

上海市通力律师事务所
关于江苏纽泰格科技集团股份有限公司
向不特定对象发行可转换公司债券之补充法律意见书（一）

致：江苏纽泰格科技集团股份有限公司

上海市通力律师事务所（以下简称“本所”）受江苏纽泰格科技集团股份有限公司（以下简称“纽泰格”或“发行人”）的委托，指派夏慧君律师、赵婧芸律师（以下简称“本所律师”）作为纽泰格本次向不特定对象发行可转换公司债券（以下简称“本次发行”）的专项法律顾问，已就本次发行出具了《上海市通力律师事务所关于江苏纽泰格科技集团股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券之法律意见书》和《上海市通力律师事务所关于江苏纽泰格科技集团股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券之律师工作报告》（以上合称“已出具法律意见”）。现根据深交所审核函[2023]020032号《关于江苏纽泰格科技集团股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》（以下简称“《问询函》”）以及发行人的要求，特就有关事宜出具本补充法律意见书。

已出具法律意见中所述及之本所及本所律师的声明事项以及相关定义同样适用于本补充法律意见书。本补充法律意见书构成已出具法律意见的补充。

- 一、 发行人首发募集资金净额 31,967.43 万元（含超募资金 6,414.50 万元），拟建设募投项目包括江苏迈尔汽车铝铸零部件新产品开发生产项目（首发子项目一）、江苏迈尔年加工 4,000 万套汽车零部件生产项目（首发子项目二），其中有超募资金 1,500.00 万元拟投入江苏迈尔年产 1,000 套模具生产项目（首发子项目三），目前资金尚未使用，另有超募资金 2,994.50 万元暂无使用计划。本次发**

行拟募集资金总额不超过 35,000.00 万元用于扩产升级和补充流动资金，募投项目包括高精密汽车铝制零部件生产线项目（项目一）、模具车间改造升级项目（项目二），均未取得环评与能评文件，实施地址分别与首发子项目一、变更实施地点后的首发子项目二一致。申报资料显示，项目一名称在 2022 年股东大会为“高精密汽车铝铸件扩产项目”，与项目备案名称存在差异，项目二备案证上项目总投资金额与预案披露的项目投资金额之间存在差异。最近一期末，发行人交易性金融资产余额为 3,850.00 万元，其中华泰证券聚益第 22210 号收益凭证和寰益 22044 号欧元兑美元汇率收益凭证，预计收益率最高至 5.60%和 7.20%，发行人未认定为财务性投资。

请发行人补充说明：（1）首发各子项目实施最新进展及资金使用进度，是否存在延期或实施障碍，是否存在变更募集资金用途的情况或意向，是否按计划使用；

（2）结合超募资金的具体用途、安排以及理财等情况，说明超募资金尚有较多未使用的情况下，本次再次融资的必要性、合理性，补流比例测算是否谨慎，是否属于理性融资且合理确定融资规模；（3）结合产业政策要求，说明本次募投项目审批或备案情况的最新进展、环评与能评文件的预计取得时间、实施是否存在重大不确定性或对本次发行构成实质性障碍，若无法按期取得相关批复对募投项目实施的影响及拟采取的替代措施，是否新增铸造产能，如是，请说明是否符合当地等量替代的行业政策要求；（4）结合项目审批或备案情况、名称与金额等信息不一致的具体原因、不动产权证号、建设详细地点（包括厂区示意图）、拟生产产品、产线和设备使用情况等，分别说明本次募投项目与首发项目及超募资金投入项目的区别和联系，与发行人现有同类项目的单位投资金额是否存在差异，是否存在重复建设的情形；（5）发行人报告期业务集中于传统能源汽车，本次募投项目产品主要应用于新能源汽车，请说明本次募投项目产品与现有产品的区别和联系，是否存在技术实施风险，是否能按计划实施大规模量产；（6）请结合相关产品市场空间和发展趋势、补贴退坡等行业政策变化、在手订单或意向性合同、发行人市场地位和产品竞争优势、现有及在建产能情况、同行业公司可比项目及扩产等情况，量化测算发行人的实际产能需求，说明在首发子项目尚未投产的情

况下，实施新项目扩产的必要性和合理性，是否存在产能过剩风险，拟采取的产能消化措施；（7）说明搬迁费用产生的原因，搬迁的背景及合理性，结合搬迁费用支出的构成说明其必要性和合理性，并结合搬迁费用等金额说明补流比例是否符合相关规定；（8）结合前次和本次募投项目相关固定资产和无形资产的金额、转固时点等，说明建成后新增折旧摊销对发行人未来经营业绩的影响；（9）结合产品毛利率、单位价格、单位成本等关键参数情况，对效益预测中与现有业务或同行业可比公司差异较大的关键参数进行对比分析，就相关参数变动的影响进行敏感性分析，说明效益测算是否合理谨慎；（10）结合投资协议的主要内容、投资背景、底层资产等，说明投资华泰证券聚益收益凭证、袁益欧元兑美元汇率收益凭证等是否属于收益波动大且风险较高的金融产品，认定其不属于财务性投资的理由及合理性，是否符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》问答 10 的相关要求，是否涉及调减情形；列示相关财务报表科目详细情况，说明发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况；（11）上市公司持股 5%以上股东或董事、监事、高管是否参与本次可转债发行认购，若是，说明是否导致短线交易并出具不构成短线交易等合规性承诺。

请发行人补充披露（3）（5）（6）（8）（9）相关风险。请保荐人核查并发表明确意见，请发行人律师核查（3）（11）并发表明确意见，请会计师核查（1）（2）（7）（8）（10）并发表明确意见。请保荐人和会计师对截至最新的前次募集资金使用进度情况出具专项报告。

- （一） 结合产业政策要求，说明本次募投项目审批或备案情况的最新进展、环评与能评文件的预计取得时间、实施是否存在重大不确定性或对本次发行构成实质性障碍，若无法按期取得相关批复对募投项目实施的影响及拟采取的替代措施，是否新增铸造产能，如是，请说明是否符合当地等量替代的行业政策要求

1. 本次募投项目审批或备案情况的最新进展、环评与能评文件的预计取得时间、实施是否存在重大不确定性或对本次发行构成实质性障碍

经本所律师核查，根据发行人提供的本次募投项目的投资项目备案证、《建设项目环境影响报告表》、节能承诺表、相关政府部门的证明文件，以及本所律师于淮安市淮阴区人民政府网站的查询结果，并根据发行人的说明，截至本补充法律意见书出具之日，发行人本次募投项目审批、备案情况的最新进展如下：

序号	项目名称	项目备案证明	环评批复情况	节能审查情况
1	高精密汽车铝制零部件生产线项目	淮安高新区 审批投资备 [2023]2号	环境影响报告表 已编制完成，已获 得淮安市淮阴生 态环境局受理。目 前已完成受理公 示，现处于拟审批 公示阶段。	根据《江苏省固定资 产投资项目节能审 查实施办法》的相 关规定，该等项目 年综合能源消费量 均不满1,000吨标 准煤且年电力消费 量不满500万千瓦 时，无需单独进行 节能审查。发行人 已向主管机关报送 固定资产投资项目 节能承诺表。
2	模具车间改造升级项目	淮安高新区 审批投资备 [2023]8号		
3	补充流动资金项目	不涉及	不涉及	不涉及

经本所律师核查并根据发行人的说明，发行人本次募投项目已取得了相应的投资项目备案证，且发行人已依法就本次募投项目向主管部门报送了节能承诺表。发行人本次募投项目的环评手续在正常办理过程中，发行人将会与主管部门保持积极联系与沟通，并就主管部门对相

关申请文件提出的优化建议或指导意见进行持续修改并及时提供所需补充资料，以满足主管部门的要求。根据发行人的确认，发行人预计将于 2023 年 3 月上旬完成募投项目的环评手续，不存在实质障碍。募投项目暂未取得相关环评批复的情况不会对项目的正常实施产生重大不利影响。

综上，发行人本次募投项目已取得了相应的投资项目备案证，且发行人已向主管部门报送了节能承诺表。发行人募投项目的环评手续正在正常办理中，预计不存在实质性障碍。因此，发行人本次募投项目的实施不存在重大不确定性，不会对本次发行构成实质性障碍。

2. 若无法按期取得相关批复对募投项目实施的影响及拟采取的替代措施

经本所律师核查，截至本补充法律意见书出具之日，本次募投项目处于前期准备阶段，发行人将在取得相关环评批复后再开工建设。发行人的环评手续正在正常办理中，预计不存在实质障碍。

发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”之“六、其他风险”之“（一）募投项目相关风险”之“1、募投项目尚未取得环评批复的风险”部分披露相关风险。

3. 是否新增铸造产能，如是，请说明是否符合当地等量替代的行业政策要求

（1）国家、江苏省关于新增铸造产能的相关政策

经本所律师核查，截至本补充法律意见书出具之日，国家及江苏省有关部门发布了关于新增铸造产能的相关政策，发行人受到该等政策的管理，主要内容如下：

政策名称	发布单位	发布时间	主要相关内容
《工业和信息化部办公厅发展改革委办公厅生态环境部办公厅关于重点区域严禁新增铸造产能的通知》（工信厅联装[2019]44号）	工业和信息化部办公厅、发展改革委办公厅、生态环境部办公厅	2019年6月25日	要求江苏省在内的重点区域严禁新增铸造产能建设项目；对确有必要新建或改造升级的高端铸造建设项目，原则上应使用天然气或电等清洁能源，所有产生颗粒物或VOCs的工序应配备高效收集和处理装置；物料储存、输送等环节，在保障安全生产的前提下，应采取密闭、封闭等有效措施控制无组织排放。重点区域新建或改造升级的高端铸造建设项目必须严格实施等量或减量置换，并将产能置换方案报送当地省级工业和信息化主管部门。鼓励有条件的重点区域地区建设绿色铸造产业园，减少排放；同时引导铸造产能向环境承载能力强的非重点区域转移。
《江苏省铸造产能置换管理暂行办法》（苏工信规[2020]3号）	江苏省工业和信息化厅、江苏省发展和改革委员会、江苏省生态环境厅	2020年8月19日	铸造产能置换采用等量或减量原则，建设项目所需铸造产能数量不得多于用于置换的铸造退出产能数量；用于置换的铸造退出产能数量原则上依据项目审批、核准或备案文件确定；企业建设铸造项目前，须制订铸造项目产能置换方案，填写铸造项目产能置换申请表，并提供相关材料，向所在设区市工业和信息化主管部门提出申请。

(2) 发行人现有业务以及本次募投项目涉及的铸造产能已取得备案批复，符合国家相关产业政策的规定

经本所律师核查，发行人于 2016 年 4 月 14 日取得淮安市淮阴区发展和改革委员会出具的《关于江苏普锐明汽车零部件有限公司汽车减震支架生产项目备案的通知》（淮发改投资[2016]82 号），上述备案文件对发行人建设地点位于淮安市淮阴区长江东路 299 号的现有厂区的年用铝量不超过 5.6 万吨项目（以下简称“现有厂区的年用铝量不超过 5.6 万吨项目”）的产能予以备案确认。上述批复产能系在《关于重点区域严禁新增铸造产能的通知》公布前取得，前述通知并未对其公布前的铸造产能建设项目进行禁止或限制。因此，发行人获得的上述产能批复能够支撑本次募投项目以及未来较大空间的铝压铸产能释放。

本次募投项目“高精密汽车铝制零部件生产线项目”（以下简称“项目一”）涉及铸造产能，该项目建设地点亦位于长江东路 299 号的现有厂区内。因此，该项目涉及的铸造产能系由“现有厂区的年用铝量不超过 5.6 万吨项目”提供。

另经本所律师核查，发行人本次募投“项目一”已于 2023 年 1 月 12 日取得淮安高新技术产业开发区行政审批局出具的“淮安高新区审批投资备[2023]2 号”《江苏省投资项目备案证》。上述备案文件对本次募投“项目一”的投资规模与建设内容予以备案确认，明确该项目系在已获得的原产能指标（年用铝量 5.6 万吨）不变的情况下改建部分厂房，对原有设备进行置换，提升智能化水平等。

同时，发行人于 2023 年 2 月 22 日取得了淮安高新技术产业开发区行政审批局出具的《证明》，内容如下：“江苏纽泰格科技集团股份有限公司及其全资子公司江苏迈尔汽车零部件有限公司、

江苏常北宸机械有限公司的已建、在建、拟建等建设项目，均按规定在本单位备案，不存在备案方面的违法违规、未受到过我局的调查或处罚等情形。”

(3) 发行人的铸造业务符合绿色铸造、智能铸造的行业发展要求

经本所律师核查，发行人铝压铸汽车零部件业务属于汽车轻量化材料应用，为影响高端装备制造业发展的关键铸件，系《铸造行业“十四五”发展规划》加速推进的绿色铸造、智能铸造项目，亦属于《产业结构调整指导目录》（2019 年本，2021 年修订）的鼓励类业务。

发行人积极响应《关于重点区域严禁新增铸造产能的通知》《江苏省铸造产能置换管理暂行办法》《铸造行业“十四五”发展规划》等国家产业政策与行业发展规划的要求，大力推进公司铸造业务向绿色铸造、智能铸造的方向发展，具体情况如下：

在绿色铸造方面，近年来，发行人加大节能和环保投入，加快技术和设备升级，向绿色制造转型。在生产环节中，发行人采用电力、天然气等清洁能源进行熔炼，有效降低能源消耗和污染物排放，生产过程中产生的颗粒物或 VOCs 通过高效先进的环保设备处理后排放，在物料储存、输送等环节能够有效控制无组织排放，基本符合《关于重点区域严禁新增铸造产能的通知》《江苏省铸造产能置换管理暂行办法》等相关规定所述的高端铸造建设项目的相关要求。

在智能铸造方面，发行人一直重视技术的研发创新，加快推进智能化建设。在发展过程中，发行人已掌握铝压铸工艺的核心技术，

具备了铝压铸工艺仿真、低速层流+局部挤压联合铸造以及高精密模具设计制造等全套工艺的研发能力。

目前，发行人已将具备的多项核心生产工艺（包括：节能熔炼技术；保温与多段压射实时反馈控制、高真空压铸、模温控制技术 & 全自动压铸自动闭环技术；机加工 PCD 刀具应用、机器人自动上下料等自动化集成）应用在生产制造的各项工艺流程中。

综上，发行人的铸造业务属于国家产业政策的鼓励类业务，且符合绿色铸造、智能铸造的行业发展要求。

综上所述，发行人现有业务以及本次募投项目涉及的铸造产能已取得主管部门的备案批复，符合国家相关产业政策的规定。

(二) 上市公司持股 5%以上股东或董事、监事、高管是否参与本次可转债发行认购，若是，说明是否导致短线交易并出具不构成短线交易等合规性承诺

1. 持股 5%以上股东或董事、监事、高管参与本次可转债发行认购情况

姓名/名称	身份/职务	是否直接或间接持股	是否参与本次认购
张义	控股股东、实际控制人、 董事长、总经理	是	视情况参与
戈浩勇	实际控制人、副董事长	是	视情况参与
戈小燕	实际控制人，张义配偶	是	视情况参与
盈八实业	持股 5%以上股东	是	视情况参与
淮安国义	持股 5%以上股东	是	视情况参与
韋泉毅达	持股 5%以上股东	是	否

