

深圳市银宝山新科技股份有限公司

《关于请做好银宝山新配股发审委会议准备工作的函》

相关问题的回复



保荐机构（主承销商）



（北京市朝阳区建国门外大街1号国贸大厦2座27层及28层）

2019年1月

中国证券监督管理委员会：

根据贵会2018年8月22日下发的《关于请做好银宝山新配股发审委会议准备工作的函》（以下简称“《告知函》”）的要求，中国国际金融股份有限公司（以下简称“中金公司”或“保荐机构”）作为深圳市银宝山新科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“银宝山新”）申请配股之保荐机构（主承销商），会同发行人及相关中介机构对《告知函》相关意见进行了认真核查落实并逐项详细回复，现提交贵会，请予以审核。

（如无特别说明，相关用语具有与《深圳市银宝山新科技股份有限公司配股说明书》中相同的含义。）

目 录

- 1、2015年12月，申请人东莞分公司五金制品加工生产项目因配套污染防治设施建成后未经环保主管部门验收合格主体工程已投入使用，未经环保主管部门审批同意，增加相关工序和生产设备，配套污染防治设施建成后未经环保主管部门验收合格，被东莞市环境保护局罚款6万元。2017年6月，申请人子公司惠州实业因未重新报批环境影响评价文件并擅自开工建设，新增建设项目的配套污染防治设施未验收即投入生产，被惠州市环境保护局予以处罚如下：责令新增设备停止生产；未报批环评文件即开工建设罚款4万元，环保配套设施未验收即投入生产处罚2万元。就前述环保处罚，东莞市环境保护局东坑分局及惠州市环境保护局仲恺高新区分局分别出具了《证明》，认定申请人分公司及子公司的违法行为不属于重大违法违规行为。请申请人说明：（1）前述出具证明的相关机关是否为有权作出相关认定的机关，前述行为是否为重大违法违规行为；（2）两次行政处罚均主要是未经验收即投入生产或使用，请说明相关内控是否健全并有效执行。请保荐机构和申请人律师发表明确核查意见。4
- 2、报告期内，申请人毛利率与同行业上市公司相比较低；申请人2017年归母净利润同比下降35%，2018年上半年归母净利润同比下降86%。2018年1至6月申请人扣除非经常性损益后的归属于母公司普通股股东净利润为负718.91万元。请申请人：（1）说明申请人毛利率低于同行业上市公司的原因及合理性；（2）说明净利润大幅下降的原因及合理性，与同行业可比上市公司是否存在重大差异；（3）说明通讯行业结构件业务利润下滑的情形是否持续存在，售价下降和成本上升的情形是否持续存在；（4）说明现有模具和结构件生产线的搬迁是否对发行人持续盈利能力存在较大影响；（5）说明2018年全年净利润预测的依据及合理性；（6）结合申请人毛利率水平、变动趋势以及对外贸易摩擦等因素，说明申请人主要产品的市场前景是否良好，经营环境和市场需求是否存在现实或可预见的重大不利变化，申请人是否具备持续盈利能力；本次发行是否符合《上市公司证券发行管理办法》第七条的规定。请保荐机构和申报会计师发表明确核查意见。11
- 3、2018年6月15日，美国宣布对从中国进口的、含重要工业技术的500亿美元商品征收25%的关税，本次征税清单包含了模具产品。2017年申请人外销收入为87,377.65万元，其中，销往美国的模具产品收入为23,025.42万元。请申请人说明中美贸易摩擦对公司生产经营的影响及应对措施；请保荐机构和申报会计师发表核查意见。31
- 4、申请人本次募投项目“横沥工业园建设项目一期工程项目”定位于高端大型精密汽车模具市场，预测毛利率为39.35%，高于2017年同行业平均毛利率26.20%。模具产品报告期的毛利率存在一定波动。前次募集资金投资项目“大型复杂精密模具扩产项目”的实际效益与承诺效益存在较大差异。请申请人：（1）分析说明报告期内公司模具产品毛

利率波动的原因及合理性，与同行业可比上市公司公司的毛利率水平、变动趋势相比是否一致；（2）进一步说明在前次募集资金投资项目“大型复杂精密模具扩产项目”的实际效益与承诺效益存在较大差异的情况下推进“横沥工业园建设项目一期工程项目”的必要性、可行性；（3）说明本次募投项目的预测毛利率明显较高是否客观、谨慎，相关风险是否充分披露；（4）结合市场地位、核心技术、行业趋势、竞争状况、现有产能以及与主要客户的合作情况等，说明本次募投项目新增模具产能消化的合理性。请保荐机构和申报会计师核查并发表意见。37

5.截至2018年6月30日，申请人前次募集资金仍剩余1,117.77万元，且募投项目未达到预计效益，请申请人说明：（1）前次募投项目中“热流道系统研发”项目中相关技术是否成熟，是否影响项目建设和投产；（2）前次募集资金未投入金额较大及未达到预计效益的原因及合理性；影响募集资金项目效益的原因是否为新发生的客观因素；是否会持续影响申请人的后续业绩。请保荐机构发表核查意见。51

6、根据配股说明书，截至2018年6月30日，申请人在广东省深圳市、广州市、惠州市、东莞市及湖南省长沙市、湖北省武汉市存在租赁物业未取得权属证书的情形，该租赁物业租赁面积合计12万多平方米，同期公司自有房产建筑面积为7万多平方米。请申请人说明，前述租赁经营场所权属瑕疵情形是否会对申请人的生产经营造成重大不利影响，请保荐机构和申请人律师发表核查意见。62

7、申请人资产负债率较高，2017年末为66.86%，且在报告期内呈逐年上升趋势，远高于行业平均水平，请申请人结合资产负债结构、上下游市场变化趋势等，说明资产负债率持续上升的原因及合理性，与同行业上市公司变化趋势是否一致，未来是否存在重大债务偿付风险，本次募投项目对经营业绩的影响，是否有助于改善公司现金流和资产负债结构。请保荐机构发表核查意见。65

8、各报告期末，申请人存货余额分别为7.41亿元、8.43亿元、10.88亿元和11.16亿元，请申请人在比较同行业可比上市公司数据基础上，进一步说明存货余额持续增长的原因及合理性，存货跌价准备计提是否充分。请保荐机构和申报会计师核查并发表核查意见。71

9、2017年末申请人应收账款账面余额为87,416.16万元，坏账准备余额为4,075.93万元。请申请人说明应收账款的坏账准备计提是否充分，是否符合会计准则的相关规定，是否与同行业可比公司一致。请保荐机构和申报会计师核查并发表意见。78

1、2015年12月，申请人东莞分公司五金制品加工生产项目因配套污染防治设施建成后未经环保主管部门验收合格主体工程已投入使用，未经环保主管部门审批同意，增加相关工序和生产设备，配套污染防治设施建成后未经环保主管部门验收合格，被东莞市环境保护局罚款6万元。2017年6月，申请人子公司惠州实业因未重新报批环境影响评价文件并擅自开工建设，新增建设项目的配套污染防治设施未验收即投入生产，被惠州市环境保护局予以处罚如下：责令新增设备停止生产；未报批环评文件即开工建设罚款4万元，环保配套设施未验收即投入生产处罚2万元。就前述环保处罚，东莞市环境保护局东坑分局及惠州市环境保护局仲恺高新区分局分别出具了《证明》，认定申请人分公司及子公司的违法行为不属于重大违法违规行为。请申请人说明：（1）前述出具证明的相关机关是否为有权作出相关认定的机关，前述行为是否为重大违法违规行为；（2）两次行政处罚均主要是未经验收即投入生产或使用，请说明相关内控是否健全并有效执行。请保荐机构和申请人律师发表明确核查意见。

回复：

（1）前述出具证明的相关机关是否为有权作出相关认定的机关，前述行为是否为重大违法违规行为

一、针对相关处罚，发行人已获得有权机关出具的相关证明

报告期内，公司东莞分公司、子公司惠州实业曾受到环保部门行政处罚，该等处罚已获得有权机关出具的相关证明文件，具体情况如下：

1、东莞分公司

东莞市环境保护局2018年11月出具《关于深圳市银宝山新科技股份有限公司东莞分公司环保情况的复函》，主要内容为：东莞分公司已完成相关环保审批工作和环保验收工作，已缴纳罚款，环境行政执法后督察已结案；东莞分公司上述行政处罚不属于重大行政处罚。除上述处罚记录外，自2015年1月以来，东莞分公司无其他环境违法行政处罚记录。

东莞市环境保护局东坑分局2018年2月出具《证明》，主要内容为：该企业的违法行为不属于重大违法违规行为，其违法行为已依法整改，自此后，从2016年1月至今该企业能自觉遵守环境保护的相关规定，我分局未发现其有违反环境保护违法的行为，也未受到环境保护行政主管部门的行政处罚。

保荐机构及发行人律师通过走访东莞市环境保护局和东莞市环境保护局东坑分局，并访谈公司相关负责人了解到：东莞市环境保护局东坑分局为实际执法机构，其在日常检查过程中发现了东莞分公司的违法行为，再根据其内部流程上报至东莞市环境保护局作出行政处罚决定。东莞市环境保护局东坑分局负责处罚事项的具体执行，并负责违法行为的后续整改验收；东莞市环境保护局为作出行政处罚的机关，两者均为有权作出相关认定的机关。

2、惠州实业

惠州市环境保护局2018年8月出具《关于惠州市银宝山新实业有限公司环保情况的说明》，主要内容为：惠州实业已履行上述行政处罚决定并整改完毕，已结案。该违法行为未造成重大污染事故及后果，不属于重大违法违规行为。另外，惠州实业自2014年1月以来未发生重大环境污染事故，无因重大环境违法行为受到环境保护部门行政处罚的情况。

惠州市环境保护局仲恺高新区分局2018年2月出具的《关于核查惠州市银宝山新实业有限公司环保行政处罚情况的复函》，主要内容为：惠州实业上述行政处罚已依法整改完毕，已结案，该违法行为不属于重大违法违规行为，除上述处罚外，2014年至今，惠州实业未受我局的其他行政处罚。

惠州市环境保护局仲恺高新区分局负责处罚事项的具体执行，并负责违法行为的后续整改验收；惠州市环境保护局为作出行政处罚的机关，两者均为有权作出相关认定的机关。

二、经综合分析判断，前述行为不构成重大违法违规行为

1、东莞分公司具体情况

2015年12月23日，公司的东莞分公司五金制品加工生产项目因配套污染防治设施建成后未经环保主管部门验收合格、主体工程已投入使用，未经环保主管部门审批同意，增加相关工序和生产设备，配套污染防治设施建成后未经环保主管部门验收合格，被东莞市环境保护局罚款6万元。

根据《东莞市环境保护局行政处罚自由裁量标准》，公司相关违法违规行为涉及“违反建设项目环保‘三同时’制度类”，其具体规定如下：

违法行为	违法程度和情节	处罚裁量标准
建设项目需要配套建设的环境保护设施未建成、未经验收或者经验收不合格，主体工程投入生产或者使用的	需要配套的污染防治设施已建成并投入使用，未发现污染物直排的	处6万元以上8万元以下罚款
	需要配套的污染防治设施未建成或者虽已建成但发现污染物直排的	处8万元以上15万元以下罚款
	造成较大社会影响或有较严重情节的	处15万元以上30万元以下罚款
	造成重大社会影响或有严重情节的	处30万元以上40万元以下罚款

东莞分公司所受处罚为最低一档，不属于“造成较大社会影响或有较严重情节的”、“造成重大社会影响或有严重情节的”等处罚裁量标准；同时，相关违法违规行为未实际造成环境污染问题。结合前述获取的相关证明文件，经综合分析判断，东莞分公司于2015年12月23日受到的上述行政处罚不构成重大违法违规行为，且不为最近36个月受到的行政处罚，符合《上市公司证券发行管理办法》第九条相关规定。

2、惠州实业具体情况

2017年6月，惠州实业因未重新报批环境影响评价文件并擅自开工建设，新增建设项目的配套污染防治设施未验收即投入生产，被惠州市环境保护局予以处罚如下：责令新增设备停止生产；未报批环评文件即开工建设罚款四万元，环保配套设施未验收即投入生产处罚二万元。

根据《惠州市环境保护局主要环境违法行为行政处罚自由裁量权裁量标准》，公司相关违法违规行为涉及“违反建设项目环境影响评价制度类”和“违反建设项目环境保护‘三同时’制度类”，其具体规定如下：

违法行为	违法程度	违法情节	处罚裁量标准
违反建设项目环境影响评价制度类			
未依法提交建设项目环境影响评价文件或者环境影响评价文件未经批准，擅自开工建设的	轻微	投资额在100万元以下	责令停止建设，处5万元罚款
	一般	投资额在100万元以上3000万元以下	责令停止建设，处5万元以上8万元以下罚款
	较重	投资额在3000万元以上6000万元以下	责令停止建设，处8万元以上13万元以下罚款
	严重	投资额在6000万元以上1亿元	责令停止建设，处13万元以上20万元以下罚款
	特别严重	①投资额在1亿元以上	②造成较大社会影响或有其他严重情节的
违反建设项目环境保护“三同时”制度类之综合类			
建设项目需要配套建设的环境保护设施未建成、未经验收或者经验收不合格，主体工程投入生产或者使用的	轻微	投资额在10万元以下的轻污染项目	责令停止生产或者使用，处1万元以下罚款
	一般	投资额在10万元以上200万元以下的轻污染项目	责令停止生产或者使用，处1万元以上2万元以下罚款

收不合格，主体工程正式投入生产或者使用的	较重	①投资额在200万元以上500万元以下的轻污染项目	责令停止生产或者使用，处2万元以上5万元以下罚款
		②投资额在10万元以下的较重污染项目	责令停止生产或者使用，处5万元罚款
	严重	①投资额在500万元以上的轻污染项目	责令停止生产或者使用，处7万元罚款
		②投资额在10万元以上100万元以下的较重污染项目	责令停止生产或者使用，处5万元以上10万元以下罚款
		③投资额在10万元以下的重污染项目	责令停止生产或者使用，处8万元罚款
	特别严重	①投资额在100万元以上的较重污染项目	责令停止生产或者使用，处10万元罚款
		②投资额在10万元以上的重污染项目	
		③造成较大社会影响或有其他严重情节的	

惠州实业所受处罚均不属于情节严重或特别严重的情形；同时，相关违法违规行为未造成重大污染事故及后果。结合前述获取的相关证明文件，经综合分析判断，前述行为不构成重大违法违规行为。

综上，保荐机构、发行人律师通过走访东莞分公司、惠州实业生产场所，访谈有关管理人员，走访东莞市环境保护局、东莞市环境保护局东坑分局等有权机关，查阅东莞分公司、惠州实业环保处罚相关的行政处罚决定书以及罚款缴纳凭证、整改情况说明、环保部门出具的证明等相关文件，查阅《东莞市环境保护局行政处罚自由裁量标准》《惠州市环境保护局主要环境违法行为行政处罚自由裁量权裁量标准》等有关规定，认为：东莞分公司已取得东莞市环境保护局、东莞市环境保护局东坑分局出具的有关证明文件；惠州实业已取得惠州市环境保护局、惠州市环境保护局仲恺高新区分局出具的有关证明文件；前述机关为有权作出相关认定的机关，发行人东莞分公司、子公司惠州实业受到的上述行政处罚不属于重大违法违规行为；且东莞分公司受到的上述行政处罚发生于2015年12月，不属于最近36个月内受到的行政处罚，符合《上市公司证券发行管理办法》第九条相关规定。

(2) 两次行政处罚均主要是未经验收即投入生产或使用，请说明相关内控是否健全并有效执行

一、东莞分公司、惠州实业均按标准同步建设了环保设施，在验收未完成情况下生产了部分客户急需样品，谨慎性和验收效率不足，不为主观故意行为

1、东莞分公司环保部门处罚

东莞分公司2015年12月所受环保行政处罚主要系公司新增建设项目后同步新增了配套环保设施，但由于有关工作人员对环境保护监管规定不熟悉，配套环保设施尚在环保部门竣工验收过程中，即投入生产了部分客户急需样品。

东莞分公司在受到行政处罚后，已按时足额缴纳罚款，并履行了项目环评验收相关手续，于2016年9月取得东莞市环境保护局出具的《关于深圳银宝山新科技股份有限公司东莞分公司建设项目竣工环境保护验收意见的函》（东环建[2016]9758号）。

2、惠州实业环保部门处罚

惠州实业2017年6月所受环保行政处罚主要系公司在租赁厂区（惠州惠台工业园）新增少量设备构建生产线时同步建设了配套污染防治设施，但因在此期间公司已筹划由租赁厂区搬迁至新厂区（惠州东江科技园），而在该搬迁过渡阶段相关人员的岗位变动、谨慎性不足和对环境保护监管规定不熟悉引致环保审批程序不到位。

惠州实业在受到前述行政处罚后，已按期足额缴纳罚款，并停止了新增设备的生产经营活动，现该生产线及其配套污染防治设施已拆除，公司已完成相关整改工作。

二、公司加大对环保工作的重视与投入力度，已进一步提升集团体系内各分、子公司内控执行效率和惩处机制，公司已建立内控制度并有效执行

1、报告期内公司在生产经营中一直注重环境保护，环保投入逐年增加，并已针对所受环保行政处罚事项积极进行整改

报告期内，公司环保投入金额分别为271.82万元、516.95万元、995.90万元和557.76万元，呈逐年增加趋势，与公司生产经营相匹配；报告期内公司在生产经营中一直注重环境保护，为确保公司项目建设环评程序合规和生产过程中所产生的废气、废水、固体废弃物能够得到控制和适当的处理，公司制定了一系列环境管理制度文件。

同时，公司针对报告期内存在的环保行政处罚事项进行了针对性的整改：

①建立了《工程项目的内部控制》《产品环保管理程序》《环保测试作业管理流程》《环保测试作业指导书》《安全管理手册》等多项与环保相关的内控制度，明确了各级人员的环保管理职责和工作交接责任，按时组织专业检查，制定各项工作流程涉及的环保记录单据，跟踪整改落实环保存在的问题；

②公司各项新建及改扩建项目严格按照环保法、环评法等法律法规的要求，执行环评制度，确保环保设施与主体工程同时设计、同时施工、同时投入生产和使用，并确保项目实施过程同一工作在不同经办人员间的有效交接；

③严格执行环境保护工作的考核、奖励和处罚制度。各部门负责人负责对本部门员工进行相关知识及规章制度的培训，加强职工环保内部管理制度的学习和负责人的监督，进一步提高员工环保意识；同时，针对报告期内的行政处罚事项，公司对相关责任人进行了组织谈话，并根据处罚事项的不同，公司对相关责任人给予了不同形式的惩罚，避免再次发生类似的事件给公司带来不必要的损失。

④健全环保工作组，环保工作组由质管中心、采购中心、各生产中心一级厂部环保专员组成。在有新的环保法规颁布或客户提出新的环保要求、有环保事故发生或系统存在环保漏洞时，环保工作组人员须即时召开相关会议，提出解决方案。

2、公司法人治理结构健全，公司章程合法有效，股东大会、董事会、监事会和独立董事制度健全，能够依法有效履行职责

公司已按照《公司法》《证券法》等有关法律法规的规定，制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等基本内部控制制度，明确了股东大会、董事会、监事会以及高级管理层之间的权力制衡关系，建立了较为健全的法人治理结构，保证了公司最高权力、决策、监督、管理机构的规范运作；公司各个治理主体能够按照职责规定和程序履行相应职责。

3、公司内部控制制度健全，能够有效保证公司运行的效率和合法合规性；公司内部控制制度的完整性、合理性、有效性不存在重大缺陷

①公司在生产经营各环节已形成较为合理的内部控制制度体系。公司已按照《公司法》《证券法》以及证监会、深圳证券交易所等监管部门的规定，并根据《企业内部控制基本规范》《企业内部控制评价指引》《内控评价及风险评估制度》对重大缺陷、重要缺陷和一般缺陷的认定要求，结合公司规模、行业特征、风险水平等因素，研究制定了《银宝山新内部控制缺陷认定标准》及一系列内部管理和控制制度，涵盖环保、生产、销售、采购、人力资源管理、信息披露等多个方面，贯彻于公司的生产经营各个环节，使公司的经营管理工作有完善的制度保障，形成较为合理的内部控制制度体系。

②公司内部控制制度在报告期内有效运行。公司董事会每年年初，都会根据《企业内部控制基本规范》及其配套指引的要求，结合公司内部控制制度和评价方法，对上一年度公司内部控制的有效性进行评价，监事会和独立董事亦对内部控制有效性发表意见；同时，公司聘请会计师事务所、保荐机构亦对前述内部控制有效性发表核查或鉴证意见；经核查确认公司内部控制制度健全，且运行保持了有效性。

三、保荐机构和申请人律师核查意见

综上，保荐机构、发行人律师通过走访发行人及其子公司生产经营场所，访谈发行人内部审计部门、高管人员、会计师事务所相关人员等人员，核查发行人各新建及改扩建项目的环评程序及相关批复文件、内部控制相关制度及执行记录，获取报告期内环保投入明细账并抽查相关购建合同和发票等原始凭证，查阅发行人三会会议资料、董事会编制的《内部控制评价报告》及会计师事务所、保荐机构出具的鉴证和核查意见；经核查，保荐机构及发行人律师认为：发行人内部控制制度健全并有效执行。

2、报告期内，申请人毛利率与同行业上市公司相比较低；申请人2017年归母净利润同比下降35%，2018年上半年归母净利润同比下降86%。2018年1至6月申请人扣除非经常性损益后的归属于母公司普通股股东净利润为-718.91万元。请申请人：（1）说明申请人毛利率低于同行业上市公司的原因及合理性；（2）说明净利润大幅下降的原因及合理性，与同行业可比上市公司是否存在重大差异；（3）说明通讯行业结构件业务利润下滑的情形是否持续存在，售价下降和成本上升的情形是否持续存在；（4）说明现有模具和结构件生产线的搬迁是否对申请人持续盈利能力存在较大影响；（5）说明2018年全年净利润预测的依据及合理性；（6）结合申请人毛利率水平、变动趋势以及对外贸易摩擦等因素，说明申请人主要产品的市场前景是否良好，经营环境和市场需求是否存在现实或可预见的重大不利变化，申请人是否具备持续盈利能力；本次发行是否符合《上市公司证券发行管理办法》第七条的规定。请保荐机构和申报会计师发表明确核查意见。

