股票简称：常熟汽饰　　股票代码 ：603035

常熟市汽车饰件股份有限公司

与

中信建投证券股份有限公司

关于常熟市汽车饰件股份有限公司

公开发行可转换公司债券发审委会议准备工作的函

之回复报告

保荐机构（联合主承销商）

中信建投证券股份有限公司
CHINA SECURITIES CO.,LTD.

二〇一九年六月

中国证券监督管理委员会：

贵会《关于请做好常熟市汽车饰件股份有限公司公开发行可转债发审委会议准备工作的函》（以下简称“准备工作函”）已收悉。常熟市汽车饰件股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”、“发行人”、“申请人”或“常熟汽饰”）会同中信建投证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“中信建投”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“发行人律师”、“中伦律师”）以及立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”、“立信会计师”）等中介机构，对准备工作函中提出的问题进行了认真研究，并对有关问题进行了说明、论证分析和补充披露。

公司现就贵会准备工作函中所列问题答复如下，如无特别说明，本回复中的简称或名词的释义与《常熟市汽车饰件股份有限公司公开发行可转换公司债券募集说明书》中的相同。

目录

问题 1、关于合资平台.....4
问题 2、关于受让一汽富晟股权.....29
问题 3、关于募投项目.....38
问题 4、关于业绩下滑.....70
问题 5、关于行政处罚.....87

问题1、关于合资平台

根据申报材料，申请人与国际知名汽车零部件供应商建立合资平台并向其销售；报告期对关联方销售收入占营业收入的比例为 37.50%、42.32%和 53.48%，占比较高并逐年上升；双方在对原材料成本、加工成本达成共识的基础上，并经三方比价，确定最终价格；对上述参股的合资平台销售产生的关联方应收账款采用个别认定法计提坏账准备。另外，申请人通过上述合资平台实现的投资收益占公司净利润的比例较高。请申请人进一步说明和披露：（1）与汽车零部件一级供应商成立合资公司进行合作是否为行业惯例，申请人对一级供应商是否构成重大依赖；（2）结合合资公司章程的分红条款约定，说明申请人从合资公司分红的程序、分红是否存在限制，是否可能出现合资平台不配合分红的情形，申请人的经营业绩是否对投资收益存在依赖；（3）关联交易履行的审议程序及其合规性；结合毛利率情况分析关联销售与非关联销售的定价差异情况及其合理性；（4）对比分析分别按照个别认定法和账龄法计提坏账准备客户的差异情况以及相关销售协议、信用政策、回款及实际坏账损失的差异情况及其合理性；（5）结合同行业上市公司对比分析坏账准备计提政策的差异情况及其合理性，是否符合企业会计准则的相关规定及其依据。请保荐机构及申请人会计师核查并发表意见。

【回复】

一、与汽车零部件一级供应商成立合资公司进行合作是否为行业惯例，发行人对一级供应商是否构成重大依赖

报告期内，发行人与安通林集团、麦格纳集团、SMP、威特万集团、格瑞纳等多家国际知名汽车零部件企业合资开展经营，由公司与合资平台公司分别作为二级和一级供应商开展交易合作，最后向整车厂交付成套汽车内饰件产品。

（一）与国际知名汽车零部件一级供应商的合资经营模式是行业惯例

随着国内汽车市场近年来的快速增长，国际知名汽车零部件一级供应商纷纷加大了在中国市场的投资力度，通过设立独资公司或合资公司的形式在国内建厂，向各整车厂提供配套产品。通过与国外汽车内饰件供应商成立合资企业的经营模式为行业内的常见经营模式，行业内企业通过该模式可迅速切入中高档整车厂供应链体系，积累客户资源，并吸收消化先进技术。

根据公开信息，公司的可比公司中，一汽富维、宁波华翔、东风科技、华域汽车、京威股份等都与国外汽车零部件供应商成立了多家的合资企业，具体情况如下：

可比公司	合作方	合资企业	注册资本	股东构成	经营范围
一汽富维	Adient Asia Holdings Co.,Limited（以下简称“安道拓亚洲”）	长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司	5,960 万美元	一汽富维 51% 安道拓亚洲 49%	生产汽车座椅、仪表板、门里板、车身电子、发动机电子,饰件产品的开发设计、制造及售后服务
	安道拓亚洲	长春一汽富维安道拓汽车金属零部件有限公司	2,460 万美元	一汽富维 50% 安道拓亚洲 50%	生产、销售汽车座椅金属骨架及其他汽车金属零部件
	丰田纺织（中国）有限公司（以下简称“丰田纺织”）	天津英泰汽车饰件有限公司	2,450 万美元	一汽富维 25% 丰田纺织 75%	开发、生产、销售汽车用绝缘成型件、工程塑料、塑料合金件、滤清器、安全气囊以及包括皮革饰品在内的汽车用内、外饰品,并提供相关的服务,汽车用内外部件及相关零部件的进出口、批发、佣金代理(拍卖除外)及其他相关配套业务。
	Mekra Global Mirrors Holding GmbH（以下简称“梅克朗”）	长春富维梅克朗汽车镜有限公司	363.6 万美元	一汽富维 40% 梅克朗 60%	开发、制造、销售(只限本企业自产产品)汽车后视镜系统总成及相关产品,提供与上述产品相关的技术服务,道路普通货物运输
东风科技	安道拓亚洲控股有限公司（以下简称“安道拓”）	广州东风安道拓座椅有限公司	406.63 万美元	延锋安道拓座椅有限公司 50% 东风科技 25% 安道拓 25%	汽车零配件设计服务;汽车零部件及配件制造
	VISTEON GLOBAL ELECTRONICS, INC（以下简称“伟世通”）	上海伟世通汽车电子系统有限公司	1,420 万美元	东风科技 40% 伟世通 60%	汽车仪表总成和汽车电子装置的设计、生产,销售自产产品,提供相关技术咨询和技术服务;汽车电器生产线及配套系统软件的设计,提供安装、调试相关的技术服务;汽车仪表、汽车电子装置、机电设备、检测仪器、机械零部件、电子产品、

可比公司	合作方	合资企业	注册资本	股东构成	经营范围
					气控元件、电气产品的批发、进出口、佣金代理(拍卖除外),并提供相关的配套服务
	康斯博格汽车动力香港有限公司（以下简称“康斯博格”）	上海东风康斯博格莫尔斯控制系统有限公司	408.1633 万美元	东风科技 25% 康斯博格 75%	生产和设计各种车辆,船舶,农用机械,工程机械,设备工业所用的软轴,控制索系统及控制索和控制索系统的零部件及油、气制动管产品,销售公司自产产品
	克诺尔制动系统亚太（控股）有限公司（以下简称“克诺尔制动”）	东科克诺尔商用车制动技术有限公司	7,000 万元人民币	东风科技 49% 克诺尔制动 51%	商用车制动产品及相关零部件应用开发、生产、组装,销售自产产品,并提供售后服务;商用车制动产品及相关零部件的批发、进出口和佣金代理(拍卖除外),并提供相关配套服务。
	河西工业株式会社	东风河西（大连）汽车饰件系统有限公司	6,500 万元人民币	东风延锋汽车饰件系统有限公司 50% 河西工业株式会社 50%	汽车部件的开发、设计、加工、生产;前述同类商品及其零配件、模具、设备的批发(不涉及国营贸易管理商品,涉及配额许可证管理商品及国家有特殊规定的商品,应按国家有关规定办理手续)、佣金代理(拍卖除外);售后服务及其他相关配套业务,相关技术咨询和技术服务的提供
	安通林（中国）投资有限公司（以下简称“安通林中国”）	东风安通林(武汉)顶饰系统有限公司	2,000 万元人民币	东风延锋汽车饰件系统有限公司 49% 安通林中国 51%	汽车顶棚的设计、开发、生产和销售,及相应的售后服务,相关技术服务;汽车零部件及技术进出口(不含国家禁止和限制进出口的产品和技术);设备出租;仓储服务。
华域汽车	阿文美驰汽车工业公司全资子公司 SIR SAS（以下简称“阿文美驰”）	上海恩坦华汽车部件有限公司	300 万美元	华域汽车与 SAIC Europe S. à r.l 合资公司上海实业交通电器有限公司 50% 阿文美驰 50%	设计、开发、生产、组装汽车天窗、车顶模块及车门模块组件
	德国科尔本施	华域科尔本	2,200 万美	华域汽车	开发、生产、组装活塞

可比公司	合作方	合资企业	注册资本	股东构成	经营范围
	密特有限公司（以下简称“科尔本施密特”）	施密特活塞有限公司	元	50%科尔本施密特 50%	和整套活塞组件,销售自产产品并提供技术服务,技术许可和售后服务
京威股份	德国 BIA BETEILIGUNGSVERWALTUNGS GMBH（以下简称“德国 BIA”）	北京比亚汽车零部件有限公司	700 万欧元	京威股份 50%德国 BIA 50%	生产汽车内外饰塑料电镀件
	佛吉亚（中国）投资有限公司（以下简称“佛吉亚”）	秦皇岛威卡威佛吉亚汽车内饰件有限公司	5,000 万元人民币	京威股份 50%佛吉亚 50%	开发、生产、装配、销售汽车铝制和木质内饰件产品及提供售后服务和技术咨询。
江铃汽车	李尔（中国）有限公司（以下简称“李尔中国”）	江西江铃李尔内饰系统有限公司	1,021.5 万美元	江铃汽车集团公司（江铃汽车的控股集团，简称“江铃集团”）50%李尔中国 50%	设计、生产、销售用于各类汽车、改装车、变形车的全套座椅、零部件和内装饰件
	五十铃自动车株式会社	江西五十铃发动机有限公司	95,000 万元人民币	江铃集团 50%五十铃自动车株式会社 50%	设计、组装和销售发动机及其零配件;进口相关技术、装备和零部件
	GETRAG Asia Pacific GmbH & Co.KG（以下简称“格特拉克”）	格特拉克(江西)传动系统有限公司	13,127.923211 万欧元	江铃汽车集团公司 33.33%格特拉克 66.67%	研究和开发、制造和销售变速箱及其备件、轴和齿轮以及为有缺陷的变速箱提供售后服务;房屋租赁;物流配套设施设备租赁;机械试验服务、网络信息服务;变速箱及其零部件再制造。

此外，伟世通、博世、德尔福、法雷奥、天合、德纳、菲特尔莫古等知名国际汽车零部件企业均与多家境内企业成立了合资公司。

综上，国际知名汽车零部件一级供应商纷纷加大了在中国市场的投资力度，通过设立独资公司或合资公司的形式在国内建厂，向各整车厂提供配套产品。国内汽车零部件企业通过与国际知名汽车零部件企业建立合资企业的经营模式为行业内的常见经营模式。

（二）公司与合资平台一级供应商是整体与部分的关系，合资平台一级供应商是公司汽饰件业务总体的有机构成，不构成重大依赖

截至本回复出具日，公司与国际知名汽车零部件合作，投资设立的合资平台参股公司情况如下：

合作平台	合资公司	成立时间	股权结构		市场定位	是否纳入合并报表范围	核算方法	
			目前的股权结构	2016 年至今的变动情况			目前的核算方法	2016 年至今的变动情况
与安通林集团合资平台	长春安通林	2006 年（2016 年变更公司名称）	安通林中国 60% 常熟汽饰 40%	未发生变动	一汽大众、华晨宝马、北京奔驰的仪表板市场	否	长期股权投资（权益法）	未发生变动
	常熟安通林	2005 年（2016 年变更公司名称）	安通林中国 60% 常熟汽饰 40%	2018 年 8 月，注册资本由 1,545 万美元增至 2,545 万美元，增资前后，股权比例未发生变动。	上汽通用、福建奔驰、奇瑞汽车、捷豹路虎、吉利沃尔沃、蔚来汽车、观致汽车的仪表板市场	否	长期股权投资（权益法）	未发生变动
	天津安通林（注）	2017 年	安通林中国 10% 常熟汽饰 90%（注）	自 2017 年成立至 2019 年 4 月，常熟汽饰持有 40%，安通林中国持有 60%。 2019 年 4 月，常熟汽饰收购安通林中国持有的 50%的股权。 经过 2017 年及 2019 年的两次增资，注册资本由 4,500 万元增加至 19,500 万元。增资前后，股权比例未发生变动。	北京奔驰、一汽大众、领克的仪表板市场	2016-2018 年未纳入合并报表范围，2019 年 4 月后纳入合并范围	作为合并范围内的子公司进行核算	2019 年 4 月，常熟汽饰收购持有天津安通林的股比由 40%上升至 90%，由长期股权投资（权益法）变更为合并范围内的子公司进行核算
	成都安通林	2017 年	安通林中国 60% 常熟汽饰 40%	未发生变动	沃尔沃、领克的门板市场	否	长期股权投资（权益法）	未发生变动
与麦格纳集团合资平台	芜湖麦凯瑞	2004 年	香港麦格纳 51% 常熟汽饰 34% 奇瑞科技 15%	未发生变动	奇瑞汽车的保险杠市场	否	长期股权投资（权益法）	未发生变动
与 SMP 合资平台	长春派格	2001 年	SMP50.001% 常熟汽饰 49.999%	未发生变动	一汽大众、华晨宝马的门板市场	否	长期股权投资（权益法）	未发生变动
与 Greiner 合资平台	沈阳格瑞纳	2017 年	常熟汽饰 51% Greiner Perfoam GmbH 持股 49%	2019 年 2 月，注册资本由 1500 万元增加至 2100 万元。增资前后，股权比例未发生变动。	华晨宝马的衣帽架市场	否	长期股权投资（权益法）	未发生变动
	天津格瑞纳	2017 年	常熟汽饰 51% Greiner Perfoam GmbH 持股 49%	未发生变动	北京奔驰、奥迪的衣帽架市场	否	长期股权投资（权益法）	未发生变动

合作平台	合资公司	成立时间	股权结构		市场定位	是否纳入合并报表范围	核算方法	
			目前的股权结构	2016 年至今的变动情况			目前的核算方法	2016 年至今的变动情况
与威特万集团的合资平台	沈阳威特万	2018 年	常熟汽饰 50% 威特万股份有限公司 50%	未发生变动	华晨宝马的窗框条市场	否	长期股权投资（权益法）	未发生变动

注：报告期内，天津安通林为公司的参股公司，公司持有40%，安通林中国持有60%。2019年1月，经第三届董事会第四次会议审议通过，公司决定收购安通林（中国）投资有限公司持有的天津安通林50%股权，截至本回复出具日，天津安通林已办妥工商变更登记手续。本次收购完成后，公司持有天津安通林90%股权，天津安通林成为公司的控股子公司。

报告期内，公司采取了与国际知名汽车零部件企业合资开展经营的商业模式，由此也决定了来源于合资平台参股公司的投资收益是公司经营业绩的重要组成部分，属于公司主营业务产生的收益。汽车行业特有的经营模式决定了公司在生产经营过程中，既作为二级供应商面向包括合资平台参股公司在内的国际知名汽车零部件一级供应商进行销售，也作为一级供应商直接面向整车厂销售。公司与合资平台一级供应商是整体与部分的关系，合资平台一级供应商是公司汽饰件业务总体的有机构成，不构成重大依赖。

具体分析如下：

1、整车厂、一级供应商、二级供应之间的产业链合作是汽车行业特有的、成熟的经营模式

我国汽车内饰件行业主要是围绕在汽车行业中占据主导地位的整车厂展开。近年来，整车厂对内饰件产品质量要求越来越高，对于内饰件供应商企业均需进行严格的质量考核，只有通过考核的合格供应商才可以进入整车厂的供应商名单。

整车厂开发出新车型后，通过招标等方式在供应商名单中选定各部分内饰件的一级配套供应商，将相应内饰件发包给其进行设计、开发及生产。被选定的一级配套供应商在该款车型的整个生产期内，一般都会被指定为该车型汽车供应相应的内饰件，整车厂不会轻易更换一级配套供应商。

一级配套供应商通过投标等方式被整车厂选定为其内饰件供应商后，即开始负责相应内饰件的设计、开发及生产工作。而在该工作过程中，为优化成本、提高效率，一级配套供应商会将其中一部分零配件的设计、开发及生产工作发包给二级供应商，而有些二级供应商又会将该部分的零配件生产工作中的一部分再发包给三级供应商。因此，一、二、三级供应商处在同一产业链上，

互为上下游关系。一级配套供应商一般会优先选择与其长期合作的供应商作为二级配套，并针对具体项目进行质量验证；部分要求较高的整车厂亦会对二级配套供应商进行考察，并纳入供应商体系；部分项目和产品会要求二级配套商进行同步设计开发，因此，一级配套商出于成本、效益、效率、质量控制等方面的考虑，在具体车型的整个生产期内，亦不会轻易更换二级配套供应商。

因此整车厂、一级供应商、二级供应商之间的产业链合作是汽车行业特有的、成熟的经营模式。

2、公司与国际知名汽车零部件企业合资开展经营的商业模式的目的分析

报告期内，发行人与安通林集团、麦格纳集团、SMP、威特万集团、格瑞纳等多家国际知名汽车零部件企业合资开展经营，由公司与合资平台公司分别作为二级和一级供应商形成销售交易，同时公司作为合资平台的参股股东分享参股公司的经营回报，其目的在于：

（1）有利于进入知名整车厂的供应商体系，获取中高端市场份额

我国汽车内饰件行业主要是围绕在汽车行业中占据主导地位的整车厂展开，而整车厂对于内饰件产品质量要求较高，对于内饰件供应商均需进行严格的质量考核，只有通过考核的合格供应商才可以进入整车厂的供应商名单。

根据我国汽车行业的实际情况，有合资背景的零部件供应商在向合资整车厂和国外整车厂争取业务合作机会以及招投标的过程中占有一定的优势，甚至部分整车厂在招标时，明确要求要有外资背景，所以在现阶段，国内汽车零部件企业如无合资平台，在巩固及开拓市场尤其是高端车市场方面会存在一定的难度。因此，基于现有的行业特性，发行人通过与国际知名汽车零部件企业合资，设立参股公司的方式，有利于顺利进入知名整车厂的供应商体系，获取相关中高端车型配套业务并快速占据市场份额。

（2）有利于扩大公司产品销量和积累自身品牌声誉

整车厂开发出新车型后，通过招标等方式在供应商名单中选定各部分内饰件的一级供应商，将相应内饰件发包给一级供应商进行设计、开发及生产，一级供应商也因此将相应一级配套产品销售至整车厂。而在该工作过程中，为优化成本、提高效率，一级供应商会将其中一部分零配件的设计、开发及生产工作发包给二级供应商，二级供应商将二级配套产品销售至一级供应商。一、二级供应商处在同一产业链上，属于上下游关系。从上下游关系来看，发行人与

外方的合资企业主要作为一级供应商长期为大众、奥迪、奔驰、宝马、凯迪拉克等市场主流的整车厂提供门内护板、仪表板等汽车内饰件产品。由发行人及其全资子公司作为合资公司的二级供应商向其销售上述汽车内饰件的相关零部件，并由合资公司进行覆皮、发泡等深加工及总成后向整车厂销售，因此发行人及其全资子公司与合资公司形成上下游关系，共同巩固并发展主营业务。

通过合资经营模式快速进入外资中高端品牌车型的供应链，不但可以大幅扩大公司自身产品的销量，实现规模效应，达到降低成本的目的，而且由于中高端品牌车型较好的口碑和较高的品牌溢价，也可以提高公司产品的售价，摆脱我国汽车零部件行业的“拼价格”局面，有效提升公司的毛利率水平和盈利能力，提升公司在行业内的市场地位和品牌声誉。

（3）有利于引进国外先进生产技术和高效管理经验

中国汽车行业起步较晚，随着“以市场换技术”的战略，国际汽车企业涌入中国，与本土汽车制造厂建立合资企业，为外方整车厂配套的零部件供应商也随之来到中国，建立独资或合资零配件厂。这些零部件供应商中不少为世界500强企业，并为奔驰、宝马、奥迪等中高端汽车品牌供应零部件，与该等零部件供应商采用合资平台形式进行合作，不但可以引进国外先进的生产技术及工艺，同时也可以学习规范高效的管理理念和生产经验，对于国内零部件供应商在现阶段的业务发展与成长有不少帮助。

3、发行人的主营业务与合资平台参股公司的主营业务密切相关

从行业的角度，发行人自身与参股公司均属汽车内饰件行业，生产并销售相应的汽车内饰件产品。

从产品的角度，发行人主要生产和销售门内护板、仪表板、天窗遮阳板、衣帽架、门柱等汽车内饰件。常熟安通林、长春安通林等与安通林集团合资平台的主要产品为门内护板、仪表板、门柱等产品，芜湖麦凯瑞的主要产品是保险杠，长春派格的主要产品为门内护板，沈阳格瑞纳和天津格瑞纳的主要产品为衣帽架，沈阳威特万的主要产品是窗框条。公司与参股公司的主要产品属于同一大类。

从产业链角度，一、二级供应商处在同一产业链上，公司作为合资公司的二级供应商向其销售汽车内饰件的相关零部件，而合资公司作为一级供应商进行覆皮、发泡等深加工及总成后向整车厂销售，因此公司与合资公司形成上下

游关系。

因此，公司的主营业务与合资平台参股公司的主营业务密切相关，公司通过投资参股公司获取的收益系公司主营业务收益的重要组成部分。公司与合资平台参股公司是整体与部分的关系，合资平台参股公司是公司汽饰件业务总体的有机构成，不构成重大依赖。

4、公司向合资平台一级供应商以外的非关联方客户销售情况

报告期内，公司向前5名非关联方客户的销售情况如下表所示：

单位：万元

年度	序号	单位名称	销售金额	占主营业务收入比例
2018年度	1	一汽大众有限公司	16,246.00	11.91%
	2	奇瑞汽车股份有限公司	12,653.95	9.28%
	3	上汽通用汽车有限公司	3,244.80	2.38%
		上汽通用（沈阳）北盛汽车有限公司	3,072.33	2.25%
		上汽通用汽车销售有限公司	48.75	0.04%
		小计	6,365.88	4.67%
	4	伟巴斯特车顶系统（长春）有限公司	5,335.18	3.91%
		伟巴斯特车顶系统（重庆）有限公司	184.73	0.14%
		伟巴斯特车顶供暖系统（上海）有限公司	444.44	0.33%
		小计	5,964.35	4.37%
	5	奇瑞捷豹路虎汽车有限公司	5,330.52	3.91%
		奇瑞捷豹路虎汽车销售有限公司	0.45	0.00%
		小计	5,330.96	3.91%
	合计		**46,561.14**	**34.14%**
2017年度	1	奇瑞汽车股份有限公司	19,723.41	15.54%
	2	一汽大众有限公司	18,068.78	14.24%
	3	上汽通用（沈阳）北盛汽车有限公司	5,394.43	4.25%
		上汽通用汽车销售有限公司	57.53	0.05%
		上汽通用汽车有限公司	4,612.47	3.63%
		小计	10,064.43	7.93%
	4	伟巴斯特车顶系统（长春）有限公司	4,649.04	3.66%
		伟巴斯特车顶系统（重庆）有限公司	333.72	0.26%
		伟巴斯特车顶供暖系统（上海）有限公司	945.39	0.74%

		小计	5,928.14	4.67%
	5	奇瑞捷豹路虎汽车有限公司	5,314.27	4.19%
		奇瑞捷豹路虎汽车销售有限公司	0.56	0.00%
		小计	5,314.83	4.19%
	合计		**59,099.59**	**46.57%**
2016年度	1	一汽大众汽车有限公司	18,988.31	14.11%
	2	上汽通用（沈阳）北盛汽车有限公司	14,582.76	10.84%
		上汽通用汽车销售有限公司	81.23	0.06%
		上汽通用汽车有限公司	3,129.20	2.33%
		小计	17,793.19	13.23%
	3	奇瑞汽车股份有限公司	14,488.78	10.77%
	4	芜湖凯翼汽车有限公司	10,010.81	7.44%
	5	北京汽车股份有限公司	6,485.83	4.82%
	合计		**67,766.92**	**50.37%**

报告期内，公司除作为二级供应商面向合资平台一级供应商进行销售外，同时也作为一级供应商直接面向非关联方的一汽大众、上汽通用、奇瑞汽车、奇瑞捷豹路虎、凯翼汽车、北京汽车等整车厂商进行销售，以及作为二级供应商面向非关联的伟巴斯特等国际知名汽车零部件一级供应商销售。主要销售内容为：向一汽大众供应奥迪、迈腾、宝来、大众、高尔夫等车型的衣帽架等产品；向上汽通用供应新君威、迈锐宝、凯迪拉克CT6、新君越等车型的衣帽架等产品，向奇瑞汽车供应艾瑞泽、瑞虎等车型的门板等产品，向奇瑞捷豹路虎供应发现神行等车型的尾门及立柱等产品，向北京汽车供应绅宝等车型的仪表板等产品，向凯翼汽车供应凯翼XC51等车型的仪表板等产品，向伟巴斯特提供沃尔沃S60、宝马3系等车型的天窗遮阳板等产品。

因此，报告期内公司产品结构丰富、客户众多，汽车行业特有的经营模式决定了公司在生产经营过程中，既作为二级供应商面向包括合资平台参股公司在内的国际知名汽车零部件一级供应商进行销售，也作为一级供应商直接面向整车厂销售。整车厂和国际知名汽车零部件一级供应商均是公司的重要的客户构成，但公司不存在对单一的整车厂或单一的一级供应商重大依赖的情况。

（三）小结

综上，国内汽车零部件生产企业与国外汽车零部件供应商成立合资企业的

经营模式为行业内的常见经营模式，也是国内汽车零部件企业能够进入高端车型配套市场的一个重要途径。发行人对合资企业的投资是基于更快更好地发展其主营业务的目的，通过多年与外方合资合作，发行人在优质客户覆盖、产品市场份额、研发技术能力、生产管理水平和人员团队建设方面均取得了进一步的发展。因此公司采用与国际知名汽车零部件企业合资开展经营的商业模式具备合理性。公司主营业务与参股公司主营业务密切相关，公司对参股公司进行投资系高度基于发行人主营业务发展战略所作出的相关投资，由该等投资形成的收益亦是公司主营业务收益的重要组成部分。汽车行业特有的经营模式，决定了公司在生产经营过程中，既作为二级供应商面向包括合资平台参股公司在内的国际知名汽车零部件一级供应商进行销售，也作为一级供应商直接面向整车厂销售。公司与合资平台一级供应商是整体与部分的关系，合资平台一级供应商是公司汽饰件业务总体的有机构成，不构成重大依赖。

