

股票简称：贝斯特

股票代码：300580



无锡贝斯特精机股份有限公司

（江苏省无锡市鸿桥路 801-2702）

创业板向不特定对象发行

可转换公司债券

申请文件反馈意见回复

保荐机构（主承销商）



（天津经济技术开发区第二大街42号写字楼101室）

二零二零年六月

6-16-1-1

无锡贝斯特精机股份有限公司、

渤海证券股份有限公司

关于无锡贝斯特精机股份有限公司创业板向不特定对象发行
可转换公司债券申请文件反馈意见的回复

深圳证券交易所：

证监会出具的 200992 号《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（以下简称“《反馈意见》”）已收悉。渤海证券股份有限公司（以下简称“渤海证券”或“保荐机构”）根据《反馈意见》的要求，立即组织无锡贝斯特精机股份有限公司（以下简称“公司”、“贝斯特”、“发行人”或“申请人”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“锦天城”或“申请人律师”）和公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“公证天业”或“会计师”）就反馈意见进行了认真讨论，并就有关问题作了进一步核查，现就《反馈意见》提及的问题答复如下：

（本《反馈意见》的回复如无特别说明，相关用语具有与《无锡贝斯特精机股份有限公司创业板向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》（申报稿）中相同的含义；本《反馈意见》的回复部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上存在差异，均系计算中四舍五入造成。）

目 录

问题 1: 申请人本次拟募集资金 6 亿元用于年产 700 万件新能源汽车功能部件及涡轮增压器零部件建设项目和补充流动资金。请补充披露：（1）各项投资构成是否属于资本性支出，拟使用募集资金投入的金额；（2）募投项目建设进展、募集资金使用进度安排，是否以募集资金置换董事会前投入；（3）本次募投项目与前次募投项目的区别，是否存在重复建设，结合市场空间、行业竞争、下游客户需求等情况说明新增产能规模的合理性及消化措施；（4）结合同行可比公司类似项目说明效益测算过程是否谨慎合理；（5）结合申请人现金流、理财产品持有情况说明本次募集资金规模的合理性。（6）申请人现阶段对新能源汽车功能部件及涡轮增压器零部件有关的人员、技术及市场储备情况。（7）该项目投产后，申请人与控股子公司易通轻量化、赫贝斯在汽车零部件领域的分工和定位，如何实现协同效应。请保荐机构发表核查意见。.....	5
问题 2: 关于应收账款与存货。报告期内申请人应收账款和存货周转率低于同行业平均水平。根据申请文件，“客户群体、信用政策及结算方式等差异导致可比公司间应收账款周转水平不尽相同”，“客户结构、产品结构、生产工艺、管理效率等差异导致可比公司间存货周转水平存在差异”。请：（1）详细说明上述差异所在并补充披露；（2）结合前五大客户各期末应收账款期后回款情况分析坏账准备计提的充分性；（3）最近一年一期存货产品类别、金额及库龄结构，存货金额与公司期末在手订单及期后销售情况是否相符，结合同行可比公司说明存货跌价准备计提标准及充分合理性。请保荐机构及会计师发表核查意见。.....	30
问题 3: 关于销售。（1）申请人销售模式分为直接送货至客户和送货至中间仓，中间仓由客户或第三方物流商管理。请补充说明报告期内两种销售模式下的金额及占比、收入确认时点及依据，结合存货风险转移情况及会计准则的规定说明相关收入确认是否准确，中间仓产品是否纳入公司期末存货盘点范围；（2）报告期内公司主要产品销售均价存在大幅波动，但毛利率趋于稳定，营业收入增幅分别为 22.52%、11.04%、7.67%。请结合公司定价模式、成本构成及单价变动情况说明毛利率趋于稳定的原因及合理性，结合产品销量情况分析营业收入增幅与销售均价不匹配的原因及合理性，结合行业发展情况、市场竞争说明营业收入增幅持续下滑的原因及合理性，对主要客户的销售是否存在变动风险。请保荐机构及会计师发表核查意见。.....	41

- 问题 4：**请申请人补充说明董事会前六个月至今公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况，最近一期末 是否持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）。请保荐机构发表核查意见。52
- 问题 5：**关于关联交易。请申请人说明并披露：本次募投项目是否会新增关联交易，并结合新增关联交易的性质、定价依据，总体关联交易对应的收入、成本费用或利润总额占申请人相应指标的比例等论证是否对申请人的独立经营能力构成重大不利影响。请保荐机构及申请人律师发表核查意见。55

问题 1：申请人本次拟募集资金 6 亿元用于年产 700 万件新能源汽车功能部件及涡轮增压器零部件建设项目和补充流动资金。请补充披露：（1）各项投资构成是否属于资本性支出，拟使用募集资金投入的金额；（2）募投项目建设进展、募集资金使用进度安排，是否以募集资金置换董事会前投入；（3）本次募投项目与前次募投项目的区别，是否存在重复建设，结合市场空间、行业竞争、下游客户需求等情况说明新增产能规模的合理性及消化措施；（4）结合同行可比公司类似项目说明效益测算过程是否谨慎合理；（5）结合申请人现金流、理财产品持有情况说明本次募集资金规模的合理性。（6）申请人现阶段对新能源汽车功能部件及涡轮增压器零部件有关的人员、技术及市场储备情况。（7）该项目投产后，申请人与控股子公司易通轻量化、赫贝斯在新能源汽车零部件领域的分工和定位，如何实现协同效应。请保荐机构发表核查意见。

回复：

1-1 事实情况描述

一、各项投资构成是否属于资本性支出，拟使用募集资金投入的金额

本次公开发行可转换公司债券募集资金总额不超过 60,000.00 万元（含 60,000.00 万元），扣除发行费用后将用于以下项目，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	拟投入募集资金金额
1	年产 700 万件新能源汽车功能部件及涡轮增压器零部件建设项目	60,000.00	53,000.00
2	补充流动资金	7,000.00	7,000.00
合计		67,000.00	60,000.00

本次募集资金当中 53,000.00 万元将投入年产 700 万件新能源汽车功能部件及涡轮增压器零部件建设项目，包括年产 140 万件新能源汽车功能部件和 560 万件涡轮增压器核心零部件两部分。总投资 60,000.00 万元，其中建筑工程费 15,861.77 万元，设备购置、安装和工程设计、监理费等其他费用 37,801.62 万元，预备费及铺底流动资金 6,336.61 万元。

申请人在募集说明书“第七节 本次募集资金运用”之“二、本次募集资金的具体情况”之“（一）年产 700 万件新能源汽车功能部件及涡轮增压器零部件建设项目”之“4、项目投资概算”中补充披露如下：

序号	工程和费用名称	投资金额 (万元)	投资比例 (%)	拟使用募集资金金额 (万元)	是否属于资本性支出
1	建筑工程费	15,861.77	26.44	53,000.00	是
2	设备购置、安装和工程设计、监理费等其他费用	37,801.62	63.00		
3	预备费及铺底流动资金	6,336.61	10.56	0.00	否
总计		60,000.00	100.00	53,000.00	—

”

如上表所示，年产 700 万件新能源汽车功能部件及涡轮增压器零部件建设项目中，拟使用募集资金的投资内容为“建筑工程费”和“设备购置、安装和工程设计、监理费等其他费用”项目，不包括预备费及铺底流动资金。因此，除补充流动资金外，本次募集资金投向的内容都是项目中的固定资产投资部分，不包括非资本性支出。

二、募投项目建设进展、募集资金使用进度安排，是否以募集资金置换董事会前投入

申请人已在募集说明书“第七章本次募集资金运用”之“二、本次募集资金的具体情况”之“（一）年产 700 万件新能源汽车功能部件及涡轮增压器零部件建设项目”之“8、项目的竣工时间、产量、产品销售方式及营销措施”中披露并补充披露相关内容，具体如下：

“

本项目建设期为 2 年，将主要完成前期筹备（设计、报批和勘察等）、施工准备、招标订货、施工、装修、安装调试、试生产并验收等相关工作后正式投入运营。具体项目建设进度如下：

序号	工作内容	第一年												第二年											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	可行性报告编制、报批、审查	■																							
2	初步设计及报批、审查	■	■	■																					

序号	工作内容	第一年												第二年											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
3	地质勘察			■	■	■																			
4	施工图设计			■	■	■																			
5	施工准备						■	■																	
6	基础施工						■	■	■																
7	设备招标订货						■	■	■	■	■	■	■												
8	建筑施工									■	■	■	■	■	■	■									
9	公用系统施工															■	■	■	■	■					
10	装修																			■					
11	设备安装、调试																■	■	■	■	■	■			
12	试生产并验收																					■	■	■	
13	投产																							■	

本次募投项目建设期为两年，建设期第一年拟投入 30,000.00 万元，建设期第二年拟投入 23,000.00 万元，见下表所示：

单位：万元

拟使用募集资金金额	建设期第一年	建设期第二年
53,000.00	30,000.00	23,000.00

注：在项目实施过程中可能根据实际情况对资金使用计划和进度作必要调整。

截至本次发行董事会决议日 2020 年 3 月 25 日前，本次募投项目申请人根据自身建设进度安排已预先投入 589.96 万元，用于项目的前期工程及零星采购等相关支出。本次发行可转债相关董事会决议公告日前已投入金额未纳入本次募集资金，不使用本次募集资金进行置换。

”

三、本次募投项目与前次募投项目的区别，是否存在重复建设，结合市场空间、行业竞争、下游客户需求等情况说明新增产能规模的合理性及消化措施

(一) 本次募投项目与前次募投项目的区别，是否存在重复建设

公司首发募投项目为“高端自动化加工装备和精密零部件制造项目”，主要

分为“汽车全加工涡轮增压器压气机叶轮等精密零部件生产”、“飞机机身自动化钻铆系统”、“生产自动化系统”三个子部分，建成后年产 300 万件新一代汽油机用涡轮增压器全加工压气机叶轮、年产 200 万件涡轮增压器中间壳以及年产 30 万件满足欧 IV 以上排放标准的新一代高压共轨燃油泵体，建设地点位于无锡市胡埭工业园区东部。

本次募投项目，拟投资于年产 700 万件新能源汽车功能部件及涡轮增压器零部件建设项目，建成后年产 140 万件新能源汽车功能部件及 560 万件涡轮增压器零部件，建设地点位于无锡市滨湖区杜巷路与合欢路交叉口西北侧。

在新能源功能部件方面，新能源汽车对轻量化的需求明显高于传统燃油车，整车重量降低之后可以降低能耗、提高续航里程。公司迎合行业大势和新能源汽车轻量化需求，将利用在精密零部件加工领域形成的技术优势及自动化生产线的柔性加工能力，有步骤、有计划地将公司业务延伸至新能源汽车等与主营密切相关的领域，公司通过收购苏州赫贝斯、易通轻量化直接切入新能源汽车领域，快速打入特斯拉供应链体系，本次募投项目为公司战略转型的重点布局、能够进一步丰富公司在汽车零部件领域的产品结构，顺应行业发展趋势，提升公司在新能源汽车产业链中的竞争力，本次募投项目年产 140 万件新能源汽车功能部件中，包括 60 万件轻量化结构件—车载充电机组件、10 万件轻量化结构件—直流变换器组件、60 万件转向节、10 万件氢燃料压缩机组件，与前次募投项目属于不同产品类型的项目。

在涡轮增压器零部件方面，前次募集资金主要投入的“汽车全加工涡轮增压器压气叶轮等精密零部件生产”项目已全部达产，且 2019 年公司汽车零部件的产能利用率为 93.94%，连续三年产能利用率均超过 90%，已接近饱和，自身现有产能难以满足市场需求的高速增长，本次募投项目中年产 560 万件涡轮增压器零部件项目中，包括 260 万件压气机壳、100 万件全加工叶轮和 200 万件中间壳，属于前次募投项目部分同类产品的扩产及产线升级。

综上，本次募投项目在产品品类上与前次募投项目存在较大区别；本次募投项目中的全加工叶轮及中间壳系基于报告期内产能利用率较高、客户对产品规格及数量的进一步要求，与前次募投项目不存在重复建设。

（二）结合市场空间、行业竞争、下游客户需求等情况说明新增产能规模

的合理性及消化措施

1、市场空间情况

(1) 新能源汽车渗透率处于低位、未来增长空间较大

2019年12月3日,《新能源汽车产业发展规划(2021-2035年)》(征求意见稿)发布,根据要求,到2025年,新能源汽车市场竞争力明显提高,动力电池、驱动电机、车载操作系统等关键技术取得重大突破。新能源汽车新车销量占比达到25%,智能网联汽车新车销量占比达到30%。2019年,国内新能源汽车实现销量120.6万辆,渗透率仅为4.68%,与25%的目标差距仍然较远,国内新能源汽车长期增长趋势确定。根据《汽车产业中长期发展规划》和《节能与新能源汽车技术路线图》等政策规划,到2020年至2025年,我国要迈入世界汽车强国行列,实现新能源汽车全产业链发展。根据中国汽车工业协会公布的机动车保有量数据,截至2019年底,我国新能源汽车的保有量达到381万辆,相比2018年增加46.05%,占汽车总量的1.46%,但占比仍很低,具有广阔的发展空间。

尽管根据2019年3月发布的《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》,新能源汽车补贴政策出现了一定程度的退坡,但新能源汽车产业作为战略性新兴产业的地位没有改变,新能源汽车行业发展趋势整体良好。《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》(即“双积分制”)的顺利出台亦重新构建了行业发展的内生机制。