回复：

（1）说明申请人毛利率低于同行业上市公司的原因及合理性

一、公司毛利率与同行业上市公司比较

报告期内，公司毛利率与同行业上市公司比较情况如下：

公司名称	2018年1-6月	2017年度	2016年度	2015年度
成飞集成	6.83%	10.97%	25.06%	24.61%
昌红科技	24.15%	26.70%	25.99%	21.23%
豪迈科技	33.35%	25.12%	41.71%	42.69%
巨轮智能	36.99%	36.35%	27.75%	29.02%
天汽模	19.60%	19.88%	21.62%	25.35%
行业平均水平	24.18%	23.80%	28.43%	28.58%
本公司	14.13%	18.38%	16.48%	16.32%

数据来源：wind资讯、年度报告。

2015年度、2016年度、2017年度及2018年1-6月，同行业上市公司毛利率平均值为28.58%、28.43%、23.80%及24.18%，公司综合毛利率为16.32%、16.48%、18.38%及14.13%，公司综合毛利率低于同行业上市公司平均水平。

二、同行业上市公司与发行人产品、业务并不完全可比，因此毛利率水平存在差异

公司主营业务包括模具业务和结构件业务，因此同行业上市公司主要选取以模具业务（部分也包括少量结构件业务）为主业的A股上市公司，但一方面，虽部分公司如成飞集成、天汽模等也包括少量结构件业务，但其下游应用领域与发行人皆不相同，上述公司产品主要应用于汽车、医疗等领域，而发行人产品下游应用领域不仅包括汽车，还包括通讯、家电等；

另一方面，即便部分产品下游应用领域相同，但不同产品类型亦会导致公司毛利率与同行业上市公司存在差异。就公司模具产品的下游汽车应用领域而言，发行人生产的主要为汽车内外饰件模具，巨轮智能、豪迈科技主要为轮胎模具，成飞集成、天汽模主要为汽车覆盖件模具（四门两盖），其所用原材料、核心零部件不同，生产工艺不同（发行人主要采用注塑工艺，覆盖件模具主要采用冲压工艺），亦会导致产品间毛利率存在差异。

综上，发行人与同行业公司下游应用领域不同、产品具体种类、原材料、生产工艺以及所对应的客户均有所差异，导致其业务之间并不完全可比，其具体比较情况如下：

同行业公司	业务体系	主要产品	下游主要产品应用领域
成飞集成	以工模具设计、研制和制造为主业，以计算机集成技术开发与应用为特征的高科技股份有限公司，是行业内公认的四大汽车覆盖件模具企业之一，是中国汽车覆盖件模具重点骨干企业，同时公司积极开拓国际市场，汽车模具产品已远销到美国、英国、意大利等国家，成为国内出口汽车覆盖件模具的主要企业。	主要产品包括锂电池、电源系统及配套产品，汽车零配件，汽车模具（通过冲压工艺制造）	汽车领域
巨轮智能	一家致力于汽车子午线轮胎模具、汽车子午线轮胎设备等装备和相关技术的开发、制造及销售的专业公司。	主要产品为轮胎模具、液压式硫化机和机器人及智能装备，上述产品销售收入占公司营业总收入的75%以上。	汽车领域
天汽模	公司以模具开发制造为主体，并提供新车开发全套“模、检、夹”工艺装备和整车技术协调服务，通过为汽车厂商加工车身冲压件进入汽车零部件制造领域。	主导产品为汽车外覆盖件模具，以该模具为基础装备，通过冲压工艺制造汽车车身，如车门、侧围、顶盖等。	汽车领域
昌红科技	公司主要从事精密非金属制品模具的研发、设计、制造和注塑成型生产，为客户提供产品设计和产品量产的解决方案。	公司主要产品为高端医疗耗材及试剂、模具及配套注塑产品	办公、医疗等领域
豪迈科技	主要从事汽车子午线轮胎模具、轮胎制造设备的生产、销售及相关技术开发。	产品覆盖乘用车胎模具、载重胎模具、工程胎模具、巨型胎模具等	汽车、工程机械等领域
发行人	公司是一家以大型精密模具为核心，集汽车模具及零部件、智能制造服务、热流道控制系统、工业设计为一体的全球化一站式制造服务供应商。	模具、塑胶结构件、五金结构件、机械、电子产品制造等	汽车、通讯、家电、消费电子等领域

三、公司业务主要包括模具业务和结构件业务，各类产品间毛利率相差较大

公司主营业务产品主要包括模具和结构件，报告期内公司主营业务分产品的毛利率情况如下表所示：

项目	2018年1-6月	2017年度	2016年度	2015年度
模具销售	34.74%	40.08%	31.91%	22.36%
注塑销售	6.18%	10.79%	12.90%	14.91%
五金销售	5.20%	5.54%	9.66%	13.62%
工业设计等	20.35%	52.32%	63.08%	-
综合毛利率	14.13%	18.38%	16.48%	16.32%

报告期内公司产品主要由模具和结构件构成，不同业务产品间毛利率差异较大，模具业务毛利率明显高于注塑和五金结构件业务毛利率。其中公司模具业务为汽车注塑模具，A股市场尚无完全可比上市公司，港股上市公司东江集团控股模具业务与其相同，毛利率情况亦相仿，详见本告知函回复“第4题”之“第（1）问”回复；公司结构件业务主要为通讯结构件业务，其变动趋势与同行业公司亦相符，详见本告知函回复“第2题”之“第（2）问”回复。

综上，发行人与同行业上市公司下游应用领域不同、产品具体种类、生产工艺以及所对应的客户均有所差异，业务之间并不完全可比。报告期内公司毛利率与同行业上市公司毛利率的差异具有合理性。

（2）说明净利润大幅下降的原因及合理性，与同行业可比上市公司是否存在重大差异

一、发行人净利润大幅下降的原因及合理性

单位：万元

项目	2017年度	2016年度	增减变动幅度
营业收入	290,473.53	282,177.09	2.94%
归属于母公司股东的净利润	6,454.91	9,904.33	-34.83%
扣除非经常性损益后的归属于母公司股东净利润	3,859.17	8,358.86	-53.83%

项目	2018年1-6月	2017年1-6月	增减变动幅度
营业收入	140,893.67	132,645.85	6.22%
归属于母公司股东的净利润	432.55	3,031.95	-85.73%
扣除非经常性损益后的归属于母公司 股东净利润	-718.91	1,729.96	-141.56%

注：2018年1-6月与2017年1-6月财务数据为未经审计数据，下同。

根据公司上述的财务数据，2017年度、2018年半年度公司在收入相比上年同期略有增长的情况下，利润相比上年同期出现下滑。公司业绩下滑的具体原因如下：

1、公司业务主要由模具业务和结构件业务构成，其中，模具业务报告期内呈现持续增长趋势，是公司毛利贡献的主要来源；2018年1-6月模具业务毛利率呈现一定下滑，收入及毛利增幅放缓对公司当期整体业绩下滑产生一定影响

公司主营业务突出，收入主要来源于模具、注塑结构件和五金结构件产品的销售。最近三年一期，公司收入构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2018年1-6月		2017年1-6月		2017年度		2016年度		2015年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
模具	39,663.48	28.15%	34,510.57	26.02%	87,377.65	30.08%	66,343.52	23.51%	58,619.40	24.41%
注塑结构件	58,651.00	41.63%	56,906.88	42.90%	119,755.13	41.23%	120,884.54	42.84%	96,945.31	40.36%
五金结构件	41,338.64	29.34%	40,393.64	30.45%	81,533.22	28.07%	93,522.89	33.14%	83,988.12	34.97%
工业设计等	139.77	0.10%	225.49	0.17%	584.89	0.20%	436.65	0.15%	-	-
其他业务	1,100.79	0.78%	609.26	0.46%	1,222.64	0.42%	989.50	0.35%	629.97	0.26%
合计	140,893.67	100.00%	132,645.85	100.00%	290,473.53	100.00%	282,177.09	100.00%	240,182.80	100.00%

最近三年一期，公司毛利构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2018年1-6月		2017年1-6月		2017年度		2016年度		2015年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
模具	13,777.25	69.23%	13,606.29	63.04%	35,018.97	65.58%	21,167.31	45.53%	13,104.85	33.43%
注塑结构件	3,622.16	18.20%	5,160.86	23.91%	12,915.70	24.19%	15,589.06	33.53%	14,455.33	36.87%
五金结构件	2,150.90	10.81%	2,597.63	12.04%	4,516.64	8.46%	9,034.24	19.43%	11,441.31	29.18%

项目	2018年1-6月		2017年1-6月		2017年度		2016年度		2015年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
工业设计等	28.44	0.14%	108.19	0.50%	306.04	0.57%	275.43	0.59%	-	-
其他业务	322.66	1.62%	109.77	0.51%	640.64	1.20%	423.20	0.91%	202.70	0.52%
合计	19,901.39	100.00%	21,582.75	100.00%	53,397.98	100.00%	46,489.23	100.00%	39,204.19	100.00%

由上表可见，模具业务作为公司的核心业务，最近三年业务规模及毛利率呈现持续增长趋势，模具业务毛利快速增长，毛利贡献率也由2015年度的33.43%增长至2017年度的65.58%。

2018年1-6月公司模具业务规模继续保持增长，但毛利率由2017年的40.08%下滑至34.74%，下滑5.34%，具体原因：一是本期人民币出现较大幅度升值（2018年1-6月美元兑人民币平均汇率为6.3673，较2017年度平均汇率6.7547出现较大幅度下降），受此影响公司本期模具业务毛利率较按上年同期汇率测算下降3.06%，相应地毛利下降达1,213.12万元。二是汽车行业的规模效应使得不同汽车厂商会依据市场状况、竞争对手计划不断调整自身所推出产品或推出时间窗口以实现预期效益，相应地模具作为实现汽车量产的关键核心工具，其定制化的生产制造安排亦会受前述调整的影响，因此模具制造厂商不同月份间实现效益波动起伏属于正常情况。受下游客户交期、模具生产排期的影响，公司本期高毛利率的出口模具、大型模具收入占比较2017年度分别下降5.40%、6.24%。

前述因素使得模具业务2018年1-6月业绩贡献增速放缓，对公司最近一期整体经营业绩下滑产生一定影响，但公司模具业务优质客户在手订单充足，潜在客户在谈项目盈利性较好，上述因素对公司模具业务未来经营业绩影响较小。

2、虽然报告期内公司模具业务快速增长，但结构件业务的利润下滑侵蚀了模具业务所贡献的利润增长，使得公司业绩近一年一期呈现下滑态势

模具业务是公司的核心业务，结构件业务亦是公司主要业务，是报告期前期公司收入及利润的主要来源，2015年度及2016年度，公司结构件业务（包括注塑结构件和五金结构件）对公司收入贡献率高达75.33%及75.98%，对公司毛利润贡献率高达66.05%及52.96%。但最近一年一期，结构件业务毛利率出现下滑，使得结构件业务在收入贡献率未出现明显下降的情况下（由2015年度的75.33%下降至2018年1-6月的70.97%），毛利

贡献率急剧下降，由2015年度的66.05%下降至2018年1-6月的29.01%，拉低了公司整体毛利率，侵蚀了模具业务所贡献的利润增长，使得公司业绩近一年一期呈现下滑态势。

3、公司结构件业务主要以通讯结构件业务为主，最近一年及一期结构件业务利润下滑主要系通讯结构件业务毛利率下滑所致，通讯结构件业务毛利率下滑主要系销售价格下降和成本上升双重挤压所致

(1) 通讯行业的周期性变化导致销售价格下降

自2017年以来通讯行业处于4G向5G的过渡期，行业的周期性变化使得通信运营商的投资力度亦有所减弱，下游客户向发行人转嫁成本压力引致通讯结构件销售价格下降，在4G市场已成熟饱和、5G市场尚未大规模商用的客观背景下，发行人结构件业务的主要客户华为、中兴等通讯设备知名制造商因面临较大业绩压力，进而向上游供应商通过采购价格转移压力。

由于公司结构件业务大客户通常采用年度招投标式下发订单，公司作为华为、中兴等大客户的供应商，在2017年年初参与大客户的集中采购招投标时确定的销售价格较低，即使年中原材料呈现涨价等因素，当年内仍执行年度定价；同时因2018年初招投标季的提价效应受销售、交货期影响于第二季度才初步显现，故公司通讯结构件产品价格近一年一期为承压态势。

(2) 原材料价格上涨，以及人工成本的上升导致整体成本上升

公司五金结构件、注塑结构件直接材料成本占比达40%以上，其中注塑结构件的主要原材料为ABS和PC等化工原料，其价格主要受原油价格影响；五金结构件的主要原材料为压铸件和铝型材，其价格主要受有色金属如铝等价格的影响。一方面，2016年以来供给侧改革、去产能政策等诸多宏观经济原因，使得2016年以来原材料上游小厂关停，公司原材料如塑胶粒、铝合金等价格有所上涨；另一方面，国际布伦特原油价格以及有色金属等大宗商品自2016年初下降至历史低点后呈逐步上升趋势，带动塑胶粒、铝合金等原材料价格呈上涨趋势。此外，公司自2017年以来进一步加快战略投资布局，新设子公司南通银宝和印度银宝，子公司处于运营初期，产能尚未完全释放，而新增设备投入、购买厂房、租赁厂房等造成固定分摊成本增加，再加上人工成本上升，进一步导致公司产品成本上升。

4、管理费用、财务费用的增长亦导致最近一年及一期利润同比上年出现下滑

(1) 管理费用增加分析

2017年度及2018年1-6月管理费用相比上年同期分别上涨4,369.91万元和1,570.41万元，主要原因系：一是为抓住通讯行业由4G向5G过渡的行业机遇，公司近年来持续加强研发投入，研发支出同比上年呈现上升趋势；二是公司自2017年以来进一步加快战略投资布局，如新设子公司南通银宝并购买土地使用权，子公司广东银宝购买横沥工业园募投项目用地和成立子公司印度银宝，相应地使得折旧和摊销费用、开办费增加。

(2) 财务费用增加分析

2017年度及2018年1-6月财务费用相比上年同期分别上涨2,095.32万元和2,248.66万元，主要系公司高杠杆的资产负债结构所决定的，其具体原因为：一是公司在国内外进行战略性投资布局和业务拓展对投资活动及经营活动资金需求增加，相应的长、短期借款及一年内到期的非流动负债等负债合计余额增加导致利息支出上升；二是人民币兑美金、欧元汇率上升，汇兑损失亦相应增加。

二、通讯结构件行业上市公司与发行人业绩变动趋势不存在重大差异

由上问分析可知，公司业绩下滑主要系通讯结构件业务业绩下滑所致。公司结构件产品主要应用于通讯领域，其具体为用于通讯基站的零部件产品，下游客户主要为华为、中兴等通讯设备集成商。为更好地说明行业趋势，此处主要选取与公司同样生产通讯基站中零部件产品，且面向相同客户的通讯行业上市公司作对比，具体比较情况如下：

单位：万元

项目	2018年1-6月		2017年1-6月	2017年度		2016年度		2015年度
	归母净利润	变动比例	归母净利润	归母净利润	变动比例	归母净利润	变动比例	归母净利润
通宇通讯	4,013.46	-57.26%	9,390.51	11,054.39	-47.12%	20,906.07	-15.51%	24,743.85
武汉凡谷	-6,977.02	70.24%	-23,441.13	-51,443.36	-211.28%	-16,526.29	-320.25%	7,503.41
春兴精工	3,007.35	-37.49%	4,810.89	-35,914.06	-319.72%	16,345.32	-9.78%	18,116.63
大富科技	-1,891.05	78.63%	-8,848.63	-51,175.78	-510.50%	12,466.69	29.81%	9,603.52
本公司	432.55	-85.73%	3,031.95	6,454.91	-34.83%	9,904.33	30.14%	7,610.25

数据来源：年度报告、半年度报告

发行人与上述通讯行业上市公司产品及主要下游客户的比较情况如下：

公司名称	主要产品	主要下游客户
通宇通讯	主要为通讯基站天线、射频器件、微波天线等产品	主要为移动运营商、华为、中兴、爱立信等、阿尔卡特-朗讯等设备集成商
武汉凡谷	主要为应用于接入网和传输网、安装于移动基站的射频器件等产品	主要是华为、爱立信、诺基亚(含阿朗)等全球最主要的通信设备集成商，间接客户是全球各地的移动运营商
春兴精工	主要为精密轻金属结构件、移动通信射频器件以及冲压钣金件等产品	主要包括诺基亚、华为、阿尔卡特朗讯、爱立信等全球领先的移动通信网络设备制造商
大富科技	为移动通信基站射频产品、智能终端产品等	主要为华为、爱立信等通信行业企业
本公司(通讯结构件业务)	主要为通讯基站的中继无线发射平台机壳、网关、机箱、天线配件等产品	主要为华为、中兴等设备集成商

由上述表格可知，虽然因为各通讯行业上市公司间具体产品、经营情况等不同，具体某年的业绩变动幅度不一致，但受通讯行业周期性特征的影响，上述通讯行业上市公司报告期内总体经营业绩均出现不同程度的下滑，部分公司出现亏损情况；整体上看，发行人业绩变动与上述同行业上市公司业绩变动情况类似，不存在重大差异。

(3) 说明通讯行业结构件业务利润下滑的情形是否持续存在，售价下降和成本上升的情形是否持续存在

公司通讯结构件业务利润下滑主要系其毛利率下降所致，而毛利率主要受售价和成本两方面因素影响：

在成本方面，公司结构件业务材料成本占比高达40%以上，而原材料价格主要受国家经济政策、国际供求格局等诸多宏观因素影响，目前原材料价格已基本企稳，但其未来走势仍具有一定不确定性；在售价方面，公司结构件业务大客户通常采用年度招投标方式下发订单，产品报价一般由公司根据当时的原材料价格、人工成本等市场情况决定。公司如果在年初参与大客户的集中采购招投标时确定的销售价格较低，即使年中原材料呈现涨价等因素，当年内仍执行年度定价，导致产品毛利率当年内亦承压，公司近一年一期业绩下滑即是受此影响。但该现象仅会在一个定价期间内（通常十二个月内）存在，公司会根据后续市场变化情况在下年初招投标季中及时调整报价，以锁定产品的利润空间，公司利润长期内不会呈现单边下滑趋势。而公司的行业地位、产品质量及与大客户间长期稳定的合作关系，也决定了公司在招投标季中有一定议价能力，能通过谈判调整

报价水平，使公司产品回到正常合理的利润水平。

正是基于此经营策略，公司在2018年初招投标季中主动提升了报价水平，综合考虑销售和交货周期影响，提价红利自2018年第二季度起初步显现，公司通讯结构件业务经营业绩在2018年第二季度出现明显好转。2018年第一季度、二季度公司通讯结构件业务毛利情况如下：

单位：万元

项目	2018年4-6月	2018年1-3月	变动金额
通讯结构件业务毛利	1,219.46	43.15	1,176.31

受以通讯为主的结构件业务经营情况好转的影响，公司2018年二季度整体经营业绩情况亦明显好转，2018年二季度扣除非常性损益前后归属于母公司股东的净利润已扭亏为盈，并增长明显，具体变动如下：

单位：万元

项目	2018年4-6月	2018年1-3月	变动幅度
营业收入	77,375.55	63,518.12	21.82%
归属于母公司股东的净利润	2,090.62	-1,658.07	226.09%
扣除非经常性损益后的归属于母公司股东净利润	1,335.19	-2,054.11	165.00%

注：2018年1-3月与4-6月财务数据为未经审计数据。

1、销售价格方面

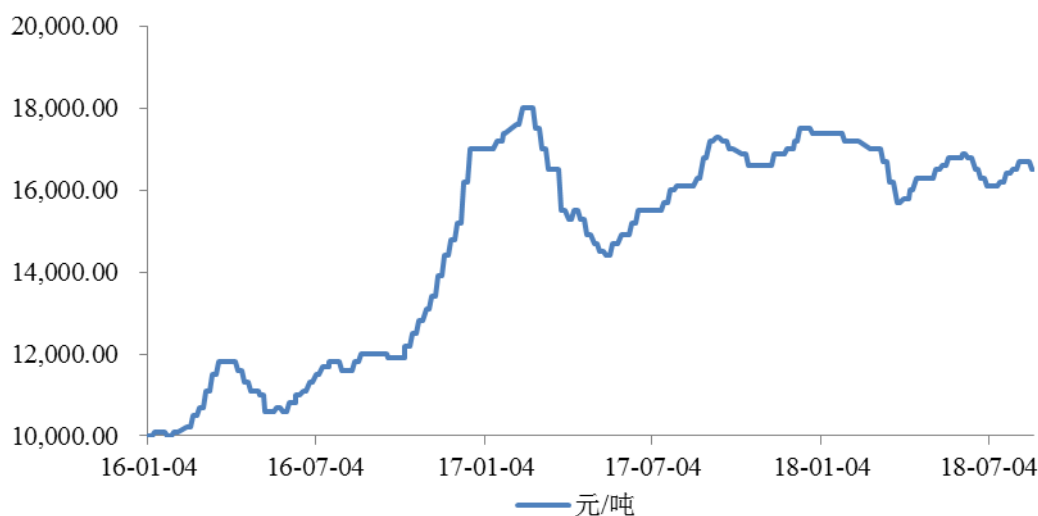
公司已在2018年的招投标季中，主动调整报价水平，树立不低价中标的报价思路，招投标价格较2017年有较为明显的上浮，尽管提高了报价，公司在手订单仍充足，截至2018年6月末，结构件在手订单金额为5.74亿元（客户订单周期大约为2个月左右），部分提升报价订单主要为对华为技术、华为终端销售的组件、外壳等产品。公司对大客户销售一般采用年度招投标制，公司产品自签订合同到接到订单开始生产至产品交付客户实现收入需要一定时间，公司通常每年一季度主要仍在执行上年度未交货订单，自二季度开始逐渐执行新订单，因此公司产品在2018年第一季度及二季度的部分订单销售价格仍处于相对低位，提价红利自2018年第二季度起初步显现，在2018年下半年将全面释放，售价下降趋势已实现逆转，公司结构件业务呈回暖态势。