二、结合合资公司章程的分红条款约定，说明发行人从合资公司分红的程序、分红是否存在限制，是否可能出现合资平台不配合分红的情形，发行人的经营业绩是否对投资收益存在依赖

（一）合资公司章程的分红条款约定

公司合资平台的外方股东为安通林集团、麦格纳集团、SMP、威特万集团、格瑞纳等国际知名零部件供应商，各合资平台已在公司章程中对分红事宜进行了相应约定，具体情况如下：

合作平台	合资公司	公司章程中关于分红事项的约定
与安通林集团合资平台	长春安通林	公司当年的可分配利润（即公司弥补以往所有年度的亏损、提取公积金后所余的税后利润）为正值时，且公司未来 12 个月内无重大投资计划或重大现金支出等事项发生（募集资金项目除外）的情况下，应当进行现金分红。在应当进行分红的年度，公司每年现金分配的利润不少于当年实现可分配利润的 20%。重大投资计划或重大现金支出指以下情形之一：1、公司在一年内购买资产、对外投资、进行固定资产投资等交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产 30%以上的事项，同时存在账面值和评估值的，以低者为准；2、当公司年末资产负债率超过 70%或者当年经营活动产生的现金流量净额为负数。
	常熟安通林	
	天津安通林	
	成都安通林	

与麦格纳集团合资平台	芜湖麦凯瑞	董事会应每年至少一次以决议形式决定公司应留存的税后利润的数额，在扣除提取的各项基金后可向各方以股利形式分配的总金额。各方同意，公司税后净利润扣除适用法律规定的最低准备金后所得金额中，应最低提取 20%作为股息宣派分配给各方，前提是在任何向各方宣派或分配股息之前，任何一方向公司提供的或为公司担保的未获清偿的贷款（无论是以股东贷款或者公司间贷款直接提供，或通过银行以委托贷款方式提供，或由一方提供保证或其他担保的）应得到偿还，提供借款或担保的一方书面同意的除外。
与 SMP 合资平台	长春派格	合资公司缴纳税款后的净利润分配如下：1、提取储备基金、职工的奖励和福利基金及企业发展基金，各基金的提取比例由董事会讨论决定；2、完成前述分配后，应按合资双方对注册资本的出资比例进行留存净利润的分配。
与 Greiner 合资平台	沈阳格瑞纳 天津格瑞纳	合资公司每年的税后利润，由董事会提取合资公司基金后，经董事会批准应按照合资双方对合资公司注册资本的各自出资比例分配。以前年度如有亏损，应该在弥补该亏损后再进行利润分配。以前年度未分配的可分配利润可并入当年利润中进行分配。
与威特万集团的合资平台	沈阳威特万	除非双方另有约定，否则在下列条件全部达成前，公司不得进行利润分配：（1）（上一会计年度的）非生产性损失已被弥补；（2）公司已按照法律法规规定提取公司公积金；（3）公司已偿还股东双方、银行或他人向其提供的全部借款；（4）根据本条进行利润分配后，公司仍有充足资金使得公司可以在不负债的情况下进行支付年度预算项下的投资或支付其他开支；（5）适用法律要求的其他条件。在满足前述要求后，公司每年可将前一会计年度可分配税后利润的百分之五十（50%）作为利润分配给股东双方。

（二）分红的程序、分红是否存在限制，是否可能出现合资平台不配合分红的情形

各合资平台公司按照法律法规和公司章程的约定，集合经营成果、财务状况和资金使用计划安排，制定利润分配方案，并经董事会审议通过后实施。

2016 年度、2017 年度、2018 年度，公司各合资平台实际分红情况如下：

合作平台	合资公司	分红比例			
		平均	2018 年度	2017 年度	2016 年度
与安通林集团合资平台	长春安通林	95.09%	173.15%	0.00%	145.67%
	常熟安通林	-	期末资产负债率超过 70%，未达到分配条件	期末资产负债率超过 70%，未达到分配条件	期末资产负债率超过 70%，未达到分配条件
	天津安通林	-	亏损，未分配	亏损，未分配	尚未成立
	成都安通林	-	亏损，未分配	亏损，未分配	尚未成立

与麦格纳集团合资平台	芜湖麦凯瑞	-	存在未弥补亏损，未分配	存在未弥补亏损，未分配	存在未弥补亏损，未分配
与 SMP 合资平台	长春派格	78.68%	51.06%	44.22%	106.36%
与 Greiner 合资平台	沈阳格瑞纳	-	亏损，未分配	亏损，未分配	尚未成立
	天津格瑞纳	-	亏损，未分配	亏损，未分配	尚未成立
与威特万集团的合资平台	沈阳威特万	-	亏损，未分配	尚未成立	尚未成立

注 1：各年度分红比例指归属于当期的利润分配金额/当期归属于母公司股东的净利润；

注 2：平均分红比例指 2016-2018 年度利润分配总额/2016-2018 年度归属于母公司股东的净利润合计金额。

注 3：2019 年长春安通林已召开董事会审议通过分红方案，拟向股东分配人民币 10,000 万元，公司按照股权比例享有 4,000 万元，截至本回复出具日尚未完成现金分红的发放。

2016 年度、2017 年度、2018 年度，除未达到利润分配条件而未进行分配的公司外，符合利润分配条件的长春安通林、长春派格均已进行了高比例的现金分红，该两家公司近三年的平均分红比例分别达 95.09%、78.68%。

综上，各合资平台公司系按照法律法规和公司章程的约定，结合自身经营成果、财务状况和资金使用计划安排合理制定利润分配方案，确保合资平台的股东通过利润分配的形式分享合资平台公司的经营所得，分红不存在外部限制，各合资平台公司治理规范，公司作为合资平台公司的股东，可以对合资平台公司施加重大影响，合资平台公司出现不配合分红的风险较小。

（三）发行人的经营业绩对投资收益不存在依赖

2016 年度、2017 年度和 2018 年度公司的投资收益分别为 13,303.65 万元、16,401.93 万元和 37,671.24 万元，占净利润的比例较高。

1、来源于参股公司的投资收益是公司经营业绩的重要组成部分，属于公司主营业务产生的收益

报告期内，由于公司采取了与国际知名汽车零部件企业合资开展经营的商业模式，有利于进入知名整车厂的供应商体系，获取中高端市场份额，有利于扩大公司产品销量和积累自身品牌声誉，有利于引进国外先进生产技术和高效管理经验。公司的主营业务与参股公司的主营业务密切相关，公司通过投资参股公司获取的收益系公司主营业务收益的重要组成部分，属于公司主营业务产生的收益。

具体分析详见本回复“问题 1、一、（二）公司与合资平台一级供应商是整体与部分的关系，合资平台一级供应商是公司汽饰件业务总体的有机构成，不构成重大依赖”

2、2018年投资收益占净利润比例出现暂时性上升的原因分析

公司 2018 年存在投资收益在净利润中占比较高的情况，主要有以下几方面因素的影响：

（1）一汽富晟股权投资改按权益法核算的影响

2018 年公司对一汽富晟追加投资后，公司对一汽富晟能够实施重大影响。根据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》的规定，将对一汽富晟的股权投资核算由可供出售金融资产科目转入长期股权投资科目，采用权益法进行核算，并对于原持有其 10%股权的公允价值与账面价值之间的差额确认为当期损益，金额为 17,500 万元，同时对该应纳税时间性差异确认递延所得税负债 4,375 万元。同时 2018 年对于一汽富晟的长期股权投资按权益法核算期间，按照享有的被投资单位实现的净损益确认的投资收益金额为 4,775.86 万元。

以上两项由于对一汽富晟股权投资改按权益法核算形成的新增投资收益合计为 22,275.86 万元，占 2018 年度投资收益总额的比例为 59.13%，对当期净利润的影响较大。

（2）可供出售金融资产在持有期间的投资收益增长额较大

报告期内公司取得的可供出售金融资产在持有期间的投资收益均为原对一汽富晟的股权投资（2018 年因追加投资改按权益法核算前，公司对其持股比例为 10%）在可供出售金融资产核算时按照持股比例取得的分红。其中根据一汽富晟 2018 年 1 月 19 日的股东会决议，“基于以前年度尚有留存未分配利润，考虑到股东资金需求、公司资金计划及公司目前的资金状况等实际情况，决定于 2018 年向全体股东派发现金红利 500,000,000 元”，公司实际于 2018 年 3 月收到分红款 5,000 万元，计入可供出售金融资产在持有期间的投资收益。2015 年度、2016 年度和 2017 年度公司收到的一汽富晟分红分别为 1,023.52 万元、1,155.14 万元和 1,500.00 万元，与以前年度相比，2018 年收到的红利存在较大的增长，占 2018 年度投资收益总额的比例为 13.27%，对当期净利润的影响较大。

（3）宏观经济周期性波动、新项目投产和自身利润下降的影响

从中长期看，我国低人均汽车保有量的现时状况和未来长期一段时间内全国

居民可支配收入的持续增长趋势和城镇化进程进一步推进，将成为未来中长期推动全国乘用车市场增长的主要力量。但是，2018 年以来，受宏观经济及小排量车辆购置税优惠政策调整的影响，我国汽车市场首次出现负增长，2018 年度产销量分别为 2,780.92 万辆和 2,808.06 万辆，同比分别下降 4.16%、2.76%。汽车行业短期内的波动，对整车厂和一级、二级配套供应商的经营业务均产生了一定的影响。

2018 年度，公司的主要合资平台公司的经营业务出现了不同程度下降，公司作为上述合资平台的二级配套供应商，其利润也出现相应的减少。而公司作为一级供应商面向的主要客户之一奇瑞汽车的销售有所下降，公司的销售额也相应受到影响。

同时，公司 2018 年新建项目较多，项目早期效益尚未释放。而资金需求量的上升又导致公司借款规模从 2017 年末的 21,525.55 万元增加到 2018 年末的 107,378.32 万元，财务费用相应增加，减少公司净利润。

因此，上述除投资收益外的自身利润水平下降，也是导致公司 2018 年度投资收益占净利润比例暂时性上升的原因之一。

3、小结

综上所述，公司采用与国际知名汽车零部件企业合资开展经营的模式是行业内常见的经营模式，公司主营业务与参股公司主营业务密切相关，公司对参股公司进行投资系高度基于发行人主营业务发展战略所作出的相关投资，由该等投资形成的收益亦是公司主营业务收益的重要组成部分，报告期内参股公司业绩良好，保障了公司收益的持续、稳定，不属于经营业绩依赖投资收益情形。2018 年，因一汽富晟投资核算因素的影响，公司投资收益相对较高，而公司自身利润受宏观经济因素的影响相对有所减少，共同造成公司 2018 年投资收益占净利润的比例大幅上升的暂时现象，变动原因合理。

三、关联交易履行的审议程序及其合规性

报告期内，公司向合资平台参股公司的销售均已履行关联交易的决策程序。具体情况如下：

1、公司于 2016 年 4 月 6 日召开第二届董事会第三次会议和第二届监事会第二次会议、于 2016 年 4 月 28 日召开 2015 年年度股东大会，审议通过《关于公司与参股公司 2016 年关联交易的议案》，对 2016 年度与各合资平台的日常关联

交易进行了预计。

2、公司于 2017 年 4 月 26 日召开第二届董事会第八次会议和第二届监事会第六次会议、于 2017 年 5 月 19 日召开 2016 年年度股东大会，审议通过《关于公司 2016 年度日常关联交易执行情况及 2017 年度预计日常关联交易的议案》和《关于追认公司 2016 年度日常关联交易超额部分的议案》，对 2017 年度与各合资平台的日常关联交易进行了预计，并对 2016 年度日常关联交易超额部分进行了确认。

3、公司于 2018 年 4 月 26 日召开第二届董事会第十七次会议和第二届监事会第十四次会议、于 2018 年 5 月 18 日召开 2017 年年度股东大会审议通过《关于 2017 年度日常关联交易执行情况及 2018 年度预计日常关联交易的议案》，对 2018 年度与各合资平台的日常关联交易进行了预计。

4、公司于 2019 年 4 月 26 日召开第三届第六次董事会和第三届监事会第五次会议、于 2019 年 5 月 20 日召开 2018 年年度股东大会，审议通过《关于 2018 年度日常关联交易执行情况及 2019 年度预计日常关联交易的议案》，对 2019 年度与各合资平台的日常关联交易进行了预计。

公司董事会在审议上述议案时，关联董事已进行回避表决，独立董事均发表了明确同意的独立意见。公司股东大会在审议上述议案时，关联股东已进行回避表决。

综上，报告期内公司向合资平台的销售已按照公司法及《公司章程》等相关法律、法规及规范性文件的规定履行了必要的决策程序。

四、结合毛利率情况分析关联销售与非关联销售的定价差异情况及其合理性

通常情况下，公司向关联方客户和非关联方客户供货均需通过招标等市场化方式遴选，供货价格通过三方比价等市场化方式确定，公司向关联方销售和非关联方销售的价格形成机制均遵循了公允性的原则，不存在重大差异。

在汽车行业的一二级配套模式下，优秀零部件供应商通常参与整车厂特定车型的同步设计开发工作，且由整车厂承担的模具价格较高，因此绝大多数情况下特定车型在生产周期内的各内饰件供应商是独家的，供应的产品种类繁多且定制化程度较高，仅能配套该特定车型使用，因此公司向不同客户销售的产品型号、组合、定位不同，导致公司销售给非关联方的产品价格与销售给关联方的产品价

格不具有可比性。

报告期各期公司对关联方的销售毛利率与同期其他销售客户的销售毛利率对比如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度	报告期累计
主营业务收入	136,395.40	126,913.34	134,538.34	397,847.07
主营业务毛利	25,086.35	25,036.20	30,681.88	80,804.42
主营业务毛利率（%）	**18.39%**	**19.73%**	**22.81%**	**20.31%**
关联方主营业务收入	77,478.08	55,468.96	49,510.08	182,457.12
关联方主营业务毛利	16,414.31	12,185.50	11,640.01	40,239.83
关联方主营业务毛利率（%）	**21.19%**	**21.97%**	**23.51%**	**22.05%**
非关联方主营业务收入	58,917.32	71,444.38	85,028.26	215,389.95
非关联方主营业务毛利	8,672.04	12,850.70	19,041.86	40,564.60
非关联方主营业务毛利率（%）	**14.72%**	**17.99%**	**22.39%**	**18.83%**

报告期内，公司关联方主营业务收入的毛利率呈逐年下降趋势，与非关联方主营业务毛利率的变动趋势一致。

2016 年、2017 年和 2018 年，公司关联方主营业务毛利率分别为 23.51%、21.97%和 21.19%。通过合资平台的成功运作，公司已与国内主要知名汽车集团，尤其是中高端的合资整车厂建立了密切的业务合作，延伸了公司的产品线，为近年来经营业绩的提升提供了有力的支撑。公司作为上述合资平台的二级配套供应商，近年来与其业务合作的不断扩展和深入，在对其销售额呈现逐年上升的趋势，同时，也扩大了公司业务规模和进一步进入外资中高端品牌车型的供应链体系。随着新老项目更替及宏观经济周期性的影响，对关联方的毛利率水平也呈现逐年下降的趋势。由于安通林、派格等合资平台关联方面向中高端品牌车型较多，价格敏感性相比一般中低端车型要弱，且销售产品主要还是以门板、仪表板等大件及相对复杂的部件为主，因此整体毛利率水平还是略高于对非关联方的销售。

2016 年，公司关联方与非关联方销售的毛利率基本接近。2017 年、2018 年非关联方毛利率逐年下降，且降幅较大原因，主要是特定车型特定产品自身因素的影响导致的，这也造成了近两年关联方与非关联方销售毛利率产生了一定差异。具体原因是：

（1）2016 年、2017 年和 2018 年公司对一汽大众的销售主要以衣帽架为主，而衣帽架相比门板、仪表板等部件毛利率较低，一般为 8%～12%左右，低于年均销售毛利率。随着一汽大众销售额在非关联方销售额中的占比上升，拉低了对

非关联方销售的整体毛利率；

（2）对上汽通用 2016 年、2017 年和 2018 年毛利率分别为 27.46%、14.41%和 8.00%，每年均有较大幅度降低，系随着雪佛兰科鲁兹 D2LC 等老项目的逐步断点及部分项目以销售备件为主，销量的下降导致单位产品承担的固定成本上升，造成毛利率的下滑。其次针对 E2LB 衣帽架及 D2LC 门板项目，公司每年会提供 3%-5%不等的年降给客户，也导致了毛利率的下降。

（3）对奇瑞汽车毛利率从 2017 年的 28.82%下降到 2018 年的 16.64%，主要系受整体车市环境影响，整车厂产销量减少及 T11FL3 总成项目断点造成的产量下降，都导致公司单位产品承担的固定成本上升；其次新增产奇瑞艾瑞泽 5-轿车零部件（J60 门板）、奇瑞瑞虎 7-SUV 零部件（T15）、奇瑞艾瑞泽 GX-轿车零部件（M1D 门板）毛利率相对较低，导致整体毛利率降低。

本次募投项目实施后，公司将新增南京知行、爱驰亿维、北汽新能源、车和家等非关联方整车厂，随着新产品上线投产并实现销售，公司对非关联方客户的销售收入将进一步扩大，非关联方销售的毛利率也将得到提升。

综上所述，公司向关联方销售和非关联方销售的价格形成机制均遵循了公允性的原则，不存在重大差异。由于汽饰件产品种类繁多且定制化程度较高，单项汽饰件产品仅能配套某一特定车型使用，因此公司向不同客户销售的产品型号、组合、定位各不相同，导致公司销售给非关联方的产品价格与销售给关联方的产品价格不具有可比性。报告期内，公司向关联方和非关联方销售的毛利率存在差异，原因合理。

五、对比分析分别按照个别认定法和账龄法计提坏账准备客户的差异情况以及相关销售协议、信用政策、回款及实际坏账损失的差异情况及其合理性

公司应收账款坏账计提政策中，对于关联方组合（纳入合并财务报表合并范围的企业及合营、联营企业）单独进行减值测试，对于除关联方组合及单项金额重大并已单项计提坏账准备的应收款项之外，其余应收款项按账龄划分组合并按账龄分析法计提坏账准备。

（一）信用政策

公司客户主要为资本实力雄厚、信誉良好的整车厂或其一级供应商，公司已与客户建立了长期、稳定的合作关系。

公司主要依据与客户协商约定的结算期进行结算，根据销售协议，信用政

策较为稳健。公司对关联方客户与非关联方客户的账期主要为60天-90天，如长春派格、奇瑞汽车的账期均为“自客户挂账时点起算60天”；常熟安通林、长春安通林、北京汽车、奇瑞捷豹路虎等的账期为“收到发票下月第一个工作日起60日内”、“收到发票后60日内”。

综上，公司对关联方的和非关联方的信用政策均按照双方交易惯例、客户存货管理体系等协商确定，不存在明显差异。

（二）应收账款周转率

公司报告期内的对关联方和非关联方的应收账款周转率如下：

单位：次/年

项目	2018年度	2017年度	2016年度
关联方应收账款	3.67	3.34	3.25
非关联方应收账款	2.64	2.40	3.50

近两年，公司非关联方应收账款周转率相比关联方应收账款周转率较低，主要是因为非关联方客户包括部分国产整车厂客户由于其产销量、交易惯例等原因，特别是在各年末，对供应商款项的结算周期相比合资厂商较长，因此对公司非关联方应收账款的周转速度有一定的影响。

如上表所示，公司报告期内关联方应收账款周转率较为平稳，且均比非关联方应收账款周转率高，公司的关联方客户主要是公司与国际知名汽车零部件厂商共同设立的合资平台企业，国际知名汽车零部件厂商资金实力强、信誉良好，且与公司保持多年良好的合作，结算周期相对较短而且比较稳定，客户一般不存在拖欠供应商款项的情况。同时也是鉴于上述情况的考虑，公司将关联方应收账款作为单独组合按照个别认定法计提坏账准备。

（三）实际坏账损失

公司客户主要为资本实力雄厚、信誉良好的整车厂或其一级供应商，公司对于应收账款按照坏账政策计提坏账准备，但报告期内从未发生过实际坏账损失。

（四）小结

综上，公司对关联方的和非关联方的信用政策均按照双方交易惯例、客户存货管理体系等协商确定，不存在明显差异，且关联方应收账款周转率大于非关联方应收账款周转率，关联方的回款情况良好，报告期内从未发生过实际坏账损失，应收账款坏账准备计提政策合理。

六、结合同行业上市公司对比分析坏账准备计提政策的差异情况及其合理性，是否符合企业会计准则的相关规定及其依据

（一）应收账款坏账计提政策

公司自上市以来的坏账准备计提政策未发生变更。

公司应收款项相关的会计政策如下：

1、单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项：

单项金额重大的具体标准为金额在200万元及以上的应收款项。

单项金额重大的应收款项单独进行减值测试，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。单独测试未发生减值的应收款项，将其归入关联方组合（合并及合营、联营企业）或账龄组合计提坏账准备。

2、按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项：

确定组合的依据：	
关联方组合	纳入合并财务报表合并范围的企业及合营、联营企业
账龄组合	除纳入合并财务报表合并范围的企业及合营、联营企业及单项金额重大并已单项计提坏账准备的应收款项之外，其余应收款项按账龄划分组合
按组合计提坏账准备的计提方法：	
组合名称	计提方法
关联方组合	单独进行减值测试
账龄组合	按账龄分析法

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的：

账龄	应收账款计提比例(%)	其他应收款计提比例(%)
1年以内（含1年）	5	5
1－2年	20	20
2－3年	50	50
3年以上	100	100

组合中，采用其他方法计提坏账准备的：

组合名称	方法说明
关联方组合	单独进行减值测试，如有客观证据表明发生了减值，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。如经测试未发现减值，不计提坏账准备。

（二）与同行业上市公司的比较情况

1、对于应收账款坏账准备综合计提比例，公司与同行业可比上市公司的比较情况

公司	2018-12-31	2017-12-31	2016-12-31
华域汽车	1.30%	0.90%	0.89%
东风科技	0.74%	0.49%	0.62%
宁波华翔	5.83%	6.09%	5.89%
双林股份	15.37%	5.03%	5.12%
一汽富维	0.17%	0.18%	0.55%
联明股份	0.51%	0.01%	0.01%
京威股份	0.27%	0.36%	0.38%
新泉股份	5.53%	5.38%	5.36%
平均值	**3.72%**	**2.30%**	**2.35%**
常熟汽饰	**2.54%**	**3.34%**	**3.49%**

注：同行业可比上市公司财务数据根据自其公告的2018年年报数据计算。

由上表可见，2015年、2016年和2017年公司应收账款坏账准备综合计提比例高于同行业可比上市公司平均值；2018年系由于双林股份对其客户知豆电动汽车有限公司的应收款项14,776.66万元全额计提坏账准备，其应收账款坏账准备综合计提比例增加至15.37%，同行业可比上市公司的平均值也相应增加至3.72%，剔除该公司影响后，其他可比上市公司的平均值为2.05%，公司计提比例也高于该平均值。说明公司较审慎地制定了应收账款坏账计提政策。

2、对于账龄组合的坏账计提比例，公司与同行业可比上市公司的比较情况

公司	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-5 年	5 年以上
华域汽车	0.24%~0.39%	4.88%~39.18%	6.37%~55.27%	95.08%~99.95%	95.08%~99.95%
东风科技	3 个月以内 0%，4 至 12 个月 5%	30%	75%	100%	100%
宁波华翔	5%	20%	50%	100%	100%
双林股份	账龄 1-3 月（含 3 个月）内不计提坏账，账龄 4-12 月坏账计提比例 10%	20%	50%	100%	100%
一汽富维	6 个月以内 0%，7 至 12 个月 5%	10%	30%	3-4 年 50%，4-5 年 100%	100%
联明股份	6 个月以内 0%，7 至 12 个月 5%	20%	50%	100%	100%
京威股份	6 个月以内 0%，7 至 12 个月 5%	20%	50%	100%	100%
新泉股份	5%	30%	50%	100%	100%
常熟汽饰	5%	20%	50%	100%	100%

注 1：各可比公司政策取自 2018 年报。华域汽车由于未披露账龄分析法的计提比率，

按照报告期内附注中披露的各账龄段坏账计提率的上下限填列。

注 2：双林股份 2018 年度进行会计估计变更，应收款项坏账计提政策中“1 年以内坏账计提比例 5%”变为“账龄 1-3 月（含 3 个月）内不计提坏账，账龄 4-12 月坏账计提比例 10%”以及新增“关联方应收款项不计提坏账，除非有确凿证据表明发生减值”。

由上表，公司账龄组合的坏账计提比例与同行业上市公司不存在重大差异，相对谨慎。相比其他同行业公司一般采用0-6月计提0%、7-12月计提5%的坏账计提比例不同，公司对一年以内的账龄组合应收账款均计提5%，相对更谨慎。公司账龄组合应收账款中，绝大多数都是账龄在一年以内的款项，因此公司报告期内的实际应收账款坏账准备综合计提比例也高于行业平均值。因此公司是较审慎地制定了应收账款坏账计提政策的。

3、对于关联方组合的坏账准备计提政策，部分行业可比上市公司与发行人类似

根据可比上市公司公告的2018年度报告，京威股份和双林股份应收关联方款项的坏账准备计提政策与发行人类似。

京威股份按组合计提坏账准备：账龄组合按账龄分析法计提坏账准备；关联方组合和押金及备用金组合不计提坏账准备。

双林股份按组合计提坏账准备：账龄组合按账龄分析法；无信用风险组合不计提坏账准备（无信用风险组合的划分依据为回收金额确定，且发生坏账损失可能性很小时不计提坏账，除非有确凿证据表明发生减值，包括融资租赁保证金、关联方款项）。

