立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于对哈尔滨威帝电子股份有限公司重大资产重组预案信息披露的问询函有关财务问题回复的专项说明

信会师函字[2022]第ZA029号

上海证券交易所上市公司监管一部：

根据贵所 2021 年 12 月 31 日出具的《关于对哈尔滨威帝电子股份有限公司重大资产重组预案信息披露的问询函》（上证公函【2021】3038 号）（以下简称“问询函”）的要求，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“我们”）作为哈尔滨威帝电子股份有限公司（以下简称“威帝股份”或“公司”）重大资产重组的申报会计师，现就问询函有关财务问题回复如下：

预案披露，公司拟以发行股份、可转债及支付现金相结合的方式作价 4.2 亿元购买上海飞尔汽车零部件股份有限公司（以下简称“标的公司”或“飞尔股份”）100%股权，并向实际控制人丽水经济技术开发区管理委员会（以下简称经开区管委会）控制的丽水南城新区投资发展有限公司（以下简称南城投资）发行股份募集配套资金 1.89 亿元。

问题 3、关于业绩承诺和补偿安排。预案披露，标的公司在业绩承诺期内累计实现的净利润低于利润承诺总数的 95%时则触发补偿义务，同时上市公司同意将标的公司超过累计承诺净利润部分盈利的 60%奖励给业绩承诺期满时还继续在标的公司留任的核心管理团队成员。请公司补充披露：（1）合计实现业绩达到承诺 95%即免于补偿的原因及合理性，是否存在补偿不足的风险；（2）设置超额业绩奖励的主要考虑，相关会计处理及其对上市公司可能造成的影响；（3）“核心管理团队”的人员构成及认定标准。请财务顾问、会计师发表意见。

公司回复：

（一）合计实现业绩达到承诺 95%即免于补偿的原因及合理性，是否存在补偿不足的风险

（1）根据市场化原则商业谈判的结果

本次交易前，上市公司及关联方与标的公司、交易对方及关联方不存在关联关系或其他利益关系。业绩承诺和补偿安排相关条款是上市公司与交易对方根据市场化原则自主协商的结果，充分体现了上市公司和交易对方的利益诉求，不存在损害双方利益的情形。

（2）标的公司净资产较为充实，有利于保护上市公司利益

本次资产收购中，补偿义务人支付的全部补偿金额合计不超过标的资产交易价格扣除业绩承诺期末标的公司归属于母公司所有者的净资产的差额，其中，业绩承诺期末标的公司归属于母公司所有者的净资产包含业绩承诺期对上市公司的现金分红金额（如有）。即交易对方最低将以标的公司业绩承诺期末净资产达成本次交易。

截至目前，标的公司净资产较为充实，在不考虑标的公司分红和土地评估增值的情况下，若标的公司在业绩承诺期内累计实现净利润达到利润承诺总数的95%，标的公司净资产预计不低于本次交易作价，即本次交易不会导致上市公司利益受损。

（3）标的公司的行业特征需要本次交易业绩补偿有一定的缓冲空间

标的公司主要从事汽车内饰件的研发、生产和销售，在下游客户端的资质认证程序复杂，产品导入和批量供货需要较长时间，且客户的采购量需要一段时间逐步提高。同时，标的公司新技术、新产品的研发周期较长，新产品的市场导入同样需要时间，且标的公司主营业务成本中的直接材料占比较高，如果未来主要原材料的采购价格大幅上升，将会增加产品成本从而影响标的公司经营业绩。为了增强标的公司的产品竞争力，便于标的公司在上下游行业发生变动时快速调整采购和销售战略，避免为了追求短期效益而忽视长远利益，从而促进标的公司及上市公司整体的健康长远发展，本次交易业绩补偿方案设置了一定的缓冲空间。

（4）设置对等条款，实现交易双方权利义务对等

此外，为了实现交易双方权利义务的对等，本次超额业绩奖励也设置了实现累计净利润达到承诺105%以内免于奖励的条款，保护了上市公司股东的权益。

综上，合计实现业绩达到承诺95%免于补偿是合理的，体现了交易双方权利义务的对等，不存在补偿不足的风险。

（二）设置超额业绩奖励的主要考虑，相关会计处理及其对上市公司可能造成的影响

1、设置超额业绩奖励的主要考虑

本次交易设置超额业绩奖励有利于激发标的公司管理团队发展业务的动力，充分调动标的公司员工的工作积极性，实现标的公司利益和员工个人利益的绑定，有利于实现标的公司利润最大化，进而保障上市公司及全体投资者的利益。

2、相关会计处理及其对上市公司可能造成的影响

根据上市公司与标的公司业绩承诺补偿义务人签署的《盈利补偿协议》约定，业绩承诺期满后，若业绩承诺期累计实现净利润超过累计承诺净利润的 105%（即 15,750 万元，不含本数），则触发超额奖励，上市公司同意将超额部分（指超过累计承诺净利润 100%的部分）的 60%奖励给业绩承诺期满时还继续在标的公司留任的核心管理团队成员，奖励以现金方式，但奖励金额不超过本次交易价格的 20%。

此次业绩奖励在标的公司超额业绩完成后才会支付，可视为上市公司为标的公司经营管理团队在本次收购后提供的服务而支付的报酬。根据《企业会计准则 9 号—职工薪酬》，上述奖励为上市公司对标的公司经营管理团队的职工薪酬，应计入上市公司管理费用等成本费用。具体会计处理方式如下：

在业绩承诺期的第一年，如标的公司实际完成业绩超过业绩承诺的 105%，拟按超额完成金额的 60%计提长期应付职工薪酬，会计处理如下：

借：管理费用等成本费用

　　贷：长期应付款—应付职工薪酬

在业绩承诺期的第二年，如累计完成业绩超过两年累计业绩承诺的 105%，会计处理同上；如未完成，则冲回上述计提的奖励。在业绩承诺期的最后一年，根据三年累计完成的总金额，计算出奖励金额，按上述两年的差额进行补提，待确认后进行支付。其会计处理如下：

借：管理费用等成本费用

　　贷：长期应付款—应付职工薪酬

借：长期应付款—应付职工薪酬

　　贷：银行存款（或其他类似科目）

超额业绩奖励金额为业绩承诺期间各年度累计净利润实现额与净利润承诺数之差额的 60%且不超过本次交易对价的 20%。若标的公司承诺期内累计实现的净利润超过累计承诺利润的 105%，承诺期各年上市公司的管理费用等成本费用将有所增加。由于业绩奖励是在标的公司完成承诺业绩的基础上对超额利润的分配，超额业绩奖励也意味着上市公司可以获得更多超额利润，有利于保障上市公司的利益，不会对上市公司未来盈利能力产生不利影响。

（三）“核心管理团队”的人员构成及认定标准

根据初步协商，标的公司核心管理团队成员构成及认定标准主要分为四类：一类为飞尔股份总部中心职能部门总监级以上（含享受总监待遇的技术专家）；第二类为子公司总经理、副总经理、运营经理；第三类为除上述两类人员以外的在上海裕尔持股平台中持股的其他核心员工；第四类为除上述三类人员以外的其他经标的公司董事会认定的核心岗位员工。