2、成本上升方面

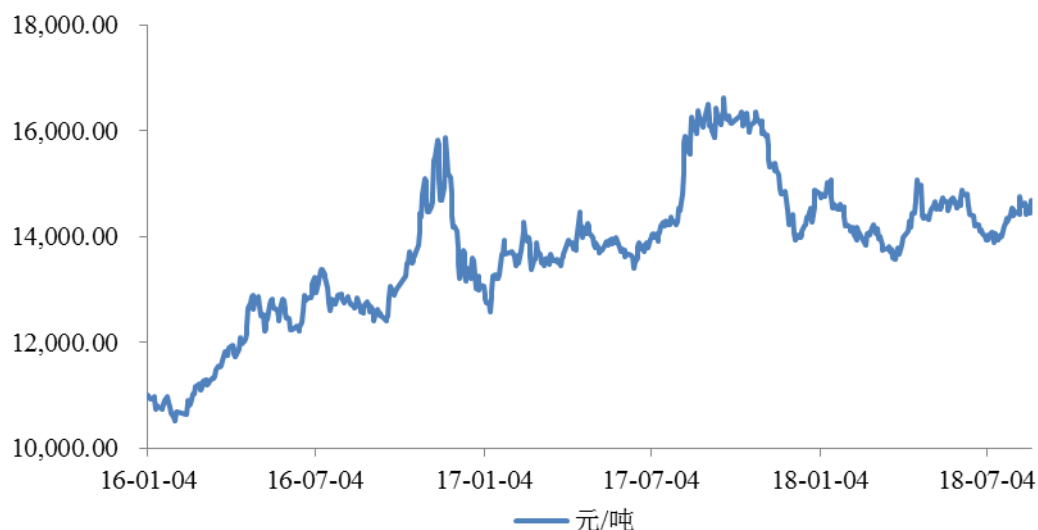
公司五金结构件、注塑结构件直接材料成本占比达40%以上，其中注塑结构件的主要原材料为ABS和PC等化工原料，五金结构件的主要原材料为铸件和铝型材。

以ABS为代表的化工原料价格自2018年初开始处于高位波动情形，已基本终止了自2016年下半年以来的持续上涨势头；铝锭价格自2017年底到达高位后呈波动略有下降趋势，具体如下图所示：

2016年-2018年8月国内ABS(757K)均价走势图



2016年-2018年8月国内A00铝锭均价走势图



由上表可知，通讯结构件业务所用原材料成本上升趋势目前已基本得到遏制，但原材料价格主要受国家经济政策、国际供求格局等诸多宏观因素影响，其未来走势仍具有

一定不确定性。但公司会根据市场情况及时调整经营策略，在年度招投标季中综合考虑当时原材料价格、人工成本等因素调整报价，以锁定产品的利润空间，使公司产品保持正常合理的利润水平。

(4) 说明现有模具和结构件生产线的搬迁是否对申请人持续盈利能力存在较大影响

公司此次募投项目将对深圳现有分散的模具和结构件生产线进行整体搬迁，同时对模具业务进行产能扩充。

一、此次生产线搬迁对公司未来生产经营效益将起到提升作用

(1) 本次生产线搬迁及设备改造后，公司将解决产能瓶颈，对公司核心业务模具产品进行产能扩充并实现生产工艺的自动化、专线化、智能化，进而推动公司模具工艺技术和订单接单能力的全面升级。

(2) 对深圳现有分散的模具和结构件生产线进行整体搬迁以实现管理和制造体系的合理布局，进而通过对加工工艺、工序、物流运输的集约优化等方面提升公司整体生产效益。

(3) 通过本次项目的实施，公司将实现珠三角地区大部分厂房及相应办公场所的搬迁，解决现有办公场地不足、分散、老旧等问题，解决公司办公租赁场地的不稳定风险。

(4) 模具行业是人力成本较高的行业，根据政府部门统计的2015-2017年当地平均薪资水平数据，同期东莞市平均工资水平明显低于深圳市。公司将生产基地搬迁至东莞市横沥镇，可以在一定程度上节约人工成本，提升公司盈利水平。

综上，公司将在秉持以往经营理念的同时，通过本次募投项目为客户提供更加全面的产品和更加高效的服务，可以进一步扩大市场份额和品牌影响力，增强企业盈利能力，提升企业综合竞争力。

二、此次搬迁周期较短，即使短期内会产生一定的搬迁费用及停工损失，亦能通过节省租金、运输费等方式进行弥补

(1) 搬迁周期：本次募投项目建设期2年，公司将逐步实现搬迁、设备自动化改造及产能扩充。此次募投项目位于广东省东莞市横沥镇，距离现深圳、广州等各厂区均较近，拟建设的厂房均为标准化厂房，相关生产设备搬迁难度较小，公司搬迁拟在一定周期内分时间段分批进行搬迁，预计整体搬迁时间不超过30天。

(2) 搬迁费用及停工损失：此次搬迁预计产生搬迁费约1,413万元，包括生产线拆卸及安装费用、新增办公设施费用、新增配套基础设备及安装等费用；此次搬迁造成的停工损失预计约285万元，主要包括生产工人成本费用等。上述搬迁费用及停工损失仅对届时当期利润产生一定的影响。

但另一方面，公司此次搬迁周期较短，搬迁到公司自有厂房后，即能为公司节省租金约2,055万元/年，内部运输费约175万元/年，扣除自有厂房的折旧摊销约606万元/年，亦能够为公司带来长远1,624万元每年的业绩贡献，基本可弥补搬迁所带来的一次性费用与停工损失。

三、此次搬迁工作不会对发行人的正常生产经营造成重大不利影响

(1) 由于搬迁距离较近，且搬迁分批进行，不会涉及员工大量重新招聘等问题；

(2) 发行人生产工序相对独立，将会采取按工序分别搬迁的方式，以确保在搬迁时生产能够持续进行；

(3) 发行人拟将部分订单分流至其他分子公司生产，从而应对搬迁期间的生产计划需求，不会影响公司正常的客户订单承接；

(4) 如果部分制程无法满足搬迁期间的生产计划需求时，也可以采用外协的方式，短期内由外协厂商来配套完成相关工序。

综上，公司现有生产线搬迁计划合理，搬迁不会对公司生产经营及财务状况等方面产生重大不利影响，同时可以对发行人未来生产经营产生的多方面的效益提升，不会对发行人持续盈利能力造成较大影响。

(5) 说明2018年全年净利润预测的依据及合理性

一、盈利预测情况

发行人编制了2018年度银宝山新盈利预测报告，包括盈利预测报告的编制基础及基本假设、盈利预测表以及盈利预测报告的编制说明。大华会计师事务所（特殊普通合伙）审核了上述报告并出具了大华核字[2018]004379号盈利预测审核报告。具体盈利预测情况如下：

单位：万元

项目	上年已审实现数	2018年度预测数		
		1-7月未审实现数	8-12月预测数	合计数
一、营业总收入	290,473.53	166,952.40	142,870.00	309,822.40
减：营业成本	237,075.55	142,842.61	116,586.84	259,429.45
税金及附加	2,115.93	1,352.50	1,212.89	2,565.39
销售费用	13,171.82	6,856.30	5,307.29	12,163.58
管理费用	27,300.55	13,224.91	13,275.81	26,500.71
财务费用	4,173.08	2,875.70	3,387.11	6,262.81
资产减值损失	2,168.96	610.23	-	610.23
加：其他收益	3,142.61	1,734.01	1,701.99	3,436.00
投资收益	65.98	248.61	-	248.61
公允价值变动收益	-309.82	24.16	-	24.16
资产处置收益	16.15	-99.59	-	-99.59
二、营业利润	7,382.58	1,097.34	4,802.06	5,899.39
加：营业外收入	185.28	81.30	-	81.30
减：营业外支出	310.65	146.40	-	146.40
三、利润总额	7,257.21	1,032.23	4,802.06	5,834.29
减：所得税费用	698.41	309.82	520.53	830.35
四、净利润	6,558.80	722.41	4,281.53	5,003.94
归属于母公司所有者的净利润	6,454.91	696.78	3,844.19	4,540.97
少数股东损益	103.89	25.63	437.34	462.97

另外，发行人预测2018年度非经常性损益3,271.30万元，预测2018年度扣除非经常性损益后的归母净利润为2,043.32万元，公司经营业绩好转的预期明确。

二、盈利预测的依据及合理性

1、营业收入预测的依据

营业收入预测数是以预测年度的定货量、生产经营计划和已实现销售量以及预计市场需求量等诸因素为基础，结合历史年度实际销售量情况进行测算。

对于模具业务，公司模具业务按订单定制逐单生产，且生产周期较长，公司根据项目生产和客户要求交期等，预计模具在手订单的走模（终验收）时间，据此预测2018年8-12月销售收入情况；而对于结构件业务，结构件客户多年来销售量相对稳定，变动较小，且结构件的大部分产品生产周期较短，公司根据在手订单并结合历史数据预测8-12月销售收入情况。

2、成本费用预测的依据

（1）营业成本

营业成本系根据预测年度已实现成本水平，结合历史年度产品成本的平均水平，按照营业成本和预测销售量预测。

模具业务中已走模待终验收的模具按照账面对应存货余额作为预计成本；尚未走模的模具根据账面对应存货余额加上预计将发生的成本预估为完工成本，其中预计将发生的成本根据模具生产进度情况按报价成本预估。而结构件业务多为基础定制产品，具有数量大、品名多的特点，公司按预测年度已实现成本水平、历史成本构成进行预测。

（2）销售费用

日常费用按照2018年1-7月实际发生额扣除偶发性费用后的平均数计算，同时考虑2018年下半年预计很可能发生的偶发性费用；2018年8-12月预测工资时考虑年终奖；运输费根据预测收入情况测算；产品服务费及售后维修费根据出口模具收入情况测算。

（3）管理费用

日常费用按照2018年1-7月实际发生额扣除偶发性费用后的平均数计算，同时考虑2018年下半年预计很可能发生的偶发性费用；2018年8-12月预测工资时考虑年终奖。

（4）财务费用

利息支出按现有贷款余额及利率进行预测；银行手续费及利息收入按2018年1-7月实际发生额的平均数计算。

(5) 非经常性损益

公司非经常性损益主要为政府补助，公司政府补助金额预测主要按有关部门已经公示的政府补助及已提交申报资料预计2018年可以收到的政府补助进行测算。

3、盈利预测的合理性

(1) 毛利率的合理性

报告期及预测期内，公司综合毛利率情况如下

项目	2018年度 (E)	2018年1-6月	2017年度	2016年度	2015年度
综合毛利率	16.27%	14.13%	18.38%	16.48%	16.32%

公司2018年度预测期综合毛利率为16.27%，与报告期内公司综合毛利率平均水平16.33%基本一致，符合公司业务经营情况，具有合理性。其中2018年度预测期综合毛利率高于2018年上半年水平主要原因系：在模具业务毛利率保持相对稳定的情况下，一是结构件业务方面，公司2018年一季度结构件产品毛利率处于近年来的低谷，拉低了公司综合毛利率水平，而2018年新获取的提升报价订单于二季度才陆续投产出货，对毛利率的提升效应亦开始逐步显现，将拉动公司预测期综合毛利率的提升；二是公司结构件业务下半年订单量通常多于上半年，单位产品分摊的固定成本有所降低，对注塑和五金结构件产品的毛利率提升亦有一定影响。

(2) 期间费用的合理性

报告期及预测期内，公司各项期间费用金额及其占营业收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2018年度 (E)		2018年1-6月		2017年度		2016年度		2015年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
销售费用	12,263.58	3.93%	5,099.72	3.62%	13,171.82	4.53%	7,857.94	2.78%	7,121.85	2.97%
管理费用	26,500.71	8.55%	11,231.56	7.97%	27,300.55	9.40%	22,930.64	8.13%	19,502.73	8.12%
财务费用	6,262.81	2.02%	3,266.97	2.32%	4,173.08	1.44%	2,077.76	0.74%	2,710.14	1.13%
合计	44,927.10	14.50%	19,598.24	13.91%	44,645.45	15.37%	32,866.34	11.65%	29,334.72	12.21%

公司2018年度预测期期间费用率为14.50%，略高于最近报告期内公司期间费用率平

均水平13.29%，符合公司业务经营情况，具有合理性。

三、盈利预测可实现情况

根据公司2019年1月17日发布的全年业绩预告，公司盈利预测实现情况如下：

单位：万元

项目	2018年度盈利预测数 (A)	2018年度业绩预告数 (B)	利润实现数 (C=B/A)
归属于母公司所有者的净利润	4,540.97	3,633.00-5,449.00	80.00%以上
非经常性损益影响数	3,271.30	2,063.00	-
扣除非经常性损益后的归属于 母公司股东净利润	2,043.32	1,570.00-3,386.00	76.84%以上

注：前述业绩预告数未经审计，且利润实现数以业绩预告期间下限数据进行测算。

由上表可见，公司2018年利润预计与已披露的盈利预测数据不存在较大差距；同时，根据业绩预告及目前情况所作的合理预计，公司2018年年报披露后（已预约2019年4月27日披露），2016年、2017年及2018年相关数据仍然符合配股公开发行证券的发行条件。

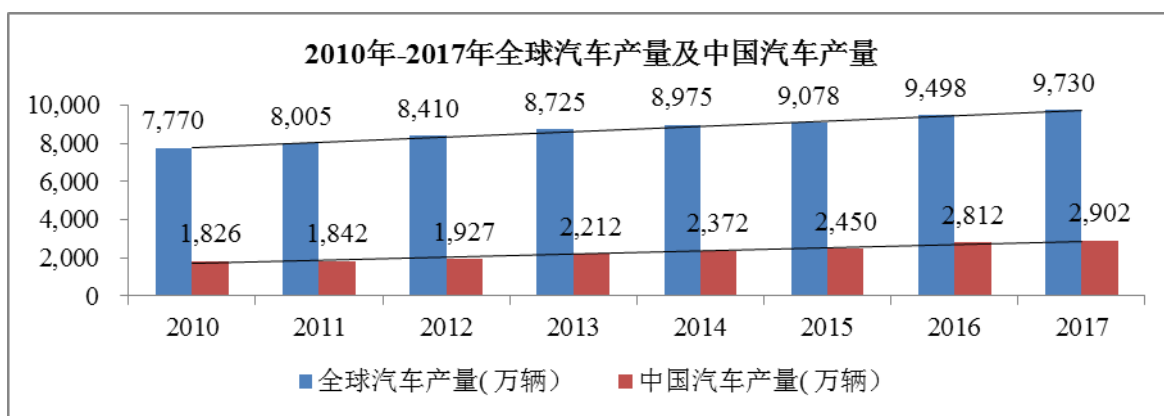
综上，公司盈利预测依据充分合理，符合公司实际经营情况及未来发展趋势。

（6）结合申请人毛利率水平、变动趋势以及对外贸易摩擦等因素，说明申请人主要产品的市场前景是否良好，经营环境和市场需求是否存在现实或可预见的重大不利变化，申请人是否具备持续盈利能力；本次发行是否符合《上市公司证券发行管理办法》第七条的规定

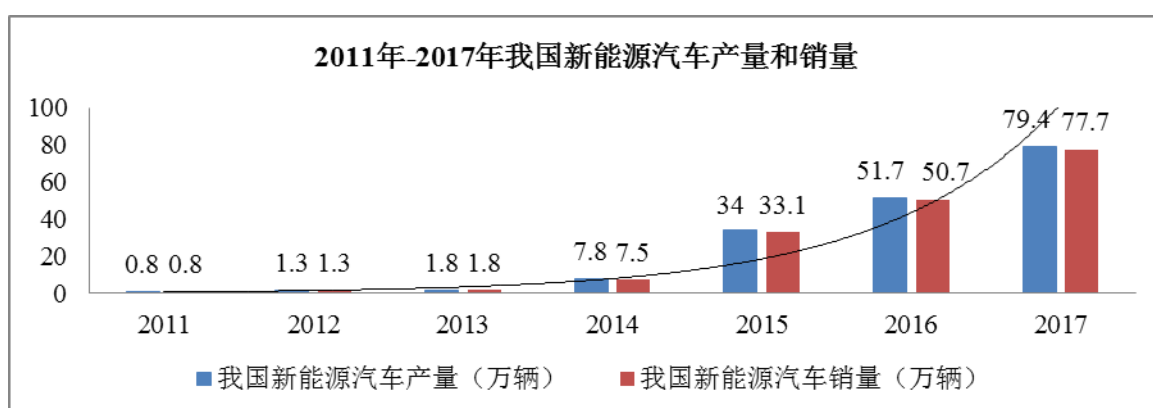
一、公司主要产品所处行业发展前景良好，公司行业经营环境和市场需求不存在现实或可预见的重大不利变化

1、公司模具产品主要应用于汽车行业。汽车行业市场空间宽广，全球及中国汽车产销量多年保持增长，中国市场保有量较低，未来仍有较大增长空间。且未来新能源汽车、零部件轻量化为模具业务提供新的增长机遇

经过长期的发展，汽车工业已成为当今世界重要产业之一。过去十几年间，全球汽车产量总体维持增长的态势。2009年到2017年，中国的汽车产量和销量已经连续九年蝉联世界第一，中国已成为世界最大的汽车生产国和消费国。



而发展新能源汽车是促进我国汽车产业转型升级、抢占国际竞争制高点的紧迫任务，也是我国由汽车大国迈向汽车强国的必由之路，未来十年我国汽车行业电动化趋势明确。2014年是我国新能源汽车发展元年，2014年、2015年我国新能源汽车产销量同比增长均超过300%。按照国务院2012年6月28日发布的国发〔2012〕22号《节能与新能源汽车产业发展规划（2012—2020年）》中的规划目标，到2020年，纯电动汽车和插电式混合动力汽车生产能力达200万辆、累计产销量超过500万辆。新能源汽车的发展将为公司业绩爆发带来机遇。



就公司模具产品而言，报告期内公司模具产品一直呈现良好发展态势。最近三年，公司模具业务收入年均增长率在20%以上，公司模具产品市场发展前景广阔，经营环境和市场需求不存在现实或可预见的重大不利变化。

2、公司结构件产品主要应用于通讯行业。通信行业为当代社会的支柱产业，是我国“十二五”、“十三五”期间重点发展的战略性新兴产业之一，随着5G时代的到来，通讯行业将迎来新的发展机遇

通信行业为当代社会的支柱产业，是我国“十二五”、“十三五”期间重点发展的战略性新兴产业之一。通讯行业属于典型的周期性行业，目前正处于由4G到5G的行业

过渡期，但行业拐点即将到来，未来蕴含巨大投资潜力。

2017年被称为5G标准元年，3GPP宣布5G NR首发版本正式冻结，本次5G标准化里程碑的达成，为下一步5G设备的开发、互操作性测试以及5G早期部署打下了坚实基础。2018年6月，面向eMBB场景的3GPP R15标准将正式冻结，宣告着5G从小规模试验阶段走向全面预商用阶段。

2018年9月，中国电信启动Hello 5G行动计划，计划在17个城市启动5G规模试验计划。华为已完成国内5G独立组网第三阶段测试，国内5G技术推进顺利，工信部发改委《信息消费升级三年行动计划》中要求确保2020年商用，5G预商业大幕已经开启。国内诸多手机厂商华为、小米、OPPO、Vivo、联想等对外宣布将在2019年正式推出5G商用手机，为全新的5G网络时代的布局。

2018年12月，中国5G频谱资源分配方案公布，中国移动获得2.6GHz频段160MHz频谱资源，4.9GHz频段100MHz频谱资源；中国电信和联通分别获得3.5GHz频段附近各100MHz频谱资源；三家运营商在拿到频谱后会加速开展外场试验和业务规范测试，预计2019年试商用和2020年商用可以顺利实现，5G网络的部署和发展符合预期。

为迎接通信行业5G升级，公司已采取以下多方面积极措施，包括进一步升级优化了半固态压铸成型技术，在5G工程安装件取代重力铸造、挤压铸造上已验证可行；建立液态大吨位压铸能力，压铸能力提升至3500T的业界领先水平；建立压铸工艺技术团队，配置模具开发及压铸制造技术人员；配合甲客户进行RBC工艺技术实施，服务于5G通讯基站关键户外被动散热能力等关键工序生产能力配置，同时配合甲客户进行带线蚀刻、腔体碱蚀工艺的建立，样品已试产验证中；配合乙客户进行5G复合W散热齿工艺技术实施，目前处于样品阶段等。

随着5G预商用开启，通信行业即将迎来产品更新换代，为公司带来新的发展机遇，行业经营环境和市场需求不存在现实或可预见的重大不利变化。

二、发行人模具业务毛利率一直维持在较高水平，具有良好的持续盈利能力；结构件业务虽然受通讯行业过渡期影响有所波动，但目前已基本走出低谷，未来前景可期

公司核心业务模具产品报告期内毛利率分别为22.36%、31.91%、40.08%和34.74%，

最近一期主要受产品排产、人工成本上升等因素影响产生波动，总体维持在较高水平，是公司的重要利润来源。未来两年，随着新能源汽车行业的爆发，模具业务将为公司业绩贡献更多的经营利润。

公司注塑结构件毛利率分别为14.91%、12.90%、10.79%和6.18%，五金结构件毛利率分别为13.62%、9.66%、5.54%和5.20%。公司报告期内结构件业务毛利率有所下降，主要系通讯行业处于4G向5G过渡导致产品价格下降、原材料及人工成本上涨所致。公司注塑和五金结构件业务毛利率在2017年下半年及2018年第一季度已达到低谷，而公司已在2018年初及时调整招标价格，其业绩提升效应已在2018年第二季度初步显现。随着5G时代的来临，公司通讯结构件业务预计逐步好转。

三、对外贸易摩擦对公司经营影响有限，不会影响公司的可持续盈利能力

报告期内，发行人模具产品销往美国的金额分别为4,582.22万元、10,770.33万元、23,025.42万元和11,852.54万元，占主营业务收入的比例为1.91%、3.83%、7.96%和8.48%，平均占比为5.55%，整体占比较低。中美贸易摩擦对公司报告期内经营业绩不造成影响。自贸易战爆发以来，公司通过谈判，已将2018年下半年在手订单加征关税金额转嫁给客户，对2018年业绩亦没有造成影响。综合考虑全球模具行业链的竞争格局、两国模具企业的谈判空间，未来人民币兑美元汇率的趋势影响等因素，中美贸易摩擦对公司未来的影响较小。且公司业务和经营已经实现全球化布局，并已针对该事件采取积极措施应对，详见本告知函“第3题”回复内容。

综上，公司主要产品所处行业发展前景良好，模具业务多年维持增长，短期的毛利率波动主要受暂时性因素影响，外部贸易摩擦对业务开展影响较小；结构件业务毛利率虽然受通讯行业4G向5G过渡的影响，但已触底反弹。公司最近三个会计年度连续盈利，业务和盈利来源相对稳定，现有主营业务或投资方向能够可持续发展，经营模式和投资计划稳健，主要产品或服务的市场前景良好，行业经营环境和市场需求不存在现实或可预见的重大不利变化。因此，公司具备可持续盈利能力，不存在不符合《上市公司证券发行管理办法》第七条有关规定的情形。

