



**浙江今飞凯达轮毂股份有限公司
财通证券股份有限公司**

关于

**浙江今飞凯达轮毂股份有限公司
非公开发行股票申请文件反馈意见的
回复报告**

二〇二〇年六月

关于浙江今飞凯达轮毂股份有限公司 非公开发行股票申请文件反馈意见的回复报告

中国证券监督管理委员会：

贵会 2020 年 5 月 29 日下发的《浙江今飞凯达轮毂股份有限公司非公开发行股票申请文件反馈意见》（中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书 200843 号，以下简称“《反馈意见》”）已收悉。根据反馈意见要求，财通证券股份有限公司（以下简称“财通证券”或“保荐机构”）作为浙江今飞凯达轮毂股份有限公司（以下简称“今飞凯达”、“发行人”、“申请人”或“公司”）本次非公开发行股票的保荐机构，会同申请人、申请人会计师、申请人律师，对反馈意见所列问题进行了认真核查及分析说明，并根据贵会反馈意见的要求提供了书面回复，具体内容如下：

说明：

1、如无特别说明，本反馈意见回复中的简称或名词释义与《浙江今飞凯达轮毂股份有限公司非公开发行股票尽职调查报告》（以下简称“尽职调查报告”）中的简称或名词释义具有相同含义。

2、本反馈意见回复中部分财务数据及其指标由于保留小数的原因，可能导致部分数据之和与合计数的尾数不一致的情形。

3、本反馈意见回复中的字体代表以下含义：

黑体加粗：反馈意见所列问题

宋体：对反馈意见所列问题的回复

1. 截至 2019 年 12 月 31 日，上市公司实际控制人葛炳灶实控制上市公司 50.66% 的股权，其控制的上市公司 40.47% 的股份被质押。请发行人结合质押的原因及合理性、质押资金具体用途、约定的质权实现情形、控股股东和实际控制人的财务状况和清偿能力、股价变动情况等情况，披露是否存在较大的平仓风险，是否可能导致实际控制人发生变更，以及控股股东、实际控制人维持控制权稳定性的相关措施。请保荐机构和律师进行核查并发表意见。

申请人回复：

一、股权质押的原因及合理性、质押资金具体用途、约定的质权实现情形、控股股东和实际控制人的财务状况和清偿能力、股价变动情况等情况

截至本报告回复日，实际控制人葛炳灶先生控制的公司持有本公司股票质押情况如下：

单位：万股、万元

序号	债务人	出质人	质权人	质押数量 (万股)	融资额 (万元)	融资用途
1	今飞控股	今飞控股	浙商银行金华分行	3,500.00	29,375.00	日常经营及非上市子公司日常经营
2	今飞控股	今飞控股	浙商银行金华分行	3,500.00		
3	今飞控股	今飞控股	浙商银行金华分行	900.00		
4	今飞控股	今飞控股	浙商银行金华分行	1,000.00		
5	今飞控股	瑞琪投资	浙商银行金华分行	1,000.00		
6	今跃机械	瑞琪投资	华夏银行	3,200.00	10,000.00	
合计				13,100.00	39,375.00	

截至本报告回复日，葛炳灶先生控制的今飞控股和瑞琪投资合计持有本公司股份中 13,100.00 万股被质押，占葛炳灶先生控制的股份总数的 68.67%，占公司股份总数的 34.79%。

（一）上述股权质押的原因及合理性、资金具体用途

1、今飞控股股权质押的原因及合理性、资金具体用途

今飞控股上述股权质押主要是因为随着今飞控股及下属子公司生产扩张，其自有资金无法满足日常运营资金需要，本次融资资金主要用于今飞控股主业投资及下属子公司的日常经营所需的流动资金，包括对富源飞扬等单位的股权

投资、购买原材料及设备零部件等。

2、瑞琪投资股权质押的原因及合理性、资金具体用途

瑞琪投资上述股权质押主要是为今飞控股和今跃机械融资提供担保措施，其中今跃机械为今飞控股的全资子公司。随着今飞控股及今跃机械生产扩张，其自有资金无法满足日常运营资金需要，因此瑞琪投资以其持有的发行人股票为今飞控股和今跃机械向银行融资提供担保，融资资金主要用于补充今飞控股及今跃机械的日常经营所需的流动资金，包括购买原材料及设备零部件等。

（二）约定的质权实现情形

今飞控股、瑞琪投资分别与质权人浙商银行金华分行在《最高额质押合同》中约定了相关质权的实现情形。若今飞控股未能如约履行债务而发生违约情形，质权人有权选择折价、变卖、拍卖等方式处分质押物。

瑞琪投资与质权人华夏银行在《最高额质押合同》中约定了相关质权的实现情形。若质押合同约定的债务履行期限届满而质权人未受清偿的，质权人在行使质权时，有权选择与出质人协商以质押财产折价用以抵偿质押担保项下全部债权，也有权单方对质押财产进行拍卖、变卖，并以所得价款优先受偿。

截至本报告回复日，上述协议均处于正常履行状态，债务人及出质人均严格遵守协议相关规定，未出现因违约导致质权实现情形。

（三）控股股东及实际控制人财务状况及清偿能力

控股股东今飞控股主要从事实业股权投资。截至 2020 年 5 月 31 日，今飞控股财务状况（母公司报表口径未经审计）如下：

单位：万元

项目	2020年5月31日
总资产	134,751.89
总负债	120,167.20
所有者权益	14,584.69
项目	2020年1-5月
营业收入	2,628.51
利润总额	-1,890.78

项目	2020年5月31日
净利润	-1,890.78

根据中国人民银行征信中心出具的《企业信用报告》，今飞控股的企业信用记录良好，自首次有信贷交易记录以来，未发生不良或关注类的负债。

根据实际控制人葛炳灶先生的《个人征信报告》，葛炳灶先生资信状况良好，无失信记录，亦不存在到期债务未偿还情形。

实际控制人葛炳灶及其控制的公司可通过如下方式保证偿债能力：

1、股票质押置换

根据中国证券登记结算有限责任公司查询的《证券质押及司法冻结明细表》显示，截至本报告回复日，公司股票已被质押 13,117.35 万股，占公司总股本的 34.83%，总体质押率未超过公司总股本的 50%；实际控制人葛炳灶控制的公司今飞控股及瑞琪投资持有公司股票已质押 13,100.00 万股，占公司总股本的 34.79%，未质押股票为 5,976.72 万股，未质押股票占上市公司股票总数的 15.87%。因此，实际控制人葛炳灶及今飞控股、瑞琪投资可将未质押的股票进行质押融资，偿还前次已质押的股权融资，并解除前次已质押的股权，利用股权置换的方式保证偿债能力。

2、今飞控股对外投资情况

除持有今飞凯达股份外，葛炳灶及控股股东今飞控股主要投资情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	成立时间	注册资本	今飞控股持股比例	主营业务
1	金华市今飞农业科技开发有限公司	2010年6月1日	1,000.00	100%	种植、销售农作物、农业观光休闲服务
2	浙江今跃机械科技开发有限公司	2011年6月24日	13,040.66	100%	自动化设备开发、研制、生产及销售
3	金华市今泰房地产开发有限公司	2009年10月13日	800.00	100%	房地产开发
4	金华市第一房地产有限公司	1997年4月7日	1,000.00	100%	房地产开发
5	浙江因特物联科技	2015年9月11日	1,000.00	70%	物联网技术开发

序号	公司名称	成立时间	注册资本	今飞控股 持股比例	主营业务
	有限公司				
6	浙江今飞西子热处理有限公司	2015年8月25日	1,000.00	间接持股 70%	特种钢材热处理加工
7	富源飞扬	2018年1月26日	10,000.00	50%	汽车变速箱壳体的研发、生产及销售
8	富源今飞房地产开发有限公司	2018年3月2日	41,000.00	100%	房地产开发
9	浙江今飞机械有限公司	2018年9月13日	8,000.00	100%	工业机器人生产销售
10	金华市宸聿贸易有限公司	2020年5月9日	500.00	100%	国内贸易代理
11	浙江今飞产业园发展有限公司	2020年4月30日	5,000.00	100%	园区管理服务
12	富源锦鸿金属制品有限公司	2019年8月1日	1,000.00	100%	金属材料、废旧金属
13	浙江今飞环保有限公司	2019年3月22日	1,000.00	55%	环保设备研发、生产、销售
14	浙江京飞航空制造有限公司	2020年1月20日	7,872.00	51%	飞机金属零件加工、销售

在极端情况下，若出质人及债务人未能偿还借款，今飞控股仍可通过转让其他子公司相关股权、土地使用权等资产用于保证偿债能力。此外，今飞控股可通过银行贷款、下属公司现金分红等方式筹措资金。

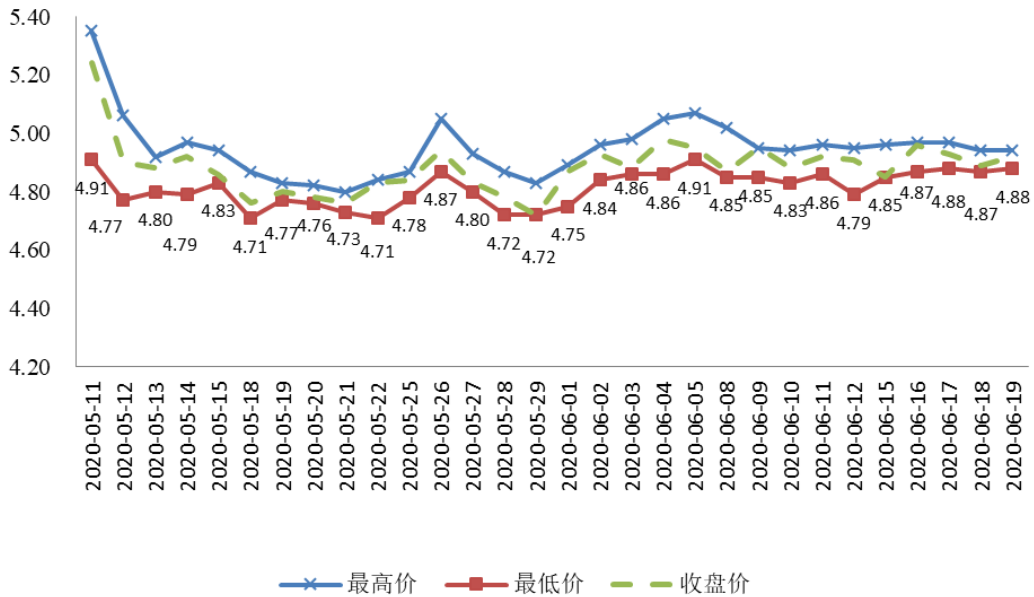
二、是否存在因质押平仓导致的股权变动风险，是否制定维持控制权稳定的相关措施及有效性。

（一）公司股票不存在因质押平仓导致的股权变动风险

经向浙商银行金华分行了解，浙商银行金华分行根据公司股价长期波动情况调整预警线。目前，浙商银行金华分行设定的预警线为4.45元/股，平仓线为3.85元/股；华夏银行对股票质押未设定预警线及平仓线。

2020年5月11日至今，公司股票价格波动走势情况如下：

今飞凯达股价走势图



结合公司近一年股价走势情况，并考虑公司截至 2020 年 6 月 19 日收盘价 4.92 元/股以及 2020 年 6 月 19 日前 10、20、60 个交易日均价 4.91 元/股、4.89 元/股及 4.92 元/股均在上述股票质押预警线价格之上，且控股股东、实际控制人尚未质押的股票数量较大，即使出现股价持续大幅度下跌的极端情况，也可以提供补充质押来提高履约保障比例。

因此，公司股票目前不存在因质押导致的平仓风险，不会导致实际控制人发生变更。

（二）维持控制权稳定的相关措施

股票价格涨跌受多种因素影响，若公司出现平仓风险，控股股东可以采取追加保证金、追加质权人认可的质押物、及时偿还借款本息、解除股票质押等多种方式避免违约处置风险。

为有效地规避平仓风险，公司控股股东今飞控股出具承诺：

“一、本公司将股票质押给质权人系出于合法的融资需求，未将股份质押融入资金用于非法用途；

二、截至本承诺函出具之日，本公司以所控制的股票提供质押进行的融资不存在逾期偿还或者其他违约情形、风险事件；

三、本公司保证不会因逾期偿还或其他违约情形、风险事件导致本公司所控制的股票被质权人行使质押权，从而避免控股股东发生变更；

四、如因股票质押融资风险事件导致本公司控股股东地位受到影响，则本公司将积极与资金融出方协商，采取所有合法措施(包括但不限于提前回购、追加保证金或补充担保物等措施)防止所持有的股票被处置，维护控股股东地位的稳定性；

五、本公司拥有足够且来源合法的资金及合理的还款安排。”

公司实际控制人葛炳灶先生亦出具相应承诺：“本人作为今飞凯达的实际控制人，将积极督促今飞控股、瑞琪投资严格履行股票质押融资协议。如相关还款义务未能如期履行，本人将尽最大努力提供资助，积极筹措资金，利用自有资金或合法自筹资金，向今飞控股、瑞琪投资提供财务资助，确保今飞控股、瑞琪投资不会处置持有的今飞凯达的股份。”

保荐机构及申请人律师回复：

保荐机构及申请人律师履行了如下核查程序：

1、查阅股权质押相关的《最高额质押合同》等，关注了上述合同中所约定的质押比例、融资金额、质权实现情况等主要条款，并查阅了公司股价波动信息；

2、查阅公司实际控制人葛炳灶先生的《个人征信报告》、控股股东今飞控股的《企业信用报告》及财务报表，关注实际控制人及控股股东资信状况；

3、查阅今飞控股及下属被投资单位包括固定资产、无形资产等情况；

4、查阅中国证券登记结算有限责任公司出具的《证券质押及司法冻结明细表》，了解公司整体股票质押情况；

5、向实际控制人、控股股东及公司管理层了解相关方股票质押融资的用途、相关方维持股权稳定采取的措施及承诺函。

经核查，保荐机构和申请人律师认为：公司控股股东、实际控制人等相关方已经制定了维持控制权稳定的有效措施，因股票质押导致的股权变动风险较小，不存在较大的平仓风险，不会导致实际控制人发生变更。

2. 请申请人披露自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今,公司实施或拟实施的财务性投资(包括类金融投资,下同)情况,是否存在最近一期末持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形,并将财务性投资总额与公司净资产规模对比说明并披露本次募集资金的必要性和合理性。

请保荐机构及会计师核查并发表意见。

申请人回复:

公司于2019年11月25日召开的第三届董事会第三十三次会议审议通过了本次发行方案,并于2020年3月11日召开的第三届董事会第三十五次会议审议通过了本次发行方案修订案。自本次发行相关董事会决议日前六个月(2019年5月)起至今,公司从事远期结售汇业务和投资设立子公司,不存在财务性投资。

一、公司对外投资情况

1、远期结售汇业务

公司及下属子公司通过远期结售汇产品来规避汇率波动风险,2019年5月至今,公司购买银行远期结售汇产品情况如下:

单位:万元

公司	币种	交易额(外币)	交易日期	到期日
今飞凯达	日元	5,000.00	2019-5-15	2019-11-29
今飞凯达	日元	5,000.00	2019-5-15	2019-10-31
今飞凯达	日元	5,000.00	2019-5-15	2019-9-30
今飞凯达	美元	100.00	2019-5-15	2020-4-30
今飞凯达	美元	100.00	2019-5-15	2019-10-31
今飞凯达	美元	100.00	2019-5-15	2019-11-29
今飞摩轮	美元	50.00	2019-8-6	2019-9-6

截至本报告回复日,上述远期结售汇产品均已到期。

2、股权投资业务

公司的主营业务为汽车、摩托车轮毂及组件生产销售,公司对外投资均系与主业相关的实业投资,公司及下属子公司业务均不涉及类金融业务。

截至本报告回复日,公司不存在且无计划持有金额较大、期限较长的交易性

金融资产和可供出售金融资产、借予他人、委托理财等财务性投资（包括类金融投资）。

二、本次募集资金量的必要性

本次募集资金总额不超过 60,000.00 万元，其中 42,000.00 万元用于“年产 300 万件轻量化铝合金汽车轮毂智能制造项目”，18,000.00 万元用于偿还银行贷款。公司实施上述募投项目是出于优化产品结构、保持行业竞争优势、提高公司盈利能力、优化公司负债结构、增强公司抗风险能力的客观需要。

截至本报告回复日，公司不存在金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售金融资产、借予他人、委托理财等财务性投资（包括类金融投资）情况；公司不存在大量闲置资金情况，公司现有资金均已具有较为明确的使用用途，本次募集资金量与募投项目所需和公司资金情况相匹配，具备合理性和必要性。

保荐机构及会计师回复：

保荐机构及会计师履行了如下核查程序：

- 1、查阅了公司审计报告及财务报表、资金流水等相关财务资料及董事会、监事会及股东大会会议资料；
- 2、查阅相关远期结售汇相关资料并向公司财务负责人在内的董事及高级管理人员了解公司财务性投资情况及财务性投资计划情况，了解公司现有资金情况；
- 3、结合公司主营业务及对外投资情况、查阅了公司及下属子公司工商资料了解其经营业务范围。

经核查，保荐机构及会计师认为：自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资的情形且无计划实施财务性投资。公司不存在大量闲置资金情况，现有资金均已具有较为明确的使用用途，本次募集资金量具备合理性和必要性。

3. 报告期各期末, 申请人应收账款及存货金额逐年增加。请申请人披露: (1) 应收账款期后回款情况, 结合业务模式、信用政策补充披露应收账款逐年增长的原因, 结合上述情况及同行业可比上市公司对比分析应收账款水平的合理性及坏账准备计提的充分性; (2) 结合存货周转率、存货产品类别、库龄分布及占比、同行业上市公司情况, 定量补充说明并披露存货跌价准备计提的充分性。

请保荐机构及会计师核查并发表意见。

一、应收账款期后回款情况, 结合业务模式、信用政策补充披露应收账款逐年增长的原因, 结合上述情况及同行业可比上市公司对比分析应收账款水平的合理性及坏账准备计提的充分性

申请人回复:

(一) 公司业务模式及信用政策变化情况

1、报告期内, 公司业务模式未发生重大变化

公司系专业铝合金车轮制造商, 从事铝合金车轮的研发、设计、制造和销售, 主要产品包括汽车铝合金车轮、摩托车铝合金车轮。公司采用“以销定产”的订单拉动式生产模式进行经营。从销售模式方面来看, 在 OEM (整车配套) 市场中, 公司作为整车制造商的供应商, 其生产的产品直接销售给汽车制造商; 在 AM (零售) 市场中, 公司一般会邀请客户进行实地考察, 经客户初步评审认可后再进行初步报价; 针对新品, 公司由客户进行报价, 报价通过即可签订合同, 正式进入新品开发阶段的模式进行。报告期内, 公司的业务模式未发生重大变化。