申请人本次募投年产140万件新能源汽车功能部件,该募投项目包括新能源汽车轻量化结构件、转向节及氢燃料压缩机组件。

1) 汽车轻量化成为车企重点关注领域

《关于调整完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》中,低续航里程型号的补贴将会逐渐降低,而高续航里程型号的补贴不降反升。增加续航里程总共有三种方法:提升锂电池性能;增加锂电池数目;减轻汽车重量。其中,减轻汽车重量是最可行,成本最低,最快速的方法。按照世界铝业协会统计标准,汽车总重减轻10%,百公里油耗减少6%-8%,出于节约能源的考虑,车身轻量化研究已成为行业技术研发常态。根据《汽车产业中长期发展规划》,到2020年,乘用车(含新能源乘用车)新车整体油耗降至5升/100公里,2025年降至4升

/100 公里左右。为了实现节能减排的目标，汽车轻量化成为了各大车企重点关注的领域之一。

2) 氢燃料电池具备多重优势

氢燃料电池车具备轻量化、续航力久、充电时间短、电池寿命长、零污染的优势，得到政策层面的大力支持。《节能与新能源汽车产业发展规划》、《中国制造 2025》、《汽车产业中长期发展规划》等文件，均明确提及要重点研发氢能与燃料电池技术，表现出中央政府对该新型能源技术的大力支持。根据《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》，中国要系统推进燃料电池汽车研发与产业化，到 2020 年，实现燃料电池汽车批量生产和规模化示范应用。《节能与新能源汽车技术路线图》更是明确提出，2020 年、2025 年和 2030 年，中国燃料电池汽车的发展目标分别为 5000 辆、5 万辆以及百万辆。

(2) 涡轮增压器空间广阔，行业面临新的市场机遇

2016 年，环保部正式发布了《轻型汽车污染物排放限值及测量方法（中国第六阶段）》，要求国六排放标准于 2020 年 7 月 1 日起全面实施。新的排放标准不仅在污染物的排放限值方面更加严格，同时增加了对加油过程污染物的控制要求和混合动力电动汽车的试验要求。这将带动新一轮的汽车换代需求，并最终传导到汽车零部件市场的需求增加。

使用涡轮增压器是汽车发动机节能减排的重要手段之一。日趋严格的环保排放标准促使汽车制造商尤其是发动机制造商研发和制造环保性能更高的发动机产品，这将给涡轮增压器行业的供应商提供新的市场机遇。

根据霍尼韦尔预测，2016 年我国涡轮增压器配置率为 32%，明显低于欧洲、印度、韩国等地区或国家的水平。随着我国日益重视节能减排的背景下，国内涡轮增压器市场空间较大，配置率仍有较大的成长空间。根据霍尼韦尔预测，2021 年我国预计涡轮增压器配置率将达到 48%，随着上市新车中涡轮增压器的配置比重增加，预计涡轮增压需求增速将超越汽车整车产量增速，我国涡轮增压器市场具有较大的增长前景。至 2021 年，我国涡轮增压车辆年销量预计将达到 1,350 万台。公司的下游客户为涡轮增压器生产企业，涡轮增压器市场的发展为公司的产品提供了广阔的市场空间，为申请人年产 560 万件涡轮增压器零部件募投项目产能的消化提供了良好基础。

2、行业竞争情况

(1) 新能源汽车零部件行业

在新能源汽车方面，国内新能源汽车零部件行业受益于国内新能源政策和新能源汽车的发展，近年来不仅数量上得到快速发展，而且拥有更大的发展空间，同时伴随着补贴退坡，市场化程度将不断提升，并且潜在竞争者通过项目投资、兼并收购、寻求合作联营等途径进入此领域，从而进一步加剧行业竞争。从全球市场来看，外资新能源零部件企业包括行业巨头及相关资金都将涌入国内市场，有益于丰富产品，激发行业竞争活力，提升行业发展水平的同时，也加速了优胜劣汰的过程，从而倒逼国内新能源汽车零部件企业奋发图强。

在新能源汽车行业，电动汽车的续航里程跟汽车的自重有很大的关系，在同等电池容量的前提下，汽车自重越轻，续航里程越远。随着汽车制造技术的成熟，新能源汽车轻量化结构件在汽车上的使用量越来越多，将大幅汽车轻量化结构件需求的增加，为专业从事该等零部件研发、设计、生产、销售的企业迎来快速发展提供了有利的契机。

根据 EVSales，2019 年特斯拉以 36.78 万辆的销量位居全球新能源乘用车销量首位，市占率达 16.6%。其中，Model3 实现销量 30.01 万辆，为 2019 年全球最畅销车型，市占率为 13.6%。申请人在激烈的市场竞争中努力开拓优质新客户，多方位布局新能源汽车领域，自上市以来，充分借助资本市场平台，兼并收购了全球知名新能源汽车厂商特斯拉的长期零配件供应商苏州赫贝斯，依托其在新能源汽车领域的市场资源优势，大力推动公司在新能源汽车产业链的延伸布局，且通过特斯拉审核组的现场审核，获得首选供应商资格，并已于 2020 年 2 月份正式取得特斯拉供应商代码，与特斯拉签订相应的《汽车零部件产品及服务框架合同》。

报告期内，申请人通过了博世中国（Bosch (China)）对其氢燃料电池汽车零部件的现场审核并获得通过，正式取得供应商代码，成为其合格供应商。德国博世集团是世界第一大汽车技术提供商，其于 2019 年底在无锡设立氢燃料电池中心。同时，公司通过收购易通轻量化技术（江苏）有限公司，快速布局新能源汽车车载充电模组等轻量化产品的研发、生产和销售，利用优秀人才队伍所拥有的成熟技术经验、市场资源等，以直接切入新能源汽车领域，实现公司战略转型的

跨越式发展。

（2）涡轮增压器零部件行业

从全球市场的竞争格局来看，涡轮增压器行业呈现寡头垄断的竞争格局，行业排名前五的制造商占据全球 90% 以上的市场份额，具有明显的资金、技术和规模优势，在产业链中处于核心地位，而国内涡轮增压器零部件供应商大多成立时间短、规模小，在与增压器制造商的合作关系中处于相对弱势地位。

由于涡轮增压器技术含量较高，行业企业普遍拥有供应商认证体系，且供应商需经过严格且长期的认证过程，才能纳入其全球供应商体系，对供应商的高标准严要求决定了涡轮增压器制造商的合格供应商的数量相对较少，因此行业内进入门槛较高，主要竞争对手数量较少，行业集中度较高。

目前在国际竞争上，公司紧跟国际一流汽车厂商的技术发展步伐，通过不断攻坚克难，成功对接具有国际先进技术水平的汽车零部件标准，依靠长时间的工艺积累和研发、大量高精度数控机床的引入、持续生产组织管理改进，综合竞争力在行业内处于领先地位，成为大部分客户的首选。

3、下游客户需求及消化措施

（1）下游客户需求

在新能源汽车功能部件方面，公司的控股子公司苏州赫贝斯为全球知名新能源汽车厂商美国特斯拉公司、汽车零部件制造商日本 YAZAKI 公司、汽车安全系统制造商瑞典 AUTOLIV 公司、美国 BROOKS 仪器公司以及 EMI 等公司的长期零配件供应商，在新能源汽车领域具备市场资源优势。截至本反馈回复出具日，公司的轻量化结构件意向客户包括 PSA（标致雪铁龙集团）、DFM（东风汽车集团）和通用汽车等；氢燃料电池汽车零部件下游意向客户包括盖瑞特、海德韦尔、博世中国等，根据国家《能源技术革命创新行动计划 2016-2030》解读，未来 10 年氢燃料电池系统产能将达到 550 万台套/年。

在涡轮增压器零部件方面，公司已与全球前两大涡轮增压器厂商盖瑞特和康明斯建立了长期稳定的合作关系，报告期内，公司对该两名客户的销售金额分别为 20,398.16 万元、25,467.82 万元、34,439.46 万元和 13,648.31 万元、15,783.86 万元、15,220.19 万元，呈现上升趋势，该等产品最终应用于上汽集团、大众、通用和吉利等世界一流乘用车等汽车品牌。考虑到涡轮增压器技术在汽车节能减

排领域已被市场广泛验证并使用，公司涡轮增压器零部件具备较为广阔的市场需求。

本次募集资金投资项目的建设主要是围绕汽车零部件来设计和展开的，2019年汽车零部件的产能利用率为93.94%，连续三年产能利用率均超过90%，已接近饱和，自身现有产能难以满足下游客户的高速增长的需求，需要扩大产能。同时，发行人正在积极开拓行业内具备品牌知名度的新客户，为新增产能的消化创造新的客户需求。下游客户需求的增长有助于消化本次募投项目的新增产能。

（2）消化措施

1) 充分发挥现有客户资源优势

汽车工业中客户关系的建立具有时间长、要求高、程序复杂等特点，但合作关系建立后，又具有长期稳定的特点，主机厂一般不会轻易更换零部件配套企业。同时，率先与主机厂建立合作关系的汽车零部件企业，往往凭借长期的合作关系，已经在生产规模、质量控制、售后服务响应、产品同步开发、全球供货等方面形成了较强的竞争力。新进入企业很难在短时间内进入已成熟的供应链体系，并对现有的零部件配套企业构成威胁，这构成了对新进入者的壁垒。

新能源汽车功能部件方面，申请人于2020年2月份正式取得特斯拉供应商代码，与特斯拉签订相应的《汽车零部件产品及服务框架合同》。并且通过了博世中国（Bosch (China)）对其氢燃料电池汽车零部件的现场审核，正式取得供应商代码，成为其合格供应商。

涡轮增压器零部件方面，公司目前已成为世界著名涡轮增压器和汽车发动机相关制造企业盖瑞特（Garrett）、康明斯（Cummins）、博马科技（BMTS）的全球供应商，博格华纳（BorgWarner）、皮尔博格（Pierburg）、长春富奥石川岛（FIT）、上海菱重（SMTC）、三菱重工（MHIET）、宁波丰沃的国内供应商，未来销售有较好的保障。

2) 增加研发投入，促进新增产能消化

公司生产的产品专用于特定客户或特定型号，因此公司需要根据客户产品的更新换代及时同步升级自身产品。为了提高反应速度，公司建立了高效的研发团队，形成了规范化、系统化、流程化的研发体制，有效缩短了新产品的开发周期，保证了从接到订单、交付样品到规模化生产的及时性。未来，公司将持续跟进并

加大产品研发力度，不断丰富产品型号储备，以满足不同市场、客户的产品需求，扩大产品的市场份额，为公司新增产能的消化提供有力支持。

3) 扩宽业务区域布局，持续开拓新客户

公司将在现有客户资源有效管理的同时，将积极实施新客户导入战略，进一步完善国内业务区域布局，在全球范围内进行客户开拓，以充分满足全球汽车涡轮增压器整机制造商的业务需求，保证公司业绩持续增长。

综上所述，公司募投项目市场空间广阔，符合行业竞争情况，下游客户需求较大，具备产能消化措施，本项目的实施将有效提升公司产能，从而更好地满足国内外客户需求，有利于继续保持公司行业领先地位，公司新增产能消化有较好保障，具备合理性。

四、结合同行可比公司类似项目说明效益测算过程是否谨慎合理

(一) 效益测算的过程

本项目计算期为 12 年，其中建设期 2 年。投产第 4 年（计算期第 6 年）达产，投产第 5 年为达产正常年。

项目达产正常年主要的经济效益指标如下：

单位：万元

序号	项目	数额	备注
1	营业收入	70,400.00	项目达产正常年 (投产第 5 年)
2	营业税金及附加	472.00	
3	总成本费用	57,575.00	
4	利润总额	12,353.00	
5	净利润	10,500.00	
6	财务内部收益率 (%)	13.80%	税后
7	项目投资回收期 (年)	7.60	税后，含建设期 (2 年)

1、营业收入的测算过程

本项目营业收入的测算系根据公司同类型产品报告期内平均销售单价为基础，结合市场情况，在谨慎性原则基础上确定，并根据各年销量情况测算得出。

营业收入测算过程如下表所示：

序号	项目		单位	建设期		运营期									
				第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年	第七年	第八年	第九年	第十年	第十一年	第十二年
1.1	轻量化结构件--车载充电机组件	产量	万件			10.00	20.00	40.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
		销售价格	元/件			300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
		销售收入	万元			3,000.00	6,000.00	12,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
1.2	轻量化结构件--直流变换器组件	产量	万件			1.00	3.00	6.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
		销售价格	元/件			150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
		销售收入	万元			150.00	450.00	900.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
1.3	转向节	产量	万件			10.00	20.00	40.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
		销售价格	元/件			120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
		销售收入	万元			1,200.00	2,400.00	4,800.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00
1.4	氢燃料压缩机组件	产量	万件			1.00	3.00	6.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
		销售价格	元/件			800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00