扬中毅达		是	否
淮安毅达		是	否
张庆	董事、副总经理	是	视情况参与
王霄杰	董事	是	视情况参与
朱西产	独立董事	否	否
沈伟	独立董事	否	否
熊守春	独立董事	否	否
朱怀德	监事	是	视情况参与
金民民	监事	是	视情况参与
吴志刚	监事	是	否
王学洁	董事会秘书、副总经理	是	视情况参与
俞凌涯	副总经理	否	否
袁斌	副总经理	否	否
沈杰	财务总监	否	否

经本所律师核查，上述主体中，张义、戈小燕、戈浩勇、盈八实业、淮安国义、张庆、王霄杰、朱怀德、金民民、王学洁将综合考虑市场情况、个人资金情况，在发行时视情况决定是否参与本次可转债发行认购，其余持股 5%以上股东、独立董事、监事、高级管理人员将不参与本次可转债发行认购。

经本所律师核查，发行人于 2022 年 2 月 22 日完成首次公开发行股票并上市，张义、戈小燕及其通过淮安国义持有的纽泰格上市前股份，以及戈浩勇通过盈八实业持有的纽泰格上市前股份的限售期均为自上市之日起 36 个月，因此该部分股份自 2025 年 2 月 22 日起解除限售。截至本补充法律意见书出具之日，张义、戈小燕及其通过淮安国义持有的纽泰格上市前股份，以及戈浩勇通过盈八实业持有的纽泰格上市前股份仍在限售期内，前述主体未减持纽泰格股票。

2. 持股 5%以上股东或董事、监事、高级管理人员出具关于本次可转债发行认购不构成短线交易的合规性承诺

经本所律师核查，为保护公众投资者权益，避免触发短线交易，根据《证券法》《可转换公司债券管理办法》等相关规定的要求，发行人持股 5%以上股东及董事、监事、高级管理人员关于本次可转债发行认购情况出具了相关承诺，具体内容如下：

- (1) 视情况参与本次可转债认购的持股 5%以上股东及董事、监事、高级管理人员
 - a. 本企业/本人承诺在本次可转债发行首日前六个月内不会减持纽泰格的股票；
 - b. 在本次可转债发行首日确认后，本企业/本人将自查发行首日前六个月内本企业/本人及本人配偶、父母、子女是否存在减持发行人股票的情形：
 - i. 如存在减持情形，本企业/本人及本人配偶、父母、子女将不参与本次可转债发行认购，亦不会委托其他主体参与本次可转债发行认购；
 - ii. 如不存在减持情形，本企业/本人或本人配偶、父母、子女将根据届时市场情况、个人资金情况决定是否参与本次可转债发行认购。若认购成功，本企业/本人及本人配偶、父母、子女将严格遵守短线交易的相关规定，即自本次可转债发行首日起六个月内不减持发行人股

票及本次发行的可转换公司债券；

- c. 如本企业/本人或本人配偶、父母、子女出现违规减持情形，由此所得收益归发行人所有，并依法承担由此产生的法律责任；
- d. 本企业/本人保证本企业/本人及本人配偶、父母、子女将严格遵守《中华人民共和国证券法》以及中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所有关短线交易的相关规定。

(2) 不参与本次可转债认购的持股 5%以上股东及董事、监事、高级管理人员

- a. 本企业/本人承诺不参与本次可转债的发行认购，亦不通过本人配偶、父母、子女及他人账户参与本次可转债的发行认购；
- b. 本企业/本人放弃本次可转债的发行认购系本企业/本人真实意思表示，如果违反承诺参与本次可转债的发行认购，违规所得收益归属公司所有，并按照中国证监会和深圳证券交易所的有关规定承担责任；
- c. 本企业/本人将严格遵守《证券法》等相关法律、法规以及规范性文件中有关短线交易的相关规定，避免产生短线交易。

综上，张义、戈小燕、戈浩勇、盈八实业、淮安国义、张庆、王霄杰、朱怀德、金民民、王学洁将综合考虑资本市场以及本次发行可转债的

具体情况，在发行时视情况决定是否参与本次认购，其余持股 5%以上股东、独立董事、监事、高级管理人员将不参与本次可转债发行认购，前述主体已分别出具相应避免触发短线交易的承诺。

3. 发行人合计持股 5%以上股东减持发行人股票的情况

经本所律师核查，根据发行人于 2023 年 2 月 23 日公告的《关于持股 5%以上股东减持计划的预披露公告》，发行人收到合计持股 5%以上股东逑泉毅达、淮安毅达、扬中毅达的《减持股份计划告知函》。前述主体计划在该公告披露之日起的十五个交易日后的六个月内通过集中竞价方式减持公司股份合计不超过 1,600,000 股，占公司股份总数的 2%，且任意连续 90 日内通过证券交易所集中竞价交易减持股份的总数不超过公司股份总数的 1%。若计划减持期间发生派息、送股、资本公积金转增股本、配股等除权除息事项，上述拟减持股份数量将相应进行调整。

发行人合计持股 5%以上股东逑泉毅达、淮安毅达、扬中毅达已就本次可转债发行的认购意向出具了承诺函，承诺不参与本次可转债的发行认购。因此，逑泉毅达、淮安毅达、扬中毅达的上述股票减持计划不会导致本次可转债的发行存在短线交易的情况。

综上，发行人已披露上市公司持股 5%以上股东或董事、监事、高管参与本次可转债发行认购情况，认购主体参与本次可转债发行认购预计不会导致短线交易；发行人持股 5%以上股东及董事、监事、高级管理人员关于本次可转债发行认购情况已出具相关承诺，符合《证券法》《可转换公司债券管理办法》等相关规定的要求。

二. 报告期内, 发行人营业收入分别为 41,325.40 万元、49,562.56 万元、54,872.13 万元、46,722.47 万元, 整体呈增长趋势, 扣非归母净利润分别为 4,241.37 万元、5,466.16 万元、5,080.82 万元、1,726.87 万元; 同期, 发行人主营业务毛利率分别为 32.69%、28.63%、23.24%和 16.86%, 最近一年一期下滑明显, 原因为受铝锭等原材料采购成本上升影响较大。报告期各期末, 应收账款账面价值分别为 11,125.82 万元、16,638.80 万元、18,083.59 万元和 24,136.67 万元, 存货账面余额分别为 6,198.55 万元、8,717.06 万元、10,862.30 万元和 13,812.88 万元, 最近一期规模增长较快。报告期内, 发行人最大客户巴斯夫销售占比为 57.05%、45.19%、38.24%和 32.69%, 比例持续下降。

请发行人补充说明: (1) 结合报告期内发行人相关产品成本结构、主要原材料采购价格及市场价格波动情况等因素, 说明发行人增收不增利的原因及合理性, 最近一年一期毛利率下滑主要为铝锭等原材料采购成本上升, 是否与同行业毛利率变动趋势一致, 与上市前毛利率下滑原因存在差异的原因及合理性, 上市前毛利率下滑的原因是否已消除, 并结合主要原材料的耗用情况、已取得的原材料供应及协议签署情况、价格调整机制等, 说明原材料价格波动对发行人未来经营业绩的影响, 相关影响因素是否持续, 拟采取应对原材料价格波动的措施及其有效性;

(2) 发行人最近一期应收账款账面价值较 2021 年末上升 33.47%, 高于最近一期营业收入较 2021 年同期的增长率 21.60%, 请结合行业发展情况、发行人业务模式、同行业可比公司等, 说明发行人最近一期应收账款大幅增加的原因和合理性, 与收入增长是否匹配, 并结合应收账款最新期后回款情况、账龄及坏账计提情况、同行业可比公司的应收账款周转率等, 说明应收账款坏账准备计提是否充分; (3) 发行人最近一期存货账面余额较 2021 年末上升 27.16%, 同期计提存货跌价准备较 2021 年末上升 56.40%, 请结合报告期末存货规模、存货结构、存货库龄以及计提政策变化等情况, 说明发行人存货账面余额与存货跌价准备的变化率差异较大的原因及合理性, 与同行业公司是否一致, 是否存在退换货商品、亏损合同等情况; (4) 结合行业特征、同行业可比公司情况、报告期内前五大客户销售规模及占比等情况, 说明与主要客户合作是否稳定, 并结合巴斯夫销售和

产能等情况，说明发行人对巴斯夫销售占比持续下降是否具有合理性，其合作关系是否具有持续性和稳定性。

请发行人补充披露相关风险。

请保荐人、会计师和发行人律师核查并发表明确意见。

(一) 结合报告期内发行人相关产品成本结构、主要原材料采购价格及市场价格波动情况等因素，说明发行人增收不增利的原因及合理性，最近一年一期毛利率下滑主要为铝锭等原材料采购成本上升，是否与同行业毛利率变动趋势一致，与上市前毛利率下滑原因存在差异的原因及合理性，上市前毛利率下滑的原因是否已消除，并结合主要原材料的耗用情况、已取得的原材料供应及协议签署情况、价格调整机制等，说明原材料价格波动对发行人未来经营业绩的影响，相关影响因素是否持续，拟采取应对原材料价格波动的措施及其有效性

1. 结合报告期内发行人相关产品成本结构、主要原材料采购价格及市场价格波动情况等因素，说明发行人增收不增利的原因及合理性

(1) 报告期内发行人相关产品成本结构

经本所律师核查，报告期内，发行人主营业务成本按要素构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	24,598.00	64.76%	23,717.69	57.61%	20,114.23	58.25%	15,464.08	56.08%

直接人工	3,748.53	9.87%	4,612.78	11.21%	3,520.21	10.19%	4,176.79	15.15%
制造费用	9,637.72	25.37%	12,836.45	31.18%	10,899.38	31.56%	7,933.65	28.77%
合计	37,984.26	100.00%	41,166.92	100.00%	34,533.83	100.00%	27,574.53	100.00%

报告期内，发行人主营业务成本中直接材料的金额分别为15,464.08万元、20,114.23万元、23,717.69万元和24,598.00万元，占各期主营业务成本的比例分别为56.08%、58.25%、57.61%和64.76%，系最主要的构成。受发行人经营规模扩大和主要原材料价格上涨的影响，报告期内直接材料的金额呈逐年增加趋势。

(2) 主要原材料采购价格及市场价格波动情况

经本所律师核查，报告期内，发行人主要原材料包括铝锭、塑料粒子（功能件）和塑料粒子（内外饰）。报告期内发行人采购主要原材料及其占原材料采购总额的比例情况如下：

单位：万元

主要原材料	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
铝锭	14,529.55	56.27%	14,207.00	50.86%	9,705.89	43.67%	7,603.31	40.60%
塑料粒子（功能件）	4,140.39	16.04%	5,203.96	18.63%	4,214.91	18.96%	3,663.28	19.56%
塑料粒子（内外饰）	1,841.15	7.13%	2,969.66	10.63%	3,146.32	14.16%	2,350.39	12.55%
合计	20,511.08	79.44%	22,380.62	80.12%	17,067.12	76.79%	13,616.98	72.71%

随着公司经营规模的扩大，发行人主要原材料采购额呈逐年增长趋势，其中铝锭的采购金额及占比增长均较为明显。2022年1-9

月，铝锭的采购金额占原材料采购总额的 56.27%，主要系公司新增定点项目以铝铸件为主，随着支架类铝铸件等其他铝铸件产品持续进入量产阶段，公司对于铝锭原材料的需求显著增加。塑料粒子（功能件）的采购金额持续增长，主要系公司持续获取客户的悬架系统塑料件定点项目，因此悬架系统塑料件的收入也呈增加趋势。塑料粒子（内外饰）的采购金额自 2021 年开始有所下滑，主要系客户延锋彼欧的订单需求下降所致。

i. 铝锭的采购价格及市场价格波动情况

报告期内，发行人铝锭原材料的采购价格变动情况如下：

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采购金额（万元）	14,529.55	14,207.00	9,705.89	7,603.31
采购数量（吨）	7,746.02	8,142.15	7,235.69	5,676.92
采购单价（元/吨）	18,757.42	17,448.71	13,413.91	13,393.36
较上年变化	7.50%	30.08%	0.15%	-

报告期内，发行人铝锭采购价格分别为 13,393.36 元/吨、13,413.91 元/吨、17,448.71 元/吨和 18,757.42 元/吨。2021 年以来，受大宗商品涨价影响，发行人主要原材料铝锭价格出现较大幅度上涨，2021 年度铝锭采购均价较 2020 年度上涨 30.08%，2022 年度铝锭采购均价较 2021 年度上涨 7.50%。

发行人铝锭的采购价格采用“市场基准价格+加工费”的方式确定。报告期内，发行人主要铝锭产品为 AlSi12 (Fe) 铝锭和 A00 铝锭。AlSi12 (Fe) 铝锭以 A00 铝的市场价格作为市场基准价格，A380 铝锭以 ADC12 铝锭的市场价格作为

市场基准价格。2019 年 1 月以来，上海有色网铝 A00 价格和 ADC12 铝价格走势如下所示：

单位：元/吨



2019 年和 2020 年，铝价波动幅度较小。2021 年，受疫情冲击、电力紧张、能耗双控等多方面原因，国内铝供应端减产频发，同时伴随着供应端持续低库存，铝价震荡上行，2021 年 10 月份触及历史高位。10 月份以后，随着国家保供稳价政策引导、企业限电缓解、开工逐步复苏以及俄罗斯取消铝出口税等因素综合影响，铝价出现一定幅度的下降。2022 年初以来，国内电解铝主要生产地区广西百色突发疫情管控、云南等地区进入枯水期以及电解铝产能复苏及扩建不及预期等因素，国内铝价又有所上涨。2022 年 3 月初触及高位，较 2021 年 12 月末呈现明显上涨趋势。

ii. 塑料粒子（功能件）的采购价格及市场价格波动情况

报告期内，发行人塑料粒子（功能件）的采购均价及变动情

况如下：

单位：元/吨

原材料	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价
塑料粒子 (功能件)	27,147.11	5.43%	25,749.14	7.99%	23,843.90	-6.52%	25,507.53

报告期内，发行人塑料粒子（功能件）的采购价格分别为 25,507.53 元/吨、23,843.90 元/吨、25,749.14 元/吨和 27,147.11 元/吨，2021 年以来，塑料粒子（功能件）采购价格呈现小幅上涨趋势。

