

证券代码：301133

股票简称：金钟股份



**广州市金钟汽车零部件股份有限公司**

**与**

**南京证券股份有限公司**

**关于广州市金钟汽车零部件股份有限公司**

**向不特定对象发行可转换公司债券**

**审核问询函的回复**

**(修订稿)**

**保荐机构（主承销商）**



**二〇二三年六月**

**深圳证券交易所：**

根据贵所《关于广州市金钟汽车零部件股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》（审核函〔2023〕020070号）（以下简称“问询函”）的要求，广州市金钟汽车零部件股份有限公司（以下简称“金钟股份”、“发行人”或“公司”）与南京证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、广东司农会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）和北京市金杜律师事务所（以下简称“发行人律师”）等中介机构对问询函所列问题进行了逐项落实与核查，现回复如下，请予审核。

本回复所称报告期指 2020 年、2021 年、2022 年和 2023 年 1-3 月，如无特殊说明，本回复中所采用的简称或释义与募集说明书中的释义一致。本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所导致的差异。为方便阅读，本回复采用以下字体：

字体	字体含义
<b>黑体（加粗）</b>	<b>问询函所列问题</b>
宋体	对问询函所列问题的回复
<b>楷体（加粗）</b>	<b>对募集说明书等申请文件的补充修改、披露</b>

## 目 录

目 录 .....	2
问题 1 .....	3
问题 2 .....	79
其他问题 .....	123

## 问题 1

报告期内，发行人综合毛利率分别为 33.31%、27.85%和 19.56%，呈逐年下降趋势；出口收入分别为 20,812.62 万元、27,339.48 万元、31,364.09 万元，占当期营业收入的比例分别为 52.50%、49.76%和 43.01%；汇兑损益分别为 777.14 万元、270.47 万元和-1,756.89 万元。根据申报材料，报告期内发行人出口至美国的所有产品均已按照 25%税率加征关税。发行人经营活动产生的现金流量净额分别为 4,172.55 万元、-2,592.03 万元和 6,034.43 万元。2022 年发行人新增前五大客户及前五大供应商。报告期各期末，发行人存货余额分别为 7,734.14 万元、14,848.97 万元和 16,979.32 万元，规模增长较快。截至 2022 年 12 月 31 日，发行人其他权益工具投资账面价值 300.00 万元，系对新一代汽车底盘系统（马鞍山）有限公司的股权投资（以下简称新一代底盘公司）。根据申报材料，发行人花都生产基地位于广州市花都区炭步镇东风大道西侧，因历史原因公司在上述地块自建的共计约 17,000 平方米房屋建筑物尚未取得房屋权属证书。

请发行人补充：（1）结合销售产品结构、成本构成及变化情况、产品定价模式、公司竞争优势等，量化说明报告期毛利率下降的原因及合理性，相关不利因素是否持续；（2）美国加征关税对发行人业绩影响，发行人所采取应对措施的有效性，并结合主要出口国家和地区、国际贸易摩擦等，说明是否会对发行人未来生产经营造成不利影响；量化说明汇率波动对发行人业绩的影响及应对措施；（3）结合业务模式、同行业可比公司等说明 2021 年经营性现金流为负的原因及合理性，发行人是否有足够的现金流支付公司债券本息；（4）新增前五大客户和前五大供应商的具体情况，包括但不限于客户背景、取得方式、合作历史、合作内容等，是否存在对相关客户和供应商的重大依赖；（5）结合存货构成、库龄、产品特性、期后销售比例、计提政策等，说明存货余额持续增长的原因及合理性、计提存货跌价准备是否充分，是否与同行业存在较大差异；（6）新一代底盘公司与公司目前阶段主营业务的具体协同关系，是否属于围绕产业链上下游以拓展客户、渠道为目的的产业投资，通过该项投资获得新的技术、客户或订单等战略资源的具体情况，发行人未将该项投资认定为财务性投资的原因及合理性；（7）发行人自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定；

(8) 发行人花都地块相关房屋建筑物权属证书的最新办理进展，是否存在实质性障碍，是否会对发行人正常生产经营造成重大不利影响。

请发行人补充披露 (1) (2) (4) (5) (8) 相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师核查 (1) (3) (5) 并发表明确意见，请发行人律师核查 (8) 并发表明确意见。

【回复】

一、结合销售产品结构、成本构成及变化情况、产品定价模式、公司竞争优势等，量化说明报告期毛利率下降的原因及合理性，相关不利因素是否持续。

报告期内，公司综合毛利率情况如下：

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度	2020年度
主营业务毛利率	24.97%	19.02%	27.34%	32.89%
其他业务毛利率	100.00%	99.74%	81.69%	93.21%
合计	<b>25.43%</b>	<b>19.56%</b>	<b>27.85%</b>	<b>33.31%</b>

报告期，公司综合毛利率分别为 33.31%、27.85%、19.56% 和 25.43%。为保证报告期各期数据的可比性，剔除报关费及关税补偿的影响后，公司的综合毛利率情况如下：

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度	2020年度
主营业务毛利率	26.91%	20.90%	26.28%	32.89%
其他业务毛利率	100.00%	99.74%	81.69%	93.21%
合计	<b>27.36%</b>	<b>21.44%</b>	<b>26.81%</b>	<b>33.31%</b>

从上表可见，剔除报关费及关税补偿的影响后，2020年至2022年公司综合毛利率分别为 33.31%、26.81% 和 21.44%，呈逐年下降趋势，2023年1-3月，公司的毛利率回升至 27.36%。2020年至2022年，公司毛利率逐年下降主要受轮毂装饰件产品结构变化、原材料价格波动及国际海运价格波动等因素影响，其中轮毂装饰件产品结构变化主要系毛利率相对较低的低风阻轮毂大盘销售占比提高。报告期，公司毛利率波动的原因及合理性分析如下：

#### (一) 销售产品结构及各类产品毛利率变动分析

##### 1、公司销售产品结构

公司主要产品包括轮毂装饰件、标识装饰件和车身装饰件。报告期，公司主营业务收入的构成及各类别产品的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-3月			2022年度			2021年度			2020年度		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
轮毂装饰件	17,370.12	89.69%	28.90%	57,345.14	79.90%	22.08%	40,283.88	75.44%	29.93%	29,335.69	74.51%	39.76%
其中：低风阻轮毂大盘	4,355.41	22.49%	14.28%	8,714.78	12.14%	-8.98%	2,030.98	3.80%	-10.54%	286.10	0.73%	2.91%
标识装饰件	1,665.49	8.60%	7.10%	9,619.94	13.40%	0.47%	8,888.83	16.65%	-0.68%	7,419.05	18.84%	6.62%
车身装饰件	232.47	1.20%	22.34%	2,264.14	3.15%	24.05%	2,627.77	4.92%	35.57%	1,941.50	4.93%	26.30%
模具工装	83.92	0.43%	8.69%	833.92	1.16%	5.06%	875.03	1.64%	42.52%	672.85	1.71%	42.09%
运费补偿	14.06	0.07%	100.00%	1,705.63	2.38%	100.00%	726.47	1.36%	100.00%	-	-	-
合计	19,366.05	100.00%	26.91%	71,768.77	100.00%	20.90%	53,401.98	100.00%	26.28%	39,369.09	100.00%	32.89%

注：为保证报告期各期数据的可比性，上表已剔除报关费及关税补偿的影响。

2020年度至2022年度，剔除报关费及关税补偿的影响后，公司主营业务收入分别为39,369.09万元、53,401.98万元和71,768.77万元，呈持续增长态势。2023年1-3月，公司主营业务收入为19,366.05万元，继续保持良好增长势头。同时，公司主营业务毛利率分别为32.89%、26.28%、20.90%和26.91%，呈先下降后上升趋势。

从产品类别来看，2020年至2022年，公司轮毂装饰件的主营业务收入占比分别为74.51%、75.44%和79.90%，占比逐年提高，其毛利率分别为39.76%、29.93%和22.08%，呈逐年下降趋势。轮毂装饰件的销售占比提高及毛利率下降带动了公司主营业务毛利率的逐年下降。

从细分产品来看，2020年至2022年公司轮毂装饰件产品类别中，毛利率较低的低风阻轮毂大盘销售收入快速增长是导致轮毂装饰件整体销售占比提高及毛利率下降的主要影响因素。报告期，受益于新能源汽车行业的快速发展，公司低风阻轮毂大盘销售收入快速增长，2020年至2022年其销售收入分别为286.10万元、2,030.98万元和8,714.78万元，2021年、2022年分别同比大幅增长609.88%、329.09%，占主营业务收入的比例也由2020年的0.73%大幅提高至2022年的12.14%。受产品特点、新产品投产早期产能爬坡以及工艺和良品率相对不稳定等因素影响，公司低风阻轮毂大盘的生产成本相对较高，加之受市场竞争影响，

公司在获取相关项目时的报价相对较低，导致报告期其毛利率显著低于轮毂装饰件整体毛利率以及公司的综合毛利率。2023 年一季度，受益于原材料采购价格的下降以及前期新建产能逐步释放和生产工艺更趋成熟稳定，公司低风阻轮毂大盘毛利率较 2022 年度大幅回升。

综合来看，2020 年至 2022 年，毛利率相对较低的低风阻轮毂大盘销售占比逐年提高，是公司主营业务毛利率逐年下降的重要影响因素。以下将就公司产品类别及细分产品的收入占比变动情况、毛利率变动情况及其对公司主营业务毛利率的影响进行具体分析。

报告期，公司各类别产品收入占比变动和毛利率变动对于公司主营业务毛利率变动的影响量化分析如下：

单位：个百分点

业务类别	2023 年 1-3 月相对 2022 年度		2022 年度相对 2021 年度		2021 年度相对 2020 年度	
	收入占比 影响	毛利率变 动影响	收入占比 影响	毛利率变 动影响	收入占比 影响	毛利率变 动影响
轮毂装饰件	2.83	5.45	0.98	-5.92	0.28	-7.32
标识装饰件	-0.34	0.89	-0.02	0.19	0.01	-1.38
车身装饰件	-0.44	-0.05	-0.43	-0.57	-0.00	0.46
模具工装	-0.06	0.04	-0.02	-0.61	-0.03	0.01
运费补偿	-2.31	-	1.02	-	1.36	-
合计	<b>-0.32</b>	<b>6.33</b>	<b>1.54</b>	<b>-6.91</b>	<b>1.62</b>	<b>-8.24</b>
主营业务毛利率变动	<b>6.01</b>		<b>-5.37</b>		<b>-6.62</b>	

注：收入占比影响=本期毛利率×（本期销售收入占比-上期销售收入占比）；毛利率变动影响=（本期毛利率-上期毛利率）×上期销售收入占比。

由上表可见，2021 年度和 2022 年度，公司主营业务毛利率分别下降了 6.62 个百分点和 5.37 个百分点。其中，收入占比变动影响增加 1.62 个百分点和 1.54 个百分点，各类别产品毛利率影响减少 8.24 个百分点和 6.91 个百分点。各类别产品中，轮毂装饰件的毛利率下降影响减少主营业务毛利率 7.32 个百分点和 5.92 个百分点，轮毂装饰件的毛利率下降是公司 2021 年度和 2022 年度主营业务毛利率下降的主要原因。2023 年一季度，公司主营业务毛利率较 2022 年度提高 6.01 个百分点，其中，收入占比变动影响减少 0.32 个百分点，各类别产品毛利率变动影响增加 6.33 个百分点，轮毂装饰件产品收入占比提高和销售毛利率提高是导

致公司 2023 年 1-3 月主营业务毛利率上升的主要原因。从上述分析可见，报告期，轮毂装饰件产品收入占比和毛利率的变动是公司毛利率波动的主要影响因素，故以下重点对轮毂装饰件进行分析。

## 2、轮毂装饰件的收入及毛利率变动情况

### (1) 轮毂装饰件的收入变动分析

公司的轮毂装饰件主要包括大尺寸轮毂装饰盖、轮毂中心盖和轮毂镶件等产品，其中大尺寸轮毂装饰盖又包括常规大尺寸轮毂装饰盖和低风阻轮毂大盘。报告期，公司轮毂装饰件各细分产品的收入构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 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
大尺寸轮毂装饰盖	8,722.91	50.22%	25,887.48	45.14%	18,211.49	45.21%	14,468.77	49.32%
其中：低风阻轮毂大盘	4,355.41	25.07%	8,714.78	15.19%	2,030.98	5.04%	286.10	0.98%
轮毂中心盖	4,174.07	24.03%	17,798.04	31.04%	16,057.99	39.86%	13,017.77	44.38%
轮毂镶件	4,436.81	25.54%	13,288.19	23.17%	5,784.34	14.36%	1,573.76	5.36%
其他	36.32	0.21%	371.44	0.65%	230.05	0.57%	275.39	0.94%
轮毂装饰件合计	<b>17,370.12</b>	<b>100.00%</b>	<b>57,345.14</b>	<b>100.00%</b>	<b>40,283.88</b>	<b>100.00%</b>	<b>29,335.69</b>	<b>100.00%</b>

报告期，受益于新能源汽车行业的快速发展，公司配套 T 公司、上汽乘用车等整车厂商的低风阻轮毂大盘以及配套比亚迪、SMART、极氪汽车等整车厂商的轮毂镶件在报告期实现量产销售，且相关产品订单持续增长，推动其销售收入快速增长。2020 年至 2022 年，公司低风阻轮毂大盘的销售收入分别为 286.10 万元、2,030.98 万元和 8,714.78 万元，轮毂镶件的销售收入分别为 1,573.76 万元、5,784.34 万元和 13,288.19 万元，均呈快速增长态势。低风阻轮毂大盘和轮毂镶件销售收入的快速增长，推动公司轮毂装饰件产品销售收入逐年增长，2021 年度和 2022 年度，公司轮毂装饰件产品销售收入分别同比增长 37.32% 和 42.35%。

### (2) 轮毂装饰件的毛利率变动分析

报告期，公司轮毂装饰件各细分产品的毛利率变动情况如下表所示：

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
大尺寸轮毂装饰盖	21.99%	10.78%	21.88%	30.17%



轮毂中心盖	41.02%	34.15%	37.45%	49.38%
轮毂镶件	31.38%	28.38%	34.58%	46.92%
其他	-8.40%	6.59%	25.73%	48.53%
<b>轮毂装饰件合计</b>	<b>28.90%</b>	<b>22.08%</b>	<b>29.93%</b>	<b>39.76%</b>

由上表可知，公司轮毂装饰件各细分产品的毛利率均呈先下降后上升的趋势，各类细分产品收入占比变动和毛利率变动对于轮毂装饰件毛利率变动的影响量化分析如下：

业务类别	2023年1-3月相对 2022年度		2022年度相对 2021年度		2021年度相对 2020年度	
	收入占比影响	毛利率变动影响	收入占比影响	毛利率变动影响	收入占比影响	毛利率变动影响
大尺寸轮毂装饰盖	1.12	5.06	-0.01	-5.02	-0.90	-4.09
轮毂中心盖	-2.87	2.13	-3.01	-1.32	-1.69	-5.29
轮毂镶件	0.74	0.70	2.50	-0.89	3.11	-0.66
其他	0.04	-0.10	0.01	-0.11	-0.09	-0.21
<b>合计</b>	<b>-0.98</b>	<b>7.79</b>	<b>-0.51</b>	<b>-7.33</b>	<b>0.43</b>	<b>-10.26</b>
<b>轮毂装饰件毛利率变动</b>	<b>6.81</b>		<b>-7.85</b>		<b>-9.83</b>	

注：收入占比影响=本期毛利率×（本期销售收入占比-上期销售收入占比）；毛利率变动影响=（本期毛利率-上期毛利率）×上期销售收入占比。

由上表可见，剔除报关费及关税补偿的影响后，2021年度和2022年度，公司轮毂装饰件毛利率分别下降了9.83个百分点和7.85个百分点，其主要原因系：①大尺寸轮毂装饰盖、轮毂中心盖的毛利率下降**合计**减少轮毂装饰件毛利率9.38个百分点和6.34个百分点；②轮毂中心盖的收入占比下降减少轮毂装饰件毛利率1.69个百分点和3.01个百分点；③轮毂镶件的收入占比提高增加轮毂装饰件毛利率3.11个百分点和2.50个百分点。2023年1-3月，公司轮毂装饰件毛利率较2022年度提高6.81个百分点，其中大尺寸轮毂装饰盖、轮毂中心盖的毛利率回升，合计增加轮毂装饰件毛利率7.19个百分点，是轮毂装饰件毛利率上升的主要原因。

### ①大尺寸轮毂装饰盖

#### 1) 平均价格、平均成本及毛利率分析

报告期，公司大尺寸轮毂装饰盖的平均价格、平均成本及毛利率情况如下：

单位：元/件

项目	2023年1-3月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
平均价格	27.57	21.71%	22.65	26.56%	17.89	3.93%	17.22
平均成本	21.51	6.41%	20.21	44.56%	13.98	16.25%	12.02
<b>毛利率</b>	<b>21.99%</b>		<b>10.78%</b>		<b>21.88%</b>		<b>30.17%</b>
平均生产成本	19.64	11.69%	17.58	47.49%	11.92	10.35%	10.80
<b>毛利率（剔除运费）</b>	<b>28.77%</b>		<b>22.37%</b>		<b>33.38%</b>		<b>37.26%</b>

注：上表中剔除运费的毛利率=1-（平均成本-平均运费）/平均价格=1-平均生产成本/平均价格；平均成本指含料工费及运费的单位成本，平均生产成本指仅含料工费的单位成本，下同。

报告期，公司大尺寸轮毂装饰盖的毛利率分别为 30.17%、21.88%、10.78% 和 21.99%。报告期，公司大尺寸轮毂装饰盖的平均价格逐年上涨，主要系随着新能源汽车行业的快速发展，公司配套 T 公司、上汽乘用车等整车厂商的低风阻轮毂大盘销售收入大幅增长，由于该类产品销售价格较高，随着其销售占比的提高，公司大尺寸轮毂装饰盖整体平均价格不断提高。报告期，大尺寸轮毂装饰盖的平均成本逐年上涨，除上述产品结构变化影响外，还受原材料价格及国际海运费价格波动的影响。关于原材料价格及国际海运费价格波动的具体情况详见本问题回复“一、（二）公司成本构成及变化情况分析”之“1、直接材料成本变动情况”及“3、运输费用成本变动情况”。

## 2) 具体产品构成分析

从具体产品来看，低风阻轮毂大盘收入占比的提高和毛利率的波动是影响公司大尺寸轮毂装饰盖毛利率的主要因素。公司的大尺寸轮毂装饰盖产品包括常规大尺寸轮毂装饰盖和低风阻轮毂大盘，其中低风阻轮毂大盘主要配套新能源汽车，报告期具体收入构成及毛利率（剔除运费）如下：

单位：万元

项目	2023年1-3月			2022年度			2021年度			2020年度		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
常规大尺寸轮毂装饰盖	4,367.50	50.07%	37.30%	17,172.69	66.34%	33.90%	16,180.52	88.85%	38.64%	14,182.67	98.02%	37.91%
低风阻轮毂大盘	4,355.41	49.93%	19.59%	8,714.78	33.66%	-0.35%	2,030.98	11.15%	-8.48%	286.10	1.98%	4.99%
<b>合计</b>	<b>8,722.91</b>	<b>100.00%</b>	<b>28.77%</b>	<b>25,887.48</b>	<b>100.00%</b>	<b>22.37%</b>	<b>18,211.49</b>	<b>100.00%</b>	<b>33.38%</b>	<b>14,468.77</b>	<b>100.00%</b>	<b>37.26%</b>

2020年度，公司的低风阻轮毂大盘还处于起步阶段，销售收入较小，占大尺寸轮毂装饰盖销售收入的比重仅为1.98%。2021年以来，随着新能源汽车行业的快速发展，公司配套T公司、上汽乘用车等整车厂商的低风阻轮毂大盘实现量产销售，相关产品销售收入开始大幅增长，到2022年度销售收入已增长至8,714.78万元，占大尺寸轮毂装饰盖销售收入的比重大幅提高至33.66%，而常规大尺寸轮毂装饰盖产品报告期销售收入增幅相对较小，占大尺寸轮毂装饰盖销售收入的比重逐年下降。2023年一季度，公司低风阻轮毂大盘继续保持良好增长势头，其占大尺寸轮毂装饰盖销售收入的比重进一步提升至49.93%。

报告期，受产品特点、新产品投产早期产能爬坡以及工艺和良品率相对不稳定等因素影响，公司低风阻轮毂大盘的生产成本相对较高，加之受市场竞争影响，公司在获取相关项目时的报价相对较低，导致其毛利率低于常规大尺寸轮毂装饰盖产品。2020年至2022年，随着低风阻轮毂大盘销售收入占比的提高，公司大尺寸轮毂装饰盖的整体毛利率逐年下降。2023年1-3月，受益于常规大尺寸轮毂装饰盖和低风阻轮毂大盘毛利率的提高，公司大尺寸轮毂装饰盖的整体毛利率有所回升。

报告期，公司低风阻轮毂大盘的毛利率(含运费)分别为2.91%、-10.54%、-8.98%和14.28%，剔除运费后分别为4.99%、-8.48%、-0.35%和19.59%，波动较大，具体分析如下：

单位：元/件

项目	2023年1-3月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
平均价格	51.84	9.37%	47.40	20.09%	39.47	73.04%	22.81
平均生产成本	41.69	-12.37%	47.57	11.09%	42.82	97.60%	21.67
<b>毛利率(剔除运费)</b>	<b>19.59%</b>		<b>-0.35%</b>		<b>-8.48%</b>		<b>4.99%</b>

在平均价格方面，2020年，公司的低风阻轮毂大盘仅有少量销售，且主要系配套长城汽车等整车厂商的产品，其平均价格和成本较低。2021年，公司配套T公司、上汽乘用车等整车厂商的低风阻轮毂大盘实现量产销售，因其价格较高，报告期随着其销售占比的不断提高，公司低风阻轮毂大盘的平均价格不断提高。

在平均成本方面，2020年至2022年，公司低风阻轮毂大盘的平均成本逐年上升，其主要原因系：A、2021年，公司配套T公司、上汽乘用车等整车厂商的低风阻轮毂大盘实现量产销售，因其功能性相对其他产品更高，导致其对原材料的要求更高，相应的材料成本较高。B、低风阻轮毂大盘的生产工艺较为复杂，涉及双色涂装和盖模加工等生产工序，加工难度较大。2021年，公司配套T公司的低风阻轮毂大盘开始大规模量产，早期生产工艺相对不成熟，产品一次良品率较不稳定，返工处理较多，导致产品生产耗用的原材料、人工等成本均相对较多。2022年，随着生产工艺的不断优化和成熟，相关产品良品率不断提高，材料及人工的耗用逐步下降。C、为满足快速增长的订单需求，公司不断加大固定资产投入以扩大该类产品的产能，受产能爬坡影响，固定成本分摊相对较高。D、报告期，公司配套T公司、上汽乘用车等整车厂商的低风阻轮毂大盘销售占比不断提高，因相关产品单位成本较高，拉高了2022年度的整体平均生产成本。2023年一季度，公司低风阻轮毂大盘的平均成本较2022年度下降12.37%，其主要原因系：一方面，受益于主要原材料塑胶材料的市场价格不断回落，公司2023年一季度主要原材料的采购均价有所下降，直接材料成本总体下降；另一方面，公司低风阻轮毂大盘的市场需求旺盛，前期新建产能逐步释放，加之公司不断优化生产工艺、提高生产效率，产品良品率已稳定维持在较高水平，整体产销量也大幅提高，2023年一季度公司低风阻轮毂大盘的产量较2022年四季度增长约30%，使单位产品分摊的固定成本下降较多。

综上所述，受益于新能源汽车行业的快速发展，公司的低风阻轮毂大盘销售收入快速增长，因其毛利率水平较低，随着其收入占比的不断提高，对公司大尺寸轮毂装饰盖的毛利率造成了一定不利影响。2023年一季度，受益于原材料采购价格的下降以及前期新建产能逐步释放和生产工艺更趋成熟稳定，公司低风阻轮毂大盘毛利率较2022年度大幅回升，大尺寸轮毂装饰盖的整体毛利率也有较大提高。

## ②轮毂中心盖

报告期，公司轮毂中心盖的平均价格、平均成本及毛利率情况如下：

单位：元/件

项目	2023年1-3月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
平均价格	5.27	5.13%	5.01	4.61%	4.79	5.03%	4.56
平均成本	3.11	-5.87%	3.30	10.13%	3.00	29.77%	2.31
<b>毛利率</b>	<b>41.02%</b>		<b>34.15%</b>		<b>37.45%</b>		<b>49.38%</b>
平均生产成本	2.75	-3.94%	2.86	7.29%	2.67	22.65%	2.17
<b>毛利率（剔除运费）</b>	<b>47.84%</b>		<b>42.88%</b>		<b>44.31%</b>		<b>52.31%</b>

报告期，公司轮毂中心盖的毛利率分别为49.38%、37.45%、34.15%和41.02%，呈先下降后上升趋势。报告期，公司轮毂中心盖部分通过DAG销往北美地区的通用、福特、克莱斯勒及T公司等整车厂商，除通用汽车外均需公司承担相关海运费，2021年度、2022年度海运价格大幅上涨是公司轮毂中心盖产品毛利率大幅下降的重要影响因素之一。剔除运费影响，报告期公司轮毂中心盖的毛利率分别为52.31%、44.31%、42.88%和47.84%。

在平均价格方面，公司的轮毂中心盖平均单价逐年上涨，主要系产品结构变化所致。公司配套T公司SUV车型、长城欧拉、现代起亚NQ5等车型的轮毂中心盖销售价格相对较高，报告期随着其销量的不断增加或进入量产阶段，销售占比不断提高，导致公司轮毂中心盖的平均单价逐年小幅上涨。在平均生产成本方面，2020年至2022年公司轮毂中心盖的平均成本逐年上涨，除受上述产品结构变化影响外，还受2021年度公司主要原材料采购均价大幅上涨影响。2023年一季度，随着塑胶材料等主要原材料采购价格的回落，轮毂中心盖的平均生产成本有所下降，上述平均价格的提高和成本的下降综合导致当期毛利率较2022年有所上升。

### ③轮毂镶件

报告期，公司轮毂镶件的平均价格、平均成本及毛利率情况如下：

单位：元/件

项目	2023年1-3月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
平均价格	8.55	-17.95%	10.42	0.36%	10.39	-0.99%	10.49
平均成本	5.87	-21.36%	7.46	9.88%	6.79	22.02%	5.57
<b>毛利率</b>	<b>31.38%</b>		<b>28.38%</b>		<b>34.58%</b>		<b>46.92%</b>
平均生产成本	5.66	-19.80%	7.06	11.67%	6.32	17.03%	5.40

毛利率（剔除运费）	33.77%	32.24%	39.10%	48.48%
-----------	--------	--------	--------	--------

报告期，公司轮毂镶件的毛利率分别为 46.92%、34.58%、28.38%和 31.38%，呈先下降后上升趋势。自 2021 年起公司开始向中信戴卡摩洛哥批量供应轮毂镶件产品，导致公司在非洲地区新增大额出口收入，相关运费也大幅增长，是 2021 年度、2022 年度轮毂镶件毛利率下降的重要影响因素之一。剔除运费影响，报告期公司轮毂镶件的毛利率分别为 48.48%、39.10%、32.24%和 33.77%。

在平均价格方面，2020 年至 2022 年公司轮毂镶件的平均单价总体较为稳定，一方面部分产品因汽车零部件行业普遍存在的年降惯例，销售价格呈小幅下降趋势；另一方面部分销售单价相对较高的产品销售收入大幅增长，占该产品收入的比重提高，如 2021 年公司配套法国标致的多款产品进入量产阶段，2022 年配套比亚迪、SMART、极氪汽车及通用汽车雪佛兰、GMC 等品牌的产品销量大幅增长，其销售单价均相对较高，上述因素综合导致 2020 年至 2022 年公司轮毂镶件的平均单价变动较小。在平均生产成本方面，2020 年至 2022 年公司轮毂镶件的平均成本逐年上涨，其主要原因系：1) 在材料成本方面，2021 年度公司主要原材料塑胶材料的采购均价大幅上涨，导致当期轮毂镶件的材料成本大幅提高；2) 在产品结构方面，2022 年公司配套比亚迪、SMART、极氪汽车等新能源汽车的产品销售收入大幅增长，其单位成本较高、毛利率较低，导致公司轮毂镶件 2022 年整体平均生产成本有所上升。

2023 年第一季度，公司配套比亚迪部分新项目的轮毂镶件产品销售占比提高，因相关产品的结构较为简单，其成本和销售定价相对较低，导致当期轮毂镶件的平均单价小幅下降，加之当期主要原材料的采购价格有所回落，导致公司轮毂镶件的平均生产成本出现下降，轮毂镶件的毛利率有所上升。

综上所述，从销售产品结构变化来看，2020 年至 2022 年公司毛利率较低的低风阻轮毂大盘销售收入快速增长和销售占比提高是导致轮毂装饰件整体销售占比提高及毛利率下降的主要影响因素，进而带动了公司主营业务毛利率的逐年下降。

## （二）公司成本构成及变化情况分析

报告期各期，公司主营业务成本按成本类别的构成如下表所示：

单位：万元

项目	2023年1-3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	8,362.93	56.92%	32,586.82	55.56%	21,127.51	53.42%	13,843.90	52.40%
直接人工	2,101.08	14.30%	7,276.26	12.41%	5,999.92	15.17%	4,144.55	15.69%
制造费用	2,663.06	18.13%	11,559.64	19.71%	8,593.09	21.73%	6,847.47	25.92%
运输费用	1,027.68	7.00%	5,345.29	9.11%	3,649.64	9.23%	1,584.17	6.00%
关税费用	536.79	3.65%	1,886.78	3.22%	180.62	0.46%	-	-
<b>合计</b>	<b>14,691.54</b>	<b>100.00%</b>	<b>58,654.78</b>	<b>100.00%</b>	<b>39,550.79</b>	<b>100.00%</b>	<b>26,420.09</b>	<b>100.00%</b>

为保证各期数据的可比性，剔除报关费的影响，报告期各期公司主营业务成本按成本类别的构成如下表所示：

单位：万元

项目	2023年1-3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	8,362.93	59.08%	32,586.82	57.40%	21,127.51	53.66%	13,843.90	52.40%
直接人工	2,101.08	14.84%	7,276.26	12.82%	5,999.92	15.24%	4,144.55	15.69%
制造费用	2,663.06	18.81%	11,559.64	20.36%	8,593.09	21.83%	6,847.47	25.92%
运输费用	1,027.68	7.26%	5,345.29	9.42%	3,649.64	9.27%	1,584.17	6.00%
<b>合计</b>	<b>14,154.75</b>	<b>100.00%</b>	<b>56,768.01</b>	<b>100.00%</b>	<b>39,370.16</b>	<b>100.00%</b>	<b>26,420.09</b>	<b>100.00%</b>

2020年至2022年，随着公司生产经营规模的不断扩大，公司的主营业务成本逐年增长。剔除报关费影响后，从成本类别来看，报告期各期直接材料、直接人工、制造费用、运输费用占公司当期主营业务成本的比重平均分别为55.64%、14.65%、21.73%、7.99%，其中直接材料占比最高，具体情况分析如下：

## 1、直接材料成本变动情况

### (1) 直接材料成本变动的具体情况

公司生产过程耗用的直接材料主要包括塑胶材料、电镀金属材料等化工材料、包装材料和五金材料等。2021年，公司直接材料占比较上年小幅提高，主要系公司当年塑胶材料、电镀金属材料等主要原材料采购价格上涨所致。报告期，上述主要原材料的采购情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-3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
塑胶材料	PA66/PPE	2,443.01	25.29%	6,281.43	17.90%	2,958.62	10.81%	1,221.06	7.16%
	PC/ABS	927.61	9.60%	3,655.26	10.42%	3,995.97	14.60%	2,889.26	16.95%
	PA66	556.73	5.76%	1,776.17	5.06%	1,310.02	4.79%	566.01	3.32%
	ABS	74.45	0.77%	533.38	1.52%	748.82	2.74%	563.17	3.30%
	小计	4,001.80	41.42%	12,246.24	34.90%	9,013.43	32.94%	5,239.50	30.73%
电镀金属材料	镍	426.70	4.42%	1,810.94	5.16%	1,143.64	4.18%	587.40	3.45%
	磷铜	186.93	1.94%	773.27	2.20%	774.36	2.83%	411.61	2.42%
	小计	613.64	6.35%	2,584.20	7.36%	1,918.00	7.01%	999.00	5.86%
合计	4,615.44	47.77%	14,830.44	42.26%	10,931.43	39.95%	6,238.50	36.59%	

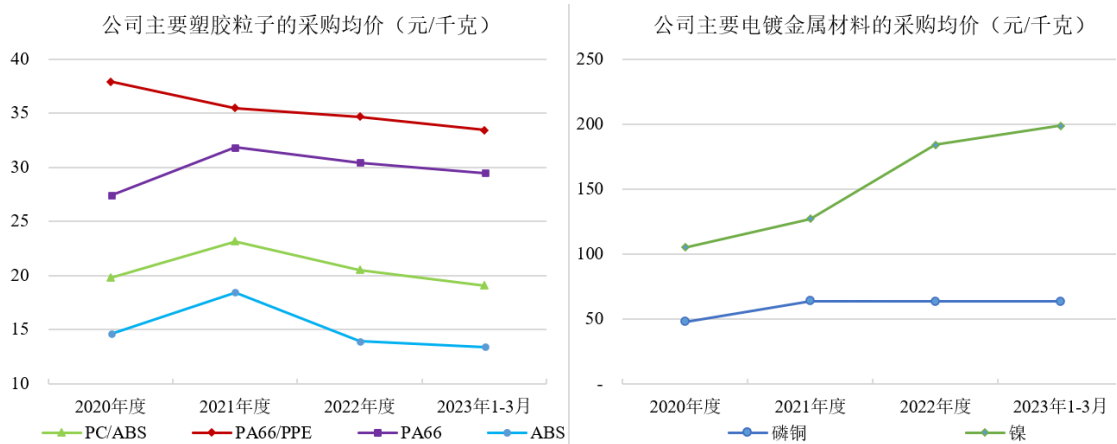
塑胶材料是公司产品生产主要的原材料之一，其中 PC/ABS、PA66/PPE、PA66 和 ABS 等四类塑胶粒子是公司采购金额最大的塑胶材料品种。电镀金属材料是公司的重要原材料之一，主要包括镍、磷铜。报告期，上述主要塑胶材料和电镀金属材料的采购金额占比平均达 41.64%。

2020 年下半年起，塑胶材料的市场价格开始上涨，后于 2021 年年中前后开始下跌，导致公司 2021 年度 PC/ABS、ABS 和 PA66 等塑胶粒子的采购价格均有所上涨，直接材料占销售成本的比重随之上涨。2022 年以来，公司主要塑胶材料的采购价格均有所回落。报告期，受全球通货膨胀、地缘政治等因素影响，镍和磷铜的价格总体呈上行态势。2021 年，公司镍和磷铜的采购价格上涨较大，2022 年以来磷铜的采购价格已相对稳定，镍仍有较大增长。报告期内，公司主要塑胶材料和电镀金属材料采购均价及变动情况如下：

