

立信会计师事务所（特殊普通合伙）关
于重庆新铝时代科技股份有限公司首次
公开发行股票并在创业板上市申请文件
的审核问询函之回复

信会师函字[2023]第 ZB242 号

关于重庆新铝时代科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件的审核问询函之回复

信会师函字[2023]第 ZB242 号

深圳证券交易所：

根据贵所于 2023 年 1 月 21 日出具的《关于重庆新铝时代科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2023〕010060 号）（以下简称“问询函”）的要求，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”、“我所”）对重庆新铝时代科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“新铝时代”）问询函所列问题进行了审慎核查，现将核查情况回复如下，请予以审核。

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与招股说明书（申报稿）中的相同。本说明中如若明细项目金额加计之和与合计数存在尾差，系四舍五入所致。

目 录

问题 1.关于创业板定位	3
问题 3.关于客户与收入	8
问题 4.关于成本	72
问题 5.关于供应商	99
问题 6.关于毛利率	125
问题 7.关于期间费用	140
问题 8.关于应收票据、应收款项融资与应收账款	158
问题 9.关于存货	179
问题 10.关于非流动资产	200
问题 11.关于其他财务问题	214
问题 14.关于关联方及关联交易	233
问题 17.关于员工持股平台及股权激励	241
问题 18.关于房屋租赁、产能利用率及募投项目	250
问题 19.关于子公司	254
问题 20.关于预计市值及高管变动	257

问题 1. 关于创业板定位

申请文件显示：

(1) 发行人主要产品为应用于新能源汽车电池系统的电池盒箱体，新能源汽车产业政策对行业发展影响较大。

(2) 报告期各期，发行人营业收入分别为 35,104.89 万元、33,162.55 万元、61,827.29 万元、53,132.15 万元；报告期各期发行人扣非归母后净利润分别为 236.00 万元、-194.59 万元、3,013.40 万元 5,333.53 万元，2021 年营业收入和利润规模大幅增加。

(3) 比亚迪为发行人第一大客户，报告期各期发行人向比亚迪销售收入占营业收入的比例分别为 68.05%、64.80%、70.42%和 74.55%。发行人逐步开拓了吉利汽车、金康能源、欣旺达、国轩高科等新能源产业下游整车厂商和动力电池厂商。目前，发行人正在进行蜂巢能源、比亚迪丰田的认证测试。

(4) 国内新能源汽车电池盒企业，主要分为专注于新能源汽车电池盒箱体产品企业和传统汽车零部件生产商。

请发行人：

(1) 结合目前新能源汽车市场容量、混合动力及纯电动汽车的增长趋势、未来发展空间、单车使用电池盒箱体价值等量化测算发行人主要产品未来市场容量，发行人目前产品市场占有率及排名情况。

(2) 说明新能源车型周期迭代情况及发展趋势，报告期内发行人各类产品应用车型情况、对应收入及占比、对应客户等，发行人产品是否已覆盖下游客户主流车型，发行人收入是否存在依赖于少数车型的情形及是否符合行业惯例。

(3) 说明发行人向比亚迪销售收入占比较高的具体原因，双方协议中是否有限制发行人与其他客户合作的条款、对发行人拓展新客户是否存在不利影响；结合下游客户与新能源汽车电池盒箱体厂商合作惯例、电池盒箱体厂商下游直接客户的类型（新能源汽车电池厂商或整车厂）、发行人目前在新能源汽车电池厂商或整车厂中的占有率、未来客户拓展策略等，说明发行人新客户拓展可

行性。

(4) 结合报告期内及期后主要新能源汽车品牌销量及变化情况、发行人下游客户新能源汽车销量变动情况、发行人在各主要客户中的产品份额及变动情况、新增产品定点及预计量产时间等说明发行人未来成长性情况，未来营业收入是否仍将快速增长，如否，请就成长性放缓等进行风险提示。

(5) 说明与传统汽车零部件生产商相比，发行人在产品、技术、客户、服务等竞争优势，优势是否可持续；结合新能源汽车的电池盒箱体行业竞争格局、发行人的市场占有率或市场地位或排名情况、竞争对手已进入的客户领域及已占有的供应份额、与竞争对手相比发行人竞争力体现等，说明发行人未来客户拓展方向及可行性，未来销售收入是否具有成长性。

(6) 说明新能源汽车产业政策及调整、新冠疫情对发行人生产经营及业绩影响情况。

(7) 说明 2019 年、2020 年利润水平较小及 2021 年扭亏的具体原因，2020 年收入下降、2021 年收入大幅增长具体原因，发行人业绩变动与行业情况是否匹配，未来是否存在业绩大幅下滑风险及判断依据。

请保荐人发表明确意见。请申报会计师对问题（6）发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(六) 说明新能源汽车产业政策及调整、新冠疫情对发行人生产经营及业绩影响情况

1、新能源汽车产业政策及调整情况对发行人经营业绩及持续经营能力影响情况

新能源汽车产业作为我国的战略性新兴产业，得到我国产业政策的长期大力支持。同时，新能源汽车行业的发展动力已逐步从政策驱动向市场驱动转变，报告期内在补贴力度逐步退坡的情形下，下游市场销量不断增长。具体分析如下：

2019年，国家发布了《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，大幅降低了新能源汽车的补贴力度并取消了地方补贴，受此影响，2019年至2020年前三季度，新能源汽车景气度持续下降，公司整体经营业绩也受到影响。2020年，公司营业收入为33,162.55万元，同比下降5.53%；归属于母公司所有者净利润从2019年的352.23万元下降至-228.65万元。

2020年4月，国家发布了《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》（2020年4月），延缓了新能源汽车补贴退潮期，促进新能源汽车产业健康成长。2020年9月-11月，国家发布《关于扩大战略性新兴产业投资培育壮大新增长点增长极的指导意见》《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》，进一步明确了国家对于新能源汽车的长期规划。在此情况下，新能源产业景气度开始逐步提升。

2021年，“2030年前实现碳达峰，2060年前实现碳中和”的工作目标被写入了政府工作报告并上升为国家战略。新能源汽车产业为节能环保发展的重要方向，有利于优化并建立健全绿色低碳循环发展国家能源结构及经济体系，成为“碳达峰、碳中和”国家战略的重要组成部分。

2022年1月，国家发布《促进绿色消费实施方案》，从消费端进一步促进新能源汽车的发展。同期，国家发布《“十四五”现代能源体系规划》，提出到2025年，非化石能源消费比重提高到20%左右，非化石能源发电量比重达到39%左右，电气化水平持续提升，电能占终端用能比重达到30%左右。提升终端用能低碳化电气化水平，积极推动新能源汽车在城市公交等领域的应用，到2025年，新能源车新车销量占比达20%左右。

2022年7月29日，财政部、税务总局以及工业和信息化部发布《关于延续新能源汽车免征车辆购置税政策的公告》，明确新能源汽车车辆购置税优惠政策延续至2023年末，做好新能源汽车补贴退坡的有效衔接，稳定市场预期。同时，我国政府亦在不断完善“双积分”政策，有利于从供给端推动新能源汽车市场的高质量发展。在“双碳”背景下，新能源汽车行业发展预计在较长时期内仍将受益于自上而下的产业政策支持，有利于发行人扩大生产经营规模和业绩持续增长。

2023年2月，工信部等八部门联合印发《关于组织开展公共领域车辆全面电动化先行区试点工作的通知》，在全国范围内启动公共领域车辆全面电动化先行区试点工作，并提出“城市公交、出租、环卫、邮政快递、城市物流配送领域新能源化率力争达到80%”，“推动解决试点过程中的重大问题，研究对试点城市给予相关政策支持，优先推荐其重点项目纳入中央基建投资补助范围，研究将公共领域新能源汽车产生的碳减排量纳入温室气体自愿减排交易机制”。目前来看，我国新能源商用车整体渗透率不足9%，这也意味着商用车在公共领域电动化方面拥有巨大的发展空间。公共领域车辆全面电动化先行区试点的启动，不仅充分体现了国家发展新能源汽车的决心和信心，还将有效提升我国新能源商用车的渗透率，加快商用车行业电动化转型。

2023年2月，中共中央、国务院发布《中共中央国务院关于做好2023年全面推进乡村振兴重点工作的意见》提出，“鼓励有条件的地区开展新能源汽车和绿色智能家电下乡。”上述政策有助于引导农村居民绿色出行，促进乡村全面振兴，助力实现碳达峰碳中和目标，进一步支持新能源汽车在我国的加速渗透。

2023年5月，国家发展改革委、国家能源局发布《加快推进充电基础设施建设更好支持新能源汽车下乡和乡村振兴的实施意见》，支持农村地区购买使用新能源汽车。该意见提出，适度超前建设充电基础设施，优化新能源汽车购买使用环境，对推动新能源汽车下乡、引导农村地区居民绿色出行、促进乡村全面振兴具有重要意义。

2023年6月2日召开的国务院常务会议研究促进新能源汽车产业高质量发展的政策措施。为更大释放新能源汽车消费潜力，会议提出要延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策。

2023年6月，财政部、税务总局、工业和信息化部联合发布《关于延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策的公告》，明确为支持新能源汽车产业发展，促进汽车消费，新能源汽车车辆购置税减免政策将延长至2027年年底。

2023年7月，国务院办公厅发布《国务院办公厅转发国家发展改革委关于恢复和扩大消费措施的通知》，提出扩大新能源汽车消费，落实构建高质量充电基础设施体系、支持新能源汽车下乡、延续和优化新能源汽车车辆购置税减

免等政策。

在国家的政策支持下，新能源汽车行业已彻底从政策补贴的引导阶段迈向了市场化发展阶段，2020 年四季度以来，保持了持续快速发展。在产业政策支持和下游市场需求叠加等外部因素以及公司产品“量价齐升”等内部因素的影响下，2021 年以来，公司经营业绩大幅提升，营业收入从 2020 年的 33,162.55 万元上升至 2022 年的 142,136.35 万元；归属于母公司所有者净利润从 2020 年的-228.65 万元上升至 2022 年的 16,537.61 万元，盈利能力逐步增强。2023 年 1-6 月，公司经营业绩进一步提升，营业收入达到 95,591.20 万元，同比增长 79.91%；归属于母公司所有者净利润达到 10,047.68 万元，同比增长 91.56%。

随着新能源汽车逐步进入市场化发展阶段，包括电池盒箱体在内的新能源汽车电池系统关键零部件也随着“刀片电池”、“CTB 电池”等新型动力电池系统集成技术的开发而持续升级，质量标准和性能指标均有所提升，电池系统集成技术的进步简化了电池系统的结构、降低了系统重量并降低了生产成本，从而给予新能源汽车电池系统更高的成组效率，提高新能源汽车的续航里程，进一步加速新能源汽车的普及和渗透。

整体来看，公司产品与下游新能源产业深度融合，随着我国大力发展新能源汽车产业，公司将受益于新能源产业的快速发展，与新能源汽车的更新、升级形成同步创新和相互促进的发展道路。

综上所述，随着新能源汽车行业已进入市场化驱动阶段，新能源汽车自身的市场竞争力和消费者日益增长的需求已替代补贴政策成为产业发展的主要动力，未来购置税优惠政策退出、补贴退坡等因素不会对发行人经营业绩、持续经营能力产生重大不利影响。

2、发行人经营业绩及持续经营能力影响

报告期内，公司整体经营情况良好。2021 年及 2022 年，公司实现营业收入 61,827.29 万元和 142,136.35 万元，实现归属于母公司净利润 2,682.04 万元和 16,542.68 万元，均较上年同期增长显著。2023 年 1-6 月，公司经营业绩持续提

升，实现营业收入 95,591.20 万元，同比增长 79.91%；实现归属于母公司所有者净利润 10,047.68 万元，同比增长 91.56%。

综上，公司及客户合作稳定性、经营业绩、持续经营能力均未受到重大不利影响。

二、会计师核查程序及意见

（一）核查程序

针对本题问题（6）的回复内容，我们主要实施了以下核查程序：

查阅本行业及下游行业报告期内的产业政策，获取发行人报告期内的财务报表及收入明细表，了解国家宏观经济、下游行业政策调整等因素对发行人的生产经营及业绩影响情况。

（二）核查结论

针对上述问题（6），经核查，我们认为，新能源产业政策调整对发行人生产经营及经营业绩未产生重大不利影响。

问题 3. 关于客户与收入

申请文件显示：

（1）报告期各期，发行人营业收入分别为 35,104.89 万元、33,162.55 万元、61,827.29 万元和 53,132.15 万元；发行人前五大客户销售收入占营业收入的比重分别为 91.51%、88.50%、91.11%和 94.19%，其中，发行人各期向第一大客户比亚迪销售收入占营业收入的比例分别为 68.05%、64.80%、70.42%和 74.55%。

（2）报告期各期，发行人采用寄售方式向客户直销的比例分别为 85.04%、67.97%、76.33%和 82.97%，寄售模式主要客户为比亚迪、吉利汽车等知名新能源汽车厂商。

请发行人：

（1）按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 38 和《创

业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 7 的要求，说明发行人对比亚迪的销售收入及占比、毛利及占比及变化趋势，并进一步说明发行人是否对比亚迪存在重大依赖，是否构成重大不利影响。

(2) 结合产业链竞争格局特征，说明发行人客户集中度较高的原因及合理性，是否符合行业特征，是否与同行业可比公司一致；是否存在主要客户、关联方及关键人员直接或间接入股发行人的情形；发行人与比亚迪、吉利汽车等主要客户是否存在关于业务开发、订单获取、销售价格、毛利率、销量、销售金额等潜在的安排或承诺，是否存在其他未披露的利益安排。

(3) 列示已经取得的客户或车型资格认证情况，取得资质认证的具体时间，对应的电池一体化集成技术（CTM、CTP、CTB/CTC）类型、新增定点或量产实现收入情况，包括细分产品类型、收入金额及占比、适用车型、产品特点及在主要下游客户新能源汽车中的成本金额及占比测算情况。

(4) 说明发行人与主要客户的合作历史，前五大客户变动的的原因；发行人向主要客户销售金额占客户同类产品采购的比例，发行人在客户供应链体系中的地位，是否存在客户引入竞争性供应商而导致发行人产品被替代、收入下滑并对持续经营能力构成不利影响的风险。

(5) 结合定价依据，说明同类产品向不同客户销售的单价及毛利率差异的原因及合理性；结合发行人各产品销售价格、销量变动情况，说明报告期各期各类产品收入变动的的原因及合理性，2020 年收入下滑的原因，造成收入下滑的因素是否消除，报告期内收入变动趋势与同行业可比公司是否存在差异及原因。

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

(7) 说明寄售、非寄售模式等不同结算模式下的物流、资金流、单据流的流转情况，对应的客户及销售产品的单价、数量、金额及占比，同类产品的寄售单价与直销单价差异情况；寄售仓库的具体构成（第三方/客户所有）、地域分布、与主要客户经营所在地的距离等；寄售收入的确认时点、对应外部凭证，

相关产品保管、领用、盘点的内部控制制度设计和执行的有效性；寄售收入的季度分布情况，与可比公司对比是否存在差异及差异原因，客户领用货物后向发行人开具领用清单的大致周期，是否存在领用与结算发生跨期、发行人跨期确认收入的情形，发行人收入确认政策与同行业可比公司是否一致，是否符合《企业会计准则》的规定。

(8) 说明报告期各期其他业务收入对应的边角余料、废铝屑、非铝废料生产量与产品产量的匹配性，发行人废料销售单价、收入占比与同行业可比公司是否一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期收入真实性及准确性的核查方法、核查过程及核查结论，包括但不限于走访及访谈、函证及其他核查方式的具体情况、函证样本的选择方法、发函率及回函率、发函金额与回函金额差异合理性、替代性测试的具体情况，收入的截止性测试过程及核查结论等。

回复：

一、发行人说明

(一) 按照《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题38和《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题7的要求，说明发行人对比亚迪的销售收入及占比、毛利及占比及变化趋势，并进一步说明发行人是否对比亚迪存在重大依赖，是否构成重大不利影响

1、发行人对比亚迪的销售收入及占比、毛利及占比及变化趋势

报告期内，公司对比亚迪的销售收入及占比、毛利及占比及变化趋势情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年度	2020年度
销售收入	75,711.65	112,101.13	43,539.34	21,490.70
销售收入占比	79.20%	78.87%	70.42%	64.80%
毛利	22,095.39	33,599.62	9,566.48	3,745.54
毛利占比	92.49%	87.14%	83.59%	76.27%

如上表所示，报告期内，公司对比亚迪销售收入、毛利均整体呈上升的趋势。2021 年以来，公司比亚迪销售收入占比、毛利占比有所提高，主要系随着下游新能源汽车行业的快速发展，作为目前全球销量第一的比亚迪迅速扩产，对于“一车一配”的电池盒箱体等新能源汽车电池系统关键零部件需求也迅速提升。公司作为比亚迪电池盒箱体第一大供应商，在产能有限的情况下，公司以满足现有客户的需求为主，故对比亚迪销售收入及毛利有所提升。

2、公司与比亚迪之间为相互促进的共赢合作关系，对比亚迪的重大依赖对公司经营不构成重大不利影响

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之“5-17 客户集中”，“发行人来自单一客户主营业务收入或毛利贡献占比超过 50%的，一般认为发行人对该客户存在重大依赖”。报告期内，发行人主要收入来源于与比亚迪的合作，发行人来自比亚迪的营业收入占比分别为 64.80%、70.42%、78.87%和 79.20%，因此发行人对比亚迪构成重大依赖。但该情形不会对公司未来持续经营能力构成重大不利影响。

作为国内最早向比亚迪批量供应通过铝合金挤压工艺及 FSW 等新型工艺制造的电池盒箱体生产企业和比亚迪电池盒箱体的第一大供应商，公司与比亚迪之间已形成了互相协作、相互促进的共赢合作关系，具体分析如下：

(1) 公司与比亚迪之间为相互促进、共同发展的共赢合作关系

1) 自比亚迪开始布局新能源汽车初期，公司凭借自身技术优势和供应能力，与比亚迪建立了共同发展的战略合作关系

比亚迪作为国内自主品牌汽车生产商，基于国家大力发展新能源汽车的宏观政策，在 2015 年 4 月正式发布新能源汽车“7+4”全市场战略，积极进行新能源汽车的未来布局，建立全面、稳定的新能源汽车上游供应链体系迫在眉睫。

与此同时，在全球新能源汽车行业尚处于发展初期和市场加速导入期，整车及动力电池系统需要进行不断地升级更新以加速渗透，而相关零部件产品定制化属性较高，对于上游零部件厂商的配套开发能力、创新能力提出了极高的要求；由于汽车行业的质量溯源要求，下游厂商还需要确保供应商的稳定供应

能力以保证产品的一致性和产品质量的稳定性。因此，新能源汽车厂商在选择供应商时非常看重供应商的技术创新能力和稳定供应能力。

自 2015 年创立公司以来，公司自主研发了以铝合金材料和先进铝挤压工艺生产的新能源汽车电池盒箱体产品，并结合新能源车型及电池 Pack 的定制化需求实现了规模化生产，在满足新能源汽车动力电池系统对于电池盒箱体安全性、密封性、防冲撞能力的同时，还积极把握“以铝代钢”的汽车轻量化发展趋势，实现了 6 系等传统牌号的铝合金材料在新能源汽车关键技术领域的创新应用，显著降低了新能源汽车动力电池系统整体重量。在新能源汽车电池技术尚未成熟阶段，轻量化的铝合金材料可以实现更高的续航里程，可以帮助整车厂商更快的占据下游消费者市场，加快新能源汽车的渗透。

公司创新性的以铝合金挤压技术生产的电池盒箱体产品、稳定产品一致性也深度契合比亚迪对于新能源汽车技术路线的整体规划。同时，公司可以实现快速的样品开发，以满足比亚迪不断迭代的产品需求。此外，为保证主要客户供货的稳定性，公司将有限产能优先供应比亚迪，从而及时满足其订单需求。

因此，基于我国新能源汽车行业未来广阔的发展空间和政策支持，比亚迪认可公司在铝合金电池盒箱体的生产技术、高效创新能力与稳定的供货能力，双方开始建立了合作关系，公司也成为国内最早向比亚迪批量供应通过铝合金挤压工艺及 FSW 等新型工艺制造的电池盒箱体生产企业。

2) 作为全球新能源汽车销量第一的龙头企业，比亚迪需要建立自身稳定的供应体系，保障其自身经营规模的快速增长

2016 年至 2018 年期间，中国新能源汽车行业处于产品导入期，比亚迪、北汽新能源、奇瑞汽车、江淮汽车等整车企业希冀通过打造垂直一体化产业链确立产品优势。然而打造完整产业链投资较大，在此阶段各车企产能提升较慢，相对封闭的产业链也导致整车性能无法得到迅速提升，新能源整车行业头部企业领先优势并不明显。

2018 年，比亚迪首次举办全球开发者大会，在关键零部件资源平台建设上积极引入市场领先的零部件供应商，通过形成内外竞争的开放生态迅速提升汽

车零部件的口碑质量，进而提高整车制造效率以及优化整车性能。在比亚迪“持续坚守的垂直一体化战略开始从保守走向开放、从自给自足走向合作共赢”的背景下，公司凭借持续的产品导入、优秀可靠的研发验证能力、先进的制造能力以及高效的交付能力迅速提升了对比亚迪的电池盒箱体产品供应份额，确立了比亚迪电池盒箱体第一大供应商的核心地位。

2020 年四季度以来，随着全球新能源产业景气度的持续提升，比亚迪在实行开放供应链策略后得到配套零部件厂商的充分供应保障，新能源汽车的产销规模持续上涨，市场份额由 2020 年的全国第三上升至 2022 年以来的全国第一，并持续维持领先优势。

2020 年至 2023 年 6 月末，比亚迪新能源汽车业务情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	同比变动	2022 年	同比变动	2021 年	同比变动	2020 年
比亚迪新能源汽车销量（万辆）	125.56	95.78%	186.35	208.64%	60.38	218.30%	18.97
比亚迪新能源汽车市场份额（%）	33.51	1.81%	31.70	12.16%	19.54	3.03%	16.51

数据来源：年度报告、公司公告

注 1：上表新能源汽车数据包含新能源乘用车以及新能源商用车

注 2：2023 年 1-6 月市场份额系与 2022 年市场份额对比

如上表所示，自 2020 年以来，比亚迪新能源汽车销量年均复合增长率都超过了 200%，已经进入了新能源汽车业务增长的“快车道”。与此同时，其市场占有率也从 2020 年的 16.51% 快速提升至 2022 年的 31.70%。截至 2023 年 6 月，比亚迪新能源汽车市场占有率已超过 33%，其对于供应链的稳定性、及时性的要求也相应大幅提升。

在比亚迪新能源汽车业务规模、市场份额均大幅提升的情况下，公司作为最早进入比亚迪供应链体系的通过铝合金挤压工艺及 FSW 等新型工艺制造的电池盒箱体生产企业，积极推进电池盒箱体产能建设，保障订单及时交付，在自身经营规模快速提升的同时，公司也深度助力比亚迪新能源汽车产能产量大幅提升，成为报告期内比亚迪铝合金电池盒箱体的第一大供应商。

报告期内，公司向比亚迪销售电池盒箱体产品的金额分别为 17,084.90 万元、36,474.20 万元、93,987.03 万元和 66,554.10 万元，销售收入和销量皆快速上涨。截至本回复报告出具日，公司已有 15 个应用于比亚迪 2023 年新车型的电池盒

箱体项目进入量产阶段。

整体来看，正是基于比亚迪对于其自身秉承的“开放式”新能源汽车供应链体系的打造逻辑，公司凭借自身优异的产品质量和稳定的产品交付能力，与比亚迪进一步建立了深度合作关系。经与比亚迪访谈，公司亦是报告期内比亚迪铝合金电池盒箱体的第一大供应商。双方已建立了互相促进、互利共赢的合作模式。

3) 公司研发能力突出、技术储备丰富，与比亚迪新能源汽车实现同步迭代

公司主要从事新能源汽车电池系统铝合金零部件的研发、生产和销售，拥有铝合金材料研发、产品设计、先进生产工艺以及规模化生产的完整业务体系。发行人一直致力以铝合金材料在汽车轻量化领域的应用，并掌握了以电池盒箱体为核心的新能源汽车动力电池系统铝合金零部件的专利技术和先进生产工艺，在高性能铝合金材料研发、数字化全流程挤压控制技术、先进 FSW 焊接技术、高效 CNC 加工技术等方面处于行业领先水平。

基于公司长期积累的电池盒箱体产品开发、设计和生产经验，发行人积极主动了解客户新车型技术标准或新技术的发展方向，相应开展新产品、新技术的设计、开发、试制以及送样测试等工作。报告期内，公司与比亚迪新产品开发相关的订单及收入规模均快速提升，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年 1-6月	较2022 年同期 增速	2022年	增速	2021年	增速	2020年
取得新产品开发项目的合同/订单金额	6,712.56	456.86%	2,905.99	146.55%	1,178.65	31.97%	893.11
产品开发收入	3,054.58	400.79%	1,646.95	78.82%	921.03	148.21%	371.07

注：产品开发收入主要系样品收入

如上表所示，报告期内公司对于比亚迪的开发订单规模、产品开发收入均逐年大幅增长，公司与比亚迪就设计和开发电池盒箱体产品的合作力度持续增强。

公司在与比亚迪的长期合作中已形成良好互动、技术协同研发的合作模式，产品快速迭代更新与比亚迪整车、电池集成技术的发展形成了良好的互相促进态势。报告期内，公司产品分布与比亚迪技术迭代情况具体如下：

单位：万元

发行人产品	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年		2019年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
CTM产品	10,880.76	14.29%	14,954.69	14.19%	13,770.90	33.93%	17,210.84	94.86%	23,426.40	100%
CTP产品	56,340.74	73.97%	84,906.40	80.57%	26,817.32	66.07%	933.06	5.14%	-	-
CTB产品	8,940.47	11.74%	5,514.72	5.23%	-	-	-	-	-	-
比亚迪产品/技术迭代	比亚迪CTB新车型腾势系列、海豹系列市场销量提升		比亚迪推出首款搭载CTB技术车型海豹		比亚迪宣布旗下纯电车型全面搭载CTP技术		比亚迪推出首款搭载CTP技术车型比亚迪汉		CTP技术暂未应用	
合计	76,161.98	100%	105,375.81	100%	40,588.22	100%	18,143.90	100%	23,426.40	100%

如上表所示，公司产品分布与比亚迪车型迭代趋势一致。在当前终端消费者对新能源汽车要求不断提高的情况下，新能源整车厂商需与上游零部件厂商协同研发，以达到缩短整车研发周期之目的，生产出质量更稳定、技术指标更加优良的产品。

2023年1月，比亚迪发布的最新高端车型“仰望”系列，其要求电池盒箱体达到IP68防护等级以支撑新能源汽车涉水行驶功能。公司研发部门与比亚迪深入合作，创新性地应用精准热处理梯度控制技术以提升铝合金产品气密性，较短时间内完成送样测试以及整车装配测试，实现产品迅速导入。在新能源整车研发周期缩短的要求下，具有丰富技术储备且能适应下游产品迭代的零部件厂商地位将进一步提升。

综上所述，公司产品与比亚迪整车迭代同频共振，稳定的电池盒箱体供应助力比亚迪新能源汽车产销量快速提升，作为报告期内比亚迪新能源汽车电池盒箱体的第一大供应商，公司与比亚迪之间为共同发展、相互促进的共赢关系，不存在对比亚迪的单方面的重大依赖。

未来，随着新能源政策刺激叠加市场需求崛起，新能源车市场将延续高景气的发展态势，全球新能源车渗透率的快速提升也将进一步推动比亚迪等新能源汽车品牌产能的快速释放，发行人与比亚迪的合作也将持续深化，合作具有稳定性和持续性。

(2) 公司对比亚迪的重大依赖对公司经营不构成重大不利影响

鉴于公司为比亚迪电池盒箱体第一大供应商、比亚迪在行业中的龙头地位、比亚迪透明度及经营状况、公司与比亚迪的合作历史、业务稳定性及可持续性等因素，公司对比亚迪销售占比较高具备合理性，公司对比亚迪的重大依赖对公司经营不构成重大不利影响，具体分析如下：

1) 公司客户集中度较高符合新能源行业集中度较高特征，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况

①公司主要客户均系下游前十大新能源汽车或动力电池厂商

发行人主要产品电池盒箱体是动力电池系统的关键组成部分，并最终用于新能源汽车。而新能源汽车行业为资本密集型产业，行业进入门槛较高，导致新能源汽车行业集中度相对较高。

A、前十大新能源汽车品牌集中度

2020年-2022年，我国主要新能源汽车品牌乘用车销量及变化情况如下所示：

单位：万辆

2022年			2021年			2020年		
排名	品牌	销量	排名	品牌	销量	排名	品牌	销量
1	比亚迪汽车	179.99	1	比亚迪汽车	58.40	1	上通五菱	16.50
2	上通五菱	44.21	2	上通五菱	43.11	2	特斯拉中国	14.70
3	特斯拉中国	43.98	3	特斯拉中国	32.07	3	比亚迪汽车	14.40
4	吉利汽车	30.49	4	长城汽车	13.40	4	广汽乘用车	6.40
5	广汽埃安	27.38	5	广汽埃安	12.70	5	长城汽车	5.50
6	奇瑞汽车	22.12	6	上汽乘用车	11.01	6	北汽新能源	4.70
7	长安汽车	21.23	7	小鹏汽车	9.82	7	蔚来汽车	4.30
8	哪吒汽车	14.87	8	奇瑞汽车	9.76	8	上汽乘用车	4.20
9	理想汽车	13.32	9	蔚来汽车	9.14	9	奇瑞汽车	4.00
10	长城汽车	12.39	10	理想汽车	9.05	10	理想汽车	3.30
合计		409.98	合计		208.46	合计		78.00
占国内总销量比例		72.20%	占国内总销量比例		59.21%	占国内总销量比例		57.06%

数据来源：乘联会、《2020中国汽车市场年鉴》、《2021中国汽车市场年鉴》

注：上表数据统计口径为新能源乘用车零售口径

2023年1-6月，我国主要新能源汽车厂商乘用车销量及变化情况如下表所示：

单位：万辆

排名	品牌	销量	市场份额
1	比亚迪	103.59	35.3%
2	特斯拉中国	29.42	10.0%
3	广汽埃安	19.86	6.8%
4	上汽通用五菱	17.68	6.0%
5	理想汽车	14.12	4.8%
6	长安汽车	12.18	4.1%
7	吉利汽车	9.87	3.4%
8	长城汽车	6.88	2.3%
9	蔚来汽车	5.65	1.9%
10	比亚迪戴勒姆	5.17	1.8%
合计		224.42	76.5%

数据来源：乘联会

注：新能源汽车销量数据仅包含新能源乘用车

B、前十大动力电池厂商集中度

2020年-2022年，我国前十名动力电池厂商装机量及占比具体情况如下：

单位：GWh

2022年			2021年			2020年		
排名	品牌	装机量	排名	品牌	装机量	排名	品牌	装机量
1	宁德时代	130.59	1	宁德时代	80.51	1	宁德时代	31.79
2	比亚迪	63.19	2	比亚迪	25.06	2	比亚迪	9.48
3	中创新航	14.70	3	中创新航	9.05	3	LG新能源	4.13
4	国轩高科	12.32	4	国轩高科	8.02	4	中创新航	3.55
5	亿纬锂能	6.33	5	LG新能源	6.25	5	国轩高科	3.32
6	LG新能源	5.26	6	蜂巢能源	3.22	6	松下	2.24
7	蜂巢能源	4.81	7	亿纬锂能	2.92	7	亿纬锂能	1.18
8	欣旺达	4.19	8	塔菲尔新能源	3.00	8	瑞浦兰钧	0.95
9	孚能科技	3.47	9	孚能科技	2.45	9	力神电池	0.92
10	瑞浦兰钧	2.78	10	欣旺达	2.06	10	孚能科技	0.85
合计		247.64	合计		142.54	合计		58.41

占国内总装机量比例	94.90%	占国内总装机量比例	92.26%	占国内总装机量比例	91.84%
-----------	--------	-----------	--------	-----------	--------

数据来源：GGII、公开资料整理

2023年1-6月，我国前十名动力电池厂商装机量及占比如下表所示：

单位：GWh

排名	品牌	装机量	市场份额
1	宁德时代	66.03	43.40%
2	比亚迪	45.41	29.85%
3	中创新航	12.56	8.26%
4	亿纬锂能	6.61	4.35%
5	国轩高科	6.05	3.98%
6	欣旺达	3.74	2.46%
7	LG 新能源	2.82	1.86%
8	蜂巢能源	2.04	1.34%
9	孚能科技	1.87	1.23%
10	正力新能	1.25	0.82%
合计		148.38	97.55%

数据来源：GGII、公开资料整理

如上表所述，截至2023年6月末，我国前十大新能源汽车品牌销量占比已超过75%且呈现集中度稳步提升趋势，我国前十大动力电池品牌装机量占比超过90%。发行人下游行业均具有较高的行业集中度。

报告期内，公司对各年度上述我国前十大新能源整车厂商以及动力电池厂商（以下统称“下游主要终端厂商”）销售电池盒箱体情况具体如下：

单位：万套、亿元

项目	2023年1-6月			2022年		
	销量	收入	营业收入占比	销量	收入	营业收入占比
公司向下游主要终端厂商销售情况	41.90	7.62	79.67%	61.49	10.52	74.02%
项目	2021年			2020年		
	销量	收入	营业收入占比	销量	收入	营业收入占比
公司向下游主要终端厂商销售情况	26.72	4.05	65.47%	13.21	1.79	54.09%

报告期内，公司主要客户中，比亚迪、吉利汽车均系前十大新能源汽车整车厂商或动力电池厂商，公司向下游主要终端厂商销售数量、销售收入均快速

扩大，与下游新能源汽车销量、动力电池装机量规模快速发展的趋势相匹配；公司向主要客户销售收入占比较高也符合下游新能源汽车市场终端厂商集中度变化趋势，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况。

②比亚迪系全球第一大新能源汽车厂商，市场份额快速提升，公司在自身产能有限条件下优先选择优质大客户合作，具备商业合理性

2020年以来，比亚迪新能源汽车市场占有率情况具体如下：

单位：万套

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
比亚迪销量	125.56	186.35	60.38	18.97
我国新能源汽车销量	374.70	688.70	352.10	136.70
比亚迪销量占比	33.51%	27.06%	17.15%	13.88%
比亚迪销量排名	1	1	1	3

数据来源：CPCA

注：上表数据统计口径包含新能源乘用车口径及新能源商用车口径

如上表所述，2020年以来，比亚迪通过新能源汽车产能的快速扩张建立起领先的规模优势，市场占有率快速增长。作为全球新能源汽车产业的领跑者之一，比亚迪已相继开发出一系列全球领先的前瞻性技术和爆款车型，目前已建立起全球领先的技术优势和产品优势。

根据比亚迪新能源汽车已投产产能及规划产能情况，2022年-2024年，比亚迪年新增产能分别为195万辆、165万辆及150万辆，未来两年规划产能较大。随着上述产线的投产，比亚迪的新能源汽车产能将较2021年已实现产能实现4倍以上增长，产能扩张迅速。

报告期内，基于下游行业集中度较高且主要客户比亚迪新能源汽车产能、市场占有率快速提升，公司在自身产能有限条件下优先选择优质大客户合作。根据比亚迪产销快报，2021年及2022年，比亚迪新能源汽车产量分别为60.71万辆和187.70万辆，比亚迪新能源汽车销量分别为60.38万辆和186.35万辆；2023年1-6月，比亚迪新能源汽车产量及销量分别为127.55万辆和125.56万辆，均远高于公司产能规模和实际产量。具体情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年	2021年
----	-----------	-------	-------

项目	2023年 1-6月	2022年	2021年
比亚迪新能源汽车产量（万辆）	127.55	187.70	60.71
比亚迪新能源汽车销量（万辆）	125.56	186.35	60.38
公司产能（万套）	42.72	83.83	36.25
公司产量（万套）	36.68	71.50	28.91

数据来源：比亚迪公告

注：上表数据统计口径包含新能源乘用车口径及新能源商用车口径

整体来看，正是基于自身产能有限的客观情况，公司深化优质客户合作的经营策略，公司对比亚迪的销售收入总体呈逐年上升趋势，合作规模逐渐扩大导致比亚迪销售收入占比较高，与行业经营特点以及比亚迪在新能源汽车领域的龙头地位密切相关，与下游行业集中度较高且比亚迪市场占有率快速提升的趋势相匹配。

2) 产品特点和定制化属性决定了下游客户对电池盒性能及供应链稳定性要求高导致客户粘性高

电池盒箱体产品的设计和开发需要整车厂商、动力电池厂商以及电池盒供应商共同参与，定制化属性较高，是新能源汽车电池系统的关键零部件，客户一般不会轻易更换该类供应商。同时，下游客户在选择供应商时会执行严格、复杂、长期的认证过程，需要持续对供应商研发和技术创新能力、量产供应能力、专利及工艺技术、质量控制能力等进行全面的考核和评估，而且对产品建立了严格的测试和验证程序。由于汽车行业的质量溯源要求，同时考虑到验证周期较长以及变更供应商带来的成本和不确定性，新能源汽车及其一级配套企业与上游供应商一旦建立良好的合作关系后，正常情况下不会频繁更换。

公司通过持续的研发投入和技术创新已形成丰富的产品技术储备，产品已覆盖 CTM、CTP 以及 CTB 多个集成技术，产品关键技术指标领先行业，电池盒箱体生产规模也排名行业前列，因此与比亚迪长期合作，并成为比亚迪新能源汽车电池盒箱体第一大供应商，客户粘性较高。

因此，比亚迪与公司合作能够获取稳定、安全的供应链支持，双方合作粘性高，从而形成了稳定的合作关系。

综上，比亚迪与公司合作且收入占比较高符合彼此的商业考量，具有合理

性。

3) 比亚迪为我国新能源汽车龙头企业且为 A 股及 H 股上市公司，经营状况良好且具有良好的透明度，不存在重大不确定性风险

比亚迪成立于 1995 年 2 月，经过 20 多年的高速发展，已在全球设立 30 多个工业园，实现全球六大洲的战略布局，也是世界 500 强企业之一。作为全球新能源汽车研发和推广的引领者，比亚迪于新能源汽车领域拥有雄厚的技术积累、领先的市场份额。

作为于 2011 年及 2022 年分别在深圳证券交易所主板及香港联合交易所上市的上市公司，比亚迪具有良好的信息透明度。报告期内，比亚迪经营业绩情况如下：

单位：亿元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
营业收入	2,601.24	4,240.61	2,161.42	1,565.98
净利润	114.40	177.13	39.67	60.14

注：数据来源为公司定期报告

如上表所述，2020 年至 2022 年，比亚迪营业收入分别为 1,565.98 亿元、2,161.42 亿元和 4,240.61 亿元，净利润分别为 60.14 亿元、39.67 亿元和 177.13 亿元；2023 年 1-6 月，比亚迪业绩继续保持高速增长趋势，营业收入超过 2,600 亿元。近年来，随着新能源行业高速发展，比亚迪营业收入持续稳定上升，经营业绩整体向好，不存在重大不确定性风险。

综上所述，比亚迪市场地位突出，业务规模大，经营状况良好且拥有良好的透明度，不存在重大不确定性。发行人对其销售占比较高系下游新能源汽车行业的集中度较高及发行人在不能满足全部客户需求的情况下，优先供给长期合作的核心客户等原因所致，不会对发行人构成不利影响。

4) 公司与比亚迪之间不存在关联关系，公司与比亚迪相关交易的定价具有公允性

根据公开资料查询及比亚迪出具的确认函，公司与比亚迪不存在关联关系。比亚迪作为新能源汽车行业龙头企业，具有完善的供应商管理体系。公司获取

比亚迪业务系借自身产品和技术实力进入比亚迪供应链体系并开始批量供货，报告期内持续完成比亚迪对于供应商的考核管理，合作较为稳定。

电池盒箱体产品属于“一车一配”的非标准、定制化产品，不同客户对于产品的细分功能、材料类型、外观结构以及其他参数的要求各不相同，使得公司产品不存在标准的市场价格。但是，由于行业市场化竞争程度较高，比亚迪等下游客户通常会以市场化方式选择供应商并协商确定产品价格。自公司 2016 年进入比亚迪供应链体系并实现批量供货以来，公司与比亚迪的合作模式及产品定价依据均未发生变化，公司向比亚迪销售产品的价格均通过竞争性磋商或招投标确定，交易价格为市场化结果，具有公允性。

5) 公司具备独立面向市场获取业务的能力

目前，公司在新能源汽车电池系统铝合金零部件领域已形成从高性能铝合金材料研发、产品设计、先进生产工艺到规模化生产的完整业务流程体系，在核心技术、客户资源以及产品线等方面具备较强的竞争优势，具有独立、完整的产供销体系和独立面向市场自主经营的能力。具体说明如下：

①公司已通过下游主流厂商的合格供应商资格认证，向其他客户供应规模持续增加

自成立以来，公司在持续深化与现有大客户合作的基础上，持续拓展下游新能源整车客户以及动力电池客户，已经通过认证并批量供应的客户包括吉利汽车、重庆金康动力新能源有限公司、欣旺达、零跑汽车有限公司、长安汽车、国轩高科。具体情况如下：

序号	名称	保密协议	产品评估	送样测试	量产供应	长期协议
1	比亚迪	√	√	√	√	√
2	吉利汽车	√	√	√	√	√
3	金康能源	√	√	√	√	√
4	欣旺达	√	√	√	√	√
5	零跑汽车	√	√	√	√	√
6	长安汽车	√	√	√	√	√
7	国轩高科	√	√	√	√	√
8	蜂巢能源	√	√	√	√	√

序号	名称	保密协议	产品评估	送样测试	量产供应	长期协议
9	比亚迪丰田	√	√	√	已实现 bZ3 车型批量供应	
10	上汽大通	√	√	进行中	进行中	进行中
11	瑞浦兰钧	√	√	进行中	进行中	进行中
12	蔚来汽车	√	√	进行中	进行中	进行中

除上述客户以外，2022 年以来，公司积极与宁德时代进行产品方案交流及技术研讨，成功完成宁德时代对于潜在供应商的考核，并于 2023 年 6 月成功进入宁德时代供应商管理系统，作为现阶段宁德时代潜在供应商，公司亦已取得宁德时代供应商代码。

截至目前，公司已开始与新客户蜂巢能源、比亚迪丰田、上汽大通、瑞浦兰钧、蔚来汽车等客户就新产品开发进行了 14 个项目的送样测试或产品评估测试，覆盖一汽丰田、上汽大通的新款车型，体现出发行人具有良好的开拓新客户能力。

报告期内，随着公司自身产能不断提升，报告期内向比亚迪以外的客户销售收入、销量均持续增加，具体如下：

单位：万套、万元

项目	2023 年 1-6 月	较 2022 年同期 增速	2022 年	增速	2021 年	增速	2020 年
其他客户电池盒箱体销量	4.10	125%	4.71	108%	2.26	223%	0.70
其他客户电池盒箱体收入	9,607.88	125%	11,388.78	177%	4,114.02	288%	1,058.99

如上表所示，报告期内，公司与比亚迪以外的客户销售收入总体呈上升趋势，随着公司产能的逐步释放，公司将积极参与下游新能源整车厂商及动力电池厂商的项目定点，进一步优化客户结构。

②发行人已覆盖下游主流技术路线，客户拓展具备良好技术基础和经验

目前，新能源汽车中纯电动汽车（BEV）以及插电混合新能源汽车（PHEV）占比超过 99%，系下游新能源汽车主流类型，公司电池盒箱体产品已完全覆盖上述主流车型动力技术路线。同时，公司电池盒箱体产品已全面覆盖三个阶段（CTM、CTP 及 CTB）的主流新能源汽车动力电池集成技术路线。

截至 2022 年末，公司 CTP 产品渗透率已高达 80.57%，率先进入“CTP”时代，超过下游新能源汽车市场整体迭代速度，并已开始新一代 CTB 产品的批量供应。2023 年 1-6 月，公司电池盒箱体收入中，CTP 及 CTB 产品渗透率达到 85.71%，远超下游新能源汽车市场整体迭代速度。

截至本问询回复出具日，除国内新能源整车厂商外，公司已取得比亚迪丰田、Smart 等合资品牌的项目定点，产品可同时满足中国、欧洲、日本等多地认证标准。通过持续的研发投入和产品创新，发行人电池盒箱体产品和技术水平获得了下游市场和客户的广泛认可。具体情况如下：

A、公司已开始丰田首款纯电轿车 bZ3 车型电池盒箱体的批量供应

2020 年 4 月，日本丰田与比亚迪共同合资设立的纯电动汽车研发公司比亚迪丰田正式设立，而丰田 2023 年 3 月新推出的 bZ3 是和比亚迪联合开发的首款纯电轿车，该车型采用的是比亚迪的三电系统与丰田的整车标准。2022 年 7 月，公司取得了适配比亚迪丰田 bZ3 车型的项目定点，并于 2023 年 1 月成功实现量产。比亚迪丰田 bZ3 是丰田全球首款纯电轿车，也是丰田和比亚迪的合作首款车型。公司目前已实现了对上述车型的电池盒箱体的方案设计、产品开发和稳定供应。

B、公司已开始合资品牌 Smart 出口车型电池盒箱体的批量供应

2022 年 9 月，公司取得了适配 Smart 品牌出口车型的项目定点，并于 2023 年 2 月批量供货。Smart 系由梅赛德斯奔驰和吉利汽车共同持有的合资品牌，其定位于新奢高端电动智能汽车，产品将于欧洲和中国等地同步上市。

具体来看，Smart 出口车型的动力电池系统需通过国际 ISO12405 认证以及欧盟 ECER100 认证，对于电池盒箱体参数要求与国内《电动汽车用动力蓄电池安全要求及试验方法》（GB/T 31467.3-2015）标准侧重点不同，具体对比情况如下：

测试项目		ECER 100 (欧盟标准)	ISO 12405-3: 2014 (国际标准)	GB/T 31467.3-2015 (我国标准)
挤压	测试方法	半径 75mm，周距 30cm 的 3 个半圆柱体组成的挤压板，挤压力 100-105KN 停止	半径 75mm，周距 30cm 的 3 个半圆柱体组成的挤压板，挤压力 100-105KN 停止	半径 75mm 的单半圆柱体挤压板，挤压力达到 100KN 或整体尺寸的 30% 停止
	通过标准	不起火、不爆炸、无漏液	不起火、不爆炸，电池盒箱体不出现破裂及其他机械破	不起火、不爆炸

测试项目		ECER 100 (欧盟标准)	ISO 12405-3: 2014 (国际标准)	GB/T 31467.3-2015 (我国标准)
			坏	
震动	测试方法	垂直方向正弦扫频 7-50HZ 振动 15min, 3 小时内重复 12 次	X、Y、Z 轴三轴均进行, 每个轴向进行 21 小时随机振动, 三轴向共 63 小时测试时间	垂直方向正弦扫频了 7-50HZ 取振动 15min, 3 小时内重复 12 次
	通过标准	不起火、不爆炸、无漏液, 振动后能进行一个充放标准循环	不起火、不爆炸、无漏液	不起火、不爆炸、无泄漏、不破裂, 振动后能进行一个充放标准循环
火烧	测试方法	燃油温度>20 摄氏度: 电池直接暴露火焰 70s, 加盖板后间接受热 60s; 燃油温度<20 摄氏度: 燃油预热 60s, 电池直接暴露火焰 70s, 加盖板后间接受热 60s	燃油温度>20 摄氏度: 电池直接暴露火焰 70s, 加盖板后间接受热 60s; 燃油温度<20 摄氏度: 燃油预热 60s, 电池直接暴露火焰 70s, 加盖板后间接受热 60s	燃油预热 60s, 电池直接暴露火焰 70s, 加盖板后间接受热 60s
	通过标准	不爆炸	不爆炸	不爆炸, 若有火苗应在火源移开后 2min 内熄灭

如上表所示, 不同国家或地区标准对于电池盒箱体的安全要求各有侧重, 公司生产的电池盒箱体需同时满足各标准要求才可进入全球市场。在此情况下, 公司凭借优异的材料性能以及生产工艺已取得比亚迪丰田 bZ3 和 Smart 车型配套电池盒箱体的定点项目并开始批量供应, 代表了国际知名汽车厂商对于公司电池盒箱体产品质量和技术水平的认可。

C、作为比亚迪第一大电池盒箱体供应商和吉利汽车重要供应商, 公司产品及技术水平已得到市场认可

作为国内最早向比亚迪批量供应通过铝合金挤压工艺及 FSW 等新型工艺制造的电池盒箱体生产企业, 公司已成为比亚迪新能源汽车电池盒箱体第一大供应商, 建立了长期稳定的合作关系。除比亚迪外, 公司产品已通过吉利汽车测试并已开始批量供货, 目前已成为吉利新能源汽车电池盒箱体主要供应商之一, 建立了长期稳定的合作关系。

公司自与比亚迪、吉利汽车合作以来, 在新能源汽车新品推出及产品升级迭代中皆通过测试并持续供应电池盒箱体产品。目前, 比亚迪在 2022 年已成为全球第一的新能源汽车品牌, 吉利汽车也跻身我国排名第四的新能源汽车品牌。只有在持续满足客户不断提升的迭代升级需求的前提下, 才有可能持续进行产品的批量供应。

公司产品进入比亚迪和吉利汽车供应链体系, 有助于得到其他客户的认可,

进一步促进客户开发。基于同比亚迪、吉利汽车等下游综合性厂商合作过程中积累的产品开发和配套经验，公司同时具备满足动力电池厂商对电池盒箱体产品批量供应需求的能力以及适配整车厂商的设计理念和产品迭代的能力，为后续开拓其他类型客户奠定了良好的基础。

综上，公司产品已广泛应用于纯电动汽车（BEV）以及插电混合新能源汽车（PHEV）中，并已覆盖 CTM、CTP 及 CTM 等主流新能源汽车动力电池集成技术路线，下游客户拓展具备良好的技术基础。

③发行人与比亚迪合作具备稳定性及可持续性

自公司与比亚迪合作以来，双方合作不断深化，公司产品开发、设计及产品生产能力、技术工艺已得到其认可，双方合作具有稳定性及可持续性。

报告期内，公司与比亚迪在产品供应收入、产品开发收入情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年 1-6月	增速	2022年	增速	2021年	增速	2020年
量产产品收入	66,554.10	145.04%	93,987.03	157.68%	36,474.20	113.49%	17,084.90
产品开发收入	3,054.58	400.79%	1,646.95	78.82%	921.03	148.21%	371.07

如上表所述，2020年-2022年，公司与比亚迪的样品收入由2020年的352.72万元提升至2022年的1,542.78万元，量产产品收入由2020年的17,084.90万元快速上升至2022年93,987.03万元；2023年1-6月，公司与比亚迪的产品开发收入为3,054.58万元，同比增长400.79%；量产产品收入已达到66,554.10万元，同比增长145.04%，双方合作规模继续保持增长态势。

报告期内，公司系比亚迪第一大新能源汽车铝合金电池盒箱体供应商。截至2023年9月30日，公司将于2023年及以后量产的比亚迪定点项目共计49项，其中，第二代CTP产品合计30项，第三代CTB产品合计17项，CTP以及CTB产品占比达到95.92%。双方未来对于定点项目合作开展情况良好。

正是基于公司稳定的产品开发和供应交付能力，公司开发及批量供应产品目前已覆盖比亚迪销量98%以上的车型，并在中高端及豪华车型、新款车型配套当中承担了重要角色，具体情况如下：

A、公司开发及批量供应的产品已覆盖比亚迪销量 98%以上的车型

自开始合作以来，公司已经向比亚迪进行超过 200 个型号的电池盒箱体产品的设计、开发和规模化导入，适配车型包括比亚迪 E 系列、比亚迪唐系列、比亚迪宋系列、比亚迪元系列、比亚迪秦系列、比亚迪汉系列、比亚迪海豚系列、比亚迪海豹系列等主流车型。具体情况如下：

主流车型名称	车型名称	公司开发覆盖情况	公司送样测试情况	公司批量供应覆盖情况	2023 年 1-6 月车型销量及占比	
					销量（万辆）	占比
比亚迪王朝系列	秦系列	√	√	√	66.37	52.86%
	汉系列	√	√	√		
	唐系列	√	√	√		
	宋系列	√	√	√		
	元系列	√	√	√		
比亚迪海洋系列	海豚系列	√	√	√	52.66	41.94%
	海豹系列	√	√	√		
	驱逐舰系列	√	√	√		
	护卫舰系列	√	√	√		
	E 系列	√	√	√		
比亚迪腾势系列	D9	√	√	√	5.63	4.48%
	N7	√	√	预计将于 2023 年第三季度批量供应		
比亚迪仰望系列	U8	√	√	预计将于 2023 年第三季度批量供应	-	-
	U9	√	√	预计将于 2023 年第三季度批量供应	-	-
合计					124.66	99.28%

数据来源：比亚迪官方网站

如上表所述，2023 年 1-6 月，公司配合比亚迪开发并实现批量供应的上述车型占比亚迪新能源汽车销量比重超过 98%，公司产品已覆盖比亚迪新能源汽车的主流车型。截至目前，公司已实现了比亚迪主流新能源汽车电池盒箱体的设计、开发、送样以及量产，是比亚迪新能源汽车电池盒箱体的第一大供应商。

B、公司在比亚迪中高端及豪华车型占比始终维持在 60%以上

比亚迪作为全球销量第一的新能源汽车品牌，其在新能源汽车领域已具备全球领先的技术实力和产品标准，而比亚迪最新、最尖端技术也往往在其中高端车型中进行应用。以比亚迪仰望系列为例，其搭载了比亚迪最新的“易四方”、“Lidar”、“云辇系统”、“DiPilot 自动驾驶系统”等一系列新技术，是比亚迪新能源汽车的最高标准。

基于对中高端及豪华车型更加严苛的技术、产品标准要求，比亚迪对于中高端及豪华车型供应商的选择能够反映供应商的综合实力和双方的合作深入程度。报告期内，凭借自身优秀的产品品质和过硬的研发实力，公司目前对于比亚迪王朝系列（BEV 车型）、腾势系列等中高端及豪华车型的覆盖率均在 60% 以上。

C、公司在比亚迪新车型、新定点的开发和供应均占据重要地位

凭借自身优秀的产品品质和产品开发能力，公司不仅在与比亚迪就仰望、腾势 D9、比亚迪海豹等新款车型的开发和供应具有领先优势，还通过获取比亚迪电池盒箱体定点项目以实现对接诸多国际知名厂商新能源汽车车型的配套。

截至 2023 年 9 月 30 日，公司自 2022 年下半年以来已获得比亚迪 49 个新增项目定点。根据比亚迪预测，其 2023 年销量约为 300-360 万辆，较 2022 年继续增长 60%-100%。作为比亚迪电池盒箱体的第一大供应商，在公司与比亚迪合作规模逐年扩大、中高端车型占比稳固且新产品持续开发迭代的基础上，未来双方合作具有稳定性和可持续性。

综上所述，公司虽然对比亚迪销售占比较高，但符合下游新能源汽车行业集中度较高的市场格局和比亚迪自身市场份额的变动趋势，具有合理性。比亚迪自身市场地位突出，业务规模大且经营状况良好，不存在重大不确定性。公司与比亚迪的合作关系具有一定历史基础，双方已建立了稳定和持续的合作关系。公司与比亚迪不存在关联关系，相关交易的定价具有公允性。除比亚迪外，公司也陆续开拓了其他客户，具备独立面向市场获取业务的能力。

总的来说，公司与比亚迪之间为相互促进的共赢合作关系，公司不存在对比亚迪单方面的重大依赖；对比亚迪销售占比较高对公司生产经营不构成重大不利影响。

(二) 结合产业链竞争格局特征, 说明发行人客户集中度较高的原因及合理性, 是否符合行业特征, 是否与同行业可比公司一致; 是否存在主要客户、关联方及关键人员直接或间接入股发行人的情形; 发行人与比亚迪、吉利汽车等主要客户是否存在关于业务开发、订单获取、销售价格、毛利率、销量、销售金额等潜在的安排或承诺, 是否存在其他未披露的利益安排。

1、结合产业链竞争格局特征, 说明发行人客户集中度较高的原因及合理性, 是否符合行业特征, 是否与同行业可比公司一致

(1) 公司主要客户为比亚迪及吉利汽车, 其均为行业龙头, 符合行业特征

报告期内, 公司主营业务客户主要系比亚迪、吉利汽车。2021 年及 2022 年, 上述客户占公司收入比重分别为 76.45%和 86.91%; 2023 年 1-6 月, 上述客户占公司收入比重为 89.26%。公司上述主要下游客户的具体情况如下:

客户名称	市场地位	经营业绩 (2022 年)	其他同类供应商	是否为上市公司
比亚迪	2022 年比亚迪新能源汽车销量 186.35 万辆, 在全球及国内市场的占比分别为 18.4%和 31.7%, 均位列第一, 比亚迪已成为全球新能源汽车销量排名第一的汽车厂商	营业收入 4,240.61 亿元; 净利润 177.13 亿元	和胜股份	是
吉利汽车	2022 年, 吉利汽车新能源汽车销量 30.49 万辆, 占国内市场的比例为 5.37%, 系我国新能源汽车排名第四的领先厂商	营业收入 1,485.65 亿元; 净利润 52.60 亿元	祥鑫科技	是

注: 数据来源 CPCA、比亚迪及吉利汽车定期报告

自 2020 年以来, 公司主要客户比亚迪及吉利汽车新能源汽车销量快速提升, 市场份额由 2020 年的 22.65%左右快速提升至 2022 年末的 37.07%; 2023 年 1-6 月, 公司主要客户比亚迪及吉利汽车新能源汽车乘用车市场份额进一步提升, 达到 42.28%, 公司主要客户对于新能源汽车零部件的供应稳定性、及时性也相应增加。

截至 2023 年 6 月末, 公司主要客户新能源汽车销量及市场份额情况如下:

单位: 万辆

项目	新能源汽车销量及占比							
	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	销量	份额	销量	份额	销量	份额	销量	份额
比亚迪新能源汽车	115.46	37.40%	186.35	27.06%	60.38	17.15%	18.97	13.88%

吉利汽车新能源汽车	15.07	4.88%	30.49	4.43%	10.01	2.84%	6.81	4.98%
小计	130.53	42.28%	216.84	31.49%	70.39	19.99%	25.78	18.86%

注：数据来源 CPCA；上表数据统计口径为新能源乘用车零售口径

电池盒箱体是新能源汽车电池 Pack 的“骨架”，可有效抵挡外部的冲击，承担着整个电池组的重量，为电池系统的正常工作提供安全的运行环境，是目前以锂离子电池为核心技术路线的新能源汽车必不可少的关键组成部分。为了保证材料的品质与稳定供应，下游客户对于供应商具有严格的认证体系，在通过认证后，下游客户倾向于与已有供应商保持长期稳定的合作关系，不会轻易更换供应商。对于上游供应商来说，由于大客户在业绩成长性、回款及时性等方面更为优质，因此也更倾向于与下游行业龙头建立长期的合作关系。

因此，新能源汽车行业的上下游具有较为稳定的合作关系。公司主要客户均为行业龙头公司，且均为上市公司，具有良好的透明度，公司客户情况符合行业特征。

(2) 公司在产能有限的情况下，优先保障大客户的供应

2021 年以来，随着新能源汽车下游需求的爆发式增长，公司主要客户比亚迪及吉利汽车新能源汽车产销量实现快速提升，由于公司自身产能远低于上述两家主要客户的新增需求，公司在自身产能有限的前提下，优先保障下游客户的订单供应，具备商业合理性。

单位：万辆、万套

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
比亚迪	115.46	186.35	60.38
吉利汽车	15.07	30.49	10.01
主要客户销量合计	130.53	216.84	70.39
公司产能	42.72	83.83	36.25

注：数据来源 CPCA；上表数据统计口径为新能源乘用车零售口径

2020 年四季度以来，随着新能源行业的快速发展，公司现有客户的需求不断提升。由于公司主要客户已经是行业前五的龙头企业，因此，在产能有限的情况下，公司以满足现有客户的需求为主。在此情况下，公司大客户的销售收入占比较高，符合行业特征及公司的实际情况。

为进一步提升公司的综合竞争力，公司已经启动了“南川区年产新能源汽车零部件 800,000 套项目”的项目建设，公司产能提升后，有利于公司承接更多客户的订单。随着公司产能的提升，预计公司客户集中度将会逐步下降。

综上所述，报告期内，公司基于自身产能有限的客观情况，深化优质客户合作的经营策略，公司对比亚迪、吉利汽车等主要客户的销售收入总体呈逐年上升趋势，合作规模逐渐扩大导致主要客户集中度较高，与行业经营特点以及比亚迪在新能源汽车领域的龙头地位密切相关，与下游行业集中度较高且比亚迪、吉利汽车等主要客户市场占有率快速提升的趋势相匹配。

(3) 与同行业可比公司客户构成及客户集中度存在差异的原因及合理性

根据上市公司公告或上市申请文件披露，2020 年-2022 年，公司及同行业上市公司前五大客户销售收入占比情况具体如下：

项目	公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
前五大客户占比	和胜股份	62.70%	45.51%	33.36%
	凌云股份	30.07%	28.63%	22.30%
	华域汽车	47.27%	46.91%	47.67%
	敏实集团	20.30%	22.50%	28.50%
	华达科技	47.07%	50.00%	52.48%
	祥鑫科技	53.51%	40.15%	45.13%
	发行人	94.76%	91.11%	88.50%

数据来源：上市公司年度报告；上述公司均未披露 2023 年 1-6 月前五大客户销售占比数据

如上表所述，同行业上市公司中，和胜股份、华域汽车、祥鑫科技、华达科技前五大客户收入占比均在 40% 以上，客户集中度水平均较高。其中，发行人客户集中度高于同行业上市公司，主要系下游产品结构、客户结构以及自身生产经营规模差异所致。具体分析如下：

经查询，公司同行业公司主要电池盒箱体客户情况具体如下：

序号	公司名称	电池盒箱体下游主要客户分布
1	华域汽车	新能源汽车厂商客户，主要包括特斯拉、上汽等
2	凌云股份	欧洲汽车厂商，国内客户包括长城汽车、宁德时代等
3	敏实集团	欧洲汽车厂商，主要包括大众、宝马、戴勒姆等

序号	公司名称	电池盒箱体下游主要客户分布
4	华达科技	新能源汽车及动力电池厂商客户，主要包括宁德时代、上汽等
5	祥鑫科技	新能源汽车动力电池客户，包括宁德时代、国轩高科等
6	和胜股份	新能源汽车及动力电池厂商客户，电池盒箱体客户主要系宁德时代
7	新铝时代	新能源汽车及动力电池厂商客户，主要包括比亚迪、吉利汽车等

资料来源：公司公告、公开资料整理

从客户构成方面，发行人与和胜股份的客户群体主要以新能源整车及动力电池企业为主，在新能源汽车领域形成了较强的先发优势。另一方面，传统汽车零部件生产商华达科技、凌云股份通过收购切入电池盒行业，华域汽车、敏实集团、祥鑫科技凭借传统零部件业务积累的客户群体为切入点，凭借其较为雄厚的资金实力，迅速扩大电池盒箱体的产能并进入了新能源汽车的供应链体系。

上述同行业公司主要产品、主营业务与公司存在显著差异，具体如下：

序号	公司名称	产品构成
1	华域汽车	汽车内外饰件、金属成型与模具、功能件、电子电器件、热加工件
2	凌云股份	保险杠、门槛件、电池盒箱体等汽车金属及塑料零部件以及燃油系统管路、制动系统管路等塑料管道系统
3	敏实集团	金属饰条、塑件、铝件、铝电池盒件等
4	华达科技	车身总成焊接件、冲压拉伸件、金属管制件等车身金属零部件以及电池盒箱体等新能源汽车零部件
5	祥鑫科技	电池盒箱体、轻量化车身结构件、热交换系统精密部件、底盘系统部件等
6	和胜股份	电池盒箱体、模组结构件、电芯外壳等电池结构件产品以及防撞梁、底盘门槛梁等车身结构件产品，同时覆盖手机中框和背板等消费电子板材、消费电子精密结构件以及消费电子外观结构件等产品
7	新铝时代	电池盒箱体、电芯外壳、精密结构件等新能源汽车铝合金零部件产品

如上表所述，与同行业公司相比，公司专注于电池盒箱体等新能源汽车铝合金零部件业务，电池盒箱体为公司主要收入来源；而华域汽车、凌云股份、敏实集团等上市公司均系传统汽车零部件供应商，业务范围广泛，整体规模相对较大。除发行人及和胜股份外，同行业可比公司电池盒箱体业务占比均相对较小。具体情况如下：

序号	公司名称	电池盒箱体2022年销量(万套)	是否单独披露电池盒产品收入	2022年电池盒箱体收入(如未披露,则按照2000元/套-2500元/套测算,单位为亿元)	主营业务收入(亿元)	2022年度电池盒产品收入占比测算
1	华域汽车	85.10	否	17.02-21.28	1,495.54	1.14%-1.42%

序号	公司名称	电池盒箱体 2022年销量 (万套)	是否单独披露 电池盒产 品收入	2022年电池盒箱体 收入(如未披露, 则按照2000元/套- 2500元/套测算, 单位为亿元)	主营业务收入 (亿元)	2022年度电池盒产 品收入占比测算
2	和胜股份	56.08	是	14.34	28.65	50.05%
3	华达科技	33.25	否	6.65-8.31	49.03	13.56%-16.95%
4	凌云股份	20-40	否	4.00-10.00	161.02	2.48%-6.21%
5	敏实集团	80-100	是	20.44	173.06	11.81%
6	祥鑫科技	50	否	10.00-12.50	42.20	23.70%-29.62%
发行人		61.58	是	10.54	12.20	86.39%

数据来源：（1）各公司公告、中信证券研究；（2）敏实集团电池盒 2022 年电池盒箱体销量根据其列示的电池盒箱体营收（20.44 亿元）测算；（3）祥鑫科技未披露电池盒箱体销量，以浙商证券研究报告中的披露的产能数据代替；（4）凌云股份未披露电池盒箱体销量，以财通证券研究报告中的披露的产能数据代替

如上表所述，公司同行业公司的客户集中度略低于公司主要上述公司电池盒箱体收入占比较低、业务结构较为广泛所致。

综上所述，公司主要客户已经是行业前五的龙头企业，在新能源产业快速发展的情况下，现有客户的需求持续提升，考虑到现有产能利用率已达较高水平，现阶段公司以满足现有客户的需求为目标。在此情况下，公司主要客户的销售收入占比较高，公司客户相对集中的特点符合行业特征和下游主要客户市场份额的变动趋势。

3、是否存在主要客户、关联方及关键人员直接或间接入股发行人的情形

报告期内，发行人各年前五大客户合计销售金额占发行人销售收入的比例分别为 88.50%、91.11%、94.76%和 95.98%，上述客户为发行人报告期内的主要客户。

报告期内，发行人上述各年前五大客户情况具体如下：

序号	公司名称	基本信息	是否直接或间接入股 发行人
1	比亚迪股份有限公司	比亚迪股份有限公司成立于 1995 年 2 月 10 日，注册资本 291,114.2855 万元人民币，实际控制人为王传福	否
2	浙江吉利控股集团有限公司	浙江吉利控股集团有限公司成立于 2003 年 3 月 24 日，注册资本为 103,000 万元人民币，实际控制人为李书福	否
3	重庆合泽实业发展有限公司	重庆合泽实业发展有限公司成立于 2004 年 3 月 31 日，注册资本为 4,500 万元人民币，实际控制人为蔡飏	否