在超额业绩奖励条件达成后，获得奖励的对象和具体分配方法由标的公司制定并报上市公司董事会确定。相关纳税义务由实际受益人自行承担。

（四）补充披露情况

“合计实现业绩达到承诺 95%即免于补偿的原因及合理性，是否存在补偿不足的风险”已在预案重大事项提示“四、（三）补偿安排”进行了补充披露。

“设置超额业绩奖励的主要考虑，相关会计处理及其对上市公司可能造成的影响”已在预案重大事项提示“六、超额业绩奖励”进行了补充披露。

“‘核心管理团队’的人员构成及认定标准”已在预案重大事项提示“六、超额业绩奖励”进行了补充披露。

会计师意见：

公司回复中关于在业绩承诺期各年内将“超额业绩奖励”计入“管理费用等成本费用”的处理，符合企业会计准则的相关规定。

问题 5、关于财务数据。预案披露，2019 年、2020 年、2021 年 1-9 月，标的公司分别实现营业收入 7.34 亿元、6.77 亿元、6.44 亿元，实现净利润 1,192.21 万元、3,442.35 万元、1,391.05 万元。请公司：（1）补充披露标的公司

报告期内扣除非经常性损益后的净利润，并说明非经常性损益的主要构成项目；（2）结合标的公司所处行业发展情况、上下游变动情况，说明标的公司近年来利润波动幅度较大的原因；（3）结合标的公司业务模式、主要产品毛利率水平、主要成本费用等，说明标的公司盈利水平较同行业可比公司是否存在明显差异；（4）补充披露报告期内标的公司经营活动现金净流量情况，并说明与净利润是否匹配；（5）标的公司 2021 年前三季度盈利较 2022 年业绩承诺利润 4000 万元差距较大，结合标的公司目前在手订单情况、行业发展情况等，补充说明标的公司业绩承诺的可实现性。请财务顾问、会计师发表意见。

公司回复：

（一）补充披露标的公司报告期内扣除非经常性损益后的净利润，并说明非经常性损益的主要构成项目

1、标的公司报告期内扣除非经常性损益后的净利润

以下财务数据未经审计。

单位：万元

项目	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度
净利润	1,391.05	3,442.35	1,192.21
非经常性损益	215.33	337.95	76.55
扣除非经常性损益的净利润	1,175.72	3,104.40	1,115.66

2、标的公司报告期内非经常性损益项目如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度
非流动资产处置损益	-0.69	-88.55	-8.65
计入当期损益的政府补助，但与企业正常经营业务密切相关，符合国家政策规定，按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	147.53	184.28	98.25
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和其他债权投资取得的投资收益	33.79	215.92	9.92

项目	2021年1-9月	2020年度	2019年度
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	72.71	28.22	-9.46
其他符合非经常性损益定义的损益项目		11.59	
非经常性损益总额	253.34	351.47	90.06
所得税影响额（减少利润以负数填列）	-38.00	-13.52	-13.51
少数股东权益影响额（税后）		-	
归属于公司普通股股东的非经常性损益	215.33	337.95	76.55

（二）结合标的公司所处行业发展情况、上下游变动情况，说明标的公司近年来利润波动幅度较大的原因

2019 年度、2020 年度、2021 年 1-9 月，标的公司实现的净利润分别为 1,192.21 万元、3,442.35 万元、1,391.05 万元（未经审计），波动幅度较大。

2020 年，新冠肺炎疫情对全球经济造成巨大冲击，对全球汽车市场影响尤其明显。据联合国发布的报告，2020 年全球经济萎缩约 4.3%；根据乘用车市场信息联席会发布的 2020 年全球汽车市场销售数据，全球乘用车销量同比下滑约 13%，是近些年来全球车市首次出现同比两位数的下滑。乘用车市场的下行对标的公司所处的汽车零部件行业发展带来了不利因素，相关行业在全球范围内均有不同程度的停工停产。

2020 年度，标的公司净利润较上年同期增加 2,250.14 万元，主要原因是：1、标的公司与主要客户延锋系公司保持合作关系的稳定性，并将业务延伸至某新能源汽车头部品牌，新增配套座椅背板、仪表板、座椅塑料件等产品，为 2020 年营业收入增长及盈利能力提供了重要保障，当年度营业收入较上年增加 10,102.65 万元，相应的营业毛利增加约 1,875.92 万元；2、因新冠肺炎疫情影响，减免标的公司社保等费用合计约 970 万元。

2021 年 1-9 月，标的公司净利润较上年有所下滑，主要原因是：1、本年度汽车行业受全球芯片短缺影响，下游整车厂商开工率不足或停工，导致标的公司当期固定成本分摊较高，毛利率和营业毛利下降；2、标的公司为了拓展业务渠道，进入某知名主机厂新款车型植绒项目的供应商目录，采取市场渗透战略主动降价，导致该类产品营业毛利较低。

（三）结合标的公司业务模式、主要产品毛利率水平、主要成本费用等，说明标的公司盈利水平较同行业可比公司是否存在明显差异

标的公司根据主要产品类型、生产工艺等因素，选择新泉股份（603179.SH）、常熟汽饰（603035.SH）、继峰股份（603997.SH）、宁波华翔（002048.SZ）等作为同行业可比公司进行对比分析。

标的公司以下财务数据未经审计，上市公司以下财务数据中 2021 年 1-9 月未经审计。

1、营业收入

标的公司营业收入与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2021 年 1-9 月变动幅度注 1	2020 年变动幅度
新泉股份	326,381.38	368,048.92	303,564.49	18.24%	21.24%
常熟汽饰	180,710.97	221,789.01	182,432.60	8.64%	21.57%
继峰股份	1,250,548.54	1,573,274.96	1,800,125.61	5.98%	-12.60%
宁波华翔	1,289,787.16	1,689,235.77	1,709,343.56	1.80%	-1.18%
标的公司	**63,198.88**	**65,943.70**	**55,841.05**	**27.78%**	**18.09%**

注 1：为年化后的数据。

2020 年度，受到市场竞争、产品结构、区域分布等多重因素影响，标的公司营业收入年度增幅与同行业可比公司存在一定差异，其中，新泉股份、常熟汽饰营业收入年度增幅较大。新泉股份由于商用车客户同比呈现较大幅度增长，乘用车主要客户产销恢复较快，使得当年销售规模较上年同期增长。常熟汽饰本年新投公司及相关项目量产推动收入增长。

就标的公司而言，自 2020 年开始，标的公司进一步加强与主要客户延锋系公司的合作，将业务延伸至某新能源汽车头部品牌，新增配套座椅背板、仪表板、座椅塑料件等产品，促使当年销售收入增加约 5,513.56 万元，对当年销售收入增量的贡献度约 55%。

2021 年 1-9 月，标的公司对上述新能源汽车头部品牌相关项目的供应量继续爬坡，并新增配套通用旗下畅销车型 GL8 座椅塑料件等产品，带动销售收入合计增加约 8,698.60 万元。