单位：元/千克

项目	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额	
塑胶材料	PA66/PPE	33.44	-3.51%	34.66	-2.30%	35.48	-6.39%	37.90
	PC/ABS	19.07	-6.96%	20.50	-11.53%	23.17	16.97%	19.81
	PA66	29.46	-3.21%	30.44	-4.33%	31.81	16.11%	27.40
	ABS	13.38	-3.78%	13.90	-24.60%	18.44	26.35%	14.59
电镀金属材料	镍	198.47	7.89%	183.94	44.76%	127.07	21.15%	104.89
	磷铜	63.37	0.39%	63.12	-0.96%	63.77	34.02%	47.58





从上表可见，2021年，公司主要塑胶粒子PC/ABS、ABS和PA66以及主要电镀金属材料镍、磷铜的采购均价均呈上涨趋势，导致当期直接材料成本占比略有提高，塑胶粒子PA66/PPE受采购量大幅增长影响，采购均价略有下降。

2022年度、2023年一季度，直接材料占比分别提高3.74个百分点和1.68个百分点，主要系产品结构变化所致。2021年以来，随着新能源汽车行业的快速发展，公司配套T公司、上汽乘用车等整车厂商的低风阻轮毂大盘产品实现量产销售，相关产品销售收入开始大幅增长，占营业收入的比重也大幅提高。低风阻轮毂大盘的功能性相对其他产品更高，导致其对原材料的要求更高，相应的材料成本较高，因此随着其销售占比的大幅提高，公司主营业务成本中直接材料占比不断提高。

低风阻轮毂大盘的材料成本相对较高，主要系其降低风阻的功能和设计所致。在汽车行驶过程中，受轮胎与地面摩擦、刹车片与刹车盘摩擦等因素影响，轮毂的温度通常较高，而低风阻轮毂大盘为了降低轮毂风阻，采用了面积较小的通风口设计，导致其散热性相对较差，因此对材料的耐热性要求较高。同时，低风阻轮毂大盘对轮毂进行了全包裹保护，产品尺寸较大，以配套T公司SUV车型的低风阻轮毂大盘为例，其直径达到了48厘米，而轮毂中心盖、轮毂镶件等产品尺寸较小，轮毂中心盖的直径通常小于8厘米，再加上低风阻轮毂大盘通风口面积较小，因此其材料用量通常更多。此外，随着产品尺寸的增大，低风阻轮毂大盘需要具备更加良好的机械性能，以应对汽车行驶过程中轮毂震动、冲击等的影响，因此对材料的抗疲劳、韧性等特性的要求进一步提高。上述特点导致报

告期公司销售的低风阻轮毂大盘采用的相关材料的单价较高，材料用量也较高，进而材料成本相对较高。

## (2) 原材料价格波动对发行人业绩影响的敏感性分析

报告期，公司直接材料成本占营业成本的比重平均为 55.64%，占比较高，原材料价格波动对公司经营业绩的影响较大。在除原材料价格波动外其他因素不变的情况下，如原材料价格整体变动±10%、±20%，则公司报告期各期的主营业务毛利率和净利润变动情况如下：

原材料价格变动	2023年1-3月		
	主营业务毛利率变动	变动后净利润(万元)	净利润变动率
-20%	8.49%	3,179.89	80.86%
-10%	4.24%	2,469.04	40.43%
0%	0.00%	1,758.19	0.00%
10%	-4.24%	1,047.34	-40.43%
20%	-8.49%	336.49	-80.86%
24.73% (盈亏平衡点)	-8.92%	-	-100.00%
原材料价格变动	2022年度		
	主营业务毛利率变动	变动后净利润(万元)	净利润变动率
-20%	8.94%	10,771.93	105.88%
-10%	4.47%	8,002.05	52.94%
0%	0.00%	5,232.17	0.00%
10%	-4.47%	2,462.29	-52.94%
20%	-8.94%	-307.59	-105.88%
18.89% (盈亏平衡点)	-7.18%	-	-100.00%
原材料价格变动	2021年度		
	主营业务毛利率变动	变动后净利润(万元)	净利润变动率
-20%	7.69%	7,749.34	86.39%
-10%	3.85%	5,953.50	43.19%
0%	0.00%	4,157.66	0.00%
10%	-3.85%	2,361.83	-43.19%
20%	-7.69%	565.99	-86.39%
23.15% (盈亏平衡点)	-7.57%	-	-100.00%
原材料价格变动	2020年度		
	主营业务毛利率变动	变动后净利润(万元)	净利润变动率
-20%	6.98%	7,223.43	48.33%
-10%	3.49%	6,046.69	24.16%
0%	0.00%	4,869.96	0.00%

10%	-3.49%	3,693.23	-24.16%
20%	-6.98%	2,516.50	-48.33%
41.39% (盈亏平衡点)	-12.28%	-	-100.00%

注 1: 主营业务毛利率变动=原材料价格变动后主营业务毛利率-实际主营业务毛利率;

注 2: 变动后净利润=实际净利润-原材料价格变动\*主营业务成本中原材料成本金额\*(1-企业所得税税率);

注 3: 净利润变动率=(变动后净利润-实际净利润)/实际净利润。

从上表可见, 假设公司原材料价格整体上升 10%, 报告期各期公司主营业务毛利率将分别下降 3.49 个百分点、3.85 个百分点、4.47 个百分点和 4.24 个百分点, 净利润将分别下降 24.16%、43.19%、52.94%和 40.43%。当原材料价格分别上升 41.39%、23.15%、18.89%和 24.73%时, 将导致公司报告期各期的净利润降至 0 元, 达到盈亏平衡点。

## 2、直接人工、制造费用成本变动情况

2020 年至 2022 年, 公司直接人工成本金额逐年增加, 直接人工占比逐年下降, 主要系直接材料和运输费用成本增幅较大所致。2023 年一季度, 公司的员工人数持续增加, 加之运输费用成本下降较大, 直接人工占比有所上升。报告期, 公司直接人工成本金额、平均生产工人人数及单位人工成本金额情况如下:

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
平均生产工人人数 (人)	1,024	1,038	919	685
直接人工成本金额 (万元)	2,101.08	7,276.26	5,999.92	4,144.55
单位人工金额 (万元)	2.05	7.01	6.53	6.05

注: 平均生产工人人数为期初期末平均人数。

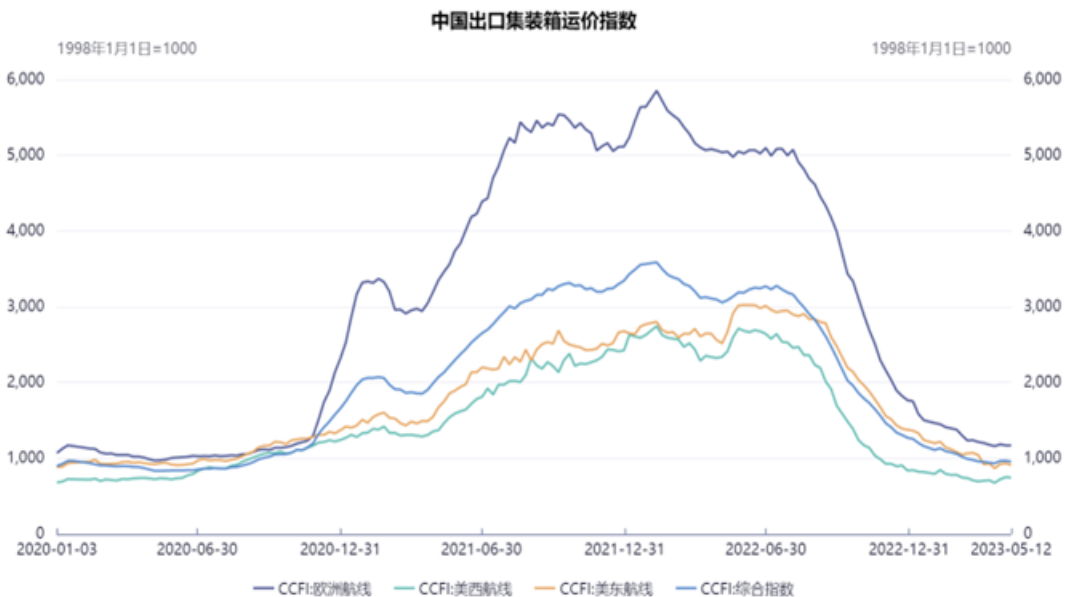
2020 年至 2022 年, 随着公司经营规模的逐年扩大, 对人员需求不断增加。2021 年度、2022 年度公司平均生产工人人数较上年分别增加 235 人和 119 人, 2023 年 1-3 月较 2022 年度变化较小。同时, 2020 年至 2022 年, 公司单位人工金额呈逐年增长趋势。2020 年度, 公司单位人工金额较低, 主要系受国家社保缴纳政策影响, 当期减免缴纳部分社保所致。2021 年度至 2022 年度, 受生产工人相关加班工资及补贴、员工调薪等因素影响, 公司的单位人工金额逐年增长。上述生产工人人数及单位人工金额的增长导致公司直接人工成本金额逐年增加。

报告期，公司的制造费用主要包括生产用厂房和机器设备折旧费、水电费、外协加工费等，随着公司固定资产、无形资产的不断增加以及产销规模的不断扩大，报告期公司的制造费用金额逐年增长，但占主营业务成本的比重有所降低，主要系直接材料及其他成本构成增幅较大所致。

### 3、运输费用成本变动情况

报告期内，公司主营业务成本中运输费用金额及占比呈先上升后下降趋势，主要系受国际海运价格波动的影响。报告期，发行人外销收入占比较高，国际海运费是公司的重要成本构成。

2020年四季度以来，国际航线出现了集装箱紧缺、运力紧张的情况，国际海运价格大幅上涨。根据上海航运交易所的数据，2020年10月，中国出口集装箱运价指数（CCFI:综合指数）为1,051.77点，2020年11月起运价指数快速上涨，到2021年12月已上涨至3,265.41点，较2020年10月涨幅达210.47%，2021年全年平均值为2,615.54点，较2020年上涨165.69%。2022年年初至三季度，运价持续高位运行，2022年8月以来运价指数快速下跌，到2022年12月已下跌至1,358.63点，但受前期指数高位运行影响，2022年全年平均值仍达2,792.14点，较2021年上涨6.75%。2023年以来，运价指数继续呈下行趋势，并已基本回到2020年10月大幅上涨前的水平。报告期内，中国出口集装箱运价指数波动情况如下：



数据来源：同花顺 iFinD

2020年至2022年，国际海运价格的大幅上涨以及公司外销收入的持续增长导致公司承担的运输费用金额大幅增加，主营业务成本中运输费用成本比例逐年提高。2023年一季度，随着国际海运价格的持续回落，公司承担的运输费用成本金额有所下降，占主营业务成本的比例有所下降。

综上所述，从成本构成来看，原材料价格波动及国际海运价格波动是2020年至2022年公司毛利率逐年下降的重要影响因素。公司主要塑胶材料品种PC/ABS、ABS和PA66以及主要电镀材料镍、磷铜2021年度的采购价格均出现较大上涨，国际海运价格自2020年四季度起大幅上涨且2021年至2022年三季度一直高位运行，对公司当年度的产品生产成本和运输成本造成了较大不利影响，相应对公司的毛利率造成了较大不利影响。

### （三）发行人产品定价模式、原材料备货周期、产品生产周期及调价政策

#### 1、发行人与客户的定价模式

公司处于汽车零部件行业，主要客户为整车厂商或一级供应商。公司产品主要面向汽车OEM市场，公司在整车厂商汽车零部件项目开发时，取得项目询价包，并根据相关技术指标和产品要求进行产品开发，提供技术方案及产品报价。公司主要根据成本加成法向客户报价，通常考虑主要原材料价格、工艺成本、仓储运输清关等费用，以及车型量产计划和规模、工艺开发复杂程度、市场竞争情况、车型品牌、与客户合作情况等因素，向客户报价，并最终与整车厂商或一级供应商客户协商确定产品价格。公司在项目定点后，开始进行新产品的开发。在相关产品进入SOP量产阶段后，公司一般与相关客户保持稳定的供应关系，在配套车型的生命周期内，除因产品价格年降或者产品设计变更等因素可能协商调整产品价格外，公司产品价格一般较为稳定。

#### 2、原材料备货周期

公司采用以产定购为主、安全库存为辅的采购模式。公司根据客户发布的物料需求计划，结合主要原材料的采购周期、生产规模和安全库存安排原材料的采购，以保证原材料供应能够适应生产的需要，对于塑胶材料、电镀金属材料等主

要原材料，公司通常安排 3-4 周的合理安全库存。就采购周期而言，公司的塑胶材料供应商较为稳定，但部分产品需要使用进口材料，若有新产品由客户指定新型塑胶材料，则需公司预定采购，总体来看塑胶材料的采购周期一般为 3 周左右。对于包装材料及化工材料，由于供应商也较为稳定，采购周期相对较短，一般为 2 周左右。此外，在原材料价格剧烈波动时，公司会择机选择提前备货，以降低原材料价格波动的风险。

### 3、产品生产周期

公司采用以销定产的生产模式。公司在进行产品排产时，通常综合考虑客户订单、产能情况、运输条件等因素。在产品量产阶段，公司一般与相关客户保持稳定的供应关系，客户通常向公司提供 3-6 个月的预示订单以及 1-4 周的实际订单，公司 PMC 部计划科根据客户预示订单及实际订单生成总生产任务，并根据公司工艺、产线产能、运输周期等因素编制生产周计划及日计划；生产部根据生产计划向各生产车间分配生产任务，组织生产。如不考虑各生产步骤间的间隔时间，按连续生产测算，汽车标饰装饰件的生产周期一般为 2-3 天，而轮毂装饰件体积相对较大，生产周期一般为 3-5 天，少部分产品生产周期可能会因预示订单的变动而延长或缩减。

### 4、调价政策

公司通常在项目定点时已与客户确定了相关产品价格，在配套车型的生命周期内，产品价格一旦确定，除根据年降政策或者产品设计变更等因素可能协商调整产品价格外，公司产品价格一般较为稳定，不会随原材料市场价格的波动而联动。对于新产品，公司在与下游客户协商确定产品价格的过程中，会充分考虑原材料价格情况，将部分原材料价格上涨的影响直接传导至下游客户；对于已经量产的产品而言，传导难度较大。

汽车行业普遍存在供应商产品价格年降惯例，新产品量产后通常会存在一定年限的价格年降，具体年降政策以及在实际业务中是否执行年降、年降的产品和幅度等均由公司与客户协商确定。从历史经验来看，公司仅部分产品发生年降，且发生年降的产品在 3-5 年左右的降价期限后一般也不再执行年降，良好的产品梯队和持续的新项目量产将降低产品价格年降对整体销售均价的影响。

上述定价模式及调价政策导致当公司的原材料采购价格持续快速上涨时，因已经量产的产品的销售价格难以联动，公司将面临毛利率下降的风险。

#### （四）发行人竞争优势

经过多年经营积累，公司已在全球轮毂装饰件及标识装饰件领域建立了较高的行业地位，具备较强的竞争优势，具体情况如下：

##### 1、技术及研发优势

自主的技术创新能力和持续的研发投入是汽车内外饰件企业不断深入整车厂商供应体系的重要保证，在新能源汽车的带动下，整车厂商的车型更新换代速度不断加快，新车型开发和改款周期越来越短。公司自成立以来一直高度重视研发创新，经过近二十年的行业积累，公司具备了与整车厂商同步研发的能力，能够充分理解整车厂商对新产品的设计理念和技术要求，根据客户的概念图案构造出产品的内部结构并快速进行模具设计并制订相应的生产工艺，从而保证匹配整车厂商新车的开发进度，并最终配套量产。同时，公司在模具设计与制造、注塑成型、表面装饰处理等方面形成了独特的技术优势，掌握了一模多腔、快速制模、热流道、二次双色注塑模具等模具开发技术、IMD、IMR、二次双色注塑成型、快速换模等独特的注塑工艺技术及较为全面的表面装饰处理工艺，形成产品更多元的装饰效果，在新能源汽车产业及汽车轻量化技术快速发展的环境下，满足客户多样化的产品需求。截至本回复签署之日，公司共拥有 12 项发明专利、125 项实用新型专利和 24 项外观设计专利。公司较强的技术创新和研发能力将为公司的产品研发及市场开拓提供强有力的支持。

##### 2、客户资源优势

根据行业特性，汽车零部件行业具有较强的客户粘性，整车厂商筛选合格供应商时一般会对供应商的技术研发实力、产品质量、管理水平、生产成本、安全环保生产状况等多方面进行综合评价，筛选标准较高，耗费时间较长，且作为合格供应商的汽车内外饰件企业往往能够直接参与整车厂商的同步研发，特定情况下甚至可以参与整车厂商产品具体参数的制定，因此整车厂商往往会与在研发实力、生产技术、质量控制体系等方面具有较强竞争力的供应商建立长期稳定的合

作关系。经过多年积累，目前公司已成功进入世界主要整车厂商的供应体系，成为现代起亚、T 中国公司、Stellantis 集团、沃尔沃、一汽股份、一汽轿车、一汽大众、上汽通用、上汽乘用车、上汽大众、长城汽车、长安福特、长安马自达、比亚迪、蔚来汽车、理想汽车、小鹏汽车、吉利汽车、华人运通、智己汽车、东风新能源、零跑汽车、合众新能源、路特斯、极氪汽车等国内外知名整车厂商的一级供应商，以及一汽丰田、广汽丰田、广汽本田、东风本田、广汽乘用车、东风日产、东风启辰、赛力斯等知名整车厂商的二级供应商，并通过 DAG 进入了通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、T 公司、北美丰田、沃尔沃、LUCID、RIVIAN 和 LMC 的供应链体系。

### 3、产品质量优势

整车制造属于高度精细化、专业化的系统工程，汽车零部件的产品质量至关重要，直接影响和决定了汽车零部件企业的市场竞争力以及与整车厂商的合作关系。公司自成立之初即确定了以产品质量为优先的经营方针，已通过了 IATF16949:2016 质量管理体系认证。公司根据 IATF16949:2016 质量管理体系的要求，建立了《质量管理体系》，在原材料采购、生产、品质检验等方面按照相关行业标准和下游客户要求，建立了完善的质量管理及产品检验体系，制定了严苛的检测标准，并严格执行与监督评估，同时持续改进，使公司质量管理体系的运行水平不断提高，并始终处于有效的受控状态下。高标准的产品质量管理体系使公司的产品质量达到世界一流水平，并深受下游整车厂商的认可，曾先后获得 FCA 集团 2016 年卓越质量奖、福特汽车 Q1 质量认证、通用汽车 2019 年和 2020 年卓越质量供应商、上汽通用 2021 年 BIQS 认证、上汽乘用车 2022 年售后配件年度最佳协同奖以及比亚迪、蔚来、通用、上汽大众等多个客户实验室认可证书等荣誉。优质的产品质量使公司与整车厂商的合作不断深入，客户群体不断增加。

综上，自成立以来，公司一直深耕汽车内外饰件领域，依托自身的竞争优势，已成功进入全球主要整车厂商的供应体系，成为一家具备全球化供应能力的专业汽车内外饰件制造商，并在行业内占据了一定的优势地位。报告期，公司的竞争优势不断巩固，未对公司的毛利率波动造成不利影响。

#### （五）相关不利因素是否持续



2020年至2022年，公司毛利率逐年下降主要受轮毂装饰件产品结构变化、原材料价格波动及国际海运价格波动等因素影响，其中轮毂装饰件产品结构变化主要系毛利率相对较低的低风阻轮毂大盘销售占比提高。

### 1、轮毂装饰件产品结构变化

受益于新能源汽车行业的快速发展，公司低风阻轮毂大盘和轮毂镶件报告期销售收入快速增长，导致公司轮毂装饰件产品销售收入及收入占比逐年增长。基于行业发展趋势及公司的在手订单情况，预计公司低风阻轮毂大盘和轮毂镶件等产品的销售收入仍将保持良好增长势头，这将对公司的经营业绩和盈利能力产生积极影响。2022年度，低风阻轮毂大盘的毛利率低于轮毂装饰件和公司综合毛利率，在其他因素不变的情况下，如低风阻轮毂大盘的销售占比持续提高，将对公司的综合毛利率产生不利影响。2023年一季度，公司低风阻轮毂大盘的毛利率有较大提高，是推动公司轮毂装饰件毛利率和综合毛利率回升的影响因素之一。

对于低风阻轮毂大盘，报告期，受产品特点、新产品投产早期产能爬坡以及工艺和良品率相对不稳定等因素影响，低风阻轮毂大盘的生产成本相对较高，毛利率显著低于轮毂装饰件和公司的综合毛利率。为应对低风阻轮毂大盘生产成本较高的问题，公司通过不断优化生产工艺、提高生产效率、加速新产线的磨合运行、提高员工对制造工艺的熟悉和熟练程度等措施，使得低风阻轮毂大盘的生产工艺更趋成熟稳定，良品率已稳定维持在较高水平，加之前期新建产能逐步释放，以及受益于主要原材料市场价格回落，原材料采购价格有所下降，使得2023年一季度公司低风阻轮毂大盘的生产成本明显改善，毛利率有较大提高。因此，低风阻轮毂大盘因新产品投产早期产能爬坡以及工艺和良品率相对不稳定导致其生产成本较高的因素已经基本消除，相关因素对毛利率波动的影响不具备持续性。

### 2、原材料价格波动

公司主要原材料包括塑胶材料、电镀金属材料等化工材料、包装材料和五金材料等，直接材料占成本的比例较高，原材料的价格波动对公司生产成本的影响较大。原材料价格受市场因素影响，具有不确定性，难以预计未来其对公司毛利率波动的影响。虽然公司在新产品定价时，能够向下游客户传导部分原材料价格上涨的影响，但对于已经量产的产品，传导难度较大，因此当主要原材料价格持

续快速上涨时，将会对发行人的毛利率造成不利影响，公司存在无法完全消化或向下游传导原材料价格上涨的风险。为此，发行人通过加强供应链信息管理，实时掌握供应商及原材料市场信息，密切关注原材料市场价格波动情况，根据市场价格和订单情况调整主要原材料备货量，并积极利用采购量的提高加强与供应商的议价，以降低主要原材料市场价格波动的风险。

### 3、国际海运价格波动

2020年四季度起，国际航线出现了集装箱紧缺、运力紧张的情况，国际海运价格大幅上涨，2022年8月以来运价指数快速下跌，目前已回落至2020年大幅上涨前的水平并逐步企稳。2002年以来，中国出口集装箱运价指数（CCFI:综合指数）情况如下：



2023年一季度，国际海运价格已回落至正常范围，未对公司的毛利率造成较大不利影响。从长期来看，除报告期波动较大外，国际海运价格整体波动较小，导致报告期国际海运价格大幅波动的因素已基本消除，未来其对公司毛利率波动的影响持续性较低。

**二、美国加征关税对发行人业绩影响，发行人所采取应对措施的有效性，并结合主要出口国家和地区、国际贸易摩擦等，说明是否会对发行人未来生产经营造成不利影响；量化说明汇率波动对发行人业绩的影响及应对措施。**

**（一）美国加征关税对发行人业绩影响，发行人所采取应对措施的有效性，并结合主要出口国家和地区、国际贸易摩擦等，说明是否会对发行人未来生产经营造成不利影响**

### **1、美国加征关税对发行人业绩影响**

美国是公司产品出口的主要国家。2018 年以来，美国政府采取了多项贸易保护主义政策，导致中美之间的贸易摩擦和争端不断升级。2018 年 9 月，美国政府宣布对从中国进口的约 2,000 亿美元商品加征 10% 的关税，2019 年 5 月又将加征关税税率提高至 25%，公司出口至美国的所有产品均被列入上述加征关税清单范围内。

报告期，发行人美国地区的销售收入、销售数量、平均单价、毛利率及加征关税金额情况如下：

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售收入（万元）	6,810.72	23,413.03	20,062.02	17,074.39
销售数量（万件）	586.92	2,181.15	1,906.51	1,687.34
平均单价（元/件）	11.60	10.73	10.52	10.12
毛利率	29.03%	24.25%	32.06%	39.51%
毛利率（剔除运费影响）	40.62%	42.78%	47.05%	47.28%
加征关税金额（万美元）	48.39	233.93	413.43	277.62
其中：发行人承担金额（万美元）	22.26	127.24	228.47	157.95
客户补偿金额（万美元）	26.13	106.99	184.96	119.68

注：为保证报告期各期数据的可比性，上表毛利率均已剔除报关费及关税补偿的影响。

报告期内，发行人对美国地区的销售收入分别为 17,074.39 万元、20,062.02 万元、23,413.03 万元和 6,810.72 万元，销售数量分别为 1,687.34 万件、1,906.51 万件、2,181.15 万件、586.92 万件，2020 年至 2022 年销售数量和销售收入均呈持续增长态势。发行人所处的汽车零部件行业中整车厂商与一级供应商通常保持较高的合作粘性，对于配套项目的零部件供应商通常不会轻易更换。报告期，发行人与通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、T 公司等美国整车厂商合作关系稳定，

发行人积极参与各整车厂商配套项目的同步开发，对美国地区的销售数量和销售收入均呈持续增长态势。

报告期内，发行人对美国地区的销售均价分别为 10.12 元/件、10.52 元/件、10.73 元/件和 11.60 元/件，毛利率分别为 39.51%、32.06%、24.25%和 29.03%。公司产品的销售价格量产初期基本确定，报告期各方未因加征关税而要求调整产品销售价格，公司的销售均价随不同产品的销量变化、新项目的量产和价格年降而呈现小幅波动。2020 年至 2022 年，公司对美国地区的销售毛利率呈下降趋势，主要系受国际海运价格波动影响。公司对美国地区部分终端客户的产品销售承担了海运运输成本，2020 年四季度起，国际海运价格大幅上涨，导致公司 2021 年度、2022 年度对美国地区的销售毛利率有所下降，剔除运输费用的影响后，报告期内发行人美国地区的销售毛利率分别为 47.28%、47.05%、42.78%和 40.62%，总体保持较高水平且变动不大。

报告期内，公司出口至美国的所有产品均被列入加征关税清单范围内，各期加征关税金额分别为 277.62 万美元、413.43 万美元、233.93 万美元和 48.39 万美元，受公司对美国出口报关规模变动的影 响，上述加征关税金额存在一定波动。根据发行人与 DAG 及各整车厂商就关税分摊事宜的约定，DAG 及整车厂商承担加征关税金额分别为 119.68 万美元、184.96 万美元、106.69 万美元和 26.13 万美元，发行人承担的关税金额分别为 157.95 万美元、228.47 万美元、127.24 万美元和 22.26 万美元，对发行人经营业绩造成了一定不利影响。

综上，报告期，美国加征关税未对公司美国地区的销售收入、销售价格造成较大不利影响，除公司实际承担部分加征关税金额对公司经营业绩造成了一定不利影响外，美国加征关税未对公司经营业绩产生重大不利影响。

## **2、发行人所采取的应对措施**

### **(1) 与下游客户协商由客户承担部分关税或部分产品通过美国保税仓向客户非美国地区工厂进行销售**

自发行人出口至美国的产品被加征关税以来，发行人与 DAG 及各整车厂商就关税分摊事宜进行了积极沟通，基于各方多年良好的合作关系，经沟通协商，福特汽车、克莱斯勒和 DAG 同意承担部分关税。报告期，公司出口至美国的所

有产品加征关税税率均为 25%，根据公司与客户签订的关税分摊协议，各方就加征关税约定如下：

客户名称	加征税率	分摊约定
通用汽车（OEM）	25%	采用 FCA 方式结算，由通用汽车承担
福特汽车	25%	公司承担 11.5%、DAG 承担 1%、福特汽车承担 12.5%
克莱斯勒	25%	公司承担 16.5%、DAG 承担 1%、克莱斯勒承担 7.5%， <b>2020 年至 2022 年按上述分摊约定执行。经协商，2023 年起，双方结束上述分摊补偿约定，调整为将部分产品通过美国保税仓流通至客户非美国地区工厂的方式进行销售，该等销售不受美国加征关税的影响，有助于降低加征关税的影响，上述调整不会对公司实际承担的关税金额造成较大不利影响。</b>
T 公司	25%	公司承担 25%

注：对于通用汽车的 OEM 零件，通用汽车采用 FCA 方式进行结算，相关关税均由通用汽车承担；对于少量的通用汽车售后零件，公司发往美国寄售仓，相关加征关税由公司承担。

报告期内，根据上述约定，DAG 及整车厂商承担加征关税金额分别为 119.68 万美元、184.96 万美元、106.69 万美元和 26.13 万美元，降低了美国加征关税对发行人经营业绩的不利影响。

根据公司与客户签订的关税分摊协议，如后续公司出口至北美的产品相关关税征收政策发生变化，则由公司与客户另行协商确定相关关税分摊约定；上述分摊协议在北美关税加征期内长期有效，直至相关关税政策发生变化且客户按协议约定将分摊的关税全部支付给公司止。截至目前，上述关税分摊协议执行情况正常，对于供应克莱斯勒的产品，因公司实际承担的关税比例相对较高，故经协商，双方结束了相关关税分摊约定，并调整为将部分产品通过美国保税仓流通至客户非美国地区工厂的方式进行销售，不会对公司实际承担的关税金额造成较大不利影响。目前，公司出口至美国的产品仅供应福特汽车的产品存在关税分摊补偿约定，由于公司产品的单价较低，占客户成本的比例较低，客户对相关关税分摊的敏感性相对较低，目前协议执行情况正常。

## （2）积极开拓非美国地区客户，降低加征关税的影响

美国地区是发行人销售收入的重要来源地，近年来公司积极开拓国内客户以及非美国地区海外客户，使得美国地区的销售收入占比总体呈下降趋势，报告期公司美国地区收入占比分别为 43.07%、39.71%、35.35%和 35.73%。报告期内，

受益于公司配套比亚迪、T 中国公司等国内整车厂商的销售收入大幅增长，公司内销收入增长较快，报告期内销收入占比分别为 47.50%、50.24%、56.99%、57.46%，占比逐年提高。随着美国地区销售收入占比的下降，进一步降低了美国加征关税对公司经营业绩的不利影响。

综上所述，公司通过与下游客户协商由客户承担部分关税或部分产品通过美国保税仓向客户非美国地区工厂进行销售，以及积极开拓非美国地区客户等措施，有效降低了美国加征关税对发行人经营业绩的不利影响，相关措施具备有效性。

### **3、结合主要出口国家和地区、国际贸易摩擦等，说明是否会对发行人未来生产经营造成不利影响**

报告期内，公司的外销收入分别为 20,812.62 万元、27,339.48 万元、31,364.09 万元和 8,380.89 万元，占营业收入的比例分别为 52.50%、49.76%、43.01%和 42.54%，其中美国地区的销售收入分别为 17,074.39 万元、21,817.42 万元、25,776.64 万元和 7,040.37 万元，占营业收入的比例分别为 43.07%、39.71%、35.35%和 35.73%。除美国外，公司产品还主要销往欧洲、韩国、泰国、印度、巴西等国家和地区。

报告期，公司出口至美国的所有产品均被列入加征关税清单范围内，对发行人经营业绩造成了一定不利影响，公司面临相关贸易政策和贸易摩擦风险，因报告期公司涉及加征关税的所有产品均已按照 25%的关税税率加征，上述加征关税事项对公司经营业绩的不利影响已在报告期充分体现，该关税税率的继续执行将不会导致公司经营业绩进一步下滑。同时，公司通过与下游客户协商由客户承担部分关税或部分产品通过美国保税仓向客户非美国地区工厂进行销售，以及积极开拓非美国地区客户等措施，有效降低了美国加征关税对发行人经营业绩的不利影响。对于欧洲、韩国、泰国、印度、巴西等国家和地区，其均未出台加征关税、反倾销等贸易政策，亦无其他相关贸易摩擦，不会对公司在上述地区的出口销售造成不利影响。

## **(二) 量化说明汇率波动对发行人业绩的影响及应对措施**

### **1、汇率波动对发行人业绩的影响**

报告期，公司的外销收入分别为 20,812.62 万元、27,339.48 万元、31,364.09 万元和 8,380.89 万元，占当期营业收入的比例分别为 52.50%、49.76%、43.01% 和 42.54%。公司的产品出口销售以及在海外的仓储、物流运输等服务费用主要采用美元进行结算。因此，汇率波动主要通过影响公司的外销收入、外币结算的成本费用以及外汇收支所形成的外币货币性资产和负债产生的汇兑损益影响公司的经营业绩。

### (1) 汇率波动对营业收入的影响

报告期，公司的营业收入按结算币种的情况如下：

单位：万元人民币

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	19,702.83	72,920.99	54,947.68	39,646.85
外销收入	8,380.89	31,364.09	27,339.48	20,812.62
其中：美元收入	8,225.86	28,284.88	22,572.49	20,034.38
欧元及其他收入	155.03	3,079.21	4,766.98	778.24
外销收入占比	42.54%	43.01%	49.76%	52.50%
其中：美元收入占比	41.75%	38.79%	41.08%	50.53%
欧元及其他收入占比	0.79%	4.22%	8.68%	1.96%

从上表可见，报告期各期，公司以美元结算的外销收入占营业收入的比例分别为 50.53%、41.08%、38.79%和 41.75%，占比较高，以欧元及其他币种结算的外销收入占比较小。对于以外币进行报价和结算的外销收入，汇率波动将对折算为人民币本位币的收入产生一定影响，进而对发行人的经营业绩产生一定影响。

### (2) 汇率波动对成本费用的影响

报告期，公司在海外的仓储、物流运输等服务费用主要采用美元进行结算，具体金额情况如下：

单位：万元人民币

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主要仓储费、物流运输等 外币成本费用项目	1,501.42	7,407.58	8,471.02	2,673.39

除上述主要外币成本费用项目外，报告期，公司还存在少量其他以外币结算的原材料采购等成本费用，因其金额较小，对公司经营业绩的影响较小。对于上

述以外币结算的成本费用项目，汇率波动将对公司折算为人民币的成本费用产生一定影响，也能够对冲外币收入折算对公司经营业绩的部分影响。

### (3) 外汇收支所形成的外币货币性资产和负债产生的汇兑损益的影响

报告期，发行人因外币货币性资产和负债所产生的汇兑损益对经营业绩的影响情况如下：

单位：万元人民币

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度	2020年度
汇兑损益（“-”表示收益）	238.73	-1,756.89	270.47	777.14
外销收入	8,380.89	31,364.09	27,339.48	20,812.62
汇兑损益占外销收入比例 （“-”表示收益）	2.85%	-5.60%	0.99%	3.73%
利润总额	1,856.60	5,699.30	4,439.00	5,656.87
汇兑损益占利润总额比例 （“-”表示收益）	12.86%	-30.83%	6.09%	13.74%

报告期，汇率波动形成的汇兑损益占公司外销收入的比例较小，占利润总额的比例相对较大。汇兑损益占外销收入的比例较小，主要系公司各项经营活动形成的期末外币货币性资产净额相对外销收入规模较小所致。2020年度、2021年度，受美元大幅贬值影响，公司分别产生了汇兑损失 777.14 万元、270.47 万元，且其占利润总额的比例相对较高，对公司经营业绩造成了一定不利影响。2022年度，受美元大幅升值以及全年汇率波动较大影响，公司产生了汇兑收益 1,756.89 万元，占当期利润总额的比例达 30.83%，对公司经营业绩产生了一定积极影响。2023年1-3月，受美元汇率波动影响，公司产生汇兑损失 238.73 万元，占当期利润总额的比例达 12.86%，对公司经营业绩造成了一定不利影响。