塑料粒子作为在工业领域具有广泛用途的大宗原材料，其价格受宏观经济整体变动影响。在供给端，塑料粒子生产的主要原料为石油，国际原油价格波动会影响塑料粒子的生产成本；在需求端，汽车、纺织、农业等国民经济重要领域的景气程度将影响塑料粒子的总体需求，进而影响塑料粒子价格。2019 年至今，中国塑料城价格指数走势情况如下：



数据来源：wind

2020 年 4 月以来，国际原油价格开始在低点回升，带动下游塑料价格上涨，2021 年 10 月，塑料价格上涨至最高点，随后开始有所回落。2022 年 1-9 月，塑料价格整体处于下降趋势，但仍处于较高水平。2022 年 10 月至今，塑料价格进一步下降。

(3) 发行人营业收入增长，利润下降的原因及合理性

报告期内，发行人营业收入及净利润的变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动率 [注]	金额	变动率	金额	变动率	金额
营业收入	46,722.47	21.60%	54,872.13	10.71%	49,562.56	19.93%	41,325.40
营业毛利	8,206.17	-14.01%	13,271.04	-6.82%	14,243.01	3.75%	13,728.77
期间费用	5,769.87	18.64%	6,314.77	-0.18%	6,325.90	-18.53%	7,764.45

归属于母公司 股东的净利润	2,231.58	-36.27%	5,251.30	-8.56%	5,742.68	33.55%	4,299.87
------------------	----------	---------	----------	--------	----------	--------	----------

注：此处变动为与 2021 年 1-9 月相比

报告期内，发行人营业收入规模保持稳定增长，主要系发行人在保持原有产品的基础上持续新增项目定点，随着定点项目产品的量产，销售收入持续增长。

2020 年发行人归属于母公司股东的净利润较 2019 年增加 33.55%，主要系：（1）公司的经营规模扩大，营业收入较 2019 年增长 19.93%；（2）疫情期间公司享受社保减免安排，计入销售费用和管理费用的职工薪酬下降；（3）受新冠疫情影响，公司管理人员外地出差、商务活动频次下降，造成计入销售费用和管理费用业务招待费下降。

2021 年发行人归属于母公司股东的净利润较 2020 年下降 8.56%，主要系公司原材料铝锭的采购价格上涨及部分塑料粒子的采购价格上涨，造成公司营业成本上升，毛利下滑。

2022 年 1-9 月，发行人归属于母公司股东的净利润同比下降 36.27%，主要系：（1）公司的主要原材料铝锭采购均价仍处于高位；（2）燃气、电力能源价格上涨，2022 年 1-9 月，电力平均单价由 0.65 元上涨至 0.70 元，增长 7.69%；天然气平均单价由 3.85 元上涨至 5.20 元，增长 35.06%。能源价格的上涨导致制造费用分摊成本上涨，进而导致公司毛利下滑；（2）公司于 2022 年上市，上市相关费用增加，导致管理费用增长，导致公司净利润进一步下降。

综上所述，报告期内，发行人营业收入保持稳定增长，归属于母公司股东的净利润自 2021 年开始有所下滑，主要是受到铝锭及部分塑料粒子原材料价格上涨、能源价格上涨以及上市费用等因素的综合影响，具有合理性。

目前发行人持续获取新的项目定点，经营状况良好，净利润下滑的趋势将有所改善，主要系：（1）原材料铝锭价格自 2022 年 4 月份后从高点有所下降，目前波动趋于平稳，未出现大幅上涨的情况，有利于改善公司铝铸零部件的毛利率；（2）塑料价格自 2022 年 10 月份呈现持续下降的趋势，公司的悬架系统塑料件、内外饰塑料件等塑料件的毛利率将有所回升；（3）公司积极与客户协商进行产品价格调整，根据原材料价格的波动情况上调了部分产品售价，并于 2023 年陆续执行新的产品价格；（4）公司与部分客户签署了附有价格调整的销售协议，当原材料价格变动超过一定幅度时，产品的销售价格将定期进行调整，有利于稳定公司的毛利率空间。

2. 最近一年一期毛利率下滑主要为铝锭等原材料采购成本上升，是否与同行业毛利率变动趋势一致

经本所律师核查，发行人主营业务收入毛利率与同行业可比公司对比情况如下：

产品类别	公司名称	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
悬架系统 零部件	凯众股份 [注 1]	-	39.27%	39.01%	40.35%
	发行人	21.70%	31.78%	37.82%	38.40%
支架类铝	爱柯迪[注 2]	22.96%	24.25%	28.83%	32.35%

产品类别	公司名称	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
铸件	中捷精工 [注 3]	4.72%	9.95%	24.97%	26.17%
	发行人	3.19%	9.88%	20.30%	12.48%
内外饰塑料件	金钟股份 [注 4]	32.32%	35.88%	28.69%	34.28%
	发行人	10.27%	6.57%	5.35%	10.26%

注：1、凯众股份的数据取自其报告期各期减震元件毛利率，2022 年半年报及三季报未披露细分产品毛利率。

2、爱柯迪的数据取自其汽车类产品毛利率。由于 2022 年三季报未披露细分产品毛利率，故以 2022 年半年报数据代替。

3、中捷精工的数据取自其报告期各期压铸零部件毛利率。由于 2022 年三季报未披露细分产品毛利率，故以 2022 年半年报数据代替；

4、金钟股份的数据取自其报告期各期汽车车身装饰件毛利率。由于 2022 年三季报未披露细分产品毛利率，故以 2022 年半年报数据代替。

凯众股份的主要产品包括缓冲元件、弹簧垫、减震支撑以及防尘罩等悬架系统内减震元件、踏板总成和胶轮，其部分产品如减震支撑及防尘罩与发行人的产品类型相同。凯众股份主要生产减震支撑总成中的聚氨酯环，原材料为聚氨酯；发行人生产减震支撑总成中的底座、端盖和铁芯，原材料主要为铝锭，两者原材料种类不同。由于 2021 年起铝锭价格大幅上涨，发行人原材料采购成本受到较大影响，导致悬架系统零部件毛利率下降；聚氨酯原料的涨幅较小，凯众股份的毛利率变动与发行人存在差异具有合理性。

爱柯迪主要从事汽车铝合金精密压铸件的研发、生产及销售，主要生产原材料为铝合金锭。爱柯迪业务规模较大，产品结构以精度要求较高、技术工艺复杂的高附加值中小件产品为主，主要客户为法雷奥、博世等世界知名的大型跨国汽车零部件供应商，且境外出口比例高，因此报告期内爱柯迪汽车类铝铸件的毛利率处于相对较高水平。2021

年起爱柯迪受铝锭价格上涨影响，材料成本增加，毛利率有所下降，与发行人毛利率下降的情形相符。

中捷精工主要从事汽车精密零部件的研发、生产和销售，主要生产原材料为铝等大宗商品。随着 2019 年起中捷精工工艺水平不断提升，规模生产效应明显，2019 年和 2020 年中捷精工压铸零部件的毛利率显著提升。2019 年发行人铝铸件的新客户和新产品增多，原材料品种增加，且部分产品处于小批量或爬坡阶段，生产效率较上年下降，导致发行人铝铸件的整体毛利率下降。2021 年起中捷精工受铝锭价格上涨影响，材料成本增加，毛利率有所下降，与发行人毛利率下降的情形相符。

金钟股份主要从事汽车内外饰件的设计、开发、生产和销售，主要原材料为塑料粒子、铝等材料。由于金钟股份的产品生产工艺覆盖注塑、电镀、喷涂、喷粉等多项环节，而发行人仅从事注塑环节的生产；同时由于金钟股份 95%以上的汽车车身装饰件供给一汽集团，为整车厂一级供应商，而发行人系二级汽车零部件供应商，因此报告期内金钟股份内外饰塑料件的毛利率相对处于较高水平。

综上所述，报告期内，发行人与同行业可比公司的毛利率变化趋势基本一致。

3. 与上市前毛利率下滑原因存在差异的原因及合理性，上市前毛利率下滑的原因是否已消除

经本所律师核查，报告期内，发行人主营业务产品毛利率及其变动情况如下：

项目	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	毛利率	变动[注]	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
悬架系统零部件	21.70%	-10.08%	31.78%	-6.04%	37.82%	-0.58%	38.40%
其中：悬架减震支撑	13.36%	-13.58%	26.94%	-8.01%	34.95%	-1.98%	36.93%
悬架系统塑料件	38.28%	-2.45%	40.73%	-3.66%	44.39%	1.77%	42.62%
铝铸加强环	0.45%	-22.66%	23.11%	-8.27%	31.38%	-1.21%	32.59%
内外饰塑料件	10.27%	3.70%	6.57%	1.23%	5.35%	-4.92%	10.26%
支架类铝铸件	3.19%	-6.69%	9.88%	-10.42%	20.30%	7.82%	12.48%
其它汽车零部件产品	22.56%	6.78%	15.78%	-4.77%	20.55%	10.46%	10.10%
模具	45.34%	26.87%	18.47%	1.43%	17.05%	-17.68%	34.73%
合计	16.86%	-6.38%	23.24%	-5.38%	28.63%	-4.07%	32.69%

注：此处变动系较 2021 年全年变动。

(1) 发行人上市前毛利率下滑的主要原因

a. 2020 年度毛利率较 2019 年度下滑的主要原因

2020 年度，发行人主营业务毛利率较 2019 年度下降 4.07 个百分点。从产品类别看，公司内外饰塑料件产品和模具产品毛利率下降幅度较大，主要原因系：①2020 年公司新投产的内外饰塑料件新产品数量大幅增加，由于产品开发和产量爬坡需要一定的时间，大部分新产品处于小批量生产阶段，不同产品交替生产需要进行换模、调试，耗费一定的人力、物力和能源，导致内外饰塑料件的单位生产成本有所增加。②2020 年公司对延锋彼欧的模具销售收入大幅增加。公司对延锋彼欧销售的模具主要系外购，公司取得的模具买卖差价主要为延锋彼欧向公司支付的模具后续管理和维护费用，毛利率相对较低。

b. 2021 年度毛利率较 2020 年度下滑的主要原因

2021 年度，发行人主营业务毛利率较 2020 年度下降 5.38 个百分点。按产品类别看，公司悬架系统零部件产品和支架类铝铸件产品毛利率下降幅度较大，主要原因系：①公司主要原材料铝锭和塑料粒子（功能件）采购价格上涨，导致公司原材料采购成本增加；②由于汽车零部件的行业惯例，对于长期供货的产品，客户一般会根据产品生产效率、技术优化调整情况等因素对产品价格进行调整。该调整一般会导致价格下降，称为例行降价或年降，产品的年降会导致公司毛利率进一步下滑。

(2) 发行人上市后毛利率下滑的主要原因

2022 年 1-9 月，发行人毛利率较 2021 年度下降 6.38 个百分点。按产品类别看，悬架减震支撑、支架类铝铸件和悬架系统塑料件产品的毛利率下降明显，主要原因系：（1）公司主要原材料铝锭和塑料粒子（功能件）采购价格持续仍处于高位，导致公司原材料采购成本进一步增加；（2）公司主要耗用能源天然气和电力采购价格上涨，制造费用分摊成本上涨；（3）产品销售价格存在年降情况。

(3) 与上市前毛利率下滑原因存在的差异及合理性

发行人上市后，主要原材料铝锭、塑料粒子的采购价格波动和产品销售价格年降对于公司毛利率下滑仍造成持续影响。主要差异在于 2022 年国际国内能源市场波动较大，上游气源价格大幅上涨，淮安地区天然气供应紧张，上调了天然气的价格；同时，淮

安地区的电力价格也有所上调。

(4) 上市前毛利率下滑的原因是否已消除

发行人上市前毛利率下滑的主要原因为原材料价格的上涨和产品销售价格年降，上述因素对公司的影响未完全消除但已有效减缓，主要原因系：

a. 铝锭的价格已从高点有所下滑，波动趋于稳定

经统计，2022 年以来上海有色金属网 A00 铝和 ADC12 铝的价格趋势如下：



数据来源：Wind

过往近 20 年时间里，铝价大部分时间较为平稳。从短期来看，铝价出现周期性上涨，主要因素在于供给端供应不及预期。根据国际铝业协会数据，中国是世界电解铝生产大国，2020 年产量占据全球一半以上份额，达 57.18%，国内电解

铝产能规模大，长期供给充足。从公开信息来看，包括“中国铝业”（SH. 601600）等知名电解铝生产上市公司均已开始积极布局利用新能源进行电解铝生产项目，从而进一步降低电解铝生产对于动力煤的依赖，进而保障电解铝的市场供应。2022 年 4 月以来，铝价较前期高点已经有所回落，上海有色金属网 A00 铝和 ADC12 铝均价维持在 18,000 至 20,000 元/吨波动，波动趋于稳定。

b. 塑料粒子价格呈现持续下降趋势

经统计，2022 年以来中国塑料城价格指数的变动趋势如下：



数据来源：Wind

2022 年 3 月起，受市场供需条件改善等因素影响，塑料粒子的市场价格呈持续下降的趋势，相关影响因素已经得到缓解。

c. 发行人通过与客户协商提高产品报价等价格调整机制，减轻原材料价格上涨的影响

发行人主要采取以下价格调整机制减少原材料价格上涨对公司利润的影响：①在原材料上涨的情况下，公司积极与客户沟通，协商就产品价格进行上调，2023 年已陆续执行新的价格；②公司与部分客户签订补充协议获取原材料上涨的价差补偿，即如果原材料铝锭价格上涨超过一定基准，客户会承担部分原材料价格上涨的差价；③对于新客户及新的项目定点，公司与部分客户签订带有价格调整的协议，即原材料价格波动超过一定比例如 5%或 10%时，每季度或者半年度根据最近的原材料价格调整产品的销售价格。上述价格调整机制预计将减少原材料价格上涨带来的影响。

4. 结合主要原材料的耗用情况、已取得的原材料供应及协议签署情况、价格调整机制等，说明原材料价格波动对发行人未来经营业绩的影响，相关影响因素是否持续，拟采取应对原材料价格波动的措施及其有效性

(1) 发行人主要原材料耗用情况

a. 发行人主要产品对应原材料耗用量及配比情况

经本所律师核查，报告期各期，发行人主要产品对应原材料耗用量及配比情况如下：

主要材料	项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
铝锭	原材料耗用量（吨）	7,814.81	7,824.99	6,127.23	4,834.01
	相关产品产量（万件）	2,442.20	2,692.46	2,124.50	1,745.07
	单位产品原材料耗用量（吨/万件）	3.20	2.91	2.88	2.77

塑料粒子 (功能件)	原材料耗用量(吨)	1,531.16	1,894.99	1,520.09	1,241.21
	相关产品产量(万件)	4,090.29	4,859.95	4,261.17	3,549.16
	单位产品原材料耗用量(吨/万件)	0.37	0.39	0.36	0.35
塑料粒子 (内外饰)	原材料耗用量(吨)	1,024.16	1,543.34	1,348.41	1,136.72
	相关产品产量(万件)	718.80	875.93	829.92	773.13
	单位产品原材料耗用量(吨/万件)	1.42	1.76	1.62	1.47