综上所述，标的公司不断新增配套知名整车品牌及其畅销车型，使得标的公司营业收入规模持续稳定扩大。

2、毛利率

标的公司毛利率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2021 年 1-9 月变动幅度	2020 年度变动幅度
新泉股份	21.53%	23.00%	21.22%	-1.47%	1.79%
常熟汽饰	23.93%	23.24%	22.60%	0.69%	0.63%
继峰股份	15.02%	13.40%	15.53%	1.62%	-2.13%
宁波华翔	17.97%	20.26%	20.03%	-2.29%	0.23%
平均值	**19.61%**	**19.98%**	**19.85%**	**-0.36%**	**0.13%**
标的公司	**13.04%**	**18.57%**	**20.36%**	**-5.53%**	**-1.79%**

由上表可见，2019-2020 年度标的公司毛利率与同行业平均水平差异较小，2021 年 1-9 月低于同行业水平，主要原因是：（1）产品应用领域存在差异，标的公司产品主要配套乘用车市场，同行业可比公司中，新泉股份除乘用车领域汽车内饰件业务外，还从事商用车领域汽车内饰件业务，其配套商用车主要为中重卡车，该类内饰产品结构设计、工艺要求更为复杂，且市场规模较小，产品具有多品种、小批量特点，导致商用车市场产品毛利率较高，一定程度上拉高了整体毛利率水平；（2）客户群体存在差异，同行业可比公司中，常熟汽饰供应的中高端车型较多，包括奥迪、宝马等高端车型，优质的客户带来了较高的毛利率水平；（3）标的公司整体业务规模与同行业可比公司存在一定差距，规模效应较小，使得单位成本较高。

2020 年度，标的公司毛利率有所下滑，主要原因是本年度受新冠肺炎疫情影响，汽车零部件行业及下游客户在全球范围内遭遇不同程度的停工停产，由于营业成本中厂房折旧、人员工资等固定成本持续发生，导致毛利率降低。同时，标的公司基于与主要客户延锋系公司的紧密合作，本年度新增配套某新能源汽车头部品牌座椅背板、仪表板、座椅塑料件等产品，相关项目毛利率水平较高，缓解了标的公司当年毛利率的降幅。

2021 年 1-9 月，标的公司毛利率降幅较大的主要原因是：（1）本期标的公司为了拓展业务渠道，进入某知名主机厂新款车型植绒项目的供应商目录，采取市

场渗透战略主动降价，拉低了整体毛利率水平。（2）汽车行业受全球芯片短缺影响，下游整车厂商开工率不足或停工，导致标的公司当期固定成本分摊较高，毛利率下降。

3、期间费用率

标的公司期间费用率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2021年1-9月			2020年度			2019年度		
	管理费用率	销售费用率	研发费用率	管理费用率	销售费用率	研发费用率	管理费用率	销售费用率	研发费用率
新泉股份	4.70%	4.25%	4.55%	4.42%	4.53%	4.10%	4.40%	4.66%	4.50%
常熟汽饰	9.62%	1.16%	3.51%	9.85%	1.08%	3.05%	11.27%	2.05%	4.97%
继峰股份	7.98%	1.98%	1.93%	8.15%	2.42%	1.62%	7.61%	2.18%	1.49%
宁波华翔	4.21%	1.43%	3.40%	5.90%	1.83%	3.13%	5.03%	2.84%	3.33%
平均值	6.63%	2.21%	3.35%	7.08%	2.47%	2.98%	7.08%	2.93%	3.57%
标的公司	4.99%	2.37%	3.20%	5.32%	1.83%	3.70%	7.08%	4.53%	6.33%

（1）管理费用率

2020-2021年1-9月，标的公司管理费用率低于同行业平均水平，主要系标的公司经营规模相对较小，管理难度较低，同时标的公司严格执行费用审批制度，整体管理高效，综合影响下，导致标的公司管理费用率较同行业平均水平偏低。

（2）销售费用率

2019年度，标的公司销售费用率高于同行业平均水平，主要系产生较多前期市场开拓费用所致。

2020年度，标的公司销售费用率低于同行业平均水平，主要系标的公司当年营业收入持续稳定增长，受新冠肺炎疫情影响，获得减免相关社保等费用，综合影响下，标的公司2020年度销售费用率降幅明显。

2021年1-9月，标的公司销售费用率与同行业平均水平接近，较上期略有增加，主要系本期相关社保等费用正常缴纳，职工薪酬有所上升所致。

（3）研发费用率

2019-2020 年，标的公司研发费用率高于同行业平均水平，主要系标的公司为了寻求更多客户资源，将产品线进一步延伸至某新能源汽车头部品牌等知名整车客户，投入较多前期研发支出以提高产品质量和竞争力所致。

2021 年 1-9 月，标的公司研发费用率与同行业平均水平接近，较上期有所减少，主要系随着标的公司经营规模稳定，以及现有产品线的复制线占比扩大，标的公司研发费用率有所下降。

4、净利率

世纪华通整体净利率与标的公司不具有可比性，标的公司与继峰股份、宁波华翔净利率对比情况如下：

公司名称	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2021 年 1-9 月变动幅度	2020 年度变动幅度
新泉股份	6.93%	6.98%	5.94%	-0.05%	1.04%
常熟汽饰注	7.14%	6.14%	4.74%	-0.65%	2.35%
继峰股份	1.29%	-1.64%	1.65%	2.93%	-3.30%
宁波华翔	7.31%	5.03%	5.74%	2.28%	-0.71%
平均值	**5.67%**	**4.13%**	**4.52%**	**1.54%**	**-0.39%**
标的公司	**2.20%**	**5.22%**	**2.14%**	**-3.02%**	**3.09%**

注 1：常熟汽饰净利率扣除其对联营企业和合营企业的税后投资收益。

净利率是上述毛利率、期间费用率等综合的结果。2019 年度，标的公司净利率低于同行业平均水平，主要系当年度销售费用率、研发费用率高于行业水平，标的公司为了寻求更多客户资源，将产品线进一步延伸至某新能源汽车头部品牌等知名整车客户，投入较多市场开拓费用和前期研发支出所致。

2020 年度，标的公司净利率略高于同行业平均水平。2021 年 1-9 月，标的公司净利率低于同行业平均水平，主要系当期毛利率低于同行业水平。标的公司当期毛利率较低的主要原因是：（1）标的公司为了拓展业务渠道，进入某知名主机厂新款车型植绒项目的供应商目录，采取市场渗透战略主动降价，拉低了整体毛利率水平。（2）汽车行业受全球芯片短缺影响，下游整车厂商开工率不足或停工，导致标的公司当期固定成本分摊较高，毛利率下降。2021 年 4 季度以来，

汽车行业受芯片供应短缺的影响有所缓解，标的公司经营业绩和净利率水平企稳回升。

综上所述，标的公司净利率与同行业可比公司存在一定差异，但符合标的公司实际经营情况，是合理的。

（四）补充披露报告期内标的公司经营活动现金净流量情况，并说明与净利润是否匹配

以下财务数据未经审计。

1、报告期内标的公司经营活动现金净流量

单位：万元

项目	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度
经营活动产生的现金流量净额	-2,913.93	5,985.86	13,398.79