## 2、汇率波动对发行人业绩影响的敏感性分析

报告期内，美元兑人民币汇率走势情况如下：





数据来源：同花顺 iFinD

报告期内，美元兑人民币汇率在 6.3014 至 7.2555 区间波动，各期汇率变化幅度如下：

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
期末汇率	6.8717	6.9646	6.3757	6.5249
期末较期初变动	-0.0929	0.5889	-0.1492	-0.4513
平均汇率	6.9182	6.6702	6.4503	6.7506

注：平均汇率=（期初汇率+期末汇率）/2。

从上述走势可见，报告期，美元兑人民币汇率存在较大波动，其中 2022 年波动幅度最大，当年美元兑人民币最低汇率为 6.3014，最高汇率为 7.2555，变动幅度达 15.14%。考虑到美元兑人民币汇率对营业收入、成本费用、汇兑损益的影响，在人民币分别升值、贬值 5%、10%、15%的情况下，公司经营业绩对汇率波动的敏感性分析情况如下：

单位：万元人民币

汇率变动率	2023 年 1-3 月/2023 年 3 月 31 日					
	变动后的主营业务收入	成本费用变动	变动后的汇兑损益	变动后的净利润	变动后的净利率	净利润变动
15%	8,468.95	-225.21	1,636.39	-287.19	-3.39%	-2,045.38
12.89% (盈亏平衡点)	8,642.20	-193.59	1,440.15	-	-	-1,758.19
10%	8,880.24	-150.14	1,170.51	394.60	4.44%	-1,363.59
5%	9,291.54	-75.07	704.62	1,076.40	11.58%	-681.79
0%	9,702.83	0.00	238.73	1,758.19	18.12%	0.00
-5%	10,114.12	75.07	-227.16	2,439.98	24.12%	681.79
-10%	10,525.42	150.14	-693.05	3,121.78	29.66%	1,363.59

-15%	10,936.71	225.21	-1,158.93	3,803.57	34.78%	2,045.38
汇率变动率	2022 年度/2022 年年末					
	变动后的主营业务收入	成本费用变动	变动后的汇兑损益	变动后的净利润	变动后的净利率	净利润变动
15.62% (盈亏平衡点)	68,503.34	-1,156.95	1,137.90	-	-	-5,232.17
15%	68,678.26	-1,111.14	1,023.28	207.17	0.30%	-5,025.00
10%	70,092.50	-740.76	96.56	1,882.17	2.69%	-3,350.00
5%	71,506.75	-370.38	-830.17	3,557.17	4.97%	-1,675.00
0%	72,920.99	0.00	-1,756.89	5,232.17	7.18%	0.00
-5%	74,335.23	370.38	-2,683.61	6,907.17	9.29%	1,675.00
-10%	75,749.48	740.76	-3,610.34	8,582.17	11.33%	3,350.00
-15%	77,163.72	1,111.14	-4,537.06	10,257.17	13.29%	5,025.00
汇率变动率	2021 年度/2021 年年末					
	变动后的主营业务收入	成本费用变动	变动后的汇兑损益	变动后的净利润	变动后的净利率	净利润变动
18.44% (盈亏平衡点)	50,786.00	-1,561.80	2,561.96	-	-	-4,157.66
15%	51,561.80	-1,270.65	2,134.79	775.05	1.50%	-3,382.61
10%	52,690.43	-847.10	1,513.35	1,902.59	3.61%	-2,255.07
5%	53,819.05	-423.55	891.91	3,030.13	5.63%	-1,127.54
0%	54,947.68	0.00	270.47	4,157.66	7.57%	0.00
-5%	56,076.30	423.55	-350.97	5,285.20	9.43%	1,127.54
-10%	57,204.92	847.10	-972.41	6,412.74	11.21%	2,255.07
-15%	58,333.55	1,270.65	-1,593.85	7,540.27	12.93%	3,382.61
汇率变动率	2020 年度/2020 年年末					
	变动后的主营业务收入	成本费用变动	变动后的汇兑损益	变动后的净利润	变动后的净利率	净利润变动
16.71% (盈亏平衡点)	36,299.22	-446.71	3,431.71	-	-	-4,722.17
15%	36,641.70	-401.01	3,160.13	630.90	1.72%	-4,239.07
10%	37,643.42	-267.34	2,365.80	2,043.92	5.43%	-2,826.04
5%	38,645.13	-133.67	1,571.47	3,456.94	8.95%	-1,413.02
0%	39,646.85	0.00	777.14	4,869.96	12.28%	0.00
-5%	40,648.57	133.67	-17.19	6,282.99	15.46%	1,413.02
-10%	41,650.29	267.34	-811.52	7,696.01	18.48%	2,826.04
-15%	42,652.01	401.01	-1,605.85	9,109.03	21.36%	4,239.07

注 1：“5%、10%、15%”表示人民币升值，“-5%、-10%、-15%”表示人民币贬值；

注 2：汇兑收益以“-”表示；成本费用减少以“-”表示；

注 3：变动后主营业务收入=原主营业务收入+原币主营业务收入\*（变动后的汇率-原平均汇率）；

注 4：变动后汇兑损益=原汇兑损益-原币往来余额\*（变动后的汇率-原平均汇率）；

注 5：变动后的净利润=原净利润+[（变动后的营业收入-原营业收入）-成本费用变动额 -（变动后的汇兑损益-原汇兑损益）]\*（1-所得税税率）。

注 6：因非美元结算的外币收入和少量其他以外币结算的原材料采购等成本费用金额较

小，上表在分析时未进行考虑。

基于 2022 年度数据，当人民币兑美元继续贬值 5%、10%、15%时，公司的净利润分别增加 1,675.00 万元、3,350.00 万元、5,025.00 万元；当人民币兑美元升值 5%、10%、15%时，公司的净利润分别减少 1,675.00 万元、3,350.00 万元、5,025.00 万元；当人民币兑美元升值 15.62%时，公司净利润为 0，达到盈亏平衡点。

综上所述，汇率波动主要通过影响公司的外销收入、外币结算的成本费用以及外汇收支所形成的外币货币性资产和负债产生的汇兑损益影响公司的经营业绩，若人民币兑美元持续升值，将对公司的经营业绩产生较大不利影响。

### **3、发行人应对汇率波动拟采取的相关措施**

为应对汇率波动风险，公司制定的应对措施如下：

(1) 在对外报价时，参考汇率变动趋势和相关研究报告，考虑一定汇率变动因素进行报价，以降低产品定价后汇率大幅波动的影响。

(2) 密切关注外汇市场的波动情况，加强外汇管理研究，提高财务、业务人员的外汇汇率风险意识，将外汇汇率风险的应对纳入风险管理体系。积极关注外汇市场变动情况，根据公司资金需求、实时汇率走势适度调整外币货币性资产规模。

(3) 在保证流动性的前提下，根据外汇波动情况及资金使用计划择机结汇，降低汇兑损失风险。

(4) 以具体经营业务为基础，以规避和防范汇率波动风险为目的，遵循套期保值原则，审慎运用远期结售汇等金融衍生工具进行风险对冲。报告期内，公司未运用外币远期结售汇业务等金融衍生工具。

综上所述，公司制定的相关措施，有助于降低汇率波动对公司经营业绩的影响。

**三、结合业务模式、同行业可比公司等说明 2021 年经营性现金流为负的原因及合理性，发行人是否有足够的现金流支付公司债券本息**

**（一）结合业务模式、同行业可比公司等说明 2021 年经营性现金流为负的原因及合理性**

报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额与净利润的对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
净利润	1,758.19	5,232.17	4,157.66	4,869.96
加：计提的资产减值准备	512.16	971.64	505.36	287.86
固定资产折旧	646.77	2,229.04	1,642.32	1,257.29
无形资产摊销	68.45	202.84	175.86	138.24
使用权资产折旧	80.87	375.34	333.88	-
长期待摊费用的摊销	372.88	885.98	493.20	390.35
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”列示）	-	-0.59	-	18.58
固定资产报废损失（收益以“-”号列示）	4.69	10.24	12.37	-
公允价值变动损失（收益以“-”列示）	-1.78	-	-	-12.71
财务费用（收益以“-”列示）	-117.53	-426.55	192.34	510.87
投资损失（收益以“-”列示）	21.51	81.55	-	-0.56
递延所得税资产减少	34.70	31.09	-179.49	-116.54
递延所得税负债增加	17.67	-61.82	-52.64	8.90
存货的减少（增加以“-”列示）	-586.15	-2,460.78	-7,114.83	-1,710.69
经营性应收项目的减少（增加以“-”列示）	-9,782.93	-7,435.36	-8,305.87	-7,711.55
经营性应付项目的增加	2,533.27	6,399.63	5,547.79	6,242.54
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>-4,437.23</b>	<b>6,034.43</b>	<b>-2,592.03</b>	<b>4,172.55</b>
<b>净利润</b>	<b>1,758.19</b>	<b>5,232.17</b>	<b>4,157.66</b>	<b>4,869.96</b>
<b>净利润与经营活动产生的现金流量净额之差额</b>	<b>6,195.42</b>	<b>-802.26</b>	<b>6,749.70</b>	<b>697.41</b>
<b>经营活动产生的现金流量净额占净利润比重</b>	<b>-252.37%</b>	<b>115.33%</b>	<b>-62.34%</b>	<b>85.68%</b>

从上表可见，2021 年度公司经营活动现金流量净额为负主要系经营性应收项目增加和存货余额增加所致，2023 年一季度公司经营活动现金流量净额为负主要系经营性应收项目增加所致。具体分析如下：

**1、报告期营业收入持续增长，部分销售收入形成的应收账款期末尚处于信用期内而未能回款，导致 2021 年末、2023 年 3 月末经营性应收项目增加较大**

在销售模式方面，发行人通常采用赊销模式，从企业规模、资金实力和历史信誉等多维度，对主要客户进行信用评级，并给予不同的信用账期。报告期内，公司主要客户的信用政策具体如下：

序号	主要客户名称	信用政策
1	DAG	领用月结 180 天
2	广州戴得	发货月结开票 180 天
3	天津戴得	发货月结开票 180 天
4	中信戴卡	领用/发货月结开票 180 天
5	T 中国公司	发货月结开票 90 天
6	长沙戴湘	发货月结开票 120 天

报告期，针对上述主要客户公司给予的信用账期一般在 90-180 天不等，在实际向公司付款时，主要客户通常会充分利用公司给予的信用政策，最大限度的延长付款周期，导致公司的销售回款周期相对较长。

报告期，公司的营业收入、期末应收账款余额及销售商品、提供劳务收到的现金的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月/ 2023 年 3 月 31 日		2022 年 1-3 月/ 2022 年 3 月 31 日		2022 年度/ 2022 年末		2021 年度/ 2021 年末		2020 年度 /2020 年末
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	19,702.83	<b>24.40%</b>	<b>15,837.92</b>		72,920.99	32.71%	54,947.68	38.59%	39,646.85
应收账款余额	32,307.93	<b>17.56%</b>	<b>27,481.31</b>		27,223.69	32.24%	20,586.10	39.61%	14,745.38
销售商品、提供 劳务收到的现金	11,183.08	<b>35.24%</b>	<b>8,268.89</b>		64,262.19	29.69%	49,549.64	46.70%	33,775.20
应收账款余额占 营业收入的比重	163.98%		<b>173.52%</b>		37.33%		37.46%		37.19%

从上表可见，2020 年度至 2022 年度，公司的营业收入、期末应收账款余额及销售商品、提供劳务收到的现金变动趋势基本一致，期末应收账款余额占营业收入的比重较为稳定。

2021 年度，受益于全球汽车产业的复苏，公司主要产品的市场需求旺盛，同时受益于新能源汽车行业的快速发展，2021 年度公司的轮毂镶件、低风阻轮毂

大盘等产品销售收入快速增长，带动公司营业收入较上年增长 38.59%，受下游整车的销售旺季多在下半年，以及 2021 年下半年公司配套法国标致的多款轮毂镶件产品进入量产、配套 T 公司的低风阻轮毂大盘开始批量供货等因素影响，公司 2021 年下半年的产品销售收入占比达 55.77%。由于公司给予主要客户的信用账期一般在 90-180 天不等，且以 180 天居多，导致公司 2021 年下半年实现的部分销售收入形成的应收账款在期末尚处于信用期内，使得 2021 年末公司应收账款余额较上年末大幅增加，期末经营性应收项目合计增加达 8,305.87 万元，影响了当期经营活动现金流量净额。

**2023 年一季度，公司的营业收入、期末应收账款余额及销售商品、提供劳务收到的现金变动趋势基本一致，期末应收账款余额的增幅低于营业收入增幅，期末应收账款余额占营业收入的比重较上年同期略有下降。**2023 年一季度，公司的经营性应收项目增加 9,782.93 万元，其主要原因是：一方面，公司营业收入持续增长，2023 年一季度公司实现营业收入 19,702.83 万元，达到 2022 年全年的 27.02%；另一方面，公司第一大客户 DAG 当期未实现回款。2023 年一季度，公司对第一大客户 DAG 的销售收入为 6,961.73 万元，期末应收账款余额达 12,067.80 万元。报告期，公司给予 DAG 的信用账期为领用月结 180 天，导致其回款周期较长，截至 2023 年 3 月末上述应收账款均在信用期内。同时，从 DAG 对公司的回款间隔分布来看，历年来 DAG 在上半年对公司的回款金额较低，尤其在一季度基本不会回款，而在下半年回款速度逐步加快，一年内四个季度的回款金额及占比逐步增加，上述情况导致每年上半年公司对 DAG 的应收账款余额占收入的比重相对较高，而在年底回落至正常水平。2023 年一季度，DAG 对公司的回款情况与 2020 年至 2022 年一致，符合其回款习惯。

## **2、为满足生产经营规模快速扩张和订单数量持续增长的需要，2021 年末存货余额大幅增长**

在采购及生产模式方面，公司通常根据客户发布的产品订单需求计划，结合主要原材料的采购周期、产品的生产规模和安全库存安排原材料的采购，以保证原材料供应能够满足生产需要。同时，公司主要面向知名整车厂商及其一级供应商，为满足整车厂商“零库存”的供应链管理模式需要，公司对部分客户以寄售

模式结算，即公司将产品发往客户指定的中转仓库，客户根据生产计划进行产品领用。在这种模式下，为保证向客户及时供货，避免运输时间不确定等因素影响供货，公司需在国内外中转仓库维持一定的安全库存。其中，国内客户通常需要公司准备 1-2 周需求量的安全库存，海外寄售客户通常需要准备 2 个月左右需求量的安全库存。

报告期，随着公司生产经营规模快速扩张和订单数量持续增长，公司的存货余额持续增长，其中 2021 年末公司的存货余额同比增加 7,114.83 万元，是公司 2021 年度经营活动现金流量净额为负的重要影响因素之一。2020 年和 2021 年，公司期末在手订单、期末存货余额、原材料采购金额以及购买商品、接受劳务支付的现金具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度/2021 年末		2020 年度/2020 年末
	金额	增长率	金额
在手订单规模	75,216.58	20.86%	62,235.66
存货余额	14,848.97	91.99%	7,734.13
采购金额	27,368.25	60.58%	17,043.28
购买商品、接受劳务支付的现金	35,352.68	76.94%	19,980.08

注：上表中采购金额为公司主要原材料采购金额和外协加工金额。

随着生产经营规模快速扩张和在手订单数量持续增长，为保证对下游客户供货的及时性，公司 2021 年积极备货，整体期末存货余额较上年末增加 7,114.83 万元，增幅达 91.99%，**增幅高于在手订单金额增长率**。关于公司 2021 年期末存货余额大幅增长的具体原因请见本问题回复之“五、结合存货构成、库龄、产品特性、期后销售比例、计提政策等，说明存货余额持续增长的原因及合理性、计提存货跌价准备是否充分，是否与同行业存在较大差异”之“(一) 存货余额持续增长的原因及合理性”。

**2021 年，公司期末存货余额增长率高于在手订单金额增长率的具体原因系：**

(1) 公司的在手订单系指公司根据客户未来一年的预示需求数据测算的订单金额，相关订单预计将在未来一年内陆续交货。2020 年度至 2022 年度，公司的存货周转率平均为 3.73 次，周转天数平均为 98 天，周转天数相对较短，因此公司在备货时除考虑在手订单的整体情况，还会重点考虑未来三个月到半年左

右的订单情况。2020年末、2021年末，公司在手订单中对应未来半年交货的订单金额分别为 23,433.49 万元和 35,563.03 万元，2021 年末较 2020 年末增长 51.76%，增幅高于在手订单的整体增幅。

(2) 受 2021 年国际海运费价格大幅上涨以及公司报关发货数量较大等因素的影响，公司期末合同履约成本余额大幅增长，如剔除合同履约成本的影响，2020 年末、2021 年末公司的存货余额分为 7,261.13 万元和 12,655.68 万元，2021 年末较 2020 年末增长 74.29%。

(3) 主要原材料采购价格的上涨推高了公司期末各类存货的成本金额。2021 年，公司主要原材料的采购均价总体呈上涨趋势，主要塑胶粒子 PC/ABS、ABS 和 PA66 以及主要电镀金属材料镍、磷铜的采购价格涨幅分别达 16.97%、26.35%、16.11% 以及 21.15%、34.02%，不仅直接推高了公司原材料的采购成本，还使得期末其他各类存货的直接材料成本上升，同等备货量情况下的存货余额提高。

(4) 从存货构成来看，公司 2021 年期末存货余额较上年末增加最大的系库存商品，增加达 2,660.62 万元，其主要原因系：一方面，为保证对客户供货的及时性，公司根据在手订单积极进行生产备货；另一方面，2020 年四季度起，国际航线出现了集装箱紧缺、运力紧张的情况，2021 年下半年情况愈发显著，同时公司主要出口地区北美地区相关口岸也出现了海关清关效率缓慢及清关周期大幅延长的情况，导致公司对北美地区的国际海运周期由正常情况下的 35 天左右延长至 3 个月左右。考虑到国际海运市场的不确定性以及海运周期的大幅延长，为确保对海外客户的产品供应，公司积极协调寻找海运运力，并进一步扩大生产计划，以加大对海外寄售仓的发货量，导致期末库存商品余额增幅较大。

此外，截至 2022 年末，公司库龄 1 年以内的存货占比为 90.11%，长库龄产品金额较小，2021 年末的存货已基本实现消化。2022 年上半年，公司的营业成本为 30,138.00 万元，较 2021 年上半年增长 73.46%，营业成本金额远超 2021 年末的存货余额，且营业成本的增幅与 2021 年末存货余额的增幅接近。因此，2021 年末，公司在手订单增长率低于存货余额增长率具备合理性。

2021 年度，随着公司生产经营规模的快速扩张，以及整体期末存货余额的



大幅增长，公司的采购金额以及购买商品、接受劳务支付的现金较 2020 年度大幅增长，对公司 2021 年度经营活动现金流量净额造成了较大影响。

### 3、同行业可比公司情况

报告期内，公司与同行业可比公司经营活动产生的现金流量净额比较如下：

单位：万元

股票代码	名称	2023 年 1-3 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	金额	变动	金额	变动	金额
603035.SH	常熟汽饰	1,598.25	41,525.95	21.94%	34,053.05	-8.05%	37,034.32
603179.SH	新泉股份	11,683.92	75,547.23	258.03%	21,100.62	1425.90%	1,382.83
603730.SH	岱美股份	-29,745.17	24,444.76	226.09%	7,496.28	-90.20%	76,483.80
001278.SZ	一彬科技	-196.63	21,325.86	17.50%	18,149.52	-11.87%	20,594.66
01571.HK	信邦控股	-	44,932.10	232.16%	13,527.40	-67.10%	41,115.80
00425.HK	敏实集团	-	185,543.00	40.37%	132,180.00	-36.46%	208,024.90
可比公司均值		<b>-4,164.91</b>	<b>65,553.15</b>	<b>73.65%</b>	<b>37,751.15</b>	<b>-41.11%</b>	<b>64,106.05</b>
发行人		<b>-4,437.23</b>	<b>6,034.43</b>	<b>332.81%</b>	<b>-2,592.03</b>	<b>-162.12%</b>	<b>4,172.55</b>

注：港股上市公司信邦控股（01571.HK）和敏实集团（00425.HK）未披露 2023 年一季报。

从上表可见，2021 年度可比公司经营活动现金流量净额平均为 37,751.15 万元，较上年下降 26,354.91 万元，降幅为 41.11%。除新泉股份外，可比公司 2021 年度经营活动现金流量净额均呈下降趋势，其中岱美股份、信邦控股、敏实集团下降尤为明显。从下降原因来看，一方面，可比公司中常熟汽饰、一彬科技和敏实集团 2021 年末的应收账款账面价值均较上年末有所增长，增幅区间为 8.31% 至 36.43%；另一方面，受益于全球汽车产业的复苏，2021 年可比公司销售收入均呈增长态势，其期末存货账面价值也均有一定增长，增幅区间为 16.05% 至 38.36%。新泉股份 2021 年度经营活动现金流量净额较 2020 年度大幅增加，主要系其 2020 年度经营活动现金流量净额低于正常水平所致，2020 年受经济下行影响新泉股份前三季度复工率较低，随着下游需求回升，积压的需求在第四季度上量，导致第四季度收入占比较高且未形成现金回款；同时，当年经营规模的上升导致其采购需求上升，当年采购金额及付款金额增加，进一步使其 2020 年经营活动现金流量净额降低，导致其低于正常水平。

2021 年度，公司经营活动现金流量净额为 -2,592.03 万元，较上年下降 162.12%，而可比公司经营活动现金流量净额下降 41.11%，与公司的变动趋势一

致，公司的下降幅度更大并变为负数，主要原因系：（1）公司的回款周期更长。报告期，公司给予主要客户的信用期为 90-180 天不等，而根据可比公司披露的信息，新泉股份、一彬科技、岱美股份给予主要客户的信用期分别为 30-90 天、30-75 天、90 天左右，公司给予主要客户的信用期高于可比公司，导致公司的回款周期较长，2020 年度至 2022 年度公司的应收账款周转率分别为 3.23 次、3.11 次和 3.05 次，而可比公司均值分别为 4.02 次、4.01 次和 4.35 次，公司的应收账款周转率略低于可比公司。（2）随着 2021 年度生产经营规模快速扩张和在手订单数量持续增长，公司积极备货，2021 年末整体存货余额较上年末增长 91.99%，增幅高于可比公司。

2023 年一季度，公司经营活动现金流量净额为-4,437.23 万元，而同行业公司平均为-4,164.91 万元，公司经营活动现金流量净额与可比公司一致。

综上所述，发行人 2021 年度经营活动现金流量为负主要系期末经营性应收项目和存货余额大幅增加所致，2023 年一季度经营活动现金流量净额为负主要系经营性应收项目增加所致，上述情况符合公司实际经营情况和业务特点，与同行业可比公司变动趋势一致，具备合理性。

## （二）发行人是否有足够的现金流支付公司债券本息

本次发行可转债拟募集资金 35,000.00 万元，参考发行公告日在 2022 年 1 月 1 日至 2023 年 4 月 30 日、期限 6 年、采用累进利率发行的 65 只创业板可转债（不含已退市）存续期历年票面利率情况，假设发行人本次发行的可转债在存续期内全部未转股，测算相关利息支付金额情况如下：

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年
市场利率中位数	0.30%	0.50%	1.00%	1.50%	2.30%	3.00%
利息支出（万元）	105.00	175.00	350.00	525.00	805.00	1,050.00
利息支出占最近三年平均归属于母公司所有者的净利润比例	2.21%	3.68%	7.36%	11.05%	16.94%	22.09%
利息支出占最近三年平均经营活动产生的现金流量净额比例	4.14%	6.89%	13.79%	20.68%	31.71%	41.37%
利息支出占最近一年归属于母公司所有者的净利润比例	2.01%	3.34%	6.69%	10.03%	15.39%	20.07%
利息支出占最近一年经营活动产生的现金流量净额比例	1.74%	2.90%	5.80%	8.70%	13.34%	17.40%

注：市场利率中位数系发行公告日在 2022 年 1 月 1 日至 2023 年 4 月 30 日、期限 6 年、采用累进利率发行的 65 只创业板可转债（不含已退市）存续期历年票面利率的中位数，数据

来源于同花顺 iFinD；2022 年发行人利息保障倍数为 40.48（倍）。

从上表可见，如发行人本次发行的可转债全部未转股，则六年期合计支付利息金额为 3,010.00 万元，到期支付本金金额为 35,000.00 万元，本息合计 38,010.00 万元。

### 1、公司盈利能力较强，可为本次可转债的本息偿付提供保障

2020 年至 2022 年，发行人归属于母公司所有者的净利润分别为 4,869.96 万元、4,157.66 万元和 5,232.17 万元，平均值为 4,753.27 万元；经营活动产生的现金流量净额分别为 4,172.55 万元、-2,592.03 万元和 6,034.43 万元，平均值为 2,538.31 万元。2023 年 1-3 月，公司营业收入和归属于上市公司股东的净利润较上年同期分别增长 24.40%和 9.33%，盈利能力进一步提高。

在假设全部可转债持有人均不转股的极端情况下，公司本次发行的可转债存续期第 1 年至第 6 年需支付的利息分别为 105.00 万元、175.00 万元、350.00 万元、525.00 万元、805.00 万元和 1,050.00 万元，各期需偿付利息的金额占发行人归属于母公司所有者的净利润和经营活动现金流量净额比例较低，公司的盈利情况和现金流足以支付本次可转债利息。此外，随着可转债持有人在存续期内陆续转股，公司付息压力将逐步下降，存续期各年需要支付的利息费用预计将小于前述测算金额。因此，公司对本次可转债的利息偿付能力相对较强。

在本金方面，假设全部可转债持有人均不转股，存续期内也不存在赎回、回售等相关情形，根据前述利息支出模拟测算结果，本次可转债存续期间需支付的本金和利息情况如下表所示：

金额：万元

项目	计算公式	金额
最近三年平均归属于母公司的净利润	A	4,753.27
可转债存续期 6 年内预计净利润合计	B=A*6	28,519.62
<b>截至 2022 年末未受限货币资金金额</b>	C	<b>30,865.81</b>
本次可转债发行规模	D	35,000.00
本次可转债存续期利息支出总额模拟测算结果	E	3,010.00
本次可转债存续期 6 年本息合计	F=D+E	38,010.00
现有货币资金金额及 6 年预计净利润合计	G=B+C	<b>59,385.43</b>

注：截至 2022 年末公司受限货币资金金额为 323.11 万元，系银行承兑汇票保证金，上表测算时未考虑该等货币资金。

从上表可见，按前述利息支出模拟测算结果，假设公司在可转债存续期 6 年内保持最近三年平均归属于母公司净利润水平，则现有未受限货币资金金额及存续期 6 年内的预计净利润合计为 59,385.43 万元，由于公司截至本回复签署之日累计债券余额为 0 元，且除本次发行的可转债外暂无其他可预见的债券融资安排，因此上述资金足以覆盖本次发行的可转债存续期 6 年的本息合计。

## 2、公司资产流动性较强，具有较强的偿债能力

报告期内，公司的主要偿债能力指标如下：

项目	2023 年 1-3 月 /2023 年 3 月 31 日	2022 年度 /2022 年末	2021 年度 /2021 年末	2020 年度 /2020 年末
流动比率（倍）	2.53	2.57	4.02	2.87
速动比率（倍）	1.95	2.01	3.27	2.27
资产负债率（合并）	26.49%	26.33%	21.33%	25.20%
息税折旧摊销前利润 （万元）	2,764.15	8,650.86	6,678.14	7,100.42
利息保障倍数（倍）	32.06	40.48	36.04	669.29

报告期各期末，公司资产负债率适中，具有良好的资产负债结构。报告期，公司的流动比率、速动比率均大于 1，利息保障倍数较高，具有较强的偿债能力。同时，公司最近 3 年末平均流动资产金额为 63,015.56 万元，速动资产金额为 50,263.33 万元，截至 2023 年 3 月 31 日流动资产金额为 75,566.63 万元，速动资产金额为 58,339.39 万元，资产变现能力较强。同时，公司具有良好的信用记录，银行融资渠道畅通，截至 2023 年 3 月 31 日，公司共有 10,000 万元银行授信额度，尚有 3,674.15 万元未使用，上述银行综合授信额度可为公司资金紧张时填补一定的资金缺口。

综上，假设本次发行的可转债到期后，全部持有人均选择赎回债券，公司良好的偿债能力、较强的资产变现能力以及未使用的银行综合授信额度能够保障本次可发行的可转债本息的偿还。

## 3、本次募投项目的实施有助于进一步增强公司的盈利水平

本次发行募集资金扣除发行费用后的净额将用于汽车轻量化工程塑料零件扩产项目和补充流动资金。经测算，汽车轻量化工程塑料零件扩产项目达产后年均可实现营业收入 104,084.74 万元，年均可实现净利润 9,777.06 万元，项目内部

收益率（税后）为 14.10%，静态投资回收期（含建设期）为 7.94 年。本次募投项目具有良好的经济效益，通过实施本次募投项目，将有效提高公司的产能规模，进一步提升公司的盈利能力和经营活动现金流量，有助于降低未来的本息偿付风险。

综上所述，发行人具备足够的现金流支付本次可转债的本息。

#### 四、新增前五大客户和前五大供应商的具体情况，包括但不限于客户背景、取得方式、合作历史、合作内容等，是否存在对相关客户和供应商的重大依赖。

##### （一）报告期公司新增前五大客户的具体情况

2020 年和 2021 年，公司前五大客户一致。2022 年，公司前五大客户新增 T 中国公司。2023 年第一季度，公司前五大客户新增上汽集团、长沙戴湘。报告期，公司对新增前五大客户的销售情况如下：

单位：万元

年份	排名	新增前五大客户名称	营业收入（万元）	占营业收入比例	主要销售内容
2023 年 1-3 月	4	上汽集团	1,404.99	7.13%	轮毂装饰件
	5	长沙戴湘	1,211.73	6.15%	轮毂装饰件
2022 年度	5	T 中国公司	5,374.33	7.37%	轮毂装饰件

报告期公司新增前五大客户的客户背景、取得方式、合作历史及合作内容情况如下表所示：

具体情况	T 中国公司	上汽集团	长沙戴湘
客户背景	T 中国公司成立于 2018 年 5 月，总部位于上海市，注册资本为 467,000 万元人民币。 T 中国公司系全球知名新能源汽车生产制造厂商 T 公司的中国子公司，主要从事电动汽车及零部件、电池、储能设备、光伏产品等的技术开发、技术服务及进出口业务等。	上汽集团成立于 1984 年 4 月，总部位于上海市，注册资本为 1,168,346.1365 万元人民币。 上汽集团系国内规模领先的汽车上市公司，主要从事整车、零部件的研发、生产和销售以及汽车电商、出行服务、节能和充电服务等移动出行服务等，集团旗下整车厂商包括上汽乘用车、上汽大通、智己汽车、飞凡汽车、上汽大众、南京依维柯、上汽红岩、	长沙戴湘成立于 2018 年 3 月，总部位于湖南省长沙市，注册资本为 5,000 万元人民币，股东为自然人张建宇及李燕军。 长沙戴湘系一家集研发、生产、销售于一体的专业化轮毂制造企业，主要从事铝合金轮毂制造及汽车配件的研发、制造和销售。

		上海申沃等。	
取得方式	公司于 2012 年通过了 T 公司的供应商审核,并通过 DAG 向其供应螺母盖、轮毂装饰盖产品。T 中国公司成立后,其知悉了上述情况并于 2019 年主动与发行人进行商务洽谈,公司于当年通过了 T 中国公司供应商审核。	公司驻上海销售团队主动拜访该客户,并经过多轮洽谈及供应商审核后于 2020 年成功开拓该客户。	该客户与公司主要客户之一中信戴卡存在业务合作,经中信戴卡引荐,公司与该客户于 2021 年建立合作关系。
合作历史	2019 年,公司通过了 T 中国公司的供应商审核,成为其合格供应商,并开始就其 SUV 车型等相关的轮毂装饰盖项目进行前期开发。 2020 年,配套其 SUV 等车型的轮毂装饰盖开始小批量供货,当年对其实现销售收入 7.35 万元。 2021 年,公司开始向其批量供应轮毂中心盖及配套其 SUV 车型的低风阻轮毂大盘产品,当年对其实现销售收入 1,648.20 万元,销售规模大幅增长。 2022 年、2023 年一季度,随着公司低风阻轮毂大盘对其销量的不断增长,公司对其的销售收入分别达到 5,374.33 万元、1,658.54 万元,占公司当期营业收入的比重分别为 7.37%、8.42%,成为当期前五大客户之一。	2020 年,公司通过了上汽乘用车的供应商审核,进入其供应商体系并陆续开展荣威 EI5、I5 等车型项目的定点开发,当年对其销售收入为 55.62 万元。 2021 年,公司通过了智己汽车的供应商审核,进入其供应商体系。同年,公司配套上汽名爵及上汽荣威的大尺寸轮毂装饰盖开始批量供货,全年对上汽集团的销售收入为 495.81 万元,销售规模大幅增长。 2022 年、2023 年一季度,随着配套上汽名爵等品牌的大尺寸轮毂装饰盖产品销量不断增长,公司对上汽集团的销售收入分别达到 2,337.67 万元、1,404.99 万元,占公司当期营业收入的比重分别为 3.21%、7.13%,2023 年一季度成为公司前五大客户之一。	2021 年,公司与长沙戴湘建立合作关系。 2022 年,公司向长沙戴湘销售配套比亚迪、小鹏汽车、赛力斯的轮毂镶件产品,当年实现销售收入 3,391.43 万元。 2023 年一季度,随着配套比亚迪的轮毂镶件销量不断增长,公司对长沙戴湘的销售收入达 1,211.73 万元,占当期营业收入的 6.15%,成为公司 2023 年一季度成前五大客户之一。
合作内容	公司主要向其销售大尺寸轮毂装饰盖、轮毂中心盖等产品,主要配套其 SUV、轿车等车型。	公司向上汽集团销售大尺寸轮毂装饰盖、轮毂中心盖等产品,主要配套其旗下的名爵、荣威等品牌的多个车型。	公司主要向长沙戴湘销售轮毂镶件,该产品因安装较为复杂,通常需安装在轮毂上统一向整车厂商交付。长沙戴湘是一家轮毂制造企业,公司向长沙戴湘销售的轮毂镶件主要配套比亚迪、小鹏汽车、赛力斯等多家新能源整车厂商的多款车型。

## (二) 公司对新增前五大客户不存在重大依赖

### 1、报告期公司对新增前五大客户的销售收入占比较小

2020年、2021年，公司前五大客户一致，不存在新增前五大客户。2022年，公司对新增前五大客户 T 中国公司的销售收入为 5,374.33 万元，占当期营业收入的 7.37%；2023 年一季度，T 中国公司持续为公司前五大客户之一，公司当期对其销售收入为 1,658.54 万元，占当期营业收入的 8.42%。2023 年一季度，公司对新增前五大客户上汽集团和长沙戴湘的销售收入分别为 1,404.99 万元和 1,211.73 万元，占当期营业收入的比例分别为 7.13%和 6.15%，合计为 13.28%。从上述情况可见，报告期，公司对新增前五大客户的销售收入占比整体较小。