			销售收入	万元			800.00	2,400.00	4,800.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	
2.1	涡轮增压器零件	压气机壳	产量	万件			50.00	100.00	180.00	260.00	260.00	260.00	260.00	260.00	260.00	260.00	
			销售价格	元/件			70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00
			销售收入	万元			3,500.00	7,000.00	12,600.00	18,200.00	18,200.00	18,200.00	18,200.00	18,200.00	18,200.00	18,200.00	18,200.00
2.2		涡轮增压器零件	全加工叶轮	产量	万件			20.00	40.00	70.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
				销售价格	元/件			35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00
				销售收入	万元			700.00	1,400.00	2,450.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00
2.3			中间壳	产量	万件			40.00	80.00	140.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
				销售价格	元/件			70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00
				销售收入	万元			2,800.00	5,600.00	9,800.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00
小计						12,150.00	25,250.00	47,350.00	70,400.00	70,400.00	70,400.00	70,400.00	70,400.00	70,400.00	70,400.00		

2、成本费用测算过程

序号	项目	建设期		运营期									
		第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年	第七年	第八年	第九年	第十年	第十一年	第十二年
1	生产成本			11,425.00	22,098.00	36,106.00	50,833.00	50,833.00	50,833.00	50,833.00	50,833.00	50,833.00	50,833.00
1.1	外购原材料			6,085.00	12,645.00	23,710.00	35,250.00	35,250.00	35,250.00	35,250.00	35,250.00	35,250.00	35,250.00
1.2	外购燃料动力费			924.00	1,862.00	3,374.00	4,900.00	4,900.00	4,900.00	4,900.00	4,900.00	4,900.00	4,900.00
1.3	工资总额			1,050.00	2,156.00	2,372.00	2,372.00	2,372.00	2,372.00	2,372.00	2,372.00	2,372.00	2,372.00
1.4	制造费用			3,366.00	5,435.00	6,650.00	8,311.00	8,311.00	8,311.00	8,311.00	8,311.00	8,311.00	8,311.00
2	销售费用			243.00	505.00	947.00	1,408.00	1,408.00	1,408.00	1,408.00	1,408.00	1,408.00	1,408.00
3	管理费用			851.00	1,768.00	3,315.00	4,928.00	4,928.00	4,928.00	4,928.00	4,928.00	4,928.00	4,928.00
4	财务费用			79.00	163.00	284.00	406.00	406.00	406.00	406.00	406.00	406.00	406.00
5	总成本费用			12,598.00	24,534.00	40,652.00	57,575.00	57,575.00	57,575.00	57,575.00	57,575.00	57,575.00	57,575.00

3、相关税金及税率

序号	税别	计税依据	税率
1	增值税	销售商品收入、提供劳务	13%
2	城市维护建设税	应交流转税额	7%
3	教育费附加	应交流转税额	5%
4	所得税	应纳税所得额	15%

(二) 本次募投项目效益指标与可比上市公司同类募投项目指标对比情况

公司本次募投项目达产正常年当年内部收益率、投资回收期等指标与近期发行可转债的同行业上市公司类似募投项目效益指标对比如下：

同行业上市公司	项目名称	内部收益率 (税后)	税后静态投资 回收期 (含建设期)	营业收入预测方法	成本预测方法	费用预测方法
常熟汽饰 (603035)	常熟汽车内饰件生产线扩建项目	18.73%	5.73	销售价格系按照客户提名信或订货协议中约定的价格,并 已根据协议或历史项目的经验考虑了 价格年降的因素	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	依据公司实际情况、综合考虑 多方面因素
	余姚年产 54.01 万套/ 件汽车内饰件项目	12.75%	7.96			
	上饶年产 18.9 万套/ 件汽车内饰件项目	14.27%	7.98			
文灿股份 (603348)	新能源汽车电机壳体、底盘及车身结构件智能制造项目	19.00%	6.40	参照相关产品的在手订单及历史销售 单价水平及预计 销售数量计算	根据原辅材料消耗量和原辅 材料市场价格测算	结合各实施主体目前各项费用水平以及 本项目预期情况进行测算
	天津雄邦压铸有限公司精密加工智能制造项目	8.56%	9.05			
	大型精密模具设计与制造项目	16.00%	6.75			
平均		14.89%	7.31	—	—	—
申请人		13.80%	7.60	根据各年计划产量 及产品价格计算	参照同类产品材料消耗成本和燃料动力消耗成本水平进行测算	参考同类企业现有费用水平并根据项目具体情况 进行估算

如上表所示,本次年产 700 万件新能源汽车功能部件及涡轮增压器零部件建设项目的内部收益率(税后)、税后静态回收期(含建设期)、收入、成本及费用预测方法与同行业公司可比募投项目对比不存在较大差异。本次效益测算过程谨慎,结果符合行业特点,具有合理性。

（三）本次募投项目效益指标与申请人实际指标对比情况

本次募投项目达产正常年当年主要财务预测指标与报告期内公司实际指标的比较情况如下表所示：

项目	年产 700 万件新能源汽车功能部件及涡轮增压器零部件建设项目	报告期平均	2019 年	2018 年	2017 年
综合毛利率	27.79%	38.63%	38.69%	39.41%	37.78%
销售净利率	14.91%	21.02%	20.93%	21.32%	20.82%

综上所述，本次测算过程在谨慎原则基础上确定，测算方法及结果与同行业公司可比募投项目对比不存在较大差异，效益测算具有合理性、谨慎性。

五、结合申请人现金流、理财产品持有情况说明本次募集资金规模的合理性

（一）现金流情况

报告期内，申请人现金流量情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经营活动产生的现金流量净额	17,629.97	13,771.76	15,310.30
投资活动产生的现金流量净额	-16,527.04	-9,677.40	-50,259.14
筹资活动产生的现金流量净额	-1,819.40	-2,800.00	33,679.42
汇率变动对现金及现金等价物的影响	109.71	-66.20	-95.57
现金及现金等价物净增加额	-606.76	1,228.16	-1,364.99
期末现金及现金等价物余额	1,105.61	1,712.37	484.21

报告期内，公司经营活动现金流量净额分别为 15,310.30 万元、13,771.76 万元和 17,629.97 万元，与当期净利润相匹配。

公司投资活动产生的现金流量净额分别为-50,259.14 万元、-9,677.40 万元和-16,527.04 万元，投资活动产生的现金流量净额持续为负，主要原因为公司为扩大生产规模，不断加大固定资产、在建工程和机器设备等投资、购买新建厂房用地较多所致。

公司筹资活动产生的现金流量净额分别为 33,679.42 万元、-2,800.00 万元和-1,819.40 万元，其中，2017 年筹资活动产生的现金流量净额较大主要系公司首

次公开发行募集资金到账所致，2017 年偿还债务支付的现金主要为归还 2016 年短期借款所致。

公司目前处于业务拓展的关键阶段，为保持持续的行业竞争力，维持较快的发展，提升盈利能力和股东回报，需要加大对营运资金的投入，必然要求大量的流动资金支持。

（二）货币资金、理财产品与刚性现金流出的匹配情况

货币资金及理财产品对刚性现金流出的覆盖率如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日/2019 年度
货币资金	2,271.46
理财产品	11,133.31
货币资金及银行理财产品余额合计①	13,404.77
购买商品、接受劳务支付的现金	36,546.42
支付给职工以及为职工支付的现金	12,955.74
刚性现金流出②	49,502.16
月均刚性现金流出③	4,125.18
覆盖月数①/③	3.25

申请人 2019 年货币资金及理财产品对刚性现金流出的覆盖期约为 3.25 月（0.27 年），具备合理性，伴随着公司生产经营规模的进一步扩大，申请人具有进一步提高覆盖倍数、补充流动资金的需求。

（三）本次募集资金规模的合理性测算

1、公司资金需求测算

随着公司产能的进一步扩大，主营业务规模快速发展，公司需要较多的营运资金支持生产周转。本项目的补充营运资金的需求量测算参考“中国银行业监督管理委员会令 2010 年第 1 号”《流动资金贷款管理办法》的流动资金贷款需求量的测算方法。

（1）营运资金需求量测算方法

新增营运资金需求量=营运资金量-自有资金-现有流动资金贷款-其他渠道提供的营运资金

其中：

①营运资金量=上年度销售收入×(1-上年度销售利润率)×(1+预计销售收入年增长率)/营运资金周转次数

②营运资金周转次数=360/(存货周转天数+应收账款周转天数-应付账款周转天数+预付账款周转天数-预收账款周转天数)

(2) 公司补充营运资金需求量测算过程

根据公司 2019 年 12 月 31 日的财务数据及前述测算公式，公司新增的营运资金需求量的具体测算过程如下：

项目	金额(元)	项目	次/金额(元)
期初应收账款余额	337,268,469.27	应收账款周转率	2.23
期末应收账款余额	383,243,699.82	预收账款周转率	43.13
期初预收账款	20,685,690.07	存货周转率	2.41
期末预收账款	16,496,880.83	预付账款周转率	99.00
期初预付账款	4,893,322.67	应付账款周转率	3.92
期末预付账款	4,981,085.01	上年度销售收入	744,757,145.83
期初应付账款	96,563,975.32	上年度净利润	158,778,554.40
期末应付账款	153,123,637.71	预计销售收入年增长率	9.34%
期初存货余额	211,868,787.43	营运资金周转次数	1.68
期末存货余额	194,030,272.84	营运资金需求量	318,515,600.99
销售成本	488,778,564.98	自有资金	134,047,706.37
—	—	现有流动资金贷款	13,906,566.37
—	—	其他渠道提供的营运资金	-
—	—	新增营运资金需求量	170,561,328.25

注 1：“预计销售收入年增长率”根据报告期内公司的销售收入的复合增长率 9.34%确定；

注 2：自有资金部分仅包含库存现金、银行存款和理财产品资金；

注 3：将“现有流动资金贷款”为 2019 年末短期贷款金额；

注 4：因目前公司没有其他渠道提供的营运资金来源，故“其他渠道提供的营运资金”设定为 0；

注 5：新增营运资金需求量=营运资金需求量-自有资金-现有流动资金贷款-其他渠道提供的营运资金。

由上表可见，公司满足当前 2020 年生产经营所需的预计流动资金新增需要量为 17,056.13 万元。

2、本次募投项目所需资金

本次募投项目为年产 700 万件新能源汽车功能部件及涡轮增压器零部件建

设项目，投资总额为 60,000.00 万元。可行性研究报告已经当地发改委备案，已取得江苏省投资项目备案证（证号：滨湖发改备【2019】31 号）。

3、资金缺口测算

根据公司资金需求测算所得数据分析，公司合计资金需求为 77,056.13 万元，具体测算如下：

序号	项目名称	金额（万元）
1	2020年预计流动资金需要量	17,056.13
2	本次募集资金总额	60,000.00
3	合计资金需求	77,056.13

基于以上分析，公司货币资金及理财产品对刚性现金流出的覆盖率约为 3.25 月（0.27 年），本次募投项目是公司丰富产品种类、实现转型升级的重要布局，进一步提升公司在汽车零部件市场的占有率和市场认可度，募集资金规模具备合理性。

六、申请人现阶段对新能源汽车功能部件及涡轮增压器零部件有关的人员、技术及市场储备情况

（一）人员储备

公司作为智能制造领域的技术型企业，具有科技含量高、技术综合性强等特点，公司通过自身品牌的号召力和大量的资金投入，在技术研发、市场营销、项目管理等多个领域积累了大量的专业人才，形成了一支专业技能过硬、行业经验丰富、创新意识和凝聚力较强的优秀人才团队，保障了公司的高效运作以及未来充足的发展空间。

员工是公司发展的基石，也是公司宝贵的资源。公司始终坚持“以人为本”，尊重员工权利，重视人才培养，鼓励员工进行技术创新，努力为员工建立一个公平、公正、公开的发展环境。2017 年末、2018 年末、2019 年末，公司员工人数分别为 1,058 人、1,107 人及 1,129 人，整体呈增长趋势，反映出公司业务发展正常，人力资源处于良好的储备轨道中。截止 2019 年 12 月 31 日，研发人员 150 人，研发人员占公司员工总数 13.29%。

良好的员工团队储备，为建设新能源汽车功能部件及涡轮增压器零部件项目提供了基础。为契合公司战略需要，公司通过培养与引进两种方式建立相关业务

队伍，一方面创新模式积极吸引相关领域高学历、高素质并具有实践经验的高端人才；另一方面积极培养和引进营销人才，打造行业专家型的营销团队。

核心技术人员的背景情况如下：

张新龙，男，1969 年出生，中国籍，无永久境外居留权，本科学历、高级工程师。曾于 1994 年 7 月至 1999 年 7 月任无锡机床厂设计员、技术科科长，于 1999 年 8 月起在贝斯特有限任职，现任公司副总经理、旭电科技董事。

赵宇，男，1967 年出生，中国籍，无永久境外居留权，本科学历。曾于 1990 年 8 月至 1997 年 6 月任江苏灌南压铸机厂焊接车间技术员、车间副主任、检验员、铸锻件外协主管，于 1997 年 6 月至 1999 年 5 月任常州阳光减震器厂发动机开发主管、车间检验员、设计工程师、加工车间主管，于 1999 年 5 月起在贝斯特有限任职，现任公司副总经理。

（二）技术储备

公司是高新技术企业，曾获国家重点新产品、江苏省科技型中小企业、江苏省信息化与工业化融合示范企业、江苏省工业设计示范企业、江苏省管理创新优秀企业、江苏省示范智能车间、江苏省研究生工作站、江苏制造突出贡献奖优秀企业、江苏省科学技术一等奖等众多荣誉称号和奖项，截止 2020 年 3 月 31 日，申请人拥有 24 项发明专利和 87 项实用新型专利。