注：由于外协加工材料为发行人提供，上述相关产品产量包含产品外协生产的数量。

报告期内，随着公司悬架减震支撑及其他铝铸件生产规模逐步扩大，铝锭耗用量逐年增加；随着公司悬架系统塑料件和内外饰塑料件生产规模逐步扩大，塑料粒子（功能件）和塑料粒子（内外饰）耗用量也逐年增加。

报告期内，公司铝锭的单位产品原材料耗用量呈逐年增加趋势，主要系：（1）公司的铝铸件产品种类每年增加较多，不同铝铸件产品种类的耗用量不同，随着公司不断开发新的定点项目，产品爬坡阶段单位耗用量较高；（2）随着支架铝铸件的产量增加和体积较大的产品增加，单件产品的耗铝量显著增加，导致单位产品原材料耗用量增加。

b. 发行人主要产品单价及毛利率变动情况

i. 悬架减震支撑总成

经本所律师核查，报告期各期，发行人悬架减震支撑总成的单位价格、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/件

项目	2022年1-9月	2021年	2020年	2019年
----	-----------	-------	-------	-------

	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
单位价格	14.20	-4.31%	14.84	-	14.84	-0.07%	14.85
单位成本	11.35	4.70%	10.84	11.87%	9.69	1.04%	9.59
单位毛利	2.85	-28.75%	4.00	-22.33%	5.15	-2.09%	5.26
毛利率	20.10%	-6.83%	26.93%	-7.75%	34.68%	-0.71%	35.39%

2019 年至 2021 年，公司的悬架减震支撑总成的单位价格较为稳定。2022 年，公司的悬架减震支撑总成单价有所下降，主要系当期销售的产品中单价较低的悬架减震支撑总成的比例增加。

2020 年，公司悬架减震支撑总成的单位成本增加、毛利率下降，主要原因系公司固定资产投入较大，且其他铝铸件新产品数量较多导致子公司江苏迈尔整体制造费用增加，造成悬架减震支撑毛利率下降。

2021 年以来公司悬架减震支撑总成单位成本增加、毛利率下降明显，主要受原材料铝锭采购价格大幅上涨的影响。报告期内，公司铝锭采购均价及变动如下：

单位：元/吨

原材料	2022 年 1-9 月		2021 年		2020 年		2019 年
	平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价
铝锭	18,757.42	7.50%	17,448.71	30.08%	13,413.91	0.15%	13,393.36

报告期内，铝锭的采购价格分别为 13,393.36 元/吨、13,413.91 元/吨、17,448.71 元/吨和 18,757.42 元/吨；2021 年以来，铝锭采购价格出现大幅上涨，导致 2021 年和 2022 年的毛利率下滑明显。

ii. 支架类铝铸件

经本所律师核查，报告期内，发行人支架类铝铸件的单位价格、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/件

项目	2022 年 1-9 月		2021 年		2020 年		2019 年
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
单位价格	13.58	17.00%	11.61	7.75%	10.77	-29.48%	15.28
单位成本	13.15	25.69%	10.46	21.84%	8.59	-35.79%	13.37
单位毛利	0.43	-62.17%	1.15	-47.55%	2.19	14.72%	1.91
毛利率	3.19%	-6.69%	9.88%	-10.42%	20.30%	7.82%	12.48%

报告期内，公司支架类铝铸件毛利率分别为 12.48%、20.30%、9.88%和 3.19%，毛利分别为 138.78 万元、815.17 万元、937.54 万元和 319.70 万元，占主营业务毛利的比例分别为 1.04%、5.89%、7.52%和 4.15%。

2019 年至 2020 年，公司支架类铝铸件毛利率随着客户、项目数量的增加，收入规模快速增长，同时由于新产品的生产工艺逐渐稳定，毛利率有所提升。2021 年以来，受到主要原材料铝锭采购价格上涨的影响，公司支架类铝铸件毛利率下降明显。

iii. 悬架系统塑料件

经本所律师核查，报告期内，发行人悬架系统塑料件的单位价格、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/件

项目	2022 年 1-9 月		2021 年		2020 年		2019 年
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
单位价格	2.47	1.31%	2.44	3.94%	2.34	-1.69%	2.38
单位成本	1.52	5.50%	1.44	10.78%	1.30	-4.72%	1.37
单位毛利	0.94	-4.77%	0.99	-4.64%	1.04	2.40%	1.02
毛利率	38.28%	-2.45%	40.73%	-3.66%	44.39%	1.77%	42.62%

报告期内，公司悬架系统塑料件毛利率分别为 42.62%、44.39%、40.73%和 38.28%，公司悬架系统塑料件的毛利率整体相对稳定。2021 年以来公司悬架系统塑料件的毛利率小幅下滑，主要受原材料塑料粒子（功能件）采购价格上涨影响。

(2) 已取得的原材料供应情况及协议签署情况、价格调整机制

a. 已取得的原材料供应情况及协议签署情况

经本所律师核查，报告期内，发行人主要原材料的采购情况如下所示：

单位：万元

年度	供应商名称	采购内容	采购金额	占采购总额的比例
2022 年 1-9 月	河北新立中有色金属集团有限公司	铝锭	11,250.20	43.57%
	南通鸿劲金属铝业有限公司	铝锭	2,096.27	8.12%
	宁波市骏旗新材料有限公司	塑料粒子	883.47	3.42%
	苏州旭光聚合物有限公司	塑料粒子	754.09	2.92%

	南通众福新材料科技有限公司	铝锭	677.89	2.63%
	合计		15,661.93	60.66%
2021 年	河北新立中有色金属集团有限公司	铝锭	9,869.73	35.33%
	南通鸿劲金属铝业有限公司	铝锭	3,473.06	12.43%
	宁波市骏旗新材料有限公司	塑料粒子	1,195.56	4.28%
	苏州旭光聚合物有限公司	塑料粒子	836.95	3.00%
	上海益健化工有限公司	塑料粒子	669.50	2.40%
	合计		16,044.78	57.44%
2020 年	河北新立中有色金属集团有限公司	铝锭	6,210.07	27.94%
	南通鸿劲金属铝业有限公司	铝锭	1,529.18	6.88%
	南通众福新材料科技有限公司	铝锭	1,153.32	5.19%
	宁波市骏旗新材料有限公司	塑料粒子	924.35	4.16%
	苏州旭光聚合物有限公司	塑料粒子	913.65	4.11%
	合计		10,730.58	48.28%
2019 年	南通众福新材料科技有限公司	铝锭	5,106.30	27.26%
	河北新立中有色金属集团有限公司	铝锭	1,660.45	8.87%
	上海普利特复合材料股份有限公司	塑料粒子	954.59	5.10%
	宁波市骏旗新材料有限公司	塑料粒子	724.16	3.87%
	苏州旭光聚合物有限公司	塑料粒子	599.01	3.20%
	合计		9,044.51	48.29%

注：受同一实际控制人控制的供应商合并计算采购额，发行人对该等供应商的采购金额为合并数据。采购总额不含模具及外协采购金额。

由上表可知，发行人主要原材料均有多家供应商，不存在单一供应商依赖的情况，能够保证公司原材料供货的稳定性。发行人与河北新立中有色金属集团有限公司、南通鸿劲金属铝业有限公司等原材料供应商签署采购框架协议，通过规模采购提高原材料的议价能力，具体签署情况如下：

i. 与河北新立中有色金属集团有限公司供应及协议签署

情况

河北新立中有色金属集团有限公司为深交所创业板上市公司立中四通轻合金集团股份有限公司的全资子公司，主要从事再生铸造铝合金材料业务。立中四通轻合金集团股份有限公司 2021 年营业收入为 1,863,367.71 万元，河北新立中有色金属集团有限公司 2021 年营业收入为 139,677.24 万元。发行人与河北新立中有色金属集团有限公司于 2019 年开始合作，长期保持稳定供货，合作情况良好。发行人根据每月的生产安排做好采购计划，向河北新立中有色金属集团有限公司下达采购订单，以保证生产所需铝锭的稳定供应。

ii. 与南通鸿劲金属铝业有限公司供应及协议签署情况

南通鸿劲金属铝业有限公司主要从事铝制品及合金制品生产、加工、销售，公司成立于 2011 年 2 月，营业收入规模约为 20 亿元。发行人与南通鸿劲金属铝业有限公司于 2019 年开始合作，长期保持稳定供货，合作情况良好。发行人根据每月的生产安排做好采购计划，向南通鸿劲金属铝业有限公司下达采购订单，以保证生产所需铝锭的稳定供应。

b. 价格调整机制

经本所律师核查，发行人的主要产品为汽车悬架系统零部件、支架类铝铸件、内外饰塑料件等汽车零部件及注塑模具、发泡模具和压铸模具，不同产品的体积、重量、外形均有较

大差异，在市场上较难取得相同产品的参考价格。发行人通过投标报价方式取得项目定点，客户就意向产品进行询价，公司组织生产、技术、销售等部门结合材料成本、人工成本、制造费用及合理利润等要素向客户进行报价。由于 2021 年以来主要原材料铝锭价格的持续大幅上涨，对公司的毛利率影响较为明显，公司主要采取以下方式减少原材料价格上涨对公司利润的影响：①积极与客户沟通，协商就产品价格做出一定调整；②与部分客户签订补充协议获取原材料上涨的价差补偿，即如果原材料铝锭价格上涨超过一定基准，客户会承担部分原材料价格上涨的差价；③对于新客户及新的项目定点，公司与部分客户签订带有价格调整的协议，即原材料价格波动超过一定比例如 5%或 10%时，每季度或者半年度根据最近的原材料价格调整产品的销售价格。上述价格调整机制预计将减少原材料价格上涨带来的影响。

(3) 原材料价格波动对发行人未来经营业绩的影响

经本所律师核查，报告期内，发行人主要原材料价格整体呈现上涨趋势，2021 年度铝锭采购均价较 2020 年度上涨 30.08%，2022 年 1-9 月铝锭采购均价较 2021 年度上涨 7.50%。2022 年 1-9 月，公司支架类铝铸件的产品较多进入量产阶段，销售收入快速提升，受铝锭原材料价格上涨的直接影响，该类产品的毛利率下降较为明显，毛利率由 2021 年度的 9.88%下降到 3.19%。2021 年，公司直接材料占营业成本的比例为 57.01%，以 2021 年的财务数据为基础，假设其他影响因素不变，公司原材料采购价格变动对毛利率、净利润的敏感性分析如下：

原材料变动率	营业成本变动率	毛利率	毛利率变动	净利润（万元）	净利润变动率
--------	---------	-----	-------	---------	--------

-20.00%	-11.40%	32.83%	8.64%	9,994.84	90.33%
-15.00%	-8.55%	30.67%	6.48%	8,808.95	67.75%
-10.00%	-5.70%	28.51%	4.32%	7,623.07	45.17%
-5.00%	-2.85%	26.35%	2.16%	6,437.18	22.58%
0.00%	0.00%	24.19%	0.00%	5,251.30	0.00%
5.00%	2.85%	22.02%	-2.16%	4,065.42	-22.58%
10.00%	5.70%	19.86%	-4.32%	2,879.53	-45.17%
15.00%	8.55%	17.70%	-6.48%	1,693.65	-67.75%
20.00%	11.40%	15.54%	-8.64%	507.76	-90.33%
22.14% (盈亏平衡点)	12.62%	14.62%	-9.57%	-	-100.00%
25.00%	14.25%	13.38%	-10.80%	-678.12	-112.91%

2021 年，公司直接材料成本占营业成本比例为 57.01%，毛利率为 24.19%，净利润为 5,251.30 万元。以该数据为准，假设销售价格不变的情况下，公司毛利率敏感系数为-1.79，净利润对于原材料价格波动的敏感系数为-4.52，即原材料价格上升 1%，毛利率下降 1.79 个百分点，净利润下降 4.52%，主要原材料价格上涨对公司毛利率存在一定影响。公司 2021 年年盈亏平衡的单位材料成本变动率为 22.14%，此时盈亏平衡的毛利率为 14.62%。

目前，国际铝价和国内铝锭价格较 2022 年 4 月高点以来已经有所回落，原材料铝锭价格回落有利于公司毛利率的提升。同时，为了避免铝价短期波动对公司经营业绩和竞争力造成不利影响，公司积极与客户协商采取材料补偿的机制和签署附价格调整的协议，增强公司向下游客户转嫁原材料成本变动的能力，减少成本变动对经营业绩和主营业务毛利率波动的影响。

(4) 相关影响因素是否持续

经本所律师核查，发行人主要原材料铝锭、塑料粒子均为大宗商品，大宗商品价格波动对于公司未来经营业绩仍存在影响，但已有效减缓，详见本补充法律意见书之“问题 2”之“3. 与上市前毛利率下滑存在差异的原因及合理性，上市前毛利率下滑的原因是否已经消除”之“(4)上市前毛利率下滑的原因是否已经消除”。

(5) 拟采取应对原材料价格波动的措施及其有效性

经本所律师核查，为应对原材料价格波动对公司经营业绩的不利影响，发行人主要采取以下措施应对：

- a. 积极与客户进行价格沟通谈判，通过价差补偿或价格联动协议将原材料上涨向下游客户传导

对于已经签署批量供应价格协议的客户，公司积极与客户沟通进行产品价格调整、签署补充协议获取原材料上涨的价差补偿。对于新客户及新的项目定点、公司与部分客户签署价格调整的协议，向下游客户转嫁原材料价格的上涨成本，减少原材料价格上涨对发行人经营业绩的影响。

- b. 丰富和完善供应商体系，降低采购成本

公司已建立了完善的供应商准入和管理制度，与主要原材料供应商建立长期的合作关系，铝锭、塑料粒子等主要原材料均纳入多个供应商，优化供应商体系。公司采用供应商比价的方式，综合考虑供货能力和稳定性，选择最优的采购量和采购价格，分散原材料价格波动的风险，另外，公司也通过

规模采购，提高原材料的议价能力。

c. 关注原材料价格波动，适度进行备货

公司主要原材料为铝锭、塑料粒子等大宗商品，其价格波动具有一定的周期性，公司采购部门密切关注原材料市场价格的波动，并对原材料价格走势进行判断，根据客户需求、排产计划和原材料市场价格适度备货，以应对原材料短期内出现波动的风险。

报告期内，公司的原材料耗用量随着经营规模的扩大逐年增加，原材料价格波动对于发行人的经营业绩造成一定影响，通过采取上述应对方式，公司将进一步降低原材料价格上涨对于公司的经营业绩的影响，增强公司的盈利能力，相关措施有效。