从增长情况来看，2022 年度，公司的营业收入较 2021 年度增长 17,973.31 万元，其中对当期新增前五大客户 T 中国公司的销售收入增长 3,726.13 万元，占营业收入整体增幅的比例为 20.73%。2023 年度一季度，公司的营业收入同比增长 3,864.91 万元，其中对当期新增前五大客户上汽集团的销售收入增长 1,232.28 万元，占营业收入整体增幅的比例为 31.88%；对当期新增前五大客户长沙戴湘的销售收入增长 394.02 万元，占营业收入整体增幅的比例为 10.19%。从上述情况可见，2022 年度及 2023 年一季度公司单一新增前五大客户的销售收入增长对营业收入整体增幅的贡献比例较小。

## **2、报告期公司新增前五大客户具备较强的行业背景，公司与相关客户建立了较为稳固的合作关系**

报告期，公司新增前五大客户 T 中国公司系全球知名新能源汽车生产制造厂商 T 公司的中国子公司；上汽集团系国内规模领先的汽车上市公司，旗下包括上汽乘用车、上汽大通、智己汽车、飞凡汽车、南京依维柯等多家整车制造厂商；长沙戴湘系一家专业化轮毂制造企业，上述客户均具备较强的行业背景。自建立合作关系以来，公司与上述客户合作关系不断深入，与 T 中国公司合作的项目覆盖了其 SUV、轿车等车型，与上汽集团合作的项目覆盖了其旗下上汽乘用车、智己汽车等多家整车厂商的名爵、荣威等品牌的多个车型，与长沙戴湘合作的项目覆盖了比亚迪、小鹏汽车、赛力斯等多家新能源整车厂商的多款车型。对于汽车行业而言，整车厂商及其一级供应商筛选合格供应商时一般会对供应商的技术研发实力、产品质量、管理水平、生产成本、安全环保生产状况等多方面进行综合评价，因其筛选标准较高，耗费时间较长，因此一旦选定供应商，一般不会轻易进行更换，双方通常会保持较长时间的稳定合作关系。

### 3、公司产品配套的终端整车厂商较为分散

自 2004 年成立以来，公司一直深耕汽车内外饰件领域，目前已成功进入世界主要整车厂商的供应体系，与国内外众多知名整车厂商建立了长期稳定的合作关系，成为现代起亚、T 中国公司、Stellantis 集团、沃尔沃、一汽股份、一汽轿车、一汽大众、上汽通用、上汽乘用车、上汽大众、长城汽车、长安福特、长安马自达、比亚迪、蔚来汽车、理想汽车、小鹏汽车、吉利汽车、华人运通、智己汽车、东风新能源、零跑汽车、合众新能源、路特斯、极氪汽车等国内外知名整车厂商的一级供应商，以及一汽丰田、广汽丰田、广汽本田、东风本田、广汽乘用车、东风日产、东风启辰、赛力斯等知名整车厂商的二级供应商，并通过 DAG 进入了通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、T 公司、北美丰田、沃尔沃、LUCID、RIVIAN 和 LMC 的供应链体系。因此，公司产品配套的终端整车厂商布局较为分散，能够有效降低公司对单一整车厂商客户的依赖风险。

综上所述，公司产品配套的终端整车厂商较为分散，报告期公司对新增前五大客户的销售收入占比较小，新增前五大客户销售收入增长对营业收入整体增幅的贡献比例较小，公司对报告期新增前五大客户不存在重大依赖。

#### （三）报告期公司新增前五大供应商的具体情况

报告期，公司新增前五大供应商包括东莞市浚哲化工有限公司（以下简称“东莞浚哲”）和佩特化工（上海）有限公司（以下简称“佩特化工”），新增前五大供应商的采购情况如下：

年份	排名	新增前五大供应商名称	采购金额（万元）	占总体采购金额比例	主要采购内容
2023 年 1-3 月	5	佩特化工	369.27	3.82%	涂料、固化剂、稀释剂等
2022 年度	5	东莞浚哲	1,863.76	5.31%	涂料、固化剂、稀释剂等

报告期公司新增前五大供应商的背景、取得方式、合作历史及合作内容情况如下表所示：

具体情况	东莞浚哲	佩特化工
供应商背景	东莞浚哲成立于 2012 年 2 月，总部位于广东省东莞市，注册资本为 1,000 万元人民币，股东为广州浚明企业管理有限公司及东莞市浚明投资咨询合伙企业（有限合伙），实	佩特化工成立于 2007 年 9 月，总部位于上海市，注册资本为 641.5909 万美元，系德国企业佩特涂料控股有限公司 Peter-Lacke Holding GmbH 的全资子公



	<p>际控制人为张中平。</p> <p>东莞浚哲系全球知名涂料制造企业 PPG Industries, Inc. (以下简称“PPG”) 的中国华南地区经销商, 主要从事涂料销售业务。</p>	<p>司。</p> <p>佩特化工系一家涂料生产厂家, 其油漆产品用于汽车、家电、通讯电子和大型机械等行业, 国内汽车业务涉及通用、福特、大众、克莱斯勒等汽车品牌。</p>
取得方式	<p>2017 年之前, 公司主要通过 PPG 涂料 (天津) 有限公司 (以下简称“天津 PPG”) 采购 PPG 品牌的涂料、固化剂及稀释剂。因天津 PPG 销售规模较大, 客户数量较多, 对公司的服务响应难以满足公司的需求, 因此 2017 年天津 PPG 引荐其经销商东莞浚哲与公司进行商务洽谈, 由东莞浚哲承接相关业务并开展合作。</p>	<p>佩特化工系公司客户大众汽车指定的涂料供应商, 2018 年经大众汽车引荐并与公司开始涂料业务合作。</p>
合作历史	<p>公司与东莞浚哲自 2017 年开始合作, 向其采购的产品主要用于配套 T 公司、福特汽车等整车厂商的大尺寸轮毂装饰盖、轮毂中心盖等产品的生产。2020 年度至 2023 年一季度, 公司对东莞浚哲的采购额分别为 309.54 万元、1,232.79 万元、1,863.76 万元和 634.56 万元, 2021 年以来随着公司配套 T 公司的低风阻轮毂大盘销量不断增长, 公司对东莞浚哲的采购额大幅增长, 并于 2022 年度成为公司的前五大供应商之一。</p>	<p>公司与佩特化工自 2018 年开始合作, 向其采购的产品主要用于比亚迪、上汽乘用车、大众汽车等整车厂商的轮毂镶件、大尺寸轮毂装饰盖及轮毂中心盖等产品的生产。2020 年度至 2023 年一季度, 公司对佩特化工的采购额分别为 80.26 万元、741.39 万元、1,155.28 万元和 369.27 万元, 2021 年以来随着公司轮毂镶件销量不断增长, 公司对佩特化工的采购额不断增长, 并于 2023 年一季度成为公司的前五大供应商之一。</p>
合作内容	<p>公司主要向其采购涂料(PPG 品牌的各色主漆, 包括面漆、底漆) 及配套使用的各类固化剂、稀释剂等化工材料。</p>	<p>公司主要向其采购涂料(各色主漆, 包括面漆、底漆) 及配套使用的各类固化剂、稀释剂等化工材料。</p>

#### (四) 公司对新增前五大供应商不存在重大依赖

报告期, 公司主要向新增前五大供应商采购涂料, 以及少量配套使用的各类固化剂、稀释剂等化工材料。报告期, 公司涂料的采购金额分别为 1,018.99 万元、2,482.67 万元、3,229.10 万元和 971.32 万元, 占当期采购总额的比重分别为 5.98%、9.07%、9.20%和 10.06%, 采购金额及占比不大。

涂料、固化剂及稀释剂均为高度市场化的产品, 市场供应充足, 行业内企业竞争较为激烈, 市场上能够满足公司需要的品牌和供应商较多。报告期, 除东莞浚哲、佩特化工外, 公司的涂料供应商还有广州立邦涂料有限公司、迪恩特涂料(浙江)有限公司、上海界化实业发展有限公司、三河亮克威泽工业涂料有限公司等十余家企业。公司通常根据产品设计和生产要求, 选择颜色效应、光泽、附

着力等符合公司要求的涂料产品，并考虑产品质量、交付周期、价格等因素选择相应的供应商，可选择的供应商范围较广，不存在对单一供应商依赖的情况。

公司与东莞浚哲、佩特化工的合作时间较长，双方合作关系稳固，考虑到其能够满足公司的生产需要，且公司涂料的整体采购金额不大，为提高议价能力，公司对上述供应商的采购金额相对较大。未来，随着公司产能规模的不断扩大，公司将积极拓展相关原材料供应商，不断增加合格供应商数量，降低供应商相对集中的风险。

综上所述，公司对报告期新增前五大供应商不存在重大依赖。

## 五、结合存货构成、库龄、产品特性、期后销售比例、计提政策等，说明存货余额持续增长的原因及合理性、计提存货跌价准备是否充分，是否与同行业存在较大差异

### （一）结合存货构成、库龄、产品特性、期后销售比例、计提政策等，说明存货余额持续增长的原因及合理性

#### 1、存货构成情况

报告期各期末，公司的存货余额分别为 7,734.14 万元、14,848.97 万元、16,979.32 万元和 17,926.22 万元，2021 年末、2022 年末、2023 年 3 月末分别较上期末增长 91.99%、14.35%、5.58%，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 3 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	2,513.33	14.02%	2,891.39	17.03%	3,315.41	22.33%	2,117.99	27.38%
在产品	780.29	4.35%	378.72	2.23%	563.33	3.79%	416.09	5.38%
库存商品	7,603.92	42.42%	7,039.21	41.46%	6,060.41	40.81%	3,399.79	43.96%
发出商品	1,742.09	9.72%	1,534.98	9.04%	864.72	5.82%	353.53	4.57%
半成品	3,143.27	17.53%	2,992.23	17.62%	1,794.02	12.08%	870.58	11.26%
委托加工物资	66.83	0.37%	69.00	0.41%	57.78	0.39%	103.15	1.33%
合同履约成本	2,076.48	11.58%	2,073.79	12.21%	2,193.29	14.77%	473.01	6.12%
<b>存货合计</b>	<b>17,926.22</b>	<b>100.00%</b>	<b>16,979.32</b>	<b>100.00%</b>	<b>14,848.97</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,734.14</b>	<b>100.00%</b>

2021 年末，公司的存货余额较上期末增加 7,114.83 万元，增幅为 91.99%，除委托加工物资外，公司各类存货的期末余额均有较大增长，其中合同履行成本期末余额增长较大，占比有较大提高，而原材料、库存商品、在产品的期末余额占比有所下降。

2018 年至 2020 年，受全球宏观经济下行等因素影响，全球汽车行业发展放缓，汽车产销量连续三年出现下滑，2021 年全球汽车行业总体发展向好，全年产销量分别达到 8,014.60 万辆和 8,268.48 万辆，同比分别增长 3.25%和 6.05%，结束了连续三年的下降趋势。全球汽车产业的复苏带动公司主要产品的市场需求旺盛，同时受益于新能源汽车行业的快速发展，公司配套法国标致及小鹏汽车的多款轮毂镶件产品进入量产、配套 T 公司的低风阻轮毂大盘自下半年开始批量供货，导致公司期末在手订单持续增长。2021 年末，公司在手订单金额为 75,216.58 万元，较上年末增加 12,980.92 万元，增幅为 20.86%。随着生产经营规模快速扩张和在手订单数量持续增长，为保证对下游客户供货的及时性，公司 2021 年积极备货，期末原材料、库存商品、半成品、合同履行成本等主要存货构成均较上年末有较大增长，整体期末存货余额较上年末增加 7,114.83 万元。各类存货构成的变动原因具体分析如下：

(1) 在原材料方面，2021 年末公司的原材料期末余额同比增加 1,197.42 万元，增幅达 56.54%，主要系原材料备货及主要原材料采购单价上涨所致。塑胶材料和化工材料是公司两类采购金额最大的原材料，其中 PC/ABS、PA66/PPE、PA66 和 ABS 等四类塑胶粒子是公司采购金额最高的塑胶材料，电镀金属材料镍、磷铜是公司主要采购的化工材料。2021 年度，PC/ABS、ABS 和 PA66 等塑胶粒子以及镍、磷铜等电镀金属材料的采购价格均有所上涨，如 PC/ABS 采购均价同比增长了 16.97%，磷铜的采购均价同比增长了 34.02%，主要原材料采购单价的上涨进一步推高了公司原材料及其他各类存货的期末余额。

(2) 在产成品、半成品等方面，公司主要面向知名整车厂商及其一级供应商，其对供货的及时性要求较高。2021 年末，公司的库存商品余额较 2020 年末增加 2,660.62 万元，增幅达 78.26%，半成品增加 923.44 万元，增幅达 106.07%，增幅较大，其主要原因系：一方面，为保证对客户供货的及时性，公司根据在手

订单积极进行生产备货；另一方面，2020年四季度起，国际航线出现了集装箱紧缺、运力紧张的情况，2021年下半年情况愈发显著，同时公司主要出口地区北美地区相关口岸也出现了海关清关效率缓慢及清关周期大幅延长的情况，导致公司对北美地区的国际海运周期由正常情况下的35天左右延长至3个月左右。考虑到国际海运市场的不确定性以及海运周期的大幅延长，为确保对海外客户的产品供应，公司积极协调寻找海运运力，并进一步扩大生产计划，以加大对海外寄售仓的发货量，导致公司的期末库存商品金额增幅较大。此外，在半成品方面，公司清远生产基地于2020年下半年陆续投入生产，产能陆续释放，2021年末的排产计划较2020年末有较大增长，进一步加大了公司2021年末的半成品库存金额。在发出商品方面，公司根据客户需求，向客户发货并存放于客户拥有或租用的中转仓库而尚未领用结算的产品，以及其他因价格尚未确定而未确认收入的产品也大幅增加，导致2021年末公司发出商品期末余额较2020年末增长511.19万元，增幅达144.60%。

(3) 在合同履约成本方面，公司存货中合同履约成本金额变动主要受国际海运费价格波动、报关发货数量等因素的影响。2020年四季度起，国际航线出现了集装箱紧缺、运力紧张的情况，国际海运费大幅上涨，2021年中国出口集装箱运价指数(CCFI:综合指数)全年平均值为2,615.54点，较2020年上涨165.69%；同时，由于海外客户的需求快速增长，考虑到国际海运市场的不确定性以及**海运周期的大幅延长**，为确保对海外客户的产品供应，公司积极协调寻找海运运力，加大了对海外客户的发货量，使得当期运输费用金额和报关费金额显著上升，导致公司2021年末存货中合同履约成本金额较大。

2022年末，公司的存货余额较上期末增加2,130.35万元，增幅为14.35%，主要系随着在手订单规模的持续增长，公司库存商品、发出商品、半成品期末余额均有小幅增长所致。2022年末，公司的在手订单规模达121,579.44万元，较2021年末增长61.64%，为保证对客户供货的及时性，公司增加了库存商品、发出商品、半成品等存货的规模，也导致其期末存货余额占比有所提高。同时，随着主要原材料和国际海运费价格的回落，公司期末存货中原材料及合同履约成本的金额及占比均有所下降。

2023年3月末,公司的存货余额为17,926.22万元,较2022年末增长5.58%,变动较小,除原材料和在产品外,其他各类存货的占比均较为稳定。2023年一季度,受公司产能规模不断增长以及积极投料生产影响,公司的在产品期末余额及占比有所提高,而原材料有所下降。

## 2、存货库龄情况

报告期各期末,公司存货库龄分布情况如下:

单位:万元

项目	2023年3月31日		2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	16,319.64	91.04%	15,300.44	90.11%	13,947.08	93.93%	7,160.39	92.58%
1至2年	1,243.30	6.94%	1,362.16	8.02%	637.09	4.29%	247.93	3.21%
2年以上	363.28	2.03%	316.72	1.87%	264.80	1.78%	325.82	4.21%
合计	<b>17,926.22</b>	<b>100.00%</b>	<b>16,979.32</b>	<b>100.00%</b>	<b>14,848.97</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,734.14</b>	<b>100.00%</b>

报告期,发行人按照订单计划以及一定的安全库存进行生产备货,存货库龄结构整体良好,库龄较长的存货占比较小。报告期各期末,发行人库龄1年以内的存货占比分别为92.58%、93.93%、90.11%和91.04%,库龄1年以上的存货占比分别为7.42%、6.07%、9.89%和8.97%。

报告期各期末,公司库龄1年以上的存货主要为原材料和库存商品。报告期各期末,公司存在少量库龄1年以上的原材料,其主要原因系公司产品根据客户需要进行研发排产,因此需采购一定的研发生产原材料进行备货,待客户量产指令才能消耗,导致部分原材料耗用缓慢。报告期各期末,公司存在少量库龄1年以上的库存商品,其主要原因系公司产品主要配套终端整车厂商的车型进行研发生产,如整车厂商客户调整相关车型的生产计划并不再进行生产时,多余零件转为售后件进行销售,这相对前期配套整车制造市场而消耗较为缓慢。

总体来看,公司存货库龄较短,不存在大批量长库龄产品积压滞销的情况。

## 3、公司产品特性

公司主要产品是以塑料材质为主的汽车轮毂装饰件、汽车标识装饰件和汽车车身装饰件,主要原材料包括塑胶材料、涂料、电镀金属材料和添加剂等,基本不存在过期变质或因库龄较长而影响产品性能的情况。同时,基于汽车零部件行

业特点，公司采取“以销定产”的生产模式，根据客户发布的物料需求计划，制定生产计划，按客户要求发货至中转仓库或客户仓库，并根据客户的供货诉求准备一定的安全库存。公司的产成品存货通常都有订单支持，除一定安全库存外，公司不存在主动生产或提前对新产品进行备货再进行推广销售的情况，仅有极少量的产成品因整车厂商客户不再进行相关车型的生产而转为售后件进行销售，导致消耗较为缓慢，库龄相对较长。因此，公司期末存货规模与销售订单相匹配，库龄整体较短，不存在因提前备货或产品更新换代而导致的大批量长库龄产品积压滞销的情形。

#### 4、存货期后销售比例

报告期，公司各期末产成品存货的期后销售情况如下：

单位：万元

项目	2023年3月31日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
库存商品余额	7,603.92	7,039.21	6,060.41	3,399.79
发出商品余额	1,742.09	1,534.98	864.72	353.53
<b>合计</b>	<b>9,346.01</b>	<b>8,574.19</b>	<b>6,925.13</b>	<b>3,753.32</b>
期后销售金额	2,288.22	7,297.07	5,694.17	3,576.09
期后销售比例	24.48%	85.11%	82.22%	95.28%

注：2020年末、2021年末存货余额的期后销售数据统计截至2022年末；2022年末存货余额的期后销售金额为截至2023年3月末的销售情况，2023年3月末存货余额的期后销售金额为截至2023年4月末的销售情况。

由上表可知，发行人产成品期后销售比例分别为95.28%、82.22%、85.11%和24.48%，期后销售情况良好。2023年3月末产成品存货期后销售比例较低，主要系期后统计期间较短所致，相关存货处于正常周转期间内。从整体来看，截至2023年3月31日，公司的存货余额中库龄2年以上的占比仅为2.03%，占比较小，公司存货在期后基本能够实现销售。

#### 5、同行业可比公司的存货余额情况

近年来，受益于新能源汽车行业的快速发展，国内汽车零部件行业上市公司实现了较快增长，报告期各期末，公司与同行业可比上市公司的存货余额对比情况如下：

单位：万元

项目	2023.3.31		2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
常熟汽饰	-	-	62,786.30	26.65%	49,575.97	15.18%	43,040.32
新泉股份	-	-	175,173.02	18.10%	148,326.99	34.84%	110,000.27
岱美股份	-	-	197,698.94	26.44%	156,357.02	37.96%	113,337.21
一彬科技	-	-	54,476.03	15.83%	47,030.14	40.80%	33,403.12
信邦控股	-	-	-	-	-	-	-
敏实集团	-	-	374,757.00	22.39%	306,198.30	21.34%	252,345.20
平均值	-	-	172,978.26	22.25%	141,497.68	28.14%	110,425.22
发行人	17,926.22	5.58%	16,979.32	14.35%	14,848.97	91.99%	7,734.14

注：数据来源于 iFinD；可比公司中港股上市公司信邦控股（01571.HK）未披露相关数据，故上表未列示。同行业可比公司未在 2023 年一季度报告中披露存货余额。

由上表可知，报告期各期末，公司与同行业可比上市公司的存货余额变动趋势一致，均呈逐年增长态势。公司整体规模较小，总体产能及产销量远低于同行业可比上市公司，期末存货余额也远低于同行业可比上市公司存货余额。2021 年，受全球汽车产业复苏以及新能源汽车行业快速发展影响，公司的期末在手订单持续增长，为保证对下游客户供货的及时性，公司的期末存货余额大幅增加，由于公司整体规模较小，导致期末存货余额增幅较大。2022 年末，公司的存货余额增幅与同行业可比上市公司差异较小。

综上所述，受汽车产业复苏、新能源汽车行业快速增长等因素影响，公司主要产品的订单需求量大幅增加，公司积极生产备货，使得报告期各期末存货余额持续增长。同时，公司存货库龄整体较短，库龄 1 年以上的存货占比较小，存货在期后基本能够实现销售，不存在大批量长库龄产品积压滞销的情形，存货余额变动趋势与同行业可比上市公司的变动趋势一致，存货余额持续增长具有合理性。

## （二）计提存货跌价准备是否充分，是否与同行业存在较大差异

### 1、存货跌价准备计提政策

报告期内，发行人按照《财务管理制度》的规定对期末存货进行减值测试，主要采取如下方法计提存货跌价准备：资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经

营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。上述存货跌价准备计提政策与同行业可比公司一致，不存在重大差异。

报告期内，公司的存货跌价准备计提、转回或转销情况如下：

单位：万元

期间	期初余额	当期计提	当期转销	期末余额
2023年1-3月	685.03	346.80	332.85	698.97
2022年度	404.52	610.93	330.43	685.03
2021年度	216.20	308.09	119.77	404.52
2020年度	151.70	146.30	81.80	216.20

报告期内，公司计提存货跌价准备的存货主要涉及库存商品、发出商品及少量原材料，具体计提情况如下：

单位：万元

项目	2023.3.31	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
原材料	17.96	17.96	18.89	21.67
库存商品	577.32	619.23	298.91	140.58
发出商品	103.69	47.84	86.73	53.95
<b>存货跌价准备合计</b>	<b>698.97</b>	<b>685.03</b>	<b>404.52</b>	<b>216.20</b>
<b>计提比例</b>	<b>3.90%</b>	<b>4.03%</b>	<b>2.72%</b>	<b>2.80%</b>

对于部分库存商品和发出商品，公司计提跌价准备主要原因系公司产品主要配套终端整车厂商的车型进行研发生产，当整车厂商客户不再进行相关车型的生产时，多余零件转为售后件进行销售，导致相对前期配套整车制造市场而消耗较为缓慢，或者部分产品因生产成本或预计发生的销售费用提高等原因，导致部分存货的可变现净值低于其成本。对于原材料，因公司产品需根据客户需要进行研发排产，待客户量产指令才能消耗，导致少量原材料耗用缓慢，预计使用可能性较低，导致其可变现净值低于其成本。

## 2、同行业可比公司计提比例的对比情况

报告期，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司的对比情况如下：



项目	2023.3.31	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
常熟汽饰	-	5.51%	6.64%	7.33%
新泉股份	-	0.09%	0.08%	0.03%
岱美股份	-	7.58%	7.19%	7.46%
一彬科技	-	5.23%	4.09%	4.90%
信邦控股	-	-	-	-
敏实集团	-	3.05%	3.30%	5.50%
平均值	-	4.29%	4.26%	5.04%
发行人	3.90%	4.03%	2.72%	2.80%

注：数据来源于 iFinD；港股上市公司信邦控股（01571.HK）未在定期报告中披露存货跌价准备计提比例；同行业可比公司未在 2023 年一季度报告中披露存货跌价准备计提比例。

报告期各期末，公司的存货跌价准备计提比例高于新泉股份，低于常熟汽饰、岱美股份和一彬科技，2022 年末高于敏实集团，与可比公司平均水平较为接近，处于合理区间。从存货周转率来看，报告期，公司的存货周转率相对稳定，且均高于同行业可比上市公司平均水平，公司存货跌价准备计提比例略低于同行业可比上市公司具备合理性。具体情况如下：

年份	常熟汽饰	新泉股份	岱美股份	一彬科技	信邦控股	敏实集团	均值	发行人
2022 年度	5.44	3.45	2.42	3.04	3.44	3.80	3.60	3.69
2021 年度	4.69	2.81	2.53	2.80	3.35	3.68	3.31	3.51
2020 年度	4.31	2.85	2.58	2.97	3.17	3.74	3.27	3.98

注：数据来源于 iFinD。

综上所述，公司存货跌价准备计提方法符合企业会计准则规定和公司所处行业特点，与同行业可比公司不存在重大差异，存货跌价准备计提比例处于合理区间，计提充分合理。

**六、新一代底盘公司与公司目前阶段主营业务的具体协同关系，是否属于围绕产业链上下游以拓展客户、渠道为目的的产业投资，通过该项投资获得新的技术、客户或订单等战略资源的具体情况，发行人未将该项投资认定为财务性投资的原因及合理性。**

**（一）新一代底盘公司与公司目前阶段主营业务的具体协同关系，是否属于围绕产业链上下游以拓展客户、渠道为目的的产业投资**

新一代底盘公司成立于 2019 年 8 月，主要从事重卡、专用车及其后市场中商用车智能底盘系统的研发、制造以及销售。新一代底盘公司专注于轻量化、智能化以及数字化的商用车底盘产品开发与生产，自设立以来已经研发并推出了原料运输、危险品运输、快递物流、冷链物流四个场景的商用车空悬底盘系统产品，已成功开发多家国内重卡及专用车客户。

截至本回复签署之日，发行人持有新一代底盘公司 1.36% 的股权，通过与新一代底盘公司合作，为其研发配套商用车底盘系统的复合材料零部件，有利于公司打入商用车轻量化结构件市场，以进一步拓展公司业务板块，完善公司业务布局，同时提升公司在工程塑料结构件相关力学分析、结构设计等领域的技术水平，因此公司现阶段主营业务与新一代底盘公司具备协同关系，具体而言：

### **1、在技术方面，有助于提升公司在工程塑料结构件相关力学分析、结构设计等领域的技术水平**

轻量化是汽车行业的重要发展方向之一，塑料是汽车轻量化材料的重要方向之一，在汽车内饰件、外饰件、功能件和结构件上的应用十分广泛。新一代底盘公司专注于轻量化、智能化以及数字化的商用车底盘系统开发，以塑料等复合材料替代金属是轻量化的重要方向，而公司一直专注于工程塑料在汽车内外饰件领域的研发应用，在模具开发、注塑成型、表面装饰处理等方面积累了丰富的核心技术和经验，公司在模具开发、注塑成型等领域的技术优势有助于配套新一代底盘公司相关产品的研发和生产。同时，公司前期主要产品为内外饰件，其对表面装饰处理相关技术的要求较高，而与新一代底盘公司的合作将有助于公司深入了解结构件的技术要求，提升公司在结构件相关力学分析、结构设计等领域的技术水平，从而提升公司在工程塑料领域的整体技术水平。

### **2、在产品和目标市场方面，有助于公司打入商用车轻量化结构件市场**

从产品类型来看，目前公司的主要产品包括轮毂装饰件、标识装饰件和车身装饰件，即以装饰件为主，在结构件领域的产品较少。新一代底盘公司的底盘产品的多个组成零件可以使用复合材料件（含塑料件），包括气囊底座、挂车弹簧导向臂、挂车空气动力学套件、推力杆、均衡梁、X 形臂等，其均属于结构件。

结构件与装饰件的技术要求差异较大，为新一代底盘公司研发配套商用车底盘系统的复合材料零部件，将使得公司产品拓展至结构件，从而丰富公司的产品种类。

从目标市场来看，目前公司的汽车内外饰件产品主要配套乘用车、皮卡等车型，在商用车市场应用较少。新一代底盘公司主要面向重卡、专用车等整车配套市场及其后市场，目前已成功开发多家国内重卡及专用车客户。与新一代底盘公司的合作，将使得公司目标市场拓展至商用车市场，丰富公司在商用车市场的行业经验及客户资源。

根据中国汽车工业协会的数据，2022年我国商用车产销量分别为318.5万辆和330万辆，虽然产销量远低于乘用车，但相关结构件因其技术要求较高而单价远高于公司现有的内外饰件产品，因此公司打入商用车轻量化结构件市场，有助于拓展公司的业务板块，完善公司业务布局，拓展公司市场空间。

综上，公司与新一代底盘公司在技术、产品和目标市场等方面具备协同关系，属于围绕产业链上下游以拓展客户、渠道为目的的产业投资。

## **（二）发行人通过该项投资获得新的技术、客户或订单等战略资源的具体情况，发行人未将该项投资认定为财务性投资的原因及合理性**

2022年4月26日，发行人与新一代底盘公司签署了《复合材料气囊底座联合开发协议书》，约定“由公司根据新一代底盘公司提供的复合材料气囊底座图纸和技术要求，开发制作复合材料气囊底座样件”。此外，“本着长期友好共赢的合作模式，本次联合开发样品均得到新一代底盘公司认可及满意后，在市场以及第三方供应商同等条件下，新一代底盘公司优先选择公司为第一供应商，公司也应在技术合作、生产配合、交期供应等方面给予新一代底盘公司最大的支持”。

截至本回复签署之日，公司已根据新一代底盘公司提供的图纸和技术要求，完成了首批复合材料气囊底座样件的开发制作，并得到了客户的认可，目前复合材料气囊底座样品配套的底盘产品已经进入终端整车厂商的道路测试阶段。由于公司产品配套的底盘产品尚处于终端整车厂商的测试阶段，因此公司目前尚未取得订单，待新一代底盘公司的底盘产品通过终端整车厂商的测试并取得其订单后，公司将相应取得气囊底座产品的订单。

在复合材料气囊底座项目研发过程中，公司研发团队获取了下游商用车厂商的相关技术参数要求，并通过与新一代底盘公司研发团队的多轮技术交流，深入了解了现有钢质结构件产品的性能参数要求、工程塑料新产品的结构设计及力学分析要点，突破了结构件降重量稳强度过程中的多项技术难点。此外，随着双方技术团队的交流不断深入，除复合材料气囊底座项目外，双方还就挂车弹簧导向臂、挂车空气动力学套件、推力杆、均衡梁、X形臂、前后板簧、主车曲棍球棒玻璃纤维钢板弹簧导向臂等其他轻量化复合材料零部件的技术路径、参数要求、重量优化、成本优化等持续探讨。公司内外饰件产品对表面装饰处理相关技术的要求较高，而与新一代底盘公司的合作有助于公司深入了解结构件的技术要求，提升公司在结构件相关力学分析、结构设计等领域的技术水平，从而提升公司在工程塑料领域的整体技术水平。

综上所述，公司通过投资新一代底盘公司并与其合作，有助于公司打入商用车轻量化结构件市场，进一步拓展了公司的业务板块，完善了公司业务布局，并提升了公司在工程塑料结构件相关力学分析、结构设计等领域的技术水平。因此公司对新一代底盘公司的投资系围绕产业链上下游以获取客户和渠道为目的的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不以获取投资收益为目的，不属于财务性投资。发行人未将对新一代底盘公司的投资认定为财务性投资具备合理性，符合《证券期货法律适用意见第18号》等相关规定。

**七、发行人自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况，是否符合《证券期货法律适用意见第18号》的相关规定。**

**（一）《证券期货法律适用意见第18号》有关财务性投资的要求**

根据中国证监会《证券期货法律适用意见第18号》之“一、关于第九条‘最近一期末不存在金额较大的财务性投资’的理解与适用”，财务性投资的界定如下：

- 1、财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务

(不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资); 与公司主营业务无关的股权投资; 投资产业基金、并购基金; 拆借资金; 委托贷款; 购买收益波动大且风险较高的金融产品等。

2、围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资, 以收购或者整合为目的的并购投资, 以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款, 如符合公司主营业务及战略发展方向, 不界定为财务性投资。

3、上市公司及其子公司参股类金融公司的, 适用本条要求; 经营类金融业务的不适用本条, 经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表。

4、基于历史原因, 通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资, 不纳入财务性投资计算口径。

5、金额较大是指, 公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十(不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额)。

## **(二) 自本次发行相关董事会决议日前六个月至今, 发行人已实施或拟实施的财务性投资情况**

公司于 2023 年 3 月 17 日召开第二届董事会第十四次会议, 审议通过了本次创业板向不特定对象发行可转换公司债券事项。自本次发行董事会决议日前六个月(即 2022 年 9 月 18 日)至今, 公司不存在已实施或拟实施的财务性投资的情况, 具体分析如下:

### **1、投资类金融业务**

自本次发行董事会决议日前六个月至今, 公司不存在投资类金融业务的情况。

### **2、非金融企业投资金融业务**

自本次发行董事会决议日前六个月至今, 公司不存在从事非金融企业投资金融业务活动的情形。

### **3、与公司主营业务无关的股权投资**

截至 2023 年 3 月 31 日，公司对外股权投资（不含合并报表范围内的子公司）包括对达格科技、新一代底盘公司的投资，其均不属于财务性投资，具体情况如下：

被投资公司名称	会计科目	截至 2023 年 3 月末 账面价值	投资 时点	认缴/实缴 金额	主营业务	是否为财 务性投资	不属于财务性投资的原因
达格 科技	长期股权 投资	2,088.50 万元	2022 年 8 月 17 日	认缴及实 缴金额均 为 350 万 美元	汽车内外 饰件产品 的生产、 组装	否	达格科技投产后将从事汽车内外饰件产品的生产、组装，从而满足部分北美整车厂商对于部分零部件本地化生产的需求，有助于公司完善业务布局，提升国际竞争力和服务能力，属于以拓展和提升主营业务、更好服务客户为目的的产业投资，不属于财务性投资。
新一代底 盘公司	其他权益 工具投资	300.00 万元	2022 年 6 月 14 日	认缴及实 缴金额均 为 300.00 万元	商用车底 盘产品开 发与生产	否	新一代底盘公司主要从事轻量化、智能化以及数字化的商用车底盘产品开发与生产，通过投资新一代底盘公司并与其合作，有助于公司打入商用车轻量化结构件市场，进一步拓展了公司的业务板块，完善了公司业务布局，并提升了公司在工程塑料结构件相关力学分析、结构设计等领域的技术水平，属于围绕产业链上下游以获取客户和渠道为目的的产业投资，不属于财务性投资。

自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司不存在与公司主营业务无关的股权投资的情形。自本次发行董事会决议日前六个月至今，除以货币资金 600.00 万元于 2023 年 5 月参与出资设立广州市华鑫复合材料科技有限公司（以下简称“华鑫公司”）外，公司不存在其他股权投资的情形，上述对华鑫公司的股权投资不属于财务性投资。具体情况如下：

经公司第二届董事会第十五次会议审议批准，公司与周剑、广东宏升新能源投资有限公司及广州宜盛达创业投资合伙企业（有限合伙）于 2023 年 5 月 4 日共同出资设立了华鑫公司，注册资本为 1,000.00 万元，其中公司以现金出资 600.00 万元，持有华鑫公司 60%的股权，目前已实缴出资 300 万元。华鑫公司为公司合并报表范围内的子公司，其拟开展的业务主要为汽车碳纤维复合材料零部件的研发、生产和销售。碳纤维复合材料是新一代的汽车轻量化核心材料，具有重量轻、比强度高、摩擦性能高、耐高温、抗冲击和耐腐蚀等优势，通过工艺改进、规模化生产降低应用成本，从而逐步替代钢材等汽车零部件材料，既能大幅提高零部件的各项性能，又能达到减重的目的，已成为汽车轻量化的重要技术路

