

关于神通科技集团股份有限公司 公开发行可转债申请文件 反馈意见的专项说明

信会师函字[2022]第 ZF568 号



中国证券监督管理委员会：

由浙商证券股份有限公司转来贵会出具的中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书（222612 号）《关于神通科技集团股份有限公司公开发行可转债申请文件反馈意见》（以下简称“反馈意见”）已奉悉。对此，我们作了认真研究，并根据反馈意见的要求，对神通科技集团股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“神通科技”）补充实施了若干检查程序，并对相关事项说明如下：

一、“问题 5.请申请人补充说明自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，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，并说明公司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）情形。请保荐机构和会计师发表核查意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、财务性投资及类金融业务的认定标准

（1）财务性投资

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（修订版）》要求：“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。”

根据中国证监会《再融资业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》要求：财务性投资的类型包括不限于：类金融；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。围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，以收购或整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

金额较大指的是，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的 30%。期限较长指的是，投资期限或预计投资期限超过一年，以及虽未超过一年但长期滚存。

（2）类金融业务

根据中国证监会《再融资业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》之问题 28 的规定，类金融业务定义如下：“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。”

2、本次发行相关董事会决议公告日前 6 个月起至本反馈意见回复出具日，公司不存在实施或拟实施财务性投资及类金融业务的情况。具体说明如下：

（1）类金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本反馈意见回复出具之日，公司不存在从事融资租赁、商业保理和小贷业务等类金融业务的情况。

（2）设立或投资产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本反馈意见回复出具之日，公司不存在实施或拟实施设立或投资产业基金、并购基金的情况。

（3）拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本反馈意见回复出具之日，公司不存在对外拆借资金的情况。

（4）委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本反馈意见回复出具之日，公司不存在委托贷款的情况。

（5）以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本反馈意见回复出具之日，公司不存在向集团财务公司出资或增资的情况。

（6）购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本反馈意见回复出具之日，公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形。

(7) 非金融企业投资金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本反馈意见回复出具之日，公司不存在投资金融业务的情况。

(8) 拟实施的财务性投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本反馈意见回复出具之日，公司不存在拟实施财务性投资的相关安排。

3、公司最近一期末可能涉及财务性投资的财务报表科目分析说明

截至 2022 年 9 月 30 日，公司可能涉及财务性投资的财务报表科目如下：

单位：万元

科目名称	账面价值	主要构成	是否属于财务性投资 或类金融业务
交易性金融资产	14,144.47	购买本金保障型、保本浮动收益型和非保本浮动收益型等银行理财	否
其他应收款	348.26	押金及保证金、备用金等	否
其他流动资产	1,050.26	待抵扣增值税进项税、预缴所得税等	否
其他非流动资产	5,202.07	预付设备款、待摊商业折扣	否

(1) 交易性金融资产

截至 2022 年 9 月 30 日，公司交易性金融资产明细情况如下：

单位：万元

序号	产品名称	账面价值	收益类型	风险等级
1	宁银理财宁欣固定收益类日开理财 1 号	2,500.00	非保本浮动收益	PR2
2	2022 年单位结构性存款	5,000.00	保本浮动收益	PR1
3	净值活期理财（合格投资者专属）	100.00	非保本浮动收益	PR2
4	招商银行点金系列看涨两层区间 30 天结构性存款	5,000.00	本金保障型	PR1
5	朝招金	1,000.00	非保本浮动收益	PR2
6	月月享盈定开 4 号	450.00	固定收益类	R2
7	天添利普惠计划	24.00	非保本浮动收益	PR2
8	计提利息	70.47		
合计		14,144.47		

注：通常金融机构的理财产品分为五个风险等级：PR1 级（R1/谨慎型）、PR2 级（R2/稳健型）、PR3 级（R3/平衡型）、PR4 级（R4/进取型）、PR5 级（R5/激进型）。PR1 级理财

产品一般由金融机构保证本金的完全偿付，产品收益随投资表现变动，且较少受到市场波动和政策法规变化等风险因素的影响。PR2 级理财产品不保证本金的偿付，但本金风险相对较小，收益浮动相对可控。PR3 级理财产品不保证本金的偿付，有一定的本金风险，收益浮动且有一定波动。PR4 级理财产品不保证本金的偿付，本金风险较大，收益浮动且波动较大，投资较易受到市场波动和政策法规变化等风险因素影响。PR5 级理财产品不保证本金的偿付，本金风险极大，同时收益浮动且波动极大，投资较易受到市场波动和政策法规变化等风险因素影响。

由上表所示，公司最近一期末交易性金融资产系为提高资金使用效率、合理利用闲置资金之目的所持有，上述短期理财产品均为安全性高、流动性好的投资品种，不属于收益波动大且风险较高的金融产品，不属于财务性投资。

（2）其他应收款

截至 2022 年 9 月 30 日，公司其他应收款账面价值为 348.26 万元，主要为押金、保证金和备用金等，不涉及财务性投资、类金融业务，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	其他应收款	坏账准备	其他应收款账面价值
押金及保证金	189.47	30.09	159.39
备用金	157.01	7.89	149.13
代扣代缴款项	33.24	1.66	31.58
其他	8.59	0.43	8.16
合计	388.32	40.06	348.26

由上表所示，其他应收款为押金及保证金、备用金和代扣代缴款项等，不属于财务性投资。

（3）其他流动资产

截至 2022 年 9 月 30 日，公司其他流动资产构成为待抵扣增值税、预交所得税及可转债发行相关费用，不涉及财务性投资、类金融业务。具体构成情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	占比
待抵扣增值税进项税	826.66	78.71%
预缴所得税	195.87	18.65%
可转债发行相关费用	27.74	2.64%
合计	1,050.26	100.00%

由上表所示，其他流动资产余额为待抵扣增值税进项税、预缴所得税和可转债发行相关费用，不属于财务性投资。

（4）其他非流动资产

截至 2022 年 9 月 30 日，公司其他非流动资产构成为待摊销商业折扣和预付工程设备款，不涉及财务性投资、类金融业务。具体构成情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	占比
待摊销商业折扣	2,961.67	56.93%
预付设备工程款	2,240.39	43.07%
合计	5,202.07	100.00%

由上表所示，其他非流动资产余额为待摊销商业折扣和预付设备工程款，不属于财务性投资。

综上所述，最近一期末（2022 年 9 月 30 日），公司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）的情形。

（二）会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）取得并查阅了《再融资业务若干问题解答（2020 年修订）》《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（修订版）》等中国证监会关于财务性投资及类金融业务的有关规定，了解财务性投资及类金融业务的认定标准；

（2）查阅公司的审计报告、财务报告、相关公告及其他信息披露文件，对公司自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今是否存在财务性投资及类金融业务进行核查，对照财务性投资及类金融业务的认定标准，获取公司可能与财务性投资核算相关的报表项目金额及内容，核查相关报表项目中是否存在财务性投资情况；

（3）向管理层了解公司自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本反馈意见回复出具日是否存在实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的情况，了解公司最近一期末是否存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形。

2、核查意见

经执行上述核查程序，我们认为：

（1）自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本反馈意见回复出具日，发行人不存在实施或拟实施财务性投资及类金融业务的情况；

（2）发行人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）情形。

二、“问题 6.根据申报材料，申请人本次拟将募集资金用于“光学镜片生产基地建设项目”，请申请人补充说明并披露：（1）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，各项投资构成是否属于资本性支出，是否使用募集资金投入。（2）本次募投项目目前进展情况、预计进度安排及资金的预计使用进度，是否存在置换董事会前投入的情形。

（3）结合市场容量、竞争对手、在手订单、现有产品产能利用率、后续市场开拓计划等情况说明本次募投项目新增产能规模合理性及新增产能消化措施；（4）本次募投项目预计效益情况，效益测算依据、测算过程，效益测算是否谨慎。请保荐机构和会计师发表核查意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、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，各项投资构成是否属于资本性支出，是否使用募集资金投入

（1）本次募投项目具体建设内容概要

公司本次发行可转换公司债券拟募集资金总额预计不超过 57,700.00 万元（含 57,700.00 万元），扣除发行费用后募集资金净额拟投资于以下项目：

单位：万元

项目名称	项目总投资	拟使用募集资金金额
光学镜片生产基地建设项目	62,645.37	57,700.00

（2）本次募投项目具体投资数额安排明细，募投项目投资数额的测算依据和测算过程

1）该募投项目具体投资数额安排、使用募集资金投入及资本性支出情况

光学镜片生产基地建设项目（以下简称“该项目”、“该募投项目”）总投资共计 62,645.37 万元，其中建设投资 56,128.46 万元，包括建筑工程 12,222.68 万元，设备购置费 37,222.46 万元，安装费 1,688.12 万元，工程建设其他费用 2,322.41

万元，预备费 2,672.78 万元；铺底流动资金 6,516.91 万元。项目计划建设期 24 个月，本项目建设完成达产后，将形成年产反射镜 200.00 万套、激光雷达透镜（高配）110.00 万套、激光雷达透镜（低配）220 万套、毫米波雷达透镜 500.00 万套的制造能力，项目达产后实现年销售收入 115,490.00 万元。该项目的实施，有利于优化公司产品结构，进一步增强公司的持续盈利能力和综合竞争力，推动公司持续、快速发展。

该项目具体投资数额安排、使用募集资金投入及资本性支出情况如下：

单位：万元

序号	投资内容	合计	占比	拟使用募集资金投入	是否属于资本性支出
一	建设投资	56,128.46	89.60%	56,128.46	
1	工程费用	51,133.26	81.62%	51,133.26	
1.1	建筑工程费	12,222.68	19.51%	12,222.68	是
1.2	设备购置费	37,222.46	59.42%	37,222.46	是
1.3	安装费	1,688.12	2.69%	1,688.12	是
2	工程建设其他费用	2,322.41	3.71%	2,322.41	是
3	预备费	2,672.78	4.27%	2,672.78	否
二	铺底流动资金	6,516.91	10.40%	1,571.54	否
三	项目总投资	62,645.37	100.00%	57,700.00	

2) 投资数额的测算依据及测算过程

①建筑工程费

该项目建筑工程费总计 12,222.68 万元，其中建造部分金额投资 9,876.00 万元，装修部分投资 2,346.68 万元，具体费用构成情况如下：

单位：平方米、元/平方米、万元

序号	建筑物或构筑物名称	建筑面积	建造单价	装修单价	建造金额	装修金额	总价
1	镀膜车间	3,000.00	2,600	800	780.00	240.00	1,020.00
2	反射镜塑胶成型车间	4,800.00	2,600	800	1,248.00	384.00	1,632.00
3	原材料仓	1,800.00	2,600	300	468.00	54.00	522.00
4	反射镜半成品区	1,680.00	2,600	300	436.80	50.40	487.20
5	公共动力设备区	1,800.00	2,600	500	468.00	90.00	558.00
6	反射镜成品仓库及发货区	2,400.00	2,600	300	624.00	72.00	696.00

序号	建筑物或构筑物名称	建筑面积	建造单价	装修单价	建造金额	装修金额	总价
7	反射镜装配车间	1,800.00	2,000	300	360.00	54.00	414.00
8	实验室	1,200.00	2,600	300	312.00	36.00	348.00
9	透镜塑胶成型注塑车间	3,600.00	2,600	300	936.00	108.00	1,044.00
10	透镜硬化车间	1,800.00	2,000	300	360.00	54.00	414.00
11	透镜产品素材仓	1,080.00	2,000	300	216.00	32.40	248.40
12	硬化半成品车间	900.00	2,000	300	180.00	27.00	207.00
13	透镜镀膜、移印、贴膜车间	2,136.00	2,000	800	427.20	170.88	598.08
14	透镜装配车间	1,500.00	2,000	800	300.00	120.00	420.00
15	透镜仓库及发货区	1,800.00	2,000	300	360.00	54.00	414.00
16	办公区、更衣室及展厅等	3,500.00	1,800	1000	630.00	350.00	980.00
17	专业辅助设备区	3,000.00	2,000	300	600.00	90.00	690.00
18	模具厂房	4,500.00	2,600	800	1,170.00	360.00	1,530.00
合计		42,296.00	-	-	9,876.00	2,346.68	12,222.68

②设备购置费

该项目在充分利用有限资金的前提下，设备选型高度重视设备的可靠性、成熟度，关键工序、关键设备选用国内外顶尖水平的设备，其他设备选用目前技术先进可靠的设备，设备的选择以满足公司业务发展为目的。设备购置费包含新增生产加工设备 31,754.50 万元、项目仪器工具 2,007.96 万元和项目公辅及其他设备 3,460.00 万元，合计 37,222.46 万元。项目设备购置明细及费用如下所示：

A.项目新增生产加工设备购置清单

单位：万元

序号	类别	硬件设备名称	设备用途	数量	含税单价	总价
1	镀膜加工车间	镀膜机	镀膜加工	25	230.00	5,750.00
		闭式冷却水塔	冷却水路	1	70.00	70.00
		洁净房	/	1	800.00	800.00
		镀膜供水系统	设备用水	1	100.00	100.00
		精密烘箱	产品烘烤	4	20.00	80.00
		超声波清洗线	产品清洗	2	80.00	160.00
		纯水系统	清洗用水	2	25.00	50.00
		冰水机	冷源	1	80.00	80.00

序号	类别	硬件设备名称	设备用途	数量	含税单价	总价
		锅炉及热水系统	热源	1	75.00	75.00
		其他				100.00
2	塑胶成型 加工车间	成型机	塑胶成型	32	300.00	9,600.00
		烘料设备	粒子干燥	4	150.00	600.00
		机械手及集成系统	取件	16	35.00	560.00
		模温机	塑胶成型	128	8.00	1,024.00
		洁净行车	模具拆装	3	70.00	210.00
		激光打标机	激光打标	16	9.00	144.00
		冰水机	冷源	1	80.00	80.00
		注塑供水系统	设备用水	1	200.00	200.00
		CNC 精密加工 中心	切割	16	30.00	480.00
		电子恒温箱	/	5	15.00	75.00
		闭式冷却水塔	冷却水路	1	70.00	70.00
		锅炉及热水系统	热源	1	75.00	75.00
		洁净房	/	1	1,200.00	1,200.00
		CCD 检测系统	/	16	60.00	960.00
		其他				200.00
3	硬化车间	硬化淋涂线	产品硬化处理	1	1,500.00	1,500.00
		硬化喷涂线	产品硬化处理	1	800.00	800.00
		半成品洁净房	半成品存储	1	300.00	300.00
		智能立体库	零件存储	1	1,200.00	1,200.00
		其他				100.00
4	移印贴膜 车间	无尘工作台	/	5	1.80	9.00
		洁净房	/	1	500.00	500.00
		移印、固化设备	/	1	120.00	120.00
		自动化贴膜设备	/	2	135.00	270.00
		其他				50.00
5	装配 车间	无尘工作台	/	25	1.80	45.00
		工位桌	/	30	0.35	10.50
		洁净房	/	1	500.00	500.00
		CNC 精密加工	切割	4	35.00	140.00

序号	类别	硬件设备名称	设备用途	数量	含税单价	总价
		中心				
		CCD 检测系统	/	5	90.00	450.00
		激光焊接设备	/	5	120.00	600.00
		气密性检测设备	/	5	30.00	150.00
		自动打胶机	/	1	30.00	30.00
		其他				100.00
6	模具加工 车间	CNC	模具加工	1	405.00	405.00
		CNC	模具加工	1	825.00	825.00
		慢走丝	模具加工	1	135.00	135.00
		火花机	模具加工	1	112.00	112.00
		三坐标	模具加工	1	90.00	90.00
		蓝光扫描仪	模具加工	1	145.00	145.00
		电子恒温箱	模具加工	2	15.00	30.00
		抛光设备	模具加工	5	5.00	25.00
		洁净房	/	1	200.00	200.00
		洁净行车	模具拆装	1	70.00	70.00
		其他				100.00
		合计				