2、报告期内, 公司信用政策未发生重大变化

公司的销售主要分 OEM 市场和 AM 市场。公司与客户在签署销售合同时, 均会约定明确的信用条款。报告期内, 公司信用政策如下:

产品	销售市场	信用政策
汽轮	国内 OEM	一般给予客户 60-90 天信用期, 少量客户信保赊销 60-180 天
	国外 OEM	货到付款, 一般给予客户信保赊销 60-90 天
	国内 AM	款到发货为主
	国外 AM	根据客户不同采取不同政策, 主要包括 (1) 预收订金; (2) 货到付

产品	销售市场	信用政策
		款，信保赊销 30-90 天
摩轮	国内 OEM	一般给予客户 30-60 天信用期
	国外 OEM	根据客户不同采取不同政策（1）预收订金；（2）货到付款，信保赊销 30-60 天
	国内 AM	款到发货为主

售后客户以外销客户为主且回款相对较为稳定，一般采用货到付款的方式（即 OA 方式），信用周期在 30-90 天；主机客户主要包括国内主机客户和国外主机客户，国内主机客户信用周期较国外主机客户长，国内主机客户信用期一般为挂账后 3 个月内支付，信用周期约在 90 天以内，而国外主机客户则主要采取货到付款（即 OA 方式），付款周期在 60 天以内。主机客户尤其是国内主机客户的付款周期会受到其自身经营情况和现金流的影响，但一般会在销售结算确认完成后及时按照合同约定的期限完成货款支付。

报告期内，公司信用政策未发生重大变化。

（二）应收账款变动分析及期后回款情况

报告期内，公司应收账款与营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2020年 1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
期末应收账款账面余额	42,247.18	42,816.56	48,853.83	49,613.75
应收账款余额增长率	-1.33%	-12.36%	-1.53%	-
营业收入	59,981.53	294,585.89	287,799.95	258,029.51
营业收入同比增长率	13.82%	2.36%	11.54%	-
期末应收账款余额/营业收入	17.61%	14.53%	16.97%	19.23%

注：2020 年 1-3 月应收账款余额占比为年化后数据。

从上表可以看出，报告期各期末公司应收账款账面余额分别为 49,613.75 万元、48,853.83 万元、42,816.56 万元和 42,247.18 万元，占公司营业收入的比重分别为 19.23%、16.97%、14.53% 和 17.61%，整体较为稳定且呈现逐年下降的趋势。报告期内，公司应收账款余额主要是汽轮业务和摩轮业务产生的应收账款。2017-2019 年各期末，汽轮业务和摩轮业务应收账款约占应收账款余额的 90%，2020 年 3 月末，其他业务中应收中间合金业务客户的应收款占比有所增加。

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
期末应收账款账面余额	42,247.18	42,816.56	48,853.83	49,613.75
期后回款金额	39,404.83	39,709.59	46,822.57	47,963.22
回款比例	93.27%	92.74%	95.84%	96.67%

如上所示，报告期内，公司应收账款期后回款情况较好。

综上，报告期内，公司业务模式及信用政策未发生重大变化。应收账款余额波动主要是受下游客户采购结算规模变动所致，应收账款期后回款情况较好。

（三）同行业上市公司应收账款水平及坏账准备情况

1、同行业上市公司应收账款水平情况

报告期内，同行业上市公司应收账款占当期营业收入的比重情况如下：

年度	2020年3月末	2019年末	2018年末	2017年末
万丰奥威	22.21	22.51	21.25	19.43
四通新材	19.15	19.91	16.75	19.78
跃岭股份	20.82	15.69	19.73	20.04
迪生力	8.74	6.66	8.35	8.27
均值	17.73	16.19	16.52	16.88
今飞凯达	17.61	14.53	16.97	19.23

注：1、2020年1-3月指标已年化。

2、万丰奥威2019年年报数据尚未披露，相关指标按照2020年一季报及2019年业绩快报相关数据进行计算得出。

如上所示，报告期内，公司应收账款占营业收入的比重居于行业平均水平。公司相关指标高于迪生力，主要是迪生力以售后市场为主且在海外设立子公司方式进行直接销售，可比性相对较弱。公司应收款占营业收入比重略低于万丰奥威、跃岭股份和四通新材，主要是公司其他业务收入比重增加较大且回款相对较快所致。

2、同行业上市公司应收账款坏账准备计提情况

（1）同行业上市公司坏账准备政策

报告期内，发行人应收账款坏账准备主要为按账龄组合计提的坏账准备。

发行人与同行业可比上市公司账龄计提政策对比如下：

项目	今飞凯达	万丰奥威	四通新材	跃岭股份	迪生力
1-6 个月	5%	0.5%	5%	5%	1%-2%
7 个月-1 年以内	5%	5%	5%	5%	2%-5%
1-2 年	10%	10%	10%	20%	10%
2-3 年	20%	30%	30%	50%	30%
3-4 年	50%	50%	50%	100%	100%
4-5 年	50%	80%	80%	100%	100%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%

与行业可比上市公司对比，发行人 1 年以内坏账计提比例较为严格，1 年以上计提比例与可比上市公司相比基本一致。公司应收账款账龄集中在 1 年以内，公司坏账计提政策相对较为谨慎。

(2) 同行业上市公司坏账准备计提情况

报告期内公司坏账准备金额及坏账准备计提比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收账款账面余额	42,247.18	42,816.56	48,853.83	49,613.75
应收账款坏账准备	2,551.17	2,669.34	2,776.41	2,641.43
坏账准备计提比例	6.04%	6.23%	5.68%	5.32%

与同行业上市公司坏账准备计提情况对比如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
万丰奥威	-	0.73% (注)	0.23%	0.22%
四通新材		5.30%	5.32%	5.04%
跃岭股份	-	19.48%	11.52%	11.61%
迪生力	-	11.42%	8.30%	6.13%
均值	-	9.23%	6.34%	5.75%
今飞凯达	6.04%	6.23%	5.68%	5.32%

注：万丰奥威 2019 年度报告尚未披露，2019 年度根据其半年报数据进行分析。2020 年 1 季度，各单位均未单独披露坏账准备计提情况。

如上所示，公司应收账款坏账准备计提比例处于行业平均水平，万丰奥威坏账准备计提比例较低，主要是因为其 6 个月以内的应收账款坏账准备计提比例为 0.5%，而本公司则对 1 年以内的应收款均按照 5% 计提坏账准备，计提比例相对更为谨慎；公司坏账准备计提比例与四通新材持平；跃岭股份坏账准备

计提比例较高，主要是其账龄 1 年以上的应收账款占比较高，占其应收账款的比重约为 20%，而本公司 1 年以上应收账款比重相对较低，约占应收账款的 5%，故跃岭股份整体坏账准备计提金额较大。

综上所述，公司各报告期期末应收账款水平及坏账准备计提比例均与同行业均值趋势一致，应收账款水平符合公司实际情况，坏账准备计提充分。

保荐机构回复：

保荐机构履行了如下核查程序：

1、获取了公司报告期内审计报告及财务资料并进行分析性复核，查阅了会计师相关审计工作底稿；

2、向公司财务负责人及会计师了解公司应收账款内部控制制度的建立及执行情况、应收账款坏账准备计提政策及执行情况，向公司销售部门负责人及财务负责人了解公司客户信用政策变动情况、期后回款情况；

3、通过公开信息查询同行业公开披露的信息并进行对比分析；

4、抽取部分客户销售合同、销售单据及回款凭证进行测试。

经核查，保荐机构认为：公司应收账款余额的波动原因与公司业务模式和信用政策相匹配，公司各报告期期末应收账款水平及坏账准备计提比例均与同行业均值趋势一致，应收账款水平符合公司实际情况，坏账准备计提充分。

会计师回复：

会计师履行了如下核查程序：

1、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、选取样本检查销售合同，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

3、获取销售清单，对记录的收入交易选取样本，核对销售合同、发票、出库单、验收单、报关单等支持性文件进行核对，评价相关收入确认是否符合公司的会计政策；

4、对资产负债表日前后记录的收入交易进行截止测试，取得中华人民共和国金华海关出口数据与账面外销收入记录核对，对主要客户回款进行测试；

5、了解管理层评估应收账款坏账准备时的判断及考虑因素，并考虑是否存在对应收账款可回收性产生任何影响的情况；

6、分析公司应收账款坏账准备会计估计的合理性，包括确定应收账款组合的依据、金额重大的判断、单独计提坏账准备的判断等；

7、通过比较前期坏账准备计提数与实际发生数，并结合对期后回款的检查，评价应收账款坏账准备计提的充分性；

8、对于按账龄分析法计提坏账准备的应收账款，选取样本对账龄准确性进行测试，并按照坏账政策重新计算坏账计提金额是否准确；

9、与同行业可比公司坏账计提政策及计提金额进行比较，分析公司的坏账政策与同行业相比是否谨慎合理；

10、对重要应收账款与管理层讨论其可收回性，并执行独立函证程序。

经核查，会计师认为：公司应收账款余额的波动原因与其业务模式和信用政策匹配，较同行业可比上市公司应收账款余额水平合理，坏账准备计提充分。

二、结合存货周转率、存货产品类别、库龄分布及占比、同行业上市公司情况，定量补充说明并披露存货跌价准备计提的充分性

申请人回复：

（一）存货变动分析

报告期各期末，公司存货结构情况如下：

单位：万元、%

项目	2020年3月31日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	4,848.02	4.71	5,262.97	5.52	4,513.08	5.25	8,546.88	11.56
在产品	43,620.53	42.40	42,426.16	44.46	39,958.73	46.50	31,928.25	43.18
库存商品	54,399.18	52.88	47,733.82	50.02	41,446.00	48.23	33,440.24	45.23
委托加工物资	6.50	0.01	3.81	-	12.24	0.01	20.93	0.03
小计	102,874.23	100.00	95,426.75	100.00	85,930.05	100.00	73,936.30	100.00
存货跌价准备	611.30	0.59	611.30	0.64	152.56	0.18	-	-
合计	102,262.93	99.41	94,815.46	99.36	85,777.49	99.82	73,936.30	100.00

公司存货主要由原材料、在产品、库存商品构成，在产品和库存商品是存货余额的主要构成部分，约占期末存货余额的90%。报告期内，公司存货结构整体较为稳定。

公司存货账面余额逐年增长，2018年末、2019年末、2020年3月末分别比上年同期增长16.22%、11.05%和-0.78%，主要原因如下：

1、业务规模的不断扩大

汽车行业的特点决定了零部件供应商库存商品金额偏高。在汽车行业，整车厂大部分采取“零库存”和“及时供货”的供应链管理方式，要求零部件供应商按照计划订单进行生产和仓储。这种模式下，零部件厂商需要保持一定的安全库存，因此会增加一定的存货。整车厂完成装车入库后向零部件厂商出具开票通知单，零部件厂商据此确认销售收入并结转成本。整车厂采购和库存管理模式导致其存货部分向上游转移。对于售后市场客户，根据客户的发货进度要求组织生产，原则上要求生产完成即安排发货。由于公司采取“以销定产”的模式进行生产，需要根据客户订单提前进行所需的原材料采购和生产储备，随着公司销售规模的逐年提升，期末存货余额随之增长。

报告期内，公司存货余额与营业收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020年3月31日/2020年1-3月	2019年12月31日/2019年度	2018年12月31日/2018年度	2017年12月31日/2017年度
存货余额	102,874.23	95,426.75	85,930.05	73,936.30
存货余额同比增长率	-0.78%	11.05%	16.22%	-

营业收入	59,981.53	294,585.89	287,799.95	258,029.51
营业收入同比增长率	13.82%	2.36%	11.54%	-
存货/营业收入	42.88%	32.39%	29.86%	28.65%

注：2020年1-3月，存货占营业收入比重进行简单年化。由于公司1季度销售占全年收入比重相对较低，故年化后存货占营业收入的比重相对偏高。

如上表所示，2018年、2019年及2020年1-3月，公司营业收入同比分别增长11.54%、2.36%、13.82%，营业收入规模的增长带动存货规模的增加。

2、中间合金产品业务的增加

2017年末开始，公司借助部分生产基地铝水直供的原材料价格优势，生产中间合金直接对外销售，该部分存货通过在产品科目核算，导致2018年末、2019年末及2020年3月末公司在产品及存货规模增加。

报告期内，公司中间合金产品销售情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
销售金额	19,348.03	77,934.51	32,036.05	4,683.62
同比增长率	49.91%	143.27%	584.00%	-

公司根据客户的订单要求生产中间合金产品，故随着该业务规模的逐年大幅度增长，进而导致期末存货规模增加。

3、生产布局的调整

2017年公司云南、宁夏厂区新建项目完工投产，由于云南、宁夏厂区主要生产半成品为主，所生产的半成品需运至金华等厂区进行后续加工，半成品运输时间增加了存货周转时间，导致存货储备增加；同时公司原材料采购由铝锭转变为采购铝液，为满足金华基地生产需求，公司将部分铝液在云南、宁夏铸造成铝锭后运回至金华，进行后续的生产加工。生产布局的调整使存货生产周期增加约10-15天，原材料采购和加工方式的变化进一步降低存货周转率，使得2018年末存货余额大幅增长。

4、OEM客户生产结算放缓

公司销售以OEM客户为主，报告期内，OEM客户销售收入占公司主营业

务收入的比重约为 78%。如 1 所述，OEM 客户一般会提前进行产销预测并向零部件供应商下达生产计划，公司根据客户的生产计划和订单安排原材料采购及产品的生产排班，但客户实际领用结算周期会与前期下达的生产计划存在一定的偏差。由于下游整车销售速度的放缓传导至整车生产及对上游零部件企业的结算，使公司外库存货结算放缓。

国内方面，受车辆购置税优惠政策退出、中美贸易摩擦及消费者信心不足等因素影响，2018 年我国汽车产销分别完成 2,780.9 万辆和 2,808.1 万辆，同比分别下降 4.2% 和 2.8%；2019 年我国汽车产销分别完成 2,572.1 万辆和 2,576.9 万辆，同比分别下降 7.5% 和 8.2%。由于下游汽车整车销售速度的放缓传导至整车生产及对上游零部件企业的结算，使公司外库存货结算放缓。

国外方面，2017-2018 年，随着摩轮主要出口市场印度市场订单的爆发式增长，带动了公司摩轮生产规模的增加，公司根据客户订单需求积极备货生产，带动了期末存货的增加。而 2019 年 7 月份以来，印度市场需求有所减弱，印度摩托车生产商领用结算速度有所放缓，导致期末摩轮库存有所增加。

（二）同行业上市公司存货占营业收入比重情况

经选取车轮行业可比上市公司存货及营业收入数据，计算各公司存货占营业收入比重如下：

单位：万元、%

可比公司	2020 年 3 月末		2019 年末		2018 年末		2017 年末	
	存货账面价值	存货/营业收入	存货账面价值	存货/营业收入	存货账面价值	存货/营业收入	存货账面价值	存货/营业收入
万丰奥威	134,692.64	16.84	131,436.79	12.18	137,834.02	12.52	109,449.83	10.75
四通新材	110,574.95	21.37	116,664.02	18.15	118,450.09	17.54	120,081.33	19.17
跃岭股份	17,235.55	33.54	18,216.08	25.48	17,670.25	18.27	16,136.23	20.62
迪生力	31,884.84	41.92	29,841.78	36.53	35,544.95	44.66	37,667.64	48.23
平均值	73,597.00	28.42	74,039.67	23.09	77,374.83	23.25	70,833.76	24.69
今飞凯达	102,262.93	42.62	94,815.46	32.19	85,777.49	29.80	73,936.30	28.65

注：2020 年 3 月末存货/营业收入按年化计算。

从上表可以看出，同行业各上市公司的存货占营业收入比重数据差异较大。公司由于生产布局调整、中间合金产品的增加以及客户结算放缓等原因导致存

货占营业收入比重略高于车轮行业平均水平。

综上所述，报告期内公司存货变动符合行业特点及公司生产经营情况。

（三）存货周转情况及同行业对比情况

报告期内，公司各期末存货周转情况如下：

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
存货期末余额（万元）	102,874.23	95,426.75	85,930.05	73,936.30
营业成本（万元）	51,179.76	249,378.56	241,084.13	215,272.63
周转率（次）	2.08	2.75	3.02	3.66
存货周转天数（天）	175.48	132.72	121.02	99.75

注：存货周转率=营业成本/存货平均余额，存货周转天数=365/存货周转率，2020年1-3月存货周转天数为年化后数据，由于公司1季度相对为销售淡季，故年化数据与实际情况会存在偏差。

从上表可以看出，公司2018年度及2019年度存货周转天数有所增加，其中：2018年度存货周转天数增加主要系受国内汽车市场整体形势影响，长安、上汽通用五菱、东风等客户销量有所下滑，导致公司外库存货结算放缓，同时，国内主机客户吉利以及东亚客户韩国大宇、摩轮印度市场客户订单增长，公司备货数量增加，导致存货周转天数较2017年增加。2019年度存货周转天数较2018年有所增加，主要是国内汽车市场销售进一步下滑，印度市场需求不足，进而导致国内汽轮主机客户及摩轮国外主机客户领用结算放缓。

报告期内，同行业上市公司存货周转率情况如下：

年度	2020年3月末	2019年末	2018年末	2017年末
万丰奥威	4.76	6.39	7.05	7.60
四通新材	3.61	4.30	4.56	4.21
跃岭股份	2.44	3.19	4.68	4.71
迪生力	1.84	1.85	1.63	1.31
均值	3.16	3.93	4.48	4.46
今飞凯达	2.08	2.75	3.02	3.66

注：万丰奥威2019年年报尚未披露，根据2019年业绩快报及2020年1季报相关信息测算。

如上所示，报告期内，受下游市场产销增速放缓等因素影响，同行业上市公司存货周转率均呈现一定程度的下滑，公司存货周转率波动趋势与同行业上

市公司变动趋势基本一致。

（四）期末存货库龄情况

报告期内各期末，公司存货库龄情况如下：

（1）2020年3月31日，公司存货库龄情况

单位：万元

库龄	原材料	在产品	委托加工物资	库存商品
1年以内（含一年）	4,848.02	43,620.53	6.50	53,887.18
一年以上				512.00
小计	4,848.02	43,620.53	6.50	54,399.18
一年以上占比				0.94%

（2）2019年12月31日，公司存货库龄情况

单位：万元

库龄	原材料	在产品	委托加工物资	库存商品
1年以内（含一年）	5,262.97	42,426.16	3.81	47,289.82
一年以上				444.00
小计	5,262.97	42,426.16	3.81	47,733.82
一年以上占比				0.93%

（3）2018年12月31日，公司存货库龄情况

单位：万元

库龄	原材料	在产品	委托加工物资	库存商品
1年以内（含一年）	4,513.08	39,958.73	12.24	41,250.77
一年以上				195.23
小计	4,513.08	39,958.73	12.24	41,446.00
一年以上占比				0.47%