线之一。目前，部分整车厂商已逐渐在汽车车身采用碳纤维复合材料的零部件，尤其是随着新能源汽车行业的快速发展以及汽车生产和消费的高端化，碳纤维复合材料的应用前景广阔。

公司投资设立华鑫公司，计划加强在碳纤维复合材料汽车零部件领域的研发和市场拓展，是公司目前主要从事的工程塑料汽车零部件产品的重要补充，有利于公司充分利用较好的同步开发能力、产品质量控制能力和丰富的整车厂商客户资源，以紧抓国内外新能源汽车产业快速发展的契机，进一步扩大公司的汽车零部件业务规模，为公司创造新的盈利增长点。截至本回复签署之日，华鑫公司尚处于投资建设阶段，预计 2023 年三季度实现生产。

综上，公司投资设立华鑫公司属于以拓展和提升主营业务为目的的产业投资，有利于进一步拓展公司的业务布局，为公司创造新的盈利增长点，符合公司主营业务及战略发展方向，不以获取投资收益为目的，不属于财务性投资。

#### 4、投资产业基金、并购基金

自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司不存在设立或拟设立，投资或拟投资产业基金、并购基金的情形。

#### 5、拆借资金

自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司不存在对外拆借资金的情形。

#### 6、委托贷款

自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司不存委托贷款的情形。

#### 7、购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司曾使用自有资金及暂时闲置募集资金进行现金管理，具体如下：

序号	产品名称	产品性质	发行机构	风险等级	年化收益率	认购金额	起息日	到期日	产品期限
1	招银理财招睿日开一个月滚动持有 3 号固定收益类理财	非保本浮动收益	招商银行股份有限公司	中低风险	产品业绩比较基准为 2.5%-4.2%/年	630 万元	2022/8/8	2022/10/12	65 天

	计划								
2	交通银行蕴通财富定期型结构性存款 44 天（黄金挂钩看跌）	保本浮动收益型	交通银行股份有限公司	保守型产品（1R）	高档收益：2.90% 低档收益：1.75%	8,500 万元	2022/9/21	2022/11/4	44 天
3	交通银行蕴通财富定期型结构性存款 44 天（黄金挂钩看涨）	保本浮动收益型	交通银行股份有限公司	保守型产品（1R）	高档收益：2.90% 低档收益：1.75%	7,000 万元	2022/11/9	2022/12/23	44 天
4	交通银行蕴通财富定期型结构性存款 37 天（黄金挂钩看涨）	保本浮动收益型	交通银行股份有限公司	保守型产品（1R）	高档收益：2.85% 低档收益：1.75%	4,000 万元	2023/1/9	2023/2/15	37 天
5	交通银行蕴通财富定期型结构性存款 14 天（挂钩汇率看涨）	保本浮动收益型	交通银行股份有限公司	保守型产品（1R）	高档收益：2.40% 中档收益：2.20% 低档收益：1.25%	1,000 万元	2023/2/27	2023/3/13	14 天
6	交通银行蕴通财富定期型结构性存款 35 天（挂钩汇率看涨）	保本浮动收益型	交通银行股份有限公司	保守型产品（1R）	高档收益：2.60% 中档收益：2.40% 低档收益：1.25%	3,000 万元	2023/2/27	2023/4/3	35 天
7	交通银行蕴通财富定期型结构性存款 8 天（挂钩汇率看跌）	保本浮动收益型	交通银行股份有限公司	保守型产品（1R）	高档收益：2.20% 低档收益：1.25%	1,000 万元	2023/3/16	2023/3/24	8 天
8	交通银行蕴通财富定期型结构性存款 14 天（挂钩汇率看跌）	保本浮动收益型	交通银行股份有限公司	保守型产品（1R）	高档收益：2.30% 中档收益：2.10% 低档收益：1.25%	3,500 万元	2023/6/1	2023/6/15	14 天
9	交通银行蕴通财富定期型结构性存款 14 天（挂钩汇率看涨）	保本浮动收益型	交通银行股份有限公司	保守型产品（1R）	高档收益：2.30% 中档收益：2.10% 低档收益：1.25%	3,500 万元	2023/6/19	2023/7/3	14 天

公司购买的上述理财产品均为流动性好、安全性高、投资期限不超过 12 个



月的金融机构低风险理财产品，均不属于收益波动大且风险较高的金融产品，不属于财务性投资。

综上，自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在实施或拟实施的财务性投资的业务情形。

### （三）最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资情形

截至 2023 年 3 月 31 日，公司可能涉及财务性投资的会计科目列示如下：

单位：万元

项目	账面价值	财务性投资金额	主要内容
交易性金融资产	3,001.78	-	银行低风险理财产品
应收款项融资	1,126.55	-	客户开具或背书用以支付贷款的银行承兑汇票
其他应收款	623.89	-	合同押金或保证金、尚未收到的出口退税金和员工备用金等
其他流动资产	62.76	-	待抵扣进项税额和已支付的与本次发行相关费用
长期股权投资	2,088.50	-	对达格科技的股权投资
其他权益工具投资	300.00	-	对新一代底盘公司的股权投资
其他非流动资产	732.11	-	预付设备款和预付厂房建设款

#### 1、交易性金融资产

截至 2023 年 3 月 31 日，公司交易性金融资产 3,001.78 万元，为公司购买的银行低风险理财产品，不属于收益波动大且风险较高的金融产品，不属于财务性投资。

#### 2、应收款项融资

截至 2023 年 3 月 31 日，公司应收款项融资均为客户开具或背书用以支付货款的银行承兑汇票，不属于财务性投资。

#### 3、其他应收款

截至 2023 年 3 月 31 日，公司其他应收款账面价值为 623.89 万元，包括合同押金或保证金、尚未收到的出口退税金和员工备用金等，不属于财务性投资。

#### 4、其他流动资产

截至 2023 年 3 月 31 日，公司其他流动资产账面价值为 62.76 万元，包括待抵扣进项税额和已支付的与本次发行相关费用，不属于财务性投资。

#### 5、长期股权投资

截至 2023 年 3 月 31 日，公司长期股权投资账面价值为 2,088.50 万元，系对达格科技的股权投资。发行人于 2022 年 4 月 20 日召开第二届董事会第七次会议，审议通过了《关于对外投资暨增资达格科技有限公司的议案》。达格科技位于美国密歇根州斯特灵海茨市，为更好地为海外客户提供本地化的产品和服务，提升公司的国际竞争力和服务能力，完善公司业务布局，满足公司中长期战略发展需要，公司与 NANCY M. HADEL FAMILY TRUST 签订《经营协议》，以自有资金增资入股方式向达格科技认缴出资 350 万美元，持有其 50% 的出资额。2022 年 8 月，公司支付相关投资款。截至目前，达格科技处于投资建设期，尚未正式投产。未来，达格科技投产后将从事部分汽车内外饰件产品的生产、组装，从而满足部分北美整车厂商对于部分零部件本地化生产的需求，有助于公司完善业务布局，提升国际竞争力和服务能力。因此，公司对达格科技的投资属于以拓展和提升主营业务、更好服务客户为目的的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不以获取投资收益为目的，不属于财务性投资。

#### 6、其他权益工具投资

截至 2023 年 3 月 31 日，公司其他权益工具投资账面价值为 300.00 万元，系对新一代汽车底盘系统（马鞍山）有限公司的投资。发行人于 2022 年 4 月 30 日召开总经理办公会议，审议通过了《投资新一代汽车底盘系统（马鞍山）有限公司》的议案。为了拓展公司业务板块，打入商用车轻量化结构件市场，完善公司业务布局，公司与新一代底盘公司原股东签订《增资扩股协议》，以自有资金增资入股方式向新一代底盘公司出资 300 万元。2022 年 6 月，公司支付相关投资款。截至本回复签署之日，公司持有新一代底盘公司 1.36% 的股权。新一代底盘公司主要从事重卡、专用车及其后市场中以空气悬挂为核心的智能商用车线控空悬底盘系统的研发、制造以及销售，专注于轻量化、智能化以及数字化的商用车底盘产品开发。通过投资并与新一代底盘公司合作，公司成功打入了商用车轻量化结构件市场，进一步拓展了公司的业务板块，完善了公司业务布局，并提升

了公司在工程塑料结构件相关力学分析、结构设计等领域的技术水平，因此公司对新一代底盘公司的投资系围绕产业链上下游以获取客户和渠道为目的的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不以获取投资收益为目的，不属于财务性投资。

#### 7、其他非流动资产

截至 2023 年 3 月 31 日，公司其他非流动资产账面价值为 732.11 万元，包括预付设备款和预付厂房建设款，不属于财务性投资。

综上所述，截至 2023 年 3 月 31 日，公司不存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形。

### **八、发行人花都地块相关房屋建筑物权属证书的最新办理进展，是否存在实质性障碍，是否会对发行人正常生产经营造成重大不利影响。**

#### **（一）花都地块及其地上建筑物的基本情况**

为解决花都地块产权瑕疵，公司积极利用广州市“三旧改造”、“城市更新”等相关政策以完善相关手续。2020 年 5 月 11 日，广州市花都区住房和城乡建设局出具《关于广州市金钟汽车零部件股份有限公司旧厂自行改造项目实施方案的批复》（花更新复[2020]3 号），同意发行人“以‘自行改造’方式实施微改造”，相关土地采用协议出让方式供地，在完善历史用地手续后方可实施改造。2020 年 6 月 16 日，广州市住房和城乡建设局出具复函（H20200782），同意花都区住房和城乡建设局按批复的实施方案办理后续手续，并做好项目实施监管工作。

2020 年 5 月，广州市花都区人民政府出具《关于广州市金钟汽车零部件股份有限公司的用地情况说明》，证明：公司就花都地块的用地及兴建、使用地上建筑物的行为不存在重大违法违规行为；相关地块符合规划用途，花都区政府部门暂无征收以及变更土地用途的计划，公司可继续使用该地块及地上建筑物；现状土地和地上建筑物无权属纠纷；花都区将根据“三旧”改造及其相关政策规定，积极协助公司完善地块及其地上建筑物的权属办理手续。

## （二）发行人花都地块相关房屋建筑物权属证书的最新办理进展

2023年2月，公司取得了花都地块土地的不动产权证书，证书编号：粤(2023)广州市不动产权第08005315号。为取得相关房屋建筑物的产权证书，目前公司正按相关流程办理房屋报建手续并推进微改造相关事宜。截至本回复签署之日，公司已委托规划设计单位完成对花都地块相关房屋建筑物规划条件的初步测量。

## （三）取得权属证书是否存在实质性障碍，是否会对发行人正常生产经营造成重大不利影响

根据广州市花都汽车城管理委员会规划建设科于2023年5月9日出具的《关于广州市金钟汽车零部件股份有限公司完善产权工作的情况说明》（以下简称《说明函》），公司后续办理相关房屋建筑物权属证书的主要程序包括：结合相关历史批复材料及测量成果向花都区炭步镇申请办理免于处罚证明；收到免于处罚通知书后，向花都区规划管理部门申请办理规划条件核实；取得规划核实意见书后，对现有建筑物进行竣工验收；取得竣工备案文件后，向花都区不动产登记部门申请确权登记。广州市花都汽车城管理委员会系广州市花都区政府直属事业单位，负责花都汽车城产业园区管理服务工作的。

根据《说明函》，“根据初步测量结果分析，参考汽车城园区内同类历史绿色通道建设项目已通过《花都区亲商助企二十六条》政策成功办理建筑物不动产权证书的6个案例，可以基本判断公司作为花都区亲商助企政策台账内单位，在日后通过该政策完善产权手续过程中取得免于处罚通知书、建筑物权属证书等不存在实质性障碍等重大问题。在确权期间，公司可以继续使用花都旧厂进行生产经营，无需拆除。”

此外，广州市规划和自然资源局、广州市花都区城市管理和综合执法局和广州市花都区住房和城乡建设局分别向发行人出具了相关证明，确认发行人在报告期内不存在相关行政处罚记录。

综上，发行人就花都地块现有厂房取得权属证书不存在实质性障碍，在确权期间，发行人可以继续使用花都地块现有厂房，不会对发行人正常生产经营造成重大不利影响。

## 九、请发行人补充披露（1）（2）（4）（5）（8）相关风险。

### （一）发行人补充披露（1）相关风险

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（一）毛利率下降的风险”及“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（一）经营风险”之“2、毛利率下降的风险”补充披露如下风险：

“2020年至2023年1-3月，公司的综合毛利率分别为33.31%、27.85%、19.56%和25.43%，剔除报关费及关税补偿核算的影响后，公司的综合毛利率分别为33.31%、26.81%、21.44%和27.36%。2020年至2022年，公司的毛利率逐年下降，主要受轮毂装饰件产品结构变化、原材料价格波动及国际海运价格波动等因素影响。在轮毂装饰件产品结构方面，由于低风阻轮毂大盘毛利率水平较低，随着其收入占比的不断提高，对报告期公司综合毛利率造成了一定负面影响。未来，如低风阻轮毂大盘的毛利率持续低于公司的综合毛利率，随着其销售占比的持续提高，将对公司的综合毛利率产生不利影响。在原材料及国际海运价格方面，受市场行情影响，2021年度公司主要塑胶材料品种PC/ABS、ABS和PA66以及主要电镀材料镍、磷铜的采购价格均出现较大上涨，国际海运价格自2020年四季度起大幅上涨且2021年至2022年三季度一直高位运行，对公司产品的生产成本和运输成本造成了较大不利影响。”

未来，一方面受汽车零部件行业市场竞争不断加剧、汽车行业价格竞争向上游零部件行业传导以及汽车零部件行业普遍存在的年降惯例等因素影响，公司产品销售价格存在下降的风险；另一方面，受原材料采购价格波动、人工成本提高、运费价格波动、折旧摊销费用总额不断增长等因素影响，公司产品成本存在上升的风险，销售价格的下降和成本的上升将导致公司存在毛利率下降的风险。”

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（九）原材料价格波动的风险”及“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（一）经营风险”之“6、原材料价格波动的风险”补充披露如下风险：

“公司主要原材料为塑胶材料、电镀金属材料、电镀添加剂，以及涂料、钢、

铝等化工材料和五金材料，剔除报关费影响后，2020年至2023年1-3月直接材料占成本的比重平均为55.64%，占比较高，原材料的价格波动对公司生产成本的影响较大。公司主要原材料中塑胶材料、涂料等的上游行业为石化行业，其市场价格受国际政治形势、原油价格、政策法规、市场供求等多方面因素影响，最近几年价格总体呈现较大波动；电镀金属材料、电镀添加剂、五金材料等受镍、铜、铁等大宗金属市场价格影响较大，近年来受全球通货膨胀、地缘政治等因素影响，价格总体呈上行态势。虽然公司在新产品定价时，能够向下游客户传导部分原材料价格上涨的影响，但对于已经量产的产品，传导难度较大，公司存在无法完全消化或向下游传导原材料价格上涨的风险。基于公司的财务数据测算，假设公司原材料价格整体上升10%，则公司2020年至2023年1-3月各期净利润将分别下降24.16%、43.19%、52.94%和40.43%。当原材料价格分别上升41.39%、23.15%、18.89%和24.73%时，将导致公司2020年至2023年1-3月各期的净利润降至0元，达到盈亏平衡点。如果公司主要原材料价格持续上涨或维持在较高水平，将可能导致公司的毛利率下降以及经营业绩下滑。”

## （二）发行人补充披露（2）相关风险

发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（一）经营风险”中补充披露如下风险：

### “3、贸易政策风险

整车厂商对汽车零部件的采购具有明显的全球化特征，目前公司产品已销往北美洲、南美洲、欧洲、亚洲等海外地区。报告期，公司的出口收入分别为20,812.62万元、27,339.48万元和31,364.09万元，其中对北美地区的收入分别为17,074.39万元、21,817.42万元和25,776.64万元，占当期营业收入的比重分别为43.07%、39.71%和35.35%，2023年1-3月，公司出口收入为8,380.89万元，其中对北美地区的收入为7,040.37万元，占当期营业收入的比重为35.73%。美国是公司产品出口的主要国家。2018年以来，美国政府采取了多项贸易保护主义政策，导致中美之间的贸易摩擦和争端不断升级。2018年9月，美国政府宣布对从中国进口的约2,000亿美元商品加征10%的关税，2019年5月又将加征关税税率提高至25%，公司出口至美国的所有产品均被列入上述加征关税清单范

围内。根据公司与客户签订的关税分摊协议，公司出口至美国的产品中，通用汽车的产品由其直接自行负责报关，公司不需要承担相应关税，福特汽车、克莱斯勒和 DAG 同意分摊部分关税；如后续相关关税征收政策发生变化，则由公司与客户另行协商确定相关分摊约定；上述分摊协议在北美关税加征期内长期有效，直至相关关税政策发生变化且客户按协议约定将分摊的关税全部支付给公司止。2023 年起，发行人与克莱斯勒终止了关于加征关税分摊补偿的相关约定，调整为部分产品通过美国保税仓向客户非美国地区工厂进行销售，上述调整不会对公司实际承担的关税金额造成较大不利影响。上述措施有助于降低美国加征关税对公司经营业绩的不利影响。2020 年至 2023 年 1-3 月，公司实际承担的加征关税金额分别为 157.95 万美元、228.47 万美元、127.24 万美元和 22.26 万美元，对公司经营业绩造成了一定不利影响。未来，如果中美贸易摩擦进一步升级，美国采取进一步提高加征关税税率等贸易措施，公司与主要客户的关税分摊约定终止或主要客户分摊的关税比例下降而公司未能采取其他有效替代措施，将可能导致公司承担的相关关税进一步增加，或致使公司与主要终端整车厂商客户的合作关系发生不利变化，这将对公司的出口收入和经营业绩带来较大不利影响。”

发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（三）财务风险”中补充披露如下风险：

#### “1、汇率波动风险

报告期，公司的出口收入分别为 20,812.62 万元、27,339.48 万元和 31,364.09 万元，占当期营业收入的比例分别为 52.50%、49.76%和 43.01%，2023 年 1-3 月公司的出口收入为 8,380.89 万元，占当期营业收入的比例为 42.54%，公司出口收入占比较高。公司的产品出口销售以及在海外的仓储、物流运输等服务费用主要采用美元进行结算，因此汇率波动主要通过影响公司的外销收入、外币结算的成本费用以及外汇收支所形成的外币货币性资产和负债产生的汇兑损益影响公司的经营业绩。受人民币兑美元的汇率波动影响，2020 年度、2021 年度公司分别产生汇兑损失 777.14 万元、270.47 万元，2022 年度产生汇兑收益 1,756.89 万元，2023 年 1-3 月产生汇兑损失 238.73 万元。基于公司的财务数据测算，假设人民币兑美元升值 5%，对公司 2020 年至 2023 年 1-3 月各期的净利润影响分别

为-3.34%、-1.94%、-2.20%和-6.54%；如人民币兑美元分别升值 16.71%、18.44%、15.62%和 12.89%，将导致公司 2020 年至 2023 年 1-3 月各期的净利润降至 0 元，达到盈亏平衡点。未来，若美元等结算货币的汇率出现大幅波动，可能导致公司产生大额汇兑损失，也将影响公司产品的价格竞争力，这将对公司的出口业务和经营业绩造成一定不利影响。”

### **（三）发行人补充披露（4）相关风险**

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（八）客户相对集中的风险”及“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（一）经营风险”之“5、客户相对集中的风险”补充披露如下风险：

“报告期，公司对前五名客户（同一实际控制人口径）的销售额占当期营业收入的比例分别为 86.08%、80.00%和 71.01%，**2023 年 1-3 月下降至 66.15%**，客户集中度较高。其中，DAG 系公司的第一大客户，报告期公司对其的销售收入占营业收入的比例分别为 41.84%、38.90%和 35.01%，**2023 年 1-3 月为 35.33%**，公司通过 DAG 实现对通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、T 公司等北美整车厂商的出口销售；同一实际控制下的广州戴得、天津戴得系公司的第二大客户，报告期公司对其的销售收入占营业收入的比例分别为 26.02%、19.59%和 15.10%，**2023 年 1-3 月下降至 9.12%**，公司通过广州戴得和天津戴得实现对一汽丰田、广汽丰田、广汽本田、东风本田、广汽乘用车、东风日产等整车厂商的销售。**2020 年至 2023 年 1-3 月，公司各期前五大客户新增 T 中国公司、上汽集团和长沙戴湘，上述客户销售收入的增长为公司整体营业收入的增长贡献了一定比例。**

报告期，公司产品通过 DAG、广州戴得和天津戴得销往相关整车厂商，如未来公司与 DAG、广州戴得和天津戴得的长期合作关系发生不利变化或终止，且公司未能与相关终端整车厂商直接合作并继续交易，或公司的主要客户因其自身经营原因或因宏观经济环境发生重大不利变化而减少对公司产品的采购，或因公司的产品质量、技术创新和产品开发、生产交货等无法满足客户需求而导致与主要客户的合作关系发生不利变化，将会对公司的经营业绩产生不利影响。”

发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（一）经营风险”中补充披露如下风险：



#### “9、供应商相对集中的风险

报告期，公司对前五名供应商的采购额占当期采购总额的比例分别为41.38%、45.34%和46.54%，2023年1-3月为53.66%，采购占比呈上升趋势，供应商集中度较高。其中，金发科技自2021年起成为公司第一大供应商，报告期对其的采购占比分别为6.68%、11.39%和22.28%，2023年1-3月上升至30.32%。2020年至2023年1-3月，公司各期前五大供应商新增东莞市浚哲化工有限公司和佩特化工（上海）有限公司，成为公司重要的涂料供应商。公司与主要供应商的合作关系稳定，如未来主要供应商的生产经营发生不利变化，出现产能不足或其他不利变化导致无法保障对公司稳定的原材料供应，将对公司的产品生产和经营业绩产生较大不利影响。”

#### （四）发行人补充披露（5）相关风险

发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（三）财务风险”中补充披露如下风险：

#### “3、存货发生跌价的风险

报告期各期末，公司的存货账面价值分别为7,517.94万元、14,444.44万元和16,294.29万元，2023年3月末，公司的存货账面价值为17,100.10万元。随公司营业收入的增长，各期末存货金额持续增长。报告期各期末，公司存货跌价准备分别为216.20万元、404.52万元和685.03万元，2023年3月末，存货跌价准备为698.79万元，因计提存货跌价准备导致的资产减值损失对公司经营业绩产生了一定不利影响。未来，如果公司产品的市场需求发生重大不利变化、客户采购计划不能如期执行，或者公司产品的生产成本大幅提高、产品实现销售预计发生的销售费用大幅提高、产品销售价格大幅下跌，或者公司境内外中转仓库的存货未能有效管理，可能导致公司的存货出现长期积压滞销、毁损灭失、可变现净值低于账面价值等不利情况，进而产生存货跌价风险，这将对公司经营业绩造成不利影响。”

#### （五）发行人补充披露（8）相关风险

发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”

之“（四）法律风险”中补充披露如下风险：

### **“1、部分房屋建筑物未取得权属证书的风险**

公司花都生产基地位于广州市花都区炭步镇东风大道西侧，因历史原因公司在上述地块自建的共计约 17,000 平方米房屋建筑物尚未取得房屋权属证书。前期，公司花都地块的土地和房屋均未取得产权证书，为解决产权瑕疵，公司积极利用广州市“三旧改造”、“城市更新”等相关政策以完善相关手续，并已取得了广州市花都区住房和城乡建设局、广州市住房和城乡建设局等相关主管部门的批复，同意公司“以‘自行改造’方式实施微改造”。2023 年 2 月，公司取得了花都地块的土地使用权证，上述事项取得重大进展，为取得相关房屋建筑物的产权证书，公司正按相关流程办理房屋报建手续并推进微改造相关事宜，**目前已完成相关房屋建筑物规划条件的初步测量。根据广州市花都汽车城管理委员会规划建设科出具的说明，公司花都地块上相关房屋取得权属证书不存在重大障碍，在确权期间，公司可以继续使用相关房屋进行生产经营，无需拆除。**目前尚未取得权属证书未影响公司对相关房屋的正常使用，未对公司的正常生产经营造成重大不利影响，但如果“三旧改造”等相关政策发生重大变化导致公司不能正常使用相关房产，将对公司的生产经营造成一定不利影响。”

## **十、中介机构核查程序及核查意见**

### **（一）核查程序**

保荐机构履行了以下核查程序：

1、查阅发行人报告期内的收入成本明细表、定期报告，并对毛利率的变动因素进行了分析；结合销售数量、单位销售价格、单位成本、产品供需、客户构成等因素变化情况，分析各类产品的营业收入及毛利率变动情况及原因；访谈相关人员，了解发行人的定价模式，竞争优势，报告期主要产品销售变动情况、主要产品生产情况等，分析发行人各类型产品毛利率情况及变动原因；了解主要原材料价格波动情况、备货周期、**产品生产周期及调价政策**等，分析原材料价格波动对发行人经营业绩的影响，**并进行相应的敏感性分析**；了解报告期海运费价格

变动情况，各类型产品的运费分摊情况，分析海运价格波动对发行人经营业绩的影响。

2、查阅发行人的销售明细表，了解发行人外销收入情况；查阅报告期内汇率波动情况，进行汇率波动对发行人业绩影响的敏感性分析；访谈公司财务部门人员，了解公司为应对汇率波动采取的具体措施；分析与美国等主要出口地区的贸易政策、汇率波动、国家海运价格波动对发行人经营业绩的影响。

3、分析与美国等主要出口地区的贸易政策、汇率波动、国家海运价格波动对发行人经营业绩的影响；查阅 2022 年 1 月 1 日至 2023 年 4 月 30 日期间创业板上市公司发行的 6 年期可转换公司债券各年利率，模拟测算发行人未来现金流支付债券利息情况；查阅本次可转债发行预案、董事会和股东大会决议文件；查阅本次募集资金投资的可行性研究报告，对本次可转债募投项目的预期收益情况进行分析。

4、查阅发行人的销售明细表及采购明细表，了解报告期各期发行人与前五大客户、供应商业务往来的具体情况；查阅发行人主要客户、供应商合同；访谈发行人业务人员，了解新增前五大客户、供应商的企业背景、开拓方式、合作历史及合作内容等信息，分析其变动的原因及合理性。

5、查阅发行人报告期内审计报告或财务报告和存货明细表，获取公司报告期各期末存货明细表，结合在手订单情况、原材料价格波动趋势分析报告期内公司存货余额变动的原因及合理性；查阅发行人存货跌价准备计提政策，并对比同行业可比公司存货跌价准备计提政策，分析发行人存货跌价准备计提的充分性。

6、查阅新一代底盘公司与公司签署的《复合材料气囊底座联合开发协议书》；查阅公司研发团队与新一代底盘公司关于轻量化产品开发的会议纪要；查阅新一代底盘公司对公司复合材料气囊底座的质量检查单；查阅新一代底盘公司出具的关于业务介绍、客户情况及与公司合作情况的说明；访谈公司相关人员及新一代底盘公司主要负责人并进行记录；查询中国汽车工业协会关于国内商用车产销量相关数据情况。

7、查阅公司财务报表及相关科目的明细账，逐项核查各类资产的性质；查

阅报告期内公司购买理财产品相关的合同/协议，核查相关理财产品的性质，分析相关投资是否属于财务性投资；获取相关对外投资协议、内部决策文件、款项支付凭证，查看被投资公司的营业执照、公司章程以及相关公开资料，并就相关事项对公司管理层进行访谈，了解被投资公司的主营业务、公司的投资目的等相关情况。

8、查阅广州市花都区住房和城乡建设局出具的《关于广州市金钟汽车零件股份有限公司旧厂自行改造项目实施方案的批复》（花更新复[2020]3号）、广州市花都区人民政府出具的《关于广州市金钟汽车零件股份有限公司的用地情况说明》，以及公司花都地块的不动产权证书以及披露的公告，核查发行人“三旧改造”方案以及土地使用权获取情况；查阅发行人与广州市城市规划勘测设计研究院花都分院签署的旧厂房测量技术服务合同以及测量成果文件，核查发行人花都地块旧厂房测量工作进展；查阅广州市规划和自然资源局、广州市花都区城市管理和综合执法局和广州市花都区住房和城乡建设局等部门向公司出具的合规证明，核查发行人在报告期内是否存在行政处罚记录；查阅广州市花都汽车城管理委员会规划建设科出具的《说明函》，核查发行人就花都地块现有建筑物取得权属证书的流程等事项。

## （二）核查意见

### 1、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

（1）2020年至2022年，公司毛利率逐年下降主要受轮毂装饰件产品结构变化、原材料价格波动及国际海运价格波动等因素影响，其中轮毂装饰件产品结构变化主要系毛利率相对较低的低风阻轮毂大盘销售占比提高，具有合理性。受益于新能源汽车市场的快速发展，预计公司低风阻轮毂大盘和轮毂镶件等产品的销售收入仍将保持持续增长，这将对公司的经营业绩和盈利能力产生积极影响。截至本回复签署之日，低风阻轮毂大盘因新产品投产早期产能爬坡以及工艺和良品率相对不稳定导致其生产成本较高的情况已明显改善，相关因素对毛利率波动的影响不具备持续性。在其他因素不变的情况下，如低风阻轮毂大盘的毛利率持续低于公司的综合毛利率，随着其销售占比的持续提高，将对公司的综合毛利率

产生不利影响。2022 年度、2023 年一季度原材料价格和国际海运价格均已大幅回落，其中原材料价格受市场因素影响，具有不确定性，难以预计未来其对公司毛利率波动的影响；从长期来看，除报告期波动较大外，国际海运价格整体波动较小，导致报告期国际海运价格大幅波动的因素已基本消除，未来其对公司毛利率波动的影响持续性较低。2023 年一季度，受益于轮毂装饰件产品收入占比提高和销售毛利率提高，公司毛利率明显回升。

(2) 报告期，美国加征关税未对公司美国地区的销售收入、销售价格造成较大不利影响，除公司实际承担部分加征关税金额对公司经营业绩造成了一定不利影响外，美国加征关税未对公司经营业绩产生重大不利影响。公司通过与下游客户协商由客户承担部分关税或部分产品通过美国保税仓向客户非美国地区工厂进行销售，以及积极开拓非美国地区客户等措施，有效降低了美国加征关税对发行人经营业绩的不利影响，相关措施具备有效性。除美国外，公司其他主要出口国家和地区均未出台加征关税、反倾销等贸易政策，亦无其他相关贸易摩擦，不会对公司在上述地区的出口销售和公司经营业绩造成不利影响。汇率波动主要通过影响公司的外销收入、外币结算的成本费用以及外汇收支所形成的外币货币性资产和负债产生的汇兑损益影响公司的经营业绩，如人民币兑美元持续升值，可能对公司的经营业绩产生较大不利影响。

(3) 发行人 2021 年度经营活动现金流量为负主要系期末经营性应收项目和存货余额大幅增加所致，2023 年一季度经营活动现金流量净额为负主要系经营性应收项目增加所致，上述情况符合公司实际经营情况和业务特点，与同行业可比公司变动趋势一致，具备合理性。发行人具备足够的现金流支付本次可转债的本息。

(4) 报告期发行人前五大客户新增 T 中国公司、上汽集团和长沙戴湘，前五大供应商新增东莞浚哲和佩特化工，发行人对上述报告期新增前五大客户和供应商不存在重大依赖。

(5) 受汽车产业复苏、新能源汽车行业快速增长等因素影响，公司主要产品的订单需求量大幅增加，公司积极生产备货，使得报告期各期末存货余额持续增长。同时，公司存货库龄整体较短，库龄 1 年以上的存货占比较小，存货在期

后基本能够实现销售，不存在大批量长库龄产品积压滞销的情形，存货余额变动趋势与同行业可比上市公司的变动趋势一致，存货余额持续增长具有合理性。发行人存货跌价准备计提方法符合企业会计准则规定和公司所处行业特点，与同行业可比公司不存在重大差异，存货跌价准备计提比例处于合理区间，计提充分合理。

(6)公司与新一代底盘公司在技术、产品和目标市场等方面具备协同关系，属于围绕产业链上下游以拓展客户、渠道为目的的产业投资。截至目前，由于公司产品配套的新一代底盘公司的底盘产品尚处于终端整车厂商的测试阶段，因此公司尚未取得订单，待新一代底盘公司的底盘产品通过终端整车厂商的测试并取得其订单后，公司将相应取得订单。公司投资新一代底盘公司有助于公司打入商用车轻量化结构件市场，拓展公司业务板块，完善公司业务布局，提升公司在工程塑料结构件领域的技术水平。发行人未将对新一代底盘公司的投资认定为财务性投资具备合理性，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》等相关规定。

(7)自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人不存在已实施或拟实施的财务性投资；截至报告期末，发行人不存在金额较大、期限较长的财务性投资。

(8)为取得花都地块相关房屋建筑物的产权证书，发行人正按相关流程办理房屋报建手续并推进微改造相关事宜，目前已完成相关房屋建筑物规划条件的初步测量；根据《说明函》，预计发行人就花都地块现有房屋取得权属证书不存在实质性障碍，在确权期间，发行人可以继续使用花都地块现有房屋进行生产经营，不会对发行人正常生产经营造成重大不利影响。

## 2、会计师核查意见

经核查，会计师认为：

(1) 2020 年至 2022 年，公司毛利率逐年下降主要受轮毂装饰件产品结构变化、原材料价格波动及国际海运价格波动等因素影响，其中轮毂装饰件产品结构变化主要系毛利率相对较低的低风阻轮毂大盘销售占比提高，具有合理性。受益于新能源汽车市场的快速发展，预计公司低风阻轮毂大盘和轮毂镶件等产品的

销售收入仍将保持持续增长，这将对公司的经营业绩和盈利能力产生积极影响。截至本回复签署之日，低风阻轮毂大盘因新产品投产早期产能爬坡以及工艺和良品率相对不稳定导致其生产成本较高的情况已明显改善，相关因素对毛利率波动的影响不具备持续性。在其他因素不变的情况下，如低风阻轮毂大盘的毛利率持续低于公司的综合毛利率，随着其销售占比的持续提高，将对公司的综合毛利率产生不利影响。2022 年度、2023 年一季度原材料价格和国际海运价格均已大幅回落，其中原材料价格受市场因素影响，具有不确定性，难以预计未来其对公司毛利率波动的影响；从长期来看，除报告期波动较大外，国际海运价格整体波动较小，导致报告期国际海运价格大幅波动的因素已基本消除，未来其对公司毛利率波动的影响持续性较低。2023 年一季度，受益于轮毂装饰件产品收入占比提高和销售毛利率提高，公司毛利率明显回升。

(2) 发行人 2021 年度经营活动现金流量为负主要系期末经营性应收项目和存货余额大幅增加所致，2023 年一季度经营活动现金流量净额为负主要系经营性应收项目增加所致，上述情况符合公司实际经营情况和业务特点，与同行业可比公司变动趋势一致，具备合理性。发行人具备足够的现金流支付本次可转债的本息。

