足,向公司采购汽车内饰搪塑表皮,产品分别于2018年和2019年分批次完成销售。2021年1-6月,比亚迪、佛吉亚、华域汽车等客户基于其自身的产能及生产规划安排,增加了对公司代加工业务的需求量,导致公司当期代加工业务规模有所提升。

公司加工业务定价依据主要由材料费、设备折旧及加工费等组成,公司根据各生产项目所需的材料费、设备折旧及加工费确定报价,并向客户发送代加工报价清单(含报价依据组成部分),最终经双方协商确定交易价格;公司加工业务主要客户新泉股份、长城汽车、比亚迪供应链、佛吉亚、延锋烟台均属于A股上市公司或行业内知名企业,向公司采购亦履行了严格的询比价程序。因此,公司加工业务定价依据充分、公允。

综上所述,报告期内公司加工业务收入持续下降,具有合理性。公司加工业务以材料费、设备折旧及加工费为依据向客户进行报价,最终与客户协商后确定交易价格,定价依据充分、公允。

(2) 搪塑生产线的生产背景、持有目的、用途以及相关会计核算

1) 搪塑生产线既可以用于出售又可以用于加工服务的具体含义

2016年，公司自主研发设计了搪塑生产线，并向佛吉亚、长城汽车、新泉股份等客户进行了推介。该生产线属于进口替代设备，国内客户通常向德国、日本等国外企业购买，国内仅有少数企业专注于该生产线的研发和生产。在产品市场推广初期，部分客户基于产品验证等考虑，选择公司为其提供搪塑表皮代加工服务。因此，公司自主研发设计的搪塑生产线，根据持有目的不同，既可以作为固定资产为客户提供搪塑表皮代加工服务，亦可以作为存货向客户直接出售。

2) 搪塑生产线的生产背景、持有目的、用途以及相关会计核算、折旧费用计提的合规性

截至2021年6月末，公司合计拥有三条搪塑生产线，具体情况如下：

单位：万元

序号	名称	账面原值	累计折旧/减值准备	账面价值	持有目的和用途	会计核算类别	投入使用/完工时间
1	1#搪塑生产线	272.39	116.45	155.94	生产加工	固定资产	2016.12
2	2#搪塑生产线	344.66	127.93	216.72	生产加工	固定资产	2017.7
3	3#搪塑生产线	496.76	-	496.76	直接出售	存货	2018.1

公司将为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用寿命超过一个会计年度的有形资产确认为固定资产，将持有以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料或物料等确认为存货，包括原材料、库存商品、发出商品、在产品等。因此，公司根据持有目的不同，将用于生产加工的1#、2#搪塑生产线作为固定资产核算，将用于直接出售的3#搪塑生产线作为存货核算。

对于固定资产，公司采用直线法计提固定资产折旧，并在资产负债表日根据内部及外部信息对固定资产的使用状况、预计经济效益等情况进行综合判断，以确定固定资产是否存在减值迹象；对于存货，公司期末按照单个合同存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。

综上所述，公司对相关资产的会计核算和折旧费用计提情况符合《企业会计准则》的相关规定，具有合规性。

(3) 报告期内客户指定原材料供应商情况

1) 客户及供应商基本情况，发行人采购内容、金额及占比

公司加工业务存在由客户提供原材料或指定原材料供应商的情形，采购内容为搪塑 PVC 粉末；报告期内，公司向客户或指定原材料供应商采购金额及占当期原材料采购总额的比例情况如下：

单位：万元

供应商名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
江苏新泉汽车饰件股份有限公司	-	-	145.61	492.04
华美工程塑料（常熟）有限公司（注1）	530.82	207.45	-	471.90
合计	530.82	207.45	145.61	963.94
占当期原材料采购总额比例（注2）	7.07%	1.66%	1.04%	6.37%

注1：华美工程塑料（常熟）有限公司原名为常熟瑞华工程塑料有限公司，于2020年2月更名。

注2：由于公司加工业务采用净额法进行核算，为更准确反映该等业务商业实质，公司招股说明书原材料采购总额不包含因加工业务采购的搪塑 PVC 粉末金额。

报告期内，公司加工业务客户指定原材料供应商情况如下：

序号	客户名称	指定供应商名称
1	江苏新泉汽车饰件股份有限公司	江苏新泉汽车饰件股份有限公司
2	长城汽车股份有限公司	华美工程塑料（常熟）有限公司
3	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	华美工程塑料（常熟）有限公司
4	Faurecia Interior Systems(Thailand) Co.,Ltd	华美工程塑料（常熟）有限公司
5	佛吉亚（上海）汽车部件系统有限公司杭州大江东分公司	华美工程塑料（常熟）有限公司
6	佛吉亚（海宁）汽车部件系统有限公司	华美工程塑料（常熟）有限公司
7	南方佛吉亚汽车部件有限公司	华美工程塑料（常熟）有限公司
8	延锋汽车饰件系统（烟台）有限公司	华美工程塑料（常熟）有限公司
9	长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司	华美工程塑料（常熟）有限公司

上述客户及供应商的基本情况如下：

客户名称	基本情况
江苏新泉汽车饰件股份有限公司	成立于 2001 年，于 2017 年在上交所上市（603179.SH），是国内最早利用搪塑工艺提高汽车内饰舒适性的企业之一，主营业务包括仪表板总成、顶置文件柜总成、门内护板总成、立柱护板总成、流水槽盖板总成和保险杠总成等。
长城汽车股份有限公司	成立于 2001 年，分别于 2003 年、2011 年在港交所和上交所上市（02333.HK、601633.SH）。该公司是全球知名的 SUV 和皮卡制造企业，亦通过旗下诺博汽车系统有限公司等子公司开展汽车零部件业务，包括汽车内饰、外饰、座椅、橡胶四大类产品，涉及仪表板模块化总成等环节。
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	成立于 2013 年，系比亚迪股份有限公司（002594.SZ）全资子公司。比亚迪是国内知名的整车制造商，具有从造型及工艺设计、模具开发、关键零部件设计制造到整车组装及检测一体化的完整生产能力。
佛吉亚（Faurecia）	佛吉亚（Faurecia）成立于 1997 年，在巴黎泛欧交易所上市，是全球排名领先的汽车座椅及其配件供应商，旗下覆盖三大业务领域：汽车座椅系统、绿动智行系统、汽车内饰系统。 （泰国佛吉亚、杭州大江东佛吉亚和海宁佛吉亚均隶属于佛吉亚）
延锋汽车饰件系统（烟台）有限公司	延锋汽车饰件系统（烟台）有限公司成立于 2009 年，系延锋汽车饰件系统有限公司的全资子公司。该公司主要从事开发、制造、销售汽车座舱系统、仪表板、门板、汽车零部件产品的生产服务。
长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司	长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司成立于 2001 年，系 A 股上市公司一汽富维（600742）控制下的企业，主要从事汽车座椅、仪表板、门里板、车身电子等相关产品的生产服务。
华美工程塑料（常熟）有限公司	成立于 2006 年 7 月成立，原名常熟瑞华工程塑料有限公司，现 Ivy Group Holding 全资子公司，隶属于美国上市化工集团 West Lake Chemical Corporation。公司主营业务为工程塑料（乙烯基共混物）的设计、开发、生产和销售，是我国首个汽车工业用乙烯基共混物生产基地，产品具有其良好的耐老化性能、手感和柔韧性及耐低温特性。目前该公司产品基本覆盖国内各大汽车品牌，在中国乙烯基汽车仪表板市场上的份额超过 80%。

2) 发行人代客户采购原材料的原因

报告期内，公司代客户采购原材料主要涉及加工业务，主要系公司代加工产品（搪塑表皮）前期设计及产品验证均由下游汽车零部件或主机厂客户自行完成，基于产品质量及稳定性考虑，客户要求公司向已经验证的指定原材料供应商采购。此外，客户指定的原材料供应商常熟华美地处江苏常熟，与公司所在地江苏南通距离较近，由公司直接进行采购，交通更为便捷且成本更具优势。

因此，公司加工业务存在由客户指定原材料供应商且公司直接进行采购，具有合理商业逻辑。公司采购原材料并非直接向客户出售，而是基于原材料进行加工后生产产成品后出售，不属于贸易类业务。

3) 采用会计核算方法

在该业务模式下，公司与客户签订销售合同/订单，销售价格报价依据通常包含材料费、设备折旧及加工费等。

在由客户提供原材料的情形下，公司不承担原材料价格波动的风险；在由客户指定原材料供应的情形下，公司依据客户提供的指定原材料价格进行成本加成法定价，并向指定原材料供应商根据合同/订单进行采购。综上所述，公司加工业务不承担指定原材料价格的波动风险，原材料采购后虽由公司进行后续管理并安排生产，但原材料均有合同/订单支撑。因此，根据上述交易的商业实质，公司加工业务根据产品销售价格减去指定原材料成本，按净额法确认收入，符合《企业会计准则》的相关规定。

4、现金交易及第三方回款分析

(1) 现金交易分析

1) 现金交易基本情况

报告期内，公司现金销售及现金采购情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
废品处置收取的现金	-	-	-	49.21
额	-	-	-	49.21
占营业收入比例	-	-	-	0.10%
零星采购支付的现金	-	-	-	71.57
现金支付加工费金额	-	-	-	76.08
现金采购金额	-	-	-	147.65
占营业成本比例	-	-	-	0.53%

2018年度，公司存在一定规模现金交易；其中，现金销售为废品处置收取

的现金，现金采购包括现金采购零星辅料与办公用品和支付加工费。

2) 现金交易原因、必要性与合理性

①废品销售收取现金

2018年，公司在废品处置环节存在收取现金的情形，但废品处置收入占同期营业收入的比例很小。公司废品的销售对象主要为个人，废品回收人员通常到公司厂区内现场清点、过磅称重，并直接以现金方式结算。公司2018年开始已逐步减少以现金方式收取废品处置款项。

②采购零星辅料与办公用品

通常情况下，公司采取银行转账或承兑汇票方式向供应商支付款项。但在采购零星辅料与办公用品环节，公司存在现金支付的情形，主要原因系该类供应商的经营规模小，通常不开立对公银行账户，且供货零散、单笔金额较小，通常要求以现金方式即时结清。经核查，自2018年8月份起，公司已完全杜绝了以现金形式支付零星采购的行为。

③支付加工费

公司在产能不足、交期较紧时，将部分模具的清洗、抛光、油漆、打孔、清砂、型面修补等简易工序、环节委托给外部加工团队，与其签署加工合同并在厂区内完成上述工序。公司以现金方式支付加工费符合实际业务情况：一是外部加工人员主要在公司产能紧张时从事简单劳动，通常不具有长期稳定性，主观上不愿意前往公司指定银行办理银行卡；二是加工人员主要为公司周边乡村的居民，文化程度相对较低，对银行支付结算体系不了解，主观上认为现金结算的可靠性程度高；三是公司地处如皋市城郊的申徐村，周边银行网点很少且距离较远，公司所在地的桃园镇仅有如皋农商行和邮储银行，加工团队负责人前往银行营业网点取现较为不便，为及时完成内部结算，要求公司以现金方式支付。自2018年7月份起，公司已进行整改，减少了委托个人加工的情形，并均通过银行转账的形式支付加工费。

报告期内，公司与上述现金交易的客户及供应商不存在关联关系。

3) 与现金交易有关的内部控制等情形

公司主要为汽车零部件供应商提供定制化模具及配套产品,采取“以销定产、以产定购、直接销售”的经营模式。报告期内,公司产品销售和主要原材料采购均采用银行转账或票据方式结算,与主要客户和供应商不存在现金交易;仅在收取废品处置款、支付零星采购款、加工费方面存在现金交易的情形。

结合自身的实际情况和业务模式,公司建立了完善的现金管理内控制度,相关业务流程节点分工明确、授权清晰、相互牵制,能够实现对现金交易各环节的有效管控,内部控制得到有效执行。

公司现金收入确认与成本核算的原则准确、依据充分,与通过银行转账形式的收入与成本核算方式相一致,不存在体外循环或虚构业务情形。现金交易流水的发生与相关业务发生真实一致,不存在异常分布。报告期内,公司实际控制人及董监高等关联方与现金交易涉及的客户或供应商不存在资金往来。

报告期内,公司已采取有效措施规范和减少现金交易,且相关措施得到有效执行。2018年下半年,公司现金交易金额显著下降,并在2019年度完全杜绝了在废品处置、支付零星采购款及加工费上的现金交易情形。

4) 前次申报报告期内发行人使用现金支付加工费、采购费、员工工资和报销款的金额、期间、原因及整改情况

2015年度、2016年度、2017年度及2018年1-6月(以下简称“前次申报报告期”),公司现金科目贷方发生额如下:

单位:万元

项目		2018年1-6月	2017年度	2016年度	2015年度
采购相关	零星辅料	70.67	175.36	168.56	407.13
	加工费	76.08	417.20	551.22	212.57
	小计	146.75	592.56	719.78	619.70
占现金贷方比例		17.77%	29.80%	32.86%	29.16%
费用报销	办公和业务招待费等	206.90	323.90	275.36	282.59
	差旅费	144.01	362.22	410.11	242.36

项目		2018年1-6月	2017年度	2016年度	2015年度
	食堂费用	48.99	165.90	237.51	157.30
	税费	-	51.37	0.37	11.03
	小计	399.90	903.39	923.35	693.28
占现金贷方比例		48.42%	45.43%	42.15%	32.62%
其他	备用金借款	163.48	211.44	310.49	341.06
	外币兑换	60.37	103.53	111.22	70.19
	工资	29.85	97.99	99.88	356.64
	代收代付生育保险等	25.48	45.15	13.11	9.27
	现金缴存	0.06	4.56	12.76	35.00
	现金分红	-	30.00	-	-
	小计	279.24	492.67	547.46	812.16
占现金贷方比例		33.81%	24.77%	24.99%	38.22%
现金贷方合计		825.90	1,988.62	2,190.60	2,125.13

前次申报报告期内，公司现金贷方主要用于员工差旅、办公和业务招待等费用报销，以及备用金借款等；公司与主要客户和供应商不存在现金交易，仅在收取废品处置款、支付零星采购款、加工费方面存在现金交易的情形。采购相关现金使用金额占营业成本比例分别为 4.67%、3.50%、2.37% 及 1.04%，占比很低且均未超过当期营业成本的 5%。

前次申报报告期内，公司现金贷方发生额为 2,125.13 万元、2,190.60 万元、1,988.62 万元及 825.90 万元，主要包括以下三个方面：一是与采购业务相关，主要为零星辅料与办公用品采购、支付加工团队的加工费，现金使用金额分别为 619.70 万元、719.78 万元、592.56 万元及 146.75 万元，占现金贷方发生额的比例分别为 29.16%、32.86%、29.80% 及 17.77%；二是与日常费用报销相关，主要为办公费、业务招待费、差旅费等报销，现金使用金额分别为 693.28 万元、923.35 万元、903.39 万元及 399.90 万元，占现金贷方发生额的比例分别为 32.62%、42.15%、45.43% 及 48.42%；三是员工出差备用金借款、外币兑换以及少量工资

发放等，现金使用金额分别为 812.16 万元、547.46 万元、492.67 万元及 279.24 万元，占现金贷方发生额的比例分别为 38.22%、24.99%、24.77% 及 33.81%。

①现金支付加工费

A.现金支付加工费金额、期间及原因

公司在产能不足、交期较紧时，将部分模具的清洗、抛光、油漆、打孔、清砂、型面修补等简易工序、环节委托给外部加工团队，与其签署加工合同并在厂区内完成上述工序。公司以现金方式支付加工费符合实际业务情况：一是外部加工人员主要在公司产能紧张时从事简单劳动，通常不具有长期稳定性，主观上不愿意前往公司指定银行办理银行卡；二是加工人员主要为公司周边乡村的居民，文化程度相对较低，对银行支付结算体系不了解，主观上认为现金结算的可靠性程度高；三是公司地处如皋市城郊的申徐村，周边银行网点很少且距离较远，公司所在地的桃园镇仅有如皋农商行和邮储银行，加工团队负责人前往银行营业网点取现较为不便，为及时完成内部结算，要求公司以现金方式支付。

前次申报报告期内，公司以现金方式支付加工费的情况如下：

单位：万元

项目	2018年1-6月	2017年度	2016年度	2015年度
现金支付加工费金额	76.08	417.20	551.22	212.57
营业成本	14,096.56	24,926.29	20,606.35	13,274.98
占营业成本比例	0.54%	1.67%	2.68%	1.60%

B.落实整改情况

在公司厂区内的加工系公司在产能瓶颈期的阶段性安排，随着人员招录与产能扩充逐步匹配，公司自行完成相关工序，2017年起该类人员已逐步减少。自2018年起，加工团队负责人陆续按照公司要求办理银行卡，公司通过银行转账方式向其支付加工费。2018年7月起，公司未再出现使用现金支付加工费的情形。

②采购零星辅料与办公用品

A.现金采购零星辅料与办公用品金额、期间及原因

通常情况下，公司采取银行转账或承兑汇票方式向供应商支付款项。但在采购零星辅料与办公用品环节，公司存在现金支付的情形，主要原因系该类供应商的经营规模小，通常不开立对公银行账户，且供货零散、单笔金额较小，通常要求以现金方式即时结清。

前次申报报告期内，公司以现金方式采购零星辅料及办公用品的金额总体呈下降趋势，自 2016 年起占营业成本的比例均低于 1%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2018 年 1-6 月	2017 年度	2016 年度	2015 年度
零星辅料与办公用品现金采购金额	70.67	175.36	168.56	407.13
营业成本	14,096.56	24,926.29	20,606.35	13,274.98
占营业成本比例	0.50%	0.70%	0.82%	3.07%

B.落实整改情况

2018年6月，公司召开专题会议并进一步完善了《货币资金管理制度》，严格控制现金使用范围。对于采购频繁的辅料或办公用品在供应商处逐笔登记、定期结算，统一开具发票后采用银行转账的方式支付；对于部分零散采购，经办人凭票据实报销，公司以银行转账方式支付。经整改后，公司2018年下半年现金支付零星采购金额已降至0.90万元，2019年度完全杜绝了以现金支付零星采购的情形。

③现金支付员工工资及报销款

A.现金支付报销款金额、期间及原因

公司地处如皋市城郊的申徐村，周边银行网点很少且距离较远，且 2018 年以前支付宝、微信等移动支付方式在当地尚未普及，本地习惯多以使用现金支付为主，因此为满足员工差旅、办公和业务招待等费用及时报销，备用金及时领取等日常经营需求，公司存在从银行取现用于前述用途。前次申报报告期内，公司以现金方式支付报销款情况如下：

单位：万元

项目	2018 年 1-6 月	2017 年度	2016 年度	2015 年度
费用报销	399.90	903.39	923.35	693.28

项目	2018年1-6月	2017年度	2016年度	2015年度
营业成本	14,096.56	24,926.29	20,606.35	13,274.98
占营业成本比例	2.84%	3.62%	4.48%	5.22%

B.现金支付员工工资金额、期间及原因

前次申报报告期内，公司存在使用现金支付员工工资的情形，主要原因为：一是公司周边银行网点很少且距离较远，且当时支付宝、微信等移动支付方式在当地尚未普及，公司部分当地员工多以使用现金支付为主，主观上认为转入银行卡提现较为繁琐，且前次申报报告期期初公司尚处于有限公司阶段，因此公司尊重员工意愿以现金形式向其支付工资；二是公司员工数量较多且存在一定流动性，部分新入职员工未及时办理银行卡，公司对未及时办理银行卡的新员工以现金形式向其支付工资。前次申报报告期内，公司以现金方式支付员工工资情况如下：

单位：万元

项目	2018年1-6月	2017年度	2016年度	2015年度
员工工资	29.85	97.99	99.88	356.64
营业成本	14,096.56	24,926.29	20,606.35	13,274.98
占营业成本比例	0.21%	0.39%	0.48%	2.69%

自股份公司成立后，公司在中介机构的指导下进一步提高规范运作意识，督促、鼓励员工办理银行卡，报告期内使用现金支付员工工资的金额逐年减少。公司以现金形式支付的员工工资均计入了当期的成本费用核算，不存在体外支付成本费用的情形。

C.落实整改情况

a.公司在启动上市工作后，在中介机构的指导下进一步提高规范运作意识，督促、鼓励员工办理银行卡，报告期内使用现金支付员工工资的金额逐年减少。自2019年起，公司未再出现使用现金支付员工工资的情形。

b.公司召开专题会议，修订公司《货币资金管理制度》及相关内部管理规定要求，要求减少现金使用范围及现金使用规模。公司已从2018年6月份开始严格控制现金使用范围，对于1,000元以上的费用报销、备用金及食堂采购等必须

通过银行转账支付，现金支出规模已明显降低，自 2019 年起，公司未再出现使用现金支付报销款的情形。

④本次申报报告期内是否依然存在上述情形

公司本次申报报告期为2018年度、2019年度、2020年度和2021年1-6月，公司前次申报报告期2018年1-6月与本次申报报告期存在重叠。因此本次申报报告期内公司存在使用现金支付加工费、采购费、员工工资和费用报销款等情形。经有效整改，公司自2018年6月起现金支出规模显著降低，2019年度、2020年度和2021年1-6月已不存在使用现金支付加工费、采购费、员工工资和费用报销款的情形。

5) 发行人报告期内现金科目借方、贷方发生额情况

①报告期内现金科目借方发生额主要内容

报告期内，公司现金科目借方发生额情况如下：

单位：万元

项目		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
销售相关	废品收入	-	-	-	49.21
占现金借方比例		-	-	-	5.61%
非销售相关	银行取现	-	-	-	681.21
	外币兑换	0.07	0.16	0.15	60.79
	备用金还款	-	5.19	4.05	72.29
	其他	-	-	0.05	13.02
现金借方合计		0.07	5.35	4.24	876.53

报告期内，公司现金科目借方发生额主要包括银行取现、备用金还款、外币兑换及废品收入。公司地处如皋市城郊的申徐村，周边银行网点很少且距离较远，为满足员工差旅、办公和业务招待等费用及时报销，备用金及时领取，支付零星采购及加工费等日常经营需求，公司从银行取现用于前述用途。

报告期内，公司主要为国内外知名的大型汽车零部件供应商提供定制化模具及配套产品，该类客户具有规模大、实力雄厚、信誉高的特点，拥有完善的内部

控制管理体系以及付款审批制度,公司产品销售均采用银行转账或票据方式结算,与主要客户不存在现金销售交易,仅在收取废品处置款存在现金销售交易的情形。报告期内,公司不存在其他应披露未披露的现金销售交易。

②报告期内现金科目贷方发生额主要内容

报告期内,公司现金科目贷方发生额情况如下:

单位:万元

项目		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
采购相关	零星辅料	-	-	-	71.57
	加工费	-	-	-	76.08
	小计	-	-	-	147.65
占现金贷方比例		-	-	-	16.64%
费用报销	办公和业务招待费等	-	-	-	221.56
	差旅费	-	-	-	163.61
	食堂费用	-	-	-	51.58
	税费	-	-	-	-
	小计	-	-	-	436.75
占现金贷方比例		-	-	-	49.23%
其他	备用金借款	0.32	3.61	2.89	171.67
	外币兑换	0.16	0.19	0.09	60.40
	工资	-	-	-	37.43
	代收代付生育保险等	-	-	-	29.23
	现金缴存	-	-	7.68	4.09
	现金分红	-	-	-	-
	小计	0.48	3.80	10.66	302.81
占现金贷方比例		100.00%	100.00%	100.00%	34.13%
现金贷方合计		0.48	3.80	10.66	887.21

报告期内,现金贷方发生额分别为 887.21 万元、10.66 万元、3.80 万元和 0.48 万元,主要包括以下三个方面:一是与采购业务相关,主要为零星辅料与办公用

品采购、支付加工团队的加工费，现金使用金额分别为 147.65 万元、0 万元、0 万元和 0 万元，占现金贷方发生额的比例分别为 16.64%、0%、0%及 0%；二是与日常费用报销相关，主要为办公费、业务招待费、差旅费等报销，现金使用金额分别为 436.75 万元、0 万元、0 万元和 0 万元，占现金贷方发生额的比例分别为 49.23%、0%、0%及 0%；三是员工出差备用金借款、外币兑换以及少量工资发放等，现金使用金额分别为 302.81 万元、10.66 万元、3.80 万元和 0.48 万元，占现金贷方发生额的比例分别为 34.13%、100%、100%和 100%。报告期内，公司现金支付情况披露完整，不存在其他未披露的现金支付情形。

报告期内，公司使用现金支付员工工资的具体情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
现金支付金额（万元）	-	-	-	37.43
现金支付人次（人次）	-	-	-	42

报告期内，公司涉及现金发放的员工工资均已完成个人所得税代扣代缴，不存在个人所得税少缴、漏缴的税收风险。

国家税务总局如皋市税务局第一税务分局分别于 2020 年 3 月 24 日、2020 年 9 月 16 日、2021 年 1 月 6 日和 2021 年 9 月 27 日出具《证明》，确认：超达装备及申模南通报告期内及时申报，按时缴纳税款，机内未有其他因违反税收法律法规而受到税收机关处罚的记录。

报告期内，发行人涉及现金支付的成本费用真实、准确、完整，不存在发行人实际控制人、控股股东、董事、高级管理人员及其关联方为发行人承担成本费用的情形。

6) 报告期内发行人现金管理内控制度和对关键流程节点的有效管控和实际执行情况

①发行人现金管理内控制度及对关键流程节点的管控情况

公司主要为国内外知名的大型汽车零部件供应商提供定制化模具及配套产品。报告期内，公司产品销售和主要原材料采购均采用银行转账或票据方式结算，与主要客户和供应商不存在现金交易；公司现金收支主要发生在 2018 年 6 月以

前，其中现金借方发生额主要由银行取现、备用金还款、外币兑换及废品收入构成，现金贷方发生额主要由零星采购、支付加工费、支付员工工资及报销款等构成。

为进一步规范公司的现金收支制度，公司召开专题会议，结合自身的实际情况和业务模式，修订了《货币资金管理制度》等现金管理内控制度，相关业务流程节点分工明确、授权清晰、相互牵制，能够实现对现金交易各环节的有效管控，不存在违反国务院《现金管理暂行条例》、中国人民银行《现金管理暂行条例实施细则》相关规定的情形，内部控制得到有效执行。报告期内，公司与现金交易相关的内控制度及对关键流程节点的管控具体如下：

A.废品销售收取现金

公司生产环节产生少量废铁屑、废泡沫、废有机玻璃、废不锈钢、废纸箱等废品。公司定期对废品进行归集，采购部向废品回收商询价并择优确定交易对象。废品回收商通常派员到公司厂区对废品进行现场清点、过磅称重，废品处置款项直接以现金方式缴存公司财务部。公司经办人员将过磅单等原始单据传递至财务部；财务部复核原始单据、清点现金无误后开具收据，并在当日或次日将现金缴存公司开户银行。

根据公司《货币资金管理制度》及相关内部规范要求规定：“公司的现金收入须由出纳人员开出收据，点验现金无误后，出纳人员和经手人在收据或正式发票上签章确认”。上述制度要求能够实现对废品处置环节现金收入的有效管控，与业务情况相匹配，相关内部控制制度执行有效。

B.采购零星辅料与办公用品

公司与具有一定规模和经济实力的供应商建立长期稳定的合作关系，主要原材料均通过银行与供应商结算；对于生产经营中的零星辅料、办公用品及基建辅料，公司统一采购、现金结算。公司自 2018 年 6 月起，对于采购频繁的辅料或办公用品在供应商处逐笔登记、定期结算，统一开具发票后采用银行转账的方式支付；对于部分零散采购，经办人凭票据实报销，公司以银行转账方式支付。

物控部、人事行政部汇集各部门的采购需求后，履行内部请购流程；采购部在本地五金市场商户、超市或网购平台采购。采购物品验收入库后，物控部在ERP系统中录入连续编号的入库单。财务部复核前置申请、发票、入库单等相关单据，经审批后以现金方式支付。

C.支付加工费

在客户交期较紧的情况下，为按时完成生产交付计划，公司将部分模具的清洗、抛光、油漆、打孔、清砂、型面修补等简易工序委托给外部加工团队完成。在公司厂区内的加工系公司在产能瓶颈期的阶段性安排，随着业务规模增长和产能扩充，公司已逐步增加人员规模，并自行完成上述工序。

当公司出现产能不足时，生产部门提出厂区加工需求，采购部会同人事行政部物色合适的加工团队；生产部门根据具体加工事项与加工团队负责人协商确定预估加工工时或工作量，加工价格会商采购部后根据内部流程进行审批。加工任务完成后，工艺品质部和生产部门对加工服务的成果进行检测、验收，人事行政部会同生产部门、采购部根据实际加工工时或工作量并结合加工质量等评价指标核算加工团队的费用，采购部在ERP系统中录入入库单（加工费清单），工艺品质部对入库单进行签字确认；财务部审核入库单、加工费发票等原始单据并付款。

此外，公司《货币资金管理制度》及相关内部规范要求还对下述事项进行明确：“①现金支出业务需履行资金使用审批流程且提供在授权范围内批准的用款、报销申请单，出纳人员给予付款。未履行相关审批程序或原始凭证不符合要求，出纳人员拒绝付款。②款项付讫后，报销人在用款/报销申请单上签字确认收到款项。③出纳人员根据收付款凭证，按业务发生顺序逐日、逐笔登记现金日记账，每日终了结出余额，日清月结。④出纳人员应每日盘点库存现金，并与现金日记账核对，每月末主办会计会同出纳人员一同盘点，出纳人员填制现金盘点表，由主办会计复核，保证账款相符，发现差错应及时查明原因，并报告财务部负责人。财务部负责人及主办会计每月必须定期或不定期对库存现金进行抽查，以保证账款相符。”

因此，公司具有完善的现金管理内控制度，相关货币资金管理制度及内部管理要求能够实现对上述现金交易环节的有效管控，与公司相关业务情况相匹配，相关内部控制制度执行有效。

②发行人为减少现金交易采取的改进措施及效果

为减少现金交易，公司采取的改进措施及效果如下：

A.2018年6月，公司召开专题会议，修订公司《货币资金管理制度》及相关内部管理规定要求，优化调整相关环节的业务流程，从业务和财务层面对现金收款、现金支出（报销）实行有效管控，减少现金使用范围及现金使用规模。

B.公司自2018年6月份开始严格控制现金使用范围，对于人民币1,000元以上的费用报销、备用金及食堂采购等必须通过银行转账支付，现金使用规模已显著降低。自2019年起，公司未再出现使用现金支付员工工资和报销款的情形。

C.对于废品销售，公司加强与废品回收商沟通协商，尽可能采用银行转账的方式结算。2018年开始已逐步减少以现金方式收取废品处置款项，2018年下半年公司通过现金收取的废品处置款仅为1.68万元。

D.对于采购零星辅料与办公用品，公司自2018年6月起，对于采购频繁的辅料或办公用品在供应商处逐笔登记、定期结算，统一开具发票后采用银行转账的方式支付；对于部分零散采购，经办人凭票据实报销，公司以银行转账方式支付。经整改后，公司2018年下半年现金支付零星采购金额已降低至0.90万元，2019年度已完全杜绝以现金支付零星采购的行为。

E.对于支付加工费，公司委托外部加工团队在厂区内加工系产能瓶颈期的阶段性安排，随着产能扩充，公司已逐步增加人员规模，并自行完成上述工序，2017年起该类人员逐步减少。自2018年起，加工团队负责人陆续按照公司要求办理银行卡，公司通过银行转账方式向其支付加工费，现金结算金额已显著降低。2018年7月起，公司未再出现使用现金支付加工费的情形。

F.加强对现金收支的内部审计，强化对相关业务流程关键节点的监督，定期检查减少现金交易相关措施的贯彻落实情况。

综上，报告期内公司已采取了切实有效的措施减少现金交易，自 2018 年 7 月起现金使用金额显著下降，自 2019 年起完全杜绝了在废品处置、支付零星采购款及加工费上的现金交易情形和使用现金支付员工工资和报销款的情形。

7) 发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十一条相关规定

①公司会计基础工作规范，符合《注册管理办法》相关要求

报告期内，公司制定了严格的凭证记录控制程序，现金交易具有可验证性。公司废品处置现金收取过程中形成的交易凭证主要包括：价格审批单、废品出售单、过磅单、收据、出门证。零星采购、厂区内加工环节现金支出过程中形成的交易凭证主要包括：请购单、送货单（如有）、采购入库单/费用确认单、发票、用款申请单、付款单据。员工工资、报销款现金支出过程中形成交易凭证主要包括：员工工资明细表及个人所得税代扣代缴记录、发票、报销明细审批表、付款单据。凭证单据记载内容清晰完整，记载要素均与具体交易事项相对应，凭证单据彼此之间与其他外部信息可相互验证。

公司现金收入确认与成本核算的原则准确、依据充分，相关现金收支情形在会计核算中均有记录和反映，且与通过银行转账形式的收入与成本核算方式相一致，不存在体外循环或虚构业务情形。公司对废品处置的收入确认原则为：交易双方在公司厂区内对废品进行现场清点、过磅称重，公司财务部复核单据、收取款项并交付废品后确认收入。对现金采购零星辅料与办公用品与现金支付加工费的成本核算原则为：零星辅料与办公用品采购验收后办理入库，发出时根据实际用途归入相关成本或费用进行核算；实际发生的加工费通过制造费用归集并分配到具体产品成本。对现金支付员工工资及报销款的成本核算原则：员工工资根据实际发生按月计提并归入相关成本或费用进行核算；员工差旅、办公和业务招待等费用在员工提供发票等凭证后根据实际用途归入相关成本或费用进行核算。

综上，公司会计基础工作规范，符合《注册管理办法》第十一条关于“会计基础工作规范”的发行条件要求。

②公司内部控制制度健全且被有效执行，符合《注册管理办法》相关要求

公司主要为汽车零部件供应商提供定制化模具及配套产品,采取“以销定产、以产定购、直接销售”的经营模式。报告期内,公司产品销售和主要原材料采购均采用银行转账或票据方式结算,与主要客户和供应商不存在现金交易;仅在收取废品处置款、支付零星采购款、加工费方面存在现金交易的情形。

结合自身的实际情况和业务模式,公司建立了完善的现金管理内控制度,相关业务流程节点分工明确、授权清晰、相互牵制,能够实现对现金交易各环节的有效管控,内部控制得到有效执行。

报告期内,公司已采取有效措施规范和减少现金交易,相关措施得到有效执行。2018年下半年,公司现金交易金额显著下降,并在2019年度完全杜绝了在废品处置、支付零星采购款及加工费上的现金交易情形。

综上,公司内部控制制度健全且被有效执行,符合《注册管理办法》第十一条关于“公司内部控制制度健全且被有效执行”的发行条件要求。

保荐机构及发行人会计师认为:报告期内,发行人现金交易可验证,相关内控有效;发行人现金交易具有真实性、合理性和必要性。

(2) 第三方回款分析

报告期内,公司销售回款主要来自直接客户,仅存在少量由第三方回款的情形,第三方回款类型、金额及占营业收入的比例如下:

单位:万元

第三方回款类型	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
同一控制下集团体系内	530.90	814.03	5.00	20.19
第三方代付	41.27	-	10.90	-
境外客户指定付款	445.61	452.72	133.36	28.52
其他	-	-	2.04	21.00
合计	1,017.78	1,266.74	151.30	69.71
占营业收入的比例	4.67%	2.80%	0.34%	0.15%

报告期内,公司第三方回款原因包括:

1) 同一控制下集团体系内:销售客户与销售回款方存在同一集团控制下内

部单位（包括母子公司、分公司、兄弟公司等）或受同一实际控制人控制关系，集团客户内部根据资金统筹安排结算的需求，由集团其他公司向公司代为付款。2020 年度，公司同一控制下集团体系内第三方回款金额为 814.03 万元，主要涉及佩尔哲汽车内饰系统（太仓）有限公司、长城汽车股份有限公司、安徽奇点智能新能源汽车有限公司等客户与其分公司或兄弟公司间的第三方代付情形，不存在异常。2021 年 1-6 月，公司同一控制集团体系内第三方回款金额为 530.90 万元，主要涉及木桥、长城汽车股份有限公司、佩尔哲汽车内饰系统（太仓）有限公司、佛吉亚（重庆）汽车零部件有限公司等。

2) 第三方代付：客户出于临时资金调度、付款便捷需要，存在委托其上下游或合作伙伴等主体向公司付款的情形，该等情形下公司与客户均会签订代付协议；报告期内，公司货款由第三方代付的金额分别为 0 万元、10.90 万元、0 万元和 41.27 万元。2021 年 1-6 月第三方代付增加的原因，主要系当期发行人与 UzAuto Motors（乌兹别克斯坦 UzAUTO）、贸易商苏美达国际技术贸易有限公司签署三方协议，委托苏美达国际技术贸易有限公司向 UzAUTO 出口模具、检具等产品。从方便结算的角度考虑，相关销售金额由苏美达国际技术贸易有限公司代为支付所致。

3) 境外客户指定付款：2018 年，俄罗斯客户 Zao Npp Sotex 受外汇支付管制的影响，委托其香港合作伙伴 Panshine Shipping Limited（盘顺货运代理有限公司）向公司支付货款 28.52 万元；2019 年及 2020 年度，法国佛吉亚利用其信贷额度指定西班牙国际银行有限公司（Santander Central Hispano S.A.）向公司支付货款 133.36 万元及 452.72 万元。2021 年 1-6 月，公司境外客户指定汇款 445.61 万元，主要系来自佛吉亚通过西班牙国际银行有限公司下属的保理企业（SANTANDER FACTORING Y CONFIRMING S.）以及法国农业信贷企业与投资银行（CA-CIB FRANCE）支付的款项 211.72 万元和 233.88 万元。

4) 其他：2018 年度，公司涉及诉讼客户（常州市祺胜塑胶化工有限公司）通过法院执行回款 21.00 万元；2019 年度，公司参与客户破产债权分配，通过破产管理人回款 2.04 万元，剩余未回款金额已全额计提坏账准备。

报告期内，公司第三方回款金额分别为 69.71 万元、151.30 万元、1,266.74

万元和 1,017.78 万元，占营业收入的比例分别为 0.15%、0.34%、2.80% 和 4.67%，剔除《创业板股票首次公开发行上市审核问答》所列示的正常经营活动过程中存在的第三方回款情形（同一控制下集团体系内和境外客户指定付款）后占营业收入的比例分别为 0.04%、0.03%、0% 及 0.19%，金额及占营业收入的比例均较小，不会对公司经营造成重大影响。公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。

综上，公司第三方回款具有合理原因，具有必要性、商业合理性。

保荐机构认为：报告期内发行人销售回款存在少量第三方回款情形，第三方回款金额分别为 69.71 万元、151.30 万元、1,266.74 万元和 1,017.78 万元，占营业收入的比例分别为 0.15%、0.34%、2.80% 和 4.67%，剔除《创业板股票首次公开发行上市审核问答》所列示的正常经营活动过程中存在的第三方回款情形后占营业收入的比例分别为 0.04%、0.03%、0% 和 0.19%，整体占比较低；报告期内发行人第三方回款真实且具有必要性、合理性，第三方回款对应的营业收入真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形；发行人及实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款单位不存在关联关系或其他利益安排；报告期内，发行人不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；与第三方回款相关的销售的资金流、实物流与合同约定及商业实质一致。

（二）营业成本分析

1、营业成本构成情况

报告期内，公司营业成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务成本	14,323.67	97.79%	29,589.52	99.97%	26,916.85	99.39%	27,413.63	97.79%
其他业务成本	323.39	2.21%	8.55	0.03%	166.33	0.61%	620.00	2.21%
合计	14,647.06	100.00%	29,598.07	100.00%	27,083.18	100.00%	28,033.63	100.00%

报告期内，公司营业成本主要由主营业务成本构成，占比均在 97% 以上。其

他业务成本主要为加工业务等成本。

2、主营业务成本构成及变动情况

(1) 按产品类型分类

报告期内，公司主营业务成本按产品划分的构成情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
模具	8,687.29	60.65%	19,600.52	66.24%	19,807.74	73.59%	20,519.45	74.85%
汽车检具	1,581.55	11.04%	3,912.70	13.22%	3,229.78	12.00%	3,858.06	14.07%
自动化工装设备及零部件	4,054.83	28.31%	6,076.30	20.54%	3,879.33	14.41%	3,036.12	11.08%
合计	14,323.67	100.00%	29,589.52	100.00%	26,916.85	100.00%	27,413.63	100.00%

报告期内，公司主营业务成本主要随着经营规模相应变动，主营业务成本结构较为稳定，按产品分类及其变动趋势与主营业务收入基本保持一致。

(2) 按成本类型分类

报告期内，公司主营业务成本按成本类型分类情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	6,447.49	45.01%	13,139.15	44.40%	12,244.10	45.49%	12,825.40	46.78%
直接人工	2,941.49	20.54%	6,593.88	22.28%	6,581.97	24.45%	6,687.87	24.40%
制造费用	3,951.93	27.59%	8,253.35	27.89%	8,087.53	30.05%	7,851.84	28.64%
免抵退税不得免征和抵扣税额	-	-	4.98	0.02%	3.24	0.01%	48.52	0.18%
物流成本	982.75	6.86%	1,598.18	5.40%	-	-	-	-
合计	14,323.67	100.00%	29,589.52	100.00%	26,916.85	100.00%	27,413.63	100.00%

报告期内，公司主营业务成本主要由直接材料、直接人工和制造费用构成。其中，直接材料成本是公司主营业务成本的最主要构成部分，各期占比分别为

46.78%、45.49%、44.40%（剔除物流成本后为 46.94%）和 45.01%（剔除物流成本后为 48.33%）。公司生产所需原材料种类较多，主要原材料包括铝锭、合金铝材、模具钢和铸件等。由于公司不同产品功能、材质、技术参数、结构复杂程度各不相同，因此各年度之间不同原材料的耗用及采购金额也存在一定波动，但总体结构较为稳定。

报告期内，公司直接人工及制造费用占整体较为稳定，直接人工成本占各期主营业务成本的比例分别为 24.40%、24.45%、22.28%（剔除物流成本后为 23.56%）和 20.54%（剔除物流成本后为 22.05%），直接人工包括与生产模具、汽车检具、自动化工装设备等产品直接相关的车间生产人员职工薪酬；制造费用占各期主营业务成本的比例分别为 28.64%、30.05%、27.89%（剔除物流成本后为 29.49%）和 27.59%（剔除物流成本后为 29.62%），制造费用主要包括与生产间接相关的车间管理人员等职工薪酬、燃料及动力费、厂房及机器设备折旧费、加工费等。报告期内，随着公司主要产品出口适用的增值税出口退税率与增值税税率差异减少，公司主营业务成本中免抵退税不得免征和抵扣税额逐渐减少。

公司自 2020 年起执行新收入准则，将与运输相关的物流成本调整为通过存货“合同履约成本”核算进而结转至“营业成本”，因此 2020 年度主营业务成本项下新增物流成本 1,598.18 万元，2021 年 1-6 月新增物流成本 982.75 万元。

（3）主要产品按成本类别分类

1) 模具成本结构

报告期内，公司模具业务按成本类别分类情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	3,652.09	42.04%	8,352.20	42.61%	8,897.64	44.92%	9,568.46	46.63%
直接人工	2,054.77	23.65%	4,685.69	23.91%	5,081.58	25.65%	5,134.21	25.02%
制造费用	2,166.84	24.94%	5,231.39	26.69%	5,825.28	29.41%	5,805.85	28.29%
免抵退税不得免征和抵扣税额	-	-	0.15	0.00%	3.24	0.02%	10.92	0.05%
物流成本	813.58	9.37%	1,331.09	6.79%	-	-	-	-

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
合计	8,687.28	100.00%	19,600.52	100.00%	19,807.74	100.00%	20,519.45	100.00%

报告期内，公司模具业务成本逐年下降，与模具业务收入的变动趋势相匹配。从成本结构来看，直接材料成本是公司模具业务成本中最主要的构成部分，各期占比分别为 46.63%、44.92%、42.61%（剔除物流成本后为 45.72%）和 42.04%（剔除物流成本后为 46.38%）。根据模具功能、材质、技术参数及复杂程度的不同，其生产所需原材料亦有所不同；具体来看，模具业务主要原材料包括模具钢、铝锭、合金铝材等。

2019 年度，公司模具业务直接材料耗用金额及占成本比例下降，直接人工及制造费用占成本比例有所上升，主要原因包括：一是公司模具销售收入较上年有所减少，直接人工、制造费用中的固定成本不随收入规模减少而下降，导致其整体占比有所提高；二是铝锭、合金铝材等主要原材料价格有所下降，导致直接材料占比有所下降；三是根据客户需求，公司当期承接了部分模具的皮纹处理委外加工环节，导致加工费有所上升。2020 年度，剔除物流成本影响，公司模具业务直接人工、制造费用占比分别为 25.65%、28.63%，与上年相比变动不大。2021 年 1-6 月，剔除物流成本影响，公司模具业务直接人工、制造费用占比分别为 26.10%和 27.52%，占比与上年相比保持在相对稳定的水平。

2) 汽车检具成本结构

报告期内，公司汽车检具业务按成本类别分类情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	594.36	37.58%	1,528.67	39.07%	1,263.20	39.11%	1,592.70	41.28%
直接人工	368.00	23.27%	908.58	23.22%	771.28	23.88%	865.90	22.44%
制造费用	578.42	36.57%	1,402.43	35.84%	1,195.30	37.01%	1,387.39	35.96%
免抵退税不得免征和抵扣税额	-	-	-	-	-	-	12.07	0.31%

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
物流成本	40.77	2.58%	73.02	1.87%	-	-	-	-
合计	1,581.55	100.00%	3,912.70	100.00%	3,229.78	100.00%	3,858.06	100.00%

公司生产汽车检具的基础材料品种规格较多，主要包括铝锭、代木、合金铝材、模具钢等。报告期内，直接材料占汽车检具生产成本的比例较高，各期占比分别为 41.28%、39.11%、39.07%（剔除物流成本后为 39.81%）和 37.58%（剔除物流成本后占比 38.58%），占比相对稳定。

报告期内，汽车检具成本中直接人工分别为 865.90 万元、771.28 万元、908.58 万元和 368.00 万元，占汽车检具生产成本的比例分别为 22.44%、23.88%、23.22%（剔除物流成本后为 23.66%）和 23.27%（剔除物流成本后为 23.88%）；制造费用占模具生产成本的比例分别为 35.96%、37.01%、35.84%（剔除物流成本后为 36.52%）和 36.57%（剔除物流成本后为 37.54%）。

2019 年度，公司汽车检具销售收入有所减少，规模效益有所下降，生产人员薪酬减少幅度小于其他成本减少幅度，同时固定资产折旧等固定成本与公司业务规模无关，导致汽车检具成本中的直接材料占比下降，直接人工及制造费用占比有所上升。2020 年度，剔除物流成本影响，公司汽车检具业务直接材料、直接人工及制造费用占比与上年基本持平，较为稳定。2021 年 1-6 月，剔除物流成本影响，公司检具业务直接材料、直接人工及制造费用占比与 2020 年保持相对稳定。

3) 自动化工装设备及零部件成本结构

报告期内，公司自动化工装设备及零部件按成本类别分类情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	2,201.04	54.28%	3,258.28	53.62%	2,083.27	53.70%	1,664.24	54.81%
直接人工	518.73	12.79%	999.60	16.45%	729.11	18.79%	687.75	22.65%
制造费用	1,206.67	29.76%	1,619.53	26.65%	1,066.95	27.50%	658.59	21.69%

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
免抵退税 不得免征 和抵扣税 额	-	-	4.83	0.08%	-	-	25.53	0.84%
物流成本	128.40	3.17%	194.06	3.19%	-	-	-	-
合计	4,054.84	100.00%	6,076.30	100.00%	3,879.33	100.00%	3,036.12	100.00%

公司自动化工装设备定制化要求较高，生产所需的基础材料品种规格较多，主要包括模具钢、合金铝材、铝锭和电气（液）元件等；汽车零部件主要原材料为定制铝部件。报告期内，直接材料是公司自动化工装设备及零部件业务生产成本最主要的部分，各期占比分别为 54.81%、53.70%、53.62%（剔除物流成本后为 55.39%）及 54.28%（剔除物流成本后为 56.06%）。

报告期内，公司自动化工装设备成本剔除物流成本后直接材料占比逐年提高，主要原因系公司自动化工装设备整体呈“大型化、复杂化”方向发展，平均产品售价亦逐年提升，通常而言大型复杂工装设备的单个金额较大且外购设备、材料成本占比较高。

2019 年度，随着公司用于自动化工装设备生产的海阳路 1 号厂房投入使用和相应设备搬迁、安装调试，以及汽车零部件业务的开展，公司自动化工装设备及零部件业务制造费用占比有所上升。

2020 年度，公司自动化工装设备及零部件业务剔除物流成本后的制造费用占比为 27.53%，与上年基本持平；受剔除物流成本后直接材料占比上升的影响，公司该类业务直接人工占比有所下降。2021 年 1-6 月，公司自动化工装设备及零部件业务剔除物流成本后的直接材料和制造费用占比较 2020 年有所上升，直接人工占比有所下降，主要原因系原材料价格上涨及制造费用占比较高的电池箱体业务收入占比提升所致。

(4) 产品成本的主要核算方法、确认与计量的完整性与准确性和产品销售发出与成本结转、收入确认的匹配关系

1) 产品成本的主要核算方法和核算过程

由于公司主要产品均为定制化产品，不同产品规格、尺寸、性能结构等差异较大，因此公司主要采用“以销定产、以产定购”的生产和采购模式。

公司技术部门根据订单情况进行产品设计并输出设计图纸和物料清单等资料，物控部门结合库存情况提出原材料采购申请，采购部根据采购申请进行原材料采购，原材料经检验合格后入库。公司产品生产流程由设计、生产及质控三个环节组成，其中设计由工程部落属的设计科负责，生产由工程部落设的各生产车间负责，质控主要由各工艺品质部负责。在生产环节中，各生产车间根据生产任务和物料清单领用原材料。

根据产品特点，公司按照单个产品分别核算生产成本（个别计价法），产品成本的主要核算方法如下：

①成本归集方式

直接材料：原材料采购入库时，公司财务部根据实际采购成本入账，在原材料发出时采用月末一次加权平均法。生产车间按照生产任务单领用原材料，领用的原材料按照各产品的单号进行归集，分别计入各产品成本中。

直接人工：车间生产人员的工资、社会保险费及住房公积金等按月根据各生产车间进行归集，计入直接人工。

制造费用：车间管理人员及设计人员的工资、社会保险费及住房公积金、燃料及动力费、加工费（不包括能直接对应到产品的加工费）、修理费、固定资产折旧等明细项目，在发生时按照各生产部门/车间进行归集。

对于能够直接对应到具体产品（单个产品的工单号）的加工费通过制造费用科目归集分配至对应产品的生产成本。

②成本分配方式

期末，公司将发生的直接人工和制造费用，按约当产量法在完工产品与在产品之间分配，期末在产品包括直接材料及分配的直接人工、制造费用。公司产品加工完成后，按实际发生的成本，采用个别计价法转入库存商品。

以直接人工来说，公司人事行政部各月末根据考勤系统数据及薪酬管理制度

形成生产部门人员薪酬计算表并提供给财务部；公司财务人员将各部门生产人员薪酬计入生产成本-直接人工-工程部进行归集，并对各工程部当月发生的直接人工在产成品和在产品间分摊。公司各月直接人工分摊计算方法具体如下：

产品 A 分摊直接人工=工程 a 部当月直接人工发生额*（产品 A 预估产值/工程 a 部预估产值）；

其中，产品 A 预估产值=产品 A 不含税合同金额*当月完工进度，工程 a 部预估产值=∑产品预估产值。

产品完工进度根据公司益模制造执行系统中数据生成，产品当月完工进度=当月实际生产工时/预估生产工时。

公司在生产过程中使用益模制造执行系统等一系列系统进行管理，根据模具行业单件离散制造的生产特点设置了制造数据管理、计划排程管理、生产调度管理、生产过程控制等模块，实现了从接单到交货的全流程信息化管理，对生产过程可以实现根据产品工序实施精细化管理，确保生产工时统计的准确性。

2) 产品成本确认与计量的完整性与准确性

由于公司产品具有较强的定制化属性，公司对不同产品均设置了具有唯一标识的产品代码，以此作为具体成本核算对象。公司下设不同工程部（工程一部至工程六部），负责各生产车间/不同类型产品的设计和生产，因此公司各产品类别的成本归集和分配均能保证清晰、完整、准确。

公司存货管理均通过用友 U8 系统完成，实现从原材料采购入库到原材料生产领用、产成品完工入库及发货的有效控制。报告期内，公司对成本核算及存货流转制定了相应的内部控制制度，以确保所有成本费用均按照正确的金额反映在产品成本中。

公司将与产品生产相关的成本计入生产成本，主要包括直接材料（原材料、辅料等）、直接人工（生产人员薪酬）、制造费用等。对于国内销售订单，公司将确认收入前的修理费计入生产成本；对于国外销售订单，公司将出口货物环节增值税不得免征和抵扣税额计入销售成本。公司将各期发生的、与生产无关的经营管理等费用分类归集，计入销售费用、管理费用、财务费用等期间费用。

综上所述，公司产品成本可以按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量具有完整性和准确性。

3) 产品销售发出与相应成本结转、收入确认之间的匹配关系

根据产品特点，公司按单个型号产品分别核算销售收入，并归集生产成本(个别计价法)。公司产品加工完成后，按实际发生的成本采用个别计价法转入库存商品，产品销售发出后采用个别计价法转入发出商品。公司发出商品按库存商品转入的实际成本核算，在客户验收前发生的维修费计入发出商品成本。

根据公司收入确认原则，对于国内销售订单，需要公司协助安装调试的产品，在安装调试完成、客户出具验收单后确认收入，并将产品成本结转至销售成本；不需要公司协助安装调试的产品，在产品已经发出、客户出具验收单后确认收入，并将产品成本结转至销售成本；对于国外销售订单，在产品已经发出并向海关报关后确认收入，并将产品成本结转至销售成本。

综上，公司各产品收入确认与产品成本结转时点相匹配。

3、其他业务成本分析

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
加工业务	323.23	1.61	164.40	588.97
废品销售	0.07	0.95	-	1.73
材料销售	-	-	1.94	-
其他	0.09	5.99	-	29.30
合计	323.39	8.55	166.33	620.00

报告期内，公司其他业务成本分别为 620.00 万元、166.33 万元、8.55 万元和 323.39 万元，主要由加工业务成本构成，与其他业务收入结构相匹配。

(三) 主营业务毛利及毛利率变动分析

1、主营业务毛利分析

报告期内，公司主要产品的毛利情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	毛利	比例	毛利	比例	毛利	比例	毛利	比例
模具	4,926.73	71.38%	11,286.00	73.54%	13,466.27	76.90%	14,855.80	79.72%
汽车检具	935.59	13.55%	1,896.61	12.36%	1,776.57	10.14%	1,878.86	10.08%
自动化工装设备及零部件	1,040.15	15.07%	2,163.22	14.10%	2,269.01	12.96%	1,900.80	10.20%
合计	6,902.47	100.00%	15,345.83	100.00%	17,511.86	100.00%	18,635.46	100.00%

公司主营业务以模具为核心，以汽车检具和自动化工装设备及零部件为延伸，上述业务构成了公司主营业务的“一体两翼”。

报告期内，公司模具业务实现毛利分别为 14,855.80 万元、13,466.27 万元、11,286.00 万元及 4,926.73 万元，占毛利总额的比例分别为 79.72%、76.90%、73.54% 及 71.38%，是公司利润来源的最主要构成部分。公司检具、自动化工装设备及零部件合计实现毛利分别为 3,779.66 万元、4,045.58 万元、4,059.83 万元及 1,975.74 万元，占毛利总额的比例分别为 20.28%、23.10%、26.46% 及 28.62%。

2、主营业务毛利率分析

报告期内，公司主营业务毛利率情况如下：

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度
	毛利率	变动比例	毛利率	变动比例	毛利率	变动比例	毛利率
模具	36.19%	-0.35%	36.54%	-3.93%	40.47%	-1.52%	41.99%
汽车检具	37.17%	4.52%	32.65%	-2.84%	35.49%	2.74%	32.75%
自动化工装设备及零部件	20.42%	-5.83%	26.25%	-10.65%	36.90%	-1.60%	38.50%
主营业务毛利率	32.52%	-1.63%	34.15%	-5.26%	39.42%	-1.05%	40.47%

注：毛利率变动比例=当期毛利率-上期毛利率

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 40.47%、39.42%、34.15% 及 32.52%，公司主营业务毛利率主要受各产品的毛利率变动和产品销售结构变化的影响而变动。

(1) 模具业务毛利率分析

报告期内，公司模具业务毛利率分别为 41.99%、40.47%、36.54% 及 36.19%，

毛利率略有下滑,但整体仍保持着较高水平。公司生产的汽车内外饰模具和包装材料模具及其他模具均属于非标定制化产品,客户不同型号、不同产品种类的项目复杂程度和设计制造难度不同,因此每件产品的售价、成本和毛利均存在差异。报告期内,公司模具平均单位售价、平均单位成本和平均单位毛利及其变动情况如下:

单位:万元/套

项目	2021年1-6月			2020年度			2019年度			2018年度
	数值	变动率	对毛利率影响	数值	变动率	对毛利率影响	数值	变动率	对毛利率影响	数值
平均单位售价	9.20	-8.92%	-6.22%	10.10	-0.50%	-0.30%	10.15	-6.37%	-3.95%	10.84
平均单位成本	5.87	-8.43%	5.87%	6.41	6.08%	-3.63%	6.04	-3.91%	2.42%	6.29
平均单位毛利	3.33	-9.79%	-	3.69	-10.16%	-	4.11	-9.77%	-	4.55
毛利率	36.19%	-0.96%	-0.35%	36.54%	-9.71%	-3.93%	40.47%	-3.63%	-1.52%	41.99%

注1:平均单位售价变动对毛利率影响=(当期单位售价-上期单位成本)/当期单位售价-上期毛利率,下同;

注2:平均单位成本变动对毛利率影响=当期毛利率-(当期单位售价-上期单位成本)/当期单位售价,下同;

注3:毛利率变动对毛利率影响=当期毛利率-上期毛利率,下同。

1) 单位售价、单位成本变动对毛利率的影响

2019年度,公司模具业务毛利率较2018年下降1.52个百分点,其中单位售价下降导致模具业务毛利率下降3.95个百分点,单位成本下降导致模具业务毛利率上升2.42个百分点,上述两个因素综合导致模具业务毛利率当年下降1.52个百分点。

2020年度,公司模具业务毛利率较2019年下降3.93个百分点,其中单位售价下降导致模具业务毛利率下降0.30个百分点,单位成本上升导致模具业务毛利率下降3.63个百分点,上述两个因素综合导致模具业务毛利率当年下降3.93个百分点。

2021年1-6月,公司模具业务毛利率较上年同期下降了0.35个百分点,其中单位售价的下降导致模具业务毛利率降低6.22个百分点,单位成本的下降导致模具业务毛利率上升5.87个百分点,上述两个因素综合导致模具业务毛利率当期下降0.35个百分点。

2) 单位售价变动分析

公司模具单位售价变动分析详见本节“十一、(一)、2、(2)、1) 模具”。

3) 单位成本变动分析

报告期内，公司不同模具业务的单位成本以及占模具业务成本比例的情况如下：

单位：万元/套

产品类别	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	单位成本	成本占比	单位成本	成本占比	单位成本	成本占比	单位成本	成本占比
汽车内外饰模具	6.21	76.88%	6.88	82.12%	6.85	80.85%	7.28	80.75%
包装材料模具及其他模具	4.96	23.12%	4.89	17.88%	4.04	19.15%	4.00	19.25%
模具业务	5.87	100.00%	6.41	100.00%	6.04	100.00%	6.29	100.00%

报告期内，汽车内外饰模具成本占模具业务成本的比例分别为 80.75%、80.85%、82.12%及 76.88%，包装材料模具及其他模具成本占比分别为 19.25%、19.15%、17.88%及 23.12%，模具业务成本结构较为稳定，与收入结构相匹配。

报告期内，公司模具业务单位成本构成主要如下：

单位：万元/套

项目	单位成本			
	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
直接材料	2.47	2.73	2.72	2.93
直接人工	1.39	1.53	1.55	1.57
制造费用	1.46	1.71	1.78	1.78
物流成本	0.55	0.44	-	-
合计	5.87	6.41	6.04	6.29

注：模具单位成本构成中免抵退税不得免征和抵扣税额较小，未单独予以列示。

①单位直接材料

报告期内，公司模具单位直接材料金额分别为 2.93 万元、2.72 万元、2.73 万元及 2.47 万元，呈现下降趋势。公司生产模具的主要原材料包括模具钢、铝

锭、铸件、合金铝材、电气（液）元件等，由于公司模具属于非标定制化产品，每套模具的功能、材质、技术参数、结构复杂程度各不相同，因此各年度之间不同原材料的耗用存在一定波动，但总体结构较为稳定。报告期内，生产模具的直接材料各期占比分别为 46.63%、44.92%、42.61%（剔除物流成本为 45.72%）及 42.04%（剔除物流成本为 46.38%），相对较为稳定；报告期内，公司模具所需直接材料的耗用量与相应产品销量及销售收入相配比，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
模具钢	585.26	16.03%	1,440.46	17.25%	1,052.03	11.82%	1,354.41	14.15%
铝锭	626.99	17.17%	1,158.79	13.87%	1,350.48	15.18%	1,536.66	16.06%
合金铝材	503.25	13.78%	940.20	11.26%	1,142.34	12.84%	1,262.10	13.19%
铸件	129.56	3.55%	503.14	6.02%	418.69	4.71%	487.53	5.10%
电气（液）元件	634.36	17.37%	1,082.44	12.96%	1,530.19	17.20%	1,452.75	15.18%
其他材料	1,179.42	32.29%	3,227.18	38.64%	3,403.91	38.26%	3,475.01	36.32%
合计	3,652.10	100.00%	8,352.20	100.00%	8,897.64	100.00%	9,568.46	100.00%

注：其他材料包括通用机械元件、非标定制件（指按照图纸加工的定制化零部件）、聚氨酯、泡沫及泡沫模型、隔热板、密度板等。

报告期内，模具生产所需的直接材料中，电气（液）元件包括各种不同规格型号的电磁阀、传感器、控制器、信号开关、接近开关、航空接头、电机、气缸、油缸、液压站等，无法单独列示采购数量与单价；公司生产模具所耗用的模具钢、铝锭、铸件的单价、数量和金额如下：

类型	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
模具钢	数量（吨）	815.24	2,066.34	1,439.71	1,920.54
	单价（万元/吨）	0.72	0.70	0.73	0.71
	金额（万元）	585.26	1,440.46	1,052.03	1,354.41
	单位耗用（吨/套）	0.55	0.68	0.44	0.59
铝锭	数量（吨）	434.38	888.93	987.74	1,097.17
	单价（万元/吨）	1.44	1.30	1.37	1.40
	金额（万元）	626.99	1,158.79	1,350.48	1,536.66

类型	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
	单位耗用(吨/套)	0.29	0.29	0.30	0.34
铸件	数量(吨)	183.17	716.66	571.61	691.65
	单价(万元/吨)	0.71	0.70	0.73	0.70
	金额(万元)	129.56	503.14	418.69	487.53
	单位耗用(吨/套)	0.12	0.23	0.17	0.21
合金铝材	数量(吨)	237.10	483.35	583.15	606.35
	单价(万元/吨)	2.12	1.95	1.96	2.08
	金额(万元)	503.25	940.20	1,142.34	1,262.10
	单位耗用(吨/套)	0.16	0.16	0.18	0.19
模具	销量(套)	1,480.00	3,057	3,277	3,262
	单位直接材料(万元)	2.47	2.73	2.72	2.93

2019年度,公司模具产品单位直接材料成本均呈下降趋势,主要原因为:一是受公司各期实现销售的模具规格型号、复杂程度影响,模具单价呈下降趋势,单个产品耗用的原材料金额亦随之减少;二是公司当期铝锭、模具钢、合金铝材等原材料的采购价格呈下降趋势。

2020年度,公司模具产品单位直接材料成本与上年基本持平,其中受当期材质为钢的汽车内外饰模具销量增多、包装材料模具及其他模具销量减少的影响,公司当期模具产品模具钢、铸件的耗用量增加,铝锭、合金铝材的耗用量有所减少。受2019年度及2020年上半年铝锭、合金铝材、模具钢采购单价下降的影响,公司当期模具产品铝锭、合金铝材、模具钢的耗用单价有所降低。

2021年1-6月,公司模具产品单位直接材料成本较上年有所下降,主要原因系单位模具产品的铸件和模具钢耗用量降低所致。2021年1-6月,公司销售包装材料模具及其他模具收入占比有所提升,由于相关模具产品对铸件和模具钢的消耗量相对较少,导致单位模具耗用铸件量有所下降。

综上,公司模具产品单位直接材料变动趋势,与模具产品规格型号、复杂程度和原材料市场价格、公司采购价格相匹配,具有合理性。

②单位直接人工

报告期内，公司模具所耗用的直接人工情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	单位成本	金额	单位成本	金额	单位成本	金额	单位成本
工资	1,764.08	1.19	4,039.05	1.32	4,337.93	1.32	4,374.46	1.34
社保公积金	290.70	0.20	646.65	0.21	743.65	0.23	759.75	0.23
合计	2,054.77	1.39	4,685.69	1.53	5,081.58	1.55	5,134.21	1.57
期末人数	430	-	414	-	462	-	545	-
平均人数	418.83	-	441.58	-	515.67	-	546.50	-
人均薪酬	4.91	-	10.61	-	9.85	-	9.39	-

注：平均人数=∑各月末人员数量/当期月份数量；人均薪酬=当期直接人工/平均人数。

2019年度及2020年度，公司模具单位直接人工与上年均保持基本持平；受部分汽车内外饰模具验收周期较长影响，公司当年结转成本的部分模具为上年生产，而公司当年模具生产人员数量呈下降趋势，从而导致按当年平均人数计算的人均薪酬较高。

③单位制造费用

报告期内，公司模具制造费用构成明细如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	单位成本	金额	单位成本	金额	单位成本	金额	单位成本
职工薪酬	797.60	0.54	1,738.29	0.57	1,838.94	0.56	1,931.53	0.59
燃料及动力	272.02	0.18	691.26	0.23	712.37	0.22	708.75	0.22
折旧费	589.00	0.40	1,223.97	0.40	1,131.93	0.35	1,065.27	0.33
加工费	356.69	0.24	1,126.87	0.37	1,409.41	0.43	1,268.86	0.39
其他	151.52	0.10	451.01	0.15	732.63	0.22	831.44	0.25
合计	2,166.84	1.46	5,231.39	1.71	5,825.28	1.78	5,805.85	1.78

2021年1-6月，公司模具产品的单位制造费用有所下降，主要系受单位燃料及动力和单位加工费下降的影响所致。与内外饰模具相比，单位包装材料模具和其他模具对燃料及加工费的需求量较低。受2021年1-6月包装材料模具和其他

模具销售收入占比提升的影响,公司单位模具产品耗费的燃料及动力和加工费有所下降。

4) 汇率变动对模具产品毛利率的影响

报告期内,公司主要外销区域为欧洲和北美,主要结算货币为欧元和美元。通常情况下,公司与海外客户议价时会综合考虑人民币汇率变动情况进行报价,但由于在签订合同时存在一定滞后性,因此汇率波动仍在一定程度上影响公司营业收入,进而影响公司产品的毛利率。有关汇率波动对公司收入的影响分析详见本节“十一、(一)、2、(3)汇率波动对主营业务收入变动的分析”。

公司是国内领先的汽车内外饰模具供应商,在汽车软件件与发泡件领域的研发、设计、生产能力均处于行业第一方阵地位,具有生产多种类型汽车内外饰模具和包装材料模具及其他模具的能力,各类模具产品具有定制化、单件式生产的特点。公司根据客户需求,根据产品的主要增值环节(包括:产品研发设计阶段、产品制造阶段和产品技术服务阶段等)所发生的成本加上一定比例的利润率确定产品价格范围,同时考虑客户产品生产工艺复杂程度、订单数量、交货期等因素,与客户就产品价格进行综合协商。除此之外,公司模具产品的售价及毛利率亦受下游汽车行业景气度、同行业竞争情况及出口国贸易政策的影响而波动。

(2) 汽车检具业务

报告期内,公司汽车检具业务毛利率分别为32.75%、35.49%、32.65%和37.17%,公司汽车检具平均单位售价、平均单位成本和平均单位毛利及其变动情况如下:

单位:万元/套

项目	2021年1-6月			2020年度			2019年度			2018年度
	数值	变动率	对毛利率影响	数值	变动率	对毛利率影响	数值	变动率	对毛利率影响	数值
平均单位售价	7.43	-25.22%	-22.75%	9.93	21.59%	11.46%	8.17	74.39%	28.69%	4.68
平均单位成本	4.67	-30.26%	27.27%	6.69	26.94%	-14.30%	5.27	67.29%	-25.95%	3.15
平均单位毛利	2.76	-14.82%	-	3.24	11.87%	-	2.90	88.96%	-	1.53
毛利率	37.17%	13.84%	4.52%	32.65%	-8.00%	-2.84%	35.49%	8.35%	2.74%	32.75%

注:公司以定制化产品为主,具体产品的规格、型号均有所不同,因此单位售价和单位成本

等的波动，与当期销售产品的类型有关。2021年1-6月，规格较大、价格较高的汽车整车主模型检具销售数量小于2019年和2020年，导致当期检具产品单位售价和成本均有所下降。

1) 单位售价、单位成本变动对毛利率的影响

2019年度，公司汽车检具业务毛利率较2018年上升2.74个百分点，其中单位售价上升导致汽车检具业务毛利率上升28.69个百分点，单位成本上升导致汽车检具业务毛利率下降25.95个百分点，上述两个因素综合导致汽车检具业务毛利率当年上升2.74个百分点。

2020年度，公司汽车检具业务毛利率较2019年下降2.84个百分点，其中单位售价上升导致汽车检具业务毛利率上升11.46个百分点，单位成本上升导致汽车检具业务毛利率下降14.30个百分点，上述两个因素综合导致汽车检具业务毛利率当年下降2.84个百分点。

2021年1-6月，公司检具业务毛利率较上年同期上升了4.52个百分点，其中单位售价的下降导致汽车检具业务毛利率下降22.75个百分点，单位成本的下降导致汽车检具毛利率上升27.27个百分点，上述两个因素综合导致汽车检具业务毛利率较上年上升4.52个百分点。

2) 单位售价变动分析

公司汽车检具单位售价变动分析详见本节“十一、（一）、2、（2）、2）汽车检具”。

3) 单位成本变动分析

报告期内，公司汽车检具业务单位成本构成主要如下：

单位：万元/套

项目	单位成本			
	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
直接材料	1.75	2.61	2.06	1.30
直接人工	1.09	1.55	1.26	0.71
制造费用	1.71	2.40	1.95	1.13
物流成本	0.12	0.12	-	-
合计	4.67	6.69	5.27	3.15

注：检具单位成本构成中免抵退税不得免征和抵扣税额较小，未单独予以列示。

①单位直接材料

报告期内，公司汽车检具单位直接材料金额分别为 1.30 万元、2.06 万元及 2.61 万元和 1.75 万元，呈先升后降趋势。公司生产汽车检具的基础材料品种规格多，典型的原材料主要包括基础材料铝锭、合金铝材、模具钢、铸件及代木等；受公司汽车检具产品类型销售结构的不同，报告期各期耗用的主要原材料金额亦存在一定波动。报告期内，生产检具的直接材料各期占比分别为 41.28%、39.11%、39.07%（剔除物流成本为 39.81%）和 37.58%（剔除物流成本为 38.58%），相对较为稳定；报告期内，公司生产检具的直接材料耗用量与相应产品的销量及销售收入相配比。具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
铝锭	148.12	24.92%	329.24	21.54%	314.98	24.94%	335.03	21.04%
合金铝材	49.82	8.38%	240.88	15.76%	109.94	8.70%	154.62	9.71%
模具钢	48.74	8.20%	41.18	2.69%	64.26	5.09%	66.92	4.20%
代木	101.33	17.05%	203.16	13.29%	210.17	16.64%	244.34	15.34%
其他材料	246.35	41.45%	714.21	46.72%	563.85	44.64%	791.79	49.71%
合计	594.36	100.00%	1,528.67	100.00%	1,263.20	100.00%	1,592.70	100.00%

注：其他材料包括通用机械元件、非标定制件（指按照图纸加工的定制化零部件）、聚氨酯、泡沫及泡沫模型、树脂等。

报告期内，公司生产检具所耗用铝锭、合金铝材、模具钢、代木的单价、数量和金额如下：

类型	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
铝锭	数量（吨）	62.07	128.95	117.25	126.49
	单价（万元/吨）	2.39	2.55	2.69	2.65
	金额（万元）	148.12	329.24	314.98	335.03
	单位耗用（吨/套）	0.18	0.22	0.19	0.10
合金铝材	数量（吨）	22.29	112.76	53.94	74.98
	单价（万元/吨）	2.23	2.14	2.04	2.06

类型	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
	金额(万元)	49.82	240.88	109.94	154.62
	单位耗用(吨/套)	0.07	0.19	0.09	0.06
模具钢	数量(吨)	89.41	74.21	113.45	108.72
	单价(万元/吨)	0.55	0.55	0.57	0.62
	金额(万元)	48.74	41.18	64.26	66.92
	单位耗用(吨/套)	0.26	0.13	0.19	0.09
代木	数量(立方)	36.99	59.96	66.69	75.65
	单价(万元/立方)	2.36	3.08	2.82	3.03
	金额(万元)	87.14	184.56	187.76	229.19
	单位耗用(立方/套)	0.11	0.10	0.11	0.06
汽车检具	销量(套)	339.00	585	613	1,225
	单位直接材料(万元)	1.75	2.61	2.06	1.30

注：代木的规格型号不同，对应的计量单位亦存在差异；上表仅列示以立方米为计量单位的代木耗用数据。

报告期内，公司汽车检具单位直接材料成本变动受原材料价格波动的影响较小，主要与各期不同汽车检具类型的销售结构有关。报告期内，随着公司铸造车间产能扩充，公司汽车检具更多采用铝锭自行铸造，单位铝锭耗用量整体呈上升趋势，采购的定制检具底板、型材等原材料随之减少。

2019年度，公司汽车检具单位直接材料成本较上年大幅上升，主要原因系公司汽车主模型检具销量增多，该产品规格较大，单位原材料耗用量也较高。

2020年度，公司汽车检具单位直接材料大幅提高，主要原因系公司当年销售的汽车主模型检具数量及收入占比进一步提高。由于汽车主模型检具主要由铝锭、合金铝材为基础结构件材料，相应耗用的铝锭和合金铝材数量及金额提升。受2019年铝锭采购单价下降影响，公司汽车检具耗用的铝锭单价随之下降；受当期汽车检具耗用的进口代木增多影响，公司当期耗用的代木单价有所上升。

2021年1-6月，公司单位检具产品单位直接材料成本较上年有所下降，主要是当期公司单位成本较高的汽车主模型检具的销售数量有所下降，导致单位检具产品耗用直接材料的降低。与汽车主模型检具相比，小型检治具和汽车内外饰及

总成检具对模具钢的需求占比相对较高,而合金铝材耗用较少,随着汽车主模型检具收入占比的下降,单位检具消耗模具钢有所提升、消耗合金铝材有所下降。

综上,公司汽车检具产品单位直接材料呈逐年上升趋势,与汽车检具产品销售类型及原材料市场价格、公司采购价格相匹配,具有合理性。

②单位直接人工

报告期内,公司汽车检具所耗用的直接人工情况如下:

单位:万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	单位成本	金额	单位成本	金额	单位成本	金额	单位成本
工资	322.39	0.95	768.80	1.31	643.98	1.05	729.13	0.60
社保公积金	45.60	0.13	139.78	0.24	127.30	0.21	136.78	0.11
合计	368.00	1.09	908.58	1.55	771.28	1.26	865.90	0.71
期末人数	85	-	75	-	86	-	138	-
平均人数	78.50	-	77.75	-	115.17	-	117.42	-
人均薪酬	4.69	-	11.69	-	6.70	-	7.37	-

注:平均人数=∑各月末人员数量/当期月份数量;人均薪酬=当期直接人工/平均人数。

2019年度,公司汽车检具单位直接人工较上年大幅增加,主要原因为公司当年销售了多套汽车主模型检具,汽车检具平均单价大幅上涨,相应单位直接人工上升。

2020年度,公司汽车检具单位直接人工较上年大幅增加,主要原因系公司当年销售的汽车主模型检具数量及收入占比进一步增加,当年实现销售的汽车检具单位售价增幅较大;由于汽车主模型检具产品结构复杂、验收周期较长,因此当年销售的汽车主模型检具大部分系2018年及2019年投入生产,而当年汽车检具生产员工人数降幅较大,导致以当期平均人数计算的人均薪酬增幅较大。

2021年1-6月,公司汽车检具单位直接人工成本有所下降,主要原因系公司当期价值较高的汽车主模型检具销售量有所降低,导致单位检具产品的平均成本的下降所致。由于当期检具产品的销售结构存在一定的差异,导致当期单位产品消耗合金铝材和模具钢占比有所差异。

③单位制造费用

报告期内，公司汽车检具制造费用构成明细如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	单位成本	金额	单位成本	金额	单位成本	金额	单位成本
职工薪酬	172.75	0.51	475.24	0.81	429.30	0.70	489.69	0.40
燃料及动力	41.52	0.12	87.09	0.15	67.27	0.11	70.48	0.06
折旧费	150.21	0.44	327.50	0.56	193.09	0.31	209.63	0.17
加工费	149.32	0.44	329.32	0.56	342.00	0.56	500.68	0.41
其他	64.63	0.19	183.28	0.31	163.93	0.27	116.91	0.10
合计	578.42	1.71	1,402.43	2.40	1,195.59	1.95	1,387.39	1.13

2019年度，公司汽车检具单位制造费用大幅上升，主要原因系公司当年销售的汽车检具单价大幅上升，汽车主模型检具销量及收入占比大幅提高的同时小型检治具销量及收入占比下降，导致单个汽车检具耗用的制造费用增加。

2020年度，公司汽车检具单位制造费用进一步上升，主要原因系当期销售了10套汽车主模型检具，汽车主模型检具收入占比提高带动了汽车检具平均单价上升；由于汽车主模型检具制造工艺较为复杂，单件产品耗用的职工薪酬及折旧费用较高，进而导致单个汽车检具耗用的制造费用增加。

2021年1-6月，受公司主模型检具收入占比降低的影响，单位检具产品的制造费用较上年有所下降。

4) 毛利率变动总体分析

目前国内从事汽车检具业务的上市公司为天汽模和瑞鹤模具，另外主要从事汽车检具生产的若宇检具股份有限公司（以下简称“若宇检具”）于2017年6月申报IPO，于2018年5月终止审查。报告期内，公司与同行业可比公司汽车检具业务毛利率对比情况如下：

证券代码	公司简称	检具业务毛利率（%）			
		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度

002510.SZ	天汽模	6.82	17.86	24.16	26.26
002997.SZ	瑞鹄模具	31.40	27.70	26.63	25.16
可比公司平均		19.11	22.78	25.40	25.71
超达装备		37.17	32.65	35.49	32.75

注：瑞鹄模具对模具检具业务合并披露，未单独披露检具业务毛利率，上述表中毛利率取自“模具检具”业务毛利；

公司汽车检具毛利率高于天汽模、瑞鹄模具，低于若宇检具，主要原因系产品结构差异导致。

与天汽模、瑞鹄模具相比，公司汽车检具的毛利率总体较高，主要原因系天汽模、瑞鹄模具汽车检具产品以汽车覆盖件检具、单件/总成检具为主，较少涉及汽车主模型检具。报告期内，公司汽车检具业务涉及部分汽车主模型检具产品；汽车主模型检具功能性较强、精度要求高、设计制造难度较大，属于汽车检具中的高端产品，也最能反映汽车检具供应商的综合实力，其毛利率通常较高。此外，对于材质为铝的检具主结构部件，公司通常直接采购铝锭，然后自行根据客户要求进行设计和铸件毛坯铸造，从而获取了铸造环节的利润，提高整体毛利率水平。

根据若宇检具招股说明书披露，若宇检具 2015-2017 年检具业务毛利率分别为 40.61%、50.62%及 48.38%，整体处于较高水平；与若宇检具相比，公司汽车检具业务毛利率水平低于若宇检具。若宇检具是国内较早、专业从事汽车检具业务的生产企业，技术优势、规模优势和品牌优势明显。从目标客户看，若宇检具的客户包括汽车主机厂和汽车零部件企业，而公司自 2015 年开始逐步进入汽车主机厂的供应商体系，时间相对较晚。从产品结构看，公司检具产品构成主要包括小型检治具、汽车内外饰及总成检具、汽车主模型检具；而若宇检具的产品构成以主模型检具为主，技术成熟且毛利率水平较高，其他钣金件检具、内外饰检具等毛利率水平也相对较高。

具体来看，依托公司在汽车模具、检具领域的研发、设计经验的不断积累，公司检具产品的技术日趋成熟，已逐步具备完善的汽车检具设计制造能力，检具产品类型进一步丰富，先后取得了“一种汽车整车匹配主模型模拟块调整机构及调整方法”、“汽车主模型检具碳纤维模拟块的制作工艺”、“用于整车匹配主模型的精密检具底座”等与汽车主模型相关的专利技术。

2018 年度，公司向上汽通用、上汽集团销售的汽车主模型检具带动了汽车检具整体毛利率上升，当年汽车主模型检具毛利率接近 40%；凭借着稳定的产品质量及良好的性价比，公司汽车主模型检具逐步获得了客户广泛认同，并在 2019 年度向上汽通用、上汽集团等客户销售了多套汽车主模型检具，当年汽车主模型检具销售数量及销售收入大幅提高，该类产品销售收入占汽车检具的比例也从 2018 年 9.94% 上升至 33.05%，进而带动公司汽车检具整体毛利率进一步提升。因此，公司汽车主模型检具一定程度上带动了公司汽车检具业务 2018-2019 年毛利率持续上升，毛利率变动具有合理性。

(3) 自动化工装设备及零部件业务

报告期内，公司自动化工装设备及零部件业务毛利率分别为 38.50%、36.90%、26.25% 和 20.42%。2019 年度，公司自动化工装设备及零部件业务毛利率有所下降，主要原因系公司当年新增汽车零部件业务导致。2020 年度，公司该类业务毛利率降幅较大，主要原因系自动化工装设备毛利率下降导致。公司 2021 年 1-6 月该业务毛利率有所降低，主要原因系当期自动化工装设备毛利小幅下滑，同时毛利率较低的电池箱体业务收入占比提升所致。

1) 自动化工装设备

报告期内，公司自动化工装设备毛利率分别为 38.50%、41.75%、30.27% 和 26.94%。公司该类产品系根据客户需求量身定制，单套工装设备的用途、结构、技术要求、工艺复杂程度等差异较大，单价从数万元至上百万元不等，每年不同类型的工装设备销售数量亦存在差异，因此报告期内该类产品的毛利率存在一定波动。2020 年度，受当期自动化工装设备中自动化生产线收入占比较高且毛利率较低以及执行新收入准则将物流费用通过存货“合同履约成本”核算进而结转至“营业成本”的影响，公司自动化工装设备毛利率降幅较大。报告期内，公司自动化工装设备平均单位售价、平均单位成本和平均单位毛利及其变动情况如下：