2、将净利润调节为经营活动的现金流量

单位：万元

项目	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度
净利润	1,391.05	3,442.35	1,192.21
加：少数股东本期收益			
信用损失准备	73.35	265.79	
资产减值准备		606.45	575.23
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	1,244.79	1,762.88	1,611.41
无形资产摊销	88.46	118.50	118.65
长期待摊费用摊销	1,970.74	770.30	792.58
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）		-5.78	6.26
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	36.16	94.32	0.74
净敞口套期损失（收益以“-”号填列）			
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）			
财务费用（收益以“-”号填列）	98.86	230.41	226.78

项目	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度
投资损失（收益以“-”号填列）	33.79	-215.92	-9.92
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）		-11.14	157.49
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）			
存货的减少（增加以“-”号填列）	-1,478.13	884.00	-4,597.47
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-4,209.16	-5,798.09	6,514.39
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-2,163.84	3,866.16	6,931.04
其他		-24.38	-120.60
经营活动产生的现金流量净额	-2,913.93	5,985.86	13,398.79

2019 年度，标的公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差异 12,206.58 万元，主要系应收账款等经营性应收项目减少 6,514.39 万元，以及应付账款等经营性应付项目增加 6,931.04 万元。

2020 年度，标的公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差异 2,543.51 万元，主要系应付账款等经营性应付项目增加 3,866.16 万元，使得经营活动产生的现金流量净额有所增加。

2021 年 1-9 月，标的公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差异 -4,304.98 万元，主要系应收账款等经营性应收项目增加 4,209.16 万元，汽车行业受全球芯片短缺影响，部分客户资金较为紧张，截至 2021 年 9 月末，标的公司约 3,332.62 万元货款逾期未收回，上述款项已于 2021 年 10-11 月全部收回，使得当期经营活动产生的现金流量净额小于净利润。

（五）标的公司 2021 年前三季度盈利较 2022 年业绩承诺利润 4000 万元差距较大，结合标的公司目前在手订单情况、行业发展情况等，补充说明标的公司业绩承诺的可实现性

1、在手订单情况

标的公司主要采取“以销定产”的生产模式，在产品开发阶段，与客户确定具体车型全生命周期的总产销规划（定点意向书），标的公司据此进行年度产销规划。除了在产品开发阶段确定的车型全生命周期总产销规划外，客户一般提前下达季度、月度、每周的滚动生产计划，标的公司根据客户采购计划组织生产。

标的公司已经与延锋国际座椅系统有限公司、延锋国际汽车技术有限公司、延锋（宁波）座椅系统有限公司、延锋彼欧汽车外饰系统有限公司等公司签订年度框架合同或定点意向书。

截至 2021 年 12 月 31 日，标的公司有 279 个已量产的车型，66 个已定点开发并在 2022 年内量产的车型，11 个已定点开发并在 2023 年内量产的车型，2 个已定点并在 2024 年内量产的车型。

2、中国汽车市场发展空间广阔

据中国汽车工业协会数据显示，2020 年我国汽车销量完成 2,531.1 万辆。2021 年 1-11 月，我国汽车累计销量达 2,348.9 万元，是世界第一大汽车市场。预计 2021 年全年新车销量达到 2,610 万辆，2022 年我国汽车新车销量将达到 2,750 万辆。在 2025 年，新车消费将达到 3,000 万辆。

根据世界银行 2019 年世界每千人汽车保有量数据，中国的千人汽车保有量仅为 173 辆，位于统计的 20 个国家中的倒数第四位。其中，与我国人均 GDP 相近的巴西、墨西哥和土耳其每千人汽车保有量分别为 350 辆、297 辆和 199 辆。排名前三位的美国、澳大利亚和意大利千人汽车保有量分别为 837 辆、747 辆和 695 辆。我国人均汽车保有量尚处于较低水平，我国汽车市场发展空间广阔。随着中国经济持续稳健的发展，中国汽车保有量将逐步提升。

市场需求将促使汽车销量上涨，带动汽车零部件行业发展，与此同时疫情下海外汽车零部件厂商经营出现危机，接单能力下降甚至出现破产，海外配套格局有望进一步出清，国内企业经营情况率先恢复常态，国内零部件供应商稳定供货能力凸显，有望通过短期替代或是直接兼并整合的方式切入全球配套体系。

3、新能源汽车迅速崛起

受益于新能源汽车市场认可度提升、碳减排目标的制定，我国大力推广新能源汽车，逐步降低传统燃油汽车在新车产销和汽车保有量中的占比，中国新能源汽车行业发展开始摆脱政策扶持走向需求推动。

据中国汽车工业协会统计数据，即便受新冠肺炎疫情影响，但 2020 年中国新能源汽车销量为 136.7 万辆，全年依旧实现 13.3%的增长。截至 2021 年 11 月，中国新能源汽车销量为 299 万辆，市场渗透率达 12.7%。中国新能源汽车市场已经进入一个快速发展的阶段，中国汽车工业协会预测，2022 年中国新能源汽车

市场产销将超过 500 万辆，实现 50%左右的增速。我国计划到 2030 年，当年新增新能源、清洁能源动力的交通工具比例达到 40%左右。

新能源车企的崛起为本土零部件供应商创造了新的配套机遇，甚至部分新能源车企实现国内建厂出口海外的情况，使得本土零部件供应商业务量得以提升。

4、国内产品需求升级

我国汽车工业把握住了汽车制造产业转移的历史机遇，积极融入全球汽车产业分工体系和价值链重构，实现了跨越式发展。随着我国汽车自主品牌主机厂竞争力大幅度提升，合资品牌主机厂减配降价，尤其是合资品牌在面临销量下滑、产品价格下探情况下，单车利润显著下降，倒逼其提升本土零部件配套比例。主机厂降本压力增加，本土零部件厂商性价比优势凸显。

同时，消费者不断提升的产品需求促使主机厂进行升级，相较传统功能和安全性需求，消费者追求多元化舒适体验的需求越来越强。如座椅消费属性功能和特征将持续强化，使得零部件供应商产品价值量提升。

5、上市公司的协同影响

本次交易完成后，标的公司的全部资产将全部纳入上市公司。标的公司也能够借助上市公司平台，共享上市公司的客户资源，实现交叉营销和更大范围的客户覆盖，充分发挥与上市公司之间的协同效应。此外还能更好的借鉴上市公司的管理经验，优化自身管理架构，提高管理水平。

6、业绩承诺可实现性较高

结合各项目实施进度和预计项目周期，2022-2024 年标的公司分产品销售收入初步测算情况如下：

单位：万元

产品类别	2022E	2023E	2024E
头枕	20,116.00	22,000.00	23,000.00
座椅背板	18,032.00	21,000.00	23,500.00
仪表板	15,924.00	15,000.00	16,500.00
座椅塑料件	14,058.00	12,000.00	13,500.00
门板	8,666.00	9,500.00	10,500.00