因此，同行业部分上市公司对于关联方组合的坏账准备计提政策与公司类似。

发行人关联方主要为与国际知名汽车零部件厂商成立的合资平台，关联方应收账款账龄主要在一年以内，报告期内从未发生过实际坏账损失。

（三）小结

综上，公司对关联方应收账款采用个别认定法（单独进行减值测试）计提坏账准备，系综合考虑客户的资产规模、经营状况、信用特点和历史回款情况等因素制定的，符合会计准则的相关规定；且与行业可比上市公司相比不存在重大差异，关联方组合的坏账准备计提政策与部分同行业上市公司类似。所以公司的坏账准备计提政策是审慎的、合理的、恰当的。

七、结论

1、国内汽车零部件生产企业与国外汽车零部件供应商成立合资企业的经营模式为行业内的常见经营模式。公司主营业务与参股公司主营业务密切相关，公司对参股公司进行投资系高度基于发行人主营业务发展战略所作出的相关投资，由该等投资形成的收益亦是公司主营业务收益的重要组成部分，报告期内参股公司业绩良好，保障了公司收益的持续、稳定，不属于经营业绩依赖投资收益情形。汽车行业特有的经营模式，决定了公司在生产经营过程中，既作为二级供应商面向包括合资平台参股公司在内的国际知名汽车零部件一级供应商进行销售，也作为一级供应商直接面向整车厂销售。公司与合资平台参股公司是整体与部分的关系，合资平台参股公司是公司汽饰件业务总体的有机构成，不构成重大依赖。

2、各合资平台公司系按照法律法规和公司章程的约定，结合自身经营成果、财务状况和资金使用计划安排合理制定利润分配方案，确保合资平台的股东通过利润分配的形式分享合资平台公司的经营所得，分红不存在外部限制，各合资平台公司治理规范，公司作为合资平台公司的股东，可以对合资平台公司施加重大影响，合资平台公司出现不配合分红的风险较小。

3、报告期内公司向合资平台的销售已按照公司法及《公司章程》等相关法律、法规及规范性文件的规定履行了必要的决策程序。

4、公司向关联方销售和非关联方销售的价格形成机制均遵循了公允性的原则，不存在重大差异。由于汽饰件产品种类繁多且定制化程度较高，单项汽饰件产品仅能配套某一特定车型使用，因此公司向不同客户销售的产品型号、组合、定位各不相同，导致公司销售给非关联方的产品价格与销售给关联方的产品价格不具有可比性。报告期内，公司向关联方和非关联方销售的毛利率存在差异，原因合理。

5、公司对关联方的和非关联方的信用政策均按照双方交易惯例、客户存货管理体系等协商确定，不存在明显差异，且关联方应收账款周转率大于非关联方应收账款周转率，关联方的回款情况良好，报告期内从未发生过实际坏账损失，应收账款坏账准备计提政策合理。

6、公司对关联方应收账款采用个别认定法（单独进行减值测试）计提坏账准备，系综合考虑客户的资产规模、经营状况、信用特点和历史回款情况等因

素制定的，符合会计准则的相关规定；且与行业可比上市公司相比不存在重大差异，关联方组合的坏账准备计提政策与部分同行业上市公司类似。所以公司的坏账准备计提政策是审慎的、合理的、恰当的。

【保荐机构核查意见】

保荐机构查阅了发行人最近三年的财务报表和审计报告，查阅了发行人定期公告和对外投资相关公告，核查了最近三年投资收益明细表，查阅了发行人相关董事会决议、股东大会决议，查阅了同行业上市公司对外公告文件和汽车零部件行业研究报告，查阅了参股公司财务报表、公司章程和分红记录，对公司董事长和高级管理人员进行了访谈。

经核查，保荐机构认为：

1、国内汽车零部件生产企业与国外汽车零部件供应商成立合资企业的经营模式为行业内的常见经营模式。公司主营业务与参股公司主营业务密切相关，公司对参股公司进行投资系高度基于发行人主营业务发展战略所作出的相关投资，由该等投资形成的收益亦是公司主营业务收益的重要组成部分，报告期内参股公司业绩良好，保障了公司收益的持续、稳定，不属于经营业绩依赖投资收益情形。汽车行业特有的经营模式，决定了公司在生产经营过程中，既作为二级供应商面向包括合资平台参股公司在内的国际知名汽车零部件一级供应商进行销售，也作为一级供应商直接面向整车厂销售。公司与合资平台参股公司是整体与部分的关系，合资平台参股公司是公司汽饰件业务总体的有机构成，不构成重大依赖。

2、各合资平台公司系按照法律法规和公司章程的约定，结合自身经营成果、财务状况和资金使用计划安排合理制定利润分配方案，确保合资平台的股东通过利润分配的形式分享合资平台公司的经营所得，分红不存在外部限制，各合资平台公司治理规范，公司作为合资平台公司的股东，可以对合资平台公司施加重大影响，合资平台公司出现不配合分红的风险较小。

3、报告期内公司向合资平台的销售已按照公司法及《公司章程》等相关法律、法规及规范性文件的规定履行了必要的决策程序。

4、公司向关联方销售和非关联方销售的价格形成机制均遵循了公允性的原则，不存在重大差异。由于汽饰件产品种类繁多且定制化程度较高，单项汽饰件产品仅能配套某一特定车型使用，因此公司向不同客户销售的产品型号、组

合、定位各不相同，导致公司销售给非关联方的产品价格与销售给关联方的产品价格不具有可比性。报告期内，公司向关联方和非关联方销售的毛利率存在差异，具备合理性。

5、公司对关联方的和非关联方的信用政策均按照双方交易惯例、客户存货管理体系等协商确定，不存在明显差异，且关联方应收账款周转率大于非关联方应收账款周转率，关联方的回款情况良好，报告期内从未发生过实际坏账损失，应收账款坏账准备计提政策合理。

6、公司对关联方应收账款采用个别认定法（单独进行减值测试）计提坏账准备，系综合考虑客户的资产规模、经营状况、信用特点和历史回款情况等因素制定的，符合会计准则的相关规定；且与行业可比上市公司相比不存在重大差异，关联方组合的坏账准备计提政策与部分同行业上市公司类似。所以公司的坏账准备计提政策是审慎的、合理的、恰当的。

【发行人会计师核查意见】

经核查，发行人会计师认为：

1、国内汽车零部件生产企业与国外汽车零部件供应商成立合资企业的经营模式为行业内的常见经营模式。公司主营业务与参股公司主营业务密切相关，公司对参股公司进行投资系高度基于发行人主营业务发展战略所作出的相关投资，由该等投资形成的收益亦是公司主营业务收益的重要组成部分，报告期内参股公司业绩良好，保障了公司收益的持续、稳定，不属于经营业绩依赖投资收益情形。汽车行业特有的经营模式，决定了公司在生产经营过程中，既作为二级供应商面向包括合资平台参股公司在内的国际知名汽车零部件一级供应商进行销售，也作为一级供应商直接面向整车厂销售。公司与合资平台参股公司是整体与部分的关系，合资平台参股公司是公司汽饰件业务总体的有机构成，不构成重大依赖。

2、各合资平台公司系按照法律法规和公司章程的约定，结合自身经营成果、财务状况和资金使用计划安排合理制定利润分配方案，确保合资平台的股东通过利润分配的形式分享合资平台公司的经营所得，分红不存在外部限制，各合资平台公司治理规范，公司作为合资平台公司的股东，可以对合资平台公司施加重大影响，合资平台公司出现不配合分红的风险较小。

3、报告期内公司向合资平台的销售已按照公司法及《公司章程》等相关法律、法规及规范性文件的规定履行了必要的决策程序。

4、公司向关联方销售和非关联方销售的价格形成机制均遵循了公允性的原则，不存在重大差异。由于汽饰件产品种类繁多且定制化程度较高，单项汽饰件产品仅能配套某一特定车型使用，因此公司向不同客户销售的产品型号、组合、定位各不相同，导致公司销售给非关联方的产品价格与销售给关联方的产品价格不具有可比性。报告期内，公司向关联方和非关联方销售的毛利率存在差异，具备合理性。

5、公司对关联方的和非关联方的信用政策均按照双方交易惯例、客户存货管理体系等协商确定，不存在明显差异，且关联方应收账款周转率大于非关联方应收账款周转率，关联方的回款情况良好，报告期内从未发生过实际坏账损失，应收账款坏账准备计提政策合理。

6、公司对关联方应收账款采用个别认定法（单独进行减值测试）计提坏账准备，系综合考虑客户的资产规模、经营状况、信用特点和历史回款情况等因素制定的，符合会计准则的相关规定；且与行业可比上市公司相比不存在重大差异，关联方组合的坏账准备计提政策与部分同行业上市公司类似。所以公司的坏账准备计提政策是审慎的、合理的、恰当的。

【募集说明书补充披露情况】

上述有关“合资平台”的内容已在募集说明书“第四节 发行人基本情况/四、发行人的主营业务和主要产品/公司的合资平台业务模式”中补充披露。

上述有关“关联交易履行的审议程序及其合规性”、“关联销售和非关联销售定价分析”的内容已在募集说明书“第五节 同业竞争与关联交易/二、关联方、关联关系和关联交易/（二）经常性关联交易”中补充披露。

上述有关“坏账准备计提政策”的内容已在募集说明书“第七节 管理层讨论与分析/二、财务状况分析/3、应收票据及应收账款分析”中补充披露。

问题2、关于受让一汽富晟股权

2018 年 1 月，一汽富晟股东长春凯瑞成拟出售一汽富晟 20%的股权。申请人因资金压力采用与实际控制人罗小春共同出资，各自受让 10%股权的方案，该次交易价格约定为 2.75 亿元，且交易各方约定拟转让至罗小春 10%股权对应分红款项 5000 万元由股权出让方长春凯瑞成享有。2019 年 4 月，申请人决定通过现金 3.8 亿元收购罗小春持有的一汽富晟 10%的股权，申请人持有的一汽富

晟股权由 20%增至 30%。请申请人进一步说明和披露：(1)实际控制人参与收购一汽富晟股权在申请人方面履行的相关决策程序及其合规性，是否存在瑕疵；(2)罗小春受让 10%一汽富晟股权对应的分红款由出让方享有的原因、合理性及其与申请人相应分红款处理措施的差异情况及商业合理性，是否涉及实际控制人向申请人输送利益，对上述分红款的特殊安排申请人是否需要进行相应的会计处理及其依据，相关公告是否完整披露上述涉及分红款特殊安排的相关信息；(3)结合申请人前后两次的资金压力情况，分析申请人进行该等收购的合理性及必要性，以及前后两次收购作价差异情况及其合理性。请保荐机构、申请人律师、申请会计师核查并发表意见。

【回复】

一、实际控制人参与收购一汽富晟股权在申请人方面履行的相关决策程序及其合规性，是否存在瑕疵

2012 年-2013 年，公司通过逐步投资持有一汽富晟 10%股权。

2018 年 1 月，一汽富晟股东长春凯瑞成因自身安排，愿意出让一汽富晟 20%的股权。公司原持有一汽富晟 10%的股权，近几年来一汽富晟良好的盈利能力为公司带来了可观的投资收益。公司为了进一步分享该参股企业的业务发展红利，实现公司和股东利益的最大化，愿意受让长春凯瑞成持有的 20%股权。但是公司在不断发展壮大的过程中，实际生产运营和投资发展等各方面都有着较大的资金需求，在当时若由公司全部收购一汽富晟 20%的股权，会存在较大的资金压力。为了及时抓住该次股权收购的良好市场机会，同时也为了缓解公司在收购方面的资金压力，不影响公司的主营业务发展，使公司的资金更为有效地被利用，维护上市公司和全体股东的利益，因此采用了由公司与罗小春共同出资，各自受让 10%股权的方案。

在公司与实际控制人共同收购一汽富晟股权的相关决策程序如下：

1、2018 年 1 月 24 日，公司召开第二届董事会第十六次会议审议通过了《关于公司与实际控制人共同收购长春一汽富晟集团有限公司部分股权暨关联交易的议案》，关联董事罗小春对该议案回避了表决，独立董事已发表事前认可意见和同意意见。

2、2018 年 1 月 24 日，公司召开第二届监事会第十三次会议审议通过了《关于公司与实际控制人共同收购长春一汽富晟集团有限公司部分股权暨关联交易

的议案》。

3、2018 年 2 月 9 日，公司召开 2018 年第二次临时股东大会审议通过了《关于公司与实际控制人共同收购长春一汽富晟集团有限公司部分股权暨关联交易的议案》，关联股东罗小春、王卫清、常熟春秋企业管理咨询有限公司对该议案回避了表决。

4、罗小春承诺，收购一汽富晟 10%股权后，仅作为一般性财务投资者，不参与经营管理，在一汽富晟股东会层面与公司亦为一致行动人，本次投资不会导致与上市公司产生同业竞争；在本次交易完成后的 36 个月内，公司如认为一汽富晟仍有投资价值，且公司届时具备收购股权的条件，罗小春承诺将本次其收购一汽富晟 10%的股权以公允价格转让给常熟汽饰。

因此，发行人与实际控制人共同收购一汽富晟部分股权已根据相关法律、法规及发行人公司章程的规定履行了必要的决策程序，不存在瑕疵。

二、罗小春受让10%一汽富晟股权对应的分红款由出让方享有的原因、合理性及其与申请人相应分红款处理措施的差异情况及商业合理性，是否涉及实际控制人向申请人输送利益，对上述分红款的特殊安排申请人是否需要进行相应的会计处理及其依据，相关公告是否完整披露上述涉及分红款特殊安排的相关信息

1、2018年1月，公司因一汽富晟利润分配而享有的现金分红情况

2012 年-2013 年，公司通过逐步投资持有一汽富晟 10%股权。2018 年 1 月，一汽富晟作出利润分配决议并现金分红 50,000 万元。因此，公司就前述持有的一汽富晟 10%股权而享有现金分红 5,000 万元，并在收到现金分红款确认为投资收益。

2、2018年1月，公司与实际控制人共同受让一汽富晟20%股权时，对分红款不存在差异化安排

2018 年 1 月，公司与实际控制人罗小春共同受让长春凯瑞成 20%股权，公司与实际控制人分别受让 10%股权。

根据长春凯瑞成与罗小春签订的股权转让协议：“除 2018 年 1 月利润分配 50,000.00 万元外，标的股权对应的标的公司截至基准日 2017 年 10 月 31 日的滚存未分配利润及审计基准日至工商变更登记完成之日的滚存未分配利润，由乙方（指罗小春）享有。”

根据长春凯瑞成与公司签订的股权转让协议：“除 2018 年 1 月利润分配 50,000.00 万元外，标的股权对应的标的公司截至基准日 2017 年 10 月 31 日的滚存未分配利润及审计基准日至工商变更登记完成之日的滚存未分配利润，由乙方（指常熟汽饰）享有。”前述协议的约定，已在公司于 2018 年 1 月 25 日公告的《关于公司与实际控制人共同收购长春一汽富晟集团有限公司部分股权暨关联交易的公告》（公告编号：2018-019）中进行了披露。

根据上述协议，就公司和罗小春各自受让长春凯瑞成的 10%股权，公司和罗小春均不享有一汽富晟 2018 年 1 月利润分配 50,000.00 万元对应的分红款。该协议条款系交易各方经商业谈判、协商一致后达成的正常商业约定。

因此，公司与实际控制人共同收购长春凯瑞成股权过程中，不存在分红款的差异化安排，不存在实际控制人向公司输送利益的情形，发行人无需就上述分红安排进行相应的会计处理。公司已在相关公告中披露了就收购一汽富晟 10%的相应的分红款安排。

三、结合申请人前后两次的资金压力情况，分析申请人进行该等收购的合理性及必要性，以及前后两次收购作价差异情况及其合理性

（一）申请人前后两次的资金压力情况，分析申请人进行该等收购的合理性及必要性

2018 年 1 月，一汽富晟股东长春凯瑞成因自身安排，愿意出让一汽富晟 20%的股权。公司原持有一汽富晟 10%的股权，近年来，一汽富晟良好的盈利能力为公司带来了可观的投资收益，公司为了进一步分享该参股企业的业务发展红利，实现公司和股东利益的最大化，原拟以 5.5 亿元的总价受让长春凯瑞成持有的一汽富晟全部 20%股权。

截至 2017 年 12 月 31 日，公司货币资金余额为 3.91 亿元，扣除尚未使用完毕的 IPO 募集资金余额 1.63 亿元，可支配的货币资金余额为 2.28 亿元，合并资产负债率为 28.95%。考虑到公司业务不断发展壮大的过程中，日常营运资金投入和固定资产投资都有较大的资金需求，如果在当时由公司全部收购一汽富晟 20%的股权，货币资金余额明显不足，且短时间内较难筹集到相应数额的资金。

因此，为了及时抓住该次股权收购的良好市场机会，同时也为了缓解公司在收购方面的资金压力，不影响公司的主营业务发展，使公司的资金更为有效地被利用，维护上市公司和全体股东的利益，因此采取了分两次收购一汽富晟 20%

股权的方案，即由公司与罗小春分别收购一汽富晟的 10%的股权，并由罗小春承诺在公司认为条件具备时其将收购的一汽富晟 10%的股权以公允价格转让给公司。

2018 年全年，公司实现归属母公司所有者净利润 3.40 亿元，实现经营活动现金流量净额 1.79 亿元，公司的经营业绩获得了进一步积累并实现现金回流。同时前次增持后，公司与一汽富晟进一步建立战略合作关系，双方优势互补、业务协同的基础进一步稳固。因此，公司董事会认为进一步收购一汽富晟 10%股权的条件相对成熟，于 2019 年 4 月通过董事会决议，决定收购罗小春持有的一汽富晟 10%股权。2019 年 5 月，公司股东大会审议通过了收购罗小春持有的一汽富晟 10%股权的相关议案。截至本回复出具日，该 10%股权的工商变更登记手续已经完成。

公司收购一汽富晟股权，系公司重要的战略布局，其意义在于：

1、有利于充分发挥双方的互补性和协同效应

一汽富晟的主要产品为制动传动系统、转向及安全系统、电子电器、内外饰系统以及发动机附件，与公司目前的主要内饰件产品门内护板、仪表板、天窗遮阳板、衣帽架等具有较强的互补性和协同效应。通过收购一汽富晟股权，有利于双方在业务、产品、研发等多方面开展深入合作，有能力为整车厂客户供应汽车内饰件领域的绝大部分产品。公司已于 2018 年 5 月与一汽富晟签署《战略合作协议》，将在整车内饰项目的设计、开发及项目获取等方面充分利用各自的优势开展积极合作，双方将充分整合各自优势，在整车内饰的低成本、模块化、轻量化等方面持续合作研发，提升整车设计能力，并增强获取整车内饰项目的能力，构建长期紧密和优势互补的战略合作伙伴关系。

2、有利于提升公司资产质量和持续盈利能力

一汽富晟盈利能力较强，2017 年和 2018 年分别实现归属于母公司股东的净利润 4.43 亿元和 3.88 亿元，2018 年虽受制于行业周期性波动的影响，利润有所下降，但仍处于较高水平。公司持有一汽富晟 30%股权后，将有利于进一步提高公司的资产质量和持续盈利能力，长期股权投资权益法核算下因分享一汽富晟经营业绩而确认的投资收益对公司经营业绩将产生积极的影响。同时，中长期看，我国汽车行业仍具备稳定增长的基础和良好的市场空间，一汽富晟未来仍具备较强的增长空间和增长驱动，将为股东带来良好的投资回报。

此外，完成剩余 10%股权收购后，公司潜在同业竞争问题也得以消除。2018 年 1 月，公司与实际控制人共同收购一汽富晟 20%股权时，为了避免潜在的同业竞争问题，罗小春承诺：仅作为一般性财务投资者，不参与经营管理，在一汽富晟股东会层面与公司亦为一致行动人，在本次交易完成后的 36 个月内，公司如认为一汽富晟仍有投资价值，且公司届时具备收购股权的条件，罗小春承诺将本次其收购一汽富晟 10%的股权以公允价格转让给常熟汽饰。2019 年 5 月，实际控制人履行上述承诺，公司完成了剩余 10%的股权收购后，潜在的同业竞争问题得以消除。

综上所述，公司根据财务状况和经营业务的实际情况，分两次收购一汽富晟 20%股权，主要是为了缓解上市公司的现金流压力，降低财务风险，同时抓住股权收购的市场机会。收购一汽富晟股权是公司重要的战略布局，有利于充分发挥双方的互补性和协同效应，有利于提升公司资产质量和持续盈利能力，是合理和必要的。

（二）前后两次收购作价差异情况及其合理性

公司 2019 年 4 月收购一汽富晟 10%股权（以下简称“本次交易”）的交易定价为 38,000 万元，较 2018 年 1 月收购（以下简称“前次交易”）的交易定价 27,500 万元存在差异，其主要原因是：

1、两次交易的定价基础不同，前次交易不涉及参考评估报告定价，本次交易主要依据评估报告定价

前次交易定价系根据一汽富晟经审计的财务报告（最近一期财务基准日为 2017 年 10 月 31 日），结合一汽富晟三年盈利预测数据，经交易各方协商一致后确定，不涉及参考评估报告定价。该次交易价格为 2.75 亿元。此外，一汽富晟于 2018 年 1 月作出利润分配决议，交易各方约定拟转让至常熟汽饰的 10%股权对应分红款项 5,000 万元由股权出让方长春凯瑞成享有。因此前次交易相关 10%股权实际对应的对价为 32,500 万元。

本次交易系以银信资产评估有限公司出具的银信评报字[2019]沪第 0178 号《资产评估报告》（评估基准日为 2018 年 12 月 31 日）为基础，结合 2018 年 10 月一汽富晟股权转让情况（2018 年 10 月 30 日，宁波华翔（SZ.002048）发布公告，作价 39,000 万元收购一汽富晟 10%股权），经交易各方友好协商后确定的交易价格。根据上述《资产评估报告》，以 2018 年 12 月 31 日为评估基准日，经采

用市场法进行评估后，罗小春所持有一汽富晟 10%股权的评估结果为 38,400.00 万元，经双方协商后确定交易作价为 38,000 万元。同时，交易双方约定，标的股权对应的一汽富晟截至基准日 2018 年 12 月 31 日的滚存未分配利润，以及基准日至工商变更登记完成之日的滚存未分配利润，由常熟汽饰享有。

因此，两次交易的定价基础不同，导致了两次交易的定价结果有所差异。本次交易主要依据专业评估机构出具的评估报告结果经双方协商后确定了最终交易价格，定价合理公允。

2、本次交易作价较前次交易作价的增值率为16.92%，低于相应期间一汽富晟的净资产收益率20.58%

2018 年 1 月前次交易（财务基准日 2017 年 10 月 31 日）的转让价格为 2.75 亿元，考虑到出让方长春凯瑞成享有一汽富晟 2018 年 1 月的分红款 5,000 万元，因此该 10%股权实际的交易对价为 32,500 万元。2019 年 4 月本次交易（财务基准日 2018 年 12 月 31）的转让价格为 38,000 万元。本次交易较前次交易（间隔 14 个月）作价的增值率为 16.92%。

根据一汽富晟经审计的财务数据，自 2017 年 10 月末至 2018 年 12 月末的净资产收益率为 20.58%，高于本次交易作价的增值率。

因此，本次交易作价较前次交易作价虽有所增加，但其增值率低于相应期间一汽富晟的净资产收益率，两次交易定价存在差异的原因合理。

3、两次交易作价的PE倍数分别为9.29和10，差异较小

前次交易的转让价格为 2.75 亿元，考虑到出让方长春凯瑞成享有一汽富晟 2018 年 1 月的分红款 5,000 万元，因此该 10%股权实际的交易对价为 32,500 万元，按照前次交易中股权出让方长春凯瑞成承诺的 2018 年至 2020 年一汽富晟每年归属于母公司股东的最低净利润 3.5 亿元测算，对应的 PE 倍数为 9.29 倍。

本次交易价格为 3.80 亿元，按照本次交易对方罗小春承诺的 2019 年至 2021 年一汽富晟每年归属于母公司股东的最低净利润 3.8 亿元测算，对应的 PE 倍数为 10 倍。

因此，两次交易作价的 PE 倍数差异较小。

4、本次交易依据专业评估机构出具的评估报告，评估结果公允合理

根据上述《资产评估报告》，本次评估方法选用市场法之交易案例比较法，参考了 2016-2018 年同行业可比公司并购案例的估值水平。同时，本次评估的

PE 倍数也低于同行业可比公司的平均水平。本次评估结论公允合理。

5、两次交易的股权出让方的业绩承诺存在差异

前次交易中，股权出让方长春凯瑞成承诺：2018 年至 2020 年每一年度一汽富晟的净利润（指经审计的归属于母公司股东的净利润）均不低于人民币 3.5 亿元。

本次交易中，股权出让方罗小春承诺：2019 年至 2021 年每一年度一汽富晟的净利润（指经审计的归属于母公司股东的净利润）均不低于人民币 3.8 亿元。

两次交易中股权出让方作出的业绩承诺存在差异，本次交易中的股权出让方罗小春主动作出的业绩承诺较前次交易中的股权出让方长春凯瑞成作出的业绩承诺有所提高，因此两次交易的作价有所差异。

6、两次交易存在一定的时间间隔

两次交易相差了 14 个月时间，在此期间宏观经济环境和行业总体情况均有所变化，同行业总体估值水平和同类型可比交易估值也有所不同，同时一汽富晟近两年经营情况总体保持在较高水平，基本面情况也在动态变化中，影响了两次交易的定价可比性。

综上，本次交易定价较 2018 年 1 月交易定价存在差异，原因合理。

四、结论

1、发行人与实际控制人共同收购一汽富晟部分股权已根据相关法律、法规及发行人公司章程的规定履行了必要的决策程序，不存在瑕疵。

2、2018 年 1 月公司与实际控制人共同收购长春凯瑞成 20%股权过程中，其相应的分红款处理措施一致、不存在差异化安排，不存在实际控制人向公司输送利益的情形，发行人无需就上述分红安排进行相应的会计处理。公司已在相关公告中披露了就收购一汽富晟 10%的相应的分红款安排。

