

宁波星源卓镁技术股份有限公司

（浙江省宁波市北仑区大碶官塘河路 27 号）



关于宁波星源卓镁技术股份有限公司 发行注册环节反馈意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



安信证券股份有限公司
Essence Securities Co., Ltd.

（深圳市福田区金田路 4018 号安联大厦 35 层、28 层 A02 单元）

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

根据深圳证券交易所上市审核中心于 2021 年 8 月 4 日出具的《发行注册环节反馈意见落实函（审核函〔2021〕010989 号）》（以下简称“落实函”）的要求，安信证券股份有限公司（以下简称“安信证券”、“保荐机构”或“保荐人”）作为宁波星源卓镁技术股份有限公司（以下简称“星源卓镁”、“发行人”或“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构（主承销商），会同发行人申报会计师容诚会计师事务所（特殊普通合伙）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就落实函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。具体回复内容附后。

说明：

1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《宁波星源卓镁技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（注册稿）》（以下简称“《招股说明书》”）一致。涉及招股说明书补充披露或修改的内容已在《招股说明书》中以**楷体加粗**方式列示。

2、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目 录

1.问题 1.....	3
2.问题 2.....	8
3.问题 3.....	18

1.请发行人补充披露海外销售顾问为发行人开拓客户的情况，发行人支付佣金的标准。发行人与海外销售顾问的合作模式是否符合行业惯例。请保荐机构核查并发表意见。

【回复】

发行人补充披露及说明：

1、海外销售顾问为发行人开拓客户的情况

报告期内，发行人的海外销售顾问基本情况如下：

(1) 公司顾问

公司名称	注册地址	主要股东	主营业务	开始合作时间	建立合作方式
Ontario Incorporated	美国	Paul Wiggins (已去世)	注	2017 年	公司主动寻找销售顾问，后通过国内朋友介绍，经考察后建立合作关系
Bels Business Gmbh and Co.KG	德国	Frank Bels	汽车供应商 咨询及业务发展支持	2017 年	公司主动寻找销售顾问，后通过 Gregory 介绍，经考察后建立合作关系

注：公司自 2019 年后未再与其合作，因顾问股东已去世，无法得知该公司目前业务相关情况。公司不存在通过 Ontario Incorporated 开发的客户。

(2) 个人顾问

顾问姓名	性别	近五年主要职业经历	介绍客户资源的渠道	开始合作时间	建立合作方式
Gregory J.Raleig	男	1983 年开始工作，一直从事与汽车制造业相关的销售工程师职务。 2015 年至今为 GTI MANUFACTURING INC 的股东和管理层	在镁合金压铸、触变成型、压铸、工具制造、设施建设、精密加工等制造业有较为丰富的行业经验，在美国、加拿大、欧洲建立了较为广阔的客户储备，有效帮助客户开发和质量管理	2016 年	为其服务客户寻找供应商过程中通过网络平台认识公司。后自荐为公司提供服务，经考察后建立合作关系
David Edward Driesman	男	1986 年开始工作，在汽车制造行业有 25 年的销售工程师经验。 2015-2019 年任 HOERBIGER 公司销售工程师，负责开发业务； 2019 年至今为发行人开发新的业务市场	在冲压、门门、管结构、铰链、紧固件、动力总成部件，摩擦系统和同步器系统，冲压、精密毛坯冲压，锻造，铸造和机械加工，镁、铝铸件和触变成型产品均有较为丰富客户开发及销售经验	2019 年	公司主动寻找销售顾问，后通过 Gregory 介绍，经考察后建立合作关系