单位：万元/套

项目	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度
	数值	变动率	对毛利率影响	数值	变动率	对毛利率影响	数值	变动率	对毛利率影响	数值
平均单位售价	14.56	-6.24%	-4.65%	15.53	22.95%	10.87%	12.63	7.96%	4.54%	11.70

项目	2021年1-6月			2020年度			2019年度			2018年度
	数值	变动率	对毛利率影响	数值	变动率	对毛利率影响	数值	变动率	对毛利率影响	数值
平均单位成本	10.64	-1.77%	1.32%	10.83	47.16%	-22.35%	7.36	2.27%	-1.29%	7.19
平均单位毛利	3.92	-16.53%	-	4.70	-10.84%	-	5.27	17.07%	-	4.50
毛利率	26.94%	-10.99%	-3.33%	30.27%	-27.47%	-11.47%	41.75%	8.43%	3.25%	38.50%

①单位售价、单位成本变动对毛利率的影响

2019年度，公司自动化工装设备毛利率较2018年上升3.25个百分点，其中单位售价上升导致自动化工装设备毛利率上升4.54个百分点，单位成本上升导致自动化工装设备毛利率下降1.29个百分点，上述两个因素综合导致自动化工装设备毛利率当年上升3.25个百分点。

2020年度，公司自动化工装设备毛利率较2019年下降11.47个百分点，其中单位售价上升导致自动化工装设备毛利率上升10.87个百分点，单位成本上升导致自动化工装设备毛利率下降22.35个百分点，上述两个因素综合导致自动化工装设备毛利率当年下降11.47个百分点。

2021年1-6月，公司自动化工装设备毛利较上年下降3.33个百分点，其中单位售价下降导致自动化工装设备毛利率降低4.65个百分点，单位成本的下降导致自动化工装设备毛利率上升1.32个百分点。

②单位售价变动分析

公司自动化工装设备单位售价变动分析详见本节“十一、（一）、2、（2）、3）自动化工装设备及零部件”。

③单位成本变动分析

报告期内，公司自动化工装设备单位成本构成主要如下：

单位：万元/套

项目	单位成本			
	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
直接材料	5.75	5.81	3.87	3.94

项目	单位成本			
	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
直接人工	1.66	1.87	1.58	1.63
制造费用	2.84	2.76	1.91	1.56
免抵退税不得免征和抵扣税额	-	0.01	-	0.06
物流成本	0.39	0.37	-	-
合计	10.64	10.83	7.36	7.19

A.单位直接材料

报告期内，公司自动化工装设备单位直接材料金额分别为 3.94 万元、3.87 万元、5.81 万元和 5.75 万元，2018 年至 2020 年呈上升趋势，2020 年和 2021 年 1-6 月保持相对稳定。公司生产自动化工装设备的基础材料品种规格多，典型的原材料主要包括模具钢、合金铝材、铝锭、铸件和电气（液）元件及压机/胶机/机器人等。报告期内，生产自动化工装设备的直接材料各期占比分别为 54.81%、52.58%、53.70%（剔除物流成本为 55.61%）和 54.02%（剔除物流成本为 56.08%）。报告期内，公司生产自动化工装设备的直接材料耗用量与相应产品的销量及销售收入相配比。具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
模具钢	156.27	9.92%	291.34	10.50%	181.23	10.74%	160.03	9.62%
合金铝材	48.94	3.11%	82.23	2.97%	63.06	3.74%	73.02	4.39%
铝锭	16.84	1.07%	22.22	0.80%	40.26	2.39%	42.01	2.52%
铸件	0.25	0.02%	9.73	0.35%	7.52	0.45%	8.39	0.50%
电气（液）元件	571.64	36.30%	736.77	26.57%	544.50	32.28%	412.43	24.78%
压机/胶机/机器人	64.90	4.12%	571.82	20.62%	30.62	1.82%	393.97	23.67%
其他材料	715.84	45.46%	1,059.24	38.19%	819.67	48.59%	574.39	34.51%
合计	1574.68	100.00%	2,773.36	100.00%	1,686.87	100.00%	1,664.24	100.00%

注：其他材料包括通用机械元件、非标定制件（指按照图纸加工的定制化零部件）、聚氨酯、加热板/棒/管等。

报告期内，自动化工装设备生产所需的直接材料中，电气（液）元件包括各种不同规格型号的电磁阀、传感器、控制器、信号开关、接近开关、航空接头、电机、气缸、油缸、液压站等，无法单独列示采购数量与单价；压机/胶机/机器人系根据产品需求采购，不同型号的价格差异较大。直接材料中模具钢、铝锭、合金铝材的单价、数量和金额如下：

类型	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
模具钢	数量（吨）	246.68	452.54	266.95	241.52
	单价（万元/吨）	0.65	0.64	0.68	0.66
	金额（万元）	159.82	291.34	181.23	160.03
	单位耗用（吨/套）	0.90	0.09	0.06	0.06
铝锭	数量（吨）	11.37	17.04	29.96	30.56
	单价（万元/吨）	1.48	1.30	1.34	1.37
	金额（万元）	16.84	22.22	40.26	42.01
	单位耗用（吨/套）	0.04	0.04	0.07	0.07
合金铝材	数量（吨）	23.15	38.65	31.82	35.91
	单价（万元/吨）	2.11	2.13	1.98	2.03
	金额（万元）	48.94	82.23	63.06	73.02
	单位耗用（吨/套）	0.08	0.08	0.07	0.09
自动化工装设备	销量（套）	274.00	477	436	422
	单位直接材料（万元）	5.75	5.81	3.87	3.94

公司自动化工装设备为非标定制化产品，由于每套工装设备的功能、技术参数、结构复杂程度各不相同，因此单套工装设备的原材料耗用金额存在一定差异，各年度之间不同原材料的耗用金额亦存在一定波动。报告期内，公司自动化工装设备单位直接材料金额变动主要与当期产品类型销售结构有关。

2019年度，公司自动化工装设备单位直接材料金额与上年基本持平。当年自动化工装设备电气（液）元件耗用金额增幅较大，主要原因系公司当期销售的搪塑生产线、发泡生产线耗用电气（液）元件和其他按照图纸加工的定制化零部件金额较多，相应耗用的压机/胶机/机器人材料金额较少。

2020 年度，公司自动化工装设备单位直接材料大幅上升，主要原因系公司当期该类业务收入中自动化生产线占比大幅增加，由 2019 年度的 18.74% 上升至 30.50%；自动化生产线类产品单个规格型号较大且材料占比较高，当期自动化生产线耗用的压机等材料金额较高。

2021 年 1-6 月，公司自动化工装设备单位直接材料与 2020 年基本持平。

综上，公司自动化工装设备产品单位直接材料整体呈上升趋势，与自动化工装设备产品销售类型及原材料市场价格、公司采购价格相匹配，具有合理性。

B.单位直接人工

报告期内，公司自动化工装设备所耗用的直接人工情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	单位成本	金额	单位成本	金额	单位成本	金额	单位成本
工资	387.27	1.41	746.41	1.56	578.09	1.33	583.13	1.38
社保公积金	68.19	0.25	144.31	0.30	111.23	0.26	104.62	0.25
合计	455.46	1.66	890.72	1.87	689.32	1.58	687.75	1.63
期末人数	109.00		90	-	83	-	107	-
平均人数	94.67		80.33	-	95.75	-	100.75	-
人均薪酬	4.81		11.09	-	7.20	-	6.83	-

注：平均人数=∑各月末人员数量/当期月份数量；人均薪酬=当期直接人工/平均人数。

2019 年度，公司自动化工装设备单位直接人工与上年基本持平，小幅下降，主要原因为随着公司自动化工装设备业务规模的进一步扩大，产生一定规模效应，导致单位产品耗用的直接人工小幅下降。

2020 年度，公司自动化工装设备单位直接人工较上年大幅上升，主要原因系公司当年实现销售的产品中自动化生产线占比较高，工装设备平均单价大幅上涨，相应的单位直接人工上升。由于公司大型自动化生产线验收周期较长，当期结转成本的部分产品为上年生产，导致按当期平均人数计算的人均薪酬较高。

2021年1-6月,公司自动化工装设备单位直接人工较上年小幅下降,主要原因系当年销售的自动化工装设备与上年存在一定的差异,单位价格有所降低,导致单位自动化工装设备对直接人工需求的下降。

C.单位制造费用

报告期内,公司自动化工装设备制造费用构成明细如下:

单位:万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	单位成本	金额	单位成本	金额	单位成本	金额	单位成本
职工薪酬	182.92	0.67	318.17	0.67	232.36	0.53	225.57	0.53
燃料及动力	72.27	0.26	110.70	0.23	73.25	0.17	46.21	0.11
折旧费	175.65	0.64	284.58	0.60	221.46	0.51	131.46	0.31
加工费	188.06	0.69	369.58	0.77	164.24	0.38	169.26	0.40
其他	158.70	0.58	234.81	0.49	140.46	0.32	86.10	0.20
合计	777.60	2.84	1,317.84	2.76	831.77	1.91	658.59	1.56

2019年度,公司自动化工装设备单位制造费用较上年有所上升,主要原因为系随着公司用于该类业务生产的海阳路1号厂房当年投入使用以及搬迁过程中安装调试等费用的增加,导致相应折旧费及其他制造费用增加,因此单位制造费用亦相应增加。

2020年度,公司自动化工装设备单位制造费用较上年大幅增加,一方面系公司当期销售的自动化工装设备规格型号较大,平均单价较上年增加22.95%,导致单个自动化工装设备耗用的制造费用增加;此外,公司该类业务当年销售收入及销量增加较多,受限于公司生产产品时的产能情况,公司加工费有所增加。

2021年1-6月,公司自动化工装设备单位制造费用与上年总体持平。

④毛利率变动总体分析

报告期内,公司自动化工装设备毛利率分别为38.50%、41.75%、30.27%和26.94%。

随着近年来我国人口红利的消失和劳动成本的上升,下游汽车行业对自动化工装设备的需求与日俱增;自动化工装设备行业的持续竞争不断推动着产品朝高端化、大型复杂化、柔性化方向发展。报告期内,公司自动化工装设备主要用于生产汽车内饰中的各类内饰件,主要包括水切割及冷却托架、非标工装设备及自动化生产线。随着近年来持续的研发投入以及技术的不断积累,公司非标工装设备及自动化生产线产品种类不断拓宽,自动化程度以及柔性程度已达到同行业较高水平,亦不断朝大型化、复杂化发展。

客户为保证同一零部件产品对应的模具、检具、工装设备实现有效协调的连续作业,避免因调试磨合不同供应商产品差异而影响正常项目进度,倾向于采购同一家供应商提供的模具及配套产品。公司以模具业务为基础,不断延伸开发自动化工装设备产品线,“模、检、工”一体化配套服务能力不断提升,更好地满足了客户一体化、多样化的产品需求。报告期内,公司非标工装设备已覆盖生产顶棚、地毯、轮罩、仪表板、门板、背饰板、衣帽架、扶手、前/侧围等不同内饰件的各类工装以及发泡模架、搪塑镍壳等产品,亦陆续开发了汽车地毯成型/发泡生产线、杂物斗成型生产线、门板生产线、衣帽架生产线、搪塑生产线等产品,其中衣帽架生产线已符合欧盟 CE 认证标准,相关技术达到国际领先水平。

受益于上述因素,报告期内公司自动化工装销售收入持续增长,规模效应显现,同时为部分客户定制的新工艺、新种类工装设备产品毛利率较高,因此带动公司 2018-2019 年自动化工装设备毛利率提高。2018 年度,公司为长春富维安道拓 VW326 项目同时生产销售了三台门板(插件/杂物斗/扶手)生产线,为长城汽车生产了多套液压通用模架。2019 年度,公司近年来研发的搪塑工艺技术相关产品实现了规模化销售,向柳州佛吉亚、比亚迪销售的搪塑生产线、搪塑镍壳等产品毛利率较高。2020 年度,受当期自动化工装设备中自动化生产线收入占比较高且毛利率较低以及执行新收入准则将物流费用通过存货“合同履约成本”核算进而结转至“营业成本”的影响,公司当期自动化工装设备毛利率降幅较大。2021 年 1-6 月,公司自动化工装设备毛利率有所下滑,主要原因系受行业竞争及境内销售占比提升的影响,当期水切割及冷却托架和非标工装设备毛利率较上年有所下降所致。

2) 汽车零部件

2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月，公司汽车零部件业务销售收入规模较小，毛利率分别为-4.68%、-9.54%和-3.15%。公司汽车零部件业务于 2019 年度第四季度正式投产，产能利用率较低，但固定成本较高，导致该产品 2019 年度暂时处于亏损状态。2020 年度，受新冠肺炎疫情影响，公司该类业务产能利用情况仍未能改善，毛利率为-9.54%。2021 年 1-6 月，受新冠疫情及主要原材料定制铝部件市场价格上涨的影响，公司汽车零部件业务毛利率处于较低水平，但随着产销量的增长、产能利用率的逐渐提高，该业务毛利率水平较 2019 年和 2020 年已有所回升。

①单位直接材料

2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月，公司汽车零部件单位直接材料金额分别为 0.08 万元、0.07 万元和 0.05 万元。公司生产的汽车零部件电池箱体根据客户需求设计的规格型号不同，耗用的原材料金额也有所不同；由于公司汽车零部件业务尚处于业务发展初期，收入规模较小，因此单位直接材料金额受承接的电池箱体规格型号不同易产生波动。报告期内，公司生产汽车零部件所需的直接材料为外购的根据产品图纸加工的定制铝部件，占原材料比例超过 70%。

②单位直接人工

公司汽车零部件尚处于业务发展初期，单位直接人工受订单规模波动较大。报告期内，公司汽车零部件所耗用的直接人工情况如下：

单位：万元、万元/百套

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	单位成本	金额	单位成本	金额	单位成本	金额	单位成本
工资	54.46	0.45	98.14	1.38	36.30	0.75	-	-
社保公积金	8.80	0.07	10.74	0.15	3.49	0.07	-	-
合计	63.27	0.52	108.88	1.53	39.79	0.82	-	-
期末人数	20	-	16	-	28	-	-	-
平均人数	18.17	-	18.52	-	27.00	-	-	-
人均薪酬(注)	3.48	-	5.88	-	4.42	-	-	-

2)								
----	--	--	--	--	--	--	--	--

注 1: 平均人数=∑各月末人员数量/当期月份数量; 人均薪酬=当期直接人工/平均人数;

注 2: 由于公司汽车零部件业务于 2019 年四季度正式投产, 2019 年度人均薪酬为年化人均薪酬。

该类业务 2021 年 1-6 月的直接人工成本有所下降, 主要系随着该类业务产销量的增长、产能利用率逐渐提高所引起的规模化效应。

③单位制造费用

报告期内, 公司汽车零部件业务单位制造费用分别为 4.83 万元/百套、4.25 万元/百套和 3.53 万元/百套。公司汽车零部件尚处于业务发展初期, 单位制造费用受订单规模波动的影响较大。

单位: 万元、万元/百套

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	单位成本	金额	单位成本	金额	单位成本	金额	单位成本
职工薪酬	19.37	0.19	55.06	0.78	21.94	0.45	-	-
燃料及动力	13.79	0.11	2.68	0.04	2.59	0.05	-	-
折旧费	190.28	1.57	92.48	1.30	38.52	0.79	-	-
加工费	205.63	1.69	125.14	1.76	148.51	3.05	-	-
其他	-	-	26.34	0.37	23.62	0.48	-	-
合计	429.07	3.53	301.69	4.25	235.18	4.83	-	-

该类业务 2021 年 1-6 月的直接人工成本有所下降, 主要系随着该类业务产销量的增长、产能利用率逐渐提高所引起的规模化效应。

(4) 主要产品毛利率与可比上市公司比较分析

报告期内, 公司模具业务毛利率与同行业可比上市公司模具业务毛利率水平对比情况如下:

证券代码	公司简称	可比业务毛利率 (%)			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
002510.SZ	天汽模	13.72	14.33	20.04	20.87
603917.SH	合力科技	-	36.06	37.53	39.56
300707.SZ	威唐工业	27.38	32.27	46.09	45.79
可比上市公司平均		20.55	27.55	34.55	35.41

证券代码	公司简称	可比业务毛利率(%)			
		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
超达装备		36.19	36.54	40.47	41.99

注1：数据来源：同行业可比上市公司各年定期报告，下同。

注2：合力科技2021年半年度报告未披露模具分项业务的毛利情况。

2018年-2020年，公司毛利率水平与合力科技模具业务毛利率基本相当，高于天汽模模具业务毛利率。2018年-2019年，公司模具业务毛利率低于威唐工业，2020年和2021年1-6月高于威唐工业的水平。公司与威唐工业上述毛利率差异，主要与产品类型不同和销售区域分布（内、外销）差异等原因有关。

汽车由车身、底盘、发动机和电气设备四大系统组成，各系统下的汽车零部件根据材料类型又可分为金属件、塑料件、复合材料件等，生产所需模具种类较多。根据模具下游产品加工工艺不同，模具可以划分为塑料模具、冲压模具、铸造模具、橡胶模具以及公司生产的成型/冲切/发泡模具等。其中，塑料模具、冲压模具和铸造模具属于应用最广的模具种类；根据中国模具工业协会相关数据统计，我国模具销售额中塑料模具占比最大，约占45%，冲压模具约占37%，铸造模具约占9%，其余各类模具合计约占9%。

公司生产的模具类型属于成型/冲切/发泡模具，主要用于生产以非金属复合材料成型的各类软内外饰件。公司作为领先的汽车内外饰模具供应商，在汽车软饰件与发泡件模具领域的研发、设计、生产能力均处于行业第一方阵地位，属于细分领域内的龙头企业。

通常而言，不同模具类型的加工工艺与其技术先进性无关，仅与其加工工艺适合的加工材料和下游产品特性相关。不同模具类型生产的下游产品通常没有竞争和替代性，而加工材料和下游产品特性的不同亦会导致上述模具类型在设计和生产环节有所不同，进而导致产品毛利率可能存在差异。公司及其他主要模具类型的加工工艺、加工材料和下游产品情况如下：

产品类别	主要加工工艺及介绍	适用加工材料	适用下游产品
塑料模具	注塑成型：将熔融塑料以注射的方式注入模具型腔中，得到相应塑料产品	非金属材料	塑料零部件
冲压模具	冷冲压：常温下在冲压机和模具作用下对金属板料施加压力，使其变形或分离，从而获得一形状、尺寸和性能	金属材料	金属冲压件，包括汽车覆盖件、

产品类别	主要加工工艺及介绍	适用加工材料	适用下游产品
	冲压件的方法： 热冲压：先将胚料加热至一定温度，然后用冲压机在相应的模具内进行冲压，已得到所需外形的一种材料成型方法		金属结构件等
铸造模具	铸造：将熔融金属在重力或压力的作用下填充入铸型内，经冷却凝固后获得所需形状和性能的零部件	金属材料	车身金属结构件
成型/冲切/发泡模具	成型：将加热后软化的复合材料注入模具，通过上下模体合模对复合材料进行拉伸变形，经冷却定型后得到所需的产品 冲切：将已成型好半成品置入模具中，通过模具合模后形成的刀口将半成品的废料切除，得到所需产品 发泡：将聚氨基甲酸酯、EPS/EPP 通过灌注头注入模具型腔内，通过成核作用起泡定型，得到所需产品	复合材料、PU、EPS/EPP 等	软饰件及发泡件

目前，国内尚无与公司产品完全相同的上市公司，公司汽车内外饰模具的主要客户为汽车零部件企业，本招股说明书披露的可比上市公司选取标准为向汽车整车厂或汽车零部件供应商提供模具产品，且最近一年模具业务收入占营业收入的比例大于 50%；该类可比上市公司与公司主营业务及产品结构较为类似，但考虑到汽车模具行业不同细分产品领域的模具类型和用途、主要原材料、成型材料、客户及产品价格可能存在一定差别，导致各公司模具业务的毛利率水平存在差异。公司选取的同行业可比公司为天汽模、合力科技、威唐工业；未选取海泰科、宁波方正作为同行业可比公司的原因主要系公司选取的同行业可比公司标准为上市公司，在公司申请上市期间，海泰科、宁波方正尚处于深交所审核期间（现已通过上市委会议）。公司与海泰科、宁波方正在模具产品类型及技术工艺、主要内外销客户、产品单位售价及单位成本较大，海泰科、宁波方正在其披露的招股说明书中亦未将公司作为同行业可比公司。此外，公司已在本节“（4）主要产品毛利率与可比上市公司比较分析”之“5）发行人与海泰科、宁波方正的对比分析”就公司与海泰科、宁波方正在主要内外销客户、主要技术工艺流程、销售产品、销售收入、销售单价、毛利率、单位成本、成本结构、应收账款、存货、期间费用等方面的差异进行了对比分析。因此，公司已在招股说明书根据适当的范围和标准选取了同行业可比公司，虽然未选取海泰科、宁波方正，但不影响投资者对招股说明书的理解和使用，原因具有合理性。

凭借着稳定的产品和服务质量，公司在行业内建立了良好的口碑，已经与大部分全球主流汽车内外饰件制造商建立了合作关系。报告期内，公司模具业务毛利率整体处于较高水平，与公司良好的产品质量有着较强关联。

在模具设计环节，公司通过使用自身开发的UG工业设计软件辅助程序，将标准零配件2D/3D图档形成内部标准件库，使得公司可以在后续装配设计过程中可直接调用标准件库数据，有助于减少产品设计环节时间。在模具生产环节，对于成型模具，公司通过优化模具料框和挂针结构、预拉伸结构等技术，有效解决了模具生产过程中常见的不易成型、易变形、易褶皱、易拉破等不良情形；对于冲切模具，公司从德国引入了先进的激光淬火设备，使得刀口使用寿命稳定，减少了加工和配模时间；对于发泡模具，公司采用真空铸造工艺，铝锭经铸造成型后精度能控制在1%以内，无需进一步CNC加工环节，提高了铸件合格率的同时减少了加工成本。在模具生产完成后，公司可以利用自有的合模、试模设备实现向客户预先交付首样，使得公司模具在产品发出前质量得到充分验证，有效保证发出产品质量的同时减少了后续修改模等质量成本。

上述技术在缩短了公司产品设计周期的同时，降低了后续生产制造环节的产品不良率，保证了产品质量和使用寿命。由于公司模具为根据客户要求的技术参数定制而成，不同产品关键技术参数差异较大，因此不存在通用的关键技术参数。公司模具产品的使用寿命及产品质量情况如下：

产品类别	使用寿命	产品质量
汽车软饰件及外饰件模具	≥50 万次	良品率高，切断率接近100%
汽车座椅发泡模具	≥15 万次	产品无漏料、无断差
包装材料模具及其他模具	①铝合金铸造模具：8-10 万次 ②铝合金加工模具（无钣金镶件）：≥30 万次	质量稳定，质量异常情况少

天汽模、合力科技、威唐工业未在公开资料中披露其模具关键技术参数、使用寿命、产品质量、市场占有率相关信息，因此公司无法通过上述维度与可比公司进行对比。报告期内，公司与同行业可比上市公司模具产品应用领域、材料结构、技术工艺、下游客户及市场定位等情况的对比情况及毛利率差异分析具体如下：

公司简称	技术工艺	应用领域	主要原材料	成型材料	下游主要客户	市场定位	2019年平均单价
天汽模	冷冲压	汽车车门板、顶盖等覆盖件	铸铁件	厚重钢板	国内整车厂	全球生产规模最大的汽车覆盖件模具企业	25.28万元
合力科技	铸造、热冲压	汽车发动机、变速箱及A柱、B柱等车身结构件	模具钢、合金铝	铝制或铁质铸件、轻薄钢板	汽车零部件供应商	中国铸造模具的知名排头兵企业	80.25万元
威唐工业	冲压	汽车白车身、车门系统、座椅系统等	模具钢	钢材	国际汽车零部件供应商	国内出口汽车冲压模具的领先企业	90.44万元
超达装备	成型、冲切、成型冲切、发泡成型	汽车软饰件、外饰件、座椅发泡填充材料、包装材料等	铝锭、合金铝、模具钢	复合材料、聚氨酯甲酸酯、EPS/EPP等	国内外知名汽车零部件供应商	国内领先的汽车内外饰模具供应商	10.15万元

1) 公司与可比公司模具类型和用途、主要原材料、成型材料、下游客户情况及产品单价的不同导致毛利率存在差异

①从模具类型和用途看，公司模具产品主要由汽车内外饰模具构成，汽车内外饰模具主要包括成型模具、冲切模具、成型冲切模具、发泡成型复合模具，主要用于生产汽车内外饰件中的软饰件，如顶棚、地毯、侧围等，以及座椅发泡填充材料；天汽模主要生产冷冲压模具，主要用于生产汽车侧围、顶盖、车门等金属外覆盖件；合力科技生产的铸造模具、热冲压模具主要用于汽车发动机、变速箱及A柱、B柱等车身结构件；威唐工业生产的冲压模具主要用于生产汽车白车身、车门系统、座椅系统等金属零部件。因此，从具体模具应用领域上，公司与可比上市公司均存在差异。由于不同模具类型生产的下游产品特性和加工材料有所不同，导致不同模具类型在设计和生产环节并不完全相同，进而导致毛利率可能存在差异。

②从生产模具的主要原材料看，公司主要原材料为铝锭、合金铝材以及模具钢，对于材质为铝的核心部件模仁，公司通常直接采购铝锭，并根据客户要求进行设计和铸件毛坯铸造，从而获取铸造环节的利润，提高整体毛利率水平。而天汽模的原材料主要为铸铁件，威唐工业的原材料主要为模具钢，合力科技的原材料主要为模具钢，与公司的原材料存在一定差异，均不涉及铝锭的毛坯铸造环节。

③从成型材料看，公司汽车内外饰模具主要用于对复合材料进行成型/冲切以生产软饰件、使用模具对聚氨酯甲酸酯（PU）等高分子聚合物进行发泡成型

以生产汽车座椅的发泡填充物。天汽模生产的冷冲压模具用于对厚重的钢板进行加工以生产冲压件；合力科技生产的铸造模具用于生产铝制或铁制铸件，热冲压模具用于对轻薄钢板进行加工以生产热冲压件；威唐工业生产的模具主要用于对钢材进行冲压以生产相应的金属零部件。除天汽模外，其他公司模具的加工成型材料与公司存在差异。

④从客户情况看，公司汽车内外饰模具的客户主要为汽车零部件厂商，天汽模的客户主要为汽车整车厂，合力科技、威唐工业的客户以汽车零部件厂商为主。天汽模、合力科技主要以国内客户为主，威唐工业主要以国外客户为主。

⑤从产品价格看，公司汽车内外饰模具主要用于生产汽车内外饰件中的软饰件，如顶棚、地毯、侧围等，以及座椅发泡填充材料，与同行业可比上市公司生产的冲压模具、铸造模具等相比，公司汽车内外饰模具的体积相对较小、平均销售单价相对较低。不同公司的模具类型差异较大，价格亦存在显著差异，但模具单价与毛利率之间无直接的对应关系。

2) 公司毛利率高于天汽模的原因分析

①细分市场的竞争状况不同

公司所处的汽车内外饰模具行业中企业数量众多，但普遍规模较小，整体发展不均衡，综合技术水平和竞争实力呈现两级分化格局。低端市场供过于求，各企业主要依靠低价获取市场订单，市场竞争激烈；中高端市场主要被国内大型汽车内外饰模具企业占领，部分高端产品及关键部件甚至需要从国外进口。公司在汽车软饰件与发泡件模具领域的研发、设计、生产能力均处于行业第一方阵地位，并实现了模具产品的规模化出口。相较于国内的上海古汉汽车饰件模具有限公司、吉林省恒通机电设备有限公司等细分市场的主要竞争对手，公司汽车内外饰模具品种齐全、资产规模大、技术优势明显，市场竞争力强，在汽车内外饰模具行业处于领先地位，因此毛利率相对较高。

天汽模所处的细分行业为汽车外覆盖件冲压模具行业，在该细分市场中有以一汽模具制造有限公司、东风模具冲压技术有限公司、四川成飞集成科技股份有限公司为代表的模具行业重点骨干企业，以河北兴林车身模具制造有限公司、四

川宜宾普什模具有限公司、上海屹丰模具制造有限公司为代表的新兴模具企业，以烟台骏辉模具有限公司为代表的外资企业均参与该市场的竞争，市场竞争激烈、充分，导致天汽模的毛利率相对较低。

②主要目标市场和客户群体的差异

公司汽车内外饰模具的目标市场明确，国内尚没有专注于汽车内外饰模具中的软饰件和发泡件模具的上市公司，公司在细分市场中处于领先地位。同时，公司的目标客户群体定位于国内外知名汽车零部件企业中的汽车内外饰供应商。在国内市场上，公司客户基本覆盖各大国际知名汽车内外饰企业在中国设立的独资或合资一级供应商以及大多数知名的本土汽车内外饰一级供应商；在国际市场上，公司主要为国际知名汽车内外饰供应商在欧洲、北美、亚洲地区投资设立的工厂提供汽车内外饰模具及配套产品。

国际知名汽车零部件企业对模具产品的质量要求高，公司凭借稳定的产品质量、高效的生产效率以及良好的性价比，已进入上述客户的供应商体系，具备与国外模具供应商竞争的實力。该类企业的模具采购价格通常对标国外工厂周边供应商的价格，因此公司模具出口销售的价格高，相应的毛利率水平较高。即使在国内市场，公司的目标客户主要为国际知名汽车零部件企业在中国设立的独资或合资公司，产品定位于中高端，相应的毛利率水平较高。

天汽模的目标客户主要为国内汽车整车厂，与公司的目标客户存在较大差异，与公司的毛利率差异较大。

③自主设计、铸造、加工、装配的全流程优势

公司是国内为数不多的能够实施全流程制造及服务的汽车内外饰模具企业，能够独立完成汽车内外饰模具从研发、设计、木模、铸造、数控加工、装配、试模到后续修改及维护的全流程制造与服务。公司的全流程制造服务优势较同行业可比上市公司明显。

天汽模的冷冲压模具用于对厚重的钢板进行加工以生产冲压件，核心部件模仁主要材质为钢，原材料主要为铸铁件，不涉及毛坯铸造环节。而公司汽车内外饰模具主要用于对复合材料进行成型/冲切以生产软饰件、使用模具对聚氨基甲

酸酯（PU）等高分子聚合物进行发泡成型以生产汽车座椅的发泡填充物，核心部件模仁主要材质为铝和钢，对于材质为铝的核心部件模仁公司通常直接采购铝锭，然后自行根据客户要求进行设计和铸件毛坯铸造，从而获取了铸造环节的利润，提高整体毛利率水平。

④地处县级市，人力成本相对较低

报告期内，公司员工平均薪酬高于南通地区平均工资水平。与天汽模所在一线城市相比，公司地处县级市城郊地区，虽然员工平均薪酬高于南通地区平均工资水平，但相较于同行业上市公司而言，人力成本相对较低，导致毛利率水平相对较高。

3) 公司毛利率与威唐工业差异的原因分析

2018年-2019年，公司模具业务毛利率低于威唐工业，主要原因如下：

①主要销售区域的差异

威唐工业专注汽车冲压模具，细分市场的主要竞争对手包括祥鑫科技股份有限公司、东莞市中泰模具股份有限公司等公司，产品主要向欧洲、北美等地区出口，主要客户群体为国际汽车零部件供应商，报告期各期外销收入占比均超过70%，远高于公司；一般情况下，国际汽车零部件供应商模具采购价格通常对标国外工厂周边供应商的价格，因此出口销售的价格高，相应的毛利率水平较高

②售后服务费核算方法的差异

威唐工业将产品交易过程至质保期内涉及的安装调试、零配件替换等费用统一计入销售费用—售后服务费核算，2018年、2019年售后服务费分别为1,455.46万元、734.55万元；而公司将上述费用进行了划分，对于客户正式验收前发生的调试费用计入销售成本核算，而验收后在质保期内发生的维修费则计入当期销售费用，公司售后服务费相较于威唐工业更低。

2020年度和2021年1-6月，公司模具业务毛利率高于威唐工业，主要系威唐工业以外销业务为主，受海外新冠疫情影响，其外销业务毛利率降幅较大所致

(2020年和2021年1-6月,威唐工业外销业务毛利率较2019年度分别下降14.42和16.51个百分点)。

4) 公司毛利率与合力科技接近的原因分析

①双方在各自细分市场竞争地位领先

合力科技在铸造模具领域的竞争对手包括 Meco Eckel GmbH&Co,KG、广州市型腔模具制造有限公司、宁波市北仑辉旺铸模实业有限公司等,其在该领域的市场竞争中处于优势地位;与此同时,合力科技是较早实现国产热冲压模具商业化的企业之一,拥有较为明显的先发优势。因此,合力科技与公司在各自细分市场竞争地位领先,毛利率水平也相对较高。

②客户群体相似,但销售区域存在差异

合力科技与公司模具产品主要客户均为汽车零部件供应商,客户群体相似;但公司模具产品内外销占比相对均衡,而合力科技主要以内销客户为主;如前文所述,通常情况下同类模具产品外销毛利率高于内销毛利率,因此公司2018年度及2019年度模具毛利率略高于合力科技。

综上所述,虽然公司与同行业可比公司均为汽车模具供应商,但由于各自产品应用领域、主要原材料、技术工艺、成型材料、下游客户群体、主要销售区域存在一定差异,导致毛利率亦存在差异。报告期内,公司模具业务毛利率高于同行业可比公司平均值,主要原因系天汽模模具业务毛利率较低导致,公司模具业务毛利率与合力科技较为接近,低于威唐工业。公司模具业务毛利率及变动趋势与同行业可比公司不存在重大差异,具有合理性。

5) 发行人与海泰科、宁波方正的对比分析

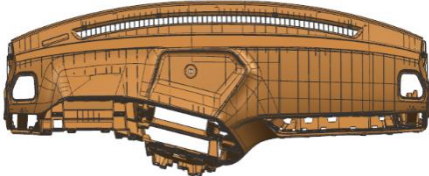

①主要技术工艺流程、销售产品的差异分析

报告期内,海泰科、宁波方正主要产品为模具,各期模具收入占营业收入比例均超过90%,而公司主要产品为模具、汽车检具及自动化工装设备,模具收入各期占比在70%左右,因此公司与海泰科、宁波方正的产品结构有所不同。

从重叠的模具产品来看，海泰科主要产品为汽车内外饰件模具，宁波方正除汽车内外饰件模具外还包括汽车空调空滤系统模具、汽车油箱系统模具，公司除汽车内外饰件模具外还包括包装材料模具及其他模具。

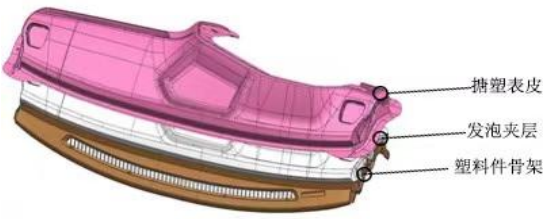
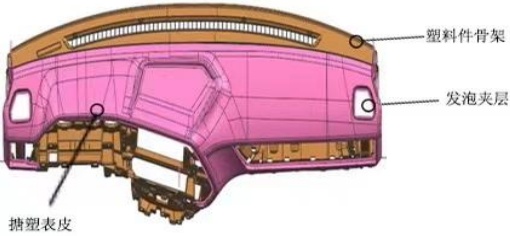
在汽车内外饰模具方面，公司与海泰科、宁波方正的主要模具类型不同。海泰科、宁波方正为注塑模具，用于生产塑料零部件（主要起支撑作用），具体包括仪表板模具、副仪表板模具、门板模具、立柱模具、保险杠模具、格栅模具、扰流板模具等；公司为成型/冲切/发泡模具，主要生产以非金属复合材料成型的各类软内外饰件（主要起填充或覆盖作用），具体包括生产顶棚、地毯、左右侧围、门板嵌饰板、备胎盖板、行李箱内装件、发动机舱内装件、汽车仪表板以及汽车座椅系统中的坐垫、靠背、头枕、扶手等 PU 发泡件的模具。

因此，虽然公司与海泰科、宁波方正主要产品均包括汽车内外饰模具，但模具类型存在差异，其模具生产的汽车内外饰件及材料构成完全不同，通常不具有竞争性和替代性。例如，虽然公司与海泰科、宁波方正都生产汽车仪表板模具，但汽车仪表板系由多个部分组成，既包括海泰科、宁波方正的注塑模具生产的塑料件骨架，又包括公司发泡模具生产的发泡夹层和搪塑镍壳生产的搪塑表皮，具体如下图所示：

汽车仪表板组成零部件 3D 设计图	零部件实物图
塑料件骨架 3D 设计图（海泰科、宁波方正）	塑料件骨架（注塑模具生产）
	
发泡夹层 3D 设计图（发行人）	发泡夹层（发泡模具生产）

	
<p>搪塑表皮 3D 设计图（发行人）</p>	<p>搪塑表皮（搪塑镍壳生产）</p>
	

上述模具制出的产品组合后，形成具体产品示例如下：

<p>汽车仪表板组合图示</p>	
<p>3D 图示（一）</p>	<p>3D 图示（二）</p>
 <p>搪塑表皮 发泡夹层 塑料件骨架</p>	 <p>塑料件骨架 发泡夹层 搪塑表皮</p>
<p>组合实物图</p>	



在模具生产流程方面，公司与海泰科、宁波方正主要生产流程均为设计、加工、组装、试模调试。由于模具类型导致的模具结构及生产的零部件差异，双方在设计环节亦有较大不同；对于材质为铝的核心部件模仁，公司在 CNC 加工环节前还存在铸造环节，而海泰科、宁波方正不涉及铸造环节。

②主要客户对比分析

报告期内，公司与海泰科、宁波方正主要内销、外销客户情况如下：

公司名称	主要内销客户	主要外销客户
海泰科	延锋、一汽富维、常熟汽饰、京威股份、新泉股份、长城汽车、劳士领	佛吉亚 (Faurecia)、萨玛 (SMG)、安通林 (Grupo Antolin)、雷诺 (Renault S.A.)、彼欧 (Plastic Omnium)、埃驰 (IAC)
宁波方正	亚普股份、一汽富维、常熟汽饰、延锋、宁波华翔、京威股份、曼胡默尔、迪安、	佛吉亚 (Faurecia)、萨玛 (SMG)、曼胡默尔 (MANN+HUMMEL)、德

公司名称	主要内销客户	主要外销客户
	德科斯米尔、上海马勒热系统有限公司、宁海县正荣汽车零部件有限公司	科斯米尔(Draexlmaier)、迪安(TI)、马勒(MAHLE)、
发行人	佩尔哲(HP Pelzer)、延锋安道拓、欧拓(Autoneum)、长城汽车、长春富维安道拓、博格思(Borgers)、上海申模、上汽通用、依蒂尔(Ideal)、天津芮盛汽车部件有限公司	欧拓(Autoneum)、佛吉亚(Faurecia)、申达股份、安道拓(Adient)、泰佛(Treves)、李尔(Lear)、依蒂尔(Ideal)、木桥(Woodbridge)、南非KAP
重叠主要客户(海泰科)	延锋安道拓(延锋)、长春富维安道拓(一汽富维)、长城汽车	佛吉亚(Faurecia)
重叠主要客户(宁波方正)	延锋安道拓(延锋)、长春富维安道拓(一汽富维)	佛吉亚(Faurecia)

公司与海泰科、宁波方正模具类型及其生产的零部件不同，公司汽车内外饰模具主要生产软内饰及座椅系统中的PU发泡件，而海泰科、宁波方正汽车内外饰模具主要生产硬内饰件；此外，公司向客户配套销售汽车检具及自动化工装设备，而海泰科、宁波方正主营业务不涉及该类产品；因此，公司与海泰科、宁波方正主要内销、外销客户中仅有延锋、长春富维安道拓、长城汽车、佛吉亚(Faurecia)重叠，但公司与海泰科、宁波方正的部分合并口径重叠客户的实际交易主体存在较大差异。

具体而言，重叠客户中长春富维安道拓、长城汽车的情况为：该等客户为大型汽车零部件制造商、主机厂，旗下各子公司生产包括汽车仪表板、门板在内的多种汽车零部件，其中仪表板、门板系由多个部分组成，既包括海泰科、宁波方正的注塑模具生产的塑料件骨架，又包括公司发泡模具生产的发泡夹层等，因此客户在生产时需要同时向公司及海泰科、宁波方正采购不同类型的仪表板模具、门板模具并配套使用（例如，公司部分仪表板模具、门板模具在生产发泡件时需将模具中预埋塑料骨架）。公司模具类型及工艺无法生产塑料骨架，而海泰科、宁波方正的注塑模具及工艺亦无法生产软内饰件及发泡件。上述汽车仪表板、门板产品以及公司配套销售汽车检具、自动化工装设备是造成公司与海泰科、宁波方正存在重叠主体的最主要原因。

重叠客户中，佛吉亚根据不同汽车内外饰件类型又可分为三类业务体系，分别为软内饰(AST)、硬内饰(FIS)及座椅(FAS)。公司主要向其从事软内饰及座椅系统零部件生产的子公司进行销售，例如Faurecia automotive industrie、

Faurecia seiges d,automobile 等；海泰科、宁波方正主要向其从事硬内饰零部件生产的公司销售，例如 Faurecia Interieur Industrie、Faurecia Innenraum System GmbH、Faurecia Interior Systems Inc.、Faurecia Interior Systems SALC Esana. S.L.等，因此虽然佛吉亚为发行人与海泰科、宁波方正的重叠客户，但具体交易的客户主体大部分存在差异。根据公开信息显示，重叠客户佛吉亚的下属子公司仅有 Faurecia Interior Systems (Thailand) Co., Ltd 同为发行人与海泰科、宁波方正的客户，该公司主要生产仪表板、门板。

重叠客户中延锋的交易情况为：公司主要向其从事座椅系统零部件生产的延锋安道拓销售，海泰科、宁波方正主要向其从事仪表板、门板生产的延锋汽车饰件系统有限公司及除延锋安道拓以外的其他下属公司销售。公司与延锋体系下的单体重叠客户为延锋汽车饰件模具技术有限公司和上海延锋金桥汽车饰件系统有限公司，报告期内销售收入仅为 2.59 万元、84.48 万元、3.51 万元和 0 万元，销售产品为仪表板模具及汽车检具，仅占公司报告期各期与延锋安道拓的交易规模（2,500-3,300 万间）极小的比例。

公司与海泰科、宁波方正的模具类型差异的具体分析详见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析/（三）主营业务毛利及毛利率变动分析/2、主营业务毛利率分析/（4）主要产品毛利率与可比上市公司比较分析/5）发行人与海泰科、宁波方正的对比分析/①主要技术工艺流程、销售产品的差异分析”。

综上所述，公司与海泰科、宁波方正重叠客户较少，且供应的模具种类及生产的零部件并不相同，相互之间不具竞争性和替代性。

③销售收入、销售价格、毛利率、单位成本的差异分析

报告期内，公司与海泰科、宁波方正的销售收入、模具产品销售价格、毛利率、单位成本情况具体如下：

单位：万元

项目	公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	海泰科	24,307.98	45,552.64	34,189.97	27,197.02
	宁波方正	32,359.44	64,471.30	62,044.01	54,707.18

项目	公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
	发行人	13,614.02	45,161.43	44,741.14	47,370.46
销售价格	海泰科	-	92.60	71.56	71.73
	宁波方正	-	73.19	73.23	79.12
	发行人	9.20	10.10	10.15	10.84
单位成本	海泰科	-	64.65	47.22	47.05
	宁波方正	-	52.69	50.76	50.37
	发行人	5.87	6.41	6.04	6.29
毛利率	海泰科	21.99%	30.18%	33.78%	34.41%
	宁波方正	21.81%	28.00%	30.68%	36.34%
	发行人	36.19%	36.54%	40.47%	41.99%

注：海泰科与宁波方正 2021 年半年报未披露销售模具产品数量和均价。

由上表可知，由于海泰科、宁波方正模具产品主要为注塑模具，与公司模具类型在规格型号、产品结构、工艺技术等方面存在较大差异，因此双方模具在销售价格与单位成本方面不具可比性。

报告期内，公司模具业务毛利率高于海泰科、宁波方正，主要原因如下：

A. 双方产品模具类型不同，细分市场的竞争状况亦有所不同

公司主要模具类型为成型/冲切/发泡模具，主要生产以非金属复合材料成型的各类软内外饰件。公司在汽车软饰件与发泡件模具领域的研发、设计、生产能力均处于行业第一方阵地位，并实现了模具产品的规模化出口。目前国内尚无与公司从事相同业务的上市公司，相较于国内的上海古汉汽车饰件模具有限公司、吉林省恒通机电设备有限责任公司等细分市场的主要竞争对手，公司汽车内外饰模具品种齐全、资产规模大、技术优势明显，市场竞争力强，在汽车内外饰模具行业处于领先地位，因此毛利率相对较高。

海泰科、宁波方正所处的细分行业为汽车注塑模具行业，在该细分市场上有银宝山新（002786.SZ）、东江集团（2283.HK）、宁波方正、海泰科等上市/拟上市企业为代表的公司，还包括常州华威模具有限公司、青岛海信模具有限公司等老牌企业参与该市场的竞争，市场竞争激烈、充分，导致其毛利率相对较低。

B.自主设计、铸造、加工、装配的全流程优势

公司是国内为数不多的能够实施全流程制造及服务的汽车内外饰模具企业，能够独立完成汽车内外饰模具从研发、设计、木模、铸造、数控加工、装配、试模到后续修改及维护的全流程制造与服务。公司的全流程制造服务优势较同行业可比公司明显。

海泰科的注塑模具使用其采购的定制模板、模架进行加工生产，宁波方正使用模具钢进行加工生产，不涉及毛坯铸造环节。而公司对于材质为铝的核心部件模仁公司通常直接采购铝锭，然后自行根据客户要求进行设计和铸件毛坯铸造，从而获取了铸造环节的利润，提高整体毛利率水平。

C.“模、检、工”一体化配套服务的业务体系优势

海泰科、宁波方正主要产品为模具，另涉及少量零部件生产；公司以模具业务为基础，不断延伸开发汽车检具、自动化工装设备等产品，“模、检、工”的一体化配套服务能力不断提升。公司同步提供模具及配套产品的能力能够有效保证客户同一零部件产品对应的模具、检具、工装设备实现有效协调的连续作业，避免因调试磨合不同供应商产品差异而影响正常项目进度，“模、检、工”一体化配套服务的业务体系使得公司更好的满足了客户产品的定制化需求，使得公司在产品定价方面更具一定竞争力。

D.发行人模具类型单价相对较低，客户价格敏感程度相对较低

由于公司模具类型与海泰科、宁波方正不同，产品平均售价及单位毛利亦存在较大差异；报告期内，海泰科、宁波方正模具整体平均售价约在 70-90 万元之间，而公司模具整体平均售价在 9-11 万元之间。与之相对应，海泰科、宁波方正模具单件毛利较高，平均单位毛利通常超过 20 万元，而公司模具整体平均单位毛利在 4 万元左右。因此，海泰科、宁波方正模具类型具有高单价、高毛利，但毛利率略低的特点，而基于公司产品低单价、低毛利的特点，客户对公司模具价格敏感程度相对较低，亦是导致公司产品毛利率相对较高的原因之一。

④成本结构的差异分析

报告期内，公司模具产品成本结构中直接材料、直接人工、制造费用占比与海泰科、宁波方正的对比情况如下：

项目	公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直接材料	海泰科	46.03%	50.37%	48.04%
	宁波方正	43.69%	43.64%	46.30%
	发行人	42.61%	44.92%	46.63%
直接人工	海泰科	11.71%	12.37%	13.24%
	宁波方正	19.97%	20.02%	19.86%
	发行人	23.91%	25.65%	25.02%
制造费用 (注 1)	海泰科	38.20%	37.26%	38.71%
	宁波方正	36.34%	36.34%	33.74%
	发行人	26.69%	29.41%	28.29%
制造费用 (注 2)	海泰科	11.49%	12.48%	11.53%
	宁波方正	17.09%	14.75%	13.44%
	发行人	20.94%	22.29%	22.11%
其他	海泰科	4.05%	-	0.00%
	宁波方正	-	-	0.10%
	发行人	6.79%	0.02%	0.05%

注 1：公司招股说明书列示的产品成本结构中制造费用包含加工费，而海泰科、宁波方正招股说明书列示的产品主要成本结构将制造费用和加工费分项列示。为保持可比性，上表中制造费用占比均包含加工费占比；

注 2：该制造费用为公司及海泰科、宁波方正不包含加工费的制造费用占比；

注 3：由于海泰科、宁波方正未单项披露模具业务成本构成，仅披露了主营业务成本构成，因此上表数据为主营业务成本构成；由于该等公司汽车零部件业务规模较小，采用其主营业务成本构成与公司模具业务成本构成进行对比分析的影响较小；

注 4：其他包括免抵退税不得免征和抵扣额和物流费用；2020 年度，公司与海泰科执行新收入准则，将物流费用通过“合同履行成本”核算进而结转至“营业成本”，宁波方正物流费用仍在销售费用项下列示；

注 5：海泰科与宁波方正未披露其 2021 年半年报的产品成本构成，因此仅对比 2018 年度至 2020 年度。

A.直接材料分析

报告期内，公司模具产品直接材料占比整体与宁波方正相似，略低于海泰科直接材料占比，主要原因系公司生产模具主要材料为铝锭、合金铝材、模具钢等，

宁波方正主要原材料为模具钢、热流道并涉及少部分合金铝材，而海泰科主要材料为模板、模架、热流道。公司与海泰科、宁波方正相似的主要材料为模具钢/模板以及合金铝材。

公司对于材质为铝的核心部件模仁，公司通常直接采购铝锭，并根据客户要求进行设计和铸件毛坯铸造；此外，公司根据不同产品的结构及材质需求，还采购合金铝材、模具钢等原材料。而宁波方正采购的模具钢、海泰科采购的模板和模架通常系根据客户定制化需求，在钢材基础上进行加工成型后的结构件，其采购价格包括一定加工费。因此，公司与海泰科、宁波方正采购的主要原材料存在一定差异，价格亦有所不同；除该等原因外，公司采购的模具钢、合金铝材从材质、强度以及产品也有所不同，具体分析如下：

报告期内，海泰科、宁波方正采购的模具钢（模板）、合金铝材单价与公司的对比情况如下：

单位：元/公斤

原材料种类	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
模具钢 (模板)	海泰科	17.20	16.37	18.29
	宁波方正	17.01	16.31	15.83
	发行人	6.35	6.52	7.07
合金铝材	海泰科	-	-	-
	宁波方正	25.70	29.39	38.02
	发行人	19.94	19.63	20.20

注：海泰科与宁波方正未披露其 2021 年半年报的产品成本构成，因此仅对比 2018 年度至 2020 年度。

a. 模具钢单价差异分析

公司与海泰科、宁波方正模具钢/模板采购单价区间差异较大，主要原因系模具钢/模板品种规格众多，根据规格型号、材质、强度、是否进口、产地以及加工处理程度不同，单价存在较大差异，采购价格不具可比性。以同行业可比上市公司为例，威唐工业在 2017 年度至 2020 年 1-6 月间模具钢采购单价在 8.90 元/公斤至 9.43 元/公斤间，与公司接近；而合力科技在其招股说明书披露的模具钢采购单价在 38.5 元/公斤至 46.2 元/公斤间，与公司及海泰科、宁波方正差异均

较大。造成上述模具钢采购单价差异的主要原因系公司与该等公司模具类型不同，各自对模具钢材质、强度、是否进口及加工处理程度的要求差异较大。与其他公司相比，公司生产的模具主要对复合材料进行成型/冲切/发泡以生产软内饰件及发泡件，与注塑、铸造、冲压工艺以塑料、铝制或铁制铸件、钢板为主要成型材料相比对模具钢强度要求通常较低。

根据海泰科及宁波方正公开披露信息显示，其采购的进口模具钢占比较高，海泰科采购金额较大的模板主要系德国葛利兹进口 1.2738 型号模具钢构成；宁波方正主要采购的模具钢型号为 1.2738 模具钢（进口）和以 S50C、P20、S45C 为主的国产模具钢，而公司较少采购 1.2738 模具钢（进口）等进口模具钢，采购 S50C、P20、S45C 金额及单价与宁波方正的对比情况如下：

单位：万元、元/公斤

S50C、P20、S45C	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价
宁波方正	4,034.21	14.61	3,184.92	13.14	2,856.75	11.50
市场价格（注 2）	-	6.25	-	6.56	-	6.53
发行人	924.69	5.97	991.22	6.11	1,128.87	6.58

注 1：宁波方正将 S50C、P20、S45C 型号采购金额及单价合并披露，公司与其保持一致；

注 2：上表市场价格系取自宁波方正为对比分析披露的“我的钢铁网-宝钢股份塑料模具钢平均价格”，仅能体现宝钢为产地的模具钢出厂价格。

注 3：因宁波方正未对 2021 年 1-6 月采购价及其对比价格进行披露，因此未进行比较列示，下同。

根据宁波方正公开披露信息显示：“发行人采购的主要国产模具钢价格高于市场价格，主要系发行人采购的该类模具钢一般包括钢材毛料价格、钢材粗加工费、模架加工费等，因此价格高于模具钢出厂价格”。公司是国内为数不多的能够实施全流程制造及服务的汽车内外饰模具企业，通常采购模具钢毛料或光料（毛料是钢材原始出厂后经锯切的状态；光料是经进一步铣磨后的状态，但未经粗加工），并自主进行 CNC 粗加工和精加工，因此公司采购的模具钢价格与宁波方正相比缺少钢材粗加工费、模架加工费等，因此价格较低，而该等差异亦会体现在公司模具产品直接人工及除加工费用外的制造费用占比较高。

由于 S50C、P20、S45C 国内包括宝钢、沙钢、兴澄等多个产地，不同产地模具钢强度及单价亦存在差异。公司采购产于沙钢、兴澄的模具钢居多，通常而言，产于宝钢的模具钢的强度更高，单价也相对更贵；根据“我的钢铁网(<https://www.mysteel.com>)”统计数据显示，宝钢 50C、P20、S45C 型号价格与沙钢、兴澄同型号价格相比要高出约 10%-20%间。此外，S50C、P20、S45C 本身各自型号价格也存在差异，上述合计采购均价也随各自采购比例不同而波动。因此，公司 S50C、P20、S45C 型号模具钢采购单价低于宁波方正及其披露的宝钢股份塑料模具钢平均价格，具有合理性。

b.合金铝材单价差异分析

宁波方正采购合金铝材金额相对较少；报告期内，公司合金铝材采购单价低于宁波方正，主要原因系宁波方正主要采购 7075 铝材（进口）和 6061 铝材（国产）两种型号铝材，而公司极少采购单价较高的 7075 铝材（进口）。公司采购 6061 铝材（国产）金额及单价与宁波方正的对比情况如下：

单位：万元、元/公斤

6061 铝材(国产)	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价
宁波方正	225.88	24.56	334.91	25.25	406.15	25.69
市场价格 (注 2)	-	14.13	-	13.92	-	14.25
发行人	340.38	20.14	327.77	20.60	569.80	22.74

注：上表铝材市场价格系取自宁波方正为对比分析披露的 Wind 资讯国内铝期货平均价格。

2018 年-2020 年，公司 6061 铝材（国产）采购单价与市场价格变动趋势相一致，但略低于宁波方正，主要原因为：6061 铝材根据后处理工艺不同又可分为 6061-T6 和 6061-T651 两种型号，6061-T651 相较于 6061-T6 的区别系在热处理工艺后进行预拉伸，使得材料的内应力得以消除，产品强度更高，单价相应更高。公司采购的 6061 铝材主要用于生产发泡模具，而发泡模具生产工艺对模具结构的强度要求通常低于宁波方正的注塑、吹塑工艺，因此公司会在考虑产品技术参数、强度要求的情况下采购部分单价相对较低的 6061-T6 铝材，进而拉低了 6061 铝材平均采购价格。

B.直接人工及制造费用分析

报告期内，公司模具产品直接人工占比略高于宁波方正、远高于海泰科，制造费用占比低于宁波方正、海泰科，主要原因系公司主要采用“自主设计、铸造、加工、装配的全流程”的模式，因此生产人员数量相对较多，相应委外加工金额较少，而海泰科、宁波方正委外加工金额较高。

2018年-2020年，海泰科加工费用占主营业务成本的比例分别为27.18%、24.78%及26.71%，宁波方正加工费用占主营业务成本的比例分别为20.30%、21.59%及19.25%，而公司加工费用占主营业务成本的比例仅分别为6.18%、7.12%及5.75%。如剔除加工费用，公司报告期内制造费用占比分别为22.11%、22.29%及20.94%，高于海泰科、宁波方正。

从直接人工来看，截至2019年末及2020年末，海泰科生产人员数量为311人及386人，宁波方正生产人员数量为813人及794人，而发行人生产人员数量分别为931人及813人，高于海泰科、宁波方正生产人员数量，相应直接人工占比较高。

⑤主要会计科目的差异分析

A.应收账款

报告期各期末，公司与海泰科、宁波方正的应收账款余额及占营业收入的比例、应收账款周转率、账龄1年以内应收账款余额占比情况如下：

单位：万元

项目	公司名称	2021.6.30/ 2021年1-6月	2020.12.31/ 2020年度	2019.12.31/ 2019年度	2018.12.31/ 2018年度
应收账款余额	海泰科	21,701.06	16,881.52	11,954.48	11,452.24
	宁波方正	18,195.75	16,073.40	11,014.09	9,643.53
	发行人	18,078.40	16,231.26	13,826.46	14,445.08
应收账款余额/营业收入	海泰科	74.04%	37.06%	34.96%	42.11%
	宁波方正	51.92%	24.93%	17.75%	17.63%
	发行人	82.92%	35.94%	30.90%	30.49%
应收账款周转率	海泰科	1.52	3.16	2.92	3.09

项目	公司名称	2021.6.30/ 2021年1-6月	2020.12.31/ 2020年度	2019.12.31/ 2019年度	2018.12.31/ 2018年度
	宁波方正	2.05	4.98	6.31	7.11
	发行人	1.27	3.00	3.17	3.71
账龄1年以内应收账款占比	海泰科	83.03%	73.53%	82.35%	83.99%
	宁波方正	94.54%	93.44%	89.06%	94.98%
	发行人	89.88%	85.39%	84.90%	92.62%

2018年及2019年，公司应收账款余额高于海泰科，应收账款周转率略高于海泰科；2020年，公司应收账款余额、应收账款周转率与海泰科基本持平；2021年6月末，公司应收账款周转率小幅低于海泰科。报告期各期末，公司账龄1年以内应收账款余额占比略高于海泰科，不存在重大差异。

从具体数据比较来看，2018年至2019年，公司应收账款余额占营业收入的比例、应收账款周转率等数据介于宁波方正和海泰科之间。根据宁波方正、海泰科公开披露的招股说明书，宁波方正应收账款周转率较高的原因主要为：报告期内，宁波方正通过佛吉亚、萨玛等境外客户指定的合作银行进行反向保理业务，在信用期到期前提前收回项目回款，并支付相应利息。2018年-2020年末，宁波方正通过境外客户指定的金融机构进行的反向保理业务金额分别为10,640.38万元、12,222.78万元及6,049.57万元（2021年6月末数据未披露），占营业收入的比例分别为19.45%、19.70%及9.38%。2020年，海泰科应收账款周转率有所提高，主要系其反向保理业务规模提高所致；2018年-2020年末，海泰科应收账款反向保理业务金额分别为2,100.59万元、5,479.27万元及11,199.27万元（2021年6月末数据未披露），占营业收入的比例分别为7.76%、16.03%及24.59%。

由于该等反向保理业务不附追索权，因此一定程度上降低了宁波方正各期末应收账款余额，相应应收账款周转率有所提高。报告期内，公司货币资金余额充足，虽然公司与佛吉亚在2019年针对相关订单开展了该项利用指定银行进行回款业务，但实际未具体开展上述反向保理业务。

B. 存货分析

报告期各期末，公司与海泰科、宁波方正的存货余额及占流动资产的比例、存货周转率情况如下：

单位：万元

项目	公司名称	2021.6.30/ 2021年1-6月	2020.12.31/ 2020年度	2019.12.31/ 2019年度	2018.12.31/ 2018年度
存货余额	海泰科	30,165.19	30,076.18	24,160.30	19,265.59
	宁波方正	40,153.30	38,441.56	35,394.57	35,131.49
	发行人	20,173.97	18,253.27	20,794.65	19,322.33
其中：在产品 余额	海泰科	19,387.89	17,576.60	17,609.56	14,465.39
	宁波方正	25,121.22	25,408.87	22,929.44	18,209.47
	发行人	4,762.71	3,645.92	3,690.54	4,822.38
存货占流动 资产比例	海泰科	27.51%	53.29%	56.10%	50.83%
	宁波方正	50.04%	58.23%	65.75%	64.40%
	发行人	37.58%	32.69%	44.21%	45.19%
存货周转率	海泰科	0.74	1.17	1.04	1.13
	宁波方正	0.70	1.29	1.24	1.09
	发行人	0.76	1.52	1.35	1.54

通常而言，模具生产需要经过设计、产品加工、装配组装、试模验证及质量检测等多道工序。受模具企业下游客户特点、模具类型、下游整车厂车型开发进度及发货计划等多种因素影响，不同模具企业之间的在产品、库存商品和发出商品规模可能存在较大差异。

报告期各期末，公司存货余额及占流动资产比例与海泰科、宁波方正存在差异主要原因系产品类型不同导致的生产周期差异较大。公司模具类型为成型/冲切/发泡模具，还包括汽车检具、自动化工装设备等产品，模具产品生产周期通常在 1-3 个月，汽车检具、自动化工装设备，生产周期通常在 2-5 个月。海泰科、宁波方正的注塑模具通常单个产品规格型号较大、单价较高，生产周期也相对较长；根据海泰科招股说明书披露，其注塑模具平均生产周期约为 12 个月，而宁波方正招股说明书显示其注塑模具平均生产周期约为 8 个月，与公司主要产品相比生产周期较长，进而体现在双方在产品规模有所差异；相应地，海泰科、宁波方正存货占流动资产的比例较高。

报告期内，公司存货周转率高于海泰科、宁波方正，体现了公司良好的存货周转能力。

C.期间费用率分析

报告期内，公司与海泰科、宁波方正各期间费用率情况如下：

项目	公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
销售费用率	海泰科	3.02%	7.45%	7.71%	8.22%
	宁波方正	4.07%	8.48%	8.00%	10.81%
	发行人	2.54%	2.64%	4.26%	4.23%
管理费用率	海泰科	2.66%	3.20%	3.52%	3.34%（注）
	宁波方正	5.93%	6.25%	7.70%	6.93%
	发行人	7.63%	6.76%	7.80%	7.36%
研发费用率	海泰科	3.23%	3.60%	3.88%	4.15%
	宁波方正	5.50%	2.89%	3.18%	3.47%
	发行人	7.32%	7.66%	7.84%	7.41%
财务费用率	海泰科	2.67%	0.68%	0.00%	1.13%
	宁波方正	1.73%	1.56%	1.43%	0.57%
	发行人	2.21%	0.45%	0.12%	-0.46%
期间费用率	海泰科	11.57%	14.93%	15.12%	16.84%（注）
	宁波方正	14.59%	19.18%	20.32%	21.77%
	发行人	19.70%	17.51%	20.02%	18.55%

注1：2018年度，海泰科发生股份支付费用1,030.58万元，实际管理费用率为7.13%；为保持可比性，上表管理费用率系管理费用剔除股份支付费用后计算数据；

a.销售费用率分析

报告期内，公司销售费用率低于海泰科、宁波方正，主要原因为：一是2018-2019年，海泰科、宁波方正将其承担的外销模具运输费用计入销售费用项下的物流费，而公司外销产生的境外运费冲减收入，导致公司销售费用中运输费占营业收入的比例较低。2020年，公司和海泰科执行新收入准则将运输费通过存货“合同履约成本”核算进而结转至“营业成本”核算，不再计入销售费用项下，而宁波方正仍将运费计入销售费用项下核算。2021年1-6期间，宁波方正亦

将运费重分类至营业成本。剔除运费影响，发行人与海泰科、宁波方正销售费用率情况如下：

剔除运费后销售费用率				
公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
海泰科	3.02%	3.47%	4.41%	5.07%
宁波方正	4.07%	3.20%	4.57%	4.09%
发行人	2.54%	2.64%	2.94%	2.77%

剔除运费影响后发行人销售费用率仍低于海泰科、宁波方正，主要原因为：报告期内，海泰科、宁波方正售后服务费金额较高，海泰科和宁波方正的售后服务费占营业收入的比例分别为 1.49%、1.49%、1.44%、1.25% 和 2.48%、2.05%、1.57%、2.78%，而公司将客户对产品终验收前发生的调试、维修费用计入成本核算，而验收确认收入后在质保期内发生的维修费则计入销售费用项下的售后服务费核算，报告期内实际发生的售后服务费占营业收入的比例均不超过 0.4%，金额及占比较小。

b.管理费用率分析

报告期内，公司管理费用率略高于宁波方正，基本持平。

报告期内，海泰科管理费用率远低于公司及宁波方正，主要原因为：一是海泰科产品结构简单，组织架构和管理体系更为精简，管理部门员工数量显著少于公司及宁波方正，管理人员职工薪酬相对较低。2018年-2020年末，海泰科管理人员数量在 20-30 人之间，宁波方正管理人员数量在 89-107 人之间，而公司管理人员数量在 117-139 人之间；二是由于海泰科管理费用项下业务招待费及维修费金额较低，少于公司及宁波方正。

c.研发费用率分析

报告期内，公司研发费用率高于海泰科、宁波方正，主要原因系公司坚持产品和技术的持续创新，重视研发投入，多年以来在模具领域深耕细作，积极拓宽新技术、新产品，并延伸开发了汽车检具、自动化工装设备及零部件业务，“模、检、工”一体化配套服务能力不断加强。截至报告期末，公司已拥有 128 项专利，

其中包括发明专利 63 项和实用新型专利 65 项, 专利数量高于海泰科的 36 项(截至 2020 年 12 月 14 日) 和宁波方正的 103 项(截至 2021 年 2 月 2 日)。

d. 财务费用率

总体来看, 公司财务费用率低于海泰科, 主要原因系公司汇兑收益金额较大; 公司财务费用率低于宁波方正, 主要原因系宁波方正各期末短期借款较高, 利息支出较大。

整体而言, 发行人期间费用率与宁波方正相近, 高于海泰科, 相关差异具有合理性。

(5) 境内外销售毛利率差异原因及合理性分析

报告期内, 公司境内外销售主营业务毛利率情况如下:

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
国内毛利率	30.70%	31.32%	36.02%	36.99%
国外毛利率	35.47%	37.63%	43.27%	44.51%
主营业务毛利率	32.52%	34.15%	39.42%	40.47%

通常情况下, 公司境外销售的毛利率高于境内销售的毛利率, 主要原因包括: 一是国外客户对产品质量要求高, 模具及配套产品的采购价格通常对标国外工厂周边供应商的价格, 因此产品的价格通常高于国内水平。二是境外产品“免抵退税”政策的影响。报告期内, 公司主要出口产品适用的增值税出口退税率为 17%、16%、13%; 境外销售产品存在“免抵退”的政策优惠一定程度上提高了境外销售的毛利率。

报告期内, 发行人境内外销售毛利率及其差异相对稳定, 不存在较大波动。公司主要产品具有定制化特点, 与客户进行商业谈判时, 会综合考虑生产成本、技术难易程度、产品成熟度、生产周期、汇率变动等因素, 在保持一定毛利率的情况下进行报价, 故各产品的单价虽然有所不同, 但毛利率相对较为稳定。因此, 公司外销毛利率通常高于内销毛利率具有合理性, 具有合理性和商业逻辑。

① 内外销定价策略及定价依据、外销价格公允性分析

公司主要产品均为根据下游客户要求要求进行设计与生产,具有较强的定制化属性,与主要客户采取一单一签的模式签订购销合同,不同产品的技术复杂程度、设计制造难度、工艺成熟度均有较大差异,因此不同材料、规格、型号的同类型产品价格上通常存在差异,产品售价通常不具有可比性。在确定产品售价时,公司采用“生产成本+基础利润率+其他”的定价方式,内外销定价依据不存在差异。具体而言,公司根据客户产品的定制化需求,测算生产产品所需耗用的材料成本、直接人工及制造费用等相关成本,在此基础上加上基础利润率、管理费率和相关税费,并综合考虑产品技术难易程度、产品成熟度、产品生产周期、公司生产排期等其他因素的基础上进行报价,并与客户协商确定产品最终销售价格。

根据历史经验,公司针对境内外销售设定了不同的基础利润率水平,境外销售的基础利润率水平通常高于境内销售,导致外销毛利率相对更高,具体原因为:

A.国外客户对于产品的质量、性能及工艺要求较高,其产品的技术复杂程度、设计制造难度相应更高,因此公司在一定生产成本的基础上设定相对较高的基础利润率水平作为其技术复杂程度、设计制造难度的风险补偿因素;

B.良好的快速响应能力及“模、检、工”业务布局获得国外客户广泛认同。一方面,与国外模具供应商相比,公司对客户加急订单或设计变更产品具有更强的快速响应能力,交货速度较快;另一方面,公司具备为客户提供完整的模具及配套产品能力,客户粘性不断加强;

C.公司内外销的潜在售后服务成本不同。与国内客户售后服务相比,公司对于国外产品的售后服务潜在成本更高。报告期内,公司产品质量较为稳定,售后服务费用较低,但公司在产品定价时仍会考虑潜在售后服务成本作为溢价因素;

D.国外客户对于产品的价格敏感度较低。国外客户对模具及配套产品的采购价格通常对标国外工厂周边供应商价格,公司产品与国外市场相比具有较为明显的价格优势。

通常情况下,公司同类型产品的价格信息由下游生产企业掌握,由于公司国外竞争对手 FRIMO Group GmbH 等均为非公众公司,非公众公司一般不对外披

露相关价格信息，因此公司通过公开信息难以获得其同类型产品的销售价格。公司主要产品与国外同类型产品售价的比较情况如下：

产品类别	销售单价	与国内外同类产品比较
模具	①汽车内外饰模具 A.汽车座椅发泡模具：1-20 万元； B.软饰件及外饰件模具：5-120 万元； ②包装材料模具及其他模具：1-30 万元	产品价格较国内外竞争对手有一定优势
汽车检具	①小型检治具：0.5 万元-2 万元 ②内外饰及总成检具：1-30 万元； ③主模型检具：100-500 万元	产品价格与国外竞争对手比有一定优势
自动化工装设备	①水切割及冷却托架：3-10 万元 ②非标工装设备 A.小型工装设备：1-20 万元 B.大型工装设备：20-100 万元 ③自动化生产线：100-1,000 万元	产品价格较国内外竞争对手有一定优势

综上，公司内销、外销均采用“生产成本+基础利润率+其他”的定价方式，定价依据不存在差异；由于国外客户对于产品的质量、性能及工艺要求较高、公司良好的快速响应能力及“模、检、工”业务布局获得国外客户广泛认同、内外销的潜在售后服务成本不同以及国外客户对产品的价格敏感度较低，公司在制定外销价格时的基础利润率高于内销；因此，公司内外销定价依据、定价策略及差异原因具有合理性，外销产品价格公允。

②定价差异、税率变动、免抵退税优惠政策对外销毛利率的具体影响

A.定价差异对外销毛利率的影响分析

以报告期内财务数据为基础，假定公司外销产品数量、生产成本及其他因素保持不变，公司外销产品价格每下降 5%对报告期内的外销毛利率的影响如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入（万元）	8,092.96	20,142.19	20,810.20	21,309.97
当期外销毛利（万元）	2,870.55	7,580.07	9,005.14	9,484.90
当期外销毛利率	35.47%	37.63%	43.27%	44.51%
变动后对外销毛利的影响额（万元）	-404.65	-1,007.11	-1,040.51	-1,065.50
对外销毛利的影响幅度	-14.10%	-13.29%	-11.55%	-11.23%
变动后对外销毛利率的影响	-3.40%	-3.28%	-2.99%	-2.92%

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
对外销毛利率的影响幅度	-9.58%	-8.72%	-6.90%	-6.56%

报告期各期,若外销产品价格每下降5%,公司外销毛利率将分别下降2.92%、2.99%、3.28%和3.40%。

B. 税率变动、免抵退税优惠政策对外销毛利率的影响分析

报告期内,公司主要出口产品适用的增值税出口退税率为17%、16%、13%,出口环节免征增值税,外销产品合同价格即为产品售价,而内销产品合同价格包含增值税金额。虽然公司在外销产品定价时,国外客户会考虑公司享受外销产品免征增值税的税收优惠影响,但在实际销售过程中,相较于内销而言免征增值税一定程度上给公司带来更高的售价和毛利。

以报告期内财务数据为基础,假定公司外销产品数量、合同金额、生产成本及其他因素保持不变,若公司出口环节征收13%增值税,即公司与国外客户签订的销售合同金额为含税价格,对公司报告期内的外销毛利率影响如下:

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
外销收入(万元)	8,092.96	20,142.19	20,810.20	21,309.97
当期外销毛利(万元)	2,870.55	7,580.07	9,005.14	9,484.90
当期外销毛利率	35.47%	37.63%	43.27%	44.51%
变动后对外销毛利的影响额(万元)	-931.05	-2,317.24	-2,394.09	-2,451.59
对外销毛利的影响幅度	32.43%	-30.57%	-26.59%	-25.85%
变动后对外销毛利率的影响	-8.39%	-8.11%	-7.37%	-7.21%
对外销毛利率的影响幅度	-23.65%	-21.55%	-17.04%	-16.21%

报告期各期,若公司出口环节征收13%增值税,则公司外销毛利率分别下降7.21%、7.37%、8.11%和8.39%。

(6) 原材料价格变动及汇率波动的敏感性分析

1) 原材料价格变动对主营业务毛利率的敏感性分析

由于公司产品根据订单生产,公司在与客户进行业务洽谈及签订合同时,通常就生产所需的主要原材料与供货方进行询价,保证了主要原材料的成本在合同

签订时即予以锁定，销售合同签订时即设定了合理的利润空间，主要原材料价格的提前锁定可以在一定程度上规避了上游原材料价格波动的影响。但是综合考虑时间滞后、调价幅度不一致等因素，原材料价格波动仍会对毛利率水平产生一定影响。

以报告期财务数据为基础，假定产品销售数量、销售价格等除原材料价格外的其他因素保持不变，原材料价格每上涨 2%对报告期内公司利润、主营业务毛利、主营业务毛利率的影响如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
主营业务成本（万元）	14,323.67	29,589.52	26,916.85	27,413.63
其中：直接材料成本（万元）	6,447.49	13,139.15	12,244.10	12,825.40
当期利润总额（万元）	2,838.59	7,518.88	8,183.67	9,933.93
当期主营业务毛利（万元）	6,902.47	15,345.83	17,511.86	18,635.46
当期主营业务毛利率	32.52%	34.15%	39.42%	40.47%
变动后对利润的影响额（万元）	-128.95	-262.78	-244.88	-256.51
对利润的影响幅度	-4.54%	-3.49%	-2.99%	-2.58%
变动后对主营业务毛利的影响额（万元）	-128.95	-262.78	-244.88	-256.51
对主营业务毛利的影响幅度	-1.87%	-1.71%	-1.40%	-1.38%
变动后对主营业务毛利率的影响	-0.61%	-0.58%	-0.55%	-0.56%
对主营业务毛利率的影响幅度	-1.87%	-1.71%	-1.40%	-1.38%

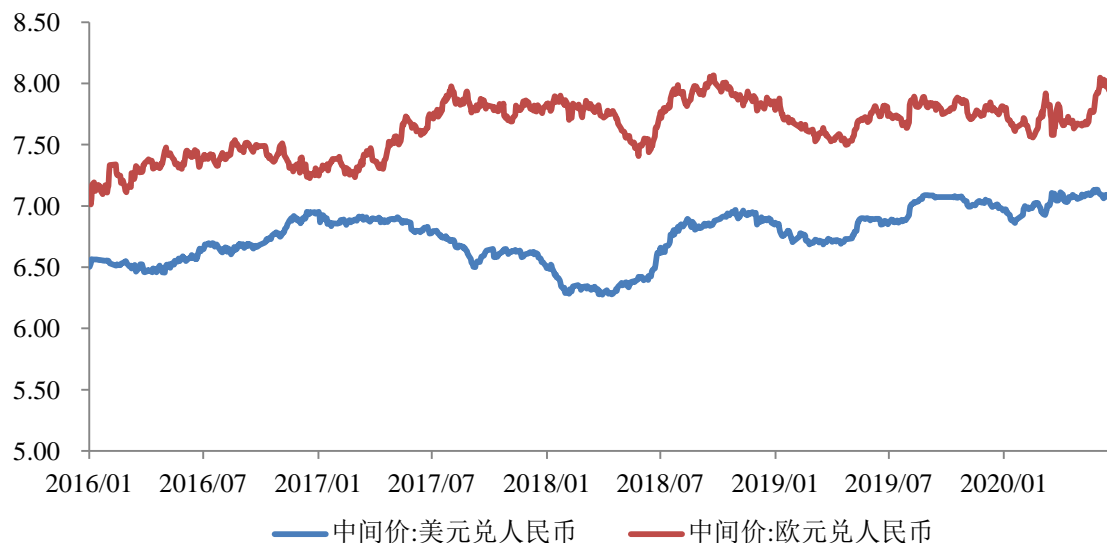
报告期各期，若原材料价格上涨 2%，公司主营业务毛利率将分别下降 0.56%、0.55%、0.58%和 0.61%，表明原材料价格波动会对主营业务毛利率产生一定影响，但影响程度较小。

2) 汇率波动对主营业务毛利率的敏感性分析

A. 报告期内汇率波动情况

报告期内，公司国外销售收入占同期主营业务收入的比例分别为 46.28%、46.84%、44.82%和 38.13%，外销产品主要以欧元、美元计价。自 2005 年 7 月 21 日国家实施汇率改革以来，人民币汇率实行以市场供求为基础、参考一篮子货币进行调节、有管理的浮动汇率制，不再盯住单一美元。报告期内，欧元兑人

人民币汇率、美元兑人民币汇率波动较大，具体情况如下：



数据来源：Wind 资讯

B.汇率波动对综合毛利率的敏感性分析

以报告期财务数据为基础，假定人民币收入、外币收入、生产成本及其他因素保持不变，外币兑人民币汇率每上升 1%对报告期内公司利润、主营业务毛利、主营业务毛利率的影响如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
主营业务收入（万元）	21,226.14	44,935.35	44,428.70	46,049.09
其中：国外销售收入（万元）	8,092.96	20,142.19	20,810.20	21,309.97
当期利润总额（万元）	2,838.59	7,518.88	8,183.67	9,933.93
当期主营业务毛利（万元）	6,902.47	15,345.83	17,511.86	18,635.46
当期主营业务毛利率	32.52%	34.15%	39.42%	40.47%
变动后对利润的影响额（万元）	80.93	201.42	208.10	213.10
对利润的影响幅度	2.85%	2.68%	2.54%	2.15%
变动后对主营业务毛利的影响额（万元）	80.93	201.42	208.10	213.10
对主营业务毛利的影响幅度	1.17%	1.31%	1.19%	1.14%
变动后对主营业务毛利率的影响	0.38%	0.45%	0.47%	0.46%
对主营业务毛利率的影响幅度	1.17%	1.31%	1.19%	1.14%

报告期各期，若外币兑人民币汇率上涨 1%，公司主营业务毛利率将分别上升 0.46%、0.47%、0.45% 和 0.38%，表明汇率波动会对主营业务毛利率产生一定影响，但影响程度较小。

C.公司应对汇率波动风险采取的措施

公司通过多年的专己经营，凭借稳定的产品质量、高效的交货速度以及良好的性价比获得了国际市场的逐步认同，公司产品具备较强的议价能力和综合竞争力。公司产品具有定制化、差异化特征，产品价格由公司与客户协商制定，公司在向客户报价时会综合考虑产品成本以及可预见的汇率波动风险，以降低汇率波动对产品利润率以及公司盈利水平带来的影响。

报告期内，为应对汇率波动的影响，公司与中国农业银行如皋市支行、兴业银行南通分行开展了远期结售汇业务，加强了在业务执行中对人民币汇率的动态监控，有效降低公司在经营中的外汇风险。

3) 以 1% 作为原材料价格波动幅度对报告期进行敏感性分析的合理性

公司以 1% 作为原材料价格波动幅度对报告期业绩进行敏感性分析，主要原因如下：

① 主要原材料价格波动情况

公司主要原材料单价变动率、单价变动影响金额及占比情况如下：

项目	2020年度单价变动率	2019年度单价变动率	2018年度单价变动率	近三年平均变动率
铝锭	1.29%	-2.73%	-1.49%	-0.72%
模具钢	-2.70%	-7.78%	5.52%	-5.24%
合金铝材	1.59%	-2.82%	-4.81%	-0.62%
铸件	-5.57%	0.97%	5.53%	-2.30%
单价变动影响金额(A)	-26.80	-182.08	15.99	-
主要原材料采购金额(B)	4,177.93	4,775.42	5,691.98	-
单价变动影响金额占比(C=A/B)	-0.64%	-3.81%	0.28%	-

注 1：近三年平均变动率=(2019 年度单价变动率+2020 年度单价变动率)/2；

注 2：单价变动影响金额=∑(当期各类主要原材料采购金额-当期各类主要原材料采购

数量*上期采购单价)，单价变动影响金额为正则代表主要原材料单价上涨导致当期采购金额较上期增加金额，为负则相反；

注 3：单价变动影响金额占比=单价变动影响金额/主要原材料采购金额。

以单价变动率而言，公司主要原材料铝锭、模具钢、合金铝材近三年单价平均变动率分别为-0.72%、-5.24%和-0.62%，三种原材料 2019-2020 年单价平均变动率的算数平均值为-2.19%；铸件近三年单价平均变动率为-2.30%，单价有所下降。

以单价变动影响金额占比来说，2019 年度，受铝锭、模具钢、合金铝材采购单价下降影响，公司主要原材料单价变动影响金额占比为-3.81%；2018-2019 年，公司主要原材料单价变动影响金额占比平均值为-1.77%。

②公司生产产品所需原材料种类繁多，主要原材料对产品成本影响的贡献度有限

公司主要产品模具、汽车检具、自动化工装设备规格型号较多，所需原材料种类繁多。除铝锭、合金铝材、模具钢、铸件外，公司生产还需各种规格型号的电气（液）元件、聚氨酯、泡沫及泡沫模型、隔热板、密度板、根据图纸加工的定制化零部件、压机/胶机/机器人及各种辅助材料等；该类原材料通常没有公开市场价格，公司通过询比价方式择优选择供应商进行采购，报告期内该等类原材料市场价格未发生重大波动。

报告期各年度，公司主要原材料采购金额占各期原材料采购总额的比例分别为 37.59%、34.01%和 33.39%，约为三分之一。因此，公司主要原材料的价格波动对公司报告期内产品直接材料成本影响的贡献度有限。

