

目 录

一、关于股权激励披露不充分·····	第 1—12 页
二、关于与华域汽车等主要客户合作的稳定性·····	第 12—53 页
三、关于产品价格年降约定对公司的影响·····	第 53—66 页
四、关于转固新厂房信息披露不充分·····	第 66—81 页
五、关于毛利率大幅高于同行业可比公司·····	第 81—101 页
六、关于存贷双高的合理性·····	第 102—111 页
七、关于委外加工费与产量的匹配性·····	第 111—123 页
八、关于收入确认的准确性·····	第 123—131 页
九、关于其他财务问题·····	第 131—144 页
十、关于中介机构执业质量·····	第 144—145 页

关于明阳科技（苏州）股份有限公司 公开发行股票并在北交所上市申报文件 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2022〕1819号

北京证券交易所：

我们已对《关于明阳科技（苏州）股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申报文件的审核问询函》（以下简称问询函）所提及的明阳科技（苏州）股份有限公司（以下简称明阳科技公司或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于明阳科技（苏州）股份有限公司 IPO 审核问询函中有关财务事项的说明》（天健函〔2022〕1347号）。因明阳科技（苏州）公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

一、股权激励披露不充分。根据申请文件，苏州明玖持有发行人 6.11% 的股份，为员工持股平台，2017 年 12 月，王明祥与员工持股平台苏州明玖签订《股份转让协议》，约定以 3 元/股的价格向苏州明玖转让公司 236.6 万股股份，转让款合计 709.8 万元，拟对公司员工实施股权激励。此外，发行人实际控制人控制的苏州玖玖主营业务为股权投资，有限合伙人主要是外部投资者，仅投资了发行人，苏州玖玖持有发行人 2.68% 的股份。公司实际控制人控制的明阳新材料成立于 2015 年，为苏州明玖的有限合伙人。请发行人：（1）补充披露股权激励的主要条款约定，包括激励对象的选取标准，激励对象及激励价格的确定依据，员工离职后的权益处理、内部流转及退出机制等，股份支付费用的具体确定依据，说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。（2）说明激励对象与发行人及主要关联方、主要客户和供应商、本次申请发行中介机构及其负责人、项目组工作人员是否存在关联关系或股份代持等利益关系，相关限售安排及解除限售的业绩考核要求，说明激励对象是否存在非员

工对象，说明原因及合理性，是否涉及利益输送；历次份额转让是否涉及股份支付。（3）说明苏州玖玖的设立背景及出资人基本情况，该平台与苏州明玖之间的关系，是否存在权益重合，说明发行人通过明阳新材料向苏州玖玖出资的原因及合理性。（4）说明直接或间接持有发行人股份的主体是否与发行人客户、供应商存在关联关系，是否存在股权代持情形，是否存在纠纷或潜在纠纷。请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。请保荐机构、申报会计师核查发行人实际控制人所控制的企业及主要出资人、关键岗位人员是否与发行人客户、供应商及其实际控制人存在业务、资金往来，是否存在利益输送情形。

（问询函问题 1）

（一）补充披露股权激励的主要条款约定，包括激励对象的选取标准，激励对象及激励价格的确定依据，员工离职后的权益处理、内部流转及退出机制等，股份支付费用的具体确定依据，说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1. 股权激励的主要条款约定

（1）激励对象的选取标准，激励对象及激励价格的确定依据

公司股权激励对象选取标准为董事、监事、高级管理人员、主要技术人员或者业务人员。

2017 年 12 月，王明祥与员工持股平台苏州明玖管理咨询中心（有限合伙）（以下简称苏州明玖）签订《股份转让协议》，通过向员工持股平台低价转让股份，对公司员工实施股权激励，构成以权益结算的股份支付。

本次股权激励对象共计 12 名，为公司当时的总经理、副总经理、财务总监、监事等中高层管理人员及技术骨干人员。具体如下：

序号	股东名称	授予时担任职务	持股平台 份额（万元）	折合 公司股份数（股）
1	朱豪	董事、总经理	150.00	499,155
2	郑红张	董事、副总经理	120.00	399,325
3	赵虎	副总经理	114.00	379,359
4	姬祖春	副总经理	108.00	359,391
5	吴红英	监事会主席	39.00	129,781
6	王美华	监事	21.00	69,882

7	孙萍	财务总监	21.00	69,882
8	陆孝兵	监事	21.00	69,882
9	周志华	研发部员工	15.00	49,916
10	倪剑雄	研发部员工	15.00	49,916
11	沈如意	研发部员工	15.00	49,916
12	沈维勇	研发部员工	15.00	49,916
合计			654.00	2,176,321

注：王明祥向苏州明玖转让 236.60 万股与本表激励对象合计 217.63 万股之间的差额，为实控人沈培玉及明阳新材料持有，不认定股权激励

公司 2017 年 10 月 24 日向厦门冠亚创新股权投资合伙企业（有限合伙）定向发行股票 170.00 万股，每股发行价格 6.00 元。2017 年 12 月 14 日王明祥与苏州明玖签署《股权转让协议》，约定以 3 元/股的价格向苏州明玖转让公司 236.60 万股股份，转让款合计 709.80 万元。本次股权激励的授予价格按外部投资者入股价 6.00 元/股的 5 折确定，即 3.00 元/股。

(2) 员工离职后的权益处理、内部流转及退出机制

公司该次股权激励的锁定期为自出资到位之日起至公司在证券交易所上市之日起三年，锁定期满且符合法定减持条件时，激励对象可以进行减持。

根据苏州明玖《合伙协议》约定，员工离职后的权益处理、内部流转及退出机制按当然退伙和除名分类如下：

类别	具体情形	权益处理、内部流转及退出机制
当然退伙	1、作为合伙人的自然人死亡或者被依法宣告死亡； 2、除被停职或开除外，有限合伙人或者其直系亲属从本合伙企业投资的明阳科技或其控股子公司离职、辞职、退休等原因丧失明阳科技员工资格的； 3、合伙人在合伙企业中的全部财产份额被人民法院强制执行的。	1、作为有限合伙人的自然人死亡、被依法宣告死亡或者作为有限合伙人的法人及其他组织终止时，其继承人或者权利承受人可以依法取得该有限合伙人在有限合伙企业中的资格。 2、除第 1 种情形外，其持有的有限合伙企业份额按以下原则处理： (1) 已过锁定期部分：该合伙人持有的有限合伙企业份额应转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三人，其他有限合伙人放弃优先购买权。转让价格的具体计算公式如下：转让价格=（退伙生效日前十五个证券交易日内明阳科技的每股平均交易价格×该有限合伙人所持份额对应的明阳科技股票数量-从本合伙企业已获得的股息和红利）×50%。 (2) 未过锁定期部分：该合伙人持有的有限合伙企业份额应转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三人，其他有限合伙人放弃优先购买权。转让价格为：

		合伙人实缴出资总额及从实际缴纳出资日起至合伙人退伙生效之日按年利率 6%计算的利息（单利）扣除从本合伙企业已获得的股息和红利。
除名	1、有限合伙人违反合伙协议约定的同业禁止义务的； 2、未履行出资义务； 3、因故意或者重大过失给合伙企业或明阳科技及其控股子公司造成损失； 4、有限合伙人或其直系亲属存在严重失职、索贿、受贿、贪污、盗窃、侵占明阳资产、泄露明阳科技经营和技术秘密、损害明阳科技声誉或利益、同业竞争及禁业禁止等情形而对其予以停职或开除； 5、发生其他合伙协议约定的事由。	1、已过锁定期部分：该合伙人持有的有限合伙企业份额应转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三人，其他有限合伙人放弃优先购买权。转让价格为该合伙人实缴出资总额及从实际缴纳出资日起至合伙人退伙生效之日按年利率 6%计算的利息（单利）扣除从本合伙企业已获得的股息和红利。 2、未过锁定期部分：该合伙人持有的有限合伙企业份额应转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三人，其他有限合伙人放弃优先购买权。转让价格为该合伙人的原始出资额扣除从本合伙企业已获得的股息和红利。

如上表所示，按苏州明玖《合伙协议》约定，员工离职应将其持有的份额转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三人。当然退伙情形下，离职员工或其继承人或权利承受人可享受已过锁定期股票的部分股票转让收益，对未过锁定期股票部分仅获得原始出资额及按 6%计算的利息收益；除名情形下，离职员工对已过锁定期股票部分仅获得原始出资额及按 6%计算的利息收益，对未过锁定期股票部分仅可返还原始出资额。

2. 股份支付费用的具体确定依据，说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定：以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

公司本次股权激励属于以服务期限为可行权条件的以权益结算的股份支付，股份公允价值及等待期的确定如下。

(1) 股份公允价值的确定

2017 年 12 月 14 日王明祥与苏州明玖签署了《股权转让协议》，共计授予

激励对象 2,176,321 股公司股票，授予价为 3.00 元/股。公司参考股权激励授予日近期的外部投资者厦门冠亚创新股权投资合伙企业（有限合伙）入股价，以 6.00 元/股作为本次股权激励股票的公允价值，股份支付费用总额为 652.90 万元。

（2）等待期的确定

根据财政部于 2021 年 5 月 18 日发布的《股份支付准则应用案例一以首次公开募股成功为可行权条件》进一步明确规定了针对以首次公开募股成功为可行权条件的股权激励计划，拟上市公司应当合理估计未来成功完成首次公开募股的可能性及完成时点，将授予日至该时点的期间作为等待期，并在等待期内每个资产负债表日对预计可行权数量作出估计。

根据苏州明玖《合伙协议》第三十一条“全体合伙人持有的财产份额出资到位之日至明阳科技在证券交易所上市之日起三年内为锁定期，不减持”的约定，以及《合伙协议》对激励对象当然退伙的权益处理约定，激励对象需自授予日起服务至公司上市后三年方可从股权激励计划中获得股权转让收益，该条款构成可行权条件中的服务期限条件，自股票授予日至公司上市后三年的期间为本次股权激励的等待期。

公司于 2022 年 6 月向北京证券交易所申请向不特定合格投资者公开发行股票并上市，参考北交所各公司审核及发行情况，预计完成上市时间为 2023 年 6 月，将授予日至上市后三年的期间（即授予日至 2026 年 6 月）作为等待期，将股权激励费用在等待期内分摊。2019 年、2020 年、2021 年及 2022 年 1-6 月分别确认股权激励费用 72.43 万元、74.32 万元、74.32 万元及 37.16 万元，分别计入各年度损益并相应增加资本公积（其他资本公积）。

综上，公司股份支付的股权公允价值、等待期确定合理，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

公司已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“六、股权激励等可能导致发行人股权结构变化的事项”中补充披露。

（二）说明激励对象与发行人及主要关联方、主要客户和供应商、本次申请发行中介机构及其负责人、项目组工作人员是否存在关联关系或股份代持等利益关系，相关限售安排及解除限售的业绩考核要求，说明激励对象是否存在非员工对象，说明原因及合理性，是否涉及利益输送；历次份额转让是否涉及

股份支付

1. 说明激励对象与公司及主要关联方、主要客户和供应商、本次申请发行中介机构及其负责人、项目组工作人员是否存在关联关系或股份代持等利益关系, 相关限售安排及解除限售的业绩考核要求

(1) 关联关系或股份代持等利益关系

该次股权激励实施时, 激励对象中朱豪担任公司董事兼总经理(已卸任), 郑红张担任公司董事、副总经理, 赵虎、姬祖春担任公司副总经理, 吴红英担任公司监事会主席, 王美华、陆孝兵担任公司监事, 孙萍担任公司财务总监。除前述人员与公司存在上述关联关系外, 激励对象与公司及主要关联方、主要客户和供应商、本次申请发行中介机构及其负责人、项目组工作人员不存在关联关系或股份代持等利益关系。

根据激励对象出具的《调查表》确认, 该次出资资金来源为自有资金, 所持合伙企业的股份为本人真实持有, 不存在委托代持、委托投资等情况, 不存在权益纠纷或潜在权益纠纷; 除上述职务关系担任公司董监高外, 与公司及主要关联方不存在其他关联关系或其他利害关系; 与公司及其子公司主要客户、供应商之间不存在股权投资、任职、商业往来关联关系, 不在前述企业中拥有相关权益; 与公司中介机构及其负责人、项目组工作人员不存在关联关系或其他利害关系。

(2) 限售安排及解除限售的业绩考核要求

1) 限售安排

员工持股平台苏州明玖《合伙协议》对限售安排约定如下:

“第三十一条 本合伙企业成立后, 将以全部合伙人出资资金对明阳科技出资。出资后, 全体合伙人在本合伙企业内减持财产份额需同时满足以下条件: (一) 全体合伙人持有的财产份额自出资到位之日起至明阳科技在证券交易所上市之日起三年内为锁定期, 不减持; (二) 本合伙企业持有的明阳科技股票已过限售期且满足法定减持条件; (三) 全体合伙人在本合伙企业内减持财产份额符合法定的减持条件。”

2) 解除限售的业绩考核要求

公司该次股权激励不存在解除限售的业绩考核要求。

2. 说明激励对象是否存在非员工对象, 说明原因及合理性, 是否涉及利益

输送

公司该次股权激励对象不存在非员工对象。

3. 历次份额转让是否涉及股份支付

公司 2017 年 12 月实施股权激励以来，员工持股平台苏州明玖共计发生两次份额转让，均不涉及股份支付，具体如下：

(1) 第一次份额转让

2019 年 7 月 8 日，沈维勇因个人原因离职。实际控制人按合伙协议约定收回持股平台份额，公司冲减该部分已确认的股份支付费用，不涉及新的股份支付。

(2) 第二次份额转让

2020 年 10 月，朱豪因病过世，其股份于 2020 年 12 月由其妻子儿女分别继承，妻子周晓亚继承 100 万股、儿子朱沁阳继承 25 万股、女儿朱沁怡继承 25 万股。根据合伙协议，作为有限合伙人的自然人死亡、被依法宣告死亡或者作为有限合伙人的法人及其他组织终止时，其继承人或者权利承受人可以依法取得该有限合伙人在有限合伙企业中的资格。该部分份额参照员工份额管理，与其他激励对象限售条款一致，公司未对朱豪直系亲属继承其持有的份额进行会计处理。

(三) 说明苏州玖玖的设立背景及出资人基本情况，该平台与苏州明玖之间的关系，是否存在权益重合，说明发行人通过明阳新材料向苏州玖玖出资的原因及合理性。

1. 设立背景及出资人基本情况

苏州玖玖系为投资公司而专门设立的投资平台，相关合伙人均为市场上的投资者，其看好公司的业务发展前景，因此在 2017 年 12 月公司股权结构调整期通过受让方式投资公司。该次投资价格为 6 元/股，与同期外部机构冠亚创投对公司的定增价格相同，价格公允。

苏州玖玖主要从事股权投资业务，与公司主营业务无关联，除持有公司股权外，不存在其他对外投资企业的情况。苏州玖玖出资人的基本情况如下：

序号	股东名称	合伙人身份	出资额(万元)	出资比例(%)	身份证号码	住所	职业
1	张磊	有限合伙人	186.00	29.81	341282199102*****	江苏省苏州市吴江区松陵镇****	新会区鑫汇红木家具店个体经营

2	沈培玉	有限合伙人	162.00	25.96	320525196304*****	江苏省吴江市同里镇三元街****	公司实际控制人、董事
3	赵炯	有限合伙人	90.00	14.41	320525198708*****	江苏省苏州市吴江区市同里镇文安村****	江苏天辩律师事务所律师
4	陶利群	有限合伙人	60.00	9.62	320525196912*****	江苏省吴江市同里镇小川东路****	吴江市松陵镇醉心酒业商行个体经营
5	朱建刚	有限合伙人	60.00	9.62	320525196808*****	江苏省吴江市同里镇屯村新大桥路****	吴赣药业（苏州）有限公司采购部部长
6	徐骏	有限合伙人	30.00	4.81	310108195308*****	上海市闸北区汾西路****	已退休
7	叶天宇	有限合伙人	30.00	4.81	320583197904*****	江苏省苏州市工业园区徐家浜****	诺万特科技（苏州）有限公司职员
8	苏州明阳新材料科技有限公司	普通合伙人	6.00	0.96			
合计			624.00	100.00			

2. 苏州玖玖与苏州明玖之间的关系，是否存在权益重合

苏州玖玖与苏州明玖的普通合伙人均为明阳新材料，实际控制人均为王明祥，属于同一控制下的企业。苏州明玖和苏州玖玖之间股权穿透后重合的权益人为王明祥、沈培玉，其中王明祥为公司实际控制人、董事长、总经理，沈培玉为公司实际控制人、董事，除此之外，无其他权益重合情况。

3. 说明公司通过明阳新材料向苏州玖玖出资的原因及合理性

王明祥通过明阳新材料向苏州玖玖出资，系出于方便投资平台的管理和减少控制权的稀释考虑。苏州玖玖系由看好公司未来发展的不同自然人投资人组成，设立有限合伙投资平台后需要日常管理，因此王明祥通过全资控股的明阳新材料，担任苏州玖玖的普通合伙人，可以便于平台的管理，以及减小控制权的稀释，具有合理性。

（四）说明直接或间接持有发行人股份的主体是否与发行人客户、供应商存在关联关系，是否存在股权代持情形，是否存在纠纷或潜在纠纷

根据苏州明玖和苏州玖玖中的权益人的股东调查表和访谈记录，苏州明玖和苏州玖玖中的权益人与公司客户、供应商均不存在关联关系，不存在股权代持情形，也不存在纠纷或潜在纠纷。

（五）请保荐机构、申报会计师核查发行人实际控制人所控制的企业及主要出资人、关键岗位人员是否与发行人客户、供应商及其实际控制人存在业务、

资金往来，是否存在利益输送情形

我们核查了公司实际控制人所控制的企业及主要出资人、关键岗位人员是否与公司客户、供应商及其实际控制人存在业务、资金往来等情况，具体情况如下：

1. 核查范围

核查期间：报告期 2019 年 1 月 1 日-2022 年 6 月 30 日。

核查人员核查了公司实际控制人与其配偶及其控制的企业、董监高（不含独立董事）、关键财务人员、采购和销售负责人的银行流水，具体如下：

序号	职务/关联关系	姓名	银行账户数量	核查比例(%)
1	控股股东、实际控制人、董事长、总经理	王明祥	12	100.00
2	控股股东、实际控制人、董事、副总经理、董事会秘书	沈旸	10	100.00
3	控股股东、实际控制人、董事	沈培玉	17	100.00
4	实际控制人家庭密切关系成员	张勍	11	100.00
5	董事	沈如意	12	100.00
6	监事	吴红英	7	100.00
7	监事	王美华	5	100.00
8	监事	陆孝兵	9	100.00
9	副总经理、PM&MIM 事业部负责人（包括负责销售、采购）	姬祖春	9	100.00
10	副总经理、DU 事业部负责人（包括负责销售、采购）	赵虎	10	100.00
11	副总经理、LG 事业部负责人（包括负责销售、采购）	郑红张	10	100.00
12	财务总监	孙萍	7	100.00
13	关键财务人员	张邓家	8	100.00
14		茆叶雯	7	100.00
15		蒋箴婷	8	100.00
16		童睿	6	100.00
17	前财务人员、实际控制人家庭密切关系成员	张磊	10	100.00
18	市场部经理	王艳君	6	100.00
19	实际控制人控制的企业	苏州明玖	1	100.00
20	实际控制人控制的企业	苏州玖玖	1	100.00
21	实际控制人控制的企业	明阳新材料	1	100.00

同时，核查人员核查了苏州明玖、苏州玖玖、明阳新材料主要出资人及关键岗位人员的调查表、出资凭证，并进行了访谈，确认其出资资金来源、与公司及子公司客户、供应商及其实际控制人之间的股权投资、任职、商业往来关联关系等。

2. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 针对核查账户获取程序

核查人员要求公司实际控制人及其配偶、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键财务人员、采购和销售负责人提供其持有或控制的全部银行账户。

核查人员陪同上述人员前往其所持有或控制账户的银行，询问其在该行的开户情况，获取自然人在该银行的账户清单，并获取报告期内的银行流水，关注提供的银行流水是否连续、是否加盖银行章及格式是否异常，并通过拍照方式记录调取过程。

(2) 针对核查账户完整性程序

1) 针对中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行、苏州银行（当地知名银行）、吴江农商行（当地知名银行）及宁波银行（工资卡银行），无论被核查人员是否提供银行账号，均由核查人员陪同现场核验账户完整性。前述银行之外的，根据被核查人员提供的账户所在银行，陪同拉取账户；

2) 结合个人流水核查程序，针对自我转账、关联自然人之间转账的交易，关注交易对手方账户是否在已获取流水的银行账户范围内。如未能取得，则要求相关人员说明原因，并补充陪同拉取银行流水；

3) 通过云闪付 APP 进行辅助核查，使用“卡管理-添加银行卡”功能逐一对被核查人员在云闪付 APP 所覆盖银行的银行账户完整性进行核查。

(3) 核查金额重要性水平、关注标准及确定程序

1) 金额重要性水平：核查人员对收入来源构成、消费行为和投资习惯等进行了解后，结合目前社会收入及消费现状、本人居住地区的消费水平以及相关人员的消费情况，综合考虑核查效率和有效性，确定上述自然人核查大额资金流水的标准为 5 万元。

2) 关注情况核查：对于虽未达到上述标准，但交易频率或交易对方等与日常交易存在明显差异的，一并纳入核查范围，作为关注资金流水的标准，以保证资金流水核查能够满足核查要求。关注资金流水的判断标准主要包括：

- ① 频繁大额取现；
- ② 与公司客户、供应商及其股东及主要人员发生资金往来；
- ③ 与公司关联方之间产生无合理原因的大额资金往来；
- ④ 与公司员工产生无合理原因的大额资金往来；
- ⑤ 与同一主体（非亲属）连续小额交易，且资金流动往来未结清，呈现单方流入或流出的特征。

3) 流水核查程序

① 对自然人流水中往来金额大于 5 万元的单笔交易进行分析核查，通过银行流水备注、与相关自然人进行访谈、获取交易相关协议、支付凭证等相关证据材料支持等方式了解资金往来的背景、用途，分析相关交易合理性，核查是否存在异常情形；

② 获取关联方清单、员工花名册、主要客户、供应商名录，并通过企查查获取主要客户、供应商工商信息登记的股东及主要人员信息，与个人流水明细核查比对，核查是否与客户、供应商存在资金往来，是否存在为公司承担成本费用或通过直接或间接的方法向客户输送经济利益的情形；是否存在个人账户与公司员工频繁发生资金往来的情况；

③ 关注是否存在与同一对象发生大额或频繁往来的情形，核查往来对象属性、交易背景并获取相关证据；

④ 核查账户收支平衡情况，对大额净流出，分析资金流出的原因及用途；

⑤ 关注是否存在大额、频繁、异常的现金存取行为；

⑥ 针对个人间借贷往来，获取资金往来双方书面签署的确认函或对借款方访谈确认借贷事项及获得资金后具体用途。

(4) 核查结果

1) 资金流水整体情况

单位：万元

项 目	2019 年		2020 年		2021 年		2022 年 1-6	
	笔数	累计金额	笔数	累计金额	笔数	累计金额	笔数	累计金额

重要金额	449	17,726.08	539	40,818.79	636	39,348.08	469	48,654.13
关注事项 比对	632	1,313.99	576	1,404.29	709	1,652.72	365	718.37
合 计	1,081	19,040.07	1,115	42,223.08	1,345	41,000.80	834	49,372.50

2) 资金流水关注事项

经核查，除实际控制人存在向员工借款外，被核查人员不存在频繁大额取现情形，不存在与公司客户、供应商及其股东及主要人员发生资金往来情形；不存在与公司关联方之间产生无合理原因的大额资金往来情形；不存在与公司员工产生无合理原因的大额资金往来情形；不存在与同一主体（非亲属）连续小额交易，且资金流动往来未结清，呈现单方流入或流出的特征的情形。

被核查人	交易对手	所任职务	类型	资金情况	借款原因
沈培玉	周*佳	财务人员	员工借款	2021年7月6日，借出5万元； 2021年12月30日，收回5万元	员工借款买房周转，双方未约定利息
王明祥	陈*根	生产人员	员工借款	2020年8月1日，借出4万元； 2022年2月7日，借出6万元	员工家庭困难周转，双方未约定利息
王明祥	王*华	行政人员 监事	员工借款	2021年11月9日，借出30万元； 2021年12月27日，收回30万元	员工借款买房周转，双方未约定利息
王明祥	郑*张	副总经理、 LG事业部 负责人	员工借款	2022年6月8日，借出125万元； 2022年6月20日，收回20万元	员工借款买房周转，双方未约定利息

3. 核查结论

经核查，我们认为，公司实际控制人所控制的企业及主要出资人、关键岗位人员不存在与公司客户、供应商及其实际控制人不存在业务、资金往来，亦不存在利益输送的情形。

二、与华域汽车等主要客户合作的稳定性。根据申请文件，（1）报告期内，发行人向第一大客户华域汽车实现的销售收入分别为 5,295.46 万元、5,969.41 万元和 8,210.70 万元，销售占比分别为 44.48%、45.87%和 50.84%，2021 年销售占比超过 50%，存在对单一客户重大依赖的情形。（2）各期前五大客户销售占比合计分别为 67.09%、66.26%和 67.38%。（1）主要客户的基本情况。请发行人：①列表说明报告期各期前十大客户情况，包括成立时间、注册资本、实缴资本、主要股东、实际控制人、主营业务、经营状况、销售内容、销售数量、销售单价、占客户采购的同类产品的比例等情况。②主要客户的获

取方式、合作模式及合作历史，发行人是否取得了主要客户的供应商资质，相关客户是否同时向同行业其他公司采购同类产品。③说明向主要客户的销售模式，主要客户是按照一定配比关系向公司采购多类型产品，还是就某一种产品单独采购，说明发行人产品在客户汽车座椅系统零部件的覆盖度。（2）与第一大客户华域汽车合作的稳定性。请发行人：①结合与华域汽车签订合同的主要条款、合同期限，华域汽车对发行人产品的总需求量、采购要求和计划、发行人各类型产品的销售额占华域汽车同类产品采购额的比重、供应商认证周期及更换供应商成本，发行人在华域汽车供应商体系中所属层级、主要技术门槛、核心技术等因素，详细分析公司与华域汽车交易的稳定性。②结合发行人报告期末在手订单的签订和期后执行情况、退货情况、信用政策和期后回款情况，说明合作关系的持续性。③请在重大事项提示中进一步揭示华域汽车销售占比高的风险，说明是否可能导致发行人未来持续盈利能力存在重大不确定性风险，及发行人所采取的措施。④结合发行人成立至今的主要经营业绩，进一步分析说明发行人的业务发展和客户开拓情况，是否存在业务发展或客户开拓受限的情形。（3）同行业可比情况。请发行人结合同行业可比公司的客户情况，说明发行人客户集中的原因及合理性，与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况及其合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查范围、核查程序、核查结论，参照《公发上市业务规则适用指引第 1 号》的 1-14 条客户集中度高进行核查，并对发行人的收入真实性和稳定性发表明确意见。（问询函问题 4）

（一）主要客户的基本情况。请发行人：①列表说明报告期各期前十大客户情况，包括成立时间、注册资本、实缴资本、主要股东、实际控制人、主营业务、经营状况、销售内容、销售数量、销售单价、占客户采购的同类产品的比例等情况。②主要客户的获取方式、合作模式及合作历史，发行人是否取得了主要客户的供应商资质，相关客户是否同时向同行业其他公司采购同类产品。③说明向主要客户的销售模式，主要客户是按照一定配比关系向公司采购多类型产品，还是就某一种产品单独采购，说明发行人产品在客户汽车座椅系统零部件的覆盖度

1. 主要客户的基本情况

(1) 华域汽车系统股份有限公司

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主要股东	实际控制人	主营业务	经营情况
安道拓（廊坊）座椅有限公司	2014-03-26	3,800 万元人民币	3,800 万元人民币	期跃（上海）贸易有限公司	Adient Asia Holdings Co., Limited (2021 年 9 月前为上海汽车工业（集团）总公司)	设计、开发、生产、销售汽车座椅、汽车座椅金属骨架及相关产品	存续
江苏悦达延锋汽车部件有限公司	2012-07-27	5,000 万元人民币	5,000 万元人民币	延锋国际座椅系统有限公司、悦达汽车发展有限公司	上海汽车工业（集团）总公司	汽车座椅、顶篷、遮阳板、顶饰系统及以上产品部件的设计、开发、制造、销售	存续
南京延锋安道拓座椅有限公司	2009-09-27	4,500 万元人民币	4,500 万元人民币	延锋国际座椅系统有限公司、东华汽车实业有限公司	上海汽车工业（集团）总公司	生产、销售汽车座椅总成并提供售后服务	存续
上海延锋座椅有限公司	2019-09-25	25,200 万元人民币	2,000 万元人民币	延锋汽车饰件系统有限公司	上海汽车工业（集团）总公司	汽车座椅、汽车零部件及配件的研发、销售，化工原料及产品（危险化学品经营许可证核定项目）的销售	存续
恺博（常熟）座椅机械部件有限公司	2017-03-24	35,000 万元人民币	35,000 万元人民币	恺博座椅机械部件有限公司	上海汽车工业（集团）总公司	设计、开发、生产、销售汽车座椅功能件产品和其组件、精密模具、工装、设备，提供以上产品的技术服务	存续
恺博座椅机械部件有限公司	2013-12-19	30,000 万元人民币	30,000 万元人民币	Adient Asia Holdings Co., Limited、延锋汽车饰件系统有限公司	上海汽车工业（集团）总公司	设计、开发、制造、销售座椅功能件产品和其组件、精密模具，并提供售后技术指导和售后服务	存续
延锋（常熟）座椅有限公司	2017-09-05	8,000 万元人民币	8,000 万元人民币	延锋国际座椅系统有限公司	上海汽车工业（集团）总公司	从事汽车座椅骨架及其零部件的设计、开发、生产、销售并提供售后服务	存续
延锋（沈阳）座椅有限公司	2008-08-13	3,000 万元人民币	3,000 万元人民币	延锋国际座椅系统有限公司	上海汽车工业（集团）总公司	专业设计、开发、制造和销售汽车座椅总成和机械零件、面套、发泡、遮阳板、顶篷等汽车零部件	存续
延锋（天津）座椅有限公司	2021-10-27	1,000 万元人民币	1,000 万元人民币	延锋国际座椅系统有限公司	上海汽车工业（集团）总公司	汽车零部件及配件制造	存续
延锋（仪征）座椅有限公司	2011-06-23	6,000 万元人民币	6,000 万元人民币	延锋国际座椅系统有限公司	上海汽车工业（集团）总公司	设计、开发、生产汽车座椅、顶篷、遮阳板、顶饰系统及以上产品的部件并提供以上产品的技术工程服务	存续
延锋安道拓（宁波）座椅有限公司	2013-01-31	3,500 万元人民币	3,500 万元人民币	延锋国际座椅系统有限公司	上海汽车工业（集团）总公司	汽车零部件及配件的研发与制造	存续
延锋安道拓（上海嘉定）汽车金属零部件有限公司	2007-03-15	15,388.14 万元人民币	1,100 万元人民币	延锋国际座椅系统有限公司	上海汽车工业（集团）总公司	设计、开发、生产、销售汽车座椅金属骨架及汽车附件	存续
延锋安道拓（上海）	2009-07-24	1,500 万元人民币	1,500 万元人民币	延锋国际座椅系统有限公司	上海汽车工业（集团）总公司	设计、开发、生产和销售汽车座椅总成及汽车座椅零部	存续

嘉定)座椅有限公司						件并提供相关售后服务	
延锋安道拓(郑州)座椅有限公司	2018-12-05	5,000 万元人民币	5,000 万元人民币	延锋国际座椅系统有限公司	上海汽车工业(集团)总公司	汽车座椅及其零部件的设计、开发、生产、销售、售后服务	存续
延锋安道拓座椅有限公司烟台分公司	2010-12-24				上海汽车工业(集团)总公司	设计、开发、生产汽车座椅、顶篷、遮阳板、顶饰系统以及以上产品的部件并提供以上产品的技术工程服务	存续
延锋国际座椅系统有限公司	1997-12-18	43,985.338 万元人民币	3,100.62 万元人民币	延锋汽车饰件系统有限公司	上海汽车工业(集团)总公司	研发、生产、销售汽车座椅、顶篷、遮阳板、顶饰系统及其零配件	存续
延锋国际座椅系统有限公司宁波杭州湾新区分公司	2013-02-07				上海汽车工业(集团)总公司	设计、开发、生产汽车座椅及汽车座椅部件并提供以上产品的技术工程服务	存续
延锋国际座椅系统有限公司长沙分公司	2014-05-23				上海汽车工业(集团)总公司	新能源汽车零配件、汽车内饰用品销售	存续
东风延锋(广州)座椅系统有限公司	2005-01-06	3,365.4732 万元人民币	3,365.4732 万元人民币	延锋国际座椅系统有限公司、东风电子科技股份有限公司、延锋汽车饰件系统有限公司	上海汽车工业(集团)总公司	汽车零配件设计服务;汽车零部件及配件制造	存续

(2) 湖北中航精机科技有限公司

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主要股东	实际控制人	主营业务	经营情况
湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司	2017-08-23	49,700 万元人民币	49,700 万元人民币	湖北中航精机科技有限公司、MAGNA INTERNATIONAL (HONG KONG) LIMITED、麦格纳汽车系统(苏州)有限公司	中国航空工业集团有限公司	从事汽车座椅骨架及座椅调节机构、各类精冲制品、精密冲压模具的设计、开发、制造和销售	存续
湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司贵阳分公司	2017-12-15				中国航空工业集团有限公司	从事汽车座椅骨架及座椅调节机构、各类精冲制品、精密冲压模具的设计、开发、制造和销售	存续
湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司昆山分公司	2017-09-29				中国航空工业集团有限公司	从事汽车座椅骨架及座椅调节机构、各类精冲制品、精密冲压模具的设计、开发、制造和销售	存续
湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司柳	2017-09-05				中国航空工业集团有限公司	汽车座椅骨架及座椅调节机构、各类精冲制品、精密冲压模具的设计、开发、制造和销售	存续

州分公司							
湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司天津分公司	2017-09-05				中国航空工业集团有限公司	从事汽车座椅骨架及座椅调节机构、各类精冲制品、精密冲压模具的设计、开发、制造和销售	存续
湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司芜湖分公司	2017-09-01				中国航空工业集团有限公司	汽车座椅骨架及座椅调节机构、各类精冲制品、精密冲压模具的设计、开发、制造和销售	注销
湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司湘潭分公司	2017-09-30				中国航空工业集团有限公司	从事汽车座椅骨架及座椅调节机构、各类精冲制品、精密冲压模具的设计、开发、制造和销售	存续
湖北中航精机科技有限公司	2013-03-15	18,000 万元人民币	12,000 万元人民币	中航工业机电系统股份有限公司	中国航空工业集团有限公司	研制、生产座椅精密调节装置及精冲制品	存续
湖北中航精机科技有限公司武汉中航精冲技术分公司	2020-09-04				中国航空工业集团有限公司	座椅精密调节装置、骨架、各类精冲制品、精密冲压模具的研究、设计、开发、制造和销售	存续
武汉中航精冲技术有限公司	2007-08-08	12,840.8843 万元人民币	12,840.88 万元人民币	湖北中航精机科技有限公司	中国航空工业集团有限公司	汽车零部件及配件、相关精冲件产品及零件的研发和制造	注销

(3) 福耀玻璃工业集团股份有限公司

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主要股东	实际控制人	主营业务	经营情况
福耀玻璃(湖北)有限公司	2007-11-23	4,300 万美元	4,300 万美元	福耀玻璃工业集团股份有限公司、Meadland Limited	曹德旺	生产和销售汽车用安全玻璃零部件、无机非金属材料及制品的特种玻璃	存续
福耀玻璃(重庆)有限公司	2004-03-11	3,500 万美元	3,500 万美元	福耀玻璃工业集团股份有限公司、MEADLAND LIMITED	曹德旺	生产和销售交通工具用安全玻璃、建筑装饰玻璃和其他工业技术玻璃,汽车零部件及配件制造	存续
福建福耀汽车玻璃销售有限公司	2016-02-02	10,000 万元人民币	1,000 万元人民币	福建三锋控股集团有限公司	曹德旺	汽车零部件批发;汽车零部件零售;包装材料及制品销售	存续
福耀玻璃工业集团股份有限公司	1992-06-21	260,974.3532 万元人民币	260,974.3532 万元人民币	HKSCC NOMINEES LIMITED、三益发展有限公司、香港中央结算有限公司、河仁慈善基金会、中国农业银行股份有限公司-易方达消费行业股票型证券投资	曹德旺	生产汽车玻璃,装饰玻璃和其它工业技术玻璃及玻璃安装,售后服务;开发和生产经营特种优质浮法玻璃,包括超薄玻璃、薄玻璃、透明玻璃、着色彩色玻璃	存续

				基金、白永丽、中国证券金融股份有限公司、福建省耀华工业村开发有限公司、李海清、李福清			
福耀集团（上海）汽车玻璃有限公司	2002-04-15	6,804.88 万美元	6,804.88 万美元	福耀玻璃工业集团股份有限公司、福耀（香港）有限公司	曹德旺	平板玻璃深加工、平板玻璃深加工设备制造、销售自产产品	存续
福耀集团长春有限公司	2000-09-25	60,000 万元人民币	60,000 万元人民币	福耀玻璃工业集团股份有限公司、福耀（香港）有限公司	曹德旺	生产和销售汽车安全玻璃和工业安全玻璃	存续
广州福耀玻璃有限公司	2006-06-08	7,500 万美元	7,500 万美元	福建省万达汽车玻璃工业有限公司、MEADLAND LIMITED	曹德旺	平板玻璃制造模具制造玻璃、陶瓷和搪瓷制品生产专用设备制造销售	存续
上海福耀客车玻璃有限公司	2007-03-07	20,000 万元人民币	20,000 万元人民币	福耀集团（上海）汽车玻璃有限公司、福耀（香港）有限公司	曹德旺	生产特种玻璃，销售公司自产产品	存续
郑州福耀玻璃有限公司	2011-04-27	30,000 万元人民币	30,000 万元人民币	福耀玻璃工业集团股份有限公司、福耀（香港）有限公司	曹德旺	汽车用安全玻璃零部件、无机非金属材料及制品的特种玻璃的生产与销售及售后服务	存续
重庆万盛福耀玻璃有限公司	2002-07-02	8,000 万元人民币	8,000 万元人民币	福耀玻璃工业集团股份有限公司、福耀（香港）有限公司	曹德旺	设计、开发、生产、加工、销售交通工具用安全玻璃和防弹玻璃，民用建筑玻璃、安全玻璃、装饰用玻璃、玻璃相关产品、橡塑制品、塑料制品、注塑产品，汽车零部件及配件制造	存续

(4) 佛吉亚集团

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主要股东	实际控制人	主营业务	经营情况
佛吉亚（广州）汽车部件系统有限公司	2010-09-10	460 万美元	460 万美元	佛吉亚（中国）投资有限公司	佛吉亚投资公司	汽车零部件及配件制造（不含汽车发动机制造）；销售本公司生产的产品	存续
佛吉亚（常熟）汽车部件系统有限公司	2017-06-16	7,900 万元人民币	5,455 万元人民币	佛吉亚（中国）投资有限公司、上海东昌企业集团有限公司	佛吉亚投资公司	从事汽车部件系统研发，汽车零部件制造、销售及售后服务、技术咨询	存续
佛吉亚（柳州）汽车座椅有限公司	2017-09-26	15,000 万元人民币	15,000 万元人民币	柳州五菱汽车工业有限公司、佛吉亚（中国）投资有限公司	佛吉亚投资公司	开发、制造、交付并销售汽车整椅系统及其相关零部件；包含裁片、面套、泡沫、骨架和整椅，具体包括裁剪、缝纫、发泡、座椅骨架和整椅装配业	存续