保荐机构和会计师核查意见

保荐机构和申报会计师核查了报告期内公司销售收入明细表、成本结构明细情况，并结合销售价格、产品成本变化情况以及不同业务板块销售占比及毛利率变动情况，分

析了公司毛利率变动的原因；了解了公司所处行业及上下游变化情况，分析了行业变化、贸易摩擦对公司的影响及业绩下滑的原因，查阅了同行业上市公司公开资料并了解了不同细分行业资料情况及业绩变动趋势；分析了现有模具和结构件生产线搬迁对公司持续盈利能力的影响；获取了公司在手和意向性订单情况，复核了公司盈利预测的过程及相关底稿资料。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：报告期内公司毛利率低于同行业上市公司具有合理性。公司净利润大幅下滑确系由于通讯结构件业务业绩下滑导致，与通讯行业上市公司业绩变动情况类似，虽然因为各自具体产品、经营情况等不同，具体某年的变动幅度不一致，但整体上看业绩均受通讯行业周期特征影响而出现下滑或不同程度的亏损。公司通讯结构件业务售价下降情形已逆转，通讯结构件业务毛利率情况已好转，通讯结构件业务利润已企稳回升。公司生产线搬迁计划合理，本次募投模具和结构件生产线的搬迁不会对发行人持续盈利能力存在较大影响。公司盈利预测依据充分合理，符合公司实际经营情况及未来发展趋势。公司主要产品市场前景良好，公司行业经营环境和市场需求不存在现实或可预见的重大不利变化，公司毛利率变动趋势、对外贸易摩擦等因素对公司经营影响有限，发行人具备持续盈利能力，不存在不符合《上市公司证券发行管理办法》第七条有关规定的情形。

3、2018年6月15日，美国宣布对从中国进口的、含重要工业技术的500亿美元商品征收25%的关税，本次征税清单包含了模具产品。2017年申请人外销收入为87,377.65万元，其中，销往美国的模具产品收入为23,025.42万元。请申请人说明中美贸易摩擦对公司生产经营的影响及应对措施。请保荐机构和会计师发表核查意见。

回复：

2018年以来，中美贸易摩擦升级。2018年6月15日，美国白宫宣布对从中国进口的、含重要工业技术的500亿美元商品征收25%的关税，本次征税清单包含了模具产品，该加征关税清单已于7月6号正式实施。

一、报告期内公司外销收入占主营业务收入比例不超过30%，其中销往美国模具收入占主营业务收入平均为5.55%，占比较低。报告期内，中美贸易摩擦对发行人经营影响有限

报告期内，发行人主营业务收入中销往美国模具收入的金额如下表所示：

单位：万元

项目	2018年1-6月	2017年度	2016年度	2015年度
外销收入	37,737.68	87,795.18	56,165.18	55,093.53
销往美国模具收入	11,852.54	23,025.42	10,770.33	4,582.22
主营业务收入	139,792.88	289,250.89	281,187.60	239,552.84
外销收入/主营业务收入	27.00%	30.35%	19.97%	23.00%
销往美国模具收入/主营业务收入	8.48%	7.96%	3.83%	1.91%

报告期内，发行人外销收入占主营业务收入比例分别为23.00%、19.97%、30.35%和27.00%，呈上升趋势；整体看，公司收入贡献主要来自国内销售，占比达70%左右。报告期内，发行人模具产品销往美国的金额分别为4,582.22万元、10,770.33万元、23,025.42万元和11,852.54万元，占主营业务收入的比为1.91%、3.83%、7.96%和8.48%，平均占比为5.55%，整体占比不高。中美贸易摩擦对公司产品出口和经营业绩造成的不利影响较为有限。

二、从公司2018年下半年在手订单情况来看，本次加征关税政策对2018年业绩基本不存在影响

因模具属于定制化产品，且生产周期较长，美国客户临时另找供应商的可能性不大，公司有较强的谈判能力将2018年下半年在手订单加征关税金额转嫁给客户，因此对2018年下半年在手订单可实现效益基本不存在影响。根据在手订单出货情况统计，公司2018年下半年出口美国模具金额约5,874.90万元，其中受到关税影响主要为DDP贸易模式（占比约为19%），金额大约为1,131.32万元，该部分订单经与客户协商，已由DDP贸易模式改为DAP贸易模式（delivered at place，即目的地交货），由客户来承担全部增加的税收金额。

三、综合考虑全球模具行业链的竞争格局和两国模具企业的谈判空间，公司具备转移一定程度的关税成本的谈判实力和竞争力，以及未来人民币兑美元汇率的趋势影响等因素，中美贸易摩擦对公司未来的影响较小

1、目前从全球模具行业链的竞争格局来看，中国市场具有无法替代的价格优势和产能优势，在加征关税的情况下，中国企业仍具谈判空间

由于传统汽车模具强国日本、美国、德国受其成本居高不下的影响，新增投资停滞、人力资源与设备投入不足，引致产能无法满足自身需求。其他海外市场模具的技术、产能亦难以快速跟上并替代我国的汽车模具在全球竞争力，预期美国客户会因其他市场无法满足生产需求而重回中国市场的谈判桌，与中国模具供应商一起积极寻求应对加征关税的措施，通过共同承担关税成本，降低加征关税带来的损失和不便，实现双赢。

2、公司具备转移一定程度的关税成本的谈判实力和竞争力

公司作为全球范围内竞争实力较强的、拥有全球交付能力和整包能力的汽车注塑模具供应商，凭借多年积累的技术优势、品牌优势和成本优势，具备较强的议价能力和谈判能力，公司预计可将部分关税压力转嫁给客户，故基于2017年银宝山新的美国地区销售规模进行测算，中美贸易摩擦对银宝山新的经营业绩影响的量化分析具体如下：

关税承担幅度	净利润变动（万元）	备注
5%	-588.51	1、中美贸易摩擦部分只影响公司承担关税产品（即 DDP 贸易模式）的盈利； 2、假设主营成本及相关税金保持不变； 3、2017 年公司出口至美国，需承担关税的产品（DDP 贸易模式）销售收入占同期主营收入占比为 4.79%。
10%	-1,177.01	
15%	-1,765.52	
20%	-2,354.02	
25%	-2,942.53	

根据上述测算结果，未来在承接美国订单的时候，公司根据承担关税的幅度，预计对公司净利润的影响幅度为0至-2,942.53万元。如果公司平均承担15%的关税，在不考虑中美贸易摩擦导致的汇率变动、双方议价及公司主动应对措施等因素的极端情况下，对银宝山新的净利润的影响额度为-1,765.52万元。

3、受中美贸易战影响，未来人民币兑美元汇率有较强的贬值压力，预期为公司带来汇率收益，提高公司效益的同时创造谈判让利空间

中美贸易摩擦除直接影响关税外，也会对中美两国间的汇率造成直接或间接影响。近期以来，中美贸易战导致全球避险情绪上升，资本加速流出新兴市场经济体，人民币贬值压力增大。由于银宝山新出口至美国市场的模具产品以美元结算，所以在人民币贬值且其他因素保持不变的情况下，公司对美国销售的产品价格换算为人民币后价格将上涨。基于上述情况，人民币兑美元的汇率波动对公司毛利的的影响及敏感性分析如下：

汇率波动	净利润（万元）	备注
------	---------	----

-1%	195.72	1、汇率波动率为负数表示人民币贬值； 2、假设主营业务成本及非关税费用保持不变； 3、数据是基于公司2017年销往美国地区主营业务收入、主营业务成本及费用情况进行测算； 4、2017年，公司自国内出口至美国的销售收入占同期主营业务收入的比例为8.25%。
-3%	587.15	
-5%	978.58	
-10%	1,957.16	

从4月2日，中美拉开贸易战序幕之后，人民币汇率已经从6.2785持续下跌至8月31日的6.8480左右，贬值幅度高达8.32%。根据上述测算结果，若考虑到中美贸易摩擦以来的人民币贬值因素带来的汇兑收益，会使公司在报价上有0到1,957.16万元的议价弹性空间。

综合关税转嫁和人民币贬值的影响，从极端情况来测算中美贸易摩擦对公司经营业绩的影响范围区间：

关税承担幅度	汇率变动幅度	综合对净利润的影响（万元）
25%	0%	-2,942.53
15%	-8%（取8月31日汇率水平）	-199.79
0%	-10%	1,957.16

综合谈判关税转嫁和人民币贬值的影响，中美贸易摩擦对公司经营业绩的影响范围区间为-2,942.53万元至1,957.16万元。假设2018年平均汇率按8月31日的汇率水平测算，2018年较2017年人民币平均贬值约8%，假定公司通过谈判后，公司平均承担15%关税的情况下，对银宝山新净利润的影响幅度仅为-199.79万元，总体影响较小。

中美贸易摩擦升级的担忧现阶段已获缓解，为贸易摩擦的进一步化解提供了窗口期，具体表现为：2018年12月1日，中美双方最高领导人举行会晤，双方就有关经贸问题达成重要共识，决定停止加征新的关税，并指示两国经济团队在90天的窗口期加紧磋商，朝着取消所有加征关税的方向，达成互利共赢的具体协议；2019年1月6日，由美国副贸易代表格里什率领的美国贸易谈判代表团抵达北京，开启中美经贸问题副部级磋商会议以认真落实两国元首达成的重要共识。从国际贸易的发展过程和历史趋势来看，自由贸易和开放性政策是历史发展的趋势，尽管目前中美存在贸易摩擦，但是发展和合作仍旧是中美经贸关系的主流。

四、贸易摩擦作为中美两国政治角力的工具，意图上本身并不期望波及经济发展

和影响民生领域，故两国政府均会采取政策支持受影响领域的发展；作为经济发展的重要推手，我国各级政府已从财税、外汇、资本市场工具等方面着力降低制造企业成本来支持实体经济发展；另外，公司已采取积极的应对措施，且已初现成效

（一）我国各级政府预期将持续出台针对性支持政策，支持实体经济发展，积极降低贸易摩擦带来的影响

美国特朗普政府发起加征关税的贸易摩擦是一把“双刃剑”，我国政府的关税清单已对美国大豆等产品的出口实施针对性惩罚，美国政府已通过增加农产品补贴、“关税豁免”申请等具体举措来支持受影响企业的发展；而作为经济发展的重要推手，我国政府也不会放任经济环境的恶化，各级政府已从经济发展长远目标、企业发展面临现实困境及贸易摩擦具体影响上着力解决问题，如短期内将加大财政和基建投资力度来稳定经济增长，中长期将通过减税降费、结构性改革、扩大对外开放等举措来提高资源配置效率促进企业发展，具体措施方面主要包括：

2018年9月5日，财政部和税务总局印发《关于提高机电、文化等产品出口退税率的通知》（财税[2018]93号），决定自2018年9月15日起，对机电、文化等总计397类产品提高增值税出口退税率，以抵减贸易摩擦带来的影响。

2018年8月31日，广东省人民政府印发《广东省人民政府关于印发广东省降低制造业企业成本支持实体经济发展若干政策措施（修订版）的通知》（粤府〔2018〕79号），明确将分别从企业税收负担、用地成本、社保成本、用电成本、运输成本、融资成本、制度性交易成本、支持工业企业盘活土地资源提高利用率、制造业高质量发展，以及加大重大产业项目支持力度等十个方面采取措施，全方位降低制造业企业成本来支持企业发展。

2018年8月3日，发改委等部门印发《2018年降低企业杠杆率工作要点》的通知（发改财金〔2018〕1135号），鼓励企业通过增加资本积累、增资扩股等方式多渠道筹集资本、充实资本实力、降低企业资产负债率，通过定向降准引导社会资金投向降杠杆领域，进而实现结构性去杠杆以降低企业债务融资成本，实现提质增效的目的。

总体上看，我国各级政府预期将会依据贸易摩擦演进情况，持续从财税政策、货币政策、资本市场工具及产业结构调整等方面促进企业的发展，以降低贸易摩擦对经济发展的影响。

(二) 公司已针对受贸易摩擦影响业务采取积极应对措施

针对本次美国加征关税事件，公司已积极采取应对措施，主要包括：

1、与美国客户继续保持稳定的合作关系

因汽车模具行业的特性使得客户更换供应商需要一年左右的认证审核期，因此客户黏性较大，一般较少轻易改变供应商。中国模具行业作为全球最大的模具市场，相比于其他市场，即使在加征25%关税的情况下，仍然具备产能优势和价格优势，公司将通过谈判与长期合作的优质客户共同承担征收关税带来的成本。

2、加强海外的产能布局

目前公司已实现将部分美国订单转由公司印度子公司来承接，如美国客户NYX已将新订单交给印度子公司制作。公司美国子公司UBGS和银宝工程（目前主要定位是售后服务和相关技术支持）具备一定的生产制造能力，公司计划加强产能升级，承担部分美国市场的订单。未来，公司将考虑增加海外模具制造工厂的投资，增强海外制模能力，以缓和对美国贸易摩擦带来的影响。

3、继续推进全球化战略布局和积极开拓国内市场

为深化与国内外客户合作和应对未来美国订单可能减少的影响，公司正在积极开拓墨西哥等其他美洲市场、印度等南亚市场、日本市场及国内新兴电动汽车市场。

综上，报告期内美国销售收入占比不大，对发行人报告期内的业绩不造成影响；从在手订单情况来看，对2018年预计业绩亦基本没有影响；综合考虑全球模具行业链的竞争格局、两国模具企业的谈判空间，未来人民币兑美元汇率的趋势影响，以及国家针对贸易摩擦采取的财税及货币等支持性政策，中美贸易摩擦对公司未来的影响较小；此外，公司业务和经营已经实现全球化布局，并已针对该事件采取积极措施应对。发行人已于配股说明书“第三节 风险因素”中补充相应风险披露。

五、保荐机构和会计师核查意见

保荐机构及申报会计师通过查询各级政府支持性政策、市场公开研究报告及市场数据，查阅发行人报告期内各年度定期报告、报告期内的海关出口数据、主要客户的销售明细和订单情况，实施分析性程序，并访谈了公司高级管理人员。经核查，保荐机构及

申报会计师认为，中美贸易摩擦对公司报告期内和2018年的经营业绩基本不存在影响，为减少贸易摩擦未来可能带来的影响，政府和公司本身已在积极采取各种应对措施。

4、申请人本次募投项目“横沥工业园建设项目一期工程项目”定位于高端大型精密汽车模具市场，预测毛利率为39.35%，高于2017年同行业平均毛利率26.20%。模具产品报告期的毛利率存在一定波动。前次募集资金投资项目“大型复杂精密模具扩产项目”的实际效益与承诺效益存在较大差异。请申请人：（1）分析说明报告期内公司模具产品毛利率波动的原因及合理性，与同行业可比上市公司的毛利率水平、变动趋势相比是否一致；（2）进一步说明在前次募集资金投资项目“大型复杂精密模具扩产项目”的实际效益与承诺效益存在较大差异的情况下推进“横沥工业园建设项目一期工程项目”的必要性、可行性；（3）说明本次募投项目的预测毛利率明显较高是否客观、谨慎，相关风险是否充分披露；（4）结合市场地位、核心技术、行业趋势、竞争状况、现有产能以及与主要客户的合作情况等，说明本次募投项目新增模具产能消化的合理性。请保荐机构和会计师核查并发表意见。

回复：

（1）分析说明报告期内公司模具产品毛利率波动的原因及合理性，与同行业可比上市公司的毛利率水平、变动趋势相比是否一致

一、报告期内公司模具产品毛利率波动的原因分析

报告期内，公司模具业务毛利率分别为22.36%、31.91%、40.08%和34.74%，整体呈增长趋势，最近一期略有下降，具体分析如下：

1、高附加值的出口模具和大型模具销售比重上升拉动了公司模具业务毛利率的增长

报告期内，公司出口、内销模具销售收入占比和毛利率，以及大型、中小型模具收入占比和毛利率情况如下：

项目	2018年1-6月	2017年度	2016年度	2015年度
出口模具占比	69.36%	74.76%	56.08%	62.11%
出口模具毛利率	40.34%	45.42%	35.56%	24.61%
内销模具毛利率	22.05%	24.36%	27.24%	18.67%

大型模具占比	80.56%	86.80%	79.02%	79.36%
大型模具毛利率	37.59%	42.55%	33.88%	24.67%
普通模具毛利率	22.90%	23.81%	24.48%	13.44%

报告期内，最近三年出口模具及大型模具销售收入占比整体呈增长趋势，2018年1-6月上述占比略有波动，而出口模具和大型模具毛利率较高，拉动了公司最近三年模具业务毛利率整体呈增长趋势，具体来说：

(1) 出口模具较内销模具毛利率高主要原因系：一方面，出口模具主要用于部分高端品牌车型汽车零部件的生产，要求较高，附加值高；另一方面，出口模具订单主要通过商务谈判达成，境内销售模具订单主要通过投标竞价达成，因此发行人对于出口模具订单的议价能力更强，同时公司在报价时也会考虑汇率的波动风险；

(2) 大型模具的毛利率较普通模具毛利率稍高，主要原因是大型模具对生产条件要求较高、生产周期较长、生产风险也较大、附加值较高，因此大型模具的毛利率较普通模具毛利率高。

2、部分出口模具订单报价模式的变化，对出口模具毛利率起到提升作用

报告期内，越来越多的海外客户要求公司提供打包式的模具订单服务，因此公司越来越多的模具项目在报价时包含了运输费和服务费等，此类项目报价的提升对公司毛利率的升高亦有一定影响。

报告期公司出口模具销售价格变动情况如下：

项目	2018年1-6月	2017年度	2016年度	2015年度
出口模具单价（万元/套）	104.60	119.86	85.66	66.93

3、人民币对欧元、美元汇率整体呈贬值趋势，对模具毛利率起到一定提升作用

自2016年期初以来，人民币对欧元汇率整体呈贬值趋势，人民币对美元汇率整体呈贬值趋势略有波动，发行人出口模具产品一般以外币计价，因此人民币的贬值对公司模具业务毛利率的提升亦有一定影响。假设以2015年人民币对美元和欧元汇率为基准，根据测算，人民币对美元和欧元汇率的变动对公司2016年度、2017年度和2018年1-6月模具业务毛利率的提升效应如下：

单位：万元

项目	2018年1-6月	2017年度	2016年度
汇率变动对模具收入及毛利模拟影响	1,586.14	5,464.23	2,447.50
汇率波动对模具毛利率的提升效应	2.61%	4.00%	2.72%

综上，最近三年公司模具业务毛利率呈增长趋势主要是由于出口模具及大型模具销售收入占比上升、部分出口模具订单报价模式的变化以及汇率波动对毛利率波动的影响等因素导致，符合公司实际经营情况。而最近一期公司模具毛利率略有下降主要原因系：一是模具订单生产排期的波动性导致公司2018年1-6月销售的部分模具产品毛利率较低，拉低了模具业务的整体毛利率；二是人工成本等生产成本的上升导致模具营业成本上升，以及2018年1-6月人民币兑美元汇率较2017年度有一定程度的升值，对模具业务毛利率下降亦有一定影响。

二、同行业上市公司与发行人的模具产品、业务并不完全可比，毛利率水平存在差异具备合理原因

1、公司主营业务包括模具业务和结构件业务，因此同行业上市公司主要选取以模具行业（部分也包括少量结构件业务）为主业的A股上市公司，但发行人与A股同行业上市公司下游应用领域不同、产品具体种类、生产工艺以及所对应的客户均有所差异，业务之间并不完全可比，具体参见本告知函回复“第2题”之“第（1）问”分析。

2、发行人模具业务主要为汽车内外饰模具生产与销售，具体为汽车注塑模具，A股尚未有与其业务完全相同的公司，为更好地说明公司业务及行业特点，此处将可比范围扩大至境外资本市场，搜集了港股上市公司东江集团控股与之对比，东江集团控股主要产品为汽车注塑模具，所面客户为奔驰、宝马、大众等汽车厂商，与公司产品种类、下游客户基本相似，具有可比性。

报告期内，公司模具毛利率与同行业上市公司对比如下：

公司名称	2018年1-6月	2017年度	2016年度	2015年度
东江集团控股	36.75%	37.40%	28.40%	25.44%
本公司模具业务	34.74%	40.08%	31.91%	22.36%

数据来源：wind资讯、年度报告。

报告期内公司模具业务毛利率与A股同行业上市公司的毛利率因下游应用领域、产

品具体种类、生产工艺不同等原因存在差异具备合理原因，与从事相同产品经营的东江集团控股模具毛利率水平及变化趋势基本一致。

三、保荐机构和会计师核查意见

保荐机构和会计师核查了报告期内公司模具业务销售收入明细表、成本结构明细情况，并结合销售价格、产品成本变化情况以及出口模具和大型模具销售占比及毛利率情况，分析了公司模具业务毛利率的主要变化原因；了解了报告期内相关汇率波动情况，复核分析汇率波动对公司模具毛利率的影响测算；查阅了同行业上市公司公开资料并了解了不同模具细分行业资料及毛利率情况。

经核查，保荐机构和会计师认为：发行人报告期内模具业务毛利率波动确系因出口模具及大型模具销售收入占比变动、模具项目报价时考虑了运输费和服务费等因素以及汇率波动对毛利率波动的影响等因素导致，符合公司实际经营情况。公司与同行业上市公司模具业务产品下游应用领域不同、产品具体种类、形态以及所对应的下游客户均有所差异，公司模具业务毛利率与同行业上市公司模具业务毛利率的差异具有合理性。

(2) 进一步说明在前次募集资金投资项目“大型复杂精密模具扩产项目”的实际效益与承诺效益存在较大差异的情况下推进“横沥工业园建设项目一期工程项目”的必要性、可行性

公司大型复杂精密模具扩产项目2017年度实现的效益占承诺效益比例在80%以上，与达产后承诺效益较为接近；2018年1-6月中期实现效益有所波动主要是受大型模具排产的不均衡性等客观因素影响，对公司未来业务开展不会产生重大不利影响。具体分析请见本告知函回复“第5题”之“第（2）问”之“前次募集资金项目未达到预计效益的原因及合理性”回复内容。

一、前次大型复杂精密模具扩产项目与本次横沥工业园建设项目一期工程项目不尽相同，不具备完全可比性；本次募投项目实施的整体战略意义高于前次募投项目，不存在重复建设的情形