产品类别	2022E	2023E	2024E
中央通道	4,213.00	7,000.00	7,000.00
其他	9,880.00	13,478.00	15,976.00
总计	**90,889.00**	**99,978.00**	**109,976.00**

根据上述销售收入，初步测算 2022-2024 年标的公司净利润分别为 4,608 万元、5,198 万元和 6,048 万元。

上述收入、净利润系根据标的公司资料初步测算，不构成盈利预测。本次交易相关的评估工作尚未完成，评估数据可能会存在一定差异，最终以评估机构出具的评估数据为准。

补偿义务人承诺标的公司在 2022 年度、2023 年度、2024 年度归属于母公司所有者的净利润分别不低于 4,000 万元、5,000 万元、6,000 万元，三年累计归属于母公司所有者的净利润之和不低于 15,000 万元。净利润均以扣除非经常性损益前后较低者为计算依据。上述业绩承诺可实现性较大。

（六）补充披露情况

关于标的公司扣除非经常性损益后的净利润，已在预案第四节“七、（二）简要利润表”进行了补充披露。

关于标的公司非经常性损益的主要构成项目，已在预案第四节“七、（三）非经常性损益的主要构成项目”进行了补充披露。

关于标的公司经营活动产生的现金流量净额，已在预案第四节“七、（四）经营活动产生的现金流量净额情况”进行了补充披露。

会计师意见：

1、我们未对标的公司 2019 年度、2020 年度、2021 年 1-9 月的财务报表进行审计。

2、公司回复中与标的公司上述会计年度/期间经营情况及财务数据有关的信息，与我们本次核查过程中通过询问管理层了解到的情况以及管理层提供的财务信息所显示的情况没有重大不一致。

3、公司回复中对于标的公司业绩承诺的可实现性的说明，与我们在本次核查中了解的情况没有重大不一致。

问题 7、关于客户。预案披露，标的公司作为二级供应商负责关键零部件的生产制造，与延锋系、佛吉亚等汽车零部件总成企业建立了合作关系。请公司补充披露：（1）标的公司与下游一级供应商的合作模式，包括但不限于合作关系建立方式、具体合作内容、定价依据、信用政策、结算方式及公司议价能力等；（2）报告期内前五大客户的基本情况，包括名称、有无关联关系、销售收入及占比等，说明标的公司是否存在对重大客户依赖的情形。请财务顾问、会计师发表意见。

公司回复：

（一）标的公司与下游一级供应商的合作模式，包括但不限于合作关系建立方式、具体合作内容、定价依据、信用政策、结算方式及公司议价能力等

标的公司主要合作的一级供应商系延锋系公司，具体合作模式如下：

客户名称	合作关系建立方式	合作内容	定价依据	信用政策	结算方式
延锋国际座椅系统有限公司	自主接洽	汽车内饰件销售	成本+合理利润	收到卖方发票 60 日内	银行转账、承兑汇票（45-90 天）
上海延锋金桥汽车饰件系统有限公司	自主接洽	汽车内饰件销售	成本+合理利润	按收到供应商发票之日后的 60 天内支付货款	银行转账、承兑汇票（180 天）
延锋汽车内饰系统（上海）有限公司	自主接洽	汽车内饰件销售	成本+合理利润	按收到供应商发票之日后的 60 天内支付货款	银行转账、承兑汇票（90 天）
延锋汽车内饰系统（沈阳）有限公司	自主接洽	汽车内饰件销售	成本+合理利润	按收到供应商发票之日后的 60 天内支付货款	银行转账、承兑汇票（90 天）
延锋（仪征）座椅有限公司	自主接洽	汽车内饰件销售	成本+合理利润	按收到供应商发票之日后的 60 天内支付货款	银行转账、承兑汇票（60 天）
延锋汽车饰件系统宁波有限公司	自主接洽	汽车内饰件销售	成本+合理利润	按收到供应商发票之日后的 60 天内支付货款	银行转账、承兑汇票（90 天）

客户名称	合作关系建立方式	合作内容	定价依据	信用政策	结算方式
延锋（宁波）座椅系统有限公司	自主接洽	汽车内饰件销售	成本+合理利润	收到卖方发票 60 日内	银行转账、承兑汇票（60 天）

标的公司所在的汽车零部件行业进入门槛较高，下游一级供应商在选择供应商时，一般采取严格的采购认证制度，标的公司下游一级供应商主要为延锋系公司，系国内知名的汽车零部件总成供应商，对产品质量和交货及时性非常关注，对供应商的认证周期较长，议价能力相对较高。但供应商一旦通过该客户的采购认证，进入其合格供应商目录，通常能够与其建立长期、稳定的合作关系，因此，标的公司与延锋系公司的合作关系十分稳固，被替代的风险较低，一定程度上保证了标的公司盈利能力的可持续性和稳定性。

（二）报告期内前五大客户的基本情况，包括名称、有无关联关系、销售收入及占比等，说明标的公司是否存在对重大客户依赖的情形。

以下财务数据未经审计。

单位：万元

2021 年 1-9 月

序号	客户名称	关联关系	销售金额	占营业收入比例
1	延锋系公司注 1	无	49,459.87	78.26%
2	Adient Asia Holdings Co., Limited 注 2	无	3,125.58	4.95%
3	上海延华汽车装备有限公司	无	1,969.65	3.12%
4	上海炎垒汽车零部件有限公司	无	1,025.39	1.62%
5	芜湖安道拓云鹤汽车座椅有限公司	无	595.99	0.94%
合计			56,176.48	88.89%

2020 年度

序号	客户名称	关联关系	销售金额	占营业收入比例
1	延锋系公司注 1	无	55,265.19	83.81%
2	Adient Asia Holdings Co., Limited 注 2	无	4,804.82	7.29%
3	上海延华汽车装备有限公司	无	3,293.44	4.99%

2020 年度

序号	客户名称	关联关系	销售金额	占营业收入比例
4	麦格纳国际（香港）有限公司注3	无	482.02	0.73%
5	上海炎垒汽车零部件有限公司	无	373.46	0.57%
合计			64,218.93	97.38%

2019 年度

序号	客户名称	关联关系	销售金额	占营业收入比例
1	延锋系公司注1	无	44,109.39	78.99%
2	Adient Asia Holdings Co., Limited 注2	无	3,310.67	5.93%
3	上海延华汽车装备有限公司	无	3,461.67	6.20%
4	麦格纳国际（香港）有限公司注3	无	590.73	1.06%
5	上海李尔汽车系统有限公司	无	64.67	0.12%
合计			51,537.13	92.29%