（4）2017年12月31日，公司存货库龄情况

单位：万元

库龄	原材料	在产品	委托加工物资	库存商品
1年以内（含一年）	8,546.88	31,928.25	20.93	33,289.44
一年以上				150.80
小计	8,546.88	31,928.25	20.93	33,440.24
一年以上占比				0.45%

如上所示，公司存货库龄基本在1年以内，占期末存货的比重均在99%以

上。根据公司仓库管理相关制度，每月进行存货盘点，盘点后会对长期积压和残、次、冷、背的存货定期进行处理。公司根据客户的订单需求安排生产计划，同时为了保证产品质量和及时交货，公司原材料、在产品和库存商品会保留一定的安全库存量。一年以上的库存商品为以前年度安全库存量以及零售部分对应的产品，占比极小，不存在大量长库龄存货积压情况。

（五）公司期末存货减值测试的过程

公司结合自身生产经营活动实际情况，建立了完善的存货减值测试政策，具体情况如下：

1、原材料减值测试过程

公司主要原材料为铝锭，公司根据生产计划和安全库存量采购储备原材料。

（1）用于生产而持有的材料，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。

（2）期末未计划用于生产的原材料，根据原材料处置的市场价格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。期末成本高于可变现净值部分，计提原材料跌价准备。

2、在产品减值测试过程

根据各生产车间在线在产品的组成清单，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。

3、库存商品减值测试过程

（1）为执行销售合同而持有的库存商品，其可变现净值以合同价格为基础计算，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；

（2）未有销售订单相对应的库存商品，根据该类型产品综合毛利率预计售价进而确定未来可变现净值。

各报告期期末，公司均按照上述方法对存货进行减值测试，并根据测试结果计提存货跌价准备。

综上，公司各期末存货变动符合公司实际情况，与同行业上市公司存货变动趋势保持一致，报告期内存货跌价准备计提充分。

保荐机构回复：

保荐机构履行了如下核查程序：

1、获取了公司报告期内审计报告及财务资料并进行分析性复核，查阅了会计师相关审计工作底稿；

2、向公司财务负责人及会计师了解公司存货相关内部控制制度的建立及执行情况、存货跌价准备计提政策及执行情况，向公司相关负责人了解公司存货核算及存货变动原因；

3、获取各期末公司存货盘点资料及存货库龄、存货跌价准备测试表等相关资料；

4、通过公开信息查询汽车工业协会官方网站及同行业上市公司公开披露的信息并进行对比分析。

经核查，保荐机构认为：各期末存货变动情况符合公司实际，与同行业上市公司存货变动趋势保持一致，报告期内存货跌价准备计提充分。

会计师回复：

会计师履行了如下核查程序：

1、评价、测试与计提存货跌价准备相关内部控制制度设计和执行的有效性；

2、对存货实施监盘，关注残冷背次的存货是否被识别，将公司财务账收发存数量与仓库账数量进行核对，结合存货监盘程序以及计价测试，确认本期投入生产原材料金额的准确性、真实性；

3、结合期末存货库龄检查，对库龄较长产品进行分析性复核，结合产品状况考虑跌价计提的合理性；

4、获取并评价公司管理层对于存货跌价准备的计提方法和相关假设，取得公司存货跌价准备计算表，对存货跌价测试过程进行了复核；

5、获取并核查了报告期期末在手订单并与在产品及库存商品数量进行对比，向公司管理层了解存货变动的原因；

6、检查主要原材料和能源采购的支持性文件，如合同、协议、发票、入库单、出库单等；

7、结合营业收入的审计程序，核查营业成本结转的及时性、合理性、配比性；

8、向报告期各期公司向主要供应商的采购金额进行函证，查证新增供应商的工商资料，并结合交易的持续性判断是否存在异常情况；

9、检查成本核算方法是否符合实际经营情况和会计准则的要求，报告期成本核算的方法是否保持一贯性，检查存货的真实性，是否存在将本应计入当期成本费用的支出混入存货项目以达到少计当期成本费用的情况；

10、分析同行业可比上市公司存货余额构成及波动情况、存货周转率波动情况，比较公司的波动趋势与同行业是否一致。

经核查，会计师认为：公司存货余额的增加受业务规模的扩大、中间合金业务的增加、生产布局调整、国内市场环境等因素的综合影响，存货账面价值的变动符合行业特点及公司生产经营情况。公司存货跌价准备计提充分。

4. 报告期内，申请人资产负债率较高，流动比率、速动比率和利息保障倍数相对较低，请申请人披露是否存在偿债风险，是否对未来生产经营产生重大不利影响，相关风险披露是否充分。

请保荐机构及会计师核查并发表意见。

申请人回复：

一、主要偿债指标基本情况及相对较低的原因

报告期内，公司主要偿债指标情况如下：

偿债指标	2020年3月 31日	2019年12月 31日	2018年12月 31日	2017年12月 31日
资产负债率（合并）	77.84%	76.31%	76.39%	75.82%
流动比率（倍）	0.74	0.70	0.68	0.74
速动比率（倍）	0.41	0.35	0.38	0.46
	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
利息保障倍数（倍）	1.43	1.54	1.49	1.71
息税折旧摊销前利润（万元）	9,129.10	36,649.18	37,311.21	33,212.51
贷款偿还率	100%	100%	100%	100%
利息偿付率	100%	100%	100%	100%

如上表所示，报告期内公司资产负债率较高，流动比率、速动比率和利息保障倍数等主要偿债指标较低，公司息税折旧摊销前利润、贷款偿还率和利息偿付率均较好，主要原因如下：

从资产端来看，公司资金需求和非流动资产规模较大。公司所处铝合金车轮行业为资金密集型行业，且公司处于生产布局调整期和产业转型升级关键期，新厂房建设、购买生产设备、产品研发和技术改造等需较多资金投入，资本性投入较大，导致报告期末公司固定资产、在建工程等非流动资产规模较大，且随着生产规模的扩大，存货等需占用更多的流动资金。上述因素导致公司报告期内的流动比率及速动比率较低。

从负债端来看，公司流动资金垫款及流动负债金额较大。公司主要为国内外 OEM 客户进行铝合金轮毂的配套，为保证供货及时，公司生产经营中须有较多的流动资金垫款，所需资金主要通过银行融资解决。同时公司产品原材料

主要为铝等大宗商品，采购金额较大，主要供应商具有较强的议价能力且给予公司的信用期较销售端短。为确保生产及销售，公司采购所需资金相对较为紧张，公司充分利用良好的信用资质采用包括短期借款和票据等多种方式进行融资，因此公司整体资产负债率较高。同时，由于银行融资债务成本相对较高，公司报告期内支付较大的债务利息，导致利息保障倍数较低。

二、是否存在偿债风险以及对未来生产经营产生重大不利影响

报告期内，虽然公司的流动比率和速动比率偏低、资产负债率偏高，但不会对公司偿债能力与持续经营能力产生重大影响，具体分析如下：

1、公司有息债务结构逐年优化

报告期内各期末，公司有息负债构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2020年3月31日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重	金额	比重
短期借款	192,987.26	61.23	172,315.97	58.79	200,866.11	75.42	176,259.10	72.65
一年内到期 长期借款	6,900.00	2.19	6,910.66	2.36	6,350.00	2.38	22,400.00	9.23
应付票据	61,790.90	19.60	60,216.47	20.55	53,428.67	20.06	37,399.84	15.42
短期负债小计	261,678.16	83.02	239,443.10	81.70	260,644.78	97.86	236,058.94	97.30
长期借款	19,759.68	6.27	20,141.14	6.87	5,700.00	2.14	6,550.00	2.70
应付债券	33,758.39	10.71	33,503.00	11.43				
长期有息负债小计	53,518.07	16.98	53,644.14	18.30	5,700.00	2.14	6,550.00	2.70
合计	315,196.23	100.00	293,087.24	100.00	266,344.78	100.00	242,608.94	100.00

如上表所示，报告期内，公司短期负债占有息负债的比重由 2017 年末的 97.30%，逐年下降至 2019 年末的 81.70%，债务结构得到优化。公司通过借助资本市场首次公开发行股票、发行可转换公司债券以及积极向银行申请长期借款来优化债务结构，降低因短期债务较高带来的偿债压力。通过本次非公开发行，公司将使用募集资金 1.8 亿元用于偿还融资成本相对较高的银行贷款，有利于进一步优化债务结构，降低债务融资规模。

2、良好的盈利水平给公司偿债能力提供有力保障

近年，公司积极抓住中国汽车及零部件行业持续发展的有利时机，快速扩大生产规模、提高产品质量。报告期内，公司营业收入分别为258,029.51万元、287,799.95万元、294,585.89万元和59,981.53万元，保持相对稳定。公司息税折旧摊销前利润分别为33,212.51万元、37,311.21万元、36,649.18万元和9,129.10万元，整体较为稳定。公司营业收入的持续增长有利于公司进一步发挥规模效应，增强公司的盈利能力，随着资本性投入完成和后续产能发挥，以及自身积累的增加，公司的负债规模将有望得到合理控制，偿债能力进一步增强。

3、货款回收有保障

截至2020年3月末，公司应收账款余额为42,247.18万元，其中1年以内的应收账款39,140.21万元，占比92.65%。公司应收款项基本在正常的账期内，应收账款的账龄结构较好，应收账款主要对象为长安汽车、远景汽配（吉利）、上汽通用五菱、东风汽车、HERO MOTOCORP LTD.、BAJAJ AUTO LIMITED、以及TAP WORLD WIDE,LLC等具有较强的经营实力、信用记录良好的国内外知名的企业，且与公司具有长期合作的关系，回收风险较小。

4、良好的银行信用

公司长期以来与银行保持着良好的合作关系，公司在借款银行的资信状况长期良好，从未发生过贷款逾期未偿还等信用不良行为。公司良好的资信保障了公司借款融资渠道畅通，为正常生产经营提供了良好的外部资金保证。同时，报告期内公司银行贷款的偿还率和利息偿付率均为100%，未出现因资金周转问题导致延期偿付本金或利息的情形，整体流动性风险较小。

综上，公司偿债风险相对较小，对未来生产经营不会构成重大不利影响，本次非公开发行募集资金部分用于偿还银行贷款将进一步优化公司财务结构，降低偿债风险。

三、偿债风险披露是否充分

针对有关偿债风险，公司已经在申请文件中作如下风险提示：

“2、偿债能力风险

报告期各期末，公司合并报表资产负债率分别为 75.82%、76.39%、76.31%

和 77.84%，流动比率分别为 0.74、0.68、0.70 和 0.74，速动比率分别为 0.46、0.38、0.35 和 0.41。公司资产负债率偏高、流动比率和速动比率相较同行业上市公司明显偏低，其主要原因为公司正处于生产布局调整期和产业转型升级关键期，为扩大产能、提升技术水平而进行了较大规模资本性投资，所需资金主要通过银行融资解决。截至 2020 年 3 月末，公司银行借款余额总计 219,646.94 万元，其中，短期借款余额（含一年内到期的长期借款）192,987.26 万元，占总负债的比例为 51.53%，占比较高。银行借款金额较大导致公司利息支出金额较大，2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-3 月，公司利息支出分别为 10,403.96 万元、12,584.88 万元、13,613.03 万元和 3,431.34 万元。若未来公司因经营业绩下滑，导致经营性现金流入减少，难以通过自身利润积累、银行借款或股权融资等方式保证正常运营所需的现金流，公司将面临较大的偿债风险。”

保荐机构回复：

保荐机构查阅了发行人最近三年的审计报告、最近一期财务报告，核查了发行人短期借款等有息负债明细和相关合同，分析主要偿债指标的变动原因及合理性，查阅了并询问相关负责人关于主要银行借款情况及公司银行借款归还情况，查阅银行信用报告是否存在逾期负债等情况。

经核查，保荐机构认为：发行人主要偿债指标较低具有合理原因，偿债风险相对较小，对未来生产经营不会构成重大不利影响，有关风险已在申请文件中充分提示。

会计师回复：

会计师履行了如下核查程序：

1、检查公司短期借款等有息负债明细及相关合同，询问了解管理层主要银行借款用途，分析主要偿债指标变动原因及合理性；

2、检查银行借款归还情况，查阅企业信用报告，关注资信状况，是否存在

逾期负债等情况；

3、结合货款回收情况关注公司的偿债能力风险，并检查相关风险事项是否在申请文件中充分披露。

经核查，会计师认为：公司主要偿债指标较低具有合理原因，偿债风险相对较小，对未来生产经营不会构成重大不利影响，有关风险已在申请文件中充分提示。

5. 请申请人披露：(1) 报告期内各产品类别毛利率变动情况，结合同行业可比上市公司对比分析综合毛利率呈下降趋势的原因及合理性；(2) 报告期内其他业务收入大幅增长的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致。

请保荐机构及会计师核查并发表意见。

一、报告期内各产品类别毛利率变动情况，结合同行业可比上市公司对比分析综合毛利率呈下降趋势的原因及合理性

申请人回复：

(一) 报告期内营业收入构成情况

报告期内，公司营业收入构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例	收入	比例
汽轮	24,517.00	40.87	126,701.10	43.01	163,195.13	56.70	171,094.41	66.31
摩轮	12,873.41	21.46	70,660.04	23.99	79,143.35	27.50	68,619.55	26.59
电轮	1,400.22	2.33	9,480.24	3.22	5,651.70	1.96	8,157.42	3.16
小计	38,790.63	64.67	206,841.38	70.21	247,990.19	86.17	247,871.38	96.06
其他业务	21,190.90	35.33	87,744.51	29.79	39,809.76	13.83	10,158.13	3.94
合计	59,981.53	100.00	294,585.89	100.00	287,799.95	100.00	258,029.51	100.00

公司主营业务收入包括汽轮、摩轮和电轮业务收入。报告期内，主营业务收入占比分别为96.06%、86.17%、70.21%和64.67%，占比呈逐年下降，主要是受下游国内汽车市场产量及销量下滑和摩轮印度市场需求不足所致。其他业务收入占比大幅度提升，主要是2017年末，公司为加强新型高端铝基中间合金的研发，利用部分生产基地原材料采购成本和燃动成本较低的优势，开始从事中间合金的生产销售。

(二) 报告期内各产品毛利率变动情况

报告期内，公司毛利率情况如下表所示：

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
汽轮	21.85%	22.22%	21.19%	19.11%
摩轮	13.22%	13.62%	11.72%	10.86%

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
电轮	1.44%	2.03%	1.70%	2.51%
主营业务收入毛利率	18.25%	18.36%	17.72%	16.28%
其他业务毛利率	8.13%	8.25%	6.95%	23.58%
综合毛利率	14.67%	15.35%	16.23%	16.57%

报告期内，公司综合毛利率分别为16.57%、16.23%、15.35%和14.67%，综合毛利率逐年下降主要是受其他业务收入占营业收入的比重逐年提升且其毛利率整体偏低所致。

报告期内，公司主营业务毛利率整体较为稳定且略有提升，主要是受产品销售市场结构的变化所致。具体情况分析如下：

1、汽轮产品毛利率分析

报告期内，汽轮分销售市场的毛利率情况如下：

单位：%

项目		2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017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
国内销售	AM	14.73	7.13	13.51	4.59	20.79	3.22	26.76	1.92
	OEM	14.45	26.18	16.14	45.15	15.79	51.22	14.27	62.51
	小计	14.51	33.31	15.89	49.73	16.09	54.44	14.64	64.44
国际销售	AM	28.10	28.41	30.01	30.04	28.84	29.61	29.74	27.98
	OEM	23.61	38.29	26.21	20.22	24.42	15.95	17.89	7.58
	小计	25.52	66.69	28.48	50.27	27.29	45.56	27.21	35.56
合计		21.85	100.00	22.22	100.00	21.19	100.00	19.11	100.00
毛利率变动		-0.37		1.03		2.08		-	

2017年、2018年、2019年和2020年1-3月，公司汽轮产品毛利率分别为19.11%、21.19%、22.22%和21.85%，报告期内公司汽轮产品毛利率整体较为稳定。

2018年公司汽轮产品毛利率较上年提高2.08个百分点，主要系2017年原材料铝价大幅度上涨，OEM市场因铝价联动滞后性，2018年度参考前一周期铝价进行了价格上调，同时大尺寸产品销售有所增加，从而导致当期汽轮毛利率上升。上述因素综合导致2018年汽轮毛利率同比上升。

2019 年公司汽轮产品毛利率较 2018 年度提高 1.03 个百分点，主要系一方面，在国内整车市场不景气情况下，公司积极开拓以日系品牌为主的东亚 OEM 市场并维持海外 AM 市场销售份额。报告期内，海外市场销售份额占比逐年提升，由 2017 年度的 35.56% 提升至 2019 年度的 50.27%。由于海外市场产品毛利率整体较国内市场偏高，海外市场销售份额的提升拉高了整体毛利率。另一方面，公司云南基地二期项目建设完工并投产，借助当地的原材料、人工成本及燃动成本等价格优势，公司产品成本有所下降。

2、摩轮产品毛利率分析

报告期内，公司摩轮分销售市场的毛利率情况如下：

单位：%

项目		2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017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
国内销售	AM	9.30	0.43	10.21	0.29	12.60	0.01	13.10	0.46
	OEM	13.57	27.97	13.80	36.36	11.76	32.09	12.44	34.05
	小计	13.50	28.40	13.77	36.65	11.77	32.10	12.45	34.51
国际销售	AM	-	-	-	-	-	-	-	-
	OEM	13.10	71.60	13.54	63.35	11.69	67.90	10.02	65.49
	小计	13.10	71.60	13.54	63.35	11.69	67.90	10.02	65.49
合计		13.22	100.00	13.62	100.00	11.72	100.00	10.86	100.00
毛利率变动		-0.40		1.90		0.86		-	

2017年、2018年、2019年及2020年1-3月公司摩轮产品毛利率分别为10.86%、11.72%、13.62%和13.22%，毛利率存在一定波动。

2018年公司摩轮产品毛利率比2017年提高0.86个百分点，主要受益于2018年度铝价有所回落，由2017年度的12.36元/公斤下降至12.16元/公斤，下降1.62%；同时，由于2018年度印度市场订单充足，公司产能利用率较高，故于2018年4月份开始陆续对部分客户进行价格上调。

2019年公司摩轮产品毛利率比2018年度上升1.90个百分点，主要是一方面受2018年调价影响，导致2019年平均销售单价较2018年有所提升；另一方面，随着云南摩轮厂区项目一期工程完工投产，借助云南当地原材料、人工及燃动价格优势，摩轮产品成本有所下降。