公司两个募投项目虽均是围绕主营业务展开，但横沥工业园建设项目一期工程项目是公司发展到新台阶、新阶段而实施的战略性举措，除了进一步进行生产线整合升级和扩大模具产能规模外，更重要的还将承担起公司核心生产基地的重要战略定位，将分散

的生产基地整合实现公司生产资源的统一；同时，项目设立于东莞横沥模具专业镇亦符合国家推动产业集群化发展的战略。

整体上看，本次募投项目整体战略层次高于前次募投项目相对单一的产能扩张目的；具体看，两个项目实施目的、定位、目标市场、产品范围及产能扩充规模等均不同。

项 目	横沥工业园建设项目一期工程项目	大型复杂精密模具扩产项目
实施目的不同	(1) 项目设立于模具工业园可实现产业集群效应，同时解决深圳、东莞等多处生产基地分散的问题 (2) 解决深圳持续高位的人工成本、租金成本问题，提高生产、经营效益 (3) 进一步提高大型乃至超大型模具、节能减排轻量化零部件模具的生产能力，并新增高附加值高端车灯模具	提高大型模具的生产能力
定位不同	建造出全球客户认可的规模化、专业化生产基地，突出体现整车成套模具承接能力	专注于大型汽车内外饰模具
目标市场及客户不同	不受地理区域限制，面向公司的所有客户	选址天津，贴近服务京津冀的核心客户
主要产品及技术不同	(1) 全产品供应 (2) 侧重于节能减排轻量化零部件模具 (3) 新增高端车灯模具	保险杆模具、仪表盘模具等
产能扩充规模不同	(1) 拟年新增280套大型模具 (2) 拟年新增1,700套中小型模具	年新增80套大型模具

二、横沥工业园建设项目一期工程项目作为公司战略部署的重要一步，具备必要性、可行性

本次募投项目作为公司核心战略生产基地，现已完成投资备案、环评备案程序，项目建设设计图纸方案已经规划局审批，已基本完成土方回填和地面整平，监理、施工总承包单位招标工程已完成。

1、本次募投项目建设有助于解决产能不足、生产基地分散导致的组织效率较低等问题，具备必要性

①解决公司产能瓶颈的需要

报告期内，公司的产能利用率分别达到97.34%、99.76%、100.23%和98.10%，产能利用率逐渐趋于饱和。随着市场需求的持续增加，现有产能已不足以支持公司快速发展的需要，产能瓶颈日益凸显。与此同时，公司现有场地面积有限，生产线布局紧凑，且没有大规模的改扩建空间，严重制约着公司销售规模的进一步扩张和综合竞争力的持续提高。

②提升公司生产效益的需要

首先，公司现有生产场地严重制约了培育高效一体化的管理和制造体系的能力。公司在深圳、东莞等生产场地的现有厂房、加工车间使用年限较长，布局相对分散，导致部分产品生产流程延长，在各生产场地之间协调生产难度也较大；本项目建成后将对材料仓库、生产车间和成品仓库等进行合理布局，优化生产流程，以实现各生产部门间的沟通、协作高效运行，从时间成本、物流运输成本等方面提升生产效益。

其次，公司将进一步提高生产线自动化，进一步提升整体效率并降低人工成本，提高生产效益。

③行业的快速发展推动公司提前进行战略性布局

首先，近年来汽车行业主机厂和一级供应商对模具企业的综合能力和整包能力要求日渐上升。本次募投项目实施将加强公司在全国范围内的产能优势，能为客户提供更加全面的、更具性价比的整车全套模具配套能力及“模具+制品”解决方案，有利于提高公司订单承接能力和品牌形象。

其次，该项目将在当前行业发展趋势上进行战略布局，如加大轻量化技术在汽车领域的应用和解决方案的研究实践，有助于公司在未来行业市场抢占先机。

2、本次募投项目建设，具备政策、市场、技术、人才等方面可行性

①模具行业受到国家政策的大力支持，本次募投项目已被评为东莞市2018年重大建设项目，具备政策可行性

本项目新增产能涉及的产品主要为精密注塑模具，具有良好政策空间。近年来，国家为促进模具行业的发展，出台了一系列关于推动模具及相关产业发展的鼓励政策和扶持措施。2015年，国务院发布纲领性文件《中国制造2025》，明确了我国实现制造强国的战略目标和道路，国家对制造业发展的总体规划将引领模具行业快速发展。此外，本项目建设地位于东莞市横沥镇，横沥镇是中国模具名镇，本项目的建设与当地产业规划高度契合，符合当地政策导向，已被东莞市列为2018年重大建设项目之战略性新兴产业项目。

②模具行业下游应用广泛，公司国内外知名核心客户收入占比超过70%，具备市场可行性

首先，模具市场广阔，具备市场基础。模具作为“工业之母”被广泛应用于汽车、通讯、家电、消费电子、航空、航天、医疗、生物、能源等制造领域，其全球市场规模2015年已达1,077亿美元，且中国模具工业协会预测中国模具市场规模到2020年有望达2,500亿元，其中高档模具需求约占市场需求总量的六成。特别是作为模具行业最为重要的汽车模具市场，随着新车推出、旧车改型加快，以及油汽车、新能源汽车轻量化发展推动注塑率的加大，与公司核心业务相关的注塑模具市场空间将进一步提升。

其次，公司国内外知名核心客户收入占比超过70%，具有优质的客户基础。经过十多年优质客户资源的积累，公司模具产品核心客户已有一汽大众、宝马、丰田、日产、雷诺、福特、本田、菲亚特、广汽、比亚迪等汽车厂商以及佛吉亚集团、全耐塑料制造集团、马瑞利、延锋集团等全球领先的汽车零部件总成生产企业；前述优质客户基础带动公司模具业务在报告期内实现20%以上的年均增长率，相应的亦为本项目新增产能消化奠定了良好基础。

③标准库体系的建立有助于充分释放公司积累的十余年模具工艺技术和经验，且已战略性储备行业前沿技术，具备技术可行性

首先，建立了完善的技术标准体系及标准化执行能力，可充分释放模具行业工艺技术和经验并重的特性。公司在汽车保险杠、翼子板、仪表板、门板、前端模块、进气格栅、方向盘、安全气囊盖等汽车内外饰件和功能件模具方面积累了大量成功案例和经验。在此基础上，公司技术中心对模具生产制造业务中应用到的技术、工艺标准和经验进行统一的整理，按照模具制造生产工序流程主体环节的分类，建立类别明确、涵盖全面、数据信息统一的工艺技术标准化体系，实现了模具制造工序标准化、工艺标准化和工艺参数标准化，降低了学习成本。

其次，已储备多项前沿技术，可在下游行业发展中充分把握市场机会。如公司已储备金属3D打印技术、汽车轻量化零部件等新型模塑技术、半固态压铸成型技术等，有利于进一步布局高附加值模具产品，进一步完善公司的整包能力、成套模具配套生产能力和把握行业新机会。

此外，截至2018年6月30日，公司及子公司拥有265项专利权，其中发明专利29项，实用新型专利224项、外观设计专利12项，公司拥有软件著作权100项，本项目产品生产以现有技术为基础，具有技术可行性。

④公司人才培养机制、激励机制完善，且引进了技术过硬、管理经验丰富的德国专家负责公司模具经营管理，可充分吸收汽车发达市场知名企业的先进经验

首先，人才培养机制健全、薪酬激励机制完善。在制度上保证了公司可通过内部培养、外部聘请的方式为项目储备管理人才、技术人才和专业技工人才，以保证项目的顺利进行。

其次，模具行业特性要求经营管理者需具备深厚技术水平和管理经验。公司经营管理层主要为具备十余年模具行业管理经验、专业技术和对行业发展有把握力的创始人，且引进了在全球知名汽车一级供应商工作多年的德国专家负责公司模具中心的管理经营，管理团队丰富经验的融合确保项目在模具订单接单、生产制造、交期、质量等方面满足知名客户的需求。

此外，技术中心培育了大量的核心技术骨干，可持续提供竞争力。截至2018年6月30日，公司研发人员共有717人，且多人多次获中国模具工业协会评定的“精模奖”。研发人员紧密跟踪国内外行业最新技术发展，引进开发并验证实施新技术、新工艺、新产品，为项目顺利实施提供了人员和技术储备。

三、保荐机构和会计师核查意见

综上，保荐机构及申报会计师查阅了发行人前次募投项目和本次募投项目的可行性研究报告、公司客户销售订单储备情况、核心技术情况和人才制度等资料；取得模具行业相关的市场研究报告和行业政策等公开资料；访谈了发行人管理层相关人员；经核查，保荐机构及申报会计师认为：公司前次募集资金大型复杂精密模具扩产项目2018年1-6月中期效益有所波动系排产不均衡性客观因素影响所致，具有合理性；本次募投项目横沥工业园建设项目一期工程亦在实施目的、产品范围及定位等方面均与其不同，具有重要性，且在政策、市场、技术、人才等方面具备可行性。

(3) 说明本次募投项目的预测毛利率明显较高是否客观、谨慎，相关风险是否充分披露

公司结合模具业务的现有盈利情况和市场行情对本次募投项目的效益预测进行了更新调整：以公司模具产品近期市场售价情况对募投项目模具产品售价进行了调整，并结合近期原材料价格变动情况及公司经营数据合理预测其成本。调整完后公司募投

项目预测毛利率为32.29%，基本与2018年1-9月模具业务毛利率（32.48%）趋同，具有合理性及谨慎性。

调整后募投项目收益测算过程及建成后的主要经济效益指标如下表：

测算过程	金额（万元）	备注
营业收入	45,795	达产年
总成本费用	31,009	达产年
税金及附加	273	达产年
利润总额	8,061	达产年
所得税	1,209	达产年
净利润	6,852	达产年
主要经济效益指标	数值	备注
内部收益率	12.04%	所得税后
静态投资回收期	8.35年	含建设期，所得税后

基本假设条件及具体测算过程如下：

（1）项目收入的测算过程及依据

项目达产后预计可实现年产中小型模具1,700套、大型模具280套的新增产能，产品单价以公司模具产品最近平均售价及未来公司产品市场定位的销售价格作为预测的依据。预计项目建成后第一年（T+36）达产率为80%，建成后第二年（T+48）完全达产。项目达产后，年新增销售收入45,795万元，具体测算过程如下：

单位：万元

序号	项目	T+36	T+48~T+144
1	中小型模具	8,636	10,795
	数量（套）	1,360	1,700
	单价（万元/套）	6.35	6.35
2	大型模具	28,000	35,000
	数量（套）	224	280
	单价（万元/套）	125.00	125.00
合计		36,636	45,795

注：公司现有中小型模具销售价格约6.38万元/套，大型模具销售价格约126.15万元/套。

(2) 项目成本费用的测算过程及依据

项目总成本费用的具体数据构成如下：

单位：万元

序号	项目	T+36	T+48~T+132	T+144
1	营业成本	25,414	31,009	30,436
2	管理费用	3,704	4,620	4,620
3	销售费用	1,465	1,832	1,832
4	财务费用	-	-	-
	合计	30,583	37,461	36,888

注：设备经济使用寿命为10年，根据设备购置进度，最后一年设备折旧期限不足1年，累计折旧额比以前年度低，当年成本降低。

①营业成本

按照公司历史经营数据预计单位产品直接原材料消耗金额、外协费用及其他制造费用。工资及福利费根据项目新增劳动定员609人，并参考横沥镇生产人员薪资水平按人均工资约6万元/年计算。固定资产按直线折旧法计提折旧，其中，房屋建筑物按直线折旧法分40年折旧，残值率5%；机器设备按直线折旧法分10年折旧，残值率5%。

②销售费用

参考公司历史经营数据，结合模具行业基本情况，本项目销售费用按销售收入4%计取。

③管理费用

参考公司历史经营数据，结合模具行业基本情况，除人工、折旧外的其他管理费用按销售收入10%计取。

④财务费用

本项目投资拟使用募集资金及自有资金，未使用债务融资，故不设财务费用。

本次募投项目收入、售价、成本、毛利率预测过程和预测依据合理，盈利预测的相关假设依据和假设条件充分，考虑了行业发展情况和公司自身经营情况，盈利预测的结论谨慎合理。

综上，公司根据模具业务的现有盈利情况对本次募投项目产品的毛利率进行预

测，具有合理性。

四、在配股说明书中补充披露相关风险

已于配股说明书（申报稿）“第三节 风险因素”之“六、募集资金投资运用的风险”对本次募投项目因项目预测毛利率较高而可能带来的效益不达预期的相关风险进行补充披露，具体如下：

“（一）募集资金投资项目投产不达预期

公司本次配股募集资金总额不超过73,880.00万元，其中不超过68,800.00万元用于“横沥工业园建设项目一期工程项目”，剩余募集资金用于补充流动资金。募投项目的实施将进一步提高公司产能规模、订单接单能力及竞争力，进而提升经济效益。虽然公司已对募集资金投资项目进行了充分的可行性论证，但在实际的建设过程中，不可排除将仍存在工程进度、工程质量、设备价格、投资成本等管理和组织实施方面的风险因素。

公司本次募投项目毛利率预测为**32.29%**，是基于公司模具业务的现有盈利情况，综合考虑募投项目发展规划后所做的预测。虽本次募投项目的毛利率是在公司合理预测的基础上确定的，但无法排除政策环境、市场需求等方面发生重大不利变化导致募投项目产生的经济效益不达预期，以及募投项目新增固定资产折旧及无形资产摊销亦进一步侵蚀公司业绩的风险。”

（4）结合市场地位、核心技术、行业趋势、竞争状况、现有产能以及与主要客户的合作情况等，说明本次募投项目新增模具产能消化的合理性

汽车行业发展对模具企业的国际化和综合能力要求提高，银宝山新对于全球布局具有前瞻性，与全球核心汽车主机厂和一级供应商保持良好的客户关系，本次募投项目新增模具产能消化具备合理性。

一、模具行业发展趋势、竞争状况及公司竞争优势、客户结构概况

1、公司已结合行业发展趋势在美国、德国、印度等区域进行全球性布局

①汽车产业全球化提升要求配套厂商亦具备全球服务能力。近年来汽车行业主机厂持续不断进行国际化布局，一级供应商亦跟随布局，对模具企业的国际化及综合能力要

求逐渐上升。客户对于汽车模具供应商的全球交付能力、整包承接能力将会有重大需求和考验，包含海外技术支持、海外制造、多种类模具的生产能力、不同区域及城市的布局。

②银宝山新已结合行业发展趋势在全球范围内战略性布局。银宝山新对于全球布局较有前瞻性，在海外方面，近三年先后在美国、德国、印度投资，加强海外技术支持能力及模具制作能力；在国内，深圳总部辐射珠三角区域，天津辐射北方区域，南通辐射长三角区域，印度工厂辐射南亚地区，国内东莞工厂的投资未来将加强全国范围内的产能优势，全线自动化生产将进一步提升整体效率并降低人工成本，将全方位提升在全球范围内的汽车整包项目的竞争优势。

2、公司知名汽车厂商、全球领先总成生产企业客户占比在70%以上，在深化客户合作方面实现了与国际知名厂商在印度合资设厂开展经营的举措，亦进一步提升了获取新客户的能力

公司经过十余年的积累，凭借较强的技术实力和丰富的生产经验赢得了国内外众多知名下游厂商的认可，已与一汽大众、宝马、佛吉亚集团、全耐塑料制造集团等知名企业建立了稳定的合作关系。公司与现有客户Faurecia（佛吉亚）合资成立印度工厂，通过联合开发、战略投资合作、签订销售框架协议等措施加深客户的合作深度并实现资源共享；此外，报告期内陆续开发了空调国际（Air International）、广汽优利得、麦格纳、PVL¹、AD Plastic²、BAP³、IAC⁴、丰田纺织、重庆小康汽车、重庆比速汽车等新客户。

稳定的客户基础及良好的合作记录将为新产能的消化提供便利的客户资源，为消化新增产能提供了保障。

3、公司依托较强整包能力、快速响应能力在行业竞争中保持了竞争力

模具行业的市场化程度相对较高，竞争较为激烈。但行业内有能力从事全球布局并快速响应、具备较强整包能力的精密大型注塑模具厂商为数不多。塑料模具行业的马太效应比较明显，资金充足、规模量产、研发能力强的优秀厂商往往会有大客户的持续订单，实现经济效益的同时又进一步促进技术、经验的提升；而那些产能不足、技术研发

1 PVL: PLASTIQUES DU VAL DE LOIRE, 法国规模较大的内饰件供应商。

2 AD Plastic: AD Plastic d.d., 克罗地亚最大的汽车零部件供应商。

3 BAP: Boryszew Automotive Plastics Group, 波兰最大的汽车行业生产商。

4 IAC: International Automotive Components Group Limite, 全球领先的汽车内饰供应商。

能力较弱和资金实力不足的企业无法获取持续获取高附加值订单，导致竞争力进一步减弱；即行业呈现出“强者越强，弱者越弱”两极分化的格局。

公司已全球具备较强综合能力模具供应商，目标在五年内成为全球范围内，集模具制造能力、技术能力和服务能力全方位一体的知名模具供应商。

二、公司高度重视研发投入，使得现有技术不断优化和储备了较多行业前沿技术，相应的进一步提升了在全球发达汽车市场的技术服务实力

1、不断加强技术投入

报告期内，公司不断加大研发投入以提升竞争力，具体情况如下：

项 目	2018年1-6月	2017年度	2016年度	2015年度
研发投入（万元）	5,842.10	11,459.84	9,601.73	8,763.23
增长率	1.96%	19.35%	9.57%	20.34%

2015年-2017年，公司研发投入不断增加，平均增长率为16.42%。未来5年内，公司计划在德国、美国部署技术研发能力，以支持欧洲及美洲两大重点汽车技术中心的客户需求。

2、良好的技术储备

公司通过技术开发和积累，储备了较多行业发展前沿技术，主要明细如下：

序号	技术名称	技术特点	对应已获取的专利名称及编号
1	金属 3D 打印成型	(1) 3D打印系通过粉末钢材经高温激光快速烧结，层层堆积形成预先图形设计3D零件，可成型各种特异外观与内部形态结构； (2) 解决模具零件内部关键结构难加工的问题； (3) 模具零件一次成型，随形设计。	塑胶模具及其3D打印模具透气件,ZL201721065924.5
2	单腔双色汽车模具技术	(1) 单腔双色通过模具内部结构驱动，留出第二色成型空间，整体仍只是一套模具大小，避免传统需2套模具成型一个产品的弊端； (2) 单台普通注塑机实现双色注塑可实现成本降低； (3) 解决汽车大型双色产品一套模具内成型的问题。	一种单腔双色模具闸刀止退结构,ZL201620457645.2
3	深腔产品的低压注塑成型技术	(1) 低压注塑直接将覆盖物放在模具中再注塑填充塑胶成型，开模取出的产品直接就是完成覆盖的塑胶件，避免以往在塑胶件上用粘合剂粘接多道工序成型； (2) 解决了覆盖物在模具中固定的技术难点，低成本、少工序实现高质量产品； (3) 解决汽车内饰件表面装饰和成型一次成型的问题。	低压注塑模具，ZL201621492111.X

序号	技术名称	技术特点	对应已获取的专利名称及编号
		题；无胶粘污染。	
4	叠层模具技术	(1) 一套模具常规2个型腔分布是在同一水平并排设计，叠层模则是在模具开模方向叠加方式设计，这样设计好处是模具只是厚度增加，而不是宽度增加（宽度增加会要求更大吨位注塑机的支持）； (2) 节省注塑机成本和提升小吨位注塑机的利用率； (3) 大型汽车产品应用叠层模技术，可实现高效量产、降低产品成本。	叠层模具流道系统和注射模具，ZL201721121136.3
5	SMC热压成型模具技术	(1) 与注塑成型不同，将固态材料铺在型腔内，合模后加热加压使材料软化融化流动填充型腔； (2) 主要处理大型、超厚产品（例如冰箱外壳、大型卡车车头外壳），对高强度、隔音效果好、质轻等要求高的部位可实现以塑代钢； (3) SMC技术全面应用，进一步实现汽车轻量化。	技术已成熟，相关专利申请过程中

公司将继续加大模具相关的技术、产品研发投入力度，如金属 3D 打印技术在模具上的基础应用工艺研究、热塑性复合材料的汽车轻量化应用，并逐步将研发成果转化投产，旨在为客户提供丰富化的产品和增值服务，提升公司的竞争力。

三、公司产能利用率在100%左右，已达饱和状态；现有在手订单充足，依据模具业务增长情况，订单的增长可有效覆盖募投项目的产能释放

公司模具业务产能利用率基本处于 100%水平，达饱和状态，具体情况如下：

项目	2018年1-6月	2017年度	2016年度	2015年度
模具收入（万元）	39,663.48	87,377.65	66,343.52	58,619.40
同比增长率	14.93%	31.70%	13.18%	22.01%
模具产能利用率	98.10%	100.23%	99.76%	97.34%

截至2018年6月末，公司模具业务在手订单合计金额为8.77亿元，订单量可以满足公司模具业务平均9-12个月左右的生产交货周期需求。以公司2015年至2017年模具业务平均增长率测算，到2021年全部模具产能释放时，公司模具的销售收入将超过19亿元，可覆盖公司现有的产值（约9亿元）和预计新增产值情况（包括本次募投项目和前次募投精密模具自动化专线及精密结构件生产项目新增产值，约5.6亿元）。

综上，从模具行业发展趋势及竞争状况、公司的市场地位和技术水平、现有客户结构和在手订单、未来产能扩大情况来看，公司现有产能利用率接近饱和，现有产能无法满足公司未来的业务扩展，因此募投项目新增产能消化具备坚实基础。

四、保荐机构和会计师核查意见

保荐机构及申报会计师查阅了发行人所处行业研究报告、公司核心技术资料及研发投入情况、现有产能利用率情况、客户明细、在手订单及主要客户重大合同资料等；访谈了发行人管理层相关人员，了解公司所处行业的竞争格局及发行人的市场地位、战略部署、未来新增产能消化措施等情况；经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人本次募投项目新增模具产能消化具有较强的市场、客户和技术基础，符合企业业务发展概况。

5.截至2018年6月30日，申请人前次募集资金仍剩余1,117.77万元，且募投项目未达
到预计效益，请申请人说明：（1）前次募投项目中“热流道系统研发”项目中相关技术
是否成熟，是否影响项目建设和投产；（2）前次募集资金未投入金额较大及未达到预
计效益的原因及合理性；影响募集资金项目效益的原因是否为新发生的客观因素；是
否会持续影响申请人的后续业绩。请保荐机构发表核查意见。