公司始终将自主研发与创新放在首位。为保持行业领先地位，持续提升产品竞争力，公司不断加大科研投入，持续创新并积极探索行业前沿技术，继续将技术创新的着眼点立足于符合市场需求、符合行业特点、符合公司资源现状的前沿应用技术创新上。

在新能源汽车领域，报告期内申请人与客户共同合作开发的的氢气压缩泵项目、电子冷却泵等节能减排项目，切实为后续快速大规模进入新能源产业链积累了丰富的制造经验和技術储备。同时，通过控股“易通轻量化技术（江苏）有限公司”的方式，利用优秀人才队伍所拥有的成熟技术经验、市场资源等，快速布局新能源汽车轻量化产品的研发、生产和销售，以直接切入新能源汽车领域，实现公司战略转型的跨越式发展。

在涡轮增压器零部件领域，汽车涡轮增压器和发动机零部件对于加工材料、加工精度和质量稳定性有较高要求，只有少数在设备、工艺和生产组织等方面有

优势的企业才能生产。公司通过长时间的工艺积累和研发、大量高精度数控机床的引入、持续生产组织管理改进，目前已成为世界著名涡轮增压器和汽车发动机相关制造企业的供应商。

截止本反馈意见回复出具日，申请人募投项目有关的核心技术储备如下表所示：

产品名称	核心制造技术	核心技术应用效果	来源	专利类型	专利号
涡轮增压器精密轴承件	多轴复合加工技术 微米级脉动油隙面成型技术 微米级孔加工技术 静压轴承面支承比率控制技术 环状油隙面轮廓检测技术	上述基于一般性设备开发，使得生产成本得到有效控制，也使得公司成为能够大批量向客户供应精密轴承件的厂商之一。	引进消化吸收再创新	-	-
涡轮增压器叶轮	叶片流道整体定位技术 3D 激光扫描防反光超薄涂层技术 零件外形自动识别防错技术 铸件叶轮快速换线技术 高精度深孔浮动铰孔技术 全自动双主轴五轴联动高速铣削叶轮技术 双主轴刀具等高装刀技术 全自动五轴加工单元线快速切换技术	上述技术的综合运用保证了公司产品的质量稳定性，使得公司可以持续稳定地为霍尼韦尔等国际知名厂商供货。 叶片流道整体定位技术使铸件毛坯和最终产成品形状高度吻合，消除了因形状偏差导致的回转不平衡量，提高了公司的产成品率。 叶片轮罩曲线无损车削技术在保证叶片轮罩边缘完整、无毛刺的情况下，大幅度提高了加工过程的切削效率。	引进消化吸收再创新	-	-
涡轮增压器中间壳	细长孔直线度两次加工技术 组合水道芯铸造技术 珠光体均一性工艺控制技术 铸造应力的加工抑制技术 夹具动作程序控制技术 陶瓷刀具高速铣加工铸铁技术 车铣连线加工自动化技术 自动化加工刀具寿命平衡和管理技术 斜面加工深孔技术 内部交叉孔倒角技术	自动化的运用大幅度降低了人工成本，带动了总体技术的全面提高，获得了客户的高度评价，复杂铸件的生产技术突破了上游毛坯件的供应瓶颈，确立了公司集成供应的总体优势。	引进消化吸收再创新	-	-

产品名称	核心制造技术	核心技术应用效果	来源	专利类型	专利号
	毛坯外形图像识别技术 轴承孔形状综合检测技术 加工过程中断刀检测技术 工件在线标识和追溯控制技术 复杂砂铸件内腔清洁技术 全自动机器人去毛刺技术 全自动 AGV 和中间库互联物料技术 四轴双转台加工应用技术 加工过程程序识别漏加工控制技术 螺纹漏加工影像识别技术 全自动检测反馈调整闭环技术				
密封环	淬火钢高速高精度车削技术 微米级零件重复定位技术 复杂型面冷锻成型技术	将车削机床的形位公差保证能力提高到了微米级，改变了传统的通过平面磨削来保证两端面平行度的工艺，生产效率大幅提高的同时获得了显著的成本优势。	引进消化吸收再创新	-	-
齿轮轴	高精度扇形齿轮成型磨齿技术 压力装配数字质量监控技术 新型成型磨削砂轮修整技术 不规则细长轴外圆切入磨削技术 马氏体不锈钢淬火后孔珩磨技术 压装、打标、视觉检测集成技术	新技术改变了过去整体锻造加工齿轮轴的方法，制造成本大幅度降低了近 50%。 新型成型磨削砂轮修整技术将新齿形的开发周期由过去的 4 个月缩短到了两周。	引进消化吸收再创新	-	-
飞机零部件产品	薄壁件加工变形控制技术 仿形夹具夹紧技术 夹具压板漏压防错技术 用户宏程序刀具寿命管理技术	该等技术提高了高级飞机座椅超薄结构件的生产效率和质量稳定性，获得了客户的认可。	引进消化吸收再创新	-	-
压铸件(中间品)	全自动压铸件生产技术 高效铝液除气技术 模具温度场监控技术	该等技术减少了恶劣环境下一线操作人员的数量，提高了产出效率和质量一致性，尤其解决了复杂压铸件局部致密性变差的问题，降低了压铸件的废品率。	引进消化吸收再创新	-	-

产品名称	核心制造技术	核心技术应用效果	来源	专利类型	专利号
	模流分析技术 点增压技术				
工装夹具	定位销座调整技术 快换式子母板定位技术 气密检测技术 保压技术 浮压技术 管路清洁技术 深孔压紧技术 小孔定心技术	<p>1、定位销座调整技术：提高加工精度，确保定位销坐标公差±10μ m，甚至可提高到±7μ m。</p> <p>2、快换式子母板定位技术：工装夹具更换快捷、高效</p> <p>3、气密检测技术： （1）智能化：实现对不同工件身份识别 （2）可靠性：降低工装夹具对工件加工质量的影响</p> <p>4、保压技术：夹具在工件加工过程中，液压站可实现停机，为客户降低成本，起到节能的效果</p> <p>5、浮压技术：减少工件在传统浮动压紧结构下的变形</p> <p>6、管路清洁技术：大幅度提高了工装夹具得使用寿命</p> <p>7、深孔压紧技术：原来由3个元件执行的加工动作，改为由1个元件完成，动作可靠，成本降低</p> <p>8、小孔定心技术：解决小孔无法定位的难点</p>	引进消化吸收再创新与自主创新相结合	发明专利 实用新型 实用新型 实用新型 实用新型 实用新型	200810124444.0 201220616974.9 201220618828.X 201320865810.4 201220619715.1 201320868600.0
涡轮增压器 压气机壳	绿色铸造	<p>1、采用无机制芯技术。与传统工艺相比生产效率大幅度提高，制芯和使用沙芯浇铸产品的过程中无有害气体的产生</p> <p>2、无机制芯采用了自动混砂技术和机器人抓取修毛刺，实现了自动换模，生产效率大幅度提高，能源消耗同比减少</p> <p>3、采用世界顶尖品牌的熔炼系统，特有的炉膛结构和智能化的控制系统，确保燃气消耗更低和燃烧效率更高，通过排烟温度控制和集中收集处理排放，污染更低</p> <p>4、铸造工艺：采用低压铸造，相对于传统工艺重力或倾转浇注，工艺出品率大幅提高，有效改善夹渣及氧化皮缺陷，产品质量提高</p> <p>5、采用铸造岛的自动化生产方式：下芯、放滤网、震砂、切割等一次完成，降低生产成本，节省能源</p> <p>6、铸造过程在使用低排放的工艺的同时，对所有的废气排</p>	引进消化吸收再创新	-	-

产品名称	核心制造技术	核心技术应用效果	来源	专利类型	专利号
		放进行收集，经过水幕式除尘过滤后按最严环保要求排放			
涡轮增压器 压气机壳	双主轴自动加工 双转台 3+2，高速加工	一个动作同时加工 2 个或 4 个零件，成功后在特定的零件加工上效率成倍提高。 双转台一次可以加工 2 个或 2 个以上零件的三维空间角度的加工，比传统的单工位五轴大幅度节约了换刀和空行程时间，整体加工效率大幅度提高。	引进消化吸收再创新	-	-
轻量化结构件--车载充电机组件	大吨位真空薄壁件压铸技术保证产品的密封性 自动化精密高速加工生产线保证尺寸精度和效率	1、压铸工序采用了模温机+点冷机的双向模温管控，保证了模具温度的稳定性，以克服产品壁厚小，结构复杂，平面度要求高的特点，压铸生产采用机器人喷涂脱模剂的方式，保证喷涂的重复稳定性，提高产品质量稳定性。	引进消化吸收再创新	-	-
轻量化结构件--直流变换器组件	真空薄壁件压铸技术保证产品的密封性 自动化精密高速加工生产线保证尺寸精度和效率	2、在重点的机加工工序，采用了夹具与加工设备联动转台加工，在实现精准工件中心定位的同时，巧妙地解决了定位元件遮蔽局部加工要素的难题，将常规的两道工序合二为一，减少了二次定位误差和不增值的工件流转。同时夹具采用单工序 3 工位，在保证产品加工精度的同时，减少换刀时间，提高加工效率。同时积极运用金刚石及复合刀具，在减少刀具数量的同时，提高了加工精度，减少了加工时间。 3、自动测漏及打标，产品在进行测漏时，相关测漏数据会自动存入数据库，并与打标的二维码进行关联，后续在扫描二维码时，可以追踪到此产品的测漏情况。	引进消化吸收再创新	-	-
氢燃料电池壳体	轴向槽加工技术	该技术提高了轴向槽相对于轴承孔位置度及各槽之间的相对位置，避免装夹带来的误差。	引进消化吸收再创新	-	-

（三）市场储备

公司在精密零部件、智能装备及工装领域深耕二十余年，积累了大批优质的客户资源，为公司业绩的持续稳定增长提供了保障。优质客户对供应商的选定有着严格的标准和程序，一旦合作关系确立，不会轻易变更，公司将跟随原有客户的规模扩张而共同成长。

公司立足于精密零部件、智能装备及工装的主营业务，与盖瑞特（Garrett）、康明斯（Cummins）、博马科技（BMTS）、长春富奥石川岛（FIT）、博格华纳（BorgWarner）、皮尔博格（Pierburg）、上海菱重（SMTC）、三菱重工（MHIET）、宁波丰沃等著名汽车涡轮增压器和发动机相关制造企业建立了长期稳定的业务合作关系，积累了众多优质的客户资源，另外公司不断挖掘新技术、新客户，开拓新市场，紧扣市场需求，布局新能源汽车产业链，兼并收购了全球知名新能源汽车厂商特斯拉的长期零配件供应商苏州赫贝斯，依托其在新能源汽车领域的市场资源优势，大力推动公司在新能源汽车产业链的延伸布局。

七、该项目投产后，申请人与控股子公司易通轻量化、赫贝斯在新能源汽车零部件领域的分工和定位，如何实现协同效应

易通轻量化主要为公司提供新能源汽车领域的技术、营销人员、新订单及工艺，再由申请人进行生产消化。因此易通轻量化的定位为帮助申请人快速涉足新能源汽车轻量化产品的研发、生产和销售。

赫贝斯主要研发、设计和生产高品质的铝合金和压铸零配件产品，成为全球知名新能源汽车厂商美国特斯拉公司、汽车零部件制造商日本 YAZAKI 公司、汽车安全系统制造商瑞典 AUTOLIV 公司、美国 BROOKS 仪器公司以及 EMI 等公司的长期零配件供应商。公司与苏州赫贝斯存在很强的协同效应，一方面双方加工技术可以互补，另一方面公司可利用苏州赫贝斯的客户资源推广自己的新能源汽车铝合金结构件产品，依托苏州赫贝斯在新能源汽车领域的市场资源优势，进一步推动公司在新能源汽车产业链的延伸布局。

1-2 保荐机构对问题 1 的核查过程和核查意见

（一）核查过程

保荐机构查阅和分析了本次募投项目的可行性研究报告，分析复核了本次募投项目的投资金额和收益测算的相关参数及指标的合理性；查阅了前次募投项目的可行性研究报告、募集说明书和前次募集资金鉴证报告，比较前次募投项目和本次募投项目的区别；对公司募投项目负责人进行了访谈，了解募投项目建设进度、资金使用安排及新增产能消化措施等相关情况、查阅了董事会前发行人已预先投入本次募投项目的明细及付款凭证；查阅了同行业可比公司相关募投项目的可转债发行预案。

（二）核查意见

1、本次募投项目除补充流动资金外，不存在使用募集资金安排非资本性支出的情形；

2、申请人根据募投项目可行性研究制定了募投项目投资计划，不存在以募集资金置换董事会决议日前投入的情形；

3、本次募投项目与前次募投项目不存在重复建设，申请人募投项目市场空间广阔，符合行业竞争情况，下游客户需求较大，具备产能消化措施，新增产能规模具备合理性；

4、结合同行业可比公司类似项目，申请人效益测算过程具备谨慎性、合理性；

5、结合申请人现金流、理财产品持有情况，本次募集资金规模具备合理性；

6、在新能源汽车功能部件及涡轮增压器零部件方面，申请人具备良好的人员储备、技术储备和市场储备，以保证本次募投项目的顺利实施；

7、该项目投产后，申请人与控股子公司易通轻量化、赫贝斯在新能源汽车零部件领域将按照各自的分工和定位，预期能够实现良好的协同效应。

问题 2：关于应收账款与存货。报告期内申请人应收账款和存货周转率低于同行业平均水平。根据申请文件，“客户群体、信用政策及结算方式等差异导致可比公司间应收账款周转水平不尽相同”，“客户结构、产品结构、生产工艺、管理效率等差异导致可比公司间存货周转水平存在差异”。请：（1）详细说明上述差异所在并补充披露；（2）结合前五大客户各期末应收账款期后回款情况分析坏账准备计提的充分性；（3）最近一年一期存货产品类别、金额及