序号	公司名称	基本信息	是否直接或间接入股发行人
4	重庆西牧金属制品有限公司	重庆西牧金属制品有限公司成立于2015年12月16日,注册资本为503万元人民币,实际控制人为陈俊杰	否
5	重庆绿景再生资源回收有限公司	重庆绿景再生资源回收有限公司成立于2017年8月23日,注册资本为100万元人民币,实际控制人为彭国胜	否
7	重庆恒亚实业有限公司	重庆恒亚实业有限公司成立于2015年2月25日,注册资本为4,000万元人民币,实际控制人为何灏	否
8	重庆犇腾铝业有限公司	重庆犇腾铝业有限公司成立于2012年1月09日,注册资本为5,000万元人民币,实际控制人为李安平	否
9	重庆中鹏同创运输有限公司	重庆恒亚实业有限公司成立于2019年12月17日,注册资本为1,500万元人民币,实际控制人为徐帮虎	否
10	重庆天启铝业有限公司	重庆天启铝业有限公司成立于2012年12月26日,注册资本为1,000万元人民币,实际控制人为黄书军	否
11	重庆渝创新材料有限公司	重庆渝创新材料有限公司成立于2021年4月26日,注册资本为2,000万元人民币,实际控制人为刘川平、杨壮志	否

注：重庆綦远远成铝业有限公司于2021年12月改名为重庆犇腾铝业有限公司

经公开资料检索及本次中介机构对各股东、主要客户进行的访谈，发行人不存在主要客户及其关联方及关键人员直接或间接入股发行人的情形。

4、发行人与比亚迪、吉利汽车等主要客户不存在关于业务开发、订单获取、销售价格、毛利率、销量、销售金额等潜在的安排或承诺，不存在其他未披露的利益安排。

报告期内，发行人已与比亚迪签署《生产性物料采购框架协议》、与吉利汽车签署《采购合同通用条款》等框架协议，与比亚迪、吉利汽车的业务合作均根据框架协议开展。根据全国工商信息网查询及比亚迪、吉利汽车确认，公司与比亚迪、吉利汽车均不存在关联关系。

比亚迪已针对发行人与其合作情况出具《确认函》确认：“本公司与新铝时代的业务开展均根据签署的业务合作协议进行，不存在关于业务开发、订单获取、销售金额、销售价格等潜在的安排、承诺，不存在其他未披露的利益安排。”

经本次上市中介机构访谈吉利汽车相关业务人员确认：“本公司与新铝时代的业务开展均根据签署的业务合作协议进行，不存在关于业务开发、订单获取、销售金额、销售价格等潜在的安排、承诺，不存在其他未披露的利益安排。”

报告期内，由于公司产能有限，在公司主要客户比亚迪、吉利汽车需求远超公司产能的情况下，公司实行优先满足现有客户的策略，因此公司向其他客户销售占比相对较低。截至目前，发行人其他客户开拓情况良好，具备开拓新客户的能力和持续经营能力。具体详见本问询回复之“问题 1”之“一、发行人说明”之“（三）”之“2、发行人与比亚迪签订的协议中不存在限制发行人与其他客户合作的条款、对发行人拓展新客户不存在不利影响”。

（三）列示已经取得的客户或车型资格认证情况，取得资质认证的具体时间，对应的电池一体化集成技术（CTM、CTP、CTB/CTC）类型、新增定点或量产实现收入情况，包括细分产品类型、收入金额及占比、适用车型、产品特点及在主要下游客户新能源汽车中的成本金额及占比测算情况

1、发行人已取得的客户或车型资格认证情况，取得资质认证的具体时间以及对应的电池一体化集成技术

自成立以来，发行人在持续深化与比亚迪合作的基础上，持续拓展下游新能源整车客户以及动力电池客户。截至本回复报告出具日，自成立以来，公司对于下游客户的拓展情况具体如下：

客户名称	通过合格供应商资质认证的时间	供应产品对应的动力电池集成技术
比亚迪	2016年	CTM、CTP、CTB
吉利汽车	2017年	CTM
长安汽车	2017年	CTM
欣旺达	2018年	CTM
零跑汽车	2018年	CTM
国轩高科	2018年	CTM
金康能源	2021年	CTM

2、发行人上述客户已实现的收入情况

报告期内，发行人向上述客户销售的电池盒箱体产品收入金额及占比、细分产品类型及产品特点如下：

单位：万元

产品类型	产品特点	客户名称	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
			收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
CTM 产品	由模组承担支撑保护和管理电芯功能，电池盒箱体主要用于保护电芯	比亚迪	1,272.88	1.67%	3,565.91	3.38%	9,656.87	23.79%	16,151.84	89.02%
		吉利汽车	9,606.54	12.61%	11,233.22	10.66%	3,691.77	9.10%	436.05	2.40%
		其他	1.35	0.00%	155.56	0.15%	422.26	1.04%	622.94	3.43%
CTP 产品	减少或取消模组环节，电池盒箱体需要更高性能以承担保护及支撑作用	比亚迪	56,340.74	73.97%	84,906.40	80.57%	26,817.32	66.07%	933.06	5.14%
CTB 产品	集成度进一步提高，电池盒箱体集成液冷板、连接线等组件，防止电池向座舱导热，兼具散热管理及抵抗冲击的功能	比亚迪	8,940.47	11.74%	5,514.72	5.23%	-	-	-	-
电池盒箱体收入合计			76,161.98	100.00%	105,375.81	100.00%	40,588.22	100.00%	18,143.89	100.00%

报告期内，发行人向主要客户比亚迪、吉利汽车销售的电池盒箱体产品适用车型及在主要下游客户新能源汽车中的成本金额及占比测算情况具体如下：

单位：万元

客户名称	适用车型	2022年		
		公司销售收入	客户新能源汽车成本	成本占比
比亚迪	比亚迪汉 EV、比亚迪原、比亚迪宋 EV、比亚迪秦 Pro、比亚迪 DMi 混动平台等	93,987.03	25,849,893.70	0.36%
吉利汽车	吉利几何、吉利嘉际等	11,233.22	未披露	-
客户名称	适用车型	2021年		
		公司销售收入	客户新能源汽车成本	成本占比
比亚迪	比亚迪汉 EV、比亚迪宋、吉利几何、比亚迪秦 EV、比亚迪汉 DM 等	36,474.20	9,292,661.20	0.39%
吉利汽车	吉利几何、吉利嘉际、吉利英伦等	3,691.77	未披露	--
客户名称	适用车型	2020年		
		公司销售收入	客户新能源汽车成本	成本占比
比亚迪	比亚迪秦、比亚迪汉 DM、比亚迪 E1、比亚迪元、比亚迪汉 EV 等	17,084.90	6,282,922.30	0.27%
吉利汽车	吉利嘉际、吉利英伦等	436.05	未披露	-

数据来源：公开资料查询；

注：比亚迪未披露新能源汽车成本，以汽车业务成本为准；吉利汽车未披露新能源汽车业务成本；上述公司均未披露 2023 年 1-6 月相关数据

3、发行人上述客户新增定点情况

截至 2023 年 9 月 30 日，发行人 2022 年下半年以来新增项目定点合计 59 项，定点项目主要为新一代 CTP 及 CTB 电池盒箱体产品，发行人新增定点项目情况良好。

（四）说明发行人与主要客户的合作历史，前五大客户变动的的原因；发行人向主要客户销售金额占客户同类产品采购的比例，发行人在客户供应链体系中的地位，是否存在客户引入竞争性供应商而导致发行人产品被替代、收入下滑并对持续经营能力构成不利影响的风险。

1、说明发行人与主要客户的合作历史，前五大客户变动的的原因

报告期各期，公司与主营业务收入中电池盒箱体前五大主要客户交易金额、合作历史情况具体如下：

单位：万元

客户	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	合作历史
比亚迪	66,554.10	93,987.03	36,474.20	17,084.90	2016 年至今
吉利汽车	9,606.54	11,233.22	3,691.77	436.05	2017 年至今
金康能源	1.35	163.85	112.81	-	2021 年至今
欣旺达	-	-8.29	309.44	415.09	2018 年-2021 年
长安汽车	-	-	-	206.12	2018 年-2020 年
零跑汽车	-	-	-	1.74	2018 年-2020 年

注：欣旺达 2022 年交易金额为负数，系退货所致

公司自 2018 年开始向零跑汽车进行产品导入并实现小批量供货，但因其规模较小且需求量增速较慢，2020 年在进行了后续订单交付后停止供货。

2021 年以来，随着全球“双碳”目标提出以及我国新能源汽车长期规划推出，下游新能源汽车市场呈现快速爆发式增长，公司主要客户比亚迪、吉利汽车产销量快速提升，基于公司自身产能有限的客观情况，公司减少了对欣旺达、长安汽车等客户销售，以保证比亚迪、吉利汽车等业务稳定且具有一定规模的下游新能源汽车综合性厂商的订单及时交付。此外，公司在保障原有客户稳定

的情况下，新开拓了下游新能源汽车综合性厂商赛力斯集团股份有限公司下属子公司金康能源并进行产品导入。

2、发行人向主要客户销售金额占客户同类产品采购的比例，发行人在客户供应链体系中的地位，是否存在客户引入竞争性供应商而导致发行人产品被替代、收入下滑并对持续经营能力构成不利影响的风险

(1) 发行人对主要客户的销售占比有所下降，主要系自身产能有限所致

报告期内，公司电池盒箱体产品客户群体以比亚迪、吉利汽车为主，以保障比亚迪、吉利汽车等规模较大且相对稳定的客户订单及时交付。2021年、2022年及2023年1-6月，比亚迪、吉利汽车合计占公司电池盒箱体收入比例均超过98%。

电池盒产品属于新能源汽车零部件的细分领域，经查询比亚迪及吉利汽车公开披露信息，其均未披露新能源汽车电池盒箱体供应商信息，也未对相关零部件采购量、主要供应商及供货量进行披露。

目前，公司已成为比亚迪的新能源汽车电池盒箱体的第一大供应商和吉利汽车电池盒箱体的重要供应商。报告期内，公司对比亚迪电池盒箱体供应份额（按其新能源汽车销量测算，下同）分别为66.63%、40.61%、30.52%和30.10%，对吉利汽车电池盒箱体供应份额由2020年的4.99%稳步上升至2023年6月末的25.97%。

其中，2021年、2022年及2023年1-6月公司占比亚迪电池盒箱体的份额有所下降，2022年公司对吉利汽车的供应份额有所下降，主要系公司产能扩张速度提升无法满足比亚迪、吉利汽车迅速上升的新能源汽车销量需求所致。具体情况如下：

单位：万辆、万套

项目	2023年 1-6月	同比 变动	2022年	同比 变动	2021年	同比 变动	2020年
比亚迪新能源汽车销量	125.56	95.78%	186.35	208.64%	60.38	218.30%	18.97
吉利汽车新能源汽车销量	15.79	51.55%	30.49	204.60%	10.01	46.99%	6.81
公司电池盒箱体产能	42.72	46.94%	83.83	131.26%	36.25	39.75%	25.94

如上表所述，报告期内，公司电池盒箱体产能增速均小于比亚迪新能源汽车销量增速，公司份额因此有所下降，具备合理性。2023年1-6月，公司占吉利汽车电池盒箱体产品份额已提升至25.97%。

(2) 发行人与下游主要客户合作稳定，因客户引入竞争性供应商而导致发行人产品被替代、收入下滑并对持续经营能力构成不利影响的风险较小

经本次中介机构访谈确认，发行人在比亚迪以及吉利汽车供应商中的地位如下：

客户名称	发行人在该厂商的供应商中的地位
比亚迪	发行人是首家为比亚迪供应电池盒下箱体的汽车零部件供应商，在比亚迪同类产品的供应量中占比最大
吉利汽车	发行人是吉利汽车新能源汽车电池盒下箱体零部件的重要供应商

报告期内，公司对主要客户的销售规模整体均呈增长的趋势，且在主要客户电池盒箱体供应商中占据主要地位，合作关系稳定，因客户引入竞争性供应商而导致发行人产品被替代、收入下滑并对持续经营能力构成不利影响的风险较小，具体分析如下：

1) 公司与比亚迪未来合作的稳定性和持续性

作为最早进入比亚迪新能源汽车电池箱体供应链的企业，公司已成为比亚迪新能源汽车电池盒箱体的第一大供应商。报告期内，公司向比亚迪销售电池盒箱体产品的金额分别为17,084.90万元、36,474.20万元、93,987.03万元和66,554.10万元，销售收入和销量皆快速上涨，未来合作具有稳定性和持续性。

关于比亚迪未来合作的稳定性及持续性具体参见本问询回复之“问题3”之“一、发行人说明”之“(一)、2、(2)”之“5)公司具备独立面向市场获取业务的能力”。

2) 公司与吉利汽车未来合作的稳定性和持续性

对于吉利汽车，公司与其合作不断深化，公司产品技术能力已得到其认可。截至本问询回复出具日，公司已完成吉利汽车几何、领克2个系列车型共计8款电池盒箱体的批量供应，并已取得极氪、Smart系列车型项目定点，合作规模持续扩大，由2020年的436.05万元快速上升至2022年的11,233.22万元；2023

年 1-6 月，公司与吉利汽车的电池盒箱体收入达到 9,606.54 万元，同比增长 133.31%。截至 2023 年 6 月末，公司对吉利汽车电池盒箱体供应已由 2020 年的不到 5% 快速上升至 25% 左右，供应份额增长超过 200%。

截至 2023 年 9 月 30 日，公司已获得吉利汽车 6 个项目的定点，并正在进行 5 个项目的研发送样测试。根据吉利汽车预测，其 2023 年新能源汽车销量约为 60 万辆，较 2022 年继续增长 96.79%，作为吉利汽车重要供应商，公司与吉利汽车合作具有稳定性及持续性。

整体来看，公司报告期内对主要客户的销售规模整体呈增长的趋势，在主要客户汽车供应量逐年上升，公司面临主要客户引入竞争性供应商而导致公司产品被替代、收入下滑并对持续经营能力构成不利影响的风险较小。

3) 公司主要客户产能快速扩张，新客户逐步开拓，未来业务成长性情况良好

在下游需求的持续推动下，公司主要客户比亚迪、吉利汽车对于未来新能源汽车销量增长拥有较好的预期，其未来销量目标情况如下表所示：

整车企业	新能源汽车 2023 年销量目标
比亚迪	2023 年目标销量 300-360 万辆
吉利汽车	2023 年目标销量 60 万辆

目前，公司主要下游客户均在持续扩大产能，以匹配下游新能源汽车产业的持续快速发展，上述客户的新能源汽车未来产能扩张计划如下：

单位：万辆

客户	2022 年产量	2025 年末预计产能/销量	增速
比亚迪	187.70	620	230.31%
吉利汽车	30.49	146	378.85%

数据来源：公开资料整理

注：吉利汽车未披露 2022 年新能源汽车产量，以 2022 年新能源汽车销量为准

从上表可见，到 2025 年末，公司上述主要客户将新增超过 500 万辆的新能源汽车产能需求。中国新能源汽车行业的发展及超越离不开配套产业的同步发展，比亚迪、吉利汽车等新能源下游企业的快速发展给上游关键零部件配套企业提供了较大的市场空间。截至 2022 年 12 月 31 日，公司电池盒箱体产能为

83.83 万套，本次募投项目为“南川区年产新能源汽车零部件 800,000 套项目”，项目建成后，公司合计产能将超过 150 万套，仍远低于下游主要客户产能扩张所带来的需求增长。

2022 年以来，除主要客户比亚迪、吉利汽车外，公司逐步开拓了比亚迪丰田、蜂巢能源、金康能源等客户，并与瑞浦兰钧、上汽大通、蔚来汽车等新客户进行产品评估测试。此外，2023 年 6 月，公司成为宁德时代潜在供应商并取得宁德时代供应商代码，开始就产品方案进行技术研讨。未来随着公司与上述公司合作深入，公司未来业务成长性将进一步得到保障。

整体来看，基于上述情形，在公司未来产能逐步释放的情况下，公司将有望持续增加对比亚迪、吉利汽车电池盒箱体的供应量和供应份额，并逐步开拓其他新能源汽车下游客户，公司业务成长性情况良好。

综上所述，发行人在比亚迪、吉利汽车的同类产品供应商中占据重要地位，合作具有稳定性及可持续性，因客户引入竞争性供应商而导致发行人产品被替代、收入下滑并对持续经营能力构成不利影响的风险较小；随着未来上述主要客户产能快速扩张，作为主要客户的重要供应商，公司业务具备良好的成长性。

（五）结合定价依据，说明同类产品向不同客户销售的单价及毛利率差异的原因及合理性；结合发行人各产品销售价格、销量变动情况，说明报告期各期各类产品收入变动的原因及合理性，2020 年收入下滑的原因，造成收入下滑的因素是否消除，报告期内收入变动趋势与同行业可比公司是否存在差异及原因

1、结合定价依据，说明同类产品向不同客户销售的单价及毛利率差异的原因及合理性

（1）定价依据

发行人在向客户批量供应前均需履行招投标程序或竞争性磋商，由各供应商根据自身成本及合理目标利润情况进行对应订单的投标报价后，客户通过综合考虑各供应商报价、技术水平与先进性以及稳定供应能力进行选择。

具体来看，在新产品通过客户测试且在收到客户批量供货的需求后，公司会基于成本加成的定价方法进行报价，即公司通过分析产品成本结构、包装、物流方案等基本信息后作出成本预估，并综合产品技术水平、客户需求量等因素确定合理的利润水平，向客户提出产品报价。客户会考虑公司的研发能力、生产能力、质量控制能力、产品交付能力等综合能力，与公司协商达成最终产品价格并分配订单配额。

报告期内，公司客户主要为长期合作客户，双方会基于历史价格，综合考虑原材料价格变动、产品供求、市场整体形势等因素，进而确定产品销售价格。

(2) 同类产品向不同客户销售的单价及毛利率差异的原因及合理性

报告期内，公司主要产品电池盒箱体均系根据下游客户具体车型和电池系统进行的定制化配套开发和生产，公司向不同客户提供的电池盒箱体产品价格及毛利率由于设计不同、供货量不同或者生产工艺难度不同而存在一定差异，公司不存在向不同客户销售同型号产品的情形。

综上所述，发行人电池盒产品向不同客户销售单价存在一定差异，主要系产品规格、型号以及供应量等因素所致，具备合理性。

2、结合发行人各产品销售价格、销量变动情况，说明报告期各期各类产品收入变动的原因及合理性，2020年收入下滑的原因，造成收入下滑的因素是否消除，报告期内收入变动趋势与同行业可比公司是否存在差异及原因

(1) 结合发行人各产品销售价格、销量变动情况，说明报告期各期各类产品收入变动的原因及合理性

报告期内，公司主营业务收入按产品类别的构成情况具体如下：

单位：万元、%

分类	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	同比	金额	同比	金额	同比	金额
1、新能源汽车电池系统铝合金零部件	82,226.92	90.11	121,811.65	162.29	46,442.41	110.64	22,047.74
其中							
电池盒箱体	76,161.98	115.43	105,375.81	159.62	40,588.22	123.70	18,143.89
电芯外壳	2,390.65	-26.02	6,305.42	351.53	1,396.47	-	-

分类	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	同比	金额	同比	金额	同比	金额
精密结构件	3,674.28	-21.26	10,130.42	127.26	4,457.72	14.19	3,903.85
2、其他产品	14.72	-90.04	166.19	-92.93	2,352.23	-30.94	3,405.86
合计	82,241.63	89.50	121,977.84	149.98	48,794.64	91.70	25,453.60

报告期内，公司生产的新能源汽车电池系统铝合金零部件主要包括电池盒箱体、电芯外壳及精密结构件产品，相关产品收入占主营业务收入的比例分别为86.62%、95.18%、99.86%及99.98%，是公司主营业务收入的主要来源。

1) 新能源汽车电池系统铝合金零部件

A、电池盒箱体

报告期内，发行人电池盒箱体销售价格、销量、收入规模，以及价格及销量变化对收入的影响情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
销量（万套）	41.90	61.58	26.78	13.34
销量同比变动	96.65%	129.98%	100.66%	-
单价（元/套）	1,817.91	1,711.24	1,515.87	1,359.71
单价同比变动	6.23%	12.89%	11.48%	-
收入（万元）	76,161.98	105,375.81	40,588.22	18,143.89
收入同比变动	115.43%	159.62%	123.70%	-
收入占比	92.61%	86.39%	83.18%	71.28%

注：2023年1-6月销量及收入同比变动为与2022年同期比较，2023年1-6月单价同比变动为与2022年全年数据比较

由上表可见，公司电池盒箱体收入自2021年起大幅增长，主要系受下游客户新能源汽车销量大幅增长影响，对电池盒箱体需求上升，公司电池盒箱体销量自2021年起大幅增长所致。

B、电芯外壳

报告期内，发行人电芯外壳销售价格、销量、收入规模情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
销量（万件）	119.48	272.17	47.95	-
销量同比变动	-6.23%	467.61%	-	-

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
单价（元/件）	20.01	23.17	29.12	-
单价同比变动	-13.64%	-20.45%	-	-
收入（万元）	2,390.65	6,305.42	1,396.47	-
收入同比变动	-26.02%	351.53%	-	-
收入占比	2.91%	5.17%	2.86%	-

注：2023年1-6月销量及收入同比变动为与2022年同期比较，2023年1-6月单价同比变动为与2022年全年数据比较

公司电芯外壳系2021年新产品，生产销售初期定价较高。2022年，电芯外壳销量快速提升至272.17万件，较2021年全年提升467.61%，考虑到销量大幅上涨，产品规模效应显现，因此公司相应下调该产品售价。随着下游对新能源汽车电池系统铝合金零部件需求提升，公司新开发产品电芯外壳在2022年销量快速增长，带动收入快速增长。2023年1-6月，公司下游客户对于电池盒箱体需求旺盛，但考虑到自身产能有限，公司聚焦核心业务电池盒箱体产品，因此减少了电芯外壳产品的生产和销售，导致收入同比有所下降。

C、精密结构件

报告期内，发行人精密结构件销售价格、销量、收入规模情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
销量（万件）	169.30	406.35	231.37	241.27
销量同比变动	-5.44%	75.63%	-4.10%	-
单价（元/件）	21.70	24.93	19.27	16.18
单价同比变动	-12.94%	29.39%	19.07%	-
收入（万元）	3,674.28	10,130.42	4,457.72	3,903.85
收入同比变动	-21.26%	127.26%	14.19%	-
收入占比	4.47%	8.31%	9.14%	15.34%

注：2023年1-6月销量及收入同比变动为与2022年同期比较，2023年1-6月单价同比变动为与2022年全年数据比较

从上表可见，2020年，公司精密结构件销量有所下滑主要系受到新能源汽车下游整体需求减弱影响，进而导致收入有所下降；2021年，随着下游需求的快速提升，公司精密结构件产品销量未发生大幅变动，但产品单价快速提升19.07%，带动产品收入增长14.19%；2022年，随着下游客户对精密结构件需求的上升以及原材料价格上涨，精密结构件销量及平均售价均较同期较大幅度

增长，带动该类产品收入增长。2023年1-6月，公司下游客户对于电池盒箱体需求旺盛，但考虑到自身产能有限，公司聚焦核心业务电池盒箱体产品，减少了精密结构件产品的生产和销售，导致收入同比有所下降。

2) 其他产品

报告期内，发行人其他产品主要为铝合金车厢产品，其他产品收入构成如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
车厢	8.91	-92.22%	106.14	-95.43%	2,320.23	-30.80%	3,352.77
其他	5.81	-82.55%	60.04	87.63%	32.00	-39.72%	53.09
合计	14.72	-90.04%	166.19	-92.93%	2,352.23	-30.94%	3,405.86

由上表可见，2020年及2021年公司车厢产品销售收入较高，主要系公司在2019年基于新能源汽车景气度下行考虑，新开拓了铝合金车厢业务。2021年以来，由于新能源汽车行业需求快速回暖，同时考虑铝合金车厢下游需求有限，公司逐步减少车厢产品供应。

(2) 2020年收入下滑的原因，造成收入下滑的因素是否消除

1) 2020年收入下滑主要系电池盒箱体收入波动所致

2019年及2020年，公司主营业务及其他业务毛利变动情况具体如下：

单位：万元

项目	营业收入		
	2020年	同比	2019年
1、主营业务	25,453.60	-13.27%	29,346.75
其中：电池盒箱体	18,143.89	-22.55%	23,426.40
2、其他业务	7,708.94	33.88%	5,758.13
合计	33,162.55	-5.53%	35,104.89

如上表所述，2020年，发行人收入下滑主要是受下游新能源汽车行业景气度下行，公司电池盒箱体产品收入减少影响所致。

2) 电池盒箱体2020年收入下滑主要系需求变化导致的销量下滑所致

2019 年及 2020 年，公司主要产品电池盒箱体产品单价、销量变动具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度
	金额	增长率	金额
电池盒箱体收入	18,143.89	-22.55%	23,426.40
销量（套）	133,439	-14.80%	156,614
单价（元/套）	1,359.71	-9.10%	1,495.81
销量变动对收入影响	-3,466.53	-	-
单价变动对收入影响	-1,815.98	-	-
合计收入变动	-5,282.51	-	-

如上表所述，公司 2020 年电池盒箱体收入变动主要系销量变动影响所致。2020 年，受补贴退坡政策影响，新能源汽车行业景气度整体下行，各新能源汽车厂商受到明显影响，发行人主要客户比亚迪以及吉利汽车的销量亦出现下滑，其中比亚迪新能源汽车全年累计销售 18.97 万辆，同比下降 17.34%；吉利汽车新能源汽车全年累计销售 6.81 万辆，同比下降 37.64%。公司 2020 年电池盒箱体销量变动趋势与下游主要客户新能源汽车销量变动趋势一致。

3) 造成 2020 年收入下滑的因素已经消除

2020 年四季度以来，受益于新能源汽车产业链的成熟培育及配套应用环境的逐步优化，我国新能源汽车产业高速发展，纯电动汽车、插电混合动力汽车及燃料电池汽车等销量快速增长，整体销量 2021 年、2022 年同比分别增长 157.28%、95.58%，发行人下游客户新能源汽车销量呈大幅度上升趋势。

2022 年，公司电池盒箱体营业收入及销量分别为 105,375.81 万元、61.58 万套，较 2021 年分别增长 159.62%、129.98%，公司 2020 年收入下滑不利因素已经消除。

综上所述，发行人 2020 年收入下滑主要系下游新能源汽车行业景气度下行，主要客户产品销量下滑所致，上述不利因素目前已消除。

(3) 报告期内收入变动趋势与同行业可比公司是否存在差异及原因

报告期内，发行人及同行业可比公司主营业务收入变动趋势情况如下：

主营业务收入变动率				
公司	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
和胜股份	-15.07%	26.81%	63.52%	13.85%
凌云股份	9.16%	6.39%	15.73%	15.21%
华域汽车	11.04%	14.10%	2.97%	-6.05%
敏实集团	34.41%	23.89%	11.65%	-5.54%
华达科技	10.94%	8.47%	13.70%	-1.72%
祥鑫科技	43.00%	79.82%	28.23%	15.11%
平均值	15.58%	26.58%	22.63%	5.14%
发行人	89.50%	149.98%	91.70%	-13.27%

注：上市公司公告；敏实集团年报未披露主营业务收入信息，以营业收入代替

由上表可见，2020年，公司主营业务收入出现下滑，而同行业可比公司中华域汽车、敏实集团、华达科技亦出现下降，与公司情况较为接近。

2021年、2022年及2023年1-6月，随着下游新能源汽车行业景气度快速提升，公司主营业务收入亦快速增长，同行业可比公司也呈现增长趋势，收入变动方向与公司一致。但收入变动幅度存在一定差异，具体分析如下：

2021年以来，公司主营业务收入增长率高于同行业可比公司均值，主要因为公司专注于电池盒箱体等新能源汽车铝合金零部件业务，电池盒箱体为公司主要收入来源；而华域汽车、凌云股份、华达科技等上市公司均系传统汽车零部件供应商，业务范围广泛，整体规模相对较大，新能源汽车相关业务收入规模有限。同行业上市公司中，和胜股份新能源汽车零部件业务占比相对较高，2021年和胜股份汽车零部件业务收入同比增长138.74%；此外，敏实集团电池盒业务收入2021年、2022年及2023年1-6月同比分别增长181.63%、658.32%和262.07%，与公司增长情况一致。

整体来看，公司收入变动趋势与同行业公司不存在显著差异，与下游新能源汽车行业发展相匹配。

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

作为消费品，下游客户的同系列车型均设置了不同型号、配置的细分品类以满足不同消费者定制化需求，公司对应配套的电池盒箱体型号也存在尺寸公差、密封性能、轻量化需求等方面的差异。同时，考虑到下游车型销量数据的可获取性，因此以公司前五大系列车型进行匹配。具体如下：

1、报告期各期各产品对应终端整车厂的具体车型或终端品牌，各车型投产时间及生命周期，各期对应车型或品牌的销售收入及占比

报告期内，发行人电池盒箱体产品对应终端整车厂的前五大车型系列、各车型投产时间及生命周期、各期对应车型或品牌的销售收入及占比具体情况如下：

单位：万元

序号	系列车型	上市时间	生命周期	2023年1-6月	
				销售收入	收入占比
1	比亚迪腾势	2022年8月	量产初期	11,422.37	11.95%
2	比亚迪宋	2020年3月	量产中期	10,509.61	10.99%
3	比亚迪汉EV	2020年7月	量产初期	7,906.79	8.27%
4	比亚迪DM混动平台	2020年11月	量产初期	7,029.62	7.35%
5	比亚迪元	2016年4月	量产后期	6,788.71	7.10%
合计				43,657.10	45.67%
序号	系列车型	上市时间	生命周期	2022年	
				销售收入	收入占比
1	比亚迪汉EV	2020年7月	量产初期	13,956.24	9.82%
2	比亚迪元	2016年4月	量产中期	13,041.62	9.18%
3	比亚迪唐	2015年1月	量产中期	12,249.70	8.62%
4	比亚迪DM混动平台	2020年11月	量产初期	9,437.98	6.64%
5	比亚迪宋	2020年3月	量产初期	5,972.63	4.20%
合计				54,658.17	38.45%
序号	系列车型	上市时间	生命周期	2021年	
				销售收入	收入占比
1	比亚迪汉EV	2020年7月	量产初期	7,841.52	12.68%
2	比亚迪宋	2020年3月	量产初期	7,071.25	11.44%
3	比亚迪秦	2013年12月	量产后期	5,890.47	9.53%

4	比亚迪汉 DM	2020年7月	量产初期	3,339.39	5.40%
5	吉利几何	2019年3月	量产初期	2,822.30	4.56%
合计				26,964.93	43.61%
序号	系列车型	上市时间	生命周期	2020年	
				销售收入	收入占比
1	比亚迪秦	2013年12月	量产后期	6,546.12	19.74%
2	比亚迪E1	2019年4月	量产初期	2,157.13	6.50%
3	比亚迪元	2016年4月	量产中期	1,489.78	4.49%
4	比亚迪宋	2015年10月	量产中期	1,255.95	3.79%
5	比亚迪汉 DM	2020年7月	量产初期	1,219.46	3.68%
合计				12,668.44	38.20%

注：根据国家市场监督管理总局于2021年7月发布的《家用汽车产品修理更换退货责任规定》，家用汽车保修期不得低于3年，因此定义自上市日期至2023年6月30日止未满3年的新能源汽车为量产初期；根据财政部、工业和信息化部、科技部及发展改革委于2022年6月发布的《关于2022年新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，乘用车生产企业应提供不低于8年或12万公里的质保期限，因此定义自上市日期至2023年6月30日止达4-7年（含7年）的新能源汽车为量产中期，达7年以上的新能源汽车为量产后期

2、发行人各类产品产量、销量及收入波动是否与主要客户对应车型车辆终端产销量匹配

报告期内，发行人各类产品产量、销量及收入波动与主要客户对应车型车辆终端产销量匹配情况如下：

（1）主要车型匹配情况

单位：万辆、万套

序号	车型	2023年1-6月	
		公司配套电池盒箱体销量占客户新能源车型销量比	
1	比亚迪腾势	60.21%	
2	比亚迪宋	32.95%	
3	比亚迪汉EV	75.26%	
4	比亚迪DM混动平台	11.72%	
5	比亚迪元	29.93%	
合计		23.64%	
序号	车型	2022年	
		公司配套电池盒箱体销量占客户新能源车型销量比	

1	比亚迪汉 EV	53.16%
2	比亚迪元	53.80%
3	比亚迪唐	59.62%
4	比亚迪 DM 混动平台	9.51%
5	比亚迪宋	11.40%
合计		20.67%
序号	车型	2021 年
		公司配套电池盒箱体销量占客户新能源车型销量比
1	比亚迪汉 EV	55.80%
2	比亚迪宋	40.69%
3	比亚迪秦	19.55%
4	比亚迪汉 DM	96.03%
5	吉利几何	48.75%
合计		39.07%
序号	车型	2020 年
		公司配套电池盒箱体销量占客户新能源车型销量比
1	比亚迪秦	101.94%
2	比亚迪 E1	73.97%
3	比亚迪元	68.94%
4	比亚迪宋	49.74%
5	比亚迪汉 DM	94.07%
合计		81.44%

数据来源：新能源交强险数据统计、公开资料整理

(2) 整体匹配情况

单位：万辆、万套

客户名称	公司占客户销售份额			
	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
比亚迪	30.10%	30.52%	40.61%	66.63%
吉利汽车	25.67%	15.19%	20.28%	4.99%

报告期内，发行人主要产品电池盒箱体产销量均与对应新能源汽车产销量、收入变动趋势一致，主要客户对应车型车辆终端产销量足以覆盖发行人各类产品销量。

(七) 说明寄售、非寄售模式等不同结算模式下的物流、资金流、单据流的流转情况，对应的客户及销售产品的单价、数量、金额及占比，同类产品的寄售单价与直销单价差异情况；寄售仓库的具体构成（第三方/客户所有）、地域分布、与主要客户经营所在地的距离等；寄售收入的确认时点、对应外部凭证，相关产品保管、领用、盘点的内部控制制度设计和执行的有效性；寄售收入的季度分布情况，与可比公司对比是否存在差异及差异原因，客户领用货物后向发行人开具领用清单的大致周期，是否存在领用与结算发生跨期、发行人跨期确认收入的情形，发行人收入确认政策与同行业可比公司是否一致，是否符合《企业会计准则》的规定。

1、说明寄售、非寄售模式等不同结算模式下的物流、资金流、单据流的流转情况，对应的客户及销售产品的单价、数量、金额及占比，同类产品的寄售单价与直销单价差异情况

(1) 寄售、非寄售模式等不同结算模式下的物流、资金流、单据流的流转情况

公司寄售、非寄售模式等不同结算模式下的物流、资金流、单据流的流转情况如下：

结算模式	物流	资金流	单据流
寄售模式	公司按照客户需求将货物配送至指定地点，货物送达后双方确认入库数量。客户根据产品实际领用情况，向公司出具领用清单	公司客户主要采用商业承兑汇票、银行转账和债权凭证支付货款	1) 产品出库时，由公司打印送货单，并由客户签收； 2) 客户根据产品实际领用情况，按月向公司出具领用清单
非寄售模式	公司按照客户需求将货物配送至指定地点，货物送达后双方确认入库数量。经客户验收后，出具产品交付清单或验收对账单	公司客户主要采用商业承兑汇票、银行转账和债权凭证支付货款	1) 产品出库时，仓库打印销售出库单，产品送达客户指定仓库后，由客户进行签收； 2) 经客户验收后，出具交付清单或验收对账单等，交付销售业务员

如上表所述，公司寄售、非寄售模式等不同结算模式下的物流、资金流、单据流的流转与对应结算模式特点相匹配。

(2) 对应的客户及销售产品的单价、数量、金额及占比

1) 不同结算模式下收入构成情况

报告期内，公司寄售、非寄售模式等不同结算模式下收入的具体情况如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
寄售模式	83,530.83	87.38	123,855.23	87.14	47,189.94	76.33	22,540.16	67.97
非寄售模式	12,060.37	12.62	18,281.12	12.86	14,637.35	23.67	10,622.39	32.03
合计	95,591.20	100.00	142,136.35	100.00	61,827.29	100.00	33,162.55	100.00

报告期内，公司寄售模式下收入分别为 22,540.16 万元、47,189.94 万元、123,855.23 万元和 83,530.83 万元，占比分别为 67.97%、76.33%、87.14% 和 87.38%，公司主要以寄售模式进行销售。

2) 不同结算模式下对应的客户情况

A、寄售模式主要客户

报告期内，公司采用寄售模式的客户主要包括比亚迪、吉利汽车等新能源汽车厂商，主要寄售客户收入的具体情况如下：

单位：万元、%

客户名称	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
比亚迪	75,711.65	90.64	111,995.86	90.42	43,015.89	91.15	21,138.40	93.78
吉利汽车	7,796.03	9.33	11,263.28	9.09	3,725.69	7.90	485.86	2.16
其他	23.18	0.03	596.08	0.48	448.35	0.95	915.89	4.06
合计	83,530.83	100.00	123,855.23	100.00	47,189.94	100.00	22,540.15	100.00

注 1：上表中，比亚迪包含的主体包括深圳市比亚迪供应链管理有限公司、天津比亚迪汽车有限公司

注 2：上表中，吉利汽车包含的主体包括威睿电动汽车技术（宁波）有限公司、山西吉利汽车部件有限公司、衢州极电电动车汽车技术有限公司

B、非寄售模式主要客户

报告期内，采用非寄售模式的主要客户包括重庆合泽实业发展有限公司、重庆西牧金属制品有限公司等可进行铝废料回收的厂商，具体情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	金额	占比
2023年1-6月	重庆天启铝业有限公司	4,687.68	38.87%
	吉利汽车	1,815.37	15.05%
	重庆渝创新材料有限公司	1,037.40	8.60%

期间	客户名称	金额	占比
	重庆绿景再生资源回收有限公司	704.53	5.84%
	重庆哈斯特铝板带有限公司	679.07	5.63%
	合计	8,924.06	73.99%
2022 年度	重庆合泽实业发展有限公司	7,932.11	43.39%
	重庆绿景再生资源回收有限公司	2,009.10	10.99%
	重庆西牧金属制品有限公司	1,216.75	6.66%
	重庆金兰铝制品有限公司	1,131.92	6.19%
	重庆渝洪再生资源有限公司	930.91	5.09%
	合计	13,220.78	72.32%
2021 年度	重庆合泽实业发展有限公司	4,485.39	30.64%
	重庆恒亚实业有限公司	2,794.57	19.09%
	重庆绿景再生资源回收有限公司	1,787.71	12.21%
	北汽福田汽车股份有限公司北京汽车销售分公司	856.81	5.85%
	重庆西牧金属制品有限公司	527.26	3.60%
	合计	10,451.74	71.39%
2020 年度	重庆綦远远成铝业有限公司	3,847.87	36.22%
	重庆恒亚实业有限公司	1,687.72	15.89%
	重庆中鹏同创运输有限公司	1,566.90	14.75%
	重庆绿景再生资源回收有限公司	754.66	7.10%
	中国重汽集团绵阳专用汽车有限公司	741.16	6.98%
	合计	8,598.31	80.95%

3) 不同结算模式下销售产品的单价、数量、金额及占比

报告期各期，公司不同结算模式下对应的产品、单价、数量、金额及占比的具体情况如下：

期间	销售模式	产品分类	数量（万件、万套、吨）	单价（元/件、元/套、元/吨）	收入金额（万元）	收入占比
2023 年 1-6 月	寄售模式	电池盒箱体	41.27	1,876.00	77,427.88	81.00%
		电芯外壳	119.48	20.01	2,390.65	2.50%
		精密结构件	169.52	21.90	3,712.30	3.88%
		小计	-	-	83,530.83	87.38%
	非寄	电池盒箱体	0.93	1,946.36	1,815.37	1.90%

期间	销售模式	产品分类	数量(万件、万套、吨)	单价(元/件、元/套、元/吨)	收入金额(万元)	收入占比
	售模式	铝合金车厢	0.002	10,928.64	20.76	0.02%
		废料销售	6,663.03	14,625.35	9,744.92	10.19%
		其他	-	-	479.32	0.50%
		小计	-	-	12,060.37	12.62%
	合计	-	-	95,591.20	100.00%	
2022年	寄售模式	电池盒箱体	61.58	1,711.24	105,375.81	74.14%
		电芯外壳	272.17	23.17	6,305.42	4.44%
		精密结构件	406.35	24.93	10,130.42	7.13%
		其他	-	-	2,043.58	1.44%
		小计	-	-	123,855.23	87.14%
	非寄售模式	铝合金车厢	0.02	6,983.12	106.14	0.07%
		废料销售	10,837.06	15,778.65	17,099.41	12.03%
		其他	-	-	1,075.56	0.76%
		小计	-	-	18,281.12	12.86%
	合计	-	-	142,136.35	100.00%	
2021年	寄售模式	电池盒箱体	26.78	1,515.87	40,588.22	65.65%
		电芯外壳	47.95	29.12	1,396.47	2.26%
		精密结构件	231.37	19.27	4,458.50	7.21%
		其他	-	-	746.75	1.21%
		小计	-	-	47,189.94	76.33%
	非寄售模式	铝合金车厢	0.16	14,854.23	2,320.23	3.75%
		废料销售	7,173.07	15,193.95	10,898.73	17.63%
		其他	-	-	1,418.38	2.29%
		小计	-	-	14,637.35	23.67%
	合计	-	-	61,827.29	100.00%	
2020年	寄售模式	电池盒箱体	13.34	1,359.71	18,148.89	54.71%
		精密结构件	241.27	16.18	3,903.85	11.77%
		其他	-	-	487.42	1.47%
		小计	-	-	22,540.16	67.97%
	非寄售模式	铝合金车厢	0.15	23,090.70	3,352.77	10.11%
		废料销售	5,657.39	11,409.98	6,455.07	19.46%
		其他	-	-	814.55	2.46%

期间	销售模式	产品分类	数量（万件、万套、吨）	单价（元/件、元/套、元/吨）	收入金额（万元）	收入占比
		小计	-	-	10,622.39	32.03%
		合计	-	-	33,162.55	100.00%

报告期内，公司采用寄售模式对外销售主要产品为电池盒箱体，销售占比较高，系公司主要收入来源；采用非寄售模式对外销售主要产品为铝合金车厢、废料等，销售规模较小。

（3）同类产品的寄售单价与直销单价差异情况

报告期内，公司同类产品的寄售单价与直销单价的具体情况如下：

单位：元/套、元/件、元/吨

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	寄售单价	直销单价	寄售单价	直销单价	寄售单价	直销单价	寄售单价	直销单价
电池盒箱体	1,876.00	1,946.36	1,711.24	-	1,515.87	-	1,359.71	-
电芯外壳	20.01	-	23.17	-	29.12	-	-	-
精密结构件	21.90	-	24.93	-	19.27	-	16.18	-
铝合金车厢	-	10,928.64	-	6,983.12	-	14,854.23	-	23,090.70
废料销售	-	14,625.35	-	15,778.65	-	15,193.95	-	11,409.98

2023年1-6月，公司存在少量电池盒箱体直销的情形：公司交付给山西吉利汽车部件有限公司的0.93万套电池盒箱体通过验收，根据销售合同约定，公司于验收时确认产品销售收入。该部分直销电池盒箱体单价为1,946.36元/套，与寄售模式单价不存在显著差异。

除上述情形外，报告期内，公司寄售方式与直销方式涉及的产品类型均不相同。其中，电池盒箱体、电芯外壳及精密结构件均为寄售模式销售；铝合金车厢及废料等销售均为非寄售模式销售。公司同类产品不存在同时采用寄售模式与直销模式的情况。

2、寄售仓库的具体构成（第三方/客户所有）、地域分布、与主要客户经营所在地的距离等；

报告期内，公司主要客户为比亚迪及吉利汽车，公司采用寄售模式向其销售。比亚迪、吉利汽车寄售仓库的具体构成、地域分布、与主要客户经营所在地的距离等具体情况如下：

客户名称	具体构成	地域分布	仓库与经营所在地的距离
比亚迪	客户所有	广东省深圳市	客户厂区内
		广东省惠州市	客户厂区内
		重庆市璧山区	客户厂区内
		陕西省西安市	客户厂区内
		湖南省长沙市	客户厂区内
		内蒙古自治区包头市	客户厂区内
		青海省西宁市	客户厂区内
		贵州省贵安新区	客户厂区内
		安徽省蚌埠市	客户厂区内
		广西省南宁市	客户厂区内
		山东省济南市	客户厂区内
		安徽省无为市	客户厂区内
		江西省抚州市	客户厂区内
		浙江省绍兴市	客户厂区内
		广西壮族自治区东盟经济技术开发区	客户厂区内
		浙江省台州市	客户厂区内
		湖北省襄阳市	客户厂区内
		湖北省武汉市	客户厂区内
		广东省汕尾市	客户厂区内
		江苏省盐城市	客户厂区内
河南省郑州市	客户厂区内		
吉利汽车	客户所有	浙江省宁波市	客户厂区内
		浙江省衢州市	客户厂区内

如上表所述，报告期内，公司寄售仓库均为客户所有，分布区域较为广泛；寄售仓库均处于客户厂区内。

3、寄售收入的确认时点、对应外部凭证，相关产品保管、领用、盘点的内部控制制度设计和执行的有效性；

(1) 寄售收入的确认时点、对应外部凭证

公司根据客户的销售合同或订单约定，完成相关产品生产并交付客户，于收到客户领用清单时确认收入。具体来看，寄售模式相关客户于次月初根据产

品的实际领用情况生成领用清单，上传至供应商平台或通过邮件发送至公司业务人员；同时，客户会每月向公司提供产品寄售仓库结存清单，公司对账确认无误后，确认产品销售收入，同时开具增值税发票交付客户。报告期内，寄售收入对应的外部凭证主要包括送货单、领用清单和寄售仓库结存清单和销售发票。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）的相关规定，对于在某一时刻履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：

企业会计准则主要条款	公司寄售销售业务具体情况
企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	公司取得客户领用清单时，对客户领用的产品享有现时收款权利
企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	公司已根据合同约定将产品交付客户，客户根据实际领用情况与公司进行结算，公司以取得客户实际领用清单时作为控制权转移时点
企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	客户领用产品后实物完成转移，客户实际占有该商品
企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	客户领用产品后取得该商品控制权，并取得该商品所有权上的主要风险和报酬
客户已接受该商品	客户定期与公司就实际领用部分的产品进行对账结算；未使用部分单独存放于寄售仓库，单独管理和记录

结合上述准则条款及公司具体业务情况，在客户提供领用清单时，客户实际占有了相关产品，相关产品的风险和报酬已转移，且公司享有了现实收款权力，公司在取得客户领用清单时确认收入，符合《企业会计准则》的相关规定。

（2）相关产品保管、领用、盘点的内部控制制度设计和执行的有效性

对于寄售模式，公司制定了《存货管理控制程序》、《产品交付控制程序》等内部控制制度。公司对于寄售仓的管理模式和内控制度如下：

1) 产品保管：公司根据客户采购订单需求将产品交付至客户指定地点或仓库，客户收到货物并核对无误后，予以签收确认，并输入仓库管理系统。公司按月收集并整理送货单，并与产品出库记录进行核对。

2) 产品领用：公司每月月初与客户核对对账期间的产品领用情况，经公司与客户核对确认后，由财务部开具发票。

3) 产品盘点：公司不定期实地查看寄售仓库，对仓库的商品进行检查。财务部结合公司产品出库记录、领用清单与寄售仓库库存情况进行勾稽核对，并将寄售仓库库存情况与公司账面记录进行核对，确保寄售仓库存货账实相符。

综上，公司寄售模式下的相关制度设计合理，能够有效规范相关寄售模式销售行为，并在报告期内有效执行。

4、寄售收入的季度分布情况，与可比公司对比是否存在差异及差异原因，客户领用货物后向发行人开具领用清单清单的大致周期，是否存在领用与结算发生跨期、发行人跨期确认收入的情形，发行人收入确认政策与同行业可比公司是否一致，是否符合《企业会计准则》的规定。

(1) 寄售收入的季度分布情况

报告期内，公司寄售收入的季度分布具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	43,699.05	52.31%	18,960.91	15.31%	8,837.99	18.73%	3,273.17	14.52%
第二季度	39,831.77	47.69%	25,124.01	20.28%	8,548.90	18.12%	4,853.88	21.53%
第三季度	-	-	33,973.15	27.43%	11,925.83	25.27%	5,334.38	23.67%
第四季度	-	-	45,797.17	36.98%	17,877.22	37.88%	9,078.73	40.28%
合计	83,530.83	100.00%	123,855.23	100.00%	47,189.94	100.00%	22,540.16	100.00%

2020年前三季度，受到下游需求减弱影响，公司营业收入规模相对较小。2020年四季度以来，随着下游新能源汽车行业景气度的快速提升，公司产销情况良好，公司寄售模式各季度营业收入整体呈增长趋势。整体来看，公司寄售收入的季节分布符合公司的实际经营情况及下游行业发展趋势。

(2) 与可比公司对比是否存在差异及差异原因

2020年-2022年，公司寄售收入的季度分布与可比公司对比情况如下：

期间	公司名称	营业收入占比			
		第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2022年	和胜股份	22.74%	22.34%	25.77%	29.15%
	凌云股份	24.87%	22.38%	24.87%	27.87%

期间	公司名称	营业收入占比			
		第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
	华域汽车	23.61%	19.83%	28.16%	28.40%
	敏实集团	41.90%		58.10%	
	华达科技	21.76%	19.80%	26.62%	31.82%
	祥鑫科技	17.53%	22.32%	29.11%	31.04%
	平均值	22.10%	21.33%	26.90%	29.66%
	发行人	15.31%	20.28%	27.43%	36.98%
	2021年	和胜股份	17.67%	21.63%	25.50%
凌云股份		24.87%	25.20%	22.90%	27.03%
华域汽车		24.92%	22.68%	24.10%	28.30%
敏实集团		47.84%		52.16%	
华达科技		18.94%	27.53%	20.74%	32.79%
祥鑫科技		20.53%	22.05%	23.57%	33.85%
平均值		21.39%	23.82%	23.36%	31.43%
发行人	18.73%	18.12%	25.27%	37.88%	
2020年	和胜股份	14.03%	23.32%	24.10%	38.56%
	凌云股份	16.03%	24.53%	27.73%	31.72%
	华域汽车	17.95%	22.20%	28.53%	31.33%
	敏实集团	18.57%	20.33%	28.05%	33.05%
	华达科技	12.14%	24.25%	22.69%	40.92%
	祥鑫科技	19.13%	26.28%	24.95%	29.65%
	平均值	16.31%	23.48%	26.01%	34.20%
发行人	14.52%	21.53%	23.67%	40.28%	

注：鉴于可比公司未披露寄售收入季度分布数据，选取可比公司整体收入季度分布数据进行比较；

报告期内，随着新能源汽车行业景气度提升，下游客户采购需求旺盛，公司单季度营业收入环比整体呈增长态势，与同行业上市公司季度收入占比不存在显著差异。

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

报告期内，发行人寄售客户主要通过供应链系统、邮件、纸质单据等方式向发行人发送结算单，结算清单开具周期为每月一次，对送货产品的数量、品

质、结算单价等信息进行最终确认。

具体来看，因公司供应的产品为电池盒箱体、电芯外壳、精密结构件等新能源汽车铝合金零部件，且公司在产品交付客户时，客户仅对送货的数量及包装外观等进行初步查验收货，由于公司产品种类，数量较多，只有客户对收到的产品进行检验或领用上线生产后并与公司对账结算时，该批产品品质、数量、型号、价格以及是否涉及退货的情况等信息才能得到客户的最终确认。同时，公司在收到客户领用单后还要对上述关键信息等进行确认，双方确认对账无误后，方可才可确认客户实际领用的产品数量和金额并进行相应结算。报告期内，公司寄售模式下确认领用时点与结算时点不存在跨期的情形。

综上，寄售模式下，公司在收到经客户确认后的领用清单时，相关产品的控制权才真正进行了转移，才能获取最终收取确定金额货款的权利，公司以此确认产品销售收入并进行结算，不存在跨期确认收入的情形。

(4) 公司寄售收入确认政策与同行业可比公司一致，符合《企业会计准则》的规定

经查询，同行业可比公司中寄售模式收入确认政策具体如下：

公司	寄售模式收入确认具体政策
凌云股份	汽车金属及塑料零部件收入确认的具体方法如下： b.按实际领用数量结算：公司将产品按照合同规定运至约定交货地点，客户根据合同条款的规定领用并在系统平台向公司出示信息通知时，客户取得商品控制权，公司确认收入
华达科技	A、汽车零部件销售确认具体时点 本公司在产品运达客户指定的地点，取得客户对产品的验收确认信息，且双方确认产品价格后确认销售收入的实现；
祥鑫科技	客户将产品领用后，就领用数量与公司核对确认，公司按客户实际领用数量确认销售收入。
发行人	采用寄售模式的，公司根据客户的销售合同或订单约定，完成相关产品生产并交付客户，于收到客户领用清单时确认收入

由上表可知，发行人收入确认方法与同行业可比公司之间不存在重大差异，会计处理符合行业惯例。根据上述对比情况，公司收入确认政策与同行业可比公司相比无实质性差异，符合《企业会计准则》的规定。

(八) 说明报告期各期其他业务收入对应的边角余料、废铝屑、非铝废料生产量与产品产量的匹配性，发行人废料销售单价、收入占比与同行业可比公司是否一致

1、报告期各期其他业务收入对应的边角余料、废铝屑、非铝废料生产量与产品产量的匹配性

报告期内，公司废料量产出主要来自前段挤压环节与后段深加工环节。其中，公司可通过购买原材料铝棒进行挤压成型，该过程产生一定的废料，并将产出的铝型材进一步用于深加工环节；而在公司前段挤压环节产能出现不足时，公司也会通过外购铝型材用于进一步深加工，由于外购铝型材省去了挤压环节，不会产生挤压废料。

报告期内，公司废料量与产品产量变动情况具体如下：

单位：吨

项目	2023年1-6月	较2022年同期变动	2022年	变动	2021年	变动	2020年
废料量	7,196.44	36.60%	12,262.99	67.72%	7,311.71	24.13%	5,890.27
成品产量	13,423.74	42.98%	26,191.99	115.77%	12,138.80	65.87%	7,318.28

如上表所述，报告期内，公司废料量产出与成品产量产出变动趋势一致，但变动幅度存在差异，主要系受外购铝型材比例影响所致。具体分析如下：

2020年发行人子公司铝器时代工厂开始投产，挤压工序产能大幅增加，发行人自主生产的铝型材占比高达90.85%，而外购铝型材占比仅为9.15%。

2021年及2022年，随着公司下游需求快速增长，客户订单量快速增长，为了保证订单交付的及时性，公司逐步增加了铝合金型材外购比例。2021年及2022年，公司外购型材分别较2020年增长了224.87%和1,303.82%，外购型材占比分别提升至20.36%和43.18%。由于铝型材外购会减少挤压环节产生的废料，因此废料量变动幅度小于成品产量。2023年1-6月，公司生产经营规模持续扩大，产品产量及废料量均较2022年同期有所提升，变动趋势、变动幅度基本一致。

综上所述，公司废料量与成品产量变动趋势一致，与公司生产经营特点相匹配。

2、发行人废料销售单价、收入占比与同行业可比公司是否一致

报告期内，公司生产经营所需的材料为铝合金材料，废料也主要为铝废料，铝废料回收价格与铝锭公开市场价格挂钩。其中，边角余料一般按长江有色金属网和广东佛山南储 A00 铝月均价平均值的 94%-96.5% 确定销售价格，铝屑一般按长江有色金属网和广东佛山南储 A00 铝月均价平均值的 65%-71% 确定销售价格。

(1) 发行人废料销售单价与同行业可比公司比较情况

报告期内，发行人废料销售单价如下：

价格：元/吨

项目	销售含税单价（含税）			
	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
铝边角余料	17,746.91	19,067.99	18,430.64	13,649.68
废铝屑	11,944.47	13,393.49	12,704.81	9,427.80
铝锭公开市场价格	18,519.28	19,823.59	19,260.86	14,351.22
边角余料平均折扣率	95.83%	96.19%	95.69%	95.11%
废铝屑平均折扣率	64.50%	67.56%	65.96%	65.69%

注：平均折扣率=废料销售单价/铝市场价格；铝市场价格为废料销售月加权平均铝市场价格

如上表上表可见，发行人废铝售价与市场平均铝价比例基本稳定，与公司废料销售定价政策相匹配。

经查询，同行业可比公司未披露废料销售单价，其他 A 股上市公司披露的废铝回收价格折扣情况如下：

项目	公司情况	A 股其他上市公司
铝边角余料	94%-96.5%	96%-97%
废铝屑	65%-71%	68%-75%

注：铝边角余料折扣率来源于汽车铝合金零部件宏鑫科技问询函回复；废铝屑折扣率来源于志特新材（300986）招股意向书

如上表所述，发行人废铝销售价格与 A 股上市公司相关情况不存在显著差异。

(2) 发行人向不同客户废料销售价格、毛利率比较情况

公司没有熔铸工艺，生产过程中产生的废料无法回收利用，只能对外销售，而废料存货的实际价值直接取决于其重量及市场价格。每月末，公司各类废料按照重量及当月预计售价单独核算成本，因此，公司废料平均销售毛利率在 0% 左右。

报告期内，公司其业务收入中，铝边角料、废铝屑等废料主要客户销售价格、毛利率情况具体如下：

1) 铝边角料

报告期内，公司前五大铝边角余料客户占公司铝边角余料累计销售金额的比例为 100.00%、91.44%、81.93%和 89.42%，系公司报告期内主要铝边角余料客户。报告期内，公司各期前五大铝边角余料客户销售单价及毛利率情况如下：

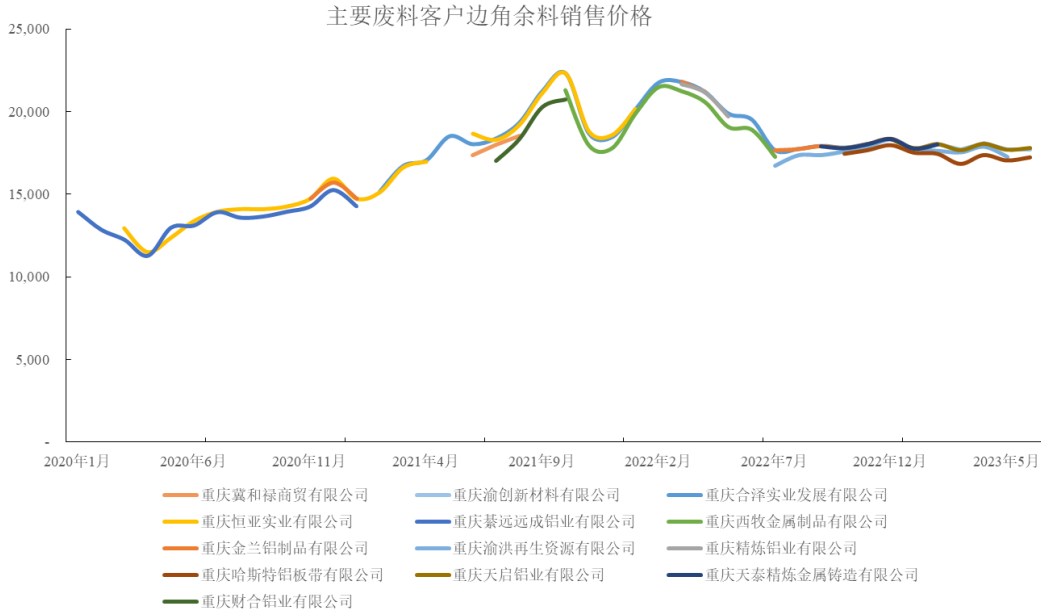
单位：元/吨

客户名称	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
重庆合泽实业发展有限公司	-	-	17,019.56	1.43%	16,580.38	0.68%	-	-
重庆西牧金属制品有限公司	-	-	17,390.02	-0.56%	16,102.71	-1.93%	-	-
重庆金兰铝制品有限公司	15,812.11	1.12%	16,247.61	1.53%	14,625.17	1.20%	13,742.94	1.96%
重庆渝洪再生资源有限公司	15,622.62	0.49%	15,665.88	0.38%	-	-	-	-
重庆恒亚实业有限公司	15,701.14	0.78%	17,859.26	1.49%	16,223.72	0.66%	12,576.36	1.66%
重庆财合铝业有限公司	15,170.53	-2.76%	16,998.10	-1.57%	17,366.16	-1.51%	-	-
重庆綦远远成铝业有限公司	-	-	-	-	12,752.94	-1.95%	11,837.21	1.82%
重庆精炼铝业有限公司	-	-	18,637.44	0.24%	-	-	-	-
重庆冀和禄商贸有限公司	-	-	-	-	15,554.27	-1.50%	-	-
重庆天启铝业有限公司	15,778.16	1.17%	16,251.35	2.27%	-	-	-	-
重庆渝创新材料有限公司	15,846.57	1.37%	-	-	-	-	-	-
重庆哈斯特铝板带有限公司	15,292.23	-2.35%	15,596.12	-0.78%	-	-	-	-
重庆天泰精炼金属铸造有限公司	15,783.38	1.05%	15,940.83	1.57%	-	-	-	-

如上表所述，报告期内，受到各月铝锭市场价格波动影响，公司向不同边角余料客户销售毛利率在 0% 左右波动，不存在显著差异。

报告期内，公司向上述客户销售边角余料的价格走势如下：

单位：元/吨



如上表所述，报告期内，公司向各客户销售边角料价格在同一时期不存在显著差异。

2) 废铝屑

报告期内，公司废铝屑主要客户为重庆绿景再生资源回收有限公司、重庆顺博铝合金股份有限公司、成都赤电铝业有限公司，占报告期内公司废铝屑累计销售金额比例为 92.78%，系公司报告期内主要废铝屑客户。报告期内，公司上述废铝屑主要客户销售单价情况如下：

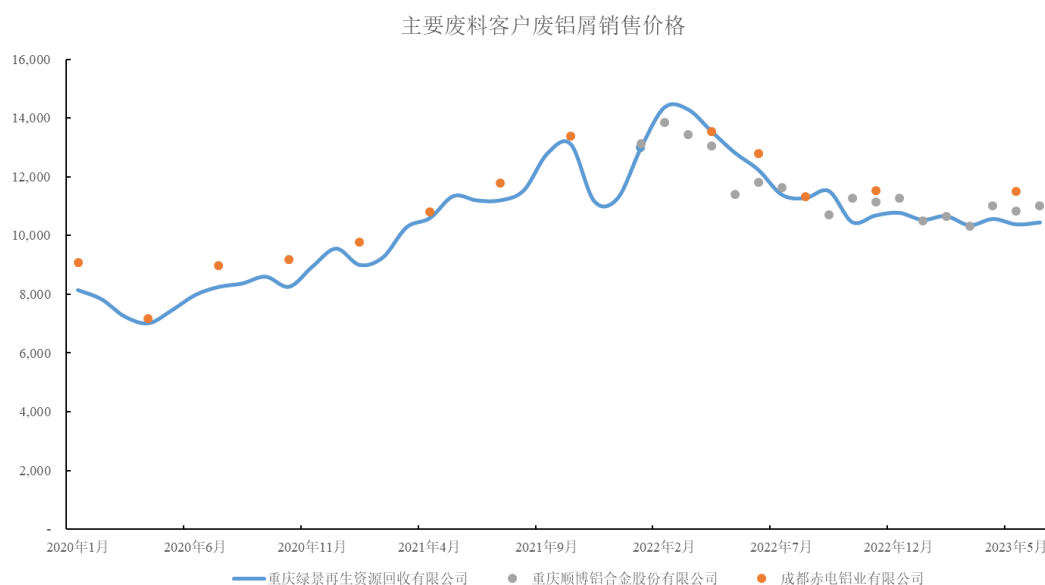
单位：元/吨

客户名称	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
重庆绿景再生资源回收有限公司	10,874.57	1.55%	11,949.53	1.07%	11,377.10	0.44%	8,315.81	-1.56%
重庆顺博铝合金股份有限公司	10,784.05	-3.59%	11,903.57	-1.28%	-	-	-	-
成都赤电铝业有限公司	11,507.90	2.32%	12,327.65	2.89%	11,469.93	1.02%	8,506.59	2.11%

如上表所述，报告期内，公司向不同废铝屑客户销售毛利率均在 0% 左右，不存在显著差异。

报告期内，公司向上述客户销售边角余料的价格走势如下：

单位：元/吨



如上表所述，报告期内，公司向各客户销售废铝屑价格在同一时期不存在显著差异。

综上，报告期内，对不同客户同种废料单价差异的原因主要系销售时点的不同，同一时期废料销售价格不存在显著差异；公司向不同废料客户销售毛利率均在 0% 左右，不存在重大差异，与公司废料核算方式相匹配。

(2) 发行人废料销售收入与同行业可比公司比较情况

同行业可比公司未单独披露废料收入占比情况。发行人废料销售收入计入其他业务收入，报告期内，公司与同行业可比公司其他业务收入占比对比如下：

公司名称	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
和胜股份	4.76%	4.48%	6.26%	6.93%
凌云股份	3.31%	3.51%	3.91%	3.41%
华域汽车	4.67%	5.51%	6.34%	4.71%
敏实集团	未披露	未披露	未披露	2.00%
华达科技	4.92%	5.03%	4.16%	3.83%
祥鑫科技	1.89%	1.62%	1.02%	0.51%
平均	3.91%	4.03%	4.34%	3.56%
发行人	13.97%	14.18%	21.08%	23.25%

数据来源：上市公司公告

如上表所述，发行人废料销售收入占收入营业收入比例高于同行业可比公

司。报告期内，因公司没有配备熔铸产线，生产过程中产生的废料、边角料无法回收利用，只能对外销售，因此废料、边角料等废料销售导致其他业务收入占比较高，而同行业上市公司一般均配备熔铸线，可对废料实现回收再利用，其他业务收入占比相对较低。

经查询，宏鑫科技主营业务为汽车锻造铝合金车轮的研发、设计、制造和销售，根据其公开披露的审核问询回复，宏鑫科技采用的锻造工艺在生产过程中产生的废铝仅对外销售，导致废料收入占营业收入比例较高，与发行人类似。具体如下：

项目	公司名称	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
废铝收入/营业收入	发行人	10.19%	12.03%	17.63%	19.46%
	宏鑫科技	19.24%	21.87%	24.41%	16.46%

数据来源：宏鑫科技招股说明书

如上表所述，汽车铝合金产品上市公司宏鑫科技与公司废铝销售收入占比不存在显著差异。

综上，发行人废料量与产品产量变动相匹配，废铝销售价格、废料收入占比与A股上市公司相关情况不存在显著差异。

二、会计师核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1、获取并查阅了报告期内发行人对比亚迪的销售收入及占比、毛利及占比及变化趋势；