(3) 受汽车产业复苏、新能源汽车行业快速增长等因素影响，公司主要产品的订单需求量大幅增加，公司积极生产备货，使得报告期各期末存货余额持续增长。同时，公司存货库龄整体较短，库龄 1 年以上的存货占比较小，存货在期后基本能够实现销售，不存在大批量长库龄产品积压滞销的情形，存货余额变动趋势与同行业可比上市公司的变动趋势一致，存货余额持续增长具有合理性。发行人存货跌价准备计提方法符合企业会计准则规定和公司所处行业特点，与同行业可比公司不存在重大差异，存货跌价准备计提比例处于合理区间，计提充分合理。

### 3、律师核查意见

经核查，律师认为：

为取得花都地块相关房屋建筑物的产权证书，发行人正按相关流程办理房屋报建手续并推进微改造相关事宜，目前已完成相关房屋建筑物规划条件的初步测

量；根据《说明函》，预计发行人就花都地块现有房屋取得权属证书不存在实质性障碍，在确权期间，发行人可以继续使用花都地块现有房屋进行生产经营，不会对发行人正常生产经营造成重大不利影响。

## 问题 2

本次募投项目包括汽车轻量化工程塑料零件扩产项目（以下简称塑料零件扩产项目）和补充流动资金。塑料零件扩产项目完全达产后新增轮毂镶件 8,100 万件、低风阻轮毂大盘 480 万件和轮毂中心盖 3,000 万件。经测算，塑料零件扩产项目达产期平均毛利率为 22.90%，高于公司 2022 年综合毛利率 19.56%。塑料零件扩产项目的环评文件尚未取得。发行人将前次募投项目中的清远金钟生产基地扩建项目结项并将节余募集资金投入本次募投项目塑料零件扩产项目，同时变更技术中心建设项目并延期。

请发行人补充说明：（1）前次募投项目截至目前的最新进展，并结合相关建设规模、机器设备实际购置情况与前次信息披露的差异，说明将前次募投项目结项的原因及合理性，相关决策是否审慎，前次募投项目实际新增产能，相关资产是否存在闲置及减值风险；（2）塑料零件扩产项目与前次募投项目的区别与联系；结合塑料零件扩产项目各产品扩产规模、发行人在手订单或意向性合同、目标客户、市场容量、同行业竞争情况、发行人竞争优势等，分别说明各产品新增产能规模合理性、产能消化措施及有效性，是否存在较大产能闲置风险；（3）塑料零件扩产项目各产品定价依据，并结合市场价格走势、年降政策、现有产品及同行业上市公司同类产品或募投项目情况等，说明募投项目效益测算的合理性及谨慎性；（4）塑料零件扩产项目环评手续最新办理进展，预期办理是否存在法律障碍；（5）结合塑料零件扩产项目各类新增固定资产及无形资产的金额、转固时点以及募投项目未来效益测算情况，披露募投项目新增折旧摊销对发行人未来经营业绩影响。

请发行人补充披露以上事项相关风险。



请保荐人核查并发表明确意见，请会计师核查（1）（3）（5）并发表明确意见，请发行人律师核查（4）并发表明确核查意见。

**【回复】**

一、前次募投项目截至目前的最新进展，并结合相关建设规模、机器设备实际购置情况与前次信息披露的差异，说明将前次募投项目结项的原因及合理性，相关决策是否审慎，前次募投项目实际新增产能，相关资产是否存在闲置及减值风险。

**（一）前次募投项目截至目前的最新进展**

公司前次募投项目包括清远金钟生产基地扩建项目和技术中心建设项目，截至 2023 年 4 月 30 日，上述项目的实际投入情况如下：

单位：万元

序号	项目	拟使用前次募集资金金额	已实际支付金额	待支付尾款金额
1	清远金钟生产基地扩建项目	25,763.55	15,750.39	2,339.11
2	技术中心建设项目	4,041.53	-	-

注：上述已实际支付金额、待支付尾款金额系截至 2023 年 4 月 30 日的金额。

截至本回复签署之日，清远金钟生产基地扩建项目已建成注塑车间、电镀车间、涂装车间等主要生产车间，形成了轮毂镶件、大尺寸轮毂装饰盖、轮毂中心盖等轮毂装饰件的完整生产能力，各主要车间的建设内容及最新进展情况如下：

序号	车间名称	建设内容及最新进展
1	注塑车间	已购入 30 余台注塑机，截至 2022 年末均已投入使用
2	电镀车间	已建成自动龙门 ABS 电镀生产线、自动环形升降式 ABS 电镀生产线等 2 条电镀生产线。其中，自动龙门 ABS 电镀生产线截至 2022 年末已投入使用；自动环形升降式 ABS 电镀生产线于 2023 年 4 月底达到预定可使用状态并正式投入使用
3	涂装车间	已建成三喷一烤喷涂线、PVD 自动喷涂线、环形变速自动喷涂生产线等 5 条涂装生产线。其中，环形变速自动喷涂生产线于 2023 年 3 月底达到预定可使用状态并正式投入使用，其他生产线截至 2022 年末均已投入使用
4	包装车间	已购置隧道炉、切割机等设备，并建成了包装流水线，截至 2022 年末均已投入使用

截至 2023 年 2 月 28 日，清远金钟生产基地扩建项目已累计使用募集资金 15,553.08 万元，待支付尾款为 2,536.42 万元，2023 年 3-4 月公司共支付项目尾款合计 197.31 万元，截至 2023 年 4 月 30 日，待支付尾款金额为 2,339.11 万元，主要内容为前期已签订的设备采购、工程施工等相关合同项下尚未支付的款项，公司将按照相关合同的约定支付剩余款项。

经公司第二届董事会第十四次会议和 2022 年年度股东大会审议通过，技术中心建设项目已变更投资总额、实施地点、实施主体、研发课题等内容并延期实施，变更后与本次募投项目位于同一实施地点，目前相关房屋建筑物的建设已基本完成前期的三通一平、勘察、测绘、设计等工作，正在开展报规报建等相关工作，因相关房屋建筑物尚未建成，技术中心建设项目尚未开始实施。

**(二) 结合相关建设规模、机器设备实际购置情况与前次信息披露的差异，说明将前次募投项目结项的原因及合理性，相关决策是否审慎，前次募投项目实际新增产能，相关资产是否存在闲置及减值风险**

**1、建设规模、机器设备实际购置情况与前次信息披露的差异**

**(1) 前次信息披露情况**

根据公司于 2021 年 11 月披露的《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》，公司募集资金扣除发行费用后，拟投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目	投资总额	拟投入募集资金金额
1	清远金钟生产基地扩建项目	25,763.55	25,763.55
2	技术中心建设项目	3,970.00	3,970.00
合计		<b>29,733.55</b>	<b>29,733.55</b>

其中，清远金钟生产基地扩建项目计划投资总额 25,763.55 万元，拟使用募集资金金额 25,763.55 万元，具体投资构成如下：

单位：万元

序号	项目	投资金额	比例	拟使用募集资金金额
1	工程建设费	20,890.50	81.09%	20,890.50
1.1	建筑工程费	1,608.00	6.24%	1,608.00

1.2	设备购置及安装费	19,282.50	74.84%	19,282.50
2	基本预备费	2,089.05	8.11%	2,089.05
3	铺底流动资金	2,784.00	10.81%	2,784.00
合计		<b>25,763.55</b>	<b>100.00%</b>	<b>25,763.55</b>

在首次公开发行股票并在创业板上市后，公司按照相关规定及时披露了募投项目的实施情况，其中技术中心建设项目因未进行实际投入，其披露情况一直为：承诺投资金额 3,970.00 万元，募集资金累计投资额 0 万元；清远金钟生产基地扩建项目根据实际进展情况披露了截至各截止日的投资情况，实际投入情况与信息披露情况一致，清远金钟生产基地扩建项目的具体披露情况如下：

单位：万元

首次披露时间	事项	公告名称	承诺投资金额	披露的募集资金累计投资额	占募集资金承诺投资比例	截止日	实际与披露是否一致
2021.12.12	使用募集资金置换已预先投入募投项目自筹资金	《关于使用募集资金置换预先投入募投项目自筹资金及已支付发行费用的公告》	25,763.55	5,789.99	22.47%	2021.12.8	是
2022.4.20	披露年度募集资金使用情况	《2021 年度募集资金存放与使用情况的专项报告》《2021 年年度报告》	25,763.55	6,009.15	23.32%	2021.12.31	是
2022.8.30	披露半年度募集资金使用情况	《2022 年半年度募集资金存放与使用情况专项报告》《2022 年半年度报告》	25,763.55	11,378.89	44.17%	2022.6.30	是
2023.3.21	披露年度募集资金使用情况	《2022 年度募集资金存放与使用情况的专项报告》《2022 年年度报告》	25,763.55	14,945.74	58.01%	2022.12.31	是
2023.3.21	披露前次募集资金使用情况	《关于前次募集资金使用情况的专项报告》	25,763.55	14,945.74	58.01%	2022.12.31	是
2023.3.21	结项并将节余募集资金投入新项目、变更募集资金投资项目并延期	《关于部分募集资金投资项目结项并将节余募集资金投入新项目及变更部分募集资金投资项目并延期的公告》	25,763.55	15,553.08	60.37%	2023.2.28	是

注：上表中 2023 年 3 月 21 日披露的清远金钟生产基地扩建项目募集资金累计投资额为

15,553.08 万元，待支付尾款为 2,536.42 万元，合计拟实际投入金额为 18,089.50 万元，以公司最终履行完毕相关合同的付款义务时实际支付的金额为准。

## (2) 实际建设规模与计划投入募集资金金额的差异情况

截至 2023 年 4 月 30 日，前次募投项目“技术中心建设项目”实际投入为 0 万元，“清远金钟生产基地扩建项目”已实际支付金额为 15,750.39 万元，待支付尾款为 2,339.11 万元，合计拟实际投入金额为 18,089.50 万元，上述拟实际投入金额与前次披露的计划投入募集资金金额的差异情况如下：

单位：万元

序号	项目	计划投入募集资金金额	拟实际投入募集资金金额	差异原因
1	工程建设费	20,890.50	17,990.49	-
1.1	建筑工程费	1,608.00	4,287.96	清远金钟生产基地扩建项目原计划投入建筑工程费 1,608.00 万元，拟实际投入金额为 4,287.96 万元，拟实际投入超过计划投入金额，其主要原因系：公司原计划使用拟新建的厂房合计 8,150 平方米作为募投项目的模具车间、喷粉车间、办公室及仓库（仓库计划使用建筑面积 5,000 平方米），拟投入建筑工程费合计 1,608.00 万元，但在项目实施过程中，新能源汽车行业快速发展导致公司的轮毂镶件、低风阻轮毂大盘订单需求快速增长，对涂装工序的生产能力需求大幅提高，且涂装生产线的占地面积较大，因此公司将拟新建的厂房建筑面积调整为 15,285.25 平方米，并作为涂装车间及仓库。此外，公司原计划建设的仓库为独立单体建筑，单位造价较低，预计的建筑工程费较小。
1.2	设备购置及安装费	19,282.50	13,702.53	其具体情况及原因见“(3) 机器设备实际购置情况与计划购置情况的差异情况”。
2	基本预备费	2,089.05	-	项目原计划投入基本预备费、铺底流动资金合计 4,873.05 万元，在项目实施过程中，为便于募集资金使用管理，公司仅使用 99.01 万元用于铺底流动资金，其他均使用自有资金进行投入，导致实际使用募集资金大幅低于计划投入金额。
3	铺底流动资金	2,784.00	99.01	
合计		25,763.55	18,089.50	-

注：上表中的拟实际投入募集资金金额包括项目实际已支付金额和项目待支付尾款金额。

## (3) 机器设备实际购置情况与计划购置情况的差异情况

根据公司《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》及项目的可行性研究报告，清远金钟生产基地扩建项目的设备购置及安装费计划投入募集资金金额为 19,282.50 万元，拟实际投入金额为 13,702.53 万元，具体差异原因如下：

①在项目实施过程中，公司通过改进生产工艺、优化设计方案，选用国产设备替代进口品牌设备等方式，减少了分拣下件机器人、下件流水线、取件机器人等设备的投入，同时通过流程优化、购买配件自行组装设备等方式，减少了包装流水线、自动组装设备等相关投入，从而节约了募集资金投入。

②在项目实施过程中，新能源汽车行业快速发展导致公司的轮毂镶件、低风阻轮毂大盘订单需求快速增长，对涂装加工的生产能力需求大幅提高，因此公司增加了涂装生产线的投入，而减少了格栅、装饰条、雷达标等产品生产配套的大吨位注塑机、全自动 CCD 检测设备、雷达标测量系统等设备的募集资金投入。

③根据市场需求情况，公司减少了铝板装饰轮毂中心盖生产配套的喷粉设备投入，而增加了电镀生产线的建设，提高了电镀设备的募集资金投入金额。

④公司使用自有资金在花都生产基地加强了模具车间的建设，提高了模具设计和生产能力，节约了模具相关设备的募集资金投入。

## 2、前次募投项目结项的原因及合理性，相关决策是否审慎

### (1) 前次募投项目实际投入比例较高，主要节余资金用途为基本预备费和铺底流动资金

截至 2023 年 2 月 28 日，公司前次募投项目节余资金合计 7,937.20 万元，其中募集资金专户利息收入扣除手续费后净额为 263.15 万元，其余项目节余资金为 7,674.05 万元，主要构成情况如下：

单位：万元

序号	项目	计划投入募集资金金额	拟实际投入募集资金金额	项目节余资金	节余资金占比	拟实际投入金额占计划投入金额比例
1	工程建设费	20,890.50	17,990.49	2,900.01	37.79%	86.12%
2	基本预备费	2,089.05	-	2,089.05	27.22%	-
3	铺底流动资金	2,784.00	99.01	2,684.99	34.99%	3.56%
	<b>合计</b>	<b>25,763.55</b>	<b>18,089.50</b>	<b>7,674.05</b>	<b>100.00%</b>	<b>70.21%</b>

注：上表中的拟实际投入募集资金金额包括项目实际已支付金额和项目待支付尾款金额。

从上表可见，清远金钟生产基地扩建项目拟实际投入募集资金金额占计划投入募集资金金额的 70.21%，其中工程建设费拟实际投入金额占计划投入金额的比例为 86.12%，拟实际投入比例较高。项目节余募集资金为 7,674.05 万元，其中基本预备费和铺底流动资金节余资金合计为 4,774.04 万元，占项目节余资金的 62.21%，目前项目已经正常投产，不再需要进行基本预备费和铺底流动资金的投入；工程建设费节余资金 2,900.01 万元，由于项目已建成的厂房已基本全部投入使用，无法支持公司新生产车间建设和产能扩大的需要，节余资金短期内难以进行使用，因此为提高募集资金使用效率，同时结合本次募投项目的建设规划，公司对前次募投项目进行了结项。

## **(2) 前次募投项目结项系公司统筹考虑前次募投项目的建设情况和本次募投项目建设规划的结果**

随着新能源汽车行业的快速发展，轮毂镶件、低风阻轮毂大盘等产品的市场需求不断增长，公司的产能规模亟需进一步扩大，而清远金钟生产基地扩建项目已建成的厂房已基本全部投入使用，无法支持公司新生产车间建设和产能扩大的需要。从区位因素上考虑，广州市作为“汽车之城”，基本实现了从整车研发、生产销售到零部件供应的汽车全产业链布局，广州市花都区是广州三大汽车产业集群之首，产业链优势明显，此外在劳动力供给、日常管理和沟通成本方面，广州市花都区相较于清远市也有一定优势，因此公司决定在广州市花都区现有生产基地附近新建本次募投项目，符合公司的长期发展需要。

本次募投项目汽车轻量化工程塑料零件扩产项目计划投资总额为 46,626.38 万元，拟投入本次募集资金金额为 30,000.00 万元，存在一定资金缺口，加之本次募集资金的到位时间存在一定不确定性，而考虑到下游市场需求较为旺盛，公司正积极推进本次募投项目建设，对资金的需求较为迫切，因此在统筹考虑前次募投项目的建设情况以及本次募投项目的建设规划后，公司决定对前次募投项目进行结项并将节余资金投入本次募投项目，有利于缓解公司项目建设的资金压力，保障项目建设的顺利推进，也有利于提高前次募集资金的使用效率，符合公司及全体股东的利益。

综上所述，公司统筹考虑前次募投项目的建设情况和本次募投项目建设规划，将前次募投项目进行结项，具有合理性，相关决策审慎。

### **3、前次募投项目实际新增产能，相关资产是否存在闲置及减值风险**

目前，公司前次募投项目已经建成了注塑车间、涂装车间、电镀车间、包装车间等多个生产车间，形成了轮毂镶件、大尺寸轮毂装饰盖、轮毂中心盖等轮毂装饰件的完整生产能力，成为公司生产经营规模快速增长的重要支撑。由于相关产品的生产呈现柔性化特征，主要生产线具备一定的通用性，公司可以根据市场和订单情况，灵活调整相关产品的生产计划，因此采用产值能够更加准确的衡量前次募投项目的实际新增产能情况。

考虑到 2022 年前次募投项目实现的相关收入约为 17,120.32 万元，按照同类生产线 2022 年度的产品生产销售情况，2022 年部分投入使用时间较短的生产线及 2022 年尚未投入使用的生产线完全达产后预计将新增相关产值约 31,098.33 万元，则测算公司前次募投项目实际新增产值约为 48,218.65 万元。

目前，公司的产品订单需求旺盛，前次募投项目相关资产均已投入正常使用，实现效益情况良好，成为公司生产经营规模快速增长的重要支撑，相关资产不存在闲置或减值的情况。未来，如公司产品的市场需求出现大幅下滑，可能导致前次募投项目相关资产闲置，进而出现减值风险。

**二、塑料零件扩产项目与前次募投项目的区别与联系；结合塑料零件扩产项目各产品扩产规模、发行人在手订单或意向性合同、目标客户、市场容量、同行业竞争情况、发行人竞争优势等，分别说明各产品新增产能规模合理性、产能消化措施及有效性，是否存在较大产能闲置风险。**

#### **（一）塑料零件扩产项目与前次募投项目的区别与联系**

##### **1、本次募投项目与前次募投项目的区别**

本次募投项目与前次募投项目的区别主要体现在规划产品、项目性质、实施主体、实施地点、投资总额及募集资金使用情况以及设计工序等方面，具体情况如下：

项目	本次募投项目	前次募投项目	
	汽车轻量化工程塑料零件扩产项目	清远金钟生产基地扩建项目	技术中心建设项目
规划产品	轮毂镶件、低风阻轮毂大盘、轮毂中心盖	原规划产品包括轮毂中心盖、轮毂镶件、汽车字标、装饰条、铝板装饰条、格栅、汽车塑料结构件、ACC 标牌等，在实际实施过程中，基于市场情况，主要生产的产品包括轮毂中心盖、低风阻轮毂大盘、轮毂镶件、汽车字标、汽车标牌、装饰条、螺母盖等	-
项目性质	用于扩大既有产品产能	用于扩大既有产品产能，以及拓展新产品	用于研发投入
实施主体	金钟股份	清远金钟	变更前为清远金钟，变更后为金钟股份
实施地点	广州市花都区炭步大道以西、沿江大道以北，与公司现有生产基地距离较近，有利于充分利用广州市花都区的汽车产业链集中优势，以及在劳动力供给、日常管理和沟通成本方面的优势	广东省清远市清新区太平镇龙湾电镀工业园，与公司现有生产基地距离较远	变更前为广东省清远市清新区太平镇龙湾电镀工业园，变更后为广州市花都区炭步大道以西、沿江大道以北
投资总额及募集资金使用情况	项目计划总投资 46,626.38 万元，拟使用本次募集资金 30,000.00 万元	项目计划总投资 25,763.55 万元，拟实际使用前次募集资金 18,089.50 万元（含实际已支付金额和项目待支付尾款金额）	变更前项目总投资 3,970.00 万元，变更后项目总投资 4,500.27 万元，拟使用前次募集资金 4,041.53 万元（以资金转出当日的专户余额扣除相应手续费为准），目前项目尚未投资建设
设计工序	包括注塑、涂装、包装、冲压、丝印、镭雕、模具制造等，不包括电镀，相较前次募投项目新增的丝印、镭雕等工序，能够使本次募投项目相关产品实现更加多元化、个性化的装饰效果，满足客户更加多样化的设计需求	原规划工序包括注塑、涂装、电镀、喷粉、包装、模具制造等，在实际实施过程中，基于市场情况，新建工序包括注塑、电镀、涂装、包装等	-



从上表可见，本次募投项目与前次募投项目清远金钟生产基地扩建项目在实施地点、实施主体、项目性质及设计工序上有所区别，项目规划产品有所差异，但主要产品相同，均包括轮毂镶件、低风阻轮毂大盘以及轮毂中心盖等产品。随着新能源汽车行业的快速发展，轮毂镶件、低风阻轮毂大盘等产品的市场需求不断增长，而公司既有产能（含前次募投项目已建成的产能）已经较为饱和，为进一步扩大公司的产能规模，公司拟实施本次募投项目。

## 2、本次募投项目与前次募投项目的联系

公司前次募投项目包括“清远金钟生产基地扩建项目”和“技术中心建设项目”，其中“技术中心建设项目”的实施有利于进一步完善公司的研发体系，深化与整车厂商的同步研发能力，为公司及本次募投项目的实施持续提供技术支持。“清远金钟生产基地扩建项目”与本次募投项目在规划产品、工艺技术、建设内容、募集资金使用等方面存在诸多联系，具体情况如下：

项目	前次募投项目	本次募投项目
	清远金钟生产基地扩建项目	汽车轻量化工程塑料零件扩产项目
规划产品	本次募投项目与前次募投项目均围绕公司主营业务开展，均推动了公司原有成熟产品的产能扩张，主要产品均包含轮毂镶件、低风阻轮毂大盘以及轮毂中心盖，除此之外，前次募投项目还包括标识装饰件、车身装饰件等其他种类的产品。前次募投项目和本次募投项目的实施均有利于提升公司的供货能力，巩固并提升公司在轮毂装饰件细分领域的行业领先优势。	
工艺技术	在工艺技术方面，本次募投项目与前次募投项目均规划了注塑、涂装及包装等工序，本次募投项目不涉及电镀工序，增加了遮蔽套色、丝印、镭雕、电动注塑等表面装饰和成型技术，其中遮蔽套色及丝印工艺可实现多色图案、特色花纹，并可按实际需要完成各种颜色及产品表面光度的加工；镭雕工艺可利用激光照射下瞬间熔化和气化的物理变性，达到表面加工的目的；电动注塑相较于传统的液压注塑可有效提升产品的注塑精度。利用上述工艺，公司产品能够实现更加多元化、个性化的装饰效果，满足客户更加多样化的设计需求，从而提升公司产品的市场竞争力。 在设备方面，本次募投项目较前次募投项目增加多台双色注塑机，引入大吨位注塑机，增加立式多关节机器人、油量、扇形、雾化控制比例阀及 2K 双组份精密电子配比系统等涂装软硬件设备，可有效提升双色注塑的产能规模，提高涂装生产线的生产效率，有助于进一步提升相关产品的产能和生产效率。此外，本次募投项目较前次募投项目还新增多台平面丝印机及镭雕机，将进一步丰富公司的工艺技术能力。	
建设内容	本次募投项目与前次募投项目的投资构成类似，均包含了土建费用、设备购置费用、基本预备费和铺底流动资金。	
募集资金使用	本次募投项目计划投资总额为 46,626.38 万元，拟使用本次募集资金金额 30,000.00 万元，同时拟使用前次募投项目节余募集资金 7,937.20 万元（以资金转出当日的专户余额扣除待支付尾款及相应手续费为准）。	

综上，本次募投项目与前次募投项目存在一定区别和联系，考虑到目前公司含前次募投项目已建成产能在内的整体产能已经较为饱和且相关产品的市场需求不断增长，为进一步扩大公司的产能规模，公司拟实施本次募投项目，具有合理性，不存在重复建设。

**(二) 结合塑料零件扩产项目各产品扩产规模、发行人在手订单或意向性合同、目标客户、市场容量、同行业竞争情况、发行人竞争优势等，分别说明各产品新增产能规模合理性、产能消化措施及有效性，是否存在较大产能闲置风险**

**1、塑料零件扩产项目各产品扩产规模情况**

本次募投项目“汽车轻量化工程塑料零件扩产项目”将新增产能轮毂镶件 8,100 万件/年、低风阻轮毂大盘 480 万件/年、轮毂中心盖 3,000 万件/年，与公司相关产品现有产能的对比情况如下：

单位：万件

产品名称	现有产能 ①	本次募投项目新增产能 ②	本次募投项目新增产能相对现有产能的扩产倍数 ③=②/①	2022 年产能 ④	本次募投项目新增产能相对 2022 年产能的扩产倍数 ⑤=②/④
轮毂镶件	2,845.59	8,100	2.85	1,375.59	5.89
低风阻轮毂大盘	408.77	480	1.17	198.77	2.41
轮毂中心盖	2,983.53	3,000	1.01	2,983.53	1.01

注：现有产能按照公司 2022 年相关产品的产量，并考虑部分投入使用时间较短的生产线和 2022 年尚未投入使用的生产线完全达产后预计将新增的产能以及其他现有产能变化情况等进行测算，即考虑了 2022 年的产能以及期末相关在建产能情况；2022 年产能按照公司 2022 年相关产品的产量计算，其中轮毂中心盖考虑了 2022 年相关生产线调整对产能的影响。

根据项目规划，本项目计划建设期为 2 年，建设期第 2 年陆续投产，当年预计产能释放比例为 30%，其后为运营期，运营期第 1 年预计产能释放比例为 90%，运营期第 2 年完全达产，即在项目开始建设后第 4 年完全达产，新建产能将逐步释放，有助于新增产能的顺利消化。

近年来，基于良好的行业发展前景，汽车内外饰件行业上市公司积极采取各种再融资手段筹集资金，用于扩大相关汽车内外饰件产品的产能，以更好的满足市场需求并提升盈利能力。例如，新泉股份拟通过实施“上海智能制造基地升级扩建项目（一期）”和“汽车饰件智能制造合肥基地建设项目”，新增仪表盘总

成产能 80 万套/年、门内护板总成产能 20 万套/年，岱美股份拟通过实施“墨西哥汽车内饰件产业基地建设项目”和“年产 70 万套顶棚产品建设项目”，新增汽车顶棚系统集成产品产能 30 万套/年、汽车顶棚产品产能 130 万套/年。公司拟通过本次募投项目建设，进一步扩大公司的产能规模，提升公司的产品交付能力，公司的产能扩张情况符合行业趋势，具有合理性。

与汽车内外饰件行业可比上市公司常熟汽饰、新泉股份、岱美股份、一彬科技、信邦控股、敏实集团相比，公司的规模较小，2022 年度上述可比上市公司的营业收入在 186,159.23 万元至 1,730,639.30 万元区间，而公司的营业收入仅为 72,920.99 万元，总体规模差异较大。为提高可比性，选取部分规模与公司相当的汽车零部件行业上市公司对比情况如下：

公司名称	首次披露时间	营业收入 (万元)	项目类型	项目名称	产品名称	产量/产能	扩产数量	扩产倍数	备注
隆盛科技	2021.11	92,969.74 (2021 年)	向特定对象 发行股票	新能源高效高密度 驱动电机系统核心 零部件研发及制造 项目（一期）	驱动 电机 铁芯	40.00 万套 (2021 年 产能)	312.00 万套	7.80	-
欣锐科技	2022.08	93,452.33 (2021 年)	向特定对象 发行股票	新能源车载电源自 动化产线升级改造 项目、新能源车载 电源智能化生产建 设项目（二期）	车载 电源 集成 产品	33.45 万套 (2022 年 9 月末产能)	137.85 万套	4.12	-
浙江世宝	2022.10	138,639.56 (2022 年)	向特定对象 发行股票	汽车智能转向系统 及关键部件建设项 目	中间 轴	38.29 万套 (2022 年 产量)	300.00 万套	7.83	按其现有产 线完全达产 后的产能计 算的扩产幅 度为 4.29 倍
威唐工业	2022.11	82,304.36 (2022 年)	向特定对象 发行股票	新能源汽车核心冲 焊零部件产能项目	冲焊 零部 件	1,946.00 万 件 (2022 年产能)	3,500.00 万件	1.80	-
湘油泵	2023.01	26,682.34 (2022 年新 能源车用零 部件业务)	向不特定对 象发行可转 换公司债券	年产 350 万台新能 源电子泵智能制 造项目	电子 泵	30.00 万台 (现有产 能)	350.00 万台	11.67	-

从上表可知，上述与公司收入规模相当的汽车零部件行业上市公司，近期相关项目的扩产倍数在 1.8 倍至 11.67 倍左右，公司拟通过本次募投项目的实施扩充轮毂镶件、低风阻轮毂大盘和轮毂中心盖的产能，相对公司 2022 年产能的扩产倍数分别为 5.89 倍、2.41 倍和 1.01 倍，相对公司现有产能（即考虑公司 2022 年产能以及期末相关在建产能）的扩产倍数为 2.85 倍、1.17 倍和 1.01 倍，扩产倍数与上述汽车零部件行业上市公司相当。

从整体来看，相较于公司 2022 年产能规模，公司本次募投项目新增产能扩产倍数较高，主要原因系受益于新能源汽车行业的快速发展，公司本次募投项目相关产品的市场需求快速增长，公司的在手订单金额也快速增长，截至 2023 年 3 月 31 日，公司本次募投项目相关产品 2023 年的在手订单金额达 75,173.09 万元，已完全覆盖了公司 2022 年的产能规模，也完全覆盖了公司考虑 2022 年产能及期末相关在建产能的整体现有产能规模，因此为紧抓新能源汽车行业快速增长的市场机遇，公司拟通过本次募投项目进一步扩产，相较于 2022 年产能的扩产倍数较大，而相较于现有产能相对适中。

从具体产品来看，本次募投项目轮毂镶件的扩产倍数相对较大，其主要原因系：一方面，报告期公司轮毂镶件的销售收入呈快速增长趋势，2020 年至 2022 年销售收入的年均复合增长率达 190.58%，处于快速增长阶段；另一方面，从行业角度来看，轮毂镶件的应用处于快速发展期，其不仅受益于新能源汽车行业的快速发展，还受益于包括传统燃油汽车在内的汽车消费向多元化、个性化方向的发展，因此预计轮毂镶件的应用将更加广泛。基于轮毂镶件良好的行业应用前景和公司快速增长的业务发展趋势，本次募投项目轮毂镶件的扩产倍数相对高于低风阻轮毂大盘和轮毂中心盖。

## 2、发行人在手订单或意向性合同情况

考虑汽车零部件行业特点和公司的具体产品情况，公司以定点项目作为在手订单的测算依据。项目定点系指整车厂商或一级供应商在综合考量各个供应商相关因素后，确定某一供应商为新项目定点供应商，并向其发送意向性函件或与其签订框架协议。在项目定点时，双方通常已对项目开发及量产等关键时间节点、年预示需求数量、销售价格等进行约定。因此，公司在取得项目定点后，相关项目实现收入的确定性较强，以定点项目的预示需求数据作为在手订单的测算依据具有谨慎性和合理性。

截至 2023 年 3 月 31 日，公司本次募投项目相关产品的在手订单金额与相关产品规划产值（含现有产能及本次募投项目新增产能）的比较情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度
----	---------	---------	---------	---------

本次募投项目相关产品的在手订单金额	75,173.09	83,874.52	72,909.64	60,715.08
本次募投项目相关产品的规划产值合计	66,876.01	100,283.83	165,095.00	174,371.24
其中：相关产品现有产能对应产值	66,876.01	66,876.01	66,876.01	66,876.01
本次募投项目规划新增产值	-	33,407.82	98,218.99	107,495.23
在手订单金额占合计规划产值的比例	112.41%	83.64%	44.16%	34.82%

注 1：在手订单金额系公司根据各定点项目的销售价格、预示需求量并结合历史经验进行的测算，不构成对公司未来业绩的预测或承诺；

注 2：相关产品现有产能对应产值考虑 2022 年度相关产品的销售收入，以及前次募投项目 2022 年部分投入使用时间较短的生产线及 2022 年尚未投入使用的生产线完全达产后预计新增的相关产值等产能变化情况，并假设 2023 年完全达产，且以后年度保持不变；

注 3：假设本次募投项目于 2023 年初开始建设，2024 年陆续投产，当年产能释放比例为 30%，2025 年预计产能释放比例为 90%，**2026 年达到 100%**。

从上述测算情况可见，根据公司目前已取得的定点项目情况，截至 2023 年 3 月 31 日，本次募投项目相关产品 2023 年至 **2026** 年的在手订单金额对相关产品规划产值合计的覆盖比例分别为 112.41%、83.64%、44.16%和 **34.82%**，**2023 年和 2024 年覆盖比例相对较高，而 2025 年和 2026 年相对较低，主要系上述在手订单金额是根据公司截至 2023 年 3 月 31 日已取得的定点项目进行统计所致，相关定点项目的生命周期主要以 3-6 年为主，使得部分早期定点项目在 2025 年、2026 年逐步结束量产，进而导致在手订单金额及对相关产品规划产值的覆盖比例有所下降。**随着公司持续的市场开拓和新项目定点数量不断增加，预计上述覆盖比例将持续增加，此外公司原有定点项目在相关车型生命周期结束并进行换代后，继续由公司供应相关产品的可能性较高，将有助于进一步提升公司的在手订单金额，上述情况有助于确保公司现有产能及本次募投项目新增产能的顺利消化。

从项目数量来看，报告期，公司与主要整车厂商及一级供应商客户的合作关系良好，客户数量不断增加，推动公司的定点项目数量稳步提升。2020 年度，公司当年新增定点项目数量为 204 个，至 2022 年度相关项目数量已达 300 个，年均复合增长率达 21.27%。报告期，公司各期新增定点项目具体数量如下：

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新增定点项目数量（个）	40	300	266	204

随着发行人不断加大客户开拓力度以及获取现有及新客户的各类新项目定点数量不断增加，公司的订单数量和金额预计将持续增加，这将进一步提高公司

在手订单金额对相关产品规划产值的覆盖比例，提升对本次募投项目新增产能消化的保障。

### 3、目标客户

本次募投项目“汽车轻量化工程塑料零件扩产项目”的规划产品系安装于汽车轮毂上的轮毂装饰件产品，系公司的主要产品，目标客户主要系全球各大整车厂商及轮毂产品相关的一级供应商。

公司自成立以来一直深耕汽车内外饰件领域，目前已成功进入世界主要整车厂商的供应体系。目前，公司已与国内外众多知名整车厂商建立了长期稳定的合作关系，成为现代起亚、T 中国公司、Stellantis 集团、沃尔沃、一汽股份、一汽轿车、一汽大众、上汽通用、上汽乘用车、上汽大众、长城汽车、长安福特、长安马自达、比亚迪、蔚来汽车、理想汽车、小鹏汽车、吉利汽车、华人运通、智己汽车、东风新能源、零跑汽车、合众新能源、路特斯、极氪汽车等国内外知名整车厂商的一级供应商，以及一汽丰田、广汽丰田、广汽本田、东风本田、广汽乘用车、东风日产、东风启辰、赛力斯等知名整车厂商的二级供应商，并通过 DAG 进入了通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、T 公司、北美丰田、沃尔沃、LUCID、RIVIAN 和 LMC 的供应链体系。同时，公司还与中信戴卡、立中集团、万丰奥威等知名轮毂制造商建立了良好的合作关系。