B.项目仪器工具购置清单

单位：万元

序号	类别	软件工具名称	设备用途	数量	含税单价	总价
1	辅助工具	清洗机	辅助设施	3	10.00	30.00
		实拍板	辅助设施	20	0.13	2.60
		真空打包机	辅助设施	4	0.80	3.20
		周转台车	辅助设施	400	0.40	160.00
		高位货架	辅助设施	40	5.00	200.00
		镀膜工装	辅助设施	625	0.12	75.00
		部品清洗篮	辅助设施	800	0.12	96.00
		立式投影机	辅助设施	28	2.00	56.00
		保鲜柜	辅助设施	2	0.30	0.60
2	测量工具	照度计	测量工具	2	0.27	0.54
		厚度计	测量工具	10	0.10	1.00

序号	类别	软件工具名称	设备用途	数量	含税单价	总价
		显微镜	测量工具	2	0.27	0.54
		游标卡尺	测量工具	6	0.18	1.08
		千分表	测量工具	2	0.20	0.40
		面型测试仪	测量工具	10	80.00	800.00
		三维显微镜	测量工具	4	30.00	120.00
		台式分光测试仪	测量工具	6	8.00	48.00
		接触角测试仪	测量工具	6	10.00	60.00
		分光光度机	测量工具	1	130.00	130.00
		差示扫描量热仪	测量工具	1	35.00	35.00
		热重分析仪	测量工具	1	35.00	35.00
		傅里叶红外光谱仪	测量工具	1	60.00	60.00
		在线折光仪	测量工具	5	8.00	40.00
		应力仪	测量工具	1	53.00	53.00
合计						2,007.96

C.项目公辅及其他设备清单

单位：万元

序号	设备名称	含税单价	数量	总价
1	叉车	12.00	5	60.00
2	废水处理设备	300.00	1	300.00
3	废气处理设备	150.00	4	600.00
4	空压机	350.00	1	350.00
5	压缩空气管道	150.00	1	150.00
6	配电设施	850.00	2	1,700.00
7	信息化系统	300.00	1	300.00
	合计			3,460.00

③安装费

项目建设投资中的安装费按照设备投资额 33,762.46 万元（不含运输工具和软件等公辅设备）的 5%测算。

④工程建设其他费用

工程建设其他费用主要包括土地使用权费、建设单位管理费、临时设施费等。

序号	项目	金额（万元）
----	----	--------

序号	项目	金额（万元）
1	土地使用权费	1,615.00
2	建设单位管理费	162.23
3	临时设施费	122.23
4	其他前期费用预估	422.96
合计		2,322.41

⑤预备费

项目建设投资中的预备费，针对在项目实施过程中可能发生难以预料的支出，需要事先预留的费用。按照项目建设投资总额（不含预备费）53,455.67 万元的5%测算。

⑥铺底流动资金

铺底流动资金是项目投产初期所需，为保证项目建成后进行试运转所必需的流动资金，主要用于项目投产初期购买原材料、设备，支付职工工资等。结合公司过往三年的资产周转率和公司经营实际情况进行估算，项目需要铺底流动资金6,516.91 万元。

2、本次募投项目目前进展情况、预计进度安排及资金的预计使用进度，是否存在置换董事会前投入的情形

（1）本次募投项目目前进展情况

截至本回复出具之日，本次募投项目已完成可行性分析论证、项目备案并取得了项目环评批复，已取得土地使用权成交确认书、签订土地使用权出让合同并支付土地出让款，土地使用权证书正在办理过程中。本次募投项目目前正处于前期工程准备阶段。

（2）项目预计进度安排

本次募投项目考虑了生产线规划建设、设备选型、设备安装、人员招聘、培训及投产前各项准备工作与试投产等实际需要，计划建设周期为 24 个月，具体进度情况如下：

项目	T+1				T+2				T+3	T+4	T+5
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4			
厂房建设及装修											
生产设备安装调试											
人员的招聘与培训											

项目	T+1				T+2				T+3	T+4	T+5
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4			
产能释放 50%											
产能释放 80%											
项目达产											

(3) 本次募投资金的预计使用进度

公司本次募集资金将根据募投项目建设进度需要适时投入, 预计在募投项目建设开始起 36 个月内使用完毕, 项目资金预计使用进度安排如下:

单位: 万元

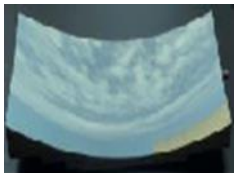
序号	投资内容	T+1	T+2	T+3	合计	占比
一	建设投资	15,272.35	40,856.11	-	56,128.46	89.60%
1	工程费用	12,222.68	38,910.58	-	51,133.26	81.62%
1.1	建筑工程费	12,222.68			12,222.68	19.51%
1.2	设备购置费		37,222.46		37,222.46	59.42%
1.3	安装费		1,688.12		1,688.12	2.69%
2	工程建设其他费用	2,322.41			2,322.41	3.71%
3	预备费	727.25	1,945.53		2,672.78	4.27%
二	铺底流动资金			6,516.91	6,516.91	10.40%
三	项目总投资	15,272.35	40,856.11	6,516.91	62,645.37	100.00%

(4) 本次募集资金不会用于置换董事会前投入的情形

截至本次公开发行可转换公司债券董事会决议日(2022 年 9 月 28 日), 公司尚未就本次募投项目投入资金, 故不存在置换董事会前投入的情形。

3、结合市场容量、竞争对手、在手订单、现有产品产能利用率、后续市场开拓计划等情况说明本次募投项目新增产能规模合理性及新增产能消化措施

公司募投项目产品应用于 HUD 产品及激光雷达、毫米波雷达产品, 具体产品类别及用途介绍如下:

产品名称	产品图样	产品简介	应用领域
反射镜		无尘恒温恒湿洁净车间 COC 树脂注塑成型后光学镀膜机镀膜(镀铝、五氧化三钛等反射涂层)。	应用于汽车抬头显示(W-HUD 及 AR-HUD): 图像生产单元产生亮度、图像、投射在小反射镜上做第一次反射, 然后在可旋转大反射镜上放大, 并

产品名称	产品图样	产品简介	应用领域
			经杂光阱射出，最后射出的图像在挡风玻璃上进行第三次反射至驾驶员眼中，可以将 ADAS 抓取的信息通过前风挡投射到驾驶员前 7 米的地方，驾驶员视线可聚焦前方，无需低头看信息，并可看到车道偏离预警，ACC 自动跟随显示，盲区检测，前碰撞预警、行人监测等信息，让驾驶更安全。
激光雷达透镜		无尘恒温恒湿洁净车间 PC 树脂注塑成型后外表面涂二氧化硅涂层，超级耐候耐磨，内表面涂光学镀膜机镀五氧化三钛增透涂层。	应用于汽车激光雷达，透波不透光，对激光雷达起遮蔽和波穿透作用。满足低温-40℃、高温 105℃的户外运行温度，以及严格的耐刮擦，耐紫外线，耐水解等全天候苛刻的环境使用要求。
毫米波雷达透镜		无尘恒温恒湿洁净车间 PC 树脂注塑成型后外侧涂二氧化硅涂层，超级耐候耐磨、产品红外穿透、钢琴黑高亮外观。	应用于汽车毫米波雷达，钢琴黑高亮外观，透波不透光，对毫米波雷达起遮蔽和波穿透作用，满足低温-40℃，高温 85℃，和耐碎石冲击要求。

（1）产品市场容量情况

1）汽车行业的发展助力我国汽车零部件市场需求的稳步增长

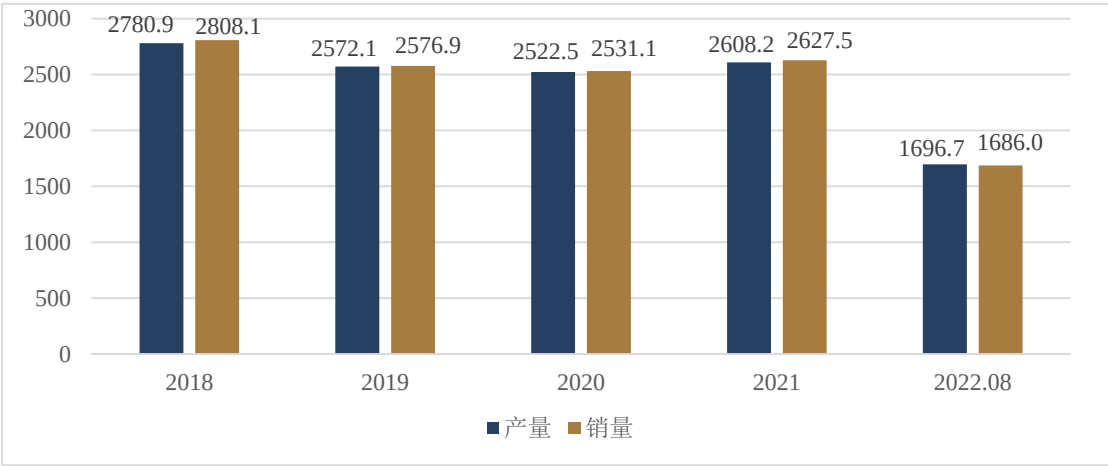
相较于发达国家，我国汽车工业起步较晚，但中国近年来经济增速、经济体量增长明显，基础设施的不断完善给我国汽车制造业提供了优质的生产环境，且得益于中国庞大的人口基数和国家产业政策的支持，我国汽车行业发展迅速，自 2009 年我国汽车产销量首次超越美国后，至今已连续 13 年保持全球汽车产销量第一。根据工业和信息化部数据显示，虽然受到疫情等不利因素影响，我国汽车产业依然在“十四五”开局之年呈现稳中有增的良好发展态势，全年产销分别完成 2,609.2 万辆和 2,627.5 万辆，实现同比分别增长 3.45%和 3.8%，结束了 2018 年以来连续三年的负增长。

今年以来，我国经济延续恢复发展态势，经济企稳向好、保持运行在合理区间，汽车行业经济运行向好发展，并且国务院会议决定延续实施新能源汽车免征购置税等政策，增强了行业企业发展新能源汽车的信心，对进一步助力汽车产业

平稳增长也起到了较强的推动作用。根据中国汽车工业协会数据，截至 2022 年 8 月，我国汽车产销同比延续保持快速增长势头，1-8 月汽车产销分别完成 1,696.7 万辆和 1,686.0 万辆，同比分别增长 4.8%和 1.7%。

2018-2022 年 8 月中国汽车产销统计情况

单位：万辆



数据来源：中国汽车工业协会

过去，我国汽车行业的发展极大的带动了汽车零部件行业的发展，而作为直接拉动汽车零部件行业需求的下游，汽车行业的发展受多种因素的影响。就我国目前情况而言，中国庞大的人口基数作为我国汽车销量保持稳健增长的基石，保障了我国汽车行业未来长期发展的市场空间；其次，我国地区城镇化发展不均衡，发展较慢地区的城市汽车普及率明显低于一、二线城市的汽车普及率，随着这些城市的发展和居民购买力的提升，来自这些地区的强劲需求将继续推动全国汽车需求稳健增长。此外，根据工信部数据显示，我国 2021 年千人汽车保有量 208 辆，远低于世界发达国家汽车千人保有量水平，从千人汽车保有量来看，我国汽车行业仍存在较大的增长空间。

由此可见，我国汽车行业未来仍将持续稳健地发展，在我国汽车行业持续向好发展的趋势下，汽车零部件行业作为整车生产的关键上游行业，也将随着整车市场的发展迎来进一步的增长。

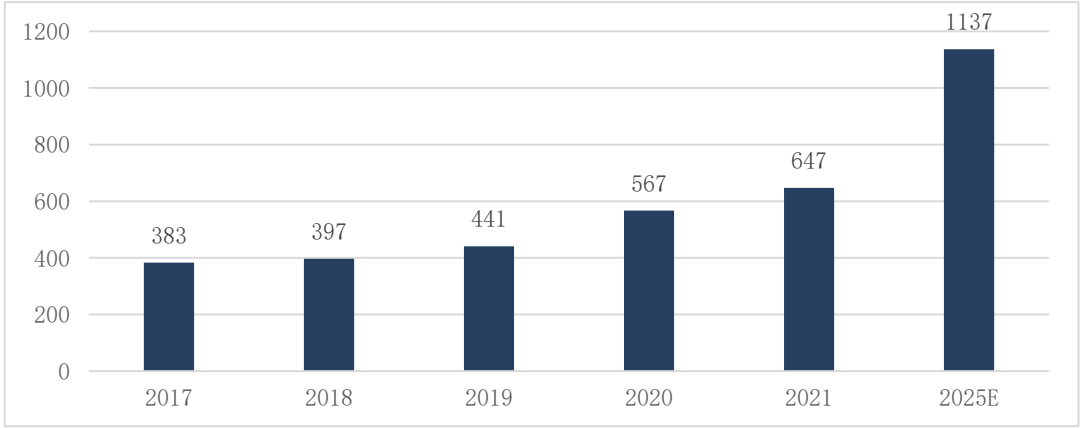
2) 智能座舱行业发展良好，HUD 产品市场前景广阔

智能座舱是指配备了智能化和网联化的车载产品，智能座舱行业是我国产业政策重点支持发展的产业之一。

近年来，新能源汽车及智能汽车日益显示出独特的优势，国家相继出台了一系列政策促进自动驾驶及智能汽车行业的发展，为智能座舱子行业的发展提供了良好的政策环境。在我国良好的政策环境和消费市场认可度提高的背景下，智能座舱使用数量扩大，行业发展良好，市场规模不断增长。根据 ICVTank 数据显示，我国智能座舱市场规模由 2017 年的 383 亿元增长至 2021 年的 647 亿元，西部证券研发中心预计，到 2025 年我国国内智能座舱整体市场规模将增长至 1,137 亿元，4 年复合年增长率约 15.14%。

2017 年-2025 年中国智能座舱市场规模预测

单位：亿元

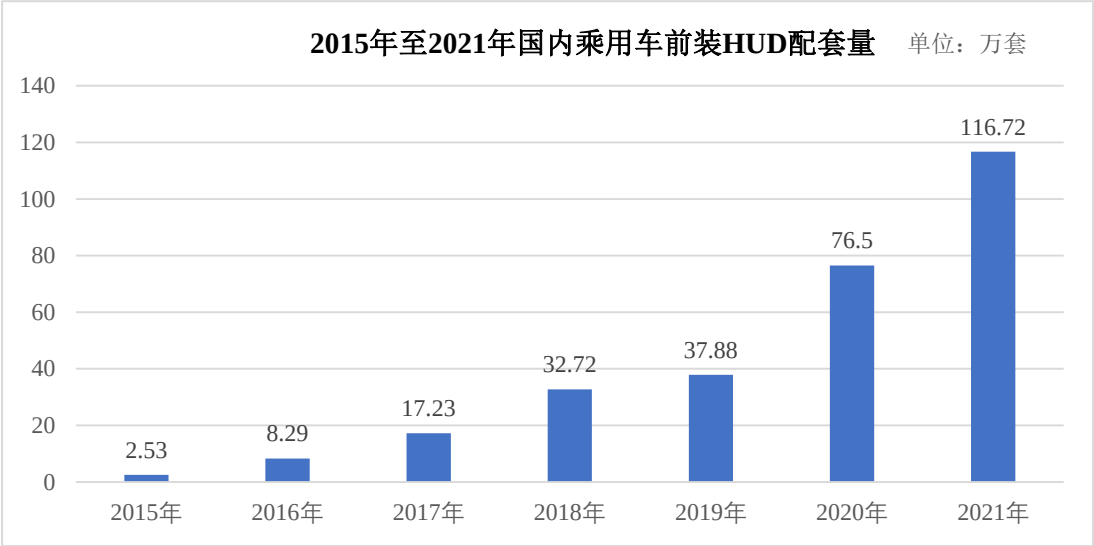


数据来源：ICVTank、西部证券研发中心

从智能座舱细分市场来看，HUD、座舱控制器和无线充电领域成长空间最大。其中 HUD 最早在军用飞机中搭载，随着技术的发展与延伸，HUD 技术渗透至汽车产业。当下 HUD 产品可分为 C-HUD（组合抬头显示）、W-HUD（挡风玻璃抬头显示）以及 AR-HUD（增强现实抬头显示）。C-HUD 提供较为基础的抬头显示功能，其本质仍是中控和仪表信息的简单迁移。W-HUD 实用性较高，可显示车况、ADAS 信息等功能，是当下 HUD 发展主流。AR-HUD 不仅可以融合智能座舱及 ADAS 相关功能，也可以为驾驶员带来沉浸式体验。