2、获取并查阅了比亚迪年度报告、研究报告等公开披露文件，了解其经营业绩、市场占有率等情况；查询国家企业信用信息公示系统、天眼查网站的相关公示信息，核查比亚迪和企业是否存在关联关系；访谈发行人销售部负责人，询问与比亚迪的合作历史等信息；

3、了解发行人所处行业下游客户特点，查阅同行业可比上市公司数据，访谈公司管理层，分析客户集中度高的原因及合理性；

4、查询发行人历史沿革以及国家企业信用信息公示系统、天眼查网站的相关公示信息，核查发行人主要客户、关联方及关键人员是否存在直接或间接入股发行人的情形；

5、查阅发行人与比亚迪、吉利汽车等主要客户签订的合作协议，访谈发行人销售部负责人，核查发行人与比亚迪、吉利汽车等主要客户是否存在关于业务开发、订单获取、销售价格、毛利率、销量、销售金额等潜在的安排或承诺及其他未披露的利益安排；

6、查询发行人与主要客户签订的合作协议以及资质审查文件，了解发行人报告期内已取得的客户或车型资格认证情况、新增项目定点情况；查阅发行人主要客户定期报告、招股说明书等公开资料，获取发行人销售明细表，测算主要下游客户新能源汽车中的成本金额及占比；

7、了解发行人客户群体情况，统计分析不同产品类型的客户数量及占比情况、持续合作客户情况；获取发行人销售明细并访谈发行人销售部负责人，了解发行人报告期内前五大客户变动的的原因；查阅发行人主要客户定期报告、招股说明书等公开资料，了解发行人主要客户的相关产品销售情况，测算发行人向主要客户销售金额占客户同类产品采购的比例；

8、访谈发行人主要客户，了解发行人在客户供应链体系中的地位，确认客户是否存在引入竞争性供应商而导致发行人产品被替代、收入下滑的情形；

9、访谈发行人销售业务负责人，了解发行人主要产品对应的车辆品牌及车型信息，通过公开信息检索主要对应车型的投产时间及其生命周期；获取发行人收入明细表，分析各类产品的销量、销售规模及其占比情况；查阅发行人主要客户年报等公开披露信息，分析发行人主要产品销售量与其对应车辆车型的市场产销量情况；

10、获取并查阅发行人报告期内的收入明细表，按照产品口径、客户口径，分析各类细分产品销售单价、销售数量及销售金额的变动情况，分析收入变动的的原因；查阅同行业可比公司年报等公开披露信息，分析发行人与同行业可比公司的收入变动趋势；

11、访谈公司管理层，结合公开市场信息及公司收入明细数据，分析 2020 年收入下滑因素及其是否已消除；

12、访谈公司销售负责人和财务负责人等相关人员，了解并测试公司寄售、非寄售模式等不同销售模式下的物流、资金流、单据流的流转情况；获取并查阅发行人报告期内的收入成本表，分客户分产品统计产品销售单价、数量和金额，并进行比较分析；获取报告期内公司寄售仓库的具体构成（第三方/客户所有）、地域分布、与主要客户经营所在地的距离情况，查询公开信息网站和查阅寄售合同，了解和核查寄售仓库的相关信息；

13、获取公司寄售模式主要客户的框架协议和销售订单，分析公司寄售收入确认时点是否符合《企业会计准则》规定；了解并评价公司对相关寄售产品保管、领用、盘点的内部控制制度设计，并测试其运行的有效性；查阅同行业公司收入确认政策并进行对比分析，复核公司收入确认政策是否符合行业惯例，是否符合《企业会计准则》规定；

14、获取报告期内的废料量、产品产量，分析相关变动的匹配关系；获取废料客户的销售金额、单价、占比情况；获取铝锭市场公开价格数据，对比发行人废铝销售单价，分析废铝销售价格是否公允；查询同行业可比公司废料销售单价及收入占比情况，分析相关比例及变动与发行人是否一致。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、发行人报告期内对比亚迪销售收入占比分别为 64.80%、70.42%、78.87% 和 79.20%，销售毛利占比分别为 76.27%、83.59%、87.14% 和 92.49%，销售收入、毛利均呈整体上升的趋势；发行人报告期内对比亚迪销售占比较高主要系新能源汽车行业市场集中度较高及比亚迪的全球和国内市场龙头地位所致，符合行业特征；比亚迪作为上市公司，其透明度较高、经营状况良好；发行人具备独立面向市场获取业务的能力，与比亚迪不存在关联关系；公司系比亚迪新能源铝合金电池盒箱体的第一大供应商，双方合作具有稳定性和可持续性。公司与比亚迪之间为相互促进的共赢合作关系，对比亚迪的重大依赖对公司经营

不构成重大不利影响；

2、公司主要客户已经是行业领先的龙头企业，在新能源产业快速发展的情况下，现有客户的需求持续提升，考虑到现有产能利用率已达较高水平，现阶段公司以满足现有客户的需求为目标。在此情况下，公司主要客户的销售收入占比较高，公司客户相对集中的特点符合行业特征和下游主要客户市场份额的变动趋势；发行人不存在主要客户及其关联方及关键人员直接或间接入股发行人的情形；经与发行人与主要客户比亚迪、吉利汽车访谈确认，发行人该等客户不存在关于业务开发、订单获取、销售金额、销售价格等潜在的安排或承诺，不存在其他未披露的利益安排；

3、发行人已取得主要客户的合格供应商认证，并覆盖了下游客户电池系统集成一体化技术路线，新增定点项目、实现量产情况良好；

4、报告期内，公司前五大客户变动原因主要系自身产能有限所致；发行人向主要客户销售金额占客户同类产品采购的比例较高，在客户供应链体系中占据重要地位；发行人主要客户比亚迪、吉利汽车引入竞争性供应商而导致发行人产品被替代、收入下滑并对持续经营能力构成不利影响的风险较小；

5、发行人电池盒产品向不同客户销售单价存在一定差异，主要系产品规格、型号以及供应量等因素所致，具备合理性；发行人 2020 年收入下滑主要系下游新能源汽车行业景气度下行，主要客户产品销量下滑所致。

上述不利因素随着 2020 年四季度以来新能源汽车行业的快速发展已消除；公司收入变动趋势与同行业公司不存在显著差异，与下游新能源汽车行业发展相匹配；

6、发行人主要产品电池盒箱体产销量均与对应新能源汽车产销量、收入变动趋势一致，主要客户对应车型车辆终端产销量足以覆盖发行人各类产品销量；

7、报告期内，公司寄售、非寄售模式等不同结算模式下的物流、资金流、单据流的流转与对应结算模式特点相匹配；报告期内，公司采用寄售模式对外销售主要产品为电池盒箱体，销售占比较高，系公司主要收入来源；采用非寄售模式对外销售主要产品为铝合金车厢、废料等，销售规模较小；2020 年-2022

年，公司不存在同时采用寄售模式与直销模式的情形；2023年1-6月，公司同类产品寄售单价与直销单价不存在明显差异。

报告期内，公司寄售仓库均为客户所有，分布区域较为广泛，寄售仓库均处于客户厂区内；公司寄售模式下的相关制度设计合理，并在报告期内有效执行；报告期内，公司寄售收入的季节分布符合公司的实际经营情况及下游行业发展趋势。

报告期内，公司确认领用与结算时点一致，不存在跨期确认收入的情形，公司收入确认政策符合《企业会计准则》的相关规定，与同行业上市公司不存在显著差异；

8、发行人废料量、产品产量变动趋势一致，与公司生产经营情况相匹配；发行人废料销售单价、收入占比与同行业可比公司存在一定差异，具有合理性，与同类型A股上市公司宏鑫科技不存在显著差异。

（三）对发行人报告期收入真实性及准确性所采取的核查方法、核查过程及核查结论

1、核查方法及核查过程

针对公司报告期收入真实性及准确性，我们主要实施了以下核查程序：

（1）了解公司与收入确认相关的关键内部控制，评价内部控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）检查公司销售合同主要条款，查询同行业可比公司收入确认政策，评价公司的收入确认政策是否符合企业会计准则的要求及行业惯例；

（3）对销售收入执行分析性复核程序，将主要产品本期收入、成本、毛利率与上期进行比较分析，结合市场及行业趋势等因素，分析收入变动的合理性；

（4）自公司报告期记录的产品销售收入交易中选取样本，对销售合同、销售订单、销售出库单、运输单据、产品交付清单或验收单、领用清单等与收入确认相关的支持性文件进行复核，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策；

(5) 结合对应收账款的核查，针对当期销售收入发生额或期末应收账款余额较高的客户全部发函，针对其他客户随机选取函证样本发函，函证内容包含本期销售额。具体情况如下：

1) 收入函证比例

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
营业收入①	95,591.20	142,136.35	61,827.29	33,162.55
发函金额②	95,327.72	138,419.74	61,027.18	32,664.91
发函比例③=②/①	99.72%	97.39%	98.71%	98.50%
回函相符金额④	93,448.85	138,419.74	56,685.92	29,648.07
调节后可确认金额⑤	1,878.87	-	3,870.51	2,145.45
回函可确认金额⑥=④+⑤	95,327.72	138,419.74	60,556.43	31,793.52
回函可确认比例⑦=⑥/①	99.72%	97.39%	97.94%	95.87%
替代程序可确认金额⑧	-	-	470.75	871.39
回函及替代程序可确认金额⑨=⑥+⑧	95,327.72	138,419.74	61,027.18	32,664.91
回函及替代程序可确认比例⑩=⑨/①	99.72%	97.39%	98.71%	98.50%

报告期内，公司营业收入分别为 33,162.55 万元、61,827.29 万元、142,136.35 万元和 95,591.20 万元，回函可以确认金额分别为 31,793.52 万元、60,556.43 万元、138,419.74 万元和 95,327.72 万元，占比分别为 95.87%、97.94%、97.39% 和 99.72%，通过替代程序可以确认的收入金额分别为 871.39 万元、470.75 万元、0.00 万元和 0.00 万元，回函及替代程序可以确认的收入金额合计分别为 32,664.91 万元、61,027.18 万元、138,419.74 万元和 95,327.72 万元，占收入的比重分别为 98.50%、98.71%、97.39% 和 99.72%。

2) 替代程序

报告期内，发行人发函金额与回函金额存在少量差异，主要系双方入账时点不一致。针对回函不符的函证，公司已编制回函差异调节表，检查差异部分对应的收入确认依据，核实收入的准确性。

针对未回函客户实施的主要替代程序包括：检查期后收款记录；检查与销

售确认相关的销售合同或订单、发票、出库单、货运单据、客户验收单据以及与客户对账的记录等支持性文件；检查期初余额是否与上期期末余额一致；测试本期发生额，包括借方发生额和贷方发生额，并检查相关支持性文件，如销售合同或订单、出库单、送货单、运输单据、领用清单或验收单据、银行回款单据等。

(6) 选取公司主要客户进行访谈，核实商业关系是否真实存在，了解双方合作模式、交易背景，了解销售协议的执行情况，了解是否与公司存在关联关系，是否存在异常资金往来或其他利益安排等，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
营业收入①	95,591.20	142,136.35	61,827.29	33,162.55
通过现场走访、视频访谈金额②	91,953.55	128,330.53	58,644.91	31,904.48
其中：现场走访的金额	90,267.38	128,175.67	57,953.40	30,411.88
视频访谈的金额	1,686.17	154.86	691.51	1,492.60
访谈金额占比③=②/①	96.19%	90.29%	94.85%	96.21%
其中：现场走访的比例	94.43%	90.18%	93.73%	91.71%
视频访谈的比例	1.76%	0.11%	1.12%	4.50%

(7) 对公司报告期各期资产负债表日前后 1 个月金额 50 万元以上的收入实施截止性测试，评价营业收入是否在恰当期间确认，主要检查了销售合同或订单、销售出库单、运输单据、产品交付清单或验收单、领用清单等支持性文件，判断收入确认的准确性。报告期内，收入截止性测试比例占当期收入比例均在 90.00% 以上，发行人收入确认准确。

2、核查结论

经核查，我们认为：发行人各期收入确认真实、准确。

问题 4. 关于成本

申请文件显示：

(1) 发行人主要原材料为铝棒、铝型材、铝卷及铝板，报告期各期，发行人直接材料占主营业务成本的比重分别为 64.96%、60.61%、67.78%和 72.69%。

(2) 报告期内，发行人对铝棒、铝型材、铝卷及铝板的采购价格执行“市场价格+加工费”的采购定价模式。

请发行人：

(1) 结合报告期各期发行人采购铝棒等原材料价格与公开市场价格差异情况，加工费的定价依据及公允性，同类原材料不同供应商的采购价格比较情况，说明采购价格与公开市场价格存在差异的原因及合理性，及与同行业可比公司对比差异的原因及合理性。

(2) 说明报告期各期主要原材料采购数量、耗用数量、期初期末库存量、能源耗用量与当期产品产量之间的匹配关系，各期投入产出比是否稳定。

(3) 说明报告期各期主营业务成本中直接材料、直接人工、制造费用的变动原因，各产品单位成本的变动原因及合理性，与原材料采购价格变化的匹配关系，发行人成本结构及变动趋势与同行业可比公司的比较情况，分析说明差异的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 结合报告期各期发行人采购铝棒等原材料价格与公开市场价格差异情况，加工费的定价依据及公允性，同类原材料不同供应商的采购价格比较情况，说明采购价格与公开市场价格存在差异的原因及合理性，及与同行业可比公司对比差异的原因及合理性

1、公司铝材料采购价格与铝锭公开市场价格差异的原因及合理性

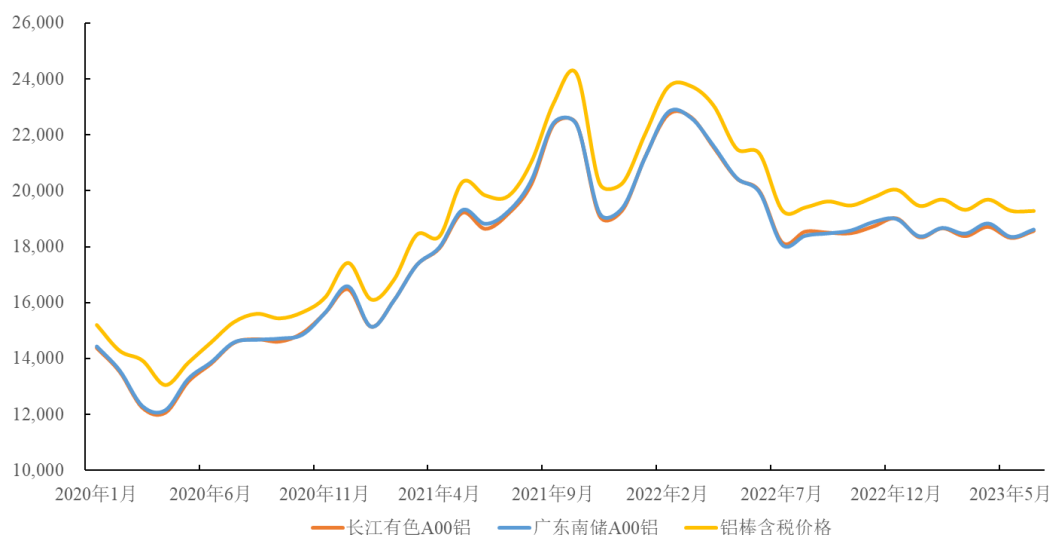
(1) 公司铝材料采购价格与公开市场价格走势一致

报告期内，公司不同铝金属材料价格走势与铝锭公开市场价格走势一致，具体如下：

1) 铝棒

报告期内，公司对铝棒的采购价格执行“铝锭市场价格+加工费”的采购定价模式，其中“铝锭市场价格”主要参考“长江有色 A00 铝”和“广东南储 A00 铝”的市场公开价格，与行业惯例一致。自 2020 年以来，受大宗商品涨价影响，公司铝棒采购价格整体呈现上涨趋势。公司铝棒采购单价的变动趋势与长江有色 A00 铝及广东南储 A00 铝价格的变动趋势比较情况具体如下：

单位：元/吨

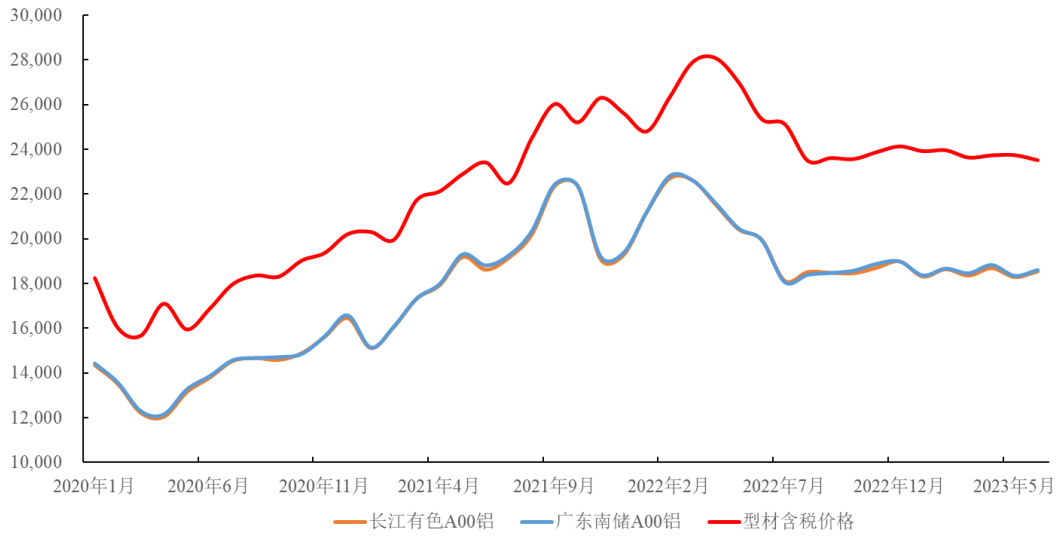


如上图所示，报告期内，公司主要原材料铝棒的采购价格与市场价格变动趋势基本一致。

2) 铝型材

与铝棒类似，公司对外购铝型材的采购价格亦采取“铝锭市场价格+加工费”的采购定价模式。其中，由于铝型材通过铝棒挤压裁切等工艺生产制备，因此“加工费”一般高于铝棒。公司铝型材采购单价的变动趋势与长江有色 A00 铝及广东南储 A00 铝价格的变动趋势比较情况具体如下：

单位：元/吨

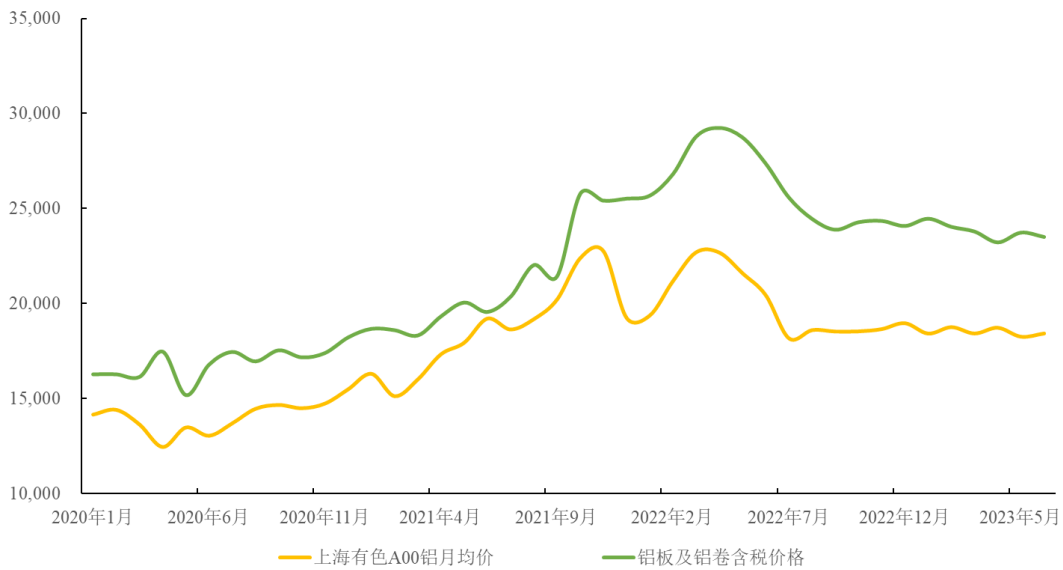


如上图所示，报告期内，公司外购铝型材的采购价格与市场价格变动趋势基本一致。

3) 铝板及铝卷

报告期内，公司铝板及铝卷采购单价主要参考采购当月前一个月的上海有色金属网 A00 铝平均价格制定，并在此基础上考虑一定加工费。报告期内，公司铝板及铝卷的采购价格与上海有色金属网 A00 铝月均价比较情况如下：

单位：元/吨



如上图所示，报告期内，公司铝板及铝卷的采购价格与市场价格变动趋势基本一致。

(2) 发行人采购铝棒等原材料价格与公开市场价格差异主要系加工费所致

如上文所述，公开市场上仅对铝锭存在公开市场报价，公司对主要铝金属材料铝棒、铝型材、铝板及铝卷的采购价格执行“铝锭市场价格+加工费”的采购定价模式，与行业惯例一致。

基于上述定价模式，公司铝材料采购价格与铝锭公开市场价格差异系“加工费”所致。报告期各期，公司各类铝材料采购价格与公开市场价格差异情况具体如下：

单位：元/吨

期间	项目	含税采购单价	铝锭公开市场价格	价格差异	差异率
2023年1-6月	铝棒	19,421.60	18,512.47	909.13	4.68%
	外购铝型材	23,799.87	18,495.46	5,304.42	22.29%
	铝板及铝卷	23,876.36	18,502.42	5,373.94	22.51%
2022年度	铝棒	20,916.40	19,844.29	1,072.11	5.13%
	外购铝型材	24,379.54	19,163.88	5,215.66	21.39%
	铝板及铝卷	25,452.13	19,549.04	5,903.09	23.19%
2021年度	铝棒	20,132.25	19,161.98	970.27	4.82%
	外购铝型材	24,457.80	19,330.53	5,127.27	20.96%
	铝板及铝卷	23,558.98	19,109.76	4,449.22	18.89%
2020年度	铝棒	15,319.89	14,488.28	831.61	5.43%
	外购铝型材	18,099.07	14,534.20	3,564.86	19.70%
	铝板及铝卷	19,603.83	14,865.48	4,738.35	24.17%

注：铝锭公开市场价格按照采购当月铝公开市场价格（长江有色 A00 铝及广东南储 A00 铝的平均价格）按重量加权平均计算

如上表所述，报告期内，公司铝金属材料采购价格与铝锭市场价格差异整体呈上升趋势，但差异率基本保持稳定，其中铝棒差异率在 5% 左右，外购铝型材铝板及铝卷在 20% 左右。

报告期内，公司铝金属材料采购价格与铝锭市场价格差异金额有所提高，即“加工费”有所提高，主要原因系：1) 公司采购铝金属材料结构变动，加工费较高的经过热处理、高规格合金占比有所提升；2) 报告期内，铝金属材料加

工所需的硅、镁等金属元素价格及能源价格大幅上涨，亦导致公司铝合金材料供应商加工成本有所提升，进而导致铝金属材料加工费有所上涨。

(3) 加工费的定价依据及公允性

报告期内，公司通过向供应商询价，综合考虑合金的成分、热处理类型、运输费用等因素与铝棒供应商协商确定铝棒加工费价格；在铝棒加工费的基础上，铝型材及铝板、铝卷的加工系根据公司要求进行定制生产，因此加工费还要进一步考虑加工的成本、运输距离、加工设备规格以及对应合金的加工难度等多方面因素。

报告期内，公司主要采购的铝金属材料铝棒、铝型材加工费与 A 股上市公司比较情况如下：

1) 根据上市公司鑫铂股份（003038.SZ）披露的《招股说明书》，其铝棒亦采用“铝锭价+加工费”的计价方式，而加工费主要取决于铝棒合金成分和生产工艺难度，但加工费占铝棒采购单价比例在 3%-5%左右，与公司情况一致；

2) 根据上市公司志特新材（300986.SZ）披露的《招股说明书》，不同供应商型材加工费有所差异，通常含税加工费单价为 3,000-5,000 元/吨，与不同型号规格型材的加工难易程度、是否包含运费等因素有关，与公司情况不存在显著差异；

此外，报告期内，公司对于铝卷及铝板采购量较少，仅在少数产品有特定需求时才会进行采购，供应商主要以中国铝业及子公司为主，交易价格公允。

综上所述，报告期内，公司采购铝金属材料计价方式符合行业惯例，相关采购价格变动趋势与铝锭市场价格变动趋势一致，相关差异系“加工费”所致，与同类型上市公司“加工费”水平、定价依据均不存在显著差异。

(4) 同类铝材料不同供应商的采购价格比较情况

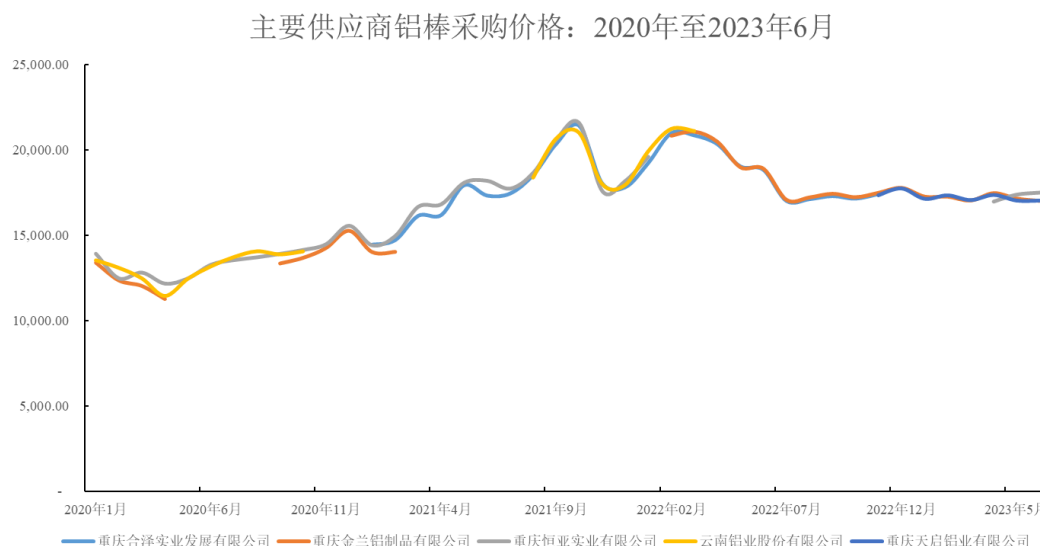
1) 铝棒

①报告期内累计采购金额前五大供应商采购价格比较情况

报告期内，公司前五大铝棒供应商占公司铝棒累计采购金额比例为 82.42%，

系公司报告期内主要铝棒供应商。报告期内，公司向上述前五大铝棒供应商采购均价如下所示：

单位：元/吨



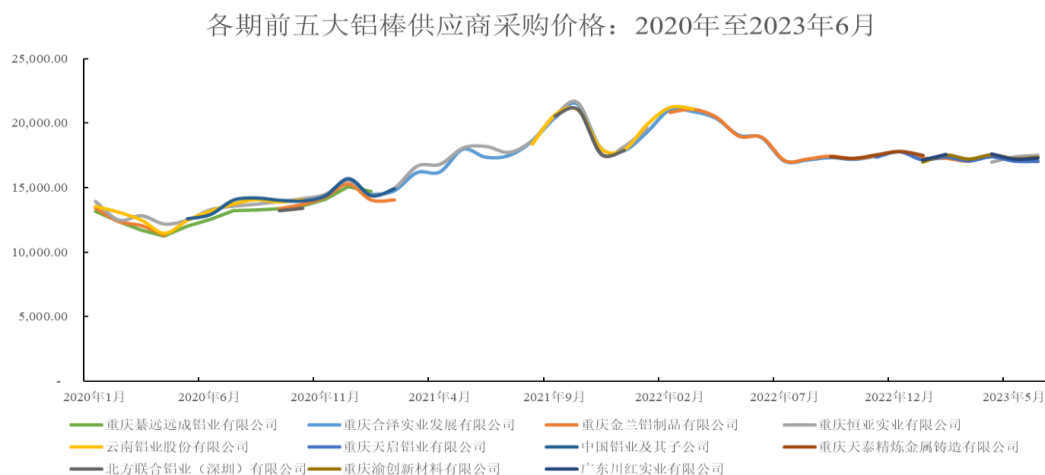
如上图所示，报告期内，公司向主要铝棒供应商采购铝棒价格变动趋势一致，价格水平在相同时点不存在显著差异。

②报告期各期采购金额前五大供应商采购价格比较情况

A、整体情况

报告期内，公司各期前五大铝棒供应商占公司铝棒累计采购金额比例为98.31%、98.43%、92.56%、99.10%。报告期各期，公司向各年前五大铝棒供应商采购均价如下所示：

单位：元/吨



如上图所示，报告期内，公司向各期前五大铝棒供应商采购铝棒价格变动趋势一致，价格水平在相同时点不存在显著差异。

B、各年度前五大铝棒供应商采购价格比较情况

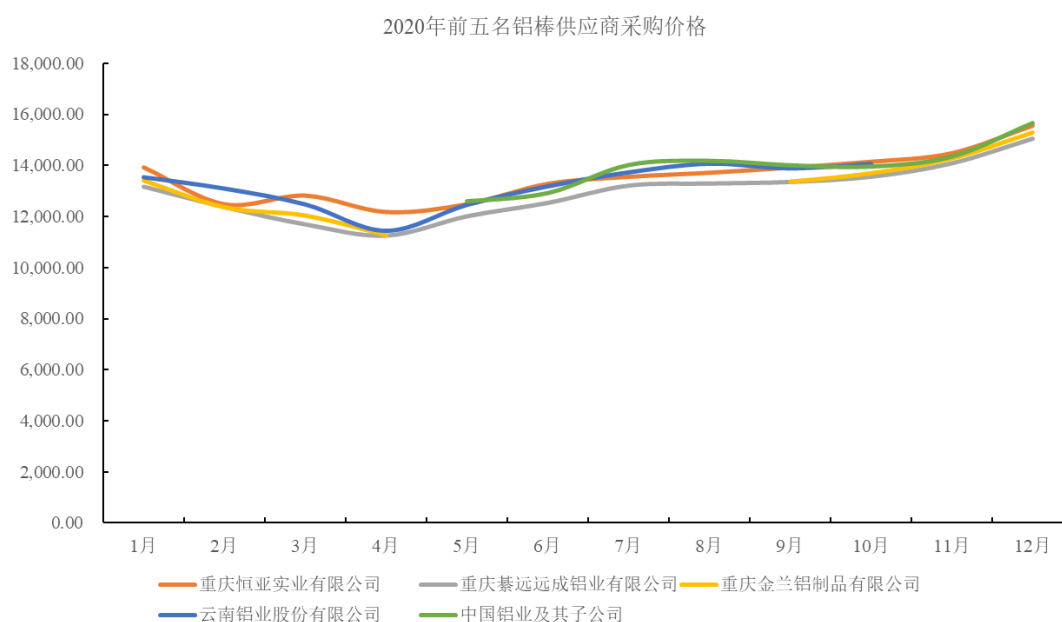
a、2020年采购价格比较

2020年，公司向主要铝棒供应商采购铝棒单价存在小幅差异，主要系2020年铝价存在一定波动，不同供应商铝棒采购时点存在差异所致。

具体来看，2020年铝价呈现先下降后上升的趋势，公司向云南铝业股份有限公司、重庆綦远远成铝业有限公司采购铝棒均价较低，上述供应商采购主要发生在2020年上半年，中国铝业及其子公司采购均价较高主要系公司向其采购集中在2020年下半年。

2020年，公司向前五名铝棒供应商采购铝棒价格走势如下：

单位：元/吨



如上图所示，2020年发行人向前五名铝棒供应商采购铝棒价格在同一时点不存在重大差异，全年采购单价差异主要系不同采购时点差异所致。

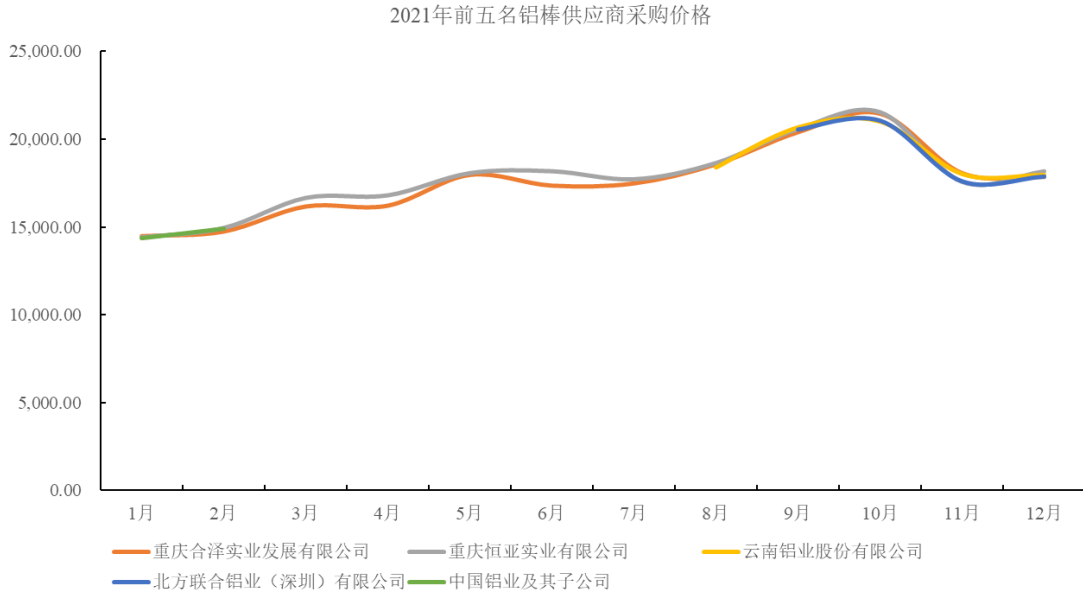
b、2021年采购价格比较

2021年，铝市场价格整体呈现上涨势。其中，公司向中国铝业采购铝棒均

价较低，主要系公司向其采购集中在 1-2 月，公司向北方联合铝业（深圳）有限公司采购均价较高，主要系公司向其采购集中在 9-12 月。

2021 年，发行人向前五名铝棒供应商采购铝棒价格走势如下：

单位：元/吨



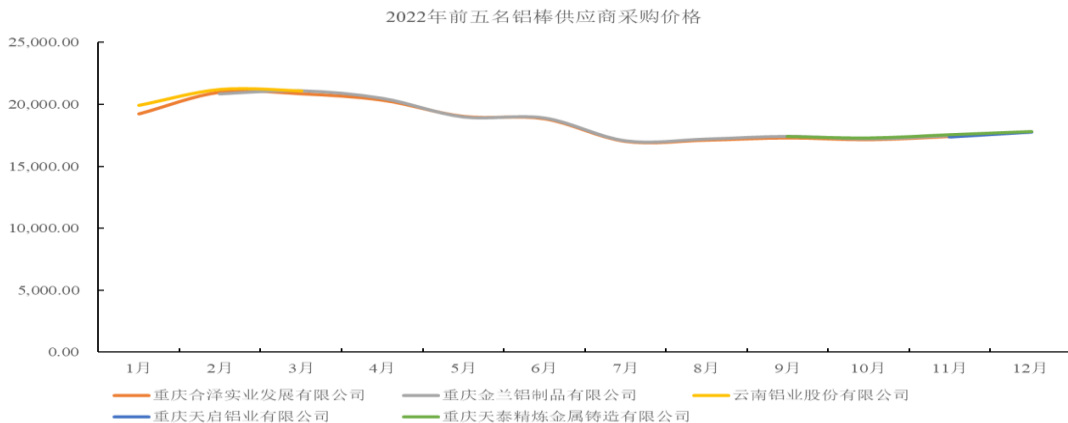
如上图所示，2021 年公司向前五名铝棒供应商在同一时点采购铝棒价格不存在重大差异，全年采购单价差异主要系不同采购时点差异所致。

c、2022 年采购价格比较

2022 年，铝市场价格整体呈现下降趋势。其中，公司向云南铝业股份有限公司采购铝棒均价较高，主要系公司向其采购集中在 1-3 月，为全年铝价高点。

2022 年，发行人向前五名铝棒供应商采购铝棒价格走势如下：

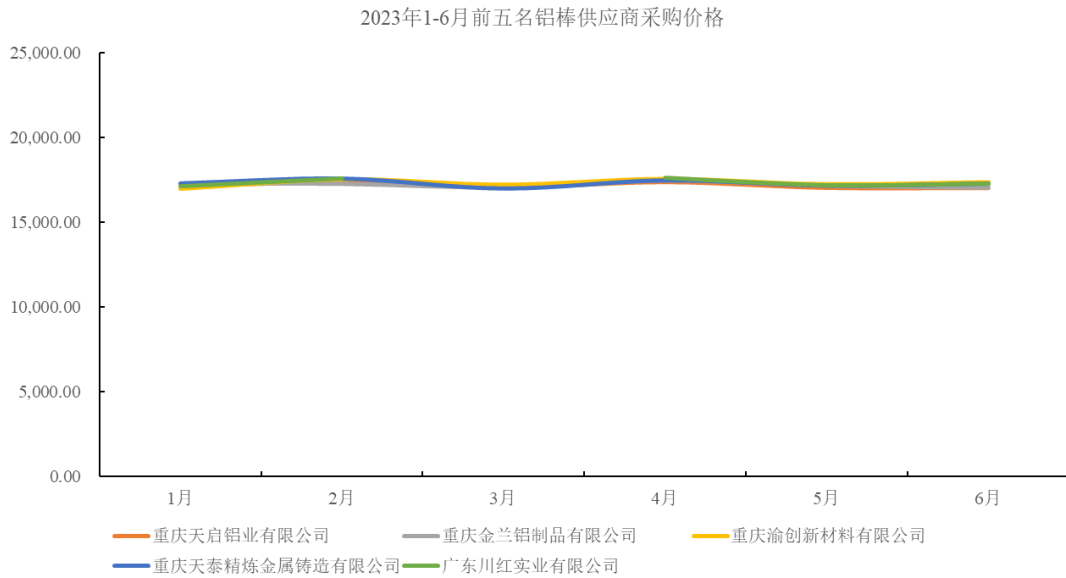
单位：元/吨



如上图所示，2022 年公司向前五名铝棒供应商在同一时点采购铝棒价格不存在重大差异，全年采购单价差异主要系不同采购时点差异所致。

d、2023 年 1-6 月采购价格比较

2023 年 1-6 月，发行人向前五名铝棒供应商采购铝棒价格走势如下：



如上图所示，2023 年 1-6 月，铝锭市场价格未发生大幅波动，公司铝棒采购价格较为平稳，公司向前五名铝棒供应商在同一时点采购铝棒价格不存在重大差异。

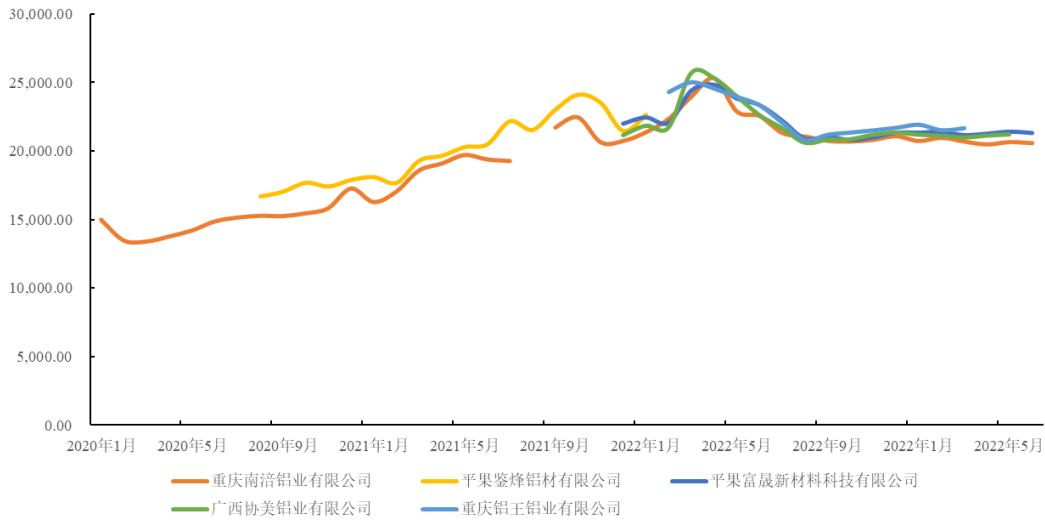
综上所述，公司报告期内不同供应商铝棒采购价格的小幅差异主要系采购时点因素影响，具备合理性。

2) 铝型材

报告期内，公司前五大铝型材供应商占公司铝型材累计采购金额比例为 94.34%，系公司报告期内主要铝型材供应商。报告期内，公司向上述累计采购金额前五大铝型材供应商采购均价如下所示：

单位：元/吨

主要铝型材供应商采购价格：2020年-2023年6月



如上图所示，报告期内，发行人向主要铝型材供应商采购铝型材价格变动趋势一致，价格水平在相同时点不存在显著差异。

3) 铝卷及铝板

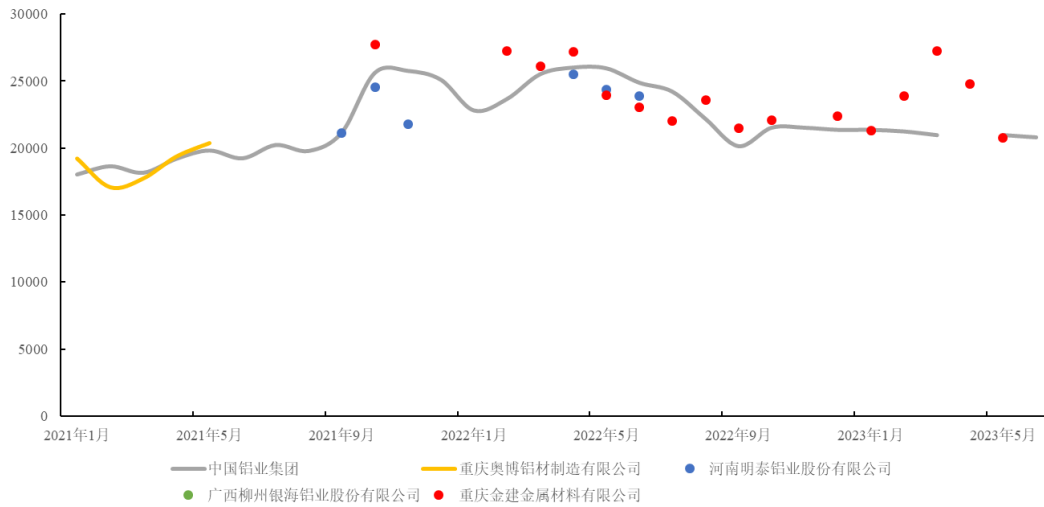
报告期内，公司前五大铝卷及铝板供应商占公司铝卷及铝板累计采购金额比例为 98.94%，系公司报告期内主要铝卷及铝板供应商。

2020 年，公司铝卷及铝板供应商采购价格不存在重大差异。2021 年以来，铝市场价格呈现快速上涨趋势，公司当年向重庆奥博铝材制造有限公司采购铝卷及铝板主要集中在上半年，因此重庆奥博铝材制造有限公司当年铝型材采购均价较低。公司当年向重庆金建金属材料有限公司采购铝卷及铝板主要集中在下半年，因此采购均价较高。2022 年以来，铝市场价格呈现整体下降趋势，公司当年向重庆金建金属材料有限公司采购铝卷及铝板主要集中在上半年，因此重庆金建金属材料有限公司当年铝卷及铝板采购均价较高。

2021 年以来，公司向主要铝卷及铝板供应商采购铝卷及铝板价格走势如下：

单位：元/吨

主要铝卷及铝板供应商采购价格：2021年至2023年6月



如上图所述，2021年及2022年，公司不同供应商铝板及铝卷采购价格不存在明显差异。2023年1-6月，公司当年向重庆金建金属材料有限公司采购铝卷及铝板仅为零星采购17.35吨以满足临时性需求，采购规模较小，因此重庆金建金属材料有限公司当期铝卷及铝板采购均价较高，具备合理性。

综上所述，公司报告期内不同供应商铝卷及铝板采购价格差异主要系规格型号、采购时点等因素影响，具备合理性。

2、与同行业可比公司对比差异的原因及合理性

经查询，报告期内同行业可比公司均未直接披露原材料采购价格，公司与其他主要原材料同为铝材料的上市公司采购价格（不含税）及上市铝材料生产商销售价格（不含税）比较如下：

单位：元/吨

原材料	公司名称	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
铝棒	宏鑫科技 (注册阶段)	17,940.00	19,350.00	18,240.00	13,890.00
	罗普斯金 (00233.SZ)	未披露	未披露	17,316.25	13,261.47
	鑫铂股份 (003038.SZ)	16,895.51	18,144.68	17,396.29	13,169.32
	豪美新材 (002988.SZ)	未披露	18,111.86	17,898.37	13,257.49
	永臻股份 (注册阶段)	16,855.63	18,246.90	17,524.55	13,115.66

原材料	公司名称	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
	发行人	17,187.25	18,514.59	17,816.15	13,557.43
铝型材	志特新材 (300986.SZ)	未披露	20,915.36	19,630.12	15,744.36
	皇派家居 (审核中)	未披露	22,990.41	23,014.89	18,224.93
	众捷汽车 (注册阶段)	22,652.23	23,721.94	22,117.58	17,942.57
	悍高集团 (审核中)	22,310.00	23,510.00	22,230.00	18,210.00
	发行人	21,061.83	21,576.21	21,644.07	16,016.87
铝板及 铝卷	明泰铝业 (601677.SH)	未披露	22,353.10	20,147.34	15,540.84
	南山铝业 (600219.SH)	未披露	25,522.54	19,232.87	16,150.07
	丽岛新材 (603937.SH)	未披露	20,953.48	18,456.25	14,251.80
	强邦新材 (注册阶段)	21,900.00	23,746.68	21,808.97	17,007.65
	发行人	21,129.52	22,525.03	20,848.65	17,348.52

数据来源：上述各公司年报、招股说明书及问询函的回复

由上表可见，公司主要原材料采购价格与上述 A 股上市公司披露的铝金属材料价格整体相当，且波动趋势基本相同，不同公司铝材料品类、型号及规格存在差异，导致价格存在小幅差异，具备合理性。

综上所述，公司采购的铝金属材料与铝锭市场价格变动趋势一致，主要差异系加工费所致，符合行业惯例，相关采购价格与 A 股上市公司情况不存在显著差异。

(二) 说明报告期各期主要原材料采购数量、耗用数量、期初期末库存量、能源耗用量与当期产品产量之间的匹配关系，各期投入产出比是否稳定

1、主要原材料采购数量、耗用数量、期初期末库存量与当期产品产量之间的匹配关系，各期投入产出比是否稳定

公司整体生产工序主要分为挤压和深加工两大主要环节。其中，挤压工艺是对挤压筒内的铝棒施加适当的力，迫使铝棒产生定向塑性变形，从挤压模具的模孔中挤出，从而获得所需断面形状、尺寸并具有一定力学性能的铝型材；在深加工环节中，公司通过经精裁、CNC 深加工、FSW 焊接、CMT 焊接等工

序将自产或外购铝型材、外购铝卷及铝板进一步加工成电池盒箱体等铝合金零部件产品。

因此，公司在挤压工序的原材料为铝棒，公司深加工环节的主要铝金属材料为铝型材、铝卷及铝板。

(1) 公司各环节主要原材料铝棒及外购铝型材、铝卷及铝板的采购数量、耗用数量、期初期末库存量之间的勾稽关系

1) 挤压环节

单位：吨

项目	项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
铝棒	期初结存	432.99	378.46	504.42	370.99
	当期采购	14,345.02	24,493.72	16,354.66	13,305.37
	当期领用	13,916.83	24,439.19	16,480.62	13,171.94
	其中：1) 生产领用	13,898.42	24,416.74	15,958.22	13,022.06
	2) 挤压车间变动	-3.45	-16.80	87.62	-
	3) 其他领用	21.86	39.26	434.78	149.88
	期末结存	861.17	432.99	378.46	504.42

注：“挤压车间变动”系已领用到挤压车间但未投料的铝棒数量变动；“其他领用”主要系研发活动领用和工程建设活动领用的铝棒数量

2) 深加工环节

单位：吨

项目	项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
铝型材、铝卷及铝板	期初结存	694.60	913.80	592.81	325.12
	当期材料入库	14,982.03	32,734.36	16,069.31	11,009.70
	其中：1) 当期采购	4,504.12	14,135.53	3,271.26	1,006.95
	2) 挤压环节产出	10,477.91	18,598.83	12,798.05	10,002.75
	当期材料出库	14,877.13	32,953.56	15,748.33	10,742.01
	期末结存	799.50	694.60	913.80	592.81

如上表所示，公司主要铝材料的期初结存数量、采购数量、消耗数量及期末结存数量之间勾稽合理、准确，具有匹配关系。

(2) 公司各主要铝金属材料生产耗用数量与当期产品产量的匹配关系及投入产出比情况

1) 挤压环节

报告期各期，公司挤压环节投入产出比情况具体如下：

单位：吨

年份	型材产出	总投入	成材率=型材产出/总投入
2023年1-6月	10,477.91	13,898.42	75.39%
2022年	18,598.83	24,416.74	76.17%
2021年	12,798.05	15,958.22	80.20%
2020年	10,002.75	13,022.06	76.81%

2020年-2021年，发行人挤压工序的投入产出比（成材率）较为稳定且随着公司工艺提升而成材率小幅增长。2022年，随着CTP技术的逐步渗透，公司新产品电芯外壳需求快速增长，由于生产电芯外壳需要对铝棒进行超薄壁挤压，成材率相对较低，挤压环节整体投入产出比有所下降，但仍与2020年的投入产出比水平一致。2023年1-6月，公司投入产出比（成材率）较2022年基本保持稳定。

根据《铝合金挤压成形技术及表面处理、阳极氧化与喷涂焊接新工艺和挤压设备、模具制造选用实用手册》，发达国家（如日本）挤压成品率可达85%以上，而我国挤压成材率不到80%，平均一般在76%左右，其中建筑型材成品率接近80%，工业型材成品率较建筑型材成品率下降5%-10%。根据同样拥有铝合金挤压成型工艺的A股上市公司锐新科技披露数据，其挤压成材率在72%-73%左右。

因此，发行人挤压工序投入产出比（成材率）与行业标准、拥有铝挤压业务的A股上市公司锐新科技不存在显著差异。

2) 深加工环节

报告期各期，发行人深加工环节实际成材率与废料率情况如下：

单位：吨

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
----	-----------	-------	-------	-------

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
1、深加工投入环节				
1) 总投入	17,363.36	33,800.34	16,069.31	11,009.70
2) 其他领用	56.08	18.75	76.76	709.18
3) 实际总投入=总投入-其他领用	17,307.29	33,781.59	15,992.55	10,300.53
2、产品产出				
产品产出	13,423.74	26,191.99	12,138.80	7,318.28
3、投入产出比				
投入产出比=产品产出/实际总投入	77.56%	77.53%	75.90%	71.05%

注1：“其他领用”主要系零星销售及工程领用

注2：2020年及2021年，上表“总投入”与深加工环节的铝型材、铝卷及铝板入库数量一致；2022年及2023年1-6月，“总投入”与铝型材入库数量存在差异，主要系为了提高生产效率，公司当年采购较多半成品机加件、锯切半成品以及外购液冷板等零部件所致

发行人深加工环节是将铝型材经精裁、CNC深加工、FSW焊接、CMT焊接等工序装配成电池盒箱体的生产工序。作为新能源汽车电池系统的关键组成部分，电池盒箱体需要满足客户指定车型装配及电池系统功能性要求，结构较为复杂，为达到定制化设计要求，公司需要进行定制化生产，不同产品产生的投入产出比也会存在一定差异。

由于同行业公司未披露深加工工序的投入产出比情况，因此以公司实际深加工环节投入产出比与理论产出比进行比较。按照产出产品及其理论成材率情况，计算各期的总体产品理论成材率如下：

(1) 2023年1-6月

单位：kg

产品型号	产品重量①	产品耗用型材等原料重量②	成材率③	产品权重④	加权理论成材率⑤=③*④
06-00-079	52.45	63.39	82.75%	6.56%	5.43%
06-00-554	16.55	18.23	90.80%	5.06%	4.60%
06-00-658	33.40	39.00	85.65%	5.09%	4.36%
06-00-831	45.88	59.81	76.70%	5.62%	4.31%
06-00-534	37.27	44.76	83.27%	4.89%	4.08%
.....					
整体深加工理论成材率合计					79.95%

注 1：由于公司产品型号较多，上表仅列示前五大型号及整体深加工理论成材率，下同

注 2：产品权重=单型号产品深加工环节原材料投入重量/所有型号产品深加工环节原材料投入总重量，下同

(2) 2022 年

单位：kg

产品型号	产品重量①	产品耗用型材等原料重量②	成材率③	产品权重④	加权理论成材率⑤=③*④
06-00-658	33.40	39.00	85.65%	9.23%	7.90%
06-00-450	41.29	46.96	87.94%	7.18%	6.31%
06-00-563	16.41	18.02	91.07%	5.63%	5.13%
06-000-073	76.20	94.65	80.51%	5.66%	4.56%
06-00-645	40.00	46.96	85.18%	5.26%	4.48%
.....					
整体深加工理论成材率合计					82.81%

(3) 2021 年

单位：kg

产品型号	产品重量①	产品耗用型材等原料重量②	成材率③	产品权重④	加权理论成材率⑤=③*④
06-00-450	41.29	46.96	87.94%	16.28%	14.32%
06-00-534	37.27	44.76	83.27%	6.59%	5.49%
06-00-545	36.50	44.52	81.98%	5.31%	4.36%
06-000-078	36.41	42.79	85.09%	4.86%	4.14%
16-00-527	29.69	34.50	87.17%	4.26%	3.72%
.....					
整体深加工理论成材率合计					78.95%

(4) 2020 年

单位：kg

产品型号	产品重量①	产品耗用型材等原料重量②	成材率③	产品权重④	加权理论成材率⑤=③*④
06-00-337	42.62	52.15	81.72%	17.21%	14.06%
06-00-450	41.25	47.07	87.65%	4.42%	3.88%
06-00-223	20.49	25.91	79.11%	4.39%	3.47%
06-00-338	36.95	48.95	75.47%	4.32%	3.26%
06-00-215	22.88	25.96	88.11%	3.59%	3.16%
.....					

产品型号	产品重量①	产品耗用型材等原料重量②	成材率③	产品权重④	加权理论成材率⑤=③*④
整体深加工理论成材率合计					75.59%

结合发行人根据实际经验确定的合格率范围，深加工环节的理论具体计算结果如下：

年度	理论投入产出比 A	合格率 B	深加工理论投入产出比 C=A*B	深加工实际投入产出比
2023年 1-6月	79.95%	95%-98%	75.95%-78.35%	77.56%
2022年	82.81%	95%-98%	78.67%-81.16%	77.53%
2021年	78.95%	95%-98%	75.00%-77.37%	75.90%
2020年	75.59%	95%-98%	71.81%-74.07%	71.05%

说明：理论投入产出比=各单产品理论成材率*当年理论投入占比

如上表所述，报告期内，公司深加工环节实际综合成材率与理论范围不存在显著差异，相关投入产出比变动主要系各年度产品结构差异所致。

整体来看，公司铝金属材料耗用数量与当期产品产量变动符合公司实际经营情况，相关投入产出比变动与公司业务及产品结构变动相匹配。

2、能源耗用量与当期产品产量之间的匹配关系

公司主要能源电和天然气的耗用量与产品产量之间匹配关系具体如下：

单位：吨、万度、万 m³、度/kg、立方米/kg

名称	项目	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
公司产品	产量	13,423.74	26,191.99	12,138.80	7,318.28
电	耗用量	1,646.31	2,620.73	1,566.32	1,221.21
	单位耗用量	1.23	1.00	1.29	1.67
天然气	耗用量	81.63	135.12	96.24	83.04
	单位耗用量	0.06	0.05	0.08	0.11

如上表所述，报告期内，公司单位电耗及单位天然气消耗在 2020 年较高，随后逐年下降，主要系公司外购铝型材占比变化所致。考虑到挤压工序系首先将铝棒加热通过模具挤压出铝型材，该过程天然气及电能消耗较高，因此自产型材比例是影响公司实际能耗的关键因素。2023 年 1-6 月，随着公司外购铝型材比例略有下降并且增加了对于铝棒热处理工序的规模，公司单位能耗较 2022 年小幅上升。

报告期各期，公司自产和外购铝型材采购量占比情况具体如下：

单位：吨、%

项目	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	重量	占比	重量	占比	重量	占比	重量	占比
外购铝型材、铝卷及铝板	5,818.85	35.71	14,135.72	43.18	3,271.26	20.36	1,006.95	9.15
自产铝型材	10,477.91	64.29	18,598.83	56.82	12,798.05	79.64	10,002.75	90.85
合计	16,296.76	100	32,734.55	100	16,069.31	100	11,009.70	100

2020年，公司南川基地建成后增加了自有挤压机产能，挤压产能大幅增长，鉴于下游市场需求减缓，当年公司外购铝型材占比较低，因此单位能耗较高。2021年以来，随着公司下游需求快速增长，公司自有挤压产能不足，因此增加了外购型材比例，伴随自身产能利用率快速提升，公司单位能耗较2020年整体呈现下降趋势。

报告期各期，公司主要能源单耗水平与外购铝型材占比的变动匹配具体如下：

单位：%、度/kg、立方米/kg

项目	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年
	数值	变动幅度	数值	变动幅度	数值	变动幅度	数值
外购铝型材、铝卷及铝板占比	35.71	-17.31%	43.18	112.08%	20.36	122.51%	9.15
电单位耗用量	1.23	22.57%	1.00	-22.46%	1.29	-22.67%	1.67
天然气单位耗用量	0.06	17.87%	0.05	-34.93%	0.08	-30.13%	0.11

如上表所述，2020年-2022年，在公司外购铝型材占比增长幅度保持基本稳定的情况下，公司主要能源单位耗用量下降幅度亦基本保持稳定。2023年1-6月，随着公司外购铝型材比例下降并且增加了对于铝棒热处理工序的规模，公司单位能耗较2022年小幅上升。

综上所述，报告期各期主要原材料采购数量、耗用数量、期初期末库存量、能源耗用量与当期产品产量相匹配，各期投入产出比与公司自身产品结构、生产经营特点相符。

（三）说明报告期各期主营业务成本中直接材料、直接人工、制造费用的变动原因，各产品单位成本的变动原因及合理性，与原材料采购价格变化的匹

配关系，发行人成本结构及变动趋势与同行业可比公司的比较情况，分析说明差异的原因及合理性

1、说明报告期各期主营业务成本中直接材料、直接人工、制造费用的变动原因

报告期内，公司主营业务成本按成本类型构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	45,419.18	74.68	63,762.76	74.65	25,958.72	67.78	12,687.44	60.61
直接人工	9,567.91	15.73	12,888.84	15.09	7,265.10	18.97	4,591.74	21.94
制造费用	5,829.52	9.59	8,766.22	10.26	5,076.62	13.25	3,653.66	17.45
合计	60,816.62	100.00	85,417.82	100.00	38,300.44	100.00	20,932.83	100.00

公司产品生产所需的直接材料主要包括铝棒、铝型材、铝卷及铝板等，直接人工是指直接参与产品生产工人的薪酬等，制造费用主要包括车间管理人员薪酬、设备折旧成本、水电费、运输费等。其中，直接材料占比 70%左右，为最主要的成本项目。

2020年-2022年，由于下游新能源汽车行业快速发展及公司自身产能提升，公司主要产品产销量大幅增长，营业成本中的直接材料、直接人工及制造费用规模均有所提升。同时，随着铝金属材料市场价格持续上涨，公司主营业务成本中直接材料占比持续增长，而公司规模效应的逐渐显现，直接人工及制造费用占比相应下降。2023年1-6月，公司主营业务成本结构基本保持稳定。

2、产品单位成本的变动原因及合理性，与原材料采购价格变化的匹配关系

报告期内，电池盒箱体收入占公司主营业务收入的比例分别为 71.28%、83.18%、86.39%和 92.61%，是公司主营业务收入的主要来源。报告期内，电池盒箱体产品单位成本变动与原材料采购均价对比情况如下：

单位：元、元/吨

项目	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
直接材料	999.19	13.42%	880.96	9.45%	804.87	19.70%	672.41
直接人工	215.84	13.39%	190.35	-20.47%	239.35	-14.60%	280.26
制造费用	127.29	4.52%	121.78	-21.89%	155.91	-22.78%	201.91
单位成本	1,342.32	12.51%	1,193.09	-0.59%	1,200.13	3.95%	1,154.58
铝金属对应期间采购均价	18,962.49	-3.68%	19,686.13	11.63%	17,634.49	31.93%	13,366.90

注 1：铝金属采购均价为铝棒、铝型材、铝板等主要原材料加权平均采购价

注 2：因销售结转成本时间滞后于采购入库时间，鉴于铝价短期存在一定波动，为保持可比性，上述铝金属采购均价选取时间为上年 11 月至次年 10 月，2023 年 1-6 月，对应选取时间为上年 11 月至 2023 年 4 月，下同

如上表所述，报告期内，公司单位成本分别较上期变动 3.95%、-0.59% 和 12.51%，而对应期间原材料铝金属采购均价分别变动 31.93%、11.63% 和 -3.68%，两者变动趋势存在差异主要原因系：1) 单位产品重量的变化部分抵消了原材料铝采购价格对直接材料成本的影响；2) 受规模效应影响导致的单位产品分摊的人工成本及制造费用下降，进一步抵消了原材料成本上升对单位成本的影响；3) 2023 年 1-6 月，公司新一代 CTB 产品销售规模扩大，由于该产品生产对液冷板等外购零部件使用量增多，且公司增加了人工及设备投入，进而导致电池盒箱体单位成本有所上涨。具体分析如下：

(1) 2021 年及 2022 年，产品单位成本的变动原因及合理性，与原材料采购价格变化的匹配关系

1) 2021 年及 2022 年，单位产品重量的下降部分抵消了铝采购价格对直接材料成本的影响

2020 年-2022 年，公司电池盒箱体单位直接材料主要与产品重量及主要铝金属材料采购价格相关，具体如下：

单位：kg、元/吨、元/套

项目	2022 年		2021 年		2020 年
	数值	变动	数值	变动	数值
单位产品重量	31.44	-3.31%	32.52	-6.39%	34.74
铝金属对应期间采购均价	19,686.13	11.63%	17,634.49	31.93%	13,366.90

项目	2022年		2021年		2020年
	数值	变动	数值	变动	数值
单位直接材料	880.96	9.45%	804.87	19.70%	672.41

2021年及2022年，虽然公司原材料采购价格快速上涨，但随着公司产品平均单重的下降，在一定程度上抵消了部分材料价格上涨的影响，因此公司产品单位直接材料变动幅度小于铝市场价格变动幅度，具备合理性。

①各期产品原材料单耗水平及变动原因

公司整体生产工序主要分为挤压和深加工两大主要环节。其中，对于挤压工序来说，原材料为铝棒；对于深加工工序来说，原材料为铝型材及铝卷、铝板等铝金属材料。2020年-2022年，公司上述两大生产环节的单耗水平具体如下：

生产环节	项目	2022年	2021年	2020年
挤压环节	成材率	76.17%	80.20%	76.81%
	原材料单耗=1/成材率	1.31	1.25	1.30
深加工环节	成材率	77.53%	75.90%	71.05%
	原材料单耗=1/成材率	1.29	1.32	1.41

A、挤压环节

如上表所述，2020年-2022年，公司挤压环节原材料单耗基本保持稳定。2021年，发行人挤压工序的原材料单耗较为稳定且随着公司工艺提升，原材料单耗小幅下降。2022年，随着CTP技术的逐步渗透，公司新产品电芯外壳需求快速增长，由于生产电芯外壳需要对铝棒进行超薄壁挤压，成材率相对较低，挤压环节原材料单耗有所上升，但仍与2020年的原材料单耗水平一致。

B、深加工环节

2020年-2022年，公司深加工环节原材料单耗基本保持稳定并呈现小幅下降趋势，主要原因系公司产品结构变化所致。由于不同产品理论原材料单耗存在差异，因此导致整体原材料单耗水平亦存在一定差异。具体详见本问题回复之“（二）”之“（2）公司各主要铝金属材料生产耗用数量与当期产品产量的匹配关系及投入产出比情况”相关内容。

整体来看，2020年-2022年，公司单耗水平基本保持稳定，公司电池盒箱体产品单位直接材料变动主要系受产品重量及铝金属材料采购价格影响所致。

②单位产品重量和铝金属材料采购价格对单位直接材料的敏感性分析

假设公司电池盒箱体产品单位直接材料与铝金属采购价格、单位重量满足以下线性关系：

单位直接材料 $Y = \text{单位产品重量 } A * \text{铝金属材料价格 } B + a$ 。其中， a 为生产中耗用的辅材、机加件等成本。

基于上述线性数量关系，2022年，公司电池盒箱体单位直接材料、平均产品重量、铝金属平均采购价格情况如下：

单位：千克、元/吨、元

项目	公式关系	2022年
单位产品重量	A	31.44
铝金属采购均价	B	19,686.13
辅材、机加件等成本	a	262.03
单位直接材料	Y	880.96

以铝金属材料采购价格在2022年平均价格上下浮动20%、单位产品重量以2022年平均重量上下浮动20%测算，若辅材、机加件等成本保持不变，则公司铝金属材料采购价格及产品平均重量对产品单位直接材料的敏感性分析如下：

项目	铝金属材料采购价格变动幅度					
		-20%	-10%	0%	10%	20%
平均重量变动幅度	-20%	-25.29%	-19.67%	-14.05%	-8.43%	-2.81%
	-10%	-19.67%	-13.35%	-7.03%	-0.70%	5.62%
	0%	-14.05%	-7.03%	0.00%	7.03%	14.05%
	10%	-8.43%	-0.70%	7.03%	14.75%	22.48%
	20%	-2.81%	5.62%	14.05%	22.48%	30.91%

如上表所述，在铝金属材料变动幅度一定的情况下，单位重量的变动可以在一定程度上抵消单位直接材料的变动，与公司实际情况一致。

2) 2021年及2022年，受规模效应影响导致的单位产品分摊的人工成本及制造费用下降进一步抵消了原材料成本上升对单位成本的影响

2020年-2022年，单位人工成本及制造费用变动情况如下：

单位：元/套

项目	2022年		2021年		2020年
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
单位直接人工	190.35	-20.47%	239.35	-14.60%	280.26
单位制造费用	121.78	-21.89%	155.91	-22.78%	201.91

2021年及2022年，单位直接人工成本同比变动分别为-14.60%、-20.47%，单位制造费用成本同比变动分别为-22.78%、-21.89%，持续下降，主要系随着下游新能源汽车行业需求回暖，公司产能利用率大幅提升，产品产量大幅增加，规模效应显现，单位直接人工及制造费用有所下降。

(2) 2023年1-6月，产品单位成本的变动原因及合理性，与原材料采购价格变化的匹配关系

1) 2023年1-6月，受新产品对外购零部件需求提升的影响，公司电池盒箱体单位材料成本整体有所增长

2023年1-6月，发行人新一代集成液冷功能的电池盒箱体产品销量较2022年全年的实现超过2万套的快速增长，因此公司电池盒箱体的生产对液冷板（电池Pack冷却器）结构件需求相较于2022年大幅增加，带动单位电池盒箱体产品的直接材料有所增长。具体如下：