						务:	
佛吉亚(上海)汽车部件系统有限公司	2007-05-11	110 万欧元	110 万欧元	佛吉亚(中国)投资有限公司	佛吉亚投资公司	从事中高档汽车座椅骨架的开发、生产与销售	存续
佛吉亚(无锡)座椅部件有限公司	2003-12-16	1,000 万欧元	1,000 万欧元	佛吉亚汽车座椅股份有限公司	佛吉亚投资公司	设计、研发、生产车用精密五金件、汽车零部件、专用设备、普通机械设备	存续
佛吉亚(沈阳)汽车部件系统有限公司	2010-12-15	310 万美元	310 万美元	佛吉亚(中国)投资有限公司	佛吉亚投资公司	汽车部件系统制造、售后服务、技术咨询	存续
佛吉亚(武汉)汽车部件系统有限公司	2010-09-16	1,500 万元人民币	1,500 万元人民币	佛吉亚(中国)投资有限公司	佛吉亚投资公司	汽车座椅、内饰、外饰和排气系统的制造;销售公司自产产品并提供相关的售后服务和技术咨询	存续
佛吉亚(中国)投资有限公司	2008-12-03	56,375.6932 万美元	7,000 万美元	佛吉亚投资公司	佛吉亚投资公司	在国家允许外商投资的以下领域依法进行投资:汽车零部件	存续
成都佛吉亚旭阳汽车部件有限公司	2020-01-17	2,500 万元人民币	2,500 万元人民币	长春佛吉亚旭阳汽车座椅有限公司	佛吉亚投资公司	生产、销售汽车零部件及提供相关技术咨询	存续
深圳佛吉亚汽车部件有限公司	2018-02-26	20,000 万元人民币	20,000 万元人民币	佛吉亚(中国)投资有限公司、比亚迪汽车工业有限公司	佛吉亚投资公司	开发、生产、装配、销售和交付涵盖汽车整椅、座椅骨架、座椅发泡、座椅面套的汽车座椅产品及产品的相关零部件	存续
深圳佛吉亚汽车部件有限公司西安分公司	2018-03-15				佛吉亚投资公司	开发、生产、装配、销售和交付涵盖汽车整椅、座椅骨架、座椅发泡、座椅面套的汽车座椅产品及产品的相关零部件	存续
深圳佛吉亚汽车部件有限公司长沙分公司	2018-03-14				佛吉亚投资公司	在隶属企业经营范围内开展经营活动	存续
天津佛吉亚旭阳汽车部件有限公司	2017-03-31	4,000 万元人民币	4,000 万元人民币	长春佛吉亚旭阳汽车座椅有限公司	佛吉亚投资公司	汽车座椅及相关产品的生产、销售	存续
长春佛吉亚旭阳汽车座椅有限公司	2001-08-08	4,296.5674 万元人民币	4,296.5674 万元人民币	佛吉亚(中国)投资有限公司、长春旭阳智行科技有限公司	佛吉亚投资公司	生产汽车座椅及技术咨询、售后服务	存续
长春佛吉亚旭阳汽车座椅有限公司成都分公司	2010-11-18				佛吉亚投资公司	生产汽车座椅及技术咨询、售后服务	存续

佛吉亚排气控制技术开发（上海）有限公司	2004-12-07	55,950.797 万元人民币	560 万元人民币	佛吉亚（中国）投资有限公司	佛吉亚投资公司	从事汽车排气系统技术支持和研究开发服务	存续
长沙佛吉亚排气控制技术有限公司	2014-06-05	2,260 万元人民币	2,260 万元人民币	佛吉亚（中国）投资有限公司	佛吉亚投资公司	生产、装配汽车排气系统和零部件，销售自产产品并提供相关的售后服务和技术咨询服务	存续

(5) 上海申驰实业股份有限公司

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主要股东	实际控制人	主营业务	经营情况
上海申驰实业股份有限公司	1995-11-22	5,538 万元人民币	5,538 万元人民币	上海申驰企业管理有限公司、沈琪、沈球、上海昇融企业管理咨询合伙企业（有限合伙）、上海熙茗企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	沈琪	汽车零部件及配件制造；模具制造；塑料制品制造；建筑用木料及木材组件加工；金属结构制造；机械设备销售；互联网销售	存续

(6) 上海日晗精密机械股份有限公司

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主要股东	实际控制人	主营业务	经营情况
日晗精密机械（昆山）有限公司	2016-06-24	12,000 万元人民币	6,000 万元人民币	上海日晗精密机械股份有限公司	徐友宏	设计、研发、生产、销售汽车金属零部件、飞机金属零部件、船舶金属零部件、摩托金属零部件、通信设备、办公设备、家用电器金属零部件、金属成型模具、工程装备、金属检具；机械设备租赁	存续
成都日晗精密机械有限公司	2017-03-21	3,000 万元人民币	2,000 万元人民币	上海日晗精密机械股份有限公司	徐友宏	机械零部件加工；制造、研发、销售：汽车零部件及配件，摩托车零部件及配件，模具，通信系统设备，通信终端设备，家用电力器具专用配件；其他机械与设备租赁；货物及技术进出口	存续
上海日晗精密机械股份有限公司	2003-07-08	5,940 万元人民币	5,940 万元人民币	上海思晗投资控股（集团）有限公司、徐思晗、徐友宏、陈桂莲、上海信晗投资发展中心（有限合伙）、孔月兰、苏州元通景达投资合伙企业（有限合伙）、杨丽萍、陈相顺、陶斌健、金昌南、沈吉宏	徐友宏	生产加工精密机械、五金制品、汽摩配件、模具及配件，模具设计，从事货物及技术的进出口业务	存续
武汉日晗精密机械	2012-08-07	3,000 万元人民币	3,000 万元人民币	上海日晗精密机械股份有限公司	徐友宏	设计研发并生产加工汽车零部件及配件、汽车内饰部件、飞	存续

有限公司				公司、上海弘慈工业自动化技术有限公司		机部件、船舶部件、摩托车部件、通信产品部件、办公产品部件、家用电器部件、金属成型模具、塑料成型模具、发泡成型模具、工程装备、检具，机械设备租赁，货物进出口、技术进出口	
武汉日哈精密机械有限公司成都分公司	2015-07-21				徐友宏	设计、研发并生产、加工：汽车零部件及配件、汽车内饰部件、飞机部件、船舶部件、摩托车部件、通信产品部件、办公产品部件、家用电器部件、金属成型模具、塑料成型模具、发泡成型模具、工程装备、检具；机械设备租赁；货物进出口、技术进出口	存续

(7) 吉林省华奥汽车部件有限公司

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主要股东	实际控制人	主营业务	经营情况
吉林省华奥汽车部件有限公司	2014-03-06	500 万元人民币	500 万元人民币	关春华、于桂兰	关春华	机械加工；汽车部件制造及销售，普通货物道路运输，汽车部件技术研发、推广及服务，汽车部件挑选整理服务，机械设备租赁，企业自有房屋租赁服务；汽车租赁	存续

(8) CEJN AB (希恩 AB)

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主要股东	实际控制人	主营业务	经营情况
CEJN AB (希恩 AB)	1955 年	2 百万瑞典克朗	2 百万瑞典克朗	Marcus Allerbjær、Carl Allerbjær、Johan Nyberg、Jenny Nyberg		快速连接装置，为气体、液体和其他流体提供快速连接解决方案	存续

(9) 施尔奇汽车系统(沈阳)有限公司

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主要股东	实际控制人	主营业务	经营情况
施尔奇汽车系统(沈阳)有限公司	2011-01-18	1,380.792 万元人民币	1,380.792 万元人民币	延锋国际座椅系统有限公司、金杯汽车股份有限公司	华晨汽车集团控股有限公司	汽车座椅骨架及配件的制造、销售及售后服务	存续

(10) 上海驭江汽车配件有限公司

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主要股东	实际控制人	主营业务	经营情况
上海驭江汽车配件有限公司	2014-09-10	50 万元人民币	50 万元人民币	王坚华、梅金龙	王坚华	汽车配件、检测设备、模具、工装夹具、金属制品、机电设备、五金制品制造、加工	存续

(11) 浙江龙生汽车部件科技有限公司

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主要股东	实际控制人	主营业务	经营情况
浙江龙生汽车部件	2017-03-10	10,000 万元人民币	10,000 万元人民币	光启技术股份有限公司	刘若鹏	汽车内饰件、汽车零部件的研发、生产、销售；商用车、机	存续

科技有限 公司						械设备、仪器仪表的销售，货物进出口	
------------	--	--	--	--	--	-------------------	--

2. 主要客户的销售内容、销售数量、销售单价、占客户采购的同类产品的比例等情况

(1) 华域汽车系统股份有限公司

1) 恺博系

单位：万件、元/件

年度	销售内容	销售数量	销售单价	占客户采购的同类产品的比例
2019 年度	自润滑轴承	711.17	0.52	90%左右
	传力杆	675.73	3.01	
	粉末冶金零件	3,662.84	0.48	80%以上
	金属粉末注射成形零件	180.85	1.88	
2020 年度	自润滑轴承	792.41	0.50	90%左右
	传力杆	635.02	2.98	
	粉末冶金零件	5,005.13	0.50	80%以上
	金属粉末注射成形零件	129.93	1.70	
2021 年度	自润滑轴承	945.13	0.50	90%左右
	传力杆	732.12	2.96	
	粉末冶金零件	8,141.10	0.50	80%以上
	金属粉末注射成形零件	157.77	2.05	
2022 年1-6 月	自润滑轴承	527.26	0.47	-
	传力杆	314.52	2.87	
	粉末冶金零件	4,628.59	0.50	
	金属粉末注射成形零件	79.98	2.19	

2) 延锋系

单位：万件、元/件

年度	销售内容	销售数量	销售单价	占客户采购的同类产品的比例
2019 年度	自润滑轴承	287.59	0.65	70%以上
	传力杆	200.68	2.61	90%以上
	粉末冶金零件	0.07	3.25	采购量较少
	金属粉末注射成形零件	9.22	0.44	

2020年度	自润滑轴承	269.09	0.61	70%以上
	传力杆	233.49	3.15	90%以上
	粉末冶金零件	0.15	4.43	采购量较少
	金属粉末注射成形零件	48.89	0.36	
2021年度	自润滑轴承	223.01	0.60	70%以上
	传力杆	304.53	3.20	90%以上
	粉末冶金零件	0.04	0.92	采购量较少
	金属粉末注射成形零件	49.95	0.36	
2022年1-6月	自润滑轴承	123.30	0.56	-
	传力杆	154.44	2.78	
	粉末冶金零件	0.23	4.00	
	金属粉末注射成形零件	21.95	0.34	

注 1：2019 年至 2021 年，延锋系包括：延锋（仪征）座椅有限公司、延锋（沈阳）座椅有限公司、延锋安道拓（上海嘉定）座椅有限公司、延锋安道拓（宁波）座椅有限公司、延锋安道拓（郑州）座椅有限公司、延锋安道拓（上海嘉定）汽车金属零部件有限公司、延锋（常熟）座椅有限公司、江苏悦达延锋汽车部件有限公司、安道拓（廊坊）座椅有限公司、南京延锋安道拓座椅有限公司、延锋（天津）座椅有限公司、上海延锋座椅有限公司、广州东风安道拓座椅有限公司及延锋国际座椅系统有限公司。2022 年 1-6 月，安道拓（廊坊）座椅有限公司不属于合并披露范围

注 2：恺博系包括：恺博（常熟）座椅机械部件有限公司和恺博座椅机械部件有限公司

(2) 湖北中航精机科技有限公司

单位：万件、元/件

年度	销售内容	销售数量	销售单价	占客户采购的同类产品的比例
2019年度	自润滑轴承	492.08	0.51	100%
	传力杆	3.03	2.21	
	粉末冶金零件	1,059.72	0.99	
	金属粉末注射成形零件	7.54	1.93	
2020	自润滑轴承	503.86	0.52	95%左右

年度	传力杆	14.60	2.89	100%
	粉末冶金零件	1,084.86	0.96	
	金属粉末注射成形零件	33.85	1.86	
2021年度	自润滑轴承	509.09	0.51	95%左右
	传力杆	6.30	3.01	100%
	粉末冶金零件	1,147.21	0.94	98%左右
	金属粉末注射成形零件	60.38	1.61	100%
2022年1-6月	自润滑轴承	162.91	0.50	-
	传力杆	0.44	2.85	
	粉末冶金零件	475.87	0.93	
	金属粉末注射成形零件	24.52	1.53	

(3) 福耀玻璃工业集团股份有限公司

单位：万件、元/件

年度	销售内容	销售数量	销售单价	占客户采购的同类产品的比例
2019年度	粉末冶金零件	53.47	5.45	客户未确认
	金属粉末注射成形零件	17.39	6.33	
2020年度	粉末冶金零件	29.36	5.26	
	金属粉末注射成形零件	23.68	7.07	
2021年度	粉末冶金零件	40.23	5.33	
	金属粉末注射成形零件	24.35	7.60	
2022年1-6月	粉末冶金零件	31.45	4.84	
	金属粉末注射成形零件	9.37	7.78	

(4) 佛吉亚集团

单位：万件、元/件

年度	销售内容	销售数量	销售单价	占客户采购的同类产品的比例
2019年度	自润滑轴承	734.53	0.50	50%左右
	传力杆	5.82	2.47	
	金属粉末注射成形零件	2.31	0.51	
2020年度	自润滑轴承	812.81	0.48	
	传力杆	3.94	2.28	

	粉末冶金零件	1.39	2.81	
	金属粉末注射成形零件	0.46	1.75	
2021年度	自润滑轴承	619.17	0.50	
	传力杆	0.71	2.32	
	粉末冶金零件	5.43	3.74	
	金属粉末注射成形零件	43.53	1.16	
2022年1-6月	自润滑轴承	303.98	0.54	
	传力杆	0.04	3.35	
	粉末冶金零件	6.64	1.74	
	金属粉末注射成形零件	114.07	0.68	

(5) 上海申驰实业股份有限公司

单位：万件、元/件

年度	销售内容	销售数量	销售单价	占客户采购的同类产品的比例
2019年度	自润滑轴承	309.70	0.45	100%
	传力杆	147.11	3.00	
	粉末冶金零件	1.55	0.68	
2020年度	自润滑轴承	276.35	0.44	100%
	传力杆	135.70	2.56	
	粉末冶金零件	7.78	0.68	
2021年度	自润滑轴承	258.96	0.42	100%
	传力杆	109.06	2.44	
	粉末冶金零件	14.32	0.65	
2022年1-6月	自润滑轴承	142.55	0.45	-
	传力杆	43.98	2.37	
	粉末冶金零件	6.60	0.71	

(6) 上海日晗精密机械股份有限公司

单位：万件、元/件

年度	销售内容	销售数量	销售单价	占客户采购的同类产品的比例
2019年度	自润滑轴承	816.89	0.43	100%

2020年度	自润滑轴承	954.65	0.39	
2021年度	自润滑轴承	1,108.29	0.38	
2022年1-6月	自润滑轴承	445.12	0.38	-

(7) 吉林省华奥汽车部件有限公司

单位：万件、元/件

年度	销售内容	销售数量	销售单价	占客户采购的同类产品的比例
2019年度	自润滑轴承	453.99	0.55	60%左右
	粉末冶金零件	47.74	0.35	100%
2020年度	自润滑轴承	449.85	0.54	70%左右
	粉末冶金零件	68.89	0.46	100%
2021年度	自润滑轴承	365.86	0.54	70%左右
	粉末冶金零件	123.95	0.36	100%
2022年1-6月	自润滑轴承	106.86	0.51	-
	粉末冶金零件	25.40	0.58	

(8) CEJN AB (希恩 AB)

单位：万件、元/件

年度	销售内容	销售数量	销售单价	占客户采购的同类产品的比例
2019年度	金属粉末注射成形零件	198.14	1.14	客户未确认
2020年度	金属粉末注射成形零件	208.50	1.23	
2021年度	金属粉末注射成形零件	222.20	1.02	
2022年1-6月	金属粉末注射成形零件	116.90	1.00	-

(9) 施尔奇汽车系统(沈阳)有限公司

单位：万件、元/件

年度	销售内容	销售数量	销售单价	占客户采购的同类产品的比例
2019年度	传力杆	57.99	3.87	100%
2020年度	传力杆	82.44	3.88	100%
2021年度	传力杆	98.08	3.83	100%

2022 年 1-6 月	传力杆	42.45	3.77	-
--------------------	-----	-------	------	---

(10) 上海驭江汽车配件有限公司

单位：万件、元/件

年度	销售内容	销售数量	销售单价	占客户采购的同类产品的比例
2019 年度	自润滑轴承	474.85	0.41	100%
	传力杆	10.23	2.09	
2020 年度	自润滑轴承	437.75	0.40	100%
	传力杆	12.61	1.91	
2021 年度	自润滑轴承	303.00	0.39	100%
	传力杆	8.94	3.60	
2022 年 1-6 月	自润滑轴承	184.60	0.41	-
	传力杆	13.72	3.60	

(11) 浙江龙生汽车部件科技有限公司

单位：万件、元/件

年度	销售内容	销售数量	销售单价	占客户采购的同类产品的比例
2019 年度	自润滑轴承	3.22	0.87	100%
	传力杆	1.54	3.99	
	粉末冶金零件	10.90	0.84	
	金属粉末注射成形零件	2.91	4.73	
2020 年度	自润滑轴承	8.03	0.86	
	传力杆	4.34	4.03	
	粉末冶金零件	28.53	0.83	
	金属粉末注射成形零件	7.75	4.73	
2021 年度	自润滑轴承	33.24	0.87	
	传力杆	15.70	4.00	
	粉末冶金零件	95.37	1.04	
	金属粉末注射成形零件	34.07	4.87	
2022 年 1-6 月	自润滑轴承	22.67	0.83	-
	传力杆	12.00	4.00	

	粉末冶金零件	67.23	5.05
	金属粉末注射成形零件	21.08	1.12

3. 主要客户的获取方式、合作模式及合作历史，公司是否取得了主要客户的供应商资质，相关客户是否同时向同行业其他公司采购同类产品

公司客户相关情况具体如下：

序号	客户名称		合作时间	获取方式	合作模式	是否取得供应商资质	是否同时向同行业其他公司采购同类产品
1	华域汽车系统股份有限公司	延锋[注 1]	2006 年	展会及直接拜访	直接采购	是	是
		恺博[注 2]	2012 年	展会及直接拜访	直接采购	是	是
2	湖北中航精机科技有限公司		2003 年	展会及直接拜访	直接采购	是	是
3	福耀玻璃工业集团股份有限公司		2009 年	展会及直接拜访	直接采购	是	是
4	佛吉亚集团		2005 年	展会及直接拜访	直接采购	是	是
5	上海申驰实业股份有限公司		2012 年	展会及直接拜访	直接采购	是	否
6	上海日晗精密机械股份有限公司		2014 年	展会及直接拜访	直接采购	是	否
7	吉林省华奥汽车部件有限公司		2013 年	展会及直接拜访	直接采购	是	是
8	CEJN AB (希恩 AB)		2012 年	展会及直接拜访	直接采购		
9	施尔奇汽车系统 (沈阳) 有限公司		2014 年	展会及直接拜访	直接采购	是	否
10	上海驭江汽车配件有限公司		2015 年	展会及直接拜访	直接采购	是	否
11	浙江龙生汽车部件科技有限公司		2018 年	展会及直接拜访	直接采购	是	否

[注 1]2019 年至 2021 年，延锋系包括：延锋（仪征）座椅有限公司、延锋（沈阳）座椅有限公司、延锋安道拓（上海嘉定）座椅有限公司、延锋安道拓（宁波）座椅有限公司、延锋安道拓（郑州）座椅有限公司、延锋安道拓（上海嘉定）汽车金属零部件有限公司、延锋（常熟）座椅有限公司、江苏悦达延锋汽车部件有限公司、安道拓（廊坊）座椅有限公司、南京延锋安道拓座椅有限公司、延锋（天津）座椅有限公司、上海延锋座椅有限公司、广州东风安道拓座椅有限公司及延锋国际座椅系统有限公司。2022 年 1-6 月，安道拓（廊坊）座椅有限公司不属于合并披露范围

[注 2] 恺博系包括：恺博（常熟）座椅机械部件有限公司和恺博座椅机械部件有限公司

4. 说明向主要客户的销售模式，主要客户是按照一定配比关系向公司采购多类型产品，还是就某一种产品单独采购，说明公司产品在客户汽车座椅系统零部件的覆盖度

(1) 说明向主要客户的销售模式，主要客户是按照一定配比关系向公司采购多类型产品，还是就某一种产品单独采购

公司的主要产品包括自润滑轴承、传力杆、粉末冶金零件和金属粉末注射成形零件。上述主要产品在汽车座椅中具有一定的比例关系，但公司主要客户在采购相关汽车座椅零部件时，根据其采购需求对某一种产品单独采购。

(2) 说明公司产品在客户汽车座椅系统零部件的覆盖度

报告期内，公司产品在前十大客户汽车座椅系统零部件中特定类别产品的覆盖度情况如下：

客户名称		产品类型	特定类别产品覆盖度		
			2019 年度	2020 年度	2021 年度
华域汽车系统股份有限公司	恺博系	自润滑轴承	90%左右		
		传力杆			
		粉末冶金零件	80%以上		
		金属粉末注射成形零件			
	延锋系	自润滑轴承	70%以上		
		传力杆	90%以上		
		粉末冶金零件	采购量较少		
		金属粉末注射成形零件			
湖北中航精机科技有限公司	自润滑轴承	100%	95%左右		
	传力杆		100%	100%	
	粉末冶金零件			98%左右	
	金属粉末注射成形零件		100%		
福耀玻璃工业集团股份有限公司	自润滑轴承	客户未确认			
	传力杆				
	粉末冶金零件				

	金属粉末注射成形零件		
佛吉亚集团	自润滑轴承	50%左右	
	传力杆		
	粉末冶金零件		
	金属粉末注射成形零件		
上海申驰实业股份有限公司	自润滑轴承	100%	
	传力杆		
	粉末冶金零件		
上海日晗精密机械股份有限公司	自润滑轴承	100%	
吉林省华奥汽车部件有限公司	自润滑轴承	60%左右	70%左右
	粉末冶金零件	100%	
CEJN AB (希恩 AB)	自润滑轴承	客户未确认	
	传力杆		
	粉末冶金零件		
	金属粉末注射成形零件		
施尔奇汽车系统(沈阳)有限公司	传力杆	100%	
上海驭江汽车配件有限公司	自润滑轴承	100%	
	传力杆		
浙江龙生汽车部件科技有限公司	自润滑轴承	100%	
	传力杆		
	粉末冶金零件		
	金属粉末注射成形零件		

注：2022年1-6月，前十大客户汽车座椅系统零部件中特定类别产品的覆盖度未经确认。

(二) 与第一大客户华域汽车合作的稳定性。请发行人：①结合与华域汽车签订合同的主要条款、合同期限，华域汽车对发行人产品的总需求量、采购要求和计划、发行人各类型产品的销售额占华域汽车同类产品采购额的比重、供应商认证周期及更换供应商成本，发行人在华域汽车供应商体系中所属层级、主要技术门槛、核心技术等因素，详细分析公司与华域汽车交易的稳定性。②

结合发行人报告期末在手订单的签订和期后执行情况、退货情况、信用政策和期后回款情况，说明合作关系的持续性。③请在重大事项提示中进一步揭示华域汽车销售占比高的风险，说明是否可能导致发行人未来持续盈利能力存在重大不确定性风险，及发行人所采取的措施。④结合发行人成立至今的主要经营业绩，进一步分析说明发行人的业务发展和客户开拓情况，是否存在业务发展或客户开拓受限的情形

1. 与华域汽车签订合同的主要条款、合同期限

序号	客户名称	合同标的	合同金额	合同期限
1	延锋国际座椅系统有限公司（曾用名：上海延峰江森座椅有限公司）	衬套、齿轮、传力杆、太阳轮、行星齿轮、连接杆、手动星形杆、电动传递杆等	框架协议	2007.4.25，本协议各方签字之日起生效，至新合同的签署（或项目结束）为止
2	恺博座椅机械部件有限公司（曾用名：上海延锋江森座椅机械部件有限公司）	转动轮、凸轮环、电动杆	框架协议	2014.6.19，本协议各方签字之日起生效

(1) 延锋国际座椅系统有限公司

主要条款	具体内容
采购承诺	<p>依照本供货协议及由买方（延锋国际座椅系统有限公司）所拟的采购订单，以订单所定的价格，卖方（明阳科技（苏州）股份有限公司）同意向买方出售，买方同意向卖方购买本供货协议附件产品清单所列产品。</p> <p>买方应按本协议的条款和条件向卖方发出订单，此订单还包括买方对包装和标签的附加要求，以及适用的材料要货计划和发运日程表相符的附加条款。不按订单生产和发运的授权将通过买方的标准材料要货计划及发运计划传达给卖方，表式已先期提供给卖方（材料要货计划表和发运日程表）。材料要货计划及发运日程表中包括的生产计划需与卖方和买方一致同意的生产计划相同。</p> <p>买方在采购产品之前应向卖方提交滚动的周材料要货计划和发运日程表，告知在某阶段内的产品需求。按买方的发运频率，材料要货计划和发运行程表根据条款要求将显示预测的需求。卖方必须立即调整当前材料发运单、发运日程表与上期的差异使总发运量和累计数量相等。</p> <p>最初的1周（在每天的基础上）的材料要货计划和发运日程表是对采购产品的确切承诺。第2周到第3周（在每周的基础上）是对卖方已购买的原材料、采购零件、或/和部件的确切承诺。第4周（在月基础上）将用于生产和材料采购计</p>

	<p>划的制定。</p> <p>货物发运日期必须是相关材料要货计划及发运计划所明确规定的日期，除非买卖双方之间另有书面规定。卖方必须在收到需求单 24 小时之内（除周末和公共假日外）向买方书面确认将按照要求发货。若有延误，除不可抗力因素或买方不履行义务外，买方有权利指示卖方采取行动（包括必要的空运和空运租赁）以符合材料发运计划和发运计划上的进度，涉及的额外费用将由卖方承担。</p>
价格	<p>对所有需要样件的产品，卖方按商定的每一项目价格，逐一提供样件。协议价格由买卖双方授权的项目采购人员以书面形式确定。</p> <p>采购价格由双方商定以人民币计价。</p>
协议的期限	<p>本协议自各方签字之日生效，至新合同的签署（或项目结束）为止。</p>
发运和标识	<p>按照此协议的规定，货物必须送至买方指定的地点。如果卖方没有按双方发运指示进行货物的发运导致买方发生的额外的运输费用，此额外运费应该由卖方承担。</p> <p>卖方同意根据买方的具体需求提供标签。</p>
质量	<p>卖方保证在此协议下提供的产品符合买方及买方客户的质量要求及规格。所有的材料以买方或买方的客户的检查和认可为准。</p> <p>卖方同意在技术规格和行业标准同时存在的情况下，以采购订单上概述的并由卖方同意的规格为准。</p> <p>卖方应随时符合买方的最新的供应商质量标准手册或 TS16949 的要求，包括 EPM 和 MEQ 程序。</p> <p>如果买方和卖方对所发运的产品是否符合在采购订单上规定的技术标准和其他的保证条款上无法达成一致，相关产品应该在共同同意的情况下由独立的实验室进行测试。实验室测试结果对双方都有约束力。试验的费用由所提意见证明有误的一方承担。除上述规定以外，买卖双方同意：（1）一旦发现不合格产品，买方应在 24 小时内通过传真通知卖方的工厂经理和工厂质量经理，说明退货的理由及具体不合格处。卖方必须在 24 小时内以 8D 形式向买方作出反应并给出处理意见。卖方将选择返工、退回或在买方处报废；（2）卖方同意承担由于卖方发运不合格产品直接发生的合理成本。此成本必须包括，但不受限于检验、测试、材料的装运及管理成本、财务成本、受损的工装模具、买方的客户对买方收取的迟交罚款、以及返工，挑选和报废不合格产品所发生的费用；（3）买卖双方在逐个事例的基础上诚实有信地商定出向卖方收取的用于必要合理的返工、挑选和报废不合格产品的适当费用。买方以每个人工每小时收取 35 美元（或 270 人民币元）的价格向卖方收取费用。该金额将在卖</p>

	<p>方的下一张发票中生效。</p> <p>卖方同意目标在项目启动后 30 天内运往买方的产品达到每百万件零缺陷率，并在生产期间里运往买方的产品必须 100%维持该缺陷率。</p>
付款条款	<p>买方在收到正确发票后 60 天将货款汇出至卖方账户。</p>
服务和替换部件	<p>在卖方结束这类产品的生产后，卖方有责任在十五年内或买方的客户指定的时间内负责完成与产品有关的服务和替换部件的订单任务。所有的产品都要适合服务和替换部件的定购。</p> <p>服务和替换部件在生产模具上生产。</p> <p>服务和替换部件的价格是最后一个生产年度实际价格加上双方同意的实际成本差异。第十五年以后，买方和卖方将诚挚地商谈卖方继续服务和替换部件的生产。</p>
保证	<p>根据本协议卖方保证、保障、担保提供的产品满足或超越买方在采购订单或此协议上注明的对产品性能、包装规格和标准的要求。这里的保证可替代法律和权益对保证的规定。如有任何产品被发现有缺陷或不符合上述各标准，卖方应根据买方的要求，在卖方补救措施以外，支付给买方同等金额或自费替换、维修或纠正此批货物。由于违反保证引起的不论直接或间接的，偶发或随之发生的任何费用和损失，卖方应免除买方责任。这些费用包括但不限于所有发生于买方的客户退货或维修造成的产品更换的费用。</p>

(2) 恺博座椅机械部件有限公司

主要条款	具体内容
数量、交付、材料发运单	<p>对于大批量购买交易，买方（恺博座椅机械部件有限公司）同意：买方会向卖方（明阳科技（苏州）股份有限公司）发放滚动的材料发运单和发运日程预测，表明买方在相应阶段内的产品需求。按照买方的发运频率，材料发运单和发运日程表中将做出预测。卖方应立即调整当前材料发运单、发运日程表与上期的差异使总发运量和累计数量相等。买方的预估数量在材料发运单和发运日程表中体现。买方的确切承诺为预估数量中最初 1 周的产品，第 2 周和第 3 周的卖方已采购的原材料和零部件。</p> <p>除非买方另有书面同意，货损风险于交货买方指定的承运人时从卖方转移至买方；倘若由卖方自己或交由公共承运人负责运货的，风险应于货交付买方指定的地方时才从卖方转移至买方。交货时间和数量是订单、材料发运单和发运日程表上的至关重要的事项。卖方同意，除非双方另行书面同意，卖方将完全准时地按照买方于订单、材料发运单和发运日程表中指定的交货次数和交货数量进行交付。买方可以改变预定运货或要求暂时中止预定运货，发生上述任何一种情况，卖方均无权更改产品价格。买方无义务接受（或买方有权拒绝）提前交付、延迟交付、部分交付或超额交付。</p>

付款通知和定价；额外运费	<p>除非订单中“运费”标题项下另行明确载明，产品价格应包含了仓储、处理、装运、包装的费用和所有其他卖方的开支和收费。除非订单另有说明，产品将由卖方安排运输或根据买方的其他指示运至买方指定地点。所有产品的付款通知均应载明订单编号、提单编号以及买方要求的其他信息。买方将完全按照订单条款付款。一般而言总价格还应当包括所有关税和税款，但另有说明的除外。若卖方因其自身行为或疏忽延迟发货而需要使用更快的装运方式以满足交付日期的要求，则超过正常运费部分的额外运费均由卖方承担。因卖方未遵守本条款规定的装运或交货要求而导致买方遭受的任何损失或费用，包括买方被其客户所要求承担的费用，由卖方承担。</p>
质量，检验，不符合要求的货物/服务	<p>若瑕疵/缺陷的产品被运送至买方处，买方可拒绝接受该产品，订单项下的产品数量应作相应减少。卖方不得未经买方要求而自行发送替代减少数量部分的产品。对于卖方的该违约行为，除买方可获得的其他救济以外：（1）卖方同意按照付款通知上的全额价格加运费接受瑕疵/缺陷产品的退货，退货风险和费用由卖方承担，并且当买方认为必要时，卖方应当重新发送产品以替代瑕疵/缺陷产品；（2）买方可于产品从其工厂装运之前的任何时候修理不符合订单要求的产品；和/或（3）卖方应赔偿买方所有因拒收或修理瑕疵/缺陷产品而发生的合理支出。卖方应于收到瑕疵/缺陷产品之后的商业上合理期限内，将补救措施记录在案，并且应采取任何必要措施防止因同样或类似的原因而导致的瑕疵/缺陷产品。</p> <p>卖方应始终遵守买方的最新的供应商手册和 ISO/TS16949 的要求。如果买方和卖方对所发运的产品的特定部分或者数量是否符合订单上规定的技术标准或者买方的其他产品要求，以及是否符合本条款上载明的所有陈述和保证无法达成一致，相关争议产品应该由双方共同约定的独立的实验室进行测试。实验室测试结果应当是最终的并对双方都有约束力。试验的费用由所提意见被证明有误的一方承担。除上述规定以外，买卖双方同意：（1）一旦发现瑕疵/缺陷产品，买方会在 24 小时内通过传真/电话/电子邮件通知卖方的工厂经理和工厂质量经理，说明退货的理由及具体不合格处。卖方必须在收到通知后的 24 小时内以 8D 的报告形式向买方作出反应并给出处理意见。卖方可选择将不合格产品返工、退回或者在买方处或其他地点报废；（2）卖方同意补偿买方由于卖方发运不合格或者有瑕疵/缺陷的产品发生的合理成本。此成本必须包括，但不限于检验、测试、材料的装运及管理成本、财务成本、受损的工装模具、买方的客户对买方收取的迟交罚款、以及返工、分类和报废不合格产品所发生的费用；（3）买卖双方应本着诚实信用的原则按个案处理的方法就向卖方收取必要合理的用于返工、分类和报废瑕疵/缺陷的适当费用达成协议。该金额在上述协议达成后将在卖方的下一笔付款通知中生效，卖方应以每个人工每小时收取 35 美元（或 200 人民币）的价格或者双方协商确定的其他收费标准向买方支付费用。该笔款项应当在卖方发出的下一笔付款通知中先进行抵消。</p>

价格和付款	除非订单另有不同付款条款规定，收到卖方发票的 60 日内，并且产品以及所有发货单据已经发出，并且不存在任何质量和数量问题的情况下，买方应按照订单中的确定的价格以人民币支付货款。对于需要样件的产品，卖方按买卖双方协商确定的每一项目价格，逐一提供样件。
保证	卖方向买方、买方的继受人、受让人以及客户明确保证，所有向买方交付的产品：（1）与向买方提供的或由买方提供的规格说明、标准、图纸、样品、描述以及修改相符；（2）与所有适用的中国或者任何其他国家（指产品、含有产品的成品车、或其他货物销售地）的法律、法令、法规、标准相符；（3）适于销售，并且其设计（以卖方设计的为限）、材料及工艺均无瑕疵/缺陷；和（4）由卖方根据买方说明的用途挑选、设计（以卖方设计的为限）、生产以及装配，并且适合或充分满足买方预定目的。保证期限适用法律规定的保证期限，但是，如果买方或者买方客户向终端购买者对安装在汽车或者作为汽车一部分的产品承诺更长的保证期限时，将适用更长的保证期限。买方将通知卖方执行此更长的保证期限。至于所有服务，卖方进一步保证其将以专业、技术熟练、买方同意的所有优秀标准及规格相符并且与行业标准相符的方式履行工作。当卖方察觉任何产品成分、部件、设计或瑕疵/缺陷对或可能对人员或财产有害，卖方应立即书面通知买方。
服务和替换零件	在订单有效期限及到期或终止后 15 年内（除非双方书面另行约定更长或更短的时间），卖方应当根据订单中关于交付产品的“服务零件”向买方提供并出售其部件、零件和原材料。卖方应基于以前订单中最近的价格，同时考虑到文件可以证明的上次购买完成后运输或包装的实际变动，并且在双方善意协商同意的基础上，确定出售价格。在买方要求的情况下，卖方应当免费准备可得到的服务资料和文本以支持买方销售行为中的服务部分。

2. 华域汽车对公司产品的总需求量、采购要求和计划、公司各类型产品的销售额占华域汽车同类产品采购额的比重、供应商认证周期及更换供应商成本

(1) 华域汽车对公司产品的总需求量、采购要求和计划情况

汽车主机厂通常会在每年的 9-10 月份向包括汽车座椅在内的配套厂商发出次年的汽车预计产量，以提醒上游配套厂商合理安排产能和库存，因此华域汽车收到信息后会估算各类汽车座椅零部件的总需求量，并告知各类汽车座椅零部件的供应商。华域汽车通过 SAP 供应商系统告知供应商短期生产计划预测和中长期生产计划预测，其中，中长期生产计划预测分为周预测和月预测。周预测预测未来半年内每周的生产计划及对应供应商需要提供的零部件种类及数量，月预测则预测未来一年内每月的生产计划及对应供应商需要提供给的零部件种类及数量。因此，公司通过华域汽车 SAP 供应商系统获知华域汽车总需求量、

采购要求和计划。

除华域汽车 SAP 供应商系统外，根据各类汽车座椅零部件的总需求量和汽车零部件的种类，华域汽车采购公司产品的订单采取“1+3”（1 周的实际采购数量+3 周预计采购数量）或“2+4”模式（2 周的实际采购数量+4 周预计采购数量）。公司根据实际采购数量和预计采购数量备货，确保各类汽车座椅零部件的稳定供应。

(2) 公司各类型产品的销售额占华域汽车同类产品采购额的比重

公司各类型产品的销售额占华域汽车同类产品采购额的比重情况如下：

客户名称		产品类型	特定类别产品覆盖度		
			2019 年度	2020 年度	2021 年度
华域汽车系统股份有限公司	恺博系	自润滑轴承	90%左右		
		传力杆			
		粉末冶金零件	80%以上		
		金属粉末注射成形零件			
	延锋系	自润滑轴承	70%以上		
		传力杆	90%以上		
		粉末冶金零件	采购量较少		
		金属粉末注射成形零件			

(3) 供应商认证周期及更换供应商成本

华域汽车对供应商的初始认证周期一般为 6 个月左右。供应商需要具备 IATF16949 质量管理体系方可进入华域汽车供应商评审体系，具体认证周期与供应商产品类型、产品技术含量及可替代性、对产品可靠性要求及是否向同行业供货等因素相关，不同供应商的实际认证周期不同。

华域汽车对供应商重新认证的周期为一年，每年进行年度现场评审，除初始认证考虑因素外，重新认证中需要考虑上一供应周期供应商的表现，将产品质量、产品价格、供应稳定性、服务响应速度及研发实力等因素纳入评估范围。

华域汽车更换供应商成本包括直接成本与隐形成本两部分，直接成本包括搜寻新供应商成本、新供应商认证成本；隐形成本包括新供应商兼容成本、质量风险成本及之前选择供应商相应沉没成本。公司相对于外资零部件供应商具有价格优势、供应稳定及服务及时等优势，被恺博公司评为年度优秀供应商。

(4) 汽车行业通常不轻易更换供应商

汽车行业通常不轻易更换供应商的主要原因系：

1) 汽车行业对零部件性能稳定性要求高

汽车制造行业发展历史悠久，由于汽车作为交通工具面临安全性问题，零部件的产品质量对汽车整体性能具有重要影响，因此形成了整车厂商对零部件配套企业进行严格的选择和控制的行业特性。零部件性能、质量的匹配和稳定，需要经过一定批次的生产、供货才能得以验证，因此零部件质量的稳定性是核心指标，需要零部件供应商提供质量稳定的产品。双方一旦就某种零部件供应达成一致后，通常会持续开展合作，不会随意更换供应商。

2) 零部件细分品种繁多，供应商之间较难相互替代

公司产品主要为定制化产品，涵盖多类汽车座椅调节系统核心零部件，形成数百个规格型号的产品。公司生产的自润滑轴承（DU）、传力杆（LG）、粉末冶金零件（PM）和金属粉末注射成形零件（MIM）四大系列产品，需要根据客户提供的图纸和产品性能指标要求，进行定制化设计、开发。不同的汽车座椅平台，通常具有不同的座椅结构和不同的性能指标要求，对汽车座椅调节机构及其核心零部件的结构、性能指标要求也不同，因此公司产品需根据下游客户要求要求进行定制化设计与开发。企业间的相互效仿仅能生产出与竞品性能指标相近的产品，形成完全一致的替代品难度较大，且研发周期较长，能否研发成功亦具有不确定性。因此对于同一种产品，汽车座椅企业通常倾向于从一家主要供应商采购。

3) 汽车行业更换供应商成本高

在汽车制造行业，汽车行业金字塔形的配套关系形成了整车和汽车零部件企业之间较为固定的相互依赖关系，其合作关系较为牢固。通常只要供应商未出现产品质量等重大问题，双方将保持长期稳定的合作关系。

汽车企业为与上游零部件厂商就某种特定产品达成大规模业务合作，通常需要经过前期接触、多轮试样与调整，直到达到计划的性能要求，部分零部件厂商还需重新进行产品研发，整体周期较长，通常需要 3-6 个月的时间。

因此，进入下游核心主流客户的合格供应商名录后，通常能保持稳定的业务合作关系，而未进入企业想要新增进入并取代原有的配套供应商较为困难。

3. 公司在华域汽车供应商体系中所属层级、主要技术门槛、核心技术等因素

(1) 公司直接供应华域汽车下属的座椅业务主体

华域汽车主要生产汽车内外饰件、金属成型和模具、功能件、电子电器件、热加工件等，其中汽车座椅主要通过延锋系和恺博系开展业务。公司产品直接供应至华域汽车的延锋系和恺博系。延锋采购公司的主要产品后直接用于生产汽车座椅，故公司属于华域汽车的一级供应商；恺博采购公司的主要产品后用于生产汽车座椅调节系统，再由延锋完成汽车座椅的组装过程，故公司属于华域汽车的二级供应商。

(2) 公司通过工艺优化提升产品性能、降低产品成本，并不断研发新工艺、新技术满足新需求，具备较高的技术门槛

首先，公司凭借积累的材料成分设计、工艺开发、设备开发等核心技术，通过产品应用反馈及自主技术研发，不断对生产工艺进行升级，提升产品性能。

其次，公司在华域汽车供应商体系中属于“专而精”的供应商，专注于汽车座椅调节系统的核心零部件，能够在确保产品质量的前提下，满足华域汽车对成本控制的要求。

最后，随着产品种类的不断丰富，公司不断研发新工艺、新技术，以满足新产品的各项指标需求。因此，公司在生产过程中形成了成熟且不断优化的生产工艺，这些生产工艺在提高产品性能、产品可靠性、生产效率及降低成本方面具备独特的竞争优势。