截至本落实函回复出具日，上述顾问中仍在合作期内的顾问为 Gregory

J.Raleig 和 David Edward Driesman，该两位顾问在为公司提供服务的同时也为其他公司提供类似服务。

报告期各期发行人海外顾问业务开拓费金额明细情况如下：

单位：万元

销售顾问名称	佣金项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
Gregory J.Raleigh	固定服务费、差旅费等	34.91	59.47	52.50
	开发/服务产品佣金	78.55	50.70	9.75
Ontario Incorporated	固定服务费、差旅费等	-	-	10.78
Bels Business Gmbh and Co.KG	固定服务费、差旅费等	-	27.42	56.69
	开发产品佣金	10.26	12.11	-
David Driesman	固定服务费、差旅费等	37.79	27.36	-
	开发产品佣金	2.09	0.10	-
合计		163.60	177.16	129.72

截至本落实函回复出具日，上述顾问为发行人成功开拓的客户和开发的产品情况如下：

单位：万元；%

顾问姓名/ 名称	成功开拓的客户 名称	开发的主要 产品	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			收入	占比	收入	占比	收入	占比
Gregory J.Raleig ^注	JAC Products, Inc.	铝合金汽车脚踏板骨架 铝合金汽车车顶行李架	1,131.43	6.50	239.94	1.63	-	-
	Doiter S. De R.L. De C.V	商品模具	1.68	0.01	183.59	1.25	-	-
	Grammer Ag	镁合金汽车座椅扶手结构件	27.34	0.16	88.12	0.60	8.23	0.08
Bels Business Gmbh and Co. KG	Aptiv Services Poland S.A. Aptiv Services Hungary Kft Aptiv Services Deutschland GmbH	铝合金汽车驾驶模组零部件	1,027.40	5.91	640.22	4.36	33.31	0.31
David Edward Driesman	Multimatic Ride Dynamics Multimatic Mfg A Division of Multimatic Inc.	铝合金汽车车门固定架/尾门板	31.31	0.18	5.70	0.04	-	-

Ontario Incorporated	未成功开拓新客户	-	-	-	-	-	-	-
合计			2,219.16	12.75	1,157.57	7.88	1,054.82	0.39

注1：表中占比为占当期营业收入比例。

注2：发行人向 Gregory J. Raleigh 支付的产品佣金中包括其开发的项目佣金及服务的项目佣金。开发的项目指客户及项目均由其介绍并协助开发，服务的项目指项目本身由发行人开发，其为发行人老客户的新项目提供本地化沟通及支持服务。

为加强公司与 Sea Link 的合作关系，公司自 2018 年起聘请 Gregory J. Raleigh 为 Sea Link 后续合作的新项目提供本地化沟通及服务，加强客户关系维护，并支付相应费用，主要服务的项目情况如下：

单位：万元；%

服务的主要项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
Explorer/F250	3,421.99	19.67%	3,381.66	23.01%	204.61	1.93%
Yukon	665.59	3.83%	37	0.25%	-	-
合计	4,087.58	23.49%	3,418.66	23.26%	204.61	1.93%

注：表中占比为占当期营业收入比例。

2019 年度、2020 年度，发行人向 Bels Business Gmbh and Co. KG 支付的佣金金额分别为 12.11 万元、10.06 万元，与其合作项目各期收入金额分别为 640.22 万元、1,027.40 万元，变动趋势不一致主要系产品佣金支付的标准为项目销售回款额，回款额与收入存在一定的时间差异。安波福的项目收入中模具的收入占比为 21.44%，由于对于模具项目通常在确认收入前大部分款项已预收，因此 2019 年度 Bels Business Gmbh and Co. KG 的佣金金额高于 2020 年度。除此之外，发行人向其他顾问支付的佣金与其开发/服务项目的收入变动趋势一致。

2、发行人支付佣金的标准

发行人向境外销售顾问支付佣金主要包括两部分：月基本费用（固定服务费）以及开发/服务项目佣金（包括模具和产品），另外，境外销售顾问为发行人服务产生的差旅费用由发行人实报实销。