项目	2023年1-6		2022年
	数值	变动	数值
单位产品重量（KG）	32.72	4.07%	31.44
铝金属材料对应期间采购均价（元）	18,962.49	-3.68%	19,686.13
单位直接材料（元/套）	999.19	13.42%	880.96
其中：单位铝金属材料	620.45	0.25%	618.93
外购零部件等其他辅助材料	378.74	44.54%	262.03

由上表可见，公司铝金属材料对应期间采购均价变动与单位产品重量变动方向相反，幅度接近，二者综合推动电池盒箱体产品单位直接材料小幅上涨，但整体影响较小。同时，2023年1-6月，公司电池盒箱体的生产对液冷板（电池Pack冷却器）等外购零部件的使用相较于2022年大幅增加，进而带动公司

单位电池盒箱体产品的直接材料有所增长，具备合理性。

2) 2023年1-6月，公司增加了人工及设备投入，进而导致单位直接人工及单位制造费用有所增长

2022年及2023年1-6月，公司电池盒箱体单位人工成本及制造费用变动情况如下：

项目	2023年1-6月		2022年
	金额	较2022年变动比例	金额
计入当期营业成本中电池盒箱体直接人工成本（万元）	9,042.70	54.29%	11,721.51
计入当期营业成本中电池盒箱体制造费用（万元）	5,332.81	42.22%	7,499.21
电池盒箱体销量（套）	418,954	36.07%	615,787
电池盒箱体产品单位直接人工（元/套）	215.84	13.39%	190.35
电池盒箱体产品单位制造费用（元/套）	127.29	4.52%	121.78

注：上表中，为保持可比性，“计入当期营业成本中电池盒箱体直接人工成本”、“计入当期营业成本中电池盒箱体制造费用”以及“电池盒箱体销量”较2022年变动均系年化后变动比例

如上表所述，2023年1-6月，公司电池盒箱体直接人工及制造费用均有所上涨，主要原因系：1) 随着公司下游客户需求持续增长，公司增加了生产人员规模，生产人员平均人数由2022年的1,559人上升至2023年1-6月的2,009人，由此导致公司电池盒箱体直接人工规模有所增长；2) 公司持续增加固定资产投资以应对下游客户对于新产品、新技术的迭代需求，固定资产账面价值由2022年末的32,041.51万元上升至2023年6月末的37,417.74万元。考虑到公司部分电池盒箱体新产品生产工艺和生产效率尚处于爬坡阶段，规模效应尚未完全显现，公司电池盒箱体产品分摊的单位人工及单位制造费用均有所增加。

综上所述，2020年-2022年，公司主要产品电池盒箱体单位材料成本整体呈现上涨趋势，与原材料采购价格变动趋势整体一致，但产品重量、单位直接人工与制造费用的下降一定程度抵消了原材料价格上涨对成本的影响，上述因素综合导致公司主要产品单位成本变动幅度较小。

2023年1-6月，公司原材料采购价格有所下降，电池盒箱体单位直接材料较2022年同期有所上涨，主要系新产品外采零部件需求增加所致。与此同时，

公司亦增加了人工及设备投入。上述因素综合导致电池盒箱体单位成本有所上涨，具备合理性。

3、发行人成本结构及变动趋势与同行业可比公司的比较情况，分析说明差异的原因及合理性

报告期内，发行人的主营业务成本结构与同行业可比公司进行对比如下：

单位：%

2022年			
公司	直接材料占比	直接人工占比	制造费用占比
和胜股份	未披露	未披露	未披露
凌云股份	71.94	7.83	20.23
华域汽车	81.22	未披露	未披露
敏实集团	未披露	未披露	未披露
华达科技	73.47	9.32	17.20
祥鑫科技	79.75	8.03	12.22
均值	76.60	8.39	16.55
发行人	74.65	15.09	10.26
2021年			
公司	直接材料占比	直接人工占比	制造费用占比
和胜股份	未披露	未披露	未披露
凌云股份	73.11	7.86	19.03
华域汽车	80.22	未披露	未披露
敏实集团	未披露	未披露	未披露
华达科技	79.39	2.83	17.78
祥鑫科技	78.8	9.75	11.45
均值	77.88	6.81	16.09
发行人	67.78	18.97	13.25
2020年			
公司	直接材料占比	直接人工占比	制造费用占比
和胜股份	59.00	10.90	30.00
凌云股份	74.16	6.72	19.12
华域汽车	80.05	未披露	未披露
敏实集团	57.65	12.68	29.67

华达科技	78.05	3.06	18.89
祥鑫科技	75.00	12.00	13.00
均值	70.65	9.07	22.14
发行人	60.61	21.94	17.45

数据来源：上市公司公告；2023年1-6月，同行业公司未披露成本结构明细

如上表所述，2020年及2021年，公司直接材料及制造费用占比低于同行业上市公司平均水平，直接人工占比高于同行业上市公司平均水平，主要原因系公司主要产品电池盒箱体属于非标准、定制化特征明显，因此在生产加工过程中，挤压、焊接、机加工等生产过程工序繁杂，涉及的生产设备也并非连续自动化的全流程生产，因此直接人工占比偏高。

报告期内，随着公司逐步扩大生产规模，新建生产基地投产，生产设备和流程不断优化，公司直接人工占比持续下降。2022年，公司直接材料、直接人工及制造费用占主营业务成本比重分别为74.65%、15.09%及10.26%，直接人工占比持续下降。

综上所述，公司与同行业上市公司成本结构存在一定差异，主要系由于自身业务规模、产品结构差异所致，具备合理性。

二、会计师核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

- 1、取得发行人报告期内铝金属材料采购明细，分析主要铝金属材料的数量及价格变动情况，同类原材料不同供应商的采购情况；
- 2、查询主要原材料公开市场价格，分析同行业可比公司同类原材料采购价格情况，并与发行人进行比较；
- 3、访谈发行人采购负责人，了解采购的主要材料类别、加工费的定价依据、了解采购价格与公开市场价格存在差异的原因、同类原材料不同供应商的采购情况；
- 4、取得报告期内的铝金属材料采购、耗用以及期初、期末结存情况，取得

发行人能源采购明细，分析材料投入、能源耗用与当期产品产量之间的匹配关系；访谈公司生产管理负责人，分析投入产出比的变动的原因及合理性；

5、获取公司主要产品的成本结构，分析与原材料采购价格变化的匹配关系；访谈公司财务和生产部门负责人，了解成本结构、主要产品单位成本构成变动的原因，并分析合理性；

6、通过公开渠道查询同行业可比公司成本中料工费构成情况，与公司进行对比分析。

(二) 核查结论

经核查，我们认为：

1、公司采购的铝金属材料与铝锭市场价格变动趋势一致，主要差异系加工费所致，符合行业惯例，相关采购价格与同行业上市公司情况不存在显著差异；

2、报告期各期主要原材料采购数量、耗用数量、期初期末库存量、能源耗用量与当期产品产量相匹配，各期投入产出比与公司自身产品结构、生产经营特点相符；

3、报告期内，公司主要产品电池盒箱体单位成本变动与单位材料、直接人工、制造费用变动相匹配；2020年-2022年，公司主要产品电池盒箱体单位直接材料与原材料价格变动趋势一致，具备合理性；2023年1-6月，受到新产品外采零部件使用量增加影响，公司电池盒箱体单位直接材料有所上涨，具备合理性。公司与同行业上市公司成本结构存在一定差异，主要系由于自身业务规模、产品结构差异所致，具备合理性。

问题 5. 关于供应商

申请文件显示：

(1) 报告期各期，发行人前五大供应商采购金额占比分别为 76.99%、69.53%、75.64%和 67.53%。

(2) 2020年至2022年1-6月，发行人各期新增供应商家数分别为3家、2家、1家。

(3) 发行人供应商重庆合泽实业发展有限公司为贸易商，发行人 2021 年以来向其采购金额较大。

请发行人：

(1) 说明主要供应商是否存在注册时间短、员工人数少等异常情形；发行人员工、前员工及其近亲属是否在供应商处任职或持有权益，发行人及发行人主要关联方与供应商是否存在资金往来及原因，发行人与相关供应商交易的公允性。

(2) 说明发行人采购金额占主要供应商收入的比例，供应商向发行人销售与其经营规模是否匹配，是否存在成立后短期内即成为发行人主要供应商、供应商专门或主要向发行人销售的情形，如是，请进一步说明具体背景和原因，发行人与相关供应商交易的公允性。

(3) 说明供应商集中度较高的原因，是否符合行业特征与实际经营特点，与主要供应商是否存在关于订单获取、采购量、采购价格等潜在的安排或承诺，是否存在其他未披露的利益安排。

(4) 说明报告期各期新增、退出及注销供应商的原因及合理性，发行人与退出供应商是否存在纠纷或潜在纠纷，报告期内前五大供应商变动较大的原因及合理性，发行人与供应商合作的稳定性。

(5) 说明发行人通过贸易商采购的原因及必要性，对应的终端供应商及采购价格公允性；除重庆合泽实业外，是否存在其他贸易商性质供应商、外购成品后销售、客户指定采购等特殊采购类型，如是，请说明具体情况、是否符合行业特征。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明主要供应商是否存在注册时间短、员工人数少等异常情形；发行人员工、前员工及其近亲属是否在供应商处任职或持有权益，发行人及发行

人主要关联方与供应商是否存在资金往来及原因，发行人与相关供应商交易的公允性

1、说明主要供应商是否存在注册时间短、员工人数少等异常情形

报告期各期，发行人前五大供应商成立时间、注册资本、员工人数及与发行人开始合作时间具体如下：

供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	员工人数	开始合作时间
重庆金兰铝制品有限公司	2015.04.08	5,000	50人以上	2019年
中国铝业集团有限公司	2001.02.21	2,520,000	200人以上	2020年
重庆合泽实业发展有限公司	2004.03.31	4,500	10人以内	2021年
平果鉴烽铝材有限公司	2005.03.17	5,000	300人以上	2019年
平果富晟新材料科技有限公司	2021.06.22	15,000	500人以上	2021年
云南铝业股份有限公司	1998.03.20	346,795.7405	1,000人以上	2019年
重庆綦远远成铝业有限公司	2012.01.09	5,000	200人以上	2017年
重庆恒亚实业有限公司	2015.02.25	4,000	50人以上	2018年
广西协美铝业有限公司	2016.04.07	500	10人以内	2021年
重庆天启铝业有限公司	2012.12.26	1,000	50人以上	2022年
南涪铝业	2010.05.07	4,500	100人以上	2015年
比亚迪	1995.02.10	291,114.2855	50万人以上	2015年
重庆渝创新材料有限公司	2021.04.26	2,000	50人以上	2023年

注 1：除平果富晟新材料科技有限公司外，资料来源为国家企业信用信息公示系统

注 2：平果富晟新材料科技有限公司于 2021 年 12 月完成平果鉴烽铝材有限公司资产的交接工作，年报未披露其员工人数。根据平果富晟新材料科技有限公司出具的供应商调查表，其员工人数为 500 人以上

(1) 主要供应商注册时间较短的情形

报告期内，发行人主要供应商平果富晟新材料科技有限公司注册时间较短，且与发行人开始合作时间较晚，主要原因系：2021 年 7 月，平果富晟新材料科技有限公司通过破产司法拍卖购买取得平果鉴烽铝材有限公司资产并于 2021 年 12 月完成正式交接，为了保持原材料供应的稳定性及一致性，公司继续与新设公司平果富晟新材料科技有限公司进行合作。

除平果富晟新材料科技有限公司外，公司 2023 年 1-6 月前五大供应商重庆

渝创新材料有限公司系于 2021 年初成立。2023 年 1 月，公司基于铝棒采购需求拓展本地供应商，与其建立合作关系。虽然重庆渝创新材料有限公司注册时间较短，但不存在注册成立之后即成为公司前五大供应商的情形。

除上述情形外，公司报告期内前五大供应商不存在注册时间较短的情形。

(2) 主要供应商注册员工人数较少的情形

报告期内，除属于贸易商供应商的重庆合泽实业发展有限公司及广西协美铝业外，发行人主要生产型供应商不存在员工人数较少的情形。

发行人主要供应商中重庆合泽实业发展有限公司、广西协美铝业有限公司人数较少的主要原因系上述公司均为贸易商，考虑到其一般具备稳定的货源且无需进行自主生产，因此该类型供应商的员工主要为管理和销售人员，因此人数相对较少，与贸易商特点相匹配。

综上所述，发行人主要供应商中存在少量员工人数较少或成立后即与发行人合作的情形，但该等主体均具有合理的商业背景，不存在异常情形。

2、发行人员工、前员工及其近亲属是否在供应商处任职或持有权益，发行人及发行人主要关联方与供应商是否存在资金往来及原因

报告期各期，公司上述主要供应商的股权结构、法定代表人以及董事、监事、高级管理人员情况如下：

序号	供应商名称	法定代表人	董事、监事、高级管理人员情况	股权结构情况	是否与公司存在关联关系
1	重庆金兰铝制品有限公司	李志强	董事及主要管理人员：吴丰江 高管：李志强 监事：周登望	李志强持股 55%，吴丰江持股 45%	否
2	中国铝业集团有限公司	段向东	董事及高管：段向东、刘祥民、钟俊、聂晓夫、刘建平、张元荣、曹远征、叶国华 监事：李志群、钱纓、刁为国、孙建萍、欧小武、李宜华、乔桂玲、杨健奎	国务院国有资产监督管理委员会持股 100%	否
3	重庆合泽实业发展有限公司	蔡飏	董事及主要管理人员：蔡飏 监事：曾伟	蔡飏持股 62.50%，曾伟持股 37.50%	否
4	平果鉴烽铝材有限公司	刘芷君	董事及主要管理人员：刘芷君 监事：刘芷同	关鉴烽持股 55%，刘芷君持股 45%	否
5	平果富晟新材料科技有限公司	陈东广	董事及主要管理人员：陈东广 监事：谢子淇、	广东富晟新材料有限公司持股 100%	否

序号	供应商名称	法定代表人	董事、监事、高级管理人员情况	股权结构情况	是否与公司存在关联关系
6	云南铝业股份有限公司	张正基	董事：张正基、路增进、陈德斌、焦云、许晶、郑婷、李志坚、陈廷贵 监事：杨薇、梁鸣鸿、李昌浩、骆灵芝、罗昌富 高管：唐正忠、宁德纲、周飞、刘永强、吴勇 独立董事：鲍卉芳、汪涛、杨继伟、施哲	中国铝业股份有限公司持股 29.10%，云南冶金集团股份有限公司持股 13.00%	否
7	重庆綦远远成铝业有限公司	李安平	董事及主要管理人员：李安平 监事：董佩枝	李安平持股 90%，董佩枝持股 10%	否
8	重庆恒亚实业有限公司	陈荣有	董事及主要管理人员：陈荣有 监事：游大双	重庆恒晖新材料有限公司持股 100%	否
9	广西协美铝业有限公司	康永洁	董事及主要管理人员：付雪晶	南宁伟亚科技有限公司持股 100%	否
10	重庆天启铝业有限公司	黄书军	执行董事兼经理：黄书军 监事：刘博	杨程远持股 50%、易倩持股 50%	否
11	南涪铝业	应贤川	董事及高管：应贤川、文伟、谭明、刘元鑫、朱文峰 监事：郑显惠、刘成科、朱加兵	重庆天彩铝业有限公司持股 100%	否
12	比亚迪	王传福	董事：王传福、吕向阳、夏佐全 独立非执行董事：蔡洪平、张敏、喻玲 监事：李永钊、朱爱云、黄江锋、王珍、唐梅 高管：王传福、吕向阳、李柯、罗红斌、何志奇、何龙、刘焕明、王传方、任林、王杰、周亚琳、杨冬生、赵俭平、李黔	王传福为比亚迪控股股东和实际控制人	否
13	重庆渝创新材料有限公司	沈雪	董事及高管：沈雪 监事：杨壮志	刘川平持股 50%、杨壮志持股 50%	否

资料来源：国家企业信用信息公示系统

2023 年 1-6 月，南涪铝业为公司前五大供应商之一。经比对，公司前任董事、监事曾在供应商南涪铝业任职。具体说明如下：

(1) 发行人存在外部董事、监事在南涪铝业任职的情况

报告期内，发行人存在外部董事、监事在主要供应商南涪铝业任职的情况，具体如下：

序号	姓名	公司任职情况	供应商任职情况
1	刘元鑫	曾担任公司外部董事，于 2019 年 3 月卸任	现任任南涪铝业副总经理、董事
2	文伟	曾担任公司外部董事，于 2019 年 3 月卸任	现任南涪铝业总经理、董事
3	常光敏	曾担任公司监事，于 2019 年 4 月卸任	曾于 2015 年 8 月至 2018 年 10 月任南涪铝业总会计师，2018 年 10 月以后不再在南涪铝业担任任何职务

在 2015 年至 2018 年期间，南涪铝业为公司当时的第二大股东，公司历史上的关联方南涪铝业部分管理人员文伟、刘元鑫、常光敏曾在公司兼任外部董事、监事；随着 2018 年末南涪铝业对外转让其持有的全部公司股份，2019 年上述人员均陆续从公司卸任。

（2）相关交易公允性

报告期内，公司与南涪铝业采购交易价格公允，与同期第三方交易不存在明显差异，上述情形对公司生产经营不存在重大不利影响。相关交易公允性详见本问题回复之“问题 14”之“一、（一）、2、结合采购价格与市场价格、同类产品第三方采购价格比较说明发行人与南涪铝业交易价格公允性”内容。

根据本次中介机构对主要供应商的访谈以及在国家企业信用信息公示系统等网站的查询，除南涪铝业外，发行人员工、前员工（自 2017 年以来，下同）及其近亲属均未在主要供应商持有权益或担任董事、监事及高管等职务。报告期内，公司与上述主要供应商不存在可能导致利益输送的关联关系；发行人控股股东、实际控制人、董监高与上述主要供应商均不存在异常资金往来的情况。

综上所述，公司历史上部分外部董事、监事系公司供应商南涪铝业管理人员，主要系南涪铝业曾系公司股东所致；公司与南涪铝业交易均有真实交易背景，相关交易价格公允。除上述情形外，发行人员工、前员工及其近亲属均未在主要供应商任职。

（二）说明发行人采购金额占主要供应商收入的比例，供应商向发行人销售与其经营规模是否匹配，是否存在成立后短期内即成为发行人主要供应商、供应商专门或主要向发行人销售的情形，如是，请进一步说明具体背景和原因，发行人与相关供应商交易的公允性

1、说明发行人采购金额占主要供应商收入的比例，供应商向发行人销售与其经营规模是否匹配，是否存在成立后短期内即成为发行人主要供应商、供应商专门或主要向发行人销售的情形

报告期内，发行人向主要供应商采购金额占主要供应商收入的比例、与供应商交易规模匹配性等情况具体如下：

供应商名称	报告期内向其采购金额占收入比例	注册资本（万元）	采购金额（万元）			
			2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
重庆金兰铝制品有限公司	小于 20%	5,000	3,253.28	10,164.26	764.10	2,892.28
中国铝业及其子公司	小于 1%	2,520,000	1,923.11	5,171.82	4,802.66	1,835.62
重庆合泽实业发展有限公司	约 30%-40%	4,500	-	24,796.33	15,176.64	-
平果鉴烽铝材有限公司	小于 10%	5,000	-	33.04	2,258.27	348.47
平果富晟新材料科技有限公司	小于 10%	15,000	2,161.59	5,747.55	59.45	-
云南铝业股份有限公司	小于 1%	346,795.7405	-	2,979.98	2,958.17	2,286.44
重庆綦远远成铝业有限公司	小于 10%	5,000	-	-	64.45	4,365.69
重庆恒亚实业有限公司	小于 10%	4,000	212.51	290.59	7,467.69	5,908.77
广西协美铝业有限公司	约 40%	500	1,695.70	9,756.52	43.34	-
重庆天启铝业有限公司	约 40%	1,000	15,690.18	1,739.98	-	-
南涪铝业	小于 20%	4,500	5,148.36	4,270.97	165.39	366.91
比亚迪	小于 1%	291,114.2855	4,257.37	171.52	-	-
重庆渝创新材料有限公司	小于 20%	2,000	3,192.00	-	-	-

（1）供应商向发行人销售与其经营规模匹配情况

如上表所述，2020 年-2022 年，除重庆合泽实业发展有限公司外，公司向主要供应商采购金额占其收入比例均较低，与其生产经营规模相匹配。2020 年-2022 年，重庆合泽实业发展有限公司、广西协美铝业有限公司注册资本相对交易规模较小主要系上述公司为贸易商所致。具体说明如下：

1) 重庆合泽实业发展有限公司（以下简称“合泽实业”）

2021 年及 2022 年，公司与重庆合泽实业发展有限公司交易规模较高。经本次中介机构访谈，合泽实业对应的终端供应商为重庆天启铝业有限公司（以下简称“天启铝业”）。根据天启铝业与合泽实业签署的《购销合同》，双方约定天启铝业提供铝合金产品，由合泽实业对外销售。

根据公开信息披露，上市公司顺博合金（002996.SZ）于 2016 年至 2018 年向重庆合泽实业发展有限公司采购金额分别为 14,345.65 万元、19,331.51 万元、

16,479.73 万元，与公司向重庆合泽实业发展有限公司采购规模相近。

2) 广西协美铝业有限公司（以下简称“协美铝业”）

2022 年，公司向协美铝业采购铝型材规模较高。根据本次中介机构对其进行的访谈，协美铝业从事部分铝金属材料的境内外贸易业务，其为山东新裕东铝业有限公司（以下简称“裕东铝业”）在西南、华南地区铝合金型材经销商。2022 年，协美铝业向公司销售的铝型材主要来自裕东铝业。根据本次中介机构对裕东铝业进行的访谈及其公开信息资料查询，裕东铝业年产能约为 8.5-10 万吨左右，远高于公司 2022 年向协美铝业采购数量 0.46 万吨。

2023 年 1-6 月，重庆天启铝业有限公司成为公司前五大供应商，其也系公司 2021 年及 2022 年前五大贸易类供应商合泽实业的终端货源厂商。自 2022 年底起，基于供货稳定性考虑，公司与重庆天启铝业有限公司建立合作关系，不再向贸易类供应商重庆合泽实业发展有限公司采购。报告期内，公司向重庆天启铝业有限公司采购规模与向合泽实业采购规模不存在显著差异。

综上所述，公司主要供应商向公司销售与其经营规模相匹配。

（2）成立后短期内即成为发行人主要供应商的相关情况

报告期内，除平果富晟新材料科技有限公司外，公司主要供应商不存在成立后短期内即成为发行人主要供应商的情形。

针对平果富晟新材料科技有限公司成立后短期内即成为发行人主要供应商的原因详见本问题回复“一、发行人说明”之“（一）”之“1、说明主要供应商是否存在注册时间短、员工人数少等异常情形”相关内容。

（3）专门或主要向发行人销售的相关情况

报告期内，公司主要供应商向公司销售比例均低于 50%，不存在专门或主要向发行人销售的情形。

2021 年及 2022 年，重庆合泽实业发展有限公司向公司销售比例相对较高，主要原因系发行人产能提升迅速，铝棒需求大幅增加且连续性较强，因此其选择与发行人建立长期供货关系。除发行人外，重庆合泽实业发展有限公司客户

还包括重庆天彩铝业有限公司、重庆新美鱼博洋铝业有限公司等。

2022年，广西协美铝业有限公司向公司销售比例相对较高，主要原因系发行人深加工产能提升迅速，前端挤压产能出现短缺而增加了铝型材采购所致。考虑到广西协美铝业有限公司为山东新裕东铝业有限公司（以下简称“裕东铝业”）在西南、华南地区铝合金型材经销商，裕东铝业产能可满足公司需求，公司与之建立了合作关系且采购规模快速提升。除发行人外，广西协美铝业有限公司客户还包括 COPPER FIELD INDUSTRIAL LIMITED、K.A.AFRAM GROUPE LIMITED 等公司。

自2022年底起，基于供货稳定性考虑，公司不再向贸易类供应商重庆合泽实业发展有限公司采购，而系与合泽实业的终端货源厂商重庆天启铝业有限公司建立合作关系，其也成为公司2023年1-6月前五大供应商之一。除直接向发行人销售外，根据天启铝业与合泽实业签署的《购销合同》，重庆天启铝业有限公司主要通过合泽实业对外进行铝金属产品的销售。

2、发行人与相关供应商交易的公允性

如前文所述，公司报告期内的主要供应商中，平果富晟新材料科技有限公司成立时间较短；公司向重庆合泽实业发展有限公司、广西协美铝业有限公司采购金额占其比例相对较高。

公司向重庆合泽实业发展有限公司主要采购铝棒，向平果富晟新材料科技有限公司、广西协美铝业有限公司主要采购铝型材，相关交易公允性情况具体如下：

（1）重庆合泽实业发展有限公司

单位：元/吨

项目	采购单价（不含税）		
	2023年1-6月	2022年	2021年
差异率	-	-0.01%	3.18%

如上表所示，发行人2021年起开始向重庆合泽实业发展有限公司采购铝棒，采购均价和其他供应商不存在显著差异，交易价格具有公允性。

(2) 平果富晟新材料科技有限公司

单位：元/吨

项目	采购单价（不含税）		
	2023年1-6月	2022年	2021年
差异率	1.57%	2.69%	-0.85%

如上表所示，发行人 2021 年起向平果富晟新材料科技有限公司采购铝型材，采购均价和其他供应商不存在显著差异，交易价格具有公允性。

(3) 广西协美铝业有限公司

2021 年，公司仅于当年 12 月向广西协美铝业有限公司采购铝型材。2022 年，公司向广西协美铝业有限公司采购铝型材规模快速扩大。在上述期间内，公司向广西协美铝业有限公司采购铝型材价格与同期其他同类供应商比较情况如下：

单位：元/吨

项目	采购单价（不含税）		
	2023年1-6月	2022年	2021年12月
差异率	0.45%	-1.99%	-1.76%

如上表所示，发行人报告期内向广西协美铝业有限公司采购铝型材价格和其他同类供应商不存在显著差异，交易价格具有公允性。

(4) 重庆天启铝业有限公司

单位：元/吨

项目	采购单价（不含税）	
	2023年1-6月	2022年12月
差异率	-1.04%	-0.54%

如上表所示，发行人报告期内向重庆天启铝业有限公司采购铝棒材价格和其他同类供应商不存在显著差异，交易价格具有公允性。

综上所述，公司主要供应商向公司销售与其经营规模相匹配，公司与成立时间较短以及向公司销售比例相对较高的供应商采购价格公允。

(三) 说明供应商集中度较高的原因，是否符合行业特征与实际经营特点，与主要供应商是否存在关于订单获取、采购量、采购价格等潜在的安排或承诺，

是否存在其他未披露的利益安排

1、供应商集中度较高的原因，是否符合行业特征与实际经营特点

公司主要从事新能源汽车电池系统铝合金零部件的研发、生产和销售，主要原材料为铝合金棒材，用于前端挤压工序；同时，公司也会对外采购铝型材、铝板及铝卷等铝金属材料用于深加工环节。上述铝合金材料采购占采购总额的比例分别为 79.32%、83.56%、77.31%及 72.28%，系公司主要成本构成。因此，公司对铝金属材料的需求量较高，相关供应商集中度也相对较高，但不存在单一供应商采购占比超过 50%的情形。

报告期内，公司与铝金属材料供应商合作时间较长，其铝合金材料质量、采购价格和合作模式已获得公司认可，向成熟的供应商采购有利于公司对铝金属材料的质量控制和保障产品生产供应的稳定。此外，公司对铝金属材料供应商的议价能力建立在采购量的基础上，供应商分散不利于公司降低采购成本、缩短交期以及提高信用额度。

报告期内，公司前五名供应商采购占比与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
和胜股份	未披露	34.77%	45.01%	46.58%
华达科技	未披露	40.71%	44.56%	41.46%
凌云股份	未披露	14.85%	19.82%	12.65%
祥鑫科技	未披露	17.30%	14.05%	14.52%
敏实集团	未披露	未披露	未披露	13.20%
华域汽车	未披露	7.65%	7.59%	8.55%
发行人	61.75%	56.46%	75.64%	69.53%

数据来源：各公司年度报告、招股说明书等公开资料

报告期内，公司前五名供应商采购占比高于同行业可比公司，主要系公司与同行业可比公司销售规模、产品和业务类别差异导致。同行业公司业务规模、主要产品及主要原材料情况具体如下：

单位：亿元

公司名称	2023年 1-6月 主营业务收入	主要原材料
和胜股份	10.94	铝锭

公司名称	2023年1-6月 主营业务收入	主要原材料
华达科技	22.63	钢材及铝材
凌云股份	83.23	钢材、铝材、塑料粒子
祥鑫科技	24.05	钢材、铝材、配件及其他
敏实集团	未披露	金属、塑料粒子、冲压件、化工原材料、注塑件等
华域汽车	727.78	未公开披露
发行人	8.22	铝金属材料

数据来源：各公司招股说明书及年度报告

如上表所述，同行业上市公司中业务规模均高于发行人，且主要产品范围广泛、原材料类型较多，而公司自成立以来专注于新能源汽车铝合金零部件业务，原材料品类较少，因此供应商也相对较为集中。2022年，随着公司采购规模快速扩大，公司前五大供应商集中度下降至56.46%，与2021年华达科技、和胜股份集中度水平较为接近。2023年1-6月，公司前五大供应商集中度未发生显著变化。

此外，经对比主要原材料同为铝棒的创业板在审企业（已提交注册）宏鑫科技，其报告期内前五大供应商集中度分别为93.47%、93.32%、91.35%和92.91%，前五大供应商集中度水平亦较高。

综上所述，考虑到产品一致性、地理位置以及付款条件等因素，公司对主要供应商保持较高的采购量，导致了供应商集中度相对较高，符合公司实际经营情况和行业惯例。

2、与主要供应商是否存在关于订单获取、采购量、采购价格等潜在的安排或承诺，是否存在其他未披露的利益安排。

报告期内，公司通过对供应商的资质评审、实地审核、部门评审及总经理审批等程序确定合格供应商，面向合格供应商进行采购。针对进入公司合格供应商名录的单位，公司与其签署“年度框架协议”及“短期采购订单”实施具体采购计划；对于主要原材料供应商，还需要与公司签署《供货质量协议》。

发行人主要供应商采购业务均系与按照行业惯例进行。报告期内，发行人主要供应商的业务合作系根据该等协议开展，且该等协议不存在关于订单获取、

采购量、采购价格等潜在的安排、承诺，不存在其他未披露的利益安排。发行人主要供应商已针对上述情形出具《确认函》。

综上所述，发行人与主要供应商不存在关于订单获取、采购量、采购价格等潜在的安排或承诺，不存在其他未披露的利益安排。

（四）说明报告期各期新增、退出及注销供应商的原因及合理性，发行人与退出供应商是否存在纠纷或潜在纠纷，报告期内前五大供应商变动较大的原因及合理性，发行人与供应商合作的稳定性

1、新增、退出及注销供应商的原因及合理性，发行人与退出供应商是否存在纠纷或潜在纠纷

报告期内，公司供应商（不含固定资产和劳务采购）总数分别为 277 家、235 家、293 家和 232 家，按照年度采购金额对供应商进行分层，不同层级供应商的数量、采购金额、占比情况如下：

单位：万元

金额分布	项目	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
1,000 万 元以上	供应商数量（家）	11	16	6	6
	该区间累计采购金额	40,824.15	82,868.28	33,865.77	18,291.85
	该区间累计金额占比	79.93%	84.09%	78.43%	73.56%
	平均单家占比	7.27%	5.26%	13.07%	12.26%
500-1,000 万元	供应商数量（家）	5	9	3	3
	该区间累计采购金额	3,434.34	6,504.01	2,248.27	1,893.09
	该区间累计金额占比	6.72%	6.60%	5.21%	7.61%
	平均单家占比	1.34%	0.73%	1.74%	2.54%
0-500 万 元	供应商数量（家）	216	268	226	268
	该区间累计采购金额	6,818.33	9,176.83	7,066.03	4,681.73
	该区间累计金额占比	13.35%	9.31%	16.36%	18.83%
	平均单家占比	0.06%	0.03%	0.07%	0.07%

如上表所述，报告期各期，公司供应商主要集中在 500 万元以上，占比分别为 81.17%、83.64%、90.69%及 86.65%。公司 500 万元以下供应商主要系零星材料供应商，主要提供生产辅料、五金配件等材料，该类材料价值较低、可

替代性较高，因此数量较多，变动相对频繁，具备合理性。

报告期内，发行人单一供应商采购金额主要集中在 500 万元以上，基于上述分布特点，发行人供应商采购金额集中在 500 万元以上的新增、退出或注销情况变动如下：

金额分布	项目	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年	报告期内 累计
1,000 万 及以上	新增供应商数量 (家)	2	5	1	2	10
	退出供应商数量 (家)	4	1	-	-	5
	注销供应商数量 (家)	-	-	-	-	-
500 万- 1,000 万 以上	新增供应商数量 (家)	-	3	1	-	4
	退出供应商数量 (家)	2	1	-	-	3
	注销供应商数量 (家)	-	-	-	-	-
500 万元 以上合计	新增供应商数量 (家)	2	8	2	2	14
	退出供应商数量 (家)	6	2	-	-	8
	注销供应商数量 (家)	-	-	-	-	-

注 1：当年“新增供应商”统计口径为上年度无交易，本年度有交易的供应商；

注 2：当年“退出供应商”统计口径为上年度有交易，本年度无交易的供应商；

注 3：供应商采购金额不同年度在不同区间的变动不属于上表统计范围。

报告期内，发行人各层级供应商总体数量基本保持稳定，随着公司经营规模扩大，各期采购额超过 500 万元的中大型供应商主要以新增为主。具体分析如下：

(1) 新增供应商原因分析

2020 年以来，公司采购额 500 万元以上的新增供应商情况具体如下：

年份	供应商名称	采购金额分布	新增原因
2020	中国铝业集团及其子公司	1,000 万元以上	铝棒需求增加，新拓展供应商
	重庆凯瑞特种车有限公司	1,000 万元以上	新车厢产品采购相关零配件需求增加
2021	重庆合泽实业发展有限公司	1,000 万元以上	铝棒需求增加，新拓展供应商
	深圳市优和新材料有限公司	500-1,000 万元	价格具有优势，新拓展供应商

年份	供应商名称	采购金额分布	新增原因
2022	豫新汽车热管理科技有限公司	1,000 万元以上	新产品新增零配件需求, 新增供应商
	重庆美利信科技股份有限公司	1,000 万元以上	新产品新增零配件需求, 新增供应商
	重庆铝王铝业有限公司	1,000 万元以上	铝型材需求增加, 新拓展供应商
	重庆天泰精炼金属铸造有限公司	1,000 万元以上	铝棒需求增加, 新拓展供应商
	重庆天启铝业有限公司	1,000 万元以上	由向下游贸易商采购转为直接向原厂商采购
	贵州鸿鑫铭商贸有限公司	500-1,000 万元	铝棒需求增加, 新拓展供应商
	重庆精炼铝业有限公司	500-1,000 万元	铝棒需求增加, 新拓展供应商
	重庆汉荣渝捷金属材料有限公司	500-1,000 万元	铝型材需求增加, 新拓展供应商
2023 年 1-6 月	重庆渝创新材料有限公司	1,000 万元以上	铝棒需求增加, 新拓展供应商
	广东川红实业有限公司	1,000 万元以上	铝棒需求增加, 新拓展供应商

1) 2020 年

2020 年, 公司自有挤压工序产能提升, 铝棒需求增加, 中国铝业集团及其子公司在产品质量和供货稳定性上均有优势, 因此成为公司新增供应商。此外, 2020 年公司新开拓了车厢业务, 新增采购车厢产品配套零部件的需求, 因此重庆凯瑞特种车有限公司新增成为公司供应商。

2) 2021 年

2021 年, 受益于下游新能源行业的快速增长, 公司原材料需求大幅增加, 议价能力提升。重庆合泽实业发展有限公司凭借稳定的供货能力、良好的付款条件成为公司新增供应商。深圳市优和新材料有限公司因采购价格有优势, 成为公司新增供应商。

3) 2022 年

2022 年, 随着公司下游客户需求快速增长, 公司自有产能大幅增加。为了进一步加强原材料供应的稳定性, 公司积极拓展重庆及周边地区供应商, 因此重庆精炼铝业有限公司、重庆铝王铝业有限公司、重庆天泰精炼金属铸造有限公司、重庆精炼铝业有限公司、重庆汉荣渝捷金属材料有限公司、贵州鸿鑫铭商贸有限公司新增成为公司供应商。同时, 2022 年公司新一代产品集成了更多功能, 需要新增部分零配件进行配套, 因此豫新汽车热管理科技有限公司、重庆美利信科技股份有限公司成为公司新增供应商。

此外，由于重庆天启铝业有限公司为铝棒供应商合泽实业终端厂商，随着公司采购量增加，经公司与重庆天启铝业有限公司协商，公司自 2022 年四季度开始直接向重庆天启铝业有限公司购铝棒材料。

4) 2023 年 1-6 月

2022 年 1-6 月，随着公司下游客户需求快速增长，公司产能逐步增加。为了进一步加强原材料供应的稳定性，公司积极拓展重庆及周边地区供应商，因此重庆渝创新材料有限公司新增成为公司供应商。同时，广东川红实业有限公司作为专业铝金属材料贸易商，货源充足且采购量较大，其对于上游货源厂商议价能力较强。因此，公司与其建立合作关系，但采购规模相对较少（2023 年 1-6 月采购金额为 1,043.83 万元），主要系作为重庆本地供应商的补充，进而保障公司铝棒材料供应的稳定性。

整体来看，2020 年以来，公司 500 万元以上供应商每年新增数量为 2 家、2 家、8 家及 2 家，主要原因系随着下游新能源汽车行业需求提升和公司南川生产基地新建产线逐步投产，为了保证下游订单的及时交付，公司有序建立合格供应商体系，具备合理性。

（2）退出供应商原因分析

2020 年以来，公司 500 万元以上退出供应商情况具体如下：

供应商名称	采购金额分布	退出年份	退出原因
北方联合铝业（深圳）有限公司	1,000 万以上	2022 年	采购价格不具优势
重庆久固模具制造有限公司	500 万-1,000 万	2022 年	2021 年底被公司收购
重庆合泽实业发展有限公司	1,000 万以上	2023 年 1-6 月	基于供货稳定性考虑，2022 年底，公司开始直接向其货源厂商采购
重庆精炼铝业有限公司	500 万-1,000 万	2023 年 1-6 月	采购价格不具优势
云南铝业股份有限公司	1,000 万以上	2023 年 1-6 月	距离公司较远，基于供货稳定性考虑，公司不再向其进行日常采购
河南明泰铝业股份有限公司	1,000 万以上	2023 年 1-6 月	
遵义恒佳铝业有限公司	1,000 万以上	2023 年 1-6 月	
贵州鸿鑫铭商贸有限公司	500 万-1,000 万	2023 年 1-6 月	

如上表所述，2020 年以来，公司 500 万元以上供应商仅在 2022 年及 2023

年 1-6 月存在退出的情形，主要原因分析如下：

1) 2021 年，上游铝棒市场供应偏紧，铝棒价格持续上涨，考虑到北方联合铝业（深圳）有限公司在重庆设有工厂，且供货稳定性较好，因此公司向其采购较多；2022 年，由于市场铝棒供应充足，北方联合铝业（深圳）有限公司因采购价格与同类供应商相比不具优势，因此北方联合铝业（深圳）有限公司退出公司供应商。

2) 2021 年下半年，公司完成收购久固模具 60% 股权，久固模具纳入公司合并报表范围内，因此久固模具在 2022 年退出公司供应商。

3) 2023 年 1-6 月，重庆当地铝金属材料供应充足，铝金属材料价格亦较为平稳。云南铝业股份有限公司、河南明泰铝业股份有限公司、遵义恒佳铝业有限公司、贵州鸿鑫铭商贸有限公司，距离公司相对较远，基于供货稳定性考虑，公司不再向其进行日常采购。

此外，基于供货稳定性考虑，2022 年底开始，公司直接向重庆合泽实业发展有限公司铝棒货源厂商重庆天启铝业有限公司采购；由于采购价格不再具有优势，公司不再向重庆精炼铝业有限公司采购。

整体来看，2023 年 1-6 月，由于铝金属材料供应充足且市场价格较为平稳，公司减少了与周边省份远距离供应商的采购。除上述情形外，公司报告期内供应商数量整体退出数量较少。

截至本回复报告出具日，公司与上述退出供应商不存在纠纷或潜在纠纷的情形相关退出供应商已出具《确认函》对上述事项进行了确认。

(3) 注销供应商

报告期内，公司 500 万元以上供应商中不存在注销的情况。

综上所述，报告期内公司供应商变动主要以新增为主，退出及注销供应商数量有限，公司与主要供应商的合作关系稳定，与自身产能增加、下游客户需求快速增长相匹配。

2、前五大供应商变动较大的原因及合理性

报告期各期，公司与各年前五大供应商交易金额情况具体如下：

单位：万元

序号	供应商名称	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
		金额	是否为前五大	金额	是否为前五大	金额	是否为前五大	金额	是否为前五大
1	重庆合泽实业发展有限公司	-	-	24,796.33	是	15,176.64	是	-	-
2	重庆金兰铝制品有限公司	3,253.28	是	10,164.26	是	764.10	-	2,892.28	是
3	云南铝业股份有限公司	-	-	2,979.98	-	2,958.17	是	2,286.44	是
4	平果富晟新材料科技有限公司	2,161.59	-	5,747.55	是	59.45	-	-	-
5	中国铝业及其子公司	1,923.11	-	5,171.82	是	4,802.66	是	1,835.62	是
6	重庆恒亚实业有限公司	212.51	-	290.59	-	7,467.69	是	5,908.77	是
7	平果鉴烽铝材有限公司	-	-	33.04	-	2,258.27	是	348.47	-
8	重庆綦远远铝业有限责任公司	-	-	-	-	64.45	-	4,365.69	是
9	广西协美铝业公司	1,695.70	-	9,756.52	是	43.34	-	-	-
10	重庆天启铝业公司	15,690.18	是	1,739.98	-	-	-	-	-
11	南涪铝业	5,148.36	是	4,270.97	-	165.39	-	366.91	-
12	比亚迪	4,257.37	是	171.52	-	-	-	-	-
13	重庆渝创新材料有限公司	3,192.00	是	-	-	-	-	-	-

如上表所述，报告期内，公司前五大供应商主要以重庆当地及周围省份厂

商为主，可有效保证公司原料供应的稳定性。

报告期内，发行人前五大供应商采购金额、变动情况及合理性分析如下：

序号	供应商名称	历年前五大供应商变动原因
1	重庆合泽实业发展有限公司	产品价格、付款条件具有竞争力，与公司生产基地邻近，供货稳定性高，公司自 2021 年开始与其建立稳定合作关系。考虑到该公司为贸易商，基于供货稳定性考虑，2022 年底，公司不再向其采购转而直接向其原厂商采购，故 2023 年上半年该公司退出前五大供应商
2	重庆金兰铝制品有限公司	除 2021 年重庆金兰铝制品有限公司将部分铝棒产能调整为铝锭产能导致铝棒供货能力下降外，其在 2023 年 1-6 月、2022 及 2020 年为公司前五大供应商，与公司建立了稳定合作关系
3	云南铝业股份有限公司	公司与其采购金额未发生明显变动，由于公司向其他本地供应商采购增多，因此其在 2022 年退出前五大供应商
4	平果富晟新材料科技有限公司、平果鉴烽铝材有限公司	2020 年及 2021 年，随着电池盒箱体新产品的不断推出，公司所需部分型材型号规格有所提升，由于平果鉴烽铝材有限公司拥有大吨位挤压机且产能充足，可满足公司需求，因此发行人向平果鉴烽铝材有限公司采购增加，其成为公司 2021 年前五大供应商； 2022 年，由于平果富晟新材料科技有限公司拍卖获得平果鉴烽铝材有限公司相关资产，为延续原有业务和材料供应稳定性，公司与平果富晟新材料科技有限公司继续合作，平果富晟新材料科技有限公司成为 2022 年前五大供应商，平果鉴烽铝材有限公司退出前五大供应商； 2023 年上半年，由于南涪铝业大吨位挤压机产能提升，且与平果富晟新材料科技有限公司相比具有距离优势，因此发行人向南涪铝业采购增加，向该公司采购减少，其退出公司前五大供应商
5	中国铝业及其子公司	2020 年-2022 年，该公司均为公司前五大供应商，未发生变动； 2023 年 1-6 月，该公司退出前五大供应商，主要系公司产品结构发生，铝板需求减少，公司减少了向其采购量
6	重庆恒亚实业有限公司	2022 年，考虑到该供应商产品价格不具竞争力，公司减少了向其采购量
7	重庆綦远远成铝业有限公司	2021 年，为了提高生产效率，公司对于经过热处理工艺的铝棒材料需求增加，而该供应商不生产该类型铝棒，故公司减少了向其采购量
8	广西协美铝业有限公司	2022 年，公司下游客户订单需求及自身产能大幅增长，为了保障下游订单的及时交付，公司增加了铝型材外购比例，与 2021 年新开拓的铝型材供应商广西协美铝业有限公司交易规模快速增长。 2023 年 1-6 月，广西协美的给予公司的信用政策相较于其他供应商不再具有优势，因此公司减少了向其采购的量，其退出前五大供应商
9	重庆天启铝业有限公司	重庆合泽实业发展有限公司为贸易商，2022 年底，基于供货稳定性考虑，公司不再向重庆合泽实业发展有限公司采购铝棒转而直接向原厂商重庆天启铝业有限公司采购，因此该公司新进入前五大供应商
10	南涪铝业	2022 年至 2023 年 6 月，南涪铝业增加了大吨位挤压机产能，因此公司增加了向其采购铝型材的数量，因此 2023 年 1-6 月，南涪铝业新进入前五大供应商
11	比亚迪	公司对产品质量、供货及时性、产品价格等因素进行综合评价，选择向比亚迪电池 Pack 冷却器生产子公司（主要为重庆弗迪锂电池有限公司）采购 CTB 电池盒箱体零部件（电池 Pack 冷却器）。2023 年 1-6 月，随着公司 CTB 产品量产规模扩大，采购规模随之增加，比亚迪也因此成为公司的前五大供应商
12	重庆渝创新材料有限公司	2023 年 1-6 月，公司铝棒需求增加，为保持供应链的稳定性，公司新拓展本地铝棒供应商，因此该公司进入前五大供应商

整体来看，报告期内，随着下游需求快速增长，公司前五大供应商变动主要系基于自身产能情况并在原有基础上进行的动态优化调整，以保证公司铝金属材料的供应稳定性和及时性。目前，公司现有供应商结构稳定，并与之建立

了长期合作关系。

综上所述，公司前五大供应商相关变动具备合理性，符合公司实际经营需求，对公司持续经营能力不存在重大不利影响。

（五）说明发行人通过贸易商采购的原因及必要性，对应的终端供应商及采购价格公允性；除重庆合泽实业外，是否存在其他贸易商性质供应商、外购成品后销售、客户指定采购等特殊采购类型，如是，请说明具体情况、是否符合行业特征

1、说明发行人通过贸易商采购的原因及必要性，对应的终端供应商及采购价格公允性

报告期内，公司向贸易商性质供应商采购原材料规模及其占比情况如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
采购总额	51,076.82	100.00	98,549.13	100.00	43,180.07	100.00	24,866.67	100.00
贸易商采购额	4,444.47	8.70	38,391.73	38.96	16,243.62	37.62	1,258.46	5.06
其中：								
1) 向重庆合泽实业发展有限公司采购额	-	-	24,796.33	25.16	15,176.64	35.15	-	-
2) 向广西协美铝业有限公司采购额	1,695.70	3.32	9,756.52	9.90	43.34	0.10		
3) 其他贸易商采购额	2,748.77	5.38	3,838.88	3.90	1,023.64	2.37	1,258.46	5.06

如上表所述，2021年及2022年，发行人向贸易商采购比例大幅提升，主要系发行人向重庆合泽实业发展有限公司（以下简称“合泽实业”）、广西协美铝业有限公司（以下简称“协美铝业”）采购铝金属材料所致。2022年底开始，公司不再向贸易商合泽实业采购铝棒，而系直接向其货源终端原厂商重庆天启铝业有限公司采购，因此公司向贸易商采购比例显著下降。

除向合泽实业、协美铝业采购外，公司向贸易商性质供应商采购的原材料占比较低。现就公司与合泽实业、协美铝业采购交易情况具体分析如下：

（1）与合泽实业采购情况

2021年以来，随着生产经营规模快速扩大，为了保障原材料供应的稳定性

同时控制采购成本，公司拟逐步开拓周边铝合金材料供应商。重庆合泽实业发展有限公司主要从事铝合金材料销售业务，其具备稳定的货源且距离公司涪陵及南川主要生产厂区运输距离较短，付款条件优惠，因此选择与其进行合作。因此，基于原料供应的稳定性、运输距离及自身生产需求等因素考虑，公司与重庆合泽实业发展有限公司建立了业务合作关系。

经本次中介机构访谈，合泽实业对应的终端供应商为重庆天启铝业有限公司（以下简称“天启铝业”）。根据天启铝业与合泽实业签署的《购销合同》，双方约定天启铝业提供铝合金产品，由合泽实业对外销售。经访谈合泽实业并经天启铝业确认，天启铝业主要通过合泽实业对外销售铝合金棒材及铝锭，每年产销量约 3 万吨左右。

报告期各期，公司与重庆合泽实业发展有限公司采购价格公允，与同期其他供应商采购价格不存在显著差异。具体详见本问询回复之“问题 5”之“一、发行人说明”之“（二）”之“2、发行人与相关供应商交易的公允性”内容。

2022 年底开始，公司不再向贸易商合泽实业采购铝棒，而系直接向其货源终端厂商重庆天启铝业有限公司采购。

（2）与协美铝业采购情况

2022 年以来，随着自身产能提升速度加快，为了保障深加工环节所需的铝型材供应稳定，在自身挤压环节产能出现临时短缺时，公司也增加了铝型材供应商采购规模。协美铝业主要从事铝金属材料的境内外贸易业务，其具备稳定的货源和交付能力，因此基于自身深加工环节的铝型材需求、下游订单及时交付等因素考虑，公司与协美铝业在 2022 年建立了规模化合作关系。

经本次中介机构访谈，协美铝业向发行人销售的铝型材对应的终端供应商为山东新裕东铝业有限公司（以下简称“裕东铝业”）。根据协美铝业与裕东铝业签署的经销协议，协美铝业为裕东铝业在西南、华南地区的铝型材经销商。经访谈裕东铝业及公开资料查询，裕东铝业铝型材年产能约 8.5-10 万吨左右，其具有良好的供应能力。

报告期各期，公司与协美铝业采购价格公允，与同期其他供应商采购价格不存在显著差异。具体详见本问询回复之“问题5”之“一、发行人说明”之“（二）”之“2、发行人与相关供应商交易的公允性”内容。

综上所述，报告期内，公司向贸易商性质供应商采购主要系2021年以来与合泽实业、协美铝业交易产生，公司基于自身铝金属材料需求及供货稳定性考虑与其建立合作关系，具备合理性；合泽实业、协美铝业具备稳定的货源，公司向其采购交易价格公允。

2、除重庆合泽实业外，是否存在其他贸易商性质供应商、外购成品后销售、客户指定采购等特殊采购类型，如是，请说明具体情况、是否符合行业特征

(1) 向其他贸易商采购情况

除合泽实业、协美铝业外，公司报告期内与向其他贸易商采购情况具体如下：

单位：万元，%

序号	供应商名称	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	贵州鸿鑫铭商贸有限公司	-	-	821.31	21.39	-	-	-	-
2	深圳市凯泰电子有限公司	306.09	11.14	767.47	19.99	8.29	0.81	-	-
3	重庆钺集工贸有限公司	160.95	5.86	383.71	10.00	51.75	5.06	-	-
4	重庆弓备贸易有限公司	177.14	6.44	284.12	7.40	132.96	12.99	72.93	5.80
5	重庆岳琅科技有限公司	144.98	5.27	236.99	6.17	259.02	25.30	303.79	24.14
6	邻水县圣全胶粘制品有限公司	125.86	4.58	209.95	5.47	9.87	0.96	-	-
7	佛山市华之鹏供应链管理股份有限公司	-	-	-	-	-	-	283.26	22.51
8	广东川红实业有限公司	1,043.83	37.97	-	-	-	-	-	-
9	其他 200 万元以下贸易商	789.92	28.74	1,135.33	29.57	561.75	54.88	598.46	47.56
向其他贸易商采购		2,748.77	100.00	3,838.88	100	1,023.64	100.00	1,258.46	100.00
向其他贸易商占采购总额比例		5.38		3.90		2.37		5.06	

如上表所述，除合泽实业、协美铝业外，公司向其余贸易商采购金额占比

较小。公司向其他贸易商性质供应商采购主要以下特点：1) 以少量铝棒材料、五金配件及辅料为主，单次采购量较少，无法满足原厂商有最低采购量要求；2) 解决临时需求。

除向合泽实业、协美铝业采购外，报告期内各期，根据上述贸易商确认及公开资料查询，公司年采购金额 200 万元以上的贸易商性质供应商对应的终端供应商情况如下：

序号	供应商名称	主要采购内容	终端供应商
1	贵州鸿鑫铭商贸有限公司	铝棒	中国铝业股份有限公司、云南铝业股份有限公司
2	深圳市凯泰电子有限公司	胶黏剂	依工聚合工业(吴江)有限公司
3	重庆钺集工贸有限公司	钢材	重庆钢铁（集团）有限责任公司
4	重庆弓备贸易有限公司	辅料、五金	浙江大宇电器有限公司，浙江金同机电股份有限公司等
5	重庆岳琅科技有限公司	辅料、五金	重庆翔跃吉科技有限公司等
6	邻水县圣全胶粘制品有限公司	打包带、缠绕膜、珍珠棉、美纹纸	福建省福清友发实业有限公司、成都友一包装材料有限公司、重庆大合塑胶制品有限公司、重庆市德新美包装材料有限公司、重庆嵘鸿包装有限公司
7	佛山市华之鹏供应链管理股份有限公司	铝棒	中国铝业股份有限公司、云南铝业股份有限公司等
8	广东川红实业有限公司	铝棒	云南铝业股份有限公司、中国铝业股份有限公司

经查询，A 股汽车零部件上市公司中亦存在向贸易商采购的情况，具体情况如下：

公司名称	具体情况
东箭科技（300978）	公司产品个性化程度较高，品类多达上千种，导致原材料种类繁多，且单一原材料占比相对较低，行业跨度大，专业性要求高，单一供应商难以同时满足发行人的多种采购需求；出于经济效益的考虑，公司向贸易商采购原材料，有利于化繁为简，以更高的效率完成多品类原材料采购的目标
沪光股份（605333）	针对部分项目中需求量较小、采购时间要求高的专用件，公司难以在短期内建立直采渠道，向汽车零部件贸易商进行少量采购

数据来源：上市公司公告

如上表所述，公司向其他贸易商性质供应商采购符合行业惯例，与贸易商性质供应商特点相匹配。

（2）外购成品后销售、客户指定采购等情况

报告期内，发行人不存在外购成品后销售的情况，但存在销售少量铝棒、五金辅料等原材料以满足部分客户临时性需求的情形。具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
销售金额	20.77	71.48	89.25	34.89
收入占比	0.02%	0.05%	0.14%	0.11%

如上表所述，报告期内，公司存在外购的部分原材料对外销售的情形，但占各年营业收入比例较低，并非公司主要收入和利润来源，对公司生产经营不存在重大不利影响。

2023年1-6月，公司存在向主要客户比亚迪子公司采购电池 Pack 冷却器的情形。具体来看，2022年，公司逐步实现新一代集成了液冷技术的 CTB 电池盒箱体产品的开发和量产。该产品通过集成电池 Pack 冷却器，即液冷板，可以有效地降低动力电池系统的工作温度，提高动力电池系统的稳定性和性能。由于公司自身不生产电池 Pack 冷却器零部件，基于质量稳定性和产品一致性等因素的考虑，2023年1-6月，公司开始向比亚迪电池 Pack 冷却器生产子公司（主要为重庆弗迪锂电池有限公司）批量采购新一代 CTB 电池盒箱体零部件（电池 Pack 冷却器）。

报告期内，公司向比亚迪采购液冷板零部件情况具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
零部件采购金额①	4,257.37	171.52	-	-
销售收入金额②	75,711.65	112,101.13	43,539.34	21,490.70
占比①/②	5.62%	0.15%	-	-

注：2022年度，公司向比亚迪子公司采购液冷板数量较少，主要系用于样品开发

如上表所述，报告期内，公司向比亚迪采购零部件金额占销售收入金额比例分别为 0%、0%、0.15%、5.62%，占比较低。

整体来看，上述向主要客户比亚迪子公司的采购主要系基于公司对产品质量稳定性和产品一致性等因素的考虑，在汽车零部件行业中较为普遍，符合行业特征。

二、会计师核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1、查询主要供应商注册时间、注册资本、社保缴纳人数、股权结构等信息，访谈主要供应商及公司采购部负责人，了解向注册时间短、员工人数少的主要供应商采购的原因及合理性；

2、获取公司员工名册，比对主要供应商股东、董事、监事、高级管理人员与公司员工、前员工是否重合；获取发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员提供的银行流水，分析发行人及发行人主要关联方与供应商是否存在异常资金往来；

3、获取发行人采购明细，比较不同供应商采购价格，了解供应商采购价格差异的原因；

4、走访主要供应商、查询供应商网站、上市公司年报等公开信息、获取主要供应商供应商信息登记表，分析主要供应商经营规模是否与公司交易规模相匹配；

5、查阅同行业可比公司的供应商集中度情况，了解同行业供应结构体系特征，与同行业可比公司进行分析对比；访谈公司副总经理，了解相关差异原因及合理性；

6、获取主要供应商关于订单获取、采购量、采购价格等不存在未披露利益安排的相关承诺函；

7、访谈发行人采购部门负责人，查询采购合同，了解发行人供应商的选择标准、流程及合同签署情况，了解主要供应商的基本情况以及交易变动原因等信息；

8、查询裁判文书网、获取退出供应商的相关确认函，核实发行人与退出供应商是否存在纠纷及潜在纠纷；

9、访谈发行人采购部门负责人，了解发行人通过贸易商进行采购的原因及合理性；获取主要贸易商供应商出具的《确认函》，了解其终端供应商情况；查询同类型上市公司是否存在向贸易商采购的情形。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、发行人主要供应商中存在少量员工人数较少或成立后即与发行人合作的情形，发行人与该等主体合作背景及原因具有商业合理性；根据主要供应商确认，除南涪铝业外，发行人员工、前员工及其近亲属均未在主要供应商持有权益或在主要供应商持有权益或担任董事、监事及高管等职务；发行人、发行人控股股东、实际控制人、董监高与主要供应商均不存在异常资金往来的情况；

发行人历史上部分外部董事、监事系南涪铝业管理人员，主要系南涪铝业曾系公司股东所致；发行人与南涪铝业交易均有真实交易背景，相关交易价格公允。除上述情形外，发行人员工、前员工及其近亲属均未在主要供应商任职；

2、公司主要供应商向公司销售与其经营规模相匹配，公司与成立时间较短以及向公司销售比例相对较高的供应商采购价格公允；

3、发行人供应商集中度较高符合行业特征与发行人实际经营特点；经主要供应商确认，发行人与主要供应商不存在关于订单获取、采购量、采购价格等潜在的安排或承诺，不存在其他未披露的利益安排；

4、报告期内，公司供应商变动主要以新增为主，退出及注销供应商较少，公司与主要供应商的合作关系稳定，与自身产能增加、下游客户需求快速增长相匹配；公司与退出供应商不存在纠纷或潜在纠纷的情形；公司前五大供应商相关变动具备合理性，符合公司实际经营需求；

5、公司通过贸易商采购主要系基于自身铝金属材料需求及采购稳定性考虑，具备合理性及必要性，相关供应商具备稳定的供货渠道，且与公司交易价格公允；除合泽实业、协美铝业外，公司其他贸易商性质供应商采购金额及占比均较低。

报告期内，发行人存在销售少量铝棒、五金辅料等原材料以满足部分客户临时性需求的情形。此外，报告期内，基于产品质量稳定性和产品一致性等因素的考虑，发行人存在向主要客户比亚迪之子公司采购电池包冷却器的情形。该情形在汽车零部件行业中较为普遍，符合行业特征。除上述情形外，发行人

不存在外购成品后销售等特殊采购类型。

问题 6. 关于毛利率

申请文件显示，报告期各期，发行人主营业务毛利率分别为 22.98%、17.76%、21.51%和 28.31%。除 2020 年外，发行人各期毛利率均高于同行业可比公司平均水平，毛利率变动趋势和幅度较同行业可比公司差异较大。

请发行人：

(1) 结合产品单价、单位成本变化情况，说明主营业务毛利率及各细分产品毛利率变动的原因及合理性。

(2) 说明报告期各期产品单价、单位成本、收入、毛利率水平及其变动趋势、幅度与同行业可比公司同类产品存在差异的原因及合理性；在同行业可比公司毛利率变化幅度较小的情形下，发行人 2022 年上半年毛利率大幅增长且高于可比公司的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 结合产品单价、单位成本变化情况，说明主营业务毛利率及各细分产品毛利率变动的原因及合理性

1、主营业务毛利率变动情况

报告期内，发行人主营业务毛利率有所波动，但变动幅度整体较小，主营业务毛利率及变动情况如下：

分类	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	毛利率	变动 (百分 点)	毛利率	变动 (百分 点)	毛利率	变动 (百分 点)	毛利率	变动 (百分 点)	毛利率
主营业务 毛利率	26.05%	-3.92%	29.97%	8.47%	21.51%	3.75%	17.76%	-5.22%	22.98%

报告期内，发行人按主要产品列示主营业务毛利率、销售占比情况如下：

单位：%

分类	2023年1-6月		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	毛利率	收入占比	
1、新能源汽车电池系统铝合金零部件	26.07	99.98	29.99	99.86	21.41	95.18	17.30	86.62	
其中	电池盒箱体	26.16	92.61	30.28	86.39	20.83	83.18	15.09	71.28
	电芯外壳	4.92	2.91	16.47	5.17	31.46	2.86	-	-
	精密结构件	37.91	4.47	35.40	8.31	23.54	9.14	27.57	15.34
2、其他产品	-71.62	0.02	17.14	0.14	23.44	4.82	20.76	13.38	
主营业务合计	26.05	100.00	29.97	100.00	21.51	100.00	17.76	100.00	

报告期内，发行人主营业务毛利率贡献变动按照产品列示情况如下：

单位：%

分类	毛利率贡献率							
	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	贡献率	较2022年变动	贡献率	变动	贡献率	变动	贡献率	
1、新能源汽车电池系统铝合金零部件	26.06	-3.89	29.95	9.57	20.38	5.39	14.98	
其中	电池盒箱体	24.23	-1.93	26.16	8.83	17.33	6.57	10.75
	电芯外壳	0.14	-0.71	0.85	-0.05	0.90	0.90	-
	精密结构件	1.69	-1.25	2.94	0.79	2.15	-2.08	4.23
2、其他产品	-0.01	-0.04	0.02	-1.11	1.13	-1.65	2.78	
主营业务合计	26.05	-3.92	29.97	8.47	21.51	3.75	17.76	

注：毛利率贡献率=收入占比*毛利率；毛利率贡献率变动=本期毛利率贡献率-上期毛利率贡献率

如上表所述，2021年、2022年及2023年1-6月，公司主营业务毛利率贡献率分别变动3.75%、8.47%和-3.92%。其中，电池盒箱体的毛利率贡献率变动分别为6.57%、8.83%和-1.93%，是主营业务毛利率波动的主要因素。具体分析如下：

2021年，发行人主营业务毛利率贡献率较上年度上升了3.75个百分点，主要原因系：1) 新能源汽车产业需求增长强劲，作为新能源汽车的关键零部件，公司电池箱体的需求快速增加，产品销售均价有所提升，在单位成本相对稳定的情况下，带动毛利率、收入占比有所提升导致毛利率贡献率上涨6.57个百分点；2) 受下游需求增长影响，精密结构件产品售价随之提升，但考虑到精密结构件原材料价格亦快速上涨，当期成本增幅大于售价增长幅度，毛利率贡献率

下降了 2.08 个百分点。上述两项主要因素综合导致整体主营业务毛利率上升了 3.75 个百分点。

2022 年，随着新能源汽车市场需求延续高速上涨趋势，公司新能源汽车电池系统铝合金零部件产品毛利率均有所提升，主营业务毛利率较上年度上升了 8.47 个百分点。

2023 年 1-6 月，发行人主营业务毛利率贡献率较上年度下降 3.92 个百分点，主要原因系：1) 2023 年 1-6 月，公司产品销售价格继续保持增长，考虑到部分新产品需要使用外购零部件，且公司增加了人工及设备投入，单位成本亦有所上涨，进而导致公司电池盒箱体毛利率较 2022 年有所下降；2) 2023 年 1-6 月，由于比亚迪、吉利汽车等客户需求持续提升，公司聚焦电池盒箱体业务线，减少了精密结构件、电芯外壳的供应，由此导致相关产品毛利率贡献率下降。上述因素综合导致公司主营业务毛利率有所下降。

综上所述，报告期内，公司主营业务毛利率变动幅度相对较小，相关变动主要系受下游新能源汽车需求变动影响所致，具备合理性。

2、各类产品毛利率变动情况

(1) 电池盒箱体

报告期内，发行人主营业务主要产品电池盒箱体毛利率情况如下：

单位：元/套

年份	销售均价	同比	单位成本	同比	毛利率
2023 年 1-6 月	1,817.91	6.23%	1,342.32	12.51%	26.16%
2022 年	1,711.24	12.89%	1,193.09	-0.59%	30.28%
2021 年	1,515.87	11.48%	1,200.13	3.95%	20.83%
2020 年	1,359.71	-9.10%	1,154.58	-4.85%	15.09%

由上表可见，报告期内，公司电池箱体的毛利率分别为 15.09%、20.83%、30.28% 及 26.16%，毛利率存在一定波动，主要系受下游新能源汽车行业需求变动影响，单位售价波动所致。具体分析如下：

2020 年，受国家宏观经济、新能源汽车补贴政策退坡以及新冠疫情等因素影响，我国新能源汽车销量下降导致电池盒箱体需求减少，销售均价同比下降

9.10%；虽然公司当年部分月份享受社保及公积金减免优惠，单位人工降低导致单位成本有所下降，但由于单位售价下降的幅度大于单位成本下降幅度，因此毛利率有所下降。

2021 年及 2022 年随着新能源汽车及动力电池系统不断迭代升级，公司相应配套开发新产品，而新产品的推出也往往带来更高的销售价格。与此同时，随着新能源汽车产业需求增长势头强劲，作为“一车一配”的新能源汽车动力电池系统关键组成部分，公司电池盒箱体产品需求快速增加，产品销售均价同比增长 11.48%、12.89%，在单位成本相对稳定的情况下，带动毛利率有所提升。