公司本次募投项目产品之一反射镜运用于 HUD，而 HUD 出货量依赖下游汽车的产销量及搭载率状况。随着汽车网联化、智能化进程加速，近几年中国车载 HUD 搭载量实现了高速增长，HUD 产品的出货也进入了快速放量期。根据高工智能汽车数据，2021 年中国市场乘用车新车搭载 HUD 上险量为 116.72 万台，前装标配搭载率仅为 5.72%，其中 AR-HUD 前装搭载量超过 5 万辆；另一方面，

根据统计数据显示，2022 年中国 286 个车系的 2,552 款车型中，有 1,148 款车型搭载 HUD 功能，其中进口品牌车型 HUD 搭载量最高，是搭载 HUD 的主力军，而自主品牌车型 HUD 搭载量为 247 款，仍有较大提升空间。



数据来源：盖世汽车，高工智能汽车，平安证券研究所

目前，HUD 正处于从 W-HUD 向 AR-HUD 升级阶段，我国自主品牌将呈现较大爆发力。根据佐思汽车研究院预测，到 2025 年我国 HUD 前装配套量产规模将超过 900 万套，将成为中国汽车的标配，若以 2,600 万台乘用车销量测算，到 2025 年 HUD 渗透率将达到 35%左右，市场规模将到达 181 亿。

我国 HUD 市场空间测算

项目	2022E	2023E	2024E	2025E
乘用车销量（万台）	2,400	2,450	2,500	2,600
HUD 搭载量（万套）	192	465.5	675	910
HUD 渗透率	8%	19%	27%	35%
HUD 均价（元）	1,480	1,672	1,841	1,989
市场规模（亿元）	28.4	77.8	124.3	181.0
其中：W-HUD 搭载量（万套）	172.8	372.4	472.5	546
W-HUD 单价（元）	1,200	1,140	1,083	1,029
W-HUD 市场规模（亿元）	20.7	42.5	51.2	56.2
其中：AR-HUD 搭载量（万套）	19.2	93.1	202.5	364
AR-HUD 单价（元）	4,000	3,800	3,610	3,430
AR-HUD 市场规模（亿元）	7.7	35.4	73.1	124.8

注：C-HUD 规模较小，故不纳入测算。

资料来源：平安证券研究所

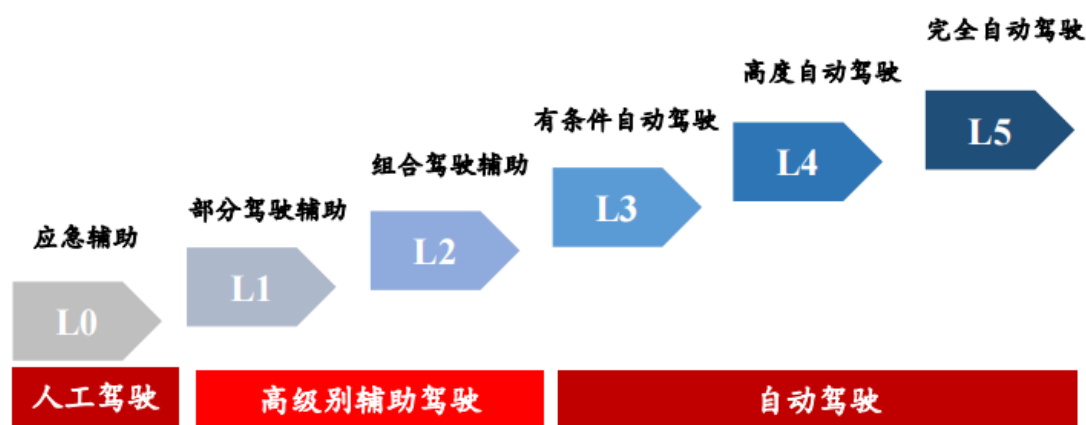
假设参照前述 HUD 市场预测，至 2025 年 HUD 搭载量为 910 万，每套 HUD 产品配备一套反射镜片，每套反射镜片按 265 元测算，反射镜片至 2025 年的市场容量大约为 24 亿元。

综上所述，随着智能座舱行业的发展与消费者认可度的提高，HUD 市场迎来了快速的增长，具有相关产品配套能力的厂商也将持续受益，公司募投产品的未来市场前景广阔。

3) 高级驾驶辅助系统 (ADAS) 增量市场空间巨大，车载传感器需求迎来爆发

智能网络汽车与传统汽车存在诸多不同，其核心区别在于自动驾驶辅助系统、智能座舱系统和车联网系统，最显著的特征是智能化、网联化与平台化。其中智能化即汽车搭载智能摄像头、激光雷达、毫米波雷达等感知终端和人工智能芯片、智能操作系统，实现超视距数据采集与自动驾驶。而自动驾驶按照国际汽车工程学会 (SAE) 分类有 6 个等级，L0 至 L2 为辅助驾驶，L3 及以上才可以称为是自动驾驶，自动驾驶的发展正是建立在辅助驾驶升级迭代的基础之上。

驾驶自动化分级



目前 L2 级别的高级辅助驾驶技术上已经基本实现，各大车企正有序推进自动驾驶商用计划，L2 级别及以上的辅助驾驶技术渗透率正在加速提升。根据 IDC 的数据统计，2022Q1 中国 L2 级自动驾驶乘用车新车渗透率达 23.2%，较 2021 年一季度的 7.5% 大幅提升。此外，根据工信部《智能网联汽车技术路线图（2.0 版）》指引，到 2025 年国内 L2 级和 L3 级新车搭载率要达到 50%，2030 年要超过 70%，且 L4 占比 20%。

在自动驾驶技术发展、车企商用推进和政策催化的叠加背景下，自动驾驶的

渗透率正逐年增加且不断向更高级别发展，中国辅助驾驶市场将迎来高速发展期。根据中汽协数据，2020 年中国辅助驾驶主要功能市场规模达到 844 亿元，同比增长 19.3%，伴随渗透率的持续提升，预计到 2025 年中国辅助驾驶行业市场规模将达到 2,250 亿元，2021-2025 年复合年增长率为 22%，市场增量空间巨大。

辅助驾驶主要由环境感知（感知层）、中央决策（决策层）、底层控制（执行层）三大系统构成。其中，感知层通过传感器感知车身周围环境，输入相应实时数据至决策层处理中心，传感器主要包括摄像头、毫米波雷达、超声波雷达、激光雷达等，更高级别的自动驾驶对传感器搭载数量需求也更多。根据相关测算数据显示，L2 等级传感器需求量在 20~25 颗，L3 等级传感器需求量在 26~35 颗，L4/L5 等级传感器需求量在 29~41 颗。

辅助驾驶不同自动驾驶等级的传感器配置

自动驾驶等级	L2	L3	L4	L5
传感器数量	20~25	26~35	29~41	29~41
传感器配置	摄像头：3~8颗 毫米波雷达：5颗 超声波雷达：12颗	摄像头：8~12颗 毫米波雷达：5~8颗 超声波雷达：12颗 激光雷达：1~3颗	摄像头：8~12颗 毫米波雷达：6~12颗 超声波雷达：12颗 激光雷达：3~5颗	摄像头：8~12颗 毫米波雷达：6~12颗 超声波雷达：12颗 激光雷达：3~5颗

数据来源：盖世汽车研究院、Yole、华安证券研究所

公司募投项目产品之一激光雷达透镜及毫米波雷达透镜分别运用于汽车激光雷达及汽车毫米波雷达，是传感器零部件重要组成部分。得益于自动驾驶需求及等级的提升，国内激光雷达及毫米波雷达装载渗透率不断增加，车载传感器需求迎来爆发。

根据华西证券研究所的测算，我国乘用车领域激光雷达 2025 年出货量约为 1,053.00 万颗，未来三年复合年增长率能达到 300%+，预计到 2030 年出货量约为 5,700.00 万颗，国内乘用车激光雷达市场空间将达到 980 亿元。

国内乘用车领域激光雷达市场空间测算

项目		2022E	2025E	2030E
乘用车产量（万辆）		2,400.00	2,600.00	3,000.00
智能汽车渗透率	L2	25.00%	35.00%	40.00%
	L2+/L3	3.00%	15.00%	30.00%
	L4/L5	0.00%	1.00%	15.00%
激光雷达单车平均搭载数（个）	L2	0.00	0.20	1.00

项目		2022E	2025E	2030E
	L2+/L3	1.50	2.00	3.00
	L4/L5	3.00	3.50	4.00
乘用车激光雷达出货量（万颗）		10.00	1,053.00	5,700.00
激光雷达单颗价格（元）		5,000.00	2475.00	1,719.00
乘用车领域激光雷达市场空间（亿元）		5.00	261.00	980.00

数据来源：研观天下、工信部、华西证券研究所

每颗激光雷达需要配备一片激光雷达透镜。假设参照前述激光雷达市场预测，至 2025 年乘用车激光雷达透镜出货量为 1,053 万片，每片透镜按照 150 元均价测算，至 2025 年激光雷达透镜的市场容量大约为 15.80 亿元。

每颗毫米波雷达需要配备一片毫米波雷达透镜。根据佐思汽车研究院数据，2020 年我国车载毫米波雷达出货量达到 819 万颗，同比增长 58.40%，预计 2025 年安装总量将飞涨至 3,100 万颗，复合年增长率 30.70%。假设参照前述毫米波雷达市场预测，至 2025 年我国乘用车毫米波雷达透镜出货量为 3,100 万片，每片透镜按照 30 元均价测算，至 2025 年毫米波雷达透镜的市场容量大约为 9.3 亿元。

随着汽车智能化发展的进一步提速和自动化驾驶技术的深入推进，受益于辅助驾驶市场规模的增加和高级别自动驾驶的渗透，车载毫米波雷达和车载激光雷达市场将迎来爆发式增长。

综上，本次募投项目产品为应用于 HUD 的光学零部件（反射镜产品）以及应用于激光雷达和毫米波雷达的光学零部件（透镜产品），随着汽车智能化水平的不断提升，HUD、激光雷达、毫米波雷达等产品市场需求不断增长，从而带动了上游光学零部件如反射镜产品、透镜产品市场容量的提升。

（2）竞争对手情况

目前，公司国内 HUD 产品光学零部件竞争对手主要包含福建富兰光学股份有限公司（以下简称“富兰光学”）、舜宇光学科技（集团）有限公司（以下简称“舜宇光学”）；公司国内激光雷达、毫米波雷达光学零部件竞争对手主要包括富兰光学、宁波永新光学股份有限公司（以下简称“永新光学”）、广东烨嘉光电科技股份有限公司（以下简称“烨嘉光电”）。前述竞争对手简要情况如下：

1）富兰光学

富兰光学成立于 2004 年，注册资本 4,500 万元，位于福建省福州市。富兰

光学专注于光学曲面微纳米级表面处理技术的整体解决方案，实现了先进光学关键元器件的自主研发与产业化。其现拥有工厂面积 30,000 平方米，研发人员 180 名，主要产品应用于智慧安防、智能驾驶 HUD、无人驾驶激光雷达、虚拟增强现实 AR/VR、现代医疗等领域。富兰光学系福建省首批国家级高新技术企业，并先后承担了数十项国家级、省级、市级科技项目，微纳加工技术达到行业领先水平，核心产品在细分市场占有居行业领先。

2) 舜宇光学

舜宇光学创立于 1984 年，是全球领先的综合光学零件及产品制造商。舜宇光学于 2007 年 6 月在香港联交所主板上市（股票代码：2382.HK），是首家在香港上市的国内光学企业。舜宇光学专业从事光学及光电相关产品设计、研发、生产及销售，主要产品包括三大类：一是光学零组件，主要包括玻璃/塑料镜片、平面产品、手机镜头、车载镜头、安防监控镜头及其他各种镜头；二是光电产品，主要包括手机摄像模组、3D 光电模组、车载模组及其他光电模组；三是光学仪器，主要包括显微镜及智能检测设备等。根据其披露的定期报告，截至 2022 年 6 月 30 日，舜宇光学总资产 383.05 亿元，净资产 211.08 亿元，2021 年度及 2022 年 1-6 月，分别完成营业收入 259.32 亿元及 169.72 亿元，实现归属于母公司股东净利润 25.13 亿元及 13.58 亿元。

3) 永新光学

永新光学成立于 1997 年，注册资本 11,047.75 万元，位于浙江省宁波市，其于 2018 年 9 月在上海证券交易所挂牌上市，股票代码 603297。永新光学是中国光学精密仪器及核心光学部件供应商，主要从事光学显微镜、光学元件组件和其他光学产品的研发、生产和销售，主要产品包括生物显微镜及工业显微镜、条码扫描仪镜头、平面光学元件、专业成像光学镜片及镜头，拥有“NOVEL”、“NEXCOPE”、“江南”等自主品牌，产品主要出口欧美、日本、新加坡等国家和地区。永新光学在传统业务基础上，积极把握科学仪器高精度、自动化、智能化趋势和光学元组件在物联网、自动驾驶、人工智能等领域的发展方向，加快高端光学显微镜、嵌入式显微产品、车载光学、激光雷达、机器视觉等中高端新兴业务的拓展。根据其披露的定期报告，截至 2022 年 9 月 30 日，永新光学总资产 182,845.91 万元，净资产 158,754.30 万元；2021 年度及 2022 年 1-9 月，分别完

成营业收入 79,509.33 万元、60,777.89 万元，实现归属于母公司所有者净利润 26,147.12 万元、19,889.51 万元。

4) 烨嘉光电

烨嘉光电成立于 2009 年，注册资本 10,750 万元，位于广东省东莞市，立足于光电及硅胶行业，是一家集产品设计、模具加工、生产销售为一体的国家高新技术企业，其光电事业部专业从事精密光学模具及透镜制造，主要研发、生产、销售高精密光学透镜，主要业务为 LED 汽车大灯及内饰光学件，HUD 光学件，电视机背光透镜，手机闪光灯透镜，VR/AR 透镜，手机及车载成像类镜头销售，并拥有进口光学模具加工、千级无尘注塑成型、高精度检测设备等和高精专的设计团队和日本、韩国技术加工团队。

(3) 在手订单情况

车载光学镜片产品具有严格的厂商验证要求，具体表现在下游客户采购产品前需要对公司资质、产品品种、产能要求等方面进行严苛认证，通常需要一定的认证周期，而通过客户认证并进入其供应链体系的供应商，在后期变更的概率相对较小。现阶段，公司已初步形成了 20 万套光学镜片类产品生产能力，部分产品已取得下游客户订单或通过了客户认证。

截至本回复出具之日，公司已取得 B 客户下发的提名信，意向 2023 年度至 2027 年期间向公司采购毫米波雷达透镜类产品。B 客户是一家致力于为未来移动出行开发技术及解决方案，使移动出行更加安全、环保、互联的全球性科技公司，在全球 46 个国家设有 127 个生产基地与 12 个技术中心，员工数量超过 190,000 名。