注 1：合并计算同一控制下的延锋国际座椅系统有限公司、上海延锋金桥汽车饰件系统有限公司、延锋汽车内饰系统（上海）有限公司等销售额。

注 2：合并计算同一控制下的安道拓（廊坊）座椅有限公司、恺博（常熟）座椅机械部件有限公司、恺博座椅机械部件有限公司等销售额。

注 3：合并计算同一控制下的麦格纳座椅（台州）有限公司、麦格纳座椅（贵阳）有限公司、麦格纳座椅（湘潭）有限公司等销售额。

报告期内，标的公司第一大客户始终为延锋系公司，对其销售占比分别为 78.99%、83.81%和 78.26%，客户集中度较高。

延锋系公司系华域汽车（600741.SH）下属重要公司，华域汽车成立于 1992 年 10 月，主要业务涵盖汽车内外饰件、金属成型和模具、功能件、电子电器件、热加工件、新能源等，各类主要产品在国内市场均具有较高的市场占有率，已与上汽大众、上汽通用、一汽大众、长安福特、神龙汽车、北京奔驰、华晨宝马、北京现代、东风日产、上汽乘用车、长城汽车、江淮汽车、广汽集团、北汽集团、吉利汽车等国内主要整车企业建立了良好的长期合作关系，客户资源覆盖面广且结构完善。2020 年度，华域汽车营业收入为 1,335.78 亿元、净利润为 69.78 亿元；延锋系公司营业收入为 844.48 亿元、净利润为 23.80 亿元。

标的公司与延锋系公司已有长期合作历史。自 2004 年开始，标的公司开始进入延锋系公司供应商体系，随着诸多项目的顺利投产，双方建立起了战略合作关系。截至 2021 年末，标的公司已经成为延锋系配套新能源车企最大的汽车内饰件供应商，以及延锋系在奔驰等知名品牌车企中最大的手套箱植绒业务供应商。

在近二十年的合作过程中，标的公司与延锋系公司在注塑、包覆、植绒等工艺上进行了深入的技术交流与合作，标的公司的自主研发能力、强大的生产能力已经取得了延锋系公司的信赖，2009 年、2011 年、2017 年、2019 年分别获得延锋系公司颁发的“优质服务奖”、“项目合作奖”、“优秀合作奖”等荣誉奖项，在汽车座椅、内外饰板块已经建立了长期、稳定的战略合作关系。因此，标的公司虽然存在对延锋系公司销售集中的情形，但双方交易具有可持续性，标的公司未来被替代风险较低。

（三）补充披露情况

关于标的公司与下游一级供应商的合作模式以及主要客户情况，已在预案第四节“六、（五）标的公司的主要客户情况”进行了补充披露。

关于客户集中度较高的风险，已在预案重大风险提示“八、（九）客户集中度较高的风险”、第七节“八、（九）客户集中度较高的风险”进行了补充披露。

会计师意见：

1、我们未对标的公司 2019 年度、2020 年度、2021 年 1-9 月的财务报表进行审计。

2、公司回复中与标的公司上述会计年度/期间主要客户的财务数据有关的信息，与我们本次核查过程中通过询问管理层了解到的情况以及管理层提供的财务信息所显示的情况没有重大不一致。

问题 8、关于供应商。预案披露，标的公司用于生产的主要原材料为塑料粒子及金属件，2021 年上半年塑料粒子价格较 2020 年全年采购均价出现上涨。请公司补充披露：(1)报告期内主要供应商名称、是否存在关联关系、采购内容、采购金额及占比，说明生产所需物料是否稳定，是否存在对单一供应商重大依赖情形；(2) 报告期内标的公司主要客户供应商是否存在重叠，如是，请说明原因及商业合理性；(3)定量说明近期原材料价格上涨对标的公司财务业绩的影响。请财务顾问、会计师发表意见。

公司回复：

（一）报告期内主要供应商名称、是否存在关联关系、采购内容、采购金额及占比，说明生产所需物料是否稳定，是否存在对单一供应商重大依赖情形

以下财务数据未经审计。

单位：万元

2021 年 1-9 月

序号	供应商名称	主要采购产品	关联关系	采购金额	占采购总额比例
1	延锋系公司注	塑料粒子、金属件、包装物等	无	4,316.34	15.28%
2	上海普利特复合材料股份有限公司	塑料粒子	无	2,070.40	7.33%
3	上海巍韬汽车配件有限公司	金属件	无	2,037.67	7.21%
4	上海科寓金属制品有限公司	金属件	无	1,724.44	6.10%
5	上海金发科技发展有限公司	塑料粒子	无	1,062.08	3.76%
合计				**11,210.93**	**39.69%**

2020 年度

序号	供应商名称	主要采购产品	关联关系	采购金额	占采购总额比例
1	延锋系公司注	塑料粒子、金属件、包装物等	无	4,216.36	11.63%
2	上海巍韬汽车配件有限公司	金属件	无	3,700.30	10.21%
3	上海鹤通实业有限公司	塑料件	无	3,227.24	8.90%
4	上海普利特复合材料股份有限公司	塑料粒子	无	2,534.22	6.99%
5	上海科寓金属制品有限公司	金属件	无	1,980.21	5.46%
合计				**15,658.33**	**43.19%**

2019 年度

序号	供应商名称	主要采购产品	关联关系	采购金额	占采购总额比例
1	上海巍韬汽车配件有限公司	金属件	无	4,346.58	13.23%

2019 年度					
序号	供应商名称	主要采购产品	关联关系	采购金额	占采购总额比例
2	延锋系公司注	塑料粒子、金属件、包装物等	无	4,175.69	12.71%
3	上海普利特复合材料股份有限公司	塑料粒子	无	2,925.08	8.90%
4	苏州旭光聚合物有限公司	塑料粒子	无	2,115.03	6.44%
5	中化塑料有限公司	塑料粒子	无	1,577.04	4.80%
合计				15,139.42	46.07%

注：合并计算同一控制下的上海延锋座椅有限公司、延锋（如东）座椅有限公司、延锋（仪征）座椅有限公司等采购额。

标的公司与主要供应商的交易较为稳定，生产所需物料具备稳定的供应来源。2019 年-2021 年 9 月，标的公司前五大供应商采购额占当期采购总额的比例分别为 46.07%、43.19%和 39.69%，由于标的公司产品主要为根据客户要求定制，每款产品与对应车型的生产周期相对应，不同车型对于原材料要求不同，相应采购的原材料品种、规格较多，因此对应的原材料供应商亦较为分散，不存在对单一供应商重大依赖的情形。

（二）报告期内标的公司主要客户供应商是否存在重叠，如是，请说明原因及商业合理性

主要客户供应商中，标的公司存在同时向延锋系公司采购和销售产品的情况，除此之外，不存在其他主要客户供应商重叠的情况。

延锋系公司将采购或自制的部分原材料销售给标的公司，标的公司将原材料生产加工成零部件后再销售给延锋系公司。标的公司与延锋系公司之间的采购、销售行为均为独立的购销业务，采购价格参考同类原材料的市场价格，销售价格按照行业惯例，采用“原材料成本+加工费+合理的利润”方式定价。上述方式是汽车零部件行业较为常见的购销模式，主要适用于客户直接参与品质管控的关键原材料和特定原材料，如塑料粒子、金属件、面套、发泡等。