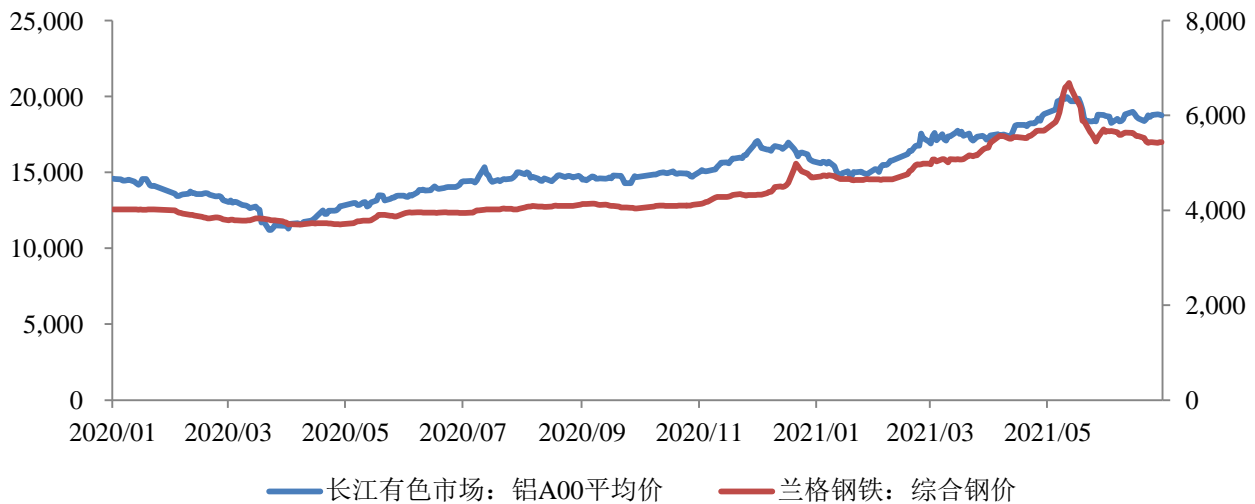
③公司采取“以销定产、以产定购”的经营模式，具有一定成本转移能力

公司主要产品属于非标定制化产品，公司采取“以销定产、以产定购”的经营模式，具有一定成本转移能力。通常情况下，公司生产所需原材料根据客户对产品的具体要求采购，在与客户进行业务洽谈及签订合同时，通常就生产所需的主要原材料与供货方进行询价，保证了主要原材料的成本在合同签订时即予以锁定，销售合同签订时即设定了合理的利润空间，主要原材料价格的提前锁定可以在一定程度上规避了上游原材料价格波动的影响。

综上所述，由于公司 2019-2020 年主要原材料单价变动影响金额占比为 -1.32%，同时考虑公司生产产品所需原材料种类繁多、主要原材料对产品成本影响的贡献度有限，同时“以销定产、以产定购”的经营模式使得公司具有一定成本转移能力，因此公司选取 1% 作为原材料价格波动幅度对 2018-2019 年业绩进行敏感性分析，能够真实、客观反映 2018-2019 年发行人原材料价格波动的总体情况，具有合理性。

4) 有色金属价格波动幅度对发行人的影响分析

2020 年下半年以来，受国际贸易形势及国内市场供给影响，影响公司部分原材料价格的铝价、铁矿石价格纷纷上涨。2020 年度及 2021 年 1-6 月，铝锭(A00)及钢铁的市场价格波动情况如下：



单位：元/吨

项目	铝锭 (A00)	钢铁 (综合钢价)
平均价格 (2020 年 1-6 月)	13,136.58	3,859.09
平均价格 (2020 年 7-12 月)	15,168.17	4,192.52
变动比例	15.47%	8.64%
平均价格 (2020 年 1-10 月)	13,774.12	3,943.58
平均价格 (2020 年 11-12 月)	16,070.91	4,429.77
变动比例	16.67%	12.33%
平均价格 (2019 年度)	13,943.44	4,123.17
平均价格 (2020 年度)	14,190.00	4,029.84

项目	铝锭 (A00)	钢铁 (综合钢价)
变动比例	1.79%	-2.18%
平均价格 (2020 年度)	14,190.00	4,029.84
平均价格 (2021 年 1-6 月)	17,427.46	5,293.02
变动比例	22.82%	31.35%

受新冠肺炎疫情影响，2020 年上半年国内金属类大宗商品供给较为充裕，铝锭 (A00) 及钢铁平均价格较 2019 年平均价格有所下降，公司主要原材料价格整体处于近年来低位。随着 2020 年下半年新冠疫情逐步缓解、国内制造类企业生产复苏以及 2020 年底部分有色金属市场价格波动，2020 年下半年铝锭 (A00) 及钢铁平均价格较 2020 年上半年增幅分别为 15.47% 及 8.64%，增幅较大，但综合全年市场情况，2020 年度铝锭 (A00) 及钢铁平均价格较 2019 年度增幅分别为 1.79% 及 -2.18%，全年平均市场价格波动幅度不大。2021 年 1-6 月，受市场因素影响，铝锭 (A00) 价格和钢铁价格较上年明显上涨，达到了近年来的最高位。

2020 年度和 2021 年 1-6 月，公司主要原材料采购价格及波动情况如下：

单位：元/公斤

项目	铝锭	合金铝材	模具钢	铸件
平均价格 (2020 年 1-6 月)	12.96	19.59	6.13	6.63
平均价格 (2020 年 7-12 月)	14.47	20.17	6.59	7.15
变动比例	11.68%	2.93%	7.35%	7.84%
平均价格 (2019 年度)	13.52	19.63	6.52	7.32
平均价格 (2020 年度)	13.70	19.94	6.35	6.91
变动比例	1.29%	1.59%	-2.70%	-5.57%
平均价格 (2020 年度)	13.70	19.94	6.35	6.91
平均价格 (2021 年 1-6 月)	16.37	24.57	6.88	7.22
变动比例	19.49%	23.22%	8.35%	4.49%

由上表可知，受 2020 年下半年部分有色金属市场价格上涨影响，公司平均采购单价较上半年有所提高，与市场价格波动基本一致，但全年平均采购单价与 2019 年相比变动不大。2021 年 1-6 月，受市场铝价和钢铁价格上涨的影响，公司采购价格与市场价格波动趋势一致，均呈上涨趋势。

2021年6月末,长江有色市场铝锭(A00)均价较上年末累计上涨9.23%,兰格钢铁综合钢价较上年末累计上涨20.33%。

公司主要原材料价格上涨将会导致公司主营业务成本上升。报告期内,公司主要采用“以销定产、以产定购”的经营模式。由于公司主要产品根据客户需求进行定制化生产,主要原材料备库的情况相对较少,公司与客户进行业务洽谈及签订合同时,通常就生产所需的主要原材料与供货方进行询价,并综合考虑生产成本、技术难易程度、产品成熟度、生产周期、汇率变动和产品毛利等因素后向客户报价。因此,公司在签订销售合同时根据预计成本设定了合理的利润空间,在签订合同后根据生产计划合理采购原材料,在该业务模式下公司可以在一定程度上规避上游原材料价格波动对产品材料成本和毛利率的影响,即一般不存在因原材料价格变化而导致合同成本大幅上升、订单毛利率大幅下降的情形。此外,由于公司主要产品规格型号较多,所需原材料种类繁多,除主要原材料铝锭、模具钢、合金铝材、铸件以外,还需各种规格型号的电气(液)元件、聚氨酯、泡沫及泡沫模型、隔热板、密度板、定制化零部件等,铝锭、模具钢、合金铝材、铸件等金属原材料价格波动对公司产品成本影响的贡献度相对有限。

综上所述,近期有色金属价格上涨虽然导致公司2020年下半年主要原材料平均采购价格上涨,但公司全年平均采购价格与上年波动不大。公司“以销定产、以产定购”的经营模式以及生产所需原材料种类的多样性,不会导致公司因近期有色金属价格波动而出现未来整体业绩大幅下滑的风险,亦不会导致公司持续经营能力发生重大不利变化。

(7) 主营业务毛利率与下游汽车行业发展趋势的匹配关系

汽车模具的需求量主要取决于汽车新车型开发及改型换代等周期变化,因此下游整车市场的供求关系短期变化不会对公司业务造成直接影响。但若经济周期波动、宏观经济政策调整等因素引起汽车行业整体发生不利变化,下游客户可能会因需求萎缩推迟新车型的开发及原有车型的升级、改款,从而对公司生产经营和盈利能力构成不利影响。

2018年度,受宏观经济增速回落、购置税优惠政策全面退出以及消费信心下降等因素的影响,我国汽车产销量近年来首次出现下滑,汽车产销量较上年同

期分别下降 4.16% 和 2.76%，全球汽车产销量较上年同期分别下降 0.45% 和 0.63%。受此影响，公司模具业务订单获取难度有所加大，利润空间受到一定挤压，当年模具业务毛利率下降 0.57 个百分点。公司凭借着“模、检、工”一体化配套服务能力不断加强，当年模具配套产品汽车检具、自动化工装设备销售收入实现大幅增长，规模化效应明显，汽车检具、自动化工装设备毛利率有所提高，带动公司当年主营业务毛利率较 2017 年仅下降 0.19 个百分点。

2019 年度，全球汽车产销量同比分别下降 5.25% 和 3.95%，国内汽车产销量分别同比下降 7.51% 及 8.23%；受当年全球整体宏观经济下行及汽车景气度下降的影响，下游整车厂固定资产投资相对保守，新车型开发及原有车型的升级、改款速度有所放缓，导致上游汽车模具供应商之间竞争更为充分，订单获取难度有所加，利润空间受到一定挤压。受此影响，公司当年主营业务毛利率较上年下降 1.05 个百分点。

2020 年 1-6 月，新冠肺炎疫情期间停工停产、延迟复工、物流管制、限制人员流动等情形对属于劳动密集型行业的下游整车厂影响较大，汽车行业整体低迷，其中国内汽车产销量分别同比下降 16.8% 和 16.9%。随着 2020 年下半年以来国内新冠肺炎疫情的有效缓解及下游汽车行业的逐步复苏，2020 年全年国内汽车产销量降幅已明显收窄，同比下降仅为 2% 和 1.9%。2020 年度，公司主营业务毛利率较上年下降 5.26 个百分点，主要原因为：一是公司当年自动化工装设备销售收入占主营业务收入的比重有所提高，但由于公司承接的部分订单金额较大、毛利率较低，导致当年自动化工装设备业务毛利率较低，较 2019 年度下降 11.47 个百分点，进而使得主营业务毛利率下降；二是受疫情对下游整车厂生产经营带来的影响，下游客户汽车零部件供应商对上游模具等产品的需求进一步减弱，整体市场订单相对有限，上游模具供应商的竞争加剧的同时利润空间有所减少，同时受当期产能不饱和的影响，公司生产规模性效益减弱，导致当期模具业务、汽车检具业务毛利率较 2019 年度分别下降 3.93 个百分点、2.84 个百分点。

2021 年 1-6 月，公司主营业务毛利率为 32.52%，较上年下降了 1.63 个百分点，主要原因包括：当期公司毛利率较高的汽车内外饰模具业务收入占比有所下降；受海外疫情的影响，公司当期积极开拓内销渠道，毛利率相对较低的内销收

入占比有所提升，导致当期主营业务毛利率有所下滑。同时当期铝材、钢铁价格的上涨，也导致了主营业务毛利率的下降。

综上所述，报告期内，公司主营业务毛利率变动情况与下游汽车行业发展趋势相匹配。

3、产品销售结构变化对发行人毛利率变动的具体影响

报告期内，公司主营业务综合毛利率分别为 40.47%、39.42%、34.15% 和 32.52%。公司主营业务综合毛利率的变动主要受各产品毛利率变动和产品销售结构变化的影响。

(1) 产品销售结构对 2018 年主营业务毛利率变动的影响分析

公司各产品毛利率、占主营业务收入比重对综合毛利率贡献和综合毛利率变动情况如下表所示：

产品种类	毛利率		占主营业务收入比重		对综合毛利率贡献度		综合毛利率 贡献变动
	2018 年	2017 年	2018 年	2017 年	2018 年	2017 年	
	A	B	C	D	E=A×C	F=B×D	
模具	41.99%	42.56%	76.82%	79.36%	32.26%	33.78%	-1.52%
汽车内外饰模具	41.45%	41.86%	61.46%	62.30%	25.47%	26.08%	-0.60%
包装材料模具及其他模具	44.18%	45.12%	15.36%	17.06%	6.79%	7.70%	-0.91%
汽车检具	32.75%	29.90%	12.46%	10.54%	4.08%	3.15%	0.93%
自动化工装设备及零部件	38.50%	36.97%	10.72%	10.10%	4.13%	3.73%	0.40%
自动化工装设备	38.50%	36.97%	10.72%	10.10%	4.13%	3.73%	0.40%
汽车零部件	-	-	-	-	-	-	-
合计	40.47%	40.66%	100.00%	100.00%	40.47%	40.66%	-0.19%

主营业务综合毛利率贡献变动因素分解情况如下表所示：

产品种类	综合毛利率 贡献变动	产品毛利率 变动影响	收入比重 变动影响
	G=H+I	H=C×(A-B)	I=B×(C-D)
模具	-1.52%	-0.44%	-1.08%
汽车内外饰模具	-0.60%	-0.25%	-0.35%

产品种类	综合毛利率 贡献变动	产品毛利率 变动影响	收入比重 变动影响
	$G=H+I$	$H=C \times (A-B)$	$I=B \times (C-D)$
包装材料模具及其他模具	-0.91%	-0.14%	-0.77%
汽车检具	0.93%	0.36%	0.57%
自动化工装设备及零部件	0.40%	0.16%	0.23%
自动化工装设备	0.40%	0.16%	0.23%
汽车零部件	-	-	-
合计	-0.19%	-0.19%	-

公司主营业务综合毛利率由 2017 年的 40.66% 下降至 2018 年的 40.47%，下降 0.19 个百分点，主要影响因素为：2018 年，模具毛利率和收入比重变化导致综合毛利率下降 1.52 个百分点；汽车检具毛利率和收入比重变化导致综合毛利率上升 0.93 个百分点；自动化工装设备及零部件毛利率和收入比重变化导致综合毛利率上升 0.40 个百分点。

(2) 产品销售结构对 2019 年主营业务毛利率变动的影响分析

公司各产品毛利率、占主营业务收入比重对综合毛利率贡献和综合毛利率变动情况如下表所示：

产品种类	毛利率		占主营业务收入比重		对综合毛利率贡献度		综合毛利率 贡献变动
	2019 年	2018 年	2019 年	2018 年	2019 年	2018 年	
	A	B	C	D	$E=A \times C$	$F=B \times D$	
模具	40.47%	41.99%	74.89%	76.82%	30.31%	32.26%	-1.95%
汽车内外饰模具	40.02%	41.45%	60.09%	61.46%	24.05%	25.47%	-1.43%
包装材料模具及其他模具	42.32%	44.18%	14.80%	15.36%	6.26%	6.79%	-0.52%
汽车检具	35.49%	32.75%	11.27%	12.46%	4.00%	4.08%	-0.08%
自动化工装设备及零部件	36.90%	38.50%	13.84%	10.72%	5.11%	4.13%	0.98%
自动化工装设备	41.75%	38.50%	12.40%	10.72%	5.17%	4.13%	1.05%
汽车零部件	-4.68%	-	1.44%	-	-0.07%	-	-0.07%
合计	39.42%	40.47%	100.00%	100.00%	39.42%	40.47%	-1.05%

主营业务综合毛利率贡献变动因素分解情况如下表所示：

产品种类	综合毛利率 贡献变动	产品毛利率 变动影响	收入比重 变动影响
	$G=H+I$	$H=C \times (A-B)$	$I=B \times (C-D)$
模具	-1.95%	-1.14%	-0.81%
汽车内外饰模具	-1.43%	-0.86%	-0.57%
包装材料模具及其他模具	-0.52%	-0.28%	-0.25%
汽车检具	-0.08%	0.31%	-0.39%
自动化工装设备及零部件	0.98%	-0.22%	1.20%
自动化工装设备	1.05%	0.40%	0.65%
汽车零部件	-0.07%	-0.07%	-
合计	-1.05%	-1.05%	-

公司主营业务综合毛利率由 2018 年的 40.47% 下降至 2019 年的 39.42%，下降 1.05 个百分点，主要影响因素为：2019 年，模具毛利率和收入比重变化导致综合毛利率下降 1.95 个百分点；汽车检具毛利率和收入比重变化导致综合毛利率下降 0.08 个百分点；自动化工装设备及零部件毛利率和收入比重变化导致综合毛利率上升 0.98 个百分点。

(3) 产品销售结构对 2020 年主营业务毛利率变动的影响分析

公司各产品毛利率、占主营业务收入比重对综合毛利率贡献和综合毛利率变动情况如下表所示：

产品种类	毛利率		占主营业务收入比重		对综合毛利率贡献度		综合毛利率 贡献变动
	2020 年	2019 年	2020 年	2019 年	2020 年	2019 年	
	A	B	C	D	$E=A \times C$	$F=B \times D$	$G=E-F$
模具	36.54%	40.47%	68.74%	74.89%	25.12%	30.31%	-5.19%
汽车内外饰模具	37.22%	40.02%	57.05%	60.09%	21.23%	24.05%	-2.81%
包装材料模具及其他模具	33.23%	42.32%	11.68%	14.80%	3.88%	6.26%	-2.38%
汽车检具	32.65%	35.49%	12.93%	11.27%	4.22%	4.00%	0.22%
自动化工装设备及零部件	26.25%	36.90%	18.34%	13.84%	4.81%	5.11%	-0.29%
自动化工装设备	30.27%	41.75%	16.48%	12.40%	4.99%	5.17%	-0.18%
汽车零部件	-9.54%	-4.68%	1.85%	1.44%	-0.18%	-0.07%	-0.11%

产品种类	毛利率		占主营业务收入比重		对综合毛利率贡献度		综合毛利率 贡献变动
	2020年	2019年	2020年	2019年	2020年	2019年	
	A	B	C	D	E=A×C	F=B×D	
合计	34.15%	39.42%	100.00%	100.00%	34.15%	39.42%	-5.26%

主营业务综合毛利率贡献变动因素分解情况如下表所示:

产品种类	综合毛利率 贡献变动	产品毛利率 变动影响	收入比重 变动影响
	G=H+I	H=C×(A-B)	I=B×(C-D)
模具	-5.19%	-2.70%	-2.49%
其中:汽车内外饰模具	-2.81%	-1.60%	-1.22%
包装材料模具及其他模具	-2.38%	-1.06%	-1.32%
汽车检具	0.22%	-0.37%	0.59%
自动化工装设备及零部件	-0.29%	-1.95%	1.66%
其中:自动化工装设备	-0.18%	-1.89%	1.71%
汽车零部件	-0.09%	-0.09%	-
合计	-5.26%	-5.26%	-

公司主营业务综合毛利率由2019年的39.42%下降至2020年的34.15%，下降5.27个百分点，主要影响因素为：2020年度，模具毛利率和收入比重变化导致综合毛利率下降5.19个百分点；汽车检具毛利率和收入比重变化导致综合毛利率上升0.22个百分点；自动化工装设备及零部件毛利率和收入比重变化导致综合毛利率下降0.29个百分点。

(4) 产品销售结构对2021年1-6月主营业务毛利率变动的影响分析

公司各产品毛利率、占主营业务收入比重对综合毛利率贡献和综合毛利率变动情况如下表所示:

产品种类	毛利率		占主营业务收入比重		对综合毛利率贡献度		综合毛利率 贡献变动
	2021年 1-6月	2020年	2021年 1-6月	2020年	2021年 1-6月	2020年	
	A	B	C	D	E=A×C	F=B×D	
模具	36.19%	36.54%	64.14%	68.74%	23.21%	25.12%	-1.91%

产品种类	毛利率		占主营业务收入比重		对综合毛利率贡献度		综合毛利率 贡献变动
	2021年 1-6月	2020年	2021年 1-6月	2020年	2021年 1-6月	2020年	
	A	B	C	D	E=A×C	F=B×D	
其中：汽车内外饰模具	36.22%	37.22%	49.34%	57.05%	17.87%	21.23%	-3.36%
包装材料模具及其他模具	36.07%	33.23%	14.80%	11.68%	5.34%	3.88%	1.46%
汽车检具	37.17%	32.65%	11.86%	12.93%	4.41%	4.22%	0.19%
自动化工装设备及零部件	20.42%	26.25%	24.00%	18.34%	4.90%	4.81%	0.09%
其中：自动化工装设备	26.94%	30.27%	18.80%	16.48%	5.06%	4.99%	0.08%
汽车零部件	-3.15%	-9.54%	5.21%	1.85%	-0.16%	-0.18%	0.01%
合计	32.52%	34.15%	100.00%	100.00%	32.52%	34.15%	-1.63%

主营业务综合毛利率贡献变动因素分解情况如下表所示：

产品种类	综合毛利率 贡献变动	产品毛利率 变动影响	收入比重 变动影响
	G=H+I	H=C×(A-B)	I=B×(C-D)
模具	-1.91%	-0.22%	-1.68%
其中：汽车内外饰模具	-3.36%	-0.49%	-2.87%
包装材料模具及其他模具	1.46%	0.42%	1.04%
汽车检具	0.19%	0.54%	-0.35%
自动化工装设备及零部件	0.09%	-1.40%	1.49%
其中：自动化工装设备	0.08%	-0.63%	0.70%
汽车零部件	0.01%	0.33%	-0.32%
合计	-1.63%	-1.63%	-

公司主营业务综合毛利率由2020年的34.15%下降1.63个百分点至32.52%，主要影响因素为：公司毛利较高的汽车内外饰模具收入占比有所下降，导致综合毛利率有所下降，同时受铝材、钢铁价格上涨以及外销比例降低的影响，该业务毛利率亦有所下滑，合计导致综合毛利率降低3.36个百分点；包装材料模具及其他模具毛利率的上升和收入占比的提升，导致综合毛利率提升1.46个百分点。

(四) 期间费用

报告期内，公司期间费用的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售费用	554.76	2.54%	1,193.55	2.64%	1,904.89	4.26%	2,003.99	4.23%
管理费用	1,663.45	7.63%	3,051.85	6.76%	3,488.31	7.80%	3,487.95	7.36%
研发费用	1,595.81	7.32%	3,459.24	7.66%	3,509.24	7.84%	3,510.50	7.41%
财务费用	482.06	2.21%	203.19	0.45%	53.83	0.12%	-217.17	-0.46%
合计	4,296.08	19.70%	7,907.83	17.51%	8,956.27	20.02%	8,785.27	18.55%

报告期内，公司期间费用分别为 8,785.27 万元、8,956.27 万元、7,907.83 万元和 4,296.08 万元，占营业收入比例分别为 18.55%、20.02%、17.51% 和 19.70%，总体较为平稳。

1、销售费用

报告期内，公司销售费用明细及其占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售人员薪酬	396.41	71.46%	901.19	75.50%	953.37	50.05%	913.73	45.60%
运输费	-	-	-	-	591.04	31.03%	694.16	34.64%
差旅费	57.34	10.34%	88.43	7.41%	98.27	5.16%	122.64	6.12%
售后服务费	87.39	15.75%	166.53	13.95%	180.67	9.48%	132.73	6.62%
折旧费	6.39	1.15%	22.34	1.87%	38.57	2.02%	35.31	1.76%
市场开拓费	-	-	-	-	5.31	0.28%	70.49	3.52%
其他	7.22	1.30%	15.07	1.26%	37.65	1.98%	34.93	1.74%
合计	554.76	100.00%	1,193.55	100.00%	1,904.89	100.00%	2,003.99	100.00%

由上表可知，公司销售费用主要由销售人员薪酬、运输费、差旅费和售后服

务费组成。报告期内，公司销售费用分别为 2,003.99 万元、1,904.89 万元、1,193.55 万元及 554.76 万元，占同期营业收入的比例分别为 4.23%、4.26%、2.64% 及 2.54%。2019 年度，公司运输费、差旅费及市场开拓费较上年有所减少，导致销售费用略有下降。2020 年度，公司销售费用金额及占营业收入比例大幅下降，主要原因系受运输费调整至“合同履约成本”核算导致。2021 年 1-6 月，公司销售费用对营业收入的占比与 2020 年保持稳定。

(1) 销售人员薪酬

销售费用中的销售人员薪酬主要为营销部及与销售相关人员的工资薪金和社保公积金等。报告期内，公司销售人员薪酬分别为 913.73 万元、953.37 万元、901.19 万元和 396.41 万元。

2018 年度，公司销售人员人数及工资水平随着业务的快速发展而增加，致使销售人员薪酬增加。2019 年度，公司销售人员月度平均人数略高于上年，销售人员薪酬亦有所增加。2020 年度，受新冠肺炎疫情对经营业绩产生的负面影响，公司销售人员有所减少，导致销售人员薪酬有所下降。2021 年 1-6 月，公司销售人员薪酬对销售费用占比有所下滑，主要系受疫情影响，公司销售人员当期奖金有所下降导致。

(2) 运输费

报告期内，公司运输费分别为 694.16 万元、591.04 万元、0 万元和 0 万元，根据区域划分可分为内销运输费和外销运输费，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
内销运输费	-	-	445.55	521.57
外销运输费			145.49	172.60
合计	-	-	591.04	694.16
占营业收入比例	-	-	1.32%	1.47%

注：公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，将与合同履约直接相关的运输费用通过存货“合同履约成本”核算进而结转至“营业成本”。2020 年度公司发生的运输费为 436.88 万元。其中内销运输费为 330.08 万元，占内销收入比例为 1.33%，外销运输费为 106.80 万元。2021 年 1-6 月公司发生的运输费为 301.55 万元，其中内销运输费 242.81 万元，外销运输费 58.74 万元。

1) 内销运输费

2018年-2019年，公司内销运输费分别为521.57万元及445.55万元，存在一定波动，主要原因系公司2018年其他业务收入中汽车内饰表皮加工业务规模较大，主要客户长城汽车、比亚迪分别位于保定、西安两地，与公司距离较远，公司需承担送货以及将载货容器运回至公司的往返运输费，因此产生的运输费较高；2019年度，公司该类业务收入较小，因此内销运输费较2018年下降较大。报告期内，公司除加工业务以外产生的内销运输费分别为434.54万元及441.57万元，占内销收入比例分别为1.76%及1.87%，与各期收入规模相匹配。2020年度，公司实际发生的内销运输费为330.08万元，较2019年有所下降，主要原因系受新冠肺炎疫情对生产经营的影响，公司当年产品产出及发出数量有所减少，发出商品规模随之下降。2021年1-6月，公司实际发生的内销运输费为242.81万元。

2) 外销运输费

对于境外销售，公司将外销产品过程中发生的境外运费冲减收入，将产品运送至港口发生的运费及服务费用计入销售费用。报告期内，公司销售费用-运输费下外销运输费主要包括外销产品境内运输费用、外销运费（暂估）、超达欧洲境外运费等，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
外销产品境内运输费	19.70	47.18	47.01	48.43
小件快递费用	12.60	20.05	38.08	41.91
超达欧洲境外运费	26.45	39.57	60.40	39.72
外销运费（暂估）	-	-	-	42.54
合计	58.74	106.80	145.49	172.60
外销收入	8,092.96	20,142.19	20,810.20	21,309.97
外销运费占外销收入比例	0.73%	0.53%	0.70%	0.81%

① 外销产品境内运费

公司外销产品境内运费主要核算将产品运送至港口发生的运费及服务费，主要包括 FOB 费用及 DDP、DAP、DDU、CIF 模式下将产品运送至港口发生的运费及服务费，金额分别为 48.43 万元、47.01 万元、47.18 万元及 19.70 万元，占外销收入比例分别为 0.23%、0.23%、0.23%及 0.24%，相较于在境外发生的运输费用金额及占比均较小。

2018 年度，公司外销产品境内运费有所下降，主要原因系公司当年 FOB 贸易模式下外销收入减少，DDP、DAP、DDU 贸易模式下外销收入增多，公司当年加强了与南通顺丰和海硕国际货运（上海）有限公司在空运和海运运输的合作关系，该等货代公司开始负责公司部分境内外联运并给与价格优惠，导致公司当年外销产品境内运输费用有所减少。2019 年，公司外销产品境内运费与上年基本持平。2020 年度，外销产品境内运费与上年度基本持平。2021 年 1-6 月，公司外销产品的境内路途运输费为 19.70 万元，与 2020 年 1-6 月的 19.31 万元基本持平。

②外销运费（暂估）

2018 年，公司少量外销产品发生在境外的运保费由于在年末尚未获取物流供应商提供的对账信息及发票，因此无法准确分摊并冲减具体产品外销收入，暂将该部分外销运保费计入销售费用-外销运费（暂估）核算，未冲减产品销售收入；上述外销运费（暂估）金额为 42.54 万元，金额较小且不影响公司当期净利润。自 2019 年起，公司加强了内部管理，物控部期末及时向物流供应商对当期运输记录及相关费用进行核对，并及时将相关信息提交至财务部，公司当期发生的运保费均分摊至具体产品并冲减相应销售收入。

3) 外销产品过程中发生在境外的运输费用金额及变动分析

报告期内，公司外销运保费（外销产品过程中发生在境外的运输相关费用）分别为 1,650.08 万元、1,155.57 万元、1,148.24 万元和 856.06 万元，占外销收入的比例分别为 7.74%、5.55%、5.70%和 10.58%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销运保费（A）	856.06	1,148.24	1,155.57	1,650.08

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
外销收入(B)	8,092.96	20,142.19	20,810.20	21,309.97
占比(C=A/B)	10.58%	5.70%	5.55%	7.74%
承担境外运费的运输模式收入(D)	6,034.15	13,569.56	13,238.92	14,065.80
占比(E=A/D)	14.19%	8.46%	8.73%	11.73%

2019年度，公司外销运保费随外销收入减少而下降，占比下降较多，主要原因：一是随着2019年全球航空货机运输能力较为充足，公司当年空运货物重量运费单价下降；二是随着公司当年生产能力的扩充以及加强了对生产排产及发货的管控，公司当年空运发货次数减少，单批货物运输数量及重量提高，带动公司空运单位运输费用下降。2020年度，受当年空运价格上涨较多影响，公司当年外销运输更多地采用了海运及铁路运输，外销运保费及其对外销收入的占比与2019年保持在相对稳定的水平。2021年1-6月，公司外销运保费对外销收入的占比较上年有所提升，主要原因系受疫情影响，当期海外呈现运力紧张（特别是海运）的状态，海外运费涨幅较大，货物交期有所延长。为了满足客户的需要，公司提升了空运货物的比例，同时海运及铁运的运费也有所增长，导致当期外销运保费占比提升。

4) 发货量、运输里程、货运单价差异、发货次数与外销运费的匹配关系

公司境外业务销售主要贸易方式为 DDP、DAP、DDU、CIF、FOB、EXW 等；其中，公司需承担对于 DDP、DAP、DDU、CIF 等贸易方式下的外销产品境内、境外发生的运输费用，对于 FOB 仅承担外销产品境内发生的运输费用，对于 EXW 不承担相关运输费用。

公司外销运输方式主要包括空运、海运及铁路运输，公司通常视客户要求和产品交付紧急程度的不同选择相应运输方式。报告期内，公司外销产品过程的境外运费与多种因素相关，包括运输方式、货物重量、体积、货物运抵时间、淡旺季运输价差、发货次数、运输里程、目的港到产品指定交货地点方式等。

报告期内，公司外销运费存在一定波动，主要受下列因素影响：一是公司境外运费单价受市场行情影响可能存在一定波动。对于空运而言，公司空运价格通常随航空公司运输时点的价格确定；二是公司主要产品具有较强的非标定制化特

征,不同产品重量、体积各不相同,同时产品重量与销售价格亦不存在严格的线性关系,产品价格与重量比存在一定差异;三是受公司产能、排产情况及客户交期要求等因素影响,公司货物运输方式、发货次数存在一定差异。通常情况下,货代公司会对重量更高的单批货物运费单价予以一定优惠,单批次运输一定重量货物产生的运输费用要少于多批次运输同等货物产生的运输费用;四是公司主要客户为全球知名汽车零部件供应商,客户工厂遍布全球,公司各年订单均不相同,运抵的目的地亦存在差异,导致运输费用存在一定差异。

公司对外销运输过程制定了健全的内部控制流程及询比价制度。通常而言,公司销售部结合客户要求交货时间提前向物控部提交发货申请,并提供产品内容、重量、体积、目的地、装运要求、贸易方式等信息;物控部根据产品重量、体积、目的港、运输方式、货物运抵时间等信息向各长期合作物流供应商进行询价、比价,并对物流供应商询比价信息进行整理、制单后交由销售业务人员,销售业务人员根据询比价信息初步确定物流供应商,最终由销售分管副总对进行最终审批,物控部根据经审批后的发货内容在 ERP 系统中开具一式四联发货单。

综上,公司外销运费与运输方式、货物重量、发货次数、运输里程存在一定关系,与发货数量无明显直接关联。报告期内,公司需承担境外运输的贸易模式在不同运输方式下产生的外销运费与其发货数量、货物重量、运输里程及发货次数的配比关系如下:

运输方式	项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		数量	单价 (注1)	数量	单价 (注1)	数量	单价 (注1)	数量	单价 (注1)
空运	发货数量(套)	644	1.09	916	0.95	1,395	0.73	1,291	1.15
	货物重量(吨)	169.62	41.55	234.83	36.92	496.67	20.59	520.05	28.46
	运输里程(万公里)	214.50	3.29	311.81	2.78	473.45	2.16	517.15	2.86
	发货次数(次)	259	2.72	366	2.37	522	1.96	557	2.66
	外销运保费(万元)	704.74		866.92		1,022.77		1,480.02	
海运及铁路运输	发货数量(套)	223	0.68	820	0.34	240	0.55	191	0.89
	货物重量(吨)	220.60	6.86	1,149.53	2.45	428.97	3.10	580.44	2.93
	运输里程(万公里)	72.03	2.10	155.13	1.81	42.38	3.13	52.74	3.22

运输方式	项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		数量	单价(注1)	数量	单价(注1)	数量	单价(注1)	数量	单价(注1)
	里)								
	发货次数(次)	57	2.65	132	2.13	36	3.69	41	4.15
	外销运保费(万元)	151.33		281.32		132.80		170.06	
	外销运费合计(万元)	856.06		1,148.24		1,155.57		1,650.08	

注1: (1) 发货数量运费单价=外销运保费/发货数量, 单位为万元/套; (2) 货物重量运费单价=外销运保费/货物重量, 单位为元/kg; (3) 运输里程运费单价=外销运保费/运输里程, 单位为元/公里; (4) 发货次数运费单价=外销运保费/发出次数, 单位为万元/次;
注2: 加急发货订单数量系客户要求交期相对于公司产能排产情况而言较紧的订单, 发货次数减少一定程度上反映了公司交期较紧的订单减少。

①空运方式下外销运费变动分析

报告期内, 公司空运方式下外销运保费及占相应收入比例的情况如下:

单位: 万元

运输方式-空运	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
外销运保费	704.74	866.92	1,022.77	1,480.02
承担境外运费的运输模式收入	3,830.56	5,603.22	8,980.56	9,390.24
占比	18.40%	15.47%	11.39%	15.76%

2019年度, 公司外销空运费用随外销营业收入的减少而下降, 占比下降较多, 货物重量、运输里程、发货次数等运费单价均有所下降, 主要原因为:

A. 受2019年全球整体宏观经济不景气以及中美贸易摩擦持续的影响, 当年全球航空货机运输能力较为充足, 导致公司当年货物重量单位运费单价降幅较大; 根据国际航空运输协会(IATA)相关数据显示, 2019年全球航空总货运量同比2018年下降了约3.3%。以公司下列部分运输记录为例:

序号	运输年份	目的地	运输方式	客户名称	货代名称	承运内容	重量(kg)	体积(m ³)	数量(套)	运输费用(万元)	单价(元/kg)
对比一	2018年	英国	空运	安道拓	南通顺丰	模具	384.00	1.18	2	1.70	22.11
						模具	281.20	0.87	4	2.61	23.25
						合计	1,892.80	5.84	6	4.31	22.78

序号	运输年份	目的地	运输方式	客户名称	货代名称	承运内容	重量(kg)	体积(m ³)	数量(套)	运输费用(万元)	单价(元/kg)
	2019年	英国	空运	安道拓	南通顺丰	模具	300.00	0.99	4	2.02	16.87
						合计	1,200.00	3.96	4	2.02	16.87
对比二	2018年	美国	空运	美国 Auria	南通顺丰	模具	1,205.00	2.87	1	3.43	28.47
	2019年	美国	空运	美国 Auria	南通顺丰	模具	1,215.00	3.20	1	2.30	18.95
对比三	2018年	美国	空运	美国 Huntingdun	南京力拓	模具	760.00	2.37	1	2.52	33.17
						模具	815.00	2.37	1	2.80	34.36
						合计	1,575.00	4.74	2	5.32	33.78
	2019年	美国	空运	美国 Sekisui Plastics	南京力拓	模具	644.00	2.47	1	1.62	25.16
						模具	812.00	2.43	1	1.62	19.96
						合计	1,456.00	4.90	2	3.24	22.26

由上表可知,公司 2018 年通过南通顺丰速递有限公司(以下简称“南通顺丰”)运输到英国的产品类型、重量、体积与 2019 年基本一致,但 2019 年重量运费单价较 2018 年下降 25.95%; 2018 年通过南通顺丰运输到美国的产品类型、重量、体积与 2019 年基本一致,但 2019 年重量运费单价较 2018 年下降 33.42%。2018 年通过南京力拓供应链管理有限公司(以下简称“南京力拓”)运输向美国的产品类型、重量、体积与 2019 年基本一致,但 2019 年重量运费单价较 2018 年下降 34.11%。受上述航空货运单价下降的影响,公司当年货物重量运费单价较 2018 年下降 27.64%;

B.随着公司当年产能扩充,同时加强了对生产排产及发货的管控,当年空运发货次数显著减少,单批运输货物数量及重量提高,一定程度上带动了公司单位运费下降;

C.2017-2018 年,公司外销空运主要由南京力拓、联邦快递(FedEx)承运。2018 年,公司开始与南通顺丰加强了合作关系,南通顺丰向公司提供的价格水平较为优惠,并因此带动了其他货代公司对公司的报价及服务优化;2019 年起,公司境外空运主要由南京力拓、南通顺丰承担。与此同时,公司 2018 年空运运输里程、发货次数单位运费有所上升,主要原因系公司 2018 年对美国欧拓出口

销售金额增幅较大，公司对美国欧拓出口的模具通常规格型号较大，一般采用海运方式，而在当年对部分交期较紧的订单（12批货物，重量合计79.63吨，空运运费212.05万元）采用了空运方式，带动了2018年空运运输里程、发货次数单位运费的上升。

2020年度，受空运次数减少的影响，公司当期外销空运运费亦有所减少。2020年上半年新冠肺炎疫情期间航空公司货运价格普遍大幅上升，导致公司当期空运运费单价较高。

2021年1-6月，公司当期外销空运的次数和运送货物量的占比较上年明显提升，主要原因系受国外疫情的影响，全球海运运力处于紧张状态，海运费率也有所上升。为了及时满足客户的需要，公司将部分产品通过空运的方式运输，导致当期空运外销产品的比例较上年明显提升。同时由于当期空运运费亦有所上涨，公司2021年1-6月空运运费单价较上年有所上升，处于较高水平。

②海运及铁运方式下外销运费变动分析

报告期内，公司海运及铁运方式下外销运保费及占相应收入比例的情况如下：

单位：万元

运输方式-海运及铁运	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
外销运保费	151.33	281.32	132.80	170.06
承担境外运费的运输模式收入	2,203.59	7,966.34	4,258.37	4,675.57
占比	6.87%	3.53%	3.12%	3.64%

报告期内，公司海运及铁运货物重量运费单价分别为2.93万元、3.10万元、2.45万元和6.86万元。2018年-2020年海运及铁运货物重量运费单价较稳定。公司对于货物重量及体积较大的产品以海运及铁运方式运输，由于公司不同产品的材质、重量、价格有所不同，产品价格与重量比存在较大差异，导致运费与收入之间的比例存在一定波动。

2019年，公司海运及铁运运输里程、发货次数运费单价较上年有所下降，同时该运输方式下外销运保费占相应收入的比例降低，主要原因系公司当年向当年向瑞士欧拓、美国欧拓出口的大型软饰件冲切模具减少，该类模具产品价格与重量比较低，而当年向美国欧拓、墨西哥欧拓出口的宝马G06、G20项目软饰件

成型模具及配套产品以及向部分泰国客户（泰国 SAIC、泰国森密欧拓等）出口的产品的价格与重量比较高，导致当年通过海运及铁运方式运输的单位货物重量降低。

2020 年度，受新冠肺炎疫情影响当年空运价格上涨影响，公司当年更多地采用海运及铁运方式出口，当年该运输方式下运保费金额大幅增加。受当期公司海运及铁运方式下出口的产品价格与重量比降低的影响，该等运输方式下外销运保费占相应收入的比例有所提高。

2021 年 1-6 月，公司海运及铁运货物重量运费单价较上年大幅提升，主要原因系受全球疫情的影响，当期全球海运运力呈现出紧张状态，海运费率大幅上升，导致公司海运及铁运货物重量运费单价增幅较大。2021 年初以来，表征全球海运景气度的波罗的海干散货指数呈现大幅增长趋势，创 2010 年以来的历史新高，具体如下图所示：



数据来源：Wind

2021 年初至 2021 年 6 月末，波罗的海散干货指数从年初的 1,374.00 点提升至 3,383.00 点，涨幅为 146.22%，创近十年以来的历史新高。同期，公司海运和铁运单吨运费为 6.86 万元，较上年同期提升幅度为约 180%，增幅基本相当。

综上所述，公司报告期内外销运保费及占外销收入的比例变动原因合理，与各期运输方式、发货量、货运单价、运输里程、发货次数相匹配，符合公司实际经营情况。

(3) 差旅费变动情况

公司差旅费主要核算销售部门人员出差的费用支出，包括住宿费、交通费、租车费用等。报告期内，公司差旅费分别为 122.64 万元、98.27 万元、88.43 万元和 57.34 万元，占营业收入的比例分别为 0.26%、0.22%、0.20% 和 0.26%。2018 年-2020 年，差旅费占比逐年下降，主要原因为：①公司与主要的国内外知名汽车内外饰供应商建立了长期稳定的合作关系，与客户建立了稳定通畅的沟通渠道，除现场拜访外，业务人员通常采用邮件等方式直接与客户的采购/项目工程师进行沟通交流；②公司成为下游客户某一独资/合资公司或工厂的供应商后，可以通过客户的统一采购平台、客户不同工厂之间的相互推介等方式与客户体系内的其他公司合作，无需额外增加拜访频次；③报告期内，公司核心销售团队稳定，与客户合作关系稳固，同时公司加强了业务人员出差费用管理。

2021 年 1-6 月，差旅费对收入占比有所提升，主要原因包括 2020 年上半年受国内疫情的影响限制了当期员工的差旅出行，导致当期差旅费占比处于较低水平；而 2021 年 1-6 月公司为了开拓境内市场，加强了对国内客户的拜访和维护，也导致销售人员差旅费占比有所提升。

(4) 售后服务费变动情况

公司售后服务费的核算方式为：确认产品销售收入后由公司承担的修改模等费用计入售后服务费，在公司厂区发生的试模费以及内销发货后至客户验收确认收入前发生的修改模费用均计入产品生产成本。报告期内，公司售后服务费分别为 132.73 万元、180.67 万元、166.53 万元和 87.39 万元，占营业收入的比例分别为 0.28%、0.40%、0.37% 和 0.40%，金额及占比均较小。报告期内，公司售后服务费用构成明细如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
材料费用	35.10	28.40	55.25	39.53

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
售后维修费	41.34	110.33	103.13	66.63
差旅费	9.49	27.43	12.80	14.53
其他	1.46	0.38	9.49	12.04
合计	87.39	166.53	180.67	132.73
维修产品数量(套)	74.00	108	178	138
售后服务费用/套	1.18	1.54	1.02	0.96
维修次数(次)	78.00	140	215	171
售后服务费用/次	1.12	1.19	0.84	0.78

公司售后服务费主要核算产品确认销售收入后由公司承担的修改模等费用，主要包括材料费用、售后维修费和差旅费。其中，材料费用系核算产品售后修改模更换零部件领用的材料成本；售后维修费主要系公司委托外部单位对公司产品进行售后维修发生的相关费用，对于客户有售后维修需求的，公司会综合考虑时间、人员和成本等因素选择委托外部单位进行售后服务并向其支付相关费用；差旅费系公司员工在售后服务过程中发生的交通费、住宿费等支出。

2019年度，公司售后服务费有所增加，主要原因包括：一是随着公司2018年销售规模逐步扩大，公司产品对外销售数量及售后服务存量增多；同时，为应对汽车行业增速放缓对下游模具行业的影响，公司旨在通过提高售后服务力度和产品质量以进一步加强客户粘性，主动加强了对产品售后的跟踪和服务，因此维修产品数量和维修次数有所增加；二是随着公司2018年美国收入规模的增长，出于售后环节相对简易和便捷性考虑，公司委托当地单位对欧洲、美国地区客户进行服务支付的金额增加，该等市场的单位售后服务成本相较公司自身厂区维修而言较高，因此2019年售后维修费、单位售后服务成本有所增加。

综上，2019年度，公司售后服务费增加主要与公司2018年销售规模的扩大、公司主动加强了售后服务投入以及欧洲和美国地区客户的单位售后服务成本相对较高有关。2020年度，公司售后服务费金额及占比有所下降；2021年1-6月，公司售后服务费对营业收入占比较2020年小幅上升，与2019年持平。

报告期内，公司产品质量情况良好，未发生重大产品质量事故，与客户就产品质量亦未发生纠纷、诉讼，产品质量管控方面不存在薄弱环节。

(5) 与同行业上市公司对比分析

报告期内，可比上市公司销售费用占营业收入比例情况如下：

证券代码	公司简称	销售费用/营业收入			
		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
002510.SZ	天汽模	2.32%	2.15%	2.58%	1.94%
603917.SH	合力科技	3.28%	3.07%	4.42%	4.28%
300707.SZ	威唐工业	3.43%	3.93%	12.37%	10.60%
可比上市公司平均		3.01%	3.05%	6.46%	5.61%
超达装备		2.54%	2.64%	4.26%	4.23%

注：公司自2020年1月1日起执行新收入准则，将与合同履行直接相关的运输费用通过存货“合同履行成本”核算进而结转至“营业成本”。2020年度，公司销售费用及当期发生的运输费合计金额占营业收入的比例为3.61%。2021年1-6月，可比公司销售费用口径均已剔除运输费用。

报告期内，公司销售费用占营业收入的比例高于天汽模，与合力科技接近，低于威唐工业，具体分析如下：

报告期内，公司销售费用率低于威唐工业，主要原因系威唐工业具有较高的运输费及售后服务费，该两项费用占其营业收入的比例超过8%。具体来看，一方面，报告期内威唐工业外销收入比例超过70%，威唐工业2018-2019年度将其承担的外销模具运输费用计入销售费用项下的物流费，而公司外销产生的境外运费冲减收入，导致公司销售费用中运输费占营业收入的比例较低；另一方面，威唐工业将产品销售过程中涉及的安装调试费用、零配件更换费用、差旅费等计入销售费用项下的售后服务费核算，而公司对上述费用进行了划分，即对于客户最终验收前发生的维修费用计入生产成本核算，而验收确认收入后在质保期内发生的维修费则计入销售费用项下的售后服务费核算，故威唐工业的售后服务费高于公司。综上，运输费及售后服务费较高是导致威唐工业销售费用率高于公司的主要原因。

报告期内，公司销售费用率高于天汽模，主要原因系：一是天汽模是全球生

产规模最大的汽车覆盖件模具企业之一，经营规模较大，具有较强的规模效益，销售人员薪酬占营业收入比例较低；二是天汽模以内销为主，并在天津、武汉、湘潭、沈阳、保定、鹤壁等多个地区成立了分、子公司为各地整车厂进行配套生产，其产品运输半径远小于发行人，因此其相对运输费用较低。

2、管理费用

报告期内，公司管理费用明细及其占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
薪酬及福利费	775.80	46.64%	1,664.46	54.54%	2,004.28	57.46%	1,875.71	53.78%
维修费	107.60	6.47%	127.33	4.17%	203.33	5.83%	331.08	9.49%
折旧与摊销	246.35	14.81%	508.57	16.66%	404.27	11.59%	333.77	9.57%
业务招待费	131.79	7.92%	171.08	5.61%	246.48	7.07%	300.91	8.63%
办公费	92.24	5.54%	180.71	5.92%	216.39	6.20%	177.73	5.10%
中介机构费用	76.81	4.62%	78.99	2.59%	126.41	3.62%	173.69	4.98%
各项基金	-	-	6.38	0.21%	8.86	0.25%	20.28	0.58%
其他	232.87	14.00%	314.34	10.30%	278.29	7.98%	274.78	7.88%
合计	1,663.45	100.00%	3,051.85	100.00%	3,488.31	100.00%	3,487.95	100.00%

公司管理费用是维持公司日常经营活动的必需费用，其支出具有一定的刚性，主要由薪酬及福利费、折旧与摊销、维修费和业务招待费组成。报告期内，公司管理费用分别为 3,487.95 万元、3,488.31 万元、3,051.85 万元及 1,663.45 万元，占同期营业收入的比例分别为 7.36%、7.80%、6.83% 及 7.63%。

(1) 薪酬及福利费

报告期内，公司管理人员薪酬及福利费分别为 1,875.71 万元、2,004.28 万元、1,664.46 万元和 775.80 万元，主要包括管理员工资、社保公积金、工会经费、职工教育经费及福利费等。

2019 年度，公司管理人员薪酬及福利费较上年增加 128.57 万元，主要原因系受福利费上涨及社保缴纳基数提高引起社保费用增长导致。2020 年度，公司

管理人员薪酬及福利费较上年减少 339.82 万元，主要原因系公司当年管理人员数量及工资水平下降导致。2021 年 1-6 月管理人员薪酬及福利费对营业收入的占比为 3.56%，与 2020 年 3.69% 的占比基本持平。

(2) 与同行业上市公司对比分析

报告期内，公司与同行业上市公司管理费用占营业收入比例情况如下：

证券代码	公司简称	管理费用/营业收入			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
002510.SZ	天汽模	6.75%	7.78%	6.46%	4.85%
603917.SH	合力科技	6.10%	6.41%	7.76%	7.17%
300707.SZ	威唐工业	8.09%	9.47%	11.06%	8.29%
可比上市公司平均		6.98%	7.89%	8.43%	6.77%
超达装备		7.63%	6.76%	7.80%	7.36%

2018-2019 年，公司管理费用率高于天汽模，主要原因系天汽模经营规模较大，2019 年度营业收入超过 20 亿元，具有较强的规模效益，同时天汽模营业收入中包含较多的下游标准化零部件产品收入，该类业务在管理费用上的规模效益更加明显，标准化产品的单位产出对应的管理人员配备需求低于差异化的模具，导致管理人员薪酬占营业收入的比例较低。2020 年度，公司管理费用率低于天汽模，主要原因系其当年营业收入较上年降幅较大导致。2021 年 1-6 月，公司管理费用率介于可比上市公司之间。

公司管理费用率低于威唐工业，主要原因系威唐工业位于江苏无锡，当地工资水平高于公司所在地导致。

3、研发费用

(1) 研发费用构成明细

报告期内，公司研发费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发人员薪酬	1,065.77	2,105.43	2,133.81	2,036.57

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
材料费用	264.93	776.50	755.08	867.34
折旧摊销	203.89	471.33	506.62	487.34
动力费用	17.81	33.29	39.69	39.93
其他	43.40	72.69	74.04	79.31
合计	1,595.81	3,459.24	3,509.24	3,510.50

公司研发费用主要由研发人员薪酬、研发材料费用、折旧摊销及动力费用构成。公司坚持产品和技术的持续创新，重视研发投入，多年以来在模具领域深耕细作，积极拓宽新技术、新产品，并延伸开发了汽车检具、自动化工装设备及零部件业务，为公司长期发展带来了积极作用。报告期内，研发费用分别为 3,510.50 万元、3,509.24 万元、3,459.24 万元和 1,595.81 万元，占同期营业收入的比例分别为 7.41%、7.84%、7.66%和 7.32%，金额及占比相对较为稳定。

截至本招股说明书签署日，公司在研项目均处于正常研发过程中，不存在因研发瓶颈而导致在研项目变更、终止的情形。报告期内，公司综合考虑自身产品工艺和技术改进的最新需求，将已立项但尚未开展的原在研项目“针对大于 25° 的孔位冲切的研发”和“汽车玻璃检测及校正工装的研发”变更为“一种快速碰切落料的机构”和“一种适用多种幅面的生产线夹爪送料机构的研发”；除此以外，公司报告期内不存在其他在研项目发生变更的情形，亦不存在暂缓、中止或取消的情形。

报告期内，公司研发投入稳定，研发投入与专利技术能够实现有效转化，新增专利数量分别为 21 项、29 项、25 项和 4 项。报告期内，公司仅个别项目因综合考虑自身产品工艺和技术改进需求进行变更。因此，公司报告期内研发活动不存在放缓、停滞的情形。

报告期内，公司发生的研发支出全部予以费用化核算，无资本化的研发支出。公司研发费用核算研发活动发生的各项支出，主要根据相关投入的成本和费用金额据实列入研发费用。公司研发费用归集情况具体如下：

项目	归集情况
研发人员薪酬	将从事研发活动人员工资薪酬计入核算，按照研发项目情况表中各项目的成员分摊各个项目的人工成本

项目	归集情况
直接材料	将用于研究开发项目的材料计入核算, 根据研发领料单登记的项目归集项目材料成本
折旧与摊销	将用于研究开发活动的设备折旧、无形资产摊销计入核算, 根据研发项目使用的工时分摊至各个项目
动力费用	将用于研发活动直接消耗的动力费用计入核算, 根据直接材料的耗用量比例分摊至各个项目
其他费用	将用于研究开发活动发生的其他费用计入核算, 根据直接材料的耗用量比例分摊至各个项目

(2) 报告期内研发项目及进展情况

报告期内, 公司正式立项的研发项目及进展情况如下:

序号	项目	金额 (万元)	研发类型	进展 情况
2021年1-6月				
01	一种节能降耗的 EPS、EPP 发泡模具的研发	132.79	产品工艺及基础 技术研发	进行中
02	PU 后排骨架扶手发泡模具结构的研发	96.64	技术研发	进行中
03	PU 发泡模具 3D 打印砂型白模铸造工艺的研发	87.25	新产品研发	进行中
04	排气气缸真空防漏气机构的研发	85.31	产品工艺及基础 技术研发	进行中
05	卡扣冲切预埋机构的研发	63.57	技术研发	进行中
06	一种排气销自复位机构的研发	100.22	产品工艺及基础 技术研发	进行中
07	一种平碰、剪切刀口防刀口划伤产品结构的研发	273.30	技术研发	进行中
08	刀片拼接优化处理排屑槽及互拼处的优化	109.28	产品工艺及基础 技术研发	进行中
09	一种阳模成型设备	231.26	技术研发	进行中
10	一种阴模成型设备研发	97.34	产品工艺及基础 技术研发	进行中
11	阴模吸附成型模具的研发	86.03	技术研发	进行中
12	一种前后地毯快速互换拼接组装的结构的研发	52.44	产品工艺及基础 技术研发	进行中
13	一种便于产品快速取放的气动控制的定位机构的研发	41.73	技术研发	进行中
14	一种整车匹配样架定位压紧机构的研发	138.65	产品工艺及基础 技术研发	进行中

序号	项目	金额 (万元)	研发类型	进展 情况
合计		1,595.81	-	-
2020 年度				
1	一种适用多种幅面的生产线夹爪送料机构的研发	545.35	产品工艺及基础 技术研发	已完成
2	成型防拉破预压机构的研发	274.54	产品工艺及基础 技术研发	已完成
3	一种快速碰切落料的机构	366.20	产品工艺及基础 技术研发	已完成
4	吸塑模型面真空孔位预埋的研发	228.60	产品工艺及基础 技术研发	已完成
5	消防栓发泡模具的研发	262.24	新产品研发	已完成
6	衣帽架产品防堆料起皱的研发	262.75	产品工艺及基础 技术研发	已完成
7	基于整车主模型的柔性地板模块互换结构	255.70	产品工艺及基础 技术研发	已完成
8	浮动顶料块防侧向卡死、压裂研发	308.20	产品工艺及基础 技术研发	已完成
9	PU 靠背模芯模型翻砂铸造工艺的研发	192.76	产品工艺及基础 技术研发	已完成
10	接触式加热烘箱的研发	176.78	新产品研发	已完成
11	阴模吸附成型模具的研发	278.69	新产品研发	进行中
12	PU 海绵发泡产品轻便型托架结构的研发	129.15	产品工艺及基础 技术研发	已完成
13	一种整体拼接同加工主体工艺	72.71	产品工艺及基础 技术研发	已完成
14	一种通过旋转后快速升降机构	63.35	产品工艺及基础 技术研发	已完成
15	一种快速旋转的翻转机构类检具	42.22	产品工艺及基础 技术研发	已完成
合计		3,459.24	-	-
2019 年度				
1	一种地毯成型生产线	596.76	新产品研发	已完成
2	一种汽车内饰件发泡生产线	446.84	新产品研发	已完成
3	一种汽车内饰件冲切设备	258.40	新产品研发	已完成
4	一种汽车仪表台发泡模的滑动自锁机构	255.22	产品工艺及基础 技术研发	已完成

序号	项目	金额 (万元)	研发类型	进展情况
5	EPP 预埋自动定位机构	251.20	产品工艺及基础 技术研发	已完成
6	轻量化汽车座椅 EPP 骨架模具	222.60	新产品研发	已完成
7	SMC 产品冲切防孔位开裂研发	213.10	产品工艺及基础 技术研发	已完成
8	PU 一体式头枕、靠背模具结构的研发	210.97	产品工艺及基础 技术研发	已完成
9	聚氨酯高压发泡机的研发	201.45	产品工艺及基础 技术研发	已完成
10	Seeberlite 模具产品防起皱的研发	187.12	产品工艺及基础 技术研发	已完成
11	PU 发泡模具封料面软密封结构的研发	151.20	产品工艺及基础 技术研发	已完成
12	一种柔性测量支架的标准定位机构	123.18	产品工艺及基础 技术研发	已完成
13	一种整车主模型专用侧向卡扣锁紧机构	111.06	产品工艺及基础 技术研发	已完成
14	一种整车主模型碳纤维模拟块的研发	107.77	产品工艺及基础 技术研发	已完成
15	一种模拟环境件检测产品的检具	105.83	新产品研发	已完成
16	一种定位产品快速取出的定位机构	66.54	产品工艺及基础 技术研发	已完成
合计		3,509.24	-	-
2018 年度				
1	搪塑仪表台相关设备及模具	552.12	新产品研发	已完成
2	汽车仪表台载模架的研究	395.89	新产品研发	已完成
3	汽车内饰产品切割, 打钉设备	307.23	新产品研发	已完成
4	汽车内饰件冲切模具消除超差的研发	283.27	产品工艺及基础 技术研发	已完成
5	汽车保险杠防撞系统模具	263.83	新产品研发	已完成
6	充气密封条充气端防漏料的研发	212.58	产品工艺及基础 技术研发	已完成
7	带表皮发泡模封料面的设计方法	196.23	产品工艺及基础 技术研发	已完成
8	铝箔产品预防折皱的加工方法	187.89	产品工艺及基础 技术研发	已完成
9	一种侧向滑移快速拼接锁紧检测机构	178.30	产品工艺及基础 技术研发	已完成

序号	项目	金额 (万元)	研发类型	进展情况
10	一种红外线光感测量的天窗检具	177.27	新产品研发	已完成
11	PU 发泡模具真空铸造局部加工工艺的研发	162.36	产品工艺及基础 技术研发	已完成
12	PU 坐垫垂直双硬度模具结构的研发	161.47	产品工艺及基础 技术研发	已完成
13	高压蒸汽管路堵头防泄漏的研发	152.78	产品工艺及基础 技术研发	已完成
14	一种半自动化检测的天窗检具	148.18	产品工艺及基础 技术研发	已完成
15	汽车内饰产品复合包边设备	131.08	产品工艺及基础 技术研发	已完成
合计		3,510.50	-	-

(3) 与同行业上市公司对比分析

报告期内，公司与同行业上市公司研发费用占营业收入比例情况如下：

证券代码	公司简称	研发费用/营业收入			
		2021年 1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
002510.SZ	天汽模	6.60%	5.08%	3.35%	3.48%
603917.SH	合力科技	4.62%	3.45%	3.34%	2.90%
300707.SZ	威唐工业	4.55%	3.68%	4.96%	3.82%
可比上市公司平均		5.26%	4.07%	3.88%	3.40%
超达装备		7.32%	7.66%	7.84%	7.41%

报告期内，公司研发费用占营业收入的比例高于同行业上市公司平均水平，主要原因系公司坚持产品和技术的持续创新，重视研发投入，多年以来在模具领域深耕细作，积极拓宽新技术、新产品，并延伸开发了汽车检具、自动化工装设备及零部件业务，“模、检、工”一体化配套服务能力不断加强，为公司长期发展带来了积极帮助。截至报告期末，公司已拥有 128 项专利，其中包括 63 项发明专利和 65 项实用新型专利。

(4) 报告期内研发费用中材料费用发生额变动的原因

公司以技术和产品创新为核心推动企业发展，坚持以市场需求为导向的研发理念，持续跟踪行业发展趋势，收集模具等产品前沿技术发展、下游客户应用需

求,不断探索新的研发课题,形成了涵盖产品工艺及基础技术研发、新产品研发的体系,使得公司产品技术较好地满足下游客户的需求。通常情况下,公司以研发项目为基础,于每年年末编制项目开发计划书,确定项目开发所涉及的主要研究人员、设施条件以及项目研发所需的主要仪器设备及材料,研发项目周期均设定为1年以内。

公司研发活动主要包括产品工艺及基础技术研发和新产品研发两类。其中,产品工艺及基础技术研发是指公司针对生产、产品开发中遇到的具体问题进行专项研究,同时对已有产品生产工艺持续优化、整理,进而将该种技术作为公司的技术储备;新产品研发是指公司跟踪国内外模具等产品的发展趋势,结合客户或市场需求,对下游产品的未来功能演变趋势和市场需求做出评估,成立研发小组进行预先研发,形成具体的研究成果和技术储备。

由于公司产品定制化属性较强,产品种类较多,因此不同研发项目耗用的原材料金额亦存在较大差异,具体而言:对于产品工艺及基础技术研发项目而言,由于相关工艺及技术的应用范围、成熟度、涉及的产品结构不同,相应研发材料耗用金额可能存在差异;对于新产品研发项目而言,由于不同产品的规格型号、技术复杂程度、材料金额构成不同,相应研发材料耗用金额也有所不同。报告期内,公司研发项目数量分别为15项、16项、15项和14项,新产品研发类项目分别为5项、5项、3项和1项,研发周期基本在1年以内。

报告期内,公司研发费用中材料费用金额分别为867.34万元、755.08万元、776.50万元和264.93万元,波动原因如下:

2019年度,公司研发材料金额减少,主要原因为:一是公司当年新产品研发类项目材料领用金额有所减少;在当年新产品研发项目中,“轻量化汽车座椅EPP骨架模具”和“一种模拟环境件检测产品的检具”分别对应EPS/EPP模具和汽车检具产品,对应产品的单价及材料金额较小,因此研发耗用材料较低;二是公司当年产品工艺及基础技术研发类项目较少涉及产品主体结构研究,主要系相对简明的定位、自锁、卡扣等机构的单一结构改进,该类项目在研发设计环节的人工投入较多,所需耗用的材料金额较少。

2020年度,公司研发费用中材料费用与2019年度基本持平;2021年1-6月,公司研发费用中材料费用对当期研发费用的占比低于上年同期,主要原因系当期研发项目“卡扣冲切预埋机构的研发”、“一种阴模成型设备”和“阴模吸附成型模具的研发”等主要系在当前结构基础上的改进优化,在设计研发环节的人工投入较多,而对直接材料的耗用相对较少。

4、财务费用

报告期内,公司财务费用情况如下表所示:

单位:万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
利息支出	8.86	148.38	176.20	122.05
减:利息收入	15.51	28.04	30.54	36.08
汇兑损益	474.78	26.90	-132.94	-352.80
金融机构手续费	13.93	55.95	41.11	49.66
合计	482.06	203.19	53.83	-217.17

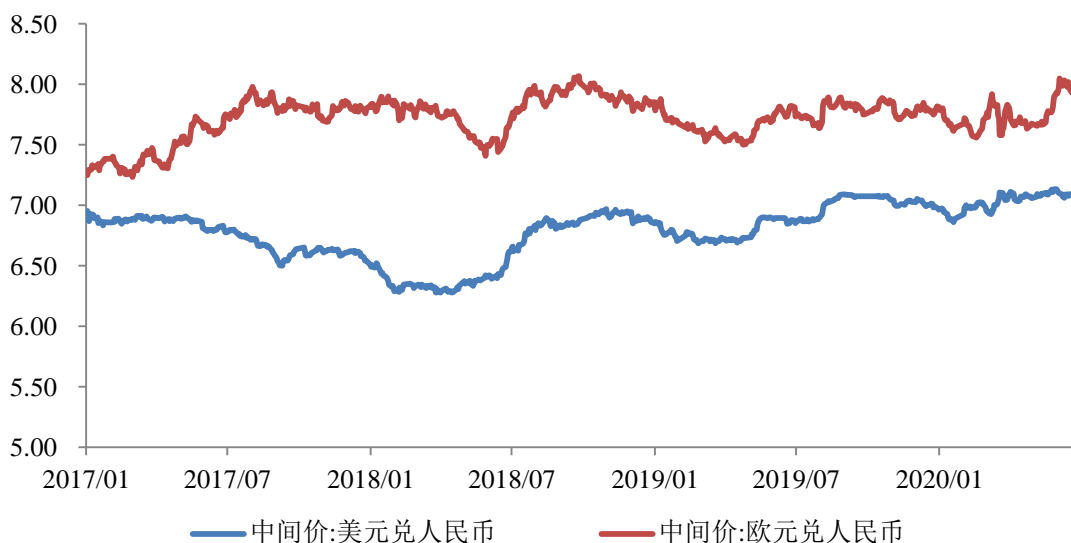
由上表可知,公司财务费用主要由利息支出/收入、汇兑损益等组成。报告期内,公司财务费用主要受汇兑损益影响。

报告期内,公司外销产品主要以欧元、美元计价,报告期各期末持有的外币余额主要为欧元、美元。报告期各期末,公司持有的欧元、美元外币项目情况具体如下:

单位:万欧元/万美元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
外币资产项目(欧元)(A)	1,289.25	1,322.45	1,363.44	1,004.57
其中:货币资金(欧元)	710.90	656.08	839.22	431.92
外币负债项目(欧元)(B)	28.74	21.08	64.99	37.83
欧元资产项目净额(C=A-B)	1,260.51	1,301.37	1,298.44	966.74
外币资产项目(美元)(D)	394.71	913.37	436.96	562.65
其中:货币资金(美元)	173.17	682.12	167.35	109.64
外币负债项目(美元)(E)	0.01	3.94	97.85	37.19
美元资产项目净额(F=D-E)	394.70	909.43	339.10	525.47

报告期内，欧元兑人民币汇率、美元兑人民币汇率存在一定波动，具体情况如下：



数据来源：Wind 资讯

报告期内，公司汇兑损益金额分别为-352.80 万元、-132.94 万元、26.90 万元和 474.78 万元，存在一定波动，主要与报告期内公司持有的外币项目金额大小、欧元、美元汇率波动以及公司结汇产生的汇兑损益有关，具体情况如下：

2018 年度，公司形成 352.80 万元汇兑收益，较上年有所增加，主要原因系公司当年持有的外币项目规模较上年有所增加，当年美元兑人民币汇率上升较大，美元累计升值幅度为 5.04%；欧元兑人民币汇率整体呈震荡趋势，欧元累计升值幅度为 0.58%。因此受当年欧元、美元兑人民币汇率均呈上升的影响，公司当年汇兑收益金额较大。

2019 年度，公司形成 132.94 万元汇兑收益，较上年大幅下降，主要原因为：一是当年欧元、美元兑人民币汇率波动较小，欧元兑人民币汇率略微下降，欧元累计贬值幅度为 0.41%，美元兑人民币汇率小幅上升，美元累计升值幅度为 1.65%，当年欧元、美元汇率波动导致公司形成的汇兑收益金额较小。二是公司当年通过结汇形成汇兑收益 91.83 万元。

2020 年度，公司当期形成 26.90 万元汇兑损失，主要原因为：一是自 2020 年下半年以来，美元汇率呈持续下降趋势，美元累计贬值幅度达 6.27%；二是公

司当期通过结汇形成汇兑收益 187.65 万元，结汇收益金额较大。综合上述因素影响，公司 2020 年度汇兑损益金额为 26.90 万元。

2021 年 1-6 月，公司当期形成 474.78 万元汇兑损失，主要原因系 2021 年 6 月末，公司以欧元计价的货币资金占比处于较高水平。而自 2021 年初以来，欧元对人民币汇率呈现下降趋势，欧元累计贬值幅度达到 4.04%，欧元的贬值导致当期以欧元计价的货币资金产生的汇兑损失高于 2020 年度的水平。

综上所述，报告期内公司汇兑损益变动金额较大具有合理性，与公司各期持有的外币种类、数量、外币项目金额、外汇走势及外币结汇金额产生的汇兑损益相匹配。

5、期间费用折旧摊销变动分析

报告期内，公司期间费用中折旧摊销金额及变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例
管理费用	246.35	-	508.57	25.80%	404.27	21.12%	333.77	21.87%
销售费用	6.39	-	22.34	-42.08%	38.57	9.24%	35.31	17.32%
研发费用	203.89	-	471.33	-6.97%	506.62	3.96%	487.34	3.62%
合计	456.63	-	1,002.24	5.56%	949.47	10.86%	856.43	10.61%

(1) 管理费用折旧摊销金额变动分析

2019 年度，公司管理费用折旧摊销金额较上年增加 70.50 万元，增幅较大，主要原因为：一是公司当年购置了多套管理办公软件及电子办公设备，同时上年购置的管理办公软件及电子办公设备在当年计提的折旧期间变长；二是当年对计入长期待摊费用的装修费、临时构筑物及附属设施的投入增多，导致当年长期待摊费用摊销金额增加。

2020 年度，公司管理费用折旧摊销金额较上年增加 104.30 万元，主要原因为：一是公司上年购置的管理办公软件、电子办公设备及对装修费、临时构筑物及附属设施的投入在当期计提的折旧期间变长，导致当期计入管理费用的固定资

产折旧、无形资产摊销及长期待摊费用摊销金额增加；二是公司销售部门当期将部分车辆移交管理部门使用，相关折旧费用由销售费用计入管理费用；三是公司将当期 2#塘塑生产线闲置期间的折旧费用计入了管理费用。

(2) 销售费用折旧摊销金额变动分析

报告期内，公司销售费用折旧摊销金额整体较小。2019 年度，公司陆续采购了电脑等电子办公设备、运输设备用于销售部门，因此销售费用中折旧摊销金额逐年增多。2020 年度，公司销售费用中折旧摊销金额较少，主要原因：一是销售部门当期将部分车辆移交管理部门使用，相关折旧费用由销售费用计入管理费用；二是部分电子办公设备及运输设备折旧已足额计提，当期未产生相关费用。

(3) 研发费用折旧摊销金额分析

报告期内，公司研发费用折旧摊销金额较为稳定。公司始终重视研发投入，报告期内陆续采购了多套生产设计软件和机器设备用于研究开发工作，因此 2019 年度研发费用折旧摊销金额呈小幅上升趋势；2020 年度，受部分机器设备折旧已足额计提的影响，当期研发费用折旧摊销金额较上年小幅下降。

(五) 利润表其他项目分析

1、税金及附加

报告期内，公司税金及附加的明细如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
城建税	108.08	223.47	253.55	254.97
教育费附加	77.20	159.62	181.10	182.12
土地使用税	35.60	71.19	71.19	71.19
房产税	51.51	104.57	75.65	68.44
印花税	4.81	11.21	13.04	12.85
其他	1.73	2.05	7.54	2.32
合计	278.92	572.10	602.08	591.89

2、资产减值损失及信用减值损失

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
信用减值损失	92.40	212.16	117.04	-
资产减值损失	120.10	386.61	125.78	274.78
其中：合同资产减值损失	11.35	5.10	-	-
坏账损失	-	-	-	181.59
存货跌价损失	108.75	381.50	125.78	93.19
合计	212.50	598.76	242.82	274.78

报告期内，公司减值损失包括信用减值损失和资产减值损失；其中，2018年资产减值损失包括坏账损失和存货跌价损失。2019年起坏账损失列示于信用减值损失，存货跌价损失列示于资产减值损失。

报告期内，公司资产减值损失和信用减值损失为期末应收账款、应收票据、其他应收款和存货依照会计政策计提的坏账准备和存货跌价准备。公司严格按照会计政策和会计估计的要求，遵循谨慎性原则，对不同期限的应收款项计提坏账准备，每年计提的坏账损失随着应收款项规模与结构的变化相应变动；报告期各期末，按存货的成本与可变现净值孰低计提或调整存货跌价准备。坏账准备和存货跌价准备计提情况详见本节“十二、（一）、3、资产减值准备计提情况”。

3、其他收益

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
政府补助	285.54	734.98	235.79	289.73
个税返还	3.33	13.93	10.20	11.83
合计	288.87	748.90	245.99	301.56

根据财政部于2017年5月修订的《企业会计准则第16号—政府补助》，公司使用“其他收益”科目用于核算与公司日常活动相关的政府补助。

报告期内，公司其他收益明细情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度	与资产相关/ 与收益相关
扩建模具加工项目	1.07	2.14	2.14	2.14	与资产相关
ERP 扩建项目	0.19	0.38	0.38	0.38	与资产相关
扩建汽车仪表台冲切模具生产项目	3.34	6.68	6.68	6.68	与资产相关
网络系统改造升级项目	0.59	1.17	1.17	1.17	与资产相关
汽车内外饰注塑模具技改项目	5.79	11.59	11.59	11.59	与资产相关
进口设备贴息	1.16	2.31	2.31	2.31	与资产相关
2014 年度汽车内外饰注塑模具技改项目奖励	3.44	6.87	6.87	6.87	与资产相关
2014 年度生产执行系统管理软件奖励	0.79	1.58	1.58	1.58	与资产相关
进口设备贴息	1.10	2.21	2.21	2.21	与资产相关
汽车内饰产品自动化生产线技术改造项目	10.00	20.00	20.00	20.00	与资产相关
汽车内饰模具设计辅助模块项目	1.06	2.12	2.12	2.12	与资产相关
自动化生产线技术改造	5.00	10.00	10.00	10.00	与资产相关
进口设备贴息	0.67	1.34	1.34	1.34	与资产相关
进口设备贴息	0.69	1.39	1.39	1.39	与资产相关
进口设备贴息	0.07	0.13	0.13	0.13	与资产相关
汽车保险杠大型精密注塑模具技改项目	8.56	17.12	17.12	17.12	与资产相关
2017 年度省级工业和信息产业转型升级专项奖励	1.20	2.40	2.40	2.40	与资产相关
2015 年人社局引智项目/2016 外专项目配套	-	-	-	1.90	与收益相关
2017 高新技术企业培育资金	-	-	-	5.00	与收益相关
2017 年度如皋市工业企业信息化建设奖励	2.50	5.00	5.00	2.50	与资产相关
2017 年度如皋市工业企业技术改造奖励	10.89	21.79	21.79	10.59	与资产相关
2017 年下半年发明专利申请资助	-	-	-	1.66	与收益相关
2017 年下半年新增有效发明专利资助	-	-	-	5.10	与收益相关
2017 年度企业申请享受稳岗补贴	-	-	-	18.29	与收益相关
2018 年上半年发明专利授权资助	-	-	-	2.20	与收益相关

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度	与资产相关/ 与收益相关
2017年度如皋获就业资助和引才奖励企业	-	-	-	1.20	与收益相关
汽车软内饰搪塑产品智能化成套装备的研发及产业化	-	-	-	1.00	与收益相关
人力资源和社会保障局省级外专资助项目绩效考评奖	-	-	-	0.30	与收益相关
应税销售升级：净增1-3亿元	-	-	-	20.00	与收益相关
重点企业排名升位	-	-	-	5.50	与收益相关
超达牌汽车内饰件热压成型冲切模具	-	-	-	4.00	与收益相关
完成IPO股改、通过上市辅导验收奖励	-	-	-	100.00	与收益相关
南通市企业信用管理贯标市级示范企业	-	-	-	3.00	与收益相关
国家知识产权示范企业	-	-	-	2.00	与收益相关
高新技术企业认定	-	-	-	5.00	与收益相关
2017年度企业申请享受稳岗补贴	-	-	-	2.77	与收益相关
面向智能制造的多系统集成的5C数字化综合平台项目	-	-	-	8.30	与收益相关
2018年度如皋市工业企业技术改造奖励	4.03	8.06	4.03	-	与资产相关
2018年度如皋工业企业信息化建设奖励	3.15	6.30	3.15	-	与资产相关
两化融合管理体系	-	-	20.00	-	与收益相关
南通市认定示范智能车间	-	-	20.00	-	与收益相关
产学研合作奖励	-	-	3.00	-	与收益相关
高新技术企业认定	-	-	6.00	-	与收益相关
知识产权保护	-	-	1.00	-	与收益相关
2018年度稳岗补贴	-	-	25.78	-	与收益相关
企业外贸出口提质增效	-	-	14.00	-	与收益相关
2018年下半年专利资助	-	-	13.22	-	与收益相关
2019上半年专利资助	-	-	3.00	-	与收益相关
2018年就业资助	-	-	1.90	-	与收益相关
引智项目经费	-	-	0.60	-	与收益相关

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度	与资产相关/ 与收益相关
2018 从业伤害险补贴	-	-	0.14	-	与收益相关
2018 年度奖励（工业、服务业未兑付部分）	1.45	2.89	1.45	-	与资产相关
南通市企业信用管理贯标市级示范企业	-	-	2.00	-	与收益相关
2018 年度享受社保补贴、引才奖励和就业资助	-	-	0.30	-	与收益相关
2019 年度如皋市工业企业技术改造奖励	10.00	13.33	-	-	与资产相关
2019 年度如皋市工业企业信息化建设奖励	1.12	1.49	-	-	与资产相关
2020 如皋市工业企业技术改造奖励	0.27	-	-	-	与资产相关
2020 如皋市工业企业科技创新奖励	3.00	-	-	-	与资产相关
2020 如皋市工业企业信息化建设奖励	0.15	-	-	-	与资产相关
稳定就业专项补贴	-	22.37	-	-	与收益相关
技术改造奖	-	15.00	-	-	与收益相关
两化融合贯彻切块奖励	-	14.40	-	-	与收益相关
2019 年度经济工作奖励	-	3.00	-	-	与收益相关
2018 年度科技创新奖	-	2.93	-	-	与收益相关
2019 年度引才奖励和就业资助	-	0.80	-	-	与收益相关
上市阶段性补助	-	324.94	-	-	与收益相关
从业伤害补贴	-	0.06	-	-	与收益相关
2020 年专利资助	-	8.60	-	-	与收益相关
2019 年下半年专利资助	-	3.14	-	-	与收益相关
以工代训培训补贴	-	2.30	-	-	与收益相关
疫情补助	-	150.00	-	-	与收益相关
知识产权战略推介项目	-	12.00	-	-	与收益相关
2019 年全市先进企业奖励	-	3.00	-	-	与收益相关
2018 年度先进集体和个人奖励	-	5.00	-	-	与收益相关
工已经济高质量发展奖励	-	0.48	-	-	与收益相关
政府补贴节能电机	-	0.83	-	-	与收益相关

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度	与资产相关/ 与收益相关
企业新型学徒制预付补贴	-	15.50	-	-	与收益相关
岗位技能提升培训补贴	-	1.34	-	-	与收益相关
应急标准化样板企业奖励	-	1.00	-	-	与收益相关
如皋市2019年度高新区科技创新先进企业奖励	4.66	-	-	-	与收益相关
2020年度如皋市“以工代训”补贴	15.30	-	-	-	与收益相关
上市辅导备案并报会奖励	100.00	-	-	-	与收益相关
如皋市2020年度科技创新奖	49.78	-	-	-	与收益相关
如皋市2020年下半年专利资助	2.24	-	-	-	与收益相关
2020工业企业奖励	20.00	-	-	-	与收益相关
2020年度如皋市务工补助	0.38	-	-	-	与收益相关
如皋市2020年度科技创新奖	11.90	-	-	-	与收益相关
合计	285.54	734.98	235.79	289.73	-

与资产相关的政府补助具体情况详见本节“十二、（二）、2、（1）递延收益”。

4、投资收益

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
远期结售汇收益	-	33.00	25.66	6.46
理财产品收益	9.32	97.84	-	-
合计	9.32	130.84	25.66	6.46

报告期内，公司投资收益规模较小，为远期结售汇业务到期交割以及购买理财产品产生的收益。

5、公允价值变动损益

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
以公允价值计量的且其变动计入当期损益的金融资产	158.54	196.45	50.75	-39.43
其中：衍生金融工具产生的公允价值变动收益	158.54	196.45	50.75	-39.43

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
合计	158.54	196.45	50.75	-39.43

报告期内，公司公允价值变动损益系远期外汇合约公允价值变动产生。公司远期结售汇业务以正常生产经营为基础，不以盈利为目的，主要是规避和防范汇率风险。

报告期内，公司通过与中国农业银行如皋市支行、兴业银行南通分行签订远期外汇合约锁定汇率，从而减少汇率波动的影响。通过远期结售汇业务，公司在一定程度上降低了汇率风险。同时，为了规范远期外汇业务，公司建立了《远期结售汇管理制度》，根据宏观经济形势、外汇走势、银行金融机构的专业意见、公司未来的收汇规模等因素综合确定远期外汇交易金额，内控制度较完备，交易风险可控。

6、资产处置收益

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
固定资产处置收益	11.71	28.08	-	0.14
合计	11.71	28.08	-	0.14

报告期内，公司资产处置收益金额较小，系公司处置未划分为持有待售的固定资产而产生的处置利得。

7、营业外收支

(1) 营业外收入

报告期内，公司营业外收入分别为 34.49 万元、14.41 万元、6.94 万元及 3.78 万元，对公司影响较小。

(2) 营业外支出

报告期内，公司营业外支出主要为公益性捐赠支出及非流动资产处置损失，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
----	-----------	--------	--------	--------

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
公益性捐赠支出	-	1.16	1.00	12.00
非流动资产处置损失	1.90	58.99	6.44	30.22
罚款	-	15.00	-	-
其他	-	1.84	2.50	11.97
合计	1.90	76.99	9.94	54.19

2020年1月23日，南通市应急管理局向公司出具了（通）应急罚[2019]5161号《行政处罚决定书》，并处以15万元罚款，公司及时缴纳了上述罚款。

8、所得税费用

（1）所得税费用明细

报告期内，公司所得税费用情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
当期所得税费用	229.56	836.83	332.15	884.59
递延所得税费用	-38.95	-44.32	539.38	263.21
合计	190.61	792.51	871.53	1,147.81

报告期内，公司递延所得税主要由信用减值损失、资产减值损失、递延收益等产生。

（2）所得税费用与利润总额的关系

报告期内，公司所得税费用与利润总额情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
利润总额	2,838.59	7,518.88	8,183.67	9,933.93
减：所得税费用	190.61	792.51	871.53	1,147.81
净利润	2,647.98	6,726.37	7,312.14	8,786.12
所得税费用/利润总额	6.71%	10.54%	10.65%	11.55%

