



关于苏州飞宇精密科技股份有限公司
向不特定合格投资者公开发行股票
并在北京证券交易所上市
审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



二〇二三年七月

北京证券交易所：

贵所于 2023 年 1 月 19 日出具的《关于苏州飞宇精密科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称“《问询函》”）已收悉，苏州飞宇精密科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“飞宇科技”、“公司”、“本公司”）、东吴证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、上海方本律师事务所（以下简称“发行人律师”）、苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对《问询函》所列问题逐项进行了落实，现对《问询函》回复如下，请予以审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词的释义与《苏州飞宇精密科技股份有限公司招股说明书》中的含义相同。

黑体（加粗）	问询函所列问题
宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	涉及申请文件补充披露或修改的内容

本回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能存在差异，均系计算中四舍五入造成。

目 录

一、基本情况	4
问题 1. 关于特殊投资条款及股权清晰	4
二、业务与技术	16
问题 2. 产品及业务模式披露不充分	16
问题 3. 客户大幅变动与终端需求是否匹配	64
三、财务会计信息与管理层分析	103
问题 4. 是否突击确认收入	103
问题 5. 收入确认政策合规性	140
问题 6. 原材料采购价格公允性未说明	160
问题 7. 毛利率高于同行业可比公司均值的合理性	208
问题 8. 存货跌价准备计提充分性	237
问题 9. 财务内控规范性及资金体外循环核查情况	258
四、募集资金运用及其他事项	327
问题 10. 募投项目的必要性及可行性	327
问题 11. 其他问题	343

一、基本情况

问题 1. 关于特殊投资条款及股权清晰

根据申请文件，（1）发行人的实际控制人为乐国培、乐勇，二人为兄弟关系，合计持有发行人 45.02%的股权，乐国培担任公司董事兼总经理，乐勇担任公司董事长。（2）2017 年 3 月，飞宇科技筹备通过定向发行股票的方式引进外部投资人入股事项。中小企业基金、万丰锦源控股、中信投资、金石智娱投资、青岛永合金丰等 5 人参与该次股票发行，乐国培、乐勇与认购对象主体签订补充协议，包含公司经营业绩、上市及回购等特殊投资条款。阮佳龙、浙江铂鸿、韦勇、张琼、黄亚福等 5 人未参与该次股票发行，乐国培、乐勇或其指定第三方向前述 5 人转让股权。（3）发行人在承诺期限内未完成经营业绩及上市等承诺事项，万丰锦源于 2019 年 9 月提出仲裁要求公司回购，2020 年 2 月底乐国培、乐勇根据和解协议完成回购；目前乐国培、乐勇或其指定第三方已完成阮佳龙、韦勇、於辉（韦勇的配偶）、张琼等人所持股份回购；乐国培、乐勇与中小基金、浙江铂鸿等 2 人签订终止协议或确认函，解除特殊条款相关协议；乐国培、乐勇与中信投资、金石智娱投资、青岛永合金丰、黄亚福等 4 人签订《终止及谅解协议》，确认原涉及特殊条款协议自始无效，并约定新的涉及上市承诺事项的特殊投资条款。

请发行人：（1）已经触发特殊投资条款生效的情形下，乐国培、乐勇与中小基金、浙江铂鸿等 2 人特殊投资条款相关协议终止是否真实，回购条款一直未执行的原因及合理性，未来是否需继续执行，是否存在其他替代性利益安排，是否存在其他应披未披的特殊投资条款相关协议，是否存在纠纷或潜在纠纷。（2）说明已签订投资协议或框架协议情形下，阮佳龙、浙江铂鸿、韦勇、张琼等 4 人未参与公司 2017 年股票发行的原因，相关主体在通过二级市场进行股份交易的时间，是否按照规定履行信息披露等义务。（3）说明乐国培、乐勇进行股份交易或者回购股份时其指定第三方的具体主体及其与乐国培、乐勇的关系，乐国培、乐勇对其是否能够实现控制，是否属于股权代持，相关交易时是否按照规定履行信息披露等义务。（4）乐国培、乐勇与中信投资、金石智娱投资、青岛永合金丰、黄亚福等 4 人特殊投资条款相关协议终止是否真实，除了签订新

的关于上市事项特殊条款协议外，是否存在其他替代性利益安排，是否存在其他应披未披的特殊投资条款相关协议。(5) 结合前述特殊投资条款签订、解除，以及回购股份情形，详细说明乐国培、乐勇交易过程中相关资金来源及具体流向，与相关主体之间是否存在资金异常情况，是否存在损害公司及股东权益的情形，是否负有大量个人债务，相关各方是否存在代持关系，乐国培、乐勇所持公司股份权属是否清晰，对公司的控制权是否稳定。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项，说明核查方式、核查过程，并发表明确意见。

【回复】

一、请发行人：

(1) 已经触发特殊投资条款生效的情形下，乐国培、乐勇与中小基金、浙江铂鸿等 2 人特殊投资条款相关协议终止是否真实，回购条款一直未执行的原因及合理性，未来是否需继续执行，是否存在其他替代性利益安排，是否存在其他应披未披的特殊投资条款相关协议，是否存在纠纷或潜在纠纷。(2) 说明已签订投资协议或框架协议情形下，阮佳龙、浙江铂鸿、韦勇、张琼等 4 人未参与公司 2017 年股票发行的原因，相关主体在通过二级市场进行股份交易的时间，是否按照规定履行信息披露等义务。(3) 说明乐国培、乐勇进行股份交易或者回购股份时其指定第三方的具体主体及其与乐国培、乐勇的关系，乐国培、乐勇对其是否能够实现控制，是否属于股权代持，相关交易时是否按照规定履行信息披露等义务。(4) 乐国培、乐勇与中信投资、金石智娱投资、青岛永合金丰、黄亚福等 4 人特殊投资条款相关协议终止是否真实，除了签订新的关于上市事项特殊条款协议外，是否存在其他替代性利益安排，是否存在其他应披未披的特殊投资条款相关协议。(5) 结合前述特殊投资条款签订、解除，以及回购股份情形，详细说明乐国培、乐勇交易过程中相关资金来源及具体流向，与相关主体之间是否存在资金异常情况，是否存在损害公司及股东权益的情形，是否负有大量个人债务，相关各方是否存在代持关系，乐国培、乐勇所持公司股份权属是否清晰，对公司的控制权是否稳定。

(一) 已经触发特殊投资条款生效的情形下，乐国培、乐勇与中小基金、

浙江铂鸿等 2 人特殊投资条款相关协议终止是否真实，回购条款一直未执行的原因及合理性，未来是否需继续执行，是否存在其他替代性利益安排，是否存在其他应披未披的特殊投资条款相关协议，是否存在纠纷或潜在纠纷。

1、中小基金

因乐勇、乐国培与中小基金签署的含有特殊投资条款协议的相关条款不符合全国股转系统的相关规定，双方签署了《终止协议》，约定特殊投资条款相关协议终止，《终止协议》为双方真实意思表示。

因中小基金看好企业所处行业和长期发展前景，虽然 2018 年发行人亏损较大，导致发行人在协议约定时间内未能发行上市，但发行人 2018 年度的亏损系因偶发因素导致，而非发行人商业模式、宏观环境或者经营管理出现问题，2019 年度发行人也迅速扭亏为盈，规划了上市计划；同时，随着 2019 年 10 月中国证监会宣布正式启动全面深化新三板改革、设立精选层，2021 年 9 月宣布设立北交所，发行人发行上市有了新的选择，中小基金认可发行人根据自身实际情况，沿着全国股转系统、精选层/北交所路径发行上市的发展方向。因此，中小基金在已经触发特殊投资条款生效的情形下，未要求发行人实际控制人回购股份。

发行人 2017 年至 **2022** 年的净利润分别为 3,373.76 万元、-1,749.97 万元、2,129.39 万元、1,760.28 万元、3,287.42 万元和 **3,403.94 万元**。除 2018 年因受斐讯“0 元购”诈骗案影响，发行人全额计提斐讯应收账款坏账准备和库存商品、发出商品的减值准备，导致发行人严重亏损以外，其余年度发行人均实现盈利，且净利润均超过 1500 万元，发行人经营状况较为稳定，且净利润指标符合精选层/北交所相关的基础财务指标。同时，2017 年至今，发行人实际控制人未发生过变更，管理层未发生重大变动，经营管理正常；与发行人行业相关的汽车、新能源、5G 通讯等行业也持续稳定发展，未出现重大的行业风险。2021 年 12 月，发行人向中国证券监督管理委员会江苏监管局报送了北交所上市的辅导备案申请材料并获得了受理。综上，中小基金在已经触发特殊投资条款生效的情形下，未要求发行人实际控制人回购股份是合理的。

根据中小基金与发行人实际控制人签订的《终止协议》的约定，回购条款未来无需执行，双方不存在其他替代性利益安排，不存在其他应披未披的特殊投资

条款相关协议，不存在纠纷或潜在纠纷。

2、浙江铂鸿

浙江铂鸿、湖州铂伟、乐勇、乐国培、飞宇科技 2022 年 5 月出具的《确认函》由各方真实签署，系各方真实意思表示，真实有效。浙江铂鸿与飞宇科技签订的包含回购条款的《投资框架协议》实际未履行，后续各方亦未签订正式的《投资协议》，浙江铂鸿或其管理的基金未参与飞宇科技的定增，未来也无需和无法履行《投资框架协议》，各方之间互不追究违约责任。各方没有实际履行《投资框架协议》，不存在回购条款触发或未执行的情形，未来也无需继续执行。各方之间不存在其他替代性利益安排，不存在其他应披未披的特殊投资条款相关协议，不存在纠纷或潜在纠纷。

(二) 说明已签订投资协议或框架协议情形下，阮佳龙、浙江铂鸿、韦勇、张琼等 4 人未参与公司 2017 年股票发行的原因，相关主体在通过二级市场进行股份交易的时间，是否按照规定履行信息披露等义务。

阮佳龙、浙江铂鸿、韦勇、张琼等 4 人未参与公司 2017 年股票发行的原因、股份交易的时间、信息披露义务履行等具体情况如下：

交易主体	未参与公司 2017 年股票发行的原因	股份交易的时间	信息披露情况
阮佳龙	2017 年 5 月，以中小基金、中信投资为代表的 5 家知名专业机构看好发行人所处行业及发行人自身业务发展前景，有意认购公司 2017 年股票发行的全部份额。为提升公司的整体形象，增强公司在资本市场的吸引力，方便公司后续通过融资上市等谋取更大的发展，经与阮佳龙、浙江铂鸿沟通，最终阮佳龙、浙江铂鸿不再参与公司 2017 年的定增，而是通过股份转让的方式入股公司。	1) 2017.9.26, 乐勇转让 4 万股予阮佳龙; 2) 2017.9.27, 乐国培转让 70 万股予阮佳龙; 3) 2017.10.9, 乐勇转让 86 万股予阮佳龙; 4) 2017.10.10, 乐勇转让 134 万股予阮佳龙; 5) 2017.10.11, 乐勇转让 104 万股予阮佳龙; 6) 2017.10.12, 乐勇转让 7.3 万股予阮佳龙; 7) 2017.10.25, 乐国培转让 20 万股予阮佳龙; 8) 2017.10.30, 乐勇转让 50 万股予阮佳龙; 9) 2017.10.31, 乐勇转让 20 万股予阮佳龙。	1) 前述交易合计 495.3 万股、占公司总股本的 3.84%，阮佳龙通过前述交易持股比例未超过公司总股本的 5%，根据《非上市公司收购管理办法》等相关规定无需进行信息披露； 2) 2017 年 10 月 13 日，飞宇科技根据《非上市公司收购管理办法》等相关规定发布《权益变动报告书》（公告编号：2017-055），公告因乐勇 2017 年 10 月 12 日减持 7.3 万股，乐勇持股比例由 25.06%减少至 25%，乐勇、乐国培合计持股比例由 50.01%下降至 49.95%。
浙江铂鸿		1) 2017.9.26, 乐国培转让 200 万股予湖州铂	1) 前述交易合计 300 万股、占公司总股本的 2.33%，湖州铂伟

与湖州铂伟		伟； 2) 2017.9.27, 乐国培转让 50 万股予湖州铂伟； 3) 2017.10.25, 乐国培转让 50 万股予湖州铂伟。	通过前述交易持股比例未超过公司总股本的 5%，根据《非上市公司收购管理办法》等相关规定无需进行信息披露。 2) 乐国培、乐勇合计持股比例变动未达到 5%的整数倍，无需进行信息披露。
韦勇与於辉	因双方协商时，公司 2017 年股票发行方案已通过公司董事会、股东大会审议确定并公告，已无法参与公司 2017 年股票发行，因此双方协商一致通过股份转让的方式入股公司。	2017.9.19, 乐国培转让 500 万股予於辉。	1) 前述交易 500 万股、占公司总股本的 4.92%，於辉通过前述交易持股比例未超过公司总股本的 5%，根据《非上市公司收购管理办法》等相关规定无需进行信息披露； 2) 2017 年 9 月 21 日，飞宇科技根据《非上市公司收购管理办法》等相关规定发布《权益变动报告书》（公告编号：2017-050），公告因乐国培减持 500 万股，乐国培持股比例由 39.75%减少至 34.82%；乐勇、乐国培合计持股比例由 74.78%下降至 69.86%。
张琼		2018.1.4, 乐国培转让 10 万股予张琼。	1) 前述交易 10 万股、占公司总股本的 0.08%，张琼通过前述交易持股比例未超过公司总股本的 5%，根据《非上市公司收购管理办法》等相关规定无需进行信息披露。 2) 乐国培、乐勇合计持股比例变动未达到 5%的整数倍，无需进行信息披露。

(三) 说明乐国培、乐勇进行股份交易或者回购股份时其指定第三方的具体主体及其与乐国培、乐勇的关系，乐国培、乐勇对其是否能够实现控制，是否属于股权代持，相关交易时是否按照规定履行信息披露等义务。

乐国培、乐勇股份交易涉及的主体及信息披露情况详见本问题第(2)问答复。主体包括韦勇及於辉、浙江铂鸿及湖州铂伟、阮佳龙、张琼，乐国培、乐勇分别与韦勇、浙江铂鸿的股东及法定代表人朱仪斌、阮佳龙、张琼为朋友关系，乐国培、乐勇对其均不能实现控制，不属于股权代持。上述股份交易已履行信息披露义务。

乐勇、乐国培回购股份时其引荐第三方的具体主体及其与乐国培、乐勇的关系、对其是否能够实现控制、是否属于股权代持、信息披露义务履行等具体情况

如下：

股份回购对象	引荐的第三方主体	与乐勇、乐国培的关系	是否能够实现控制；是否属于股权代持	信息披露情况
万丰锦源	邱菊，2019年11月29日、2020年1月14日合计受让438.2万股	乐勇前妻，于2019年8月28日离婚	不能控制，不属于股权代持	股份回购前后回购对象与指定第三方持股比例均不超过公司总股本的5%，根据《非上市公众公司收购管理办法》等相关规定无需进行信息披露。
阮佳龙	黄亚福，2021年1月29日受让715.16万股	朋友关系	不能控制，不属于股权代持	
韦勇及於辉	廖世荣，2021年11月10日受让66.4万股	无关联关系，开源证券介绍	不能控制，不属于股权代持	
	吴中海，2021年11月12日受让195.3万股	无关联关系，开源证券介绍	不能控制，不属于股权代持	
	深圳市丹桂顺资产管理有限公司—丹桂顺之实事求是肆号私募基金，2021年11月15日受让195.3万股	无关联关系，开源证券介绍	不能控制，不属于股权代持	
	苏州华研投资管理合伙企业（有限合伙）—苏州清源华擎创业投资企业（有限合伙），2021年12月21日受让78万股	无关联关系，开源证券介绍	不能控制，不属于股权代持	
	郭京顺，2021年12月23日受让10万股	无关联关系，第三方介绍相识，2015年即为公司股东	不能控制，不属于股权代持	
	杨秋华，2021年12月24日受让15万股	无关联关系，第三方介绍相识，2015年即为公司股东	不能控制，不属于股权代持	
	陈月明，2021年12月27日受让41.2万股	无关联关系，第三方介绍相识，2018年即为公司股东	不能控制，不属于股权代持	
张琼	黄亚福，2021年1月29日受让34.84万股	朋友关系	不能控制，不属于股权代持	

	王军, 2021年12月14日受让37.62万股	无关联关系, 开源证券介绍	不能控制, 不属于股权代持	
--	--------------------------	---------------	---------------	--

注: 2021年11月, 飞宇科技实际控制人乐国培与开源证券股份有限公司签订了《乐国培与开源证券股份有限公司之财务顾问协议》, 约定乐国培聘请开源证券担任财务顾问, 为乐国培融资交易提供财务顾问服务, 廖世荣、吴中海、深圳市丹桂顺资产管理有限公司-丹桂顺之实事求是肆号私募基金、苏州华研投资管理合伙企业(有限合伙)-苏州清源华擎创业投资企业(有限合伙)、王军均为开源证券介绍引入。

(四) 乐国培、乐勇与中信投资、金石智娱投资、青岛永合金丰、黄亚福等4人特殊投资条款相关协议终止是否真实, 除了签订新的关于上市事项特殊条款协议外, 是否存在其他替代性利益安排, 是否存在其他应披未披的特殊投资条款相关协议。

根据相关各方的访谈记录, 乐国培、乐勇与中信投资、金石智娱、永合金丰、黄亚福等4个机构或个人之间特殊投资条款相关终止协议由各方真实签署, 系各方真实意思表示, 真实有效。除了签订新的关于上市事项特殊条款协议外, 不存在其他替代性利益安排, 不存在其他应披未披的特殊投资条款相关协议。

(五) 结合前述特殊投资条款签订、解除, 以及回购股份情形, 详细说明乐国培、乐勇交易过程中相关资金来源及具体流向, 与相关主体之间是否存在资金异常情况, 是否存在损害公司及股东权益的情形, 是否负有大额个人债务, 相关各方是否存在代持关系, 乐国培、乐勇所持公司股份权属是否清晰, 对公司的控制权是否稳定。

1、详细说明乐国培、乐勇交易过程中相关资金来源及具体流向

特殊投资条款签订时, 中小基金、中信投资、万丰锦源、金石智娱、永合金丰以自有资金参与公司定向发行, 资金流入公司募集资金账户; 阮佳龙、於辉、湖州铂伟、张琼以自有资金通过全国股转系统向乐勇、乐国培购买公司股份, 购买公司股份资金流入乐勇、乐国培相应证券账户。

特殊投资条款解除、回购股份时, 乐国培、乐勇交易过程中相关资金来源及具体流向详情如下:

股份回购	回购详情	资金来源	具体流向
万丰锦源	1) 2020年1月14日, 乐国培回购万丰锦源持有的220万股飞宇	1) 2020年1月13日, 李琴琴向乐国培偿还借款596.00万	万丰锦源

	科技股票,价款合计 660.00 万元; 2) 2020 年 1 月 15 日,乐国培向万丰锦源支付投资回购利息、案件受理费、财产保全费、保全保险费、律师费等费用合计 208.89 万元。	元; 2) 2020 年 1 月 14 日,乐国培收到童华林归还的借款 74.80 万元; 3) 2020 年 1 月 14 日,乐国培向李琴琴借款 300.00 万元。	
	1) 2020 年 1 月 14 日,乐勇回购万丰锦源持有的 25.8 万股飞宇科技股票,价款合计 77.40 万元; 2) 2020 年 1 月 17 日,乐勇向万丰锦源支付投资回购利息、案件受理费、财产保全费、保全保险费、律师费等费用合计 208.89 万元。	1) 2020 年 1 月 14 日,乐勇向邱菊借款 65.00 万元; 2) 2020 年 1 月 15 日,乐勇向邱菊借款 50.60 万元; 3) 2020 年 1 月 16 日,乐勇证券户银证转账转出 113.00 万元; 4) 2020 年 1 月 17 日,乐勇向邱菊借款 45.00 万元; 5) 其余资金为乐勇银行账户原有资金。	万丰锦源
阮佳龙	2020 年 9 月 25 日,乐国培向阮佳龙支付回购利息 154.71 万元;	2020 年 9 月 24 日,乐国培证券户股票分红银证转账转出 178.00 万元;	阮佳龙
	2021 年 12 月 30 日,乐国培向阮佳龙支付回购利息及补偿款 47.30 万元。	2021 年 12 月 27 日,乐国培证券户银证转账转出 498.00 万元。 ¹	阮佳龙
	2020 年 9 月 25 日,乐勇向阮佳龙支付回购利息 126.84 万元。	2020 年 9 月 25 日,乐勇证券户股票分红银证转账转出 155.00 万元。 ²	阮佳龙
	2021 年 12 月 30 日,乐勇向阮佳龙支付回购利息及补偿 47.30 万元。	2021 年 12 月 28 日,乐勇证券户银证转账转出 500.00 万元。 ³	阮佳龙
韦勇及於辉	2021 年 12 月 28 日,乐勇向於辉支付回购价款 235.80 万元。	2021 年 12 月 28 日,乐勇证券户银证转账转出 500.00 万元。	於辉
	2023 年 1 月 14 日至 18 日,乐勇委托外甥女卢佳向韦勇支付剩余的回购价款合计 84.01 万元。	2023 年 1 月 14 日,卢佳代乐勇向韦勇还款 84.01 万元。	韦勇
张琼	2021 年 12 月 29 日,乐国培向张琼支付回购利息及补偿 15.77 万元。	2021 年 12 月 27 日,乐国培证券户银证转账转出 498.00 万元。	张琼
	2020 年 9 月 25 日,乐勇向张琼支付回购利息 27.88 万元。	2020 年 9 月 25 日,乐勇证券户股票分红银证转账转出 155.00 万元。	张琼
	2021 年 12 月 29 日,乐勇向张琼支付回购利息及补偿 15.77 万元。	2021 年 12 月 28 日,乐勇证券户银证转账转出 500.00 万元。	张琼

2、与相关主体之间是否存在资金异常情况

¹乐国培向阮佳龙支付的回购利息及补偿 47.3 万元、向张琼支付的回购利息及补偿 15.77 万元,资金均来源于 2021 年 12 月 27 日乐国培证券户银证转账转出的 498 万元。

²乐勇向阮佳龙支付的回购利息 126.84 万元、向张琼支付的回购利息 27.88 万元,资金均来源于 2020 年 9 月 25 日乐勇证券户股票分红银证转账转出的 155 万元。

³乐勇向阮佳龙支付的回购利息及补偿 47.3 万元、向於辉支付的回购价款 235.8 万元、向张琼支付的回购利息及补偿 15.77 万元,资金均来源于 2021 年 12 月 28 日乐勇证券户银证转账转出的 500 万元。

除上述资金往来以及 2021 年乐国培向於辉归还借款 193.09 万元以外，报告期内，乐勇、乐国培与中小基金、中信投资、万丰锦源、金石智娱、永合金丰、阮佳龙、韦勇与於辉、浙江铂鸿与湖州铂伟、张琼等相关主体之间不存在其他资金往来、也不存在资金异常情况。

3、是否存在损害公司及股东权益的情形，是否负有大额个人债务，相关各方是否存在代持关系，乐国培、乐勇所持公司股份权属是否清晰，对公司的控制权是否稳定

报告期内，乐勇、乐国培不存在通过关联交易、垫付费用、提供担保及其他方式直接或者间接侵占公司资金、资产，损害公司及其他股东的利益的情形。根据访谈记录及乐勇、乐国培的银行流水、个人征信报告、网络查询记录等材料，截至本问询回复出具日，乐勇、乐国培个人债务情况如下：

债权人名称	债务金额(万元)	还款日期	与乐勇、乐国培关系	是否存在纠纷	借款原因	是否存在股份代持
卢佳	84.01	未约定	外甥女	不存在	乐勇委托卢佳向韦勇支付回购利息	否
丁维	108.08	未约定	朋友	不存在	乐国培委托丁维向韦勇、於辉归还欠款	否
邱菊	329.50	未约定	乐勇前妻	不存在	1、根据离婚协议约定乐勇尚有 158.5 万元未支付给邱菊； 2、乐勇、乐国培委托邱菊向丁维归还 171 万元。	否
合计	521.59	-	-	-	-	-

乐勇、乐国培合计债务金额为 521.59 万元，金额相对较小且尚未到期，乐勇、乐国培个人资产足以偿付上述借款，不会影响乐勇、乐国培个人征信及对发行人的控制权。乐勇、乐国培与上述债权人不存在纠纷或潜在纠纷，发行人的控股权稳定、清晰。

根据访谈记录、银行流水及股权交易记录，乐国培、乐勇、引荐的股份回购第三方、卢佳、丁维、邱菊等相关各方均不存在股份代持关系，不存在已触发或未履行的股份回购，也不存在纠纷或潜在纠纷，乐国培、乐勇所持公司股份权属清晰。自股份公司成立至今，乐勇担任公司董事长、乐国培担任公司董事兼总经

理，未发生过变更，两人合计持有公司 45.02%的股权，乐勇和乐国培对公司的控制权稳定。

二、请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项，说明核查方式、核查过程，并发表明确意见。

（一）核查过程

1、访谈了中小基金、中信投资、金石智娱、永合金丰、浙江铂鸿的相关人员，访谈阮佳龙、张琼、黄亚福、韦勇和於辉，就包含特殊投资条款协议的签订与解除的真实性、股份交易情况、股份回购情况、资金来源、是否存在纠纷、是否存在代持、是否存在其他替代性利益安排、参与公司股票发行情况等事项进行确认；

2、访谈了乐勇、乐国培，就包含特殊投资条款协议的签订与解除的真实性、股份交易情况、股份回购情况、资金来源、资金流水、是否存在纠纷、是否存在代持、是否存在其他替代性利益安排、公司 2017 年股票发行情况、回购股份时指定第三方的具体情况、是否负有大额个人债务、是否存在损害公司及股东权益的情形等事项进行确认；

3、查验了乐勇、乐国培股票交易清单、银行流水，就股份交易时间、交易数量、交易金额、资金来源及去向、与相关主体之间是否存在资金异常、是否存在占用公司资金、是否负有大额个人债务等情况进行确认；

4、查验了乐勇、乐国培与中小基金、中信投资、金石智娱、永合金丰、万丰锦源、浙江铂鸿与湖州铂伟、阮佳龙、张琼、黄亚福、韦勇和於辉签订的包含特殊投资条款的协议及其终止协议或确认函，就包含特殊投资条款的协议及其终止协议或确认函的真实性、股份回购情况、是否存在纠纷、是否存在代持、是否存在其他替代性利益安排进行确认；

5、查验了公司发布的权益变动公告，就履行信息披露情况进行确认；

6、访谈了回购股份时指定的第三方邱菊、廖世荣、吴中海、郭京顺、杨秋华、陈月明、王军，取得了苏州清源华擎创业投资企业（有限合伙）、深圳市丹桂顺资产管理有限公司填写的尽职调查问卷表，就其与乐国培和乐勇的关系、股

份交易情况、购买股份资金来源、乐国培和乐勇对其是否能够实现控制、是否属于股权代持进行确认；

7、访谈了卢佳、查验了卢佳向韦勇的银行转账记录，就卢佳接受乐勇委托向韦勇还款进行确认；**访谈了丁维、查验了丁维向韦勇的银行转账记录，就丁维接受乐国培委托向韦勇还款进行确认；访谈了邱菊、查验了邱菊向丁维的银行转账记录，就邱菊接受乐勇、乐国培委托向丁维还款进行确认；**

8、查阅了公司的年度报告和审计报告，就乐勇、乐国培是否存在损害公司及股东权益的情形进行确认；

9、查阅了公司的股东名册，公司董事会、股东大会会议材料，就乐勇、乐国培持股情况、对公司的控制权进行确认；

10、查阅了乐勇、乐国培的个人征信报告，就乐勇、乐国培征信情况进行确认；**查阅了乐国培的房产证，乐勇、乐国培的股票账户和银行账户等相关材料，就乐勇、乐国培的财产状况进行确认；**

11、查询了中国裁判文书网 (<https://wenshu.court.gov.cn/>)、中国执行信息公开网 (<http://zxgk.court.gov.cn/zhxgk/>)，就乐勇、乐国培诉讼、执行情况确认。

(二) 核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、乐国培、乐勇与中小基金特殊投资条款相关协议终止为各方真实意思表示，因中小基金看好企业所处行业和长期发展前景故未执行回购，特殊投资条款相关协议已经终止未来无需继续执行，不存在其他替代性利益安排，不存在其他应披未披的特殊投资条款相关协议，不存在纠纷或潜在纠纷。

浙江铂鸿、湖州铂伟、乐勇、乐国培、飞宇科技 2022 年 5 月出具的《确认函》由各方真实签署，系各方真实意思表示，真实有效。浙江铂鸿与飞宇科技签订的包含回购条款的《投资框架协议》实际未履行，后续各方亦未签订正式的《投资协议》，浙江铂鸿或其管理的基金未参与飞宇科技的定增，未来也无需和无法

履行《投资框架协议》，各方之间互不追究违约责任。各方没有实际履行《投资框架协议》，不存在回购条款触发或未执行的情形，未来也无需继续执行。各方之间不存在其他替代性利益安排，不存在其他应披未披的特殊投资条款相关协议，不存在纠纷或潜在纠纷。

2、因中小基金、中信投资为代表的 5 家知名专业机构有意认购公司 2017 年股票发行的全部份额，阮佳龙、浙江铂鸿未参与公司 2017 年的定增，而是通过股份转让的方式入股公司。公司 2017 年股票发行方案已通过公司董事会、股东大会审议确定并公告，韦勇、张琼无法参与公司 2017 年股票发行，故通过股份转让的方式入股公司。

阮佳龙、浙江铂鸿与湖州铂伟、韦勇与於辉、张琼持股未超过公司总股本的 5%，无需履行信息披露义务；乐勇、乐国培已按照规定履行信息披露义务。

3、乐国培、乐勇对进行股份交易或者回购股份时其指定的第三方无法实现控制，不属于股权代持。股份回购前后回购对象与指定第三方持股比例均不超过公司总股本的 5%，无需履行信息披露义务。

4、乐国培、乐勇与中信投资、金石智娱、永合金丰、黄亚福等 4 人特殊投资条款相关协议终止是其真实意思表示；除了签订新的关于上市事项特殊条款协议外，不存在其他替代性利益安排；不存在其他应披未披的特殊投资条款相关协议。

5、乐国培、乐勇与相关主体之间不存在资金异常情况，不存在损害公司及股东权益的情形，**乐勇、乐国培合计债务金额相对较小，且尚未到期，乐勇、乐国培个人资产足以偿付上述借款，不会影响乐勇、乐国培个人征信及对发行人的控制权。**相关各方不存在代持关系，乐国培、乐勇所持公司股份权属清晰，对公司的控制权稳定。

二、业务与技术

问题 2. 产品及业务模式披露不充分

根据申请文件，（1）发行人主要从事精密金属部件及精密模检具的研发、设计、生产和销售，主要产品包括精密金属部件、精密模检具以及模具材料。（2）发行人拥有从模具材料到模检具研发与制造再到零部件产品的加工、自动化焊接及自动化组装的完整生产制造体系。（3）报告期内，公司外协采购金额分别为 3,421.41 万元、3,161.46 万元、5,517.84 万元和 3,012.44 万元，占当期主营业务成本的比例分别为 23.65%、20.37%、20.51%和 21.49%。

（1）主要产品信息披露不充分。根据申请文件，《招股说明书》中披露了公司的主要产品种类，但未对具体产品及其应用、生产过程及技术工艺等进行说明。公司及同行业可比上市公司主要为客户提供精密金属部件产品，产品主要根据客户的需求进行定制，具有非标准化的特征，其外观、尺寸、材料、结构、性能以及下游应用场景存在较大差异，无法通过具体的技术指标进行准确比较。请发行人：①详细说明并在《招股说明书》第五节业务和技术“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”部分补充披露主要产品的具体应用、生产过程、核心生产工艺、现有生产线情况等内容。②结合主要产品类型，列表分类披露报告期内主要客户、合作历史、销售金额及占比、毛利率等情况。③补充披露公司主要产品的技术指标、性能指标，并结合前述指标以及公司生产模式、生产工艺、核心技术等，对比同行业可比公司或主要竞争对手分析并补充披露发行人主要产品的竞争优势。④说明发行人主要客户是否存在向发行人之外的供应商采购同类产品的情形，如是，请说明前述供应商的具体情况并对比分析发行人在主要产品、生产工艺、经营模式等方面的竞争优势，发行人是否存在被其他供应商替代的风险。

（2）模具材料业务是否属于贸易业务。根据申请文件，发行人模具材料业务由全资子公司坚韧金属运营，主要从事金属材料的加工及销售。发行人存在对外采购成品对外销售的情形，报告期内外购成品金额分别 1,696.33 万元、1,594.70 万元、1,592.88 万元、935.52 万元，占原材料采购金额比例为 18.83%、16.77%、7.89%、9.07%。请发行人：①补充说明模具材料业务的具体模式，采

购的原材料形态，公司需要进行的加工内容。②补充披露外购定制成品的具体内容，是否主要为模具材料业务相关产品，报告期内的采购数量，以及销售情况，包括销售金额、毛利率以及自产产品比较情况。

(3) 主要业务是否具有协同效应。根据申请文件，发行人主要产品及业务分为精密金属部件、精密模检具以及模具材料三类。精密金属部件产品按终端应用场景不同可以分为汽车类精密金属部件、新能源储能类精密金属部件、5G通讯类精密金属部件及其他精密金属部件，产品应用领域差异较大、种类较多。请发行人：①说明并披露不同产品的生产线情况，是否可以进行柔性化生产。②结合精密金属部件、精密模检具以及模具材料产品的下游应用、主要客户，以及业务发展历程，详细说明三类业务是否具有协同效应。

(4) 关于外协加工。根据申请文件，为充分利用自有产能，专注核心业务，公司将部分占用生产资源、工艺简单的非核心工序或公司无相关设备及资质的工序委托给外协供应商完成。发行人各期外协加工费分别为 2,459.91 万元、2,074.10 万元、3,061.42 万元、1,805.58 万元，占成本比例分别为 17%、13.37%、11.38%、12.88%；报告期各期末，公司员工人数分别为 392 人、382 人、385 人和 373 人。请发行人：①以流程图形式分别补充披露各主要产品的生产过程、主要生产环节及生产工艺，核心与非核心工序的划分标准及对应的具体环节，发行人、外协供应商分别参与哪些生产环节。②说明外协服务的具体内容，是否涉及关键工序或关键技术、是否对发行人独立性和业务完整性构成影响，公司对外协供应商的管理机制及关于产品质量责任分摊安排；结合公司的资产及人员结构，以及业务发展规划，详细说明外协生产是否将持续存在。③按照不同外协工序，分别说明对应的外协采购单价、金额、供应商及占比；对比同类工序价格或市场公允价格，是否存在重大差异。④说明主要外协供应商的基本情况，包括合作时间、注册资本、股权结构、实际控制人、发行人占其销售比例等情况，说明是否与发行人存在关联关系、与实际控制人存在资金往来。⑤说明外协供应商是否具备生产经营必要的资质，生产经营能力是否与自身规模相匹配。⑥发行人考虑外协加工定价时确定的外协供应商利润空间计算依据、成本加成率，报告期内成本加成率是否发生变化及变化原因。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、主要产品信息披露不充分

根据申请文件,《招股说明书》中披露了公司的主要产品种类,但未对具体产品及其应用、生产过程及技术工艺等进行说明。公司及同行业可比上市公司主要为客户提供精密金属部件产品,产品主要根据客户的需求进行定制,具有非标准化的特征,其外观、尺寸、材料、结构、性能以及下游应用场景存在较大差异,无法通过具体的技术指标进行准确比较。请发行人:①详细说明并在《招股说明书》第五节业务和技术“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”部分补充披露主要产品的具体应用、生产过程、核心生产工艺、现有生产线情况等内容。②结合主要产品类型,列表分类披露报告期内主要客户、合作历史、销售金额及占比、毛利率等情况。③补充披露公司主要产品的技术指标、性能指标,并结合前述指标以及公司生产模式、生产工艺、核心技术等,对比同行业可比公司或主要竞争对手分析并补充披露发行人主要产品的竞争优势。④说明发行人主要客户是否存在向发行人之外的供应商采购同类产品的情形,如是,请说明前述供应商的具体情况并对比分析发行人在主要产品、生产工艺、经营模式等方面的竞争优势,发行人是否存在被其他供应商替代的风险。

(一) 详细说明并在《招股说明书》第五节业务和技术“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”部分补充披露主要产品的具体应用、生产过程、核心生产工艺、现有生产线情况等内容。

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“(二) 主要产品或服务的基本情况”之“1、精密金属部件”补充披露如下:

1、精密金属部件

公司精密金属部件产品按终端应用场景不同可以分为**传统汽车类精密金属部件**、**新能源汽车类精密金属部件**、**储能设备类精密金属部件**、**5G 通讯类精密**

金属部件及其他精密金属部件。

(1) 传统汽车类精密金属部件

公司传统汽车类精密金属部件产品主要包括汽车天窗类、汽车座椅类、汽车底盘类三大产品类别，具体如下表所示：

产品分类	功能及应用场景	生产过程及核心工艺
汽车天窗类	汽车天窗主要起着密封防水、支撑汽车天窗玻璃、导向玻璃运动轨迹等作用，对零部件产品的尺寸配合度要求较高，公司产品包括天窗玻璃加强件、导轨连接件、全景天窗骨架总成等。	主要生产工艺包括冲压、滚压、焊接、铆接、表面处理、装配等。
汽车座椅类	汽车座椅在驾驶安全性方面扮演着至关重要的角色，当碰撞事故发生时，需要座椅与安全带、气囊很好的配合，才能对驾乘者起到有效的保护作用。由于其结构复杂，制造工序严密，对零部件精度要求较高。公司产品主要包括座椅、靠背、头枕等骨架加强件。	主要生产工艺包括冲压、焊接、铆接、表面处理等。
汽车底盘类	汽车底盘是汽车上重要的组成部分。它用来支承、搭载汽车发动机及其它各种部件、总成，形成汽车的整体造型，保障汽车正常行驶，对零部件产品质量要求较高。公司产品主要为后副车架冲压件。	主要工艺为冲压成型。

公司目前配备了7条全自动冲压生产线、3条连续模自动生产线、4条全自动滚压生产线、4条机器人全自动焊接生产线。

具体产品如下图所示：



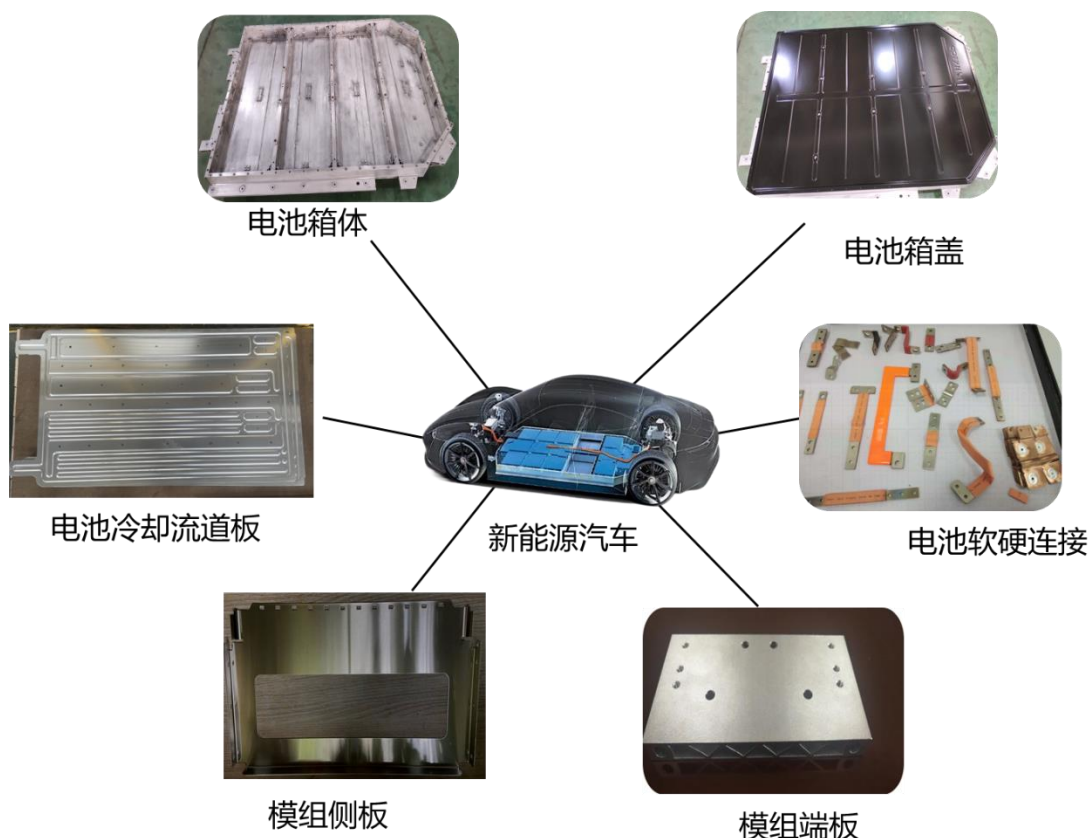
(2) 新能源汽车类精密金属部件

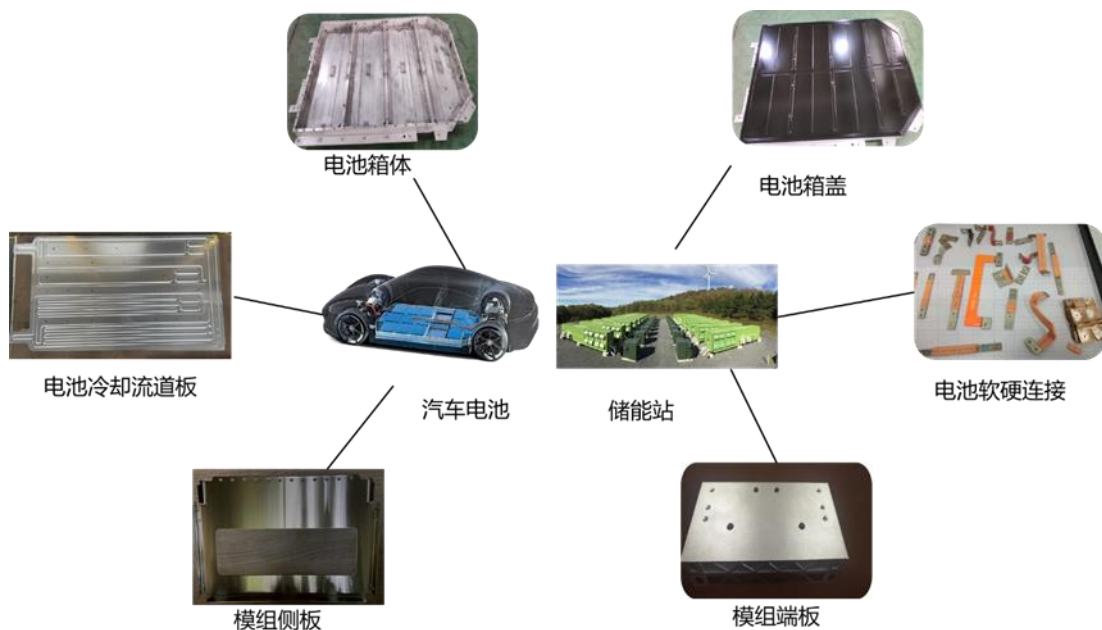
公司新能源汽车类精密金属部件产品主要包括新能源电池箱体、模组侧板端板、软硬连接、冷却流道板等产品。

新能源电池箱体主要应用于新能源电动汽车的动力电池系统，是电动汽车中的一个重要部件，是动力电池组安装的载体；电池模组端板、电池模组侧板等物料是电池的载体，起到组合及防护电池的作用；电池冷却流道板是电池箱底部用于承载液冷系统的关键部件。

公司目前拥有二条电池箱的柔性生产线，能够实现包括冲压、激光切割、折弯、CNC加工、点焊、摩擦焊、气体保护焊、氩弧焊等一系列工艺在内的自动化生产，获得了蜂巢能源等国内主流汽车电池厂商的认可。

具体产品如下图所示：





(3) 储能设备类精密金属部件

公司储能设备类精密金属部件主要为风电控制柜部件产品，对密封性要求较高，主要生产工序包括激光切割、折弯、钝化、氩弧焊等，由于生产工艺相近，依托于电池箱的柔性生产线进行生产。公司产品获得了捷普集团（Jabil）等国际知名企业的认可。



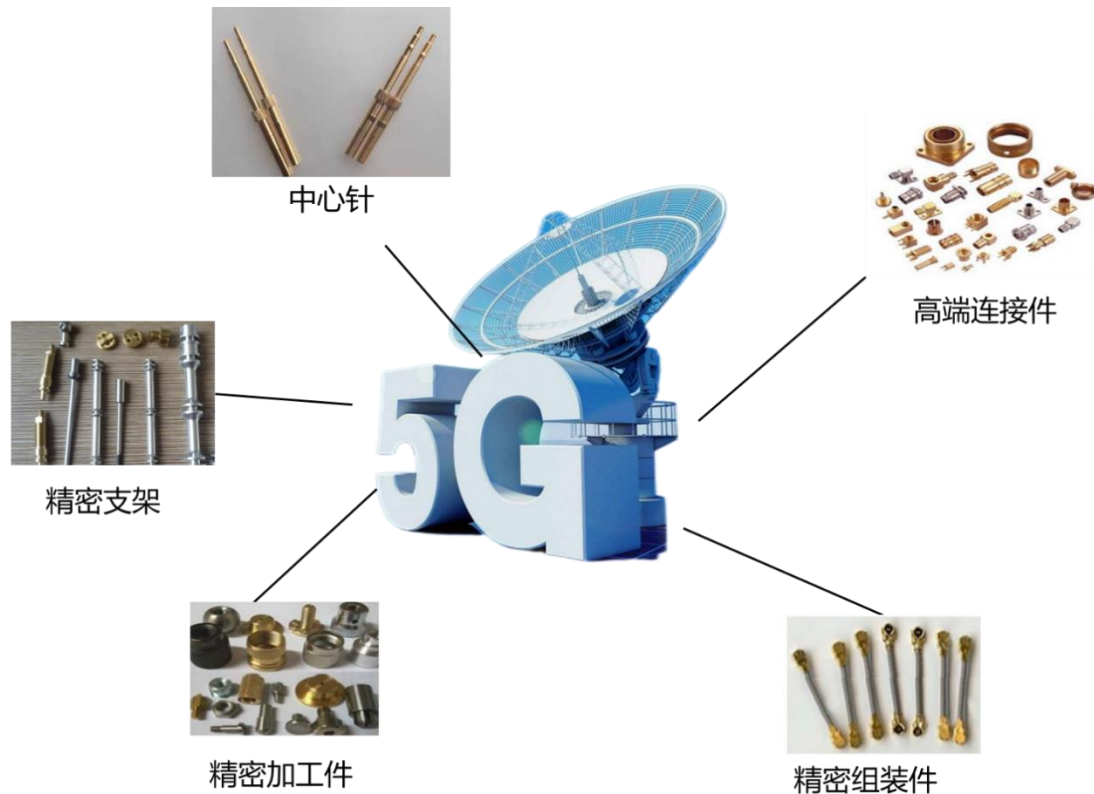
(4) 5G 通讯类精密金属部件

公司 5G 通讯类精密金属部件产品为连接器部件，包括插针、插孔、铜排、接线柱、总负端子（单柱）、导套壳体、方盘壳体等产品，主要作用为承担连接器模组的一部分功能，如信号传输、保护、屏蔽、支撑、导通、扣合等。

5G 通讯类精密金属部件加工精度要求较高，主要采用车铣复合等机加工工艺一体完成。在前期工艺设计环节，公司通过对产品进行工艺性分析，从而确定零件基准、坐标系以及定位方式，针对性设计专用工装夹具，并选择相应的

刀具后制定加工路线，经过分析测算后进行编程，最后录入程序进行自动化加工。公司配备了包含走心式精密数控车床、车铣复合数控车床等各类自动化精密加工设备 22 套。

具体产品如下图所示：



(5) 其他精密金属部件

公司其他精密金属部件主要包括家居、家电类金属部件产品。该部分业务视客户需求开展，依托于公司成熟的冲压制品生产工艺，先进的冲压制品产线，能够实现冲压、卷圆、挤压成型、CNC 精密加工、3D 激光切割等一系列精密加工，主要客户包括苏州乘威科技有限公司（产品以户外火炉部件为主）、锐迈科技股份有限公司（产品以电动沙发零部件为主）、苏州金利美金属科技有限公司（产品以电视机背板为主）。

除上述领域外，公司还拓展了新莱应材等各类客户，进一步拓展了公司产品下游应用场景。

(二) 结合主要产品类型，列表分类披露报告期内主要客户、合作历史、

销售金额及占比、毛利率等情况。

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”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“6、主要客户的销售情况”之“(3) 各类产品主要客户情况”补充披露如下：

①精密金属部件

单位：万元

2022 年度				
序号	客户名称	金额	占比	毛利率
1	中航光电	5,607.49	18.91%	15.71%
2	苏州秉威科技有限公司	4,919.87	16.59%	4.61%
3	英纳法集团	3,959.48	13.35%	22.76%
4	蜂巢能源	2,972.86	10.02%	14.47%
5	宝适集团	1,638.48	5.52%	26.46%
合计		19,098.18	64.39%	-
2021 年度				
序号	客户名称	金额	占比	毛利率
1	英纳法集团	5,166.85	20.81%	25.62%
2	苏州秉威科技有限公司	3,079.49	12.40%	7.54%
3	中航光电	2,982.67	12.01%	16.15%
4	蜂巢能源	2,707.49	10.91%	13.14%
5	宝适集团	1,327.89	5.35%	37.20%
合计		15,264.38	61.49%	-
2020 年度				
序号	客户名称	金额	占比	毛利率
1	英纳法集团	6,177.99	41.80%	27.33%
2	宝适集团	1,084.08	7.33%	38.32%
3	中航光电	1,053.11	7.13%	9.57%
4	锐迈科技股份有限公司	1,052.78	7.12%	14.44%

5	苏州金利美金属科技有限公司	858.99	5.81%	35.68%
合计		10,226.95	69.19%	-

前述客户开展合作历史情况如下表所示：

客户名称	合作历史	合作内容和主营业务产品交易规模
英纳法集团	2009年成为其合格供应商，合作初期主要向欧洲供应精密模具，质量获得认可后成为精密金属部件供应商。	主要合作内容为天窗类天窗玻璃框、导轨支架等天窗类金属部件及配套模具。2019-2022年交易规模为7,065.88万元、6,280.25万元、5,193.74万元和4,197.91万元。
宝适集团	通过商务谈判及现场审核于2016年成为合格供应商，2017年开始正式供货。	主要合作内容为扶手支架、遮阳帘支架、玻璃框等天窗类金属部件及配套模具。2017-2018年交易规模约593万元和474万元；2019-2022年交易规模为1,270.34万元、1,719.15万元、1,347.25万元和1,638.48万元。
蜂巢能源	2020年成为其合格供应商，2019年开始初步接触，完成产品开发并审核通过后于2020年开始批量供货。	主要合作内容为新能源动力电池金属部件。2020-2022年交易规模为178.25万元、2,707.49万元和2,972.86万元。
中航光电	2018年通过展会取得商务联系，并于当年成为其合格供应商。	主要合作内容为连接器金属部件。2018年交易规模约467万元；2019-2022年交易规模为1,059.20万元、1,061.41万元、3,045.17万元和5,641.29万元。
苏州秉威科技有限公司	2021年成为合格供应商，同年完成项目研发并批量供货。	主要合作内容为户外烤炉金属部件。2021-2022年交易规模为3,079.49万元和4,998.99万元。
锐迈科技股份有限公司	2019年成为其合格供应商，业务一直保持稳定。	主要合作内容为铝杆等金属部件。2019-2022年交易规模为221.44万元、1,052.78万元、1,106.79万元和997.35万元。
苏州金利美金属科技有限公司	2019年开始合作电视机背板项目，项目于2021年结束后暂无新项目合作。	主要合作内容为电视机背板模具及金属部件。2019-2021交易规模为5.23万元、1,348.68万元和162.59万元。

②精密模检具

单位：万元

2022年度				
序号	客户名称	金额	占比	毛利率

1	浙江铭博汽车部件股份有限公司	1,560.96	26.58%	22.39%
2	来达集团	378.10	6.44%	39.37%
3	欧拓集团	374.45	6.38%	13.73%
4	上海电巴新能源科技有限公司	351.86	5.99%	26.14%
5	昆山坤忠达	260.00	4.43%	43.55%
合计		2,925.37	49.82%	
2021 年度				
序号	客户名称	金额	占比	毛利率
1	浙江铭博汽车部件股份有限公司	930.56	15.97%	36.13%
2	CIE 集团	818.83	14.05%	42.23%
3	欧拓集团	567.38	9.74%	50.05%
4	上海电巴新能源科技有限公司	515.2	8.84%	29.15%
5	上海众大汽车配件有限公司	337.05	5.78%	46.69%
合计		3169.01	54.39%	
2020 年度				
序号	客户名称	金额	占比	毛利率
1	来达集团	922.86	19.79%	69.13%
2	欧拓集团	694.23	14.88%	49.74%
3	宝适集团	635.07	13.62%	45.34%
4	苏州金利美金属科技有限公司	486.73	10.44%	23.39%
5	浙江铭博汽车部件股份有限公司	296.19	6.35%	19.48%
合计		3,035.08	65.07%	

前述客户开展合作历史情况如下表所示：

客户名称	合作历史	合作内容和主营业务产品交易规模
来达集团	2014 年成为其合格供应商，以发动机隔热部件模具为主。	主要合作内容为汽车隔热罩模具。2019-2022 年交易规模为 1,166.26 万元、972.52 万元、58.01 万元和 378.25 万元。
欧拓集团	2016 年开始合作。	主要合作内容为汽车隔热罩模具。2019-2022 年交易规模为 417.34 万元、694.23 万元、567.38 万元和 374.45 万

		元。
宝适集团	通过商务谈判及现场审核于2016年成为合格供应商，2017年开始正式供货。	主要合作内容为扶手支架、遮阳帘支架、玻璃框等天窗类金属部件及配套模具。2017-2018年交易规模约593万元和474万元；2019-2022年交易规模为1,270.34万元、1,719.15万元、1,347.25万元和1,638.48万元。
浙江铭博汽车部件股份有限公司	2018年成为其合格供应商，在模具、检具方面都有合作。	主要合作内容为电池箱模具。2018年模具尚未验收完成，无交易规模；2019-2022年交易规模为342.48万元、296.19万元、941.00万元和1,627.69万元。
苏州金利美金属科技有限公司	2019年开始合作，项目于2021年结束后暂无新项目合作。	主要合作内容为电视机背板模具及金属部件。2019-2021交易规模为5.23万元、1,348.68万元和162.59万元。
上海电巴新能源科技有限公司	2021年开始合作，以检具合作为主。	主要合作内容为汽车检具项目。2021-2022年交易规模为515.20万元和351.86万元。
上海众大汽车配件有限公司	2018年开始合作，以检具合作为主。	主要合作内容为汽车检具项目。2018年交易规模约30万元；报告期内仅有2021年交易规模为337.05万元。
CIE集团	2019年经客户介绍成为其合格供应商。	主要合作内容为汽车玻璃框、前后加强板等金属部件及配套模具。2019-2022年交易规模为10.47万元、20.41万元、1,395.73万元和928.11万元。
昆山坤忠达	2019年成为其合格供应商	主要合作内容为模具钢材。2019-2022年交易规模为1.17万元、289.25万元、2,618.61万元和4,735.69万元。

③模具材料

单位：万元

2022年度				
序号	客户名称	金额	占比	毛利率
1	昆山坤忠达	4,469.18	82.19%	8.80%
2	华砿精密模具	182.61	3.36%	16.86%
3	苏州莱克思拓汽车科技有限公司	120.40	2.21%	14.13%
4	合德欣精密模具	114.76	2.11%	24.41%
5	钜科汽车集团	104.43	1.92%	19.05%

合计		4,991.39	91.79%	-
2021 年度				
序号	客户名称	金额	占比	毛利率
1	昆山坤忠达	2,618.61	67.56%	8.63%
2	钜科汽车集团	300.90	7.76%	7.63%
3	华矽精密模具	185.72	4.79%	8.49%
4	合德欣精密模具	141.91	3.66%	10.84%
5	上海槎南工贸发展有限公司	97.65	2.52%	12.75%
合计		3,344.79	86.30%	-
2020 年度				
序号	客户名称	金额	占比	毛利率
1	昆山市海之特金属制品有限公司	407.95	19.64%	0.67%
2	昆山坤忠达	289.25	13.93%	8.46%
3	钜科汽车集团	230.18	11.08%	13.05%
4	华矽精密模具	182.33	8.78%	9.77%
5	协腾精密模具	119.03	5.73%	11.02%
合计		1,228.73	59.16%	-

注 1：协腾精密模具包括吴江市俊成精密机械有限公司、吴江协腾精密模具有限公司等。

注 2：钜科汽车集团包括江田机器人系统工程（江苏）有限公司、钜亚汽车零部件科技（太仓）有限公司、昆山钜亚汽车零部件技研有限公司等。

注 3：合德欣精密模具包括昆山合德欣精密模具有限公司、芜湖优特利模具有限公司等。

注 4：华矽精密模具包括昆山市华矽精密模具有限公司、昆山矽固精密机械有限公司等。

前述客户开展合作历史情况如下表所示：

客户名称	合作历史	合作内容和主营业务产品交易规模
昆山坤忠达	2019 年成为合格供应商	主要合作内容为模具钢材。2019-2022 年交易规模为 1.17 万元、289.25 万元、2,618.61 万元和 4,735.69 万元。
钜科汽车集团	2017 年开始合作	主要合作内容为模具钢材。2017-2018 年交易规模约 81 万元和 51 万元；2019-2022 年交易规模为 273.83 万元、230.18 万元、300.90 万元和 104.43 万元。
华矽精密模具	2018 年开始合作	主要合作内容为模具钢材。2018 年交易规模约 62 万元；2019-2022 年交易规模为 267.89

		万元、182.33 万元、185.72 万元和 182.61 万元。
合德欣精密模具	2016 年开始合作	主要合作内容为模具钢材。2020-2022 年交易规模为 20.08 万元、141.91 万元和 114.76 万元。
上海槎南工贸发展有限公司	2016 年开始合作	主要合作内容为模具钢材。2019-2022 年交易规模为 78.99 万元、44.18 万元、97.65 万元和 85.67 万元。
苏州莱克思拓汽车科技有限公司	2019 年开始合作	主要合作内容为模具钢材。2019-2022 年交易规模为 105.82 万元、71.71 万元、72.42 万元和 120.40 万元。
昆山市海之特金属制品有限公司	2020 年开始合作	主要合作内容为模具钢材。报告期内仅有 2020 年交易规模为 407.95 万元。
协腾精密模具	2016 年开始合作	主要合作内容为模具钢材。2019-2022 年交易规模为 57.45 万元、119.03 万元、2.27 万元和 13.21 万元。

(三) 补充披露公司主要产品的主要技术指标、性能指标，并结合前述指标以及公司生产模式、生产工艺、核心技术等，对比同行业可比公司或主要竞争对手分析并补充披露发行人主要产品的竞争优势。

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“二、行业基本情况”之“(七) 行业竞争现状及公司在行业内的竞争地位”之“4、发行人竞争优势”之“(1) 技术开发优势”补充披露如下：

.....

公司主要产品的主要技术指标、性能指标与行业整体情况对比如下：

①传统汽车类精密金属部件

核心指标	技术指标详情	行业整体情况	主流客户要求情况	对应核心技术
模具设计	通过五合一冲压成型模具的设计及运用，实现了天窗总成的框架与前横梁、中横梁、前托梁、后托梁的一次冲压分段式成型，生产效率提升 30%，材料使用量减少 60%。	如采用行业内通用工艺，5 个零件需分别开 5 套模具生产，产品一致性差，生产效率低。	视产品结构不同，要求供应商提高原材料利用率，达到 50%~95%，同时尽可能降低材料使用量以控制生产成本。	新型高精度汽车全景天窗及智能焊接技术
焊接	采用复合焊接与成型技	行业内一般采用人工焊	客户要求产品稳定，并	

精度	术作为产品的组合工艺，保障产品的各截面 X、Y、Z 方向尺寸公差为±0.2mm，内腔尺寸公差为±0.2mm，平面度达 0.05mm。	接，稳定性差，精度低，产品的各截面 X、Y、Z 方向尺寸公差只能达到±0.75mm，内腔尺寸公差为±0.75mm，平面度达 0.5mm。	且尺寸精度高，下游主流客户通常要求产品的各截面 X、Y、Z 方向尺寸公差为±0.4mm，内腔尺寸公差为±0.4mm，平面度达 0.2mm。	
装配精度	1. 产品和天窗玻璃贴合型面的面轮廓度达到 0.5 以内； 2. 侧面安装孔位置度达到 0.2 以内； 3. 底盘件产品轮廓线的轮廓度达到 0.4 以内，保证焊接精度； 4. 质量表现：PPK ≥ 1.67, CPK ≥ 1.33。	行业一般要求产品和天窗玻璃贴合型面的面轮廓度达到 1.5 以内，侧面安装孔位置度达到 0.5 以内即可。	1. 产品和天窗玻璃贴合型面的面轮廓度达到 0.8 以内； 2. 侧面安装孔位置度达到 0.5 以内； 3. 底盘件产品轮廓线的轮廓度达到 0.8 以内，保证焊接精度； 4. 质量表现：PPK ≥ 1.67, CPK ≥ 1.33。	
检测效率	公司自主设计开发了三维视觉激光综合检测仪，突破了常规三坐标检测仪的局限，实现了复杂零部件产品的自动检测相较于传统检测方式，该检测技术使公司整体检测准确率提升了 20%，检测效率提升了 60%。	行业内通常使用常规三坐标检测仪检测，自动化程度较低，依赖于检测人员的经验，容易发生误差。	客户通常只对交期及产品合格率做出要求，不直接提出检测效率要求。	汽车全景天窗三维视觉激光综合检测技术

公司在传统汽车类精密金属部件领域的核心技术主要体现在突出的模具开发能力及先进的自动化生产能力，能针对不同客户的产品需求，在满足产品精度及装配要求情况下，尽量降低生产成本的同时提升生产效率。

在模具设计方面，公司较早引入了 CAE 成型分析技术、三维设计技术、逆向工程 (REP) 技术、有限元分析技术等先进计算机辅助设计技术，对模具进行设计与优化，有效控制试模次数，达到了加快客户开发进度，降低公司开发成本的效果，同时有效提升了模具结构的稳定性，降低生产过程中的修模频率，有效提升了生产效率。

在零部件生产方面，公司实现了核心产品的全自动生产，攻克了焊接变形等技术难题，通过一次冲压成型等技术提高了原材料的利用率，在降本增效的

同时，产品质量获得了客户的一致认可。

②新能源汽车类精密金属部件

核心指标	技术指标详情	行业内通用技术	主流客户要求情况	对应核心技术
结构设计	电池箱体及模组物料采用屈服强度超过340Mpa的板材，产品结构强度高；安装位置布置均匀合理，与对手件安装配合尺寸精度可达0.5mm以内；设置冷却系统，具有良好的散热性能。	传统电池箱等零部件常采用屈服强度低于200Mpa的板材，结构强度欠佳，使用寿命偏短；拆装不方便，相关结构件安装位置布置不合理，与对手件安装配合误差较大；同时未设置合理的冷却系统，散热性能不佳。	一般客户要求屈服强度在200Mpa左右，部分客户需求300Mpa以上。要求尽可能充分利用箱体的有限空间，对手件安装配合位置精度1.0mm以内，同时保证电池箱体的良好散热。	新能源汽车电池箱结构设计及制造技术
焊接精度	焊接重复定位精度达到0.1mm以内；焊接变形控制在1mm以内。	焊接定位精度偏低，一般达到0.2mm；焊接变形超过1mm，使得产品尺寸不够稳定，影响对手件安装配合。	一般客户对焊接定位精度不做特殊要求，焊接变形根据不同区域不同定义要求，一般在1-3mm。	
装配精度	重复定位精度达到0.05mm以内。	定位精度一般达到0.1mm，产品差异相对较大。	只要求最终产品尺寸精度满足其设计公差要求。	
自动化	自动化机械手操作生产效率高，产品流转快，通常多台设备配合机器人联动加工，只需1-2个辅助人工即可完成工序生产。	行业内通常使用的是单一机型加工，自动化应用偏低，多数依靠人工进行操作，效率低，对工人要求较高。	客户通常只对交期及产品合格率做出要求，不直接对自动化程度及检测效率提出要求。	
检测效率	定制检验工装，检测数据稳定，检测效率高，一般产品检测只需要几十秒的时间。	产品采用传统量具检验，检测效率偏低，单个产品检测需要几分钟时间，且对检验人员要求较高，需要熟悉多种量具的操作。		

公司在新能源汽车类精密金属部件领域的核心技术主要体现在全流程的设计生产能力。设计方面，公司具有丰富的拉延电池箱体的设计经验，可以很好的协同客户开发，同时具备配套的模具、检具、治具设计与制造能力，有完备的钣金、冲压、机加工、焊接等试验及生产能力，产品开发效率高，周期可控；生产方面，公司具备从开发前期的样件试制，到开发中期的软模件小批量制作，

再到量产阶段的硬模批量生产等全流程生产能力，产线设备配置丰富，可实现多种工艺的配合生产，自动化程度高，满足客户对零部件产品的一站式采购需求，产品装配的一致性更有保证。

③5G 通讯类精密金属部件

核心指标	技术指标详情	行业内通用技术	主流客户要求情况	对应核心技术
产品精度	<p>1) 一次装夹定位，五轴联动加工，满足了高精度产品复合尺寸公差±0.005mm的要求；</p> <p>2) 定制工装采用钨钢镶嵌技术以降低工装磨损，结合气体制动原理，控制压力压强以提升夹具与产品结合力，增加稳固性，提升产品精度及一致性。</p>	<p>传统生产工艺通常需要分工序加工，重复装夹精度难以控制，且普通钢材制作的工装刚性差易磨损老化变形，无法保证产品质量及一致性。</p>	<p>1) 一般产品复合尺寸公差要求在±0.01mm至±0.05mm；</p> <p>2) 要求合理设计加工工序以减少装夹次数，避免反复装夹出现误差和磕碰夹伤；</p> <p>3) 同类产品尺寸公差浮动不超过 20%，以保证产品一致性。</p>	五轴联动工装技术
加工效率	<p>1) 针对不同产品单独设计专用工装，实现了单个工装同时夹持多个产品（根据产品大小可以实现单次加工 5-50 个产品），大幅减少上下料时间，整体实现了近 50%的效率提升；</p> <p>2) 实现了 CNC 的无人化操作，提升了单人可操控设备数量，大幅降低了人工成本。</p>	<p>传统工装夹具在单件产品加工完成后需人工上下料，受人工操作影响较大，出错概率较高，人力成本较高的同时产品质量稳定性无法保证。</p>	<p>客户通常只对交期及产品合格率做出要求，不直接对加工提出要求。</p>	
特殊材料加工能力	<p>1) 针对 T2 紫铜 H62 黄铜等极易表皮氧化材料，设计配套刀具的特殊刃口角度，降低切削热度，改善切削性能，实现易氧化材料加工后常温室内保存 6 个月不氧化。</p> <p>2) 针对高粘性有色金属加工，选用特殊晶体材质定制配套刀具，设计波浪流线离心式切削路线已解决加工过程中出现的缠屑，绕屑、加工不断屑等相关问题。</p>	<p>市场上通用的刀具产品在加工易氧化材料时极易出现氧化腐蚀现象，影响同时降低了使用寿命；用于加工高粘性有色金属容易出现刀具崩裂损坏，常规加工效率低、成本高，质量无法保证。</p>	<p>所有产品，室内常温下，钢材质产品确保 6 个月内不生锈，铜铝类材质产品保证 3 个月内不氧化变色。</p>	

公司在 5G 通讯类精密金属部件领域的核心技术主要体现在较强的工艺设计

及实施能力，在机加工领域有着深厚的技术沉淀，能根据产品特点自主完成工装夹具、配套刀具、技术方案的设计，显著提升加工效率、加工精度以及质量稳定性，能有效降低产品的生产成本。

（四）说明发行人主要客户是否存在向发行人之外的供应商采购同类产品的情形，如是，请说明前述供应商的具体情况并对比分析发行人在主要产品、生产工艺、经营模式等方面的竞争优劣势，发行人是否存在被其他供应商替代的风险。

发行人主要从事精密金属部件及精密模检具的研发、设计、生产和销售，为传统汽车、新能源汽车、储能设备、5G 通讯等终端行业领域客户提供精密金属部件等产品的系统化解解决方案。发行人采用了“以销定产”的生产模式，生产的产品通常为定制化产品，需要“与客户协同开发设计”，产品试制成功后再按需下单。

在传统汽车零部件领域，发行人客户主要为汽车零部件一级供应商，由于不同汽车的技术规格不同，汽车零部件一级供应商需要根据整车厂的特定要求进行设计、研发和生产。在接到整车厂的开发需求后，一级供应商通常会将需求进一步分解，选取行业内二级供应商进行同步开发。出于模具开发成本、供货稳定性及产品一致性考虑，针对一款车型的特定型号零部件，一级供应商通常只会选择一家供应商实施产品的同步开发和供货。

与传统汽车零部件行业领域类似，发行人新能源汽车、储能设备、家居家电等产品均需与客户协同开发设计，完成从样件试制到软模件小批量制作再到硬模批量生产的全流程开发。出于模具开发成本、供货稳定性及产品一致性考虑，对特定型号的零部件产品，客户通常只会选择一家供应商。

不同于上述业务领域，发行人 5G 通讯类精密金属部件的主要加工方式为机加工，不存在模具等客观条件限制，但此类产品的主要客户中航光电并未透露同型号产品是否存在其他供应商，无法获取相关信息。

整体来看，市场上存在众多与发行人类似的零部件产品供应商，发行人如不能持续获得客户的新产品合作开发项目，或由于自身管理、生产或质量问题丧失

原有订单，将面临被竞争对手取代的风险。对此，发行人充分利用高效的研发设计体系，把握行业发展动向，对客户提出的产品要求，迅速完成模具开发、样品试制、稳定量产等全流程服务，保证了服务响应的及时性。同时，发行人积极对客户进行深度开发，提升现有产品市场份额的同时增加产品销售的多样性，随着产品品类的扩充，发行人获得了更多与优质客户建立良好合作的机会，进而为客户展开更深入的合作提供有力支撑。

综上，报告期内，除为中航光电供应的 5G 通讯类精密金属部件之外，当发行人成为客户特定型号产品供应商后，主要客户不存在向发行人之外的其他供应商针对同型号产品进行采购的情形，符合行业惯例。发行人构建了一套行业领先的集材料加工、模具研发、产品开发、检具开发的一体化技术研发体系，拥有较强的重大技术项目突破能力、深厚的技术储备和良好的企业创新文化，与主要客户建立了稳定的业务合作关系，被其他供应商替代的风险较小。

二、模具材料业务是否属于贸易业务

根据申请文件，发行人模具材料业务由全资子公司坚韧金属运营，主要从事金属材料的加工及销售。发行人存在对外采购成品对外销售的情形，报告期内外购成品金额分别 1,696.33 万元、1,594.70 万元、1,592.88 万元、935.52 万元，占原材料采购金额比例为 18.83%、16.77%、7.89%、9.07%。请发行人：
①补充说明模具材料业务的具体模式，采购的原材料形态，公司需要进行的加工内容。
②补充披露外购定制成品的具体内容，是否主要为模具材料业务相关产品，报告期内的采购数量，以及销售情况，包括销售金额、毛利率以及自产产品比较情况。

（一）补充说明模具材料业务的具体模式，采购的原材料形态，公司需要进行的加工内容。

发行人模具材料业务由子公司坚韧金属经营，在取得客户订单后，根据客户产品图纸或尺寸精度要求选定材料品种及加工方式，向上游原材料供应商采购对应原材料之后委托相应外协商进行加工，加工完成后由坚韧金属根据客户订单要求对产品进行质量检验，合格后直接发货给客户。

模具材料业务采购的原材料形态包括板料、棒料、管材等，需要通过切割、洗削、研磨等加工工序使材料符合客户对尺寸、厚度、平面度、垂直度、表面光洁度等的要求。

(二) 补充披露外购定制成品的具体内容，是否主要为模具材料业务相关产品，报告期内的采购数量，以及销售情况，包括销售金额、毛利率以及自产产品比较情况。

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“(二) 原材料和能源采购情况及主要供应商”之“1、原材料和能源采购情况”之“(1) 主要原材料采购情况”补充披露如下：

报告期内，公司对外采购原材料主要为钢材、不锈钢、铝材、铜材等金属原材料以及部分外购成品和半成品。发行人外购成品和半成品中包含了外购的可直接出售的成品及部分需二次加工的半成品，其中，外购成品主要包括了部分工艺相对简单的零部件产品，由供应商自行采购原材料并按照公司设计要求完成生产，外购半成品主要为公司生产所需零部件配件。

发行人外购成品中包含了外购的可直接出售的成品及部分需二次加工的半成品，为避免歧义，统一修改为“外购成品和半成品”。

发行人外购成品和半成品与模具材料业务无关，总体构成情况如下表所示：

单位：万元

序号	名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
1	外购成品	1,631.39	87.11%	1,548.56	97.22%	1,567.59	98.30%
2	外购半成品	241.45	12.89%	44.32	2.78%	27.11	1.70%
	合计	1,872.84	100.00%	1,592.88	100.00%	1,594.70	100.00%

对外购成品来说，报告期内，发行人外购成品的采购及销售情况如下表所示：

单位：万元

项目	采购金额	销售金额	毛利率	与自产产品比较情况
2022 年度	1,631.39	2,213.64	16.87%	发行人对该部分产品采用外

2021 年度	1,548.56	2,047.67	19.52%	购方式的主要原因为工艺简单，自行生产并不具备良好的经济性，因此，该部分产品无完全相同自产产品。
2020 年度	1,567.59	1,982.46	16.95%	

对外购半成品来说，由于外购半成品以发行人产品生产所需配件为主，需要进一步加工才能形成最终产品，无法直接对应最终销售情况。

三、主要业务是否具有协同效应

根据申请文件，发行人主要产品及业务分为精密金属部件、精密模检具以及模具材料三类。精密金属部件产品按终端应用场景不同可以分为汽车类精密金属部件、新能源储能类精密金属部件、5G 通讯类精密金属部件及其他精密金属部件，产品应用领域差异较大、种类较多。请发行人：①说明并披露不同产品的生产线情况，是否可以进行柔性化生产。②结合精密金属部件、精密模检具以及模具材料产品的下游应用、主要客户，以及业务发展历程，详细说明三类业务是否具有协同效应。

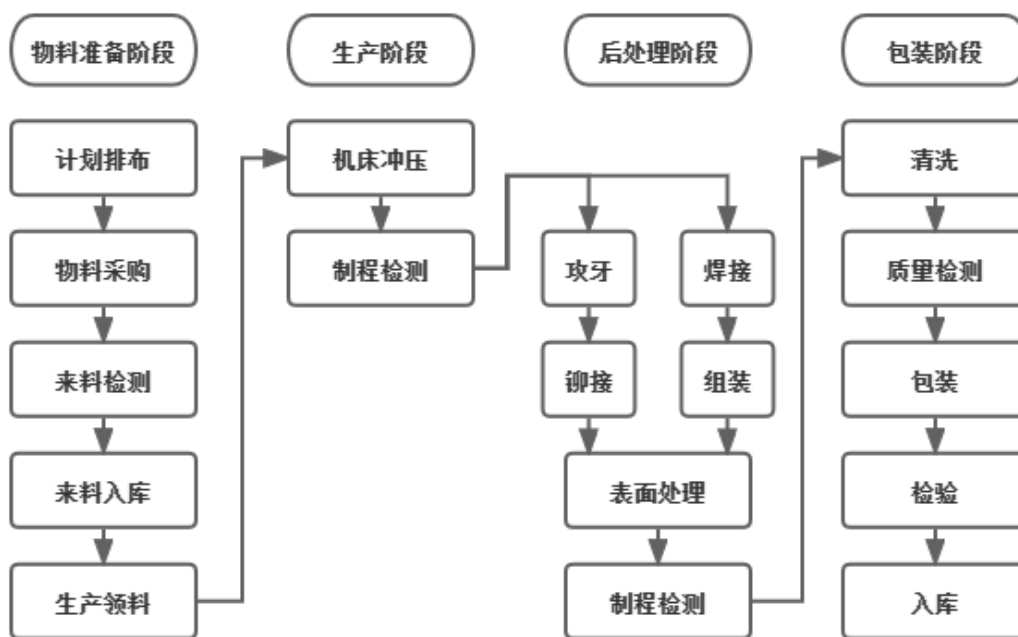
（一）说明并披露不同产品的生产线情况，是否可以进行柔性化生产。

发行人已在招股说明书之“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（五）主要生产（服务）流程图”中补充披露如下：

1、传统汽车类精密金属部件

公司根据不同类别、不同型号产品的设计标准、质量要求和产品结构，制定开发出符合客户需求的最优工艺方案，在方案得到客户认可后按订单安排生产，结合产品需求进行冲压、焊接、卷圆、攻牙、铆接等工序，并在生产过程中对产品进行检验；公司视产品需求采用委外加工方式进行电泳等表面处理，完成后经检验包装入库。

主要工艺流程如下图所示：



上述工艺环节中，表面处理主要包括电镀、电泳等工序，由于公司不从事表面处理业务，且此类表面处理环节须交由具备专业资质许可的企业完成，故公司部分产品在完成冲压、焊接等工序后委托专业企业进行表面处理。

公司在冲压制品领域有深厚的技术积累，具备优秀的方案设计能力，熟练掌握包括冲压、焊接、卷圆、滚压等综合金属成型技术并配备相应的生产设备，以上工序为公司产品的核心工序。公司在产能紧张情况下，会将部分工艺简单、精度要求较低的冲压工序交由委外供应商完成，在收到委外发回半成品后进行进一步加工、装配、检验。

委外加工主要是为了发挥专业分工优势和缓解产能紧张，均不涉及公司生产核心环节，同行业公司亦存在类似情况。

公司传统汽车类精密金属部件产品主要生产线情况如下表所示：

生产线名称	设备主要构成	主要产品
冲压生产1线	3台2000T油压机、1台630T油压机、2台500T油压机	全景天窗、电池冷却流道版
冲压生产2线	1台400T全自动冲压机、5台250T全自动冲压机	天窗
冲压生产3线	1台500T全自动冲压机、4台200T全自动冲压机	各类汽车类精密金属部件及其他金属冲压
冲压生产4线	1台400T全自动冲压机、1台315T全自动冲压机、4台200T全自动冲压机	

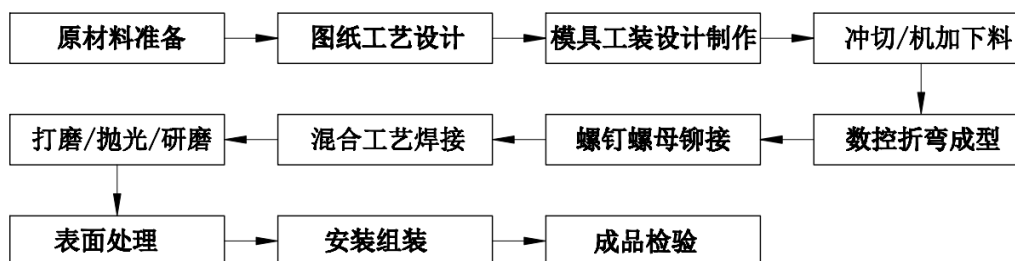
冲压生产 5 线	6 台 200T 全自动冲压机	制品
冲压生产 6 线	1 台 500T 全自动冲压机、1 台 160T 全自动冲压机 4 台 200T 全自动冲压机	
冲压生产 7 线	2 台 500T 全自动冲压机、1 台 400T 全自动冲压机	
单体冲压设备	60T-500T 各类全自动冲压机 35 台	
连续模生产线 1/2/3	2 台 400T 全自动冲压机、3 台 315T 全自动冲压机 1 台 250T 全自动冲压机	
滚压生产 1/2/3/4 线	4 条 $\phi 50 -28$ 段自动滚压成型生产线	天窗加强件、支撑件
全自动焊接生产 1 线	安川机械手及小原焊机组成的点焊工作站	小型天窗焊接
全自动焊接生产 2 线	5 台 KUKA 机械手、2 台凸焊机、1 台尼尔森螺柱焊机、2 台小原焊机	全景天窗
全自动焊接生产 3 线	2 台 ABB 机械手、1 台安川机械手、2 台凸焊机、1 台小原焊机	全景天窗
全自动焊接生产 4 线	OTC 弧焊机械手、安川机械手、小原焊机	新能源电池箱

公司传统汽车类精密金属部件产品主要生产线均具备柔性化生产能力，能通过模具的更换，实现不同类型零件的加工；也能通过生产线的再组织，实现分工合作和资源的合理分配，在短时间内组织生产大批量、多型号的产品，快速地满足客户的需求，实现整体最优生产。除传统汽车类精密金属部件产品，苏州乘威、新莱应材等其他精密金属部件客户的产品均使用此类生产线生产。

2、新能源汽车类及储能设备类精密金属部件工艺流程

公司根据客户对零部件产品在尺寸、性能方面的不同需求，设计制作相对应的模具工装，制定最优加工路径及工艺步骤。以新能源汽车电池盒为例，公司以模具冲切下料为基础结合激光切割、机加工等高精度加工工艺，采用数控折弯机折弯成型，使用压铆设备进行螺钉螺母的铆接，利用电阻焊、激光焊、搅拌摩擦焊等自动化焊接设备对产品进行焊接，在进行必要的焊道及外观打磨处理后，将产品委外进行电泳、电镀等表面处理，并在各制程生产过程中对箱体进行检验确认，最后安装组装成品发运给客户。

主要工艺流程如下图所示：



在上述各工艺环节中，公司不从事电泳、电镀等表面处理业务，且表面处理须交由具备专业资质许可的企业完成，故公司部分产品在完成相关工序后委托外部专业企业进行表面处理。

公司成熟掌握包括模具冲压、钣金折弯、机加工、混合工艺焊接等箱体综合加工成型技术，并配备相应的生产设备，模具拉伸成型、多机型配合机加工、混合工艺焊接等技术处于行业领先水平，上述工艺均为公司产品的核心工序。在自有设备产能紧张情况下，公司会将部分精度要求较低的机加工工序交由委外供应商承担，公司在收到上述委外件后仍需进行折弯、铆接、焊接、打磨、装配检验等进一步加工程序。

公司新能源汽车类精密金属部件工艺流程主要生产线情况如下表所示：

生产线名称	设备构成
箱体生产线 1/2	压力机、冲床、激光切割机、数控折弯机、点焊机、压铆机、CNC 加工中心、焊接机器人、摩擦焊机、气体保护焊、氩弧焊机
端板生产线	钻攻中心、磁力抛光机、烘干机
侧板生产线	冲床、激光切割机、数控折弯机、耐压绝缘测试仪

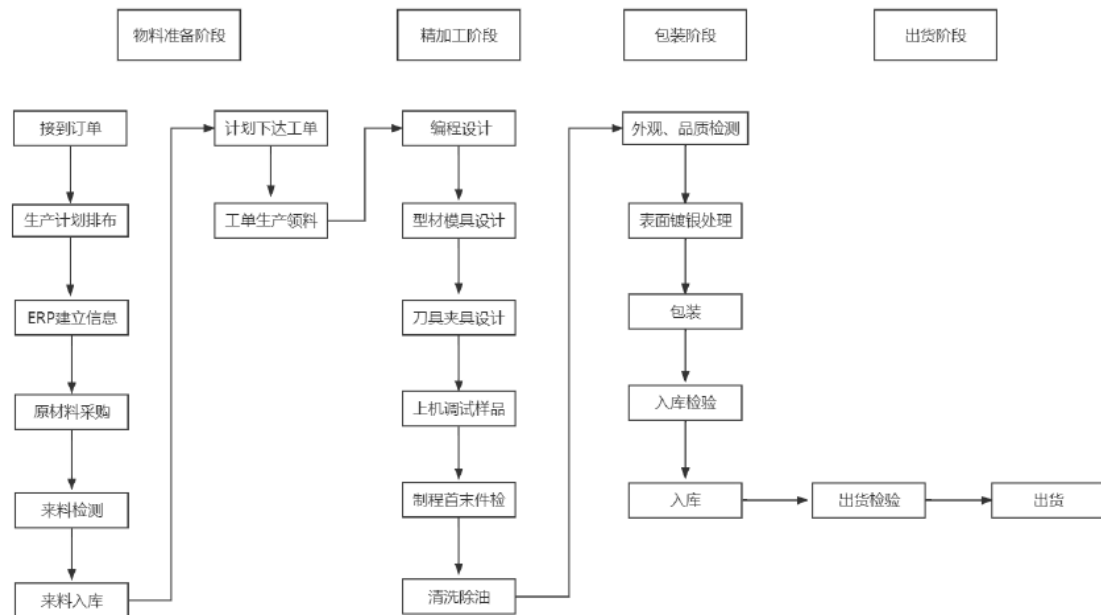
公司目前拥有二条电池箱的柔性生产线，能实现包括冲压、激光切割、折弯、CNC 加工、点焊、摩擦焊、气体保护焊、氩弧焊等一系列工艺在内的自动化生产。由于生产工艺相近，公司储能设备类精密金属部件也主要依托于电池箱的柔性生产线进行生产。

3、5G 通讯类精密金属部件工艺流程

5G 通讯类精密金属部件加工精度要求较高，主要采用机加工工艺一体完成。机加工件产品工艺核心为前段的设计环节，公司需要对零件进行工艺性分析，从而确定零件基准、坐标系以及定位方式，针对产品需求设计专用工装夹具，

并选择相应的刀具后制定加工路线，在经过上述分析测算后进行编程，最后录入程序进行自动化加工。

主要工艺流程如下图所示：



在上述各工艺环节中，公司不从事电镀等表面处理业务，均委托外部专业企业进行表面处理。

对 5G 通讯类精密金属部件来说，核心技术在于工艺方案、工装夹具的设计，最终的生产主要依赖 CNC 等高精度自动化加工设备，因此，在自有设备产能紧张的情况下，公司在完成核心方案设计并确定最终生产工艺后，将部分产品交由具备同类加工设备的委外供应商生产。

公司 5G 通讯类精密金属部件加工精度要求较高，主要采用车铣复合等机加工工艺一体完成，主要设备包含走心式精密数控车床、车铣复合数控车床等各类自动化精密加工设备 22 套。不同产品的工艺设计、加工路线均不相同，通过变更工装、夹具、刀具，调整机器编程，公司可以灵活的进行机器工时的分配，实现柔性生产，以及时满足客户的多型号产品需求。

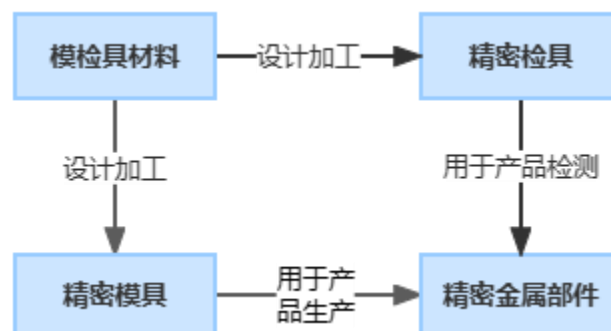
（二）结合精密金属部件、精密模检具以及模具材料产品的下游应用、主要客户，以及业务发展历程，详细说明三类业务是否具有协同效应。

报告期内，发行人精密金属部件、精密模检具以及模具材料产品的下游应用、

主要客户情况如下表所示：

类别	下游应用	主要客户情况
精密金属部件	传统汽车类精密金属部件（包括天窗、座椅、底盘零部件产品）	英纳法集团、宝适集团、福耀玻璃等
	新能源汽车类精密金属部件（包括新能源汽车电池盒及其配件等）、	蜂巢能源、吉利集团等
	储能设备类精密金属部件（风能控制柜等零部件产品）	捷普集团等
	5G 通讯类精密金属部件（插针、插孔、铜排、接线柱、总负端子（单柱）、导套壳体、方盘壳体等连接器部件）	中航光电
	其他精密金属部件（家居、家电产品模具）	苏州秉威、新莱应材等
精密模检具	模具（以各类汽车零部件模具为主，如汽车隔热罩模具、汽车天窗模具、新能源电池盒模具等）	来达集团、欧拓集团、宝适集团
	检具（以各类汽车零部件检具为主，产品类型更为多样化）	浙江铭博汽车部件股份有限公司、上海电巴新能源科技有限公司等
模具材料	以模具钢材为主，主要应用于中小型模具的模架产品以及相关零配件。	昆山坤忠达、钜科汽车集团等