3、公司根据财务状况和经营业务的实际情况，分两次收购一汽富晟 20%股权，主要是为了缓解上市公司的现金流压力，降低财务风险，同时抓住股权收购的市场机会。收购一汽富晟股权是公司重要的战略布局，有利于充分发挥双方的互补性和协同效应，有利于提升公司资产质量和持续盈利能力，具备合理性和必要性。

4、2019 年 4 月收购一汽富晟股权定价较 2018 年 1 月定价存在差异，主要是因为两次交易的定价基础不同，两次交易存在一定的时间间隔，本次交易依据

专业评估机构出具的评估报告结果定价，两次交易的 PE 倍数差异较小，且本次交易作价较前次交易作价的增值率低于相应期间一汽富晟的净资产收益率 20.58%，因此两次交易定价存在差异的原因合理。

【保荐机构核查意见】

保荐机构核查了公司董事会和股东大会决议等资料，核查了一汽富晟相关股权转让协议、工商变更登记资料、资产评估报告、审计报告等资料，对公司实际控制人和高级管理人员进行了访谈。

经核查，保荐机构认为：

1、发行人与实际控制人共同收购一汽富晟部分股权已根据相关法律、法规及发行人公司章程的规定履行了必要的决策程序，不存在瑕疵。

2、2018 年 1 月公司与实际控制人共同收购长春凯瑞成 20%股权过程中，其相应的分红款处理措施一致、不存在差异化安排，不存在实际控制人向公司输送利益的情形，发行人无需就上述分红安排进行相应的会计处理。公司已在相关公告中披露了就收购一汽富晟 10%的相应的分红款安排。

3、公司根据财务状况和经营业务的实际情况，分两次收购一汽富晟 20%股权，主要是为了缓解上市公司的现金流压力，降低财务风险，同时抓住股权收购的市场机会。收购一汽富晟股权是公司重要的战略布局，有利于充分发挥双方的互补性和协同效应，有利于提升公司资产质量和持续盈利能力，具备合理性和必要性。

4、发行人 2019 年 4 月收购一汽富晟股权定价较 2018 年 1 月收购定价存在差异具备合理性。

【发行人律师核查意见】

经核查，发行人律师认为：

1、发行人与实际控制人共同收购一汽富晟部分股权已根据相关法律、法规及发行人公司章程的规定履行了必要的决策程序，不存在瑕疵。

2、发行人与罗小春分别受让一汽富晟 10%股权，其相应的分红款处理措施一致、不存在差异化安排，不存在实际控制人向发行人输送利益的情形，发行人已在相关公告中披露了就收购一汽富晟 10%股权对应的分红款安排。

3、发行人根据财务状况和经营业务的实际情况，分两次收购一汽富晟 20%

股权，主要是为了缓解上市公司的现金流压力，降低财务风险，同时抓住股权收购的市场机会。收购一汽富晟股权是公司重要的战略布局，有利于充分发挥双方的互补性和协同效应，有利于提升公司资产质量和持续盈利能力，具备合理性和必要性。

4、发行人 2019 年 4 月收购一汽富晟股权定价较 2018 年 1 月收购定价存在差异具备合理性。

【发行人会计师核查意见】

经核查，发行人会计师认为：

1、发行人与实际控制人共同收购一汽富晟部分股权已根据相关法律、法规及发行人公司章程的规定履行了必要的决策程序，不存在瑕疵。

2、2018 年 1 月公司与实际控制人共同收购长春凯瑞成 20%股权过程中，其相应的分红款处理措施一致、不存在差异化安排，不存在实际控制人向公司输送利益的情形，发行人无需就上述分红安排进行相应的会计处理。公司已在相关公告中披露了就收购一汽富晟 10%的相应的分红款安排。

3、公司根据财务状况和经营业务的实际情况，分两次收购一汽富晟 20%股权，主要是为了缓解上市公司的现金流压力，降低财务风险，同时抓住股权收购的市场机会。收购一汽富晟股权是公司重要的战略布局，有利于充分发挥双方的互补性和协同效应，有利于提升公司资产质量和持续盈利能力，具备合理性和必要性。

4、发行人 2019 年 4 月收购一汽富晟股权定价较 2018 年 1 月收购定价存在差异具备合理性。

【募集说明书补充披露情况】

上述有关“一汽富晟”的内容已在募集说明书“第五节　同业竞争与关联交易/关联方、关联关系和关联交易/（三）偶发性关联交易/5、共同投资”中补充披露。

问题3、关于募投项目

申请人本次拟募集资金总额不超过 99,242.41 万元投向常熟汽车内饰件生产

线扩建项目、余姚汽车内饰件项目、上饶汽车内饰件项目、偿还银行贷款及补充流动资金等。其中，上饶项目的土地和厂房采用代建-租赁-回购模式，由江西和济负责工业用地摘牌并定做厂房。发行人前次 IPO 募集资金 6.70 亿元，64%的资金发生了募投项目变更。请申请人进一步说明和披露：（1）本次募投项目与前次募投项目的关系，是否存在重复建设的情形，现有及募投新增产能与相关客户意向需求和产能的匹配情况；（2）申请人常熟地区现有产能及产能利用率情况，前次募投项目缩减常熟项目后新建本次常熟项目的原因及合理性；（3）结合报告期内申请人产能利用率情况分析申请人所处行业的市场前景及本次募投项目合理性与必要性以及新增产能消化措施的可行性；（4）本次募投项目效益测算相关参数的确定依据及其合理性，是否充分考虑前次募投项目效益的实现情况及其原因与持续性，效益测算是否足够谨慎，是否充分披露相关风险；（5）募投项目是否会增加关联交易，如是请说明必要性及拟增加的金额比例，是否构成发行障碍及其依据；（6）江西和济的股东背景情况，是否与申请人及其实际控制人、董监高存在关联关系或业务、资金往来；厂房土地建成后租赁价格以及三年后回购价格的确定依据及其公允性，是否损害申请人利益及其依据；代建模式涉及的相关募集资金存放、使用安排情况及其合规性。请保荐机构核查并发表意见。

【回复】

一、本次募投项目与前次募投项目的关系，是否存在重复建设的情形，现有及募投新增产能与相关客户意向需求和产能的匹配情况

（一） 本次募投项目与前次募投项目的关系，是否存在重复建设的情形

公司前次募投项目与本次募投项目的对比情况如下：

项目	名称	建设地点	供应产品	配套的主要客户
前次募投项目（变更后）	常熟市汽车饰件股份有限公司增资扩建汽车饰件项目	江苏省常熟市	门内护板、天窗遮阳板等内饰件产品	观致汽车、奇瑞捷豹路虎、上汽通用、沃尔沃、蔚来汽车等
	芜湖市常春汽车内饰件有限公司年产 70.5 万套/件汽车内饰件项目	安徽省芜湖市	门内护板、仪表板、立柱等内饰件产品	奇瑞汽车
	天津常春汽车零部件有限公司年产 160 万件汽车零部件项目	天津市	门内护板、仪表板、立柱等内饰件产品	北京奔驰、北京宝沃、吉利汽车、一汽大众、一汽夏利、艾康尼克等京津冀区域的生产基地
	天津常春汽车技术有限公司年产 35 万套水性漆产品和 100 万	天津市	水性漆产品、门内护板、仪	

	套汽车零部件项目		表板等内饰件产品	
本次募投项目	常熟汽车内饰件生产线扩建项目	江苏省常熟市	门内护板、仪表板、立柱等内饰件产品	东风裕隆、车和家、南京知行、江西亿维、Vinfast
	余姚年产 54.01 万套/件汽车内饰件项目	浙江省余姚市	门内护板、仪表板、立柱等内饰件产品	吉利汽车
	上饶年产 18.9 万套/件汽车内饰件项目	江西省上饶市	门内护板、仪表板、立柱等内饰件产品	爱驰亿维、汉腾、北汽新能源上饶周边生产基地
	偿还银行贷款及补充流动资金	-	-	-

公司生产的汽车内饰件产品种类繁多，且定制化程度高，供应给不同客户的产品以及相同客户不同车型的产品均呈现出一定的差异化。本次募投项目“常熟汽车内饰件生产线扩建项目”系基于东风裕隆、车和家、南京知行等新增客户的意向而建设的，拟为前述特定客户准备量产的特定车型配套内饰件产品，与前次常熟募投项目配套的客户互不相同，拟生产的产品存在一定的差异。前次常熟募投项目已达到预定可使用状态并向目标客户持续供货，不存在产能闲置的情形，因此本次常熟募投项目不存在重复建设的情况。

本次募投项目“余姚年产 54.01 万套/件汽车内饰件项目”、“上饶年产 18.9 万套/件汽车内饰件项目”系遵循公司紧贴汽车产业集群的一贯经营策略，在浙江省余姚市和江西省上饶市新建生产基地，完善区域布局，满足吉利汽车杭州湾生产基地和爱驰亿维、汉腾、北汽等新能源整车厂的上饶生产基地的就近配套需求，并辐射长三角汽车产业集群和中部汽车产业集群，与前次募投项目生产基地所在的地理区域不同，所配套的周边客户不同。

综上，公司本次公开发行可转债募投项目合理，不存在重复建设的情形。

（二） 现有及募投新增产能与相关客户意向需求和产能的匹配情况

1、公司现有产能与现有客户意向需求相匹配

公司主要产品门内护板、仪表板、天窗遮阳板、衣帽架 2018 年度的产能利用率分别为 69.61%、70.95%、50.61%和 56.40%。

对于单一整车厂而言，其具体的车型对应的内饰件采购需求并非在一年中完全保持均匀，一般依据消费淡旺季及该款车型的市场销售情况等，在不同的时间阶段存在一定的波动。公司主要客户集中于一汽大众、上汽通用、北京奔驰、华晨宝马、吉利汽车等行业龙头整车厂，其在产业链环节中占据绝对主导地位，在

选择量产车型的零部件供应商时，通常有最低产能要求，即要求配套供应商生产线的设计产能需满足整车厂预期订单的峰值区间，以防在旺季时因供货短缺影响其生产计划。因此在淡季时，会形成一定的预留产能。

公司主营中高端汽车内饰件，产品具有较强的定制化属性，通常情况下无法在短时间内将特定车型的预留产能用于生产加工其他车型的产品。因此，整车厂订单的阶段性波动导致了特定车型的生产线在旺季存在阶段性产能紧张、在非旺季形成预留产能的情形。根据过往经验，公司的年度预留产能大约为生产线年度总产能的 20%左右。

预留产能系汽车零部件供应商普遍存在的情况。如上海沿浦金属制品股份有限公司在其《首次公开发行招股说明书》（2018 年 11 月预先披露）中描述：“根据行业的一贯经验，上述产能为理论上能达到的最大产能……同时客户会要求供应商在产能规划时必须满足 20%的富裕产能。公司留有一定的产能，因此从实际生产情况来看，公司目前的产能已经趋于饱和，为了未来公司仍将通过各种措施来不断提升产能。”广东文灿压铸股份有限公司在《公开发行可转债发审委会议准备工作的函的回复》中描述：“公司部分下游客户会要求公司具备满足其预期订单的产能，部分客户还会额外要求 10%-20%的预留产能以满足其额外订单的需求，上述两项产能构成客户对公司最低产能的要求，系汽车零部件行业的惯例要求”。

此外，公司有较多新建项目于 2018 年度量产，如“常熟增资扩建汽车饰件项目”、“芜湖年产 70.5 万套/件汽车内饰件项目”、“天津年产 160 万件汽车零部件项目”等。新项目建设完成后，产能规模相应扩大，但在量产初期，产量需要经过一定的时间周期逐步爬坡，因此该阶段的产能利用率相对较低，后续将随着量产爬坡的进度而持续提升。

综上，考虑预留产能和新项目量产爬坡的因素，公司现有产能的利用率已处于合理水平，与现有客户的意向需求相匹配。

2、募投新增产能与新增客户意向需求相匹配

本次募集资金投资项目系经公司与整车厂客户充分沟通后，在客户表达明确意向的背景下考虑实施的。其中“常熟汽车内饰件生产线扩建项目”主要为车和家、南京知行、东风裕隆等客户供应仪表板、门板、立柱、侧围等内饰件产品；“余姚年产 54.01 万套/件汽车内饰件项目”主要为吉利汽车的杭州湾生产基地配

套供应门内护板、立柱、仪表板等内饰件产品；“上饶年产 18.9 万套/件汽车内饰件项目”主要为爱驰亿维、汉腾、北汽等客户的上饶工厂配套供应门内护板、仪表板等内饰件产品。

公司均已进入上述目标客户的供应商体系，并就主要产品与目标客户签订意向性协议，或已收到客户的提名信，或客户已表达明确意向，具体情况如下：

项目名称	拟配套下游客户情况	是否进入目标客户供应商体系	供货协议或意向书
常熟汽车内饰件生产线扩建项目	东风裕隆（公司作为二级供应商通过常熟安通林进行供货）	是	已签署仪表板上骨架总成、IP骨架总成等产品试制协议
	车和家	是	已签署门内饰板总成、立柱及侧围总成等产品供应商定点意向书
	南京知行	是	已取得尾门、行李箱等产品的采购定点意向书
	江西亿维	是	已取得侧围护板、后备箱门槛等产品的供应商提名信
	Vinfast	是	已取得立柱、侧围等产品的采购订单
余姚年产54.01万套/件汽车内饰件项目	吉利汽车（公司作为二级供应商通过余姚安通林进行供货）	是	已取得被选定为吉利沃尔沃DCY11仪表板/副仪表板等产品供应商的意向书
上饶年产18.9万套/件汽车内饰件项目	爱驰亿维	是	已取得主副仪表总成、侧围护板、后备箱门槛等产品供应商提名信
	汉腾	是	已签署车门护板系统等产品的供货协议
	北汽新能源	是	已签署上饰板总成、仪表板饰条总成等产品的采购价格协议

除上述已获得的客户明确的需求外，本次募投项目尚有较大的储备项目和潜在目标客户，可作为本次项目的有效补充。

“常熟汽车内饰件生产线扩建项目”重点配套长三角地区的客户，除上述已取得的客户明确意向的项目外，发行人目前正在就车和家 N01 门板项目、长城宝马光束汽车门板项目、华人运通门板项目、恒大国能仪表板项目、观致 C26 门板项目等与客户进行实质性协商，未来有望作为现有规划产品的补充，增强本

次募投项目预计效益的可实现性。此外，区域内的上海美资电动车、镇江北汽新能源、长安欧尚等均为公司的下一步计划拓展的目标客户。

“余姚年产 54.01 万套/件汽车内饰件项目”重点配套吉利汽车杭州湾生产基地，除上述已取得的项目外，发行人目前正在就吉利汽车门板项目与客户进行实质性协商。此外，区域内的上海大众杭州湾生产基地、杭州福特、长城汽车均为公司的下一步计划拓展的目标客户。

“上饶年产 18.9 万套/件汽车内饰件项目”重点配套江西区域的客户，除上述已取得的项目外，发行人目前正在就南昌江铃汽车门板、仪表板项目等与客户进行实质性协商。下一步计划重点拓展江铃集团、江铃福特的项目。

综上，本次募投项目新增产能与新增客户的意向需求相匹配。

二、申请人常熟地区现有产能及产能利用率情况，前次募投项目缩减常熟项目后新建本次常熟项目的原因及合理性

2018 年度常熟地区主要产品门内护板、仪表板、天窗遮阳板、衣帽架的产能利用率为 67.66%、68.67%、60.73%、51.84%。剔除前述预留产能和常熟本部新项目量产爬坡的因素，常熟地区主要产品生产线的产能利用率处于合理水平。

前次募投缩减常熟项目，一方面因为编制项目时拟配套的目标客户奇瑞汽车、伟巴斯特等对于特定产品的需求发生较大变化，继续投入将可能导致相应的产能在短期内闲置；另一方面，在京津冀协同发展和产业转移的背景下，天津市的汽车及零部件产业发展迅速并受到政策的大力支持，公司计划在天津市进行生产基地的重点布局，存在较大的资金需求。为提高资金使用效率，公司董事会经审慎考虑后决定缩减常熟项目的投入，用于天津生产基地的建设。

前次募投常熟项目缩减后，目前已达到预定可使用状态并向目标客户持续供货，不存在产能闲置的情形。本次募投项目“常熟汽车内饰件生产线扩建项目”，系基于车和家、南京知行、东风裕隆、Vinfast 等新增客户的意向，针对其拟量产的车型设计并建设生产线，与前次募投常熟项目的配套客户及项目车型互不相同，拟生产的产品存在一定的差异，因此本次新建常熟募投项目具有合理性。

三、结合报告期内申请人产能利用率情况分析申请人所处行业的市场前景及本次募投项目合理性与必要性以及新增产能消化措施的可行性

（一）公司报告期内产能利用率情况

报告期内，公司产能利用率情况如下：

单位：小时

项目		2018 年度	2017 年度	2016 年度
门内护板	理论工时	497,872.00	377,386.67	369,808.00
	实际工时	346,560.22	261,544.90	236,306.69
	产能利用率	69.61%	69.30%	63.90%
仪表板	理论工时	88,624.00	63,258.67	50,112.00
	实际工时	62,881.00	50,040.15	42,614.59
	产能利用率	70.95%	79.10%	85.04%
天窗遮阳板	理论工时	53,360.00	50,112.00	50,112.00
	实际工时	27,005.10	28,300.02	31,959.16
	产能利用率	50.61%	56.47%	63.78%
衣帽架	理论工时	167,968.00	150,181.33	133,786.67
	实际工时	94,740.28	87,447.38	97,573.94
	产能利用率	56.40%	58.23%	72.93%

关于公司报告期内产能利用率的情况分析，详见本回复“问题 3/一/（二）/1、公司现有产能与现有客户意向需求相匹配”。

（二） 公司所处行业的市场前景

汽车行业为国民经济的重要支柱。受益于经济发展、汽车整车产品的升级换代、国家产业政策支持等因素，近年来我国汽车行业持续保持总量较高的平稳增长，自 2013 年以来，我国汽车保有量的复合增长率为 12.25%。2017 年我国汽车市场产销量分别为 2,901.5 万辆和 2,887.9 万辆，同比增长分别为 3.19%和 3.03%，连续 9 年位居全球第一。

受宏观经济增速放缓、取消购置税优惠等因素的影响，2018 年度我国汽车行业销量首次出现负增长，但从中长期来看，我国汽车行业仍具备稳定增长的基础，市场空间依旧广阔。第一，我国人均汽车保有量远低于国际水平。千人保有量反映了汽车行业尤其是乘用车的发展阶段与未来的空间。通过整理世界银行、中国汽车工业年鉴、公安部、国家统计局的统计数据，截至 2015 年底中国人均汽车保有量为 119 辆/千人，与美国、澳大利亚、加拿大、德国等发达国家超过 500 辆/千人的水平相比，仍有较大的差距，截至 2018 年，中国人均汽车保有量增长到了 172 辆/千人，仍处于较低水平，未来仍有良好的发展空间。第二，我国现有庞大的汽车保有总量使得未来每年的更新需求维持在较高水平。据公安部统计，截至 2018 年 12 月 31 日我国汽车保有量为 2.40 亿辆，位居全球第二。若以 10 年的更新周期计算，每年约有 2,400 万辆汽车更新需求。未来随着人均保有量的不断提升，汽车的年更新需求将持续扩大。第三，从中长期看我国宏观经济仍然具有巨大的发展空间，在此背景下居民可支配收入持续增长、城镇化水平

持续提升、三四线城市普及率持续增加，将带来持续的购车群体，对推动汽车消费的持续增长。

汽车行业的持续发展将带动对汽车零部件需求的持续提升。目前，全球汽车零部件行业规模超过 11 万亿。2007-2017 年，我国汽车零部件产业规模年均增幅为 10%-15%，远高于汽车产业 7%的增速。目前，我国国内汽车产业总产值约 8 万亿，国内整零（整车和零部件）产业规模比例约为 1:0.8，相比发达国家的 1:1.7，国内汽车零部件产业仍有超过 3 万亿的巨大增长空间。

（三） 本次募投项目的合理性与必要性

1、缓解阶段性产能不足的现状

基于整车厂在产业链中的绝对主导地位和采购订单的阶段性波动，配套供应商的生产线需按照整车厂预期订单的峰值区间设计产能，导致了特定车型的生产线在旺季存在阶段性产能紧张、在非旺季形成预留产能的情形。

关于预留产能的形成原因及影响，详见本回复“问题 3/一/（二）/1、公司现有产能与现有客户意向需求相匹配”。

本次募投项目的实施，将缓解公司阶段性的产能不足，提升供货的及时性。

2、公司主要产品生产线的现有产能与现有客户意向相匹配，需通过新增建设产能满足新增客户的意向订单

公司主要产品门内护板、仪表板、天窗遮阳板、衣帽架 2018 年度的产能利用率分别为 69.61%、70.95%、50.61%和 56.40%。剔除预留产能和新项目量产爬坡的因素，公司现有产能的利用率已处于合理水平，并已在生产旺季出现阶段性产能不足的情况。关于预留产能和新项目量产爬坡因素的影响，详见本回复“问题 3/一/（二）/1、公司现有产能与现有客户意向需求相匹配”。

公司基于在汽车内饰件的行业地位和在客户资源、区域布局、技术创新及设计能力等方面的竞争优势，积极开拓新客户和新市场，持续获得新增客户的意向订单。但公司现有的生产线均系根据现有客户的量产车型设计建设，且产能利用率处于合理水平，基本不存在产能闲置的情况，与现有客户的意向需求相匹配。因此，公司需通过本次募投项目新增建设生产线，以满足新增客户的采购意向需求。

3、新建生产基地完善区域布局，满足客户就近配套的需求

为实现与国内各整车厂生产基地的近距离对接，及时跟进其生产和设计需

求，实现对整车厂的准时化供货，汽车零部件供应商一般采用紧贴汽车产业集群的战略，以满足整车厂就近配套的需求。公司目前已在常熟、长春、沈阳、北京、天津、芜湖、成都、佛山等地建立了生产基地，直接配套长三角、东北、京津、西南、珠三角等产业集群。

本次募投项目系遵循公司一贯的经营策略，其中“余姚年产 54.01 万套/件汽车内饰件项目”系在余姚市新建生产基地，为吉利汽车提供就近配套，并进一步增强对长三角产业集群的辐射力度；“上饶年产 18.9 万套/件汽车内饰件项目”系在上饶市新建生产基地，为爱驰亿维、汉腾、北汽新能源的上饶周边工厂配套，并辐射中部产业集群。项目建成投产后，一方面将提升公司对前述客户的就近配套能力，为客户提供更加快捷的汽车内饰件供应服务，巩固与下游整车厂客户的业务合作关系；另一方面，公司将以新建的生产制造基地为基础，深入挖掘辐射区域内现有客户潜在订单、并进一步开拓区域内的潜在整车厂客户，实现公司长期盈利能力的提升，为公司长远发展奠定基础。

因此，本次募集资金投资项目的实施，是公司完善区域布局、提升综合服务能力的切实需要。

4、满足未来持续增长的市场需求

（1）汽车及零部件行业中长期仍然具备广阔发展空间和强劲的增长驱动

尽管短期内，受宏观经济增速放缓、取消购置税优惠等因素影响，下游汽车行业 2018 年度首次出现负增长，但 2018 年度我国汽车行业的产销量仍排名全球第一，处于高位，汽车产业仍然为国民经济的重要支柱。从中长期看，汽车及零部件行业仍然具备广阔的发展空间和强劲增长驱动。

关于汽车及零部件行业前景分析，详见本回复“问题 3/三/（二）公司所处行业的市场前景”。

通过本次募集资金投资项目的实施，公司将扩大生产与销售规模，优化产品结构，满足市场对于汽车内饰件产品不断增长的需求。

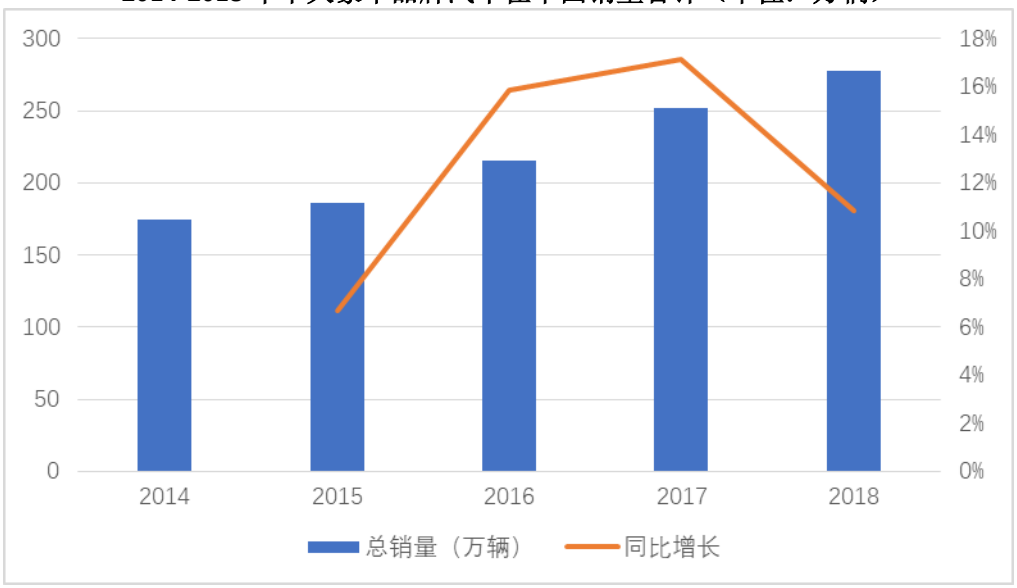
（2）中高端内饰件的市场需求将持续提升

随着宏观经济的持续增长，我国居民可支配收入不断提高、中高收入人群体量不断增加，中高端汽车市场将持续面临较好的发展机遇。

根据汽车之家数据，2014 年至 2018 年十大豪华品牌汽车（奥迪、宝马、奔驰、捷豹路虎、沃尔沃、雷克萨斯、凯迪拉克、保时捷、英菲尼迪、林肯）在华

销量增长迅速，2018 年合计销售量超过 270 万辆，同比增长 10.84%。

2014-2018 年十大豪华品牌汽车在中国销量合计（单位：万辆）



数据来源：汽车之家，中信建投整理

奥迪、宝马、奔驰三大品牌在国内豪车市场销量稳居前三。根据公司年报及官方宣告，2009 至 2018 年奥迪、宝马、奔驰在中国销量的复合增长率分别为 17.20%、24.29%、28.90%，保持高速增长态势。其中 2018 年销量分别是 66.30 万辆、64.08 万辆和 65.83 万辆，在中国汽车行业出现负增长的情况下，同比增长分别为 10.90%、7.81%、10.60%。中高端汽车市场的快速发展带动了对中高端汽车内饰件需求的持续提升。