回复：

（1）前次募投项目中“热流道系统研发”项目中相关技术是否成熟，是否影响项目建设和投产

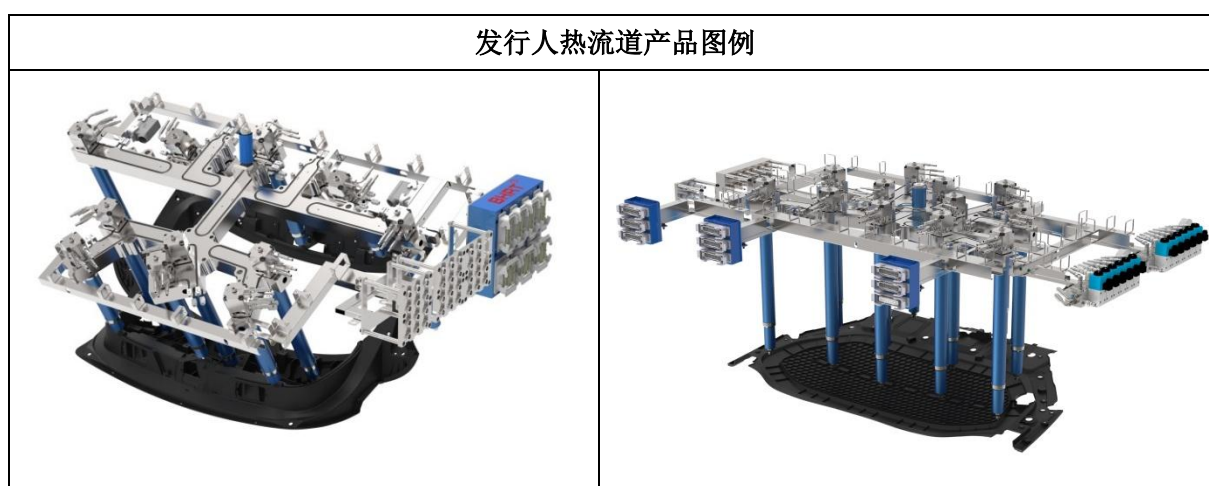
一、热流道系统产品情况及行业竞争情况概述

热流道系统是注塑模具重要的部件之一，作为注塑机炮嘴的延伸在实际生产中可确保熔融状态塑料在热量损失前直接注入到模具型腔的不同位置，较高的料流温度有利于成型流动性较差的物料和结构复杂、尺寸较大或薄壁的产品，同时无水口料产生可进一步实现成本节约和自动化生产，此外亦可通过针阀等技术控制实现顺序注塑以获得较好产品外观和浇口质量。

热流道系统目前已处于广泛运用阶段，行业技术发展处于成熟阶段。热流道作为注塑模具的核心部件，具备一定技术、品牌壁垒，特别是高端模具领域，下游客户在

定制模具时皆对其热流道供应商进行严格把控。目前，热流道行业高端市场主要由已经过50-60年发展的欧美知名品牌主导，主打高端品质；而国内热流道市场主要处于低端竞争状态，主打价格优势。中国作为模具大国、热流道小国，每年出口大量模具产品所使用的热流道系统大部分为国外品牌，发行人致力于实现国产替代、外购转自制的战略目标。

发行人热流道系统定位于高端市场，现已具备成熟的热流道技术，主要竞争对手为国际知名品牌，与该等竞争对手的主要差异在于长期发展过程形成的品牌认知度。发行人结合专业技术人才、设备配置水平及自身产业结构等综合效应已研发形成完善的产品系列，相关技术已成熟并能满足客户多样性的产品需求；目前，发行人部分技术和产品工艺已获知名汽车、家电商家的认可和应用，正逐步建立品牌效应。



二、发行人良好的技术、人才储备为热流道系统推广应用奠定坚实基础；发行人热流道技术已在较多前沿领域进行应用，并且在特定应用领域已具有与欧美一线热流道品牌竞争的技术实力；公司热流道系统技术已基本成熟，项目建设和投产已完成

1、良好的技术储备是为客户提供定制化热流道系统解决方案的基础

截至2018年6月30日，公司在实施热流道系统研发项目过程中共形成13项专利权，形成软件著作权2项，已产生良好的研发成果；如公司热流道研发项目中“一种用于针阀式热流道系统的双活塞结构气缸”项目已获1项专利、“注塑模具的整体式针阀热流道结构的开发”项目已获3项专利，该等项目的研发成功和专利获取使得公司形成包括开放式和针阀式、针阀多速控制和多型腔、油缸和多活塞气缸等不同技术标准、产品系列的热流道系统，可实现多行业产品和注塑重量0.6g~9kg的跨越，为客户提供定制化

热流道系统解决方案奠定了工艺技术、经验基础。

2、专业性人才储备为热流道系统技术的持续提升和前沿应用提供保障

除上述已有技术水平外，发行人于2016年11月引入外部优秀技术专家合资成立子公司慧博热流道，并组建专业技术团队以进一步推动“热流道系统研发”项目的实施，提升热流道产品市场竞争力。在热流道技术方面，该技术专家具备20多年的热流道从业及研发经历，并曾在欧美知名热流道企业马斯特(Mold-Masters)、美国硬壳(INCOE)等担任要职；在模具技术方面，可充分发挥公司积淀十余年的模具工艺技术、经验和标准库优势。结合热流道、模具两方面人才优势公司可精准开发出客户需求产品。

3、发行人热流道技术已在较多前沿领域进行应用

公司热流道技术已基本成熟，已具备提供多类型热流道前沿产品的能力，应用领域涵盖汽车、家电、医疗、电子、通讯等。目前，公司技术较为突出的应用领域如下：

序号	技术领域	技术实现效果
1	双活塞气缸技术	(1) 双活塞气缸产品是阀针动作的驱动部件，是针阀式热流道系统的关闭部件； (2) 气缸的动力源为压缩空气，即使泄漏也不至造成污染，优于油缸驱动容易造成漏油污染而无法继续生产的风险； (3) 公司双活塞气缸技术具有推力大、体积小、清洁生产的特点，该产品已逐步被知名客户认可。
2	双色模注塑系统	(1) 产品可以适应于不同颜色、不同材料等多种双色注塑形式，在热流道的结构上不仅可以完成并列安装的结构形式，也可以完成叠层式安装的结构形式； (2) 该技术已获客户认可并在产品中进行应用。
3	塑包钢产品注塑系统	(1) 塑包钢注塑工艺系在汽车轻量化的背景下出现； (2) 目前公司已经生产10余套热流道用于塑包钢产品的注塑，部分产品已稳定生产超50万模次，客户了实现成本节约和效益提升。
4	换色模具注塑系统	(1) 换色一直是热流道行业内的难题，行业内普遍的做法是做两套热流道系统，生产不同颜色的产品使用不同的热流道，成本高； (2) 公司热流道系统换色效率具有较强竞争优势，深色到浅色可以15模次完成，浅色到深色可以10模次完成，较行业平均50余次才实现换色效果效率高。
5	大型保险杠系统	(1) 公司在大型保险杠热流道设计方面技术、生产方面经验积累具有较强优势； (2) 公司已为东风日产保险杠模具的唯一指定品牌热流道厂商。
6	高含量玻纤、长玻纤注塑	(1) 公司在高玻纤、长玻纤工艺技术和生产方面大量应用，积累了成熟经验； (2) 公司的热流道系统寿命延长技术在行业内位于前列水平。
7	碳纤维注塑热流道的应用	(1) 碳纤维注塑为汽车轻量化背景下出现的一种技术，且将会是一种趋势，公司已通过实验积累了相关工艺参数； (2) 该工艺参数在小鹏汽车电池盒支架项目上得以进一步验证，现已累积30万模次的生产，效果显著。

目前，公司在特定应用领域已具有与欧美一线热流道品牌竞争的技术实力，以双

活塞气缸技术为例：

国内外长期以来普遍采用的油缸驱动技术因高温工作环境，使得液压油或密封元件分解造成系统漏油引致热流道不能正常工作或停产；虽有许多厂家采用气缸驱动，但与液压相比较低的压力导致针阀不能正常工作引致注塑产品缺陷。公司开发出的双层和三层多活塞气缸结构解决了压力不足和漏油问题，该技术已获取国家专利，且在公司天津、广州、惠州厂区的多个客户项目上应用验证，可靠性和效果良好。

4、公司热流道系统技术已基本成熟，项目建设和投产已完成

公司“热流道系统研发”项目已于2016年6月建成达到预定可使用状态并开始逐步投产，公司热流道系统技术已基本成熟，研发团队具有丰富的经验，且相关技术成果已应用到众多领域，自投产至今已完成数百套商品化热流道系统项目，产品质量已得到市场验证。

三、保荐机构核查意见

保荐机构查阅了热流道系统相关行业研究报告、同行业公司情况、发行人的专利技术证书、核心技术储备情况等，访谈了该研发项目的负责人，并现场查看了项目实施情况及相关技术产品，获取了相关客户明细和抽查了相关销售原始凭证，经核查保荐机构认为：公司“热流道系统研发”项目中相关技术已成熟，项目建设和投产已完成，产品品质和品牌已逐渐取得客户认可。

(2) 前次募集资金未投入金额较大及未达到预计效益的原因及合理性；影响募集资金项目效益的原因是否为新发生的客观因素；是否会持续影响申请人的后续业绩

一、前次募集资金存在未投入金额的原因及合理性

发行人前次募投项目承诺投资金额为29,937.64万元，截至2018年6月30日已累积投入28,819.87万元，投入比例达96.27%，尚未投入金额及占比较小。

截至2018年6月30日，发行人前次募集资金尚未使用明细及原因如下：

单位：万元

项目名称	承诺投资金额 (A)	实际投资金额 (B)	未投入金额 (A-B)	未使用完原因
------	------------	------------	-------------	--------

大型复杂精密模具扩产项目	9,788.37	9,534.03	254.34	(1) 剩余金额为铺底流动资金； (2) 谨慎性使用所致。
精密模具自动化专线及精密结构件生产项目	14,480.89	14,009.86	471.03	剩余金额主要为铺底流动资金。
大型复杂精密模具关键技术及工艺研发项目	5,441.03	5,048.63	392.40	(1) 子项目之一“热流道系统研发项目”实施过程中，节约少量项目建设资金； (2) 2018年4月公司将子项目“热流道系统研发项目”结余的712.40万元募集资金用于该项目中的另一个子项目“模具设计智能化项目”，目前实施情况进展符合预期。该变更事项已经董事会、监事会、股东大会审议，并由独立董事、保荐机构发表意见，履行了相应的流程。
合计	29,937.64	28,819.87	1,117.77	-

综上，保荐机构查阅了前次募集资金投资项目可行性分析报告、募集资金存储账户和三方监管协议、募集资金使用对账单及相关合同，经核查保荐机构认为：前次募集资金未投入金额主要为少量铺底流动资金和项目实施结余资金，该等少量结余资金已依据募投项目实际经营需要和投资计划安排使用，符合企业实际经营情况，具有合理性。

二、前次募集资金项目未达到预计效益的原因及合理性；影响募集资金项目效益的原因是否为新发生的客观因素；是否会持续影响申请人的后续业绩

(一) 大型复杂精密模具扩产项目

1、公司大型复杂精密模具扩产项目2017年度实现效益占承诺效益比例在80%以上，与达产后承诺效益较为接近；2018年1-6月实现效益与达产后承诺效益存在差距主要是受大型模具排产的不均衡性等客观因素影响

单位：万元

项目名称	承诺效益 (净利润)	累计产能利用率	2017年度	2018年1-6月
大型复杂精密模具扩产项目	1,684.13/年	94.38%	1,352.06	202.55

汽车行业的发展引致各大汽车厂商不断推出新车型、旧车改款，带动模具业务出

现快速增长；但汽车行业规模效应使得不同汽车厂商会依据市场状况、竞争对手计划不断调整自身所推出产品或推出时间窗口以实现预期效益，相应的模具作为实现汽车量产的关键核心工具，其生产制造安排亦会受前述调整的影响。

公司大型复杂精密模具扩产项目2018年1-6月实现效益与达产后承诺效益存在一定差异的主要原因如下：

(1) 该项目产品为大型复杂精密模具，因其更为复杂的结构和更高的生产精度要求而需要较长的生产周期，且在生产过程中需根据客户要求反复修改，受项目进度影响，不同月份收入起伏较大，从而造成效益的起伏较大，如PO（全耐塑料制造集团）的部分订单因客户设计变更而导致排产有所延期。2018年1-6月为达产第一年，在生产接近满负荷状态下，销售和生产并未能完全同步，效益未完全体现在当期。模具属于定制化产品，每个产品之间差异性较大，短期内实现收入及效益存在一定的波动起伏属于正常情况。

(2) 近年来人工成本等生产成本的上升导致模具营业成本上升，以及2018年1-6月人民币兑美元汇率较2017年度进一步升值，对公司效益实现亦产生一定不利影响。

综上，大型复杂精密模具扩产项目2018年1-6月实现效益出现波动系受排产的不均衡性、汇率变动等新发生的客观因素影响，具有合理性；该等原因不影响行业总体发展趋势。

2、公司优质客户在手订单充足，且潜在客户在谈项目盈利性较好，预计未来实现效益好转可期，前述暂时性因素对发行人后续经营业绩影响较小

截至2018年8月末，大型复杂精密模具扩产项目在手订单为3.05亿元，其中知名汽车品牌订单占比在71.40%以上，具体如下：

产品系列	订单金额（万元）
大众系列	13,651.87
标致、雪铁龙系列	3,389.62
奥迪系列	2,286.10
宝马系列	1,277.82
奔驰系列	1,172.50
知名客户订单金额合计	21,777.91
占 比	71.40%

除上述已获取订单外，该项目2018年上半年已获得丰田集团在中国的第一套门槛条模具业务，进一步奠定了与丰田集团的战略合作关系。随着李克强总理出访日本，丰田集团计划加强在华投资，预计在未来一到两年内增设多家工厂，预期将进一步推动公司与丰田集团业务合作。此外，该项目已储备多家世界著名汽车主机厂及一级供应商意向性极强的大型模具订单，未来实现承诺效益更具保障性。

此外，公司还积极把握国内新能源汽车市场机遇推动业务增长，以及推行信息化系统提升工作效率、增设预防机制规避质量损失等举措来提升公司效益。

综上，大型复杂精密模具扩产项目2018年1-6月实现效益出现波动的影响因素不会对发行人的后续业绩产生持续不利影响，随着在手订单业绩效应的逐步显现和积极应对措施对业绩的进一步提振，项目承诺效益预期将得以实现。

(二) 精密模具自动化专线及精密结构件生产项目

1、未达到预计效益的原因及合理性，该因素是否为新发生的客观因素

精密模具自动化专线及精密结构件生产项目2017年度和2018年1-6月实现效益分别为348.94万元和140.53万元，与达产后承诺效益存在一定差异。截至2018年6月末该项目仍处于投产期，该项目在投产期的实际效益与达产后承诺效益存在一定差异的主要原因如下：

(1) 投产期内生产能力、效率未完全释放是实现效益较低的重要原因之一

具体表现为：一是2017年新厂房才全部建成装修完毕，且部分新设备于2017年下半年才陆续在新厂房投入使用，因此期初项目建设过程中受生产场地限制，设备和人员并未完全投入；二是项目建成后投产初期产能爬坡阶段管理体系、生产体系的进一步调配磨合亦会滞后经济效益的释放；前述情形是使得项目投产初期的经济效益未随时间进度同比例显现的重要原因之一。

(2) 该项目产品分汽车方向盘模具及部件业务、通讯基站和消费电子模具及结构件业务，前者收入规模已按投产进度接近募投预期，后者因受4G向5G过渡处于行业低谷的影响，效益实现进度有所滞后

①汽车方向盘模具及部件业务收入规模已接近募投预期，项目已实现盈利

该项目汽车方向盘模具及部件产品以临近的惠州比亚迪（002594.SZ，主营汽车及相关产品）、德赛西威（002920.SZ，主营车载信息系统和车载娱乐系统）、华阳集团（002906.SZ，主营汽车电子及精密结构件业务）及奥托立夫（ALV，主营汽车与汽车零部件业务）等客户为基础向全球供货，收入规模稳步提升，而效益未达预期主要原因包括：

一是该项目2017年5月达到预定可使用状态后进入投产期，虽已获取了比亚迪等知名客户订单，但受本期承接西安比亚迪部分订单引致运费等成本上升，以及因生产能力逐步释放、品牌培育期等因素影响未能快速扩大承接其他知名客户的高附加值订单，影响了部分利润率水平；二是原材料、人工成本等生产成本呈上升趋势；此外，汽车方向盘模具及部件业务受下述通讯、消费电子业务业绩低谷影响，项目整体固定资产折旧等未能实现有效分摊亦对利润实现亦有一定影响。

②募投项目中通讯、消费电子类业务受行业周期性波动影响处于低谷，收入及效益与投产进度相比有所滞后

该项目中的通讯、消费电子类业务未达承诺效益受两方面影响：

一是该募投项目可行性研究报告于2015年IPO前编制，该阶段处于4G通讯投资高峰和消费电子快速发展期，相应的使得该业务承诺效益设定在相对较高水平；

二是自2017年以来消费电子行业呈疲软态势，而通信模具及结构件产品则处于4G向5G过渡引致价格承压的阶段，同时原材料成本亦大幅上升，相应的使得通讯、消费电子类业务利润率水平呈下降趋势，至2018年一季度达历史低谷；而本募投项目恰自2017年5月开始投产，因此战略性地减少了在该窗口期承接低附加值订单的规模，同时在折旧等固定费用未能有效分摊背景下，该类业务的收入及效益未达预期。

综上，精密模具自动化专线及精密结构件生产项目实现效益进度有所滞后，主要受投产期汽车类业绩未充分释放、通讯和消费电子行业在募投项目设计规划后发生一定波动，市场处于低谷时期及材料成本上升等新发生客观因素所致，具有合理性。

2、前述影响因素是否会持续影响发行人的后续业绩

（1）在汽车方向盘模具及部件业务板块，公司已与多家主营汽车及结构件业务的上市公司加深合作，前述暂时性因素对后续业绩基本无影响

首先，该类产品为公司传统优势业务，在该自动化生产线投产期结束后生产效率和承接高附加值订单能力得以进一步提升；其次，材料成本2018年下半年已呈高位回落趋势；第三，公司在进一步加深与现有多家主营汽车及结构件业务上市公司的客户合作关系，并积极开拓其他客户，预计未来1-2年内可从比亚迪、德赛西威、华阳通用及奥托立夫等知名客户获取2.5亿元以上订单，相应地为该业务未来实现承诺效益奠定了基础。

(2) 消费电子、通讯模具及结构件业务板块，在新经济领域方面公司积极布局智能制造产品，已获阿里巴巴、小米生态链等终端客户订单；在传统客户方面公司积极把握产品报价水平提升、5G预商用加快的契机加大订单承接量；因此前述行业波动因素对未来业绩影响将得以减弱

首先，着力发展新经济、新业态领域客户，如已布局和承接智能音箱、智能家居等音视频领域业务，现已获取阿里巴巴（智能音箱天猫精灵结构件）、TCL（电视机结构件）及小米生态圈（电视机结构件）等终端客户的相关智能设备订单，公司已具备智能制造领域的生产、技术快速响应能力，正逐步培养品牌影响力，预计未来1-2年可获取该等新经济领域客户订单在2亿元以上；

其次，基于公司在2018年初招投标季中已主动提升通讯、消费电子等产品结构件报价水平，将加大对该等业务的订单承接以获取升价红利；

此外，亦将逐步释放的部分生产资源、销售资源配置到公司汽车模具及结构件传统优势领域获取较高利润水平，同时积极研发和布局5G时代新产品以迎接行业新一轮上升周期。因此，随着该等业绩的释放和项目的逐步达产，前述行业周期性的波动对未来经营业绩的影响将得以有效抵减。

(3) 公司技术储备有助于紧跟下游新技术、新经济行业等前沿领域

本项目的实施主体惠州实业一直重视研发投入，在新技术、新工艺、自动化等方面已储备了10余项专利和软件著作权，使得公司汽车模具及结构业务可全面应用到宝马、奔驰、奥迪等高端车型上；在消费电子等结构件产品领域则可广泛应用于阿里巴巴、小米等生态链客户；良好的技术储备为公司拓展传统业务高端客户和开拓新经济领域智能制造客户奠定了较好技术基础。

综上，随着项目逐渐达产，汽车方向盘模具及部件业务发展将持续向好，未来业绩基本无影响；在新经济领域客户合作深化、传统客户报价水平提升和5G产品能如期商用背景下，行业周期性波动对消费电子、通讯模具及结构件业务未来业绩的影响将得以降低。

（三）大型复杂精密模具关键技术及工艺研发项目

大型复杂精密模具关键技术及工艺研发项目具体包括热流道系统研发项目、模具设计智能化项目以及检测中心技术升级项目三个子项目，上述项目的建成大幅度提升了公司的产品设计能力和效率，缩短了公司模具产品的交付周期，提高了生产效率，降低了生产成本，提高了公司整体竞争能力，总体来说已实现项目实施目的。

其中，只有热流道系统研发项目涉及产品生产和产生效益。

1、热流道系统研发项目未达到预计效益的原因及合理性，该因素是否为新发生的客观因素

（1）热流道系统研发项目定位更着重于在相关技术的研发和生产工艺的提升上以形成自主品牌，该技术现已成熟，项目实施目的已基本实现；对于设定的在外购转自制过程中每年实现480.96万元的成本节约效益，尚未实现部分金额较小，对公司整体业绩影响不大

热流道系统研发项目已于2017年6月达产，截至2018年6月30日已累计实现451.39万元成本节约效益，成本节约效益未完全达到承诺效益的具体原因如下：

①高端产品特性决定业绩显现存在临界点：高端的热流道市场准入门槛较高，受众面主要为高端模具产品的特性，决定了获客户认可前实现效益相对较低，认可后实现效益将呈现数倍增长态势。

②市场认可度还处于培育阶段：在实际实施过程中，由于热流道技术的复杂性和行业的高要求，尤其是高端的汽车模具客户，对热流道要求较高，一般均为指定国外品牌，公司热流道完全得到客户认可实现国产替代尚需一定时间，需较大的市场推广力度。