库龄结构，存货金额与公司期末在手订单及期后销售情况是否相符，结合同行可比公司说明存货跌价准备计提标准及充分合理性。请保荐机构及会计师发表核查意见。

回复：

2-1 事实情况描述

一、详细说明上述差异所在并补充披露

申请人已在募集说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“七、公司财务状况分析”之“（四）营运能力分析”之“2、公司营运能力指标与同行业上市公司的比较”中补充披露如下：

报告期内，公司营运能力指标与同行业可比公司的对比情况如下：

偿债能力指标	同行业可比公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收账款周转率（次）	科华控股	2.72	2.80	2.88
	蠡湖股份	2.66	2.93	2.78
	华培动力	4.14	3.70	4.11
	平均值	3.17	3.14	3.26
	公司	2.23	2.48	2.75
存货周转率（次）	科华控股	3.18	3.43	3.62
	蠡湖股份	2.52	3.04	3.02
	华培动力	3.18	3.01	3.26
	平均值	2.96	3.16	3.30
	公司	2.41	2.52	2.78

（1）应收账款周转水平差异分析

客户群体、信用政策及结算方式等差异导致可比公司间应收账款周转水平不尽相同，具体情况如下：

名称	客户群体	信用政策	结算方式
科华控股	盖瑞特、博格华纳、上海菱重、大陆汽车等整车配套生产商	主要客户为收到发票后60-120日	电汇或承兑汇票
蠡湖股份	霍尼韦尔、三菱重工、石川岛播磨、博格华纳等全球汽车零部件供应	通常给予客户3-4个月的付款周期	电汇或承兑汇票

	商		
华培动力	博格华纳、美达工业、三菱重工、威斯卡特、索尼玛等涡轮增压器整机及零部件制造商	信用账期通常为 60-120 天不等，大多数主要客户的信用账期为 90 天	电汇或承兑汇票
公司	精密零部件产品主要客户为盖瑞特、康明斯、皮尔博格等全球涡轮增压器零部件供应商；智能装备及工装产品主要客户为上汽通用、潍柴动力等终端汽车整车厂	信用期多数在 90-120 天，部分智能装备及工装客户付款条件根据实际项目合同约定，一般留有部分质保金在质保期满后收取	精密零部件客户主要为月结，智能装备及工装客户根据项目验收进度按合同规定结算，均通过银行转账或承兑汇票

一般而言，终端的汽车整车厂对智能装备及工装产品的信用账期较长；信用政策的差异以及客户使用电汇或承兑汇票的结算方式比例差异也会导致信用账期不同。整体来看，报告期内由于公司存在部分智能装备及工装客户账期较长等因素导致公司应收账款周转率低于同行业上市公司平均水平。

(2) 存货周转率差异分析

客户结构、产品结构、生产工艺、管理效率等差异导致可比公司间存货周转水平存在差异，具体情况如下：

名称	客户结构	产品结构	生产工艺	管理效率
科华控股	主要为整车配套生产商	中间壳及装配件 (27.66%)；涡轮壳及装配件 (69.77%)；其他机械零部件 (2.57%)	对于汽车零部件生产商而言，生产工艺和质量控制工艺的掌握及完善需要经历较长时间的沉淀与积累，因此公司与可比公司在自动化、轻量化、小型化等方面的工艺水平不尽相同，也导致产品的良品率、周转率等存在差异。	由于公司与可比公司的组织架构、业务流程、信息化水平、存货管理制度等不尽相同，导致存货管理效率存在差异。
鑫湖股份	主要为全球汽车零部件供应商	压气机壳 (54.96%)；涡轮壳 (37.82%)；其他 (7.22%)		
华培动力	主要为涡轮增压器整机及零部件制造商	放气阀组件 (83.97%)；涡轮壳和中间壳 (8.20%)；排气系统产品 (0.87%)；成型装备 (1.90%)；其他产品 (5.07%)		
公司	精密零部件产品主要为全球涡轮增压器零部件供应商；智能装备及工	汽车零部件 (80.10%)；智能装备及工装 (10.43%)；飞机机舱零部件 (3.99%)；其他零部		

	装产品主要客户为终端汽车整车厂	件（4.79%）；其他收入（0.69%）		
--	-----------------	----------------------	--	--

注：产品结构及其占营业收入比重情况取自上市公司公开披露的 2019 年年度报告。

报告期内，由于公司智能装备及工装产品周转较慢等因素导致公司存货周转率低于同行业上市公司平均水平。

二、结合前五大客户各期末应收账款期后回款情况分析坏账准备计提的充分性

（一）前五大客户各期末应收账款期后回款情况

截至 2020 年 5 月 31 日，报告期各期末前五大客户应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

时间	客户名称	应收账款期末余额	累计回款金额	累计回款比例（%）
2019 年 12 月 31 日	盖瑞特	17,108.27	16,444.43	96.12
	康明斯	3,860.58	3,827.74	99.15
	博马科技	2,666.35	2,568.61	96.33
	皮尔博格	2,767.26	1,575.38	56.93
	BE	333.68	333.37	99.91
	合计	26,736.14	24,524.74	92.57
2018 年 12 月 31 日	盖瑞特	12,589.05	12,578.79	99.92
	康明斯	5,324.54	5,292.73	99.40
	博马科技	3,259.40	3,170.85	97.28
	皮尔博格	2,144.53	1,950.86	90.97
	BE	560.18	560.18	100.00
	合计	23,877.70	23,314.00	98.64
2017 年 12 月 31 日	盖瑞特	8,805.76	8,796.37	99.89
	康明斯	4,017.15	3,986.86	99.25
	上汽通用汽车有限公司	1,206.39	1,118.40	92.71
	博马科技	2,087.56	2,086.50	99.95
	无锡石播增压器有限公司	988.25	988.25	100.00
	合计	17,105.11	16,976.38	99.25

报告期各期末，公司各期前五名客户应收账款余额合计分别为 17,105.11 万元、23,877.70 万元和 26,736.14 万元，占各期末应收账款余额总额比例分别为

66.48%、72.12%和 75.44%。截至 2020 年 5 月 31 日，前五大客户各期末应收账款期后回款率合计分别为 99.25%、98.64%和 92.57%，整体回款情况较好。

截至 2020 年 5 月 31 日，2019 年末公司对皮尔博格的应收账款回款率为 56.93%，期后回款比例较低，主要系公司对皮尔博格销售的部分产品为智能装备及工装产品，回款期限较长，不存在逾期情形；截至 2020 年 5 月 31 日，公司对皮尔博格的应收款中属于精密零部件产品的应收账款回款率为 91.20%，回款情况较好。

（二）报告期内应收账款账龄及坏账准备计提情况

报告期各期末，公司应收账款账龄及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

账 龄	2019 年 12 月 31 日			
	账面余额	比例 (%)	坏账准备	坏账计提比例 (%)
1 年以内	36,541.24	95.35	1,827.06	5.00
1-2 年	1,145.91	2.99	114.59	10.00
2-3 年	362.27	0.95	108.68	30.00
3-5 年	188.00	0.49	150.40	80.00
5 年以上	86.94	0.22	86.94	100.00
小 计	38,324.37	100.00	2,287.68	5.97
账 龄	2018 年 12 月 31 日			
	账面余额	比例 (%)	坏账准备	坏账计提比例 (%)
1 年以内	31,613.59	93.73	1,580.68	5.00
1-2 年	1,617.70	4.80	161.77	10.00
2-3 年	271.81	0.81	81.54	30.00
3-5 年	127.01	0.38	101.61	80.00
5 年以上	96.74	0.29	96.74	100.00
小 计	33,726.85	100.00	2,022.34	6.00
账 龄	2017 年 12 月 31 日			
	账面余额	比例 (%)	坏账准备	坏账计提比例 (%)
1 年以内	25,556.95	97.39	1,277.85	5.00
1-2 年	367.92	1.40	36.79	10.00
2-3 年	155.58	0.59	46.67	30.00
3-5 年	69.47	0.26	55.57	80.00

5 年以上	91.59	0.36	91.59	100.00
小 计	26,241.51	100.00	1,508.48	5.75

(三) 坏账计提比例与同行业可比上市公司比较情况

报告期各期末，公司与同行业上市公司坏账计提比例对比情况如下：

单位：万元,%

同行业可比公司	项目	2019 年末	2018 年末	2017 年末
蠡湖股份	坏账准备	2,444.31	2,303.16	1,680.63
	账面余额	46,640.59	44,119.60	32,396.78
	占比	5.24	5.22	5.19
华培动力	坏账准备	1,149.75	932.67	706.37
	账面余额	16,865.15	13,604.97	14,127.41
	占比	6.82	6.86	5.00
科华控股	坏账准备	2,891.27	3,170.92	1,834.40
	账面余额	56,992.96	62,440.06	36,016.02
	占比	5.07	5.08	5.09
申请人	坏账准备	2,287.68	2,022.34	1,508.48
	账面余额	38,324.37	33,726.85	26,241.51
	占比	5.97	6.00	5.75
行业平均	占比	5.71	5.72	5.09

报告期各期末，公司应收账款坏账计提分别为 5.75%、6.00%和 5.97%，高于同行业可比上市公司平均水平，计提比例合理。

(四) 坏账准备计提的充分性

报告期各期末，前五大客户应收账款期后回款合计比例分别为 99.25%、98.64%和 92.57%，主要客户的应收账款回款情况较好；报告期各期末公司应收账款坏账准备计提比例分别为 5.75%、6.00%和 5.97%，根据 2017 年及 2018 年的主要客户实际期后回款情况来看，实际计提比例均高于主要客户未回款比例，公司坏账准备计提充分，公司应收账款发生大额坏账的风险较小。

三、最近一年一期存货产品类别、金额及库龄结构，存货金额与公司期末在手订单及期后销售情况是否相符，结合同行可比公司说明存货跌价准备计提标准及充分合理性

(一) 最近一年一期存货产品类别、金额及库龄结构

最近一年一期，公司存货类别、金额及库龄结构情况如下：

1、2020年3月31日

单位：万元

项目	期末原值	1年以内		1-2年		2年以上	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	2,370.00	1,966.05	82.96%	262.84	11.09%	141.11	5.95%
委托加工物资	402.39	402.39	100.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
精密零部件在产品	2,787.30	2,569.85	92.20%	171.59	6.16%	45.86	1.65%
智能装备及工装在产品	6,902.57	3,154.85	45.71%	3,141.32	45.51%	606.40	8.79%
精密零部件库存商品	4,081.20	3,163.58	77.52%	400.41	9.81%	517.21	12.67%
发出商品	4,676.87	4,514.90	96.54%	55.31	1.18%	106.66	2.28%
合计	21,220.33	15,771.62	74.32%	4,031.47	19.00%	1,417.24	6.68%

2、2019年12月31日

单位：万元

项目	期末原值	1年以内		1-2年		2年以上	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	1,690.06	1,362.34	80.61%	209.37	12.39%	118.34	7.00%
委托加工物资	407.24	407.24	100.00%	-	-	-	-
精密零部件在产品	2,989.02	2,791.56	93.39%	160.69	5.38%	36.77	1.23%
智能装备及工装在产品	6,352.77	1,566.75	24.66%	3,501.81	55.12%	1,284.20	20.21%
精密零部件库存商品	3,715.05	2,895.68	77.94%	314.74	8.47%	504.64	13.58%
发出商品	4,248.90	4,084.37	96.13%	78.75	1.85%	85.78	2.02%
合计	19,403.03	13,107.94	67.56%	4,265.35	21.98%	2,029.73	10.46%

3、库龄情况分析

最近一年及一期末，公司存货库龄以1年以内为主，占比分别为67.56%和74.32%，公司库龄1年以上的存货占比分别为32.44%和25.68%，部分存货库龄较长的主要原因如下：

(1) 智能装备及工装产品的生产及验收周期均较长。最近一年及一期末，公司1年以上的智能装备及工装在产品金额分别为4,786.02万元和3,747.71万元，占存货总额的比例分别为24.67%和17.66%，占库龄1年以上存货金额的76.03%和68.78%。

(2) 最近一年及一期末，公司库龄 1 年以上的精密零部件库存商品金额分别为 819.38 万元和 917.62 万元，占库龄 1 年以上存货金额的 13.02% 和 16.84%。该部分库龄时间较长的存货主要为部分老型号产品的售后配件，为满足客户更换需要的备用零件。对于精密零部件库存商品，公司最近一年及一期末均严格执行存货跌价测试，按期末账面实存的存货，采用单项比较法对期末存货的成本与可变现净值进行比较，按可变现净值低于账面成本的差额计提了存货跌价准备，测算结果及计提汇总情况如下：