月基本费用为 3000-4000 美金/欧元；开发/服务项目佣金支出标准=项目销售回款额*项目佣金比例，比例介于 0.5%-2%之间。

3、海外销售顾问的合作模式符合行业惯例

同行业可比公司中万丰奥威披露了销售费用-佣金，宜安科技披露了销售费

用-业务拓展费，但未披露对应的具体内容。公开查询了汽车零部件行业其他公司的相关信息，公司通过海外销售顾问开发境外市场并向其支付费用的模式符合行业惯例。部分公司合作模式情况如下：

公司名称	顾问合作模式情况
松原股份 (300893. SZ)	通过代理商协助开拓境外市场，按照销售金额或者销售数量的约定比例计算并支付佣金。
冠盛股份 (605088. SH)	在海外寻找专业的销售代理机构开发客户并对客户进行日常的维护和管理，按客户销售额的一定比例计算佣金。
恒帅股份 (300969. SZ)	为拓展客户资源或获取新项目，根据需要会与海外服务商签订协议，按照后期销售金额或销售数量支付服务商一定的销售佣金。
广州市金钟汽车零部件股份有限公司 (创业板在审)	存在通过服务商拓展市场及维护客户关系的情况，根据产品销售、业务开拓及具体服务情况给予服务商一定的服务费，包括固定服务费或以开票金额、工作量为基础支付销售佣金。

综上，发行人通过海外销售顾问开拓境外业务、维护境外客户关系的合作模式符合行业惯例。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”进行补充披露。

【核查情况】

（一）核查程序

1、访谈发行人商务总监，了解海外销售顾问为发行人开拓客户的情况及支付佣金的标准；

2、查阅与海外销售顾问签署的协议以及支付凭证，测算佣金与项目收款的匹配性；

3、查找同行业可比公司及汽车零部件行业公司相关信息，确认与海外销售顾问的合作模式是否符合行业惯例。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

发行人已补充披露海外销售顾问为发行人开拓客户的情况以及发行人支付佣金的标准；发行人通过海外销售顾问开拓境外业务、维护境外客户关系的合作模式符合行业惯例。

2. 关于发行人第一大客户 Sea Link。申报材料显示，Sea Link 成立于 1992 年，注册资本 3,700,000 美元，法定代表人为 Eric Showalter，主要生产场所位于中国上海松江与中国江苏昆山，主要行政办公地点位于美国，Sea Link 是一家汽车车灯零部件和组件生产和供应商，主要经营以树脂、钢铁、铝合金和镁合金为原材料的冲压件、压铸件、塑料件的研发、生产与销售以及表面喷涂、组装等业务。主要客户包括 Magna, Valeo, Automotive Lighting, Varroc, Hella, Stanley Electric; Flex-N-Gate 等汽车一级配套供应商。报告期内，发行人向 Sea Link 销售收入占营业收入比例分别为 50.83%、51.14%、39.27%，对其存在重大依赖，发行人向其销售毛利率较高。发行人与 Sea Link 约定“在协议有效期内以及协议终止后的 6 个月内，公司不得越过 Sea Link 与协议附件列示的客户进行汽车前灯市场业务的合作。”此条款在协议有效期内将限制公司直接在北美市场汽车前灯市场的业务开拓，但 Sea Link 同意向公司提供镁合金业务 100%的报价机会，同时该条款不限制公司在北美市场其他领域的业务机会。”请发行人：说明发行人与第一大客户 Sea Link 建立合作关系的背景，Sea Link 实际控制人变化情况及与发行人实际控制人、董事、高管的关系，Sea Link 业务规模、主要产品构成、Sea Link 采购的发行人产品最终销售的终端汽车品牌，合作以来发行人销售占 Sea Link 采购的比重，Sea Link 向发行人采购占比远高于发行人其他主要客户向发行人采购占比的原因。发行人与 Sea Link 签署上述条款的背景、对发行人独立开拓北美市场是否存在不利影响，同行业公司是否存在类似合作限制、是否符合行业惯例。结合 Sea Link 子公司业务与发行人重合、Sea Link 市场份额变化、下游市场需求、北美市场其他领域业务的竞争情况等，说明并披露签署该条款对发行人的影响并做重大事项提示。请保荐机构核查并发表意见。