此外，在消费升级的驱动下，舒适性已经成为消费者购买汽车时关注的重要因素，内饰件的品质成为汽车的重要卖点，进一步刺激了市场对于中高端汽车内饰件的需求。

本次募集资金投资项目的实施一方面将提升现有中高端内饰件的产能，另一方面将购置先进的生产设备，提升生产线的自动化水平，以及应对市场对于中高端内饰件的需求。

（3）汽车行业集中度提高为优秀国产内饰件供应商提供良好的发展机遇

从中长期看，我国汽车行业仍然具备广阔的市场空间和强劲的增长驱动，但短期内受经济增速放缓、购置税优惠退出等因素的影响，仍面临销量下滑、库存增加的现状，2018 年度销量首次出现负增长。

相对弱势的市场环境短期内对汽车行业内企业的生产经营带来了较大的压

力，对中小型、技术相对较弱的企业的影响尤其明显；长期来看，将促进汽车行业洗牌重组，行业龙头企业凭借较强的技术和资金实力有望获得更大的市场份额，整车行业的销量集中度将提升。

以公司为代表的优秀国产内饰件供应商，主要客户集中于一汽大众、上汽通用、北京奔驰、华晨宝马、吉利汽车等整车行业龙头企业，将随着下游汽车行业集中度的提升，逐步扩大市场份额。

本次募集资金投资项目的实施为公司后续进一步拓展市场份额提供保障。

综上，公司本次募投项目的建设与实施具有必要性。

（四） 新增产能消化措施的可行性

1、本次募投项目的实施以明确的客户意向为基础，拟配套客户的生产基地均已建成或动工，产能消化具有较高的可行性

本次募集资金投资项目系经公司与整车厂客户充分沟通后，在客户表达明确意向的背景下考虑实施的，产能系依据目标客户的意向需求量而设计的。其中“常熟汽车内饰件生产线扩建项目”主要为车和家、南京知行、东风裕隆等客户供应仪表板、门板、立柱、侧围等内饰件产品；“余姚年产 54.01 万套/件汽车内饰件项目”主要为吉利汽车的杭州湾生产基地配套供应门内护板、立柱、仪表板等内饰件产品；“上饶年产 18.9 万套/件汽车内饰件项目”主要为爱驰亿维、汉腾、北汽等客户的上饶工厂配套供应门内护板、仪表板等内饰件产品。

公司均已进入上述目标客户的供应商体系，并就主要产品与目标客户签订意向性协议，或已收到客户的提名信，或客户已表达明确意向，具体情况如下：

项目名称	拟配套下游客户情况	是否进入目标客户供应商体系	供货协议或意向书
常熟汽车内饰件生产线扩建项目	东风裕隆（公司作为二级供应商通过常熟安通林进行供货）	是	已签署仪表板上骨架总成、IP骨架总成等产品试制协议
	车和家	是	已签署门内饰板总成、立柱及侧围总成等产品供应商定点意向书
	南京知行	是	已取得尾门、行李箱等产品的采购定点意向书
	江西亿维	是	已取得侧围护板、后备箱门槛等产品的供应商提名信

	Vinfast	是	已取得立柱、侧围等产品的采购订单
余姚年产54.01万套/件汽车内饰件项目	吉利汽车（公司作为二级供应商通过余姚安通林进行供货）	是	已取得被选定为吉利沃尔沃DCY11仪表板/副仪表板等产品供应商的意向书
上饶年产18.9万套/件汽车内饰件项目	爱驰亿维	是	已取得主副仪表总成、侧围护板、后备箱门槛等产品供应商提名信
	汉腾	是	已签署车门护板系统等产品的供货协议
	北汽新能源	是	已签署上饰板总成、仪表板饰条总成等产品的采购价格协议

此外，本次募投项目拟配套客户的生产基地均已建成或动工建设。常熟募投项目系为目标客户现有的生产基地供货；余姚募投项目系为目标客户吉利汽车新建的杭州湾生产基地供货，该生产基地已于 2018 年 3 月动工建设；上饶募投项目系为目标客户汉腾、北汽新能源现有的生产基地供货，以及爱驰亿维新建的上饶生产基地供货，该生产基地目前已完成部分厂房工程的建设。

综上，预计本次募投项目建成后，产能能够被合理消化。

2、本次募投项目覆盖区域内的众多储备项目和潜在目标客户，为项目产能消化提供进一步保障

本次募投项目将在常熟、余姚、上饶三地建设生产基地，覆盖长三角汽车产业集群和中部汽车产业集群。本次募投项目的产能系依据目标客户明确的需求量设计，除此之外，本次募投项目尚有较大的储备项目和潜在目标客户，可作为本次项目的有效补充。

“常熟汽车内饰件生产线扩建项目”重点配套长三角地区的客户，除已取得的客户明确意向的项目外，发行人目前正在就车和家 N01 门板项目、长城宝马光束汽车门板项目、华人运通门板项目、恒大国能仪表板项目、观致 C26 门板项目等与客户进行实质性协商，未来有望作为现有规划产品的补充，为本项目的产能消化提供进一步保障。此外，区域内的上海美资电动车、镇江北汽新能源、长安欧尚等均为公司的下一步计划拓展的目标客户。

“余姚年产 54.01 万套/件汽车内饰件项目”重点配套吉利汽车杭州湾生产基地，除已取得的项目外，发行人目前正在就吉利汽车门板项目与客户进行实质性协商。此外，上海大众的杭州湾生产基地已建成投产，总投资超过 267 亿元，发

行人余姚募投项目的实施将有利于与上海大众开展未来汽车饰件领域的合作，为其提供就近配套服务。区域内的杭州福特、长城汽车等均为公司的下一步计划拓展的目标客户。

“上饶年产 18.9 万套/件汽车内饰件项目”重点配套江西区域的客户，除已取得的项目外，发行人目前正在就南昌江铃汽车门板、仪表板项目等与客户进行实质性协商。下一步计划重点拓展江铃集团、江铃福特的项目。

综上，本次募投项目覆盖区域的众多储备项目和潜在目标客户，为项目产能消化提供进一步保障。

四、本次募投项目效益测算相关参数的确定依据及其合理性，是否充分考虑前次募投项目效益的实现情况及其原因与持续性，效益测算是否足够谨慎，是否充分披露相关风险

（一）常熟汽车内饰件生产线扩建项目

本项目投产后基本利润表测算情况如下：

单位：万元

序号	科目	第 1 年	第 2 年	第 3-4 年每年	第 5-10 年每年
1	营业收入	14,869.74	30,911.22	44,440.18	44,440.18
2	总成本费用	13,114.78	27,125.29	38,433.64	38,353.92
3	利润总额	1,661.44	3,586.33	5,720.81	5,800.53
4	应纳税所得额	1,661.44	3,586.33	5,720.81	5,800.53
5	企业所得税	415.36	896.58	1,430.20	1,450.13
6	净利润	1,246.08	2,689.75	4,290.61	4,350.40

1、营业收入测算

本项目拟生产的产品包括 LEU 仪表板，GPM1 仪表板，EC001 侧围、尾门、尾门槛、备胎盖、衣帽架，M01 门板、立柱，SUV 立柱、侧围、尾门，Sedan 立柱、尾门，MAS861 出风口等。

公司在编制本项目可行性研究报告时，上述拟生产的产品均已收到客户提名信或已与客户签署订货协议。本项目产品的销售价格系按照客户提名信或订货协议中约定的价格，并已根据协议约定或历史项目的经验考虑了价格年降的因素。

本项目全部达产后，将形成年产 115.1 万套/件汽车内饰件的生产能力，年销售收入估算总额为 44,440.18 万元。具体预测情况如下：

产品类别	项目	第 1 年	第 2 年	第 3-4 年每年	第 5-10 年每年
LEU 仪表板	收入（万元）	42.78	83.84	174.60	174.60
	单价（元/套）	106.94	104.80	102.71	102.71

	数量（万套）	0.40	0.80	1.70	1.70
GPM1 仪表板	收入（万元）	78.26	115.04	180.39	180.39
	单价（元/套）	78.26	76.69	75.16	75.16
	数量（万套）	1.00	1.50	2.40	2.40
MBU1 仪表板	收入（万元）	616.79	867.26	1,699.83	1,699.83
	单价（元/套）	268.17	262.81	257.55	257.55
	数量（万套）	2.30	3.30	6.60	6.60
EC001 侧围	收入（万元）	950.37	2,111.09	3,590.09	3,590.09
	单价（元/套）	316.79	310.45	304.25	304.25
	数量（万套）	3.00	6.80	11.80	11.80
EC001 尾门+尾门槛	收入（万元）	618.18	1,373.18	2,335.22	2,335.22
	单价（元/套）	206.06	201.94	197.90	197.90
	数量（万套）	3.00	6.80	11.80	11.80
EC001 备胎盖	收入（万元）	1,029.93	2,287.82	3,890.64	3,890.64
	单价（元/套）	343.31	336.44	329.71	329.71
	数量（万套）	3.00	6.80	11.80	11.80
EC001 衣帽架	收入（万元）	520.98	1,157.27	1,968.04	1,968.04
	单价（元/套）	173.66	170.19	166.78	166.78
	数量（万套）	3.00	6.80	11.80	11.80
M01 门板	收入（万元）	6,150.00	10,045.00	9,844.10	9,844.10
	单价（元/套）	2,050.00	2,009.00	1,968.82	1,968.82
	数量（万套）	3.00	5.00	5.00	5.00
M01 立柱	收入（万元）	2,250.00	3,675.00	3,601.50	3,601.50
	单价（元/套）	750.00	735.00	720.30	720.30
	数量（万套）	3.00	5.00	5.00	5.00
SUV 立柱	收入（万元）	849.26	3,440.05	5,274.37	5,274.37
	单价（元/套）	566.17	554.85	543.75	543.75
	数量（万套）	1.50	6.20	9.70	9.70
SUV 侧围尾门	收入（万元）	626.03	2,535.82	3,887.98	3,887.98
	单价（元/套）	417.35	409.00	400.82	400.82
	数量（万套）	1.50	6.20	9.70	9.70
Sedan 立柱	收入（万元）	382.78	1,050.35	2,499.83	2,499.83
	单价（元/套）	382.78	375.12	367.62	367.62
	数量（万套）	1.00	2.80	6.80	6.80
Sedan 尾门	收入（万元）	716.78	1,966.84	4,681.09	4,681.09
	单价（元/套）	716.78	702.44	688.40	688.40
	数量（万套）	1.00	2.80	6.80	6.80
MAS861 出风口	收入（万元）	37.60	202.66	812.50	812.50
	单价（元/套）	188.00	184.24	180.56	180.56
	数量（万套）	0.20	1.10	4.50	4.50
合计销量（万套）		**26.90**	**61.90**	**105.40**	**105.40**
合计营业收入（万元）		**14,869.74**	**30,911.22**	**44,440.18**	**44,440.18**

2、总成本费用测算

本项目总成本费用包括外购原材料费用、外购燃料动力费用、职工薪酬、固定资产折旧与无形资产摊销、修理费与其他制造费用、其他营业费用与其他管理费用。具体情况如下：

单位：万元

项目	第 1 年	第 2 年	第 3-4 年每年	第 5-10 年每年
总成本费用	**13,115.13**	**27,125.48**	**38,432.73**	**38,352.54**
外购原材料费用	9,471.86	19,691.04	28,307.71	28,307.71
外购燃料动力	500.81	701.90	1,098.51	1,098.51
职工薪酬	1,060.96	2,400.85	3,673.38	3,673.38
折旧费用	949.35	1,978.72	1,978.72	1,898.72
摊销费用		80.19	80.19	
修理费	9.49	18.99	18.99	18.99
其他制造费用	148.70	309.11	444.40	444.40
其他营业费用	297.39	618.22	888.80	888.80
其他管理费用	676.57	1,406.46	2,022.03	2,022.03

（1）外购原材料费用

外购原材料费用系根据每款产品的原材料定额单耗×当期原材料价格×每款产品的生产量，公司上述产品涉及的主要原材料包括 ABS、PP、PVC 等塑料料子，发泡剂、热熔胶、脱模剂等，以及面料、骨架、搪塑表皮等，各类原材料价格系参考市场近期实际价格及变化趋势确定。

（2）外购燃料及动力费用

外购燃料及动力费用系根据项目投产后所需燃料及动力消耗量×单价所得，具体而言，该项目达产后所需燃料及动力包括电、水、天然气，相关燃料及动力价格系根据项目投产地市场价格测算。

（3）职工薪酬

该项目拟新增劳动定员 565 人，其中生产工人 505 人，年人均薪酬按目前项目所在地生产人员实际工资水平估算；新增管理与销售人员 60 人，按照目前公司物流、质量控制、采购、销售等实际岗位薪酬估算。

（4）折旧与摊销

本项目固定资产包括房屋建筑物和各类生产设备，折旧按照国家有关规定采用分类直线折旧方法计算，其中生产设备按 10 年折旧，残值率为 5%，建筑按 20 年折旧，残值率为 5%。

本项目摊销费用为购买的软件，按 3 年进行摊销，与公司现行软件的摊销政策一致。

（5）修理费与其他制造费用

本项目修理费系依据公司生产中的实际情况，按折旧费用的 1%估算。

本项目其他制造费用系依据公司生产中的实际情况，按年营业收入的 1%估算。

（6）其他营业费用与其他管理费用

其他营业费用和其他管理费用系以公司现行销售、管理成本为基础，综合考虑产品的市场竞争力、运输半径、客户关系维护等因素确定。

3、经济效益

基于上述测算基础，本项目在达产后的主要效益指标如下：

效益指标	数值
营业收入	44,440.18 万元
毛利率	22.20%
利润总额	5,800.53 万元
税后内部收益率	18.73%
税后项目投资回收期（含建设期）	5.73 年

（二）余姚年产54.01万套/件汽车内饰件项目

本项目投产后基本利润表测算情况如下：

单位：万元

序号	科目	第 1 年	第 2 年	第 3-10 年每年
1	营业收入	3,909.97	33,449.14	35,414.22
2	总成本费用	3,855.23	28,183.14	30,090.82
3	利润总额	21.94	4,982.50	5,024.97
4	应纳税所得额	21.94	4,982.50	5,024.97
5	企业所得税	5.49	1,245.63	1,256.24
6	净利润	16.46	3,736.88	3,768.73

1、营业收入测算

本项目拟生产的产品包括门内护板、立柱、仪表板/副仪表板等。

公司在编制本项目可行性研究报告时，已进入吉利汽车的供应商体系，并已就立柱、立柱尾门总成、仪表板/副仪表板等产品与客户签署订货协议或已收到客户提名信，门内护板总成、仪表板总成等产品尚尚处于协商过程中。本项目产品中已签署订货协议的部分系依据提名信或订货协议中约定的价格测算，尚未签署协议的部分系依据公司相似产品一般的销售价格测算，并按照协议约定或历史项目的经验考虑了价格年降的因素。

本项目全部达产后，将形成年产 54.01 万套/件汽车内饰件的生产能力，年销售收入估算总额为 35,414.22 万元。具体预测情况如下：

序号	项目	第 1 年	第 2 年	第 3-10 年每年
门内护板总成	收入（万元）	880.00	8,536.00	8,272.00
	单价（元/套）	800.00	776.00	752.00
	数量（万套）	1.10	11.00	11.00
DCY11 立柱	收入（万元）	529.78	1,835.29	2,489.94
	单价（元/套）	344.01	333.69	323.37
	数量（万套）	1.54	5.50	7.70
V331 立柱尾门总成	收入（万元）	16.62	2,519.24	3,466.68
	单价（元/套）	472.21	458.04	443.88
	数量（万套）	0.04	5.50	7.81
DCY11 仪表板副仪表板骨架	收入（万元）	943.57	3,268.81	4,434.79
	单价（元/套）	612.71	594.33	575.95
	数量（万套）	1.54	5.50	7.70
仪表板副仪表板骨架	收入（万元）	1,540.00	7,469.00	7,238.00
	单价（元/套）	700.00	679.00	658.00
	数量（万套）	2.20	11.00	11.00
仪表板总成	收入（万元）	-	9,820.80	9,512.80
	单价（元/套）	1,150.00	1,116.00	1,081.00
	数量（万套）	-	8.80	8.80
合计销量（万套）		**6.42**	**47.30**	**54.01**
合计营业收入（万元）		**3,909.97**	**33,449.14**	**35,414.22**

2、总成本费用测算

本项目总成本费用包括外购原材料费用、外购燃料动力费用、职工薪酬、固定资产折旧与无形资产摊销、修理费与其他制造费用、其他营业费用与其他管理费用。具体情况如下：

单位：万元

项目	第 1 年	第 2 年	第 3-10 年每年
总成本费用	**3,855.23**	**28,183.14**	**30,090.82**
外购原材料费用	2,488.90	21,191.71	22,500.78
外购燃料动力	65.07	479.75	547.81
职工薪酬	630.17	2,830.33	3,242.97
折旧费用	391.25	1,616.90	1,616.90

摊销	41.33	41.33	41.33
修理费	3.91	16.17	16.17
其他制造费用	39.10	334.49	354.14
其他销售费用	39.10	334.49	354.14
其他管理费用	156.40	1,337.97	1,416.57

（1）外购原材料费用

外购原材料费用系根据每款产品的原材料定额单耗×当期原材料价格×每款产品的生产量，公司上述产品涉及的主要原材料包括 ABS、PP、PVC 等塑料料子，发泡剂、热熔胶、脱模剂等，以及面料、骨架、搪塑表皮等，各类原材料价格系参考市场近期实际价格及变化趋势确定。

（2）外购燃料及动力费用

外购燃料及动力费用系根据项目投产后所需燃料及动力消耗量×单价所得，具体而言，该项目达产后所需燃料及动力包括电、水、天然气，相关燃料及动力价格系根据项目投产地市场价格测算。

（3）职工薪酬

该项目拟新增劳动定员 528 人，其中生产工人 467 人，年人均薪酬按目前项目所在地生产人员实际工资水平估算，新增管理与销售人员 61 人，按照目前公司物流、质量控制、采购、销售等岗位实际薪酬估算。

（4）折旧与摊销

本项目固定资产包括房屋建筑物和各类生产设备，折旧按照国家有关规定采用分类直线折旧方法计算，其中生产设备按 10 年折旧，残值率为 5%，建筑按 20 年折旧，残值率为 5%。

本项目摊销费用为外购的土地使用权，按 50 年摊销。

（5）修理费与其他制造费用

本项目修理费系依据公司生产中的实际情况，按折旧费用的 1%估算。

本项目其他制造费用系依据公司生产中的实际情况，按年营业收入的 1%估算。

（6）其他营业费用与其他管理费用

其他营业费用和其他管理费用系以公司现行销售、管理成本为基础，综合考虑产品的市场竞争力、运输半径、客户关系维护等因素确定。

3、经济效益

基于上述测算基础，本项目在达产后的主要效益指标如下：

效益指标	数值
营业收入	35,414.22 万元
毛利率	22.60%
利润总额	5,024.97 万元
税后内部收益率	12.75%
税后项目投资回收期（含建设期）	7.96 年

（三）上饶年产18.9万套/件汽车内饰件项目

本项目投产后基本利润表测算情况如下：

单位：万元

序号	科目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4-10 年每年
1	营业收入	3,848.73	22,413.22	25,535.02	25,535.02
2	总成本费用	4,014.06	18,425.18	21,053.87	21,656.31
3	利润总额	-197.67	3,801.16	4,271.19	3,668.75
4	应纳税所得额	-197.67	3,801.16	4,271.19	3,668.75
5	企业所得税	-49.42	950.29	1,067.80	917.19
6	净利润	-148.26	2,850.87	3,203.39	2,751.56

1、营业收入测算

本项目拟生产的产品包括仪表板/副仪表板、立柱等，主要为爱驰亿维、汉腾、北汽新能源的上饶周边工厂配套。

公司在编制本项目可行性研究报告时，上述拟生产的产品均已收到客户提名信或已与客户签署订货协议。本项目产品的销售价格系按照客户提名信或订货协议中约定的价格，并已根据协议约定或历史项目的经验考虑了价格年降的因素。

本项目全部达产后，将形成年产 18.9 万套/件汽车内饰件的生产能力，年销售收入估算总额为 25,535.02 万元。具体预测情况如下：

序号	项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4-10 年每年
爱驰亿维仪表板/副仪表板	收入（万元）	664.66	3,870.65	6,270.46	6,270.46
	单价（元/套）	1,777.16	1,759.39	1,741.79	1,741.79
	数量（万套）	0.37	2.20	3.60	3.60
汉腾 A45 门板/后背门	收入（万元）	688.60	4,010.08	4,877.40	4,877.40
	单价（元/套）	1,157.31	1,145.74	1,134.28	1,134.28
	数量（万套）	0.60	3.50	4.30	4.30
汉腾 X5 门板	收入（万元）	879.31	5,120.68	5,069.47	5,069.47
	单价（元/套）	1,293.10	1,280.17	1,267.37	1,267.37
	数量（万套）	0.68	4.00	4.00	4.00

汉腾 X5 仪表板	收入（万元）	1,055.17	6,144.81	6,083.36	6,083.36
	单价（元/套）	1,551.72	1,536.20	1,520.84	1,520.84
	数量（万套）	0.68	4.00	4.00	4.00
北汽新能源 CS2B 仪表板/副仪表板\立柱	收入（万元）	561.00	3,267.00	3,234.33	3,234.33
	单价（元/套）	1,100.00	1,089.00	1,078.11	1,078.11
	数量（万套）	0.51	3.00	3.00	3.00
合计销量（万套）		**2.84**	**16.70**	**18.90**	**18.90**
合计营业收入（万元）		**3,848.73**	**22,413.22**	**25,535.02**	**25,535.02**

2、总成本费用测算

本项目总成本费用包括外购原材料费用、外购燃料动力费用、职工薪酬、固定资产折旧与无形资产摊销、修理费与其他制造费用、其他营业费用与其他管理费用。具体情况如下：

单位：万元

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4-10 年每年
总成本费用	**4,014.06**	**18,425.18**	**21,053.87**	**21,656.31**
外购原材料费用	2,441.70	14,305.51	16,478.99	16,478.99
外购燃料动力	68.64	403.75	456.94	456.94
职工薪酬	883.27	1,592.09	1,806.79	1,806.79
折旧费用	385.66	771.33	771.33	1,352.35
摊销费用	-	-	-	15.66
修理费	3.86	7.71	7.71	13.47
其他制造费用	38.49	224.13	255.35	255.35
其他营业费用	57.73	336.20	383.03	383.03
其他管理费用	134.71	784.46	893.73	893.73

（1）外购原材料费用

外购原材料费用系根据每款产品的原材料定额单耗×当期原材料价格×每款产品的生产量，公司上述产品涉及的主要原材料包括 ABS、PP、PVC 等塑料料子，发泡剂、热熔胶、脱模剂等试剂，以及面料、骨架、搪塑表皮等，各类原材料价格系参考市场近期实际价格及变化趋势确定。

（2）外购燃料及动力费用

外购燃料及动力费用系根据项目投产后所需燃料及动力消耗量×单价所得，具体而言，该项目达产后所需燃料及动力包括电、水、天然气，相关燃料及动力价格系根据项目投产地市场价格测算。

（3）职工薪酬

该项目拟新增劳动定员 235 人。其中新增生产工人 175 人，年人均薪酬按目前项目所在地生产人员实际工资水平估算；新增管理与销售人员 60 人，按照目前公司物流、质量控制、采购、销售等岗位实际薪酬估算。

（4）折旧与摊销

本项目固定资产包括房屋建筑物和各类生产设备，折旧按照国家有关规定采用分类直线折旧方法计算，其中生产设备按 10 年折旧，残值率为 5%，建筑按 20 年折旧，残值率为 5%。

本项目摊销费用为回购的土地使用权，按 50 年摊销。

（5）修理费与其他制造费用

本项目修理费系依据公司生产中的实际情况，按折旧费用的 1%估算。

本项目其他制造费用系依据公司生产中的实际情况，按年营业收入的 1%估算。

（6）其他营业费用与其他管理费用

其他营业费用和其他管理费用系以公司现行销售、管理成本为基础，综合考虑产品的市场竞争力、运输半径、客户关系维护等因素确定。

3、经济效益

基于上述测算基础，本项目在达产后的主要效益指标如下：

效益指标	数值
营业收入	25,535.02 万元
毛利率	23.52%
利润总额	3,668.75 万元
税后内部收益率	14.27%
税后项目投资回收期（含建设期）	7.98 年

（四）本次募投项目预计效益披露的合理性、是否充分考虑前次募投项目效益的实现情况及其原因与持续性，效益测算是否足够谨慎，

1、本次募投项目效益测算参数确定合理

本次募投项目的收入预测系以明确的客户意向为基础，主要产品已与相关客户签订协议，或已收到客户的提名信，或客户已表达明确意向。公司在预测产品销售单价时，均以合同、提名信或客户意向的价格为基础，并结合报告期内相同或相似产品的价格综合确定。预测销售价格时同时考虑了整车厂对于供应商的年降要求，对规划产品前三年的单价按照客户意向或历史项目经验进行下调。除前述客户有明确意向的产品外，发行人目前尚有车和家 N01 门板项目、长城宝马

光束汽车门板项目、华人运通门板项目、恒大国能仪表板项目、观致 C26 门板项目等新增项目正在洽谈中，未来有望作为现有规划产品的补充，增强本次募投项目预计效益的可实现性。