③市场推广不足：近年公司战略重点主要为提升模具和结构件业务规模及技术水平，对已完成技术积累的自有品牌热流道系统推广、客户开拓方面则以自主发展为主，

整体上客户协同推广不足，进而导致产能不饱和，未能达到预期收益。

综上，公司热流道系统研发项目节约成本效益未达预期系新品牌的市场推广进度不如预期所致，具有合理性。

2、前述影响因素是否会持续影响发行人的后续业绩

前述市场推广原因不会影响发行人后续经营业绩，主要原因系：

①公司已加大销售团队建设，市场推广效果渐显：目前公司热流道项目品牌和技术已取得部分国内外知名客户的认可和信任，包括为日本汽车主机厂东方日产重新制定了热流道技术标准，公司作为合格供应商在后续订单承接过程中相较其他竞争对手可提供标准件产品，具有成本优势和交期优势；国内三大家电巨头创维、国美、TCL等亦是公司的客户；另外，欧洲汽车主机厂雷诺已确定试用公司热流道产品等。

②外购转自制成本节约空间巨大：公司热流道部件年对外采购金额近7,000万元，现阶段自制率尚不足6%，未来成本节约提升空间巨大。

综上，公司现阶段已依托模具业务领域竞争优势不断加大热流道客户的协同开拓，以进一步实现成本节约，前述市场拓展进度不如预期的情况将持续改善；此外，成本节约效益系大型复杂精密模具关键技术及工艺研发项目的子项目热流道系统研发项目的其中一项研发目标，大型复杂精密模具关键技术及工艺研发项目的总体实施目的已基本实现，项目规划的成本节约效益目标对公司整体业绩影响不大。

（四）保荐机构核查意见

保荐机构获取了前次募集资金投资项目可行性研究报告，查阅了公司以前年度募集资金存放与使用情况专项报告、会计师出具《募集资金存放与使用情况鉴证报告》等前次募集资金使用情况相关资料；核查了公司客户开拓情况、在手订单和意向性订单、公司战略规划及布局情况等；获取了募投项目上下游整体产业链的研究报告、可比公司年度报告等公开资料；访谈了公司管理层和募投项目实施的具体业务人员。

经核查，保荐机构认为：（1）大型复杂精密模具扩产项目2018年1-6月效益偏低系受大型模具排产等新发生的客观因素影响所致，符合行业特性和产品特点，不会对发行人后续业绩产生持续不利影响；（2）精密模具自动化专线及精密结构件生产项目本期间尚在投产期，实现效益进度较投产进度有所滞后系受通讯及消费电子结构件价

格下降、材料成本上升等客观因素影响，符合行业基本情况；该等因素在材料成本已高位回落、5G商用如预期及新经济领域客户合作加深的背景下对公司未来经营业绩影响将实现有效抵减；（3）热流道系统研发项目主要的技术效益已达预期，少量成本节约效益受市场推广进度不如预期的影响尚未达承诺效益，但总体金额不高；公司现已加大市场推广力度，产品已应用于日本、欧洲及国内部分知名汽车和家电企业，整体上看不会对发行人后续业绩产生持续重大不利影响。

6、根据配股说明书，截至2018年6月30日，申请人在广东省深圳市、广州市、惠州市、东莞市及湖南省长沙市、湖北省武汉市存在租赁物业未取得权属证书的情形，该租赁物业租赁面积合计12万多平方米，同期公司自有房产建筑面积为7万多平方米。请申请人说明，前述租赁经营场所权属瑕疵情形是否会对申请人的生产经营造成重大不利影响，请保荐机构和申请人律师发表核查意见。

回复：

一、租赁产权瑕疵经营场所基本情况

公司目前拥有7万多平方米的自有房产，为满足生产经营不断扩大的需求，公司及其子公司在广东省深圳市、广州市、惠州市、东莞市及湖南省长沙市、湖北省武汉市等地租赁了厂房。公司租赁的厂房中部分存在产权瑕疵，部分厂房正在办理权属证书的过程中，其主要集中于深圳、东莞、广州等广东地区，为农村城市化历史遗留问题所致。

截至2018年8月31日，公司及子公司经营场所及宿舍、仓库等总面积合计约570,464.70平方米，其中约130,785.31平方米房产存在产权瑕疵，占前述总面积的比例约为22.93%。公司及其子公司租赁权属瑕疵经营场所具体情况如下：

序号	承租人	出租人	位置	对生产经营作用
1	银宝山新	深圳市罗租股份合作公司	深圳市宝安区石岩街道罗租社区	通讯塑胶结构件生产
				员工宿舍
				员工宿舍
2		深圳市同协管理咨询有限公司	深圳市宝安区石岩街道水田社区	生产大型精密模具，员工宿舍
3		王庆松	深圳市宝安区石岩镇水田石龙仔	生产大型精密模具，员工宿舍
4		深圳市盛昌物业管理有限责任公司	深圳市宝安区石岩街道松白路 2043 号郭氏宏高园区 3 栋 2 楼和 3 楼	仓库
5		深圳市资润实业有限公司	深圳市宝安区石岩街道光明路 36 号泉宝工业区	通讯塑胶结构件生产、员工宿舍
6	黄衬嫦	东莞市东坑镇长安塘村	厂房、宿舍、保安室、电房、办公室	
7	广东银宝	东莞市莞控实业投资有限公司	东莞市横沥半仙山村南环路	主要用于生产五金结构件、仓库
8		东莞市浩中物业投资有限公司	东莞市横沥镇六甲村振兴东路	主要用于生产电子消费类塑胶件的生产
9		东莞市浩中物业投资有限公司	东莞市横沥镇六甲村振兴东路	员工食堂与宿舍
10		东莞市浩中物业投资有限公司	东莞市六甲村振兴东路 35 号工业园，D4 栋 2 楼厂房	电子消费类塑胶件的生产
11		东莞市投顺实业投资有限公司	东莞市横沥镇长巷村长田工业园	仓库
12	银宝压铸	深圳市铭可达物流有限公司	深圳市龙华新区观澜环观南路 19 号	锌合金、铝合金压铸结构件产品的生产
				员工宿舍
13	深圳市博尔欣实业发展有限公司	龙华新区观澜牛湖裕新路	锌合金、铝合金压铸结构件产品的生产与员工宿舍	
14	广州汽件	广州市和润物业管理有限公司	广州市番禺区化龙镇莘汀村	办公室，生产汽车零部件，变压器电房
15		广州番禺化龙洪峰农庄	广州市番禺区化龙镇草堂村	仓库
16	武汉模塑	武汉东昊汽车产业有限公司	武汉市蔡甸区常福工业示范园	厂房用 SMC,BMC,GMT,LFT 和 RTM 模具的生产制造；办公、员工宿舍

二、上述租赁瑕疵事项对公司生产经营的影响及采取的应对措施

1、公司拟通过本次发行募集资金构建自有厂房

公司自上市以来，一直致力于扩大建设自有经营场所，解决租赁房产瑕疵问题。公司拟通过本次配股募投项目横沥工业园建设项目，建成后计划将深圳、东莞等地的部分厂区搬迁至东莞新厂房，该厂房地已完成备案、环评等程序，并取得土地使用权证，如募投项目能顺利实施，将从根源上解决大部分租赁房产瑕疵问题。

2、公司上述瑕疵租赁房产大部分集中在深圳、东莞、广州等广东地区，属于广东部分地区农村城市化过程中遗留下来的历史问题，具有一定普遍性

上述情况是以深圳、东莞、广州为代表的广东地区工业企业所普遍存在的问题，亦是公司自成立以来包括 IPO 时即持续存在的客观问题，在过往长时间的生产经营中，相关房产租赁情况稳定。

针对该问题，发行人获得了相关村委会出具的证明文件，证明上述租赁无证房产在近期内不会被纳入拆迁范围，不会影响公司在租赁期限内使用房产进行生产经营。

3、公司已对上述瑕疵租赁房产准备了充分的应对措施

针对发行人上述租赁产权瑕疵事项，并结合公司未来发展规划，发行人拟进行如下解决措施：

(1) 模具和结构件生产线

上述瑕疵房产中的模具和结构件生产线主要集中在深圳、东莞地区。对于这些地区的生产线，公司拟通过本次配股募投项目横沥工业园建设项目，对这些分散的生产线进行整体搬迁，以彻底解决深圳、东莞等地的部分厂区生产经营场所问题；对于少量广州、武汉的生产线，发行人所需均为标准厂房，周边有较多的同类其他厂房可供租赁，如若被强制拆除，公司可在现有生产场所附近快速找到可替代的厂房，且相关生产设备搬迁难度较小，搬迁周期较短，不会对发行人生产经营造成重大影响。此外，发行人有多套独立、完整的生产设备，如果发生搬迁，将会采取设备分开、分批搬迁的方式，确保发行人的生产工序和整个生产能继续进行，进一步降低对生产经营的影响。

(2) 员工宿舍及仓库

产权存在瑕疵的员工宿舍及仓库并非公司的主要经营场所，该等房屋所在地区存在大量可供租赁的宿舍及仓库，如该等房屋被责令拆除，公司可以在短期内通过租赁的方式另行安排员工宿舍和仓库，不会对公司的生产经营产生重大不利影响。

4、公司控股股东中银实业、第二大股东宝山鑫已对瑕疵房产事项出具损失补偿承诺函

关于使用上述房产，公司控股股东中银实业、第二大股东宝山鑫出具了损失补偿承诺函，承诺如下：

“若发行人或其附属公司在本次配股前所租赁的房产（包括办公楼、厂房和宿舍）、场地，在本次配股后因被根据相关主管部门的要求被拆除或拆迁，或租赁合同被认定无效或者出现任何纠纷而无法在租赁期间持续使用，给发行人或其附属公司造成经济损失（包括但不限于：拆除、搬迁的成本与费用等直接损失，拆除、搬迁期间因此造成的经营损失，以及被有权部门罚款或者被有关当事人追索而支付的赔偿等），中银实业和宝山鑫将在毋需发行人或其附属公司支付任何对价的情况下按持股比例承担上述损失，以保证发行人不因房屋租赁瑕疵而遭受经济损失。”

三、保荐机构和申请人律师核查意见

保荐机构及发行人律师通过核查了发行人及子公司所签署的房屋租赁合同、所租赁房产及对应土地的权属证明文件或出租方所在地村民委员会出具的相关说明，访谈公司高管人员，核查本次配股有关申请文件及公司出具的说明文件等，认为：发行人租赁经营场所权属瑕疵情形不会对发行人的生产经营造成重大不利影响。

7、申请人资产负债率较高，2017年末为66.86%，且在报告期内呈逐年上升趋势，远高于行业平均水平，请申请人结合资产负债结构、上下游市场变化趋势等，说明资产负债率持续上升的原因及合理性，与同行业上市公司变化趋势是否一致，未来是否存在重大债务偿付风险，本次募投项目对经营业绩的影响，是否有助于改善公司现金流和资产负债结构。请保荐机构发表核查意见。

回复：

一、请申请人结合资产负债结构、上下游市场变化趋势等，说明资产负债率持续上升的原因及合理性，与同行业上市公司变化趋势是否一致，未来是否存在重大债务偿付风险

报告期内，公司资产负债结构及变动列示如下：

单位：万元

项目	2018.6.30		2017.12.31		2016.12.31		2015.12.31
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
流动资产合计	246,663.62	-5.36%	260,627.16	18.46%	220,021.84	6.19%	207,192.03
非流动资产合计	130,126.72	4.41%	124,635.77	35.40%	92,052.06	32.06%	69,704.44
资产总计	376,790.34	-2.20%	385,262.93	23.45%	312,073.89	12.70%	276,896.47
流动负债合计	229,359.82	0.46%	228,299.11	47.61%	154,660.20	-2.97%	159,392.80
非流动负债合计	31,600.56	-22.91%	40,992.29	-19.21%	50,737.14	153.45%	20,018.38
负债合计	260,960.38	-3.09%	269,291.40	31.11%	205,397.34	14.48%	179,411.17
股本及资本公积	55,479.94	0.00%	55,479.94	0.00%	55,479.94	0.00%	55,479.94
归属于母公司股东权益合计	110,082.33	-0.32%	110,433.02	5.51%	104,665.17	9.06%	95,967.89
资产负债率 (母公司)		67.46%		66.86%		62.06%	60.28%

由上表可见，公司自2015年12月IPO募集资金以来，没有增加过权益性资本投入金额，股东投入较少对公司发展支持力度明显不够；公司通过增加权益资本流转速度来促进业务规模的快速发展，随之与业务发展相关的采购、生产、销售各环节对资金占用也快速增加，资金需求增加也带动公司对银行信用、产业链上下游商业信用使用的增加；这些综合因素的影响使得公司资产、负责规模大幅增加，相应的使得公司资产负债率维持在较高水平。

1、报告期内公司资产负债率变动与行业趋势一致，但公司资产负债率显著高于同行业上市公司平均水平

报告期内，公司与同行业上市公司资产负债率比较情况如下：

项目	2018.6.30	2017.12.31	2016.12.31	2015.12.31
成飞集成	13.90%	16.63%	15.32%	12.56%
昌红科技	11.11%	11.33%	12.54%	8.67%
豪迈科技	27.32%	15.13%	9.88%	14.30%

项目	2018.6.30	2017.12.31	2016.12.31	2015.12.31
巨轮智能	45.94%	44.90%	34.83%	27.61%
天汽模	58.95%	51.02%	53.42%	50.93%
行业平均水平	31.44%	27.80%	25.20%	22.81%
本公司	67.46%	66.86%	62.06%	60.28%

数据来源：wind资讯、年度报告。

报告期内，同行业上市公司资产负债率平均水平分别为22.81%、25.20%、27.80%、31.44%，整体呈逐年增长趋势，与发行人变动趋势基本一致，但公司资产负债率呈现出显著高于行业平均水平的态势。

2、历史上公司股东权益资本投入相较行业水平来说并不充分，自成立以来仅获取了5.55亿元的权益性资本，虽以“小马拉大车”的形式带动企业发展成为规模接近30亿元的强竞争力企业，但生产经营各环节对资金的占用也导致公司资产负债率显著高于行业平均水平；较高的杠杆率使得公司财务费用快速增加和净资产周转率显著高于行业平均水平，使得权益性融资已成为公司进一步发展的最佳选择

(1) 公司权益性融资金额、频率较行业平均水平低，需进一步加强权益资本投入

公司与同行业上市公司IPO后（含）权益性融资情况比较如下：

公司名称	权益融资次数（次）	融资总额（万元）
成飞集成	3	168,730.00
昌红科技	1	57,800.00
豪迈科技	1	120,000.00
巨轮智能	4	182,892.00
天汽模	2	133,000.00
行业平均	2.2	132,484.40
发行人	1	34,068.16

公司自成立以来主要依靠公司自身利润积累、原始股东增资以及银行借贷的资金运营，仅在2011年IPO前引入过一次外部投资者（融资金额为1.02亿元），且公司自IPO

（IPO融资金额为3.41亿元）后亦未再进行权益性融资，整体上看权益融资金额、频率较行业平均水平低；公司作为年产值30亿元左右的规模化制造型企业所需的大量资金投

入与5.55亿元明显偏低的权益性融资金额之间的资金缺口，是引致公司债权性融资金额偏高和资产负债率较高的首要原因。

(2) 较高的权益资本周转虽提升了单位资本实现的产值规模，但已无提升空间

报告期内，公司与同行业上市公司净资产周转率比较情况如下：

可比公司	2018年1-6月	2017年度	2016年度	2015年度
成飞集成	0.18	0.45	0.61	0.63
昌红科技	0.36	0.71	0.72	0.69
豪迈科技	0.44	0.81	0.80	0.83
巨轮智能	0.19	0.36	0.27	0.33
天汽模	0.37	0.86	1.02	1.04
行业平均	0.31	0.64	0.68	0.70
发行人	1.22	2.61	2.76	3.04

由上表可见，公司净资产周转率为行业平均水平的四倍左右，即公司以较高的权益资本周转来提升单位资本实现的产值规模，进而实现业务的发展；公司远高于行业平均水平的资本投入产出比虽体现了良好的资产运营水平，但已无进一步提升空间。

另外，公司现阶段较高的杠杆率、融资成本和单一的融资渠道对公司未来发展支持有限，如公司2017年及2018年1-6月财务费用相比上年同期已分别上涨2,095.32万元和2,248.66万元，如进一步增加债务融资规模将降低企业财务杠杆的边际经济效应，已不利于公司内源性发展资本的积累。

3、整体产业链中下游客户对公司资金占用高于公司对上游供应商资金占用，虽然公司合理利用供应商、银行信用弥补了流动资金缺口，但也使得流动比率有所下降

报告期内，公司上下游产业链对公司资金占用情况如下：

单位：万元

项目	2018.6.30	2017.12.31	2016.12.31	2015.12.31
产业链下游客户对发行人资金占用	185,176.30	189,532.38	154,202.32	138,260.28
发行人对产业链上游供应商资金占用	96,328.19	115,852.32	103,574.85	100,049.32
流动资金缺口	88,848.11	73,680.06	50,627.47	38,210.96
流动比率	1.08	1.14	1.42	1.30

注1：产业链下游客户对发行人资金占用=应收账款+应收票据-预收款项+存货

注2：发行人对产业链上游供应商资金占用=应付账款+应付票据-预付款项

公司所在的大型精密注塑模具及精密结构件制造行业属于资本密集型行业，维持生产、销售、管理等日常营运活动中需要投入大量资金，公司对流动资金的需求较大。尤其是近年来公司生产周期较长的模具业务呈快速增长趋势，特别是2017年增幅高达31.70%，公司通过增加近4亿元的银行借款支持了公司整体业务的发展，相应的使得本期资产负债率增加至66.86%的高位水平；此外，在银根收紧背景下，为维护与部分关键供应商的正常采购体系依合同条款约定支付了部分采购货款，致使供应商信用无法完全匹配营运资金需求的增加。综上，随着公司生产经营规模的扩大及核心业务的快速增长，公司通过部分借款来满足流动资金的缺口，提升了公司资产负债率水平。

4、公司报告期内主要通过内生式增长和外延式增长方式进行国内外战略投资布局，外部筹资活动虽然帮助公司实现了快速发展，但也进一步增加了公司负债水平

报告期内，为更好贴近客户需求，拓展业务来源，公司通过设立子公司或向子公司增资方式进行国内外战略投资布局，公司业务辐射区域得到快速发展。报告期内公司借助外部筹资活动的主要投资事项如下：

单位：万元

序号	主要投资事项	时间	金额
1	向广州汽件增资	2018年1-6月	2,500
2	向银宝（香港）增资	2018年1-6月	548万美元
3	设立控股子公司天津中拓	2017年、2018年1-6月	612
4	购买横沥工业园土地使用权（募投用地）	2017年	7,620.00
5	参与设立国华银宝	2017年	652.80
6	设立控股子公司印度银宝	2017年	50,126.30万印度卢比
7	设立控股子公司武汉模塑	2017年	700
8	设立控股子公司南通银宝	2017年	3,200
9	设立全资子公司银宝投资	2016年、2017年	300
10	设立全资子公司广东银宝	2016年	3,000
11	参与珺文银宝	2016年	2,000

注：前次IPO募投项目除外

公司进行上述投资的资金来源主要为公司自有资金和外部借款，外部借款的增加导致报告期内公司资产负债率有所上升。

5、虽然公司在前述生产营运中充分利用银行信用、产业链上下游商业信用引起负债规模偏高，但公司产品销售回款可覆盖持续增长的业务规模，且尚未使用银行授信额度在10亿元以上亦为企业资金周转预留空间，因此未来不存在重大债务偿付风险

报告期内，公司产品销售和收现情况如下：

单位：万元

项目	2018年1-6月	2017年度	2016年度	2015年度
营业收入	140,893.67	290,473.53	282,177.09	240,182.80
销售商品、提供劳务收到的现金	156,278.97	300,251.34	294,733.41	226,207.91
销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入比重	110.92%	103.37%	104.45%	94.18%

报告期内，公司主营业务突出且保持稳定增长，产品销售及回款良好，销售收现率呈平稳上升趋势；此外，公司银行资信状况良好、授信额度充足，截止2018年8月31日尚未使用银行信用额度在10亿元以上，可满足公司业务发展过程中的急需资金周转需求。

综上，虽然公司整体资产负债水平相对较高，但整体相对稳定，且与同行业上市公司变化趋势基本一致，未来不存在重大债务偿付风险；然而，从长远发展来看，公司通过增资扩股等权益融资方式来充实资本实力、降低资产负债率和提升资本回报率水平仍是持续发展的最佳选择。

二、公司通过配股融资实施本次募投项目有助于改善公司资产负债结构，长期资本的增加有利于从源头上减少对债务融资的依赖，进而解决企业高杠杆问题，符合国家《2018年降低企业杠杆率工作要点》积极发展股权融资、引导社会资金投向降杠杆领域的政策导向；同时，募投模具产品较好的盈利能力和按进度收款的结算模式亦有助于提升公司经营业绩和改善现金流水平，且项目较高的资产、资本回报率可为企业发展提供持续的内源性资本，符合国有企业提质增效的举措

首先，本次配股完成后，公司资产负债结构将得以优化；以公司2018年半年报财务数据为基础，测算本次配股融资后公司资产负债率将下降至54.73%。

其次，募投项目较高的资产、资本回报率有助于企业提质增效、扩大经营累积以获取持续的内源性发展资本。募投产品模具业务为公司核心业务，具有较强的盈利能力及较好的现金流情况，达产后可实现8,167万元/年的净利润，将进一步增厚公司累积利润；

达产后募投项目可实现50,081万元/年的收入，按行业惯例第一次试模后可收取80%左右合同款项，按进度收款的结算模式保证公司获取稳定的现金流；较好的获利能力、销售收现率将进一步促进业务发展。此外，补充流动资金后有助于支持公司主营业务持续稳定健康的增长，增强抗风险能力。

国家《2018年降低企业杠杆率工作要点》《关于加强国有企业资产负债约束的指导意见》等政策指出，支持国有企业通过增加资本积累、增资扩股、引入战略投资者、市场化债转股等方式多渠道筹集资本、充实资本实力、降低企业资产负债率。公司通过本次配股实施募投项目在实现公司业务发展的同时，亦符合国家宏观经济政策的导向。

综上，公司通过本次配股实施募投项目可增加资本积累、充实资本实力、有助于改善公司现金流和资产负债结构、降低企业资产负债率，后续募投项目的建成投产将进一步提高公司经营业绩，有利于提升公司未来整体发展潜力和盈利能力。