3、同行业上市公司毛利率对比情况

报告期内，公司汽轮、摩轮产品与同行业上市公司产品毛利率对比如下：

单位：%

	项目	万丰奥威	四通新材	跃岭股份	迪生力	平均	公司
汽轮	2020年1-3月	-		-	-	-	21.85
	2019年	19.95	21.97	24.76	37.71	26.10	22.22
	2018年	19.31	20.36	25.84	32.30	24.45	21.19
	2017年	22.13	20.34	19.88	45.37	26.93	19.11
摩轮	2020年1-3月	-		-	-	-	13.22
	2019年	21.27		39.83	-	30.55	13.62
	2018年	18.58		-	-	18.58	11.72
	2017年	13.92		-	-	13.92	10.86

注：1、迪生力未从事摩轮生产销售，跃岭股份产品中包括摩轮，但2017-2018年年报中未披露摩轮毛利率，故2017-2018年未纳入对比；

2、万丰奥威2019年报尚未披露，毛利率以2019年半年报数据进行对比分析；

3、2020年1-3月，同行业上市公司未单独披露各产品收入及成本数据。

公司汽轮业务毛利率总体低于同行业平均水平。公司的汽轮销售市场包括OEM市场和AM市场，市场组成与万丰奥威、四通新材相似，但具体各市场销售占比情况受客户、市场等因素影响有所不同，具体毛利率会随各市场销售份额的波动而波动。跃岭股份和迪生力的汽轮产品主要面向国外AM市场，因此毛利率较公司略高。

从摩轮来看，万丰奥威的摩轮发展较早，具有市场早进入者的价格优势，且主要销售客户以本田和雅马哈为主，公司主要客户包括印度HERO、BAJAJ等，客户结构与公司存在差异，从而导致公司摩轮毛利率低于万丰奥威。

综上，公司报告期内产品毛利率波动主要是受价格调整、市场结构变动等因素综合影响所致。

(三) 与同行业公司综合毛利率对比

报告期内，公司同行业上市公司的综合毛利率情况如下：

项目	业务类型	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
万丰奥威	汽轮、摩轮、镁合金及其他加工业务	20.88%	21.61% (注)	20.75%	20.17%

项目	业务类型	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
四通新材	汽轮及高端功能性合金新材料	20.23%	20.44%	18.99%	19.05%
跃岭股份	汽轮	15.80%	19.82%	18.28%	16.13%
迪生力	车轮、轮胎及配件	26.05%	25.83%	24.90%	32.84%
均值		20.74%	21.93%	20.73%	22.05%
今飞凯达	汽轮、摩轮、电轮及中间合金业务	14.67%	15.35%	16.23%	16.57%

注：万丰奥威2019年度报告尚未披露，以2019年3季报数据进行对比分析。

如上所示，报告期内，同行业上市公司业务与公司存在一定的差异，由于业务结构差异导致综合毛利率波动趋势存在一定的差异。

万丰奥威业务范围包括汽轮、摩轮、镁合金及其他加工业务，其中，镁合金及其他加工业务毛利率相对较高且占营业收入的比重逐年提升（约占营业收入的35%），故导致万丰奥威综合毛利率逐年提升。四通新材业务包括汽轮和高端功能性合金新材料的生产研发，其中，汽轮产品业务毛利率与本公司毛利率基本持平，同时，四通新材从事航空航天级特种中间合金、高端晶粒细化剂等高端中间合金材料的生产销售，经过多年的发展，其产品占比和毛利率逐年提升，导致其综合毛利率较高。跃岭股份主要经营汽轮产品，而本公司则涵盖汽轮和摩轮产品，汽轮产品毛利率较摩轮产品高，且跃岭股份以售后市场为主，故跃岭股份毛利率较本公司综合毛利率高。迪生力产品以售后市场为主，其除经营车轮售后业务外，还对外销售轮胎及其他配件，车轮毛利率较高，轮胎业务其次，车轮业务占其业务收入的50%左右且逐年下降，其综合毛利率变动主要是受各项业务占比变动的影

响。综上所述，本公司综合毛利率逐年下降主要是其他业务收入中毛利率较低的中间合金业务规模逐年增长所致，符合企业经营实际情况，具有合理性。

保荐机构回复：

保荐机构履行了如下核查程序

- 1、查阅了报告期内公司审计报告；

2、取得了申请人分产品类别收入成本明细表，对主要产品收入、成本、毛利率情况进行了复核；

3、询问公司财务总监、销售负责人，了解分产品结构毛利率变化的原因。结合产品结构及原材料价格走势，查阅了行业相关资料以及同行业公司公开数据，对报告期内公司毛利率变化进行了对比分析，了解公司综合毛利率下降的原因。

经核查，保荐机构认为：公司报告期内产品毛利率波动主要是受价格调整、市场结构变动等因素综合影响所致。公司综合毛利率逐年下降主要是其他业务收入中毛利率较低的中间合金业务规模逐年增长所致，符合企业经营实际情况，具有合理性。

会计师回复：

会计师履行了如下核查程序：

1、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、选取样本检查销售合同，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

3、获取销售清单，对记录的收入交易选取样本，核对销售合同、发票、出库单、验收单、报关单等支持性文件进行核对，评价相关收入确认是否符合公司的会计政策；

4、对资产负债表日前后记录的收入交易进行截止测试，取得中华人民共和国金华海关出口数据与账面外销收入记录核对，对主要客户回款进行测试；

5、实施分析性复核程序，判断销售收入和毛利率变动的合理性。

经核查，会计师认为：公司的毛利率波动情况合理，与同行业可比上市公司波动趋势一致。

二、报告期内其他业务收入大幅增长的原因及合理性，与同行业可比公司是

否一致

申请人回复：

报告期内，公司其他业务收入情况如下：

单位：万元、%

项目	2020年 1-3月	2019年度		2018年度		2017年度
	金额	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
中间合金业务	19,348.03	77,934.51	143.27	32,036.05	584.00	4,683.62
房屋租赁业务	392.49	2,625.33	87.75	1,398.30	11.87	1,249.94
其他业务	1,450.38	7,184.67	12.69	6,375.41	50.91	4,224.56
合计	21,190.90	87,744.51	120.41	39,809.76	291.90	10,158.13
占营业收入比	35.33	29.79		13.83		3.94

公司其他业务收入主要由中间合金、房屋租赁收入和其他收入构成。报告期内，公司其他业务收入占营业收入的比重分别为 3.94%、13.83%、29.79% 和 35.33%，涨幅较大，主要系中间合金业务收入大幅度增加所致。

1、中间合金业务情况及开展该业务的原因

公司的中间合金业务是指铝基中间合金的冶炼和销售，铝基中间合金是以铝为基体，将一种或几种单质加入其中，以解决该单质易烧损、高熔点不易熔入、密度大易偏析等问题，是一种添加型的功能材料，广泛应用于铝合金加工及终端产品制造业，根据添加物的不同，生产工艺、技术水平要求各不相同。

公司的主要产品铝合金车轮在生产过程中会使用中间合金改善产品的显微组织，公司自主生产该类中间合金产品，因此具有生产中间合金的技术、设备和质量管理体系，对铝合金加工制造行业的上下游有充分的了解。公司在各生产基地均设有铝液熔炼基地，直接供应公司轮毂等产品的生产，每年铝液供应量近20万吨。2017年底开始，随着公司业务规模的扩大和生产基地布局的逐渐完善，公司利用部分生产基地原材料采购成本和燃动成本较低的优势，开始从事中间合金的生产销售。

2、公司中间合金业务的发展趋势

公司的中间合金业务是主营业务的衍生业务，与主营业务密切相关。公司

利用原材料铝液的采购成本优势和现有的技术、设备、行业背景，合理安排生产，在中间合金产品满足自身生产需求的情况下进行销售获取利润。近年来，随着我国铝加工产业升级持续加速，铝基中间合金行业发展明显提速，目前我国铝基中间合金生产企业已经超过百家，但从全行业来看，大部分仍为中小企业，主要从事低端中间合金生产，同质化竞争严重，新型高端铝基中间合金的研发和生产与国外发达国家仍有一定的差距。公司从事铝合金车轮研发生产多年，对行业发展有深刻的理解，在原材料采购、技术、销售渠道等方面具有优势，同时，公司积极引进新材料相关方面的专家人才，目前已引进铝合金材料方面的博士 1 名，并组建了专门的合金材料研究团队。未来在不影响主业的前提下，根据铝液的采购成本、生产能力、市场情况公司将继续从事中间合金产品的对外销售；同时随着我国铝基中间合金产业的发展，公司计划加强新型高端铝基中间合金的研发，择机进入相关新材料行业以增加公司的赢利点，提高抗风险能力。

3、与同行业可比公司是否一致

(1) 万丰奥威

公司同行业上市公司万丰奥威于2015年收购了威海万丰镁业科技发展有限公司，该公司主要从事镁合金材料的研究开发，随着后续该公司纳入上市公司范围，万丰奥威镁铝合金业务成为其收入的重要组成部分。

(2) 四通新材

四通新材公司长期从事中间合金类功能性合金新材料的研发、制造和销售，是中国最大的铝基中间合金生产企业之一。其已建成国内领先的航空航天级特种中间合金生产线，该产品定制化程度较高、附加值较高。借助新材料的开发，四通新材于2018年并购立中车轮，实现了向下游的整合，实现业务的协同发展。

万丰奥威和四通新材其他新型中间合金材料及相关产品的销售均在主营业务中进行核算。

本公司长期致力于现有铝合金主业的发展，并借助自身成熟的技术、内部培养和外部引进相关人才，依托现有的靠近原材料设厂的独特的优势，在内外部条

件成熟的基础上积极发展中间合金业务。

综上，公司其他业务收入大幅度增加是基于公司战略发展需要，符合公司业务发展实际情况，具有合理性。

保荐机构回复：

保荐机构履行了以下核查程序：

- 1、查阅审计报告及其他相关财务资料，查阅会计师相关审计底稿；
- 2、访谈公司管理层，查阅铝基中间合金的相关行业和产品信息，了解中间合金业务的行业发展情况、公司开展该业务的背景和优势及未来该业务的发展趋势；
- 3、取得了公司中间合金业务的销售清单和主要客户的销售合同，了解公司开展该项业务的具体情况。

经核查，保荐机构认为：公司其他业务收入大幅度增加是中间合金业务规模增加所致，是基于公司战略发展需要，符合公司业务发展实际情况，具有合理性。

会计师回复：

会计师履行了以下核查程序：

- 1、访谈公司管理层，查阅铝基中间合金的相关行业和产品信息，了解中间合金业务的行业发展情况、公司开展该业务的背景和优势，目前公司开展该业务的情况及未来该业务的发展趋势；
- 2、取得公司中间合金业务销售清单，检查主要客户的销售合同、送货签收单、对账单等原始单据，确认交易的真实性；
- 3、对报告期内其他业务主要客户进行函证，确认交易额和余额情况；
- 4、对中间合金业务及租赁业务主要客户进行访谈，了解核实交易的真实性；

5、与同行业公司进行比较，分析交易的合理性。

6、现场核查租赁客户的场地使用情况是否与合同约定一致，实际经营情况是否与其工商信息中的经营范围一致。

经核查，会计师认为：公司其他业务收入大幅度是基于公司战略发展需要，符合公司业务发展实际情况，具有合理性。

6. 根据申请材料，申请人前募资金已于 2019 年 3 月到位，请申请人披露：

(1) 在前次募投项目尚未建设完毕情况下实施本次募投项目“年产 300 万件轻量化铝合金汽车轮毂智能制造项目”的合理性及必要性；(2) 前次可转债发行后短时间内再融资的必要性，是否过度融资。

请保荐机构及会计师核查并发表意见。

申请人回复：

一、在前次募投项目尚未建设完毕情况下实施本次募投项目“年产 300 万件轻量化铝合金汽车轮毂智能制造项目”的合理性及必要性

(一) 公司经营发展战略的需要

公司自设立以来一直专注于车轮主业，致力于提升公司产品研发、生产技术水平与市场开发能力。公司采取围绕资源建设工厂、贴近市场布局产销的战略，结合市场需求情况合理扩大公司生产规模和调整产品结构。公司目标成为中国乃至世界最具竞争力的跨区域车轮制造企业之一。

本次募投项目“年产300万件轻量化铝合金汽车轮毂智能制造项目”与前次募投项目均是公司发展战略的重要组成部分。

前次募集资金投资项目定位于现有生产线优化调整及生产规模的扩张。通过前次募投项目的实施，公司实现中低端产品生产线向原材料及人力、动力等资源丰富且具成本优势的西南地区转移；同时，借助我国城市化进程的迭代效应，中低端产品在西南地区仍具有较大的市场空间，公司通过就近配套西南地区客户群，有利于西南地区市场的开拓。

本次募投项目定位于中高端产品，通过智能工厂建设项目，一方面有利于应对日益增加的劳动力成本对公司利润的侵蚀，实现公司生产的自动化和精益化；另一方面，东部沿海等发达地区及一、二线城市由于消费能力相对较高、进入换购和增购期以及车牌来之不易等因素，促进了中高端及以上级别的车型市场的发展。在此因素推动下，公司通过本次智能工厂建设，有利于进一步开拓中高端产品及客户，优化和丰富公司产品及客户群，提高公司整体抗风险能力。

通过两次募投项目建设，公司最终形成中低端产品线为主的西南生产基地和

中高端产品线为主的金华生产基地相结合的生产布局，有利于尽早实现公司经营发展战略目标。同时，通过生产布局及产品结构的丰富优化，可以充分借助西南地区的成本优势和浙江地区强大的消费能力，进一步提升公司市场份额，最大限度维护股东利益。

（二）行业发展趋势及业务开拓需要

2018年以来，国内汽车整体销量有所下滑，但汽车消费需求呈现出结构性和总量性并存的特征。在整体汽车消费市场下滑情况下，一二线城市市场保持稳定，高端车市场仍保持一定的增长，整个汽车市场呈现出“消费断层”的特征。在汽车保有量高及已经实施限行、限购的东部沿海等发达地区、一、二线城市，由于消费能力相对较高、进入换购和增购期以及车牌来之不易等因素，更加倾向于中高端及以上级别的车型。

受上述因素影响，就汽车产业基地布局来看，汽车厂产业基地布局在实现全国市场覆盖的基础上，中高端车型生产基地向东部沿海地区进行集中。而汽车厂目前一般要求零部件供应商本地化设厂供应，确保精益化生产、及时供货和质量一体化，尤其是中高端车型对零部件供应商的要求更高。

具体到本公司而言，公司目前国内客户以国内自主品牌为主，产品以中低端产品为主，客户群及产品结构相对较为单一。公司金华生产基地位于极具竞争力的汽车产业集群区——长三角产业集群区，客户及潜在客户资源极为丰富。但公司金华基地经过几十年的运行，整体设备成新率偏低及设备技术水平相对落后，公司已不能适应新客户尤其是中高端客户的考评要求和老客户的发展需要。

基于上述因素，为应对客户群及产品单一带来的市场风险和客户开拓风险，实现高中低端车型并行发展的目的。公司在金华基地建立智能化工厂，能够确保进一步开拓中高端客户及中高端产品，增强公司市场竞争力和抗风险能力。

（三）提前布局并建设生产线符合行业特征

公司属于汽车零部件行业中的汽车轮毂行业，该行业是资金、技术密集型行业，生产规模、资金实力和持续技术创新能力等方面是企业竞争力的综合体现。汽车轮毂行业具有较高的资金进入门槛。汽车轮毂生产企业的规模已成为决定企

业发展成败的一个关键因素，只有具有较强资本实力的企业才可能形成相当的生产销售规模，才能有效提高生产效率，降低产品单位成本，有条件满足市场需求，并能够为企业的后续技术开发提供足够的资金支持。

一般而言，在汽车零部件行业中，从建设具有初步运营能力的生产线开始，到客户最终确认与零部件供应商建立供应合作关系（汽车零部件制造企业进入汽车整车厂供应商体系需要经过验厂、初期产品开发、生产件批准、量产批准、业绩管理和改进等一系列流程），再到该生产线形成长期稳定的收入，整个周期跨度较长，往往需要3年左右的时间。若待获取相关订单后再进行生产线建设，则可能无法满足客户的需求，对公司生产经营发展造成不利影响。

（四）城市发展规划带来的厂区搬迁

随着城市化进程的加快，公司金华生产基地仙华南街厂区已于2018年底被金华市政府列入收储开发区规划搬迁、土地收储范围。该厂区为公司汽车轮毂生产基地，具有年产300万件汽轮的生产能力。由于政府拆迁周期及时间、拆迁补偿情况等均具有不确定性，公司结合外部市场环境及未来行业发展趋势、未来经营发展战略等因素的基础上综合研判，提前对新厂区进行规划建设，确保将搬迁对生产经营带来的不利影响降至最低。

综上，虽然前次募投项目尚未建设完毕，但是考虑到公司经营发展战略、行业特征所带来的较长建设周期，以及未来市场开拓情况、城市规划带来的搬迁影响等因素，公司需要提前布局并建设相关生产线。故本次募投项目生产线的建设具有合理性和必要性。

二、前次可转债发行后短时间内再融资的必要性，是否过度融资

目前，汽车零部件行业应收账款回款周期普遍相对较长，存货周转率较低，上述因素占用了公司大量的资金。若公司通过自有资金进行建设，现有资金将无法满生产运营的需要。若建设项目通过银行贷款进行，首先银行项目贷款审批周期长且存在较大的不确定性，可能会导致公司项目建设无法按期完成，对公司客户开发及市场开拓造成无法估计的影响；其次，公司目前负债率较高，2017年末、2018年末、2019年末及2020年3月末，公司负债率分别为75.82%、76.39%、

76.31%和77.84%，负债率长期维持较高水平。虽然通过前次的可转换公司债券，公司长短期债务结构得到一定程度上的优化，但若通过银行融资，则会进一步增加公司负债率，给公司带来偿债压力；再次，目前银行融资成本相对较高，进一步增加债务会增加公司融资成本，对公司财务结构及资金流造成一定的压力。

综上，上述生产线建设属于公司经营发展战略的重要组成部分，汽车零部件行业生产线建设周期长，需要提前布局，时间上具有紧迫性，而公司自有资金又难以满足未来资金需求，公司需要借助本次发行获取相应的资金需求。因此，在前次可转债发行后短期内即进行再次股权融资具有合理性和必要性，不存在过度融资的情形。

保荐机构及会计师回复：

保荐机构及会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了公司发展战略规划，向公司董事及高级管理人员询问公司前次募集资金投资项目与本次募集资金投资项目的定位情况、前次募集资金投资项目尚未完成情况下启动本次项目的合理性及必要性等；

2、查阅汽车及汽车零部件行业年鉴及行业发展资料；

3、查阅了公司财务报告及向公司管理人员询问现有债务结构、融资成本等相关信息。

经核查，保荐机构及会计师认为：在前次募投项目尚未建设完成情况下，公司基于发展战略、行业发展及外部市场环境变化等基础上，提前布局并建设相关生产线，本次募投项目生产线的建设具有合理性和必要性；公司在自有资金和融资成本较高的情况下，积极借助资本市场进行股权融资，有利于进一步增强公司核心竞争力和抗风险能力，公司不存在过度融资的情况。