5. 风险提示

针对原材料价格波动的风险，发行人已在募集说明书之“第三节 风险因素”之“二、与行业相关的风险”之“（三）原材料价格波动风险”、“（四）财务风险”部分进行披露。

- （二） 发行人最近一期应收账款账面价值较 2021 年末上升 33.47%，高于最近一期营业收入较 2021 年同期的增长率 21.60%，请结合行业发展情况、发行人业务模式、同行业可比公司等，说明发行人最近一期应收账款大幅增加的原因和合理性，与收入增长是否匹配。结合应收账款最新期后回款情况、账龄及坏账计提情况、同行业可比公司的应收账款周转率等，说明应收账款坏账准备计提是否充分

1. 结合行业发展情况、发行人业务模式、同行业可比公司等，说明发行人最近一期应收账款大幅增加的原因和合理性，与收入增长是否匹配

- (1) 汽车零部件行业发展情况

- a. 全球汽车零部件行业发展状况

经本所律师核查，汽车零部件行业是支撑汽车工业持续健康发展的必要因素。整车制造与技术创新以零部件为基础，零部件的创新与发展又能推动整车产业的发展。根据罗兰贝格发布的《2019 全球汽车零部件供应商研究》，2012-2018 年全球汽车零部件行业收入的年复合增长率为 4.06%。根据美国汽车新闻（AutomotiveNews），2021 年度，全球汽车零部件百强企业年销售额合计为 7,959.58 亿美元，同比增长 6.87%。2022 年，中国共有 10 家汽车零部件企业进入“全球汽车零部件供应商百强榜”。

- b. 我国汽车零部件行业发展状况

经本所律师核查，近年来，受益于国内经济持续增长、整车市场快速发展、国家产业政策支持以及全球化零部件采购力度提升等多重利好，我国汽车零部件行业得以迅速发展，不仅国内汽车零部件企业持续加大投资、开展技术升级，跨国零部件供应商也纷纷在国内建立合资或独资公司，从整体上带动我国汽车零部件行业的快速发展。另外，汽车轻量化及电动化趋势也带动相关领域零部件的快速增长，铝合金等轻量化材料零部件尚存在较大发展空间。同时，随着中国汽车

零部件产业的国际竞争力不断增长，中国本土汽车零部件企业已经成功融入世界零部件采购体系。2011 年至 2021 年间，我国汽车零部件出口额由 186.52 亿美元上升至 755.68 亿美元，年均复合增长率达 13.56%。近年来，行业整体发展较为迅速。

(2) 发行人业务模式

经本所律师核查，发行人采用直接销售的销售模式。汽车零部件行业内，知名汽车生产厂商和零部件供应商通常会从技术、设备、研发能力、生产和质量管理体系等方面对供应商进行评审，决定是否将供应商纳入合格供应商目录。公司在进入客户供应商名录后，通过竞标等方式从客户处获取新项目定点，接到客户需求后组织技术、销售等部门结合材料成本、人工成本、制造费用及合理利润等要素进行报价。

发行人中标后，双方签署项目合同，对产品系列、每年采购价格、每年预计采购数量、项目各主要节点进行约定。项目开发过程主要包括模具及工装设计制造、生产设备配置、样件试制、PPAP（生产件批准程序），通常需要 1-2 年的周期。而从 PPAP 至项目达产，则通常需要 3-6 个月左右的爬坡期。模具开发完毕、通过客户验收、达到预定可使用状态后，由客户向公司下达零部件订单，零部件产品供应客户并经客户领用，公司与客户对账后，确认该批次零部件收入。财务部门根据对账结果开票至客户并提请销售部门跟进款项回收工作。

(3) 说明最近一期应收账款大幅增加的原因和合理性，与收入增长是否匹配

a. 同行业可比公司情况

经本所律师核查，报告期内，发行人的同行业可比公司的应收账款账面价值占营业收入比例情况如下：

公司名称	2022. 09. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
凯众股份	33.18%	30.31%	30.09%	26.09%
爱柯迪	30.76%	25.01%	29.63%	24.40%
金钟股份	47.18%	36.00%	35.69%	24.73%
中捷精工	31.78%	29.84%	30.85%	27.84%
平均值	35.73%	30.29%	31.57%	25.76%
纽泰格	38.74%	32.96%	33.57%	26.92%
纽泰格（剔除合并常北宸影响后）	34.16%	32.96%	33.57%	26.92%

注：1、同行业可比公司数据来源于公开年报信息；

2、2022 年 9 月 30 日数据已年化处理。

报告期内，发行人应收账款账面价值占营业收入的比例略高于同行业可比公司平均水平，主要系：①爱柯迪主要客户为全球知名的大型跨国汽车零部件供应商，如法雷奥、博世、麦格纳、电产、耐世特、大陆、克诺尔等，这类客户规模较大、企业资信状况良好、资金实力较强，回款较快；②凯众股份、中捷精工的客户结构中整车制造商占比更高，整车厂商资金实力相对较强，货款支付更为及时。

2022 年 1-9 月发行人应收账款账面价值占营业收入的比例明显增加，主要系发行人于 2022 年 8 月收购非同一控制下企业江苏常北宸 100%股权，将江苏常北宸纳入合并范围后，发行人 2022 年 9 月末应收账款账面价值较 2021 年末增加

3,084.88 万元，2022 年 1-9 月营业收入增加 507.45 万元。剔除合并江苏常北宸的影响后发行人应收账款账面价值占营业收入比例为 34.16%，与同行业可比公司平均值基本一致。

b. 发行人应收账款与营业收入匹配情况

经本所律师核查，报告期内，发行人应收账款具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022. 9. 30/ 2022 年 1-9 月	2021. 12. 31 /2021 年度	2020. 12. 31 /2020 年度	2019. 12. 31 /2019 年度
应收账款余额	25,414.23	19,035.36	17,520.14	11,711.58
坏账准备	1,277.55	951.77	881.35	585.76
应收账款账面价值	24,136.68	18,083.59	16,638.79	11,125.82
应收账款账面价值较上年末增长	33.47%	8.68%	49.55%	-
营业收入	46,722.47	54,872.13	49,562.56	41,325.40
营业收入同比增长率	21.60%	10.71%	19.93%	-
应收账款账面价值占营业收入之比	38.74%	32.96%	33.57%	26.92%

注：2022 年 1-9 月应收账款账面价值占营业收入之比已年化处理。

2021 年末，发行人应收账款账面价值较 2020 年末增长 49.55%，主要系：①2020 年第四季度公司对巴斯夫的销售收入较上年同期增加；②2020 年 9-12 月公司对延锋彼欧、天纳克、万都、安徽中鼎等其余信用期较长的主要客户销售收入较上年同期大幅增加。

2022 年 9 月末，应收账款账面价值和营业收入的变动情况如

下：

单位：万元

统计口径	应收账款账面价值			营业收入		
	2022. 9. 30	2021. 12. 31	变动	2022 年 1-9 月	2021 年 1-9 月	变动
全集团	24,136.68	18,083.59	33.47%	46,722.47	38,422.11	21.60%
剔除合并江苏常北宸影响后	21,051.80	18,083.59	16.41%	46,215.02	38,422.11	20.28%

剔除江苏常北宸纳入合并范围的影响后，发行人 2022 年 9 月末应收账款账面价值较 2021 年末增长 16.41%，2022 年 1-9 月营业收入较同期增长 20.28%，应收账款账面价值增长主要系发行人营业收入规模扩大。

综上所述，随着汽车零部件行业的快速发展，发行人 2022 年 1-9 月营业收入同比增长 21.60%，应收账款也随之增长，剔除合并江苏常北宸影响后，发行人应收账款增长幅度低于收入增长幅度，与同行业可比公司基本持平，发行人应收账款增长合理，与收入增长具有匹配性。

2. 结合应收账款最新期后回款情况、账龄及坏账计提情况、同行业可比公司的应收账款周转率等，说明应收账款坏账准备计提是否充分

(1) 应收账款最新期后回款情况

经本所律师核查，报告期各期末，发行人应收账款期后回款的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022. 9. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
应收账款期末余额	25,414.23	19,035.36	17,520.14	11,711.58
期后回款金额	23,491.30	19,035.36	17,520.15	11,711.58
期后回款金额占比	92.43%	100.00%	100.00%	100.00%

注：上述期后回款截至 2023 年 2 月 15 日。

报告期内，发行人应收账款期后回款情况良好，截至 2023 年 2 月 15 日，2019 年至 2021 年末应收账款期后回款比例分别均为 100%，2022 年 9 月末应收账款余额期后少量未回款主要系部分客户受自身资金安排影响暂未回款，预计可以收回。公司应收账款期后回款情况整体良好，同时发行人已组织安排专门人员跟踪应收账款的催收工作，确保应收账款能及时收回。

(2) 应收账款账龄情况

经本所律师核查，报告期各期末，发行人应收账款账龄情况如下：

单位：万元

2022. 9. 30					
账龄	账面余额	占比	坏账准备	账面价值	占比
1 年以内	25,368.63	99.82%	1,268.43	24,100.20	99.85%
1-2 年	45.60	0.18%	9.12	36.48	0.15%
合计	25,414.23	100.00%	1,277.55	24,136.68	100.00%
2021. 12. 31					
账龄	账面余额	占比	坏账准备	账面价值	占比
1 年以内	19,035.36	100.00%	951.77	18,083.59	100.00%
合计	19,035.36	100.00%	951.77	18,083.59	100.00%
2020. 12. 31					
账龄	账面余额	占比	坏账准备	账面价值	占比
1 年以内	17,486.81	99.81%	874.34	16,612.47	99.84%

1-2 年	32.21	0.18%	6.44	25.76	0.15%
2-3 年	1.13	0.01%	0.56	0.56	0.00%
合计	17,520.14	100.00%	881.35	16,638.80	100.00%
2019.12.31					
账龄	账面余额	占比	坏账准备	账面价值	占比
1 年以内	11,710.38	99.99%	585.52	11,124.86	99.99%
1-2 年	1.21	0.01%	0.24	0.96	0.01%
合计	11,711.58	100.00%	585.76	11,125.82	100.00%

报告期各期末，公司账龄一年以内的应收账款账面余额占比分别为 99.99%、99.84%、100.00%和 99.85%，公司应收账款账龄绝大部分在一年以内，应收账款账龄结构良好。

(3) 应收账款坏账计提情况及与同行业可比公司对比

经本所律师核查，发行人根据预期信用损失模型来确认应收账款的减值准备。对于组合计提信用减值损失的应收账款，发行人与同行业可比公司的坏账准备计提比例对比如下：

项目	1 年以内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 至 4 年	4-5 年	5 年以上
凯众股份	1.00%、 5.00%[注]	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
金钟股份	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
爱柯迪	5.00%	10.00%	30.00%	40.00%	80.00%	100.00%
中捷精工	5.00%	10.00%	30.00%	60.00%	60.00%	100.00%
可比公司区 间	1.00%至 5.00%	10.00%至 20.00%	30.00%至 50.00%	40.00%至 100.00%	60.00%至 100.00%	100.00%
纽泰格	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：凯众股份应收账款坏账准备计提比例 6 个月内 1.00%，6 到 12 月 5.00%；同行业数据来源于各公司公开披露的年报、招股书等。

发行人应收账款坏账计提比例处于可比公司区间范围内，与同行业可比公司不存在重大差异，具有合理性。

报告期各期末，发行人与同行业可比公司应收账款实际计提比例对比情况如下：

项目	2022. 9. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
凯众股份	2.96%	3.58%	3.65%	2.11%
金钟股份	4.76%	3.91%	4.05%	5.17%
爱柯迪	5.03%	5.01%	5.01%	5.00%
中捷精工	6.42%	6.19%	6.33%	6.38%
可比公司平均值	4.79%	4.67%	4.76%	4.67%
纽泰格	5.03%	5.00%	5.03%	5.00%

注：数据来源于各公司定期报告。由于同行业可比公司 2022 年三季度报告未披露应收账款坏账计提金额，故以 2022 年半年报数据代替。

报告期内，发行人应收账款坏账准备实际计提比例分别为 5.00%、5.03%、5.00%和 5.03%，与同行业可比公司基本一致，且发行人应收账款集中在一年以内，符合行业特点。因此，发行人应收账款坏账准备计提充分，计提比例合理。

- (4) 结合行业可比公司的应收账款周转率等，说明应收账款坏账准备计提是否充分

经本所律师核查，报告期内，发行人应收账款周转率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
------	--------------	---------	---------	---------

凯众股份	3.25	3.48	3.56	3.65
爱柯迪	3.95	4.09	3.68	4.17
金钟股份	2.64	3.24	3.38	4.17
中捷精工	3.37	3.58	3.31	3.48
平均值	3.30	3.58	3.31	3.48
纽泰格	2.95	3.16	3.57	4.30

注：2022 年 1-9 月为年化数据。

报告期各期，发行人应收账款周转率分别为 4.30、3.57、3.16 和 2.95，2021 年度和 2022 年 1-9 月，发行人应收账款周转率低于可比公司平均水平，主要系：（1）爱柯迪主要客户为全球知名的大型跨国汽车零部件供应商，如法雷奥等，这类客户规模较大、企业资信状况良好、资金实力较强，回款较快；（2）凯众股份、中捷精工的客户结构中整车制造商占比更高，整车厂商资金实力相对较强，货款支付更及时；（3）2022 年 1-9 月，受疫情影响，部分客户的回款速度放缓，发行人应收账款周转率有所下降；（4）发行人于 2022 年 8 月收购江苏常北宸纳入合并范围，应收账款增加明显，导致 2022 年 1-9 月应收账款周转率有所下降。

综上所述，发行人期后回款情况良好，应收账款账龄主要集中在一年以内，应收账款周转率与同行业可比公司平均值存在差异具有合理解释，发行人按照既定的会计政策对应收账款及时计提坏账准备，坏账准备计提充分。

3. 风险提示

针对报告期内发行人应收账款增速较快可能存在的应收账款回收风险，发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相

关的风险”之“（四）财务风险”部分进行披露。

（三） 发行人最近一期存货账面余额较 2021 年末上升 27.16%，同期计提存货跌价准备较 2021 年末上升 56.40%，请结合报告期内存货规模、存货结构、存货库龄以及计提政策变化等情况，说明发行人存货账面余额与存货跌价准备的变化率差异较大的原因及合理性，与同行业公司是否一致，是否存在退换货商品、亏损合同等情况

1. 结合报告期内存货规模、存货结构、存货库龄以及计提政策变化等情况，说明发行人存货账面余额与存货跌价准备的变化率差异较大的原因及合理性，与同行业公司是否一致

（1） 报告期内发行人存货规模、存货结构及同行业可比公司情况

a. 存货规模

经本所律师核查，报告期内，发行人与同行业可比公司的存货账面价值占流动资产比例情况对比如下：

公司名称	2022. 09. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
凯众股份	25.79%	17.69%	17.25%	19.41%
爱柯迪	13.67%	22.10%	13.78%	13.75%
金钟股份	23.48%	18.70%	20.72%	17.16%
中捷精工	26.63%	26.35%	22.59%	21.24%
平均值	16.66%	21.59%	15.70%	15.57%
纽泰格	21.48%	29.13%	26.16%	21.98%