因此，公司通过工艺优化提升产品性能、降低产品成本，并不断研发新工艺、新技术满足新需求，在华域汽车供应链中具备较高的技术门槛。

(3) 公司凭借综合核心技术，与华域汽车进行定制开发

华域汽车供应商系统主要考虑的核心技术包括生产规模、技术能力、过程管理、运营能力和应急管理能力和综合能力。公司自 2006 年起进入华域汽车供应链体系，逐步凭借在上述要素中的综合优势，已成为华域汽车在汽车座椅领域的重要供应商。

公司在部分新产品方面与华域汽车定制开发，公司与华域汽车目前正在进行的部分定制开发项目情况如下：

产品类别	定制开发项目	公司负责的开发环节
自润滑轴承	Metal PBU 轴套项	根据华域汽车提供的产品需求，从量产角度提出产品参

产品类别	定制开发项目	公司负责的开发环节
	目前期开发项目	数的修改意见、提出合适的材料选择，与华域汽车评估产品参数修改的影响，确定技术要求和图纸标准，制定产品验证试验大纲，生产工装样件并进行样品测试，并按照华域汽车的要求聘请福特认可的第三方实验室进行产品试验
传力杆	长滑轨电动传力杆量产开发项目	根据华域汽车提供的产品需求，评估量产工艺的可行性。通过原材料和加工工艺选择，制作长滑轨电动传力杆样品，进行产品性能测试
	GTR 同步杆量产开发项目	根据华域汽车提供的产品需求，评估量产工艺的可行性。通过原材料和加工工艺选择，制作 GTR 同步杆样品，进行破坏扭力、耐久试验产品性能测试
粉末冶金零件	桌板阻尼产品开发项目	根据华域汽车提供的桌板阻尼产品的规格尺寸、产品性能指标，从量产角度提出产品数据修改意见并评估量产工艺的可行性；根据产品需求设计桌板阻尼替代方案，制作二维和三维产品图纸，通过客户确认后开模、试生产
金属粉末注射成形零件	特斯拉快慢充项目	配合华域汽车特斯拉快慢充项目，设计、研发、测试金属轴、齿轮、马达端子、输出齿等项目所需零部件。根据华域汽车提供的产品图纸，从量产角度提出技术参数修改意见，以改进产品设计方案。经过技术沟通后确定产品图纸，进行相关零部件试生产和产品测试。

定制开发区别于合作开发。合作开发是指参与方共同开发新的产品或技术，而定制开发是指某一参与方（如公司）负责整个产品研发中部分零部件的研发活动。公司与华域汽车等主要客户进行定制开发，由华域汽车等主要客户主导整个新产品的研发过程，例如新的座椅平台，而公司作为定制开发的参与者负责其中部分零部件的研发过程。

定制开发过程中，客户根据自身产品提出相关零部件的产品需求，公司设计产品图纸、确定产品性能参数指标，最终双方协商确定产品方案；或者由客户提供相关零部件的产品图纸，公司经开发并测试后提出修改产品参数、材料等意见，最终双方协商确定产品方案。公司通过选择合适的生产工艺、材料等，实现相关零部件产品的可量产性。若定制开发项目最终通过客户产品测试、或客户指定的第三方实验室测试，公司将获得后续零部件量产订单。

在定制开发过程中，公司发生的研发费用由公司自主承担。汽车座椅配套市场也要求供应商具备较强的新技术、新产品开发能力，在项目更早期即介入，参与汽车座椅制造商的产品定制开发。定制开发的模式也有助于提高研发效率、缩短研发周期、加强双方合作的紧密程度。

首先，公司通过与华域汽车的定制开发，减少合作摩擦，提高研发效率，降低各方的合计研发投入。其次，公司在定制开发的过程中也可以吸收和学习华域汽车的研发经验和技術，从而不断提升自身的技术水平。最后，通过定制开发，公司能进一步加强与华域汽车合作的紧密程度，增强产品粘性，并能够掌握汽车座椅市场最新的技术路线和发展方向。

4. 公司与华域汽车合作历史悠久，规模不断提升，形成了较强的合作粘性，公司与华域汽车交易具有稳定性

(1) 公司与华域汽车合作历史悠久，双方业务合作紧密

公司与华域汽车自 2006 年起即开展业务合作，在十多年的业务合作过程中已经形成了稳定、可靠的合作关系。在合作过程中，公司通过定期拜访、召开会议、参加行业研讨会等方式与华域汽车保持密切沟通，能及时了解华域汽车对产品新的工艺及性能要求，获得了客户的充分信任。

报告期内，公司向华域汽车销售自润滑轴承、传力杆、粉末冶金零件和金属粉末注射成形零件。此外，公司与华域汽车在部分产品上能定制开发，进一步加强双方合作的紧密程度，增强产品粘性。因此，公司与华域汽车合作历史悠久，业务合作紧密。

(2) 公司产品在华域汽车特定类别零部件中的采购占比较高

公司产品在恺博系的同类调节系统零部件（自润滑轴承、传力杆、粉末冶金零件、金属粉末注射成形零件）中的采购占比达 80%-90%，在延锋系的同类调节系统零部件（自润滑轴承、传力杆）中的采购占比达 70%-90%，总体占比较高。公司产品在华域汽车特定类别零部件中的采购占比较高，合作粘性较强，形成了较为稳固的供应关系。

(3) 公司与华域汽车交易金额稳步提升，年均复合增长率达 28%

自 2014 年以来，公司与华域汽车交易金额逐年增加，由 2014 年 1,434.82 万元增长至 2021 年 8,210.70 万元，年均复合增长率达 28.30%。

单位：万元

年份	客户名称	销售收入	销售收入增速	销售收入占比
2022年1-6月	华域汽车系统股份有限公司	4,174.38	-	49.95%
2021	华域汽车系统股份有限公司	8,210.70	37.55%	50.84%
2020	华域汽车系统股份有限公司	5,969.41	12.73%	45.87%
2019	华域汽车系统股份有限公司	5,295.46	5.83%	44.48%
2018	延锋安道拓座椅机械部件有限公司、 延锋安道拓座椅有限公司	5,003.58	41.30%	39.64%
2017	延锋安道拓座椅机械部件有限公司、 延锋安道拓（常熟）座椅机械部件有限公司	3,541.14	7.83%	30.14%
2016	上海延锋江森座椅机械部件有限公司	3,284.08	36.99%	30.54%
2015	上海延锋江森座椅机械部件有限公司	2,397.27	67.08%	32.93%
2014	上海延锋江森座椅机械部件有限公司	1,434.82		

注：上述主体为华域汽车或其控制的经营主体，此处保留前期定期报告中的名称口径

(4) 公司与华域汽车交易具有稳定性

综上，公司2006年起即与华域汽车开展业务合作，在十多年的业务合作过程中已经形成了稳定、可靠的合作关系，框架协议长期有效。公司直接供应华域汽车下属的座椅业务经营主体，通过工艺优化提升产品性能、降低产品成本，并凭借综合核心技术，与华域汽车进行定制开发，不断研发新工艺、新技术满足新需求，具备较高的技术门槛。公司2014年以来交易金额稳步提升，复合增长率达28.30%；华域汽车主要同类产品70%以上向公司采购，更换供应商的时间流程较长、更换成本较高，合作粘性较强，形成了稳固的长期合作关系。

因此，公司与华域汽车交易具有稳定性。

5. 结合公司报告期末在手订单的签订和期后执行情况、退货情况、信用政策和期后回款情况，说明合作关系的持续性

(1) 报告期各期末华域汽车在手订单的签订和期后执行情况、退货情况具体如下：

项目	2022年6月30日 /2022年1-6月	2021年12月31日 /2021年度	2020年12月31日 /2020年度	2019年12月31日 /2019年度
在手订单（不含税）	2,120,731.30	2,320,259.87	2,293,069.56	1,075,567.86

期后实现收入	2,120,731.30	2,320,259.87	2,293,069.56	1,075,567.86
退货金额	0.00	10,349.38	756.00	2,138.40

在公司与华域汽车合作过程中，退货的金额占比较少。

(2) 恺博与公司的信用政策为 60 天，延锋与公司的信用政策为 2 个月，报告期内上述信用政策未发生变化。

(3) 统计截至 2022 年 6 月末，公司对华域汽车报告期内的应收账款回款情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
应收账款余额	4,665.71	2,311.78	1,961.31	2,715.97
回款金额	4,087.19	2,305.85	1,961.31	2,715.97
回款比例	87.60%	99.74%	100%	100%

因此，公司对华域汽车的应收账款回收情况良好。

综上，公司与华域汽车的合作稳定，公司与华域汽车合作具有持续性。

6. 请在重大事项提示中进一步揭示华域汽车销售占比高的风险

公司在招股说明书之“重大事项提示”之“四、特别风险提示”中补充披露。

7. 说明是否可能导致公司未来持续盈利能力存在重大不确定性风险，及公司所采取的措施

公司与华域汽车自 2006 年起即开展业务合作，在十多年的业务合作过程中已经形成了稳定、可靠的合作关系，且公司与华域汽车交易金额逐年增加，2014 年至 2021 年，公司与华域汽车交易金额年均复合增长率为 28.30%。公司与华域汽车的交易具有稳定性，因而不会导致公司未来持续盈利能力存在重大不确定性风险。

公司专注于国内汽车座椅行业优质企业，不断拓展与现有客户的业务合作范围，加快汽车座椅调节系统零部件的国产化替代，并与主要客户开展新产品合作，通过收入规模的扩大和其他客户的开拓来逐步降低华域汽车在公司收入中的占比，具体如下：

(1) 现有产品的深耕

在成熟产品方面，进一步推进座椅调节系统核心零部件的国产替代；在新

开发产品方面，加强与下游核心客户定制开发的紧密性，进一步提升在定制开发过程中的参与度和贡献度，紧抓市场需求变动趋势，以快速适应下游行业需求变化。

(2) 新产品的横向拓展

随着汽车舒适化的发展趋势，可调节扶手、头枕、腿托等新式调节机构将得到越来越多的普及和应用，公司将重点发展阻尼铰链在新式调节机构（除调角器、调高器等之外）中的应用市场，包括扶手铰链、头枕铰链、腿托电动铰链等，实现产品的横向拓展。

(3) 新产品的纵向拓展

公司将逐步开发和新增座椅调节系统总成和座椅扶手总成等新产品，实现从核心零部件到总成部件的纵向拓展，延伸产业链。

(4) 新市场的开发

除乘用车市场外，后续公司将围绕核心技术产品进一步将市场外延拓展到商用车市场、工程机械市场、电动工具市场等。

8. 结合公司成立至今的主要经营业绩，进一步分析说明公司的业务发展和客户开拓情况，是否存在业务发展或客户开拓受限的情形

公司成立于 2000 年，股份公司改制于 2015 年，具有公开审计数据的年份为 2013 年至 2022 年 1-6 月。公司营业收入、归属于母公司股东的净利润情况如下：

单位：万元

年 份	营业收入	归属于母公司股东的净利润
2022 年 1-6 月	8,357.07	1,759.71
2021	16,150.24	3,785.23
2020	13,013.73	3,556.57
2019	11,905.23	2,927.95
2018	12,579.50	2,978.12
2017	11,767.88	2,505.90
2016	10,418.66	3,115.44
2015	8,049.73	1,997.01

2014	5,626.65	1,164.44
2013	3,679.86	896.41

(1) 公司业务规模总体呈不断上涨趋势

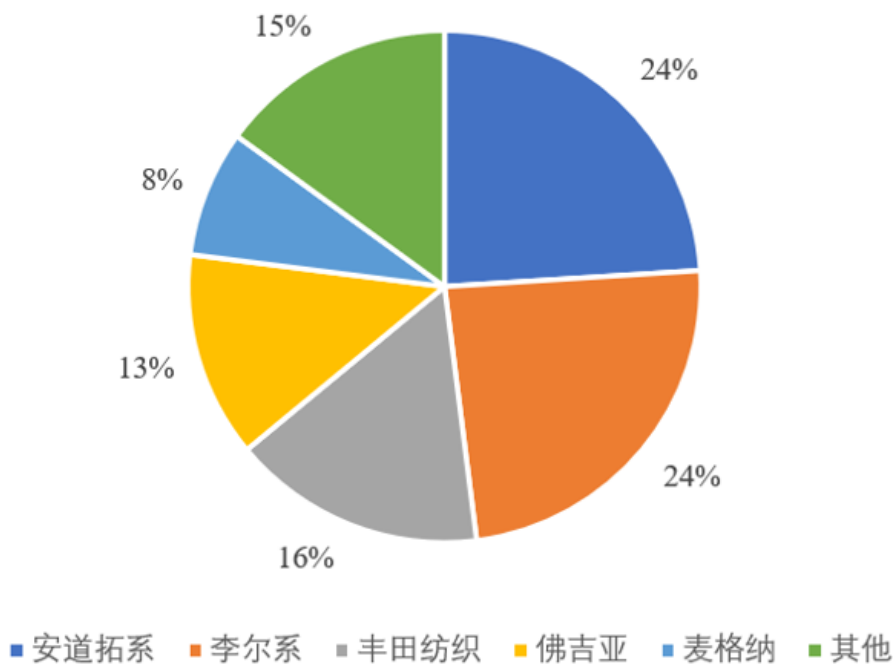
2013 年以来，公司营收规模总体呈现不断上涨趋势，除 2019 年受国内乘用车销量同比下滑 9.56%影响而有所调整，其余年份均保持正增长，2021 年同比上涨 24.10%。

(2) 汽车座椅行业的集中度较高，公司已进入下游主流客户供应链体系

汽车座椅行业的集中度较高，全球前 5 大座椅厂商占据了全球 85%的市场份额，公司已进入前 5 大座椅厂商中 4 家的供应链体系；国内前 3 大座椅厂商占据了国内 58%的市场份额，公司已全部进入其供应链体系。

全球汽车座椅总成行业主要企业市场占有率情况如下：

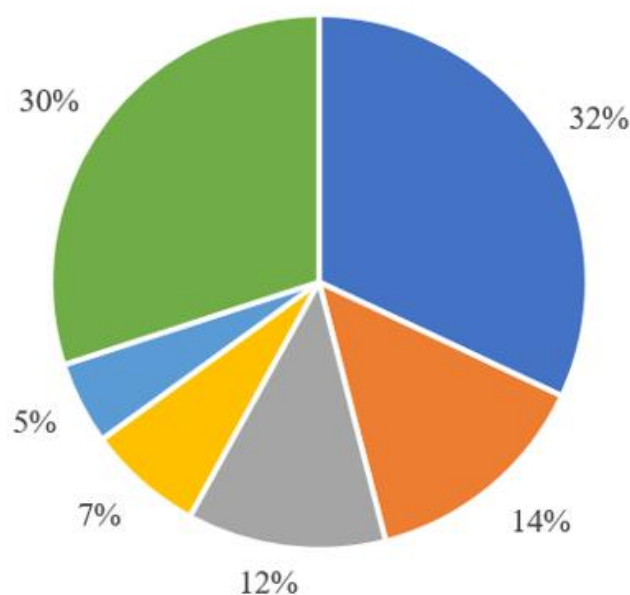
全球汽车座椅总成行业格局（2020 年）



数据来源：Marklines 数据库

国内汽车座椅总成行业主要企业市场占有率情况如下：

国内汽车座椅总成行业格局（2020年）



■ 华域系 ■ 李尔系 ■ 安道拓系 ■ 丰田纺织系 ■ TS TECH ■ 其他

数据来源：Marklines 数据库

前述主要企业的基本情况如下：

座椅厂商	市场竞争地位
安道拓	全球并列第一大汽车座椅厂商，约占全球汽车座椅市场 24% 的份额。主要客户是大众、通用、宝马、福特、本田等，市场集中在北美和欧洲。
李尔	全球并列第一大汽车座椅厂商，约占全球汽车座椅市场 24% 的份额。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。主要客户是通用、福特、宝马和 FCA，市场集中在北美和欧洲。
丰田纺织	全球第三大汽车座椅厂商，约占全球汽车座椅市场 16% 的份额。主要客户是丰田、三菱、日产、本田、斯巴鲁等，市场集中在日本、北美、南美和亚太地区。
佛吉亚	全球第四大汽车座椅厂商，在 37 个国家建立了 248 家工厂和 37 处研发中心，约占全球 13% 的市场份额。
麦格纳	全球第五大汽车座椅厂商，在 27 个国家设有 342 家制造工厂和 91 个产品开发、工程和销售中心，约占全球 8% 的市场份额。2021 年，麦格纳排名财富 500 强第 372 名。
华域汽车	国内第一大汽车座椅厂商，国内市场占有率约 32%，业务范围包括汽车和工程机械的零部件及其总成的设计、研发和销售等，涵盖汽车内外饰件、金属成型和模具、功能件、电子电器件、热加工件、新能源等，各

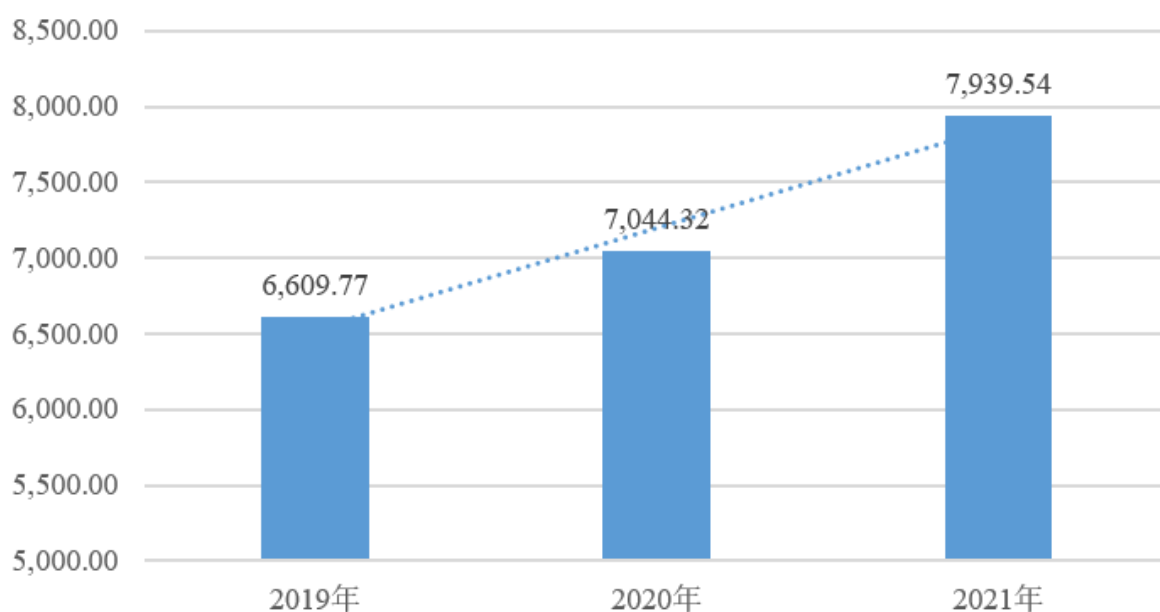
类主要产品均具有较高的国内市场占有率。汽车座椅和被动安全核心业务板块，借助其全球客户关系和运营能力，已在大众、通用、奥迪、宝马、奔驰、特斯拉等重点全球客户上取得配套定点。

数据来源：市场份额数据来自 Marklines 数据库，公司产品及客户情况来自前瞻产业研究院及公司官方网站、公告资料等

(3) 非华域汽车客户的收入规模也呈稳步上涨趋势

除华域汽车外，公司积极拓展其他客户，报告期内非华域汽车客户收入合计分别为 6,609.77 万元、7,044.32 万元、7,939.54 万元和 4,182.69 万元，呈现连续稳步增长趋势。

非华域汽车客户收入（万元）



因此，公司不存在业务发展或客户开拓受限的情形。

9. 财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况

(1) 天健会计师的审阅意见

天健会计师对公司 2022 年 9 月 30 日的合并及母公司资产负债表、2022 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财务报表附注进行了审阅，并出具了《审阅报告》（天健审[2022]10307 号）。审阅意见如下：

“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映明阳科技公司的合并及母公司财务状况、经营成果和现金流量。”

(2) 财务报告审计截止日后主要财务信息

公司 2022 年 1-9 月经审阅的主要经营数据如下：

单位：万元

项目	2022年9月30日	2021年12月31日	变动比例
资产总计	28,274.54	26,944.43	4.94%
负债总计	11,100.33	10,639.67	4.33%
所有者权益合计	17,174.20	16,304.76	5.33%
归属于母公司所有者权益合计	17,174.20	16,304.76	5.33%

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年1-9月	变动比例
营业收入	14,202.60	11,139.91	27.49%
营业利润	3,818.98	2,854.57	33.78%
利润总额	3,807.38	2,839.46	34.09%
净利润	3,313.72	2,518.80	31.56%
归属于母公司所有者的净利润	3,313.72	2,518.80	31.56%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	3,265.47	2,467.34	32.35%
经营活动产生的现金流量净额	1,148.65	2,228.53	-48.46%

(3) 公司前5名客户的营业收入情况

公司2022年1-9月前5名客户的营业收入情况如下：

单位：万元

客户名称	营业收入	占公司全部营业收入的比例(%)
华域汽车系统股份有限公司	7,147.03	50.32
湖北中航精机科技有限公司	988.68	6.96
佛吉亚集团	462.88	3.26
浙江龙生汽车部件科技有限公司	404.15	2.85
福耀玻璃工业集团股份有限公司	368.12	2.59
合计	9,370.87	65.98

(三) 同行业可比情况。请发行人结合同行业可比公司的客户情况，说明发行人客户集中的原因及合理性，与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况及其合理性

1. 请公司结合同行业可比公司的客户情况，说明公司客户集中的原因及合理性

报告期内，公司同行业可比公司前五大客户营业收入占比情况如下：

序号	同行业可比公司	前五大客户营业收入占比			
		2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	长盛轴承	-	16.46%	17.38%	18.81%
2	双飞股份	-	23.38%	26.37%	28.54%
3	东睦股份	-	14.11%	19.12%	17.15%
4	海昌新材	-	87.59%	88.37%	85.71%
5	公司	65.37%	67.38%	66.26%	67.09%

注：同行业可比公司未披露2022年1-6月前五大客户营业收入占比

同行业可比公司中，海昌新材和公司客户集中度较高，长盛轴承和双飞股份的客户集中度较低，主要原因是产品应用领域不同：公司产品主要应用于汽车座椅调节系统，海昌新材产品主要应用于电动工具（2021年收入占比95.64%），而其他同行业可比公司主要产品应用领域更加广泛，因而客户更加分散。

公司名称	主要产品	应用领域
长盛轴承	自润滑轴承，包括金属塑料聚合物自润滑卷制轴承、双金属边界润滑卷制轴承、金属基自润滑轴承、铜基边界润滑卷制轴承、非金属自润滑轴承及其他轴承	汽车、工程机械、港口机械、塑料机械、农业机械等
双飞股份	自润滑轴承，包括SF系列、JF系列、JDB系列、FU系列，以及其他系列轴承及复合材料	汽车、工程机械、液压系统、模具、工业自动化等
东睦股份	粉末冶金压制成形零件、金属粉末注射成形零件、软磁复合材料	智能手机、可穿戴设备、计算机、现代通信、医疗器械、传统能源汽车、新能源汽车、高效节能家电、摩托车、工具、锁具
海昌新材	齿轮、轴承、齿轮箱、结构件等	电动工具、汽车、设备、家电等
公司	自润滑轴承、传力杆、粉末冶金零件、金属粉末注射成形零件	汽车座椅、工程机械、电动工具

除上述同行业可比公司外，上海沿浦、继峰股份、双林股份和天成自控主要从事汽车零部件研发、生产、制造等相关业务，其主要产品及应用领域情况如下：

公司名称	主要产品	应用领域	主要客户
上海沿浦	骨架总成、滑轨、座椅冲压件、调角器部件等	汽车座椅	李尔、泰极爱思、麦格纳、延锋等
继峰股份	汽车座椅头枕、座椅扶手、商用车座椅、中控及其他内饰件	汽车座椅	奥迪、宝马、菲亚特克莱斯勒、大众、沃尔沃、通用、一汽、上汽等
双林股份	汽车电动座椅关键部件、内饰件及其他零部件、轮毂单元、变速箱	汽车座椅、汽车内外饰等	上汽大众、佛吉亚、李尔、安道拓、麦格纳等
天成自控	乘用车座椅、航空座椅、工程机械与商用车座椅、儿童安全座椅	汽车座椅、航空座椅、工程机械	上汽集团、威马汽车、波音、空客等

报告期内，上述汽车座椅行业上市公司前五大客户营业收入占比情况如下：

序号	汽车座椅行业上市公司	前五大客户营业收入占比			
		2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	上海沿浦	68.96%	70.75%	71.40%	84.03%
2	继峰股份	-	39.76%	43.60%	43.61%
3	双林股份	-	44.31%	41.06%	53.89%
4	天成自控	-	52.99%	57.08%	49.88%
5	公司	65.37%	67.38%	66.26%	67.09%

注：部分同行业可比公司未披露2022年1-6月前五大客户营业收入占比

上述汽车座椅行业可比公司中，上海沿浦和双林股份的主要客户为汽车座椅总成厂商，与公司一致；继峰股份和天成自控的主要客户为汽车主机厂。上海沿浦的客户集中度高于公司，继峰股份、双林股份和天成自控的客户集中度低与公司，但仍存在客户集中度较高的情形。

因此，公司客户集中主要与下游汽车座椅行业集中有关，与汽车座椅行业上市公司情况一致，具有合理性。

2. 与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而公司自身客户较为集中的情况及其合理性

(1) 华域汽车占比较高，与其在国内汽车座椅市场的竞争地位相符

报告期内，公司向华域汽车销售收入占主营业务收入的比例分别为44.48%、45.87%、50.84%和49.95%。公司自2006年起与华域汽车开展业务合作，合作时间较长；公司向华域汽车销售自润滑轴承、传力杆、粉末冶金零件和金属粉

未注射成形零件，销售产品种类较多。因此，公司向华域汽车销售收入占营业收入的比例较高。

公司第一大客户华域汽车是国内汽车座椅市场的龙头，市场份额约 32%，是第二名李尔的 2.3 倍。华域汽车在公司中的收入占比，与其在国内汽车座椅市场的竞争地位相符。

(2) 公司客户集中，与汽车座椅行业集中度较高的行业经营特点相符

汽车座椅总成行业集中度较高。根据 Marklines 数据库，2020 年全球前 5 大座椅厂商收入占比合计达 85%，国内前 5 大座椅厂商收入占比合计达 70%。报告期内，公司前五大客户营业收入占比为 67.09%、66.26%、67.38%，与行业经营特点一致。公司采取集中化战略，专注于汽车座椅行业中的头部企业，因此公司客户集中度较高。

因此，公司客户集中度较高，与行业经营特点一致，不存在下游行业较为分散而公司自身客户较为集中的情况。

(四) 请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查范围、核查程序、核查结论，参照《公发上市业务规则适用指引第 1 号》的 1-14 条客户集中度高进行核查，并对发行人的收入真实性和稳定性发表明确意见

1. 核查范围和程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 查阅公司报告期各期前十大客户及相关客户的工商信息，了解报告期各期前十大客户的基本情况；

(2) 访谈报告期各期前十大客户，并填写客户情况说明，了解公司销售收入占主要客户采购的同类产品的比例、公司产品在客户汽车座椅系统零部件的覆盖度；

(3) 查阅公司与华域汽车签订的合同，通过访谈了解华域汽车的供应商认证情况、公司在华域汽车供应商体系中所属层级等，分析公司与华域汽车交易的稳定性；

(4) 查阅公司报告期期末在手订单的签订和期后执行情况、退货情况、信用政策和期后回款，分析公司与华域汽车合作的持续性；

(5) 访谈公司实际控制人、查阅公司定期报告，了解公司成立至今的主要经营业绩和客户开拓情况；

(6) 查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开资料，以及汽车座椅行业研究报告，了解同行业可比公司客户集中度及公司下游行业的集中度，分析公司客户集中度较高的合理性；

(7) 登录华域汽车 SAP 供应商系统，了解华域汽车短期生产计划预测和中长期生产计划预测；

(8) 公司客户销售情况实施函证和走访程序，具体详见本回复“八、收入确认的准确性”之“三、核查程序及结论”之“1. 核查程序(6)-(7)”。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司主要通过展会及直接拜访获取客户，合作模式为直接采购，公司取得了主要客户的供应商资质，主要客户同时向同行业其他公司采购同类产品，公司销售收入占主要客户采购的同类产品的比例较高；公司主要客户根据其采购需求对公司的某一种产品单独采购，公司产品在客户汽车座椅系统零部件的覆盖度较高；

(2) 公司与第一大客户华域汽车合同期限为长期，华域汽车通常会通过 SAP 供应商系统告知供应商短期生产计划预测和中长期生产计划预测，其中，中长期生产计划预测分为周预测和月预测。周预测预测未来半年内每周的生产计划及对应供应商需要提供的零部件种类及数量，月预测则预测未来一年内每月的生产计划及对应供应商需要提供给的零部件种类及数量；公司各类型产品的销售额占华域汽车同类产品采购额的比重较高，属于华域汽车的一至二级供应商，存在较高的技术门槛和核心技术；公司与华域汽车合作历史悠久，在部分产品上能定制开发，进一步加强双方合作的紧密程度，交易金额稳步提升，因此合作具有稳定性和持续性；公司报告期末对华域汽车的在手订单基本均得到执行，退货金额较少；报告期内信用政策稳定；公司对华域汽车的应收账款回收情况良好，报告期各期末分别为 100%、100%、99.74%和 87.60%；公司在招股说明书之“重大事项提示”之“四、特别风险提示”中补充披露华域汽车销售占比高的风险；公司与华域汽车的交易具有稳定性，因而不会导致公司未来持续盈利能力存在重大不确定性风险；公司采取现有产品的深耕、新产品的横向拓展、新产品的纵向拓展、新市场的开发等措施降低相关风险；公司业务规模

总体呈不断上涨趋势，公司已进入下游主流客户供应链体系，非华域汽车客户的收入规模也呈稳步上涨趋势，不存在客户开拓受限的情形；

(3) 公司下游客户集中于汽车座椅行业，与同行业可比公司存在差异，与汽车座椅行业上市公司情况一致，主要原因是下游汽车座椅行业集中度较高，与行业经营特点一致，不存在下游行业较为分散而公司自身客户较为集中的情形，客户集中具有合理性。

3. 参照《公发上市业务规则适用指引第 1 号》的 1-14 条客户集中度高进行核查，并对发行人的收入真实性和稳定性发表明确意见

通过前述核查程序，结合《公发上市业务规则适用指引第 1 号》的 1-14 条客户集中度高问题的核查要求进行核查，意见如下：

(1) 发行人存在客户集中度较高情形的，保荐机构应重点关注该情形的合理性、客户的稳定性和业务的持续性，督促发行人做好信息披露和风险揭示

经核查，公司客户集中度较高的情况符合行业特点，具有合理性，公司与华域汽车有十多年合作历史，业务规模稳步增长，合作具有稳定性，业务具有持续性。

公司在招股说明书之“重大事项提示”之“四、特别风险提示”和“第三节 风险因素”之“三、经营风险”中补充披露。

(2) 对于非因行业特殊性、行业普遍性导致客户集中度偏高的，保荐机构在执业过程中，应充分考虑相关大客户是否为关联方或者存在重大不确定性客户；该集中是否可能导致公司未来持续经营能力存在重大不确定性

经核查，公司客户集中度较高的情况与所在行业特点相符，不属于非因行业特殊性、行业普遍性导致客户集中度偏高的情形。

(3) 对于发行人由于下游客户的行业分布集中而导致的客户集中具备合理性的特殊行业（如电力、电网、电信、石油、银行、军工等行业），发行人应与同行业可比公众公司进行比较，充分说明客户集中是否符合行业特性，发行人与客户的合作关系是否具有一定的历史基础，是否有充分的证据表明发行人采用公开、公平的手段或方式独立获取业务，相关的业务是否具有稳定性以及可持续性，并予以充分的信息披露

经核查，公司客户集中度较高的情况属于由于下游客户的行业分布集中而导致的客户集中的特殊行业。公司与同行业可比公司的下游客户、产品应用领

域存在差异，公司客户集中度较高符合下游汽车座椅行业的行业特性，公司与华域汽车等客户的合作关系具有一定的历史基础，有充分的证据表明公司采用公开、公平的手段或方式独立获取业务，相关的业务具有稳定性以及可持续性。公司已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“三、发行人主营业务情况”之“（一）报告期内主要产品的生产销售情况”之“4、主要客户的销售情况”补充披露。

(4) 针对因上述特殊行业分布或行业产业链关系导致发行人客户集中情况，保荐机构应当综合分析考量以下因素的影响：一是发行人客户集中的原因，与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况及其合理性。二是发行人客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险。三是发行人与客户合作的历史、业务稳定性及可持续性，相关交易的定价原则及公允性。四是发行人与重大客户是否存在关联关系，发行人的业务获取方式是否影响独立性，发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力

经核查，公司客户集中度较高的情况属于由于下游客户的行业分布集中而导致的客户集中的特殊行业。

公司客户集中的主要原因是，公司专注于国内汽车座椅行业头部企业，而国内汽车座椅行业的行业集中度较高，与行业经营特点一致，不存在下游行业较为分散而公司自身客户较为集中的情形。

公司客户为国内汽车座椅行业中的头部企业，其中华域汽车是国内汽车座椅行业头部企业，是上市公司，具有较高的透明度。公司客户经营状况正常，不存在重大不确定性风险。

公司与主要客户合作历史较长，业务合作具有稳定性和可持续性，相关交易的定价原则符合市场定价原则，具有公允性。

公司与重大客户不存在关联关系，公司的业务获取方式不影响独立性，公司具备独立面向市场获取业务的能力。

(5) 保荐机构如发表意见认为发行人客户集中不对持续经营能力构成重大不利影响的，应当提供充分的依据说明上述客户本身不存在重大不确定性，发行人已与其建立长期稳定的合作关系，客户集中具有行业普遍性，发行人在客户稳定性与业务持续性方面没有重大风险。发行人应在招股说明书中披露上述

情况，充分揭示客户集中度较高可能带来的风险

经核查，公司客户本身不存在重大不确定性，公司已与其建立长期稳定的合作关系，客户集中具有行业普遍性，公司在客户稳定性与业务持续性方面没有重大风险。公司已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“三、发行人主营业务情况”之“（一）报告期内主要产品的生产销售情况”之“4、主要客户的销售情况”补充披露。

综上，我们认为，公司的收入真实、准确、完整，收入稳定。

三、产品价格年降约定对发行人的影响。根据申请文件，公司部分产品与华域汽车、航嘉麦格纳等客户有产品价格年降约定，如不能持续研发出毛利率较高的新产品，公司将因华域汽车、航嘉麦格纳等客户产品价格年降约定，面临主营业务毛利率下滑的风险。报告期各期自润滑轴承、粉末冶金零件产品平均销售单价逐渐下降。（1）补充披露产品价格年降约定。请发行人：①列表说明涉及价格年降约定的客户名称、合作历史，报告期各期销售产品类型、销售收入及占比等情况。②补充披露与客户签订的价格年降约定具体条款，对比不同客户间的条款差异，并说明签订条款的背景及商业合理性，相关客户是否与其他零部件供应商签订类似条款，是否存在虚增公司业绩、进行利益输送的情形。（2）量化分析产品价格年降约定的影响。请发行人：①结合价格年降约定对发行人主要产品销售单价的影响，就销售单价波动对收入、毛利率、净利润的影响分别进行敏感性分析。②分析说明发行人与主要客户签订该协议，是否反映了发行人在下游客户处议价能力较弱；说明产品价格变动与原材料价格变动不一致的原因及合理性，是否无法形成有效的价格传导机制，是否与同行业公司存在显著差异，发行人是否存在议价能力较弱导致的盈利风险，补充作重大事项提示及风险揭示。请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见。（反馈意见问题9）

（一）列表说明涉及价格年降约定的客户名称、合作历史，报告期各期销售产品类型、销售收入及占比等情况

1. 涉及价格年降约定的客户主营业务收入占比情况

（1）报告期内，公司年降客户和非年降客户的主营业务收入占比情况如下：

单位：万元

类别	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
年降客户	6,589.16	80.29	13,012.27	81.58	10,610.26	81.94	9,715.59	82.56
非年降客户	1,617.10	19.71	2,937.60	18.42	2,337.84	18.06	2,052.58	17.44
合计	8,206.26	100.00	15,949.87	100.00	12,948.10	100.00	11,768.17	100.00

由上表可知，报告期内年降客户收入占主营业务收入比重分别为 82.56%、81.94%、81.58%及 80.29%，年降客户收入占比较高。

(2) 报告期内，前十大客户中涉及年降客户收入占总体年降客户收入比重情况如下：

单位：万元

类别	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
前十大客户中涉及年降客户	5,950.31	90.30	11,764.73	90.41	9,431.47	88.89	8,648.35	89.02
其他年降客户	638.85	9.70	1,247.54	9.59	1,178.79	11.11	1,067.24	10.98
合计	6,589.16	100.00	13,012.27	100.00	10,610.26	100.00	9,715.59	100.00

由上表可知，报告期内前十大客户中涉及年降客户收入占总体年降客户收入比重分别为 89.02%、88.89%、90.41%及 90.30%，占比较高。

2. 报告期内，前十大客户中涉及价格年降约定的合作历史情况，报告期各期销售产品类型、主营业务收入及占比情况如下：

单位：万元

客户名称	合作历史	产品类别	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
			收入	占比(%)	收入	占比(%)	收入	占比(%)	收入	占比(%)
华域汽车系统股份有限公司	自2007年开始合作	金属粉末冶金零件	2,332.43	28.42	4,107.53	25.75	2,519.76	19.46	1,751.67	14.88
		传力杆	1,327.51	16.18	3,140.54	19.69	2,627.23	20.29	2,544.38	21.62
		自润滑轴承	313.82	3.82	611.12	3.83	564.97	4.36	556.91	4.73
		金属粉末注射成形零件	182.58	2.22	340.23	2.13	238.10	1.84	344.65	2.93
		调节机构总成件	0.09	0.00						
		小计	4,156.43	50.64	8,199.42	51.40	5,950.06	45.95	5,197.61	44.16
湖北中航精机科技有限公司	自2013年开始	金属粉末冶金零件	440.37	5.37	1,075.42	6.74	1,040.96	8.04	1,052.25	8.94
		自润滑轴承	82.21	1.00	257.52	1.61	259.50	2.00	243.82	2.07

	始合作	金属粉末注射成形零件	37.59	0.46	97.49	0.61	62.87	0.49	14.53	0.12
		传力杆	1.25	0.02	18.99	0.12	42.14	0.33	6.69	0.06
		小计	561.42	6.85	1,449.42	9.08	1,405.47	10.86	1,317.29	11.19
上海日晗精密机械股份有限公司	自2016年开始合作	自润滑轴承	171.12	2.09	424.16	2.66	370.07	2.86	349.60	2.97
		小计	171.12	2.09	424.16	2.66	370.07	2.86	349.60	2.97
福耀玻璃工业集团股份有限公司	自2012年开始合作	金属粉末冶金零件	152.25	1.86	214.43	1.34	154.40	1.19	291.27	2.48
		金属粉末注射成形零件	72.88	0.89	185.00	1.16	167.35	1.29	110.02	0.93
		小计	225.13	2.75	399.43	2.50	321.75	2.48	401.29	3.41
佛吉亚集团	自2013年开始合作	自润滑轴承	163.37	1.99	309.24	1.94	379.05	2.93	345.87	2.94
		金属粉末注射成形零件	77.23	0.94	50.37	0.32	0.80	0.01	1.17	0.01
		金属粉末冶金零件	11.57	0.14	20.33	0.13	3.91	0.03	0.00	0.00
		传力杆	0.13	0.00	1.64	0.01	8.96	0.07	14.37	0.12
		小计	252.30	3.07	381.58	2.40	392.72	3.04	361.41	3.07
上海申驰实业股份有限公司	自2012年开始合作	传力杆	104.27	1.27	265.59	1.67	347.19	2.68	442.05	3.76
		自润滑轴承	64.70	0.79	108.93	0.68	121.33	0.94	138.00	1.17
		金属粉末冶金零件	4.69	0.06	9.25	0.06	5.29	0.04	1.05	0.01
		小计	173.66	2.12	383.77	2.41	473.81	3.66	581.10	4.94
施尔奇汽车系统(沈阳)有限公司	自2015年开始合作	传力杆	160.18	1.95	375.19	2.35	319.64	2.47	224.32	1.91
		小计	160.18	1.95	375.19	2.35	319.64	2.47	224.32	1.91
上海驭江汽车配件有限公司	自2015年开始合作	自润滑轴承	76.53	0.93	119.53	0.75	173.83	1.34	194.33	1.65
		传力杆	49.45	0.60	32.23	0.20	24.12	0.19	21.40	0.18
		小计	125.98	1.53	151.76	0.95	197.95	1.53	215.73	1.83
安道拓(廊坊)座椅有限公司	自2017年开始合作	传力杆	124.09	1.51						
		小计	124.09	1.51						
合计		金属粉末冶金零件	2,941.31	35.85	5,426.96	34.02	3,724.32	28.76	3,096.24	26.31
		传力杆	1,766.88	21.53	3,834.18	24.04	3,369.28	26.03	3,253.21	27.65
		自润滑轴承	871.75	10.62	1,830.50	11.47	1,868.75	14.43	1,828.53	15.53
		金属粉末注射成形零件	370.28	4.51	673.09	4.22	469.12	3.63	470.37	3.99