截至本回复出具之日，公司与 C 客户拟签订的光学镜片产品购销合同正处于洽谈阶段。根据拟签订的合同，公司将为其提供激光雷达透镜类产品，合同规模约 5,000 万元。未来双方还将继续加深合作，公司将获取更多光学镜片产品供应份额。C 客户主要从事研发、制造、销售高分辨率 3D 激光雷达以及激光气体传感器产品，根据 C 客户申报的科创板招股说明书显示，其 2019 年在无人驾驶市场形成的销售金额超过 3,700 万美元，是全球无人驾驶领域销售金额最高的激光雷达供应商之一。

此外，公司已向其他国内知名 HUD 厂商、激光雷达厂商以及毫米波雷达厂

商进行了接触洽谈，并对部分产品进行送样及试生产。

综上，本次募投项目部分产品已取得客户订单或通过客户认证。考虑到在下游行业持续向好，需求不断增加的背景下，公司持续取得业务订单不存在实质性障碍。

（4）现有产品产能利用率

公司主营业务为汽车非金属部件及模具的研发、生产和销售，主要产品包括汽车动力系统零部件、饰件系统零部件和模具类产品等，公司前述产品产能利用率较为充足。

公司本次募集资金将用于“光学镜片生产基地建设项目”，本次募投项目建设完成达产后，将形成年产反射镜 200.00 万套、激光雷达透镜（高配）110.00 万套、激光雷达透镜（低配）220 万套、毫米波雷达透镜 500.00 万套产能。本募投项目涉及新产品、新产能，系依托公司核心注塑技术实现的产品横向应用拓展。募投项目的实施及后续运作将不会使用汽车动力系统零部件、饰件系统零部件产能等产品的现有产能。因此，公司进军车用光学镜片业务是公司技术沉淀的突破升级成果，有利于优化产品结构。目前，公司已初步具备 20 万套光学镜片试生产能力，并已经开始产线调试及产品试生产，激光雷达透镜产品、毫米波雷达透镜产品已经取得客户认证，此外，公司已与多家其他车用光学镜片客户开展合作洽谈。

综上，该募投项目涉及公司新产品、新产能，募投项目的实施及后续运作将不会使用汽车动力系统零部件、饰件系统零部件产能等现有产品产能，有利于优化产品结构，促进公司注塑工艺的进一步升级，不存在主要同类、同应用领域产品产能重复布局情形。

（5）后续市场开拓计划

1）制定客户整体销售策略，集中力量突破区域集中客户

目前，HUD 产品市场集中度较高，无论全球还是国内，前五名 HUD 产品供应商占据了 90%以上市场份额。为此，公司制定了客户整体销售策略，鼓励团队主动出击，集中力量突破区域集中客户。目前，公司已与国内多家知名 HUD 厂商、激光雷达厂商以及毫米波雷达厂商进行了洽谈，部分产品已送样及安排试生产。部分客户已完成了针对公司产线认证环节，并已下发相应光学镜片类产品订

单/提名信，整体销售策略成果较好。

2) 持续加大光学镜片类产品研发，提高产品市场竞争力

光学元件对内应力反应敏感，受注塑工艺影响很大。公司成立十余年来，已在注塑工艺方面积累了丰富的生产经验和先进生产技术，并从 2012 年开始研究注塑压缩技术，后续在 2016 年成功应用于大尺寸量产塑料车窗-别克 GL8PC 车窗上。公司后续将发挥注塑工艺优势，持续加大光学镜片类产品研发，进一步适配多品类、多型号等光学镜片类产品，提升产品品质，降低生产成本，并凭借产品可靠质量、领先工艺技术、充沛产能规模及性价比等优势，提高产品市场竞争力。

3) 积极参加各类汽车零部件展览会，提升产品市场知名度

公司较早从事汽车非金属零部件业务，是上汽通用、上汽集团、一汽-大众、大众汽车、广汽集团、东风集团、吉利控股、长城汽车、捷豹路虎、长安福特、比亚迪等知名整车厂一级配套商，每年参加各类汽车整车厂供应链展览会。2023 年，公司已制定了参加东风日产技术展、长安技术展等参展计划，加强产品市场宣传，广泛接触潜在客户获取订单，充分提升产品市场知名度。

(6) 本次募投产品属于注塑件产品，是基于原有产品和工艺积累而来，公司具备募投项目实施必要条件

本项目的产品为光学镜片产品，属于注塑件产品，是由公司注塑工艺产品发展而来。公司注塑工艺是生产内外饰件的核心工艺，工艺技术较为成熟。本次募投项目公司是基于原有产品和工艺积累进行的产品门类扩充，并已具备与募投产品相关的技术、管理、规模生产等多方面的完整实施能力。公司与竞争对手在产品工艺、技术方面相近，所生产的光学镜片产品具有可靠性高、精密度高、质量轻等优点，质量指标在多个层面达到了国内同行业先进水平，产品成品率也得到了保证，能够满足下游客户对产品性能、质量及产量等要求，具备一定优势，具体情况如下：

1) 公司拥有雄厚的技术研发实力和成果转化能力

从行业角度来看，注塑工艺生产光学镜片涉及了材料学、光学、数控技术、信息技术等学科知识，对企业的科技水平要求较高，需要企业人才对相应学科具有全面的了解和综合的认识，并具有将这些技术综合运用用于实际生产的能力。

汽车行业以产业分工明细、上下游深度协作、精细化生产管理为核心特点，汽车零部件制造企业需具备同步下游客户设计开发和生产一体化的能力才能具备市场竞争的核心优势，要求企业在保证光学镜片产品质量的同时，能够深度同步下游客户研发解决方案的过程，包括具体的光学系统设计、结构设计、样件试制，都要企业全程协作并高效反馈。只有企业自身拥有足够强大的研发实力和成果转化能力，才能确保各个环节的高效和成功，从而满足下游客户的需求，获取生产订单。

公司是国家级高新技术企业、中国精密注塑模具重点骨干企业，专注于汽车非金属部件研发与生产多年，注塑生产工艺成熟、装配技术先进、掌握先进光学级涂层技术，可深度参与下游客户相关产品的全程开发与成品量产，保证产品符合客户的性能需求和交货进度，从而为获取客户订单提供有力保障。

并且，公司建立了完善的研发制度管理体系，坚持以市场需求为导向的自主研发，管理体系覆盖项目的立项、批准、实施、试样、送检、评审、验收、申报、成果转化等全部环节。在长期的研发和生产实践中，实现了以生产提高研发能力，以研发辅助生产能力的良性循环。通过不断总结技术、生产方面的经验，极大地提升了公司产品生产工艺的专业化、流程化程度，保障了公司雄厚的技术研发能力和成果转化能力。

2) 成熟的质量控制体系为项目实施提供质量保障

光学镜片的生具有技术要求高、精度要求高、工序复杂等特点，在光学镜片产品的注塑、清洗、烘烤、镀膜等生产工序中，任何过程的瑕疵都将影响到最终成品的质量，导致公司产品的成品率下降，不仅会直接导致企业产品生产成本的增加和生产效益的减少，更是会因此无法保障产品质量和交货速度，不利于与客户的长久合作和公司的长远发展。

公司在生产管理方面拥有一套完善的品质管控体系，严格确保产品质量。在原材料选择时，公司设有专门的采购部门，严格执行《采购管理办法》进行原材料的采购，从源头确保物料在质量和性能方面都符合技术要求。在设备选择时，为保证过硬的产品质量，减少不良品率，公司严格采用千级洁净度车间、国际先进的注塑设备及高精密度模具进行产品生产，科学设定各项工艺参数，确保产品加工精度。在产品生产流转环节，公司设有多道检测程序，包括原料进料检测、

半成品视觉检测、光谱检测、水滴角检测、外观检测等多道检测，层层把关保证了产品质量。

凭借成熟的质量控制体系，公司的光学镜片产品质量指标在多个层面达到了国内同行业先进水平，产品成品率也得到了保证，能够满足下游客户对产品性能和质量的要求，为本募投项目的顺利实施提供了扎实的质量保障。

3) 具有募投项目管理、实施相关人才团队，具备募投产品批量生产的完整实施能力

公司中高层以上管理人员均具有丰富的管理经验，具备较强的市场运营能力。现有管理团队拥有良好的分工合作及团队协作精神，能够在业务开拓、品牌形象建立、技术团队建设、市场营销、内部风险控制等公司的运营环节层层把关。

公司坚持以市场为主导，以客户为中心，目前已建立了较为完善的营销模式，拥有一大批综合能力强的营销人员和一套完善的售后服务体系，多年来公司营销模式较为稳定有效。凭借强大的市场营销能力和完善的售后服务体系，公司与上汽通用、一汽-大众、上汽通用五菱、东风公司、长城汽车等汽车行业优质客户建立了长期稳定的合作关系，公司产品质量及服务广受客户好评与信赖。未来公司将继续提高自身市场营销能力，完善售后服务体系，为持续开拓新的客户市场提供保障。

本项目投产的反射镜产品和透镜产品是由公司注塑工艺产品发展而来，注塑工艺生产反射镜产品和透镜产品在当前的光学镜片领域已经是比较成熟的技术路线。目前，公司募投产品已具备技术、管理、运营等多方面的完整实施能力，规模化量产的设备选型、工艺流程、厂房布置、生产定员也均已确定，已具备募投产品批量生产的完整实施能力。

综上所述，发行人本次募投项目相关产能消化措施具有可行性，未来产能消化不存在实质性障碍。

4、本次募投项目预计效益情况，效益测算依据、测算过程，效益测算是否谨慎

(1) 本次募投项目预计效益情况

根据本次募投项目的规划，该项目运营期为 10 年，建设期为 24 个月，项目建设期内不产出产品，并在 T+3 实现核定产能的 50%，T+4 年项目核定产能的 80%，T+5 年后达到核定产能，该项目完全达成后第一年预计新增营业收入

102,203.54 万元，新增净利润 12,628.30 万元，项目毛利率 29.29%、项目净利润 12.36%。该项目内部收益率为税后 18.96%，静态回收期（含建设期）为税后 6.47 年，整体呈现较好经济效益。

本项目的财务数据具体情况如下：

序号	财务项目	项目数据（万元）
1	营业收入	102,203.54
2	营业成本	72,267.49
3	税金及附加	797.74
4	期间费用	13,953.91
5	利润总额	15,184.40
6	净利润	12,628.30
7	项目毛利率	29.29%
8	项目净利润	12.36%

注：前述表格数据来源于完全达产第一年效益数据，下同。

（2）本次募投项目效益测算依据、测算过程

1）营业收入测算依据

本次募投项目产品为反射镜、激光雷达透镜（高配）、激光雷达透镜（低配）及毫米波雷达透镜组成，完全达产后预计实现年营业收入不含税 102,203.54 万元，完全达成后的收入测算情况如下：

序号	产品明细	完全达产第一年产品 单价（元/套）	销售数量 （万套）	营业收入 （万元）
1	反射镜	265.49	200.00	53,097.35
2	激光雷达透镜（高配）	172.57	110.00	18,982.30
3	激光雷达透镜（低配）	72.57	220.00	15,964.60
4	毫米波雷达透镜	28.32	500.00	14,159.29
合计				102,203.54

前述产品的市场销售价格来自于公司对于光学镜片市场的预测。此外，公司出于谨慎性及行业惯例等因素考虑，前述产品单价将在达产后第二年降价 3%，第三年降价 2%，并在后续年度每年下降 1%。

2）生产成本测算依据

该项目达成后第一年生产成本为 72,267.49 万元，生产成本由直接材料、直接人工及制造费用构成，具体情况如下：

序号	项目	费用（万元）
1	生产成本	72,267.49
1.1	直接材料	51,066.05
1.2	直接人工	4,175.40
1.3	制造费用	17,026.04
1.3.1	折旧	3,578.71
1.3.2	水电费/燃料费	10,892.24
1.3.3	其他制造费用	2,555.09

①项目所需的直接材料情况

该项目达产后第一年直接材料 51,066.05 万元，主要原材料采购涉及塑料粒子、膜料、其他材料及包装等。

②项目所需的直接人工情况

该项目拟聘用员工 400 余名，直接人工费用包括工资、福利费、养老保险、失业保险、医疗保险、住房基金等项，平均工资结合公司现有工资水平，计算期内不变。

③项目折旧情况

本建设项目的土地按 50 年折旧，净残值率 0%，房屋及建筑物按 20 年折旧，净残值率 5%；机器设备按 10 年折旧，净残值率 5%、运输工具按 4 年折旧，净残值率 5%，其他设备和软件按 5 年折旧，净残值率 10%及 0%，在达到预计使用状态次月即开始计提折旧。

④该项目所需水电费/燃料费情况

该项目所需水电费、燃料费主要为电、水等，经测算，该项目达产后第一年水电费/燃料费规模为 10,892.24 万元。

3) 税金及附加测算依据

该项目税金及附加主要考虑了城建税、教育费附加以及房产税、印花税等税种，其中城市维护建设税按应缴纳增值税额的 7%计缴，教育费附加（含地方教育附加后）按应缴纳增值税的 5%计取。

4) 期间费用

本项目的期间费用按销售百分比法并结合以前年度神通科技期间费用率水平、项目实际情况等因素进行确定。

序号	期间费用明细	金额（万元）	占营业收入比重
1	销售费用	1,839.66	1.80%
2	管理费用	7,154.25	7.00%
3	研发费用	4,960.00	4.85%
合计		13,953.91	13.65%

5) 毛利与净利润

该项目企业所得税按应纳税额的 25% 计算，三个会计年度后评定高新技术企业，所得税率调整为 15%，增值税按 13% 计算。

本项目毛利系以营业收入-营业成本计算得出，项目净利润系根据测算利润总额-应纳税所得额×对应所得税率计算得出。

(3) 募投项目效益测算具备谨慎性

截至本回复出具之日，国内 A 股尚未有上市公司募投项目产品与公司完全相同的同期案例，但存在以本次募投产品的下游总装产品如抬头显示产品和激光雷达、毫米波雷达作为募投项目产品的案例。因此，以发行人本次募投项目与直接相关的下游产品的募投项目效益测算对比如下：

单位：万元

公司名称	募投项目名称	主要产品	项目投资额	投资内部收益率（税后）	税后投资回收期（含建设期）（年）
华阳集团	华阳通用智能汽车电子产品产能扩建项目	座舱域控、数字声学、电子内外后视镜、显示屏显示类等汽车电子产品	75,108.35	22.50%	6.68
华阳集团	华阳多媒体智能汽车电子产品产能扩建项目	HUD、车载无线充电、精密运动机构及数字钥匙等产品	60,737.43	27.05%	6.73
炬光科技	智能驾驶汽车应用光子技术产业化项目	智能驾驶汽车应用等相关组件、模组（各类激光雷达发射模组/光学组件、驾驶员监控系统光学组件/光源模组、激光大灯光源模	43,257.39	未披露	7.53

公司名称	募投项目名称	主要产品	项目投资额	投资内部收益率（税后）	税后投资回收期（含建设期）（年）
		组、AR HUD 光学组件 /光机模组等）			
发行人	光学镜片生产基地建设项目	光学镜片	62,645.37	18.96%	6.47

由上表可知，发行人本次募投项目效益测算与同行业近似案例相比不存在显著差异，效益测算具有谨慎性。

5、发行人已在募集说明书之“第七节 本次募集资金运用”对前述内容进行了补充披露。

（二）会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）查阅本次募集资金使用的可行性分析报告和本次可转债发行预案，核查项目投资构成明细、测算依据及合理性，以及下游相关市场容量情况；