本次募投项目成本费用的测算均以公司报告期内的实际情况为基础。具体为：（1）预测外购原材料成本时，根据报告期内单位产品的实际原材料消耗及现行的市场价格为基础测算；（2）预测外购燃料动力时，按照现行产品能耗和现行燃料动力市场价格为基础测算；（3）年人均工资水平参照报告期内的实际情况估算；（4）折旧摊销均按照发行人目前会计政策核算；（5）修理费和其他制造费用按照报告期内的实际情况进行估算；（6）销售费用、管理费用系以公司现行销售、管理成本为基础，综合考虑产品的市场竞争力、运输半径、客户关系维护等因素确定。

本次募投项目销售费用率与发行人报告期内实际销售费用率存在差异，主要系考虑到产品运输半径的影响。发行人报告期内销售费用中主要为车辆、仓储运杂费，其占销售费用的比重报告期内平均超过 50%。“常熟汽车内饰件生产线扩建项目”面向的客户为东风裕隆、车和家、南京知行、江西亿维和 Vinfast，其中东风裕隆系通过常熟安通林供货，公司运送到常熟安通林的距离极短，几乎不产生运输和仓储费用，对其余客户供货时，需运送至南京、萧山、上饶等地，会产生相应的运输和仓储费，因此该项目的销售费用率参照报告期内公司实际销售费用率确定为 2%。“余姚年产 54.01 万套/件汽车内饰件项目”主要系通过宁波安通林向吉利汽车配套供货，拟与宁波安通林共同在吉利汽车的余姚工厂附近建设生产基地，考虑到运输距离极短，几乎不产生运输和仓储费用，其销售费用率确定为 1.04%。“上饶年产 18.9 万套/件汽车内饰件项目”拟在上饶经济开发区建设生产基地，向爱驰亿维、汉腾、北汽新能源的上饶周边工厂供货，会产生一定的运输和仓储费用，考虑到运输目的地均在上饶市内，其费用相对比跨市跨省运输低，确定其销售费用率为 1.56%。

2、本次募投项目毛利率、费用率与报告期内实际情况不存在重大差异

本次募投项目达产后测算的毛利率水平及费用率与发行人报告期内实际情况的对比如下：

项目	报告期内实际情况				常熟汽车内饰件生	余姚年产 54.01 万套/	上饶年产 18.9 万套/
	2018 年	2017 年	2016 年	2015 年			

					产线扩建项目	件汽车内饰件项目	件汽车内饰件项目
毛利率	20.94%	22.03%	23.94%	29.00%	22.20%	22.60%	23.52%
销售费用率	1.81%	2.04%	2.02%	2.64%	2.00%	1.04%	1.56%
管理费用率	15.72%	13.22%	11.43%	14.97%	6.50%	6.53%	6.77%

根据上表，本次募投项目达产后的毛利率水平与发行人报告期内实际情况相比不存在重大差异，测算的结果具有合理性。

本次募投项目管理费用率与发行人报告期内实际管理费用率存在差异，主要原因为：1、报告期内的管理费用中，总部的管理职能产生的费用占据较大的比例，比如高级管理人员的工资、总部办公部门的费用与折旧、摊销等；2、报告期内的管理费用中包含了研发费用，而本次募投项目为现有产品的产能扩充，无相关的研发支出。本次募投项目的测算过程中，已就各项目劳动定员的薪酬、固定资产折旧费用、无形资产摊销费用进行了单独测算，为提高管理费用率的可比性，下表中将剔除管理人员薪酬、折旧摊销费用、研发费用后的其他管理费用率情况进行了对比：

项目	报告期内实际情况				常熟汽车内饰件生产线扩建项目	余姚年产 54.01 万套/件汽车内饰件项目	上饶年产 18.9 万套/件汽车内饰件项目
	2018 年	2017 年	2016 年	2015 年			
经调整的管理费用率	4.26%	3.33%	2.94%	4.52%	4.55%	4.00%	3.50%

根据上表，经调整后的本次募投项目管理费用率与公司报告期内情况不存在重大差异。公司测算费用时充分结合了现有业务的实际情况，测算结果具有合理性。

3、是否充分考虑前次募投项目效益的实现情况及其原因与持续性

（1）前次募投项目效益的实现情况及其原因与持续性

公司前次募投项目“常熟市汽车饰件股份有限公司增资扩建汽车饰件项目”、“芜湖市常春汽车内饰件有限公司年产 70.5 万套/件汽车内饰件项目”、“天津常春汽车零部件有限公司年产 160 万件汽车零部件项目”于 2018 年度达产，2018 年度未实现预计效益，主要原因为：

①受宏观经济增速放缓、取消购置税优惠等因素作用下，2018 年度我国汽车行业销量出现负增长，项目的目标客户如奇瑞汽车、奇瑞捷豹路虎等的需求量随之下降；

②项目达产初期，固定资产的折旧较大。一方面，受短期内行业周期性波动影响，公司对目标客户的销售未达预期；另一方面，项目量产初期，存在产量爬坡的阶段，因此导致未形成足够的规模效应，利润率相应下降；

③前次募投常熟项目缩减投资后，主要生产设备较计划投资减少，导致实际投产的产能较目标产能有所下降。

（2）导致前次募投项目未实现预计效益的原因对本次募投项目的影响较小

本次募投项目规划的建设期为 1-2 年，项目建成投产后，面临的市场环境有望发生变化。具体情况如下：

①汽车行业周期性波动的影响有望减缓

受宏观经济增速放缓、取消购置税优惠等因素影响，汽车行业短期内面临周期性波动。目前，国家及地方政府正陆续出台政策，以减缓汽车行业的周期性波动影响。如财政部于 2019 年 5 月 23 日公布的《关于车辆购置税有关具体政策的公告》在一定程度上有利于消费者减少购置税缴纳金额，提升消费者购车需求。广东省于 2019 年 5 月 28 日出台的《广东省完善促进消费体制机制实施方案》提出“优化汽车消费环境，逐步放宽广州、深圳市汽车摇号和竞拍指标，扩大准购规模，其他地市不得再出台汽车限购规定”，有利于释放重点限购城市的汽车消费需求。未来其他限购城市也有望逐步放宽限购，进一步提振购车需求。

此外，我国汽车产业在 2009 年和 2010 年历经了爆发式成长，该两年的汽车销量同比增速分别为 45.46%和 32.37%，从 2008 年度的 938.05 万辆跃升至 2010 年度的 1,806.19 万辆。按照 10 年的更新周期，未来两年汽车的更新需求将大幅增加。

综上，本项目建成投产后，汽车行业的周期性波动影响有望减缓。

②我国汽车行业中长期仍然具有广阔的成长空间和强劲的增长驱动

尽管我国汽车行业2018年度出现负增长，2018年度的产销量分别为2,780.92万辆和 2,808.06 万辆，同比分别下降 4.16%、2.76%，但仍处于高位，排名全球第一，汽车产业仍然为国民经济的重要支柱。从中长期看，我国汽车行业仍具备稳定增长的基础，市场空间依旧广阔，增长驱动力依旧强劲。

关于汽车及零部件行业前景分析，详见本回复“问题 3/三/（二）公司所处行业的市场前景”。

③公司有望受益于行业集中度的提升

相对弱势的市场环境短期内对汽车行业内企业的生产经营带来了较大的压力，对中小型、技术相对较弱的企业的影响尤其明显；长期来看，将促进汽车行业洗牌重组，行业龙头企业凭借较强的技术、资金实力、品牌优势有望获得更大的市场份额，整车行业的销量集中度将提升。

以公司为代表的优秀国产内饰件供应商，主要客户集中于一汽大众、上汽通用、北京奔驰、华晨宝马、吉利汽车等整车行业龙头企业，有望随着下游汽车行业集中度的提升，逐步扩大市场份额，进而为本次募投项目的实施提供充足的订单支持。

④新能源汽车市场的快速增长为本项目的实施提供保障

近年来国内新能源汽车产业发展迅猛，2018 年度在汽车行业整体出现负增长的情况下，新能源汽车依旧保持快速增长。根据中国汽车工业协会数据，2018 年国内共销售新能源汽车 125.6 万辆，同比增长 61.7%。2019 年 1-4 月新能源汽车累计销量为 36.0 万辆，同比增长 59.8%。

本次募投项目拟配套的客户中，车和家、南京知行、爱驰亿维、汉腾、北汽新能源等均为新能源汽车厂商，受益于新能源汽车市场的快速增长，未来对于汽车内饰件的需求量有望不断增加，从而为本项目的实施提供进一步保障。

根据上述分析，本项目实施后面临的市场环境有望发生较大程度的改善，未来目标客户的需求有望持续增长，导致前次募投项目未达预期效益的行业性因素对本次募投项目的影响较小。此外，本次募投项目均已取得客户的明确意向，同时区域内尚有较多的储备项目和潜在目标客户作为补充，前次募投项目中因单个客户需求变动的因素对本次募投项目的影响较小。

综上，本次募投项目效益测算参数合理，毛利率、费用率与报告期内实际情况不存在重大差异，且已充分考虑前次募投项目效益的实现情况及其原因与持续性，本次募投项目效益测算合理、谨慎。

（五）是否充分披露相关风险

发行人已在募集说明书中披露“募集资金投资项目实施的风险”。发行人就本次募投项目新增产能无法完全消化的风险和本次募投项目无法达到预计效益的风险进一步披露如下：

1、本次募投项目新增产能无法完全消化的风险

本次募集资金投资项目达产后，公司常熟生产基地将形成年产 115.1 万套/

件汽车内饰件的新增产能，余姚生产基地将形成年产 54.01 万套/件汽车内饰件的新增产能，上饶生产基地将形成年产 18.9 万套/件汽车内饰件的新增产能。

尽管本次募投项目系以明确的客户意向为基础，且公司在拟建设区域内有较多的储备项目和潜在目标客户作为补充，但下游汽车行业受宏观经济增速放缓、取消购置税优惠等因素影响，2018 年度出现负增长，且短期内存在周期性波动的风险。如未来汽车行业的整体周期性调整持续，整车的产销量进一步下降，公司新增的汽车内饰件产品可能无法得到完全消化。

2、本次募投项目无法达到预计效益的风险

公司本次募集资金投资项目用于扩大现有汽车内饰件产品的产能，并进一步完善生产基地的布局。本次募投项目符合国家产业政策以及公司战略发展方向，可充分利用现有产品、技术、项目经验和销售渠道优势，扩充产品和业务线，提高公司产量和就近配套能力，完善区域布局，为未来进一步发展夯实基础。

尽管公司本次募集资金投资项目已经过了充分的市场调研和可行性论证，并通过合理、谨慎的测算后，认为具有较好的市场前景。但项目的可行性以及预计经济效益是基于当前的宏观经济环境、产业政策、市场供求关系、行业技术水平、市场价格等现有状况基础上进行合理预测的，由于项目实施存在一定的周期，若在实施过程中上述因素发生重大不利变化，可能导致项目实施进度推迟或项目建成后公司无法实现预期产能目标、新增产能无法完全消化等风险，从而对公司本次募集资金投资项目的实施 效果造成不利影响，导致无法达到预期效益。

五、募投项目是否会增加关联交易，如是请说明必要性及拟增加的金额比例，是否构成发行障碍及其依据

（一） 本次募投项目增加关联交易情况及增加的金额比例

本次募集资金投资项目实施后，将新增部分关联交易，主要为“常熟汽车内饰件生产线扩建项目”中，常熟汽饰作为二级供应商，向一级供应商参股公司常熟安通林销售仪表板/副仪表板等产品，并最终向东风裕隆销售；“余姚年产54.01万套/件汽车内饰件项目”中，余姚常春作为二级供应商，向一级供应商参股公司的子公司宁波安通林销售门板、仪表板等产品，并最终向吉利汽车销售。

本次募集资金投资项目全部达产后，按照上述项目预测的年销售额和对应客户情况计算，预计将新增关联销售37,469.04万元。假设以2018年度历史营业

收入和关联销售收入为基础，加上本次募投项目达产的销售金额后，预计关联销售比例将从53.48%下降至45.97%。具体情况如下：

单位：万元

项目	2018年度实际关联交易情况	募投项目新增关联交易情况	模拟测算2018年度关联交易情况
关联销售金额	78,282.31	37,469.04	115,751.35
营业收入	146,386.55	105,389.42	251,775.97
关联销售占比	53.48%	35.55%	45.97%

（二） 募投项目增加关联交易的必要性

与国际知名汽车零部件企业合资开展经营、以及作为二级供应商通过合资平台切入知名合资整车厂，系公司一贯以来的商业模式，亦为汽车零部件行业内常见的经营模式。通过该模式，有助于公司快速切入知名整车厂的供应商体系，获取相关中高端车型配套业务并快速占据市场份额；公司产品的售价亦可以因中高端品牌车型较高的利润空间和合资品牌的溢价而提升，有效提升公司的毛利率水平和盈利能力；同时，有利于扩大公司产品销量，实现规模效应，提升公司在行业内的市场地位和品牌声誉；此外，还可以通过该模式引进国外先进的生产技术及工艺，学习规范高效的管理理念和生产经验，持续推动公司的业务发展与成长。

本次募投项目中，公司通过与安通林合资平台的合作，成功进入东风裕隆的供应链体系，以及实现了对吉利汽车杭州湾生产基地的就近配套，为后续业务的持续拓展打下坚实的基础。

（三） 是否构成发行障碍及其依据

本次募投项目增加的关联交易符合公司一贯以来的商业模式，系公司业务发展的切实需要，为后续业务拓展打下坚实基础。本次募投项目已经股东大会审议通过，程序合法有效，且实施后关联交易的占比将有所降低，不会与控股股东或实际控制人产生同业竞争或对公司生产经营的独立性产生重大影响。

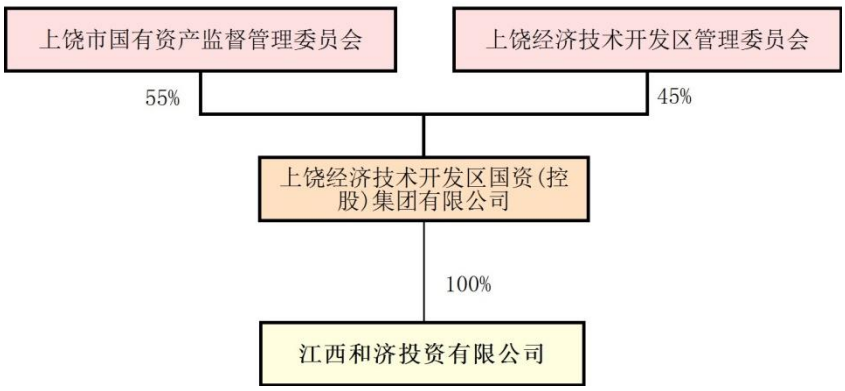
综上，本次募投项目增加关联交易不会构成本次公开发行可转债的发行障碍。

六、江西和济的股东背景情况，是否与申请人及其实际控制人、董监高存在关联关系或业务、资金往来；厂房土地建成后租赁价格以及三年后回购价格

的确定依据及其公允性，是否损害申请人利益及其依据；代建模式涉及的相关募投资金存放、使用安排情况及其合规性

（一）江西和济的股东背景情况，是否与申请人及其实际控制人、董监高存在关联关系或业务、资金往来

截至本回复出具日，江西和济的股权结构情况如下：



江西和济的唯一股东为上饶经济技术开发区国资（控股）集团有限公司，上饶市国资委、上饶经开区管委会分别持有其 55%和 45%的股权。截至本回复出具日，其基本情况如下：

公司名称：	上饶经济技术开发区国资(控股)集团有限公司
企业类型：	其他有限责任公司
注册资本：	700,000 万元
法定代表人：	李书铭
成立日期：	2015 年 3 月 6 日
注册地址：	江西省上饶经济技术开发区兴园大道 32 号双创科技城 2 号楼 6 楼
经营范围：	国有资产管理与运营,资产的收购、并购及处置;向金融机构和资本市场筹措资金;对企业进行资金投放,创业创新投资,支持实体经济,通过多种途径盘活存量资金,以实现国有资产保值增值;实业投资,产业投资,对基础设施和公共服务设施进行投资 、建设,代建管理;投资、经营、管理城市土地资产,土地整理开发;房屋租赁;房地产开发及销售;投资和经营教育、旅游、技术、医疗、医药、卫生、酒店、信息、新能源、新材料、新文化;国内贸易;进出口贸易。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)
股权结构：	上饶市国有资产监督管理委员会持股 55%、上饶经济技术开发区管理委员会持股 45%

报告期内，除因“上饶年产 18.9 万套/件汽车内饰件项目”所产生的业务外，

江西和济及其股东与公司及公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在任何关联关系或业务、资金往来。

（二）厂房土地建成后租赁价格以及三年后回购价格的确定依据及其公允性，是否损害申请人利益及其依据

《关于常熟市汽车饰件股份有限公司汽车内饰件、汽车内饰总成项目厂房租赁及回购合同书》（以下简称“《租赁及回购合同》”）约定，江西和济负责工业用地摘牌，并为本项目量身定做厂房。建成后租给发行人使用 3 年，租赁期间，发行人按每平方米 10 元/月的标准缴纳租金。

该模式系上饶经开区招商引资、吸引优质企业入驻园区的常用合作模式。根据江西和济出具的说明，除上饶常春外，江西和济与江西维真显示科技有限公司、江西合赢智慧显示技术有限公司、江西万维光电有限公司等多家招商企业采用“代建-租赁-回购”模式。江西和济为上饶常春代建的厂房土地后续的租赁单价与其承担的其他“代建-租赁-回购”项目基本一致；江西和济为上饶常春代建的厂房土地后续回购价格按照建设成本确定，定价机制与其承担的其他“代建-租赁-回购”项目相一致。

综上，江西和济为“上饶年产 18.9 万套/件汽车内饰件项目”代建的厂房土地建成后，租赁价格以及租赁期满后的回购价格公允、合理，不存在否损害发行人利益的情况。

（三）代建模式涉及的相关募投资金存放、使用安排情况及其合规性

公司已根据《公司法》、《证券法》、《上海证券交易所股票上市规则》、《上市公司监管指引第 2 号—上市公司募集资金管理和使用的监管要求》、《上海证券交易所上市公司募集资金管理规定》等法律法规的规定建立《募集资金管理办法》，本次公开发行可转换公司债券的募集资金到账后，将严格按照法律法规和《募集资金管理办法》的规定，将募集资金存放于董事会批准设立的专项账户集中管理，并严格履行相关审批手续，对募集资金的管理和使用进行监督，保证专款专用。

就涉及代建模式的“上饶年产 18.9 万套/件汽车内饰件项目”，未来公司将根据项目的实际建设进度安排使用募集资金，在租赁期满后根据合同约定使用募集资金支付厂房及土地回购价款。

综上，代建模式涉及的相关募投资金存放、使用合法合规。

七、结论

（一）本次募投项目系基于新增客户的需求为其配套建设的生产线，与前次募投项目的配套客户互不相同。考虑预留产能和新项目量产爬坡的因素，公司现有产能的利用率处于合理水平，与现有客户的意向需求相匹配；本次募投项目新增产能与新增客户的意向需求相匹配。本次募投项目不存在重复建设的情形。

（二）前次募投项目“常熟增资扩建汽车饰件项目”的缩减系基于客户需求的变化情况及公司重点布局天津生产基地的战略进行的调整，前次募投常熟项目缩减后已达到预定可使用状态并向目标客户持续供货，不存在产能闲置的情形。本次募投项目系基于新增客户的意向，与前次募投项目的配套客户及项目车型互不相同，拟生产的产品存在一定的差异，前次募投项目缩减常熟项目后新建本次常熟项目具有合理性。

（三）本次募投项目可缓解公司阶段性产能不足的现状，满足新增客户的采购意向；本次募投项目通过新建生产基地完善区域布局，满足客户就近配套的需求；汽车及零部件行业中长期仍然具备广阔发展空间和强劲的增长驱动，未来中高端内饰件的市场需求持续提升，优秀国产内饰件供应商市场份额将随着下游汽车行业集中度的提升而不断扩大，本次募投项目的实施可满足未来中国汽车内饰件市场持续增长的市场需求。因此本次募投项目的实施具有必要性。

本次募投项目的实施以明确的客户意向为基础，拟配套客户的生产基地均已建成或动工；本次募投项目覆盖区域内的尚有众多的储备项目和潜在目标客户，因此本次募投项目的新增产能消化具有可行性。

（四）本次募投项目效益测算的参数确定依据合理，毛利率、费用率与报告期内实际情况不存在重大差异，且已充分考虑前次募投项目效益的实现情况及其原因与持续性，本次募投项目效益测算合理、谨慎。公司已在募集说明书中补充披露“本次募投项目新增产能无法完全消化的风险”和“本次募投项目无法达到预计效益的风险”。

（五）公司本次募投项目实施后增加关联交易，系公司业务拓展的切实需要，符合一贯的商业模式和行业常见的经营模式，具有必要性与合理性；本次募投项目已经股东大会审议通过，程序合法有效，且实施后关联交易的占比将有所降低，本次募投项目新增关联交易不会构成本次公开发行可转债的发行障碍。

（六）报告期内，除因“上饶年产 18.9 万套/件汽车内饰件项目”所产生的业务外，江西和济及其股东与公司及公司实际控制人、董事、监事、高级管理人

员之间不存在任何关联关系或业务、资金往来。上饶募投项目厂房土地建成后的租赁价格以及三年后回购价格的确定依据合理、公允，不存在损害公司利益的情形。代建模式涉及的相关募投资金存放、使用合法合规。

【保荐机构核查意见】

保荐机构查阅了发行人本次公开发行可转换公司债券的预案、可行性研究报告、与本次发行有关的三会材料；对发行人管理层进行了访谈，了解报告期内产能利用率情况及原因、本次募投与前次募投项目的关系及是否存在重复建设的情况、前次募投项目缩减常熟项目后新建本次常熟项目的原因、发行人所处行业的市场前景、本次募投项目的合理性与必要性、新增产能消化措施的可行性、募投项目新增关联交易的必要性、发行人与江西和济是否存在关联关系及业务与资金往来、本次募集资金的存放、使用安排等情况；查阅汽车行业协会资料及公开披露的汽车及零部件行业研究报告，并分析发行人所处行业及下游汽车行业的市场前景；查阅前次募集资金鉴证报告，并获取前次募投项目的客户销售情况；获取并查阅本次发行人与本次募投项目目标客户签署的协议、取得的意向书和提名信等资料；查阅同行业上市公司公开披露资料，并与发行人的情况进行对比；获取募投项目的投资规模估算表与效益测算表，查阅测算相关的依据性文件，并对测算过程进行复核；获取并查阅江西和济出具的说明函；查阅发行人募集资金管理制度。

经核查，保荐机构认为：

1、本次募投项目系基于新增客户的需求为其配套建设的生产线，与前次募投项目的配套客户互不相同。考虑预留产能和新项目量产爬坡的因素，发行人现有产能的利用率处于合理水平，与现有客户的意向需求相匹配；本次募投项目新增产能与新增客户的意向需求相匹配。本次募投项目不存在重复建设的情形。

2、前次募投项目“常熟增资扩建汽车饰件项目”的缩减系基于客户需求的变化情况及发行人重点布局天津生产基地的战略进行的调整，前次募投常熟项目缩减后已达到预定可使用状态并向目标客户持续供货，不存在产能闲置的情形。发行人本次募投项目系基于新增客户的意向，与前次募投项目的配套客户及项目车型互不相同，拟生产的产品存在一定的差异，前次募投项目缩减常熟项目后新建本次常熟项目具有合理性。

3、本次募投项目可缓解发行人阶段性产能不足的现状，满足新增客户的采购意向；本次募投项目通过新建生产基地完善区域布局，满足客户就近配套的需求；汽车及零部件行业中长期仍然具备广阔发展空间和强劲的增长驱动，未来中高端内饰件的市场需求持续提升，优秀国产内饰件供应商市场份额将随着下游汽车行业集中度的提升而不断扩大，本次募投项目的实施可满足未来中国汽车内饰件市场持续增长的市场需求。因此本次募投项目的实施具有必要性。

本次募投项目的实施以明确的客户意向为基础，拟配套客户的生产基地均已建成或动工；本次募投项目覆盖区域内的尚有众多的储备项目和潜在目标客户，因此本次募投项目的新增产能消化具有可行性。

4、本次募投项目效益测算的参数确定依据合理，毛利率、费用率与报告期内实际情况不存在重大差异，且已充分考虑前次募投项目效益的实现情况及其原因与持续性，本次募投项目效益测算合理、谨慎。发行人已在募集说明书中补充披露“本次募投项目新增产能无法完全消化的风险”和“本次募投项目无法达到预计效益的风险”。

5、发行人本次募投项目实施后增加关联交易，系发行人业务拓展的切实需要，符合一贯的商业模式和行业常见的经营模式，具有必要性与合理性；本次募投项目已经发行人股东大会审议通过，程序合法有效，且实施后关联交易的占比将有所降低，本次募投项目新增关联交易不会构成本次公开发行可转债的发行障碍。

6、报告期内，除因“上饶年产 18.9 万套/件汽车内饰件项目”所产生的业务外，江西和济及其股东与发行人及发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在任何关联关系或业务、资金往来。上饶募投项目厂房土地建成后的租赁价格以及三年后回购价格的确定依据合理、公允，不存在损害发行人利益的情形。代建模式涉及的相关募投资金存放、使用合法合规。

【募集说明书补充披露情况】

上述有关“本次募投项目与前次募投项目的关系”、“募投项目的合理性与必要性”的内容已在募集说明书“第八节 本次募集资金运用/二、本次募集资金投资项目的必要性与合理性”中补充披露。

上述有关“常熟地区募投项目”的内容已在募集说明书“第八节 本次募集

资金运用/四、募集资金投资项目具体情况/（一）常熟汽车内饰件生产线扩建项目”中补充披露。

上述有关“募投项目效益测算”的内容已在募集说明书“第八节 本次募集资金运用/四、募集资金投资项目具体情况”中补充披露。

上述有关“募集资金投资项目实施的风险”的内容已在“第三节 风险因素/五、募集资金投资项目实施的风险”中补充披露。

上述有关“募投项目是否会增加关联交易”的内容已在募集说明书“第八节 本次募集资金运用/一、本次募集资金运用概况/本次募集资金投资项目实施后新增同业竞争和关联交易情况”中补充披露。