报告期内，公司及控股子公司申模南通属于高新技术企业，享受15%的高新

技术企业所得税税收优惠，同时公司研发费用享受加计扣除优惠，因此报告期内公司所得税费用占利润总额的比例小于 15%。

（六）非经常性损益分析

报告期内，公司非经常性损益情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021年 1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	9.80	-30.91	-6.44	-30.07
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	285.54	734.98	235.79	289.73
委托他人投资或管理资产的损益	9.32	97.84	-	-
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	158.54	229.44	76.41	-32.96
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	7.11	2.87	21.11	22.34
税前非经常性损益合计	470.31	1,034.22	326.87	249.04
减：非经常性损益的所得税影响数	70.55	155.17	48.53	38.80
税后非经常性损益	399.76	879.05	278.34	210.24
净利润	2,647.98	6,726.37	7,312.14	8,786.12
税后非经常性损益/净利润	15.10%	13.07%	3.81%	2.39%

报告期内，公司税后非经常性损益占当期净利润比例分别为 2.39%、3.81%、13.07%和 15.10%。2020 年度和 2021 年 1-6 月，公司税后非经常性损益占当期净利润比例较高，主要原因系公司当期受到疫情补助等政府补助金额较大。整体而言，报告期内公司盈利情况良好，非经常性损益对盈利稳定性影响有限。

（七）报告期内纳税情况分析

报告期内，公司适用的税收政策稳定，未发生重大不利变化，亦不存在面临

即将实施的重大税收政策调整的情况。

1、增值税缴纳情况

报告期内，公司增值税缴纳情况如下：

单位：万元

期间	期初未缴数	本期应缴数	本期实缴数	期末未缴数
2021年1-6月	271.60	568.45	647.98	192.07
2020年度	70.34	1,097.74	896.48	271.60
2019年度	110.94	844.18	884.78	70.34
2018年度	262.54	1,014.27	1,165.87	110.94

由上表所知，公司应交增值税金额与报告期内销售规模波动趋势基本一致，各期应交增值税与业务规模及经营情况相匹配。

2、所得税缴纳情况

报告期内，公司所得税缴纳情况如下：

单位：万元

期间	期初未缴数	本期应缴数	本期实缴数	期末未缴数
2021年1-6月	366.58	229.56	445.15	150.99
2020年度	-235.77	836.83	234.47	366.58
2019年度	-69.66	332.15	498.25	-235.77
2018年度	474.33	884.59	1,428.58	-69.66

注：负数为期初/期末预缴所得税金额。

3、其他税种缴纳情况

报告期内，公司其他税种缴纳情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	应缴数	已缴数	应缴数	已缴数	应缴数	已缴数	应缴数	已缴数
城市维护建设税	108.08	127.20	223.47	191.13	253.55	266.98	254.97	272.42
教育费附加	77.20	90.86	159.62	136.52	181.10	190.70	182.12	194.59
房产税	51.51	52.38	104.57	96.74	75.65	75.65	68.44	64.84

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	应缴数	已缴数	应缴数	已缴数	应缴数	已缴数	应缴数	已缴数
土地使用税	35.60	35.60	71.19	71.19	71.19	71.19	71.19	71.19
印花税	4.81	6.42	11.21	10.88	13.04	11.68	12.85	14.26
个人所得税	140.59	129.66	192.12	190.61	736.85	738.24	536.93	545.39
其他	1.73	0.73	2.05	1.98	7.54	7.52	2.32	7.40

十二、资产质量分析

(一) 资产的构成及其变化

报告期内，随着业务规模的持续扩大，公司资产规模稳步增长。报告期各期末，资产总额分别为 68,309.65 万元、75,728.01 万元、81,751.76 万元及 79,897.96 万元。资产具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产合计	52,748.57	66.02%	54,615.90	66.81%	46,635.98	61.58%	42,519.12	62.24%
非流动资产合计	27,149.39	33.98%	27,135.85	33.19%	29,092.02	38.42%	25,790.53	37.76%
资产总计	79,897.96	100.00%	81,751.76	100.00%	75,728.01	100.00%	68,309.65	100.00%

公司资产由流动资产和非流动资产构成。报告期内，随着公司业务的持续稳定发展，流动资产规模呈稳步上升趋势，公司资产流动性较好。

公司非流动资产以固定资产、无形资产为主，为完善生产布局、提升产能，公司持续增加固定资产、无形资产等资本性支出，2018年-2019年非流动资产规模有所增长。

1、流动资产构成及变动分析

报告期各期末，公司流动资产的构成情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	8,597.54	16.30%	17,955.30	32.88%	9,831.36	21.08%	6,896.78	16.22%
交易性金融资产	2,405.74	4.56%	247.20	0.45%	50.75	0.11%	-	-
应收票据	395.63	0.75%	627.98	1.15%	354.31	0.76%	516.91	1.22%
应收账款	16,936.66	32.11%	15,166.71	27.77%	12,923.21	27.71%	13,622.66	32.04%
应收款项融资	1,774.69	3.36%	650.47	1.19%	787.35	1.69%	-	-
预付款项	710.76	1.35%	428.62	0.78%	173.33	0.37%	360.27	0.85%
其他应收款	384.42	0.73%	294.63	0.54%	308.05	0.66%	418.44	0.98%
存货	19,820.34	37.58%	17,853.18	32.69%	20,616.34	44.21%	19,213.56	45.19%
合同资产	795.73	1.51%	528.26	0.97%	-	-	-	-
其他流动资产	927.05	1.76%	863.56	1.58%	1,591.27	3.41%	1,490.50	3.51%
流动资产合计	52,748.57	100.00%	54,615.90	100.00%	46,635.98	100.00%	42,519.12	100.00%

公司流动资产主要由货币资金、应收账款和存货构成。报告期各期末，三者合计占流动资产总额的比例分别为 93.45%、93.00%、93.33% 及 85.99%。

(1) 货币资金

报告期各期末，公司货币资金的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
现金	11.93	7.79	6.33	9.22
银行存款	8,231.38	17,691.24	8,808.96	5,590.29
其他货币资金	354.23	256.27	1,016.07	1,297.27
合计	8,597.54	17,955.30	9,831.36	6,896.78

公司货币资金主要以银行存款、其他货币资金形式存在，其他货币资金为银行承兑汇票保证金、远期套汇保证金及保函保证金。报告期各期末，公司货币资金余额分别为 6,896.78 万元、9,831.36 万元、17,955.30 万元及 8,597.54 万元，在流动资产中所占比例分别为 16.22%、21.08%、32.88% 及 16.30%。报告期内，公司生产经营状况良好，货币资金余额逐步增加，能够满足日常生产经营所需。

2019年末及2020年末，公司银行存款逐年增加，主要系公司应收账款回款情况良好，同时期末短期借款余额增加导致。2021年6月末，公司银行存款较2020年末降幅较大，主要原因系当期公司偿还了5,000万元短期借款且未予以续借，以及为提高对货币资金的使用效率，使用2,000万元货币资金购买兴业银行工作日可赎回的短期理财产品所致。

2020年末，公司其他货币资金较上年减少759.80万元，主要系承兑汇票保证金及银行保函保证金减少导致。

(2) 交易性金融资产

报告期各期末，公司交易性金融资产具体情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
交易性金融资产	2,405.74	247.20	50.75	-
其中：外汇期权合同	405.74	247.20	50.75	-
理财产品	2,000.00	-	-	-
合计	2,405.74	247.20	50.75	-

2019年和2020年末，公司交易性金融资产系期末尚未交割的远期外汇结售汇合约公允价值变动所致。为应对人民币汇率波动的影响，报告期内，公司分别与中国农业银行如皋市支行和兴业银行南通分行签署了《人民币与外汇衍生交易主协议》和《代客衍生产品交易主协议》。

为了规范远期外汇业务，公司建立了《远期结售汇管理制度》，该制度规定：
 ①公司不进行单纯以盈利为目的的外汇交易，所有远期结售汇业务均以正常生产经营为基础，以具体经营业务为依托，以规避和防范汇率风险为目的；
 ②公司开展远期结售汇业务只允许与经国家外汇管理局和中国人民银行批准、具有远期结售汇业务经营资格的金融机构进行交易，不得与前述金融机构之外的其他组织和个人进行交易；
 ③公司进行远期结售汇交易必须基于公司的外币收（付）款的谨慎预测，远期结售汇合约的外币金额不得超过外币收（付）款的谨慎预测量。远期结售汇业务的交割期间需与公司预测的外币回款时间相匹配；
 ④公司须具有与远期结售汇业务保证金相匹配的自有资金，不得使用募集资金直接或间接进行远

期结售汇交易，且严格按照审议批准的远期结售汇额度，控制资金规模，不得影响公司正常经营；⑤公司在连续十二个月内所签署的与远期结售汇业务交易相关的框架协议或者远期结售汇业务交易行为，所涉及的累计金额折合人民币占公司最近一期经审计净资产额 50% 以上，且绝对金额超过 3,000 万元的，应提交公司股东大会审议；签署的框架协议或交易行为所涉及的累计金额折合人民币占公司最近一期经审计净资产的 10% 以上，且绝对金额超过 500 万元的，应提交公司董事会审议；未达到前述金额标准的远期结售汇业务由总经理办公会审批。

2021 年 1-6 月，公司为了提高对货币资金的使用效率，使用 2,000 万元货币资金购买兴业银行工作日可赎回的短期理财，形成了交易性金融资产。

(3) 应收票据及应收款项融资

1) 应收票据及应收款项融资规模

报告期各期末，公司应收票据及应收款项融资的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收票据账面余额	408.76	636.04	357.17	516.91
其中：商业承兑汇票	262.67	152.17	57.17	19.42
银行承兑汇票	146.09	483.87	300.00	497.50
坏账准备	13.13	8.06	2.86	-
应收票据账面价值	395.63	627.98	354.31	516.91
应收款项融资账面价值	1,774.69	650.47	787.35	-
账面价值合计	2,170.32	1,278.45	1,141.66	516.91

报告期内，公司与国内客户发生交易时，部分货款采用票据方式结算，包括银行承兑汇票和商业承兑汇票。自 2019 年起，公司开始执行《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》，根据持有目的将既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的应收票据及应收账款划分为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，计入应收款项融资。

报告期各期末，公司应收票据及应收款项融资账面价值分别为 516.91 万元、1,141.66 万元、1,278.45 万元和 2,170.32 万元，在流动资产所占比例分别为 1.22%、

2.45%、2.34%和 4.11%。

报告期内，公司应收票据及应收款项融资变动情况具体如下：

单位：万元

期间	期初余额	本期增加金额	本期减少金额		期末余额
			背书转让	到期承兑	
2021年1-6月	1,286.52	3,146.14	1,508.10	741.11	2,183.45
2020年度	1,144.52	5,584.83	4,136.30	1,306.54	1,286.52
2019年度	516.91	5,901.99	3,379.88	1,894.51	1,144.52
2018年度	1,194.09	4,776.96	3,177.76	2,276.38	516.91

2018年末，公司应收票据金额较2017年末显著减少，主要原因系公司当年对票据结算方式的利用更加充分，当年背书转让及到期承兑的应收票据金额较上年增加较多导致。2021年6月末，公司应收票据及应收款项融资余额较上年末增幅较大，主要原因系当期背书转让及到期承兑票据合计金额及占比有所下降所致。

截至报告期末，公司无因出票人无力履约而将票据转为应收账款的情形。

2) 已背书或贴现且未到期的应收票据及应收款项融资

截至报告期末，公司已背书或贴现且未到期的应收票据及应收款项融资情况如下：

项目	2021.06.30	
	终止确认金额(万元)	未终止确认金额(万元)
银行承兑汇票	1,196.33	-
商业承兑汇票	-	-
合计	1,196.33	-

报告期内，公司接受信用较高的客户以承兑汇票的形式支付货款。银行承兑汇票的承兑人为商业银行，通常而言商业银行具有较高的信用，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，且报告期内公司未发生因承兑人无法承兑相关票据而使持票人向公司行使追索权的情形。整体而言，公司银行承兑汇票承兑人拒绝付款或拒绝承兑的可能性极小、持票人对公司行使追索权的可能性很低，票据的信

用风险和延期付款风险极小。因此对于银行承兑汇票，公司综合判断客户信用风险和历史兑付情况等情况，将已背书或贴现且未到期的应收票据终止确认，符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》中“转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬”规定；对于商业承兑汇票，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，由于票据所有权上的主要风险和报酬未转移，公司不予终止确认。

3) 应收票据及应收款项融资质押情况

截至报告期末，公司应收票据及应收款项融资质押情况如下：

项目	已质押金额（万元）
银行承兑汇票	146.09
合计	146.09

上述应收票据质押系公司将收到的银行承兑汇票作为抵押物，向银行申请开具银行承兑汇票，抵押的银行承兑汇票由银行到期托收。

4) 商业承兑汇票坏账准备计提情况

①应收账款转为商业承兑汇票情况

报告期内，公司存在应收账款转为商业承兑汇票的情况，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30/ 2021年1-6月	2020.12.31/ 2020年度	2019.12.31/ 2019年度	2018.12.31/ 2018年度
应收账款转为商业承兑汇票	262.67	152.17	292.54	69.42
承兑金额	152.17	57.17	254.79	50.00
应收商业承兑汇票余额	262.67	152.17	57.17	19.42

②相关账龄是否连续计算

报告期内，公司商业承兑汇票账面余额及坏账准备情况如下：

单位：万元

账龄	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
账面余额	262.67	152.17	57.17	19.42
坏账准备	13.13	8.06	2.86	-

账龄	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
账面价值	249.54	144.11	54.31	19.42

报告期各期末，公司应收商业承兑汇票账面余额分别为 19.42 万元、57.17 万元、152.17 万元及 262.67 万元，账龄主要为 1 年以内。报告期末，公司对于收入确认时对应收账款进行初始确认，后转为商业承兑汇票结算的，按照账龄连续计算的原则计提坏账准备。

2018 年末，公司未对商业承兑汇票计提坏账准备；2019 年 1 月 1 日起，根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》有关规定，公司对于在收入确认时对应收账款进行初始确认，后又将该应收账款转为商业承兑汇票结算的，按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备。2019 年末、2020 年末和 2021 年 6 月末，公司对应收商业承兑汇票计提的坏账准备余额为 2.86 万元、8.06 万元和 13.13 万元。

③ 应收票据期后兑现情况及坏账准备计提的充分性

报告期内，公司不存在应收商业承兑汇票未能兑现的情形。通常情况下，公司仅对极个别资信极好的客户接受商业承兑汇票。2018 年末，公司应收商业承兑汇票均为深圳市比亚迪供应链管理有限公司（以下简称“比亚迪供应链”）开具，比亚迪供应链系由比亚迪股份有限公司（002594.SZ）100% 持股的供应链服务公司，商业信用较好，公司未发现客观证据表明商业承兑汇票发生减值，因此未对 2018 年末商业承兑汇票计提坏账准备。公司 2018 年末商业承兑汇票期后均已按期承兑，未发生损失，未相应计提坏账准备具有合理性。

2019 年 1 月 1 日起，根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》有关规定，公司对于在收入确认时对应收账款进行初始确认，后又将该应收账款转为商业承兑汇票结算的，按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备。

综上，公司应收商业承兑汇票坏账准备计提充分。

（4）应收账款

1) 应收账款规模分析

单位：万元

项目	2021.6.30 /2021年1-6月	2020.12.31 /2020年度	2019.12.31 /2019年度	2018.12.31 /2018年度
应收账款余额	18,078.40	16,231.26	13,826.46	14,445.08
应收账款净额	16,936.66	15,166.71	12,923.21	13,622.66
营业收入	21,802.83	45,161.43	44,741.14	47,370.46
应收账款余额/营业收入	82.92%	35.94%	30.90%	30.49%

注：2021年1-6月应收账款余额/营业收入指标，未予以年化处理。

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为13,622.66万元、12,923.21万元、15,166.71万元及16,936.66万元，占流动资产的比例分别为32.04%、27.71%、27.77%及32.11%，占比较为稳定。报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为14,445.08万元、13,826.46万元、16,231.26万元及18,078.40万元，占营业收入的比例分别为30.49%、30.90%、35.94%及82.92%。

2020年末，公司应收账款账面余额较上年末增加2,404.80万元，占营业收入比例上升至35.94%，主要原因系公司2020年下半年营业收入占全年比例提高导致；受新冠肺炎疫情影响，公司2020年上半年营业收入降幅较大；随着下半年国内新冠肺炎疫情的有效缓解以及下游汽车行业的逐步复苏，公司产品销售及验收情况有所好转，下半年实现营业收入27,498.43万元，占全年营业收入比例达60.89%。而应收账款规模的上升主要体现在对下半年销售收入较多的欧拓、佛吉亚、泰佛、吉利汽车等客户的应收账款有所提高。公司2020年末应收账款余额占下半年年化营业收入的比例为29.51%，与2018年、2019年基本一致。

2021年6月末，公司应收账款余额较上年末有所增加，应收账款余额对收入占比年化处理后为41.46%（不考虑季节性波动影响），较2020年末小幅提升，主要原因系受新冠疫情影响，佛吉亚、欧拓等客户应收账款支付有所延缓，同时泰佛体系内部分主体信用期有所延长所致。

公司通常考虑客户信用、产品类型、交期等因素，与客户协商确定其结算周期。公司产品以汽车内外饰模具为主，通常情况下，国内销售产品在客户验收合格后确认收入，国外销售产品在发货并办理报关手续后确认收入。根据行业惯例和合同约定，公司通常根据产品订单的执行进度，在合同签订后和发货前分别向客户预收一定比例合同进度款。公司主要客户为国内外知名的大型汽车零部件

企业，该类客户实力与信誉较好，但付款条件相对苛刻。除上述一定比例的预付款和交货前进度款外，剩余货款收取进度通常考虑整车厂量产节奏等因素，各个合同存在差异，收款周期主要在 6 个月以内，同时由于部分客户还存在付款程序复杂、结算周期长等情况，较之合同约定实际付款时间往往存在滞后，因此导致公司应收账款规模较大。质保金在质保期结束后收取，质保期一般为 1 年。综上所述，公司应收账款规模及波动符合公司的实际经营状况。

2) 应收账款账龄及坏账准备分析

报告期各期末，公司应收账款账面余额、账龄及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

账龄	2021.06.30			2020.12.31		
	账面余额		坏账准备	账面余额		坏账准备
	金额	比例		金额	比例	
1 年以内	16,249.58	89.88%	812.48	13,859.82	85.39%	692.99
1-2 年	1,478.24	8.18%	147.82	2,093.90	12.90%	261.39
2-3 年	274.40	1.52%	122.76	201.19	1.24%	60.36
3-4 年	25.61	0.14%	12.81	46.76	0.29%	23.38
4-5 年	23.52	0.13%	18.82	15.81	0.10%	12.65
5 年以上	27.05	0.15%	27.05	13.78	0.08%	13.78
合计	18,078.40	100.00%	1,141.74	16,231.26	100.00%	1,064.55
	2019.12.31			2018.12.31		
	账面余额		坏账准备	账面余额		坏账准备
	金额	比例		金额	比例	
1 年以内	11,738.22	84.90%	586.91	13,379.33	92.62%	668.97
1-2 年	1,747.88	12.64%	174.79	953.90	6.60%	95.39
2-3 年	241.47	1.75%	72.44	61.78	0.43%	18.53
3-4 年	52.32	0.38%	26.16	19.09	0.13%	9.55
4-5 年	18.09	0.13%	14.47	4.97	0.03%	3.98
5 年以上	28.47	0.21%	28.47	26.01	0.18%	26.01
合计	13,826.46	100.00%	903.24	14,445.08	100.00%	822.43

注：2020 年末，公司 1-2 年账龄应收账款坏账准备包含对上海申模应收款项中单项计提的涉及华晨汽车的 57.78 万元坏账准备。

报告期各期末，公司账龄在 1 年以内的应收账款比例分别为 92.62%、84.90%、85.39% 及 89.88%，占绝大多数；账龄超过 2 年以上的应收账款比例分别为 0.77%、2.47%、1.71% 及 1.94%，占比较小。

公司主要客户为合作多年的国内外知名的大型汽车零部件生产厂商，该类客户具有规模大、信誉高、实力雄厚的特点，回款有保证，发生坏账的风险较小。报告期内，公司应收账款账期存在一定拉长的现象，主要原因包括：一是公司主要客户通常建立了严格的付款审批制度与流程，但付款条件相对苛刻；部分客户还存在付款程序复杂、组织架构调整等情况导致结算周期较长，实际付款时间较合同约定可能会有所滞后；二是受下游汽车行业发展整体放缓及新车型开发进度的影响，公司与少数客户的部分订单付款周期有所延长。通常情况下，客户在付款条件设置上居于优势地位，公司不存在主动放宽对其信用政策换取销售收入的情况。

综上所述，公司应收账款账龄主要在 1 年以内，应收账款账龄结构合理。报告期内，公司虽然应收账款账期有所拉长，但整体符合公司的销售政策、信用政策及实际经营特点，公司不存在主动放宽对其信用政策换去销售收入的情况。公司主要客户具有规模大、信誉高、实力雄厚的特点，回款有保证，发生坏账的风险较小。报告期内，公司应收账款周转率高于同行业可比上市公司平均水平，与同行业可比上市公司变动趋势相一致，具体情况详见本节“十二、（六）、1、应收账款周转率”。

3) 应收账款主要客户分析

① 前五大应收账款情况

报告期各期末，公司应收账款前五大客户包括佩尔哲、佛吉亚、申达股份、国轩高科、安道拓、欧拓、上海申模、泰佛，合计 8 家客户。报告期各期末，公司应收账款前五大客户具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	占比	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
----	------	--------	----	-------	-------	-------	-------

序号	客户名称	应收账款余额	占比	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
2021.06.30							
1	佛吉亚 (Faurecia)	3,485.23	19.28%	2,960.48	492.74	32.01	-
2	佩尔哲 (HP Pelzer)	2,250.86	12.45%	2,069.37	174.28	-	7.22
3	泰佛 (Treves)	1,598.97	8.84%	1,524.10	74.88	-	-
4	国轩高科	1,413.28	7.82%	1,410.90	2.38	-	-
5	申达股份	1,055.52	5.84%	835.19	220.33	-	-
合计		9,803.86	54.23%	8,800.04	964.60	32.01	7.22
2020.12.31							
1	佛吉亚 (Faurecia)	2,953.68	18.20%	1,881.88	1,071.80	-	-
2	佩尔哲 (HP Pelzer)	2,454.09	15.12%	2,285.68	102.33	58.87	7.22
3	欧拓 (Autoneum)	1,735.21	10.69%	1,667.50	60.17	7.54	-
4	申达股份	1,107.31	6.82%	1,107.31	-	-	-
5	安道拓 (Adient)	777.83	4.79%	725.53	52.30	-	-
合计		9,028.13	55.62%	7,667.90	1,286.59	66.41	7.22
2019.12.31							
1	佩尔哲 (HP Pelzer)	3,587.66	25.95%	3,141.05	439.39	1.60	5.62
2	佛吉亚 (Faurecia)	2,262.58	16.36%	1,837.06	425.52	-	-
3	申达股份	828.88	5.99%	828.88	-	-	-
4	国轩高科	724.47	5.24%	724.47	-	-	-
5	安道拓 (Adient)	723.09	5.23%	706.85	-	-	16.23
合计		8,126.67	58.78%	7,238.30	864.91	1.60	21.85
2018.12.31							
1	佩尔哲 (HP Pelzer)	2,856.42	19.77%	2,848.98	1.82	-	5.62
2	欧拓 (Autoneum)	1,939.03	13.42%	1,937.58	1.46	-	-
3	佛吉亚 (Faurecia)	1,269.77	8.79%	1,136.98	132.79	-	-
4	安道拓 (Adient)	1,014.65	7.02%	998.42	-	16.23	-
5	上海申模模具制造有限公司	798.32	5.53%	720.59	72.24	5.50	-
合计		7,878.19	54.54%	7,642.54	208.30	21.73	5.62

注：受同一实际控制人控制的公司金额合并计算。

报告期各期末，公司应收账款前五大客户基本上为国内外知名汽车零部件供应商，均系公司长期或重要合作伙伴，无持有公司 5% 以上股份的股东或其他关联方。上述客户规模大、信誉高、实力雄厚，且应收账款账龄主要在 1 年以内，回款有保证，发生坏账的风险较小。报告期内，公司客户构成基本稳定，与客户持续的业务合作关系亦为公司应收账款的回收提供了保障。

②前五大应收账款客户付款审批制度、流程情况

公司主要客户为合作多年的国内外知名的大型汽车零部件生产厂商，该类客户通常建立了严格的付款审批制度与流程。报告期各期，公司前五大应收账款客户付款审批制度与流程未发生重大变化，其付款审批制度与流程主要如下：

序号	客户名称	付款审批制度及流程
1	佩尔哲 (HP Pelzer)	对于预付款，客户签订合同后履行财务审批程序后付款；对于发货前款项，客户模具工程师到公司厂区处进行模具验收，验收完成后出具模具验收单后即可发货；发货前，客户采购人员以邮件的方式告知财务部模具已验收，财务部根据合同约定支付相关款项，公司开具相应发票。对于发货后和 PPAP 节点合同款，公司销售人员根据合同约定时间与客户采购人员进行沟通，客户采购人员经模具工程师确认后向财务人员提请付款流程。
2	佛吉亚 (Faurecia)	①境内子公司：合同签订后，佛吉亚采购人员根据合同约定向财务中心申请支付预付款，财务中心审批流程结束后付款；产品发货前，模具工程师到公司厂区对产品进行预验收，预验收合格后发货，同时公司开具全额发票并提交给采购人员，采购人员向模具工程师确认预验收无异议后，向财务中心申请支付第二节点合同款；公司产品在佛吉亚工厂终验收合格后，由其采购人员向财务中心申请支付剩余合同款。 ②境外子公司：公司根据订单约定在规定时间内开具发票，并寄送至客户发票收件地址或采购人员邮箱；客户采购人员收到发票后确认订单是否已达付款时点，并向订单产品对应的模具工程师和项目经理确认订单是否达到付款要求，模具工程师和项目经理均确认无误后，采购人员将发票及订单、内部审批单据转交财务中心，财务中心对相关信息进行形式审查，并将发票信息录入财务系统，履行财务审批程序。上述付款审批全部完成后，财务中心统一安排付款。如货款为预付款，则无需履行模具工程师和项目经理审批程序。
3	申达股份	①境内子公司：合同签订后客户向公司支付预付款，发货后由模具工程师对公司产品进行验收，验收后通知公司开具发票，财务部根据信用期向公司支付第二期款项；产品 SOP（注 2）后或质保期结束后，客户采购人员与模具工程师确认质量无异议后通知财务部向公司支付剩余尾款。 ②境外子公司：公司根据订单约定发货，发货后同时开具发票。公司销售人员将发票及订单以邮件形式发送至客户财务中心，财务人员向项目经理确认模具是否符合付款状态，确认无误后将发票信息录入财务系统，录入后财务系统根

序号	客户名称	付款审批制度及流程
		据对供应商设定的信用期自动付款。
4	国轩高科	公司发货后,客户进行入库验收,验收完成后公司开具发票;客户收到发票并录入系统后,采购人员提请内部付款流程,并由国轩高科总公司审批完成后向公司支付货款。
5	安道拓 (Adient)	公司根据订单约定发货,发货后同时开具发票。公司销售人员将发票及订单以邮件形式发送至客户指定系统邮箱,安道拓财务人员处理邮件后向负责产品厂区验收的模具工程师确认模具是否达到付款条件,确认无误后将发票信息在 Taulia 系统中录入,录入系统后信用期满支付相应货款。公司可以根据安道拓提供的账号登录 Taulia 系统查看订单付款进度。
6	欧拓 (Autoneum)	①境内子公司:对于预付款,欧拓财务人员根据合同约定进行付款;产品生产完成后,公司向欧拓模具工程师申请产品验收,模具工程师验收完成后向公司提供验收凭证,公司进行发货;公司发货后向欧拓开具发票并寄送至财务部门,同时通知模具工程师向财务申请付款,财务部门审核相关单据及发票后履行内部付款流程后,根据合同约定进行付款。 ②境外子公司:对于预付款,公司根据订单约定向欧拓采购人员邮箱发送发票及对应订单,采购人员确认符合付款条件后将发票及订单转交财务部,财务人员形式审核无误后进行付款。产品发货后,公司根据订单约定付款节点开具发票,采购人员收到发票后向模具工程师确认模具是否达到付款条件,确认无误后将发票及订单移交财务人员,财务人员根据信用期向供应商支付相应货款。
7	上海申模模具 制造有限公司	终端客户的付款审批制度存在较大差异。在终端客户向上海申模付款后,上海申模财务相关人员向财务主管申请并经总经理审批后支付。
8	泰佛 (Treves)	①境内子公司:泰佛财务人员在合同签订后根据约定支付预付款;产品生产完成后,经过泰佛工程师预验收予以发货,预验收合格后,公司向泰佛开具发票,泰佛工程师向财务部门申请第二阶段款项的支付。财务部门审核单据合格后予以放款。如涉及量产后支付的,则在达到相应标准或达到某一约定期限后,由公司开具发票,由泰佛工程师向财务部门申请付款。 ②境外子公司:对于预付款,公司根据订单约定向泰佛采购人员发送发票及对应订单,采购人员确认后,将发票及订单转交财务部,财务人员形式审核无误后进行付款。产品发货后,公司根据订单约定付款节点开具发票,采购人员收到发票后向泰佛工程师确认模具是否达到付款条件,确认无误后将发票及订单移交财务人员,财务人员根据信用期向供应商支付相应货款。

① 主要应收账款客户期后回款情况

截至 2021 年 8 月 31 日,公司报告期各期末前十大应收账款客户期后回款情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	应收账款余额	回款金额	回款金额占比
2021.6.30				
1	佛吉亚 (Faurecia)	3,485.23	1,021.09	29.30%

序号	客户名称	应收账款余额	回款金额	回款金额占比
2	佩尔哲 (HP Pelzer)	2,250.86	328.90	14.61%
3	泰佛 (Treves)	1,598.97	103.91	6.50%
4	国轩高科	1,413.28	500.00	35.38%
5	申达股份	1,055.52	545.50	51.68%
6	欧拓 (Autoneum)	997.20	236.52	23.72%
7	延锋安道拓	940.58	242.89	25.82%
8	安道拓 (Adient)	556.00	169.83	30.54%
9	长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司	549.05	55.09	10.03%
10	李尔 (Lear)	483.76	8.16	1.69%
合计		13,330.45	3,211.89	24.09%
2020.12.31				
1	佛吉亚 (Faurecia)	2,953.68	1,760.79	59.61%
2	佩尔哲 (HP Pelzer)	2,454.09	2,215.46	90.28%
3	欧拓 (Autoneum)	1,735.21	746.78	43.04%
4	申达股份	1,107.31	937.39	84.65%
5	安道拓 (Adient)	777.83	774.48	99.57%
6	泰佛 (Treves)	755.26	73.82	9.77%
7	国轩高科	732.66	732.66	100.00%
8	李尔 (Lear)	665.50	622.65	93.56%
9	延锋安道拓	610.10	610.09	100.00%
10	上海申模模具制造有限公司	433.44	-	-
合计		12,225.08	8,474.12	69.32%
2019.12.31				
1	佩尔哲 (HP Pelzer)	3,587.66	3,412.76	95.13%
2	佛吉亚 (Faurecia)	2,262.58	2,091.03	92.42%
3	申达股份	828.88	828.88	100.00%
4	国轩高科	724.47	724.47	100.00%
5	安道拓 (Adient)	723.09	720.86	99.69%

序号	客户名称	应收账款余额	回款金额	回款金额占比
6	上海申模模具制造有限公司	626.78	323.23	51.57%
7	延锋安道拓	555.32	555.32	100.00%
8	长城汽车	533.58	484.34	90.77%
9	长春富维安道拓	521.93	521.93	100.00%
10	李尔 (Lear)	494.72	448.12	90.58%
合计		10,858.99	10,110.94	93.11%
2018.12.31				
1	佩尔哲 (HP Pelzer)	2,856.42	2,783.85	97.46%
2	欧拓 (Autoneum)	1,939.03	1,939.03	100.00%
3	佛吉亚 (Faurecia)	1,269.77	1,269.77	100.00%
4	安道拓 (Adient)	1,014.65	1,014.65	100.00%
5	上海申模模具制造有限公司	798.32	684.14	85.70%
6	依蒂尔 (IDEAL)	721.13	721.13	100.00%
7	李尔 (Lear)	644.42	630.70	97.87%
8	申达股份	454.49	454.49	100.00%
9	泰佛 (Treves)	418.08	418.08	100.00%
10	木桥 (Woodbridge)	389.99	389.99	100.00%
合计		10,506.31	10,305.83	98.09%

2019年末和2020年末,公司对佛吉亚应收账款回款比例较低,主要原因为:一是公司与佛吉亚的订单结算周期存在拉长,由“有预付款为主,发货后12个月内累计收款85%-100%”逐步转变为以“无预付款为主、发货后9-24个月内累计收款100%”的付款方式;二是受佛吉亚内部组织结构调整、与公司对接的经办人员发生变更及内部审批流程复杂的影响,佛吉亚对公司部分订单付款滞后。加之新冠肺炎疫情影响,公司对佛吉亚2019年末及2020年末应收账款期后回款比例较低。截至2021年8月31日,公司对佛吉亚2019年末的应收账款已经实现回款比例92.42%;对2020年末的应收账款也已实现回款比例为59.61%。

公司对泰佛2020年末和2021年6月末的回款比例较低,公司两期主要向泰佛体系内的泰佛(上海)声学技术咨询有限公司、泰弗斯纺织品(北京)有限公

公司和武汉泰昌汽车内饰件有限公司等销售汽车内外饰模具、自动化工装设备等。在公司与上述客户的交易中，往往约定在后续款项发货或 SOP 量产后一定期间内进行支付，并留有 10%左右的质保金。回款比例较低的原因主要包括泰佛（上海）声学技术咨询有限公司内部审批流程有所延迟导致应收账款支付逾期，泰孚（武汉）汽车声学产品有限公司因自动化生产线需要与其他客户产品统一调试，而受其他客户调试产品质量不稳定的影响，该公司对货款支付的进度较低，但泰佛公司就公司的产品质量、提供的服务及货款不存在争议。

泰佛集团（Treves）于 1836 年设立，是全球领先的汽车内饰件及隔音件生产企业，在全球 17 个国家拥有 26 家工厂，员工人数超过 4,900 人，规模较大且信用状况良好，与公司良好合作已达 11 年。截至报告期末，公司对泰佛 2018 年末和 2019 年末的应收账款回款已经达到了 100%和 82.46%，因此虽然上述款项回款进度较慢，但不存在实质性回款障碍。公司对泰佛应收账款余额主要集中于一年以内，占比为 95.32%，回款风险相对较低。

公司对欧拓 2020 年末应收账款回款比例较低，主要原因系受公司对欧拓销售主要集中在下半年特别是第四季度，部分应收账款尚未到结算期。公司对泰佛、上海申模 2020 年末应收账款回款比例较低原因详见本节“4）应收账款逾期情况/④报告期末逾期应收账款前五大客户逾期原因、预收账款及沟通协商进展”。

④佩尔哲、佛吉亚应收账款分析

A.佩尔哲报告期内结算速度放缓、账龄 1 年以上应收账款余额增加原因

报告期内，公司主要与佩尔哲（HP Pelzer）在中国设立的采购窗口太仓汉腾贸易有限公司及其在华合资公司佩尔哲汽车内饰系统（太仓）有限公司（以下简称“太仓佩尔哲”）开展业务合作，其中来自太仓汉腾贸易有限公司的销售金额分别为 4,251.98 万元、6,175.62 万元、2,573.75 万元和 1,906.78 万元，占对佩尔哲合计销售金额的 82.37%、98.11%、91.22%和 96.08%，且各期末应收账款平均账龄均为 1 年以内，回款情况良好。

报告期各期末，公司对佩尔哲账龄在 1 年以上的应收账款余额分别为 7.44 万元、446.61 万元、168.41 万元和 181.50 万元，其中 2019 年末 1 年以上应收账

款余额大幅增加，主要系太仓佩尔哲 2018 年度加大了对公司汽车内外饰模具及配套产品的采购规模，公司当年对太仓佩尔哲销售金额增加，合同约定付款政策主要为“预付 30%，厂区验收 20%，PPAP 前 3 个月 20%，客户工厂验收 20%，验收后 12 个月 10%”。受 2019 年汽车行业景气度整体下行的影响，太仓佩尔哲下游整车厂商对其付款有所滞后，导致其资金周转相对紧张，对公司前期销售订单约定的第 3、4 节点货款支付有所延后。2020 年度，公司对太仓佩尔哲的销售货款已陆续收回，1 年以上应收账款余额减少。2021 年 6 月 30 日，公司对佩尔哲 1 年以上应收账款余额与 2020 年末基本持平。

B.佛吉亚报告期内结算速度放缓、账龄 1 年以上应收账款余额增加原因

报告期内，公司主要与佛吉亚（Faurecia）旗下 Faurecia Automotive Industrie（佛吉亚汽车工业公司（法国））、Faurecia Sieges D’Automobile（佛吉亚汽车座椅公司（法国））以及国内佛吉亚公司开展业务合作。报告期内，公司与佛吉亚合作关系稳定，对佛吉亚的销售金额分别为 2,001.07 万元、2,874.63 万元、3,244.13 万元和 2,116.47 万元，各期末应收账款余额分别为 1,269.77 万元、2,262.58 万元、2,953.68 万元和 3,485.23 万元。其中，账龄在 1 年以上的应收账款余额分别为 132.79 万元、425.52 万元、1,071.80 万元和 524.75 万元，其主要系与佛吉亚汽车工业公司（法国）的结算速度有所放缓导致。2021 年 6 月末，公司对佛吉亚账龄在 1 年以上的应收账款余额已经大幅降低。

公司向佛吉亚汽车座椅公司（法国）销售模具类型为汽车座椅发泡模具，公司该类模具技术参数成熟、结构相对简单，公司与其合作模式较为稳定，主要结算模式为“预付 30%，发货后 1.5 个月 70%”，因此应收账款余额较小。公司向佛吉亚汽车工业公司（法国）销售模具类型主要为汽车软饰件及外饰件模具，该类模具复杂程度较高、定制化属性更强，其付款周期与新车型开发进度、下游整车厂付款进度的关系更为密切，公司与佛吉亚汽车工业公司（法国）的结算模式通常以其与下游整车厂的结算周期为基础协商确定，因此不同年份、不同订单之间差异较大。

2018 年-2020 年末，公司与佛吉亚结算速度放缓、账龄 1 年以上应收账款余额增加主要原因为：一是受下游整车厂对佛吉亚的结算周期延长的影响，公司来

自佛吉亚汽车工业公司（法国）的订单结算周期有所拉长，付款方式由“有预付款为主，发货后 12 个月内累计收款 85%-100%”逐步转变为以“无预付款为主、发货后 9-24 个月内累计收款 100%”的付款方式；二是受佛吉亚汽车工业公司（法国）内部组织结构调整、业务交接过渡的影响，公司与其对接业务人员变动较大，导致客户对部分订单货款未能在约定信用期内支付，付款时间有所滞后导致；三是 2020 年上半年新冠肺炎疫情对公司与客户的对账和付款产生一定影响，导致公司对佛吉亚 1 年以上应收账款余额进一步加大。

综上所述，公司对佛吉亚账龄 1 年以上应收账款余额增加主要系受订单付款周期拉长、客户内部组织结构调整导致付款不及时的影响。通常情况下，客户在付款条件设置上居于优势地位，公司不存在主动放宽对其信用政策换取销售收入的情况。公司与佛吉亚的结算周期有所拉长系综合考虑了与佛吉亚的合作历史、客户资信、行业特点等因素的结果。公司与佛吉亚保持着长期良好的合作关系，报告期内不存在因产品质量问题产生诉讼纠纷或款项争议的情形。

4) 应收账款逾期情况

①应收账款逾期账龄情况

报告期各期末，公司应收账款逾期金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
逾期 1 年以内	6,802.06	79.10%	5,126.20	76.01%	4,953.20	77.22%	6,349.43	86.74%
逾期 1 年以上	1,797.68	20.90%	1,618.24	23.99%	1,460.92	22.78%	970.71	13.26%
逾期金额合计	8,599.74	100.00%	6,744.44	100.00%	6,414.11	100.00%	7,320.14	100.00%
应收账款账面余额	18,078.40		16,231.26		13,826.46		14,445.08	
逾期应收账款占比	47.57%		41.55%		46.39%		50.68%	

报告期内，公司通常考虑客户信用、产品类型、交期等因素，与客户协商确定其结算周期。由于公司下游汽车零部件企业规模通常较大、信誉较好，业务洽谈时通常掌握结算方式的主动权。

报告期各期末，公司存在一定规模逾期应收账款，逾期应收账款占应收账款期末余额的比例分别为 50.68%、46.39%、41.55% 及 47.57%；其中，公司逾期应收账款账龄主要在 1 年以内。

公司主要客户为国内外知名的大型汽车零部件企业，该类客户实力与信誉较好，但付款条件相对苛刻；部分客户还存在付款程序复杂、组织架构调整等情况导致结算周期较长，实际付款时间较合同约定可能会有所滞后，由此形成一定规模的逾期（超出合同约定信用期）应收账款。因此，公司虽然存在一定规模逾期应收账款，主要是由于下游客户及行业特点所致，逾期应收账款回收风险较小。报告期内，公司应收账款回款情况整体良好，应收账款期后回款情况详见本节“十二、（一）、1、（4）、5）期后回款情况”。

②主要逾期客户及信用状况

报告期各期末，公司逾期应收账款前五大客户（合并）情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	逾期金额	应收账款 账面余额	逾期金额 占比
2021.6.30				
1	佛吉亚（Faurecia）	1,706.21	3,485.23	48.96%
2	泰佛（Treves）	858.25	1,598.97	53.68%
3	欧拓（Autoneum）	740.27	997.20	74.23%
4	佩尔哲（HP Pelzer）	612.60	2,250.86	27.22%
5	李尔（Lear）	437.14	483.76	90.36%
小计		4,354.47	8,816.02	49.39%
2020.12.31				
1	佛吉亚（Faurecia）	2,123.05	2,953.68	71.88%
2	佩尔哲（HP Pelzer）	676.45	2,454.09	27.56%
3	泰佛（Treves）	553.72	755.26	73.31%
4	李尔（Lear）	455.01	665.50	68.37%
5	上海申模模具制造有限公司	385.57	433.44	88.96%
小计		4,193.80	7,261.97	57.75%

序号	公司名称	逾期金额	应收账款 账面余额	逾期金额 占比
2019.12.31				
1	佩尔哲 (HP Pelzer)	2,297.94	3,587.66	64.05%
2	佛吉亚 (Faurecia)	1,019.82	2,262.58	45.07%
3	上海申模模具制造有限公司	609.32	626.78	97.21%
4	长城汽车	406.71	533.58	76.22%
5	长春富维安道拓	323.80	521.93	62.04%
小计		4,657.59	7,532.52	61.83%
2018.12.31				
1	佩尔哲 (HP Pelzer)	1,479.15	2,856.42	51.78%
2	欧拓 (Autoneum)	1,022.19	1,939.03	52.72%
3	佛吉亚 (Faurecia)	805.93	1,269.77	63.47%
4	上海申模模具制造有限公司	763.30	798.32	95.61%
5	李尔 (Lear)	389.68	644.42	60.47%
小计		4,460.26	7,507.97	59.41%

注：受同一实际控制人控制的公司金额合并计算。

公司主要客户为合作多年的国内外知名的大型汽车零部件生产厂商，该类客户具有规模大、信誉高、实力雄厚的特点，回款有保证，发生坏账的风险较小。报告期内，公司虽存在一定规模的逾期应收账款，但期后回款情况良好。报告期各期末，公司逾期应收账款前五大客户生产经营正常、信用情况良好，不存在资不抵债、破产等可能导致其信用状况恶化的情形。

对于信用状况不佳的逾期客户，公司综合判断应收账款回收风险及相应坏账准备的计提情况，确定是否单项计提坏账准备；对于信用状况良好的客户，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，根据预期信用损失率对应收账款计提坏账准备。

③应收账款账龄与同行业可比公司的比较分析

2020 年末，公司与同行业可比公司应收账款账龄结构及应收账款账面余额占营业收入的比例情况如下：

应收账款账龄结构	2020.12.31				
	天汽模	合力科技	威唐工业	可比公司 平均值	超达装备
1 年以内	41.11%	85.99%	81.30%	69.47%	85.39%
1-2 年	23.32%	11.52%	9.42%	14.75%	12.90%
2-3 年	17.02%	1.09%	5.84%	7.98%	1.24%
3-4 年	6.59%	0.45%	2.24%	3.09%	0.29%
4-5 年	4.70%	0.54%	1.17%	2.13%	0.10%
5 年以上	7.27%	0.42%	0.03%	2.57%	0.08%
应收账款账面余额(万元)	103,011.55	30,794.43	19,124.73	50,976.90	16,231.26
应收账款账面余额/营业收入	76.54%	50.98%	34.48%	54.00%	35.94%

由上表可知，虽然公司存在一定规模逾期应收账款，但公司应收账款账龄结构与同行业可比公司平均水平接近，不存在重大差异。应收账款账面余额占营业收入的比例低于同行业可比公司，体现了公司较强的应收账款周转能力。

④报告期末逾期应收账款前五大客户逾期原因、预收账款及沟通协商进展

截至报告期末，公司与逾期前五大应收账款客户不存在因产品验收、质量纠纷导致应收账款难以回收的情形；公司报告期末逾期应收账款前五大客户逾期金额、逾期原因、预收账款金额以及与客户的沟通协商进展情况具体如下：

序号	公司名称	逾期金额	逾期原因	沟通协商进展	预收账款金额 (万元)	是否难以收回
1	佛吉亚 (Faurecia)	1,706.21	<p>2019年及2020年，受内部组织结构调整及人员流动的影响，佛吉亚汽车工业公司（法国）与公司对接的项目经理、模具工程师和采购人员共计4人分别离职或调岗；由于佛吉亚内部付款审批制度较为复杂，通常需由模具工程师、项目经理和采购人员三方对采购产品进行确认后，再将订单、发票及内部审批单据移交至财务中心结算货款；由于佛吉亚经办人员变更相较频繁，新老员工交接过程中的发票等单据移交不及时、接替的模具工程师还需对原有订单的状态及付款情况进行核验，导致公司部分订单的付款流程未能及时移交财务中心，付款存在滞后。</p> <p>公司已与佛吉亚就相关货款进行多次沟通和催收，但受新冠肺炎疫情影响，客户2020年上半年延迟复工以及员工居家远程办公带来的影响，导致付款仍较缓慢，报告期末存在一定规模逾期应收账款</p> <p>佛吉亚汽车座椅公司（法国）上线新财务系统，需按照新流程对相关订单进行逐一付款，存在一定延迟。除上述因素外，其他佛吉亚客户存在因产品量产时间延迟，导致付款滞后的情形。</p>	<p>截至本招股说明书签署日，公司已与佛吉亚财务中心就所有未完成付款的项目根据订单单号、合同金额进行核对确认，并重新就未完成付款的订单开具形式发票发送至客户财务中心，客户根据正常付款审批流程按月陆续进行回款。</p> <p>针对佛吉亚汽车座椅公司（法国）等客户逾期款，公司保持与客户持续沟通，关注付款审批流程及量产进度。截至目前，公司对佛吉亚账龄在1年以上的应收账款余额已较上年年末大幅降低。</p>	326.97	否
2	泰佛 (Treves)	858.25	<p>泰佛逾期应收账款主要涉及泰佛（上海）声学技术咨询有限公司和泰孚（武汉）汽车声学产品有限公司。泰佛（上海）声学技术咨询有限公司逾期原因主要系内部审批流程延迟导致；泰孚（武汉）汽车声学产品有限公司逾期原因主要系公司对其销售的自动化生产线需要与其他客户产品统一安排付款，其他客户产品安装调试后产品质量不稳定。</p>	<p>公司持续与泰佛（上海）声学技术咨询有限公司就逾期款项进行沟通和催要。</p> <p>为尽快收回泰孚（武汉）汽车声学产品有限公司应收款项，公司已安排项目人员前往武汉协助客户解决配套产品的技术问题。</p>	-	否
3	欧拓 (Autoneum)	740.27	<p>欧拓逾期应收账款主要涉及欧拓（重庆）防音配件有限公司、欧拓（沈阳）防音配件有限公司、美国欧拓和德国欧拓。境内企业逾期的主要原因主要包括部分项目的付款流程受疫情影响有所延缓、部分付款流程需</p>	<p>公司业务人员已与欧拓开展沟通，进行应收账款的催要，计划在年底之前完成主要历史逾期款项的回收。</p>	96.67	否

序号	公司名称	逾期金额	逾期原因	沟通协商进展	预收账款金额 (万元)	是否难以收回
			要根据公司付款计划统一安排等，因而支付有所延后。			
4	佩尔哲（HP Pelzer）	612.60	报告期内，公司对佩尔哲销售规模及应收账款规模较大，逾期应收账款占比较小。佩尔哲体系逾期应收账款主要涉及太仓汉腾和太仓佩尔哲，太仓汉腾逾期原因主要系内部审批流程与实际信用期存在滞后；太仓佩尔哲主要系受部分下游终端客户资金紧张，付款存在滞后，但在陆续回款中。	公司与太仓汉腾正常对账并沟通回款进度；太仓佩尔哲在持续回款中，2020年末公司对其账龄在1年以上的应收账款较2019年末已显著减少。截至2021年6月30日，公司对佩尔哲2020年末应收账款的期后回款比例已达90.28%，回款情况良好。	23.59	否
5	李尔（Lear）	437.14	公司对李尔逾期应收账款主要涉及英国李尔。前期公司已向客户财务提供了相应订单发票，后续客户要求需走内部 Coupa 系统，公司已重新上传发票，待客户支付款项。	公司与客户正常对账并沟通回款进度；截至2021年6月30日，公司2020年末对李尔的应收账款期后回款比例达93.56%	55.31	否

注：公司自2020年1月1日执行新收入准则，上表预收账款金额以报告期末合同负债及其他流动负债金额合并金额列示。

⑤报告期内与上海申模模具制造有限公司相关交易分析

A.报告期内与上海申模模具制造有限公司交易的内容、金额、产品交付情况、应收账款逾期原因

汽车检具业务是公司汽车模具业务的延伸，在子公司申模南通 2015 年设立初期，由于进入下游主机厂等供应商名录的周期较长，而上海申模主要从事汽车检具类产品的生产及销售，且已进入部分汽车主机厂等供应商名录。因此，公司部分检具通过上海申模销售给汽车主机厂商及零部件供应商。报告期内，公司与上海申模的交易内容、交易金额及占比、应收账款期末余额情况如下：

单位：万元

时间	交易内容	销售金额	占营业收入比例	应收账款期末余额	逾期金额
2021 年 1-6 月	汽车检具	-	-	433.44	422.53
2020 年度	汽车检具	124.94	0.28%	433.44	385.57
2019 年度	汽车检具	161.86	0.36%	626.78	609.32
2018 年度	汽车检具	628.13	1.33%	798.32	763.30

公司与上海申模销售合同中关于收款比例、信用期等结算方式的约定和上海申模与终端客户销售合同保持一致，各最终客户的结算方式存在较大差异，主要包括“验收合格开票后 2 个月内 100%”、“厂区验收发货后 6 个月 90%，发货后 18 个月 10%”、“预付 30%，验收合格后 60%，验收合格后 12 个月 10%”、“预付 10%，厂区验收 35%，客户工厂验收 45%，验收后 12 个月 10%”、“预付 30%，厂区验收 20%，客户工厂验收 20%，量产后 3 个月 30%”等。

根据双方合同约定，公司承担检具产品的包装、运输等相关费用，并运送至上海申模指定地点（即终端客户所在地）；公司应当在检具加工完成后通知上海申模共同对检具进行质量验收，若上海申模在公司发出通知后不组织质量验收的，视为检具质量验收合格并已交付。

由于公司向上海申模销售的汽车检具实际由最终客户使用，因此在最终客户向上海申模出具验收单后，公司根据相应验收单确认收入；相关收入确认时点已经得到终端客户验收通过，风险报酬或控制权已经转移，符合企业会计准则的相关规定。

报告期内，公司向上海申模销售的产品均已向终端客户交付，不存在未实现终端销售的情形。2021年1-6月，公司未与上海申模发生销售交易。报告期内公司通过上海申模销售的前五大终端客户情况如下：

序号	终端客户名称	销售金额（万元）	占比
2020 年度			
1	一汽大众	96.58	77.30%
2	圣戈班（Saint-Gobain）	25.36	20.30%
3	上海李尔汽车系统有限公司	3.00	2.40%
合计		124.94	100.00%
2019 年度			
1	华晨汽车	85.47	52.80%
2	一汽大众	68.00	42.01%
3	华域汽车	3.91	2.42%
4	华晨宝马	2.80	1.73%
5	长春派格汽车塑料技术有限公司	1.40	0.86%
合计		161.58	99.83%
2018 年度			
1	沈阳金杯延锋汽车内饰系统有限公司	215.38	34.29%
2	一汽大众	96.94	15.43%
3	长城汽车	89.15	14.19%
4	圣戈班（Saint-Gobain）	55.89	8.90%
5	长春派格汽车塑料技术有限公司	55.00	8.76%
合计		512.35	81.57%

注：2021年3月5日，圣戈班韩格拉斯世固锐特玻璃（上海）有限公司更名为圣戈班汽车玻璃(上海)有限公司；圣戈班（Saint-Gobain）包括圣戈班汽车玻璃(上海)有限公司、圣戈班中硝安全玻璃（青岛）有限公司及圣戈班安全玻璃（武汉）有限公司。

2020年度，公司通过上海申模向一汽大众销售的汽车主模型检具系前期确立合作关系并于2020年上半年发货；向圣戈班及上海李尔汽车系统有限公司销售系前期发出商品实现验收，金额较小。自2020年下半年起，公司汽车检具不再通过上海申模承接订单。

报告期各期末,公司对上海申模应收账款逾期原因详见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、(一)、1、(4)、4)、③报告期末逾期应收账款前五大客户逾期原因、预收账款及沟通协商进展”。

B.相关交易与上海申模模具制造有限公司的注册资本、经营规模、财务状况、市场地位、终端销售情况的匹配关系,是否具备商业实质

上海申模模具制造有限公司基本情况如下:

公司名称	上海申模模具制造有限公司
注册资本	50 万元人民币
法定代表人	汤丽华
成立日期	2000 年 8 月 10 日
住所	上海市青浦区工业园区郑一工业区 7 号 3 幢 1 层 G 区 185 室
经营范围	各类模具新技术的开发及四技服务、模具、检具、夹具、模型的设计与制造,销售机电设备,经营本企业自产产品的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料的进口业务(不另附进出口商品目录),但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外。【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】
主营业务	汽车检具类产品的生产及销售
股权结构	上海模具技术研究有限公司持有 56% 股权,上海申模模具制造有限公司职工持股会持有 44% 股权

在公司子公司申模南通进入下游汽车主机厂等供应商名录之前,部分检具业务通过此前从事汽车检具类产品生产及销售且已进入相关供应商名录的上海申模承接。

报告期内,上海申模除阶段性协助公司承接订单外,不从事具体生产经营和销售活动;公司与上海申模在资产、人员、业务和技术方面相互独立,不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形,亦不存在为发行人分担成本费用情形。随着公司逐步进入汽车主机厂等供应商名录,公司主要向终端客户直接进行销售。报告期内,公司与上海申模存在重叠客户,但不存在重叠供应商;存在重叠客户的原因系公司通过上海申模对外销售的终端客户均为国内客户,由于内销客户部分产品验收周期相对较长,导致向上海申模

销售的部分产品经终端客户完成验收确认收入时，公司已进入其供应商名录并开始直接向终端客户供货销售。

2021年1月，上海模具技术研究所、上海申模已分别出具《确认函》，确认：上海申模在资产、人员、业务和技术等方面与超达装备及申模南通相互独立，不存在与超达装备及申模南通共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料或为超达装备及申模南通提供外协的情形，不存在为超达装备及申模南通分担成本费用情形。

因此，公司向上海申模销售的产品系向下游汽车主机厂等客户最终供货，与上海申模自身注册资本、经营规模、财务状况并无直接关系，仅与其已进入部分下游汽车主机厂等供应商目录有关。同时，由于客户开发、设计、生产、技术服务等环节由申模南通独立完成，申模南通向上海申模销售产品的价格参考向汽车主机厂的销售价格，并扣除一定费率确定。

上海申模与终端客户的销售合同中未对公司通过上海申模进行销售设有禁止性条款，且具体合作过程中的客户开发、产品设计、生产、技术服务等环节均由申模南通独立完成，客户知晓上海申模与申模南通的合作情况。因此公司在未进入终端客户供应商名录的情况下，通过上海申模进行销售符合上海申模与终端客户的相关合同约定，不存在法律风险和潜在纠纷，应收账款的回收并未因此而受到障碍。

报告期内，随着申模南通陆续进入相关汽车主机厂等供应商名录，申模南通对上海申模的销售收入已显著减少。截至目前，申模南通已先后取得一汽大众、上汽大众、长城汽车、长安福特、吉利汽车、上汽通用、上汽大通、上汽集团、比亚迪、华晨宝马、广汽菲亚特、一汽轿车、蔚来汽车、威马汽车等汽车整车厂的检具产品供应资质认证。

综上所述，公司报告期内与上海申模模具制造有限公司的相关交易与其注册资本、经营规模、财务状况并无直接关系，仅与其已进入部分下游汽车主机厂等供应商目录有关；公司向上海申模销售的产品均已实现向终端客户销售，与终端销售情况相匹配，具有商业实质。

C.上海申模与发行人及子公司不存在同已经营，与发行人不存在利益冲突

截至本招股说明书签署日，上海申模无现行有效的专利，仅拥有 8 项注册商标使用权，具体情况如下：

序号	注册号	商标	核定使用商品	权利期限
1	7770322	 申 模	第七类：机床用夹持装置加工塑料用模具；金属加工机械；精加工机器冷冲模切模和打模机；切削工具（包括机械刀片）压铸模；整修机（机械加工装置）；铸模（机器部件）	2011.10.28-2021.10.27
2	7770633	 申 模	第九类：测距设备；测量器械和仪器；测量仪器；测量装置；测面仪；刀具测量工具；角度测量工具；精密测量仪器；量规；量具	2011.03.21-2021.03.20
3	7770815	 申 模	第四十类：打磨；定做材料装配（替他人）；焊接；金属处理；金属电渡；金属铸造；碾磨加工；铁器加工；研磨加工；研磨抛光	2011.02.21-2021.02.20
4	7770929	 申 模	第四十二类：包装设计；工业品外观设计；造型（工业品外观设计）；质量检测；质量评估	2011.08.21-2021.08.20
5	7774146	 SHEN MO	第七类：加工塑料用模具；冷冲模；压铸模；铸模（机器部件）	2011.03.14-2021.03.13
6	7774236	 SHEN MO	第九类：测距设备；测量器械和仪器；测量仪器；测量装置；测面仪；刀具测量工具；角度测量工具；精密测量仪器；量规；量具	2011.03.28-2021.03.27
7	7774257	 SHEN MO	第四十类：打磨；定做材料装配（替他人）；焊接；金属处理；金属电渡；金属铸造；碾磨加工；铁器加工；研磨加工；研磨抛光	2011.02.21-2021.02.20
8	7774277	 SHEN MO	第四十二类：质量检测；质批评估	2011.11.21-2021.11.20

综上，上海申模无现行有效的专利，仅保留了 8 项注册商标专用权，但相关

商标均于 2021 年底前失效。报告期内,上海申模除阶段性协助公司承接订单外,不再具体从事汽车检具的生产和销售,因此与公司及子公司不存在同已经营;由于上海申模保留的相关商标使用权未在实际生产经营中使用,因此对公司不产生利益冲突。

⑥报告期内逾期 1 年以上应收账款情况

A.报告期内逾期 1 年以上应收账款变动情况及原因

报告期各期末,公司逾期 1 年以上应收账款余额分别为 970.71 万元、1,460.92 万元、1,618.24 万元和 1,797.68 万元,其中对应前五大客户(合并)及期后回款情况情况如下:

单位:万元

序号	公司名称	逾期 1 年以上余额	占比	逾期应收账款回款金额	回款比例
2021.6.30					
1	佛吉亚 (Faurecia)	439.11	24.43%	366.78	83.53%
2	泰佛 (Treves)	199.33	11.09%	56.02	28.10%
3	佩尔哲 (HP Pelzer)	193.59	10.77%	-	-
4	李尔 (Lear)	183.53	10.21%	-	-
5	欧拓 (Autoneum)	16.06	0.89%	16.06	100.00%
小计		1,031.62	57.39%	438.87	42.54%
2020.12.31					
1	佛吉亚 (Faurecia)	823.99	50.92%	770.30	93.48%
2	上海申模	291.15	17.99%	-	-
3	长城汽车	178.43	11.03%	23.05	12.92%
4	上海飞利环球汽车零部件有限公司	92.05	5.69%	34.06	37.00%
5	李尔 (Lear)	39.87	2.46%	-	-
小计		1,425.49	88.09%	827.41	58.04%
2019.12.31					
1	上海申模	440.51	30.15%	323.23	73.38%
2	佩尔哲 (HP Pelzer)	328.43	22.48%	263.87	80.34%

序号	公司名称	逾期1年以上余额	占比	逾期应收账款回款金额	回款比例
3	佛吉亚 (Faurecia)	136.28	9.33%	136.28	100.00%
4	江淮汇通恩伟驰(合肥)有限公司	125.51	8.59%	125.51	100.00%
5	长城汽车	109.82	7.52%	96.00	87.41%
小计		1,140.55	78.07%	944.90	82.85%
2018.12.31					
1	佛吉亚 (Faurecia)	186.85	19.25%	186.85	100.00%
2	江淮汇通恩伟驰(合肥)有限公司	119.83	12.34%	119.83	100.00%
3	上海申模	73.39	7.56%	73.39	100.00%
4	英利	68.48	7.05%	68.48	100.00%
5	长春一汽富晟汽车毯业有限公司	68.22	7.03%	68.22	100.00%
小计		516.77	53.24%	516.77	100.00%

注 1：上表客户英利包括长春英利汽车工业股份有限公司及其子公司长春英利汽车零部件有限公司；

注 2：逾期应收账款回款金额统计截至 2021 年 8 月末。

2019 年末，公司逾期 1 年以上应收账款余额较上年增加 490.21 万元，主要系来自上海申模和佩尔哲 (HP Pelzer) 的逾期金额增加导致，具体为：一是公司与上海申模的合作模式为终端客户根据合同约定向上海申模支付货款，上海申模收到款项后与公司结算货款；公司与上海申模定期对账，但直接对终端客户支付货款的催收力度较小，导致部分终端客户受近年来汽车行业不景气原因影响对上海申模的付款进度延迟。公司通过直接与终端客户沟通和催收，2020 年末对上海申模的逾期 1 年以上应收账款余额由 440.51 万元下降至 291.15 万元；二是佩尔哲 (HP pelzer) 旗下太仓佩尔哲 2019 年受下游整车厂付款滞后影响，资金周转相对紧张，对公司部分前期销售订单约定的第 3、4 节点货款支付有所延后，导致逾期 1 年以上。

2020 年末，公司逾期 1 年以上应收账款余额较上年增加 157.32 万元，主要系来自佛吉亚、长城汽车和上海飞利环球汽车零部件有限公司的逾期金额增加导致，具体为：一是受佛吉亚内部组织结构调整、与公司对接的经办人员发生变更

及内部审批流程复杂的影响，加之新冠肺炎疫情导致部分产品量产延期，佛吉亚对公司部分订单付款滞后；二是长城汽车于内部组织架构发生调整，将汽车内外饰件业务转移至诺博汽车系统有限公司开展，并于 2019 年下半年至 2020 年期间分别在泰州、日照、平湖新设了工厂，公司部分已实现销售的产品由客户转移至新工厂投入使用，而新设工厂使得零部件产品量产延期，进而导致长城汽车对公司部分尾款付款滞后，少量应收账款逾期超过 1 年；三是上海飞利环球汽车零部件有限公司受自身资金紧张影响，未按照合同约定向公司支付货款，但陆续向公司支付货款中。

2021 年 6 月末，公司逾期一年以上的应收账款余额有所下降，主要系随着公司与佛吉亚积极沟通，促进了前期付款滞后订单的款项支付，佛吉亚一年以上应收账款余额有所下降。同时，随着公司对上海申模的积极催收及终端客户的付款，当期对上海申模一年以上应收账款余额也有所下降。

综上所述，2018 年-2020 年末公司逾期 1 年以上应收账款占比持续提高，主要原因为：一是受佛吉亚内部组织结构调整、与公司对接的经办人员发生变更及内部审批流程复杂的影响，加之新冠肺炎疫情导致部分产品量产延期，佛吉亚对公司部分订单付款滞后；二是公司除一定比例预付款和交货进度款外，剩余货款收取进度通常考虑整车量产节奏等因素。受近年来汽车行业景气度下降等影响，部分下游整车项目开发进度延缓、量产延期，同时少量客户受自身资金紧张影响，导致该等客户部分尾款支付存在滞后情形。

报告期各期末，公司账龄 1 年以上应收账款余额占比分别为 7.38%、15.10%、14.61% 和 10.12%，2018 年-2020 年末占比优于同行业可比公司及海泰科、宁波方正的平均值 11.25%、17.03%、21.58%（相关公司 2021 年半年报未披露账龄结构），同行业可比公司及海泰科、宁波方正账龄 1 年以上应收账款余额占比平均值呈持续增长态势。

根据海泰科招股说明书显示，2018 年-2020 年末，海泰科应收账款逾期余额分别为 4,932.53 万元、5,731.20 万元及 7,079.38 万元，应收账款逾期比例分别为 43.07%、47.94% 及 41.94%；其中逾期 1 年以上余额分别为 937.04 万元、1,030.39 万元及 1,922.23 万元，占逾期应收账款比例分别为 19.00%、17.98% 及 27.15%，

整体亦呈上升趋势；且其 2018 年末尚未收回的应收账款（账龄 2 年以上）客户主要为佛吉亚（Faurecia），涉及金额 584.39 万元。

因此，公司报告期内逾期 1 年以上应收账款占比持续提高与同行业可比公司及海泰科、宁波方正账龄 1 年应收账款余额占比平均值变动趋势相符，与海泰科相一致，具有合理性。

B.坏账准备计提情况

报告期末，除上海申模涉及的终端客户华晨汽车因被申请破产重整存在信用、财务状况恶化以外，公司其他逾期 1 年以上应收账款客户经营状况正常，未出现财务状况严重恶化、资不抵债、破产等情形，无法回收的可能性较小。报告期末，公司针对上海申模涉及华晨汽车应收账款已计提 57.78 万元，未计提金额为 12.90 万元，未计提原因系在审计截止日前公司根据与客户沟通，由于该笔应收账款涉及的产品已移交华晨雷诺使用，相关债权将转移至华晨雷诺。审计截止日后，由于期后债权处理进展不及预期，可能会影响相关款项回收，但整体金额较小，对公司财务状况不构成重大不利影响。综上所述，公司已单独考虑了逾期 1 年以上应收账款客户的信用风险，并已根据预期信用损失率对相关应收账款计提了坏账准备，坏账准备计提充分。

C.拟采取的提高回款速度的措施

报告期末，公司逾期 1 年以上应收账款主要客户系佛吉亚旗下 Faurecia automotive industrie；针对其逾期应收账款，公司已与佛吉亚采购部门及财务中心就所有未完成付款且逾期的项目根据订单单号、合同金额进行了确认，并重新就未完成付款且逾期的订单开具形式发票发送至客户处。截至 2021 年 6 月末，公司对佛吉亚 1 年以上应收账款余额已经较 2020 年末大幅下降。

除此以外，公司于 2021 年 4 月 2 日就逾期应收账款的管理和回收工作召开专题会议，会议纪要主要内容为：

1、由财务总监、营销总监负责，指派专人负责逾期应收账款与客户的对接工作，责任落实到具体业务经办人员，增加与客户的沟通和对账频率；

2、财务部按客户设置逾期应收账款明细表，营销部按客户设置逾期应收账

款台账，定期跟踪逾期应收账款情况；财务部员工每周与营销部具体业务经办人员核对逾期应收账款回收情况，并上报财务总监、营销总监及总经理处；

3、制定详细的逾期应收账款催收计划，将不同客户的逾期应收款项管理任务分解至部门和营销部具体人员。财务部门和分管领导对业务部门按月上报的逾期率和回款情况开展分析，并根据应收账款催收计划落地的实际情况，对后续催收工作进行修订调整；

4、进一步完善《应收账款管理制度》，将应收账款逾期率、逾期款项回收作为相关部门业绩考核的重要依据，与其年度考核、奖金提成挂钩，形成长效机制；

5、对于信用状况不佳的逾期客户，进一步判断合作的可行性，逐步淘汰资信较弱、经营情况及资金状况恶化的客户，以进一步提高应收账款质量，保证应收账款的回收及回款速度；对于信用状况不佳且资信较弱、经营情况及资金状况恶化的客户，及时采取中止或终止合同、发送律师函、诉讼等方式进行催收。

5) 期后回款情况

① 发行人期后回款情况

报告期内，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	应收账款账面余额	期后回款					回款金额占比
		2019 年度	2020 年度	2021 年 1-6 月	2021 年 7-8 月	期后回款金额	
2021 年 1-6 月	18,078.40	-	-	-	4,490.08	4,490.08	24.84%
2020 年末	16,231.26	-	-	9,714.13	1,348.27	11,062.40	68.15%
2019 年末	13,826.46	-	11,070.51	1,414.07	282.94	12,767.52	92.34%
2018 年末	14,445.08	12,258.55	1,724.76	158.29	1.00	14,142.59	97.91%

截至 2021 年 8 月末，公司 2018 年末、2019 年末、2020 年末和 2021 年 6 月末应收账款回款比例分别为 97.91%、92.34%、68.15% 和 24.84%，2018 年末应收账款已基本实现回收，2019 年末应收账款回款比例超过 90% 以上，回款比例较高。

2020 年末及 2021 年 6 月末公司应收账款期后回款比例低于 2018 年末和 2019

年末，主要原因为：一是期后回款期间不同。公司 2020 年末及 2021 年 6 月末统计的期后回款对应期间相较 2018 年和 2019 年末对应的回款期间较短，存在部分尾款尚未结算的情形；二是受下游汽车行业发展放缓导致。2018 年以来，国内外汽车行业发展均呈放缓趋势，部分下游整车项目开发进度有所延缓，进而导致客户回款变慢。在此背景下，公司佩尔哲、佛吉亚等客户与公司约定的结算政策付款节点有所滞后，亦导致公司 2020 年度及 2021 年 1-6 月回款比例下降；三是受新冠肺炎疫情影响。2020 年上半年公司国内外客户为应对新冠肺炎疫情所采取的停工停产、延迟复工以及在家办公等情形，导致应收账款回款相对较慢。随着疫情逐步缓解，目前公司应收账款已逐步恢复正常。

报告期内，公司应收账款期后回款情况符合下游汽车行业发展状况，应收账款账龄结构与同行业可比公司变动趋势基本一致。截至 2021 年 8 月 31 日，公司 2018 年末、2019 年末、2020 年末和 2021 年 6 月末应收账款回款比例分别为 97.91%、92.34%、68.15% 和 24.84%。2019 年末，公司应收账款回款比例下降与同处汽车模具行业(汽车内外饰注塑模具)的海泰科相一致；根据海泰科招股说明书显示，截至 2020 年末，海泰科 2018 年末、2019 年末应收账款回款比例为 93.45%、60.53%，海泰科期后回款比例亦呈下降趋势，与公司各期末应收账款期后回款比例变动趋势相符。

综上所述，公司 2020 年末及 2021 年 1-6 月末应收账款回款比例下降主要原因统计的期后回款期间不同、下游汽车行业发展放缓且少数客户合同约定的付款节点滞后和新冠肺炎疫情影响导致，具有合理性。

2018 年-2020 年末，公司应收账款在期后 6 个月内和 12 个月内的回款情况如下：单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
各期末应收账款余额	16,231.26	13,826.46	14,445.08
截止 2019 年 6 月末回款金额	-	-	11,252.89
截止 2020 年 6 月末回款金额	-	7,286.24	-
截止 2021 年 6 月末回款金额	9,714.13	-	-
期后 6 个月回款比例	59.85%	52.70%	77.90%

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
截止 2019 年末回款金额	-	-	12,258.55
截止 2020 年末回款金额	-	11,070.51	-
期后 12 个月回款比例	-	80.07%	84.86%

注：为保持可比性，上表仅统计各期末应收账款在次年对应期间的回款情况。

2018 年-2020 年末，公司应收账款在 6 个月内的回款金额分别为 11,252.89 万元、7,286.24 万元和 9,714.13 万元，回款比例分别为 77.90%、52.70% 及 59.85%，各期存在一定差异，主要与下游汽车行业景气度及新冠疫情影响相关。

公司 2018 年末应收账款在 6 个月内回款比例相对较高，主要系当期汽车行业景气度相对较高，下游整车厂商资金较为充裕，回款亦相对及时；公司 2019 年末应收账款在 6 个月内回款比例大幅下降，主要原因系自 2019 年下半年起汽车行业景气度下降，特别是 2020 年上半年新冠肺炎疫情对宏观经济及汽车行业生产经营造成了较大的影响，较多客户期间存在停工停产、延迟复工及在家办公等情形，导致回款速度变慢。从期后 12 个月来看，公司 2018 年末及 2019 年末应收账款的回款比例分别为 84.86% 及 80.07%，整体差异较小。

公司 2020 年末应收账款在 6 个月内回款比例为 59.85%，已较 2019 年末有所提高，相较 2018 年末低主要系行业景气度的变化影响导致国外部分公司回款减慢所致。

综上所述，虽然公司应收账款在期后 6 个月内的回款比例有所降低，但在期后 12 个月内整体差异较小。公司与主要应收账款客户不存在因产品质量问题或款项金额而发生争议的情形，公司应收账款回款速度有所放慢与宏观经济情况及行业特点相匹配，具有合理性。

② 发行人期后回款情况与同行业可比公司对比情况

公司同行业可比公司天汽模、合力科技、威唐工业未对报告期各期末应收账款期后回款情况进行披露。由于应收账款账龄分布情况可以一定程度上反映各期末应收账款期后回款情况，因此公司选取同行业可比公司的应收账款账龄分布与公司进行对比，具体如下：

账龄 (%)	2021.6.30				
	天汽模	合力科技	威唐工业	可比公司均值	超达装备
1 年以内	38.94	89.14	89.95	72.68	89.88
1 至 2 年	22.35	7.51	4.77	11.54	8.18
2 至 3 年	11.09	1.93	0.81	4.61	1.52
3 至 4 年	9.98	0.45	4.47	4.96	0.14
4 至 5 年	7.97	0.63	3.84	4.15	0.13
5 年以上	9.67	0.34	0.62	3.55	0.15
账龄 (%)	2020.12.31				
	天汽模	合力科技	威唐工业	可比公司均值	超达装备
1 年以内	41.11	85.99	81.30	69.47	85.39
1 至 2 年	23.32	11.52	9.42	14.75	12.90
2 至 3 年	17.02	1.09	5.84	7.98	1.24
3 至 4 年	6.59	0.45	2.24	3.09	0.29
4 至 5 年	4.70	0.54	1.17	2.14	0.10
5 年以上	7.27	0.42	0.03	2.57	0.08
账龄 (%)	2019.12.31				
	天汽模	合力科技	威唐工业	可比公司均值	超达装备
1 年以内	66.75	95.07	81.61	81.14	84.90
1 至 2 年	18.91	3.39	13.44	11.91	12.64
2 至 3 年	5.06	0.58	3.24	2.96	1.75
3 至 4 年	3.15	0.57	1.68	1.80	0.38
4 至 5 年	1.01	0.15	0.01	0.39	0.13
5 年以上	5.11	0.25	0.03	1.80	0.21
账龄 (%)	2018.12.31				
	天汽模	合力科技	威唐工业	可比公司均值	超达装备
1 年以内	75.88	93.75	95.15	88.26	92.62
1 至 2 年	11.13	5.44	3.87	6.81	6.60
2 至 3 年	6.95	0.73	0.92	2.87	0.43

3至4年	2.62	0.00	0.06	0.89	0.13
4至5年	1.03	0.00	0.00	0.34	0.03
5年以上	2.39	0.07	0.00	0.82	0.18

受近年来汽车行业发展放缓以及部分客户付款周期拉长的影响，公司 2018 年-2020 年账龄在 1 年以内的应收账款占比呈下降趋势，2021 年 1-6 月小幅上升，占比分别为 92.62%、84.90%、85.39% 及 89.88%，同行业可比公司 1 年以内账龄应收账款占比均值分别为 88.26%、81.14%、69.47% 及 72.68%。由上表可知，公司 2018 年末应收账款账龄结构与合力科技、威唐工业相似，较天汽模相比较为良好；2019 年末，公司与天汽模、威唐工业应收账款账龄均存在一定拉长；2020 年末和 2021 年 6 月末，公司与同行业可比公司应收账款账龄均存在一定拉长。因此，公司与同行业可比公司应收账款账龄变动趋势基本一致，不存在重大差异。

除上述同行业可比公司外，与公司同处汽车模具行业的海泰科报告期内应收账款期后回款比例也呈逐年降低趋势，具体情况如下：

单位：万元

期间	应收账款 余额	期后回款			
		2019 年度	2020 年度	合计	期后回款占比
2018.12.31	11,452.24	8,709.86	1,992.05	10,701.91	93.45%
2019.12.31	11,954.48	-	7,236.41	7,236.31	60.53%

综上所述，报告期内公司与同行业可比公司应收账款账龄变动趋势基本一致，期后回款比例逐年降低与行业特点相符合，不存在重大差异。

6) 应收账款坏账政策

公司应收账款坏账准备政策详情请见本节“六、（五）应收款项”。

公司结合自身业务特点、行业惯例和客户资信等情况，遵循谨慎性原则，制定了稳健的会计政策，对应收账款计提了充分的坏账准备。报告期内公司坏账准备余额分别为 822.43 万元、903.24 万元、1,064.55 万元和 1,141.74 万元。

公司应收账款坏账准备计提政策以及与同行业可比公司的比较情况如下：

①公司与同行业可比公司坏账准备计提比例一致

公司与可比上市公司坏账准备计提比例基本保持一致，具体情况如下：

证券代码	公司简称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
002510.SZ	天汽模	5%	10%	30%	50%	80%	100%
603917.SH	合力科技	5%	10%	30%	50%	80%	100%
300707.SZ	威唐工业	3%	20%	50%	100%	100%	100%
超达装备		5%	10%	30%	50%	80%	100%

②报告期内应收账款期后回款情况整体良好

报告期内，公司通常考虑客户信用、产品类型、交期等因素，与客户协商确定其结算周期。由于公司下游汽车零部件企业规模通常较大、信誉较好，业务洽谈时通常掌握结算方式的主动权。报告期各期末，公司虽然存在一定规模逾期应收账款，但逾期应收账款账龄主要在1年以内。

公司主要客户为国内外知名的大型汽车零部件企业，该类客户实力与信誉较好，但付款条件相对苛刻；部分客户还存在付款程序复杂、组织架构调整等情况导致结算周期较长，实际付款时间较合同约定可能会有所滞后，由此形成一定规模的逾期（超出合同约定信用期）应收账款。因此，公司虽然存在一定规模逾期应收账款，主要是由于行业特点所致，与同行业可比公司相比，公司应收账款账龄结构和期后回款情况不存在重大差异，公司主要应收账款客户具有规模大、信用好的特点，逾期应收账款回收风险较小。报告期内，公司应收账款回款情况整体良好，截至2021年8月31日，公司2018年末、2019年末、2020年末和2021年6月末应收账款回款比例分别为97.91%、92.34%、68.15%和24.84%，2018年和2019年末应收账款已基本实现回收。

③公司根据历史信用损失经验计算的预期坏账损失低于目前坏账准备计提比例计算的坏账准备

公司认为不同细分客户群体发生损失的情况没有显著差异，相同账龄的客户具有类似预期损失率，因此以账龄为依据划分应收账款组合。公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过账龄迁徙率计算预期信用损失率。报告期各期末，公司应收账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
1年以内	16,249.58	13,859.82	11,738.22	13,379.33
1-2年	1,478.24	2,093.90	1,747.88	953.90
2-3年	274.40	201.19	241.47	61.78
3-4年	25.61	46.76	52.32	19.09
4-5年	23.52	15.81	18.09	4.97
5年以上	27.05	13.78	28.47	26.01
合计	18,078.40	16,231.26	13,826.46	14,445.08

根据上表数据计算的迁徙率如下：

账龄	2017年-2018年 迁徙率	2018年-2019年 迁徙率	2019年-2020年 迁徙率	三年平均迁徙 率	代 码
1年以内	9.07%	13.06%	17.84%	13.32%	A
1-2年	17.58%	25.31%	11.51%	18.13%	B
2-3年	11.88%	84.69%	19.36%	38.65%	C
3-4年	91.82%	94.74%	30.22%	72.26%	D
4-5年	96.29%	91.89%	29.60%	72.59%	E
5年以上	-	-	-	100.00%	F

公司根据报告期内应收账款账龄结构确定违约损失率。同时，由于目前宏观经济增速放缓可能对应收账款的回收情况产生一定负面影响，为了在历史损失经验的基础上反映当前预期，公司基于以往经验和判断，预计不超过5年账龄的应收账款预期损失率很可能比历史损失率提高5%；基于此，公司应收账款的违约损失率和预期损失率情况如下：

账龄	历史损失率	公式	前瞻性调整	预期损失率
1年以内	0.49%	$G=A*B*C*D*E*F$	5%	0.51%
1-2年	3.68%	$H= B*C*D*E*F$	5%	3.86%
2-3年	20.27%	$I=C*D*E*F$	5%	21.29%
3-4年	52.46%	$G=D*E*F$	5%	55.08%
4-5年	72.59%	$K=E*F$	5%	76.22%
5年以上	100.00%	$M=F$	5%	100.00%

公司根据历史信用损失经验计算的预期坏账损失与公司目前使用的预期损失率计算的预期坏账损失对比情况如下：

单位：万元

账龄	2021年6月末应收账款余额	历史信用损失经验计算的预期坏账损失		发行人目前使用的预期损失率计算的预期坏账损失	
		预期损失率	预期坏账损失	账龄分析法	坏账准备
1年以内	16,249.58	0.51%	82.87	5.00%	812.48
1-2年	1,478.24	3.86%	57.06	10.00%	147.82
2-3年	274.40	21.29%	58.42	30.00%	122.76
3-4年	25.61	55.08%	14.11	50.00%	12.81
4-5年	23.52	76.22%	17.93	80.00%	18.82
5年以上	27.05	100.00%	27.05	100.00%	27.05
合计	18,078.40	-	257.44	-	1,141.74

公司目前计算预期坏账损失使用的预期损失率与原账龄分析法的计提比例一致。由上表可以看出，结合历史款项回收率运用迁徙法计算预期信用损失率与原坏账计提比例相比有一定差异，预期信用损失率整体低于原坏账计提比例，考虑到公司客户质量以及信用状况与往年相比未发生重大变化，且基于谨慎性和一致性原则，公司预期信用损失率与原坏账计提比例保持一致。综上，公司目前预期损失率的测算合理，已充分考虑了预期信用损失率及前瞻性测算。