与公司现有业务相同，公司本次募投项目的目标客户主要系全球各大整车厂商及轮毂产品相关的一级供应商。未来，一方面，针对现有整车厂商客户，公司将不断完善销售服务，深化与客户的合作力度，把握新能源汽车行业快速发展的机遇，积极参与客户新车型的开发，提升公司在客户轮毂装饰件产品采购中的占有率；另一方面，继续发挥公司在设计开发、产品质量、供货能力及售后响应等方面的优势，加强对新整车厂商客户的开发，并加强欧洲市场、日本等亚洲市场的拓展，进一步提升公司的客户和区域覆盖面，提升公司的全球市场份额。

### 4、市场容量

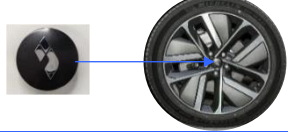
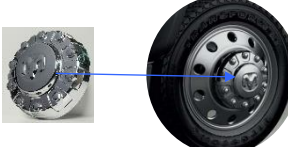
本次募投项目相关产品均为配套汽车轮毂的装饰件，根据 **The International Organization of Motor Vehicle Manufacturers**（国际汽车制造商协会，以下简称


“OICA”)公布的数据,2022年全球汽车销量达8,162.85万辆,而同花顺iFinD公布的EV Sales数据显示全球新能源汽车销量达1,007.33万辆,整体市场容量庞大。

从具体产品来看,本次募投项目将新增产能轮毂镶件8,100万件/年、低风阻轮毂大盘480万件/年、轮毂中心盖3,000万件/年。其中,轮毂中心盖配套传统燃油车、新能源汽车等各类汽车,而轮毂镶件和低风阻轮毂大盘由于其个性化的装饰效果及能够降低风阻系数等功能特性,目前主要应用于新能源汽车。同时,随着汽车消费向多元化、个性化方向发展,消费者更加注重车型的品质、外观、内饰、性能等方面的个性化需求,轮毂镶件凭借更好的装饰效果,在传统燃油车的应用也越来越广泛,公司配套传统燃油车的多个轮毂镶件产品报告期已实现量产销售。

轮毂装饰盖,包括轮毂中心盖、低风阻轮毂大盘、常规大尺寸轮毂装饰盖,系安装于汽车轮毂位置的必要装饰件,轮毂中心盖、低风阻轮毂大盘、常规大尺寸轮毂装饰盖均为可选的产品方案,且每个轮毂仅配套1件。当采用轮毂中心盖、常规大尺寸轮毂装饰盖方案时,可能配套使用轮毂镶件,一般每个轮毂配套轮毂镶件约5-7件;当采用低风阻轮毂大盘时,一般不会配套轮毂镶件。受汽车车型、轮毂设计、消费者偏好等因素影响,不同汽车采用的产品方案可能不同。一般情况下,轮毂装饰盖、轮毂镶件与汽车的配套数量关系如下所示:

单位:件

产品类别	产品名称	每个轮毂配套数量	每辆汽车配套数量	公司产品及配套轮毂实物图	备注
轮毂装饰盖	轮毂中心盖	1	4		可选的产品方案,仅能选择一种方案
	低风阻轮毂大盘	1	4		
	常规大尺寸轮毂装饰盖	1	4		

轮毂镶件	5-7	20-28		可配套轮毂中心盖、常规大尺寸轮毂装饰盖使用；一般不会配套低风阻轮毂大盘使用
------	-----	-------	--	---------------------------------------

注：按每辆汽车 4 个轮毂（不考虑备用轮胎）进行计算；对于轮毂镶件，在测算市场占有率时采用每个轮毂平均配套 6 件，每辆汽车配套 24 件进行计算。

### （1）轮毂镶件、低风阻轮毂大盘

2022 年，全球汽车销量为 8,162.85 万辆，其中新能源汽车销量为 1,007.33 万辆。按公司 2022 年轮毂镶件、低风阻轮毂大盘的销量及其配套新能源汽车和传统燃油车的情况，以及每个轮毂配套轮毂镶件 6 件或者低风阻轮毂大盘 1 件，测算 2022 年公司轮毂镶件、低风阻轮毂大盘产品的市场占有率情况如下：

单位：万件、万辆

目标市场	序号	产品名称	公司 2022 年的销量	公司产品配套的汽车数量	2022 年汽车市场容量	市场占有率	备注
新能源汽车	1	轮毂镶件	1,019.99	42.50	1,007.33	8.78%	轮毂镶件按 20% 配套传统燃油车、80% 配套新能源汽车，低风阻轮毂大盘按全部配套新能源汽车测算
	2	低风阻轮毂大盘	183.84	45.96			
	合计		1,203.83	88.46			
传统燃油车		轮毂镶件	255.00	10.62	7,155.52	0.15%	

注：根据公司 2022 年轮毂镶件、低风阻轮毂大盘的销售情况，约 20% 的轮毂镶件产品配套传统燃油车、约 80% 配套新能源汽车，低风阻轮毂大盘基本全部配套新能源汽车。上表中，传统燃油车市场容量按全球汽车销量减新能源汽车销量进行计算，下同。

从上表可见，公司 2022 年销售的轮毂镶件、低风阻轮毂大盘对新能源汽车市场的占有率约为 8.78%，而轮毂镶件对传统燃油汽车市场的占有率约为 0.15%。总体来看，轮毂镶件、低风阻轮毂大盘的市场容量较大，2022 年公司销售的产品整体市场占有率相对较低，可拓展的市场空间较大。

根据本次募投项目实施计划，项目计划在运营期第 2 年（T+4）完全达产，即在 2026 年完全达产。按照公司 2022 年轮毂镶件、低风阻轮毂大盘的产能，并考虑 2022 年部分投入使用时间较短的生产线和 2022 年尚未投入使用的生产线完全达产后预计将新增轮毂镶件、低风阻轮毂大盘的产能，以及本次募投项目新增轮毂镶件、低风阻轮毂大盘产能，测算在本次募投项目达产年，公司轮毂镶件、



低风阻轮毂大盘的产能分别为 10,945.59 万件和 888.77 万件。根据 EV Tank（伊维经济研究院）预测，全球新能源汽车 2026 年销量将达到 3,157.00 万辆，同时其预测 2030 年全球汽车销量预计将达到 1 亿辆，据此估算 2026 年全球汽车销量预计约为 9,034.90 万辆，在公司整体产能完全消化的情况下，测算 2026 年公司轮毂镶件、低风阻轮毂大盘产品的市场占有率情况如下：

单位：万件、万辆

目标市场	序号	产品名称	公司 2026 年的销量	公司产品配套的汽车数量	2026 年汽车市场容量	市场占有率	备注
新能源汽车	1	轮毂镶件	7,661.91	319.25	3,157.00	17.15%	轮毂镶件按 30% 配套传统燃油车、70% 配套新能源汽车，低风阻轮毂大盘按全部配套新能源汽车测算
	2	低风阻轮毂大盘	888.77	222.19			
	合计		8,550.68	541.44			
传统燃油车		轮毂镶件	3,283.68	136.82	5,877.90	2.33%	

注：由于公司 2022 年销售的轮毂镶件约 20% 配套传统燃油车，并且随着汽车消费向多元化、个性化方向快速发展，轮毂镶件凭借更好的装饰效果，预计在传统燃油车的应用也越来越广泛，因此预计 2026 年公司销售的轮毂镶件产品配套传统燃油车的比例较 2022 年将有所提高，上表按 30% 进行测算。

从上表可见，假设公司 2026 年销售的轮毂镶件 30% 配套传统燃油车、70% 配套新能源汽车，低风阻轮毂大盘全部配套新能源汽车，则对新能源汽车市场的占有率约为 17.15%，对传统燃油车市场的占有率约为 2.33%，占有率整体较低，市场空间较大。

## （2）轮毂中心盖

对于轮毂中心盖而言，其配套传统燃油车、新能源汽车等各类汽车，根据 OICA 公布的数据，2022 年全球汽车销量为 8,162.85 万辆，根据 EV Tank 的数据估算，2026 年全球汽车销量预计约为 9,034.90 万辆。按照公司 2022 年轮毂中心盖的产能，并考虑 2022 年以来现有产能的变化情况以及本次募投项目新增轮毂中心盖产能，测算 2022 年以及本次募投项目达产年，公司的轮毂中心盖产品市场占有率情况如下：

单位：万件、万辆

年度	公司的销量	公司产品配套的汽车数量	汽车市场容量	市场占有率	备注
----	-------	-------------	--------	-------	----

2022 年度	3,552.78	888.19	8,162.85	10.88%	按汽车市场整体 销量测算
2026 年度	<b>5,983.53</b>	<b>1,495.88</b>	<b>9,034.90</b>	<b>16.56%</b>	

从上表可见，2022 年度公司轮毂中心盖的市场占有率约为 10.88%，按上述测算，本次募投项目达产后，预计公司轮毂中心盖的市场占有率约为 **16.56%**，整体占有率较低，可拓展的市场空间较大。

综上所述，本次募投项目相关产品均为公司报告期已实现大批量生产和销售的产品，公司具备相关产品的研发、生产制造和质量提升经验。本次募投项目相关产品的市场容量较大，在考虑公司现有产能和本次募投项目新增产能后，相关产品的整体市场占有率相对较低，可拓展的市场空间较大，加之本次募投项目规划的设备 and 生产线具有柔性化特征，能够在一定程度上抵御产品市场需求结构发生变化的风险，因此本次募投项目相关产品的新增产能规模具备合理性。

**(3) 本次募投项目实施后，公司能够进一步提升市场占有率，确保新增产能顺利消化**

**①公司在全球轮毂装饰件领域建立了较高的行业地位，主要产品具有较强的市场竞争力**

公司是一家具备全球化供应能力的专业汽车内外饰件制造商，产品不仅供应国内市场，还远销北美、欧洲、韩国、泰国、印度、巴西等国家和地区，在全球轮毂装饰件及标识装饰件领域建立了较高的行业地位，汽车轮毂装饰盖、汽车字标等主要产品在全球市场占据了一定的市场份额，主要产品具有较强的市场竞争力。

目前，全球汽车内外饰件行业竞争格局总体较为散乱、集中度相对较低。随着国内汽车零部件行业的快速发展以及自主整车品牌的崛起，我国汽车零部件厂商迎来了良好的发展机遇。一方面，我国汽车零部件行业经过多年发展在技术水平、生产能力、产品质量、客户认可度等方面已有显著提高；另一方面，国内汽车零部件厂商能够更为高效地响应客户在产品的设计开发、及时交付、产品售后等各方面的服务需求，同时在人力成本、原材料成本等方面的优势使得国内产品的价格优势明显。因此，在全球汽车行业竞争日趋激烈，整车厂商不断加快产品研发创新以及价格竞争不断凸显的行业背景下，再加上国内自主整车品牌的崛起

起，以公司为代表的具备较强市场竞争力的国内汽车零部件厂商有望在全球竞争中获取更高的市场份额。

②公司已进入世界主要整车厂商的供应体系，与部分大型整车厂商建立了10年以上的稳定合作关系

公司自2004年成立以来，一直深耕汽车内外饰件领域，并已成功进入世界主要整车厂商的供应体系，与一汽集团、通用汽车、长城汽车、FCA、广汽乘用车、一汽丰田、福特汽车、广汽丰田、T公司、东风本田、广汽本田等多家大型整车厂商客户建立了10年以上的稳定合作关系。公司与整车厂商客户持续、稳定的合作关系为公司持续取得相关客户的项目定点并进一步提高在相关整车厂商产品采购中的份额奠定了坚实基础。

③公司较好地把握好了新能源汽车快速发展的机遇，成功进入了国内外主要新能源整车厂商的供应体系

目前，在新能源汽车领域，公司已进入了比亚迪、T公司、理想汽车、广汽乘用车、小鹏汽车、蔚来汽车、吉利汽车、哪吒汽车等国内外知名新能源整车厂商的供应体系，客户群体几乎涵盖了市场上主要的新能源整车厂商以及传统整车厂商的新能源车型。目前，新能源汽车已经成为汽车产业发展的主要推动力，公司成功进入国内外主要新能源整车厂商的供应体系，有助于公司随着新能源汽车产销规模的增长而提升公司的销售规模 and 市场份额。

④公司具备较好的同步开发能力、良好的供货能力和稳定的产品质量，在细分领域形成了较强的市场竞争力

在新能源汽车的带动下，整车厂商的车型更新换代速度不断加快，新车型开发和改款周期越来越短，对汽车内外饰件企业的同步开发能力提出了更高的要求。同步开发能力要求汽车内外饰件企业具备对汽车整车技术的深入理解，能够迅速响应整车厂商的需求变化，灵活调整产品开发计划，并在产品开发过程中严格控制产品质量，确保产品符合整车厂商的技术规范和标准要求。公司自成立以来一直高度重视研发创新，经过近二十年的行业积累，公司具备了与整车厂商同步研发的能力，在模具开发、注塑成型、表面装饰处理等方面均形成了独特的技

术优势，公司能够充分理解整车厂商对新产品的设计理念和技术要求，匹配整车厂商新车型的开发进度，并最终配套量产，公司已掌握了成熟的技术工艺和深厚的经验积累，能够确保相关产品持续满足客户需求。

良好的供货能力是整车厂商选择零部件供应商的重要考量因素。在选择零部件供应商时，为避免因零部件延迟交货而影响整车的生产和交付，整车厂商对零部件供应商的规模化供货能力尤为看重。经过多年经营积累，公司已形成了良好的供货能力，2022年轮毂装饰件和标识装饰件产量合计近8,000万件，有力的保障了对下游整车厂商供货的及时性。

产品质量对汽车零部件企业至关重要，其直接影响和决定了汽车零部件企业的市场竞争力以及与整车厂商的合作关系。公司自成立之初即确定了以产品质量为优先的经营方针，并已通过IATF16949:2016质量管理体系认证，建立了完善的质量管理及产品检验体系，制定了严苛的检测标准，并严格执行与监督评估，同时持续改进，使公司质量管理体系的运行水平不断提高，并始终处于有效的受控状态下。高标准的产品质量管理体系使公司产品质量达到世界一流水平。

公司的供货能力和产品质量深受整车厂商认可，曾先后获得FCA集团2016年卓越质量奖、福特汽车Q1质量认证、通用汽车2019年和2020年卓越质量供应商、上汽通用2021年BIQS认证、上汽乘用车2022年售后配件年度最佳协同奖以及比亚迪、蔚来、通用、上汽大众等多个客户实验室认可证书等荣誉。

综上，公司具有较好的同步开发能力、良好的供货能力和稳定的产品质量，是公司在汽车轮毂装饰件细分领域市场竞争力的重要体现，有利于保障公司持续获取项目定点，不断提高销售规模 and 市场份额。

⑤公司具有全流程的自主研发生产制造能力，有助于缩短产品开发周期，降低产品成本，形成了公司重要的比较优势

公司具有覆盖产品设计开发、模具制造以及产品生产所需全部主要工艺的全流程自主研发生产制造能力。在产品设计开发方面，公司建立了以开发部和技术部为核心、多部门协作的研发体系，积累了一批高素质并具有丰富研发经验的研发团队，形成了丰富的产品数据库，掌握了完善的实验检测、仿真分析和验证

等技术手段，具备了完整高效的设计开发能力。在模具制造方面，与多数汽车轮毂装饰件制造商不同，公司一直坚持模具的自主设计与制造，具备了完整的模具设计、开发和制造能力。在产品生产方面，公司具备了注塑、冲压、电镀、喷涂、喷粉、丝印等产品生产所需全部主要生产工艺的完整加工能力，而多数同行业企业部分主要生产工艺还需依赖外部供应商。上述全流程的自主研发生产制造能力，有助于公司及时响应客户需求，缩短产品开发周期，降低产品成本，形成了公司相对同行业其他企业重要的比较优势。

#### ⑥相对同行业公司，公司主营业务更为聚焦

目前，与公司具备一定竞争关系的汽车内外饰件生产企业情况如下：

公司名称	主要产品及规模
敏实集团有限公司	主营汽车零部件和工装模具，其中汽车零部件包含四大产品体系，分别为金属饰条、塑件、铝件、铝电池盒件，塑件产品主要包括雷达格栅、主动进气格栅、带充电口进气格栅、智能发光格栅、雷达标牌（罩）、智能B柱盖板总成、扰流板和后牌照上饰条总成等，曾公开披露其2020年度塑件产品的产能规模为11,444.91万件。2022年该公司实现营业收入173.06亿元，实现净利润15.30亿元。
信邦控股有限公司	主营汽车内外饰件，内饰件主要采用电镀工艺，主要产品为内部手柄、车门饰板、变速杆盖板、方向盘零件、控制面板部件及仪表盘，外饰件主要产品为标牌、外门手柄、雾灯圈、前格栅及尾灯饰板，内饰件为其主要产品，占其收入的比重在90%以上。2022年该公司实现营业收入28.83亿元，实现净利润4.28亿元。
上海瑞尔实业有限公司	主营汽车制动系统精密加工件、汽车内外装饰件，其中汽车内外装饰件主要产品有轮毂装饰罩盖、散热器格栅、标牌、字牌、发动机罩盖、后部牌照板、装饰条（板）、A/C柱等，其轮毂装饰罩盖产品目前配套大众、奔驰、奥迪、智己等，是轮毂装饰件市场的重要厂商，未公开披露具体产销规模。
宁波四维尔工业有限责任公司	主要产品包括汽车外饰件系列产品（汽车标牌、散热器格栅、车轮盖、装饰条等）、汽车内饰件系列产品（出风口、门扣手等）及其他塑料件产品（发动机罩）等，其中汽车标牌、散热器格栅、出风口、装饰条是其主力产品，曾公开披露其2015年度车轮盖销量为950.43万件、销售收入为6,538.99万元，占当年收入的比重为3.92%，占比较小，是轮毂装饰件市场的重要厂商。
江阴道达汽车饰件有限公司	主要产品为汽车塑化装饰件（主要为电镀件），包括装饰条、格栅总成、装饰框、标牌、字牌总成等，曾公开披露其塑化汽车装饰件2016年度的销售收入为85,273.85万元。
桑尼尼（ZANINI AUTO GRUP, S.A）	主要产品为汽车用塑料内外饰件，其官网披露车轮装饰部件的年销售规模约为9,000万件，是轮毂装饰件市场的重要厂商。
佛罗里达生产工程	其汽车外饰件产品主要包括全轮盖、镀铬车轮盖和轮毂、车轮装饰、装

(FPE)	饰保险杠等,是轮毂装饰件市场的重要厂商,未公开披露具体产销规模。
太平洋工业株式会社	主要业务内容包括轮胎气门业务、冲压与树脂业务、控制设备与电子设备业务、TPMS(胎压监测系统)业务,其中树脂业务产品包括发动机/燃料电池组盖、发动机底盖、绝缘子、轮毂盖、轮毂饰件、油门踏板、外门把手、铭牌、徽标、牌照支架、车牌框架等,是轮毂装饰件市场的重要厂商,未公开披露具体产销规模。2022财年该公司实现营业收入1,913亿日元。

从上表可知,上述与公司具备一定竞争关系的汽车内外饰件生产企业的产品种类均较为丰富,轮毂装饰件是其众多产品种类中的一类,且在多数公司的收入占比相对较小,并非其主要产品。

公司自成立以来,一直专注于轮毂装饰件、标识装饰件的研发生产,是全球少数以轮毂装饰件、标识装饰件为主营业务并具备较大规模的汽车零部件公司。相对其他汽车内外饰件生产企业而言,公司的主营业务更为聚焦,能够更加充分的理解整车厂商对新产品的设计理念和技术要求,甚至能够通过新材料、新技术和新工艺的应用引导客户需求。公司在轮毂装饰件领域的深厚积累有助于公司快速响应客户需求,更好的匹配整车厂商新车型的开发进度,并提供能更好迎合汽车消费趋势的新产品,进而提升公司的市场竞争力。

⑦丰富的经验积累和数据库资源,有效缩短了公司的产品开发周期,提升了公司同步的开发能力

经过近二十年的自主研发和技术积累,公司具备了千余款量产产品的成功设计开发和应用经验,形成了丰富的产品数据库,同时通过专门的CAE数据库,公司积累了大量的模具设计开发相关成功案例和经验数据。基于丰富的经验积累和数据库资源,公司能够利用仿真模拟分析等相关技术,对新产品的设计开发进行快速高效地模拟验证,从而提高新产品的的设计开发效率,并更好的满足整车厂商需求,同时也能降低产品和模具设计开发等各环节的试错成本,在汽车行业新车型开发和改款周期越来越短的行业背景下,进一步提升了公司的市场竞争力。

⑧本次募投项目将提升公司的供货能力,提升公司的市场竞争力

良好的供货能力是整车厂商选择供应商的重要考量因素。报告期，轮毂镶件、低风阻轮毂大盘等产品的市场需求不断增长，而公司既有产能已经较为饱和，成为公司进一步加强客户拓展和项目开拓的重要限制。本次募投项目实施后，公司的产能规模和产品交付能力将大幅提高，有助于进一步提升公司的市场竞争力，提升公司的市场份额。

⑨本次募投项目有助于公司发挥规模效应，降低产品成本，提升产品的市场竞争力

随着公司生产经营规模的不断扩大，公司在原材料采购、市场拓展、产品研发等领域的规模效应将日趋显现，这将有助于降低公司的原材料采购价格，提高客户拓展和维护效率，并发挥协同研发优势，提高研发效率，从而降低公司的综合成本，提高公司产品的性价比，提升产品的市场竞争力。

综上，随着全球汽车行业的快速发展，汽车零部件行业的市场竞争不断加剧，对汽车零部件企业在同步开发、产品交付、质量控制、成本控制等各方面的能力提出了更高的要求，由于研发能力、技术水平、资金、人力资源和供应链等方面的限制，规模较小的汽车零部件企业将面临更为严峻的竞争挑战。作为全球轮毂装饰件领域的领先企业，公司已在细分行业建立了较高的行业地位和品牌认知度，在研发创新、供货能力、产品质量、客户群体等方面具备了较强的竞争优势，并形成了全流程的自主研发生产制造能力。本次募投项目的实施将进一步提升公司的产品交付能力，并有助于发挥规模效应，进一步降低产品成本，提升公司及公司产品的市场竞争力，从而提升公司产品的市场占有率，确保本次募投项目新增产能顺利消化。

综上，本次募投项目实施后，公司的市场占有率预计将明显上升具备合理性，有助于确保新增产能的顺利消化。

## 5、同行业竞争情况及公司竞争优势

### (1) 汽车内外饰件行业竞争格局较为分散，行业集中度有待提高

经过多年发展，全球汽车零部件产业形成了一种以整车配套市场为主、以整车厂商为核心、以零部件供应商为支撑的金字塔型多层级配套供应体系。从汽车

内外饰件细分行业来看，由于汽车内外饰件种类多、产品差异大、制造工艺多样，不同于发动机、变速箱、车灯等集中度较高的汽车零部件，目前汽车内外饰件行业竞争格局较为散乱、集中度相对较低。

公司凭借较强的技术水平与同步开发、模具设计、规模生产能力，具备了较强的市场竞争力，报告期公司与整车厂商的合作不断深入，客户群体不断增加，目前已与通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、T 公司、现代起亚、沃尔沃、一汽大众、上汽通用、比亚迪、蔚来汽车、理想汽车、小鹏汽车、吉利汽车、一汽丰田、广汽本田、广汽乘用车、东风日产等国内外知名整车厂商等形成了稳定的合作关系，公司丰富的整车厂商客户资源为本次募投项目的实施提供了良好的客户基础。

### **(2) 自主整车品牌崛起，有望带动国内汽车零部件企业做大做强**

目前，我国在新能源汽车特别是电动汽车产业链方面已经达到全球领先水平，自主品牌在技术能力、品牌形象提升、智能化和新品迭代速度上取得了显著进展，这为国内汽车零部件企业带来了良好的发展机遇。一方面，国内汽车零部件厂商由于内部决策流程更为扁平，能够更高效地响应客户服务需求，相比之下，海外零部件厂商的决策流程冗长且涉及的人员众多，导致响应速度不及国内厂商；另一方面，国内汽车零部件厂商在人力成本、原材料成本等方面具备较大优势。随着自主品牌整车厂商竞争力的整体提升，国内汽车零部件供应商有望在进口替代市场取得突破。

公司已与国内知名自主品牌整车厂商建立了长期稳定的合作关系，成为比亚迪、蔚来汽车、理想汽车、小鹏汽车、吉利汽车、零跑汽车、极氪汽车等国内知名自主品牌整车厂商的一级供应商，以及广汽乘用车、赛力斯等国内知名自主品牌整车厂商的二级供应商，为本项目的产能消化提供了优质且稳定的客户资源。

### **(3) 同步开发能力重要性日益凸显，竞争劣势企业将面临淘汰风险**

在新能源汽车的带动下，整车厂商的车型更新换代速度不断加快，新车型开发和改款周期越来越短，对汽车内外饰件企业的同步开发能力提出了更高的要求。同步开发能力要求汽车内外饰件企业具备对汽车整车技术的深入理解，能够迅速响应整车厂商的需求变化，灵活调整产品开发计划，并在产品开发过程中严格控



制产品质量，确保产品符合整车厂商的技术规范和标准要求。此外，为适应市场需求和技术发展的变化，汽车内外饰件企业还需要具备不断创新和持续改进的能力。受制于技术水平、资金和人力资源、供应链以及创新能力等多方面的限制，规模较小的汽车内外饰件供应商将面临新格局下的竞争挑战，甚至存在被市场淘汰的风险。

公司自成立以来一直高度重视研发创新，经过近二十年的行业积累，公司具备了与整车厂商同步研发的能力，在模具开发、注塑成型、表面装饰处理等方面均形成了独特的技术优势，公司能够充分理解整车厂商对新产品的设计理念和技术要求，匹配整车厂商新车型的开发进度，并最终配套量产，公司已掌握了成熟的技术工艺和深厚的经验积累，能够确保本项目相关产品持续满足客户需求。

#### **（4）多元化产品开发能力要求越来越高，资源将向行业优势企业集中**

当前汽车消费正向多元化、个性化方向发展，消费者不再仅仅追求汽车的基本功能，更注重车型的品质、外观、内饰、性能等方面的个性化需求，以及车型的时尚性、科技性、环保性等方面的新颖性。随着全球环保意识的提高和能源消耗的压力增加，整车厂商越来越注重汽车的轻量化和节能减排，不仅要求零部件降低产品本身的重量，还要求零部件在节能减排等方面具有一定的功能属性，例如低风阻轮毂大盘的应用降低了新能源汽车在运行过程中的风阻，从而降低了整体能耗水平。为满足不同车型和消费者的个性化需求，汽车零部件企业需要紧跟消费者的需求和市场趋势，持续加强产品研发和生产工艺提升，并在材料选用、生产设备、模具设计等各方面提升综合研发创新实力。多元化的消费和车型需求要求汽车内外饰件厂商具备多样化的产品类型储备，对汽车内外饰件厂商的设备和工艺、工程设计和制造能力、生产调度和协调能力等方面提出了更高要求，因此相关产品的订单将逐渐向行业内的优势企业集中。

公司在模具设计与制造、注塑成型、表面装饰处理等方面形成了独特的技术优势，掌握了一模多腔、快速制模、热流道、二次双色注塑模具等模具开发技术、IMD、IMR、二次双色注塑成型、快速换模等独特的注塑工艺技术及较为全面的表面装饰处理工艺，能够使生产的产品具有更多元的装饰效果，在新能源汽车产

业及汽车轻量化技术快速发展的环境下，能够更好地满足客户多样化的产品需求，为本项目的顺利实施提供了重要保障。

## **6、本项目产能消化措施及是否存在较大产能闲置风险**

### **(1) 持续加大产品研发投入，提升产品市场竞争力**

公司自成立以来始终高度重视产品的研发创新，建立了较为完善的研发体系，在软硬件设施和研发环境等多个方面持续投入，推动了产品和技术的不断创新。未来，公司将持续加大研发投入，积极参与终端整车厂商客户的同步开发项目，紧密跟踪产品和技术更新迭代的最新动态，致力于解决可能出现的技术瓶颈和难题，不断满足客户的个性需求、提高客户的合作粘性。公司将不断探索创新的材料和工艺，进一步提升现有成熟产品的设计和生产能力，提高轮毂镶件、低风阻轮毂大盘和轮毂中心盖等产品的技术水平，实现轻量化目标的同时确保产品性能，并深度开发产品的更多功能特性，提升公司产品的市场竞争力。同时，公司将持续优化生产流程、提高生产效率，不断降本增效，增强相关产品的成本优势，促进产能的顺利消化。

### **(2) 深化现有客户合作关系，提升现有客户合作粘性**

公司深耕汽车内外饰件领域多年，已与通用汽车、福特汽车、克莱斯勒、T公司、现代起亚、沃尔沃、一汽大众、上汽通用、比亚迪、蔚来汽车、理想汽车、小鹏汽车、吉利汽车、一汽丰田、广汽本田、广汽乘用车、东风日产等国内外知名整车厂商等建立了稳定的合作关系，具有较强的客户资源基础。对于现有整车厂商客户，公司将不断完善销售服务，深化与客户的合作力度，积极参与客户新车型的开发，持续打造良好的品牌口碑，提升公司在客户轮毂装饰件产品采购中的占有率。随着新能源汽车的渗透率不断提高，公司将不断提高研发效率、提升响应速度，根据客户的差异化需求，提供个性化的产品解决方案。此外，公司将紧密跟踪产品和技术更新迭代的最新动态，不断加强技术改进和提升，及时升级产品研发方向，与客户的技术需求保持同步，不断提高与客户的合作粘性。

### **(3) 持续加强渠道建设，积极拓展潜在客户**

公司将进一步加强销售渠道的拓展和建设，不断扩大公司的客户群体，一方面充分利用公司的区位优势，加大对周边地区客户的拓展力度，积极寻求与新的优质客户合作的机会，另一方面加强欧洲市场、日本等亚洲市场的拓展，进一步拓展公司的客户和区域覆盖面，提升公司的全球市场份额。同时，公司将继续发挥在设计开发、产品质量、供货能力及售后响应等方面的优势，通过加强与潜在客户的技术交流合作、加强宣传推广等营销手段，不断提升公司的品牌知名度和影响力，并通过不断加强销售团队建设，提升新客户的拓展效率和效果。

#### **(4) 新增产能逐步释放，降低产能消化风险**

本次募投项目实施中，公司充分考虑了新建产能的释放进度，本项目计划建设期为2年，建设期第2年陆续投产，当年预计产能释放比例为30%，其后为运营期，运营期第1年预计产能释放比例为90%，运营期第2年完全达产，募投项目产能释放的进度合理，不存在短期内集中出现较大产能消化压力的情形。此外，本次募投项目规划的设备和生产线具有柔性化特征，也可用于募投项目规划产品外的其他相关内外饰件产品的生产，柔性化的生产特征可以在一定程序上抵御产品市场需求结构发生变化的风险，进一步降低新增产能消化的风险。

#### **(5) 优化公司人才结构，持续提升人员素质**

目前，公司构建了较为完善的人才培养及激励机制，打造了一支稳定的高水平人才队伍。公司的中高层管理团队稳定、员工忠诚度高，且大多拥有10年以上的汽车零部件行业工作经验，部分拥有超过20年的行业工作经验，具有丰富的行业积累、广泛的业内资源以及对公司内部经营管理深厚的了解，公司现有的高水平管理团队将为本项目的建设以及运营提供有力保障。此外，经过多年发展，公司培养了一批高素质的研发人才，具有较为强大的同步开发能力和丰富的产品研发经验，有利于确保募投项目相关产品持续符合市场发展方向，满足客户需求。

综上所述，本次募投项目相关产品的在手订单金额对相关产品规划产能的覆盖比例较高；公司已进入世界主要整车厂商的供应体系，目标客户资源丰富；本次募投项目相关产品市场容量较大，汽车内外饰件行业的竞争情况以及公司在同步开发、技术研发、客户资源等方面的竞争优势整体有利于新增产能的消化，同

时公司也已制定了多项保障产能顺利消化的措施。因此，本次募投项目各产品新增产能规模具有合理性，产能消化措施具备有效性，不存在较大产能闲置风险。

**三、塑料零件扩产项目各产品定价依据，并结合市场价格走势、年降政策、现有产品及同行业上市公司同类产品或募投项目情况等，说明募投项目效益测算的合理性及谨慎性。**

**（一）募投项目相关产品的定价依据**

本次募投项目汽车轻量化工程塑料零件扩产项目各产品的预测单价以 2020 年至 2022 年各产品平均销售单价及其变化趋势为基础确定，具体如下：

单位：元/件

产品名称	预测单价	历史销售均价		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
轮毂镶件	10.43	10.42	10.39	10.49
低风阻轮毂大盘	28.43	47.40	39.47	22.81
轮毂中心盖	4.41	5.01	4.79	4.56

相关产品预测单价的具体情况如下：（1）轮毂镶件。2020 年至 2022 年，公司的轮毂镶件平均销售价格较为稳定，在测算募投项目效益时，公司参考轮毂镶件最近三年的销售价格情况，按 10.43 元/件作为其预测销售价格。（2）低风阻轮毂大盘。报告期，公司的低风阻轮毂大盘平均销售价格逐年上升，其主要原因系：2021 年，公司配套 T 公司、上汽乘用车等整车厂商的低风阻轮毂大盘实现量产销售，因其价格较高，报告期随着其销售占比的不断提高，公司低风阻轮毂大盘的整体平均价格不断提高。考虑到公司低风阻轮毂大盘最近三年的销售均价区间在 22.81 元/件至 47.40 元/件，且随着配套较小尺寸轮毂且单价较低的低风阻轮毂大盘的应用和销售增加，其整体销售均价预计将有所下降，因此公司在测算募投项目效益时基于谨慎性原则将低风阻轮毂大盘预测销售价格按 28.43 元/件计算。（3）轮毂中心盖。报告期，公司的轮毂中心盖平均单价逐年上涨，主要系公司配套 T 公司 SUV 车型、长城欧拉、现代起亚 NQ5 等车型的轮毂中心盖销售价格相对较高，报告期随着其销量的不断增加或进入量产阶段，销售占比不断提高，导致公司轮毂中心盖的平均单价逐年小幅上涨。公司在测算募投项目效益时参考

轮毂中心盖最近三年的销售价格情况，基于谨慎性原则将其预测销售价格按 4.41 元/件计算。

对于新项目产品，公司在项目定点时，通常考虑主要原材料价格、工艺成本、仓储运输清关等费用，以及车型量产计划和规模、工艺开发复杂程度、市场竞争情况、车型品牌、与客户合作情况等因素，向客户报价，并最终与整车厂商或一级供应商客户协商确定产品价格。对于本次募投项目相关产品，未来公司将基于上述定价方式与客户协商确定销售价格。经过多年经营积累，公司凭借较强的研发实力、稳定的产品质量、良好的供货能力和及时的售后响应，已在全球轮毂装饰件及标识装饰件领域建立了较高的行业地位，汽车轮毂装饰盖、汽车字标等主要产品在全球市场占据了一定的市场份额，有助于公司在与客户定价过程中提高议价能力，保证利润水平。

## **（二）公司产品的市场价格走势、年降政策**

公司从事的汽车内外饰件产品一般由公司按照终端整车厂商的需求进行同步开发，并与客户协商确定销售价格，不存在公开的市场参考价格。从行业情况来看，我国汽车内外饰件行业已基本形成了充分竞争、市场化程度较高的市场格局，市场竞争较为激烈，部分行业领先企业能够凭借较强的研发实力、稳定的产品质量和良好的供货能力获得相对较高的市场份额和利润水平。