2023 年 1-6 月，公司产品销售价格继续保持增长，考虑到部分新产品需要外购零部件，且新产品对工艺、结构等要求更为严苛，公司亦增加了人工及设备投入，单位成本有所上涨且变动幅度高于产品价格变动幅度，进而导致公司电池盒箱体毛利率较 2022 年有所下降，但仍维持较高水平。

综上，报告期内，公司电池盒箱体产品毛利率波动具备合理性。

(2) 精密结构件

报告期内，发行人主营业务产品精密结构件毛利率情况如下：

单位：元/件

年份	销售均价	同比	单位成本	同比	毛利率
2023 年 1-6 月	21.70	-12.94%	13.47	-16.33%	37.91%
2022 年	24.93	29.39%	16.11	9.32%	35.40%
2021 年	19.27	19.07%	14.73	25.71%	23.54%
2020 年	16.18	0.59%	11.72	20.43%	27.57%

2020 年，公司精密结构件产品单位成本快速提升，主要系：1）单位成本受产品重量提升导致产品用料增加；2）新收入准则下的运输费计入营业成本核算。同时，公司精密结构件产品销售价格因下游需求下滑并未随之调整，因此毛利率有所下降。

2021 年，随着新能源汽车下游市场需求回暖，基于自身精密结构件产品重量提升和原材料价格提升的考虑，公司精密结构件产品单价有所提升，但增长

幅度略小于成本增幅，因此毛利率小幅下降。2022 年，基于下游需求及自身产品原料价格上涨因素，公司提高了精密结构件产品价格，毛利率快速提升。

2023 年 1-6 月，受精密结构件平均产品重量减轻影响，单位成本与销售均价均一定程度下降，精密结构件产品整体毛利率相较于 2022 年保持稳定。

综上，报告期内，公司精密结构件产品毛利率波动具备合理性。

(3) 电芯外壳

报告期内，发行人主营业务产品电芯外壳毛利率情况如下：

单位：元/件

年份	销售均价	同比	单位成本	同比	毛利率
2023 年 1-6 月	20.01	-13.64%	19.02	-1.69%	4.92%
2022 年	23.17	-20.45%	19.35	-3.06%	16.47%
2021 年	29.12	-	19.96	-	31.46%
2020 年	-	-	-	-	-

2022 年，公司电芯外壳产品毛利率较 2021 年有所下滑，主要系电芯外壳售价下跌所致。具体来看，电芯外壳为 2021 年新产品，生产销售初期定价较高；2022 年，电芯外壳销量快速提升至 272.17 万套，较 2021 年全年提升 467.61%，考虑到销量大幅上涨，产品规模效应显现，因此公司相应下调该产品售价，由于单位售价下降幅度高于单位成本下降幅度，因此毛利率下降 14.99 个百分点。

2023 年 1-6 月，公司在产能有限的情况下适当缩减电芯外壳产品的业务规模，电芯外壳产品的销售价格下降幅度高于单位成本下降幅度，进而导致电芯外壳产品整体毛利率较 2022 年有所下降。

综上所述，报告期内，公司主营业务及各类产品毛利率变动与下游新能源汽车市场整体需求及自身经营情况相匹配，具备合理性。

3、其他业务收入销售废料的毛利率变动原因及合理性，废料销售的毛利率水平与可比公司对比情况

公司没有熔铸工艺，生产过程中产生的废料无法回收利用，只能对外销售，而废料存货的实际价值直接取决于其重量及市场价格。每月末，公司各类废料

按照重量及当月预计售价单独核算成本。

报告期各期，公司其他业务收入销售废料的毛利率变动情况如下：

其他业务收入	销售毛利率			
	2023年1-6月	2022年	2021年度	2020年度
废料	0.65%	0.98%	0.33%	1.38%

如上表所述，报告期内，公司废料销售毛利率均在 0% 左右，保持基本稳定。

由于同行业公司一般均配备熔铸线，其铝废料一般并不对外出售，因此与公司可比性较低。经查询 A 股上市公司案例，亦存在与公司采取相同或类似处理方式的情形，具体如下：

公司名称	废料成本核算方法
震裕科技	公司生产过程中产生的边角料、废料（硅钢废料、铝废料）等，均按照当月的平均售价作为其入库单位成本并冲减当期生产成本
宏鑫科技	公司以当月废铝销售结算的平均单价作为当月废铝入库单位成本
金杨股份	公司生产过程中产生的边角废料（主要为生产过程中产生的废钢、废铝和少量废品等），以当月边角废料的不含税平均销售单价作为入库单位成本
众捷汽车	公司在销售废铝时，根据上月长江有色金属网公示的铝月均价，乘以与销售同样形态的废铝折扣率确认并结转废料成本

资料来源：上述各公司招股说明书及问询函的回复

可比公司未单独披露废料销售毛利率，其他业务收入以废料为主同行业公司的其他业务毛利率情况如下：

公司名称	业务类型	毛利率			
		2023年1-6月	2022年	2021年度	2020年度
震裕科技	其他业务	2.18%	0.25%	0.73%	0.46%
宏鑫科技	其他业务	0.54%	0.15%	0.54%	0.80%
金杨股份	其他业务	9.78%	6.10%	3.72%	4.11%
众捷汽车	其他业务	3.58%	2.11%	-1.09%	-1.92%
发行人	铝废料收入	0.65%	0.98%	0.33%	1.38%

数据来源：上述各公司年报、招股说明书及问询函的回复

综上所述，公司其他业务收入中废料销售毛利率均在 0% 左右，与存在废料销售的 A 股上市公司情况不存在重大差异。

（二）说明报告期各期产品单价、单位成本、收入、毛利率水平及其变动趋势、幅度与同行业可比公司同类产品存在差异的原因及合理性；在同行业可

比公司毛利率变化幅度较小的情形下，发行人 2022 年上半年毛利率大幅增长且高于可比公司的原因及合理性

1、说明报告期各期产品单价、单位成本、收入、毛利率水平及其变动趋势、幅度与同行业可比公司同类产品存在差异的原因及合理性

报告期内，公司主要产品为电池盒箱体，其占主营业务收入比例分别为 71.28%、83.18%、86.39%和 92.61%。经查询，同行业公司披露的相关数据较少，同行业上市公司中仅有和胜股份、华达科技及敏实集团披露部分数据。

现就电池盒箱体产品单价、单位成本、收入及毛利率水平及其变动趋势、幅度与上述同行业上市公司同类产品比较情况如下：

(1) 产品单价与同行业上市公司同类产品比较情况

电池盒箱体产品属于非标准、定制化产品，不同型号产品对应下游不同客户或不同车型，因此导致该类产品均价会存在一定差异。

报告期内，公司电池盒箱体单价与同行业上市公司同类产品价格比较情况如下：

单位：元

公司名称	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	单价	同比	单价	同比	单价	同比	单价	同比
和胜股份	未披露	-	2,517.51	-	未披露	-	1,811.62	-
华达科技	未披露	-	未披露	-	1,769.91	-	未披露	-
敏实集团	未披露	-	未披露	-	1,797.01- 2,695.52	35.18%- 102.77%	1,329.35	-35.19%
发行人	1,817.91	6.23%	1,711.24	12.89%	1,515.87	11.48%	1,359.71	-9.10%

数据来源：（1）各公司公告、中信证券研究；（2）华达科技 2021 年数据根据其《关于 2021 年半年度业绩说明会召开情况的公告》列示的电池盒箱体营收测算；（3）敏实集团电池盒价格数据系根据其《科创板首次公开发行股票招股说明书（申报稿）》、《首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询的回复》列示的电池盒箱体营收及销量（10-15 万套）测算；（4）和胜股份 2020 年及 2022 年数据来源其年度报告

由上表可见，报告期内公司与同行业上市公司产品价格略有差异，主要系产品定制化特性因素所决定。其中，敏实集团下游客户主要是欧洲传统汽车客户，如宝马、奔驰等传统汽车厂商，且 2019 年系其电池盒箱体产品量产初期，定价较高；华达科技主要客户为宁德时代、上汽等；和胜股份主要客户为宁德

时代等，公司主要客户为比亚迪及吉利汽车等。考虑到电池盒箱体的高度定制化属性，因此不同客户、不同车型之间可能存在一定差异，具备合理性。

从价格变动趋势来看，2019年-2021年，敏实集团电池盒箱体单价呈现先下降后上升趋势，变动趋势与发行人同类产品均价变动趋势一致。2020年-2022年，公司与同行业公司胜股份单价变动趋势一致。

整体来看，报告期内发行人主要产品电池盒箱体产品单价与同行业上市公司和胜股份、敏实集团因电池盒箱体定制化的技术指标、性能、结构等要求的不同，售价有一定差异，但价格区间均在1,500元-2,500元左右，与行业水平不存在重大差异。

(2) 单位成本与同行业上市公司同类产品比较情况

经查询，同行业上市公司中，仅华达科技于2021年披露其电池托盘产品单价为1,769.91元/套（不含税），毛利率为25%。经测算，2021年华达科技电池托盘单位成本约为1,300元/套左右。报告期内，发行人单位成本约为在1,200元/套左右，发行人主营产品电池盒箱体单位成本与同行业上市公司华达科技同类产品不存在明显差异。

(3) 电池盒箱体收入与同行业上市公司同类产品比较情况

经查询，报告期内，同行业公司中仅有敏实集团披露报告期内电池盒箱体产品收入情况，其变动趋势、变动幅度与公司同类产品比较情况具体如下：

单位：万元

公司名称	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年
	销售收入	变动率	销售收入	变动率	销售收入	变动率	销售收入
敏实集团	180,242.70	262.07%	204,406.20	658.32%	26,955.20	181.63%	9,571.30
发行人	76,161.98	115.43%	105,375.81	159.62%	40,588.22	123.70%	18,143.89

数据来源：敏实集团定期报告、敏实集团《首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询的回复》

由上表可见，2020年，敏实集团电池盒箱体收入呈快速增长，与公司电池盒箱体收入变动趋势存在差异，主要系其2019年才开始涉及电池盒箱体业务，当期销售收入很小，2020年扩大生产规模，因而销售出现较大增长，但整体规模仍小于发行人。2021年以来，伴随下游新能源汽车行业景气度的提升，敏实

集团电池盒箱体业务收入也出现较大幅度增长，与发行人收入增长趋势一致。

此外，报告期内，和胜股份、华域汽车同行业上市公司虽未单独披露收入数据，但披露了销量情况，具体如下：

单位：万套

公司名称	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年
	销量	同比变动	销量	同比变动	销量	同比变动	销量
华域汽车	未披露	未披露	85.10	37.26%	62.00	290.43%	15.88
和胜股份	未披露	未披露	56.08	85.20%	30.28	121.31%	13.68
发行人	41.90	96.65%	61.58	129.98%	26.78	100.66%	13.34

数据来源：上市公司公告

2020年，公司销量变动趋势与和胜股份存在一定差异。和胜股份电池盒箱体销量大幅增长主要系其加大对有关业务的开发及投入，前期布局的产能效应在2020年开始得到释放；而公司主要客户比亚迪、吉利汽车在2020年受新能源补贴政策退坡等因素影响而需求有所下降，导致公司2020年销量较2019年有所下滑。2021年及2022年，公司产品销量变动趋势及幅度与同行业公司华域汽车、和胜股份处于同一水平。

（4）电池盒箱体毛利率与同行业上市公司同类产品比较情况

经查询，同行业上市公司中，华达科技披露2021年相关电池盒箱体产品毛利率；敏实集团未直接披露电池盒箱体毛利率，但可通过分部溢利测算其电池盒箱体业务近似毛利率；祥鑫科技、凌云股份披露其拟投建电池盒箱体募投项目的预计毛利率情况。此外，另有上市公司超达装备（301186.SZ）涉及少量电池盒箱体业务并披露相关毛利率。

报告期各期，公司及上述上市公司同类业务毛利率及变动情况如下：

上市公司	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年
	毛利率	变动百分点	毛利率	变动百分点	毛利率	变动百分点	毛利率
华达科技	未披露	-	未披露	-	25.00%	-	未披露
祥鑫科技	未披露	-	23.80%	-	未披露	-	未披露
凌云股份	未披露	-	未披露	-	18.57%	-	未披露
超达装备	未披露	-	15.83%	8.61%	7.22%	16.76%	-9.54%
敏实集团	17.86%	-0.93%	18.79%	8.08%	10.71%	4.11%	6.60%

上市公司	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年
	毛利率	变动百分点	毛利率	变动百分点	毛利率	变动百分点	毛利率
发行人	26.16%	-4.12%	30.28%	9.45%	20.83%	5.74%	15.09%

数据来源：公司公告、公开资料整理；其中，祥鑫科技 2022 年毛利率来源其向特定对象发行股票审核问询中对电池盒箱体募投项目的预计毛利率；凌云股份 2021 年毛利率来源其非公开发行股票审核问询中对电池盒箱体募投项目的预计毛利率；敏实集团未披露相关毛利率数据，上述数据为根据其港股报告分部溢利测算得出

1) 2020 年，行业尚处于发展初期，各公司电池盒箱体业务毛利率水平存在一定差异

如上表所述，2020 年，由于下游新能源汽车市场规模尚处于补贴驱动阶段，未进入市场化驱动阶段，且随着新能源行业汽车补贴退坡、燃油车排放标准升级等国家宏观政策因素影响，我国 2020 年电池盒箱体市场仍处于发展初期，市场规模较小，规模化生产电池盒箱体产品的公司相对较少。其中，公司作为国内最早进入该行业的企业之一，2020 年已具备 25.95 万套的理论产能，并实现了 13.34 万套的电池盒箱体销售，占当年国内新能源汽车电池盒箱体市场份额在 10%左右。

相比较之下，敏实集团主要客户系海外整车厂商，与公司主要业务、客户结构和分布存在明显差异，而超达装备在 2020 年销量仅有 0.71 万套，相关业务尚处于发展初期，因此毛利率水平与公司存在一定差异。

2) 2021 年，公司电池盒箱体毛利率处于行业中位数水平，变动幅度不存在显著高于同行业的情形

2021 年度，公司毛利率水平与华达科技及凌云股份接近，但高于敏实集团及超达装备（301186.SZ）。其中，敏实集团电池盒箱体较多销往海外市场和客户，且部分电池盒箱体产线位于海外，导致其产品毛利率与公司存在差异；超达装备（301186.SZ）电池盒箱体毛利率较低，主要因为其电池盒箱体业务尚处于市场开拓期，整体规模较小。相比于发行人及华达科技、敏实集团、祥鑫科技等公司，超达装备电池盒箱体产能、产量均未超过 5 万套，因此毛利率偏低。

此外，根据公开信息披露，超达装备生产的电池箱体产品目前涉及的生产工艺有型材部件焊接加工工艺及压铸件铸造工艺，与公司挤压、型材焊接

（FSW 焊接等）为主的生产工艺存在一定差异。

从变动幅度来看，公司 2021 年毛利率变动幅度与敏实集团一致，但低于超达装备变动幅度，主要原因系：超达装备 2020 年尚处于市场初期，当期销量仅 0.71 万套，产能利用率低，固定成本无法得到有效分摊，导致电池盒箱体产品成本偏高，整体毛利率为负；2021 年，随着超达装备业务开拓，其电池盒箱体销量快速增长到 1.29 万套，产品价格也由 2020 年约 1,200 元/套快速上涨至 2021 年约 1,700 元/套，上涨约 42%；同时，由于产能利用率逐步提高，其成本得到有效控制，电池盒箱体毛利率实现快速上涨。

3) 2022 年，公司电池盒箱体毛利率水平、变动幅度与同行业公司或相关行业上市公司不存在显著差异

2022 年，受益于下游新能源汽车行业快速发展，电池盒箱体产业整体毛利率出现快速增长，同行业公司中的敏实集团及上市企业超达装备（301186.SZ）电池盒箱体业务毛利率分别提升 8.08%与 8.61%，与公司毛利率增长趋势及幅度一致。

经查询，近期其他铝合金精密零部件上市公司拟建设的高性能铝合金汽车零部件项目的预计毛利率情况具体如下：

公司名称	募投项目名称	产品构成	其中：电池盒箱体或类似产品收入占比	公告时间	项目预计毛利率
旭升股份 (603305.SH)	高性能铝合金汽车零部件项目	壳体、电池盒、车门车架等	未披露	2021 年	30.23%
泉峰汽车 (603982.SH)	高端汽车零部件智能制造项目	电机壳体组件、逆变器壳体总成、逆变器壳体组件、电池箱体	77.53%	2021 年	29.71%
爱柯迪 (600933.SH)	智能制造科技产业园项目	新能源汽车电池系统单元、新能源汽车电机壳体、新能源汽车车身部件和新能源汽车电控及其他类壳体	54.12%	2022 年	30.03%
常青股份 (603768.SH)	新能源汽车一体化大型压铸项目之电池壳体产品	新能源汽车电池壳体	100%	2022 年	30.07%
平均值					30.01%
发行人 2022 年电池盒箱体毛利率					30.28%

注：旭升股份数据来源其 2021 年公开发行可转债反馈回复；泉峰汽车数据来源其 2022 年非公开发行反馈回复；爱柯迪数据来源其 2022 年公开发行可转债反馈回复；常青股份数据来源其 2022 年向特定对象发行股票反馈回复

如上表所述，根据常青股份在其 2022 年度向特定对象发行 A 股股票募集说明书之募投项目中具体披露的电池壳体产品价格及成本数据测算，其电池壳体预计毛利率约 30.07%，与公司毛利率水平相当。

除常青股份外，泉峰汽车募投项目对应产品以新能源汽车零部件为主，且均为电池盒箱体、新能源汽车各类壳体等，占预计收入比例 77.53%；爱柯迪募投项目中新能源汽车电池系统单元产品占预计收入比例约 54.12%。上述企业虽未直接披露电池盒箱体产品毛利率情况，但其募投项目对应产品主要为电池盒箱体或其类似产品，使用原材料、主要客户类型、定价模式等与公司均存在可比性，因此判断其综合毛利率与电池盒箱体毛利率接近，具备参考性。

公司名称	主要原材料	主要客户	定价模式	主要产品
旭升股份 (603305.SH)	铝金属	特斯拉等汽车产业链客户	公司综合考虑研发投入、生产工艺、市场供求等情况，双方协商后确定价格	壳体、电池盒、车门车架等
泉峰汽车 (603982.SH)	铝金属	宝马、大众等新能源汽车客户	成本测算基础上的协商定价	电机壳体组件、逆变器壳体总成、逆变器壳体组件、电池箱体
爱柯迪 (600933.SH)	铝金属	汽车零部件供应商及新能源汽车主机厂	成本加成模式，并与客户就铝价波动形成了产品价格调整机制	新能源汽车电池系统单元、新能源汽车电机壳体、新能源汽车车身部件和新能源汽车电控及其他类壳体
发行人	铝金属	比亚迪、吉利等新能源汽车客户	综合考虑技术水平、原材料价格变动、产品供求、市场整体形势等与客户协商定价	新能源汽车电池盒箱体

注：旭升股份数据来源其年度报告及 2022 年公开发行可转债反馈回复；爱柯迪数据来源其公开发行可转债募集说明书及反馈回复；泉峰汽车数据来源其年度报告及 2022 年非公开发行反馈回复

整体来看，虽然 2021 年与公司毛利率水平较为接近的凌云股份、华达科技尚未披露 2022 年电池盒箱体毛利率情况，但考虑到：公司 2021 年度及 2022 年度毛利率增长均与可比公司毛利率变动范围不存在显著差异；公司毛利率水平与近期同为铝合金精密零部件上市公司新能源汽车相关产品拟建设项目预计毛利率一致，公司 2022 年度毛利率亦处于合理水平范围内。

4) 2023 年 1-6 月，受新产品对外购零部件需求提升的影响，公司电池盒箱体毛利率有所下降，剔除该部分新产品影响，公司毛利率未发生显著变化

如前文所述，2023 年 1-6 月，公司产品销售价格继续保持增长，但考虑到

部分新产品需要外购零部件，且公司增加了人工及设备投入，单位成本亦有所上涨，进而导致公司电池盒箱体毛利率较 2022 年有所下降至 26.16%。

经查询，同行业披露电池盒箱体业务毛利率的上市公司敏实集团 2023 年 1-6 月毛利率亦有所下降，与公司情况一致。

综上所述，电池盒箱体产品系伴随新能源汽车行业快速发展过程中而产生的新兴赛道，目前同行业上市公司相关产品单价、成本、收入及毛利率数据披露相对较少。但根据现有公开数据，公司电池盒箱体产品收入、单价、单位成本及其变动趋势、幅度与同行业上市公司相同或类似业务不存在异常差异，符合公司实际经营情况，与下游新能源汽车行业发展趋势相匹配。

2、在同行业可比公司毛利率变化幅度较小的情形下，发行人 2022 年上半年毛利率大幅增长且高于可比公司的原因及合理性

(1) 同行业可比公司选取的依据及可比性

公司主要从事新能源汽车电池系统铝合金零部件的研发、生产和销售，主要产品为电池盒箱体，是新能源汽车动力电池系统的关键组成部分。电池盒市场是由新能源汽车市场发展所带来的一个全新赛道，在新能源汽车市场发展早期时，电池盒市场空间、竞争格局均尚不明朗。近年来，随着新能源汽车行业的爆发式增长，电池盒市场规模、竞争格局开始逐渐清晰，但由于该产品单位价值量相对电池电芯、模组等核心零部件较低，目前境内上市公司中尚无以电池盒箱体为主要产品或主营业务的公司。

基于上述情形，发行人依据所属汽车零部件行业特征、业务相关性、数据资料可获取性等因素，选取了和胜股份、凌云股份、华域汽车等 6 家上市公司作为可比公司，具体标准如下：（1）从事汽车零部件相关业务的上市公司且已逐步开展新能源汽车领域业务；（2）已开展电池盒箱体规模化生产且产销量位居行业前列；（3）主要经营数据及电池盒箱体相关业务数据可通过公开渠道获取。公司选取的同行业上市公司情况具体如下：

行业主要企业	2021 年			2022 年		
	电池盒箱体销量（万套）	市场占有率	市场占有率排名	电池盒箱体销量（万套）	市场占有率	市场占有率排名

行业主要企业	2021 年			2022 年		
	电池盒箱体销量 (万套)	市场占有率	市场占有率排名	电池盒箱体销量 (万套)	市场占有率	市场占有率排名
华域汽车	62.00	17.61%	1	85.10	12.36%	1
和胜股份	30.28	8.60%	2	56.08	8.14%	4
发行人	26.78	7.61%	3	61.58	8.94%	3
华达科技	25-30	7.10%-8.52%	4	33.25	4.83%	6
凌云股份	11.20	3.18%	5	20-40	2.90%-5.81%	7
敏实集团	10-15	2.84%-4.26%	6	80-100	11.62%-14.52%	2
祥鑫科技	5-8	1.42%-2.27%	7	50	7.26%	5
其他	168.8-181.8	47.95%-51.64%	-	262.7-302.7	38.14%-43.95%	-
合计	352.10	100%	-	688.70	100%	-

注 1：2021 年电池盒箱体销量数据来源为（1）各公司公告、中信证券研究；（2）华达科技 2021 年电池盒箱体销量根据其《关于 2021 年半年度业绩说明会召开情况的公告》列示的电池盒箱体营收测算；（3）敏实集团电池盒 2021 年电池盒箱体销量根据其《首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询的回复》列示的电池盒箱体营收测算；（4）凌云股份电池盒箱体销量数据来源为国海证券研究报告；（5）祥鑫科技根据其《2021 年年度报告》以及公司公告列示的产能测算

注 2：2022 年电池盒箱体销量数据来源为（1）各公司公告、中信证券研究；（2）敏实集团电池盒 2022 年电池盒箱体销量根据其列示的电池盒箱体营收（20.44 亿元）测算；（3）祥鑫科技未披露电池盒箱体销量，以浙商证券研究报告中的披露的产能数据代替；（4）凌云股份未披露电池盒箱体销量，以财通证券研究报告中的披露的产能数据代替

注 3：市场占有率=公司电池盒箱体销量/当年中国新能源汽车销量

整体来看，公司选取的上述同行业可比上市公司均已拥有较大的电池盒箱体业务规模，细分领域市场占有率已超过 50%。虽然上述公司电池盒箱体业务占比相对较低，但其在细分行业排名靠前且业绩预计将逐步受益于新能源汽车产业的快速发展。

综上所述，发行人依据电池盒箱体市场竞争格局、所属汽车零部件行业特征、业务相关性等因素选取其作为可比公司，具有合理性。

（2）公司与同行业可比公司毛利率比较情况

2021 年及 2022 年上半年，公司主营业务毛利率与同行业公司比较情况如下：

公司	2022 年 1-6 月	2021 年度
和胜股份	18.62%	21.03%

公司	2022年1-6月	2021年度
凌云股份	14.48%	16.08%
华域汽车	12.74%	13.00%
敏实集团	29.15%	29.34%
华达科技	14.89%	14.92%
祥鑫科技	15.47%	15.60%
平均值	17.56%	18.33%
发行人	28.31%	21.51%

数据来源：上市公司年度报告、半年度报告，敏实集团招股说明书（申报稿）；敏实集团2021年、2022年1-6月未披露主营业务毛利率，以综合毛利率代替

同行业上市公司华域汽车、凌云股份、敏实集团、华达科技等上市公司均系传统汽车零部件供应商，业务范围广泛，整体规模相对较大；和胜股份主要从事新能源汽车业务和消费电子业务，并还拥有一部分耐用消费品业务和其他业务。上述可比公司电池盒箱体收入占比均较低，其中最高的和胜股份经测算也仅30%左右。随着近年来传统燃油车市场的萎缩以及消费品市场终端用户需求减弱，相关传统汽车零部件行业的毛利率整体呈现缓慢下降趋势，变动幅度较小。

报告期内，公司专注于电池盒箱体等新能源汽车铝合金零部件业务，电池盒箱体为公司主要收入来源，占比接近80%。公司主营业务毛利率受下游新能源汽车市场影响显著高于同行业上市公司。

根据CPCA最新零售销量数据统计显示，2022全年，我国累计汽车零售2,054.3万辆，同比增长仅1.9%。其中，燃油车零售1486.8万辆，同比减少230.2万辆；新能源汽车零售567.4万辆，同比净增268.7万辆。我国新能源汽车和传统燃油汽车下游市场需求已出现截然不同的发展趋势。

正是由于传统燃油车及新能源汽车市场需求的不同导致公司与同行业上市公司毛利率变动趋势也存在一定差异。但是，根据同行业上市公司华达科技公开披露信息，其2021年电池盒箱体产品毛利率约为25%左右，与公司2022年上半年电池盒箱体毛利率27.67%基本一致。

综上所述，2022年上半年公司毛利率高于同行业可比公司，主要系新能源汽车行业景气度提升所致，公司毛利率变动主要系受新能源汽车行业需求影响，

与新能源汽车行业发展趋势相匹配。

二、会计师核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1、取得公司报告期各期的主要产品的单价、销量、收入及成本数据，对各年度间不同产品毛利率进行对比分析；

2、访谈发行人管理层，了解主营业务毛利率及各细分产品毛利率变化的原因及合理性；

3、查阅同行业可比公司的定期报告或招股说明书，对公司及同行业上市公司主要产品单价、单位成本、收入以及毛利率进行对比分析，分析与同行业可比上市公司相关指标变动差异的原因及合理性；

4、查阅同行业可比公司的定期报告或招股说明书，分析公司主营业务结构与同行业上市公司的异同。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、报告期内，公司主营业务毛利率及各类产品毛利率变动具有合理性；

2、报告期内，公司电池盒箱体产品收入、单价、单位成本及其变动趋势、幅度与同行业上市公司相同或类似业务不存在异常差异，符合公司实际经营情况，与下游新能源汽车行业发展趋势相匹配；报告期内，公司主要产品为电池盒箱体，毛利率变动主要系受新能源汽车行业需求影响较大，进而导致 2022 年上半年毛利率高于同行业可比公司，具备合理性。

问题 7. 关于期间费用

申请文件显示：

（1）报告期各期，发行人期间费用占营业收入的比重分别为 19.21%、14.62%、12.29%和 9.89%，逐年下降，其中销售费用、管理费用的职工薪酬金

额及占比较高。

(2) 报告期各期，发行人研发费用占营业收入比例分别为 5.53%、5.07%、3.93%和 3.13%，主要由直接材料和职工薪酬构成。

请发行人：

(1) 说明销售人员、管理人员、研发人员及生产人员平均薪酬与同地区平均薪酬及同行业可比公司同类人员平均薪酬的对比情况，说明差异原因及合理性。

(2) 说明各期销售费用率、管理费用率、研发费用率与可比公司对比差异的原因及合理性。

(3) 说明研发费用项下直接材料费金额较大的原因，各期领用主要材料的最终去向；研发人员是否专职，研发费用与纳税申报时加计扣除的研发费用是否一致；各项研发费用的归集方式、准确性，是否存在研发费用与生产成本混同的情形。

(4) 列示报告期内主要运输业务提供商的名称及金额，是否存在关联关系；说明发行人各期运输费用变动与收入规模、销量、发货数量、销售区域和运输里程的匹配关系；发行人运输费用承担方式在报告期内是否发生变化，是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明销售人员、管理人员、研发人员及生产人员平均薪酬与同地区平均薪酬及同行业可比公司同类人员平均薪酬的对比情况，说明差异原因及合理性

1、公司销售人员、管理人员、研发人员及生产人员平均薪酬与同地区平均薪酬的对比情况

报告期各期，公司销售人员、管理人员、研发人员及生产人员平均薪酬与

同地区平均薪酬的对比情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
销售人员平均薪酬	14.02	12.11	12.36	9.45
管理人员平均薪酬	18.38	15.91	14.26	10.05
研发人员平均薪酬	11.78	11.02	10.29	8.69
生产人员平均薪酬	8.14	9.20	9.02	7.36
公司平均薪酬	9.30	9.98	9.84	7.87
重庆市制造业城镇私营单位就业人员平均工资	未披露	6.79	6.38	5.86

注 1：公司平均薪酬=职工薪酬实际发生额/月度加权平均人数；重庆市制造业城镇私营单位就业人员平均工资取自重庆市统计局

注 2：为保持可比性，公司 2023 年 1-6 月薪酬数据已年化，下同

报告期内，随着公司经营情况向好，公司员工平均薪酬整体处于增长趋势。如上表所述，公司员工平均薪酬高于重庆市制造业城镇私营单位就业人员平均工资，为员工提供了具有竞争力的薪酬水平。

2、公司销售人员、管理人员、研发人员及生产人员平均薪酬与同行业可比公司同类人员平均薪酬的对比情况

(1) 公司销售人员平均薪酬与同行业可比公司同类人员平均薪酬的对比情况

报告期各期，公司销售人员平均薪酬与同行业可比公司同类人员平均薪酬的对比情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
和胜股份	未披露	14.94	15.93	15.08
凌云股份	未披露	27.36	31.81	31.09
华域汽车	未披露	16.24	14.98	21.81
敏实集团	未披露	未披露	未披露	25.34
华达科技	未披露	9.60	16.46	17.39
祥鑫科技	未披露	31.68	24.18	17.08
可比公司平均薪酬	未披露	19.96	20.67	21.30
公司平均薪酬	14.02	12.11	12.36	9.45

注 1：数据来源为上市公司年度报告、招股说明书等

注 2：除招股说明书直接披露的人员平均薪酬数据外，可比公司平均薪酬=职工薪酬实际发生额/期初期末人员数量均值

2020 年度-2022 年度，公司销售人员平均薪酬低于同行业可比公司平均水平，主要系：1) 公司客户集中度较高，且与公司保持长期稳定的合作关系，故公司下游市场开发及客户维护成本较低；2) 公司办公地处于重庆非城市中心地区，当地社会平均工资整体低于同行业可比公司所处地域，因此人员薪酬水平相对较低，但公司销售人员薪酬高于当地社会平均工资水平。2021 年以来，随着公司经营规模、经营业绩稳步增长，公司销售人员薪酬水平有所提升。

(2) 公司管理人员平均薪酬与同行业可比公司同类人员平均薪酬的对比情况

报告期各期，公司管理人员平均薪酬与同行业可比公司同类人员平均薪酬的对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
和胜股份	未披露	10.90	14.36	12.06
凌云股份	未披露	25.87	31.42	28.43
华域汽车	未披露	93.12	86.59	103.75
敏实集团	未披露	未披露	未披露	21.23
华达科技	未披露	17.68	11.03	10.40
祥鑫科技	未披露	21.60	22.24	16.91
可比公司平均薪酬	未披露	33.84	33.13	32.13
公司平均薪酬	18.38	15.91	14.26	10.05

注 1：数据来源为上市公司年度报告、招股说明书等

注 2：除招股说明书直接披露的人员平均薪酬数据外，可比公司平均薪酬=职工薪酬实际发生额/期初期末人员数量均值

2020 年度-2022 年度，公司管理人员平均薪酬低于同行业可比公司平均水平，主要系各同行业公司所处地理位置、经营规模等存在一定差异，但公司与和胜股份、华达科技水平较为接近。2021 年以来，随着公司经营规模、经营业绩稳步增长，公司管理人员薪酬水平逐步提升。

(3) 公司研发人员平均薪酬与同行业可比公司同类人员平均薪酬的对比情况

报告期各期，公司研发人员平均薪酬与同行业可比公司同类人员平均薪酬的对比情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
和胜股份	未披露	15.27	15.40	11.30
凌云股份	未披露	15.44	16.16	13.36
华域汽车	未披露	33.71	30.19	25.79
敏实集团	未披露	未披露	未披露	19.82
华达科技	未披露	14.17	18.12	11.13
祥鑫科技	未披露	15.20	13.01	13.94
可比公司平均薪酬	未披露	18.76	18.58	15.89
公司平均薪酬	11.78	11.02	10.29	8.69

注 1：数据来源为上市公司年度报告、招股说明书等

注 2：除招股说明书直接披露的人员平均薪酬数据外，可比公司平均薪酬=职工薪酬实际发生额/期初期末人员数量均值

2020 年度-2022 年度，公司研发人员平均薪酬低于同行业可比公司平均水平，主要系受地域因素影响，公司研发场所处于重庆非城市中心地区，当地社会平均工资整体低于同行业可比公司所处地域，因此人员薪酬水平相对较低，但公司研发人员薪酬高于当地社会平均工资水平。2021 年以来，随着公司经营规模、经营业绩稳步增长，公司研发人员薪酬水平逐年提升。

（4）公司生产人员平均薪酬与同行业可比公司同类人员平均薪酬的对比情况

报告期各期，公司生产人员平均薪酬与同行业可比公司同类人员平均薪酬的对比情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
和胜股份	未披露	11.46	10.19	7.89
凌云股份	未披露	20.35	20.76	17.31
华域汽车	未披露	24.84	23.73	26.44
敏实集团	未披露	未披露	未披露	13.54
华达科技	未披露	14.20	13.16	9.22
祥鑫科技	未披露	16.75	15.22	12.61

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
可比公司平均薪酬	未披露	17.52	16.61	14.50
公司平均薪酬	8.14	9.20	9.02	7.36

注 1：数据来源为上市公司年度报告、招股说明书等

注 2：除招股说明书直接披露的人员平均薪酬数据外，可比公司平均薪酬=职工薪酬实际发生额/期初期末人员数量均值

2020 年度-2022 年度，公司生产人员平均薪酬低于同行业可比公司平均水平，主要系如前文所述的所处地理位置差异、经营规模等因素影响所致，但公司与和胜股份较为接近。2021 年以来，随着公司经营规模、经营业绩稳步增长，公司生产人员薪酬水平稳步提升；2023 年 1-6 月，受生产人员新员工增加较多因素影响，生产人员平均薪酬有所下降。

综上所述，报告期各期，公司各类人员平均薪酬高于同地区制造业平均工资水平，为员工提供了具有竞争力的薪酬水平，与自身经营相匹配。相比同行业上市公司，公司员工薪酬存在一定差距，主要系受限于自身经营规模、地理区位因素影响所致，具备合理性。

（二）说明各期销售费用率、管理费用率、研发费用率与可比公司对比差异的原因及合理性

1、公司销售费用率与可比公司对比情况

报告期内，公司的销售费用具体构成如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	245.34	61.43	407.79	67.74	262.57	57.44	215.10	59.25
差旅费	34.68	8.68	53.57	8.90	59.31	12.97	42.31	11.65
房租费用	86.75	21.72	110.44	18.35	70.95	15.52	43.07	11.86
业务招待费	27.95	7.00	13.02	2.16	40.33	8.82	33.17	9.14
其他	4.68	1.17	17.18	2.85	23.97	5.24	29.38	8.09
合计	399.41	100.00	602.00	100.00	457.14	100.00	363.02	100.00

公司主要产品为电池盒箱体，该产品主要系根据下游客户车型及动力电池系统设计和开发。由于产品需求与产品设计、开发直接相关，产品样品在通过

客户测试后即可批量供货，因此在产品销售时，除了必要的销售支出外，总体销售费用有限。

报告期各期，公司销售费用率与可比公司对比情况如下：

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
和胜股份	0.61%	0.44%	0.75%	1.03%
凌云股份	2.15%	2.18%	2.32%	2.49%
华域汽车	0.66%	0.65%	0.71%	0.57%
敏实集团	未披露	未披露	未披露	4.10%
华达科技	0.58%	0.83%	0.85%	0.89%
祥鑫科技	0.73%	0.79%	1.08%	1.15%
平均值	0.95%	0.98%	1.14%	1.70%
新铝时代	0.42%	0.42%	0.74%	1.09%

注：数据来源为上市公司定期报告；敏实集团招股说明书（申报稿）

如上表所述，报告期内，公司销售费用率与同行业上市公司不存在显著差异。

2、公司管理费用率与可比公司对比情况

报告期内，公司的管理费用具体构成如下：

单位：万元，%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	2,077.84	70.46	3,105.30	64.09	1,846.44	52.59	1,143.55	51.80
咨询费	101.14	3.43	338.68	6.99	217.36	6.19	109.63	4.97
折旧与摊销	241.10	8.18	381.08	7.87	232.44	6.62	183.82	8.33
租赁费	50.61	1.72	88.73	1.83	67.78	1.93	124.72	5.65
办公费	109.52	3.71	215.33	4.44	120.02	3.42	95.85	4.34
车辆使用费	59.29	2.01	128.63	2.65	96.47	2.75	66.91	3.03
服务费	72.18	2.45	125.80	2.60	114.22	3.25	79.05	3.58
差旅费	62.35	2.11	143.73	2.97	74.70	2.13	47.55	2.15
业务招待费	51.58	1.75	47.60	0.98	49.96	1.42	26.17	1.19
其他费用	76.32	2.59	154.11	3.18	48.36	1.38	22.13	1.00
股份支付	47.08	1.60	116.16	2.40	643.44	18.33	308.28	13.96

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
合计	2,949.02	100.00	4,845.16	100.00	3,511.18	100.00	2,207.64	100.00

报告期各期，公司管理费用率与可比公司对比情况如下：

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
和胜股份	5.78%	4.06%	4.57%	4.96%
凌云股份	4.31%	4.24%	4.55%	4.38%
华域汽车	5.27%	5.14%	5.50%	6.18%
敏实集团	6.39%	7.47%	8.89%	6.95%
华达科技	3.33%	3.09%	2.75%	2.80%
祥鑫科技	4.65%	4.91%	6.87%	6.08%
平均值	4.95%	4.82%	5.52%	5.22%
新铝时代	3.09%	3.41%	5.68%	6.66%

注：数据来源为可比公司定期报告，敏实集团招股说明书（申报稿）

2020年，公司管理费用率相比同行业可比公司平均水平略高，主要是公司2020年营业收入规模较小。2021年以来，随着新能源汽车行业需求快速增长，公司电池盒箱体产品产销两旺，带动公司营收规模快速增长，而公司管理费用增速小于营业收入增速，管理费用率因此有所下降。

整体来看，除敏实集团外，公司管理费用率水平与其他同行业上市公司不存在显著差异。

3、公司研发费用率与可比公司对比情况

报告期内，公司的研发费用具体构成如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	1,665.84	57.84	2,095.82	50.99	1,064.46	43.79	767.91	45.63
职工薪酬	881.25	30.60	1,543.59	37.55	904.90	37.22	604.38	35.91
折旧与摊销	226.50	7.86	396.40	9.64	408.14	16.79	292.34	17.37
其他费用	106.32	3.69	74.46	1.81	53.55	2.20	18.20	1.08
合计	2,879.91	100.00	4,110.27	100.00	2,431.05	100.00	1,682.83	100.00

报告期各期，公司研发费用分别为 1,682.83 万元、2,431.05 万元、4,110.27 万元和 2,879.91 万元，占营业收入比例分别为 5.07%、3.93%、2.89%和 3.01%。2021 年，随着行业需求向好，公司以技术、工艺的研发为核心，从材料开发、工艺提升、产品升级三方面持续加大研发投入力度，持续促进产品的更新升级。

报告期各期，公司研发费用率与可比公司对比情况如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
和胜股份	5.62%	5.31%	4.20%	4.41%
凌云股份	3.64%	3.73%	3.45%	3.75%
华域汽车	4.55%	4.52%	4.54%	4.17%
敏实集团	6.32%	6.77%	6.76%	6.01%
华达科技	3.45%	3.65%	3.58%	3.82%
祥鑫科技	4.16%	3.89%	4.03%	4.14%
平均值	4.62%	4.65%	4.43%	4.38%
新铝时代	3.01%	2.89%	3.93%	5.07%

注：数据来源为可比公司定期报告，敏实集团招股说明书（申报稿）

报告期内，公司通过研发活动持续提升工艺技术水平。2020 年及 2021 年，除敏实集团外，公司研发费用率与其他同行业上市公司不存在重大差异。2022 年，公司电池盒箱体需求旺盛，带动公司营业收入大幅增长 129.89%，公司研发投入亦有所增长，考虑到收入增速相对较高，因此研发费用率水平有所下降，但与祥鑫科技、华达科技、凌云股份不存在重大差异。2023 年 1-6 月，公司及同行业上市公司研发费用率水平均较 2022 年保持基本稳定。

（三）说明研发费用项下直接材料费金额较大的原因,各期领用主要材料的最终去向；研发人员是否专职，研发费用与纳税申报时加计扣除的研发费用是否一致；各项研发费用的归集方式、准确性，是否存在研发费用与生产成本混同的情形

1、说明研发费用项下直接材料费金额较大的原因，各期领用主要材料的最终去向

报告期内，公司研发费用的具体构成如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	1,665.84	57.84	2,095.82	50.99	1,064.46	43.79	767.91	45.63
职工薪酬	881.25	30.60	1,543.59	37.55	904.90	37.22	604.38	35.91
折旧与摊销	226.50	7.86	396.40	9.64	408.14	16.79	292.34	17.37
其他费用	106.32	3.69	74.46	1.81	53.55	2.20	18.20	1.08
合计	2,879.91	100.00	4,110.27	100.00	2,431.05	100.00	1,682.83	100.00

如上表所述，报告期内，公司研发费用项下直接材料金额分别为 767.91 万元、1,064.46 万元、2,095.82 万元和 1,665.84 万元，占研发费用比例分别为 45.63%、43.79%、50.99%和 57.84%。

报告期内，公司研发领用的铝合金材料主要去向为废料或废品和研发样品。其中：1) 废料或废品按可变现净值确认存货成本并冲减当期研发费用；2) 研发样品入库确认存货成本，并冲减当期研发费用。公司报告期内研发费用项下直接材料核算过程如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
铝棒和铝型材等主材	2,384.59	2,749.39	3,423.91	2,217.85
辅材和工装夹具等	972.87	1,310.20	780.82	641.55
研发领料合计	3,357.46	4,059.59	4,204.73	2,859.40
冲减：研发废料或废品、样品等	1,691.63	1,963.77	3,140.27	2,091.48
研发费用项下直接材料	1,665.84	2,095.82	1,064.46	767.91

由上表可知，公司冲减的研发样品、废料成本与当期直接材料领用金额存在一定差异，主要原因系：公司废铝料销售一般按照铝锭市场价格的折扣率进行折算，辅材和工装夹具等回收利用价值较低，因此公司研发领用的直接材料成本与所形成研发废料存货成本存在一定差异，进而导致公司研发费用项下直接材料费金额较大。

综上所述，报告期各期，公司研发费用项下直接材料去向主要为废料或废品和研发样品，研发费用项下直接材料金额较大与公司实际经营情况相符，具备合理性。

2、研发人员是否专职，研发费用与纳税申报时加计扣除的研发费用是否一致

(1) 研发人员是否专职

报告期内，公司研发人员的判定依据和标准系根据《国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（国家税务总局公告 2015 年第 97 号）规定，“企业直接从事研发活动人员包括研究人员、技术人员和辅助人员”。

发行人设有专门的研发技术部门，研发部门人员均专职从事研发活动相关工作，负责研发与试验工作。报告期各期，公司计入研发费用中的职工薪酬均为研发部门专职人员薪酬，不存在其他部门人员、高管人员薪酬计入研发费用的情况。

(2) 研发费用与纳税申报时加计扣除的研发费用是否一致

报告期内，公司研发费用分别为 1,682.83 万元、2,431.05 万元、4,110.27 万元和 2,879.91 万元。其中，2023 年 1-6 月公司尚未进行所得税汇算清缴，故未进行加计扣除。2020 年-2022 年，公司向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与公司实际发生的研发费用金额之间的差异如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
申报报表研发费用	4,110.27	2,431.05	1,682.83
税务加计扣除基数	4,668.06	3,256.99	2,352.74
按照税法规定进行纳税调整金额	-557.79	-825.94	-669.91

注：2023 年 1-6 月尚未进行所得税汇算清缴，故未计算加计扣除

报告期各期，发行人申报报表研发费用金额与纳税报表中加计扣除金额的差额，系按照税法规定进行纳税调整的金额，其税会差异主要系会计与税务上针对研发样品销售冲减研发费用的处理不同所致。

根据《财政部关于印发<企业会计准则解释第 15 号>的通知》（财会〔2021〕35 号）（以下简称“财会〔2021〕35 号文”），企业将研发过程中产出的产品或副产品对外销售（以下简称“试运行销售”）的，应当按照《企业会计准则

第 14 号——收入》、《企业会计准则第 1 号——存货》等规定，对试运行销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益，不应将试运行销售相关收入抵销相关成本后的净额冲减固定资产成本或者研发支出。公司财务核算中，研发样品产出时即入库存货，并按照入库存货成本冲减研发费用，研发样品实现销售的，确认收入并相应结转成本，符合《企业会计准则第 14 号——收入》《企业会计准则第 1 号——存货》《企业会计准则解释第 15 号》等相关规定。

根据《国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（国家税务总局公告 2015 年第 97 号）、《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）的规定，企业研发活动直接形成产品或作为组成部分形成的产品对外销售的，研发费用中对应的材料费用不得加计扣除。

2020 年-2022 年，公司已完成所得税汇算清缴。根据上述规定，从申报报表研发费用调整至税务加计扣除口径研发费用的过程如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年	2020 年
申报报表研发费用	4,110.27	2,431.05	1,682.83
增加：样品入库按研发产品成本冲减的研发费用	906.09	1,611.11	1,222.87
冲减：样品销售按样品的材料成本	428.46	737.64	561.09
加：其他税会差异	80.16	-47.53	8.14
税务加计扣除基数	4,668.06	3,256.99	2,352.74

由上表可见，报告期内研发费用加计扣除与申报报表的差异，主要系研发样品冲减研发费用的税会差异所致。扣除该税会差异后，研发费用加计扣除金额与申报报表一致。

3、各项研发费用的归集方式、准确性，是否存在研发费用与生产成本混同的情形

(1) 各项研发费用的归集方式、准确性

报告期内，公司根据《企业会计准则》《企业会计准则解释第 15 号》《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》规定制定了

《研发费用管理制度》，明确研发费用的核算范围，包括研发人员的工资、奖金、社保和福利费等人工费用、研发活动直接相关的材料及实验费用、用于研发活动的仪器设备无形资产的折旧和摊销、合作开发费用、专利申请费用等。公司按照研发支出归集范围和标准，设立了研发费用明细账，并对相关开支进行记录。公司研发投入归集入研发费用的依据合理。

为进一步在实际操作中提高研发投入归集的准确性，发行人根据《企业内部控制基本规范》（财会[2008]7号）和《企业内部控制应用指引》第10号（财会[2010]11号）的要求，结合公司研发活动实际情况，建立了《研发项目管理制度》、《研发费用管理制度》等一系列与研发流程相关的内控管理制度：1）建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；2）建立与研发项目相对应的人财物管理机制；3）报告期内严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，建立研发支出审批程序。发行人与研发投入相关的内控制度健全、有效。

在研发投入具体科目的归集上，发行人主要遵循以下原则：

项目	研发费用归集情况
直接材料	将用于研发项目的物料等计入核算，根据研发领料单登记的项目归集项目直接投入成本；同时研发过程中产生的废料或废品和研发样品，作为直接投入成本的抵减项
职工薪酬	将从事研发活动人员工资薪酬计入核算，具体包括工资、奖金、社保、公积金等相关支出，按照研发人员出勤记录、研发人员薪酬分配表将职工薪酬分摊计入各个研发项目
折旧与摊销	将研发专用设备、样品生产线等固定资产折旧计入核算，按各项目当月实际开展情况进行分配
其他	将用于研发活动发生的其他费用计入核算，主要包括产品检测相关费用、委托研发费等其他支出。按照对应的研发项目进行归集和确认

综上，公司研发费用的归集方式合理，相关内部控制有效，公司不存在将与研发无关的费用在研发投入中核算的情形，公司研发费用的支出范围和归集方法准确，符合相关企业会计准则的规定。

（2）公司不存在研发费用与生产成本混同的情形

报告期内，发行人不存在生产和研发活动混同的情形，具体说明如下：

1）研发用原材料领出按研发项目归集，可与生产用原材料严格区分

研发部门使用时由研发部门填写材料申领单并从原材料仓库申请领出。研发人员根据《研发领料单》向仓库领料，经仓库管理人员及具体研发领料人员签署后完成研发材料领用。

2) 研发原材料领出后，相关研发活动均在技术中心和样品产线完成，研发产品可与生产产品明确区分

研发用料领出后，相关研发材料由研发专门人员保管，并通过台账记录原材料的领用、耗用及结余情况；有研发产成品产生的，发行人研发部门完成研发产出后，对相关研发产品进行入库管理，通过公司供应链系统记录研发产成品的进销存情况。

3) 研发及生产用设备、人员可明确区分

公司设立有专门的样品线，样品线员工负责研发样品的生产工作，辅助技术中心开展新产品开发，研发设备与生产设备的存放地点不存在混同情况。

公司研发部门和研发样品线员工均专职直接从事研发活动，相关人员工作职能定位明确，在相应期间内的薪酬计入研发费用，认定为公司的研发人员。公司的研发人员不存在兼职研发人员的情况，研发人员与管理、销售、生产人员能够明确划分。

综上，报告期内，公司生产活动与研发活动的原材料、产品、人员、设备等均可明确区分，公司不存在研发费用与生产成本混同的情形。

(四) 列示报告期内主要运输业务提供商的名称及金额，是否存在关联关系；说明发行人各期运输费用变动与收入规模、销量、发货数量、销售区域和运输里程的匹配关系；发行人运输费用承担方式在报告期内是否发生变化，是否符合行业惯例

1、报告期内主要运输业务提供商的名称及金额，是否存在关联关系

报告期内，公司主要运输业务提供商的名称及金额的具体情况如下：

期间	物流配送商名称	金额（万元）	占比	是否存在关联关系
2023年 1-6月	重庆众川物流有限公司	1,041.06	55.97%	否
	重庆跨海物流有限公司	474.39	25.50%	否

期间	物流配送商名称	金额（万元）	占比	是否存在 关联关系
	重庆长安民生物流股份有限公司	125.01	6.72%	否
	重庆一行通运输有限公司	49.27	2.65%	否
	芜湖安得智联科技有限公司	38.09	2.05%	否
	合计	1,727.82	92.89%	-
2022年	重庆众川物流有限公司	2,099.89	54.93%	否
	重庆跨海物流有限公司	895.32	23.42%	否
	重庆长安民生物流股份有限公司	360.57	9.43%	否
	重庆嘉峰中畅物流有限公司	177.99	4.66%	否
	重庆圣金物流有限公司	137.85	3.61%	否
	合计	3,671.61	96.05%	-
2021年	重庆威迈斯物流有限公司	850.96	43.22%	否
	重庆跨海物流有限公司	453.57	23.03%	否
	重庆嘉峰中畅物流有限公司	351.74	17.86%	否
	重庆铭凯物流有限公司	140.12	7.12%	否
	重庆圣金物流有限公司	81.17	4.12%	否
	合计	1,877.55	95.35%	-
2020年	重庆铭凯物流有限公司	367.51	28.22%	否
	重庆跨海物流有限公司	336.82	25.86%	否
	重庆嘉峰中畅物流有限公司	302.44	23.22%	否
	重庆威迈斯物流有限公司	62.10	4.77%	否
	重庆圣金物流有限公司	43.95	3.37%	否
	合计	1,112.83	85.45%	-

报告期各期，公司前五名运输业务提供商合计运输费用金额分别为1,112.83万元、1,877.55万元、3,671.61万元和1,727.82万元，占运输费用的比例分别为85.45%、95.35%、96.05%和92.89%，运输业务服务商相对集中。

经查询国家企业信用信息公示系统、天眼查等网站的相关公示信息，上述运输业务提供商与本公司、公司董事、监事、高级管理人员及其控制的公司或关联方不存在关联关系。

2、说明发行人各期运输费用变动与收入规模、销量、发货数量、销售区域和运输里程的匹配关系

(1) 公司运输费用变动与收入规模、销量、发货数量的匹配关系

报告期各期，公司运输费用与营业收入、销量、发货数量的匹配关系如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
运输费用（万元）	1,860.13	3,823.11	1,969.06	1,302.33
营业收入（万元）	95,591.20	142,136.35	61,827.29	33,162.55
运输费用占比	1.95%	2.69%	3.18%	3.93%
销量（吨）	22,024.33	33,592.20	18,126.59	12,156.29
每吨销量运费（万元/吨）	0.08	0.11	0.11	0.11
发货数量（吨）	20,597.73	36,855.18	19,367.56	12,898.14
每吨发货运费（万元/吨）	0.09	0.10	0.10	0.10

报告期内，公司运输费用分别为 1,302.33 万元、1,969.06 万元、3,823.11 万元和 1,860.13 万元，与公司收入规模、销量、发货数量的变动趋势相匹配，公司销量与发货数量存在一定差异主要系寄售模式所致。2023 年 1-6 月，公司单位运费价格有所下降且公司单位产品重量有所增加，导致公司按照销量及发货数量计算的每吨运费有所下降，但整体来看报告期内单吨运费较为稳定，未发生重大变化。

综上所述，公司运输费用与营业收入、销量、发货数量相匹配，单位重量运费变动与公司运输模式变动相匹配。

(2) 公司运输费用与销售区域的匹配关系

报告期各期，公司运输费用与销售区域的匹配关系如下：

单位：万元

客户所在地	2023年1-6月		2022年度		2021年		2020年	
	运费	占比	运费	占比	运费	占比	运费	占比
华南	1,351.50	72.66%	2,675.06	69.97%	1,122.74	57.02%	894.07	68.65%
华东	246.79	13.27%	543.83	14.22%	266.30	13.52%	96.59	7.42%
华北	13.69	0.74%	38.97	1.02%	78.01	3.96%	39.43	3.03%
其他	248.15	13.34%	565.25	14.79%	502.01	25.50%	272.23	20.90%
合计	1,860.13	100.00%	3,823.11	100.00%	1,969.06	100.00%	1,302.33	100.00%

报告期内，公司向华南区域销售收入占主营业务收入比例分别为 84.32%、87.30%、90.53%和 88.29%，公司向华东区域销售收入占主营业务收入比例分别

为 2.76%、9.22%、9.23%和 9.47%，上述区域系公司主要销售区域。如上表所述，公司运费按照客户所在地划分亦主要分布在华南地区、华东地区，与公司销售收入及客户分布一致。上述运费分布占比与客户收入分布占比差异主要系运输距离、运输方式不同所致，具备合理性。

整体来看，公司运输费用的区域分布与公司实际经营情况相匹配。

(3) 公司运输费用与运输里程的匹配关系

报告期各期，公司运输费用与运输里程的匹配关系如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
运输费用（万元）	1,860.13	3,823.11	1,969.06	1,302.33
运输里程（万公里）	370.41	749.95	464.13	338.90
运输费用/运输里程（元/公里）	5.02	5.10	4.24	3.84

注：运输里程以合同约定里程*运输次数计算得出

报告期内，公司单位里程运输费用整体呈上升趋势，主要原因为随着业务规模扩大，公司为提升整车装载率，增加了大型车辆运输和双层车辆运输，在提高了单车运载量的同时也导致单位里程的运输成本上升。

3、发行人运输费用承担方式在报告期内是否发生变化，是否符合行业惯例

报告期内，公司主要产品为电池盒箱体，下游客户主要为新能源汽车整车企业及配套企业。报告期各期，公司主要产品电池盒箱体客户运输费用均由公司承担，未发生变化。

经查询，发行人同行业可比公司主要产品运费承担方式如下：

公司	运费承担方式
和胜股份	公司销售产品的运输费用均由公司承担
华达科技	根据主机厂与发行人签署的合同约定，主机厂与发行人确定的零部件采购价格已包含运费、仓储等物流费用
祥鑫科技	大部分向境内销售的货物由公司承担运输费用
发行人	电池盒箱体、电芯外壳、精密结构件等新能源汽车零部件产品运费均由公司承担

数据来源：上市公司招股说明书

如上表所述，同行业上市公司和胜股份、华达科技以及祥鑫科技的销售运费亦主要由其自身承担，与公司情况一致，符合行业惯例。

二、会计师核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1、获取并复核报告期各期员工薪酬明细表，计算销售人员、管理人员、研发人员和生产人员平均薪酬；通过公开渠道查询重庆市城镇私营单位就业人员平均工资与公司平均薪酬水平进行对比；查询同行业可比公司年报并计算其平均薪酬水平，与公司平均薪酬水平进行对比分析；

2、获取公司审计报告及财务报表，分析销售费用、管理费用、研发费用占营业收入的比例变化情况；查询同行业公司期间费用率数据，并进行对比分析；

3、获取并复核公司研发项目台账，获取主要研发项目的阶段性控制文档，包括研发项目立项、开发计划表、阶段性报告及结项文件等，检查公司研发内控管理是否有效执行；了解公司与材料领用相关的内部控制制度，检查主要研发项目的领料单据，评价公司研发活动材料领用的匹配性；访谈公司财务总监，了解公司研发费用相关会计处理以及研发材料的最终去向；

4、访谈公司研发部门、生产部门负责人，了解研发部门的主要工作范围和人员的认定标准、设备及材料的划分情况；实地查看公司生产及研发活动区域、设备、人员，分析研发活动与生产活动是否存在混同的情形；

5、获取公司研发费用加计扣除辅助台账，与申报报表研发费用进行比较，分析其差异是否具有合理性；

6、获取公司运输费用明细表和运输费合同，查询公司主要运输业务提供商的工商信息，核查是否与公司、公司董事、监事、高级管理人员及其控制的公司或关联方是否存在关联关系；对公司物流部门人员进行访谈，分析报告期内运输费用变动是否与报告期内收入规模、销量、发货数量、销售区域和运输里程相匹配；了解公司运输费用承担方式，结合销售合同进行检查，并与同行业

可比公司运输费用承担方式进行比较。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、报告期各期，公司各类人员平均薪酬高于同地区制造业平均工资水平，且整体呈现上升趋势，与自身经营业绩发展相匹配。相比同行业上市公司，公司员工薪酬尚存在一定差距，主要系受限于自身经营规模、地理区位因素影响所致，具备合理性；

2、报告期各期，公司销售费用率、管理费用率、研发费用率与可比公司水平不存在重大差异，与自身生产经营规模、特点相匹配；

3、报告期各期，公司研发费用项下直接材料去向主要系形成废料及研发样品，研发费用项下直接材料金额较大主要系公司研发领用的直接材料成本与所形成研发废料存货成本之间的差异形成，具备合理性；报告期各期，研发部门人员均专职从事研发活动相关工作，计入研发费用中的职工薪酬均为研发部门人员薪酬。

报告期内，公司研发费用加计扣除与申报报表的差异，主要系研发样品冲减研发费用的税会差异所致，符合国家税务总局关于研发费用加计扣除及《企业会计准则》关于研发费用核算的相关规定；报告期内，公司生产活动与研发活动的人员、设备等均可明确区分，不存在研发费用与生产成本混同的情形；

4、报告期内，公司主要运输业务提供商与公司不存在关联关系；报告期各期运输费用与收入规模、销量、发货数量、销售区域和运输里程相匹配，符合公司实际经营情况；报告期内，公司销售模式、运输费用承担方式未发生重大变化，符合行业惯例。

问题 8. 关于应收票据、应收款项融资与应收账款

申请文件显示：

（1）报告期各期末，发行人应收票据及应收款项融资合计分别为 4,129.25 万元、6,666.25 万元、11,933.01 万元和 24,425.85 万元，2022 年

6月30日对比亚迪的应收账款债权凭证（“迪链”）的应收款项融资期末余额为24,522.29万元。

（2）报告期各期末，发行人应收账款期末余额分别为2,241.04万元、5,711.40万元、9,616.33万元和19,957.59万元。

请发行人：

（1）结合应收票据管理制度、出票方信用等级、延期付款风险等，说明发行人将对比亚迪的应收账款债权凭证（“迪链”）用于背书转让或贴现时，是否预期满足终止确认条件，将“迪链”债权凭证列报于应收款项融资是否符合《企业会计准则》的相关规定。

（2）说明报告期内是否存在应收票据与应收账款互相转换的情形，账龄是否连续计算。

（3）说明发行人收入承兑汇票结算比例与同行业可比公司对比差异的原因及合理性；各期末应收票据、应收款项融资和应收账款之和占收入的比例波动的原因，与同行业可比公司差异的原因及合理性。

（4）说明各期应收票据及应收款项融资期后兑付情况，应收账款期后回款情况。

（5）说明应收账款、应收票据及应收款项融资坏账计提政策的制定依据，与同行业可比公司坏账计提政策差异情况及合理性，坏账准备计提充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合应收票据管理制度、出票方信用等级、延期付款风险等，说明发行人将对比亚迪的应收账款债权凭证（“迪链”）用于背书转让或贴现时，是否预期满足终止确认条件，将“迪链”债权凭证列报于应收款项融资是否符合《企业会计准则》的相关规定

1、公司应收票据管理制度、出票方信用等级、延期付款风险情况

公司将应收票据按承兑人分类为“信用等级较高的银行承兑的汇票”、“信用等级不高的银行承兑的汇票”和“商业承兑汇票”，信用等级较高的银行指中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行。

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》、《上市公司执行企业会计准则案例解析（2019）》中的相关规定，公司对收到的应收票据分类进行如下处理：

（1）由信用等级较高的银行承兑的汇票，其信用风险和延期付款风险很小，相关的主要风险是利率风险；信用等级较高的银行承兑的汇票随着票据的背书或贴现，信用风险及延期付款风险很小，并且票据相关的利率风险已经转移给银行，因此可以判断票据所有权上的主要风险和报酬已经转移，可以终止确认。对于信用等级较高的银行承兑的汇票，公司既以收取合同现金流量为目标，又以出售为目标的，在“应收款项融资”项目中列示；

（2）由信用等级不高的银行承兑的汇票或商业承兑汇票，此类票据的主要风险为信用风险和延期付款风险。信用等级较低的银行承兑汇票或由企业承兑的商业承兑汇票背书或贴现，票据相关的信用风险和延期付款风险仍没有转移，不予终止确认。对于信用等级不高的银行承兑的汇票或由企业承兑的商业承兑汇票，公司以收取合同现金流量为目标的，通过“应收票据”进行核算。

综上所述，公司对于应收票据的相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

2、公司将对比亚迪的应收账款债权凭证（“迪链”）用于背书转让或贴现时，是否预期满足终止确认条件，将“迪链”债权凭证列报于应收款项融资是否符合《企业会计准则》的相关规定

（1）公司将对比亚迪的应收账款债权凭证（“迪链”）用于背书转让或贴现时的会计处理符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》的相关规定

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》第七条规定：

“企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，并分别下列情形处理：

（一）企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。

（二）企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产。

（三）企业既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的（即除本条（一）、（二）之外的其他情形），应当根据其是否保留了对金融资产的控制，分别下列情形处理：

1、企业未保留对该金融资产控制的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。

2、企业保留了对该金融资产控制的，应当按照其继续涉入被转移金融资产的程度继续确认有关金融资产，并相应确认相关负债。继续涉入被转移金融资产的程度，是指企业承担的被转移金融资产价值变动风险或报酬的程度。”

公司根据上述企业会计准则的相关规定，结合应收账款债权凭证（“迪链”）背书和贴现业务协议中的相关合同条款进行判断的具体情况如下：

1) 应收账款债权凭证（“迪链”）背书转让后，受让人成为新迪链的持单人，获得应收账款下的全部权利，公司已将该项金融资产所有权上几乎所有风险和报酬转移，满足终止确认条件，故公司将已背书未到期的应收账款债权凭证（“迪链”）予以终止确认；

2) 应收账款债权凭证（“迪链”）保理贴现后，基于相关协议中附带追索权条款，公司未将该项金融资产所有权上几乎所有风险和报酬转移，不满足终止确认条件，故公司将已保理贴现未到期的应收账款债权凭证（“迪链”）不予以终止确认。

（2）将“迪链”债权凭证列报于应收款项融资符合《企业会计准则》的相关规定

根据财政部《关于严格执行企业会计准则、切实做好企业 2021 年年报工作的通知》（财会〔2021〕32 号）的相关规定，企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的“云信”、“融信”等数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示。企业管理“云信”、“融信”等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，应当在“应收账款”项目中列示；既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，应当在“应收款项融资”项目中列示。

报告期内，公司收到“迪链”债权凭证后，管理方式包括背书转让、保理贴现和持有至到期。因此，公司管理“迪链”债权凭证既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，在“应收款项融资”项目中列示符合《企业会计准则》的相关规定。

经查询 A 股公司案例，亦存在将“迪链”应收账款债权凭证在“应收款项融资”科目列示的情况，具体如下：

公司名称	类别	计入会计科目	处理依据
阿泰可 (837078)	迪链	应收款项融资	公司收到“迪链”后既存在贴现以补充公司的资金，也存在持有到期收取相关现金流量的情况，即公司既以收取合同现金流量又以出售为目的对“迪链”进行管理，因此在“应收款项融资”中列报
溯联股份 (A21362)	迪链	应收款项融资	背书或贴现的迪链凭证的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售应收票据为目标

数据来源：公司公告

综上所述，公司将对比亚迪的应收账款债权凭证（“迪链”）用于背书转让时因满足终止确认条件而予以终止确认，而用于保理贴现时因不满足终止确认条件而不予以终止确认，符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》的相关规定；公司将“迪链”债权凭证列报于应收款项融资符合《企业会计准则》的相关规定。