	调节机构 总成件	0.09	0.00						
	小 计	5,950.31	72.51	11,764.7 3	73.75	9,431.47	72.85	8,648.35	73.48

报告期内，公司与涉及价格年降约定的客户合作年限较长，业务合作稳定、可持续。

(二) 补充披露与客户签订的价格年降约定具体条款，对比不同客户间的条款差异，并说明签订条款的背景及商业合理性，相关客户是否与其他零部件供应商签订类似条款，是否存在虚增公司业绩、进行利益输送的情形

1. 公司与客户签订的价格年降约定具体条款及不同客户间的条款差异情况

报告期内，公司前十大客户中涉及年降客户签订的价格年降约定条款具体如下：

客户名称	年降约定具体条款
华域汽车系统股份有限公司	框架协议无明确约定，价格清单或定点协议上会进行约定，年降幅度范围一般为1%-5%
湖北中航精机科技有限公司	框架协议无明确约定，价格清单或定点协议上会进行约定，年降幅度范围一般为1%-3%
上海日晗精密机械股份有限公司	年度协商无固定机制，年降幅度范围一般为3%
福耀玻璃工业集团股份有限公司	框架协议无明确约定，产品开发协议中约定，乙方（供方）同意该零件自量产后第二年起，年降幅度不低于主机厂（客户）要求甲方（需方）的年降幅度，具体年降幅度每年价格协议进行约定，年降幅度范围一般为1%-5%
佛吉亚集团	框架协议无明确约定，价格清单或定点协议上会进行约定，年降幅度范围一般为3%-6%
上海申驰实业股份有限公司	年度协商无固定机制，年降幅度范围一般为1%-5%
施尔奇汽车系统（沈阳）有限公司	年度协商无固定机制，年降幅度范围一般为3%
上海驭江汽车配件有限公司	年度协商无固定机制，年降幅度范围一般为2%-5%
安道拓（廊坊）座椅有限公司	年度协商无固定机制，年降幅度范围一般为2%

由上表所示，公司与主要客户签署的合同通常为框架协议，主要对双方的权利义务、质量保证、发票开具、结算期限等方面进行了约定，未对年降机制进行明确约定，但一般会在产品开发协议或者年度价格协议中对产品年降比例做出约定（降价年限一般是3-5年，降价比例为1%-5%），一般在产品量产次年开始执行年降。此外，虽双方对部分型号产品约定了年降比例，但在实际执行中，双方每年对各型号产品的价格重新进行磋商，若市场需求、原材料价格或者产品销售情况发生较大波动，公司会与客户协商降低价格年降比例或者维

持价格不变。

2. 签订条款的背景及商业合理性

公司与主要客户的年降约定属于汽车零部件行业的年降惯例。乘用车市场竞争激烈，随着汽车生命周期的推进与汽车零部件产业链研发成本的收回，整车厂商为保持产品竞争力，会降低汽车售价，同时为保证自身利润水平，会要求下游汽车零部件供应商同步降价以减轻成本压力。一级供应商在受到整车厂商年降压力后，同样为维持利润水平，控制成本，会将降价压力继续向产业链上游传导，最终形成行业年降惯例。公司作为乘用车行业的二级、三级供应商，属于汽车零部件行业的一环，同样受到年降的影响。因此，公司与主要客户签订年降条款以及实际执行年降政策符合行业惯例，具备商业合理性。

3. 相关客户是否与其他零部件供应商签订类似条款，是否存在虚增公司业绩、进行利益输送的情形

(1) 主要客户与其他零部件供应商签订类似条款

公司主要年降客户对其是否与其他零部件供应商存在年降条款确认如下：

客户名称	与其他供应商的年降条款情况
华域汽车系统股份有限公司	与主要供应商均存在年降条款
湖北中航精机科技有限公司	与主要供应商均存在年降条款
上海日晗精密机械股份有限公司	与主要供应商均存在年降条款
福耀玻璃工业集团股份有限公司	与主要供应商均存在年降条款
佛吉亚集团	与主要供应商均存在年降条款
上海申驰实业股份有限公司	与主要供应商均存在年降条款
施尔奇汽车系统（沈阳）有限公司	与主要供应商均存在年降条款
上海驭江汽车配件有限公司	与主要供应商均存在年降条款
安道拓（廊坊）座椅有限公司	与主要供应商均存在年降条款

(2) 公开信息中关于主要客户与其他零部件供应商签订类似条款的情形

公司客户	公开资料披露客户	供应商	采购产品类型	年降情况	数据引用来源
华域汽车系统股份有限公司	华域汽车（包含上海小系、信耀电子、华域视觉等）	浙江百康光学股份有限公司	汽车照明	通常约定新项目量产 3 年后 3% 年降	百康光学 IPO 招股说明书
	华域汽车（华域三电汽车空调有限公司）	青岛泰德汽车轴承股份有限公司	汽车轴承	3 种主要产品中，2 种产品每年降价	泰德股份 IPO 问询回复

	华域汽车	江阴标榜汽车部件股份有限公司	尼龙管路及连接件制造	通常而言，定点信中的年降条款一般为 3*3%（3 年每年计划降价 3%）或 3*5%（3 年每年计划降价 5%）	标榜股份 IPO 招股说明书
	华域汽车（延锋汽车饰件系统有限公司）	芜湖福赛科技股份有限公司	功能件、装饰件	供货 1 年后，连续 5 年，年降价 5%	福赛科技 IPO 问询回复
湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司（湖北中航精机科技有限公司持股 50.01%，麦格纳持股 49.99%）	麦格纳	苏州星诺奇科技股份有限公司	汽车类	年降比例区间在 1-5%	星诺奇 IPO 问询回复
	麦格纳（麦格纳汽车技术（上海）有限公司	江苏纽泰格科技股份有限公司	内外饰塑料件	例行降价幅度在 1%-6%不等	纽泰格 IPO 问询回复
福耀玻璃工业集团股份有限公司	郑州福耀玻璃有限公司	深圳市豪恩汽车电子装备股份有限公司	车载视频行驶记录系统	报告期内，公司部分产品与客户在合同中设定价格年降条款，年降执行期限一般适用于新开发产品量产一年后的前三个年度	豪恩汽电 IPO 问询回复
佛吉亚集团	佛吉亚（无锡）座椅部件有限公司	苏州星诺奇科技股份有限公司	汽车模具	汽车零部件行业存在年降政策，年降政策一般期限为 3-5 年，年降比例区间在 1-5%	星诺奇 IPO 问询回复
	佛吉亚集团	超捷紧固系统（上海）股份有限公司	“螺栓螺钉”“异形连接件”“塑料紧固件”	产品价格年降导致公司的销售收入下降，本期对收入总金额的影响比例不足 3%。公司价格年降符合行业惯例，本期与同行业毛利率降幅水平相近	超捷股份 IPO 会计师事务所关于 2021 年年报问询函的专项说明

由上表可知，公司主要年降客户与其他零部件供应商同样存在年降条款或者年降惯例，不存在重大差异。

（三）结合价格年降约定对发行人主要产品销售单价的影响，就销售单价波动对收入、毛利率、净利润的影响分别进行敏感性分析

1. 年降约定对公司主要产品销售单价的影响

根据公司与主要价格年降客户签订的年降条款及实际执行的年降政策，年降约定对公司主要产品销售价格的影响通常为-1%至-5%。

2. 销售单价波动对收入、毛利率、净利润影响的敏感性分析

假设公司产品销售数量、销售结构、销售成本、期间费用、所得税率等因素不变，结合年降约定对公司主要产品销售单价的影响，仅年降产品销售价格在已实际执行年降约定的基础上，再次分别下降 1%、3%及 5%时，对收入、毛利率及净利润的影响程度分析如下：

（1）假设公司年降产品降幅为 1%时，对公司收入、毛利率及净利润的影响程度分析如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月			2021年度			2020年度			2019年度		
	变动金额	变动后金额	变动幅度(%)	变动金额	变动后金额	变动幅度(%)	变动金额	变动后金额	变动幅度(%)	变动金额	变动后金额	变动幅度(%)
收入	-65.89	8,140.37	-0.80	-130.12	15,819.75	-0.82	-106.10	12,842.00	-0.82	-97.16	11,671.01	-0.83
毛利率	-0.46%	42.90%	-1.06	-0.46%	43.15%	-1.05	-0.44%	46.25%	-0.94	-0.45%	45.52%	-0.98
净利润	-56.00	1,703.71	-3.18	-110.60	3,674.63	-2.92	-90.19	3,466.39	-2.54	-82.58	2,845.37	-2.82

测算过程如下：假设公司年降产品降幅为 1%，公司所得税率不变为 15%，

则：

1) 2021 年公司主营业务收入为 15,949.87 万元，主营业务成本为 8,993.36 万元，毛利率为 43.61%，净利润为 3,785.23 万元。

2) 假设 2021 年公司年降产品降幅为 1%，则主营业务收入为 13,012.27 万元* (1-1%) +2,937.60 万元=15,819.75 万元，即减少主营业务收入 130.12 万元，主营业务收入变动率为-130.12 万元/15,949.87 万元=-0.82%。

3) 毛利率变为 (15,819.75 万元-8,993.36 万元) /15,819.75 万元 =43.15%，变动率为 (43.15%-43.61%) /43.61%=-1.05%。

4) 净利润变为 3,785.23 万元-130.12 万元* (1-15%) =3,674.63 万元，变动率为 3,674.63 万元/3,785.23 万元-1=-2.92%。

由上表可知，在假设其他条件不变的前提下，公司年降产品价格下降 1%，报告期内营业收入的变动率分别为-0.83%、-0.82%、-0.82%和-0.80%，毛利率的变动率分别为-0.98%、-0.94%、-1.05%和-1.06%，净利润的变动率分别为-2.82%、-2.54%、-2.92%和-3.18%。

(2) 假设公司年降产品降幅为 3%时，对公司收入、毛利率及净利润的影响程度分析如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月			2021年度			2020年度			2019年度		
	变动金额	变动后金额	变动幅度(%)	变动金额	变动后金额	变动幅度(%)	变动金额	变动后金额	变动幅度(%)	变动金额	变动后金额	变动幅度(%)
收入	-197.67	8,008.59	-2.41	-390.37	15,559.50	-2.45	-318.31	12,629.79	-2.46	-291.47	11,476.70	-2.48
毛利率	-1.40%	41.96%	-3.22	-1.41%	42.20%	-3.23	-1.34%	45.35%	-2.87	-1.37%	44.60%	-2.98
净利润	-168.02	1,591.69	-9.55	-331.81	3,453.42	-8.77	-270.56	3,286.01	-7.61	-247.75	2,680.20	-8.46

公司年降产品降幅为 3%时对收入、毛利率及净利润的影响程度测算过程参考年降产品降幅为 1%的变动率的测算过程。

由上表可知，在假设其他条件不变的前提下，公司年降产品价格下降 3%，报告期内营业收入的变动率分别为-2.48%、-2.46%、-2.45%和-2.41%，毛利率的变动率分别为-2.98%、-2.87%、-3.23%和-3.22%，净利润的变动率分别为-8.46%、-7.61%、-8.77%和-9.55%。

(3) 假设公司年降产品降幅为 5%时，对公司收入、毛利率及净利润的影响程度分析如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	变动金额	变动后金额	变动幅度 (%)	变动金额	变动后金额	变动幅度 (%)	变动金额	变动后金额	变动幅度 (%)	变动金额	变动后金额	变动幅度 (%)
收入	-329.45	7,876.81	-4.01	-650.61	15,299.26	-4.08	-530.51	12,417.59	-4.10	-485.78	11,282.39	-4.13
毛利率	-2.37%	40.99%	-5.46	-2.40%	41.22%	-5.50	-2.28%	44.42%	-4.88	-2.33%	43.64%	-5.07
净利润	-280.04	1,479.67	-15.91	-553.02	3,232.21	-14.61	-450.94	3,105.64	-12.68	-412.91	2,515.04	-14.10

公司年降产品降幅为 5%时对收入、毛利率及净利润的影响程度测算过程参考年降产品降幅为 1%的变动率的测算过程。

由上表可知，在假设其他条件不变的前提下，公司年降产品价格下降 5%，报告期内营业收入的变动率分别为-4.13%、-4.10%、-4.08%和-4.01%，毛利率的变动率分别为-5.07%、-4.88%、-5.50%和-5.46%，净利润的变动率分别为-14.10%、-12.68%、-14.61%和-15.91%。

综上所述，报告期内，公司执行年降政策对收入、毛利率及净利率影响较大。

(四) 分析说明发行人与主要客户签订该协议，是否反映了发行人在下游客户处议价能力较弱；说明产品价格变动与原材料价格变动不一致的原因及合理性，是否无法形成有效的价格传导机制，是否与同行业公司存在显著差异，发行人是否存在议价能力较弱导致的盈利风险，补充作重大事项提示及风险揭示

1. 公司与主要客户签订年降协议对公司产品议价能力影响

公司与主要客户的年降约定属于汽车零部件行业惯例。年降的根本原因在于乘用车市场竞争激烈，随着汽车零部件产业链研发成本的收回，主机厂商对

原有车型销售降价以提高产品竞争力，同时也要求汽车零部件生产商同步降价以减轻成本压力，因此年降属于整条汽车产业链同步、大范围的降价，并不局限于某一供应商或者某级别的供应商，除非供应商在技术或者规模方面具有垄断性优势，汽车零部件供应商均会受到年降影响。

因此，年降行为属于汽车零部件行业惯例，对公司议价能力评价无直接影响。

2. 说明产品价格变动与原材料价格变动不一致的原因及合理性，是否无法形成有效的价格传导机制，是否与同行业公司存在显著差异

(1) 产品价格变动与原材料价格变动不一致的原因及合理性

产品价格变动与原材料价格变动不一致，主要与产品价格协商方式与定价周期相关。

1) 价格协商方式

公司与主要客户定价的过程中，需要综合考虑行业惯例、业务量、原材料价格变动幅度与持续性、产品累计降价幅度、市场竞争情况及客户依赖度等因素，并非简单以原材料涨跌作为价格调整主要依据。同时，双方考虑到公司新产品、新项目的议价能力较强，产品初始定价相对较高，已预留一定的利润空间消化后续原材料涨价对供应能力的影响，因此，双方价格协商中，会在考虑原材料价格的波动后确定年降幅度，以年降幅度体现原材料价格波动对产品价格的影响。公司在上海申驰实业股份有限公司 2022 年度价格协商中，考虑到 2021 年传力杆产品原材料价格上涨幅度较大，2022 年不执行年降惯例，产品销售价格与 2021 年保持一致。

2) 定价周期

公司与客户调价周期一般以年度为主，定价周期跨度较长，报告期内未发生过因原材料市场的短期波动频繁调整产品价格的情况。

(2) 与同行业公司不存在显著差异

同行业公司	价格传导机制风险描述
双飞股份	报告期内主要原材料价格波动较大，公司通过不断改进工艺、调整生产流程，最大限度地减少原材料的消耗，提高原材料利用率，同时优化客户结构，相应调整部分产品价格，在一定程度上消化原材料涨价带来的不利影响。但若上述原材料的价格出现较大波动，仍将对本公司的生产经营产生较大影响，从而影响到公司盈利水平和经营业绩。

长盛轴承	公司铜材采购价格一般参考上海有色网电解铜现货价格确定。因此，铜价的波动会直接影响公司的生产成本，进而影响产品的毛利率以及经营业绩的稳定性。如果公司不能通过开发新产品、合理定价等方式提高自身产品的市场竞争力、提高对下游行业的议价能力，将降低公司应对包括铜材在内的原材料价格波动带来的成本增加、综合毛利率下降风险的能力。
海昌新材	公司毛利率变动受产品价格、原材料价格、劳动成本、汇率变动等因素的影响。报告期内，公司通过持续改进工艺、调整生产流程等相关措施来满足客户新产品需求，同时公司还通过提高设备自动化程度、改进工艺水平等方式，在一定程度上抵消了原材料价格上涨、劳动成本上升等不利影响，降低了毛利率的下滑幅度。

由上表可知，公司同行业可比公司均存在原材料价格上涨，产品销售价格无法及时调整，价格传导机制较弱导致盈利风险的情形，公司与同行业公司不存在显著差异。

(3) 相较于汽车零部件行业公司，公司议价能力存在一定优势

公司议价能力虽然受到年降惯例和较弱的价格传导机制的影响，但是公司相较于同行业公司具有较强的议价能力。

议价能力较强主要体现为：

1) 公司具备较高的毛利率，产品毛利率受下游应用市场供求关系、议价能力、行业竞争情况、原材料价格波动情况、客户和产品结构等多种因素综合影响，较高的毛利率是议价能力强的体现。

汽车零部件上市公司毛利率情况：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
上市公司数量（家）	204	198	198	198
平均毛利率(%)	20.00	21.82	24.72	25.70
中位数(%)	19.52	21.54	24.71	25.36
毛利率最高值(%)	57.72	60.53	63.21	63.61
毛利率最低值(%)	-6.10	-3.77	-4.08	-5.86
公司营业毛利率(%)	43.51	43.92	46.72	46.13

注：数据来源同花顺 IFind, 申万行业汽车零部件分类

由上表可知，报告期内汽车零部件上市公司毛利率平均值分别为 25.70%、24.72%、21.82%及 20.00%，中位值分别为 25.36%、24.71%、21.54%及 19.52%，公司营业毛利率分别为 46.13%、46.72%、43.92%及 43.51%，高于汽车零部件上市公司平均水平和中位数水平。

2) 公司新产品获取能力强，初始定价较高，使得公司在保持收入稳定增长

的情况下，毛利率保持相对稳定。2019 年至 2021 年，公司营业收入复合增长率为 16.47%，报告期内，公司营业毛利率分别为 46.13%、46.72%、43.92%及 43.51%。

3) 公司相较于汽车零部件同行业公司存在以下优势：

① 技术实力雄厚、产品竞争力较强

国内零配件行业中许多关键的零部件技术多为合资或外资零部件企业所掌握，因此，国内汽车零部件制造企业在产品销售时的议价能力也较弱。对于部分在某一专业领域内具有领先优势的汽车零部件供应商，其市场地位和技术优势有助于提升市场话语权和议价能力。公司始终高度重视研发工作，增强自身技术实力与产品竞争力，以自身的技术进步和对产品的研发改进提高了产品的技术含量，形成了基于自润滑板材薄壁粘接技术、自润滑复合材料高温复合技术、高精度小直径异形空心管的冷拔成型技术、专用工艺装备的设计制造技术、金属粉末注射成形零件快速脱脂喂料成分设计以及高密度、高强度粉末冶金零件材料成分设计等技术为核心的技术体系，公司目前正在从事的主要研发项目所对应的技术水平处于行业领先水平，技术创新能力和核心竞争优势不断增强。公司在为客户提供定制化零部件的服务过程中，凭借粉末冶金、自润滑轴承及传力杆在汽车座椅应用领域多年积累的研发实力，已深度参与部分客户前端产品设计研发，进一步加深了双方的战略合作关系，提高了客户黏度。尤其是公司的二层复合自润滑轴承和座椅轻质同步杆等产品在汽车座椅应用方向凭借优秀的技术开发能力和稳定的产品质量对进口产品实现替代，具有领先优势，议价能力较强。

② 细分行业市场占有率较高

公司是国内座椅调节系统核心零部件的龙头企业。以每辆乘用车需要 6 个自润滑轴承和 1 根传力杆估算，公司自润滑轴承产品在汽车座椅调节系统行业的市场份额约为 29.18%，公司传力杆产品在汽车座椅调节系统行业的市场份额约为 27.28%。公司在细分市场占有率处于较高的水平，并且基于国内汽车行业国产替代的大趋势，细分市场的替代需求增长，议价能力较强。

③ 产品价格敏感度低

公司产品是汽车座椅重要零部件，对客户产品的质量与可靠性具有重要作用，而公司产品单车价值较低，客户对公司产品价格敏感性较低，倾向于给公

司一定的利润空间来保证产品的质量与可靠性，因此具有更强的议价能力。

单个汽车座椅调节系统核心零部件中，公司产品价值估算如下：

汽车座椅调节系统	核心零部件	数量	产品类别	单车价值
调角器	衬套	2	自润滑轴承	0.92
	传力杆	1	传力杆	3.01
	楔形块	4	粉末冶金	1.91
	凸轮环	2	粉末冶金	1.14
	齿轮	4	粉末冶金	2.30
调高器	衬套	4	自润滑轴承	1.84~4.14
	齿轮轴	1	粉末冶金	2.12
	凸轮组件	1	粉末冶金+塑料	2.03
	锁紧靴	4	粉末冶金	3.46
	锁卡	1	金属粉末注射成形	0.57
滑轨	定位销	2	金属粉末注射成形	3.48
	挡块	2	金属粉末注射成形	6.00
合计				28.78~31.08

注：按 2021 年同类产品销售单价测算

由上表可知，公司产品单个座椅价值约为 28.78-31.08 元，结合乘用车座椅单车价值 3,064 元，公司产品占单个座椅价值（按每车四个座椅估计单个座椅价值约为 766 元）比例约为 3.76%-4.06%，占比较小。

④ 品牌认可度高、价格沟通良好

公司是国内汽车座椅调节系统核心零部件的龙头企业，得到国内主要乘用车座椅厂商客户认可，并保持长期稳定的业务合作关系，行业地位突出，品牌认可度较高。公司凭借技术研发能力、生产能力和快速响应服务，支持客户的研发需求与国产替代需求，双方在价格谈判方面始终保持良好的沟通。

公司客户作为业内的龙头企业，始终坚持并尊重商业领域的基本准则并对国产替代供应商采取扶持态度，以更好的培育产业链，应对国外供应商的价格压力与供应压力，因此给予本公司与产品质量和服务水平相匹配的产品价格。

⑤ 国产替代趋势对议价能力的影响

客户早期以国外进口相关零部件为主，国外产品价格高、反馈慢，并且处

于垄断地位，对其供应链稳定性产生不利影响。公司作为国产替代供应商进入产业链后，直接竞争对手为国外公司，在产品价格上竞争压力相对较小。报告期内，座椅部件国产替代趋势不断发展，客户产品中国产替代零件比重持续增加，使得客户降本压力相对较小，公司受到的降价压力也相对较小。

综上所述，公司受汽车零部件行业惯例影响存在年降并且产品价格传导机制较弱，对公司议价能力存在一定影响，但与同行业公司不存在显著差异。由于公司技术实力雄厚，产品竞争力较强，公司在细分市场中占有率较高，拥有较高的品牌认可度，与客户保持良好的价格沟通，同时受到产品价格敏感度较低、国产替代对客户降本压力较小等因素影响，相较于同行业公司，在收入稳定增长的情况下，保持了较高的毛利率水平，具有较强的议价能力。

(五) 核查程序及结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 获取公司收入成本明细表，了解公司下游客户的产品型号和产品销售规模；查阅公司与主要客户的销售合同，了解关于年降的具体约定；

(2) 获取行业相关信息、汽车行业相关数据资料等，查阅行业研究报告，了解汽车座椅部件的市场需求；走访客户及访谈销售负责人，了解行业的市场竞争情况以及产品生命周期；

(3) 访谈公司销售负责人关于销售产品年降政策的约定及行业情况，了解公司受年降政策的影响情况、公司与主要客户的定价政策，分析公司是否存在议价能力较弱的情形；

(4) 获取公司销售合同及项目合同，查阅项目定点协议、年度价格协议对于产品年降政策的约定及相应的产品型号；获取销售收入明细表及客户年度价格调整清单，区分年降客户及产品并测算年降政策对公司业绩的影响；

(5) 查阅同行业可比公司披露的定期报告或招股说明书，与公司自身情况进行对比分析；

(6) 了解公司在各个应用领域的定价政策，分析公司是否存在议价能力较弱的情形。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司与客户签订的价格年降约定条款属于汽车零部件行业的行业惯例，具有商业合理性，不同客户间的条款不存在显著差异，根据公开信息，相关客户与其他零部件供应商签订类似条款，不存在虚增公司业绩、进行利益输送的情形；

(2) 价格年降对公司主要产品销售单价的影响较大，对公司收入、毛利率及净利润影响较大；

(3) 年降行为属于汽车零部件行业惯例，对公司议价能力评价无直接影响；与客户价格协商方式和定价周期导致产品价格变动与原材料价格变动不一致，价格传导机制较弱，与同行业公司不存在显著差异；相较于同行业公司，公司在收入稳定增长的情况下，保持了较高的毛利率水平，具有较强的议价能力。

四、转固新厂房信息披露不充分。根据申请文件，报告期内，发行人固定资产各期末账面价值分别为 2,827.51 万元、2,791.42 万元和 9,364.19 万元。2021 年末固定资产增长 235.46%，主要系公司新厂房投入使用，将该部分房产由在建工程转入固定资产。（1）新厂房的产能设计情况。根据申请文件，发行人由于 2021 年新厂房转固，自润滑轴承、传力杆等合计产能提升 23.68%；同时投资性房地产新增 1,641.71 万元，系由固定资产转入。请发行人：①结合项目实际建设周期、总预算投入、设计产能、实际产能、项目预计总周期、本期转固的项目进度等情况，补充披露 2021 年转固新厂房的具体情况。②量化分析新厂房投产后对生产人员人数、直接人工、制造费用、产能的影响。③补充披露在新厂房转固后即转入投资性房地产的原因，说明上述情况是否反映了发行人下游需求无法支撑新厂房的设计产能，新厂房是否发生闲置；在此背景下，本次拟发行上市募资继续扩建厂房的合理性。（2）转固新厂房的会计处理合规性。请发行人：结合新厂房开工与竣工时间、验收情况、转固时点和依据、入账价值、各期在建工程资本化、费用化利息情况及依据，说明在建工程转固的相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分。说明是否存在生产成本与在建工程混同、提前或推迟结转固定资产的情形。请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查范围、核查程序、核查结论，重点说明新厂房的建设及监盘情况，并发表明确意见。（问询函问题 10）

(一) 结合项目实际建设周期、总预算投入、设计产能、实际产能、项目预计总周期、本期转固的项目进度等情况，补充披露 2021 年转固新厂房的具体情况

1. 2021 年转固的新厂房项目进度情况

公司新厂区建造工程项目坐落于江苏省吴江经济开发区富家路以西、乌金路以北，项目实际建设周期、总预算投入、项目预计总周期、本期转固的项目进度等情况如下：

工程名称	总预算投入	实际建设周期	项目预计总周期	达到预定可使用状态时间	转固时间	转固金额	截至 2021 年末项目进度
新厂区建造工程	8000 万元	20 个月	15 个月	2021 年 6 月	2021 年 6 月	7,368.34 万元	95%

新厂区建造工程中基础工程于 2021 年 1 月完工，改造工程于 2021 年 6 月完工，新厂房达到预定可使用状态，转为固定资产核算，公司搬入使用；2021 年 12 月，新厂区建造工程中办公区与大厅装修工程尚未完工，工程总预算 8,000 万元，累计投入 7,497.79 万元，新厂区建造工程进度约 95%。2022 年 4 月，新厂区建造工程中办公区与大厅装修工程竣工，新厂区建造工程进度 100%。

公司新厂房规划生产线设计产能为年产 20,500 万件自润滑轴承、5,300 万件汽车零部件、24,200 万件金属零部件，各生产事业部于 2021 年 6 月全部完成搬迁并正常投产，公司设计产能、实际产能具体情况如下：

序号	产品名称	单位	设计年产能	2021 年度实际产能
1	自润滑轴承 (DU)	万件	20,500	10,332
2	传力杆 (LG)	万件	5,300	1,800
3	金属粉末注射成形零件 (MIM)	万件	3,700	1,000
4	粉末冶金零件 (PM)	万件	20,500	11,600
	合计		50,000	24,732

(二) 量化分析新厂房投产后对生产人员人数、直接人工、制造费用、产能的影响

公司新厂房于 2021 年 6 月达到预定可使用状态，各生产事业部于 2021 年 6 月全部完成搬迁并正常投产，公司在新厂房搬迁过程中没有发生重大的生产设备和生产线的购置，系原有人员、生产设备、生产线的整体平移，搬迁前后

公司的人员、生产设备、生产工艺均未发生重大变化，搬迁未对生产人员人数、直接人工、产能产生影响，对制造费用中折旧费用存在一定影响，但对制造费用整体影响较小。具体情况如下：

1. 新厂房投产后对生产人数的影响

岗位构成	2021 年末			2020 年末			2019 年末	
	人数	占比 (%)	变动率 (%)	人数	占比 (%)	变动率 (%)	人数	占比 (%)
生产人员	132	71.74	1.54	130	72.22	-2.26	133	74.72

2019 年、2020 年及 2021 年期末，公司生产人员的人数分别为 133 人、130 人、132 人，总体较为平稳。由于搬迁前后公司的设备、生产线、生产工艺均未发生重大变化，因此公司生产人员人数在搬迁前后未发生较大变化。

2. 新厂房投产后对直接人工、制造费用的影响

2021 年 6 月公司新厂房投产，2021 年 1-6 月及 7-12 月公司直接人工、制造费用及各类产品产量变动情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月		2021 年 7-12 月		
	金额 (万元)	占主营业务成本比例 (%)	金额 (万元)	占主营业务成本比例 (%)	变动率 (%)
直接人工	698.00	17.44	847.73	16.98	21.45
制造费用	760.60	19.01	1,032.60	20.69	35.76
小 计	1,458.60	36.45	1,880.33	37.67	28.91
产品名称	产量 (万件)	占总产量比重 (%)	产量 (万件)	占总产量比重 (%)	变动率 (%)
自润滑轴承	4,067.13	41.40	4,909.64	43.26	20.72
传力杆	668.38	6.80	739.39	6.51	10.62
金属粉末注射成形零件	392.75	4.00	446.93	3.94	13.80
粉末冶金零件	4,695.84	47.80	5,253.42	46.29	11.87
小 计	9,824.10	100.00	11,349.38	100.00	15.53

从上表可见，2021 年 7-12 月较 2021 年 1-6 月，受订单量增加的影响公司产品产量有所增加，合计增长 15.53%；直接人工金额、制造费用金额均有所上升，但占主营业务成本的比重基本保持稳定。

(1) 新厂房投产对直接人工影响较小

公司新厂房于 2021 年 6 月投产，2021 年 1-6 月、7-12 月公司直接人工金

额分别为 698.00 万元、847.73 万元，占主营业务成本比重分别为 17.44%、16.98%，占比基本保持稳定，受产量增加的影响直接人工金额有所增加。由于新厂房搬迁系原有人员、设备、生产线的平移，员工人数未发生重大变化，故新厂房投产对直接人工影响较小。

(2) 新厂房投产对制造费用影响较小

公司新厂房于 2021 年 6 月投产，2021 年 1-6 月、7-12 月公司制造费用金额分别为 760.60 万元、1,032.60 万元，合计增加 272.00 万元，占主营业务成本比重分别为 19.01%、20.69%，占比基本保持稳定。其金额增加主要系搬迁完成后下半年公司为满足日常生产需求于下半年新增部分生产设备及新厂房转固后折旧增加所致。其中新厂房月折旧额为 29.17 万元，计入制造费用 11.77 万元，因闲置及管理部门使用计入管理费用金额 17.42 万元，未搬迁前计入制造费用的老厂房月折旧额为 5.53 万元，因此 2021 年新厂房投产导致公司制造费用每月增加 6.24 万元，后续随着募投项目推进，生产部门使用面积增加，将导致新厂房折旧费用持续增加。

因此，新厂房投产后，对制造费用中折旧费用存在一定影响，但对制造费用整体影响较小。

3. 新厂房投产后对产能的影响

公司在新厂房搬迁过程没有发生重大的生产设备和生产线的购置，系原有生产设备、生产线的平移，故新厂房投产对产能不会造成重大影响。

综上，公司新厂房于 2021 年 6 月投产，新厂房为本次公开发行股票的募投项目“年产 20,500 万件自润滑轴承、5,300 万件汽车零部件、24,200 万件金属零部件项目”“新功能座椅及关键部件研发中心”的建设场地，公司目前已完成新厂区厂房建造及原有设备的搬迁，募投项目所需的各类生产设备、软件和仓储运输设备的购置以及人员招聘还未完成。搬迁前后公司的人员、生产设备、生产工艺均未发生重大变化，新厂房投产未对生产人员人数、直接人工、产能产生影响，受新厂房转固的影响，公司制造费用中的折旧费用有所增加。

(三) 补充披露在新厂房转固后即转入投资性房地产的原因，说明上述情况是否反映了发行人下游需求无法支撑新厂房的设计产能，新厂房是否发生闲置；在此背景下，本次拟发行上市募资继续扩建厂房的合理性

1. 公司整体迁入新厂房，将原有厂房转入投资性房地产的原因

公司房屋建筑物情况列示如下：

序号	权证号	面积（平方米）	坐落	取得方式	用途	期末列示项目	状态
1	吴国用（2016）第 010144 号；苏房权证吴江字第 25116595 号；苏房权证吴江字第 25116596 号	土地面积： 6,042.80 建筑面积 4,743.74	同里镇屯南村	出让	工业	投资性房地产	暂时闲置，拟用于经营出租
2	苏（2017）吴江区不动产权第 9093742 号	土地面积： 13,028.20 建筑面积： 10,836.51	同里镇上元街富土路	出让	工业	投资性房地产	已出租 8,470 平方米
3	苏（2021）苏州市吴江区不动产权第 9017443 号	土地面积： 27,299.55 建筑面积： 52,241.42	吴江经济技术开发区乌金路 88 号	出让	工业	固定资产	主要经营场所

新厂房在 2021 年 6 月达到预定可使用状态，公司及子公司整体搬迁至位于乌金路 88 号的新厂房。公司及子公司在搬迁之前存在 2 处生产经营场所，分别为位于同里镇屯南村厂房（建筑面积为 4,743.74 m²）和同里镇富土路厂房（建筑面积为 10,836.51 m²），两厂区之间距离较远，且与新厂房距离较远，分散经营不便于企业的日常管理工作，影响经营效率。乌金路新厂房建筑面积为 52,241.42 m²，能够满足公司整体生产经营需求，为提高管理效率，公司在新厂房建成后整体搬迁至乌金路新厂房。

2021 年 6 月，公司将位于同里镇富土路的厂房出租给吴江区筱福信息咨询服务部用于仓储，该厂房建筑面积合计为 10,836.51 m²，其中 8,470 m² 已出租，其余拟用于出租；公司于 2021 年 6 月召开管理层会议，决定后续拟将同里镇屯南村的厂房用于经营出租。

根据《企业会计准则第 3 号-投资性房地产》“第九条 企业应当在资产负债表日采用成本模式对投资性房地产进行后续计量，但本准则第十条规定的除外。采用成本模式计量的建筑物的后续计量，适用《企业会计准则第 4 号——固定资产》。采用成本模式计量的土地使用权的后续计量，适用《企业会计准则第 6 号——无形资产》。

第十三条 企业有确凿证据表明房地产用途发生改变，满足下列条件之一的，应当将投资性房地产转换为其他资产或者将其他资产转换为投资性房地产：
（一）投资性房地产开始自用。（二）作为存货的房地产，改为出租。（三）自用土地使用权停止自用，用于赚取租金或资本增值。（四）自用建筑物停止自用，改为出租。”

因此，2021 年 6 月公司将上述两处房产按持有目的转入投资性房地产核算，

公司投资性房地产按照成本进行初始计量，采用成本模式进行后续计量，并采用与固定资产和无形资产相同的方法计提折旧或进行摊销，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

2. 新厂房的设计产能情况及后续发展规划

(1) 报告期内主要产品产能及产销量情况

项 目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
自润滑轴承	产能（万件）	5,166.00	10,332.00	9,576.00	7,434.00
	产量（万件）	4,574.77	8,976.77	8,775.12	8,179.13
	产能利用率	88.56%	86.88%	91.64%	110.02%
	销量（万件）	4,399.70	9,107.20	8,670.36	8,220.44
	产销率	96.17%	101.45%	98.81%	100.51%
传力杆	产能（万件）	900.00	1,800.00	1,620.00	1,460.00
	产量（万件）	742.58	1,407.77	1,254.03	1,217.53
	产能利用率	82.51%	78.21%	77.41%	83.39%
	销量（万件）	696.58	1,418.97	1,254.11	1,245.12
	产销率	93.81%	100.80%	100.01%	102.27%
粉末冶金零件	产能（万件）	6,049.00	11,600.00	8,000.00	6,200.00
	产量（万件）	6,348.35	9,949.26	6,553.50	5,005.65
	产能利用率	104.95%	85.77%	81.92%	80.74%
	销量（万件）	5,640.92	10,056.27	6,531.80	5,048.89
	产销率	88.86%	101.08%	99.67%	100.86%
金属粉末注射成形零件	产能（万件）	559.00	1,000.00	800.00	600.00
	产量（万件）	565.10	839.68	679.80	574.63
	产能利用率	101.09%	83.97%	84.98%	95.77%
	销量（万件）	485.99	809.54	667.91	553.09
	产销率	86.00%	96.41%	98.25%	96.25%
合计产能（万件）		12,674.00	24,732.00	19,996.00	15,694.00
合计产量（万件）		12,234.21	21,173.48	17,262.45	14,976.94
合计销量（万件）		11,223.19	21,391.98	17,124.18	15,067.54

合计产能利用率	96.50%	85.61%	86.33%	95.43%
合计产销率	91.76%	101.03%	99.20%	100.60%

由上表可知，报告期内公司主要产品产能利用率均超过 85%，产能扩增存在必要性。

(2) 公司后续发展规划

新厂房建设完成后，公司将原有设备产线整体搬迁至新厂房，公司搬迁后的实际产能与搬迁前持平，未有大幅增加。

公司后续发展规划主要分为三个方向，均在乌金路新厂区实施：1) 调节机构核心零部件：通过年产 20,500 万件自润滑轴承、5,300 万件汽车零部件、24,200 万件金属零部件项目提升自润滑轴承、传力杆、粉末冶金零件和金属粉末注射成形零件的产能；2) 调节机构、头枕、扶手等总成件：通过新功能座椅及关键部件研发中心项目，研发座椅调节系统、座椅扶手总成并拓展产品的应用领域；3) 商用车、工程机械等其他领域：通过将公司主营产品应用于商用车座椅，扩大公司产品的市场容量。

针对公司后续发展规划的第一个方向，即调节机构核心零部件，公司将进一步加快汽车座椅调节系统零部件的国产化替代、提升在乘用车座椅零部件行业的市场规模。根据中国汽车工业协会和乘用车市场信息联席会的数据，2021 年中国乘用车产量为 2,140.80 万辆。根据车型估算，2021 年中国乘用车使用的可调节座椅数量为 5,201.43 万个。2021 年，公司自润滑轴承的销量为 9,107.20 万件，传力杆的销量为 1,418.97 万件。以每个乘用车可调节座椅需要 6 个自润滑轴承和 1 根传力杆测算，公司自润滑轴承、传力杆在全国乘用车座椅调节系统零部件行业的市场份额分别约为 29.18%和 27.28%。

针对公司后续发展规划的第二个方向，即调节机构、头枕、扶手等总成件，公司将推广座椅调节系统和座椅扶手总成等新产品，并拓展主营产品在商用车座椅零部件行业的应用。（1）座椅调节系统集成公司现有的自润滑轴承、传力杆、粉末冶金零件和金属粉末注射成形零件，通过提供完整的座椅调节系统，公司能够提供更高附加值的产品；（2）座椅扶手总成主要包含自润滑轴承、粉末冶金零件和金属粉末注射成形零件。报告期内，公司已经完成座椅扶手总成的研发工作并实现座椅扶手总成产品的小批量销售。目前，公司已经进入华域汽车等大中型汽车座椅企业的供应商体系，如能实现座椅扶手总成的销售，将

进一步扩大公司主营产品销售额。

针对公司后续发展规划的第三个方向，即商用车、工程机械等其他领域，公司将自润滑轴承、传力杆、粉末冶金零件和金属粉末注射成形零件，以及座椅调节系统和座椅扶手总成应用于商用车、机械工程等领域。商用车包括所有的载货汽车和 9 座以上的客车。根据中国汽车工业协会发布的数据，2021 年中国商用车产销量分别为 467.4 万辆和 479.3 万辆。虽然商用车的产销量明显小于乘用车，但考虑到 9 座以上客车单车使用的座椅零部件数量较多，公司拓展商用车领域也能有效扩大主营产品市场容量。

公司现有产能包含在公司年产 20,500 万件自润滑轴承、5,300 万件汽车零部件、24,200 万件金属零部件项目的总产能内，因而该募投项目将使公司产能在现有产能的基础上扩大约一倍，并在未来五年内逐步实现新增产能。综合考虑汽车座椅零部件国产化替代因素、座椅调节系统和座椅扶手总成的系统集成及商用车领域的市场容量，公司产能扩增能够在项目实施期限内有效消化。