【回复】

发行人补充披露及说明：

1、发行人与第一大客户 Sea Link 建立合作关系的背景

随着低碳经济时代逐渐来临，世界各国或地区制定了更加严格的汽车排放和燃油经济性标准。美国环保署和交通部于 2011 年 7 月 29 日发布的《美国新轻型

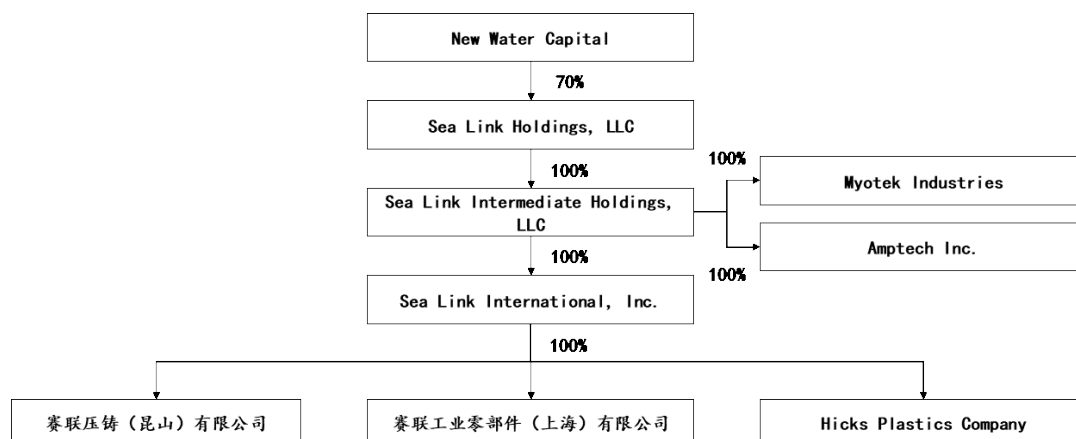
车 2017 年至 2025 年温室气体排放和燃油经济性标准补充意向书》，规定 2025 年平均新轻型车温室气体排放要从 2016 年的 250 克/英里减低至 163 克/英里。大力发展汽车轻量化技术是解决汽车节能减排问题的主要途径之一。镁合金以其密度较低、强度高、散热性能好、良好的抗震减噪性能、较好的压铸性能、优异的切削加工性能等优良性能成为汽车轻量化领域的主要应用材料之一。

Sea Link 自成立以来即从事与汽车车灯零部件相关的业务，经过多年积累与北美地区知名的汽车零部件一级供应商保持良好的合作关系。随着汽车轻量化以及 LED 车灯的发展，其客户 Magna 提出了镁合金汽车车灯散热支架的需求，并寻找合适的供应商。Sea Link 作为一家已有铝合金压铸件、注塑件生产能力的二级配套供应商，着力于通过应用镁合金散热支架增强其汽车车灯核心零部件组装能力，为其未来发展汽车车灯系统的集成模块业务铺垫。但由于镁合金压铸需要经过长期的技术沉淀和项目积累，且压铸行业属于资本密集型行业，需要投入大量资金购买相应设备，因此 Sea Link 选择与一家具备镁合金压铸件技术开发及生产能力的供应商合作。在此背景下，Sea Link 主动联系公司并经过充分的技术沟通与实地考察后，与公司于 2012 年正式建立合作关系并合作至今。

2、Sea Link 实际控制人变化情况及与发行人实际控制人、董事、高管的关系

2016年3月之前，Sea Link的实际控制人为Scott McFarland。2016年3月，Sea Link被投资机构New Water Capital控股收购。New Water Capital为一家成立20多年并具有40余例成功投资案例的北美地区专业投资机构。近年来，New Water Capital相继收购四家汽车车灯领域供应商，致力于打造具有影响力的汽车车灯供应平台。