④公司建立了完善的应收账款管理制度

公司建立了应收账款管理制度，加强对应收账款管理，将相关责任落实到财务部、营销部等部门及负责人员，主要包括：

财务部负责按客户设置应收账款明细账，及时反映每一客户应收账款的发生、余额的增减变动，监督信用政策的执行情况；对应收账款账龄进行分析，根据信用政策对应收账款数额过大或超过信用期、账龄延长等情况提供信息反馈。

营销部负责按客户设置应收账款台账，详细记录应收账款基础资料；营销部业务经办人员对其经办的应收账款全程负责，并对客户的经营情况、付款能力进行追踪分析，及时了解客户资金持有量，保证应收账款的回收。

法律事务专员在律师的协助下负责公司清欠应收账款的相关法律工作，并与营销部协同清收二年以上的应收账款。

同时，公司将应收账款占用额、账龄结构和周转率等指标分解到各业务分部，与销售额、回款率一并作为相关部门业绩考核的重要依据。

完善的应收账款内控制度更好地保证公司应收账款的回收，有效控制公司应收账款发生坏账的风险。

综上所述，公司与同行业可比公司坏账准备计提比例基本一致，报告期内应收账款期后回款情况良好，根据历史信用损失经验计算的预期坏账损失低于目前坏账准备计提比例计算的坏账准备，同时建立了完善的应收账款管理制度，应收账款坏账准备计提充分。

⑤报告期内公司主要客户信用、财务状况未发生恶化情形，公司已充分评估主要客户应收账款的信用风险

报告期各期末，公司应收账款前五大客户及逾期应收账款前五大客户基本上为国内外知名汽车零部件供应商。虽然近年来受下游汽车行业影响，少数客户经营业绩存在一定波动，但整体信用、财务状况良好。2020年11月，公司通过上海申模销售的终端客户华晨汽车被申请破产重整，华晨汽车存在信用、财务状况恶化的情形；2020年末，公司对上海申模应收账款中涉及华晨汽车的应收账款单独评估信用风险，全额单项计提了对上海申模应收账款中涉及华晨汽车的57.78万元坏账准备。综上所述，公司已充分评估主要应收账款/逾期应收账款客户应收账款的信用风险，公司应收账款坏账计提充分。

综上所述，公司与同行业可比公司坏账准备计提比例基本一致，报告期内应收账款期后回款情况良好，根据历史信用损失经验计算的预期坏账损失低于目前坏账准备计提比例计算的坏账准备，同时建立了完善的应收账款管理制度，应收账款坏账准备计提充分。

(5) 预付款项

公司预付款项主要用于购买原材料及预付电费等相关业务支出。报告期各期末，公司预付款项余额分别为360.27万元、173.33万元、428.62万元和710.76

万元，占各期流动资产的比例分别为 0.85%、0.37%、0.78% 和 1.35%，总体规模较小。2021 年 6 月末，公司预付款项较上年有所增加，主要系预付采购款及预付中介机构费用。

(6) 其他应收款

报告期各期末，公司其他应收款账面余额及坏账准备情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
其他应收款账面余额	435.10	336.00	348.95	466.55
坏账准备	50.68	41.37	40.90	48.12
其他应收款账面价值	384.42	294.63	308.05	418.44

报告期各期末，公司其他应收款账面价值分别为 418.44 万元、308.05 万元、294.63 万元及 384.42 万元，占各期流动资产的比例分别为 0.98%、0.66%、0.54% 及 0.73%。

1) 按性质分类

报告期各期末，公司其他应收款账面余额按性质分类情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
备用金	122.32	88.43	73.43	65.49
保证金及押金	169.34	92.17	155.35	277.89
暂付款项	143.44	155.39	120.18	115.53
其他	-	-	-	7.63
合计	435.10	336.00	348.95	466.55

公司其他应收款主要为备用金、保证金及押金以及暂付款项。其中，备用金主要系公司员工在日常经营活动中发生；保证金及押金系公司根据客户要求或合同约定支付的款项；暂付款项包括垫付的社保、住房公积金等。

2) 按账龄分类

报告期各期末，公司其他应收款账面余额按账龄分类情况如下：

单位：万元

账龄	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
1 年以内	387.38	89.03%	282.78	84.16%	269.48	77.22%	406.31	87.09%
1-2 年	24.82	5.70%	33.01	9.82%	63.79	18.28%	28.12	6.03%
2-3 年	8.04	1.85%	9.15	2.72%	4.33	1.24%	9.13	1.96%
3-4 年	4.71	1.08%	2.55	0.76%	8.75	2.51%	0.50	0.11%
4-5 年	7.55	1.74%	5.90	1.76%	0.30	0.09%	2.50	0.54%
5 年以上	2.60	0.60%	2.60	0.77%	2.30	0.66%	20.00	4.29%
合计	435.10	100.00%	336.00	100.00%	348.95	100.00%	466.55	100.00%

3) 其他应收款主要对象情况

截至报告期末，公司其他应收款前五名单位合计金额占其他应收款余额的 26.51%，具体情况如下：

单位：万元

单位名称	款项性质	期末余额	账龄	比例
上海吉津机电设备有限公司	保证金及押金	50.78	1 年以内	11.67%
重庆招标采购（集团）有限责任公司	保证金及押金	23.80	1 年及以上	5.47%
安空信息科技（上海）有限公司	暂付款项	18.96	1 年以内	4.36%
如皋市建筑工程管理局	保证金及押金	11.80	1 年以内	2.71%
湖北星晖新能源智能汽车有限公司	保证金及押金	10.00	1 年以内	2.30%
合计	-	115.34	-	26.51%

(7) 存货

1) 存货项目与采购模式、生产模式和销售模式的关系

报告期内，公司存货主要由原材料、在产品、库存商品和发出商品构成。

①原材料规模与采购模式相一致

公司使用的主要原材料包括铝锭、合金铝材、模具钢、铸件等。公司产品通常为定制化产品，因此采用“以产定购”的采购模式，备库材料相对较少；

同时，公司通常与具有一定规模和经济实力的供应商建立长期稳定的合作关系，按照生产计划与供应商确定供货时间，原材料采购后通常直接领用进入生产工序形成在产品。因此，公司采购模式的上述特点导致原材料规模相对较小。

②在产品规模受订单特点、产能利用率影响

公司在产品主要为按订单核算的在制模具、检具等产品，由于公司提供的模具、检具等主要产品均为非标准化产品，在产品受订单承接和生产节奏的影响，在产品规模可能存在一定波动。以模具为例，根据模具种类、型号的不同，其生产周期也不同，一般为1-3个月时间，大额订单时间更长，承接大型复杂模具会形成较大规模的在制模具；公司模具为定制化产品，不同模具的单价存在较大差异，在制模具的价值亦存在较大差异；公司承接订单有时不均衡，在订单数量相对较少、产能利用未达负荷时，公司会提前完成无需立即交货的产品，在制模具规模亦相应减小。因此，公司在产品规模受订单特点及产能利用率的综合影响存在一定波动。

③库存商品规模受生产模式、订单特点及产能利用率影响

公司库存商品主要为已完工尚未发出的产品。公司采用“以销定产”的生产模式，通常而言产品严格按照订单要求进行生产，产品完工并在公司厂区接受客户验收后按合同约定及时发货，通常情况下公司的库存商品规模较小。但是，库存商品规模亦受到以下因素影响：根据客户要求的不同，有些产品在公司厂区试模，有些产品则发运至对方试模，若一定时期在公司试模的产品较多，则会形成一定规模的库存商品；公司承接订单有时不均衡，在订单数量相对较少、产能利用未达负荷时，公司会提前完成部分订单，产品完成后尚未达到发货时点，导致库存商品规模增长；公司按照合同约定完成产品生产，但受下游整车厂项目开发进度等因素影响，客户要求推迟发货时间，导致库存商品规模增长。因此，公司库存商品规模受生产模式、订单特点及产能利用率的综合影响存在一定波动。

④发出商品规模与销售模式、收入确认原则相一致

公司发出商品全部为已经发出但尚未验收确认收入的产品。根据公司收入确认原则：对于国内销售订单，需要公司协助安装调试的产品，在安装调试完成、

客户出具验收单后确认收入；不需要公司协助安装调试的产品，在产品已经发出、客户出具验收单后确认收入。对于国外销售订单，产品已经发出并向海关报关后确认收入实现。公司国内销售的模具、检具等产品从发货至确认收入的周期一般需要 3-12 个月，若合同/订单对验收有特殊约定，则时间可能更长，因此形成较大规模的发出商品。

公司主要产品的验收时间可能受多种因素影响而延长，比如客户模具的设计变更、客户下游整车厂商新车开发进度延迟、下游客户一次集中验收多个模具供应商的产品等，进而影响公司产品的验收进度。

2) 存货变动情况及结构分析

报告期各期末，公司存货账面价值分别为 19,213.56 万元、20,616.34 万元、17,853.18 万元和 19,820.34 万元，在流动资产中占比分别为 45.19%、44.21%、32.69%和 37.58%。公司存货结构较为稳定，主要包括库存商品、发出商品和在产品，库存商品、发出商品和在产品合计占各期存货余额的比例分别为 90.26%、89.68%、87.90%和 88.89%。报告期各期末，公司存货构成情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30			2020.12.31		
	金额	比例	跌价准备	金额	比例	跌价准备
原材料	2,236.21	11.08%	63.71	2,013.86	11.03%	72.36
库存商品	3,542.98	17.56%	62.37	3,796.44	20.80%	92.10
发出商品	9,626.94	47.72%	224.47	8,796.92	48.19%	229.46
在产品	4,762.71	23.61%	3.08	3,645.92	19.97%	6.18
委托加工物资	5.12	0.03%	-	0.13	0.00%	-
合计	20,173.97	100.00%	353.62	18,253.27	100.00%	400.09
存货账面价值	19,820.34			17,853.18		
	2019.12.31			2018.12.31		
	金额	比例	跌价准备	金额	比例	跌价准备
原材料	2,145.68	10.32%	37.89	1,878.88	9.72%	-
库存商品	3,808.75	18.32%	8.15	3,328.30	17.23%	1.04
发出商品	11,149.03	53.61%	132.27	9,289.51	48.08%	107.72

在产品	3,690.54	17.75%	-	4,822.38	24.96%	-
委托加工物资	0.64	0.00%	-	3.26	0.02%	-
存货账面价值	20,616.34			19,213.56		

①原材料

报告期各期末,公司原材料余额分别为 1,878.88 万元、2,145.68 万元、2,013.86 万元及 2,236.21 万元,金额及占比均较小。公司原材料余额随订单变化、实际排产时间等波动。公司采用“以产定购”的采购模式,主要原材料入库后通常直接进入生产工序,因此各期末原材料在存货中占比较小且基本保持稳定。2019 年末,公司原材料余额上升主要原因系因上年加工业务提前对含硫镍饼等材料的备货未使用完毕导致。

②库存商品

报告期各期末,公司库存商品余额分别为 3,328.30 万元、3,808.75 万元、3,796.44 万元及 3,542.98 万元。公司采用“以销定产”的生产模式,根据订单下达生产计划,完工后通常及时发货,但受客户发货要求及自身产能与生产排产影响,报告期各期末库存商品规模可能存在波动。

③发出商品

A.报告期各期末发出商品变动情况

报告期各期末,公司发出商品余额分别为 9,289.51 万元、11,149.03 万元、8,796.92 万元及 9,626.94 万元。2019 年末,受下游整车厂新车型开发放缓影响,公司部分发出商品验收进度存在一定延迟,导致发出商品规模有所上升。2020 年末,随着下半年新冠肺炎疫情的有效缓解及下游汽车行业的逐步复苏,公司部分长库龄发出商品随下游客户量产/PPAP 而得以验收,发出商品规模亦随之下降。2021 年 6 月末,受上半年我国局部疫情的影响,部分客户对发出商品的验收等相关工作有所放缓,导致发出商品余额较上年同期有所增加。

B.报告期各期末发出商品期后成本结转情况

单位:万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
----	-----------	------------	------------	------------

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
2019 年度结转金额		-	-	6,191.93
2020 年度结转金额		-	9,393.74	2,958.48
2021 年 1-6 月结转金额		5,023.93	802.31	59.08
2021 年 7-8 月结转金额	1,643.20	719.35	294.61	25.22
已结转金额小计	1,643.20	5,743.28	10,490.66	9,234.72
已结转金额占比	17.07%	65.29%	94.09%	99.41%
未结转金额	7,983.75	3,053.64	658.37	54.79
合计	9,626.94	8,796.92	11,149.03	9,289.51

随着客户根据合同约定逐步完成对发出商品的验收工作,公司相应确认收入并结转成本。截至 2021 年 8 月末,公司 2018 年末、2019 年末、2020 年末及 2021 年 1-6 月末的发出商品已分别结转 99.41%、94.09%、65.29%和 17.07%,符合公司的销售模式与收入确认原则。其中,发行人 2018 年末发出商品已基本在 2020 年末前实现验收销售,成本结转比例较高,未结转发出商品金额仅为 54.79 万元。

C.发出商品对应主要客户情况

报告期各期末,公司发出商品对应前五大客户(合并口径)如下:

2021.6.30		
客户单位	发出商品余额(万元)	占发出商品比例
长城汽车	1,315.68	13.67%
国轩高科	1,026.13	10.66%
佛吉亚(Faurecia)	809.10	8.40%
长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司	806.79	8.38%
延锋安道拓	547.47	5.69%
合计	4,505.17	46.80%
2020.12.31		
客户单位	发出商品余额(万元)	占发出商品比例
长城汽车	1,007.71	11.46%
长春富维安道拓	877.48	9.97%

国轩高科	747.72	8.50%
佛吉亚 (Faurecia)	578.98	6.58%
泰佛 (Treves)	463.07	5.26%
合计	3,674.96	41.78%
2019.12.31		
客户单位	发出商品余额 (万元)	占发出商品比例
欧拓 (Autoneum)	1,915.71	17.18%
泰佛 (Treves)	850.51	7.63%
延锋安道拓	771.06	6.92%
一汽大众	560.81	5.03%
佛吉亚 (Faurecia)	512.38	4.60%
合计	4,610.47	41.35%
2018.12.31		
客户单位	发出商品余额 (万元)	占发出商品比例
欧拓 (Autoneum)	1,658.25	17.85%
延锋安道拓	832.63	8.96%
长城汽车	802.37	8.64%
上汽通用汽车有限公司	586.81	6.32%
佛吉亚 (柳州) 汽车内饰系统有限公司	573.94	6.18%
合计	4,453.99	47.95%

注：受同一实际控制人控制的公司金额合并计算。

根据公司收入确认原则：对于国内销售，客户出具验收单后确认收入；对于国外销售，产品已经发出并向海关报关后确认收入实现。因此，公司发出商品确认收入尚需履行的后续程序为产品取得境内客户出具的验收单或境外销售报关完成。公司发出商品绝大多数系国内销售形成，未确认收入原因主要系公司国内销售产品验收周期较长导致，具有合理性。

D.发出商品管控的具体方式

通常情况下，公司发出商品存放地点为客户工厂。公司对发出商品制定了严格的管理制度，涉及发出商品的发货环节、运输环节、签收环节和签收后环节，具体如下：

a. 发货环节管理

根据客户下达的订单，公司组织车辆将货物按照预定的时间和地址向客户发货，同时将配送物流运输单（发货单）等流转单据作为发出商品流转管理凭据。公司发出商品的发货需要经过物控部确认、跟单业务员与订单对比核查确认、财务部核对确认等发货审批程序，从而确保发出商品均有客户订单对应。

b. 运输环节管理

公司对自有物流和第三方物流实行严格的责任考核，并建立了相关的追责制度，包括货物配送错误导致客户追偿、未能按照约定时间和地点送货、货物损坏赔偿、送货单据等凭据丢失或回传不及时等。

c. 签收环节管理

公司设有专门岗位负责发货单等单据的收集、整理、稽核，并以此作为与客户、第三方物流对账结算的依据。

d. 签收后环节管理

I. 发出商品的跟踪确认。公司产品发出后，营销部门人员对每笔发出商品进行及时跟踪，并以邮件等方式与客户沟通确认；公司营销部门人员定期或不定期的跟踪发出商品的实时状态，了解发出商品的实际使用情况和客户验收进度，必要时进行实地查看。

II. 发出商品定期对账。公司每半年对本期内发出商品与客户进行对账，主要流程如下：公司财务部提供发出商品明细表，公司营销部门人员负责与客户进行核对、确认。对于对账不符的情况，营销部与财务部及时进行沟通、分析差异原因，并上报公司主管领导，经审批后财务部根据差异情况及时进行财务处理。

III.发出商品库龄分析。公司财务部定期对发出商品的库龄进行分析，对于库龄较长的发出商品，会同营销部分析查找原因，督促相关业务人员及时跟进发出商品的实际状况及结算情况。

IV.发出商品现场盘点。对期末金额较大的发出商品，公司抽取部分发出商品进行现场查看、盘点。

综上，公司对发出商品制定并执行了切实有效的管理措施，可以保证发出商品相关的内部控制有效运行。

E.内外销模式下发出商品情况及变动分析

报告期各期末，公司内销、外销模式下发出商品余额、计提跌价准备金额及库龄情况如下：

单位：万元

年份	类型	账面余额	1年以上金额	占比	跌价准备
2021.6.30	发出商品（内销）	9,428.65	1,851.29	19.63%	224.47
	发出商品（外销）	198.29	-	-	-
	合计	9,626.94	1,851.29	19.23%	224.47
2020.12.31	发出商品（内销）	8,622.16	1,808.37	20.97%	229.46
	发出商品（外销）	174.76	-	-	-
	合计	8,796.92	1,808.37	20.56%	229.46
2019.12.31	发出商品（内销）	10,744.54	3,097.86	28.83%	130.06
	发出商品（外销）	404.50	-	-	2.22
	合计	11,149.03	3,097.86	27.79%	132.27
2018.12.31	发出商品（内销）	9,069.30	2,643.21	29.14%	101.64
	发出商品（外销）	220.21	-	-	6.08
	合计	9,289.51	2,643.21	28.45%	107.72

报告期各期末，公司发出商品主要为内销产品，外销发出商品规模较小，主要原因系内销业务销售周期相对较长导致。通常情况下，公司主要产品的销售周期如下所示：

业务类型	收入确认时点	销售周期
------	--------	------

业务类型	收入确认时点	销售周期
内销业务	需要公司协助安装调试的产品，在安装调试完成、客户出具验收单后确认收入	3-12 个月
	不需要公司协助安装调试的产品，在产品已经发出、客户出具验收单后确认收入	
外销业务	产品已经发出并向海关报关后确认收入实现	7 天左右

报告期各期末，公司发出商品（内销）余额分别为 9,069.30 万元、10,744.54 万元、8,622.16 万元和 9,428.65 万元。公司内销产品在发货后、客户验收确认收入前，以发出商品形式存放在客户处。通常情况下，内销产品从发货到客户验收一般需要 3-12 个月，部分产品甚至更长，因此发出商品（内销）余额较大。报告期各期末，公司发出商品（外销）余额分别为 220.21 万元、404.50 万元、174.76 万元和 198.29 万元。公司外销产品以经发出并完成海关报关出口后确认收入，外销模式下发出商品系临近期末前已经发货但尚未完成报关出口形成，因此发出商品（外销）余额较小。

报告期各期末，公司发出商品 1 年以上库龄余额占比分别为 28.45%、27.79%、20.56% 和 19.23%，1 年以上库龄总体占比较为稳定；其中，外销模式下发出商品库龄均为 1 年以内，内销模式下发出商品 1 年以上库龄余额占比分别 29.14%、28.83%、20.97% 和 19.63%。报告期各期末，公司内销模式下存在一定规模 1 年以上发出商品余额，主要原因为：一是公司少量产品验收周期较长，可能存在超过 12 个月的情形；二是由于客户设计变更和调试修改导致验收延期、客户量产延期、单件产品与其他单元模块整体验收等因素，导致公司产品验收周期较长。因此，公司内外销模式下发出商品库龄结构虽然存在一定差异，但与公司销售模式相匹配。

报告期各期末，公司发出商品跌价准备主要集中于内销模式下，主要原因为：一是公司内销产品从发货到客户验收的周期相对较长，部分产品因修改模等原因导致产品成本高于合同收入部分计提了存货跌价准备；二是相对于境内销售，国外客户更关注公司现场的制造和验收环节，通常派专员在公司厂区跟踪产品的制造和调试，并在公司厂区现场对该类产品进行试模验收，验收合格后发货并办理海关报关手续，后续修改模较少，因此发生跌价可能性较小。

综上，公司发出商品主要由内销产品构成，内外销模式下发出商品规模、跌价准备计提及库龄的差异情况主要与内外销的销售模式和销售周期不同有关，具有合理性。

④在产品

报告期各期末，公司在产品余额分别为 4,822.38 万元、3,690.54 万元、3,645.92 万元和 4,762.71 万元。公司主要产品生产模式根据客户订单执行“以销定产”，由于模具生产周期较长，公司各期末会形成一定规模的在产品。由于不同时点的客户订单特点及排产计划不同，因此公司各期末在产品亦存在波动。2018 年末，由于部分产品仍处于车间生产阶段尚未完工，致使期末在产品余额增长较大，发出商品相应有所减少。2021 年 1-6 月公司在产品余额较 2020 年末有所提升，主要系当期在手订单金额有所增长且生产周期较长的自动化工装设备等产品的需求占比有所提升所致。

报告期内，公司在产品结存金额呈下降趋势，与营业成本变动趋势相一致，公司各产品类型在产品金额与成本投入、完工入库以及库存商品、发出商品金额与完工入库、成本结转间的匹配关系如下：

A.各产品类型生产成本归集、结转及期末结存情况

单位：万元

项目	期初在产品余额	生产成本	完工入库	期末在产品余额
2021 年 1-6 月				
模具	1,973.84	8,452.00	8,444.79	1,981.05
汽车检具	824.81	2,147.59	1,445.03	1,527.37
自动化工装设备及零部件	846.30	5,120.36	4,716.84	1,249.81
其他	0.97	620.31	616.80	4.48
合计	3,645.92	16,340.26	15,223.47	4,762.71
2020 年度				
模具	2,142.67	16,901.76	17,070.58	1,973.84
汽车检具	902.19	2,876.73	2,954.12	824.81
自动化工装设备及零部件	644.71	7,001.61	6,800.02	846.30

项目	期初在产品余额	生产成本	完工入库	期末在产品余额
其他	0.97	414.53	414.53	0.97
合计	3,690.54	27,194.63	27,239.25	3,645.92
2019 年度				
模具	3,171.64	20,018.83	21,047.80	2,142.67
汽车检具	945.11	3,272.34	3,315.26	902.19
自动化工装设备及零部件	705.63	5,218.89	5,279.81	644.71
其他	-	30.32	29.35	0.97
合计	4,822.38	28,540.38	29,672.23	3,690.54
2018 年度				
模具	1,635.27	21,100.29	19,563.91	3,171.64
汽车检具	478.45	4,502.53	4,035.86	945.11
自动化工装设备及零部件	241.13	3,909.82	3,445.32	705.63
其他	-	625.58	625.58	-
合计	2,354.85	30,138.22	27,670.68	4,822.38

B.各产品类型完工入库、成本结转及期末结存情况

单位：万元

项目	期初库存商品、发出商品余额	完工入库	销售结转	期末库存商品、发出商品余额
2021 年 1-6 月				
模具	4,734.90	8,444.79	8,687.21	4,492.48
汽车检具	2,375.13	1,445.03	1,581.55	2,238.61
自动化工装设备及零部件	5,058.60	4,716.84	4,054.90	5,720.54
其他	424.73	616.80	323.23	718.30
合计	12,593.36	15,223.47	14,646.90	13,169.92
2020 年度				
模具	7,269.40	17,070.58	19,600.54	4,734.90
汽车检具	3,333.70	2,954.12	3,912.68	2,375.13
自动化工装设备及零部件	4,342.87	6,800.02	6,076.30	5,058.60
其他	11.81	414.53	1.61	424.73

项目	期初库存商品、发出商品余额	完工入库	销售结转	期末库存商品、发出商品余额
合计	14,957.78	27,239.25	29,591.14	12,593.36
2019 年度				
模具	6,029.34	21,047.80	19,807.74	7,269.40
汽车检具	3,248.21	3,315.26	3,229.78	3,333.70
自动化工装设备及零部件	3,193.40	5,279.81	3,879.33	4,342.87
其他	146.85	29.35	164.40	11.81
合计	12,617.80	29,672.23	27,081.24	14,957.78
2018 年度				
模具	6,984.88	19,563.91	20,519.45	6,029.34
汽车检具	3,070.41	4,035.86	3,858.06	3,248.21
自动化工装设备及零部件	2,861.13	3,445.32	3,036.12	3,193.40
其他	110.25	625.58	588.97	146.85
合计	13,026.67	27,670.68	28,002.60	12,617.80

注：除销售结转成本以外，公司报告期内生产工装设备用于试模、合模转入固定资产的金额分别为 76.94 万元、251.01 万元、12.54 万元和 0.00 万元。

3) 主要存货库龄情况及分析

报告期各期末，公司存在库龄超过 1 年的原材料、库存商品、在产品及发出商品，库龄主要集中在 2 年以内，具体情况如下：

单位：万元

项目	金额	1 年以内		1-2 年		2 年以上	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
2021.6.30							
原材料	2,236.21	1,359.21	60.78%	692.61	30.97%	184.39	8.25%
在产品	4,762.71	4,492.46	94.33%	194.95	4.09%	75.31	1.58%
库存商品	3,542.98	2,244.38	63.35%	631.10	17.81%	667.50	18.84%
发出商品	9,626.94	7,775.65	80.77%	1,388.08	14.42%	463.22	4.81%
2020.12.31							
原材料	2,013.86	1,381.09	68.58%	186.37	9.25%	446.40	22.17%

项目	金额	1年以内		1-2年		2年以上	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
在产品	3,645.92	3,234.80	88.72%	358.11	9.82%	53.01	1.45%
库存商品	3,796.44	2,494.38	65.70%	320.37	8.44%	981.68	25.86%
发出商品	8,796.92	6,988.55	79.44%	1,668.08	18.96%	140.29	1.59%
2019.12.31							
原材料	2,145.68	1,433.08	66.79%	504.76	23.52%	207.85	9.69%
在产品	3,690.54	3,028.82	82.07%	361.36	9.79%	300.36	8.14%
库存商品	3,808.75	2,663.98	69.94%	771.53	20.26%	373.24	9.80%
发出商品	11,149.03	8,051.17	72.21%	2,278.96	20.44%	818.90	7.35%
2018.12.31							
原材料	1,878.88	1,586.04	84.41%	160.31	8.53%	132.53	7.05%
在产品	4,822.38	4,399.54	91.23%	417.13	8.65%	5.71	0.12%
库存商品	3,328.30	2,830.38	85.04%	497.92	14.96%	-	-
发出商品	9,289.51	6,646.30	71.55%	2,323.20	25.01%	320.01	3.44%

①原材料

A.报告期末1年以上库龄原材料金额占比增加的原因及合理性

报告期各期末,公司库龄超过1年的原材料金额占比分别为15.59%、33.21%、31.42%和39.22%。报告期各期末,公司1年以上库龄原材料种类构成情况如下:

单位:万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
含硫镍饼、氨基磺酸镍	252.77	28.82%	268.73	42.47%	315.31	44.25%	3.33	1.14%
电气(液)元件	299.44	34.14%	132.72	20.97%	136.32	19.13%	96.66	33.03%
机械元件	156.60	17.86%	88.81	14.04%	101.07	14.18%	73.74	25.20%
周转及辅助材料	119.92	13.67%	64.89	10.25%	78.84	11.06%	55.90	19.10%
金属材料、代木	37.94	4.33%	47.92	7.57%	47.84	6.71%	34.72	11.86%
备品备件	10.34	1.18%	29.71	4.70%	33.23	4.66%	28.31	9.67%

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计	877.00	100.00%	632.78	100.00%	712.61	100.00%	292.66	100.00%

2019年末、2020年末及2021年1-6月，公司库龄超过1年的原材料金额较2018年末上升较多，主要原因具体如下：

a.含硫镍饼等原材料1年以上金额较大

近年来公司自主开发了搪塑工艺技术，形成了包括搪塑生产线、搪塑镍壳、搪塑表皮在内的相关产品，并对搪塑业务中电镀工艺需使用的含硫镍饼、氨基磺酸镍进行了采购。报告期各期末，公司1年以上库龄的原材料中含硫镍饼、氨基磺酸镍金额分别为3.33万元、315.31万元、268.73万元和252.77万元，剔除含硫镍饼、氨基磺酸镍以外1年以上原材料金额分别为289.33万元、397.30万元、364.05万元和624.23万元。

含硫镍饼为公司搪塑电铸工艺中的主要材料，其放置于电铸槽中作为电铸阳极。氨基磺酸镍为电铸过程中的电解液，用于将电铸阴极浸泡于溶液中，引导电铸阳极的镍离子沉积至阴极。在电铸生产一定数量的搪塑镍壳后需持续补充含硫镍饼和氨基磺酸镍，以维持阳极电解面积和电铸槽中电解液的浓度，保证电铸工艺的速度和产品质量。因此，公司电镀池中须长期备有相应数量和浓度的含硫镍饼及氨基磺酸镍溶液，存在一定金额的1年以上含硫镍饼等原材料。

b.公司产品规格型号较多，所需原材料种类繁多，安全库存导致部分原材料库龄超过1年

公司主要产品规格型号较多，所需原材料种类繁多，同类原材料具有较多型号且单个金额较小的特点。考虑到公司生产所用的电气（液）元件、机械元件等原材料在合理保存的情况下通常能够长期储存，库龄一般不影响其结构和性能，原材料跌价风险与库龄相关性不强，因此公司采购部会根据库存状况，并结合《常用物料安全库存量表》、《物料采购周期表》和近期领用量进行采购备货，安全库存量既可以满足客户交期较紧的订单，亦可以作为备件满足客户设计变更或售

后服务需要。此外，由于部分原材料具有领用型号多、小批量的特点，公司会兼顾采购的规模经济性设定一定最小起订量。

c.客户项目的开发进度延迟或设计变更导致公司部分原材料库龄超过1年

公司产品的生产、发货及验收周期与客户新产品开发周期息息相关。公司主要客户群体为汽车零部件供应商，在承接订单时，汽车零部件供应商通常根据下游整车厂项目时间周期及交付时间，与公司确定产品生产周期和交付时间。但在实际订单执行过程中，若汽车整车厂新车型的开发进度延后或者设计变更，将导致相应汽车零部件供应商产品的开发进度延迟或者设计变更，进而导致公司产品的生产及交付时间延迟，原材料领用时间亦相应推迟或因设计变更导致无需领用。客户对原有产品要求设计变更时，公司会单独收取相应费用。

综上所述，公司主要采用“以销定产、以产定购”的经营模式，主要产品均根据客户需求进行定制化生产；公司根据承接客户订单情况、制定原材料采购清单，原材料验收入库后经生产领用进入生产环节。公司生产所用原材料主要为铝锭、模具钢、合金铝材、铸件等，该类原材料标准化程度高、市场竞争充分，且公司与主要供应商建立了长期稳定的合作关系，一般无需提前采购备货，因此公司库龄在1年以上原材料主要为因搪塑业务持有的含硫镍饼及氨基磺酸镍、为满足安全库存量采购的原材料以及少量因订单生产推迟导致采购的特定型号。因此，公司在主要采用“以销定产、以产定购”的经营模式下，仍存在部分库龄超过1年的原材料。

B.1 年以上原材料对应的生产项目情况以及未能及时投入生产的原因

如前文所述，虽然公司采用“以销定产、以产定购”的经营模式，但考虑安全库存量、部分原材料跌价风险与库龄相关性不强、采购规模经济性、最小起订量等原因，公司存在部分原材料在采购时点没有订单对应的情形。因此，公司截至报告期末库龄在1年以上的原材料仅有少部分与订单（生产项目）对应。

公司部分订单在客户通知项目延期后，公司相应对原生产项目生产时间进行调整，或暂停已投产项目的生产。由于公司原材料在一定产品类型范围内具有通用性，因此若生产项目确定推迟或暂停后，公司会将启动和交付时间未明确、产

品交期较长的生产项目对应的原材料投入到其他生产项目中，以合理利用库存，待项目确定启动和交付时间后视库存情况重新进行采购。

2019 年末，公司库龄在 1 年以上原材料期后领用情况如下：

单位：万元

时间	原材料种类	期末余额	期后领用金额	占比
2019 年末	含硫镍饼、氨基磺酸镍	315.31	297.46	94.34%
	其他	397.30	226.87	57.10%
	合计	712.61	524.33	73.58%

注：原材料期后领用金额统计截至 2021 年 6 月末

截至 2021 年 6 月末，公司 2019 年末库龄 1 年以上原材料期后领用比例为 73.58%，其中含硫镍饼、氨基磺酸镍已基本实现领用，除含硫镍饼、氨基磺酸镍以外的其他原材料期后领用比例为 57.10%。截至 2021 年 6 月末，2020 年末库龄在 1 年以上原材料仍处于持续生产领用中，已领用比例为 62.37%。

C.1 一年以上库龄原材料的主要种类构成、特性

报告期各期末，公司 1 年以上库龄原材料主要包括含硫镍饼及氨基磺酸镍、电气（液）元件、机械元件、周转及辅助材料、金属材料及代木、备品备件等。上述种类原材料通常具有物质属性稳定，不易腐蚀、变质或毁损，易于保管和长期储存的特点，具体特征如下：

原材料种类	简介及特性	是否适合长期储存
含硫镍饼、氨基磺酸镍	主要为含硫镍饼；含硫镍饼是一种镍含量超过 99%的金属物质，系公司搪塑业务电镀工艺使用的主要金属材料，其物质属性稳定，只能在电解液中溶解，不易腐蚀或变质，易于保管和长期储存	是
电气（液）元件、机械元件、备品备件	主要为各种规格型号的金属、玻璃、塑料、橡胶、陶瓷材质零部件，该等材质物质属性稳定，易于保管和长期储存	是
金属材料、代木	金属材料主要包括铝材、钢材和铜材，该等材料物理特性稳定，不易腐蚀或变质、易于保管和长期储存； 代木为可机加工树脂板材，其韧性、尺寸稳定性、耐温性、抗压（弯）强度等物理特性良好，易于保管和长期储存	是
周转及辅助材料	主要包括工具刀具、铸造和焊接等生产环节使用的耗材（焊枪、焊丝、海砂、钻头）、聚氨酯等，该等材料物质特性稳定，易于保管和长期储存	是

公司原材料存放于 1#、2#、3#仓库及海阳路仓库。公司对所有原材料设有相应名称及规格型号标识,并根据提出采购申请的工程部门为主要依据进行分类摆放,公司各原材料仓库存放条件如下:

仓库名称	仓库地址	存放条件
1#仓库	城南街道申徐村一组	1、全年室内温度通常在 5°C-35°C间,湿度在 60%-80%间; 2、仓库保持通风、干燥,无阳光直射,远离火源; 3、使用托盘将原材料与地面、仓柜保持物理分离,避免潮湿; 4、对于短期无领用计划的电气(液)元件、机械元件、备品备件等原材料使用真空包装; 5、对于钢制品定期使用防锈油进行防护。
2#仓库	城南街道申徐村一组	
3#仓库	城南街道申徐村一组	
海阳路仓库	城南街道海阳南路 3 号	

公司制订了《存货管理制度》、《仓储管理制度》、《物流管理制度》等内部规章制度,并严格按照相关规定开展存货盘点工作。公司存货采用永续盘存制;存货盘点分为定期盘点和不定期盘点,其中定期盘点分为季度盘点和年终盘点。

公司每季度末组织仓库盘点,平时根据需要进行不定期盘点。每季度末及年终,公司组织开展全面盘点工作,各仓库、车间对各自负责所辖区域内存货进行盘点,并着重关注原材料的实时状态,是否出现腐蚀或毁损导致不能使用的情形,财务人员核点及记录,并对盘点发现的问题及时予以纠正,盘点结束后及时汇总盘点资料。报告期各期末,公司生产部门、物控部结合近期订单产品类型及原材料领用情况,重点对 1 年以上原材料的可使用性进行识别分析,对认定为型号老旧、呆滞、可使用价值较低的原材料采用个别认定法计提存货跌价准备。报告期末,公司原材料跌价准备计提金额为 63.71 万元。

综上,公司 1 年以上库龄原材料具有物质属性稳定,不易腐蚀、变质和毁损,可保存期限较长的特点,储存方式简单且要求较低,原材料一般无保质期,正常保管下库龄较长不影响其材料的结构和性能,原材料跌价风险与库龄相关性不强,因此通常不存在因变质毁损而无法投入使用的情形。公司生产部门、物控部及财务部对存货实行定期和不定期盘点,观察原材料实时状态,并于期末结合近期订单产品类型及原材料领用情况,对原材料的可使用性进行识别分析,对认定为因型号老旧、呆滞、可使用价值较低的原材料计提了存货跌价准备。

②在产品

A.库龄分析

报告期各期末，公司在产品库龄主要集中在1年以内，库龄超过1年的在产品金额分别为422.84万元、661.72万元、411.12万元及270.26万元，占比分别为8.77%、17.93%、11.28%和5.67%。

公司主要产品生产周期从营销部下达产品设计工单开始至该产品生产完工入库为止，需要经过产品设计、生产、组装、调试等程序，一般在1-5个月之间。报告期内，公司存在少量在产品库龄超过合理生产周期的情形，主要原因为：一是公司在产品设计及生产过程中，需要与客户保持持续沟通，结合客户的反馈意见优化设计方案，并进行相应修改；二是在生产过程中，客户会根据其自身产品变化，要求公司对在产品进行设计变更。上述情形也会影响公司相应产品的生产周期。根据公司实际生产情况，公司主要产品的生产周期如下：

主要产品	生产周期
模具	1-3个月
汽车检具	2-4个月
自动化工装设备	2-5个月
汽车零部件	1个月

2018年末及2019年末，公司库龄超过1年的在产品金额及占比较大，主要原因系公司为安徽奇点智能新能源汽车有限公司开发设计的T1项目和T1 IP项目汽车主模型检具后续因客户提出设计变更导致生产周期延长，该等项目库龄在1年以上的在产品金额分别为255.20万元和315.48万元，占当期1年以上在产品金额比例分别为60.35%及47.68%。截至2020年末，上述项目均已完工入库。

2020年末，公司库龄超过1年的在产品主要系公司2019年为吉利汽车EX11车型生产的汽车主模型检具及保险杠总成检具项目以及为傲锐（Auria）X391和L460车型生产的模具及配套产品；受新冠肺炎疫情影响，上述客户到公司现场跟踪调试时间延迟，导致生产周期拉长，上述吉利汽车和傲锐（Auria）项目涉及金额分别为182.55万元和75.52万元，合计占当期1年以上在产品金额比例为62.77%。截至本招股说明书签署日，吉利汽车EX11车型项目已完工并发货。2021年6月末，公司库龄超过1年的在产品金额和占比较2020年末显著下降。

综上所述,公司存在部分产品因客户要求设计方案优化或设计变更导致产品生产周期较长的情形,库龄在1年以上的在产品金额占比分别为8.77%、17.93%、11.28%和5.67%,整体占比较小。

B.公司在产品和库存商品划分核算合理,不存在将长库龄在产品放入库存商品核算的情形

公司采取“以销定产、以产定购”的经营模式,根据客户需求进行定制化生产。公司生产的产品均有唯一标识的工单号,并建立了与工单号一一对应的档案资料库。公司在生产过程中使用益模制造执行系统等多个生产管理系统进行管理,实现了从接单到交货的全流程信息化管理,对生产过程可以实现根据产品工序实施精细化管理,并实时记录产品的完工进度。对于完工进度未达到100%或虽然达100%但未经工艺品质部检验确认的工单号,其领用的原材料、分配的直接人工及制造费用均在生产成本(在产品)核算;对于完工进度为100%且经工艺品质部检验确认的工单号,财务部编制库存商品明细表(含唯一标识的工单号),采用个别计价法将该工单号生产成本(在产品)的余额转入库存商品核算,借记“库存商品”、贷记“生产成本(在产品)”。库存商品明细表反映期初库存商品、本月完工产品、本月发出商品及期末库存商品。

2019年末,公司库龄1年以上在产品金额为661.72万元,金额较大,除安徽奇点T1和T1 IP项目外,主要系公司2018年底为申达股份、佛吉亚、长春富维安道拓开始生产的项目当期成本投入较大且期末尚未完工。2020年末和2021年6月末,随着上述主要项目的完工,公司库龄1年以上在产品金额大幅减少。公司2019年末库龄1年以上在产品对应主要项目(金额占比为76.27%)具体情况如下:

序号	客户名称	项目名称	2019年末余额(万元)	报告期末存货状态
1	安徽奇点	T1项目	269.04	已实现销售
2	安徽奇点	T1 IP项目	46.43	库存商品
3	申达股份	轮罩冲切模具	42.47	已实现销售
4	佛吉亚	发泡模具	32.13	库存商品
5	佛吉亚	自动化工装设备	25.11	因客户原因,仍在生产未完工

序号	客户名称	项目名称	2019 年末余额 (万元)	报告期末存货状态
6	长春富维安道拓	后围成型冲切模具	20.03	已完工并发货
7	佩尔哲	自动化工装设备	19.91	已实现销售
8	长春富维安道拓	前围成型冲切模具	19.52	库存商品 (因客户改模试装车导致在产品库龄较长)
9	欧拓	成型冲切模具	15.16	已实现销售
10	长春富维安道拓	侧围成型冲切模具	14.89	已完工并发货
合计		-	504.69	-

由上表可知，公司 2019 年末库龄 1 年以上主要在产品部分已期后发出或销售，期后仍处于库存商品的情形较少。

综上所述，公司在产品和库存商品的划分核算合理，不存在将长库龄的在产品未完工而放入库存商品核算的情形。

③库存商品

报告期各期末，公司库龄超过 1 年的库存商品金额占比分别为 14.96%、30.06%、34.30%和 36.65%。2018 年-2020 年，公司库龄超过 1 年的库存商品金额占比有所上升，主要原因系公司分别于 2017 年、2018 年完成的两台搪塑生产线尚未实现销售（注：其中一台 4#搪塑生产线已于 2021 年 1 月签署销售合同，并在本期实现销售），该产品技术要求较高、产品结构复杂，成本及单位售价也相应较高，与客户的沟通谈判周期相对较长。此外，公司还存在少部分产品因客户设计变更尚未发货的情形，导致其库龄超过 1 年。报告期内，公司主要产品均为依据客户订单要求定制化生产，不存在前期销售退回的情形。

截至报告期末，公司库龄超过 1 年库存商品主要涉及一台搪塑生产线、苏州华特侧围板模具项目、佛吉亚的拜腾 FMC 车型项目和 P33B 车型项目，涉及库存商品金额分别为 498.98 万元、89.49 万元、114.01 万元和 180.13 万元，合计 882.60 万元，占库龄超过 1 年的库存商品比例为 67.97%。其中，苏州华特侧围板模具项目具体情况详见本节“⑤报告期内库龄两年以上存货持续增加的原因及合理性”之“A.2020 年末之分析”。受下游汽车整车厂新车型开发进度推迟的影响，公司为佛吉亚生产的拜腾 FMC 车型项目和 P33B 车型项目产品截至报告

期末尚未发货。

截至 2020 年末，公司存货中两台搪塑生产线存货金额、库龄、尚未实现销售的原因、目前与客户的沟通进展情况如下：

A.搪塑生产线金额、库龄及尚未实现销售的原因

截至 2020 年末，公司库存商品下两台搪塑生产线的账面余额及库龄情况如下：

序号	名称	账面余额（万元）	库龄
1	3#搪塑生产线	496.76	2-3 年
2	4#搪塑生产线	326.71	3-4 年

公司于 2016 年开始研发搪塑工艺相关技术，并于当年研发设计了首台 1#搪塑生产线，属于公司最新研发成果。搪塑生产线是专用于生产汽车内饰搪塑表皮的自动化生产线，内置操作系统。在生产搪塑表皮前，客户需根据具体产品款式定制搪塑镍壳（即用以搪塑表皮成型的装备，装置于生产线上使用），并根据不同产品的生产工艺及步骤，在操作系统中输入相应产品技术参数（如温控、风循环、加工转速和时长等数据）。在实际生产搪塑表皮时，客户仅需在操作系统中调用产品参数，并将搪塑镍壳装置于搪塑生产线，投入原材料后即可实现自动化生产。因此，客户使用搪塑生产线生产的产品种类主要与定制的搪塑镍壳相关，通过装置不同的定制化搪塑镍壳，可实现不同规格样式的产品生产。公司生产的搪塑生产线采取多工位交叉生产的模式，可实现同时生产 3-4 种不同规格样式的搪塑表皮产品，能够满足客户的多样化生产需求。

公司随后向佛吉亚、长城汽车、新泉股份等客户进行了推介，客户基于产品验证考虑，选择公司为其提供搪塑表皮代加工服务，公司 2017 年获取了较多表皮代加工订单，同时生产了 2#搪塑生产线作为自有固定资产用以表皮代加工作业。公司搪塑生产线及所用于生产的零部件产品（搪塑表皮）实物图例如下：

搪塑生产线	搪塑表皮
-------	------



与其他定制化产品不同，公司生产的搪塑生产线能够满足生产搪塑表皮的基本要求，产成品可实现直接向客户销售或根据客户定制需求进行少量设计更改后销售。公司生产的搪塑生产线属于进口替代设备，产品性能与国际品牌接近，不存在技术落后的情形，且价格具有一定优势；根据最新公开资料显示，新泉股份拟购买的日本仲田进口搪塑生产线产品单价为 1,000 万元（资料来源：2019 年 4 月，《江苏新泉汽车饰件股份有限公司<关于请做好江苏新泉汽车饰件股份有限公司公开增发发审委会议准备工作的函>回复报告》）。

由于搪塑生产线技术参数及结构较为复杂、单个产品价格较高，客户对产品的 CT 循环周期、表皮厚度均匀程度、生产稳定性、能耗及环保等方面要求较为严格，客户购买产品通常需要经过实地考察、产品试制、市场比较、商务谈判等环节，因此销售周期相对较长。鉴于搪塑生产线属于公司全新产品，同时 2017 年 1-2#搪塑生产线已用于表皮代加工业务，公司综合考虑当时汽车行业市场环境、客户购买意愿以及客户对产品验证的便捷性，亦陆续生产了其他三台搪塑生产线，其中一台已于 2019 年向佛吉亚(柳州)汽车内饰系统有限公司实现销售。受 2018 年以来国内汽车产销量下滑影响，下游客户大额固定资产投资偏向保守，公司与潜在客户就产品售价未能达成一致。

公司 3#搪塑生产线除用于销售外，日常还为潜在客户在实地验厂环节提供产品样件的试制服务，以确认生产线性能、运行状态及所生产的产品质量。由于产品样件的试制仅发生于潜在客户实地验厂环节，一般由客户提供搪塑镍壳及原材料交由公司试制，公司对产品样件的试制通常不单独收取费用。截至本招股说明书签署日，3#搪塑生产线状态正常，不存在毁损、呆滞等情形。

B. 与客户的沟通进展

随着汽车行业逐渐回暖，下游客户对公司搪塑生产线的购买意愿有所加强。截至本招股说明书签署日，万奇汽车零部件（中国）有限公司已完成了对公司4#搪塑生产线的实地考察、市场比较和商务谈判环节，于2021年1月正式签订《设备采购合同》，其中合同金额（含税）为530万元，包括搪塑生产线（470万元）及配套产品，合同约定产品安装调试完成时间为2021年6月30日。2021年5月，公司完成了该搪塑生产线对万奇汽车的出售。

佛吉亚（中国）投资有限公司于2020年10月向公司就直接购买和融资租赁两种方式进行询价，但基于内部资金统筹考虑，暂时选择请公司提供表皮代加工服务。

南方佛吉亚汽车部件有限公司于2020年11月邀请公司参与搪塑生产线招投标项目，公司已向其提交招投标资料，但由于客户自身原因暂时中止该招投标进程，重启时间待定。

寿光市烁煜注塑有限公司于2021年2月到公司现场就产品进行实地考察和询价，公司已于2021年3月向客户发送报价单，目前该等客户均处于讨论投资预算和内部决策阶段。

公司于2021年3月实地拜访了丹阳市江龙汽配有限公司并就相关产品性能进行了沟通，目前客户处于产品技术参数、质量等信息沟通阶段。

C.无法实现销售的风险

公司搪塑生产线技术含量较高，属于进口替代设备，产品性能与国际品牌接近。截至2021年6月末，公司4#搪塑生产线已实现销售，而公司尚未签订销售合同的3#搪塑生产线相较于本期已销售的4#搪塑生产线的生产效率更高，相关存货无法实现销售的风险较小。但如整体宏观经济持续下行、汽车行业发展持续低迷，公司存货中尚未签订销售合同的3#搪塑生产线存在短期内无法实现销售的风险。根据近期公司与潜在客户的沟通情况和意向性报价，公司3#搪塑生产线的可变现净值高于存货成本，无需计提存货跌价准备。

④发出商品

报告期各期末，公司库龄在 1 年以内的发出商品金额占比分别为 71.55%、72.21%、79.44%和 80.77%，占比较为稳定。截至报告期末，公司两年以上库龄的发出商品合计 463.22 万元，占比仅为 4.81%；发出商品未验收的主要原因包括客户设计发生变更、客户量产延期、客户经办人员变更、内部审批流程延迟等。报告期末，公司两年以上库龄的发出商品未能验收的具体原因如下：

单位：万元

原因	报告期末余额
客户量产延期	310.47
设计变更和调试修改导致延期	95.36
与其他单元模块整体验收导致进度延迟	23.04
客户经办人员变更	16.87
其他	17.48
合计	463.22

报告期内，公司部分发出商品验收时间较长，且存在库龄两年以上发出商品未验收的情形，主要原因包括：

(1) 验收流程及周期较长。以汽车内外饰模具为例，其验收流程通常包括：①入库检验；②安装调试；③生产并检测样件；④进行成品装配验证；⑤小批量生产。部分客户需在达到批量生产状态后进行验收。公司产品移交给客户后，需要根据客户要求不断进行不断调试，符合验收条件后客户出具验收单。

(2) 验收周期与客户新产品开发周期息息相关，若汽车主机厂新车型的开发进度延后或者设计变更，将导致相应汽车零部件产品的开发进度延迟或设计变更，使模具产品的验收（量产）周期相应拉长，或者根据设计变更调整产品，并需重新调试生产。

(3) 公司模具等产品通常是汽车零部件企业内饰件生产线的组成部分，其安装调试通常需生产线其他单元模块的协同，从而影响模具的调试和验收。

(4) 下游客户通常选择两家或两家以上的模具供应商，部分客户一次性集中验收各个不同模具供应商的产品，从而影响公司产品的验收进度。

(5) 部分客户产品验收内部审批流程延迟或经办人员变更, 导致公司产品的验收进度推迟。

综上, 公司报告期各期末存在库龄两年以上的发出商品符合行业特点, 具有合理性。随着国内新冠肺炎疫情的有效缓解以及下游汽车行业的逐步复苏, 公司库龄较长的发出商品正处于逐步结转销售过程中, 根据统计, 截至 2021 年 6 月末, 公司 2020 年末库龄两年以上的 140.29 万元发出商品期后已结转 59.08 万元。

⑤报告期内库龄两年以上存货持续增加的原因及合理性

通常情况下, 公司生产周期一般在 1-5 个月之间, 但因客户要求对在产品的设计变更、客户开发进度延迟等原因, 导致公司部分在产品、库存商品库龄较长。同时, 公司国内销售的产品从发货至确认收入的周期一般需要 3-12 个月, 但公司主要产品的验收时间可能受多种因素影响而延长, 比如客户产品的设计变更、客户下游整车厂商新车开发进度延迟、下游客户一次集中验收多个模具供应商的产品或安装调试需生产线与其他单元模块整体验收等, 进而影响公司产品的验收进度, 导致部分发出商品库龄较长。

A.2021 年 6 月末之分析

2021 年 6 月末, 公司库龄两年以上的原材料余额从 2020 年末的 446.40 万元降低至 184.39 万元, 主要原因系当期两年以上含硫镍饼和氨基硫磺酸余额较上年末减少了 262.01 万元。主要系公司 2021 年 1-6 月根据客户需求, 提供表皮代加工服务的规模显著提高, 领用了以前年度采购的含硫镍饼和氨基硫磺酸所致。

2021 年 6 月末, 公司库龄两年以上的库存商品和发出商品合计 1,130.72 万元, 与 2020 年末库存商品和发出商品的余额 1,121.97 万元相当。其中, 公司 2021 年 6 月末库存商品余额为 667.50 万元, 发出商品余额为 463.22 万元; 而公司 2020 年末库存商品余额为 981.68 万元, 发出商品余额为 140.29 万元。公司库龄两年以上的库存商品和发出商品余额发生变化的原因, 主要系受局部地区疫情以及下游客户项目执行进度的影响, 部分客户对公司前期发出商品的验收进度有所放缓所致。

B.2020 年末之分析

2020 年末，公司库龄两年以上原材料余额有所增加，较上年增加 238.55 万元，主要原因系两年以上含硫镍饼及氨基磺酸镍余额由上年 2.36 万元上升至 268.60 万元（相关内详见本小节“3）主要存货库龄情况及分析”之“①、A、a.含硫镍饼等原材料 1 年以上金额较大”）。同时受新冠肺炎疫情影响，公司 2020 年原材料领用速度有所减缓，部分原材料库龄有所增加。

2020 年末，公司库龄两年以上库存商品余额为 981.68 万元，较上年末增加 608.44 万元，主要原因系 3#、4#搪塑生产线导致（相关内容详见本小节“3）主要存货库龄情况及分析”之“③库存商品”），涉及金额为 823.47 万元。2021 年 1 月，公司已就 4#搪塑生产线与万奇汽车零部件（中国）有限公司签订了《设备采购合同》，预计产品于 2021 年 6 月前发出。除此以外，公司为苏州华特时代碳纤维有限公司（以下简称“苏州华特”）生产的两套侧围板模具由于客户原因尚未发货导致库龄超过 2 年，涉及金额 89.49 万元，公司 2020 年末综合考虑该客户的经营风险舆情及诉讼情况，相应计提了存货跌价准备。

2020 年末，公司库龄两年以上发出商品余额较上年末 818.90 万元减少 678.61 万元，主要原因系随着国内新冠肺炎疫情的有效缓解以及下游汽车行业的逐步复苏，上述欧拓等客户的长库龄发出商品已于期后完成验收，确认收入并结转相应成本。

C.2019 年之分析

2019 年末，公司库龄两年以上在产品余额为 300.36 万元，主要原因系安徽奇点智能新能源汽车有限公司汽车主模型检具 T1 项目因设计变更导致生产周期延长，进而导致未完工的在产品余额库龄增加，该项目当年末在产品余额为 269.04 万元。该项目已于 2020 年上半年完工转入库存商品，于 2020 年下半年完成验收实现销售，截至 2020 年末已收取 450.10 万元货款，占总体合同款项比例达 78.16%。

2019 年末，公司库龄两年以上库存商品余额为 373.24 万元，主要原因系 4#搪塑生产线导致（相关内容详见本小节“3）主要存货库龄情况及分析”之“③库存商品”），涉及金额为 326.71 万元。除此以外，公司为欧拓、佛吉亚等客

户生产的少部分产品因设计变更后尚未收到客户发货通知，导致库龄超过两年，金额较小。

2019 年末，公司库龄两年以上发出商品余额较上年末增加 498.89 万元，主要原因系公司对欧拓、常熟汽饰（603035.SH）、成飞集成（002190.SZ）的部分发出商品因客户量产延期、客户经办人员变更等原因导致验收延期，上述客户涉及金额分别为 547.39 万元、64.68 万元及 51.87 万元，合计金额为 663.74 万元，占两年以上发出商品比例为 81.05%。

综上所述，虽然公司生产周期和销售（验收）周期通常情况下不超过 5 个月和 12 个月，但公司产品的生产和验收可能受多种因素而延长，比如客户产品的设计变更、终端整车厂新车开发进度延迟、终端整车厂成套验收（多个零部件产品配套试生产验收合格后，相应零部件厂商验收各模具供应商产品）等，进而影响公司产品的生产和验收进度，导致部分存货库龄在两年以上，符合行业特点，具有合理性。报告期各期末，公司发出商品期后结转情况良好。2021 年 6 月末，库龄 2 年以上发出商品余额较上年增加了 322.93 万元，主要系受新冠疫情及部分客户项目执行进度的影响所致，公司发出商品均已由客户签收并保管、试用，不存在客户对上述发出商品的产品质量出现争议的情形，上述发出商品的验收风险较低。

公司已按照单个合同存货成本高于可变现净值的差额充分计提了存货跌价准备，各期末存货跌价准备金额分别为 108.76 万元、178.31 万元、400.09 万元和 353.62 万元。

4) 存货跌价准备分析

公司实行“以销定产、以产定购”的经营模式。截至报告期末，公司存货质量良好，不存在积压或滞销情形。

①公司存货跌价准备的计提方法

报告期内，公司存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法：

存货可变现净值按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。

期末,按照单个合同存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备,计入当期损益;以前减记存货价值的影响因素已经消失的,减记的金额应当予以恢复,并在原已计提的存货跌价准备金额内转回,转回的金额计入当期损益。对于数量繁多、单价较低的存货,按存货类别计提存货跌价准备。

报告期内,公司存货跌价准备的计提方法符合《企业会计准则》的相关规定。

②报告期内公司存货跌价准备的计提情况

报告期各期末,公司存货跌价准备的计提情况如下:

单位:万元

存货跌价准备	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
原材料	63.71	72.36	37.89	-
库存商品	62.37	92.10	8.15	1.04
发出商品	224.47	229.46	132.27	107.72
在产品	3.08	6.18	-	-
合计	353.62	400.09	178.31	108.76

公司主要原材料包括铝锭、合金铝材、模具钢、铸件等。由于公司产品通常为定制化产品,因此采用“以产定购”的采购模式,一般无需提前采购;同时,公司与具有一定规模和经济实力的供应商建立长期稳定的合作关系,签订长期采购协议,按照生产计划与供应商确定供货时间,原材料采购后通常直接进入生产工序形成在产品。在这种采购模式下,公司采购原材料数量与签订的订单存在对应关系,原材料跌价的可能性较小。除此之外,公司针对客户部分交货期较紧的订单会储备少量备用物料。报告期各期末,公司结合原材料的库龄及用途情况对原材料进行减值测试,若原材料可变现净值小于成本,则对差额部分计提跌价准备。

由于公司模具、汽车检具、自动化工装设备等主要产品均为定制化生产,每个产品规格、尺寸、性能结构差异较大,公司采用“以销定产”的生产模式。公司根据客户订单中产品的规格、数量、技术要求等评估主要原材料和辅助材料的尺寸和重量,参考近期原材料市场价格和相关费用计算出产品的主要成本,并结合产品的结构、加工难度、工期等要求,在保证产品合理毛利率水平的基础上,

计算出产品的销售指导价格；销售人员根据客户重要程度、市场竞争状况以及价格谈判情况等因素在授权范围内确定产品的最终销售价格。报告期内，公司主要产品的毛利率较高，产品盈利能力较强，一般不存在产品跌价的情况。同时，公司客户主要为国内外知名的汽车零部件供应商，该类客户信誉高、支付能力强、且模具开发与汽车整车开发同步进行，存货发生减值的可能性小。

报告期各期末，公司个别发出商品由于后续修改模等原因增加产品成本，致使成本高于合同收入从而计提了存货跌价准备。报告期各期末，公司发出商品跌价准备余额分别为 107.72 万元、132.27 万元、229.46 万元及 224.47 万元。

③发出商品计提存货跌价准备的原因

报告期各期末，公司对发出商品计提的存货跌价准备情况如下：

单位：万元

年份	存货类别	期初余额	本期计提	本期转销	期末余额
2021 年 1-6 月	发出商品	229.46	109.83	114.82	224.47
2020 年	发出商品	132.27	245.85	148.67	229.46
2019 年	发出商品	107.72	80.79	56.23	132.27
2018 年	发出商品	50.40	92.15	34.82	107.72

公司采用“以销定产”的生产模式，对发出商品的可变现净值按其估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定，一般情况下不存在减值情形。报告期各期末，公司对个别发出商品由于后续修改模等原因增加产品成本，致使成本高于合同收入从而计提了存货跌价准备。

④报告期各期末存货订单覆盖率情况

报告期各期末，公司在手订单规模持续增加，存货金额相应呈增长态势。公司库存原材料中，存在含硫镍饼及氨基磺酸镍、对少数通用原材料进行安全备库以及出于采购规模经济性设定的最小起订量而在采购时在手订单支持，但针对因安全备库及最小起订量而采购的原材料，公司在后续生产时会优先投入使用。通常情况下，公司在产品、库存商品和发出商品均有订单或合同支撑。

公司产品在未确认收入前，在发出商品、库存商品或在产品项目中归集成本费用。报告期各期末，公司存货在手订单覆盖情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
在产品				
在产品金额①	4,762.71	3,645.92	3,690.54	4,822.38
在手订单对应在产品金额②	4,762.71	3,645.92	3,690.54	4,822.38
在产品订单覆盖率③=②/①	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
库存商品				
库存商品金额①	3,542.98	3,796.44	3,808.75	3,328.30
在手订单对应库存商品金额②	2,938.76	3,299.68	2,985.45	2,505.19
库存商品订单覆盖率③=②/①	82.95%	86.92%	78.38%	75.27%
发出商品				
发出商品金额①	9,626.94	8,796.92	11,149.03	9,289.51
在手订单对应发出商品金额②	9,626.94	8,796.92	11,149.03	9,289.51
发出商品订单覆盖率③=②/①	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，公司主要采用“以销定产”、“以产定购”的经营模式，按照订单组织生产，除生产的搪塑生产线以外，其余所有在产品、库存商品、发出商品都有签订的订单与其对应。

⑤存货预计完工成本费用、预估售价的确定过程、依据及合理性

公司存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法为：存货可变现净值按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。期末，公司按照单个合同存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。

同行业可比公司存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法与
公司相一致，具体如下：

公司名称	存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法
天汽模 (002510)	库存商品、在产品 and 用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，其可变现净值按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。
合力科技 (603917)	产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。 期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。 除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。 本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。
威唐工业 (300707)	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

公司采用“以销定产”的生产模式，按照订单组织生产，在产品、库存商品和发出商品通常具有签订的合同或订单支撑，并根据单个产品编号归集相应产品成本。公司预估售价及预计完工成本费用的确定过程和依据如下：

A. 预估售价

对于有合同或订单支撑的原材料、在产品、库存商品和发出商品，预估售价以对应产品合同价格为依据。

报告期内，公司尚未签订正式合同或订单的在产品、库存商品和发出商品仅包括两台表皮搪塑生产线，预估售价结合产品成本和近期销售的同类型产品毛利率或意向性报价为依据。

B. 预计完工成本费用

对于需要加工的原材料和在产品，公司预计完工成本费用由已经发生的生产成本加预计完工时将发生的成本、估计的销售费用和相关税费构成；其中，估计的销售费用和相关税费以当期实际发生的销售费用率、税金及附加率和合同售价为依据确定。

对于库存商品，公司预计完工成本费用由已经发生的生产成本、估计的销售费用和相关税费构成；其中，估计的销售费用和相关税费以当期实际发生的销售费用率、税金及附加率和合同售价为依据确定；对于发出商品，公司预计完工成本费用由已经发生的生产成本、销售费用和估计的相关税费构成；其中，估计的相关税费以当期实际发生的税金及附加率和合同售价为依据确定。

综上所述，公司存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法与同行业可比上市公司相一致，存货预计完工成本费用和预估售价依据具有合理性。

⑥ 存货跌价准备计提是否充分，以及与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例以及模具、检具及工装设备收入占比情况如下：

存货跌价准备计提比例					
证券代码	公司简称	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
002510.SZ	天汽模	7.10%	5.80%	4.12%	2.40%
603917.SH	合力科技	2.77%	3.41%	2.87%	1.92%
300707.SZ	威唐工业	0.54%	0.58%	0.27%	0.41%
同行业可比公司平均		3.47%	3.26%	2.42%	1.58%
超达装备		1.75%	2.19%	0.86%	0.56%
模具、检具及工装设备收入占比					
证券代码	公司简称	2021.6.30	2020 年度	2019 年度	2018 年度
002510.SZ	天汽模	29.27%	44.73%	63.84%	70.21%

603917.SH	合力科技	-	55.67%	65.41%	63.78%
300707.SZ	威唐工业	58.67%	76.41%	77.75%	81.39%
同行业可比公司平均		43.97%	58.94%	69.00%	71.79%
超达装备		97.35%	98.15%	97.87%	97.21%

注：合力科技在 2021 年半年报中未披露收入构成数据。

与同行业可比公司相比，公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司平均值，主要原因系公司与同行业可比公司产品结构存在一定差异。具体而言，公司长期专注于模具、汽车检具以及自动化工装设备的生产制造，主要经营模式为以销定产，产品通常根据客户要求要求进行定制生产和发货，不存在保留产品安全库存的情形，通常情况下产品均有订单对应，并与下游客户产品开发同步进行，故定制化产品的减值风险相对较小。

同行业可比公司除生产模具等产品外，同时还生产一定规模零部件产品，零部件产品一般批量化生产，且制造商存在根据客户订单节奏提前备库生产、保留安全库存的情况，故存在部分安全库存无对应订单的情形，该部分库存的减值风险则大于已有订单覆盖的定制化产品。此外，定制化产品的毛利率也相对较高，涉及减值的情形也较少。以模具、检具、工装设备收入占比较高的威唐工业为例，其报告期内该类业务收入占比分别为 81.39%、77.75%、76.41%和 58.67%，存货跌价准备计提比例则相应较低。公司除 2017 年起从事表皮代加工业务以及 2019 年下半年从事汽车零部件业务外，未涉足其他下游汽车零部件的生产制造。

公司已审慎针对各类存货的跌价情况进行了综合判断，并根据存货跌价计提政策计提了跌价准备。公司存货跌价准备计提比例高于威唐工业、低于模具、检具、工装设备收入占比相对较低的天汽模和合力科技，符合公司的业务模式及产品特点，存货跌价准备计提合理、充分。

⑦发出商品设计变更涉及新增成本的分摊方式

公司产品经初验合格后发送至客户指定地点，借记“发出商品-XX 工单号”，贷记“库存商品-XX 工单号”。公司产品在发出后、验收前，下游汽车零部件供应商可能在试生产及内饰件装车过程中需要对产品进行优化和修改（非因产品质量问题），或因下游整车厂对车型发生设计变更，进而要求公司模具等产品进行

相应设计变更的情形。针对该等情况，除因设计变更环节简易且预计发生成本较少的情形外，公司通常单独向客户收取费用。

公司客户提出设计变更时，公司在原工单号下设置辅助工单号（“生产成本-XX 工单号-xx”），归集其领用的直接原材料，并根据约当产量法按月分配其直接人工、制造费用。客户产品设计变更完成时，公司期末采用个别计价法将当月生产成本转入库存商品（“库存商品-XX 工单号-xx”），再根据产品发出情况转入发出商品（“发出商品-XX 工单号-xx”）。

综上，由于公司针对发出商品设计变更通常单独收取费用，且公司报告期内主要产品毛利率较高，因此公司因客户对产品要求设计变更导致发出商品发生跌价的风险较小。

5) 存货周转情况分析

公司存货周转率情况详见本节“十二、（六）、2、存货周转率”。

（8）合同资产

自 2020 年 1 月 1 日起，因执行新收入准则，公司将已向客户转让商品或提供服务而有权收取对价的权利（且该权利取决于时间流逝之外的其他因素）列示为合同资产，应收账款中的质量保证金调整至合同资产列示，具体情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	减值准备	账面价值
质量保证金	838.30	42.56	795.73
合计	838.30	42.56	795.73

（9）其他流动资产

公司其他流动资产主要包括已开票未确认收入已交增值税、未认证进项税和预交所得税，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
已开票未确认收入已交增值税	917.31	854.71	1,298.22	1,213.65
未认证进项税	9.74	8.85	46.34	58.71

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
预交所得税	-	-	235.77	69.66
待抵扣进项税	-	-	5.31	148.48
未开票预申报增值税	-	-	5.63	-
合计	927.05	863.56	1,591.27	1,490.50

公司产品以汽车内外饰模具为主，按照订单组织生产，生产周期较长，公司通常根据产品订单的执行进度，在合同签订后及发货前分别向客户预收一定比例合同进度款。国内客户一般要求付款后开具增值税发票，发票开具后缴纳增值税；公司对于国内销售采取产品已经发出、客户出具验收单后确认收入实现，致使在客户验收确认收入前形成已开票未确认收入已交增值税。

2、非流动资产构成及变动分析

报告期各期末，公司非流动资产的构成情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
固定资产	18,249.91	67.22%	19,236.97	70.89%	21,021.80	72.26%	17,169.20	66.57%
在建工程	498.55	1.84%	337.44	1.24%	156.43	0.54%	861.82	3.34%
使用权资产	65.35	0.24%						
无形资产	6,206.05	22.86%	6,211.49	22.89%	6,394.80	21.98%	6,487.82	25.16%
长期待摊费用	376.38	1.39%	349.22	1.29%	292.48	1.01%	60.46	0.23%
递延所得税资产	487.54	1.80%	480.69	1.77%	375.62	1.29%	304.10	1.18%
其他非流动资产	1,265.61	4.66%	520.05	1.92%	850.90	2.92%	907.13	3.52%
非流动资产合计	27,149.39	100.00%	27,135.85	100.00%	29,092.02	100.00%	25,790.53	100.00%

公司非流动资产主要由固定资产和无形资产构成，报告期各期末，两者合计占非流动资产总额的比例分别为 91.73%、94.24%、93.78%和 90.08%。

(1) 固定资产

1) 固定资产规模分析

报告期内,公司固定资产主要由房屋建筑物和机器设备构成,具体情况如下:

单位:万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
一、固定资产原值合计	37,086.74	36,801.93	36,052.19	29,741.37
房屋及建筑物	8,590.04	8,590.04	8,590.04	6,679.58
机器设备	25,117.14	24,834.37	24,077.74	20,133.52
运输设备	1,094.06	1,100.68	1,107.53	1,090.40
电子办公设备	2,285.50	2,276.84	2,276.87	1,837.88
二、累计折旧合计	18,836.83	17,564.96	15,030.39	12,572.18
房屋及建筑物	2,563.03	2,359.02	1,950.99	1,633.71
机器设备	13,658.69	12,694.98	10,954.55	9,228.54
运输设备	957.01	983.68	870.37	726.53
电子办公设备	1,658.09	1,527.28	1,254.48	983.40
三、固定资产减值准备合计	-	-	-	-
房屋及建筑物	-	-	-	-
机器设备	-	-	-	-
运输设备	-	-	-	-
电子办公设备	-	-	-	-
四、固定资产净值合计	18,249.91	19,236.97	21,021.80	17,169.20
房屋及建筑物	6,027.01	6,231.02	6,639.05	5,045.87
机器设备	11,458.45	12,139.39	13,123.20	10,904.97
运输设备	137.05	117.00	237.16	363.87
电子办公设备	627.40	749.56	1,022.39	854.48

报告期各期末,公司固定资产原值分别为 29,741.37 万元、36,052.19 万元、36,801.93 万元及 37,086.74 万元,新增固定资产主要来源于投入使用的海阳路 2 号厂房及新购置的生产设备。

2019 年度,公司在布局原有业务的基础上,积极开拓新能源汽车下游产业链,购置了与电池箱体生产相关的机器设备,导致固定资产期末余额增幅较大;其中,新增机器设备主要包括铝合金自动生产线、机器人焊接系统、龙门式搅拌

摩擦焊设备、数控加工中心及配套设施等。上述固定资产投资进一步优化了公司的业务布局和产品结构，为公司长远发展提供了新的增长点。

报告期各期末，公司固定资产均正常使用、状态良好，未发生可变现净值低于账面成本的情况，故未计提固定资产减值准备。

2) 固定资产折旧政策分析

报告期内，公司固定资产折旧年限、残值率、年折旧率与同行业可比上市公司对比分析如下：

项目	折旧年限(年)				残值率(%)				年折旧率(%)			
	天汽模	合力科技	威唐工业	超达装备	天汽模	合力科技	威唐工业	超达装备	天汽模	合力科技	威唐工业	超达装备
房屋及建筑物	20-40	5-20	20	20	5	5	5	5	4.75-2.375	4.75-19	4.75	4.75
机器设备	10	5-10	5-10	10	5	5	5	5	9.50	9.5-19	9.5-19	9.50
运输设备	10	4-10	8	4	5	5	5	5	9.50	9.5-23.75	11.88	23.75
电子其他设备	5	3-10	3-5	3-5	5	5	5	5	19	9.5-31.67	19-31.67	19-31.67

报告期内，公司各类固定资产的折旧方法均采用平均年限法，与同行业可比上市公司相一致；公司各类固定资产的折旧年限、残值率及平均年折旧率在同行业可比上市公司的合理区间内，且相对谨慎。因此，公司固定资产折旧政策与同行业可比上市公司不存在重大差异，固定资产折旧计提充分。

3) 机器设备原值与营业收入的匹配性

报告期内，公司与同行业可比上市公司机器设备原值与营业收入的配比关系如下：

公司名称	项目	2021.6.30/ 2021年1-6月	2020.12.31/ 2020年度	2019.12.31/ 2019年度	2018.12.31/ 2018年度
超达装备	机器设备账面原值(万元)	25,117.14	24,834.37	24,077.74	20,133.52
	营业收入(万元)	21,802.83	45,161.43	44,741.14	47,370.46
	营业收入/机器设备账面原值	0.87	1.82	1.86	2.35

公司名称	项目	2021.6.30/ 2021年1-6月	2020.12.31/ 2020年度	2019.12.31/ 2019年度	2018.12.31/ 2018年度
天汽模	机器设备账面原值(万元)	126,289.73	127,824.72	127,951.66	126,241.17
	营业收入(万元)	68,901.40	134,585.20	216,871.33	222,650.88
	营业收入/机器设备账面原值	0.55	0.95	1.69	1.76
合力科技	机器设备账面原值(万元)	53,750.00	44,741.34	37,367.35	23,080.16
	营业收入(万元)	35,151.83	60,407.46	61,096.76	60,957.59
	营业收入/机器设备账面原值	0.65	1.35	1.64	2.64
威唐工业	机器设备账面原值(万元)	26,351.24	26,146.02	22,803.51	16,022.12
	营业收入(万元)	31,155.74	55,460.18	40,319.06	50,886.55
	营业收入/机器设备账面原值	1.18	2.12	1.77	3.18

注：2021年1-6月营业收入对机器设备账面原值的比值，未进行年化处理。

报告期内，公司主要生产设备利用程度较高，为提高产能与产品质量，更好地承接客户订单，公司持续加大对模具、汽车检具及自动化工装设备生产所需的设备投入。2019年下半年，公司新增汽车零部件业务，采购了包括铝合金底托自动生产线、机器人MIG焊接系统、焊接及气检站、龙门式搅拌摩擦焊设备、数控加工中心等机器设备，前期生产设备投入金额较大，但当年产生的经济效益较小，故营业收入/机器设备账面原值下降。

2018年，公司营业收入/机器设备账面原值低于合力科技和威唐工业、高于天汽模，主要原因包括：一是合力科技、威唐工业涉及一定规模汽车零部件业务，该等业务规模效应明显，机器设备投入产出比通常较高，而公司同期涉及较少汽车零部件业务；二是天汽模机器设备成新率较低，通常情况下成新率高的机器设备投入产出比更大。

2019年，公司营业收入/机器设备账面原值高于同行业可比公司，主要原因系合力科技、威唐工业当年新增机器设备投入金额较大，且威唐工业收入降幅较大导致其营业收入/机器设备账面原值下降较多。

综上，公司机器设备原值与营业收入的配比关系符合公司实际经营情况，与

同行业上市公司的差异具备合理性。

4) 新增固定资产内容和主要作用, 与生产经营、销售规模的匹配关系

①新增固定资产内容和主要作用

报告期内, 公司新增固定资产的内容和主要作用如下:

期间	类别	本期新增金额	主要内容	主要作用
2021年 1-6月	房屋及建筑物	-	-	-
	机器设备	289.54	清洗线、数控车床	产品清洗及数控车床加工
	运输设备	46.34	汽车	办公、经营
	电子办公设备	17.43	空调机、打印机、笔记本电脑等	行政办公、产品设计
2020年 度	房屋及建筑物	-	-	-
	机器设备	1,057.88	3+2轴龙门卧铣加工中心、数控机床、三坐标测量机等	数控加工、产品检测
	运输设备	4.50	扫地车	厂区清洁
	电子办公设备	70.82	废弃处理系统、地磅、电脑主机、打印机等	净化处理、行政办公、产品设计
2019年 度	房屋及建筑物	1,910.46	海阳路2#厂房	生产车间
	机器设备	3,980.46	铝合金底托自动生产线、机器人MIG焊接系统、焊接及气检站、龙门式搅拌摩擦焊设备、数控加工中心等	汽车零部件业务生产、数控加工
	运输设备	17.13	汽车、叉车等	办公、经营
	电子办公设备	474.73	机柜、电脑主机、显示器等	行政办公、产品设计
2018年 度	房屋及建筑物	1,345.52	海阳路1#厂房	生产车间、行政办公
	机器设备	1,533.81	大型快捷五轴数控加工中心、龙门加工中心、数控机床等	数控加工
	运输设备	121.75	汽车、货车等	办公、经营
	电子办公设备	401.25	电脑主机等	行政办公、产品设计

②与生产经营情况、销售规模匹配的匹配关系

报告期各期末, 公司固定资产及机器设备原值情况如下:

单位: 万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
固定资产原值	37,086.74	36,801.93	36,052.19	29,741.37
其中：模、检、工业务	29,609.30	32,307.43	31,607.27	29,741.37
汽车零部件业务	7,477.44	4,494.50	4,444.92	-
机器设备原值	25,117.14	24,834.37	24,077.74	20,133.52
其中：模、检、工业务	21,305.83	22,413.00	21,702.40	20,133.52
汽车零部件业务	3,813.88	2,421.37	2,375.34	-

注：模、检、工业务固定资产/机器设备原值统计口径为剔除为生产汽车零部件而持有的固定资产/机器设备后的金额。

公司 2019 年下半年新增汽车零部件业务，由于目前该类业务尚处于市场开拓初期，与汽车零部件业务有关的固定资产使用情况相对不足，因此与汽车零部件业务有关的固定资产与生产经营、销售规模的匹配情况不具参考意义。

报告期内，公司模具、汽车检具及自动化工装设备业务固定资产原值、机器设备原值与各期产量、营业收入的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2021.6.30/ 2021 年 1-6 月	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
固定资产账面原值	29,609.30	32,307.43	31,607.27	29,741.37
其中：机器设备账面原值	21,305.83	22,413.00	21,702.40	20,133.52
产量（套）	2,108.00	3,776	4,356	4,415
单位产量对应固定资产原值	14.05	8.56	7.26	6.74
单位产量对应机器设备原值	10.11	5.94	4.98	4.56
营业收入（注）	20,120.86	44,329.43	43,787.34	47,370.46
营业收入/固定资产账面原值	0.68	1.37	1.40	1.59
营业收入/机器设备账面原值	0.94	1.98	2.03	2.35

注：上表中营业收入已对汽车零部件销售收入进行了剔除。

2019 年，随着公司海阳路 1# 厂房的投入使用，公司当年自动化工装设备收入规模进一步扩大，同时亦保持了一定规模机器设备投入。但受汽车行业发展放缓、中美贸易摩擦持续的影响，公司当年整体产能利用率、产量及营业收入呈下

降趋势，导致公司当年营业收入占固定资产账面原值、机器设备账面原值的比例有所下降，单位产量对应固定资产原值、机器设备原值上升。

2020 年度，公司当期模检工业务新增固定资产金额较小。受新冠肺炎疫情影响，公司当年机器设备开工率有所降低，主要产品产量有所减少，导致单位产量对应固定资产、机器设备原值上升。公司当年营业收入占固定资产账面原值、机器设备账面原值与上年基本持平，主要原因系公司当年汽车检具、自动化工装设备实现销售的平均单价有所提高导致。

2021 年 1-6 月，公司当期模检工业务固定资产原值较上年同期有所下降，主要原因系随着公司电池箱体业务规模的提升，公司将模检工业务使用的部分海阳路一号厂房、二号厂房用于电池箱体业务的开展，同时将部分双梁和单梁起重机、压缩机等机器设备用于电池箱体业务的开展，导致当期用于模检工业务的房屋建筑、机器设备原值有所下降，用于电池箱体生产的固定资产原值有所提升。

综上所述，报告期内公司新增固定资产与生产经营情况、销售规模的匹配情况符合公司所处的行业环境和实际经营状况。

5) 固定资产闲置情况

报告期内，公司主要机器设备包括数控加工机床、普通加工机床、模具检测设备、合模、试模设备等。其中，数控加工机床是各产品生产过程中最主要的机器设备，主要用于对公司产品进行精密、深腔、复杂型面的多维加工，涉及公司各类产品的核心生产过程；截至报告期末，公司数控加工机床账面原值占机器设备账面原值的比例为 65.70%。报告期内，公司数控加工机床开机率分别为 94.49%、90.92%、76.00%和 70.01%，2018-2019 年度均保持着较高水平；受新冠肺炎疫情影响，公司 2020 年度、2021 年 1-6 月数控加工机床开机率相对较低，主要为根据防疫管控要求，在生产时间上进行管控所致，不存在闲置情形，具体生产时间及开机率情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
生产时间（小时）	344,451.49	760,650.71	906,205.90	940,346.48
开机率	70.01%	76.00%	90.92%	94.49%

公司普通加工机床主要对生产产品所需的简单配件或简单工序进行铣削、磨削、线切割等加工工序，在产品的生产周期中具有使用频率较高、单次周期较短的特点。模具检测设备及合模、试模设备主要用于产品完工后的数据测量、质量检测、样件生产等用途，属于验证产品质量的配套设备，不涉及产品的核心生产工序，具有使用次数频繁、使用周期不规律的特点。报告期内，公司普通加工机床、模具检测设备及合模、试模设备不存在长期停用的情形。

公司将因开工不足、自然灾害等导致连续3个月停用的固定资产确认为闲置固定资产（季节性停用除外）。2018-2019年，公司固定资产使用情况良好，不存在固定资产闲置的情形。2020年度，受新冠肺炎疫情影响，公司表皮代加工业务订单减少，2#搪塑生产线产能利用不足，存在暂时闲置的情形。2021年上半年以来，随着公司表皮代加工业务规模有所提升，2#搪塑生产线已得到有效使用。截至报告期末，该固定资产已投入正常生产使用。

6) 机器设备的种类、用途、金额、使用寿命及折旧计提情况

① 机器设备的种类、用途、金额、使用寿命情况

报告期末，公司固定资产中机器设备的种类、用途、金额、使用寿命情况如下：

单位：万元

种类	用途	账面原值	账面价值	综合成新率	平均使用年限 (年)
数控加工机床	数控加工	16,502.53	7,082.44	42.92%	5.88
普通加工机床	铣削、电火花、线切割	1,055.84	310.54	29.41%	7.10
模具检测设备	产品数据测量、校验	955.18	538.35	56.36%	4.82
合模、试模设备	产品质量检测、样件生产	1,375.15	425.35	30.93%	7.65
铸造设备	铝锭铸造	408.44	109.45	26.80%	7.05
搪塑生产线	表皮代加工	714.4	456.14	63.85%	3.22
其他设备	电镀、搬运、环保等	4,105.60	2,536.18	61.77%	5.60
合计	-	25,117.14	11,458.45	45.62%	6.24