上述有关“江西和济股东背景情况”以及“代建模式涉及问题”的内容已在募集说明书“第八节 本次募集资金运用/四、募集资金投资项目具体情况/（三）上饶年产 18.9 万套/件汽车内饰件项目”中补充披露。

问题4、关于业绩下滑

申请人 2019 年一季度业绩同比大幅下滑，从 2018 年一季度的 8853 万元下降到 2019 年一季度的 2491 万元，下滑 71.8%。请申请人进一步说明和披露：（1）2019 年一季度净利润大幅下滑的原因及其合理性，是否与同行业一致；（2）2019 年上半年的业绩预计情况，影响业绩下滑的相关因素是否可消除及其依据，营业收入和净利润是否存在持续下滑的风险及其依据；（3）结合主要产品的市场前景、行业经营环境和市场需求等因素就业绩下滑情况分析拟采取的针对性措施及其可行性。请保荐机构核查并发表意见。

【回复】

一、2019 年一季度净利润大幅下滑的原因及其合理性，是否与同行业一致

公司2019年一季度与2018年一季度的合并利润表主要财务数据的对比情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年 1-3 月	变动
营业收入	29,330.69	33,927.39	-13.55%
营业成本	22,469.01	25,709.55	-12.60%
毛利	6,861.68	8,217.85	-16.50%
期间费用	7,515.95	7,084.21	6.09%

投资收益	2,202.07	8,076.15	-72.73%
营业利润	2,765.61	9,113.92	-69.66%
利润总额	2,771.72	9,157.18	-69.73%
净利润	2,307.73	8,889.43	-74.04%
归属于母公司股东的净利润	2,491.61	8,853.50	-71.86%

2019 年 1-3 月，公司实现营业收入 29,330.69 万元，较 2018 年同期下降 13.55%；实现净利润 2,307.73 万元，较 2018 年同期下降 74.04%；实现归属于母公司股东的净利润 2,491.61 万元，较 2018 年同期下降 71.86%。

（一）2019 年一季度公司经营业绩较 2018 年同期下降的主要原因

1、参股公司一汽富晟 2018 年初分红 5,000 万元，使得 2018 年一季度业绩较大

2018 年 1 月，公司的参股公司一汽富晟作出利润分配决议并现金分红 50,000 万元，彼时公司持有一汽富晟 10%股权并根据企业会计准则的规定将其作为可供出售金融资产进行后续计量，因此公司将取得一汽富晟 10%股权对应的现金分红款 5,000 万元确认为投资收益，所以 2018 年一季度投资收益较大，导致 2018 年一季度的归属母公司所有者净利润大幅增加，较 2017 年同期增长了 54.91%。

2019 年一季度，由于一汽富晟尚未分配股利，由此导致 2019 年一季度公司净利润同比下降。剔除 2018 年一季度一汽富晟的分红带来的投资收益 5,000 万元后，2018 年一季度公司实现归属于母公司股东的净利润 3,853.50 万元。2019 年一季度公司实现归属于母公司股东的净利润 2,491.61 万元，与剔除分红后的 2018 年一季度归属于母公司股东的净利润相比下降 35.34%。

2、受汽车行业周期性波动的影响，经营业绩出现暂时性下降

2018 年以来，受宏观经济及小排量车辆购置税优惠政策调整的影响，我国汽车市场增速在前三季度逐步放缓、全年首次出现负增长，2018 年度产销量分别为 2,780.92 万辆和 2,808.06 万辆，同比分别下降 4.16%、2.76%。进入 2019 年，汽车行业整体周期性波动的影响继续延续，对整车厂和一级、二级配套供应商的经营业务均产生了一定的影响，公司和公司主要合资平台公司的经营业务均出现了不同程度的下降。因此，公司 2019 年一季度营业收入较 2018 年同期下降 13.55%，综合毛利率下降 0.83 个百分点，综合毛利下降 16.50%，同时来自于合资平台公司的投资收益也有所下降，综合影响下，净利润有所下滑。

3、期间费用有所上升

2019 年一季度，公司共发生期间费用 7,515.95 万元，相较 2018 年一季度的 7,084.21 万元，增加 431.74 万元，期间费用占营业收入的比例由 20.88%上升至 25.62%。主要系在营业收入下降的同时，财务费用增加了 398.47 万元。

近年来，公司加大了对厂房、生产设备的投入和合营联营企业的投入，资金需求较大，公司相应扩大了债务融资规模，长期借款、短期借款的合计账面金额从 2018 年 3 月末的 55,503.92 万元增长至 2019 年 3 月末的 123,325.95 万元，导致财务费用有所上升。

单位：万元

项目	2019 年 3 月末/ 2019 年 1-3 月	2018 年 3 月末/ 2018 年 1-3 月	增长
短期借款	97,492.86	55,503.92	75.65%
长期借款	25,833.09	-	/
合计	**123,325.95**	**55,503.92**	**122.19%**
财务费用	**1,027.08**	**628.61**	**63.39%**

（二）与同行业其他上市公司对比

2019 年一季度，受宏观经济及小排量车辆购置税优惠政策调整的影响，汽车行业出现周期性波动。同行业其他上市公司的业绩波动如下：

单位：万元

股票代码	公司名称	归属于母公司股东的净利润		
		2018 年一季度	2019 年一季度	波动幅度
600741	华域汽车	291,131.98	184,534.63	-36.61%
600081	东风科技	4,876.93	2,195.83	-54.98%
002048	宁波华翔	10,272.27	11,928.87	16.13%
300100	双林股份	4,597.39	1,691.93	-63.20%
600742	一汽富维	11,468.08	10,673.02	-6.93%
603006	联明股份	2,582.87	2,525.64	-2.22%
002662	京威股份	-2,704.53	-9,842.82	-263.94%
603179	新泉股份	7,630.78	5,447.15	-28.62%
合计		**329,855.78**	**209,154.24**	**-36.59%**
603035	**常熟汽饰**	**3,853.50**	**2,491.61**	**-35.34%**

注：为了更好地反映公司业绩的波动，常熟汽饰 2018 年一季度的归属于母公司股东的净利润剔除了一汽富晟分红的影响。

同行业上市公司中，除宁波华翔外，其他公司的业绩均出现不同幅度的下降，整体下降幅度达到 36.59%，与公司剔除分红因素后的业绩波动幅度相近。

综上，汽车行业周期性波动、参股公司分红安排以及期间费用上升等因素的影响，2019 年一季度公司经营业绩相比 2018 年同期有所下降，变动趋势与同行业上市公司相符，变动原因合理。

二、2019 年上半年的业绩预计情况，影响业绩下滑的相关因素是否可以消除及其依据，营业收入和净利润是否存在持续下滑的风险及其依据

（一）2019 年上半年的业绩预计情况

公司根据 2019 年已实现业绩以及客户订单、生产经营和费用支出计划、下属联营合营企业的经营预计等情况，审慎预计 2019 年 1-6 月的业绩情况，将其与 2018 年上半年业绩进行对比，具体情况如下：

单位：万元

项目	2018 年上半年	2019 年上半年（预计）	增幅
营业收入	68,172.72	**72,943.57**	7.00%
修正后的投资收益（注 2）	7,539.81	7,075.70	-6.16%
归属于母公司股东的净利润	26,721.88	**10,964.24**	-58.97%
修正后的归属于母公司股东的净利润（注 2）	8,596.88	7,064.24	-17.83%

注 1：公司对 2019 年 1-6 月的业绩初步预计，系根据 2019 年 1-5 月财务报表数据以及在手定单、销售意向、生产经营计划、费用支出计划、联营合营企业的经营预计等所作的审慎预计，但不构成业绩承诺。

注 2：2018 年一季度，公司收到一汽富晟发放的现金股利 5,000 万元，将其计入投资收益。2018 年二季度，因投资比例由 10%上升至 20%，公司可以对一汽富晟产生重大影响，因此将对一汽富晟的股权投资纳入长期股权投资核算。按照企业会计准则的规定，将原持有 10%一汽富晟股权公允价值与账面价值的差额 1.75 亿元计入投资收益。

2019 年 4 月，公司收购天津安通林 50%的股权，所持天津安通林股权比例由 40%上升至 90%，核算方法由长期股权投资（权益法）转变为长期股权投资（成本法），将天津安通林纳入合并范围。根据企业会计准则，公司将天津安通林原 40%股权的账面价值与公允价值之间的差额约 3,900 万元确认为投资收益。

由于前述三项投资收益具有偶发性的特点，为了更好地反应业绩变化，在进行业绩比较时，对投资收益及净利润进行了修正，剔除了前述投资收益的影响。

如上表所示，预计 2019 年上半年，公司可累计实现收入 72,943.57 万元，较 2018 年上半年有所增长，可累计实现归属于母公司股东的净利润超过 1 亿元，预计可达到 10,964.24 万元，经营情况稳定，盈利已达到一定的规模。

2019 年二季度公司业绩与 2018 年二季度以及 2019 年一季度公司业绩对比的具体情况如下：

单位：万元

项目	2018 年二季度	2019 年一季度	2019 年二季度（预计）（注 3）		
			金额	同比增幅	环比增幅
营业收入	34,245.33	29,330.69	43,612.88	**27.35%**	**48.69%**
修正后的投资收益（注 2）	4,463.66	2,202.07	4,873.63	9.18%	121.32%
归属于母公司股东的净利润	17,868.38	2,491.61	8,472.64	-52.58%	240.05%
修正后的归属于母公司股东的净利润（注 2）	4,743.38	2,491.61	4,572.64	**-3.60%**	**83.52%**

注 1：公司对 2019 年 1-6 月的业绩初步预计，系根据 2019 年 1-5 月财务报表数据以及在手定单、销售意向、生产经营计划、费用支出计划、联营合营企业的经营预计等所作的审慎预计，但不构成业绩承诺。

注 2：2018 年一季度，公司收到一汽富晟发放的现金股利 5,000 万元，将其计入投资收益。2018 年二季度，因投资比例由 10%上升至 20%，公司可以对一汽富晟产生重大影响，因此将对一汽富晟的股权投资纳入长期股权投资核算。按照企业会计准则的规定，将原持有 10%一汽富晟股权公允价值与账面价值的差额 1.75 亿元计入投资收益。

2019 年 4 月，公司收购天津安通林 50%的股权，所持天津安通林股权比例由 40%上升至 90%，核算方法由长期股权投资（权益法）转变为长期股权投资（成本法），将天津安通林纳入合并范围。根据企业会计准则，公司将天津安通林原 40%股权的账面价值与公允价值之间的差额约 3,900 万元确认为投资收益。

由于前述三项投资收益具有偶发性的特点，为了更好地反应业绩变化，在进行业绩比较时，对投资收益及净利润进行了修正，剔除了前述投资收益的影响。

注 3：同比增幅指 2019 年二季度财务数据与 2018 年二季度相比；环比增幅指 2019 年二季度财务数据与 2019 年一季度相比。

2019 年上半年与 2018 年上半年比较，收入增长了 7.00%，修正后的归属于母公司股东的净利润下降了 17.83%。2019 年上半年归属于母公司股东的净利润下降，主要是因为 2019 年一季度业绩下滑较多。

2019 年二季度，随着下游客户采购需求上升，销售规模逐步扩大，公司的经营业绩已明显改善，2019 年二季度的预计收入同比 2018 年二季度增长 27.35%，环比 2019 年一季度增长 48.69%。2019 年二季度修正后的预计归属于母公司股东的净利润同比 2018 年二季度仅小幅下降 170.74 万元，基本持平；环比 2019 年一季度则大幅增长 83.52%。

2019 年二季度业绩回暖的主要原因包括：

1、经营情况有所改善，芜湖常春、天津常春、常源科技等子公司收入增长较快

2019 年二季度，随着吉利汽车等客户需求增加，芜湖常春、天津常春等子公司产能随之释放，收入增长较快，为公司贡献了可观的利润。主营自动化设备

业务的子公司常源科技预计 2019 年二季度的收入也增长较大，但该公司业务尚处于逐步开展阶段，尚未实现盈利，预计亏损幅度有所增加，对公司整体业绩有一定影响，预计下半年产品销售规模上升后，影响将有所改善。

2、天津安通林纳入合并报表范围，提高了公司的收入水平；产能逐渐度过前期爬坡阶段，亏损大幅缩窄

2019 年 4 月，公司收购了天津安通林 50%的股权，收购完成后公司持有天津安通林 90%的股份，将其纳入合并报表范围。2019 年以来，天津安通林的主要客户如吉利汽车、一汽大众等的订单量增长较快，工厂产值持续增加，2019 年二季度预计将实现逾 1.1 亿元收入，拉动公司当季度的预计收入大幅增长。

由于天津安通林处于前期爬坡阶段，尚未实现盈利，未能同步带动公司盈利水平较快增长，但其 2019 年二季度的亏损金额将缩窄至 200 万元左右，而 2018 年二季度同期的亏损超过 1,500 万元。公司预计，后续随着产销量的进一步扩张，天津安通林将扭亏为盈，有助于公司进一步改善经营状况。

3、一汽富晟、长春派格等合资公司业绩向好，为公司贡献了可观的投资收益

2019 年 5 月，公司完成了对一汽富晟 10%股权的收购。收购完成后，公司持有一汽富晟 30%的股权。近年来，一汽富晟经营情况良好，净利润水平持续保持在较高水平。2019 年二季度，一汽富晟预计实现归属于母公司股东的净利润超过 9,400 万元，公司预计将相应确认投资收益约逾 2,250 万元。长春派格是公司重要的合营企业之一，2019 年二季度，长春派格预计实现归属于母公司股东的净利润约 4,700 万元，环比增长约 25%，也是投资收益改善的重要原因。

综上所述，随着行业环境的改善，公司的主要生产基地将迎来了产量回升，业绩改善；天津安通林等近期投产的生产基地逐渐度过爬坡阶段，生产增长迅速，预计未来将为公司贡献可观的利润；一汽富晟、长春派格等重要的联营合营企业营业情况良好，拉动公司业绩回暖。

（二）影响业绩下滑的相关因素是否可以消除及其依据，营业收入和净利润是否存在持续下滑的风险及其依据

1、宏观经济逐步企稳，国家政策支持汽车行业发展。中长期来看，汽车行业向上增长动力充沛

（1）宏观经济逐步企稳，汽车行业周期性调整有望改善

随着开工旺季的来临，近几个月来，国内宏观经济有所回暖，整体态势向好。包括 PMI、工业增加值、基建投资等在内的主要宏观经济指标均出现改善迹象。以 PMI 为例，2019 年 3 月中国制造业 PMI 明显回升，达到 50.5%，创下了自 2018 年 10 月份以来的新高，虽然 4 月份有所小幅回落，但仍 50%以上。一系列数据表明当前经济运行在恢复与持稳的过程中。汽车产品作为现代生活的重要组成部分，是生活质量提升的指标之一，在我国宏观经济逐步企稳的大环境下，汽车行业在 2018 年首次出现负增长后，其周期性波动有望在 2019 年企稳改善。

（2）《政府工作报告》明确指出稳定汽车消费，汽车行业利好政策密集出台，推动汽车销售行业企稳

2019 年 3 月，在第十三届全国人大二次会议上，李克强总理代表国务院作《政府工作报告》，报告指出今年我国稳定汽车消费，继续执行新能源汽车购置优惠政策。大幅压缩外资准入负面清单，扩大金融、汽车等行业开放。深化增值税改革，将制造业等行业现行 16%的税率降至 13%。《政府工作报告》提出的举措表明国家高度重视包括汽车产业在内的制造业的发展，公司将紧跟国家政策方向，为中国汽车产业的发展添砖加瓦。

2019 年 1 月 29 日，发改委等十部委联合发布《进一步优化供给推动消费平稳增长促进形成强大国内市场的实施方案（2019 年）》，提出有序推进老旧汽车报废更新、促进农村汽车更新换代。2019 年 4 月 1 日起制造业增值税税率由 16%降至 13%。消息公布后，奔驰、宝马、捷豹路虎、沃尔沃、林肯、奥迪等豪华品牌宣布降低厂商建议零售价，降价幅度普遍在 2%~3%。2019 年 5 月 23 日，财政部、税务总局发布《关于车辆购置税有关具体政策的公告》，《公告》规定纳税人购买自用应税车辆实际支付给销售者的全部价款，依据纳税人购买应税车辆时相关凭证载明的价格确定，不包括增值税税款。按照新规，车辆购置税将按照实际支付价格而非厂家指导价计税，在存在终端优惠的情况下计税价格下降，使消费者购车成本降低。

2019 年 6 月 2 日，广州市、深圳市交通运输局分别发布增加小客车指标的通告。广州市从 2019 年 6 月至 2020 年 12 月，共增加 10 万个中小客车增量指标额度，增加的指标原则上按 1:1 比例配置普通车竞价指标和节能车摇号指标。深

圳市从 2019 年 6 月至 2020 年 12 月，每年增加 4 万个普通小汽车指标，其中 1 万个采取摇号方式配置，3 万个采取竞价方式配置。本次放宽限购政策，两市将新增汽车牌照指标共计 18 万辆。广东省放宽机动车牌照限额政策的推出，是地方政府响应国家促进汽车消费相关政策的实质性举措，标志着在逆周期环境下，拉动国内汽车市场增长的政策措施已由过去的直接降低购置税额转为向放松限购，促进二手车流通，加速车辆更新等方向转变。

上述利好政策的密集出台直接拉低了消费者的购车成本，有效刺激购车需求，进而有望推动汽车销售行业的企稳改善。

（3）汽车及零部件行业中长期仍然具备广阔发展空间

汽车行业为国民经济的重要支柱。受益于经济发展、汽车整车产品的升级换代、国家产业政策支持等因素，近年来我国汽车行业持续保持总量较高的平稳增长，自 2013 年以来，我国汽车保有量的复合增长率为 12.25%。2017 年我国汽车市场产销量分别为 2,901.5 万辆和 2,887.9 万辆，同比增长分别为 3.19%和 3.03%，连续 9 年位居全球第一。

受宏观经济增速放缓、取消购置税优惠等因素的影响，2018 年度我国汽车行业销量首次出现负增长，但从中长期来看，我国汽车行业仍具备稳定增长的基础，市场空间依旧广阔。第一，我国人均汽车保有量远低于国际水平。千人保有量反映了汽车行业尤其是乘用车的发展阶段与未来的空间。通过整理世界银行、中国汽车工业年鉴、公安部、国家统计局的统计数据，截至 2015 年底中国人均汽车保有量为 119 辆/千人，与美国、澳大利亚、加拿大、德国等发达国家超过 500 辆/千人的水平相比，仍有较大的差距，截至 2018 年，中国人均汽车保有量增长到了 172 辆/千人，仍处于较低水平，未来仍有良好的发展空间。第二，我国现有庞大的汽车保有总量使得未来每年的更新需求维持在较高水平。据公安部统计，截至 2018 年 12 月 31 日我国汽车保有量为 2.40 亿辆，位居全球第二。若以 10 年的更新周期计算，每年约有 2,400 万辆汽车更新需求。未来随着人均保有量的不断提升，汽车的年更新需求将持续扩大。第三，从中长期看我国宏观经济仍然具有巨大的发展空间，在此背景下居民可支配收入持续增长、城镇化水平持续提升、三四线城市普及率持续增加，将带来持续的购车群体，对推动汽车消费的持续增长。

汽车行业的持续发展将带动对汽车零部件需求的持续提升。目前，全球汽车零部件行业规模超过 11 万亿。2007-2017 年，我国汽车零部件产业规模年均增幅为 10%-15%，远高于汽车产业 7%的增速。目前，我国国内汽车产业总产值约 8 万亿，国内整零（整车和零部件）产业规模比例约为 1:0.8，相比发达国家的 1:1.7，国内汽车零部件产业仍有超过 3 万亿的巨大增长空间。

（4）新能源汽车产业迅猛发展，汽车消费迈入更新周期

近年来国内新能源汽车产业发展迅猛，2018 年度在汽车行业整体出现负增长的情况下，新能源汽车依旧保持快速增长。根据中国汽车工业协会数据，2018 年国内共销售新能源汽车 125.6 万辆，同比增长 61.7%。2019 年 1-4 月新能源汽车累计销量为 36.0 万辆，同比增长 59.8%。

此外，我国汽车产业在 2009 年和 2010 年历经了爆发式成长，该两年的汽车销量同比增速分别为 45.46%和 32.37%，从 2008 年度的 938.05 万辆跃升至 2010 年度的 1,806.19 万辆。按照 10 年的更新周期，未来两年汽车的更新需求将大幅增加。

新能源汽车产业的迅猛发展以及即将到来的汽车更新需求将在未来一段时间为汽车消费提供强力支持。

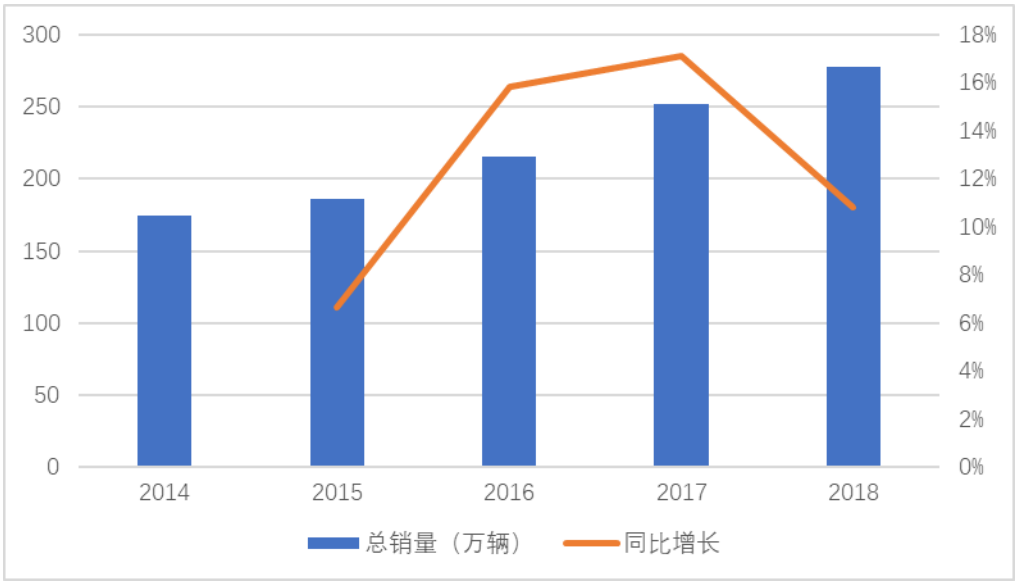
2、公司在内饰件市场的增长空间充裕

（1）汽车市场逐步呈现两极分化表现，公司主要面向的中高端内饰件市场继续保持增长，需求将持续提升

随着宏观经济的持续增长，我国居民可支配收入不断提高、中高收入人群体量不断增加，中高端汽车市场将持续面临较好的发展机遇。

根据汽车之家数据，2014 年至 2018 年十大豪华品牌汽车（奥迪、宝马、奔驰、捷豹路虎、沃尔沃、雷克萨斯、凯迪拉克、保时捷、英菲尼迪、林肯）在华销量增长迅速，2018 年合计销售量超过 270 万辆，同比增长 10.84%。

2014-2018 年十大豪华品牌汽车在中国销量合计（单位：万辆）



数据来源：汽车之家，中信建投整理

奥迪、宝马、奔驰三大品牌在国内豪车市场销量稳居前三。根据公司年报及官方宣告，2009 至 2018 年奥迪、宝马、奔驰在中国销量的复合增长率分别为 17.20%、24.29%、28.90%，保持高速增长态势。2018 年销量分别是 66.30 万辆、64.08 万辆和 65.83 万辆，同比增长分别 10.90%、7.81%、10.60%，依旧保持高速增长态势。

中高端汽车市场的快速发展带动了对中高端汽车内饰件需求的持续提升。

此外，在消费升级的驱动下，舒适性已经成为消费者购买汽车时关注的重要因素，内饰件的品质成为汽车的重要卖点，进一步刺激了市场对于中高端汽车内饰件的需求。

公司面向的下游整车厂客户主要包括奥迪、宝马、奔驰、一汽大众、上汽通用、吉利汽车、奇瑞汽车、观致汽车等，其近两年的销量与其他整车厂商的对比情况如下表所示：

单位：万辆

类别	整车厂商	2017 年度	2018 年度	同比增长
主要客户	一汽大众	195.01	199.18	2.14%
	上汽通用	190.62	174.95	-8.22%
	吉利汽车	120.30	147.33	22.47%
	奇瑞汽车	67.82	75.28	11%
	奥迪	59.79	66.30	10.90%
	奔驰	59.52	65.83	10.60%
	宝马	59.50	64.08	7.69%
	观致汽车	1.85	4.79	158.71%

其他整车厂	上汽大众	204.64	201.94	-1.32%
	上汽通用五菱	153.25	131.62	-14.11%
	东风日产	126.29	130.00	2.94%
	长城汽车	92.24	88.15	-4.43%
	长安汽车	103.95	82.64	-20.50%
	北京现代	81.60	74.61	-8.57%
	广汽本田	72.95	73.54	0.81%
	一汽丰田	70.22	71.64	2.02%
	东风本田	72.70	69.70	-4.13%

注：奥迪、奔驰、宝马数据取自公司年报，为在华销量数据；奇瑞汽车数据来源于其官网；观致汽车数据来源于互联网；其余数据来源于乘联会。

由上表，尽管 2018 年汽车行业出现负增长，但是在市场呈现了两极分化的态势，而常熟汽饰的主要下游客户整体市场表现则优于其他整车企业。

因此，虽然 2018 年前三季度汽车行业增速逐步放缓，全年首次出现负增长，但同时市场呈现两极分化表现，公司主要面向的中高端内饰件市场继续保持增长，需求将持续提升，受益于此，汽车行业的周期性波动短期内虽对公司造成了一定的影响，但是影响有限。

（2）汽车行业集中度提高为优秀国产内饰件供应商提供良好的发展机遇

从中长期看，我国汽车行业仍然具备广阔的市场空间和强劲的增长驱动，但短期内受经济增速放缓、购置税优惠退出等因素的影响，仍面临销量下滑、库存增加的现状，2018 年度销量首次出现负增长。