单位：万元

时间	类别	账面余额	可变现净值	存货跌价准备计提
2020 年 3 月 31 日	汽车零部件	3,365.11	5,811.30	165.68
	飞机机舱零部件	524.26	762.49	9.91
	其他零部件	191.82	264.99	1.93
	合计	4,081.20	6,838.78	177.52
2019 年 12 月 31 日	汽车零部件	2,995.23	5,242.71	84.35
	飞机机舱零部件	526.24	769.71	11.05
	其他零部件	193.58	275.37	0.71
	合计	3,715.05	6,287.79	96.10

(3) 最近一年及一期末，公司库龄 1 年以上的精密零部件发出商品金额分别为 164.53 万元和 161.97 万元，占库龄 1 年以上存货金额的 2.61% 和 2.97%，占比较小。对于精密零部件发出商品，公司最近一年及一期末均严格执行存货跌价测试，按期末账面实存的存货，采用单项比较法对期末存货的成本与可变现净值进行比较，按可变现净值低于账面成本的差额计提了存货跌价准备，测算结果及计提汇总情况如下：

单位：万元

时间	类别	账面余额	可变现净值	存货跌价准备计提
2020 年 3 月 31 日	汽车零部件	4,224.81	8,841.89	78.97
	飞机机舱零部件	109.69	158.96	-
	其他零部件	342.37	468.72	0.66
	合计	4,676.87	9,469.57	79.63

2019年12月31日	汽车零部件	3,751.94	7,310.00	35.59
	飞机机舱零部件	141.30	206.73	0.00
	其他零部件	355.66	506.73	0.54
	合计	4,248.90	8,023.46	36.13

总体来看，由于公司智能装备及工装产品的生产及验收周期均较长，公司库龄1年以上的存货主要为智能装备及工装产品，符合公司实际生产经营情况，公司根据存货可变现净值的实际情况对库龄较长产品进行了存货跌价准备的计提。

（二）在手订单情况

公司的主要客户一般会在网上平台EDI数据系统上对未来12月的产品需求进行预测，销售部门根据客户的需求会在每年末对次年销售情况进行预测，并结合客户的实际采购（领用）数量进行未来2-3个月的存货备货。

2018年和2019年，申请人预测的当年销售数量为2,919.66万件和3,199.41万件，实际销售数量为2,958.28万件和2,785.41万件，销售完成情况较好。

2019年末及2020年第一季度末，公司在产品、库存商品及发出商品的数量与申请人对2020年销售预测数量比较情况如下：

单位：万件

项目	2020年3月31日	2019年12月31日
2020年度销售预测	3,164.41	3,164.41
2020年每季度销售预测	791.10	791.10
在产品、库存商品、发出商品数量	645.06	600.92
2020年季度销售/预测在产品、库存商品、发出商品	122.64%	131.65%

注：2020年季度销售预测=2020年度销售预测/4

由上表可知，公司对于2020年的季度销售预测情况均超出期末在产品、库存商品及发出商品的合计数量，存货备货情况较为合理。

（三）期后销售情况

2019年末及2020年第一季度末公司库存商品和发出商品的期后销售情况如下：

1、2020年3月31日

单位：万件，%

种类	期末存货数量	期后销售数量	期后销售占比
----	--------	--------	--------

库存商品	196.05	45.43	23.17%
发出商品	258.22	91.87	35.58%
合计	454.27	137.29	30.22%

注 1：期后销售数量统计口径为截至 2020 年 5 月末销售情况。

注 2：期后销售占比=期后销售数量/期末存货数量，下同。

2、2019 年 12 月 31 日

单位：万件

种类	期末存货数量	期后销售数量	期后销售占比
库存商品	191.33	116.33	60.80%
发出商品	233.57	217.30	93.03%
合计	424.89	333.63	78.52%

3、期后销售情况分析

截至 2020 年第一季度，2019 年末的库存商品和发出商品期后销售比例为 78.52%，销售情况良好。

截至 2020 年 5 月末，2020 年第一季度末的库存商品和发出商品期后销售比例为 30.22%，比例较低的主要原因为：一方面，2020 年 3 月起境外客户受疫情影响，实际采购较原先采购计划存在一定的滞后；另一方面期后时间较短。

综上，最近一年及一期末期后销售情况合理，符合公司的实际经营及备货情况。

（四）结合同行可比公司说明存货跌价准备计提标准及充分合理性

1、存货跌价准备计提标准

报告期内，公司的存货跌价准备依据为：按期末账面实存的存货，采用单项比较法对期末存货的成本与可变现净值进行比较，按可变现净值低于账面成本的差额计提。可变现净值确定的依据为：以存货的估计售价减去至完工时估计要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定未来可变现净值。

2、同行业上市公司存货跌价准备计提的对比情况及充分合理性

报告期各期末，公司与同行业上市公司存货跌价准备计提比例对比情况如下：

单位：万元

同行业可比公司	项目	2019 年末	2018 年末	2017 年末
蠡湖股份	存货跌价准备	1,539.45	750.03	773.21

	存货	39,113.85	30,120.16	23,361.22
	占比	3.94%	2.49%	3.31%
华培动力	存货跌价准备	570.28	417.54	504.91
	存货	13,464.55	10,512.21	8,670.95
	占比	4.24%	3.97%	5.82%
科华控股	存货跌价准备	706.78	638.58	396.29
	存货	45,218.44	38,128.18	22,134.06
	占比	1.56%	1.67%	1.79%
申请人	存货跌价准备	345.26	223.68	231.33
	存货	19,403.03	21,186.88	14,523.23
	占比	1.78%	1.06%	1.59%
行业平均	占比	3.25%	2.71%	3.64%

报告期内，公司存货跌价准备的计提比例与科华控股较为接近，低于蠡湖股份和华培动力，主要原因为：

(1) 公司客户结构较为稳定，相对较为集中，账面的在产品、库存商品及发出商品绝大部分均有相应的稳定客户订单（或采购计划）支撑，不存在长期呆滞情况。报告期内对前五大客户的销售占比分别为 70.91%、72.26% 和 78.45%，华培动力对前五大客户的销售占比分别为 66.99%、44.39% 和 55.87%，对主要客户的稳定性和集中性与华培动力相比较为高；

(2) 公司智能装备及工装产品主要为定制化产品，生产和调试过程较长，该部分在产品实际可变现净值受库龄时间影响不大，主要与客户合同价格相关。

综上所述，公司计提的存货跌价准备是充分合理的。

2-2 保荐机构对问题 2 的核查过程及核查意见

查阅了申请人及同行业可比上市公司公开披露的招股说明书以及 2017 年-2019 年年度报告；对申请人报告期内主要客户进行访谈，了解应收账款账期及结算方式情况；取得了申请人截至 2020 年 5 月 31 日的报告期各期末前五大客户应收账款期后回款情况明细表，并抽取部分大额回款进行核查；查阅了申请人 2019 年审计报告及 2020 年第一季度报告，取得了申请人最近一年一期的存货库龄表，对库龄情况进行分析；查阅了申请人销售部门 2019 年末的销售预测情况，与期末存货情况进行对比分析其合理性，并取得申请人最近一年及一期期后销售情况；取得了发行人最近一年及一期期末库存商品和发出商品跌价测试表，并就公司报告期内、存货金额的变动情况及存货跌价准备计提情况，与同行业可比上市公司进行了对比分析。

经核查，公司坏账准备计提充分，公司应收账款发生大额坏账的风险较小；存货金额与公司期末在手订单及期后销售情况相符；存货跌价准备计提情况充分。

问题 3：关于销售。（1）申请人销售模式分为直接送货至客户和送货至中间仓，中间仓由客户或第三方物流商管理。请补充说明报告期内两种销售模式下的金额及占比、收入确认时点及依据，结合存货风险转移情况及会计准则的规定说明相关收入确认是否准确，中间仓产品是否纳入公司期末存货盘点范围；（2）报告期内公司主要产品销售均价存在大幅波动，但毛利率趋于稳定，营业收入增幅分别为 22.52%、11.04%、7.67%。请结合公司定价模式、成本构成及单价变动情况说明毛利率趋于稳定的原因及合理性，结合产品销量情况分析营业收入增幅与销售均价不匹配的原因及合理性，结合行业发展情况、市场竞争说明营业收入增幅持续下滑的原因及合理性，对主要客户的销售是否存在变动风险。请保荐机构及会计师发表核查意见。

回复：

3-1 事实情况描述

一、申请人销售模式分为直接送货至客户和送货至中间仓，中间仓由客户或第三方物流商管理。请补充说明报告期内两种销售模式下的金额及占比、收入确认时点及依据，结合存货风险转移情况及会计准则的规定说明相关收入确认是否准确，中间仓产品是否纳入公司期末存货盘点范围

（一）报告期内两种销售模式下的金额及占比

报告期内，公司通过直接销售和中间仓销售两种销售模式下的销售金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
直接销售	36,892.48	46.01	38,654.23	51.90	38,777.10	57.82
中间仓销售	43,293.24	53.99	35,821.48	48.10	28,292.94	42.18
合计	80,185.72	100.00	74,475.71	100.00	67,070.03	100.00

(二) 收入确认时点及依据，结合存货风险转移情况及会计准则的规定说明相关收入确认是否准确

公司收入形式主要分为精密零部件销售、智能装备及工装销售和加工货物三种，收入确认时点及依据分别如下：

1、精密零部件销售

(1) 通过中间仓销售产品的客户：公司于客户确认领用本公司产品时确认收入实现。

在该等模式下，公司产品发送至客户指定的中间仓库后，根据中间仓管理协议，客户或者第三方仓库承担对该部分发出商品的保管责任，公司承担该部分发出商品可能发生的非保管责任产生的毁损灭失风险，产品所有权仍归属于公司，待客户领用该等产品后，产品所有权完全转移至客户。

公司中间仓销售模式收入确认的具体标准、实际执行情况及其与《企业会计准则 14 号—收入》的相关要求对照如下：

会计准则规定的收入确认条件	公司中间仓销售模式下收入确认具体标准	合同相关条款依据及实际执行情况	结论
企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方	1) 客户已领用公司产品； 2) 产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入；3) 产品相关的成本能够可靠地计量。	客户从中间仓领用公司产品后相关主要风险和报酬转移给客户，公司也无法实施控制和管理	符合
企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制		客户对账单中领用的公司产品数量及金额可以确认	符合
收入的金额能够可靠地计量		合同中对结算方式和期限进行约定	符合
相关经济利益很可能流入企业		公司已建立完整的成本核算制度	符合
相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量			

注：公司自 2020 年 1 月起执行财政部 2017 年 7 月 5 日新修订的《企业会计准则第 14 号—收入》的有关规定，因此上述报告期内收入确认的具体标准、实际执行情况为与财政部 2006 年颁布的《企业会计准则第 14 号—收入》的对比情况。

因此，公司中间仓模式的收入确认准确，符合会计准则的规定。

(2) 直接销售客户：1) 对于内销货物：公司于客户签收货物后确认收入。根据合同规定，在客户签收后，公司已取得收款权利，与货物所有权有关的主要风险和报酬已转移给客户，公司于客户签收后确认收入实现符合会计准则规定。2) 对于出口货物：公司于产品报关、装运离港时确认收入。根据合同规定，在产品报关、装运离港后，公司已取得收款权利，与货物所有权有关的主要风险和报酬已转移给客户，公司在产品报关、装运离港确认收入实现符合会计准则规定。

2、智能装备及工装销售：销售合同中约定由公司负责安装的，在安装完成并经客户验收合格时，确认收入实现；销售合同中未对安装进行约定的，客户签收货物后，公司根据合同已取得收款权利，与货物所有权有关的主要风险和报酬已转移给客户，公司于客户签收后确认收入实现。符合会计准则规定。

3、加工货物：公司提供的加工劳务在客户验收加工货物后，公司根据合同已取得收款权利，公司的加工劳务已提供，因此确认加工收入实现，符合会计准则规定。

综上，公司收入确认时点准确，符合会计准则。

(三) 中间仓产品是否纳入公司期末存货盘点范围

公司根据客户定期需求计划安排生产，发送货物至中间仓。公司对中间仓的管理及销售实施以下内部控制程序：

1、根据客户的生产计划，销售部门下达内部系统订单

申请人销售部门以客户提供的预测计划（预测计划一般根据客户的网上平台 EDI 数据（即电子数据交换）确定客户对申请人的产品需求量），申请人结合内部的库存情况、产品生产周期确定需要生产的产品数量，在申请人内部系统下订单。

2、采购、生产部门根据内部系统订单进行采购和生产

采购部门根据内部订单制定的产品物料需求，进行材料的采购备货；生产部门根据生产计划进行领料，按照产品的工艺流程进行生产，最终合格产品入库。

3、销售部门根据内部系统订单的交货期安排发货

销售部门定期根据客户生产计划或者下载的 EDI 数据，按内部订单的交货期把发货计划发给成品仓库，仓库按销售部门发货清单按期发货，外销产品销售部门同时安排报关等事宜。

4、销售部门跟踪货物在途运输

货物运出后，销售部门会及时上传发货明细至客户 EDI 平台，以便跟踪每批货物的后续在途状态。

5、销售部门与中间仓确认到货情况

销售人员按照发货明细按期与中间仓的系统进行核对货物在途状态以及到货情况，并及时和客户沟通联系确认每单货物的在途、到货情况。

6、销售部门对中间仓按时核对客户提货物情况及销售结算

客户根据自身实际使用的需求从中间仓领用产品，每月固定时间（不同客户核对周期不同，周期从一周到一月不等）把这些客户的使用量发送到相关申请人销售部门邮箱，销售部门凭使用清单开具收款发票。财务部门对收款发票、相关邮件及单据确认后开具发票，销售部门将审核无误的收款发票反馈给客户。