注：其他设备主要包括电镀生产线、电镀池、压机、起重机、污水处理及除尘等环保设备、变压器等。

②机器设备折旧年限的合理性分析

报告期内，公司对机器设备折旧年限统一设定为 10 年，主要原因为：

A.公司机器设备折旧年限与同行业可比公司相比处于合理范围内

公司与同行业可比公司（天汽模、合力科技、威唐工业）以及存在汽车模具业务的上市公司（成飞集成、银宝山新、祥鑫科技）机器设备折旧政策的比较情况如下：

序号	公司名称	机器设备折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
1	天汽模	10	5	9.50
2	合力科技	5-10	5	9.5-19
3	威唐工业	5-10	5	9.5-19
4	成飞集成	10-14	3-5	6.79-9.70
5	银宝山新	10-15	5-10	6.33-9.50/6-9
6	祥鑫科技	5-10	5	9.50-19.00
7	超达装备	10	5	9.50

由上表可知，合力科技、威唐工业和祥鑫科技机器设备折旧年限为 5-10 年，天汽模机器设备折旧年限统一为 10 年，成飞集成和银宝山新机器设备折旧年限超过 10 年。公司机器设备折旧年限与天汽模相同，较成飞集成、银宝山新而言相对更短，公司机器设备折旧年限与同行业可比公司相比处于合理区间内。

B.公司机器设备整体使用情况良好，可使用年限较长

报告期内，公司机器设备可使用年限普遍较长，截至报告期末平均折旧年限达 6.24 年，其中使用年限在 5 年以上的机器设备账面原值占比为 47.92%，使用年限在 10 年以上的占比为 15.73%；报告期末，公司机器设备根据使用年限划分的账面原值及占比、累计折旧情况如下：

单位：万元

使用年限	账面原值	账面原值占比	累计折旧	累计折旧/账面原值
0-5 年	13,081.85	52.08%	4,170.54	31.88%
5-10 年	8,083.54	32.18%	5,733.99	70.93%
10 年及以上	3,951.75	15.73%	3,754.16	95.00%

使用年限	账面原值	账面原值占比	累计折旧	累计折旧/账面原值
合计	25,117.14	100.00%	13,658.69	54.38%

报告期末，公司数控加工机床、普通加工机床、合模试模设备及铸造设备平均折旧年限分别为 5.88 年、7.10 年及 7.56 年；报告期内，随着公司产能逐步扩大，亦注重加强了产品质量管理，采购了多台模具检测设备，公司搪塑生产线和其他设备中的电镀生产线、电镀池等设备系公司近年来为开展新业务持有的机器设备，因此平均折旧年限相对较短。报告期末，公司账面机器设备使用情况良好，不存在不能使用或报废的情形。

C. 公司建立了专门设备管理体系，保障机器设备良好运行

报告期内，公司高度重视机器设备的管理和维护工作，为保障设备的正常运行，公司采取了一系列措施，具体情况如下：

a.公司建立了专门的设备管理体系，以设备部负责对公司持有设备进行全面管理、各车间作为具体执行人；

b.设备部负责具体设备管理，并制定了专门的《设备管理制度》，对设备管理目标、职责和内容进行了详细的规定；

c.定期对使用年限较长的机器设备进行维修、保养；

d.设备部负责平时设备巡检，检查发现的设备问题、隐患需及时上报，对于不能使用的机器设备年末进行报废处理。

D.报告期内，公司已报废的机器设备的平均折旧年限与折旧政策基本一致

报告期内，公司已报废的机器设备原值为 554.32 万元，报废时账面净值为 67.92 万元，已报废的机器设备原值占报告期末机器设备账面原值的比例及报废时平均折旧年限情况如下：

单位：万元

使用年限	报废机器设备原值	报告期末 机器设备原值	占比	报废时平均折旧 年限（年）
0-5 年	18.05	13,081.85	0.14%	1.67
5-10 年	201.42	8,083.54	2.49%	8.69

使用年限	报废机器设备原值	报告期末 机器设备原值	占比	报废时平均折旧 年限(年)
10年及以上	334.86	3,951.75	8.47%	10
合计	554.32	25,117.14	2.21%	9.25

由上表可知，公司制定了专门的设备管理体系以保障机器设备良好运行，机器设备使用情况良好，报告期内已报废的机器设备原值仅占机器设备原值总额的2.21%。从平均折旧年限看，报告期内公司已报废机器设备的平均折旧年限为9.25年，与折旧政策基本一致。其中5-10年报废设备占比为2.49%，且平均折旧年限已达8.69年；10年以上报废设备占比亦仅为8.47%，即90%以上的设备仍在正常生产使用过程中。

综上，公司制定了专门设备管理体系以保障机器设备良好运行，机器设备折旧年限与同行业可比公司相比处于合理范围内。报告期内，公司机器设备整体使用情况良好，已报废的机器设备平均折旧年限与折旧政策相匹配，且90%以上折旧年限超过10年的机器设备仍在使用过程中。因此，公司将机器设备折旧年限统一设定为10年具有合理性，能够全面客观地反映不同种类机器设备的折旧情况，不存在低估折旧费用的可能。

7) 固定资产减值测试过程、结论

公司在资产负债表日根据内部及外部信息对固定资产的使用状况、预计经济效益等情况进行综合判断，以确定固定资产是否存在减值迹象。如果存在减值迹象则进行减值测试，估计固定资产的可回收金额。若固定资产的可回收金额大于其账面价值则无需计提减值准备，反之则根据差额计提减值准备。

若存在以下迹象，表明固定资产可能发生了减值：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；②企业已经经营所处的经济、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；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，导致资产可回收金额大幅度降低；④有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；⑤资产已经或者将被闲置、终止使用或者提前处置；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;⑦其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

报告期内,公司主要设备为行业通用设备,在正常维修保养的情况下,能够在折旧年限内正常使用,不存在淘汰的减值迹象;公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及上述固定资产所处的市场在报告期内未发生对公司或上述资产价值产生重大不利影响的变化;公司固定资产按期进行维修、保养,各期末均处于正常使用状态,除2020年度2#搪塑生产线部分时间存在闲置情形以外,其他固定资产不存在闲置、终止使用等情形,也没有证据显示该等固定资产已陈旧过时;公司固定资产的产出情况良好,经营规模和盈利水平较为稳定。

公司搪塑生产线属于生产汽车内饰表皮的专用设备。报告期末,公司对存在闲置情形的2#搪塑生产线进行减值测试,预计可回收金额大于其账面价值,因此未计提减值准备。一方面,随着下游汽车行业的复苏,公司报告期内新收到来自佛吉亚的特斯拉搪塑表皮代加工订单,表皮代加工业务已逐渐恢复生产;另一方面,公司搪塑生产线既可以用于加工,也可以用于出售,公司根据意向客户报价估计的可回收金额高于账面价值。

除上述情形以外,公司其他固定资产均未出现减值迹象,因此未计提固定资产减值准备,符合《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定,减值准备计提充分。

(2) 在建工程

报告期内,公司在建工程构成情况具体如下:

单位:万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
在建工程	494.11	331.98	129.31	852.04
其中:海阳路2号厂房	-	-	-	852.04
海阳路3号厂房	139.96			
零星工程	209.29	198.37	1.29	-
待安装设备	-	-	128.02	-

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
海阳路基础工程	144.86	133.61	-	-
工程物资	4.45	5.46	27.12	9.79
在建工程合计	498.55	337.44	156.43	861.82

报告期各期末，公司在建工程余额分别为 861.82 万元、156.43 万元、337.44 万元及 498.55 万元。2019 年末，随着公司海阳路 2 号厂房达到预定可使用状态并投入使用，公司在建工程余额随之减少。2020 年末，公司在建工程余额增加主要原因系海阳路基础工程及零星工程建设导致。2021 年 1-6 月，公司在建工程余额增加主要原因系开展海阳路 3 号厂房建设导致。

报告期内，公司未发生利息资本化情况，在建工程项目的建设资金均来自于自有资金，未发生在建工程专项借款。

1) 固定资产、在建工程内部项目变动情况

报告期内，公司固定资产、在建工程的内部项目的增加、减少金额如下：

单位：万元

项目	期初金额	本期增加	转入固定资产	其他减少	期末金额
2021 年 1-6 月					
零星工程	198.37	10.92	-	-	209.29
海阳路改造工程	133.61	11.24	-	-	144.86
海阳路三号厂房	-	139.96	-	-	139.96
合计	331.98	162.12	-	-	494.11
2020 年度					
零星工程	1.29	197.08	-	-	198.37
三坐标测量机	128.02	-	128.02	-	-
海阳路基础工程	-	133.61	-	-	133.61
合计	129.31	330.69	128.02	-	331.98
2019 年度					
海阳路 2 号厂房	852.04	1,058.42	1,910.46	-	-
三坐标测量机	-	128.02	-	-	128.02

项目	期初金额	本期增加	转入固定资产	其他减少	期末金额
零星工程	-	198.71	-	197.42	1.29
合计	852.04	1,385.15	1,910.46	197.42	129.31
2018 年度					
海阳路 1 号厂房	864.59	431.54	1,296.14	-	-
海阳路 2 号厂房	-	852.04	-	-	852.04
零星工程	24.33	37.88	62.21	-	-
合计	888.93	1,321.46	1,358.35	-	852.04

注：其他减少为房屋修缮费用转入长期待摊费用金额。

报告期内，除 2019 年度少量房屋修缮费用转入长期待摊费用外，公司其余在建工程在达到预定可使用状态并经验收合格后转入固定资产科目。

2) 与现金流量表投资活动现金流量项目的勾稽关系及其合理性

报告期内，公司现金流量表投资活动现金流量中“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与资产负债表中相关科目之间的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
(1) 固定资产本期增加	353.31	1,133.20	6,382.78	3,402.33
(2) 在建工程本期净增加	162.12	202.67	-722.73	-36.89
(3) 无形资产本期增加	175.13	159.34	235.33	971.79
(4) 长期待摊费用本期增加	149.85	216.24	298.85	59.23
(5) 工程物资本期净增加	-1.00	-21.66	17.33	-6.06
(6) 应交税费-采购固定资产进项税	83.63	264.97	472.07	580.79
(7) 应付账款-应付长期资产购置款的期初数减期末数	396.40	158.94	299.96	-129.82
(8) 其他应付款-应付长期资产购置款的期初数减期末数	-	344.00	-	-
(9) 其他非流动资产-预付购买长期资产款净增加	745.56	-330.85	-56.24	289.66
(10) 应收票据-背书转让用于支付长期资产款	-50.07	-518.09	-926.15	-
(11) 应付票据-支付长期资产款	72.74	72.74	-160.00	-
资产负债表相关科目变动金额合计	2,087.67	1,681.50	5,841.20	5,131.04

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
现金流量表中购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	2,087.67	1,681.50	5,841.20	5,131.04
差异金额	-	-	-	-

其中，上表资产负债表项目“（1）固定资产本期增加”、“（2）在建工程本期净增加”与公司固定资产、在建工程内部项目变动情况的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
（1）固定资产本期增加 a=b+c	353.31	1,133.20	6,382.78	3,402.33
固定资产购置金额 b	353.31	1,005.18	4,472.32	2,043.98
在建工程转入固定资产金额 c	-	128.02	1,910.46	1,358.35
在建工程本期增加金额 d	161.12	330.69	1,385.15	1,321.46
在建工程转入其他金额 e	-	-	197.42	-
（2）在建工程本期净增加 f=d-c-e	161.12	202.67	-722.73	-36.89

综上，公司资产负债表中相关科目与现金流量表投资活动现金流量项目中“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”的勾稽关系一致，固定资产、在建工程内部项目的变动情况与资产负债表中相关科目变动一致，具有合理性。

（3）使用权资产

截至2021年6月末，公司使用权资产余额为65.35万元，主要为租赁期内使用租赁房屋建筑的权利，具体如下：

项目	房屋及建筑物	合计
一、账面原值		
1.年初余额	-	-
2.本期增加金额	753,869.03	753,869.03
（1）购置	753,869.03	753,869.03
（2）企业合并增加	-	-
3.本期减少金额	-	-
（1）处置或报废	-	-

项 目	房屋及建筑物	合计
(2) 其他	-	-
4.期末余额	753,869.03	753,869.03
二、累计折旧		
1.年初余额	-	-
2.本期增加金额	100,375.87	100,375.87
(1) 计提	100,375.87	100,375.87
(2) 其他	-	-
3.本期减少金额	-	-
(1) 处置或报废	-	-
(2) 其他	-	-
4.期末余额	100,375.87	100,375.87
三、减值准备		
1.年初余额	-	-
2.本期增加金额	-	-
(1) 计提	-	-
3.本期减少金额	-	-
(1) 处置或报废	-	-
4.期末余额	-	-
四、账面价值		
1.期末账面价值	653,493.16	653,493.16
2.期初账面价值	-	-

(4) 无形资产

报告期内，公司无形资产主要由土地使用权和软件构成，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
一、账面原值合计	7,878.97	7,703.83	7,544.50	7,309.16
土地使用权	5,184.31	5,184.31	5,184.31	5,184.31

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
软件	2,505.98	2,330.84	2,171.51	1,936.17
专利权	188.68	188.68	188.68	188.68
二、累计摊销合计	1,672.91	1,492.34	1,149.70	821.34
土地使用权	699.81	647.97	544.28	440.60
软件	896.06	776.76	556.67	350.87
专利权	77.04	67.61	48.74	29.87
三、无形资产资产减值准备合计	-	-	-	-
土地使用权	-	-	-	-
软件	-	-	-	-
专利权	-	-	-	-
四、无形资产账面价值合计	6,206.05	6,211.49	6,394.80	6,487.82
土地使用权	4,484.50	4,536.34	4,640.03	4,743.71
软件	1,609.92	1,554.08	1,614.84	1,585.30
专利权	111.64	121.07	139.94	158.81

报告期各期末,公司无形资产账面价值分别为 6,487.82 万元、6,394.80 万元、6,211.49 万元及 6,206.05 万元,占非流动资产的比例分别为 25.16%、21.98%、22.90%及 22.86%。

报告期内,公司的无形资产主要由土地使用权和软件构成;截至报告期末,公司已取得所有土地的权属证书,公司专利权账面价值主要系申模南通受让上海模具技术研究有限公司汽车检具相关的专利所致。

1) 报告期内公司购买软件的主要情况

报告期内,公司购买的主要软件内容、购买时点、用途、同行业内使用情况、数量、价格、购买渠道、获取方式、交易对手方情况如下:

单位:万元

软件名称	交易对手方	购买时点	用途	金额	数量	购买渠道	获取方式	同行业使用情况
2021年1-6月								
亿赛通加密软件	南通易通网络科技有限公司	2021.1.31	加密软件	3.45	1	区域代理	直接取得	较多使用

软件名称	交易对手方	购买时点	用途	金额	数量	购买渠道	获取方式	同行业使用情况
中望 3D 设计软件	广州中望龙腾软件股份有限公司	2021.4.30	生产设计	92.04	40	区域代理	直接取得	广泛使用
Powermill 软件	苏州市阳帆软件有限公司	2021.4.30	生产设计	79.65	8	区域代理	直接取得	较多使用
合计				175.14	49			
2020 年度								
云平台服务器虚拟化软件	南京维拓科技股份有限公司	2020 年 9 月	办公管理	126.16	1	区域代理	直接取得	广泛使用
Powermill 软件	深圳智合云系统技术有限公司	2020 年 6 月	生产设计	19.81	1	区域代理	直接取得	较多使用
Eplan 软件(电气设计)	上海大传信息科技有限公司	2020 年 10 月	生产设计	10.62	1	区域代理	直接取得	广泛使用
合计	-	-	-	156.59	3	-	-	-
2019 年度								
Siemens NX 软件	上海大传信息科技有限公司	2019 年 1 月	生产设计	73.50	5	区域代理	直接取得	较多使用
WPS Office 2019 专业版办公软件	南通佳盈信息技术有限公司	2019 年 5 月	办公管理	47.12	200	区域代理	直接取得	广泛使用
数据备份软件	南通安邦信息技术有限公司	2019 年 12 月	办公管理	42.04	1	区域代理	直接取得	较多使用
防火墙软件	上海安尚计算机科技有限公司	2019 年 3 月/5 月	办公管理	30.13	2	区域代理	直接取得	较多使用
OA 办公系统	上海泛微网络科技股份有限公司	2019 年 1 月	办公管理	15.52	1	软件公司	直接取得	广泛使用
益模模具生产管理 V7.4	武汉益模科技股份有限公司	2019 年 11 月	生产管理	11.52	1	软件公司	直接取得	特定使用
合计	-	-	-	219.82	210	-	-	-
2018 年度								
Siemens NX、Teamcenter 软件	上海大传信息科技有限公司	2018 年 7 月	生产设计	778.93	246	区域代理	直接取得	较多使用
防火墙软件	上海安尚计算机科技有限公司	2018 年 7 月/9 月/11 月	办公管理	63.22	3	区域代理	直接取得	较多使用
Powermill 软件	宁波创世通达信息科技有限公司	2018 年 9 月	生产设计	34.91	4	区域代理	直接取得	较多使用
CATIA 软件	上海韵华电子科技有限公司	2018 年 7 月	生产设计	23.13	1	区域代理	直接取得	较多使用
WORK NC 软件	上海强互信息科技有限公司	2018 年 9 月	生产设计	20.83	2	区域代理	直接取得	较多使用

软件名称	交易对手方	购买时点	用途	金额	数量	购买渠道	获取方式	同行业使用情况
BI 软件系统	达孜帆软软件有限公司	2018 年 12 月	生产管理	15.52	1	区域代理	直接取得	较多使用
威盾软件	南通易通网络科技有限公司	2018 年 11 月	办公管理	13.97	2	区域代理	直接取得	较多使用
合计	-	-	-	950.49	259	-	-	-

2) 报告期内软件金额大幅增加的原因及减值准备计提情况

报告期内，为提高生产能力与管理水平，更好地满足客户需求，公司持续购置生产管理、设计及办公管理软件，软件的账面原值亦持续增长，各期末公司软件账面原值分别为 1,936.17 万元、2,171.51 万元、2,330.84 万元和 2,505.98 万元。2018 年末，公司软件账面金额大幅增加，主要原因系公司当年向上海大传采购的西门子 NX Mach 3 高级模具设计工业等软件金额较大导致。2021 年 1-6 月，为了满足公司业务发展及产品设计要求，公司对外采购中望 3D 设计软件和 Powermill 软件，软件账面原值有所增加。

报告期内，公司购买软件主要包括以下几种情形：一是为生产设计使用，公司报告期内购置了西门子 NX Mach 3 模具设计软件、Teamcenter、Powermill、CATIA、中望 3D 设计等软件。公司生产所需设计软件较多，而该等软件购置的数量有限，与原有生产设计软件的使用并不冲突，仅为软件数量增加；二是为优化生产与管理，公司购置了威盾软件、OA 办公系统、益模模具生产管理系统等，在购置该等软件前公司没有其他同等用途软件；三是数据库软件、防火墙软件、WPS Office 软件等，该等软件仅为在原有同类软件的基础上数量的增加。

报告期各期末，公司软件均处于正常使用状态，在未来可预计的时间内不会因无法使用、更新换代导致被替换的情形，能够在使用寿命期限内为公司带来经济收益。因此，公司软件均不存在资产减值迹象，报告期各期末未计提无形资产减值准备符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，减值准备计提充分。

(5) 长期待摊费用

报告期各期末，公司长期待摊费用构成情况具体如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
装修费	92.18	70.89	51.22	36.48
临时构筑物及附属设施	119.91	135.58	220.86	17.35
租赁设备安装调试费	4.48	-	2.92	6.64
搬迁费	110.06	9.10	17.49	-
技术开发费	49.74	133.65		
合计	376.38	349.22	292.48	60.46

报告期各期末，公司长期待摊费用余额分别为 60.46 万元、292.48 万元、349.22 万元及 376.38 万元，占非流动资产的比例分别为 0.23%、1.01%、1.29% 及 1.39%，金额相对较小。2019 年度，公司长期待摊费用较上年有所增加，主要原因系公司新建污水池、雨水收集池等环保设施以增强环保生产能力，同时新增室内恒温房等临时构筑物及附属设施导致。2021 年 1-6 月，公司长期待摊费用对非流动资产占比与 2020 年末持平。

(6) 递延所得税资产

报告期各期末，公司递延所得税资产净额分别为 304.10 万元、375.62 万元、480.69 万元和 487.54 万元，分别占非流动资产的 1.18%、1.29%、1.77% 和 1.80%。递延所得税资产变动主要由坏账准备、存货跌价准备、递延收益和可抵扣亏损等可抵扣暂时性差异变动造成。

(7) 其他非流动资产

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
预付长期资产采购款	1,265.61	520.05	850.90	907.13
合计	1,265.61	520.05	850.90	907.13

报告期各期末，公司其他非流动资产余额分别为 907.13 万元、850.90 万元、520.05 万元及 1,265.61 万元，分别占非流动资产的 3.52%、2.92%、1.92% 及 4.66%。

2020 年末，受新冠肺炎疫情影响，公司当年主要生产设备产能充足，对生产所需设备等投资有所减少，导致预付设备款金额减少。2021 年 1-6 月，为了满足生产和业务发展需要，公司增加了对固定资产的采购，预付长期资产采购款余

额有所提升。

3、资产减值准备计提情况

报告期内，公司资产质量良好，除应收票据、应收账款和其他应收款需计提坏账准备及存货需计提存货跌价准备外，其他各项资产均不存在因预计可收回金额低于账面价值而需计提减值准备的情形。

(1) 坏账准备

报告期各期末，公司坏账准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
坏账准备：				
应收账款	1,141.74	1,064.55	903.24	822.43
合同资产	42.56	31.22	-	-
应收票据	13.13	8.06	2.86	-
其他应收款	50.68	41.37	40.90	48.12
合计	1,248.11	1,145.20	947.01	870.54

公司遵循稳健性原则，制定了符合公司经营特点的坏账准备计提政策。2018年，公司对单项金额重大的应收款项或单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项逐项进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备；对于按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备；对于按账龄组合计提坏账准备的应收款项，采用账龄分析法。2019年，公司采用预期信用损失法计提坏账准备；除单独评估信用风险的应收款项外，公司基于共同风险特征将应收款项划分为4个不同组合，在组合的基础上计算预期信用损失，具体情况详见本节“六、（五）应收款项”。

报告期各期末，公司应收款项均为按账龄组合或款项性质计提坏账准备的应收款项，不存在需单项计提坏账准备的情况。

(2) 存货跌价准备

报告期内，公司对各期末存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低计提或调整存货跌价准备。公司已按照规定方法对存货进行减值测试，计提存货跌价准备金额与公司的生产经营情况相符。具体情况详见本节“十二、（一）、1、（7）存货”。

（3）其他资产减值准备

报告期内，公司固定资产、在建工程、无形资产等其他资产不存在减值迹象，无需计提减值准备。

（二）负债的构成及其变化

报告期各期末，公司经营稳健，负债规模控制合理。报告期各期末，公司负债总额分别为 18,562.46 万元、21,395.77 万元、20,612.47 万元和 16,095.13 万元。负债具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动负债合计	14,055.57	87.33%	18,629.57	90.38%	19,561.80	91.43%	17,387.21	93.67%
非流动负债合计	2,039.56	12.67%	1,982.90	9.62%	1,833.97	8.57%	1,175.25	6.33%
负债合计	16,095.13	100.00%	20,612.47	100.00%	21,395.77	100.00%	18,562.46	100.00%

报告期内，公司负债结构稳定，以流动负债为主，流动负债占各期末负债总额的比例分别为 93.67%、91.43%、90.38%及 87.33%。目前，公司融资渠道和融资手段比较单一，公司将努力拓宽融资渠道，根据经营发展需要适时优化调整负债结构，为公司长远发展创造更好的环境。

1、流动负债构成及变动分析

报告期各期末，公司流动负债具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
短期借款	-	-	5,000.00	26.84%	3,500.00	17.89%	2,000.00	11.50%

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
应付票据	293.65	2.09%	643.97	3.46%	981.71	5.02%	1,192.18	6.86%
应付账款	7,018.08	49.93%	5,798.88	31.13%	4,894.00	25.02%	5,653.42	32.51%
预收款项	-	-	-	-	7,514.53	38.41%	5,416.29	31.15%
合同负债	4,546.42	32.35%	4,058.54	21.79%	-	-	-	-
应付职工薪酬	1,224.18	8.71%	1,828.59	9.82%	1,902.02	9.72%	2,335.87	13.43%
应交税费	455.86	3.24%	774.33	4.16%	146.65	0.75%	204.97	1.18%
其他应付款	63.60	0.45%	62.96	0.34%	622.89	3.18%	584.49	3.36%
其他流动负债	453.79	3.23%	462.29	2.48%	-	-	-	-
流动负债合计	14,055.57	100.00%	18,629.57	100.00%	19,561.80	100.00%	17,387.21	100.00%

(1) 短期借款

报告期各期末，公司短期借款的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
信用借款	-	5,000.00	3,500.00	2,000.00
合计	-	5,000.00	3,500.00	2,000.00

截至报告期末，公司已偿还 2020 年末的 5,000 万元短期借款。报告期各期末，公司短期借款均为信用借款，且短期借款规模较小。报告期各期末，公司无已逾期未偿还短期借款情况。

(2) 应付票据

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
银行承兑汇票	293.65	643.97	981.71	1,192.18
合计	293.65	643.97	981.71	1,192.18

报告期各期末，公司应付票据余额分别为 1,192.18 万元、981.71 万元、643.97 万元及 293.65 万元，公司应付票据均为银行承兑汇票。为提高资金使用效率，切实保障公司日常运营资金的需求，公司灵活采用银行承兑汇票方式与供应商进

行货款结算。2020 年末，公司年末使用银行承兑汇票方式向供应商支付的采购款减少，应付账款随之有所增加。

(3) 应付账款

1) 应付账款规模分析

报告期各期末，公司应付账款具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应付材料采购款	5,157.33	3,978.71	3,330.30	3,627.75
应付长期资产款	292.38	688.78	847.73	1,147.68
应付加工款	737.91	532.51	413.82	556.14
应付其他款	830.46	598.87	302.15	321.85
合计	7,018.08	5,798.88	4,894.00	5,653.42

报告期各期末，公司应付账款余额分别为 5,653.42 万元、4,894.00 万元、5,798.88 万元及 7,018.08 万元，占流动负债的比例分别为 32.51%、25.02%、31.13% 及 49.93%。公司应付账款包括应付材料采购款、应付长期资产款、应付加工款和应付其他款。报告期内，公司信誉良好，供应商通常给予公司一定信用期限，公司能够按时偿付应付账款，应付账款账龄基本在 1 年以内。

①应付材料采购款

报告期内，公司当期原材料采购金额与应付账款余额比对分析如下：

单位：万元

项目	2021.6.30/ 2021 年 1-6 月	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
应付材料采购款	5,157.33	3,978.71	3,330.30	3,627.75
原材料采购金额	7,511.73	12,512.32	14,042.01	15,141.74
应付材料采购款/原材料采购金额	68.66%	31.80%	23.72%	23.96%

注：2021 年 1-6 月应付原材料采购款对原材料采购金额占比数据未进行年化处理。

由上表可知，报告期内公司应付材料采购款占当期原材料采购金额的比例分别为 23.96%、23.72%、31.80%及 68.66%。公司 2020 年末应付材料采购款占当

期原材料采购金额的比例有所提高，主要原因为：一是受新冠肺炎疫情影响，公司上半年采购金额有所减少，下半年采购金额占全年采购金额较高导致；二是公司当年末使用银行承兑汇票方式向原材料供应商支付的金额减少，应付票据金额下降 337.74 万元。2021 年 1-6 月应付材料采购款对原材料采购金额占比为 68.66%，与上年同期占比基本持平。

②应付长期资产款

报告期各期末，公司应付长期资产款账龄情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
1 年以内	163.95	497.44	446.82	1,074.79
1-2 年	84.19	99.24	350.15	59.50
2-3 年	34.19	82.06	49.96	0.88
3 年以上	10.05	10.05	0.81	12.53
合计	292.38	688.78	847.73	1,147.68

报告期各期末，公司应付长期资产款主要包括设备采购款、无形资产采购款及工程施工款等。2018 年末，公司应付长期资产款主要在 1 年以内，账龄超过 1 年的应付款项主要系根据合同约定的尾款或质保金。2019 年末及 2020 年末，公司账龄在 1 年以上应付长期资产款金额较大，主要原因系 9#厂房工程项目、海阳路 1#厂房工程项目及购买上海大传 NX Mach 3 高级模具设计等软件系统导致。公司 1 年以上应付长期资产款具体构成情况如下：

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
9#厂房	-	36.81	36.81	36.81
海阳路 1#厂房	32.33	44.35	44.35	-
NX Mach3 高级模具设计等软件		-	300.00	-
海阳路 2#厂房	77.04	77.04	-	-
其他	19.06	33.15	19.75	36.08
合计	128.43	191.35	400.91	72.89

2016年6月,公司与南通泛华建设有限公司签订《工程施工合同》,委托其负责公司9#厂房工程建设,合同金额为740.00万元(含10%增值税)。2017年,公司9#厂房完成验收并投入使用,公司年末应付9#厂房项目质保金36.81万元,上述应付长期资产款在2019年末及2020年末账龄为2-3年。

2017年5月,公司与南通泛华建设有限公司签订《工程施工合同》,委托其负责公司海阳路1#厂房工程建设,合同金额为888.00万元(含11%增值税),合同约定合同签订后支付10%,钢结构材料进场支付20%,钢结构屋面完成支付20%,验收合格开票支付20%,2018年1月底支付25%,剩余5%合同款为质保期满后支付(保修期2年后3%,保修期5年后2%)。公司根据合同约定于2017年支付50%合同款,海阳路1#厂房于2018年完成验收并投入使用,除剩余质保金外均已完成结算,在2019年末及2020年末应付上述合同质保金44.35万元。

2018年4月,公司及下属子公司申模南通向上海大传信息科技有限公司(以下简称“上海大传”)采购NX Mach 3高级模具设计等软件系统,合同金额合计900万元(含16%增值税),合同约定公司及下属子公司申模南通应分别在2018年7月20日前、2019年7月20日前和2020年7月20日前向上海大传合计支付252.00万元、300.00万元和348.00万元,上海大传在收到首付款后20个工作日内负责软件安装调试完毕。根据合同约定,公司及下属子公司申模南通当年合计支付首付款252.00万元,工业软件系统于当年安装调试完毕,公司当年对剩余应付款项进行暂估(暂估不含增值税)。公司于2019年对第二期款项完成支付,剩余款项分别在2019年末形成账龄在1-2年的应付账款300.00万元(不含税暂估)。

2018年,公司与江苏标龙建设集团有限公司签订《工程施工合同》,委托其负责公司海阳路2#厂房工程建设,合同金额为1,646.00万元,最终工程施工调整后总金额为1,681.97万元。海阳路2#厂房已于2019年完成验收并投入使用,截至2020年末除5%质保金外均已完成结算,2020年末应付质保金77.04万元(不含税暂估)。

综上所述,公司应付长期资产款账龄符合公司实际经营状况,与合同条款、长期资产的投入使用时点及验收情况相匹配,结算进度合理。

③应付加工款分析

A.报告期各期末应付加工款的前五名单位情况

报告期各期末,公司应付加工款前五名单位情况如下:

序号	公司名称	应付账款余额(万元)	占比
2021年1-6月			
1	南通跃飞精密机械加工有限公司	51.06	6.92%
2	如皋市成杰机械配件经营部	40.34	5.47%
3	柳州沪信汽车科技有限公司	40.00	5.42%
4	港闸区盛康模具加工厂	29.01	3.93%
5	南通市驰铭机械科技有限公司	21.68	2.94%
合计		182.09	24.68%
2020.12.31			
1	南通跃飞精密机械加工有限公司	36.76	6.90%
2	如皋市成杰机械配件经营部	35.28	6.63%
3	南通市驰铭机械科技有限公司	26.94	5.06%
4	如皋铭顺浩精密机械加工厂	21.04	3.95%
5	南通精佳模具有限公司	20.68	3.88%
合计		140.71	26.42%
2019.12.31			
1	苏州同正兴模具科技有限公司	28.08	6.78%
2	江阴市宏顶模具工业有限公司	20.74	5.01%
3	常州创世模纹模具有限公司	20.42	4.93%
4	南通市驰铭机械科技有限公司	20.06	4.85%
5	如皋市成杰机械配件经营部	14.66	3.54%
合计		103.95	25.12%
2018.12.31			

序号	公司名称	应付账款余额(万元)	占比
1	苏州同正兴模具科技有限公司	32.81	5.90%
2	宁波金瑞泰汽车装备有限公司	28.10	5.05%
3	南通跃飞精密机械加工有限公司	22.16	3.98%
4	南通凤容机械制造有限公司	20.65	3.71%
5	如皋市中恒机械配件加工厂	16.66	3.00%
合计		120.39	21.65%

B.应付加工款的金额变动和外协加工费的配比关系

报告期内，公司外协加工费与应付加工款的配比关系情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30/ 2021年1-6月	2020.12.31/ 2020年度	2019.12.31/ 2019年度	2018.12.31/ 2018年度
应付加工款	737.91	544.25	413.82	556.14
外协加工费	1,186.35	980.87	1,329.99	1,424.25
应付加工款/外协加工费	62.20%	55.49%	31.11%	39.05%

注1：应付加工款为含税金额，外协加工费为不含税金额。

注2：2021年1-6月数据未予年化。

为合理利用产能、满足交期要求，公司将部分技术要求相对较低的环节或产品部件委托外协供应商加工，同时外协供应商通常会给予公司一定信用期限。公司对外协加工产品验收合格入库后，通知外协供应商开具相应增值税发票，发票送达公司时开始计算信用期，信用期在30天至270天不等。因此，公司期末应付加工款占当期外协加工费比例随当期委外加工节奏、外协供应商信用期限的不同存在一定波动。

2020年末，公司应付加工款占外协加工费比例较高，主要原因为：受新冠肺炎疫情影响，公司当期外协加工采购主要发生在下半年，当期多数外协加工采购款未到结算期。

综上所述，公司期末应付加工款金额符合公司实际经营特点和结算周期，与当期外协加工费相匹配。

④应付其它款分析

公司应付其它款系核算除购买原材料、长期资产及支付加工费以外的活动产生的相关费用，主要包括物流费用、水电费、食堂费用、售后服务费、固定资产维修费等。报告期各期末，公司应付其它款分别为 321.85 万元、302.15 万元、598.87 万元和 830.46 万元。

2018 年末、2019 年末、2020 年末和 2021 年 1-6 月，公司应付其它款-物流费用分别为 206.70 万元、218.37 万元、452.30 万元和 248.29 万元。2020 年末，公司应付其他款-物流费用增多，主要系当年与南京力拓等部分物流供应商重新确定了结算周期，结算周期有所拉长导致。2021 年 1-6 月应付其它款-物流费用与上年同期的 247.65 万元相当。

2) 应付账款主要供应商分析

报告期各期末，公司应付账款前五名单位情况如下：

单位：万元

2021.6.30				
序号	供应商名称	应付账款余额	占比	款项性质
1	江苏博亿兴金属材料有限公司	455.39	6.49%	原材料采购
2	昆山卓宇欣金属制品有限公司	381.51	5.44%	原材料采购
3	南京力拓供应链管理有限公司	194.83	2.78%	物流费用
4	台州市黄岩凯达模具钢有限公司	156.61	2.23%	原材料采购
5	江苏东工合金有限公司	126.36	1.80%	原材料采购
合计		1,314.69	18.73%	
2020.12.31				
序号	供应商名称	应付账款余额	占比	款项性质
1	江苏博亿兴金属材料有限公司	301.83	5.20%	原材料采购
2	昆山卓宇欣金属制品有限公司	286.64	4.94%	原材料采购
3	南京力拓供应链管理有限公司	187.84	3.24%	物流费用
4	苏州哈东铝业有限公司	140.85	2.43%	原材料采购
5	台州市黄岩凯达模具钢有限公司	135.98	2.34%	原材料采购
合计		1,053.14	18.16%	-
2019.12.31				

序号	供应商名称	应付账款余额	占比	款项性质
1	上海大传信息科技有限公司	300.00	6.13%	长期资产采购
2	江苏博亿兴金属材料有限公司	263.11	5.38%	原材料采购
3	昆山卓宇欣金属制品有限公司	211.96	4.33%	原材料采购
4	江苏标龙建设集团有限公司	172.97	3.53%	长期资产采购
5	南通易通精工制造有限公司	160.67	3.28%	原材料采购
合计		1,108.71	22.65%	-
2018.12.31				
序号	供应商名称	应付账款余额	占比	款项性质
1	上海大传信息科技有限公司	558.62	9.88%	长期资产采购
2	上海展汉金属材料有限公司	205.38	3.63%	原材料采购
3	江苏标龙建设集团有限公司	167.18	2.96%	长期资产采购
4	昆山卓宇欣金属制品有限公司	147.36	2.61%	原材料采购
5	江苏东工合金有限公司	134.26	2.37%	原材料采购
合计		1,212.81	21.45%	-

报告期各期末，公司应付账款前五名单位无持有公司 5% 以上股份的股东或其他关联方。

①2021 年 1-6 月应付款项前五名单位与前五大原材料供应商差异情况

单位：万元

应付账款			原材料采购金额	
供应商名称	余额	是否为供应商前五大	供应商名称	采购金额
江苏博亿兴金属材料有限公司	455.39	是	优模技术信息（上海）有限公司	711.07
昆山卓宇欣金属制品有限公司	381.51	是	南通卓晟金属制品有限公司	665.57
南京力拓供应链管理有限公司	194.83	否	江苏博亿兴金属材料有限公司	448.61
台州市黄岩凯达模具钢有限公司	156.61	否	昆山卓宇欣金属制品有限公司	281.58
江苏东工合金有限公司	126.36	是	江苏东工合金有限公司	174.70
合计	1,314.69	-	合计	2,281.53

2021年1-6月应付账款前五名单位中南京力拓供应链管理有限公司和台州市黄岩凯达模具钢有限公司不属于当年前五大原材料供应商。

南京力拓供应链管理有限公司系公司主要物流供应商之一。2021年6月末公司对其应付账款余额为194.83万元，主要原因系公司从2020年开始与其约定的结算周期较长，为“发货后75-90天付款”所致。台州市黄岩凯达模具钢有限公司系公司的模具钢供应商，双方约定的信用期为“票到90天付款”，2021年5-6月份对其采购的金额较大，占当期总采购额的61.42%，相应应付账款金额较高。

②2020年度应付账款前五名单位与前五大原材料供应商差异情况

单位：万元

应付账款			原材料采购金额	
供应商名称	余额	是否为供应商前五大	供应商名称	采购金额
江苏博亿兴金属材料有限公司	301.83	是	南通卓晟金属制品有限公司	1,217.93
昆山卓宇欣金属制品有限公司	286.64	是	江苏博亿兴金属材料有限公司	850.10
南京力拓供应链管理有限公司	187.84	否	昆山卓宇欣金属制品有限公司	453.77
苏州哈东铝业有限公司	140.85	是	苏州哈东铝业有限公司	340.28
台州市黄岩凯达模具钢有限公司	135.98	否	费斯托（中国）有限公司	317.54
合计	1,053.14	-	合计	3,179.62

2020年末应付账款前五名单位中南京力拓供应链管理有限公司和台州市黄岩凯达模具钢有限公司不属于当年前五大原材料供应商。

南京力拓供应链管理有限公司系公司主要物流供应商之一。2020年末，公司对南京力拓应付账款余额为187.84万元，期末余额较上年增长较多且成为公司应付账款前五名单位，主要原因系公司当年与南京力拓重新确定了结算周期，由原来“发货后45-60天付款”改变为“发货后75-90天付款”导致。

2020年度，公司向台州市黄岩凯达模具钢有限公司采购金额为201.73万元，采购内容主要为模具钢，采购规模未进入当期前五大原材料供应商；公司当年对其采购主要集中于下半年，对其付款政策主要为“票到90天付款”，存在一定结算周期，因此期末形成应付账款135.98万元。

③2019 年应付账款前五名单位与前五大原材料供应商差异情况

单位：万元

应付账款			原材料采购金额	
供应商名称	余额	是否为供应商前五大	供应商名称	采购金额
上海大传信息科技有限公司	300.00	否	南通卓晟金属制品有限公司	1,191.22
江苏博亿兴金属材料有限公司	263.11	是	江苏博亿兴金属材料有限公司 /上海展汉金属材料有限公司	746.20
昆山卓宇欣金属制品有限公司	211.96	是	昆山卓宇欣金属制品有限公司	517.17
江苏标龙建设集团有限公司	172.97	否	费斯托(中国)有限公司	414.25
南通易通精工制造有限公司	160.67	否	江苏南铝创佳金属股份有限公司	374.31
合计	1,108.71	-	合计	3,243.15

2019 年末应付账款前五名单位中上海大传信息科技有限公司、江苏标龙建设集团有限公司和南通易通精工制造有限公司不属于当年前五大原材料供应商。

2019 年末，公司应付上海大传信息科技有限公司 300.00 万元主要系公司 2018 年采购 NX Mach 3 高级模具设计等软件系统尾款。截至本招股说明书签署日，上述款项已支付完毕。

2019 年末，公司对江苏标龙建设集团有限公司应付账款 172.97 万元系海阳路 2# 厂房建造工程项目应付尾款和质保金，该公司不属于原材料供应商。

2019 年度，公司向南通易通精工制造有限公司采购金额为 279.66 万元，采购内容主要为纸箱、包装箱等，采购规模未进入当期前五大原材料供应商；公司对其付款政策主要为“票到 180 天付款”，结算周期相对较长，因此期末形成应付账款余额为 160.67 万元。

④2018 年应付账款前五名单位与前五大原材料供应商差异情况

单位：万元

应付账款			原材料采购金额	
供应商名称	余额	是否为供应商前五大	供应商名称	采购金额
上海大传信息科技有限公司	558.62	否	南通卓晟金属制品有限公司	960.92

上海展汉金属材料有限公司	205.38	是	上海展汉金属材料有限公司	641.48
江苏标龙建设集团有限公司	167.18	否	费斯托(中国)有限公司	387.98
昆山卓宇欣金属制品有限公司	147.36	否	苏州哈东铝业有限公司	370.39
江苏东工合金有限公司	134.26	否	优耐铜材(苏州)有限公司	355.13
合计	1,212.81	-	合计	2,715.89

2018 年末应付账款前五名单位中上海大传信息科技有限公司、江苏标龙建设集团有限公司、昆山卓宇欣金属制品有限公司和江苏东工合金有限公司不属于当年前五大原材料供应商。

2018 年度，公司向上海大传信息科技有限公司采购 NX Mach 3 高级模具设计等软件系统，当期采购金额为 778.93 万元，期末形成应付账款 558.62 万元；

2018 年度，公司委托江苏标龙建设集团有限公司提供海阳路 2# 厂房建造工程服务，合同价格为 1,646.00 万元，公司根据项目施工进度扣除当期已付款金额确认期末应付账款 167.18 万元，但不属于前五大原材料供应商。

2018 年度，公司向昆山卓宇欣金属制品有限公司采购金额为 227.75 万元，采购内容主要为合金铝材，采购规模未进入当期前五大原材料供应商；公司对其付款政策主要为“票到 60 天付款”，公司于当年下半年开始向该供应商发生采购，部分货款期末尚未到期，因此期末形成应付账款余额 147.36 万元。

2018 年度，公司向江苏东工合金有限公司采购合金铝材，当期采购金额为 117.57 万元，采购规模未进入当期前五大原材料供应商；公司对其付款政策主要为“票到 120 天付款”，公司于当年 8 月开始向该供应商发生采购，因此当期采购货款期末尚未到期，因此期末形成应付账款余额 134.26 万元。

(4) 预收款项

1) 预收款项规模合理性分析

报告期各期末，公司预收款项余额分别为 5,416.29 万元、7,514.53 万元、0 万元和 0 万元，在流动负债中占比分别为 31.15%、38.41%、0%和 0%。报告期内，公司预收款项主要为公司按合同约定收取的客户预付款项。公司产品以汽车内外饰模具为主，按照订单组织生产，生产周期较长，根据行业惯例和合同约定，

公司通常根据产品订单的执行进度，在合同签订、发货等阶段分别向客户预收一定比例的合同进度款，上述款项在客户产品验收合格后确认当期收入。报告期内，公司经营业绩稳定，生产订单充足，模具生产经营的特点导致公司在确认收入前形成较大规模的预收款项。

公司通常考虑客户信用、产品类型、交期等因素，与客户协商确定其结算周期，客户信用政策因产品订单不同而存在差异。通常情况下，客户在付款条件设置上居于优势地位，客户可能会受新车型开发进度、模具复杂程度及其下游整车厂商付款进度的影响，对订单的合同签订及发货前付款比例进行调整。

2019年末，公司预收账款金额较上年增加 2,098.25 万元，增幅较大，主要原因为：一是随着公司持续开拓市场，在手订单较上年末有所增长，预收货款亦相应增加；二是受模具复杂程度、下游整车厂项目开发进度等影响，公司部分客户订单当年未能实现验收，导致存量预收货款未能转化为收入。公司预收款项将随着产品的发货与验收逐步转化为主营业务收入，较多的预收款项预示公司未来可预期的营业收入。

2) 预收款项主要客户情况

2018-2019 年各年末，公司预收账款前五大客户具体如下：

单位：万元

客户名称	预收账款余额	占预收账款余额比例
2019.12.31		
欧拓 (Autoneum)	1,203.63	16.02%
佛吉亚 (Faurecia)	611.24	8.13%
申达股份	546.40	7.27%
泰佛 (Treves)	491.84	6.55%
吉利汽车	335.72	4.47%
合计	3,188.83	42.44%
2018.12.31		
欧拓 (Autoneum)	1,447.84	26.73%
佛吉亚 (柳州) 汽车内饰系统有限公司	729.18	13.46%

客户名称	预收账款余额	占预收账款余额比例
泰佛 (Treves)	604.05	11.15%
劳士领	265.50	4.90%
吉利汽车	252.23	4.66%
合计	3,298.80	60.91%

注：受同一实际控制人控制的公司金额合并计算。

3) 预收款项与在手订单的匹配情况

① 报告期各期末在手订单情况

A. 在手订单签订日期分布情况

报告期各期末，公司在手订单根据签订日期（年份）划分的金额构成如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
2017年（含）前	373.79	533.43	3,458.32	8,647.24
2018年	1,855.00	2,548.35	10,058.73	30,723.47
2019年	3,527.73	6,194.17	26,646.61	-
2020年	12,492.50	26,222.77	-	-
2021年1-6月	22,748.88	-	-	-
合计	40,997.90	35,498.72	40,163.66	39,370.71

B. 在手订单销售产品类型、数量、价格、金额情况

报告期各期末，公司在手订单销售产品类型、数量、价格及金额情况如下：

2021.6.30			
产品类型	在手订单金额（万元）	数量（套）	单价（万元）
模具	19,686.03	1,552.00	12.68
汽车检具	8,717.97	1,010.00	8.63
自动化工装设备	8,618.33	455.00	18.94
其他	3,975.56	-	-
合计	40,997.90	3,017.00	12.27
2020.12.31			

产品类型	在手订单金额(万元)	数量(套)	单价(万元)
模具	17,339.96	1,269	13.66
汽车检具	7,896.43	833	9.48
自动化工装设备	7,498.22	443	16.93
其他	2,764.10	-	-
合计	35,498.72	2,545	12.86
2019.12.31			
产品类型	在手订单金额(万元)	数量(套)	单价(万元)
模具	23,195.98	1,565	14.82
汽车检具	8,241.08	663	12.43
自动化工装设备	8,280.12	511	16.20
其他	446.48	-	-
合计	40,163.66	2,739	14.50
2018.12.31			
产品类型	在手订单金额(万元)	数量(套)	单价(万元)
模具	23,818.29	1,435	16.60
汽车检具	8,066.83	743	10.86
自动化工装设备	7,381.31	405	18.23
其他	104.28	-	-
合计	39,370.71	2,583	15.20

注：其他产品类型在手订单金额包括汽车零部件和加工业务，由于该类产品单价较低，因此在计算上述产品单价时候未包含在内。

C.在手订单客户情况

报告期各期末，公司在手订单前五大客户及相应订单金额情况如下：

2021.6.30		
客户单位	在手订单金额(万元)	占比
佛吉亚 (Faurecia)	4,509.81	11.00%
申达股份	3,858.94	9.41%
佩尔哲 (HP Pelzer)	2,681.37	6.54%

长城汽车	2,572.92	6.28%
国轩高科	1,774.16	4.33%
合计	15,397.20	37.56%
2020.12.31		
客户单位	在手订单金额(万元)	占比
佛吉亚 (Faurecia)	4,601.29	12.96%
申达股份	3,532.77	9.95%
长春富维安道拓	2,395.93	6.75%
长城汽车	1,984.79	5.59%
佩尔哲 (HP Pelzer)	1,896.77	5.34%
合计	14,411.56	40.60%
2019.12.31		
客户单位	在手订单金额(万元)	占比
欧拓 (Autoneum)	4,986.42	12.42%
申达股份	4,871.61	12.13%
佛吉亚 (Faurecia)	3,302.91	8.22%
佩尔哲 (HP Pelzer)	2,464.40	6.14%
泰佛 (Treves)	2,203.80	5.49%
合计	17,829.13	44.39%
2018.12.31		
客户单位	在手订单金额(万元)	占比
欧拓 (Autoneum)	6,827.73	17.34%
佩尔哲 (HP Pelzer)	4,830.20	12.27%
长春富维安道拓	2,323.83	5.90%
泰佛 (Treves)	2,183.16	5.55%
佛吉亚 (Faurecia)	2,016.56	5.12%
合计	18,181.49	46.18%

②2019 年末预收账款同比增加金额与新增在手订单的匹配情况

根据《企业会计准则——应用指南》及《企业会计准则应用指南附录——会计科目和主要账务处理》规定：“应收账款科目可按债务人进行明细核算”。公司按客户核算应收账款，按产品型号辅助核算应收账款，期末根据各客户应收账款金额大小，按照《企业会计准则 30 号——财务报表列报》，将应收账款余额为负数的客户重分类至预收账款，因此单个客户预收账款余额为各产品型号对应预收款和应收款抵消数。

为更准确地反映公司预收账款与在手订单之间的匹配关系，公司用对同一客户预收款和应收款抵消前的实际预收款金额与在手订单进行匹配分析。报告期各期末，公司在手订单金额与实际预收款金额的匹配情况具体如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
预收账款余额（A）	5,000.20	4,520.83	7,514.53	5,416.29
应收账款抵消金额（B）	3,257.29	3,486.01	4,077.09	4,424.08
实际预收款金额（C=A+B）	8,257.49	8,006.84	11,591.63	9,840.37
在手订单金额	40,997.90	35,498.72	40,163.66	39,370.71
实际预收款金额/在手订单金额	20.14%	22.56%	28.86%	24.99%

报告期各期末，公司实际预收款金额占在手订单金额的比例分别为 24.99%、28.86%、22.56%和 20.14%。其中，公司 2019 年末预收账款金额及实际预收款金额占在手订单金额的比例有所增加，主要原因为：受 2019 年下游整车厂部分新车型开发进度延后的影响，公司部分产品发货及验收时间亦存在一定推迟，销售周期有所拉长，公司 2019 末在手订单中来自以前年度的订单金额增多，来自当年新增的在手订单金额有所减少。公司主要结算方式为分阶段收款，即签订合同后收取一定比例的预付款，发货前收取一定比例的发货款，剩余款项在发货后一定时间内陆续收取；因此随着以前年度在手订单的执行，公司该部分在手订单实际预收款金额增加，进而导致公司 2019 年末预收账款余额增加。

2018 年末及 2019 年末，公司期末在手订单中来自当年新增的在手订单金额及其实际预收款和来自以前年度的在手订单金额及其实际预收款情况如下：

单位：万元

项目	2019.12.31	2018.12.31

项目	2019.12.31	2018.12.31
以前年度在手订单金额 (A)	13,034.96	8,609.51
以前年度在手订单预收款 (B)	6,140.35	3,575.37
以前年度在手订单预收款比例 (C=B/A)	47.11%	41.53%
当年新增在手订单金额 (D)	27,128.70	30,761.20
当年新增在手订单预收款 (E)	5,451.28	6,264.99
当年新增在手订单预收款比例 (F=E/D)	20.09%	20.37%

由上表可知，公司 2019 年末在手订单中来自当年新增在手订单金额 (D) 较上年有所减少，来自当年新增在手订单预收款 (E) 亦有所减少，当年新增在手订单预收款比例 (F) 与 2018 年基本持平；2019 年末在手订单中来自以前年度在手订单金额 (A) 较上年有所增加，随着该部分订单在当年的执行，该部分订单的预收款比例 (C) 较上年有所上升。

综上所述，公司 2019 年末预收账款金额同比增加与公司当年新增在手订单预收款和以前年度在手订单预收款情况相匹配，符合公司的销售模式和结算政策。

4) 预收款项账龄分析

①预收款项账龄情况

报告期各期末，公司预收账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
1 年以内	4,414.78	88.29%	3,903.37	86.34%	5,822.28	77.48%	4,939.04	91.19%
1-2 年	421.12	8.42%	473.03	10.46%	1,394.35	18.56%	365.23	6.74%
2-3 年	110.27	2.21%	74.10	1.64%	209.95	2.79%	44.07	0.81%
3 年以上	54.04	1.08%	70.34	1.56%	87.95	1.17%	67.95	1.25%
合计	5,000.20	100.00%	4,520.83	100.00%	7,514.53	100.00%	5,416.29	100.00%

注：公司自 2020 年起执行新收入准则，2020 年 12 月 31 日和 2021 年 6 月 30 日预收账款账龄以合同负债和其他流动负债数据之和列示。

②在手订单预收款账龄情况

报告期各期末,公司同一客户预收款和应收款抵消前的在手订单预收款账龄情况如下:

单位:万元

账龄	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
1年以内	6,368.53	77.12%	5,738.68	71.67%	7,497.53	64.68%	7,875.99	80.04%
1-2年	1,076.60	13.04%	1,633.10	20.40%	3,194.07	27.55%	1,703.40	17.31%
2年以上	812.36	9.84%	635.06	7.93%	900.03	7.76%	260.97	2.65%
合计	8,257.49	100.00%	8,006.84	100.00%	11,591.63	100.00%	9,840.37	100.00%

报告期各期末,公司在手订单预收款主要在1年以内,1年以内金额占比分别为80.04%、64.68%、71.67%及77.12%。2019年末,受下游整车厂项目开发进度影响,公司部分客户订单当期未能实现验收,导致存量预收货款未能转化为收入,预收账款账龄存在一定拉长。2020年末,随着公司欧拓等客户长库龄发出商品实现验收,公司在手订单预收款账龄超过1年的金额有所减少。

公司通常根据产品订单的执行向客户预收一定的款项,预收账款系根据合同条款约定在发货/收入确认之前收取的款项,在确认收入时结转为销售收入和应收账款,期末预收账款对应以后年度的销售收入和应收账款,因此公司各期末预收账款账龄与应收账款账龄并无直接关系。

报告期各期末,公司库存商品及发出商品账面合计余额库龄情况如下:

单位:万元

账龄	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
1年以内	10,020.03	76.08%	9,482.93	75.30%	10,715.15	71.64%	9,476.68	75.11%
1-2年	2,019.18	15.33%	1,988.45	15.79%	3,050.48	20.39%	2,821.12	22.36%
2年以上	1,130.72	8.59%	1,121.97	8.91%	1,192.14	7.97%	320.01	2.54%
合计	13,169.92	100.00%	12,593.35	100.00%	14,957.78	100.00%	12,617.80	100.00%

由上表可知,报告期各期末公司账龄在1年以上的库存商品及发出商品余额分别为3,141.13万元、4,242.63万元、3,110.43万元和3,149.90万元,在手订

单对应1年以上预收款金额分别为1,964.37万元、4,094.10万元、2,268.16万元和1,888.97万元，2018年-2020年整体分布及变动趋势一致。2021年1-6月发出商品余额上升，而1年以上预收款金额下降的原因，主要系当期受局部地区疫情及客户项目实施进度影响，公司部分发出商品存在客户验收不及时的情况所致。

(5) 合同负债及其他流动负债

1) 合同负债

报告期各期末，公司合同负债具体情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
预收款项	4,546.42	4,058.54	-	-
合计	4,546.42	4,058.54	-	-

自2020年1月1日起，公司开始执行新收入准则，将根据合同约定收取的客户预付货款由“预收款项”调整至“合同负债”、“其他流动负债”列示。

报告期末，公司合同负债及其他流动负债前五名单位具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额	占比
1	长城汽车	607.82	12.16%
2	劳士领	449.68	8.99%
3	滕荣贸易有限公司	379.20	7.58%
4	佛吉亚	326.97	6.54%
5	上海汽车集团股份有限公司	193.27	3.87%
	合计	1,956.93	39.14%

注1：受同一实际控制人控制的公司金额合并计算；

注2：上表金额及占比为合同负债及其他流动负债合计金额及占比。

报告期末，公司合同负债及其他流动负债合计金额为5,000.20万元，较上年末合同负债及其他流动负债增加了479.37万元，主要系当期在手订单规模较上年有所增加所致。

2) 其他流动负债

报告期各期末, 公司其他流动负债分别为 0 万元、0 万元、462.29 万元和 453.79 万元。自 2020 年 1 月 1 日起, 公司开始执行新收入准则, 将预收增值税重分类至“其他流动负债”列示。

(6) 应付职工薪酬

报告期各期末, 公司应付职工薪酬余额分别为 2,335.87 万元、1,902.02 万元、1,828.59 万元和 1,224.18 万元, 占流动负债的比例分别为 13.43%、9.72%、9.82% 和 8.71%。

2019 年末, 公司应付职工薪酬较上年减少 604.41 万元, 同比减少 33.05%, 主要原因是公司年末员工人数及奖金较上年末有所下降导致。2021 年 6 月末, 公司应付职工薪酬较上年末减少 604.41 万元, 同比下降 33.05%, 下降的主要原因系职工薪酬发放时点差异所致。

截至报告期末, 公司无拖欠性质的应付职工薪酬。

(7) 应交税费

报告期各期末, 公司应交税费具体情况如下:

单位: 万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
增值税	192.07	271.60	75.65	110.94
企业所得税	150.99	366.58	-	-
城市维护建设税	25.08	44.21	11.87	25.30
教育附加	17.91	31.58	8.48	18.07
房产税	25.87	26.74	18.91	18.91
土地使用税	17.80	17.80	17.80	17.80
印花税	1.14	2.75	2.42	1.06
个人所得税	23.53	12.59	11.08	12.47
其他	1.47	0.48	0.44	0.42
合计	455.86	774.33	146.65	204.97

2018 年末及 2019 年末，公司应交税费金额较小，主要系公司当年根据实际季度利润预缴企业所得税，年终汇算清缴时根据《财政部 税务总局关于设备、器具扣除有关企业所得税政策的通知》（财税[2018]54 号）的规定对当年新购进的单位价值不超过 500 万元的设备、器具一次性计入了当期成本费用并在应纳税额所得额中扣除，导致期末应交企业所得税余额为零。

（8）其他应付款

报告期各期末，公司其他应付款余额分别为 584.49 万元、622.89 万元、62.96 万元和 63.60 万元。

2018 年末及 2019 年末，公司其他应付款主要构成为应付土地购置款余额 344.00 万元，主要系前期为实施募集资金投资项目，公司购置土地尚有高新开发区代垫的土地购置款未支付。2020 年末，随着上述应付土地购置款当期完成支付，公司其他应付款余额随之减少。

2、非流动负债构成及变动分析

报告期各期末，公司非流动负债具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
租赁负债	71.32	3.50%	-	-	-	-	-	-
递延收益	1,000.26	49.04%	985.74	49.71%	911.68	49.71%	864.04	73.52%
递延所得税负债	967.98	47.46%	997.16	50.29%	922.28	50.29%	311.21	26.48%
非流动负债合计	2,039.56	100.00%	1,982.90	100.00%	1,833.97	100.00%	1,175.25	100.00%

（1）租赁负债

公司 2021 年 6 月末租赁负债，主要系根据新租赁准则要求，将租赁期开始日尚未支付的经营租赁付款额的现值在该科目列示。

（2）递延收益

公司递延收益主要为与资产相关的政府补助。报告期各期末，公司递延收益分别为 864.04 万元、911.68 万元、985.74 万元和 1,000.26 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年 1-6月	2020年 度	2019年 度	2018年 度	文号
扩建模具加工项目	1.07	2.14	4.28	6.42	皋委发(2012)7号
ERP 扩建项目	0.19	0.38	0.76	1.15	皋委发(2012)7号
扩建汽车仪表台冲切模具生产项目	10.03	13.37	20.05	26.74	皋委发(2013)12号
网络系统改造升级项目	1.76	2.34	3.51	4.68	皋委发(2013)12号
汽车内外饰注塑模具技改项目	28.96	34.76	46.34	57.93	皋委发(2014)17号
进口设备贴息	5.78	6.93	9.25	11.56	苏财工贸(2014)75号
2014 年度汽车内外饰注塑模具技改项目奖励	24.03	27.47	34.34	41.20	皋办(2015)18号
2014 年度生产执行系统管理软件奖励	5.54	6.34	7.92	9.50	皋办(2015)18号
进口设备贴息	9.93	11.03	13.24	15.44	苏财工贸(2015)89号
汽车内饰产品自动化生产线技术改造项目	101.67	111.67	131.67	151.67	皋办(2016)9号
汽车内饰模具设计辅助模块项目	10.76	11.82	13.94	16.05	皋办(2016)9号
自动化生产线技术改造	51.67	56.67	66.67	76.67	苏财工贸(2016)73号
进口设备贴息	6.92	7.59	8.93	10.27	苏财工贸(2016)76号
进口设备贴息	7.52	8.21	9.60	10.99	苏财工贸(2016)113号
进口设备贴息	0.81	0.88	1.01	1.14	苏财工贸(2017)28号
汽车保险杠大型精密注塑模具技改项目	104.17	112.73	129.86	146.98	皋办(2017)17号
产业转型升级专项奖励	14.80	16.00	18.40	20.80	苏财工贸(2017)46号
2017 年度如皋市工业企业信息化建设奖励	35.00	37.50	42.50	47.50	皋办(2018)12号
2017 年度如皋市工业企业技术改造奖励	152.86	163.76	185.55	207.34	皋办(2018)12号
2018 年度如皋市工业企业技术改造奖励	64.48	68.51	76.57	-	皋办(2019)6号
2018 年度如皋市工业企业技术改造奖励	50.38	53.53	59.83	-	皋办(2019)6号

项目	2021年 1-6月	2020年 度	2019年 度	2018年 度	文号
2018年度奖励(工业、服务业未兑付部分)	23.14	24.58	27.47	-	皋财企(2019)8号
2019年度如皋市工业企业技术改造奖励	176.67	186.67	-	-	皋办(2020)7号
2019年度如皋市工业企业信息化建设奖励	19.74	20.86	-	-	皋办(2020)7号
2020如皋市工业企业技术改造奖励	32.17	-	-	-	皋办(2021)17号
2020如皋市工业企业科技创新奖励	42.00	-	-	-	皋办(2021)17号
2020如皋市工业企业信息化建设奖励	18.21	-	-	-	皋办(2021)17号
合计	1,000.26	985.74	911.69	864.03	

(3) 递延所得税负债

报告期各期末,公司递延所得税负债分别为311.21万元、922.28万元、997.16万元和967.98万元。2018年-2020年度公司递延所得税负债逐年增加,主要原因系公司自2018年起对当年新购置的不超过500万元的固定资产一次性从应纳税所得额中扣除导致的固定资产折旧差异。2021年1-6月,公司递延所得税负债较2020年末小幅下降2.93%。

(三) 所有者权益分析

报告期各期末,公司所有者权益构成如下:

单位:万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
股本	5,455.88	5,455.88	5,455.88	5,455.88
资本公积	18,739.91	18,739.91	18,739.91	18,739.91
其他综合收益	-4.88	-20.45	-12.20	-13.04
盈余公积	3,856.85	3,856.85	3,285.52	2,645.41
未分配利润	35,049.24	32,476.19	26,398.57	22,561.91
归属于母公司所有者权益合计	63,097.01	60,508.39	53,867.68	49,390.07
少数股东权益	705.83	630.90	464.55	357.13
股东权益合计	63,802.84	61,139.29	54,332.24	49,747.20

1、股本

报告期各期末，公司股本均为 5,455.88 万元，未发生变化。

2、资本公积

报告期各期末，公司资本公积构成如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
股本溢价	18,739.91	18,739.91	18,739.91	18,739.91
合计	18,739.91	18,739.91	18,739.91	18,739.91

公司于 2015 年 4 月进行股份改制，以截至 2014 年 12 月 31 日经审计的净资产 203,299,152.33 元为基础，按 1:0.2459（四舍五入）的比例折为股份公司股本 5,000 万元，净资产超过股本部分 153,299,152.33 元计入股本溢价。2015 年 6 月，公司以每股 4.08 元的价格向众达投资、冯丽丽、郭巍巍、徐炜、周福亮增发 455.8822 万股，股本溢价 14,041,178 元计入资本公积，同时确认股份支付费用 2,005.88 万元计入资本公积-股本溢价。

3、其他综合收益

报告期各期末，公司其他综合收益构成如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
外币报表折算差额	-4.88	-20.45	-12.20	-13.04
合计	-4.88	-20.45	-12.20	-13.04

4、盈余公积

报告期各期末，公司盈余公积构成如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
法定盈余公积	3,856.85	3,856.85	3,285.52	2,645.41
合计	3,856.85	3,856.85	3,285.52	2,645.41

2018 年-2020 年末，公司根据《公司章程》的规定按照各年度税后净利润的

10%计提法定盈余公积。

5、未分配利润

报告期内，公司未分配利润变化情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
调整前上期末未分配利润	32,476.19	26,398.57	22,561.91	14,712.43
调整期初未分配利润合计数（调整+，调减-）	-	81.72	-	-
调整后期初未分配利润	32,476.19	26,480.29	22,561.91	14,712.43
加：本期归属于母公司所有者的净利润	2,573.05	6,560.02	7,204.72	8,674.39
减：提取法定盈余公积		564.12	640.11	824.91
减：应付普通股股利		-	2,727.94	-
合计	35,049.24	32,476.19	26,398.57	22,561.91

报告期内，公司未分配利润变化主要系公司净利润转未分配利润及提取法定盈余公积所致。

（四）流动性分析

1、流动比率和速动比率分析

报告期各期末，公司流动比率和速动比率情况如下：

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
流动比率（倍）	3.75	2.93	2.38	2.45
速动比率（倍）	2.34	1.97	1.33	1.34

2019年末，公司流动比例和速动比率与2018年末相比基本持平。2020年末，公司流动比率和速动比率较2019年末均有所上升，主要系公司应收账款期后回款情况良好，货币资金规模由2019年末9,831.36万元上升至17,955.30万元，同时流动负债有所减少导致。2021年1-6月，发行人流动比率和速动比率均较上年末有所上升，主要原因包括当期公司偿还了5,000万元短期借款，以及应付职工薪酬、应交税费等金额的下降，导致流动负债当期降幅为24.55%所致。当期流

动负债的降幅，高于因偿还短期借款导致流动资产、速动资产下降的幅度，导致公司流动比率、速动比率有所上升。

报告期各期末，可比上市公司流动比率情况如下：

证券代码	公司简称	流动比率（倍）			
		2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
002510.SZ	天汽模	1.15	1.03	1.08	0.99
603917.SH	合力科技	2.38	3.24	2.65	3.08
300707.SZ	威唐工业	4.23	4.32	2.69	3.49
可比上市公司平均		2.59	2.86	2.14	2.52
超达装备		3.75	2.93	2.38	2.45

报告期各期末，可比上市公司速动比率情况如下：

证券代码	公司简称	速动比率（倍）			
		2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
002510.SZ	天汽模	0.62	0.64	0.73	0.58
603917.SH	合力科技	1.28	1.91	1.57	1.92
300707.SZ	威唐工业	3.25	3.46	1.78	2.79
可比上市公司平均		1.72	2.00	1.36	1.76
超达装备		2.34	1.97	1.33	1.34

报告期内，公司流动比率与速动比率与可比上市公司平均值接近。报告期内，公司经营状况良好，资产流动性强，具有较强的短期偿债能力。

2、流动性变化趋势及应对措施

公司流动资产主要由货币资金、应收账款和存货构成；其中，货币资金主要为无使用限制的银行存款；应收账款的账龄较短，回款情况良好；存货的生产周期较短，主要为根据订单生产的库存商品、在产品及发出商品，且通常收取一定比例预收货款。整体而言，报告期各期末公司的流动资产变现能力较强，流动性较好；公司流动负债主要由短期借款、应付账款、预收款项和应付职工薪酬组成；其中，预收款项主要为预收客户的货款。报告期各期末，公司流动资产和流动负债的结构较好，流动比率和速动比率处于较为安全的水平。

报告期各期末，剔除预收款项/合同负债及其他流动负债外，公司流动负债分别为 11,970.93 万元、12,047.27 万元、14,108.73 万元和 9,055.36 万元。公司非流动负债由递延收益和递延所得税负债构成，其中递延收益为收到政府补助但暂未计入损益的金额。2018 年-2020 年，除递延收益和递延所得税负债外，公司不存在其他非流动负债。2021 年 6 月末，公司非流动负债还包括 71.32 万元租赁负债，主要系根据新租赁准则要求，在该科目列示的租赁期开始日尚未支付的租赁付款额的现值。报告期各期末，公司流动负债的占比逐年降低，分别为 93.67%、91.43%、90.38% 和 87.33%。

2018 年-2020 年末，公司现金及现金等价物净增加额逐年增长，分别为 1,043.96 万元、3,215.78 万元、8,883.74 万元；其中公司现金及现金等价物净增加额主要来自经营活动。2021 年 1-6 月，公司现金及现金等价物净增加额为 -9,455.72 万元，主要原因包括：（1）公司当期经营性活动现金流净额较上年同期降幅较大，主要原因包括公司当期应收账款增幅高于营业收入增幅、购买商品支付劳务支出较高、增值税和所得税支付金额上升以及前期减免部分员工社会保险的抗疫支持性政策等。（2）公司当年因构建固定资产及购买理财产品导致投资活动现金流出的增幅较大；（3）当期公司偿还 5,000 万元短期借款使得公司筹资性活动现金流出大幅增加。上述因素共同导致了当期现金及现金等价物净增加额为负的情况。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 7,109.57 万元、10,302.57 万元、9,256.17 万元和 55.69 万元，高于各期的利息支出。

未来公司将持续监控短期和长期的资金需求，通过股权融资和不断盘活自有资金满足短期负债和长期资本性支出的需求；同时从金融机构获得授信额度，以满足短期和长期的资金需求。

（五）偿债能力分析

1、从偿债指标分析公司偿债能力

报告期内，公司主要偿债能力指标如下：

项目	2021.6.30 /2021 年 1-6 月	2020.12.31 /2020 年度	2019.12.31 /2019 年度	2018.12.31 /2018 年度

项目	2021.6.30 /2021年1-6月	2020.12.31 /2020年度	2019.12.31 /2019年度	2018.12.31 /2018年度
资产负债率(母公司)	24.11%	28.57%	30.15%	28.31%
资产负债率(合并报表)	20.14%	25.21%	28.25%	27.17%
息税折旧摊销前利润(万元)	4,486.53	11,020.43	11,279.38	12,688.64
利息保障倍数(倍)	321.47	51.67	47.45	82.39

(1) 资产负债率

报告期各期末,公司合并报表口径的资产负债率分别为 27.17%、28.25%、25.21%及 20.14%,波动较小。报告期各期末,可比上市公司资产负债率情况如下:

证券代码	公司简称	合并资产负债率			
		2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
002510.SZ	天汽模	60.05%	61.98%	54.00%	54.33%
603917.SH	合力科技	31.41%	23.56%	25.76%	26.39%
300707.SZ	威唐工业	39.75%	39.98%	25.35%	22.99%
可比上市公司平均		43.74%	41.84%	35.04%	34.57%
超达装备		20.14%	25.21%	28.25%	27.17%

为应对不确定的经济周期波动,控制公司财务风险,公司一贯坚持稳健的财务政策,资产负债率远低于行业平均水平,公司具有良好的长期偿债能力。

(2) 息税折旧摊销前利润和利息保障倍数

报告期内,公司息税折旧摊销前利润分别为 12,688.64 万元、11,279.38 万元、11,020.43 万元和 4,486.53 万元,2018 年-2020 年公司息税折旧摊销前利润稳中有升,具有良好的盈利能力。公司 2021 年 1-6 月息税折旧摊销前利润也高于上年同期的水平。

公司一贯坚持稳健的发展理念,主要靠自身盈利结余滚存发展,通过银行融资规模较小,财务杠杆控制在较低水平。报告期各期,公司利息保障倍数在同行业上市公司中处于较为优异的水平,反映了公司较强的偿债能力。

报告期内,可比上市公司利息保障倍数情况如下:

证券代码	公司简称	利息保障倍数			
		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
002510.SZ	天汽模	1.44	-8.95	1.63	4.42
603917.SH	合力科技	33.95	45.62	26.71	47.46
300707.SZ	威唐工业	21.18	16.78	20.42	44.31
可比上市公司平均		18.86	17.82	16.25	32.06
超达装备		321.47	51.67	47.45	82.39

2、从现金流量状况分析公司偿债能力

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 7,109.57 万元、10,302.57 万元、9,256.17 万元和 55.69 万元，均高于当期债务的利息，偿债能力具有可靠保障。公司现金流量状况具体详见本节“十三、现金流量分析”。

3、影响公司偿债能力的其他因素分析

(1) 银行资信状况

公司长期以来与银行保持着良好的合作关系，未发生过贷款逾期未偿还等情况。公司在各合作银行拥有良好的资信，借款融资渠道畅通，为正常生产经营提供了良好的外部资金保证。

(2) 表外融资和或有负债

报告期内，公司不存在表外融资和或有负债的情况。

4、公司偿债能力的总体评价

报告期内，公司资产负债结构稳健，偿债能力指标良好，具有良好的业务发展前景和持续稳定的盈利能力，现金流量状况良好，为其按期偿付本息提供了有力保障。同时，公司具有良好的银行资信状况，不存在对正常生产经营活动有重大影响的需要披露的或有负债，具有较强的偿债能力。

(六) 资产周转能力分析

报告期内，公司主要营运能力指标如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
应收账款周转率(次)	1.27	3.00	3.17	3.71
存货周转率(次)	0.76	1.52	1.35	1.54

注：上述2021年1-6月周转率指标未经年化处理。

1、应收账款周转率

报告期内，公司应收账款周转率分别为3.71、3.17、3.00和1.27。2018年-2020年应收账款周转率逐步下降，2021年1-6月应收账款周转率较上年同期的1.29小幅降低，主要系受整体宏观经济及下游行业发展放缓的影响，销售回款周期有所拉长所致。但公司应收账款主要客户均为国内外知名汽车零部件供应商，该类客户均为公司的长期合作伙伴，信用记录良好，发生坏账的可能性很小。同时，公司已制定应收账款管理制度，加强对应收账款的催收管理，严格控制应收账款规模，应收账款周转率水平符合公司实际生产经营情况以及所处行业特性和经济环境，公司应收账款的回收风险可控。

报告期内，公司信用政策未发生重大变化，但受整体宏观经济及下游汽车行业发展放缓的影响，销售回款周期有所拉长。通常情况下，客户在付款条件设置上居于优势地位，公司不存在主动放宽对其信用政策换取销售收入的情况。

报告期内，可比上市公司应收账款周转率情况如下：

证券代码	公司简称	应收账款周转率(次)			
		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
002510.SZ	天汽模	0.73	1.17	1.83	2.67
603917.SH	合力科技	1.08	1.89	1.89	2.29
300707.SZ	威唐工业	1.62	3.31	2.94	5.22
可比上市公司平均		1.14	2.12	2.22	3.39
超达装备		1.27	3.00	3.17	3.71

报告期内，公司应收账款周转率高于同行业可比上市公司平均水平，应收账款周转能力较强；应收账款周转率变动趋势与同行业可比上市公司相一致，与所处行业实际情况相吻合。2020年度，公司应收账款周转率有所下降，主要原因系受新冠肺炎疫情疫情影响，公司2020年上半年营业收入降幅较大；随着下半年国

内新冠肺炎疫情的有效缓解以及下游汽车行业的逐步复苏,公司产品销售及验收情况有所好转,下半年实现营业收入 27,498.43 万元,占全年营业收入比例达 60.89%。2021 年 1-6 月,公司应收账款周转率小幅高于同行业平均水平。

2、存货周转率

报告期内,公司存货周转率分别为 1.54、1.35、1.52 和 0.76。同期,可比上市公司存货周转率情况如下:

证券代码	公司简称	存货周转率(次)			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
002510.SZ	天汽模	0.40	1.05	1.66	1.51
603917.SH	合力科技	0.65	1.34	1.40	1.54
300707.SZ	威唐工业	1.34	2.21	1.57	2.42
可比上市公司平均		0.80	1.53	1.54	1.82
超达装备		0.76	1.52	1.35	1.54

报告期内,公司存货周转率与天汽模、合力科技接近,低于威唐工业,主要原因系公司产品结构与天汽模、合力科技类似,存货中模具类产品占比较高,模具产品生产周期较长,发货后亦需要较长的验收周期,导致公司和天汽模、合力科技的期末发出商品规模较大;威唐工业产品主要以外销为主,发出商品规模较小,存货周转率相对较高。总体来看,公司存货周转率与同行业可比上市公司不存在较大差异,符合行业特点以及公司实际情况。

综上所述,公司应收账款周转率和存货周转率符合公司所处行业的特点及公司业务发展的实际情况,公司资产周转情况良好,资产管理能力较强。

十三、现金流量分析

报告期内,公司现金流量情况如下:

单位:万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期初现金及现金等价物余额	17,699.03	8,815.29	5,599.52	4,555.56
经营活动产生的现金流量净额	55.69	9,256.17	10,302.57	7,109.57

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
投资活动产生的现金流量净额	-4,064.00	-1,514.05	-5,815.55	-5,096.10
筹资活动产生的现金流量净额	-5,012.11	1,176.62	-1,404.14	-1,322.05
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-435.30	-35.00	132.89	352.55
现金及现金等价物净增加额	-9,455.72	8,883.74	3,215.78	1,043.96
期末现金及现金等价物余额	8,243.31	17,699.03	8,815.29	5,599.52

(一) 经营活动现金流量分析

1、经营活动现金流量波动分析

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
销售商品、提供劳务收到的现金	19,037.65	39,438.34	47,060.11	45,940.01
收到的税费返还	-	505.77	566.68	369.07
收到其他与经营活动有关的现金	376.18	1,158.17	445.97	852.92
经营活动现金流入小计	19,413.83	41,102.28	48,072.76	47,162.00
购买商品、接受劳务支付的现金	9,552.58	14,932.52	18,171.25	18,785.17
支付给职工以及为职工支付的现金	7,000.68	12,785.63	15,049.08	14,721.08
支付的各项税费	1,406.33	1,881.58	2,015.61	3,261.47
支付其他与经营活动有关的现金	1,398.55	2,246.37	2,534.26	3,284.71
经营活动现金流出小计	19,358.15	31,846.11	37,770.19	40,052.43
经营活动产生的现金流量净额	55.69	9,256.17	10,302.57	7,109.57

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额均为正数，经营性现金流量状况良好，各年度存在波动。其中：报告期内，公司经营活动现金流入中“销售商品、提供劳务收到的现金”的金额分别为45,940.01万元、47,060.11万元、39,438.34万元和19,037.65万元，占当期营业收入的比重分别为96.98%、105.18%、87.33%和87.32%，公司销售回款情况较好，主营业务获取现金的能力较强。

2019年度，公司经营活动产生的现金流量净额为10,302.57万元，较2018

年度增加 3,193.00 万元，增幅 44.91%，而同期营业收入下降 5.55%，主要原因为：一是随着公司 2018 年度销售规模扩大，公司 2019 年度应收账款及本期销售回款情况良好，销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入的比重由 2018 年度的 96.98% 上升至 105.18%；二是公司 2019 年末预收款项较上年增加 2,098.25 万元，使得公司销售商品、提供劳务收到的现金进一步增加；三是公司 2019 年度支付的各项税费和支付其他与经营活动有关的现金较 2018 年度减少 1,996.32 万元。

2020 年度，公司经营活动产生的现金流量净额为 9,256.17 万元，较 2019 年度减少 1,046.40 万元，降幅 10.16%，而同期营业收入与上年基本持平，主要原因为：一是公司 2020 年度应收账款期后回款情况良好，销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入的比重为 87.33%；二是公司当年收到的政府补助金额较大，收到其他与经营活动有关的现金较上年增加 712.20 万元；三是公司期末应付账款规模有所增加，购买商品、接受劳务支付的现金较上年下降较多。

2021 年 1-6 月，公司经营性活动现金流净额为 55.69 万元，较上年降幅较大，主要原因包括：一是本期业务有所增长，但销售商品、提供劳务收到的现金受到客户付款节奏影响，增加金额相对较少（较去年同期收款金额高 1,663.78 万元），而受当期原材料价格上涨影响及为了满足在手订单生产需求，公司购买商品、接受劳务支付的现金金额较高（较去年同期支出金额高 3,468.37 万元）；二是 2020 年上半年在疫情影响下当地政府减免部分月份员工社保及因停产停工导致员工薪酬有所下降的影响，支付给员工以及为员工支付的现金金额较低，而 2021 年 1-6 月该部分支出较上年同期增加 1,156.95 万元；三是受当期国内防疫形势改善的影响，公司本期收入和利润有所增长，导致支付的增值税、所得税等各项税费金额较上年同期上升 953.90 万元。上述因素综合影响下，公司当期经营活动现金净流量金额较低。

2、经营活动现金流量与净利润的差异分析

报告期内，公司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，以间接法将各年净利润调节为经营活动现金流量净额的过程如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
净利润	2,647.98	6,726.37	7,312.14	8,786.12
加：信用减值损失	92.40	166.50	76.57	-
资产减值准备	-35.12	253.00	69.54	239.96
固定资产折旧、油气资产折耗、生物性生物资产折旧	1,348.62	2,850.67	2,524.31	2,367.00
无形资产摊销	180.57	342.65	328.35	256.53
长期待摊费用摊销	122.40	159.85	66.85	9.13
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）	-9.80	30.91	6.84	30.07
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-	-	-	-
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-158.54	-196.45	-50.75	39.43
财务费用（收益以“-”号填列）	482.82	175.28	43.26	-230.74
投资损失（收益以“-”号填列）	-9.32	-130.84	-25.66	-6.46
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-9.77	-103.50	-71.69	-42.25
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-29.18	74.88	611.07	305.30
存货的减少（增加以“-”号填列）	-1,920.70	2,630.31	-1,472.32	-2,244.23
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-3,605.63	-2,208.42	-450.17	-1,990.56
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	958.96	-1,515.03	1,334.22	-409.50
其他	-	-	-	-0.22
经营活动产生的现金流量净额	55.69	9,256.17	10,302.57	7,109.57