（二）说明报告期内是否存在应收票据与应收账款互相转换的情形，账龄是否连续计算

报告期各期末，公司应收账款、应收票据及应收款项融资的具体情况如下：

单位：万元、%

项目		2023.6.30		2022.12.31	
		金额	占比	金额	占比
应收票据	银行承兑汇票	88.07	0.07	122.99	0.12
	商业承兑汇票	-	-	27.12	0.03
应收款项融资	银行承兑汇票	715.26	0.53	1,706.79	1.6
	债权凭证 （“迪链”）	105,714.18	79.00	80,804.86	75.79
应收账款		27,294.96	20.40	23,955.84	22.47
合计		133,812.46	100.00	106,617.59	100.00
项目		2021.12.31		2020.12.31	
		金额	占比	金额	占比
应收票据	银行承兑汇票	334.03	1.49	132.54	1.04
	商业承兑汇票	45.1	0.2	1,687.96	13.29
应收款项融资	银行承兑汇票	4,242.63	18.94	4,237.01	33.36
	债权凭证 （“迪链”）	7,461.38	33.32	655.61	5.16
应收账款		10,312.51	46.05	5,987.17	47.14
合计		22,395.65	100.00	12,700.29	100.00

报告期内，公司不存在因出票人未履约而将应收票据转为应收账款的情况；公司存在在收入确认时对应收账款进行初始确认，客户使用承兑汇票或应收账款债券凭证支付货款时，将应收账款相应转为应收票据或应收款项融资的情形。

报告期内，公司对于在收入确认时对应收账款进行初始确认，后又将应收账款转为商业承兑汇票及应收账款债权凭证（“迪链”）结算的，公司按照账龄连续计算的原则对应收票据及应收款项融资计提坏账准备。

综上所述，报告期内，公司不存在因出票人未履约而将应收票据转为应收账款的情况，对于通过承兑汇票、应收账款债权凭证结算而将应收账款转为应收票据或应收款项融资的情形，公司已按照账龄连续计算的原则对应收票据及应收款项融资计提坏账准备。

(三) 说明发行人收入承兑汇票结算比例与同行业可比公司对比差异的原因及合理性；各期末应收票据、应收款项融资和应收账款之和占收入的比例波动的原因，与同行业可比公司差异的原因及合理性

1、说明发行人收入承兑汇票结算比例与同行业可比公司对比差异的原因及合理性

(1) 公司承兑汇票结算比例情况

报告期内，发行人通过承兑汇票结算占公司销售回款的比例具体如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
银行承兑汇票结算金额	5,210.48	21,146.01	37,952.41	20,114.88
商业承兑汇票结算金额	-	37.12	45.00	3,298.99
承兑汇票结算金额小计	5,210.48	21,183.13	37,997.41	23,413.87
当年销售回款金额	104,714.04	147,240.54	65,792.41	34,684.65
承兑汇票结算比例	4.98%	14.39%	57.75%	67.50%

注：承兑汇票不含计入“应收款项融资”的应收账款债权凭证

如上表所述，2020年，公司通过承兑汇票结算比例较高，主要系公司下游客户主要为比亚迪、吉利汽车等大型企业，客户采购规模较大，出于缓解自身资金压力，提高资金使用效率，一般采用商业承兑汇票与公司结算货款。2021年以来，考虑到业务量的快速增长，公司与比亚迪通过应收账款债权凭证（“迪链”）结算规模快速扩大，通过商业承兑汇票结算比例相应下降。

报告期内，比亚迪资金实力相对雄厚，且资信良好，未出现违约或难以兑付的情况，公司将迪链凭证主要用于保理贴现回笼资金从而加快资金使用效率，符合自身经营需求和发展现状。

(2) 公司承兑汇票期末余额占当期收入比例与同行业可比公司对比差异的原因及合理性

经查询，同行业可比公司公开资料中均未直接披露通过承兑汇票收款占公司当期销售回款的比例，因此，通过期末承兑汇票占当期收入的比例进行对比分析。具体如下：

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
和胜股份	17.87%	8.15%	2.87%	2.87%
凌云股份	7.57%	9.75%	10.73%	16.73%
华域汽车	5.55%	5.98%	5.92%	7.48%
敏实集团	1.93%	0.96%	1.16%	1.73%
华达科技	3.87%	4.95%	3.02%	4.66%
祥鑫科技	10.57%	9.86%	7.34%	8.33%
平均值	7.89%	6.61%	5.17%	6.97%
新铝时代	0.42%	1.31%	7.48%	18.27%

注 1：承兑汇票期末余额占当期收入比例=（应收票据期末余额+应收款项融资中应收票据期末余额）/营业收入；

注 2：为保持可比性，2023 年 1-6 月公司承兑汇票余额占当期收入比例已年化处理
数据来源：上市公司公告

如上表所述，报告期内，各同行业上市公司承兑汇票余额占营业收入比例均存在一定差异且波动较大，主要系与客户结构及其采用的结算方式差异所致。

其中，2020 年，公司承兑汇票期末余额占营业收入比例与凌云股份情况较为接近，但高于同行业可比上市公司平均水平，主要原因系公司主要客户为比亚迪、吉利汽车等新能源行业综合性厂商，其一般采用承兑汇票进行结算。考虑到公司下游客户信用和财务状况较好，承兑汇票的安全性和市场接受度较高，故公司接受下游客户采取票据支付的结算方式。

2021 年以来，公司与主要客户比亚迪改为采用应收账款债权凭证（“迪链”）进行货款结算，因此承兑汇票余额占当期营业收入比例较往年有所下降。

2、各期末应收票据、应收款项融资和应收账款之和占收入的比例波动的原因，与同行业可比公司差异的原因及合理性

（1）各期末应收票据、应收款项融资和应收账款之和占收入的比例波动的原因

报告期各期末，公司应收票据、应收款项融资和应收账款之和占收入的比例的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月/ 2023年6月末	2022年度/ 2022年末	2021年度/ 2021年末	2020年度/ 2020年末
应收票据余额	88.07	150.11	379.13	1,820.51
应收款项融资余额	106,429.44	82,511.65	11,704.01	4,892.62
应收账款余额	27,294.96	23,955.84	10,312.51	5,987.17
应收项目余额合计	133,812.46	106,617.59	22,395.65	12,700.29
营业收入	95,591.20	142,136.35	61,827.29	33,162.55
占比	69.99%	75.01%	36.22%	38.30%

注：为保持可比性，2023年1-6月公司应收票据、应收款项融资和应收账款之和占收入的比例已年化处理

2020年四季度以来，随着下游新能源汽车需求回暖，公司下游客户订单需求快速增长，公司销售规模快速提升。2020年末和2021年末，公司各期末应收票据、应收款项融资和应收账款之和占收入的比例分别为38.30%、36.22%，保持相对稳定。

2022年及2023年6月末，公司应收票据、应收款项融资和应收账款之和占收入的比例为75.01%、69.99%（年化后），占比较往年有所上升，主要系新能源汽车下游需求快速增长，公司销售收入较往年同期快速提升，与比亚迪通过“迪链”结算规模亦有所增长所致。公司将上述“迪链”保理贴现后通常不会被追索，但也存在被追索的可能性，公司出于谨慎性考虑，对已贴现保理但尚未到期的“迪链”债权凭证不终止确认，并在“应收款项融资”和“短期借款-应收票据贴现”中列报。

2022年末及2023年6月末，公司应收款项融资中“迪链”债权凭证已保理贴现且未终止确认的金额为78,536.28万元、71,838.14万元，占2022年末及2023年6月末上述应收项目比例为73.66%、53.69%，较2021年末大幅增长72,685.59万元、65,987.45万元。因此，公司2022年末及2023年6月末应收款项融资中的已贴现保理未终止确认的“迪链”凭证余额较2021年大幅增长，导致应收项目合计占比有所提高。

剔除该部分已保理贴现且未终止的迪链凭证或已背书、贴现未终止的票据的相关影响，报告期各期末，公司应收项目余额占营业收入比重具体如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月 /2023年6月末	2022年度 /2022年末	2021年度 /2021年末	2020年度 /2020年末
应收项目余额合计	133,812.46	106,617.59	22,395.65	12,700.29
已贴现保理、背书未终止确认金额	71,913.49	78,686.39	6,113.96	1,834.92
剔除已贴现保理、背书未终止确认债权凭证或票据后金额	61,898.97	27,931.20	16,281.69	10,865.37
营业收入	95,591.20	142,136.35	61,827.29	33,162.55
占比	32.38%	19.65%	26.33%	32.76%

注：2023年1-6月，为保持可比性，剔除已贴现保理、背书未终止确认债权凭证或票据后，公司应收项目余额占营业收入比重已年化处理

如上表所述，2020-2022年末，剔除已保理贴现且未终止确认的迪链凭证或票据的相关影响，公司应收项目占营业收入比重逐年下降。2023年6月末，剔除已保理贴现且未终止确认的迪链凭证或票据的相关影响，公司应收项目占营业收入比重为32.38%，较2022年末增加12.73%，主要原因系：出于提高资金稳定性、降低财务费用的战略考虑，公司自2023年起增加了与银行机构的合作，授信额度有所提升，相应减少了“迪链”凭证的保理贴现。

综上所述，公司应收项目占比在2020年及2021年相对稳定，在2022年末、2023年6月末较高主要系公司与下游新能源汽车客户销售规模扩大而产生的应收账款债权凭证期末未终止确认所致，与下游新能源行业发展趋势、客户结算方式相匹配。

（2）各期末应收票据、应收款项融资和应收账款之和占收入的比例与同行业可比公司差异的原因及合理性

报告期内，公司应收票据、应收款项融资和应收账款之和占收入的比例与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
和胜股份	48.13%	42.85%	38.90%	35.72%
凌云股份	34.38%	29.74%	31.25%	36.73%
华域汽车	28.74%	27.51%	27.19%	26.34%
敏实集团	26.33%	27.96%	24.29%	27.81%
华达科技	24.46%	27.66%	23.34%	27.96%

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
祥鑫科技	38.44%	42.55%	39.08%	37.51%
平均值	33.41%	33.05%	30.67%	32.01%
新铝时代	69.99%	75.01%	36.22%	38.30%

注：为保持可比性，2023年1-6月期末应收票据、应收款项融资和应收账款之和占收入的比例已年化处理

数据来源：上市公司公告

2020年度和2021年度，公司应收票据、应收款项融资和应收账款之和占收入的比例分别为38.30%和36.22%，与和胜股份、凌云股份和祥鑫科技接近。

2022年度及2023年1-6月，公司应收票据、应收款项融资和应收账款之和占收入的比例较往年上升且高于同行业可比公司主要原因为：1）比亚迪采用“迪链”凭证支付货款的比例上升；2）公司对已贴现保理但尚未到期的“迪链”凭证不终止确认。

综上所述，公司2020、2021年度应收票据、应收款项融资和应收账款之和占收入的比例与同行业可比公司和胜股份、凌云股份和祥鑫科技比例不存在重大差异；2022年度和2023年1-6月，公司应收项目占比较高主要系比亚迪结算方式变化以及公司应收账款债权凭证“迪链”进行保理贴现但未终止确认所致，与公司实际经营情况相匹配，具有合理性。

（四）说明各期应收票据及应收款项融资期后兑付情况，应收账款期后回款情况

1、各期应收票据及应收款项融资期后兑付情况

报告期各期末，公司应收票据及应收款项融资期后兑付具体情况如下：

单位：万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应收票据余额	88.07	150.11	379.13	1,820.51
应收款项融资余额	106,429.44	82,511.65	11,704.01	4,892.62
合计	106,517.51	82,661.76	12,083.14	6,713.13
截止2023年9月30日兑付情况				
背书转让①	1,327.71	1,855.90	2,063.69	1,570.51
贴现②	74,838.14	80,804.38	10,009.83	4,351.88

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
到期承兑③	517.92	1.48	9.62	790.74
持有至到期（尚未到期兑付）	29,833.74	-	-	-
期后兑付金额合计④=①+②+③	76,683.77	82,661.76	12,083.14	6,713.13
期后兑付占比	71.99%	100.00%	100.00%	100.00%

注：期后兑付金额为背书、贴现或承兑金额

如上表所述，截至 2023 年 9 月 30 日，公司 2023 年 6 月末应收票据及应收款项融资期后兑付比例较往年有所下降，主要原因系：出于提高资金稳定性、降低财务费用的战略考虑，公司自 2023 年起增加了与银行机构的合作，授信额度有所提升，相应减少了“迪链”凭证的保理贴现。报告期内，公司应收票据及应收款项融资期后兑付情况良好，未出现无法兑付或违约的情况。

2、应收账款期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款余额及期后回款的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应收账款余额	27,294.96	23,955.84	10,312.51	5,987.17
截至2023年9月30日已回款	26,407.84	23,211.62	9,622.81	5,475.19
回款比例	96.75%	96.89%	93.31%	91.45%

注：公司应收账款回款方式主要包括承兑汇票及应收账款债权凭证

截至 2023 年 9 月 30 日，公司报告期各期末应收账款回款比例均在 90% 以上。整体来看，公司应收账款期后回款整体情况良好，应收账款回收风险较小。

（五）说明应收账款、应收票据及应收款项融资坏账计提政策的制定依据，与同行业可比公司坏账计提政策差异情况及合理性，坏账准备计提充分性

1、应收账款、应收票据及应收款项融资坏账计提政策的制定依据

公司根据企业会计准则，并结合自身特点，在确定坏账准备的计提比例时，发行人根据行业特点、收款结算方式、以往的经验，结合合同签订前对客户的资信调查、客户的财务状况、现金流量等相关信息予以合理估计。

公司通过计算迁徙率、历史损失率得出应收账款不同账龄对应的预期信用损失率，并根据应收账款及预期信用损失率计算得出预期信用损失。公司基于

迁徙率模型结果，并考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，确定不同账龄区间下应收账款的坏账计提比例，具体情况如下：

账龄	应收账款	应收票据-商业承兑汇票	应收款项融资-应收账款债权凭证	合同资产
1年以内（含1年，下同）	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%
1-2年	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%
2-3年	80.00%	80.00%	80.00%	80.00%
3年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2、同行业可比公司坏账计提政策差异情况及合理性，坏账准备计提充分性

（1）公司坏账准备计提政策与同行业公司的比较情况

对于银行承兑汇票，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，同行业可比公司和公司均未对银行承兑汇票计提坏账准备，坏账计提政策不存在差异。

除银行承兑汇票外，报告期内，公司应收账款、应收票据、应收款项融资与同行业可比公司坏账计提政策的对比情况如下：

公司名称	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
和胜股份	2.00%	20.00%	80.00%	100.00%
凌云股份	0.17%	18.74%	39.13%	100.00%
华域汽车	0.50%	22.08%	77.62%	97.51%
敏实集团	未披露	未披露	未披露	未披露
华达科技	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%
祥鑫科技	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%
新铝时代	2.00%	20.00%	80.00%	100.00%

数据来源：各公司2022年度报告，敏实集团坏账准备计提比例未按照账龄划分

如上表所示，公司应收账款、应收票据、应收款项融资不同账龄区间下的坏账计提比例与华域汽车及和胜股份水平不存在显著差异，且整体高于凌云股份实际计提比例；公司账龄1年以内的应收账款坏账计提比例低于华达科技、祥鑫科技，但账龄1年以上的应收账款坏账计提比例高于华达科技、祥鑫科技。

整体来看，公司不同账龄区间下的坏账计提比例在同行业公司坏账计提比例区间内，与同行业公司不存在重大差异，坏账计提政策合理。

若参照华达科技、祥鑫科技 1 年以内应收款项计提比例（5%），其他条件不变，则公司报告期内应收账款、应收票据、应收款项融资按账龄计提坏账准备的计提政策测算对公司经营业绩的影响情况如下：

单位：万元

项目		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
参照华达科技、祥鑫科技 1 年以内坏账计提比例测算的坏账准备计提及影响情况（其他条件不变）	公司归属于母公司股东净利润	10,047.68	16,542.68	2,682.04	-228.65
	公司扣非后归属于母公司股东净利润	10,017.53	16,769.06	3,020.35	-194.59
	信用减值损失影响数	-855.45	-2,602.28	-225.52	-187.81
	净利润影响数	-727.13	-2,211.94	-191.69	-159.64
	模拟调整后，公司归属于母公司股东净利润	9,320.42	14,330.00	2,485.79	-388.29
	模拟调整后，公司扣非后归属于母公司股东净利润	9,290.26	14,556.37	2,824.10	-354.23

注：2021、2022 年度部分数据变化系受公司自 2023 年 1 月 1 日起执行《企业会计准则解释第 16 号》进行追溯调整的影响，下同

如上表所述，若公司按照华达科技、祥鑫科技一年以内坏账准备计提比例（5%）进行一年内应收款项的坏账计提，模拟调整后，公司 2022 年及 2023 年 1-6 月归属于母公司股东净利润为 14,330.00 万元、9,320.42 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润为 14,556.37 万元、9,290.26 万元，公司净利润水平仍满足上市标准。

（2）公司应收账款、应收票据、应收款项融资坏账准备的实际计提比例与同行业公司的比较

1) 整体计提比例比较情况

报告期内，公司应收账款、应收票据、应收款项融资坏账准备的实际计提比例与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
和胜股份	3.13%	2.73%	2.87%	3.85%
凌云股份	1.05%	1.16%	1.14%	0.86%
华域汽车	1.18%	1.12%	1.40%	2.48%
敏实集团	0.58%	0.63%	0.40%	0.41%
华达科技	5.35%	5.30%	5.32%	5.25%

公司名称	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
祥鑫科技	5.82%	5.67%	5.66%	5.41%
新铝时代	2.15%	2.18%	4.75%	3.87%

注：除敏实集团外，上述计提比例过程中剔除单项计提坏账的应收款项及未计提坏账的银行承兑汇票；敏实集团因港股未披露单项计提及银行承兑汇票情况未予剔除

如上表所示，报告期各期末，公司坏账准备实际计提比例与和胜股份较为接近，整体高于凌云股份、华域汽车、敏实集团，仅略低于祥鑫科技、华达科技。

整体来看，公司坏账计提比例水平位于中位数水平之上，不存在计提比例显著低于同行业上市公司的情形。

2) 应收账款坏账准备的实际计提比例与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司应收账款坏账准备的实际计提情况如下：

单位：万元

类别	账面余额	坏账准备	计提比例
2023年6月30日			
按单项计提坏账准备	493.14	493.14	100.00%
按组合计提坏账准备	26,801.82	731.02	2.73%
合计	27,294.96	1,224.16	4.48%
2022年12月31日			
按单项计提坏账准备	771.69	771.69	100.00%
按组合计提坏账准备	23,184.14	650.63	2.81%
合计	23,955.84	1,422.32	5.94%
2021年12月31日			
按单项计提坏账准备	-	-	-
按组合计提坏账准备	10,312.51	696.18	6.75%
合计	10,312.51	696.18	6.75%
2020年12月31日			
按单项计提坏账准备	-	-	-
按组合计提坏账准备	5,987.17	275.77	4.61%
合计	5,987.17	275.77	4.61%

报告期内，公司针对按单项计提坏账准备的应收账款的实际计提比例为

100%，与同行业公司不存在差异；公司针对按组合计提坏账准备的应收账款的实际计提比例与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
和胜股份	3.20%	2.77%	2.90%	3.93%
凌云股份	1.06%	1.18%	1.16%	0.90%
华域汽车	1.22%	1.16%	1.40%	2.48%
敏实集团	0.63%	0.65%	0.43%	0.43%
华达科技	5.48%	5.30%	5.32%	5.25%
祥鑫科技	5.82%	5.67%	5.66%	5.41%
新铝时代	2.73%	2.81%	6.75%	4.61%

如上表所示，公司各期末对于按组合计提坏账准备的应收账款实际计提的坏账准备处于行业中位数水平之上，不存在显著低于同行业计提比例的情形。

3) 应收票据坏账准备的实际计提比例与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司应收票据坏账准备的实际计提情况如下：

单位：万元

类别	账面余额	坏账准备	计提比例
2023年6月30日			
银行承兑汇票	88.07	-	-
商业承兑汇票	-	-	-
合计	88.07	-	-
2022年12月31日			
银行承兑汇票	122.99	-	-
商业承兑汇票	27.12	4.14	15.27%
合计	150.11	4.14	-
2021年12月31日			
银行承兑汇票	334.03	-	-
商业承兑汇票	45.10	0.90	2.00%
合计	379.13	0.90	-
2020年12月31日			
银行承兑汇票	132.54	-	-
商业承兑汇票	1,687.96	33.76	2.00%
合计	1,820.51	33.76	-

对于银行承兑汇票，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，同行业可比公司和公司均未对银行承兑汇票计提坏账准备，坏账计提政策不存在差异。

针对商业承兑汇票，公司坏账准备的实际计提比例与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
和胜股份	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%
凌云股份	0.25%	0.25%	0.26%	0.25%
华域汽车	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
敏实集团	未披露	未披露	未披露	未披露
华达科技	5.00%	5.00%	5.00%	0.00%
祥鑫科技	5.00%	0.00%	5.00%	0.00%
新铝时代	不适用	15.27%	2.00%	2.00%

注：截至 2023 年 6 月末，公司应收商业承兑汇票余额为 0

如上表所示，2020 年及 2021 年，公司针对商业承兑汇票的坏账准备实际计提比例与同行业不存在明显差异；2022 年，公司实际计提比例较高，主要系公司于期末对部分 1 年以上的应收商业票据计提坏账所致，但整体该票据余额较小，且上述一年以上商业票据已于报告期后收回，对公司未产生重大不利影响。

整体来看，公司各期末应收票据中的商业承兑汇票余额较小，公司实际计提的坏账准备亦处于行业中位数水平之上，不存在显著低于同行业计提比例的情形。

4) 应收款项融资坏账准备的实际计提比例与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司应收款项融资坏账准备的实际计提情况如下：

单位：万元

类别	账面余额	坏账准备	计提比例
2023 年 6 月 30 日			
应收票据-银行承兑汇票	715.26	-	-
应收账款-债权凭证	105,714.18	2,114.28	2.00%
合计	106,429.44	2,114.28	-
2022 年 12 月 31 日			

类别	账面余额	坏账准备	计提比例
应收票据-银行承兑汇票	1,706.79	-	-
应收账款-债权凭证	80,804.86	1,616.10	2.00%
合计	82,511.65	1,616.10	-
2021年12月31日			
应收票据-银行承兑汇票	4,242.63	-	-
应收账款-债权凭证	7,461.38	149.23	2.00%
合计	11,704.01	149.23	-
2020年12月31日			
应收票据-银行承兑汇票	4,237.01	-	-
应收账款-债权凭证	655.61	13.11	2.00%
合计	4,892.62	13.11	-

注：上述应收票据-银行承兑汇票为针对信用等级较高的 6 家大型商业银行（如工商银行、建设银行等）和 9 家上市股份制商业银行的银行承兑汇票，分类于应收款项融资中列示

对于银行承兑汇票，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，同行业可比公司和公司均未对银行承兑汇票计提坏账准备，坏账计提政策不存在差异。

报告期内，公司应收款项融资包含“迪链”凭证，鉴于可比公司未使用“迪链”，相应应收款项融资的计提比例无法对比，因此选取同为比亚迪供应商且将“迪链”列示于应收款项融资的 A 股公司案例进行对比。具体如下：

公司名称	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
铭利达 (301268.SZ)	未计提	未计提	未计提	未计提
合锻智能 (603011.SH)	5.00%	5.00%	未计提	未计提
瑞松科技 (688090.SH)	未计提	未计提	未计提	未计提
阿泰可 (837078.NQ)	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
发行人	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%

如上表所示，公司针对应收款项融资中的“迪链”凭证的各期末实际计提的坏账准备计提充分，不存在显著低于同为比亚迪供应商的 A 股公司计提比例的情形。

综上所述，公司应收账款、应收票据、应收款项融资坏账准备的实际计提比例均处于行业中位数水平之上，不存在显著低于同行业计提比例的情形。

(3) 公司应收账款、应收票据、应收款项融资坏账准备计提比例可覆盖历史信用损失率

公司应收账款、应收票据、应收款项融资的预期信用损失率与基于迁徙率模型计算的预期信用损失率的对比情况如下：

账龄	现行预期信用损失率	基于迁徙率模型确定的历史损失率			
		2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
1年以内	2.00%	1.07%	0.53%	1.13%	0.52%
1-2年	20.00%	17.93%	5.59%	9.23%	4.90%
2-3年	80.00%	38.61%	15.67%	21.59%	33.33%
3-4年	100.00%	54.31%	22.16%	33.33%	100.00%
4-5年	100.00%	66.67%	33.33%	100.00%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期各期末，按公司现行预期信用损失率与按基于迁徙率模型计算的预期信用损失率计算的坏账准备情况如下：

单位：万元

项目		2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应收账款、应收票据和应收款项融资账龄构成	1年以内	132,164.20	103,649.31	16,906.57	7,723.86
	1-2年	184.41	209.61	393.40	531.68
	2-3年	11.24	6.23	447.61	66.92
	3-4年	64.93	79.95	63.12	8.29
	4-5年	80.03	62.74	8.29	-
	5年以上	11.19	8.29	-	-
	账面余额合计①	132,516.00	104,016.12	17,818.99	8,330.74
按公司确定的坏账计提政策计算的坏账准备	坏账准备②	2,845.30	2,270.87	846.31	322.64
	占比③=②/①	2.15%	2.18%	4.75%	3.87%
按基于迁徙率模型确定的历史损失率计算的坏账准备	坏账准备④	1,550.14	609.55	353.17	96.90
	占比⑤=④/①	1.17%	0.59%	1.98%	1.16%

报告期各期末，公司计提的应收账款、应收票据、应收款项融资坏账准备合计分别为 322.64 万元、846.31 万元、2,270.87 万元和 2,845.30 万元，坏账准备计提比例分别 3.87%、4.75%、2.18%和 2.15%，可以覆盖基于迁徙率模型确定的历史损失率。

综上所述，报告期各期，公司应收账款、应收票据、应收款项融资的账龄以 1 年以内为主；公司的坏账准备计提政策与同行业公司不存在重大异常，坏账准备实际计提比例在同行业可比公司计提比例区间内，且可以覆盖公司基于迁徙率模型确定的历史损失率。因此，公司应收账款、应收票据、应收款项融资的坏账准备计提充分。

二、会计师核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1、获取并查阅发行人票据备查登记簿、应收账款债权凭证备查登记簿；核对应收账款债权凭证电子平台；查阅应收账款债权凭证开立、转让、融资相关协议；

2、查阅《关于严格执行企业会计准则、切实做好企业 2021 年年报工作的通知》《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（财会〔2017〕8 号）等相关规定，并结合“迪链”背书和保理贴现协议，分析公司对于“迪链”会计处理是否准确、合理；

3、获取应收账款及应收票据坏账计提表、账龄明细表，对账龄进行复核，分析是否存在应收票据与应收账款互相转换的情形以及账龄是否连续计算，坏账准备计提是否充分；

4、取得发行人各期销售回款明细及汇票结算比例，访谈发行人财务总监，了解相关比例变动的的原因；查阅同行业上市公司年度报告及公开信息，对比分析公司各期末应收票据、应收款项融资、应收账款之和占收入的比例与同行业可比公司差异的原因及合理性；

5、获取票据备查簿和债权凭证台账，检查票据和债权凭证的接收、背书、兑付等是否存在异常情况；获取应收账款期后回款明细表，结合应收账款明细账，检查期后客户回款的银行回单；

6、对于期后未回款客户，向公司管理层核实原因，通过查询公开信息了解

客户是否存在经营异常的情况；

7、访谈公司财务部门相关负责人，了解公司应收账款、应收票据、应收款项融资信用减值损失计提的方法及计提情况；

8、对比同行业可比公司的应收账款、应收票据及应收款项融资坏账准备的计提政策，分析公司所采用的会计政策和会计估计与同行业可比公司是否存在显著差异。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、公司对比亚迪的应收账款债权凭证（“迪链”）的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

2、报告期内，公司不存在应收票据转换为应收账款情形；公司按照账龄连续计算的原则对应收票据及应收款项融资计提坏账准备；

3、报告期内，公司通过承兑汇票结算比例与同行业公司差异主要系客户结算方式变动所致，具备合理性；报告期内，应收票据、应收款项融资和应收账款之和占收入的比例有所增长，与下游新能源行业快速发展和客户付款政策相匹配；2020年及2021年，公司应收票据、应收款项融资和应收账款之和占收入的比例与同行业可比公司和胜股份、凌云股份和祥鑫科技比例不存在重大差异；2022年度和2023年1-6月，公司应收项目占比较高主要系比亚迪通过“迪链”凭证支付货款规模提升以及公司应收账款债权凭证“迪链”进行保理贴现但未终止确认所致，与公司实际经营情况相匹配，具有合理性；

4、报告期内，公司应收票据、应收款项融资期后兑付情况良好；应收账款期后回款良好，坏账准备计提充分；

5、报告期内，公司应收账款、应收票据及应收款项融资坏账计提政策符合《企业会计准则》的规定，计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，坏账准备计提谨慎、充分。

问题 9. 关于存货

申请文件显示：

(1) 报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 8,030.35 万元、11,782.81 万元、17,950.81 万元和 22,019.96 元，其中发出商品账面价值占比逐期增长。

(2) 报告期各期末，发行人一年以内库龄的存货占比均在 90%左右，库龄一年以上的存货主要为产成品中的铝合金车厢产品以及少量电池盒箱体老产品。

(3) 报告期各期末，发行人存货跌价准备分别为 254.38 万元、413.24 万元、539.12 万元和 1,046.15 万元。

请发行人：

(1) 说明报告期内存货持续增长的原因及合理性，存货的订单覆盖率情况，发出商品期后结转成本确认销售情况，是否存在发出后长时间未验收的情形，如是，请进一步分析并说明原因及合理性。

(2) 说明各类别存货的库龄结构，报告期各期库龄一年以上存货的具体内容、形成原因、存货跌价准备计提是否充分；各期末是否存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形；各期末各类存货的具体状态、存放地点、存放地权属、对各类存货执行的盘点程序、覆盖的金额及占比、盘点结论。

(3) 结合存货有具体订单支持的金额及比例、原材料公开市场价格变化、产品销售价格变化及各类存货可变现净值测算结果、存货库龄、期后销售情况等因素，列示报告期各期存货跌价准备计提的计算过程并说明各期存货跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人存货（含寄售模式下存货）的真实完整和计价准确性的核查方法及结论。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明报告期内存货持续增长的原因及合理性，存货的订单覆盖率情况，发出商品期后结转成本确认销售情况，是否存在发出后长时间未验收的情形，如是，请进一步分析并说明原因及合理性。

1、存货持续增长的原因及合理性

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 12,196.05 万元、18,489.93 万元、36,353.62 万元和 29,090.68 万元，存货规模整体呈现增长趋势，主要 2020 年四季度起，新能源汽车行业景气度稳步提升，下游客户需求旺盛，公司新能源汽车电池系统铝合金零部件收入快速增长，为保障下游客户订单及时供应，公司相应增加备货所致。

报告期内，公司存货账面余额、营业收入的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023.6.30/ 2023 年 1-6 月	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度	2020.12.31/ 2020 年度
存货账面余额	29,090.68	36,353.62	18,489.93	12,196.05
存货增速	26.12%	96.61%	51.61%	-
主营业务收入	82,241.63	121,977.84	48,794.64	25,453.60
主营业务收入增速	89.50%	149.98%	91.70%	--

注：为保持可比性，2023 年 6 月 30 日存货增速、2023 年 1-6 月主营业务收入增速均系与 2022 年同期相比

如上表所述，公司报告期末存货变动与营业收入变动趋势一致。

2、存货的订单覆盖率情况

报告期各期末，公司库存商品及发出商品主要系电池盒箱体产品。截至各期末，公司主要产品电池盒箱体在手订单覆盖率情况具体如下：

单位：套

类别	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
期末库存数量	100,220.00	155,702.00	61,642.00	42,945.00
在手订单数量	115,232.00	204,944.00	157,586.00	89,991.00
在手订单覆盖率	114.98%	131.63%	255.65%	209.55%

说明：1、期末库存数量=库存商品数量+发出商品数量；2、在手订单数量=当年新增订单-已执行订单数量

报告期各期末，公司存货的订单覆盖率分别为 209.55%、255.65%、131.63% 和 114.98%。2022 年末和 2023 年 6 月末，订单覆盖率有所下降，主要系电池盒产品产能、产量增长，公司交付能力提升所致，但仍保持较高水平。

3、发出商品期后结转成本确认销售情况，是否存在发出后长时间未验收的情形，如是，请进一步分析并说明原因及合理性

报告期各期末发出商品期后结转成本确认销售的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
发出商品余额	12,085.56	17,858.41	8,302.88	4,513.42
期后结转成本金额	11,610.94	17,582.12	8,182.23	4,435.34
尚未结转成本金额	474.61	276.30	120.64	78.08
期后结转比例	96.07%	98.45%	98.55%	98.27%
尚未结转比例	3.93%	1.55%	1.45%	1.73%

注：期后结转金额统计截至 2023 年 8 月 31 日发出商品结转成本情况

截至 2023 年 8 月 31 日，报告期各期末，公司发出商品期后结转成本金额分别为 4,435.34 万元、8,182.23 万元、17,582.12 万元和 11,610.94 万元，占比分别为 98.27%、98.55%、98.45% 和 96.07%，期后结转情况良好，不存在大额发出商品长时间未验收的情况。

(二) 说明各类别存货的库龄结构，报告期各期库龄一年以上存货的具体内容、形成原因、存货跌价准备计提是否充分；各期末是否存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形；各期末各类存货的具体状态、存放地点、存放地权属、对各类存货执行的盘点程序、覆盖的金额及占比、盘点结论。

1、说明各类别存货的库龄结构，报告期各期库龄一年以上存货的具体内容、形成原因、存货跌价准备计提是否充分

(1) 存货的库龄结构

报告期各期末，公司各类别存货的库龄结构情况如下：

单位：万元

项目	2023.6.30	1 年以内	占比	1 年以上	占比
原材料	2,524.78	2,082.20	82.47%	442.58	17.53%

半成品	7,213.61	6,545.20	90.73%	668.41	9.27%
产成品	6,215.94	4,710.80	75.79%	1,505.14	24.21%
委托加工物资	1,050.79	1,050.39	99.96%	0.39	0.04%
发出商品	12,085.56	11,974.64	99.08%	110.92	0.92%
合计	29,090.68	26,363.23	90.62%	2,727.45	9.38%
项目	2022.12.31	1年以内	占比	1年以上	占比
原材料	1,971.77	1,707.54	86.60%	264.23	13.40%
半成品	8,209.28	7,639.26	93.06%	570.02	6.94%
产成品	7,170.66	5,335.51	74.41%	1,835.15	25.59%
委托加工物资	1,143.50	1,143.45	100.00%	0.05	0.00%
发出商品	17,858.41	17,748.86	99.39%	109.55	0.61%
合计	36,353.62	33,574.62	92.36%	2,779.00	7.64%
项目	2021.12.31	1年以内	占比	1年以上	占比
原材料	1,581.77	1,485.73	93.93%	96.04	6.07%
半成品	5,276.35	5,229.58	99.11%	46.77	0.89%
产成品	3,244.85	2,484.60	76.57%	760.25	23.43%
委托加工物资	84.09	59.83	71.15%	24.26	28.85%
发出商品	8,302.88	8,017.70	96.57%	285.18	3.43%
合计	18,489.93	17,277.44	93.44%	1,212.49	6.56%
项目	2020.12.31	1年以内	占比	1年以上	占比
原材料	1,188.08	1,047.20	88.14%	140.88	11.86%
半成品	3,851.28	3,832.70	99.52%	18.58	0.48%
产成品	2,571.02	2,028.41	78.90%	542.61	21.10%
委托加工物资	72.25	72.25	100.00%	-	-
发出商品	4,513.42	4,437.00	98.31%	76.42	1.69%
合计	12,196.05	11,417.56	93.62%	778.48	6.38%

报告期各期末，公司一年以内库龄的存货占比均在 90%左右。公司库龄 1 年以上的存货主要为产成品中的铝合金车厢产品以及少量电池盒箱体老产品，上述产品由于下游需求变化而销售可实现性下降，公司按照铝制品回收价格预计可变现净值，并按照可变现净值与账面价值孰低计提减值准备，符合《企业会计准则》的相关规定。

(2) 报告期各期库龄一年以上存货的具体内容、形成原因、存货跌价准

备计提情况

报告期各期末，公司库龄 1 年以上的存货情况如下：

单位：万元

项目	2023.6.30		2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1、原材料、半成品及委托加工物资								
原材料	442.58	16.23%	264.23	9.51%	96.04	7.92%	140.88	18.10%
半成品	668.41	24.51%	570.02	20.51%	46.77	3.86%	18.58	2.39%
委托加工物资	0.39	0.01%	0.05	0.00%	24.26	2.00%	-	0.00%
小计	1,111.39	40.75%	834.30	30.02%	167.07	13.78%	159.46	20.49%
2、产成品及发出商品								
产成品	1,505.14	55.18%	1,835.15	66.04%	760.25	62.70%	542.61	69.70%
发出商品	110.92	4.07%	109.55	3.94%	285.18	23.52%	76.42	9.82%
小计	1,616.06	59.25%	1,944.70	69.98%	1,045.43	86.22%	619.03	79.52%
合计	2,727.45	100.00%	2,779.00	100.00%	1,212.49	100.00%	778.48	100.00%

1) 原材料、半成品和委托加工物资

报告期各期末，公司库龄一年以上的原材料、半成品和委托加工物资占比分别为 20.49%、13.78%、30.02%和 40.75%，主要包括螺母、螺栓和定位销等备品备件、机加件等。2022 年末及 2023 年 6 月末，公司库龄一年以上的原材料、半成品存货主要系专用于生产铝合金车厢的相关物料。

对于正常生产经营相关的原材料、半成品及委托加工物资等存货，基于公司产品订单支持率较高且产品毛利能够覆盖销售费用及相关税费等，不存在减值迹象，故未计提存货跌价准备。

2022 年以来，基于铝合金车厢市场需求不及预期且电池盒箱体下游需求旺盛，公司决定停止铝合金车厢生产和相关业务拓展，因此，对于铝合金车厢生产相关的专用原材料，公司全额计提了存货跌价准备；对于铝合金车厢生产相关的半成品，公司以废铝市场销售价格作为相关存货的估计售价，在此基础上确定相关存货的可变现净值，并按照存货成本高于可变现净值的金额计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

综上所述，公司 1 年以上原材料、半成品和委托加工物资存货跌价准备计提充分。

2) 产成品及发出商品

报告期各期，公司库龄一年以上的产成品及发出商品占比分别为 79.52%、86.22%、69.98%和 59.25%，系库龄一年以上存货的主要构成，主要包括售后维护用的老型号新能源汽车电池系统铝合金零部件、市场需求不及预期的铝合金车厢产品。上述公司库龄 1 年以上产成品及发出商品存货具体构成情况如下：

单位：万元

存货名称	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
电池盒箱体	487.90	496.4	495.46	496.21
精密结构件	129.45	209.12	133.01	122.81
铝合金车厢	919.35	1,146.11	416.96	-
其他	79.36	93.07	-	-
小计	1,616.06	1,944.70	1,045.43	619.03

A、电池盒箱体及精密结构件

报告期各期末，公司长库龄电池盒箱体等新能源汽车铝合金零部件产品长库龄存货变动较小，主要产生的原因系：2019 年，我国新能源汽车产销出现下滑，公司下游客户需求减弱，导致部分电池盒箱体及精密结构件销售未达预期。2020 年四季度以来，下游新能源汽车需求回暖，但考虑到下游新能源汽车发展速度加快，公司部分电池盒箱体、精密结构件老产品对应的车型已逐步换代，客户部分车型减产或停产，上述老产品主要用途转变为售后维护，需求量降低，因此存在库龄较长的情况。

针对售后维护用的老型号新能源汽车电池系统铝合金零部件，基于相关产品定制化程序较高，下游客户采购量少且具有偶发性，但仍可按照废铝价格进行出售，因此，公司以废铝市场销售价格作为相关存货的估计售价，在此基础上确定相关存货的可变现净值，并按照存货成本高于可变现净值的金额计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

B、铝合金车厢

除上述情形外，2021 年末、2022 年末及 2023 年 6 月末，公司库龄 1 年以上存货主要系公司长库龄铝合金车厢产品。铝合金车厢产品系公司在报告期初基于新能源汽车景气度下行而开拓的新业务、新产品，但由于 2021 年以来该业务市场需求不及预期且公司主要产品电池盒箱体下游需求旺盛，因此公司决定停止车厢产品的生产和相关业务拓展，因此该部分存货库龄较长。

针对市场需求不及预期的铝合金车厢产品，公司存货跌价准备计提原则如下：

a.库龄 1 年以上但仍预计可销售的整套铝合金车厢产品，以预计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额作为可变现净值，按照存货成本高于可变现净值的金额计提存货跌价准备；

b.预计难以实现销售的铝合金车厢单件产品，仍可按照废铝价格进行出售，以废铝市场销售价格作为相关存货的估计售价，在此基础上确定相关存货的可变现净值，并按照存货成本高于可变现净值的金额计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

综上所述，报告期各期末，公司存货库龄以 1 年以内为主，针对库龄 1 年以上的存货，公司已按照《企业会计准则》的相关规定充分计提存货跌价准备，计提过程详见本问询函回复之“问题 9”之“一、发行人说明”之“（三）”之“2、列示报告期各期存货跌价准备计提的计算过程并说明各期存货跌价准备计提是否充分”相关内容。

2、各期末是否存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形

报告期各期末，公司存货的库龄构成具体情况如下：

单位：万元

项目	2023.6.30		2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
库龄 1 年以内	26,363.23	90.62%	33,574.62	92.36%	17,277.44	93.44%	11,417.56	93.62%
库存 1 年以上	2,727.45	9.38%	2,779.00	7.64%	1,212.49	6.56%	778.48	6.38%
合计	29,090.68	100.00%	36,353.62	100.00%	18,489.93	100.00%	12,196.04	100.00%

报告期各期末，公司库龄 1 年以上的存货余额分别为 778.48 万元、

1,212.49 万元、2,779.00 万元和 2,727.45 万元，占存货余额的比例分别为 6.38%、6.56%、7.64%和 9.38%，占比较低。

公司库龄 1 年以上的存货主要包括：1) 用于售后维护用的老型号新能源汽车电池系统铝合金零部件，该类存货虽然库龄较长但仍可以满足客户售后维护需求，不存在大量积压或滞销的情况，公司已按照废铝销售价格充分计提跌价准备；2) 2020 年度投放市场的新产品铝合金车厢，因市场需求不及预期，导致相关产品等存货库龄较长。针对该类存货，公司已相应计提存货跌价准备。

发出商品期后结转情况详见本问询函回复“问题 9”之“一、发行人说明”之“（一）”之“3、发出商品期后结转成本确认销售情况，是否存在发出后长时间未验收的情形，如是，请进一步分析并说明原因及合理性”相关内容。

综上所述，报告期各期末，库龄 1 年以上的存货占比较低，库龄结构良好，剔除已充分计提减值准备的相关存货，公司不存在其他大额库龄较长、滞销等情形的存货；公司发出商品期后结转成本确认销售情况良好，不存在大额发出商品长期未结转等情形。

3、各期末各类存货的具体状态、存放地点、存放地权属、对各类存货执行的盘点程序、覆盖的金额及占比、盘点结论

(1) 各期末各类存货的具体状态、存放地点、存放地权属

报告期各期末，公司各类存货的具体状态、存放地点、存放地权属的具体情况如下：

类别	存放地点	具体状态	存放地权属
原材料	公司厂区仓库	正常，可供生产	公司
半成品	公司厂区仓库	正常，可供生产	公司
产成品	公司厂区仓库	正常，可供出售	公司
	公司租赁仓库	正常，可供出售	公司
发出商品	在途	正常，已发出	-
	客户指定仓库	正常，已发出	客户
委托加工物资	委托加工商	正常，可供生产	委托加工商

(2) 对各类存货执行的盘点程序、覆盖的金额及占比、盘点结论

1) 盘点程序

公司根据《企业内部控制应用指引第 8 号——资产管理》的相关要求，制定了《存货管理办法》等相关管理制度，对存货盘点事项进行了规范。公司在年中各月进行不定期存货抽盘工作，每年年度终了开展全面盘点清查；盘点范围包括原材料、半成品、产成品等自有仓库存货，针对处于寄售仓的发出商品及处于委托加工商处的委托加工物资，通过对账方式进行确认。

报告期内，公司具体盘点流程如下：

a.盘点前准备工作：盘点前，由财务部负责召集相关部门召开盘点工作协调会，并制定存货盘点方案，主要包括存货盘点时间、范围、人员安排、盘点过程要求等；盘点责任人对盘点物资进行整理，以便进行盘点。

b.盘点执行过程及方法：为了保证盘点的准确性，公司在盘点过程中停止生产和存货移动。盘点时，由仓库管理人员、生产人员作为盘点责任人清点数量，由财务人员进行记录；盘点人员记录所有陈旧、过时、毁损、残次的存货，并进行标识，如实上报后公司统一进行处理。

c.盘点结果整理：盘点结束后，盘点人员上交经签字确认的纸质盘点表和已登记盘点数量的表单；财务部负责对盘点结果做出书面总结，编制盘点报告，针对盘点过程中发现的存货盘盈、盘亏、毁损、闲置以及需要报废的存货，组织相关部门查明差异原因，并形成差异分析说明，财务部根据经审核后的差异分析说明及相关佐证资料进行账务处理。

2) 覆盖的金额及占比

报告期各期末，公司针对自有仓库存货进行盘点，针对存放于主要客户及委托加工商处的发出商品及委托加工物资等非自有仓库存货，通过对账进行核对，覆盖金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
1、自有仓库存货余额	15,954.34	17,351.71	10,102.96	7,610.38
期末盘点金额	15,954.34	17,351.71	10,102.96	7,610.38
期末盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
2、非自有仓库存货余额	13,136.35	19,001.91	8,386.97	4,585.67
期末核对金额	12,906.69	18,644.93	7,327.01	3,935.39
期末核对比例	98.25%	98.12%	87.36%	85.82%

3) 盘点结论

报告期各期，公司与存货相关的内部控制制度得到有效执行，公司通过盘点过程未发现重大差异，公司存货账实相符。

(三) 结合存货有具体订单支持的金额及比例、原材料公开市场价格变化、产品销售价格变化及各类存货可变现净值测算结果、存货库龄、期后销售情况等因素，列示报告期各期存货跌价准备计提的计算过程并说明各期存货跌价准备计提是否充分

1、存货有具体订单支持的金额及比例、原材料公开市场价格变化、产品销售价格变化、存货库龄、期后销售情况

(1) 存货有具体订单支持的金额及比例

报告期各期，公司主要产品电池盒箱体订单支持率情况如下：

单位：套、万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
期末库存数量①	100,220.00	155,702.00	61,642.00	42,945.00
在手订单数量②	115,232.00	204,944.00	157,586.00	89,991.00
在手订单支持率③=②/①	114.98%	131.63%	255.65%	209.55%
期末库存金额④	15,249.25	23,983.50	11,547.73	7,084.44
在手订单金额⑤	21,569.11	35,070.80	23,887.99	12,236.17
在手订单支持率⑥=⑤/④	141.44%	146.23%	206.86%	172.72%

注：1、期末库存数量=库存商品数量+发出商品数量；2、在手订单数量=当年新增订单-已执行订单数量；3、在手订单金额=在手订单数量*当年平均销售单价

报告期各期末，公司存货的订单支持的比例均在 100% 以上，订单覆盖率较高，下游需求订单情况良好。

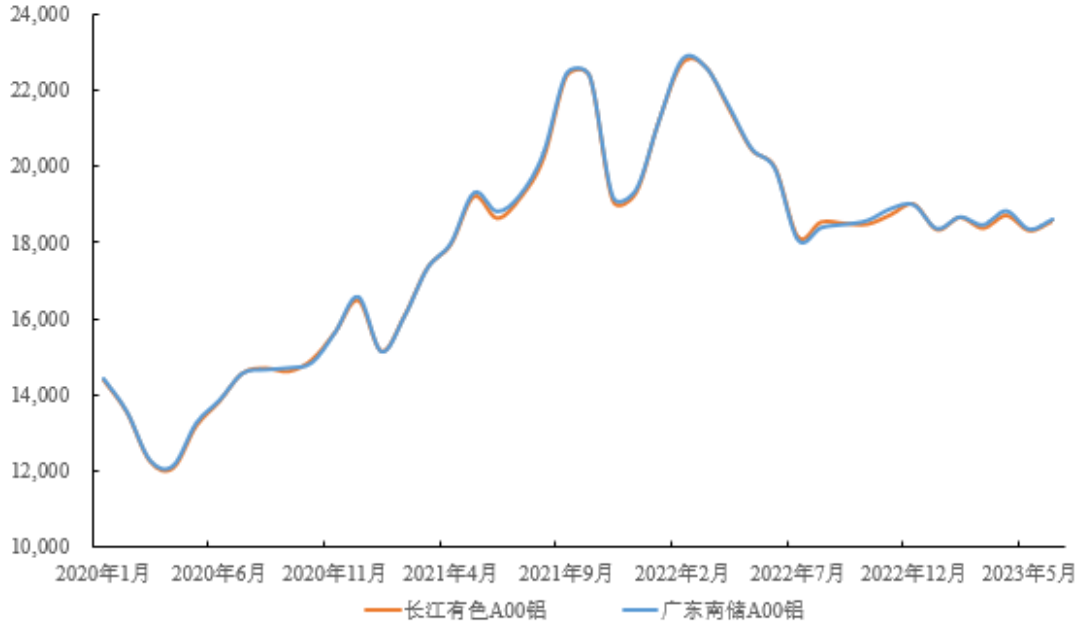
(2) 原材料公开市场价格变化、产品销售价格变化

报告期内，公司的原材料主要为铝棒，同时也会外购铝型材、铝板及铝卷

用于进一步生产。上述铝金属材料采购价格主要与铝锭市场价格直接相关。

报告期内，国内 A00 铝锭公开市场价格变动情况具体如下：

单位：元/吨



如上表所述，报告期内，国内铝锭市场价格整体呈现上升趋势，不存在大幅下跌的情形，因此发行人采购的主要原材料公开市场价格变动并未导致相关存货出现减值迹象情形。

发行人铝金属材料专门为生产定制化产品而采购，最终加工成新能源汽车铝合金零部件后对外销售并交付给下游客户。根据公司与主要客户签署的长期供货协议及实际执行情况，公司一般每季度与客户协商更新产品价格，并且原材料价格的波动系双方考量产品价格的主要因素之一。报告期内，公司原材料价格变动可相对及时的传导至下游客户，公司主要产品销售价格在报告期内整体呈现上涨趋势。具体情况如下：

单位：元

年份	电池盒箱体产品单位售价、成本及毛利率变化					
	销售均价	变动	单位直接材料	变动	毛利率	变动
2023年 1-6月	1,817.91	6.23%	999.19	13.42%	26.16%	-4.12%
2022年	1,711.24	12.89%	880.96	9.45%	30.28%	9.45%
2021年	1,515.87	11.48%	804.87	19.70%	20.83%	5.74%
2020年	1,359.71	-	672.41	-	15.09%	-

如上表所述，随着下游新能源汽车行业需求爆发式增长以及公司产品的不断迭代更新，报告期各期毛利率良好，未出现毛利率较低或为负的情形。

(3) 存货库龄

报告期内，发行人存货余额按照库龄列示情况具体如下：

单位：万元

年份	1年以内		1年以上		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2023.6.30	26,363.23	90.62%	2,727.45	9.38%	29,090.68	100.00%
2022.12.31	33,574.62	92.36%	2,779.00	7.64%	36,353.62	100.00%
2021.12.31	17,277.44	93.44%	1,212.49	6.56%	18,489.93	100.00%
2020.12.31	11,417.56	93.62%	778.48	6.38%	12,196.05	100.00%

报告期各期末，公司库龄在 1 年以内的存货金额占比分别为 93.62%、93.44%、92.36%和 90.62%，公司库龄结构整体良好。

(4) 期后销售情况

截止 2023 年 8 月 31 日，报告期各期末公司发出商品期后结转成本金额分别为 4,435.34 万元、8,182.23 万元、17,582.12 万元和 11,610.94 万元，占比分别为 98.27%、98.55%、98.45%和 96.07%，期后结转比例较高。

综上所述，报告期各期末，公司主要产品电池盒箱体产品订单覆盖率充足，且报告期内原材料公开市场价格、产品销售价格均未出现重大不利变化，公司存货库龄结构良好；除已充分计提减值准备的铝合金车厢相关存货外，公司不存在大额长期滞销的存货，公司发出商品存货期后销售情况良好。

2、列示报告期各期存货跌价准备计提的计算过程并说明各期存货跌价准备计提是否充分

(1) 公司存货跌价准备计提的具体方式、政策

公司在资产负债表日，对存货进行减值测试，存货按照成本与可变现净值孰低计量。可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债

表日后事项的影响。

公司通过定期进行存货盘点及库龄分析，了解各类存货的结存状况，根据盘点情况、在手订单情况及存货收发存数据等，判断存货是否存在减值迹象，对于存在减值迹象的存货进行减值测算并计提存货跌价准备，具体政策如下：

1) 产成品及发出商品

报告期内，公司针对产成品及发出商品的跌价计提政策如下：

对于库龄 1 年以内或库龄 1 年以上但预计可以实现销售的产成品及发出商品，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，按存货成本高于其可变现净值的金额计提存货跌价准备；

对于库龄 1 年以上且预计难以销售的产成品及发出商品，公司以废铝市场销售价格作为存货的估计售价，减去估计的销售费用以及相关税费后的金额，确定其可变现净值，并按存货成本高于其可变现净值的金额计提存货跌价准备。

2) 原材料、半成品及委托加工物资

报告期内，公司对于需要经过加工的材料、半成品、委托加工物资等存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，并按存货成本高于其可变现净值的金额计提存货跌价准备。

(2) 各类存货的减值准备计提过程

报告期各期末，公司存货跌价准备余额分别为 413.24 万元、539.12 万元、1,142.55 万元和 2,281.56 万元，占存货余额的比例分别为 3.39%、2.92%、3.14% 和 7.84%，存货跌价准备计提的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
1、存货账面余额	29,090.68	36,353.62	18,489.93	12,196.05
其中：1) 产成品及发出商品	18,301.50	25,029.07	11,547.73	7,084.44
2) 原材料、半成品及委托加工物资	10,789.18	11,324.55	6,942.20	5,111.61
2、存货跌价准备	2,281.56	1,142.55	539.12	413.24

其中：1) 产成品及发出商品	1,666.16	816.54	539.12	413.24
2) 原材料、半成品及委托加工物资	615.40	326.01	-	-
3、存货跌价准备计提比例	7.84%	3.14%	2.92%	3.39%
其中：1) 产成品及发出商品	9.10%	3.26%	4.67%	5.83%
2) 原材料、半成品及委托加工物资	5.70%	2.88%	-	-

报告期各期末，公司存货跌价准备计提的具体计算过程如下：

1) 产成品及发出商品

报告期各期末，公司产成品及发出商品跌价准备计提的具体情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	占比	存货跌价准备	计提比例
2023年6月30日				
库龄1年以内	16,685.44	91.17%	883.32	5.29%
库龄1年以上但预计可以实现销售	521.15	2.85%	251.85	48.33%
库龄1年以上且预计难以实现销售	1,094.91	5.98%	531.00	48.57%
合计	18,301.50	100.00%	1,666.16	9.10%
2022年12月31日				
库龄1年以内	23,084.37	92.23%	67.22	0.29%
库龄1年以上但预计可以实现销售	600.92	2.40%	83.29	13.86%
库龄1年以上且预计难以实现销售	1,343.78	5.37%	666.03	49.56%
合计	25,029.07	100.00%	816.54	3.26%
2021年12月31日				
库龄1年以内	10,502.30	90.95%	22.37	0.21%
库龄1年以上且预计可以实现销售	-	-	-	-
库龄1年以上且预计难以实现销售	1,045.43	9.05%	516.76	49.43%
合计	11,547.73	100.00%	539.12	4.67%
2020年12月31日				
库龄1年以内	6,465.41	91.26%	29.08	0.45%
库龄1年以上且预计可以实现销售	-	-	-	-
库龄1年以上且预计难以实现销售	619.03	8.74%	384.15	62.06%
合计	7,084.44	100.00%	413.24	5.83%

报告期各期，公司库龄1年以内的产成品及发出商品占比分别为91.26%、90.95%、92.23%和91.17%，库龄1年以内存货占比较高。

A、库龄1年以内的产成品及发出商品

报告期内，对于产品订单支持率较高且毛利率未出现重大不利变化，公司以该存货的预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额高于产品成本，不存在减值迹象，故未计提存货减值准备。针对部分毛利率较低的产品，公司以该存货的预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，按存货成本高于可变现净值的金额计提存货跌价准备。

报告期各期末，公司库龄 1 年以内的产成品及发出商品存货跌价计提的具体计算过程如下：

单位：万元

截止时点	账面余额 (注)	预计收入(预计 售价*数量)	预计销售 费用及相 关税费	预计可变现净值	存货跌价 准备
2023.6.30	2,451.85	1,594.97	26.44	1,568.53	883.32
2022.12.31	1,045.19	1,003.46	25.48	977.98	67.22
2021.12.31	517.62	512.84	17.58	495.25	22.37
2020.12.31	659.98	650.79	19.89	630.90	29.08

注：账面余额为发生减值的存货余额

2023 年 1-6 月，公司电池盒箱体 CTB 等新产品较多，部分新产品因加工工艺难度较高，技术成熟度和良品率尚处于爬升阶段，公司相应针对报废产品计提存货跌价准备。上述因素导致 2023 年 6 月末库龄一年以内的存货跌价准备计提比例有所升高。

B、库龄 1 年以上且预计可以实现销售的产成品及发出商品

2020 年-2021 年，公司不存在库龄 1 年以上预计可以实现销售的产成品或发出商品。

2022 年末及 2023 年 6 月末，公司存在库龄 1 年以上预计可以实现销售的产成品及发出商品占比为 2.40% 及 2.85%，主要系仍存在下游客户合作意向的铝合金车厢整套产品。针对该部分存货，公司以该存货的预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，并按存货成本高于其可变现净值的金额计提存货跌价准备。

2022 年末及 2023 年 6 月末，公司库龄 1 年以上且预计可以实现销售的产成品及发出商品存货跌价计提的具体计算过程如下：

单位：万元

截止时点	账面余额	预计收入（预计 售价*数量）	预计销售费用 及相关税费	预计可变现 净值	存货跌价 准备
2023.6.30	521.15	270.56	1.25	269.30	251.85
2022.12.31	521.15	439.41	1.55	437.87	83.29

注：账面余额为发生减值的存货余额

C、库龄 1 年以上且预计难以实现销售的产成品及发出商品

报告期各期，公司库龄 1 年以上且预计难以实现销售的产成品及发出商品占比分别为 8.74%、9.05%、5.37%和 5.97%，主要包括用于售后维护用的老型号新能源汽车电池系统铝合金零部件、市场需求不及预期的铝合金车厢产品。基于公司主要产品虽然定制化程度较高，难以作为商品销售，但铝金属产品仍可以按照废铝价格进行出售，公司以废铝市场销售价格作为相关存货的估计售价，在此基础上确定相关存货的可变现净值，并计算确定存货跌价准备，具体计算过程如下：

单位：万元

项目	账面余额	预计收入 (预计售价* 数量)	预计销售费 用及相关税费	预计可变 现净值	存货跌价准 备
2023年6月30日					
电池盒箱体	489.60	199.62	1.75	197.87	291.73
电芯外壳	-	-	-	-	-
精密结构件	128.34	59.20	0.52	58.68	69.67
铝合金车厢	387.64	219.21	1.17	218.04	169.60
合计	1,005.58	478.03	3.44	474.58	531.00
2022年12月31日					
电池盒箱体	496.40	223.25	1.50	221.75	274.65
电芯外壳	13.30	3.06	0.02	3.04	10.26
精密结构件	207.88	97.98	0.66	97.32	110.56
铝合金车厢	607.22	337.94	1.28	336.66	270.56
合计	1,324.80	662.23	3.46	658.77	666.03
2021年12月31日					
电池盒箱体	491.31	235.44	2.84	232.60	258.71
精密结构件	130.85	69.15	1.38	67.78	63.07
铝合金车厢	413.31	219.80	1.46	218.34	194.97
合计	1,035.47	524.39	5.67	518.72	516.76
2020年12月31日					
电池盒箱体	539.42	230.77	3.11	227.66	311.76

精密结构件	122.81	51.16	0.73	50.43	72.39
合计	662.25	281.93	3.84	278.10	384.15

注：账面余额为发生减值的存货余额

综上所述，对于产成品及发出商品，公司已按存货成本高于其可变现净值的金额计提跌价准备，存货跌价准备计提充分。

2) 原材料、半成品及委托加工物资

报告期各期，公司主营业务中各产品销售毛利率的具体情况如下：

分类	主营业务毛利率				
	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	
1、新能源汽车电池系统铝合金零部件	26.07%	29.99%	21.41%	17.30%	
其中	电池盒箱体	26.16%	30.28%	20.83%	15.09%
	电芯外壳	4.92%	16.47%	31.46%	-
	精密结构件	37.91%	35.40%	23.54%	27.57%
2、其他产品	-71.62%	17.14%	23.44%	20.76%	
其中：铝合金车厢	-133.52%	8.34%	23.54%	20.37%	
合计	26.05%	29.97%	21.51%	17.76%	

报告期各期，公司原材料公开市场价格、产品销售价格呈整体上升趋势；同时，公司新能源汽车电池系统铝合金零部件相关产品订单支持率较高，产品销量、毛利率水平良好且未发生重大不利变化。

因此，2020年-2022年，对于新能源汽车电池系统铝合金零部件产品相关的原材料、半成品及委托加工物资等存货，公司以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额高于存货成本，不存在减值迹象，故未计提存货减值准备。2023年1-6月，针对由于新产品生产难度较大等因素预计无法实现销售的部分电池盒箱体半成品及少量委托加工物资，公司亦相应以废铝市场销售价格作为其估计售价并计算确定存货可变现净值，从而确定存货跌价准备。

2022年以来，铝合金车厢市场需求不及预期，公司铝合金车厢产品销量大幅下滑，考虑到公司主要产品电池盒箱体下游需求旺盛，公司决定停止铝合金车厢产品生产，对于铝合金车厢生产相关的专用原材料，公司全额计提了存货

跌价准备；对于铝合金车厢生产相关的半成品，以废铝市场销售价格作为其估计售价并计算确定存货可变现净值，从而确定存货跌价准备。

2022年末及2023年6月末，原材料、半成品及委托加工物资等存货跌价准备计提的计算过程如下：

单位：万元

项目	账面成本	预计收入（预计 售价*数量）	预计销售费用 及相关税费	预计可变现 净值	存货跌价 准备
2023年6月30日					
铝合金车厢生产专用材料	192.73	0.00	0.00	0.00	192.73
铝合金车厢生产相关半成品	532.74	380.96	1.79	379.17	153.57
预计无法实现销售的电池盒箱体半成品等	858.30	592.57	3.36	589.21	269.09
2022年12月31日					
铝合金车厢生产专用材料	199.50	-	-	-	199.50
铝合金车厢生产相关半成品	475.90	350.14	0.75	349.38	126.51

综上所述，对于原材料、半成品及委托加工物资等存货，公司已按存货成本高于其可变现净值的金额计提跌价准备，存货跌价准备计提充分。

（3）同行业可比公司的存货跌价准备计提比例对比分析

报告期内，同行业可比公司的存货跌价准备计提比例具体情况如下：

公司名称	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
和胜股份	2.72%	2.21%	1.53%	1.81%
凌云股份	2.48%	2.53%	3.21%	3.19%
华域汽车	4.60%	4.33%	4.83%	4.85%
敏实集团	未披露	3.05%	3.30%	5.50%
华达科技	7.81%	7.43%	6.89%	7.36%
祥鑫科技	0.84%	0.60%	0.71%	0.48%
平均值	3.69%	3.36%	3.41%	3.86%
新铝时代	7.84%	3.14%	2.92%	3.39%

数据来源：上市公司公告

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例分别为 3.39%、2.92%、3.14% 和 7.84%，2020年-2022年存货跌价准备计提比例位于同行业可比公司计提比例

范围内，不存在显著差异；2023年1-6月，因新产品生产难度增加等因素，公司预计无法实现销售的电池盒箱体报废品增多，公司存货跌价准备计提比例有所上升，与华达科技较为接近，具备合理性。

综上所述，公司存货跌价准备计提严格按照《企业会计准则第1号—存货》和存货跌价准备计提政策执行，充分考虑了在手订单支持率、原材料公开市场价格、产品销售单价及毛利率、存货库龄、产品期后销售价格及销售情况等各种因素，谨慎计提存货跌价准备，公司存货跌价准备计提充分。

二、会计师核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1、查阅报告期各期末存货分类明细表，访谈公司财务负责人，了解公司报告期末存货余额变动的原因及合理性；

2、获取各报告期末的在手订单清单，检查库存商品和发出商品的订单覆盖率情况；获取公司报告期各期末发出商品明细表，分析相关发出商品期后结转情况，并访谈公司财务负责人、销售负责人，了解发出商品长时间未结转的原因；

3、获取公司报告期各期末存货库龄明细表，分析各期末存货库龄分布是否与公司经营情况相匹配；访谈公司财务总监、生产负责人，了解公司各期末是否存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形；

4、访谈公司财务负责人，了解公司报告期各期末各类存货跌价准备计提政策及方法、具体计算过程和各期末跌价准备计提情况；结合公司存货跌价准备计提政策和存货库龄情况，分析公司存货跌价准备计提的充分性，查阅同行业可比公司存货跌价情况并进行对比，分析公司存货跌价准备计提是否充分；

5、访谈公司财务负责人、生产负责人和销售负责人，了解公司各期末各类存货的具体状态、存放地点和存放地权属情况；

7、查阅公司存货相关内部管理制度，了解、测试和评价存货盘点相关内部

控制，对公司报告期各期末存货实施监盘程序；

8、获取公司存货跌价准备计提表，结合公司各期末存货在手订单覆盖率、主要原材料铝棒和铝型材定价所参照的铝锭市场价格变化情况、主要产品销售价格变化情况、存货库龄和发出商品期后销售情况，复核公司存货跌价准备计提的准确性及充分性。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、报告期内，公司存货变动与营业收入变动相匹配，与下游新能源汽车发展趋势相匹配，公司主要产品订单覆盖率较高且逐年增长，发出商品期后结转情况良好，不存在大额发出商品长时间未验收的情况；

2、公司存货库龄以 1 年以内为主，除已计提存货跌价准备的存货，公司不存在其他库龄较长、滞销的存货；公司各期末各类存货的具体状态、存放地点、存放地权属及公司盘点不存在异常情况；

3、公司存货跌价准备计提政策及计算方法合理，存货跌价准备计提充分。

（三）对发行人存货（含寄售模式下存货）的真实完整和计价准确性的核查方法及结论

1、核查方法

针对发行人存货的真实完整和计价准确性，我们主要实施了以下核查程序：

（1）了解公司与存货相关的关键内部控制，评价内部控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）访谈了发行人生产部门负责人，了解主要产品的生产工艺流程，并实地查看主要产品的生产过程；

（3）访谈发行人财务负责人，了解发行人存货的核算方法，并获取报告期发行人成本核算计算表、存货收发存等资料，复核发行人成本核算方法的合理性以及成本核算的准确性；

(4) 取得报告期各期末存货的收发存明细，了解期末存货余额的构成情况，分析存货余额变动的原因并进行合理性分析；检查公司客户的订单与存货的匹配性，计算公司各产品存货周转率，与同行业上市公司进行对比并分析其合理性；