7. 申请人本次拟募集资金不超过 6 亿元用于“年产 300 万件轻量化铝合金汽车轮毂智能制造项目”及偿还银行借款。请申请人披露：(1)募投项目具体投资数额安排明细，投资数额的测算依据和测算过程，各项投资构成是否属于资本性支出，是否使用募集资金投入，补流还贷比例是否符合规定；(2)本次募投项目与公司现有业务及前次募投项目的联系与区别，本次募投项目建设的必要性、合理性及可行性，结合现有产能利用率、产销率、在手订单等说明并披露新增产能的消化措施；(3)本次募投项目效益测算的过程及谨慎性。

请保荐机构及会计师核查并发表意见。

申请人回复：

一、募投项目具体投资数额安排明细，投资数额的测算依据和测算过程，各项投资构成是否属于资本性支出，是否使用募集资金投入，补流还贷比例是否符合规定

(一) 本次募集资金规模及投向

公司本次发行计划募集资金总额不超过 60,000.00 万元（含本数），在扣除发行费用后将全部用于如下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	募集资金使用金额
1	年产 300 万件轻量化铝合金汽车轮毂智能制造项目	74,000.00	42,000.00
2	偿还银行贷款	18,000.00	18,000.00
	合计	92,000.00	60,000.00

(二)“年产 300 万件轻量化铝合金汽车轮毂智能制造项目”具体投资明细情况及测算依据、测算过程

本项目计划建设年产 300 万件轻量化铝合金汽车轮毂智能制造工厂。在项目建设期内将完成所用厂房建设、办公及配套设施建设、自动化智能化产线建设、信息化建设及完善人员配置等。结合公司过去积累的行业技术以及成功的项目管理和产品推广经验，继续保持行业地位，使企业获得更大的利润空间。

本项目主要建设内容包括：新建智能化厂房、办公及配套设施，新增熔化炉、低压铸造机、全自动 X 光探伤仪、连续式热处理线、毛坯清洗机、数控车

床、涂装线等自动化智能化生产线建设，形成年产 300 万件 15 寸-22 寸汽车铝合金轮毂的生产能力。

1、项目具体投资情况

本项目总投资为 74,000.00 万元，其中建设投资为 65,000.00 万元，铺底流动资金为 9,000.00 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	金额	占建设投资比例(%)	是否为资本性支出	拟使用募集资金
1	工程费用	17,578.00	27.04	资本性支出	42,000.00
2	设备购置及安装工程(含软件)	42,692.00	65.68	资本性支出	
3	土地购置及其他建设支出	3,295.00	5.07	资本性支出	
4	生产准备费	387.00	0.60	非资本性支出	
5	预备费	1,048.00	1.61	非资本性支出	
	建设投资	65,000.00	100.00		42,000.00
6	铺底流动资金	9,000.00		非资本性支出	
	总投资额	74,000.00			

如上表所示，本项目的建设投资估算为 65,000.00 万元，其中工程费用（含厂房及配套设施、软硬件设备投资）60,270.00 万元，土地购置及其他建设支出 3,295.00 万元、生产准备费用 387.00 万元，预备费 1,048.00 万元。建设投资具体明细情况如下所示：

单位：万元

序号	项目	建筑工程	设备购置	安装费用	其他费用	合计
一、工程费用						
1	土建投资	14,448.00				14,448.00
2	工艺设备投资	550.00	36,348.00	2,030.00		38,928.00
3	给排水系统工程投资	450.00	165.00			615.00
4	电气系统工程投资	350.00	504.00			854.00
5	动力及通风系统工程投资	650.00	565.00			1,215.00
6	道路围墙及其他附属工程	1,050.00				1,050.00
8	环保专项投资	80.00	1,580.00			1,660.00
9	软件购置及安装		1,500.00			1,500.00
	小计	17,578.00	40,662.00	2,030.00		60,270.00
二、其他费用						
1	征地费用及前期工作费				3,295.00	3,295.00
2	生产准备费				387.00	387.00

序号	项目	建筑工程	设备购置	安装费用	其他费用	合计
	小计				3,682.00	3,682.00
三、预备费					1,048.00	1,048.00
建设投资合计		17,578.00	40,662.00	2,030.00	4,730.00	65,000.00

2、项目具体构成测算依据及测算过程

(1) 建筑工程及附属工程构成情况及测算依据

本项目建设工程包括新建 1-3 号厂房（含立体仓库），规划面积 93,500.00 平方米。项目建设工程造价参照国家发改委、建设部《建设项目经济评价方法与参数》（第三版）、《浙江省建筑工程概算定额》、《浙江省建设工程计价规则》、《浙江省房屋建筑与装饰工程预算定额》（2018 版）等相关规定，结合浙江省当地建筑工程建安成本情况的基础上，公司针对不同厂房的墙体设计规格要求、层高、层数等个性化、差异化因素进行了相应调整，以求尽可能准确地预估建安成本。

本次募集资金投资项目建筑工程及附属工程主要包括厂房及办公等附属工程土建支出、给排水系统、电气系统、动力及通风系统、厂区道路及围墙等工程支出构成。具体构成情况如下：

项目	面积 (m ²)	单位造价 (元/m ²)	金额 (万元)	厂房结构
1 号厂房（含仓库）	56,328.00	1,350.00	7,604.28	钢混结构
2 号厂房（含仓库）	15,450.00	1,080.00	1,668.60	钢混结构
3 号厂房	6,017.00	1,700.00	1,022.89	钢混结构
行政楼	11,013.00	2,500.00	2,753.25	框架结构
综合中心	2,921.00	3,380.00	987.30	框架结构
食堂	1,738.00	2,330.00	404.95	框架结构
门卫	33.00	2,070.00	6.83	砖混结构
小计	93,500.00		14,448.10	
给排水系统工程投资			450.00	
电气系统工程投资			350.00	
动力及通风系统工程投资			650.00	
道路围墙及其他附属工程			1,050.00	
小计			2,500.00	
合计			16,948.10	

其中：1号厂房和2号厂房单位造价较3号厂房偏低，主要是因为1号及2号厂房包括仓库，仓库造价整体较厂房有所偏低所致，同时3号厂房为三层结构，整体抗震及稳定性较单层建筑要求高。行政中心、综合中心及食堂均为框架结构且为多层建筑，建筑的整体抗震性、稳定性及安全性要求较高且内部装饰装修支出较高，故单位造价较厂房有所偏高。

综上所述，公司本次募投项目建筑工程费的测算依据充分、合理，符合该项目的实际情况和财务测算的谨慎性原则。

(2) 工艺设备构成情况及测算依据

本次募投项目设备投资（不含给排水系统工程、电气系统工程、动力及通风系统工程和环保专项投资）投资总额为40,428.00万元，其中：工艺设备投资38,928.00万元（其中：购置支出36,348.00万元、设备基础建筑工程支出550.00万元，安装工程支出2,030.00万元），软件设备投资1,500.00万元。

本次募投项目设备具体情况如下：

① 工艺设备购置情况

单位：万元

车间	序号	设备名称	数量	单位	单价	合计
铸造车间	1	地磅 3T	1	台	0.75	0.75
	2	A356 综合熔化炉	2	只	320.00	640.00
	3	保温炉 10T	4	只	75.00	300.00
	4	铝屑处理线	1	套	520.00	520.00
	5	转运包	5	只	8.00	40.00
	6	烤包器	2	只	3.00	6.00
	7	喷粉机	4	台	3.00	12.00
	8	除气机	3	台	12.00	36.00
	9	测氢仪	5	台	1.00	5.00
	10	4.5T 带旋转叉车	2	台	25.00	50.00
	11	铝渣冷却线	1	套	64.00	64.00
	12	光谱仪	1	台	45.00	45.00
	13	仪表车床	1	台	5.00	5.00
	14	铝水密度检测仪	1	台	0.50	0.50
	15	液氮罐	1	只	25.00	25.00
	16	储气罐 5m ³	1	只	1.40	1.40
	17	超声波清洗	1	台	220.00	220.00

车间	序号	设备名称	数量	单位	单价	合计	
	18	打砂机	1	台	15.00	15.00	
	19	喷涂料加热炉	1	台	52.00	52.00	
	20	上机烤模炉	1	台	52.00	52.00	
	21	摇臂钻床	1	台	8.00	8.00	
	22	普通车床 CA6140	1	台	5.00	5.00	
	23	氩弧焊机	1	台	1.90	1.90	
	24	红外线测温仪	2	只	0.35	0.70	
	25	3T 行车	2	台	10.00	20.00	
	26	3.5T 叉车	2	台	12.00	24.00	
	27	储气罐 2m ³	2	只	0.67	1.34	
	28	低压铸造机	24	台	115.00	2,760.00	
	29	伺服机械手	12	套	18.00	216.00	
	30	泡水箱	12	只	3.00	36.00	
	31	升降机	12	台	8.00	96.00	
	32	去飞边机	2	台	15.00	30.00	
	33	X 光探伤仪	3	台	400.00	1,200.00	
	34	工业空调	1	台	8.00	8.00	
	35	辊道输送线 1	120	米	0.60	72.00	
	36	通过式钻孔机	5	台	32.00	160.00	
	37	提升机	2	台	18.00	36.00	
	38	冷水机	4	台	10.00	40.00	
	39	行车（冶金）	2	台	10.00	20.00	
	40	储气罐 10m ³	1	只	2.10	2.10	
	41	储气罐 5m ³	2	只	1.40	2.80	
	42	微热吸附干燥机	2	台	7.40	14.80	
	43	变频螺杆机 20m ³	2	台	18.00	36.00	
	44	冷却塔 100m ³	3	台	5.00	15.00	
	45	辊道滚道线 2	60	米	0.60	36.00	
	46	预热炉	2	台	125.00	250.00	
	47	机器人	2	只	44.00	88.00	
	48	旋压机	2	台	512.00	1,024.00	
	热处理车间	49	无料框热处理线	2	台	1,100.00	2,200.00
		50	运输集成	60	米	0.60	36.00
		51	拉伸试验机	1	台	56.00	56.00
		52	立式带锯机	1	台	8.00	8.00
		53	台钻	1	台	0.40	0.40
		54	数控小车床	1	台	6.20	6.20
		55	硬度计	3	台	1.20	3.60
		56	储气罐 2m ³	1	只	0.72	0.72
		57	冷却塔 100m ³	2	只	6.00	12.00
	机加车间	58	运输集成	120	米	0.60	72.00

车间	序号	设备名称	数量	单位	单价	合计	
	59	双刀塔立车	14	台	215.00	3,010.00	
	60	单刀塔立车	14	台	165.00	2,310.00	
	61	立式加工中心	14	台	185.00	2,590.00	
	62	机器人集成	14	套	85.00	1,190.00	
	63	自动球心夹具	14	套	22.00	308.00	
	64	II序3尺寸定位夹具	14	套	15.00	210.00	
	65	加工中心夹具	14	套	14.00	196.00	
	66	CNC车床	1	套	52.00	52.00	
	67	液压卡盘	1	套	2.00	2.00	
	68	机器人去毛刺	8	套	85.00	680.00	
	69	在线清洗机	2	台	40.00	80.00	
	70	在线尺寸检测	4	台	85.00	340.00	
	71	在线动平衡	2	台	95.00	190.00	
	72	氦检机	2	台	195.00	390.00	
	73	自动打标机	2	台	12.00	24.00	
	74	在线刷毛刺机	5	台	20.00	100.00	
	75	动平衡自动修复机	1	台	220.00	220.00	
	76	产品输送线	100	米	0.60	60.00	
	涂装车间	77	三坐标仪	1	台	95.00	95.00
		78	切削液配比系统	1	套	80.00	80.00
79		自动排屑系统	2	套	295.00	590.00	
80		储气罐 10m ³	1	只	2.10	2.10	
81		涂装线体—前处理线	2	条	4,800.00	4,800.00	
82		涂装线体—喷粉线	1	条			
83		涂装线体—喷漆线	2	条			
84		涂装线体—透明粉线	1	条			
85		喷粉系统	8	套	145.00	1,160.00	
86		机器人自动转线	9	台	48.00	432.00	
87		药剂自动检测控制系统	1	套	45.00	45.00	
88		外观自动检测系统	3	套	48.00	144.00	
89		产品输送线	220	米	0.60	132.00	
90		无油螺杆机	2	台	65.00	130.00	
91		储气罐 10m ³	1	只	2.10	2.10	
92		冷干机 25m ³	2	台	3.50	7.00	
93		微热吸附干燥机	2	台	4.50	9.00	
94		储气罐 2m ³	6	只	0.50	3.00	
95		洗球机	1	台	2.00	2.00	
96		热洁炉	1	台	15.00	15.00	
97		精车机床	8	台	95.00	760.00	
98		液压夹头	8	只	2.00	16.00	
99		自动毛刺机	8	台	15.00	120.00	

车间	序号	设备名称	数量	单位	单价	合计
检包工段	100	产品输送线	155	米	0.60	93.00
	101	一次谐波机	2	台	136.00	272.00
	102	动平衡机	2	台	7.00	14.00
	103	激光打码机	2	台	8.00	16.00
	104	自动包装线	2	条	45.00	90.00
	105	机器人	2	台	45.00	90.00
	106	缠绕包装机	1	台	5.00	5.00
检测中心	107	90°冲击试验机	1	台	25.00	25.00
	108	13°冲击试验机	1	台	25.00	25.00
	109	弯曲试验机	8	台	45.00	360.00
	110	径向试验机	2	台	60.00	120.00
	111	双轴试验机	1	台	750.00	750.00
	112	动平衡机	1	台	8.00	8.00
	113	涂层检测设备	1	套	350.00	350.00
仓库	114	地磅 80T	1	台	10.00	10.00
	115	3.5T 叉车	2	台	6.50	13.00
	116	自动叉车 1.5T	5	台	32.00	160.00
	117	机器人	2	台	44.00	88.00
	118	铝锭输送系统	2	套	75.00	150.00
	119	立体库	1	套	1,250.00	1,250.00
	120	堆垛机	8	台	85.00	680.00
其他辅助设备	121	离心机 150m ³	3	台	120.00	360.00
	122	高压启动柜	2	台	3.70	7.40
	123	冷干机 5m ³	2	台	1.00	2.00
	124	冷却塔 150m ³	3	台	6.00	18.00
	125	冷却水泵	6	只	0.40	2.40
	126	冷干机 220m ³	3	台	17.00	51.00
	127	储气罐 10m ³	4	只	2.20	8.80
	128	发电机	1	台	144.99	144.99
合计			1,260			36,348.00

②软件购置情况

单位：万元

序号	项目名称	建设内容	金额
1	基础弱电建设	网络建设	80.00
2		监控建设	90.00
3		门禁、考勤、一卡通建设	6.00
4		服务器、存储	50.00
5		互联网专线	5.00
6		多媒体、视讯	16.00

序号	项目名称	建设内容	金额
7		弱电机房建设	90.00
8	物联网系统	智能终端设备	150.00
9		智能制造系统	220.00
10	标识系统	自动定位激光打码机	320.00
11		自动扫码设备	145.00
12	厂区 AP 建设	工业无线 AP	12.00
13	监管中心	监视大屏等	55.00
14	能源管理系统	水、电、气自动采集分析管理	50.00
15	物流管理系统	物流定位管理	16.00
16	成本系统	班次成本数据采集	40.00
17	人事系统	人事管理系统	60.00
18	设计工作站	设计专用工作站	40.00
19	办公 PC 电脑	普通 PC 电脑、笔记本电脑	55.00
合计			1,500.00

公司在工艺设备及工器具购置费及设备基础建筑、安装工程测算过程中，主要考虑因素如下：

①对于已有的同类设备，以实际采购价格为测算依据：对于公司前期项目实施过程中已实际采购的同类同型号设备，本次募投项目设备测算价格优先参照公司同类设备的实际采购价格。

②对于未曾采购的设备，以市场实际询价结果为依据：本次募投项目所需设备中，对于公司当前未曾采购过的新设备，由公司采购人员向上游设备厂家进行询价，以实际询价结果作为募投项目测算依据。

③设备数量以实际需求为基础：本次募投项目设备数量，以本项目实际需求为基础，综合考虑公司历史经验并收集参考同行业竞争对手信息确定。

④设备基础建筑、安装工程支出分别按照设备购置支出的 1.5%和 5.5%计算，合计 2,580.00 万元。

综上所述，公司本次募投项目工艺设备及工器具购置费测算依据充分、合理，符合该项目的实际情况。

(3) 其他费用

其他费用主要包括本次募投项目实施土地购置成本及前期工作费用、勘察

设计费用、工程保险费用、办公及生活家具购置费用和生产准备费用等支出。
具体构成情况如下：

项目	金额（万元）
土地购置费	2,555.00
前期工作费	50.00
建设单位管理费	180.00
勘察设计费	80.00
工程监理费	70.00
施工图设计审查费	45.00
劳动安全卫生评价费	35.00
环境影响咨询费	30.00
工程保险费	100.00
办公及生活家具购置费	150.00
生产准备费	387.00
合计	3,682.00

公司本次募投项目工程建设其他费用中的土地购置费根据《土地使用权出让合同》及支付的相关税费进行计算，除土地购置费以外的其他费用的测算以公司历史项目建设经验为依据，前期工作费、勘察设计费、工程监理费、工程保险费等均以浙江当地实际情况为依据，测算依据合理。

（4）预备费

本次募集资金投资项目预备费 1,048.00 元，本项目预备费按土建工程费用和设备购置（含软件）支出之和的 2% 计算。

（5）铺底流动资金

本项目铺底流动资金预算 9,000.00 万元。项目流动资金采用分项详细估算法测算流动资金需求，对流动资产和流动负债主要构成要素（即存货、现金、应收账款、预付账款、应付账款、预收账款等）进行分项估算，在预估各分项目的最低周转天数后，计算得出各分项目的年周转次数，最后分项估算占用资金额。铺底流动资金按照项目流动资金的 30% 计入投资总额。

（三）“偿还银行贷款”具体投资明细情况及测算依据、测算过程

公司本次计划使用 18,000.00 万元用于偿还银行贷款，具体将视募集资金到

位情况及到位时需偿还的银行贷款情况而定。

报告期内各期末，公司银行借款包括短期借款、一年内到期的非流动负债和长期借款，其构成情况如下：

单位：万元

项目	2020年3月31日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
短期借款	192,987.26	172,315.97	200,866.11	176,259.10
一年内到期长期借款	6,900.00	6,910.66	6,350.00	22,400.00
长期借款	19,759.68	20,141.14	5,700.00	6,550.00
合计	219,646.94	199,367.77	212,916.11	205,209.10

2017年末、2018年末、2019年末和2020年3月末，公司短期借款、一年内到期长期借款及长期借款余额合计分别为205,209.10万元、212,916.11万元、199,367.77万元和219,646.94万元，占负债总额比例分别为71.05%、68.22%、58.54%和58.65%，银行借款余额占负债比例相对较高。