注：同行业可比公司数据来源于公开年报信息。

报告期各期末，公司存货账面价值占流动资产的比例分别为

21.98%、26.16%、29.13%和 21.48%。2019 年末至 2021 年末，公司存货账面价值和占流动资产的比例高于同行业可比公司水平，主要原因系同行业可比公司上市较早，募集资金到位后货币资金余额占流动资产的比例提高，导致存货账面价值和占比相对较低水平。

发行人于 2022 年 2 月完成首次公开发行，募集资金到位后，货币资金余额占流动资产的比例提高，存货账面价值占流动资产的比例有所下降。2022 年 9 月末，公司存货账面价值占流动资产的比例低于凯众股份、金钟股份、中捷精工，高于爱柯迪，主要系爱柯迪于 2022 年 9 月完成可转债发行，募集资金到位后货币资金余额占流动资产的比例提高，存货账面价值占流动资产的比例降低。

b. 存货结构

i. 报告期内发行人存货结构

经本所律师核查，发行人存货主要为原材料、在产品和库存商品。报告期各期末，三者账面余额合计占存货账面余额比例分别为 97.13%、93.53%、83.43%和 83.70%。具体明细如下：

单位：万元

项目	2022. 09. 30		2021. 12. 31		2020. 12. 31		2019. 12. 31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	2,725.68	19.73%	2,537.32	23.36%	2,587.29	29.68%	1,445.32	23.32%
在产品	2,243.86	16.24%	1,516.30	13.96%	1,358.08	15.58%	862.67	13.92%

库存商品	6,592.26	47.73%	5,009.26	46.12%	4,207.66	48.27%	3,712.51	59.89%
委托加工物资	801.86	5.81%	760.28	7.00%	69.00	0.79%	39.12	0.63%
发出商品	971.91	7.04%	729.49	6.72%	379.29	4.35%	57.30	0.92%
周转材料	477.32	3.46%	309.65	2.85%	115.75	1.33%	81.63	1.32%
合计	13,812.88	100.00%	10,862.30	100.00%	8,717.06	100.00%	6,198.55	100.00%

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 6,198.55 万元、8,717.06 万元、10,862.30 万元和 13,812.88 万元。从存货构成看，2020 年公司原材料占比增加，主要系公司为满足生产需求，适当增加铝锭和塑料粒子等主要原材料的备货；2021 年末及 2022 年 9 月末，公司其他类存货占比增加，主要系以寄售模式结算的客户数量和收入增加，发出商品余额增加。

报告期内，公司存货账面余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2022.9.30 较 2021.12.31		2021.12.31 较 2020.12.31		2020.12.31 较 2019.12.31	
	变动金额	变动率	变动金额	变动率	变动金额	变动率
原材料	188.36	7.42%	-49.97	-1.93%	1,141.97	79.01%
在产品	727.56	47.98%	158.22	11.65%	495.41	57.43%
库存商品	1,583.00	31.60%	801.60	19.05%	495.16	13.34%
委托加工物资	41.57	5.47%	691.29	1001.93%	29.87	76.36%
发出商品	242.42	33.23%	350.20	92.33%	321.99	561.96%
周转材料	167.67	54.15%	193.90	167.52%	34.11	41.79%
合计	2,950.58	27.16%	2,145.24	24.61%	2,518.51	40.63%

报告期内，公司存货主要由原材料、在产品和库存商品构成，公司存货账面余额随着公司经营规模的扩大而增加。

(i) 2020 年末存货余额较 2019 年末变化情况

2020 年末,公司存货账面余额为 8,717.06 万元,较上年末增加增长 40.63%,主要系: a. 2020 年末公司塑料粒子、铝锭价格看涨,且考虑到疫情导致供应商生产、物流运输等不确定因素较多,为了满足过年和过年期间的生产需求,公司增加了铝锭和塑料粒子的备货,导致期末原材料金额增加。 b. 随着下游客户订单需求不断增大,公司生产规模扩大,在产品、库存商品及发出商品期末余额增加。

(ii) 2021 年末存货余额较 2020 年末变化情况

2021 年末存货账面余额为 10,862.30 万元,较上年末增长 24.61%,主要系: a. 随着公司规模扩大以及在手订单增多,公司备货增加导致库存商品、在产品及发出商品期末余额上升。 b. 随着公司以寄售模式结算的客户数量和收入增加,公司发出商品余额增加。 c. 随着公司铝铸件新产品种类增加,公司铝铸件试模样件的需求量相应增加,同时小型压铸机因产能不足而委外加工的批量和小批量产品增多,导致委托加工物资余额增加。

(iii) 2022 年 9 月末存货余额较 2021 年末变化情况

2022 年 9 月末存货账面价值为 13,812.88 万元，较上年末增长 27.16%，主要系：a. 随着公司规模扩大以及在手订单增多，公司备货增加导致库存商品、在产品及发出商品期末余额上升。b. 公司于 2022 年 8 月收购江苏常北宸并将其纳入合并范围，导致期末库存商品、在产品及发出商品账面余额增加。

ii. 同行业可比公司存货结构

经本所律师核查，报告期各期末，发行人与同行业可比公司存货结构对比如下：

期间	类别	凯众股份	爱柯迪	金钟股份	中捷精工	平均值	纽泰格
2022 年 9 月末	原材料	25.87%	21.06%	27.11%	22.14%	24.05%	19.73%
	在产品	3.50%	13.59%	15.22%	23.26%	13.89%	16.24%
	库存商品	69.27%	64.91%	32.61%	54.61%	55.35%	47.73%
	其他	1.37%	0.45%	25.05%	0.00%	6.72%	16.30%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2021 年末	原材料	21.06%	23.25%	22.33%	20.36%	24.05%	19.73%
	在产品	3.69%	15.16%	15.88%	28.32%	15.76%	13.96%
	库存商品	74.36%	61.25%	40.81%	51.32%	56.94%	46.12%
	其他	0.89%	0.34%	20.98%	0.00%	5.55%	16.57%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2020 年末	原材料	25.28%	21.15%	27.39%	22.52%	24.09%	29.68%
	在产品	7.95%	18.87%	16.64%	24.60%	17.01%	15.58%
	库存商品	65.20%	59.41%	43.96%	52.87%	55.36%	48.27%
	其他	1.57%	0.57%	12.02%	0.00%	3.54%	6.47%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2019 年末	原材料	19.85%	20.72%	23.55%	20.47%	21.15%	23.32%
	在产品	6.11%	15.56%	14.11%	22.96%	14.69%	13.92%
	库存商品	72.62%	63.28%	54.81%	56.57%	61.82%	59.89%
	其他	1.41%	0.44%	7.52%	0.00%	2.34%	2.87%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：表中同行业可比公司存货账面余额数据来源于公开披露的定期报告计算得出。2022 年 9 月末同行业可比公司的存货规模及结构在定期报告中无法查询，故以 2022 年半年报数据代替。

发行人与同行业可比公司存货均以原材料、在产品和库存商品为主，但具体结构存在差异。2019 年末，公司存货结构与同行业可比公司存货结构基本一致；2020 年末，公司存货结构中原材料占比高于同行业，主要系当年公司为满足生产需求，适当增加了铝锭和塑料粒子等主要原材料的备货，原材料占比增加。2021 年末和 2022 年 9 月末，公司存货结构中其他类存货占比高于同行业，主要系公司以寄售模式结算的客户数量和收入增加，同时由于生产经营规模扩大发出商品余额增加。而同行业可比公司中凯众股份、爱柯迪及中捷精工的存货分类中未设置发出商品类别，上述公司将在途商品纳入库存商品类别。因此，2021 年末及 2022 年 9 月末，同行业可比公司其他类存货平均占比低于公司，库存商品平均占比高于公司。

综上所述，发行人与同行业可比公司存货结构基本一致，具体结构存在差异但具有合理性。

(2) 发行人存货库龄情况

经本所律师核查，报告期各期末，发行人存货库龄情况如下：

单位：万元

报告期末	项目	账面余额	1 年以内		1 年以上	
			金额	占比	金额	占比
2022. 9. 30	原材料	2, 725. 68	2, 610. 31	18. 90%	115. 37	0. 84%
	在产品	2, 243. 86	2, 211. 38	16. 01%	32. 48	0. 24%
	库存商品	6, 592. 26	5, 774. 26	41. 80%	818. 00	5. 92%
	委托加工物资	801. 86	801. 86	5. 81%	—	0. 00%
	发出商品	971. 91	958. 64	6. 94%	13. 27	0. 10%
	周转材料	477. 32	424. 17	3. 07%	53. 15	0. 38%
	合计	13, 812. 88	12, 780. 61	92. 53%	1, 032. 27	7. 47%
2021. 12. 31	原材料	2, 537. 32	2, 448. 08	22. 54%	89. 24	0. 82%
	在产品	1, 516. 30	1, 459. 16	13. 43%	57. 14	0. 53%
	库存商品	5, 009. 26	4, 256. 78	39. 19%	752. 48	6. 93%
	委托加工物资	760. 28	759. 92	7. 00%	0. 37	0. 00%
	发出商品	729. 49	713. 43	6. 57%	16. 06	0. 15%
	周转材料	309. 65	274. 03	2. 52%	35. 62	0. 33%
	合计	10, 862. 30	9, 911. 39	91. 25%	950. 91	8. 75%
2020. 12. 31	原材料	2, 587. 29	2, 486. 11	28. 52%	101. 18	1. 16%
	在产品	1, 358. 08	1, 239. 46	14. 22%	118. 62	1. 36%
	库存商品	4, 207. 66	3, 360. 91	38. 56%	846. 75	9. 71%
	委托加工物资	69. 00	69. 00	0. 79%	—	0. 00%
	发出商品	379. 29	379. 29	4. 35%	—	0. 00%
	周转材料	115. 75	90. 77	1. 04%	24. 98	0. 29%
	合计	8, 717. 06	7, 625. 54	87. 48%	1, 091. 53	12. 52%
2019. 12. 31	原材料	1, 445. 32	1, 410. 29	22. 75%	35. 03	0. 57%
	在产品	862. 67	852. 83	13. 76%	9. 84	0. 16%
	库存商品	3, 712. 51	3, 585. 82	57. 85%	126. 69	2. 04%
	委托加工物资	39. 12	39. 12	0. 63%	—	0. 00%
	发出商品	57. 30	57. 30	0. 92%	—	0. 00%
	周转材料	81. 63	70. 09	1. 13%	11. 54	0. 19%

	合计	6,198.55	6,015.45	97.05%	183.10	2.95%
--	----	----------	----------	--------	--------	-------

报告期各期末，公司存货库龄主要集中在一年以内，一年以内的存货余额占比分别为 97.05%、87.48%、91.25%和 92.53%。报告期各期末，公司库龄超过一年的存货主要为库存商品中的模具，主要系公司部分新产品开发周期较长，模具生产完成并入库但尚未达到验收或摊销条件所致。报告期各期末，公司不存在大量残冷备次品，不存在大额滞销、销售退回或换货等情况。

(3) 存货跌价准备计提政策及计提情况

a. 公司的存货跌价准备的计提政策和同行业可比公司对比情况

经本所律师核查，发行人与同行业可比公司存货跌价准备计提政策对比如下：

公司名称	存货跌价准备计提方法
凯众股份	存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。公司确定存货的可变现净值，以取得的确凿证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料按照可变现净值计量。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
爱柯迪	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净

	值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
金钟股份	库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，按照单个存货项目以可变现净值低于账面成本差额计提存货跌价准备。库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；公司于每年中期期末及年度终了按存货成本与可变现净值孰低法计价，对预计损失采用备抵法核算，提取存货跌价准备并计入当期损益。
中捷精工	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。
纽泰格	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

注：同行业可比公司数据来源于年报。

发行人存货跌价准备计提政策与同行业可比公司相比不存

在重大差异。报告期内，公司存货跌价准备计提政策未发生变更。

b. 存货跌价准备计提情况

经本所律师核查，报告期各期末，发行人存货跌价准备计提情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年 9 月 30 日			2021 年 12 月 31 日		
	账面余额	存货跌价准备金额	计提比例	账面余额	存货跌价准备金额	计提比例
原材料	2,725.68	66.87	2.45%	2,537.32	37.11	1.46%
在产品	2,243.86	75.52	3.37%	1,516.30	46.63	3.08%
库存商品	6,592.26	302.36	4.59%	5,009.26	194.88	3.89%
委托加工物资	801.86	—	0.00%	760.28	—	0.00%
发出商品	971.91	34.64	3.56%	729.49	38.32	5.25%
周转材料	477.32	50.68	10.62%	309.65	21.97	7.10%
合计	13,812.88	530.07	3.84%	10,862.30	338.91	3.12%
项目	2020 年 12 月 31 日			2019 年 12 月 31 日		
	账面余额	存货跌价准备金额	计提比例	账面余额	存货跌价准备金额	计提比例
原材料	2,587.29	45.82	1.77%	1,445.32	—	0.00%
在产品	1,358.08	50.77	3.74%	862.67	—	0.00%
库存商品	4,207.66	327.41	7.78%	3,712.51	240.71	6.48%
委托加工物资	69.00	—	0.00%	39.12	—	0.00%
发出商品	379.29	—	0.00%	57.30	—	0.00%
周转材料	115.75	5.63	4.86%	81.63	—	0.00%
合计	8,717.06	429.62	4.93%	6,198.55	240.71	3.88%

报告期各期末，公司对存货分别计提存货跌价准备 240.71 万元、429.62 万元、338.91 万元和 530.07 万元，存货跌价准备计提比例分别为 3.88%、4.93%、3.12%和 3.84%。公司计提存货跌价准备的存货主要为库存商品，公司对库存商品计提存货跌价准备的原因主要为：

①受终端市场影响，客户规划部分零部件产品不再安排生产导致模具项目终止，公司对预计可收回模具款低于账面成本的模具计提了存货跌价准备；

②由于产品的降价趋势、产品更新换代、客户订单变化及产品成本较高等原因，对库存商品的部分产品计提跌价准备。

c. 同行业可比公司存货跌价准备计提情况

经本所律师核查，发行人存货跌价准备计提情况与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
凯众股份	3.25%	3.53%	3.50%	1.55%
爱柯迪	1.72%	1.65%	1.27%	0.40%
金钟股份	3.20%	2.72%	2.80%	2.74%
中捷精工	3.50%	3.68%	2.40%	2.69%
可比公司平均值	2.92%	2.89%	2.49%	1.85%
纽泰格	3.84%	3.12%	4.93%	3.88%