从产品的功能上来看，模具材料是模具制造业的物质和技术基础，其中模具钢材是传统的模具材料，其品种、规格、质量对模具的性能、使用寿命和制造周期起着决定性的作用。模具是工业生产上用以注塑、吹塑、挤出、压铸或锻压成型、冶炼、冲压等方法得到所需产品的各种模子和工具。检具是工业企业用于控制产品各种尺寸（例如孔径、空间尺寸等）的简捷工具，提高生产效率和控制质量，适用于大批量生产的产品，如汽车零部件，以替代专业测量工具，如光滑塞规、螺纹塞规、外径卡规等。各类产品的关系如下图所示：



从上图可以看出，在生产制造过程中，模检具材料用于精密模具和精密检具的生产，而精密模具又用于精密金属部件的生产，精密检具用于精密金属部件产品的测量，构成了从产品设计到成品制造的完整链条。

从业务发展历程来看，公司成立于 2002 年，成立初期主要从事中小型模具的研发、设计、生产和销售，产品以模架为主。随着业务规模的逐步扩大，公司于 2010 年成立了坚韧金属，主要负责模具材料的采购以满足公司的使用需求。

随着技术的积累，公司模具设计制造能力稳步提升，逐步进入了大型模具的研发设计领域，产品也从模架扩展到了包含模芯在内的全套模具产品。在这一阶段公司对模具材料的需求逐渐多样化，早期的模架业务规模逐渐缩小，但昆山坚韧的模架材料业务得以继续保留并发展扩大。同时，为了解决公司整体对模具材料特别是部分特殊材料的小批量采购成本较高的问题，昆山坚韧进一步拓展业务渠道，汇集市场上的原材料需求，实现模具材料的批量采购，在满足公司使用需求的同时进行模具材料销售。

公司在模具行业积累了大量的客户资源，了解到很多客户在完成模具设计后还有进一步的产品生产需求，以此为契机，公司开始进入金属冲压部件产品设计加工领域，从事精密金属部件的设计、生产、销售，并通过了 IATF 16949: 2016 质量管理体系认证、ISO 9001: 2015 质量管理体系认证、ISO 14001: 2015 环境管理体系认证等体系认证，技术水平及产品质量得到了客户的一致认可，最终成功进入了汽车零部件行业。

到 2015 年，随着公司在汽车零部件行业的稳步发展，为进一步丰富产业结构，公司成立了上海宇检，主要产品为汽车检具、夹具，至此，公司形成了一套覆盖模具材料、模具设计制造、零部件产品设计制造、检具设计制造的全面的精密金属部件制造体系。

从下游客户需求来看，报告期内各期公司前十大精密金属部件客户对应模具开展业务情况如下表所示：

序号	客户名称	主要精密金属部件内容	精密模检具业务开展情况
1	AGP 集团	车窗支架	配套模具设计制造
2	CIE 集团	玻璃框、前后加强板	配套模具及部分商品模设计制造，也是报告期内公司前十大精密模检具客户之一
3	宝适集团	扶手支架、遮阳帘支架、玻璃框等天窗部件	配套模具设计制造，也是报告期内公司前十大精密模

			检具客户之一
4	蜂巢能源	动力电池部件	以端板侧板产品为主，未开展模检具业务
5	佛吉亚银轮（潍坊）排气控制技术有限公司	排气支架	产品以铸钢为原材料，未开展模检具业务
6	福耀玻璃	金属加强件等天窗部件	配套模具设计制造
7	吉利集团	动力电池支架	配套模具设计制造
8	捷普集团	风电变桨柜	未开展模检具业务
9	科易动力	电池箱体	未开展模检具业务
10	南通勺海	外板总成、固定玻璃铁件	配套模具设计制造
11	锐迈科技股份有限公司	铝杆	未开展模检具业务
12	苏州秉威科技有限公司	火炉等金属部件	配套模具设计制造
13	苏州金利美金属科技有限公司	电视背板	配套模具设计制造，也是报告期内公司前十大精密模检具客户之一
14	新莱应材	奶粉箱部件	配套模具设计制造
15	英纳法集团	天窗玻璃框、导轨支架等部件	配套模具设计制造，也是报告期内公司前十大精密模检具客户之一
16	毓恬冠佳集团	天窗玻璃框、玻璃托板、前后玻璃骨架	配套模具设计制造，也是报告期内公司前十大精密模检具客户之一
17	正力投资集团（塔菲尔）	电池箱体	配套模具设计制造
18	中航光电	连接器部件	配套模具设计制造

从上表中可以看出，18家主要精密金属部件客户中有13家客户同时是公司模检具产品的客户，其中5家为较为主要的精密模检具客户。此外，浙江铭博汽车部件股份有限公司、来达集团、欧拓集团、浙江万向系统有限公司等主要精密模检具客户也是公司精密金属部件客户，精密金属部件业务与精密模检具业务实现了相互促进协同发展。

综上，发行人精密金属部件、精密模检具以及模具材料三类业务具备明显的协同效应。

四、关于外协加工

根据申请文件，为充分利用自有产能，专注核心业务，公司将部分占用生产资源、工艺简单的非核心工序或公司无相关设备及资质的工序委托给外协供应商完成。发行人各期外协加工费分别为 2,459.91 万元、2,074.10 万元、3,061.42 万元、1,805.58 万元，占成本比例分别为 17%、13.37%、11.38%、12.88%；报告期各期末，公司员工人数分别为 392 人、382 人、385 人和 373 人。请发行人：①以流程图形式分别补充披露各主要产品的生产过程、主要生产环节及生产工艺，核心与非核心工序的划分标准及对应的具体环节，发行人、外协供应商分别参与哪些生产环节。②说明外协服务的具体内容，是否涉及关键工序或关键技术、是否对发行人独立性和业务完整性构成影响，公司对外协供应商的管理机制及关于产品质量责任分摊安排；结合公司的资产及人员结构，以及业务发展规划，详细说明外协生产是否将持续存在。③按照不同外协工序，分别说明对应的外协采购单价、金额、供应商及占比；对比同类工序价格或市场公允价格，是否存在重大差异。④说明主要外协供应商的基本情况，包括合作时间、注册资本、股权结构、实际控制人、发行人占其销售比例等情况，说明是否与发行人存在关联关系、与实际控制人存在资金往来。⑤说明外协供应商是否具备生产经营必要的资质，生产经营能力是否与自身规模相匹配。⑥发行人考虑外协加工定价时确定的外协供应商利润空间计算依据、成本加成率，报告期内成本加成率是否发生变化及变化原因。

（一）以流程图形式分别补充披露各主要产品的生产过程、主要生产环节及生产工艺，核心与非核心工序的划分标准及对应的具体环节，发行人、外协供应商分别参与哪些生产环节。

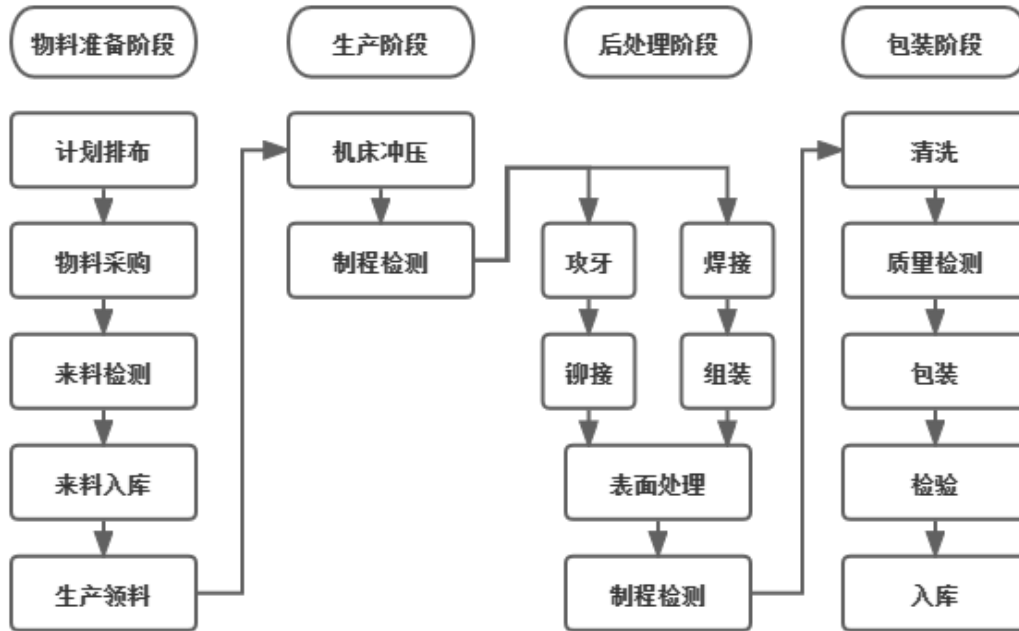
发行人已在招股说明书之“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（五）主要生产（服务）流程图”中补充披露如下：

1、传统汽车类精密金属部件

公司根据不同类别、不同型号产品的设计标准、质量要求和产品结构，制定开发出符合客户需求的最优工艺方案，在方案得到客户认可后按订单安排生产，结合产品需求进行冲压、焊接、卷圆、攻牙、铆接等工序，并在生产过程中对产品进行检验；公司视产品需求采用委外加工方式进行电泳等表面处理，

完成后经检验包装入库。

主要工艺流程如下图所示：



上述工艺环节中，表面处理主要包括电镀、电泳等工序，由于公司不从事表面处理业务，且此类表面处理环节须交由具备专业资质许可的企业完成，故公司部分产品在完成冲压、焊接等工序后委托专业企业进行表面处理。

公司在冲压制品领域有深厚的技术积累，具备优秀的方案设计能力，熟练掌握包括冲压、焊接、卷圆、滚压等综合金属成型技术并配备相应的生产设备，以上工序为公司产品的核心工序。公司在产能紧张情况下，会将部分工艺简单、精度要求较低的冲压工序交由委外供应商完成，在收到委外发回半成品后进行进一步加工、装配、检验。

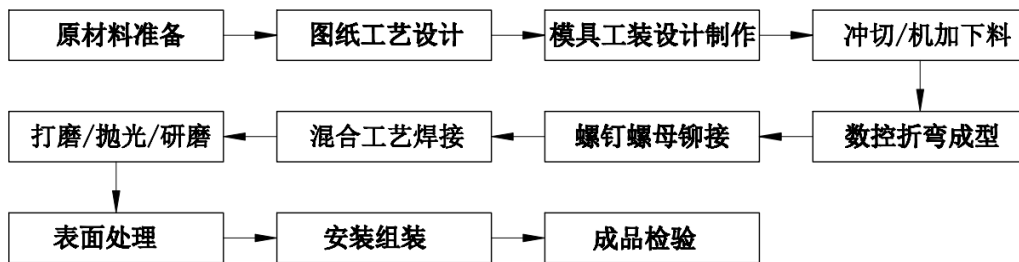
委外加工主要是为了发挥专业分工优势和缓解产能紧张，均不涉及公司生产核心环节，同行业公司亦存在类似情况。

2、新能源汽车类及储能设备类精密金属部件工艺流程

公司根据客户对零部件产品在尺寸、性能方面的不同需求，设计制作相对应的模具工装，制定最优加工路径及工艺步骤。以新能源汽车电池盒为例，公

公司以模具冲切下料为基础结合激光切割、机加工等高精度加工工艺，采用数控折弯机折弯成型，使用压铆设备进行螺钉螺母的铆接，利用电阻焊、激光焊、搅拌摩擦焊等自动化焊接设备对产品进行焊接，在进行必要的焊道及外观打磨处理后，将产品委外进行电泳、电镀等表面处理，并在各制程生产过程中对箱体进行检验确认，最后安装组装成品发运给客户。

主要工艺流程如下图所示：



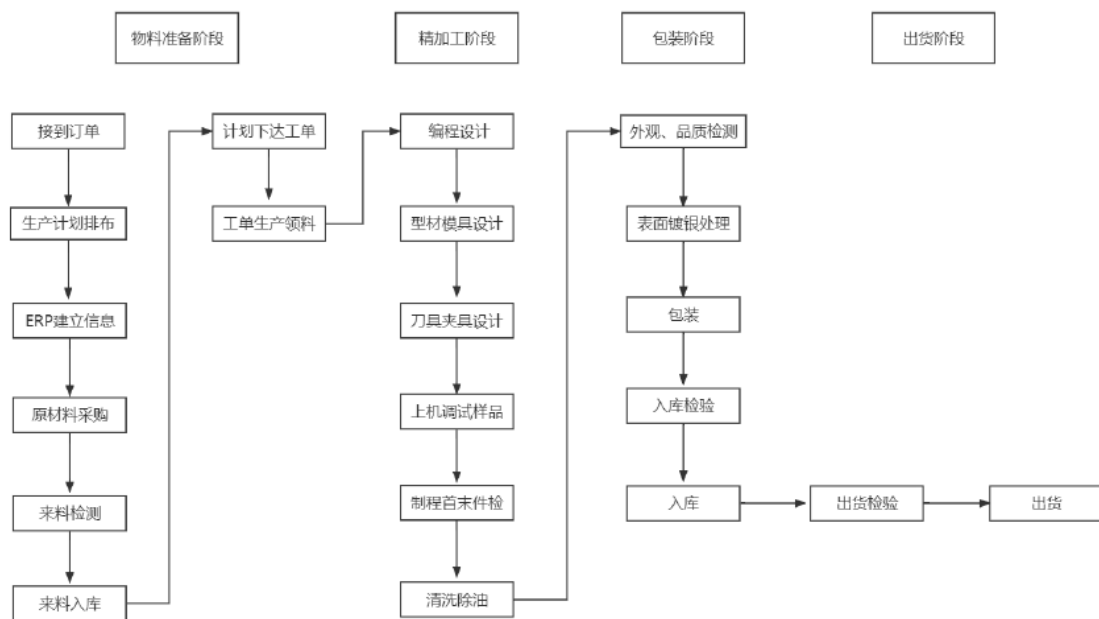
在上述各工艺环节中，公司不从事电泳、电镀等表面处理业务，且表面处理须交由具备专业资质许可的企业完成，故公司部分产品在完成相关工序后委托外部专业企业进行表面处理。

公司成熟掌握包括模具冲压、钣金折弯、机加工、混合工艺焊接等箱体综合加工成型技术，并配备相应的生产设备，模具拉伸成型、多机型配合机加工、混合工艺焊接等技术处于行业领先水平，上述工艺均为公司产品的核心工序。在自有设备产能紧张情况下，公司会将部分精度要求较低的机加工工序交由委外供应商承担，公司在收到上述委外件后仍需进行折弯、铆接、焊接、打磨、装配检验等进一步加工程序。

3、5G 通讯类精密金属部件工艺流程

5G 通讯类精密金属部件加工精度要求较高，主要采用机加工工艺一体完成。机加工件产品工艺核心为前段的设计环节，公司需要对零件进行工艺性分析，从而确定零件基准、坐标系以及定位方式，针对产品需求设计专用工装夹具，并选择相应的刀具后制定加工路线，在经过上述分析测算后进行编程，最后录入程序进行自动化加工。

主要工艺流程如下图所示：



在上述各工艺环节中，公司不从事电镀等表面处理业务，均委托外部专业企业进行表面处理。

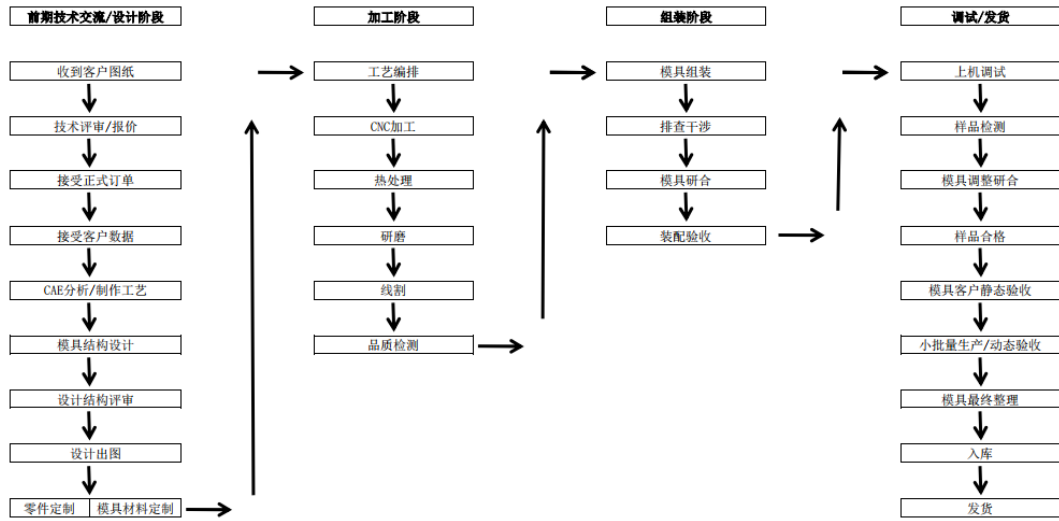
对 5G 通讯类精密金属部件来说，核心技术在于工艺方案、工装夹具的设计，最终的生产主要依赖 CNC 等高精度自动化加工设备，因此，在自有设备产能紧张的情况下，公司在完成核心方案设计并确定最终生产工艺后，将部分产品交由具备同类加工设备的委外供应商生产。

4、模具开发工艺流程

精密金属零部件制造的核心环节为模具开发制造，优秀的模具设计能力能够为企业降低生产成本，模具也是决定精密金属零部件的几何形状、尺寸精度、表面质量、内部组织的核心，是控制产品质量、一致性的关键。

首先，模具设计师前期需要对产品进行 CAE 分析，可行性分析论证通过后，确定模具制造工艺，在工艺分析通过后进行模具结构设计。在加工环节遵循先粗加工后精加工的原则进行模具制造，主要工序包括 CNC 加工、热处理、线切割等；模具经热处理后，能够提高自身硬度、耐磨性和摩擦性，从而提高使用寿命；粗加工基本在热处理前完成，CNC 精加工均在热处理后完成。加工完成后模具部件在通过外观、尺寸等检测后，由模具工程师进行装配，组成一套完整的模具并通过这套模具进行试制。试模后产品及模具经客户确认后，模具可用于产品的大规模生产或移交客户。

具体制作工艺流程如下：



对模具产品来说，核心工序为设计方案、制作工艺的确定以及最终的模具组装调试。由于模具加工涉及的加工工艺众多，需要根据实际需求选择加工设备，特别是热处理等工序，公司通常采用委外加工的方式进行。

（二）说明外协服务的具体内容，是否涉及关键工序或关键技术、是否对发行人独立性和业务完整性构成影响，公司对外协供应商的管理机制及关于产品质量责任分摊安排；结合公司的资产及人员结构，以及业务发展规划，详细说明外协生产是否将持续存在。

1、说明外协服务的具体内容，是否涉及关键工序或关键技术、是否对发行人独立性和业务完整性构成影响

公司外协采购主要针对特殊工序或者部分非核心工序。

特殊工序主要指电泳、电镀、热压加工等重污染、高能耗或者有特殊工艺要求的工序，对环保、设备等有较高要求，需要由具备专业资质许可及配备专用设备的企业完成。此类工序的委外供应商竞争充分，公司可择优选取合作，不涉及关键工序或关键技术，对发行人独立性和业务完整性不构成重要影响。

非核心工序委外主要指在产能受限情况下，公司可以充分发挥市场的专业分工优势，将部分单一加工工序如简单机加工等交由专业第三方来进行加工。如本

问询回复之第（一）问所述，对精密金属零部件制造行业来说，前期的客户需求导入、技术评估、结构设计、模具开发与量产工艺设计等环节需要使用公司核心技术与研发资源，是生产制造的核心环节。尤其是模具设计及开发，模具决定了精密金属零部件的几何形状、尺寸精度、表面质量、内部组织的核心，是控制产品质量、一致性的关键。同时，公司处长三角地区，该区域产业集群效应明显，前述外协加工服务等供应商众多，供应充足，公司在产能紧张的情况下将部分单纯依赖设备加工的环节进行委外生产有合理性及必要性，符合行业惯例。该部分业务不涉及关键工序或关键技术，对发行人独立性和业务完整性不构成重要影响。

2、公司对外协供应商的管理机制及关于产品质量责任分摊安排

发行人建立了健全的质量管控体系，已通过 IATF 16949：2016 质量管理体系认证、ISO 9001：2015 质量管理体系认证、ISO 14001：2015 环境管理体系认证和 GJB 9001C-2017 武器装备质量管理体系认证。

发行人制定了《采购控制程序》《供方控制程序》《供应商控制程序》等质量管理体系程序文件和内控制度规范，对外协供应商的选取、后续管理，委外产品的质量检验设定了明确标准。

此外，根据发行人与外协供应商签订的委外框架合同，公司与外协供应商关于产品质量责任分摊的具体安排如下：

（1）外协供应商（乙方）提供的产品应符合现行或最新国家标准、行业有关标准以及飞宇科技（甲方）提供或经甲方会签的产品图样、技术要求及验收规范等。没有国家、行业、企业等相关标准的，按照本合同项下产品使用目的和甲方的解释予以履行。

（2）产品质保期自甲方投入使用后算起一年。质保期内乙方对产品质量实行三包，乙方对产品质量及其产生的不良后果承担全部责任。

同时，双方对验收标准约定如下：

（1）甲方依据质量标准要求条款对每批到达的产品进行验收，对验收不合格的产品有权拒收，因此造成逾期交付，乙方应承担逾期交付责任。

(2) 甲方仅对产品的数量、规格、型号与外观进行初步验收，初步验收合格不代表甲方对产品潜在的质量问题免责。甲方有权以实际使用过程为期限对产品的质量问题的质量问题提出异议。

(3) 乙方收到甲方通过传真、邮件、电话等方式的反馈后，应当于六个小时内以书面形式对甲方的反馈进行回复，并在一日内将存在质量问题的产品按同等数量替换为合格产品，否则，即视同默认甲方的处理意见，处理费用由乙方承担。甲方对乙方未在规定期限内取回存在质量问题的产品不负保管责任。乙方对取回的产品质量持有异议，可以取回产品的三日内提出书面异议与权威见证性资料，否则，视同接受甲方的意见。

综上，发行人制定了外协加工产品质量控制的具体措施，与外协供应商有明确的产品质量责任分摊约定明确。

3、结合公司的资产及人员结构，以及业务发展规划，详细说明外协生产是否将持续存在

发行人外协采购主要针对特殊工序或者部分非核心工序。

对于电泳、电镀、热压加工等重污染、高能耗或者有特殊工艺要求的工序来说，由于此类特殊工序对环保、设备等有较高要求，如由发行人自行加工，所需投入成本过高，不具备经济性，同时会对公司带来环保等方面的管理风险，因此选择具备专业资质许可及配备专用设备的外协供应商来完成，符合行业惯例。在可预见的未来，发行人未规划进入电泳、电镀、热压加工等表面处理专业领域，因此此类外协生产将继续存在。

对于单纯依靠机器进行简单机械化加工的工序来说，此类非核心工序工艺简单，对设备要求较低，不需要自动化设备进行流水线生产，发行人结合自身产能及工艺情况，出于平衡产能和降低成本角度考虑，将此类工序采用外协采购的方式实施，可以减少固定支出，适当降低生产成本。对传统汽车类精密金属部件来说，发行人通常会将简单加强件、结构件的冲压等无自动化水平要求、靠人力及简单设备就能完成的工序交由外协供应商来完成，需要精密模具、流水线生产的产品采用自主加工；对新能源汽车类及储能设备类精密金属部件来说，发

行人会将部分精度要求较低的机加工工序交由委外供应商承担，折弯、铆接、焊接、打磨、装配检验等进一步加工程序则采用自主加工；对 5G 通讯类精密金属部件来说，此类产品主要采用机加工工艺一体完成，但不同等级零部件对精密度的要求各不相同，发行人通常会去毛刺、刻字等自动化要求低的劳动密集型工序委外加工，而军品等精密度要求高、加工难度大的产品则采用自主加工；对精密模检具产品来说，由于模检具加工涉及的加工工艺众多，需要根据实际需求选择加工设备，采购全套设备不具备经济性，如热处理等工序，公司通常按需采用委外加工的方式进行。未来，随着公司本次募集资金投资项目的建设，公司产能稳步增加，未来公司将逐步减少外协采购量，但根据具体产品经济性及部分工序所需工艺、环保要求等因素，公司未来仍会保留一定数量的外协采购和委托加工。

综上，未来，发行人将基于设备条件、产能规划、外部市场供应等因素进行外协采购，不会对发行人独立性和业务完整性构成影响。公司地处长三角地区，该区域产业集群效应明显，上述外协加工服务等供应商众多，供应充足，采用委外加工方式具有合理性及必要性。

（三）按照不同外协工序，分别说明对应的外协采购单价、金额、供应商及占比；对比同类工序价格或市场公允价格，是否存在重大差异。

1、按照不同外协工序，分别说明对应的外协采购单价、金额、供应商及占比

总体来看，发行人按照不同外协工序，可以将外协采购分为两大类，分别为表面处理、机加工。其中，表面处理主要包括电泳、电镀、热压加工等表面处理工序；机加工主要包括 CNC、激光切割、冲压、电火花机、中走丝、快走丝、慢走丝等机加工工序。

就外协采购金额来说，报告期内，发行人两大类外协工序采购金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

类别	2022 年度	2021 年度	2020 年度
----	---------	---------	---------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
机加工	4,487.98	68.34%	3,946.52	71.52%	1,955.98	61.87%
表面处理	2,078.78	31.66%	1,571.32	28.48%	1,205.48	38.13%
总计	6,566.76	100.00%	5,517.84	100.00%	3,161.46	100.00%

就外协采购单价来说，报告期内，发行人两大类外协工序采购单价情况如下表所示：

单位：元/件

类别	2022 年度	2021 年度	2020 年度
表面处理	1.33	1.65	1.89
机加工	0.71	0.84	0.68

注：上表中机加工仅包括零部件产品的机加工外协，模具材料的加工以公斤计价，模检具的加工以项目阶段形式计价，存在较大差异。

对于机加工外协，由于发行人主要产品均为定制化产品，不同产品所需机加工外协内容各不相同，各个机加工外协供应商需要按照发行人图纸及工艺要求，对不同产品进行定制化加工，不同型号的加工作件需要的工艺、工序以及工时均不相同，外协供应商的报价方式也存在差异，从而导致外协加工件单价在报告期内有一定的差异。

对于表面处理，其价格与加工工艺，产品表面积、材质等参数密切相关，由于发行人产品采用了电镀、电泳、热压加工等表面处理工艺，同时产品规格多样，大小差异较大，导致单价在报告期内存在一定差异。

(1) 机加工

报告期内，发行人各期机加工前五大外协供应商情况如下表所示：

单位：万元

2022 年度			
序号	供应商名称	金额	占比
1	昆山玺海五金科技有限公司	474.66	10.58%
2	苏州特瑞菲机械设备有限公司	321.81	7.17%

3	苏州高芑精密科技有限公司	242.94	5.41%
4	苏州隆启盛精密科技有限公司	230.93	5.15%
5	昆山帕克盛模具机械有限公司	210.96	4.70%
合计		1,481.31	33.01%
2021 年度			
序号	供应商名称	金额	占比
1	昆山玺海五金科技有限公司	390.09	9.88%
2	昆山中超自动化有限公司	223.54	5.66%
3	昆山登峰精密机械有限公司	155.75	3.95%
4	源蕴精密机械（昆山）有限公司	143.66	3.64%
5	昆山金承顺精密模具科技有限公司	141.59	3.59%
合计		1,054.64	26.72%
2020 年度			
序号	供应商名称	金额	占比
1	昆山中超自动化有限公司	140.47	7.18%
2	昆山登峰精密机械有限公司	131.92	6.74%
3	苏州隆启盛精密科技有限公司	114.12	5.83%
4	吴江经济技术开发区达邦五金厂	106.05	5.42%
5	昆山市玉山镇恩顺模具加工厂	83.13	4.25%
合计		575.69	29.43%

（2）表面处理

报告期内，发行人各期表面处理前五大外协供应商情况如下表所示：

单位：万元

2022 年度			
序号	供应商名称	金额	占比
1	上海盈歆汽车零部件有限公司	411.22	19.78%
2	商丘市永赢金属表面处理有限公司	347.41	16.71%
3	昆山永生涂装有限公司	251.29	12.09%

4	昆山弗朗迪电子有限公司	204.78	9.85%
5	太仓华庆汽车配件有限公司	190.00	9.14%
合计		1,404.70	67.57%
2021 年度			
序号	供应商名称	金额	占比
1	上海盈歆汽车零部件有限公司	466.56	29.69%
2	昆山弗朗迪电子有限公司	304.87	19.40%
3	太仓华庆汽车配件有限公司	253.15	16.11%
4	东台瑞正精密科技有限公司	192.35	12.24%
5	常熟华庆汽车部件有限公司	94.77	6.03%
合计		1,311.69	83.48%
2020 年度			
序号	供应商名称	金额	占比
1	上海盈歆汽车零部件有限公司	355.33	29.48%
2	东台瑞正精密科技有限公司	342.97	28.45%
3	太仓华庆汽车配件有限公司	254.31	21.10%
4	昆山市巴城镇永斌电子产品加工厂	81.17	6.73%
5	常熟华庆汽车部件有限公司	55.52	4.61%
合计		1,089.31	90.36%

2、对比同类工序价格或市场公允价格，是否存在重大差异

报告期内发行人表面处理工序中的电镀电泳，机加工工序中的零部件产品机加工、模检具机加工合计占发行人外协总额的比例分别为 90.06%、88.62%及 88.62%，是发行人最主要的外协工序，其价格对比情况如下。

(1) 电镀电泳

报告期各期，发行人各期前五名电镀电泳外协供应商采购单价如下表所示：

2022 年度					
序号	供应商名称	金额(万元)	占比	工艺	平均单价 (元/件)

1	上海盈歆汽车零部件有限公司	411.22	23.47%	电泳	1.97
2	商丘市永赢金属表面处理有限公司	347.41	19.83%	电镀	1.89
3	昆山永生涂装有限公司	251.29	14.34%	电泳	5.31
4	太仓华庆汽车配件有限公司	190.00	10.84%	电泳	1.14
5	东台瑞正精密科技有限公司	154.46	8.82%	电泳	9.19
合计		1,354.37	77.30%	-	-
2021 年度					
序号	供应商名称	金额(万元)	占比	工艺	平均单价 (元/件)
1	上海盈歆汽车零部件有限公司	466.56	40.26%	电泳	2.03
2	太仓华庆汽车配件有限公司	253.15	21.85%	电泳	1.16
3	东台瑞正精密科技有限公司	192.35	16.60%	电泳	6.17
4	常熟华庆汽车部件有限公司	94.77	8.18%	电泳	0.66
5	昆山永生涂装有限公司	77.06	6.65%	电泳	9.50
合计		1,083.88	93.54%	-	-
2020 年度					
序号	供应商名称	金额(万元)	占比	工艺	平均单价 (元/件)
1	上海盈歆汽车零部件有限公司	355.33	32.80%	电泳	1.93
2	东台瑞正精密科技有限公司	342.97	31.66%	电泳	5.44
3	太仓华庆汽车配件有限公司	254.31	23.47%	电泳	1.20
4	常熟华庆汽车部件有限公司	55.52	5.12%	电泳	0.83
5	上海龙杰涂装有限公司	29.77	2.75%	电泳	1.21
合计		1,037.91	95.80%	-	-

从上表可以看出，发行人电泳、电镀外协工序的不同供应商之间加工单价存在一定的差异，主要系电泳电镀的价格与单件产品的表面积相关，而不同外协供应商加工的产品规格型号存在较大差异，导致价格有所不同。

上海盈歆汽车零部件有限公司、太仓华庆汽车配件有限公司、常熟华庆汽车部件有限公司报告期内单价基本保持稳定，但上海盈歆单价较高，主要系太仓华庆、常熟华庆主要加工产品以加强件、结构件等散件为主，而上海盈歆除了散件

之外有部分普通天窗产品，单件产品表面积较大。

东台瑞正精密科技有限公司报告期内单价呈不断上升趋势，主要系表面积较大的全景天窗产品在其加工的产品中占比不断增加。

昆山永生涂装有限公司单价从 2021 年的 9.50 元下降到 2022 年度的 5.31 元，主要系昆山永生除了全景天窗之外逐步增加了散件的电泳业务。

(2) 零部件产品机加工

报告期各期，发行人各期前五名零部件机加工外协供应商采购单价如下表所示：

2022 年度					
序号	供应商名称	金额 (万元)	占比	工艺	平均单价 (元/件)
1	昆山玺海五金科技有限公司	454.38	33.06%	CNC	3.31
2	昆山登峰精密机械有限公司	182.30	13.27%	冲压	0.25
3	鸿亿昆科技(苏州)有限公司	174.91	12.73%	CNC	3.09
4	昆山市周市镇秀之华电子材料商行	78.69	5.73%	CNC	1.09
5	昆山华斯捷五金制品有限公司	65.70	4.78%	冲压	0.38
合计		955.98	69.56%	-	-
2021 年度					
序号	供应商名称	金额 (万元)	占比	工艺	平均单价 (元/件)
1	昆山玺海五金科技有限公司	349.19	17.68%	CNC	3.59
2	昆山登峰精密机械有限公司	155.75	7.89%	冲压	0.23
3	源蕴精密机械(昆山)有限公司	143.66	7.27%	CNC	4.76
4	昆山铭旭精密模具有限公司	126.42	6.40%	CNC	2.26
5	鸿亿昆科技(苏州)有限公司	115.67	5.86%	CNC	3.36
合计		890.70	45.09%	-	-
2020 年度					
序号	供应商名称	金额 (万元)	占比	工艺	平均单价 (元/件)

1	昆山登峰精密机械有限公司	131.92	15.36%	冲压	0.23
2	苏州隆启盛精密科技有限公司	114.12	13.29%	CNC	1.88
3	余江县荣顺精密通讯件有限公司	67.03	7.80%	CNC	0.58
4	源蕴精密机械（昆山）有限公司	57.44	6.69%	CNC	5.32
5	昆山康芳瑞机械科技有限公司	53.26	6.20%	CNC	3.41
合计		423.76	49.33%	-	-

从上表可以看出，发行人零部件机加工外协工序的不同供应商之间加工单价存在一定的差异，主要系发行人零部件机加工工序不同，且产品型号存在差异。

就 CNC 工艺来说，行业内 CNC 外协报价通常采用机器工时作为报价标准，而不同产品的尺寸、材质、加工精度均存在差异，所需设备的等级也不同，单位工时的产量差别较大，从而导致产品单价存在差异。

发行人根据供应商加工能力分配外协产品型号，余江县荣顺精密通讯件有限公司主要进行 $\phi 3$ 信号压接插针等产品的加工，单个产品体积较小，但加工数量较大，单价较低；昆山市周市镇秀之华电子材料商行主要提供产品去毛刺、刻字等工序，设备简单，附加值相对较低；源蕴精密机械（昆山）有限公司主要使用走心机进行产品加工，价格最高。昆山玺海五金科技有限公司、鸿亿昆科技（苏州）有限公司加工产品相似，整体价格较为接近。昆山登峰精密机械有限公司、昆山华斯捷五金制品有限公司主要为发行人提供冲压外协，主要为简单加强件、结构件的冲压，无自动化水平要求，整体单价较低，报告期内价格保持相对稳定。基于上述因素，昆山玺海五金科技有限公司、苏州隆启盛精密科技有限公司、鸿亿昆科技（苏州）有限公司等主要 CNC 外协供应商在报告期内各自单价相对保持稳定，但不同供应商之间加工单价存在较大差异。

（3）模检具机加工

报告期各期，发行人各期前五名模检具机加工外协供应商采购单价如下表所示：

2022 年度					
序号	供应商名称	金额 (万元)	占比	工艺	平均单价 (万元/项)

1	苏州特瑞菲机械设备有限公司	321.81	18.52%	检具加工	22.99
2	昆山中超自动化有限公司	156.64	9.01%	检具加工	22.38
3	上海赋铭机械科技有限公司	103.94	5.98%	检具加工	3.06
4	昆山市玉山镇腾胜康精密模具厂	75.45	4.34%	模具加工	0.92
5	太仓市华伟金属制品厂	59.94	3.45%	模具加工	1.05
合计		717.78	41.31%	-	-
2021 年度					
序号	供应商名称	金额 (万元)	占比	工艺	平均单价 (万元/项)
1	昆山中超自动化有限公司	223.54	12.73%	检具加工	37.26
2	昆山金承顺精密模具科技有限公司	141.59	8.06%	模具加工	20.23
3	上海赋铭机械科技有限公司	109.40	6.23%	检具加工	2.60
4	昆山海迈模具有限公司	72.44	4.13%	模具加工	1.77
5	昆山创傲精密机械有限公司	70.77	4.03%	模具加工	1.97
合计		617.74	35.18%	-	-
2020 年度					
序号	供应商名称	金额 (万元)	占比	工艺	平均单价 (万元/项)
1	昆山中超自动化有限公司	140.47	15.53%	检具加工	70.24
2	吴江经济技术开发区达邦五金厂	106.05	11.72%	模具加工	4.24
3	上海赋铭机械科技有限公司	76.02	8.40%	检具加工	1.23
4	昆山仁硕机械制造有限公司	70.97	7.85%	模具加工	5.91
5	昆山祥本工精密模具有限公司	43.38	4.79%	模具加工	3.61
合计		436.90	48.29%	-	-

从上表可以看出，发行人模检具机加工外协不同供应商之间、同一供应商不同期间加工单价均存在较大差异，主要系发行人模检具机加工以项目阶段形式计价，不同项目工艺内容不同导致价格不同。

综上，发行人的外协工序因加工产品种类、型号、工艺、计价方式等不同导致相应的单价存在差异，不同的外协供应商的单价差异具有合理性。

(四) 说明主要外协供应商的基本情况, 包括合作时间、注册资本、股权结构、实际控制人、发行人占其销售比例等情况, 说明是否与发行人存在关联关系、与实际控制人存在资金往来。

报告期内各期发行人前五大外协供应商基本情况如下表所示:

名称	合作时间	注册资本	股权结构	外协供应商实际控制人	占比	关联关系	与实际控制人资金往来
东台瑞正精密科技有限公司	2018年	2000万元	刘文秀 44%, 袁义兵 31%, 甘红宇 10%, 牛海燕 10%, 陈云珍 5%	刘文秀	约 5%	无	无
昆山登峰精密机械有限公司	2018年	500万元	王刚 80%, 张桂兰 20%	王刚	约 20%	无	无
昆山弗朗迪电子有限公司	2019年	800万元	廖绍钧 80%, 陆英 20%	廖绍钧	约 10%	无	无
昆山玺海五金科技有限公司	2013年	500万元	郝阿玲 100%	郝阿玲	约 30%	无	无
昆山中超自动化有限公司	2017年	223万元	吴拥军 45.74%, 王进锦 43.95%, 王时金 10.31%	吴拥军	约 5%	无	无
上海盈歆汽车零部件有限公司	2018年	300万元	樊夏萍 100%	樊夏萍	约 10%	无	无
太仓华庆汽车配件有限公司	2011年	1000万元	黄华平 60%, 赵庆东 40%	黄华平	约 3%	无	无
昆山永生涂装有限公司	2013年	660万元	吴荣 90.91%, 吴永生 9.09%	吴荣	较低	无	无
商丘市永赢金属表面处理有限公司	2021年	500万元	邢丙要 100%	邢丙要	约 20%-30%	无	无
苏州特瑞菲机械设备有限公司	2020年	200万元	操书生 50%, 张友杰 50%	操书生	约 30%	无	无

发行人通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络查询平台获取相关供

应商注册信息、股权结构和主要人员等，查阅实际控制人的资金流水，确认上述供应商与发行人不存在关联关系，与实际控制人不存在资金往来。

（五）说明外协供应商是否具备生产经营必要的资质，生产经营能力是否与自身规模相匹配。

根据国务院 2014 年发布的《安全生产许可证条例》，国家对矿山企业、建筑施工企业和危险化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品生产企业（以下统称企业）实行安全生产许可制度。企业未取得安全生产许可证的，不得从事生产活动。由于发行人的外协供应商均不属于矿山企业、建筑施工企业和危险化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品生产企业，因此不需要办理相关的安全生产许可证。

根据生态环境部 2019 年发布的《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》，国家对于排放污染物的企业事业单位和其他生产经营者实行重点管理、简化管理和登记管理。实行重点管理、简化管理的排污单位需要申请排污许可证，实行登记管理的排污单位则需要填报排污登记表。

上述外协供应商加工服务相关工序中，电镀（包括电镀、化学镀、阳极氧化等生产工序）属于重点管理范围，所涉外协厂商需要申请排污许可证；电泳仅有年使用 10 吨及以上有机溶剂的纳入简化管理，需取得排污许可证，否则仅需登记管理；其余机械加工属于登记管理，所涉外协厂商不需要申请排污许可证。

报告期内，发行人外协供应商均已办理工商登记并取得营业执照，生产经营能力与自身规模相匹配。电镀及电泳工序对应的主要供应商资质情况如下：

类型	供应商	排污许可证/ 登记编号	有效期	许可范围
电泳	上海盈歆汽车零部件有限公司	91310114342 201849T001U	2022-09-27 至 2027-09-26	汽车零部件及 配件制造
电泳	东台瑞正精密科技有限公司	91320981MA1 T5DGE4F001W	2023-06-06 至 2028-06-05	汽车零部件及 配件制造
电泳	太仓华庆汽车配件有限公司	91320585796 508423X001V	2021-06-15 至 2026-06-14	汽车零部件及 配件制造
电泳	昆山永生涂装有限公司	91320583743 9303803001P	2022-12-24 至 2027-12-23	金属表面处理 及热处理加工
电泳	常熟华庆汽车部件有限公司	91320581MA1 NNL459Q001P	2023-06-19 至 2028-06-18	金属表面处理 及热处理加工

电泳	上海龙杰涂装有限公司	91310118736 24127XN001P	2020-07-31 至 2025-07-30	金属表面处理 及热处理加工
电镀	商丘市永赢金属表面处理有限公司	91411425MA3 X50106A001P	2021-10-26 至 2026-10-25	金属表面处理 及热处理加工

注：商丘市永赢金属表面处理有限公司租用电镀园区厂房，排污许可由园区运营方商丘市海博环保科技有限公司统一办理。

（六）发行人考虑外协加工定价时确定的外协供应商利润空间计算依据、成本加成率，报告期内成本加成率是否发生变化及变化原因。

报告期内，发行人按照不同外协工序，可以将外协采购分为两大类，分别为表面处理、机加工。

关于表面处理的外协加工定价，发行人主要的表面处理工艺包括电泳、电镀、热压加工，其中报告期内电泳、电镀外协加工总额占表面处理外协加工总额的**82.89%**，是最主要的表面处理工序。电镀、电泳的定价因素包括材料、面积、厚度、工艺要求等方面，发行人参考市场价格向合格供应商询价并择优选用。为保证产品质量，电镀、电泳供应商合作的延续性较强，在实际合作过程中，发行人每年会对供应商的质量、交期进行评定，并不定期根据需求规模预期等进行协商调价。

关于机加工的外协加工定价，发行人产品涉及机加工工艺类型众多，不同工艺所需的设备存在一定差异，不同设备的生产效率也各不相同。公司地处长三角地区，机加工外协供应商数量众多，产业集群效应明显，市场上不同类型设备单位工时加工费用相对公开透明，具有较高的参考价值。发行人在明确外协需求后，向具备相应生产能力的合格供应商询价，价格主要基于订单产品数量及工序复杂程度（主要体现为单个产品的加工工时）确定。发行人根据供应商报价择优进行试生产，视最终产品质量及生产效率确定最终供应商。

综上，发行人外协加工定价主要基于市场公开报价向外协供应商询价，比质比价后确定最终供应商，报告期内外协加工价格变化主要受市场供需状况变化影响，并未直接按照成本加成率计算供应商利润空间。

五、请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查过程

1、访谈发行人管理层，了解发行人各产品生产线主要设备名称、具体用途和自动化水平等相关情况，取得发行人 IATF 16949 质量保证体系相关流程控制文件，了解发行人主要产品设计、生产全过程与生产工艺流程；

2、取得发行人各主要产品的主要技术指标、性能指标；访谈公司管理层，了解发行人技术发展情况，取得发行人关于竞争优劣势情况的说明文件；走访报告期内的主要客户，了解主要客户是否存在向发行人之外的供应商采购同类产品的情形；

3、访谈发行人管理层，了解模具材料业务的具体模式，采购的原材料形态，具体的加工内容；查阅采购明细表，复核外购成品对应采购内容；

4、访谈发行人管理层，了解公司各项主要业务发展历程，实地查看主要产品生产线、机器设备，了解主要产品生产过程、生产环节；

5、访谈发行人管理层，了解外协采购的具体内容、涉及的工序，抽查外协、委托加工等采购合同，了解其采购内容、责任分摊安排等条款；取得发行人外协加工商管理机制相关文件；

6、通过企查查、企业信用公示系统等，查询主要外协供应商的基本情况、股东及董监高等主要人员信息；

7、对照发行人关联方清单、主要外协供应商的工商信息，检查主要外协供应商与发行人是否存在关联关系；

8、取得实际控制人的资金流水，检查主要外协供应商及其股东、董监高等人员是否与实际控制人存在资金往来；

9、获取报告期内发行人外协采购明细，分析各类主要外协采购业务的供应商构成、采购价格；访谈发行人管理层，了解外协采购定价机制，结合发行人生产工序、产品结构核查外协采购金额、采购价格的合理性；对比相同工序不同供应商的价格情况，复核外协采购价格的合理性；

10、查询《安全生产许可证条例》、《固定污染源排污许可分类管理名录》等相关法律法规，了解发行人外协供应商生产经营所需资质。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人已补充披露主要产品的具体应用、生产过程、核心生产工艺、现有生产线情况等内容，并列表分类披露报告期内主要客户、合作历史、销售金额及占比、毛利率等情况。结合主要产品的主要技术指标、性能指标来看，发行人主要产品多项技术性能指标与市场同类产品平均水平相比具备竞争力。

2、报告期内，除为中航光电供应的 5G 通讯类精密金属部件之外，当发行人成为客户特定型号产品供应商后，主要客户不存在向发行人之外的其他供应商针对同型号产品进行采购的情形，符合行业惯例。发行人具备与下游客户同步开发和自主研发的能力，与主要客户建立了稳定的业务合作关系，被其他供应商替代的风险较小。

3、发行人已补充披露外购定制成品的具体内容，主要系外购的可直接出售的成品及部分需二次加工的半成品，与模具材料业务无关。

4、发行人已补充披露不同产品的生产线情况，主要产品生产线具备柔性生产能力，精密金属部件、精密模检具以及模具材料三类业务布局是伴随发行人业务不断扩张相互促进、逐步形成的，具备明显的协同效应。

5、发行人已以流程图形式分别补充披露各主要产品的生产过程、主要生产环节及生产工艺等内容，公司外协采购主要针对特殊工序或者部分非核心工序，对发行人独立性和业务完整性不构成重要影响。

6、发行人制定了外协加工产品质量控制的具体措施，与外协供应商有明确的产品质量责任分摊约定明确。发行人外协采购主要针对特殊工序或者部分非核心工序要，对特殊工序采用外协方式符合行业惯例，未来将基于设备条件、产能规划、外部市场供应等因素调节外协采购业务量。

7、发行人已按照不同外协工序披露了对应工序的外协采购单价、金额、供应商以及占比情况；报告期内，发行人的外协工序因加工产品种类、型号、工艺、计价方式等不同导致相应的单价存在差异，不同的外协供应商的单价差异具有合理性。主要外协供应商与发行人不存在关联关系，与实际控制人不存在资金往来。

8、发行人主要外协供应商均具备生产经营必要的资质，生产经营能力与自身规模相匹配。

9、发行人外协加工定价主要基于市场公开报价向外协供应商询价，比质比价后确定最终供应商，报告期内外协加工价格变化主要受市场供需状况变化影响，并未直接按照成本加成率计算供应商利润空间。

问题 3. 客户大幅变动与终端需求是否匹配

根据申报材料，（1）公司作为二级汽车零部件供应商，成功进入了英纳法集团、来达集团、欧拓集团、福耀玻璃、宝适集团、佛吉亚等知名跨国企业的合格供应商体系。同时，作为精密金属部件供应商，公司积极开拓了 5G 通讯、新能源储能等新兴领域的客户。（2）报告期内公司大额的应收账款坏账准备余额主要来自于斐讯集团，包括重庆瑞耕达网络科技有限公司、斐翔供应链管理（上海）有限公司、贵州瑞凯科技有限公司（以下合称“斐讯”），合计金额 3,633.22 万元。2018 年 7 月以后，斐讯实际已经不再向公司支付货款，其资金链断裂、实际控制人从事诈骗活动的情况已经曝光。公司已在“斐讯系”公司暴雷的 2018 年全额计提坏账准备并在 2022 年初核销。（3）2021 年度开始，公司不锈钢及铝材采购量大幅上升，主要系公司产品结构发生变化。其中，不锈钢材料主要用于苏州秉威科技有限公司、新莱应材、佛吉亚等客户的产品，均为报告期内新增客户，且销售规模较大。

请发行人：（1）按主要产品类型分别披露报告期内前十大客户；披露一级二级供应商定义，并按一级二级供应商分类披露主要客户名称、销售产品、金额、数量、单价及销售占比；并分析主要客户销售金额变动的原因，同类产品不同客户销售单价的对比情况分析。（2）补充披露内外销前十大客户名称、地区、主要销售产品、交易金额及占比情况；面向内外销不同客户的具体销售政策、定价政策和结算政策，相应销售模式下收入金额与应收、预收金额的匹配情况。（3）充分披露报告期各期各类产品主要客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、营业范围、经营规模等情况，请保荐机构说明上述客户、主要经营管理人员与公司、实际控制人、公司高管、核心技术人员及其他关联方之间是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排。（4）说明发行人获得和保持各类主要客户的方式，发行人对不同客户的销售价格差异、主要客户自身的销售规模、增长情况和下游行业发展状况等，说明主要客户向发行人采购增长的合理性，说明报告期内主要客户进入和退出以及金额发生变化的原因，发行人向主要客户的销售增长是否具有可持续性。（5）说明报告期内是否存在贸易商客户，如有，请分境内外销售，说明报告期各期贸易商客户数量、销售金额及占比、毛利率水平及变化情况，发行人主要贸易商客户的终端客户情况；

结合贸易商经营规模、产业链地位及其经营产品种类、客户资源、交易习惯、发行人向其销售产品的定制化程度等，进一步分析发行人向贸易商销售产品的原因及合理性，是否符合行业惯例。

请保荐机构、申报会计师：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见。（2）说明对不同销售模式下收入、客户核查的方法及核查的过程，核查数量及占比、核查金额及占比，所选取核查方法的可执行性、所选取样本量是否充分的依据；说明对报告期内的销售收入执行函证程序，对回函不符的函证进行差异调节，对未回函的进行替代测试的具体情况。（3）针对国外销售，请结合物流运输记录、资金划款凭证、出口单证与海关数据比对情况等说明销售收入的核查情况及意见。（4）说明发行人对客户应收账款信用期变化情况，是否存在放宽信用期刺激销售的情形；说明应收账款核查方法及核查过程，期后回款情况，应收账款变动趋势及幅度与当期营业收入是否匹配。

【回复】

一、请发行人：

（1）按主要产品类型分别披露报告期内前十大客户；披露一级二级供应商定义，并按一级二级供应商分类披露主要客户名称、销售产品、金额、数量、单价及销售占比；并分析主要客户销售金额变动的原因，同类产品不同客户销售单价的对比情况分析。（2）补充披露内外销前十大客户名称、地区、主要销售产品、交易金额及占比情况；面向内外销不同客户的具体销售政策、定价政策和结算政策，相应销售模式下收入金额与应收、预收金额的匹配情况。（3）充分披露报告期各期各类产品主要客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、营业范围、经营规模等情况，请保荐机构说明上述客户、主要经营管理人员与公司、实际控制人、公司高管、核心技术人员及其他关联方之间是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排。（4）说明发行人获得和保持各类主要客户的方式，发行人对不同客户的销售价格差异、主要客户自身的销售规模、增长情况和下游行业发展状况等，说明主要客户向发行人采购增长的合理性，说明报告期内主要客户进入和退出以及金额发生变化的原因，发行人向主要客户的销售增长是否具有可持续性。（5）说明报告期内是否存在贸易商客户，

如有，请分境内外销售，说明报告期各期贸易商客户数量、销售金额及占比、毛利率水平及变化情况，发行人主要贸易商客户的终端客户情况；结合贸易商经营规模、产业链地位及其经营产品种类、客户资源、交易习惯、发行人向其销售产品的定制化程度等，进一步分析发行人向贸易商销售产品的原因及合理性，是否符合行业惯例。

（一）按主要产品类型分别披露报告期内前十大客户；披露一级二级供应商定义，并按一级二级供应商分类披露主要客户名称、销售产品、金额、数量、单价及销售占比；并分析主要客户销售金额变动的原因，同类产品不同客户销售单价的对比情况分析。

1、按主要产品类型分别披露报告期内前十大客户

发行人已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“7.前五名客户情况”中补充披露如下内容：

发行人各类型产品前十大客户及其销售情况如下：

（1）报告期内，发行人精密金属部件前十大客户及其销售收入及占比如下：

单位：万元

年度	客户名称	销售额	占精密金属部件销售收入比例
2022 年度	中航光电	5,607.49	18.91%
	苏州乘威科技有限公司	4,919.87	16.59%
	英纳法集团	3,959.48	13.35%
	蜂巢能源	2,972.86	10.02%
	宝适集团	1,638.48	5.52%
	捷普集团	1,514.72	5.11%
	锐迈科技股份有限公司	997.35	3.36%
	吉利集团	965.65	3.26%
	CIE 集团	936.91	3.16%
	AGP 集团	702.97	2.37%
2021 年度	英纳法集团	5,166.85	20.81%

	苏州秉威科技有限公司	3,079.49	12.40%
	中航光电	2,982.67	12.01%
	蜂巢能源	2,707.49	10.91%
	宝适集团	1,327.89	5.35%
	锐迈科技股份有限公司	1,106.79	4.46%
	新莱应材	1,090.08	4.39%
	捷普集团	1,076.92	4.34%
	福耀玻璃	690.22	2.78%
	佛吉亚银轮（潍坊）排气控制技术 有限公司	635.49	2.56%
2020 年度	英纳法集团	6,177.99	41.80%
	宝适集团	1,084.08	7.33%
	中航光电	1,053.11	7.13%
	锐迈科技股份有限公司	1,052.78	7.12%
	苏州金利美金属科技有限公司	858.99	5.81%
	科易动力	717.32	4.85%
	福耀玻璃	623.01	4.22%
	正力投资集团（塔菲尔）	593.30	4.01%
	南通勺海	417.54	2.82%
	毓恬冠佳集团	396.43	2.68%

(2) 报告期内，发行人精密模检具前十大客户及其销售收入及占比如下：

单位：万元

年度	客户名称	销售额	占精密模检具 销售收入比例
2022 年度	浙江铭博汽车部件股份有限公司	1,560.96	26.58%
	来达集团	378.10	6.44%
	欧拓集团	374.45	6.38%
	上海电巴新能源科技有限公司	351.86	5.99%
	昆山坤忠达	260.00	4.43%
	英纳法集团	238.43	4.06%

	模德模具	231.40	3.94%
	无锡明芳汽车部件有限公司	201.30	3.43%
	浙江万向系统有限公司	154.55	2.63%
	宁波沪荣汽车部件有限公司	132.91	2.26%
2021 年度	浙江铭博汽车部件股份有限公司	930.56	15.97%
	CIE 集团	818.83	14.05%
	欧拓集团	567.38	9.74%
	上海电巴新能源科技有限公司	515.20	8.84%
	上海众大汽车配件有限公司	337.05	5.78%
	纵贯线集团	300.65	5.16%
	南昌辉门	281.37	4.83%
	顺普集团	207.46	3.56%
	模德模具	164.67	2.83%
	重庆华裕胜久材料科技有限公司	148.67	2.55%
2020 年度	来达集团	922.86	19.79%
	欧拓集团	694.23	14.88%
	宝适集团	635.07	13.62%
	苏州金利美金属科技有限公司	486.73	10.44%
	浙江铭博汽车部件股份有限公司	296.19	6.35%
	贵阳大东汽车配件有限公司	188.48	4.04%
	毓恬冠佳集团	136.50	2.93%
	宁波盖世汽车部件有限公司	122.44	2.63%
	至信实业集团	110.27	2.36%
	武汉华滋东江汽车零部件有限公司	107.17	2.30%

(3) 报告期内，发行人模具材料前十大客户及其销售收入及占比如下：

单位：万元

年度	客户名称	销售额	占模具材料 销售收入比例
2022 年度	昆山坤忠达	4,469.18	82.19%
	华砦精密模具	182.61	3.36%

	苏州莱克思拓汽车科技有限公司	120.40	2.21%
	合德欣精密模具	114.76	2.11%
	钜科汽车集团	104.43	1.92%
	苏州酷智精密模具有限公司	91.16	1.68%
	上海槎南工贸发展有限公司	85.67	1.58%
	上海晨梓洁模具科技有限公司	79.75	1.47%
	天烨集团	71.30	1.31%
	通新合精密五金(苏州)有限公司	58.42	1.07%
2021 年度	昆山坤忠达	2,618.61	67.56%
	钜科汽车集团	300.90	7.76%
	华砦精密模具	185.72	4.79%
	合德欣精密模具	141.91	3.66%
	上海槎南工贸发展有限公司	97.65	2.52%
	苏州酷智精密模具有限公司	94.78	2.45%
	凯诺精密模具	80.46	2.08%
	苏州莱克思拓汽车科技有限公司	72.42	1.87%
	昆山健诺通金属材料有限公司	66.27	1.71%
	昆山市盈锋五金科技有限公司	58.23	1.50%
2020 年度	昆山市海之特金属制品有限公司	407.95	19.64%
	昆山坤忠达	289.25	13.93%
	钜科汽车集团	230.18	11.08%
	华砦精密模具	182.33	8.78%
	协腾精密模具	119.03	5.73%
	昆山市盈锋五金科技有限公司	88.57	4.26%
	昆山富享隆电子科技有限公司	83.37	4.01%
	宁波摩尔德贸易有限公司	76.40	3.68%
	昆山达鑫浩金属科技有限公司	73.05	3.52%
	苏州莱克思拓汽车科技有限公司	71.71	3.45%

2、披露一级二级供应商定义，并按一级二级供应商分类披露主要客户名称、

销售产品、金额、数量、单价及销售占比，分析主要客户销售金额变动的原因，同类产品不同客户销售单价的对比情况分析

(1) 一级二级供应商定义，客户分类及其销售情况，同类产品不同客户销售单价的对比情况

发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“三、发行人主营业务情况”之“6、主要客户的销售情况”中补充披露如下内容：

(4) 按一级二级供应商区分主要客户情况

汽车行业领域供应商可以分为三类，分别为 OEM、Tier One、Tier Two。其中 OEM 指的是 Original Equipment Manufacturer，即整车厂，能自主生产整车，如一汽、吉利等。Tier One 即一级供应商，也就是跟 OEM 签订供应合同的供应商，如博世、佛吉亚等。在零部件制造过程中，一级供应商制造的零件中也会采用购买或外包的形式获取所需的零部件和服务，这类跟一级供应商签订合同的供应商就是 Tier Two，也就是二级供应商。

目前公司在汽车领域作为一级供应商的仅有江西五十铃，对其余客户，公司均以二级供应商身份开展合作。

由于一二级供应商区分一般常用于汽车领域，包括传统汽车领域和新能源汽车领域。因此公司未区分储能设备、5G 通讯及其他领域一二级供应商。

①报告期内，发行人作为汽车领域（包括传统汽车领域和新能源汽车领域）精密金属部件一级供应商的销售情况如下：

年度	客户名称	主要销售产品	销售数量 (万件)	收入 (万元)	销售单价 (元/件)	占汽车领域 (包括传统汽车和新能源汽车)精密金属部件销售收入比例
2022 年度	江西五十铃	加油口盒、组合支架	6.89	153.94	22.34	1.03%
2021 年度	江西五十铃	加油口盒、组合支架	8.49	186.13	21.94	1.30%
2020 年度	江西五	加油口盒、	10.18	319.27	31.38	2.75%

	十铃	组合支架				
--	----	------	--	--	--	--

报告期内，公司作为一级供应商的客户仅江西五十铃一家，公司向其销售加油口盒和组合支架等金属部件，直接用于五十铃皮卡车型。报告期内，公司对江西五十铃的销售单价**总体呈现下降的趋势**，主要是由于公司与客户每年会就各产品型号的单价重新谈判确认，一般呈现逐年下降的趋势。2020年公司销售的产品型号较多，且大多是根据客户要求定制的新型号，单价较高。2021年至2022年，销售产品型号未发生变更，各产品型号销售单价逐步下降。

②报告期内，发行人作为汽车领域（包括传统汽车领域和新能源汽车领域）精密金属部件二级供应商的销售情况如下：

年度	客户名称	主要销售产品	销售数量 (万件)	收入 (万元)	销售单价 (元/件)	占汽车领域 (包括传统汽车和新能源汽车)精密金属部件销售收入比例
2022年度	英纳法集团	天窗玻璃框、导轨支架等部件	439.45	3,959.48	9.01	26.44%
	蜂巢能源	动力电池部件	210.40	2,972.86	14.13	19.85%
	宝适集团	扶手支架、遮阳帘支架、玻璃框等天窗部件	185.70	1,638.48	8.82	10.94%
	吉利集团	动力电池支架	14.26	965.65	67.72	6.45%
	CIE集团	玻璃框、前后加强板等天窗部件	35.20	936.91	26.62	6.26%
2021年度	英纳法集团	天窗玻璃框、导轨支架等部件	547.26	5,166.85	9.44	36.01%
	蜂巢能源	动力电池部件	228.44	2,707.49	11.85	18.87%
	宝适集团	扶手支架、遮阳帘支架、玻璃框	148.38	1,327.89	8.95	9.26%

		等天窗部件				
	福耀玻璃	金属加强件等天窗部件	60.39	690.22	11.43	4.81%
	佛吉亚银轮(潍坊)排气控制技术有 限公司	排气支架	4.34	635.49	146.51	4.43%
2020 年度	英纳法集团	天窗玻璃框、导轨支架等部件	539.18	6,177.99	11.46	53.19%
	宝适集团	扶手支架、遮阳帘支架、玻璃框等天窗部件	131.92	1,084.08	8.22	9.33%
	科易动力	电池箱体	60.25	717.32	11.91	6.18%
	福耀玻璃	金属加强件等天窗部件	65.27	623.01	9.55	5.36%
	正力投资集团(塔菲尔)	电池箱体	49.79	593.30	11.92	5.11%

由于汽车产品类一级供应商客户主要向发行人采购用于汽车天窗、排气管、汽车座椅、电池箱体、动力电池支架等零部件所用的精密金属部件，组装成汽车各零部件模组后向汽车整车厂销售。由于不同客户生产制造的汽车零部件不同，所需产品大小、型号、形态、材质、精度各异，销售单价差异较大，不具有可比性。

报告期内同一客户各年度单价存在小幅波动。①英纳法集团，报告期内各年的销售单价分别为 11.46 元、9.44 元和 9.01 元，整体呈现下降趋势。主要原因是公司与英纳法集团订立的销售合同一般包括年降条款，每年年降的幅度根据公司与英纳法集团协商确定。一般对于新产品开发销售当年价格较高，随着产品型号固定，大批量出货后，单价会逐年下降。2020 年，公司根据英纳法集团需求，设计开发了多款新型号天窗部件产品，因此单价相对较高，2021 年起产品型号更新速度放缓，主要以老型号产品的大批量销售为主，且 2021 年大多数老型号

产品均约定了年降比例，因此单价下降明显。由于 2021 年至 2022 年上半年，受到疫情反复影响，经公司与英纳法集团协商，对部分产品不执行年降协议，因此 2022 年单价下降幅度相对较小。②宝适集团，报告期内各年的销售单价分别为 8.22 元、8.95 元和 8.82 元，单价波动幅度较小，各期波动的主要原因是公司销售给宝适的产品型号众多，报告期内各年销售的产品型号数量有一定差异。由于各类产品单价差异较大，因此各年平均单价受各类产品销售量占比影响较大。

(2) 主要客户及其销售收入情况、变动原因

发行人报告期内主要客户及其主营产品销售收入情况、变动原因如下：

单位：万元

客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
中航光电	5,641.29	3,045.17	1,061.41
苏州秉威科技有限公司	4,998.99	3,079.49	-
昆山坤忠达	4,735.69	2,618.61	289.25
英纳法集团	4,197.91	5,193.74	6,280.25
蜂巢能源	2,972.86	2,707.49	178.25
宝适集团	1,638.48	1,347.25	1,719.15
苏州金利美金属科技有限公司	-	162.59	1,348.68
锐迈科技股份有限公司	997.35	1,106.79	1,052.78

苏州秉威为公司 2021 年度开发的精密金属部件类产品新客户，主要向其销售炉圈、烤网、内外桶和接灰盘等烤炉金属零部件。苏州秉威依托美国知名户外品牌上市公司 Solo Brands，为其代工的旗下子品牌 Solo Stove，2021 年 2 月起与公司建立合作关系，其代工产品主要金属部件全部委托公司生产。后疫情时代，国外露营活动逐渐恢复，户外装备领域销售规模逐年增长，公司与苏州秉威的销售金额随之呈现增长趋势。

昆山坤忠达为公司模具材料类产品的主要客户，包括昆山坤忠达金属材料有限公司与爱浩博精密机械（淮安）有限公司，公司主要向其销售钢材用于汽车零配件生产。2019 年，昆山坤忠达与子公司坚韧金属建立业务合作关系。由于公司提供的钢材产品质量较好，且价格与市场其他供应商价格差异不大，基于对公

司产品质量和价格的认可，同时坤忠达和爱浩博自身业务规模增长较快，年销售额均已达 4,000-5,000 万元，因此报告期内公司取得的订单量增长较大。

中航光电为公司长期合作的 5G 领域精密金属部件类产品主要客户，公司向其销售连接器等 5G 金属零部件，报告期内随着 5G 行业的稳步发展，且公司的产品质量较高，客户对公司产品的认可度逐步提升，因此，报告期内公司承接客户的订单量逐年增加，业务规模不断扩大。

英纳法集团和宝适集团为公司长期合作的**传统汽车领域**主要客户，公司**主要**向其销售玻璃框、导轨支架等汽车天窗金属部件产品，用于汽车天窗的生产。公司向上述**两家**主要客户销售产品包括精密金属部件和精密模检具，具体产品类别销售金额如下：

单位：万元

客户名称	产品类型	2022 年度	2021 年度	2020 年度
英纳法集团	精密金属部件	3,959.48	5,166.85	6,177.99
	精密模检具	238.43	26.89	102.26
	小计	4,197.91	5,193.74	6,280.25
宝适集团	精密金属部件	1,638.48	1,327.89	1,084.08
	精密模检具	-	19.36	635.07
	小计	1,638.48	1,347.25	1,719.15

报告期内，**英纳法集团和宝适集团**以销售天窗类精密金属部件为主。如上表所示，**两家传统汽车领域**主要客户销售收入**总额**呈现下降趋势。其中，天窗类精密金属部件类收入下降，主要是受到疫情多点散发影响，以及汽车行业芯片短缺造成的终端客户订单量下降。同时，由于终端客户订单量的下降，汽车天窗类产品更新换代速度放缓，导致天窗类精密模检具收入总体呈现下降趋势。2021 年起的模具销售收入主要来自于以前年度签署的分摊模合同收入，以及部分模具的设计变更收入。

蜂巢集团为公司 2019 年度开发的**新能源汽车类**精密金属部件主要客户，公司向其销售电池箱模组板等金属部件。报告期内，新能源汽车领域快速发展，且公司的产品质量优势获得客户的认可度逐步提升，报告期内承接的订单量逐步增

加，业务规模不断扩大。

苏州金利美在 2020 年收入金额较高，主要是当年公司向其销售一套 98 寸背板模具，用于电视机显示器生产，除此之外公司向其销售的均为背板相关金属零部件。2021 年起原材料价格上涨，金利美为控制成本考量，增加了自主生产比重，逐步减少了向公司的采购。

锐迈科技为公司报告期内长期合作的精密金属部件类产品主要客户，公司向其销售铝杆等机加工金属部件，用于芝华仕等智能沙发座椅的生产。2018 年起，公司与锐迈科技建立业务合作，经过产品的导入和质量验证，2020 年开始大规模出货合作。由于沙发类产品终端客户需求量较为稳定，2020 年起公司销售收入基本保持稳定。

(二) 补充披露内外销前十大客户名称、地区、主要销售产品、交易金额及占比情况；面向内外销不同客户的具体销售政策、定价政策和结算政策，相应销售模式下收入金额与应收、预收金额的匹配情况。

1、补充披露内外销前十大客户名称、地区、主要销售产品、交易金额及占比情况

发行人已在招股说明书“第八节管理层讨论与分析”之“三、盈利能力分析”之“(一) 营业收入分析”之“3. 主营业务收入按销售区域分类”中补充披露如下内容：

(1) 发行人内销前十大客户及其相关销售情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	地区	主要销售产品	交易金额	占内销销售收入比例
2022 年度	中航光电	华中、东北	连接器部件	5,641.29	14.65%
	苏州乘威科技有限公司	华东	烤炉部件	4,998.99	12.98%
	昆山坤忠达	华东	钢材	4,735.69	12.30%
	英纳法集团	华东、华北、华南、西南	天窗玻璃框、导轨支架等部件	4,115.92	10.69%
	蜂巢能源	华东、华北	动力电池部件	2,972.86	7.72%

	浙江铭博汽车部件股份有限公司	华东	电池箱模具	1,627.69	4.23%
	捷普集团	华东	风电变桨柜	1,513.94	3.93%
	锐迈科技股份有限公司	华东	铝杆	997.35	2.59%
	吉利集团	华东	动力电池支架	966.51	2.51%
	CIE 集团	华东、华中	玻璃框、前后加强板	928.11	2.41%
2021 年度	英纳法集团	华东、华北、华南、西南	天窗玻璃框、导轨支架等部件	5,180.68	15.84%
	苏州秉威科技有限公司	华东	烤炉部件	3,079.49	9.41%
	中航光电	华中	连接器部件	3,045.17	9.31%
	蜂巢能源	华东、华北	动力电池部件	2,707.49	8.28%
	昆山坤忠达	华东	钢材	2,618.61	8.01%
	CIE 集团	华东、华中	玻璃框、前后加强板	1,395.73	4.27%
	新莱应材	华东	奶粉箱部件	1,228.08	3.75%
	锐迈科技股份有限公司	华东	铝杆	1,106.79	3.38%
	捷普集团	华东	风电变桨柜	1,045.35	3.20%
	浙江铭博汽车部件股份有限公司	华东	电池箱模具	941.00	2.88%
2020 年度	英纳法集团	华东、华北、华南、西南	天窗玻璃框、导轨支架等部件	6,262.48	32.74%
	苏州金利美金属科技有限公司	华东	电视机背板模具及部件	1,348.68	7.05%
	中航光电	华中	连接器部件	1,061.41	5.55%
	锐迈科技股份有限公司	华东	铝杆	1,052.78	5.50%
	科易动力	华东、华北	电池箱体	717.32	3.75%
	欧拓集团	华东、东北、西南	隔热罩模具	694.23	3.63%
	福耀玻璃	华东、华南	天窗铁框	640.49	3.35%
	正力投资集团（塔菲尔）	华东	电池箱体	636.66	3.33%
	毓恬冠佳集团	华东、华中	天窗玻璃框、玻璃托板、前后玻璃骨架	532.92	2.79%

	南通勺海	华东	外板总成、固定玻璃铁件	469.61	2.46%
--	------	----	-------------	--------	-------

(2) 发行人外销前十大客户及其相关销售情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	地区	主要销售产品	交易金额	占外销销售收入比例
2022 年度	宝适集团	欧洲、北美	天窗支架	1,618.47	65.75%
	AGP 集团	欧洲、南美	车窗支架	703.66	28.59%
	英纳法集团	欧洲、北美	天窗支架	81.99	3.33%
	意大利 comet sud	欧洲	车窗支架	55.37	2.25%
	顺普集团	北美	保险杠模具	1.12	0.05%
	捷普集团	南美	风电变桨柜	0.79	0.03%
2021 年度	宝适集团	欧洲、北美	天窗支架	1,323.43	72.78%
	AGP 集团	欧洲、南美	车窗支架	235.29	12.94%
	顺普集团	北美	保险杠模具	105.11	5.78%
	欧拓集团	欧洲	隔热罩模具	102.46	5.64%
	捷普集团	南美	风电变桨柜	31.57	1.74%
	英纳法集团	欧洲、北美	天窗支架	13.06	0.72%
	意大利 comet sud	欧洲	车窗支架	4.86	0.27%
	法国 SPPP	欧洲	车窗支架	2.50	0.14%
2020 年度	宝适集团	欧洲、北美	天窗支架	1,698.45	70.96%
	来达集团	北美	隔热罩模具	539.21	22.53%
	AGP 集团	欧洲、南美	车窗支架	116.63	4.87%
	英纳法集团	欧洲	天窗支架	17.77	0.74%
	顺普集团	北美	保险杠模具	13.18	0.55%
	捷普集团	南美	风电变桨柜	8.07	0.34%
	NAINS	亚洲	车窗支架	0.22	0.01%

注：上表已披露报告期内所有的外销客户

2、面向内外销不同客户的具体销售政策、定价政策和结算政策

公司的销售模式全部为直销，对内外销客户在具体的定价方式、信用政策、

结算方式等方面执行基本一致的销售政策，具体如下：

定价方式：公司采用成本加成法的方式进行定价，基于不同产品的生产成本、管理费用和销售费用等核算成本，结合市场竞争程度进行报价，并结合客户对不同型号部件的采购数量，每年与客户就产品价格进行协商，进行各部件不同的定价。对于外销客户的定价，除了考虑公司的综合成本外，需增加报关费用和一定的运输费、保险费。

信用政策：公司结合客户具体情况、行业惯例、公司规模、财务状况、信用状况、采购量等多方面进行综合评估，在风险可控情况下，给予客户不同的信用期。精密金属部件类客户，公司给予客户的信用期从公司开具销售发票起算，一般为月结 60 天至月结 120 天不等。精密模具类客户，一般根据合同约定设置多个收款节点，分成预收、验收、质保金等阶段，存在较大差异。模具材料类客户，由于下游客户均为汽车模具及相关零配件生产厂商，根据汽车产品行业的惯例，综合考虑相关客户的经营规模、终端厂商的回款效率等，公司给予相关客户的信用期较长，以月结 90 天至 240 天为主。报告期内，公司对同一客户的信用政策保持稳定。

结算方式：对于内销客户，公司的结算方式包括银行转账和承兑汇票；对于外销客户，公司的结算方式全部为银行转账。

3、相应销售模式下收入金额与应收、预收金额的匹配情况

单位：万元

年度	销售模式	主营业务收入		应收账款		预收账款	
		收入	占主营业务收入比例	应收余额	占应收账款比例	预收余额	占预收账款比例
2022 年度	内销	38,507.99	93.99%	16,743.48	96.45%	510.73	99.91%
	外销	2,461.40	6.01%	616.94	3.55%	0.48	0.09%
2021 年度	内销	32,709.72	94.73%	18,219.55	97.68%	806.28	95.18%
	外销	1,818.28	5.27%	432.09	2.32%	40.86	4.82%
2020 年度	内销	19,127.53	88.88%	13,730.93	94.71%	879.01	87.82%
	外销	2,393.53	11.12%	766.40	5.29%	121.85	12.18%

注：预收账款为新会计准则下合同负债-预收商品款金额。

如上表所示，报告期内，销售收入金额与应收、预收金额基本匹配。内销应收余额占比略高于内销收入占比的主要原因包括：（1）2020-2021年，“斐讯系”应收账款余额较大且尚未核销；（2）模具材料均为内销且信用期较长，提升了内销期末应收余额的占比。

（三）充分披露报告期各期各类产品主要客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、营业范围、经营规模等情况，请保荐机构说明上述客户、主要经营管理人员与公司、实际控制人、公司高管、核心技术人员及其他关联方之间是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排。

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”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“6、主要客户的销售情况”之“（3）各类产品主要客户情况”补充披露如下：

①精密金属部件

.....

报告期内，公司前五大精密金属部件类产品客户基本情况如下表所示：

客户名称	成立时间	注册资本	营业范围	经营规模	
中航光电	中航光电科技股份有限公司	2002-12-31	163100.816 万元	电子元器件制造；机械电气设备制造；制冷、空调设备制造；汽车零部件及配件制造；工程和技术研究和试验发展；专用设备修理。	超过 100 亿元
	中航光电华亿（沈阳）电子科技有限公司	2008-07-16	10000 万元	轨道交通电器产品、电子产品、电子元器件、系统集成产品、传感器、工具、机械设备、仪器仪表及零配件开发、研究、制造、销售、维修、售后服务、技术服务、实验及检测服务。	
英纳法集团	烟台英纳法汽车天窗系统有限公司	2005-11-07	1111.49 万美元	生产天窗系统自动控制模块，汽车天窗系统及其零部件和其零部件模具，其他汽车零部件及其模具。	超过 100 亿元
	英纳法汽车天窗系统（上海）有限公司	2013-06-26	1000 万美元	研发、生产、加工汽车天窗系统及其零部件、模具。	
	英纳法汽车天窗系统（广州）有限公司	2018-05-23	2700 万元	汽车零部件及配件制造。	

	英纳法汽车天窗系统 (北京)有限公司	2017-05-09	12762.708 万元	生产研发全景高端及标准汽车天窗;销售全景高端及标准汽车天窗。	
	英拉法汽车天窗系统 (重庆)有限公司	2011-12-22	400 万美元	研发、生产、销售汽车天窗系统及其零部件和其零部件模具,并生产、销售其他汽车零部件及其模具。	
	荷兰英纳法	未取得	未取得	未取得	
	美国英纳法	未取得	未取得	未取得	
苏州金利美金属科技有限公司		2016-05-23	1600 万元	金属零配件、五金冲压件、模具及配件研发、制造、加工、销售。	约 2 亿元
苏州乘威科技有限公司		2020-08-24	1000 万元	金属包装容器及材料制造;金属链条及其他金属制品制造。	约 3.5 亿元
锐迈科技股份有限公司		2011-04-22	46065.2616 万元	设计、开发、生产和销售为家居企业配套的精密机械装置及电动床。	约 10 亿元
蜂巢能源	蜂巢能源科技股份有限公司	2018-02-12	324318.2011 万元	电池制造;电池销售。	超过 40 亿元
	蜂巢能源科技(无锡)有限公司	2019-01-21	30310.2201 万元	锂离子动力电池及其正极材料(非化工制品)、储能电池、太阳能设备和相关集成产品的研发和技术服务、销售、售后服务、咨询服务和 market 应用开发	
	蜂巢能源科技(马鞍山)有限公司	2021-02-05	45000 万元	电池制造;电池销售	
宝适集团	宝适汽车部件(太仓)有限公司	2002-02-06	2200 万美元	设计、生产汽车零部件及配件、汽车用组合仪表、汽车用高强度紧固件、汽车遮阳系统、集成式行李箱管理系统、集成式行李隔离安全系统、卷帘式自动行李仓盖、汽车天窗组件、汽车内饰件,并提供售后服务,销售公司自产产品	超过 2 亿欧元
	美国宝适、德国宝适、捷克宝适、墨西哥宝适	未取得	未取得	未取得	

注 1: 部分客户注册地在境外, 未取得相关工商信息。

注 2: 同一集团存在多个交易主体的, 经营规模为集团口径。

②精密模检具

.....

报告期内, 公司前五大精密模检具产品客户基本情况如下表所示:

客户名称	成立时间	注册资本	营业范围	经营规模
------	------	------	------	------

CIE 集团	科德汽车零部件（上海）有限公司	2002-09-26	25 万美元	汽车天窗产品以及汽车底盘产品及其部件的加工、组装、测试、研究、开发及销售	超过 35 亿美元
	科德汽车零部件（山东）有限公司	2017-12-21	210 万美元	汽车零部件和汽车用特种橡胶配件设计、研发、制造、销售、技术咨询服务	
	武汉艾习司汽车零部件有限公司	2018-07-11	300 万元	设计、生产、组装汽车相关产品	
宝适集团	宝适汽车部件（太仓）有限公司	2002-02-06	2200 万美元	设计、生产汽车零部件及配件、汽车用组合仪表、汽车用高强度紧固件、汽车遮阳系统、集成式行李箱管理系统、集成式行李隔离安全系统、卷帘式自动行李仓盖、汽车天窗组件、汽车内饰件，并提供售后服务，销售公司自产产品	超过 2 亿欧元
来达集团	来达隔热隔音汽车部件（太仓）有限公司	2013-06-15	770 万美元	设计、生产隔热隔音汽车零部件，销售公司自产产品，并提供相关配套服务	超过 7 亿美元
	美国来达、法国来达	未取得	未取得	未取得	
欧拓集团	欧拓（沈阳）防音配件有限公司	2012-03-01	595 万欧元	汽车关键零部件包括：防音件，隔热件，地毯，内饰件，发泡件，树脂成型件及其相关模具的设计、开发与生产、加工、销售，并提供相关的技术咨询服务。	超过 10 亿瑞士法郎
	欧拓（重庆）防音配件有限公司	2006-12-27	760 万瑞士法郎	汽车关键零部件，防音件，隔热件，地毯，内饰件，发泡件，树脂成型件及其相关模具的设计、开发与生产、加工、销售	
	欧拓（平湖）汽车配件有限公司	2017-03-09	1911.2 万欧元	汽车用防音件、隔热件、地毯、内饰件及其相关特种纺织品的设计、开发、生产、加工、销售、进出口及技术咨询服务。	
	上海电巴新能源科技有限公司	2009-09-16	6110 万元	电池充电架、动力电池快换设备、动力电池内外箱、充电系统及配件的组装生产	未取得
	上海众大汽车配件有限公司	1994-05-24	3600 万元	汽车零部件的生产、组装，工夹模具的设计与制造，机械零件加工。	未取得

苏州金利美金属科技有限公司		2016-05-23	1600 万元	金属零配件、五金冲压件、模具及配件研发、制造、加工、销售	约 2 亿元
浙江铭博汽车部件股份有限公司		1994-01-22	28131.4156 万元	汽车部件、汽车配件、摩托车配件、标准件、冲压件制造、加工、销售	超过 10 亿元
昆山坤忠达	昆山坤忠达金属材料有限公司	2013-05-06	100 万元	自动化设备及零配件的生产、加工、销售	约 4000 万元
	爱浩博精密机械（淮安）有限公司	2021-05-21	1000 万元	机械零件、零部件加工	约 5000 万元

注 1：部分客户注册地在境外，未取得相关工商信息。

注 2：同一集团存在多个交易主体的，经营规模为集团口径。

注 3：部分客户未公开披露其财务数据，且交易额相对较小未纳入走访核查范围，因而未取得其经营规模信息。

③模具材料

.....