近年来，公司业务规模不断扩大，经营发展稳中有进，但是公司经营仍然面临市场环境变化、流动性风险、国家信贷政策变化等多种风险，通过将部分募集资金偿还短期银行借款，有利于减轻公司资金压力，提高公司的抗风险能力、财务安全水平和财务灵活性，推动公司持续稳定的经营。

（四）各项投资构成是否属于资本性支出，是否使用募集资金投入

1、资本性支出情况

（1）年产300万件轻量化铝合金汽车轮毂智能制造项目

项目投入中，建筑工程费、设备购置及安装工程（含软件）和土地购置及其他建设支出等于发生时计入固定资产及无形资产，属于资本性支出；生产准备费于发生时计入当期损益，属于非资本性支出；预备费是指在可行性研究报告编制时根据项目初步涉及估算的难以预料的工程和费用支付，与资产相关的预备费属于资本性支出，基于谨慎性考虑，本次募集资金预备费均视为非资本性支出；项目铺底流动资金为非资本性支出。

根据上述标准，本次年产300万件轻量化铝合金汽车轮毂智能制造项目投资总额中资本性支出63,565.00万元，非资本性支出10,435.00万元。

(2) 偿还银行贷款

本次计划使用募集资金 18,000.00 万元用于偿还银行贷款，均为非资本性支出。

2、使用募集资金投入情况

年产 300 万件轻量化铝合金汽车轮毂智能制造项目投资总额中资本性支出 63,565.00 万元，其中，董事会决议日前累计投入自有资金 3,320.44 万元，本次公司拟使用募集资金投入 42,000.00 万元，均为资本性支出。

3、补流还贷比例是否符合规定

本次发行计划募集资金总额不超过 60,000.00 万元（含本数），其中计划使用 42,000.00 万元用于“年产 300 万件轻量化铝合金汽车轮毂智能制造项目”，均为资本化支出；计划使用 18,000.00 万元用于偿还银行贷款，均为非资本化支出，偿还银行贷款金额占本次募集资金总额的 30%。

根据证监会《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》（2020 年修订版）：“通过配股、发行优先股或董事会确定发行对象的非公开发行股票方式募集资金的，可以将募集资金全部用于补充流动资金和偿还债务。通过其他方式募集资金的，用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的 30%。”本次募集资金投资补流还贷比例未超过募集总额的 30%，故符合相关规定。

二、本次募投项目与公司现有业务及前次募投项目的联系与区别，本次募投项目建设的必要性、合理性及可行性，结合现有产能利用率、产销率、在手订单等说明并披露新增产能的消化措施

(一) 本次募投项目与公司现有业务及前次募投项目间的联系和区别

公司前次募投项目中涉及生产线建设的项目与本次募集资金建设的生产线既有联系又有区别。

1、两次募投项目均为公司生产经营战略重要组成部分

本次募投项目与前次募投项目均是公司发展战略和生产布局优化的重要组

成部分。

前次募集资金投资项目定位于现有生产线的产能转移替代及生产规模的扩张。通过前次募投项目的实施，公司实现中低端产品生产线向原材料及人力、动力等资源丰富且具有成本优势的西南地区转移；同时，借助我国城市化进程的迭代效应，西南地区汽车市场仍具有较大的增长空间，公司通过就近配套西南地区客户群，有利于西南地区市场的开拓。

本次募投项目定位于中高端产品，通过智能工厂建设项目，一方面有利于应对日益增加的人工成本对公司利润的侵蚀，实现公司生产的规模化和精益化；另一方面，东部沿海等发达地区及一、二线城市由于消费能力相对较高、进入换购和增购期以及车牌来之不易等因素，促进了中高端及以上级别的车型市场的发展。公司通过本次智能工厂建设，进一步开拓中高端产品及客户，进一步优化公司产品及客户群，提高抗风险能力。

通过两次募投项目建设，公司最终形成中低端产品线为主的西南生产基地和中高端产品线为主的金华生产基地相结合的生产布局，有利于尽早实现公司经营发展战略目标。同时，通过生产布局及产品结构的丰富优化，可以充分借助西南地区的成本优势和浙江地区强大的消费能力，进一步提升公司市场份额，最大限度维护股东利益。

2、技术方面

公司自设立以来专注于铝合金轮毂的生产，具有成熟的生产工艺，两次项目均采用现有成熟的生产工艺，所使用的原材料、核心技术工艺等均不存在差异。

3、客户群及产品定位方面

本次募投项目主要用于生产中高端产品，主要定位于中高端客户及中高端产品；前次募投项目主要是定位于中低端产品。

(二) 本次募投项目建设的必要性、合理性及可行性

1、本次募投项目建设的必要性、合理性

(1) 顺应国家产业政策及行业转型升级的发展的需要

2018年，受宏观经济增速放缓，尤其是贸易摩擦加剧等多种影响，全球汽车产销量均出现下滑，中国汽车产销量也在连续28年上涨以后，在2018年7月份开始出现负增长。我国汽车产业进入市场和产业结构的调整期，处在一个由粗放型向高质量发展转型升级的关键时期，未来3-5年将是汽车产业攻坚克难的关键阶段。作为汽车行业重要组成部分的汽车零部件行业也正处于整体产业升级的关键时期。

《中国制造2025》中要求加快航空、汽车等行业生产设备的智能化改造，推进制造过程智能化，推动行业转型升级。汽车产业作为智能制造的重要载体，不断向绿色环保、智能化方向发展，同时促进了汽车铝轮毂行业生产智能化方向发展。同时，《中国制造2025》强调汽车行业“轻量化仍然是重中之重”，“轻量化”已然成为国家的重要战略。作为汽车重要组成部分的汽车轮毂，铝合金轮毂密度约为钢轮的1/3，这意味着采用相同体积的铝合金轮毂将比钢质轮毂轻2/3，是实现汽车轻量化的重要途径之一。

为实现智能化制造的国家战略，推动车轮行业向智能化升级，近年行业龙头企业纷纷推出了智慧工厂和轻量化生产线的建设计划。2018年万丰奥威计划投资5.34亿元建设年产220万件汽车铝合金轮毂智慧工厂，同时，在建投资项目新增产能600万件/年（数据来源：万丰奥威2019年半年度报告）；2018年及2019年，立中车轮集团分别投资9.6亿元和约6亿元，建设规划年产400万只轻量化铸旋铝合金车轮项目和高端铸旋铝合金车轮智能制造工厂（数据来源：立中车轮公开披露信息）；2019年11月，日上集团拟投资约7.5亿元建设年产125万件汽车轻量化铝合金轮毂项目（数据来源：日上集团公开披露信息）。

本次智能制造项目有利于进一步提高智能制造水平，优化生产流程，实现生产的精益化、自动化。公司需要抓住汽车及汽车零部件行业转型升级的发展机遇，通过智能工厂建设，提升公司及产品的市场竞争力，实现公司的可持续发展。

（2）淘汰落后产能，实现产品升级和客户结构优化，提升抗风险能力

随着汽车产业转型升级，汽车整车厂对供应商的要求越来越高，不再仅仅满足交货及时性，而更侧重于考察供应商研发生产的协同能力、持续稳定的供

货能力和产品质量稳定性能力等综合能力。汽车整车厂尤其是中高端汽车制造商在对汽车零部件供应商考核时，会重点关注供应商生产线包括生产设备、检测设备的先进性，是否能够满足大批量、高质量的稳定供货要求等。目前，公司的主要生产设备整体成新率约 57%，成新率较低，不利于中高端产品市场的开拓。

借助中国汽车产业转型发展机遇，通过本次智能制造建设项目，用于承接 2019 年淘汰的部分落后产能并进一步扩充中高端生产线产能；借助先进的生产及检测设备，开发和重组生产工艺、平衡工序，形成连续高效集成的自动化生产线，满足汽车整车厂日益严格的考评要求，有利于开拓新客户、新产品，促进公司产品及客户结构进一步优化，提升抗风险能力。

（3）通过自动化减少生产用工总量，降低人工成本

随着中部崛起、西部大开发、东北老工业基地振兴等国家战略不断实施，当地就业岗位增加，中西部地区由原来的劳务输出地逐步变成劳务输入地。加上当地政府加大留工力度，近年来，流入浙江地区的外来劳动力有所减少，导致用工成本不断提升。而汽车铝合金行业属于劳动力密集型产业，劳动力供求失衡一方面导致公司直接用工成本提升，另一方面，熟练技术工人流失导致产品质量及客户订单需求无法及时得到保障，进而可能造成客户订单流失或者客户流失，进一步增加公司生产经营成本，对公司生产经营造成重大不利影响。

2017 年度、2018 年度及 2019 年度，公司人工成本支出占当期经营成本的比重分别为 11.06%、17.73%和 14.01%，人工成本占比较高。虽然公司积极优化生产布局，在云南、宁夏等地区设立工厂来降低人工成本，但由于劳动力供求失衡所带来的劳动力成本上升进一步压缩了公司的盈利空间。

通过本次智能制造项目建设，利用先进自动化生产设备进行技术改造升级，实现“机器换人”，提升工作效率和智能程度，有效减少无效或低效劳动用工量，从而达到节约人工成本的目的；同时通过智能化生产提升产品良品率，进一步降低产品成本，实现生产经营效益最大化。

（4）有利于优化公司负债结构，增强公司抗风险能力

公司计划将本次部分募集资金用于偿还银行贷款。近年来，公司业务规模不断扩大，经营发展稳中有进。同时，公司积极优化布局生产基地，云南、宁夏、泰国等生产基地均处于建设过程中，建设投资规模较大。目前公司主要采取银行借款方式进行融资，通过银行贷款的方式筹集资金为公司扩大经营规模提供了资金支持和保障。但目前我国银行贷款的实际利率处于较高水平，公司间接融资成本较高，由此产生的财务费用降低了公司的盈利水平。

为保证公司平稳健康发展，有必要减少银行贷款规模，降低公司资产负债率及有息负债水平，优化公司财务结构。本次通过将部分募集资金偿还银行借款，有利于减轻公司资金压力，提高公司的抗风险能力、财务安全水平和财务灵活性，推动公司持续稳定的经营。

2、项目实施的可行性

(1) 国家及地方产业政策对汽车零部件行业的支持

2015年5月，国务院印发全面推进实施制造强国的战略文件《中国制造2025》，强调汽车发展的整体规划中“轻量化仍然是重中之重”，“轻量化”已然成为国家的重要战略。同时，要求加快航空、汽车等行业生产设备的智能化改造，推进制造过程智能化，推动行业转型升级。同时，要求加快航空、汽车等行业生产设备的智能化改造，推进制造过程智能化，推动行业转型升级。

2018年5月，浙江省工业转型升级领导小组印发《2018年传统制造业改造提升工作要点》，要求启动汽车零部件在内的7个重点传统制造业改造提升，加大财政、土地、能源及金融等政策支持，实现产业创新升级、整合优化、强链补链。深入推进“机器人+”，加快智能化改造步伐，建成一批智能制造单元、智能生产线、无人车间和无人工厂。公司多项生产建设项目被列入2017年浙江省智能制造重点项目和浙江省2018年度省级工业互联网平台拟培育名单。

2017年，金华市政府发布《金华市重大建设项目“十三五”规划》，本次项目实施地金华新能源汽车产业园被列入“金华制造”的重要组成部分。金华市政府对园区建设项目给予政策支持，有助于降低公司投资和运营成本，提高公司引进优秀技术人才和管理人才的优势，加快项目建设，推进项目产品尽快

实现市场销售，进而推动公司业务规模和盈利能力的快速增长。

(2) 稳定的客户资源及市场储备为本次募投项目提供保障

受国内汽车市场影响，订单增速放缓，公司坚持以市场为导向，顺应市场发展趋势，积极优化客户结构及产品结构，重点加大国内及海外中高端市场的开发力度，并致力于车轮轻量化的研究设计。在全球汽车工业产业链向发展中国家和地区转移的大背景下，抓紧机遇，一方面，公司积极提升生产线的自动化程度，通过自动化生产线的建设来承接落后产能；另一方面，借助本次募投项目向中高端汽车厂配套业务市场布局。公司长期与众多国内外整车厂合作，已形成了长期稳定的合作关系，公司产品涵盖了国内主流乘用车和商用车整车厂。公司的客户资源是公司在研发能力和产品获得客户认可、配套供应能力发展进步的基础上，逐步积累形成的。近年来，公司持续优化市场结构及产品结构，加快推动海外建厂工作，进一步开拓海外市场，加大国内客户尤其是中高端客户的市场开拓力度，平衡国际、国内市场，分散单一市场风险。

现有客户方面，公司积极开拓新客户以及深度开发老客户新产品，开发了吉利汽车、上海大众、长城汽车等客户，并开始批量供货；取得长安汽车、上海通用五菱、日本铃木及日本大发等老客户多款新车型的配套开发。通过生产线自动化水平的提升，能够更好的满足上述老客户新产品的订单需求。

中高端客户开拓方面，公司已进入上汽大众等中高端客户的供应商体系并开始小批量供货。借助公司前期在日本市场的开拓，结合日系和奥迪、奔驰、宝马等豪华车为代表的中高端品牌逆势增长的市场行情，公司将进一步开拓中高端客户市场，目前，公司正大力开发福特、日产等中高端客户。

公司长期稳定的客户资源及较好的销售能力，将为本次发行募集资金投资项目提供有力的订单保障。

(3) 成熟的研发技术体系，为本次募集资金项目的实施奠定了坚实技术支持

公司自成立以来，深耕车轮主业，公司重视前端研发，将技术研发作为公司长期可持续发展的基石。公司组建了浙江今飞汽摩配技术研究院有限公司，

通过积极购入国内外先进设备和引进研发技术人员提升公司的研发能力，公司研发中心被评为“金华市高新技术研究开发中心”。

公司目前与浙江大学、浙江工业大学等科研院所建立了合作关系，借助科研院所力量进一步提升公司研发能力，积极参与了多项省级重点项目的研究开发，目前已完成智能物联生产线技改项目等项目的研发与应用。

经过多年积累，公司已经拥有多项核心技术，主要涉及产品轻量化方面的材料开发、模具设计开发以及新工艺开发等方面，各项技术均达到国内领先或先进水平，并得到国内外汽车制造商的高度认可。截至2020年3月31日，公司已取得专利技术共285项，其中发明专利19项，实用新型专利85项，外观专利181项，且有多项发明和实用新型专利正在申请中。公司自主研发或合作研发的多个项目或产品被列入浙江省、金华市的重点项目。公司所具备的技术优势使公司具有很强的自主研发和设计能力，保证了产品质量，为本次募投项目的实施提供了强劲的技术支持。

公司所具备的技术优势使公司具有很强的自主研发和设计能力，保证了产品质量，为本次募投项目的实施提供了强劲的技术支持。

(4) 人才储备为本次募投项目实施提供了坚实基础

人才是企业发展的根本。公司极为注重人才的培养，公司通过招聘和培养应届毕业生，建立了一支后备干部队伍，保障了公司在高速扩张过程中的人才储备支撑。公司采用请进来和送出去的培训方式，积极推行继续教育和终身教学，加强在职专业技术人员和管理人员的业务培训，提高员工的学习能力，提升员工解决问题的能力，提升员工的专业素养，增强公司的核心竞争力。

公司在多年经营中建立了较为完善的人才激励机制，充分激发人才的积极性和主动性，促进人才队伍的不断壮大，推动公司可持续发展。在注重内部人才培养的基础上，公司积极从外部引进高端技术人才，目前公司拥有研发技术人员250余人，其中硕士研究生以上人才10人。

公司完善的人才培养机制和激励机制，为本次募投项目的顺利实施提供了坚实的基础。

综上所述，本次募投项目建设符合国家产业政策和行业发展方向，符合公司经营发展战略；同时，公司具备实施本次募投项目所需的人力、技术及市场储备，

项目建设具有必要性、合理性及可行性。

(三) 结合现有产能利用率、产销率、在手订单等说明并披露新增产能的消化措施

1、现有产能利用率、产销率情况

报告期内，公司汽轮产品产能利用率、产销率情况如下：

单位：万件

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
产能利用率	90.99%	95.19%	87.88%	96.99%
产销率	87.85%	102.11%	94.59%	94.85%

报告期内公司产能利用率已达到90%左右，加工产能利用率趋于饱和。同时，公司采取以销定产模式进行生产销售，报告期内，除2020年1季度受季节性因素及新冠疫情影响外，公司产销率均在95%左右。

2、在手订单及公司新增产能消化措施

公司本次募投项目目标客户是现有汽车客户中高端产品的开发和开拓新客户，产能消化的具体措施主要有：

(1) 深度开发老客户

公司本次募投项目的产品销售将充分利用现有的产品销售渠道和客户群体。公司已与吉利汽车、长安汽车、韩国大宇（日本铃木配套）、日本大发等客户建立了长期的合作关系，随着双方合作的深入，后续公司将积极拓展上述客户的中高端产品。2019年底，根据与韩国大宇达成的合作意向，韩国大宇计划2020年向公司下达订单量不少于110万件。同时，公司通过与吉利汽车持续合作，在现有合作基础上，获得了吉利旗下多款车型的供货权。随着老客户中高端产品的开拓，公司订单将呈现稳定增长，能够消化新增产能。

(2) 积极开拓新客户

除充分利用公司现有客户储备及销售渠道外，公司销售部门还针对全新的目标客户进行了全面、系统的市场开拓工作。

一般而言，在汽车零部件行业中，汽车零部件制造企业进入汽车整车厂供应体系需要经过验厂、初期产品开发、生产件批准、量产批准、业绩管理和改进

等一系列流程。经过前期的供应商评审，2019年公司开始持续为上海大众进行小批量供货，随着后续合作深入，借助本次智能工厂建设项目的实施，能够满足后续持续稳定的大批量订单需求。公司目前正积极开发福特汽车、尼桑、现代汽车以及俄罗斯YST等海外客户。

随着本次募投项目的建设完成，一方面能够满足现有小批量供货的中高端客户后续的大批量订单要求；另一方面，可以吸引更多的中高端客户与公司建立长期稳定的合作关系。随着公司国内、国际客户的持续开拓，意向订单数量将持续增长，能够有效消化公司新增产能。

（3）根据区域特点配套市场策略，扩大新增产能消化

近年来，公司不断对生产基地进行优化布局，通过本次募集资金投资项目的实施，结合前期中低端生产线向生产成本较低的西部地区转移，形成以金华地区中高端产品生产线和云南等地区中低端生产线并行发展的产能布局。公司将结合产品销售、售后服务的实际情况及业务发展规划进一步完善营销体系，根据各区域销售特点，制定产品策略，跟进区域内的客户培养，推进业务前端的整合和营销能力的提升。同时，公司将根据区域位置制定排产计划，就近满足区域销售市场的订单需求，减少较长距离的高物流运输成本，提高公司产品的价格竞争力，保障新增产能的消化。