(5) 对发行人的存货实施监盘，核查账面存货记录是否真实反映存货的实际库存情况，观察存货的状态，是否存在损毁、报废、长期未领用等情况；

报告期各期，我们对发行人存放于自有仓库的存货进行了监盘，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
存货金额	15,954.34	17,351.71	10,102.96	7,610.38
监盘金额	11,866.95	13,112.51	7,209.15	5,697.47
监盘比例	74.38%	75.57%	71.36%	74.86%

(6) 报告期各期，对发行人存放于非自有仓库的发出商品、委托加工物资实施函证程序，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
发出商品期末余额①	12,085.56	17,858.41	8,302.88	4,513.42
函证可确认金额②	11,642.73	17,247.83	7,205.81	3,764.25
发出商品核查比例③=②/①	96.34%	96.58%	86.79%	83.40%
委托加工物资期末余额④	1,050.79	1,143.50	84.09	72.25
函证可确认金额⑤	887.18	899.77	64.09	64.49
委托加工物资核查比例⑥=⑤/④	84.43%	78.69%	76.22%	89.25%

(7) 获取收入成本明细表，比较其与发出商品收发存报表结转主营业务成本的数量、金额是否一致，是否符合配比原则，并检查发出商品期后销售情况；

截至 2023 年 8 月 31 日，报告期各期末发出商品期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
发出商品期末余额	12,085.56	17,858.41	8,302.88	4,513.42
期后结转金额	11,610.94	17,582.12	8,182.23	4,435.34

期后结转比例	96.07%	98.45%	98.55%	98.27%
--------	--------	--------	--------	--------

(8) 获取发行人库龄划分明细表，结合存货盘点监盘情况复核存货库龄划分的准确性，了解存货库龄时间较长的形成原因；访谈发行人财务负责人，了解发行人存货跌价准备计提政策，评价公司的存货跌价准备计提政策是否符合企业会计准则的要求；获取公司存货跌价准备计算表，复核存货可变现净值和存货跌价计提的准确性，评价管理层对存货至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费估计的合理性。

2、核查结论

经核查，我们认为：发行人存货核算方法符合发行人实际经营情况和《企业会计准则》的要求，存货跌价准备计提充分，存货真实完整，计价准确。

问题 10. 关于非流动资产

申请文件显示：

(1) 报告期各期末，发行人固定资产金额分别为 18,412.32 万元、21,131.63 万元、25,182.19 万元和 27,637.65 万元，主要为房屋及建筑物、机械设备及生产用工器具。

(2) 报告期各期末，发行人在建工程金额分别为 4,472.90 万元、3,845.50 万元、854.20 万元和 931.38 万元，占非流动资产的比例分别为 16.81%、13.13%、2.62%以及 2.66%。

请发行人：

(1) 说明发行人固定资产投资与自身经营规模的匹配情况，发行人产能规模及单位产能收入贡献率与同行业可比公司对比差异原因及合理性。

(2) 说明固定资产折旧计提政策与可比公司对比差异情况及原因，固定资产减值测试过程，报告期各期固定资产减值准备计提是否充分。

(3) 说明报告期内主要在建工程项目内容、投资规模、预计工期、各期完工进度和各期投入金额、转入固定资产的时点、金额及判断依据，是否存在在建工程延迟转固的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对固定资产、在建工程的核查程序、核查比例及核查结论。

回复：

一、发行人说明

（一）说明发行人固定资产投资与自身经营规模的匹配情况，发行人产能规模及单位产能收入贡献率与同行业可比公司对比差异原因及合理性

1、固定资产投资与自身经营规模的匹配情况

报告期内，公司主要产品电池盒箱体收入分别为 18,143.89 万元、40,588.22 万元、105,375.81 万元和 76,161.98 万元，占主营业务收入的比重分别为 71.28%、83.18%、86.39%和 92.61%。报告期各期，公司电池盒箱体产能以及期末固定资产原值及其变动情况如下：

单位：套、万元

项目	2023年1-6月/ 2023年6月末		2022年/2022年末		2021年/2021年末		2020年 /2020年末
	数值	同比变动	数值	同比变动	数值	同比变动	数值
电池盒箱体产能	854,338	1.91%	838,318	131.28%	362,464	39.68%	259,492
固定资产原值	47,602.43	16.20%	40,964.92	29.67%	31,591.94	24.80%	25,313.72

注：为保持可比性，公司 2023 年 1-6 月电池盒箱体产能数据已年化处理

由上表可知，报告期内，公司电池盒箱体产能变动率与固定资产投入变动趋势一致，但变动比率存在一定差异，主要是因为公司电池盒箱体产能是以其瓶颈工序（龙门加工中心）产能作为测算依据所致。因此，电池盒箱体产能与机械设备中的龙门加工中心投入数量、工作天数以及龙门加工中心工作效率有关，与公司固定资产整体规模或房屋建筑物、整体机械设备规模非并完全成线性关系。

报告期各期，公司电池盒箱体产能与龙门加工中心设备数量匹配关系如下：

项目	2023年1-6月 /2023年6月末		2022年 /2022年末		2021年 /2021年末		2020年 /2020年末
	数值	同比变动	数值	同比变动	数值	同比变动	数值
电池盒箱体产能 (套)	854,338	1.91%	838,318	131.28%	362,464	39.68%	259,492
龙门加工中心设备平均 数量(台)	106	30.86%	81	84.09%	44	25.71%	35

说明：为保持可比性，公司 2023 年 1-6 月电池盒箱体产能数据已年化处理

如上表所述，公司电池盒箱体产能随龙门加工中心的设备数量提升而快速增长，其中 2020-2022 年度，公司产能提升速度高于龙门加工中心设备数量增速，主要系公司主要生产设备龙门加工中心更新升级且实行平台化生产，龙门加工中心单位加工效率提升叠加龙门加工中心设备平均数量上升推动公司电池盒箱体产能快速扩大，具体情况如下：

(1) 龙门加工中心单位加工效率提升

2022 年，公司采购的龙门加工中心主要为 BEL2030-LITE 型号，其加工速度较 2021 年采购的 PHA-CNC3000 型号有所提升，具体对比情况如下：

项目		新型号	老型号
加工范围	X 轴行程 (mm)	3,000	2,500
	Y 轴行程 (mm)	2,000	1,500
	Z 轴行程 (mm)	7,00	7,00
进给驱动	最大切削速度 X/Y/Z (m/min)	20/20/20	15/15/15

如上表所示，新型号龙门加工中心加工范围以及加工速度均较传统型号有所提升，导致单台龙门加工中心加工能力有所提升。

(2) 公司产品逐步实行平台化设计，加工效率提升

报告期内，公司对于不同型号的电池盒箱体产品采用“共线生产”的模式，考虑到不同客户车型对应的产品形状、结构、性能等技术指标均存在差异，在生产过程中针对不同型号规格的产品，公司需要对设备参数进行相应调整。2022 年以来，公司将产品各组装部件进行平台化设计，同时对工装模具进行了通用性适配，从而降低设备参数调整时间，带动加工效率提升。

2023 年 1-6 月，公司龙门加工中心平均数量有所增长，但考虑到公司持续推出新产品且新产品工艺、结构相对更为复杂，公司龙门加工中心生产效率有所下降，进而导致电池盒箱体年产能增幅低于龙门加工中心平均数量增幅。具体来看，2023 年 1-6 月，公司龙门加工中心单台月平均产能约为 678 套/月，较 2022 年龙门加工中心单台月平均产能约为 865 套/月，下降幅度为 21.62%。由于单台龙门加工中心产能下降，一定程度上抵消了龙门加工中心数量增加对产能的影响。因此，2023 年上半年，在龙门加工中心数量快速增长的情况下，公

司电池盒箱体产能增幅相对较低。

综上所述，公司电池盒箱体产能与机械设备中的龙门加工中心设备的数量及工作效率直接相关，公司电池盒箱体产能随龙门加工中心数量增加而提升。

2、发行人产能规模及单位产能收入贡献率与同行业可比公司对比差异原因及合理性

(1) 发行人产能规模及单位产能收入贡献率情况

报告期内，公司主要产品电池盒箱体的产能规模、主营业务相关收入及单位产能收入贡献率的具体情况如下：

项目	2023.6.30/ 2023年1-6月	2022.12.31/ 2022年度	2021.12.31/ 2021年度	2020.12.31/ 2020年度
电池盒箱体营业收入（万元）①	76,161.98	105,375.81	40,588.22	18,143.89
电池盒箱体产能（套）②	427,169	838,318	362,464	259,492
单位产能收入贡献率（万元/套） ③=①/②	0.18	0.13	0.11	0.07

2020年度，公司单位产能收入贡献率为0.07万元/套，低于其他年度，主要系受燃油车排放标准升级、新能源汽车补贴退坡等因素影响，国内新能源汽车行业需求放缓，下游客户需求下降，公司电池盒箱体销量及收入较低所致。2021年以来，随着自身产能及下游市场需求提升，公司单位产能收入贡献率分别为0.11万元/套、0.13万元/套和0.18万元/套，呈持续上升趋势，与公司实际生产经营情况相符。

(2) 与同行业可比公司对比差异原因及合理性

基于较难获取同行业可比公司产能数据，将公司固定资产各年度单位产出与同行业可比公司进行对比，情况如下：

单位：万元

公司	项目	2022年/ 2022年12月31日	2021年/ 2021年12月31日	2020年/ 2020年12月31日
和胜股份	营业收入	299,927.43	241,022.86	148,449.36
	固定资产原值	104,759.78	90,116.99	80,360.33
	固定资产单位产出	2.86	2.67	1.85
凌云股份	营业收入	1,668,880.63	1,574,999.20	1,353,973.76
	固定资产原值	669,553.13	629,233.96	585,781.40

公司	项目	2022年/ 2022年12月31日	2021年/ 2021年12月31日	2020年/ 2020年12月31日
	固定资产单位产出	2.49	2.50	2.31
华域汽车	营业收入	15,826,790.68	13,994,413.96	13,357,763.97
	固定资产原值	5,340,060.06	5,004,541.89	4,908,443.48
	固定资产单位产出	2.96	2.80	2.72
敏实集团	营业收入	1,730,639.30	1,391,926.90	1,272,128.86
	固定资产 ^{注2}	1,583,808.40	1,227,444.40	1,117,535.18
	固定资产单位产出	1.09	1.13	1.14
华达科技	营业收入	516,260.96	471,657.71	413,382.90
	固定资产原值	244,742.28	210,889.44	195,853.18
	固定资产单位产出	2.11	2.24	2.11
祥鑫科技	营业收入	428,946.83	237,077.34	183,938.20
	固定资产原值	93,000.09	74,403.84	67,141.90
	固定资产单位产出	4.61	3.19	2.74
可比公司固定资产单位产出均值		2.69	2.42	2.15
公司	营业收入	142,136.35	61,827.29	33,162.55
	固定资产原值	40,964.92	31,591.94	25,313.72
	固定资产单位产出	3.47	1.96	1.31

注 1：固定资产单位产出=营业收入/固定资产期末原值；

注 2：根据敏实集团在香港联交所披露的 2022 年年报、2021 年年报及科创板招股说明书（申报稿），为保持可比口径，此处为物业、厂房及设备科目剔除在建工程及租赁物业装修后的金额；数据来源：上市公司公告

如上表所述，报告期内各年度，公司固定资产单位产出变动趋势与同行业上市公司一致。2020 年度，公司固定资产单位产出较低，主要系公司业务处于快速扩张期，且受到新能源汽车下游需求减弱影响，公司产能利用率水平较低，整体收入规模较小所致。2021 年以来，随着新能源汽车行业需求快速增长，公司下游客户订单及采购需求大幅提升，固定资产单位产出逐年上升，与同行业公司变动趋势一致。

综上所述，报告期内各年度，公司固定资产单位产出与同行业上市公司变动趋势一致且不存在重大差异。

(二) 说明固定资产折旧计提政策与可比公司对比差异情况及原因，固定资产减值测试过程，报告期各期固定资产减值准备计提是否充分

1、固定资产折旧计提政策与可比公司对比差异情况及原因

报告期内，公司固定资产折旧计提政策与可比公司对比情况如下：

单位：年

类别	房屋及建筑物	机械设备	生产用工具器具	运输工具	办公设备	折旧方法
和胜股份	20-35	5-10	-	4-5	3-5	年限平均法
凌云股份	20-40	10-15	5-6	5-6	3	
华域汽车	5-50	3-15	-	2-12	3-10	
敏实集团	20-40	3-15	-	5	5-10	
华达科技	20	5-10	-	5	5	
祥鑫科技	25	5-10	-	5-10	5	
发行人	5-30	5-12	5	8	5	

数据来源：各公司定期报告、敏实集团招股说明书（申报稿）

报告期内，公司固定资产折旧计提政策合理，与可比公司相比不存在重大差异。

2、固定资产减值测试过程，报告期各期固定资产减值准备计提是否充分

公司于报告期各期末组织对固定资产的盘点，对于无法满足使用条件的固定资产及时进行处置或报废，对正常使用的固定资产根据《企业会计准则第8号——资产减值》进行减值测试。具体说明如下：

资产负债日，公司判断长期资产存在减值迹象的，按单项资产为基础计算并确认可收回金额，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用；资产预计未来现金流量的现值，按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并

计入减值损失。资产减值损失一经确认，在以后期间不予转回。

根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》相关规定，公司固定资产不存在下列减值迹象，不存在应计提减值准备未计提的情况，具体分析如下：

序号	企业会计准则规定	具体分析
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	公司固定资产市价报告期内无大幅下跌情况
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	所处的经济、技术及法律环境未发生重大变化并产生不利影响
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生明显波动
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司资产运行良好，主要设备持续维护更新，无证据表明资产已经陈旧过时或损坏
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，公司主要固定资产正常使用，不存在闲置情况
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，公司经营良好，不存在资产的经济绩效已经或者低于预期的情形
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	未见其他表明资产已经发生减值的迹象

综上所述，报告期各期末，公司固定资产运行状况良好，不存在减值迹象，无需计提减值准备。

（三）说明报告期内主要在建工程项目内容、投资规模、预计工期、各期完工进度和各期投入金额、转入固定资产的时点、金额及判断依据，是否存在在建工程延迟转固的情形

报告期各期末，公司在建工程（不含工程物资）金额分别为 3,744.12 万元、764.93 万元、7,333.09 万元和 8,645.71 万元，具体如下：

单位：万元

项目名称	项目内容	期末余额
2023 年 6 月 30 日		
南川区年产 100 万套新	3 号厂房	1,393.89

项目名称	项目内容	期末余额
能源汽车轻量化零部件 智能制造项目	VD1 智能生产线	412.36
	4000T 挤压线	1,099.50
	待安装设备	1,043.55
	其他	82.60
	小计	4,031.90
南川区年产新能源汽车 零部件 5 万吨高强度铝 合金铸棒项目	二期工程-5 号厂房	821.50
	待安装设备	232.96
	小计	1,054.46
涪陵生产基地产能提升 项目	工装及待安装设备	1,221.24
	其他	481.87
	小计	1,703.11
南川区年产新能源汽车 零部件 80 万套	二期工程-4 号厂房	1,239.47
其他	阳极氧化线	453.23
	待安装设备	163.54
	小计	616.77
合计		8,645.71
2022 年 12 月 31 日		
南川区年产 100 万套新 能源汽车轻量化零部件 智能制造项目	2 号厂房 B 区	2,022.17
	3 号厂房	984.68
	污水处理站	195.83
	托盘生产线	589.47
	工装及待安装设备	992.96
	其他	33.48
	小计	4,818.59
涪陵生产基地产能提升 项目	工装及待安装设备	2,373.21
	其他	141.29
	小计	2,514.50
合计		7,333.09
2021 年 12 月 31 日		
南川区年产 100 万套新 能源汽车轻量化零部件 智能制造项目	污水处理站	165.35
	1100T 挤压生产线 2	61.11
	工装及待安装设备	532.27

项目名称	项目内容	期末余额
	小计	758.73
涪陵生产基地产能提升项目	工装及待安装设备	6.20
合计		764.93
2020年12月31日		
南川区年产100万套新能源汽车轻量化零部件智能制造项目	2#联合厂房	2,123.52
	辅房工程	866.30
	污水处理站	91.63
	1100T挤压生产线1	279.44
	1100T挤压生产线2	55.75
	工装及待安装设备	230.81
	小计	3,647.45
涪陵生产基地产能提升项目	其他	96.67
合计		3,744.12

注：“涪陵生产基地产能提升项目”包括“新能源汽车轻量化零部件项目”、“新能源汽车轻量化高强度铝合金零部件生产线建设项目”和“轻量化新能源汽车铝合金零部件生产线扩建项目”，下同

如上表所述，报告期内，公司主要在建工程为“南川区年产100万套新能源汽车轻量化零部件智能制造”项目，建设内容主要包括：厂房建设及配套建筑建设、新能源汽车电池盒箱体生产线建设、高强度铝合金挤压型材生产线建设以及车厢智能生产线建设等。为了在建设该项目的同时保障自身经营的稳健，针对该项目发行人采取“逐步投建，分步投产”的建设方式。随着各在建工程项目达到预定可使用状态，公司上述在建项目在报告期内逐步转固。

报告期各期，公司在建工程主要项目“南川区年产100万套新能源汽车轻量化零部件智能制造”各期完工进度和各期投入金额、转入固定资产金额情况如下：

单位：万元

项目	2023.06.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
期初在建余额	4,818.59	758.74	3,647.45	4,331.48
本期投入金额	3,351.60	8,186.48	1,474.82	2,556.64
本期转固金额	4,138.29	4,126.62	4,363.53	3,240.67
期末在建金额	4,031.90	4,818.59	758.74	3,647.45

本期完工进度	98.68%	85.79%	54.30%	48.63%
---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

注：本期完工进度=（截至当期累计转入固定资产金额+本期结余金额）/项目总投资规模。其中，截至当期累计转入固定资产金额为自“南川区年产 100 万套新能源汽车轻量化零部件智能制造”项目始建（2018 年）起至当期的各期累计转固金额

报告期内，公司“南川区年产 100 万套新能源汽车轻量化零部件智能制造”项目各主要子项目建设内容、投资规模、各期完工进度和各期投入金额、转入固定资产的时点、金额及判断依据等具体情况如下：

单位：万元

期间	所属项目	项目名称	预算金额	期初余额	本期投入金额	本期转入固定资产金额	本期结余金额	工程累计投入占预算比例	完工进度	转固时点	是否存在延迟转固
2020年度	南川区年产100万套新能源汽车轻量化零部件智能制造项目	2#联合厂房	2,200.00	682.91	1,440.61	-	2,123.52	96.52%	95.00%	-	-
		辅房工程	1,100.00	619.81	246.49	-	866.30	78.75%	80.00%	-	-
		厂区公路	260.00	182.13	71.95	254.09	-	97.73%	100.00%	2020年12月	否
		厂区围墙	260.00	11.21	210.42	221.62	-	85.24%	100.00%	2020年12月	否
		污水处理站	200.00	80.39	11.24	-	91.63	45.81%	50.00%	-	-
		车厢生产线	350.00	110.58	218.28	328.86	-	93.96%	100.00%	2020年9月	否
		托盘生产线	650.00	510.67	54.70	565.37	-	86.98%	100.00%	2020年9月	否
		1100T 挤压生产线 1	580.00	277.09	2.35	-	279.44	48.18%	50.00%	-	-
		1100T 挤压生产线 2	580.00	55.75	-	-	55.75	9.61%	10.00%	-	-
		待安装设备	-	1,777.25	290.28	1,836.72	230.81	-	-	不适用 ^{注1}	否
		其他（门卫室）	-	23.69	10.32	34.01	-	-	-	2020年12月	否
	合计		4,331.48	2,556.64	3,240.67	3,647.45	-	-	-	-	
2021年度	南川区年产100万套新能源汽车轻量化零部件智能制造项目	2#联合厂房	2,200.00	2,123.52	11.70	2,135.22	-	97.06%	100.00%	2021年8月	否
		辅房工程	1,100.00	866.30	195.80	1,062.10	-	96.55%	100.00%	2021年8月	否
		污水处理站	200.00	91.63	73.72	-	165.35	82.68%	80.00%	-	-
		1100T 挤压生产线 1	300.00	279.44	-	279.44	-	93.15%	100.00%	2021年7月	否
		1100T 挤压生产线 2	300.00	55.75	5.37	-	61.11	20.37%	20.00%	-	-

期间	所属项目	项目名称	预算金额	期初余额	本期投入金额	本期转入固定资产金额	本期结余金额	工程累计投入占预算比例	完工进度	转固时点	是否存在延迟转固
	造项目	待安装设备	-	230.81	1,126.01	824.55	532.27	-	-	不适用 ^{注1}	否
		自制工装	-	-	49.19	49.19	-	-	-	不适用 ^{注2}	否
		其他（零星工程）	-	-	13.03	13.03	-	-	-	不适用 ^{注2}	否
	合计			3,647.45	1,474.82	4,363.53	758.74	-	-	-	-
2022年度	南川区年产100万套新能源汽车轻量化零部件智能制造项目	2号厂房B区	3,000.00	-	2,022.17	-	2,022.17	67.41%	70.00%	-	-
		3号厂房	2,000.00	-	984.68	-	984.68	49.23%	50.00%	-	-
		托盘生产线	1,100.00	-	589.47	-	589.47	53.59%	50.00%	-	-
		1100T挤压生产线2	300.00	61.11	215.05	276.16	-	92.05%	100.00%	2022年6月	否
		污水处理站	200.00	165.35	30.48	-	195.83	97.91%	95.00%	-	-
		待安装设备	-	532.27	4,247.53	3,786.84	992.96	-	-	不适用 ^{注1}	否
		自制工装	-	-	63.62	63.62	-	-	-	不适用 ^{注2}	否
		其他（零星工程）	-	-	33.48	-	33.48	-	-	不适用 ^{注2}	-
合计			758.74	8,186.48	4,126.62	4,818.59	-	-	-	-	
2023年1-6月	南川区年产100万套新能源汽车轻量化零部件智能制造	2号厂房B区	3,000.00	2,022.17	120.69	2,142.87	-	71.43%	100.00%	2023/6/26	否
		3号厂房	2,000.00	984.68	409.21	-	1,393.89	69.69%	70.00%	-	-
		托盘生产线	1,100.00	589.47	313.85	903.32	-	82.12%	100.00%	2023/4/10	否
		VD1智能生产线	450.00	-	412.36	-	412.36	91.64%	90.00%	-	-
		污水处理站	200.00	195.83	-	195.83	-	97.91%	100.00%	2023/1/20	否

期间	所属项目	项目名称	预算金额	期初余额	本期投入金额	本期转入固定资产金额	本期结余金额	工程累计投入占预算比例	完工进度	转固时点	是否存在延迟转固
	造项目	4000T 挤压线	4,000.00	-	1,099.50	-	1,099.50	54.97%	60.00%	-	-
		待安装设备	-	992.96	929.14	878.56	1,043.55	-	-	不适用 ^{注1}	-
		其他（2000T 挤压线）	4,000.00	-	36.93	-	36.93	3.08%	5.00%	-	-
		其他（零星工程）	-	33.48	29.91	17.72	45.67	-	-	不适用 ^{注2}	-
		合计	-	4,818.59	3,351.60	4,138.29	4,031.90	-	-	-	-

注 1：报告期内，公司待安装设备明细项目较多，公司根据设备试运行是否合格且达到预定可使用状态，由公司采购部等业务部门组织联合验收并出具设备验收报告，财务人员进行审核后予以转固

注 2：报告期内，公司存在少量自制工装和零星工程在建工程，公司在相关项目达到预计可使用状态后予以转固

截至 2023 年 6 月 30 日，公司“南川区年产 100 万套新能源汽车轻量化零部件智能制造”项目周期、预计投资金额及预计完工时间情况具体如下：

单位：万元

工程名称	建设内容	项目周期	总预算	已投入金额	预计完工时间
南川区年产 100 万套新能源汽车轻量化零部件智能制造	厂房及配套建筑、各生产线等	2018 年底-2024 年	26,000	25,657.53	2024 年

报告期内，公司工程类在建工程项目完工后，由工程部门会同建设单位一起对其进行验收，经验收达到预定可使用条件后，出具工程项目验收单；需要安装调试的设备类在建工程项目，公司根据试运行是否合格且达到预定可使用状态，由公司采购部、设备管理部、生产使用部门等业务部门组织联合验收并出具设备验收报告，财务人员对在建设工程金额进行审核后予以转固。

综上所述，报告期内，公司各项在建工程严格按照验收转固程序进行转固，不存在在建工程延迟转固的情形。

二、会计师核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1、获取并查阅公司固定资产明细表，结合各期末主要机器设备构成情况检查设备产能计算过程是否准确；

2、分析公司固定资产投资与产能变化、自身经营规模是否匹配，并与同行业可比公司进行对比分析；

3、查阅公司固定资产折旧计提政策，与同行业公司相关政策进行比较分析；

4、实地查看固定资产，对固定资产执行监盘程序，并观察固定资产的使用状态，结合固定资产使用情况及状态，分析公司固定资产是否存在减值迹象，复核固定资产减值准备计提是否充分；

5、获取发行人固定资产盘点表，复核其盘点结果，对固定资产执行监盘程序，监盘过程中观察固定资产的使用状态，核实固定资产真实性和可使用性；

报告期各期末，固定资产监盘比例分别为 91.36%、82.39%、83.16%和 76.93%；

6、获取并查阅公司在建工程明细变动表，并相应抽取样本查看采购合同、发票、银行回单等原始单据；了解在建工程开工时间和转固时间，实地勘察工程施工项目，访谈工程和生产人员，了解在建工程的建设进度；查阅主要工程项目及待安装设备验收资料，核查是否存在延迟转固的情况；获取公司主要在建工程项目备案资料；报告期各期末，在建工程监盘比例分别为 91.36%、82.39%、95.76%和 95.16%。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、报告期内，公司固定资产投资与自身经营规模相匹配；报告期内，公司产能规模、单位产能贡献率水平与自身经营情况、下游新能源汽车行业需求相匹配；报告期内各年度，固定资产单位产出与同行业上市公司变动趋势一致且不存在重大差异；

2、公司各类资产的折旧政策合理，与同行业上市公司不存在重大差异；公司固定资产减值测算的过程和计算方法合理且符合企业会计准则的规定，报告期各期末，不存在应计提减值准备未计提的情形；

3、报告期内，公司在建工程变动明细与实际情况相符，各期完工进度和投入金额与计划进度不存在重大差异；公司主要在建工程转固时点准确，转固依据合规，不存在提前或延迟转固的情形。

问题 11. 关于其他财务问题

申请文件显示：

（1）报告期各期，发行人经营活动净现金流分别为-8,916.93 万元、-7,680.04 万元、-9,087.10 和-21,607.81 万元，净流出规模整体呈上升趋势。主要系发行人将应收债权凭证及票据用于保理或贴现获取的现金流于筹资活动现金流入列示，导致经营性活动现金流入减少所致。

（2）发行人申报财务报表对原始财务报表调整项目较多，部分项目调整金

额较大，涉及收入成本跨期、报表项目重分类等。

请发行人：

(1) 说明报告期各期经营活动现金流量净额与收入、净利润的匹配性，经营活动现金流量净额特征与同行业可比公司、比亚迪其他供应商是否存在差异及差异原因及合理性。

(2) 结合上下游议价能力、采购和销售政策等，说明报告期各期经债权凭证保理及票据贴现还原后的实际经营活动现金流量净额持续为负的原因及合理性，对发行人资金周转和持续经营能力的影响，发行人提高盈利水平改善现金流量采取的措施及有效性，请充分揭示相关风险。

(3) 对报告期申报财务报表与原始财务报表涉及差异调整的具体事项、内容和理由予以逐项说明，说明相关项目截止性或重分类调整的具体原因、依据及合规性，说明对损益的影响、涉及纳税义务的处理与履行情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并逐项核查差异调整事项及依据是否符合《企业会计准则》的规定，说明发行人会计核算和会计基础工作是否符合规范性要求，是否存在内控缺失、会计基础薄弱的情形。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明报告期各期经营活动现金流量净额与收入、净利润的匹配性，经营活动现金流量净额特征与同行业可比公司、比亚迪其他供应商是否存在差异及差异原因及合理性

1、报告期各期经营活动现金流量净额与收入、净利润的匹配性

(1) 经营活动现金流量净额与收入、净利润变动趋势的匹配性

报告期内，公司经营活动现金流量净额与收入、净利润的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年 1-6月	较2022年 同期变动额	2022年度	变动额	2021年度	变动额	2020年度
经营活动产生的现金	-55,832.57	-34,224.76	-80,283.21	-71,196.11	-9,087.10	-1,407.06	-7,680.04

流量净额							
营业收入	95,591.20	42,459.05	142,136.35	80,309.06	61,827.29	28,664.74	33,162.55
净利润	10,476.50	4,815.62	17,385.88	14,441.35	2,944.53	2,971.79	-27.26

注：2021、2022 年度净利润数据变化系受公司自 2023 年 1 月 1 日起执行《企业会计准则解释第 16 号》进行追溯调整的影响，下同

报告期内，公司经营活动产生的现金流量为负，且 2022 年度及 2023 年 1-6 月经营活动现金流净流出金额增长，与收入、净利润变动存在一定差异，主要系下游客户使用应收账款债权凭证及票据向公司支付较多所致。根据企业会计准则，公司将应收债权凭证及票据用于保理贴现获取的现金流于筹资活动现金流入列示，导致经营性活动现金流入减少。

报告期各期，在考虑通过保理贴现获得的现金流入后，公司实际经营活动现金流量净额与营业收入、净利润的比较情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	较 2022 年同期变动额	2022 年度	变动额	2021 年度	变动额	2020 年度
实际经营活动现金流量净额	-9,348.67	-9,138.67	10,650.54	12,942.35	-2,291.81	2,902.07	-5,193.88
营业收入	95,591.20	42,459.05	142,136.35	80,309.06	61,827.29	28,664.74	33,162.55
净利润	10,476.50	4,815.62	17,385.88	14,441.35	2,944.53	2,971.79	-27.26

如上表所述，2020 年度至 2022 年度，在考虑了通过保理贴现获得的现金流入后，公司实际经营活动产生的现金流量净额为-5,193.88 万元、-2,291.81 万元和 10,650.54 万元，呈现逐年上升趋势，与收入、净利润整体变动趋势相匹配，公司经营活动现金流量净额整体逐步改善。

2023 年 1-6 月，在考虑公司从比亚迪获取“迪链”凭证并进行保理获得的现金流后，公司经营活动现金流量净额仍为负，主要是出于提高资金稳定性、降低财务费用的战略考虑，公司自 2023 年起增加了与银行机构的合作，授信额度有所提升，继而减少了“迪链”凭证的保理贴现。因此，2023 年 1-6 月，公司实际经营活动现金流量净额与收入、净利润整体变动趋势亦存在差异，具备合理性。

截至 2023 年 6 月末，公司部分“迪链”凭证尚未到期，因而尚无现金流产

生。其中，2023 年内到期的“迪链”凭证金额为 1.61 亿元，高于 2023 年 1-6 月公司实际经营活动现金流量净流出金额。随着公司持有的“迪链”凭证未来逐步到期承兑，公司经营活动现金流预计将有所改善。

(2) 经营活动现金流入与收入、经营活动现金流净额与净利润匹配关系

报告期各期，公司经营活动现金流入与收入、经营活动现金流净额与净利润匹配关系具体如下：

1) 经营活动现金流入与营业收入比较情况

报告期内，发行人经营活动现金流入与营业收入对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
经营活动现金流入	7,472.39	23,103.16	39,508.35	20,990.84
加：债权凭证保理及票据贴现	46,483.90	90,933.74	6,795.29	2,486.16
实际经营活动现金流入	53,956.30	114,036.90	46,303.64	23,477.00
营业收入	95,591.20	142,136.35	61,827.29	33,162.55
实际经营活动现金流入/营业收入	56.44%	80.23%	74.89%	70.79%

2020 年度至 2022 年度，随着下游新能源汽车行业景气度逐步提升，公司实际经营活动现金流入占营业收入比重稳步提升；2023 年 1-6 月，公司实际经营活动现金流入占营业收入比重下降主要原因系：如前文所述，2023 年以来，公司出于提高资金稳定性、降低财务费用的战略考虑，通过银行借款筹资规模有所增加，对未到期的“迪链”凭证保理贴现金额有所减少，进而导致“实际经营活动现金流入”占比有所下降。

2) 经营活动产生的现金流量净额与净利润的匹配关系

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
净利润	10,476.50	17,385.88	2,944.53	-27.26
加：信用减值损失	306.21	2,197.30	507.58	203.25
资产减值准备	1,139.01	603.33	125.99	158.86
固定资产折旧	1,704.32	2,733.55	2,143.04	1,702.47

项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
使用权资产折旧	198.62	426.18	420.08	-
无形资产摊销	118.04	135.51	65.68	53.61
长期待摊费用摊销	8.80	137.70	85.27	54.10
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	0.13	-0.51	0.05	-0.17
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	765.63	722.42	2.58	-
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-	-	-	-
财务费用（收益以“-”号填列）	2,981.60	4,966.11	775.09	410.13
投资损失（收益以“-”号填列）	-0.41	-0.28	-	-140.63
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-4.57	-942.62	-482.02	-434.13
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-37.22	637.63	311.54	38.65
存货的减少（增加以“-”号填列）	7,262.94	-17,863.69	-6,293.88	-3,911.32
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-83,445.45	-107,843.83	-12,175.05	-8,920.14
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	2,646.20	16,305.94	1,838.99	2,824.26
其他	47.08	116.16	643.44	308.28
经营活动产生的现金流量净额	-55,832.57	-80,283.21	-9,087.10	-7,680.04
加：债权凭证保理及票据贴现	46,483.90	90,933.74	6,795.29	2,486.16
实际经营活动现金流量净额	-9,348.67	10,650.54	-2,291.81	-5,193.88

受上下游供应商付款周期和客户结算周期不匹配的影响，公司采购端和销售端均需要占用大量的运营资金，导致公司在 2020 年四季度以来至 2021 年度的业务规模快速发展过程中，实际经营活动现金流量净额为负；2022 年，随着公司业绩快速增长，实际经营活动现金流已由负转正。

整体来看，2020 年-2022 年，公司实际经营活动净现金流分别为-5,193.88 万元、-2,291.81 万元以及 10,650.54 万元，公司经营活动现金流情况显著改善；2023 年 1-6 月，发行人出于提高资金稳定性、降低财务费用的战略考虑，公司通过银行借款筹资规模有所增加，对未到期的“迪链”凭证保理贴现金额有所减少，进而导致“实际经营活动现金流入”有所下降。随着公司持有的“迪链”凭证未来逐步到期承兑，公司经营活动现金流预计将有所改善。

综上所述，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润、收入存在一定差异，主要系上下游结算周期、方式以及自身经营规模快速扩大所致，具有合理性。未来，随着公司经营规模和下游行业需求持续增长，预计公司经营活动现金流情况将进一步改善。

2、经营活动现金流量净额特征与同行业可比公司、比亚迪其他供应商是否存在差异及差异原因及合理性

(1) 经营活动现金流量净额特征与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司经营活动现金流量净额与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

公司	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
和胜股份	13,711.66	15,928.09	12,456.48	3,732.58
凌云股份	29,105.96	139,250.52	117,656.83	65,921.01
华域汽车	490,177.13	998,910.52	884,807.26	937,625.73
敏实集团	159,715.80	185,543.00	132,180.00	208,024.90
华达科技	18,462.80	19,850.84	33,726.46	54,499.45
祥鑫科技	17,534.96	14,773.57	-1,439.23	11,966.99
发行人	-55,832.57	-80,283.21	-9,087.10	-7,680.04

数据来源：上市公司公告

报告期内，公司经营活动现金流量净额持续为负且净流出逐步扩大，与同行业上市公司存在一定差异的主要原因系：1) 报告期内，公司业务处于快速发展阶段，下游市场需求旺盛，营业收入快速增长，经营性应收项目大幅增加，导致经营活动产生的现金流量净额为负；2) 报告期内，公司客户主要为比亚迪、吉利汽车，采用票据及应收账款债权凭证结算货款占比较高。与同行业可比上市公司相比，公司资产规模较小，融资渠道有限，基于缓解资金压力，通过信用等级一般的银行承兑的票据贴现及债权凭证保理回笼资金时，未计入经营活动现金流量；3) 报告期内，公司会给予下游客户一定的付款信用期，而根据行业惯例，公司与上游供应商一般采用先款后货的方式进行结算，上下游收付款信用期的差异在一定程度上减少了经营活动产生的现金流量净额。

整体来看，由于报告期内公司在业务结构、经营规模、客户结算方式等方

面较同行业公司均存在一定差异，因此导致公司在经营活动现金流特征与上述同行业公司存在一定差异，可比性较低。

(2) 经营活动现金流量净额特征与比亚迪其他供应商比较情况

经查询，A 股上市公司中，同为新能源汽车产业链上市公司的湖南裕能（301358.SZ）主要客户为比亚迪及宁德时代。2020 年-2021 年，上述两家客户占其营业收入比重为 91.12%、95.43%；同时，其 2020 年、2021 年营业收入复合增长率均超过 200%，亦处于生产经营的快速发展阶段。上述情况与公司较为接近。

根据公开披露信息，报告期内，湖南裕能营业收入、净利润及经营活动现金流净额与公司比较情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
发行人	营业收入	95,591.20	142,136.35	61,827.29	33,162.55
	净利润	10,476.50	17,385.88	2,944.53	-27.26
	经营活动现金流量净额	-55,832.57	-80,283.21	-9,087.10	-7,680.04
湖南裕能	营业收入	2,317,862.32	4,279,036.13	706,762.07	95,638.29
	净利润	123,851.31	300,618.71	118,412.01	3,916.65
	经营活动现金流量净额	-12,844.14	-278,317.06	-54,317.01	-17,797.63

数据来源：上市公司公告

如上表所述，报告期内，公司与同为比亚迪供应商的湖南裕能在营业收入、净利润以及经营活动现金流量净额特征一致。根据湖南裕能披露的反馈回复意见，湖南裕能报告期内经营活动现金流量净额持续为负主要系公司业务快速发展，致经营性应收大幅增加以及公司上下游信用期错配等因素所致，与公司情况基本一致。

综上所述，受公司所处发展阶段不同、客户构成及结算方式不同等因素影响，公司经营活动现金流量净额与同行业上市公司存在一定差异具备合理性，但与比亚迪其他供应商湖南裕能一致。

(二) 结合上下游议价能力、采购和销售政策等，说明报告期各期经债权凭证保理及票据贴现还原后的实际经营活动现金流量净额持续为负的原因及合理性，对发行人资金周转和持续经营能力的影响，发行人提高盈利水平改善现金流量采取的措施及有效性，请充分揭示相关风险

1、结合上下游议价能力、采购和销售政策等，说明报告期各期经债权凭证保理及票据贴现还原后的实际经营活动现金流量净额持续为负的原因及合理性

2023年1-6月，在考虑了通过保理贴现获得的现金流入后，公司实际经营活动产生的现金流量净额为-9,348.67万元，主要系出于提高资金稳定性、降低财务费用的战略考虑，公司通过银行借款筹资规模有所增加，对未到期的“迪链”凭证保理贴现金额有所减少所致。

2022年，公司经债权凭证保理及票据贴现还原后的实际经营活动现金流量净额为10,650.54万元，不存在实际经营活动现金流量持续为负的情形。

2020年-2021年，公司经营活动现金流量净额与净利润差异较大，经债权凭证保理及票据贴现还原后的实际经营活动现金流量净额为负，具体分析如下：1) 2020年前三季度，由于下游新能源汽车整体景气度下行，公司2020年净利润规模相对较小；2) 2020年四季度以来，随着公司产能逐步提升，下游需求回暖，公司采购、生产、销售规模持续增长，原材料采购及存货备货亦相应有所增加，导致期末经营性资金占用持续增加。

从销售端来看，随着新能源汽车下游需求增加，公司客户订单量逐渐增大，公司应收账款等经营性应收项目规模持续扩大，但由于客户回款具有60天-90天的信用期，导致期末应收账款等应收项目逐年增长，销售利润无法及时转换为经营性现金流；从采购端来看，公司主要供应商为铝棒及铝型材生产企业，根据行业惯例，公司与上述生产企业一般采用先款后货方式支付。

因此，受上游供应商付款周期和下游客户结算周期不匹配的影响，公司采购端和销售端均需要占用大量的运营资金，导致公司在2020年四季度以来至2021年度的业务规模快速发展过程中，实际经营活动现金流量净额为负。

2、对发行人资金周转和持续经营能力的影响，发行人提高盈利水平改善现金流量采取的措施及有效性

(1) 对发行人资金周转和持续经营能力的影响

报告期内，在全球新能源汽车行业快速发展的背景下，基于自身产品优势及客户需求，公司经营规模持续扩大，受上游供应商付款周期和下游客户结算周期不匹配的影响，公司采购端和销售端均需要占用大量的运营资金，导致公司在 2020 年四季度以来至 2021 年度的业务规模快速发展过程中，经债权凭证保理及票据贴现还原后的实际经营活动现金流量净额为负。

2022 年，随着公司自身经营规模、经营业绩的快速提升，公司经债权凭证保理及票据贴现还原后的实际经营活动现金流量净额为 10,650.54 万元，实际经营活动现金流已由负转正。报告期内，公司客户回款情况良好，随着公司经营规模稳步提升，资金周转能力未出现重大不利变化，外部融资能力逐步得到加强。

2023 年 1-6 月，在考虑了通过保理贴现获得的现金流入后，公司实际经营活动产生的现金流量净额为-9,348.67 万元，主要系出于提高资金稳定性、降低财务费用的战略考虑，公司通过银行借款筹资规模有所增加，对未到期的“迪链”凭证保理贴现金额有所减少所致。

截至 2023 年 6 月末，公司部分“迪链”凭证尚未到期，因而尚无现金流产生。其中，2023 年内到期的“迪链”凭证金额为 1.61 亿元，高于 2023 年 1-6 月公司实际经营活动现金流量净流出金额。随着公司持有的“迪链”凭证未来逐步到期承兑，公司经营活动现金流预计将有所改善。

综上，2020 年、2021 年以及 2023 年 1-6 月实际经营活动现金流净额为负的情况不会对发行人资金周转和持续经营能力产生重大不利影响。

(2) 公司提高盈利水平改善现金流量采取的措施及有效性

针对上述经营活动现金流持续负的情形，公司拟采取下列措施提高盈利水平改善现金流量：

1) 进一步加强应收账款管理，缩短回款周期

公司进一步强化应收账款管理力度，成立了由公司总经理负责、市场部负责人及财务部负责人组成的应收账款回款工作小组，将回款责任向上提升至总经理负责、向下落实到一线销售经理与各销售团队及个人，同时增加回款任务完成情况在年度考核中的权重。

截至 2023 年 9 月 30 日，公司报告期各期末应收账款回款比例均超过 90%，期后回款良好。

2) 继续优化客户管理，降低回款风险

为应对下游客户的回款风险，公司报告期内主动优化客户结构，加强对客户的信用评级管理，综合考量客户业务规模、市场信誉、历史交易情况等，根据客户信用评级结果相应制定不同的销售策略。公司将进一步严格执行客户信用管理制度，降低客户回款风险。

2022 年以来，除已有主要客户比亚迪、吉利汽车外，公司陆续开拓了瑞浦兰钧、上汽大通等新客户、新定点项目。未来，随着公司与上述客户合作深化，公司可有效优化客户结构、降低应收账款回款风险，同时提高自身盈利能力和盈利水平。

3) 完善采购计划，加强采购支出的监控和审核

公司结合实际经营情况进一步完善了存货安全库存管理制度，并根据主要产品的成本费用特点，加强成本费用的预算管理和支出的监控审核。在采购环节，公司首先根据在手订单、产品预测、研发项目需求及备货需求等形成原材料整体采购需求，再根据整体采购需求来完善原材料采购计划，并对库存的周转进行严格把控，细化采购预算管理，加强采购支出的监控与审核，通过科学的采购安排改善公司现金流状况。

4) 与国内银行机构建立良好合作关系，增强自身外部融资能力

公司长期以来与国内多家银行建立了良好的合作关系，截至 2023 年 6 月 30 日，公司获得银行授信总敞口 8.95 亿元，已使用额度 5.16 亿元，未使用额度

3.79 亿元，且银行信用额度还在持续提升中，公司资信良好。

此外，公司将开展经营性现金流预警和控制，在执行现金预算过程中密切关注各项预算指标的实际执行情况，对经营性现金流结果及时复盘分析，当超出预警界限时及时采取有效措施干预，针对出现的资金缺口及时寻找现金来源。

综上所述，目前，公司已采取了有效手段提高自身盈利能力的同时充分保障资金周转能力和现金流的健康水平，相关措施切实可行。

3、风险提示

公司已在招股说明书之“第三节 风险因素”部分对经营性现金流持续为负风险进行了如下提示：

“5、经营活动现金流持续为负的风险

报告期内，公司经营活动净现金流分别为-7,680.04 万元、-9,087.10 万元、-80,283.21 万元和-55,832.57 万元，净流出规模整体呈上升趋势。报告期内，公司经营活动产生的现金流量为负，且 2022 年经营活动现金流净流出金额增长，主要系公司将应收债权凭证“迪链”及票据用于保理或贴现获取的现金流于筹资活动现金流入列示，导致经营性活动现金流入减少所致。

公司目前进入行业快速发展期间，资金需求仍将快速增长，经营性现金流持续为负可能导致公司营运资金不足。由于公司经营规模尚处于快速发展阶段，债务融资能力较为有限，如果未来不能持续拓宽融资渠道，不能有效改善经营性现金流情况，或未来应收债权凭证“迪链”及票据的保理贴现业务无法稳定持续且公司无法与其他金融机构建立相关合作，则可能会导致公司面临营运资金不足的风险，进而对公司生产经营产生不利影响。”

（三）对报告期申报财务报表与原始财务报表涉及差异调整的具体事项、内容和理由予以逐项说明，说明相关项目截止性或重分类调整的具体原因、依据及合规性，说明对损益的影响、涉及纳税义务的处理与履行情况

1、申报财务报表与原始财务报表涉及差异调整的具体情况

首次提交本次上市申请时，公司报告期为 2019 年、2020 年、2021 年及

2022年1-6月；本次问询回复，公司财务报告期为2020年至2023年1-6月。

其中：

1) 2019年度和2020年度的申报财务报表与原始财务报表存在差异；

2) 财政部于2022年11月30日公布了《企业会计准则解释第16号》（财会〔2022〕31号）。公司自2023年1月1日执行《企业会计准则解释第16号》中“关于单项交易产生的资产和负债相关的递延所得税不适用初始确认豁免的会计处理”有关规定，影响公司2021年度、2022年度所得税费用金额分别为-8.25万元、-5.95万元。除上述情形之外，2021年度、2022年以及2023年1-6月的申报财务报表与原始财务报表不存在差异。

现对2019年及2020年度主要调整事项说明如下：

（1）收入跨期调整及合同交易价格调整：1) 公司原始财务报表中对其他业务收入存在少量销售收入跨期的情形，公司在编制申报财务报表时予以更正，于取得经其他业务客户确认的产品交付清单时确认收入，并相应结转成本；2) 合同交易价格调整：公司原始财务报表未能合理确定长安汽车合同交易价格，在编制申报财务报表时予以更正；

（2）研发产品核算方式调整：公司原始财务报表，在研发形成样品、废品等时不进行会计处理，在实现销售时，确认营业收入，同时结转成本并冲减研发费用；在编制申报财务报表时，公司参照2021年12月31日发布了《企业会计准则解释第15号》（财会〔2021〕35号）的相关规定，在研发形成样品、废品等时确认存货并相应冲减研发费用，在实现销售时确认营业收入，同时结转营业成本；

（3）附有销售退回条件的商品销售调整：公司原始财务报表，对于已确认收入的售出商品发生退回的，在发生时冲减当期销售商品收入，同时冲减当期销售商品成本。公司的编制申报财务报表时，在满足收入确认条件时，按照预期因销售退回将退还的金额确认预计负债，按照预期将退回商品转让时的账面价值确认为应收退货成本；

（4）股份支付调整：公司在合伙协议中未明确服务期限、员工转让所持持

股平台份额价格，原始财务报表将授予后股份支付费用一次性计入当期损益；实际执行过程中，离职员工退出价格明显低于同期公允价值，离职员工未能获得股份增值的市场化收益，在授予日不能确定获得相关利益，公司在编制申报财务报表时，认为上述情况构成潜在等待期，对前期财务报表进行了会计差错更正，将授予日至上市后禁售期满认定为等待期，并对公司员工股权激励费用予以分摊；

(5) 应收账款债权凭证保理业务不予以终止确认：公司原始报表将应收账款债权凭证（“迪链”）保理业务予以终止确认；在编制申报财务报表时，公司根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（财会〔2017〕8 号）并结合应收账款债权凭证（“迪链”）背书和保理协议进行分析判断，公司应收账款债权凭证背书转让时满足终止确认条件，进行保理贴现时不满足终止确认条件，因此，公司对于保理贴现业务，不予以终止确认，并将收到的对价确认为一项金融负债；

(6) 补提存货跌价准备、调整未及时转销的预付账款、应付账款负数重分类等其他调整事项。

2、调整事项对损益的影响、涉及纳税义务的处理与履行情况

(1) 2019 年度利润表具体差异情况及原因分析

单位：万元

项目	申报财务报表	原始财务报表	差异	主要差异原因
一、营业收入	35,104.89	35,305.39	-200.50	①受收入跨期调整的影响，减少营业收入 215.80 万元；受合同交易价格调整的影响，增加营业收入 104.14 万元； ②受附有销售退回条件的商品销售调整，减少营业收入 88.85 万元
二、营业总成本	34,877.97	35,043.71	-165.74	-
其中：营业成本	27,878.53	28,170.62	-292.09	①受收入跨期调整及合同交易价格调整的影响，相应减少营业成本 215.34 万元； ②受附有销售退回条件的商品销售调整的影响，减少营业成本 70.61 万元； ③受研发产品核算方式调整的影响，减少营业成本 6.14 万元
税金及附加	256.88	242.29	14.59	补提房产税 10.10 万元、附加税 4.49 万元
销售费用	1,841.60	1,841.60	-	-

项目	申报财务报表	原始财务报表	差异	主要差异原因
管理费用	2,365.59	2,152.43	213.15	受股份支付调整的影响，管理费用增加 215.20 万元；
研发费用	1,939.72	2,041.12	-101.40	受研发产品核算方式调整的影响，研发费用减少 101.40 万元
财务费用	595.65	595.65	-	-
加：其他收益	354.15	354.15	-	-
投资收益（损失以“-”号填列）	18.72	18.72	-	-
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-50.10	-83.77	33.67	调整应收账款及应收票据坏账准备，相应调整信用减值损失所致
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-211.27	-164.81	-46.46	调整存货跌价准备，相应调整资产减值损失所致
资产处置收益（损失以“-”号填列）	-19.23	-19.23	-	-
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	319.19	366.74	-47.56	-
加：营业外收入	0.50	0.50	-	-
减：营业外支出	4.95	4.95	-	-
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	314.74	362.29	-47.56	-
减：所得税费用	-150.31	-170.72	20.41	调整递延所得税资产相应调整所得税费用所致。
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	465.05	533.01	-67.96	-

（2）2020 年度利润表具体差异情况及原因分析

单位：万元

项目	申报财务报表	原始财务报表	差异	主要差异原因
一、营业收入	33,162.55	33,453.67	-291.12	①受收入跨期调整及合同交易价格调整的影响，减少营业收入 104.14 万元； ②受附有销售退回条件的商品销售调整，减少营业收入 186.98 万元
二、营业总成本	33,349.06	33,279.85	69.21	
其中：营业成本	28,251.90	28,292.19	-40.29	①受附有销售退回条件的商品销售调整的影响，减少营业成本 176.37 万元； ②受研发产品核算方式调整的影响，增加营业成本 136.08 万元
税金及附加	250.06	209.24	40.82	补提房产税 6.76 万元、附加税 34.07 万元
销售费用	363.02	363.02	-	-
管理费用	2,207.64	1,896.09	311.56	受股份支付调整的影响，管理费用增加 308.28 万元；
研发费用	1,682.83	1,925.70	-242.87	受研发产品核算方式调整的影响，研发费用减少 242.87 万元
财务费用	593.60	593.60	-	-
加：其他收益	171.33	171.33	-	-

项目	申报财务报表	原始财务报表	差异	主要差异原因
投资收益（损失以“-”号填列）	140.63	140.63	-	-
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-203.25	-192.50	-10.76	调整应收账款及应收票据坏账准备，相应调整信用减值损失所致
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-158.86	-140.99	-17.87	调整存货跌价准备，相应调整资产减值损失所致
资产处置收益（损失以“-”号填列）	0.17	0.17	-	-
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	-236.49	152.47	-388.96	-
加：营业外收入	0.02	0.02	-	-
减：营业外支出	19.62	19.57	0.04	调整计入管理费用的滞纳金
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	-256.09	132.92	-389.00	-
减：所得税费用	-228.83	-278.49	49.66	调整递延所得税资产相应调整所得税费用所致。
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	-27.26	411.41	-438.67	-

如上表所述，公司已在申报财务报表中对会计差错进行更正，符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定；2021 年、2022 年和 2023 年 1-6 月，除执行《企业会计准则解释第 16 号》影响外，公司财务报表不存在会计差错更正，已对相关会计基础工作和内控予以规范，相关更正信息已恰当披露。

截至本回复报告出具日，上述差异调整事项涉及的增值税及其附加税已在开具增值税发票时申报缴纳；涉及的企业所得税，公司已及时进行补申报缴纳，并缴纳相关税收滞纳金。根据涪陵区税务局、南川区税务局开具的合规证明，公司报告期内不存在重大税收违法行为。

二、会计师核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1、对报告期内现金流量表补充资料项目与资产负债表、利润表中相关项目的勾稽关系进行检查和复核，分析主要项目变动原因，并与同行业上市公司、比亚迪其他供应商情况进行对比分析；

2、获取和查阅公司主要销售合同和销售订单，了解客户信用政策、结算方

式，检查主要客户的实际收款情况；

3、获取和查阅公司主要采购合同和采购订单，了解供应商信用政策、结算方式，结合公司应付账款明细及账龄，检查公司应付账款是否存在重大逾期情况；

4、结合公司财务报表分析公司短期偿债能力；获取企业信用报告，检查公司金融负债状况；了解公司整体信用状况，是否存在逾期未归还的借款；访谈公司管理层，了解公司运营情况、融资情况和资金安排情况；

5、对报告期内申报报表与原始报表的差异进行逐项核查，了解差异形成的具体内容和原因，取得调整事项的充分调整依据，重点关注差异调整是否符合企业会计准则的规定；

6、了解公司与财务报告相关的内部控制制度，实施包括了解、测试和评价内部控制设计合理性和执行有效性；取得公司财务部岗位设置相关资料，获取财务人员花名册、档案、简历，核查财务部门岗位设置是否齐备，核实财务在岗人员是否具备职位要求的专业技术资格。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、2020-2022 年度，将公司债权凭证保理及票据贴现收回的现金流量计入经营活动后，公司经营活动产生的现金流量净额持续得到改善，与收入、净利润变动趋势相匹配；2023 年 1-6 月，发行人出于提高资金稳定性、降低财务费用的战略考虑，公司通过银行借款筹资规模有所增加，对未到期的“迪链”凭证保理贴现金额有所减少，进而导致经债权凭证保理及票据贴现还原后的实际经营活动现金流量净额有所下降。随着公司持有的“迪链”凭证未来逐步到期承兑，公司经营活动现金流预计将有所改善。报告期内，公司经营活动现金流量情况与比亚迪其他供应商湖南裕能相比不存在重大差异，与同行业可比公司存在差异主要系公司所处发展阶段、客户构成及结算方式等因素影响，公司经营活动现金流量净额与可比公司存在差异具有合理性；

2、报告期内，公司经债权凭证保理及票据贴现还原后的实际经营活动现金

流量净额不存在持续为负的情况。其中，2020年、2021年度及2023年1-6月公司实际经营活动现金流量净额为负具有合理性，与公司实际经营情况相符；报告期内，公司经营业绩稳步提升，公司能够持续获得银行信贷资金支持，资金周转能力未出现重大不利变化。2020年、2021年及2023年1-6月经营活动现金流量净额为负不会对公司资金周转和持续经营能力产生重大不利影响；

3、公司2020年申报财务报表与原始财务报表涉及差异调整事项及依据符合企业会计准则的规定，公司已对相关会计基础工作和内控予以规范，相关更正信息已恰当披露；2021年、2022年及2023年1-6月，公司申报财务报表与原始财务报表不存在会计差错更正。截至本回复报告出具日，公司已履行上述差异调整事项相关的纳税义务。

（三）逐项核查差异调整事项及依据是否符合《企业会计准则》的规定，说明发行人会计核算和会计基础工作是否符合规范性要求，是否存在内控缺失、会计基础薄弱的情形

1、逐项核查差异调整事项及依据是否符合《企业会计准则》的规定

2019年度和2020年度，公司申报财务报表与原始财务报表存在差异，差异调整事项主要包括收入跨期调整及合同交易价格调整、研发产品核算方式调整、附有销售退回条件的商品销售调整、股份支付调整和应收账款债权凭证保理不予以终止确认等主要调整事项，具体核查情况如下：

（1）收入跨期调整及合同交易价格调整事项

收入跨期调整事项：公司废料销售业务采用一般销售模式，于取得产品交付清单或客户验收时确认收入；2019年度，公司针对未及时开具发票的收入确认滞后情况，调整为于取得客户确认的产品交付清单时确认收入，符合《企业会计准则第14号—收入》的相关规定。

合同交易价格调整事项：公司根据销售合同合理确定交易价格，并相应调整销售收入金额，符合《企业会计准则第14号—收入》的相关规定。

（2）研发产品核算方式调整事项

公司将研发过程中产生的废料或样品，在对外销售前确认存货并相应冲减研发费用，在实现销售时确认收入并结转成本，符合《企业会计准则第 14 号——收入》、《企业会计准则第 1 号——存货》和《企业会计准则解释第 15 号》的相关规定。

(3) 附有销售退回条件的商品销售调整事项

公司的编制申报财务报表时，在满足收入确认条件时，按照预期因销售退回将退还的金额确认相关负债，按照预期将退回商品转让时的账面价值确认为一项资产，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

(4) 股份支付调整

润峰铝合伙协议及补充协议虽未对员工的具体服务期限作出专门约定，但是约定了如果激励对象离职时，合伙企业、执行事务合伙人有权利而非有义务回购、受让有限合伙人持有的合伙企业财产份额。实际执行过程中，激励对象退出价格低于同期公允价值，退出的被激励对象未能获得股份增值的市场化收益，上述条款及实际执行情况表明，员工有限合伙人存在潜在的服务期要求，公司员工须完成规定的服务期限方可从股权激励计划中获益，属于可行权条件中的服务期限条件。公司按照股份授予日至公司预计上市日后满三年的时间差确定服务期限，公并对公司员工股权激励费用予以分摊，符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定。

(5) 应收账款债权凭证保理不予以终止确认调整事项

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》的相关规定，结合应收账款债权凭证（“迪链”）背书和保理业务协议进行分析判断，背书转让时满足终止确认条件，进行保理贴现时，不满足终止确认条件。

公司收到“迪链”债权凭证后，管理方式包括背书转让、保理贴现以及持有至到期。因此，公司管理“迪链”债权凭证既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，在“应收款项融资”项目中列示符合《关于严格执行企业会计准则、切实做好企业 2021 年年报工作的通知》（财会〔2021〕32 号）的相关规定。

2、说明发行人会计核算和会计基础工作是否符合规范性要求，是否存在内控缺失、会计基础薄弱的情形

(1) 公司会计核算和会计基础工作的规范情况

公司严格按照财政部《会计基础工作规范》的相关要求规范会计基础工作，具体情况如下：

工作规范	公司实际执行情况
(1) 总则	
各单位应当依据有关法律、法规和本规范的规定，加强会计基础工作，严格执行会计法规制度，保证会计工作依法有序进行	公司已依据《会计法》、《企业会计准则》的相关要求制定并执行各项会计政策和财务管理制度
单位领导人对本单位的会计基础工作负有领导责任	公司已明确法定代表人、董事长为会计基础工作的第一责任人
(2) 会计机构和会计人员	
会计机构设置和会计人员配备	公司已经根据会计业务的需要设置相应的会计机构，并为各所属主体配备必要的会计人员，包括财务总监、财务部长、财务主管、应收账款会计、应付账款会计、成本会计、固定资产会计、资金专员、财务分析以及其他会计人员，工作岗位进行定期轮换
会计人员职业道德	公司向各级会计人员强调遵守职业道德，树立良好的职业品质、严谨的工作作风，热爱本职工作，保守本单位的商业秘密，并定期检查其遵守职业道德的情况，作为对会计人员进行考核的重要依据
会计工作交接	公司规定会计人员工作调动或者因故离职，必须将本人所经管的会计工作全部移交给接替人员。没有办清交接手续的，不得调动或者离职
(3) 会计核算	
会计核算的一般要求	公司按照《中华人民共和国会计法》和国家统一会计制度的规定建立会计账册，进行会计核算。公司以人民币为记账本位币，以实际发生的经济业务为依据，根据《企业会计准则》的相关规定进行会计处理，妥善保管会计凭证、账簿、报表及其他会计资料
填制会计凭证	公司依据合法、合规的原始凭证按经济业务实质填制会计记账凭证，记账凭证内容和要素齐全并连续编号，制单、审核各相关人员已在凭证上打印确认，凭证装订和保管符合规定
登记会计账簿	公司使用财务软件进行财务记账工作，设置总账和各项明细账，对于现金和银行日记账做到日清月结。定期对会计账簿记录的有关数字与实物、往来单位或者个人进行相互核对，以保证账证、

工作规范	公司实际执行情况
	账账、账实相符，并按照规定定期结账，及时编制财务报表和附注
(4) 会计监督	
各单位的会计机构、会计人员对本单位的经济活动进行会计监督	公司已制定符合本单位实际情况的会计监督制度，会计机构及会计人员对包括原始凭证、会计账簿、实物资产财务收支等经济事项进行全面监督
(5) 内部会计管理制度	
各单位应当根据《中华人民共和国会计法》和国家统一会计制度的规定，结合单位类型和内容管理的需要，建立健全相应的内部会计管理制度	公司已建立一整套内部会计管理制度，包括内部会计管理体系、会计人员岗位责任制度、账务处理程序制度、稽核制度、财产清查制度、成本核算制度等

报告期内，公司已设置会计机构并配备会计人员，且已按照会计法的相关要求建立会计账册，进行会计核算。同时，公司已制定符合本单位实际情况的会计监督制度和内部会计管理制度，会计基础工作规范。

(2) 主要内部控制制度制定及执行情况

公司在不相容职务分离控制、授权审批控制、会计系统控制等基本控制活动的基础上，根据《中华人民共和国会计法》、《企业内部控制基本规范》及其配套指引建立健全了财务相关内控制度，涵盖了公司生产、销售、工薪、资金、采购等各个经营过程及具体环节，形成了较为规范的管理体系。公司的财务管理和内部控制制度在完整性、有效性、合理性方面不存在重大缺陷，在财务工作的基本要求、分工与职责、资金管理、采购管理与核算、销售管理与核算、薪酬管理与核算等影响财务工作的各个方面明确了具体规范措施，可以有效保证公司经营业务的有效进行及公司财务数据的真实、准确、完整，不存在操纵、伪造或篡改财务报表所依据的会计记录等情形。

综上所述，经核查，公司已根据相关规定制定了健全的财务会计制度和内部控制制度并有效执行，能够合理保证公司会计核算和会计基础工作符合规范性要求。

问题 14. 关于关联方及关联交易

申请文件显示：

(1) 南涪铝业 2019 年为发行人关联方，发行人 2019 年向其采购铝型材等

商品 3,564.74 万元，采购服务及其他 117.68 万元。南涪铝业曾经为发行人股东。

(2) 发行人关联方及报告期内曾存在关联关系的关联法人中，部分为发行人上下游行业企业。发行人曾持有台州市鸿盈汽车零部件制造有限公司 35% 的股份，并于 2019 年 4 月转出。

(3) 2019 年，因润峰铝合伙份额变动存在资金周转需求，公司存在向润峰铝资金拆出的情形。

请发行人：

(1) 说明报告期内向南涪铝业采购情况，结合采购价格与市场价格、同类产品第三方采购价格比较说明发行人与南涪铝业交易价格公允性。

(2) 说明是否存在其他直接、间接股东与发行人主要客户或供应商存在利益关系的情形，是否存在发行人员工、前员工在发行人主要客户、供应商拥有权益或任职的情形，相关交易的公允性，是否对发行人业务独立性及持续经营能力构成重大不利影响。

(3) 说明发行人与关联方、历史上的关联方是否存在竞争类业务，对发行人独立性的影响；发行人与关联方、历史上的关联方是否存在客户、供应商重叠的情形，如有，请说明具体情形及交易价格的公允性。

(4) 结合润峰铝合伙份额变动情况，说明 2019 年发行人向润峰铝拆出资金的原因。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（1）发表明确意见，请发行人律师对问题（2）（3）（4）发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明报告期内向南涪铝业采购情况，结合采购价格与市场价格、同类产品第三方采购价格比较说明发行人与南涪铝业交易价格公允性

1、公司向南涪铝业采购的整体情况

报告期内，公司与南涪铝业采购交易汇总情况如下：

单位：万元、%

采购交易	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1、原材料	5,148.36	99.96	4,270.97	99.48	164.67	99.49	366.91	90.65
1) 铝型材	5,139.11	99.78	4,234.78	98.64	136.78	82.64	276.30	68.26
2) 铝棒	9.26	0.18	36.19	0.84	24.76	14.96	21.17	5.23
3) 其他辅料等	-	-	-	-	3.13	1.89	69.44	17.16
2、服务及其他	2.13	0.04	22.25	0.52	0.84	0.51	37.84	9.35
合计	5,150.49	100.00	4,293.22	100.00	165.5	100.00	404.75	100.00

2019年，由于自身业务发展较快，在自有挤压产能不足的情况下，公司基于运输成本及自身原材料采购需求，存在向南涪铝业采购铝型材的情形。考虑到地理位置邻近，公司也向南涪铝业采购少量铝棒原材料或工检模具等以解决公司临时性需求。2020年及2021年，随着公司南川生产基地逐步投产，公司自有挤压产能逐步增加，向南涪铝业采购交易规模较小。2022年及2023年1-6月，由于公司后段工序产能和产量快速提升，前段挤压产能出现短缺，公司向南涪铝业采购铝型材量出现回升。