延锋系下属公司众多，包括 10 余家一级控股子公司和超过 240 个制造基地。在实际交易过程中，标的公司向延锋系部分下属公司采购原材料，将生产加工后

的零部件销售给延锋系不同的下属公司，对延锋系公司的采购、销售情况（未经审计）如下：

1、主要供应商情况

单位：万元

供应商名称	2021年1-9月		2020年度		2019年度	
	采购额	占延锋系采购总额比例	采购额	占延锋系采购总额比例	采购额	占延锋系采购总额比例
上海延锋座椅有限公司	1,734.73	40.19%	471.09	11.17%	-	-
延锋（如东）座椅有限公司	1,174.69	27.22%	1,676.98	39.77%	1,898.76	45.47%
延锋（仪征）座椅有限公司	1,152.95	26.71%	1,720.98	40.82%	2,261.52	54.16%
其他	253.97	5.88%	347.31	8.24%	15.41	0.37%
合计	**4,316.34**	**100.00%**	**4,216.36**	**100.00%**	**4,175.69**	**100.00%**

2、主要客户情况

单位：万元

2021年1-9月

序号	客户名称	销售金额	占延锋系销售收入比例
1	延锋国际座椅系统有限公司	25,846.35	52.26%
2	上海延锋金桥汽车饰件系统有限公司	4,600.04	9.30%
3	延锋汽车内饰系统（上海）有限公司	3,415.62	6.91%
4	延锋汽车饰件系统（沈阳）有限公司	3,074.46	6.22%
5	延锋（仪征）座椅有限公司	1,726.34	3.49%
合计		**38,662.81**	**78.17%**

2020年度

序号	客户名称	销售金额	占延锋系销售收入比例
1	延锋国际座椅系统有限公司	20,578.30	37.24%

2020 年度			
序号	客户名称	销售金额	占延锋系销售收入比例
2	上海延锋金桥汽车饰件系统有限公司	7,210.88	13.05%
3	延锋（仪征）座椅有限公司	3,898.35	6.95%
4	延锋汽车内饰系统（上海）有限公司	3,840.26	6.80%
5	延锋汽车饰件系统宁波有限公司	3,755.41	7.05%
合计		**39,283.20**	**71.08%**

2019 年度			
序号	客户名称	销售金额	占延锋系销售收入比例
1	延锋国际座椅系统有限公司	9,794.69	22.21%
2	延锋（仪征）座椅有限公司	5,728.48	12.99%
3	延锋汽车饰件系统（沈阳）有限公司	5,847.08	13.26%
4	延锋汽车饰件系统宁波有限公司	3,618.60	8.20%
5	延锋（宁波）座椅系统有限公司	3,588.96	8.14%
合计		**28,577.81**	**64.79%**

除延锋（仪征）座椅有限公司以外，标的公司与延锋系公司主要客户、供应商不存在重叠情况。标的公司存在同时向延锋（仪征）座椅有限公司采购、销售产品的情况，主要原因系标的公司出于延锋系公司产品品质管控的要求，向延锋（仪征）座椅有限公司采购其自制的面套、发泡等原材料所致。

综上，标的公司存在客户供应商重叠的原因和商业合理性在于：（1）延锋系公司是汽车行业内知名企业，对于产品品质具有较高要求，需对关键原材料（塑料粒子、金属件等）、部分特定原材料的品质进行管控；（2）延锋系公司集中采购原材料具有一定的价格优势，在提高其自身资产使用效率的同时，也有助于标的公司提高原材料采购的稳定性。

3、财务处理情况

标的公司与延锋系公司的购销业务分为两类：（1）标的公司先向延锋系公司（供应商）购买原材料，经过简单组装加工后，按照主要部件采购价格加上辅助材料及加工费后销售给同一延锋系公司（客户）或其指定的客户；（2）标的公司先向延锋系公司（供应商）购买原材料，经过加工后，按照市场价格销售给其他客户。

根据新收入准则的相关规定，取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的利益，因此，标的公司对上述第（1）种情形以净额法确认收入，对第（2）种情形以总额法确认收入，符合企业会计准则的规定。

（三）定量说明近期原材料价格上涨对标的公司财务业绩的影响

以下财务数据未经审计。

单位：万元

原材料类别	2021 年 1-9 月		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	占采购总额比例	采购金额	占采购总额比例	采购金额	占采购总额比例
塑料粒子	12,705.12	44.98%	14,419.73	39.77%	13,249.04	40.32%
金属件	5,432.85	19.23%	8,127.58	22.42%	9,259.62	28.18%
塑料件	3,559.07	12.60%	4,735.96	13.06%	2,359.06	7.18%
包装物	566.74	2.01%	627.83	1.73%	565.12	1.72%
其他	5,984.03	21.18%	8,346.75	23.02%	7,428.11	22.60%
小计	**28,247.80**	**100.00%**	**36,257.84**	**100.00%**	**32,860.95**	**100.00%**

标的公司采购的原材料主要为塑料粒子和金属件，该等材料合计占各期采购总额的比例分别为 68.50%、62.19%和 64.21%。

针对国产塑料粒子和金属件，标的公司通常与供应商签订年度采购协议锁定当年采购价格，该部分塑料粒子与金属件采购价格较为稳定，受市场行情影响较小。除此以外，标的公司也会根据客户要求采购部分进口源塑料粒子，该等原材料采购价格按照市场行情确定。

2021 年，标的公司采购的部分塑料粒子价格较上年采购均价上涨，金属件采购均价有所下滑，具体情况如下：

原材料类别	2021 年 1-11 月	2020 年度	变动幅度
塑料粒子（元/Kg）	14.66	14.90	-1.59%
其中：涨价品种	18.79	15.90	18.18%
金属件（元/件）	0.83	0.88	-5.41%

经测算，2021 年 1-11 月合计增加采购成本约 237.43 万元，占当期营业成本的比例低于 0.5%，对 2021 年财务业绩不会产生重大不利影响。

（四）补充披露情况

关于标的公司主要供应商信息以及主要客户与供应商重叠情况，已在预案第四节“六、（六）标的公司的主要供应商情况”进行了补充披露。

关于原材料价格上涨对标的公司财务业绩的影响情况，已在预案重大风险提示“八、（二）原材料价格波动风险”、第七节“八、（二）原材料价格波动风险”进行了补充披露。

会计师意见：

1、我们未对标的公司 2019 年度、2020 年度、2021 年 1-9 月的财务报表进行审计。

2、公司回复中与标的公司上述会计年度/期间主要供应商的财务数据有关的信息、主要客户供应商存在重叠的商业合理性以及近期原材料价格上涨对标的公司财务业绩的影响，与我们本次核查过程中通过询问管理层了解到的情况以及管理层提供的财务信息所显示的情况没有重大不一致。

问题 9、关于未决诉讼。预案披露，标的公司 2021 年存在 3 项作为原告诉讼金额超过 100 万元的未决诉讼，系与麦格纳座椅公司的买卖合同纠纷，作为原告要求麦格纳座椅公司合计赔偿 622.37 万元。请公司补充披露上述未决诉讼的具体事由及最新进展，说明诉讼事项对标的公司业务、财务可能存在的影响及拟采取的应对措施。请财务顾问、会计师发表意见。