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异的主要原因包括：（1）公司各期从净利润中扣除的固定资产折旧计提数较大，但固定资产折旧并没有发生现金流出；（2）公司各期影响经营性现金流量的经营性应收应付项目的增减变动数较大；（3）公司各期影响经营性现金流量的存货的增减变动数较大。

2018 年度，公司经营活动产生的现金流量净额 7,109.57 万元，与净利润差额为 1,676.55 万元，主要原因为：（1）公司当年计提固定资产折旧、无形资产摊销 2,623.53 万元；（2）随着公司业务规模的扩大，存货、应收账款、应付账款规模相应扩大，2018 年末存货增加 2,244.23 万元，经营性应收款项增加 1,990.56 万元。

2019 年度，公司经营活动产生的现金流量净额 10,302.57 万元，与净利润差额为-2,990.42 万元，主要原因为：（1）公司当年计提固定资产折旧、无形资产摊销 2,852.66 万元；（2）公司 2019 年末预收款项较上年增加 2,098.25 万元，使得经营性应付项目增加 1,334.22 万元；（3）公司 2019 年末存货规模有所增加，较上年增加 1,472.32 万元。

2020 年度，公司公司经营活动产生的现金流量净额 9,256.17 万元，与净利润差额为 2,529.80 万元，主要原因为：（1）公司当年计提固定资产折旧、无形资产摊销 3,193.32 万元；（2）公司期末存货规模较上年同期下降 2,559.14 万元。

2021 年 1-6 月，公司经营活动产生的现金流量净额 55.69 万元，与净利润差额为 2,592.29 万元，主要为公司应收账款约增长，以及手订单规模的上升引起存货金额增加所致。

3、同行业可比上市公司经营活动现金流量分析

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额及与当期净利润的差异与同行业上市公司的对比情况如下：

单位：万元

2021 年 1-6 月				
项目	天汽模	合力科技	威唐工业	超达装备
净利润①	1,386.58	3,728.98	2,074.99	2,647.98
经营活动产生的现金流量净额②	279.73	5,912.56	1,772.61	55.69
差异③=②-①	-1,106.85	2,183.58	-302.38	-2,592.29
2020 年度				
项目	天汽模	合力科技	威唐工业	超达装备
净利润①	-83,770.54	7,391.51	3,158.87	6,726.37

经营活动产生的现金流量净额②	19,754.00	10,854.96	3,507.61	9,256.17
差异③=②-①	103,524.54	3,463.45	348.74	2,489.05
2019 年度				
项目	天汽模	合力科技	威唐工业	超达装备
净利润①	8,208.84	7,590.13	3,675.05	7,312.14
经营活动产生的现金流量净额②	15,299.48	10,365.36	5,797.24	10,302.57
差异③=②-①	7,090.65	2,775.23	2,122.19	2,990.42
2018 年度				
项目	天汽模	合力科技	威唐工业	超达装备
净利润①	21,740.12	9,775.77	8,453.04	8,786.12
经营活动产生的现金流量净额②	-26,055.65	708.88	2,028.80	7,109.57
差异③=②-①	-47,795.77	-9,066.89	-6,424.24	-1,676.55

由上表可知，2018 年至 2020 年度，公司经营活动产生的现金流量净额波动情况及与当期净利润的差异情况与同行业可比上市公司不存在较大差异。2021 年 1-6 月，除合力科技外，同行业可比上市公司均存在经营活动产生的现金流量净额低于实现的净利润情况。

（二）投资活动现金流量分析

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
取得投资收益收到的现金	9.32	130.84	25.66	6.46
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	14.36	36.61	-	28.47
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流入小计	23.67	167.45	25.66	34.94
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	2,087.67	1,681.50	5,841.20	5,131.04
支付其他与投资活动有关的现金	2,000.00	-	-	-
投资活动现金流出小计	4,087.67	1,681.50	5,841.20	5,131.04
投资活动产生的现金流量净额	-4,064.00	-1,514.05	-5,815.55	-5,096.10

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额均为负数，主要系公司为扩大生产规模、丰富产品种类、开拓海外市场、增加市场占有率与核心竞争力，持续进行固定资产与无形资产所致。具体投资情况详见本节“十四、（一）报告期内重大的资本性支出情况”。

公司的投资活动均围绕主营业务展开，有利于公司提升技术实力，扩大产能，促进业务发展，增强综合实力。

（三）筹资活动现金流量分析

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
取得借款收到的现金	-	11,500.00	7,000.00	2,000.00
筹资活动现金流入小计	-	11,500.00	7,000.00	2,000.00
偿还债务支付的现金	5,000.00	10,000.00	5,500.00	3,200.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	6.31	148.38	2,904.14	122.05
支付其他与筹资活动有关的现金	5.79	175.00	-	-
筹资活动现金流出小计	5,012.11	10,323.38	8,404.14	3,322.05
筹资活动产生的现金流量净额	-5,012.11	1,176.62	-1,404.14	-1,322.05

报告期内，公司筹资活动现金流入均为银行借款，筹资活动现金流出主要为偿还银行借款本金及利息、分配股利等。报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为-1,322.05万元、-1,404.14万元、1,176.62万元及-5,012.11万元。

十四、资本性支出分析

（一）报告期内重大的资本性支出情况

报告期内，公司为提高技术水平、增强生产能力、完善产品体系，持续投资于厂房、土地、机器设备等。报告期各期购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金分别为5,131.04万元、5,841.20万元、1,681.50万元和2,087.67万元。2020年受全球宏观经济及疫情的影响，公司主要生产设备的产能利用率有所降低，导致当期降低了对机器设备的投资支出，固定资产投资规模较上年有所下降。2021年1-6月，为了满足检具、自动化工装设备等业务的发展需求，并

推动电池箱体业务的发展，公司增加了对机器设备的投资支出，导致固定资产投资规模有所上升。

这些投资均围绕公司主营业务进行，有利于增强公司竞争力，符合公司战略方向，有助于公司实现长远发展目标。

（二）未来可预见的重大资本性支出计划

截至本招股说明书签署日，除本次募集资金投资项目外，公司无其他未来可预见的重大资本性支出。

十五、持续经营能力分析

报告期内，公司主营业务收入、主营业务毛利率及净利率变动趋势与下游汽车行业发展趋势、整体宏观经济及贸易环境相匹配。虽然受 2018 年以来全球宏观经济增速放缓、汽车行业发展下滑、中美贸易摩擦背景下全球贸易形势错综复杂以及 2020 年全球范围内新冠肺炎疫情蔓延的影响，公司报告期内主要经营业绩有所下降，但公司仍具备较强的持续经营能力，持续经营能力未发生重大不利变化，具体原因如下：

1、公司在汽车软饰件及发泡件模具领域具有较强的先进技术优势

公司是国内领先的汽车内外饰模具供应商，主要从事模具、汽车检具、自动化工装设备及零部件的研发、生产与销售，具备为汽车整车厂及汽车内外饰零部件供应商同步开发模具及其配套产品的能力，与众多国内外知名汽车内外饰一级供应商形成了长期稳定的合作关系。公司在汽车软饰件及发泡件模具领域的研发、设计、生产能力均处于行业第一方阵地位，是中国最大的汽车软饰件与发泡件模具供应商之一。

公司具备较强的先进技术优势。公司是 EPS（可发性聚苯乙烯）、EPP（发泡聚丙烯）发泡模具行业标准《EPS、EPP 发泡模技术条件》（JB/T11662-2013）的制定者。公司拥有“江苏省企业技术中心”和“江苏省大型复杂模具工艺及制造工程技术研究中心”，并被江苏省经济和信息化委员会评为“2015 年江苏省信息化与工业化融合转型升级示范企业”、“2016 年江苏省互联网与工业融合创新试

重点企业”，于 2020 年被江苏省商务厅授予“江苏省重点培育和发展的国际知名品牌”，被江苏省工业和信息化厅认定为“2020 年度省专精特新小巨人企业（制造类）”。公司系高新技术企业，具备原始创新能力并拥有自主知识产权；公司注重新技术的研发与创新，重视研发投入，报告期内研发费用分别为 3,510.50 万元、3,509.24 万元、3,459.24 万元和 1,595.81 万元，占营业收入比例分别为 7.41%、7.84%、7.66%和 7.32%，新增专利数量分别为 21 项、29 项、25 项和 4 项。截至报告期末，公司共拥有 128 项专利，其中包括 63 项发明专利和 65 项实用新型专利。

2、公司主要产品对客户的现有报价具有一定市场竞争力

公司主要产品均为定制化产品，主要与客户采取“一单一签”的模式签订购销合同，年降协议通常适用于汽车零部件企业批量化生产模式，公司不存在客户提出年降要求或与客户签订年降协议的情形。

在国内市场上，公司客户基本覆盖各大国际知名汽车内外饰企业在我国设立的独资或合资一级供应商以及大多数知名的本土汽车内外饰一级供应商；在国际市场上，公司主要为国际知名汽车内外饰供应商在欧洲、北美、亚洲地区投资设立的工厂提供汽车内外饰模具及配套产品。下游汽车零部件企业通常具有规模大、信誉好、实力雄厚的特点，且拥有完善的内部控制管理体系，在执行采购时通常执行严格的询比价制度；公司在与客户进行业务洽谈时，综合考虑生产成本、技术难易程度、产品成熟度、生产及交货周期、汇率变动和产品毛利等因素后向客户报价，客户在综合比较供应商的产品质量、产品价格、交货周期、历史合作情况等因素后确定产品供应商及采购价格。公司主要产品对客户的报价通常具有较强的竞争力，具体而言：

公司模具等产品主要用于生产汽车软内饰件与发泡件，对汽车的舒适性、安全性起着十分重要的作用，产品定位于中高端，模具所生产的内饰件产品也广泛应用于国内外知名汽车品牌，包括奥迪、奔驰、宝马、标致雪铁龙、长城、长安、大众、丰田、福特、捷豹、吉利、路虎、劳斯莱斯、玛莎拉蒂、尼桑、通用、沃尔沃、起亚、现代、特斯拉、蔚来等。公司下游客户亦主要为国内外知名汽车零部件供应商，通常对上游模具产品及其生产的汽车零部件质量要求较高。

基于多年来在模具行业的深耕细作以及积累的先进技术优势,公司产品质量及稳定性获得了客户的广泛认可;与此同时,公司具备为汽车整车厂及内外饰零部件供应商同步开发设计模具等配套产品的能力,客户为保证同一零部件产品对应的模具、检具、工装设备实现有效协调的连续作业,避免因调试磨合不同供应商产品差异而影响正常项目进度,倾向于采购同一家供应商提供的模具及配套检具、自动化工装设备,而公司“模、检、工”一体化配套服务优势增强了客户粘性。因此,公司产品在同等报价下,客户在综合考虑产品质量、“模、检、工”一体化配套服务等因素后向公司采购产品的意愿也更高。

另一方面,公司具备自主设计、开发与制造的全流程优势。公司是国内为数不多的能够实施全流程制造及服务的汽车内外饰模具企业,能够独立完成汽车内外饰模具从研发、设计、木模、铸造、CNC 加工、装配、试模到后续修改及维护的全流程制造与服务。对于材质为铝的核心部件模仁,公司通常直接采购铝锭,然后自行根据客户要求进行设计和铸件毛坯铸造,同时公司更多地采取自主生产模式,采用外协加工的环节较少,外协加工费用相对较低,能够获取铸造等原材料加工环节的利润。公司对于客户同时采购某车型项目各类型产品的大额订单或集中配套采购订单,通常会给予一定优惠,但公司能够凭借全流程服务优势,通过获取铸造等原材料加工环节利润、提高生产效率等方式,以提高产品毛利率。全流程服务优势也有效保证了公司产品整体品质以及交货进度,缩短了客户内外饰产品的开发周期,从而加速整车厂商的新车型产业化进程,提升客户的满意度。

此外,公司国外客户对模具及配套产品的采购价格通常对标国外工厂周边供应商价格,公司产品与国外市场相比具有较为明显的价格优势。

综上所述,凭借多年来在模具行业的深耕细作以及积累的先进技术优势,公司产品质量及稳定性获得了客户的广泛认可;公司凭借“模、检、工”一体化配套服务能力和全流程服务优势,在有效增强下游客户粘性的同时,亦能够通过获取铸造等原材料加工环节利润、提高生产效率等方式提高产品毛利率,使得公司现有报价具有一定市场竞争力。

3、我国汽车行业复苏迹象明显,汽车行业未来发展前景仍然广阔

自 2010 年以来,全球汽车市场呈稳步发展态势;2018 年,全球及国内汽车

市场产销量近年来出现首次下滑，但整体降幅较小。

2019 年度，受全球宏观经济增速持续放缓，以及国内市场购置税优惠政策全面退出、消费信心下降等因素的影响，当年全球汽车产销量分别同比下降 5.25% 及 3.95%，国内汽车产销量分别同比下降 7.51% 和 8.23%。2020 年度，受全球新冠肺炎疫情对下游汽车整车厂生产经营及终端市场消费需求的影响，当年全球汽车产销量分别同比下降 15.43% 和 14.53%，国内汽车产销量分别同比下降 1.93% 和 1.78%。

受此影响，公司 2019 年度及 2020 年度主要经营业绩呈下滑趋势，公司与同行业公司 2020 年主要经营业绩情况如下：

公司名称	2020 年业绩情况
天汽模 (002510.SZ)	2020 年度扣非后净利润为-76,163.39 万元，较 2019 年度-2,652.98 万元亏损进一步扩大
合力科技 (603917.SH)	2020 年度扣非后归属于母公司股东净利润为 6,466.89 万元，较 2019 年度同比下滑 1.30%
威唐工业 (300707.SZ)	2020 年度扣非后归属于母公司股东的净利润为 2,858.51 万元，较 2019 年度同比下滑 15.37%
海泰科	2020 年度扣非后净利润为 5,934.60 万元，较 2019 年度同比上升 14.22%
宁波方正	2020 年度扣非后净利润为 3,781.43 万元，较 2019 年度同比下滑 15.95%
发行人	2020 年度扣非后归属于母公司股东净利润为 5,684.61 万元，较 2019 年度同比下滑 17.96%

注 1：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告及招股说明书。

由于海泰科近年来正值快速发展期，且注塑模具行业市场空间较大，其 2020 年来自新增客户收入较多，同时因新冠肺炎疫情新增熔喷布模具业务以及新增塑料件业务，带动其经营业绩有所上升外，天汽模、威唐工业、宁波方正 2020 年度经营业绩较上年下滑均超过 10%。由于合力科技主要以内销为主（报告期内内销收入占比均超过 80%），国外疫情对其经营业绩影响有限，且其当年汽车零部件业务铝合金部品收入增幅较大，因此其 2020 年净利润降幅较小。整体而言，公司 2020 年度经营业绩变动趋势和同行业公司相匹配，符合行业特点。

2021 年 1-6 月，受国内防疫形势改善及境内销售渠道有效拓展的影响，公司当期业绩较上年同期有所提升。

虽然近年来汽车行业发展呈下滑态势，但公司不会因此而导致持续经营能力

发生重大不利变化。一是汽车产业作为我国国民经济支柱产业之一，未来发展前景广阔。与发达国家相比，我国汽车人均保有量显著偏低；新型城镇化战略的实施也将推动我国汽车需求的整体增长；此外，随着汽车置换高峰期以及新车型推出加快，也将带动汽车市场需求进一步释放。二是国家及各地政府陆续出台了多项措施，助力汽车行业回暖，包括国家发改委等部门于 2020 年 4 月 28 日联合发布了《关于稳定和扩大汽车消费若干措施的通知》（发改产业[2020]684 号）、商务部于 2021 年 2 月的发布《关于印发商务领域促进汽车消费工作引导和部分地方经验做法的通知》，《2020 年政府工作报告》也提出了稳定和扩大消费、增加汽车等大宗消费等与促进汽车行业发展相关的信息。三是新能源汽车的发展为汽车行业注入了持续增长的动力。新能源汽车产业属于“战略性新兴产业”，受到国家政策的大力支持。2020 年 4 月，四部委发布了《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，旨在延长补贴期限，平缓补贴退坡力度和节奏。2020 年 11 月，国务院办公厅印发《新能源汽车产业发展规划（2021-2035）》，提出到 2025 年，新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的 20%左右；根据中国汽车工业协会数据统计显示，2020 年我国新能源汽车销量仅占我国汽车总销量的 5.24%，因此我国新能源汽车产业依然具有广阔的增长空间。

从全球市场来看，根据 IHS Markit 预测，随着疫苗的成功研发、线上汽车销售和各地推行的汽车补贴政策，预计 2021 年全球汽车市场会有所回暖，在 2020 年的基础上实现同比 9%左右的增长。从国内市场来看，虽然 2020 年全年汽车产销量有所下滑，但全年降幅较 2020 年 1-6 月降幅（16.8%和 16.9%）已明显收窄，且汽车产业景气指数在 2020 年下半年大幅回升。根据中国汽车工业协会数据统计，2021 年 1-6 月我国汽车产销量分别为 1,256.9 万辆和 1,289.1 万辆，较 2020 年同期分别增长 24.2%和 25.6%。

综上所述，随着全球汽车行业的复苏，有利于新车型的推出及汽车消费需求的释放，能够为公司业务的增长及持续经营创造良好的条件。

4、公司“模、检、工”一体化配套服务能力不断增强，为公司长远发展起到了积极的作用

多年以来，公司在模具领域深耕细作，并延伸开发了汽车检具、自动化工装

设备及零部件业务，“模、检、工”一体化配套服务能力不断增强。报告期内，公司汽车检具、自动化工装设备销售收入合计分别为 10,673.84 万元、10,513.33 万元、13,216.83 万元和 6,506.84 万元，占主营业务收入的比例分别为 23.18%、23.66%、29.41%和 30.65%，呈持续增长态势，为公司经营业绩起到了积极的作用。

报告期内，依托公司在汽车模具、检具领域的研发、设计经验的不断积累，公司检具产品技术日益成熟，已逐步具备完善的汽车检具设计制造能力，具备较强的市场竞争优势。其中，公司产品结构较为复杂、单价较高的汽车主模型检具逐步获得了客户广泛认同，销售数量及收入占比不断提高，客户群体类型也进一步扩大，在向上汽通用、上汽集团、吉利汽车、一汽大众、一汽奔腾等国内主流整车厂销售的同时，亦实现了向威马汽车等新能源汽车厂商以及商用车制造商大运汽车销售。

得益于公司在自动化工装领域持续的研发投入和设计经验积累，公司自动化工装设备产品类型不断丰富，自动化程度及柔性程度达到了行业较高水平，且不断向“大型化、复杂化”发展，报告期内销售收入及平均售价呈持续增长态势。公司自动化工装设备已覆盖水切割及冷却托架，以及用于生产顶棚、地毯、轮罩、仪表板、门板、背饰板、衣帽架、扶手、前/侧围等不同内饰件各类非标工装和用于生产地毯、杂物斗、门板、衣帽架、搪塑表皮等内饰件的大型自动化生产线，能够较好地满足客户多样化的产品需求。

5、公司“以销定产、以产定购”的经营模式一定程度上规避了上游原材料价格波动对产品成本的影响

自 2020 年下半年以来，部分有色金属市场价格整体呈上涨趋势，公司铝锭、模具钢、合金铝材、铸件等主要原材料平均采购单价有所提高，而主要原材料价格上涨亦会导致公司主营业务成本上升。

报告期内，公司主要采用“以销定产、以产定购”的经营模式。由于公司主要产品根据客户需求进行定制化生产，主要原材料备库的情况相对较少，公司与客户进行业务洽谈及签订合同时，通常就生产所需的主要原材料与供货方进行询价，并综合考虑生产成本、技术难易程度、产品成熟度、生产周期、汇率变动和

产品毛利等因素后向客户报价。因此，公司在签订销售合同时根据预计成本设定了合理的利润空间，在签订合同后根据生产计划合理采购原材料，在该业务模式下公司可以在一定程度上规避上游原材料价格波动对产品材料成本和毛利率的影响，即一般不存在因原材料价格变化而导致合同成本大幅上升、订单毛利率大幅下降的情形。此外，由于公司主要产品规格型号较多，所需原材料种类繁多，除主要原材料铝锭、模具钢、合金铝材、铸件以外，还需各种规格型号的电气(液)元件、聚氨酯、泡沫及泡沫模型、隔热板、密度板、定制化零部件等，铝锭、模具钢、合金铝材、铸件等金属原材料价格波动对公司产品成本影响的贡献度相对有限。

因此，公司“以销定产、以产定购”的经营模式以及生产所需原材料种类的多样性，不会导致公司因近期有色金属价格波动而出现未来整体业绩大幅下滑的风险，亦不会导致公司持续经营能力发生重大不利变化。

6、美国加征关税对公司经营业绩造成了一定不利影响，但不会致使公司未来持续经营能力发生重大不利变化

美国市场系公司 2017 年以来重点开拓的市场区域，2016 年度至 2021 年 1-6 月对美国客户销售收入分别为 1,135.54 万元、5,195.59 万元、6,522.78 万元、4,808.91 万元、3,511.04 万元和 1,713.32 万元，呈先升后降趋势。2017 年度及 2018 年度，公司美国市场开拓卓有成效，销售收入持续增长。

受 2018 年 9 月美国对公司主要产品加征关税（自 2019 年 5 月 10 日起，加征关税税率由 10% 提高到 25%）的影响，公司 2019 年对美国客户销售收入较上年减少 1,713.87 万元；加之 2020 年全年美国新冠肺炎疫情无法得到有效控制，公司当年来自美国客户的产品需求进一步减弱，对美国客户销售收入较上年减少 1,297.87 万元。

虽然美国加征关税对公司美国出口及整体经营业绩造成了一定不利影响，但基于美国出口销售收入占主营业务收入的比例较小，报告期内占比分别为 14.16%、10.82%、7.81% 和 8.07%，对公司经营业绩影响有限；且基于 2020 年美国加征关税及新冠肺炎疫情双重影响的背景下，中美贸易摩擦对公司美国出口销售及经营业绩产生的不利影响已经充分体现。随着美国新冠肺炎疫情及防控常态

化，公司 2020 年末对美国客户在手订单金额已有显著提升；报告期各期末，公司对美国客户在手订单金额分别为 1,710.30 万元、982.13 万元、2,219.94 万元和 2,162.05 万元。

为积极应对美国加征关税影响，公司通过已有客户全球供应链体系推荐、主动接触等方式加强了其他境外区域的市场开拓，其中来自非洲、亚洲的收入及占比有所提升，报告期内来自非洲、亚洲市场的外销收入金额分别为 897.70 万元、2,030.39 万元、4,319.37 万元和 1,199.88 万元，占外销收入比例分别为 4.21%、9.75%、21.45%和 14.83%。

综上所述，美国加征关税虽然对公司报告期内经营业绩造成了一定不利影响，但相关不利影响已经充分体现，且公司已采取了各项措施以尽可能减少相关不利影响，中美贸易摩擦不会致使公司持续经营能力发生重大不利变化。

7、公司 2021 年上半年经营业绩有所回暖，新增订单金额增加

经天衡会计师审计，公司 2021 年 1-6 月营业收入 21,802.83 万元，较 2020 年同期上升 23.44%；2021 年 1-6 月归属于母公司股东的净利润 2,573.05 万元，较 2020 年同期上升 26.06%；2021 年 1-6 月扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 2,178.68 万元，较 2020 年同期上升 12.36%。

截至报告期末，公司在手订单金额 40,997.90 万元。随着下游汽车行业的逐步复苏，公司 2021 年上半年来自客户新增订单金额较上年同期大幅增加。综上所述，公司 2021 年上半年经营业绩已有所回暖，且新增订单金额明显提高，能够为公司未来业务发展提供有力支撑。

8、公司流动性充裕，货币资金充足，具备较强的风险抵御能力

截至报告期末，公司资产负债率仅为 20.14%，流动资产为 52,748.57 万元，其中货币资金为 8,597.54 万元，流动负债为 14,055.57 万元，剔除合同负债及其他流动负债后流动负债为 9,055.36 万元，所有者权益合计 63,802.84 万元，流动资产远高于流动负债。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 7,109.57 万元、10,302.57 万元、9,256.17 万元和 55.69 万元，净利润现金比率分别为 0.81、1.41、1.38 和 0.02，2018 年-2020 年净利润和现金流匹配度较高。其

中 2021 年 1-6 月净利润现金比率较低的原因，请参考本节“十三、现金流量分析”。

公司盈利能力和资产流动性良好，不存在债务违约、无法继续履行重大借款合同中的有关条款、无法获得研发所需资金等严重影响公司持续经营能力的情况。

公司通过本次首次公开发行股票并上市，一方面有利于提升公司品牌知名度，增加市场影响力；另一方面依托资本市场的融资功能获取发展所需的资金，进一步扩张营业规模，发挥规模经济优势，增强公司资本实力和抗风险能力。本次发行完成后，公司的市场占有率、资产规模、营业收入规模等有望得到进一步提高，随着本次募集资金投资项目的实施，规模化效应进一步显现，公司将具备更强的竞争力和盈利能力。

十六、重大股权收购合并事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在需要披露的重大股权收购合并事项。

十七、期后事项、或有事项、其他重要事项及重大担保、诉讼事项

（一）资产负债表日后事项

自审计截止日至本招股说明书签署日，公司经营状况正常，基本与行业趋势保持一致。公司经营模式、主要原材料的采购规模和采购价格、主要生产模式、销售规模及销售价格、主要客户及供应商的构成、主要税收政策等方面均未发生重大变化，不存在其他可能影响投资者判断的重大事项。

（二）或有事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在需要披露的重要或有事项。

（三）其他重要事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在需要披露的其他重要事项。

(四) 重大担保

截至本招股说明书签署日，公司不存在需要披露的对外重大担保。

(五) 重大诉讼

截至本招股说明书签署日，公司不存在需要披露的重大诉讼。

十八、公司盈利预测情况

公司未编制盈利预测报告。

十九、股利分配政策

公司的股利分配政策详见本招股说明书“第十节 投资者保护”之“二、股利分配政策情况”

二十、新冠疫情对发行人的影响

(一) 新冠疫情对发行人 2021 年上半年生产经营及财务状况的具体影响

2021 年上半年，国内新冠疫情防控形势整体向好，公司积极推动市场的开拓及对客户的销售服务工作，业绩较上年同期明显提升。2021 年上半年，经申报会计师审计，公司实现营业收入 21,802.83 万元，较上年同期增长 23.44%，实现净利润 2,647.98 万元，较上年同期增长 26.35%。

2021 年上半年，公司新增订单需求较上年同期增加了 5,647.92 万元，增幅为 33.02%，具体如下表所示：

单位：万元

2021 年上半年度新增订单需求金额	2020 年上半年度新增订单需求金额	增加额	上升幅度
22,748.88	17,100.96	5,647.92	33.03%

(二) 发行人所处的外部生产经营环境未发生重大不利变化

2021 年上半年, 随着我国新冠肺炎疫情逐渐得到有效控制及复工复产的有序进行, 我国 GDP 同比增长 12.7%, 较上年同期大幅提升。我国制造业 PMI 指数在 2021 年上半年各月均稳定在 50% 以上, 制造业景气度向好。

根据中国汽车工业协会统计, 2021 年上半年, 我国汽车产销分别完成 1,256.9 万辆和 1,289.1 万辆, 同比分别增长 24.2% 和 25.6%, 下游汽车市场逐渐回暖。

因此, 随着国内新冠疫情防控形势逐渐向好, 2021 年上半年宏观经济、制造业景气度及汽车产销量均实现回升。尽管国外疫情依然存续, 但公司主要境外客户也已恢复生产, 发行人对境外客户的销售服务工作稳步开展。

结合本节“(一) 新冠疫情对发行人 2021 年上半年生产经营及财务状况的具体影响”之分析, 新冠肺炎疫情对公司生产经营的影响整体风险可控, 公司所处的外部生产经营环境未发生重大不利变化。

(三) 新冠疫情不会对公司产生重大不利影响, 但仍请投资者关注相关风险

截至 2021 年 6 月 30 日, 公司流动资产为 52,748.57 万元, 其中货币资金为 8,597.54 万元; 流动负债为 14,055.57 万元, 剔除合同负债及其他流动负债后的流动负债为 9,055.36 万元; 所有者权益合计 63,802.84 万元。公司流动资产远高于流动负债, 资产负债率仅为 20.14%, 持续经营能力良好。公司 2021 年 1-6 月营业收入、净利润及新增订单数均较上年同期提升, 业绩增长呈现出向好趋势。

综上, 新冠肺炎疫情不会对公司造成长期且不可恢复的不利影响, 不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。公司管理层预计新冠肺炎疫情将会对公司 2021 年全年的经营业绩产生一定负面影响, 公司已于招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“(六) 新冠肺炎疫情对公司经营业绩影响的风险”中进行了充分的风险提示。”

(四) 发行人采取的应对措施及其有效性

新冠肺炎疫情发生后，公司管理层高度重视，采取了一系列有效措施保障公司复工复产工作，具体如下：

1、针对疫情的防控措施

疫情期间，公司成立新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控应急领导小组，由董事长冯建军担任组长，董事会秘书郭巍巍负责疫情控制方案的制定及落实协调工作，通过定期分发防疫物资、全区域消毒、每日健康监测、食堂配餐管理、员工回流统计管控等措施，保证了疫情期间的复工复产工作。公司编制了《新型冠状病毒感染的肺炎防控知识手册》，通过流程化、日常化的防疫工作，保证了生产的正常开展。2021年1-6月，公司按照政府相关政策，在日常正常生产经营过程的同时，严格执行相应防疫措施，整体生产经营正常。

2、针对产品销售

疫情期间，虽然公司销售人员与终端客户的现场沟通、上门维护以及公司产品的厂区验收、发货及运输等相关工作存在较大困难，但公司通过电话、邮件、即时通讯软件等联络方式，与下游客户保持实时联系，及时响应客户的需求，维护客户关系，协调生产及发货事宜。2021年1-6月，全国范围内新冠疫情仍有一定起伏，但受益于国内整体管控措施良好，公司国内业务正常开展。从国外客户来看，虽然受到国外疫情持续蔓延及海外订单运输价格上涨等影响，公司外销收入及占比有所减少，但公司与主要外销客户仍保持良好合作状态。整体而言，公司本期在手订单较上年同期有所增长，并未因新冠疫情导致持续经营能力产生重大不利影响。

综上，公司针对新冠肺炎疫情已采取了有效措施，保障公司生产经营的有序开展。

二十一、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况

(一) 审计截止日后的主要经营情况

公司经审计的财务报表审计截止日为 2021 年 6 月 30 日。天衡会计师事务所(特殊普通合伙)对公司 2021 年 9 月 30 日的合并及母公司资产负债表, 2021 年 1-9 月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表以及相关财务报表附注进行了审阅, 并出具了《审阅报告》(天衡专字(2021)01925 号)。

公司 2021 年 1-9 月的主要财务信息及经营状况如下: 截至 2021 年 9 月 30 日, 公司资产总额为 82,827.85 万元, 负债总额为 17,775.88 万元, 所有者权益总额为 65,051.96 万元; 2021 年 1-9 月, 公司实现营业收入 31,727.90 万元, 净利润 3,888.66 万元, 综合毛利率为 32.96%, 净利率为 12.26%。具体情况列示如下:

1、合并资产负债表主要财务数据

单位: 万元

项目	2021.9.30 (经审阅)	2020.12.31 (经审计)	变动幅度
资产总额	82,827.85	81,751.76	1.32%
负债总额	17,775.88	20,612.47	-13.76%
所有者权益	65,051.96	61,139.29	6.40%

截至 2021 年 9 月末, 公司的资产总计为 82,827.85 万元, 较上年末提升了 1.32 个百分点; 负债总额为 17,775.88 万元, 较上年末下降了 13.76 个百分点, 主要系当期偿还 5,000 万元短期借款所致; 公司所有者权益合计为 65,051.96 万元, 增长 6.40 个百分点, 主要为经营利润留存。

2、合并利润表主要财务数据

单位: 万元

项目	2021 年 1-9 月	2020 年 1-9 月	变动幅度
营业收入	31,727.90	29,696.90	6.84%
营业成本	21,271.78	19,366.66	9.84%

项目	2021年1-9月	2020年1-9月	变动幅度
利润总额	4,160.58	3,956.06	5.17%
净利润	3,888.66	3,636.82	6.92%
归属于母公司所有者的净利润	3,790.29	3,547.65	6.84%
扣非后归属于母公司所有者的净利润	3,329.60	3,409.08	-2.33%

注：2021年1-9月数据业经审阅

2020年1-9月，受到新冠疫情影响，公司营业收入、净利润等业绩指标相对较低。截至目前，虽然新冠疫情仍在世界各地蔓延，但国内控制情况良好。2021年7-8月份，江苏省南京、扬州等地出现疫情，江苏省内采取了较为严格的疫情防控措施，对公司业务开展产生一定影响。在遵守当地防疫制度的前提下，公司积极与客户沟通，保持了正常的生产经营。本期经审阅的营业收入、净利润、归属于母公司所有者的净利润指标较上年同期小幅上升。公司扣非后归属于母公司所有者的净利润较上年同期小幅下降，主要系因当期人民币升值产生汇兑损益导致财务费用较上年同期增幅较大所致。

3、合并现金流量表主要财务数据

单位：万元

项目	2021年1-9月 (经审阅)	2020年1-9月	变动幅度
经营活动产生的现金流量净额	61.55	5,852.73	-98.95%
投资活动产生的现金流量净额	-2,479.72	-8,850.15	-
筹资活动产生的现金流量净额	-5,013.51	1,890.84	-

(1) 经营活动产生的现金流量净额变化分析

发行人2021年1-9月经营活动产生的现金流量净额较低，主要原因为：

1) 发行人当期营业收入较上年同期增长2,031.00万元，但是销售商品、提供劳务收到的现金增加额为1,157.15万元，低于营业收入增幅，主要为受疫情和行业环境等因素影响，部分客户基于现金流储备考虑，排款、付款节奏放缓，应收款项有所增加；

2) 随着收入的增长，公司营业成本上升1,905.12万元，但购买商品、接受

劳务支付的现金增加了 4,467.44 万元，高于营业成本增幅，主要系公司 2021 年 9 月末存货余额较上年末增加所致。为满足在手订单需求，公司期末在产品规模较上年末有所增长，主要涉及部分制造周期较长、单价较高的地毯生产线等产自动化工装设备，以及其他在产模具、检具产品等。除此之外，部分新能源电池箱体产品开始逐渐放量供货，客户已签收但尚未终验，导致发出商品金额有所上升；

随着公司业务发展，当期购买商品、接受劳务支付的现金增加额较高，而销售商品、提供劳务收到的现金增加额较低，对经营活动产生的现金流量净额产生下降影响。

3) 随着公司本期收入和利润增长，公司 2021 年 1-9 月支付的增值税、所得税等各项税费较上年同期增长 690.26 万元；

4) 2020 年上半年，当地政府针对新冠疫情，出台了减免 2-6 月部分员工社会保险等优惠政策，对当地企业提供支持。由于 2021 年 1-9 月无上述优惠政策，公司支付给职工以及为职工支付的现金有所增长。

综上所述，受到上述主要因素影响，公司 2021 年 1-9 月经营活动产生的现金流量净额较 2020 年 1-9 月有所下降。

(2) 投资活动产生的现金流量净额变化分析

2021 年 1-9 月，公司投资活动产生的现金流量净额较上年同期有所回升，主要系本期买入理财金额低于上年同期，导致投资活动有关的现金流出较低所致。

(3) 筹资活动产生的现金流量净额变化分析

2021 年 1-9 月，公司筹资活动产生的现金流量净额较低，主要为当期归还了短期借款所致。

4、非经常性损益明细表主要数据

单位：万元

项目	2021 年 1-9 月
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	9.02
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	330.24
委托他人投资或管理资产的损益	11.76

除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	201.97
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-4.28
税前非经常性损益合计	548.70
所得税影响额	-82.31
归属于少数股东的税后非经常性损益（税后）	5.71
归属于母公司股东的税后非经常性损益	460.69

本期非经常性损益主要由政府补助及投资收益构成。

综上所述，公司财务报告审计截止日后总体运营情况良好，不存在重大异常变动情况，公司持续经营能力未发生重大不利变化。

第九节 募集资金运用与未来发展规划

一、本次发行募集资金运用概况

(一) 本次发行募集资金的预计总量

本次拟公开发行人民币普通股（A股）1,820.00万股，本次发行后社会公众股占发行后总股本的比例不低于25.00%，扣除发行费用后的实际募集资金净额将全部用于主营业务的发展。募集资金总额将根据市场情况和向询价对象的询价情况确定。

(二) 本次募集资金投资项目的资金使用计划

本次募集资金投资项目已经公司2019年度股东大会审议通过，计划投资于以下项目：

序号	项目名称	项目总投资 (万元)	计划利用募集资金 金额(万元)	项目实施 周期
1	汽车大型复杂内外饰模具扩建项目	36,449.45	36,449.45	24个月
2	研发中心扩建项目	8,061.37	8,061.37	24个月
合计		44,510.82	44,510.82	-

若本次发行实际募集资金净额（扣除发行费用后）不能满足以上投资项目的资金需求，不足部分将由公司自筹解决；若本次发行实际募集资金规模超过上述投资项目所需资金，则公司将按照国家法律、法规及中国证监会和深交所的有关规定履行相应法定程序后合理使用。在本次发行募集资金到位之前，公司股东大会授权董事会根据实际情况决定是否使用自筹资金进行项目前期投入，项目前期投入资金将在本次募集资金到位后予以置换。

(三) 募集资金投资项目立项备案及环评审批情况

公司本次募集资金投资项目的立项备案以及环评审批情况如下：

序号	项目名称	项目备案情况	环保审批情况
1	汽车大型复杂内外饰模具扩建项目	皋行审备（2020）47号	皋行审环表复（2020）92号

序号	项目名称	项目备案情况	环保审批情况
2	研发中心扩建项目	皋行审备(2020)48号	皋行审环表复(2020)93号

(四) 项目建设可行性分析

1、国家陆续出台相关产业政策，支持汽车零部件行业发展

近年来，国家各部委、行业各协会陆续出台了《汽车行业中长期发展规划》、《增强制造业核心竞争力三年行动计划（2018—2020年）》、《“十三五”汽车工业发展规划意见》、《汽车产业中长期发展规划》、《模具行业“十三五”规划》等一系列指导性文件，集中提出要建立起从整车到关键零部件的完整工业体系和自主研发能力，形成中国品牌核心关键零部件的自主供应能力。同时以新能源汽车为突破口，重点发展节能与新能源汽车，推进先进材料、关键零部件、基础部件、高端智能化设备的升级换代，支持低碳化、信息化、智能化汽车发展，切实增强汽车产业核心竞争力，全面助力国家汽车强国建设，从而更好地推动汽车零部件行业发展。

2、长期稳定的客户资源为本次募集资金投资项目的新增产能消化提供有利的市场保障

公司主要客户包括佩尔哲、佛吉亚等全球知名汽车内外饰供应商，汽车内外饰供应商使用公司模具所生产的内外饰件产品广泛应用于国内外知名汽车品牌，包括：奥迪、奔驰、宝马、标致雪铁龙、长城、长安、大众、丰田、福特、捷豹、吉利、路虎、劳斯莱斯、玛莎拉蒂、尼桑、通用、沃尔沃、起亚、现代、特斯拉、蔚来等，行业综合竞争力优势明显。

公司下游整车厂通常具备较为严格的外部采购管理体系，对于采购产品的交付期限以及采购产品的质量要求比较高，其对于拟进入其供应商体系名单的厂商会进行高标准严要求的供应商资质审核。但一旦进入整车厂的供应商名单，通常会与之保持长期稳定的合作。

本次募集资金投资项目的建设将进一步提升公司规模化生产能力，公司现有产品质量以及研发水平将得到进一步提升，有利于提高公司综合竞争实力。未来，公司将继续深化与长期客户的合作，并通过不断提升的产品竞争力、研发实力以

及市场知名度，充分挖掘国内外新客户，从而为本次募集资金投资项目建设带来的新增产能消化奠定夯实的市场基础。

3、公司具备较强自主研发能力，技术积累扎实

公司是中国模具工业协会授予的中国重点骨干模具企业、模具出口重点企业，拥有“江苏省企业技术中心”和“江苏省大型复杂模具工艺及制造工程技术研究中心”。公司主持制定了 EPS（可发性聚苯乙烯）、EPP（发泡聚丙烯）发泡模具行业标准《EPS、EPP 发泡模技术条件》（JB/T11662-2013），并被江苏省经济和信息化委员会评为“2015 年江苏省信息化与工业化融合转型升级示范企业”、“2016 年江苏省互联网与工业融合创新试点企业”。公司拥有一批素质较高、专业结构合理的研发人才，具备完善的汽车内外饰模具设计、制造以及自动化加工的原始创新能力及自主研发能力。

（五）募集资金投资项目与公司现有业务、核心技术之间的关系

本次募集资金投资项目是根据公司主营业务经营和发展规划，经过审慎论证确定的。各项目与公司主要业务、核心技术之间的关系如下：

1、汽车大型复杂内外饰模具扩建项目

本项目是对公司汽车大型软内饰成型模具、汽车大型软内饰冲切模具、汽车座椅发泡模具三大系列主要产品生产线的扩充，有利于提升公司目前主要产品的产能及综合供应能力，增强核心竞争力，并提升整体销售规模，为公司可持续发展奠定基础。

此外，公司作为国内领先的汽车内外饰模具制造企业，已在软饰件、发泡件模具等专业细分领域形成了丰富的技术优势，具备生产上述产品的核心技术。

2、研发中心扩建项目

本项目是根据公司战略发展目标，以市场需求及汽车技术发展为导向，在现有研发中心基础上进行扩建，完善企业研发平台的软硬件设施建设，针对汽车模具行业的新材料、新工艺等方面的技术进行研发，并着手研制具有自主知识产权的汽车内外饰模具及配套产品。通过本项目的实施，公司将进一步提升自身的技

术研发实力，减少客户的设计、检证成本，缩短开发周期，使公司的市场、生产与科研紧密结合，为实施“生产一代、研发一代、储备一代、构思一代”发展战略打下基础，同时也有利于培养及引进更多的技术高端人才，为公司可持续发展奠定基础。

（六）本次募集资金对公司的影响

1、对公司主营业务发展的贡献

公司凭借长期的技术积淀、稳定的产品质量、高效的生产效率以及良好的性价比获得了国内外客户的广泛认同，品牌知名度和市场认可度日益提升，客户群体不断扩大，并实现了模具及配套产品的规模化出口。近年来，公司虽然持续进行固定资产投资，但产能利用率一直维持在较高水平，现有设备的产能不能满足既有客户的需求和潜在客户的未来需求。因此，通过本次募集资金投向的汽车大型复杂内外饰模具扩建项目，公司将进一步扩大汽车内外饰模具这一主要产品的产能，从而抓住市场机遇，提高公司的市场占有率，巩固公司市场地位。

此外，随着消费者对汽车内外饰需求日趋高端化、个性化，相应的汽车内外饰模具的尺寸逐渐增大、工艺越发复杂、精度要求越来越高，产品呈现出技术含量高、产品附加值高的特点。本次募集资金投资项目建成后，公司汽车大型软内饰成型模具、汽车大型软内饰冲切模具、汽车座椅发泡模具的产能以及关键生产设备的精密度、自动化水平以及加工效率将得以有效提升，有助于公司进一步优化升级产品结构，提升产品品质，提高产品的附加值，巩固公司的核心产品竞争力及整体竞争优势。

2、对公司业务创新创造创意性的支持作用

汽车内外饰模具为客户定制化产品，随着行业技术的进步以及公司经营规模的扩大，客户对公司产品和技术也提出了更高的要求。本次募集资金投向的研发中心扩建项目，将有利于公司进一步加大相关研发设备的投入，大力推进对核心技术人才及团队的引进和培养，不断探索技术创新与产品创造，紧跟汽车消费高端化及汽车轻量化趋势，继续保持公司核心产品的技术先进性与行业领先地位，从而更好地参与到模具产品的国际市场竞争中。

3、对公司未来经营战略的影响

本次募集资金投向的“汽车大型复杂内外饰模具扩建项目”以及“研发中心扩建项目”，一方面有利于巩固公司现有核心产品的市场竞争力与市场地位，为实现“成为全球重要的汽车内外饰模具及非标装备的研发制造基地”这一公司愿景打下坚实的基础；另一方面也有利于公司紧随行业发展趋势，不断提升自身核心技术的先进性与更新换代速度，有利于公司继续贯彻“生产一代、研发一代、储备一代、构思一代”这一核心发展战略思想。

(七) 募集资金使用管理制度

公司已按照《公司法》、《证券法》等法律、法规制定了《募集资金管理制度》，对募集资金的专户存储、使用、投向变更、管理和监督进行了明确的规定。本次募集资金将严格按照规定存储在董事会指定的专门账户集中管理，专款专用，规范使用募集资金。

(八) 募集资金投资项目实施对公司同业竞争及独立性的影响

本次募集资金投资项目均由公司自主实施，本次募集资金投资项目均为公司主营业务。因此，本次募集资金投资项目实施不会产生同业竞争问题，对公司的独立性不会产生不利影响。

二、募集资金投资项目的具体情况

(一) 汽车大型复杂内外饰模具扩建项目

1、项目概况

本项目主要从事汽车大型复杂内外饰模具产品的生产。根据目标市场和公司发展规划，本项目建设完成投产后可形成年新增各类汽车大型复杂模具 1,550 套的生产能力。项目主要产品及预计生产规模情况如下：

序号	产品名称	单位	年产量
1	汽车大型软内饰成型模具	套/年	500
2	汽车大型软内饰冲切模具	套/年	250
3	汽车座椅发泡模具	套/年	800

序号	产品名称	单位	年产量
	合计	-	1,550

2、项目投资预算

本项目拟投资总额为 36,449.45 万元，全部拟通过本次发行上市募集资金方式获得；其中，建设投资 32,803.61 万元，铺底流动资金 3,645.85 万元，无建设期利息。项目投资构成情况如下：

项目		投资额（万元）	比例
建设投资	1、场地投入	3,023.65	8.30%
	2、设备投入	28,217.88	77.42%
	3、基本预备费	1,562.08	4.29%
	小计	32,803.61	90.00%
铺底流动资金		3,645.85	10.00%
合计		36,449.45	100.00%

3、项目投资内容

本项目投资主要用于场地投入、硬件设备购置及安装以及基本预备费与铺底流动资金投入。

(1) 场地投入

本项目拟投资 3,023.65 万元，其中建筑工程费用 1,971.95 万元，装修工程费用 1,051.70 万元，对应新增生产厂房面积 13,146.30m²。

(2) 硬件设备购置及安装

本项目拟新增设备投入 28,217.88 万元，硬件设备购置及安装费用明细如下：

序号	投资内容	数量 (台套)	单价 (万元)	投资总额 (万元)
一	生产设备	316	-	25,904.00
(一)	汽车大型软内饰成型模具	140	-	12,594.00
1	4 米数控开粗	2	100.00	200.00
2	3 轴立式加工中心	4	280.00	1,120.00
3	5 轴高速加工中心	2	920.00	1,840.00

序号	投资内容	数量 (台套)	单价 (万元)	投资总额 (万元)
4	5轴高速加工中心	3	550.00	1,650.00
5	3轴龙门加工中心	1	340.00	340.00
6	3轴龙门高速加工中心	3	300.00	900.00
7	3轴龙门高速加工中心	3	280.00	840.00
8	数控车床	3	100.00	300.00
9	卧式车床	1	8.00	8.00
10	立式铣床	8	8.00	64.00
11	小型平面磨床	3	8.00	24.00
12	线切割	4	15.00	60.00
13	液压机	4	210.00	840.00
14	高压发泡机	2	55.00	110.00
15	龙门3坐标测量仪	1	160.00	160.00
16	其他检测设备	1	30.00	30.00
17	车间立体式自动刀库	1	50.00	50.00
18	刀柄热缩机	3	8.00	24.00
19	热缩刀柄	1	30.00	30.00
20	20台机床线体	1	2,495.00	2,495.00
21	数控小机	6	150.00	900.00
22	电火花机	2	100.00	200.00
23	钻床	5	20.00	100.00
24	精平磨床	8	10.00	80.00
25	车间工具	1	30.00	30.00
26	10T行车	1	10.00	10.00
27	20T行车	3	20.00	60.00
28	30T行车	2	28.00	56.00
29	10T叉车	1	25.00	25.00
30	车间电脑	30	0.60	18.00
31	办公绘图设备	30	1.00	30.00

序号	投资内容	数量 (台套)	单价 (万元)	投资总额 (万元)
(二)	汽车大型软内饰冲切模具	105	-	8,683.00
1	3轴立式加工中心	5	280.00	1,400.00
2	5轴高速加工中心	1	920.00	920.00
3	5轴高速加工中心	3	550.00	1,650.00
4	3轴龙门加工中心	3	340.00	1,020.00
5	3轴龙门高速加工中心	5	280.00	1,400.00
6	六轴激光淬火中心	1	450.00	450.00
7	数控车床	1	12.00	12.00
8	卧式车床	1	8.00	8.00
9	立式铣床	5	8.00	40.00
10	小型平面磨床	3	8.00	24.00
11	线切割机	6	12.00	72.00
12	液压机	5	210.00	1,050.00
13	龙门3坐标测量仪	2	140.00	280.00
14	其他检测设备	1	30.00	30.00
15	车间立体式自动刀库	1	50.00	50.00
16	刀柄热缩机	3	8.00	24.00
17	热缩刀柄	1	30.00	30.00
18	车间工具	1	30.00	30.00
19	10T行车	1	10.00	10.00
20	20T行车	3	20.00	60.00
21	30T行车	2	28.00	56.00
22	10T叉车	1	25.00	25.00
23	车间电脑	20	0.60	12.00
24	办公绘图设备	30	1.00	30.00
(三)	汽车座椅发泡模具	46	-	2,937.00
1	5轴高速加工中心	1	380.00	380.00
2	3轴高速加工中心	4	210.00	840.00

序号	投资内容	数量 (台套)	单价 (万元)	投资总额 (万元)
3	3轴高速加工中心	4	120.00	480.00
4	3轴高速加工中心	4	145.00	580.00
5	EDM火花机	4	60.00	240.00
6	数控车床	1	12.00	12.00
7	卧式车床	1	8.00	8.00
8	立式铣床	2	8.00	16.00
9	小型平面磨床	1	8.00	8.00
10	线切割机	1	15.00	15.00
11	试模模架	4	12.00	48.00
12	发泡机	1	25.00	25.00
13	关节臂测量仪	2	38.00	76.00
14	其他检测设备	1	20.00	20.00
15	车间立体式自动刀库	1	50.00	50.00
16	刀柄热缩机	3	8.00	24.00
17	热缩刀柄	1	20.00	20.00
18	5T行车	4	4.00	16.00
19	10T行车	2	8.00	16.00
20	3T叉车	1	8.00	8.00
21	车间工具	1	20.00	20.00
22	车间电脑	1	20.00	20.00
23	办公绘图设备	1	15.00	15.00
(四)	试模设备	25	-	1,690.00
1	250T压机	5	80.00	400.00
2	烘箱	5	30.00	150.00
3	高压发泡机	4	80.00	320.00
4	仪表板发泡模架	3	100.00	300.00
5	普通发泡模架	4	30.00	120.00
6	发泡材料房	1	100.00	100.00

序号	投资内容	数量 (台套)	单价 (万元)	投资总额 (万元)
7	水切割设备	2	100.00	200.00
8	铣削设备	1	100.00	100.00
二	共用辅助设备	15	-	1,492.00
1	油漆设备	1	100.00	100.00
2	喷沙设备	1	100.00	100.00
3	焊接设备	1	100.00	100.00
4	三坐标	2	300.00	600.00
5	移栽小车+20T 旋转工作台	4	15.00	60.00
6	供配电设备	1	250.00	250.00
7	给排水设备	1	40.00	40.00
8	空压机	1	12.00	12.00
9	环保设备	1	100.00	100.00
10	消防、职业安全卫生设备	1	50.00	50.00
11	暖通设备	1	80.00	80.00
三	设备安装费	-	-	821.88
合计		331	-	28,217.88

(3) 基本预备费

预备费是针对在项目实施过程中可能发生难以预料的支出,需要事先预留的费用,基本预备费=建设投资×基本预备费率,基本预备费率取5%,本项目基本预备费为1,562.08万元。

(4) 铺底流动资金

本项目流动资金估算按照分项详细估算法进行估算。汽车模具产品属于非标定制化产品,加工工艺复杂。参照模具行业特点以及公司生产运营中流动资金周转状况,本项目产品从接单、设计、生产、发货、客户验收确认到最终全部收款的整个周期较长,项目所需流动资金较多。按建设项目投产后流动资产和流动负债各项构成分别详细估算,本项目铺底流动资金为3,645.85万元,占本项目总投资额的10.00%。

4、项目投资效益情况

本项目达产后的正常年可实现营业收入 22,955.00 万元，年税后净利润 3,810.47 万元，内部收益率为 11.54%（所得税后），投资回收期为 8.70 年（所得税后，含建设期 24 个月）。本项目经济评价指标良好，项目具有可行性。上述项目投资效益并不构成盈利预测。

5、项目选址及用地情况

本项目建设地址位于江苏省如皋市丁磨公路北侧、电信北路南侧、电信东一路东侧、海阳路西侧，拟建厂房总建筑面积约 13,146.30 平方米。本项目已取得《不动产权证书》（苏（2020）如皋市不动产权第 0007613 号）。

6、项目实施进度

本项目计划建设期 24 个月，计划分六个阶段实施完成，包括：可行性研究、初步规划与设计、房屋建筑及装修、设备采购及安装、人员招聘及培训、试运营。项目建设进度安排如下：

阶段 /时间（月）	T+24											
	1~2	3~4	5~6	7~8	9~10	11~12	13~14	15~16	17~18	19~20	21~22	23~24
可行性研究												
初步规划与设计												
房屋建筑及装修												
设备采购及安装												
人员招聘及培训												
试运营												

鉴于募投项目建设的必要性和公司业务快速发展的现状，在募集资金到位前，公司将根据自身财务状况，暂以自有资金或负债方式实施募投项目的建设，待募集资金到位后予以置换。截至本招股说明书签署之日，公司已完成募投项目的前期工作和初步设计，缴纳了相关税费，完成了项目备案、环评备案等审批手续。

7、环境保护

本项目生产过程中产生的少量废气、废水、固体废弃物及少量噪声，均将采取相应措施进行处理，不会对周边环境产生不利影响。

(1) 废水及治理措施

本项目产生的废水主要是少量老化的乳化液、一般清洗废水、设备冷却循环废水和生活污水。废乳化液委托有资质的部门回收处理，清洗废水、设备冷却循环废水和生活污水汇入厂区污水处理站处理后排入当地污水处理厂待处理达标后排放。

(2) 废气及治理措施

根据工艺过程分析，项目焊接工序会产生少量的焊接烟气，该生产区域需强化通风。生活废气污染源为食堂油烟废气。本项目采用经国家认可的单位检测合格的油烟净化设施进行净化处理，对油烟的去除率达 60% 以上。

(3) 固废及治理措施

本项目的固体废弃物主要来源于下料、整形修边、冲孔环节产生的金属固废、擦抹生产设备产生的油抹布及职工生活垃圾。厂房内设废弃物收集箱，用纸、抹布、加工余料及金属屑等废弃物收集。机械加工金属屑定时由专业人员收集清理到工厂废料堆放场，收集后送废品回收公司，不会产生污染；污泥集中收集后由专业回收公司进行回收处理，生活垃圾集中收集后交由当地环卫部门统一收集处理。本项目固废经过有效处理后，不会产生二次污染。

(4) 噪声及治理措施

本项目产生的噪声主要来源于各类机加工设备、空压机、泵、风机等工作的运转。

本项目新增设备均优先选用低噪声设备，对厂房内的工艺设备进行合理布局，厂房的所有运转设备均采用减振基础进行减振。

空压机等工作运转产生的噪声，通过对其设置单独封闭措施，建议在建筑设计上采用吸音材料及双层真空玻璃窗加以解决。本项目涉及噪声超过控制标准的如空压机设备，风机等分别采取进、排气消声器和建筑隔声等措施加以控制，使操作场地噪声控制在 $\leq 60\text{dB}(\text{A})$ ，低于《工业企业厂界环境噪声排放标准》(GB12348-2008)。

2020年6月1日,公司取得如皋市行政审批局出具的《市行政审批局关于对南通超达装备股份有限公司汽车大型复杂内外饰模具扩建项目(海阳路厂区)环境影响报告表的批复》(皋行审环表复(2020)92号)。

(二) 研发中心扩建项目

1、项目概况

根据企业发展规划,公司拟对现有研发中心进行扩建。本项目着重加强企业研发平台的软硬件设施建设,加快技术研发队伍的建设和人才引进,完善研发设备,使企业产品开发能力保持与汽车行业发展需求同步,提升公司综合研发能力和产品的技术水平,为企业进一步做大做强打下坚实的基础。

研发中心将以市场需求和汽车技术发展为导向,以国家汽车工业产业政策和汽车厂商发展规划为依据,研制具有自主知识产权的汽车内外饰模具及配套产品;开展新产品、新技术、新工艺的开发,对引进的国内外新技术、工艺进行消化吸收和创新;积极开展国际国内的技术合作与交流等,并加快各类科技成果的转化和产业化。研发中心的主要研究方向详见下表:

序号	研究方向	研发课题	近期/中远期
1	麻纤维产品研发	麻纤维材料的性能、成型工艺的研究	近期-中远期
		麻纤维产品成型、冲切模具的开发	中远期
		麻纤维板自动化生产线的研发	中远期
2	碳纤维产品研发	碳纤维产品各成型工艺的工艺参数的研究	近期-中远期
		碳纤维产品碳纤维布快速铺布的研究	中远期
		碳纤维产品成型模具、工装、检具的开发	中远期
3	阴模成型技术(IMG)研发	电铸工艺的研究	近期
		阴模成型模具上小孔成型的研究	中远期
		阴模成型设备的开发	中远期

2、项目投资预算

本项目拟投资总额为8,061.37万元,全部拟通过本次发行上市募集资金方式获得,具体构成如下:

序号	项目	投资额(万元)	比例
1	场地投入	4,502.52	55.85%
2	设备投入	2,587.36	32.10%
3	研发人员投入	617.00	7.65%
4	基本预备费	354.49	4.40%
合计		8,061.37	100.00%

3、项目投资内容

本项目投资主要用于场地投入、设备投入、研发人员工资及基本预备费。

(1) 场地投入

本项目拟投资 4,502.52 万元用于场地投入，具体投资明细如下：

序号	投资内容	建筑面积(平方米)	单价(万元/平方米)	投资总额(万元)
一	建筑工程			
1	研发办公楼	15,008.40	0.20	3,001.68
二	装修工程			
1	研发办公楼	15,008.40	0.10	1,500.84
合计				4,502.52

(2) 设备投入

本项目拟新增设备投入 2,587.36 万元，设备投入明细如下：

序号	设备名称	单价(万元)	数量(台套)	金额(万元)
一	汽车内饰材料轻量化研发项目	-	13	1,396.00
(一)	麻纤维产品研发项目	-	4	930.00
1	三轴激光淬火中心	450.00	1	450.00
2	麻纤维产品成型设备	450.00	1	450.00
3	其他检测设备	20.00	1	20.00
4	办公绘图设备	10.00	1	10.00
(二)	碳纤维产品研发项目	-	9	466.00
1	真空热压罐	180.00	1	180.00

序号	设备名称	单价 (万元)	数量 (台套)	金额 (万元)
2	材料冷藏室	60.00	1	60.00
3	真空泵	20.00	1	20.00
4	RTM 树脂注射设备	180.00	1	180.00
5	模温机	4.00	4	16.00
6	办公绘图设备	10.00	1	10.00
二	阴模成型技术 (IMG) 研发项目	-	22	1,116.00
1	IR 加热器	50.00	1	50.00
2	真空泵	5.00	4	20.00
3	PLC 控制系统	30.00	1	30.00
4	材料转移机构	50.00	1	50.00
5	实验模具	80.00	1	80.00
6	水冷机	8.00	2	16.00
7	电铸设备	110.00	2	220.00
8	环保设备	200.00	1	200.00
9	激光打孔设备	350.00	1	350.00
10	办公绘图设备	10.00	1	10.00
11	数字显微镜	25.00	1	25.00
12	气密仪	5.00	4	20.00
13	拉力仪	15.00	1	15.00
14	光谱仪	30.00	1	30.00
三	设备安装费	-	-	75.36
合计		-	35	2,587.36

(3) 研发人员工资

本项目拟投资 617.00 万元用于研发人员工资，具体明细如下：

序号	职务或岗位	拟招聘员工 (人)	人均工资 (万元/年)	投资总额 (万元)
1	电铸专家	2	42.50	85.00
2	碳纤维研发经理	1	30.00	30.00

序号	职务或岗位	拟招聘员工 (人)	人均工资 (万元/年)	投资总额 (万元)
3	复合材料专家	1	25.00	25.00
4	材料联接专家	2	25.00	50.00
5	研发人员	16	12.00	192.00
6	设计人员	25	8.00	200.00
7	文员	1	5.00	5.00
8	实验室管理员	2	15.00	30.00
总计		50	-	617.00

(4) 基本预备费

预备费是针对在项目实施过程中可能发生难以预料的支出,需要事先预留的费用,基本预备费=建设投资×基本预备费率,基本预备费率取5%,本项目基本预备费为354.49万元。

4、项目投资效益情况

本项目建设以实现公司长远技术发展需要为目标,本身不直接产生盈利。本项目实施完成后,公司研发设备水平进一步提升,有利于提高公司研发和自主创新能力,更好满足客户同步开发模具产品的要求,提升市场快速响应与客户服务能力,进一步提高公司的市场竞争力。

5、项目选址及用地情况

本项目建设地址位于江苏省如皋市丁磨公路北侧、电信北路南侧、电信东一路东侧、海阳路西侧,拟建研发办公楼总建筑面积约15,008.40平方米。本项目已取得《不动产权证书》(苏(2020)如皋市不动产权第0007613号)。

6、项目实施进度

本项目计划建设期24个月,计划分六个阶段实施完成,包括:可行性研究、初步规划与设计、房屋建筑及装修、设备采购及安装、人员招聘及培训及试运行。项目建设进度安排如下:

阶段/时间(月)	T+24
----------	------

	1~2	3~4	5~6	7~8	9~10	11~12	13~14	15~16	17~18	19~20	21~22	23~24
可行性研究												
初步规划与设计												
房屋建筑及装修												
设备采购及安装												
人员招聘及培训												
试运行												

7、环境保护

本项目建成运行后对周围环境影响较小。项目产生的少量生活废水经厂区污水处理设施处理后接入污水管网，经当地污水厂处理后达标排放；项目基本无废气产生；项目产生的固体废弃物主要为试验用材料，可回收利用或集中外卖；项目产生的噪声主要来源于试验、检测等机械设备，通过优先选用低噪声设备、安装时加装防震垫等措施加以控制。

2020年6月1日，公司取得如皋市行政审批局出具的《市行政审批局关于对南通超达装备股份有限公司研发中心扩建项目（海阳路厂区）环境影响报告表的批复》（皋行审环表复（2020）93号）。

三、募集资金运用对公司财务状况及经营成果的影响

（一）对净资产和每股净资产的影响

募集资金到位后，公司净资产和每股净资产都将大幅提高，大大增强公司的抗风险能力，进一步提升公司整体实力，促进公司持续、健康、稳定的发展。

（二）对公司净资产收益率和盈利能力的影响

募集资金投资项目实施后，公司将继续保持发行前主营业务的良性发展趋势。考虑到在募集资金投资项目建设期和投产期，公司净资产大幅增加，且不会对公司盈利能力产生较大贡献，因此净资产收益率和每股收益可能在短期内有所下降。但从中长期看，本次募集资金投资项目将有助于公司扩大产品生产规模、优化产品结构、进一步提升产品品质，项目陆续建成达产后，公司营业收入和利润水平将大幅提高，净资产收益率也将随之提高。

（三）对资本结构的影响

本次募集资金到位后，募集资金投资项目所需资金将基本得到解决，公司短期内货币资金将大规模增加，股东权益和资产总额将大幅度增加，资产负债率显著下降，公司偿债能力提高，财务抗风险能力进一步增强，资本结构进一步优化。

（四）新增折旧、摊销的影响

本次募集资金投资项目建成后新增折旧、摊销金额较大；项目建成后至项目达产前，由于产能未完全利用，固定资产折旧、无形资产摊销将一定程度影响公司利润。本次募集资金投资项目达产后将陆续产生效益，公司营业收入和利润水平将进一步提高。

本次募集资金投资项目与公司的主营业务密切关联，项目的顺利实施能够对公司经营状况起到良好的促进作用。本次募集资金投资项目完成后，公司的设计能力、生产能力、服务能力和研发能力将进一步增强。

四、公司未来发展规划

（一）公司发展战略

1、公司愿景、使命及核心价值观

发展愿景：超过国内同行，达到国际标准，成为国际领先的汽车行业非标装备制造制造商。

发展使命：致力于为全球汽车行业客户提供中国制造的精良非标装备。

核心价值观：客户导向，品质成就未来；以人为本，合作创造价值。

2、公司战略规划

作为国内领先的汽车内外饰模具供应商，公司始终以模具设计制造为核心，以国际、国内市场需求为导向，在巩固和提升自身模具产品竞争优势的同时，积极拓展汽车内外饰检具、车身检具、主模型匹配检具以及自动化工装设备/生产线等业务领域，不断深化与国际主流汽车整车厂及内外饰一级供应商（内外饰总

成供应商)的合作,积极推动公司经营向“管理人性化、技术产业化、产品高端化、流程系统化、生产自动化、作业标准化、服务专业化、考核数据化”方向发展,力争成为全球重要的汽车内外饰模具及非标装备的研发制造基地。

(二) 公司为实现战略目标已采取的主要措施及实施效果

1、持续研发投入,加强研发团队建设

报告期内,公司持续保持较高的研发投入,研发投入占营业收入的比例分别为7.41%、7.84%、7.66%及7.32%。此外,公司进一步完善了研发与技术创新体制,加强与行业内知名院校的合作,进一步推进人才引进与培养,加强研发团队建设,为公司新技术、新产品的研发和工艺的改进提供了重要的保障。截至报告期末,公司拥有技术人员210名,占员工总数的比例17.66%,主要技术人员均为专科及以上学历,熟悉模具、汽车检具、自动化工装设备及零部件等相关各类技术;拥有63项发明专利和65项实用新型专利。

2、扩展营销网络,开拓国内外市场

公司始终坚持客户导向,快速响应客户需求,不断提升自身产品质量及售后服务水平,同时加大对于国内外市场潜在客户的挖掘与开发力度,为公司未来发展奠定良好基础。为了加强国际市场开拓,并向美洲客户提供更好的技术服务支持,2017年公司在美国投资设立全资子公司超达美洲。

通过以上措施,报告期内公司进一步建立及完善了全球营销网络及售后服务体系,并与佩尔哲(HP Pelzer)、佛吉亚(Faurecia)、安道拓(Adient)、泰佛(Treves)、李尔(Lear)、欧拓(Autoneum)、安通林(Antolin)、延锋安道拓等国内外知名汽车零部件厂商建立了长期稳定的合作关系。

(三) 未来规划拟采取的措施

1、市场拓展与营销网络建设计划

国内市场与国际市场并行拓展是公司始终坚持的市场营销策略。公司将坚持既定营销策略,抓住全球汽车模具产业向中国转移与国内整车自主研发升级的产业机会,大力拓展国内与国际市场,进一步提升公司的品牌形象与市场影响力。

(1) 实施品牌宣传战略，在国内外模具市场中打造具有较高知名度与影响力的模具品牌，并在业内树立起良好口碑；

(2) 加强营销队伍的专业化建设，提高营销能力，以获取客户长期信赖作为营销最核心目标；

(3) 完善以客户为对象的售后服务管理系统，使销售与客户服务形成相互促进的良性循环；

(4) 建立完善的营销网络，在国内外主要整车厂所在区域建立营销网点，负责区域性的市场开拓与对应区域整车厂及内外饰一级供应商的配套售后服务，逐步形成由点到面的网络型市场营销布局。

2、汽车大型复杂内外饰模具扩建计划

近年来汽车行业竞争加剧，各类车型更新速度加快，尤其是我国国产乘用车车型的日趋丰富以及我国中高档汽车的快速发展，导致其所需的汽车内外饰模具需求旺盛。随着公司生产规模逐年增长，现有的生产线产能利用率已经达到较高水平。为了扩大生产规模，提高市场占有率，公司将通过本次募集资金实施“汽车大型复杂内外饰模具扩建项目”，有效优化公司产品结构。

公司对实施“汽车大型复杂内外饰模具扩建项目”的必要性与实施进度安排进行了详尽论述，详见本节相关论述。

3、技术开发与创新计划

公司长期秉持“企业赖以生存的源泉是技术的持续创新”这一理念，未来公司将坚持技术持续开发与创新，结合自身特点及市场需求，不断追踪世界先进水平的前瞻性技术研究动态，开发实用性新技术、新工艺，实现技术跨越，促进产业技术升级。

公司将加大技术研发与创新的投入，在现有研发中心基础上进行扩建，完善企业研发平台的软硬件设施建设，针对公司产品关键技术进行研发，着重以汽车内饰材料轻量化以及阴模真空成型技术（IMG）的研发为重点突破方向。

4、人才发展计划

公司坚持采用现代化的管理模式，以“内部培养、外部引进、优化提升、梯队建立”为原则，不断完善人才引进、培养、选用、激励等机制建设，着力构建一支与公司业务发展相适应、专业结构合理、梯度构成适中的高素质人才队伍，为实现公司战略发展目标提供有力的人力资源体系支撑。

(1) 人才引进与培养计划

公司将重点引进具有丰富行业经验的高级管理人员、具有复合型知识背景和实践开发设计经验的技术人员，不断优化人才结构。同时，公司将继续与高等院校合作建立实习基地，大力培育和储备专业技术型人才；积极开展产学研合作项目，加强人才交流合作。此外，公司将继续完善员工培养和激励机制，做好员工职业生涯规划，构建和优化合理的人才梯队。

(2) 优化人力资源综合管理系统

公司将深度优化人力资源综合管理系统，全方面覆盖人才档案归集、教育培训、绩效管理、薪酬管理、人力资源规划等子系统，实现公司人力资源管理的良性发展，为公司未来的战略目标实现提供有力支持。

(3) 完善员工教育培训制度

公司将继续完善员工教育培训制度，广泛开展员工内部技术交流，不定期邀请行业专家、培训机构等对员工进行授课培训，支持员工参加外部培训和进修，开阔员工视野，全方面提升公司管理人员与技术人员的综合素质。

5、筹资计划

若本次成功发行 A 股股票并上市，公司将集中精力实施本次募集资金投资项目。同时，根据公司经营状况和业务发展规划，在符合股东利益最大化的前提下，充分运用直接、间接两种融资方式，灵活选择股权、债权等融资工具，满足公司业务发展的资金需求。

第十节 投资者保护

一、投资者关系主要安排

为规范公司的信息披露行为，切实保护公司、股东及投资者的合法权益，公司制定了《信息披露事务管理制度》，以保障投资者及时、真实、准确、完整地获取公司相关资料和信息，主要内容如下：

(一) 信息披露制度和流程

1、定期报告的披露程序

公司应当披露的定期报告包括年度报告、半年度报告和季度报告。

年度报告应当在每个会计年度结束之日起 4 个月内编制完成并披露。半年度报告应当在每个会计年度的上半年结束之日起 2 个月内编制完成并披露。季度报告应当在每个会计年度第 3 个月、第 9 个月结束后的 1 个月内编制完成并披露。第一季度季度报告的披露时间不得早于上一年度年度报告的披露时间。

2、临时报告的披露程序

公司发生可能对公司证券及其衍生品种交易价格产生较大影响的重大事件，投资者尚未得知时，公司应当立即披露，说明事件的起因、目前的状态和可能产生的影响。

公司应当在涉及重大事件最先触及下列任一时点后及时履行披露义务：

- 1) 董事会、监事会作出决议时；
- 2) 签署意向书或者协议（无论是否附加条件期限）时；
- 3) 公司及其董事、监事或者高级管理人员知悉应重大事项发生时；
- 4) 筹划阶段事项难以保密、发生泄露引起公司股票及其衍生品种交易异常波动时。

公司披露重大事件后，已披露的重大事件出现可能对公司证券及其衍生品种

交易价格产生较大影响的进展或者变化的，应当及时披露进展或者变化情况、可能产生的影响。

3、信息披露的管理与责任

董事长是公司信息披露的第一责任人，公司董事会秘书是公司信息披露工作的直接责任人，董事会全体成员负有连带责任，公司证券事务代表协助董事会秘书做好公司信息披露工作。

董事会秘书办公室是负责公司信息披露工作的专门机构。董事会秘书、证券事务代表和董秘办工作人员是负责公司信息披露的工作人员。

公司各职能部门主要负责人、各子分公司的主要负责人，是提供公司信息披露资料的负责人，对提供的信息披露基础资料负直接责任。

4、信息的传递、审核、披露流程

公司的董事、监事、高级管理人员、各职能部门、各控股子公司和参股公司应积极配合公司董事会秘书做好信息披露工作，及时报告重大事项的发生和进展情况，提供真实、准确、完整的信息披露资料。

对于需要披露的事项，董事会秘书应及时组织资料收集、报告编写及披露。对于需要董事会或股东大会审议的事项，董事会秘书应及时筹备会议，撰写相关会议文件，同时公司应在相关协议中明确协议的生效条件。

公司信息披露应严格履行下列程序：

(1) 各部门或子分公司的信息专员应负责在第一时间提供相关信息资料，经提供信息的部门或子分公司的主管负责人认真核实并签字确认后，报送公司董秘办；公司董事会秘书、财务总监及总经理层的有关人员应当及时编制定期报告草案，提交董事会审议。

(2) 公司董秘办根据提供的相关信息资料编制信息披露公告；

(3) 董事会秘书进行合规性审查(如有必要,可增加中介机构的审查意见)；

(4) 董事会会议审议(监事会公告除外)，并由出席会议董事审核签字；

(5) 公司董秘办应在第一时间报深交所，并按规定进行披露；

(6) 公司信息公开披露后的内部通报流程：公司公开披露后的信息资料由公司董秘办负责向公司有关部门和各子分公司及公司有关人员通报传达。

(二) 投资者关系安排

为加强对公司与投资者和潜在投资者之间的沟通，促进公司和投资者之间建立长期、稳定的良性关系，加强投资者对公司的了解，公司制定《投资者关系管理制度》，对投资者关系管理作出详细规定，主要内容如下：

“第五条 公司与投资者沟通的内容包括：

(一) 公司的发展战略；

(二) 法定信息披露及其说明，包括定期报告和临时公告等；

(三) 公司依法可以披露的经营管理信息，包括生产经营状况、财务状况、新产品或新技术的研究开发、经营业绩、股利分配等；

(四) 公司依法可以披露的重大事项，包括公司的重大投资及其变化、重大重组、收购兼并、对外合作、对外担保、关联交易、重大诉讼或仲裁、管理层变动及大股东变化等信息；

(五) 企业文化；

(六) 投资者关心的与公司相关的其他信息。

第六条 公司与投资者沟通的方式包括但不限于：

(一) 公告，包括定期报告和临时报告；(二) 股东大会；(三) 公司网站；(四) 分析师会议或说明会；(五) 一对一沟通；(六) 电话咨询；(七) 广告、宣传单或其他宣传材料；(八) 媒体采访和报道；(九) 现场参观；(十) 路演。

第七条 公司可以确定信息披露指定报纸，深圳证券交易所网站为公司指定的信息披露网站。根据法律、法规和深圳证券交易所规定应披露的信息必须在第一时间在上述报纸和网站公布。

公司在其他公共传媒披露的信息不得先于指定报纸和指定网站，不得以新闻发布或答记者问等其他形式代替公司公告。公司应明确区分宣传广告与媒体的报道，不应以宣传广告材料以及有偿手段影响媒体的客观独立报道。

第八条 公司应尽可能通过多种方式与投资者及时、深入和广泛地沟通，并应特别注意使用互联网络提高沟通的效率，降低沟通的成本。

第九条 投资者关系管理事务的第一责任人为公司董事长，董事会秘书为公司投资者关系管理事务的业务主管。公司董事会秘书办公室为公司的投资者关系管理职能部门，负责公司投资者关系管理事务。”

二、股利分配政策情况

（一）公司的股利分配政策及决策程序

为充分考虑全体股东的利益，根据公司 2019 年度股东大会审议通过的《公司章程（草案）》，对本次发行完成后的股利分配政策进行了规划，具体内容如下：

1、利润分配政策的基本原则

公司在经营状况良好、现金流能够满足正常经营和长期发展需求的前提下，应重视对投资者的合理投资回报，优先采用现金分红的利润分配方式。公司应积极实施利润分配政策，并保持利润分配政策的连续性和稳定性。公司利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得影响公司持续经营和发展能力。

2、利润分配具体政策

（1）利润分配的形式

公司可以采取现金、股票或者现金和股票相结合的方式进行的利润分配。具备现金分红条件的，应当优先采用现金分红进行利润分配。

（2）利润分配的条件及比例

1) 利润分配的条件：公司该年度实现盈利，累计可分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）期末余额为正，且不存在影响利润分配的

重大投资计划或现金支出事项，实施分红不会影响公司后续持续经营。

重大投资计划或重大现金支出是指公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或者购买设备的累计支出达到或者超过公司最近一期经审计总资产的 30%。

2) 公司现金分红的条件及比例

在满足利润分配条件、现金分红不损害公司持续经营能力、审计机构对公司的该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告的前提下，并经公司股东大会审议通过后，公司应当采取现金方式分配利润。

在符合现金分红条件情况下，若公司董事会根据当年公司盈利情况及资金需求状况未进行现金分红的，公司应当在年度报告中披露具体原因以及独立董事的明确意见，并交该利润分配方案提交股东大会审议。股东大会审议时，应为投资者提供网络投票便利条件。

3) 公司发放股票股利的条件

公司可以根据年度盈利情况、公积金及现金流状况以及未来发展需求，在保证最低现金分红比例和公司股本规模及股权结构合理的前提下，采取股票股利的方式分配利润。公司采取股票股利进行利润分配的，应充分考虑公司成长性、每股净资产的摊薄等因素，以确保分配方案符合全体股东的整体利益，具体比例由公司董事会审议通过后，提交股东大会审议决定。

4) 公司实行差异化的现金分红政策

董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照《公司章程》规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

①公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

②公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

③公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金

分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

公司在实际分红时具体所处发展阶段由公司董事会根据具体情况确定。公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

3、利润分配方案的决策程序和机制

公司每年的利润分配预案由公司董事会结合章程规定、盈利情况、资金情况等因素提出、拟订。董事会审议现金分红具体方案时，应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜，并充分听取独立董事的意见。独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。独立董事应当对利润分配预案发表明确的独立意见。

利润分配预案应经三分之二以上的董事（其中应至少包括过半数的独立董事）同意并通过后方可提交股东大会审议，在股东大会审议时，公司应按照相关法律法规的要求在必要时为投资者提供网络投票便利条件。公司监事会应当对董事会制订或修改的利润分配预案进行审议并发表意见，并对董事会及管理层执行公司分红政策情况和决策程序进行监督。

4、利润分配政策的调整

根据生产经营情况、投资规划、长期发展的需要以及外部经营环境，确有必要对本章程确定的利润分配政策进行调整或者变更的，由董事会进行详细论证提出预案，且独立董事发表明确意见，并提交股东大会审议，并经出席股东大会的股东所持表决权的三分二以上通过，并提供网络投票方式方便中小股东参加股东大会。调整后的利润分配政策不得违反相关法律法规以及中国证监会、证券交易所的有关规定。

（二）发行前后股利分配政策的差异

本次发行前，公司已根据《公司法》等规定，制定了利润分配政策。

根据中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》及《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》的规定，公司进一步完善了发行后的利润分配政策，对利润分配期间间隔、现金分红的条件和比例、利润分配方

案的决策程序和机制、利润分配政策的披露等进行了明确。

三、本次发行前滚存利润的安排

2020年5月6日，公司召开的2019年度股东大会通过决议，公司本次发行并上市完成前，如股东大会对滚存的未分配利润作出分配决议，则扣除分配部分后剩余的滚存未分配利润由本次发行上市完成后的新老股东按照发行后的持股比例共享。

四、股东投票机制的建立情况

《公司章程（草案）》对股东投票机制的相关规定如下：

（一）建立累积投票制选举董事、监事

股东大会就选举董事、监事进行表决时，根据《公司章程（草案）》的规定或者股东大会的决议，可以实行累积投票制。前款所称累积投票制是指股东大会选举董事或者监事时，每一股份拥有与应选董事或者监事人数相同的表决权，股东拥有的表决权可以集中使用。董事会应当向股东公告候选董事、监事的简历和基本情况。

（二）建立中小投资者单独计票机制

股东大会审议影响中小投资者利益的重大事项时，对中小投资者表决应当单独计票。单独计票结果应当及时公开披露。

（三）网络投票方式安排

公司召开股东大会的地点为公司住所地或者股东大会通知中指定的其他地点。股东大会原则上将设置会场，以现场会议形式召开。公司还将提供网络投票的方式为股东参加股东大会提供便利。股东通过上述方式参加股东大会的，视为出席。

股东大会现场结束时间不得早于网络或其他方式，会议主持人应当宣布每一提案的表决情况和结果，并根据表决结果宣布提案是否通过。

(四) 征集投票权的安排

公司董事会、独立董事和符合相关规定条件的股东可以公开征集股东投票权。征集股东投票权应当向被征集人充分披露具体投票意向等信息。禁止以有偿或者变相有偿的方式征集股东投票权。公司不得对征集投票权提出最低持股比例限制。

第十一节 其他重要事项

一、重大合同

(一) 重大销售合同

1、已履行完毕的销售合同

报告期内，公司已履行完毕的重大销售合同是指与报告期内前十大客户（合并）签署的已履行完毕的销售框架合同或其他合同金额在 400 万元以上的销售合同，具体情况如下：

序号	客户名称	合同标的	合同金额/形式	合作期限/签订日期	履行情况
1	长城汽车	顶棚模具、地毯模具	框架合同	2017.9.13-2018.8.31	履行完毕
2	佛吉亚（柳州）汽车内饰系统有限公司	搪塑表皮生产线	819.00 万元	2018.1.25	履行完毕
3	KAP Automotive Pty Ltd.（南非 KAP）	地毯冲切模具与检具	66.62 万美元	2019.1.9	履行完毕
4	天津芮盛汽车部件有限公司	模具及配套工装设备、检具	598.00 万元	2019.11.20	履行完毕
5	卡酷思汽车配件（沈阳）有限公司	模具及配套工装设备、检具	458.14 万元	2019.5.17	履行完毕
6	泰弗斯纺织品（北京）有限公司沈阳分公司	地毯成型生产线	473.00 万元	2020.4.10	履行完毕

2、正在履行的销售合同

截至本招股说明书签署日，公司正在履行的重大销售合同是指与报告期内前十大客户（合并）签署的正在履行的销售框架合同或其他合同金额在 400 万元以上的销售合同，具体情况如下：