报告期内，公司前五大模具材料客户基本情况如下表所示：

客户名称		成立时间	注册资本	营业范围	经营规模
合德欣精密模具	昆山合德欣精密模具有限公司	2010-05-12	500 万元	精密金属模具生产与加工	未取得
	芜湖优特利模具有限公司	2021-07-05	100 万元	模具销售；电子产品销售；金属材料销售；	
华矽精密模具	昆山市华矽精密模具有限公司	2014-01-22	500 万元	精密金属模具、五金制品、金属治具及其配件的制造、加工、销售。	未取得
	昆山矽固精密机械有限公司	2015-01-04	300 万元	精密机械设备、金属模具、五金制品、金属治具及其配件的制造、加工及销售。	
钜科汽车集团	钜亚汽车零部件科技（太仓）有限公司	2018-06-06	10000 万元	汽车零部件及配件、金属模具、金属加工机械的研发、生产、加工、销售	未取得
	江田机器人系统工程（江苏）有限公司	2014-12-04	2000 万元	汽车零部件及配件、金属模具、金属制品、机械设备的生产、加工、销售。工业机器人制造	
	昆山钜亚汽车零部件技研有限公司	2013-05-15	1000 万元	汽车金属零部件、金属模具及非标设备的研发、生产、加工、销售。	
	苏州科起源检具有限公司	2018-03-27	500 万元	检具、夹具、汽车零配件、机械设备的设计、制造、销	

				售。	
昆山坤忠达	昆山坤忠达金属材料有限公司	2013-05-06	100 万元	自动化设备及零配件的生产、加工、销售	约 4000 万元
	爱浩博精密机械（淮安）有限公司	2021-05-21	1000 万元	机械零件、零部件加工	约 5000 万元
	昆山市海之特金属制品有限公司	2015-09-28	100 万元	金属制品生产、销售。	未取得
	上海槎南工贸发展有限公司	1999-01-04	1200 万元	金属制品、橡塑制品、包装材料的生产	未取得
	苏州莱克思拓汽车科技有限公司	2017-04-01	3000 万元	汽车钣金自动化模具、自动化设备、汽车零部件、五金配件、治具研发、生产、销售	未取得
协腾精密模具	吴江协腾精密模具有限公司	2006-05-30	311.474173 万元	精冲模、精密型腔模、模具标准件的生产	未取得
	江苏俊成轨道交通科技有限公司	2006-12-18	1050 万元	自动售检票机、安全门研发、生产、销售、维修。	

注 1：同一集团存在多个交易主体的，经营规模为集团口径。

注 2：部分客户未公开披露其财务数据，且交易额相对较小未纳入走访核查范围，因而未取得其经营规模信息。

经保荐机构取得发行人的关联方清单，查询主要客户的工商信息，访谈主要客户等核查，上述客户、董监高等主要经营管理人员与公司、实际控制人、公司高管、核心技术人员及其他关联方之间不存在关联关系。

经保荐机构检查发行人的资金流水，访谈主要客户等核查，上述客户与公司之间的资金往来均为发行人向客户销售而产生，不存在非经营性资金往来，不存在其他利益安排；上述客户的董监高等主要经营管理人员与公司不存在资金往来或其他利益安排。

经保荐机构检查发行人的实际控制人、公司高管、核心技术人员及其他关联方的资金流水，访谈主要客户，访谈相关流水交易双方等核查，部分上述客户、董监高等主要经营管理人员与发行人前副总经理童华林、前副总经理杨俭华、实际控制人乐勇的前妻邱菊在报告期内存在资金往来，具体情况及发生原因如下：

(1) 前副总经理童华林与上述客户、主要经营管理人员往来情况

①童华林与韩丁

单位：万元

往来对手	往来方向	2022 年度	2021 年度	2020 年度
韩丁	支出	-	-	-
	收取	-	-	30.00

报告期内，前副总经理童华林与客户苏州金利美金属科技有限公司（以下简称“金利美”）持股 100% 的股东、执行董事兼总经理韩丁存在资金往来。童华林曾任公司的副总经理，负责业务期间认识了韩丁，是韩丁的朋友。

2019 年 8 月，韩丁因家庭有资金需要，向童华林借款 210 万元，后续陆续通过其个人及配偶亲戚的企业恒来源银行转账的方式归还 206 万元，并通过现金的方式归还 4 万元。2020 年 1 月，韩丁与童华林的往来系归还最后的 30 万元，至此童华林与韩丁之间的借贷关系已经结清。

②童华林与童楠楠

单位：万元

往来对手	往来方向	2022 年度	2021 年度	2020 年度
童楠楠	支出	7.00	-	-
	收取	7.00	-	-

报告期内，前副总经理童华林与童楠楠存在资金往来。童楠楠系客户昆山坤忠达金属材料有限公司持股 90% 的股东、执行董事兼总经理，同时系客户爱浩博精密机械（淮安）有限公司持股 100% 的股东、执行董事兼总经理。童华林曾任公司的副总经理，负责业务期间认识了童楠楠，是童楠楠的朋友。

2022 年 12 月，童华林家庭有资金需要，临时向童楠楠借款 7 万元，并转给配偶罗永梅用于家庭资金周转，2 天后罗永梅向童华林转账，童华林随即向童楠楠归还该笔借款。

(2) 前副总经理杨俭华与上述客户、主要经营管理人员往来情况

单位：万元

往来对手	往来方向	2022 年度	2021 年度	2020 年度
童楠楠	支出	79.06	5.36	-
	收取	69.90	-	-

报告期内，前副总经理杨俭华与童楠楠存在资金往来。童楠楠系客户昆山坤忠达金属材料有限公司持股 90%的股东、执行董事兼总经理，同时系客户爱浩博精密机械（淮安）有限公司持股 100%的股东、执行董事兼总经理。杨俭华曾任公司的副总经理，负责业务期间认识了童楠楠，是童楠楠的朋友。

2021 年，童楠楠个人有资金周转需求，联系到杨俭华希望能帮忙。童楠楠与银行签订个人授信合同，杨俭华的岳父以房产做抵押为童楠楠担保，童楠楠申请贷款 210 万元。贷款经审批发放到童楠楠账户时，童楠楠资金宽裕已不需要该笔贷款，于是杨俭华请童楠楠将该笔款项通过前副总经理童华林的配偶罗永梅转给自己，用于购置房产，并约定由杨俭华承担相关贷款的利息。童楠楠申请的贷款实际均由杨俭华支配使用。2021 年度、2022 年度，杨俭华分别向童楠楠支付贷款利息 5.36 万元、9.16 万元。

除上述事项外，杨俭华与童楠楠往来的原因还有：①2022 年 2 月，杨俭华因购置房产有资金需求，临时向童楠楠借款 40 万元，该笔借贷已于 2022 年 3 月结清；②2022 年 8 月，童楠楠应贷款银行的业务员帮忙完成存款指标的请求，考虑到贷款实际由杨俭华使用，请杨俭华临时向其转账 30 万元，由其存入贷款银行，2022 年 9 月，童楠楠向杨俭华归还 29.9 万元，剩余 0.1 万元作为杨俭华本应支付的贷款利息。

(3) 实际控制人乐勇的前妻邱菊与上述客户、主要经营管理人员往来情况

单位：万元

往来对手	往来方向	2022 年度	2021 年度	2020 年度
昆山金承顺精密模具科技有限公司	支出	-	-	250.00
	收取	-	-	12.00
韩丁	支出	-	-	12.00
	收取	-	-	-
莫正龙	支出	-	-	-
	收取	12.00	-	-

报告期内，实际控制人乐勇的前妻邱菊与客户苏州金利美金属科技有限公司（以下简称“金利美”）的关联方昆山金承顺精密模具科技有限公司（以下简称

“金承顺”)、韩丁、莫正龙存在资金往来。其中，韩丁系金利美的实际控制人、金承顺的实际控制人的配偶，莫正龙系韩丁的表哥。邱菊因乐勇在发行人担任董事长的原因而认识韩丁。

2019年11月，邱菊回购股份有开通新三板交易权限和资金证明的需要，向韩丁配偶的企业金承顺借款238万元，邱菊收到该笔款项后即转入自己的股票账户。2020年，邱菊还给金承顺250万元，多余的12万元，金承顺收取后返还给邱菊。韩丁因个人资金周转需要向邱菊借款12万元，并于2022年由其表哥莫正龙向邱菊归还该笔借款。2020年，邱菊与金承顺之间的借贷关系已经结清；2022年，邱菊与韩丁之间的借贷关系已经结清。

除上述事项之外，主要客户及其董监高等主要经营管理人员与发行人的实际控制人、公司高管、核心技术人员及其他关联方之间不存在资金往来或其他利益安排。

(四) 说明发行人获得和保持各类主要客户的方式，发行人对不同客户的销售价格差异、主要客户自身的销售规模、增长情况和下游行业发展状况等，说明主要客户向发行人采购增长的合理性，说明报告期内主要客户进入和退出以及金额发生变化的原因，发行人向主要客户的销售增长是否具有可持续性。

1、发行人获得和保持各类主要客户的方式

(1) 获得各类主要客户的方式

公司订单的获得方式主要有：1) 承接常年稳定客户的订单；2) 认可公司产品品牌与质量的原有客户推荐；3) 主动联系目标客户进行产品推广。

(2) 保持客户方式

报告期内发行人主要通过以下方式对客户进行维持：1) 加大研发投入，继续深耕传统汽车零部件领域的同时，围绕5G连接器、新能源汽车行业发展趋势，提升重大技术项目突破能力，加深技术储备，以保证产品性能指标处于行业领先，能够满足客户的需求；2) 持续提升快速响应客户的服务能力，在保证产品质量的前提下不断提升交付能力；3) 不定期进行跟踪拜访，积极对客户进行深度开发，提升现有产品市场份额的同时增加产品销售的多样性、提高售后服务质量等。

2、发行人对不同客户的销售价格差异、主要客户自身的销售规模、增长情况和下游行业发展状况等，说明主要客户向发行人采购增长的合理性，说明报告期内主要客户进入和退出以及金额发生变化的原因，发行人向主要客户的销售增长是否具有可持续性。

报告期各期，发行人前五大客户及其销售总额情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
英纳法集团	4,197.91	5,193.74	6,280.25
苏州秉威科技有限公司	4,998.99	3,079.49	-
中航光电	5,641.29	3,045.17	1,061.41
蜂巢能源	2,972.86	2,707.49	178.25
昆山坤忠达	4,735.69	2,618.61	289.25
宝适集团	1,638.48	1,347.25	1,719.15
锐迈科技股份有限公司	997.35	1,106.79	1,052.78
苏州金利美金属科技有限公司	-	208.66	1,348.68
合计	25,182.57	19,307.20	11,929.77

发行人**主营业务**产品包括精密金属部件、精密模检具及模具材料，销售的产品类型众多，且不同客户之间的同品类产品型号、精度均有较大差异，系根据客户需求定制化设计并生产，因此发行人对不同客户的产品销售价格存在差异，不具有可比性。

发行人前五大客户主要包括**传统**汽车零部件厂商、新能源汽车电池制造商、连接器制造商等。随着新能源汽车技术的不断发展，市场占有率稳步提高。相比于传统汽车，新能源汽车增加了“三电”（电池、电机、电控）系统，取消了发动机、变速器等部件，汽车零部件市场的格局也在不断发展变化，传统汽车零部件厂商纷纷加快转型脚步。发行人在精密汽车部件领域深耕多年，与主要客户形成紧密的合作关系，同时积极把握新能源储能、连接器等新兴行业发展趋势，进一步拓展业务领域，扩大市场占有率，产业链地位稳步提升。

受到疫情冲击、终端汽车行业芯片短缺、产业结构调整等影响，发行人包含

英纳法集团、宝适集团在内的传统汽车行业客户业务规模有所下降，需求量下降。

报告期内，发行人**新能源汽车**、连接器等领域客户向发行人采购呈不断增长趋势，并新开发了苏州秉威、昆山坤忠达等客户，具体情况如下：

中航光电为公司长期合作的 5G 领域精密金属部件类产品主要客户，公司向其销售连接器等 5G 金属零部件，报告期内随着 5G 行业的稳步发展，且公司的产品质量较高，客户对公司产品的认可度逐步提升，因此，报告期内公司承接客户的订单量逐年增加，业务规模不断扩大。

蜂巢集团为公司 2019 年度开发的**新能源汽车类**精密金属部件主要客户，公司向其销售电池箱模组板等金属部件。报告期内随着新能源汽车领域快速发展，且公司的产品质量优势获得客户的认可度逐步提升，报告期内承接的订单量逐步增加，业务规模不断扩大。

苏州秉威为公司 2021 年度开发的精密金属部件类产品新客户，主要向其销售炉圈、烤网、内外桶和接灰盘等烤炉金属零部件。苏州秉威依托美国知名户外品牌上市公司 Solo Brands，为其代工旗下子品牌 Solo Stove，2021 年 2 月起与公司建立合作关系，其代工产品主要金属部件全部委托公司生产。后疫情时代，国外露营活动逐渐恢复，户外装备领域销售规模逐年增长，公司与苏州秉威的销售金额随之呈现增长趋势。

昆山坤忠达为公司模具材料类产品的主要客户，包括昆山坤忠达金属材料有限公司与爱浩博精密机械（淮安）有限公司，公司主要向其销售钢材用于汽车零配件生产。2019 年，昆山坤忠达与子公司坚韧金属建立业务合作关系。由于公司提供的钢材产品质量较好，且价格与市场其他供应商价格差异不大，基于对公司产品质量和价格的认可，同时坤忠达和爱浩博自身业务规模增长较快，年销售额均已达 4000-5000 万，因此报告期内公司取得的订单量增长较大。

报告期内发行人**主要客户退出**的主要为苏州金利美：

苏州金利美在 2020 年收入金额较高，主要是当年公司向其销售一套 98 寸背板模具，用于电视机显示器生产，除此之外公司向其销售的均为背板相关金属零部件。2021 年起原材料价格上涨，金利美为控制成本考量，增加了自主生产比

重，逐步减少了向公司的采购。

总体来看，发行人以汽车零部件行业为立足点，积极把握下游 5G 通讯、新能源储能等新兴行业发展趋势，布局新业态、新产品，向主要客户的销售增长具有可持续性。

(五) 说明报告期内是否存在贸易商客户，如有，请分境内外销售，说明报告期各期贸易商客户数量、销售金额及占比、毛利率水平及变化情况，发行人主要贸易商客户的终端客户情况；结合贸易商经营规模、产业链地位及其经营产品种类、客户资源、交易习惯、发行人向其销售产品的定制化程度等，进一步分析发行人向贸易商销售产品的原因及合理性，是否符合行业惯例。

发行人产品包括精密金属部件、精密模检具及模具材料，销售的产品类型众多，且主要根据客户需求定制化设计并生产。报告期各期，发行人各类客户数量较多，其中销售金额在 100 万元以上的客户销售总额占各期主营业务收入的比例分别为 91.84%、94.47%及 **93.55%**，是发行人最主要的客户。在前述最主要客户之中不存在贸易商客户。

二、请保荐机构、申报会计师：(1) 对上述事项进行核查并发表明确意见。

(2) 说明对不同销售模式下收入、客户核查的方法及核查的过程，核查数量及占比、核查金额及占比，所选取核查方法的可执行性、所选取样本量是否充分的依据；说明对报告期内的销售收入执行函证程序，对回函不符的函证进行差异调节，对未回函的进行替代测试的具体情况。(3) 针对国外销售，请结合物流运输记录、资金划款凭证、出口单证与海关数据比对情况等说明销售收入的核查情况及意见。(4) 说明发行人对客户应收账款信用期变化情况，是否存在放宽信用期刺激销售的情形；说明应收账款核查方法及核查过程，期后回款情况，应收账款变动趋势及幅度与当期营业收入是否匹配。

(一) 请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

1、核查过程

(1) 取得报告期内各期公司的销售明细表，核对各产品类型前十大客户销售明细、内外销前十大客户销售明细，核对发行人补充披露前十大客户销售收入、

销售数量等信息的准确性。

(2) 访谈发行人管理层和业务人员，了解发行人一二级供应商定义及主要客户。获取报告期各期一二级客户销售明细表，核对发行人作为一二级供应商的销售收入披露的准确性。

(3) 访谈发行人管理层，了解发行人的销售政策、信用政策和结算政策制定过程，走访主要客户核查发行人销售政策、结算政策的执行情况。

(4) 访谈发行人管理层，了解发行人报告期内主要客户销售收入变动情况，走访主要客户，核查报告期内主要客户采购量波动和价格波动情况。

(5) 取得报告期内各期内外销应收账款与预收账款余额明细，核对内外销应收账款与预收账款余额准确性。

(6) 取得发行人的关联方清单，通过企查查、企业信用公示系统等查询主要客户的工商信息，核查主要客户及其主要经营管理人员与发行人及其关联方是否存在关联关系。

(7) 访谈主要客户，核查主要客户及其主要经营管理人员与发行人及其关联方是否存在关联关系，客户及其主要经营管理人员与发行人是否存在非经营性资金往来、其他利益安排，与发行人的关联方是否存在资金往来、其他利益安排及发生原因。

(8) 取得发行人及其董事、监事、高级管理人员等关联方、核心技术人员资金流水，核查主要客户及其主要经营管理人员与前述主体资金往来的情况。

(9) 上述主体存在资金往来的，访谈相关流水交易双方，了解资金往来发生的原因，是否已经结清，与发行人的业务是否相关，并要求双方提供必需的证明材料。

(10) 访谈主要客户，了解与发行人的合作历史、主要交易内容、交易金额、未来发展规划等，对销售收入变动实施分析性复核程序，结合行业特征及发行人自身发展等情况分析销售收入变动的合理性。

(11) 访谈发行人管理层，查询发行人主要客户工商信息，核查是否存在贸

易商客户。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）发行人按主要产品类型分别披露报告期内前十大客户、内外销前十大客户信息真实、准确、完整。

（2）发行人一二级供应商定义准确，补充披露信息真实、准确、完整，主要客户销售金额及销售单价变动符合实际。

（3）发行人销售政策、信用政策和结算政策符合实际，并得到一贯执行。

（4）发行人报告期内主要客户销售金额变动情况合理。

（5）发行人报告期内不同销售模式下收入金额与应收、预收金额匹配。

（6）主要客户及其主要经营管理人员与公司、实际控制人、公司高管、核心技术人员及其他关联方之间不存在关联关系。

（7）主要客户与公司之间的资金往来均为发行人向客户销售而产生，不存在非经营性资金往来，不存在其他利益安排；主要客户的主要经营管理人员与公司不存在资金往来或其他利益安排。

（8）部分主要客户、主要经营管理人员与发行人前副总经理童华林、前副总经理杨俭华、实际控制人乐勇的前妻邱菊在报告期内存在资金往来，相关往来系上述人员之间因**个人（家庭）资金周转需要、购置房产及支付贷款利息需要、新三板开户需要**所产生的借贷关系，与发行人的业务无关。

（9）发行人销售金额在 100 万元以上的客户中不存在贸易商客户。

（二）说明对不同销售模式下收入、客户核查的方法及核查的过程，核查数量及占比、核查金额及占比，所选取核查方法的可执行性、所选取样本量是否充分的依据；说明对报告期内的销售收入执行函证程序，对回函不符的函证进行差异调节，对未回函的进行替代测试的具体情况。

1、说明对不同销售模式下收入、客户核查的方法及核查的过程，核查数量

及占比、核查金额及占比，所选取核查方法的可执行性、所选取样本量是否充分的依据

(1) 访谈公司高管及业务人员，了解公司的主要销售市场区域情况、主要客户情况、业务领域、销售流程、销售收款情况等；

(2) 了解与销售相关的内部控制制度，评价其设计是否合理，评估内控制度是否一贯运行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(3) 获取并检查主要的销售合同，识别与商品控制权转移相关的关键合同条款，与同行业可比公司收入确认政策进行对比，检查收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

(4) 对营业收入及毛利率按产品、应用领域、地域、季度等分类，实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并核查波动原因；

(5) 对营业收入执行穿行测试，检查收入确认相关支持性文件的完整性、真实性和准确性。对于内销收入，检查销售合同、销售订单、销售发票、出库单、客户签收单、对账单及验收单等支持性文件；对于外销收入，检查销售合同、销售订单、销售发票、出库单、验收单及报关单等支持性文件；所选取测试的样本覆盖报告期内各期销售收入前十大客户、包含各个产品大类及主要内外销客户；

(6) 获取公司报告期内银行账户开户清单和银行对账单，抽取销售相关大额银行流水记录与银行日记账进行交叉核对，检查相关销售收入的款项回收情况，并核实付款单位是否为公司客户；

(7) 对主要客户进行走访，获取了客户营业执照、受访人员名片及身份证复印件、访谈提纲等资料；走访情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入总额①	42,881.21	36,232.68	22,100.08
营业收入走访金额②	33,520.13	28,540.44	16,299.67
营业收入走访比例③=②/①	78.17%	78.77%	73.75%

(8) 对主要客户应收账款余额及交易发生额进行函证，函证比例占当期应

收期末余额及交易额的 90%以上，函证及回函情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度/ 2022 年 12 月 31 日	2021 年度/ 2021 年 12 月 31 日	2020 年度/ 2020 年 12 月 31 日
营业收入总额①	42,881.21	36,232.68	22,100.08
营业收入发函金额②	40,912.84	33,913.61	20,295.23
营业收入发函比例 ③=②/①	95.41%	93.60%	91.83%
营业收入回函确认金额④	38,183.10	30,228.41	16,534.09
营业收入回函确认比例 ⑤=④/①	89.04%	83.43%	74.81%
应收账款余额⑥	17,360.42	18,651.64	14,497.33
应收账款发函金额⑦	16,581.88	17,569.80	13,141.01
应收账款发函比例⑧=⑦/⑥	95.52%	94.20%	90.64%
应收账款回函确认金额⑨	15,328.00	12,773.61	7,666.82
应收账款回函确认比例 ⑩=⑨/⑥	88.29%	68.49%	52.88%

注：2020-2021 年，应收账款回函确认比例较低的主要原因系“斐讯系”应收账款余额尚未核销，涉及金额 3,633.22 万元，相关主体因诈骗犯罪、诉讼、破产等无法回函，保荐机构和申报会计师已对相关应收账款执行了替代测试。

(9) 对营业收入进行截止测试，检查营业收入是否记录在恰当的期间；

(10) 获取报告期内各期海关统计出口数据，与公司外销销售收入进行对比；

通过实施上述主要核查程序，保荐机构与申报会计师认为：

公司营业收入金额真实准确完整，收入确认时点准确。上述核查程序均已有效执行，所选取样本充分适当。

2、说明对报告期内的销售收入执行函证程序，对回函不符的函证进行差异调节，对未回函的进行替代测试的具体情况

(1) 说明对报告期内的销售收入执行函证程序

保荐机构及申报会计师对报告期各期营业收入独立发出并收回函证，函证覆盖比例超过 80%，具体函证情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入总额①	42,881.21	36,232.68	22,100.08
营业收入发函金额②	40,912.84	33,913.61	20,295.23
营业收入发函比例③=②/①	95.41%	93.60%	91.83%
营业收入回函相符金额④	26,655.40	16,639.09	7,786.13
营业收入回函不符金额（不符已调节）⑤	11,527.70	13,589.32	8,747.96
其中：因尾差或增值税金不符金额	2,995.04	6,134.65	6,256.01
因时间性差异不符金额	8,532.66	7,454.67	2,491.95
营业收入未回函金额⑥	2,729.74	3,685.20	3,761.15
营业收入回函确认比例⑦=(④+⑤)/①	89.04%	83.43%	74.81%

注：营业收入回函不符的具体情况为：（1）因尾差导致的不符主要来自上海英纳法，由于结算差异导致全年交易额存在几分钱尾差，对方在回函不符处盖章，因此作为回函不符统计并进行差异调节，2020 年影响金额为 5,237.17 万元，2021 年影响金额为 4,157.34 万元；（2）因增值税金导致的不符，主要是发送函证金额为不含税销售额，对方回函金额为含税额，因此产生增值税金差异而不符。对于该部分差异，保荐机构和申报会计师验算了增值税金比例并调节一致；（3）因时间性差异导致的不符，主要是双方在销售确认时点上存在差异，公司仅在对方出具对账单或验收报告时点确认收入，对方存在收到商品即确认采购的情况，因此双方形成时间性差异。对于该部分差异，保荐机构和申报会计师取得构成时间性差异的所有销售收入凭证，检查确认发行人收入确认时点准确。

（2）对回函不符的函证进行差异调节，对未回函的进行替代测试的具体情况

对回函不符的函证进行差异调节，分析回函不符的具体原因，获取并检查形成差异的原始支持性文件，包括销售合同、销售订单、销售发票、出库单、客户签收单、对账单、验收单及银行回单等。

对未回函的客户进行替代测试，获取未回函客户全年销售明细账，根据全年应收账款借贷方发生额分别选取样本，检查相关支持性单据：①借方：确认收入凭证的支持性单据，包括销售合同、销售订单、销售发票、出库单、客户签收单、对账单、验收单和报关单等；②贷方：销售回款的支持性单据，包括银行回单和承兑汇票等。

（三）针对国外销售，请结合物流运输记录、资金划款凭证、出口单证与海关数据比对情况等说明销售收入的核查情况及意见。

1、核查程序：

(1) 访谈公司高管及业务人员，了解主要国外销售客户销售流程、销售收款情况等；

(2) 检查主要国外客户销售合同，识别与商品控制权转移相关的条款，并与同行业上市公司外销收入确认政策进行对比，评价公司收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

(3) 对外销收入执行穿行测试，检查外销收入相关支持性单据，包括销售合同、销售订单、出库单、报关单、验收单及银行回单等，所测试样本覆盖各期前十大客户中所有的外销客户；

(4) 对外销收入进行截止性测试，检查外销收入是否计入正确的会计期间；

(5) 获取海关统计出口数据，与公司出口销售数据进行对比，具体对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
公司外销收入①	2,461.40	1,818.28	2,393.53
海关出口收入②	2,400.00	1,738.64	1,328.08
差异③=①-②	61.40	79.64	1,065.45
差异率③/①	2.49%	4.38%	44.51%

如上表所示，公司外销收入与海关出口收入存在一定差异，主要差异原因分析如下：

单位：万元

差异原因	2022 年度	2021 年度	2020 年度
未报关收入	62.95	23.11	669.65
收入确认与报关时点不一致	-	-	191.89
宝适外销模具报关时间差	-	55.43	202.33
海关系统时间性差异	-1.55	1.10	1.58
差异合计	61.40	79.64	1,065.45

如上表所示，公司外销收入与海关出口收入的差异主要来自于未报关收入、收入确认与报关时点不一致、宝适外销模具报关时间差及海关系统时间差等方面。具体分析如下：

未报关收入主要由两部分组成，分别为模具的设变收入和未出口报关的模具收入。①公司根据与客户沟通修改模具的需求，将模具重新设计修改成客户所需状态，并向客户收取设计费及实验费。2021至2022年未报关收入的差异主要来自于模具设变费、试验费等收入，由于这部分收入不涉及实体货物出口报关，但由于客户属于境外主体，因此将收入分类为外销收入，从而产生差异。②公司未出口报关的外销模具收入，2020年未报关收入金额较大，主要是德国宝适未出口模具收入，未报关收入为633.57万元。公司生产的模具留在工厂内，用于为境外客户生产产品，产品全部出口销售给境外客户，而生产用模具不实际出口交付给境外客户。根据公司与德国宝适签署的合同约定，该部分模具在全额收到德国宝适款项后转移所有权。德国宝适分阶段支付模具款的过程中，公司持续将产品销售给德国宝适，因此，公司在全额收到德国宝适的模具价款后，达到了所有权转移的条件，发生占有改定，完成观念交付。在此之前，公司已取得相关模具的验收确认单据。因此，此类未报关出口模具收入确认方式仍然符合商品模收入确认原则中的“验收并交付给客户”，符合企业会计准则中收入确认的规定。此类模具无出口过程，但由于客户属于境外主体。因此将销售收入划分为外销，从而产生差异。

收入确认时点与报关时点不一致：公司于2017年与美国来达签订PLM项目模具销售合同，合同项下共有7套模具，其中4套于2017年报关出口，报关金额为191.89万元，但由于7套模具需组装使用方能达到可使用状态，因此在2017年未就已报关出口的4套模具确认收入。2020年剩余3套模具完工并完成报关出口，并取得美国来达出具的项目验收合格报告，公司在2020年确认了PLM项目合同全部收入，因此2020年账面外销收入与海关报关金额差异为2017年已报关出口的4套模具收入，即191.89万元。

宝适外销模具报关时间差：公司在2017年至2019年间与德国宝适和美国宝适达成多笔模具订单，订单条款与上述未出口报关模具合同一致。但当年度公司

考虑到出口退税的需求，将模具收入分摊至出口给宝适集团的精密部件产品中报关，后经审计调整，从 2020 年起统一作为未报关模具进行会计处理，为保证出口报关海关数据与公司销售收入的匹配性，公司将从 2017 年至 2019 年间形成的多报关出口收入，在 2020 年至 2021 年全部转回，即 2020 年至 2021 年间，在销售给宝适的产品中分摊减少报关金额，以充抵以前年度多报关收入。

海关系统时间性差异：由于公司实际报关出口时间与海关系统显示的报关时间存在一定时间差异，因此在报告期各期均存在因时间性差异导致的外销销售收入与海关报关金额的差异。

2、核查结论

通过实施上述主要核查程序，保荐机构与申报会计师认为：

公司外销收入金额真实准确完整，收入确认时点准确；海关数据与公司境外销售规模匹配；公司境外客户销售收入真实准确。

（四）说明发行人对客户应收账款信用期变化情况，是否存在放宽信用期刺激销售的情形；说明应收账款核查方法及核查过程，期后回款情况，应收账款变动趋势及幅度与当期营业收入是否匹配。

1、说明发行人对客户应收账款信用期变化情况，是否存在放宽信用期刺激销售的情形

报告期内各类产品前五大客户的应收账款信用政策如下：

产品类型	年度	客户	信用政策	报告期内是否变化
精密金属部件	2022 年度	中航光电	月结 120 天	否
		苏州秉威科技有限公司	月结 60 天	否
		英纳法集团	月结 60 天、月结 90 天	否
		蜂巢能源	月结 90 天	否
		宝适集团	月结 90 天	否
	2021 年度	英纳法集团	月结 60 天、月结 90 天	否
		苏州秉威科技有限公司	月结 60 天	否

		中航光电	月结 120 天	否	
		蜂巢能源	月结 90 天	否	
		宝适集团	月结 90 天	否	
	2020 年 度	英纳法集团	月结 60 天、月结 90 天	否	
		宝适集团	月结 90 天	否	
		中航光电	月结 120 天	否	
		锐迈科技股份有限公司	月结 30 天	否	
		苏州金利美金属 科技有限公司	月结 180 天	否	
	精密 模检 具	2022 年 度	浙江铭博汽车部 件股份有限公司	合同签订后付 30%，零件全工装合格后 付 30%，模具在客户终验收合格后付 30%，保证金 1 年内付 10%	否
			来达集团	方案评审后付 30%，预验收通过后付 30%，终验收通过后付 30%，终验收半 年后支付 10%质保金	否
欧拓集团			合同签订后付 30%，模具在飞宇初验收 后付 30%，模具在客户终验收合格付 30%，保证金 6 个月内付 10%	否	
上海电巴新能源 科技有限公司			方案评审后付 30%，预验收通过后付 30%，终验收通过后付 30%，终验收半 年后付 10%质保金	否	
昆山坤忠达			验收后 90 天付款	否	
2021 年 度		浙江铭博汽车部 件股份有限公司	合同签订后付 30%，零件全工装合格后 付 30%，模具在客户终验收合格后付 30%，保证金 1 年内付 10%	否	
		CIE 集团	PPAP 后 90 天内付全款	否	
		欧拓集团	合同签订后付 30%，模具在飞宇初验收 后付 30%，模具在客户终验收合格付 30%，保证金 6 个月内付 10%/合同签订 后付 20%，模具在飞宇工厂验收后付 40%，模具客户终验收后付 40%	否	
		上海电巴新能源 科技有限公司	方案评审后付 30%，预验收通过后付 30%，终验收通过后付 30%，终验收半 年后付 10%质保金	否	
		上海众大汽车配 件有限公司	方案评审后付 30%，预验收通过后付 30%，终验收通过后付 30%，终验收半 年后付 10%质保金	否	
2020 年 度	来达集团	方案评审后付 30%，预验收通过后付 30%，终验收通过后付 30%，终验收半	否		

			年后支付 10%质保金/PO 释放后付 20%，设计释放后付 20%，模具在飞宇工厂验收后付 50%，模具客户验收后付 10%	
		欧拓集团	合同签订后付 30%，模具在飞宇初验收后付 30%，模具在客户终验收合格付 30%，保证金 6 个月内付 10%/合同签订后付 20%，模具在飞宇工厂验收后付 40%，模具客户终验收后付 40%	否
		宝适集团	订单确认后付 30%，FOT 后付 40%，PPAP 后付 30%	否
		苏州金利美金属科技有限公司	合同签订后付 60%，模具验收合格并交付后 60 天内支付 20%，120 天内支付剩余 20%	否
		浙江铭博汽车部件股份有限公司	合同签订后付 30%，零件全工装合格后付 30%，模具在客户终验收合格后付 30%，保证金 1 年内付 10%	否
模具材料	2022 年度	昆山坤忠达	月结 240 天	否
		华砦精密模具	月结 365 天	否
		苏州莱克思拓汽车科技有限公司	月结 240 天	否
		合德欣精密模具	月结 365 天	否
		钜科汽车集团	月结 365 天	否
	2021 年度	昆山坤忠达	月结 240 天	否
		钜科汽车集团	月结 365 天	否
		华砦精密模具	月结 365 天	否
		合德欣精密模具	月结 365 天	否
		上海槎南工贸发展有限公司	月结 120 天	否
	2020 年度	昆山市海之特金属制品有限公司	月结 30 天	否
		昆山坤忠达	月结 240 天	否
		钜科汽车集团	月结 365 天	否
		华砦精密模具	月结 365 天	否
		协腾精密模具	月结 90 天	否

注：由于存在发行人母子公司对同一客户交易或发行人对同一集团客户不同子公司交易的情况，上表中存在对于一个客户多个信用期的情况。

报告期内模具材料客户钜科汽车集团因资金周转紧张，从 2020 年起开始执

行信用政策从月结 90 天延长至月结 365 天，报告期公司对钜科汽车集团的销售收入分别为 230.18 万元、300.90 万元和 **104.43 万元**，对报告期内应收账款周转率影响较小，且未出现货款逾期的情况。除此之外，报告期内公司各类产品主要客户的信用期**相比报告期前**未发生变更。

上述客户的信用政策变更情况，为客户自身原因导致，并非公司主动放宽信用政策，公司报告期内各类产品主要客户的应收账款信用政策具有一致性，不存在通过放宽信用政策提高收入的情况。

2、说明应收账款核查方法及核查过程，期后回款情况，应收账款变动趋势及幅度与当期营业收入是否匹配

(1) 说明应收账款核查方法及核查过程

①访谈公司高管和销售人员，了解公司应收账款的确认流程以及客户的信用政策。

②走访报告期内的主要客户，了解公司的信用政策执行情况以及客户实际业务中的回款周期。

③对报告期内各期末应收账款余额执行函证程序，发函覆盖比例超过 **90%**，对回函不符的客户实施差异调节，对未回函的客户实施替代测试，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
应收账款余额①	17,360.42	18,651.64	14,497.33
应收账款发函金额②	16,581.88	17,569.80	13,141.01
应收账款发函比例③=②/①	95.52%	94.20%	90.64%
应收账款回函相符金额④	10,058.25	8,085.65	4,063.02
应收账款回函不符金额（已调节差异）⑤	5,269.75	4,687.96	3,603.80
其中：因尾差或增值税金不符金额	982.80	1,574.01	1,964.22
因时间性差异不符金额	4,286.95	3,113.95	1,639.58
应收账款未回函金额（已替代测试）	1,253.87	4,796.19	5,474.19
应收账款回函确认比例⑥=（④+⑤）/①	88.29%	68.49%	52.88%

注 1：2020-2021 年，应收账款回函确认比例较低的主要原因系“斐讯系”应收账款余额尚未核销，涉及金额 3,633.22 万元，相关主体因诈骗犯罪、诉讼、破产等无法回函，保荐机构和申报会计师已对相关应收账款执行了替代测试。

注 2：应收账款回函不符的具体情况为：（1）因尾差导致的不符主要来自上海英纳法，由于结算差异导致全年结算余额存在几分钱尾差，对方在回函不符处盖章，因此作为回函不符统计并进行差异调节，2020 年影响金额为 1,305.87 万元，2021 年影响金额为 1,148.37 万元；（2）因增值税金导致的不符，主要是公司年末开具的发票尚未交付给对方，对方按照不含税金额暂估确认应付账款，因此形成增值税金差异。对于该部分差异，保荐机构和申报会计师取得了年末构成差异的增值税发票，核对增值税金额与差异金额一致；（3）因时间性差异导致的不符，主要是双方在销售确认时点上存在差异，公司仅在客户出具对账单或验收报告时点确认应收账款，客户存在收到商品即确认应付账款的情况，因此双方形成时间性差异。对于该部分差异，保荐机构和申报会计师取得构成时间性差异的所有销售收入凭证，检查确认发行人应收账款确认时点准确。

④对应收账款的确认执行穿行测试，检查确认应收账款相关支持性单据，包括销售合同、销售订单、销售发票、出库单、客户签收单、对账单、验收单、报关单及银行回单、承兑汇票等。

⑤对应收账款账龄进行实质性分析程序，结合公司的坏账计提政策，分析公司坏账计提政策及比例是否合理。

⑥将公司的坏账计提比例与同行业可比公司进行对比分析，分析公司的坏账计提比例设置是否合理。

⑦关注报告期内的坏账核销事项，分析坏账形成的原因，检查核销是否经过适当的决策程序，坏账核销金额是否准确完整。

⑧检查应收账款的期后回款情况，结合公司给与客户的信用政策，分析公司应收账款的收回情况，并评估公司的坏账计提政策和比例是否合理。

（2）期后回款情况

截至 2023 年 3 月 13 日，报告期各期末应收账款回款情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
期末应收账款	17,360.42	-	18,651.64	-	14,497.33	-
截至 2023 年 3 月 13 日回款金额	6,182.87	35.61%	14,288.21	76.61%	10,334.89	71.29%

核销金额	-	-	3,668.38	19.67%	3,668.38	25.30%
未收回金额	11,177.55	64.39%	695.05	3.73%	494.06	3.41%

(3) 应收账款变动趋势及幅度与当期营业收入是否匹配

报告期内，公司营业收入和应收账款的变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度/ 2022 年 12 月 31 日	2021 年度/ 2021 年 12 月 31 日	2020 年度/ 2020 年 12 月 31 日
营业收入	42,881.21	36,232.68	22,100.08
营业收入变动率	18.35%	63.95%	-0.95%
应收账款余额	17,360.42	18,651.64	14,497.33
应收账款变动率	-6.92%	28.66%	-1.35%

报告期内，公司应收账款余额的变动率分别为-1.35%、28.66%和**-6.92%**，营业收入的变动率分别为-0.95%、63.95%和**18.35%**。2020年应收账款变动趋势和幅度与营业收入基本一致，主要是2020年受到疫情和下游客户芯片短缺的影响，公司的销售额小幅下降，随之导致应收账款余额小幅下降。2021年，公司营业收入增长63.95%，但应收账款余额增长28.66%，应收账款余额的增幅小于营业收入的增幅，主要原因为2021年公司开发了数个精密金属部件类产品的新客户，如：苏州秉威科技有限公司、佛吉亚银轮（潍坊）排气控制技术有限公司等，公司给与新客户的信用政策较为严格，分别为月结60天、月结180天；同时，公司在2021年把握新能源行业发展机遇，加强和**新能源汽车领域主要客户蜂巢能源集团以及储能设备领域主要客户捷普集团**的合作，由于公司对这两家主要客户结算的信用期均为月结120天，且客户的信用情况良好，回款及时，综合导致了2021年应收账款周转率大幅提升，因此出现应收账款增长幅度小于营业收入增长幅度的情况。2022年，公司的经营规模及主要客户保持稳定，营业收入增长**18.35%**，而应收账款余额下降**6.92%**，主要是由于2022年1月经公司股东大会决议通过核销“斐讯系”等客户的坏账准备3,668.38万元，除去核销坏账准备的影响，2022年应收账款余额变动情况为增长**15.87%**，变动趋势与增长幅度与营业收入保持一致。

三、财务会计信息与管理层分析

问题 4. 是否突击确认收入

根据申报材料，（1）报告期内，公司营业收入分别为 22,312.17 万元、22,100.08 万元、36,232.68 万元、18,424.60 万元，2020 年、2021 年营业收入增幅分别为-0.95%、63.95%；净利润分别为 2,129.39 万元、1,760.28 万元、3,287.42 万元、900.86 万元，2020 年、2021 年净利润增幅分别为-17.33%、86.76%。

（2）报告期内，公司综合毛利率分别为 32.23%、27.50%、21.45%、17.63%，其中主营业务毛利率分别为 33.17%、27.89%、22.07%、18.33%，呈现下降趋势。公司毛利率主要受金属原材料价格、用工成本、产品销售价格、产品结构以及行业环境变化等因素影响。（3）期间费用率大幅下降。报告期内，公司期间费用总额分别为 4,723.84 万元、3,643.55 万元、3,623.95 万元、1,812.95 万元，占营业收入的比例分别为 21.16%、16.48%、9.99%、9.84%。假设 2019 年公司已执行新收入准则，运输费在销售费用中核算，则期间费用率为 17.67%。

（1）收入大幅增长的合理性。根据申报材料，发行人 2021 年汽车领域的精密金属部件收入小幅增长 6.22%，恢复至 2019 年水平；储能技术领域的精密金属部件收入增长 161.72%，主要来自新能源电池模组、壳体收入增长；5G 通讯领域的精密金属部件收入增长 182.33%，主要来自插针、导套等连接器部件收入增长；其他领域的精密金属部件收入增长 204.00%，主要来自烤炉、奶粉罐等食品领域相关的金属部件收入增长。请发行人：①说明与各领域客户的业务合作建立及产品验证过程、销售价格的公允性、销售金额与客户规模的匹配性，客户向发行人采购产品的消化使用情况，进一步分析 2021 年收入大幅增长的合理性，是否符合行业及下游市场变化趋势。②说明 2022 年不同领域产品收入实现及在手订单情况、销售产品结构、对应的主要客户是否发生重大变化。③结合下游需求变化，分析并说明发行人业绩大幅增长的驱动因素，收入的稳定性及维持市场竞争力的具体措施、可实现性，是否存在未来业绩波动的风险。

（2）期间费用率大幅下滑的合理性及是否突击收入。请发行人：结合与可比公司报告期各期期间费用率的对比及差异分析，说明发行人期间费用率大幅下滑的合理性。量化分析报告期内期间费用率大幅下滑的具体原因、与营业收

入、业务量变动的匹配情况。是否存在第三方代为承担费用、少计费用的情况，是否存在利益输送的情形。

(3) 废料销售收入大幅上涨。根据申报材料，发行人报告期内废料销售收入分别为 490.73 万元、483.78 万元、1,238.04 万元、603.50 万元。请发行人：
①说明其他业务收入的具体情况，结合生产工艺、投入产出率、废料处理方式等事项，说明废料销售收入确认方法及成本核算方法，报告期各期废料数量与相关产品投料、废料收入与废料产生量等之间的匹配关系，是否存在体外废料收入未入账合算的情形，与同行业可比上市公司的差异情况。②说明相关内部控制及执行有效性，是否均已按规定开具发票。③说明废料保证金约定的比例及部分客户存在废料保证金约定的原因，是否符合行业惯例。

(4) 市场竞争加剧风险。根据申报材料，公司所处的精密金属部件、精密模检具行业，以及下游汽车、新能源、5G 通讯等行业市场竞争较为激烈。相较于主要竞争对手，公司业务规模仍然较小。在全球及国内汽车产销量的持续下降背景下，请发行人进一步分析是否存在行业市场竞争加剧、价格竞争加剧、发行人产品可能被竞争对手全部或部分替代的情况，以及对发行人市场份额、经营业绩、持续经营能力的影响。

请保荐机构及申报会计师补充核查并发表明确核查意见。

【回复】

一、收入大幅增长的合理性

根据申报材料，发行人 2021 年汽车领域的精密金属部件收入小幅增长 6.22%，恢复至 2019 年水平；储能技术领域的精密金属部件收入增长 161.72%，主要来自新能源电池模组、壳体收入增长；5G 通讯领域的精密金属部件收入增长 182.33%，主要来自插针、导套等连接器部件收入增长；其他领域的精密金属部件收入增长 204.00%，主要来自烤炉、奶粉罐等食品领域相关的金属部件收入增长。请发行人：①说明与各领域客户的业务合作建立及产品验证过程、销售价格的公允性、销售金额与客户规模的匹配性，客户向发行人采购产品的消化使用情况，进一步分析 2021 年收入大幅增长的合理性，是否符合同行业和下游市

场变化趋势。②说明 2022 年不同领域产品收入实现及在手订单情况、销售产品结构、对应的主要客户是否发生重大变化。③结合下游需求变化，分析并说明发行人业绩大幅增长的驱动因素，收入的稳定性及维持市场竞争力的具体措施、可实现性，是否存在未来业绩波动的风险。

(一) 说明与各领域客户的业务合作建立及产品验证过程、销售价格的公允性、销售金额与客户规模的匹配性，客户向发行人采购产品的消化使用情况，进一步分析 2021 年收入大幅增长的合理性，是否符合行业 and 下游市场变化趋势。

1、说明与各领域客户的业务合作建立及产品验证过程

发行人与各领域的主要客户的业务合作建立及产品验证过程情况如下：

应用领域	客户	业务合作建立	产品验证过程
传统汽车	英纳法集团	2007年3月发行人通过客户推荐，主动拜访建立业务联系；2007年4月开始天窗组件产品合作	2007年8月开始产品规格选型；2008年1月结合市场和下游客户需求情况，陆续进行产品认证；2008年2月开始大批量出货
	宝适集团	2016年1月发行人通过客户推荐，主动拜访建立业务联系；2016年2月开始天窗组件产品合作	2016年7月开始产品规格选型；2016年12月结合市场和下游客户需求情况，陆续进行产品认证；2017年2月开始大批量出货
	福耀玻璃	2010年8月发行人通过客户推荐，主动拜访建立业务联系；2011年1月开始汽车天窗组件产品合作	2011年8月开始产品规格选型；2011年12月结合市场和下游客户需求情况，陆续进行产品认证；2012年2月开始大批量出货
	来达集团	2014年1月发行人通过客户推荐，主动拜访建立业务联系；2014年2月开始汽车隔热罩模具产品合作	2014年5月开始产品规格选型；2014年8月结合市场和下游客户需求情况，陆续进行产品认证；2014年12月开始大批量出货
	昆山坤忠达	2016年8月发行人通过客户推荐，主动拜访建立业务联系；2019年8月开始板材产品合作	2020年9月板材产品开始大批量出货
新能源汽车	吉利集团	2018年5月发行人通过客户推荐，主动拜访建立业务联系；2018年7月开始电池箱体组件产品合作	2018年12月开始产品规格选型；2019年10月结合市场和下游客户需求情况，陆续进行产品认证；2021年1月开始大批量出货
	蜂巢能源	2019年5月发行人通过客户推荐，主动拜访建立业务联系；2019年7月开始电池模组端侧板产品合作	2019年7月开始产品规格选型；2020年6月结合市场和下游客户需求情况，陆续进行产品认证；2020年7月开始大批量出货
	国轩高科	2017年1月发行人通过招标竞标方式与客户建立业务联系；2017年2月开始新能源 PACK 组件产品合作	2017年3月开始产品规格选型；2017年4月结合市场和下游客户需求情况，陆续进行产品认证；2017年8月开始批量出货

储能设备	捷普集团	2018年12月发行人通过招标竞标建立业务联系；2019年7月开始风电变桨柜产品合作	2019年10月开始产品规格选型；2020年9月结合市场和下游客户需求情况，陆续进行产品认证；2021年2月开始大批量出货
5G 通讯	中航光电	2018年2月发行人通过参与展会建立业务联系；2018年4月开始精密加工5G插针产品合作	2018年3月开始产品规格选型；2018年4月结合市场和下游客户需求情况，陆续进行产品认证；2018年5月开始大批量出货
其他	苏州秉威科技有限公司	2020年11月发行人通过客户推荐，主动拜访建立业务联系；2021年3月开始火炉类产品合作	2021年5月开始产品规格选型；2021年7月结合市场和下游客户需求情况，陆续进行产品认证；2021年8月开始大批量出货
	锐迈科技股份有限公司	2018年9月发行人通过招标竞标建立业务联系；2019年2月开始铝型材产品合作	2019年1月开始产品规格选型；2019年2月结合市场和下游客户需求情况，陆续进行产品认证；2019年3月开始大批量出货
	苏州金利美金属科技有限公司	2014年3月发行人通过客户推荐，主动拜访建立业务联系；2019年1月开始电视机背板模具产品合作	2019年1月开始产品规格选型；2020年2月结合市场和下游客户需求情况，陆续进行产品认证；2020年4月开始批量出货

如上表所示，发行人与客户建立业务联系的方式较多，主要是经过客户介绍、参与展会和招投标形式接触了解客户，并由总经理带领业务团队拜访主要客户洽谈合作事宜，形成业务联系。

精密金属部件类和精密模检具类产品的验证过程较为复杂，由于涉及客户定制化需求，在型号、尺寸、材料、精度等多维度参数需与客户沟通确认，并经过客户的验证通过，因此发行人与主要客户基本都是通过产品选型、产品认证、批量出货等阶段开展业务合作。模具材料类产品的验证过程相对简单，由于钢材标准明确且固定统一，客户的定制化需求一般仅涉及钢材的交付形状、尺寸等参数，因此无相关的产品选型和认证过程，直接进入批量出货阶段。

总体来看，公司与各领域主要客户的业务建立和产品验证过程具有合理性。

2、销售价格的公允性

由于公司销售的产品类型众多，且各个客户之间的同品类产品型号、精度均有较大差异，系根据客户定制化需求设计并生产，因此销售价格之间不具有可比性。

通过走访主要客户了解到，下游客户在选择供应商并确定交易价格时，一般会有多家供应商询价比价的过程，在主要客户访谈中对方表示相关产品的交易价格公允。公司的销售量在下游客户的供应商中占比不存在异常过高的情况，不存

在下游客户主要依赖于公司产品情况。

发行人及其董事、监事、高级管理人员与其他核心技术人员，主要关联方或持有发行人 5%以上股份的股东在发行人主要客户中不占有权益，与发行人客户不存在关联关系；报告期各期不存在主要客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致通过提高销售价格向发行人输送利益的情况。

综上所述，公司的销售价格具有公允性。

3、销售金额与客户规模的匹配性，客户向发行人采购产品的消化使用情况

报告期内，发行人精密金属部件、精密模检具和模具材料的主要客户收入、客户注册资本及经营规模比较情况如下：

产品类型	客户名称	销售额	注册资本	经营规模
精密金属部件	英纳法集团	2022 年销售额 3,959.48 万元	跨国集团 烟台英纳法：1,111.49 万美元 上海英纳法：1,000 万美元 广州英纳法：2,700 万元 北京英纳法：12,762.708 万元 重庆英拉法：400 万美元 境外子公司：未取得	超过 100 亿元
	苏州秉威科技有限公司	2022 年销售额 4,919.87 万元	1,000 万元	约 3.5 亿元
	中航光电	2022 年销售额 5,607.49 万元	集团公司 中航光电：16,3100.816 万元 中航光电华亿：10,000 万元	超过 100 亿元
	蜂巢能源	2022 年销售额 2,972.86 万元	集团公司 蜂巢能源：324,318.2011 万元 无锡蜂巢：30,310.2201 万元 马鞍山蜂巢：45,000 万元	超过 40 亿元
	宝适集团	2022 年销售额 1,638.48 万元	跨国集团 太仓宝适：2,200 万美元 境外子公司：未取得	超过 2 亿欧元
	锐迈科技股份有限公司	2022 年销售额 997.35 万元	46,065.2616 万元	约 10 亿元
精密模检具	宝适集团	2020 年销售额 635.07 万元	跨国集团 太仓宝适：2,200 万美元 境外子公司：未取得	超过 2 亿欧元

	苏州金利美金属科技有限公司	2020年销售额1,348.68万元，其中模具486.73万元，其余为部件	1,600万元	约2亿元
模具材料	昆山坤忠达	2022年销售额4,469.18万元	集团公司 昆山坤忠达：100万元 淮安爱浩博：1000万元	每家主体约4,000-5,000万元

注：宝适集团、苏州金利美精密模检具销售金额仅2020年较高，因此仅披露2020年销售额。

如上述所示，报告期内发行人的各产品类型的主要客户业务规模均超过发行人向其销售产品收入金额，销售金额与客户规模具有匹配性。

由于客户向发行人采购的产品消化使用情况属于行业内客户的商业秘密，无法获取报告期内消化使用的具体数据。报告期内，发行人的销售模式为直销，主要客户均为公司产品的直接使用方，客户根据自己的需求状况与公司签订合同、下达订单。随着销售的实现，产品的控制权及相关的风险报酬已全部转移给客户。从公司与主要客户报告期内保持合作关系的实际情况看，公司产品在客户处的消化情况良好。

4、进一步分析 2021 年收入大幅增长的合理性，是否符合行业 and 下游市场变化趋势

①发行人报告期内不同产品在不同应用领域的销售情况如下：

单位：万元

产品类型	应用领域	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
精密金属部件	传统汽车	10,591.44	25.85%	10,178.73	29.48%	9,583.06	44.53%
	新能源汽车	4,383.06	10.70%	4,168.63	12.07%	2,032.21	9.44%
	储能设备	1,903.52	4.65%	1,547.32	4.48%	151.80	0.71%
	5G 通讯	5,608.68	13.69%	2,982.67	8.64%	1,056.45	4.91%
	其他	7,172.99	17.51%	5,947.99	17.23%	1,956.56	9.09%
精密模检	传统汽车	5,074.13	12.39%	4,310.04	12.48%	3,984.26	18.51%
	新能源汽	34.76	0.08%	138.15	0.40%	108.02	0.50%

具	车						
	储能设备	38.76	0.09%	300.65	0.87%	-	-
	5G 通讯	33.80	0.08%	62.50	0.18%	8.30	0.04%
	其他	690.34	1.69%	1,015.55	2.94%	563.43	2.62%
模具材料	传统汽车	5,424.71	13.24%	3,839.19	11.12%	1,871.60	8.70%
	其他	13.21	0.03%	36.58	0.11%	205.37	0.95%
合计		40,969.40	100.00%	34,528.00	100.00%	21,521.06	100.00%

2021 年公司销售收入较 2020 年增长 60.44%，其中：精密金属部件产品收入较 2020 年增长 67.96%，从应用领域角度具体分析，用于**传统汽车、新能源汽车、储能设备**、5G 通讯、其他领域的产品收入分别增长 6.22%、**105.13%**、**919.31%**、182.33%、204.00%。精密模检具产品收入较 2020 年增长 24.93%，从应用领域角度具体分析，用于**传统汽车、新能源汽车、储能设备**、5G 通讯、其他领域的产品收入分别增长 8.18%、**27.89%**、**100.00%**、653.01%、80.24%。模具材料产品收入较 2020 年增长 86.61%，从应用领域角度具体分析，主要是**传统汽车**领域的产品收入增长 105.13%。

公司销售收入主要来自于**传统汽车**领域，2021 年度**传统汽车**领域各类产品合计实现销售收入 18,327.96 万元，较 2020 年度的 15,438.92 万元增长 18.71%。2021 年受益于新冠疫情的逐步**缓和**，公司主要产品市场回暖，公司与英纳法集团、宝适集团、福耀玻璃等**传统汽车**领域主要客户保持稳定合作，受到终端产品市场需求回升，主要客户销售额稳中有升。同时，公司在 2021 年与佛吉亚银轮（潍坊）排气控制技术有限公司达成卡车排气支架订单合作并量产，2021 年实现销售收入 635.49 万元，进一步推动了**传统汽车**领域销售收入的增长。在整体汽车市场复苏的状态下，**传统汽车**领域配套的模具钢材的销售量也随之大幅增长。2021 年**传统汽车**领域模具材料销售额达到 3,839.19 万元，较 2020 年的 1,871.60 万元大幅增长 105.13%，其中昆山坤忠达集团模具钢材实现销售收入 2,618.61 万元，推动了模具材料收入的大幅增长。

2021 年度，公司**新能源汽车**领域收入快速增长，销售收入达到 4,306.78 万元，较 2020 年度的 2,140.23 万元大幅增长 101.23%。2021 年公司抓住**新能源**

汽车领域快速发展的机会，加强与蜂巢能源集团的合作。蜂巢能源集团动力电池箱模组、盖板等精密金属部件产品的销售收入大幅增加，2021 年实现销售收入 2,707.49 万元，推动了新能源汽车领域销售收入的大幅增长。

2021 年度，公司储能设备领域收入快速增长，销售收入达到 1,847.97 万元，较 2020 年度的 151.80 万元大幅增长 1,117.37%。2021 年公司抓住储能设备领域快速发展的机会，通过了捷普集团的产品验证并开始大批量出货。捷普集团风电变桨柜等精密金属部件收入大幅增加，2021 年实现销售收入 1,076.92 万元，推动了储能设备领域销售收入的大幅增长。

2021 年度，公司与 5G 通讯领域主要客户中航光电继续深化合作，增加了插针、导管等连接器金属部件类产品销售，全年精密金属部件销量达到 1,125.07 万件，较 2020 年度的 343.50 万件大幅增长 227.53%，销售收入达到 3,045.17 万元，较 2020 年度的 1,064.75 万元大幅增长 186.00%。

2021 年度，公司寻求多样化发展途径，积极开发新领域合作客户，其他领域产品销售收入达到 7,000.12 万元，较 2020 年度的 2,725.36 万元大幅增长 156.85%。其中，2021 年主要开发客户如苏州秉威科技有限公司、新莱应材等。公司向苏州秉威销售户外烤炉主要金属部件，2021 年实现销售收入 3,079.49 万元；公司向新莱应材销售奶粉罐等金属部件，2021 年实现销售收入 1,228.08 万元；合计来看，2021 年新开发客户实现销售收入占当年其他领域销售收入比重达到 61.54%。除此之外，公司主要的其他领域客户如锐迈科技等销售量保持稳定，2021 年实现销售收入 1,106.79 万元，较 2020 年的 1,052.78 万元小幅增长，综合推动了其他领域销售收入的大幅增长。

② 同行业可比公司销售增长情况

2021 年度，发行人与同行业可比公司销售收入增长情况对比如下：

单位：万元

应用领域	可比公司	2021 年相关领域 业务收入	2020 年相关领域 业务收入	增长比例
传统汽车	博俊科技	73,279.49	51,628.19	41.94%
	津荣天宇	46,537.31	41,311.10	12.65%

	祥鑫科技	145,236.79	111,866.86	29.83%
	发行人	18,327.96	15,438.92	18.71%
新能源汽车	祥鑫科技	90,858.57	41,811.64	117.30%
	发行人	4,306.78	2,140.23	101.23%
储能设备	祥鑫科技	17,720.03	16,697.89	6.12%
	发行人	1,847.97	151.80	1,117.37%

2021年发行人**传统**汽车领域实现销售收入18,327.96万元,较2020年的15,438.92万元增长18.71%,略低于行业平均水平,但已超过津荣天宇的增长幅度。由于发行人客户群与可比公司存在一定差异,因此增长幅度存在差异,但总体汽车行业下游客户销售回暖,订单量增加导致汽车领域整体销售收入呈现增长趋势。

2021年发行人**新能源汽车**领域实现销售收入4,306.78万元,较2020年的2,140.23万元增长101.23%,增长幅度接近于同行业可比公司祥鑫科技。发行人**新能源汽车**领域主要客户较为集中,主要为蜂巢能源。2021年蜂巢能源实现销售收入2,707.49万元,占**新能源汽车**领域总销售收入的62.87%。由于发行人**新能源汽车**领域销售规模相对较小,对主要客户销售增长较为敏感,因此增长幅度较大。

2021年发行人**储能设备**领域实现销售收入1,847.97万元,较2020年的151.80万元增长1,117.37%,远高于同行业可比公司祥鑫科技的增长幅度。发行人**储能设备**领域主要客户较为集中,主要为捷普集团。2021年捷普集团实现销售收入1,076.92万元,占**储能设备**领域总销售收入的58.28%。由于发行人**储能设备**领域销售规模较小,客户数量较少,对主要客户销售增长较为敏感,因此增长幅度远高于祥鑫科技。

发行人**5G通讯**和其他领域2021年实现的销售收入占总收入比重为29.09%,由于公司整体业务规模较小,因此发行人销售收入对**5G通讯**领域和其他领域收入较为敏感。其中,**5G通讯**领域2021年度实现销售收入3,045.17万元,较2020年度的1,064.75万元大幅增长186.00%;其他领域2021年实现销售收入7,000.12万元,较2020年度的2,725.36万元大幅增长156.85%。如果综合考虑

所有的销售领域，受益于 5G 通讯领域销售收入的大幅增长，和其他领域新增苏州秉威、新莱应材等大客户对销售收入的带动，发行人整体的销售收入增长幅度高于同行业可比公司。

③下游市场变化情况

2018 年汽车零部件产业规模跟随整个汽车市场滑坡，而后逐年回升。根据中汽协数据，2021 年我国汽车零部件制造业营收规模达 4.07 万亿元，同比增长 12.00%。2021 年，我国新能源汽车产销分别完成 354.5 万辆和 352.1 万辆，同比均增长 1.6 倍，产销总体保持平衡。从市场渗透率来看，我国新能源汽车渗透率从 2015 年的 1.35% 上升至 2021 年的 13.4%，新能源汽车发展从政策驱动转向市场拉动成效显著。2021 年度受益于传统汽车零部件行业的回暖和新能源汽车行业的快速发展，发行人与同行业可比公司在**传统汽车、新能源汽车**和**储能设备**领域销售收入均实现不同幅度的增长。

综上所述，随着传统汽车行业和新能源行业的发展，2021 年发行人与同行业可比公司业绩增长情况不存在重大差异，符合下游行业增长趋势。

(二)说明 2022 年不同领域产品收入实现及在手订单情况、销售产品结构、对应的主要客户是否发生重大变化。

1、说明 2022 年不同领域产品收入实现及在手订单情况

2022 年发行人主营业务收入为 40,969.40 万元，不同应用领域产品的收入实现具体情况如下：

单位：万元

应用领域	2022 年度		2021 年度		截至 2022 年 12 月 31 日预估订单金额
	金额	占比	金额	占比	
传统汽车	21,090.28	51.48%	18,327.96	53.08%	19,589.56
新能源汽车	4,417.82	10.78%	4,306.78	12.47%	6,628.57
储能设备	1,942.28	4.74%	1,847.97	5.35%	1,771.90
5G 通讯	5,642.48	13.77%	3,045.17	8.82%	7,548.03
其他	7,876.54	19.23%	7,000.12	20.27%	8,683.28

合计	40,969.40	100.00%	34,528.00	100.00%	44,221.34
----	-----------	---------	-----------	---------	-----------

如上表所示，整体来看，发行人不同应用领域的产品结构较 2021 年度变动不大。2022 年全年，**传统**汽车领域的精密金属部件收入占比虽然小幅下降，但仍是发行人的主要收入来源。5G 通讯领域销售收入显著增长，收入占比较 2021 年度有所提升。

上表中所列示的**预估**订单金额中，精密金属部件类产品**预估**订单金额，系根据**公司主要的精密金属部件类客户于 2022 年末提供的 2023 年全年的预计需求量，结合合同约定的产品销售单价，据此预测统计 2023 年度订单金额**。发行人与精密模检具类产品和模具材料类产品客户签订的合同定制化程度较高，合同仅约定当前订单产品销售，发行人统计截至 2022 年年末时点，实际在手订单总金额。

从**预估**订单金额可见，公司精密金属部件类产品的订单量充足，且预计将持续增长；模具材料在手订单为 2022 年 12 月全月签订订单金额，与 2022 年全年月均销售收入比较，呈现增长趋势。综合来看，发行人**预估**订单充足，持续盈利能力较强。

2、销售产品结构、对应的主要客户是否发生重大变化

2021 年度和 2022 年度，发行人销售产品的结构如下：

单位：万元

产品类型	2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比
精密金属部件	29,659.69	72.39%	24,825.34	71.89%
精密模检具	5,871.79	14.33%	5,826.89	16.88%
模具材料	5,437.92	13.27%	3,875.77	11.23%
合计	40,969.40	100.00%	34,528.00	100.00%

如上表所示，发行人产品收入结构未发生重大变化，其中精密模检具收入占比小幅下降，精密金属部件及模具材料收入占比小幅增长。

2021 年度和 2022 年度，上述销售产品结构对应的主要客户收入情况如下：

单位：万元

应用领域	主要客户	2022 年度		2021 年度	
		金额	占比	金额	占比
传统汽车	昆山坤忠达	4,735.69	22.45%	2,618.61	14.29%
	英纳法集团	4,197.91	19.90%	5,193.74	28.34%
	宝适集团	1,638.48	7.77%	1,347.25	7.35%
	浙江铭博汽车部件股份有限公司	1,604.67	7.61%	930.56	5.08%
	CIE 集团	928.11	4.40%	1,395.73	7.62%
	浙江万向系统有限公司	840.15	3.98%	-	-
	其他	7,145.28	33.88%	6,842.07	37.33%
	小计	21,090.28	100.00%	18,327.96	100.00%
新能源汽车	蜂巢能源	2,972.86	67.29%	2,707.49	62.87%
	吉利集团	966.51	21.88%	100.33	2.33%
	其他	478.45	10.83%	1,498.96	34.80%
	小计	4,417.82	100.00%	4,306.78	100.00%
储能设备	捷普集团	1,514.72	77.99%	1,076.92	58.28%
	其他	427.56	22.01%	771.05	41.72%
	小计	1,942.28	100.00%	1,847.97	100.00%
5G 通讯	中航光电	5,641.29	99.98%	3,045.17	100.00%
	其他	1.19	0.02%	-	-
	小计	5,642.48	100.00%	3,045.17	100.00%
其他	苏州秉威科技有限公司	4,996.86	63.44%	3,079.49	43.99%
	锐迈科技股份有限公司	997.35	12.66%	1,106.79	15.81%
	新莱应材	575.19	7.30%	1,228.08	17.54%
	其他	1,307.14	16.60%	1,585.77	22.65%
	小计	7,876.54	100.00%	7,000.12	100.00%
合计		40,969.40		34,528.00	

注：主要客户的收入均主要来自一个应用领域，但个别主要客户还有少量收入来自主要应用领域以外的产品，上表统计口径为主要应用领域中该客户的收入。

如上表所示，2022 年全年发行人各应用领域主要客户变动不大。其中，传统汽车领域各主要客户占比有所下降。发行人下半年新增客户浙江万向开始量产销售，主要向其销售汽车车身零部件产品。新能源汽车领域，发行人与主要客户均保持稳定合作，吉利集团下半年动力电池金属部件订单量大幅增加，销售占比明显上升。储能设备领域，发行人与主要客户捷普集团深入合作，销售收入显著增长。5G 通讯领域和其他领域的主要客户均保持稳定，收入占比变化较小。

(三) 结合下游需求变化，分析并说明发行人业绩大幅增长的驱动因素，收入的稳定性及维持市场竞争力的具体措施、可实现性，是否存在未来业绩波动的风险。

1、结合下游需求变化，分析并说明发行人业绩大幅增长的驱动因素

报告期内，公司的营业收入分别为 22,100.08 万元、36,232.68 万元和 42,881.21 万元，扣除非经常性损益后归母净利润分别为 1,620.30 万元、3,256.65 万元和 3,372.01 万元。2021 年度较 2020 年度，发行人营业收入大幅增长 63.95%，扣非归母净利润大幅增长 100.99%，主要驱动因素系公司原有客户及新增客户需求不断上升，产品结构更加丰富。

报告期内，公司产品主营业务收入按应用领域划分情况如下：

单位：万元

应用领域	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
传统汽车	21,090.28	51.48%	18,327.96	53.08%	15,438.92	71.74%
新能源汽车	4,417.82	10.78%	4,306.78	12.48%	2,140.23	9.94%
储能设备	1,942.28	4.74%	1,847.97	5.35%	151.80	0.71%
5G 通讯	5,642.48	13.77%	3,045.17	8.82%	1,064.75	4.95%
其他	7,876.54	19.23%	7,000.12	20.28%	2,725.36	12.66%
合计	40,969.40	100.00%	34,528.00	100.00%	21,521.06	100.00%

如上表所示，公司在报告期内，收入的占比结构发生了较大变化，主要是由于下游客户需求变化导致的主要客户的结构变化。公司报告期内的营业收入由 2020 年的主要依靠传统汽车领域收入带动，转变为以传统汽车领域收入为主，

多领域共同推动的状态。2020 年，公司主要收入依靠传统汽车领域客户带动，主要客户为英纳法集团和宝适集团。随着新冠疫情的爆发，汽车行业受到疫情等不利因素影响，国内汽车产销量出现下降，伴随着新能源汽车行业、储能设备行业、5G 通讯行业的发展，报告期内**传统**汽车领域的收入占比逐年下降。

公司抓住新能源汽车行业近年来高速发展的机遇，增加**新能源动力电池**领域产品的研发销售，深化与蜂巢能源、吉利集团合作；**储能设备**领域，公司加强与捷普集团合作，**拓展海上风能变桨柜项目**。报告期内蜂巢能源、吉利集团、捷普集团的收入逐年增加，2021 年**新能源汽车和储能设备领域**收入占比大幅增长。同时，公司把握 5G 领域稳步发展的契机，强化和中航光电 5G 连接器产品的合作，报告期内中航光电的收入占比呈现上升趋势。公司结合自身技术优势，挖掘其他细分领域市场需求，将技术特点融入新业务领域，报告期内开发了苏州秉威、新莱应材等其他产品领域客户，带动营业收入的增长。

2、收入的稳定性

公司的主要收入来源来自于汽车零部件领域，受国内汽车产销量影响。



我国汽车产销总量已经连续 14 年稳居世界第一，近年来受到新冠疫情散发频发、芯片结构性短缺、动力电池原材料价格高位运行等不利因素冲击，增速有所回落并也逐步趋稳。但汽车产业作为一个成熟产业，汽车已成为社会日常运行的必需品，国内汽车产销量及保有量保持高位。随着近年来购置税减半等一系列稳增长、促消费政策的有力推动，中国汽车市场逐步复苏向好并实现稳步增长。国民经济的持续稳步发展将进一步带动汽车行业稳步增长，从而带动汽车零部件的需求。

汽车行业对产品的质量、性能、精度和安全具有较高的标准和要求，汽车零

部件供应商在进入整车厂商或上一级零部件供应商的采购体系前须履行严格的资格认证程序，一旦双方确立供求关系，其合作关系一般比较稳定。基于供应商遴选的严格标准、复杂的流程，以及长期合作所形成的更换成本，客户通常不会轻易更换其配套零部件供应商。公司依靠自身技术特点和产品质量，经过多年的培育和深耕，业务范围已经覆盖多家大型汽车零部件一级供应商。报告期内，**传统汽车零部件领域**主要客户包括英纳法集团、宝适集团、CIE 集团、浙江铭博、佛吉亚等行业内大型一级供应商；**新能源汽车领域**主要客户为蜂巢能源集团、吉利集团；**储能设备领域**主要客户为捷普集团；公司与上述客户建立了稳定的合作关系，为公司汽车及新能源领域产品未来销量的稳定性奠定了良好的基础。

3、维持市场竞争力的具体措施、可实现性，是否存在未来业绩波动的风险

①产品技术升级，拓展应用领域

公司依托长期积累的技术和经验丰富的研发团队，进一步针对汽车天窗系列产品进行研发。结合目前行业发展趋势和客户需求，强化新技术研发提升生产制造效率和精度，降低生产成本，提升产品竞争力。公司密切关注现有技术新应用领域发展状况，积极开发并融入新应用领域。报告期内，公司开发一批新应用领域客户，如：户外火炉金属部件客户苏州秉威、奶粉罐金属部件客户新莱应材等，逐步完成新技术积累与新领域的融合，进一步提升公司生产工艺技术，提高公司技术创新能力，强化公司核心技术的市场竞争力。同时，公司顺应新能源汽车和**储能行业**发展的趋势，增加新能源领域研发投入。报告期内公司增加新能源领域的研发投入，研发团队根据客户需求，针对性的加大新能源电池盖板、模组**以及风能变桨柜项目**等领域研发力度，从而深化与**新能源汽车领域**主要客户蜂巢能源**以及储能设备领域**捷普集团的合作。

②自动化、智能化制造升级

自动化、智能化智能制造是实现大规模个性化定制生产的重要基础。公司根据产品定制化需求，在报告期内加快自动化、智能化产线升级，加大自动化设备、智能机器人设备投入力度，提升了产品精度、增加了生产效率、降低生产成本，大幅增加了**传统和新能源汽车领域**主要产品产能。

通过实施上述一系列的措施，公司在 2020 年国内汽车产销量下滑的背景下，保持营业收入基本稳定；2021 年、2022 年随着国内汽车市场的回暖，公司实现营业收入大幅增长。未来，公司的产品仍将受各种不利风险因素的影响，公司将依托多年来的技术经验积累、优质客户的积累，牢牢把握技术发展趋势和下游市场需求，紧紧围绕产品技术升级、生产效率提升、应用领域开发等目标，通过不断技术创新，提升产品质量和性能，适应市场需求，拓展境内外市场，公司的业务将保持良性成长。公司产品竞争力较强、定位清晰，公司管理层经营策略稳健，公司能够积极应对和防范发展过程中的各类不利风险因素，具有良好的持续盈利能力，降低业绩波动风险。

二、期间费用率大幅下滑的合理性及是否突击收入

请发行人：结合与可比公司报告期各期期间费用率的对比及差异分析，说明发行人期间费用率大幅下滑的合理性。量化分析报告期内期间费用率大幅下滑的具体原因、与营业收入、业务量变动的匹配情况。是否存在第三方代为承担费用、少计费用的情况，是否存在利益输送的情形。

（一）结合与可比公司报告期各期期间费用率的对比及差异分析，说明发行人期间费用率大幅下滑的合理性。量化分析报告期内期间费用率大幅下滑的具体原因、与营业收入、业务量变动的匹配情况。

报告期内，公司期间费用及占营业收入的比率如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售费用	129.12	0.30%	138.89	0.38%	196.37	0.89%
管理费用	2,119.65	4.94%	1,812.80	5.00%	2,000.11	9.05%
研发费用	1,257.01	2.93%	1,393.11	3.84%	1,244.88	5.63%
财务费用	234.68	0.55%	279.15	0.77%	202.19	0.91%
合计	3,740.46	8.72%	3,623.95	9.99%	3,643.55	16.48%

1、公司期间费用率与可比公司比较

（1）公司销售费用率与可比公司比较情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
博俊科技	0.46%	0.62%	0.81%
津荣天宇	0.52%	0.43%	0.45%
祥鑫科技	0.79%	1.08%	1.15%
平均数	0.59%	0.71%	0.80%
发行人	0.30%	0.38%	0.89%

2020 年，公司销售费用率高于同行业可比公司平均值，但 2021 年、2022 年低于可比公司平均值。自 2021 年公司收入大幅增长，销售费用率显著下降，2021 年度销售费用率虽然低于可比公司平均值，但较为接近可比公司津荣天宇，处于合理水平。2022 年度销售费用率略有下降，变动方向与同行业可比公司平均值趋同，主要原因为 2022 年度销售额进一步增长，销售费用率摊薄。

(2) 公司管理费用率与可比公司比较情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
博俊科技	4.30%	4.58%	4.92%
津荣天宇	5.85%	5.49%	6.06%
祥鑫科技	4.91%	6.87%	6.08%
平均数	5.02%	5.65%	5.69%
发行人	4.94%	5.00%	9.05%

2020 年公司管理费用率高于同行业可比公司平均值，自 2021 年公司收入大幅增长，管理费用率显著下降，2021 年、2022 年管理费用率与同行业可比公司较为接近，2022 年度较 2021 年度管理费用率基本持平，与祥鑫科技接近，处于合理水平。

(3) 公司研发费用率与可比公司比较情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
博俊科技	3.66%	3.85%	4.74%
津荣天宇	4.29%	4.54%	3.54%
祥鑫科技	3.89%	4.03%	4.14%

平均数	3.95%	4.14%	4.14%
发行人	2.93%	3.84%	5.63%

报告期内，公司研发费用率在 2020 年高于可比公司平均值，但 2021 年、2022 年低于可比公司平均值。自 2021 年公司收入大幅增长，研发费用率显著下降，2021 年度研发费用率虽然低于可比公司平均值，但较为接近可比公司博俊科技，处于合理水平。2022 年收入较上年小幅增长，研发费用主要因少数研发人员离职和调岗，职工薪酬下降而小幅下降，使得研发费用率小幅下降。

(4) 公司财务费用率与可比公司比较情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
博俊科技	0.80%	0.97%	2.36%
津荣天宇	0.06%	0.41%	0.77%
祥鑫科技	0.32%	1.59%	0.19%
平均数	0.39%	0.99%	1.11%
发行人	0.55%	0.77%	0.91%

报告期内，公司财务费用率与可比公司平均财务费用率接近，在可比公司范围内。2022 年公司财务费用率进一步下降，变动方向与可比公司平均值一致，处于适中水平。

(5) 公司期间费用率与可比公司比较差异分析

公司 2020 年度管理费用率、研发费用率远高于同行业可比公司，主要原因为公司 2020 年度整体经营规模较小，但必要的业务流程部门也均设立，该部分公司必要业务流程部门运营产生的期间费用会随着公司经营规模的增大而摊薄，因此公司 2021 年收入大增后，经营规模逐渐接近可比公司，各项期间费用率下降至同行业可比公司相近水平。

2、公司期间费用具体明细项目量化分析

(1) 销售费用具体明细项目分析如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
----	---------	---------	---------

	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
职工薪酬	87.91	68.08	96.87	69.74	118.66	60.43
差旅费	13.47	10.43	19.94	14.36	25.17	12.82
业务招待费	4.39	3.40	1.85	1.33	14.25	7.26
折旧费	2.81	2.18	3.38	2.44	3.34	1.70
摊销费	0.70	0.54	0.70	0.50	0.29	0.15
服务费	-	-	3.00	2.16	-	-
修理费	5.06	3.92	3.44	2.47	1.88	0.96
质量索赔	11.57	8.96	7.45	5.37	31.08	15.83
保险费	0.63	0.49	0.54	0.39	0.29	0.15
其他	2.58	2.00	1.72	1.23	1.41	0.72
合计	129.12	100.00	138.89	100.00	196.37	100.00

报告期内，公司销售费用分别为 196.37 万元、138.89 万元、**129.12 万元**，占营业收入比例分别为 0.89%、0.38%、**0.30%**。销售费用中主要明细项目为职工薪酬、差旅费、业务招待费、质量索赔，占报告期各期销售费用的比例分别为 96.34%、90.80%、**90.88%**，细分类别分析如下：

①职工薪酬

报告期内，销售人员薪酬分别为 118.66 万元、96.87 万元、**87.91 万元**，呈下降趋势。报告期内，公司销售人员平均数量分别为 14 人、10 人、**9 人**，销售人员平均薪酬分别为 8.48 万元/年、9.69 万元/年、**9.77 万元/年**。销售人员数量变动的主要原因为部分销售以及从事产品运输的人员离职和工作岗位变动。2021 年开始销售人员保持稳定，薪酬较为平稳。公司销售人员主要负责客户维护，薪酬中销售提成占比较低。因此，公司销售收入变动与销售人员薪资匹配度较低。

②差旅费

报告期内，差旅费分别为 25.17 万元、19.94 万元、**13.47 万元**，呈逐年下降趋势，主要原因为自 2020 年起各地出现新型冠状病毒感染疫情，公司积极配合疫情防控政策，减少差旅频次，更多地采用线上方式进行业务对接，因此差旅

费下降，该项目与报告期内营业收入匹配程度较低。

③业务招待费

报告期内，业务招待费分别为 14.25 万元、1.85 万元、**4.39 万元**。2021 年业务招待费下降较多，主要原因为公司 2021 年销售人员有所精简，同时公司加强费用管理和成本控制，疫情期间销售部门业务招待活动也有所缩减。**2022 年疫情稳定期间，公司的业务招待活动有所恢复，因此，业务招待费较 2021 年有所上升。**以可比公司中明确披露销售费用-业务招待费金额的博俊科技为例，报告期内业务招待费与营业收入的变动如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
业务招待费	41.51	52.33	75.91
营业收入	139,090.93	80,550.58	54,876.67

由上表，2021 及 **2022** 年度博俊科技收入大幅上升，但当年度业务招待费下降较多，因此，与同行业可比公司一致，公司业务招待费与营业收入的匹配程度较低。

④质量索赔

报告期内，公司因偶发性的产品质量问题，发生赔款金额分别为 31.08 万元、7.45 万元、**11.57 万元**，金额较小但有一定的波动。质量索赔的内容主要是客户在产线上或终端客户处发现质量问题，经检查原因在于公司提供的产品有瑕疵，因而根据质量协议向公司额外索要的损失费或向公司转嫁的终端客户损失。由于各期客户或产品出现此类问题的频率较低，具有一定的偶发性，因此该项目与营业收入的匹配度较低。

(2) 管理费用具体明细项目分析如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
职工薪酬	1,285.96	60.67	1,043.78	57.58	1,132.44	56.62

折旧费	245.75	11.59	234.57	12.94	294.46	14.72
修理费	76.16	3.59	47.24	2.61	33.59	1.68
办公费	39.65	1.87	34.10	1.88	52.68	2.63
差旅费	59.94	2.83	54.60	3.01	42.59	2.13
业务招待费	122.41	5.77	90.30	4.98	87.57	4.38
保险费	18.63	0.88	23.25	1.28	17.54	0.88
摊销费	58.33	2.75	71.67	3.95	59.03	2.95
水电费	37.07	1.75	22.61	1.25	31.98	1.6
运杂费	24.12	1.14	27.56	1.52	18.92	0.95
咨询服务费	112.86	5.32	125.06	6.9	171.55	8.58
诉讼费	10.38	0.49	12.26	0.68	23.18	1.16
绿化费	6.04	0.28	3.17	0.17	2.84	0.14
残疾人保障金	10.15	0.48	9.36	0.52	8.26	0.41
其他	12.19	0.58	13.27	0.73	23.48	1.17
合计	2,119.65	100.00	1,812.80	100.00	2,000.11	100.00

报告期内，公司管理费用分别为2,000.11万元、1,812.80万元、**2,119.65万元**，占营业收入的比例分别为9.05%、5.00%、**4.94%**。管理费用中主要明细项目为职工薪酬、折旧费、业务招待费、顾问咨询费，占报告期各期管理费用的比例分别为84.30%、82.40%、**83.36%**，细分类别分析如下：

①职工薪酬

报告期内，管理人员薪酬分别为1,132.44万元、1,043.78万元、**1,285.96万元**，同期管理人员平均数量分别为70人、71人、**69人**，管理人员平均薪酬分别为16.18万元/年、14.70万元/年、**18.64万元/年**。2020年和**2022年**，简单以人数计量的管理人员平均薪酬较2021年偏高的主要原因系当年新冠疫情影响，部分期间公司处于停工状态，照常支付给生产人员的薪酬计入管理费用。扣除该部分影响后，2020年管理人员薪酬实际为1,058.99万元，平均薪酬为15.13万元/年；**2022年**管理人员薪酬实际为**1,167.19万元**，平均薪酬为**16.92万元/年**，较2021年增长15.10%，主要原因是基于2021年度业绩大幅增长，公司于**2022年下半年**对公司管理人员薪酬普调导致。

报告期内，公司管理人员主要分为综合管理人员、财务人员、资材人员等。公司业务规模的上升后各类员工的工作量均有较大增加，管理人员工作饱和度明显提升。综合管理人员主要负责公司经营计划的制定、各类业务流程的审批等工作，现有管理团队可满足公司日常生产经营需求；财务人员主要通过升级财务软件及 ERP 系统降低工作量，以满足日常需求；公司大客户订单主要由客户系统端口发送，资材人员的日常事务性工作主要通过系统处理，效率较高。同时，公司还会通过人员培训、以老带新等多种方式，来提升员工的工作能力与工作效率。通过上述措施，业务量上升对管理人员人数并未产生较大影响。

现阶段公司营业收入的增长幅度并不会直接造成管理人员人数增加，但公司会基于业绩增长对管理人员薪酬进行调整，因此，该项目与营业收入变动方向匹配但存在滞后性。

②折旧费

报告期内，计入管理费用的折旧费分别为 294.46 万元、234.57 万元、**245.75 万元**。2020 年和 **2022 年** 计入管理费用的折旧费较 2021 年偏高的主要原因系当年疫情影响，部分期间公司处于停工状态，生产设备折旧计入管理费用。上述事宜对 2020 年合计影响数约 40 万元，扣除该部分影响后，2020 年计入管理费用的折旧费实际约 254.46 万元；**2022 年** 合计影响数约 **47 万元**，扣除该部分影响后，**2022 年** 计入管理费用的折旧费实际约 **198.75 万元**，逐年降低是由于部分固定资产已提足折旧导致，变动合理。

报告期内，公司计入管理费用的折旧费主要为办公房屋及公司车辆的折旧。公司经营规模上升后新增的数控厂房均为生产用房，并未新增办公用房，故房屋折旧并未明显上升；公司管理人员无明显增加，并未大量购置管理人员配车及公司车辆，故公司车辆折旧未明显增加。因此，该项目与营业收入匹配度较低。

③业务招待费

报告期内，业务招待费分别为 87.57 万元、90.30 万元、**122.41 万元**，呈现上升趋势，**2022 年** 显著上升的主要原因系：1) 疫情稳定期间，公司业务招待活动有所恢复，业务招待费支出随之上升；2) 中介机构正式驻场承做项目，公司将中介机构人员发生的差旅费等计入业务招待费核算，因此业务招待费上升较

多。该项目主要为管理部门招待第三方中介机构产生的费用，与营业收入匹配度较低。

④咨询服务费

报告期内，咨询服务费分别为 171.55 万元、125.06 万元、**112.86 万元**，呈现下降趋势。2020 年，公司外聘咨询公司提供财务咨询服务，发生服务费 16.50 万元。此外，2020 年，公司因筹划上市，均聘请外部咨询公司提供相关税务和鉴证等服务。2021 年以来，公司未发生上述额外费用，因此咨询服务费有所下降。**2022 年咨询服务费较 2021 年小幅下降，主要由于 2022 年子公司昆山特朗普成功申报高新技术企业，相关服务费减少导致。**该项费用主要为公司为满足日常经营及资本市场发展所支付的第三方中介机构费用，故与营业收入的匹配度较低。

(3) 研发费用具体明细项目分析如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
职工薪酬	818.60	65.12	918.46	65.93	786.71	63.20
材料费	204.01	16.23	217.96	15.65	209.34	16.82
折旧费	227.14	18.07	245.58	17.63	228.76	18.38
其他	7.26	0.58	11.11	0.80	20.07	1.61
合计	1,257.01	100.00	1,393.11	100.00	1,244.88	100.00

报告期内，公司研发费用分别为 1,244.88 万元、1,393.11 万元、**1,257.01 万元**，占营业收入的比例分别为 5.63%、3.84%、**2.93%**。具体分析如下：

①职工薪酬

报告期内，研发人员薪酬分别为 786.71 万元、918.46 万元、**818.60 万元**。报告期内，研发人员平均数量分别为 63 人、63 人、**56 人**，**2022 年少数研发人员离职和调岗，研发人员数量小幅下降**；研发人员平均薪酬分别为 12.49 万元/年、14.58 万元/年、**14.62 万元/年**。

报告期内，公司研发活动均为基于主营业务上的产品及技术创新，公司报告期内的研发项目分别为 15 项、14 项、10 项，呈下降趋势，主要原因为公司对于检具方向的研究活动减少，公司研发团队可满足的研发活动所需人力资源，故与营业收入匹配程度较低。

②材料费

报告期内，研发领用的材料金额分别为 209.34 万元、217.96 万元、**204.01 万元**，较为稳定。

公司每年立项的研发项目内容不同，涉及多种金属部件、模具工艺技术的开发，由于部件、模具种类众多且存在一定差异，研发领料受具体研发项目的内容和想要达到目标效果影响较大，研发项目与后续营收规模存在较大不确定性，因此，研发领料与当年营业收入匹配程度较低。

③折旧费

报告期内，研发设备的折旧分别为 228.76 万元、245.58 万元、**227.14 万元**，占研发费用比例分别为 18.38%、17.63%、**18.07%**，较为稳定。报告期内，公司研发设备可满足研发活动所需，营业收入大幅上涨无需购置大量研发设备，故与营业收入匹配程度较低。

(4) 财务费用具体明细项目分析如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
利息费用	267.82	240.99	192.93
减：利息收入	12.99	11.58	10.65
汇兑损益	-23.60	46.33	16.23
银行手续费	3.45	3.41	3.68
合计	234.68	279.15	202.19

报告期内，公司财务费用分别为 202.19 万元、279.15 万元、**234.68 万元**，占当期营业收入比例分别为 0.91%、0.77%、**0.55%**，其中，利息费用分别为 **192.93 万元**、**240.99 万元**、**267.82 万元**，呈逐年上升趋势，主要原因为公司在经营规

模扩大的同时资金需求量也略有扩大，故借款规模也随之上升；但汇兑损益由国际货币间汇率波动产生，与公司经营状况关联程度较低。因此，财务费用中利息支出与营业收入的变动匹配，但汇兑损益与营业收入的变动匹配程度较低。

综上，上述对期间费用有较大影响的项目，与收入增长相关性较低。随着公司营业收入大幅上涨，经营规模更接近可比公司，导致 2021 年起期间费用率由显著高于可比公司降低为与可比公司相当。报告期内，公司未增加实际经营的子公司，也没有新建募集资金投资项目，公司人员规模也较为稳定，收入增长主要来自与现有客户加强合作，以及前期验证通过基础上取得新客户的订单，因此期间费用变动与收入增长趋势有一定差异，期间费用率下降具有合理性。

（二）是否存在第三方代为承担费用、少计费用的情况，是否存在利益输送的情形。

报告期内，公司期间费用均真实、准确完整记录，不存在第三方代为承担费用、少计费用的情况，不存在利益输送的情形。

三、废料销售收入大幅上涨

根据申报材料，发行人报告期内废料销售收入分别为 490.73 万元、483.78 万元、1,238.04 万元、603.50 万元。请发行人：①说明其他业务收入的具体情况，结合生产工艺、投入产出率、废料处理方式等事项，说明废料销售收入确认方法及成本核算方法，报告期各期废料数量与相关产品投料、废料收入与废料产生量等之间的匹配关系，是否存在体外废料收入未入账合算的情形，与同行业可比上市公司的差异情况。②说明相关内部控制及执行有效性，是否均已按规定开具发票。③说明废料保证金约定的比例及部分客户存在废料保证金约定的原因，是否符合行业惯例。

（一）说明其他业务收入的具体情况，结合生产工艺、投入产出率、废料处理方式等事项，说明废料销售收入确认方法及成本核算方法，报告期各期废料数量与相关产品投料、废料收入与废料产生量等之间的匹配关系，是否存在体外废料收入未入账合算的情形，与同行业可比上市公司的差异情况。

1、其他业务收入的具体情况

报告期内，公司其他业务收入的构成如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
废料销售	1,152.88	1,248.41	483.78
原材料销售	-	177.18	7.38
加工费	-	1.42	47.70
服务费	-	0.64	-
贸易	665.10	277.03	26.55
租金	93.84	-	13.61
合计	1,911.81	1,704.68	579.02
废料收入占营业收入的比例	2.69%	3.45%	2.19%

公司的其他业务收入主要为废料销售、原材料销售和杂项贸易收入。报告期内，废料收入占营业收入的比例分别为 2.19%、3.45%、**2.69%**，2020 年处于较低水平，2021 年显著上升，主要原因包括：①2021 年以来金属价格显著上涨，相应的废料回收价格也随之上涨；②连接器、新能源电池部件销售上升，铜、铝等单价较高的有色金属废料数量占比上升。**2022 年，废料收入占比有所下降，主要原因包括：①2022 年下半年以来金属价格有所下降，相应的废料回收价格也有所下降；②废料产生量较大的传统汽车部件销售占比下降，钢铁废料数量有所下降。**具体分析参见“3、废料数量与废料收入、相关产品的匹配关系”。

2、公司的生产工艺、废料处理方式、废料收入确认及成本核算方法

公司生产中的冲压加工、车铣加工、数控加工等“减材工艺”会产生废料。广义上公司的废料包括边角料（特定情况下可以重复利用）、废料（形状不合适导致无法重复利用）、废屑（杂质较多导致重复利用率很低）。公司申报文件中的“废料”均指广义的废料，材质主要为钢材等黑色金属以及铜、铝等有色金属。

金属废料平时存放于专门的场所，当储存到一定数量时，公司资材部会联系回收商处置，黑色金属废料每月处置，有色金属废料数量相对较少，视积累情况 1-2 月处置一次。确定回收商并协商好价格后，公司通知回收商派车来厂区装运，废料重量以公司现场称量的结果为准。回收商和资材部在包含废料种类、单价的

废料结算单上签字确认，资材部将结算单交给财务部，公司据此确认收入、开具发票、收取款项。

废料成本的核算方法是将废料收入的 97%从当期主营业务成本中结转出来，作为废料成本。该核算方法系报告期以前的会计师事务所参照公司所处行业情况确定，报告期内废料成本核算方式保持稳定。同行业可比公司中，津荣天宇将废料收入的 100%确认为废料成本，博俊科技则将废料成本全部保留在主营业务成本中，不确认废料成本。公司废料成本的核算方法与津荣天宇接近。