汽车行业普遍存在供应商产品价格年降惯例，新产品量产后通常会存在一定年限的价格年降，具体年降政策以及在实际业务中是否执行年降、年降的产品和幅度等均由公司与客户协商确定。从历史经验来看，公司仅部分产品发生年降，且发生年降的产品在 3-5 年左右的降价期限后一般也不再执行年降，良好的产品梯队和持续的新项目量产将降低产品价格年降对整体销售均价的影响。

从公司的销售情况来看，本次募投项目相关产品中，轮毂镶件最近三年的平均销售价格较为稳定，低风阻轮毂大盘和轮毂中心盖受产品结构变化影响，整体平均销售价格不断提高，具体请见本问题回复之“三、（一）募投项目相关产品的定价依据”。从具体产品来看，2022 年公司销售收入前 20 大的具体产品中，最近三年各年度均实现批量销售的共 10 款，该 10 款产品 2020 年至 2022 年销售均价年均复合增长率情况如下：

产品序号	2020年至2022年销售均价年均复合增长率
轮毂中心盖 1	-2.52%
轮毂中心盖 2	0.21%
轮毂镶件 1	-4.30%
大尺寸轮毂装饰盖 1	-0.85%
大尺寸轮毂装饰盖 2	-1.01%
大尺寸轮毂装饰盖 3	-0.97%
轮毂镶件 2	-1.31%
轮毂中心盖 3	-0.78%
大尺寸轮毂装饰盖 4	-0.95%
轮毂中心盖 4	-0.95%
<b>均值</b>	<b>-1.34%</b>

从上表可知，对于公司 2020 年至 2022 年各年度均实现批量销售且在 2022 年销售收入较大的主要产品，其 2020 年至 2022 年销售均价的年均复合增长率平均为-1.34%，整体下降幅度较小。

在测算募投项目效益时，相关产品的预测单价以 2020 年至 2022 年各产品平均销售单价及其变化趋势为基础确定，并假设运营期第 1 年（T+3）各产品的销售价格同比下降 2%，第 2 年（T+4）至第 5 年（T+7）每年下降 1.5%，第 6 年（T+8）起销售价格不再下降，即假设价格下降周期为 5 年。根据上述价格预测情况，测算 5 年降价周期内相关产品价格的年均复合变动率为-1.6%，基于募投项目相关产品最近三年的平均销售价格变动情况，以及主要具体产品销售均价的年均复合增长率情况，上述测算过程具备谨慎性。

此外，从同行业对比来看，同行业可比再融资项目在效益测算时，均未考虑预测单价的下降，因此，与同行业可比再融资项目相比，公司本次募投项目相关产品的预测价格变动情况具备谨慎性。同行业可比再融资项目的具体情况如下：

公司名称	项目名称	首次披露时间	价格下降周期及比例
新泉股份	上海智能制造基地升级扩建项目（一期）	2022.09	预测单价未考虑年降
	汽车饰件智能制造合肥基地建设项目	2022.09	预测单价未考虑年降
拓普集团	宁波前湾年产 50 万套汽车内饰功能件项目	2022.12	预测单价未考虑年降
岱美股份	墨西哥汽车内饰件产业基地建设项目	2022.08	预测单价未考虑年降
	年产 70 万套顶棚产品建设项目	2022.08	预测单价未考虑年降
发行人	汽车轻量化工程塑料零件扩产项目	2023.03	5 年，年均下降 1.6%

### **（三）募投项目相关产品与现有产品的效益对比**

本次募投项目达产期平均毛利率为 22.90%，公司 2022 年度的综合毛利率为 19.56%，本次募投项目达产期平均毛利率略高。2023 年一季度，公司的综合毛利率为 25.43%，略高于本次募投项目达产期平均毛利率。剔除报关费及关税补偿的影响后，本次募投项目达产期平均毛利率为 25.90%，公司 2022 年度、2023 年一季度的综合毛利率分别为 21.44%、27.36%。

本次募投项目达产期平均毛利率略高于公司 2022 年度的综合毛利率，其主要系本次募投项目规划产品的产品结构与公司 2022 年度的实际销售情况存在差异，以及预计募投项目相关产品的成本较 2022 年度有所下降导致相关产品的毛利率将有所上升等原因所致。具体而言：

#### **1、募投项目规划产品的收入结构与公司 2022 年度实际销售情况存在差异**

本次募投项目规划产品包括轮毂镶件、低风阻轮毂大盘和轮毂中心盖，其在达产期的平均收入占比分别为 75.87%、12.25%和 11.88%，轮毂镶件的收入占比较高。2022 年度，公司轮毂镶件的销售毛利率为 28.38%，收入占比为 18.39%，毛利率高于公司当年的综合毛利率（均剔除报关费及关税补偿影响）。由于轮毂镶件的毛利率相对较高，且本次募投项目轮毂镶件的销售占比大幅高于公司 2022 年实际销售情况，导致本次募投项目的整体毛利率高于公司 2022 年的综合毛利率。为剔除上述产品收入结构差异的影响，按本次募投项目的收入结构和相关产品 2022 年的实际毛利率水平，模拟测算本次募投项目的毛利率为 25.55%，与募投项目达产期平均毛利率 25.90%较为接近。

#### **2、预计募投项目相关产品的成本较 2022 年度将有所下降导致相关产品的毛利率将有所上升**

本次募投项目相关产品的成本预计将有所下降，主要原因系预计原材料采购价格和运输成本较 2022 年度将有所下降，以及低风阻轮毂大盘随生产工艺更趋成熟稳定，生产成本预计将有所下降。

在原材料方面，塑胶材料是本次募投项目相关产品的主要原材料，其中 PC/ABS、PA66/PPE、PA66 和 ABS 等四类塑胶粒子是公司采购金额最大的塑胶

材料品种，2021 年年中前后塑胶粒子的市场价格开始下跌，2023 年 1-3 月前述四类塑胶粒子的采购均价较 2022 年度均有所下降，降价幅度在 3%至 7%之间。考虑到上述市场价格情况，以及随着本次募投项目的实施，公司的塑胶材料采购额将大幅提高，有利于提高公司的议价能力，降低原材料采购价格。在运输成本方面，受国际海运价格大幅上涨影响，2022 年公司营业成本中运输费用金额较大，2022 年 8 月以来中国出口集装箱运价指数快速下跌，国际海运价格大幅下降，2023 年一季度运价指数平均值较 2022 年下降 61.08%，有利于降低公司的运输成本。

在具体产品方面，报告期本次募投项目相关产品低风阻轮毂大盘受产品特点、新产品投产早期产能爬坡以及工艺和良品率相对不稳定等因素影响，其生产成本相对较高，2022 年不考虑运费的毛利率仅为-0.35%。随着前期新建产能逐步释放，以及公司不断优化生产工艺、提高生产效率，相关产品的良品率已稳定维持在较高水平，2023 年 1-3 月公司低风阻轮毂大盘的毛利率已提高至 19.59%，前期因生产成本较高导致毛利率较低的情况已得到明显改善。

原材料采购价格和国际海运价格的下降，以及本次募投项目相关产品低风阻轮毂大盘随生产工艺更趋成熟稳定，生产成本预计将有所下降，有利于提高本次募投项目的毛利率水平。2023 年一季度，公司的综合毛利率提高至 25.43%，已高于本次募投项目达产期的平均毛利率 22.90%。

#### （四）同行业上市公司同类产品或募投项目情况

##### 1、与同行业可比上市公司毛利率对比情况

本次募投项目汽车轻量化工程塑料零件扩产项目达产期平均毛利率与同行业可比上市公司 2020 年至 2022 年的毛利率对比情况如下：

期间	2022 年度	2021 年度	2020 年度	最近三年平均
常熟汽饰	21.66%	24.05%	23.24%	22.98%
新泉股份	19.73%	21.32%	23.00%	21.35%
岱美股份	23.05%	24.83%	25.80%	24.56%
一彬科技	20.99%	23.68%	23.57%	22.75%
信邦控股	30.60%	27.56%	32.93%	30.36%
敏实集团	27.64%	29.34%	30.95%	29.31%



平均值	23.95%	25.13%	26.58%	25.22%
本次募投项目	22.90%			

从上表可见，本次募投项目达产期平均毛利率低于同行业可比上市公司最近三年的平均毛利率水平，具备谨慎性。

## 2、与同行业可比再融资项目的效益对比

本次募投项目主要效益指标与同行业可比再融资项目的对比情况如下：

公司名称	项目名称	首次披露时间	内部收益率	投资回收期	达产期平均毛利率
新泉股份	上海智能制造基地升级扩建项目（一期）	2022.09	15.91%	7.76	22.59%
	汽车饰件智能制造合肥基地建设项目	2022.09	13.94%	7.97	18.70%
拓普集团	宁波前湾年产 50 万套汽车内饰功能件项目	2022.12	16.13%	-	23.75%
岱美股份	墨西哥汽车内饰件产业基地建设项目	2022.08	17.22%	7.43	27.96%
	年产 70 万套顶棚产品建设项目	2022.08	18.07%	7.12	28.31%
平均值		-	16.25%	7.57	24.26%
发行人	汽车轻量化工程塑料零件扩产项目	2023.03	14.10%	7.94	22.90%

注：岱美股份的墨西哥汽车内饰件产业基地建设项目、年产 70 万套顶棚产品建设项目未披露投资回收期指标是否为静态。

从上述对比情况可见，本次募投项目的预计内部收益率（税后）、预计静态投资回收期（含建设期）、达产期平均毛利率均处于同行业可比再融资项目相应的指标区间范围内，且相较于上述项目的平均水平，本次募投项目的预计内部收益率（税后）较低，预计静态投资回收期（含建设期）较长，达产期平均毛利率较低，因此，本次募投项目的效益测算具有合理性和谨慎性。

## 四、塑料零件扩产项目环评手续最新办理进展，预期办理是否存在法律障碍。

本次募投项目“汽车轻量化工程塑料零件扩产项目”属于“汽车轻量化工程塑料零件生产制造基地项目”的子项目，2023年4月18日，广州市生态环境局出具了《广州市生态环境局关于汽车轻量化工程塑料零件生产制造基地项目环境影响报告书的批复》（穗环（花）[2023]50号），因此本次募投项目“汽车轻量化工程塑料零件扩产项目”已取得环评批复，完成了环境影响评价手续。

**五、结合塑料零件扩产项目各类新增固定资产及无形资产的金额、转固时点以及募投项目未来效益测算情况，披露募投项目新增折旧摊销对发行人未来经营业绩影响。**

**（一）本次募投项目各类新增固定资产及无形资产的金额、转固时点**

本次募投项目汽车轻量化工程塑料零件扩产项目新增固定资产包括房屋建筑物和机器设备，新增无形资产系募投项目用地的土地使用权。

本次募投项目计划建设期为2年，建设期第1年完成房屋建筑物建设，机器设备在建设期第1年、第2年陆续到位，并于第1年末、第2年末分别达到预定可使用状态。根据上述建设计划，各类新增固定资产及无形资产的金额、转固时点情况如下：

类别	名称	资产原值（万元）	转固时点
固定资产	房屋及建筑物	20,496.33	T+1 年末
	机器设备	3,433.26	T+1 年末
		13,733.04	T+2 年末
	小计	<b>37,662.63</b>	-
无形资产	土地使用权	3,083.26	T+1 年初
合计	-	<b>40,745.88</b>	-

注1：T为项目开始建设时点，T+1年末表示项目开始建设后第一年末。由于机器设备计划分2年投入，因此转固时点分别为T+1年末和T+2年末；

注2：公司已于2023年3月取得本次募投项目用地的土地产权证书，目前已开始摊销，因此转固时点为T+1年初。

报告期，对于固定资产，公司采用年限平均法计提折旧，按固定资产类别、折旧年限和预计残值率确定各类固定资产的年折旧率。对于土地使用权，作为使用寿命有限的无形资产，在估计使用寿命的年限内按直线法摊销，摊销年限为50年。根据上述现有会计政策，公司本次募投项目各类固定资产和无形资产的折旧摊销方法如下：

类别	名称	折旧/摊销方法	折旧/摊销年限	残值率
固定资产	房屋及建筑物	年限平均法	20	5%
	机器设备	年限平均法	10	5%
无形资产	土地使用权	直线法	50	-

公司本次募投项目各类固定资产、无形资产采用的折旧摊销方法、折旧摊销年限、残值率符合公司现有会计政策，本次募投项目折旧摊销的测算方法具备合理性。

## **（二）本次募投项目新增折旧摊销对发行人未来经营业绩的影响**

根据上述折旧摊销方法，并结合项目预计的收入、净利润测算情况，公司本次募投项目的新增折旧摊销对公司未来经营业绩的影响如下表所示：

单位：万元

序号	项目	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10
1	预计新增折旧摊销	1,361.40	2,666.04	2,666.04	2,666.04	2,666.04	2,666.04	2,666.04	2,666.04	2,666.04
<b>2</b>	<b>新增折旧摊销占营业收入比例</b>									
2.1	现有业务营业收入	72,920.99	72,920.99	72,920.99	72,920.99	72,920.99	72,920.99	72,920.99	72,920.99	72,920.99
2.2	新增折旧摊销占现有业务营业收入比例	1.87%	3.66%	3.66%	3.66%	3.66%	3.66%	3.66%	3.66%	3.66%
2.3	本次募投项目新增营业收入	33,407.82	98,218.99	107,495.23	105,882.80	104,294.56	102,730.14	102,730.14	102,730.14	102,730.14
2.4	新增折旧摊销占本次募投项目新增营业收入比例	4.08%	2.71%	2.48%	2.52%	2.56%	2.60%	2.60%	2.60%	2.60%
2.5	整体营业收入（含现有业务及本次募投项目新增营业收入）	106,328.81	171,139.98	180,416.22	178,803.79	177,215.55	175,651.13	175,651.13	175,651.13	175,651.13
2.6	新增折旧摊销占整体营业收入比例	1.28%	1.56%	1.48%	1.49%	1.50%	1.52%	1.52%	1.52%	1.52%
<b>3</b>	<b>新增折旧摊销占净利润比例</b>									
3.1	现有业务净利润	5,232.17	5,232.17	5,232.17	5,232.17	5,232.17	5,232.17	5,232.17	5,232.17	5,232.17
3.2	新增折旧摊销占现有业务净利润比例	22.12%	43.31%	43.31%	43.31%	43.31%	43.31%	43.31%	43.31%	43.31%
3.3	本次募投项目新增净利润	2,464.81	10,115.61	11,563.51	10,907.26	10,238.29	9,555.66	9,153.84	8,731.92	8,288.91
3.4	新增折旧摊销占本次募投项目新增净利润比例	46.95%	22.40%	19.60%	20.78%	22.13%	23.72%	24.76%	25.95%	27.34%
3.5	整体净利润（含现有业务及本次募投项目新增净利润）	7,696.98	15,347.79	16,795.68	16,139.43	15,470.46	14,787.83	14,386.01	13,964.09	13,521.08
3.6	新增折旧摊销占整体净利润比例	15.03%	14.77%	13.49%	14.04%	14.65%	15.32%	15.75%	16.23%	16.76%

注 1：按照募投项目实施计划，项目建设期第 1 年尚未投产，因此未纳入计算期；上述新增折旧摊销占净利润比例考虑了所得税的影响（税率为 15%）；

注 2：现有业务的营业收入、净利润为公司 2022 年的营业收入、净利润，即假设公司现有业务未来的收入和净利润维持 2022 年的水平；

注 3：上述假设仅为测算本次募投项目相关折旧摊销对发行人未来经营业绩的影响，不代表发行人对未来年度盈利情况的承诺，也不代表发行人对未来年度经营情况及趋势的判断，投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，发行人不承担赔偿责任。

本次募投项目建设期为2年，建设期第2年（T+2）陆续投产，当年预计产能释放比例为30%，其后为运营期，运营期第1年（T+3）预计产能释放比例为90%，运营期第2年（T+4）完全达产。如上表所示，本次募投项目自建设期第2年（T+2）起每年均会带来一定的折旧摊销费用，第2年（T+2）因机器设备尚未完全到位，新增折旧摊销较小，第3年（T+3，即运营期第1年）起全部机器设备到位，新增折旧摊销保持不变。

假设公司现有业务的经营业绩维持2022年的水平，本次募投项目新增折旧摊销占现有业务营业收入、本次募投项目新增营业收入、公司整体营业收入的比例较低，项目完全达产（即T+4）后占比平均分别为3.66%、2.56%、1.51%。从净利润来看，第2年（T+2）因折旧摊销较小，其占公司现有业务净利润的比例较小，但由于当年达产率较低，占本次募投项目新增净利润的比例较高。项目完全达产（即T+4）后，本次募投项目新增折旧摊销占现有业务净利润、本次募投项目新增净利润、公司整体净利润的比例平均分别为43.31%、23.47%和15.18%，占比较高。

综上，虽然本次募投项目的实施将导致公司折旧摊销增加，且项目完全达产后，新增折旧摊销占现有业务净利润的比例较高，但随着项目经济效益逐步释放，项目新增营业收入和净利润将大幅超过新增折旧摊销，项目新增折旧摊销对公司未来经营业绩的影响相对较小，但如本次募投项目经济效益未达预期，项目新增折旧摊销将对公司经营业绩造成较大不利影响。

## **六、请发行人补充披露以上事项相关风险**

### **（一）关于本次募投项目新增产能消化的相关风险**

针对本次募投项目的新增产能消化，发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（四）新增产能无法及时消化的风险”及“第三节风险因素”之“三、其他风险”之“（一）与本次发行募集资金投资项目相关的风险”之“2、新增产能无法及时消化的风险”补充披露如下风险：

“本次募集资金投资项目“汽车轻量化工程塑料零件扩产项目”建成后，公司将新增轮毂镶件 8,100 万件/年、低风阻轮毂大盘 480 万件/年、轮毂中心盖 3,000 万件/年的产能，相对公司 2022 年相关产品产能的扩产倍数分别为 5.89 倍、2.41 倍、1.01 倍，相对现有产能（即考虑公司 2022 年产能以及期末相关在建产能）的扩产倍数分别为 2.85 倍、1.17 倍、1.01 倍，新增产能规模及扩产倍数较大。按公司 2022 年相关产品的销量及其应用情况测算，2022 年在新能源汽车市场公司轮毂镶件和低风阻轮毂大盘产品合计占有率约为 8.78%，其余应用于传统燃油车的轮毂镶件在传统燃油车市场的占有率约为 0.15%，轮毂中心盖在全球汽车市场的占有率约为 10.88%，本次募投项目预计 2026 年完全达产，在公司整体产能完全消化的情况下，达产当年预计上述市场占有率将分别提升至 17.15%、2.33%和 16.56%，较 2022 年分别提升 8.37 个百分点、2.18 个百分点和 5.68 个百分点，提升幅度较大。如果未来全球及我国汽车产业景气度下降、新能源汽车行业发展放缓、下游客户发展不如预期或对公司的采购需求不足，或者公司的市场开拓不如预期、公司的产品开发和技术创新不能持续满足整车厂商需求、市场竞争持续加剧或者公司难以保持较强的市场竞争力，公司可能面临新增产能无法及时消化的风险。”

## （二）关于本次募投项目不能达到预期效益的相关风险

针对本次募投项目可能不能达到预期效益的相关情形，发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（三）募集资金投资项目不能达到预期效益的风险”及“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“（一）与本次发行募集资金投资项目相关的风险”之“1、募集资金投资项目不能达到预期效益的风险”补充披露如下风险：

“本次募集资金投资项目“汽车轻量化工程塑料零件扩产项目”是公司基于当前国家产业政策和市场需求，结合公司自身的业务发展情况和未来发展规划，经过长期市场调研、方案论证后慎重决定的，预期具有良好的市场前景和经济效益，预计内部收益率（税后）为 14.10%，税后静态投资回收期（含建设期）为 7.94 年，达产期平均毛利率为 22.90%，高于公司 2022 年度的综合毛利率。项目的可行性研究是根据当前的经济环境进行论证的，如果在项目实施过程中，宏观

经济环境、国家产业政策、市场竞争、市场需求、产品销售价格、原材料采购价格、运输成本等发生不利变化，或者项目的实施进度和投资成本、产品推广、客户开拓、产能消化等不如预期，将导致募集资金投资项目面临实施进度不达预期或无法实现预期效益的风险。”

### （三）关于本次募投项目新增资产相关折旧摊销及前次募投项目新增产能的相关风险

关于本次募投项目的新增折旧摊销以及前次募投项目的新增产能，发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（五）新增资产相关折旧摊销影响经营业绩的风险”及“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“（一）与本次发行募集资金投资项目相关的风险”之“3、新增资产相关折旧摊销影响经营业绩的风险”补充披露如下风险：

“本次募集资金投资项目“汽车轻量化工程塑料零件扩产项目”建成后，公司将会新增较大规模的固定资产和无形资产。按公司目前的会计政策测算，本次募投项目新增资产相关折旧摊销对公司经营业绩的影响测算如下：

序号	项目	T+2	T+3	达产期平均值
<b>1、对营业收入的影响</b>				
1.1	新增折旧摊销占现有业务营业收入比例	1.87%	3.66%	3.66%
1.2	新增折旧摊销占本次募投项目新增营业收入比例	4.08%	2.71%	2.56%
1.3	新增折旧摊销占整体营业收入比例	1.28%	1.56%	1.51%
<b>2、对净利润的影响</b>				
2.1	新增折旧摊销占现有业务净利润比例	22.12%	43.31%	43.31%
2.2	新增折旧摊销占本次募投项目新增净利润比例	46.95%	22.40%	23.47%
2.3	新增折旧摊销占整体净利润比例	15.03%	14.77%	15.18%

注 1：按照募投项目实施计划，项目建设期第 1 年尚未投产，因此未纳入计算期；上述新增折旧摊销占净利润比例考虑了所得税的影响（税率为 15%）；

注 2：现有业务的营业收入、净利润为公司 2022 年的营业收入、净利润，即假设公司现有业务未来的收入和净利润维持 2022 年的水平；

注 3：上述假设仅为测算本次募投项目相关折旧摊销对发行人未来经营业绩的影响，不代表发行人对未来年度盈利情况的承诺，也不代表发行人对未来年度经营情况及趋势的判断，投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，发行人不承担赔偿责任。

本次募投项目的实施将导致公司折旧摊销增加，且项目完全达产后，新增折旧摊销占现有业务净利润的比例较高，如本次募投项目经济效益未达预期，项目新增折旧摊销将对公司经营业绩造成较大不利影响。

2022 年度，公司的固定资产折旧和无形资产摊销合计为 2,431.88 万元，占当年营业收入的比重为 3.33%。除本次募投项目外，公司还将继续投资建设首发募投项目“技术中心建设项目”，该项目不会直接增加公司的营业收入，但在建成后将年新增折旧摊销合计 219.61 万元。假设公司现有固定资产和无形资产的折旧摊销维持 2022 年的水平，考虑本次募集资金投资项目“汽车轻量化工程塑料零件扩产项目”、首发募投项目“技术中心建设项目”以及 2022 年末在建工程转固后新增的折旧摊销，公司预计的折旧摊销总额占 2022 年度营业收入的比重为 7.29%。由于上述折旧摊销具有固定成本性质，不会随着公司生产经营规模的变动而变动，因此如果未来公司营业收入出现下降，较高的折旧摊销将对公司的经营业绩产生较大不利影响。此外，公司前次募投项目投入金额较大，如公司产品的市场需求出现大幅下滑，可能导致前次募投项目相关资产闲置，进而出现减值风险。

## 七、中介机构核查程序及核查意见

### （一）核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

1、访谈发行人高管，了解前次募投项目的最新进展以及前次募投项目结项的原因及合理性，了解前次募投项目计划投资金额与实际投资金额的差异及其原因，实地查看前次募投项目的建设情况，了解前次募投项目的建设进展、变更和延期情况、前次募投项目的实际投产情况、机器设备的实际购置与使用情况，查阅了发行人编制的前次募集资金使用报告、会计师事务所出具的鉴证报告以及前次募投项目的可行性研究报告，查阅了募集资金支出明细、募集资金银行对账单并对前次募集资金的大额支出进行了核查，查阅了前次募投项目待支付款项相关



合同，查阅并比对了前次募投项目相关的披露文件、查阅了前次募投结项、变更及延期相关的决策流程文件等，复核了前次募投项目的新增产能测算过程。

2、查阅了发行人前次募投项目及本次募投项目的可行性研究报告，访谈了发行人高管，了解本次募投项目与前次募投项目的联系和区别，**查阅了同行业可比上市公司及与公司规模相当的汽车零部件上市公司的扩产情况**，了解发行人最新的行业竞争情况、竞争优势、**市场地位**以及新增产能的消化措施，查阅并复核了发行人在研项目预计收入测算表，查阅了全球主要整车厂商的销量等情况并对比分析公司的供货情况，获取发行人历史销售数据，分析销售增长情况及未来预期，复核了市场容量的测算过程，查阅了报告期的在研项目和量产项目数量，查阅了汽车及汽车零部件相关领域的行业资料及研究报告，分析了本次募投项目的产能闲置风险。

3、查阅了本次募投项目的可行性研究报告，复核了效益测算的过程，统计并分析了发行人募投产品价格最近3年的变化情况、最近3年主要产品销售价格变化情况，分析了本次募投项目采用的年降政策合理性并与可比再融资募投项目进行对比，对比分析了本次募投项目的毛利率与现有业务毛利率的差异及其原因，查阅了同行业上市公司、可比再融资募投项目披露的公开信息，并与本次募投项目相关的效益指标进行对比分析。

4、查阅穗环管影（花）[2023]50号环评批复文件，查阅广州市生态环境局网站环评审批公告栏目。

5、复核了募投项目折旧摊销、经济效益的测算过程，分析了募投项目折旧摊销对公司未来经营业绩的影响。

## **（二）核查意见**

### **1、保荐机构核查意见**

经核查，保荐机构认为：

（1）公司前次募投项目清远金钟生产基地扩建项目已经建成了注塑车间、涂装车间、电镀车间、包装车间等多个生产车间，形成了轮毂镶件、大尺寸轮毂装饰盖、轮毂中心盖等轮毂装饰件的完整生产能力，成为公司生产经营规模快速

增长的重要支撑。清远金钟生产基地扩建项目实际投入情况与信息披露情况一致，公司统筹考虑前次募投项目的建设情况和本次募投项目建设规划，将前次募投项目进行结项，具有合理性，相关决策审慎。目前，清远金钟生产基地扩建项目相关资产使用正常，不存在闲置或减值的情况。如公司产品的市场需求出现大幅下滑，可能导致前次募投项目相关资产闲置，进而出现减值风险。发行人已披露相关风险。

(2) 本次募投项目与前次募投项目存在一定区别和联系，公司实施本次募投项目具有合理性，不存在重复建设。本次募投项目相关产品的在手订单金额对相关产品规划产能的覆盖比例较高；公司已进入世界主要整车厂商的供应体系，目标客户资源丰富；本次募投项目相关产品市场容量较大，汽车内外饰件行业的竞争情况以及公司在同步开发、技术研发、客户资源等方面的竞争优势整体有利于新增产能的消化，同时公司也已制定了多项保障产能顺利消化的措施，**本次募投项目实施后公司的市场占有率预计将明显上升具备合理性**。因此，本次募投项目各产品新增产能规模具有合理性，产能消化措施具备有效性，不存在较大产能闲置风险。

(3) 本次募投项目各产品的预测单价以 2020 年至 2022 年各产品平均销售单价及其变化趋势为基础确定，并假定在运营期第 1 年起的 5 年内价格逐年下降，年均下降幅度为-1.6%。基于募投项目相关产品最近三年的平均销售价格变动情况、主要具体产品销售均价的年均复合增长率情况，以及同行业可比再融资项目在效益测算时未考虑预测单价下降的情况，公司上述测算过程具备谨慎性。本次募投项目达产期平均毛利率略高于公司 2022 年度的综合毛利率，其主要系本次募投项目规划产品的产品结构与公司 2022 年度的实际销售情况存在差异，以及预计募投项目相关产品的成本较 2022 年度有所下降导致相关产品的毛利率将有所上升等原因所致，具备合理性，2023 年一季度公司的综合毛利率已高于本次募投项目达产期的平均毛利率。本次募投项目达产期平均毛利率低于同行业可比上市公司最近三年的平均毛利率水平，且相关效益指标相对同行业可比再融资项目更为谨慎。因此，本次募投项目的效益测算具有合理性和谨慎性。

(4) 发行人已就本次募投项目汽车轻量化工程塑料零件扩产项目取得环评

批复，完成了环境影响评价手续。

(5) 本次募投项目的实施将导致公司折旧摊销增加，且项目完全达产后，新增折旧摊销占现有业务净利润的比例较高，但随着项目经济效益逐步释放，项目新增营业收入和净利润将大幅超过新增折旧摊销，项目新增折旧摊销对公司未来经营业绩的影响相对较小，但如本次募投项目经济效益未达预期，项目新增折旧摊销将对公司经营业绩造成较大不利影响。发行人已披露本次募投项目新增资产相关折旧摊销影响经营业绩的风险。

## 2、会计师核查意见

经核查，会计师认为：

(1) 公司前次募投项目清远金钟生产基地扩建项目已经建成了注塑车间、涂装车间、电镀车间、包装车间等多个生产车间，形成了轮毂镶件、大尺寸轮毂装饰盖、轮毂中心盖等轮毂装饰件的完整生产能力，成为公司生产经营规模快速增长的重要支撑。清远金钟生产基地扩建项目实际投入情况与信息披露情况一致，公司统筹考虑前次募投项目的建设情况和本次募投项目建设规划，将前次募投项目进行结项，具有合理性，相关决策审慎。目前，清远金钟生产基地扩建项目相关资产使用正常，不存在闲置或减值的情况。如公司产品的市场需求出现大幅下滑，可能导致前次募投项目相关资产闲置，进而出现减值风险。发行人已披露相关风险。

(2) 本次募投项目各产品的预测单价以 2020 年至 2022 年各产品平均销售单价及其变化趋势为基础确定，并假定在运营期第 1 年起的 5 年内价格逐年下降，年均下降幅度为-1.6%。基于募投项目相关产品最近三年的平均销售价格变动情况、主要具体产品销售均价的年均复合增长率情况，以及同行业可比再融资项目在效益测算时未考虑预测单价下降的情况，公司上述测算过程具备谨慎性。本次募投项目达产期平均毛利率略高于公司 2022 年度的综合毛利率，其主要系本次募投项目规划产品的产品结构与公司 2022 年度的实际销售情况存在差异，以及预计募投项目相关产品的成本较 2022 年度有所下降导致相关产品的毛利率将有所上升等原因所致，具备合理性，2023 年一季度公司的综合毛利率已高于本次募投项目达产期的平均毛利率。本次募投项目达产期平均毛利率低于同行业

可比上市公司最近三年的平均毛利率水平，且相关效益指标相对同行业可比再融资项目更为谨慎。因此，本次募投项目的效益测算具有合理性和谨慎性。

(3) 本次募投项目的实施将导致公司折旧摊销增加，且项目完全达产后，新增折旧摊销占现有业务净利润的比例较高，但随着项目经济效益逐步释放，项目新增营业收入和净利润将大幅超过新增折旧摊销，项目新增折旧摊销对公司未来经营业绩的影响相对较小，但如本次募投项目经济效益未达预期，项目新增折旧摊销将对公司经营业绩造成较大不利影响。发行人已披露本次募投项目新增资产相关折旧摊销影响经营业绩的风险。

### 3、律师核查意见

经核查，律师认为：

发行人已就本次募投项目汽车轻量化工程塑料零件扩产项目取得环评批复，完成了环境影响评价手续。

### 其他问题

**请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险。披露风险应避免包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。**

**同时，请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。**

#### 【回复】

**一、请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险。披露风险应避免包含风险**

对策、发行人竞争优势及类似表述，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

发行人已在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险。披露风险未包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并已按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

二、请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

### （一）媒体报道情况

发行人本次向不特定对象发行可转换公司债券申请于 2023 年 4 月 20 日获深圳证券交易所受理，自本次发行申请受理日至本回复签署之日，发行人及保荐机构持续关注媒体报道，通过网络检索等方式对发行人本次发行涉及的相关媒体报道情况进行了核查，主要媒体报道及关注事项如下：

序号	日期	媒体名称	文章标题	主要内容
1	2023 年 6 月 9 日	企查查财经	金钟股份投资设立复合材料科技新公司	公司投资设立广州市华鑫复合材料科技有限公司
2	2023 年 6 月 2 日	界面新闻	金钟股份：目前在手订单充足，产能利用率较高	公司目前在手订单充足，产能利用率较高，生产经营情况稳定
3	2023 年 5 月 29 日	财联社	金钟股份：公司获得 CNAS 实验室认可证书	公司获得 CNAS 实验室认可证书
4	2023 年 4 月 27 日	证券之星	金钟股份(301133)3 月 31 日股东户数 0.93 万户，较上期减少 1.43%	公司近 1 年股东户数变动情况
5	2023 年 4 月 26 日	每日经济新闻	金钟股份：2023 年第一季度净利润约 1758 万元，同比增加 9.33%	公司第一季度净利润同比上升
6	2023 年 4 月 21 日	每日经济新闻	金钟股份：发行可转债申	公司本次发行申

自公司本次发行申请获深交所受理以来，无重大舆情或媒体质疑情况，未对公司信息披露的真实性、准确性、完整性进行质疑。本次发行申请文件中与媒体报道关注的问题相关的信息披露真实、准确、完整，不存在应披露未披露的事项。

## **（二）中介机构核查事项**

### **1、核查程序**

保荐机构履行了以下核查程序：

（1）通过网络检索、第三方软件的舆情监控等方式对媒体报道进行了全面搜索、查阅，查询发行人相关公告，将媒体报道内容与公告进行比对；

（2）针对相关媒体报道情况，与本次申请文件进行逐项对比和分析，核查公司信息披露是否真实、准确、完整。

### **2、核查意见**

经核查，保荐机构认为：

自发行人本次向不特定对象发行可转换公司债券申请获深圳证券交易所受理以来，发行人持续关注媒体报道，通过网络检索、第三方软件的舆情监控等方式对发行人本次发行相关的媒体报道情况进行了自查，发行人不存在重大舆情情况。发行人本次发行申请文件中与媒体报道关注的问题相关的信息披露真实、准确、完整，不存在应披露未披露的事项。

（以下无正文）

（本页无正文，为《广州市金钟汽车零部件股份有限公司与南京证券股份有限公司关于广州市金钟汽车零部件股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券审核问询函的回复》之签章页）

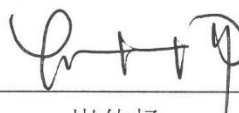
广州市金钟汽车零部件股份有限公司

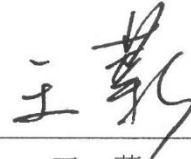


2023年6月26日

(本页无正文,为《广州市金钟汽车零部件股份有限公司与南京证券股份有限公司关于广州市金钟汽车零部件股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券审核问询函的回复》之签章页)

保荐代表人:

  
崔传杨

  
王 薪

南京证券股份有限公司

2023 年 6 月 26 日





## 保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读广州市金钟汽车零部件股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

保荐机构董事长、法定代表人：

  
李剑锋