序号	客户名称	合同标的	合同金额/形式	合作期限/签订日期	履行情况
1	Faurecia Sieges D'Automobile（佛吉亚汽车座椅公司（法国））	汽车座椅发泡模具	框架合同	2008.6-长期有效	正在履行
2	Autoneum Switzerland AG（瑞士欧拓）	模具及配套产品	框架合同	2016.7.25-长期有效	正在履行
3	延锋安道拓	发泡模具	框架合同	2019.8.29-长	正在履行

序号	客户名称	合同标的	合同金额/形式	合作期限/ 签订日期	履行情况
				期有效	
4	天津芮盛汽车部件有限公司	模具及配套工装设备、检具	497.00 万元	2020.8.21	正在履行
5	上汽通用汽车有限公司	汽车检具	465.60 万元	2020.11.2	正在履行
6	万奇汽车零部件(中国)有限公司	搪塑表皮生产线及配套产品	530.00 万元	2021.1.13	正在履行
7	长安福特汽车有限公司杭州分公司	汽车检具	428.60 万元	2021.4.19	正在履行
8	张家港市领诺智能科技有限公司	地毯加热模压自动线	430.00 万元	2021.4.16	正在履行
9	腾荣贸易有限公司	AB 柱热压成型自动生产线 1、AB 柱热压成型自动生产线 2	1,264.00 万元	2021.06.04	正在履行

(二) 重大采购合同

1、已履行完毕的采购合同

报告期内,公司已履行完毕的重大采购合同是指合同金额在 500 万元以上的采购合同,具体情况如下:

序号	供应商名称	合同标的	合同金额	签订日期
1	南通泛华建设有限公司	9#厂房工程施工	740.00 万元	2016.6.28
2	上海大传信息科技有限公司	工业软件系统	750.00 万元	2018.4.12
3	江苏标龙建设集团有限公司	海阳路厂区 2#厂房工程施工	1,646.00 万元	2018.4.26
4	南通国盛智能科技集团股份有限公司	五轴四联动龙门加工中心	520.00 万元	2019.1.8
5	南通恒侣能源科技有限公司	与新能源电池箱体有关的生产设备及存货	2,709.30 万元	2019.8.8

2、正在履行的采购合同

报告期内,公司采取“以销定产、以产定购”的经营模式,原材料供应商结构较为分散且具有采购频率相对频繁、单个采购合同/订单金额较小的特点。截至本招股说明书签署日,公司正在履行的重大采购合同是指合同金额在 100 万元以上的采购合同,具体情况如下:

序号	供应商名称	合同标的	合同金额	签订日期
1	江苏盛诺得机电科技有限公司	龙门加工中心	178.50 万元	2020.6.16
2	南通睿控机械科技有限公司	卧室转台五轴加工中心	103.00 万元	2020.12.09
3	南通市中钢建设工程有限公司	海阳路厂区 3#厂房工程施工	1,180.00 万元	2021.3.25
4	南通国盛智能科技集团股份有限公司	五面体龙门加工中心	150.00 万元	2021.3.29
5	无锡市鹏达液压机床厂	何服内饰件液压机	277.98 万元	2021.6.3
6	宁波海天精工股份有限公司	定梁龙门加工中心 GRU32II×60	248.80 万元	2021.4.16
7	上海大传信息科技有限公司	NX 工业软件	101.43 万元	2021.6.23

(三) 银行借款及授信合同

1、2019 年 8 月 27 日，申模南通与江苏如皋农村商业银行股份有限公司签订“皋商银[2019]第 0827205301 号”《循环借款合同》，约定江苏如皋农村商业银行股份有限公司为申模南通提供循环借款额度 2,000 万元，年利率为 4.35%，申模南通使用上述循环借款额度的期限为自合同生效之日起至 2022 年 8 月 26 日止。

2、2019 年 9 月 26 日，超达装备与中国银行股份有限公司如皋支行签订编号为“150243473D19020301”的《流动资金借款合同》，约定中国银行股份有限公司如皋支行为超达装备提供借款 1,000 万元，借款期限为 12 个月，自实际提款日起算。上述借款采用浮动利率，利率为每笔借款提款日前一个工作日全国银行间同业拆借中心最近一次公布的 1 年期贷款市场报价利率加 15 基点。

3、2020 年 5 月 29 日，超达装备与交通银行股份有限公司南通分行签订编号为“Z2005LN15684820”的《流动资金借款合同》，约定交通银行股份有限公司南通分行为超达装备提供授信额度 5,000 万元，贷款利率以每笔贷款放款时的相应《额度使用申请书》约定的“定价基准适用日期”适用的 LPR 值基础上，根据《额度使用申请书》约定给的加（减）点数值确定，授信期限自 2020 年 5 月 29 日至 2021 年 3 月 5 日止。

(四) 其他合同

2020年10月,超达装备与上海模具技术研究所签订了《技术开发(委托)合同》,约定超达装备委托上海模具技术研究所研究开发麻纤维产品、碳纤维产品、阴模成型技术(IMG)技术,研究开发经费总额为150.00万元,研发合作期限为3年。

二、对外担保情况

截至本招股说明书签署日,公司不存在对外担保事项。

三、重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日,公司不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

截至本招股说明书签署日,公司的控股股东、实际控制人、控股子公司以及公司的董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

截至本招股说明书签署日,公司的控股股东、实际控制人最近三年内不存在重大违法行为。

截至本招股说明书签署日,公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员最近三年内不存在受到行政处罚、被司法机关立案侦查、被中国证监会立案调查的情况,亦不存在涉及刑事诉讼的情况。

根据中国裁判文书网(<https://wenshu.court.gov.cn/>)等公开信息检索及保荐机构访谈了解,截至本招股说明书签署日,公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在行贿行为,也不存在因行贿受到刑事处罚的情形。

四、前次申报发审委否决意见和要求落实的主要问题在本次申报前的落实情况

(一) 前次申报发审委否决意见

根据中国证监会 2019 年 2 月出具的《关于不予核准南通超达装备股份有限公司首次公开发行股票并上市申请的决定》（证监许可[2019]267 号），中国证监会第十七届发行审核委员会举行 2019 年第 17 次工作会议否决意见为：

“你公司报告期持续存在大额取现用于支付加工费、采购费、工资及费用报销等情形，资金管控薄弱，成本相关内控制度存在薄弱环节，直至 2018 年 6 月后陆续完成整改。你公司未充分说明并披露报告期外销收入函证回函比例低的合理性、替代程序的充分性，及美国加征关税是否对你公司未来持续盈利能力造成重大不利影响；未充分说明并披露与实际控制人近亲属控股的苏州宏阳宇模具有限公司、昆山威震天机械科技有限公司是否存在同业竞争或利益输送的情形。

鉴于上述情形，发审委认为你公司不符合《首次公开发行股票并上市管理办法》（证监会令第 141 号）第十七条、第二十条和第四十一条的相关规定。”

（二）要求落实的主要问题在本次申报前的落实情况

公司针对前次申报发审委否决意见和要求落实的主要问题进行了相应整改和落实，具体情况如下：

1、报告期持续存在大额取现用于支付加工费、采购费、工资及费用报销等情形，资金管控薄弱，成本相关内控制度存在薄弱环节，直至 2018 年 6 月后陆续完成整改

（1）报告期持续存在大额取现用于支付加工费、采购费、工资及费用报销等情形

前次申报报告期内，公司持续存在大额取现用于支付加工费、采购费、工资及报销费用等情形；2015 年度、2016 年度、2017 年度及 2018 年 1-6 月，公司银行取现金额分别为 1,959.88 万元、1,802.09 万元、1,628.79 万元及 634.01 万元，现金贷方发生额（支付加工费、采购费、工资及费用报销等）分别为 2,125.13 万元、2,190.60 万元、1,988.62 万元及 825.90 万元。

2018 年 6 月，公司召开专题会议，要求减少现金支出；公司自 2018 年 6 月份开始严格控制现金使用范围，现金支出规模已明显降低。报告期内，公司银行

取现金额分别为 681.21 万元、0 万元及 0 万元，现金贷方发生额分别为 887.21 万元、10.66 万元及 3.80 万元。公司针对上述现金收支问题进行整改落实情况详见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）、4、（1）现金交易分析”。

（2）资金管控薄弱

公司有关资金管控的薄弱环节、问题描述及整改落实情况如下：

薄弱环节	问题描述	整改落实情况
1)相关内控制度存在薄弱环节，如财务经理审批后即可取现，未发现其他审批记录	<p>根据公司当时《货币资金管理制度》相关规定，对于 1 万元以内的银行取现，由各部门申请，财务经理批准；对于 1-10 万元的银行取现，财务经理审核，财务总监批准；对于 10-50 万元的银行取现，财务经理审核，财务总监复核，总经理或董事长批准；其他情形由财务经理审核，财务总监复核，董事长批准。</p> <p>实际执行过程中，对于部分取现金额在 1-10 万元的情形，因财务总监外出等原因不能及时签批，财务经理审核后仅以口头或电话形式报财务总监同意，事后未及时补充书面审批或授权审批手续。</p>	<p>2018 年 6 月，公司结合自身实际情况及业务模式，修订完善了《货币资金管理制度》，对于银行取现金额在 1 万元以上的情形，因审批人外出等原因不能及时签批的，需取得并保存审批人以手机短信、微信、电子邮件等形式确认的审批记录，事后及时补充签署纸质审批文件。</p> <p>自 2018 年 6 月起，公司已严格按照修订后的《货币资金管理制度》及相关内部管理规定办理银行取现的审批手续，且银行取现金额显著减少。自 2019 年起，公司已不存在银行取现情形。</p>
2) 公司将 2015 年 1 月至 4 月的部分账面计为现金发放的工资取现后，存入出纳和会计的个人卡并通过该个人卡代发工资	2015 年初，公司存在一定数量的农村籍员工不愿意缴纳“五险一金”。公司在股份公司成立前内部控制处于尚未规范阶段时，公司尊重员工个人意愿，对于部分不愿意缴纳“五险一金”的员工，公司通过个人卡向其支付工资。	2015 年 5 月后，公司员工工资均由公司直接支付，不存在通过财务人员个人卡代发工资的情形。

（3）成本相关内部控制薄弱整改情况

公司有关成本相关内部控制的薄弱环节、问题描述及整改落实情况如下：

薄弱环节	问题描述	整改情况
------	------	------

薄弱环节	问题描述	整改情况
1)物料部门在发出材料时并未严格按照模具型号进行匹配,财务部门根据物料消耗记录和生产进度进行成本核算,成本分配不准确	<p>公司根据客户需求进行定制化产品生产,产品均有唯一标识的工单号,按每个产品分别核算生产成本(个别计价法)。2016-2017年,公司存在个别产品工单号与发出材料没有严格匹配的情形:</p> <p>1)存在两个不同工单但属于左右对称布局产品的生产线,原材料基本相同且在同一时间生产,生产经办人员办理领料时未严格遵守规定,未能区分两个工单号的原材料;</p> <p>2)存在两个工单均属于杂物斗生产线的组成部分,其中一个工单的模压机和冲切机系生产线配套的外购设备,由于生产部门经办人员的疏忽,将本应在该工单归集的成本合并到另一个工单。</p>	<p>1)优化信息管理系统设置,加强对一线员工的教育和操作培训;</p> <p>2)生产部门严格按照工单的设计图纸和物料清单领用原材料,新增物控部对领用物资的复核确认;</p> <p>3)财务部对毛利率变动较大的工单进行复核,及时分析查找原因并据实调整;</p> <p>4)将有关整改措施的执行情况纳入员工考评范畴。</p>
2)产成品流转方面,生产部门提供的产品生产进度表显示某产品进度达到100%,财务部门在账面将其状态调整为产成品,但财务部门并未对生产部门提供的信息进行复核	<p>在产成品流转方面,对于生产部门提供的加工进度为100%,并且经工艺品质部检验确认的产品,公司财务部编制库存商品明细表,采用个别计价法列入库存商品核算,借记“库存商品”、贷记“生产成本”。财务部和生产部门定期对库存商品进行盘点核对,但未对生产部门提供的信息进行实时复核。</p>	<p>1)财务部在编制库存商品明细表时,对生产部门提供并经工艺品质部检验确认的产品清单进行及时复核;</p> <p>2)财务部每月会同生产部门对库存商品进行盘点核对。</p>
3)公司财务部门未对委外加工的流转情况进行反映,仅记录应支付的委外加工费	<p>由于公司外协加工的技术要求较低、加工周期很短(通常仅有几天时间),采购部对外协加工发出的工件和加工完成收回的工件采用Excel表进行台账管理,财务部对发出与加工收回的工件未单独设置“委托加工物资”科目核算,每月发生的加工费直接列入“制造费用-加工费”。</p>	<p>公司已完善外协加工的核算流程,财务部根据实际外发工件成本以及外协厂商加工完成且经工艺品质部验收合格后的流转设置台账记录,并于存货科目下设置“委托加工物资”,期末委托加工物资余额反映期末尚未收回的委托加工物资成本。</p>
4)临聘员工管控方面,公司在工期繁忙时会临时聘请一些人员参与生产,并以现金形式支付工资	<p>公司在产能不足、交期较紧时,将部分模具的清洗、抛光、油漆、打孔、清砂、型面修补等简易工序、环节委托给外部加工团队,与其签署加工合同并在厂区内完成上述工序,且存在以现金方式支付加工费的情况。</p>	<p>1)随着业务规模的增长和产能扩充,发行人逐步自行完成上述工序,2017年起该类人员逐步减少;</p> <p>2)2018年起,发行人已要求加工团队负责人陆续办理银行卡,并通过银行转账方式向其支付加工费。报告期内,发行人现金结算加工费金额分别为76.08万元、0万元及0万元,2019年度起已不存在现金结算加工费的情形。</p>

2、未充分说明并披露报告期外销收入函证回函比例低的合理性、替代程序的充分性,及美国加征关税是否对公司持续盈利能力造成重大不利影响

(1) 未充分说明并披露报告期外销收入函证回函比例低的合理性、替代程序的充分性

1) 前次 IPO 申报外销收入回函比例

发行人前次 IPO 申报中介机构外销收入访谈及函证回函比例如下：

项目	2018年1-6月	2017年度	2016年度	2015年度
访谈确认收入金额（万元）	3,564.74	9,594.93	8,841.36	6,643.79
访谈确认收入比例	33.35%	47.70%	57.86%	57.49%
函证回函确认收入金额（万元）	3,963.70	1,832.40	5,315.99	4,016.91
函证回函确认收入比例	37.08%	9.11%	34.79%	34.76%

2) 本次 IPO 申报收入核查情况

① 总体核查情况

针对发行人报告期内营业收入，保荐机构及申报会计师通过函证、替代测试及访谈程序核查确认的金额及比例情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
营业收入	21,802.83	45,161.43	44,741.14	47,370.46
一、函证情况				
发函金额	19,698.96	41,421.45	37,092.00	39,453.60
发函比例	90.35%	91.72%	82.90%	83.29%
回函金额	13,053.66	25,590.60	20,782.17	25,992.76
回函比例	59.87%	56.66%	46.45%	54.87%
二、替代（细节）测试情况				
替代测试确认金额	14,472.85	28,675.07	21,020.17	19,011.31
替代测试确认比例	66.38%	63.49%	46.98%	40.13%
三、访谈情况				
访谈确认金额	10,820.09	28,880.10	35,119.48	34,288.94
访谈确认比例	49.63%	63.95%	78.49%	72.38%
四、函证及替代测试情况（剔除重复值）				

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
回函及替代测试金额	18,420.48	37,001.25	33,353.95	35,996.34
回函及替代测试比例	84.49%	81.93%	74.55%	75.99%
五、函证、替代测试及访谈情况（剔除重复值）				
回函、替代测试及访谈金额	19,408.65	41,234.88	39,580.41	42,155.30
回函、替代测试及访谈比例	89.02%	91.31%	88.47%	88.99%

报告期各期，保荐机构及申报会计师通过函证确认的发行人营业收入比例分别为 54.87%、46.45%、56.66% 和 59.87%；与发行人前次申报营业收入回函比例（2015 年度至 2018 年 1-6 月分别为 37.52%、37.69%、29.81% 及 50.11%）相比，保荐机构及申报会计师就本次申报发行人营业收入函证的回函比例有明显提高。

除函证以外，保荐机构及申报会计师还执行了替代测试（抽取销售合同/订单、发货单、验收单/报关单等）、访谈等程序，对发行人报告期内营业收入进行了核查。报告期各期，保荐机构及申报会计师通过抽取合同/订单、发货单、验收单/报关单等凭证作为替代（细节）测试，单独确认的发行人营业收入比例分别为 40.13%、46.98%、63.49% 和 66.38%；通过访谈客户单独确认的营业收入比例分别为 72.38%、78.49%、63.95% 和 49.63%。2021 年 7 月以来，因受江苏及其他部分地区疫情影响，保荐机构及申报会计师通过访谈形式对 2021 年 6 月末的营业收入确认比例有所下降。

报告期各期，保荐机构及申报会计师通过函证及替代测试合计确认的发行人营业收入比例分别为 75.99%、74.55%、81.93% 和 84.49%，报告期各期在约 75%-85% 左右；通过函证、替代测试及访谈程序合计确认的发行人营业收入比例分别为 88.99%、88.47%、91.31% 和 89.02%，报告期各期保持在 90% 左右。

②内销收入核查情况

针对发行人报告期内内销收入，保荐机构及申报会计师通过函证、替代测试及访谈程序核查确认的金额及比例情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
内销营业收入	13,704.89	25,011.13	23,920.60	26,052.86
一、函证情况				
内销发函金额	12,658.08	22,874.33	20,344.67	22,383.35
内销发函比例	92.36%	91.46%	85.05%	85.92%
内销回函金额	8,844.23	15,250.49	13,153.91	16,125.58
内销回函比例	64.53%	61.00%	54.99%	61.90%
二、替代(细节)测试情况				
内销替代测试确认金额	8,855.87	18,079.24	13,084.28	10,770.23
内销替代测试确认比例	64.62%	72.28%	54.70%	41.34%
三、访谈情况				
内销访谈确认金额	6,609.35	16,495.31	20,589.56	19,987.92
内销访谈确认比例	48.23%	65.93%	86.07%	76.72%
四、函证及替代测试情况(剔除重复值)				
内销回函及替代测试金额	11,827.89	21,721.42	18,932.66	20,952.22
内销回函及替代测试比例	86.30%	86.85%	79.15%	80.42%
五、函证、替代测试及访谈情况(剔除重复值)				
内销回函、替代测试及访谈金额	12,256.62	22,802.45	21,550.93	23,722.59
内销回函、替代测试及访谈比例	89.43%	91.17%	90.09%	91.06%

报告期各期,保荐机构及申报会计师通过函证确认的发行人内销收入比例分别为 61.90%、54.99%、61.00%和 64.53%。

报告期内,保荐机构及申报会计师合计访谈内销客户 30 家,其中实地访谈数量 24 家,视频访谈数量 6 家,其中实地访谈及视频访谈客户销售收入占内销营业收入的比例情况如下:

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
实地访谈确认比例	41.10%	57.49%	76.08%	65.86%
视频访谈确认比例	7.12%	8.44%	10.00%	10.86%

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
合计	48.23%	65.93%	86.07%	76.72%

报告期内,保荐机构及申报会计师通过函证及替代测试合计确认的发行人内销收入比例分别为80.42%、79.15%、86.85%和86.30%,报告期各期在约80%-87%之间;通过函证、替代测试及访谈程序合计确认的发行人内销收入比例分别为91.06%、90.09%、91.17%和89.43%,报告期各期在90%左右。

③外销收入核查情况

针对发行人报告期内外销收入,保荐机构及申报会计师通过函证、替代测试及访谈程序核查确认的金额及比例情况如下:

单位:万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
外销营业收入	8,097.94	20,150.30	20,820.54	21,317.59
一、函证情况				
外销发函金额	7,040.88	18,547.12	16,747.33	17,070.25
外销发函比例	86.95%	92.04%	80.44%	80.08%
外销回函金额	4,209.43	10,340.11	7,628.26	9,867.18
外销回函比例	51.98%	51.28%	36.64%	46.29%
二、替代(细节)测试情况				
外销替代测试确认金额	5,616.98	10,595.83	7,935.89	8,241.08
外销替代测试确认比例	69.36%	52.61%	38.12%	38.66%
三、访谈情况				
外销访谈确认金额	4,210.74	12,384.79	14,529.92	14,301.02
外销访谈确认比例	52.00%	61.46%	69.79%	67.09%
四、函证及替代测试情况(剔除重复值)				
外销回函及替代测试金额	6,592.59	15,279.83	14,421.29	15,044.12
外销回函及替代测试比例	81.41%	75.83%	69.26%	70.57%
五、函证、替代测试及访谈情况(剔除重复值)				

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
外销回函、替代测试及访谈金额	7,152.03	18,432.43	18,029.48	18,432.71
外销回函、替代测试及访谈比例	88.32%	91.47%	86.59%	86.47%

报告期各期,保荐机构及申报会计师通过函证确认的发行人外销收入比例分别为46.29%、36.64%、51.28%和51.98%。

访谈客户销售收入占外销营业收入的比例情况如下:

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
实地访谈确认比例	-	2.70%	4.01%	0.15%
视频访谈确认比例	52.00%	58.79%	65.78%	66.94%
合计	52.00%	61.46%	69.79%	67.09%

保荐机构及申报会计师通过函证及替代测试合计确认的发行人外销收入比例分别为70.57%、69.26%、75.83%和81.41%，2018年-2020年在70%左右，2021年1-6月超过了80%；通过函证、替代测试及访谈程序合计确认的发行人外销收入比例分别为86.47%、86.59%、91.47%和88.32%，报告期各期在80%-90%左右。

针对发行人外销收入回函比例较低情形,保荐机构及申报会计师除函证、替代测试及访谈程序还执行了如下核查程序:

A.了解销售与收款循环内部控制,并执行销售与收款内部控制测试,采取抽样的方式,针对内控主要控制点取得执行的关键证据,确认发行人内控设计合理并得到有效执行;

B.将税务系统出口退税收入、海关出口数据与公司外销营业收入进行比较分析,检查差异原因;

C.通过登录境外国家的公司注册公示网站、境外证券交易所、客户公司官方网站、定期报告、荣大二郎神(www.elangshen.com)等公开信息查询发行人境外客户是否为上市公司、收入规模、是否同时为其他上市公司披露的客户、成立时间等信息,了解发行人外销客户资质情况;

D.对报告期各期主要外销客户各期销售收入、毛利率等进行比较,执行分析性复核程序,了解销售收入波动原因、毛利率变化原因及其合理性;

E.检查发行人外销客户的期后回款情况,结合外销客户信用政策及逾期情况,分析应收账款合理性;重点关注回款方与合同方的一致性,确认回款方不存在异常情形。

通过执行上述核查程序,保荐机构及申报会计师认为发行人报告期内营业收入真实、准确。

3) 外销收入函证回函比例低的合理性

公司外销收入函证回函比例较低原因具有合理性,具体情况如下:

①公司主要客户为国际知名汽车零部件供应商,客户配合回函意愿较低

公司主要外销客户为国际知名汽车零部件供应商,其内部建立了严格的内控制度及保密制度,就客户函证回函通常需履行一定审批程序。该类客户在与公司的合作过程中通常处于优势地位,因此针对保荐机构及申报会计师的函证程序配合回函的意愿较低;在通过书面邮递/电子邮件双重形式对发行人报告期内主要外销客户函证的过程中,部分客户在向上级部门或法律顾问沟通后表示因内部规章制度/保密义务而不接受函证。

此外,公司主要通过与客户体系内不同公司/工厂下的采购人员、项目经理或模具工程师就产品需求、生产及发货等环节进行沟通交流,与财务人员直接交流较少;由于公司主要产品均为定制化生产,客户不同生产项目与公司对接的采购人员、项目经理或模具工程师也不尽相同,因此在向国外客户就报告期各期整体交易情况进行函证时,公司日常对接的客户相关人员并不掌握与公司总体的交易信息,其协调总部财务人员协助处理公司函证的意愿也较低。

②新冠肺炎疫情导致客户回函难度进一步加大

受国外新冠肺炎疫情影响,本次函证期间部分客户因停工停产、在家办公等原因,无法及时处理函证,导致外销客户回函难度进一步加大。

③下游客户单体公司较多,存在发函比例较高但回函比例相对较低的情形

报告期内,公司前五大外销客户(合并)占外销营业收入比例分别为 53.17%、55.56%、52.39%和 52.78%,合并口径主要外销客户相对集中。公司下游客户主要为国际知名汽车零部件供应商,该类客户在全球设有工厂或独资/合资公司,公司成为客户体系内某一工厂或独资/合资公司的供应商后,随着双方合作关系的深入以及客户认可度的提升,公司可以通过其采购平台、体系内互相推介等方式,承接客户体系内其他工厂或独资/合资公司的订单,从而使得公司与同一客户体系内多个公司进行合作,保荐机构及申报会计师针对发生交易的单体客户实施函证。报告期内,公司与前五大外销客户同一体系内合作的公司平均超过 5 个,单体客户较为分散。报告期内,保荐机构和申报会计师对外销客户的发函金额分别为 17,070.25 万元、16,747.33 万元、18,547.12 万元和 7,040.88 万元,占各期外销营业收入的比例分别为 80.08%、80.44%、92.04%和 86.95%;但由于外销客户的回函意愿较低,虽经过多次沟通,但客户的直接回函比例仍相对较低。

综上,公司已充分说明并披露报告期外销收入函证回函比例较低的合理性,且替代程序充分,报告期内公司外销收入真实、准确。

(2) 美国加征关税是否对公司持续盈利能力造成重大不利影响

报告期内,公司主要外销区域销售收入及其占比情况如下:

单位:万元

地区	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
欧洲	4,543.70	56.14%	10,917.40	54.20%	11,953.37	57.44%	11,560.77	54.25%
北美	2,265.31	27.99%	4,616.18	22.92%	6,479.98	31.14%	8,452.67	39.67%
亚洲	699.45	8.64%	1,447.91	7.19%	814.27	3.91%	558.98	2.62%
非洲	500.43	6.18%	2,871.46	14.26%	1,216.12	5.84%	338.72	1.59%
其他	84.08	1.04%	289.25	1.44%	346.47	1.66%	398.83	1.87%
合计	8,092.96	100.00%	20,142.19	100.00%	20,810.20	100.00%	21,309.97	100.00%

报告期内,公司主要外销区域为欧洲和北美地区。其中北美地区主要销售国家为美国,各期销售收入分别为 6,522.78 万元、4,808.91 万元、3,511.04 万元和 1,713.32 万元,占主营业务收入的比例分别为 14.16%、10.82%、7.81%和 8.07%。

受 2018 年 9 月美国对公司主要产品加征关税以及美国 2020 年全年新冠肺炎疫情持续的影响，公司 2019 年度、2020 年度对美国的出口销售收入逐渐减少。面对错综复杂的全球贸易形势，公司在维持原有主要海外市场的基础上，亦加大了其他市场的开拓力度，2019 年度及 2020 年度对非洲地区、亚洲地区的销售金额及占比显著提高。2020 年度，公司对亚洲市场销售收入增幅较大，主要原因为：一是公司通过客户全球供应链系统获取了马来西亚安道拓、印度佛吉亚及泰国森密安道拓（Adient & Summit Corporation Ltd.）的采购订单；二是公司近年来在亚洲市场的开拓初现成效，印度汽车内饰件供应商 Supreme Nonwoven Industries Private Ltd、马来西亚汽车内饰件供应商 Menang Nusantara Sdn Bhd 加大了对公司产品的采购。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）、1、（2）、1）、③美国加征关税对发行人的具体影响以及主要应对措施”充分披露了美国加征关税对公司在美国市场销售价格、销售数量、订单获取、关税承担、业务持续性等方面的具体影响以及应对措施。

3、未充分说明并披露与实际控制人近亲属控股的苏州宏阳宇模具有限公司、昆山威震天机械科技有限公司是否存在同业竞争或利益输送的情形

公司已在本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、（三）控股股东、实际控制人的其他亲属控制或施加重大影响的企业”、“八、（四）公司与宏阳宇有限、威震天机械各自独立经营，不存在利益输送或潜在利益输送的情形”充分说明并披露了与实际控制人其他亲属冯宏亮、何丹夫妇控制的宏阳宇有限、威震天机械不存在同业竞争或利益输送情形。

五、本次发行上市申请文件与前次申报的信息披露差异

本次申报预披露的招股说明书与前次申报于 2018 年 10 月预披露更新的招股说明书的主要差异情况，具体如下：

（一）信息披露具体规则的差异

发行人前次申报板块为上海证券交易所主板，前次申报招股说明书的信息披露具体要求系按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第1号——招股说明书（2015年修订）》、中国证监会历次反馈补充披露内容等进行撰写；本次申报板块为深圳证券交易所创业板，申报招股说明书的信息披露具体要求按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第28号——创业板公司招股说明书（2020年修订）》等创业板注册制相关配套规则要求进行撰写。由于依据的信息披露格式准则有所区别，前后两次申报披露信息存在部分章节和内容披露顺序的区别，且公司本次申报按照创业板格式准则的相关要求对创业板定位、核心技术和创新能力、发行人上市标准等方面进行了更为详尽的披露。

（二）申报报告期的差异

前次申报于2018年10月预披露更新的招股说明书中的报告期为2015年度、2016年度、2017年度及2018年1-6月，本次申报的报告期为2018年度、2019年度、2020年度及2021年1-6月。因此由于报告期的不同，公司相应对发行人基本情况、行业、业务、财务数据等方面进行了更新，进而形成信息披露的差异。

（三）其他主要差异

1、财务报表差异

由于报告期的不同，本次发行上市申请文件的财务报表数据与前次申请文件无财务报表差异。

2、其他主要信息披露差异

差异项目	前次申报披露情况	本次申报披露或与前次差异情况	差异原因
本次发行概况	拟上市证券交易所：上海证券交易所	拟上市证券交易所和板块：深圳证券交易所创业板	根据拟上市证券交易所和板块不同进行修订
本次发行的有关机构	保荐机构（主承销商）为中泰证券股份有限公司	保荐机构（主承销商）为海通证券股份有限公司；中介机构相关人员也进行了更新	根据最新情况进行更新
风险因素	包括市场风险、经营风险、技术风险、财务风险、税收优惠政策与财政补贴变动风险、募集资金投资项目风险、控股股东控制风	包括创新风险、技术风险、经营风险、内控风险、财务风险、法律风险、发行失败风险、募集资金投资项目风险、成长性风险、新冠肺炎	根据创业板格式准则、发行人最新情况以及最新市场变化情况进行了更新

差异项目	前次申报披露情况	本次申报披露或与前次差异情况	差异原因
	险、出口国际贸易政策风险、部分房屋建筑物尚未取得房产证书的风险合计 9 类风险	疫情对公司经营业绩影响的风险合计 10 类风险	
发行人的控股和参股公司情况	披露截至前次申报招股书签署日发行人的控股和参股公司情况	披露截至本次申报招股书签署日发行人的控股和参股公司情况,新增昆山分公司和上海分公司	根据最新情况进行更新
发行人董监高及核心技术人员的简要情况	董事:冯建军、冯峰、徐炜、郭巍巍、周福亮、陈飞、梁培志、李力、陈冬华 监事:顾志伟、顾小凤、李何 高级管理人员:徐炜、郭巍巍、冯峰、周福亮、王爱萍 核心技术人员:冯建军、徐炜、周福亮、陈飞、吴浩	董事:冯建军、冯峰、郭巍巍、周福亮、陈飞、吴浩、梁培志、李力、汪雄飞 监事:顾志伟、卞凤萍、李何 高级管理人员:冯建军、郭巍巍、冯峰、周福亮、王爱萍 核心技术人员:冯建军、周福亮、陈飞、吴浩	受个人原因、发行人实际情况,相关人员发生变化
主营业务情况	发行人主要从事汽车内外饰模具、汽车检具和汽车内饰自动化工装设备的研发、生产与销售	发行人主要从事模具、汽车检具、自动化工装设备及零部件的研发、生产与销售	随着发行人技术的进步及其应用的拓展,且发行人于 2019 年新增汽车零部件业务,发行人主营业务表述及相关信息相应作出调整
发行人所处行业基本情况	按主板要求对行业概况和发展趋势进行了披露	按创业板要求对所属行业的特点和发展趋势,发行人自身的创新、创造、创意特征,科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况进行了披露	根据公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书(2020 年修订)第五十条进行披露
主要固定资产及无形资产情况	披露截至前次申报招股书签署日主要固定资产及无形资产情况。截至前次申报报告期末,发行人共有 36 项发明专利,51 项实用新型专利,1 项外观设计专利	披露截至本次申报招股书签署日主要固定资产及无形资产情况。截至本次申报报告期末,发行人共有 63 项发明专利和 65 项实用新型专利。	根据发行人于前次申报后的情况进行更新披露
核心技术情况	软内饰冲切模具刀口八轴联动高频激光表面淬火技术等 18 项主要产品的核心技术	搪塑仪表板发泡技术等 34 项主要产品的核心技术	根据相关规则要求重新对发行人核心技术进行归纳总结
公司股东大会、董事会、监事会制度的建立健全及运行情况	披露至前次申报招股书签署日的股东大会、董事会、监事会召开情况	披露至本次申报招股书签署日的股东大会、董事会、监事会召开情况	根据发行人于前次申报后的三会召开情况进行更新披露
发行人近三年违法违规行为情况	截至前次申报招股书签署日发行人未受到行政处罚	披露截至本次申报招股书签署日发行人于 2020 年 1 月 23 日受到南通市应急管理局出具的一起行政	根据发行人于前次申报后的情况进行更新披露

差异项目	前次申报披露情况	本次申报披露或与前次差异情况	差异原因
		处罚；2021年6月30日受到生态环境局出具的一起行政处罚。	
关联方和关联关系	披露至前次申报招股说明书签署日，根据《公司法》、《企业会计准则第36号——关联方披露》、《上海证券交易所股票上市规则》等法律法规的相关规定进行披露	披露至本次申报招股说明书签署日，根据《公司法》、《企业会计准则第36号——关联方披露》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律法规的相关规定进行披露	根据各自信息披露规则要求，以及关联方最新变动情况进行补充更新披露
主营业务毛利率分析	披露口径采用综合毛利率，并根据主营业务分类就各单项业务毛利率情况进行详细分析	披露口径修改为主营业务毛利率，并根据更新后的主营业务分类就各单项业务毛利率情况进行详细分析	更换披露口径，使前后文毛利率分析部分数据保持一致，并根据主营业务分类披露口径的更新对毛利率分析进行相应的调整
持续经营能力分析	-	新增持续经营能力分析	根据最新创业板格式准则要求新增
募集资金投资项目	包括扩建汽车大型复杂内外饰模具项目、新建汽车大型复杂检具产业化项目及研发中心扩建项目3个募投项目，募集资金总额42,860.69万元	包括汽车大型复杂内外饰模具扩建项目及研发中心扩建项目2个项目，募集资金总额44,510.82万元	结合发行人业务发展情况调整了部分募投项目，并相应调整了募集资金总额
与投资者保护相关的承诺	按上交所主板首发上市要求披露	按创业板首发上市要求披露	板块规则要求差异导致
其他重要事项	披露截至前次申报招股书签署日其他重要事项，包含重大合同、对外担保和重大诉讼或仲裁事项	披露截至本次申报招股书签署日其他重要事项，包含重大合同、对外担保和重大诉讼或仲裁事项，重大合同情况有所调整	前次申报至本次申报期间重大合同情况有所变化

综上所述，本次发行上市申请文件与前次申报公开信息披露的差异原因均有其合理性，系公司正常生产经营随时间推移发生的变化、方案决策调整及信息披露要求变化所致，不存在重大异常。

六、天汽模收购发行人的重大资产重组

（一）天汽模拟收购发行人资产相关交易终止的原因

自2016年9月起，公司与天汽模商谈并购事项，天汽模拟通过发行股份购买资产的方式收购公司100%股权。根据重组方案，本次交易完成后，公司实际

控制人冯建军将成为天汽模单一第一大股东,对天汽模控制权的稳定性带来一定影响。

依据中国证监会的监管政策,为保障天汽模控制权的稳定,天汽模第三届董事会第二十六次临时会议决议,拟将本次重组方案由发行股份购买资产调整为发行股份及支付现金购买资产。由于该调整事项较原方案存在较大差异,且时间进度晚于预期,经交易各方充分沟通、讨论,认为继续推进本次重组存在较多不确定性。为保障上市公司与超达装备更好的发展,保护上市公司及广大股东利益,交易双方经慎重考虑、友好协商,决定终止本次重组。

(二) 披露的相关信息与本次申报披露的信息的差异情况

天汽模拟收购公司资产交易披露更新的《发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书(修订稿)》涉及报告期为2014年度、2015年度及2016年1-9月,本次申报的报告期为2018年度、2019年度及2020年度,报告期不存在重合,因此相关财务数据不涉及差异。

天汽模拟收购公司资产交易中披露的信息与本次申报披露的相关信息的主要差异为一致行动关系的认定,具体如下:

1、在天汽模拟收购发行人资产的重大资产重组时,根据中国证监会的反馈要求及监管意见,在申报文件中把冯建军、冯峰、冯丽丽认定为一致行动人。

2、公司本次上市申报文件以及前次申报上海证券交易所主板披露的申请文件中未将冯丽丽与冯建军、冯峰认定为一致行动人,主要原因详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、(五)、2、未将冯丽丽认定为一致行动人的原因、依据及合理性”。

(三) 交易涉及的相关协议、发行人及相关方所涉权利义务已履行完毕或已终止,不存在纠纷或潜在纠纷

2017年3月30日,天汽模召开第三届董事会第八次会议,审议通过了《关于终止本次发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易事项的议案》,并发布了相关公告;2017年4月6日,天汽模收到《中国证监会行政许可申请终止审

查通知书》（[2017]129号），中国证监会对此次交易终止审查；2017年4月20日，天汽模召开2016年度股东大会，审议通过了《关于终止本次发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易事项的议案》，同意终止此次交易。


2017年4月20日，天汽模与发行人股东冯建军、冯峰、众达投资、冯丽丽、郭巍巍、徐炜、周福亮签订了《解除协议》，确认《发行股份购买资产协议》及《盈利预测补偿协议》尚未生效，相关各方并未实际履行《发行股份购买资产协议》及《盈利预测补偿协议》项下的权利及义务，交易各方同意《发行股份购买资产协议》及《盈利预测补偿协议》解除。

截至本招股说明书签署日，天汽模拟收购发行人资产交易涉及的相关协议已解除，发行人及相关方所涉权利义务已终止。天汽模或其他相关方从未就上述资产交易事项向发行人及其股东提起过诉讼、仲裁，且天汽模拟收购发行人资产交易已终止，不存在纠纷或潜在纠纷。

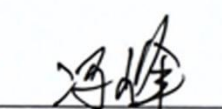
一、公司全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体董事签名：



冯建军



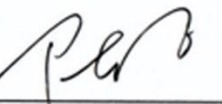
冯峰



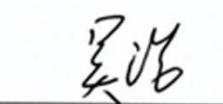
郭巍巍



周福亮



陈飞



吴浩



梁培志

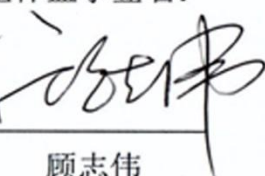


李力



汪雄飞


全体监事签名：



顾志伟

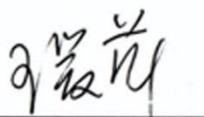


卞凤萍



李何

全体非董事高级管理人员签名：



王爱萍

南通超达装备股份有限公司

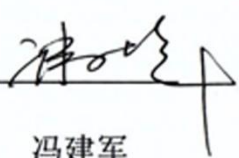
2021年12月9日




二、公司控股股东、实际控制人声明

本人承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

公司控股股东、实际控制人签名：


冯建军


冯峰


南通超达装备股份有限公司
2021年12月9日

三、保荐机构（主承销商）声明（一）

本公司已对招股说明书进行了核查，确认招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

项目协办人签名：_____

杜由之（已离职）

保荐代表人签名：_____



龚泓泉



刘丽君

保荐机构总经理签名：_____



李 军

保荐机构董事长、法定代表人签名：_____



周 杰



2021年12月9日

三、保荐机构（主承销商）声明（二）

本人已认真阅读南通超达装备股份有限公司招股说明书的全部内容，确认招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对招股说明书真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理签名：_____



李 军

保荐机构董事长签名：_____



周 杰





2021年12月9日

四、公司律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书, 确认招股说明书与本所出具的法律意见书无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书的内容无异议, 确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏, 并承担相应的法律责任。

经办律师:   
秦 伟 李 超 陈 婷

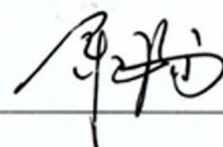

律师事务所负责人: 
刘劲容

北京市环球律师事务所

2021年12月9日

五、公司会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书,确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表等无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表等的的内容无异议,确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担相应的法律责任。

签字注册会计师:    
常桂华 施利华

会计师事务所负责人:  
余瑞玉

天衡会计师事务所(特殊普通合伙)



2021年12月9日

六、公司验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书,确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议,确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担相应的法律责任。

签字注册会计师:    
荆建明 常桂华

会计师事务所负责人:  
余瑞玉

天衡会计师事务所(特殊普通合伙)

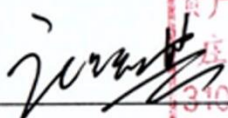


2021年12月9日

七、公司资产评估机构声明

本机构及签字资产评估师已阅读招股说明书,确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议,确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担相应的法律责任。

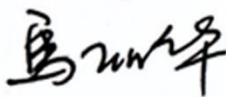
签字资产评估师:



庄跃琪

陆璐 (已离职)

资产评估机构负责人:



马丽华

上海申威资产评估有限公司

2021年12月9日



关于签字资产评估师离职的说明

我司作为南通超达装备股份有限公司首次公开发行股票并上市的资产评估机构，于2015年4月22日出具了沪申威评报字（2015）第0179号《资产评估报告》，签字评估师为庄跃琪、陆璐。

陆璐同志已于【2018】年【10】月从我司离职，故该同志无法在《南通超达装备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》中签字。

专此说明，请与察核！

资产评估机构负责人： 马丽华

马丽华

上海申威资产评估有限公司
SHANGHAI SHENWEI ASSETS APPRAISAL CO., LTD.
2021年12月9日

第十三节 附件

一、备查文件

- (一) 发行保荐书;
- (二) 上市保荐书;
- (三) 法律意见书;
- (四) 财务报表及审计报告;
- (五) 公司章程(草案);
- (六) 与投资者保护相关的承诺;(具体内容详见本节之“二、与投资者保护相关的承诺”)
- (七) 发行人及其他责任主体作出的与发行人本次发行上市相关的其他承诺事项;
- (八) 发行人审计报告基准日至招股说明书签署日之间的相关财务报表及审阅报告(如有);
- (九) 盈利预测报告及审核报告(如有);
- (十) 内部控制鉴证报告;
- (十一) 经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表;
- (十二) 中国证监会同意发行人本次公开发行注册的文件;
- (十三) 其他与本次发行有关的重要文件。

二、与投资者保护相关的承诺

(一) 本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限以及股东持股及减持意向的承诺

1、公司控股股东、实际控制人冯建军、冯峰承诺

(1) 自公司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公司股份，也不由公司回购该部分股份；前述锁定期满后，在担任公司董事、监事或高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人所直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五；离职后六个月内不转让所持有的公司股份；如果中国证监会、证券交易所等监管部门对上市公司董事、监事或高级管理人员转让公司股票的限制性规定发生变更，将按照变更后的规定履行股份锁定义务。

(2) 公司股票上市后 6 个月内如股票连续 20 个交易日的收盘价低于发行价（如果公司上市后因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，则按照证券交易所的有关规定作复权处理，下同），或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期自动延长 6 个月。

(3) 本人在公司首次公开发行前所持有的公司股份在锁定期满后两年内减持的，减持价格不低于发行价。

(4) 如未来中国证监会、证券交易所进一步出台关于股份限售或减持的相关规定，本人承诺将严格遵守该等规定。

(5) 在上述承诺履行期间，本人职务变更、离职等原因不影响本承诺的效力，在此期间本人仍将继续履行上述承诺。

2、公司法人股东众达投资承诺

(1) 自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本企业持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。

(2) 如未来中国证监会、证券交易所进一步出台关于股份限售或减持的相关规定，本企业承诺将严格遵守该等规定。

3、公司董事、监事、高级管理人员郭巍巍、周福亮、陈飞、吴浩、顾志伟、卞凤萍、李何承诺

(1) 自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份；前述锁定期满后，在担

任公司董事、监事或高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人所直接或间接持有的公司股份总数的百分之二十五；离职后六个月内不转让所持有的公司股份；如果中国证监会、证券交易所等监管部门对上市公司董事、监事或高级管理人员转让公司股票的限制性规定发生变更，将按照变更后的规定履行股份锁定义务。

(2) 公司股票上市后 6 个月内如股票连续 20 个交易日的收盘价低于发行价（如果公司上市后因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，则按照证券交易所的有关规定作复权处理，下同），或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期自动延长 6 个月。

(3) 本人在公司首次公开发行前所持有的公司股份在锁定期满后两年内减持的，减持价格不低于发行价。

(4) 如未来中国证监会、证券交易所进一步出台关于股份限售或减持的相关规定，本人承诺将严格遵守该等规定。

(5) 在上述承诺履行期间，本人职务变更、离职等原因不影响本承诺的效力，在此期间本人仍将继续履行上述承诺。

4、公司自然人股东冯丽丽承诺

(1) 自公司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公司股份，也不由公司回购该部分股份。

(2) 如未来中国证监会、证券交易所进一步出台关于股份限售或减持的相关规定，本人承诺将严格遵守该等规定。

(3) 在上述承诺履行期间，本人职务变更、离职等原因不影响本承诺的效力，在此期间本人仍将继续履行上述承诺。

5、公司自然人股东徐炜承诺

(1) 自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。

(2) 如未来中国证监会、证券交易所进一步出台关于股份限售或减持的相

关规定，本人承诺将严格遵守该等规定。

6、公司法人股东众达投资有限合伙人冯建勇、冯建社承诺

(1) 自公司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公司股份，也不由公司回购该部分股份；

(2) 如未来中国证监会、证券交易所进一步出台关于股份限售或减持的相关规定，本人承诺将严格遵守该等规定；

(3) 在上述承诺履行期间，本人职务变更、离职等原因不影响本承诺的效力，在此期间本人仍将继续履行上述承诺。

(二) 稳定股价的措施和承诺

为维护投资者利益，进一步明确公司上市后三年内股价低于每股净资产时稳定公司股价的措施，根据《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》（证监会公告[2013]42号）相关规定以及公司的实际情况，公司第二届董事会第七次会议、2019年度股东大会审议通过了《南通超达装备股份有限公司发行人、控股股东、董事、高级管理人员稳定股价的预案》，公司上市后三年内，若公司股价持续低于每股净资产，公司将通过回购公司股票或公司控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）及高级管理人员增持公司股票的方式启动股价稳定措施，具体如下：

1、启动股价稳定措施的条件

如果公司上市后三年内，公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于公司最近一年经审计的每股净资产（若公司因除权除息等事项致使上述股票收盘价与上一会计年度未经审计的每股净资产不具可比性的，上述股票收盘价应做相应调整，下同）。

2、股价稳定措施的方式及顺序

(1) 股价稳定措施的方式：1) 公司回购股票；2) 公司控股股东、实际控制人增持公司股票；3) 董事（不含独立董事）、高级管理人员增持公司股票。

选用前述方式时应考虑：1) 不能导致公司不满足法定上市条件；2) 不能迫

使实际控制人或控股股东履行要约收购义务。

(2) 股价稳定措施的实施顺序如下：

第一选择为公司回购股票，但如公司回购股票将导致公司不满足法定上市条件，则第一选择为公司控股股东、实际控制人增持公司股票；

第二选择为控股股东、实际控制人增持公司股票。在下列情形之一出现时将启动第二选择：1) 公司无法实施回购股票或回购股票议案未获得公司股东大会批准，且控股股东、实际控制人增持公司股票不会致使公司将不满足法定上市条件或触发控股股东、实际控制人的要约收购义务；2) 公司虽实施股票回购计划但仍未满足“公司股票连续 3 个交易日的收盘价均已高于公司最近一年经审计的每股净资产”之条件。

第三选择为董事（不含独立董事）和高级管理人员增持公司股票。启动该选择的条件为：在控股股东、实际控制人增持公司股票方案实施完成后，如公司股票仍未满足“公司股票连续 3 个交易日的收盘价均已高于公司最近一年经审计的每股净资产”之条件，并且董事（不含独立董事）和高级管理人员增持公司股票不会致使公司将不满足法定上市条件或促使实际控制人或控股股东的要约收购义务。

在每一个自然年度，公司需强制启动股价稳定措施的义务仅限一次。

3、实施公司回购股票的程序

公司将在 10 日内召开董事会，在达到触发启动股价稳定措施条件的情况下，依法作出实施回购股票的决议，提交股东大会批准并履行相应公告程序。

公司将在董事会决议出具之日起 30 日内召开股东大会，审议实施回购股票的议案，公司股东大会对实施回购股票作出决议，必须经出席会议的股东所持表决权的 2/3 以上通过。

公司股东大会批准实施回购股票的议案后公司将依法履行相应的公告、备案及通知债权人等义务。在满足法定条件下依照决议通过的实施回购股票的议案中所规定的价格区间、期限实施回购。

除非出现下列情形，公司将在董事会决议作出之日起 6 个月内回购股票，且回购股票的数量将达到回购前公司股份总数的 2%：

(1) 通过实施回购股票，公司股票连续 3 个交易日的收盘价均已高于公司最近一年经审计的每股净资产；

(2) 继续回购股票将导致公司不满足法定上市条件。

单次实施回购股票完毕或终止后，本次回购的公司股票应在实施完毕或终止之日起 10 日内注销，并及时办理公司减资程序。

4、实施公司控股股东、实际控制人增持公司股票的程序

(1) 启动程序

1) 公司未实施股票回购计划

在达到触发启动股价稳定措施条件的情况下，并且在公司无法实施回购股票或回购股票议案未获得公司股东大会批准，且公司控股股东、实际控制人增持公司股票不会致使公司将不满足法定上市条件或触发公司控股股东、实际控制人的要约收购义务的前提下，公司控股股东、实际控制人将在达到触发启动股价稳定措施条件或公司股东大会作出不实施回购股票计划的决议之日起 30 日内向公司提交增持公司股票的方案并由公司公告。

2) 公司已实施股票回购计划

公司虽实施股票回购计划但仍未满足“公司股票连续 3 个交易日的收盘价均已高于公司最近一年经审计的每股净资产”之条件，公司控股股东、实际控制人将在公司股票回购计划实施完毕或终止之日起 30 日内向公司提交增持公司股票的方案并由公司公告。

(2) 公司控股股东、实际控制人增持公司股票的计划

在履行相应的公告等义务后，公司控股股东、实际控制人将在满足法定条件下依照方案中所规定的价格区间、期限实施增持。

公司不得为控股股东、实际控制人实施增持公司股票提供资金支持。

除非出现下列情形，控股股东、实际控制人将在增持方案公告之日起 6 个月内实施增持公司股票计划，且增持股票的数量将达到公司股份总数的 2%：

- 1) 通过增持公司股票，公司股票连续 3 个交易日的收盘价均已高于公司最近一年经审计的每股净资产；
- 2) 继续增持股票将导致公司不满足法定上市条件；
- 3) 继续增持股票将导致公司控股股东、实际控制人需要履行要约收购义务且控股股东、实际控制人未计划实施要约收购。

5、实施董事（不含独立董事）和高级管理人员增持公司股票的程序

在公司控股股东、实际控制人增持公司股票方案实施完成后，仍未满足“公司股票连续 3 个交易日的收盘价均已高于公司最近一年经审计的每股净资产”之条件，董事（不含独立董事）和高级管理人员将在控股股东、实际控制人增持公司股票方案实施完成后 90 日内增持公司股票，且用于增持股票的资金不低于其上一年度于公司取得薪酬总额的 30%。

董事（不含独立董事）和高级管理人员增持公司股票在达到以下条件之一的情况下终止：

- (1) 通过增持公司股票，公司股票连续 3 个交易日的收盘价均已高于公司最近一年经审计的每股净资产；
- (2) 继续增持股票将导致公司不满足法定上市条件；
- (3) 继续增持股票将导致需要履行要约收购义务且其未计划实施要约收购。

公司承诺：在新聘任董事（不含独立董事）和高级管理人员时，将确保该等人员遵守上述预案的规定，并签订相应的书面承诺函。

6、约束措施

- (1) 发行人自愿接受主管机关对其上述股价稳定措施的制定、实施等进行监督，并承担法律责任。
- (2) 若发行人控股股东、实际控制人未履行上述增持公司股份的义务，公

司有权暂扣控股股东的现金分红款，直至其采取相应的稳定股价措施并实施完毕时为止。

若公司董事（不含独立董事）及高级管理人员未能履行上述承诺，公司有权暂扣董事（不含独立董事）、高级管理人员从公司处领取的薪酬，直至其采取相应的稳定股价措施并实施完毕时为止。

（3）发行人应及时对稳定股价措施和实施方案进行公告，并将在定期报告中披露公司及其控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、高级管理人员关于股价稳定措施的履行情况，及未履行股价稳定措施时的补救及改正情况。

（4）发行人未来新聘任的董事（不含独立董事）、高级管理人员也应履行公司发行上市时董事（不含独立董事）、高级管理人员已作出的关于股价稳定措施的相应承诺要求。

发行人、发行人控股股东、实际控制人及发行人董事、监事、高级管理人员承诺：自公司股票上市之日起三年内，本人/本企业将严格执行《公司稳定股价的预案》中关于稳定公司股价的相关措施。

（三）对欺诈发行上市的股份购回承诺

1、发行人承诺

（1）发行人向中国证监会及证券交易所提交的发行上市申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，且发行人对其真实性、准确性、完整性和及时性承担个别和连带的法律责任；

（2）发行人发行上市申请文件如有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断发行人是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响，并已由中国证监会、证券交易所或人民法院等有权部门作出发行人存在上述事实的最终认定或生效判决的，发行人按如下方式依法回购本次发行的全部新股：

1) 若上述情形发生于发行人本次发行的新股已完成发行但未上市交易的阶段内，则发行人将把本次发行上市的募集资金，于上述情形发生之日起5个交易日内，按照发行价并加算银行同期存款利息返还已缴纳股票申购款的投资者；

2) 若上述情形发生于发行人本次发行上市的新股已完成上市交易之后, 发行人将在中国证监会、证券交易所或人民法院等有权部门作出发行人存在上述事实的最终认定或生效判决后 15 个交易日内召开董事会, 制订针对本次发行上市的新股之股份回购方案提交股东大会审议批准, 并将按照董事会、股东大会审议通过的股份回购具体方案通过证券交易所交易系统回购本次发行的全部新股, 回购价格不低于本次发行上市的公司股票发行价加算股票发行后至回购时相关期间银行同期存款利息或中国证监会、证券交易所认可的其他价格。如发行人本次发行上市后至回购前有利润分配、资本公积金转增股本、增发、配股等除权、除息行为, 上述发行价为除权除息后的价格;

(3) 发行人发行上市申请文件如有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏, 致使投资者在证券交易中遭受损失, 并已由中国证监会、证券交易所或人民法院等有权部门作出发行人存在上述事实的最终认定或生效判决的, 发行人将依据该等最终认定或生效判决确定的赔偿主体范围、赔偿标准、赔偿金额等赔偿投资者实际遭受的直接损失。

2、发行人控股股东、实际控制人及发行人董事、监事、高级管理人员承诺

(1) 发行人向中国证监会及证券交易所提交的发行上市申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏, 且发行人对其真实性、准确性、完整性和及时性承担个别和连带的法律责任;

(2) 发行人发行上市申请文件如有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏, 对判断发行人是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响, 并已由中国证监会、证券交易所或人民法院等有权部门作出发行人存在上述事实的最终认定或生效判决的, 本人将督促发行人履行股份回购事宜的决策程序, 并在发行人召开董事会或股东大会对回购股份做出决议时, 就该等回购事宜投赞成票。此外, 若本人已转让原限售股份, 本人将依法购回, 购回价格为不低于发行人股票发行价加算股票发行后至回购要约发出时相关期间银行活期存款利息或中国证监会、证券交易所认可的其他价格, 并根据相关法律法规规定的程序实施。如发行人上市后有利润分配、资本公积金转增股本、增发或送配股份等除权、除息行为, 上述发行价为除权除息后的价格;

(3) 发行人发行上市申请文件如有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失，并已由中国证监会、证券交易所或人民法院等有权部门作出发行人存在上述事实的最终认定或生效判决的，本人将依据该等最终认定或生效判决确定的赔偿主体范围、赔偿标准、赔偿金额等赔偿投资者实际遭受的直接损失。

(四) 填补被摊薄即期回报的措施及承诺

1、发行人承诺

为降低本次公开发行股票对公司即期回报摊薄的风险，公司拟通过多种措施防范即期回报被摊薄的风险，积极应对外部环境变化，增厚未来收益，实现公司业务的可持续发展，以填补股东回报，充分保护中小股东的利益，具体承诺如下：

(1) 加强市场开拓力度，提高公司核心竞争力

公司是专业从事汽车内外饰模具研发、生产和销售的高新技术企业，在汽车内外饰模具及配套产品的研发、设计与生产领域积累了丰富的经验。为了增强公司持续回报能力，提高公司核心竞争力，公司将继续与客户保持良好的合作关系，扩大并完善原有销售网络，不断开拓市场；同时，公司将加强自身核心技术的开发和积累，持续提升原有产品技术水平，并积极推出新产品，提高自身产品的竞争能力，增强公司持续盈利能力。

(2) 提高公司经营效率，降低日常运营成本

本公司将采用现代化先进管理模式，提高日常生产管理效率，强化内部成本控制。公司将持续优化现有的 CAD 设计辅助系统（Chaoda Mould Design System，简称“CMDS”系统）与制造执行系统（Chaoda Manufacturing Execution System，简称“CMES”系统），以降低单位产出成本，提升综合生产效率。此外，公司结合离散制造的特点，积极研发超达动态量化绩效考评系统（Chaoda Key Performance Indicator，简称“CKPI”系统），优化公司员工的考核机制，完善与绩效挂钩的薪酬体系，确保管理层及各级员工恪尽职守、勤勉尽责，提升管理效率，降低公司运营成本。

(3) 加强公司治理结构，强化内部控制

本公司已根据法律法规和规范性文件的规定建立健全了股东大会、董事会及其各专门委员会、监事会、独立董事、董事会秘书和高级管理层的公司治理结构，夯实了公司经营管理和内部控制的基础。未来几年，本公司将继续强化内部控制，不断完善治理结构，确保股东能够充分行使权利；确保董事会能够按照法律、法规和公司章程的规定行使职权，做出科学、迅速和谨慎的决策，进一步维护公司整体利益，尤其是中小股东的合法权益；确保监事会能够独立有效地行使监督权和检查权，为公司发展提供制度保障。此外，本公司将持续加强内部控制制度的建设，不断强化公司的风险控制流程，加强重点领域的内部控制防控措施，持续做好重点领域的风险识别、分析、计量和报告，全面提升公司的内部控制体系。

(4) 加快募投项目建设进度，提高资金运营效率

本次募集资金扣除发行费用后将用于公司汽车大型复杂模具扩产项目、研发中心扩建项目。募投项目的实施有利于扩大公司产能，提升技术研发能力和项目实施能力，巩固和强化技术领先优势，持续提高核心竞争力和盈利能力。本次募集资金到位后，公司将根据募集资金管理相关规定，严格管理和使用募集资金，保证募集资金按照原定用途得到充分有效利用。同时，公司将在保证建设质量的基础上，通过加快推进募投项目的基础建设、合理安排达产前各环节等方式，争取使募投项目早日达产并实现预期收益。同时，本公司将根据日常经营需求合理制定资金使用计划，提高资金运营效率。

(5) 完善利润分配政策，强化投资者回报机制

为完善公司利润分配政策，增强利润分配的透明度，保护公众投资者的合法权益，本公司已根据中国证监会发布的《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》（证监会公告[2013]43号）并结合实际经营情况制定了《公司章程》（草案），对利润分配政策条款进行了相应规定。

2、发行人控股股东、实际控制人承诺

公司控股股东、实际控制人冯建军、冯峰承诺：不越权干预公司经营管理活动，不侵占公司利益，切实履行对公司填补即期回报的相关措施。

3、发行人董事、高级管理人员承诺

(1) 不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；

(2) 对董事和高级管理人员的职务消费行为进行约束；

(3) 不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动；

(4) 由董事会或薪酬委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

(5) 若公司未来实施股权激励计划，其行权条件将与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

(五) 利润分配政策的承诺

为维护公众投资者的利益，就上市后的利润分配政策安排，发行人承诺如下：

1、公司首次公开发行前滚存利润分配的安排

如果公司成功发行人民币普通股（A股），则本次公开发行股票完成之后，公司新老股东可按各自所持公司股份比例分享截至公司首次公开发行股票前滚存的未分配利润。如因国家财务政策调整而相应调整前述未分配利润数额，以调整后的数额为准。

2、公司上市后三年内利润分配政策

(1) 利润分配政策的基本原则

公司在经营状况良好、现金流能够满足正常经营和长期发展需求的前提下，应重视对投资者的合理投资回报，优先采用现金分红的利润分配方式。公司应积极实施利润分配政策，并保持利润分配政策的连续性和稳定性。公司利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得影响公司持续经营和发展能力。

(2) 公司利润分配的形式：公司可以采取现金、股票或者现金和股票相结合的方式进行的利润分配。具备现金分红条件的，应当优先采用现金分红进行利润分配。

(3) 利润分配的条件和比例:

1) 利润分配的条件: 公司该年度实现盈利, 累计可分配利润(即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润)期末余额为正, 且不存在影响利润分配的重大投资计划或现金支出事项, 实施分红不会影响公司后续持续经营。

重大投资计划或重大现金支出是指公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或者购买设备的累计支出达到或者超过公司最近一期经审计总资产的 30%。

2) 现金分红的条件及比例: 在满足利润分配条件、现金分红不损害公司持续经营能力、审计机构对公司的该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告的前提下, 并经公司股东大会审议通过后, 公司应当采取现金方式分配利润。公司采取现金方式分配利润的, 以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 10%。

现金分红的期间间隔: 公司原则上每年进行一次以现金分红方式进行的利润分配, 必要时也可以提议进行中期利润分配, 具体分配比例由董事会根据公司经营状况、《公司章程》和中国证监会的有关规定拟订, 提交股东大会审议决定。

在符合现金分红条件情况下, 若公司董事会根据当年公司盈利情况及资金需求状况未进行现金分红的, 公司应当在年度报告中披露具体原因以及独立董事的明确意见, 并交该利润分配方案提交股东大会审议, 股东大会审议时, 应为投资者提供网络投票便利条件。

3) 董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素, 区分下列情形, 并按照《公司章程》规定的程序, 提出差异化的现金分红政策:

A、公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的, 进行利润分配时, 现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%;

B、公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的, 进行利润分配时, 现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%;

C、公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的, 进行利润分配时, 现

金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

公司在实际分红时具体所处发展阶段由公司董事会根据具体情况确定。公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

4) 股票股利分红的条件：公司可以根据年度盈利情况、公积金及现金流状况以及未来发展需求，在保证最低现金分红比例和公司股本规模及股权结构合理的前提下，采取股票股利的方式分配利润。公司采取股票股利进行利润分配的，应充分考虑公司成长性、每股净资产的摊薄等因素，以确保分配方案符合全体股东的整体利益，具体比例由公司董事会审议通过后，提交股东大会审议决定。

(4) 利润分配的期间间隔：原则上公司按年度进行利润分配，必要时也可以进行中期利润分配。

(5) 利润分配的决策程序和机制：公司每年的利润分配预案由公司董事会结合章程规定、盈利情况、资金情况等因素提出、拟订。董事会审议现金分红具体方案时，应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜，并充分听取独立董事的意见。独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。独立董事应当对利润分配预案发表明确的独立意见。利润分配预案应经三分之二以上的董事（其中应至少包括过半数的独立董事）同意并通过后方可提交股东大会审议，在股东大会审议时，公司应按照相关法律法规的要求在必要时为投资者提供网络投票便利条件。公司监事会应当对董事会制订或修改的利润分配预案进行审议并发表意见，并对董事会及管理层执行公司分红政策情况和决策程序进行监督。

(6) 利润分配政策调整：根据生产经营情况、投资规划、长期发展的需要以及外部经营环境，确有必要对本章程确定的利润分配政策进行调整或者变更的，由董事会进行详细论证提出预案，且独立董事发表明确意见，并提交股东大会审议，并经出席股东大会的股东所持表决权的三分二以上通过，并提供网络投票方式方便中小股东参加股东大会。调整后的利润分配政策不得违反相关法律法规以及中国证监会、证券交易所的有关规定。

(7) 对股东权益的保护：

1) 董事会和股东大会在对公司利润政策进行决策和论证过程中应当充分考虑独立董事和社会公众股东的意见。股东大会对现金分红预案进行审议前,应当通过电话、网络、邮箱、来访接待等渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流,充分听取中小股东的意见和诉求,并及时答复中小股东关注的问题。

2) 若当年盈利但未提出现金利润分配预案,公司应在年度报告中详细说明未分红的原因、未用于分红的资金留存公司的用途,独立董事应当对此发表独立意见。

3) 存在股东违规占用公司资金情况的,公司应当扣减该股东所分配的现金红利,以偿还其占用的资金。

(六) 依法承担赔偿责任的承诺

1、发行人承诺

发行人就首次公开发行股票并在创业板上市申请文件真实、准确、完整作出如下承诺:

(1) 公司发行上市申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。

(2) 若在公司投资者缴纳股票申购款后且股票尚未上市交易前,因公司发行上市申请文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的,在该等违法事实被中国证监会、证券交易所或司法机关等有权机关认定后,对于首次公开发行的全部新股,公司将按照投资者所缴纳股票申购款加上该期间内银行同期存款利息,对已缴纳股票申购款的投资者进行退款。

(3) 若在公司首次公开发行的股票上市流通后,因公司发行上市申请文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的,在该等违法事实被中国证监会、证券交易所或司法机关等有权机关认定后,公司将依法及时回购首次公开发行的全部新股,回购价格为股票发行价格(指复权后的价格,如公司期间有派息、送股、公积金转增股

本、配股等除权、除息情况的，则价格将进行相应调整），同时加上股票发行日至回购股份期间同期银行存款利息。

(4) 如公司发行上市申请文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，在该等违法事实被中国证监会、证券交易所或司法机关等有权机关认定后，公司将本着简化程序、积极协商、先行赔付、切实保障投资者特别是中小投资者利益的原则依法赔偿投资者损失，具体按照投资者直接遭受的可测算的经济损失或有权机关认定的赔偿金额通过与投资者和解、通过第三方与投资者调解、设立投资者赔偿基金等方式积极赔偿投资者由此遭受的直接经济损失，并接受社会监督，确保投资者合法权益得到有效保护。

2、发行人控股股东、实际控制人承诺

作为发行人控股股东、实际控制人，冯建军、冯峰就首次公开发行股票并在创业板上市申请文件真实、准确、完整作出如下承诺：

(1) 公司发行上市申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。

(2) 若在投资者缴纳股票申购款后且股票尚未上市流通前，因公司发行上市申请文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，在该等违法事实被中国证监会、证券交易所或司法机关等有权机关认定后，对于其已公开发售的股份，其将按照投资者所缴纳股票申购款加上该期间内银行同期存款利息，对已缴纳股票申购款的投资者进行退款。同时，其将督促公司就其首次公开发行的全部新股对已缴纳股票申购款的投资者进行退款。

(3) 若在公司首次公开发行的股票上市流通后，因公司发行上市申请文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，在该等违法事实被中国证监会、证券交易所或司法机关等有权机关认定后，其将依法及时回购在公司首次公开发行股票时已公开发售的股份和已转让的原限售股份，回购价格为股票发行价格（指复权后的价格，如公司期间有派息、送股、公积金转增股本、配股等除权、除息情况的，则价格

将进行相应调整)，同时加上股票发行日至回购股份期间同期银行存款利息。同时，其将督促公司依法回购公司首次公开发行股票时发行的全部新股。

(4) 如公司发行上市申请文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，在该等违法事实被中国证监会、证券交易所或司法机关等有权机关认定后，其将本着简化程序、积极协商、先行赔付、切实保障投资者特别是中小投资者利益的原则依法赔偿投资者损失，具体按照投资者直接遭受的可测算的经济损失或有权机关认定的赔偿金额通过与投资者和解、通过第三方与投资者调解、设立投资者赔偿基金等方式积极赔偿投资者由此遭受的直接经济损失，并接受社会监督，确保投资者合法权益得到有效保护。

(5) 上述承诺为不可撤销之承诺，本人严格履行上述承诺内容，如有违反，本人将承担由此产生的一切法律责任。本人因公司上市所做之所有承诺不会因为本人职务变更或离职而改变。

3、发行人董事、监事、高级管理人员承诺

发行人董事、监事、高级管理人员就首次公开发行股票并在创业板上市申请文件真实、准确、完整作出如下承诺：

(1) 公司发行上市申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。

(2) 如公司发行上市申请文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，在该等违法事实被中国证监会、证券交易所或司法机关等有权机关认定后，其将本着简化程序、积极协商、先行赔付、切实保障投资者特别是中小投资者利益的原则依法赔偿投资者损失，具体按照投资者直接遭受的可测算的经济损失或有权机关认定的赔偿金额通过与投资者和解、通过第三方与投资者调解、设立投资者赔偿基金等方式积极赔偿投资者由此遭受的直接经济损失，并接受社会监督，确保投资者合法权益得到有效保护。

(3) 上述承诺为不可撤销之承诺，本人严格履行上述承诺内容，如有违反，本人将承担由此产生的一切法律责任。本人因公司上市所做之所有承诺不会因为本人职务变更或离职而改变。

(七) 关于避免同业竞争的承诺

发行人及实际控制人、全体股东关于避免同业竞争的承诺详见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、(四)、4、公司及实际控制人、全体股东关于避免同业竞争或利益输送的承诺”。

(八) 关于规范并减少关联交易的承诺

为避免关联方利用关联交易损害其他股东的利益，发行人控股股东、实际控制人及发行人董事、监事及高级管理人员出具了关于规范并减少关联交易的承诺函，承诺内容如下：

1、发行人控股股东、实际控制人冯建军、冯峰承诺

(1) 本人及本人所控制的其他企业充分尊重公司的独立法人地位，保障公司独立经营、自主决策，确保公司的业务独立、资产完整、人员独立、财务独立，将减少和避免与公司及其子公司的关联交易。对于无法避免或者有合理原因而发生的关联交易，本人及本人所控制的其他企业将根据有关法律、法规和规范性文件、公司章程及相关制度的规定，遵循平等、自愿、等价和有偿的一般商业原则，与公司或其子公司签订关联交易协议，并确保关联交易的价格公允，关联交易价格原则上不偏离市场独立第三方的价格或收费的标准，以维护公司及其他股东的利益。

(2) 本人将督促公司严格依照法律、法规和规范性法律文件、公司章程及相关制度中关于关联交易公允决策的权限和程序进行决策，确保关联交易公允进行，不使公司及其子公司的合法权益受到损害，并严格遵守相关规定，在董事会和股东大会进行关联交易决策时履行相应的回避程序。

(3) 本人不利用自身在公司的地位和影响，谋求公司及其子公司在业务合作等方面给予本人及本人控制的其他企业优于市场第三方的权利；亦不会谋求与公司及其子公司达成交易的优先权利。

(4) 本人承诺在作为公司控股股东、实际控制人并担任董事、监事、高级管理人员期间，信守以上承诺。

(5) 本人将督促本人的配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、成年子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶、子女配偶的父母，以及本人投资的企业，同受本承诺函的约束。

(6) 本人承诺以上关于本人的信息及承诺真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏；如若违反本承诺，本人将承担相应法律责任。

2、持有发行人 5%以上股份股东众达投资承诺

(1) 本企业及本企业所控制的其他企业充分尊重公司的独立法人地位，保障公司独立经营、自主决策，确保公司的业务独立、资产完整、人员独立、财务独立，将减少和避免与公司及其子公司的关联交易。对于无法避免或者有合理原因而发生的关联交易，本企业及本企业所控制的其他企业将根据有关法律、法规和规范性文件、公司章程及相关制度的规定，遵循平等、自愿、等价和有偿的一般商业原则，与公司或其子公司签订关联交易协议，并确保关联交易的价格公允，关联交易价格原则上不偏离市场独立第三方的价格或收费的标准，以维护公司及其他股东的利益。

(2) 本企业将督促公司严格依照法律、法规和规范性法律文件、公司章程及相关制度中关于关联交易公允决策的权限和程序进行决策，确保关联交易公允进行，不使公司及其子公司的合法权益受到损害，并严格遵守相关规定，在董事会和股东大会进行关联交易决策时履行相应的回避程序。

(3) 本企业不利用自身在公司的地位和影响，谋求公司及其子公司在业务合作等方面给予本企业及本企业控制的其他企业优于市场第三方的权利；亦不会谋求与公司及其子公司达成交易的优先权利。

(4) 本企业承诺在作为公司持股 5% 以上的股东期间，信守以上承诺。

(5) 本企业承诺以上关于本企业的信息及承诺真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏；如若违反本承诺，本企业将承担相应法律责任。

3、发行人董事、监事、高级管理人员承诺

(1) 本人及本人所控制的其他企业充分尊重公司的独立法人地位，保障公司独立经营、自主决策，确保公司的业务独立、资产完整、人员独立、财务独立，将减少和避免与公司及其子公司的关联交易。对于无法避免或者有合理原因而发生的关联交易，本人及本人所控制的其他企业将根据有关法律、法规和规范性文件、公司章程及相关制度的规定，遵循平等、自愿、等价和有偿的一般商业原则，与公司或其子公司签订关联交易协议，并确保关联交易的价格公允，关联交易价格原则上不偏离市场独立第三方的价格或收费的标准，以维护公司及其他股东的利益。

(2) 本人将督促公司严格依照法律、法规和规范性法律文件、公司章程及相关制度中关于关联交易公允决策的权限和程序进行决策，确保关联交易公允进行，不使公司及其子公司的合法权益受到损害，并严格遵守相关规定，在董事会和股东大会进行关联交易决策时履行相应的回避程序。

(3) 本人不利用自身在公司的地位和影响，谋求公司及其子公司在业务合作等方面给予本人及本人控制的其他企业优于市场第三方的权利；亦不会谋求与公司及其子公司达成交易的优先权利。

(4) 本人承诺在担任公司董事/监事/高级管理人员期间，信守以上承诺。

(5) 本人将督促本人的配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、成年子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶、子女配偶的父母，以及本人投资的企业，同受本承诺函的约束。

(6) 本人承诺以上关于本人的信息及承诺真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏；如若违反本承诺，本人将承担相应法律责任。

(九) 其他承诺

1、控股股东、实际控制人关于资产瑕疵事项出具的承诺

公司控股股东、实际控制人冯建军、冯峰出具《承诺函》，承诺：如果超达装备及其子公司因其现有的部分房屋建筑物未取得权属证书或其他现有资产存在的瑕疵事项而受到有关主管部门行政处罚或对超达装备及其子公司造成任何

不利后果的，本人将全额承担赔偿责任。

2、控股股东、实际控制人关于社会保险、住房公积金承担补缴责任的承诺

公司控股股东、实际控制人冯建军、冯峰就公司社会保险、住房公积金相关事项出具《承诺函》，承诺：若公司因缴纳社会保险（养老保险金、医疗保险金、生育保险金、失业保险金和工伤保险金）和住房公积金的事由被有关社会保险和公积金管理部门处罚或追缴，本人承诺由本人无条件承担相应之责任，包括但不限于支出补缴费用和处罚费用等，保证公司不因此遭受任何损失；本人将促使公司严格执行法律、法规及规章所规定的社会保险（养老保险金、医疗保险金、生育保险金、失业保险金和工伤保险金）、住房公积金制度，为全体在册员工按期、足额缴存社会保险（养老保险金、医疗保险金、生育保险金、失业保险金和工伤保险金）和住房公积金。

3、中介机构出具的承诺

（1）保荐机构、主承销商承诺

海通证券承诺：因本公司为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本公司将依法赔偿投资者损失。

（2）发行人律师承诺

环球律师承诺：因本所为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本所将依法赔偿投资者损失。

（3）发行人会计师承诺

天衡会计师承诺：因本所为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本所将依法赔偿投资者损失。

（4）发行人资产评估机构承诺

申威评估承诺：因本公司为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件有虚

虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本公司将依法赔偿投资者损失。

4、发行人出具的专项承诺

根据《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》相关规定，发行人承诺如下：

“1、本公司股东为6名境内自然人和1家在境内设立的有限合伙企业。该有限合伙企业系发行人为实施股权激励设立的员工持股平台，合伙人均为本公司员工。前述6名境内自然人和1家在境内设立的有限合伙企业以及该合伙企业穿透核查后的合伙人均具备直接或间接持有本公司股份的主体资格，不存在法律法规规定禁止持股的主体直接或间接持有本公司股份的情形；

2、本次发行的中介机构或其负责人、高级管理人员、经办人员不存在直接或间接持有本公司股份的情形；

3、本公司股东与本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排；

4、本公司股东不存在以本公司股份进行不当利益输送的情形。”

(十) 未履行承诺的约束措施

1、发行人承诺

发行人就未履行或未及时履行承诺的约束措施作出承诺：

(1) 本公司保证将严格履行本公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书披露的承诺事项，如本公司承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行（相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本公司无法控制的客观因素导致的除外），承诺严格遵守下列约束措施：

1) 如果本公司未履行本招股说明书中披露的相关承诺事项，本公司将在股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行承诺的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉。

2) 如果因本公司未履行相关承诺事项,致使投资者在证券交易中遭受损失的,本公司将依法向投资者赔偿相关损失。

3) 公司将对出现未履行承诺行为负有个人责任的董事、监事、高级管理人员采取调减或停发薪酬或津贴(如该等人员在公司领薪)等措施。

(2) 如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本公司无法控制的客观原因导致本公司承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的,本公司将采取以下措施:

1) 及时、充分披露本公司承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因。

2) 向本公司的投资者提出补充承诺或替代承诺(相关承诺需按法律、法规、公司章程的规定履行相关审批程序),以尽可能保护投资者的权益。

2、控股股东、实际控制人冯建军、冯峰承诺

发行人控股股东、实际控制人冯建军、冯峰就未履行或未及时履行承诺的约束措施作出承诺:

(1) 本人作为发行人的控股股东及/或实际控制人,保证将严格履行发行人本次首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书披露的承诺事项,如本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行(相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本人无法控制的客观因素导致的除外),承诺严格遵守下列约束措施:

1) 如果本人未履行本招股说明书中披露的相关承诺事项,本人将在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行承诺的具体原因并向发行人股东和社会公众投资者道歉。

2) 如果因本人未履行本招股说明书中披露的相关承诺事项而给发行人或者其他投资者造成损失的,本人将向发行人或者其他投资者依法承担赔偿责任。

3) 如果本人未承担前述赔偿责任,发行人有权扣减本人所获分配的现金分红用于承担前述赔偿责任。同时,在本人未承担前述赔偿责任期间,不得转让所

持有的发行人股份。

4)如果本人因未履行相关承诺事项而获得收益的,所获收益归发行人所有。本人在获得收益或知晓未履行相关承诺事项的事实之日起 5 个交易日内应将所获收益支付给发行人指定账户。

5)在本人作为发行人控股股东、实际控制人期间,发行人若未履行招股说明书披露的承诺事项,给投资者造成损失的,本人承诺依法承担赔偿责任。

(2)如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本人无法控制的客观原因导致本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的,本人将采取以下措施:

1)及时、充分披露本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因。

2)向投资者提出补充承诺或替代承诺(相关承诺需按法律、法规、公司章程的规定履行相关审批程序),以尽可能保护投资者的权益。

3、发行人股东承诺

持有发行人 5%以上股份股东众达投资以及其他股东郭巍巍、周福亮、冯丽丽、徐炜就未履行或未及时履行承诺的约束措施作出承诺:

(1)本合伙企业/本人作为发行人的股东,保证将严格履行发行人本次首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书披露的承诺事项,如本合伙企业/本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行(相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本合伙企业/本人无法控制的客观因素导致的除外),承诺严格遵守下列约束措施:

1)如果本合伙企业/本人未履行本招股说明书中披露的相关承诺事项,本合伙企业/本人将在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行承诺的具体原因并向发行人股东和社会公众投资者道歉。

2)如果因本合伙企业/本人未履行本招股说明书中披露的相关承诺事项而给发行人或者其他投资者造成损失的,本合伙企业/本人将向发行人或者其他投资

者依法承担赔偿责任。

3) 如果本合伙企业/本人未承担前述赔偿责任, 发行人有权扣减本合伙企业/本人所获分配的现金分红用于承担前述赔偿责任。同时, 在本合伙企业/本人未承担前述赔偿责任期间, 不得转让所持有的发行人股份。

4) 如果本合伙企业/本人因未履行相关承诺事项而获得收益的, 所获收益归发行人所有。本合伙企业/本人在获得收益或知晓未履行相关承诺事项的事实之日起 5 个交易日内应将所获收益支付给发行人指定账户。

(2) 如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本合伙企业/本人无法控制的客观原因导致本合伙企业/本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的, 本合伙企业/本人将采取以下措施:

1) 及时、充分披露本合伙企业/本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因。

2) 向投资者提出补充承诺或替代承诺(相关承诺需按法律、法规、公司章程的规定履行相关审批程序), 以尽可能保护投资者的权益。

4、董事、监事、高级管理人员承诺

发行人董事、监事、高级管理人员就未履行或未及时履行承诺的约束措施作出承诺:

(1) 本人作为发行人的董事/监事/高级管理人员, 保证将严格履行发行人本次首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书披露的承诺事项, 如本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行(相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本人无法控制的客观因素导致的除外), 承诺严格遵守下列约束措施:

1) 如果本人未履行本招股说明书中披露的相关承诺事项, 本人将在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行承诺的具体原因并向发行人股东和社会公众投资者道歉。

2) 如果因本人未履行本招股说明书中披露的相关承诺事项而给发行人或者

其他投资者造成损失的，本人将向发行人或者其他投资者依法承担赔偿责任。

3) 如果本人未能履行本招股说明书中披露的相关承诺事项，本人将在前述事项发生之日起 10 个交易日内，停止领取薪酬，直至本人履行完成相关承诺事项。同时，本人不得主动要求离职，但可进行职务变更。

4) 如果本人因未履行相关承诺事项而获得收益的，所获收益归发行人所有。本人在获得收益或知晓未履行相关承诺事项的事实之日起 5 个交易日内应将所获收益支付给发行人指定账户。

(2) 如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本人无法控制的客观原因导致本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本人将采取以下措施：

1) 及时、充分披露本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因。

2) 向投资者提出补充承诺或替代承诺（相关承诺需按法律、法规、公司章程的规定履行相关审批程序），以尽可能保护投资者的权益。

三、备查文件的查阅时间

除法定节假日以外的每日上午 9:30-11:30，下午 14:00-17:00。

四、备查文件的查阅地点

投资者可在以下地点查阅：

1、公司：南通超达装备股份有限公司

联系地址：江苏省如皋市城南街道申徐村 1 组

联系人：郭巍巍

电话：0513-87735878

传真：0513-87735861

2、保荐机构（主承销商）：海通证券股份有限公司

联系地址：上海市广东路 689 号海通证券大厦

联系人：龚泓泉、刘丽君

电话：021-23154347