3、废料数量与废料收入、相关产品的匹配关系

公司废料的材质主要为钢、铜、铝，主要按重量出售。报告期内，主要废料数量与废料收入如下：

单位：万元

项目	2022 年度				2021 年度				2020 年度			
	数量 (万公斤)	单价 (元/ 公斤)	金额	占比	数量 (万公斤)	单价 (元/ 公斤)	金额	占比	数量 (万公斤)	单价 (元/ 公斤)	金额	占比
钢 废 料	349.37	2.89	1,009.25	87.54%	398.56	2.73	1,090.02	87.31%	291.25	1.53	444.52	91.89%
铜 废 料	1.61	42.08	67.78	5.88%	2.22	46.89	104.00	8.33%	0.85	35.51	30.00	6.20%
铝 废 料	5.12	14.83	75.85	6.58%	4.62	11.77	54.39	4.36%	1.10	8.40	9.21	1.90%

注：公司还有少量其他材质和按件出售的废料，因金额较小不再列出。

从上表可知，公司废料以钢废料为主，报告期内占比分别为 91.89%、87.31%、**87.54%**，呈现下降趋势，而铜、铝废料占比**总体呈现上升趋势**。钢、铜、铝废料分别主要来自**传统**汽车部件、5G 通讯部件、**新能源汽车**部件。报告期内，各类废料收入占比与对应领域产品的收入占比如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
钢废料收入占比	87.54%	87.31%	91.89%
传统 汽车领域产品收入占比	51.48%	53.08%	71.74%
铜废料收入占比	5.88%	8.33%	6.20%
5G 通讯领域产品收入占比	13.77%	8.82%	4.95%

铝废料收入占比	6.58%	4.36%	1.90%
新能源汽车领域产品收入占比	10.78%	12.47%	9.94%

报告期内，**传统**汽车领域产品的收入占比分别为 71.74%、53.08%、**51.48%**，呈现下降趋势，与钢废料占比变动情况**基本**一致。随着公司不断拓展业务领域，5G 通讯、**新能源汽车**领域收入占比总体呈现上升趋势，与铜、铝废料占比变动的趋势较为匹配，个别期间差异主要原因为有色金属数量较少，处置周期可以长于 1 个月，与相关部件收入确认进度存在差异。

公司产品种类众多，各类产品加工时的损耗情况有较大差异。**传统**汽车部件以钢材质为主，废料主要产生在冲压环节，需要使用模具在整块钢材上进行冲压，对钢材的利用效率相对较低，整块钢材加工后除冲压成型的部件外，余料钢材通常只能作为废料，因此废料数量相对较多。连接器、动力电池部件分别以铜、铝材质为主，原材料采购时公司已经考虑了成品形状，加工时以机加工、折弯成型为主，材料损耗较少，因此废料数量较少。

2021 年随着公司业务规模的扩张，钢、铜、铝废料的数量也随之增加，其中铜、铝废料收入占比因 5G 通讯、新能源汽车领域收入占比上升而显著增长。2022 年公司各领域收入分布变动不大，传统汽车领域收入小幅下降，钢废料数量因加工损耗率较高的天窗框产品生产减少而降低，钢废料收入占比略微提升主要系全年平均回收价格有所上升；铜废料全年平均回收价格下降，同时公司优化 5G 连接器工艺，减少材料损耗，导致铜废料收入占比有所下降；新能源汽车领域收入占比和铝废料数量变化不大，但上半年废料销售较多，当时金属回收价格处于较高水平，全年平均回收价格上升，导致铝废料收入占比有所上升。总体而言，公司各期各类废料的数量、收入变动趋势与相关产品的销售变动趋势接近。

2021 年，公司废料收入占比上升的原因主要有：

①金属价格变动：2020 年，全年金属平均价格变动较小，除钢废料回收价因产品变化有所波动外，铜、铝的回收价较为稳定。2021 年以来金属价格显著上涨，钢、铜、铝废料回收价格上升，导致废料收入上升，但产品价格通常有年度协议约束，无法像废料销售一样与市场行情同步，因此废料收入占比上升。

②废料结构变动：随着公司产品结构趋于多元化，铜、铝材质产品占比上升，相关废料数量和收入占比也随之上升。铜、铝单价远高于钢，其价格上涨幅度较钢也更大，因此废料总收入上涨显著，占比上升。

2022年，公司废料收入占比下降的原因主要有：

①金属价格变动：2022年下半年以来，金属价格有所下降，相应的废料回收价格也有所下降。全年来看，铜的回收价格下降最为显著，且单价整体较高，对废料收入影响较为显著。

②废料结构变动：传统汽车领域收入小幅下降，钢废料数量因加工损耗率较高的天窗框产品生产减少而降低，相关废料收入也有所下降。

公司废料销售均已按照《废料出入库规范作业指导办法》等内控制度的规定入账核算，不存在体外废料收入未入账核算的情形。

4、废料收入与同行业可比上市公司的比较

公司废料收入占比与同行业可比上市公司的比较如下：

比较对象	2022年度	2021年度	2020年度
发行人	2.69%	3.45%	2.19%
	2019年度	2018年度	2017年度
博俊科技	4.26%	3.80%	2.59%
	2020年度	2019年度	2018年度
津荣天宇	11.93%	10.05%	9.30%
	2018年度	2017年度	2016年度
祥鑫科技	≤0.41%	≤0.25%	≤0.21%

注1：同行业可比公司上市后在定期报告中不再单独披露废料收入情况，上表列示的可比公司期间为其招股说明书的报告期。

注2：祥鑫科技招股说明书披露：“公司其他业务收入主要为销售废料等产生的收入”，未单独披露废料收入，但废料收入占比不高于其他业务收入/营业收入。

从上表可知，公司废料收入占比高于祥鑫科技，低于津荣天宇，与博俊科技较为接近。同行业可比公司的废料收入占比总体差异较大，主要原因为精密金属部件、精密模检具等产品具有种类多样、应用领域广泛的特点，公司与可比公司

的具体产品种类、产品结构、应用领域、工艺技术上存在差异，最终反应在废料收入占比上存在一定差异。根据招股说明书，津荣天宇废料收入占比显著高于公司的主要原因在于其产品生产工艺导致的损耗率较高和电气精密部品产生的铜角料销售单价较高。

（二）说明相关内部控制及执行有效性，是否均已按规定开具发票。

公司在废料方面建立了《废料出入库规范作业指导办法》，同时也适用《存货管理规定》。上述制度对废料的出入库、保管、销售等方面进行了规定。

公司的废料及时办理入库手续，废料按类型分别存放至专门场所。废料存放点有专人看管，未经授权不得进入或接触。出售废料时，回收商进入厂区，由公司称量废料重量，双方在废料结算单上签字确认后，公司办理废料出库手续，回收商领走废料，出厂区前还需门卫签字确认。资材部将废料结算单交给财务，财务部确认收入、开具发票、收取款项。公司按照相关内控制度的要求执行，报告期内执行情况良好，废料销售均已按规定开具发票。

（三）说明废料保证金约定的比例及部分客户存在废料保证金约定的原因，是否符合行业惯例。

公司早期主要原材料均为钢材，为单价较低的黑色金属。2019年，公司连接器、新能源电池部件销售显著增长，产品材质主要是铜和铝，产生了单价较高的有色金属废料。此时期公司与回收商在有色金属回收上的交易经验不足，而且有色金属单价高，市场价格波动相比黑色金属更大，董事长乐勇担心之前一直从事公司黑色金属废料回收的回收业务员苏亚峰在承接有色金属废料回收业务时经验不足或在数量、价格上弄虚作假，同时苏亚峰也为了承接并保持公司有色金属废料回收业务，于是苏亚峰向乐勇提出可以支付保证金。

2019年7月-2020年1月，苏亚峰在回收有色金属废料前，预估废料数量，按照市场参考价，得出预估废料金额，将该金额交给乐勇、乐勇前妻邱菊（2019年离婚）、财务经理张进（收取后转交给邱菊）作为此次废料保证金。废料保证金与当次实际处置的有色金属废料金额接近但不存在固定比例关系。苏亚峰回收有色金属废料后，其任职的回收商将包括本次处置的有色金属、黑色金属在内的

全部废料款项支付给公司。因此，公司已经将废料收入完整入账，保证金有关的银行流水仅存在于乐勇等人与苏亚峰个人之间，与公司业务无关。

2020年2月以后，乐勇认为苏亚峰在回收有色金属废料方面信誉良好，于是停止收取，后续已将收取的保证金归还至苏亚峰。

公司与回收商签订的废料回收合同不存在保证金相关条款，也未约定或收取过任何回收商保证金性质的款项。从公司层面，公司与各回收商遵循了不约定或收取保证金的商业惯例。经访谈苏亚峰确认，苏亚峰在刚开始承接一家企业的有色金属废料回收业务时，也存在向个别企业的管理人员约定一段时间保证金的情况。据其陈述，其他业务员也有此类行为，主要原因是部分企业的管理人员对贵重的有色金属回收交易经验不足，合作初期通过收取保证金防范业务员作假导致企业遭受利益损失。因此，从个人层面，乐勇与回收商业业务员之间约定保证金有一定的行业惯例基础。

四、市场竞争加剧风险

根据申报材料，公司所处的精密金属部件、精密模检具行业，以及下游汽车、新能源、5G 通讯等行业市场竞争较为激烈。相较于主要竞争对手，公司业务规模仍然较小。在全球及国内汽车产销量的持续下降背景下，请发行人进一步分析是否存在行业市场竞争加剧、价格竞争加剧、发行人产品可能被竞争对手全部或部分替代的情况，以及对发行人市场份额、经营业绩、持续经营能力的影响。

（一）进一步分析是否存在行业市场竞争加剧、价格竞争加剧、发行人产品可能被竞争对手全部或部分替代的情况。

1、行业竞争概况

从行业集中度来看，因精密金属部件的下游应用行业十分广泛，客户群体遍布汽车、计算机、通信、消费电子、电动工具、新能源、医疗器械等众多行业，不同下游应用行业对金属零部件产品的精密度要求各不相同，且行业内主要产品均为非标准件，不同应用领域产品的加工工艺差距较大，行业内企业在各类细分产品上均呈现相对独立的竞争格局，因此，总体的行业集中度不高。但是从细分

领域来看，特定行业的下游应用企业建立了严格的供应商准入体系，对精密金属部件产品的精密度和稳定性要求较高，少量企业凭借资金优势、研发创新、先进的生产工艺与核心技术、高精密度高稳定性的产品，逐步在各自细分领域形成了良好的口碑与核心竞争力，逐步扩大市场份额，在特定细分应用领域的行业集中度有所提高。

从产品精密度来看，行业内产品的精密度越高，对产品工艺与核心技术要求也越高，能够满足下游客户高质量要求的行业内企业相对较少，部分高精行业相关精密金属部件甚至呈现供不应求的状态。因此，某一应用领域的产品精密度越高，市场竞争程度则越低。

2、下游行业发展趋势

精密金属部件行业作为核心基础零部件之一，应用领域涉及多个重点行业与多个重点产品，得到了行业政策的大力支持，《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》、《中国制造 2025》、《产业结构调整指导目录（2019 年本）》等多项国家政策均将精密金属部件制造件列为重点发展产业，国家产业政策为行业稳定发展奠定了良好的基础，这也给公司的发展提供了良好的机遇。

发行人产品下游主要为**传统**汽车零部件行业、**新能源汽车**行业、5G 通讯行业。

就**传统**汽车零部件行业来说，在持续的促进消费政策的带动下，受益于疫情结束及国际市场的恢复，我国汽车产销量均已超过疫情前 2019 年同期水平，扭转了过去三年持续下滑的趋势。特别是发行人深耕的汽车天窗市场，据 Global Market Insights 预测，全球汽车天窗市场将以复合年增长率约 10% 的速度增长到 2025 年的 400 亿美元。随着中高端汽车市场需求的提升、新能源汽车天窗配比提高以及消费者对汽车天窗需求的增加，汽车天窗市场将继续保持稳定的增长。

就**新能源汽车**行业来说，新能源汽车市场处于高速成长期，未来增长趋势确定，新能源汽车销量有望延续快速增长态势，储能产品需求有望保持中高速增长。

就 5G 通讯行业来说,4G 向 5G 转变的过程,将为基站提供广阔的增量市场,现代社会对算力日益增长的需求和国家提出的“新基建”、“东数西算”政策将促进数据中心蓬勃发展,发行人着重发展的连接器市场前景广阔。

3、发行人竞争优势

在技术开发方面,发行人凭借核心管理与技术团队多年的产业经验,构建了一套行业领先的集材料加工、模具研发、产品开发、检具开发的一体化技术研发体系,拥有较强的重大技术项目突破能力、深厚的技术储备和良好的企业创新文化。

在质量控制方面,发行人将产品质量视为企业的生命线,在产前、产中、产后各环节建立了严格的质量控制体系和完善的品质检测流程,从前期客户需求沟通、供应商选择、原材料入库、过程质量控制、产成品检验检测各个环节严格把控。发行人将在汽车零部件行业建立的严格管理模式延伸应用到 5G 通讯、新能源储能等其他领域产品的生产过程中,实现了全产品线高标准质量控制,获得下游行业知名客户的广泛认可。

在客户服务方面,发行人能充分利用高效的研发设计体系,把握行业发展动向,对客户提出的产品要求,迅速完成模具开发、样品试制、稳定量产等全流程服务,保证了服务响应的及时性。

综上,发行人下游行业市场空间广阔,发展势头良好,发行人深耕**传统**汽车零部件行业领域的同时,积极融入 5G 通讯、新能源、食品包装等新兴行业,大力推动技术创新,布局新业态、新产品,构建全面的精密金属部件制造体系,提升公司竞争力。凭借深厚的技术积淀、稳定的客户资源、可靠的产品质量、优质的客户服务,发行人产品短期内被竞争对手全部或部分替代的可能性较小。

(二) 上述情况对发行人市场份额、经营业绩、持续经营能力的影响。

从市场份额角度来看,我国汽车零部件市场以外资和合资零部件企业为主,根据 Automotive News 发布的 2021 年全球 Top100 汽车零部件配套供应商排名显示,我国共有 10 家汽车零部件企业入围,其中除延锋排名 16 位之外,其他企业排名均相对靠后,收入规模较小。但随着国产新能源汽车的崛起,涌现出了一大

批国产造车新势力，更青睐具有成本优势的国产自主品牌零部件供应商，有力推动了零部件行业自主品牌的发展，有望推动国产零部件产品市场份额的进一步扩大。

从经营业绩角度来看，报告期内，发行人主营业务收入分别为 21,521.06 万元、34,528.00 万元、**40,969.40 万元**。**2020-2022 年**，主营业务收入年均复合增长率为 **37.97%**，总体呈现良好的增长态势，具有较好的成长性。

从持续经营能力情况来看，**报告期内**，发行人新增客户销售收入分别为 2,242.49 万元、7,902.06 万元及 **3,360.18 万元**，截至本反馈回复出具日，发行人已新开发了万向钱潮等客户，客户质量相对较高，未来业务规模增长具有一定保障。截至 2022 年 12 月 31 日，发行人**预估**订单合计 44,221.34 万元，公司各类型业务**预估**订单充足。

综上，发行人业绩稳定增长，具有良好的持续经营能力。

五、请保荐机构及申报会计师补充核查并发表明确核查意见。

（一）核查过程

1、访谈发行人管理层，了解业务建立及产品验证过程，走访主要客户，核查业务建立及产品验证过程、销售价格公允性。

2、访谈主要客户，核查主要客户及其主要经营管理人员与发行人及其关联方是否存在关联关系。

3、取得主要客户工商信息，分析比较发行人销售数据与其业务规模匹配性。

4、取得 2022 年全年公司收入明细表，及 2022 年年末不同领域产品**预估**订单金额，分析销售结构变动情况。

5、访谈公司管理层，了解公司 2021 年度收入大幅增长的原因，取得同行业可比公司年报，分析对比同行业和下游市场变化趋势。

6、访谈公司管理层，分析业绩大幅增长的驱动因素。了解管理层发展战略，分析收入稳定性和维持市场竞争力具体措施。

7、获取公司人员名册及薪酬明细，了解公司人员及薪酬结构，并抽查报告期内工资发放的记账凭证、银行流水等原始单据。

8、获取公司固定资产原值及折旧明细，并对折旧测算过程进行复核。

9、获取同行业可比公司公开信息，结合公司实际业务情况，分析报告期内公司期间费用率、费用结构与同行业可比公司存在差异的原因。

10、取得公司报告期各期各类期间费用的明细表，抽查报告期内期间费用对应的记账凭证、合同、发票、付款单等原始单据，确认销售费用、管理费用、研发费用的归集是否准确、真实。

11、对公司期间费用执行截止性测试，确定相关交易是否记录于恰当的会计期间。

12、取得公司的收入明细表，统计其他业务收入的具体情况。

13、取得公司的废料明细表，分析废料数量与废料收入、相关产品的匹配关系。

14、查阅同行业可比公司的定期报告、招股说明书，与发行人的废料收入占比进行比较。

15、查阅公司《废料出入库规范作业指导办法》等废料内部控制制度，了解废料的管理、销售流程。

16、访谈发行人的管理层，了解废料产生的工艺环节，日常管理和处置情况，相关内控制度执行情况，公司与回收商是否约定废料保证金。

17、访谈发行人的财务人员，了解废料收入和成本的核算方式，相关内控制度执行情况，废料收入是否均已入账核算并开具发票。

18、取得发行人及董事、监事、高级管理人员、财务人员、其他关联方的资金流水，核查是否存在收取废料保证金、体外收取废料收入的情况。

19、访谈董事长乐勇、乐勇的前妻邱菊、财务经理张进、废料回收商业务员苏亚峰，了解公司人员在2019年至2020年部分期间收取废料保证金的具体情况

及发生原因。

20、访谈废料回收商业业务员苏亚峰，了解与企业管理人员个人之间约定废料保证金是否属于行业惯例。

21、查阅公司与回收商签订的《废料回收合同》，检查合同是否存在废料保证金相关的条款。

22、获取发行人的收入明细表、财务报表及审计报告，核查发行人营业收入等的变动情况；查阅行业资料及国家政策，了解发行人的成长空间与未来发展趋势；

23、访谈发行人管理层，查阅发行人与主要客户签订的业务合同、获取**预估**订单情况，了解发行人的核心竞争力和市场拓展情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、（1）发行人各领域业务合作建立及产品验证过程合理，销售价格公允；发行人销售规模与主要客户业务规模具有匹配性；从公司与主要客户报告期内保持合作关系的实际情况看，公司产品在客户处的消化情况良好；发行人 2021 年业绩大幅增长主要驱动因素为销售收入大幅增长，与下游客户订单量增加匹配，且与同行业可比公司增长情况匹配。（2）2022 年全年销售产品结构及主要客户未发生重大变化，不同领域产品**预估**订单充足，持续盈利能力较强。（3）发行人收入稳定性较强，市场竞争力稳步提升，管理层经营战略稳健，未来业绩波动风险较小。

2、报告期各期，对发行人期间费用有较大影响的项目，与收入增长相关性较低，随着发行人收入大幅增长，期间费用率大幅下降具备合理性；报告期内，公司期间费用均真实、准确完整记录，不存在第三方代为承担费用、少计费用的情况；不存在利益输送的情形。

3、（1）公司其他业务收入主要为废料收入、原材料销售收入。废料销售收入确认方法及成本核算方法准确、合理，报告期各期废料数量与相关产品投料、

废料收入与废料产生量等之间具有一定的匹配关系，不存在体外废料收入未入账的情形。公司废料收入占比高于祥鑫科技，低于津荣天宇，与博俊科技较为接近。公司与可比公司的具体产品种类、产品结构、应用领域、工艺技术上存在差异，最终反应在废料收入占比上存在一定差异，但与可比公司相比不存在重大差异。

(2) 公司在废料方面建立了《废料出入库规范作业指导办法》，同时也适用《存货管理规定》。公司按照相关内控制度的要求执行，报告期内执行情况良好，废料销售均已按规定开具发票。(3) 公司与各回收商签订的废料回收合同均不存在保证金相关条款，也未约定或收取过任何回收商保证金性质的款项。从公司层面，公司与各回收商遵循了不约定或收取保证金的商业惯例。从个人层面，乐勇与回收商业务员个人之间约定保证金有一定的行业惯例基础。

4、公司所处精密金属部件制造行业受到国家政策支持，行业水平不断提升，发展前景广阔，为公司成长提供了有力保障。同时，公司长期注重技术研发与创新，积极布局自动化和智能化，累积了一批具有核心竞争力的专业技术，得到了市场及客户的高度认可。凭借深厚的技术积淀、稳定的客户资源、可靠的产品质量、优质的客户服务，发行人产品短期内被竞争对手全部或部分替代的可能性较小。公司积极布局新业态、新产品，不断发展，客户质量相对较高，各类型业务**预估**订单充足，成长性情况良好，具有发展潜力。

问题 5. 收入确认政策合规性

根据申报材料，（1）分摊精密模具收入确认政策分为两种：一是模具收入部分在当期经客户验收合格时确认，部分体现在合同约定的一定期间内用该模具生产的精密金属部件中，根据部件生产进度，逐步确认。二是模具收入在客户验收合格后，全部体现在合同约定的一定期间内用该模具生产的精密金属部件中，根据部件生产进度，逐步确认。（2）发行人不存在寄售模式，但存在产品寄放在物流公司由客户领用的情况（3）部分产品对账周期长于 1 个月的原因包括：①相关产品具有样品性质，属于公司为客户开发的新产品，客户质量检测周期较长，相应地确认质量合格并与公司对账周期也较长；②部分部件客户签收后，如果暂时用不到，客户会暂缓对其的验收确认过程，待领用后确认产品质量合格并与公司对账，导致对账周期受影响。

（1）分摊模具业务收入确认政策合规性。请发行人：①结合与不同客户签订的合同条款，分别说明一次性销售模式、部分分摊、全部分摊模式对应模具的类型、数量、金额和占比；不同模式下的具体会计核算过程，模具收入是否单独计价及采用该计价方式的原因；是否存在随意与客户协商调节收入确认进度的情形，对该类改变收入确认进度的模具的相关内控措施及是否有效执行。②在模具摊销期间如何确定生产进度及分摊金额，是否与客户明确约定产品生产计划、实际执行与合同约定是否存在差异。③全部分摊和部分分摊模式下模具成本分摊方法及依据，报告期内相应模具数量、生产成本金额、当期分摊金额、期末结余金额，结合模具对应精密件生产计划、客户需求变化情况等披露相应模具是否存在减值风险。④说明模具生产过程中，试制样品未通过验证的模具数量、金额及占比，对于未通过客户验证的模具及试制样品的处理过程及相关会计核算情况，发行人是否将其作为研发费用核算，是否做研发费用加计扣除。

（2）存放于物流公司销售模式。请发行人说明：①结算周期和取得外部证据的时间，开票通知单下达时间与领用时点、对账时间之间存在的时间差异情况，是否存在客户领用后货物仍存放于物流公司或异地仓库，领用后未及时登记出库或存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形。②是否存在暂估确

认收入的情形，如有，列示报告期各期暂估与实际入账金额及差异。

(3) 部分产品对账周期长于 1 个月。请发行人说明：①报告期内无验收对账单的收入确认时间、金额及占比、客户未出具验收对账单的原因、收入确认的具体依据，相关内控整改情况。②验收确认的具体内容，验收与对账的关系，对账周期的不同是否会影响收入确认时点的准确性，是否存在收入跨期的情况及影响金额。

(4) 模具材料直接委外加工后出售以总额法确认收入的依据。请发行人：结合销售、采购合同条款具体约定说明发行人委外加工后直接出售按总额法确认收入的原因及合理性，是否符合企业会计准则相关规定及行业惯例。

请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对发行人收入真实性、准确性，税务缴纳合规性的核查方式、核查过程、核查比例和核查结论。

【回复】

一、分摊模具业务收入确认政策合规性

请发行人：①结合与不同客户签订的合同条款，分别说明一次性销售模式、部分分摊、全部分摊模式对应模具的类型、数量、金额和占比；不同模式下的具体会计核算过程，模具收入是否单独计价及采用该计价方式的原因；是否存在随意与客户协商调节收入确认进度的情形，对该类改变收入确认进度的模具的相关内控措施及是否有效执行。②在模具摊销期间如何确定生产进度及分摊金额，是否与客户明确约定产品生产计划、实际执行与合同约定是否存在差异。③全部分摊和部分分摊模式下模具成本分摊方法及依据，报告期内相应模具数量、生产成本金额、当期分摊金额、期末结余金额，结合模具对应精密件生产计划、客户需求变化情况披露相应模具是否存在减值风险。④说明模具生产过程中，试制样品未通过验证的模具数量、金额及占比，对于未通过客户验证的模具及试制样品的处理过程及相关会计核算情况，发行人是否将其作为研发费用核算，是否做研发费用加计扣除。

(一) 结合与不同客户签订的合同条款，分别说明一次性销售模式、部分

分摊、全部分摊模式对应模具的类型、数量、金额和占比；不同模式下的具体会计核算过程，模具收入是否单独计价及采用该计价方式的原因；是否存在随意与客户协商调节收入确认进度的情形，对该类改变收入确认进度的模具的相关内控措施及是否有效执行。

1、结合与不同客户签订的合同条款，分别说明一次性销售模式、部分分摊、全部分摊模式对应模具的类型、数量、金额和占比

报告期内，发行人精密模具产品主要合同条款及对应分摊模式如下：

模式	主要代表客户	主要代表项目	合同主要条款
一次性销售	CIE 集团	恩坦华上海 L551 项目	买方在模具交付并支付对价后，获得模具所有权。
	苏州金利美金属科技有限公司	98 寸背板项目	模具开发完成后，模具的所有权属于买方。
	美国来达	PLM5841 项目	模具在开票并验收合格后，所有权归属买方。
	浙江铭博汽车部件股份有限公司	车型 FX11 项目	工装通过预验收后，卖方应对工装进行适当的包装，采取适当的运输方式，在合同规定的时间内将工装运至买方指定的零件批量生产场地。
	上海电巴新能源科技有限公司	东风 E70 项目	所有权在夹具交付甲方后归甲方所有。
部分分摊	上海毓恬冠佳汽车零部件有限公司	A26 项目	模具费合同签订后预付 50%，剩余 50%模具费分摊在 5 万件产品中，量产后 2 年内分摊未完成，一次性支付剩余模具费。
	南通勺海车辆部件有限公司	NG-17 项目	FOT 样件交样后支付合同总价 20%； PPAP 认可后支付合同总价 30%； 合同总价 50%模具款分摊到部件中，按照 3 年 3 万套进行分摊，若 3 年未完成分摊，剩余模具款一次性支付。
全部分摊	英纳法集团	上海英纳法 NL-3B 项目	模具费 100%按照 3 年 20 万套分摊。
	江西五十铃汽车有限公司	PC307-316 项目	模具费按照 5 万套分摊。
	威睿电动汽车技术（宁波）有限公司	NX11 项目	模检具费用按照 3 年 10 万台分摊。
	南通勺海车辆部件有限公司	SHCG 项目	模具款全额分摊到部件中，按照 3 年 10 万件进行分摊。
	昆山誉球模塑有限公司	Z177 项目	模检具费分摊 2 年 12 万件。

不同模式下模具的类型、数量、金额和占比情况如下：

年度	分摊模式	数量（套）	金额（万元）	占精密模检具收入比重
2022 年度	一次性销售	203	5,639.02	96.04%
	部分分摊	-	0.78	0.01%
	全部分摊	-	232.00	3.95%
2021 年度	一次性销售	165	5,722.11	98.20%
	部分分摊	-	54.72	0.94%
	全部分摊	-	50.05	0.86%
2020 年度	一次性销售	158	4,367.01	93.63%
	部分分摊	-	146.22	3.14%
	全部分摊	-	150.78	3.23%

注：由于分摊模收入的分摊进度是按照模具所生产产品的销量分摊，若按照生产产品数量统计分摊模销售数量，则会导致分摊模单价异常，且分摊模收入确认会跨多个会计年度，因此统计分摊模销售数量意义不大。

2、不同模式下的具体会计核算过程，模具收入是否单独计价及采用该计价方式的原因

一次性销售模式：公司按照客户订单要求完成模具开发和生产，公司将模具直接销售给客户，并向客户交付模具，客户拥有模具的控制权。该种模式下，模具销售属于在某一时点履行履约义务，控制权转移的时点通常为模具经客户验收合格并交付给客户。具体会计核算体现为：公司在取得客户出具的模具验收合格报告，并完成向客户交付的孰晚时点，一次性确认模具收入。在该模式下，模具收入单独计价，公司根据合同约定交付模具并取得相应对价。

部分分摊模式：公司按照客户订单要求完成模具开发和生产，客户在模具验收合格后，按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款，剩余付款义务在合同约定的期限和产量内加价在该模具生产的精密金属部件中履行。这种模式下，属于在某一时段内履行履约义务，公司用产出法确定履约进度，在整个履约义务期间按照履约进度逐步确认模具收入。具体会计核算体现为：公司在取得客户出具的模具验收合格报告（PPAP 或 PSW）时，按合同约定的一定比例确认部分模具收入，并在合同约定的期限和产量下，根据每月实际销售精密金属部件的数量，分摊确认剩余的模具收入。对于已到合同约定期限但尚未完成相应的交付量，如合同约定了剩余价值回收条款的，公司根据合同约定向客户收款并确认收入；如

合同未约定剩余价值回收条款的，公司业务员与客户沟通，催收剩余合同价款。在该模式下，模具收入单独计价，合同明确约定 PPAP 或 PSW 时结算金额，以及后续销售部件数量，公司按照销售部件数量作为工作量百分比在时段内确认模具收入符合企业会计准则的规定。

全部分摊模式：公司按照客户订单要求完成模具开发和生产，客户在模具验收合格时没有付款义务，模具收入确认全部在合同约定的期限和产量内加价在该模具生产的精密金属部件中履行。这种模式下，属于在某一时段内履行履约义务。公司用产出法确定履约进度，在履约义务期间按照履约进度逐步确认模具收入。具体会计核算体现为：公司按照合同约定的期限内，根据每月向客户实际交付精密金属部件的数量，分摊确认模具收入。对于已到合同约定期限但尚未完成相应的交付量，如合同约定了剩余价值回收条款的，公司根据合同约定向客户收款并确认收入；如合同未约定剩余价值回收条款的，公司有业务员与客户沟通，催收剩余合同价款。在该模式下，模具收入单独计价，并全部体现在后续销售部件的单价加成中，因此公司按照交付部件数量作为工作量百分比在时段内确认模具收入符合企业会计准则的规定。

3、是否存在随意与客户协商调节收入确认进度的情形，对该类改变收入确认进度的模具的相关内控措施及是否有效执行。

对于一次性销售模式，公司确认收入需经客户完成验收并出具验收合格报告，不存在收入确认进度情形；对于部分分摊、全部分摊模式，公司模具收入确认进度主要依据合同条款并取决于客户的采购需求情况。对于部分分摊模式，公司确认模具收入的进度为客户对模具的验收合格报告（PPAP 或 PSW），以及客户对后续部件的采购进度，故不存在自主调节收入进度的空间；对于全部分摊模式，公司确认模具收入的进度为销售部件的进度，完全取决于客户对部件的需求量，不存在自主调节收入进度的空间。从模具合同可以看到，在模具销售业务过程中，客户占据了交易主导地位。公司模具收入的主要客户如英纳法集团、宝适集团、来达集团、欧拓集团、浙江铭博等，均为跨国公司或国内大型制造企业，内部控制较为健全，不存在配合公司随意调节收入确认进度的情况。

发行人及其董事、监事、高级管理人员与其他核心技术人员，主要关联方或

持有发行人 5%以上股份的股东在发行人主要客户中不占有权益，与发行人客户不存在关联关系；且不存在报告期各期主要客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致配合发行人调节收入进度的情形。

公司建立健全分摊模收入确认的内部控制，业务部门设置业务专员与客户每月进行对账，包括对账期间内部件销售数量和金额，以及根据部分销售量计算分摊的模具销售金额。财务部门根据双方确认的对账单，再次核对部件销售数量和模具分摊进度，确保二者匹配一致。财务部门每月统计分摊模的分摊数量和金额、累计分摊月数、剩余分摊数量和金额，针对已到分摊期限尚未完成合同约定分摊量的模具，以及在合同约定分摊期限内最近一年推销数量较小或不推销的模具，财务部门及时统计汇总提供给业务部门，由业务专员与客户沟通后续生产计划及剩余价值回收情况。对于已经分摊期限届满的模具，财务部门根据业务部门和客户确认一致的沟通记录，向客户开票并提请业务部门跟进收款进度。报告期内，上述内部控制措施均得到有效执行，公司未发生重大的模具收入确认及分摊数量错误、或收入确认期间错误的情况。

（二）在模具推销期间如何确定生产进度及分摊金额，是否与客户明确约定产品生产计划、实际执行与合同约定是否存在差异。

根据第一问中列示的主要分摊模合同，合同均明确约定的分摊的金属部件数量和期限。模具推销期间，公司每月根据模具所生产并销售的精密金属部件的数量，按比例分摊确认模具收入。具体而言，模具收入的分摊金额=(当月该模具所生产销售部件的数量/合同约定分摊的部件总量)*合同约定分摊的模具交易总价格。上述模具分摊金额、分摊的部件总量均在合同中明确约定，公司按照客户的订单需求交付部件产品，并据此分摊模具收入，分摊方式明确具体，在合同实际执行过程中与合同约定不存在差异。

（三）全部分摊和部分分摊模式下模具成本分摊方法及依据，报告期内相应模具数量、生产成本金额、当期分摊金额、期末结余金额，结合模具对应精密件生产计划、客户需求变化情况等披露相应模具是否存在减值风险。

1、全部分摊和部分分摊模式下模具成本分摊方法及依据

公司将生产的分摊模成本单独进行核算，生产完成后，将分摊模成本转入长期待摊费用核算，具体而言：对于全部分摊的分摊模，公司生产完成后将模具成本全部转入长期待摊费用核算；对于部分分摊的分摊模，按合同约定比例扣除客户验收合格时确认相应比例的收入对应的成本，将剩余成本转入长期待摊费用核算。在分摊期间内，按月分摊模具成本(当月成本分摊比例=当月销售部件数量/合同约定部件总量)，从长期待摊费用结转入主营业务成本中。若出现在合同约定期限到期未完成约定部件总量交付的情况时，在与客户协商收取剩余合同价款的当月，一次性将剩余分摊模成本从长期待摊费用中转入主营业务成本。

2、报告期内相应模具数量、生产成本金额、当期分摊金额、期末结余金额

报告期内，分摊模数量及金额变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
期初余额	837.68	851.27	538.57
当期新增金额	402.85	101.80	561.29
当期摊销金额	-213.17	-115.39	-248.59
期末余额	1,027.36	837.68	851.27
期末分摊模数量	44 套	42 套	46 套

3、结合模具对应精密件生产计划、客户需求变化情况披露相应模具是否存在减值风险。

根据公司与客户签订的分摊模合同，一般分为合同约定剩余价值款项回收安排条款和合同未约定剩余价值款项回收安排条款两种情况。在报告期早期，全额分摊模具模式下，存在一部分未明确约定客户实际总采购数量小于合同中约定的拟采购零部件总量时模具剩余成本对应的模具款项如何回收安排的合同，但基于行业习惯以及与客户长期合作关系，客户均会对该种情况下的模具剩余价值进行对价支付，确保合作关系稳定。报告期内，公司逐步完善与客户签订的分摊模合同条款，将约定剩余价值款项回收安排条款加入模具合同中，如：上海毓恬冠佳 A26 项目、南通勺海 NG-17 项目及上海英纳法 NL-3B 项目等。

截至 2022 年 12 月 31 日，长期待摊费用中核算的分摊模合同情况如下：

单位：万元

项目	摊销情况	2022年12月31日余额	占比
明确约定模具剩余价值回收条款	-	498.68	48.54%
未明确约定模具剩余价值回收条款	持续摊销	481.64	46.88%
	超过一年未摊销	47.04	4.58%
	小计	528.68	51.46%
合计		1,027.36	100.00%

如上表所示，发行人长期待摊费用核算的模具中有 **48.54%** 已明确约定模具剩余价值的回收条款，对于该部分模具，发行人在模具摊销期限届满时，具有获取剩余对价的合同权利，不存在减值风险。对于所有未明确约定模具剩余价值回收安排的模具，发行人密切关注合同分摊进度，并与客户保持积极良好的沟通，对催收尾款情况制定了完善的内控并有效执行。

根据行业一般情况，汽车领域项目开发的平均周期为 3 至 5 年。发行人未明确约定模具剩余价值回收条款且超过一年未摊销的模具，库龄均在 3 年以上（库龄统计时点为客户已完成验收并出具验收报告时点），涉及的客户和项目为上海福耀 CD101 项目分摊模余额 30.14 万元和张家港瑞进 H3844 项目分摊模余额 16.90 万元。上述客户均为发行人长期合作客户，报告期内发行人与其保持良好合作关系，且双方就未分摊模具情况保持积极的沟通，公司预期能够通过友好协商收回剩余尾款，相关模具减值风险较小。

发行人对分摊模的收入分摊确认及催收尾款情况制定了完善的内控并有效执行。财务部门按月汇总统计部件出货量，分摊确认模具收入并结转成本。相关出货数据汇总至销售业务专员处，由业务专员与客户对接，对已到期尚未达到出货量的客户，及时跟进催收尾款。随着发行人产品竞争力的不断提升，在新项目实施前，发行人也重点强化合同中关于模具剩余价值回收条款的约定，已逐步在新签订合同中增加明确剩余价值回收的条款约定。

发行人已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“2. 主营业务收入按产品或服务分类”中补充披露如下内容：

③模具减值风险分析

根据公司模具销售模式的不同，模具分为一次性销售、部分分摊和全部分摊。一次性销售的模具在生产完成后转入存货科目核算，根据期末可变现净值测试减值情况。部分分摊和全部分摊模式下待分摊部分的模具成本转入长期待摊费用科目核算。根据公司与客户签订的分摊模合同，一般分为合同约定剩余价值款项回收安排条款和合同未约定剩余价值款项回收安排条款两种情况。

已明确约定模具剩余价值的回收条款的模具，发行人在模具摊销期限届满时，具有获取剩余对价的合同权利，不存在减值风险。未明确约定模具剩余价值回收安排的模具，公司密切关注合同分摊进度，并与客户保持积极良好的沟通，对催收尾款情况制定了完善的内控并有效执行，公司预期能够通过友好协商收回剩余尾款，相关模具减值风险较小。

（四）说明模具生产过程中，试制样品未通过验证的模具数量、金额及占比，对于未通过客户验证的模具及试制样品的处理过程及相关会计核算情况，发行人是否将其作为研发费用核算，是否做研发费用加计扣除。

报告期内，公司不存在未通过验证的模具情况。公司设计生产的模具如未达到客户要求，会进一步与客户沟通修改，直至达到客户要求的技术指标。由于模具设计开发周期较长，客户考虑到变更供应商的成本较高，一般会在模具开发过程中与公司保持良好的沟通，及时修正模具需求。

在模具修正过程中产生的试制样品领料计入研发费用，试制完成后全部作报废处理，与生产过程中产生的废料一并销售给废料公司。由于试制样品废料与公司生产废料材质相同，且数量较少，占比很低，公司不单独区分试制样品废料收入，出于谨慎性考虑，不做研发费用加计扣除。

二、存放于物流公司销售模式

请发行人说明：①结算周期和取得外部证据的时间，开票通知单下达时间与领用时点、对账时间之间存在的时间差异情况，是否存在客户领用后货物仍存放于物流公司或异地仓库，领用后未及时登记出库或存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形。②是否存在暂估确认收入的情形，如有，列示报告

期各期暂估与实际入账金额及差异。

(一) 结算周期和取得外部证据的时间，开票通知单下达时间与领用时点、对账时间之间存在的时间差异情况，是否存在客户领用后货物仍存放于物流公司或异地仓库，领用后未及时登记出库或存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形。

1、结算周期和取得外部证据的时间，开票通知单下达时间与领用时点、对账时间之间存在的时间差异情况

公司的物流公司或异地仓库情况如下：

物流公司	客户	结算周期
普朗物流	英纳法集团（除上海英纳法）	每月
	CIE 集团（除上海科德）	每月
汇舟物流	江西五十铃	每月

报告期内，公司用于存放产品的物流仓库仅普朗物流和汇舟物流两家，存放于普朗物流的产品主要为方便向英纳法集团和 CIE 集团的各个子公司发货；存放于汇舟物流的产品主要是为方便向江西五十铃送货。存放于物流仓库的存货销售流程如下：

公司在产品生产完成后，将产品运送至物流仓库，由物流仓库代为保管。每月公司根据客户的订单需求，向物流仓库出具送货单，物流公司根据送货单指示备货并将对应产品运输至客户，由客户签收。经客户验收完成后，客户会向公司出具对账单，公司据此确认销售收入。

在此模式下，公司将产品运送至物流仓库时，产品控制权尚未发生转移，公司仅在系统内做移库处理，仍作为库存商品核算。物流仓库根据公司下达的送货指示，将产品运送至客户处并签收后，公司将该批存货由产成品转为发出商品。公司按月取得客户出具的对账单，至此可以判定产品的控制权及相关的风险报酬发生转移，公司据此确认销售收入并开具发票。因此，送货时间与对账开票时间间隔基本在一个月內。

2、是否存在客户领用后货物仍存放于物流公司或异地仓库，领用后未及时

登记出库或存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形

在物流仓库销售产品的模式下，所有的发货指示均由公司根据客户的订单需求量发出，物流仓库根据公司出具的送货单备货并运送至客户，客户不直接向物流仓库领用货物，因此不存在客户领用后货物仍存放于物流公司或异地仓库，领用后未及时登记出库的情况。客户的对账单直接向公司出具，公司根据对账单确认销售收入，不存在收入跨期确认的情形。

（二）是否存在暂估确认收入的情形，如有，列示报告期各期暂估与实际入账金额及差异。

在存放于物流仓库的销售模式下，销售产品全部为精密金属部件，根据公司的收入确认的会计政策，该类产品销售属于某一时点履行的履约义务，在产品送货后经客户验收合格，并与客户完成对账，确认客户已接受产品，客户取得商品控制权时确认收入。因此产品从物流仓库发出至客户签收时点，商品的控制权尚未发生转移，不符合收入确认条件，不存在暂估确认收入的情形。公司只有在取得客户出具的对账单时确认收入，认定商品控制权已完成转移，并据此确认收入，因此不存在暂估确认收入的情形。

三、部分产品对账周期长于 1 个月

请发行人说明：①报告期内无验收对账单的收入确认时间、金额及占比、客户未出具验收对账单的原因、收入确认的具体依据，相关内控整改情况。②验收确认的具体内容，验收与对账的关系，对账周期的不同是否会影响收入确认时点的准确性，是否存在收入跨期的情况及影响金额。

（一）报告期内无验收对账单的收入确认时间、金额及占比、客户未出具验收对账单的原因、收入确认的具体依据，相关内控整改情况。

公司的精密金属部件和模具材料类产品，在产品送货后经客户验收合格，并与客户完成对账，确认客户已接受产品，客户取得商品控制权时确认收入。会计核算过程中，体现为公司取得客户出具的对账单时确认收入，报告期内不存在无验收对账单确认收入的情况。

公司的精密模检具产品，对于一次性确认收入的模具，需要客户出具验收报

告，公司根据验收报告确认收入。对于分摊确认收入的模具，销售收入的确认依据包括客户出具的验收报告（PPAP 或 PSW），以及部件销售的对账单。因此报告期内不存在无验收对账单确认收入的情况。

（二）验收确认的具体内容，验收与对账的关系，对账周期的不同是否会影响收入确认时点的准确性，是否存在收入跨期的情况及影响金额。

1、验收确认的具体内容，验收与对账的关系

精密金属部件类产品的验收确认属于客户内部流程，由于公司销售的部件类产品种类和数量众多，客户需在生产过程中方可检验产品质量。验收完成后，客户与公司进行对账并向公司出具包括产品种类、数量等信息对账单。

客户出具对账单向公司申请结算开票时，公司方可知晓客户已完成产品质量验收，即客户对前批次交付产品的验收情况，因此公司依据客户出具的对账单确认收入，符合企业会计准则的规定。

2、对账周期的不同是否会影响收入确认时点的准确性，是否存在收入跨期的情况及影响金额

根据公司收入确认的会计政策，对账周期的不同仅会影响收入确认的具体时点。对于部分新开发产品，送样阶段客户的验收周期往往较长，所以样品性质的产品对账才可能长于 1 个月。在该种情况下，公司依然是根据客户出具对账单的时点确认收入，即客户确认产品验收合格，收入确认时点准确。

公司具体客户均有业务部门业务员与其对接，每月按时完成对账工作，对客户已签收尚未对账的产品及时沟通验收情况，并将对账记录及时传递给财务部门以确认销售收入。

综上所述，公司确认收入的时点均为客户验收合格并取得客户对账单的时点，确认时点明确具体，不存在暂估收入等可能导致收入确认跨期的情况。

四、模具材料直接委外加工后出售以总额法确认收入的依据

请发行人：结合销售、采购合同条款具体约定说明发行人委外加工后直接出售按总额法确认收入的原因及合理性，是否符合企业会计准则相关规定及行

业惯例。

(一) 结合销售、采购合同条款具体约定说明发行人委外加工后直接出售按总额法确认收入的原因及合理性。

1、模具材料业务的具体流程

发行人的模具材料业务由子公司坚韧金属经营，主要业务流程为：①取得客户的订单；②根据客户在订单上给出的产品图纸或尺寸精度要求，决定要采购的钢材品种和相应的供应商；③向选择的供应商采购原材料，由供应商运到坚韧金属指定的外协商加工；④外协商加工完成后，坚韧金属派出人员到外协商处，根据客户订单要求检验产品的数量、质量；⑤检验合格后，将产品送到客户处，由客户在坚韧金属出具的送货单上签字，确认品种、数量无异议；⑥坚韧金属定期取得客户出具的对账单，确认客户对该批产品已接收并验收合格，且双方对产品的种类、数量、单价等无异议；⑦坚韧金属确认收入并开具发票，客户支付货款。

2、模具材料业务的主要销售和采购条款

模具材料业务的销售和采购合同（或订单）中，对产品质量、检验等责任归属的约定主要如下：

合同类型	主要客户或供应商	有关产品质量、检验等责任归属的约定
销售合同	昆山坤忠达	产品由客户检验，如产品质量不合格，供方（坚韧金属）需在合理的时间内帮助需方（客户）更换产品。
	昆山市海之特金属制品有限公司	需方（客户）必须在供方（坚韧金属）提单有效期内提完全部货物。需方在验收货物时如有规格异议应当向供方提出，特殊情况经供方认可，予以协商解决。
	华砣精密模具、合德欣精密模具、苏州酷智精密模具有限公司等	如甲方（客户）人员收货时发现乙方（坚韧金属）交付的货物数量或质量不符合约定，甲方有权拒绝收货并通知乙方进行售后服务。因上述原因导致甲方生产延误的，乙方应承担违约责任。
采购合同	无锡振航钢业有限公司	产品收到后需方（坚韧金属）应及时验收，质量问题应当在规定的期限内提出，超过期限未提出，供方不再承担任何责任。
	昆山宝之钢金属制品有限公司	产品质量以甲方（坚韧金属）品质部出具的检测报告为合格依据。如甲方收货时发现乙方（供应商）交付的货物数量或质量不符合约定，甲方有权拒绝收货并通知乙方进行售后服务。
	淮安市三泰精密制造	供方负责运输到采购方（坚韧金属），违约责任按

有限公司	《合同法》（注：现为《民法典》）执行。合同履行中发生的争议，由双方当事人协商解决。
宁波元祥钢铁有限公司	需方（坚韧金属）必须在供方（供应商）提单有效期内提完全部货物。需方在验收货物时如有规格异议应当向供方提出，特殊情况经供方认可，予以协商解决。
昆山富峰特殊钢有限公司	货物毁损、灭失的风险，在交付货物前由乙方（供应商）承担，交付后由甲方（坚韧金属）承担。交付是指乙方将甲方采购的货物运送至甲方指定地点，对验收合格的货物视作已经交付。
昆山昊雄金属材料有限公司	本公司（供应商）材料出现质量问题，只作材料退还，材料凡经热处理（注：一道外协加工工序）后，一概不负责。

从上表可知，坚韧金属与客户、供应商分别独立签订销售、采购合同。销售和采购合同对产品质量、检验等责任归属作了明确约定。对客户，坚韧金属负有产品质量及帮助客户退换货的责任；对供应商，坚韧金属负有检验原材料质量及联系供应商更换的责任。因此，模具材料业务中，坚韧金属承担了向客户转让产品的主要责任，属于以总额法确认收入的依据之一。

3、模具材料定价机制及毛利率情况

坚韧金属在原材料价格、加工费等因素的基础上，考虑利润加成，向客户报价。其中，原材料、加工费等有相对透明的市场价格，但利润加成存在调整空间。坚韧金属根据客户对产品加工精密程度、形态大小的具体情况，确定加成幅度并和客户协商价格。

从实际情况看，报告期内，模具材料分主要产品、主要客户的毛利率存在波动，具体情况如下：

（1）主要产品毛利率

产品名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
45#钢	12.50%	7.93%	6.73%
模具钢	16.80%	16.41%	18.86%
不锈钢	5.59%	8.63%	8.70%

从上表可知，不同时期不同种类的模具材料毛利率均存在波动。2020 年以后，公司调整了模具材料业务的规划，面向更广大的客户群体，以承接普通精密

度的订单为主，通过提升销量以促进收入增长。产品精密程度下降后，与客户议价的利润空间也随之下落，毛利率整体呈现下降趋势。此外，模具钢因含有钨、铬、钒等特种金属，具有高硬度的性质，加工难度较高，因此和客户协商的利润加成也更高，表现为毛利率高于 45#钢和不锈钢。

(2) 主要客户毛利率

客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
昆山坤忠达	8.80%	8.63%	8.46%
钜科汽车集团	19.05%	7.63%	13.05%
华砦精密模具	16.86%	8.49%	9.77%
合德欣精密模具	24.41%	10.84%	21.69%
苏州酷智精密模具有限公司	15.73%	12.45%	22.20%

从上表可知，不同时期不同客户的模具材料毛利率均存在波动。模具材料的客户群体集中于汽车领域，产品具有种类多、差异大、定制化的特点，坚韧金属根据客户订单对种类、数量、加工精密程度的要求，与客户协商价格，因此不同客户的毛利率在不同时期不尽相同。

综上，坚韧金属在销售时有权和客户自主、独立地议价，属于以总额法确认收入的依据之一。

4、模具材料业务以总额法确认收入的其他依据

(1) 坚韧金属销售模具材料前，需要委托外协商进行加工，外协商由坚韧选择，不存在客户、供应商指定的情况。若公司对外协供应商的质量和交期管理不善，将导致外协产品质量欠佳、供货不及时，影响公司与客户的合作关系，因此，坚韧金属承担了外协加工过程中的质量风险以及外协商选择、管理的风险。

(2) 除一家非主要的外协商昆山市玉山镇罗美杰模具加工厂由公司前副总经理童华林的近亲属控制外，公司及子公司、供应商、外协商、客户等主体之间不存在关联关系，不存在三方协议等特殊安排，相关合同不存在代理、代销的条款，不存在设置固定差价金额或比率的定价方式。

综上，结合模具材料业务的具体流程、销售和采购合同的主要条款、产品定

价机制及毛利率情况等，发行人委外加工后直接出售模具材料按总额法确认收入具有合理性。

（二）是否符合企业会计准则相关规定及行业惯例。

1、模具材料业务以总额法确认收入符合企业会计准则相关规定

对照企业会计准则的规定，综合考虑合同的法律形式和其他相关事实和情况，模具材料业务以总额法确认收入的依据如下：

判断依据	具体事实和情况
合同的法律形式	①坚韧金属与客户、供应商分别独立签订销售、采购合同。 ②上述合同不存在三方协议等特殊安排，不存在代理、代销的条款。
企业承担向客户转让商品的主要责任	①坚韧金属负有产品质量及帮助客户退换货的责任。产品出现问题时，客户直接联系坚韧金属处理。 ②客户在坚韧金属出具的送货单上签字确认，检验合格后向坚韧金属出具对账确认信息。
企业在转让商品之前承担了该商品的存货风险	①坚韧金属在委外加工前，负有对供应商送来的原材料进行质量检验的责任，一旦检验合格确认收货，原材料后续加工、质量上的风险开始由坚韧金属承担。 ②坚韧金属自主选择外协商，不存在客户、供应商指定的情况，承担了外协加工过程中的质量风险以及外协商选择、管理的风险。
企业有权自主决定所交易商品的价格	①坚韧金属有权根据客户对产品加工精密程度、形态大小的具体情况，确定利润加成幅度，和客户自主、独立地协商价格。 ②销售合同不存在设置固定差价金额或比率的定价方式。
其他相关事实和情况	①除一家非主要的外协商昆山市玉山镇罗美杰模具加工厂由公司前副总经理童华林的近亲属控制外，公司及子公司、供应商、外协商、客户等主体之间不存在关联关系。 ②坚韧金属在业务开展中，有权根据客户需求，自主选择供应商和外协商，以自身的业务资源，履行了向客户转让产品的义务。

综上，发行人在向客户转让产品前，能够拥有对产品的控制权，在模具材料业务中属于主要责任人，按照已收或应收对价总额即总额法确认收入，符合企业会计准则相关规定。

2、模具材料业务以总额法确认收入符合行业惯例

同行业可比公司中，博俊科技和津荣天宇在招股说明书中披露了与发行人模具材料业务近似的材料销售类业务信息，具体如下：

可比公司	有关材料销售类业务的披露	对披露情况的分析
博俊科技	2019年和2020年1-6月，公司发生少量其他业务成本，主要是由于公司销售未经加工的原材料，将相应的成本计入其他业务成本所致。	博俊科技在销售原材料（即未经加工的钢材）时，以总额法确认收入。
津荣天宇	其他业务收入中材料销售收入主要为公司销售给外协模具生产商试制新品的原材料。	虽然津荣天宇没有披露其他业务成本的具体构成，但根据招股说明书，其他业务收入主要由材料销售、租赁费、电费构成，其中材料销售的收入占比最高，租赁费和电费收入之和显著低于其他业务成本总额。考虑到租赁费和电费收入系出租房屋产生，本身不涉及成本结转，而材料销售收入与其他业务成本金额上较为匹配，可以推知，津荣天宇在向外协模具商销售材料（即模具材料）时，也是以总额法确认收入。

由上表可知，同行业可比公司对于钢材原材料或模具材料销售，也是以总额法确认收入，因此发行人的模具材料业务以总额法确认收入符合行业惯例。

五、请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对发行人收入真实性、准确性，税务缴纳合规性的核查方式、核查过程、核查比例和核查结论。

（一）请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

1、核查过程

（1）取得报告期内模具收入明细表统计不同模式模具收入占比，了解发行人模具收入会计处理，对一次性销售模式的模具收入主要客户执行穿行测试，检查模具合同、订单、送货单、验收报告、发票等支持性文件，核查收入确认是否正确。

（2）取得报告期内所有分摊模合同和收入明细表，检查主要合同条款，如：分摊数量、分摊总金额、是否具有剩余价值回收条款等。

（3）访谈主要客户，核查主要客户及其主要经营管理人员与发行人及其关联方是否存在关联关系。

（4）访谈管理层和业务人员，了解分摊模内部控制流程，评价内控流程有效性。

(5) 取得分摊模台账，了解分摊模成本分摊方法，核对报告期各期模具数量、生产成本金额、当期分摊金额、期末结余金额。

(6) 根据分摊模台账，结合分摊模合同条款，分析无剩余价值回收条款且超过一年未分摊的模具项目，分析长期未分摊的原因和减值风险。

(7) 访谈公司管理层，了解模具试制过程中未通过客户验证的情况，以及试制模具和样件的后续处理。

(8) 访谈公司管理层及业务人员，了解公司存放于物流公司销售模式下的具体客户、销售流程、对账周期，走访主要客户核查销售对账周期。

(9) 访谈公司管理层及业务人员，了解公司物流仓库销售模式，是否存在领用后未及时出库或次月取得外部证据的情况，以及是否存在暂估收入的情况。

(10) 访谈公司管理层及业务人员，了解公司部件销售验收和对账具体关系，是否存在无对账确认收入情况，以及对账周期是否导致收入跨期情况。

(11) 访谈公司管理层，了解模具材料的业务流程、定价机制、销售和采购合同的主要条款，以及采用总额法确认收入的原因及合理性。

(12) 取得模具材料的主要客户、供应商名单和相关合同、订单，查阅合同、订单条款，分析有关产品质量、检验等责任归属的约定。

(13) 取得公司的收入明细表，分产品、客户统计模具材料的毛利率，分析毛利率变动的的原因。

(14) 取得模具材料的主要客户、供应商、外协商名单，通过企查查和信用信息公示系统查询工商信息，核查是否与公司存在关联关系。

(15) 对照企业会计准则的规定，综合考虑合同的法律形式和其他相关事实和情况，分析模具材料业务以总额法确认收入的依据。

(16) 查阅同行业可比公司的招股说明书，了解可比公司在模具材料销售类似的业务上，会计处理是否与公司相同。

2、核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、（1）结合模具合同条款，发行人的模具收入确认政策符合具体会计核算过程和企业会计准则的规定，模具收入单独计价，具有合理性。结合模具合同签订条款和行业惯例，发行人不存在随意调节收入确认进度的情况；发行人关于模具收入的内部控制措施合理并得到一贯执行，运行有效。（2）发行人分摊模具按照合同约定的进度进行分摊，实际执行过程中与合同约定不存在差异。（3）结合分摊模具体合同条款，合同约定剩余价值回收条款的，相关分摊模无减值风险；无剩余价值回收条款的且超过一年未分摊的分摊模，客户与发行人长期合作状况良好，发行人预期能够收回剩余价值，不存在无减值风险。（4）发行人不存在未通过客户验证的模具，根据客户需求调整的模具最终全部销售给客户，试制过程样件计入研发费用核算，最终作为废料处理，研发费用不加计扣除。

2、（1）发行人存放于物流仓库销售模式，开票结算时点与对账时点一致，与货物送达客户时点间隔在一个月以内，不存在客户领用后未出库的情况，也不存在收入跨期情况。（2）公司不存在暂估确认收入的情形。

3、（1）发行人对账相关的内部控制设计合理，并得到一贯有效运行，收入确认时点严格按照对账时点执行，不存在无对账单确认收入和暂估收入的情况。

（2）公司将客户出具的对账单作为客户验收完成的依据并确认收入，符合企业会计准则的规定。公司不存在收入跨期的情形。

4、结合模具材料业务的具体流程、销售和采购合同的主要条款、产品定价机制及毛利率情况等，发行人在模具材料业务中承担了主要责任人的角色，按总额法确认收入具有合理性，收入确认符合企业会计准则相关规定，符合行业惯例。

（二）说明对发行人收入真实性、准确性，税务缴纳合规性的核查方式、核查过程、核查比例和核查结论。

1、说明对发行人收入真实性、准确性的核查方式、核查过程、核查比例和核查结论

发行人收入真实性、准确性的核查方式、核查过程、核查比例和核查结论，参照“问题 3. 客户大幅变动与终端需求是否匹配”之“请保荐机构、申报会计

师：（2）说明对不同销售模式下收入、客户核查的方法及核查的过程，核查数量及占比、核查金额及占比，所选取核查方法的可执行性、所选取样本量是否充分的依据。”

2、说明对发行人税务缴纳合规性的核查方式、核查过程、核查结论等

针对发行人税务缴纳合规性，保荐机构及申报会计师执行了检查纳税申报资料、对主要税金进行测算、检查发行人的税务缴纳银行流水、对税务缴纳进行细节测试等程序，包括：

（1）获得了发行人报告期各期纳税申报资料，并与入账金额进行核对；

（2）获得本期发生的主要税金与其计税依据计算过程并进行核对，测算是否正确；

（3）获得发行人的税务缴纳银行流水，并检查账面的税务缴纳情况是否真实、完整记录；

（4）对税务缴纳进行细节测试，抽查应交税费相关的凭证，检查是否有合法依据；

（5）取得了当地税务局出具的合法纳税证明。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人税务缴纳合规。

问题 6. 原材料采购价格公允性未说明

根据申报材料，（1）发行人主要原材料为钢材、不锈钢、铝材、铜材、外购成品等。主要原材料采购占比变化较大，其中钢材占比逐年大幅下降，其他原料占比逐年上涨。（2）发行人列示了钢材综合价格指数（CSPI）以及不锈钢、铝材、铜材现货历史价格，但未分析并披露发行人主要原材料采购价格与市场价格比较情况。

（1）原材料采购价格公允性。请发行人：①结合报告期内产品结构变化、不同产品对应耗用原材料情况、生产工艺及原材料使用变化等，分析并披露报告期内各主要原材料占比变化原因及合理性。②结合发行人采购主要原材料具体种类、型号、牌号等，披露报告期内主要原材料采购均价与市场公开报价比价情况及差异原因，采购定价依据及调价机制。③结合同型号不同供应商采购价格比较情况，分析并披露发行人采购主要原材料价格公允性；说明上海骐程钢材贸易有限公司、蔚蓝锂芯、昆山市强林金属制品有限公司、昆山宝之钢金属制品有限公司报告期各期同期同类产品采购价格的比较情况，及上述供应商同期同类产品对其他客户销售价格差异比较情况及差异原因分析。

（2）主要供应商变动情况。根据申报材料，报告期各期，公司对前五大原材料供应商的采购金额占公司原材料采购总额的比例分别为 57.50%、42.32%、39.26%和 48.30%，发行人前五大供应商存在一定变化。公司从 2021 年度开始增加了不锈钢材料供应商。请发行人：①说明供应商选择、更换标准，发行人与各类原材料的主要供应商开始合作的时间、原因、采购金额及占比、是否存在关联关系或其他利益安排；结合报告期内新增、终止合作供应商数量、对应采购金额等情况，分析并说明发行人与各类原材料主要供应商合作是否具有稳定性，相关供应商更换是否影响发行人生产经营、产品质量、客户关系等。②说明是否存在成立时间较短即开始合作的供应商，如有请说明合作原因及合理性。请保荐机构及申报会计师补充核查并发表明确核查意见。③说明是否存在客户指定供应商的情况及是否符合商业逻辑及行业惯例。④说明通过分销商、代理商、贸易商等采购原材料的情况，相关供应商数量、最终原材料供应商情况、对应采购内容、采购金额，发行人对相关分销商、代理商、贸易商是否存在依

赖；发行人是否存在既向中间商又向终端供应商采购的情况，如有，说明存在前述情况的原因、采购金额、信用条件和价格差异。

(3) 关于营业成本。请发行人：①结合不同产品的原材料理论耗用比例，分析各类原材料进销存情况及原材料耗用和理论耗用比例是否匹配。②说明公司主要产品单位成本与同行业可比公司相似产品成本的差异情况及原因。

请保荐机构及申报会计师：(1) 补充核查并发表明确意见。(2) 详细说明对原材料采购价格公允性、主要供应商及采购情况的核查措施、核查比例及核查结果。(3) 结合发行人主要生产流程、企业会计准则相关规定，核查公司成本核算方法是否符合实际经营情况，成本结转是否及时准确。

【回复】

一、原材料采购价格公允性

请发行人：①结合报告期内产品结构变化、不同产品对应耗用原材料情况、生产工艺及原材料使用变化等，分析并披露报告期内各主要原材料占比变化原因及合理性。②结合发行人采购主要原材料具体种类、型号、牌号等，披露报告期内主要原材料采购均价与市场公开报价比价情况及差异原因，采购定价依据及调价机制。③结合同型号不同供应商采购价格比较情况，分析并披露发行人采购主要原材料价格公允性；说明上海骐程钢材贸易有限公司、蔚蓝锂芯、昆山市强林金属制品有限公司、昆山宝之钢金属制品有限公司报告期各期同期同类产品采购价格的比较情况，及上述供应商同期同类产品对其他客户销售价格差异比较情况及差异原因分析。

(一) 结合报告期内产品结构变化、不同产品对应耗用原材料情况、生产工艺及原材料使用变化等，分析并披露报告期内各主要原材料占比变化原因及合理性。

报告期内，发行人主要原材料采购及占比变化情况如下表所示：

单位：万元

类别	2022 年度	2021 年度	2020 年度
----	---------	---------	---------

	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
钢材	6,711.79	29.18%	7,737.77	38.34%	5,751.74	60.47%
不锈钢	6,160.46	26.78%	4,921.63	24.39%	366.13	3.85%
铝材	2,479.83	10.78%	2,675.13	13.26%	781.34	8.21%
铜材	3,981.14	17.31%	1,637.59	8.11%	576.03	6.06%
外购成品和半成品	1,872.84	8.14%	1,592.88	7.89%	1,594.70	16.77%
合计	21,206.07	92.20%	16,972.12	84.10%	7,475.24	78.59%

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“(二) 原材料和能源采购情况及主要供应商”之“1、原材料和能源采购情况”之“(1) 主要原材料采购情况”补充披露如下：

2021 年度，发行人原材料采购结构发生较大变化，钢材采购占比大幅下降的同时不锈钢及铝材占比大幅上升。铜材的采购占比从 2021 年度开始大幅增长，并在 2022 年度保持了明显增长趋势。外购成品和半成品采购金额变动不大。前述主要原材料采购占比变动主要系发行人产品结构变化所致。

报告期内，发行人主要产品对应原材料构成情况如下表所示：

产品分类		原材料构成
精密金属部件	传统汽车	以钢材为主
	新能源汽车	从钢材逐步转变为以铝材为主
	储能设备	以不锈钢为主
	5G 通讯	以铜材为主，少量使用铝材及不锈钢
	其他	与客户产品需求相关，2021 年开始逐渐以不锈钢为主，部分采用铝材
精密模检具	检具	以铝材为主，少量使用钢材
	模具	以钢材为主
模具材料		以钢材为主，部分为不锈钢

报告期内发行人主营业务收入构成及占比变化情况如下表所示：

单位：万元

项目		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
精密金属部件	传统汽车	10,591.44	25.85%	10,178.73	29.48%	9,583.06	44.53%
	新能源汽车	4,383.06	10.70%	4,168.63	12.07%	2,032.21	9.44%
	储能设备	1,903.52	4.65%	1,547.32	4.48%	151.80	0.71%
	5G 通讯	5,608.68	13.69%	2,982.67	8.64%	1,056.45	4.91%
	其他	7,172.99	17.51%	5,947.99	17.23%	1,956.56	9.09%
	小计	29,659.68	72.39%	24,825.34	71.90%	14,780.08	68.68%
精密模具	检具	2,753.81	6.72%	1,953.30	5.66%	1,280.15	5.95%
	模具	3,117.98	7.61%	3,873.59	11.22%	3,383.86	15.72%
	小计	5,871.79	14.33%	5,826.89	16.88%	4,664.01	21.67%
模具材料		5,437.92	13.27%	3,875.77	11.23%	2,076.97	9.65%
合计		40,969.40	100.00%	34,528.00	100.00%	21,521.06	100.00%

① 钢材

发行人采购的钢材主要由两部分组成，一部分为子公司坚韧采购的模具材料，经加工后出售，另一部分主要应用于各类产品生产，对应的产品主要包括传统汽车类精密金属部件、模具及部分新能源汽车类精密金属部件。

报告期内钢材采购按主要用途区分情况及对应产品收入情况如下表所示：

单位：万元

名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
钢材采购金额	6,711.79	29.18%	7,737.77	38.34%	5,751.74	60.47%
其中：用于模具材料	1,883.37	8.19%	2,352.41	11.66%	1,520.58	15.99%
用于产品	4,828.42	20.99%	5,385.36	26.68%	4,231.16	44.48%
钢材对应主要产品实现收入						
传统汽车部件	10,591.44	25.85%	10,178.73	29.48%	9,583.06	44.53%
模具	3,117.98	7.61%	3,873.59	11.22%	3,383.86	15.72%
小计	13,709.42	33.46%	14,052.32	40.70%	12,966.92	60.25%

从上表中可以看出，报告期内发行人采购的除模具材料以外的钢材采购占比与其对应产品销售收入占比变动趋势基本保持一致。

② 不锈钢

发行人采购的不锈钢除子公司坚韧采购的模具材料会经简单加工后出售外，其余主要用于精密金属部件产品生产，对应的最主要产品为苏州秉威科技有限公司、新莱应材、捷普集团三家客户的零部件产品，少量应用于 5G 通讯类精密金属部件产品。

报告期内，发行人不锈钢采购按主要用途区分情况及对应产品收入情况如下表所示：

单位：万元

名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
不锈钢采购金额	6,160.46	26.78%	4,921.63	24.39%	366.13	3.85%
其中：用于模具材料	1,369.18	5.95%	1,428.25	7.08%	247.35	2.60%
用于产品	4,791.28	20.83%	3,493.38	17.31%	118.78	1.25%
不锈钢对应主要客户实现收入						
苏州秉威科技有限公司	4,919.87	12.01%	3,079.49	8.92%	-	-
新莱应材	542.14	1.32%	1,090.08	3.16%	-	-
捷普集团	1,514.72	3.70%	1,076.92	3.12%	144.87	0.67%
小计	6,976.73	17.03%	5,246.49	15.19%	144.87	0.67%

从上表中可以看出，报告期内发行人采购的除模具材料以外的不锈钢采购占比与其对应产品销售收入占比变动趋势基本保持一致。

报告期内，发行人不锈钢材料采购金额从 2021 年度开始大幅增加，主要系新增了苏州秉威科技有限公司、新莱应材两家客户，同时与捷普集团的合作规模增长较快。

③ 铝材

发行人铝材主要应用于新能源汽车类精密金属部件、检具，少量应用于 5G

通讯类精密金属部件产品，对应的最主要客户为蜂巢能源。

报告期内，发行人铝材采购按主要用途区分情况及对应产品收入情况如下表所示：

单位：万元

名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
铝材采购金额	2,479.83	10.78%	2,675.13	13.26%	781.34	8.21%
铝材对应主要产品实现收入						
检具	2,753.81	6.72%	1,953.30	5.66%	1,280.15	5.95%
新能源汽车部件	4,383.06	10.70%	4,168.63	12.07%	2,032.21	9.44%
小计	7,136.87	17.42%	6,121.93	17.73%	3,312.36	15.39%
其中： 蜂巢能源	2,972.86	7.26%	2,707.49	7.84%	178.25	0.82%

从上表中可以看出，报告期内发行人铝材采购占比与其对应产品销售收入占比变动趋势基本保持一致。

其中，发行人铝材采购金额于 2021 年度大幅增长，主要系发行人于 2020 年度新开发了客户蜂巢能源，并于 2021 年开始大批量供货，实现了销售收入的快速增长。2022 年度铝材采购金额略有下滑主要系相对于 2021 年度，蜂巢能源订单增速有所下降，新能源汽车类部件产品整体销售占比有所降低。

④铜材

报告期内，发行人铜材主要用于 5G 通讯类精密金属部件，对应的客户主要为中航光电。发行人铜材采购按主要用途区分情况及对应产品收入情况如下表所示：

单位：万元

名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
铜材采购金额	3,981.14	17.31%	1,637.59	8.11%	576.03	6.06%
铜材对应主要客户实现收入						

中航光电	5,607.49	13.69%	2,982.67	8.64%	1,053.11	4.89%
------	----------	--------	----------	-------	----------	-------

从上表可以看出，报告期内，发行人铜材采购金额变化与对应产品产生收入变化趋势相符，铜材采购金额上升主要系与中航光电业务快速发展，整体业务量上升所致。

综上，报告期内各主要原材料占比变化情况与对应产品收入变化趋势相符，主要原材料采购占比波动主要系产品结构发生变动所致，具有业务合理性。

（二）结合发行人采购主要原材料具体种类、型号、牌号等，披露报告期内主要原材料采购均价与市场公开报价比价情况及差异原因，采购定价依据及调价机制。

1、结合发行人采购主要原材料具体种类、型号、牌号等，披露报告期内主要原材料采购均价与市场公开报价比价情况及差异原因

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“（二）原材料和能源采购情况及主要供应商”之“1、原材料和能源采购情况”之“（2）主要原材料价格变动情况”补充披露如下：

报告期内，公司采购的主要原材料种类包括钢材、不锈钢、铝材、铜材。由于公司产品种类较多，不同产品对应原材料材质、规格各不相同，为提高生产效率，公司通常采购的是经过切割等预处理的成型原材料，尺寸型号按产品需求定制，生产部门领用后经简单处理可直接进行冲压等正式生产工序。因此，公司采购的原材料以二次加工品为主，并非市场通用的大宗商品，不存在市场公开报价，公司一般通过向多家供应商询价的方式确定最终采购供应商。

报告期内，公司采购的钢材、不锈钢、铝材、铜材等金属原材料单价变动情况如下：

单位：元/吨

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
钢材	5,889.98	6,551.84	5,038.99
不锈钢	16,795.89	15,848.50	13,830.28
铝材	23,057.67	21,878.40	18,743.71
铜材	59,614.94	57,472.55	43,250.04

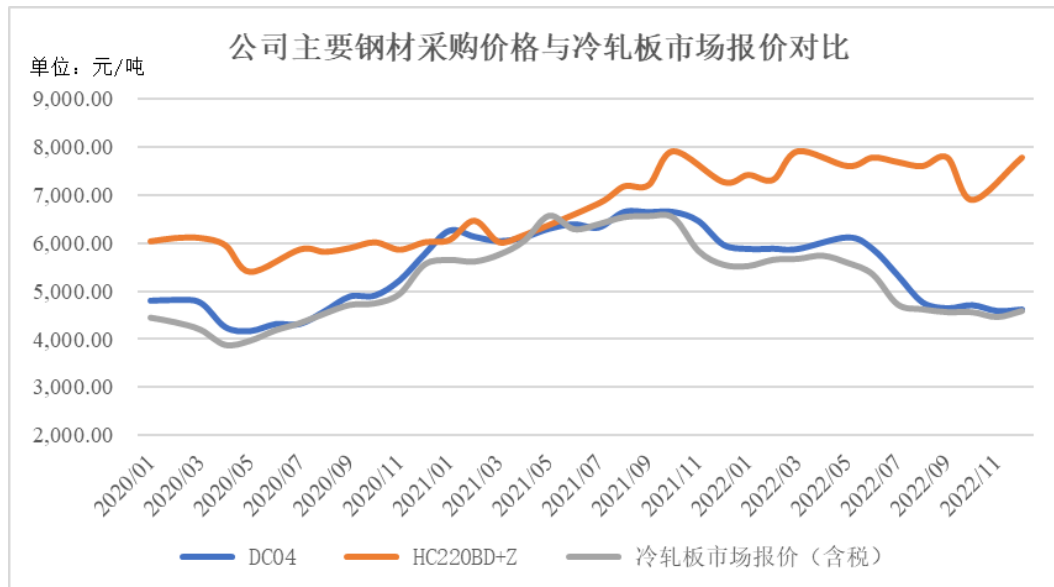
①钢材

报告期内，公司采购的钢材种类较多，其中最主要的包括 DC04、45#钢和 HC220BD+Z，报告期内前述钢材的总采购金额情况如下：

单位：万元

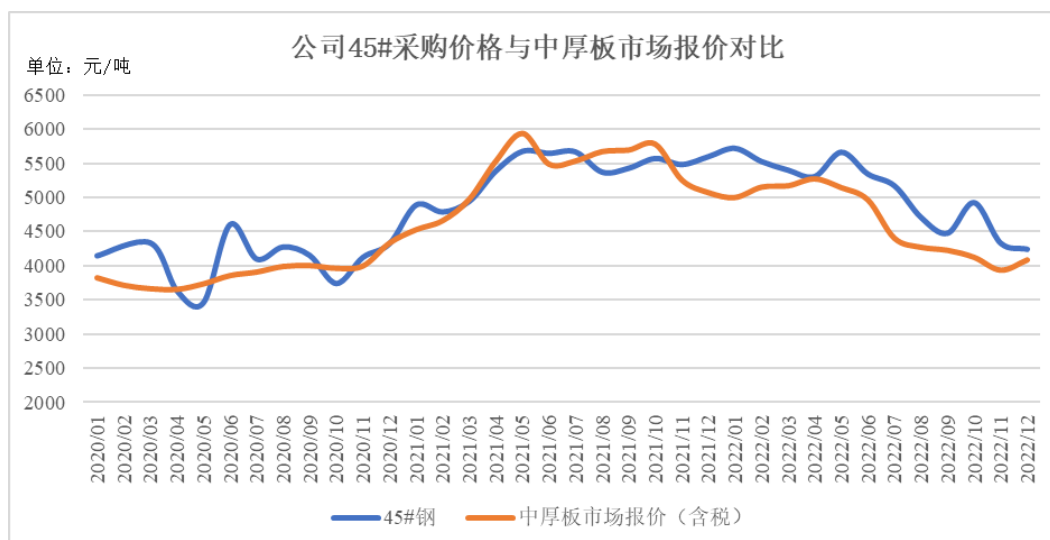
项目	报告期采购总额	占钢材采购额比例
DC04	4,660.90	23.07%
45#钢	4,500.95	22.28%
HC220BD+Z	2,077.01	10.28%
合计	11,238.86	55.63%

公司 DC04、HC220BD+Z 的月度平均采购价格与冷轧板市场公开报价走势情况如下：



数据来源：同花顺 iFinD、中钢协

公司 45#钢的月度平均采购价格与中厚板市场公开报价走势情况如下：



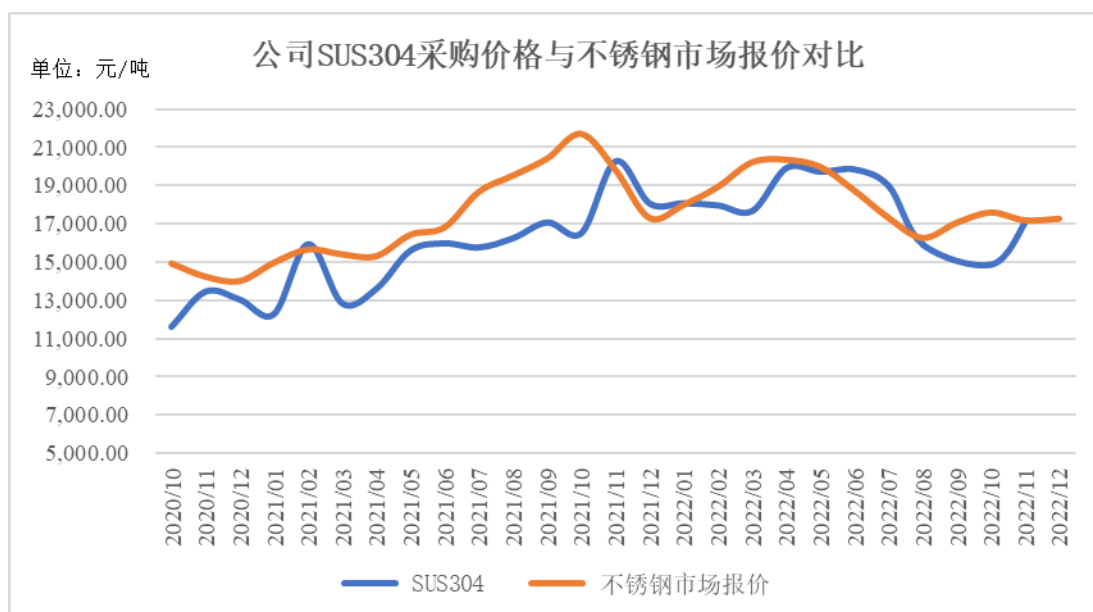
数据来源：同花顺 iFinD、中钢协

从前图可知，报告期内，公司主要钢材采购均价与市场公开报价相比整体变动趋势无重大差异，存在一定波动及差异的原因主要系市场报价为成卷批量报价，公司不同产品所需原材料规格不同，供应商按加工复杂程度收取的一定的加工费用。

②不锈钢

报告期内，公司采购的不锈钢以 SUS304 为主，占比超过 90%。同时，2020 年度，公司不锈钢采购金额整体较小，且以特殊材质为主，不具可比性，随着 2020 年度新增客户如秉威等合作的逐步开展，从 2020 年 10 月开始，相关业务量稳步上升。

自 2020 年 10 月开始，公司 SUS304 的月度平均采购价格与不锈钢市场公开报价走势情况如下：



数据来源：同花顺 iFinD

从上图可知，报告期内，公司主要不锈钢采购均价与市场公开报价相比整体变动趋势无重大差异。

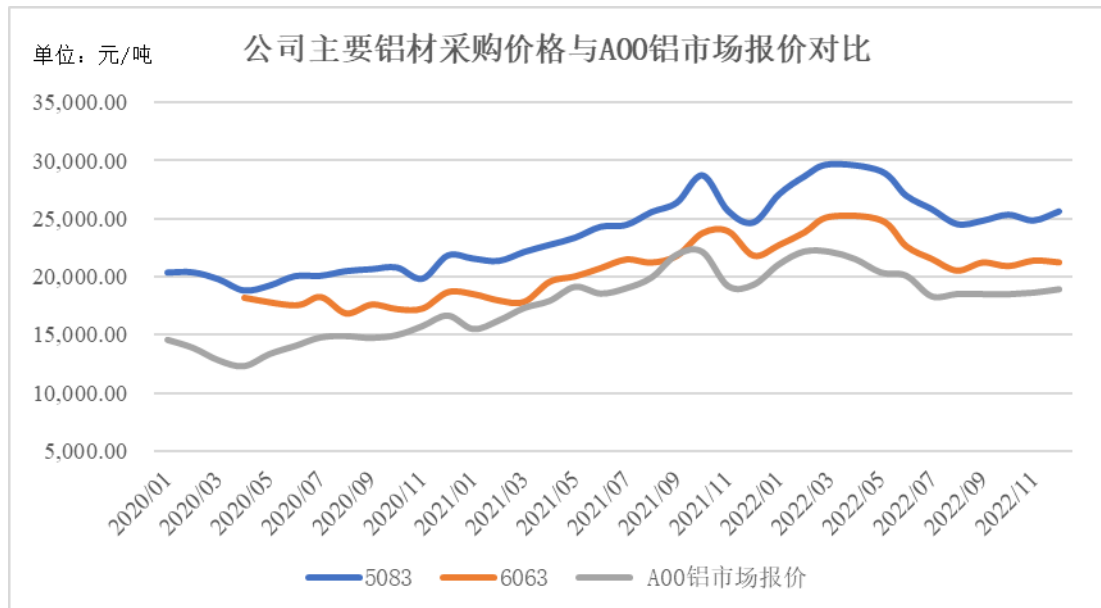
③铝材

报告期内，公司采购的铝材材种类较多，其中最主要的包括 6063 和 5083，报告期内前述铝材的总采购金额情况如下：

单位：万元

项目	报告期采购总额	占铝材采购额比例
6063	3,303.21	55.64%
5083	1,134.24	19.11%
合计	4,437.46	74.75%

公司 6063、5083 两种铝材的月度平均采购价格与 A00 铝(指铝含量为 99.70% 的重熔用铝锭) 市场公开报价走势情况如下：



数据来源：同花顺 iFinD、商务部

从上图可知，报告期内，公司主要铝材采购均价与 A00 铝市场公开报价相比整体变动趋势无重大差异。

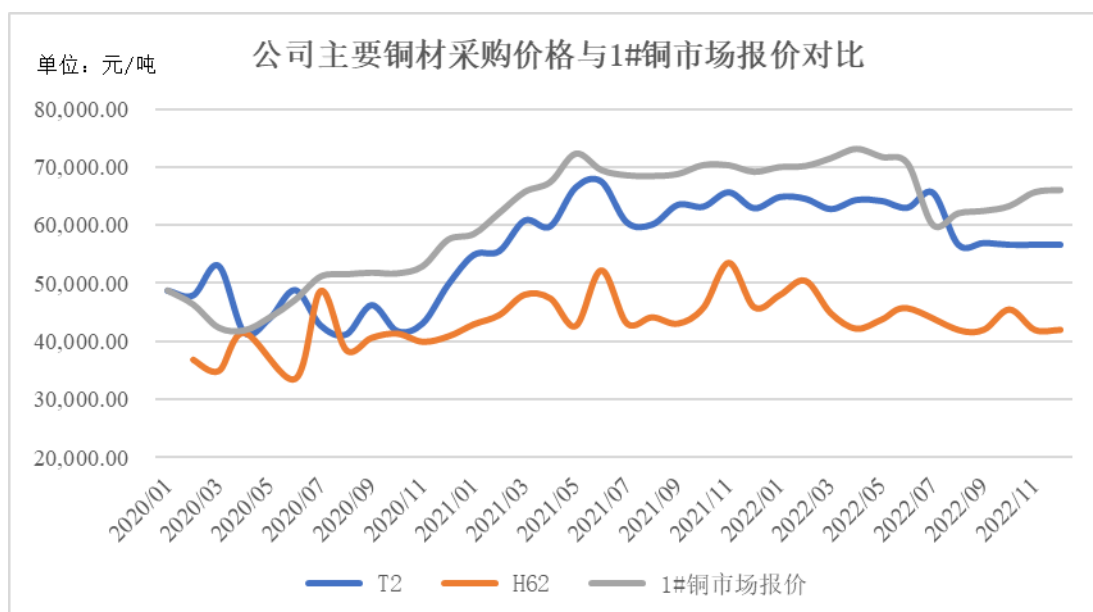
④铜材

报告期内，公司采购的铜材材种类较多，其中最主要的包括 T2 紫铜和 H62 黄铜，报告期内前述铜材的总采购金额情况如下：

单位：万元

项目	报告期采购总额	占铜材采购额比例
T2 紫铜	4,452.59	71.88%
H62 黄铜	1,041.03	16.81%
合计	5,493.62	88.69%

公司 T2 紫铜、H62 黄铜的月度平均采购价格与 1#铜（指铜含量为 99.95% 的铜）市场公开报价走势情况如下：



数据来源：同花顺 iFinD、商务部

从上图可知，报告期内，公司 T2 紫铜采购均价与市场公开报价相比整体变动趋势无重大差异。H62 黄铜采购均价走势波动相较于市场公开报价更为平缓，主要系报告期内 H62 黄铜主要供应商为中航光电，为保证产品原材料品质及一致性，中航光电要求部分产品需使用其提供的原材料，因此公司从中航光电采购原材料并加工成成品后再出售给对方。在这种模式下，原材料价格主要由双方协议确定，报告期内平均价格波动幅度较小。

2、采购定价依据及调价机制

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“（二）原材料和能源采购情况及主要供应商”之“1、原材料和能源采购情况”之“（3）主要原材料采购定价依据及调价机制”补充披露如下：

公司钢材的采购价格主要根据“冷轧板”及“中厚板”市场行情价格和加工费、运输费综合确定，形成一个内部参考价格之后，再向供应商询价，最后形成正式的采购定价。钢材的调价机制也是根据“冷轧板”及“中厚板”市场行情价格和加工费、运输费协商调整。

公司不锈钢的采购价格主要参考“1#镍”市场行情价格了解走势，同时参考公开市场不锈钢材料价格，向供应商询价，最后形成正式的采购定价。不锈钢的调价机制也是参考“1#镍”市场行情价格走势协商调整。

公司铝材的采购价格主要根据“A00铝”市场行情价格和加工费、运输费综合确定，形成一个内部参考价格之后，再向供应商询价，最后形成正式的采购定价。铝材的调价机制也是根据“A00铝”市场行情价格和加工费、运输费协商调整。

公司向中航光电采购的铜材价格由双方协议确定，除此之外，公司铜材的采购价格主要根据“1#铜”市场行情价格和加工费、运输费综合确定，形成一个内部参考价格之后，再向供应商询价，最后形成正式的采购定价，对应的调价机制也是根据“1#铜”市场行情价格和加工费、运输费协商调整。

(三) 结合同型号不同供应商采购价格比较情况，分析并披露发行人采购主要原材料价格公允性；说明上海骐程钢材贸易有限公司、蔚蓝锂芯、昆山市强林金属制品有限公司、昆山宝之钢金属制品有限公司报告期各期同期同类产品采购价格的比较情况，及上述供应商同期同类产品对其他客户销售价格差异比较情况及差异原因分析。

1、结合同型号不同供应商采购价格比较情况，分析并披露发行人采购主要原材料价格公允性

报告期内，各主要原材料同牌号不同供应商采购单价对比如下：

(1) 钢材

报告期内，发行人采购的钢材牌号种类较多，其中采购量较大且同时存在多个供应商的牌号主要包括DC04、45#钢、DC01、SPCC，各类钢材供应商价格对比如下：

单位：元/千克

牌号	供应商	2022年度	2021年度	2020年度	差异分析
DC04	昆山市强林金属制品有限公司	5.27	6.42	4.69	整体价格变动趋势一致，不存在重大差异，价格公允。
	上海骐程钢材贸易有限公司	5.12	6.30	4.81	
	蔚蓝锂芯	5.55	6.31	4.93	