（2）访谈公司管理层并查看本次可转债发行内部决策程序，了解募投项目实施进展及募集资金投入情况；

（3）查询与本次募投项目相同或相关业务的上市公司定期报告、行业研究报告等资料，并访谈公司销售负责人，核查本次募投项目市场容量、市场竞争、市场开拓计划等情况。

（4）查阅公司现有募投项目产品在手订单、提名信等相关资料，核查募投项目产品产能消化情况；

（5）查阅公司募集资金管理制度，访谈发行人管理层，了解发行人本次募投项目投资及前期资金投入核算情况。

2、核查意见

经执行上述核查程序，我们认为：

（1）本次募投项目具体投资数额安排明确，投资数额测算依据和测算过程具有合理性，除预备费、铺底流动资金以外的建设投资费用均构成资本性支出，公司将根据建设计划合理使用募集资金进行投资建设；

（2）本次募投项目已完成可行性分析论证、项目备案并取得了项目环评批复，目前正处于前期工程准备阶段，募投项目预计进度安排及资金的预计使用进

度合理，不存在置换董事会前投入的情形；

(3) 募投项目涉及发行人新产品、新产能，不存在主要同类、同应用领域产品产能重复布局情形；本次募投项目下游行业发展情况良好，发行人具备一定市场竞争优势，部分产品已取得客户订单或通过客户认证，并制定了较为丰富的后续市场开拓计划，相关产能消化措施具有可行性，未来产能消化不存在实质性障碍。

(4) 本募投项目的效益测算具有合理性、谨慎性。

三、“问题 7. 申请人报告期末应收账款和存货余额较大，请申请人补充说明：(1) 结合业务模式、信用政策、同行业上市公司情况对比等分析应收账款金额较高的原因及合理性，结合账龄、应收账款周转率、坏账准备计提政策、可比公司情况等说明坏账准备计提的合理性。(2) 说明报告期末存货余额较高的原因及合理性，是否与同行业可比上市公司情况相一致，是否存在库存积压等情况，结合存货周转率、库龄分布及占比、期后销售情况、同行业上市公司情况，补充说明存货跌价准备计提的充分性。请保荐机构和会计师发表核查意见。”

(一) 发行人说明

1、结合业务模式、信用政策、同行业上市公司情况对比等分析应收账款金额较高的原因及合理性，结合账龄、应收账款周转率、坏账准备计提政策、可比公司情况等说明坏账准备计提的合理性。

(1) 结合业务模式、信用政策、同行业上市公司情况对比等分析应收账款金额较高的原因及合理性

报告期各期末，公司应收账款分别为 33,878.54 万元、33,496.96 万元、30,781.32 万元和 31,947.15 万元，占总资产的比例分别为 18.38%、17.48%、14.70% 和 14.77%，公司应收账款金额较高与公司自身业务模式及信用政策等因素有关，具体分析如下：

1) 业务模式与信用政策

公司主要从事汽车非金属部件及模具的研发、生产和销售，下游客户主要为上汽通用、上汽集团、一汽-大众、大众集团、吉利控股、长城汽车、蔚来汽车等国内外知名整车厂商，以及延锋汽车饰件、佛吉亚等一级供应商，公司客户一般都具备较大的经营规模和较强的资金实力，在汽车产业链中居于主导地位，公

司作为其供应商，按照行业惯例，积极配合其“零库存”和“及时供货”的供应链管理要求。

公司与整车厂等主要客户按周或月结算，根据不同整车厂验收程序的不同，结算模式一般包含两种，一种是公司发出产品经整车厂收货验收后即通知公司开具销售发票，确认实现销售和应收账款。另一种是公司根据整车厂实际装车耗用数量确认实现销售和应收账款。

基于长期采购过程中形成的稳定合作关系，以及客户自身的良好信誉，公司通常会给予主要客户 40 天至 90 天不等的信用期，具体情况如下表所示：

序号	客户名称	报告期内信用政策
1	上汽集团与通用合营企业	客户收到发票后 40 天内付款
2	中国第一汽车股份有限公司	客户收到发票后 60 天内付款
3	上海汽车集团股份有限公司	客户收到发票后 60 天内付款
4	大众汽车股份公司	客户收到发票后 60 天内付款
5	A 客户	客户收到发票后 90 天内付款
6	长城汽车股份有限公司	客户收到发票后 90 天内付款
7	蔚来控股有限公司	客户收到发票后 90 天内付款
8	浙江吉利控股集团有限公司	客户收到发票后 90 天内付款
	其中：沃尔沃系列	客户收到发票后 60 天内付款

2) 同行业上市公司对比情况

报告期各期末，公司应收账款占总资产比例与同行业可比上市公司对比情况如下表所示：

项目	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
新泉股份	19.56%	16.23%	15.08%	14.70%
亚普股份	20.33%	16.91%	20.08%	20.92%
常熟汽饰	16.28%	12.20%	9.40%	9.15%
京威股份	15.60%	15.92%	13.75%	12.38%
双林股份	17.58%	14.73%	16.90%	13.89%
宁波华翔	24.00%	18.51%	15.35%	20.72%
模塑科技	19.51%	18.14%	17.21%	13.68%
平均值	18.98%	16.09%	15.39%	15.06%
神通科技	14.77%	14.70%	17.48%	18.38%

从上表可知，公司应收账款占总资产比例与同行业可比上市公司平均值相比

不存在显著差异，符合行业特征，具有合理性。

综上所述，为配合下游整车厂供应链管理的要求，公司给予主要客户一定的信用周期，公司应收账款金额与公司业务模式和信用政策相匹配。公司应收账款占总资产的比例与同行业可比上市公司相比差异不大，符合行业特征。公司应收账款金额较高具有合理性。

(2) 结合账龄、应收账款周转率、坏账准备计提政策、可比公司情况等说明坏账准备计提的合理性

1) 应收账款账龄情况

单位：万元

账龄	2022 年 9 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
1 年以内	33,453.80	99.20%	32,137.31	98.83%	34,951.47	98.93%	35,528.97	99.55%
1-2 年	146.99	0.44%	239.78	0.74%	344.06	0.97%	157.52	0.44%
2-3 年	103.27	0.31%	118.11	0.36%	35.63	0.10%	0.00	0.00%
3 年以上	18.15	0.05%	22.78	0.07%	0.00	0.00%	2.14	0.01%
合计	33,722.21	100.00%	32,517.98	100.00%	35,331.15	100.00%	35,688.62	100.00%

报告期各期末，公司一年以内账龄的应收账款占比分别为 99.55%、98.93%、98.83%和 99.20%，占比均达到了 98%以上，账龄整体较短且账龄结构稳定。

2) 坏账准备计提情况

①应收账款坏账计提政策

公司自 2019 年 1 月 1 日开始执行新金融工具准则，始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量应收账款的减值准备，公司以单项或者组合的方式对应收账款的预期信用损失进行估计，预期信用损失率基于应收账款过去期间的实际信用损失经验计算，并考虑历史数据收集期间的经济状况、当前的经济状况与发行人所认为的预计存续期内的经济状况三者之间的差异。公司应收账款坏账计提比例如下：

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

②应收账款坏账计提情况

报告期内，公司不存在单项计提坏账准备的情形，应收账款及坏账准备计提情况具体如下表所示：

单位：万元

项目	2022年9月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
账面余额	33,722.21	32,517.98	35,331.15	35,688.62
坏账准备	1,775.06	1,736.66	1,834.20	1,810.09
账面价值	31,947.15	30,781.32	33,496.96	33,878.54
计提比例	5.26%	5.34%	5.19%	5.07%

由上表可知，报告期内公司坏账准备计提比例保持稳定。

3) 与同行业可比上市公司对比情况

①应收账款周转率

报告期各期，公司应收账款周转率与同行业可比上市公司对比情况如下：

公司名称	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
新泉股份	3.26	3.94	4.07	4.37
亚普股份	5.30	7.04	6.55	7.06
常熟汽饰	2.32	3.24	3.29	3.34
京威股份	3.42	4.79	5.23	4.47
双林股份	3.18	3.92	3.59	4.09
宁波华翔	2.95	4.72	4.89	4.99
模塑科技	3.30	4.70	4.58	5.14
平均值	3.39	4.62	4.60	4.78
神通科技	3.17	4.06	4.19	4.37

数据来源：由于同行业可比上市公司三季报未披露应收账款余额，所以2022年1-9月应收账款周转率根据应收账款账面价值计算所得，2019年度至2021年度应收账款周转率根据同行业可比上市公司年报的应收账款余额计算所得。

报告期内，公司的应收账款周转率与同行业可比上市公司平均值基本一致，与新泉股份、宁波华翔、模塑科技相近，符合行业特征。

②坏账准备计提比例

同行业可比上市公司2022年三季报未披露坏账准备计提情况，2019年度至2021年度，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司对比情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
新泉股份	5.70%	5.59%	5.21%
亚普股份	1.09%	0.79%	0.16%
常熟汽饰	3.92%	2.57%	1.59%
京威股份	0.37%	0.23%	0.06%
双林股份	4.09%	4.41%	18.38%
宁波华翔	6.42%	6.59%	5.69%
模塑科技	6.49%	6.24%	6.17%
平均数	4.01%	3.77%	5.32%
神通科技	5.34%	5.19%	5.07%

数据来源：根据同行业上市公司年报计算所得

由于公司与同行业上市公司所处行业、主要客户类别等基本相同，公司坏账计提比例与同行业可比上市公司的平均数相比不存在显著差异，与新泉股份、宁波华翔、模塑科技相近，符合行业特征。

综上所述，公司账龄较短且集中于 1 年以内，应收账款周转率、坏账准备计提比例与可比公司相比不存在显著差异，公司制定了应收账款坏账准备计提政策，并一贯执行，报告期内公司坏账准备计提充分、合理。

2、说明报告期末存货余额较高的原因及合理性，是否与同行业可比上市公司情况相一致，是否存在库存积压等情况，结合存货周转率、库龄分布及占比、期后销售情况、同行业上市公司情况，补充说明存货跌价准备计提的充分性

(1) 说明报告期末存货余额较高的原因及合理性，是否与同行业可比上市公司情况相一致

报告期各期末，公司存货占总资产的比例如下：

单位：万元

项目	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
存货	38,145.20	31,982.53	26,253.88	27,191.99
总资产	216,229.72	209,425.29	191,673.02	184,273.04
存货/总资产	17.64%	15.27%	13.70%	14.76%

报告期各期末，公司存货金额较高，在总资产中的占比分别为 14.76%、13.70%、15.27%和 17.64%，公司存货金额较高的主要原因如下：

1) 下游整车厂普遍采用“零库存”和“及时供货”的供应链管理模式，为了满

足客户对于发货速度的要求，同时与公司经营规模相匹配，公司必须保有一定的存货才能保证及时供货；

2) 存货中在制模具期末金额较大。报告期内，公司持续增加新客户和新项目的开拓力度，对应的模具开发投入增长较多，同时 2020 年“新冠”疫情暴发后，下游整车厂客户对于模具的 PPAP 程序（即“生产件批准程序”）减慢，因此，存货中在制模具余额在 2020 年后增加较多。

公司存货占总资产的比例与同行业可比上市公司的对比情况如下：

项目	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
新泉股份	20.82%	20.01%	16.52%	18.43%
亚普股份	19.20%	15.96%	15.27%	20.21%
常熟汽饰	6.59%	6.16%	5.58%	5.53%
京威股份	13.22%	15.11%	11.76%	16.09%
双林股份	17.90%	15.97%	15.30%	13.30%
宁波华翔	12.71%	10.21%	11.14%	12.34%
模塑科技	12.56%	11.29%	12.07%	11.20%
平均数	14.71%	13.53%	12.52%	13.87%
神通科技	17.64%	15.27%	13.70%	14.76%

数据来源：同花顺 iFind

报告期各期末，公司的存货占总资产的比例与同行业可比上市公司相比无显著差异。

(2) 是否存在库存积压等情况

报告期各期末，公司存货的库龄情况如下表所示：

单位：万元

期间	类别	1 年以内	1 年以上	合计
2022 年 9 月 30 日	原材料	6,714.98	1,084.76	7,799.74
	库存商品	7,027.69	466.45	7,494.14
	发出商品	8,269.86	195.90	8,465.76
	在制模具	8,080.78	7,140.32	15,221.09
	在产品			
	半成品	1,594.01	98.77	1,692.78
	委托加工物资	451.55	8.22	459.78
	合计	32,138.87	8,994.41	41,133.28

期间	类别	1 年以内	1 年以上	合计
	占比	78.13%	21.87%	100.00%
2021 年 12 月 31 日	原材料	5,043.14	1,254.89	6,298.03
	库存商品	5,334.82	593.00	5,927.82
	发出商品	7,276.69	367.18	7,643.87
	在制模具	5,608.81	7,224.12	12,832.93
	在产品	143.88		143.88
	半成品	1,365.22	132.45	1,497.67
	委托加工物资	405.26	3.07	408.32
	合计	25,177.82	9,574.70	34,752.53
	占比	72.45%	27.55%	100.00%
2020 年 12 月 31 日	原材料	5,170.82	991.29	6,162.10
	库存商品	5,084.49	368.95	5,453.44
	发出商品	6,749.25	264.42	7,013.67
	在制模具	3,301.91	5,052.49	8,354.40
	在产品	174.13		174.13
	半成品	949.04	130.82	1,079.86
	委托加工物资	348.28	60.43	408.71
	合计	21,777.93	6,868.39	28,646.31
	占比	76.02%	23.98%	100.00%
2019 年 12 月 31 日	原材料	4,759.39	850.04	5,609.43
	库存商品	5,647.95	338.97	5,986.92
	发出商品	7,499.66	211.17	7,710.83
	在制模具	2,944.84	5,431.53	8,376.37
	在产品	133.77		133.77
	半成品	966.57	23.16	989.73
	委托加工物资	524.74	6.86	531.60
	合计	22,476.92	6,861.72	29,338.64
	占比	76.61%	23.39%	100.00%

由上表可知，公司库龄 1 年以内的存货占比较高，报告期各期末均在 70% 以上，库龄 1 年以上的存货主要为开发周期较长的在制模具。因此，公司不存在存货积压的情形。

(3) 结合存货周转率、库龄分布及占比、期后销售情况、同行业上市公司情况，补充说明存货跌价准备计提的充分性

1) 存货周转率

公司名称	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
新泉股份	2.32	2.81	2.85	3.27
亚普股份	4.74	6.58	5.98	5.43
常熟汽饰	4.08	4.37	4.02	3.84
京威股份	2.77	3.59	3.34	2.71
双林股份	2.53	3.04	3.10	3.54
宁波华翔	4.52	5.88	5.76	5.55
模塑科技	4.25	6.02	5.12	4.85
平均值	3.60	4.61	4.31	4.17
神通科技	2.28	3.38	3.95	3.65

数据来源：由于同行业可比上市公司三季报未披露存货余额，所以 2022 年 1-9 月存货周转率根据存货账面价值计算所得，2019 年度至 2021 年度存货周转率根据同行业可比上市公司年报的存货余额计算所得。

报告期内，公司存货周转率与同行业上市公司相比未见显著异常，公司存货周转率介于同行业可比上市公司水平内，且与可比公司京威股份、双林股份的存货周转率差异不大。

2) 库龄分布及占比

公司库龄 1 年以内的存货占比较高，报告期内占比分别为 76.61%、76.02%、72.42%和 78.12%，库龄 1 年以上的存货主要为开发周期较长的在制模具。