因此，公司的下游需求可以支撑新厂房的设计产能。

3. 新厂房闲置情况及闲置原因

(1) 新厂房闲置情况

2021 年 12 月，公司新厂房的第三层及第二层部分区域处于闲置状态，闲置面积 28,020.42 m²，车间使用面积 24,031.00 m²，闲置占比 53.64%；2022 年 4 月，第三层办公区域投入使用，第三层剩余生产车间区域仍处于闲置状态，闲置面积为 20,072.44 m²，闲置占比 38.42%。新厂房闲置面积已大幅下降，闲置面积对应的折旧费用已计入管理费用核算。

(2) 新厂房部分面积闲置原因

新厂房为本次公开发行股票募投项目“年产 20,500 万件自润滑轴承、5,300 万件汽车零部件、24,200 万件金属零部件项目”“新功能座椅及关键部件研发中心”的建设场地。公司目前已完成新厂区厂房建造及原有设备的搬迁，募投项目所需的各类生产设备、软件和仓储运输设备的购置以及人员招聘还未完成。由于募投项目有一定的建设期与达产期，随着募投项目推进，新厂房将得到充分利用。新厂房设计产能将于 5 年内达产。

4. 本次拟发行上市募资主要用于设备软件购置

公司本次发行上市的募集资金拟投资于以下项目：

(1) 年产 20,500 万件自润滑轴承、5,300 万件汽车零部件、24,200 万件金属零部件项目

单位：万元

序号	项 目	项目投资金额	已投资额	拟投入募集资金金额
1	建筑工程费	7,301.20	6,741.01	560.19
2	设备及软件购置费	10,705.00	1,380.25	9,324.75
2.1	生产设备	8,790.00	930.84	7,859.16
2.2	仓储运输设备	76.00	60.01	15.99
2.3	公辅设施	564.00	321.89	242.11
2.4	消防、环保设施	235.00	40.14	194.86
2.5	软件	1,040.00	27.37	1,012.63
3	安装工程费	311.64	88.48	223.16
4	工程建设其他费用	914.27	731.55	182.72
5	预备费	576.96	254.11	322.85
6	铺底流动资金	690.93	0.00	690.93
	合 计	20,500.00	9,195.40	11,304.60

(2) 新功能座椅及关键部件研发中心

单位：万元

序号	项 目	项目投资金额	拟投入募集资金金额
1	建设投资	375.00	375.00
2	设备投资	2,646.00	2,646.00
3	软件投资	60.00	60.00
4	研发费用	1,200.00	1,200.00
	合 计	4,281.00	4,281.00

如上表所示，本次拟公开发行股票募资用于“年产 20,500 万件自润滑轴承、5,300 万件汽车零部件、24,200 万件金属零部件项目”的设备及软件购置、工程建设安装、铺底流动资金，以及“新功能座椅及关键部件研发中心”的设备投资、研发费用，募集资金不会用于扩建厂房。

综上所述，公司新厂房于 2021 年 6 月达到预计可使用状态并转入固定资产，出于整体生产经营和提高管理效率的考量，公司在新厂房建成后整体搬迁至新

厂房，将原有的 2 处经营场所进行出租，转入投资性房地产；公司报告期产能利用率均超过 85%，新厂房建设具有必要性，公司后续发展规划及下游需求能够支撑新厂房的设计产能；新厂房部分闲置系新厂房为本次公开发行股票的募投项目“年产 20,500 万件自润滑轴承、5,300 万件汽车零部件、24,200 万件金属零部件项目”“新功能座椅及关键部件研发中心”的建设场地，由于产能扩增具有计划性及需要募集资金用于购置设备软件等、募投项目有一定的建设期与达产期，故新厂房存在部分的暂时性闲置；公司本次拟发行上市募资用于“年产 20,500 万件自润滑轴承、5,300 万件汽车零部件、24,200 万件金属零部件项目”的设备及软件购置、工程建设安装、铺底流动资金，以及“新功能座椅及关键部件研发中心”的设备投资、研发费用，募集资金不会用于扩建厂房。

（四）结合新厂房开工与竣工时间、验收情况、转固时点和依据、入账价值、各期在建工程资本化、费用化利息情况及依据，说明在建工程转固的相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分。说明是否存在生产成本与在建工程混同、提前或推迟结转固定资产的情形

1. 新厂房开工与竣工时间、验收情况、转固时点和依据

项目类别	开工时间	竣工时间	验收时间	转固时点	转固依据	转固类别	转固金额（万元）	投产情况
新厂房建设工程	2019 年 11 月	2021 年 6 月	2021 年 6 月	2021 年 6 月	所有工程项目已竣工并经过验收达到预定可使用状态，签发验收单	房屋及建筑物	7,368.34	已投产

报告期内，新厂房建设工程转固情况如下：

新厂房工程于 2021 年 1 月完成基础工程施工，为了达到各事业部的生产要求，尚需对厂房进行后续的改造与建设。2021 年 6 月，公司完成厂房内部的喷砂与混粉工序的粉尘收集系统、脱脂工艺危险化学品收集装置、钢构加粉平台及排气管道等与厂房不可切割的工程改造与建设后，新厂房达到预定可使用状态并转固，不存在提前或推迟结转固定资产的情形。

2. 新厂房入账价值构成完整准确，不存在生产成本与在建工程混同

报告期内，新厂房入账价值构成如下：

大 类	供应商	金额（元）
基础工程	苏州汉工建设有限公司	70,207,339.45
设计监理费	吴江市建设监理有限公司	514,198.10
	苏州新东方建筑设计有限公司	424,528.30

	两江传媒（南京）有限公司	235,436.90
	苏州市吴江区建协施工图设计技术审查中心	67,334.25
改造工程	吴江经济技术开发区加安装装饰装修工程部	592,376.24
	苏州市金瑞莱暖通空调设备有限公司	173,394.49
	吴江市金垛装饰工程有限公司	155,954.53
	其他	87,365.19
利息资本化	其他	914,638.22
其他	吴江经济技术开发区规划建设局	200,000.00
	苏州大地勘探工程有限公司	75,471.70
	苏州科晓环境科技有限公司	35,377.36
合 计		73,683,414.73

由上表可知，报告期内，新厂房入账价值主要由基建工程支出、设计监理费等用于建造厂房的支出以及借款利息资本化构成，不存在生产成本与在建工程混同。

3. 在建工程各期资本化、费用化利息情况及依据

(1) 借款利息费用资本化的准则相关规定

根据《企业会计准则第 17 号——借款费用》第四条，“企业发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，应当予以资本化，计入相关资产成本”“符合资本化条件的资产，是指需要经过相当长时间的购建或者生产活动才能达到预定可使用或者可销售状态的固定资产、投资性房地产和存货等资产。”

根据《企业会计准则第 17 号——借款费用》第五条，“借款费用同时满足下列条件的，才能开始资本化：（一）资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；（二）借款费用已经发生；（三）为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。”

根据《企业会计准则第 17 号——借款费用》第十二条，“购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态时，借款费用应当停止资本化。”

(2) 公司借款利息费用资本化的会计处理

1) 利息资本化的开始时点与停止时点

报告期内，公司借款利息费用资本化均来自新厂区建设工程。上述在建工程及相应借款费用符合《企业会计准则》规定的资本化相关条件，具体如下：

准则规定的条件	公司实际情况	是否满足资本化条件
(一) 资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出	新厂房工程于 2019 年开始施工，相关支出开始发生	满足
(二) 借款费用已经发生	公司于 2020 年 5 月和中国银行签订固定资产借款合同，分别在 2020 年 5 月与 7 月提取借款用于支付苏州汉工建设有限公司的基建工程款，相关借款费用开始发生	满足
(三) 为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始	2019 年新厂房工程已开始，2020 年提取的长期借款用于支付相应工程款，专用于该项目建设	满足

公司的专门借款为受托支付，银行支付相关款项时借款费用已经发生，因此，上述在建工程借款费用利息资本化的开始时点为第一次贷款发放日。

2021 年 6 月，新厂房达到预定可使用状态进行验收转固，满足借款费用停止利息资本化的条件。公司新厂房建设工程中基础工程于 2021 年 1 月结束，改造工程计划于 2021 年 1 月开始，考虑到改造工程预算较少，工期应较短，但主要工程于 2021 年 5 月开工，实际施工进度滞后于预计进度，基于谨慎性考虑，未对 2021 年借款利息费用资本化处理。

因此，借款利息费用资本化的确定依据完整准确，符合准则规定。

2) 借款利息费用资本化的具体计算过程，符合准则规定

根据《企业会计准则 17 号—借款费用》第六条规定，“在资本化期间内，每一会计期间的利息（包括折价或溢价的摊销）资本化金额，应当按照下列规定确定：（一）为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，应当以专门借款当期实际发生的利息费用，减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额确定。专门借款，是指为购建或者生产符合资本化条件的资产而专门借入的款项。”

报告期内，公司新厂房建设工程项目借入专门借款的支付方式为受托支付，银行支付相关款项时借款费用已经发生，不存在尚未动用的借款资金，因此公司以借款当期实际发生的利息费用，全部作为资本化利息，不存在费用化利息。

资本化利息计算过程如下：

序 号	借款金额	开始计息时间	结束计息时间	利率 (%)	利息资本化金额
1	22,470,000.00	2020-5-28	2020-12-31	4.75	644,348.05
2	11,235,000.00	2020-7-2	2020-12-31	4.75	270,290.17
合 计	33,705,000.00				914,638.22

因此，公司借款费用利息资本化计算方法和会计处理符合《企业会计准则》的要求。

4. 在建工程转固的相关会计核算合规，折旧计提充分

(1) 公司在建工程转固的相关会计核算

根据《企业会计准则》对固定资产确认条件的规定：①与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；②该固定资产的成本能够可靠地计量。公司在固定资产达到可使用状态时确认该固定资产有关的经济利益很可能流入企业，并且按照合同约定及工程量完成情况可对固定资产的成本进行可靠地计量。

公司新厂房在改造工程完工时达到预定可使用状态，转入固定资产，借记“固定资产”，贷记“在建工程”，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(2) 公司新厂房转固后的折旧计提情况

新厂房转入固定资产后，于次月开始计提折旧，固定资产折旧方法如下：

类 别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率 (%)	年折旧率 (%)
房屋与建筑物	年限平均法	5-20	0.00-5.00	4.75-20.00
通用设备	年限平均法	3-5	0.00-5.00	19.00-33.33
专用设备	年限平均法	5-10	0.00-5.00	9.50-20.00
运输设备	年限平均法	4	5.00	23.50

对比同行业可比上市公司折旧方法：

公司名称	类 别	折旧年限（年）	残值率 (%)	年折旧率 (%)
双飞股份	房屋及建筑物	20	5	4.75
	机器设备	10	5	9.50
	运输工具	5	5	19.00
	电子设备	5	5	19.00

	其他	5-10	5	9.50-19.00
海昌新材	房屋及建筑物	10-20	5	4.75-9.50
	机器设备	5-10	5	9.50-19.00
	运输设备	5	5	19.00
	办公设备及其他	3-5	5	19.00-31.67
长盛轴承	房屋及建筑物	20	5	4.75
	机器设备	10	5	9.50
	运输设备	4-5	5	19.00-23.75
	电子及其他设备	3-5	5	19.00-31.67
东睦股份	房屋及建筑物	5-20	5、10	4.50-19.00
	通用设备	5-10	5、10	9.00-19.00
	专用设备	5-10	5、10	9.00-19.00
	运输工具	5-10	5、10	9.00-19.00

公司与同行业可比公司均采用年限平均法，估计残值率为 0-5%；公司折旧年限与同行业可比上市公司的折旧年限基本保持在同一年限范围内，最长折旧年限均未超过同行业可比上市公司同类资产的折旧年限。因此，公司在建工程转固并开始计提折旧的时间准确，折旧方法合理，折旧计提充分。

综上所述，公司在建工程转固与利息资本化的相关会计核算符合《企业会计准则》规定，折旧计提充分；公司不存在生产成本与在建工程混同、提前或推迟结转固定资产的情形。

（五）核查程序及结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）访谈管理层与资产管理部门等相关人员，了解和评价与固定资产相关的关键内部控制设计，并测试关键控制执行的有效性；

（2）向公司管理层及相关业务人员访谈，了解行业特点及公司发展战略，建造新厂房原因与原有厂房后续管理方式；

（3）检查公司原有厂房及新厂房的产权证书，同里厂房出租的出租合同，并对承租人访谈租赁事项，实地查看租赁场所；

（4）访谈公司财务总监和相关业务人员，了解新厂房的设计产能、新厂房

的空置与实际产能情况以及新厂房投产后对生产人员人数、直接人工、制造费用、产能的影响，获取公司《年产 20,500 万件自润滑轴承、5,300 万件汽车零部件、24,200 万件金属零部件项目可行性研究报告》，了解公司此次发行上市募集资金的用途，检查新厂房的增加与生产经营情况和业绩增长是否匹配，是否对公司盈利能力产生重大不利影响；

(5) 实地观察新厂房的建设情况、使用与空置情况；

(6) 检查与在建工程相关的借款合同、借据、银行回单等，复核借款费用的利息资本化情况，判断借款费用利息资本化是否符合《企业会计准则》相关规定；

(7) 获取在建工程台账、工程相关建设资料和付款明细表，核对工程进度及付款进度情况；

(8) 获取利息资本化计算表，了解利息资本化计算过程，复核测算利息资本化金额，确定利息资本化的充分性及合理性；

(9) 了解公司固定资产折旧政策，评价折旧政策是否符合企业会计准则相关规定，分析折旧政策是否合理；

(10) 获取同行业可比上市公司固定资产折旧政策，与公司相关折旧政策进行比较，核实是否与同行业可比上市公司存在差异，并分析政策差异的合理性；

(11) 获取公司报告期内新厂房建造工程的合同、工程资料、验收资料、监理资料及银行付款单据等支持性文件，访谈主要工程供应商，了解工程进度等情况，并函证确认采购金额，核查在建工程入账依据及金额是否准确，固定资产入账时点是否准确，账务处理是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在其他无关成本费用混入在建工程的情形；

(12) 实施现场监盘程序，关注在建工程的完工进度、是否存在停滞等情况；

(13) 在建工程各期监盘情况

报告期内，我们对新厂房工程进行监盘情况如下：

2019 年 12 月，新厂房建造已完成前期准备及打桩工作，工程进度约 10%；

2020 年 12 月，新厂房基础工程已封顶尚未竣工，厂房未达到可验收使用的状态，工程进度约 75%；

2021 年 12 月，新厂房已正常使用，第二层部分区域及三层处于闲置，办公区与大厅装修工程尚在施工，整体新厂房建造工程进度约 95%。

综上所述，在建工程中新厂房的会计处理与工程进度相符，与我们监盘情况基本一致。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司已补充披露 2021 年转固新厂房的具体情况、新厂房转固后原厂房即转入投资性房地产的原因；

(2) 搬迁前后公司的人员、生产设备、生产工艺均未发生重大变化，搬迁未对生产人员人数、直接人工、产能产生影响，受新厂房转固的影响，公司制造费用中的折旧费用有所增加；

(3) 公司新厂房产于 2021 年 6 月达到预计可使用状态并转入固定资产，公司在新厂房建成后整体搬迁至新厂房，将原有的两处经营场所进行出租或待租，转入投资性房地产核算具有合理性，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定；公司后续发展规划及下游需求能够支撑新厂房的设计产能，新厂房建设具有必要性；新厂房部分闲置系由于新厂房作为本次公开发行股票募投项目的建设场地，募投项目有一定的建设期与达产期，故新厂房存在部分的暂时性闲置；公司本次拟发行上市募资用于“年产 20,500 万件自润滑轴承、5,300 万件汽车零部件、24,200 万件金属零部件项目”的设备购置、工程建设安装、铺底流动资金，以及“新功能座椅及关键部件研发中心”的设备投资、研发费用，募集资金不会用于扩建厂房；

(4) 公司在建工程转固与利息资本化的相关会计核算符合企业会计准则相关规定，折旧计提充分；公司不存在生产成本与在建工程混同、提前或推迟结转固定资产的情形。

五、毛利率大幅高于同行业可比公司。根据申请文件，报告期内，发行人的主营业务毛利率分别为 45.97%、46.69%和 43.61%；同行业可比公司毛利率的平均值分别为 33.43%、32.09%和 28.77%。（1）量化分析与同行业可比公司毛利率的差异。发行人披露，主营业务毛利率高于同行业公司，系由于产品结构、应用领域不同导致。请发行人：结合细分产品类别，量化对比分析与同行业可比公司毛利率差异情况，说明产品类型、客户结构、单位价格及成本等方

面的差异，按细分产品补充披露发行人与同行业可比公司的毛利率差异情况。

(2) 传力杆毛利率逐年下降。报告期内，发行人传力杆毛利率分别为 39.65%、37.31%和 30.82%，逐年下降，与其他主要产品毛利率先升后降的变动趋势不一致。请发行人：结合上游原材料构成、价格波动等相关因素，分析说明传力杆毛利率与其他产品毛利率变动趋势不一致的原因及合理性。请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见，说明发行人及其实际控制人、董监高、销售和采购等关键岗位人员与客户、供应商及其实际控制人之间是否存在资金往来，是否存在为发行人代垫成本费用或进行体外循环的情形。（问询函问题 11）

(一) 结合细分产品类别，量化对比分析与同行业可比公司毛利率差异情况，说明产品类型、客户结构、单位价格及成本等方面的差异，按细分产品补充披露发行人与同行业可比公司的毛利率差异情况

1. 公司与同行业可比公司毛利率情况如下：

(1) 报告期内，公司与同行业可比公司整体毛利率情况如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
东睦股份	20.74%	21.39%	22.04%	24.25%
海昌新材	37.64%	38.98%	43.53%	43.54%
双飞股份	26.36%	28.32%	27.86%	29.78%
长盛轴承	24.87%	26.40%	34.93%	36.14%
平均数	27.40%	28.77%	32.09%	33.43%
公司	42.93%	43.61%	46.69%	45.97%
与平均毛利率差异	15.53%	14.84%	14.60%	12.54%

由上表可知，报告期各期公司产品主营业务毛利率分别为 45.97%、46.69%、43.61%及 42.93%，同行业可比公司主营业务毛利率的平均值分别为 33.43%、32.09%、28.77%及 27.40%，报告期各期公司主营业务毛利率高于同行业可比公司分别为 12.54%、14.60%、14.84%及 15.53%，公司毛利率大幅高于同行业可比公司平均水平，主要系公司所处行业较为细分，公司与同行业可比公司在产品类型、客户结构、应用领域等方面有显著差异以及公司在技术、客户资源、产品国产替代、细分市场等方面有一定的竞争优势。

(2) 报告期内，公司与同行业可比公司按细分产品类别的毛利率情况如下：

公司名称	主营产品大类	细分产品类别	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
			主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入占比	毛利率
公司	自润滑轴承、传力杆、粉末冶金零件、金属粉末注射成形零件	自润滑轴承	24.78%	52.61%	26.04%	54.98%	31.07%	56.43%	33.10%	55.57%
		传力杆	25.52%	28.72%	27.43%	30.82%	29.28%	37.31%	30.95%	39.65%
		粉末冶金零件	40.20%	45.97%	37.34%	44.26%	31.17%	45.42%	27.93%	41.51%
		金属粉末注射成形零件	9.26%	43.99%	9.19%	46.98%	8.48%	48.13%	8.02%	46.27%
		调节机构总成件	0.24%	7.35%						
	合计		100.00%	42.93%	100.00%	43.61%	100.00%	46.69%	100.00%	45.97%
双飞股份	自润滑轴承	SF型轴承					27.32%	36.82%	27.04%	40.11%
		复合材料	未披露	未披露	24.22%	27.12%	26.15%	20.92%	26.73%	22.35%
		JF型轴承					19.03%	27.37%	18.29%	28.01%
		JDB轴承					17.68%	22.56%	17.89%	25.69%
		其他轴承					5.37%	40.69%	6.64%	33.53%
		FU轴承					2.88%	25.57%	3.41%	29.64%
		铜粉	未披露	未披露	11.19%	19.21%	1.57%	13.78%		
	滑动轴承	未披露	未披露	64.59%	30.34%					
合计		100.00%	26.36%	100.00%	28.32%	100.00%	27.86%	100.00%	29.78%	
长盛轴承	自润滑轴承	金属塑料聚合物自润滑卷制轴承	未披露	未披露	31.13%	43.42%	33.88%	46.39%	36.33%	45.13%
		双金属边界润滑卷制轴承	未披露	未披露	25.77%	15.48%	27.60%	28.23%	28.18%	31.57%
		金属基自润滑轴承	未披露	未披露	20.17%	18.68%	19.56%	30.59%	20.84%	26.75%
		非金属自润滑轴承	未披露	未披露	7.16%	53.64%	8.60%	48.87%	7.83%	49.00%
		铜基边界润滑卷制轴承	未披露	未披露	4.02%	11.47%	3.65%	22.73%	4.19%	24.44%
		工程机械精密部件	未披露	未披露	7.54%	2.31%				
	其他	未披露	未披露	4.21%	15.52%	6.71%	6.15%	2.63%	15.82%	
合计		100.00%	24.87%	100.00%	26.40%	100.00%	34.93%	100.00%	36.14%	
海昌新材	粉末冶金产品	冲压型产品	未披露	未披露	97.39%	38.67%	97.62%	43.63%	98.14%	43.59%
		注塑产品	未披露	未披露	2.61%	50.36%	2.38%	39.67%	1.86%	40.72%
	合计		100.00%	37.64%	100.00%	38.98%	100.00%	43.53%	100.00%	43.54%
东睦股份	粉末冶金产品、软磁材料	粉末冶金制品	未披露	未披露	52.60%	21.64%	50.36%	22.02%	79.99%	25.70%
		消费电子产品	未披露	未披露	33.15%	22.38%	40.06%	22.97%	7.83%	19.55%

公司名称	主营产品大类	细分产品类别	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
			主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入占比	毛利率
			软磁材料	未披露	未披露	14.25%	18.16%	9.58%	18.23%	12.18%
合计			100.00%	20.74%	100.00%	21.39%	100.00%	22.04%	100.00%	24.25%

由上表可知，公司拥有自润滑轴承、传力杆、粉末冶金零件和金属粉末注射成形零件四大系列产品，金属粉末注射成形零件与金属粉末冶金零件属于粉末冶金产品大类，报告期内自润滑轴承毛利率分别为 55.57%、56.43%、54.98%及 52.61%，传力杆毛利率分别为 39.65%、37.31%、30.82%及 28.72%；金属粉末冶金零件毛利率分别为 41.51%、45.42%、44.26%及 45.97%；金属粉末注射成形零件毛利率分别为 46.27%、48.13%、46.98%及 43.99%；粉末冶金产品、传力杆及自润滑轴承产品类型不同、毛利率差异较大。

同行业可比公司产品主要集中于某一产品大类，东睦股份与海昌新材以粉末冶金类产品为主，双飞股份与长盛轴承以自润滑轴承类产品为主，公司拥有自润滑轴承、传力杆、粉末冶金零件和金属粉末注射成形零件四大系列产品，可比公司与公司在产品类型方面存在较大差异，导致综合毛利率差异较大。

公司是国内汽车座椅调节系统核心零部件的龙头企业。公司自润滑轴承、传力杆等产品在全国乘用车座椅调节系统零部件行业拥有较高的市占率，具有较强的行业竞争力。公司主要产品为金属粉末冶金零件、自润滑轴承等乘用车座椅调节系统关键零部件，该类产品在汽车座椅系统中成本占比不高，但属于实现功能的关键部件，产品生产技术门槛高。以上产品特性、生产技术要求、市场竞争格局，造就了公司整体毛利率远高于同行业公司的情况。

双飞股份是我国较早专业从事自润滑轴承与自润滑轴承用复合材料的龙头企业之一，生产规模和技术水平位居国内前列，具有较强的市场竞争力。其报告期内主营业务毛利率分别为 29.78%、27.86%、28.32%及 26.36%，双飞股份主要产品包括 SF 系列轴承、JF 系列轴承及复合材料，其中 SF 系列轴承为第一大产品，2019 年与 2020 年收入占比为 27.04%与 27.32%，毛利率为 40.11%与 36.82%，对其毛利率贡献较高，但其 JF 系列轴承与复合材料产品，毛利率较低，进而拉低双飞股份整体毛利率。

长盛轴承是国内自润滑轴承龙头企业之一，其 2013-2019 年公司在嘉善县（浙江嘉善的自润滑轴承产值占全国生产总值的 70%以上）规模以上轴承工业

企业中资产总额、营业收入两项指标均名列第一，具有较高的品牌知名度，市场占有率、生产规模和技术水平处于国内领先水平。其报告期内主营业务毛利率分别为 36.14%、34.93%、26.40%及 24.87%，长盛轴承主要产品包括金属塑料聚合物自润滑卷制轴承、双金属边界润滑卷制轴承及金属基自润滑轴承，其中金属塑料聚合物自润滑卷制轴承和非金属自润滑轴承各期毛利率均超过 40%，以上两类产品各期收入占比在 40%左右，而双金属边界润滑卷制轴承与金属基自润滑轴承等占收入比例超过 50%的产品，因竞争激烈毛利率较低，进而拉低长盛轴承整体毛利率。

海昌新材是国内粉末冶金行业重要生产厂商，2017、2018 年海昌新材的粉末冶金工业销售产值在协会统计范围内生产厂家均排在第 9 名，在行业内具有领先优势；在电动工具用粉末冶金零件领域内，海昌新材长期排名在全国行业前两位。在电动工具粉末冶金零部件业务中，海昌新材已经与多家国际著名电动工具和电气机电相关制造企业建立了长期稳定的业务合作关系；在汽车用粉末冶金零部件业务中，已成为国内多家汽车行业公司的供应商。其报告期内主营业务毛利率分别为 43.54%、43.53%及 38.98%及 37.64%，主要系海昌新材粉末冶金类产品中冲压型产品占比超过 97%，海昌新材专精于细分市场以电动工具为主，保持了较高的毛利率。

东睦股份成为中国粉末冶金行业的领导者，已经连续多年在国内粉末冶金行业中处于市场领先地位，在国际粉末冶金行业及相关市场也具备一定的品牌知名度。其报告期内主营业务毛利率分别为 24.25%、22.04%及 21.39%及 20.74%，东睦股份主要产品包括消费电子产品、粉末冶金制品及软磁材料，东睦股份经营规模大，客户多，下游应用范围广，但该行业产品竞争较为激烈，导致其整体毛利率不高。

2. 不同产品类别毛利率与同行业可比公司毛利率的对比情况

公司拥有自润滑轴承、传力杆、粉末冶金零件和金属粉末注射成形零件四大系列产品，选取同行业可比公司与公司细分产品中具有一定相似性的产品类别进行对比分析如下：

(1) 自润滑轴承与同行业可比公司毛利率对比情况

公司自润滑轴承与双飞股份的 SF 轴承产品、长盛轴承的金属塑料聚合物自润滑卷制轴承具有一定相似性，报告期内产品毛利率对比如下：

公司名称	产品类别	2022年1-6月毛利率	2021年度毛利率	2020年度毛利率	2019年度毛利率
双飞股份	主营业务收入毛利率	26.36%	28.32%	27.86%	29.78%
	其中：SF轴承毛利率	未披露	未披露	36.82%	40.11%
长盛轴承	主营业务收入毛利率	24.87%	26.40%	34.93%	36.14%
	其中：金属塑料聚合物自润滑卷制轴承毛利率	未披露	43.42%	46.39%	45.13%
公司	自润滑轴承毛利率	52.61%	54.98%	56.43%	55.57%
	其中：二层复合自润滑轴承	57.89%	60.72%	61.03%	59.87%
	三层复合自润滑轴承	28.97%	28.90%	32.14%	34.19%
差异情况	三层复合自润滑轴承与SF轴承毛利率差异	未披露	未披露	-4.68%	-5.92%
	三层复合自润滑轴承与金属塑料聚合物自润滑卷制轴承毛利率差异	未披露	-14.52%	-14.25%	-10.94%

注：双飞股份与长盛轴承以自润滑轴承类产品为主，因此选取公司自润滑轴承毛利率与双飞股份与长盛轴承主营业务毛利率进行比较分析

由上表可知，报告期内公司自润滑轴承毛利率分别为 55.57%、56.43%、54.98%及 52.61%，双飞股份毛利率分别为 29.78%、27.86%、28.32%及 26.36%，长盛轴承毛利率分别为 36.14%、34.93%、26.40%及 24.87%，公司自润滑轴承毛利率比双飞股份毛利率分别高 25.79%、28.57%、26.66%及 26.25%，比长盛轴承毛利率分别高 19.43%、21.50%、28.58%及 27.74%，主要系报告期内公司二层复合自润滑轴承毛利率较高、收入占比较高，2019 年至 2022 年 1-6 月公司二层复合自润滑轴承毛利率分别为 59.87%、61.03%、60.72%及 57.89%，销售金额占自润滑轴承产品销售金额的比重分别为 83.27%、84.07%、81.98%及 81.76%。

2019 年至 2021 年公司三层自润滑轴承毛利率分别为 34.19%、32.14%、28.90%，长盛轴承金属塑料聚合物自润滑卷制轴承毛利率分别为 45.13%、46.39%、43.42%，2019 年度、2020 年度双飞股份 SF 轴承毛利率分别为 40.11%、36.82%，2019 年至 2021 年公司三层自润滑轴承毛利率较长盛轴承金属塑料聚合物自润滑卷制轴分别低 10.94%、14.25%、14.52%，2019 年度、2020 年度公司三层自润滑轴承毛利率较双飞股份 SF 轴承毛利分别低 5.92%、4.68%。

毛利率差异主要系公司与同行业可比公司在产品类型、客户结构、应用领

域等方面存在差异，具体原因如下：

1) 产品类型、客户结构、应用领域比较情况表

公 司	可比产品	可比产品描述	客户结构	可比产品下游应用
双飞股份	SF 系列产 品	是一类金属基板、烧结铜粉、表面铺覆塑料的三层复合自润滑轴承，属于复层型自润滑轴承。核心工艺包括铺铜粉烧结与铺塑料烧结。	主要客户为国内外的汽车、工程机械制造商及模具配套商，产品以内销为主。主要客户包括三一集团（工程机械）、MISUMI（米思米）公司（模具行业）、FI 美国（液压行业）、CCVISPA（汽车行业）、SCL(KYUNGJU)（汽车行业）、浙江巨跃齿轮有限公司（汽车行业汽车齿轮）、L. C. KOREACO., LTD（乘用车座椅轴承）及南阳浙减汽车减振器有限公司浙川汽车减振器厂车（乘用车减震器）。	主要应用汽车配套、减震器等相关行业，具体产品包括汽车减震器、变速箱、制动器、方向器、发动机、自动椅、雨刮器等部位的零件。
长盛轴承	金属塑料 聚合物自 润滑卷制 轴承	以优质低碳钢为基体，中间烧结铜合金，表面涂覆 PTFE 或其他聚合物为主的低摩擦材料并经卷制加工成型。该类轴承的材料结构具有优异的机械承载能力，中间铜粉层不但可以及时传递轴承运行过程中产生的热量，也提高了塑料层与基板间的结合强度，具有壁薄、承载能力高、摩擦系数低以及耐磨性能好等特点。其核心工艺包括铺铜粉烧结、高分子复合材料烧结。	主要客户为国内外的汽车及工程机械主机厂商及其一二级配套商，产品以外销为主。大客户包括德国 CSB、法国 CSB（国外佛吉亚）、韩国 SCL(国内韩系车)、英国 KRF(美驰商用车)等。	主要用于汽车乘用车行业、工程机械行业和其他行业，具体产品包括铰链、雨刮器、避震器、转向系统、踏板总成、座椅调角器、变速箱、涨紧轮、压缩机、油泵、空气阀、汽车空调压缩机等部位的零件。
公司	三层复合 自润滑轴 承	钢板在电镀后加入铜粉进行烧结，并与混合后的改性 PTFE 进行复合，复合的自润滑板材再次进行烧结。烧结后的板材通过精轧后，根据自润滑轴承产品的规格进行下料，最终通过成型机制成所需要的产品。整个生产工艺中，复合和烧结属于核心工艺。	主要客户以华域汽车、航嘉麦格纳等乘用车座椅厂商为主。	主要应用于座椅调节系统。
	二层复合 自润滑轴 承	为钢板和改性 PTFE 分别通过表面处理后进行复合，复合的自润滑板材进行时效处理。时效处理后的板材通过精轧后，根据自润滑轴承产品的规格进行下料，最终通过成型机制成所需要的产品。整个生产工艺中，复合和时效处理属于核心工艺。		

① 产品类型方面

公司二层复合自润滑轴承为两层材料结构，同行业可比公司未披露可比细分产品。

公司自润滑轴承中三层复合自润滑轴承与同行业公司双飞股份的 SF 系列产品、长盛轴承的金属塑料聚合物自润滑卷制轴承均为三层材料结构，均具有承载能力高、摩擦系数低以及耐磨性能好的产品特性，核心工艺流程均为复合与烧结，产品具有一定相似性。二层、三层复合自润滑轴承在生产工艺、产品性

能等方面存在明显差异。在生产工艺方面，二层复合自润滑轴承以复合与时效处理作为核心工序，主要由基板与高分子复合材料两层构成，与三层复合自润滑轴承相比差异明显。在产品性能方面，二层复合自润滑轴承高分子复合材料层更厚，对装配精度要求低，具有装配效率高、使用寿命更长及消音减震的优点，不存在三层复合自润滑轴承容易产生电位腐蚀的缺点，在座椅调节器中具有良好的适用性。

二层复合自润滑轴承为公司核心产品，在国内属于领先地位。其核心工艺复合和时效处理技术含量高，工艺复杂，对产品质量与生产效率具有重要影响，公司通过研发和持续的技术创新，掌握了自润滑板材薄壁粘接技术与自润滑复合材料高温复合技术等核心技术工艺，具备了二层复合自润滑轴承量产能力。目前，公司二层复合自润滑轴承在国内凭借稳定的性能与较高的性价比对法国圣戈班公司相应产品形成国产替代。

综上，公司二层复合自润滑轴承因其产品技术含量高、国产替代等原因，保持较高的毛利率。

② 客户结构与应用领域

公司自润滑轴承产品客户主要以乘用车座椅厂商为主，产品主要应用于座椅调节系统，包括调角器与调高器等，业务领域相对专精。同行业可比公司客户以汽车、工程机械制造商及模具配套商等为主，其中，长盛轴承金属塑料聚合物自润滑卷制轴承应用领域以汽车乘用车行业、工程机械行业的铰链、雨刮器、避震器等为主，双飞公司 SF 产品主要应用于汽车减震器、变速箱等，同行业可比公司经营规模较大，产品应用领域较为广泛。双方产品在客户结构与应用领域的不同导致毛利率存在一定差异。

2) 自润滑轴承单位价格与单位成本差异

公司三层复合自润滑轴承产品与同行业可比公司相似产品的单位价格与单位成本情况

单位：元/平方米

公司	产品类型	项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
双飞股份	SF 型轴承	单价	未披露	未披露	846.06	822.72
		单位成本	未披露	未披露	534.57	492.73

长盛轴承	金属塑料聚合物自润滑卷制轴承	单价	未披露	884.51	853.69	909.68
		单位成本	未披露	500.46	457.66	499.17
公司	三层复合自润滑轴承	单价	785.59	813.41	787.18	787.96
		单位成本	558.02	578.33	534.17	518.53
	二层复合自润滑轴承	单价	701.51	743.69	754.29	738.01
		单位成本	295.43	292.15	293.97	296.16

由上表可知，公司产品三层复合自润滑轴承与同行业可比公司相似产品在单位价格及成本等方面存在显著差异，主要系公司产品三层复合自润滑轴承与同行业可比公司相似产品在客户结构与应用领域有显著差异。

2019年至2021年，公司三层复合自润滑轴承单位价格均低于同行业可比公司，2019年与2020年单位价格较双飞股份SF型轴承分别低34.76元与58.88元，2019年-2021年单位价格较长盛轴承金属塑料聚合物自润滑卷制轴承分别低121.72元、66.51元及71.10元，单位成本在2019年度高于双飞股份SF型轴承25.80元，在2020年略低于双飞股份SF型轴承0.40元，2019年-2021年单位成本较长盛轴承金属塑料聚合物自润滑卷制轴承分别高19.36元、76.51元及77.87元。

二层复合自润滑轴承报告期内单位价格分别为738.01元、754.29元、743.69元及701.51元，单位成本分别为296.16元、293.97元、292.15元及295.43元，同行业可比公司未披露可比细分产品。

综上所述，公司自润滑轴承产品与同行业可比公司细分产品类型、客户结构、应用领域存在较大差异，导致自润滑轴承产品总体毛利率与同行业可比公司可比产品存在较大的差异。

(2) 金属粉末注射成形零件、金属粉末冶金零件与同行业可比公司毛利率差异

公司名称	产品类型	2022年1-6月毛利率	2021年度毛利率	2020年度毛利率	2019年度毛利率
海昌新材	综合毛利率	37.64%	38.98%	43.53%	43.54%
	分行业：汽车零部件	未披露	42.91%	38.15%	40.86%
	分产品：MIM	未披露	38.98%	43.53%	43.54%
东睦股份	综合毛利率	20.74%	21.39%	22.04%	24.25%

	其中：粉末冶金产品	未披露	21.64%	22.02%	25.70%
	其中：消费电子产品	未披露	22.38%	22.97%	19.55%
公司	PM/MIM 综合毛利率	45.59%	44.79%	46.00%	42.57%
	PM	45.97%	44.26%	45.42%	41.51%
	公司 PM 与海昌新材汽车零部件毛利率差异	未披露	1.35%	7.27%	0.65%
	公司 PM 与东睦股份粉末冶金产品毛利率差异	未披露	22.62%	23.40%	15.81%
	MIM	43.99%	46.98%	48.13%	46.27%
	公司 MIM 与海昌新材 MIM 毛利率差异	未披露	8.00%	4.60%	2.73%
	公司 MIM 与东睦股份 MIM 毛利率差异	未披露	24.60%	25.16%	26.72%

由上表可知，2019 年至 2021 年，公司金属粉末冶金零件较海昌新材汽车零部件产品的毛利率分别略高 0.65%、7.27%、1.35%，较东睦股份粉末冶金产品的毛利率分别高 15.81%、23.40%、22.62%，公司毛利率高于同行业可比公司。

毛利率差异主要因双方在产品类型、客户结构、应用领域等方面存在差异。

1) 产品类型、客户结构、应用领域比较情况表

公司	可比产品描述	客户结构	可比产品下游应用
海昌新材	海昌新材是一家专注于粉末冶金制品的研发、生产和销售的高新技术企业。海昌新材主要使用 PM、MIM 两种工艺生产粉末冶金零部件。	主要客户为以史丹利百得、博世集团为主的工具行业制造商，相关产品主要应用于电动工具市场。其产品在汽车应用领域，已为京西重工、宜宾天工、上海拓绅等汽车制造配套企业开发配套多个车型的产品	主要产品包括油泵转子、定子、链轮，发动机偏心凸轮、摆臂、进气阀活塞、电子手刹齿轮、电磁阀阀片等
东睦股份	东睦股份主营产品为粉末冶金压制成形零件、金属注射成形零件、软磁复合材料等。在汽车方面产品目前主要为粉末冶金压制成形制品。	主要客户以消费电子行业、新能源行业及汽车行业客户为主。	其粉末冶金压制成形零件产品在汽车方面目前以发动机（VVT/VCT、普通链传动和机油泵等产品）、变速箱（链轮、齿轮、油泵、行星齿轮和离合器片等产品）、底盘系统（减震器、四驱、制动和转向器系统产品）等为主。其金属注射成形零件产品在消费电子方面目前以为亚马逊电子书上的卡扣、SIM 卡托、苹果 Lightning 数据线插头、摄像头支架、折叠铰链机构及智能穿戴产品等为主
公司	金属粉末冶金零件是以金属粉末或金属粉末与非金属粉末的混合物为原料，采用压力填入模具内制成具有一定强度的成形	主要客户以华域汽车、航嘉麦格纳等乘用车座椅厂商为主	主要应用于座椅调节系统

	坯，再经过高温烧结使合金元素进行合金化，最后通过适当的后加工等方式得到所需的零部件。	
	金属粉末注射成形零件是将金属粉末与有机粘结剂在一定温度条件下采用适当的方法混合成均匀的喂料，将粉末状态的喂料加工成一定形状和大小的粒状物后，在加热塑化状态下用注射成形机注入模具型腔内获得成形坯，再经过化学或溶剂脱脂，最后经烧结形成致密的金属零件。	

① 产品类型方面

公司与同行业可比公司海昌新材、东睦股份均存在粉末冶金压制成形（PM）与金属注射成形（MIM）两类产品。因此，公司与同行业可比公司细分产品在产品类型方面具有一定相似性，但在产品结构方面存在一定差异导致毛利率存在一定差异。

② 客户结构与应用领域

海昌新材主要客户为以史丹利百得、博世集团为主的工具行业制造商为主，产品主要应用于电动工具市场，仅少部分产品应用于汽车零部件行业的油泵转子、定子、链轮等产品。海昌新材的客户与应用领域相对专精。

东睦股份披露公司产品在汽车方面主要为粉末冶金压制成形制品，在消费电子方面主要为金属注射成形零件。东睦股份未披露汽车方面的主要客户，仅披露在汽车方面以发动机、变速箱及底盘系统零部件等产品为主，在消费电子方面以卡扣、卡托、数据线插头、摄像头支架及折叠铰链为主，总体而言东睦股份经营规模大，客户多，产品应用广泛。