45#	淮南市三泰精密制造有限公司	5.69	5.58	-	报告期内，各供应商 45#钢价格均存在小幅差异，主要系钢材价格主要根据市场行情决定，每日价格均存在波动，由于公司采购的日期、数量等不同，同时供应商的采购成本、采购周期等不同，导致公司采购的钢材价格存在差异。
	昆山宝之钢金属制品有限公司	5.23	5.46	4.57	
	昆山嘉日嘉金属材料有限公司	-	5.30	4.07	
	昆山六通特殊钢有限公司	4.94	5.54	-	
	宁波元祥钢铁有限公司	-	5.85	3.52	
DC01	昆山市强林金属制品有限公司	5.38	5.88	4.42	2022 年上海骐程采购价格较高，主要系发行人在当年上半年价格较高时预定了用于吉利相关量产项目的材料，并集中在下半年到货，造成平均价格偏高。
	上海骐程钢材贸易有限公司	5.80	6.13	4.69	
	蔚蓝锂芯	5.49	6.15	4.77	
SPCC	昆山市强林金属制品有限公司	4.99	6.19	4.37	2020 年昆山强林采购单价较低主要系其采购主要集中在上半年，下半年钢材价格显著上涨，形成了一定单价差异。2022 年蔚蓝锂芯采购单价偏高主要系采购集中在上半年市场价格较高时期，且全年采购量较小。
	上海骐程钢材贸易有限公司	5.32	5.94	4.83	
	蔚蓝锂芯	5.89	6.25	4.79	

(2) 不锈钢

报告期内，发行人采购的最主要不锈钢牌号为 SUS304，占不锈钢采购总额的 91.83%。主要供应商价格对比如下：

单位：元/千克

牌号	供应商	2022 年度	2021 年度	2020 年度
SUS304	宁波万光不锈钢材料有限公司	18.42	15.99	-
	无锡鸿强不锈钢有限公司	-	15.86	15.64
	无锡泰如金属制品有限公司	18.68	21.01	-
	无锡兴弘煊金属制品有限公司	20.44	16.24	-
	无锡振航钢业有限公司	-	13.55	12.37
	无锡致和不锈钢有限公司	16.57	-	-
	浙江青清不锈钢科技有限公司	17.98	18.58	-

报告期内，发行人不锈钢采购主要从 2021 年度开始，其中无锡振航钢业有

限公司采购价格偏低，主要系发行人采购产品为 304 不锈钢管，整体价格较低；宁波万光不锈钢材料有限公司、无锡兴弘煊金属制品有限公司、浙江青清不锈钢科技有限公司均为公司客户苏州秉威的合格供应商，其中浙江青清不锈钢科技有限公司采购金额在 2021 年度偏高主要系不锈钢价格在 2021 年整体呈不断上升趋势，在当年 10 月达到高点后出现短暂回落，发行人从浙江青清不锈钢有限公司采购不锈钢主要集中在 2021 年十月左右，因此单价偏高；无锡泰如金属制品有限公司 2021 年度采购价格偏高，主要系当年从该供应商处采购金额较小但规格较多，加工费及材料损耗较大。无锡兴弘煊金属制品有限公司 2022 年度采购均价较高，主要系但年采购量较少，仅有 19.67 万元，且主要集中在当年 3 月市场价格较高时期。

(3) 铝材

报告期内，发行人采购的铝材牌号种类较多，其中采购量较大且同时存在多个供应商的牌号主要包括 6063、5083，各类铝材供应商价格对比如下：

单位：元/千克

牌号	供应商	2022 年度	2021 年度	2020 年度	差异分析
6063	河南中多铝镁新材料有限公司	24.13	21.17	18.42	2020 年度，河南中多采购单价偏高主要系其采购时间在当年 11、12 月，处在当年铝材价格最高点。
	江阴协宏金属制品有限公司	21.80	-	-	
	中色（天津）新材料科技有限公司	22.92	21.12	16.85	
5083	广东兴奇新材料有限公司	26.46	24.38	-	2021 及 2022 年度，各原材料供应商采购价格存在一定差异，主要系当期铝材价格呈不断上涨趋势在 21 年 11 月及 22 年 3 月两次触及高点后略有回落。公司采购日期不同导致了价格存在较大差异，如 2021 年度豫宁精密采购集中在 11 月，2022 年度金捷主要集中在 3 月整体价格偏高。
	江苏中闽百汇金属制品有限公司	-	21.38	20.61	
	昆山明泰铝业有限公司	27.88	22.74	-	
	苏州轩艺展金属材料有限公司	-	25.66	-	
	无锡市金捷金属材料有限公司	29.20	24.47	20.02	
	豫宁精密金属科技（苏州）有限公司	27.88	27.61	-	

4、铜材

报告期内，发行人铜材中采购量较大且同时存在多个供应商的牌号主要包括 T2 紫铜、H62 黄铜，占铜材采购总额的 **88.68%**，各类铜材供应商价格对比如下：

单位：元/千克

牌号	供应商	2022 年度	2021 年度	2020 年度
T2	无锡市春康铜业有限公司	64.05	67.71	54.86
	浙江力博实业股份有限公司	60.86	63.92	42.56
	中航光电科技股份有限公司	57.38	57.46	53.99
H62	博威合金	47.79	47.51	38.85
	宁波兴敖达金属新材料有限公司	48.33	49.04	38.43
	中航光电科技股份有限公司	42.16	42.06	42.06

从上表可以看出，报告期内发行人从中航光电科技股份有限公司采购的原材料价格较为平稳，主要系为保证产品原材料品质及一致性，中航光电要求部分产品原材料需使用其提供的原材料，因此发行人从中航光电采购原材料并加工成成品后再出售给对方，在这种模式下，原材料价格主要由双方协议确定，报告期内平均价格波动幅度较小。2020 年度，从无锡市春康铜业有限公司采购的 T2 紫铜价格高于浙江力博实业股份有限公司，主要系当年从无锡市春康铜业有限公司采购的 T2 紫铜较少，仅有 14.41 万元，整体价格偏高。

综上，公司报告期内主要原材料为钢材、不锈钢、铝材、铜材等，公司采购原材料均严格按照采购制度执行，采购价格公允。

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“(二) 原材料和能源采购情况及主要供应商”之“1、原材料和能源采购情况”之“(2) 主要原材料价格变动情况”补充披露上述楷体加粗部分内容。

2、说明上海骐程钢材贸易有限公司、蔚蓝锂芯、昆山市强林金属制品有限公司、昆山宝之钢金属制品有限公司报告期各期同期同类产品采购价格的比较情况，及上述供应商同期同类产品对其他客户销售价格差异比较情况及差异原因分析。

上海骐程钢材贸易有限公司、蔚蓝锂芯、昆山市强林金属制品有限公司存在同类产品采购，而昆山宝之钢金属制品有限公司主要为子公司昆山坚韧 45#钢供应商，与其他三家供应商不存在同类产品采购。

报告期内发行人从上海骐程钢材贸易有限公司、蔚蓝锂芯、昆山市强林金属制品有限公司采购同类产品的采购价格情况如下表所示：

单位：元/千克

牌号	供应商	2022年度	2021年度	2020年度	差异分析
DC04	昆山市强林金属制品有限公司	5.27	6.42	4.69	整体价格变动趋势一致，价格不存在重大差异。
	上海骐程钢材贸易有限公司	5.12	6.30	4.81	
	蔚蓝锂芯	5.55	6.31	4.93	
DC01	昆山市强林金属制品有限公司	5.38	5.88	4.42	2022年上海骐程采购价格较高，主要系发行人在当年上半年价格较高时预定了用于吉利相关量产项目的材料，并集中在下半年到货，造成平均价格偏高。
	上海骐程钢材贸易有限公司	5.80	6.13	4.69	
	蔚蓝锂芯	5.49	6.15	4.77	
SPCC	昆山市强林金属制品有限公司	4.99	6.19	4.37	2020年昆山强林采购单价较低主要系其采购主要集中在上半年，下半年钢材价格显著上涨，形成了一定单价差异。2022年蔚蓝锂芯采购单价偏高主要系采购集中在上半年市场价格较高时期，且全年采购量较小。
	上海骐程钢材贸易有限公司	5.32	5.94	4.83	
	蔚蓝锂芯	5.89	6.25	4.79	
SAPH440	上海骐程钢材贸易有限公司	5.86	6.15	4.81	2021年蔚蓝锂芯采购价格较高主要系向其采购金额较少，仅有14.89万元。
	蔚蓝锂芯	-	6.53	4.73	
S550MC	上海骐程钢材贸易有限公司	6.42	6.88	5.55	2020年度，上海骐程采购单价较高主要系当年5-7月钢材价格处于相对低谷，蔚蓝锂芯的采购主要集中在这一期间。
	蔚蓝锂芯	6.05	6.93	5.03	

从上表中可以看出，各供应商各牌号钢材价格均存在小幅差异，主要系钢材价格主要根据市场行情决定，每日价格均存在波动，由于公司采购的日期、数量等不同，同时供应商的采购成本、采购周期等不同，导致公司采购的钢材价格存在差异。

经访谈确认，上述供应商同期同类产品对其他客户销售价格与向发行人销售价格相比不存在重大差异。

二、主要供应商变动情况

根据申报材料，报告期各期，公司对前五大原材料供应商的采购金额占公司原材料采购总额的比例分别为 57.50%、42.32%、39.26%和 48.30%，发行人前五大供应商存在一定变化。公司从 2021 年度开始增加了不锈钢材料供应商。请发行人：①说明供应商选择、更换标准，发行人与各类原材料的主要供应商开始合作的时间、原因、采购金额及占比、是否存在关联关系或其他利益安排；结合报告期内新增、终止合作供应商数量、对应采购金额等情况，分析并说明发行人与各类原材料主要供应商合作是否具有稳定性，相关供应商更换是否影响发行人生产经营、产品质量、客户关系等。②说明是否存在成立时间较短即开始合作的供应商，如有请说明合作原因及合理性。请保荐机构及申报会计师补充核查并发表明确核查意见。③说明是否存在客户指定供应商的情况及是否符合商业逻辑及行业惯例。④说明通过分销商、代理商、贸易商等采购原材料的情况，相关供应商数量、最终原材料供应商情况、对应采购内容、采购金额，发行人对相关分销商、代理商、贸易商是否存在依赖；发行人是否存在既向中间商又向终端供应商采购的情况，如有，说明存在前述情况的原因、采购金额、信用条件和价格差异。

（一）说明供应商选择、更换标准，发行人与各类原材料的主要供应商开始合作的时间、原因、采购金额及占比、是否存在关联关系或其他利益安排；结合报告期内新增、终止合作供应商数量、对应采购金额等情况，分析并说明发行人与各类原材料主要供应商合作是否具有稳定性，相关供应商更换是否影响发行人生产经营、产品质量、客户关系等。

1、说明供应商选择、更换标准

公司建立了完善的《采购控制程序》《供方控制程序》《模具工装控制程序》，对各部门职责、供应商选择评价、物资采购流程的相关控制作出了规定。

在合格供应商选择方面，公司建立了覆盖供应商资质、产品质量、交货能力、

技术能力、服务水平、合作状况评定、价格评定等多维度的评定机制，择优建立合作关系。在正式执行采购程序之前，采购部门会按照需求在合格供应商名录范围内择优进行询比价，以最优供货条件和性价比确定最终的供货方。

在供应商变更方面，采购部门每年组织对供应商进行重新评估，并对采购产品进行动态检查和分析，随时掌握产品质量。按照公司《供方控制程序》，年末对供方通过月度质量业绩、年度供方开发计划实施与改进情况进行年度汇总并在《供方月度业绩评价表》中进行年度评价与描述，以作为次年供方开发计划制定时的考量依据。评分标准参照月度评分标准，满分为100分，若 ≥ 70 分，可作为下一年度的合格供方登录且 ≥ 90 的供方作为优秀供应商应予以表彰；60分~69分，要求供方限期提交纠正措施，若纠正措施有效，采购组织审核决定是否保留其合格供方资格； < 60 分，则予以淘汰，重新寻找新供应商。

2、发行人与各类原材料的主要供应商开始合作的时间、原因、采购金额及占比、是否存在关联关系或其他利益安排

(1) 钢材

报告期内各期，发行人钢材采购前五大供应商对应采购金额及占比情况如下：

单位：万元

2022 年度			
序号	供应商名称	金额	占比
1	上海骐程钢材贸易有限公司	2,347.06	34.97%
2	昆山市强林金属制品有限公司	945.56	14.09%
3	蔚蓝锂芯	931.93	13.88%
4	淮安市三泰精密制造有限公司	748.26	11.15%
5	昆山六通特殊钢有限公司	410.79	6.12%
合计		5,383.59	80.21%
2021 年度			
序号	供应商名称	金额	占比
1	上海骐程钢材贸易有限公司	2,743.15	35.45%

2	蔚蓝锂芯	905.28	11.70%
3	淮安市三泰精密制造有限公司	745.86	9.64%
4	武汉创越精密金属制品有限公司	713.93	9.23%
5	昆山市强林金属制品有限公司	592.80	7.66%
合计		5,701.02	73.68%
2020 年度			
序号	供应商名称	金额	占比
1	上海骐程钢材贸易有限公司	1,883.10	32.74%
2	蔚蓝锂芯	993.77	17.28%
3	苏州利来钢铁有限公司武汉分公司	460.60	8.01%
4	昆山市强林金属制品有限公司	358.55	6.23%
5	宁波元祥钢铁有限公司	289.52	5.03%
合计		3,985.54	69.29%

上述供应商开始合作的时间、原因、是否存在关联关系或其他利益安排情况如下表所示：

钢材供应商	开始合作的时间	开始合作的原因	是否存在关联关系或其他利益安排
上海骐程钢材贸易有限公司	合作时间已超过 15 年	合作初期飞字整体规模较小，需求较为分散，上海骐程能够满足公司小批量多类型的采购需求，且其钢材来源主要为上海宝钢，产品质量有保障，因此保持了良好的合作关系。	否
蔚蓝锂芯	2013 年开始合作	由业务员上门商务洽谈后开始合作。为上市公司，与多家整车厂有合作，产品质量有保障。	否
昆山市强林金属制品有限公司	2017 年开始合作	由业务员上门商务洽谈后开始合作，主要以宝钢等四大钢厂产品为主，保持了良好合作关系。	否
淮安市三泰精密制造有限公司	2021 年开始合作	为子公司昆山坚韧的供应商，昆山坚韧根据下游客户需求开发供应商。	否
武汉创越精密金属制品有限公司	2021 年开始合作	为公司客户佛吉亚指定原材料供应商。	否
苏州利来钢铁有限公司武汉分公司	2020 年开始合作	为客户金利美指定原材料供应商。	否

宁波元祥钢铁有限公司	2020年开始合作	由业务员上门商务洽谈开始合作。	否
昆山六通特殊钢有限公司	2021年开始合作	由业务员上门商务洽谈开始合作。	否

(2) 不锈钢

报告期内各期，发行人不锈钢采购前五大供应商对应采购金额及占比情况如下：

单位：万元

2022 年度			
序号	供应商名称	金额	占比
1	宁波万光不锈钢材料有限公司	2,977.00	48.32%
2	浙江青清不锈钢科技有限公司	1,625.04	26.38%
3	无锡致和不锈钢有限公司	1,361.46	22.10%
4	无锡泰如金属制品有限公司	147.18	2.39%
5	无锡兴弘煊金属制品有限公司	19.67	0.32%
合计		6,130.36	99.51%
2021 年度			
序号	供应商名称	金额	占比
1	浙江青清不锈钢科技有限公司	2,002.62	40.69%
2	无锡振航钢业有限公司	1,023.71	20.80%
3	无锡兴弘煊金属制品有限公司	948.09	19.26%
4	宁波万光不锈钢材料有限公司	628.51	12.77%
5	无锡泰如金属制品有限公司	120.49	2.45%
合计		4,723.42	95.97%
2020 年度			
序号	供应商名称	金额	占比
1	无锡振航钢业有限公司	247.35	67.56%
2	无锡鸿强不锈钢有限公司	56.83	15.52%
3	无锡立得兴金属材料有限公司	21.26	5.81%

4	昆山远洋金属材料有限公司	15.56	4.25%
5	昆山鑫之帆不锈钢有限公司	14.40	3.93%
合计		355.40	97.07%

上述供应商开始合作的时间、原因、是否存在关联关系或其他利益安排情况如下表所示：

不锈钢供应商	开始合作的时间	开始合作的原因	是否存在关联关系或其他利益安排
浙江青清不锈钢科技有限公司	2021年开始合作	为公司客户苏州秉威合格供应商。	否
宁波万光不锈钢材料有限公司	2021年开始合作	为公司客户苏州秉威合格供应商。	否
无锡振航钢业有限公司	2020年开始合作	由业务员上门商务洽谈后开始合作。	否
无锡兴弘煊金属制品有限公司	2021年开始合作	为公司客户苏州秉威合格供应商。	否
无锡致和不锈钢有限公司	2022年开始合作	由业务员上门商务洽谈后开始合作。	否
无锡泰如金属制品有限公司	2021年开始合作	由业务员上门商务洽谈后开始合作。	否
无锡鸿强不锈钢有限公司	2012年开始合作	由业务员上门商务洽谈后开始合作。	否
无锡立得兴金属材料有限公司	2019年开始合作	由业务员上门商务洽谈后开始合作。	否
昆山远洋金属材料有限公司	2020年开始合作	由业务员上门商务洽谈后开始合作。	否
昆山鑫之帆不锈钢有限公司	2013年开始合作	由业务员上门商务洽谈后开始合作。	否

(3) 铝材

报告期内各期，发行人铝材采购前五大供应商对应采购金额及占比情况如下：

单位：万元

2022年度			
序号	供应商名称	金额	占比
1	江阴协宏金属制品有限公司	736.75	29.71%

2	河南中多铝镁新材有限公司	363.62	14.66%
3	中色（天津）特种材料有限公司	228.58	9.22%
4	广东兴奇新材料有限公司	212.19	8.56%
5	豫宁精密金属科技（苏州）有限公司	194.87	7.86%
合计		1,736.00	70.00%
2021 年度			
序号	供应商名称	金额	占比
1	河南中多铝镁新材有限公司	1,201.88	44.93%
2	中色（天津）特种材料有限公司	449.10	16.79%
3	苏州轩艺展金属材料有限公司	216.25	8.08%
4	广东兴奇新材料有限公司	92.59	3.46%
5	中航光电科技股份有限公司	84.41	3.16%
合计		2,044.22	76.42%
2020 年度			
序号	供应商名称	金额	占比
1	无锡市金捷金属材料有限公司	231.58	29.64%
2	中色（天津）特种材料有限公司	89.78	11.49%
3	河南中多铝镁新材有限公司	83.39	10.67%
4	江苏中闽百汇金属制品有限公司	66.96	8.57%
5	太仓市华伟金属制品厂	53.07	6.79%
合计		524.80	67.17%

上述供应商开始合作的时间、原因、是否存在关联关系或其他利益安排情况如下表所示：

铝材供应商	开始合作的时间	开始合作的原因	是否存在关联关系或其他利益安排
河南中多铝镁新材有限公司	2020 年开始合作	通过网络取得联系，经商务洽谈后开始合作。	否
中色（天津）特种材料有限公司	2020 年开始合作	为公司客户蜂巢能源合格供应商。	否
无锡市金捷金属	2019 年开	由业务员上门商务洽谈后开始合作。	否

材料有限公司	始合作		
广东兴奇新材料有限公司	2021年开始合作	由业务员上门商务洽谈后开始合作。	否
中航光电科技股份有限公司	2018年开始合作	为保证产品原材料品质及一致性，中航光电要求部分产品需使用其提供的原材料。	否
江苏中闽百汇金属制品有限公司	2018年开始合作	由业务员上门商务洽谈后开始合作。	否
太仓市华伟金属制品厂	2019年开始合作	由业务员上门商务洽谈后开始合作。	否
苏州轩艺展金属材料有限公司	2021年开始合作	由业务员上门商务洽谈后开始合作。	否
豫宁精密金属科技（苏州）有限公司	2021年开始合作	由业务员上门商务洽谈后开始合作。	否
江阴协宏金属制品有限公司	2022年开始合作	由业务员上门商务洽谈后开始合作。	否

(4) 铜材

报告期内各期，发行人铜材采购前五大供应商对应采购金额及占比情况如下：

单位：万元

2022 年度			
序号	供应商名称	金额	占比
1	浙江力博实业股份有限公司	1,611.74	40.48%
2	中航光电科技股份有限公司	976.00	24.52%
3	无锡市春康铜业有限公司	738.82	18.56%
4	博威合金	358.48	9.00%
5	宁波兴敖达金属新材料有限公司	196.07	4.93%
合计		3,881.12	97.49%
2021 年度			
序号	供应商名称	金额	占比
1	浙江力博实业股份有限公司	767.74	46.88%
2	中航光电科技股份有限公司	471.69	28.80%
3	宁波兴敖达金属新材料有限公司	187.85	11.47%
4	无锡市春康铜业有限公司	82.55	5.04%

5	博威合金	65.66	4.01%
合计		1,575.49	96.21%
2020 年度			
序号	供应商名称	金额	占比
1	浙江力博实业股份有限公司	313.52	54.43%
2	宁波兴敖达金属新材料有限公司	121.37	21.07%
3	博威合金	66.34	11.52%
4	昆山阔辉金属材料有限公司	34.87	6.05%
5	无锡市春康铜业有限公司	14.41	2.50%
合计		550.52	95.57%

注：博威合金包括宁波博威合金板带有限公司、宁波博威合金材料股份有限公司等。

上述供应商开始合作的时间、原因、是否存在关联关系或其他利益安排情况如下表所示：

钢材供应商	开始合作的时间	开始合作的原因	是否存在关联关系或其他利益安排
浙江力博实业股份有限公司	2018 年开始合作	为中航光电合格供应商。	否
中航光电科技股份有限公司	2018 年开始合作	为保证产品原材料品质及一致性，中航光电要求部分产品需使用其提供的原材料。	否
宁波兴敖达金属新材料有限公司	2018 年开始合作	为中航光电合格供应商。	否
博威合金	2018 年开始合作	为中航光电合格供应商。	否
无锡市春康铜业有限公司	2020 年开始合作	为中航光电合格供应商。	否
昆山阔辉金属材料有限公司	2018 年开始合作	由业务员上门商务洽谈，送样确认合格后开始合作。	否

(5) 外购成品及半成品

报告期内各期，发行人外购成品及半成品采购前五大供应商对应采购金额及占比情况如下：

2022 年度			
序号	供应商名称	金额	占比

1	昆山一力佰金属制品有限公司	505.10	26.97%
2	昆山欧诚机械设备有限公司	385.25	20.57%
3	昆山同山电子科技有限公司	206.20	11.01%
4	苏州市速普尔精密机械有限公司	166.52	8.89%
5	苏州锦之和自动化设备有限公司	78.58	4.20%
合计		1,341.65	71.64%
2021 年度			
序号	供应商名称	金额	占比
1	昆山一力佰金属制品有限公司	461.14	28.95%
2	昆山同山电子科技有限公司	296.15	18.59%
3	昆山吉月电子科技有限公司	171.73	10.78%
4	昆山市安备自动化有限公司	109.36	6.87%
5	苏州酷智精密模具有限公司	88.94	5.58%
合计		1,127.32	70.77%
2020 年度			
序号	供应商名称	金额	占比
1	昆山一力佰金属制品有限公司	328.77	20.62%
2	昆山同山电子科技有限公司	203.52	12.76%
3	昆山春之杰自动化设备有限公司	164.83	10.34%
4	江阴市银隆新能源科技有限公司	133.06	8.34%
5	昆山超柯金属制品有限公司	118.70	7.44%
合计		948.87	59.50%

上述供应商开始合作的时间、原因、是否存在关联关系或其他利益安排情况如下表所示：

外购成品供应商	开始合作的时间	开始合作的原因	是否存在关联关系或其他利益安排
昆山一力佰金属制品有限公司	2019 年开始合作	由业务员上门商务洽谈后开始合作。	否
昆山同山电子科技有限公司	2019 年开始合作	由业务员上门商务洽谈后开始合作。	否

昆山超柯金属制品有限公司	2019年开始合作	实地考察与技术沟通后确认开始合作	否
昆山欧诚机械设备有限公司	2021年开始合作	由业务员上门商务洽谈，送样确认后合格后开始合作。	否
苏州市速普尔精密机械有限公司	2022年开始合作	由业务员上门商务洽谈，送样确认后合格后开始合作。	否
昆山吉月电子科技有限公司	2020年开始合作	由业务员上门商务洽谈，送样确认后合格后开始合作。	否
昆山市安备自动化有限公司	2021年开始合作	由业务员上门商务洽谈，送样确认后合格后开始合作。	否
昆山春之杰自动化设备有限公司	2017年开始合作	由业务员上门商务洽谈，送样确认后合格后开始合作。	否
苏州酷智精密模具有限公司	2021年开始合作	实地考察和技术交流后确认开始合作	否
江阴市银隆新能源科技有限公司	2020年开始合作	由业务员上门商务洽谈，送样确认后合格后开始合作。	否
苏州锦之和自动化设备有限公司	2022年开始合作	由业务员上门商务洽谈，送样确认后合格后开始合作。	否

3、结合报告期内新增、终止合作供应商数量、对应采购金额等情况，分析并说明发行人与各类原材料主要供应商合作是否具有稳定性

(1) 钢材

报告期内，发行人共向 102 家钢材供应商进行了钢材采购，新增、终止合作供应商情况如下表所示：

项目	2022 年度			2021 年度		
	数量(家)	金额(万元)	占比	数量(家)	金额(万元)	占比
新增合作供应商	9	180.87	2.69%	28	2,040.50	26.37%
其中：100 万以上	-	-	-	3	1,789.41	23.13%
终止合作供应商	40	638.60	8.25%	21	909.05	15.80%
其中：100 万以上	2	375.70	4.86%	3	681.89	11.86%

由上表可知，发行人报告期内供应商数量变动较大主要系零星钢材供应商变动较多，采购金额在 100 万元以上的供应商变动较少。

其中，新增钢材供应商主要发生在 2021 年度，采购金额在 100 万元以上的供应商情况如下：

供应商名称	2021 年度			
	金额（万元）	占比	采购方	采购内容
淮安市三泰精密制造有限公司	745.86	9.64%	坚韧金属	45#钢
武汉创越精密金属制品有限公司	713.93	9.23%	飞宇科技	铸件
昆山六通特殊钢有限公司	329.63	4.26%	坚韧金属	45#钢

发行人报告期内终止合作钢材供应商主要发生在 2021 年度及 2022 年度，采购金额在 100 万元以上的供应商情况如下：

供应商名称	2022 年度			
	金额（万元）	占比	采购方	采购内容
昆山嘉日嘉金属材料有限公司	261.26	3.38%	坚韧金属	45#钢
宁波元祥钢铁有限公司	114.45	1.48%	坚韧金属	45#钢
供应商名称	2021 年度			
	金额（万元）	占比	采购方	采购内容
苏州利来钢铁有限公司武汉分公司	460.60	8.01%	飞宇科技	SECC 电解亚铅镀锌钢板
昆山铭优盛金属有限公司	114.11	1.98%	坚韧金属	45#钢
昆山尚上钢金属材料有限公司	107.17	1.86%	坚韧金属	45#钢

上述供应商中，公司向苏州利来钢铁有限公司武汉分公司采购电视背板原料，为苏州金利美金属科技有限公司指定材料供应商，与其合作项目结束后不再采购；武汉创越精密金属制品有限公司为公司客户佛吉亚指定供应商。其余变动主要系子公司坚韧 45#钢类供应商，该类产品市场供应充足，公司视价格、运货距离、供货周期等因素灵活采购。报告期内发行人钢材供应商变动具备业务合理性。

（2）不锈钢

报告期内，发行人共向 21 家不锈钢供应商进行了采购，其中 16 家为报告期内新增供应商。

报告期内各期，发行人采购金额在 100 万元以上的供应商情况如下表所示：

供应商名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	小计	采购方	采购内容
-------	---------	---------	---------	----	-----	------

宁波万光不锈钢材料有限公司	2,977.00	628.51	-	3,605.50	飞宇	SUS304
浙江青清不锈钢科技有限公司	1,625.04	2,002.62	-	3,627.66	飞宇	SUS304
无锡致和不锈钢有限公司	1,361.46	-	-	1,361.46	坚韧	SUS304
无锡兴弘煊金属制品有限公司	19.67	948.09	-	967.76	飞宇	SUS304
无锡泰如金属制品有限公司	147.18	120.49	-	267.67	特朗普	SUS304
无锡振航钢业有限公司	-	1,023.71	247.35	1,271.06	坚韧	不锈钢管
合计	6,130.36	4,723.42	247.35	11,101.13		
占比当年不锈钢采购总额比例	99.51%	95.97%	67.56%	96.97%		

报告期内，发行人不锈钢材料采购金额从 2021 年度开始大幅增加，主要系新增了苏州秉威科技有限公司、新莱应材两家客户，同时与捷普集团的合作规模增长较快。

如上表所示，**2022 年度**无合作的主要供应商仅有无锡振航钢业有限公司，主要系子公司坚韧未承接相应订单因此暂无采购需求。报告期内发行人不锈钢供应商变动具备业务合理性。

(3) 铝材

报告期内，发行人共向 **75** 家铝材供应商进行了铝材采购，新增、终止合作供应商情况如下表所示：

项目	2022 年度			2021 年度		
	数量 (家)	金额 (万元)	占比	数量 (家)	金额 (万元)	占比
新增合作供应商	13	262.88	10.06%	23	491.07	18.36%
其中：100 万以上	1	156.86	6.33%	1	216.25	8.08%
终止合作供应商	25	444.43	16.61%	17	47.19	6.04%
其中：100 万以上	1	216.25	8.08%	-	-	-

由上表可知，发行人报告期内供应商数量变动较大主要系零星铝材供应商变动较多，采购金额在 100 万元以上的供应商变动较少。

发行人铝材采购金额于 2021 年度大幅增长，主要系发行人于 2020 年度新开发了客户蜂巢能源，实现了销售收入的快速增长。报告期内发行人铝材供应商变

动具有业务合理性。

(4) 铜材

报告期内，发行人共向 19 家铜材供应商进行了铜材采购，新增、终止合作供应商情况如下表所示：

项目	2022 年度			2021 年度		
	数量 (家)	金额 (万元)	占比	数量 (家)	金额 (万元)	占比
新增合作供应商	4	25.97	0.65%	6	55.91	3.41%
终止合作供应商	3	12.17	0.74%	2	35.07	6.09%

由上表可知，发行人报告期内供应商数量变动较大主要系零星铜材供应商变动较多，无采购金额在 100 万元以上的供应商变动。

发行人铜材主要用于 5G 通讯类精密金属部件，对应的客户主要为中航光电，由于中航光电对原材料要求较高，要求主要原材料需从其合格供应商处采购，因此报告期内铜材供应商较为稳定，具有业务合理性。

综上，报告期内发行人主要供应商变动与下游业务变动密切相关。由于发行人主要采取“以产定购”的采购模式，根据客户订单制定生产计划，采购部根据生产计划，结合原材料库存情况，确定采购计划，向供应商进行询价，因此，发行人供应商变动具有业务合理性。同时，发行人报告期内供应商数量变动较大主要以零星供应商变动为主，采购金额在 100 万元以上的供应商变动较少，结合产品变动情况来看，发行人与主要供应商的合作稳定性良好。

4、相关供应商更换是否影响发行人生产经营、产品质量、客户关系等

发行人建立了覆盖供应商资质、产品质量、交货能力、技术能力、服务水平、合作状况评定、价格评定等多维度的评定机制，择优建立合作关系。同时由采购部门每年组织对供应商进行重新评估，并对采购产品进行动态检查和分析，随时掌握产品质量。

报告期内，公司在提高产品生产质量的前提下，积极拓展采购渠道，增加新的供应商，以确保原材料供货质量、供货的及时性和采购成本的稳定。报告期内，

发行人主营业务收入金额分别为 21,521.06 万元、34,528.00 万元和 **40,969.40 万元**，良好稳定的原材料供应为发行人经营规模的扩大提供有效支撑。

综上，报告期内公司相关供应商主要是为了进一步保证生产进度、提升产品质量和控制生产成本，对生产经营、产品质量和客户关系不会产生不利影响。

（二）说明是否存在成立时间较短即开始合作的供应商，如有请说明合作原因及合理性。

报告期内，发行人上述主要供应商中，成立时间较短即开始合作（包含成立当年及次年开始合作）的供应商及相关合作原因列示如下：

供应商名称	采购内容	开始合作的时间	成立时间	报告期内采购总额（万元）	合作原因及合理性
浙江青清不锈钢科技有限公司	不锈钢	2021 年	2020-04-22	3,627.66	客户苏州秉威的合格供应商之一，合作具备合理性
无锡鸿强不锈钢有限公司	不锈钢	2012 年	2011-01-18	148.72	公司经考察后综合产品质量、价格、配合度等与该供应商建立合作，合作具备合理性。
无锡市金捷金属材料有限公司	铝材	2019 年	2019-01-24	308.99	公司经考察后综合产品质量、价格、配合度等与该供应商建立合作，合作具备合理性。
江苏中闽百汇金属制品有限公司	铝材	2018 年	2018-03-15	104.25	公司经考察后综合产品质量、价格、配合度等与该供应商建立合作，合作具备合理性。
昆山同山电子科技有限公司	外购成品-机加工件	2019 年	2019-05-27	705.87	公司经考察后综合产品质量、价格、配合度等与该供应商建立合作，合作具备合理性。
昆山吉月电子科技有限公司	外购成品-机加工件	2020 年	2020-06-24	260.34	公司经考察后综合产品质量、价格、配合度等与该供应商建立合作，合作具备合理性。
昆山市安备自动化有限公司	外购成品-机加工件	2021 年	2021-02-02	121.74	公司经考察后综合产品质量、价格、配合度等与该供应商建立合作，合作具备合理性。

昆山春之杰自动化设备有限公司	外购成品-机加工件	2017年	2016-10-12	170.92	公司经考察后综合产品质量、价格、配合度等与该供应商建立合作，合作具备合理性。
----------------	-----------	-------	------------	--------	--

综上，发行人与成立时间较短即开始合作的供应商合作原因具有合理性。

（三）说明是否存在客户指定供应商的情况及是否符合商业逻辑及行业惯例。

报告期内，发行人存在客户指定原材料供应商的情况，具体列示如下：

客户名称	指定供应商名称	指定内容
中航光电	浙江力博实业股份有限公司	铜材
	宁波兴敖达金属新材料有限公司	铜材
	宁波博威合金材料股份有限公司	铜材
	无锡市春康铜业有限公司	铜材
	宁波金田铜业（集团）股份有限公司	铜材
	中航光电	铜材、铝材
蜂巢能源	中色（天津）特种材料有限公司	铝材
苏州秉威科技有限公司	浙江青清不锈钢科技有限公司	不锈钢
	宁波万光不锈钢材料有限公司	不锈钢
	无锡兴弘煊金属制品有限公司	不锈钢
佛吉亚银轮（潍坊）排气控制技术有限公司	武汉创越精密金属制品有限公司	钢材
苏州金利美金属科技有限公司	苏州利来钢铁有限公司武汉分公司	钢材
	基杰五金制品（苏州）有限公司	钢材
	昆山金承顺精密模具科技有限公司	模具加工

发行人存在部分客户为保证终端产品质量和供应链的安全性，对核心原材料的采购采用“合格供应商认证制度”，设置严格的认证程序对产品的核心原材料供应商进行考察和认证，因此通常会对重要材料的采购指定供应商，以严格控制产品各生产环节的质量和产品的 consistency。

客户指定供应商属于精密金属部件行业较为常见的业务模式。发行人同行业

可比公司中，津荣天宇、祥鑫科技均在其招股说明书中披露了相关业务情况，同为中航光电供应商的鼎通科技也存在类似情况，具体如下：

公司名称	相关描述
津荣天宇	少数情况下，公司生产电气和汽车精密部品过程中的部分外购件（如：螺丝螺母等）存在最终客户指定供应商的情形，该等情形主要是由于客户考虑到产品主要功能的稳定性，保障汽车的安全性等特殊要求所致。
祥鑫科技	客户要求公司向其自身或其指定的供应商采购部分原材料和配件、特别是核心原材料和配件，不仅可以保证产品的质量，还可以最大化自身的利益。因此，这一模式在汽车零部件行业中比较常见，其存在具有合理性。
鼎通科技	销售给中航光电连接器组件产品所耗用的原材料主要通过向中航光电采购的原因：①从中航光电购买的原材料，会附带检验编码进行管控（一个检验编码对应应该批次原材料的数量），公司生产产品均要求对应检验编码交货到中航光电，若出现数量超交，该批产品会被拒收；②中航光电对产品有划分不同等级，对于材料成分会影响产品传输速率等质量问题的部分产品不允许供应商自购原材料，只能由中航光电提供原材料；③中航光电规定各供应商自购原材料只允许在中航光电的合格供应商处采购，方可送检化验检验编码，生产正常使用交货，若不是在中航光电合格供应商处购买原材料，中航光电拒绝化验提供检验编码。

注：上表中相关业务描述摘自津荣天宇、祥鑫科技招股说明书，以及鼎通科技发行人及保荐机构回复意见（一）。

发行人向客户指定的供应商采购原材料等加工成产品再销售给客户，属于独立的购销业务，不属于受托加工业务，主要原因有：

（1）发行人与相关客户和供应商分别独立签订销售和采购合同，合同不存在代理、代销等特殊条款。

（2）发行人向客户指定的供应商采购原材料后，自行承担原材料保管的责任和毁损灭失的风险。

（3）无论客户是否向发行人支付货款，发行人都需要按照约定的账期向供应商支付采购款，发行人承担了客户回款的信用风险。

（4）发行人根据原材料的采购成本、加工成本和规划的利润空间向客户报价，并与客户协商确定产品价格，不同客户的产品、同一客户的不同产品毛利率均存在差异，发行人具有自主定价权。

（5）发行人向客户指定的供应商采购钢材、不锈钢、铜材、铝材等原始金属材料，通过特定的工序加以辅材，最终形成各类连接器部件、动力电池部

件、烤炉部件等精密金属部件，产品的形态和功能与采购的原材料相比，已经发生实质性变化，产品的加工过程较为复杂，材料的加工程度较高。

中航光电指定自己作为材料供应商时，公司判断自身属于主要责任人并采用总额法确认收入的主要依据有：

(1) 合同的法律形式：发行人与中航光电独立、分别签订采购和销售合同。

(2) 承担向客户转让商品的主要责任：发行人对销售给中航光电的产品负有产品质量及退换货的责任，所有产品经中航光电验收后向发行人出具对账单确认合格，后期如发现产品存在质量问题，中航光电直接联系发行人进行退换货处理。

(3) 转让商品之前承担该商品的存货风险：发行人采购原材料验收后，控制权即归属于发行人，由发行人进行后续管理并承担原材料生产加工中的保管责任、毁损灭失的风险以及原材料的滞销积压风险。产品在交付至中航光电前发生的毁损、灭失等风险均由发行人承担。

(4) 产品自主定价权：发行人对销售给中航光电的产品拥有自主定价权，根据不同品号产品的性质、大小形态和加工难度，差异化确定利润加成幅度，向中航电报价，双方协商确定各类产品的价格。

(5) 其他考虑因素：①发行人根据中航光电的需求，对购入的金属原材料进行多道工序的复杂生产加工，形成各类连接器部件，产品从形态上、功能上与原材料相比已发生实质性变化。②具有同类产品的上市公司鼎通科技（688668.SH）与其主要客户中航光电的购销业务合作模式和发行人一致，鼎通科技亦采用总额法核算，发行人的会计处理方法与鼎通科技一致，符合行业惯例。

综上所述，发行人向客户指定的供应商采购原材料，主要因客户对材料的品质和来源有特定要求，而材料保管灭失、产品加工、转让商品的主要责任在于发行人。同时，结合发行人具有自主定价权、产品已在原材料的基础上进行实质性加工等情况，发行人向客户指定的供应商采购原材料等加工成产品再销售给客户，属于独立的购销业务，在会计上分别作为采购和销售进行核算，符

合企业会计准则的规定和行业惯例。发行人客户存在指定供应商情形具有合理的原因，符合商业逻辑和行业惯例。

(四) 说明通过分销商、代理商、贸易商等采购原材料的情况，相关供应商数量、最终原材料供应商情况、对应采购内容、采购金额，发行人对相关分销商、代理商、贸易商是否存在依赖；发行人是否存在既向中间商又向终端供应商采购的情况，如有，说明存在前述情况的原因、采购金额、信用条件和价格差异。

1、说明通过分销商、代理商、贸易商等采购原材料的情况，相关供应商数量、最终原材料供应商情况、对应采购内容、采购金额，发行人对相关分销商、代理商、贸易商是否存在依赖

报告期内，发行人前述主要供应商中，通过分销商、代理商、贸易商等采购原材料的情况如下：

供应商名称	主要采购内容	报告期内采购金额(万元)	占比	最终供应商
上海骐程钢材贸易有限公司	钢材	6,976.68	13.24%	宝山钢铁股份有限公司
蔚蓝锂芯	钢材	2,833.28	5.38%	宝山钢铁股份有限公司
昆山市强林金属制品有限公司	钢材	1,896.91	3.60%	宝山钢铁股份有限公司
武汉创越精密金属制品有限公司	钢材	1,096.08	2.08%	湖北大明金属科技有限公司
苏州利来钢铁有限公司武汉分公司	钢材	460.60	0.87%	宝山钢铁股份有限公司
宁波元祥钢铁有限公司	钢材	403.97	0.77%	广西柳州钢铁集团有限公司、宝武集团鄂城钢铁有限公司
昆山六通特殊钢有限公司	钢材	740.41	1.41%	鞍钢股份有限公司、江苏沙钢集团有限公司
浙江青清不锈钢科技有限公司	不锈钢	3,627.66	6.88%	浙江甬金金属科技股份有限公司
宁波万光不锈钢材料有限公司	不锈钢	3,605.50	6.84%	浙江甬金金属科技股份有限公司
无锡振航钢业有限公司	不锈钢	1,271.06	2.41%	青山控股集团有限公司
无锡兴弘煊金属制品有限公司	不锈钢	967.76	1.84%	浙江甬金金属科技股份有限公司

无锡致和不锈钢有限公司	不锈钢	1,361.46	2.58%	青山控股集团有限公司
无锡泰如金属制品有限公司	不锈钢	267.67	0.51%	太原钢铁集团有限公司
无锡鸿强不锈钢有限公司	不锈钢	148.72	0.28%	太原钢铁集团有限公司
无锡立得兴金属材料有限公司	不锈钢	21.25	0.04%	烟台华新不锈钢有限公司
昆山远洋金属材料有限公司	不锈钢	16.23	0.03%	太原钢铁集团有限公司
昆山鑫之帆不锈钢有限公司	不锈钢	36.87	0.07%	青山控股集团有限公司
无锡市金捷金属材料有限公司	铝材	308.99	0.59%	中铝瑞闽股份有限公司
苏州轩艺展金属材料有限公司	铝材	216.25	0.41%	中铝瑞闽股份有限公司
豫宁精密金属科技(苏州)有限公司	铝材	213.21	0.40%	中国铝业集团有限公司
江苏中闽百汇金属制品有限公司	铝材	104.25	0.20%	天津忠旺铝业有限公司
昆山阔辉金属材料有限公司	铜材	34.87	0.07%	浙江花园铜业有限公司
合计		26,609.69	50.50%	-

发行人存在向分销商、代理商、贸易商等进行原材料采购而非直接向生产企业采购的情形，主要系国内主要金属材料生产企业，特别是钢材生产企业，对直接合作的客户的采购规模设有较高门槛，发行人原材料采购量未达到上述门槛，因此无法直接向钢材生产企业采购。此外，公司产品尺寸型号多样，对应原材料均要求按照设计尺寸进行预切割，由于公司采购规模较小等因素，生产企业通常无法按公司的要求对尺寸进行分割，而贸易商等主要服务于中小客户，能按照客户要求对材料进行二次切割等预处理工序。同时，由于分销商、代理商、贸易商等汇集众多中小客户需求，全年采购量较大，从金属材料生产企业进行采购的原材料价格也较低，从而也能够降低公司的金属采购价格。

综上，通过分销商、代理商、贸易商等采购金属原材料符合行业惯例，具有合理性，且此类供应商数量众多，竞争充分，公司择优选取供应商合作，不存在对分销商、代理商、贸易商等依赖的情形。

2、发行人是否存在既向中间商又向终端供应商采购的情况，如有，说明存在前述情况的原因、采购金额、信用条件和价格差异

对于报告期内主要原材料供应商，发行人不存在既向中间商、又向终端供应

商采购的情形。

三、关于营业成本

请发行人：①结合不同产品的原材料理论耗用比例，分析各类原材料进销存情况及原材料耗用和理论耗用比例是否匹配。②说明公司主要产品单位成本与同行业可比公司相似产品成本的差异情况及原因。

（一）结合不同产品的原材料理论耗用比例，分析各类原材料进销存情况及原材料耗用和理论耗用比例是否匹配。

1、精密金属部件主要原材料耗用情况

发行人精密金属部件的主要原材料包含钢材、不锈钢、铝材、铜材。

（1）钢材

报告期内，发行人精密金属部件主要原材料钢材的进销存情况如下：

单位：万千克

期间	期初数量	本期采购	生产领用	其他出库	期末数量
2022 年度	95.09	806.06	792.60	16.62	91.92
2021 年度	139.50	699.79	736.02	8.18	95.09
2020 年度	158.33	782.68	799.85	1.65	139.50

注 1：报告期各期原材料其他出库主要系原材料销售和研发领用，下同。

注 2：上述原材料仅包含精密金属部件类产品专用的原材料，其他产品用的同类原材料不在上述统计范围内，下同。

如上表，报告期内，与发行人精密金属部件生产相关的钢材采购量呈减少趋势，主要是由于汽车领域精密金属部件业务占比逐期减少导致。各报告期钢材采购量和生产领用量差异不大，期末库存变动趋势和生产需求基本变化一致，整体进销存状况与企业实际生产状况具有匹配性。

报告期内，发行人精密金属部件实际钢材耗用数量与理论耗用数量情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
钢材理论耗用量（万千克）	765.96	722.52	787.97
钢材实际耗用量（万千克）	792.60	736.02	799.85

实际耗用量/理论耗用量	1.03	1.02	1.02
-------------	------	------	------

注：1、上述原材料理论耗用量，由各产品对应主材的 BOM 单耗*产量得出，下同；

报告期内，发行人精密金属部件实际耗用钢材数量与理论耗用数量的比值分别为 1.02、1.02 和 **1.03**，整体保持稳定，理论耗用量与实际耗用量的差异处于合理区间，具有匹配性。

(2) 不锈钢

报告期内，发行人精密金属部件主要原材料不锈钢的进销存情况如下：

单位：万千克

期间	期初数量	本期采购	生产领用	其他出库	期末数量
2022 年度	10.27	284.30	288.08	0.15	6.34
2021 年度	2.25	231.21	221.30	1.89	10.27
2020 年度	1.37	6.61	5.12	0.61	2.25

如上表，报告期内，与发行人精密金属部件生产相关的不锈钢采购量呈增加趋势，主要是自 2021 年新增苏州秉威和新莱应材等客户，导致不锈钢类金属部件业务增加导致。各报告期不锈钢采购量和生产领用量差异较小，期末库存变动趋势和生产需求变化基本一致，整体进销存状况与企业实际生产状况具有匹配性。

报告期内，发行人精密金属部件实际不锈钢耗用数量与理论耗用数量情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
不锈钢理论耗用量（万千克）	283.68	219.34	5.12
不锈钢实际耗用量（万千克）	288.08	221.30	5.12
实际耗用量/理论耗用量	1.02	1.01	1.00

报告期内，发行人精密金属部件实际耗用不锈钢数量与理论耗用数量的比值分别为 1.00、1.01 和 **1.02**，整体保持稳定，理论耗用量与实际耗用量的差异处于合理区间，具有匹配性。

(3) 铝材

报告期内，发行人精密金属部件主要原材料铝材的进销存情况如下：

单位：万千克

期间	期初数量	本期采购	生产领用	其他出库	期末数量
----	------	------	------	------	------

2022 年度	12.17	100.85	95.25	0.78	17.00
2021 年度	8.70	111.36	101.63	6.25	12.17
2020 年度	0.93	30.86	22.63	0.46	8.70

如上表，报告期内，与发行人精密金属部件生产相关的铝材采购量呈增加趋势，这是由于**新能源汽车**领域精密金属部件业务占比显著增加导致。各报告期铝材采购量和生产领用量差异不大，期末库存变动趋势和生产需求变化基本一致，整体进销存状况与企业实际生产状况具有匹配性。

报告期内，发行人精密金属部件实际铝材耗用数量与理论耗用数量情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
铝材理论耗用量（万千克）	93.81	100.58	22.16
铝材实际耗用量（万千克）	95.25	101.63	22.63
实际耗用量/理论耗用量	1.02	1.01	1.02

报告期内，发行人精密金属部件实际耗用铝材数量与理论耗用数量的比值分别为 1.02、1.01 和 **1.02**，整体保持稳定，理论耗用量与实际耗用量的差异处于合理区间，具有匹配性。

（4）铜材

报告期内，发行人精密金属部件主要原材料铜材的进销存情况如下：

单位：万千克

期间	期初数量	本期采购	生产领用	其他出库	期末数量
2022 年度	3.07	66.57	66.82	0.02	2.80
2021 年度	3.61	28.56	29.07	0.03	3.07
2020 年度	2.08	13.39	11.85	0.01	3.61

如上表，报告期内，与发行人精密金属部件生产相关的铜材采购量呈增加趋势，主要是由于 5G 通讯领域精密金属部件业务占比显著增加导致。各报告期铜材采购量和生产领用量差异不大，期末库存变动趋势和生产需求变化基本一致，整体进销存状况与企业实际生产状况具有匹配性。

报告期内，发行人精密金属部件实际铜材耗用数量与理论耗用数量情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
铜材理论耗用量（万千克）	66.09	28.59	11.58
铜材实际耗用量（万千克）	66.82	29.07	11.85
实际耗用量/理论耗用量	1.01	1.02	1.02

报告期内，发行人精密金属部件实际耗用铜材数量与理论耗用数量的比值分别为 1.02、1.02 和 **1.01**，整体保持稳定，理论耗用量与实际耗用量的差异处于合理区间，具有匹配性。

2、精密模检具主要原材料耗用情况

发行人精密模检具的主要原材料为钢材。由于模具生产定制化程度高，每套模具的材料成本以实际领用量为准，不存在标准化的成本控制过程，故原材料实际耗用和理论耗用不存在可比性。

3、模具材料主要原材料耗用情况

发行人模具材料的主要原材料为钢材。由于模具材料的生产方式为委外加工，买入和卖出都是以钢材重量计价，不存在理论材料成本，故原材料实际耗用和理论耗用不存在可比性。

综上，精密金属部件的原材料进销存情况及原材料耗用和理论耗用比例具有匹配关系，精密模检具定制化程度较高，模具材料不存在理论材料成本，因此不具有匹配关系。

（二）说明公司主要产品单位成本与同行业可比公司相似产品成本的差异情况及原因。

报告期内，发行人与同行业可比公司相关产品平均单位成本情况如下：

1、精密金属部件

单位：元/件

公司名称	产品/行业类型	2022 年度	2021 年度	2020 年度
博俊科技	汽车行业	5.87	4.66	3.63
津荣天宇	汽车精密部品	2.34	2.29	2.40

发行人	传统汽车零部件	7.65	7.96	4.27
-----	---------	------	------	------

以发行人精密金属部件中的核心产品**传统**汽车零部件为例，由上表可见，**传统**汽车零部件单位成本与同行业可比公司存在较大差异，主要系产品种类不同。发行人的**传统**汽车零部件类产品主要包括主要为各类天窗，少数为座椅、支架、隔热罩、排气系统部件等；博俊科技的汽车行业产品主要包括转向系统、动力系统、车门、框架导轨、内饰、座椅部件，以及相关模具；津荣天宇的汽车精密部品主要包括减震系统、安全气囊、空调及座椅、轻量化部件，以及相关模具。且由于发行人的**传统**汽车零部件业务主要以汽车天窗等大件为主，所以单位成本相比同行业可比公司要高。近些年来，发行人新增除汽车天窗外的其他汽车零部件大件业务，例如 2021 年新增客户佛吉亚的排气管支架，整体汽车零部件业务更加趋向于生产大件产品，故自身单位成本也呈逐年增加的趋势。另外，原材料采购成本的上升，也是导致发行人**传统**汽车零部件业务单位成本上升的主要因素。

2、精密模检具

单位：万元/套

公司名称	产品类型	2022 年度	2021 年度	2020 年度
津荣天宇	精密模具	未披露	未披露	10.39
发行人	精密模检具	20.62	21.88	16.37

注：津荣天宇上市后在年度报告中不再披露模具销量数据。

由上表可见，发行人精密模检具的单位成本与可比公司相比有所差异，主要是由于发行人的精密模检具类产品既包含精密模具也包含精密检具，与可比公司归类口径存在差异。其次，发行人的精密模具主要用于汽车天窗部件和隔热罩部件的生产，而津荣天宇的精密模具，既有用于汽车精密部品生产，也有用于电气精密部品生产。最后，各个模具产品间由于工艺复杂程度的不同，开发时间、材料耗用等差异化较大，因此不同客户或模具的成本差异较大，单位成本不具备完全的可比性。

3、模具材料

同行业可比公司无模具材料业务，该单位成本不具备可比性。

综上，公司主要产品单位成本与同行业可比公司相似产品成本有所差异，主

要系产品种类与细分应用领域等不同所致，具有合理性。

四、请保荐机构及申报会计师：（1）补充核查并发表明确意见。（2）详细说明对原材料采购价格公允性、主要供应商及采购情况的核查措施、核查比例及核查结果。（3）结合发行人主要生产流程、企业会计准则相关规定，核查公司成本核算方法是否符合实际经营情况，成本结转是否及时准确。

（一）请保荐机构及申报会计师补充核查并发表明确意见。

1、核查过程

（1）通过公开市场渠道查询发行人主要产品所使用的原材料中是否存在市场公开价格，对于存在市场公开价格的，对比分析发行人采购价格与市场公开价格变动趋势是否一致；

（2）核查发行人报告期内的采购明细表，复核计算发行人主要原材料的采购价格，查询主要原材料的公开市场价格或影响其价格变动的其他原材料价格变动情况，查阅市场分析机构关于发行人主要原材料价格或影响其价格变动的其他原材料价格变动情况的分析；

（3）访谈发行人高管及业务人员，了解发行人主要原材料采购过程、不同产品对应耗用原材料情况、生产工艺及原材料使用变化等；

（4）了解查询发行人主要原材料的市场价格，对于无法直接查询到市场价格的原材料，通过查询与主要原材料直接相关的上游材料价格信息等，分析发行人主要原材料采购价格的公允性；

（5）对发行人报告期内的主要供应商进行走访，了解供应商与发行人的合作历史、合作模式、相关原材料的采购规模、采购价格水平等信息，了解同类产品销售价格是否存在差异；

（6）核查发行人采购明细表，计算发行人向主要供应商采购的主要原材料平均价格，比较发行人向不同供应商采购类似产品的单价，并与市场价格趋势对比；

（7）通过法律信息查询、访谈发行人高管及业务人员等方式，了解供应商

基本情况及相关法律法规、政策要求、生产经营资质等；

(8) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络平台查询主要供应商的基本情况，核查是否与发行人及其实际控制人、董监高等存在关联关系；

(9) 查阅发行人供应商管理制度，访谈发行人高管及业务人员，了解发行人采购模式、合格供应商管理的内部控制及新增和终止供应商的原因，执行控制测试，检查内部控制是否得到有效执行；了解并复核客户指定供应商的背景及合理性；

(10) 查阅同行业可比公司招股说明书及公开市场资料，结合供应商访谈核查发行人供应商为贸易商、代理商、分销商等的合理性；

(11) 针对主要供应商的股权结构进行核查，获取其法定代表人和主要股东情况，与发行人的关联方清单进行比对，检查是否与发行人及其关联方存在关联关系。

(12) 获取报告期内原材料进销存，将原材料的采购、领用进行抽凭核查、计价测试，将原材料的结存情况与盘点结果进行核对。

(13) 获取报告期内入库成品对应的 BOM 明细，并抽取部分产品与实物进行比对，核查 BOM 明细中材料结构和单耗的正确性。

(14) 结合报告期内成品入库情况，对报告期内钢材、不锈钢、铝材和铜材的采购和耗用状况进行分析比对。

(15) 根据报告期内成品入库数量，结合产品 BOM 结构，推算钢材、不锈钢、铝材和铜材的理论耗用量，并将理论耗用量与进销存中的当期生产领用量进行比对。

(16) 获取报告期内的收入成本明细，对各分类产品的成本结转情况进行抽查复核。

(17) 依据可比公司的招股书或年度报告，将可比公司与发行人的同类产品进行单位成本比对。

(18) 依据可比公司的公开披露信息，并结合发行人的自身情况，分析两者

可比产品单位成本差异较大的原因。

2、核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、（1）报告期内发行人主要原材料采购占比变化与相应产品结构的变化趋势相符，具有合理性；（2）除中航光电采购时存在协议确定采购价格的情形外，发行人主要原材料采购价格主要参考相关的市场参考价格和加工费、运输费，形成一个内部参考价格之后，再向供应商询价，最后形成正式的采购定价。发行人钢材主要参考冷轧板”及“中厚板”，铝材主要参考“A00 铝”，铜材主要参考“1#铜”，不锈钢主要参考“1#镍”及公开市场不锈钢材料价格。除主要从中航光电采购的相关原材料之外，发行人报告期内主要原材料采购均价与市场公开报价不存在重大差异；（3）发行人已披露主要原材料采购价格情况，报告期内，除中航光电外，发行人相同型号不同供应商的原材料采购价格不存在重大差异，主要原材料采购价格公允。

2、（1）发行人与部分供应商自报告期内开始合作的原因主要系供应商在产品质量、价格、配合度等方面具有优势以及存在客户指定等情形；发行人报告期内新增、终止合作供应商主要是由产品结构或主要客户变化造成的，除此之外发行人与主要供应商的合作具有稳定性，相关供应商更换不会影响发行人生产经营、产品质量、客户关系等；（2）发行人存在成立时间较短即开始合作的供应商，相关合作具有合理性；（3）发行人存在客户指定供应商情形，符合商业逻辑和行业惯例；（4）发行人存在通过分销商、代理商、贸易商等采购原材料情况，发行人对相关分销商、代理商、贸易商等不存在重大依赖；对于报告期内主要原材料供应商，发行人不存在既向中间商、又向终端供应商采购的情形。

3、（1）报告期内，发行人的原材料的进销存真实、准确、完整。报告期内，发行人的产品 BOM 设置准确，各主材理论耗用与实际耗用的比对结果差异较小，符合企业实际生产状况。（2）报告期内，发行人各分类产品的成本归集准确，与可比公司的单位成本存在差异具有合理性。

（二）详细说明对原材料采购价格公允性、主要供应商及采购情况的核查

措施、核查比例及核查结果。

1、原材料采购价格公允性

(1) 访谈发行人高管及业务人员，了解公司主要原材料采购价格的定价依据及调价机制；

(2) 通过公开市场渠道查询发行人主要产品所使用的原材料中是否存在市场公开价格，对于存在市场公开价格的，对比分析发行人采购价格与市场公开价格变动趋势是否一致；

(3) 核查发行人报告期内的采购明细表，复核计算发行人主要原材料的采购价格，查询主要原材料的公开市场价格或影响其价格变动的其他原材料价格变动情况，查阅市场分析机构关于发行人主要原材料价格或影响其价格变动的其他原材料价格变动情况的分析；

(4) 了解查询发行人主要原材料的市场价格，对于无法直接查询到市场价格的原材料，通过查询与主要原材料直接相关的上游材料价格信息等，分析发行人主要原材料采购价格的公允性；

(5) 对发行人报告期内的主要供应商进行走访，了解供应商与发行人的合作历史、合作模式、相关原材料的采购规模、采购价格水平等信息，了解同类产品销售价格是否存在差异；

(6) 核查发行人采购明细表，计算发行人向主要供应商采购的主要原材料平均价格，比较发行人向不同供应商采购类似产品的单价，并与市场价格趋势对比；

(7) 取得发行人与中航光电签署的采购合同，检查对应采购订单、采购发票、付款凭证等原始单据，确认与中航光电采购价格确定方式及采购真实性。

通过实施上述主要核查程序，保荐机构与申报会计师认为：

报告期内，发行人主要原材料采购价格除中航光电采用协议定价的方式外，与市场公开报价变化趋势一致，相同型号不同供应商的原材料采购价格也不存在重大差异，主要原材料采购价格具有公允性。

2、主要供应商及采购情况的核查措施、核查比例及核查结果

(1) 访谈公司高管及业务人员，了解公司的主要供应商情况、采购流程、采购付款情况等；

(2) 了解与采购相关的内部控制制度，评价其设计是否合理，评估内控制度是否一贯运行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(3) 对报告期内原材料的主要供应商采购情况执行穿行测试，检查采购确认相关支持性文件的完整性、真实性和准确性。包括采购订单、入库单、发票、对账单等支持性文件；所选取测试的样本覆盖报告期内各期原材料采购前十大供应商；

(4) 获取公司报告期内银行账户开户清单和银行对账单，抽取采购相关大额银行流水记录与银行日记账进行交叉核对，检查相关采购付款情况，并核实收款单位是否为公司供应商；

(5) 对主要供应商和外协商进行走访，获取了营业执照、受访人员名片及身份证复印件、访谈提纲及无关联关系说明等资料；

①供应商走访情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
供应商采购总额①	23,000.98	20,182.03	9,511.20
采购走访金额②	15,537.26	13,542.57	5,312.94
采购走访比例③=②/①	67.55%	67.10%	55.86%

②外协商走访情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
外协商采购总额①	6,566.76	5,517.84	3,161.46
采购走访金额②	3,783.72	3,130.32	1,954.77
采购走访比例③=②/①	57.62%	56.73%	61.83%

(6) 对主要供应商应付账款余额及交易发生额进行函证，函证比例占当期

应收期末余额及交易额的 80%以上，函证及回函情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度/ 2022 年 12 月 31 日	2021 年度/ 2021 年 12 月 31 日	2020 年度/ 2020 年 12 月 31 日
采购总额①	29,567.74	25,699.86	12,672.66
采购发函金额②	32,169.98	28,486.03	14,963.34
采购发函比例 ③=②/①	108.80%	110.84%	118.08%
采购回函确认金额④	29,446.98	23,360.47	13,278.75
采购回函确认比例⑤=④/①	99.59%	90.90%	104.78%
应付账款余额⑥	8,449.69	7,911.92	6,134.97
应付账款发函金额⑦	7,534.97	7,070.05	5,767.55
应付账款发函比例⑧=⑦/⑥	89.17%	89.36%	94.01%
应付账款回函确认金额⑨	7,516.85	6,131.80	4,888.63
应付账款回函确认比例 ⑩=⑨/⑥	88.96%	77.50%	79.68%

注：由于存在预付款交易和费用类的采购交易，因此各期发函比例存在超过 100%的情况。

通过实施上述主要核查程序，保荐机构与申报会计师认为：

公司供应商采购金额真实准确完整。上述核查程序均已有效执行，所选取样本充分适当。

（三）结合发行人主要生产流程、企业会计准则相关规定，核查公司成本核算方法是否符合实际经营情况，成本结转是否及时准确。

1、发行人成本核算方法

报告期内，发行人采用分步法进行成本核算。

2、发行人成本核算过程与主要生产流程一致

报告期内，发行人的主要生产流程与成本核算过程如下：

主要生产流程	成本核算过程
原材料采购	(1) 原材料入账价格采用实际成本法； (2) 原材料入库填写材料入库单。
原材料生产领用	(1) 原材料领用或发出时采用月末一次加权平均法确定其实际成本； (2) 生产部门根据生产工单开具的生产领料单领料；

	(3) 直接材料根据领料单归集到具体产品；损耗部分按照当月投产产品的标准料耗在各产品之间进行分配。
半成品的入库及再领用	(1) 企业根据生产流程设立各半成品库，半成品以其生产过程中归集的实际成本入库； (2) 半成品的发出或领用采用月末一次加权平均法确定其实际成本；
委外加工	(1) 委托加工物资的发出或领用采用月末一次加权平均法确定其实际成本； (2) 委托加工物资收回时，加计对应的加工费并入库，再投入下一步的生产领用。
直接人工和制造费用的归集和分配	(1) 直接人工和制造费用，按照实际发生的项目归集，直接人工根据各车间人员的工资单计算直接人工金额，制造费用根据各车间耗用的间接职工薪酬、折旧、能源等计算制造费用金额； (2) 精密金属部件： ①直接人工按照标准工时分配至各产品，各产品本期分配的直接人工成本金额=本期直接人工成本总额×（各产品对应的生产定额工时/当月所有产品定额总工时）； ②制造费用月末进行汇总并按标准工时分配至各产品。各产品本期分配的制造费用金额=本期制造费用总额×（各产品对应的生产定额工时/当月所有产品定额总工时）； (3) 精密模检具： ①直接人工按照实际工时分配至各产品，各产品本期分配的直接人工成本金额=本期直接人工成本总额×（各产品对应的生产实际工时/当月所有产品实际总工时）； ②制造费用月末进行汇总并按实际工时分配至各产品。各产品本期分配的制造费用金额=本期制造费用总额×（各产品对应的生产实际工时/当月所有产品实际总工时）； (4) 模具材料：该类产品的生产过程主要为委外加工，不涉及直接人工和制造费用的归集和分配。
完工产品入库	(1) 根据归集的直接材料、直接人工和制造费用计算当月完工产品的生产成本及在产品成本； (2) 完工产品成本即为完工产品的总成本，以完工产品总成本除以完工产品数量，计算出完工产品的单位成本； (3) 产品完工验收合格后入库，结转入库存商品。
结转营业成本	(1) 发出存货采用月末一次加权平均法； (2) 库存商品发出时转入发出商品，发出商品实现销售时，相应的产品成本从发出商品转入营业成本。

报告期内，发行人根据实际生产经营的情况和对成本管理的要求，确定具体的成本核算对象，并根据确定的成本核算对象设置产品成本明细账，按月归集直接人工与制造费用，对于制造费用按照产品标准工时进行合理分配，能准确计算各类产品的成本。

综上，发行人成本核算过程与主要生产流程一致，成本核算方法符合实际经营情况，成本结转及时、准确。

问题 7. 毛利率高于同行业可比公司均值的合理性

根据申报材料，报告期内，公司主营业务综合毛利率为 33.17%、27.89%、22.07%、18.33%，同期同行业可比公司平均值为 23.13%、22.31%、17.03%、15.83%，公司毛利率显著较高，主要原因在于产品结构、产品应用领域和客户结构差异所致。报告期内，公司各类产品的毛利率均呈现下降趋势，金属原材料价格上涨对各类产品毛利率都存在负向影响。精密模检具收入占比下降，主营业务综合毛利率也下降。

请发行人：（1）结合各类产品细分类别销售占比、毛利率水平及变化情况、产量对制造费用及单位成本影响情况等，进一步量化分析说明各类产品毛利率变化原因。（2）说明不同应用领域产品毛利率与同行业同应用领域产品毛利率是否存在较大差异及原因、合理性。（3）说明报告期内外购成品后销售的情况，对供应商及采购金额，相关产品毛利率及变化情况。（4）结合产品应用领域、技术难度、产品性能、与可比公司同类或相似产品的竞争优势、产品结构、客户结构、产品单价及单位成本等进一步详细分析说明发行人毛利率高于同行业可比公司的原因。

请保荐机构及申报会计师补充核查并发表明确意见。

【回复】

一、请发行人：

（1）结合各类产品细分类别销售占比、毛利率水平及变化情况、产量对制造费用及单位成本影响情况等，进一步量化分析说明各类产品毛利率变化原因。

（2）说明不同应用领域产品毛利率与同行业同应用领域产品毛利率是否存在较大差异及原因、合理性。（3）说明报告期内外购成品后销售的情况，对供应商及采购金额，相关产品毛利率及变化情况。（4）结合产品应用领域、技术难度、产品性能、与可比公司同类或相似产品的竞争优势、产品结构、客户结构、产品单价及单位成本等进一步详细分析说明发行人毛利率高于同行业可比公司的原因。

（一）结合各类产品细分类别销售占比、毛利率水平及变化情况、产量对

制造费用及单位成本影响情况等，进一步量化分析说明各类产品毛利率变化原因。

1、精密金属部件毛利率变化分析

公司销售的精密金属部件种类繁多，按照应用领域可以分为**传统汽车**、**新能源汽车**、**储能设备**、5G 通讯、其他部件，不同应用领域的精密金属部件差异较大。各应用领域主要产品类型如下表所示：

应用领域	主要产品
传统汽车	天窗、座椅、支架、隔热罩、排气系统部件， 以天窗部件为主
新能源汽车	动力电池箱体模组、侧板、端板部件
储能设备	风电变桨柜
5G 通讯	连接器部件
其他	家具、电器、烤炉、奶粉罐等部件

报告期内，精密金属部件按应用领域细分的毛利率及收入占比如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
传统汽车	23.51%	35.71%	25.28%	41.00%	27.86%	64.84%
新能源汽车	23.33%	14.78%	13.29%	16.79%	22.65%	13.74%
储能设备	29.51%	6.42%	18.06%	6.23%	6.22%	1.03%
5G 通讯	15.69%	18.91%	16.15%	12.01%	9.57%	7.15%
其他	9.97%	24.18%	19.69%	23.96%	24.27%	13.24%
合计	19.12%	100.00%	20.38%	100.00%	25.14%	100.00%

从上表可知，报告期内公司各类精密金属部件的收入占比有一定变化。2020 年，精密金属部件收入主要来自**传统汽车领域**，占比超过 60%。2021 年，随着动力电池部件、**储能设备部件**、连接器部件以及烤炉、奶粉罐等部件订单数量大幅上升，**传统汽车领域**的收入占比显著下降，而**新能源汽车**、**储能设备**、5G 通讯、其他领域的收入占比显著上升。2022 年，公司继续加强与**新能源汽车**、**储能设备**、5G 通讯、其他领域客户的合作，**传统汽车领域**的收入占比进一步下降，5G

通讯、其他领域的收入占比继续上升。

不同领域的精密金属部件毛利率也存在结构性差异。**传统**汽车领域的产品主要为各类天窗，部分产品为高端的全景天窗，主要应用于奥迪、宝马、英菲尼迪、捷豹、路虎等中高端品牌以及通用、吉利、大众的中高端车型。天窗的设计、模具制造难度比较大，对精密度还有一定要求，而全景天窗因其尺寸大，生产难度更高。因此，公司**传统**汽车领域的部件毛利率**总体**处于较高水平。此外，公司产品早期主要用于**传统**汽车领域，在**传统**汽车相关的精密金属部件设计、生产上积累了最为丰富的核心技术和生产经验，与**传统**汽车行业的主要客户合作时间较长、合作关系紧密，汽车行业也属于发展较为成熟、市场规模增长较为稳定的产业。因此，公司应用于**传统**汽车领域的产品毛利率相对较高，**报告期内整体高于新能源汽车、储能设备、5G 通讯**等进入时间相对较短、市场竞争较为激烈的各其他应用领域。但公司与**传统**汽车领域的主要客户合作时间已较长，部分产品受价格年降、所用原材料价格上涨等因素影响较大，导致传统汽车部件的毛利率呈下降趋势，毛利率变化具有合理性。

报告期内，除原材料价格上升对各类产品毛利率都存在负向影响外，各类精密金属部件的毛利率变动趋势有一定差异，具体分析如下：

(1) **传统**汽车领域

公司**传统**汽车领域的部件主要为天窗部件，少数为座椅、排气管部件等。报告期内，**传统**汽车部件按天窗、非天窗部件分类的毛利率和收入占比如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
天窗部件	22.12%	77.68%	25.65%	85.53%	28.14%	91.02%
非天窗部件	28.36%	22.32%	23.07%	14.47%	25.04%	8.98%
合计	23.51%	100.00%	25.28%	100.00%	27.86%	100.00%

从上表可知，公司**传统**汽车部件收入主要来自天窗部件，报告期内占比在**75%以上**，非天窗部件收入较少。天窗部件因工艺难度较高，毛利率**整体**高于非天窗部件，但公司与**主要天窗类客户**合作时间已较长，部分产品受价格年降、

所用原材料价格上涨等因素影响较大，导致天窗部件毛利率呈下降趋势。非天窗部件包括座椅、车窗支架、车身部件、隔热罩等，种类繁多，随着客户和订单结构变动，毛利率有一定波动。2020年以后，公司有意控制工艺相对简单、毛利率低的座椅部件收入，发展车窗和排气管支架等产品，后者工艺难度虽然低于天窗，但高于座椅，因此非天窗部件毛利率有上升趋势。2022年，天窗部件受价格年降、部分产品使用的原材料型号价格上涨等影响，毛利率进一步下降，而非天窗部件的收入主要来自车窗支架、车身部件等，座椅部件占比已很低。公司向AGP集团销售的高端车窗支架增长较多，同时向新增客户浙江万向系统有限公司销售车身部件，合作初期价格受年降影响较小。上述车窗支架、车身部件的毛利率较高，提升了非天窗部件整体的毛利率。报告期内，随着公司发展车窗、排气管部件等非天窗类部件产品，毛利率较高的天窗部件收入占比有所下降，传统汽车部件的综合毛利率呈现下降趋势。

(2) 新能源汽车领域

报告期内，公司新能源汽车领域的部件毛利率分别为22.65%、13.29%、23.33%，先下降后上升，除原材料价格上升外，毛利率变动主要与各期主要客户及产品结构变化有关。

2020年，公司主要与塔菲尔、科易动力合作，主要销售动力电池箱体、侧板、连接件、铜排等部件。当期销售的产品工艺要求总体适中，产品毛利率适中。

2021年，在完成前期验证后，公司的主要客户新增蜂巢能源。公司向蜂巢能源主要销售动力电池箱体、模组部件，用于新能源电池。蜂巢能源经营规模大、市场地位高，公司议价能力较为有限，因此产品毛利率总体处于较低水平。

2022年，公司加强与蜂巢能源、吉利集团的合作，毛利率上升的主要原因为：①当期向塔菲尔、科易动力销售的动力电池部件产品数量减少，上述产品毛利率相对较低，从而提升了新能源汽车部件的综合毛利率；②当期向吉利集团销售的动力电池部件增长较多，产品应用于较为高端的纯电动车型，毛利率较高，提升了新能源汽车部件的综合毛利率。

此外，行业发展态势也影响了新能源汽车部件的毛利率。新能源是近年来国家政策大力支持发展的产业，新能源汽车市场渗透率逐渐提升，动力电池的市场规模不断增长。受终端产品需求增长的影响，近年来新能源市场新进入者较多，产业链企业竞争较为充分，2020年及2021年，行业毛利率逐渐走低。随着2022年新能源产业格局逐渐趋于稳定，行业内企业的毛利率水平也恢复至正常水平，因此公司新能源汽车产品毛利率整体回升。

(3) 储能设备领域

报告期内，公司储能设备领域的部件毛利率分别为6.22%、18.06%、29.51%。储能设备领域的客户主要为捷普集团，产品主要为风电变桨柜等储能设备部件，毛利率波动的主要原因如下：

2020年，公司与捷普集团达成合作意向，开始产品的选型和验证，当年销售的产品主要供客户验证测试，生产初期固定成本和发生的损耗较大，收入规模很小，毛利率很低。

2021年，公司通过捷普集团的产品验证，产品开始大批量出货。当年公司获得的订单主要来自于捷普集团退出的供应商订单份额，相关产品的工艺相对成熟，且捷普集团经营规模较大，市场地位较高，议价能力较强，因此虽然向捷普集团销售的金额大幅增长，毛利率相比2020年显著增长，但仍处于较低水平，毛利率较低。

2022年，公司继续加强与捷普集团的合作，获得了多个风电变桨柜新项目、新型号产品的订单，销售金额进一步增长。此类新项目产品的首年单价一般较高，同时公司结合自身技术特点，根据与捷普集团一年来的合作情况，优化生产工艺，进一步控制成本，因此综合导致了2022年毛利率的进一步增长。

(4) 5G 通讯领域

报告期内，公司5G通讯领域的部件毛利率分别为9.57%、16.15%、15.69%，产品为各种连接器部件，主要向中航光电销售。5G通讯部件的毛利率总体较低，但有上升趋势，具体分析如下：

①大客户导入策略决定了5G通讯部件整体毛利率较低的态势

5G 通讯是公司近年重点发展的领域，目前公司已向中航光电等知名连接器制造商大批量供应连接器部件。公司为加快导入 5G 通讯产业链的进度，尽早与知名客户建立战略合作关系，以连接器为突破口，成功进入中航光电的供应链体系。中航光电经营规模较大，行业地位较高，现有和潜在可供选择的供应商数量众多。因此，公司与中航光电合作时，报价上适当降低成本加成，以争取更多订单，扩大 5G 通讯领域的收入规模。基于公司的大客户导入策略，5G 通讯领域的产品毛利率总体较低。

②工艺技术优化和高附加值的产品增加引起 5G 通讯部件毛利率上升

公司持续加强连接器部件相关的技术研发，现已掌握车铣复合五轴加工工艺技术并取得相关专利。该技术针对 5G 连接器性能要求高、制造工艺复杂的特点，改进了生产工艺；针对客户订单量大、产品种类众多的实际情况，优化了生产步骤。上述改进对成本控制起到了良好作用。同时，公司持续改进现有产品的工艺技术，配合客户进行新产品的研发、试样，争取承接更高附加值的产品订单。

随着公司与中航光电合作不断加强，产品质量获得其充分认可，公司取得的订单中，技术和品质要求较高的产品占比上升，相关产品的附加值较高，因此 5G 通讯领域的产品毛利率有上升趋势。

公司的 5G 通讯部件型号多达数百种，收入集中度较低，销售金额较高的代表型号报告期内的收入和毛利率如下：

单位：万元

品号	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
21**36	17.71	23.91%	177.06	23.41%	37.66	23.98%
21**81	-	-	156.62	24.33%	188.36	23.24%
21**79	0.56	23.15%	104.62	24.85%	134.14	24.60%
21**80	257.99	23.25%	249.97	23.71%	143.51	22.13%
21**44	15.62	24.88%	-	-	51.38	30.97%
21**84	332.29	31.54%	163.72	31.68%	0.05	34.19%
21**83	374.96	29.94%	117.23	24.79%	0.01	26.15%

21**82	273.49	28.81%	17.65	-18.04%	-	-
21**08	169.53	13.10%	17.76	9.97%	-	-
21**63	309.32	22.56%	18.45	27.19%	-	-

从上表可知，同一品号的 5G 通讯部件量产阶段的毛利率总体较为稳定。公司也在不断为客户开发新产品，试样阶段新产品的销售额较低，毛利率与量产阶段偏离较大甚至为负，主要原因为试样阶段公司测试产品发生的损耗较多，同时生产规模较小，成本发生情况与量产阶段有一定差异。进入量产阶段后，毛利率总体较为稳定，同时公司也会持续改进现有产品的工艺技术，部分产品毛利率上升系优化生产工艺和成本控制所致。

报告期内，公司主要销售的 5G 通讯部件细分品种存在差异，新进入量产阶段的产品涉及 5G 通讯与新能源等新兴产业的结合，技术和品质要求较高，附加值提升，因此毛利率相比前期主要销售的品种有所提升，**同时部分主要产品随着工艺改进，量产阶段毛利率提升至正常水平，因此 5G 通讯部件综合毛利率有上升趋势。**

(5) 其他领域

报告期内，公司其他领域的部件毛利率分别为 24.27%、19.69%、**9.97%**。公司产品的其他应用领域主要有家具、电器、食品等，主要产品有用于家具、电视机背板、烤炉、奶粉罐等的精密金属部件。报告期各期，公司取得上述领域的订单情况差异较大，销售的产品类型不具有较强的可比性，因而毛利率波动较大。

2020 年，除**销售铝杆、铝管、铰链等家具部件**外，公司新增销售了较多大尺寸电视机背板，相关产品规格大，比小件家具部件的加工难度更高，毛利率也更高，当期其他领域部件的综合毛利率**较高**。

2021 年，公司新增销售了较多烤炉和奶粉罐部件，烤炉部件生产自动化程度高、工艺相对简单，毛利率较低，而奶粉罐部件主要用于食品企业存储奶粉的工业设备，工艺要求高，毛利率较高。2021 年烤炉部件收入占比超过 50%，拉低了其他领域部件的综合毛利率。

2022 年，公司主要销售烤炉部件，**占其他领域部件的收入比例约为 70%。烤**

炉部件生产自动化程度高、工艺相对简单，毛利率较低，因此其他领域部件的综合毛利率显著下降。

综上，精密金属部件各应用领域细分产品自身毛利率及收入结构的变动共同导致精密金属部件毛利率变化。

细分产品方面，**传统汽车领域**，毛利率较高的天窗部件**收入占比和毛利率**下降，引起**传统汽车部件**毛利率下降；**新能源汽车领域**，随着主要客户及产品类型更替，毛利率先下降后上升；**储能设备领域**，随着与主要客户捷普集团的深入合作，**毛利率逐步上升**；5G 通讯领域，产品毛利率总体较低，但随着高附加值产品占比上升以及**工艺和成本控制**优化，毛利率有上升趋势；其他领域的产品种类较多，各期毛利率有一定波动，总体处于较低水平。收入结构方面，随着公司积极拓展**新能源汽车、储能设备、5G** 等领域的业务，毛利率较高的**传统汽车部件**收入占比下降，毛利率较低的**新能源汽车、储能设备、5G 通讯、其他部件**收入占比上升。因此，**公司产品**收入结构逐渐多元化并偏向于**新能源汽车、储能设备、5G** 等低毛利率领域，引起报告期内精密金属部件的毛利率下降。

2、精密模检具毛利率变化分析

报告期内，精密模检具细分类别主要有天窗模具、隔热罩模具、汽车检具、其他模具，相关产品毛利率及收入占比如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
天窗模具	31.21%	10.51%	39.57%	18.77%	45.86%	20.72%
隔热罩模具	28.63%	16.26%	46.84%	19.07%	61.00%	34.82%
汽车检具	33.27%	46.90%	34.88%	33.52%	36.60%	27.45%
其他模具	19.71%	26.33%	34.93%	28.63%	22.03%	17.01%
合计	28.73%	100.00%	38.06%	100.00%	44.54%	100.00%

从上表可知，报告期内公司各类精密模检具的收入占比有一定变化。2020 年，**天窗和隔热罩模具**收入占比较高，合计**超过 50%**；2021 年以后，随着天窗和隔热罩模具逐渐完成销售，汽车检具和汽车车身、奶粉罐等其他模具的收入占比

显著上升，而天窗和隔热罩模具的收入占比已经较低。

公司不同类别的模检具毛利率差异较大，除客户定制化需求对定价方面有影响外，与各类模检具自身的属性也有一定关系。

天窗和隔热罩模具的要求总体较高，主要用于中高端品牌和车型，客户对上述模具的材料性质、加工精度、使用强度有较高要求，公司制作调试的周期也较长，综合考虑上述因素，议价时协商的利润加成较高，产品毛利率较高。此外，隔热罩的形态相比天窗更为复杂精密，其主要作用是放在发动机中隔热、耐热，提高排气效率，保护其他组件免受高温的影响。因此，隔热罩模具对隔热罩产品的质量、耐用性至关重要，工艺难度比天窗模具更高，其毛利率**整体水平**高于天窗模具。

汽车检具主要用于检测各类汽车零部件的质量，工作强度低于天窗和隔热罩模具，工艺难度适中，毛利率整体低于天窗和隔热罩模具。其他模具种类较多，主要有车窗支架模具、座椅模具、保险杠模具、车身模具、奶粉罐模具、电视机背板模具等，各期销售的种类差异较大，毛利率有一定波动，各期可比性较低，整体低于天窗和隔热罩模具。

除其他模具因各期销售种类不同毛利率有所波动外，天窗模具、隔热罩模具、汽车检具的毛利率报告期内均呈现下降趋势。具体分析如下：

（1）天窗和隔热罩模具

报告期内，天窗和隔热罩模具毛利率下降主要有两方面原因：①钢材等金属原材料价格上升；②随着公司为国外客户开发的模具完成销售，外销模具的收入占比相比内销显著下降，外销模具主要面向国际知名汽车企业集团，客户对技术、质量的要求更高，毛利率总体高于内销，因此模具的综合毛利率有所下降。

报告期内，天窗和隔热罩模具分内外销的毛利率和相对收入占比如下：

①天窗模具

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比

内销	31.47%	90.10%	39.07%	98.23%	46.85%	34.29%
外销	28.82%	9.90%	67.29%	1.77%	45.34%	65.71%
合计	31.21%	100.00%	39.57%	100.00%	45.86%	100.00%

②隔热罩模具

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比
内销	28.63%	100.00%	48.46%	90.78%	55.41%	66.80%
外销	-	-	30.96%	9.22%	72.26%	33.20%
合计	28.63%	100.00%	46.84%	100.00%	61.00%	100.00%

从上表可知，报告期内，天窗和隔热罩模具呈现外销毛利率高于内销的整体趋势，主要原因系外销模具主要面向国际知名汽车企业集团，客户对技术、质量的要求更高。个别期间外销毛利率低于内销系个别模具的定制化需求差异所致。随着公司为国外客户开发的模具完成销售，外销模具的收入占比相比内销显著下降，2021 年后天窗和隔热罩模具集中于内销，因此相关模具的综合毛利率主要反映内销的情况并呈现继续下降的趋势。**2022 年，天窗和隔热罩模具项目减少，收入下降较多，但必需的固定成本如生产人员工资、固定资产折旧等仍然发生，因此毛利率显著下降。**

(2) 汽车检具

报告期内，汽车检具的毛利率分别为 36.60%、34.88%、**33.27%**，呈下降趋势。汽车检具均为内销，客户较多但产品差异化程度低于模具。2020 年后随着原材料价格上升，且客户更多采用竞标的方式确定供应商，市场竞争趋于激烈，汽车检具的毛利率有所下降，但下降幅度较为稳定。

(3) 其他模具

报告期内，其他模具的毛利率分别为 22.03%、34.93%、**21.52%**，各期销售的种类差异较大，毛利率有一定波动。2020 年，其他模具主要为电视机背板模具。2021 年，其他模具主要为汽车车身、保险杠、奶粉罐模具。2022 年，其他模具主要为汽车车身、座椅模具。模具为定制化产品，根据客户需求不同，相关

模具的工艺难度和生产投入的资源也存在差异，各期毛利率可比性较低。

综上，除原材料价格上升对毛利率存在负向影响外，报告期内精密模检具的细分产品结构变化导致毛利率变化。2020年，**工艺要求较高的天窗和隔热罩模具收入占比较高，精密模检具的综合毛利率较高**。2021年以后，随着公司逐渐完成对国外客户的销售，天窗和隔热罩模具转为以内销为主，收入下降的同时毛利率也在下降，而汽车检具和其他模具等**中低毛利率的模检具收入占比上升**，因此精密模检具的综合毛利率继续下降。

3、模具材料毛利率变化分析

报告期内，模具材料细分类别主要有45#钢、模具钢、不锈钢，相关产品毛利率及收入占比如下：

项目	2022年度		2021年度		2020年度	
	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比
45#钢	12.50%	32.71%	7.93%	49.73%	6.73%	62.36%
模具钢	16.80%	6.99%	16.41%	9.95%	18.86%	25.54%
不锈钢	5.59%	31.12%	8.63%	30.98%	8.70%	10.54%
其他	11.22%	29.18%	7.01%	9.34%	10.12%	1.57%
合计	10.28%	100.00%	8.91%	100.00%	10.09%	100.00%

从上表可知，公司模具材料收入中，45#钢的占比较高，**但报告期内持续下降**；模具钢的占比呈显著下降趋势；不锈钢**从2021年起**因相关订单较多，**占比上升并超过30%**；其他模具材料种类繁多，**2020-2021年占比较低，2022年占比上升**的主要原因为当期轴、销套订单增长较多。