3) 期后销售情况

报告期各期末，公司主要存货期后销售情况如下：

单位：万元

存货明细	项目	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
库存商品	期末余额	7,494.14	5,927.82	5,453.44	5,986.92
	期后出库情况 ^注	4,400.99	4,232.85	3,876.84	3,586.34
	期后出库比例	58.73%	71.41%	71.09%	59.90%
发出商品	期末余额	8,465.76	7,643.87	7,013.67	7,710.83
	期后结转情况	5,335.75	6,056.23	6,141.49	6,264.65
	期后结转比例	63.03%	79.23%	87.56%	81.24%
在制模具	期末余额	15,221.09	12,832.93	8,354.40	8,376.37
	期后结转情况	980.01	806.55	627.42	207.69
	期后结转比例	6.44%	6.28%	7.51%	2.48%

注：2022 年 9 月末期后销售情况的统计口径为期后 1 个月，其余期间为期后 2 个月。

由上表可知，报告期各期末，公司库存商品与发出商品期后销售情况良好，在制模具期后销售比例较低，主要系在制模具为定制化开发的产品，研发设计生产周期相对较长。对于在制模具，公司在资产负债表日以单个总成项目售价作为其可变现净值的确定依据，并与账面结存成本进行比较，可变现净值低于成本的金额确认存货跌价准备，公司在制模具存货跌价计提充分合理。

4) 与同行业可比上市公司的存货跌价准备计提比例对比情况

由于同行业可比上市公司 2022 年三季报未披露存货跌价准备计提情况，2019 年度至 2021 年度，同行业可比上市公司的存货跌价准备计提比例比较情况如下表所示：

可比公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度
新泉股份	0.08%	0.03%	0.17%
亚普股份	7.64%	8.13%	5.12%
常熟汽饰	6.64%	7.33%	5.88%
京威股份	6.91%	8.15%	5.75%
双林股份	8.99%	10.57%	13.78%
宁波华翔	9.21%	11.55%	9.73%
模塑科技	4.59%	3.97%	5.45%
平均数	6.30%	7.10%	6.55%
剔除新泉股份后的平均数	7.33%	8.28%	7.62%
神通科技	7.97%	8.35%	7.32%

由上表可知，公司存货跌价准备计提比例略高于可比公司平均数，主要系新泉股份计提比例偏低。经查阅新泉股份公开披露的材料，该公司未对原材料、在产品、模具计提跌价准备，因此期末存货跌价准备金额偏低，剔除新泉股份的影响后同行业可比上市公司平均数与公司的计提比例差异不大。

综上所述，公司存货周转率与同行业可比上市公司相比不存在显著差异。存货库龄集中在 1 年以内，期后销售情况良好，不存在存货积压的情形，存货跌价准备计提比例与同行业可比公司相比不存在显著差异，存货跌价准备计提充分、合理。

（二）会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）访谈发行人管理层，了解发行人的业务模式、信用政策、坏账准备计提政策、存货跌价准备计提政策及应收账款和存货期末金额较大的原因；

（2）获取并查阅发行人应收账款余额明细表、存货余额明细表等；

（3）查阅同行业可比上市公司定期报告，分析发行人与同行业可比上市公司应收账款占总资产比例、坏账计提比例、应收账款周转率、存货占总资产比例、存货周转率、存货跌价准备计提比例等指标是否存在显著差异；

(4) 结合业务模式、信用政策、账龄分布情况、应收账款周转率与同行业可比上市公司情况，分析发行人坏账准备计提的合理性；结合存货周转率、存货库龄分布情况、期后销售情况和同行业可比上市公司情况，分析发行人是否存在存货积压及存货跌价准备计提的充分性。

2、核查意见

经执行上述核查程序，我们认为：

1、报告期各期末，受业务模式、信用政策等因素影响，发行人应收账款金额较高，且与同行业上市公司相比不存在显著差异，具有合理性；发行人应收账款账龄较短，坏账准备计提政策合理，应收账款周转率、坏账准备计提情况与可比公司相比不存在显著差异，发行人应收账款坏账准备计提具有合理性。

2、报告期各期末，受到下游整车厂供应链管理模式和在制模具期末金额较大的影响，发行人存货余额较高具有合理性，与同行业可比上市公司情况相一致，不存在库存积压等情况。

3、发行人存货周转率与同行业上市公司相比未见显著异常；发行人存货库龄集中于1年以内，库龄1年以上的存货主要系在制模具；发行人库存商品、发出商品期后销售情况良好，在制模具期后销售比例偏低，发行人已严格执行了在制模具的跌价准备计提政策，存货跌价准备计提比例与同行业上市公司相比不存在显著差异，发行人存货跌价准备计提充分。

四、“问题 8.根据申报材料，报告期内公司对前五大客户的销售集中度较高，请申请人补充说明：（1）对前五大客户的销售产品、销售收入及其占比等情况，客户集中度较高是否属于行业惯例，是否存在对主要客户的重大依赖。（2）公司前五大客户开发方式及合作历史，是否存在长期的业务合作协议或特殊利益安排或关联关系，是否存在随时被取代风险。请保荐机构和会计师发表核查意见。”

（一）发行人说明

1、对前五大客户的销售产品、销售收入及其占比等情况，客户集中度较高是否属于行业惯例，是否存在对主要客户的重大依赖。

（1）对前五大客户的销售产品、销售收入及其占比等情况

发行人对前五大客户的主要销售产品如下：

集团客户名称	主要销售产品
--------	--------

集团客户名称	主要销售产品
上汽集团与通用合营企业	立柱饰板、塑料车窗、落水槽、导流件总成、车身防护板、尾门饰板总成、防擦条/轮眉总成、集油缓冲器、冷却水管、集油缓冲器、外立柱饰板、电池盒托架、发动机罩盖、进气歧管等
中国第一汽车股份有限公司	手套箱、立柱饰板、护板总成、储物盒总成、油气分离器、皮带罩盖、进气管等
上海汽车集团股份有限公司	进气歧管、门开启把手总成等
大众汽车股份有限公司	进气歧管、油底壳、进气管、油气分离器、链条导轨、挡油板等
浙江吉利控股集团有限公司	外立柱饰板、手套箱等
长城汽车股份有限公司	外立柱饰板、门开启把手总成等
A 客户	落水槽、立柱饰板等
上海蔚来汽车有限公司	立柱饰板、外立柱饰板等

发行人对前五大客户的销售收入及其占比情况如下：

单位：万元

2022 年 1-9 月			
序号	客户名称	金额	销售收入占比
1	上汽集团与通用合营企业	27,105.53	27.27%
2	中国第一汽车股份有限公司	18,284.06	18.40%
3	上海汽车集团股份有限公司	13,142.14	13.22%
4	大众汽车股份公司	10,823.01	10.89%
5	A 客户	4,177.08	4.20%
合计		73,531.82	73.98%
2021 年度			
序号	客户名称	金额	销售收入占比
1	上汽集团与通用合营企业	46,560.70	33.77%
2	中国第一汽车股份有限公司	22,524.34	16.34%
3	上海汽车集团股份有限公司	20,359.92	14.77%
4	大众汽车股份公司	13,829.23	10.03%
5	长城汽车股份有限公司	3,971.47	2.88%
合计		107,245.65	77.79%
2020 年度			
序号	客户名称	金额	销售收入占比
1	上汽集团与通用合营企业	54,615.79	36.75%

2022 年 1-9 月			
2	中国第一汽车股份有限公司	27,622.77	18.58%
3	上海汽车集团股份有限公司	19,186.79	12.91%
4	大众汽车股份公司	16,802.85	11.30%
5	蔚来控股有限公司	2,805.84	1.89%
合计		121,034.05	81.43%

2019 年度			
序号	客户名称	金额	销售收入占比
1	上汽集团与通用合营企业	60,268.28	37.90%
2	中国第一汽车股份有限公司	26,844.68	16.88%
3	上海汽车集团股份有限公司	23,793.01	14.96%
4	大众汽车股份公司	23,255.36	14.62%
5	浙江吉利控股集团有限公司	3,520.03	2.21%
合计		137,681.36	86.58%

由上表可知，发行人前五大客户较为稳定，其中上汽通用、一汽集团、上汽集团、大众集团在报告期内均为前五大客户且占据较高份额，但不存在向单个客户的销售金额占全年销售总额的比例超过 50%的情况。

（2）客户集中度较高是否属于行业惯例

根据同行业可比上市公司的定期报告，2019 年至 2021 年，可比公司前五大客户销售收入占营业收入比例具体如下：

同行业上市公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度
新泉股份	71.87%	68.93%	73.41%
亚普股份	56.06%	65.44%	63.66%
常熟汽饰	58.59%	58.93%	52.32%
京威股份	59.16%	60.97%	57.08%
双林股份	44.31%	41.06%	53.89%
宁波华翔	39.86%	42.94%	44.58%
模塑科技	58.56%	60.86%	63.58%
可比公司均值	56.12%	56.75%	59.69%
发行人前五大合并客户	77.79%	81.43%	86.58%
发行人前五大直接客户	54.81%	60.57%	60.50%

由上表可见，发行人和同行业公司前五大客户销售金额占营业收入比例均比

较高，但发行人该指标高于同行业可比公司均值。

发行人和同行业公司前五大客户销售金额占营业收入比例较高，主要系汽车整车行业集中度高，汽车行业属于资源和技术密集型产业，大批量生产可以保证成本的降低和技术的领先性，工业规模效应显著，呈现集中化、规模化的行业发展趋势。根据中国汽车工业协会的统计数据，2020 年全国前十大乘用车生产厂商的销量约占汽车整车市场的 60.35%，可见汽车整车行业集中度较高。

发行人前五大客户销售金额占营业收入比例高于同行业可比公司均值，主要系发行人前五大客户以合资整车厂为主，合资整车厂在我国汽车市场占据优势地位，具有较高的市场占有率，例如发行人第一大客户一汽大众 2020 年的销量占全国整车市场销量的 10.48%，而多数自主品牌车企市场份额则较低。此外，汽车零部件行业内客户集中度高的情况较为常见，例如明新旭腾、金钟股份、无锡振华 2021 年前五大客户销售金额占营业收入比例分别为 91.06%、77.75%、72.25%，客户集中度均较高。

综上所述，发行人客户集中度较高属于行业惯例。

(3) 是否存在对主要客户的重大依赖

发行人秉承顾客至上的经营理念，以为客户创造价值为己任，在和客户合作中建立了稳定且广泛的合作关系。经过多年的稳健经营，发行人在技术研发、产品质量及后续服务等方面已形成良好的品牌形象和较高的市场美誉度。发行人凭借自身实力与客户建立起长期、稳定、互信的合作关系。

报告期内，发行人不存在向单个客户的销售金额占全年销售总额的比例超过 50%的情况。此外，发行人持续主动积极开发新客户，并努力开拓新能源汽车市场。报告期内，发行人成功进入了理想汽车、东风岚图、丰田、Stellantis、蔚来汽车、A 客户等客户的供应商体系，拓展了客户资源。

综上所述，发行人不存在对主要客户重大依赖的情况。

2、公司前五大客户开发方式及合作历史，是否存在长期的业务合作协议或特殊利益安排或关联关系，是否存在随时被取代风险。

(1) 公司前五大客户开发方式及合作历史，是否存在长期的业务合作协议或特殊利益安排或关联关系

发行人前五大客户均系主动市场开发获取，即凭借自身长期形成的技术优势、稳定的产品质量和日益增长的供货能力，借助优质客户形成的行业口碑，发行人

通过主动拜访、积极参加各种国内外行业展会和行业会议等方式进行企业和产品宣传、客户开发等；在与主要客户达成合作意向后，发行人接受客户合格供应商考核并取得供应商资格后，整车厂商在有新项目开发需要时，会优先选择其一级供应商体系中的供应商，并通过多轮竞标确定最终合作方。

发行人与前五大客户的合作情况分别如下：

客户名称	开发方式及合作历史	合同签订方式	与主要客户是否存在长期合作协议	是否存在特殊利益安排或关联关系
上汽集团与通用合营企业	自主开发，自 2007 年合作至今，曾合作过或正在合作别克昂科威车型、别克威朗车型等配套项目	在框架协议基础上，签订定点合同，以具体订单方式执行	是	否
中国第一汽车股份有限公司	自主开发，自 2005 年合作至今，曾合作过或正在合作宝来 NF 车型、探岳车型等配套项目	在框架协议基础上，签订定点合同，以具体订单方式执行	是	否
上海汽车集团股份有限公司	自主开发，自 2005 年合作至今，曾合作过或正在合作雪佛兰 ONIX 车型、五菱宝骏车型等配套项目	在框架协议基础上，签订定点合同，以具体订单方式执行	是	否
大众汽车股份公司	自主开发，自 2005 年合作至今，曾合作过或正在合作 EA211 发动机平台、EA888 发动机平台等配套项目	在框架协议基础上，签订定点合同，以具体订单方式执行	是	否
A 客户	自主开发，自 2020 年合作至今，曾合作过或正在合作某车型配套项目	在框架协议基础上，签订定点合同，以具体订单方式执行	是	否
长城汽车股份有限公司	自主开发，自 2018 年合作至今，曾合作过或正在合作 HoverF5 车型、VV7 车型等配套项目	在框架协议基础上，签订定点合同，以具体订单方式执行	是	否
蔚来控股有限公司	自主开发，自 2016 年合作至今，曾合作过或正在合作蔚来 ES8 车型、蔚来 ES6 车型等配套项目	在框架协议基础上，签订定点合同，以具体订单方式执行	是	否
浙江吉利控股集团有限公司	自主开发，自 2013 年合作至今，曾合作过或正在合作 S60L 车型、领克 05 车型等配套项目	在框架协议基础上，签订定点合同，以具体订单方式执行	是	否

发行人与前五大客户合作时间较长,与前五大客户体系下主要客户均签订长期合作协议,发行人与主要客户在框架协议基础上签订定点合同,并以具体订单方式执行,合作较为稳定。

发行人与前五大客户均不存在特殊利益安排或关联关系。

(2) 是否存在随时被取代风险

基于以下原因,发行人不存在随时被取代风险:

1)发行人与主要客户合作时间较长,且保持了长期密切和稳定的合作关系,其中上汽通用、一汽集团、上汽集团、大众集团在报告期内均为前五大客户。

2)汽车零部件行业具有较高的供货壁垒,整车厂供应商转换成本较高。下游客户对供应商的企业管理、技术研发、品质保证和售后服务等方面都有严格的要求,认证程序复杂且时间较长,客户重视与供应商建立长期稳定的合作关系,为保证客户自身产品的稳定性和一致性,客户通常选定供应商后不会轻易变更。

3)发行人与主要客户合作良好,基于较长期的行业产品和经验积累,形成了一定的竞争优势,已取得的主要客户在手订单较为充足,能够有效保障公司与客户的持续合作,不存在随时被取代的风险。

(二) 会计师核查情况

1、执行的核查程序

(1)与发行人业务部门、主要客户进行访谈,了解前五大客户情况,对主要客户是否存在重大依赖;

(2)查询同行业可比公司公开信息,分析行业客户集中度情况;

(3)获取发行人最近三年一期前五大客户框架协议,了解是否存在长期业务合作协议及特殊利益安排或关联关系;

(4)获取报告期内前五大客户收入占比情况,分析是否存在对主要客户重大依赖。

2、核查意见

经执行上述核查程序,我们认为:

(1)发行人客户集中度较高属于行业惯例,不存在对主要客户的重大依赖;

(2)发行人前五大客户均系主动市场开发获取,成为公司长期合作商业伙伴,双方正常开展业务,交易具有真实交易背景,合作较为稳定,不存在特殊利益安排或关联关系,不存在随时被取代风险。