公司回复：

（一）未决诉讼的具体事由及最新进展

2021 年，标的公司及子公司存在 3 项作为原告诉讼金额超过 100 万元的未决诉讼，具体事由及最新进展情况如下：

1、2017 年开始，被告麦格纳座椅（台州）有限公司向原告飞尔股份采购汽车零件，双方对分摊总量作出明确约定并签署《价格协议》，且约定："如项目 EOP 模具费用尚未分摊完毕，尚未分摊金额在项目 EOP 后三个月内一次性支付。"

2020 年开始，被告订单量下降，飞尔股份已供货 120.25 万件，尚未分摊比例为 47.88%。另经对账，被告未付货款金额为 11.98 万元。基于上述买卖合同纠纷，飞尔股份于 2021 年 9 月 29 日向上海市奉贤区人民法院提起诉讼，请求：（1）判令解除双方于 2020 年 4 月 27 日、2019 年 8 月 26 日、2017 年 11 月 22 日签署的《价格协议》；（2）判令被告支付货款、未分摊费用以及实际损失合计 140.02 万元；（3）诉讼费及律师费由被告承担。

2021 年 12 月 4 日，本案获法院受理。截至本回复公告日，本案尚在审理过程中。

2、2019 年开始，被告麦格纳座椅（贵阳）有限公司向原告长沙飞尔采购汽车零件，双方对分摊总量作出明确约定并签署《价格协议》，且约定："如项目 EOP 模具费用尚未分摊完毕，尚未分摊金额在项目 EOP 后三个月内一次性支付。"

2020 年开始，被告没有按照约定向长沙飞尔采购，尚未分摊比例为 81.67%。另经对账，被告未付货款金额为 5.60 万元。基于上述买卖合同纠纷，长沙飞尔于 2021 年 9 月 29 日向湖南省浏阳市人民法院提起诉讼，请求：（1）判令解除双方于 2020 年 7 月 14 日签署的《价格协议》；（2）判令被告支付货款、未分摊费用以及实际损失合计 311.11 万元；（3）诉讼费及律师费由被告承担。

2021 年 12 月 1 日，本案获法院受理。截至本回复公告日，本案尚在审理过程中。

3、2018 年开始，被告麦格纳座椅（湘潭）有限公司向原告长沙飞尔采购汽车零件，双方对分摊总量作出明确约定并签署《价格协议》，且约定："如项目 EOP 模具费用尚未分摊完毕，尚未分摊金额在项目 EOP 后三个月内一次性支付。"

2021 年开始，被告订单量下降，长沙飞尔已供货 2.34 万件，尚未分摊比例为 81.35%。另经对账，被告未付货款金额为 3.67 万元。基于上述买卖合同纠纷，长沙飞尔于 2021 年 9 月 29 日向湖南省浏阳市人民法院提起诉讼，请求：（1）判令解除双方于 2020 年 4 月 27 日签署的《价格协议》；（2）判令被告支付货款、未分摊费用以及实际损失合计 171.24 万元；（3）诉讼费及律师费由被告承担。

2021 年 12 月 1 日，本案获法院受理。截至本回复公告日，本案尚在审理过程中。

（二）诉讼事项对标的公司业务、财务可能存在的影响及拟采取的应对措施

1、对业务的影响

标的公司主要向麦格纳座椅有限公司销售座椅塑料件，占标的公司销售份额较小，上述诉讼事项不会对标的公司业务产生重大不利影响。

2、对财务的影响

标的公司根据对麦格纳座椅有限公司提出的诉讼请求，基于谨慎性原则，将结合诉讼事项的进展、预估赔偿金额进行相应的财务处理，上述诉讼事项不会对标的公司财务产生重大不利影响。

3、应对措施

（1）标的公司相关法务部门与法律顾问将积极应对上述诉讼事项，最大限度地维护标的公司合法权益。

（2）积极与客户协商，力争通过协商、庭前和解、分期收款等方式解决存在的问题。

（3）认真做好信息披露等规范运作工作，及时披露上述诉讼进展。

（三）补充披露情况

关于未决诉讼，已在预案第四节“五、（三）2、诉讼或仲裁”进行了补充披露。

会计师意见：

公司回复中关于上述未决诉讼对标的公司业务、财务可能存在的影响，与我们本次核查过程中通过询问管理层了解到的情况以及管理层提供的财务信息所显示的情况没有重大不一致。

立信会计师事务所
（特殊普通合伙）

中国注册会计师：

赵敏

中国注册会计师：

曹君

中国·上海　　**二〇二二年一月二十日**



统一社会信用代码

91310101568093764U

营业执照

（副本）

证照编号：01000000202112280028

扫描二维码登录"国家企业信用信息公示系统"了解更多登记、备案、许可、监管信息。

名　　称　立信会计师事务所（特殊普通合伙）

类　　型　特殊普通合伙企业

执行事务合伙人　朱建弟，杨志国

经营范围　审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记帐；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统领域内的技术服务；法律、法规规定的其他业务。
【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】

成立日期　2011年01月24日

合伙期限　2011年01月24日 至 不约定期限

主要经营场所　上海市黄浦区南京东路61号四楼

仅供出报告使用，其他无效。

登记机关

上海市黄浦区市场监督管理局

2021 年 12 月 28 日

国家企业信用信息公示系统网址：http://www.gsxt.gov.cn

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

会 计 师 事 务 所

执业证书

名　　称：立信会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：朱建弟

主任会计师：

经 营 场 所：上海市黄浦区南京东路61号四楼

组 织 形 式：特殊普通合伙制

执业证书编号：31000006

批准执业文号：沪财会〔2000〕26号（转制批文 沪财会[2010]82号）

批准执业日期：2000年6月13日（转制日期 2010年12月31日）

仅供出报告使用，其他无效

证书序号：0001247

说　明

1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。

2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。

3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。

4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：上海市财政局

二〇一八 年 六 月 一 日

中华人民共和国财政部制

中国注册会计师协会
THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS

姓名 Full name 赵敏
性别 Sex 女
出生日期 Date of birth 1975-08-07
工作单位 Working unit 立信会计师事务所（特殊普通合伙）
身份证号码 Identity card No. 230102197508072340



立信会计师事务所（特殊普通合伙）
CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

证书编号：
No. of Certificate 310000062231

批准注册协会：
Authorized Institute of CPAs 上海市注册会计师协会

发证日期：
Date of Issuance 2005 年 /y 05 月 /m 23 日 /d

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

赵敏(310000062231)
您已通过2021年年检
上海市注册会计师协会
2021年10月30日

年 /y 月 /m 日 /d

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS

中国注册会计师协会

曹君

姓名 Full name

性别 Sex 1985-11-20

出生日期 Date of birth

工作单位 Working unit 3[illegible]

身份证号码 Identity card No.



证书编号: 310000062370
No. of Certificate

批准注册协会: 上海市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2010 年 08 月 23 日
Date of Issuance /y /m /d

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

曹君(310000062370)
您已通过2021年年检
上海市注册会计师协会
2021年10月30日

年 月 日
/y /m /d