报告期内不同种类的模具材料毛利率均存在波动。2020年以后，公司调整了模具材料业务的规划，面向更广大的客户群体，以承接普通精密度的订单为主，通过提升销量以促进收入增长。产品精密程度下降后，与客户议价的利润空间也随之下降，毛利率整体**较低**。此外，模具钢因含有钼、铬、钒等特种金属，具有高硬度的性质，加工难度较高，因此和客户协商的利润加成也更高，表现为毛利率高于45#钢和不锈钢。**报告期内，45#钢和不锈钢根据客户订单要求进行加工，**

各期客户要求不尽相同，因此毛利率存在一定波动。其他模具材料种类繁多，2022年以轴、销套为主，有具体的功能形态，加工要求相比其他材料更高，因此毛利率相比2020-2021年有所上升。

综上，报告期内模具材料的订单结构和产品精密程度变化导致毛利率变化。2020年起，公司以承接普通精密度的订单为主，高毛利率的模具钢占比下降，低毛利率的45#钢和不锈钢占比上升。2021年，高毛利率的模具钢占比显著下降，其余产品以低毛利率的45#钢和不锈钢为主，模具材料综合毛利率小幅下降。2022年，模具材料订单以45#钢、轴、销套为主，加工要求有所提升，相关产品毛利率随之上升，模具材料综合毛利率有所回升。总体而言，报告期内模具材料综合毛利率处于较低水平，变化幅度较小。

4、产品数量对制造费用及单位成本影响情况分析

发行人的精密模检具产品定制化程度较高，不同模具之间成本差异较大，导致该类产品的产量对制造费用及单位成本影响不具有可分析性。此外，发行人的模具材料产品采用外协加工模式，不涉及制造费用，故以下只针对精密金属部件产品进行分析。报告期内，精密金属部件的销量与单位成本和单位制造费用的变化情况如下表：

单位：元/件

项目	2022年度			2021年度			2020年度		
	销量(万件)	单位制费	单位成本	销量(万件)	单位制费	单位成本	销量(万件)	单位制费	单位成本
传统汽车	1,059.51	1.37	7.65	956.06	1.44	7.96	1,618.34	1.03	4.27
新能源汽车	251.35	0.97	13.37	352.29	1.12	10.26	172.82	1.69	9.10
储能设备	24.02	11.87	55.87	14.20	21.08	89.30	0.23	55.38	631.57
5G通讯	1,536.88	0.34	3.08	1,125.07	0.28	2.22	343.50	0.61	2.78
其他	519.36	0.86	12.43	628.30	0.46	7.60	320.35	0.32	4.63

从上表可知，传统汽车、其他领域的精密金属部件的单位制造费用和单位成本均呈增加趋势。近年来，由于产品换代较快，企业加速设备维护和更新、扩充厂房及更趋向于大件产品生产，虽然该领域产品产量在增加，但并未呈现规模效

益，单位制造费用也呈增加趋势。由于影响单位成本的因素主要为原材料，产品数量及制造费用对单位成本的变化影响较小。新能源汽车领域的精密金属部件的单位成本呈增加趋势，而单位制造费用呈下降趋势，主要是由于原材料成本近年来持续走高，且原材料成本占产品成本比重较高，因此相应的单位制造费用与单位成本呈反向变动趋势。储能设备领域的精密金属部件的单位成本和单位制造费用呈下降趋势，主要原因为除捷普集团外，其余储能技术领域客户销售规模均较小，产品以小型部件为主，数量较多但单价较低，报告期内该类小型部件销量增长较多，拉低了储能技术领域部件的单位成本和单位制造费用。其他领域的精密金属部件产品种类较为繁杂，价格、材质及用途各期差异较大，各期单位产品制造费用变动不具有较强的可比性。5G 通讯领域的精密金属部件种类众多，单位成本呈上升趋势，单位制造费用因工艺优化有下降趋势但不显著，而与产品数量的关系则较弱。

总体而言，公司的产品成本中，制造费用的占比较低，产品数量对单位制造费用的影响程度较小，对各类、各领域产品毛利率的影响程度也较小。

(二) 说明不同应用领域产品毛利率与同行业同应用领域产品毛利率是否存在较大差异及原因、合理性。

发行人与同行业可比公司相同的应用领域包括传统汽车、新能源汽车、储能设备、5G 通讯，同应用领域产品的毛利率比较及差异的原因分析如下：

1、传统汽车

比较对象	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人	21.31%	25.21%	30.89%
博俊科技	19.57%	18.09%	25.40%
津荣天宇	18.19%	18.60%	24.18%
祥鑫科技	17.10%	16.44%	23.24%
可比公司平均值	18.29%	17.71%	24.27%

公司传统汽车领域的产品毛利率高于可比公司，主要原因包括：

(1) 产品种类差异

公司**传统**汽车领域的主要产品与可比公司比较如下：

比较对象	主要产品
发行人	主要为各类天窗 部件 ，少数为座椅、 车窗支架 、 车身 、隔热罩、排气系统部件，以及相关模具、检具 和模具材料
博俊科技	转向系统、动力系统、车门、框架导轨、内饰、座椅部件，以及相关模具
津荣天宇	减震系统、安全气囊、空调及座椅、轻量化部件，以及相关模具
祥鑫科技	轻量化车身结构件、热交换系统精密部件、底盘、保险杠、横梁、座椅、安全气囊部件，以及相关模具

从上表可知，公司与可比公司的产品类型重合较高的只有座椅、**车身**部件，以及模具，其余重合度较低，公司主要销售的天窗**部件**在可比公司的**汽车部件**产品中占比较少，可比公司以及同行业上市公司经营规模较大，普遍销售各类**汽车金属结构件**，产品种类比公司丰富。不同类型产品的工艺技术、加工难度存在固有差异，同时视不同客户的定制化需求，相关部件、模具的具体形态、型号也有一定差异，导致各企业在与客户议价时最终接受的毛利率水平不同，最终反映为毛利率差异。

公司产品以天窗和生产天窗所用的模具为主，部分产品为高端的全景天窗，主要应用于奥迪、宝马、英菲尼迪、捷豹、路虎等中高端品牌以及通用、吉利、大众的中高端车型。天窗是汽车车顶部位的中大型外观件，对**形变、弧度、尺寸**要求较高，精度较高，密封性要求较高，一般配置在中高端车型上。天窗尺寸一般较大，与多数内外饰部件相比形态较大。除提供天窗组件外，公司还销售全景天窗框架，此类全景天窗成型要求更高、尺寸更大，相关模具开发和产品生产的技术难度较高，拥有天窗模具设计开发和天窗部件生产技术的企业相对较少。根据中介机构访谈全球大型的天窗制造公司英纳法获得的信息，其天窗部件采购来源相对有限，国内采购方面，除发行人外还向 3 家企业采购，公司占比约 30%。总体而言，天窗部件因其工艺技术难度较高，细分市场的竞争程度相对较低。因此，公司**传统**汽车领域的产品毛利率较高，主要因素在于侧重销售的产品属于工艺难度较高、应用场景偏中高端的天窗部件和模具，与可比公司**侧重销售**的主要产品细分类别**存在一定差异**。

(2) 产品结构差异

公司与可比公司**传统**汽车领域的产品均包括精密金属部件（以下简称“部件”）和精密模检具（以下简称“模具”），毛利率比较如下：

比较对象	产品类型	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人	部件	23.51%	25.28%	27.86%
	模具	28.53%	39.57%	48.03%
博俊科技	部件	20.67%	18.02%	25.24%
	模具	23.65%	47.70%	43.43%
津荣天宇	部件	18.19%	18.60%	24.18%
	模具	25.60%	20.08%	24.34%
祥鑫科技	部件	未披露	未披露	未披露
	模具	未披露	未披露	未披露

注：祥鑫科技 2020 年以后收入分类口径发生变化，不再单独披露部件和模具各自的毛利率，其毛利率数据口径与其他比较主体**缺乏可比性**，此处不再列出。

①部件毛利率差异分析

报告期内，公司**传统**汽车部件毛利率高于可比公司，主要原因为主要产品细分类别不同。公司主要销售天窗部件，属于可比公司的**传统汽车部件中占比较少**的产品类别。报告期内，**传统**汽车部件按天窗、非天窗部件分类的毛利率和收入占比如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
天窗部件	22.12%	77.68%	25.65%	85.53%	28.14%	91.02%
非天窗部件	28.36%	22.32%	23.07%	14.47%	25.04%	8.98%
合计	23.51%	100.00%	25.28%	100.00%	27.86%	100.00%

从上表可知，公司**传统**汽车部件收入主要来自天窗部件，报告期内占比在**75%以上**，非天窗部件收入较少。天窗部件因工艺难度较高，毛利率**整体**高于非天窗部件，但公司与主要天窗类客户合作时间已较长，受价格年降等因素影响其**毛利率呈下降趋势**。非天窗部件包括座椅、车窗支架、车身部件、隔热罩等，种类繁多，随着客户和订单结构变动，毛利率有一定波动。2020 年后，公司有

意控制工艺相对简单、毛利率低的座椅部件收入,发展车窗和排气管支架等产品,后者工艺难度虽然低于天窗,但高于座椅,因此非天窗部件毛利率有上升趋势。2022年,天窗部件受价格年降、部分产品使用的原材料型号价格上涨等影响,毛利率进一步下降,而非天窗部件的收入主要来自车窗支架、车身部件等,座椅部件占比已很低。公司向AGP集团销售的高端车窗支架增长较多,同时向新增客户浙江万向系统有限公司销售车身部件,合作初期价格受年降影响较小。上述车窗支架、车身部件产品毛利率较高,提升了非天窗部件整体的毛利率。

下表列出公司的非天窗部件和可比公司产品存在重叠的部件毛利率,限于分类口径差异,无法获得可比性较高的同类产品毛利率:

比较对象	2022年度	2021年度	2020年度
发行人的座椅、支架、隔热罩等非天窗部件	28.36%	23.07%	25.04%
博俊科技的框架类部件	未披露	未披露	20.22% (2019年)
博俊科技的传动类部件	未披露	未披露	26.65% (2019年)
博俊科技的其他类部件	未披露	未披露	14.71% (2019年)
津荣天宇的空调及座椅部件	未披露	未披露	21.44%

注1:可比公司上市后未在年报披露各细分产品类型的毛利率,博俊科技列示的数据为招股说明书披露的2019年度数据。

注2:博俊科技的框架类部件包括了框架、支架、导轨等,公司仅有支架与之重叠;传动类部件包括支架、发动机、离合器部件等,公司仅有支架与之重叠;其他类部件包括内饰、排气系统部件等,公司仅有排气管部件与之重叠。

从上表可知,可比公司各类传统汽车部件的毛利率一般在10%-30%之间,公司非天窗部件毛利率也在此区间;天窗部件工艺难度较高,因此毛利率稍高,在20%-30%之间。

②模具毛利率差异分析

模具需要根据客户需求定制,不同模具的形态、具体制作工艺、调试流程等存在较大差异,公司综合考虑客户需求、设计能力、工艺难度向客户报价、议价,因此不同时期模具毛利率有较大差异,总体呈现下降趋势。除受原材料价格上涨影响外,模具毛利率下降的主要原因系2021年以后,随着工艺要求更高的外销

模具逐步实现销售，后续外销客户需求主要来自部件，模具收入主要来自内销。大部分内销模具客户在经营规模、市场地位、终端品牌方面与国际知名汽车及相关部件生产商相比有一定差距，内销模具工艺要求总体低于外销，议价方面公司的利润空间更低，因此模具毛利率显著下降。

可比公司报告期内模具毛利率差异也较大。其中，博俊科技模具毛利率**分别为 43.43%、47.70%、23.65%**，变动趋势与部件相反，**各期差异较大**；津荣天宇模具毛利率则在 20%-30%之间波动。公司模具毛利率**在 28%-48%左右**，与可比公司无重大差异，各期变动主要与模具定制化特性有关。

③部件和模具收入结构差异分析

报告期内，公司与可比公司**传统**汽车部件和模具的收入占比如下：

比较对象	产品类型	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人	部件	50.22%	55.54%	62.07%
	模具	24.06%	23.52%	25.81%
	模具材料	25.72%	20.95%	12.12%
博俊科技	部件	99.86%	98.59%	98.88%
	模具	0.14%	1.41%	1.12%
津荣天宇	部件	94.55%	93.56%	91.13%
	模具	5.45%	6.44%	8.87%
祥鑫科技	部件	未披露	未披露	未披露
	模具	未披露	未披露	未披露

注 1：可比公司无模具材料业务。

注 2：祥鑫科技 2020 年以后收入分类口径发生变化，不再单独披露部件和模具各自的收入。

注 3：上述比例的计算口径为该产品占**传统**汽车领域产品总收入的比例。

从上表可知，公司与可比公司**传统**汽车部件和模具的收入结构有显著差异。报告期内，公司模具收入占比虽然有**小幅下降趋势**，但仍然远高于博俊科技和津荣天宇。收入结构差异的主要原因在于：同时从事汽车模具和部件制造的企业，早期产品以定制化的模具为主，发展到一定阶段后，会逐渐承接部件业务。部件生产和销售的周期较短，利用模具大批量重复生产可实现规模效应，有利于迅速扩大经营规模，但模具收入占比也会随之下降。公司经营规模较小，仍处于发展

中，模具收入占比虽然有**小幅下降趋势**，但相比可比公司仍然较高。

受此因素影响，公司与可比公司**传统**汽车部件和模具的收入结构有显著差异，较高比例的模具收入使得公司**传统**汽车领域的毛利率高于可比公司，但随着模具收入占比下降以及低毛利率的模具材料收入占比上升，毛利率与可比公司均值的差异逐渐缩小。

(3) 客户差异

公司**传统**汽车领域的主要客户与可比公司重叠度较低，具体如下：

比较对象	主要客户
发行人	英纳法集团、宝适集团、来达集团、福耀玻璃、吉利汽车、佛吉亚、 AGP 集团、CIE 集团
博俊科技	蒂森克虏伯、伟巴斯特、麦格纳、耐世特、长安福特、吉利汽车、理想汽车、 CIE 集团
津荣天宇	东海橡塑、电装、丰田、采埃孚-天合
祥鑫科技	佛吉亚、法雷奥、马勒、安道拓、广汽集团、一汽大众、蔚来汽车、吉利汽车、比亚迪

从上表可知，公司与可比公司**传统**汽车领域的主要客户结构存在显著差异。汽车产业链涉及的企业数量众多，零部件种类不仅多，而且根据不同品牌、车型的设计，具有较强的定制化特征，尤其是公司主要生产的精密金属结构件、精密模检具。不同客户对产品的形态、规格、品质需求不同，其业务范围、经营规模、行业地位不尽相同，具体销售的品类和与客户的议价能力存在差异，因此公司与可比公司的毛利率存在差异，不具有完全的可比性。

综上，基于产品种类差异、产品结构差异、客户差异，公司**传统**汽车领域的产品毛利率高于可比公司具有合理性。

2、新能源汽车和储能设备

比较对象	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新能源汽车：			
发行人	23.57%	14.90%	22.81%
祥鑫科技	19.16%	19.56%	26.83%
储能设备：			

发行人	29.23%	18.67%	6.22%
祥鑫科技	15.27%	14.83%	13.77%

2020-2021年，公司新能源汽车领域的产品毛利率低于祥鑫科技但差异较小，2022年高于祥鑫科技。公司与祥鑫科技新能源汽车领域的产品主要均包括动力电池部件等，祥鑫科技还将一部分新能源汽车专用部件归于此类（2022年将全部新能源汽车车身结构件归于此类），限于分类口径差异双方的毛利率在比较时存在固有的局限性，但2020-2021年整体差异仍然较小。2019年以来，公司储能领域的主要客户有蜂巢能源、吉利汽车、国轩高科、塔菲尔、科易动力，祥鑫科技的主要客户有吉利汽车、比亚迪、宁德时代、孚能科技、欣旺达、国轩高科、亿纬锂能、塔菲尔等。公司和祥鑫科技的客户群体有一定重叠，产品大类较为接近，因此毛利率差异较小。2022年，公司新能源汽车领域的产品毛利率上升并高于祥鑫科技的主要原因为向吉利集团的销售金额增长较多，主要产品为高端种类的动力电池部件，产品毛利率较高。

报告期内，公司储能设备领域毛利率持续上升并从2021年起高于祥鑫科技，主要原因为目前公司储能设备领域的客户较为有限，主要为捷普集团，毛利率与捷普集团的订单结构密切相关，因进入量产阶段、工艺优化以及新型号产品的订单增加而毛利率上升。祥鑫科技储能设备领域的主要客户有新能安、Enphase Energy、Larsen、Fenecon GmbH等，客户群体与公司不存在重叠且较为稳定，合作时间也较长，报告期内毛利率小幅上升。

3、5G 通讯

比较对象	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人	15.74%	16.22%	9.81%
祥鑫科技	11.59%	12.96%	16.67%

公司与祥鑫科技5G通讯领域的产品毛利率差异较大，且变动趋势相反，主要原因为：虽然二者都有5G通讯领域的产品，但产品和客户不存在重叠。公司的产品主要是连接器部件，客户集中于中航光电，而祥鑫科技的产品主要是户外基站金属结构件、IDC机箱、功能性插箱，主要客户包括华为、中兴通讯、长城汽车、浪潮集团、烽火通信。从终端应用领域看，公司的产品主要用在防务、航

空航天、通信网络等，而祥鑫科技的产品主要用在通信网络、消费电子、汽车等。祥鑫科技的应用领域偏向于消费者群体，主要客户华为、中兴通讯、长城汽车年收入规模均在千亿以上，远高于中航光电，前者在自身产业链中的话语权更高，因而祥鑫科技作为其供应商，议价能力相对更弱，毛利率随着时间推移呈现下降趋势。公司的应用领域则偏向基建和军工等关系重大、质量要求高的行业，同时中航光电也是国内最大的研制和生产光电连接器的高科技企业，因此毛利率随着公司销售的产品趋于高端化，且工艺持续优化而呈现上升趋势。

(三) 说明报告期内外购成品后销售的情况，对供应商及采购金额，相关产品毛利率及变化情况。

1、外购成品收入和毛利率

报告期内，外购成品收入和毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
收入	2,213.64	2,047.67	1,982.46
毛利率	16.87%	19.52%	16.95%
占营业收入的比例	5.16%	5.65%	8.97%

报告期内，公司外购成品后销售的收入分别为 1,982.46 万元、2,047.67 万元、**2,213.64 万元**，占营业收入的比例分别为 8.97%、5.65%、**5.16%**，毛利率分别为 16.95%、19.52%、**16.87%**。外购成品销售的客户以锐迈科技股份有限公司为主，产品为家具部件，**外购成品各期依客户、订单结构不同**，毛利率有一定波动但整体较低。

2、外购成品的主要供应商及采购金额

外购成品涉及的主要客户及对应的主要供应商如下：

主要客户	对应主要供应商
锐迈科技股份有限公司	昆山一力佰金属制品有限公司、昆山同山电子科技有限公司、苏州睿璟节能科技有限公司等
锋宏机械制造集团有限公司	余江县荣顺精密通讯件有限公司等
塔菲尔	昆山超柯金属制品有限公司、江阴市银隆新能源科技有

	限公司等
江苏钰龙智能科技有限公司	昆山一力佰金属制品有限公司、昆山同山电子科技有限公司等
福伊特造纸（中国）有限公司	昆山欧诚机械设备有限公司等

报告期内，外购成品对应的采购金额如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
采购金额	1,631.39	1,548.56	1,567.59

（四）结合产品应用领域、技术难度、产品性能、与可比公司同类或相似产品的竞争优势、产品结构、客户结构、产品单价及单位成本等进一步详细分析说明发行人毛利率高于同行业可比公司的原因。

1、公司的核心技术和产品优势

公司掌握新型高精度汽车全景天窗及智能焊接技术、汽车全景天窗三维视觉激光综合检测技术、隔热罩成型技术、五轴联动工装技术、新能源汽车电池箱结构设计及制造技术、异性金属材料摩擦焊技术 6 项核心技术。上述核心技术、主要优势及与主要产品的对应关系如下：

核心技术	技术难度和需要解决的问题	技术和产品主要优势	主要产品
新型高精度汽车全景天窗及智能焊接技术	汽车天窗精度要求高、形状复杂、开模难度大，需要解决产品局部热变形和残余应力释放等综合性技术问题。	①通过五合一冲压成型模具的设计及运用，实现了天窗总成的框架与前横梁、中横梁、前托梁、后托梁的一次冲压分段式成型，生产效率提升 30%，材料使用量减少 60%；采用复合焊接与成型技术作为产品的组合工艺，保障产品的各截面 X、Y、Z 方向尺寸公差为±0.2mm，内腔尺寸公差为±0.2mm，平面度达 0.05mm。 ②产品生产过程中，采用智能化机器人焊接技术，焊后接头表面平整的同时提高了生产效率。	汽车天窗及相关模具
汽车全景天窗三维视觉激光综合检测技术	常规三坐标检测仪在天窗检测方面存在局限性，对于复杂零件的自动化检测，准确性和效率不高。	①自主设计开发了三维视觉激光综合检测仪，实现了天窗等复杂零部件产品的自动检测。相较于传统检测方式，该检测技术使公司整体检测准确率提升了 20%，检测效率提升了 60%，产品质量稳定性高。 ②采用非接触式影像检测，通过影像抓取数据，由计算机软件分析对比进行检测；采用型面激光检测，检测器配置激光发射器，对型面特征进行模拟检测，可以实现多型面多角度检测，保证了产品质量，有效杜绝缺陷件流出。	汽车天窗

隔热罩成型技术	复合材料成型中的开裂、叠料现象较为普遍，导致原材料浪费，产品不良率较高。	①通过对薄板成型时压力、速度、温度等边界条件的控制，解决薄板起皱、开裂的问题，尤其是通过开启冷风扇对薄板表面进行降温，提高了产品成型效率。 ②通过 CAE 计算和分析，增加模具局部浮动，优化了隔热罩模具成型工艺，提高了生产效率。	发动机隔热罩及相关模具
五轴联动工装技术	连接器部件形态小，小型金属同轴腔体滤波器批量加工时容易发生变形。此外，连接器部件型号众多，需要优化工艺提升生产效率。	①针对移动通信基站和天馈系统核心部件，设计专用工装，实现一次装夹定位，五轴联动加工，满足了高精度产品复合尺寸公差±0.005mm 的要求。 ②采用特殊辅助工装定位，解决小型金属同轴腔体滤波器批量加工的变形问题。同时，通过优化工艺，大大提升了产品生产效率，以及成品合格率。	连接器部件
新能源汽车电池箱结构设计及制造技术	传统电池箱的结构强度欠佳，使用寿命短，内部组件容易受到挤压；动力电池对温度敏感，需要设计有效的散热结构。	①结合客户需求，开发制造了多款结构优良的电池箱，优化了电池箱的结构，国内多家动力电池厂家的认可。 ②设计匹配电池箱生产时的焊接工装，结合预放反向变形量技术，达到减小焊接过程中的金属变形，提高了焊接精度，同时提高了生产效率。	新能源电池部件
异性金属材料摩擦焊技术	动力电池部件生产时粉尘颗粒悬浮在空气中与工件摩擦焊位置接触会影响箱体强度、焊接熔深、箱体密封性。	①通过控制摩擦焊的转速、压力，同时将工作板台附近的粉尘颗粒通过通风管道排放至外部，避免粉尘对产品质量的影响，有效提升箱体强度、焊接熔深、箱体密封性。 ②实现了新能源电池箱的轻量化设计。	新能源电池部件

公司的核心技术紧密围绕主要产品，重点解决汽车天窗、隔热罩、新能源电池部件、连接器部件等复杂、精密金属结构件生产中的关键问题，以提升产品精密度、生产效率、检测效率和准确性为特色，最终有效提升产品质量。公司主要销售的汽车天窗部件及模具、隔热罩部件及模具、新能源电池部件、连接器部件等具有成型准确、精密度高、密封性好、使用寿命长、稳定性高的优势，获得了客户的广泛认可，与相关行业的知名客户建立了长期稳定的合作关系。

基于核心技术和产品优势，公司为客户定制开发、生产的精密模具和精密金属部件相比普通的金属部件具有更高的附加值，与客户议价时可以争取更高的利润空间。同时，公司在现有核心技术的基础上，持续优化生产工艺，控制成本，从而保持核心技术产品的竞争优势，维持相对较高的毛利率。

2、应用领域和可比公司同类或相似产品的竞争优势比较

公司与博俊科技、津荣天宇、祥鑫科技在**传统**汽车领域产品，与祥鑫科技在**新能源汽车、5G 通讯**产品上有一定重合度，但产品细分结构存在一定区别，公司在重点发展的核心技术产品上具有较强竞争优势，由此导致毛利率不同，具体比较如下：

(1) 传统汽车领域

比较对象	主要产品
发行人	主要为各类天窗 部件 ，少数为座椅、 车窗支架 、 车身 、隔热罩、排气系统部件，以及相关模具、检具 和模具材料
博俊科技	转向系统、动力系统、车门、框架导轨、内饰、座椅部件，以及相关模具
津荣天宇	减震系统、安全气囊、空调及座椅、轻量化部件，以及相关模具
祥鑫科技	轻量化车身结构件、热交换系统精密部件、底盘、保险杠、横梁、座椅、安全气囊部件，以及相关模具

公司与可比公司的产品类型重合较高的只有座椅、**车身**部件，以及模具，其余重合度较低，公司主要销售的天窗**部件**在可比公司的**汽车部件**产品中占比较少，可比公司以及同行业上市公司经营规模较大，**普遍销售各类汽车金属结构件，产品种类比公司丰富**。公司产品以天窗和生产天窗所用的模具为主，部分产品为高端的全景天窗。天窗的设计、模具制造难度比较大，对精密度还有一定要求，而全景天窗因其尺寸大，生产难度更高。因此，公司**传统汽车领域**的产品毛利率较高，主要因素在于重点销售的天窗部件和模具毛利率较高，**且传统汽车领域作为高毛利率产品的模具收入占比高于可比公司**，而座椅等非天窗部件的毛利率与可比公司大致相近，**总体低于天窗部件和模具的毛利率**。

(2) 新能源汽车领域

2020-2021年，公司新能源汽车领域的产品毛利率低于祥鑫科技但差异较小，2022年高于祥鑫科技，产品主要均包括动力电池部件等。公司和祥鑫科技的客户群体有一定重叠，产品大类较为接近，因此2020-2021年毛利率差异较小。2022年，公司新能源汽车领域的产品毛利率上升并高于祥鑫科技的主要原因为向吉利集团的销售金额增长较多，主要产品为**高端种类的动力电池部件**，产品毛利率较高。

(3) 5G 通讯领域

公司5G通讯领域的产品毛利率**整体**高于祥鑫科技，主要原因为：公司的产品主要是连接器部件，客户集中于中航光电，而祥鑫科技的产品主要是户外基站金属结构件、IDC机箱、功能性插箱，主要客户包括华为、中兴通讯等。祥鑫科技因产品主要面向消费品牌商，客户议价能力强而呈现下降趋势，公司的产品则

偏向应用于基建和军工等关系重大、质量要求高的行业，因此毛利率随着公司销售的产品趋于高端化，且工艺持续优化而呈现上升趋势。

综上，公司与可比公司在重点发展的细分产品类型上存在差异。**传统**汽车和5G 通讯领域，公司**侧重销售**天窗部件及模具、连接器部件，属于相关行业中精密密度要求较高、生产难度较大的产品，终端应用场景偏**中**高端，客户对产品质量要求较高，因此毛利率较高。**新能源汽车**领域，公司与可比公司的产品、客户结构有较高的相似度，因此毛利率差异**相对**较小。

3、产品结构比较

公司与可比公司的主要产品均包括精密金属部件和精密模检具（以下分别简称部件和模具），但收入占比不同，具体比较如下：

比较对象	产品类型	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
发行人	部件	19.12%	72.39%	20.38%	71.89%	25.14%	68.68%
	模具	28.73%	14.33%	38.06%	16.88%	44.54%	21.67%
博俊科技	部件	20.67%	99.85%	18.02%	98.59%	25.24%	98.88%
	模具	23.65%	0.15%	47.70%	1.41%	43.43%	1.12%
津荣天宇	部件	19.75%	85.03%	20.03%	82.68%	23.19%	83.99%
	模具	25.60%	2.20%	20.08%	2.40%	24.34%	4.08%
祥鑫科技	部件	16.31%	100.00%	15.60%	100.00%	21.00%	100.00%
	模具						

注 1：博俊科技的部件包括冲压业务和注塑业务。

注 2：津荣天宇的部件包括汽车精密部品和电气精密部品。

注 3：祥鑫科技 2020 年后不再单独披露部件和模具各自的收入和毛利率。

注 4：同行业可比公司无模具材料产品，故此处不再列出公司模具材料的收入占比和毛利率。

从上表可知，公司与博俊科技、津荣天宇精密金属部件的毛利率总体较为接近。公司与可比公司精密模检具的毛利率有一定差异，主要原因系模检具为定制化产品，定价和成本加成与客户的具体需求和设计难度有关，不具有较强可比性，**报告期内主要为汽车模检具，毛利率和变动趋势与博俊科技更为接近。报告期内，精密模检具的毛利率介于博俊科技、津荣天宇之间或与二者其一接近。总体**

而言，公司与可比公司精密金属部件和精密模检具各自的毛利率不存在重大差异，综合毛利率高于可比公司的主要原因系产品结构差异，即精密模检具收入占比较高。随着模具收入占比下降以及低毛利率的模具材料收入占比上升，公司综合毛利率与可比公司均值的差异逐渐缩小。

4、客户结构比较

公司与可比公司主要客户的比较如下：

比较对象	应用领域	主要客户
发行人	传统汽车	英纳法集团、宝适集团、来达集团、福耀玻璃、吉利汽车、佛吉亚、AGP 集团、CIE 集团
	新能源汽车	蜂巢能源、吉利汽车、塔菲尔、科易动力、国轩高科
	储能设备	捷普集团
	5G 通讯	中航光电
博俊科技	汽车	蒂森克虏伯、伟巴斯特、麦格纳、耐世特、长安福特、吉利汽车、理想汽车、CIE 集团
津荣天宇	汽车	东海橡塑、电装、丰田、采埃孚-天合
	电气	施耐德、ABB、西门子、海格
祥鑫科技	汽车	佛吉亚、法雷奥、马勒、安道拓、广汽集团、一汽大众、蔚来汽车、吉利汽车、比亚迪
	新能源汽车	宁德时代、孚能科技、欣旺达、国轩高科、亿纬锂能、塔菲尔、吉利汽车
	储能设备	新能安、Enphase Energy、Larsen、Fenecon GmbH
	5G 通讯	华为、中兴、长城、浪潮、烽火

从上表可知，公司与可比公司主要客户虽然所处行业有相似之处，但具体客户重合度较低，主要客户结构存在差异，一方面不同客户对产品的形态、规格、品质需求不同，另一方面不同客户的业务范围、经营规模、行业地位不尽相同，因此公司与可比公司的毛利率存在差异。

传统汽车领域，公司主要向知名汽车天窗厂商英纳法集团、宝适集团、福耀玻璃等销售天窗及相关模具，向知名汽车隔热产品厂商来达集团销售隔热罩模具。公司为客户定制开发、生产的天窗、隔热罩精密模具和精密金属部件相比普通的金属部件具有更高的附加值，与客户议价时可以争取更高的利润空间，毛利率较高。可比公司**传统汽车领域**的客户中天窗厂商较少，与公司的重合度较低。

新能源汽车领域，公司和祥鑫科技的客户群体有一定重叠，产品大类较为接近，因此毛利率差异相对较小。

储能设备领域，公司收入规模较小且主要与捷普集团合作，与祥鑫科技的客户群体不存在重叠，毛利率受捷普集团订单结构和新项目产品的影响较大，因此毛利率与祥鑫科技差异较大。

5G 通讯领域，公司和祥鑫科技的客户群体不存在重叠，公司主要客户为中航光电，祥鑫科技主要客户为华为、中兴通讯等。公司的产品主要为连接器部件，销售的产品趋于高端化且生产工艺优化而毛利率上升，祥鑫科技因产品主要面向终端消费市场，客户议价能力强而毛利率下降。

综上，公司拥有的核心技术和相关产品具有较强的竞争优势，与可比公司相同应用领域的产品细分类型重合度较低，侧重销售的产品属于技术工艺要求较高、生产难度较大的类型，客户结构与可比公司存在一定差异。同时，基于发展阶段差异，公司精密模检具收入占比较高，综合毛利率高于可比公司具有合理性。

二、请保荐机构及申报会计师补充核查并发表明确意见。

（一）核查过程

1、取得发行人的收入明细表，统计各类产品细分类别销售占比、毛利率，分析各类产品毛利率变化情况。

2、访谈发行人的主要人员，了解各类产品的细分类别、产品特点、工艺难度、毛利率变化的原因。

3、查阅同行业可比公司的招股说明书、年度报告等，统计与发行人同类、同应用领域产品的收入、毛利率、主要产品、主要客户等情况。

4、取得发行人的收入明细表，统计各类产品的销量、制造费用等，分析产品数量对单位制造费用的影响。

5、取得发行人的收入明细表，统计各应用领域产品的毛利率，将其与同行业可比公司同应用领域产品毛利率进行比较并分析原因。

6、访谈发行人的主要人员，了解与同行业可比公司同应用领域产品毛利率

差异的原因。

7、取得发行人的收入明细表、采购明细表，统计外购成品的收入、毛利率、对应的采购金额和主要供应商。

8、查阅公司的核心技术和产品资料，了解核心技术的技术难度、技术优势和对应的主要产品。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、公司各类产品毛利率变化原因为：

（1）精密金属部件：各应用领域细分产品自身毛利率及收入结构的变动共同导致精密金属部件毛利率变化。细分产品方面，**传统汽车领域**，毛利率较高的天窗部件**收入占比和毛利率**下降，引起**传统汽车部件**毛利率下降；**新能源汽车领域**，随着主要客户及产品类型更替，毛利率**先下降后上升**；**储能设备领域**，**随着与主要客户捷普的深入合作，毛利率逐步上升**；5G 通讯领域，产品毛利率总体较低，但随着高附加值产品占比上升以及**工艺和成本控制**优化，毛利率有上升趋势；其他领域的产品种类较多，各期毛利率有一定波动，总体处于较低水平。收入结构方面，随着公司积极拓展新能源、5G 等领域的业务，毛利率较高的**传统汽车部件**收入占比下降，毛利率较低的**新能源汽车、储能设备、5G 通讯、其他部件**收入占比上升。因此，**公司产品**收入结构逐渐多元化并偏向于**新能源汽车、储能设备、5G 等低毛利率领域**，引起报告期内精密金属部件的毛利率下降。

（2）精密模检具：细分产品结构变化导致毛利率变化。2020 年，**工艺要求较高的天窗和隔热罩模具**收入占比较高，**精密模检具的综合毛利率较高**。2021 年以后，随着公司逐渐完成对国外客户的销售，天窗和隔热罩模具转为以内销为主，收入下降的同时毛利率也在下降，而汽车检具和其他模具等低毛利率的模检具收入占比上升，因此精密模检具的综合毛利率继续下降。

（3）模具材料：订单结构和产品精密程度变化导致毛利率变化。2020 年起，公司以承接普通精密度的订单为主，高毛利率的模具钢占比下降，低毛利率的 45#钢和不锈钢占比上升。2021 年，高毛利率的模具钢占比**显著**下降，其余产品

以低毛利率的 45#钢和不锈钢为主，模具材料综合毛利率小幅下降。2022 年，模具材料订单以 45#钢、轴、销套为主，加工要求有所提升，相关产品毛利率随之上升，模具材料综合毛利率有所回升。总体而言，报告期内模具材料综合毛利率处于较低水平，变化幅度较小。

(4) 公司的精密金属部件产品成本中，制造费用的占比较低，产品数量对单位制造费用的影响程度较小，对各类、各领域产品毛利率的影响程度也较小。精密模检具定制化程度较高，不同模具之间成本差异较大，产品的产量对制造费用及单位成本影响不具有较强可比性。模具材料均为委外加工，不涉及制造费用。

2、公司不同应用领域产品毛利率与同行业同应用领域产品毛利率存在的差异及原因、合理性如下：

(1) **传统汽车领域**：公司主要侧重销售的产品属于工艺难度较高、应用场景偏中高端的天窗部件和模具，与可比公司主要产品细分类别不同，毛利率较高。公司与可比公司**传统汽车部件和模具**的收入结构有显著差异，较高比例的模具收入使得公司**传统汽车领域**的毛利率高于可比公司。基于产品种类差异、产品结构差异、客户差异，公司**传统汽车领域**的产品毛利率高于可比公司具有合理性。

(2) **新能源汽车领域**：2020-2021 年，公司新能源汽车领域的产品毛利率低于祥鑫科技但差异较小，2022 年高于祥鑫科技，产品主要均包括动力电池部件等。公司和祥鑫科技的客户群体有一定重叠，产品大类较为接近，因此 2020-2021 年毛利率差异较小。2022 年，公司新能源汽车领域的产品毛利率上升并高于祥鑫科技的主要原因为向吉利集团的销售金额增长较多，主要产品为高端种类的动力电池部件，产品毛利率较高。

(3) **储能设备领域**：报告期内，公司储能设备领域毛利率持续上升并从 2021 年起高于祥鑫科技，主要原因为目前公司储能设备领域的客户较为有限，主要为捷普集团，毛利率与捷普集团的订单结构密切相关，因进入量产阶段、工艺优化以及新型号产品的订单增加而毛利率上升。祥鑫科技储能设备领域的主要客户有新能安、Enphase Energy、Larsen、Fenecon GmbH 等，客户群体与公司不存在重叠且较为稳定，合作时间也较长，报告期内毛利率小幅上升。

(4) 5G 通讯领域：公司的产品主要是连接器部件，客户集中于中航光电，而祥鑫科技的产品主要是户外基站金属结构件、IDC 机箱、功能性插箱，主要客户包括华为、中兴通讯等。祥鑫科技因产品主要面向消费品牌商，客户议价能力强而呈现下降趋势，公司的产品则**偏向**应用于基建和军工等关系重大、质量要求高的行业，因此毛利率随着公司销售的产品趋于高端化，且工艺持续优化而呈现上升趋势。

3、报告期内，公司外购成品后销售的收入分别为 1,982.46 万元、2,047.67 万元、**2,213.64 万元**，毛利率分别为 16.95%、19.52%、**16.87%**。外购成品销售的客户以锐迈科技股份有限公司为主，产品为家具部件，**外购成品**各期依**客户**、订单结构不同，毛利率有一定波动但整体较低。报告期内，公司外购成品的主要供应商有昆山一力佰金属制品有限公司、昆山同山电子科技有限公司等，采购金额分别为 1,567.59 万元、1,548.56 万元、**1,631.39 万元**。

4、公司拥有的核心技术和相关产品具有较强的竞争优势，与可比公司相同应用领域的产品细分类型重合度较低，**侧重销售**的产品属于技术工艺要求较高、生产难度较大的类型，客户结构与可比公司存在一定差异。同时，基于发展阶段差异，公司**毛利率较高的**精密模检具收入占比较高，综合毛利率高于可比公司具有合理性。

问题 8. 存货跌价准备计提充分性

根据申报材料，报告期内，公司存货账面原值增长较快，分别为 8313.89 万元、8721.86 万元、9727.00 万元和 11243.26 万元；而存货跌价准备未成比例增长，分别为 873.91 万元、970.58 万元、639.14 万元和 657.20 万元。在产品跌价准备计提比例为 3.73%、2.31%、0.78%和 1.89%；库存商品跌价准备计提比例分别为 33.91%、48.19%、26.63%和 20.42%；发出商品跌价准备计提比例分别为 3.31%、6.79%、7.77%、4.25%，均有较大程度的波动。

(1) 涉“斐讯系”公司的存货是否全额计提跌价准备。根据申报材料，2018 年“斐讯系”公司暴雷后，斐讯系相关公司及其关键人员因诈骗犯罪、诉讼、破产等事由已明显丧失偿债能力。公司未披露涉及“斐讯系”存货的具体情况。请发行人说明报告期内对其各类存货的账面余额、存货跌价准备计提、核销的具体情况。

(2) 长库龄存货产生原因。根据申报材料，发行人报告期内存在下游客户的验收周期较长，一般都会在一年左右完成终验的情况；存在部分产品采用策略性报价，销售价格略低于成本的情况；发行人各期发出商品占比分别为 41.09%、37.17%、25.71%、31.87%。请发行人：①补充披露存货库龄，说明在订单式生产、以销定产模式下，存货库龄较长、跌价准备较高的原因及合理性；对长库龄存货，区分未签收、未验收、放弃订单等类型，列表说明报告期末具体金额，对于未签收验收的说明长期未签收验收原因，客户是否存在因债务风险而未收货，相关减值风险计提是否充分；对于放弃订单的，说明具体原因，再销售情况，相关减值计提是否充分，相关减值风险是否充分披露；说明各期质量问题报废或免费样件不再对账的金额占比及结转成本情况。②说明未签订销售合同和已签订销售合同且库龄一年以上发出商品的具体情况，其中未签订销售合同的发出商品转为签订销售合同的比例和时间周期；是否对无销售合同且库龄较长的发出商品单独计提存货跌价准备。③说明库龄一年以上存货中，原材料市场价格与采购价格是否存在差异，是否有订单覆盖，报告期内存货跌价准备计提是否充分。④说明按类别计提存货跌价准备的具体存货类型及金额占比，存货跌价准备的具体计算过程，未按单个存货计提存货跌价准备是否符合企业会

计准则的相关规定。

根据申报材料，对未回函的发出商品，项目组进行了替代测试。请保荐机构、申报会计师：（1）补充核查上述事项并发表明确核查意见。（2）说明发出商品及存货监盘比例的充分性，实施替代程序的具体情况及其充分性。（3）结合发出商品期后结转具体情况、物流及仓储情况，说明已经采取的核查程序能否有效保证报告期发出商品的完整性和存在性。（4）说明发行人对发出商品会计处理的准确性，发出商品跌价准备计提的充分性。

【回复】

一、涉“斐讯系”公司的存货是否全额计提跌价准备

根据申报材料，2018年“斐讯系”公司暴雷后，斐讯系相关公司及其关键人员因诈骗犯罪、诉讼、破产等事由已明显丧失偿债能力。公司未披露涉及“斐讯系”存货的具体情况。请发行人说明报告期内对其各类存货的账面余额、存货跌价准备计提、核销的具体情况。

（一）请发行人说明报告期内对其各类存货的账面余额、存货跌价准备计提、核销的具体情况。

发行人各报告期“斐讯系”存货具体情况：

截止2022年12月31日账面已无“斐讯系”存货；

单位：万元

项目	2021年12月31日		
	账面余额	存货跌价准备或合同履约成本减值准备	账面价值
发出商品	49.29	49.29	-
合计	49.29	49.29	-

续上表：

单位：万元

项目	2020年12月31日		
	账面余额	存货跌价准备或合同履约成本减值准备	账面价值

原材料	19.68	12.58	7.10
在产品	56.86	52.78	4.08
库存商品	308.58	258.03	50.55
发出商品	49.29	49.29	-
委托加工物资	19.91	13.43	6.48
合计	454.32	386.10	68.22

报告期各期末，发行人涉“斐讯系”的存货账面价值分别为 68.22 万元、0 万元、0 万元。2021 年发行人对“斐讯系”除发出商品外的存货按照废品出售处理，累计销售收入 68.22 万元。自 2019 年度起，发行人按照此期后可变现净值对“斐讯系”产品进行单项计提存货跌价准备。2022 年发行人对“斐讯系”发出商品进行核销处理，核销金额 49.29 万元。截止 **2022 年 12 月 31 日**，公司存货账面价值中已不含受“斐讯暴雷”事件影响的存货。

二、长库龄存货产生原因

根据申报材料，发行人报告期内存在下游客户的验收周期较长，一般都会在一年左右完成终验的情况；存在部分产品采用策略性报价，销售价格略低于成本的情况；发行人各期发出商品占比分别为 41.09%、37.17%、25.71%、31.87%。请发行人：①补充披露存货库龄，说明在订单式生产、以销定产模式下，存货库龄较长、跌价准备较高的原因及合理性；对长库龄存货，区分未签收、未验收、放弃订单等类型，列表说明报告期末具体金额，对于未签收验收的说明长期未签收验收原因，客户是否存在因债务风险而未收货，相关减值风险计提是否充分；对于放弃订单的，说明具体原因，再销售情况，相关减值计提是否充分，相关减值风险是否充分披露；说明各期质量问题报废或免费样件不再对账的金额占比及结转成本情况。②说明未签订销售合同和已签订销售合同且库龄一年以上发出商品的具体情况，其中未签订销售合同的发出商品转为签订销售合同的比例和时间周期；是否对无销售合同且库龄较长的发出商品单独计提存货跌价准备。③说明库龄一年以上存货中，原材料市场价格与采购价格是否存在差异，是否有订单覆盖，报告期内存货跌价准备计提是否充分。④说明按类别计提存货跌价准备的具体存货类型及金额占比，存货跌价准备的具体计算过

程，未按单个存货计提存货跌价准备是否符合企业会计准则的相关规定。

(一) 补充披露存货库龄，说明在订单式生产、以销定产模式下，存货库龄较长、跌价准备较高的原因及合理性；对长库龄存货，区分未签收、未验收、放弃订单等类型，列表说明报告期末具体金额，对于未签收验收的说明长期未签收验收原因，客户是否存在因债务风险而未收货，相关减值风险计提是否充分；对于放弃订单的，说明具体原因，再销售情况，相关减值计提是否充分，相关减值风险是否充分披露；说明各期质量问题报废或免费样件不再对账的金额占比及结转成本情况。

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“(二) 存货”之“3、存货总体分析”之“(2)、存货构成情况”中补充披露如下：

报告期各期末，公司存货余额库龄情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日				
	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	小计
原材料	670.56	164.87	34.29	67.58	937.30
在产品	2,710.88	186.30	22.00	22.84	2,942.02
库存商品	1,253.88	155.30	62.01	581.18	2,052.38
发出商品	3,373.28	-	146.00	19.80	3,539.09
委托加工物资	477.52	44.23	6.15	-	527.90
合计	8,486.12	550.71	270.45	691.41	9,998.69
各库龄存货占存货的比例	84.87%	5.51%	2.70%	6.92%	100.00%

续上表：

单位：万元

项目	2021年12月31日				
	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	小计
原材料	968.34	53.39	36.92	39.44	1,098.10
在产品	4,188.56	66.33	16.68	8.49	4,280.07

库存商品	866.90	81.53	102.59	484.00	1,535.03
发出商品	1,998.79	423.03	50.41	61.59	2,533.82
委托加工物资	273.10	6.89	-	-	279.99
合计	8,295.69	631.17	206.61	593.52	9,727.00
各库龄存货占存货的比例	85.29%	6.49%	2.12%	6.10%	100.00%

续上表：

单位：万元

项目	2020年12月31日				
	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	小计
原材料	836.45	95.52	77.55	25.58	1,035.09
在产品	2,796.24	29.28	62.70	3.46	2,891.69
库存商品	446.18	220.86	648.33	70.71	1,386.08
发出商品	2,592.14	114.56	376.11	8.22	3,091.02
委托加工物资	297.12	0.95	19.91	-	317.98
合计	6,968.13	461.16	1,184.59	107.98	8,721.86
各库龄存货占存货的比例	79.89%	5.29%	13.58%	1.24%	100.00%

报告期各期末，发行人库龄1年以内存货比例分别为79.89%、85.29%和84.87%，公司的存货周转率分别为1.88、3.09、3.53，存货库龄多为1年以内，且存货周转速度相对较快。发行人报告期各期库龄1年以上占当期账面余额的比例如下：

项目	2022年12月31日1年以上存货占账面余额比例	2021年12月31日1年以上存货占账面余额比例	2020年12月31日1年以上存货占账面余额比例
原材料	2.67%	1.33%	2.28%
在产品	2.31%	0.94%	1.09%
库存商品	7.99%	6.87%	10.78%
发出商品	1.66%	5.50%	5.72%
委托加工物资	0.50%	0.07%	0.24%
合计	15.13%	14.71%	20.11%

由上表可知，发行人报告期各期末库龄在1年以上的原材料占账面余额比

例分别为 2.28%、1.33%、2.67%，主要为各年累计购入的备货类外购件、金属类原材料及五金类原材料，为减少采购周期对生产带来的不利影响，会对原材料进行一定量的备货。部分原材料库龄较长的主要原因系：1、金属类及五金类原材料为采购时多采购部分，随着公司生产，该类原材料会逐渐耗用；2、2020 年末的长库龄原材料中包括 19.68 万元的“斐讯系”原材料；3、2022 年末的长库龄原材料占比较大主要系无锡捷普等客户产品对应原材料起购量较大导致备货量增多以及为应对金属原材料价格上涨带来的风险导致备货量增加。

发行人报告期内各期库龄 1 年以上的在产品占账面余额比例分别为 1.09%、0.94%、2.31%，其中，2020 年末的长库龄在产品中含“斐讯系”在产品 56.86 万元，除“斐讯系”在产品外主要为半成品备件，后期若有对应的产品订单，则该部分在产品可用于生产领用。

发行人报告期内各期库龄 1 年以上的库存商品占账面余额的比例分别为 10.78%、6.87%、7.99%，主要原因系：1、量产产品的备货产品，根据公司量产框架协议内容，公司需在任一型号产品停止量产后十年内继续向客户及客户指定公司供应用于售后服务目的之合同零部件，因此其周转速度相对较低，期后获取售后订单后该部分库存商品可直接用于销售；2、订单尚未取消，客户暂未要求公司发货，导致产品库龄较长，待客户确认对此类库存商品需求后再进行出售或处理；3、公司在 2018 年因国轩模具产品项目中止引起纠纷提起诉讼，对该模具库存商品 234.89 万元全额计提跌价准备，库龄在 1 年以上库龄向后滚动，至报告期末尚未处置；4、2020 年末的长库龄库存商品中含 308.58 万元的“斐讯系”库存商品，2021 年已处置完毕。

发行人报告期内各期库龄 1 年以上的发出商品占账面余额的比例分别为 5.72%、5.50%、1.66%，2020 年末及 2021 年末的长库龄发出商品中含 49.29 万元的“斐讯系”发出商品，除此以外，长库龄的发出商品主要系模检具产品下游客户的验收周期较长，尚未取得客户验收单所致，当取得客户验收确认单后，确认相关收入，并结转成本。

发行人报告期内各期库龄 1 年以上的委托加工物资占账面余额的比例分别为 0.24%、0.07%、0.50%，2020 年末的长库龄委托加工物资中含 19.91 万元的

“斐讯系”委托加工物资，除此以外产生长期库龄委托加工物资的原因主要系委托加工物资受供应商产能、加工周期及产品需求程度的影响，大部分委托加工物资账龄均在1年以内。

各原因下的长期库龄存货的具体明细如下：

单位：万元

长库龄原因	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
安全备货	1,049.62	654.49	613.98
未签收确认	216.19	480.76	438.68
项目终止	246.76	246.76	246.76
斐讯系		49.29	454.32
合计	1,512.57	1,431.30	1,753.73

发行人各报告期末存货跌价准备较高，主要原因系公司针对市场情况，考虑期末存货未来可变现净值，对在产品、库存商品及发出商品计提跌价准备，其中，对项目中止的存货及斐讯系存货已足额计提跌价准备。

对于未签收验收的存货，客户不存在因债务风险而未收货的情况，相关减值风险已计提充分。

企业不存在放弃订单的情况。当企业期后售价低于成本价时，已按照期后可变现净值计提存货跌价准备。

企业不存在各期因质量问题报废或免费样件不再对账的情况。当企业出现个别质量问题的发出商品时，客户会进行退货处理，次月就该批次中其他发出商品与企业进行对账，个别质量问题的样件成本随该批次制品成本一并结转；企业的样件待客户确认后，合格样件同样收费，对账确认收入后结转成本，不合格样件进行报废处理，报废后结转成本。

(二) 说明未签订销售合同和已签订销售合同且库龄一年以上发出商品的具体情况，其中未签订销售合同的发出商品转为签订销售合同的比例和时间周期；是否对无销售合同且库龄较长的发出商品单独计提存货跌价准备。

报告期内，公司库龄1年以上的发出商品均已签订销售合同，未结转成本的主要原因系下游客户验收周期较长，不存在发出商品无对应销售合同的情况。

库龄 1 年以上发出商品的具体情况：

1、库龄 1 年以上发出商品主要是模检具产品，1 年以上发出商品占当期模检具收入的比例情况如下（不含“斐讯”发出商品）：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
1 年以上发出商品	165.81	485.74	449.60
模检具收入	5,871.79	5,826.89	4,664.01
1 年以上发出商品占模检具收入比例	2.82%	8.34%	9.64%

1 年以上发出商品占当期模检具收入的比例波动较大，主要系模检具的验收周期受客户影响较大，与模检具当期收入并无直接相关联系。验收周期较长的客户包括美国来达、德国宝适等客户。

2、发出商品的具体构成、对应客户合同及发出时间、期后结转及收入确认情况

报告期各期末，公司库龄 1 年以上的发出商品账面余额分别为 449.60 万元、485.74 万元和 165.81 万元，除“斐讯系”发出商品为精密金属部件外，其余均为精密模检具。公司根据客户的订单发货，发出商品均有订单支持。截至本问询回复出具日，尚有部分发出商品未结转收入。

2022 年末，发行人库龄 1 年以上的发出商品前五大客户、发出时间、期后结转及收入确认情况如下：

单位：万元

客户简称	品号	金额	占比	发出时间	收入确认时间	期后结转金额
江苏博俊	KX11 项目-副单件检具	66.83	40.31%	2020 年 8 月	2023 年 1 月	66.83
黄岩君田	SS11 (FE-8) 项目-第 6 包 6 副单件检具	16.60	10.01%	2020 年 3 月	未确认	-
湖南晓光	DC1E 项目 7 包-5 副单件检具	11.34	6.84%	2019 年 7 月	未确认	-
众大	DC1E 项目-9 副单件检具	11.22	6.76%	2020 年 3 月	未确认	-
	车和家 M01 项目-新增 12 副小检具	6.35	3.83%	2020 年 12 月	未确认	-
华滋东江	本田 2VP 项目-30 副检具	6.83	4.12%	2019 年 10 月	未确认	-
	东本 2WB 项目-21 副检具	4.44	2.68%	2019 年 10 月	未确认	-

客户简称	品号	金额	占比	发出时间	收入确认时间	期后结转金额
	SX11P 项目-2 副检具	2.33	1.41%	2020年3月	未确认	-
	SX11P 项目-3 副检具	1.68	1.02%	2020年3月	未确认	-
合计		127.63	76.98%			66.83

2021年末，发行人库龄1年以上的发出商品前五大客户、发出时间、期后结转及收入确认情况如下：

单位：万元

客户简称	品号	金额	占比	发出时间	收入确认时间	期后结转金额
宁波安莱德	FS11 项目-上车身 13 副小总成检具	7.36	1.52%	2020年3月	未确认	-
	FS11 项目-1 套测量支架	3.82	0.79%	2020年3月	未确认	-
	DC1E 项目-6 副总成检具+4 副测量支架	33.02	6.80%	2020年3月	2022年3月	33.02
	KX11 项目-12 副总成及 PCF 检具+6 副测量支架	39.11	8.05%	2020年3月	2022年3月	39.11
	KX11 增补项目-3 副总成及 PCF 检具+3 副测量支架	17.55	3.61%	2020年12月	2022年3月	17.55
	DC1E 项目-检具设变	0.87	0.18%	2020年12月	2022年3月	0.87
苏州勋龙	CC&CS11 及 SX12 热成型件项目	59.06	12.16%	2020年12月	2022年5月	59.06
江苏博俊	KX11 项目-副单件检具	66.83	13.76%	2020年8月	2023年1月	66.83
十堰先锋	KX11 项目 4 包-7 副单件检具	39.91	8.22%	2020年12月	2022年11月	39.91
瑞鹤浩博	KX11 项目 8 包-7 副单件检具	17.38	3.58%	2020年3月	2022年9月	17.38
	KX11 项目 9 包-6 副单件检具	15.29	3.15%	2020年3月	2022年9月	15.29
合计		300.20	61.80%			289.02

2020年末，发行人库龄1年以上的发出商品前五大客户、发出时间、期后结转及收入确认情况如下：

单位：万元

客户简称	品号	金额	占比	发出时间	收入确认时间	期后结转金额
众大	车和家 M01 项目-51 副检具	98.99	22.02%	2018年12月	2021年5月	98.99
	FS11 项目-89 副单件检具	81.20	18.06%	2018年12月	2021年5月	81.20
重庆欧拓	FY18-82A/83A/92A 模具	89.15	19.83%	2018年12月	2021年6月	89.15
	FY18-84A 模具	24.76	5.51%	2019年4月	2021年6月	24.76

上海毓恬	FY17-19/20/21A 模具	33.07	7.36%	2017年12月	2021年12月	33.07
天津欧拓	FY19-23/24/25A 模具	33.59	7.47%	2019年6月	2021年3月	33.59
浙江任达	DC1E项目-12副单件+2副总成检具	15.27	3.40%	2019年12月	2022年1月	15.27
合计		376.03	83.64%			376.03

由上表可知，2020年末的1年以上的前五大发出商品均已结转，截至本问询回复出具日，受客户验收周期影响，2021年末、2022年末尚有部分长库龄发出商品未能结转。

(三) 说明库龄一年以上存货中，原材料市场价格与采购价格是否存在差异，是否有订单覆盖，报告期内存货跌价准备计提是否充分。

1、库龄一年以上存货中，原材料市场价格与采购价格是否存在差异，是否有订单覆盖；

库龄一年以上存货中，原材料主要为金属原材料及五金类备件。报告期末，1年以上库龄的原材料明细分类如下：

单位：万元

原材料大类	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
金属原材料	239.52	111.96	188.17
其中：钢材	165.87	74.36	138.28
铜材	45.09	27.64	25.67
不锈钢	15.73	6.80	20.82
铝材	12.83	3.17	3.40
五金类备件	27.22	17.79	10.47
合计	266.74	129.75	198.64

(1) 订单覆盖情况

公司的存货生产管理策略与公司所处的发展阶段及实际经营需求有关。一般情况下，基于客户采购规划及下游需求预测，公司安排生产计划并对主要量产产品进行原材料提前采购。同时，为应对生产加工过程中的突发情况，公司会在安全库存的基础上多备一些原材料。因此公司1年以上库龄的原材料主要系基于公司的生产计划及客户需求预测进行备料所致，短期无执行订单覆盖。

(2) 市场价格与采购价格的差异

五金类备件由于其数量大价值低，其采购单价与市场价格之间的差异较小，采购五金类备件时企业议价能力大、选择空间多，随着公司加工生产，该类原材料会逐渐耗用，故在此不对五金类备品备件的采购价格与市场价格做对比。

金属类原材料采购价格与市场价格的对比差异如下：

①2022年12月31日

单位：万元/吨

序号	项目	数量(吨)	金额(万元)	结存单价	期末市场价格	当期采购均价	差异1	差异2
				①	②	③	④ =②-①	⑤ =③-①
1	钢材	279.91	165.87	0.59	0.42	0.65	-0.17	0.06
2	铜材	8.46	45.09	5.33	6.61	5.92	1.28	0.59
3	不锈钢	4.96	15.73	3.17	1.68	1.71	-1.49	-1.46
4	铝材	5.62	12.83	2.28	1.87	2.14	-0.41	-0.14
合计		298.95	239.53	-	-	-	-	-

注1：期末市场价格系各报告期末上海期货交易所的结算价格，不含运费及税费，下同。

注2：不锈钢当期采购量较少，主要为客户要求特殊材质材料，不具可比性，下同。

②2021年12月31日

单位：万元/吨

序号	项目	数量(吨)	金额(万元)	结存单价	期末市场价格	当期采购均价	差异1	差异2
				①	②	③	④=②-①	⑤=③-①
1	钢材	146.24	74.36	0.51	0.46	0.66	-0.05	0.15
2	铜材	6.16	27.64	4.48	7.02	5.75	2.54	1.27
3	不锈钢	2.35	6.80	2.89	1.71	1.58	-1.18	-1.31
4	铝材	1.47	3.17	2.15	2.05	2.19	-0.10	0.04
合计		156.23	111.97	-	-	-	-	-

③2020年12月31日

单位：万元/吨

序号	项目	数量(吨)	金额(万元)	结存单价	期末市场价格	当期采购均价	差异1	差异2
----	----	-------	--------	------	--------	--------	-----	-----

				①	②	③	④=②-①	⑤=③-①
1	钢材	278.75	138.28	0.50	0.45	0.50	-0.05	0.00
2	铜材	6.25	25.67	4.11	5.82	4.33	1.71	0.22
3	不锈钢	9.74	20.82	2.14	1.34	1.38	-0.80	-0.76
4	铝材	2.36	3.40	1.44	1.55	1.87	0.11	0.43
合计		296.29	188.17	-	-	-	-	-

各报告期末，选取库龄1年以上金属类原材料作为样本，除不锈钢不具有可比性外，公司各期主要金属原材料结存单价与采购价格、市场价格之间存在一定的差异，主要系金属原材料价格波动较大，但是各期末1年以上的金属原材料的结存单价与往期采购均价相比差异不大。

2、报告期内存货跌价准备计提是否充分

报告期内，除“斐讯系”原材料外，原材料均未计提存货跌价准备。金属类原材料及五金类原材料因其通用性较强，随着企业加工生产，会被逐渐耗用。同时，根据盘点结果，各类原材料中没有出现明显损毁导致无法继续加工使用的情况，因此未对除“斐讯系”外长库龄的原材料计提存货跌价准备。

（四）说明按类别计提存货跌价准备的具体存货类型及金额占比，存货跌价准备的具体计算过程，未按单个存货计提存货跌价准备是否符合企业会计准则的相关规定。

1、说明按类别计提存货跌价准备的具体存货类型及金额占比

报告期内各期末存货分类别的跌价计提比例如下（扣除“项目中止”及“斐讯”存货影响后）：

项目	2022年12月31日存货跌价计提比例	2021年12月31日存货跌价计提比例	2020年12月31日存货跌价计提比例
在产品	1.62%	0.78%	0.49%
库存商品	10.80%	12.57%	19.64%
发出商品	3.84%	5.94%	5.28%
整体占比	3.89%	3.64%	4.21%

发行人存货跌价准备计提比例与同行业可比公司比较情况如下（扣除“项目中止”及“斐讯”存货影响后）：

比较对象	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
博俊科技	5.62%	5.82%	3.44%
津荣天宇	3.94%	1.12%	1.04%
祥鑫科技	0.60%	0.71%	0.48%
平均值	3.39%	2.55%	1.65%
发行人	3.89%	3.64%	4.21%

注：同行业可比信息来源于可比公司定期报告。

由上表可知，发行人的存货跌价准备计提比例较同行业平均水平较高，主要原因系细分市场及主要经营产品不同。发行人模具业务收入占比较可比同行业模具业务收入占比高，模具业务相关存货可以匹配至具体项目，受项目状态影响较大，从而发行人的存货跌价准备计提比例高于同行业平均水平。

2、存货跌价准备的具体计算过程

各报告期末，发行人的存货中包括长库龄的原材料、在产品、库存商品、发出商品以及委托加工物资，属于可直接用于出售的，发行人根据估计售价减去估计的销售费用和相关税费测算其可变现净值，经测算，发行人已按可变现净值低于账面价值的差额足额计提存货跌价准备。

发行人期末在产品及委托加工物资可变现净值按照估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用后的金额确定，跌价准备按成本与可变现净值孰低计量。其中已签订合同部分产品，其售价按照合同约定销售单价进行测试，未签订合同部分，其售价按照截至日前后成交价进行确定；至完工时估计将要发生的成本按照当年产成品单耗进行计算；销售费用按照本期销售费用/营业收入比例确定。

发行人期末原材料中，除“斐讯系”原材料外，均未计提存货跌价准备。根据上述采购价格与市场价格的差异分析可知，金属类原材料的期末结存单价不存在明显大于或小于市场价格的情况。金属类原材料及五金类原材料因其通用性较强，随着企业的生产，会被逐渐耗用，同时，根据盘点结果，各类原材料中没有出现明显损毁导致无法继续加工使用的情况，因此未对除“斐讯系”外长库龄的

原材料计提存货跌价准备。

发行人期末库存商品可变现净值按该等存货的估计售价减去估计的销售费用后的金额确定，跌价准备按成本与可变现净值孰低计量。其中已签订合同部分产品，其售价按照合同约定销售单价进行测试，未签订合同部分，其售价按照截至日前后成交价进行确定；销售费用按照本期销售费用/营业收入比例确定。

发行人期末发出商品可变现净值按该等存货的估计售价减去估计的合理运输费用确定，跌价准备按成本与可变现净值孰低计量。其售价按照合同约定销售单价进行测试，运输费用按照本期运输费用/营业收入比例确定。

3、未按单个存货计提存货跌价准备是否符合企业会计准则的相关规定

根据《企业会计准则》，企业通常应当按照单个存货项目计提存货跌价准备。该规定主要针对不同存货项目由于使用用途或者目的不同，或者所处经济、市场环境不同，从而具有不同的风险和报酬，因此在评估存货跌价准备时通常应单个计提。报告期内，发行人的在产品、库存商品、发出商品及委托加工物资均有订单覆盖，已按照成本与期后可变现净值孰低单个计提存货跌价准备。

根据《企业会计准则》，存货具有相同或类似最终用途或目的，并在同一地区生产和销售，意味着存货所处的经济环境、法律环境、市场环境等相同，具有相同的风险和报酬。在这种情况下可以对该存货进行合并计提存货跌价准备。发行人对数量繁多、价值较低的存货，例如金属类原材料及五金类备件，未按照单个计提存货跌价准备，经测算，企业此类存货无需计提存货跌价准备。

综上，发行人的存货跌价准备计提充分且存货跌价准备计提方式符合企业会计准则规定。

三、根据申报材料，对未回函的发出商品，项目组进行了替代测试。请保荐机构、申报会计师：（1）补充核查上述事项并发表明确核查意见。（2）说明发出商品及存货监盘比例的充分性，实施替代程序的具体情况及充分性。（3）结合发出商品期后结转具体情况、物流及仓储情况，说明已经采取的核查程序能否有效保证报告期发出商品的完整性和存在性。（4）说明发行人对发出商品会计处理的准确性，发出商品跌价准备计提的充分性。

(一) 请保荐机构、申报会计师补充核查上述事项并发表明确核查意见。

1、核查过程

(1) 获取斐讯系存货明细表，检查斐讯系存货对应的订单、发出商品核销公告及报告期间出售的销货清单并核对。

(2) 获取存货明细及库龄明细，通过询问、查阅相关资料、实地查看等方式了解长库龄存货产生的原因。

(3) 通过监盘的方式对各类存货进行盘点，检查是否存在账实不符或存货损毁无法使用的情况，核实其准确性、真实性及完整性。

(4) 检查订单式生产、以销定产模式下，各存货对应的合同或订单，并对存货跌价准备的计算过程进行复核。

(5) 获取一年以上发出商品的明细，检查其对应的合同或订单，对长库龄发出商品的前五大客户检查其期后的结转情况。

(6) 对大额发出商品进行函证检查，回函的检查其数量及规格是否对应，对未回函的发出商品函证进行替代测试，检查其对应的合同或订单、出库单、发货单、发票、期后验收单以及期后收款情况。

(7) 获取一年以上原材料的明细，检查其是否有订单覆盖，通过向供应商询价或在公开交易网上查询的方式检查其市场价格与采购价格是否存在差异，差异是否合理。

(8) 了解存货跌价准备计提办法，是否符合企业会计准则。

(9) 查看同行业可比公司的存货跌价计提情况并与公司进行对比。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人斐讯系存货会计处理准确，已全额计提存货跌价准备；

2、(1) 发行人已补充披露存货库龄，发行人产生长库龄存货的原因合理，主要为备货及客户未验收确认；长库龄存货已按相关类型进行原因说明，存货跌

价准备计提充分；对于未签收验收的存货，客户不存在因债务风险而未收货的情况；企业不存在放弃订单的情况，且不存在各期因质量问题报废或免费样件不再对账的情况。（2）1年以上发出商品均为模检具产品，且均已签订销售合同，期后按照验收确认结转；（3）1年以上原材料主要系公司备货所致；1年以上金属类原材料各期末结存单价不存在明显小于市场价格的情况；报告期内存货跌价准备计提充分；（4）公司除对数量大价值低的存货未按单个存货计提跌价准备外，其余已按单个存货项目计提跌价准备，存货跌价准备计提充分且计提方式符合企业会计准则规定。

（二）说明发出商品及存货监盘比例的充分性，实施替代程序的具体情况
及充分性。

1、存货监盘比例

2021年末及**2022年末**，针对公司的库存实施盘点，盘点存货占比超过70%，盘点结果与账面记录基本一致。

具体盘点情况如下：

单位：万元

时间	盘点范围	盘点方式	存货余额	抽样金额	实盘金额	抽样比例	盘点差异	差异处理
2021年末	原材料	实地抽盘	1,098.10	890.46	890.46	81.09%	-	-
	在产品	实地抽盘	4,329.55	3,956.93	3,957.53	91.39%	0.59	企业入账
	库存商品	实地抽盘	1,536.00	1,235.94	1,236.11	80.47%	0.16	企业入账
	委托加工物资	实地抽盘	279.99	256.50	251.26	91.61%	-5.24	企业入账
	小计		7,243.63	6,339.83	6,335.35	87.52%	-4.48	
2022年末	原材料	实地抽盘	937.30	743.59	743.59	79.33%	-	-
	在产品	实地抽盘	2,942.02	2,606.31	2,602.87	88.59%	-3.44	审计调整
	库存商品	实地抽盘	2,052.38	1,261.60	1,261.53	61.47%	-0.07	审计调整
	委托加工物资	实地抽盘	527.90	460.94	460.94	87.32%	-	-
	小计		6,459.60	5,072.44	5,068.93	78.53%	-3.51	

对于2020年末库存情况，检查了公司年度盘点表，2020年末盘点差异较大，为盘亏191万元，主要是系统未及时录入正常报废导致。关于盘亏差异，企业在

当年已经入账和调整 ERP。针对 2020 的期末库存，执行了倒轧程序，将盘点结果前推至 2020 期末，结果与期末库存一致。

2、发出商品回函及替代程序具体情况

保荐机构和申报会计师未对发出商品进行监盘，主要原因系 1、客户较为分散；2、发出商品主要为模检具及制品，客户在进行模检具的验收过程中，需要在产线上进行生产测试；由于公司与客户按月进行对账确认，制品的发出商品的盘点同样需要在客户产线上进行盘点，无法进行盘点。

中介机构对发出商品执行了函证程序，对未回函的部分执行了替代测试，检查该发出商品对应的合同或订单、出库单、物流单、发票、期后验收单以及期后收款情况。验证比例如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 30 日
发出商品余额	3,539.09	2,533.82	3,091.02
发函金额	2,826.48	2,269.82	2,792.54
发函比例	79.86%	89.58%	90.34%
回函金额	1,057.39	465.04	478.71
替代金额	1,769.09	1,804.78	2,313.84
回函比例	29.88%	18.35%	15.49%
替代比例	49.99%	71.23%	74.86%
回函及替代确认比例	79.86%	89.58%	90.35%

由上表可知，各报告期末回函及替代可以确认的发出商品占发出商品余额的 90.35%、89.58%、**79.86%**，基本能够确认发出商品的准确性，实施的替代程序已足够充分。

（三）结合发出商品期后结转具体情况、物流及仓储情况，说明已经采取的核查程序能否有效保证报告期发出商品的完整性和存在性。

发出商品期后结转具体情况如下：（以下精密金属部件简称“制品”，精密模检具简称“模检具”）

单位：万元

项目	2020年12月31日	本期新增	本期减少		2021年12月31日
			确认成本	其他减少	
制品	1,788.24	1,894.50	1,738.95	-	1,943.79
模检具	1,302.78	104.29	817.04	-	590.03
合计	3,091.02	1,998.79	2,555.99	-	2,533.82

续上表：

单位：万元

项目	2021年12月31日	本期新增	本期减少		2022年12月31日
			确认成本	其他减少	
制品	1,943.79	2,322.68	1,894.50	49.29	2,322.68
模检具	590.03	920.30	293.93	-	1,216.41
合计	2,533.82	3,242.98	2,188.43	49.29	3,539.09

由上表可知，制品发出商品结转速度相对较快，除“斐讯系”发出商品外，制品发出商品均在1年内结转；模检具发出商品由于其验收特殊性，存在部分库龄超过1年的发出商品。

保荐机构及会计师检查了发出商品期后结转的相关单据，部分发出商品的期后结转情况如下表所示：

2022年12月31日部分发出商品期后结转情况：

单位：万元

分类	项目	客户	金额	出库单号	发货时间	验收/对账时间	开票时间	收款时间
模检具	福特CDX706项目-副单件+总成检具	江苏博俊	69.58	XH202206300010	2022年6月	尚未验收	2021年6月	2021年6月
							2023年2月	尚未收款
模检具	DX11项目-95副检具	宁波吉利	71.47	XH202212300030	2022年12月	尚未验收	2022年8月	2022年9月
模检具	G733项目-36副单件+25副总成	宁波吉利	94.44	XH202212300037	2022年12月	尚未验收	2022年10月	2022年12月
制品	07040287	苏州隆启盛	61.18	XH202210280007	2022年11月	2023年1月	2023年1月	2023年3月
制品	7020002343(GP)	宁波威睿	94.42	XH202212280007	2022年12月	2023年1月	2023年1月	2023年2月
制品	VDD0155200	浙江铭博	46.00	XH202208200002	2022年8月	尚未对账	尚未开票	尚未收款

分类	项目	客户	金额	出库单号	发货时间	验收/对账时间	开票时间	收款时间
制品	21E8-571-11894	中航光电	111.13	XH202212010069	2022年12月	2023年1月	2023年1月	2023年2月
制品	21E8-571-12663	中航光电	148.04	XH202209070005	2022年12月	2023年1月	2023年1月	2023年2月

2021年12月31日部分发出商品期后结转情况：

单位：万元

分类	项目	客户	金额	出库单号	发货时间	验收/对账时间	开票时间	收款时间
模检具	KX11项目-12副总成及PCF检具+6副测量支架	西安华域	39.11	XH202003200015	2020年3月	2022年3月	2022年3月	2022年4月
模检具	VX11项目-IP模型	苏州模德	7.42	XH202110300003	2021年10月	2022年1月	2022年1月	2022年1月
模检具	FY20-45A	上海福益	103.20	XH202105280009	2021年6月	2022年12月	2021年5月 2022年12月	2022年11月 尚未收款
制品	07040287	昆山隆长荣	40.09	XH202112030013	2021年12月	2022年1月	2022年1月	2022年11月
制品	T0320100(CP)	南通勺海	17.78	XH202112220009	2021年12月	2022年1月	2022年1月	2022年2月
制品	55004542(CP)	上海英纳法	27.69	XH202112300005	2021年12月	2022年1月	2022年1月	2022年1月
制品	21E8-510-7284	中航光电	52.04	XH202112120005	2021年12月	2022年1月	2022年1月	2022年2月
制品	21E8-571-12663	中航光电	17.16	XH202112030009	2021年12月	2022年1月	2022年1月	2022年2月

2020年12月31日部分发出商品期后结转情况：

单位：万元

分类	项目	客户	金额	出库单号	发货时间	验收/对账时间	开票时间	收款时间
模检具	DC1E项目-6副总成检具+4副测量支架	宁波安莱德	33.02	XH202003200013	2020年3月	2022年3月	2019年10月 2021年9月 2022年3月	2019年12月 2022年10月 2022年10月
模检具	CC&CS11及SX12热成型件项目	苏州勋龙	59.06	XH202012290001	2020年12月	2022年5月	2020年3月 2020年6月 2022年5月	2020年6月 2020年6月 2022年5月
模检具	FY19-42A	南昌辉门	18.12	XT202008290001	2020年8月	2021年6月	2020年10月	2021年7月
模检具	FY19-24A	天津欧拓	11.01	XH201906300043	2019年6月	2021年3月	2021年3月	2021年5月
制品	G449W3590G001B	无锡捷普	119.34	XH20201201	2020年12月	2021年1月	2021年1月	2021年3月

分类	项目	客户	金额	出库单号	发货时间	验收/对账时间	开票时间	收款时间
	OX			0009				
制品	JLM81.01.071(CY)	苏州金利美	61.61	XH202012010005	2020年12月	2021年1月	2021年1月	2021年3月
制品	55007884(CP)	上海英纳法	111.60	XH202012070002	2020年12月	2021年1月	2021年1月	2021年3月
制品	21E8-510-5880	中航光电	59.33	XH202012080005	2020年12月	2021年1月	2021年1月	2021年3月
制品	21E8-510-5881	中航光电	58.60	XH202012050004	2020年12月	2021年1月	2021年1月	2021年3月

保荐机构及会计师检查了发出商品出库单、送货单、期后发票、验收单（或对账单）及收款凭证，已经采取的核查程序还包括函证程序，可以有效保证报告期发出商品的完整性和存在性。

（四）说明发行人对发出商品会计处理的准确性，发出商品跌价准备计提的充分性。

发行人发出商品的主要会计处理：对于未满足收入确认条件的发出商品，应按发出商品的实际成本，借记本科目，贷记“库存商品”科目；发出商品满足收入确认条件时，结转销售成本，借记“主营业务成本”科目，贷记本科目。发行人对发出商品会计处理准确。

发行人期末发出商品可变现净值按该等存货的估计售价减去估计的合理运输费用确定，跌价准备按成本与可变现净值孰低计量。其售价按照合同约定销售单价进行测试，运输费用按照本期运输费用/营业收入比例确定。

发行人存货跌价准备计提比例与同行业可比公司比较情况如下（扣除“项目终止”及“斐讯”存货影响后）：

比较对象	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
博俊科技	5.62%	5.82%	3.44%
津荣天宇	3.94%	1.12%	1.04%
祥鑫科技	0.60%	0.71%	0.48%
平均值	3.39%	2.55%	1.65%
发行人	3.89%	3.64%	4.21%

注：同行业可比信息来源于可比公司定期报告。

由上表可知，发行人的存货跌价准备计提比例高于同行业平均水平，存货跌价准备计提充分。

综上，发行人对发出商品的会计处理符合企业会计准则，发出商品的跌价准备计提充分。

问题 9. 财务内控规范性及资金体外循环核查情况

根据申报材料，(1) 乐勇、乐国培姐姐乐佩芬，乐勇子女配偶的母亲汤月仙，乐勇、乐国培姐姐的女儿朱嘉琳，丁晗琛岳父钱明，杜卫军弟弟杜卫兵，杜卫军妹妹杜鹃，童华林配偶弟弟罗永清，丁士春配偶黄立红，丁士春妹妹丁仕凤，俞陈母亲俞彩娥等人注册登记多个个体工商户企业。(2) 报告期内，发行人生产销售的精密模具等产品需要关联方提供的五金零配件等原材料，发行人销售的模具材料需要昆山市玉山镇罗美杰模具加工厂提供简单的机加工，关联方为发行人及其控制的公司提供餐饮服务满足员工用餐需要。(3) 报告期各期关联采购金额分别为 110.83 万元、166.61 万元、228.93 万元、114.53 万元。

(4) 发行人 2019 年至 2021 年财务报告会计差错更正主要内容主要包括：公司在会计差错更正前，报告期内精密金属部件实际按照发货至客户并完成签收的时点确认收入，与同行业可比公司的收入确认政策及行业、产品的性质不符。除此之外，公司还存在报表项目重分类、冲销专项储备、合并抵销不全等需要进行会计差错更正的情况，影响 2019 年至 2021 年净资产比例分别为-2.19%、-1.55%、-；净利润比例分别为-10.01%、13.63%、-（2021 年调整仅影响营业收入 0.24%）。(5) 报告期内，公司与子公司昆山特朗普和供应商上海骐程钢材贸易有限公司（以下简称“骐程”）存在将公司贷款受托支付的部分转回至公司的情况。

(1) 资金体外循环及资金流水核查情况。请发行人说明报告期内相关人员大额资金流水的具体情况、产生原因及主要资金流入来源及流出去向，资金流入方、流出方是否涉及发行人股东、关联方、主要客户及供应商，结合上述情形说明发行人内部控制制度的有效性。

(2) 关联销售设备是否构成资金占用。请发行人：说明 2020 年 12 月以每台 16.25 万元的价格向渡扬数控购买 12 台钻攻中心，当月及次月溢价且以分期付款形式卖给关联方镁富康、衡准精密的原因、具体会计处理，详细测算一次性付款及分期付款对销售价格公允性的影响，及是否构成报告期内资金占用。

(3) 与关联方资金拆借是否构成资金占用。根据申请文件，2019 年 11 月，乐勇的前妻邱菊为个人新三板开户向发行人临时借用 200 万元，并于次日归还

公司。请发行人说明前述资金拆借是否构成资金占用，相关违规行为被采取的监管措施。

(4) 大额会计差错更正。请发行人：①逐一说明差错产生原因及更正后会计处理是否准确。②针对公司更改收入确认政策及其表述、申报期内存在较多会计差错更正等事项，进一步说明在合同签署、合同执行、收入确认、成本归集等环节相关内控制度是否存在明显缺陷，相关会计基础工作是否规范，整改措施是否得到一贯有效执行。

(5) 转贷清理情况。请发行人说明：①申报期内存在转贷、票据融资、银行借款受托支付、非经营性资金往来、关联方或第三方代收货款等情形(如有)，包括不限于相关交易形成时间、原因、资金流向和使用用途、利息、违反有关法律法规具体情况及后果、后续可能影响的承担机制、整改措施、相关内控建立及运行情况。②上述转贷行为是否构成重大违法行为，是否存在受到相关部门处罚的风险；发行人对于转贷等财务不规范情形的整改情况，是否建立了相应的内控措施；结合公司资产的抵押/质押情况，说明若未来不通过转贷，是否能正常取得银行授信，是否存在资金链断裂等经营风险。

(6) 中介机构及发行人董监高频繁变动。根据申请文件，①发行人 2019 年年报审计机构为中天运会计师事务所(特殊普通合伙)，2020 年年报审计机构变更为大信会计师事务所(特殊普通合伙)，2021 年年报、2022 年半年报审计机构变更为苏亚金诚会计师事务所(特殊普通合伙)。②2019 年发行人接受首次公开发行并上市辅导，辅导机构为五矿证券，2020 年 10 月终止辅导；2021 年 12 月发行人接受公开发行股票并在北京证券交易所上市辅导，辅导机构为东吴证券。③报告期内发行人董事、监事、高级管理人员发生多次变动，其中原独立董事徐彩英于 2022 年 1 月任命，2022 年 8 月辞职。请发行人：①说明频繁变更年审会计师的原因及合理性，双方对关键审计事项是否存在分歧，请发行人独立董事核查并发表意见。②说明前两辅导过程中完成的主要工作、发现的主要问题及其整改情况，更换保荐机构的背景及原因。③说明报告期内董监高频繁发生变动的具体原因，是否存在争议或潜在争议，该等辞职是否系由于与发行人、发行人管理层意见不一致或其他非正常理由等情况，是否对发行人的正

常生产经营产生不利影响。

请保荐机构、申报会计师：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见；（2）说明对实际控制人及其关联方资金流水的核查情况，包括资金流水核查选择标准的依据、核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查证据，资金流水是否与发行人业务量相匹配，是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用情形，发行人内部控制是否健全有效；（3）结合对关联方之间的资金流水情况的核查，补充说明关联方之间是否存在异常的资金往来，存在的原因及合理性，是否存在通过关联方与发行人客户或供应商进行资金往来的情形。（4）是否存在大额费用跨期情形，存在推迟正常经营所需费用支出、通过延迟成本费用发生时间增加利润的情形；（5）结合发行人业务模式、产品特征核查报告期内原料采购、人工薪酬与行业的差异，是否与收入等指标存在明显背离，是否存在体外支付薪酬的情形。（6）请发行人补充披露报告期内和关联方拆借资金的用途，履行的内部决策程序、资金占用时间和利息支付情况，如果支付利息对公司财务状况的影响；发行人对向关联方实施资金拆借等非经营性资金使用行为的内部控制措施及有效性。（7）以附件形式提供资金流水核查报告。

【回复】

一、资金体外循环及资金流水核查情况

请发行人说明报告期内相关人员大额资金流水的具体情况、产生原因及主要资金流入来源及流出去向，资金流入方、流出方是否涉及发行人股东、关联方、主要客户及供应商，结合上述情形说明发行人内部控制制度的有效性。

（一）说明报告期内相关人员大额资金流水的具体情况、产生原因及主要资金流入来源及流出去向。

个人和关联企业资金流水的核查对象、核查范围、异常标准，参见第七问之“（二）说明对实际控制人及其关联方资金流水的核查情况，包括资金流水核查选择标准的依据、核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查证据”。以下逐笔披露相关个人 100 万元以上大额资金流水的具体情况，汇总说明 100 万元以下、5 万以上资金流水的主要情况。（注：部分披露事项报告期内往来金额未

达 100 万元，但以首次申报材料的报告期第一年即 2019 年连续计算达到 100 万元，故仍列出，具体往来金额及原因详见相关事项解释)

1、报告期内相关个人大额资金流水的具体情况

(1) 乐勇（董事长）

报告期内，乐勇 100 万元以上的往来具体情况如下：

单位：万元

往来对手	对手身份	往来方向	2022 年度	2021 年度	2020 年度
东吴证券股份有限公司	股票账户	支出	-	190.00	78.00
		收取	170.00	646.00	937.20
邱菊	乐勇的前妻	支出	173.00	40.00	858.60
		收取	2.00	-	168.60
万丰锦源控股有限公司	原发行人股东	支出	-	-	208.89
阮佳龙	原发行人股东	支出	-	47.30	126.84
於辉	原发行人股东	支出	-	235.80	-
张小文	乐勇的朋友	收取	-	-	115.00
顾煜	乐勇女儿的同学	支出	100.00	-	-
发行人	发行人	支出	-	-	124.16

①报告期内，乐勇因股票交易向自己的股票账户转入资金，从股票账户转出资金主要用于支付离婚协议与前妻邱菊约定款项，支付万丰锦源控股有限公司、阮佳龙、於辉等原股东股份回购款项。

②报告期内，乐勇与邱菊发生大额往来的原因为：2019 年，乐勇与邱菊离婚，离婚协议约定乐勇应当向邱菊支付 1,500 万元。2019-2022 年，乐勇通过转账向邱菊累计净支付 910.3 万元，另有 16.5 万元取现支付，累计支付 926.8 万元。此外，还有 414.7 万元由哥哥乐国培代为支付。

③报告期内，乐勇分别支付万丰锦源控股有限公司、阮佳龙、於辉等原股东股份回购款项 208.89 万元、174.14 万元、235.80 万元。

④2019年6月，乐勇的朋友张小文向乐勇借款100万元用于补充生产流动资金，约定年利率10%，借款期限1.5年，乐勇敢现100万元借给张小文。2020年12月，张小文按约定还款115万元，双方借贷已经结清。

⑤2022年1月，乐勇女儿的同学顾煜向乐勇借款100万元用于购房，**2023年3月顾煜已归还，双方借贷已经结清。**

⑥2020年，乐勇转给发行人124.16万元用于支付资本公积转为股本需缴纳的个税。

报告期内，乐勇100万元以下的往来主要为收取和归还废料保证金（具体情况参见“问题4. 是否突击确认收入”之“三、废料销售收入大幅上涨”）、朋友之间的借款和还款。

乐勇的主要资金流入来源为股票账户资金转出、收回向朋友的借款，主要资金流出去向为支付离婚协议款项、支付股份回购款项、向他人出借资金、支付资本公积转为股本的个税。

(2) 乐国培（董事、总经理）

报告期内，乐国培100万元以上的往来具体情况如下：

单位：万元

往来对手	对手身份	往来方向	2022年度	2021年度	2020年度
东吴证券股份有限公司	股票账户	支出	50.00	-	662.00
		收取	345.00	513.00	208.00
童华林	发行人的前副总经理	支出	28.56	10.00	30.00
		收取	8.60	-	97.30
陈锋	供应商昆山中能钢铁有限公司的法定代表人李玲玲的配偶	支出	-	-	-
		收取	148.19	-	-
万丰锦源控股集团有限公司	原发行人股东	支出	-	-	208.89
阮佳龙	原发行人股东	支出	-	47.30	154.71
於辉	原发行人股东	支出	-	193.09	-

李琴琴	乐国培的朋友	支出	246.00	-	100.00
		收取	-	5.00	941.00
徐海江	乐国培的朋友	支出	200.00	-	-
		收取	-	-	-
顾煜	乐勇女儿的同学	支出	100.00	-	-
		收取	73.90	-	-