此外，由于自身辅助设备有限，公司亦存在少量向南涪铝业采购模具清洁等相关服务的情形，但相关交易金额及占比均较低。

2、结合采购价格与市场价格、同类产品第三方采购价格比较说明发行人与南涪铝业交易价格公允性

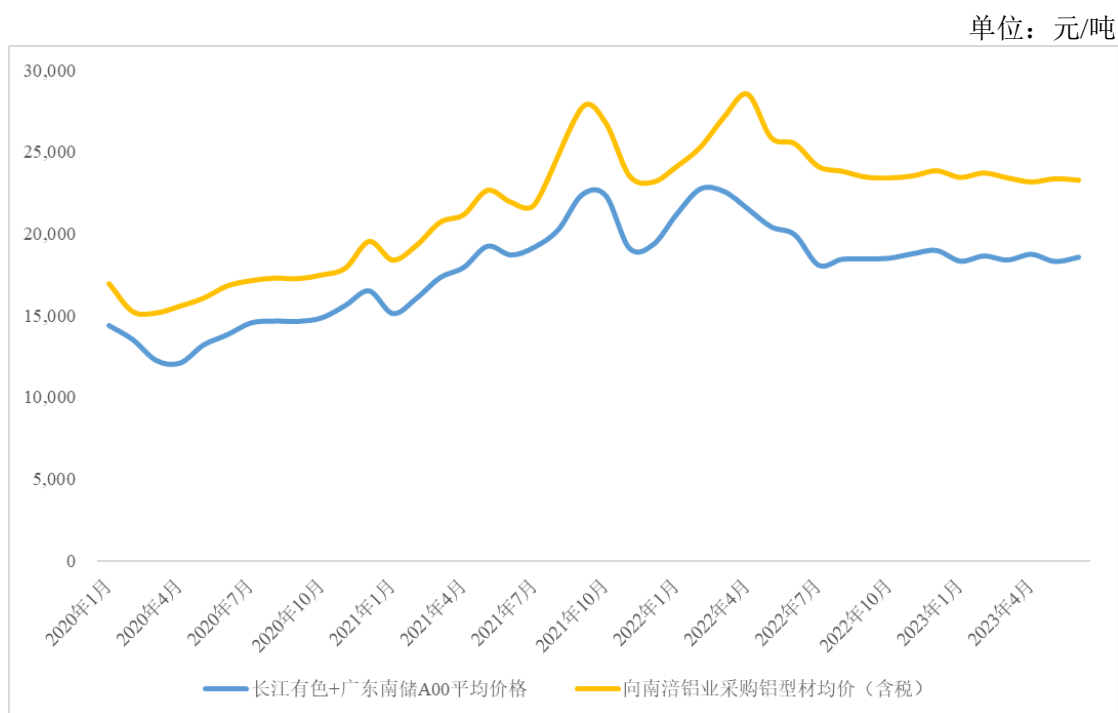
报告期内，公司主要向南涪铝业采购铝型材及铝棒，占与南涪铝业各年采购金额的比例分别为73.49%、97.61%、99.48%和99.96%，系公司与南涪铝业采购的主要内容。报告期内，公司采购铝型材、铝棒的价格均系参照签订合同时点的铝锭市场价格考虑供应商加工成本后协商确定，与同期第三方供应商交易定价方式一致。相关交易价格公允性具体分析如下：

(1) 铝型材采购价格公允性分析

1) 与市场价格的比较

报告期内，公司向南涪铝业采购铝型材的均价与铝锭市场价格对比情况如

下：



如上图所示，报告期内，公司向南涪铝业采购铝型材的价格与市场价格变动趋势基本一致。

2) 与同类产品第三方采购价格比较

报告期内，公司向南涪铝业采购各主要型号铝型材情况具体如下：

单位：万元，%

铝型材	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
6063 合金	269.71	5.25	25.20	0.60	33.72	24.65	224.95	81.42
6061 合金	4,869.40	94.75	4,209.57	99.40	103.06	75.35	22.43	8.12
6013 合金	-	-	-	-	-	-	0.28	0.10
其他型号	-	-	-	-	-	-	28.64	10.36
合计	5,139.11	100.00	4,234.78	100.00	136.78	100.00	276.30	100.00

如上表所述，报告期内，公司向南涪铝业采购铝型材的型号为 6063 合金、6061 合金以及 6013 合金。上述主要合金型号与公司同期向其他第三方供应商采购同型号铝型材的价格对比情况如下：

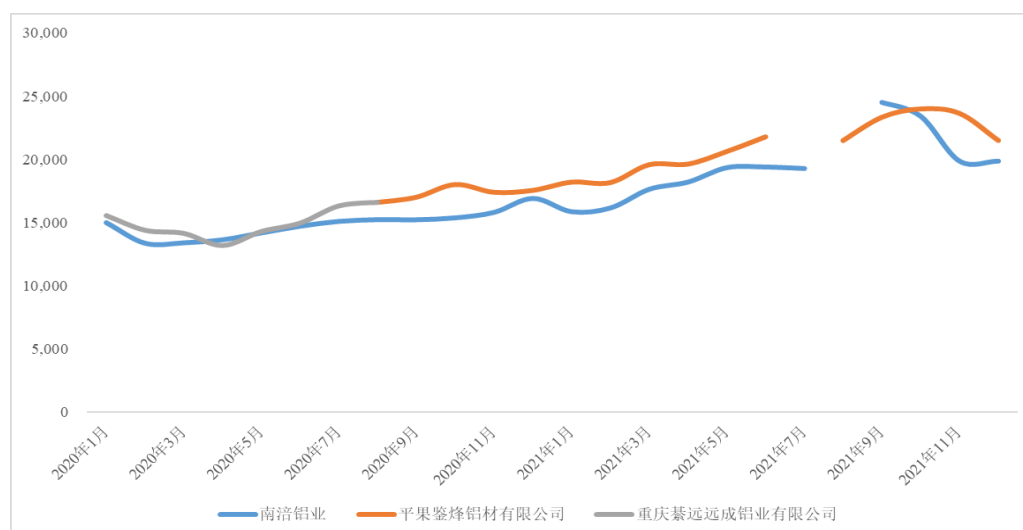
时间	与同期第三方供应商采购价格差异率
----	------------------

	6063 合金铝棒	6061 合金铝棒	6013 合金铝棒	6082 合金铝棒
2023 年 1-6 月	-	-	-	0.54%
2022 年度	-	-4.63%	-	-
2021 年度	1.72%	-0.67%	-	-
2020 年度	-	-5.11%	-0.32%	-

如上表所述，除 6063 铝型材外，公司向南涪铝业采购的其他铝合金型材价格与同期第三方供应商采购价格不存在明显差异。现就 6063 铝合金型材采购价格公允性分析如下：

2020 年及 2021 年，公司向南涪铝业采购 6063 合金铝型材的价格变动趋势与向其他第三方供应商采购同类产品的价格变动趋势相近，具体情况如下

单位：元/吨



2020 年及 2021 年，公司采购 6063 合金铝型材的主要供应商为南涪铝业及平果鉴烽铝材有限公司（以下简称“平果鉴烽”）。其中，向南涪铝业采购的 6063 合金铝型材价格略低于同期向平果鉴烽采购的平均价格，主要原因如下：

a. 向不同供应商具体采购时点的影响。2020 年上半年，公司 6063 合金铝型材主要向南涪铝业采购；2021 年，公司向南涪铝业在上半年采购占比高，向平果鉴烽在下半年采购占比高。由于 2020 年上半年铝市场价格持续下跌，2020 年三季度至 2021 年四季度总体呈上涨趋势，因此公司在 2020 年和 2021 年向南涪铝业采购的平均价格偏低；

b.采购铝型材的具体尺寸、型号不同。公司向平果鉴烽采购的 6063 合金铝型材多为底板等，向南涪铝业采购的 6063 合金铝型材多为塞条、垫条等配件，型材尺寸、加工难度、所需挤压机的规格通常小于底板，因此单位重量铝型材加工费相对较低；

c.与南涪铝业相比，平果鉴烽与公司地理位置距离较远，运费价格差异导致向平果鉴烽采购的价格高于向南涪铝业的采购价格。

基于上述因素，公司 2020 年及 2021 年向南涪铝业采购 6063 合金铝型材的均价略低于同期向其他第三方供应商采购的价格具有合理性。

2022 年，公司向南涪铝业采购的 6063 合金铝型材价格略低于同期第三方采购价格主要系当期除南涪铝业外其他 6063 合金铝型材供应商均位于广西，与公司地理位置较远，向其他供应商采购的运费高于向南涪铝业的采购运费所致。

2023 年 1-6 月，公司向南涪铝业采购的 6063 合金铝型材金额较小，且价格低于同期第三方价格主要系运输距离较短及向南涪铝业采购的 6063 合金铝型材均为边框、塞条等加工费较低的配件所致，与 2020 年及 2021 年情况一致。

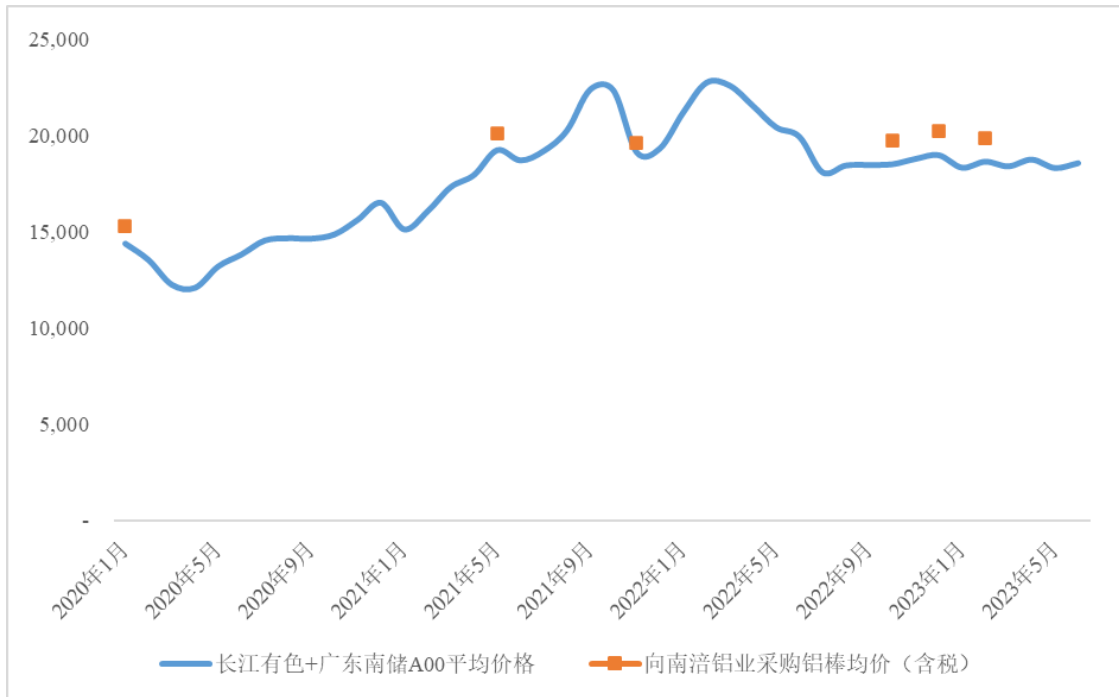
综上所述，公司向南涪铝业采购铝型材的价格与同期向其他第三方采购同类产品的价格不存在重大差异且变动趋势一致。

（2）铝棒采购价格公允性分析

1) 与市场价格比较

报告期内，公司向南涪铝业采购铝棒的均价与市场价格的对比情况如下：

单位：元/吨



如上图所示，报告期内，公司向南涪铝业采购铝棒的价格与市场价格变动趋势基本一致。

2) 与同类产品第三方采购价格比较

报告期内，公司向南涪铝业采购各主要型号铝棒情况具体如下：

单位：万元，%

采购铝棒	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
6063 合金	-	-	-	-	6.36	25.67	-	-
6061 合金	-	-	36.91	100.00	18.41	74.33	3.45	16.28
6013 合金	-	-	-	-	-	-	17.72	83.72
6082 合金	9.26	100.00	-	-	-	-	-	-
合计	9.26	100.00	36.91	100.00	24.76	100.00	21.17	100.00

如上表所述，报告期内，公司向南涪铝业采购铝棒的型号为 6063 合金、6061 合金、6013 合金以及 6082 合金。上述合金型号与同期向其他第三方供应商采购同型号铝棒的价格对比情况如下：

时间	与同期第三方供应商采购价格差异率			
	6063 合金铝棒	6061 合金铝棒	6013 合金铝棒	6082 合金铝棒
2023 年 1-6 月	-	-4.63%	-	0.54%
2022 年度	1.72%	-0.67%	-	-
2021 年度	-	-5.11%	-0.32%	-
2020 年度	0.50%	2.27%	1.92%	-

如上表所述，报告期内公司向南涪铝业采购的各型号铝棒与同期向其他第三方供应商采购同类产品的价格不存在重大差异。

除铝棒及铝型材外，公司亦存在少量向南涪铝业采购辅料、模具清洁、设备租赁等相关产品或服务的情形，相关采购内容定制化程度较高，金额较小，采购价格均由双方协商确定，不存在显失公平的交易定价，相关采购价格具有公允性。

综上所述，报告期内，公司向南涪铝业采购价格与市场价格变动趋势基本一致；除 6063 合金铝型材部分年份因采购时点、规格等因素导致的合理差异外，公司向南涪铝业主要采购产品与同期向其他第三方采购同类产品的价格不存在重大差异，公司向南涪铝业采购交易的价格具有公允性。

二、会计师核查程序及意见

（一）核查程序

针对本题问题（1）回复的内容，我们主要实施了以下核查程序：

1、取得并查阅报告期内发行人向南涪铝业及其他同类产品供应商的采购明细、合同等资料，查询相关原材料的公开市场价格数据，分析向报告期内南涪铝业采购交易的公允性；

2、访谈发行人采购负责人，了解向南涪铝业采购的主要原材料类别、相关原材料的定价模式，了解向南涪铝业采购价格与向其他第三方供应商采购价格存在差异的原因及合理性；

3、访谈南涪铝业相关人员，了解报告期内发行人与南涪铝业交易合理性及

必要性。

（二）核查结论

针对问题（1），经核查，我们认为：

报告期内，公司向南涪铝业采购价格与市场价格变动趋势基本一致；除6063合金铝型材部分年份因采购时点、规格等因素导致的合理差异外，公司向南涪铝业主要采购产品与同期向其他第三方采购同类产品的价格不存在重大差异，公司向南涪铝业采购交易的价格具有公允性。

问题 17. 关于员工持股平台及股权激励

申请文件显示：

（1）润峰铝为发行人的员工持股平台，截至目前持有发行人 8.36% 股权，曾经存在代持情形。润峰铝设立时，合伙人易屏华非发行人员工，部分合伙人为南涪铝业的管理人员。

（2）2022 年润峰铝进行减资，减资价格为 4.2 元/合伙份额。

（3）报告期各期，发行人确认股份支付费用分别为 215.20 万元、308.28 万元、643.44 万元和 69.08 万元。

（4）因股份支付会计差错更正追溯调整，发行人整体变更基准日 2019 年 7 月 31 日存在累计未弥补亏损 198.13 万元。

请发行人：

（1）结合润峰铝设立及合伙人变动情况，说明员工持股计划中存在非公司员工的原因，相关人员身份背景、任职经历、与公司客户或供应商是否存在关联关系或其他利益安排。

（2）说明润峰铝设立以来合伙人变动情况、股份转让（退伙）价格确认依据及公允性、是否构成股份支付及金额，员工持股平台入伙是否存在服务期或潜在的服务期，是否存在向发行人及其实际控制人借款等特殊情况，人员离职后的股份处理是否清晰、明确，内部股份转让机制和管理决策机制是否合法合规。

(3) 结合润峰铝设立以来合伙人变动情况、股份支付公允价值确认依据及合理性、服务期情况等，说明发行人股份支付金额确认是否准确、完整。

(4) 说明 2020 年润峰铝进行减资及减资价格确定依据、对股份支付确认金额是否构成影响及依据，相关合伙人采用减资而非转让方式退出的原因及合理性、入伙及退出资金支付情况、支付来源，是否存在代持。

(5) 说明 2017 年员工持股平台润峰铝出资及合伙人变动做追溯股份支付处理的具体情况、会计差错更正金额及对发行人财务报表影响情况，按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 19 说明影响并揭示风险。

请保荐人发表明确意见。请申报会计师对问题（2）（3）（5）发表明确意见，请发行人律师对问题（1）（4）发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(二) 说明润峰铝设立以来合伙人变动情况、股份转让（退伙）价格确认依据及公允性、是否构成股份支付及金额，员工持股平台入伙是否存在服务期或潜在的服务期，是否存在向发行人及其实际控制人借款等特殊情况，人员离职后的股份处理是否清晰、明确，内部股份转让机制和管理决策机制是否合法合规

1、润峰铝设立以来合伙人变动情况、股份转让（退伙）价格确认依据及公允性、是否构成股份支付及金额

(1) 润峰铝设立以来合伙人变动情况

润峰铝设立以来合伙人变动的具体情况如下：

序号	变动时间	变动原因	合伙人变动情况
1	2017年6月-8月	润峰铝设立，并通过增资方式投资南涪精密	实际控制人 1 名：何好郭毅等 22 名公司员工：郭毅、陈世远、孟庆国、杨维晏、文伟、代作春、邓定春、吴明全、刘竞进、陈军平、潘锡东、刘建琴、吴章华、周明强、李明洋、张前勇、李卫清、唐达见、邓涛、梁超、黄顺和杨川刘元鑫等 6 名南涪铝业员工：刘元鑫、郭北中、朱文峰、陈科、谭明和常光敏其他人员 1 名：易屏华

序号	变动时间	变动原因	合伙人变动情况
2	2017年7月	郭毅转让 15 万合伙份额给唐达见等 6 名员工	唐达见为已有员工合伙人，追加投资新增入伙 5 名员工：魏廷超、张行艺、包忠贵、梁小波和张吉慧
3	2017年9月-10月	离职员工退出	离职员工潘锡东退出
4	2018年9月	离职员工退出	离职员工黄顺退出
5	2018年8月	离职员工退出	离职员工代作春退出
6	2019年4月	刘元鑫等 6 名南浔铝业员工将股权转让给文伟	刘元鑫等 6 名南浔铝业员工退出
7	2019年5月	离职员工退出	离职职工邓定春退出
8	2020年4月	文伟退伙、孟庆国减少合伙份额	离职员工文伟退出
9	2020年9-10月	离职员工退出	离职员工梁超、李卫清、梁小波退出
10	2021年6月	离职员工退出	离职员工张行艺退出

(2) 股份转让（退伙）价格确认依据及公允性、是否构成股份支付及金额

润峰铝设立以来，股份转让（退伙）价格确认依据及公允性、是否构成股份支付及金额的具体情况如下：

序号	变动时间	变动原因	股份转让（退伙）合伙份额（万元）	股份转让（退伙）价格（元/合伙份额）	公允价格（元/合伙份额）	是否构成股份支付	股份支付总金额（万元）
1	2017年7月	郭毅转让 15 万合伙份额给唐达见等 6 名员工	15.00	3.00	6.60	是	54.00
2	2017年9月-10月	实际控制人受让离职员工潘锡东股份	5.00	1.10	6.60	是	27.50
3	2018年9月	实际控制人受让离职员工黄顺股份	1.00	1.18	6.60	是	5.42
4	2018年8月	实际控制人受让离职员工代作春股份	20.00	4.20	6.60	是	48.00
5	2019年4月	刘元鑫等 6 名南浔铝业员工将股权转让给文伟	80.00	4.20	-	否（注 1）	-
6	2019年5月	离职员工邓定春退出	20.00	4.20	-	否（注 2）	-
7	2020年4月	文伟退伙、孟庆国减少合伙份额	130.00	4.20	-	否（注 3）	-
8	2020年9-10月	实际控制人受让离职员工梁超等人股份	7.00	4.20	13.00	是	61.60
9	2021年6月	实际控制人受让离职员工张行艺股份	2.00	4.20	13.00	是	17.60

注 1：2019 年 4 月，刘元鑫等 6 名南浔铝业员工将股权转让给文伟，系基于后续股份处置考虑，与公司获取其服务无关，未进行股份支付处理；

注 2：2019 年 5 月，孟庆国受让离职职工邓定春持有的 20.00 万合伙份额，系基于后续股份处置考虑，与公司获取其服务无关，未进行股份支付处理；

注 3：2020 年 4 月，文伟退伙、孟庆国减少合伙份额，其他合伙人持有润峰铝合伙份额及间接持有公司股份的比例均未变动，未进行股份支付处理

公司结合入股时间阶段、业绩情况、市场环境等变化等，参照近期外部投资者入股价格，合理确定相关权益工具的公允价值；润峰铝设立以来，股份转让（退伙）价格由双方协商确定，基于实际控制人或公司员工受让股份的价格，低于授予日公允价值及同期可参考公允价格，构成股份支付事项；针对上述股份支付事项，公司已按企业会计准则规定确认股份支付费用。

2、员工持股平台入伙是否存在服务期或潜在的服务期

根据润峰铝合伙人签署的合伙协议，润峰铝未明确约定服务期限。但从实际执行来看，离职员工退出价格明显低于同期公允价值，退出的被激励对象未能获得股份增值的市场化收益，在授予日不能确定获得相关利益。

同时，根据相关合伙协议约定，除普通合伙人同意及员工离职、退休等特殊情形外，有限合伙人不得转让给合伙人以外的第三方，有限合伙人之间也不得进行上述财产份额的转让；在合伙企业持有的发行人股份限售期届满（自公司上市之日起满三年）后，有限合伙人可对其间接持有的公司股份进行变现。

上述协议约定及实际执行情况表明，润峰铝有限合伙人存在潜在的服务期要求，公司员工须完成规定的服务期限方可从股权激励计划中获益，属于可行权条件中的服务期限条件，与《创业板注册制发行上市审核动态（2022 年第 8 期）》中列举的案例类似，因此，公司员工持股平台存在潜在的服务期。

3、是否存在向发行人及其实际控制人借款等特殊情况

润峰铝合伙人以自有或自筹资金出资，并已经按照合伙协议、转让协议的约定缴纳出资或支付价款。公司控股股东、实际控制人何峰曾为润峰铝员工合伙人陈世远、孟庆国对润峰铝的出资分别提供资金 20.00 万元、30.00 万元资金支持，相应资金支持已作为实际控制人为激励对象提供的奖励、资助、补贴等安排确认股份支付。

除上述情形外，润峰铝合伙人出资的资金来源不存在发行人及其实际控制人借款等代为支付股权款或向其提供增资入股所需资金的特殊情况。

4、人员离职后的股份处理是否清晰、明确

根据润峰铝《合伙补充协议》，激励对象离职时，润峰铝或其执行事务合伙人有权利而非有义务回购、受让有限合伙人持有的合伙企业财产份额。实际操作中，润峰铝合伙人从公司离职时，根据实际控制人与员工合伙人的协商，结合该员工对公司的历史贡献及其本人的持股意愿，部分合伙人由实际控制人何好回购其持有的润峰铝合伙份额，另有部分保留了其持有的润峰铝合伙份额。润峰铝离职合伙人与润峰铝、实际控制人及公司不存在关于股份处理的纠纷或潜在纠纷。

综上，润峰铝《合伙补充协议》中对激励人员离职后的股份处理清晰、明确的。

5、内部股份转让机制和管理决策机制是否合法合规

根据润峰铝《合伙补充协议》，员工持股平台润峰铝内部的转让机制和管理决策机制主要内容如下：

（1）除执行事务合伙人同意及本补充协议另有约定外，原则上，有限合伙人自本补充协议签署之日起，不得将其在合伙企业的财产份额转让给合伙人以外的第三方，有限合伙人之间也不得进行上述财产份额的转让；

（2）如有限合伙人与新铝时代的劳动合同终止或解除（具体原因包括但不限于《中华人民共和国劳动合同法》第 36、37、38、40、44 条所规定的情形），执行事务合伙人有权强制回购有限合伙人的合伙企业财产份额，或经执行事务合伙人同意，有限合伙人有权将其持有的合伙企业财产份额转让给本合伙企业其他合伙人或 1~2 名新铝时代在职员工；

（3）如因为有限合伙人存在《中华人民共和国劳动合同法》第 39 条所规定的情形，导致新铝时代解除与有限合伙人之间的劳动合同的，有限合伙人必须在劳动合同解除之日前将其在合伙企业的财产份额一次性全部转让给执行事务合伙人或其指定的其他方；

（4）有限合伙人在劳动合同解除或终止后违反竞业禁止义务的，除应按照其与新铝时代签署的竞业禁止协议承担违约责任并赔偿新铝时代所受损失外，

有限合伙人应按照其持有的合伙份额的实际退出或转让价格高于其取得该部分合伙份额原始价格的部分向合伙企业进行赔偿；

(5) 上述任何情况下，合伙企业、执行事务合伙人有权利而非有义务回购、受让有限合伙人持有的合伙企业财产份额；

(6) 经全体合伙人决定，委托执行事务合伙人何好执行合伙事务，代表其执行合伙事务，执行合伙事务的合伙人对外代表企业；

综上，内部股份转让机制和管理决策机制已经全体合伙人签署确认，不存在违反《合伙企业法》等法律法规规定的情形。

(三) 结合润峰铝设立以来合伙人变动情况、股份支付公允价值确认依据及合理性、服务期情况等，说明发行人股份支付金额确认是否准确、完整。

公司股份支付金额确认依据及计算过程的具体情况如下：

1、授予日的确认依据

根据财政部 2021 年 5 月 18 日发布的《股份支付准则应用案例——授予日的确定》，授予日定义中“获得批准”需要满足如下条件：（1）股权激励事项已经过股东会或股东大会的批准；（2）股权激励对象、授予股份数量及股份价格均已确定，且激励对象与公司就股权激励条款已达成一致。

根据上述要求，公司历次股份激励的授予日为经过股东会或股东大会审批，且与激励对象签署《股权激励协议》或《股权转让协议》的日期。

2、确定公允价值

公司结合入股时间阶段、业绩情况、市场环境等变化等，参照近期外部投资者入股价格，合理确定股份支付相关权益工具的公允价值。

3、服务期的确定

服务期限按照股份授予日至公司预计上市日后满三年的时间差予以确定。

4、股份支付费用的计算过程

报告期内，公司股份支付费用计提情况如下：

单位：万元

项目	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
实际控制人受让离职员工股份①	-	-	17.60	61.60
潜在服务期摊销确认股份支付费用②	114.48	228.96	228.96	228.96
员工离职、减资对股份支付的影响③	67.40	112.80	-396.88	-17.72
本期以权益结算的股份支付确认的费用总额④=①+②-③	47.08	116.16	643.44	308.28

注：员工离职、减资对股份支付的影响主要包括：①因员工离职退伙或减资，冲回股份支付费用；②员工离职但未退股对股份支付的影响。

综上所述，发行人股份支付金额确认准确、完整，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

（五）说明 2017 年员工持股平台润峰铝出资及合伙人变动做追溯股份支付处理的具体情况、会计差错更正金额及对发行人财务报表影响情况，按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 19 说明影响并揭示风险

1、2017 年员工持股平台润峰铝出资及合伙人变动做追溯股份支付处理的具体情况、会计差错更正金额及对发行人财务报表影响情况

（1）2017 年员工持股平台润峰铝出资及合伙人变动做追溯股份支付处理的具体情况

2017 年员工持股平台润峰铝出资及合伙人变动做追溯股份支付处理的具体情况详见本题回复之“（三）结合润峰铝设立以来合伙人变动情况、股份支付公允价值确认依据及合理性、服务期情况等，说明发行人股份支付金额确认是否准确、完整。”

（2）会计差错更正金额及对发行人财务报表影响情况

2017 年润峰铝设立时对股份支付费用一次性确认在当期，且未对实际控制人超比例增资部分足额确认股份支付费用。本次申报前，发行人根据相关规定对润峰铝设立后各期的相关会计处理进行了更正：属于授予日一次性确认的部分，一次性计入发生当期损益，同时计入资本公积；属于等待期内分摊确认的部分，在等待期内进行分摊，计入当期损益，同时计入资本公积；离职员工退出等变动，于退出时一次性调整当期损益，后续期间不予以确认，同时计入或

冲回资本公积。此次股份支付不影响报告期各期末净资产金额，对报告期各期利润表的影响如下：

项目	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
股份支付金额（万元）	47.08	116.16	643.44	308.28
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润（万元）	10,017.53	16,769.06	3,020.35	-194.59
归属于公司普通股股东的净利润（万元）	10,047.68	16,542.68	2,682.04	-228.65
占归属于公司普通股股东的净利润的比例	0.47%	0.70%	23.99%	57.42%
占扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润的比例	0.47%	0.69%	21.30%	61.30%

注 1：归属于公司普通股股东的净利润为负数时，占比=股份支付金额/(股份支付金额-归属于公司普通股股东的净利润)；扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润为负数时，占比=股份支付金额/(股份支付金额-扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润)

注 2：2021、2022 年度部分财务数据变化系受公司自 2023 年 1 月 1 日起执行《企业会计准则解释第 16 号》进行追溯调整的影响，下同

由上表，股份支付费用相关会计差错更正对发行人报告期各期净利润的影响逐年下降，对报告期最后一年及一期扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润的影响比例仅为 0.69% 和 0.47%，对发行人财务报表影响较小。

2、按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 19 说明影响并揭示风险

由于对 2017 年员工持股平台润峰铝出资及合伙人变动做追溯股份支付处理，该项会计差错更正追溯调整后，公司整体变更基准日 2019 年 7 月 31 日存在累计未弥补亏损 198.13 万元。

整体变更为股份公司后，公司生产经营规模逐步扩大，盈利规模快速上升。2021 年末，公司合并报表未分配利润为 2,045.77 万元；母公司未分配利润为 605.99 万元。2021 年末，公司已消除累计未弥补亏损的情形。

截至 2023 年 6 月末，公司合并报表未分配利润为 27,690.60 万元，母公司未分配利润为 9,178.45 万元，不存在未分配利润为负的情形，盈利能力快速提升。因此，整体变更时未分配利润为负的事项预计不会对公司未来盈利能力产生不利影响。

公司已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”中进行充分

的风险提示，具体如下：

“9、整体变更时存在未弥补亏损的风险

由于对 2017 年员工持股平台润峰铝出资及合伙人变动做追溯股份支付处理，该项会计差错更正追溯调整后，公司整体变更基准日 2019 年 7 月 31 日存在累计未弥补亏损 198.13 万元。

整体变更为股份公司后，公司生产经营规模逐步扩大，盈利规模快速上升。2021 年末，公司已消除累计未弥补亏损的情形。2021 年末，公司合并报表未分配利润为 2,045.77 万元；母公司未分配利润为 605.99 万元。截至 2023 年 6 月末，公司合并报表未分配利润为 27,690.60 万元，母公司未分配利润为 9,178.45 万元，不存在未分配利润为负的情形。但若未来公司出现盈利能力下降或遭受其他不可预期的风险导致亏损，则公司仍可能存在出现未分配利润为负的风险。”

二、会计师核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述问题（2）（3）（5）回复的内容，我们主要实施了以下核查程序：

1、查阅公司及员工持股平台历次股权变动涉及的工商登记资料、增资/股权转让协议、价款支付凭证等文件。

2、查阅了股权激励相关文件，包括股东会决议/股东大会决议、持股平台合伙协议及其补充协议、股权转让协议等，确认是否存在服务期、业绩等相关约定。

3、了解员工持股平台增资的具体价格，确认股份支付所参考的公允价格的确定依据。

4、结合股份支付准则和应用案例，对公司股权激励相关条款与应用案例进行比较分析，询问公司相关管理人员，检查并复核股份支付费用的计算过程和相关会计处理。

（二）核查结论

针对上述问题（2）（3）（5），经核查，我们认为：

1、公司实际控制人以较低价格回购离职员工股份构成股份支付，并已确认股份支付；实际控制人有权利而非有义务以较低价格回购、受让离职员工持有的合伙企业财产份额，构成潜在的服务期；公司控股股东、实际控制人何峰曾为润峰铝员工合伙人陈世远、孟庆国对润峰铝的出资分别提供资金 20.00 万元、30.00 万元。除前述情形外，润峰铝合伙人出资的资金来源不存在发行人及其实际控制人借款等代为支付股权款或向其提供增资入股所需资金的特殊情况；人员离职后的股份处理是清晰、明确的；公司股权激励建立了完善的内部股份转让机制和管理决策机制，是合法合规的。

2、公司股份支付费用确认依据合理，计算准确，计算过程和会计处理符合股份支付准则和应用案例的要求。

3、股份支付追溯调整对公司财务报表的影响，已按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 19 说明影响并揭示风险。

问题 18. 关于房屋租赁、产能利用率及募投项目

申请文件显示：

（1）报告期内，发行人存在租赁厂房、仓库、办公室等房屋租赁情形，其中向南涪铝业租赁厂房构成关联交易。

（2）2022 年 1-6 月，发行人新能源汽车电池盒年产能接近 60 万套。发行人募投项目为年产 80 万套新能源汽车零部件项目。

（3）报告期各期，发行人产能利用率分别为 66.85%、57.87%、79.77%和 83.65%，产销率分别为 95.10%、88.86%、92.60%和 87.61%。

请发行人：

（1）说明是否存在使用或租赁使用集体建设用地、划拨地、农用地、耕地、基本农田及其上建造房产的情形，取得和使用是否符合《土地管理法》等法律法规的规定、是否依法办理必要的审批或租赁备案手续，有关房产是否为合法建筑，发行人是否存在被行政处罚的风险。

(2) 结合租赁房产的稳定性、如需搬迁可能产生的费用、搬迁难度及时间等，说明发行人全部房产均通过租赁取得对持续经营能力是否构成重大不利影响。

(3) 说明募投项目建设用地情况，是否涉及房地产投资或住宅、员工宿舍建设。

(4) 说明报告期内产能利用率较低及 2022 年上半年产销率下滑的原因，是否符合行业特征，产能利用率和产销率水平和变动趋势、幅度与同行业可比公司是否存在差异及原因。

(5) 说明募投项目建设完成投产后对发行人产能、折旧摊销、毛利率的影响；结合下游客户产能、未来拓展计划等说明下游市场需求是否足以支持发行人新增产能。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（5）发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(五) 说明募投项目建设完成投产后对发行人产能、折旧摊销、毛利率的影响；结合下游客户产能、未来拓展计划等说明下游市场需求是否足以支持发行人新增产能。

1、募投项目建设完成投产后对发行人产能、折旧摊销、毛利率的影响

根据本次募投项目可研报告，公司本次募投项目达产后对发行人产能、折旧摊销及毛利率的影响情况如下：

单位：套、万元

科目	募投项目情况	公司 2022 年财务数据	合计
1、产能			
产能	800,000	838,318	1,638,318
2、折旧摊销			
折旧	5,706.78	3,159.73	8,866.51
摊销	939.29	273.21	1,212.50

折旧摊销小计	6,646.07	3,432.94	10,079.01
营业收入	195,200.00	142,136.35	337,336.35
折旧、摊销费用占营业收入的比例	3.40%	2.42%	2.99%
3、毛利率			
营业收入	195,200.00	142,136.35	337,336.35
营业成本	147,030.14	103,577.54	250,607.68
毛利率	24.68%	27.13%	25.71%

经测算，本次募投项目建成后，公司产能规模将有较大程度的提升。本次募投项目完全达产年度将新增年折旧金额 5,706.78 万元、摊销金额 939.29 万元，合计金额 6,646.07 万元，占项目完全达产后预计收入的比例分别为 3.40%，占比较低。

本次募投项目达成后的综合毛利率为 24.68%，毛利率水平与现有项目的毛利率水平不存在明显差异。未来，公司收入规模将有较大程度的提升，公司的综合毛利率仍维持在较高的水平。

2、结合下游客户产能、未来拓展计划等说明下游市场需求是否足以支持发行人新增产能

报告期内，公司已成为比亚迪新能源汽车电池盒箱体的第一大供应商，建立了长期稳定的合作关系，并逐步开拓了吉利汽车、金康能源、欣旺达、国轩高科等新能源产业下游整车厂商和动力电池厂商。随着下游行业景气度的持续提高，公司产能利用率快速提升。截至 2023 年 6 月末，公司主要产品电池盒箱体的产能利用率已达到 85.87%，已处于较高水平。

目前，全球及中国新能源汽车市场继续高速增长的发展态势，电池盒作为在新能源汽车中用以承载、固定、保护以及集成电池组的机构部件，是构成新能源汽车完整动力系统的 key 组成部分。作为“一车一配”的新能源汽车电池系统 key 零部件，电池盒市场规模与新能源汽车市场呈高度正相关关系，在新能源汽车行业需求提升驱动下也呈现较快增速。以电池盒箱体单车价值量 2,000 元/套测算，根据 EV Tank 对于全球新能源汽车销量数据及预测，2022 年电池盒箱体市场规模约为 215 亿元，2030 年预计将突破 1,042 亿元，市场空间广阔。

目前，公司主要下游客户比亚迪、吉利汽车以及 2021 年新增客户金康能源均在持续扩大产能，以匹配下游新能源汽车产业的持续快速发展，上述客户的新能源汽车未来产能扩张计划如下：

单位：万辆

客户	类别	2022 年产量	2025 年末预计产能/销量	增速
比亚迪	综合性厂商	187.70	620	230.31%
吉利汽车	综合性厂商	30.49	146	378.85%

数据来源：公开资料整理

注：吉利汽车未披露 2022 年新能源汽车产量，以 2022 年新能源汽车销量为准

从上表可见，到 2025 年末，公司上述主要客户将新增超过 500 万辆的新能源汽车产能需求。中国新能源汽车行业的发展及超越离不开配套产业的同步发展，比亚迪、吉利汽车等新能源下游企业的快速发展给上游关键零部件配套企业提供了较大的市场空间。2022 年以来，公司也逐步开拓了蜂巢能源、比亚迪丰田等新客户，未来随着公司与上述公司合作深入，公司新增产能消化将进一步得到保障。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司电池盒箱体产能为 83.83 万套，本次募投项目为“南川区年产新能源汽车零部件 800,000 套项目”，项目建成后，公司合计产能将超过 150 万套，仍远低于下游客户产能扩张所带来的需求增长。

综上，在新能源汽车产业快速发展的背景下，公司本次募投项目产能消化不存在重大不确定性。

二、会计师核查程序及意见

（一）核查程序

针对本题问题（5）回复的内容，我们主要实施了以下核查程序：

查阅发行人本次募投项目的可行性研究报告，分析募投项目建设完成投产后对发行人产能、折旧摊销、毛利率的影响；查阅发行人下游主要客户的产能及未来拓展计划，分析发行人新增产能的可消化性。

（二）核查结论

针对上述问题（5），经核查，我们认为，合理预计本次募投项目达产后发

行人产能规模将有较大程度的提升，基于可行性研究报告测算结果，新增折旧及摊销对公司综合毛利率影响较小；在新能源汽车产业快速发展的背景下，未注意到本次募投项目产能消化存在重大不确定性。

问题 19. 关于子公司

申请文件显示：

（1）2021 年发行人收购久固模具 60%股权，收购作价 499.80 万元，不构成重大资产重组。

（2）发行人控股子公司久固模具少数股东为杨进洪、蒋更平，铝器精工少数股东为杨百新、龙海英、龙江林。

（3）台州鸿盈曾经为发行人参股子公司，2019 年发行人以 700 万元将其转让给浙江信质控股有限公司。

请发行人：

（1）结合久固模具被收购前一年财务数据、经营情况、主要客户、技术能力等，说明发行人收购其 60%股权的具体原因、定价依据及公允性、不构成重大资产重组的论证过程。

（2）说明杨进洪等少数股东任职情况、是否存在控制或持股其他企业与发行人存在竞争关系或业务往来、与发行人客户或供应商存在关联关系或利益往来的情形，是否存在损害发行人利益或向发行人进行利益输送的情形。

（3）说明台州鸿盈经营情况，发行人投资入股及转让持股的原因、定价依据及公允性，浙江信质控股有限公司基本情况、报告期内发行人与台州鸿盈及其股东是否存在交易或其他往来。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（1）发表明确意见，请发行人律师对问题（2）（3）发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 结合久固模具被收购前一年财务数据、经营情况、主要客户、技术能力等，说明发行人收购其 60%股权的具体原因、定价依据及公允性、不构成重大资产重组的论证过程

1、结合久固模具被收购前一年财务数据、经营情况、主要客户、技术能力等，说明发行人收购其 60%股权的具体原因

(1) 久固模具被收购前一年财务数据、经营情况、主要客户、技术能力

久固模具主要从事铝挤压专用模具的生产和销售。被发行人收购前一年度主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2020年度/2020年12月31日
总资产	1,748.36
净资产	556.92
净利润	58.70

久固模具被收购前的主要客户包括发行人及子公司铝器时代、重庆新美鱼博洋铝业有限公司、重庆海塑南邦铝业有限公司等重庆周边铝金属制品制造企业。久固模具拥有行业内较为先进的生产设备，并配套模具设计软件，能够独立完成铝合金型材挤压模具从研发、设计、制造、加工、装配、试模到后续修改及维护的全流程制造与软件服务。

(2) 发行人收购其 60%股权的具体原因

公司主要产品为新能源汽车电池盒箱体，而挤压模具是电池盒箱体前端挤压生产工序中的关键生产要素之一。

报告期初，公司自有挤压产能有限，需大量外购铝型材，对于挤压模具需求相对较低。2020 年以来，随着公司南川生产基地的逐步投产，公司前端生产工序的挤压产能快速提升，对于挤压生产工序的配套软硬件需求亦显著提升。若配套挤压模具产线，公司可以更加快速的响应客户新产品、新项目的设计需求，提升开发效率和产品供应能力。

基于上述业务协同性考量，同时考虑到久固模具在模具生产制造领域有一定的行业经验积累，在收购前公司已与其建立了长期稳定的合作关系，公司于2021年10月8日召开第一届董事会第九次会议，审议通过了《关于收购重庆久固模具制造有限公司60%股权的议案》，正式决定受让杨进洪、凌泽夫合计持有的久固模具60%的股权。

整体来看，本次收购可进一步提高公司新能源汽车铝合金零部件的设计、开发和生产能力，完善公司业务布局，充分发挥业务协同效应，具备商业合理性。

2、收购定价依据及其公允性

本次收购久固模具60%股权的价格为499.80万元，系以久固模具经评估的截至2021年7月31日股东全部权益评估值为参考，双方协商确定。根据北京中天华资产评估有限责任公司出具的资产评估报告（中天华资评报字[2021]第11394号），截至2021年7月31日，久固模具股东全部权益评估值为836.26万元。根据上述评估值计算，久固模具60.00%股权对应的评估价值为501.76万元，与交易价格不存在重大差异。

3、发行人收购久固模具不构成重大资产重组的论证过程

久固模具前一个会计年度期末（即2020年末）的资产总额、净资产和前一个会计年度（即2020年度）的营业收入占发行人相应项目的比例如下：

单位：万元

项目	久固模具	发行人	相关指标占比	构成重大资产重组标准	是否构成重大资产重组
资产总额	1,748.36	55,208.44	3.17%	50%	否
资产净额	556.92	32,859.38	1.69%	50%	否
营业收入	1,199.01	33,162.55	3.62%	50%	否

注1：发行人财务数据为合并口径

注2：“构成重大资产重组标准”来自《上市公司重大资产重组管理办法》十二条

根据发行人及久固模具2020年度财务数据测算，本次收购标的资产相关财务数据占比未达到《上市公司重大资产重组管理办法》规定的构成重大资产重组的标准。因此，发行人收购久固模具60%股权不构成重大资产重组。

二、会计师核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述问题（1），我们执行了如下主要核查程序：

1、查阅久固模具被收购前的财务报告，访谈久固模具原主要股东，了解久固模具被收购前的财务数据、经营情况、主要客户、技术能力等；访谈发行人董事长，了解发行人收购久固模具 60% 股权的原因；

2、查阅北京中天华资产评估有限责任公司出具的资产评估报告（中天华资评报字[2021]第 11394 号），了解发行人收购久固模具 60% 股权的定价依据和评估过程；

3、查阅久固模具被收购前一年（2020 年）的财务报告及《上市公司重大资产重组管理办法》，核查发行人收购久固模具 60% 股权是否构成重大资产重组；

（二）核查结论

针对上述问题（1），经核查，我们认为：

发行人收购久固模具 60% 股权具有合理性；收购久固模具 60% 股权的价格为 499.80 万元系以久固模具经评估的截至 2021 年 7 月 31 日股东全部权益评估值为参考，双方协商确定；经比对久固模具被收购前一年度的财务数据及《上市公司重大资产重组管理办法》的相关规定，本次收购不构成重大资产重组。

问题 20. 关于预计市值及高管变动

申请文件显示：

（1）发行人选择的上市标准为《深圳证券交易所创业板股票上市规则》第 2.1.2 条第（二）项，即“预计市值不低于人民币 10 亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币 1 亿元”。

（2）报告期内，发行人高级管理人员存在一定变化。其中 2021 年总经理由何峰变更为易屏华，2020 年高勇、史久全先后卸任财务总监职务、程耕卸任董事会秘书职务。

请发行人：

(1) 说明预计市值分析报告中可比上市公司选取依据、合理性及其对预计市值影响；结合 2019 年利润水平较小、2020 年扣非归母净利润为负的情况，说明对发行人预计市值分析的影响，预计市值分析报告中关于发行人符合上市条件的结论是否审慎。

(2) 逐一说明报告期内高级管理人员变化原因，高勇、史久全、程耕卸任后去向，报告期内财务总监变动对发行人财务内部控制有效性的影响，对照《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 8 说明前述变化对发行人生产经营是否构成重大不利影响及具体依据。

(3) 结合发行人财务内控制度及执行情况、会计及内审部门人员职责划分情况等，说明发行人财务内控制度是否有效，会计基础工作是否扎实。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明预计市值分析报告中可比上市公司选取依据、合理性及其对预计市值影响；结合 2019 年利润水平较小、2020 年扣非归母净利润为负的情况，说明对发行人预计市值分析的影响，预计市值分析报告中关于发行人符合上市条件的结论是否审慎。

1、说明预计市值分析报告中可比上市公司选取依据、合理性及其对预计市值影响

(1) 预计市值分析报告中可比上市公司选取依据及合理性

发行人依据所属汽车零部件行业特征、业务相关性、数据资料可获取性等因素，选取了和胜股份、凌云股份、华域汽车等 6 家上市公司作为可比公司，具体标准如下：（1）从事汽车零部件相关业务的上市公司且已逐步开展新能源汽车领域业务；（2）已开展电池盒箱体规模化生产且产销量位居行业前列；

（3）主要经营数据及电池盒箱体相关业务数据可通过公开渠道获取。

公司选取的相关同行业可比上市公司均已拥有较大的电池盒箱体业务规模，虽然电池盒箱体业务占可比公司整体业务比例相对较低，但其业绩预计将逐步受益于新能源汽车产业的快速发展。具体详见本问询回复之“问题 6”之“一”之“（二）”之“2”之“（1）同行业可比公司选取的依据及可比性”。

综上所述，发行人依据电池盒箱体市场竞争格局、所属汽车零部件行业特征、业务相关性等因素选取其作为可比公司，具有合理性。

（2）预计市值分析报告中可比上市公司的选取对预计市值的影响

公司主要从事新能源汽车电池系统铝合金零部件产品的研发、生产和销售，主要产品为新能源汽车电池盒箱体，根据国民经济行业分类（GB/T 4754-2017），公司所属行业的行业代码为 C36，属于“汽车制造业”中的“汽车零部件及配件制造”。

因此，现分别选取 A 股证监会行业分类中的汽车制造业（C36）的 PE（TTM）与可反映新能源汽车产业整体估值的中证新能源汽车产业指数的 PE（TTM）作为参考。上述方法估值与本次预计市值分析报告根据可比公司比较法所采用的估值区间比较情况具体如下：

1) 2022 年 1 月 1 日至 2023 年 8 月 31 日，A 股证监会行业分类中的汽车制造业（C36）的 PE（TTM）（整体法，剔除负值）区间为 23.11 倍至 36.13 倍。按照公司 2022 年归属于母公司股东净利润 16,537.61 万元（扣除非经常性损益前后归属于母公司所有者净利润孰低计量）计算，且不考虑新能源汽车产业的估值溢价，预估发行人的发行市值区间在 38.22-59.75 亿元。

2) 若考虑新能源汽车产业整体估值，同样以 2022 年 1 月 1 日至 2023 年 8 月 31 日为时间范围，中证新能源汽车产业指数的 PE（TTM）（整体法，剔除负值）区间为 17.61 倍至 87.90 倍。按照公司 2022 年归属于母公司股东净利润 16,537.61 万元（扣除非经常性损益前后归属于母公司所有者净利润孰低计量）计算，预估发行人的发行市值区间在 29.12-145.37 亿元。

估值方法	市盈率 TTM（倍）范围	预计市值（亿元）
汽车制造业（C36 行业） 整体市盈率算法	23.11-36.13	38.22-59.75

估值方法	市盈率 TTM（倍）范围	预计市值（亿元）
中证新能源汽车产业指数 整体市盈率算法	17.61-87.90	29.12-145.37
本次市值分析报告	20.00-45.00	33.08-74.42

如上表所示，预计市值分析报告使用的可比上市公司比较法计算的发行人预计市值区间与使用汽车制造业（C36）行业整体市盈率或中证新能源汽车产业指数（930997.CSI）市盈率计算的发行人预计市值区间均在 30 亿元以上，发行人预计市值符合上市标准相关要求。

其中，中证新能源汽车产业指数选取业务涉及新能源汽车产业的沪深 A 股上市公司作为样本，以反映新能源汽车产业的整体表现。中证新能源汽车产业指数涵盖了新能源整车制造、新能源汽车零部件、动力电池、正负极材料、电池辅材等多个环节的 80 家上市公司。虽然公司是新能源汽车中游动力电池系统零部件制造商，但该行业指数 80 家样本公司的业务环节范围较广，大多数与公司主营业务有一定差异。

因此，鉴于可比公司在所属行业、业务内容等方面与公司相近，且使用可比上市公司比较法计算的发行人预计市值与使用汽车制造业（C36）行业整体市盈率计算的发行人预计市值区间基本相当，预计市值分析报告中相关可比上市公司的选取审慎合理。

综上，预计市值分析报告中相关可比上市公司的选取审慎合理，发行人预计市值符合上市标准相关要求。

2、结合 2019 年利润水平较小、2020 年扣非归母净利润为负的情况，说明对发行人预计市值分析的影响，预计市值分析报告中关于发行人符合上市条件的结论是否审慎

（1）2021 年以来，发行人已实现扭亏为盈且业绩持续快速增长

2020 年四季度以来，新能源汽车行业已由政策补贴的引导阶段迈向了市场化发展阶段，行业景气度迅速提高。在产业政策支持和下游市场需求叠加等外部因素的影响下，公司主要产品电池盒箱体实现“量价齐升”。2021 年及 2022 年，公司营业收入分别为 61,827.29 万元和 142,136.35 万元；扣除非经常性损益

后归属于母公司所有者净利润分别为 3,013.40 万元和 16,763.98 万元，业绩规模大幅增长，盈利能力已快速提升。

2023 年 1-6 月，公司营业收入达到 95,591.20 万元，较 2022 年同期相比增长 79.91%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润达到 10,017.53 万元，较 2022 年同期相比增长 87.82%，公司业绩规模及盈利能力持续提升。

(2) 预计市值分析报告采用的估值方法合理，2019 年及 2020 年业绩情况不影响相关估值方法的有效性

2021 年以来，随着新能源产业的快速发展，公司及可比公司均已实现较好的盈利，毛利率水平也保持在稳定水平，因此发行人选取市场法作为评估方法，选取市盈率（TTM）为估值指标对公司预计市值进行评估，市盈率指标选取符合公司发展阶段及行业特点；公司所处行业具有与发行人在产品类型、行业特征及风险因素等方面相似或接近的上市公司，估值参照对象具有可比性，估值数据具有可获取性，且市场法系行业通用估值方法，公司选取估值方法与所处行业通用估值方法一致。

在本次预计市值分析报告中使用的市场法计算市盈率（TTM）相关数据区间为 2022 年 1 月 1 日至 2023 年 8 月 31 日。在此期间内，公司及选取的可比上市公司业绩水平良好且均未出现亏损。因此，发行人 2019 年利润水平较小、2020 年扣非归母净利润为负的情况对发行人预计市值分析、估值计算方法均不存在实质影响。

(3) 参考发行人最近一年股权转让对应的估值水平，发行人预计市值仍符合上市标准

发行人最近一年两次股权转让平均价格为 20.03 元/股，本次发行前总股本为 7,192.06 万股，本次拟公开发行股票不超过 2,397.36 万股，占发行后总股本的比例不低于 25%，据此测算发行人上市后的预计市值约为 19.21 亿元，符合“预计市值不低于 10 亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币 1 亿元”的上市标准。

综上所述，发行人报告期内经营业绩向好，同时本次预计市值分析亦参考

发行人最近一年股权转让对应的估值水平进行分析。因此，虽然发行人 2019 年利润水平较小、2020 年扣非归母净利润为负，但该等情况对发行人预计市值分析不存在实质影响，预计市值分析报告中发行人符合相关上市条件的结论审慎。

(二) 逐一说明报告期内高级管理人员变化原因，高勇、史久全、程耕卸任后去向，报告期内财务总监变动对发行人财务内部控制有效性的影响，对照《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 8 说明前述变化对发行人生产经营是否构成重大不利影响及具体依据

1、逐一说明报告期内高级管理人员变化原因

报告期内，公司高级管理人员变动情况及原因如下：

变动时间	职务	变动情况	变动原因
2020年5月	副总经理	赵永利不再担任副总经理	因个人职业发展原因辞任副总经理
2020年6月	董事会秘书	程耕不再担任董事会秘书，聘任何好担任董事会秘书	因个人健康原因辞任董事会秘书
2020年7月	财务总监	高勇不再担任财务总监	因个人职业发展原因辞任财务总监
2020年9月	财务总监	聘任史久全担任财务总监	基于完善公司治理结构和经营管理的需要，填补财务总监空缺
2020年12月	财务总监	史久全不再担任财务总监	为更好地兼顾家庭，出于个人时间和精力分配的角度辞任财务总监
2021年8月	财务总监	聘任李勇担任财务总监	基于完善公司治理结构和经营管理的需要，填补财务总监空缺
2021年8月	总经理	何峰不再担任总经理，聘任易屏华担任总经理	何峰为集中精力履行公司董事长职责
2022年11月	董事会秘书	聘任周子彦担任董事会秘书	因换届及内部工作调整，何好不再担任董事会秘书，聘任周子彦担任董事会秘书

2、高勇、史久全、程耕卸任后去向

高勇于 2020 年 7 月辞任公司财务总监，其目前就职于重庆市博赛矿业（集团）有限公司。史久全于 2020 年 12 月辞任公司财务总监，目前就职于重庆力帆内燃机有限公司。程耕于 2020 年 6 月辞任公司董事会秘书，目前就职于重庆斯普仑投资有限公司。

3、报告期内财务总监变动对发行人财务内部控制有效性的影响

(1) 报告期内财务总监变动均系个人规划及家庭原因所致，与公司经营及内控有效性无关

报告期内，公司辞任的财务总监为高勇及史久全。其中，公司原财务总监高勇自报告期初至 2020 年 7 月担任公司财务总监，其考虑自身发展规划而辞任；原财务总监史久全曾于 2020 年 9 月-12 月短暂在公司任职，但考虑公司所在位置距离重庆市区较远无法兼顾工作与家庭，因此辞去公司财务总监。

报告期内，公司财务总监变动系原财务总监个人发展规划及家庭原因所致，属于正常人事变动且均未发生在最近两年，与公司经营及内控有效性无关，对公司财务内部控制有效性未产生重大不利影响。

(2) 财务总监变动不会对发行人财务内控有效性构成重大不利影响

2020 年 12 月-2021 年 8 月期间，公司财务总监职位虽短暂空缺，但发行人已设立了较为合理的财务岗位，明确了各岗位的职责权限，构建了一支相对成熟、稳定的财务团队。其中，发行人设有财务主管分管财务核算、成本归集、资金管理和内控管理；在子公司层面，公司亦设置了相应的财务小组和财务人员，有利于有效落实财务核算。

2021 年 3 月，李勇进入公司财务部工作，在试用期期间负责公司整体财务工作，实质性承担财务总监相关工作；2021 年 8 月，基于完善公司治理结构和经营管理的需要和李勇专业的财务背景和工作经验，公司正式聘任李勇担任公司财务总监。入职发行人前，李勇长期从事财务相关工作近 20 年并在长安福特汽车有限公司工作超过 10 年，对公司所在行业相关财务工作熟悉且具备相关职业背景，有效填补了公司财务总监空缺。

此外，股份公司于 2019 年 12 月设立之后，发行人在董事会审计委员会下设内审部，审计委员会、内审部按照《公司法》及公司其他现行有效的内部规章制度履行职责，监督并确保发行人财务核算合规。

整体来看，报告期内，发行人具备健全且运行良好的组织机构，相关机构和人员能够依法履行职责；发行人已经建立和健全了一系列内部控制制度，内部控制健全、有效，且能够得到有效实施，能够合理保证财务报告的可靠性、

生产经营的合法性、营运的效率与效果。

综上所述，报告期内，财务总监变动未对公司财务内部控制有效性产生不利影响。

4、对照《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 8 说明前述变化对发行人生产经营是否构成重大不利影响及具体依据

根据《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 8 及《监管规则适用指引——发行类第 4 号》之“4-12 董事、高级管理人员、核心技术人员变化”的相关规定，对公司的董事、高级管理人员是否发生重大不利变化的认定，“应当本着实质重于形式的原则，综合两方面因素分析：一是最近 24 个月内的变动人数及比例，在计算人数比例时，以上述人员合计总数作为基数；二是上述人员离职或无法正常参与公司的生产经营是否对公司生产经营产生重大不利影响。”

现就发行人最近 24 个月内，公司董事、高级管理人员变动情况具体分析如下：

(1) 公司最近 24 个月内高级管理人员变动主要为岗位调任

公司高级管理人员在发行人最近 24 个月内变动情况具体如下：

变动时间	职位	具体变动情况
2021 年 8 月	总经理	为集中精力履行公司董事长职责，何峰不再担任公司总经理，聘任易屏华担任总经理
2021 年 8 月	财务总监	基于完善公司治理结构和经营管理的需要，聘任李勇担任财务总监
2022 年 11 月	董事会秘书	因换届及内部工作调整，何好不再担任董事会秘书，聘任周子彦担任董事会秘书

2021 年 8 月，为集中精力履行公司董事长职责，董事长何峰不再兼任公司总经理，易屏华接替何峰担任总经理。易屏华具有丰富的从业经验和专业积累，该变动不会对公司生产经营产生重大不利影响。2021 年 8 月，公司聘任李勇担任财务总监，系基于完善公司治理结构和经营管理的需要，未对公司经营产生重大不利影响。2022 年 11 月周子彦出任董事，并接替何好担任董事会秘书，周子彦于 2017 年入职公司，在出任董事会秘书前长期担任证券部主任，系公司内部培养产生的高级管理人员。

因此，在发行人最近 24 个月内，公司高级管理人员变动的 3 人中，易屏华具有丰富的汽车零部件行业的管理经验和专业积累；李勇系公司基于自身快速发展需要所进行的外部人才招聘；周子彦为公司内部培养产生的高级管理人员。上述变动主要系基于完善公司治理结构而引进或内部培养的高管人才。

在上述岗位调任后，原高管何峰、何好仍为公司董事会成员，继续参与公司生产经营的管理工作，根据《监管规则适用指引--发行类第 4 号》，相关人员变动不会对公司生产经营产生重大不利影响。

(2) 公司最近 24 个月内董事变动均系换届原因所致

公司董事在发行人最近 24 个月内变动情况具体如下：

变动时间	变动前董事会成员	变动后董事会成员	具体变动情况
2022 年 11 月	何峰、王文博、何好、陈世远、康庄、丁翔、崔坚、何则济、俞鹏	何峰、王文博、何好、陈世远、周子彦、康庄、崔坚、娄燕、韩剑学	2022 年 11 月，公司第一届董事会提前换届，选举并聘任新一届董事会成员

2022 年 11 月，因董事会换届，外部董事丁翔、独立董事何则济、俞鹏卸任，分别由周子彦、娄燕、韩剑学接任其职务，董事会换届期间各项工作衔接有序，保证了董事会正常运作的连续性。其中，娄燕、韩剑学均属于外部独立董事，周子彦为公司内部培养人员岗位调整。根据《监管规则适用指引——发行类第 4 号》，相关人员变动未对公司生产经营产生重大不利影响。

综上，2021 年 1 月 1 日至今，公司董事、高级管理人员总数（包括离职和现任，剔除重复人数）为 15 人，变动人数为 6 人（同一次人员变化中离任及接任人员统计为变动 1 人）。其中，因董事会正常换届而变动的外部董事及独立董事共 3 人，因岗位调任而变动的高级管理人员 1 人，剔除该部分影响后变动比例为 13.33%，比例较低。

综上所述，发行人最近 24 个月内，公司董事、高级管理人员存在一定变动，但根据《监管规则适用指引——发行类第 4 号》的规定，上述人员变化均不构成重大不利变化，未对公司的生产经营造成重大不利影响。

(三) 结合发行人财务内控制度及执行情况、会计及内审部门人员职责划分情况等，说明发行人财务内控制度是否有效，会计基础工作是否扎实

1、财务内控制度及执行情况

公司在不相容职务分离控制、授权审批控制、会计系统控制等基本控制活动的基础上，根据《中华人民共和国会计法》《企业内部控制基本规范》及其配套指引，从资金管理、销售与收款管理、采购与付款管理、资产管理、生产与仓储管理、关联交易、对外担保和财务报告等方面建立健全了财务相关内控制度。

2、会计及内审部门人员职责划分情况

公司在财务管理和会计审核方面实行岗位责任制，各岗位都能相互牵制、相互制衡。公司各级会计人员具备了相应的专业素质，且会不定期参加相关业务培训以保证财务会计工作的顺利进行。公司的财务内控制度完善，且能够得到有效执行。同时，公司设立内审部门并制定《内部审计制度》，对公司财务收支及各项经济活动进行监督、审计，并对内部控制制度的完整性、合法性、有效性进行监督和评价。

综上所述，公司报告期内已制定符合其实际情况的内部会计管理制度和会计监督制度，会计基础工作规范，内部控制制度健全且有效执行。

二、会计师核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述问题，我们执行了如下主要核查程序：

1、通过公开信息查阅可比公司的主营业务、收入结构、电池盒箱体销量等关键因素，分析预计市值分析报告中可比上市公司选取依据、合理性；

2、查阅《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017），并通过查询 2022 年 1 月 1 日至 2023 年 8 月 31 日 A 股证监会行业分类中的汽车零部件行业（C36）的 PE（TTM）（整体法，剔除负值）数据以及中证新能源汽车产业指数的 PE（TTM）（整体法，剔除负值）数据，分析预计市值分析报告中关于发行人市值分析的方法是否审慎合理；

3、查阅发行人近一年来两次股权转让的股权转让合同、转账凭证等依据，

查阅发行人报告期内的审计报告，分析预计市值分析报告中关于发行人市值分析的结论是否审慎合理；

4、查阅报告期内发生变动的高级管理人员的离职相关资料及董事会相关资料，访谈高勇、史久全、程耕，了解报告期内高级管理人员变动原因及高勇、史久全、程耕从发行人处卸任后去向；

5、查阅发行人关于财务岗位设置情况的说明、发行人内部控制相关制度、发行人内审部及审计委员会工作记录；

6、查阅公司三会相关文件中关于发行人最近 24 个月内发行人董事、高级管理人员的变化情况，访谈发行人董事长，查阅《创业板股票首次公开发行上市审核问答》及《监管规则适用指引——发行类第 4 号》，分析发行人最近 24 个月内发行人董事、高级管理人员的变化对发行人生产经营是否构成重大不利影响；

7、查阅公司组织架构图及内控制度，了解公司财务内控制度建立情况；访谈公司财务负责人，了解人员配备及会计基础工作情况；对财务内控制度的执行情况进行测试。

（二）核查结论

针对上述问题，经核查，我们认为：

1、预计市值分析报告中相关可比上市公司的选取审慎合理，发行人预计市值符合上市标准相关要求；发行人报告期内经营业绩向好，发行人 2019 年利润水平较小、2020 年扣非归母净利润为负的情况对发行人预计市值分析不存在实质影响，预计市值分析报告中发行人符合相关上市条件的结论审慎；

2、报告期内，高级管理人员变动原因合理，报告期财务总监变动未对发行人财务内部控制有效性产生重大不利影响；对照《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 8 及《监管规则适用指引——发行类第 4 号》，公司最近 24 个月内相关人员变动未对公司生产经营产生重大不利影响；

3、公司报告期内已制定符合其实际情况的内部会计管理制度和会计监督制

度，会计及内审部门人员职责划分明确，内部控制制度健全、有效，会计基础工作规范、扎实。

(本页无正文, 为立信会计师事务所(特殊普通合伙)关于《重庆新铝时代科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函之回复》之签字盖章页)



中国注册会计师:



中国注册会计师:



中国·上海

2023年10月21日



营业执照

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202307030022

市场主体更多登记事项，请至市场监管部门办理。



名称 立信会计师事务所(特殊普通合伙) SCJDGL (副本) SCJDGL

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 朱建弟, 杨志国

出资额 人民币14550.0000万元整

成立日期 2011年01月24日

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼



经营范围 审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业会计账簿，出具审计报告；审核企业年度决算，出具审计报告；代理记账，会计咨询、税务咨询、法律事务、管理咨询、信息技术服务等。



登记机关

仅供出具报告使用，其他无效

2020年7月 田3

证书序号: 0001247



说明

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

会计师事务所 执业证书



名称: 立信会计师事务所(特殊普通合伙)
 首席合伙人: 朱建弟
 主任会计师:
 经营场所: 上海市黄浦区南京东路61号四楼

仅供出具报告使用, 其他无效

组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 31000096

批准执业文号: 沪财会〔2000〕26号(转制批文 沪财会[2010]82号)

批准执业日期: 2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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



姓名: 李信
工作单位: 立信会计师事务所(特殊普通合伙)
身份证号: 360101197203150161



姓名: 李信
Sex: 女
出生日期: 1972年3月15日
工作单位: 立信会计师事务所(特殊普通合伙)
身份证号码: 360101197203150161



年度检验登记
Annual Renewal Registration

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



2009年3月20日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit of CPA

同意声明
I agree to be transferred to

李信
CPA



李信
CPA

同意声明
I agree to be transferred to

李信
CPA

李信
CPA



注册号: 110003170002



2010年3月1日

注意事项

1. 注册会计师在变更工作单位时，应当将原工作单位出具的《注册会计师变更登记表》交回原工作单位。
2. 注册会计师在变更工作单位时，应当将原工作单位出具的《注册会计师变更登记表》交回原工作单位。
3. 注册会计师在变更工作单位时，应当将原工作单位出具的《注册会计师变更登记表》交回原工作单位。
4. 注册会计师在变更工作单位时，应当将原工作单位出具的《注册会计师变更登记表》交回原工作单位。

NOTES

1. When practicing, the CPA shall show the current this certificate when necessary.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops conducting statutory business.
4. In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of revocation after making an announcement of loss on the news paper.



姓名	王一华
性别	男
出生日期	1986-02-14
工作单位	立信会计师事务所·特殊普通合伙
身份证号	430223198602142914
Identity card No.	



年度检验登记
Annual Renewal Registration

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



证书编号:
No. of Certificate 310000061203

姓名: 王一华
证书编号: 310000061203

批准注册协会:
Authorized Institute of CP 北京注册会计师协会

发证日期:
Date of Issuance 2016 年 /y 11 月 /m 18 日 /d

年 /y 月 /m 日 /d