相对弱势的市场环境短期内对汽车行业内企业的生产经营带来了较大的压力，对中小型、技术相对较弱的企业的影响尤其明显；长期来看，将促进汽车行业洗牌重组，行业龙头企业凭借较强的技术和资金实力有望获得更大的市场份额，整车行业的销量集中度将提升。

以公司为代表的优秀国产内饰件供应商，主要客户集中于一汽大众、上汽通用、北京奔驰、华晨宝马、吉利汽车等整车行业龙头企业，将随着下游汽车行业集中度的提升，逐步扩大市场份额。

3、随着近期投建项目逐渐成熟，效益水平有望回升

2016 年以来，公司陆续投建并达产了“常熟市汽车饰件股份有限公司增资扩建汽车饰件项目”、“芜湖市常春汽车内饰件有限公司年产 70.5 万套/件汽车内饰件项目”、“天津常春汽车零部件有限公司年产 160 万件汽车零部件项目”等项目，2018 年末固定资产原值余额为 177,917.37 万元，较 2016 年末的 113,508.66

万元大幅上升了 36.20%。

前述项目处于投产初期，生产处于爬坡阶段，订单、产量相对较少，行业周期性波动对公司的汽饰件的产量也产生了不同程度的影响。在固定资产规模大幅扩大时，产量并没有实现相应幅度的提升，规模效应尚未显现，导致单位产品分摊的折旧摊销费用上升，挤压了产品的利润空间。另外，公司与合作伙伴于近年共同设立的天津格瑞纳、沈阳格瑞纳、沈阳威特万等合资公司亦处于早期投建生产阶段，尚未实现盈利，相应降低了公司的投资收益。

随着前述投建项目的逐渐成熟，公司预计相应配套的整车厂或一级供应商订单将稳定增长，产能利用率、产品合格率随之提高，规模效应显现，各项目的效益将逐步提升，将为公司贡献可观的利润。

4、可转债的实施有利于改善公司财务状况，可转债转股后将降低财务费用

近年来，公司积极开拓市场、持续扩大产能以及对控股和参股企业的进一步投资，经营规模扩大的同时，也占用了公司较多的资金，导致公司有息负债大幅增长，拉动财务费用上升，拖累公司业绩。

本次可转债的发行将为公司提供充足的资金用以建设厂房、购买生产设备，置换前期已投入的募投项目资金，偿还银行借款，补充流动资金。随着可转债逐渐实现转股，公司的资产负债率将逐步降低，净资产大幅提高，财务结构进一步优化，财务费用将进一步降低，运营规模、盈利能力和抗风险能力将得到大幅提升。

5、2019 年，公司对一汽富晟的投资按长期股权投资（权益法）核算，按照一汽富晟的净利润确认相应的投资收益

2018 年初，公司持有一汽富晟 10%的股权，纳入可供出售金融资产科目进行核算。根据企业会计准则的规定，公司将收到一汽富晟的分红款 5,000 万计入投资收益科目，增厚了 2018 年一季度的经营业绩。

随着 2018 年公司增持一汽富晟股权至 20%后，公司改以权益法核算对其的长期股权投资。如果未来一汽富晟进行分红，公司应当将所收到的分红款冲减长期股权投资账面价值，不影响投资收益。但是，公司将按照一汽富晟的经营业绩和对其的投资比例（2019 年增持至 30%）确认投资收益，所以一汽富晟的经营业绩将继续为公司净利润形成贡献。

2016 年至 2018 年度，一汽富晟的归属母公司所有者的净利润分别为 37,290.32 万元、44,342.02 万元及 38,831.93 万元。最近三年，一汽富晟经营情况良好，净利润水平持续保持在较高水平。2019 年上半年，公司预计一汽富晟将实现归属于母公司股东的净利润约 1.79 亿元，公司预计将相应确认投资收益 3,900 余万元。从中长期来看，我国汽车行业仍具备稳定增长的基础，市场空间依旧广阔，未来随着整车行业的持续发展，一汽富晟仍然具备较强的增长空间和增长驱动，将为公司带来良好的投资回报。

综上所述，从国家宏观经济发展、政策支持的角度，和内饰件市场发展的角度，以及公司具体项目进展的角度来看，影响公司业务发展的宏观微观因素均在好转，结合 2019 年二季度公司业绩预计情况，公司业绩下滑的趋势已经得到有效的抑制。

6、小结

综上所述，2019 年以来，我国宏观经济逐步企稳，国家不断出台新政策支持汽车行业发展，中长期来看汽车行业向上增长动力充沛；公司在内饰件市场的增长空间充裕，公司主要面向的中高端内饰件市场继续保持增长，需求将持续提升；公司近年来新投建项目的规模效应逐步显现后，项目效益将逐步提升；如果可转债得以顺利发行，将进一步改善公司资产负债结构和财务状况，可转债转股后，将进一步降低财务费用。

因此，影响公司业绩下滑的相关因素正在逐步消除，预计公司 2019 年二季度营业收入环比 2019 年一季度及同比 2018 年二季度均有所增长，预计公司 2019 年二季度归属于母公司股东的净利润（剔除天津安通林相关的偶发性投资收益影响后）环比 2019 年一季度明显增长，同比 2018 年二季度的归属于母公司股东的净利润（剔除一汽富晟股权相关的偶发性投资收益影响后）基本持平。

三、结合主要产品的市场前景、行业经营环境和市场需求等因素就业绩下滑情况分析拟采取的针对性措施及其可行性

有关市场前景、行业经营环境和市场需求等因素的分析，详见本回复“问题 3、三、（二）公司所处行业的市场前景”和“问题 4、二、（二）影响业绩下滑的相关因素是否可以消除及其依据，营业收入和净利润是否存在持续下滑的风险及其依据”的具体分析。

针对业绩下滑情况，公司拟采取的针对性措施包括：

1、下游客户采购意向明确，在手订单能为全年经营业绩提供了可靠支撑

根据公司目前与主要客户签订的汽饰件产品订单、意向性协议、已取得的提名信等统计，预计 2019 年 4-12 月订单/意向情况如下：

单位：件/套，万元

序号	客户名称	订单/意向数量	订单/意向金额
1	吉利	239,800	34,607.66
2	一汽大众	855,688	23,087.51
3	奇瑞	275,269	20,268.59
4	北京安通林	332,258	14,560.59
5	派格	2,646,960	12,541.41
6	常熟安通林	218,410	8,728.93
7	长春安通林	380,442	6,919.04
8	上汽通用	179,030	4,587.12
9	路虎	227,590	3,828.72
10	伟巴斯特	273,575	2,996.00
11	国能新能源	202,500	2,654.04
12	车和家	13,600	2,584.00
13	VINFAST	18,000	2,580.00
14	北汽	40,000	2,338.22
15	华晨/华晨宝马	10,900	2,237.24
16	成都安通林	60,183	1,906.60
17	北京奔驰	550,200	1,793.15
18	其他	1,084,636	6,951.85
	合计	**7,551,545**	**153,723.90**

注：对派格除销售内饰件外，还包括门板拉手、插件、盖板等小部件，因此销售量较大；常源科技对外销售食品级注塑件，销售量较大。

由上表，目前公司与主要客户签订的汽饰件订单、意向性协议、已取得的提名信等统计的 2019 年 4-12 月订单/意向金额约为 15.37 亿元。前述金额还不包括模具销售金额和子公司常源科技的自动化生产设备销售收入。

2019 年 1-3 月和 2018 年，公司分别实现营业收入 2.93 亿元和 14.64 亿元。因此，预计 2019 年全年可实现营业收入较 2018 年不会出现重大不利变动。

2、进一步布局战略生产基地，积极推进各生产基地的项目建设

为更加贴近国内各整车厂生产基地，及时跟进其生产和设计需求，实现对整车厂的准时化供货，公司对生产基地进行了战略布局。公司已拥有常熟、长春、沈阳、北京、天津、芜湖、成都、佛山、余姚、上饶十个生产基地，分布在国内

各主要汽车生产集中区域。天津、余姚、上饶等生产基地的部分项目尚处于在建状态。

通过建立上述生产基地，能够为整车厂提供全方位的服务，并最大程度地提高客户的满意度，主要体现在：①可以实现对整车厂的近距离准时化供货与服务，以满足整车厂对采购周期及采购成本的要求；②快速反应能力，公司派驻工作人员到整车厂的生产线上提供现场的即时服务，并将整车厂的要求及时、准确地反馈到公司生产基地，快速地实现产品工艺技术的调整和服务方式的变化；③便于沟通，可以及时了解整车厂的最新需求和新车开发情况，听取整车厂对公司产品、服务的各种反馈意见，并积极进行整改，实现与整车厂的协同发展。

未来，公司将高效使用募集资金及自有资金，积极推进各生产基地项目的建设，为公司今后的业务增长奠定坚实的基础。

3、延伸产业链发展，提高与一汽富晟等合资企业的协同效应

2018 年及 2019 年，公司增持了一汽富晟的股份，与一汽富晟了签署战略合作协议，双方将在整车内饰项目的设计、开发及项目获取等方面充分利用各自的优势开展积极合作，构建长期紧密和优势互补的战略合作伙伴关系。另外，公司还加大了对天津安通林、天津格瑞纳、沈阳格瑞纳、沈阳威特万等合资公司的投资力度。

在汽车饰件相关产业链的延伸也是公司的重要战略方向之一。报告期内，一汽富晟、长春派格、常熟安通林等合资企业为公司贡献了可观的利润。未来，公司将继续利用与合资企业的股权和战略合作关系，在直接获取合资企业投资收益的同时，通过业务合作上的协同效应进一步获取经济利益。

4、充分发挥自主创新及设计能力优势

随着整车厂对内饰件供应商的要求不断提升，具备产品的同步设计开发能力将越来越成为未来内饰件供应商的关键竞争能力之一。近年来，公司持续加大科技创新力度，公司在研发中心拥有超过 80 名员工负责研究、开发及设计工作。

公司将紧紧围绕“中国制造 2025”纲要，推进两化深度融合，通过自动化升级的管理思路，以智能制造为重点的技术改造，加快推进“机器换人”、设备智能升级换代计划，使生产方式从传统型向柔性制造、精益制造转变，提升生产效益，提升产品品质，提供更多样化的服务。

5、努力提升管理效率，合理安排资金管理，降低期间费用率

在内部管理制度方面，公司按照市场经济体制要求，以市场需求为导向，以科技成果的工程化、产业化为基本任务，将产、学、研有机地结合为一体。对有突出贡献的员工提供广阔的发展平台，贯彻个人收入与效益挂钩的原则，在分配、奖励、人员队伍建设等方面努力创造一个宽松的环境，引入竞争机制、评价机制、监督机制和激励机制，激发了技术人员的研发热情和技术创新积极性。公司将进一步提高管理效率，在保证管理人员、研发人员积极热情工作态度的同时，适当控制管理费用，提升公司业绩。

报告期内，公司积极拓展产能，加大了生产基地、合资企业的投资力度，相应产生了较多的财务费用。公司将积极回笼运营资金，合理安排资金管理，高效利用投资资金，努力降低财务费用。

综上，公司在汽车内饰件行业深耕多年，具备深厚的技术积累，与世界知名的合作伙伴共同建立起多个具备极具市场竞争力的合资平台。目前公司下游客户采购意向明确，在手订单能够为 2019 年全年经营业绩提供可靠支撑，公司将继续利用通畅的销售渠道、先进的生产制造技术为客户创造价值，协同各控股子公司和合资平台参股公司进一步提升业绩，同时，加强生产管理和资金使用效率，克服市场短期波动的不利因素，稳定经营业绩。

四、结论

（一）受汽车行业周期性波动、参股公司分红安排以及期间费用上升等因素的影响，2019 年一季度公司经营业绩相比 2018 年同期有所下降，变动趋势与同行业上市公司相符，变动原因合理。

（二）2019 年以来，我国宏观经济逐步企稳，国家不断出台新政策支持汽车行业发展，中长期来看汽车行业向上增长动力充沛；公司在内饰件市场的增长空间充裕，公司主要面向的中高端内饰件市场继续保持增长，需求将持续提升；公司近年来新投建项目的规模效应逐步显现后，项目效益将逐步提升；如果可转债得以顺利发行，将进一步改善公司资产负债结构和财务状况，可转债转股后，将进一步降低财务费用。因此，影响公司业绩下滑的相关因素正在逐步消除。预计公司 2019 年二季度营业收入环比 2019 年一季度及同比 2018 年二季度均有所增长，预计公司 2019 年二季度归属于母公司股东的净利润（剔除天津安通林相

关的偶发性投资收益影响后）环比 2019 年一季度明显增长，同比 2018 年二季度的归属于母公司股东的净利润（剔除一汽富晟股权相关的偶发性投资收益影响后）基本持平。

（三）公司在汽车内饰件行业深耕多年，具备深厚的技术积累，与世界知名的合作伙伴共同建立起多个具备极具市场竞争力的合资平台。目前公司下游客户采购意向明确，在手订单能够为 2019 年全年经营业绩提供可靠支撑，公司将继续利用通畅的销售渠道、先进的生产制造技术为客户创造价值，协同各控股子公司和合资平台参股公司进一步提升业绩，同时，加强生产管理和资金使用效率，克服市场短期波动的不利因素，稳定经营业绩。

【保荐机构核查意见】

保荐机构查阅了 2019 年宏观经济数据和汽车行业研究报告，查阅了汽车行业相关上市公司 2018 年年报和 2019 年一季报，核查了发行人编制的 2019 年上半年经营数据预计表，取得发行人及下属各子公司的在手订单统计表，并查阅发行人签署的意向性采购协议或取得的整车厂提名信对在手订单的真实性和价格进行复核，查阅整车厂提供的年度生产计划对在手订单的数量进行复核，并复核统计汇总过程；对公司高级管理人员进行了访谈，取得了发行人出具的经营措施计划的说明。

经核查，保荐机构认为：

1、受汽车行业周期性波动、参股公司分红安排以及期间费用上升等因素的影响，2019 年一季度公司经营业绩相比 2018 年同期有所下降，变动趋势与同行业上市公司相符，变动原因合理。

2、2019 年以来，我国宏观经济逐步企稳，国家不断出台新政策支持汽车行业发展，中长期来看汽车行业向上增长动力充沛；公司在内饰件市场的增长空间充裕，公司主要面向的中高端内饰件市场继续保持增长，需求将持续提升；公司近年来新投建项目的规模效应逐步显现后，项目效益将逐步提升；如果可转债得以顺利发行，将进一步改善公司资产负债结构和财务状况，可转债转股后，将进一步降低财务费用。因此，影响公司业绩下滑的相关因素正在逐步消除。预计公司 2019 年二季度营业收入和净利润相比一季度持续下滑的风险较小。

3、公司在汽车内饰件行业深耕多年，具备深厚的技术积累，与世界知名的合作伙伴共同建立起多个具备极具市场竞争力的合资平台。目前公司下游客户采

购意向明确，在手订单能够为 2019 年全年经营业绩提供可靠支撑，公司将继续利用通畅的销售渠道、先进的生产制造技术为客户创造价值，协同各控股子公司和合资平台参股公司进一步提升业绩，同时，加强生产管理和资金使用效率，克服市场短期波动的不利因素，稳定经营业绩。公司应对行业周期性波动和稳定经营业绩的措施可行。

【募集说明书补充披露情况】

上述有关“业绩下滑”的内容已在募集说明书“第七节　管理层讨论与分析/二、盈利能力分析”中补充披露。

问题5、关于行政处罚

根据申报材料，申请人及其子公司报告期内多次因环保、安全生产、税务等问题受到行政处罚。请申请人进一步说明和披露：(1)列表说明报告期受到行政处罚涉及的具体违法事项、违规原因、处罚依据、整改情况，并进一步说明是否构成重大违法行为及其具体法律依据；(2)结合相关内控制度及其执行情况说明内控的健全有效性，是否构成发行障碍及其依据。请保荐机构核查并发表意见。

【回复】

一、列表说明报告期受到行政处罚涉及的具体违法事项、违规原因、处罚依据、整改情况，并进一步说明是否构成重大违法行为及其具体法律依据

（一）发行人及其控股子公司报告期内受到罚款以上行政处罚的情况

作出行政处罚决定机关	被处罚对象	具体违法事项及违规原因	处罚依据	处罚内容	整改情况
成都市龙泉驿区环境保护局	成都苏春	建设项目未依法报批环境影响评价文件擅自开工建设并投入使用	违反《中华人民共和国环境影响评价法》第二十四条第一款	处以人民币 6,000 元的罚款	成都苏春及时缴纳了上述罚款，并积极落实整改，补办了相关环境影响评价批复手续，加强“三同时”管理规定的学习，对生产和环保岗位员工进行系统培训。
成都市龙泉驿区安全生产监督管理局	成都苏春	编制有生产安全事故应急预案，但在应急预案编制前既未按照规定开展风险评估，也未	违反《生产安全事故应急预案管理办法》第十条第一款	处人民币 25,000 元罚款	成都苏春及时缴纳了上述罚款，并积极落实整改，包括： 1、在公司内部加强安全应急预案管理的培训，提高安全管理知识和认

		开展应急资源调查			知，并向安全管理相关部门进行了咨询学习。 2、完善了风险评估程序和应急资源调查程序，补充完善了生产安全事故应急预案并聘请具备相关资质的第三方机构对应急预案进行了论证。 3、安装了防爆开关，整改了化学品暂存间的设备，同时加强各管理人员的安全风险源辨识及化学品仓库管理规定的学习。 4、补充了有限空间作业应急预案的编制，加强员工了对有限空间作业的学习。
		未按照规定对本单位编制的应急预案进行论证	违反《生产安全事故应急预案管理办法》第二十一条第二款	处人民币15,000元罚款	
		公司化学品暂存间储存有胶水（成分：丙烯酸酯、丙酮）、固化剂（成分：乙酸乙酯、丁酮）和无水乙醇等危险化学品，但在化学品暂存间使用了非防爆插座、非防爆开关	违反《四川省安全生产条例》第四十四条	处人民币7,000元罚款	
		公司有1台冷却循环水水箱，经公司《安全验收评价报告》辨识，该设备的维修作业属于有限空间作业，公司未按照规定对有限空间作业制定应急预案	违反《工贸企业有限空间作业安全管理与监督暂行规定》第二十一条	处人民币3,5000元罚款	
江苏省常熟市国家税务局	常熟汽饰	未按照规定的期限报送代扣代缴、代收代缴税款报告表和有关资料	违反《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条	处以100元的罚款	发行及各子公司已及时缴纳了上述罚款，并积极落实整改，对财务和销售员工的进行针对性的培训，梳理纳税申报业务环节流程和外销合同管理制度，进一步将相关工作职责明确分解到具体岗位和个人，严肃奖惩机制，避免相关违规事项的再次发生。
国家税务总局成都市龙泉驿区税务局	成都苏春	外汇合同备案延迟	违反《非居民企业所得税源泉扣缴管理暂行办法》第五条	处以200元的罚款	
天津市保税区国家税务局第二税务所	天津常春技术	企业所得税（应纳税所得额）未按期进行申报	违反《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条	处以200元的罚款	
国家税务总局佛山市南海区税务局狮山税务分所	佛山常春	未按照规定期限办理纳税申报和报送纳税资料	违反《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条	处以200元的罚款	

（二）上述行政处罚是否构成重大违法行为

1、关于成都苏春受到的环境保护方面行政处罚

2018 年 12 月 26 日，成都市龙泉驿区环境保护局出具了《成都市龙泉驿区环境保护局情况说明》确认：“2015 年 1 月 1 日至今，成都市苏春汽车零部件有限公司在生产经营过程中未发生环境污染事故，未受到重大行政处罚。”

根据上述相关主管部门出具的说明，成都苏春涉及的上述环境保护方面行政处罚不属于重大行政处罚，其行为不构成重大违法行为。

2、成都苏春受到的生产安全方面行政处罚

2019 年 1 月 10 日，成都市龙泉驿区安全生产监督管理局出具了书面证明，确认成都苏春“自 2018 年 1 月 1 日来，没有发生安全生产责任事故及安全生产重大违法行为。”

根据上述相关主管部门出具的说明，成都苏春涉及的上述安全生产方面行政处罚不属于重大行政处罚，其行为不构成重大违法行为。

3、发行人及其子公司受到的税务方面行政处罚

根据发行人及其子公司收到的处罚决定书或主管税务部门出具的说明，上述税务方面行政处罚均属于简易处罚，被处罚单位的违法行为较为轻微，处罚金额均显著较小，因此，发行人及其控股子公司受到上述税务行政处罚的违法行为不属于重大违法行为。

综上，发行人报告期受到行政处罚不属于重大违法行为。

二、结合相关内控制度及其执行情况说明内控的健全有效性，是否构成发行障碍及其依据

（一）公司已建立了较为完善的内控制度体系

公司已经按照《公司法》、《证券法》、《企业内部控制基本规范》、《企业内部控制应用指引》及《上市规则》）等有关法律法规的要求，在经营的各个层面建立了较完善的内控制度体系和良好的内部控制环境。

公司已构建以股东大会、董事会、监事会、经营管理层等为主体的公司治理组织架构，形成了比较完整的公司治理的框架文件；董事会下设战略发展委员会、提名委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会，并制定《董事会战略发展委员会工作细则》、《董事会审计委员会工作细则》、《董事会薪酬与考核委员会工作细则》、《董事会提名委员会工作细则》；各个治理主体能够按照职责规定和规范程

序履行相应职责，相互制衡、科学决策、协调运作。

公司内部控制制度涵盖公司的日常管理及所有的营运环节，制定了涉及人力资源管理、资金管理、销售与收款、采购与付款、资产管理、关联交易的内部控制、对外担保的内部控制、信息披露等一系列内部控制制度，有助于保证公司经营管理目标的实现。此外，公司在安全生产、环境保护、财务管理、基建工程管理等方面也建立了完善的制度规范。

针对报告期内受到的行政处罚事项，公司加强宣传与培训，要求公司及各子公司切实做好行政处罚梳理及整改工作，高度重视生产经营的合法合规性。

报告期内，公司严格按照上市公司治理相关的法律法规和《公司章程》的要求，不断完善公司治理结构，努力建立现代企业制度及内部控制体系，积极规范公司运作。

（二）公司的内部控制制度能有效运行

为保证内部控制充分、有效执行，及时发现、纠正内部控制缺陷，公司严格遵循《企业内部控制基本规范》、《企业内部控制应用指引》、《企业内部控制评价指引》等法律法规的要求，建立健全和有效实施内部控制制度。董事会负责建立、健全公司内部控制制度，并如实披露内部控制评价报告；公司监事会对董事会建立和实施内部控制进行监督；经营管理层负责组织领导企业内部控制的日常运行。

报告期内，公司股东大会、董事会、监事会、经营管理层、董事会下设专门委员会等各层级机构能按规定的职责和授权执行业务，建立了较为良好的内部控制环境。董事会负责批准并定期审查公司的经营战略和重大决策，确定经营风险的可接受水平。经营管理层能够有效执行董事会批准的战略和决策，其与董事会之间的责任、授权和报告关系明确；经营管理层能够促使公司员工了解公司的内部控制制度并在其中发挥作用。报告期内，发行人对关联交易、对外担保、对外投资、财务及会计管理制度等内部控制相关的重大决策程序完整、执行有效。

此外，立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具了《内部控制审计报告》（信会师报字[2019]第 ZA12642 号），认为：发行人于 2018 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

（三）公司为防范行政处罚风险而加强相关内部控制措施

公司及子公司主要管理人员对工作疏忽进行了认真总结和反思，通过进一步完善内控制度、主动采取各种措施以进一步保证发行人及其控股子公司生产经营活动的合法合规。为防范再次出现类似行政处罚事项，公司采取了如下措施：完善基建工程、环保、安全生产管理；加强环保及安全生产的宣传；对财务人员和销售员工的进行针对性的培训，梳理纳税申报业务环节流程和外销合同管理制度；加强生产设备及相关装置定期检查以及其他安全生产方面的检查工作；严格执行公司《基建工程管理制度》、《生产管理制度》、《税费管理制度》、《环境安全手册》等一系列内部控制制度；加强税法知识的专项培训，建立税务申报复核制度，加强税务申报及时性和准确性的内部控制；对于需要行政审批的事项，积极依法履行相关行政审批手续；进一步将安全生产、环保、纳税、合同管理等相关工作职责明确分解到具体的岗位和个人，严肃奖惩机制，避免违规事项的再次发生。

三、结论

综上，发行人报告期受到行政处罚不属于重大违法行为，发行人已经建立健全了内部控制制度并有效运行，能够适应发行人及其子公司管理的要求，发行人同时针对报告期内的行政处罚事项进一步加强了相关内部控制措施，为未来的合法合规运营提供了进一步保障，上述行政处罚事项不会对本次发行构成实质性障碍。

【保荐机构核查意见】

保荐机构查阅国家相关法律法规的规定，查阅了主管部门出具的行政处罚决定书文件和情况说明、证明等文件，对发行人高级管理人员进行了访谈，对发行人相关处罚的整改落实情况和罚款缴纳情况进行了核查，查阅了公司内部控制制度文件，查阅了会计师出具的内控审计报告。

经核查，保荐机构认为：发行人报告期受到行政处罚不属于重大违法行为，发行人已经建立健全了内部控制制度并有效运行，能够适应发行人及其子公司管理的要求，发行人同时针对报告期内的行政处罚事项进一步加强了相关内部控制措施，为未来的合法合规运营提供了进一步保障，上述行政处罚事项不会对本次发行构成实质性障碍。

【募集说明书补充披露情况】

上述有关“行政处罚”的内容已在募集说明书“第四节 发行人基本情况/十九、近 36 个月内受到罚款以上行政处罚的情况”中补充披露。

（本页无正文，为《常熟市汽车饰件股份有限公司与中信建投证券股份有限公司关于常熟市汽车饰件股份有限公司公开发行可转换公司债券发审委会议准备工作的函之回复报告》之盖章页）

常熟市汽车饰件股份有限公司

2017年6月5日

（本页无正文，为《常熟市汽车饰件股份有限公司与中信建投证券股份有限公司关于常熟市汽车饰件股份有限公司公开发行可转换公司债券发审委会议准备工作的函之回复报告》之签章页）

保荐代表人：

张 铁　　张 悦

中信建投证券股份有限公司

2019 年 1 月 5 日