①报告期内，乐国培因股票交易向自己的股票账户转入、转出资金。

②报告期内，乐国培与前副总经理童华林的资金往来主要为报告期前借款的归还，发生原因如下：

乐国培与童华林认识多年，属于关系密切的朋友。2017年，童华林的朋友有600万元资金需要，找童华林借钱，但童华林资金不够，于是找乐国培借款。乐国培将600万元借给童华林，随后童华林借给朋友，乐国培与童华林未约定利息。2019年起，童华林的朋友陆续还款，童华林收到后在2019-2020年陆续净还给乐国培184.3万元（其中2019年117万元，2020年67.3万元），另有414.7万元按照乐国培的指示交给乐勇的前妻邱菊作为离婚协议支付。童华林累计还给乐国培599万元，与乐国培的该笔借贷基本结清。

2021年后，童华林与乐国培的往来主要系朋友间日常往来，如帮乐国培支付律师费和日常开销。2022年，乐国培收取童华林8.6万元，系之前取现8.6万元借给童华林的还款；借给童华林28.56万元，其中10万元童华林用于个人资金周转，18.56万元资助童华林的侄子看病。

③2019年，乐国培借给供应商昆山中能钢铁有限公司（以下简称“中能钢铁”）的法定代表人李玲玲的配偶陈锋148.19万元，用于陈锋建筑生意资金周转，陈锋于2022年归还。中能钢铁与发行人交易金额较小，报告期内交易额分别为7.24万元、18.52万元、0元。

④报告期内，乐国培分别支付万丰锦源控股有限公司、阮佳龙等原股东股份回购款项208.89万元、202.01万元。

⑤2021年，乐国培向原发行人股东於辉支付193.09万元，作为报告期前借

款的还款。

⑥报告期内，乐国培与朋友李琴琴发生往来的主要原因为：2019 年李琴琴向乐国培借款准备购买别墅（当年乐国培净借给李琴琴 620 万），后乐国培因回购股份急需用钱，李琴琴遂归还借款，同时借给乐国培股份回购资金。截至 2020 年底李琴琴净借给乐国培 221 万元，乐国培于 2021-2022 年归还该笔借款后，又借给李琴琴 10 万元用于其家人看病、10 万元用于其个人资金周转，目前李琴琴还欠乐国培 20 万元。

⑦报告期内，乐国培与其他朋友的大额往来为：2019 年，乐国培因个人资金需要向朋友徐海江借款 200 万元，主要出借给前副总经理丁士春、陈锋用于二人建筑生意资金周转（二人均从事建筑工程业务。丁士春在任职副总经理之前已经是多家建筑工程公司的股东或实际控制人，2019 年离任，工作重心放在自己的建筑工程业务上），2022 年乐国培向朋友归还该笔借款。2022 年，乐国培侄女的同学顾煜向乐国培借款 100 万元用于购房，截至报告期末已经归还 73.9 万元，2023 年 4 月顾煜将剩余款项归还，双方借贷已经结清。

报告期内，乐国培 100 万元以下的往来主要为朋友之间的借款和还款，支付资本公积转为股本的个税，家庭、孩子的日常消费、房屋装修、购买新冠药物等。

乐国培的主要资金流入来源为股票账户资金转出、收回之前的借款、向朋友借款，主要资金流出去向为支付股份回购款项、向朋友出借资金、偿还之前的借款、支付资本公积转为股本的个税。

（3）季帅（监事会主席、职工代表监事）

报告期内，季帅不存在单笔 5 万元以上的资金流水。

（4）丁晗琛（监事）

报告期内，丁晗琛 100 万元以上的往来具体情况如下：

单位：万元

往来对手	对手身份	往来方向	2022 年度	2021 年度	2020 年度
丁晗琛房贷账户	丁晗琛房贷账户	收取	-	-	158.00

苏州中大地产集团有限公司	房地产开发商	支出	-	14.00	158.00
--------------	--------	----	---	-------	--------

报告期内，丁晗琛为购房发生以下大额往来：2020 年取得银行贷款 158.00 万元并支付给房地产开发商，2021 年支付车位费 14.00 万元、支付契税和维修基金等。

报告期内，丁晗琛 100 万元以下的往来主要为股票交易、购买和赎回理财产品、亲属间日常往来、**朋友间借款和还款**。

丁晗琛的主要资金流入来源为工资薪金、理财赎回、亲属**和朋友**往来、银行贷款发放，主要资金流出去向为购房及配套开支、购买理财、亲属**和朋友**往来。

(5) 王朋飞（监事）

报告期内，王朋飞无 100 万元以上的往来，100 万元以下的往来主要为偿还房贷、为购房资金周转向信托贷款公司借款和还款、收到卖房款、亲属间日常往来、**个贷放款并向朋友出借资金**。

王朋飞的主要资金流入来源为工资薪金、卖房款、信托贷款公司借款、亲属借款、**个贷放款**，主要资金流出去向为偿还房贷、偿还信托贷款公司借款、向配偶转出卖房款、**向朋友出借资金**。

(6) 王俊（副总经理）

报告期内，王俊无 100 万元以上的往来，100 万元以下的往来主要为偿还房贷、尝试帮朋友购买电动车收取和退还购车款、购买和赎回理财产品、向亲属和朋友借款购买理财并归还借款。

王俊的主要资金流入来源为工资薪金、理财产品赎回、亲属往来、向亲属和朋友借款、收取购车款，主要资金流出去向为偿还房贷、理财产品购买、向亲属和朋友还款、退还购车款。

除上述事项以外，据王俊及其朋友鲁智燕陈述，王俊有一银行账户实际为鲁智燕支配使用，鲁智燕用于其个人生意往来。该账户自开立以来王俊从未使用，对于其往来情况和对手身份并不知情。该账户的交易对手包括鲁智燕和各类个人，

经核查，鲁智燕和其他对手方与发行人及其客户、供应商、关联方均不存在关联关系或人员重叠。中介机构已要求王俊停止使用该账户并于2022年7月初注销，与生意往来相关的流水截至2022年6月底已停止发生。

(7) 杜卫军（副总经理）

报告期内，杜卫军无100万元以上的往来，100万元以下的往来主要为发行人的员工归还借款、支付购房和装修款、股票交易、家庭现金存入银行、亲属和朋友往来。

杜卫军的主要资金流入来源为工资薪金、股票账户资金转出、亲属往来、发行人的员工归还借款、家庭现金存入银行，主要资金流出去向为支付购房和装修款、股票账户资金转入、亲属和朋友往来。

(8) 姚圣金（副总经理）

报告期内，姚圣金无100万元以上的往来，100万元以下的往来主要为股票交易、亲属间借款、取现装修。

姚圣金的主要资金流入来源为工资薪金，主要资金流出去向为股票账户资金转入、向亲属出借资金、取现装修。

(9) 王建琴（副总经理、董事会秘书）

报告期内，王建琴100万元以上的往来具体情况如下：

单位：万元

往来对手	对手身份	往来方向	2022 年度	2021 年度	2020 年度
王建琴房贷账户	王建琴房贷账户	收取	126.00	-	-
苏州烜华置业有限公司	房地产开发商	支出	126.00	-	-

2022年，王建琴为购房，取得银行贷款126.00万元并支付给房地产开发商。

报告期内，王建琴100万元以下的往来主要为股票交易、赎回理财产品、亲属和朋友往来。

王建琴的主要资金流入来源为工资薪金、股票账户资金转出、理财赎回、向

朋友借款、房贷放款，主要资金流出去向为股票账户资金转入、亲属间往来、归还借款、支付购房款。

(10) 李东焱（财务负责人）

报告期内，李东焱无 100 万元以上的往来，100 万元以下的往来主要为存入和取出定期存单、向朋友借款和还款、向同事出借购房款和收到还款。

李东焱的主要资金流入来源为工资薪金、向朋友借款、收到同事借款还款，主要资金流出去向为取现、存入定期存单、归还朋友借款、向同事出借购房款。

(11) 张进（财务经理）

报告期内，张进无 100 万元以上的往来，100 万元以下的往来主要为代收废料保证金并转交给乐勇的前妻邱菊（具体情况参见“问题 4. 是否突击确认收入”之“三、废料销售收入大幅上涨”）、亲属间日常往来、为购房向亲属和同事借款筹集购房资金并支付购房款、购买和赎回理财产品。

张进的主要资金流入来源为工资薪金、亲属间日常往来、代收废料保证金、为购房向亲属和同事借款筹集购房资金、赎回理财产品，主要资金流出去向为亲属间日常往来、向邱菊转交废料保证金、支付购房款、购买理财产品、向同事归还借款。

(12) 沈静（出纳）

报告期内，沈静不存在单笔 5 万元以上的资金流水。

(13) 许宁林（核心技术人员）

报告期内，许宁林无 100 万元以上的往来，100 万元以下的往来主要为股票交易、亲属间日常往来。

许宁林的主要资金流入来源为工资薪金，主要资金流出去向为转入配偶和自己的账户用于家庭日常开支。

(14) 倪瑞生（核心技术人员）

报告期内，倪瑞生 100 万元以上的往来具体情况如下：

单位：万元

往来对手	对手身份	往来方向	2022 年度	2021 年度	2020 年度
虞玉婷	购房者	收取	-	-	128.00
宋淑芳	倪瑞生的配偶	支出	-	-	127.00

报告期内，倪瑞生为购房和卖房发生以下大额往来：2020 年，收到购房者 128.00 万元房款，向配偶转账 127.00 万元，用于购买新房。

报告期内，倪瑞生 100 万元以下的往来主要为偿还房贷。

倪瑞生的主要资金流入来源为工资薪金、出售房产收到的房款、**为亲属看病收取借款**，主要资金流出去向为**卖房款**转入配偶账户用于购买新房、**亲属看病开支**。

(15) 赵益（曾任发行人监事，2021 年 3 月离职）

报告期内，赵益无 100 万元以上的往来，100 万元以下的往来主要为亲属间日常往来、购买余额宝基金。

赵益的主要资金流入来源为工资薪金、亲属间往来，主要资金流出去向为购买余额宝基金、亲属间往来。

(16) 俞陈（曾任发行人监事，2022 年 8 月离职）

报告期内，俞陈无 100 万元以上的往来，100 万元以下的往来主要为申购公募基金、亲属间日常往来、偿还房贷、将家庭现金存入银行。

俞陈的主要资金流入来源为工资薪金、亲属间往来，主要资金流出去向为购买基金、偿还房贷。

(17) 杨俭华（曾任发行人副总经理，2020 年 12 月离任）

报告期内，杨俭华 100 万元以上的往来具体情况如下：（注：部分往来虽未达到 100 万元，但与其他大额往来存在关联，故仍列出）

单位：万元

往来对手	对手身份	往来方向	2022 年度	2021 年度	2020 年度
张贤柱	供应商昆山蓝宝石	支出	40.00	-	-

	建设工程有限公司的法定代表人	收取	-	-	-
赖方孝	客户昆山优瑞全精密组件有限公司的法定代表人	支出	-	-	-
		收取	162.87	-	-
陈月明	杨俭华的朋友	支出	132.35	-	-
		收取	-	-	-
苏亚峰	废料回收商业业务员	支出	-	3.00	6.00
		收取	-	48.00	8.00
李玲玲	供应商昆山中能钢铁有限公司的法定代表人	收取	-	15.00	-
罗永梅	前副总经理童华林的配偶	收取	-	210.00	-
童楠楠	客户昆山坤忠达的实际控制人	支出	79.06	5.36	-
		收取	69.90	-	-
昆山欣航起重装卸搬运有限公司	供应商，杨俭华持股10%	支出	34.01	-	-
		收取	910.00	-	-
瞿方	杨俭华的前妻	支出	358.00	45.00	-
		收取	190.00	-	-
王克君	原房主	支出	-	30.00	-
		收取	-	20.00	-
张建飞	购房者	支出	-	50.00	-
		收取	-	180.00	-
昆山市房产交易中心	房产交易中心	收取	-	550.01	-
杨俭华农业银行房贷账户	房贷账户	支出	-	156.14	-
杨俭华购房资金托管账户	购房资金托管账户	支出	450.00	600.00	-
杨俭华昆山农商行贷款账户	贷款账户	支出	195.00	195.00	-
		收取	-	195.00	-

①报告期内，杨俭华与张贤柱、赖方孝、陈月明往来的原因为：

2019年，赖方孝资金周转需要，联系后杨俭华同意帮其借钱。杨俭华向朋友陈月明借款132.87万元，向供应商昆山蓝宝石建设工程有限公司的法定代表人张贤柱借款40万元，并向赖方孝出借162.87万元。2022年，赖方孝向杨俭华归还借款，杨俭华收到后随即向陈月明、张贤柱归还借款。赖方孝是发行人的非主要客户昆山优瑞全精密组件有限公司的法定代表人，报告期内交易额较小，分别为3.18万元、0元、0元。

②报告期内，杨俭华与苏亚峰、李玲玲和原房主王克君往来的原因为：

2020年，杨俭华有购房需要，向苏亚峰借款8万元，用于支付契税，支付对象为昆山合生房地产开发有限公司，后续杨俭华向苏亚峰转账6万元，微信支付2万元，已结清该笔借贷；向李玲玲借款15万元，用于支付中介费，支付对象为房产中介公司经理程琳。

此后，杨俭华向昆山农商行申请195万元贷款。贷款发放到李玲玲配偶的账户，其中：15万元用于偿还前期向李玲玲的借款，45万元经由苏亚峰转给杨俭华，剩余135万元通过他人周转，最终支付给原房主王克君。杨俭华另向王克君净支付10万元购房款。

③报告期内，杨俭华与罗永梅、童楠楠往来的原因为：

2021年，童楠楠个人有资金周转需求，联系到杨俭华希望能帮忙。**童楠楠与银行签订个人授信合同，杨俭华的岳父以房产做抵押为童楠楠担保，童楠楠申请贷款210万元。贷款经审批发放到童楠楠账户时，童楠楠资金宽裕已不需要该笔贷款，于是杨俭华请童楠楠将该笔款项通过前副总经理童华林的配偶罗永梅转给自己，用于购置房产，并约定由杨俭华承担相关贷款的利息。童楠楠申请的贷款实际均由杨俭华支配使用。**2021年度、**2022年度**，杨俭华分别向童楠楠支付贷款利息5.36万元、**9.16万元**。

除上述事项外，杨俭华与童楠楠往来的原因还有：①**2022年2月**，杨俭华因购置房产有资金需求，临时向童楠楠借款40万元，该笔借贷已于**2022年3月**结清；②**2022年8月**，童楠楠应贷款银行的业务员帮忙完成存款指标的请求，考虑到贷款实际由杨俭华使用，请杨俭华临时向其转账30万元，由其存入贷款

银行，2022年9月，童楠楠向杨俭华归还29.9万元，剩余0.1万元作为杨俭华本应支付的贷款利息。

④报告期内，杨俭华与供应商昆山欣航起重装卸搬运有限公司往来的原因：

2022年，杨俭华有购房需要，通过入股昆山欣航起重装卸搬运有限公司（以下简称“欣航”）方便取得资金。欣航的贷款资金下发后，转入杨俭华账户并由其定期支付利息。杨俭华通过欣航取得的资金，主要用于购房支出450万元、偿还2020年昆山农商行195万元贷款，剩余部分主要转给前妻瞿方作为离婚协议支付。欣航是发行人的非主要供应商，报告期内交易额较小，分别为15.88万元、0元、11.07万元。

⑤2021年末，杨俭华与配偶离婚，2022年向前妻支付的款项主要为离婚协议支付，另因购房需要向前妻借款和还款。

⑥报告期内，杨俭华与其他主体的大额往来主要与购买和出售房产有关，包括：支付购房款、定金，收取卖房款，通过资金托管账户过渡房款，偿还贷款。

报告期内，杨俭华100万元以下的往来主要为朋友、亲属间借款和还款，向房产中介经理支付中介费，缴纳契税，预付和收回装修费。

杨俭华的主要资金流入来源为向朋友借款、取得贷款、收取卖房款，主要资金流出去向为偿还朋友借款、归还贷款及利息、支付购房款、离婚协议支付。

（18）童华林（曾任发行人副总经理，2021年7月离任）

报告期内，童华林100万元以上的往来具体情况如下：（注：部分往来虽未达到100万元，但与其他大额往来存在关联，故仍列出）

单位：万元

往来对手	对手身份	往来方向	2022年度	2021年度	2020年度
乐国培	发行人的实际控制人	支出	8.60	-	97.30
		收取	28.56	10.00	30.00
邱菊	发行人的实际控制人乐勇的前妻	支出	-	-	489.50
		收取	-	-	171.80
韩丁	客户苏州金利美金	支出	-	-	-

	属科技有限公司的实际控制人	收取	-	-	30.00
曹顺清	童华林的朋友	收取	-	-	27.50
罗永梅	童华林的配偶	支出	139.90	21.30	24.60
		收取	57.60	-	4.50
昆山镌恒金属制品有限公司	童华林的配偶控制的公司	收取	159.00	-	10.00
童炳祥	童华林的父亲	支出	15.00	-	-

①报告期内，童华林与乐国培的资金往来主要为报告期前借款的归还，发生原因如下：

乐国培与童华林认识多年，属于关系密切的朋友。2017年，童华林的朋友曹顺清有600万元资金需要，找童华林借钱，但童华林资金不够，于是找乐国培借。乐国培将600万元借给童华林，随后童华林借给朋友，乐国培与童华林未约定利息。2019年起，童华林的朋友陆续还款，童华林收到后在2019-2020年陆续净还给乐国培184.3万元（其中2019年117万元，2020年67.3万元），另有414.7万元按照乐国培的指示交给乐勇的前妻邱菊作为离婚协议支付。童华林累计还给乐国培599万元，与乐国培的该笔借贷基本结清。

2021年后，童华林与乐国培的往来主要系朋友间日常往来，如帮乐国培支付律师费和日常开销。2022年，乐国培收取童华林8.6万元，系之前取现8.6万元借给童华林的还款；借给童华林28.56万元，其中10万元童华林用于个人资金周转，18.56万元资助童华林的侄子看病。童华林的父亲童炳祥先前已为童华林的侄子垫付15万元治疗费，童华林收到乐国培的借款后转给父亲15万元。

②报告期内，童华林与乐勇的前妻邱菊发生往来，主要原因为：2019年，邱菊为新三板开户，向童华林借款97万元，并于2020年初归还。此后，童华林按照乐国培的指示，将489.5万元借款还款交给邱菊，邱菊退回74.8万元，净收取的414.7万元作为乐勇的离婚协议支付，邱菊主要用于回购股份。

③报告期内，童华林与苏州金利美金属科技有限公司（以下简称“金利美”）的实际控制人韩丁发生往来的原因为：

2019年8月，韩丁因家庭有资金需要，向童华林借款210万元，后续陆续通过其个人及配偶亲戚的企业恒来源银行转账的方式归还206万元，并通过现金的方式归还4万元。**2020年1月，韩丁与童华林的往来系归还最后的30万元，至此童华林与韩丁之间的借贷关系已经结清。**

④报告期内，童华林与朋友曹顺清往来的原因为：2017年，曹顺清的工地项目有600万元资金需要，找童华林借钱，但童华林资金不够，于是找乐国培借。曹顺清于2019年起陆续归还借款及利息744.5万元**(其中2019年归还717万元，2020年归还27.5万元，已结清)**，但童华林与乐国培之间未约定利息，因此仅将本金还给乐国培。

⑤报告期内，童华林与配偶罗永梅、罗永梅控制的企业昆山镌恒金属制品有限公司（以下简称“镌恒”）发生的往来主要为亲属间日常往来，镌恒与发行人无交易。2022年，镌恒取得贷款160万元，转给童华林后，偿还杨俭华45万元借款，剩余转给罗永梅。

报告期内，童华林100万元以下的往来主要为朋友间的借款和还款，亲属间日常往来，向前副总经理杨俭华借款用于偿还个贷并还款，支付乐国培和个人的律师费，为装修在POS消费，向国家金库缴纳资本公积转为股本的个税，取现用于家庭日常开支和配偶企业经营，将家庭现金存入银行，**向股票账户转入资金**。此外，2016年，童华林入职发行人，拟将之前的钢材业务带到发行人。但童华林拥有的库存钢材与发行人的需求不匹配，发行人拒绝接收，于是童华林分别将钢材存放在有多年合作关系的几家供应商处，委托供应商择时销售这些钢材。每次销售后，供应商与童华林对账并将款项汇给童华林。

童华林的主要资金流入来源为收到他人偿还的借款、收取存量钢材销售款、亲属间往来，主要资金流出去向为归还借款、向他人出借资金、向邱菊转交还给乐国培的资金作为乐勇的离婚协议支付。

(19) 张建（曾任发行人副总经理，2021年7月离任）

报告期内，张建无100万元以上的往来，100万元以下的往来主要为朋友间借款和还款，亲属间日常往来，股票交易，将家庭现金存入银行作为配偶和亲属

开办零食店的投资款。

张建的主要资金流入来源为工资薪金，亲属往来，收到朋友的还款，主要资金流出去向为亲属往来，股票账户资金转入。

(20) 邱菊（控股股东、实际控制人乐勇之前妻）

报告期内，邱菊 100 万元以上的往来具体情况如下：（注：部分往来虽未达到 100 万元，但与其他大额往来存在关联，故仍列出）

单位：万元

往来对手	对手身份	往来方向	2022 年度	2021 年度	2020 年度
东吴证券股份有限公司	股票账户	支出	-	-	434.60
		收取	92.50	-	-
乐勇	发行人的实际控制人，邱菊的前夫	支出	-	-	168.60
		收取	171.00	40.00	858.60
昆山金承顺精密模具科技有限公司	供应商	支出	-	-	250.00
		收取	-	-	12.00
韩丁	客户苏州金利美金属科技有限公司的实际控制人	支出	-	-	12.00
莫正龙	韩丁的表哥	收取	12.00	-	-
昆山富峰特殊钢有限公司	供应商	支出	240.00	-	-
		收取	-	-	240.00
苏亚峰	废料回收商业业务员	支出	60.00	40.00	70.00
		收取	-	-	-
童华林	发行人的前副总经理	支出	-	-	171.80
		收取	-	-	489.50
李琴琴	邱菊的朋友	支出	-	-	545.00
		收取	470.00	-	20.00
陈月明	邱菊的朋友	支出	391.00	56.00	-
		收取	-	56.00	76.20
邱萍	邱菊的姐姐	支出	-	50.00	10.00

		收取	-	130.00	32.00
昆山港高精密机械有限公司	邱菊的姐夫卢金华担任执行董事的公司	支出	-	125.00	-
		收取	-	10.00	-
银行信托产品专户	银行信托产品	支出	211.00	-	-
		收取	223.91	-	-

①报告期内，邱菊为股票交易、新三板开户、回购股份等，向自己的股票账户转入、转出资金。

②报告期内，邱菊累计向乐勇收取**1,069.60万元**，支出168.60万元，收取的部分主要为离婚协议支付的款项，支出的部分主要为乐勇临时资金需要而借给乐勇，乐勇收到后主要用于回购股份。

③2019年，邱菊为新三板开户，向供应商昆山金承顺精密模具科技有限公司（以下简称“金承顺”）借款238万元，并于2020年向金承顺归还250万元，金承顺将多收的12万元退回。金承顺的实际控制人为韩丁的配偶，韩丁因个人资金周转向邱菊借款12万元，并于2022年由其表哥向邱菊归还该笔借款。

④报告期内，邱菊为帮助乐国培回购股份，与供应商昆山富峰特殊钢有限公司（以下简称“富峰”）发生往来的原因为：乐国培回购股份的资金缺口较大，前副总经理童华林的配偶将房产抵押向银行借款，其中240万元按银行要求以货款的名义汇入富峰账户，通过富峰-邱菊-李琴琴，最终转给乐国培支付回购款。邱菊与富峰的往来属于代走账，无实际借贷关系。2022年，邱菊将240万元转给富峰，由富峰按照原资金流向转回。

⑤报告期内，邱菊与废料回收商业业务员苏亚峰发生往来的原因为：2019年，**邱菊**为新三板开户、回购股份向苏亚峰借款170万元。2020年起，邱菊陆续向苏亚峰归还该笔借款，截至2022年末已经全部结清。

⑥报告期内，邱菊与前副总经理童华林发生往来的原因为：2019年，邱菊为新三板开户，向童华林借款97万元，并于2020年初归还。此后，童华林按照乐国培的指示，将489.5万元借款还款交给邱菊，邱菊退回74.8万元，净收取的414.7万元作为乐勇的离婚协议支付，邱菊主要用于回购股份。

⑦报告期内，邱菊与朋友李琴琴发生往来，主要原因为：

2019年，邱菊为新三板开户、回购股份，向李琴琴借款645万元，当年归还340万元，还欠305万元。

2020年，邱菊为帮助乐国培回购股份，以富峰-邱菊-李琴琴代走账的形式转给李琴琴240万元，同时归还2019年还欠的305万元，当年为股票投资又向李琴琴借款20万元。

2022年，李琴琴将代走账的240万元转给邱菊，邱菊转给富峰。为偿还其他朋友的借款，邱菊另向李琴琴借款230万元。目前邱菊尚欠李琴琴250万元。

⑧报告期内，邱菊与朋友陈月明发生往来，主要原因为：陈月明与乐勇、邱菊夫妇认识多年，**2019-2021年**，邱菊在购买理财产品、股票投资、回购股份、亲属间借款时需要资金周转，陆续向陈月明借钱。邱菊收到借款后，除部分用于购买理财产品、亲属间借款临时周转外，主要投入股票账户用于投资和回购股份，以及归还回购期间向他人的借款。**2021年起，邱菊陆续向陈月明还款**，2022年，邱菊将与陈月明**之前**的借款全部结清。

⑨报告期内，邱菊与各亲属及亲属控制的企业发生大额往来，主要为亲属间的日常往来、借款和资金周转。邱菊亲属控制的企业与发行人不存在交易。

⑩报告期内，邱菊因购买和赎回信托产品而发生大额收支。

报告期内，邱菊100万元以下的往来主要为收取张进转交代收的废料保证金，朋友、亲属间借款和还款，收取租金，购买保险，将家庭资金、乐勇离婚协议支付的现金存入银行，并取现用于日常开支。

邱菊的主要资金流入来源为乐勇的离婚协议支付，股份回购以及投资理财向他人借款，股票账户资金转出，主要资金流出去向为偿还他人借款，股票账户资金转入用于股份回购以及投资理财。

(21) 乐晔婷（控股股东、实际控制人乐勇之女）

报告期内，乐晔婷无100万元以上的往来，100万元以下的往来主要为与母亲的日常往来和购买保险。

乐晔婷的主要资金流入来源为工资薪金，主要资金流出去向为亲属间日常往来和购买保险。

(22) 乐源（控股股东、实际控制人乐国培之子）

报告期内，乐源 100 万元以上的往来具体情况如下：

单位：万元

往来对手	对手身份	往来方向	2022 年度	2021 年度	2020 年度
李琴琴	乐国培的朋友	收取	-	115.00	-
昆山市房产交易中心	房产交易中心	支出	-	150.00	-

2021 年，乐国培的朋友李琴琴借乐源的名义购房，将购房款及按揭贷款的还款转给乐源。

报告期内，乐源 100 万元以下的往来主要为亲属间日常往来和取得房贷、股票交易。

乐源的主要资金流入来源为亲属间日常往来、收到购房款和房贷资金、从股票账户转出资金，主要资金流出去向为亲属间日常往来、支付购房款、向股票账户转入资金。

2、报告期内相关关联企业异常资金流水的具体情况

(1) 昆山市玉山镇乐仕博灵五金商行（以下简称“乐仕博灵”）

单位：万元

往来对手	对手身份	往来方向	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人	发行人	收取	9.79	5.87	15.38
朱嘉琳	乐勇、乐国培姐姐的女儿，乐仕博灵的经营	支出	46.97	54.80	58.07
昆山乐勤精密模具有限公司	乐仕博灵的客户，报告期内为发行人的外协商	收取	2.04	3.94	12.32
昆山谷昌茂精密五金有限公司	乐仕博灵的客户，报告期内曾为发行人的外协商	收取	1.73	2.73	2.53

①报告期内，发行人向乐仕博灵采购原材料合计 **37.58 万元**（含税），付款金额合计 **31.04 万元**，**2023 年 1 月**发行人向乐仕博灵支付剩余货款，采购和付款金额较为匹配。乐仕博灵与发行人的资金往来均系关联交易形成，相关流水与关联交易的金额相匹配。

②朱嘉琳作为乐仕博灵的经营管理者，将乐仕博灵收取的货款转入自己的账户，用于家庭日常开支。

③报告期内，昆山乐勤精密模具有限公司（以下简称“乐勤”）向乐仕博灵采购五金配件，是乐仕博灵的客户，而乐勤是发行人的外协商，为发行人提供模具加工服务。乐勤与发行人和乐仕博灵的交易相互独立，身份不同，不存在乐仕博灵为发行人代垫成本费用的情况。

④报告期内，昆山谷昌茂精密五金有限公司（以下简称“谷昌茂”）向乐仕博灵采购五金配件，是乐仕博灵的客户，而谷昌茂是发行人曾经的外协商，为发行人提供精密金属部件加工服务。谷昌茂与发行人和乐仕博灵的交易相互独立，身份不同，不存在乐仕博灵为发行人代垫成本费用的情况。

乐仕博灵的主要资金流入来源为经营活动收取货款，主要资金流出去向为转入朱嘉琳的账户用于家庭日常开支。

(2) 昆山市玉山镇淼琳悦五金商行（以下简称“淼琳悦”）

单位：万元

往来对手	对手身份	往来方向	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人	发行人	收取	16.45	12.73	1.67
朱嘉琳	乐勇、乐国培姐姐的女儿，淼琳悦的经营者	支出	2.90	8.04	6.47
夏克伟	朱嘉琳的配偶	支出	6.85	7.00	-

①报告期内，发行人向淼琳悦采购原材料合计 **38.57 万元**（含税），付款金额合计 **30.85 万元**。**2023 年 1 月**，发行人向淼琳悦付款 **7.44 万元**，报告期内的货款已**基本结清**。淼琳悦与发行人的资金往来均系关联交易形成，相关流水与关联交易的金额相匹配。

②朱嘉琳作为淼琳悦的经营者，将淼琳悦收取的货款转入自己与配偶夏克伟的账户，用于家庭日常开支。

淼琳悦的主要资金流入来源为经营活动收取货款，主要资金流出去向为转入朱嘉琳及其配偶的账户用于家庭日常开支。

(3) 昆山市玉山镇特莱斯模具经营部（以下简称“特莱斯”）

单位：万元

往来对手	对手身份	往来方向	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人	发行人	收取	-	-	12.00
取现	-	支出	-	-	11.00

2019 年，发行人向特莱斯采购原材料 12 万元（含税）。2020 年，发行人向特莱斯支付该笔货款，当年特莱斯取现 11 万元用于发放员工工资。特莱斯与发行人的资金往来均系关联交易形成，相关流水与关联交易的金额相匹配。

特莱斯的主要资金流入来源为经营活动收取货款，主要资金流出去向为支付员工工资。

(4) 昆山龙宇金属制品有限公司（以下简称“龙宇”）

单位：万元

往来对手	对手身份	往来方向	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人	发行人	收取	46.31	20.15	13.77
朱嘉琳	乐勇、乐国培姐姐的女儿，龙宇的法定代表人、执行董事夏克伟的配偶	支出	7.96	15.65	11.80
		收取	5.59	6.45	1.80
夏克伟	龙宇的法定代表人、执行董事，朱嘉琳的配偶	收取	11.00	-	-
昆山市玉山镇喜路通精密模具厂	龙宇的供应商，报告期内曾为发行人的外协商	支出	-	-	5.70
昆山市汇利达五金有限公司	龙宇的供应商，乐勇、乐国培姐姐乐佩芬持股 50%的企业	支出	46.31	22.30	11.62
昆山市向	龙宇的供应商	支出	11.70	-	-

云冲床配件有限公司					
-----------	--	--	--	--	--

①报告期内，发行人向龙宇采购原材料合计 **84.08 万元**（含税），付款金额合计 **80.23 万元**。**2023 年 1 月**发行人向龙宇支付剩余货款，采购和付款金额较为匹配。龙宇与发行人的资金往来均系关联交易形成，相关流水与关联交易的金
额相匹配。

②朱嘉琳作为龙宇的法定代表人、执行董事夏克伟的配偶，借支龙宇的资金，用于家庭日常开支；向龙宇汇入资金，用于龙宇的经营活动。**夏克伟作为龙宇的法定代表人、执行董事，向龙宇汇入资金，用于龙宇的经营活动，主要用于支付其供应商昆山市向云冲床配件有限公司的货款。**

③报告期内，2020 年，龙宇向昆山市玉山镇喜路通精密模具厂（以下简称“喜路通”）采购材料 5.70 万元且已于当期结清；2019 年，发行人向喜路通采购外协服务 2.03 万元且已于当期结清。龙宇和发行人与喜路通独立交易，不存在龙宇为发行人代垫成本费用的情况。

④报告期内，发行人向龙宇采购的原材料均由龙宇向关联方昆山市汇利达五金有限公司（以下简称“汇利达”）平价采购而来，因此龙宇收到发行人的货款后，陆续将其支付给汇利达。

龙宇的主要资金流入来源为经营活动收取货款、**夏克伟汇入资金**，主要资金流出去向为向供应商支付货款、向员工支付薪酬、朱嘉琳借支用于家庭日常开支。

（二）资金流入方、流出方是否涉及发行人股东、关联方、主要客户及供应商。

根据相关人员大额资金流水的具体情况，资金流入方、流出方涉及发行人股东、关联方、主要客户及供应商（或其关键人员）的情况及发生原因汇总如下：

1、与股东的往来

往来对手	对手身份	涉及人员	发生原因
李琴琴	发行人股东，持有 0.36% 股份，也是乐国	乐国培	2019 年李琴琴向乐国培借款准备购买别墅，后乐国培因回购股份急需用钱，李琴琴遂归还借款，同时借给乐国培股份回购资金。乐

	培和童华林的朋友		国培于 2021-2022 年归还该笔借款后，又借给李琴琴 10 万元用于其家人看病、 10 万元用于其个人资金周转。
		童华林	2021 年，童华林为购车向李琴琴借款 20 万元，于 2022 年归还。
		邱菊	2019 年，邱菊为新三板开户、回购股份，向李琴琴借款 645 万元，当年归还 340 万元，还欠 305 万元。 2020 年，邱菊为帮助乐国培回购股份，以富峰-邱菊-李琴琴代走账的形式转给李琴琴 240 万元，同时归还 2019 年还欠的 305 万，当年为股票投资又向李琴琴借款 20 万元。 2022 年，李琴琴将代走账的 240 万元转给邱菊，邱菊转给富峰。为偿还其他朋友的借款，邱菊另向李琴琴借款 230 万元。目前邱菊尚欠李琴琴 250 万元。
		乐源	2021 年，李琴琴借乐源的名义购房，将购房款及按揭贷款的还款转给乐源。
陈月明	发行人股东，持有 0.60% 股份，也是张建、邱菊等人的朋友	李东焱	2020 年，李东焱向陈月明借款 7.50 万元用于支付孩子上学和补习费用，于 2022 年归还。
		杨俭华	2019 年 ，赖方孝资金周转需要，联系后杨俭华同意帮其借钱。杨俭华向陈月明借款 132.87 万元，并向赖方孝出借。2022 年，赖方孝向杨俭华归还借款，杨俭华收到后随即向陈月明归还借款。
		张建	2019 年，张建因陈月明筹备孩子婚礼、新房装修有资金需求，借给陈月明 14 万元， 2019 和 2020 年陈月明分别归还 9 万元和 5 万元，双方借贷关系已结清。
		邱菊	2019-2021 年 ，邱菊在购买理财产品、股票投资、回购股份、亲属间借款时需要资金周转，陆续向陈月明借钱。邱菊收到借款后，除部分用于购买理财产品、亲属间借款临时周转外，主要投入股票账户用于投资和回购股份，以及归还回购期间向他人的借款。 2021 年起，邱菊陆续向陈月明还款 ，2022 年，邱菊将与陈月明之前的借款全部结清。

除上述事项以外，乐勇、乐国培还因回购股份，向发行人原股东万丰锦源控股有限公司、阮佳龙、张琼、於辉支付股份回购价款，乐国培还向原股东於辉归还报告期前的借款，参见相关人员大额流水情况。

2、与关联方的往来

往来对手	对手身份	涉及人员	发生原因
昆山镌恒金属制品有限	童华林的配偶罗永梅控	乐国培	2020 年，乐国培借给镌恒 40 万元，用于其资金周转，当年罗永梅偿还该笔借款。

公司	制的公司	童华林	2022年，镌恒取得贷款160万元，转给童华林后，偿还杨俭华45万元借款，剩余转给罗永梅。除此之外，童华林与镌恒的往来为亲属间日常往来。
罗永梅	童华林的配偶	乐国培	2020年，乐国培借给镌恒40万元，用于其资金周转，当年罗永梅偿还该笔借款。
		童华林	2022年，镌恒取得贷款160万元，转给童华林后，偿还杨俭华45万元借款，剩余转给罗永梅。除此之外，童华林与罗永梅的往来为亲属间日常往来。
		杨俭华	杨俭华将抵押贷款通过罗永梅转给自己，用于购置房产。
夏克伟	乐国培的外甥女的配偶	乐国培	2022年，夏克伟因其公司资金周转需要向乐国培借款10万元，于2022年底归还给乐国培。
		森琳悦	朱嘉琳作为森琳悦的经营者，将森琳悦收取的货款转入自己与配偶夏克伟的账户，用于家庭日常开支。
		龙宇	夏克伟作为龙宇的法定代表人、执行董事，向龙宇汇入资金，用于龙宇的经营活动。
昆山市玉山镇罗美杰模具加工厂	童华林的近亲属经营的企业	童华林	童华林与罗美杰的往来为亲属间日常往来。

3、与主要客户（或其关键人员）的往来

往来对手	对手身份	涉及人员	发生原因
韩丁	客户苏州金利美金属科技有限公司的实际控制人	童华林	2019年，韩丁因家庭有资金需要，向童华林借款210万元，后续陆续通过其个人及配偶亲戚的企业恒来源银行转账的方式归还206万元，并通过现金的方式归还4万元。 2020年1月，韩丁与童华林的往来系归还最后的30万元，至此童华林与韩丁之间的借贷关系已经结清。
		邱菊	2019年，邱菊为新三板开户，向供应商金承顺借款238万元，并于2020年向金承顺归还250万元，金承顺将多收的12万元退回。2020年，韩丁 因个人资金周转 向邱菊借款12万元，并于2022年由其表哥向邱菊归还该笔借款。
童楠楠	客户昆山坤忠达的实际控制人	杨俭华	2021年，童楠楠个人有资金周转需求，联系到杨俭华希望能帮忙。 童楠楠与银行签订个人授信合同，杨俭华的岳父以房产做抵押为童楠楠担保，童楠楠申请贷款210万元。贷款经审批发放到童楠楠账户时，童楠楠资金宽裕已不需要该笔贷款，于是杨俭华请童楠楠将该笔款项通过前副总经理童华林的配偶罗永梅转给自己，用于购置房产，并约定由杨俭华承担相关贷款的利息。童楠楠申请

			<p>的贷款实际均由杨俭华支配使用。2021 年度、2022 年度，杨俭华分别向童楠楠支付贷款利息 5.36 万元、9.16 万元。</p> <p>除上述事项外，杨俭华与童楠楠往来的原因还有：①2022 年 2 月，杨俭华因购置房产有资金需求，临时向童楠楠借款 40 万元，该笔借贷已于 2022 年 3 月结清；②2022 年 8 月，童楠楠应贷款银行的业务员帮忙完成存款指标的请求，考虑到贷款实际由杨俭华使用，请杨俭华临时向其转账 30 万元，由其存入贷款银行，2022 年 9 月，童楠楠向杨俭华归还 29.9 万元，剩余 0.1 万元作为杨俭华本应支付的贷款利息。</p>
		童华林	<p>2022 年 12 月，童华林家庭有资金需要，临时向童楠楠借款 7 万元，并转给配偶罗永梅用于家庭资金周转，2 天后罗永梅向童华林转账，童华林随即向童楠楠归还该笔借款。</p>

4、与主要供应商（或其关键人员）的往来

往来对手	对手身份	涉及人员	发生原因
郝阿玲	外协商昆山玺海五金科技有限公司的实际控制人	王俊	王俊尝试帮郝阿玲购买电动车而向其收取购车款，购车未果，王俊以现金的形式将购车款还给郝阿玲。

（三）结合上述情形说明发行人内部控制制度的有效性。

报告期内，相关人员的资金流入方、流出方存在发行人股东、关联方、主要客户及供应商的关键人员的情况。经中介机构核查，相关往来均为双方个人之间的借贷，与发行人的经营活动无关。相关资金流入主要用于实际控制人及亲属回购股份，收回前期借款，相关人员购房、理财和日常开支，相关资金流出主要用于偿还前期借款、借给朋友资金周转。

综上，相关人员资金往来与发行人的经营活动无关，不存在相关主体代收货款、代垫成本费用、体外资金循环的情况。主要关联方的资金流水和发行人与其交易金额具有匹配性，不存在相关主体代收货款、代垫成本费用、体外资金循环的情况。发行人的内部控制能够有效执行。

二、关联销售设备是否构成资金占用

请发行人：说明 2020 年 12 月以每台 16.25 万元的价格向渡扬数控购买 12

台钻攻中心，当月及次月溢价且以分期付款形式卖给关联方镁富康、衡准精密的原因、具体会计处理，详细测算一次性付款及分期付款对销售价格公允性的影响，及是否构成报告期内资金占用。

2020年12月，发行人与昆山渡扬数控机床设备有限公司（以下简称“渡扬数控”）签订《购销合同》，发行人以每台16.25万元的价格向渡扬数控购买12台钻攻中心（T6）。2021年1月，发行人与关联方昆山衡准精密模塑科技有限公司（以下简称“衡准精密”）签订《购销合同》，发行人以每台19.5万元的价格将上述1台上述设备（T6）销售予衡准精密，因衡准精密经营资金压力较大，故采用溢价和分期付款方式，付款方式为从2022年1月起每月支付1.5万元，分13个月付清。

昆山衡准精密模塑科技有限公司基本情况如下：

企业名称	昆山衡准精密模塑科技有限公司
统一社会信用代码	91320583MA21L5LQ6Y
成立日期	2020年5月28日
住所	昆山市周市镇宇龙路85号3号房
法定代表人	杜卫兵
注册资本	100万元
经营范围	许可项目：技术进出口；货物进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准） 一般项目：模具制造；塑料制品制造；五金产品制造；金属工具制造；通用零部件制造；金属加工机械制造；机械电气设备制造；冶金专用设备制造；工业自动控制系统装置制造；智能基础制造装备制造；金属链条及其他金属制品制造；通用设备修理；电气设备修理；金属制品研发；机械设备研发；五金产品研发；专业设计服务；金属制品销售；橡胶制品销售；五金产品零售；机械设备销售；电子产品销售；模具销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东情况	杜卫兵持有其100%股权
管理层情况	杜卫兵任执行董事、杨转任监事
关联关系	杜卫兵为发行人副总经理杜卫军弟弟

2020年12月，发行人与渡扬数控签订《购销合同》，发行人以每台14.6万元的价格向渡扬数控购买9台钻攻中心（T5），总金额为131.4万元。2020年12月，发行人与非关联方昆山市镁富康精密自动化设备有限公司（以下简称“镁富

康”)签订《非标自动化设备购销合同》，发行人以每台 17.3 万元的价格将上述 9 台设备（T5）销售予镁富康，总金额为 155.7 万元，因镁富康经营资金压力较大，故采用溢价和分期付款方式，付款方式为先支付首付款 9 万元，余款从 2022 年 1 月起每月支付 12.225 万元分 12 个月付清。

昆山市镁富康精密自动化设备有限公司基本情况如下：

企业名称	昆山市镁富康精密自动化设备有限公司
统一社会信用代码	9132058308314958X5
成立日期	2013 年 11 月 15 日
住所	昆山市玉山镇牧野路 99 号 9 号房
法定代表人	吴苏华
注册资本	100 万元
经营范围	自动化设备、机械设备的研发、制造、加工和销售；金属制品、五金配件的加工和销售；电子元器件的销售；自营和代理货物及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：电子产品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东情况	苏景丽持有 15%股份、李剑华持有 30%股份、吴苏华持有 55%股份
管理层情况	吴苏华任执行董事兼总经理、李剑华任监事
关联关系	无关联关系

按照中国人民银行发布的一至三年(含三年)贷款利率 4.75%，一次性付款测算情况如下：

公司名称	采购单价（万元）	销售单价（万元）	毛利率
衡准精密	16.25	18.31	11.24%
镁富康	14.60	16.14	9.55%

分期付款测算情况如下：

公司名称	采购单价（万元）	销售单价（万元）	毛利率
衡准精密	16.25	19.50	16.41%
镁富康	14.60	17.30	15.61%

具体会计处理如下：

买入

借：库存商品

借：应交税金-进项税额

贷：应付账款

卖出

借：应收账款

贷：其他业务收入-设备

贷：应交税金-销项税额

经测算，一次性付款和分期付款情况下，发行人销售给关联方衡准精密和非关联方镁富康的销售价格均高于采购价格，毛利率在合理范围内，因衡准精密采购数量较少故毛利率稍高，价格公允，不存在关联方占用发行人资金的情况。

三、与关联方资金拆借是否构成资金占用

根据申请文件，2019年11月，乐勇的前妻邱菊为个人新三板开户向发行人临时借用200万元，并于次日归还公司。请发行人说明前述资金拆借是否构成资金占用，相关违规行为被采取的监管措施。

根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》（2019年10月18日发布）第五十六条 本规则下列用语具有如下含义：（十五）控股股东、实际控制人或其关联方占用资金：指挂牌公司为控股股东、实际控制人及其附属企业垫付的工资、福利、保险、广告等费用和其他支出；代控股股东、实际控制人及其附属企业偿还债务而支付的资金；有偿或者无偿、直接或者间接拆借给控股股东、实际控制人及其附属企业的资金；为控股股东、实际控制人及其附属企业承担担保责任而形成的债权；其他在没有商品和劳务对价情况下提供给控股股东、实际控制人及其附属企业使用的资金或者全国股转公司认定的其他形式的占用资金情形。

《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》（2013年12月30日施行）

第 4.1.4 条 控股股东、实际控制人及其控制的其他企业应切实保证挂牌公司的独立性，不得利用其股东权利或者实际控制能力，通过关联交易、垫付费用、提供担保及其他方式直接或者间接侵占挂牌公司资金、资产，损害挂牌公司及其他股东的利益。

邱菊已于 2019 年 8 月与发行人控股股东、实际控制人乐勇离婚，2019 年 11 月邱菊向发行人临时借用资金时，所借资金归属于邱菊个人，不涉及乐勇或是夫妻共同财产，因此邱菊向发行人借款的行为不属于上述规则规定的控股股东、实际控制人或其关联方占用发行人资金的情形。

根据 2019 年适用的相关规则，邱菊的上述借款行为属于个人资金拆借行为，不构成控股股东、实际控制人及其关联方占用发行人资金的行为。

2022 年 11 月，关于邱菊上述资金拆借问题，全国股转系统向发行人发出了问询，发行人予以了答复。截至本回复出具日，全国股转系统未对公司或邱菊的上述行为采取监管措施。

四、大额会计差错更正

请发行人：①逐一说明差错产生原因及更正后会计处理是否准确。②针对公司更改收入确认政策及其表述、申报期内存在较多会计差错更正等事项，进一步说明在合同签署、合同执行、收入确认、成本归集等环节相关内控制度是否存在明显缺陷，相关会计基础工作是否规范，整改措施是否得到一贯有效执行。

（一）逐一说明差错产生原因及更正后会计处理是否准确。

报告期内，发行人对 2020 年至 2021 年财务报告进行了两次会计差错更正，分别经 2022 年 4 月 26 日第四届董事会第五次会议、2022 年 11 月 18 日第四届董事会第九次会议审议通过，并由苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）分别出具了苏亚苏专审[2022]158 号、苏亚苏专审[2022]542 号专项审计报告。

1、第一次会计差错更正的主要原因及更正后会计处理情况如下：

单位：元

差错科目	差错主要原因	2020 年度差错金额	后续处理是否正确
货币资金	利息收入及汇兑损益计量错误。	-1.36	是
应收票据	根据承兑人信用风险等级,调整期末已转让未终止确认票据及对应坏账,调整期末 15 家信用风险较低的银行承兑汇票重分类至应收款项融资。	18,506,256.35	是
应收账款	1. 公司精密金属部件及模具材料产品原于客户签收时点确认收入,与同行业可比公司的收入确认政策及行业、产品的性质不符; 2. 部分收入跨期,如外销报关时点差异、模检具验收时点差异等; 3. 分摊模计价及后续计量错误; 4. 其他少量差错或重分类及上述原因产生的坏账准备。	-24,122,899.88	是
应收款项融资	根据承兑人信用风险等级,调整期末 15 家信用风险较低的银行承兑汇票重分类至应收款项融资。	-17,001,970.06	是
预付账款	结转挂账费用及款项性质重分类。	-1,528,245.73	是
其他应收款	根据款项性质重分类及调整对应坏账准备。	239,218.22	是
存货	1. 公司精密金属部件及模具材料产品原于客户签收时点确认收入,与同行业可比公司的收入确认政策及行业、产品的性质不符,调整该部分成本对应的存货; 2. 调整跨期收入对应的成本; 3. 调整应 ERP 运行过程中以及手工调整导致的成本归集及核算错误; 4. 调整内部未实现交易损益; 5. 根据上述原因调整后的存货可变现净值,调整对应存货跌价准备。	11,520,897.37	是
合同资产	调整质保金归类错误及调整对应减值准备	-494,708.48	
其他流动资产	调整收入跨期及其他调整事项综合导致的税费变化。	3,505,814.77	是
固定资产	1. 重分类误计入固定资产的模具及对应折旧; 2. 调整折旧差异; 3. 调整内部交易事项增加的固定资产原值及对应折旧。	-387,215.01	是
长期待摊费用	1. 调整商品模与分摊模的分类错误; 2. 调整分摊模的成本归集、核算及分摊计价错误; 3. 调整厂房装修费用的分摊。	3,217,465.58	是
递延所得税资产	根据调整后的减值准备、内部未实现损益调整对应的递延所得税资产。	-41,303.23	是
其他非流动资产	根据款项性质重分类。	496,960.01	是
应付账款	1. 根据款项性质重分类; 2. 调整跨期费用及暂估差错; 3. 调整已转让未终止确认的票据所确认的负债重分类。	-2,668,640.04	是
合同负债	调整跨期收入及款项性质重分类。	-2,652,735.65	是

差错科目	差错主要原因	2020年度差错金额	后续处理是否正确
应付职工薪酬	调整工资计提差异及跨期工资。	-351,240.14	是
应交税费	其他调整事项综合导致的税费变化。	527,220.15	是
其他应付款	1. 根据款项性质重分类； 2. 调整跨期费用。	211,561.48	是
其他流动负债	调整已转让未终止确认的票据所确认的负债重分类，共调整7,712,081.56元。	2,484,075.39	是
专项储备	公司不属于《企业安全生产费用提取和使用管理办法》中规定的适用企业，对账面已计提的安全生产费全部冲销。	-2,704,880.59	是
盈余公积	根据调整后的净利润调整计提差异。	-1,450,765.81	是
未分配利润	调整损益综合引发的金额差异。	515,673.76	是
营业收入	1. 公司精密金属部件及模具材料产品原于客户签收时点确认收入，与同行业可比公司的收入确认政策及行业、产品的性质不符； 2. 部分收入跨期，如外销报关时点差异、模检具验收时点差异等； 3. 分摊模计价及后续计量错误； 4. 其他少量差错。	-7,244,374.21	是
营业成本	1. 公司精密金属部件及模具材料产品原于客户签收时点确认收入，与同行业可比公司的收入确认政策及行业、产品的性质不符，调整该部分成本对应的存货； 2. 调整跨期收入对应的成本； 3. 调整应 ERP 运行过程中以及手工调整导致的成本归集及核算错误； 4. 冲回计提的专项储备； 5. 调整内部未实现交易损益； 6. 其他少量差错。	-9,578,965.89	是
税金及附加	1. 调整收入及其他调整事项综合导致的税费变化； 2. 重分类补缴以前年度的税金。	-97,451.49	是
销售费用	1. 调整跨期/挂账费用； 2. 根据费用性质及承担部门重分类； 3. 受工资、折旧差错综合影响的其他少量调整。	-375,765.79	是
管理费用	1. 调整跨期/挂账费用； 2. 根据费用性质及承担部门重分类； 3. 受工资、折旧差错综合影响的其他少量调整。	70,453.61	是
研发费用	1. 调整跨期/挂账费用； 2. 根据费用性质及承担部门重分类； 3. 抵消内部交易产生的研发材料溢价； 3. 受工资、折旧差错综合影响的其他少量调整。	-169,587.95	是
财务费用	1. 调整跨期费用； 2. 调整未入账的利息收入； 3. 对应汇兑损益。	-143,695.25	是

差错科目	差错主要原因	2020年度差错金额	后续处理是否正确
其他收益	计入营业外收入的政府补助重分类	618,150.00	
投资收益	重分类债务重组损益。	-86,764.10	是
信用减值损失	根据调整后的应收款项余额调整信用减值准备。	8,734.91	是
资产减值损失	根据调整后的存货原值调整减值准备。	12,031.07	是
营业外收入	1. 重分类债务重组损益； 2. 计入营业外收入的政府补助重分类至其他收益。	-652,841.34	是
营业外支出	1. 重分类补缴以前年度的税金； 2. 调整未入账滞纳金及其他重分类调整。	51,439.65	是
所得税费用	根据调整事项调整相应当期所得税费用及递延所得税费用。	787,375.35	是

2、第二次会计差错更正的主要原因及更正后会计处理情况如下：

差错更正主要原因	对2020年度财务报表影响	对2021年度财务报表影响	后续处理是否准确
由于合并范围内暂估差异，公司编制合并财务报表时抵消金额与实际发生金额不一致	调减营业收入583,255.57元，调减营业成本583,255.57元	调增营业收入855,416.30元，调增营业成本855,416.30元	是

(二) 针对公司更改收入确认政策及其表述、申报期内存在较多会计差错更正等事项，进一步说明在合同签署、合同执行、收入确认、成本归集等环节相关内控制度是否存在明显缺陷，相关会计基础工作是否规范，整改措施是否得到一贯有效执行。

1、有关合同签署、合同执行、收入确认、成本归集等环节相关内控制度及其执行情况

报告期内，公司已建立了《销售管理内控制度》、《合同管理办法》、《ERP系统运行管理制度》等与合同签署、合同执行、收入确认、成本归集等相关的一系列内控制度，均有效执行。具体如下：

(1) 合同签署相关内控制度

根据公司《销售管理内控制度》、《合同管理办法》等，与合同签署相关的主要内控制度包括：

①销售计划的立案。销售计划在策立之前，应先就一般经济行情的预测和过去的销售实绩的分析、市场调查资料等，拿来与工厂的设备及生产状况做一对照

后再立案。

②定价。定价时结合公司工程核算产品成本价格，对工厂的成本进行调查，还须参酌其他同业公司及市场行情，力求确实、妥切。

③受理订货的合同。受理订货的合同，原则上以文书方式，双方互相交换，如此才能使与顾客订立的契约内容确实。

④信用调查。销售部门必须不断努力掌握顾客的信用状况。尤其是对于首次交易的对象应特别慎重，如交易涉及重大的应请示销售副总经理的裁决而后行事。

⑤收集、整理各项资料。销售经理必须不断收集产品价格表、库存品一览表及其他定价、报价、受理订货时的必要资料，设法使其完备，帮助销售部门的销售活动得以顺利进行。

⑥报价的裁决基准。标准产品和特定产品的售价以下列规定为裁决基准：产品报价在基价下浮 15%-20%的售价，由董事长裁决；产品报价在基价下浮 10%-15%的售价，由总经理裁决；产品报价在基价下浮 5%-10%的售价，由部门副总经理裁决。

⑦销售合同文本的处理。在受理订单时，一定要签署相应的购销合同。销售合同若由客户一方做成，则须注意对其记载的内容是否与本公司所提的报价内容相符，并做好详细的检核工作，经过公司法务及副总经理及以上领导审核后通过。若销售合同文本由本公司负责制作，由须依照另外所规定的文本格式为标准，经过公司法务及副总经理及以上领导审核后通过。

⑧签署管理。公司对外签署合同须办理内部审批程序，其中必须经过总经理审核并签署书面意见，未经总经理审核的，印章管理部门不得给予盖章。合同订立审签管理，签订合同应由其法定代表人或授权代表进行，未经授权，任何人不得以公司名义对外签订合同。签订合同前必须严格审查对方当事人的主体资格。签订合同前需要审查代理人的代理身份和代理资格。签订合同，必须认真审查对方当事人的履约能力。签订合同，应当仔细审查对方当事人提供的有关证明资料。所签合同应根据法律规定或实际需要，由经办人员到相关部门办理公证、鉴证、登记、批准或其它手续。合同由各公司法定代表人或授权代表签署后，由合同专

用章管理人员审查合同签订的相关手续后加盖合同专用章或公章。严禁在空白合同文本上加盖合同专用章或公章。应明确合同生效条件，合同原则上先由对方法定代表人或有权代表签字并加盖有效印章后再由我方签署盖章生效。若由我方先签字盖章，合同中应明确生效条件为我方收执对方签字盖章后的合同书原件并签署确认书；因特殊情况经权责。主管核准可例外办理。

（2）合同执行

公司制定了《销售管理内控制度》、《合同管理办法》等与合同执行相关的制度，具体内容如下：

①履约管理

已生效的合同，交由各具体负责的各部门负责履行。各主管部门应严格依合同执行，确保合同的实际履行或全面履行。

各主管部门随时了解、掌握合同的履行情况，应当对对方当事人的履行能力进行跟踪调查，发现问题及时处理汇报，合同执行中若有突发情况，应及时通过本单位主管与人事部联系，由人事部门协助解决。

接受标的必须经过严格的验收程序，业务承办部门对不符合质量的标的应在法定或约定期限内及时提出书面异议，同时知会财务、人事、采购等各相关部门。

合同结算必须通过本单位财务部门进行。对合法有效的合同，财务部门必须在合同约定的期限内结算；如因公司内部资金调度问题不能按约定结算，应提前通知相关部门，以便采取有效措施。

凡与合同有关的来往文书、电报、电传、信函、数据电文、电话记录，业务主管部门都应作为履约证据留存。对我方和对方当事人的履约情况，除妥善保存有关收付凭证外，应做好履约登记。我方收到对方当事人通过快递、邮递方式传送的与合同有关的法律文书时，保存快递、邮局收据，回执备案。

人事部门在合同的履行过程中有权检查、监督合同的履行情况，各部门主管部门须对人事部门的质询作出及时、合理的答复。人事部门发现有违反公司管理规定的情况，应向总经理反映，并有权向相关部门提报处理建议。

②合同的变更和解除管理

合同履行中如需变更、解除合同，由部门向同级人事部门报变更、解除原因及内容的说明，经人事部门签署意见后，再报本单位主管核准。变更、解除合同，必须符合《合同法》及其他法律的规定，并应按照公司规定在公司内办理有关手续。

合同履行过程中的变更、提前解除等事宜，需依合同签订程序书面征得人事部门意见和相应的权责主管同意后，方可行使。

经有关机关鉴证、批准、公证、登记的合同，办理变更、解除协议事宜，应按规定报送人事部门办理相关手续。

变更、解除合同，必须采用书面形式（包括当事人双方的信件、函电、电传等），对于如发生纠纷会成为重要证据使用的材料，应以我方收执书面文件的原件为准，对于复印件和传真件应结合其他证据材料报送人事部慎重把握，确保其作为证据的有效性和证明效力。

变更、解除合同的协议在未达成或未批准之前，原合同仍有效，仍应履行。但依合同法及其他法律规定可采取有效措施的情况以及经双方一致同意的例外。

合同履行完毕的标准，应以合同条款或法律规定为准。没有合同条款或法律规定的，应以物资交清，工程竣工并验收合格、价款结清、无遗留交涉手续为准。

对方当事人作为款物接受人而要求变更接受人时，必须有书面变更协议。严禁未取得对方当事人的书面材料而凭口头约定向已变更的接受人发货或付款。

我方当事人遇有不可抗力或者其他原因无法履行合同时，应当及时收集有关证据，并立即以书面形式通知对方当事人，同时积极采取补救措施，减少损失。

发现对方当事人不履行或不完全履行合同时，合同承办人应当及时向合同管理部门报告，并催促对方当事人采取有效补救措施，同时收集、保存对方当事人不履行合同的有关证据。

我方当事人因故变更或解除合同，应当及时以书面形式通知对方当事人，说明变更或解除合同的原因和请求对方书面答复的期限，尽快与对方当事人达成变

更或解除合同的协议。

③合同纠纷管理

诉讼、仲裁须经权责主管批准后进行，标的巨大或影响重大的，须报最高领导层批准。

发生合同纠纷，合同承办部门、人员应立即报告公司主管，并通报相关部门，同时合同承办部门和相关部门应提供合同纠纷处理的相关材料。

合同纠纷可以通过协商、调解、仲裁、诉讼等方式解决，力求协商解决，因对方责任引起的纠纷，应坚持原则，保障我方合法权益不受侵犯；因我方责任引起的纠纷，应尽量采取补救措施，减少我方损失；因双方责任引起的纠纷，应分清责任主次，合情合理解决。

发现对方当事人利用合同进行诈骗等犯罪活动时，应当立即向公司负责人报告并向公安机关报案。

各部门为解决合同纠纷所采取的各项措施，应知会人事部门，以便在法定的诉讼时效和期间内进行。

合同发生纠纷后，需要委托代理人参加仲裁或诉讼活动的，应当提报总经理后及时委托有资质的代理人参加仲裁或诉讼活动。

在处理合同纠纷过程中，对于可能因对方当事人的行为或者其他原因，使判决不能执行或者难以执行的案件，应当由人事部提报有权主管及时研讨核准后向法院申请财产保全。

同纠纷发生后，应当依法采取一切措施，积极收集、整理有关证据。在证据可能灭失或者难以取得的情况下，可由人事部向法院申请证据保全。

④出货管理

出货计划的控制、管理。销售部门出货计划的控制、管理工作，应由销售经理来负责。

出货的事务处理。销售依据客户订单交货时间，提前通知仓库部备料，同时

品质部门进行出货检验，检验合格后，由仓库通知物流部分装车出货。出货必须跟附正式出货单，送货人员要在送货单上签字。货到客户仓库签收后，需要客户方在送货单上签字，由物流人员带回。

不良品的退换等。关于不良品的退换及免收费的交货品等，遵照另行规定来进行。

货款回收的事务处理。销售货款的回收事务须依照下列规定进行：当产品完成交付，并由客户品质检验合格入库，视为产品已经完成交易。销售部门需要在合同约定的对账期限内同客户端书面对账，对账无误后开具增值税发票提供到客户方。

⑤货款管理

货款的催讨。如果货款的回收发生延迟时，销售部门应根据公司规定的方式，发出催促单，催请客户缴付货款。如果货款的回收拖延过久，在不得已情况下有时必须采取法律途径来催款。但这种情况，销售部门应事先照另外的规定，取得债务的确认书。

倒债的处理。客户若因破产或其他因素以至货款回收无望时，此部分的未收款项应视为损失来处理。在这种情况下，除非有特别规定，否则应事前提出并请示裁决。损失处理的相关事务由财务部负责办理。

(3) 收入确认相关内部控制

公司制定了《销售管理内控制度》、《合同管理办法》、《财务管理制度》、《ERP系统运行管理制度》等与收入确认相关的制度，具体内容如下：

控制流程	控制名称	被审计单位控制活动
记录应收账款/合同资产和确认收入	确认收入—收入确认依据复核	财务人员依据公司的收入确认政策对签收单/验收单（收入确认的依据）进行复核：确认对账单/验收单是否由客户提供（是否盖章或签字）；签收单/验收单的日期是否在系统记录的发货日期之后；签收单/验收单与订单、提货单上所载的货物种类、数

控制流程	控制名称	被审计单位控制活动
		量是否一致；对差异进行及时调查和解决。
	确认收入—记账	收入确认的依据复核无误后，根据发货进度及合同条款的约定等情况记录应收账款/合同资产，并提交会计主管复核。在完成对收入确认凭证及相关单证的复核后，会计主管在系统中批准收入确认凭证。
收款	已收到的款项记录正确	出纳员检查收到的票据后在收款通知单上签字确认，应收账款记账员将收款通知单、银行收款回单等进行核对无误后，在系统中编制收款凭证并提交会计主管复核。在完成对收款凭证及相关单证的复核后，会计主管在系统中批准收款凭证。
对账与调节	已记录的应收账款和销售收入是正确的	每月，应收账款记账员向主要客户发送上月销售产品明细表。如有对账差异，应收账款记账员联系销售经理进行进一步调查。根据对账情况，应收账款记账员编制对账报告，交给会计主管复核。经会计主管复核后，应收账款记账员进行必要的会计调整。
计提坏账准备	准确计提坏账准备并经适当授权	每半年，销售经理根据客户应收账款的账龄分析报告、客户实际财务状况以及所了解的其他信息，编写应收账款可收回性分析报告。销售经理、财务经理和总经理在管理会议上讨论该报告，财务经理根据讨论结果，按照公司会计政策计算并计提坏账准备，经总经理复核后入账。

(4) 成本归集相关内部控制

公司制定了《存货管理制度》、《财务管理制度》、《ERP 系统运行管理制度》等与成本归集相关的制度，并通过 ERP 系统对成本归集实行信息化控制，具体内容如下：

控制流程	控制名称	控制描述
材料验收与仓储	材料验收	采购的材料运达公司后，仓库管理员和质量检验员对材料的质量等级、数量、规格等进行检查，与采购订单核对一致后填写预先编号的入库单。 仓库管理员将入库单录入系统，经仓库经理审核录入信息无误后在系统中进行批准，信息系统自动更新原材料明细账并过至总账。
	材料仓储	每周，仓库经理从系统中导出包含本周所有入库单的入库信息报告，以确认录入系统的入库单是否存在跳号/重号的情况。如入库单已全部恰当录入

控制流程	控制名称	控制描述
		系统，仓库经理即在入库信息报告上签字作为复核的证据。
生产与发运/成本计算	材料出库管理	<p>仓库管理员根据经审批的原材料领用申请单核发材料，填制预先编号的原材料出库单，将出库单信息输入信息系统，经仓库经理审核录入信息无误后在系统中进行批准，信息系统自动生成记账凭证并更新原材料明细账、生产成本明细账并过至总账。</p> <p>每周，仓库经理从系统中导出包含本周所有出库单的信息报告，以确认录入系统的出库单是否存在跳号/重号的情况。如出库单已全部恰当录入系统，仓库经理即在出库信息报告上签字作为复核的证据。</p>
	成本计算	<p>信息系统对生产成本中各项组织部分进行归集，按照预设的分摊公式和方法，自动将当月发生的生产成本在完工产品和在产品中按比例分配；同时，将完工产品成本在各不同产品类别中分配，由此生产产品成本计算表和生产成本分配表，自动生成记账凭证并过账至生产成本及原材料明细账和总分类账。</p>
	产成品入库	<p>生产结束后，质量检验员检查并签发预先编号的产成品验收单，生产车间将检验合格的产品送交仓库。仓库管理员检查产成品验收单，核对产成品型号并清点数量，填写预先编号的产成品入库单，并将入库单信息输入信息系统。经仓库经理审核录入信息无误在系统中进行批准，并自动生成记账凭证并更新产成品明细账、生产成本明细账并过至总账。</p> <p>每周，仓库经理从系统中导出包含本周所有入库单的信息报告，以确认录入系统的入库单是否存在跳号/重号的情况。如入库单已全部恰当录入系统，仓库经理即在入库信息报告上签字作为复核的证据。</p>
	产成品出库管理	<p>仓库管理员根据发货通知单填写预先连续编号的出库单，并清点货物，仓库经理在装运之前再次核对发货通知单、出库单并再次清点货物。办理出库后，仓库管理员将出库单等信息录入系统，仓库经理审核录入信息无误后，在系统中进行批准。</p> <p>每月末，信息系统自动计算当月营业成本，生成记账凭证并过至产成品明细账和总账、营业成本明细账和总账。</p> <p>每周，仓库经理从系统中导出包含本周所有出库单的信息报告，以确认录入系统的出库单是否存在重号的情况。如出库单已全部恰当录入系统，仓库经理即在出库信息报告上签字作为复核的证据。</p>
	存货账实一致	<p>公司拥有各仓库均设有门禁系统，进出有权限的设定，只有经过核准者才可进出仓库。仓库和生产部门于每月、每季和年度终了，对存货进行盘点。财务部门对盘点结果进行复盘。仓库管理员编制盘点差异汇总表，经仓库经理、生产经理签字确认，形成存货盘点报告，如存在差异查明原因，经财务经理和总经理批准后交由财务部门调整入账。</p>
存货管理	<p>存货管理</p> <p>信息系统设有存货货龄分析功能，对货龄超过一年的存货，会进行提示。在盘点时，盘点人员也需要关注是否存在需要计提存货跌价准备的迹象。如果出现毁损、陈旧、过时及残次存货，仓库管理员编制不良存货明细表，经过仓库经理复核后，交采购经理或销售经理，分析该等存货的可销售性及可变现净值。</p> <p>月末，财务经理复核系统自动导出的存货货龄分析以及存货盘点报告，与不良存货明细表相核对，检查是否有任何遗漏。如需计提存货跌价准备，</p>	

控制流程	控制名称	控制描述
		由会计主管编制存货价值调整建议，经财务经理复核后进行账务处理。

2、进一步加强内部控制采取的有效措施

针对公司前期收入确认及成本归集等环节的更正核算情况，公司采取了相应的措施，进一步完善内部控制，具体如下：

一是发行人进一步完善合同签订前的内部审批流程，加强公司总经理、销售部和财务部对拟订合同关键条款的审核，对财务相关的收入确认原则进行事前判断，减少合同约定不明情形的发生；在合法合规的前提下，设定合规、可操作性强的标准化模板或标准化条款，避免出现模糊判断、错误估计的执行情况发生。

二是加强销售部、财务部等内部相关部门的沟通协调，及时取得与收入确认的相关依据资料，以及加大合同执行监督检查力度，并将相关工作考核情况纳入人员综合考评体系。

三是加强公司内部信息系统的建设，建立和完善各业务流程的内部审批及财务核算的信息系统化管理，进一步健全财务管理体系以提高公司财务管理效率及会计核算的准确性。

综上，发行人更改收入确认政策并进行会计差错更正，系在识别合同信息的基础上进行更谨慎地判断，对前期收入确认政策及相关描述的调整，使得收入确认政策既符合交易实质又满足合同验收条款，能够更加真实、准确、完整的反映财务报表相关信息。报告期内，发行人已建立健全内控管理制度，内部控制运行良好，财务核算亦能够较好地满足经营需要，保证财务信息真实、准确、完整地反映经营成果和财务状况。发行人更改收入确认原则、对收入跨期、成本核算重新厘定等进行了会计差错更正，系基于业务实质并遵循谨慎性原则进行的调整，促使会计政策以及会计处理更加符合《企业会计准则》的要求，且相应的会计差错更正对净资产、净利润影响较小，不构成重大影响。另外，发行人已采取有效措施，进一步加强合同签署、合同执行、收入确认、成本归集等环节的内部控制，切实提高内部管理以及财务核算水平，内控健全，行之有效，不存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形，整改措施已得到一贯性有效执行。

五、转贷清理情况

请发行人说明：①申报期内存在转贷、票据融资、银行借款受托支付、非经营性资金往来、关联方或第三方代收货款等情形（如有），包括不限于相关交易形成时间、原因、资金流向和使用用途、利息、违反有关法律法规具体情况及后果、后续可能影响的承担机制、整改措施、相关内控建立及运行情况。②上述转贷行为是否构成重大违法行为，是否存在受到相关部门处罚的风险；发行人对于转贷等财务不规范情形的整改情况，是否建立了相应的内控措施；结合公司资产的抵押/质押情况，说明若未来不通过转贷，是否能正常取得银行授信，是否存在资金链断裂等经营风险。

（一）申报期内存在转贷、票据融资、银行借款受托支付、非经营性资金往来、关联方或第三方代收货款等情形（如有），包括不限于相关交易形成时间、原因、资金流向和使用用途、利息、违反有关法律法规具体情况及后果、后续可能影响的承担机制、整改措施、相关内控建立及运行情况。

1、发行人报告期内财务内控不规范情形的整体情况

对照《监管规则适用指引——发行类第5号》《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》，发行人报告期内财务内控不规范情形的整体情况如下：

财务内控不规范情形	是否存在
无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）	是，公司存在通过子公司和供应商进行转贷的情况
向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	否
与关联方或第三方直接进行资金拆借	2019年，公司存在向邱菊进行资金拆借的情况
频繁通过关联方或第三方收付款项，金额较大且缺乏商业合理性	否
利用个人账户对外收付款项	否
出借公司账户为他人收付款项	否
违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	除2019年向邱菊进行资金拆借以外，报告期内，不存在左侧所述的不规范情形
被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金	除2019年向邱菊进行资金拆借以外，报告期内，不存

	在左侧所述的不规范情形
存在账外账	否
在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在内控重大缺陷	否

2、发行人报告期内财务内控不规范情形的具体情况

(1) 转贷情况

报告期内，公司与子公司昆山特朗普和供应商上海骐程钢材贸易有限公司（以下简称“骐程”）存在转贷的情况，具体如下：

主体	贷款银行	供应商/受托支付对象	贷款发放日期	受托支付金额（万元）	贷款转回日期	贷款转回金额（万元）	转回银行	自转回之日起12个月内采购金额（万元）
飞宇科技	交通银行 昆山支行	骐程	2020.03.10	1,000	2020.03.11	1,000	中信银行	2,380.55
飞宇科技	中信银行 苏州分行	昆山特朗普	2021.02.19	500	2021.02.23	500	交通银行	1,178.33
飞宇科技	建设银行 昆山分行	昆山特朗普	2021.06.29	999	2021.06.30	899	通过浦发银行和招商银行转回至交通银行	935.95

注1：自转回之日起12个月内采购金额使用含税金额，以与受托支付的贷款含税匹配。

注2：飞宇科技从子公司昆山特朗普转回的贷款，如分别计算自转回之日起12个月内采购金额，则存在一定时间区间重叠，由此导致重复计算采购金额。如按2021年2月至2022年6月，即从第一笔贷款转回发生起至最后一笔贷款转回发生后的12个月连续计算，采购金额为1,706.02万元，仍然超过累计贷款转回金额的500+899=1,399万元。

上述往来形成的原因、资金流向和使用用途、利息等情况如下：

转回主体	转回日期	供应商/受托支付对象	形成原因	资金流向和使用用途	利息
飞宇科技	2020.03.11	骐程	骐程是飞宇科技的主要供应商之一，报告期内，飞宇科技因业务需要，持续向骐程采购钢材，双方签订了合同，具有真实的业务背景。2020年3月，飞宇科技向交通银行昆山支行申请1,000万元借款，虽然合同中借款用途写的是经营周转，但本次贷款银行要求形式上采用受托支付的方式，需要事先指定受托支付对象。飞宇科技与骐程合作较多，采购金额较大，当时也有数百万采购款尚未支付但未到账期，因此公司将骐程指定为本次贷款的受托支付对象，以满足银行的要求。	贷款转回至飞宇科技中信银行账户，用于日常经营和偿还中信银行借款。	无

			求。骐程收到款项后，于次日转回至飞宇科技，飞宇科技将该笔款项作为经营周转资金自用。		
飞宇科技	2021.02.23	昆山特朗普	昆山特朗普是飞宇科技的子公司，报告期内，飞宇科技因业务需要，向昆山特朗普采购精密金属部件，双方签订了合同，具有真实的业务背景。飞宇科技和昆山特朗普系母子关系，平时资金往来（包括资金拆借）较多，且昆山特朗普的货款账期与外部供应商不同，可以不严格按照账期支付，昆山特朗普收到上述货款后，转回至飞宇科技账户，暂时用于飞宇科技日常经营需要，以满足其更大的资金需求。	贷款转回至交通银行账户，其中 200 万元支付给昆山特朗普作为对其的投资款，昆山特朗普收到后用于日常经营；其余资金用于飞宇科技日常经营。	无
飞宇科技	2021.06.30	昆山特朗普	同上	贷款通过飞宇科技浦发银行和招商银行账户最终转回至交通银行账户，用于日常经营。	无

除上述事项以外，自报告期初至本问询回复出具日，发行人不存在**其他**“转贷”行为。

(2) 与关联方或第三方直接进行资金拆借情况

2019 年，公司存在向邱菊进行资金拆借的情况，具体如下：

2019 年 11 月 28 日，邱菊为个人新三板开户向公司临时借用 200 万元。邱菊借用该笔款项后，转入自己的股票账户，但随后意识到自己的行为不妥，于是改为向朋友借款，次日将该笔款项从股票账户转出，归还给公司。此次资金拆借时间较短，对公司影响有限，公司和邱菊未就该笔借款约定利息。

(3) 违反内部资金管理规定对外支付大额款项、关联方资金占用情况

除 **2019 年**向邱菊进行资金拆借以外，公司不存在其他违反内部资金管理规定对外支付大额款项、关联方资金占用的情况，具体见上述“(2) 与关联方直接进行资金拆借情况”。

3、违反有关法律法规具体情况及后果、后续可能影响的承担机制

(1) **转贷**违反的有关法律法规及后果、后续可能影响的承担机制

根据《贷款通则》第十九条规定，“借款人负有如下义务：……三、应当按借款合同约定用途使用贷款；……”。《贷款通则》第七十一条规定，“借款人有

下列情形之一，由贷款人对其部分或全部贷款加收利息；情节特别严重的，由贷款人停止支付借款人尚未使用的贷款，并提前收回部分或全部贷款：一、不按借款合同规定用途使用贷款的；……”。

根据《流动资金贷款管理暂行办法》第九条规定，“贷款人应与借款人约定明确、合法的贷款用途。流动资金贷款不得用于固定资产、股权等投资，不得用于国家禁止生产、经营的领域和用途。流动资金贷款不得挪用，贷款人应按照合同约定检查、监督流动资金贷款的使用情况。”

发行人报告期内**转贷**的行为违反了《贷款通则》第十九条、第七十一条，以及《流动资金贷款管理暂行办法》第九条关于借款人应当按照借款合同的约定用途使用贷款的相关规定。

对于上述违反规定的行为，公司可能承担贷款银行对部分或全部贷款加收利息、停止支付尚未使用的贷款、提前收回部分或全部贷款带来的影响。公司已经在**首次申报审计截止日前**按时偿还上述贷款，截至本问询回复出具日，未受到相关部门的处罚或被相关银行采取监管措施。

（2）关联方资金拆借涉及的有关法律法规、后续可能影响的承担机制

《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》第 4.1.4 条规定，“控股股东、实际控制人及其控制的其他企业应切实保证挂牌公司的独立性，不得利用其股东权利或者实际控制能力，通过关联交易、垫付费用、提供担保及其他方式直接或者间接侵占挂牌公司资金、资产，损害挂牌公司及其他股东的利益。”

根据 2019 年适用的相关规则，公司向邱菊的借款行为属于资金拆借行为，不构成控股股东、实际控制人及其关联方占用发行人资金的行为。

对于上述行为，公司可能承担全国股转系统对公司采取自律监管措施带来的影响。公司已经在向邱菊出借资金的次日收回相关款项，截至本问询回复出具日，未被全国股转系统采取自律监管措施。

4、整改措施、相关内控建立及运行情况

公司已建立并完善了《财务管理规定》《货币资金管理规定》《关联交易管理

制度》等财务内控制度，并新建立了《资金控制管理制度》。上述制度对公司资金负有管理责任的人员的职责权限、资金收支审批流程和权限、防范转贷等不合规资金往来行为作出了明确规定，对关联交易的原则、决策程序、防范关联方资金占用等作出了明确规定。

对于报告期内存在的转贷、关联方资金拆借等不规范行为，公司积极进行整改，加强了《货币资金管理规定》等资金管理制度的学习，资金流程由多方多人按照内控要求严格审批，新建立了《资金控制管理制度》，防范转贷等不合规资金往来行为；加强了关联交易的管理，防范关联方资金占用。同时，中介机构已经向发行人及其主要人员阐释了“转贷”行为的特征、性质及其法律后果，要求发行人完善制度执行、加强内部控制，不得再以任何形式进行转贷；要求发行人及其关联方严格遵守《关联交易管理制度》，不得再以任何形式占用或转移公司的资金、资产。首次申报审计截止日后，发行人未发生“转贷”、与关联方资金拆借等不合规资金往来的行为。

经过上述整改措施，发行人相关内控制度进一步完善，能够得到有效执行。

(二) 上述转贷行为是否构成重大违法行为，是否存在受到相关部门处罚的风险；发行人对于转贷等财务不规范情形的整改情况，是否建立了相应的内控措施；结合公司资产的抵押/质押情况，说明若未来不通过转贷，是否能正常取得银行授信，是否存在资金链断裂等经营风险。

1、上述转贷行为不构成重大违法行为，未受到相关部门的处罚

根据《监管规则适用指引——发行类第5号》《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》《贷款通则》，发行人的转贷行为违反了《贷款通则》，但不构成重大违法行为，主要原因有：

(1) 报告期内飞宇科技向子公司昆山特朗普和供应商骐程受托支付的贷款转回后的连续12个月内相关采购累计金额已经超出或覆盖贷款转回的金额，已实际将转回的资金作为贷款支付给子公司昆山特朗普和供应商骐程。

(2) 发行人将贷款转回的资金均用于日常经营、偿还借款，未用于非经营性用途，未用于向关联方或第三方资金拆借，发生次数较少，不属于主观故意或

恶意行为。

(3) 发行人 2020 年和 2021 年**转贷**发生的金额分别为 1,000 万元和 1,399 万元，占当期营业收入的比例分别为 4.52%和 3.86%，占比较低，未对经营活动造成显著影响。

(4) 发行人已经在**首次申报审计截止日前**按时偿还上述贷款，未受到银行的处罚，且已经通过加强内控建设和整改措施，纠正了不规范行为。首次申报审计截止日后，发行人未发生**转贷**等不合规资金往来的行为。

(5) 根据交通银行昆山分行出具的《资信证明》，自 2019 年 1 月 1 日至今，发行人不存在因贷款资金进行周转的问题而受到银行追究违约责任的记录。根据建设银行昆山分行出具的《资信证明》，自 2021 年 2 月 15 日至今（注：该日期早于发行人在该行的第一笔流水发生日），发行人不存在贷款逾期和欠息记录，不存在被有权机关冻结或扣划的情况。根据中信银行昆山分行的访谈记录，自 2019 年 1 月 1 日至今，发行人不存在因贷款资金进行周转的问题而受到银行处罚的记录。

综上，发行人的**转贷**行为情节较轻，造成的后果较小，已经及时纠正**并加强了内控建设**，不构成重大违法行为，截至本问询回复出具日，未受到相关部门的处罚。**结合相关银行出具的《资信证明》和访谈记录，以及发行人已经在首次申报审计截止日前按时偿还上述贷款、首次申报审计截止日后未再发生转贷行为的实际情况，发行人的转贷行为受到相关部门处罚的风险较小。**

2、发行人对于转贷等财务不规范情形的整改情况

发行人对于转贷等财务不规范情形，已建立并完善了相关内控制度，积极进行整改，参见第（一）问“4、整改措施、相关内控建立及运行情况”。

3、未来不通过转贷，发行人能正常取得银行授信，不存在资金链断裂等经营风险

目前，发行人不存在资产抵押、质押或对外担保的情况，经营状况良好。公司及子公司征信状况良好，能够持续、正常取得银行借款、授信额度。未来不通过转贷等不合规资金行为，公司仍可以正常取得银行授信，不存在资金链断裂等

经营风险。

六、中介机构及发行人董监高频繁变动

根据申请文件，①发行人 2019 年年报审计机构为中天运会计师事务所（特殊普通合伙），2020 年年报审计机构变更为大信会计师事务所（特殊普通合伙），2021 年年报、2022 年半年报审计机构变更为苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）。②2019 年发行人接受首次公开发行并上市辅导，辅导机构为五矿证券，2020 年 10 月终止辅导；2021 年 12 月发行人接受公开发行股票并在北京证券交易所上市辅导，辅导机构为东吴证券。③报告期内发行人董事、监事、高级管理人员发生多次变动，其中原独立董事徐彩英于 2022 年 1 月任命，2022 年 8 月辞职。请发行人：①说明频繁变更年审会计师的原因及合理性，双方对关键审计事项是否存在分歧，请发行人独立董事核查并发表意见。②说明前两辅导过程中完成的主要工作、发现的主要问题及其整改情况，更换保荐机构的背景及原因。③说明报告期内董监高频繁发生变动的具体原因，是否存在争议或潜在争议，该等辞职是否系由于与发行人、发行人管理层意见不一致或其他非正常理由等情况，是否对发行人的正常生产经营产生不利影响。

（一）说明频繁变更年审会计师的原因及合理性，双方对关键审计事项是否存在分歧，请发行人独立董事核查并发表意见。

报告期内，发行人多次筹划在国内不同证券交易所上市，期间陆续与多家证券公司进行过沟通协商，希望寻求合适的辅导机构为发行人提供上市辅导。由于会计师事务所在年审和上市过程中的工作非常重要，券商团队一般会向发行人推荐比较熟悉、有较好合作关系、审计经验比较丰富的会计师事务所与其进行配合，共同辅导发行人。发行人为更好地推进年审工作及上市进程，根据券商的建议更换了审计机构。发行人与报告期内各年度的年审会计师对关键审计事项均不存在分歧。

发行人独立董事访谈了发行人的控股股东、实际控制人和财务负责人，访谈了苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）签字会计师，查阅了发行人报告期内各期的审计报告，查阅了发行人与五矿证券、东吴证券签订的辅导协议，发行人独立董事认为发行人因报告期内多次筹划上市，根据券商团队的建议更换了审计

机构,原因合理,发行人与报告期各期年审会计师对关键审计事项均不存在分歧。

(二) 说明前两辅导过程中完成的主要工作、发现的主要问题及其整改情况, 更换保荐机构的背景及原因。

五矿证券有限公司(以下简称“五矿证券”)辅导过程中完成的主要工作如下:

五矿证券辅导人员根据《辅导协议》和《辅导计划实施方案》,对公司开展辅导工作,对飞宇科技进行了详尽、深入的尽职调查,对公司在公司治理、资产权属、财务状况、业务经营等方面的规范运作情况进行了梳理,对内部控制制度的建设和完善提出了相关建议和指导,督促公司建立规范、合理的内部管理制度,理顺部门设置和人员管理;对前期提出的待规范问题的整改情况进行持续跟踪并了解落实情况,督促公司进行整改。询问了解疫情对公司生产经营、业务开展、合同履行、财务状况的影响,并对公司的复工复产情况进行调查。

五矿证券发现的主要问题及其整改情况:

序号	主要问题	整改情况
1	公司治理制度尚不完善	公司根据全国中小企业股份转让系统的相关规定对《信息披露管理制度》《关联交易管理制度》、《对外投资管理制度》、《对外担保管理制度》、《投资者管理制度》、三会议事规则等制度进行了修订,并制定了《董事会审计委员会工作细则》、《董事会薪酬与考核委员会工作细则》、《董事会战略与发展委员会工作细则》、《董事会提名委员会工作细则》,对公司治理制度进行了进一步完善。
2	公司延期完成2019年年报披露	受疫情影响公司在2020年3月26日前未能全面复工,且2020年3月下旬前外部人员无法进驻公司,导致公司无法按期披露定期报告,随着公司复工复产以及疫情逐渐好转,公司已于2020年6月19日完成了2019年年报编制工作,并于同日在全国中小企业股份转让系统指定信息披露平台(www.neeq.com.cn)完成了2019年年报披露。
3	发行人存在前期会计差错更正事项	经审慎审查2018年度会计信息,发现前期会计处理中存在差错事项,需要对会计差错进行更正,对相关会计处理进行追溯调整。辅导机构会同会计师对公司会计差错事项进行了核查,公司已对前期会计差错相关事项进行了更正,并由中天运会计师事务所(特殊普通合伙)出具了前期会计差错更正专项说明审核报告(中天运[2020]核字第90349号)。