公司金属粉末注射成形零件与金属粉末冶金零件产品的客户主要以乘用车座椅厂商为主，产品主要应用于座椅调节系统，包括调角器、调高器及滑轨等。公司与同行业可比公司在客户结构与应用领域的不同导致毛利率存在一定差异。

2) 金属粉末冶金零件单位价格与单位成本差异

公司金属粉末冶金零件产品与同行业可比公司可比产品的单位价格与单位成本情况

单位：元/吨

公司	产品类型	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
海昌新材	汽车零部件	单价	未披露	58,319.33	56,615.74	84,988.40
		单位成本	未披露	33,291.96	35,017.35	50,265.87

		毛利率	未披露	42.91%	38.15%	40.86%
东睦股份	粉末冶金制品	单价	未披露	35,996.65	32,838.79	31,681.79
		单位成本	未披露	28,208.68	25,606.67	23,538.47
		毛利率	未披露	21.64%	22.02%	25.70%
公司	金属粉末冶金零件	单价	70,931.38	70,302.23	68,463.42	67,332.04
		单位成本	38,326.98	39,189.51	37,368.87	39,384.44
		毛利率	45.97%	44.26%	45.42%	41.51%

海昌新材未分别披露 PM 与 MIM 销售量，但其 PM 销售金额占比超过 97%，因此以海昌新材汽车零部件业务单价、单位成本及毛利率与公司金属粉末冶金零件比较分析；东睦股份未分别披露 PM 与 MIM 销售量、销售金额及销售成本，但其汽车方面产品主要为粉末冶金压制成形制品，以粉末冶金制品毛利率与公司金属粉末冶金零件比较分析。

由上表可知，公司主要产品金属粉末冶金零件与同行业可比公司可比产品在单位价格及成本等方面存在较大差异，2019 年至 2021 年，公司单位价格除 2019 年低海昌新材汽车零部件 17,656.36 元外，其余年度均高于同行业可比公司相似产品，2020 年、2021 年单位价格较海昌新材汽车零部件分别高 11,847.68 元及 11,982.90 元，2019 年至 2021 年单位价格较东睦股份粉末冶金产品分别高 35,650.25 元、35,624.63 元及 34,305.58 元。单位成本除 2019 年低于海昌新材汽车零部件低 10,881.43 元外，其余年度均高于同行业可比公司相似产品，2020 年与 2021 年单位成本较海昌新材汽车零部件分别高 2,351.52 元与 5,897.55 元，2019 年-2021 年单位成本较东睦股份粉末冶金产品分别高 15,845.97 元、11,762.20 元及 10,980.83 元。

与海昌新材汽车零部件业务相比，公司金属粉末冶金零件单位价格与单位成本较高，主要原因系双方产品客户结构与应用领域不同导致。东睦股份粉末冶金产品业务的单位价格、单位成本及毛利率均低于本公司金属粉末冶金零件产品与海昌新材汽车零部件业务，主要系睦股份经营规模大，客户多，产品应用广泛，双方在客户结构与应用领域等方面存在较大差异。

3) 金属粉末注射成形零件单位价格与单位成本差异

公司金属粉末注射成形零件与同行业可比公司可比产品的单位价格与单位成本情况

单位：元/件

公 司	产品类型	项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
海昌新材	MIM	单价	未披露	未披露	未披露	未披露
		单位成本	未披露	未披露	未披露	未披露
		毛利率	未披露	50.36%	39.67%	40.72%
东睦股份	消费电子产品	单价	未披露	1.73	1.64	2.35
		单位成本	未披露	1.34	1.26	1.89
		毛利率	未披露	22.38%	22.97%	19.55%
公司	金属粉末注射成形零件	单价	1.56	1.81	1.64	1.71
		单位成本	0.87	0.96	0.85	0.92
		毛利率	43.99%	46.98%	48.13%	46.27%

由上表可知，海昌新材未分别披露 PM 与 MIM 销售量，无法获取其 MIM 产品的单价与单位成本与公司金属粉末注射成形零件比较分析，公司金属粉末注射成形零件产品无法获取比较数据；东睦股份未分别披露 PM 与 MIM 销售量、销售金额及销售成本，根据其定期报告，其消费电子产品以 MIM 工艺为主，故以消费电子产品单价、单位成本及毛利率与公司金属粉末注射成形零件比较分析。公司报告期内金属粉末注射成形零件与东睦股份消费电子产品在单位价格及成本等方面存在较大差异，2019 年至 2021 年，公司单位价格除 2020 年与东睦股份消费电子产品无差异外，其余年度均与同行业可比公司可比产品有差异，2019 年单位价格较东睦股份消费电子产品低 0.64 元，2021 年单位价格较东睦股份消费电子产品高 0.08 元，2019 年至 2021 年，单位成本均低于同行业可比公司可比产品，单位成本较东睦股份消费电子产品分别低 0.97 元、0.41 元及 0.38 元。

报告期内，公司金属粉末注射成形零件与同行业可比公司可比产品的单位价格与单位成本差异较大，主要系东睦股份的消费电子产品以 MIM 工艺为主，其下游应用为消费电子，与公司汽车零部件行业产品在客户结构、下游应用存在差异，进而导致单位价格与单位成本的因素存在巨大差异，不具有可比性。

综上所述，公司金属粉末冶金零件产品和金属粉末注射成形零件产品与同行业可比公司海昌新材、东睦股份在客户结构与应用领域存在一定差异；导致单位收入与单位成本差异较大。

(3) 传力杆与同行业可比公司毛利率差异情况分析

公司传力杆产品在同行业上市公司中不存在可比产品。

3. 公司自身竞争优势与核心竞争力分析

(1) 技术优势：公司自成立以来，始终重视技术的研发。由公司作为第一起草单位申报的《塑料-钢背二层粘接复合自润滑板材技术条件第 1 部分：带改性聚四氟乙烯（PTFE）减摩层的板材（国家标准 GB/T 39142.1-2020）》国家标准已实施。公司也是行业标准《汽车座椅调节机构用粉末冶金滑块技术规范（行业标准 JB/T14396-2022）》的牵头起草人，2022 年度公司被工信部评为国家级“专精特新”小巨人。

(2) 客户资源优势：公司与华域汽车、航嘉麦格纳、佛吉亚、安道拓、李尔等知名客户合作多年，已进入其供应商体系。公司生产的自润滑轴承、汽车座椅传力杆、金属粉末注射成型零件和粉末冶金零件四大系列产品已运用于上海大众、上海通用、一汽大众、长安福特、东风雪铁龙、华晨宝马、北京奔驰、日本丰田等多家知名汽车制造商的多种平台体系，部分产品进入跨国公司全球采购平台。

(3) 国产替代优势：客户早期以国外进口相关零部件为主，国外产品价格高、反馈慢，并且处于垄断地位，对其供应链稳定性产生不利影响。公司作为国产替代供应商进入产业链后，直接竞争对手为国外公司，在产品价格上竞争压力相对较小。

(4) 部分产品细分市场占有率高：公司自润滑轴承产品在汽车座椅调节系统行业的市场份额约为 29.18%，公司传力杆产品在汽车座椅调节系统行业的市场份额约为 27.28%。公司部分产品在细分市场占有处于较高的水平。

综上，公司所处行业较为细分，公司长期专注汽车座椅调节系统核心零部件领域，与同行业公司产品类型、客户结构、应用领域等方面有显著差异；同时公司在技术、客户资源、产品国产替代、细分市场等方面有一定的竞争优势。因此，公司毛利率显著高于双飞股份、长盛轴承、海昌新材、东睦股份四家同行业公司真实、合理。

(二) 结合上游原材料构成、价格波动等相关因素，分析说明传力杆毛利率与其他产品毛利率变动趋势不一致的原因及合理性

1. 报告期内，公司主要产品毛利率变动情况如下：

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	毛利率	波动	毛利率	波动	毛利率	波动	毛利率	波动
传力杆	28.72%	-2.10%	30.82%	-6.49%	37.31%	-2.34%	39.65%	
自润滑轴承	52.61%	-2.37%	54.98%	-1.45%	56.43%	0.86%	55.57%	
金属粉末冶金零件	45.97%	1.71%	44.26%	-1.16%	45.42%	3.91%	41.51%	
金属粉末注射成形零件	43.99%	-2.99%	46.98%	-1.15%	48.13%	1.86%	46.27%	
调节机构总成件	7.35%	7.35%						
合 计	42.93%	-0.68%	43.61%	-3.08%	46.69%	0.72%	45.97%	

传力杆与其他产品毛利率变动趋势不一致的情形为：2020 年传力杆毛利率下降而其他产品毛利率上升；2021 年传力杆毛利率下降幅度高于其他产品；2022 年 1-6 月传力杆毛利率与自润滑轴承及金属粉末注射成形零件毛利率均下降，金属粉末冶金零件上升。

2. 主要产品单位平均售价、单位成本的变动对毛利率变动影响情况

(1) 传力杆的单位平均售价、单位成本的变动对毛利率变动分析具体如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
毛利率	28.72%	30.82%	37.31%	39.65%
销售单价（元/件）	3.0064	3.0830	3.0232	2.9251
销售单价变动（元/件）	-0.0766	0.0598	0.0982	
销售单价变动对毛利率的影响	-1.76%	1.22%	1.96%	
销售单位成本（元/件）	2.1430	2.1327	1.8954	1.7653
销售单位成本变动（元/件）	0.0103	0.2373	0.1301	
其中：单位直接材料成本	1.3123	1.2926	1.0862	1.0910
单位直接人工成本	0.3691	0.3359	0.2866	0.3114
单位制造费用成本	0.2079	0.2034	0.2245	0.2784
单位委外加工费	0.1939	0.2442	0.2369	0.0844
单位运输费	0.0597	0.0566	0.0613	
销售单位成本变动对毛利率的影响	-0.34%	-7.71%	-4.30%	
其中：直接材料变动对毛利率的影响	-0.66%	-6.70%	0.16%	

直接人工成本变动对毛利率的影响	-1.11%	-1.60%	0.82%	
制造费用成本变动对毛利率的影响	-0.15%	0.68%	1.78%	
委外加工费变动对毛利率的影响	1.67%	-0.24%	-5.03%	
运输费转列对毛利率的影响	-0.10%	0.15%	-2.03%	
综合影响毛利率	-2.10%	-6.49%	-2.34%	

注 1：销售单价变动对毛利率的影响=（本年销售单价-上年单位成本）/本年销售单价-（上年销售单价-上年单位成本）/上年销售单价，下同

注 2：销售单位成本变动对毛利率的影响=-本年销售单位成本变动/本年销售单价，下同

(2) 自润滑轴承的单位平均售价、单位成本的变动对毛利率变动分析具体如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
毛利率	52.61%	54.98%	56.43%	55.57%
销售单价（元/件）	0.4622	0.4560	0.4640	0.4739
销售单价变动（元/件）	0.0062	-0.0079	-0.0099	
销售单价变动对毛利率的影响	0.61%	-0.76%	-0.95%	
销售单位成本（元/件）	0.2190	0.2053	0.2022	0.2105
销售单位成本变动（元/件）	0.0137	0.0031	-0.0083	
其中：单位直接材料成本	0.1323	0.1174	0.1157	0.1288
单位直接人工成本	0.0326	0.0378	0.0351	0.0356
单位制造费用成本	0.0487	0.0451	0.0458	0.0457
单位委外加工费	0.0011	0.0010	0.0005	0.0005
单位运输费	0.0043	0.0039	0.0049	
销售单位成本变动对毛利率的影响	-2.97%	-0.69%	1.81%	
其中：直接材料变动对毛利率的影响	-3.21%	-0.37%	2.82%	
直接人工成本变动对毛利率的影响	1.11%	-0.59%	0.10%	
制造费用成本变动对毛利率的影响	-0.79%	0.15%	-0.04%	
委外加工费变动对毛利率的影响	-0.02%	-0.10%	-0.01%	

运输费转列对毛利率的影响	-0.09%	0.22%	-1.06%	
综合影响毛利率	-2.36%	-1.45%	0.86%	

(3) 金属粉末冶金零件的单位平均售价、单位成本的变动对毛利率变动分析具体如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
毛利率	45.97%	44.26%	45.42%	41.51%
销售单价（元/件）	0.5848	0.5923	0.6178	0.6511
销售单价变动（元/件）	-0.0075	-0.0256	-0.0333	
销售单价变动对毛利率的影响	-0.72%	-2.35%	-3.15%	
销售单位成本（元/件）	0.3160	0.3302	0.3372	0.3808
销售单位成本变动（元/件）	-0.0142	-0.0071	-0.0436	
其中：单位直接材料成本	0.1742	0.1625	0.1550	0.1672
单位直接人工成本	0.0458	0.0525	0.0500	0.0596
单位制造费用成本	0.0713	0.0857	0.0985	0.1244
单位委外加工费	0.0180	0.0222	0.0228	0.0297
单位运输费	0.0067	0.0073	0.0109	
销售单位成本变动对毛利率的影响	2.43%	1.19%	7.06%	
其中：直接材料变动对毛利率的影响	-2.00%	-1.27%	1.97%	
直接人工成本变动对毛利率的影响	1.14%	-0.42%	1.56%	
制造费用成本变动对毛利率的影响	2.47%	2.16%	4.19%	
委外加工费变动对毛利率的影响	0.72%	0.10%	1.11%	
运输费转列对毛利率的影响	0.10%	0.62%	-1.77%	
综合影响毛利率	1.71%	-1.16%	3.91%	

(4) 金属粉末注射成形零件的单位平均售价、单位成本的变动对毛利率变动分析具体如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
毛利率	43.99%	46.98%	48.13%	46.27%
销售单价（元/件）	1.5633	1.8106	1.6446	1.7058

销售单价变动（元/件）	-0.2473	0.1660	-0.0612	
销售单价变动对毛利率的影响	-8.39%	4.76%	-2.00%	
销售单位成本（元/件）	0.8757	0.9600	0.8530	0.9166
销售单位成本变动（元/件）	-0.0843	0.1070	-0.0636	
其中：单位直接材料成本	0.3407	0.3547	0.3202	0.3036
单位直接人工成本	0.2350	0.2426	0.1978	0.2327
单位制造费用成本	0.2604	0.2866	0.2690	0.3566
单位委外加工费	0.0207	0.0547	0.0442	0.0237
单位运输费	0.0189	0.0214	0.0218	
销售单位成本变动对毛利率的影响	5.39%	-5.91%	3.86%	
其中：直接材料变动对毛利率的影响	0.90%	-1.90%	-1.01%	
直接人工成本变动对毛利率的影响	0.49%	-2.48%	2.12%	
制造费用成本变动对毛利率的影响	1.68%	-0.97%	5.32%	
委外加工费变动对毛利率的影响	2.17%	-0.58%	-1.25%	
运输费转列对毛利率的影响	0.16%	0.02%	-1.32%	
综合影响毛利率	-2.99%	-1.15%	1.86%	

由上表可知，2020 年传力杆毛利率下降主要受到外协加工费上升与运费转列的影响，2021 年传力杆毛利率下降幅度较大主要受到原材料价格上涨的影响。

3. 传力杆毛利率与其他产品毛利率变动趋势不一致的原因及合理性

(1) 2020 年传力杆毛利率下降

2020 年，传力杆毛利率下降 2.34%，自润滑轴承、粉末冶金零件、金属粉末注射成形零件毛利率分别上涨 0.86%、3.91%和 1.86%，传力杆单位成本上升为 1.90 元/件，较上期有所提升，对毛利率影响为-4.30%。单位成本上升的原因具体如下：

1) 工序变更

2020 年公司基于自身发展战略调整，优化产线布局，提高设备利用率和员工生产率，传力杆金属部件表面清洗工序由公司自行加工变更为外协加工，外协加工成本高于公司自行加工成本，同时该工序成本由制造费用核算变更为外协加工费核算，2020 年的制造费用对毛利率影响为 1.78%，委外加工费对毛利

率影响为-5.03%，因此，工序变更导致毛利率下降 3.25%。另外，金属部件表面清洗工序为传力杆产品特有工序，其他产品不存在该工序变动导致成本增长的情形。

2) 运费转列

因新收入准则的执行，公司 2020 年将履行销售合同产生的运费调整至营业成本核算，对毛利率影响为-2.03%。因传力杆产品单位重量较重，单位运费较高，对毛利率下降影响大于其他产品。

(2) 2021 年度传力杆毛利率下降幅度较大

2021 年，传力杆毛利率下降 6.49%，自润滑轴承、粉末冶金零件、金属粉末注射成形零件毛利率分别下降 1.45%、1.16%和 1.15%。公司传力杆系列产品当期单位成本上升为 2.13 元/件，较上期有所增长，对毛利率影响为-7.71%。单位成本上升的原因为：2021 年，传力杆直接材料成本较上期增长较大，对毛利率影响为-6.70%。

报告期内，各类产品对应主要原材料采购均价变动情况如下：

单位：元/千克

主要产品	对应主要原材料	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		采购均价	变动比例	采购均价	变动比例	采购均价	变动比例
传力杆	HC600LA 冷轧板卷	8.29	18.96%	6.97	-3.68%	7.23	
	Q235B 磷皂化焊管	8.60	17.33%	7.33	1.84%	7.20	
自润滑轴承	四氟带	339.17	4.40%	324.86	-8.91%	356.65	
粉末冶金零件	无偏析混合粉	17.20	7.08%	16.07	2.66%	15.65	
	水雾化铁粉	15.53	4.33%	14.89	-1.33%	15.09	
金属粉末注射成形零件	羟基铁粉	34.51		34.51	0.21%	34.44	
	羰基铁粉	30.97		30.97		30.97	

由上表可知，传力杆主要原材料为冷轧板卷、磷皂化焊管等钢材，2021 年度材料采购价格大幅度上升，上涨幅度分别为 18.96%和 17.33%，远高于其他产品主要原材料价格上涨幅度；自润滑轴承产品主要原材料为四氟带，2021 年度材料采购价格上涨 4.40%，涨价幅度低于传力杆主要原材料涨价幅度；粉末冶金零件主要原材料为无偏析混合粉和水雾化铁粉，2021 年度材料采购价格分别

上涨 7.08%和 4.33%，涨价幅度低于传力杆主要原材料涨价幅度，并且 2021 年粉末冶金零件产量增长 47.59%，摊薄固定生产成本，毛利率下降幅度较小；金属粉末注射成形零件主要原材料为羟基铁粉和羰基铁粉，2021 年度材料采购价格保持稳定。因此，2021 年传力杆主要原材料采购单价上涨幅度高于其他产品主要原材料上涨幅度，导致直接材料成本上升幅度较大，毛利率下降幅度大于其他产品。

(3) 2022 年 1-6 月传力杆毛利率变动分析

2022 年 1-6 月各类产品对应主要原材料采购均价变动情况如下：

单位：元/千克

主要产品	对应主要原材料	2022 年 1-6 月		2021 年度	
		采购均价	变动比例	采购均价	变动比例
传力杆	HC600LA 冷轧板卷	8.13	-1.93%	8.29	18.96%
	Q235B 磷皂化焊管	9.18	6.78%	8.60	17.33%
自润滑轴承	四氟带	393.77	16.10%	339.17	4.40%
粉末冶金零件	无偏析混合粉	17.95	4.34%	17.20	7.08%
	水雾化铁粉	16.91	8.84%	15.53	4.33%
金属粉末注射成形零件	羟基铁粉	34.51		34.51	
	羰基铁粉	30.97		30.97	

2022 年 1-6 月，传力杆、自润滑轴承及金属粉末注射成形零件毛利率分别下降 2.11%、2.37%和 2.99%，粉末冶金零件毛利率上升 1.71%。主要系传力杆与自润滑轴承受到价格年降、直接人工成本增长及直接材料成本增长的综合影响而毛利率下降。金属粉末注射成形零件因产品价格年降与产品销售结构变动的影响而毛利率下降。粉末冶金零件因 2022 年 1-6 月粉末冶金零件产量 6,348.35 万件,较 2021 年年产量的一半，增长 27.61%，生产规模效应增强，单位固定成本与单位人工成本下降，提升了毛利率水平。

综上所述，2020 年传力杆产品因工序变更与运费转列成本导致成本上升，毛利率出现下降，2021 年因原材料价格上涨较大，导致毛利率下降幅度高于其他主要产品，2022 年 1-6 月，传力杆产品因价格年降、直接人工成本增长及直接材料成本增长的综合因素的影响而毛利率下降。

(三) 核查程序及结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 了解并评价与收入、采购及成本相关的关键内部控制设计，并测试关键控制执行的有效性；

(2) 获取公司收入明细表，查阅公司主要客户的销售合同、销售制度，访谈公司销售部门负责人，分析产品单价的变动情况；

(3) 获取公司采购明细表，复核原材料的进销存、成本计算表等，访谈公司生产部门负责人、研发部门负责人以及财务总监，分析单位成本变动的原因；

(4) 结合各细分产品结构变动、单价及单位成本变动情况，分析各细分产品及综合毛利率变动的原因及合理性；

(5) 访谈公司实际控制人、销售人员及核心技术人员等，了解公司不同产品的具体应用场景、定价依据及价格波动的原因，了解产品附加值情况，分析毛利率波动的原因及合理性；

(6) 获取可比上市公司招股说明书、年度报告等公开资料，与公司在产品、产业链分工、销售模式、客户结构及主要原材料等方面进行对比，分析毛利率差异的原因及合理性；

(7) 核查公司实际控制人所控制的企业及主要出资人、关键岗位人员是否与公司客户及其实际控制人存在业务、资金往来情况，详见本回复报告一（五）之说明。

2. 核查结论

经核查，我们认为，

(1) 公司细分产品与同行业可比公司在产品类型、客户结构、单位价格及成本存在较大差异，毛利率高于同行业公司具有合理性；

(2) 2020 年传力杆产品因工序变更与运费转列成本导致成本上升，毛利率下降，2021 年因原材料价格上涨较大，导致毛利率下降幅度高于其他主要产品；公司及其实际控制人、董监高、销售和采购等关键岗位人员与客户、供应商及其实际控制人之间不存在资金往来，不存在为公司代垫成本费用或进行体外循环的情形。

六、存贷双高的合理性。根据申请文件，报告期各期末，发行人的货币资金分别为 2,689.83 万元、6,605.97 万元和 5,860.27 万元。长期借款分别为 0 万元、3,375.39 万元和 3,288.10 万元。货币资金和长期借款均自 2020 年起大幅增加。请发行人：（1）说明各期末货币资金的具体构成，包括银行存款、其他货币资金的存放形式、存款期限、金额及利率；匡算利息收入，分析利息收入与报表对应项目是否勾稽一致。（2）发行人披露长期借款增加主要系公司新厂区建设的资金需求。请结合取得借款时的现金流情况，量化说明说货币资金大幅增长的背景下，新增长期借款的原因及合理性，说明发行人财务预算、资金盈余管理相关内部控制及执行有效性。请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见。（问询函问题 12）

（一）说明各期末货币资金的具体构成，包括银行存款、其他货币资金的存放形式、存款期限、金额及利率；匡算利息收入，分析利息收入与报表对应项目是否勾稽一致

1. 各期末货币资金的具体构成

公司报告期各期末货币资金的具体构成如下：

单位：万元

项 目	2022 年 6 月 30 日		2021 年末		2020 年末		2019 年末	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
库存现金	2.51	0.13	3.70	0.06	2.15	0.03	9.77	0.36
银行存款	1,737.09	86.67	5,171.13	88.24	5,939.89	89.92	2,172.29	80.76
其他货币资金	264.63	13.20	685.44	11.70	663.93	10.05	507.77	18.88
小 计	2,004.23	100.00	5,860.27	100.00	6,605.97	100.00	2,689.83	100.00

如上表所示，公司报告期各期末货币资金以银行存款为主，其他货币资金主要为公司开具银行承兑汇票的保证金，为使用受限的资金。

2. 银行存款、其他货币资金的存放形式、存款期限、金额及利率

公司货币资金中，除少量库存现金存放于公司及子公司的财务部保险柜以外，银行存款和其他货币资金均存放于银行账户中，具体存放情况如下：

单位：万元

资产负债表日	类 型	存放银行	存放形式	存款	金额	年利率 (%)	是否
--------	-----	------	------	----	----	---------	----

				期限			受限
2022-6-30	银行存款	中国银行	活期存款	活期	300.13	0.300/1.250	否
		宁波银行	活期存款	活期	1,234.19	0.300	否
		宁波银行	7天通知存款	活期	200.00	1.800	否
		浙商银行	活期存款	活期	2.77	0.350	否
	其他货币资金	浙商银行	票据保证金	保证金	264.62	0.350	是
		宁波银行	其他保证金	保证金	0.01	0.300	是
	小计				2,001.72		
2021-12-31	银行存款	中国银行	活期存款	活期	4,361.95	0.300/1.265	否
		宁波银行	活期存款	活期	806.16	0.300	否
		浙商银行	活期存款	活期	3.02	0.350	否
	其他货币资金	浙商银行	票据保证金	保证金	685.43	0.350/1.690	是
		宁波银行	其他保证金	保证金	0.01	0.300	是
		小计				5,856.57	
2020-12-31	银行存款	中国银行	活期存款	活期	5,682.53	0.300/1.265	否
		宁波银行	活期存款	活期	253.08	0.300	否
		浙商银行	活期存款	活期	4.28	0.350	否
	其他货币资金	浙商银行	票据保证金	保证金	577.93	1.690	是
		宁波银行	保函保证金	保证金	86.00	0.300	是
		小计				6,603.82	
2019-12-31	银行存款	中国银行	活期存款	活期	1,577.75	0.300/1.265	否
		宁波银行	活期存款	活期	570.60	0.300	否
		宁波银行	结汇待支付款	活期	14.90	0.300	是
		浙商银行	活期存款	活期	9.04	0.350	否
	其他货币资金	浙商银行	票据保证金	保证金	507.77	1.690	是
		小计				2,680.06	

由上表可知，报告期内，公司各期末货币资金主要由银行存款构成，银行存款主要以活期存款的方式进行存放。各期末其他货币资金主要为公司开具银行承兑汇票保证金，为使用受限资金。公司银行存款和其他货币资金主要存放在中国银行、宁波银行及浙商银行，均为大型国有银行或已上市银行，存款期

限以活期为主。

3. 利息收入匡算与勾稽

公司报告期内利息收入明细如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
活期存款利息	5.23	17.05	22.21	23.09
保证金存款利息	0.60	5.03	5.45	1.49
7 天通知存款利息	18.06	33.24		
资金拆借利息		0.08	1.82	
合 计	23.89	55.40	29.48	24.58

报告期内，公司利息收入主要由活期存款、保证金存款的利息收入以及 7 天通知存款的收益构成。

(1) 活期存款与保证金存款利息收入匡算

报告期内，公司活期存款类型分为普通活期存款与协定存款两类，其中普通活期存款主要存放在宁波银行和浙商银行，普通活期存款年利率分别为 0.300%、0.350%；公司与中国银行签订了相关的协定存款协议（协定存款协议涵盖 2019 年 1 月至 2020 年 9 月，2021 年 1 月至 2023 年 1 月），基本户存款余额超过 1 万元（2021 年 1 月份前起存金额为 10 万元）部分适用协定存款利率，1 万元（2021 年 1 月份前金额为 10 万元）以内部分适用普通活期存款利率，公司 2019 年-2021 年在中国银行的协定存款利率为 1.265%，2022 年在中国银行的协定存款利率为 1.250%。中国银行其余账户按普通活期存款利率进行结息，普通活期存款利率为 0.300%。因除基本户外，其余账户余额较小，匡算利息时中国银行余额均采用协定存款利率测算（2020 年 10 月至 2020 年 12 月因未签订协定存款协议，故采用普通活期存款利率测算）。

公司其他货币资金余额主要为存放在浙商银行和宁波银行的票据保证金，开立银行承兑票据有效期一般为半年，票据保证金通常按 6 个月定期利率结算。2019 年至 2021 年 6 月，公司在浙商银行的票据保证金利率为 1.690%，2021 年 7 月开始，浙商银行总部统一对保证金账户年利率调整为 0.350%。公司存放于宁波银行的票据保证金年利率为 0.300%。

报告期内，公司利息收入测算如下：

单位：万元

2022年1-6月					
项目	存放银行	月均存款余额	适用存款利率(%)	匡算利息收入	账面实际利息收入
活期存款	中国银行	1,010.67	1.250	6.32	5.83
	宁波银行	360.04	0.300	0.54	
	浙商银行	2.86	0.350	0.01	
保证金存款	浙商银行	315.63	0.350	0.55	
	宁波银行	0.01	0.300	0.00	
小计		1,689.19		7.41	5.83

2021年度					
项目	存放银行	月均存款余额	适用存款利率(%)	匡算利息收入	账面实际利息收入
活期存款	中国银行	1,759.99	1.265	22.26	22.08
	宁波银行	230.74	0.300	0.69	
	浙商银行	3.69	0.350	0.01	
保证金存款	浙商银行	449.37	上半年1.69, 下半年0.35	4.60	
	宁波银行	48.84	0.300	0.15	
小计		2,492.65		27.71	22.08

2020年度					
项目	存放银行	月均存款余额	适用存款利率(%)	匡算利息收入	账面实际利息收入
活期存款	中国银行	1,909.13	1.265/0.300	18.13	27.66
	宁波银行	1,195.73	0.300	3.59	
	浙商银行	22.29	0.350	0.08	
保证金存款	浙商银行	342.30	1.690	5.78	
	宁波银行	46.58	0.300	0.14	
小计		3,516.03		27.72	27.66

2019年度					
项目	存放银行	月均存款余额	适用存款利率(%)	匡算利息收入	账面实际利息收入
活期存款	中国银行	1,216.27	1.265	15.40	24.58
	宁波银行	551.66	0.300	1.65	

	吴江农商行	22.37	0.350	0.08	
	浙商银行	17.88	0.350	0.06	
	建设银行	1.83	0.350	0.01	
保证金存款	浙商银行	129.18	1.690	2.18	
	宁波银行	21.59	0.300	0.06	
小计		1,960.78		19.44	24.58

注：月均存款余额=Σ[(月初余额+月末余额)/2]/各年度(期间)的累计月份数

报告期内，存款银行实际按照每日存款余额计息，公司为了便于匡算利息收入，以月均存款余额作为测算基数，经测算 2019 年度、2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月匡算的利息收入分别为 19.44 万元、27.72 万元、27.71 万元及 7.41 万元，与公司财务报表列示的利息收入不存在重大差异。

(2) 7 天通知存款利息收入匡算

报告期内公司购买七天通知存款收益匡算如下：

单位：万元

2022 年 1-6 月							
产品号	金额	起息日	期限	收益兑付日	年利率 (%)	利息	测算收益
宁波银行-403 号	1,000.00	2022-1-6	7 天起	2022-1-15	1.800	0.45	0.45
宁波银行-403 号	800.00	2022-1-6	7 天起	2022-5-16	1.800	5.20	5.20
宁波银行-403 号	200.00	2022-1-6	7 天起	未取出	1.800		1.75
宁波银行-403 号	1,000.00	2022-3-15	7 天起	2022-6-30	1.790	5.32	5.32
宁波银行-403 号	2,500.00	2022-4-11	7 天起	2022-6-7	1.790	7.09	7.09
小计	5,500.00					18.06	19.81
2021 年度							
产品号	金额	起息日	期限	收益兑付日	年利率 (%)	利息	测算收益
宁波银行-403 号	2,000.00	2021-2-4	7 天起	2021-3-24	2.800	7.47	7.47
宁波银行-403 号	200.00	2021-2-4	7 天起	2021-6-21	2.800	2.13	2.13
宁波银行-403 号	1,000.00	2021-2-4	7 天起	2021-6-24	2.800	10.89	10.89
宁波银行-403 号	200.00	2021-2-4	7 天起	2021-7-15	2.800	2.50	2.50

宁波银行-403号	600.00	2021-2-4	7天起	2021-8-27	2.800	9.52	9.52
宁波银行-403号	1,500.00	2021-6-11	7天起	2021-6-21	1.755	0.73	0.73
小计	5,500.00					33.24	33.24

如上表所示，公司2021年度七天通知存款累计匡算收益为33.24万元，账面实际收益33.24万元，不存在差异；2022年1-6月累计匡算收益为19.81万元，账面实际收益18.06万元，主要系有七天通知存款期末时未取出计息。

综上所述，公司报告期内货币资金与利息收入相匹配，利息收入与报表对应项目勾稽一致。

(二) 发行人披露长期借款增加主要系公司新厂区建设的资金需求。结合取得借款时的现金流情况，量化说明货币资金大幅增长的背景下，新增长期借款的原因及合理性，说明发行人财务预算、资金盈余管理相关内部控制及执行有效性

1. 取得借款时的现金流情况及新增长期借款的原因及合理性

(1) 借款时的现金流及后续支出情况

2020年6月30日，公司不受限货币资金余额与结构性存款合计为3,449.36万元，日常流动资金一般需要保持在4,000万元左右，预计至2021年末新厂区建造工程支出约3,017.90万元，尤其是2020年下半年即需支付新厂区工程款约2,022.85万元，公司面临较大资金压力，因此借入长期借款用于支付新厂区工程款，缓解资金压力。

1) 2020年6月30日，公司不受限货币资金余额与结构性存款明细如下：

项目	明细	期末数
货币资金	库存现金	48,439.42
	银行存款	24,445,183.77
交易性金融资产	结构性存款	10,000,000.00
合计		34,493,623.19

2) 流动资金的需求

公司作为生产型企业，需要购置一定数量的原材料进行生产备货，相关原材料、在产品及库存商品等需占用较大量的营运资金，并且销售回款周期较长，客户存在在约定的付款周期内以半年的银行承兑汇票进行结算的情况，导致公司货款回收期限与产品交付期限存在较长的时间差，应收票据和应收账款期末

余额较大，报告期各期末，公司应收账款、应收票据及应收款项融资账面价值分别为 6,375.48 万元、6,845.42 万元及 6,690.79 万元。同时，公司需要支付日常经营所需的人员工资、税费、期间费用及制造费用，承兑到期票据并偿还到期的银行借款等，同样需要一定营运资金保持公司正常经营。另外，公司处于业务扩张上升期，近年来业务规模稳步增长，尤其自 2020 年下半年以来，主要原材料市场价格上涨，并考虑到疫情影响，为保障公司生产经营不受影响，公司需要保留一定量的货币资金作为营运资金安全边际。

根据公司 2019 年度财务数据，充分考虑公司日常经营付现成本、费用以及现金周转效率等因素，公司在 2019 年日常经营需要保有的货币资金约为 3,666.31 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

财务指标	计算公式	金额
最低货币资金保有量	①=②/③	3,666.31
2019 年度付现成本总额	②=④+⑤-⑥	7,819.21
2019 年度营业成本	④	6,413.59
2019 年度期间费用总额	⑤	2,190.26
2019 年度非付现成本费用总额	⑥	784.64
货币资金周转率（次）	③=365/⑦	2.13
现金周转期（天）	⑦=⑧+⑨-⑩	171.14
存货周转期（天）	⑧	85.69
应收账款周转期（天）	⑨	167.10
应付账款周转期（天）	⑩	81.64

注：期间费用包括管理费用、研发费用、销售费用以及财务费用；非付现成本总额包含当期固定资产折旧、无形资产摊销和长期待摊费用摊销；存货周转期=365*存货平均余额/营业成本；应收账款周转期=365*应收账款平均余额/营业收入；应付账款周转期=365*应付账款平均余额/营业成本；最低货币资金保有量=年付现成本总额÷货币资金周转次数

在考虑公司 2020 年经营规模增长及疫情影响增加营运资金安全边际因素后，日常流动资金一般需要保持在 4,000 万元左右。

3) 预计至 2021 年末新厂区工程款支出计划如下：

单位：万元

项目名称	供应商	金额	预计支付时间
新厂区建设工程	苏州汉工建设有限公司	1,123.50	2020年8月
		741.85	2020年9月
		157.50	2020年9月
		741.85	2021年上半年
		253.20	2021年下半年
合计		3,017.90	

由上表可知，预计至 2021 年末新厂区建设工程支出约 3,017.90 万元，2020 年下半年预计支付新厂区工程款约 2,022.85 万元。

(2) 融资成本

公司深耕于汽车座椅零部件行业近二十年，一直以来经营稳定，业绩稳步提升，信用信誉良好，2019 年末资产负债率为 31.61%，处于较低水平，财务稳健，长期偿债能力较强，满足银行长期授信优惠条件，公司长期借款年利率为 4.75%，低于 2020 年 6 月金融机构人民币贷款加权平均利率 5.26%（数据来源自中国人民银行-金融机构人民币贷款加权平均利率），融资成本相对较低。

(3) 后续资本支出储备

公司年产 20,500 万件自润滑轴承、5,300 万件汽车零部件、24,200 万件金属零部件项目包含新厂区建设工程与生产设备采购，由于新厂房工程单次付款金额较大，贷款银行积极性较高，故新增长期借款能够在未来一定时间内缓解公司的资金压力；而生产设备采购较为分散并按进度付款，单次贷款金额较小，贷款银行积极性较差，且发行上市募集资金具有不确定性，为保障公司年产 20,500 万件自润滑轴承、5,300 万件汽车零部件、24,200 万件金属零部件项目的顺利推进，公司计划储备自有资金采购相关生产设备。

因此，公司新增长期借款主要为解决投资建设的资金需求，优化公司融资结构，降低融资成本，货币资金增长主要为后续资本支出储备，相关变动具备合理性。

2. 公司财务预算、资金盈余管理相关内部控制得到有效执行

公司制定了《财务管理制度》，相关制度完善健全，符合企业经营发展的实际情况。财务预算方面，公司制定了《资金管理制度》《资产管理办法》

《费用报销制度》等，对资金预算、费用预算及财务预算等相关方面进行了规定。报告期内，公司在召开的董事会会议中会对下一年度财务预算报告进行审议，并对上一年度财务决算进行报告。盈余管理方面，公司制定《对外投资管理制度》《募集资金管理制度》，对公司自有资金和募集资金的盈余管理进行了规定。

综上所述，新增长期借款具有合理性，公司财务预算、资金盈余管理等相关内部控制制度均得到了有效运行。

（三）核查程序及结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）了解货币资金、公司财务预算及资金盈余管理等内控制度，评价这些控制的设计，确定是否得到有效执行，并测试相关内控制度运行的有效性；

（2）复核公司活期存款账户和保证金账户的利息收入，检查测算的利息收入与公司账面利息收入是否存在重大差异，会计处理是否正确；

（3）检查公司货币资金明细表、银行存款明细账及银行对账单并对库存现金进行盘点，取得并查阅与协定存款、通知存款相关协议、购买凭证及到期后投资本金和收益的银行回单，确认协定存款与通知存款的金额、利率、期间及收益是否属实；

（4）获取公司已开立银行结算账户清单，核查公司账户信息的完整性；

（5）向银行函证货币资金余额与借款等相关事宜，核实货币资金与借款的真实性；

（6）访谈公司财务总监和相关业务人员，了解新增借款的业务背景和原因，以及该借款的具体用途；

（7）向公司管理层及相关业务人员访谈，了解行业特点、发展战略及财务预算情况，对日常营运资金需求的测算进行复核；

（8）结合客户和供应商访谈，并检查合同条款，了解公司与客户、供应商的货款结算方式。

2. 核查结论

经核查，我们认为，

（1）报告期内公司活期存款和应付票据保证金规模与利息收入的金额相匹

配；利息收入匡算与报表对应项目勾稽一致；

(2) 报告期内公司货币资金及银行贷款金额双高具有合理性。公司财务预算、资金盈余管理相关内部控制设计合理并得到有效执行。

七、委外加工费与产量的匹配性。报告期内，发行人委外进行焊管加工、热处理和金属表面处理，加工费分别为 269.24 万元、475.30 万元和 629.22 万元，2020 年、2021 年分别增加 76.53%和 32.38%，对应产量分别增加 15.26%和 22.66%，委托加工费增加幅度超过产量增加幅度。请发行人：（1）补充说明报告期内外协厂商的具体情况，包括但不限于成立时间、与发行人合作历史、合作模式、与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系，是否具有相关生产经营资质，发行人采购占其收入比重，是否存在代垫成本费用的情形。（2）补充说明发行人的焊管加工、热处理和金属表面处理是否均采用委托加工方式进行，发行人是否自营此类生产环节，据此说明外协加工的必要性和合理性，是否对发行人独立性和业务完整性构成影响，是否存在对外协厂商的依赖，发行人质量控制的具体措施及产品质量责任分摊的具体安排。

（3）结合同一工序不同外协厂商的定价情况，分析说明外协加工费用定价的公允性，委外加工费与发行人产量变动不匹配的原因及合理性。请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见。（问询函问题 13）

（一）补充说明报告期内外协厂商的具体情况，包括但不限于成立时间、与发行人合作历史、合作模式、与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系，是否具有相关生产经营资质，发行人采购占其收入比重，是否存在代垫成本费用的情形

报告期内，公司将部分非核心加工环节通过委托加工模式完成，主要包括焊管加工、热处理和金属表面处理。焊管加工主要是将钢板卷成焊管；热处理主要是加热、保温和冷却的过程，改变金属材料表面或内部的显微组织结构来控制金属工件的性能；金属表面处理包括酸洗、电泳、电镀、达克罗和喷涂等常见的金属表面处理工艺，主要用以提高金属工件表面的耐腐蚀、耐磨性等特性。报告期内，公司主要外协工序的采购情况如下：