五、“问题 9.申请人报告期内业绩呈现下滑趋势，请申请人补充说明：（1）结合主要产品的市场供需情况、竞争情况、售价变动、生产成本等，量化分析报告期内主要产品毛利率变动的原因及合理性，与同行业上市公司情况是否存在较大差异，相关资产是否存在较大减值风险，减值准备计提是否充分。（2）结合影响经营现金流的应收、应付、存货等主要变化情况，说明 2022 年 1-6 月经营活动现金流净额减少的原因及合理性。（3）结合上述导致业绩下滑的因素以及申请人已采取和拟采取的有效措施，说明是否对未来生产经营产生重大不利影响。请保荐机构和会计师发表核查意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、结合主要产品的市场供需情况、竞争情况、售价变动、生产成本等，量化分析报告期内主要产品毛利率变动的原因及合理性，与同行业上市公司情况是否存在较大差异，相关资产是否存在较大减值风险，减值准备计提是否充分。

报告期内，公司实现营业收入 159,022.77 万元、148,633.62 万元、137,869.07 万元和 99,385.76 万元，其中，主营业务收入占比分别为 99.62%、98.39%、98.14% 和 98.57%，主营业务较为突出。

报告期内，公司主营业务收入按照产品类别构成具体情况如下：

单位：万元

项目		2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
饰件系统	门护板	25,151.33	25.67%	41,382.96	30.58%	45,813.46	31.33%	44,666.64	28.19%
	车身饰件	23,991.59	24.49%	32,179.50	23.78%	24,423.96	16.70%	22,410.46	14.15%
	仪表板	12,419.62	12.68%	15,851.49	11.71%	19,790.01	13.53%	19,467.88	12.29%
	其他	592.38	0.60%	861.06	0.64%	971.54	0.66%	2,082.98	1.31%
	小计	62,154.93	63.45%	90,275.01	66.72%	90,998.96	62.22%	88,627.96	55.94%
动力系统	进气系统	15,731.60	16.06%	20,543.80	15.18%	21,992.50	15.04%	28,524.93	18.01%
	通风润滑系统	8,296.78	8.47%	11,266.72	8.33%	13,554.01	9.27%	12,381.53	7.82%
	正时系统	3,280.54	3.35%	4,323.04	3.19%	5,944.40	4.06%	5,929.17	3.74%
	动力罩盖	1,837.26	1.88%	1,718.03	1.27%	1,632.25	1.12%	1,075.18	0.68%
	冷却系统	285.68	0.29%	326.09	0.24%	858.99	0.59%	1,766.67	1.12%
	小计	29,431.86	30.04%	38,177.69	28.21%	43,982.14	30.07%	49,677.48	31.36%
模具类		4,632.62	4.73%	5,303.70	3.92%	10,502.89	7.18%	19,474.14	12.29%
其他		1,745.56	1.78%	1,554.08	1.15%	759.17	0.52%	644.97	0.41%
合计		97,964.97	100.00%	135,310.48	100.00%	146,243.17	100.00%	158,424.54	100.00%

由上表可见，公司报告期内饰件系统产品和动力系统产品销售占比较高，两者合计占主营业务收入的比例均在 85%以上。报告期内，公司收入和利润主要来自门护板、车身饰件、仪表板和进气系统四类产品，上述四类产品合计占主营业务收入的比例达 70%以上，其他产品实现的主营业务收入和毛利占比相对较低，对主营业务综合毛利率影响较小，此处仅对主要产品的毛利率变动进行分析。

（1）市场供需情况及竞争情况对毛利率变动的影响

在市场需求方面，汽车零部件行业对汽车行业的依存程度较高。近二十年来，随着我国城镇化进程的加快以及居民收入水平的提高，我国汽车消费的市场需求一直保持快速增长趋势。长期来看，由于我国汽车总体和人均保有量仍低于世界水平，随着国内消费持续升级、新能源汽车技术成熟和政策扶持，预计国内汽车及汽车零部件产业仍存在较大发展空间。

2020 年底开始，由于受到疫情、芯片工厂停产、俄乌战争、行业格局变动等诸多因素的影响，全球汽车芯片长期短缺，进而影响到公司下游整车厂客户的汽车零部件采购需求。报告期内公司下游整车厂客户产能受限，部分车型产量下降，直接公司产品销售受到影响。此后随着疫情防控形势的常态化，同时在扩大内需、汽车消费刺激等因素驱动下，汽车市场逐渐回暖，全国汽车产销量重现上涨趋势。

此外，近年来许多国家出台了鼓励新能源汽车发展的若干举措，制定了相应的规划，旨在逐步提高新能源汽车的占比。新能源汽车发展较快，需求增长显著，新能源汽车产量提升较快，而传统燃油车的市场占比则逐年下降。

2019 年至 2022 年 6 月，全国汽车产量情况如下：

单位：万辆

年份	新能源汽车		传统燃油车		总产量
	产量	占比	产量	占比	
2019 年度	109.00	5.11%	2,025.13	94.89%	2,134.13
2020 年度	118.82	5.96%	1,875.68	94.04%	1,994.50
2021 年度	335.00	15.65%	1,804.90	84.35%	2,139.90
2022 年 1-6 月	253.30	24.29%	789.50	75.71%	1,042.80

数据来源：中国汽车工业协会

由上表可见，随着新能源汽车的崛起，传统燃油车的产量占比从 2019 年的 94.89%下降至 2022 年 1-6 月的 75.71%。传统燃油车的需求下降对动力系统相关

产品销售造成一定的冲击。

在市场供给和竞争方面，汽车零部件企业对下游整车厂具有较大程度的依存性。目前我国汽车零部件行业市场集中度仍然偏低，多数零部件生产企业由于受到生产规模、技术实力及品牌认同度等因素的制约，仅能依靠成本优势争取部分低端的整车配套市场，在整个行业竞争中处于相对被动的地位。由于汽车零部件企业竞争激烈，而下游整车厂产业集中度较高，整车厂对汽车零部件生产企业具有较大的议价优势。根据行业惯例和合同约定，客户通常在新配套零部件产品的前 2-5 年供货期内，针对新产品工艺逐步成熟后所带来的成本下降，对产品采购价格做出年降的约定，年降比例一般为 1%-6%之间，具体根据产品发包或供货时双方约定的时间和比率执行，在销量达到相对稳定后，年降不再执行。不同产品执行的年降周期及年降比例因供货量、供货周期及技术要求等不同而有所差异。

综上所述，长期来看，国内汽车零部件产业依然存在较大市场空间。近年来受到疫情、芯片短缺等因素影响，汽车零部件下游市场需求波动较大。发行人与客户针对相关车型或发动机平台配套产品签订定点合同，但产品销量依然受到下游市场车型的产销量影响。此外，由于近年来新能源汽车逐渐普及，传统汽车零部件企业受到一定程度冲击。同时，下游整车厂产业集中度较高，虽然公司具备一定的成本和技术优势，但依然面对较为激烈的竞争。整车厂对汽车零部件生产企业具有较大的议价优势，年降政策促使发行人单个产品生命周期内毛利率呈现从高到低的趋势。

（2）产品售价和成本变动对毛利率变动的影响

报告期内，公司主要产品的毛利率变动情况具体如下：

产品	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
门护板	17.54%	-1.11%	18.65%	0.73%	17.93%	-0.24%	18.17%
车身饰件	21.83%	-5.64%	27.47%	-4.33%	31.79%	-3.06%	34.85%
仪表板	22.36%	-1.70%	24.06%	0.27%	23.79%	1.42%	22.37%
进气系统	17.85%	-1.69%	19.54%	-2.11%	21.65%	-6.53%	28.18%

1) 门护板

2019 年度至 2022 年 1-9 月，公司门护板类产品毛利率分别为 18.17%、17.93%、18.65%及 17.54%，毛利率整体较为稳定。

2) 车身饰件

2019 年度至 2022 年 1-9 月，公司车身饰件类产品毛利率分别为 34.85%、31.79%、27.47%和 21.83%，总体呈下降趋势，主要系受产品结构性差异影响所致。具体产品平均销售单价及单位成本情况如下：

单位：元/件

产品	项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
车身饰件	平均销售单价	20.52	19.57	17.35	17.49
	平均单位成本	16.04	14.19	11.83	11.40
	平均单位材料	10.50	10.33	8.25	8.31
	平均单位人工制费	5.54	3.86	3.58	3.08
	毛利率	21.83%	27.47%	31.79%	34.85%

2020 年度，公司车身饰件毛利率较上年下降 3.06%，主要系：①公司供给别克昂科威车型的导流件总成产品毛利率较高，其 2020 年毛利率为 42.21%，但随着当年下游客户相应车型的产量减少，该产品销售收入下滑，其收入占比（指该产品收入占所属类别收入的比例，下同）由 2019 年的 4.95%下降至 2020 年的 3.86%，对毛利的贡献减少，带动车身附件类产品综合毛利率下降 1.11%；②随着长城 Haval H6 B01 车型在 2020 年 9 月量产，公司于 2020 年开始供给该车型的外立柱饰板，但毛利率较低，其 2020 年毛利率为 22.88%，收入占比达到 3.81%，拉低了综合毛利率水平。综上所述，受终端车型产量变动对汽车零部件采购结构变动的影响，部分高毛利率的产品销售收入占比减少，低毛利率的产品销售收入占比提升从而拉低了车身饰件类产品综合毛利率。

2021 年，公司车身饰件毛利率较上年下降 4.32%，主要系：①受下游别克昂科威部分车型于 2021 年 12 月停产影响，上述毛利率较高的配套别克昂科威车型的导流件总成产品销量进一步下滑，其收入占比由 2020 年的 3.86%下降至 1.63%，带动车身附件类产品综合毛利率下降 1.02%；②上述毛利率较低的长城 Haval H6 车型的外立柱饰板销售收入占比不断提升，其收入占比由 2020 年的 3.81%提升至 2021 年的 6.48%，拉低了车身饰件的综合毛利率；③2021 年度新产品增加较多，淋涂线新项目导入初期合格率略低于成熟项目，导致相关产品成本增加，也拉低了车身附件类产品综合毛利率水平。上述因素综合影响下，车身饰件类产品综合毛利率有所下降。

2022 年 1-9 月，车身饰件类产品毛利率下降 5.64%，主要系上半年受到上海等地区疫情影响和全球范围内芯片短缺影响，上汽通用别克 GL8 车型订单量下降导致公司产量下降，固定费用分摊导致单位制造费用增加，单位成本上升，此外，供给上汽通用别克 GL8 车型的塑料车窗毛利率较高，2022 年 1-9 月该产品毛利率为 49.97%，收入占比由 2021 年的 20.83%下降至 2022 年 1-9 月的 14.11%，毛利减少，拉低了车身饰件类产品的综合毛利率。

③仪表板

2019 年度至 2022 年 1-9 月，公司仪表板类产品分别为 22.37%、23.79%、24.06% 及 22.36%，毛利率整体较为稳定。

④进气系统

2019 至 2022 年 1-9 月，进气系统类产品毛利率分别为 28.18%、21.65%、19.54% 和 17.85%，总体呈下降趋势，主要系受产品结构性差异影响所致。具体平均销售单价及单位成本情况如下：

单位：元/件

产品	项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
进气系统	平均销售单价	42.38	50.17	49.88	62.43
	平均单位成本	34.81	40.37	39.08	44.84
	平均单位材料	26.85	31.77	29.68	34.44
	平均单位人工制费	7.96	8.60	9.40	10.39
	毛利率	17.85%	19.54%	21.65%	28.18%

2020 年，公司进气系统类产品毛利率较上年下降 6.53%，主要系：A.2020 年供给上汽通用五菱宝骏等系列的 B15 发动机平台的进气歧管毛利率为 26.71%，高于平均水平，随着下游客户整车产量下降，其销售收入占比由 2019 年的 37.15% 下降至 2020 年的 12.03%，与此同时该产品 2020 年由于年降政策销售单价下降导致该产品毛利率下降，最终带动进气歧管类产品综合毛利率下降 10.96%；B.2020 年配套 N15 发动机平台的进气歧管产品毛利率为 19.52%，低于进气歧管类产品平均水平，该产品收入占比由 2019 年的 8.05%提升至 17.39%，拉低了综合毛利率水平。上述因素综合影响导致进气系统类产品综合毛利率的下降。

2021 年，公司进气系统类产品毛利率较上年下降 2.11%，主要系：A.上述公司配套 B15 发动机平台且毛利率较高的进气歧管产品，收入占比由 2020 年的

12.03%下降至 6.31%，带动进气歧管类产品综合毛利率下降 1.08%；B.公司配套 D15 发动机平台的进气歧管收入占比由 2020 年的 5.88%提升至 2021 年的 12.57%，该产品收入占比提升但毛利率较低，2021 年该产品毛利率为 12.93%，低于进气系统类产品平均水平，收入占比的提升虽然带来毛利的增加，但拉低了进气系统类产品的综合毛利率水平。上述因素综合影响导致进气系统类产品综合毛利率下降。

2022 年 1-9 月，公司进气系统类产品毛利率较 2021 年下降 1.69%，主要系公司配套 515K 发动机平台的进气歧管收入和毛利率下降所致。该产品毛利率高于进气系统类产品平均水平，但由于该产品配套的发动机平台进入产品生命周期尾声，配套的进气歧管收入占比由 2021 年的 5.59%下降至 3.97%，此外，由于该产品主要由位于长春地区的子公司生产销售，上半年该产品产量较少，单位产品分摊的固定成本增加，导致该产品毛利率也有所下降，最终带动进气系统类产品毛利率下降 0.98%。

（3）毛利率变动与同行业公司情况是否存在较大差异

报告期内，同行业上市公司主营业务毛利率与公司对比如下：

公司名称	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
新泉股份	19.31%	22.21%	24.28%	22.11%
亚普股份	15.61%	14.71%	15.06%	15.40%
常熟汽饰	21.61%	22.51%	21.26%	20.71%
京威股份	27.18%	25.63%	26.63%	15.21%
双林股份	16.63%	18.26%	18.97%	22.33%
宁波华翔	17.58%	19.39%	18.92%	20.06%
模塑科技	18.36%	17.36%	17.65%	18.30%
可比公司均值	19.47%	20.01%	20.39%	19.16%
神通科技	19.67%	22.25%	23.12%	25.66%

数据来源：上表中 2019 年度至 2021 年度主营业务毛利率系根据上市公司定期报告附注数据计算所得，由于季报仅披露财务报表，未披露主营业务收入具体数字，因此 2022 年 1-9 月数据为综合毛利率。

由上表可知，报告期内，公司主营业务毛利率略高于同行业可比上市公司平均水平。因各公司主要产品有所差别，且所在细分市场竞争程度不同，毛利率也存在微小差异，但公司整体毛利率变动趋势与同处于宁波地区的双林股份、宁波华翔基本一致。亚普股份毛利率低于同行业平均水平，主要系亚普股份客户通常

要求其采用指定品牌或生产厂家的原材料，部分原材料采购价格由汽车整车厂商与原材料供应商直接协商确定，该部分材料出售不产生利润，降低了毛利率。模塑科技毛利率低于同行业平均水平，主要系受疫情等因素影响，相关经营成本上升，模塑科技境外业务毛利率低于境内业务，导致总体毛利率有所下降。

（4）相关资产是否存在较大减值风险，减值准备计提是否充分

受报告期内业绩下滑影响可能产生减值风险的相关资产情况如下：

单位：万元

2022 年 9 月 30 日				
科目	账面余额	累计折旧/累计摊销	减值准备	账面价值
存货	41,133.28		2,988.08	38,145.20
固定资产	96,826.95	45,957.31		50,869.64
无形资产	19,855.38	4,439.23		15,416.15
2021 年 12 月 31 日				
科目	账面余额	累计折旧/累计摊销	减值准备	账面价值
存货	34,752.53		2,770.00	31,982.53
固定资产	92,082.16	40,793.02		51,289.14
无形资产	19,855.62	4,023.98		15,831.64
2020 年 12 月 31 日				
科目	账面余额	累计折旧/累计摊销	减值准备	账面价值
存货	28,646.31		2,392.43	26,253.88
固定资产	89,192.10	33,873.80		55,318.30
无形资产	18,274.28	3,530.22		14,744.06
2019 年 12 月 31 日				
科目	账面余额	累计折旧/累计摊销	减值准备	账面价值
存货	29,338.64		2,146.66	27,191.99
固定资产	80,761.41	26,916.46		53,844.94
无形资产	17,889.27	2,989.91		14,899.36