7、销售部门、财务部门对实物盘点、与客户对账

申请人安排人员到中间仓进行实物抽盘。销售部门、财务部门每月末把客户的网上平台 EDI 显示的中间仓库存数量、在途数量进行截屏，作为与中间仓仓库对账的依据，对于差异数据分析原因后编制调节表。

综上，申请人对于中间仓的内部控制建立了较为科学的管理程序，内部控制流程得到较好的执行，中间仓产品纳入公司期末存货盘点范围。

二、报告期内公司主要产品销售均价存在大幅波动，但毛利率趋于稳定，营业收入增幅分别为 22.52%、11.04%、7.67%。请结合公司定价模式、成本构成及单价变动情况说明毛利率趋于稳定的原因及合理性，结合产品销量情况分析营业收入增幅与销售均价不匹配的原因及合理性，结合行业发展情况、市场竞争说明营业收入增幅持续下滑的原因及合理性，对主要客户的销售是否存在变动风险

（一）结合公司定价模式、成本构成及单价变动情况说明毛利率趋于稳定的原因及合理性

1、销售定价模式

申请人生产的精密零部件（汽车零部件、飞机机舱零部件、其他零部件）产品定价以成本加成为基础，其成本考量因素主要包括原材料成本、制造费用、人工成本及外币汇率等。申请人在上述成本的基础上确定合理的利润空间，并与下游客户协商予以确定。

申请人生产的智能装备及工装产品是非标准化产品。定价原则为按照人力成本、设计成本、所组成零部件制造成本的基础上确定合理的利润空间并通过与下游客户协商予以确定，或者申请人通过参与下游客户招标的形式来确定最终价格。

2、毛利率变化与产品售价、成本变动之间的匹配性

(1) 报告期内，申请人分产品的主营业务收入及其占比、单位售价、单位成本、毛利率情况

期间	分产品	收入金额 (万元)	收入占比 (%)	单位售价 (元)	单位成本 (元)	毛利率 (%)
2019 年度	汽车零部件	64,228.29	80.66	31.57	18.76	40.57%
	智能装备及工装	8,366.96	10.51	136,048.20	88,965.06	34.61%
	飞机机舱零部件	3,195.43	4.01	173.12	124.41	28.13%
	其他零部件	3,840.25	4.82	32.76	24.59	24.93%
	合计	79,630.93	100.00	-	-	38.69%
2018 年度	汽车零部件	57,957.06	78.19	28.24	16.65	41.04%
	智能装备及工装	9,108.98	12.29	137,597.86	81,027.53	41.11%
	飞机机舱零部件	2,281.62	3.08	121.17	93.93	22.48%
	其他零部件	4,780.09	6.45	21.26	16.03	24.59%
	合计	74,127.75	100.00	-	-	39.41%
2017 年度	汽车零部件	48,695.91	72.88	25.58	14.98	41.44%
	智能装备及工装	12,707.78	19.02	255,176.39	172,447.39	32.42%
	飞机机舱零部件	1,988.94	2.98	195.85	154.19	21.27%
	其他零部件	3,423.29	5.12	29.03	24.63	15.14%
	合计	66,815.91	100.00	-	-	37.78%

注：由于智能装备及工装计量单位与其他产品差异较大，因此未计算所有产品合计的单位成本及单位售价。

报告期内，汽车零部件收入占比分别为 72.88%、78.19%和 80.66%，毛利率分别为 41.44%、41.04%和 40.57%，随着汽车零部件收入占比的逐年上升以及较为稳定的毛利率水平，申请人主营业务综合毛利率趋于稳定。

(2) 报告期内申请人产品单价、成本及毛利率变化具体分析

产品分类	单位售价变动比例		单位成本变动比例		毛利率变动比例 (百分点)	
	2019 年	2018 年	2019 年	2018 年	2019 年	2018 年
汽车零部件	11.79%	10.40%	12.67%	11.15%	-0.47	-0.40
智能装备及工装	-1.13%	-46.08%	9.80%	-53.01%	-6.50	8.69
飞机机舱零部件	42.87%	-38.13%	32.45%	-39.08%	5.65	1.21
其他零部件	54.09%	-26.77%	53.40%	-34.92%	0.34	9.45
合计	13.66%	-1.85%	14.98%	-4.40%	-0.72	1.63

1) 汽车零部件毛利率

公司报告期内汽车零部件单位成本 2018 年和 2019 年分别较上年上涨 11.15%和 12.67%，单位售价 2018 年和 2019 年分别较上年上涨 10.40%和 11.79%，上涨幅度基本与单位成本保持一致，与公司精密零部件的定价模式相符，汽车零部件毛利率 2018 年和 2019 年分别较上年下降了 0.40 个百分点和 0.47 个百分点，保持稳定。

一般而言，汽车零部件行业普遍存在价格年度调整惯例，通常在新产品供货后 3-5 年内价格有一定的降幅。报告期内，汽车零部件平均单价为 25.58 元、28.24 元和 31.57 元，虽然受年度降价的影响，但是平均价格仍呈上升趋势，主要是因为公司单价较高的涡轮增压系统零部件产品中间壳和叶轮销售规模及占比逐年增加。2017 年至 2019 年，中间壳平均单位售价为 80 元-91 元，叶轮平均单位售价为 42 元-46 元，中间壳和叶轮销售收入占汽车零部件收入比重从 55.76%上升至 68.75%，导致整体汽车零部件平均价格呈上升趋势。

2017 年、2018 年和 2019 年，汽车零部件收入占主营业务收入比重分别为 72.88%、78.19%和 80.66%，是公司主营业务收入的最重要部分，其稳定的毛利率水平也是公司主营业务综合毛利率保持稳定的最主要原因。

2) 智能装备及工装毛利率

公司报告期内智能装备及工装产品单位成本 2018 年和 2019 年分别较上年下降了 53.01%和上涨了 9.80%，单位售价 2018 年和 2019 年分别较上年下降了 46.08%和 1.13%，该类产品的单价和成本波动较大主要原因为：公司智能装备及

工装产品大多属于非标准化成套产品或自动化新系统,产品规格型号、工艺难度、自动化程度及应用领域等方面的不同造成不同订单之间单价、成本及毛利率均差异较大,不同订单之间的可比性较低。

2018年较2017年,公司智能装备及工装毛利率上升8.69个百分点,主要是受毛利率较低的新产品生产自动化系统销售占比大幅度降低的影响。2017年度公司生产自动化系统销售金额较大,主要系完成上汽通用的“加工系统自动化改造”项目,2017年度对上汽通用实现收入6,364.50万元,占当年智能装备及工装总收入的50.08%。

2019年较2018年,公司智能装备及工装毛利率下降6.50个百分点,主要系工装夹具毛利率下降较多所致,由2018年的43.89%降至2019年的31.91%。

3) 飞机机舱零部件毛利率

报告期内,公司飞机机舱零部件客户主要为BE及Acro Aircraft Seating Ltd,其中Acro Aircraft Seating Ltd为申请人在通过其认证后在2019年实现量产的航空类新客户。

2018年,飞机机舱零部件毛利率较2017年上升1.21个百分点,基本保持稳定。

2019年,飞机机舱零部件毛利率较2018年上升5.65个百分点,主要原因系:①2019年公司承接的BE航空飞机机舱零部件项目毛利率较高;②2019年起公司对客户Acro Aircraft Seating Ltd实现批量供货,对该客户供应的新产品单位售价及毛利率均较高。

4) 其他零部件毛利率

公司其他零部件主要包括气动工具、通信产品和制冷压缩机等零部件,产品包含种类繁多,各种类产品大小型号差异较大,主要根据客户订单需求决定,因此不同产品价格、成本和毛利率水平差异较大。

2018年,其他零部件毛利率较2017年上升9.45%,主要是因为部分毛利率较高的通讯产品收入占比提升。

2019年,其他零部件毛利率较2018年上升0.34%,总体保持稳定。

综上,报告期内由于申请人最核心的汽车零部件业务毛利率较为稳定,导致综合毛利率处于稳定水平,具有合理性。

（二）结合产品销量情况分析营业收入增幅与销售均价不匹配的原因及合理性

报告期内，申请人分产品的营业收入与销售均价及其变动情况如下：

期间	分产品	收入金额 (万元)	收入同期变 动 (%)	销售数量 (万件/套)	销售数量同 期变动 (%)	单位售价 (元)	单位售价同 期变动 (%)
2019 年度	汽车零部件	64,228.29	10.82	2,034.72	-0.87	31.57	11.79
	智能装备及工装	8,366.96	-8.15	615.00	-7.10	136,048.20	-1.13
	飞机机舱零部件	3,195.43	40.05	18.46	-1.96	173.12	42.87
	其他零部件	3,840.25	-19.66	117.23	-47.86	32.76	54.09
	合计	79,630.93	7.42	-	-	-	-
2018 年度	汽车零部件	57,957.06	19.02	2,052.62	7.83	28.24	10.40
	智能装备及工装	9,108.98	-28.32	662.00	32.93	137,597.86	-46.08
	飞机机舱零部件	2,281.62	14.72	18.83	85.33	121.17	-38.13
	其他零部件	4,780.09	39.63	224.83	90.65	21.26	-26.77
	合计	74,127.75	10.94	-	-	-	-
2017 年度	汽车零部件	48,695.91	16.69	1,903.52	10.65	25.58	5.45
	智能装备及工装	12,707.78	108.35	498.00	38.67	255,176.39	239.71
	飞机机舱零部件	1,988.94	-36.11	10.16	-20.63	195.85	-19.47
	其他零部件	3,423.29	-4.27	117.93	-24.14	29.03	26.20
	合计	66,815.91	22.55	-	-	-	-

注：由于智能装备及工装计量单位与其他产品差异较大，因此未计算所有产品合计的销售数量及单位售价。

1、汽车零部件

2017年，汽车零部件营业收入较2016年增长16.69%，销售均价同比增长5.45%。营业收入增长幅度高于销售均价增长幅度主要原因是2017年汽车零部件产品销量同比增长10.65%。随着公司中间壳及叶轮产能增加，公司客户的中间壳及叶轮订单增加，2017年销量较2016年增长120.69万件，占2016年汽车零部件总销量的7.02%。

2018年，汽车零部件营业收入较2017年增长19.02%，销售均价同比增长10.40%。营业收入增长幅度高于销售均价增长幅度主要原因是2018年汽车零部件产品销量同比增长7.83%。随着公司中间壳及叶轮产能进一步增加，2018年中

间壳及叶轮销量较 2017 年增长 161.45 万件，占 2017 年汽车零部件总销量的 8.48%。

2019 年，汽车零部件营业收入较 2018 年增长 11.79%，销售均价同比增长 10.82%，二者变动幅度基本保持一致。

2、智能装备及工装

报告期内，公司智能装备及工装收入、销量及销售单价波动较大，主要由于公司该类产品大多属于非标准化成套产品或自动化新系统，每个项目均必须按照客户的实际需求和环境定制设计和开发，同时生产周期较长，因此报告期内该产品的销量及单价波动均较大，可比性较低。

3、飞机机舱零部件

2017 年，飞机机舱零部件营业收入较 2016 年减少 36.11%，销售均价同比减少 19.47%。营业收入下降幅度高于销售均价下降幅度主要原因是 2017 年飞机机舱零部件产品销量同比减少 20.63%，主要系当年公司与 BE 合作的“Spectrum”项目完成导致，部分核心零件较 2016 年销量降低 2.18 万件，占 2016 年飞机机舱零部件产品销量的 17.04%。

2018 年，飞机机舱零部件营业收入较 2017 年增加 14.72%，销售均价同比减少 38.13%。营业收入趋势与销售均价趋势相反主要原因是 2018 年飞机机舱零部件产品销量同比增加 85.33%，主要系当年公司与 BE 合作的“Meridian”项目进入量产阶段，部分核心零件较 2017 年销量新增 9.02 万件，占 2017 年飞机机舱零部件产品销量的 88.73%。

2019 年，飞机机舱零部件营业收入较 2018 年增长 40.05%，销售均价同比增长 42.87%，二者变动幅度基本保持一致。

4、其他零部件

报告期内，公司其他零部件收入、销量及销售单价波动较大。公司其他零部件主要包括气动工具、通信产品和制冷压缩机等零部件，产品包含种类繁多，各种类产品大小型号差异较大，主要根据客户订单需求决定，因此报告期各期销量及单价可比性较低。

综上，报告期内公司营业收入销量及销售均价之间的变动具有合理性。

(三) 结合行业发展情况、市场竞争说明营业收入增幅持续下滑的原因及合理性，对主要客户的销售是否存在变动风险

1、结合行业发展情况、市场竞争说明营业收入增幅持续下滑的原因及合理性

2017年、2018年和2019年，公司营业收入分别为67,070.03万元、74,475.71万元和80,185.72万元，增幅分别为22.52%、11.04%、7.67%，整体呈现增幅持续下降的趋势，但报告期内公司的营业收入核心来源为汽车零部件业务收入，各期分别为48,695.91万元、57,957.06万元和64,228.29，占申请人营业收入总额比例分别为72.60%、77.82%和80.10%，增幅分别为16.69%、19.02%和10.82%，呈波动下降趋势。