New Water Capital 是 Sea Link 目前的控股股东。New Water Capital 目前的管理合伙人为 Jason Neimark 和 Brian McGee。截至目前，Sea Link 的股权结构如下：



Sea Link 变化前后的实际控制人与发行人实际控制人、董事、高管均不存在关联关系。

3、Sea Link 业务规模、主要产品构成、Sea Link 采购的发行人产品最终销售的终端汽车品牌，合作以来发行人销售占 Sea Link 采购的比重

2018 至 2020 年，Sea Link 营业收入约为 4,670 万美元、5,390 万美元、5,455.30 万美元，保持稳定增长。根据 Sea Link 公开信息，其主要产品包括散热架、反光器、冲压制品、反射镜、小灯等汽车车灯零部件以及工业阀门。

经 Sea Link 确认，2020 年 Sea Link 主要产品的收入结构如下：

类别	2020 年收入占比
汽车零部件	70.76%
其中：铝产品	30.16%
镁产品	26.24%
冲压件	11.29%
组装件	3.03%
机加工件	0.04%
非汽车零部件（农用机械零配件等）	29.24%
合计	100.00%

报告期内，Sea Link 采购的发行人产品最终销售的终端汽车品牌及具体车型如下表：

发行人产品	应用品牌	应用车型
压铸产品 ^注	福特	Explorer/F250
	特斯拉	Model X/S

	克莱斯勒	Dodge Charger
	讴歌	TLX
	吉姆西	Yukon
	林肯	Continental
	悍马	悍马 EV

注：Sea Link 从发行人处购买的产品主要为镁产品压铸件和铝产品压铸件，此处合并为压铸产品。

自发行人与 Sea Link 建立合作以来，发行人销售占 Sea Link 采购的比重如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度	2014 年度
发行人年度销售额占 Sea Link 年度采购的比重	69.93%	54.65%	49.96%	56.86%	39.77%	20.81%	7.01%

4、Sea Link 向发行人采购占比远高于发行人其他主要客户向发行人采购占比的原因

（1）相较其他主要客户，Sea Link 业务规模较小

Sea Link 是一家汽车车灯零部件和组件生产和供应商，是最早为北美汽车车灯市场提供镁合金压铸产品的供应商之一，并成为该领域市场占有率较高的汽车车灯散热架供应商之一。Sea Link 主要向发行人采购汽车车灯散热支架。

Sea Link 自身业务规模相对发行人其他客户较小，以 2019 年为例，Sea Link 与发行人其他主要客户的收入对比情况如下：

客户名称	2019 年收入
Sea Link International, Inc.	5,390 万美元
宁波继峰汽车零部件股份有限公司	180.01 亿元
马勒电驱动（太仓）有限公司	— ^{注 1}
Aptiv Services Poland S.A.	— ^{注 2}
The Toro Company	31.38 亿美元
华域视觉科技（上海）有限公司	124.96 亿元

注 1：发行人无法获取马勒电驱动（太仓）有限公司收入规模，其母公司马勒集团的销售规模约 120 亿欧元，发行人为马勒电驱动（太仓）有限公司第五大供应商。

注 2：发行人无法获取 Aptiv Services Poland S.A.的收入规模，其母公司 Aptiv Plc 的收入规模约 143.47 亿美元。

Sea Link 主要作为二级供应商向一级供应商销售产品，其收入规模小于发行人其他主要客户，因此其向发行人采购占比高于发行人其他主要客户向发行人采购占比。

(2) 相较其他主要客户，发行人与 Sea Link 合作时间较早、历程较长

截至本落实函回复出具日，发行人与主要客户的合作时间及合作时长如下：

客户名称	合作开始时间	合作年限
Sea Link International, Inc.	2012 年	10 年
宁波继峰汽车零部件股份有限公司	2015 年	7 年
马勒电驱动（太仓）有限公司	2017 年	5 年
Aptiv Services Poland S.A.	2018 年	4 年
华域视觉科技（上海）有限公司	2016 年	6 年
JAC Products, Inc.	2019 年	3 年