对上述资产减值风险分析如下：

1) 存货

①报告期内，公司针对存货计提跌价准备主要分为三种情况：

A.对于正常供货状态产成品、模具等存货，公司在资产负债表日以单个产品（模具以单个总成项目）售价作为其可变现净值的确定依据，并与账面结存成本

进行比较，可变现净值低于成本的金额确认存货跌价准备。

B.如在生产中发现原辅材料、半成品或产成品不符合可接受的标准的情况，公司预计该部分存货未来可变现价值为零，对其全额计提跌价准备。

C.对停产车型，公司判断售后维修需求已很小，存货实现销售可能性不高，全额计提跌价准备；同时，为生产该停产车型零部件所需备货的专用材料、半成品等库存，预计短期内无其他车型零部件生产可以利用，且根据经营经验判断不易处置变现，公司将该类库存全额计提跌价准备。

②报告期各期末，公司存货跌价准备明细情况如下：

报告期内，公司存货跌价准备占期末存货总额比例分别为 7.32%、8.35%、7.97%和 7.26%。具体构成如下：

项目	2022 年 9 月 30 日			2021 年 12 月 31 日		
	账面余额 (万元)	跌价准备 (万元)	计提比率	账面余额 (万元)	跌价准备 (万元)	计提比率
原材料	7,799.74	646.04	8.28%	6,298.03	631.37	10.02%
库存商品	7,494.14	584.96	7.81%	5,927.82	778.38	13.13%
发出商品	8,465.76	0.00	0.00%	7,643.87		0.00%
在制模具	15,221.09	1,485.30	9.76%	12,832.93	959.04	7.47%
在产品				143.88		
半成品	1,692.78	271.79	16.06%	1,497.67	401.20	26.79%
委托加工物资	459.78	0.00	0.00%	408.32		0.00%
合计	41,133.28	2,988.08	7.26%	34,752.53	2,770.00	7.97%

项目	2020 年 12 月 31 日			2019 年 12 月 31 日		
	账面余额 (万元)	跌价准备 (万元)	计提比率	账面余额 (万元)	跌价准备 (万元)	计提比率
原材料	6,162.10	769.26	12.48%	5,609.43	591.26	10.54%
库存商品	5,453.44	486.93	8.93%	5,986.92	552.22	9.22%
发出商品	7,013.67		0.00%	7,710.83		0.00%
在制模具	8,354.40	1,049.06	12.56%	8,376.37	924.22	11.03%
在产品	174.13			133.77		
半成品	1,079.86	87.17	8.07%	989.73	78.96	7.98%
委托加工物资	408.71		0.00%	531.60		0.00%

项目	2022 年 9 月 30 日			2021 年 12 月 31 日		
	账面余额 (万元)	跌价准备 (万元)	计提比率	账面余额 (万元)	跌价准备 (万元)	计提比率
合计	28,646.31	2,392.43	8.35%	29,338.64	2,146.66	7.32%

报告期内，公司存货周转情况整体较好，存货情况与公司经营模式相匹配，报告期各期末公司按照存货跌价准备计提政策，对期末存货充分计提了跌价准备。

2) 长期资产

报告期内，公司经营情况良好，盈利能力良好，汽配行业作为中国支柱型产业，市场仍具有较大的发展潜力，公司主要资产亦正常稳定运行，因此公司固定资产、无形资产等相关资产均不存在较大减值风险。

综上所述，公司相关资产不存在较大减值风险，减值准备计提充分。

2、结合影响经营现金流的应收、应付、存货等主要变化情况，说明 2022 年 1-6 月经营活动现金流净额减少的原因及合理性。

(1) 报告期内经营活动现金流净额变化情况

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月
净利润	1,842.84	5,100.21
经营活动现金流净额	3,684.02	9,415.55

如上所示，由于 2022 年上半年上海区域新冠疫情影响，2022 年 1-6 月份净利润有所下降，使得 2022 年 1-6 月经营活动现金流也相应减少，除此以外，2022 年 1-6 月经营活动现金流净额减少主要还受存货、经营性应收应付项目增减变动所致，具体分析如下：

2022 年 1-6 月公司现金流量表经营活动的现金流与上年同期对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月
净利润	1,842.84	5,100.21
加：信用减值损失	-287.60	-399.41
资产减值准备	1,146.66	852.21
固定资产折旧	3,814.11	3,686.47
使用权资产折旧	176.80	139.03
无形资产摊销	277.50	308.51

项目	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月
长期待摊费用摊销	1,197.50	925.86
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失 (收益以“—”号填列)	-12.62	14.22
固定资产报废损失(收益以“—”号填列)	-2.60	0.00
公允价值变动损失(收益以“—”号填列)	-111.04	-109.26
财务费用(收益以“—”号填列)	62.89	69.30
投资损失(收益以“—”号填列)	-44.41	-42.28
递延所得税资产减少(增加以“—”号填列)	-42.72	14.65
递延所得税负债增加(减少以“—”号填列)	-54.11	-24.53
存货的减少(增加以“—”号填列)	-2,649.02	-2,611.14
经营性应收项目的减少(增加以“—”号填列)	8,895.51	11,616.54
经营性应付项目的增加(减少以“—”号填列)	-10,371.73	-9,972.96
其他	-153.96	-151.86
经营活动产生的现金流量净额	3,684.02	9,415.55

由上表可见，公司 2021 年 1-6 月经营性应付项目的减少金额小于经营性应收项目的减少金额，而 2022 年 1-6 月经营性应付项目的减少金额大于经营性应收项目的减少金额，导致 2022 年 1-6 月经营活动现金流有所下降，具体为：

1) 经营性应收应付项目变动分析

2022 年 1-6 月，对公司经营活动现金流影响较大的经营性应收项目变动情况如下：

单位：万元

项目	2022/6/30	2021/12/31	经营性应收款项 减少金额	较 2021 年末变动 比率
应收票据账面余额	14,272.63	18,746.37	4,473.74	23.86%
应收账款账面余额	25,890.20	30,781.32	4,891.12	15.89%
预付款项	4,695.15	3,709.35	-985.79	-26.58%
合计	44,857.98	53,237.04	8,379.06	15.74%

截至 2022 年 6 月 30 日，对公司经营活动现金流影响较大的经营性应收款项（包括应收票据、应收账款、预付款项）总体下降 8,379.06 万元，主要是因为：2022 年上半年，疫情导致上海封控后，公司主营业务收入受此影响并下滑，公司 2022 年 6 月末应收票据和应收账款相应下降。预付款项增加 985.7 万元，主

要系随着公司模具订单的增加，委托外部模具供应商开发数量增加，且受疫情影响部分模具验收进度受阻，模具开发周期加长，导致期末预付款项相应增加。

上述变动综合导致对公司经营活动现金流影响较大的经营性应收项目余额较 2021 年末减少 8,379.06 万元，降幅为 15.74%，但经营性应付的减少金额大于经营性应收项目的减少金额，导致 2022 年 1-6 月经营活动现金流有所下降。

2022 年 1-6 月，对公司经营活动现金流影响较大的经营性应付项目变动情况如下：

单位：万元

项目	2022/6/30	2021/12/31	经营性应付款项 增加金额	较 2021 年末变动 比率
应付票据	18,107.51	18,794.79	-687.28	-3.66%
应付账款	25,613.27	33,782.93	-8,169.65	-24.18%
应付职工薪酬	2,341.50	3,617.54	-1,276.04	-35.27%
合计	46,062.29	56,195.26	-10,132.97	-18.03%

截至 2022 年 6 月 30 日，对公司经营活动现金流影响较大的经营性应付款项（包括应付票据、应付账款、应付职工薪酬）总体下降 10,132.97 万元，主要是因为：公司采用“以销定产”的生产模式，2022 年上半年受疫情影响，订单量减少，信用期内材料采购金额相应减少，2021 年末应付账款于本期及时进行支付，公司 2022 年 6 月末应付票据和应付账款相应下降；另外，应付职工薪酬 2022 年 6 月末较 2021 年末减少较多，主要原因是公司 2021 年末计提的年终奖于 2022 年上半年发放所致。

2) 存货变动情况分析

公司 2022 年 1-6 月存货的减少金额与 2021 年 1-6 月存货的减少金额相比变动较小，不再进一步分析。

综上所述，2022 年 1-6 月经营活动现金流量净额减少一方面由于上半年受疫情影响，本期净利润下降，另一方面由于本期存货增加，本期支付上期供应商款项以及发放上年年终奖综合导致经营活动现金流出增加所致，具有合理性。

3、结合上述导致业绩下滑的因素以及申请人已采取和拟采取的有效措施，说明是否对未来生产经营产生重大不利影响。

报告期内，受新冠疫情、芯片短缺、传统能源汽车行业受到新能源汽车冲击

等因素影响，发行人下游客户采购需求减少，致使发行人业绩有所下滑。发行人采取了一系列措施，截至 2022 年 9 月 30 日，业绩已有所好转，2022 年 1-9 月实现收入 9.94 亿元，已超过上年同期收入。

针对报告期内业绩下滑，发行人已采取或拟采取以下具体措施：

（1）整合公司整体采购需求，发挥规模采购优势

实行重点原材料集中统筹采购的采购战略，通过设立神通博方采购平台，整合宁波、烟台、柳州、武汉、长春、佛山生产基地的分散采购需求，发挥规模采购优势，获得更加优惠的采购价格。在批量采购环节，各生产基地结合生产订单和原材料库存情况，根据集中采购价格按需采购。

（2）制定合理原材料库存，根据原材料价格调整战略储备

针对塑料粒子等大宗原材料，根据其市场供需变动及价格波动情况并结合需求量，合理制定库存水平以保证生产连续性并减少价格波动影响。对某些预期价格上涨的原材料，适当增加战略储备，调整采购周期，规范采购计划管理。

（3）结合客户年降条款，协商降低年降比例或争取采购降价

在产品年降执行过程中，根据原材料价格上涨趋势，积极与整车厂客户协商争取降低年降比例，对产品毛利率下降起到一定的延缓作用。此外，受客户年降条款影响，发行人对于自主选择供应商并定价的原材料，亦根据采购规模和整车厂年降情况，向供应商争取降价空间。

（4）推进汽车工业智能化改革，强化巩固竞争优势

为进一步结合行业发展趋势、深入推进公司整体发展战略、提升产品核心竞争力，发行人新设立了全资子公司高亮线、玄甲智能，用于未来新产品、新工艺、新材料的孵化，用以围绕汽车电动化、智能化、网联化、共享化新四化的发展趋势进行研究开发，持续研发核心技术，包括支付级双目 3D 人脸识别算法、SOC 车规级芯片、多功能与高集成的电吸电开“四合一”智能门锁技术；开发汽车智能进入系统产品——包含 3D、Face2D 人脸识别/NFC/BLE 数字钥匙、“四合一”电吸电开智能门锁等。此外，公司正在开发光学镜片生产项目，主要用于下游智能座舱和高级辅助驾驶有关的激光雷达、毫米波雷达和抬头显示（HUD）产品，有助于优化产品结构，打造新的利润增长点。

（5）深挖合作客户新项目，积极拓展新客户

公司积极主动与各主流品牌主机厂进行接洽,在各主机厂日渐重视具有成本和质量优势的国内自主零部件厂商的过程中,积极抓住机会,拓规格、争项目、抢市场,并加大力度开拓新市场和新客户,密切关注行业技术发展趋势,紧密跟随整车厂的发展路径,积极开拓新能源汽车领域。报告期内公司成功开发了理想汽车、东风岚图、丰田、Stellantis、蔚来汽车、A 客户等新客户,拓展了未来市场空间。

综上所述,发行人已采取或拟采取一系列措施,降本增效,扩大收入,提升毛利率,有助于应对未来生产经营风险,预计目前导致业绩下滑的因素不会对未来生产经营产生重大不利影响。

(二) 会计师核查情况

1、执行的核查程序

(1) 获取发行人收入成本明细表,执行毛利率分析程序,向发行人相关财务、业务人员了解公司经营情况、毛利率变动原因等;

(2) 获取发行人的存货跌价准备计提表,复核相关计算是否准确,分析其减值准备计提的充分性;

(3) 查阅同行业可比公司公告,进行同行业公司毛利率比较分析;

(4) 查阅行业分析报告,了解市场供需情况、竞争情况;

(5) 获取公司 2022 年 1-6 月财务报表及附注、财务明细资料,向公司财务负责人及相关人员了解其编制过程,复核现金流量表编制是否准确;结合影响经营现金流的应收、应付、存货等主要项目的变化情况,分析其经营活动现金流量净额减少的原因。

2、核查意见

经核查,我们认为:

(1) 报告期主要产品毛利率变动主要系产品结构变化所致,具有合理性,与同行业上市公司相比不存在重大偏离。相关资产减值准备计提充分。

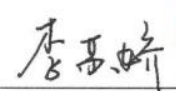
(1) 2022 年 1-6 月经营活动现金流量净额减少一方面由于上半年受疫情影响,本期净利润下降,另一方面由于本期存货增加,本期支付上期供应商款项以及发放上年年终奖综合导致经营活动现金流出增加所致,具有合理性。

(3) 报告期内,受新冠疫情、芯片短缺、传统能源汽车行业受到新能源汽车冲击等因素影响,发行人下游客户采购需求减少,致使发行人业绩有所下滑,发行人已采取和拟采取一系列措施进行应对,报告期内业绩下滑的趋势不会对未来生产经营产生重大不利影响。

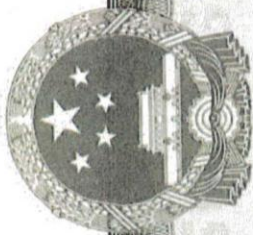
特此说明。

(本页无正文，为立信会计师事务所（特殊普通合伙）《关于神通科技集团股份有限公司公开发行可转换公司债券申请文件反馈意见的专项说明》之签字盖章页)

签字注册会计师：  
陈科举

 
李苏娇

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
二〇二二年十一月二十五日

营业执照

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202208160046

(副本)



名称 立信会计师事务所(普通合伙)

类型 特殊普通合伙

执行事务合伙人

朱建弟, 杨志国

经营范围

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

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



成立日期 2011年01月24日

合伙期限 2011年01月24日至 不约定期限

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼



登记机关

2022年 08月 16日



会计师事务所

执业证书



名称:立信会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人:朱建弟

主任会计师:

经营场所:上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式:特殊普通合伙制

执业证书编号:310000006

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

批准执业日期:2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批,准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的,应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的,应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制

证书编号:
No. of Certificate

310000060053

浙江省注册会计师协会

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs

发证日期:
Date of Issuance

二〇〇九 九 日二十 /y /m /d

姓名 Full name 陈科举
性别 Sex 男
出生日期 Date of birth 1983-04-27
工作单位 Working unit 立信会计师事务所有限公司杭州分所
身份证号码 Identity card No. 412721198304270099



年度检验登记
Annual Renewal Registration

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

注册会计师任职资格检查
(浙)注协(2021)50号

2021
检

浙江省注册会计师协会

2021 年 01 月 01 日 /y /m /d

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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



年 月 日 /y /m /d



134



姓名	李苏娇
性别	女
出生日期	1993-11-13
工作单位	立信会计师事务所 (特殊普通合伙) 浙江分所
身份证号码	320721199311135048



年度检验登记 Annual Renewal Registration

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

证书编号: 310000062602
No. of Certificate

批准注册协会: 浙江省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2020 年 04 月 08 日
Date of Issuance



月 日
m d