（4）加强营销队伍建设，完善售后服务体系

公司已经建立了一支以管理人员为领导，以营销人员为核心，以生产和技术人员为支持的完善的营销队伍。通过划分市场区域板块、在整车厂附近设立办事处、一线营销人员驻点，密切关注顾客需求，及时反馈顾客信息，生产和技术人员根据顾客需求对现有产品进行改进并适时进行新产品的研发，公司管理层根据市场形势制定和调整年度产品营销计划和实施方案。目前，公司根据客户分布情况，划分西南、西北、中部及日本四大片区，在重庆、柳州、宁波、北京、日本等地区分别设有办事处。通过建设更为专业的营销队伍和完善的售后服务体系，提升响应速度，增强客户认可度和满意度。

综上，通过深入开发老客户中高端产品和借助项目建设开拓新客户，并建立完善的营销网络体系和有效的营销策略，能够消化新增产能。

三、本次募投项目效益测算的过程及谨慎性

1、年产 300 万件轻量化铝合金汽车轮毂智能制造项目经济效益基本情况

本项目建设期 2 年，项目建设完成后，预计效益实现情况如下：

序号	项目	金额（万元）
1	营业收入	91,895.00
2	总成本费用	80,526.25
2.1	生产成本	73,032.51
2.2	期间费用	7,493.74
2.2.1	管理费用	3,795.26
2.2.2	销售费用	2,352.51
2.2.3	财务费用	1,345.96
3	税金及附加	494.03
4	利润总额	10,874.72
5	所得税费用	1,631.21
6	净利润	9,243.51

2、收入测算过程及谨慎性分析

公司本项目拟用于生产 300 万件 15-22 寸汽车铝合金轮毂，参照 2018 年度产品销售单价（本次可行性研究报告测算时为 2019 年中，考虑公司销售季节性因素，故测算均依据 2018 年度数据进行，下同），结合未来市场需求情况测算本项目年销售收入情况。

报告期内，公司汽轮产品销售均价呈现逐年增长趋势，2018 年较 2017 年增长 4.97%。本次测算销售均价参照公司 2018 年度汽轮产品的销售均价，且未考虑未来中高端产品售价高于现有产品售价等有利因素。

综上，公司本次效益测算中销售价格和销售收入测算具有谨慎性和合理性。

3、成本费用测算过程及谨慎性分析

成本费用包括生产成本和期间费用。生产成本包括外购原辅材料、燃料和动力费、直接人工成本和制造费用；期间费用包括销售费用、管理费用及财务费用。具体测算情况如下：

(1) 外购原辅材料、燃料和动力费

项目计算期内相关业务所需的所有原辅材料、包装物和燃料动力费用根据相关业务需求程度、综合 2018 年度公司平均采购单价和价格走势等因素进行测算。

①直接材料

公司结合历史生产经验，按照不同尺寸铝轮的折标重量进行测算单个铝轮耗用铝合金量（其他合金添加剂较小，根据历史生产经验，该部分辅料约占铝轮合金重量的比重为5%）。合金添加剂在毛坯铸造环节进行添加且占比较小，故测算合金添加剂成本时按照毛坯折标重量计算，在铝轮车削下料环节未再进行成本剔除。

具体计算公式如下：

单个产品耗用原材料=（铝轮毛坯折标重量-铝轮车削下料重量）/0.95*铝合金采购单价+铝轮毛坯折标重量/0.95*0.05*其他合金添加剂均价

2018 年铝合金采购单价为 12.16 元/kg，结合以前年度存在铝价大幅度上涨等情况，公司假设未来铝价上涨 15%，测算单价为 12.16*1.15=13.984 元/kg（不含税）。经测算，直接材料成本为 49,519.40 万元。

②燃料动力

公司燃料动力主要耗用为水、电力和天然气，公司根据目前单位产品折标耗用情况进行测算。

燃料动力耗用根据 2018 年度公司电费、水费及天然气价格进行测算，其中，电力和天然气占比较高，故在 2018 年电费 0.55 元/度的基础上电费上涨 0.1 元/度即测算用电单价 0.65 元/度，天然气价格在 2018 年 2.75 元/m³ 的基础上上浮 6%即 2.92 元/m³ 进行测算。经测算，燃料动力成本为 11,729.94 万元。

（2）人工成本

本次直接人工测算参照 2018 年公司金华地区工资水平基础上进行测算。2018 年度，公司金华地区人均成本 5,500.00 元/月，折合 6.60 万元/年，考虑近年来用工成本增加，在 2018 年度人均成本的基础上上浮 20%即 7.95 万元/人进

行测算。本项目预计共使用工人 412 人，工资总额为 $412*7.95=3,275.40$ 万元。

（3）制造费用

制造费用由修理费用、折旧费用和其他制造费用三项费用组成。其中：修理费按照历史经验，采取年折旧额的 10% 进行测算，约为 436.00 万元；折旧费用按照公司现行会计政策对本次资本性投入的折旧计算，约为 4,360.00 万元；其他制造费用则根据 2018 年水平进行测算，约为营业成本的 5%。合计为 8,507.78 万元。

（4）期间费用

①销售费用及管理费用

销售费用和管理费用均按照 2018 年汽轮事业部费用率进行测算，2018 年公司汽轮事业部销售费用率为 2.56%，管理费用率为 4.13%。管理费用不包括研发费用支出，研发费用由统一的研发平台进行，本项目不单独产生研发支出。经测算，本项目销售费用和管理费用分别为 2,352.51 万元和 3,795.26 万元。

②财务费用

本次项目流动资金包括铺底流动资金和其他流动资金，铺底流动资金部分采用自有资金，其他流动资金均通过借款进行。公司目前综合融资成本约为 6%，本次项目流动资金投资额为 31,432.72 万元，铺底流动资金 9,000.00 万元，其余 22,432.72 万元均通过借款进行，融资成本约为 $22,432.72 \text{ 万元} * 6\% = 1,345.96$ 万元。

（5）增值税、城市维护建设税、教育费附加按国家有关规定计算。

综上，公司在测算本募投项目成本费用时，采用的原材料价格、销售费用率、管理费用率、制造费用率等参数，综合考虑并参考了最近一年（2018 年）公司平均采购成本、公司销售费用率、管理费用率及制造费用率水平，以及项目实施所在地物价水平、工资水平等因素确定，遵循并体现了成本费用测算的谨慎性和合理性。

4、本次项目毛利率合理性分析

基于上述测算，本次项目毛利率测算情况、公司报告期毛利率情况及同行业毛利率情况对比情况如下：

单位：%

项目	本次测算	公司	万丰奥威	四通新材	跃岭股份	迪生力	行业均值
2020年1-3月	20.53	21.85	-		-	-	-
2019年度		22.22	-	21.97	24.76	37.71	26.10
2018年度		21.19	19.31	20.36	25.84	32.30	24.45
2017年度		19.11	22.13	20.34	19.88	45.37	26.93

注：截至本报告回复日，万丰奥威2019年度报告尚未披露。

如上表所示，本次募投项目测算毛利率低于同行业上市公司均值且低于公司2018年度至2020年1-3月毛利率，本次项目测算毛利率较为谨慎。

综上，公司在测算本募投项目效益时，依据的方法明确，测算的参数选取恰当，本次效益测算具有谨慎性、合理性。

保荐机构及会计师回复：

保荐机构及会计师履行了如下核查程序：

1、取得并查阅公司关于本次募投项目实施的三会决议、非公开发行预案、募集资金使用可行性研究报告等资料；

2、查阅本次募投项目可行性研究报告及公司战略发展规划相关资料，向公司董事及高级管理人员询问本次募投项目投资的必要性、可行性以及与前次募投项目的关系；

3、查阅了工程建筑投资概预算相关法律法规，并向项目负责人了解工程规划、设备投资等情况；结合公司历史财务数据，对公司本次募投项目投资情况及效益测算情况进行复核，调查了解本次募投项目投资数额的测算依据、测算过程及投资数额确定的谨慎性；

4、询问发行人财务总监，并对照会计准则，分析投资构成是否属于资本性支出；

5、查阅公司报告期内现有产能、产量及销量情况，向公司相关负责人员了解公司产能利用情况及在手订单情况、客户开拓及维护情况等了解公司产能消化措施。

经核查，保荐机构及会计师认为：

（1）本次募投项目投资测算依据充分，测算过程符合企业实际情况；补流还贷比例符合证监会相关规定；

（2）本次募投项目与现有业务及前次募投项目均为专注于公司主业，是公司实现经营发展战略目标的重要组成部分，本次募投项目建设具有合理性、必要性及可行性；

（3）针对本次募投项目，公司建立了有效的应对措施来确保新增产能能够得到消化；

（4）本次募投项目效益测算过程合理、公司本次募投项目预计收入、成本、费用等科目的核算依据充分，预计效益测算合理谨慎。

8. 请申请人披露中美贸易摩擦及新冠肺炎疫情对生产经营的影响，复工复产情况，是否对未来生产经营及本次募投项目实施产生重大不利影响，如有影响，相关风险披露是否充分。

请保荐机构及会计师核查并发表意见。

申请人回复：

一、新冠疫情对公司生产经营的影响

（一）新冠疫情爆发以来发行人复工复产情况

2020年初，全国多地相继爆发了新型冠状病毒肺炎疫情，并随后在全球大部分国家和地区不断蔓延。发行人原定于春节国家法定假期后复工，受疫情影响推迟复工时间。2020年2月7日，经浙江省疫情防控工作领导小组同意，浙江省商务厅下发了《第一批省级重点外贸企业复工和优先保障清单》，包括本公司在内的54家企业被列入上述名单。公司及子公司履行复工申请程序后，2月中旬均已复工复产。

为了应对新冠疫情对公司生产经营的影响，发行人积极采取了以下措施：

1、采购活动

（1）加强与主要供应商的沟通，了解其生产及排货计划，保障各供应商对公司供货的及时性；

（2）积极疏通物流，保障公司采购的原材料能够按时到达公司的生产基地；

（3）加大对于关键原材料储备，积极应对可能出现的原材料供应紧张或者物流不畅的情况。

2、生产活动

（1）员工出行排查。对员工放假离开公司的行踪、出行目的、交通工具、人员接触情况、健康状况等进行登记；

（2）制定科学防控制度。公司根据国家发布的各项疫情防控规定，并结合公司实际情况，制定了各种防控规章制度，从员工上班、用餐、卫生消毒等方

面形成明确规章制度，严格进行疫情防控；

(3) 防控物资准备。公司为员工配备额温枪、口罩、消毒液、避免聚集的一次性餐食等物资，有效保障了防控物资供应。

3、销售活动

(1) 加强与客户沟通，关注客户下单量变化，根据客户下单量合理安排生产计划；

(2) 加强与物流渠道的沟通，保障公司销售送货能够按时完成；

(3) 积极开拓市场，持续加强中高端客户、新市场区域的开拓，提升市场份额。

截至 2020 年 3 月 31 日，发行人员工复岗率达 100.00%，复工至今在册员工身体状况均正常，未出现确诊、疑似病例。由于公司复工复产及时，公司积极与海外客户保持持续有效的沟通，保持了生产经营的稳定性。2020 年 2 月底，公司生产线已恢复到正常生产水平，2020 年 1-3 月公司生产线产能利用率达到 90%。

(二) 新冠肺炎疫情对生产经营的影响，以及是否对未来生产经营及本次募投项目实施产生重大不利影响

受本次疫情影响，全国多地均采取了隔离、交通管制等疫情防控措施，进而对全国多数企业的采购、生产及销售等经营活动的开展造成了较大的限制和不利影响。

目前，随着我国疫情防控措施的全面贯彻落实，疫情防控工作已取得了阶段性成效，复工复产取得重要进展，经济社会秩序加快恢复。但与此同时，国际疫情持续蔓延，世界经济下行风险加剧，不稳定不确定因素显著增多，对我国各地企业的复工复产和经济社会发展构成了新的困难和挑战。

1、本次疫情对发行人经营影响

(1) 对发行人采购活动的影响：供应商及采购价格稳定

公司产品的原材料为铝合金，属于大宗商品，国内市场供应较为充足。公司原材料供应商包括云南铝业、中宁县铝厂及浙江省纺织品进出口集团有限公司等极具综合实力的国内企业。公司通过与主要原材料供应商签订长期框架合同来通过规模采购获取采购价格优惠。目前国内供应商均已经复工复产，市场供应充足，公司采购价格较上年保持相对稳定。公司泰国生产基地生产所需原材料均通过国内供应。因此，本次疫情对公司采购方面的影响较小。

(2) 对发行人生产活动的影响：复工及时，产能利用率高

受本次疫情影响，公司今年春节复工时间较往年有所延后。为尽快推动复工复产，公司制定了一系列科学的疫情防控措施，按照生产基地所在地政府疫情防控要求，对员工出行情况进行排查、制定科学防疫制度、组织防疫培训学习、准备疫情防护物资等，严格实施发热检测、要求员工佩戴口罩、消毒等防护措施。报告期内，公司主要产能集中在我国国内的金华、云南、宁夏基地，占公司总产能的90%以上，2020年2月中旬各厂区均已全面复工；泰国生产基地涂装线工序部分2019年末投产试运营，占公司总产能的比例较低，未因疫情而停工停产。截至本反馈意见回复出具日，公司各生产基地已基本实现全面复工，产能利用率维持在90%左右，产能利用充分。因此，本次疫情对公司生产活动的影响有限。

(3) 对发行人销售活动的影响

① 第一阶段，国内疫情爆发阶段对发行人销售活动的影响

第一阶段（2020年1-3月），即2020年初新型冠状病毒疫情首先在国内大规模蔓延，国外疫情尚未大面积爆发阶段。

2020年1-3月，公司销售情况较上年同期比较情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年1-3月	变动比例（%）
国内主营业务收入	13,201.83	16,986.31	-22.28
国外主营业务收入	25,588.79	21,408.61	19.53
主营业务收入小计	38,790.62	38,394.92	1.03

如上所述，公司2020年1-3月主营业务收入较上年同期增加1.03%，主要

是受国外销售收入的拉动。具体情况如下：

国内销售方面，公司于 2020 年 2 月中旬全面复工后，受国内疫情带来的物流不畅、主机厂停产及春节假期较往年提前等因素综合影响，一季度国内销售金额为 13,201.83 万元，较上年同期有所下滑，下滑幅度为 22.28%。

国外销售方面，在公司积极努力下，在与海外客户及外贸监管部门的充分沟通协调下，国外销售基本未受疫情影响，一季度境外销售金额为 25,588.79 万元，较上年同期有所上升，增幅为 19.53%，整体销售金额略有上升。

②第二阶段，国外疫情爆发、国内疫情基本控制阶段对发行人销售活动的影响

2020 年 1-5 月和去年同期对比，公司销售情况如下：

单位：万元、%

项目	2020 年 1-5 月	2019 年 1-5 月	同比变动
国内主营业务收入	26,654.78	31,978.96	-16.65
国外主营业务收入	37,198.73	41,896.30	-11.21
主营业务收入合计	63,853.51	73,875.26	-13.57

注：以上数据未经审计

受国外疫情全面爆发的影响尤其是印度疫情爆发影响，公司 2020 年 4-5 月销售大幅度下滑，进而导致 2020 年 1-5 月主营业务收入相比上年同期同比下滑 13.75%。具体情况如下：

国内销售降幅收窄。随着国内新型冠状病毒疫情得到有效控制，下游主机客户全面复工复产，国内供应链显著恢复；同时，国家及地方各级政府积极出台一系列产业支持政策。受上述有利因素影响，2020 年 4-5 月，公司国内销售显著回升。由于国内市场的回暖，2020 年 1-5 月份国内销售下滑幅度较 1 季度有所收窄，由 1 季度的 22.28% 收窄至 16.55%。

国外销售大幅度下滑。2020 年 3 月底至 4 月初，随着新型冠状病毒疫情在全球的蔓延，公司国外销售大幅度下滑，2020 年 1-5 月国外销售收入较上年同期下滑 11.21%。公司 1-5 月份销售有所下滑主要是受摩轮产品外销下滑所致，而汽轮产品整体保持稳定。主要是因为：（1）公司汽轮产品境外客户主要包括

韩国大宇（为日本铃木配套）、日本 TOPY、WEDS 等东亚地区客户和 TWG、WHEEL PROS、MONITOR 等美国地区售后客户。由于公司 2019 年与上述大部分客户达成了长期合作战略合作协议，在受疫情影响等不利因素而导致市场需求不振的大环境下该等客户订单向公司集中，从而公司汽轮产品未出现订单大幅减少的情形。（2）公司摩轮产品以外销为主且主要出口至印度市场，客户主要包括印度 HERO、印度 BAJAJ、RE、TVS 及 HONDA 等摩托车制造商。受印度疫情爆发影响，部分客户出于安全考虑，逐步采取轮班制、减少现场员工人数、降低工厂员工密集度等方式进行疫情防控，从而导致部分产品订单延迟交货、部分产品订单减少，进而导致公司摩轮产品销售和新增订单呈现较大下滑。目前，印度疫情仍处于持续爆发阶段，疫情尚未得到有效控制，摩轮产品在一段时间内仍会存在继续下滑的趋势。

综上，由于公司采取了积极有效的措施确保尽早复工复产，公司生产及采购环节均未受到较大影响；销售方面，随着国内疫情得到控制、国家积极出台相关政策，国内市场销售虽然较上年同期有所下降，但目前已有所好转；而海外市场由于疫情尚未得到有效控制，仍将受到一定程度影响。

2、新冠疫情对发行人未来生产经营的影响

（1）国家出台相关政策，促进国内下游产业发展

发行人所处行业为公司属于汽车、摩托车零部件制造行业，主要产品为汽车铝合金车轮和摩托车铝合金车轮。2020 年 4 月 29 日，国家发改委、科技部、工信部等十一部门联合发布《关于稳定和扩大汽车消费若干措施的通知》等相关财税支持政策，国内汽车消费将会继续因此得益。随着国家相关政策的出台，国内汽车消费市场逐步回暖。根据中国汽车工业协会统计的重点企业销量快报情况，5 月汽车行业销量预计完成 213.60 万辆，环比增长 3.2%，同比增长 11.7%。

公司作为汽车铝合金车轮和摩托车铝合金车轮国内排名前列的企业，凭借突出的技术优势和规模化供货能力，已与国内知名汽车品牌制造商建立了良好合作关系，拥有核心而稳定的客户群体。因此，目前公司国内下游领域市场需求相对较为稳定，新冠肺炎疫情不会导致公司产品市场需求出现大幅波动甚至大幅下降的情形。

(2) 国内疫情基本控制，公司生产经营有序推进

随着国内疫情逐步得到有效控制，公司上下游企业逐步实现全面复工复产。目前公司原材料采购渠道保持顺畅，供应量较为充足；公司生产经营亦有序进行；国内下游客户需求稳定，订单量逐步增加，物流恢复正常，各项工作有序推进。