更换保荐机构的背景及原因：发行人筹划于上海证券交易所科创板上市，遂在 2019 年 10 月与五矿证券签订了《关于首次公开发行股票之辅导协议》并向中国证券监督管理委员会江苏监管局（以下简称“江苏监管局”）报送了首次公开发行股票并上市辅导备案登记材料，2019 年 11 月取得了江苏监管局的备案通知。经过五矿证券近一年的辅导，虽然发行人在公司治理、前期会计差错更正等方面进行了规范，但与科创板对于企业科创属性的要求尚有较大差距，短期内登陆科创板可能性较小。2020 年 9 月发行人遂与五矿证券签署了《首次公开发行股票之辅导协议之终止协议》并终止了在江苏监管局的辅导备案。2021 年 9 月，北交所成立，发行人认为北交所对于上市企业的要求比较适合发行人现有条件，发行人的持续督导券商东吴证券对于辅导企业北交所上市经验也比较丰富，发行人遂与东吴证券于 2021 年 12 月签订了辅导协议并向江苏监管局报送了辅导备案申请材料。

东吴证券股份有限公司（以下简称“东吴证券”）辅导过程中完成的主要工作如下：

（1）督促并协助发行人的董事（包括独立董事）、监事、高级管理人员及持有 5%以上（含 5%）股份的股东（或其法定代表人）和实际控制人（或其法定代表人）进行全面的法规知识学习和培训；

（2）督促并协助发行人按照有关规定初步建立符合现代企业制度要求的股份公司治理基础，促进发行人的董事、监事和高级管理人员以及持有 5%以上股份的股东（或其法定代表人）和实际控制人（或其法定代表人）增强法制观念和诚信意识；

（3）核查发行人在公司设立、改制重组、股权设置和转让、增资扩股、资产评估、资本验证等方面是否合法、有效，产权关系是否明晰，股权结构是否符合有关规定；

（4）督促发行人实现独立运营，做到业务、资产、人员、财务、机构独立完整，主营业务突出，形成核心竞争力；

（5）核查发行人是否按规定妥善处置了商标、专利、土地、房屋等的法律

权属问题；

(6) 督促规范发行人与控股股东及其他关联方的关系；

(7) 督促发行人建立健全公司财务会计管理体系；

(8) 督促发行人建立和完善规范的内部决策和控制制度，形成有效的财务、投资以及内部约束和激励制度；

(9) 督促发行人形成明确的业务发展目标和未来发展计划，并制定可行的募股资金投向及其他投资项目的规划；

(10) 针对发行人的具体情况确定书面考试的内容，并接受中国证监会及其派出机构的监督；

(11) 对发行人是否达到发行条件进行综合评估，协助发行人开展向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市的准备工作。

东吴证券辅导过程中发现的主要问题及其整改情况：

序号	主要问题	整改情况
1	发行人法人治理结构尚不符合北交所上市要求	根据《非上市公众公司监督管理办法》、《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》、《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等的相关要求，公司召开股东大会，聘请了二名独立董事，审议通过了北交所上市后适用的公司章程草案和其他相应的制度文件。
2	发行人实际控制人存在与投资机构签订对赌协议的情形	参见招股说明书“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”
3	发行人应收斐讯系相关公司的应收账款未及时核销坏账	报告期外，发行人向斐讯系相关公司销售而形成的尚未收回的应收账款达 3,633.22 万元，虽然报告期内公司与其无交易，且已在 2018 年对相关应收账款全额计提坏账准备，但斐讯系相关公司及其关键人员因诈骗犯罪、诉讼、破产等事由已明显丧失偿债能力，如长期挂账不进行核销，将导致公司应收账款周转率等财务指标失实。2021 年 12 月 8 日，斐讯案件公开宣判，公司得知后召开董事会和股东大会，决议核销相关坏账。
4	发行人报告期内存在收入跨期等需要进行会计差错更正的情况	发行人在会计差错更正前，报告期内精密金属部件实际按照发货至客户并完成签收的时点确认收入，与同行业可比公司的收入确认政策及行业、产品的性质不符。除此之外，发行人还存在报表项目重分类、冲销专项储备、合并抵销

	不全等需要进行会计差错更正的情况。2022年4月27日，发行人披露了前期会计差错更正公告，主要涉及2019年和2020年年报。发行人董事会对前期会计差错更正的合理性作了说明，发行人监事会对前期会计差错更正发表了同意意见。此后，在进行2022年半年报审计时，发现少量合并报表抵销不全导致前期会计差错，2022年11月21日，发行人披露了前期会计差错更正公告，主要涉及2019年、2020年、2021年年报。发行人董事会对前期会计差错更正的合理性作了说明，发行人监事会对前期会计差错更正发表了同意意见。苏亚金诚会计师对上述会计差错更正出具了《关于苏州飞宇精密科技股份有限公司前期会计差错更正专项说明的审核报告》。
--	--

(三) 说明报告期内董监高频繁发生变动的具体原因，是否存在争议或潜在争议，该等辞职是否系由于与发行人、发行人管理层意见不一致或其他非正常理由等情况，是否对发行人的正常生产经营产生不利影响。

报告期内发行人董监高变动情况及具体原因如下：

序号	董监高变动情况	具体原因	是否存在争议或潜在争议
1	2020年7月10日，郑垚不再担任发行人独立董事	由于发行人调整战略规划，筹划终止上市辅导，董事会更换独立董事为董事；同时郑垚作为海润光伏科技股份有限公司（以下简称“海润光伏”）独立董事，因未能勤勉尽责，未能督促海润光伏按照企业会计准则规定及时编制年度报告且未能保障海润光伏财务报告公允反映，导致海润光伏2017年财务报告被会计师无法表示意见，对此应当承担相应的责任等原因受到上海证券交易所公开谴责，不再适合担任发行人董事。	不存在
2	2022年1月4日，朱小平不再担任发行人董事	由于发行人筹划北交所上市，需选聘独立董事，朱小平因年龄较大临近退休，故不再继续担任发行人董事。	不存在
3	2022年9月13日，徐彩英不再担任发行人独立董事	由于徐彩英担任创业板上市公司华辰精密装备（昆山）股份有限公司（股票代码：300809）董事、副总经理、财务总监、董事会秘书，同时兼任多家公司独立董事，工作繁忙，无法充分履行独立董事职权，故辞去发行人独立董事职务	不存在
4	2021年3月11日，赵益不再担任发行人监事	为个人事业发展，赵益从发行人处离职，故辞去发行人监事职务	不存在

5	2022年8月16日，俞陈不再担任发行人监事	为个人事业发展，俞陈从发行人处离职，故辞去发行人监事职务	不存在
6	2019年12月20日，丁士春辞去副总经理职务	个人原因，辞去副总经理职务	不存在
7	2020年12月22日，杨俭华辞去副总经理职务	因身体健康状况欠佳，同时年龄较大临近退休，无法继续胜任副总经理职务，故辞去副总经理职务	不存在
8	2021年7月5日，张建、童华林不再担任发行人副总经理	发行人高级管理人员换届，同时由于个人原因和工作调整，发行人未继续聘任张建、童华林担任发行人副总经理	不存在

报告期内，发行人董监高变动具体原因如上所述，不是由于与发行人、发行人管理层意见不一致或其他非正常理由。

郑垚、朱小平、徐彩英均为发行人外聘的董事，不参与发行人日常经营，离职不会对发行人的正常生产经营产生不利影响。赵益、俞陈均非发行人核心技术人员或核心业务人员，对公司治理、研发、经营业绩影响较小，后相关工作由发行人其他人员接任，不存在重大不利影响。张建、童华林、杨俭华仍在发行人处工作并任职，不再担任副总经理不会对发行人的正常生产经营产生重大不利影响。公司控股股东、实际控制人乐勇与乐国培自股份公司成立至今担任董事长或总经理未发生过变更；副总经理王俊、杜卫军、姚圣金，财务负责人李东焱，董事会秘书王建琴等报告期内也未发生过变动，发行人核心管理层人员未发生重大变化。

发行人报告期内营业收入和净利润均基本稳步增长，经营业绩持续向好。

综上所述，公司董事、监事、高级管理人员变动系正常换届、个人原因离职或为了完善公司治理结构，以上变动对于公司治理、研发、经营业绩均未产生重大不利影响。

七、请保荐机构、申报会计师：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见；（2）说明对实际控制人及其关联方资金流水的核查情况，包括资金流水核查选择标准的依据、核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查证据，资金流水是否与发行人业务量相匹配，是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形，发行人内部控制是否健全有效；（3）结合对关联方之间的资金流水情况的核查，补充说明关联方之间是否存在异常的资金往来，存在的原因及合理性，是否存在通过关联方与发行人客户或供应商进行资金往来的情形。

(4) 是否存在大额费用跨期情形，存在推迟正常经营所需费用支出、通过延迟成本费用发生时间增加利润的情形；(5) 结合发行人业务模式、产品特征核查报告期内原料采购、人工薪酬与行业的差异，是否与收入等指标存在明显背离，是否存在体外支付薪酬的情形。(6) 请发行人补充披露报告期内和关联方拆借资金的用途，履行的内部决策程序、资金占用时间和利息支付情况，如果支付利息对公司财务状况的影响；发行人对向关联方实施资金拆借等非经营性资金使用行为的内部控制措施及有效性。(7) 以附件形式提供资金流水核查报告。

(一) 请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

1、核查过程

(1) 取得相关主体的开户清单和资金流水。

(2) 取得不提供流水的独立董事、外部董事、已离职人员关于其流水与公司及客户、供应商等无关的承诺函。

(3) 统计相关主体的银行开户情况和异常流水，相关人员填写相关交易发生的原因、交易对手的身份。

(4) 访谈相关人员，要求其对异常流水做出解释并签字确认。

(5) 获取相关人员对异常流水发生原因的证明材料，核查发生原因是否真实、合理，是否与公司业务相关。

(6) 访谈异常流水的交易对手，核查发生原因是否真实、合理，是否与公司业务相关，相关往来是否已经结清。

(7) 统计主要客户、供应商的董监高、与公司对接业务的人员等关键岗位人员名单，与相关主体往来对手进行比对，核实相关流水往来对手的身份。如存在与客户、供应商、关联方及其董事、监事、高级管理人员、与公司对接业务的人员等关键人员往来的情况，核查交易价格或毛利率是否与其他交易方显著偏离。

(8) 取得了发行人与渡扬数控、衡准精密、镁富康的购销合同，就商品价格、数量、型号、付款条件进行确认；

(9) 访谈了衡准精密员工，就关联关系、衡准精密基本情况、交易情况、

是否存在资金占用进行确认；

(10) 访谈了发行人销售负责人，就分期付款的原因、交易情况、价格公允性进行确认；

(11) 取得了会计处理凭证，测算了一次性付款及分期付款对销售价格公允性的影响；

(12) 查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，就渡扬数控、衡准精密、镁富康基本情况及与发行人关联关系进行确认；

(13) 取得乐勇与邱菊的离婚证明，就乐勇与邱菊的离婚时间、离婚事实进行确认；

(14) 取得邱菊向发行人临时借用 200 万元的银行流水，就借款、还款时间进行确认；

(15) 取得发行人向全国股转系统提交的关于邱菊上述资金拆借问题的答复，并访谈了发行人董事会秘书，就邱菊的行为是否被采取监管措施进行确认；

(16) 查阅了《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》、《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》，就邱菊向发行人临时借用 200 万元是否构成资金占用进行确认；

(17) 查阅了相关会计差错更正相关的董事会决议公告、监事会决议公告，了解会计政策、会计估计变更的原因及合理性，了解会计差错的原因，查阅了相关决议文件。

(18) 访谈发行人管理层，了解会计差错产生的原因及背景情况；了解发行人财务管理及内控制度完善及整改情况，并对主要科目相关内部控制流程执行控制测试程序，评价发行人主要相关内部控制制度的执行有效性，确认发行人按照相关制度文件有效执行。

(19) 对发行人报告期内的财务数据进行了复核，对期后数据进行了审阅，确认公司制定的内控制度是否得到有效执行，确保财务数据不存在重大会计差错。

(20) 查阅了发行人与财务会计报告相关的内控制度汇编，核查内部控制制

度决议相关的三会记录。

(21) 查阅了发行人关于财务部门岗位设置与人员配备情况、胜任能力、不相容职务分离情况的说明，实地了解财务岗位的设置及执行情况，获取财务部门岗位说明书。

(22) 取得发行人报告期内的银行借款合同，检查合同条款和受托支付相关的约定。

(23) 取得发行人及其关联方的资金流水，核查是否存在将银行贷款受托支付的部分转回至公司及子公司的情况。存在转回的，统计转回的金额、资金流向和使用用途。

(24) 访谈发行人的管理层和财务人员，了解将银行贷款受托支付的部分转回至公司的原因、资金流向和使用用途、与受托支付对象是否约定利息，是否受到过相关银行和监管部门的处罚。

(25) 访谈发行人的管理层、供应商骐程，了解发行人与昆山特朗普、骐程的交易情况，双方合作是否具有真实的业务背景。

(26) 取得发行人与昆山特朗普、骐程的合同或订单，检查双方是否具有真实的业务背景。

(27) 取得发行人的采购、收入明细表，统计自贷款转回之日起 12 月内发行人向昆山特朗普、骐程采购的金额，贷款转回金额占营业收入的比例。

(28) 对照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》，查阅上市公司案例，分析发行人是否构成转贷行为。

(29) 取得交通银行、建设银行出具的发行人未因资金问题受到处罚的《资信证明》；访谈中信银行，了解发行人是否因资金问题受到处罚。

(30) 取得发行人及其关联方的资金流水和发行人的《审计报告》，核查是否存在向关联方或第三方进行资金拆借的情况。

(31) 访谈发行人的管理层和财务人员，了解向邱菊进行资金拆借的原因、

资金流向和使用用途、是否约定利息，是否受到监管部门的处罚。

(32) 取得发行人及其关联方的资金流水，核查是否存在《监管规则适用指引——发行类第 5 号》中其他不合规资金往来的行为。

(33) 取得《财务管理规定》《货币资金管理规定》《关联交易管理制度》等制度文件，检查发行人在资金内控、关联交易方面是否已建立完善的内控制度。

(34) 取得保荐机构、发行人律师、申报会计师与发行人的主要人员召开会议学习财务内控制度，加强内控建设的会议记录。

(35) 取得发行人及子公司的征信报告、借款合同，核查是否存在资产抵押、质押或对外担保的情况，了解相关主体的征信、银行借款、授信状况。

(36) 访谈了发行人的控股股东、实际控制人、财务负责人和苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙），就变更年审会计师的原因及合理性、关键审计事项是否存在分歧、更换保荐机构的背景及原因、董监高变动的具体原因、是否存在争议或潜在争议、该等辞职是否系由于与发行人、发行人管理层意见不一致或其他非正常理由、是否对发行人的正常生产经营产生不利影响进行确认；

(37) 取得独立董事关于频繁变更年审会计师的原因及合理性，双方对关键审计事项是否存在分歧的核查意见；

(38) 查阅了发行人与五矿证券、东吴证券签订的辅导协议，辅导备案材料，就辅导过程中完成的主要工作、发现的主要问题及其整改情况进行确认；

(39) 取得离职人员的离职报告，就离职原因进行确认；

(40) 查阅报告期内发行人三会会议资料，就报告期内发行人董监高变动情况进行确认；

(41) 查阅会计师事务所出具的内部控制鉴证报告，就发行人内部控制有效性进行确认。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、(1) 报告期内，相关人员大额流水的产生原因主要为股份回购相关的借款、还款，与朋友、亲属之间的借贷和往来，投资理财，购置和出售房产等，与发行人的经营活动无关。

(2) 相关人员资金流入方、流出方存在发行人股东、关联方、主要客户及供应商的关键人员的情况。相关往来均为双方个人之间的借贷，与发行人的经营活动无关。相关资金流入主要用于实际控制人及亲属回购股份，收回前期借款，相关人员购房、理财和日常开支，相关资金流出主要用于偿还前期借款、借给朋友资金周转，不存在相关主体代收货款、代垫成本费用、体外资金循环的情况。主要关联方的资金流水和发行人与其交易金额具有匹配性，不存在相关主体代收货款、代垫成本费用、体外资金循环的情况。发行人的内部控制能够有效执行。

2、因衡准精密、镁富康经营资金压力较大，故采用溢价和分期付款支付方式支付货款。发行人具体会计处理方式符合相关财务规范。经测算，一次性付款和分期付款情况下，发行人销售给关联方衡准精密和非关联方镁富康的销售价格均高于采购价格，毛利率在合理范围内，因衡准精密采购数量较少故毛利率稍高，价格公允，不存在关联方占用发行人资金的情况。

3、根据 2019 年适用的相关规则，邱菊为个人新三板开户向发行人临时借用 200 万元的行为属于个人资金拆借行为，不构成控股股东、实际控制人及其关联方占用发行人资金的行为。关于邱菊上述资金拆借问题，全国股转系统向发行人发出了问询，发行人予以了答复。截至本回复出具日，全国股转系统未对公司或邱菊的上述行为采取监管措施。

4、(1) 发行人更正后的相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

(2) 发行人在合同签署、合同执行、收入确认、成本归集等环节相关内控制度不存在明显缺陷，相关会计基础工作规范，整改措施已得到一贯有效执行。

5、(1) 报告期内，发行人存在**转贷**的情况，相关行为发生的原因系发行人通过子公司昆山特朗普和供应商骐程，将暂时不需要立即支付的货款，即贷款受托支付金额转回至发行人账户，以满足经营中的资金需要。发行人将贷款转回的资金均用于日常经营、偿还借款，未和受托支付对象约定利息。受托支付的贷款

转回后的连续 12 个月内相关采购累计金额已经超出或覆盖贷款转回的金额。

2019 年，发行人存在向邱菊进行资金拆借的情况。邱菊为个人新三板开户向公司临时借用 200 万元，次日将该笔款项从股票账户转出，归还给公司。此次资金拆借时间较短，对公司影响有限，公司和邱菊未就该笔借款约定利息。

发行人的**转贷**行为违反了《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》，但行为情节较轻，造成的后果较小，已经及时纠正**并加强了内控建设，不构成重大违法行为**，截至本问询回复出具日，发行人未受到相关部门的处罚。

发行人向邱菊进行资金拆借的行为对公司影响有限，截至本问询回复出具日，全国股转系统未对公司或邱菊的行为采取监管措施。

除上述行为外，报告期内，发行人不存在《监管规则适用指引——发行类第 5 号》中其他不合规资金往来的行为。

公司已建立并完善了《财务管理规定》《货币资金管理规定》《关联交易管理制度》等财务内控制度，**并新建立了《资金控制管理制度》**。对于报告期内存在的**转贷**、资金拆借等不规范行为，公司积极进行整改，加强了《货币资金管理规定》等资金管理制度的学习，资金流程由多方多人按照内控要求严格审批，**新建立了《资金控制管理制度》，防范转贷等不合规资金往来行为**；加强了关联交易的管理，防范关联方资金占用。经过上述整改措施，发行人相关内控制度进一步完善，能够得到有效执行。

(2) 根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》《贷款通则》，发行人的**转贷**行为违反了《贷款通则》，但不构成重大违法行为，截至本问询回复出具日，发行人未受到相关部门的处罚。**结合相关银行出具的《资信证明》和访谈记录，以及发行人已经在首次申报审计截止日前按时偿还上述贷款、首次申报审计截止日后未再发生转贷行为的实际情况，发行人的转贷行为受到相关部门处罚的风险较小。**

截至报告期末，发行人不存在资产抵押、质押或对外担保的情况，经营状况良好。公司及子公司征信状况良好，能够持续、正常取得银行借款、授信额度。

未来不通过转贷等不合规资金行为，公司仍可以正常取得银行授信，不存在资金链断裂等经营风险。

6、(1) 报告期内，发行人多次筹划上市，期间陆续与多家证券公司进行过沟通协商，希望寻求合适的辅导机构为发行人提供上市辅导。由于会计师事务所年审和上市过程中的工作非常重要，券商团队一般会向发行人推荐比较熟悉、有较好合作关系、审计经验比较丰富的会计师事务所与其进行配合，共同辅导发行人。发行人为更好地推进年审工作及上市进程，根据券商的建议更换了审计机构。发行人与报告期内各年度的年审会计师对关键审计事项均不存在分歧。

(2) 发行人筹划于上海证券交易所科创板上市，但与科创板对于企业科创属性的要求尚有较大差距，短期内登陆科创板可能性较小，因此与五矿证券终止了辅导协议。发行人认为北交所对于上市企业的要求比较适合发行人现有条件，发行人的持续督导券商东吴证券对于辅导企业北交所上市经验也比较丰富，发行人遂与东吴证券签订了辅导协议。

(3) 发行人董事、监事、高级管理人员变动系正常换届、个人原因离职或为了完善公司治理结构，不是由于与发行人、发行人管理层意见不一致或其他非正常理由等情况，不存在争议或潜在争议，以上变动对于公司治理、研发、经营业绩均未产生重大不利影响。

(二) 说明对实际控制人及其关联方资金流水的核查情况，包括资金流水核查选择标准的依据、核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查证据，资金流水是否与发行人业务量相匹配，是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形，发行人内部控制是否健全有效。

1、资金流水的核查对象

(1) 核查对象选择的依据

个人流水核查对象包括报告期内发行人的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、财务经理、出纳、关键销售和采购人员、核心技术人员，以及控股股东、实际控制人的配偶、子女。

关联企业流水核查对象包括报告期内与发行人发生关联交易的，且由控股股

东、实际控制人的近亲属控制的企业。控股股东、实际控制人控制的其他企业有且仅有昆山飞乐精密模具有限公司，该企业已于 2003 年 7 月被吊销营业执照，无可获取的报告期内流水，因此将关联企业流水核查范围扩大至控股股东、实际控制人的近亲属控制的，且报告期内与发行人发生关联交易的企业。

资金流水的核查对象选择参照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的要求执行。

(2) 已获取资金流水的对象具体职务或身份

已获取资金流水的人员具体职务或身份如下：

姓名	职务或身份	备注
乐勇	董事长	乐勇与邱菊 2019 年离婚，已获取邱菊的流水
乐国培	董事、总经理	乐国培在报告期前已离异多年，未获取其前任配偶的流水
季帅	监事会主席、职工代表监事	
丁晗琛	监事	
王朋飞	监事	
王俊	副总经理	同时为主要销售负责人
杜卫军	副总经理	同时为主要采购负责人
姚圣金	副总经理	同时为主要采购负责人
王建琴	副总经理、董事会秘书	
李东焱	财务负责人	
张进	财务经理	
沈静	出纳	
许宁林	核心技术人员	
倪瑞生	核心技术人员	
赵益	曾任发行人监事，2021 年 3 月 离任（离职）	
俞陈	曾任发行人监事，2022 年 8 月 离任（离职）	
杨俭华	曾任发行人副总经理，2020 年 12 月离任	离任后仍在发行人处任职，为主要 销售负责人
童华林	曾任发行人副总经理，2021 年 7 月离任	离任后仍在发行人处任职，为主要 销售负责人

张建	曾任发行人副总经理，2021年7月离任	离任后仍在发行人处任职，为主要销售负责人
邱菊	控股股东、实际控制人乐勇之前妻	乐勇与邱菊2019年离婚
乐晔婷	控股股东、实际控制人乐勇之女	乐晔婷系乐勇独女
乐源	控股股东、实际控制人乐国培之子	乐源系乐国培独子

已获取资金流水的关联企业及关联关系如下：

名称	关联关系
昆山市玉山镇乐仕博灵五金商行	乐勇、乐国培姐姐的女儿朱嘉琳注册登记的个体工商户
昆山市玉山镇淼琳悦五金商行	乐勇、乐国培姐姐的女儿朱嘉琳注册登记的个体工商户
昆山市玉山镇特莱斯模具经营部	乐勇子女配偶的母亲汤月仙注册登记的个体工商户
昆山龙宇金属制品有限公司	乐勇、乐国培姐姐乐佩芬担任总经理的企业；乐佩芬女儿朱嘉琳持股50%，并担任其监事

(3) 未获取资金流水的对象具体职务及未获取的原因、采取的替代措施

姓名	职务或身份	未获取的原因
羌先锋	董事	羌先锋系中小基金派驻的董事，以隐私为由不提供流水
陈忠	独立董事	陈忠系独立董事，以隐私为由不提供流水
朱兆斌	独立董事	朱兆斌系独立董事，以隐私为由不提供流水
郑垚	曾任发行人独立董事，2020年7月离任（离职）	郑垚系独立董事，已离职
朱小平	曾任发行人独立董事、董事，2022年1月离任（离职）	朱小平先担任独立董事，后担任董事，已离职，以隐私为由不提供流水
徐彩英	曾任发行人独立董事，2022年9月离任（离职）	徐彩英系独立董事，已离职
王磊	曾任发行人财务经理，2021年6月离任（离职）	王磊曾任财务经理，已离职，以隐私为由不提供流水

对于未获取资金流水的对象，采取的替代措施如下：

①取得现任董事羌先锋，现任独立董事陈忠、朱兆斌，原董事朱小平，原财务经理王磊不提供流水的《承诺函》，承诺不存在与飞宇科技及其子公司、关联方、客户、供应商及其股东、董事、监事、高管或其他关键岗位员工资金往来情况；不存在代飞宇科技及其子公司、关联方代垫成本费用、或股份代持等情况；

不存在利用本人名义的银行卡以及直接或间接拥有、使用、管理他人账户，以帮助飞宇科技及其子公司、关联方代收代付或进行其他不当利益输送的情形；与飞宇科技及其子公司、关联方的客户或供应商不存在不当利益交换、不当利益输送，以实现飞宇科技及其子公司、关联方收入、盈利虚假增长的情形等。

②核查已获取资金流水主体的交易对手是否涉及上述对象，经核查，相关资金流水的交易对手均不涉及上述对象。

2、资金流水的核查范围

(1) 个人流水的核查范围

①无论是否开户，均实地调取以下 14 家银行的开户清单和资金流水(如有)，未开户的取得未开户证明：中国银行、农业银行、工商银行、建设银行、交通银行、招商银行、邮储银行、平安银行、浦发银行、中信银行、江苏银行、光大银行、昆山农商行、宁波银行。

②在云闪付或相关银行 APP 上查询以下 7 家银行的开户情况，发现有开户的，实地调取相关银行的开户清单和资金流水，未开户的提供查询截屏：恒丰银行、民生银行、华夏银行、兴业银行、广发银行、上海银行、北京银行。

③相关人员告知和经流水核查发现的上述银行以外的账户，实地调取相关银行的开户清单和资金流水。

(2) 关联企业流水的核查范围

实地调取关联企业的开户清单，取得所有在用的和报告期内注销银行账户的资金流水。

(3) 资金流水的核查期间

资金流水的核查期间为 **2020 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日**，即报告期。报告期内新开户的账户，核查期间为开户日至 **2022 年 12 月 31 日**；报告期内注销的账户，核查期间为 **2020 年 1 月 1 日至销户日**。

3、资金流水的异常标准

(1) 个人流水的异常标准

①一般资金流水的异常标准定为单笔 5 万元以上。

②满足以下条件的单笔 5 万元以上流水，因其性质明确，不涉及与供应商、客户、关联方之间的代收货款、代垫成本费用、利益输送或损害发行人的利益，不作为异常流水：交易对手或摘要明确显示为发行人向员工支付的工资和奖金；交易对手或摘要明确显示为购买和赎回本银行发行的理财产品。

③满足以下条件的单笔低于 5 万元流水，作为异常流水：短时间内多次、同类型或同交易对手往来累计 5 万元以上；与客户、供应商、关联方或其关键人员的往来。

(2) 关联企业流水的异常标准

①一般资金流水的异常标准定为单笔 10 万元以上。

②满足以下条件的单笔低于 10 万元流水，作为异常流水：短时间内多次、同类型或同交易对手往来累计 10 万元以上；与发行人及其客户、供应商、关联方或其关键人员的往来。

4、资金流水的核查程序

(1) 获取报告期内发行人的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、财务经理、出纳、关键销售和采购人员、核心技术人员，以及控股股东、实际控制人的主要关联方名单；获取发行人的关联方名单；获取主要客户、供应商及其董事、监事、高级管理人员等关键人员名单。根据上述名单，确定进行流水核查的主体。

(2) 对于以隐私为由，不提供流水的现任独立董事、外部董事，取得其流水与公司、客户、供应商等无关的承诺函。对于以隐私为由，不提供流水的已离职的独立董事、外部董事、财务经理，在其配合的情况下，取得其流水与公司、客户、供应商等无关的承诺函。

(3) 按照前述资金流水的核查范围，取得相关主体的开户清单和资金流水（如有），或未开户的证明。

(4) 按照前述资金流水的异常标准，统计相关主体的银行开户情况和异常流水，相关人员填写相关交易发生的原因、交易对手的身份。

(5) 访谈相关人员，要求其对异常流水做出解释并签字确认。

(6) 获取相关人员对异常流水发生原因的证明材料，核查发生原因是否真实、合理，是否与公司业务相关。

(7) 访谈异常流水的交易对手，核查发生原因是否真实、合理，是否与公司业务相关，相关往来是否已经结清。

(8) 统计主要客户、供应商的董监高、与公司对接业务的人员等关键岗位人员名单，与相关主体往来对手进行比对，核实相关流水往来对手的身份。如存在与客户、供应商、关联方及其董事、监事、高级管理人员、与公司对接业务的人员等关键人员往来的情况，核查交易价格或毛利率是否与其他交易方显著偏离。

5、资金流水的核查证据

资金流水的核查证据主要包括以下几类：

(1) 对相关人员就异常流水发生情况、原因进行访谈的记录。

(2) 相关人员就异常流水发生原因提供的证明材料，包括但不限于合同、回单、凭据、借条等。

(3) 对相关人员异常流水的交易对手就异常流水发生情况、原因进行访谈的记录。

(4) 不提供流水的独立董事、外部董事、原财务经理出具的《承诺函》。

(5) 与相关人员存在往来的客户、供应商、关联方交易价格比对分析记录。

(6) 对主要客户、供应商就发行人与其合作情况、关联关系、关键人员是否存在资金往来、利益输送等进行访谈的记录。

6、资金流水是否与发行人业务量相匹配

(1) 个人流水与发行人业务量的匹配性

经核查，个人异常流水的发生原因、资金来源和流向与发行人的经营活动无关，与发行人业务量不存在匹配性。

(2) 关联企业流水与发行人业务量的匹配性

经核查，关联企业异常流水中，与发行人的资金往来均系关联交易形成，相关流水与关联交易的金额相匹配；其余异常流水的发生原因、资金来源和流向与发行人经营活动无关，因此与发行人业务量不存在匹配性。

7、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形，发行人内部控制是否健全有效

经核查，发行人不存在体外资金循环形成销售回款，或代垫、承担成本费用的情形，发行人的内部控制健全有效。

(三) 结合对关联方之间的资金流水情况的核查，补充说明关联方之间是否存在异常的资金往来，存在的原因及合理性，是否存在通过关联方与发行人客户或供应商进行资金往来的情形。

发行人的主要关联人员、实际控制人及其主要关联方已经纳入资金流水核查范围，相关主体之间大额往来的具体情况及发生原因参见“一、资金体外循环及资金流水核查情况”。除亲属间日常往来外，关联方之间的**异常**资金往来主要原因汇总如下：

往来方 1	往来方 2	发生原因
乐勇	邱菊	邱菊收取的部分主要为离婚协议支付的款项，支出的部分主要为乐勇临时资金需要而借给乐勇。
乐国培	童华林	报告期前，童华林找乐国培借钱并借给朋友。报告期内，童华林收到还款后，向乐国培归还借款。其余主要为两人作为朋友的日常往来、 借钱资助童华林的侄子看病。
乐国培	丁士春	报告期前 ，丁士春因个人建筑生意资金周转向乐国培借款， 报告期内 已归还。
乐国培	倪瑞生	倪瑞生的父亲生病 ，乐国培借给倪瑞生款项 资助其父亲看病 ，倪瑞生收到后 主要用于父亲住院治疗相关开支。
邱菊	童华林	邱菊为新三板开户，向童华林借款并归还。此后，童华林按照乐国培的指示，将借款还款交给邱菊，作为乐勇的离婚协议支付，邱菊主要用于回购股份。
童华林	杨俭华	童华林找杨俭华借钱用于偿还个贷，配偶的企业贷款发放到童华林账户后，已归还。
李东焱	张进	张进为购房向亲属和李东焱借款筹措资金 ，当年已向李东

		款归还借款。
--	--	--------

除上述情况外，流水核查范围内的关联人员与关联企业之间不存在异常资金往来，关联企业之间不存在异常资金往来。

经核查，关联人员之间存在的大额资金往来主要为股份回购相关的借款、还款，离婚协议支付，作为朋友、亲属之间的借贷和往来，与发行人的经营活动无关，不存在通过关联方与发行人客户或供应商进行资金往来的情形。

（四）是否存在大额费用跨期情形，存在推迟正常经营所需费用支出、通过延迟成本费用发生时间增加利润的情形。

发行人不存在大额费用跨期情形，不存在推迟正常经营所需费用支出、通过延迟成本费用发生时间增加利润的情形。

（五）结合发行人业务模式、产品特征核查报告期内原料采购、人工薪酬与行业的差异，是否与收入等指标存在明显背离，是否存在体外支付薪酬的情形。

报告期内，发行人与同行业可比公司的营业收入及原材料采购金额变化情况如下表所示：

单位：万元

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	津荣天宇	142,854.81	134,117.78	98,953.85
	祥鑫科技	428,946.83	237,077.34	183,938.20
	博俊科技	139,090.93	80,550.58	54,876.67
	飞宇科技	42,881.21	36,232.68	22,100.08
项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
原材料采购总额	津荣天宇	100,004.49	127,862.94	69,960.44
	祥鑫科技	347,700.25	195,856.71	127,060.95
	博俊科技	91,509.40	58,354.50	36,953.76
	飞宇科技	23,000.98	20,182.03	9,511.20

从上表中可以看出，随着营业收入规模的增大，发行人及同行业企业原材料

采购总额均呈现上涨趋势，不存在明显背离。

报告期内，发行人及同行业企业薪酬对比情况如下表所示：

单位：万元

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
人均薪酬	津荣天宇	12.58	11.93	9.81
	祥鑫科技	14.11	14.42	12.26
	博俊科技	11.74	12.25	10.08
	飞宇科技	11.79	11.43	9.99
苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资		未公开	7.48	6.78

从上表可知，报告期内，发行人人均薪酬与同行业企业不存在重大差异，不低于苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资。2020 年度人均薪酬较低主要系受疫情影响停工所致，与营业收入整体变化趋势相符，不存在明显背离。

经核查发行人控股股东、实际控制人及关联方流水，未发现其与公司员工存在异常资金往来，不存在控股股东、实际控制人及关联方为公司员工体外支付薪酬的情形。

（六）请发行人补充披露报告期内和关联方拆借资金的用途，履行的内部决策程序、资金占用时间和利息支付情况，如果支付利息对公司财务状况的影响；发行人对向关联方实施资金拆借等非经营性资金使用行为的内部控制措施及有效性。

发行人已在《招股说明书》第六节公司治理“七、关联方、关联关系和关联交易情况”部分补充披露如下：

“（4）资金拆借

①2019 年 11 月，邱菊为个人新三板开户向发行人临时借用 200 万元，并于次日归还公司。邱菊未支付发行人利息，按照中国人民银行发布的一年期贷款基准利率 4.35%、时间 2 天测算，邱菊应支付发行人 476.71 元利息，未支付利息金额较小对发行人财务状况影响很小。2022 年 4 月 26 日，发行人召开第四届董事会第五次会议，审议通过了《关于追认关联交易的议案》，追认了邱菊上述资

金拆借行为；2022年5月18日，发行人召开2021年年度股东大会审议通过了上述议案。

②2021年12月，发行人实际控制人乐勇女婿邱汤明误将100万元汇入子公司坚韧金属银行账户，坚韧金属当天退回给邱汤明。由于上述资金往来并非发行人向邱汤明借款，故未约定也未支付利息，上述资金往来为发行人单方面获得利益的交易，根据发行人《关联交易管理制度》，免于按照关联交易的方式进行审议。

报告期内，公司制定完善了《货币资金管理制度》等相关资金管理制度及《防范控股股东或实际控制人及关联方资金占用管理制度》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》等内部控制制度。申报会计师对公司截至2022年12月31日与财务报表相关的内部控制的有效性进行了鉴证，出具了内部控制鉴证报告（苏亚苏鉴[2023]4号），认为飞宇科技按照财政部颁布的《企业内部控制基本规范》的有关标准于2022年12月31日在所有重大方面有效地保持了与财务报表相关的内部控制。公司内部控制制度和资金管理制度健全并得到有效执行。”

（七）请保荐机构、申报会计师以附件形式提供资金流水核查报告。

保荐机构、申报会计师已以附件形式提供资金流水核查报告。

四、募集资金运用及其他事项

问题 10. 募投项目的必要性及可行性

根据申请文件，发行人本次拟向不特定合格投资者公开发行股票不超过 4,520 万股（未考虑超额配售选择权的情况下），拟募集资金 13,700 万元，拟分别投入精密金属零部件生产项目 9,700.00 万元、补充流动资金 4,000.00 万元。

（1）精密金属零部件生产项目建设的必要性及新增产能消化。根据申请文件，项目计划投资 9,782.30 万元，改建厂房，购买各类生产检测设备共计 110 台（套），扩产 5G 通讯及新能源储能等领域精密金属部件产品。项目建成后预计年产插针、插孔、铜排等 5G 通讯精密零部件 3,210 万件，年产电池模组端侧板、电池箱体、电池铝托盘等新能源汽车精密零部件 500 万件，年产电池模组端侧板、电池箱体、电池铝托盘等储能设备精密零部件 240 万件。请发行人：
①补充说明本次募投项目新增生产线情况，是否可以进行柔性化生产，所生产产品的具体产品种类，与公司现有产品的关系。②补充披露募投项目投资中工程费用、设备购置费、铺底流动资金等具体构成，资金需求的测算过程、测算依据及其合理性；结合现有生产线中生产设备等固定资产投入与产能情况，详细说明本项目固定资产投入是否合理。③结合行业发展及竞争状况、市场地位及竞争优势、产品下游行业及主要客户情况、现有产能利用率、报告期内销售情况、在手订单及新客户拓展情况、技术及人员储备情况，量化分析并说明说明精密金属零部件生产项目建设的必要性、合理性与可行性。④补充披露发行人预计产能消化情况及保障产能利用率的相关措施，说明如募投项目实施效果不及预期对公司营业成本和毛利率的影响，并就产能消化风险作具体的风险揭示。

（2）补充流动资金的具体用途或测算过程。请发行人补充披露用于补充流动资金 4,000.00 万元的具体用途，或说明补充流动资金需求的具体测算过程，补充流动资金的必要性。

请保荐机构就上述问题核查并发表明确意见。

【回复】

一、精密金属零部件生产项目建设的必要性及新增产能消化

(一) 补充说明本次募投项目新增生产线情况，是否可以进行柔性化生产，所生产产品的具体产品种类，与公司现有产品的关系。

本次募投项目拟购买搅拌摩擦焊设备、CNC 三轴高速加工中心、CMT 焊机和翻转变位机、CNC 加工中心、数控走心机器、数控车铣复合机器等生产检测设备共计 110 台（套），募投项目产能设计为新增 5G 通信精密金属零部件生产线 43 条，新增新能源动力电池及储能铝质托盘箱体生产线 1 条，同时新增 CNC 加工设备 44 台用于配套生产。上述 CNC 加工设备可以柔性化生产，既可以用于新能源精密金属零部件生产，也可以用于 5G 通信精密金属零部件生产。

本次募投项目主要生产 5G 通信精密金属零部件产品种类为插针、插孔、铜排、接线柱、总负端子（单柱）、导套壳体、方盘壳体等，主要生产新能源领域精密金属零部件产品种类为电池模组端侧板、电池模组正负极端板、电池箱体、电池铝托盘、电池模组连接件、正负极软铜排、电池模组支架组焊件等。上述产品属于公司现有产品种类，募投项目主要为公司现有 5G 通信与新能源动力电池及储能设备精密金属零部件生产产能的扩充。

(二) 补充披露募投项目投资中工程费用、设备购置费、铺底流动资金等具体构成，资金需求的测算过程、测算依据及其合理性；结合现有生产线中生产设备等固定资产投资与产能情况，详细说明本项目固定资产投资是否合理。

1、募投项目投资中工程费用、设备购置费、铺底流动资金等具体构成，资金需求的测算过程、测算依据及其合理性

本项目建设总投资 9,782.30 万元，拟采用募集资金进行投资。具体使用计划如下表所示：

序号	项目	投资额（万元）	比例
1	厂房建设	1,519.81	15.54%
2	设备购置及安装	6,508.90	66.54%
3	工程预备费	401.44	4.10%
4	铺底流动资金	1,352.15	13.82%
合计		9,782.30	100.00%

(1) 建筑工程费（厂房建设）

建筑工程费合计为 1,519.81 万元，主要包括厂房改建费用 1,169.81 万元和工程建设其他费用 350 万元。

本募投项目是利用现有厂房进行改建，改建的建筑面积为 11,698.12 平方米，改建的平均造价为 1,000.00 元/平方米，合计建筑工程费为 1,169.81 万元，占项目总投资的 11.96%。

工程建设其他费用主要是根据项目具体情况和市场情况进行估算，以建筑工程总金额为基数，按一定费率记取，包括前期工程咨询费、建设单位管理费、勘察设计费、工程监理费、工程造价咨询费和招标代理服务等。工程建设其他费用为 350 万元，占项目总投资的 3.58%。

(2) 设备购置及安装费

本项目的设备购置费为 6,508.90 万元，占本项目总投资的比例为 66.54%，具体设备名称、拟购置数量与金额如下：

序号	设备名称	数量（台/套）	单价（万元/台、套）	金额（万元）
1	搅拌摩擦焊设备及辅助工装	3	188.70	566.10
2	CNC 三轴高速加工中心及辅助工装	3	207.90	623.70
3	TIG 焊机	6	7.60	45.60
4	CMT 焊机和翻转变位机及辅助工装	2	67.80	135.60
5	气密检测设备及辅助工装	2	14.10	28.20
6	其他吊装搬运工具及生产线	1	56.50	56.50
7	CNC 加工中心（DY-T600）	12	23.70	284.40
8	研磨机产线及工装	1	33.90	33.90
9	数控走心机器（S205A）	20	55.00	1,100.00
10	数控走心机器（B0125）	5	52.50	262.50
11	数控走心机器（L32V11）	8	76.80	614.40
12	数控车铣复合	10	70.80	708.00
13	CNC 数控加工中心（S700Z2N）	32	37.50	1,200.00

14	CCT 检测设备	2	20.00	40.00
15	三坐标检测设备	1	110.00	110.00
16	MES 系统	1	300.00	300.00
17	智能仓储	1	400.00	400.00
合计		110	-	6,508.90

公司根据募投产品生产线的产能规模、生产工艺流程及技术要求，拟定各个生产环节所需的设备清单，结合公司采购相关类似设备的历史经验及与供应商询价的过程，对设备购置金额进行测算。

(3) 工程预备费

工程预备费由建筑工程、设备购置及安装工程费用总和的 5%估算得出，金额为 401.44 万元，占项目总投资的 4.10%。

(3) 铺底流动资金测算过程、测算依据及其合理性

本项目拟投入铺底流动资金 1,352.15 万元，约占募投项目总投资的 13.82%。项目所需的铺底流动资金为流动资产减去流动负债的金额，其中流动资产主要包括货币资金、应收账款、预付账款及存货，流动负债主要包括应付账款及预收账款。根据上述各项资产及负债科目的周转率和项目在建设期和运营期的预估年收入、成本数据，计算所需的流动资产和流动负债金额。其中，主要参数系参考公司 2018-2021 年历史数值等方式确定。结合生产经验，按照项目建成后运营期流动资金需求的 30%测算确定铺底流动资金投入，本项目补充流动资金金额为 1,352.15 万元。

综上，募投项目投资中工程费用、设备购置费、铺底流动资金等资金需求的测算的过程、测算依据合理。”

发行人已在招股说明书“第九节 募集资金运用”之“二、募集资金运用情况”之“（一）精密金属零部件生产项目”之“4、资本需求和资金投入安排”中补充披露了以上楷体加粗内容。

2、结合现有生产线中生产设备等固定资产投资与产能情况，详细说明本项目固定资产投资是否合理。

2021 年度，公司现有固定资产和产能规模和本次募投项目对比情况如下：

项目	公司	本次募投项目
固定资产价值-机器设备(万元)	5,958.44	6,508.90
产品产能(万件)	3,209.33	3,950.00
固定资产价值/产品产能	1.86	1.65

注：公司现有产品产能为当年度产量/平均产能利用率。

本次募投项目设备投资总额为 6,508.90 万元，预计产能为 3,950 万件，每生产一件产品所需机器设备投入金额为 1.65 元，略低于公司现有每件产品产能所需机器设备投入金额 1.86 元，主要原因系：一方面，本次募投项目均为购置全新自动化设备，在自动化程度方面高于公司现有机器设备，加工效率较高；另一方面，本次募投项目设备及产能规划不涉及公司现有的精密冲压设备及精密冲压零部件产品。一般来说，精密冲压设备投入相对较大，拉高了公司现有每个产品产能所需机器设备投入金额。

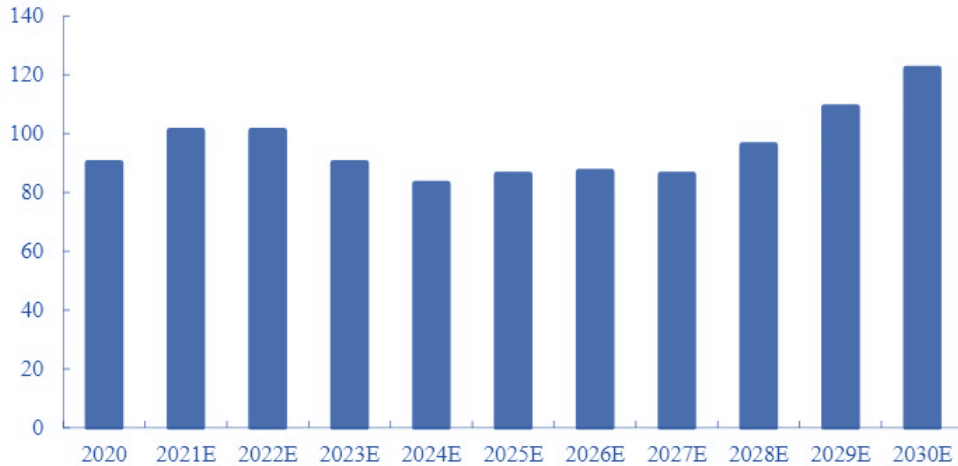
综上，本次募投项目的固定资产投资具有合理性。

(三) 结合行业发展及竞争状况、市场地位及竞争优势、产品下游行业及主要客户情况、现有产能利用率、报告期内销售情况、在手订单及新客户拓展情况、技术及人员储备情况，量化分析并说明说明精密金属零部件生产项目建设的必要性、合理性与可行性。

1、行业发展及竞争状况

(1) 5G 通信领域

根据工信部发布的《“十四五”信息通信行业发展规划》，要求到 2025 年实现每万人拥有 5G 基站 26 个，中国 5G 基站数将达到 360 多万个。截至 2022 年底，全国移动通信基站总数达 1,083 万个，全年净增 87 万个。其中 5G 基站为 231.2 万个，全年新建 5G 基站 88.7 万个，占移动基站总数的 21.3%，占比较上年末提升 7 个百分点。前瞻产业研究院预计，到 2025 年，预计累计建设的 5G 基站数目约在 500 万个；到 2030 年，预计 5G 宏基站和小基站累计建设数量合计可达 1,000 万个。



2020-2030 年我国 5G 时期移动通信基站新建数量走势及未来预测（万站）

5G 基站数量的增加给通信连接器市场带来广阔的增长空间，根据 Bishop&Associate 的预测数据，至 2025 年全球和国内通信连接器市场规模将分别达到 215 亿美元和 95 亿美元。

（2）新能源汽车电池及储能领域

我国新能源汽车近年来高速发展，连续 8 年位居全球第一。根据中汽协数据，2022 年新能源汽车持续爆发式增长，产销分别完成 705.8 万辆和 688.7 万辆，同比分别增长 96.9%和 93.4%，市场渗透率达到 25.6%，新能源汽车发展从政策驱动转向市场拉动成效显著。根据中国汽车工程学会发布的《节能与新能源汽车技术路线图（2.0 版）》，到 2030 年新能源汽车销量要占到总销量的 40%左右；到 2035 年新能源汽车销量要占到总销量的 50%以上。整体上看，新能源汽车市场处于高速成长期，未来增长趋势确定，新能源汽车销量有望延续快速增长态势，并助力汽车行业景气向上。

动力电池为新能源汽车提供动力来源，其出货量在下游电动汽车高景气带动下呈现高速增长态势。根据高工产研锂电研究所数据，2022 年中国动力电池出货量 480GWh，同比增长超 110%。

根据国家发展改革委、国家能源局发布的《关于加快推动新型储能发展的指导意见》，到 2025 年，新型储能装机规模达 3000 万千瓦以上，行业发展蕴藏巨大潜力。在海外市场带动下，电力储能、户用储能、便携式储能增速超预期。根据高工产研锂电研究所数据，储能锂电池市场出货量达 130GWh，同比增长超 170%。

5G 通信领域与新能源汽车电池及储能领域的市场空间广阔，为公司募投项目的开展及实施提供了重要基础。

（3）竞争状况

精密金属零部件制造行业因应用领域众多，不同下游应用行业对金属零部件产品的精密度要求各不相同，且行业内主要产品均为非标定制件，不同应用领域产品的加工工艺差距较大，行业内企业在各类细分产品上均呈现相对独立的竞争格局。从细分领域来看，5G、新能源动力电池及储能电池行业的下游应用企业建立了严格的供应商准入体系，对精密金属部件产品的精密度和稳定性要求较高，仅有少部分企业凭借资金与技术优势在行业内展开竞争，市场竞争的激烈程度相对适中。

2、市场地位及竞争优势、产品下游行业及主要客户情况、技术及人员储备情况

（1）技术开发及人才储备优势

公司自设立以来，凭借核心管理与技术团队多年的产业经验，构建了一套集材料加工、模具研发、产品开发、检具开发的一体化技术研发体系，掌握了模具设计制造、精密冲压、精密钣金、铝合金精密加工、自动化焊接及自动化组装等关键生产工艺和核心技术，拥有较强的技术突破能力，具备深厚的技术储备与良好的企业创新文化。

截至 **2022 年底**，公司拥有技术人员 **56 名**，占员工总人数的 **14.70%**；公司拥有发明专利 12 项，实用新型专利 **94 项**，技术及人才储备丰富。同时，公司核心技术团队具备多年自主设计开发与工艺改进的丰富经验，以先进的研发理念为依托，专注于高端精密金属部件和精密模检具的自主研发和创新，能够快速适应与解决各个下游应用领域的特殊需求和技术难点。

（2）客户资源优势

在新能源储能行业，公司为蜂巢能源、正力新能、瑞浦能源、领湃新能源、多氟多等业内知名企业提供零部件产品，产品应用于长城、吉利、广汽、红旗、蔚来等知名品牌，具有良好的客户基础和业界口碑。在 5G 通讯行业，公司主要

为中航光电等业内知名企业提供连接器部件等产品，并与其建立了长期稳定的合作关系。

公司通过与客户长期稳定的合作，形成了较强的客户粘性。在此基础上，公司积极对客户进行深度开发，提升现有产品市场份额的同时增加产品销售的多样性。随着公司产品品类的扩充，公司获得了更多与优质客户建立良好合作的机会，进而为与客户展开更深入的合作提供有力支撑。

（3）质量控制优势

公司在产前、产中、产后各环节建立了严格的质量控制体系和完善的品质检测流程，从供应商选择、原材料入库、过程质量控制、产成品检验检测各个环节严格把控。公司已先后通过 IATF16949：2016 质量管理体系认证、ISO9001：2015 质量管理体系认证、ISO14001：2015 环境管理体系认证等体系认证。

公司将在汽车零部件行业建立的质量管理体系与生产管理模式延伸应用到 5G 通讯、新能源储能等领域产品的生产过程中，实现了全产品线高标准质量控制。通过严格的质量控制，公司产品获得下游行业知名客户的广泛认可。

（4）快速响应客户需求优势

随着下游行业如新能源储能等行业的跨越式发展，下游行业产品设计更新频率明显加快。公司能充分利用高效的研发设计体系，把握行业发展动向，对客户提出的产品要求，迅速完成模具开发、样品试制、稳定量产等全流程服务，保证了服务响应的及时性。

基于具备的技术开发及人才储备优势、客户资源优势、质量控制优势以及快速响应客户需求优势，公司可以满足下游行业对精密金属部件领域制造与前瞻性研发服务需求，为下游客户提供专业的精密金属部件制造服务，并协同下游客户共同进行精密金属部件的研发设计、工艺改进与成本控制，在主要细分领域具备较强的产品竞争力，具有一定的市场地位。

3、现有产能利用率、报告期内销售情况、**预估**订单及新客户拓展情况

公司生产的精密金属部件呈现多品类、多规格、定制化的特征。各类金属零部件的生产工序具有一定的相似性，存在共用生产设备进行制造的情形。不同产

品在形状、大小和生产效率方面差异较大，以产品件数较难反映公司产能利用率的变化情况，因此公司以主要设备的开工率反映产能利用率。

募投项目涉及的主要为焊接设备及机加工设备。报告期内，焊接设备产能利用率分别为 82.81%、84.89%和 **86.45%**；**CNC 数控加工中心**产能利用率分别为 **93.83%**、**103.04%**和 **93.39%**。公司产能利用率总体较高，2020 年的产能利用率较低主要受“新冠”疫情影响所致。

报告期内，公司营业收入分别为 22,100.08 万元、36,232.68 万元、**42,881.21 万元**。**2020~2022** 年度，公司营业收入复合增长率为 **39.30%**，增长势头良好。截至 2022 年底，公司**预估**订单金额为 44,221.34 万元，**预估**订单充裕。2020 年、2021 年和 **2022 年**，公司新增客户家数分别为 76 家、60 家、**54 家**，新增客户数量较多。

4、精密金属零部件生产项目建设的必要性、合理性与可行性

报告期内，公司营业收入分别为 22,100.08 万元、36,232.68 万元、**42,881.21 万元**。**2020~2022** 年度，公司营业收入复合增长率为 **39.30%**。报告期内，焊接设备产能利用率分别为 82.81%、84.89%和 **86.45%**；**CNC 数控加工中心**产能利用率分别为 **93.83%**、**103.04%**和 **93.39%**。公司产能利用率总体较高。随着业务规模扩大，产能利用率接近饱和状态，若不能投入新的先进生产设备扩大产能，提高生产效率，公司现有生产场地及设备水平将无法适应产品销售快速增长的需求，不利于公司业务的拓展。通过募投项目的实施，公司将进一步加大生产制造设备的投入，提高生产自动化水平，以提高公司产能，有效地迎合客户的市场需求，保障公司产品的准时交付。因此，精密金属零部件生产项目建设具有必要性。

精密金属零部件生产项目主要应用于 5G 通信领域和新能源汽车电池及储能领域。根据 Bishop&Associate 的预测数据，2025 年国内通信连接器市场规模将达到 95 亿美元。根据高工产研锂电研究所数据，2022 年中国动力电池出货量 480GWh，同比增长超 110%；储能锂电池市场出货量达 130GWh，同比增长超 170%。公司募投项目主要应用领域市场空间广阔，增长前景向好。公司在上述领域的金属零部件制造产业链中拥有一定的市场地位和竞争优势，相关技术及人才储备丰富。截至 **2022 年底**，公司拥有技术人员 **56 名**，占员工总人数的 **14.70%**；公司

拥有发明专利 12 项，实用新型专利 **94** 项。同时，公司与相关产业链下游知名客户如蜂巢能源、正力新能、瑞浦能源、领湃新能源、多氟多、中航光电等保持长期稳定的合作关系，且**预估**订单储备充裕、新客户开拓较多。截至 2022 年底，公司**预估**订单金额为 44,221.34 万元，2020 年、2021 年和 **2022** 年，公司新增客户家数分别为 76 家、60 家、**54** 家。因此，精密金属零部件生产项目建设具有合理性与可行性。

（四）补充披露发行人预计产能消化情况及保障产能利用率的相关措施，说明如募投项目实施效果不及预期对公司营业成本和毛利率的影响，并就产能消化风险作具体的风险揭示。

1、发行人预计产能消化情况及保障产能利用率的相关措施

“9、预计产能消化情况及保障产能利用率的相关措施

公司在进行本次募投项目的产能规划时，已将产能释放过程考虑在内，项目预计建设期为一年，运营期第一年即可投入生产，整体产能利用率预计将达到 60%，运营期第二年整体产能利用率预计将达到 80%，运营期第三年产能利用率预计可达到 100%，公司未来拥有较长时间用于新增产能的消化准备。由于募投项目产能存在逐步释放过程，产能消化压力不会在短期内集中出现。

公司本次募投项目通过改建厂房，购置设备，重点扩产 5G 通信、新能源汽车、新能源储能等领域的精密金属零部件的生产产能。

公司募投项目相关产品具备技术优势和客户基础，预计产能消化情况较好。公司通过多年的配套研发、创新和质量提升，积累了丰富的产品制造经验，和国内多个知名产业链下游客户结成了长期稳定、合作共赢的良好业务关系，包括蜂巢能源、正力新能、瑞浦能源、领湃新能源、多氟多等新能源领域客户，以及中航光电等 5G 通信领域客户。一方面，公司以高品质产品进一步增强已有客户黏度，加大研发力度，保证公司业务稳定成长；另一方面，公司将积极拓展中创新航等潜在客户以及在原有客户处争取更多的订单份额。与优质客户长期稳定的合作，提高了公司在相关应用领域的知名度，降低了公司开拓新客户、新产品的难度，支撑了业务的快速发展，为本项目新增的产能提供了有利的市场消化保障。

此外，报告期内，公司具备较强的订单持续获取能力，公司产品产能利用率维持在较高水平。本次募投项目的新增产能系基于公司自身产能瓶颈和持续增长的市场需求确定，新增产能规模合理，投产后能够有效消化。

除市场需求带动的内生增长外，公司还将采取以下措施保障新增产能利用率：

(1) 巩固和发展核心业务客户，开发和培育潜在客户

在 5G 通信领域，公司主要为中航光电提供定制化的精密金属零部件产品配套服务。中航光电整体经营规模较高，2022 年营业收入为 158.38 亿元，净利润为 29.01 亿元，采购总额为 86.55 亿元。公司将充分利用现有资源，挖掘现有核心客户的产品需求，一方面随着中航光电的业绩规模提升而增加原有产品需求量；另一方面针对中航光电其他 5G 通信产品需求进行技术提升与创新，积极获取中航光电的其他 5G 产品订单，扩大 5G 通信新产品的销售规模。

在新能源领域，公司已与蜂巢能源、正力新能、瑞浦能源、领湃新能源、多氟多、捷普集团等新能源领域客户建立了稳定且良好的合作关系，随着新能源市场规模和需求的提升，公司相关业务与产品将稳步增长。同时，公司通过与上述知名客户进行合作，在新能源相关产业链上已具有一定的口碑和市场知名度。未来，公司将加大产品开发力度，引进与吸收新能源领域相关人才，重点突破中创新航等潜在新能源知名客户，扩大新能源相关产品的销售规模。

(2) 提高技术研发水平，加大研发投入

在核心技术方面，公司拥有“五轴联动工装技术”、“新能源汽车电池箱结构设计及制造技术”与“异性金属材料摩擦焊技术”等具有自主知识产权的核心技术，主要应用于 5G 通信、新能源汽车及储能设备等相关领域。在 5G 通信、新能源汽车、储能设备等相关金属零部件制造领域，公司具有坚实的研发基础与技术创新条件，可持续研发具有竞争力的新产品。未来，公司也将持续进行研发投入，紧抓行业前沿技术发展趋势，不断升级和精进自身产品制造工艺，满足下游客户对产品的多元化要求，进一步巩固产品的技术优势，从而保障本次募投项目产能的顺利消化。

(3) 扩充专业队伍，为募投项目产能消化奠定基础

经过近二十年的发展积累，公司已经培养并建立了一支经验丰富且涵盖技术研发、产品设计、生产工艺控制、市场营销、售后技术服务等各个方面的多层次人才队伍。随着公司未来业务规模不断扩大，产能持续提升，国家政策、行业标准对 5G 通信、新能源汽车、储能设备相关产品性能和质量要求的提高，公司需要引进更多的高端专业技术人才和管理人才，帮助公司在技术研发和经营管理方面形成更为显著的竞争优势。未来，公司将持续完善人才培养体系，加强对技术人员的专业技术培训，提高一线生产员工的整体素质，扩充公司的人才团队，为募投项目产能消化奠定坚实的人才基础。

综上，公司具有客户优势、坚实的研发基础、专业化的人才队伍，未来将通过持续开拓新客户、加大研发投入、扩充专业人才团队，进一步扩大公司的市场影响力，为本次募投项目的实施提供有力的产能消化保障。”

发行人已在招股说明书“第九节 募集资金运用”之“二、募集资金运用情况”之“（一）精密金属零部件生产项目”之“8、预计产能消化情况及保障产能利用率的相关措施”中补充披露了以上楷体加粗内容。

2、如募投项目实施效果不及预期对公司营业成本和毛利率的影响

精密金属零部件生产项目建设期为 T+1 年（12 个月），T+2 年进入项目运营期，T+2~T+4 年整体产能利用率分别为 60%、80%、100%。T+2~T+4 年，募投项目产生的营业收入分别为 12,028.50 万元、16,038.00 万元和 20,047.50 万元，营业成本分别为 10,537.95 万元、13,897.72 万元和 17,293.03 万元，年新增折旧摊销金额为 644.11 万元。

公司 2021 年营业收入为 36,232.68 万元，营业成本为 28,460.15 万元，销售毛利率为 21.45%；2019~2021 年度，公司营业收入复合增长率为 27.43%，出于谨慎性考虑，预计未考虑募投项目的公司 T+1~T+4 年营业收入增长率为 20%；假设公司 T+2~T+4 年未考虑募投项目的销售毛利率维持 2021 年水平。募投项目未新增收入情况下的公司营业成本和毛利率如下：

单位：万元

项目	T+2 (2024年)	T+3 (2025年)	T+4 (2026年)
未考虑募投项目的营业收入(a)	62,610.07	75,132.09	90,158.51
未考虑募投项目的营业成本(b)	49,179.15	59,014.98	70,817.97
未考虑募投项目的毛利率	21.45%	21.45%	21.45%
募投项目新增固定营业成本(c)	644.11	644.11	644.11
募投项目未新增收入的营业成本(d=b+c)	59,659.09	71,462.08	49,823.26
募投项目未新增收入前提下的毛利率(e=1-d/a)	20.42%	20.59%	20.74%

由上可见，募投项目的固定营业成本主要为折旧摊销费，当募投项目新增营业收入为0时，公司毛利率将下降。T+1年募投项目尚未投产，无新增收入和成本，公司毛利率不变。T+2~T+4年募投项目未新增收入情况下公司毛利率预计将分别下降至20.42%、20.59%和20.74%，下降幅度较小。因此募投项目实施不及预期时，新增折旧摊销费用将在一定程度上增加公司营业成本，造成毛利率下降，公司将面临固定资产折旧费用增加而影响公司经营业绩的风险。但随着公司未来经营业绩的平稳运行，公司毛利率受到的负面影响将逐渐趋缓。

3、产能消化风险作具体的风险揭示

公司已在招股说明书“第三节风险因素”之“三、募集资金投资项目风险”之“(二)新增产能消化的风险”中补充披露以下楷体加粗内容：

“（二）新增产能消化的风险

报告期内，随着公司业务领域的拓展，公司产销规模呈增长趋势，精密金属零部件生产项目新增产能预计可以得到合理消化。但如果未来市场规模增长不及预期，行业技术发展发生重大不利变化，公司对现有客户的维护和对潜在客户的市场拓展情况不及预期，公司可能面临新增产能无法被及时消化的风险。另外，市场的拓展需要一定时间，新增产能消化需要一定过程，短期内可能存在产能过剩的风险。”

二、补充流动资金的具体用途或测算过程

请发行人补充披露用于补充流动资金4,000.00万元的具体用途，或说明补充流动资金需求的具体测算过程，补充流动资金的必要性。

(一) 说明补充流动资金需求的具体测算过程，补充流动资金的必要性。

发行人关于未来三年度营运资金需求的测算情况如下：

以报告期内的财务情况为基础，在发行人主营业务和经营规模保持稳定的情况下，根据最近一年流动资金的实际占用情况以及各项经营性资产和经营性负债占营业收入的比例情况，按照销售百分比法对构成发行人日常生产经营所需流动资金的主要经营性流动资产和经营性流动负债分别进行估算，预测发行人未来生产经营对流动资金的需求。

2020-2022年，公司营业收入年均复合增长率为39.30%，总体呈现良好的增长态势。出于谨慎性考虑，公司选取20%作为2023-2025年预测的营业收入增长率，选取2022年度的营业收入和截至2022年12月31日的资产负债情况作为基数，匡算营运资金缺口如下：

单位：万元

项目	2022年	2023年	2024年	2025年
营业收入	42,881.21	51,457.45	61,748.94	74,098.73
同比增长		120.00%	120.00%	120.00%
应收票据	3,333.47	4,000.17	4,800.20	5,760.24
应收账款	16,037.13	19,244.56	23,093.47	27,712.16
预付账款	862.59	1,035.10	1,242.12	1,490.55
存货	9,372.29	11,246.74	13,496.09	16,195.31
经营性流动资产合计	29,605.47	35,526.57	42,631.88	51,158.26
应付票据及应付账款	8,449.69	10,139.63	12,167.56	14,601.07
预收账款	511.21	613.45	736.14	883.36
经营性流动负债合计	8,960.90	10,753.08	12,903.70	15,484.43
营运资金=流动资产-流动负债	20,644.58	24,773.49	29,728.19	35,673.83

由上表可见，截至2025年底，发行人的营运资金占用额为35,673.83万元，发行人2023-2025年三年新增的流动资金缺口约为15,029.25万元，远超过本次募集资金用于补充流动资金的金额4,000.00万元。

通过使用部分募集资金补充流动资金，公司能够持续加大研发投入，不断升

级精密加工技术及配套开发能力，从而在以客户需求为导向的精密金属零部件行业中，保持相对竞争优势；另一方面，公司通过补充流动资金能够有效地降低融资成本，减少财务负担，优化财务结构，从而增强公司的抗风险能力和盈利能力。

综上，随着公司营业收入规模的增长，流动资金缺口越来越大，本次募集资金中 4,000 万元用于补充流动资金具有必要性。

三、请保荐机构就上述问题核查并发表明确意见。

（一）核查过程

1、取得了《精密金属零部件生产项目申请报告》，核查相关产能、产品种类、相关费用具体构成、资金需求的测算过程以及测算依据情况；

2、取得了现在产能统计，核查募投项目的固定资产投资是否合理；

3、查阅了相关规划、中汽协数据以及机构预测，核查募投项目的市场空间；

4、取得了**预估**订单统计表，核查公司**预估**订单情况；

5、访谈发行人管理层，核查发行人预计产能消化情况及保障产能利用率的相关措施；

6、针对未来三年营业收入增长预计，测算公司的流动资金需求缺口。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、（1）募投项目产能设计为新增 5G 通信精密金属零部件生产线 43 条，新增新能源动力电池及储能铝质托盘箱体生产线 1 条，同时新增 CNC 加工设备 44 台，上述 CNC 加工设备可以柔性化生产。募投项目所生产产品的具体产品种类属于公司现有产品种类；（2）发行人已披露募投项目投资中工程费用、设备购置费、铺底流动资金等具体构成，资金需求的测算过程、测算依据及其合理性；本募投项目固定资产投资具有合理性；（3）精密金属零部件生产项目建设具有必要性、合理性与可行性。

2、随着公司营业收入规模的增长，流动资金缺口越来越大，本次募集资金

中 4,000 万元用于补充流动资金能够有效地满足公司生产经营所需,保持相对竞争优势,增强公司的抗风险能力和盈利能力,具有必要性。

问题 11. 其他问题

(1) 招股说明书内容与格式。请发行人将招股说明书中前五大客户、前五大供应商等分析表格单位统一为万元。

(2) 子公司天津飞宇 2021 年 5 月注销。请发行人：①说明母公司、各子公司生产产品种类之间的关系、母子公司生产设备金额与生产产品产量、销量情况，并对母子公司业务定位或功能安排进行说明。②说明子公司天津飞宇 2021 年 5 月注销原因。

(3) 商业承兑汇票明细。请发行人说明：①应收商业承兑汇票明细、是否连续背书、是否存在应收商业承兑汇票由本公司或关联方开具的情况，是否存在商业承兑汇票已到期未支付的情况，并结合主要出票对象的资信情况，说明商业承兑汇票是否存在减值迹象，坏账准备计提是否充分。②报告期内，公司应收账款周转率低于同行业可比公司水平。请发行人说明是否受到公司所处行业竞争力发生变化的影响。

(4) 使用权资产及租赁负债期末余额大幅增加。请发行人说明报告期末使用权资产、租赁负债明细，包括但不限于资产内容、交易对手方、入账金额、租赁费率、租赁原因及实际使用情况等，说明相关使用权资产、租赁负债的确认依据以及报告期内金额大幅增长的原因。

【回复】

一、招股说明书内容与格式

请发行人将招股说明书中前五大客户、前五大供应商等分析表格单位统一为万元。

发行人已将招股说明书中前五大客户、前五大供应商等分析表格单位统一为万元。

二、子公司天津飞宇 2021 年 5 月注销

请发行人：①说明母公司、各子公司生产产品种类之间的关系、母子公司生产设备金额与生产产品产量、销量情况，并对母子公司业务定位或功能安排

进行说明。②说明子公司天津飞宇 2021 年 5 月注销原因。

(一) 说明母公司、各子公司生产产品种类之间的关系、母子公司生产设备金额与生产产品产量、销量情况。

1、说明母公司、各子公司生产产品种类之间的关系、母子公司业务定位

截至本问询回复出具之日，发行人拥有 3 家子公司，分别为昆山特朗普、上海宇检、坚韧金属，拥有 1 家孙公司宇吉检。发行人母公司及各子公司生产产品种类及业务定位情况如下表所示：

名称	生产产品种类	业务定位
飞宇科技	汽车类精密金属部件、5G 通讯类精密金属部件、部分新能源汽车类精密金属部件、其他精密金属部件，精密模具产品。	主要从事精密金属部件及精密模具的研发、设计、生产和销售。
昆山特朗普	新能源汽车类精密金属部件及储能设备类精密金属部件	主要从事新能源汽车、储能设备类精密金属部件的研发、设计、生产和销售。
上海宇检	-	主要从事各类精密检具的销售，负责宇吉检产品的销售。
坚韧金属	模具材料	主要从事模具材料的销售，为飞宇科技、昆山特朗普、宇吉检提供部分材料采购服务。
宇吉检	各类精密检具	主要从事精密检具的设计制造，销售均由上海宇检完成。

2、母子公司生产设备金额与生产产品产量、销量情况

报告期内，发行人仅有飞宇科技、昆山特朗普、宇吉检三个主体涉及生产，具体情况如下：

主体	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
飞宇科技	生产设备账面原值（万元）	7,965.17	7,591.59	6,198.28
	零部件产量（万件）	3,491.06	2,582.87	2,404.99
	零部件销量（万件）	3,140.41	2,730.83	2,305.67
	模具产量（套）	78	66	46
	模具销量（套）	79	76	65
昆山特朗普	生产设备账面原值（万元）	1,090.63	1,035.43	973.80
	零部件产量（万件）	214.86	375.50	164.03

	零部件销量（万件）	250.71	345.10	149.57
	模具产量（套）	3	22	15
	模具销量（套）	3	22	16
宇吉检	生产设备账面原值（万元）	549.63	550.38	399.18
	检具产量（套）	136	34	100
	检具销量（套）	121	67	77

报告期内，发行人于 2020 年增加了生产设备投入，上述设备投入在 2021 年为公司营业收入的快速增长提供了保障。

总体来看，各主要生产主体生产设备账面原值呈上升趋势，对零部件来说，由于发行人产品类型多样，生产不同型号产品所需工时差异较大，报告期内各期零部件产品产量变化有所差异；对模检具产品来说，由于加工工序众多，发行人自有设备无法完成所有工序，通常采用委外方式进行，设备金额与产量无明显相关关系。

（二）说明子公司天津飞宇 2021 年 5 月注销原因。

2020 年初，发行人天津客户爱信（天津）车身零部件有限公司与发行人协商，筹划要求发行人为其就近在天津当地建立生产基地，向其提供产品，以降低成本提高供货效率。2020 年 4 月，发行人为此在天津设立了控股子公司天津飞宇。后因客户规划发生变化，发行人在天津当地设立生产基地的计划取消，天津飞宇也并未投入运营，2021 年 5 月天津飞宇注销。

三、商业承兑汇票明细

请发行人说明：①应收商业承兑汇票明细、是否连续背书、是否存在应收商业承兑汇票由本公司或关联方开具的情况，是否存在商业承兑汇票已到期未支付的情况，并结合主要出票对象的资信情况，说明商业承兑汇票是否存在减值迹象，坏账准备计提是否充分。②报告期内，公司应收账款周转率低于同行业可比公司水平。请发行人说明是否受到公司所处行业竞争力发生变化的影响。

（一）应收商业承兑汇票明细、是否连续背书、是否存在应收商业承兑汇票由本公司或关联方开具的情况，是否存在商业承兑汇票已到期未支付的情况，

并结合主要出票对象的资信情况，说明商业承兑汇票是否存在减值迹象，坏账准备计提是否充分。

报告期内各期末，公司商业承兑汇票明细如下：

单位：万元

截止时点	收票日期	出票人	承兑人	交易前手	票据金额	出票日	到期日	已计提坏账准备	背书是否连续	是否到期未兑付
2022/12/31	2022/7/12	江苏铁锚玻璃股份有限公司	江苏铁锚玻璃股份有限公司	南通勺海车辆部件有限公司	33.50	2022/7/11	2023/1/11	1.68	是	否
	2022/8/22	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	模德模具(东莞)有限公司	1.20	2022/7/18	2023/1/25	0.06	是	否
	2022/9/23	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	模德模具(东莞)有限公司	5.20	2022/8/16	2023/2/25	0.26	是	否
	2022/9/28	江苏铁锚玻璃股份有限公司	江苏铁锚玻璃股份有限公司	南通勺海车辆部件有限公司	16.00	2022/9/27	2023/3/27	0.80	是	否
	2022/10/8	比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪汽车工业有限公司	模德模具(苏州工业园区)有限公司	37.33	2022/9/16	2023/3/25	1.87	是	否
	2022/10/24	比亚迪汽车有限公司	比亚迪汽车有限公司	模德模具(东莞)有限公司	0.80	2022/7/25	2023/1/25	0.04	是	否
	2022/10/28	江苏铁锚玻璃股份有限公司	江苏铁锚玻璃股份有限公司	南通勺海车辆部件有限公司	10.00	2022/10/27	2023/4/27	0.50	是	否
	2022/11/21	比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪汽车工业有限公司	模德模具(东莞)有限公司	0.40	2022/8/16	2023/2/25	0.02	是	否
	2022/11/28	济南比亚迪汽车有限公司	济南比亚迪汽车有限公司	模德模具(苏州工业园区)有限公司	70.00	2022/11/2	2023/5/15	3.50	是	否
	合计				174.43			8.73		
2021/12/31	2021/8/11	江苏铁锚玻璃股份有限公司	江苏铁锚玻璃股份有限公司	南通勺海车辆部件有限公司	10.00	2021/8/10	2022/2/10	0.50	是	否
	2021/11/17	江苏铁锚玻璃股份有限公司	江苏铁锚玻璃股份有限公司	南通勺海车辆部件有限公司	5.00	2021/11/17	2022/5/17	0.25	是	否

	2021/11/23	江苏铁锚玻璃股份有限公司	江苏铁锚玻璃股份有限公司	南通勺海车辆部件有限公司	10.00	2021/8/10	2022/2/10	0.50	是	否
	2021/12/30	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	模德模具(苏州工业园区)有限公司	23.74	2021/11/18	2022/5/15	1.19	是	否
	2021/12/30	比亚迪汽车有限公司	比亚迪汽车有限公司	模德模具(苏州工业园区)有限公司	7.40	2021/12/17	2022/6/25	0.37	是	否
	2021/12/31	海信视像科技股份有限公司	海信视像科技股份有限公司	昆山市华砦精密模具有限公司	2.00	2021/12/29	2022/6/28	0.10	是	否
	合计				58.14			2.91		
2020/12/31	2020/6/18	中航光电科技股份有限公司	中航光电科技股份有限公司	中航光电科技股份有限公司	50.14	2020/6/18	2021/1/1	2.51	是	否
	2020/8/25	中航光电科技股份有限公司	中航光电科技股份有限公司	中航光电科技股份有限公司	19.64	2020/8/25	2021/2/1	0.98	是	否
	2020/9/30	中航光电科技股份有限公司	中航光电科技股份有限公司	中航光电科技股份有限公司	62.01	2020/9/23	2021/3/20	3.10	是	否
	2020/10/20	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	模德模具(苏州工业园区)有限公司	15.85	2020/10/20	2021/4/25	0.79	是	否
	2020/10/28	中航光电科技股份有限公司	中航光电科技股份有限公司	中航光电科技股份有限公司	99.09	2020/10/28	2021/4/20	4.95	是	否
	2020/11/25	中航光电科技股份有限公司	中航光电科技股份有限公司	中航光电科技股份有限公司	84.26	2020/11/25	2021/5/20	4.21	是	否
	2020/12/2	海信视像科技股份有限公司	海信视像科技股份有限公司	昆山市华砦精密模具有限公司	20.00	2020/11/25	2021/5/28	1.00	是	否
	2020/12/2	海信视像科技股份有限公司	海信视像科技股份有限公司	昆山市华砦精密模具有限公司	10.00	2020/11/25	2021/5/28	0.50	是	否
	2020/12/21	比亚迪汽车有限公司	比亚迪汽车有限公司	模德模具(苏州工业园区)有限公司	10.00	2020/12/30	2021/6/25	0.50	是	否
	2020/12/26	中航光电科技股份有限公司	中航光电科技股份有限公司	中航光电科技股份有限公司	58.21	2020/12/28	2021/6/20	2.91	是	否

		有限公司	有限公司	有限公司						
2020/12/31		海信视像科技股份有限公司	海信视像科技股份有限公司	昆山市华砿精密模具有限公司	20.00	2020/12/28	2021/6/30	1.00	是	否
2020/12/31		海信视像科技股份有限公司	海信视像科技股份有限公司	昆山市华砿精密模具有限公司	20.00	2020/12/28	2021/6/30	1.00	是	否
合计					469.19			23.46		

如上表所示，报告期内应收商业承兑汇票均为电子票据，不存在背书不连续的情况；不存在应收商业承兑汇票由本公司或关联方开具的情况；不存在商业承兑汇票已到期未支付的情况。

报告期内各截止日应收商业承兑汇票的主要出票人资信情况如下：

主要出票人	资信情况
中航光电科技股份有限公司	中航光电科技股份有限公司为深圳证券交易所上市公司，证券代码 002179，主营业务为高可靠光、电、流体连接器及相关设备的研发、生产、销售与服务，并提供系统的互连技术解决方案。根据中航光电披露的财报，中航光电 2020至2022年 营业收入分别为103.10亿元、128.70亿元、 158.40亿元 ，经营状况良好。报告期内中航光电为发行人主要客户之一，回款及时，资信状况良好。
比亚迪汽车有限公司	四家公司均为比亚迪股份有限公司子公司，比亚迪股份有限公司为A+H股上市公司，根据比亚迪于A股披露的财报， 2020至2022年度 营业收入分别为1,566亿元、2,161亿元、 4,241亿元 ，经营状况良好，违约风险较低。
比亚迪汽车工业有限公司	
济南比亚迪汽车有限公司	
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	
青岛海信电器股份有限公司	海信视像科技股份有限公司(曾用名青岛海信电器股份有限公司)，为上海证券交易所上市公司，证券代码 600060，主营业务为显示产品的研发、生产和销售，以及云平台服务。根据海信视像披露的财报，海信视像 2020至2022年 营业收入分别为393.10亿元、468.00亿元、 457.40亿元 ，经营状况良好，违约风险较低。
海信视像科技股份有限公司	
江苏铁锚玻璃股份有限公司	江苏铁锚科技股份有限公司(曾用名江苏铁锚科技股份有限公司)，成立于2001年12月，是汽车玻璃和特种玻璃的专业生产厂家，具有19年汽车安全玻璃的生产历史，是国内生产安全玻璃的骨干企业，在行业内具有良好的口碑，报告期内发行人收到的该公司承兑的商业承兑汇票均按时付款，无逾期情况，违约风险较低。

公司报告期内各截止日商业承兑汇票无明显的减值迹象，发行人根据执行的会计政策-金融资产的减值，将应收商业承兑汇票划分为商业承兑汇票组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。实际执行中根据出票日至截止日的期间作为账龄匹配参考应收账款测算出的预期信用损失率对照表，报告期内各截止日商业承兑汇票账龄均为一年以内，适用 5%的预期信用损失率计提坏账减值准备。

同行业可比公司商业承兑汇票坏账计提比例如下：

主要出票人	应收商业承兑汇票坏账计提比例	一年以内应收账款坏账计提比例
博俊科技	参照应收账款、其他应收款执行	5.00%
津荣天宇	5.00%	5.00%
祥鑫科技	5.00%	5.00%

综上，公司报告期内各截止日商业承兑汇票无明显的减值迹象，商业承兑汇票坏账计提政策及比例与同行业可比公司一致，坏账准备计提充分。

（二）报告期内，公司应收账款周转率低于同行业可比公司水平。请发行人说明是否受到公司所处行业竞争力发生变化的影响。

报告期内，公司应收账款周转率分别为 1.52、2.19 和 **2.38**，应收账款周转率整体呈上升趋势。低于同行业可比公司平均水平，主要原因如下：

1、报告期内，公司单项全额计提坏账准备的应收账款规模较大，2022 年核销的应收账款为 3,668.38 万元，系报告期前已经形成的斐讯关联公司及其供应链企业的应收账款。金额较大且预计无法收回的应收账款降低了应收账款周转率。除去斐讯公司坏账核销的周转率影响，报告期各期应收账款周转率分别为 2.04、2.81 和 **2.65**，虽然仍然低于可比公司平均水平，但与博俊科技接近。

2、公司的模具材料业务给予客户较长的信用周期且一贯执行，通常为月结 90 天至月结 240 天。模具材料类客户，由于下游客户均为汽车模具及相关零配件生产厂商，根据汽车产品行业的惯例，综合考虑相关客户的经营规模、终端厂商的回款效率等，公司给予相关客户的信用期较长。同时，结合客户的付款方式，对信用期再做阶梯式调整，一般对于银行转账支付的客户相较于票据支付的客户

给与更长的信用期。模具材料业务给与客户的信用期较长，一定程度上降低了公司的应收账款周转率。

3、公司与可比公司博俊科技、津荣天宇、祥鑫科技在**传统**汽车领域产品，与可比公司祥鑫科技在**新能源汽车、储能设备和 5G 通讯**领域产品上有一定重合度，但产品细分结构存在一定区别，因此应收账款周转率存在一定差异。

①**传统**汽车领域产品中，公司主要产品为天窗类部件，少数为座椅类、隔热罩、排气系统等部件，与可比公司仅座椅类产品重合度较高。公司主要销售的天窗类部件客户群稳定，且均为长期合作信用较好的客户，应收账款周转率较高。

②**新能源汽车**领域产品中，公司与可比公司祥鑫科技产品均包括动力电池部件等，且客户群具有一定的重叠。2019 年新能源汽车领域主要客户为国轩集团，但当年因合同纠纷发生诉讼，公司逐步减少了与其合作，由此导致了应收账款收回困难，应收账款周转率下降。2021 年后，新能源汽车领域主要客户转变为蜂巢能源和吉利集团，双方保持良好合作关系且信用较好，应收账款周转率提升。

③**储能设备**领域产品中，公司与可比公司祥鑫科技产品存在一定差异，公司的主要客户为捷普集团，2020 年公司与捷普集团的合作处于前期产品验证过程，双方需对试制样品进行多次调试修改，因此回款进度较慢，应收账款周转率较低。随着 2021 年产品通过验证，公司开始大批量出货，双方保持良好合作关系，应收账款周转率提升。

④**5G 通讯**领域产品中，公司的产品主要是连接器部件，客户集中于中航光电，而可比公司祥鑫科技的产品主要是户外基站金属结构件、IDC 机箱、功能性插箱，主要客户包括华为、中兴通讯等。公司与中航光电保持长期良好合作关系，报告期内应收账款周转率稳定。

综上所述，报告期内公司在重点发展的核心技术产品上具有较强竞争优势。除去坏账核销的周转率影响，报告期内，公司应收账款周转天数分别为 **176 天、128 天和 153 天**。考虑到各业务类型信用期的差异较大，综合影响下公司应收账款周转情况与信用政策基本相符。报告期内，公司的应收账款周转率低于同行业

可比公司，主要是由公司产品细分领域及不同产品信用期综合导致，与公司所处行业竞争力变化关系较小。

四、使用权资产及租赁负债期末余额大幅增加

请发行人说明报告期末使用权资产、租赁负债明细，包括但不限于资产内容、交易对手方、入账金额、租赁费率、租赁原因及实际使用情况等，说明相关使用权资产、租赁负债的确认依据以及报告期内金额大幅增长的原因。

(一) 说明报告期末使用权资产、租赁负债明细，包括但不限于资产内容、交易对手方、入账金额、租赁费率、租赁原因及实际使用情况等。

财政部于2018年12月7日颁布了《关于修订印发〈企业会计准则第21号——租赁〉的通知》(财会[2018]35号)(以下简称“新租赁准则”)，公司自2021年1月1日起执行新租赁准则，对符合新租赁准则的租赁资产进行了追溯调整，并分别确认折旧及未确认融资费用。报告期末使用权资产及租赁负债明细如下：

单位：万元

资产内容	入账金额	租赁费率	折现率	报告期末使用权资产净值	报告期末租赁负债净值
成致巷厂房	205.36		4.00%	67.21	49.21
永创路厂房	523.65		4.00%	421.83	400.20
合计	729.01			489.04	449.41

成致巷厂房具体情况如下：

坐落地址	昆山市玉山镇成致巷18号
交易对手方	格宝工具(昆山)有限公司
租赁原因	用于数控厂房
实际使用情况	2020年12月已完成数控车间装修及生产线建设，具备生产能力。
租赁起止日	2020年9月15日至2023年9月14日
租赁面积	3,192.60 m ²
月租金	89,392.80元(含税)

注：2022年下半年因产能需求增加，公司增加成致巷厂房租赁面积

永创路厂房具体情况如下：

坐落地址	昆山市高新区永创路18号
------	--------------

坐落地址	昆山市高新区永创路 18 号
交易对手方	昆山钜冠电子包装材料有限公司
租赁原因	用于数控厂房
实际使用情况	2022 年 6 月已初步具备生产、仓储及办公条件，达到预定可使用状态。
租赁起止日	2022 年 5 月 20 日至 2025 年 5 月 19 日
租赁面积	5,600.00 m ²
月租金	151,200.00 元（不含税）

综上，上述租入资产可识别、价值可准确计量、存在明确的租赁期限、权利及义务清晰、公司对租入资产享有控制权，满足《企业会计准则第 21 号—租赁》中使用权资产的确认条件，故公司将其确认为使用权资产，并将对应付款义务确认为租赁负债。

（二）说明相关使用权资产、租赁负债的确认依据以及报告期内金额大幅增长的原因。


公司承租厂房目的为生产 5G 通讯相关的连接器部件，主要客户为中航光电。报告期内，公司向中航光电销售收入分别为 1,061.41 万元、3,045.17 万元、**5,641.29 万元**，同比分别增加 186.90%、**85.25%**，为满足高速增长的生产需求，公司租入永创路厂房新建数控车间用于生产经营，以加快生产及物流效率，以上原因导致报告期内使用权资产及租赁负债大幅增加。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法（试行）》《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》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

除上述问题外，发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法（试行）》《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》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，不存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（以下无正文，为签字盖章页）

(本页无正文，为《关于苏州飞宇精密科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市审核问询函的回复》之签章页)

法定代表人： 

乐 勇

苏州飞宇精密科技股份有限公司

2023年7月25日



(本页无正文, 为《关于苏州飞宇精密科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行人股票并在北京证券交易所上市审核问询函的回复》之签章页)

保荐代表人:



葛明象



李哲

东吴证券股份有限公司

2023年7月25日



保荐机构（主承销商）法定代表人、董事长声明

本人已认真阅读《关于苏州飞宇精密科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市审核问询函的回复》的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人、董事长：



范 力

东吴证券股份有限公司

2023年7月25日