汽车零部件业务的销售一方面与汽车整车的生产和销售息息相关，受宏观经济影响较大，与宏观经济波动的相关性明显。近年来，由于全球经济增长放缓，汽车行业整体也呈现增速放缓甚至下降的趋势；另一方面，在全球经济一体化的背景下，国外整车厂商为降低产品成本纷纷采用整车的全球分工协作战略和零部件的全球采购战略，使得近年来国内汽车零部件企业受到海外市场需求扩大影响，其经营规模处于上升趋势。

(1) 汽车行业发展情况

报告期内，我国汽车产销量及增长率情况如下：

名称	数量（万辆）			同比变动（%）		
	2019年	2018年	2017年	2019年	2018年	2017年
产量	2,572.1	2,780.9	2,901.5	-7.51	-4.16	3.19
销量	2,576.9	2,808.1	2,887.9	-8.23	-2.76	3.04

(2) 同行业可比公司营业收入和营业收入增长率情况

名称	金额（万元）			同比变动（%）		
	2019年	2018年	2017年	2019年	2018年	2017年
科华控股	162,334.64	137,626.91	91,695.11	17.95	50.09	24.78
蠡湖股份	120,731.15	111,994.78	90,352.51	7.80	23.95	13.22
华培动力	63,072.14	51,271.41	44,397.42	23.02	15.48	35.40
平均	115,379.31	100,297.70	75,481.68	15.04	32.88	21.69
申请人营业收入	80,185.72	74,475.71	67,070.03	7.67	11.04	22.52
申请人汽车零部件收入	64,228.29	57,957.06	48,695.91	10.82	19.02	16.69

由上表可知，2017年、2018年和2019年我国汽车产量和销量均呈现增速放缓甚至下降的趋势，公司同行业可比上市公司的营业收入也呈现增幅波动下降的趋势，与公司报告期内汽车零部件收入增长的整体趋势不存在明显差异。

2、对主要客户的销售是否存在变动风险

报告期内，公司前五名客户大部分为涡轮增压器生产企业，由于涡轮增压器技术含量较高，行业内企业普遍拥有供应商认证体系，且供应商需经过严格且长期的认证过程，才能纳入其全球供应商体系，对供应商的高标准严要求决定了涡轮增压器制造商的合格供应商的数量相对较少，双方合作关系一经确立则不会轻易变更。自2013年以来，盖瑞特、康明斯等始终为公司前五大客户，建立了长期稳定的合作关系。报告期内，在原有的产品基础上，公司与主要客户不断加强合作，丰富销售的产品种类，对前五名客户的销售金额及占比持续增加，表明公司产品开发和制造能力获得主要客户的充分认可。未来公司会持续加强产品研发能力及生产工艺改进，配合公司主要客户进行更多产品的开发，并对已有产品持续升级，保证与其合作的可持续性，重大变动风险较低。

此外，申请人已在募集说明书中“重大事项提示”之“（二）下游客户集中度较高的风险”进行可能发生客户变动的风险提示。

3-2 保荐机构对问题3的核查过程及核查意见

保荐机构查阅了申请人报告期的年度报告、审计报告；了解与收入确认相关的关键内部控制，测试其是否得到有效执行；并对公司报告期内前十大客户进行访谈，查阅了主要客户的销售合同，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；了解与中间仓管理相关的关键内部控制；取得了申请人对中间仓的抽盘记录；复核了会计师针对公司主要客户的函证文件；检查了申请人与主要寄售客户的网上平台EDI数据系统，取得了期末网上平台EDI截屏数据，并与申请人期末发出商品明细表进行核对，验证系统的有效性；取得了申请人报告期内的收入明细表及产品销量情况，查找行业竞争及发展情况资料，并对销售负责人员进行访谈。

经核查，申请人收入确认时点准确，符合会计准则，中间仓产品纳入公司期末存货盘点范围；报告期内毛利率趋于稳定具有合理性；公司营业收入销量及销

售均价之间的变动具有合理性；营业收入增幅持续下滑具有合理性；对主要客户的销售较为稳定，重大的变动风险较低。

问题 4：请申请人补充说明董事会前六个月至今公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况，最近一期末是否持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）。请保荐机构发表核查意见。

回复：

4-1 事实情况描述

一、董事会前六个月至今公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况

（一）财务性投资与类金融业务的认定依据

1、财务性投资认定依据

根据《发行监管问答-关于引导规范上市公司融资行为的监管要求（2020年2月修订版）》规定：“上市公司申请再融资时，除金融类企业外，原则上最近一期末不得存在持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形。”。

根据2019年7月证监会发布的《再融资业务若干问题解答（二）》规定：“财务性投资定义如下：财务性投资包括但不限于：设立或投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资；购买收益波动大且风险较高的金融产品；非金融企业投资金融业务等。”

根据《关于上市公司监管指引第2号有关财务性投资认定的问答》规定：“财务性投资除监管指引中已明确的持有交易性金融资产和可供出售金融资产、借予他人、委托理财等情形外，对于上市公司投资于产业基金以及其他类似基金或产品的，如同时属于以下情形的，应认定为财务性投资：①上市公司为有限合伙人或其投资身份类似于有限合伙人，不具有该基金（产品）的实际管理权或控制权；②上市公司以获取该基金（产品）或其投资项目的投资收益为主要目的。”

2、类金融业务认定依据

根据2019年7月证监会发布的《再融资业务若干问题解答（二）》中“问题15”的规定：“除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金

融机构外,其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于:融资租赁、商业保理和小贷业务等。”

(二) 自本次发行相关董事会决议前六个月至今,公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况

2020年3月25日,公司召开第二届董事会第二十六次会议,审议通过了本次可转债发行的相关议案,自本次发行董事会决议前六个月至今,公司不存在实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的情况。

二、最近一期末是否持有金额较大、期限较长的财务性投资(包括类金融业务)

截至2020年3月31日,公司与财务性投资及类金融业务相关的会计科目余额情况如下:

单位:万元

项目	截至2020年3月31日金额	占总资产比例	其中:财务性投资金额
交易性金融资产	9,071.26	4.71%	-
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	-	-	-
其他应收款	495.65	0.26%	-
其他流动资产	228.71	0.12%	-
可供出售金融资产	-	-	-
持有至到期投资	-	-	-
长期应收款	-	-	-
长期股权投资	3,302.82	1.72%	-
其他非流动金融资产	-	-	-
其他非流动资产	10,511.76	5.46%	-

(一) 交易性金融资产

截至2020年3月31日,公司交易性金融资产主要为公司购买的理财产品,具体情况如下:

序号	理财机构	产品名称	投资金额(万元)	预计年化收益率	购入日期	赎回日期	投资范围	是否属于高风险金融产品	是否属于财务性投资
1	国联证券	玉如意9号	500.00	5.50%	2019-8-1	2020-5-2	主要投资于国债、央行票据、货币市场工具等	否	否
2	广发证券	多添富12号	1,401.00	4.75%	2019-12-19	2020-6-22	主要投资于债券、货币市场基金、债	否	否

3	广发证券	多添富 8 号	1,000.00	4.50%	2020-1-21	2020-4-22	券型基金、同业存单等固定收益类和现金类资产	否	否
4	广发证券	多添富 12 号	1,000.00	4.70%	2020-2-20	2020-8-25		否	否
5	国联证券	玉如意季季发 1 号	2,000.00	4.91%	2020-2-20	2020-5-20	主要投资于国债、央行票据、货币市场工具等	否	否
6	广发证券	多添富 8 号	2,100.00	4.70%	2020-3-4	2020-9-7	主要投资于国债、央行票据、同业存单等等固定收益类和现金类资产	否	否
7	广发证券	多添富 8 号	1,000.00	4.70%	2020-3-12	2020-7-13		否	否

上述理财产品系公司在确保日常生产经营、发展资金需求和资金安全的前提下，以闲置资金购买的理财产品，该等理财产品主要属于固定收益类现金管理工具，主要投向于国债、央行票据、同业存单等低风险产品，其收益波动较小，期限大多在半年以内，具有期限短、流动性高、风险低等特点，不影响公司主营业务的正常开展，有利于提高闲置自有资金的现金收益，不属于财务性投资。

（二）其他应收款

截至 2020 年 3 月 31 日，公司其他应收款净额为 495.65 万元，均为保证金或押金，不属于财务性投资。

（三）其他流动资产

截至 2020 年 3 月 31 日，公司其他流动资产余额为 228.71 万元，为待抵扣进项税，不属于财务性投资。

（四）长期股权投资

截至 2020 年 3 月 31 日，公司长期股权投资余额为 3,302.82 万元，为对无锡旭电科技有限公司的投资。公司持有旭电科技 20% 的股权，其主营业务为曝光机等自动化设备的研发、生产及销售。公司投资旭电科技主要是为丰富公司产品结构，扩充自身产业链，该行为不属于财务性投资。

（五）其他非流动资产

截至 2020 年 3 月 31 日，公司其他非流动资产余额为 10,511.76 万元，均为预付工程设备款，不属于财务性投资。

综上，公司最近一期末不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）。

4-2 保荐机构对问题 4 的核查过程及核查意见

查阅了申请人报告期内的审计报告、财务报表；查阅了证监会关于财务性投资及类金融业务的相关规定；获取了申请人委托理财明细及相关产品说明书；查阅了旭电科技的工商登记资料。

经核查，自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复报告出具日，公司不存在实施或拟实施的财务性投资或类金融业务的情形，最近一期末不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）。

问题 5：关于关联交易。请申请人说明并披露：本次募投项目是否会新增关联交易，并结合新增关联交易的性质、定价依据，总体关联交易对应的收入、成本费用或利润总额占申请人相应指标的比例等论证是否对申请人的独立经营能力构成重大不利影响。请保荐机构及申请人律师发表核查意见。

回复：

5-1 事实情况描述

一、本次募投项目是否会新增关联交易

本次公开发行可转换公司债券募集资金总额不超过 60,000.00 万元（含 60,000.00 万元），扣除发行费用后将用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	拟投入募资资金金额
1	年产 700 万件新能源汽车功能部件及涡轮增压器零部件建设项目	60,000.00	53,000.00
2	补充流动资金	7,000.00	7,000.00
合计		67,000.00	60,000.00

本次募投项目的实施主体均为申请人。其中，年产 700 万件新能源汽车功能部件及涡轮增压器零部件建设项目是围绕公司主营业务展开，着眼于提升公司产能，提升研发、销售及综合服务能力。项目建成后将充分利用申请人自身现有采购及销售网络，本次募投项目所涉及的目标客户及拟定供应商均非申请人关联方，不会因募投项目而新增关联交易。

二、结合新增关联交易的性质、定价依据，总体关联交易对应的收入、成本费用或利润总额占申请人相应指标的比例等论证是否对申请人的独立经营能

力构成重大不利影响

(一) 本次募投项目不会新增关联交易

如上所述，本次募投项目不会新增关联交易。

(二) 报告期内总体关联交易对应的收入、成本费用或利润总额占申请人相应指标的比例较低

1、关联销售

报告期内，申请人关联交易产生的收入、利润及其占申请人当期营业收入、利润总额的比例情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
关联交易对应的收入	60.46	13.23	-
当期营业收入	80,185.72	74,475.71	67,070.03
占比	0.08%	0.02%	-
关联交易对应的利润	27.32	0.67	-
当期利润总额	19,173.24	18,226.36	16,191.50
占比	0.1425%	0.0037%	-

报告期内，申请人关联交易对应的收入、利润占公司当期营业收入、利润总额比例极低，对申请人影响较小。

2、关联采购

报告期内，申请人无对关联方进行采购的情形，对申请人的成本费用无影响。

3、与控股股东贝斯特投资共同对外投资

报告期内，申请人存在与控股股东贝斯特投资共同对外投资旭电科技的情形，该等关联交易不涉及收入、成本费用或利润总额指标，不影响申请人的独立经营能力。

综上，申请人本次募投项目不会新增关联交易；报告期内，关联交易对申请人的独立经营能力不构成重大不利影响。

申请人已在募集说明书“第七节 本次募集资金运用”之“一、募集资金投资项目基本情况”之“（一）本次募集资金投资项目概况”处补充披露如下：

“

申请人本次募投项目不会新增关联交易；报告期内，关联交易对申请人的独立经营能力不构成重大不利影响。

”

5-2 保荐机构及申请人律师对问题 5 的核查过程及核查意见

查阅了申请人与募投项目及关联交易相关的三会文件；查阅了申请人报告期内的审计报告、财务报表；对申请人管理层进行了访谈。

经核查，申请人本次募投项目不会新增关联交易，报告期内关联交易不会对申请人的独立经营能力构成重大不利影响。

（本页无正文，为无锡贝斯特精机股份有限公司《关于无锡贝斯特精机股份有限公司创业板向不特定对象发行可转换公司债券申请文件反馈意见的回复》之盖章页）

无锡贝斯特精机股份有限公司



2020年6月21日

(本页无正文，为渤海证券股份有限公司《关于无锡贝斯特精机股份有限公司创业板向不特定对象发行可转换公司债券申请文件反馈意见的回复》之签字盖章页)

保荐代表人： 杨帆
杨帆

陆未新
陆未新



保荐机构渤海证券股份有限公司

总裁声明

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

保荐机构总裁：



王修祥