注：1、同行业可比公司数据来源于公开年报信息；由于同行业可比公司 2022 年三季度报告未披露存货跌价准备计提情况，故以 2022 年半年报数据代替。

2、存货跌价准备计提比例=存货跌价准备余额 / 存货账面余额。

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例高于同行业均值，存货跌价准备计提谨慎、合理，公司严格按照企业会计准则的要求计提存货跌价准备，存货跌价准备计提较为充分。

(4) 说明发行人存货账面余额与存货跌价准备的变化率差异较大的原因及合理性，与同行业公司是否一致

a. 发行人存货账面余额与存货跌价准备的变化率差异较大的原因及合理性

经本所律师核查，报告期内，发行人存货账面余额及存货跌价准备计提情况对比如下：

单位：万元

项目	2022. 09. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2021. 12. 31
存货账面余额	13,812.88	10,862.30	8,717.06	6,198.55
期初存货跌价准备	338.91	429.62	240.71	49.10
本期转回或转销	83.33	494.54	299.17	21.79
本期计提	274.49	403.83	488.10	213.40
期末存货跌价准备	530.07	338.91	429.62	240.71

2022 年 9 月末，公司期末存货跌价准备增长率为 56.40%，高于存货账面余额增长率 27.16%，主要系 2022 年公司主要原材料铝锭采购持续处于高位，同时，燃气、电力能源价格上涨，公司采购成本增加，导致期末结存的原材料、在产品及库存商品单位成本上升。另外，由于汽车零部件行业存在销售价格年降的行业惯例，公司在短时间内难以进行价格调整，因此存货跌价准备余额也相应增加。

报告期内，公司存货与存货跌价准备计提金额变化趋势基本保持一致，公司报告期内存货整体余额与存货跌价准备计提金额合理。

b. 与同行业公司是否一致

经本所律师核查，2022 年 9 月末较 2021 年末，同行业可比公司存货账面余额增长情况及存货跌价准备余额增长情况如下：

公司名称	存货账面余额同比增长率 (A)	存货跌价准备余额同比增长率 (B)	比率 (B/A)
凯众股份	8.57%	0.00%	—
爱柯迪	1.25%	6.05%	4.82
金钟股份	18.90%	39.73%	2.10
中捷精工	11.25%	5.84%	0.52
可比公司平均值	5.53%	10.04%	1.81
公司	27.16%	56.40%	2.08

注：同行业可比公司数据来源于公开年报信息，由于同行业可比公司 2022 年三季度报告未披露存货跌价准备计提情况，故以 2022 年半年报数据代替。

同行业可比公司最近一期存货账面余额平均增长率为 5.53%，同期存货跌价准备余额平均增长率为 10.04%，存货跌价准备平均增长率高于存货余额增长率，与公司指标趋势相同。增长幅度方面，同行业可比公司存货跌价准备余额同比增长率为存货账面余额同比增长率为 1.81，增长幅度基本持平。

2. 是否存在退换货商品、亏损合同等情况

(1) 发行人退换货商品情况

经本所律师核查，报告期内，发行人与客户之间不存在因产品质量问题退货的情况，但存在少量换货和返修情况。报告期内，公司换货及返修金额分别为 56.77 万元、282.20 万元、155.42 万元和 104.57 万元，占营业收入的比例分别为 0.14%、0.57%、0.28%和 0.22%，占比较低，主要换货和返修情况如下表所示：

单位：万元

年份	客户	换货及返修产品名称	金额
2022 年 1-9 月	众力	FE-6-BPLUS 左/右发动机支架等	35.98
	安徽中鼎	E2YB、E111、534 主体骨架 ES6 等	24.54
	江阴海达	A55 底座、NL-4 底座/盖子等	16.48
	亚新科	MPA2 右悬置外支架等	13.26
	远景动力	重卡端板等	3.02
	小计		93.29
	2022 年 1-9 月换货及返修金额合计		104.57
	合计金额占当期营业收入之比		0.22%
年度	客户名称	换货及返修产品名称	金额
2021 年度	安徽中鼎	E2YB、CN150、534 主体外骨架等	65.52
	众力	A30、7DCT、GE13-A、FE-6DB 等	23.36
	麦格纳	DCY11 杯托总成	10.79
	巴斯夫	MQBK、J59R、MQBH 等	10.68
	上海海拉	UP5.0GEM 支架	10.35
	小计		120.70
	2021 年度换货及返修金额合计		155.42
	合计金额占当期营业收入之比		0.28%
年度	客户名称	换货及返修产品名称	金额

2020 年度	巴斯夫	MQBK、MQBL 悬架减震支撑总成等	197.68
	延锋彼欧	281B 门饰板下板注塑件等	29.16
	江阴道达	V43X 乘客侧装饰框（左）等	10.19
	江阴海达	大众吊耳支架（144D-01）等	9.32
	天纳克	C8 铝支架 328040、C8 铝支架 328041 等	6.46
	小计		252.81
	2020 年度换货及返修金额合计		282.20
	合计金额占当期营业收入之比		0.57%
年度	客户名称	换货及返修产品名称	金额
2019 年度	上海众力	SX11 底座、NL-4 底座等	25.48
	延锋彼欧	S302 前保险杠上格栅总成-3（高配）等	6.26
	凯迩必机械	L12M 后防尘罩	5.84
	天纳克	CM99B330270GEM 环、D2XX600 支架等	5.66
	巴斯夫	SVWB-SUV 后环、17C-SUV 总成卷边等	5.29
	小计		48.53
	2019 年度换货及返修金额合计		56.77
	合计金额占当期营业收入之比		0.14%

发行人与客户签订的合同或协议中退换条款一般约定：当产品出现质量问题、规格不符等情况，经双方协商后，可进行返修或退货处理。相关产品可进行返修的，公司在规定时间内处理完成并重新发货给相应客户；当产品质量问题无法通过修理解决，经公司质量部确认属于公司质量问题属实后，进行退货处理。

报告期内，公司产品质量稳定，存在换货及返修主要系部分产品质量瑕疵或者未达到客户的要求与客户协商后进行换货返修处理。2020 年度公司对巴斯夫的换货金额相对较大，主要系江苏迈尔于 2020 年 9 月-11 月向巴斯夫销售的部分 MQBK、MQBL 悬架减震支撑总成产品的装配总成质量未达到客户要求，由于货物可疑批次较多，在客户处进行现场挑选的成本较高，故该批次货物先

行退回公司处理。经质检后，上述批次 89.82%产品质量无问题，公司对剩余不合格产品重新装配总成，并于 2020 年 11 月前将货物重新交付给客户，并经客户验收。2021 年和 2022 年 1-9 月，公司换货及返修的金额及占比逐年下降，主要系公司加强了生产品质管控，提高了产品质量稳定性。

(2) 发行人亏损合同情况

经本所律师核查，报告期内，发行人主要产品销售单价、单位成本情况如下：

单位：元/件

产品	单位价格				单位成本			
	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
悬架减震支撑总成	14.20	14.84	14.84	14.85	11.35	10.84	9.69	9.59
悬架系统塑料件	2.47	2.44	2.34	2.38	1.52	1.44	1.30	1.37
支架类铝铸件	13.58	11.61	10.77	15.28	13.15	10.46	8.59	13.37
内外饰塑料件	6.13	7.52	8.61	6.91	5.50	7.03	8.14	6.20

报告期内，公司主要产品单位价格均高于单位成本，整体而言公司产品具有一定毛利，相关毛利覆盖税金及销售费用，存货跌价风险较小。

报告期内，公司存在少量亏损订单。公司亏损订单主要系客户下达采购订单后，公司在生产过程中由于原材料或主要能源采购价格上涨等因素的影响，造成生产成本增加，而公司无法短期内通过产品价格调整等方式将成本波动对公司的影响转嫁给下游客户，最终造成少量订单变为亏损订单。

公司采用以销定产的生产模式，根据《企业会计准则第1号-存货》第十五条规定，资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。报告期各期末公司存货跌价准备余额分别为240.71万元、429.62万元、338.91万元和530.07万元，其中由于亏损订单计提的存货跌价准备余额分别为167.82万元、213.08万元、144.29万元和221.67万元。公司已按照存货成本高于可变现净值的差额充分计提存货跌价准备，并计入当期资产减值损失项目。

(3) 风险提示

针对报告期内公司存货规模逐年增长存在的减值风险，发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（四）财务风险”部分进行披露。

(四) 结合行业特征、同行业可比公司情况、报告期内前五大客户销售规模及占比等情况，说明与主要客户合作是否稳定，并结合巴斯夫销售和产能等情况，说明发行人对巴斯夫销售占比持续下降是否具有合理性，其合作关系是否具有持续性和稳定性。

1. 结合行业特征、同行业可比公司情况、报告期内前五大客户销售规模及占比等情况，说明与主要客户合作是否稳定

(1) 汽车零部件行业特征

经本所律师核查，按照供应的对象分类，汽车零部件市场可分为

整车配套市场和售后维修市场。整车配套市场是指为新车制造配套零部件的市场；售后维修市场是指汽车销售之后，消费者在使用过程中由于零部件损耗需要进行修理或更换所形成的市场。整车配套市场对零部件的产品质量要求较高，实行严格的供应商资格认证，其主要特点如下：

a. 供应商资格认证严格，供应商体系具有较强的稳定性

全球各大整车厂或主流汽车零部件供应商在选择上游零部件配套供应商时均执行严格的质量体系认证标准，一般情况下，汽车零部件供应商通过汽车零部件质量管理体系认证（如 IATF16949）审核后才能进入整车厂或零部件一级供应商的合格供应商体系。整车厂或一级供应商根据新车型开发需求向已纳入名单的合格供应商分发新产品开发需求，并根据对供应商的技术评审和报价进行定点。由于大部分汽车零部件需要根据不同车型和平台的需求进行定制化开发，为降低固定成本，一般同一个项目只会选择一到两家供应商定点，并在项目生命周期内长期稳定合作。

由于供应商资格认证较为严格，且认证周期长，整车厂商或一级零部件供应商为保证生产的稳定和连续，一旦通过认证后，合作关系将会在较长时间内保持稳定。

b. 金字塔形的多层级供应商体系，客户集中度普遍较高

根据与整车厂的产业链关系，汽车产业链整体呈金字塔形结构，整车厂商专注于整车新车型及动力总成等关键零部件的研发，是整个汽车产业链的核心；具备模块化、系统化零部

件供应能力并且具有良好信誉的配套零部件供应商，则承担起以往需由整车企业内部完成的其他大量生产和研发活动，直接向整车厂商配套供货，是整车厂商的一级供应商，这类零部件供应商的数量较少，综合实力较强。二级供应商则向一级供应商配套专业性较强的拆分零部件，通过一级供应商向整车厂供货，依此类推，并且层级越低，供应商数量也就越多。

近年来，我国汽车行业集中度一直处于较高水平，根据中国汽车工业协会数据统计，2019 至 2022 年，我国汽车销量排名前十位的企业集团合计销量分别为 2,329.4 万辆、2,264.4 万辆、2,262.1 万辆和 2,314.8 万辆，占汽车销售总量的 90.4%、89.5%、86.1%和 86.2%。在整车配套市场，包括发行人在内的汽车零部件企业的客户集中度普遍较高。

(2) 同行业可比公司情况

经本所律师核查，2019 年至 2021 年，发行人前五大客户集中度与同行业可比公司比较如下：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
凯众股份	33.00%	36.40%	33.92%
金钟股份	77.75%	86.08%	88.43%
爱柯迪	45.48%	50.56%	47.62%
中捷精工	78.92%	76.24%	78.35%
平均值	58.79%	62.32%	62.08%
纽泰格	77.15%	84.53%	91.16%

注：同行业可比公司尚未披露 2022 年前五大客户情况。

发行人的同行业可比公司中，金钟股份和中捷精工的前五大客户集中度与发行人接近。与同行业可比公司平均值相比，公司客户集中度偏高，主要系公司成立时间较短，发展初期集中精力服务主要客户。公司的客户集中度特征符合汽车零部件的行业特点，随着公司经营规模的不断扩大，客户集中度呈现下降趋势。

(3) 报告期内前五大客户销售规模及占比

经本所律师核查，发行人的主要客户为汽车零部件一级供应商。报告期内，公司对前五名客户的销售情况（同一控制下企业合并列示）如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售收入	占营业收入的比例
2022 年 1-9 月	1	巴斯夫	15,274.57	32.69%
	2	天纳克	8,725.63	18.68%
	3	延锋彼欧	4,754.23	10.18%
	4	东洋橡塑	2,859.24	6.12%
	5	上海众力	2,666.70	5.71%
	合计		34,280.37	73.37%
2021 年	1	巴斯夫	20,982.35	38.24%
	2	延锋彼欧	8,285.78	15.10%
	3	天纳克	7,383.06	13.46%
	4	东洋橡塑	2,918.23	5.32%
	5	万都	2,762.81	5.03%
	合计		42,332.23	77.15%

2020 年	1	巴斯夫	22,396.81	45.19%
	2	延锋彼欧	10,428.52	21.05%
	3	天纳克	5,382.03	10.86%
	4	万都	2,128.25	4.29%
	5	上海众力	1,554.97	3.14%
	合计		41,890.57	84.53%
2019 年	1	巴斯夫	23,574.40	57.05%
	2	延锋彼欧	6,771.45	16.38%
	3	天纳克	4,085.91	9.90%
	4	万都	2,251.08	5.44%
	5	上海众力	989.75	2.39%
	合计		37,672.59	91.16%

报告期内,公司向前五大客户销售的金额分别为 37,672.59 万元、41,890.57 万元、42,332.23 万元和 34,280.37 万元, 占各期营业收入的比例分别为 91.16%、84.53%、77.15%和 73.37%, 随着公司业务规模的扩张, 公司开拓新客户以及定点项目产品的量产, 前五大客户的销售金额占比逐年降低。

(4) 公司与主要客户合作关系是否稳定

经本所律师核查, 报告期内, 公司与各期前五大客户的合作情况具体如下:

序号	客户集团	前五大客户所属期间	合作期间	营业收入占比			
				2022 年 1-9 月	2021 年	2020 年	2019 年
1	巴斯夫	2019 年、2020 年、2021	2011 年至今	32.69%	38.24%	45.19%	57.05%

		年、2022 年 1-9 月					
2	天纳克	2019 年、2020 年、2021 年、2022 年 1-9 月	2013 年至今	18.68%	13.46%	10.86%	9.90%
3	延锋彼欧	2019 年、2020 年、2021 年、2022 年 1-9 月	2016 年至今	10.18%	15.10%	21.05%	16.38%
4	东洋橡塑	2021 年、2022 年 1-9 月	2018 年至今	6.12%	5.32%	2.55%	1.70%
5	上海众力	2019 年、2020 年、2022 年 1-9 月	2017 年至今	5.71%	4.30%	3.14%	2.39%
6	万都	2019 年、2020 年、2021 年	2013 年至今	5.50%	5.03%	4.29%	5.44%
合计				78.88%	81.45%	87.08%	92.86%