三、保荐机构核查意见

保荐机构结合公司经营情况分析了报告期内公司资产负债结构、IPO募投项目实施情况；了解了公司与上下游客户供应商交易结算模式并分析了报告期内公司经营性资金占用情况；核查了报告期内公司资本支出情况；查阅了同行业上市公司融资情况和资本运作情况；获取了募集资金投资项目可行性研究报告、分析复核了本次募投项目具体投资数额安排明细、投资数额的测算依据和测算过程、募投项目投资进度安排以及效益测算情况。

经核查，保荐机构认为：公司作为规模化制造型企业所需的大量资金投入与权益性融资金额明显偏低、债权性融资偏高，是导致公司资产负债率较高的首要原因；报告期内公司通过合理利用银行借贷、供应商信用支持业务发展引致资产负债率有所上升具有合理性，但仍在相对平稳水平，且与同行业上市公司趋势亦一致，不存在重大债务偿付风险。此外，配股募投项目的实施有助于降低资产负债率、提升经营业绩和改善现金流水平，符合国有企业提质增效的政策导向。

8、各报告期末，申请人存货余额分别为7.41亿元、8.43亿元、10.88亿元和11.16亿元，请申请人在比较同行业可比上市公司数据基础上，进一步说明存货余额持续增长的原因及合理性，存货跌价准备计提是否充分。请保荐机构和会计师核查并发表核查

意见。

回复：

公司基本遵循“以销定产、以产定购”的经营模式，存货结构主要以库存商品和在产品为主，其合计占比约90%左右，而这类存货是实现销售的先行指标，基本都有订单覆盖，不存在滞销情形，从而确保了存货出现跌价的概率较小。

一、报告期内存货余额持续增长的原因及合理性

报告期内，公司存货、营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2018年1-6月 /2018.6.30	2017年度 /2017.12.31	2016年度 /2016.12.31	2015年度 /2015.12.31
存货余额	116,982.34	113,894.71	88,262.17	76,725.41
其中：模具存货余额	58,141.84	53,729.34	37,447.89	34,539.31
结构件存货余额	58,683.63	60,044.88	50,811.57	42,186.11
其他	156.88	120.48	2.71	-
营业收入	140,893.67	290,473.53	282,177.09	240,182.80
存货余额占营业收入比例	41.51%	39.21%	31.28%	31.94%
存货余额增长率	2.71%	29.04%	15.04%	12.08%
营业收入同比增长率	6.22%	2.94%	17.48%	27.26%

注：2018年1-6月营业收入同比增长率同比期间为2017年1-6月，2018年1-6月存货余额占营业收入比例为年化后数据。

由上表可见，报告期各期末，发行人存货余额分别为76,725.41万元、88,262.17万元、113,894.71万元和116,982.34万元，期末存货余额平稳增长具有合理性，具体原因如下：

1、从公司性质和生产规模来看，保有一定量存货符合生产制造型企业的一般特性

公司作为大型生产制造型企业，保有一定量的原材料、在产品、库存商品存货以实现价值流转、获取经济利益和对客户需求的快速反应，为该类企业的惯常做法。特别是作为年产值近30亿元的持续发展“模具+结构件”配套服务生产企业更需维持一定的存货量以实现正常生产经营。

2、从公司收入变化趋势来看，报告期内公司销售规模逐年增加，根据生产计划为

订单项目的存货备货亦相应增长

公司营业收入逐年增长，根据生产计划为订单项目的存货备货亦相应增长。发行人2015年末、2016年末存货余额分别较上年末增加12.08%、15.04%，2015年度、2016年度营业收入分别较上期增加27.26%、17.48%，存货增长速度较收入规模增幅小。

3、从公司存货结构来看，2016年末存货增长主要系结构件存货增长所致，2017年末、2018年6月末存货增长主要系模具存货增长所致

从存货构成结构看，公司存货包括原材料、在产品及库存商品，其中在产品和库存商品合计占存货账面价值约90%左右，报告期内公司存货增长主要体现在模具和结构件的在产品和库存商品的增长，具体分析如下：

2016年存货增长主要体现为结构件存货增长，主要原因系4G通信结构件业务经过前两年高速发展已进入深度普及期，带动公司注塑、五金结构件业务于2015年、2016年实现快速增长，引致结构件存货增长；

2017年和2018年6月存货增长主要体现为模具存货增长，主要原因系：报告期内，公司依托模具业务领域竞争优势不断加大市场拓展力度，模具业务发展向好，业务订单承接增加较多。而模具产品生产周期长，产品价值较高，特别是大型模具的生产周期因其更为复杂的结构和更高的生产精度要求而需要更长的生产周期。因此，随着模具订单增加、大型模具收入占比提升（2017年和2018年1-6月大型模具收入占比分别高达86.80%和80.56%），使得模具存货余额，尤其是模具在产品余额增加较多。

报告期内，公司模具未完工结算订单与模具存货配比如下：

单位：万元

项目	2018.6.30	2017.12.31	2016.12.31	2015.12.31
模具未完工结算订单	87,716.73	85,734.15	76,652.90	55,831.58
模具存货金额合计	58,141.84	53,729.34	37,447.89	34,539.31
模具未完工结算订单与模具存货余额比例	150.87%	159.57%	204.69%	161.65%

从上表可知，报告期各期末，模具未完工结算订单金额对期末模具存货余额的覆盖率均超过150%，不存在明显异常。报告期内公司模具存货余额的增长与模具订单的增长是匹配的，与公司实际经营情况相符。

此外，最近两年因供给侧改革、去产能政策、环保加码及原油价格上升等诸多宏观经济因素引致的材料成本上升，相应的公司2017年末和2018年6月末战略性地增加原材料备货金额，量、价齐升导致本期末原材料余额较上期末分别增加3,197.39万元和1,302.14万元。

4、公司报告期内存货余额的增长趋势与同行业上市公司的变动趋势一致

报告期内，公司与同行业上市公司存货账面价值变动比较情况如下：

单位：万元

项目	2018.6.30	2017.12.31	2016.12.31	2015.12.31
成飞集成	91,759.61	81,088.58	70,740.35	55,955.38
昌红科技	9,038.72	9,839.25	8,527.43	8,437.65
豪迈科技	68,079.08	61,744.26	47,505.71	39,819.95
巨轮智能	66,585.87	55,831.29	53,185.56	51,899.56
天汽模	128,950.23	117,023.54	111,684.59	111,136.28
行业平均水平	72,882.70	65,105.38	58,328.73	53,449.76
本公司	111,647.67	108,817.54	84,316.32	74,126.75

报告期内，同行业上市公司存货账面价值金额平均水平分别为53,449.76万元、58,328.73万元、65,105.38万元和72,882.70万元，呈持续增长趋势，与发行人存货余额持续增长趋势基本一致。

综上，经保荐机构及申报会计师核查，发行人存货余额增长具有合理性。

二、公司的存货跌价计提情况分析

1、从存货构成来看，公司存货以在产品和库存商品为主，且基本遵循“以销定产、以产定购”的经营模式，存货周转率较高，形成存货积压出现跌价的可能性较小

报告期内发行人存货构成及跌价准备基本情况如下：

单位：万元

项目	2018.6.30			
	账面余额	比例	跌价准备	账面价值
原材料	13,149.96	11.24%	-	13,149.96
在产品	64,307.50	54.97%	2,041.79	62,265.70

库存商品	39,524.89	33.79%	3,292.88	36,232.01
合计	116,982.34	100.00%	5,334.68	111,647.67
项目	2017.12.31			
	账面余额	比例	跌价准备	账面价值
原材料	11,847.82	10.40%	-	11,847.82
在产品	58,774.57	51.60%	1,667.95	57,106.63
库存商品	43,272.31	37.99%	3,409.22	39,863.09
合计	113,894.71	100.00%	5,077.16	108,817.54
项目	2016.12.31			
	账面余额	比例	跌价准备	账面价值
原材料	8,650.43	9.80%	-	8,650.43
在产品	42,861.66	48.56%	1,604.73	41,256.93
库存商品	36,750.08	41.64%	2,341.11	34,408.96
合计	88,262.17	100.00%	3,945.85	84,316.32
项目	2015.12.31			
	账面余额	比例	跌价准备	账面价值
原材料	7,197.41	9.38%	-	7,197.41
在产品	39,336.54	51.27%	944.95	38,391.59
库存商品	30,191.46	39.35%	1,653.71	28,537.75
合计	76,725.41	100.00%	2,598.66	74,126.75

公司基本遵循“以销定产、以产定购”的经营模式，确保了存货出现跌价的概率较小。报告期各期末库存商品基本上都是根据订单生产后临时在仓库存放的，或是已发出至客户仓库但尚未结算的发出商品，或是为某个项目生产的库存，在一定时间内满足发货条件后，将按照客户的要求完成发货，不会形成库存积压；在产品亦按相应订单进行生产，基本能够按计划周转库存。对于少量公司原材料，由于其具有通用性，且期末未发现存在霉烂、变质等减值迹象，无需计提跌价准备。

从存货周转率来看，报告期内存货周转率分别为2.77、2.86、2.35和2.10（2018年1-6月数据已经年化处理），2015年度和2016年度存货周转率呈上升趋势，而2017年度和2018年1-6月存货周转率略有下降，主要原因系2017年和2018年1-6月公司模具业务比重较2016年增加，而模具生产周期较长，特别是大型模具的生产周期因其更为复杂的结构和更高的生产精度要求而需要更长的生产周期，相应存货周转率有所降低。但整体而言，

公司存货周转率整体较高，形成存货积压出现跌价的可能性较小。

2、报告期内存货跌价准备计提金额增加主要系公司基于谨慎性角度，考虑报告期内材料、人工成本上升，结构件产品销售价格下降等因素，对少量低附加值产品和部分结构件产品计提跌价准备所致

2015年末、2016年末、2017年末和2018年6月末，公司对存货计提的跌价准备金额分别为2,598.66元、3,945.85万元、5,077.16万元和5,334.68万元，计提比例分别为3.39%、4.47%、4.46%和4.56%。报告期内，公司存货跌价准备系对在产品、产成品计提所致，且计提金额、比例较报告期初有所上升，主要原因系：

一是公司少部分模具订单在接单时价格偏低，由于模具生产周期偏长，生产过程中有时会因一些小幅的修模改模等因素而出现实际成本较预计成本偏高的情形，从而导致该部分模具类存货出现减值情况；二是少部分低附加值结构件订单价格较低，毛利率较低，后期由于塑胶、铝材等原材料和人工成本上涨等原因而出现存货减值情况。

3、公司存货跌价准备计提相对于同行业上市公司情况偏谨慎

2018年6月末，公司与同行业上市公司存货跌价准备计提比较情况：

单位：万元

项目	存货余额	计提跌价准备余额	减值计提比例
成飞集成	109,532.17	17,772.56	16.23%
昌红科技	9,831.86	793.14	8.07%
豪迈科技	68,079.08	-	-
巨轮智能	66,952.59	366.73	0.55%
天汽模	131,664.59	2,714.36	2.06%
行业平均水平	386,060.30	21,646.79	5.61%
本公司	116,982.34	5,334.68	4.56%

2017年12月末，公司与同行业上市公司存货跌价准备计提比较情况：

单位：万元

项目	存货余额	计提跌价准备余额	减值计提比例
成飞集成	92,876.43	11,787.85	12.69%
昌红科技	10,574.98	735.73	6.96%

豪迈科技	61,744.26	-	-
巨轮智能	56,198.02	366.73	0.65%
天汽模	119,821.88	2,798.34	2.34%
行业平均水平	68,243.11	3,137.73	4.60%
本公司	113,894.71	5,077.16	4.46%

数据来源：wind资讯、年度报告。

2016年12月末，公司与同行业上市公司存货跌价准备计提比较情况：

单位：万元

项目	存货余额	计提跌价准备余额	减值计提比例
成飞集成	74,598.83	3,858.48	5.17%
昌红科技	9,274.53	747.10	8.06%
豪迈科技	47,505.71	-	-
巨轮智能	53,526.38	340.82	0.64%
天汽模	113,461.97	1,777.38	1.57%
行业平均水平	59,673.48	1,344.76	2.25%
本公司	88,262.17	3,945.85	4.47%

数据来源：wind资讯、年度报告。

2015年12月末，公司与同行业上市公司存货跌价准备计提比较情况：

单位：万元

项目	存货余额	计提跌价准备余额	减值计提比例
成飞集成	57,659.29	1,703.91	2.96%
昌红科技	8,798.46	360.81	4.10%
豪迈科技	39,834.57	14.62	0.04%
巨轮智能	51,908.52	8.96	0.02%
天汽模	113,513.85	2,377.57	2.09%
行业平均水平	54,342.94	893.17	1.64%
本公司	76,725.41	2,598.66	3.39%

数据来源：wind资讯、年度报告。

报告期内同行业上市公司存货跌价准备计提比例为1.64%、2.25%、4.60%、5.61%，公司分别为3.39%、4.47%、4.46%、4.56%，公司存货跌价准备计提比例处于行业中间

水平，2015年、2016年高于行业平均值，2017年与行业平均水平基本一致，而2018年6月公司存货跌价准备计提比例略低于同行业平均水平，主要原因系成飞集成2018年1-6月锂电池业务毛利率下滑，由正转负，导致其存货跌价准备计提比例大幅增加，达到16.23%，拉高了同行业平均水平所致。整体来说，公司相对同行业上市公司偏谨慎。

综上，公司各期均严格执行按照历史成本与可变现净值孰低法足额计提存货跌价准备的会计政策，公司存货跌价准备计提符合企业实际经营情况，是充分合理的。

三、保荐机构和会计师核查意见

保荐机构及会计师对比了同行业上市公司存货跌价准备计提政策，未发现重大差异；结合存货监盘及计价测试，检查分析存货是否存在减值迹象，验证存货可变现净值的确认依据，复核公司可变现净值计算正确性；获取存货跌价准备明细套账，复核是否存在存货跌价准备转回的情形。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：报告期内公司存货余额持续增长符合公司业务发展的实际情况，具有合理性；公司存货未发生大额减值的情形，计提比例符合行业惯例及业务实际情况，不存在未充分计提的情形。

9、2017年末申请人应收账款账面余额为87,416.16万元，坏账准备余额为4,075.93万元。请申请人说明应收账款的坏账准备计提是否充分，是否符合会计准则的相关规定，是否与行业可比公司一致。请保荐机构和申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、公司的坏账政策

公司与应收账款有关的会计政策如下：

1、单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项的确认标准：金额在100万元以上（含）。

单项金额重大的应收款项坏账准备的计提方法：单独进行减值测试，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。单独测试未发生减值

的应收款项，将其归入相应组合计提坏账准备。

2、按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款

(1) 信用风险特征组合的确定依据

对于单项金额不重大的应收款项，与经单独测试后未减值的单项金额重大的应收款项一起按信用风险特征划分为若干组合，根据以前年度与之具有类似信用风险特征的应收款项组合的实际损失率为基础，结合现时情况确定应计提的坏账准备。

确定组合的依据：

组合名称	计提方法	确定组合的依据
关联方组合	根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备	所有关联方客户
无风险组合	不计提坏账准备	根据业务性质，认定无信用风险，主要包括应收政府部门的款项、员工的备用金、保证金及押金
账龄分析法组合	账龄分析法	包括除上述组合之外的应收款项，本公司根据以往的历史经验对应收款项计提比例作出最佳估计，参考应收款项的账龄进行信用风险组合分类

(2) 根据信用风险特征组合确定的计提方法

①采用账龄分析法计提坏账准备

账龄	应收账款计提比例(%)	其他应收款计提比例(%)
1年以内	3	3
1—2年	30	30
2—3年	70	70
3年以上	100	100

3、单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由为：存在客观证据表明本公司将无法按应收款项的原有条款收回款项。

坏账准备的计提方法为：根据应收款项的预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额进行计提。

报告期内，公司严格执行上述会计政策，且报告期内未发生变化。

二、公司的坏账情况分析

各报告期末，公司对单项金额100.00万元及以上的应收款项单独进行减值测试，未发生减值的，将其归入相应组合计提坏账准备。

各报告期末，公司的应收账款及坏账情况如下：

单位：万元

项目	2018.6.30		2017.12.31		2016.12.31		2015.12.31	
	原值	坏账	原值	坏账	原值	坏账	原值	坏账
单项金额重大并单独计提坏账准备的其他应收款	-	-	-	-	-	-	-	-
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	82,578.62	4,343.99	87,416.16	4,075.93	65,415.74	3,048.42	64,616.09	2,544.36
账龄分析法	82,578.62	4,343.99	87,416.16	4,075.93	65,415.74	3,048.42	64,616.09	2,544.36
单项金额虽不重大但单独计提坏账准备的其他应收款	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	82,578.62	4,343.99	87,416.16	4,075.93	65,415.74	3,048.42	64,616.09	2,544.36

其中，按账龄分析法计提坏账准备的应收账款如下：

单位：万元

账龄	2018年6月30日			2017年12月31日		
	应收账款	坏账准备	计提比例	应收账款	坏账准备	计提比例
1年以内	78,419.75	2,352.59	3.00%	84,018.71	2,520.56	3.00%
1—2年	2,940.24	882.07	30.00%	2,480.39	744.12	30.00%
2—3年	364.34	255.04	70.00%	352.69	246.88	70.00%
3年以上	854.29	854.29	100.00%	564.37	564.37	100.00%
合计	82,578.62	4,343.99	5.26%	87,416.16	4,075.93	4.66%
账龄	2016年12月31日			2015年12月31日		
1年以内	62,952.41	1,888.57	3.00%	63,430.09	1,902.90	3.00%
1—2年	1,760.58	528.17	30.00%	718.33	215.50	30.00%
2—3年	236.94	165.85	70.00%	139.05	97.33	70.00%

3年以上	465.82	465.82	100.00%	328.62	328.62	100.00%
合计	65,415.74	3,048.42	4.66%	64,616.09	2,544.36	3.94%

公司各报告期末均对应收账款进行减值测试，并严格按照会计政策计提坏账准备。

三、同行业上市公司对比情况

1、单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项的确认标准

同行业公司	单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项的确认标准
昌红科技	20.00万元以上
成飞集成	200.00万元以上
豪迈科技	1,000.00万元以上
巨轮智能	400.00万元以上
天汽模	100.00万元以上
本公司	100.00万元以上

2、账龄分析法计提坏账准备

公司名称	1年以内（含1年）	1-2年（含2年）	2-3年（含3年）	3-4年（含4年）	4年以上
成飞集成	0%（6个月以内） 5%（7-12个月）	10%	30%	50%	80%（4-5年） 100%（5年以上）
昌红科技	0%（3个月以内） 5%（4-12个月）	20%	50%	100%	100%
豪迈科技	5%	10%	20%	50%	100%（4年以上）
巨轮智能	5%	10%	25%	100%	100%
天汽模	5%	10%	25%	50%	80%（4-5年） 100%（5年以上）
本公司	3%	30%	70%	100%	100%

数据来源：wind资讯、年度报告。

由上表可见，公司对账龄1年以上的应收账款的坏账比例高于同行业上市公司，更为谨慎，而对于账龄1年以内的应收账款，公司应收账款坏账计提比例与成飞集成、昌红科技有差异，低于豪迈科技、巨轮智能、天汽模等公司，存在上述差异的主要原因系：

（1）公司应收账款客户较为集中，报告期各期末应收账款前五大客户占比为45.01%、45.81%、39.00%及36.48%，且为佛吉亚、全耐塑料制造集团、延锋集团、华

为等企业，公司与上述国内外主要客户建立了长期稳定的合作关系，该等客户大多为下游汽车、消费电子行业中的全球知名企业，资金实力雄厚，信用度良好；

(2) 报告期内公司信用政策稳定，实际发生坏账情况较少。对于模具业务，公司部分汽车模具业务由于跨国海运、客户需试用量产一定期间或质保期结束后再支付剩余货款，因此部分汽车模具业务相关应收账款账龄6-10个月，账龄较长的情形有合理商业背景，且上述客户在与公司多年合作过程中较少出现过账款逾期未付情形；对于结构件业务，其生产周期短，主要采取月结30天、60天、90天和120天的货款结算模式，回款周期短，且报告期内信用政策稳定，应收账款逾期情况较少，相应的坏账准备计提较少；报告期内公司实际核销的应收账款金额为2.70万元、7.02万元、10.34万元及3.22万元，整体很低，公司回款情况良好；

(3) 公司与同行业上市公司收入结构不完全可比，以致客户信用政策、应收账款结构、集中度及回款风险等不完全可比。公司主要从事模具业务、注塑结构件业务、五金结构件业务，其收入占比分别为29.34%、41.63%及28.15%；成飞集成业务主要是以锂电池、电源系统及配套产品为主，汽车模具业务收入仅占当期业务收入的20.80%；昌红科技以医疗和精密塑料模具为主要发展领域，其中模具业务收入仅占当期业务收入的15.39%；豪迈科技主要从事汽车子午线轮胎模具、轮胎制造设备等业务，其中模具业务收入占当期业务收入比例高达80.27%；巨轮智能主要产品为轮胎模具、液压式硫化机和机器人及智能装备，上述产品业务收入占公司营业总收入的75%以上，其中模具占当期业务收入33.77%；天汽模主要从事汽车车身覆盖件模具及其配套产品的业务，其中模具业务收入占当期业务收入比例59.52%。不同业务领域信用政策存在较大差异，因此各自的坏账计提政策存在差异。

(4) 公司在销售与收款相关的内控制度完善健全，能及时对超出信用账期的应收账款进行跟进并加大催收力度。公司与客户长期合作形成了一种良性的合作模式，有效地保证销售回款速度，大幅降低应收账款的坏账风险。

假设公司对1年以内应收账款按5%计提坏账准备，测算对发行人报告期内净利润的影响金额分别为-485.89万元、8.12万元、-358.13万元和95.18万元，对发行人经营业绩影响较小。

综上，公司应收账款的坏账准备计提符合会计准则的规定，坏账准备计提充分，公

司与同行业上市公司应收账款坏账计提比例略有差异具有合理性，符合公司业务经营实际情况。

四、保荐机构和会计师核查意见

保荐机构和会计师对比了同行业上市公司的坏账准备计提政策，未发现重大差异；获取应收账款明细账；对大额应收账款进行函证；走访重要客户；核对银行对账单；检查应收账款的账龄分析表；核对坏账准备计提的准确性；关注应收账款坏账的转回及核销情况。

经核查，保荐机构和会计师认为：报告期内公司的坏账计提符合企业会计准则的要求，计提比例符合行业惯例及业务实际情况，不存在未充分计提的情形。