(3) 国外疫情预计拐点将至，海外市场需求逐步恢复

目前发行人外销收入占比约 40%，主要境外客户包括韩国大宇、日本 TOPY、美国 WHEEL PROS、美国 MONITOR、印度 HERO、印度 BAJAJ、HONDA 等行业知名企业。新冠疫情在海外的持续蔓延，对整体行业会造成一定不利影响，预计会对发行人经营情况造成短期影响。但车轮是汽车、摩托车的重要部件且随着汽车产业链的全球化不断加强，整车配套需求及 AM 市场产品需求量仍较大。随着各国政府高度重视疫情防控，全球合作不断加强，疫情预计将得到控制，下游客户相继恢复生产，公司的订单交期将逐步恢复正常，北美、印度等地区的市场需求将会得到释放。

综上所述，公司在切实做好新冠肺炎疫情防控的前提下，紧密围绕既定的年度经营计划开展各项工作，采取多项有效措施推进复工复产，保持持续的研发投入，尽最大可能降低疫情对公司生产经营的影响。目前，公司的生产、制造环节已正常运转。疫情目前对公司国外市场销售造成一定影响，但随着全球疫情得到进一步有效控制，市场需求和产业链运作相继恢复，疫情对公司生产经营的负面影响总体可控并将持续减弱，新冠肺炎疫情对发行人未来生产经营不会造成重大不利影响。

3、疫情对本次募投项目实施的影响

发行人本次发行计划募集资金总额不超过 60,000.00 万元（含本数）用于年产 300 万件轻量化铝合金汽车轮毂智能制造项目和偿还银行贷款，其中“年产 300 万件轻量化铝合金汽车轮毂智能制造项目”主要通过智能化工厂及生产线的建设，实现生产的规模化和精益化，从而进一步优化公司客户及产品结构，提升公司市场份额和抗风险能力。本次疫情不会对公司的战略发展目标产生重大不利影响，反而通过本次疫情促进公司加快转型升级的速度。具体分析如下：

(1) 国家及地方产业政策对汽车零部件行业的支持政策未发生不利变化

国家全面推进实施制造强国和制造过程智能化、推动行业转型升级的目标未发生变化，浙江省推动汽车零部件在内的 7 个重点传统制造业改造提升和金华市实施“金华制造”的政策未发生变化。同时，汽车产业作为国家发展的支柱产业，国家及各地政府近期出台了一系列支持汽车消费及汽车产业转型升级的相关利好政策，有利于整个汽车行业的恢复和景气度提升，进而带动汽车零部件行业的进一步发展。

(2) 公司客户资源及客户开拓未因疫情发生重大变化

近年来公司开发了吉利汽车、上海大众、长城汽车等客户，开始批量供货，并与长安汽车、上海通用五菱、日本铃木及日本大发等老客户合作配套开发多款新车型。中高端客户开拓方面，公司已进入上汽大众等中高端客户的供应商体系并开始小批量供货，同时公司正大力开发福特、日产及俄罗斯等地区的中高端客户。本次疫情虽然导致公司部分客户生产计划延后、整车需求有所下滑，但公司长期合作客户一般规模较大、资金实力较强，国内外疫情得到控制后客户生产计划和订单需求将逐步恢复，公司将凭借优质的产品和长期合作的稳固客户关系继续获得订单。同时，公司目前仍在积极与相关潜在客户保持持续有效沟通，确保不因疫情放缓新客户开发进度。

(3) 公司拥有的成熟研发技术体系和丰富人才储备未受到疫情重大影响

公司自成立以来，深耕车轮主业，重视技术研发，拥有丰富的技术储备和人才储备，公司各项技术均达到国内领先或先进水平，并得到国内外汽车制造商的高度认可。本次新冠肺炎疫情导致公司延迟至 2 月 10 日复工复产，各项技术研发、实验受到一定影响，但研发人员到岗仅延迟一周左右，且部分实验、开发可通过电脑进行远程办公，各项技术研发进度未受到重大不利影响。同时，公司也不存在研发人员受疫情影响离职、研发人员因感染新冠肺炎失去专业能力，造成公司技术储备和人才储备严重不足的情况。

(4) 新冠疫情对公司本次募投项目实施起到加快促进作用

公司属于汽车零部件制造业，属于劳动密集型产业且外地员工占比较高。

本次疫情恰逢春节假期期间，因各地政府实施交通管制、异地员工到岗前集中隔离等因素导致部分外地员工到岗有所延迟，进而部分生产工序用工紧张。本次智能工厂建设项目的目的之一就是通过提升生产线的自动化水平，来缓解因劳动力紧张及用工成本增加而对公司业绩造成的侵蚀，降低因人工因素带来的不利干扰。通过本次疫情，促使公司将加快智能工厂项目的建设进度，提升生产线的自动化和智能化。

“偿还银行贷款”项目偿还贷款具体情况由公司根据募集资金到位时的实际情况进行确定。目前，公司资金周转正常，在国家对民营企业加大融资扶持力度的情况下，公司与银行等金融机构建立了良好的合作关系，公司目前不存在因无法使用募集资金偿还银行贷款而对公司生产经营产生重大不利影响。因而，新冠肺炎疫情对“偿还银行贷款”项目的实施不构成不利影响。

综上，本次疫情不会对本次募投项目的实施产生重大不利影响。

二、中美贸易摩擦对生产经营的影响，以及是否对未来生产经营及本次募投项目实施产生重大不利影响

（一）中美贸易摩擦进展情况

2018年7月，美国政府宣布于2018年9月24日起对原产于中国的2,000亿美元商品追加关税，税率为10%，并将在2019年1月1日起上升至25%。公司生产的铝合金轮毂在此次2,000亿美元征税清单内。

2019年5月，美国政府宣布对2,000亿美元中国商品继续加征关税，由原来的10%提高至25%。

2020年1月16日，中美第一阶段经贸协议的正式签署，已加征关税有望分阶段降低。

2020年4月24日，美国贸易代表办公室发布通知，宣布同意针对2018年9月列出的2000亿美元加征关税清单中的部分产品豁免加征关税，并同意返还之前加征的关税，其中包括铝合金汽轮产品，此决定至2020年8月7日有效。

该项政策对公司生产经营不会造成重大不利影响，具体分析如下：

1、提升关税对中美汽车产业的影响分析

(1) 中美铝轮的进出口情况

中国是美国最主要的铝轮出口国。从美国铝车轮进口方面看，根据国际贸易组织统计，2017年，美国铝制车轮进口量达4,382万只，其中自中国进口3,094万只，占进口量的70%，远超过排在第二位的墨西哥（19.74%）和第三位的韩国（3.79%）。如上所述，美国铝制车轮进口主要依赖于中国，对中国铝轮制造商的依赖程度较高。

从中国铝车轮出口方面看，根据中国汽车工业协会公布的数据，受中美贸易摩擦加征关税影响，2019年中国汽车铝合金车轮出口金额约40.36亿美元，同比减少14.80%，出口数量达到9,038万件，同比减少9.1%。2019年中国汽车铝合金车轮共计出口到177个国家和地区，其中出口数量超过1,000万件的美国仅包括美国和日本，其中出口美国3,670.13万件，远超过出口至日本的1,883.22万件，占总出口量的40.61%，日本位居第二位，占比20.84%。

如上述数据所示，虽然因中美贸易摩擦导致我国整体铝轮出口量有所下降，但对美出口量及市场份额仍维持第一的水平且远远超过第二名日本，进一步说明中美双方贸易依赖性较强，中美贸易摩擦对我国铝轮出口带来的影响较小。

(2) 加征10%关税带来的影响

中国作为世界上主要铝轮出口国，拥有明显的技术和成本综合优势，此次加征10%的进口关税产生的影响相对有限。对于OEM市场，鉴于整车客户的价格敏感性较高，合同价格相对稳定且需求量较大，其成本基本会向供应商转嫁。同时，OEM市场更换供应商程序复杂、周期较长，因此原有车型订单预计会维持，但进口商在后续的新产品开发中会考虑订单转移，可能会转向由墨西哥等国进口。对于AM市场，进口商价格敏感性相对较小，关税成本将由进口商与铝轮生产商共同承担，同时结合人民币贬值因素影响，不会对中国制造商造成很大影响。

(3) 加征25%关税带来的影响

美国市场对来自中国的铝车轮有较大的依赖，若其后续执行加征25%的进

口关税，进口商、制造商及市场均难以消化 25% 的成本增加，中国现有的成本优势将有所下降，企业利润空间压缩，客户将部分订单转移至其他国家，导致有能力的中国制造商被迫通过在其他国家建厂的方式实现间接出口。在 OEM 市场，由于进入整车制造体系的认证壁垒较高，中国海外新设生产基地很难在短期内通过其供应商认证体系，从而难以承接国内转移订单，美国 OEM 市场部分订单将向产能较大的墨西哥、韩国和日本等国家和地区转移，中国出口美国订单将有所萎缩。在 AM 市场，由于供应商变更相对灵活，国内企业海外生产基地可及时取得美国零售进口商认证，及时承接其原国内生产基地的订单转移，同时还能获得其他生产厂商的原出口订单，为有实力设有海外生产基地的中国铝轮企业带来机会。

(4) 对中国铝轮行业的长远影响

①美国铝轮完全摆脱对中国进口依赖的可能性较小

目前，美国铝轮进口量需求的 70% 均来自中国，除中国之外，其他进口国总体生产规模均有限，没有能力向美国出口如此大规模的铝车轮。若后续执行加征 25% 的进口关税政策，则对美国汽车行业的车轮供货保障及汽车行业的发展带来严重冲击。若美国不从中国进口铝轮，其在短期内很难找到其他合适的进口国替代，因此美国完全摆脱对中国进口依赖的可能性较小。

②加剧国内铝轮行业集中度提升

目前，中国车轮生产企业近 200 家，国内市场竞争较为激烈。同时，由于近年来，劳动力等成本不断上涨，一定程度上影响了铝轮产品的制造成本，导致车轮生产企业的利润空间被压缩。若美国进口关税进一步提高，由于价格的提高，导致美国市场客户订单转移。国内车轮生产企业会通过更加激烈的价格战争夺国际和国内订单，行业内会出现恶性价格竞争，导致整个行业利润率下降，最终会导致行业的一次整合，综合竞争力弱的工厂会被淘汰，整个行业集中度会增加。

2、提升关税对公司的影响及对策分析

(1) 公司在美国市场销售额占比较小，影响有限

报告期内，公司海外销售情况及美国地区的产品销售情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-5月	2019年度	2018年度	2017年度
美国市场销售收入	10,960.00	32,962.22	34,494.28	35,365.96
外销收入	34,998.73	108,689.27	128,436.75	105,951.94
美国市场占外销收入比重	31.32%	30.33%	26.86%	33.38%
美国市场占主营业务收入比重	17.78%	11.19%	11.99%	14.27%

报告期内，美国市场销售额占公司主营业务收入比例在 11%-18%，占比较低，且公司美国客户以 AM 客户为主，客户对于价格的敏感度相对较低。在美国对中国出口的铝合金轮毂加征 25% 关税的情况下(2019 年 5 月至 2019 年底)，公司 2019 年对美市场实现销售 32,962.22 万元，与 2018 年基本持平，未因加征关税而出现销售大幅度下滑的情形。2020 年 4 月，美国政府宣布，2020 年 4 月至 8 月份期间，针对 2018 年 9 月列出的 2000 亿美元加征关税清单中的部分产品豁免加征关税，并同意返还之前加征的关税，其中，铝合金轮毂被列入豁免加征关税清单中。随着该利好因素的释放，公司美国市场订单有所回升，2020 年 5 月单月公司新获得美国市场订单 11.73 万件，环比增长 135.92%，同比增长 10.48%。

(2) 公司采取积极应对措施，有利于降低贸易摩擦影响

公司积极关注美国贸易政策对公司带来的影响，并采取如下应对措施：

①逐步调整海外客户结构

近年来，公司通过开拓东亚、南亚等市场，逐步调整出口业务客户结构，增强日本、韩国、印度、东南亚等地区的销售，减少对单一市场的依赖程度，实现海外 AM 市场和 OEM 市场的均衡发展。海外 AM 市场份额由 2017 年的 45.19% 下降至 2020 年 1 季度的 27.22%；而 OEM 则由 2017 年的 54.81% 提升至 2020 年 1 季度的 72.78%。公司在东亚市场与韩国大宇、日本 WEDS、TOPY、住友及日本大发等建立了稳定的合作关系。2019 年及 2020 年 1-5 月份，在该地区实现销售分别为 2.53 亿元和 1.04 亿元，占同期外销收入的比重分别为 23.23% 和 29.79%，东亚市场将成为公司新的海外业务增长点。

②积极布局海外生产基地

公司通过收购沃森制造(泰国)有限公司 100% 股权积极布局海外生产基地。公司在泰国基地投资建设汽轮生产线，一期项目于 2019 年底开始投产试运营。借助泰国当地的国内及国际税收优惠，公司积极与美国客户进行接洽，签订战略合作协议等多种方式来稳定客户预期，确保订单的稳定性。

目前已开始逐步承接美国客户转向泰国的订单需求，实现对美国间接出口，以规避关税的不利影响。2020 年 1-3 月，公司通过泰国对美实现出口 2,317.87 万元。随着泰国工厂的运营，一方面可以积极承接原有美国客户的新增订单，另一方面，也可以借助泰国工厂积极拓展其他潜在的美国客户和东南亚当地的客户，进一步增加公司订单。

综上，中美贸易摩擦不会对公司经营业绩和本次募投造成重大不利影响。

综上所述，中美贸易摩擦和新冠肺炎疫情对公司生产经营产生一定的不利影响，造成公司销售收入和订单有所下滑。公司已采取积极有效的应对措施来应对中美贸易摩擦和疫情带来的不利影响。同时，中美贸易摩擦和新冠疫情促使公司进一步加快现有产线的专项升级和客户产品结构的调整优化，加快本次募投项目的建设进度，从而增强公司的市场竞争力、进一步提升市场份额和行业地位。因此，中美贸易摩擦及新冠肺炎疫情不会对公司未来生产经营及募投项目的实施产生重大不利影响。

三、风险披露

受新型冠状病毒疫情影响，各地政府相继出台并严格执行关于延迟复工、限制物流、人流等疫情防控政策，公司及下属各子公司均不同程度受到延迟复工复产的影响。公司 2020 年第一季度国内销售同比下降、整体销售状况同比上升，2020 年 4-5 月国内销售下滑收窄、国外销售下降较多、整体销售状况同比下降，疫情对公司短期生产经营及业绩产生了一定冲击，但总体可控。目前公司已实现全面复工复产，日常生产经营活动正常开展。尽管目前我国疫情控制情况良好，但目前国外疫情仍未出现峰值，若后续出现疫情二次爆发，则可能会对公司经营业绩造成不利影响。同时，若美国政府后续针对我国出口贸易继续加大或实施更为严厉制裁措施，则可能会导致公司对美出口销售有所下降，对公司出口业务产生不利影响。

针对上述风险，公司已经在申请文件中作如下风险提示：

“2、海外市场风险

2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-3 月，公司主营业务收入中出口销售收入的金额分别为 105,951.88 万元、128,436.75 万元、84,383.17 万元和 25,588.79 万元，分别占同期主营业务收入的 42.74%、51.79%、40.80% 和 65.97%，出口业务对公司生产经营的影响较大。报告期内，公司汽车铝合金车轮产品主要出口到日本、美国等国家，摩托车铝合金车轮产品主要出口到印度及东南亚地区。近几年，我国铝合金车轮出口遭到部分国家的反倾销调查。欧盟、澳大利亚、印度及欧亚经济委员会等国家和地区陆续对中国铝合金车轮产品出台了反倾销税政策，降低了我国铝合金车轮出口产品在该等国家的竞争力。此外，中美贸易摩擦导致出口关税税率大幅增长，进一步恶化了我国车轮出口形势。尽管公司在泰国建立生产基地可以有效应对部分国家对我国出台的铝合金车轮反倾销和加征关税政策，但公司产品销往的国家和地区政治、经济环境、汽车及摩托车消费政策、国际贸易政策、关税政策等若发生其他重大不利变化，将直接影响公司的产品出口，进而影响公司的生产经营业绩。

3、“新冠疫情”引致的经营风险

2020 年 1 月新型冠状病毒肺炎疫情爆发，致使全国各行业均遭受不同程度的影响。因防疫管控措施的影响，公司的采购、生产及销售环节在短期内均受到一定程度的影响。随着疫情在全球范围内爆发，疫情对汽车及摩托车行业造成的影响尚难以准确估计。在汽车及摩托车产业链全球化背景下，若疫情在全球范围持续较长时间且未得到有效控制，则将会对全球汽车及摩托车产业链造成全面冲击，可能会导致客户订单取消或无法获取稳定的生产订单等，从而对公司经营带来较大不利影响。”

保荐机构及会计师回复：

保荐机构及会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人审计报告及财务报告、正在执行及尚未执行的在手订单情

况、分地区销售情况、销售清单等相关资料；

2、查阅了发行人制定的疫情防控相关规定，了解发行人为确保生产经营正常运转所采取的具体疫情防控措施；

3、询问发行人采购、生产、销售负责人及公司董事、高级管理人员等相关人员，详细了解疫情期间发行人采购、生产、销售和募投项目实施工作的具体开展情况、疫情防控措施的实施情况，以及中美贸易摩擦对公司经营、募投项目实施的影响；

4、查询美国政府相关网站文件及其他公开信息关于中美贸易摩擦最新进展情况及影响情况。

经核查，保荐机构及会计师认为：新冠肺炎疫情短期内对公司生产经营及业绩造成一定不利影响，但总体可控，且目前公司已全面复产复工并有序生产运营，新冠疫情对公司未来生产经营及募投项目实施不会产生重大不利影响；中美贸易摩擦发生以来，公司北美市场销售受影响较小，公司已积极采取措施应对，中美贸易摩擦对公司未来生产经营及募投项目实施不会产生重大不利影响，并在申请文件中充分提示相关风险。

（本页无正文，为《浙江今飞凯达轮毂股份有限公司关于非公开发行股票申请文件反馈意见的回复报告》之签署页）

浙江今飞凯达轮毂股份有限公司

年 月 日

（本页无正文，为《关于浙江今飞凯达轮毂股份有限公司非公开发行股票申请文件反馈意见的回复报告》之签章页）

项目协办人： _____

李 豪

保荐代表人： _____

蔡文超

陈艳玲

保荐机构董事长： _____

陆建强

财通证券股份有限公司

年 月 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读今飞凯达轮毂股份有限公司本次反馈意见回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、公司的内核和风险控制流程，确认公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，反馈意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

董事长： _____

陆建强

财通证券股份有限公司

年 月 日

保荐机构总经理声明

本人已认真阅读今飞凯达轮毂股份有限公司本次反馈意见回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、公司的内核和风险控制流程，确认公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，反馈意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

总经理： _____

阮 琪

财通证券股份有限公司

年 月 日