报告期内，发行人前五大客户基本保持稳定，且占营业收入的比例较高。2019 年和 2020 年，发行人前五大客户未发生变动，2021 年和 2022 年 1-9 月，公司前五大客户发生变动，主要系发行人对不同客户的销售规模变动所致，不存在原有主要客户流失的情况，具体如下：

2021 年，发行人前五大客户中新增东洋橡塑，主要系当期发行人对东洋橡塑的支架类铝铸件定点项目较多进入量产阶段，销售规模上升。2021 年发行人对东洋橡塑的销售金额为 2,918.23 万元，相比于 2020 年增加 1,652.07 万元，增幅为 130.48%；发行人对上海众力的销售规模尽管有所增长，但涨幅低于东洋橡塑，因此上海众力未进入发行人 2021 年前五大客户。

2022 年 1-9 月，发行人前五大客户中新增上海众力，主要系当期发行人对上海众力的支架类铝铸件产品稳定增长，增幅高于万都，因此万都未进入发行人 2022 年 1-9 月前五大客户。

发行人与报告期内前五大客户形成收入后均持续合作，拥有较长

时间的合作历史，随着定点项目不断增加以及产品持续量产，合作稳定性持续加强，发行人的主要客户不存在流失的情况，合作关系稳定。

2. 结合巴斯夫销售和产能等情况，说明发行人对巴斯夫销售占比持续下降是否具有合理性，其合作关系是否具有持续性和稳定性

(1) 巴斯夫的销售和产能等情况

经本所律师核查，巴斯夫是国际知名的化工和汽车零部件行业巨头，其股票在法兰克福（BAS）证券交易所上市，并以美国存托凭证（BASFY）的形式在美国证券市场交易。根据《美国汽车新闻》（Automotive News）发布的 2022 年全球汽车零部件配套供应商百强榜，巴斯夫 2021 年汽车配套业务营收为 213.53 亿美元，在全球零部件供应商百强榜中位居第 9 位。作为中国化工领域重要的外商投资企业，巴斯夫在上海、南京和重庆等地设有生产基地。2021 年，巴斯夫大中华区销售额大幅增长，约为 120 亿欧元，大中华区已成为巴斯夫全球第二大市场，仅次于美国。

巴斯夫微孔聚氨酯弹性体产品主要包括聚氨酯缓冲块、聚氨酯悬架减震支撑、聚氨酯弹簧隔振垫等。巴斯夫聚氨酯特种产品（中国）有限公司是聚氨酯弹性体产品在国内的先行者，目前是全球最大的汽车减震用聚氨酯弹性体缓冲块产品供应商。巴斯夫聚氨酯缓冲块凭借其在降噪、减震和舒适性（NVH）方面的出色表现，赢得了全球有 90% 的汽车制造商的青睐。目前微孔聚氨酯弹性体全球业务管理部门将悬架减震支撑作为聚氨酯重点应用产品在全球整车制造厂商中进行推广，以期其成为部门未来的业绩增长点。

巴斯夫在聚氨酯悬架减震支撑领域拥有较高的市场占有率，近年来销售和产能均处于较好的情况，受汽车行业的产销量波动，不同年份聚氨酯悬架减震支撑的产销情况会有所波动。随着聚氨酯减震元件在新能源汽车的渗透率提升，巴斯夫也在持续获取新能源客户的订单，随着新能源客户的项目量产，聚氨酯悬架减震支撑的收入将实现持续增长。

公司与巴斯夫的合作稳定且在悬架减震支撑领域有着深厚的技术积累，受益于巴斯夫对新能源客户的市场开拓，公司陆续取得了吉利 PMA、EMA、EX11 及小米 MS11 等新能源汽车客户的项目定点，未来随着巴斯夫的聚氨酯减震产品在新能源汽车的渗透，公司在悬架减震支撑领域的收入将有进一步增长空间。

(2) 发行人对巴斯夫销售金额及占比情况

经本所律师核查，报告期各期，发行人向巴斯夫的销售收入类别及金额如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
悬架减震支撑	13,549.62	88.71%	18,231.79	86.89%	19,576.52	87.41%	20,232.75	85.83%
悬架系统塑料件	1,546.97	10.13%	2,465.27	11.75%	2,038.26	9.10%	2,051.49	8.70%
模具	119.94	0.79%	65.28	0.31%	442.58	1.98%	884.89	3.75%
其他汽车零部件	58.04	0.38%	220.02	1.05%	339.44	1.52%	405.27	1.72%

合计	15,274.57	100.00%	20,982.35	100.00%	22,396.81	100.00%	23,574.40	100.00%
占营业收入比例	32.69%	-	38.24%	-	45.19%	-	57.05%	-

报告期各期，公司向巴斯夫的销售收入分别为 23,574.40 万元、22,396.81 万元、20,982.35 万元和 15,274.57 万元，占营业收入的比例分别为 57.05%、45.19%、38.24%和 32.69%，销售收入和占比均有所下滑，主要有以下原因：

- a. 发行人向巴斯夫销售的主要产品为悬架减震支撑，需求受终端汽车销量影响较为直接

报告期各期，公司向巴斯夫销售的主要产品为悬架减震支撑，收入分别为 20,232.75 万元、19,576.52 万元、18,231.79 万元和 13,549.62 万元，占公司向巴斯夫销售总额的比例分别为 85.83%、87.41%、86.89%和 88.71%。

受新冠疫情和 2021 年汽车芯片短缺的影响，我国汽车消费市场在 2020 年和 2021 年表现疲软。根据中国汽车工业协会统计，2020 年我国汽车销量完成 2,531.1 万辆，同比下降 1.9%；2021 年我国汽车销量完成 2,627.5 万辆，同比增长 3.8%；2022 年，我国汽车销量延续了上年的增长态势，完成 2,686.4 万辆，同比增长 2.1%。

发行人的悬架减震支撑的销售收入变动与终端车辆销售情况密切相关，汽车市场产销量波动直接影响巴斯夫对公司的采购需求，部分畅销车型如大众 MQB 平台车型的销量变动导致公司向巴斯夫的销售收入有所下降。

- b. 发行人积极开发新客户和新产品，营业收入总规模增长较快，巴斯夫的销售规模稳定，导致占比有所下降

公司对巴斯夫的销售占比下降主要系巴斯夫对公司的悬架系统零部件产品需求相对稳定，同时公司积极开拓其他客户及更多定点项目量产，悬架系统塑料件、支架类铝铸件等其他产品的增长带动营业收入明显增长，导致公司向巴斯夫的销售占比下降。

- c. 经初步统计，2022 年度发行人向巴斯夫的销售规模仍保持稳定，未持续下滑

经初步统计，2022 年公司向巴斯夫销售收入为 21,087.29 万元，与 2021 年收入 20,982.35 万元有所增长，其中悬架减震支撑收入为 18,630.76 万元，相比 2021 年悬架减震支撑收入 18,231.79 万元增长 2.19%（2022 年巴斯夫销售收入数据为未经审计的初步统计数据）。2019 年至 2022 年，公司向巴斯夫销售的主要悬架减震支撑总成销售收入情况如下：

单位：万元

序号	产品型号	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年	配套车型
1	MQBK 悬架减震支撑总成	2,544.16	2,579.05	3,893.48	3,624.79	大众 MQB 平台车型
2	MQBL 悬架减震支撑总成	1,522.29	1,189.26	1,686.27	1,924.92	
3	MQBH 悬架减震支撑总成	136.65	289.14	381.46	487.57	

4	J71E 悬架减震支撑总成	2,397.08	2,234.77	2,747.90	2,642.80	马自达 J71E 平台车型
5	J59C 悬架减震支撑总成	707.21	662.72	838.47	953.65	马自达 J59 平台
6	T15 悬架减震支撑总成	322.62	844.66	538.49	806.28	奇瑞瑞虎 5、瑞虎 7、瑞虎 8、捷途 X70
7	IP3X 悬架减震支撑总成	906.26	975.16	686.42	688.14	上汽荣威 i5、荣威 i6、新 MG6
8	17CRV 悬架减震支撑总成	3,139.95	2,863.39	2,880.36	2,988.48	本田 CRV
9	18AccordTVA/TV C 悬架减震支撑总成	1,425.81	1,723.86	1,125.39	1,350.93	雅阁、思域
合计		13,102.02	13,362.01	14,778.24	15,467.56	-

注：2022 年对巴斯夫悬架减震支撑总成收入为未经审计的初步统计数据。

2021 年部分畅销车型销量下滑导致悬架减震支撑收入下滑，其中大众 MQB 平台车型、马自达 J71E 平台车型和马自达 J59 平台车型对应的悬架减震支撑收入下降较多；2022 年，公司 T15 和 18AccordTVA/TV C 悬架减震支撑的收入下降明显，MQBL、J71E、J71E、J50C 和 17CRV 悬架减震支撑的收入有所增加。综合来看，2022 年由于我国汽车销量略有增长，公司的悬架减震支撑收入与 2021 年基本保持稳定，未出现明显下滑的趋势。

近年来，为降低零部件开发成本，提高生产效率，越来越多的整车厂商采用平台化生产方式进行汽车生产，多车型零部件通用使得单个零部件产品配套的整车车型增加。公司为巴斯夫配套生产加工的悬架减震支撑中，大众 MQBK、MQBL、MQBH

等悬架减震支撑产品配套多个平台化生产的车型，本田 CRV、18AccordTVA/TVC 等悬架减震支撑产品的配套车型也有所增加。随着越来越多的车企开发模块化造车平台，公司单个悬架减震支撑产品的需求量也存在进一步增长空间。

(3) 发行人与巴斯夫的合作关系是否具有持续性和稳定性。

a. 公司与巴斯夫建立了长期稳定的合作关系

经本所律师核查，发行人与巴斯夫建立了长期业务合作关系。发行人和巴斯夫的合作历史超过 10 年。发行人子公司宏涵实业在 2010 年即开始为巴斯夫进行聚氨酯加工，发行人 2011 年起为巴斯夫生产悬架系统塑料件，2012 年为巴斯夫生产铁芯和发泡模具。发行人子公司江苏迈尔 2015 年成立后开始逐步为巴斯夫生产悬架系统铝铸件及总成装配。凭借产品品类齐全、持续创新能力及快速响应客户需求等优势，发行人与巴斯夫之间建立了稳固持久、相互信任的长期合作关系。发行人对巴斯夫的收入规模也随着双方合作关系的加深逐渐增长，巴斯夫的采购需求满足了公司较长一段时间的发展需求。发行人与巴斯夫通常就某个悬架系统零部件的销售签订框架合作协议，合作期限覆盖该汽车零部件的整个生命周期，双方之间存在较高的业务粘性。

b. 公司与巴斯夫在多产品多业务全面合作

经本所律师核查，自公司与巴斯夫合作以来，公司能准确理解并快速响应巴斯夫需求，围绕汽车悬架系统领域不断丰富产品品类和提高产品质量，与巴斯夫的合作关系不断加深，

合作范围不断扩大、交易规模不断增加。目前公司向巴斯夫销售的商品和提供的服务包括悬架系统塑料件、内置件用铁芯、聚氨酯加工及内置件装配、发泡模具、悬架减震支撑铝铸件及总成，涉及铝铸件生产、机械加工、模具制造等多种工序，为巴斯夫为数不多的可为其配套提供一站式的产品和服务的供应商。

c. 巴斯夫更换供应商的程序严格

经本所律师核查，根据 IATF16949 等汽车行业体系要求及整车厂供应链管理要求，二级汽车零部件供应商供货除需取得一级汽车零部件供应商的认证外，汽车底盘功能部件的所有组成零部件均需在整车厂备案、进行完整实验及得到认可后方可进入一级供应商的采购供应链，未经认可不得供货。一旦供货后，未经整车厂重新验证，不得更改供货状态。巴斯夫采购的悬架系统是汽车底盘功能件，涉及整车声学及减震性能，通常需和整车共同完成实验认可，认可周期长、成本高。因此整车厂及巴斯夫需通过与二级供应商长期合作确保供应的稳定，避免重复实验及临时供应商切换带来的损失。

巴斯夫作为知名跨国公司，具备严格、高效的供应链管理体系，会对供应商进行严格的考察和全面的认证，确保供应商的研发能力、生产规模、质量控制与快速反应能力、管理水平等都能达到认证要求，才会与其建立长期的合作关系，且发行人取得的巴斯夫定点项目发行人均为其唯一供应商。故双方一旦建立合作关系后，巴斯夫通常不再轻易切换供应商以避免供应链波动。

- d. 发行人报告期内与巴斯夫合作良好稳定，且持续获得巴斯夫项目定点

经本所律师核查，报告期内，发行人对巴斯夫已定点量产项目供货稳定及时，与巴斯夫未发生过重大质量纠纷，巴斯夫对发行人的产品质量和供货稳定性满意度较高。发行人注（吹）塑、铝压铸、机械加工、模具制造等多种生产加工工艺，能够一站式满足巴斯夫多方面的采购需求，围绕悬架系统零部件，发行人形成了涉及铝压铸、聚氨酯切割及总成装配、功能性塑料件生产的多项核心技术，生产工艺成熟，产品供货稳定，且具有较好的成本管控能力。巴斯夫在短期内较难以找到可替代的供应商，发行人被替代的风险较小。

基于双方的良好合作，发行人持续获得巴斯夫的新项目定点，发行人与巴斯夫自 2016 年起开始就悬架减震支撑总成业务开展合作，每年均有新开发项目投入量产。2022 年发行人陆续取得了吉利 PMA、吉利 EMA 和小米 MS11 等新能源客户的悬架减震支撑项目定点。受新项目开发周期影响，发行人各年取得的巴斯夫新项目定点数量存在一定波动，未来随着上述新项目的逐步量产以及取得更多巴斯夫新开发项目定点，发行人对巴斯夫的收入规模仍具有一定增长空间，双方之间的合作具有可持续性。

综上所述，发行人与巴斯夫的合作时间长，合作范围广，业务稳定且具有可持续性。

3. 风险提示

针对报告期内主要客户集中且对巴斯夫销售占比较高存在重大依赖的风险，发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”部分进行披露。

以上补充法律意见系根据本所律师对有关事实的了解和对有关法律、法规以及规范性文件的理解做出，仅供江苏纽泰格科技集团股份有限公司向深圳证券交易所申报本次发行之目的使用，未经本所书面同意不得用于任何其它目的。

本补充法律意见书正本一式四份。

上海市通力律师事务所



事务所负责人

韩 炯 律师

A handwritten signature in black ink, appearing to be "韩炯" (Han Jiong).

经办律师

夏慧君 律师

A handwritten signature in black ink, appearing to be "夏慧君" (Xia Huijun).

赵婧芸 律师

A handwritten signature in black ink, appearing to be "赵婧芸" (Zhao Jingyun).

二〇二三年三月三日