单位：万元

外协工序	外协厂商	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度		
		采购金额	占比(%)	采购金额	占比(%)	采购金额	占比(%)	采购金额	占比(%)	
热处理	苏州安鼎五金制品有限公司	42.79	15.66	79.47	12.63	52.90	11.13	40.47	15.03	
	鲍迪克热处理技术(太仓)有限公司	28.22	10.33	59.13	9.40	11.86	2.49	8.16	3.03	
	苏州工业园区三义机械制造有限公司	29.66	10.85	56.40	8.96	56.17	11.82	61.79	22.95	
	其他	9.56	3.50	5.76	0.91	5.88	1.24			
	合计	110.23	40.34	200.75	31.90	126.81	26.68	110.42	41.01	
焊管加工	无锡市永真金属制品有限公司	51.17	18.72	183.72	29.20	170.19	35.81	105.50	39.18	
	合计	51.17	18.72	183.72	29.20	170.19	35.81	105.50	39.18	
金属表面处理	酸洗	昆山久泰金属制品厂	74.82	27.38	171.82	27.31	52.60	11.07		
		广德金恒镀业有限公司	16.74	6.13	1.63	0.26	58.14	12.23		
		其他					16.98	3.57		
		合计	91.56	33.51	173.46	27.57	127.72	26.87		
	电泳	苏州市吾田金属制品有限公司	8.93	3.27	50.85	8.08	35.01	7.37	28.20	10.47
		其他	5.56	2.03	2.02	0.32	1.66	0.35		
		合计	14.49	5.30	52.87	8.40	36.67	7.72	28.20	10.47
	其他金属表面处理	5.79	2.12	11.78	1.87	12.35	2.60	25.00	9.29	
	合计	111.85	40.93	238.11	37.84	176.75	37.19	53.20	19.76	
	其他外协工序	0.03	0.01	6.64	1.06	1.55	0.33	0.12	0.05	
合计	273.28	100.00	629.22	100.00	475.30	100.00	269.24	100.00		

报告期内，公司主要委托外协供应商完成焊管加工、热处理和金属表面处理工序。根据《建设项目环境影响评价分类管理名录（2017）》《建设项目环境影响评价分类管理名录（2018修正）》《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021年版）》等相关文件规定，外协供应商从事上述加工工序的委托需要完成环评手续和排污手续。报告期内，公司前五大外协厂商的合作情况具体如下：

序号	委托加工商名称	成立时间	合作历史	合作模式	采购占外协厂商收入比重	与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等是	是否完成环评手续	是否完成排污手续
----	---------	------	------	------	-------------	-----------------------	----------	----------

						是否存在关联关系		
1	无锡市永真金属制品有限公司	2007年9月	2019至2021年度前五大外协供应商	焊管加工	1%以下	否	是	是
2	昆山久泰金属制品厂	2005年8月	2020年度和2021年度前五大外协供应商	金属表面处理	2%-5%	否	是	是
3	苏州安鼎五金制品有限公司	2016年4月	2019至2021年度前五大外协供应商	热处理	6%-9%	否	是	是
4	鲍迪克热处理技术(太仓)有限公司	2015年3月	2021年度前五大外协供应商	热处理	3%以下	否	是	是
5	苏州工业园区三义机械制造有限公司	2005年3月	2019至2021年度前五大外协供应商	热处理	3%-5%	否	是	是
6	广德金恒镀业有限公司	2016年8月	2020年度前五大外协供应商	金属表面处理	1%以下	否	是	是
7	苏州市吾田金属制品有限公司	2014年1月	2019年度前五大外协供应商	金属表面处理	外协厂商未作说明	否	否	否
8	吴江市松陵镇宏运喷涂丝印厂	2008年11月	2019年度前五大外协供应商	金属表面处理	外协厂商未作说明	否	外协厂商未提供	

报告期各期，公司前五大外协厂商中，除苏州市吾田金属制品有限公司和吴江市松陵镇宏运喷涂丝印厂外，均取得外协厂商已完成环评手续和排污手续的相关资料。报告期内，公司向苏州市吾田金属制品有限公司和吴江市松陵镇宏运喷涂丝印厂委托加工金额及占当年委托加工总额的比例情况如下：

单位：万元

外协厂商	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	采购金额	占比(%)	采购金额	占比(%)	采购金额	占比(%)	采购金额	占比(%)
苏州市吾田金属制品有限公司	8.93	1.42	50.85	8.08	35.01	7.37	28.20	10.47
吴江市松陵镇宏运喷涂丝印厂							16.49	6.13
合计	8.93	1.42	50.85	8.08	35.01	7.37	44.69	16.60

报告期内，苏州市吾田金属制品有限公司的业务资质存在瑕疵，截至首次申报前公司已终止与该公司的业务合作，并且委托其他具有相关资质的外协厂商完成金属表面处理工序。吴江市松陵镇宏运喷涂丝印厂仅在2019年度与公司

发生业务往来，后续无业务联系，故未配合向公司提供环评手续及排污手续等相关资料。报告期内，存在业务资质瑕疵的主要外协厂商委托加工金额分别为 44.69 万元、35.01 万元、50.85 万元和 8.93 万元，占当年委托加工总额的比例分别为 16.60%、7.37%、8.08%和 1.42%，占比较小。综上所述，公司在委托加工环节存在一定瑕疵，但在首次申报前已经整改完毕，除苏州市吾田金属制品有限公司和吴江市松陵镇宏运喷涂丝印厂外，其他主要外协厂商均取得相关资质。

报告期内，公司经报价、比价、协商等流程确定外协供应商，并严格按照委托加工协议中关于产品价格、产品交付和结算方式的相关条款执行。

经核查报告期内公司外协厂商的公开资料、重要外协厂商的走访记录及情况说明，公司控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员及相关重要岗位人员与上述主要外协厂商均不存在关联关系。同时，取得并核查报告期内公司控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员及相关重要岗位人员的银行流水，与上述外协厂商均不存在其他利益安排。

综上所述，不存在外协供应商代垫成本费用的情形。

(二) 补充说明发行人的焊管加工、热处理和金属表面处理是否均采用委托加工方式进行，发行人是否自营此类生产环节，据此说明外协加工的必要性和合理性，是否对发行人独立性和业务完整性构成影响，是否存在对外协厂商的依赖，发行人质量控制的具体措施及产品质量责任分摊的具体安排

1. 公司的焊管加工、热处理和金属表面处理是否均采用委托加工方式进行，公司是否自营此类生产环节，据此说明外协加工的必要性和合理性

报告期内，公司的焊管加工、热处理和金属表面处理均采用委托加工方式进行，不存在自营焊管加工、热处理和金属表面处理的生产环节。公司将上述非核心加工环节以委托加工模式完成，能够降低公司的运营成本、专注于核心加工环节。此外，金属表面处理中的电镀工序和热处理等加工工序会增加取得环评批复的难度。因此，公司采用委托加工模式完成非核心加工环节具有必要性和合理性。

2. 是否对公司独立性和业务完整性构成影响，是否存在对外协厂商的依赖
报告期内，公司外协加工金额及其占主营业务成本的比例情况如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外协加工费	2,515,089.19	6,233,410.22	4,801,114.96	2,720,999.90
主营业务成本	46,829,274.08	89,933,559.31	69,022,681.69	63,582,821.09
外协加工费占主营业务成本的比例	5.37%	6.93%	6.96%	4.28%

报告期内，公司外协加工金额占主营业务成本的比重分别为 4.28%、6.96%、6.93%和 5.37%，占比较低。公司采用委托加工模式完成的生产环节均为非核心加工环节，在公司整个生产业务流程中处于非重要地位，公司采取必要的措施控制外协厂商的加工质量。同时，目前市场中同类型外协厂商众多，可替代性较高。因此，委托加工模式对公司独立性和业务完整性不构成影响，且不存在对外协厂商的依赖。

3. 公司质量控制的具体措施及产品质量责任分摊的具体安排

报告期内，公司为了控制外协厂商的加工质量，与外协厂商签订统一的委托加工协议时会详细注明技术要求、损耗率和产品合格率的要求。公司提供的统一委托加工协议主要合同条款和具体内容如下：

合同约定事项	合同具体内容
合作内容	产品名称、零件号、加工单价及技术要求。
产品质量	乙方（委托加工商）需严格按照甲方（公司）提供的技术图纸进行加工，保证在本合同下提供的产品符合甲方和甲方客户的质量要求及技术规范，并且产品以甲方或甲方客户的检查与认可为准。每批次产品交付时必须同时提供检验报告。 乙方必须保证交付的产品 100%合格，甲方在来料抽检中若发现 1 件不合格，即判整批不合格。 乙方在加工过程中产生废品或不良品，允许损耗率，超过部分，由明阳开具索赔单进行赔付。
产品交付	乙方（委托加工商）收到甲方（公司）通知后即安排人员至甲方处取货，乙方必须严格按甲方订单按时按量交付产品，若不能保证按时、按量交付，乙方也应在收到订单 24 小时之内书面告知并由甲方认可推迟到货时间。若有延误，甲方有权利要求乙方采取任何行动以符合产品发运计划上的进度，涉及的额外费用由乙方承担。 产品必须按照甲方工厂物流要求送至甲方的指定仓库，双方共同维护送货产品数量的准确性，如果乙方没有按甲方发运要求进行货物发运导致甲方发生的额外运输费用应该由乙方承担。 乙方按甲方程序要求办理交检入库手续。
结算方式	双方对确认的合格零件数量当月开票挂账。挂账满 60 天后以银行承兑或转账方式付款。
技术保密	乙方（委托加工商）必须为甲方（公司）提供的所有图纸、技术标准或其他相关资料保密，在未得到甲方的书面同意下不得将其转移或透露给

第三方。

公司对外协厂商进行严格管理，将外协厂商纳入合格供应商管理制度的考察范围。公司建立了较为完整的供应商管理制度，通过实地考察、询价对比、供货及时性、供货良品率等方面对供应商进行严格的考核和筛选。

公司严格控制外协厂商的加工质量，与外协厂商签订委托加工协议时会详细注明技术要求、损耗率和产品合格率的要求。对于外协厂商加工后的产品，公司在入库前会进行质量抽检，如果产品质量的合格率未达到规定的要求，公司将判定整批产品不合格，并要求外协厂商进行相应处理。

（三）结合同一工序不同外协厂商的定价情况，分析说明外协加工费用定价的公允性，委外加工费与发行人产量变动不匹配的原因及合理性

1. 外协加工费用定价的公允性

公司外协工序涉及的供应市场竞争充分，通常先向多个外协厂商进行询价，综合考虑价格、加工质量、运输距离及产能等因素选取外协厂商并谈判定价。同时，为避免单一外协厂商出现延期交付和质量问题进而影响公司生产进度，公司主要外协工序除焊管加工外通常会选择多家外协厂商进行合作。

报告期内，公司主要外协工序不同外协厂商的定价情况如下：

单位：万元、元/千克、元/件

委托加工环节	外协厂商	2022年1-6月			2021年度			2020年度			2019年度		
		采购金额	占比(%)	单价	采购金额	占比(%)	单价	采购金额	占比(%)	单价	采购金额	占比(%)	单价
热处理	苏州安鼎五金制品有限公司	42.79	15.66	2.49	79.47	12.63	2.49	52.90	11.13	2.49	40.47	15.03	2.50
	鲍迪克热处理技术(太仓)有限公司	28.22	10.33		59.13	9.40		11.86	2.49		8.16	3.03	
	其中：[注]	28.22		3.20	41.42		3.20	11.79		3.02	7.90		3.02
	苏州工业园区三义机械制造有限公司	29.66	10.85	2.40	56.40	8.96	2.40	56.17	11.82	2.40	61.79	22.95	2.40
	昆山溢阳潮热处理有限公司				5.76	0.91	4.50	5.88	1.24	4.50			
	其他	9.56	3.50										
	合计	110.23	40.34		200.75	31.90		126.81	26.68		110.42	41.01	

焊管加工	无锡市永真金属制品有限公司	51.17	18.72	2.32	183.72	29.20	2.32	170.19	35.81	2.32	105.50	39.18	2.32	
	合计	51.17	18.72		183.72	29.20		170.19	35.81		105.50	39.18		
金属表面处理	酸洗	昆山久泰金属制品厂	74.82	27.38	1.24	171.82	27.31	1.24	52.60	11.07	1.24			
		广德金恒镀业有限公司	16.74	6.13	1.20	1.63	0.26	1.20	58.14	12.23	1.20			
		吴江区同里镇华炜之林五金模具加工厂							16.95	3.57	1.40			
		其他							0.03	0.01				
		合计	91.56	33.51		173.46	27.57		127.72	26.87				
	电泳	苏州市吾田金属制品有限公司	8.93	3.27	0.73	50.85	8.08	0.73	35.01	7.37	0.73	28.20	10.47	0.73
		苏州天之梦金属制品有限公司				0.74	0.12	0.38	1.66	0.35	0.38			
		苏州佳协电器管件有限公司	5.56	2.03	0.73									
		其他				1.28	0.20							
		合计	14.49	5.30		52.87	8.40		36.67	7.72		28.20	10.47	
其他金属表面处理	5.79	2.12		11.78	1.87		12.35	2.60		25.00	9.29			
合计	111.85	40.93		238.11	37.84		176.75	37.19		53.20	19.76			
其他外协工序	0.03	0.01		6.64	1.06		1.55	0.33		0.12	0.05			
合计	273.28	100.00		629.22	100.00		475.30	100.00		269.24	100.00			

[注]鲍迪克热处理技术（太仓）有限公司系按产品单独定价，为便于比较，以主要产品楔形块为例

由上表可知，报告期内，除焊管加工委外工序仅存在一家外协厂商外，公司同一工序不同外协厂商的定价基本一致，部分外协厂商因加工质量有区别，外协加工单价存在差异，具体情况分析如下：

1) 热处理

公司需热处理工序的产品为粉末冶金零件和金属粉末注射成形零件，产品产量较大，公司为了控制产品品质及交期风险，委托多家外协厂商共同加工。

苏州工业园区三义机械制造有限公司与苏州安鼎五金制品有限公司热处理价格较为接近且相对较低。公司将质量要求高的产品委托给鲍迪克热处理技术

（太仓）有限公司与昆山溢阳潮热处理有限公司加工，以上两家公司热处理工艺通过热处理 CQI-9 体系质量审核，热处理后产品硬度强度稳定、尺寸变形小、报废率低，因此定价相对较高。同时，由于公司是在鲍迪克热处理技术（太仓）有限公司产能不足时，将部分加工订单交给昆山溢阳潮热处理有限公司加工，由于订单量较小，因此昆山溢阳潮热处理有限公司的热处理价格较高。

2) 焊管加工

公司焊管加工由无锡市永真金属制品有限公司提供，加工费单价在报告期内均为 2.32 元/千克，单价稳定。公司考察江苏、安徽等地区相关供应商后，综合评估产品加工质量、采购成本、运输距离等因素后，确定无锡市永真金属制品有限公司作为焊管加工供应商。

3) 金属表面处理

① 酸洗

公司需进行酸洗工序的产品为传力杆，2020 年 3 月开始将酸洗工序批量委外加工，同时接触了多家酸洗供应商进行评估询价，不同供应商之间定价存在细微差异，后续公司综合评估加工质量、运输距离及产能等因素后，确定昆山久泰金属制品厂作为酸洗外协主要供应商。同时公司为控制单家供应商定价波动、质量不佳及产能不足的风险，广德金恒镀业有限公司作为补充供应商提供酸洗服务，公司对两家外协厂商的采购价格基本一致。

② 电泳

公司需进行电泳工序的产品为粉末冶金零件和金属粉末注射成形零件，2020 年度和 2021 年度，苏州市吾田金属制品有限公司和苏州天之梦金属制品有限公司的定价差异较大。苏州市吾田金属制品有限公司外协质量更好，电泳涂层薄，尺寸变形小，光滑度高，良品率高，因此外协单价高，公司仅在苏州市吾田金属制品有限公司产能紧张的情况下，委托苏州天之梦金属制品有限公司电泳加工。公司为替代业务资质存在瑕疵的苏州市吾田金属制品有限公司，2022 年 1-6 月，新增电泳外协厂商苏州佳协电器管件有限公司，报价与苏州市吾田金属制品有限公司保持一致。

综上，公司建立了较为完整的供应商管理制度，通过实地考察、考虑加工质量、运输距离及产能等因素后对供应商进行询价对比、筛选并最终定价，报告期内，主要工序不同外协厂商的定价具备合理性，定价公允。

2. 委外加工费与公司产量变动不匹配的原因及合理性

报告期内，公司委外加工费与产量变动不匹配，主要系各外协加工环节委外加工数量与公司产量存在差异。不同类别的产品因工艺存在差异，使得产品所需外协加工环节有所差异；同一类别产品内部不同型号之间所需外协加工工序同样存在差异。

焊管加工工序与金属表面处理中的酸洗工序为传力杆产品部分型号所需的外协加工工序，热处理与金属表面处理中的电泳工序为粉末冶金零件与金属粉末注射成形零件产品部分型号所需的外协加工工序，因此各外协加工工序加工数量均低于各类产品整体产量。

报告期内，公司各外协工序的委外加工费与公司产量变动的匹配性分析具体如下：

(1) 热处理工序变动分析

公司粉末冶金零件和金属粉末注射成形零件产品中，有硬度和强度要求的产品需要进行热处理加工。报告期内，粉末冶金零件和金属粉末注射成形零件产品产量、委外热处理数量、委外加工费及变动情况具体如下：

单位：万件、万元

项目	产量	产量变动	委外热处理数量	委外加工数量变动	委外加工费	委外加工费变动
2022年1-6月	6,913.45		5,719.52		110.23	
2021年度	10,788.94	49.16%	9,754.93	58.12%	200.75	58.31%
2020年度	7,233.30	29.62%	6,169.36	31.01%	126.81	14.84%
2019年度	5,580.28		4,708.94		110.42	

注：由于2022年1-6月为半年度数据，与上年度不具备可比性，未予以比较分析

1) 2020年度委外加工费与公司产量变动分析

2020年度热处理工序委外加工数量增长31.01%，委外加工费增长14.84%，粉末冶金零件和金属粉末注射成形零件产品产量增长29.62%。热处理工序委外加工数量增长幅度与产量增长幅度基本一致，但委外加工费增长幅度较小，主要系2020年度单重较轻的齿轮和楔形块两类产品产量较2019年度大幅增加，占涉及热处理加工工序的产品总产量的比例从48.64%上升至60.25%，而加工费以重量结算，因此加工费金额增幅小于产量增幅。

2) 2021 年度委外加工费与公司产量变动分析

2021 年度热处理工序委外加工数量增长 58.12%，委外加工费增长 58.31%，粉末冶金零件和金属粉末注射成形零件产品产量增长 49.16%，委外加工费增长主要系委外加工数量增长所致，委外加工数量增长幅度与产品产量增幅基本一致。

(2) 焊管加工工序变动分析

公司传力杆产品的原材料为管材或棒材，部分型号产品要求管材的基础钢材为 HC600LA 型号，由于公司无法直接外购该类管材，因此委托外协厂商将冷轧板卷加工成焊管。报告期内，传力杆产品产量、委外加工焊管数量、委外加工费及变动情况具体如下：

单位：万件、万千克、万元

项目	产品产量	产量变动情况	委外加工焊管数量	委外加工数量变动	委外加工费	委外加工费变动
2022 年 1-6 月	742.58		22.05		51.17	
2021 年度	1,407.77	12.26%	79.31	7.30%	183.72	7.95%
2020 年度	1,254.03	3.00%	73.91	54.40%	170.19	61.33%
2019 年度	1,217.53		47.87		105.50	

1) 2020 年度委外加工费与对应产品产量变动分析

2020 年度焊管加工工序委外数量增长 54.40%，委外加工费增长 61.33%，传力杆产品产量增长 3.00%。焊管加工工序委外数量增长幅度与委外加工费增长幅度基本一致；焊管加工委外数量的增长高于对应产品产量增长，主要系原材料结构发生变化，冷轧板卷的采购额、采购量的增长导致需要焊管加工委外数量和委外加工费的增长。

委外加工量与产量变动分析

考虑到传力杆产品之间的规格差异，委外加工重量无法精确折算到件数，因此将外购冷轧板卷采购额与直接外购管材、棒材总采购额变动与产量变动进行对比，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动幅度 (%)
冷轧板卷-HC600LA	544.23	366.00	48.69

管材、棒材-棱杆	892.41	922.10	-3.22
外购原材料合计	1,436.64	1,288.10	11.53
产量（万件）	1,254.03	1,217.53	3.00

由上表可知，外购冷轧板卷与外购管材、棒材总体采购额增长 11.53%，剔除期末库存增长等因素外，与传力杆产量增长趋势不存在重大差异。因此，焊管加工委外数量变化受原材料冷轧板卷-HC600LA 采购量变化的影响较大，而产品需求变化导致外购原材料结构变化，使得委外加工数量与产量变动幅度有所差异。

2) 2021 年度委外加工费与公司产量变动分析

2021 年度焊管加工工序委外加工数量增长 7.30%，委外加工金额增长 7.95%，产量增长 12.26%，产量增长与委外加工费增长幅度基本一致。

(3) 金属表面处理工序变动分析

1) 酸洗工序变动分析

报告期内，传力杆产品产量、委外酸洗数量、委外加工费及变动情况具体如下：

单位：万件、万元

项目	产品产量	产量变动	委外酸洗数量	委外加工数量变动	委外加工费	委外加工费变动
2022 年 1-6 月	742.58		588.44		91.56	
2021 年度	1,407.77	12.26%	1,105.13	29.60%	173.46	35.81%
2020 年度	1,254.03	3.00%	852.69		127.72	
2019 年度	1,217.53					

2021 年度酸洗工序委外加工数量增长 29.60%，委外加工金额增长 35.81%，而传力杆产品产量增长 12.26%。酸洗委外加工金额增长幅度与委外加工数量增长幅度基本一致，而委外数量的增长高于传力杆产品产量的增长，主要系公司 2020 年 3 月开始批量委托外协厂商进行酸洗，2021 年度传力杆产品产量较 2020 年 2-4 季度产品产量增长 32.04%，与委外加工数量增长幅度基本一致。委外加工费以重量结算而产量以件核算，不同产品存在重量差异，因此委外加工金额增长幅度与委外加工数量增长幅度有所差异。

2) 电泳工序变动分析

公司粉末冶金零件和金属粉末注射成形零件产品中，有盐雾要求的产品需

要进行电泳工序加工。报告期内，粉末冶金零件和金属粉末注射成形零件产品产量、委外电泳数量、委外加工费及变动情况具体如下：

单位：万件、万元

项目	产品产量	产量变动	委外电泳数量	委外加工数量变动	委外加工费	委外加工费变动
2022年1-6月	6,913.45		19.86		14.49	
2021年度	10,788.94	49.16%	73.59	39.20%	52.87	44.18%
2020年度	7,233.30	29.62%	52.86	36.86%	36.67	30.04%
2019年度	5,580.28		38.63		28.20	

由上表可知，2020年度和2021年度粉末冶金零件和金属粉末注射成形零件的产量分别增长29.62%和49.16%，电泳工序委外加工数量分别增长36.86%和39.20%，电泳工序委外加工费分别增长30.04%和44.18%，电泳工序委外加工数量、委外加工费与产品的产量变动趋势基本一致。

综上所述，热处理工序受产品单重差异影响，委外加工费与产品产量增长幅度存在一定差异；焊管加工工序受传力杆产品相关型号需求影响，公司采购需要委外焊管加工的原材料变化导致外协加工数量变化，因此焊管加工费与产品产量变化不存在直接关系；酸洗工序因自2020年3月开始批量委外，2021年度加工费增长幅度高于整体产品产量增长幅度；电泳工序加工费增长幅度与产品产量增长趋势基本一致。

（四）核查程序及结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）查看公司委外加工相关内控文件，了解公司在实际执行过程中对外协厂商的管理情况，是否按照内控制度的要求进行管理；

（2）获取公司外协加工的采购明细账，核查外协加工商、加工内容、加工费金额等情况；

（3）获取公司的产品生产流程图，并访谈公司管理层，了解外协加工是否涉及关键生产工序或关键技术；

（4）获取主要外协加工商与公司的加工费结算数据以及定价协议，核查外协加工费定价是否合理、公允；

（5）访谈公司报告期内主要外协加工商并查阅报告期内主要外协加工商出

具的书面说明，了解公司与外协加工商的业务合作模式、定价机制、合作历史、查看外协厂商的生产经营情况；

(6) 访谈主要外协加工商的负责人，了解外协加工商与公司是否存在设备、人员混同的情形，外协加工商与公司控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系，外协加工商除了为公司提供加工服务外，是否还为其他单位提供加工服务等；

(7) 对主要外协厂商进行函证，核实外协加工费的完整性和准确性；

(8) 登录中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网、信用中国、主管环保部门及相关政府部门官方网站等网站公开信息，查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员填写的调查问卷及出具的承诺，核查公司主要外协厂商的主营业务、控股股东及实际控制人等工商信息，核查主要外协加工商的主营业务是否与其提供的加工服务相匹配、是否与公司存在关联关系等；

(9) 核查公司实际控制人所控制的企业及主要出资人、关键岗位人员是否与公司外协供应商及其实际控制人存在业务、资金往来，详见本回复报告一（五）之说明。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内公司外协厂商与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等不存在关联关系，主要外协厂商具有相关生产经营资质，不存在为公司代垫成本费用情形，公司成本费用真实、准确、完整；

(2) 公司焊管加工、热处理和金属表面处理均采用委托加工方式进行，具有必要性和合理性，对公司独立性和业务完整性不构成重大影响，对外协厂商不构成依赖；

(3) 经对同一工序不同外协厂商的定价情况分析，外协加工费用定价公允，委外加工费与公司产量变动因产品结构以及工序变化不具有直接匹配关系，相关变动真实合理。

八、收入确认的准确性。根据申请文件，（1）发行人存在客户签收确认、

客户领用确认等多种收入确认方式。（2）报告期内发行人第四季度收入占比分别为 33.85%、36.57%和 30.90%。请发行人：（1）结合具体合同条款及供货方式，说明主要客户的收入确认方式及合理性，是否与同行业可比公司一致，同类产品或相同客户在报告期内的收入确认方式是否前后一致。（2）结合寄售模式下的销售金额及占比，说明收入确认的具体依据，是否存在提前确认收入的情况。请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见。（问询函问题 14）

（一）结合具体合同条款及供货方式，说明主要客户的收入确认方式及合理性，是否与同行业可比公司一致，同类产品或相同客户在报告期内的收入确认方式是否前后一致

1. 主要客户的收入具体合同条款、供货方式及收入确认方式

报告期内前五大客户收入确认方式如下：

客户披露	购货单位	合同条款	供货方式	收入确认时点
华域汽车系统股份有限公司	恺博（常熟）座椅机械部件有限公司、恺博座椅机械部件有限公司	除非买方另有书面同意，货损风险于货交买方指定的承运人时从卖方转移至买方；倘若由卖方自己或交由公共承运人负责运货的，风险应于货交付买方指定的地方时才从卖方转移至买方	客户上门收货	客户或其指定的第三方物流负责运输，经其接收并获取签收单据后确认收入
	延锋国际座椅系统有限公司		2019 年 11 月之前客户上门提货；之后公司运输	2019 年 11 月之前客户或其指定的第三方物流负责运输，经其接收并获取签收单据后确认收入；之后产品发出到达对方指定地点，经客户签收并获取签收单据或取得签收对账单后确认收入
	广州东风安道拓座椅有限公司、延锋（常熟）座椅有限公司、延锋（沈阳）座椅有限公司、延锋（仪征）座椅有限公司、延锋安道拓（宁波）座椅有限公司、延锋安道拓（上海嘉定）汽车金属零部件有限公司、延锋安道拓（上海嘉定）座椅有限公司、延锋安道拓（郑州）座椅有限公司、延锋安道拓座椅有限公司烟台分公司、安道拓（廊坊）座椅有限公司、延锋国际座椅系统有限公司宁波杭州湾新区分公司、延锋国际座椅系统有限公司长沙分公司、江苏悦达延锋汽车部件有限公司、南京延锋安道拓座椅有限公司、上海延锋座椅有限公司、延锋（天津）座椅有限公司	货物必须送至买方指定的地点	公司运输	产品发出到达对方指定地点，经客户签收并获取签收单据或取得签收对账单后确认收入

湖北中航精机科技有限公司	湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司、湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司贵阳分公司、湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司天津分公司、湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司柳州分公司、湖北中航精机科技有限公司	产品必须按照需方工厂物流要求送至需方的零件仓库，双方共同维护送货产品数量的准确性；除非另有规定，双方对确认的零件送货数量不作为当月开票依据，而是应按需方当月实际使用数量开票挂账，挂账满 90 天后付款	公司运输	公司负责发货并运输，产品发出到达客户指定第三方仓库，经客户领用并获取对账单据后确认收入
	湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司昆山分公司、湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司湘潭分公司	DDP（完税后交货指定目的地）		产品发出到达对方指定地点，经客户签收并获取签收单据或取得签收对账单后确认收入
	湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司芜湖分公司	产品必须按照需方工厂物流要求送至需方的零件仓库，双方共同维护送货产品数量的准确性；规定，双方对确认的零件送货数量作为当月开票依据，挂账满 90 天后付款		
	武汉中航精冲技术有限公司、湖北中航精机科技有限公司武汉中航精冲技术分公司	交货时间及地点：武汉经济技术开发区枫树五路 8 号；包装及运输要求：乙方负责提送货并承担运费。乙方应按要求摆放产品保证产品运输过程中无破损，由于包装不当导致运输过程中产品破损，相关损失由乙方自己负责		
佛吉亚集团	深圳佛吉亚汽车部件有限公司、深圳佛吉亚汽车部件有限公司西安分公司、深圳佛吉亚汽车部件有限公司长沙分公司、佛吉亚（柳州）汽车座椅有限公司	寄售	公司运输	公司负责发货并运输，产品发出到达客户指定第三方仓库，经客户领用并获取对账单据后确认收入。
	佛吉亚（广州）汽车部件系统有限公司、佛吉亚（上海）汽车部件系统有限公司、天津佛吉亚旭阳汽车部件有限公司、	DDP（完税后交货指定目的地）		产品发出到达对方指定地点，经客户签收并获取签收单据或取得签收对账单后确认收入
	长春佛吉亚旭阳汽车座椅有限公司、长春佛吉亚旭阳汽车座椅有限公司成都分公司、成都佛吉亚旭阳汽车部件有限公司、佛吉亚（常熟）汽车部件系统有限公司、长沙佛吉亚排气控制技术有限公司、佛吉亚（沈阳）汽车部件系统有限公司、佛吉亚（中国）投资有限公司、佛吉亚排气控制技术开发（上海）有限公司、佛吉亚（无锡）座椅部件有限公司	DAP（目的地交货）		
	佛吉亚（武汉）汽车部件系统有限公司	DDP(完税后交货指定目的地)、DAP（目的地交货）		
福耀玻璃工业集团股份有限公司	福耀玻璃（湖北）有限公司、福耀玻璃（重庆）有限公司、福耀玻璃工业集团股份有限公司、福耀集团（上海）汽车玻璃有限公司、福耀集团长春有限公司、广州福耀玻璃有限公司、上海福耀客车玻璃有限公司、郑州福耀玻璃有限公司、重庆万盛福耀玻璃有限公司	价格协议：交货地点 需方工厂或需方指定地点。框架协议：产品在需方同意的最终交付地点进行交付之前的损失和风险由供方承担；本协议适用于需方的所有部门、子公司和分公司	公司运输	产品发出到达对方指定地点，经客户签收并获取签收单据或取得签收对账单后确认收入
	福建福耀汽车玻璃销售有限公司	价格协议：交货地点-需方工厂或需方指定地点。框架协议：产品在需方同意的最终交付地点进行交付之前的		

		损失和风险由供方承担；本协议适用于需方的所有部门、子公司和分公司		
上海日哈精密机械股份有限公司	日哈精密机械（昆山）有限公司、成都日哈精密机械有限公司、武汉日哈精密机械有限公司、武汉日哈精密机械有限公司成都分公司、上海日哈精密机械股份有限公司	标的物损坏灭失的风险自乙方交付至甲方指定地点转移至甲方	公司运输	产品发出到达对方指定地点，经客户签收并获取签收单据或取得签收对账单后确认收入
上海申驰实业股份有限公司	上海申驰实业股份有限公司	货物自第五条第一项验收交货完毕时起，所有权从乙方转移给甲方	公司运输	产品发出到达对方指定地点，经客户签收并获取签收单据或取得签收对账单后确认收入

从上表可知，公司根据销售合同相关条款及供货方式确定的收入确认方式符合《企业会计准则》的规定，具有合理性。

2. 与同行业可比公司收入确认政策对比情况

同行业可比公司的收入确认政策如下：

可比公司	内销	外销
东睦股份	国内销售以产品发运后，经客户签收或经客户领用，已收取货款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。	出口销售以商品报关出口，于产品完成报关且电子口岸系统显示放行相关信息后确认收入。
海昌新材	公司按照签订的订单将产品运送至购货方，并于购货方对货物进行签收后确认收入。	公司根据签订的订单发货，并于完成产品报关且电子口岸系统显示放行相关信息后确认商品销售收入的实现。
长盛轴承	对于一般境内客户，公司按照客户或订单要求将产品发送至指定仓库或由客户上门提供，客户在收到货物并验收合格后作为控制权发生转移时点，公司确认收入。 对于上线结算方式进行交易的境内客户，公司以客户领用货物作为控制权发生转移时点，据此确认收入。	对于以 FOB、CIF 方式进行交易的境外客户，公司以货物在装运港装船时作为控制权发生转移时点。 对以上线结算方式进行交易的境外客户，公司以境外客户领用货物作为控制权发生转移时点。
双飞股份	公司国内销售业务属于在某一时刻履行的履约义务，根据合同相关条款，在客户收到货物并验收、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。 公司寄售库销售业务属于在某一时刻履行的履约义务，公司将产品运送至双方约定的地点，客户收到货物，根据实际使用量定期与公司进行结算，公司以收到客户已使用产品清单作为控制权转移时点确认收入。	公司国外销售业务属于在某一时刻履行的履约义务，根据合同相关条款，将产品报关，取得提单，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。
公司	针对货到签收的，公司负责发货并运输，产品发出到达对方指定地点，经客户签收并获取签收单据或取得签收对账单后确认收入； 针对货到领用的，公司负责发货并运输，产品发出到达客户指定第三方仓库，经客户领用并获取对账单后确认收入； 针对上门取货的，客户或其指定的第三方物流负责运输，经其接收并获取签收单据后确认收入。	针对 FOB（船上交货）方式出口，公司以产品完成报关手续作为收入确认时点，并以报关单、提单为依据确认收入； 针对 EXW 方式出口，以产品交付给客户指定物流运输单位作为收入确认时点，并以发货单据为依据确认收入。

注：同行业可比公司收入确认政策来源于 2021 年年度报告

由上表可知，公司收入政策中与同行业公司基本一致，均为在商品控制权

转给客户时确认收入。公司与同行业可比公司根据不同销售经营模式制定了不同的收入确认具体方法，内销销售收入确认时点分别为签收时点（东睦股份、海昌新材、长盛轴承、双飞股份）、领用时点（东睦股份、长盛轴承）、上门取货时点（长盛轴承）；外销销售收入确认时点分别为完成报关手续时点（东睦股份、双飞股份）与交付时点（可比公司无 EXW 方式）。

公司的收入确认标准符合相关合同约定的条件，收入确认方法、依据和时点符合行业惯例，符合《企业会计准则的规定》，与同行业公司不存在明显差异。

3. 同类产品或相同客户在报告期内的收入确认方式前后变动情况

报告期内收入确认依据发生变化的客户情况如下：

客 户	变化 时间点	变更前收入 确认依据与供货方式	变更后收入 确认依据与供货方式	变化原因
延锋国际座椅系统有限公司	2019年 11月	客户或其指定的第三方物流负责运输，经其接收并获取签收单据后确认收入；客户上门收货自提	产品发出到达对方指定地点，经客户签收并获取签收单据或取得签收对账单后确认收入；公司运输交货	客户采购需求变动，导致对相关产品仓储管理变化，收入确认依据相应变化
芜湖伯特利汽车安全系统股份有限公司	2020年 1月	公司负责发货并运输，产品发出到达客户指定第三方仓库，经客户领用并获取对账单据后确认收入；公司运输至指定第三方仓库	产品发出到达对方指定地点，经客户签收并获取签收单据或取得签收对账单后确认收入；公司运输交货	客户采购需求下降，导致对相关产品仓储管理变化，收入确认依据相应变化
西安博鸿科技有限公司	2021年 8月	公司负责发货并运输，产品发出到达客户指定第三方仓库，经客户领用并获取对账单据后确认收入；公司运输至指定第三方仓库	产品发出到达对方指定地点，经客户签收并获取签收单据或取得签收对账单后确认收入；公司运输交货	项目变更，导致对相关产品仓储管理变化，收入确认依据相应变化
上海李尔汽车系统有限公司芜湖分公司	2021年 7月	产品发出到达对方指定地点，经客户签收并获取签收单据或取得签收对账单后确认收入；公司运输交货	产品发出到达客户指定第三方仓库，经客户领用并获取对账单据后确认收入；公司运输至指定第三方仓库	客户采购需求增长，导致对相关产品仓储管理变化，收入确认依据相应变化

报告期内，除上述公司因业务需求与产品仓储管理变化导致收入依据的变化外，不存在收入确认方式变更的情形。

综上所述，主要客户的收入确认方式符合《企业会计准则》要求，与同行业可比公司不存在明显差异，报告期内除部分客户因业务需求与产品仓储管理变化导致收入确认依据发生变化外，主要客户在报告期内的收入确认方式前后一致。

（二）结合寄售模式下的销售金额及占比，说明收入确认的具体依据，是否存在提前确认收入的情况

1. 寄售模式下的销售金额及占比

报告期内，公司寄售模式的具体销售金额及占比情况如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
寄售模式确认收入的金额	693.11	1,680.33	1,764.00	1,697.86
营业收入	8,357.07	16,150.24	13,013.73	11,905.23
占 比	8.29%	10.40%	13.55%	14.26%

单位：万元

如上表所示，报告期内，寄售模式下销售收入占营业收入的比重分别为 14.26%、13.55%、10.40%及 8.29%，呈现逐年下降的趋势，系报告期内公司营业收入持续增长，寄售模式收入基本稳定导致。

2. 寄售模式下收入确认的具体依据及准确性

公司寄售模式下的收入确认方式为：产品发出到达客户指定第三方仓库，经客户领用并获取对账单据后确认收入。寄售模式下收入具体依据为：根据客户向公司提供的领用对账单，按领用时点、领用数量确认收入。

报告期内，采用寄售模式的主要客户、结算周期及对账日期等情况具体如下：

披露客户	客户名称	客户领用 结算期间	对账日期	结算期间末日至 对账日期的天数	对账单 传递方式
湖北中航精机 科技有限公司	湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司	上月 26 号- 本月 25 号	25 号左右	7 天内	公司邮件
	湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司天津分公司	上月	25 号左右	25 天左右	公司邮件
	湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司贵阳分公司	上月 24 号- 本月 23 号	25 号左右	7 天内	公司邮件
	湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司柳州分公司	上月	月初 1 号-10 号	10 天内	公司邮件
佛吉亚集团	深圳佛吉亚汽车部件有限公司西安分公司	上月	月初 1 号-10 号	10 天内	公司邮件
	深圳佛吉亚汽车部件有限公司长沙分公司	上月	月初 1 号-10 号	10 天内	公司邮件
	深圳佛吉亚汽车部件有限公司	上月	月初 1 号-10 号	10 天内	公司邮件
	佛吉亚（柳州）汽车座椅有限公司	上月	月初 1 号-10 号	10 天内	公司邮件
芜湖伯特利汽车安全系统股份有限公司	芜湖伯特利汽车安全系统股份有限公司	上月	15 号	15 天	公司邮件
长城汽车股份有限公司	诺博汽车系统有限公司天津分公司	上月 24-本月 13 号、本月 14-21 号	15 号、23 号	7 天内	公司邮件
李尔汽车零件（武汉）有限公司	李尔汽车零件（武汉）有限公司	大致为整月	月底核对当月 或月初核对上月	7 天内	公司邮件
芜湖安道拓云鹤汽车座椅有限公司	芜湖安道拓云鹤汽车座椅有限公司	上月	月初 1-10 号	10 天内	公司邮件

如上表所示，寄售模式客户与公司定期对产品领用数量与领用时间进行核对，不同客户因生产组织方式和结算习惯不同，结算时间略有不同，但结算周期主要为 30 天左右（按月结算），从结算周期末日至对账日期之间的间隔一般在 30 天以内。公司通过公司邮箱收到对账单核对无误后，将寄售收入确认在领用月份。公司寄售模式下收入确认的具体依据完整，收入确认时点准确。

综上所述，寄售模式下的销售金额基本稳定，占比因营业收入增长而略有下降，寄售模式下收入确认的具体依据充分，不存在提前确认收入的情况。

（三）核查程序及结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定是否得到有效执行，并测试相关内部控制运行的有效性；

（2）对公司业务和财务负责人进行访谈，了解公司各类业务的业务流程及业务模式，了解公司收入确认政策、主要客户销售合同条款、供货方式等，分析公司采用的收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定；

（3）查阅公司同行业可比公司定期报告等公开资料，了解公司同行业公司的业务模式及收入确认方法，并与公司收入确认方法进行对比分析；

（4）对销售收入实施细节测试与截止测试，检查销售合同、订单、出库单、物流单、签收单、对账单及发票等资料，分析公司收入确认的一贯性和准确性；

（5）获取公司报告期各期销售合同清单，抽取主要销售合同资料进行检查，检查销售合同主要条款、收入确认依据等资料，检查公司账面收入的记录是否与其收入确认政策相符，通过企查查、国家企业信用信息公示系统查询主要客户的企业信用信息公示报告，对主要客户基本情况进行了了解；

（6）对公司报告期内主要客户实施函证程序，具体函证核查情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入金额①	8,357.07	16,150.24	13,013.73	11,905.23
函证发函金额②	6,994.91	14,651.16	11,835.82	10,672.31
函证比例（②/①）	83.70%	90.72%	90.95%	89.64%

回函确认金额③	6,191.83	13,035.78	10,479.93	9,567.42
回函确认比例（③/①）	74.09%	80.72%	80.53%	80.36%
未回函实施替代测试确认金额④	803.07	1,615.38	1,355.89	1,104.89
替代测试确认（④/①）	9.61%	10.00%	10.42%	9.28%

注：“函证程序确认”代表回函相符或回函不符但对差异已做替代程序确认

报告期内，营业收入发函比例分别为 89.64%、90.95%、90.72%及 83.70%，回函确认营业收入比例分别为 80.36%、80.53%、80.72%及 74.09%，对于未回函的客户，实施了替代程序，核查销售合同、订单、出库单、物流单、签收单、对账单及发票等原始单据，以及期后回款情况，确认相关销售收入的真实性；

(7) 对公司报告期内主要客户进行实地走访和视频询问，确认客户是否真实经营，了解客户的基本情况、与公司业务合作情况、销售情况、与公司是否存在关联关系等信息，具体走访情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入金额	8,357.07	16,150.24	13,013.73	11,905.23
现场走访和视频询问覆盖金额合计	6,280.37	12,623.36	10,077.06	9,300.96
其中：现场走访客户覆盖金额	1,288.50	2,607.65	2,216.56	2,142.69
同时进行现场走访与视频询问客户覆盖金额	4,865.89	9,863.94	7,662.55	6,942.54
视频询问确认客户覆盖金额	125.98	151.77	197.94	215.73
现场走访和视频询问确认比例	75.15%	78.16%	77.43%	78.12%

注：由于受新冠疫情的影响，对未能进行实地走访的客户，采取视频询问的方式替代，疫情有所减轻后又对部分客户进行实地走访

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司收入确认政策符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比公司不存在明显差异，具有合理性；报告期内存在部分客户因业务需求与产品仓储管理变化导致收入确认依据的变化外，不存在收入确认方式变更的情况；

(2) 寄售模式销售金额总体稳定，寄售模式收入确认的具体依据充分，不存在提前确认收入的情况。

九、其他财务问题。（1）**无偿使用关联方物业费用核算的准确性。**发行人披露，2019年1月至2021年6月无偿使用关联方张存友（实际控制人沈旻配偶之父）持有的房产作为办公场所（面积为2,868平方米），确认了管理费用35万元、35万元和17.5万元。请发行人：说明使用关联方房产作为办公场所的背景，结合同一区域内的公开市场房屋租赁价格，说明发行人测算管理费用的准确性，关联交易定价公允性，是否存在利益输送、第三方代垫费用的情形。（2）**税收滞纳金的具体情况。**根据申请文件，发行人2022年补缴税款和滞纳金137.96万元。请发行人：具体说明滞纳金的形成事项及原因，是否涉及其他行政处罚和税务风险。（3）**政府补助均计入其他收益的合理性。**报告期内，发行人收到七项政府补助，均计入当期损益，无计入递延收益的项目。请发行人：说明各项政府补助的内容、金额、取得依据和到账时间，政府补助计入当期损益的会计处理。（4）**原材料存货跌价准备计提的准确性。**①发行人2021年原材料账面余额为1,062.21万元，在2021年原材料价格上涨的背景下，计提存货跌价准备177.65万元。②报告期内发行人存货中发出商品金额分别为179.66万元、136.85万元、118.09万元。请发行人：①结合在手订单、下游需求、原材料价格波动等因素，说明2021年原材料账面余额增加的合理性、计提存货跌价准备的原因及合理性。②说明存货盘点的范围及方式，发出商品金额逐年降低的原因及合理性。请保荐机构、申报会计师核查上述事项，并发表明确意见。（问询函问题15）

（一）说明使用关联方房产作为办公场所的背景，结合同一区域内的公开市场房屋租赁价格，说明发行人测算管理费用的准确性，关联交易定价公允性，是否存在利益输送、第三方代垫费用的情形

1. 关联方房产作为办公场所的背景

报告期内2019年1月至2021年6月，公司主要经营场所为同里镇屯南村厂房，而公司自有办公场地不足，故将关联方张存友持有的临近房产作为办公场所之用。

2. 管理费用的准确性与关联交易定价公允性

公司无偿使用关联方房产，系关联方对公司的权益性交易，按租金公允价增加管理费用，同时计入资本公积。

公司考虑周边租金状况后，确认关联方房产的租金 35 万元/年，折合 122 元/平方米/年。

公司对比了位于该房产周边 3 公里以内的两处房产及公司自主对外出租的房产，参考房产租赁价格具体如下：

序号	出租人	地点	承租人	租赁期间	租赁面积	用途	租金	单价
1	吴江市康田服装有限公司	吴江市同里镇方港村五组市康田服装有限公司	李凯	2016.12-2019.11	700 平方米厂房及附属房屋和空地	工业生产	每年：8.68 万元（不含税）	124 元/平方米/年
2	吴江市中棉节能新型建材有限公司	苏州市吴江区屯浦南路与沿港路交叉口往东约 50 米	苏州昊祺环保科技有限公司	2020.5-2026.4	3700 平方米厂房、2664 平方米空地、码头（独门独院）	工业生产	前三年每年租金：119.27 万元（不含税）	322 元/平方米/年
3	公司	江苏省苏州市吴江区同里镇富土路	吴江区筱福信息咨询服务部	2021.6-2024.5	建筑面积 8256 平方米	仓储	17 元/平方米/月	204 元/平方米/年
4	张存友	江苏省苏州市吴江区同里镇屯村邱舍路与松北路交叉口往西北约 290 米	明阳科技	2015.10-2021.6	建筑面积 2868 平方米	办公		122 元/平方米/年

由上表可知，公司周边不同房产租金价格受到房产位置、房产类型、租赁期间及租赁用途等因素的影响，租金价格相差较大。与上述房产相比，吴江市康田服装有限公司厂房与关联方房产在房产位置、租赁期间等方面较为相似，但是房产用途为工业生产，较关联方房产在当地具有更强的市场需求；吴江市中棉节能新型建材有限公司厂房独门独户，包含 4 亩空地（实际用于生产及堆场）和运河码头，交通便利、运费低廉，其房产用途为工业生产，厂房条件十分优越，较关联方房产在当地具有更强的市场需求；公司同里镇富土路厂房租赁期持续至 2024 年中，地址在同里镇核心工业区，交通便利，周边租金较高，能够用于工业生产与仓储功能，并且租赁期较长，租金价格考虑了后续租金调整因素。

同时，公司考虑到关联方房产存在以下因素影响租赁价格：

(1) 该房产仅有办公楼，没有厂房。当地租赁需求以厂房为主，用于工业生产或者工业生产配套仓储，单独办公楼需求较少；该房产占地面积小，为独栋楼宇，无大面积空地可用于生产活动或堆场；

(2) 该房产建设于 2006 年左右，成新率较低，装修较差，直接对外出租需要重新进行装修，支出较大；厂房初始设计建设时未进行打桩，设计寿命较短并且难以改变用途用于工业生产或者仓储；

(3) 该房产为四层，未安装电梯，办公使用过程中存在诸多不便，并因该业务设计之初未考虑电梯安装事项，单独安装电梯成本较高；

(4) 该房产无产权，难以保证租赁占用时间，存在提前终止占用的风险，对公司正常生产管理造成影响。

因此，公司无偿租赁关联方房产租金在参考关联方房产周边市场租金水平、房产用途及当地房产需求情况、房产状况因素后，考虑到租赁开始时间较早，租赁时间较长，后续租金上涨，现参照吴江市康田服装有限公司厂房租赁价格确认关联方房产租金 35 万元/年，折合 122 元/平方米/年，价格公允。

3. 是否存在利益输送、第三方代垫费用的情形

公司租赁关联方房产主要出于临近公司厂房方便生产管理, 节省双方沟通成本的目的，并且已将无须支付的租金按关联方房产租金的公允价值计入管理费用。公司向关联方租赁房产涉及金额较小，不会对公司正常生产经营构成重大不利影响，因此不存在利益输送、第三方代垫费用的情形。

综上，公司测算关于关联租赁的管理费用具有准确性，关联交易定价公允，不存在利益输送、第三方代垫费用的情形。

(二) 具体说明滞纳金形成事项及原因，是否涉存在其他行政处罚和税务风险

1. 滞纳金形成事项的原因及对公司的影响

公司 2022 年 4 月自查补缴税款，补缴税款和滞纳金情况如下：

单位：万元

项 目	税 种 年 度	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	总 计	发生原因
补缴 税款	房产税	0.64	0.92	0.92	0.84	0.49	3.81	建筑业发票增加房产税计税基础，补缴房产税；从租计征补缴房产税
	印花税		0.13	0.22	2.23		2.58	运输合同、借款合同补缴印花税
	增值税		1.49	0.41			1.90	生活性服务业增值税进项不可抵扣，补缴增值税
	城市维护建设税		0.08	0.02	0.25		0.35	补缴增值税对应的附加

	教育费附加		0.04	0.01	0.15		0.20	税；增值税出口抵减内销产品应纳税额增加附加税计税基础，补缴附加税
	地方教育附加		0.03	0.01	0.10		0.14	
小计		0.64	2.69	1.59	3.57	0.49	8.98	
滞纳金	房产税	0.55	0.63	0.46	0.21		1.85	公司自查附加税、印花税、房产税及增值税税款所对应的滞纳金
	增值税		0.89				0.89	
	城市维护建设税		0.04		0.08		0.12	
小计		0.55	1.56	0.46	0.29		2.86	
总计		1.19	4.25	2.05	3.86	0.49	11.84	

由上表可知，公司补缴税款及滞纳金金额为 11.84 万元，补缴的税款对应发生年度以 2018 年为主，金额较少，占各期归属于母公司股东的净利润比重较低，不会对公司正常生产经营构成重大不利影响。

2. 其他行政处罚和税务风险检查

2022 年 1 月 26 日，公司及其子公司取得了国家税务总局苏州市吴江区税务局第一税务分局出具的《涉税证明》：截至 2021 年 12 月 31 日，系统内无欠税信息。2019 年 01 月 01 日至 2021 年 12 月 31 日，系统内暂无纳税人因违反税务法律、法规及规章被行政处罚的记录。

2022 年 7 月 8 日，公司及其子公司取得了国家税务总局苏州市吴江区税务局第一税务分局出具的《涉税信息查询结果告知书》：2022 年 01 月 01 日-2022 年 06 月 30 日，系统内暂未发现涉税违规违法行为登记信息。

根据《中华人民共和国行政处罚法》《中华人民共和国税收征收管理法》及《国家税务总局关于税收优先权包括滞纳金问题的批复》的相关规定，税收滞纳金在征缴时视同税款管理，不属于行政处罚范畴，公司上述滞纳金的缴纳不构成重大违法违规行为。

公司严格规范财务内控制度执行，提升办税人员业务水平，同时加强管理层对税务事项监督力度，并积极进行自查，公司不存在其他行政处罚和税务风险。

（三）说明各项政府补助的内容、金额、取得依据和到账时间，政府补助计入当期损益的会计处理

报告期内，公司政府补助计入当期损益或递延收益的划分标准、内容、金额、取得依据和到账时间具体如下：

会计期间	政府补助内容	确认依据	到账时间	计入当期损益/递延收益的划分依据	计入当期损益金额	计入的科目
2022年1-6月	2021 稳岗惠企奖励与一次性留岗补贴	吴江区人社局吴人社就(2022)5号文	2022-2-21、2022-3-10	该笔补助与收益相关,且公司对收到的政府补助选择总额法进行会计处理,且与日常经营相关,故计入其他收益。	72,580.00	其他收益
2022年1-6月	稳岗返还	苏州市吴江区人力资源和社会保障局苏人保就(2022)4号文	2022-5-23	该笔补助与收益相关,且公司对收到的政府补助选择总额法进行会计处理,且与日常经营相关,故计入其他收益。	62,094.00	其他收益
2021年度	2020 年度商标战略、技术标准战略及质量强区建设项目奖励	苏州市吴江区财政局、苏州市吴江区市场监督管理局吴财工字(2021)16号文	2021-12-3	该笔补助与收益相关,且公司对收到的政府补助选择总额法进行会计处理,且与日常经营相关,故计入其他收益。	700,000.00	其他收益
2021年度	2020 年资本运作奖励资金	苏州市吴江区财政局、苏州市吴江区地方金融监督管理局吴财工字(2021)17号文	2021-6-28	该笔补助与收益相关,且公司对收到的政府补助选择总额法进行会计处理,且与日常经营相关,故计入其他收益。	500,000.00	其他收益
2021年度	2020 年度吴江区工业高质量发展资金(第一批)经发局	苏州市吴江区财政局、苏州市吴江区工业和信息化局吴财工字(2021)22号文	2021-10-13	该笔补助与收益相关,且公司对收到的政府补助选择总额法进行会计处理,且与日常经营相关,故计入其他收益。	300,000.00	其他收益
2021年度	2020 年度吴江经济技术开发区经济高质量发展奖励专项资金	苏州市吴江区财政局、苏州市吴江区工业和信息化局吴财工字(2020)12号文	2021-12-16	该笔补助与收益相关,且公司对收到的政府补助选择总额法进行会计处理,且与日常经营相关,故计入其他收益。	300,000.00	其他收益
2021年度	2020 年度吴江经济技术开发区智能工业高质量发展奖励专项资金	吴江经济技术开发区经济发展局吴开经发(2021)24号文	2021-12-16	该笔补助与收益相关,且公司对收到的政府补助选择总额法进行会计处理,且与日常经营相关,故计入其他收益。	180,200.00	其他收益
2021年度	2020 年度吴江经济技术开发区知识产权专利奖励经费	吴江经济技术开发区科技局吴开科(2021)6号文	2021-6-9	该笔补助与收益相关,且公司对收到的政府补助选择总额法进行会计处理,且与日常经营相关,故计入其他收益。	12,000.00	其他收益
2021年度	2020 省商务发展资金第二批		2021-5-6	该笔补助与收益相关,且公司对收到的政府补助选择总额法进行会计处理,且与日常经营相关,故计入其他收益。	4,693.00	其他收益
2021年度	吴江区社保局汇入以工代训		2021-7-16	该笔补助与收益相关,且公司对收到的政府补助选择总额法进行会计处理,且与日常经营相关,故计入其他收益。	4,000.00	其他收益
2021年度	社保费返还		2021-2-19	该笔补助与收益相关,且公司对收到的政府补助选择总额法进行会计处理,且与日常经营相关,故计入其他收益。	412.14	其他收益
2020年度	2019 年度吴江区工业高质量	苏州市吴江区财政局吴财工字	2020-7-2	该笔补助与收益相关,且公司对收到的政府补助选	680,000.00	其他收益

会计期间	政府补助内容	确认依据	到账时间	计入当期损益/递延收益的划分依据	计入当期损益金额	计入的科目
	发展扶持资金	(2020) 12 号文		择总额法进行会计处理, 且与日常经营相关, 故计入其他收益。		
2020 年度	2019 年开发区智能工业高质量发展奖励金	吴江经济技术开发区经济发展局吴开经发(2020) 18 号文	2020-12-18	该笔补助与收益相关, 且公司对收到的政府补助选择总额法进行会计处理, 且与日常经营相关, 故计入其他收益。	636,800.00	其他收益
2020 年度	2019 年度省级示范智能车间奖励资金	苏州市吴江工业和信息化局吴工信发(2020) 17 号文	2020-12-24	该笔补助与收益相关, 且公司对收到的政府补助选择总额法进行会计处理, 且与日常经营相关, 故计入其他收益。	500,000.00	其他收益
2020 年度	2020 年度吴江区第一批专利专项资助经费	苏州市吴江区市场监督管理局吴市监(2020) 56 号文	2020-9-21	该笔补助与收益相关, 且公司对收到的政府补助选择总额法进行会计处理, 且与日常经营相关, 故计入其他收益。	13,000.00	其他收益
2020 年度	2019 年吴江区专利专项资助经费奖励	苏州市吴江区市场监督管理局吴市监(2020) 148 号文	2020-7-30	该笔补助与收益相关, 且公司对收到的政府补助选择总额法进行会计处理, 且与日常经营相关, 故计入其他收益。	3,000.00	其他收益
2020 年度	2019 年开发区科技创新奖励	吴江经济技术开发区科技局文件吴开科(2020) 5 号文	2020-7-14	该笔补助与收益相关, 且公司对收到的政府补助选择总额法进行会计处理, 且与日常经营相关, 故计入其他收益。	2,000.00	其他收益
2019 年度	2018 年度企业资本运作奖励	吴江区经济技术开发区经济发展局吴开经发(2019) 2 号文	2019-3-10	该笔补助与收益相关, 且公司对收到的政府补助选择总额法进行会计处理, 且与日常经营相关, 故计入其他收益。	800,000.00	其他收益
2019 年度	2018 年度开发区科技创新奖励经费	吴江经济技术开发区科技局吴开科(2019) 5 号文	2019-2-26	该笔补助与收益相关, 且公司对收到的政府补助选择总额法进行会计处理, 且与日常经营相关, 故计入其他收益。	162,000.00	其他收益
2019 年度	2018 年高质量发展扶持资金	苏州市吴江区财政局、苏州市吴江区工业和信息化局吴财企字(2019) 17 号文	2019-4-8	该笔补助与收益相关, 且公司对收到的政府补助选择总额法进行会计处理, 且与日常经营相关, 故计入其他收益。	115,600.00	其他收益
2019 年度	机器换人奖励资金	苏州市吴江区经济和信息化委员会、苏州市吴江区财政局吴经信委(2017) 27 号文	2019-12-18	该笔补助与收益相关, 且公司对收到的政府补助选择总额法进行会计处理, 且与日常经营相关, 故计入其他收益。	109,800.00	其他收益
2019 年度	2018 年省高新技术企业奖励	苏州市吴江区科学技术局、苏州市吴江区财政局吴科(2019) 14 号文	2019-3-26	该笔补助与收益相关, 且公司对收到的政府补助选择总额法进行会计处理, 且与日常经营相关, 故计入其他收益。	50,000.00	其他收益
2019 年度	二级安全生产标准化奖励		2019-11-25	该笔补助与收益相关, 且公司对收到的政府补助选择总额法进行会计处理, 且与日常经营相关, 故计	20,000.00	其他收益

会计期间	政府补助内容	确认依据	到账时间	计入当期损益/递延收益的划分依据	计入当期损益金额	计入的科目
				入其他收益。		
2019 年度	2018 年度吴江区第三批专利专项经费	苏州市吴江区科学技术局、苏州市吴江区知识产权局、苏州市吴江区财政局吴科（2018）143号	2019-3-15	该笔补助与收益相关，且公司对收到的政府补助选择总额法进行会计处理，且与日常经营相关，故计入其他收益。	2,000.00	其他收益

报告期内，公司根据《企业会计准则》相关规定，明确划分与资产相关的补助及与收益相关的补助，不存在应划分为与资产相关的补助划分为收益相关的补助的情形。

（四）结合在手订单、下游需求、原材料价格波动等因素，说明 2021 年原材料账面余额增加的合理性、计提存货跌价准备的原因及合理性。说明存货盘点的范围及方式，发出商品金额逐年降低的原因及合理性

1. 2021 年原材料账面余额增加的合理性

公司原材料包括高分子材料、金属粉末、板材、管材等类型，主要原材料在 2020 年末、2021 年末的余额情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年末			2020 年末			结存数量波动	结存金额波动	结存单价波动
	结存数量	结存金额	结存单价	结存数量	结存金额	结存单价			
高分子材料（吨）	26.81	539.20	20.11	21.67	368.42	17.01	23.72%	46.35%	18.22%
金属粉末（吨）	92.50	198.15	2.14	77.44	160.02	2.07	19.45%	23.83%	3.67%
板材（吨）	207.71	162.11	0.78	96.36	63.11	0.65	115.55%	156.87%	19.17%
板材（平方米）	2,181.18	39.63	0.02	2,218.51	36.16	0.02	-1.68%	9.59%	11.46%
管材（吨）	50.51	37.31	0.74	85.86	63.79	0.74	-41.17%	-41.51%	-0.58%
小 计		976.40			691.50			41.20%	
原材料账面余额		1,062.21			732.98			44.92%	
披露 明细占比		91.92%			94.34%				

由上表可知，公司 2021 年末原材料账面余额增加主要受到期末结存数量增加与期末原材料结存单价增长的影响。

（1）在手订单情况

公司基于满足订单生产与安全库存双重因素进行存货仓储管理。报告期内，公司主要订单产品所耗用原材料根据客户下单时间、订单交期进行备货，公司

2021 年末在手订单金额为 801.56 万元，2020 年末在手订单金额为 691.28 万元，增长 15.95%，在手订单的增长导致公司备货增长。同时，2021 年下半年新冠疫情反复，公司为保障生产，上调主要原材料安全库存量，增加备货。

(2) 下游需求情况

1) 主要客户华域汽车 2022 年半年度收入同比增长情况

单位：亿元

项 目	2022 年半年度	2021 年半年度	变动情况
营业收入	687.50	666.11	3.21%

2) 乘用车行业 2022 年半年度销量同比增长情况

单位：万辆

项 目	2022 年上半年	2021 年上半年	变动情况
狭义乘用车	1,022.20	955.30	7.0%
广义乘用车	1,038.00	971.80	6.8%

注：数据来源乘联会《2022 年 6 月份全国乘用车市场分析》

公司下游主要客户华域汽车 2022 年半年度销售收入同比增长 3.21%，下游乘用车行业 2022 年上半年狭义乘用车同比增长 7.0%，广义乘用车同比增长 6.8%，下游需求持续增长。

公司是国内汽车座椅调节系统核心零部件的龙头企业，汽车行业市场需求广阔，下游主要客户华域汽车与下游汽车行业整体需求持续增长，并且随着国产替代进程推进，国产零部件比重持续上升，对国产汽车座椅调节系统核心零部件的需求将进一步增长。报告期内企业产销量逐年提升，2021 年度营业收入较 2020 年度营业收入增长 24.10%，随着经营规模扩大，公司增加备货导致原材料结存余额增长。

(3) 主要原材料结存数量变动与价格波动

2021 年，受大宗原材料价格上涨影响，公司主要原材料平均采购价格上涨，导致 2021 年末原材料结存单价上涨，对期末结存金额增长起到一定影响。

综上因素，随着产销规模进一步扩大，公司在手订单增多，下游需求旺盛，同时受原材料市场价格上涨影响，导致 2021 年末原材料账面余额增加。

2. 2021 年原材料计提存货跌价准备的原因及合理性

(1) 原材料跌价准备具体计算方法如下：

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。原材料可变现净值按相关产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。

公司在报告期末对原材料进行减值测试时主要考虑了相关成品销售价格、材料库存状态与下游去化预期等因素。

第一，从成品销售价格看，报告期内公司产品毛利率保持在相对较高的水平且主要原材料通用性较强，不存在由于销售价格变动导致原材料存在减值的情形。

第二，从材料库存状态与下游去化预期看，对于库龄 1 年以上的原材料，公司对预计未来仍无法消耗的部分计提跌价准备。

(2) 原材料跌价准备计算过程

截至 2021 年末，公司原材料中按材料构成与库龄分布计提的存货跌价准备列示如下：

单位：万元

大 类	结存金额	库龄情况		跌价准备 计提金额	跌价准备 计提比例
		1 年以内	1 年以上		
板材	201.75	160.19	41.56	10.89	5.40%
棒材	12.74	7.19	5.55	0.73	5.76%
高分子材料	539.20	369.29	169.91	149.25	27.68%
管材	37.31	20.33	16.98	5.24	14.04%
金属粉末	198.15	166.37	31.78	4.60	2.32%
其他	73.07	56.32	16.75	6.93	9.49%
总 计	1,062.21	779.68	282.52	177.65	16.72%

由上表可知，公司计提存货跌价准备主要受到原材料库龄影响，其中，高分子材料存货跌价计提比例较高，主要因部分型号的四氟带高分子材料由于订单变动的原因导致无法消化。

综上所述，公司对于原材料的存货减值测试已充分考虑相关成品销售价格、材料库存状态与下游去化预期等方面因素，并结合市场需求预测，谨慎计提跌价准备，计提的原因及依据合理。

3. 存货盘点的范围及方式

公司存货的盘存制度采取永续盘存制。公司建立了完整的存货管理制度，覆盖从原材料采购入库、领用，产成品入库、出库，存货保管及盘点等各个环节，并严格按照存货管理制度中有关存货盘点的规定对存货进行每月盘点，确保存货数量的账实相符。

根据公司的存货盘点制度，盘点情况如下：

(1) 盘点范围：包括厂区的原材料、在产品、库存商品、低值易耗品全部库存，寄售客户仓因较为分散、结存金额较小并且为客户仓库，对主要仓库进行盘点，其他仓库通过对账方式进行确认。

(2) 盘点方式：

盘点方式：主要是采取实地盘查、定期盘点的方式。

人员安排：生产部门、仓库部门及财务部门共同完成。

盘点方法：根据存货的计量属性，对各类存货盘点方法具体如下：对于以数量为计量单位的存货直接按清点数量核实相应库存量，检查标识卡并与产品外包装核对；对于数量多，单体价值低的存货进行称重换算成个数进行核对；对于以重量为计量单位的存货，直接称重或通过每标准单位重量乘以清点数量计算后，与库存量核对；对于以平方米为计量单位的存货，通过每标准单位面积乘以清点数量计算后，与库存量核对；对于已包装的存货，随机抽取部分开封检查。

(3) 盘点结果：报告期内，公司存货盘点情况正常，不存在重大盘盈盘亏情况，盘点结束后由财务部负责汇总盘点结果，并编制盘点差异汇总表，差异主要系未及时更新领料单和退料单以及盘点过程中的称重误差，针对该部分小额差异，也在事后查明原因后及时调整入账数据。

(4) 报告期各期末监盘情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年末	2020年末	2019年末
盘点计划及实施	财务部同生产部组织制定盘点计划并安排实施	财务部同生产部组织制定盘点计划并安排实施	财务部同生产部组织制定盘点计划并安排实施	财务部同生产部组织制定盘点计划并安排实施
盘点时间	2022年6月29日、 2022年6月30日	2021年12月30日、 2021年12月31日	2020年12月30日	2019年11月12日
盘点地点	明阳科技乌金路仓库	明阳科技乌金路仓库	明阳科技同里镇富士路仓库、同里镇屯南村仓库	明阳科技同里镇富士路仓库、同里镇屯南村仓库
盘点人员	财务人员、生产人员、 仓库人员	财务人员、生产人员、 仓库人员	财务人员、生产人员、 仓库人员	财务人员、生产人员、 仓库人员
盘点范围	原材料、在产品、低值 易耗品、库存商品	原材料、在产品、低值 易耗品、库存商品及主	原材料、在产品、低值 易耗品、库存商品	原材料、在产品、低值 易耗品、库存商品

项目	2022年1-6月	2021年末	2020年末	2019年末
		要发出商品		
盘点方法及程序	称重、计数、称重换算数量	称重、计数、称重换算数量	称重、计数、称重换算数量	称重、计数、称重换算数量
中介机构监盘	保荐机构、申报会计师	保荐机构、申报会计师	申报会计师	申报会计师
监盘结果及差异处理	账实相符	账实相符	账实相符	账实相符

4. 发出商品金额逐年降低的原因及合理性

公司发出商品包括寄售仓及截至期末公司已发货客户尚未签收的库存，报告期内各类库存金额明细如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
	金额	波动	金额	波动	金额	波动	金额
寄售仓	154.89	51.48%	102.25	-12.12%	116.35	-23.08%	151.26
已发出未确认收入	19.72	24.47%	15.84	-22.73%	20.50	-27.82%	28.40
合计	174.61	47.86%	118.09	-13.71%	136.85	-23.83%	179.66

由上表可知，2019年至2021年，发出商品金额逐年降低，系寄售仓库存金额下降较大。报告期各期末，发出商品主要是寄售仓库存，该部分占发出商品的比例分别为84.19%、85.02%、86.59%。寄售仓主要系客户湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司（属于“湖北中航精机科技有限公司”集团）寄售仓，2017年-2021年销售收入分别是2,530.52万元、1,762.20万元、1,134.16万元、1,206.62万元、1,229.28万元，因客户需求变化，至2019年销售额下降明显，公司相应减少寄售仓备货数量。同时，寄售仓客户于2020年度开始执行零库存管理模式，通过精细化生产、合理预测需求，在保障安全库存的基础上，降低了其安全库存设定数量，对应客户寄售仓的库存量也有所下降。

另外，已发货未确认收入的发出商品逐年下降，主要系公司发货管理的规范性提高，对交货日临近期末的订单与客户急需的产品安排提前发货，避免因元旦假期送货延迟。

2022年6月末发出商品金额较上期期末增长47.86%，主要系2022年上半年苏州地区疫情反复导致物流运输困难，为维持稳定供货，客户要求提高寄售仓安全库存所致。

综上，客户寄售仓受销售规模下降及客户零库存管理影响备货库存量下降，

发出商品金额逐年下降。

（五）核查程序及结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）查阅了公司与关联方的租赁合同，实地走访公司办公及生产场所，检查关联方物业建筑设计及评估资料等文件；

（2）对实际控制人、财务负责人进行访谈，了解相关交易发生的背景及合理性；

（3）实地走访获取关联方房产所在地类似厂房、办公楼的市场租赁价格，并了解相关物业基本情况；

（4）查阅公司相关税收完税证明、相关行政主管部门出具的无违法违规证明；

（5）访谈公司的财务总监，了解报告期内公司缴纳税收滞纳金的主要内容、原因、整改情况；

（6）查阅《中华人民共和国行政处罚法》《中华人民共和国税收征收管理法》及《国家税务总局关于税收优先权包括滞纳金问题的批复》；

（7）查阅公司缴纳税收滞纳金的税收完税证明、记账凭证；

（8）查阅公司的《财务管理制度》等内部控制制度文件；

（9）获取公司政府补助明细表、政府补助相关依据文件、银行入账凭证和记账凭证，核对政府补助收款情况；

（10）对比《企业会计准则》及相关规定，分析公司各期政府补助的会计处理是否准确；

（11）了解公司存货跌价准备计提政策，依据《企业会计准则》相关规定，评价存货跌价准备计提政策的合理性以及是否符合《企业会计准则》相关规定；

（12）获取公司各类存货库龄划分明细表，复核库龄划分的准确性；

（13）对公司期末存货执行监盘程序，结合盘点及发函结果了解库存期末状态，检查是否存在积压、呆滞和毁损的情况。报告期内，存货盘点及函证确认金额列示如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度
-----	--------------	---------

	监盘金额	发函金额	期末结存	验证比例	监盘金额	发函金额	期末结存	验证比例
原材料、低值易耗品	1,227.08		1,612.54	76.10%	976.02		1,402.72	69.58%
在产品	207.30		524.06	39.56%	156.66		455.98	34.36%
库存商品	217.27		555.32	39.13%	225.11		275.21	81.80%
发出商品		82.52	174.61	47.26%	33.89	34.65	118.09	58.04%
委托加工物资		17.45	17.45	100.00%		8.18	8.18	100.00%
合 计	1,651.65	99.97	2,883.98	57.27%	1,391.68	42.83	2,260.18	63.47%

(续上表)

项 目	2020 年度				2019 年度			
	监盘金额	发函金额	期末结存	验证比例	监盘金额	发函金额	期末结存	验证比例
原材料、低值易耗品	475.44		942.54	50.44%	353.10		750.44	47.05%
在产品	10.11		389.50	2.60%	107.36		280.00	38.34%
库存商品	35.75		281.15	12.72%	46.80		265.21	17.65%
发出商品		39.08	136.85	28.56%		55.43	179.66	30.85%
委托加工物资		30.25	30.25	100.00%		20.79	20.79	100.00%
合 计	521.30	69.33	1,780.29	33.18%	507.26	76.22	1,496.10	39.00%

(14) 通过盘点、函证、寄售仓客户走访及核对期后签收单/领用清单，核查确认发出商品结存；

(15) 通过访谈公司采购、生产和销售方面相关负责人，了解原材料、库存商品等存货的备货方法；

(16) 查阅公司存货库龄情况表，结合存货明细表了解原材料、库存商品的期后领用及销售情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为，

(1) 公司无偿使用关联方物业费用计提的管理费用准确，关联交易定价公允，不存在利益输送、第三方代垫费用的情形；

(2) 滞纳金系公司自查补税导致，不涉及存在其他行政处罚和税务风险；

(3) 政府补助披露完整准确，相关会计处理恰当；

(4) 2021 年原材料账面余额增长具有合理性，存货跌价准备计提充分，存货跌价计提政策符合《企业会计准则》规定，存货盘点符合内控制度要求，发出商品金额逐年降低具有合理性。

十、中介机构执业质量。请保荐机构、申报会计师根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号-北京证券交易所公司招股说明书》，全面核查招股书的内容是否充分，对披露不充分之处予以补正，全面提升招股书的信息披露质量。（问询函问题 17）

（一）请保荐机构、申报会计师根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号-北京证券交易所公司招股说明书》，全面核查招股书的内容是否充分，对披露不充分之处予以补正，全面提升招股书的信息披露质量

针对招股说明书中未披露报告期各期按收款方归集的期末余额前五名的应付账款、按照销售区域分类的国内各地区收入情况：

公司已在招股说明书“第八节管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（九）其他资产负债科目分析”之“6. 应付账款”中补充披露报告期各期按收款方归集的期末余额前五名的应付账款。

公司已在招股说明书“第八节管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（二）营业收入分析”之“3. 主营业务收入按销售区域分类”中补充披露按照销售区域分类的国内各地区收入情况。

我们对照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》相关规定，对申请文件进行了仔细校对，对披露文件需进行更新修改的地方已经修改并标注楷体加粗字体，除根据要求补充披露、更新披露外，不存在其他涉及公司股票公开发行并在北京证券交易所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的重要事项需要予以补充说明或补充披露的情况。我们根据中国证监会、北京证券交易所等监管机构的相关规定，严格履行了相关程序，对申报文件进行了全面核对，信息披露内容真实、准确、完整。

（二）核查情况

1. 核查程序

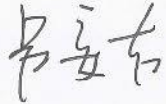

查阅《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》，并根据北交所招股说明书准则具体要求逐条对照公司招股说明书的相关信息披露及格式。

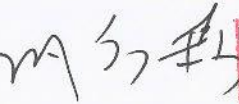

2. 核查结论

经核查，我们认为，公司招股说明书相关信息披露真实、准确、完整，符合格式要求。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师:  

中国注册会计师:  

二〇二二年十二月九日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码
913300005793421213 (2/3)

扫描二维码
获取更多
企业信息
名称、许可、监
管信息



成立日期 2011年07月18日
合伙期限 2011年07月18日至长期
主要经营场所 浙江省杭州市西湖区西溪路128号6楼

名称 天健会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企

执行事务合伙人 胡少先

经营范围 审计企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账、会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统审计；法律、法规规定其他业务。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)

登记机关

2022年03月31日



市场主体信息公示系统
国家信用信息公示系统
每年1月1日至6月30日通过
国家信用信息公示系统报送公示年度报告。

http://www.gsxt.gov.cn

国家企业信用信息公示系统网址：

国家市场监督管理总局监制

仅为 明阳科技(苏州)股份有限公司上交所申报之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所(特殊普通合伙)合法经营未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传或披露。





会计师事务所 执业证书

名称：天健会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：胡少先

主任会计师：

经营场所：浙江省杭州市西溪路128号6楼

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：330000001

批准执业文号：浙财会（2011）25号

批准执业日期：1998年11月21日设立，2011年6月28日转制

证书序号：0007666

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关：

2019年12月25日

中华人民共和国财政部制



仅为明阳科技（苏州）股份有限公司上交所上市申报之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有执业资质未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送

33010210059

从事证券服务业务会计师事务所备案名单及基本信息(截止2020年10月10日)

中财网提供 www.cfinet.com 日期: 2020-11-02 来源:
[从事证券服务业务会计师事务所备案名单及基本信息\(截止2020年10月10日\)](#)

从事证券服务业务会计师事务所名单				
序号	会计师事务所名称	统一社会信用代码	执业证书编号	备案公告日期
1	安永华明会计师事务所(特殊普通合伙)	91110000051421390A	11000243	2020/11/02
2	北京国富会计师事务所(特殊普通合伙)	91110108MA007YBQ0G	11010274	2020/11/02
3	北京兴华会计师事务所(特殊普通合伙)	911101020855463270	11000010	2020/11/02
4	毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)	91110000599649382G	11000241	2020/11/02
5	大华会计师事务所(特殊普通合伙)	91110108590676050Q	11010148	2020/11/02
6	大信会计师事务所(特殊普通合伙)	91110108590611484C	11010141	2020/11/02
7	德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)	9131000005587870XB	31000012	2020/11/02
8	公证天业会计师事务所(特殊普通合伙)	91320200078269333C	32020028	2020/11/02
9	广东正中珠江会计师事务所(特殊普通合伙)	914401010827260072	44010079	2020/11/02
10	广东中职信会计师事务所(特殊普通合伙)	91440101MA9UN3YT81	44010157	2020/11/02
11	和信会计师事务所(特殊普通合伙)	913701000611889323	37010001	2020/11/02
12	华兴会计师事务所(特殊普通合伙)	91350100084343026U	35010001	2020/11/02
13	利安达会计师事务所(特殊普通合伙)	911101050805090096	11000154	2020/11/02
14	立信会计师事务所(特殊普通合伙)	91310101568093764U	31000006	2020/11/02
15	立信中联会计师事务所(特殊普通合伙)	911201160796417077	12010023	2020/11/02
16	鹏盛会计师事务所(特殊普通合伙)	91440300770329160G	47470029	2020/11/02
17	普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)	913100000609134343	31000007	2020/11/02
18	容诚会计师事务所(特殊普通合伙)	911101020854927874	11010032	2020/11/02
19	瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)	9111010856949923XD	11010130	2020/11/02
20	上会会计师事务所(特殊普通合伙)	91310106086242261L	31000008	2020/11/02
21	深圳堂堂会计师事务所(普通合伙)	91440300770332722R	47470034	2020/11/02
22	四川华信(集团)会计师事务所(特殊普通合伙)	91510500083391472Y	51010003	2020/11/02
23	苏亚金诚会计师事务所(特殊普通合伙)	91320000085046285W	32000026	2020/11/02
24	唐山市新正会计师事务所(普通合伙)	911302035795687109	13020011	2020/11/02
25	天衡会计师事务所(特殊普通合伙)	913200000831585821	32000010	2020/11/02
26	天健会计师事务所(特殊普通合伙)	913300005793421213	33000001	2020/11/02
27	天圆全会计师事务所(特殊普通合伙)	911101080896649376	11000374	2020/11/02
28	天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)	911101085923425568	11010150	2020/11/02
29	希格玛会计师事务所(特殊普通合伙)	9161010807840169X2	61010047	2020/11/02

http://www.csrc.gov.cn/pub/newsite/kjb/sjypgjgba/202011/t20201102_385509.html

仅为 明阳科技(苏州)股份有限公司北交所上市申报之目的而提供文件的复印件, 仅用于说明天健会计师事务所(特殊普通合伙)从事证券服务业务的备案工作已完备未经本所书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传达或披露。



仅为 明阳科技（苏州）股份有限公司北交所上市申报之目的
 而提供文件的复印件，仅用于说明且安吉是中国注册会计师，未
 经本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三
 方传送或披露。



73



THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
 中国注册会计师协会

姓名	吕安吉
性别	男
出生日期	1981-12-31
工作单位	天健会计师事务所（普通合伙）
身份证号	330722811231711

证书编号：330002440003
 No. of Certificate

发证日期：2005 年 12 月 31 日
 Date of Issuance

浙江省注册会计师协会
 Author and Issuer of CPA

Annual Renewal Registration

本证书经验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.



2015.01.01

仅为 明阳科技（苏州）股份有限公司北交所上市申报之目的
 而提供文件的复印件，仅用于说明巩方森是中国注册会计师，未
 经本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三
 方传递或披露。



1619



姓名 巩方森
 性别 男
 出生日期 1992-12-06
 工作单位 天健会计师事务所(特殊普通合
 伙)
 身份证号码 372328199212060611



年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after
 this renewal.



年 月 日
 y m d

证书编号: 3300000010566
 批准注册协会:
 Authorized Institute of Certified Public Accountants of Jiangsu Province
 发证日期: 2019 年 04 月 2 日
 Date of Issuance: 2019 y m d