与发行人其他主要客户相比，Sea Link 与发行人建立合作时间较早，合作年限长，合作项目更多。通常情况下对于汽车零部件行业，从进入客户的合格供应商名录到开发完成第一个项目一般需要经过 1-3 年，待第一个项目平稳供应后客户会根据供应商的研发服务能力、产品质量情况、供应及时程度等因素逐步向供应商提供新项目的报价机会，因此在合作前期业务规模相对较小。发行人与其他主要客户开始合作时间相对较晚，对其销售收入规模相对 Sea Link 较小。随着发行人与其他主要客户合作关系的加深、合作项目的增加，其向发行人采购的比例可能进一步提升。

综上，Sea Link 向发行人采购占比远高于发行人其他主要客户向发行人采购占比具有合理性。

5、发行人与 Sea Link 签署上述条款的背景、对发行人独立开拓北美市场是否存在不利影响，同行业公司是否存在类似合作限制、是否符合行业惯例

发行人与 Sea Link 签署非竞争条款主要基于 Sea Link 希望通过与公司建立长期合作关系，开发镁合金车灯散热支架项目，避免公司与其客户直接接触形成竞争；而公司考虑到 Sea Link 在车灯行业具有广泛的业务渗透能力，加之其地处北美，在语言、时间、区位等方面具有明显的优势，公司可以与 Sea Link 深入合作获取更多项目机会，积累更多项目经验，为开拓国内车灯市场业务以及协议有

效期外未来独立开发国外车灯市场提供基础，因此双方在协议中约定了非竞争条款。

此条款在协议有效期内将限制公司直接在北美市场汽车前灯市场的业务开拓，但仅对发行人独立开拓北美汽车前灯市场造成一定不利影响，并不限制公司在北美市场除汽车前灯业务以外其他领域的业务机会。报告期内，公司独立开发了 JAC、TES、BOS、Multimatic 等北美地区客户的镁合金汽车中控台骨架、镁合金汽车座椅扶手结构件、铝合金汽车脚踏板骨架等业务。

公司独立开发的北美客户的产品收入及所处阶段如下：

单位：万元；%

客户名称	项目内容	产品类型	截至 2020 年末项目所处阶段	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
				收入	占比	收入	占比	收入	占比
JAC	日产 Titan 汽车脚踏板骨架	铝合金	量产阶段	1,064.87	6.12	239.94	1.63	-	-
	日产奇骏汽车车顶行李架 P33A 项目	铝合金	量产阶段	25.21	0.14	-	-	-	-
	福特猛禽汽车车顶行李架 P703 项目	铝合金	软模开发阶段	41.35	0.24	-	-	-	-
TES	福特野马汽车中控台骨架项目	镁合金/铝合金	量产阶段	166.53	0.96	4.59	0.03	-	-
	福特 Bronco 汽车中控台骨架项目	镁合金	小规模试产阶段	1.55	0.01	0.34	0.00	-	-
BOS	奥迪 Q5 汽车座椅扶手骨架项目	镁合金	量产阶段	248.89	1.43	0.41	0.00	-	-
Multimatic	日产奇骏汽车行李架项目	铝合金	试样阶段	9.84	0.06	0.87	0.01	-	-
	宝马汽车车门尾板项目	铝合金	试样阶段	0.13	0.00	-	-	-	-
	皮卡车型测流垫片止动块项目	铝合金	量产阶段	2.36	0.01	4.82	0.03	-	-
合计				1,560.73	8.97	250.97	1.71	-	-

注：收入不包含模具收入，占比为占当期营业收入比例。

上表中部分项目仍处于开发阶段，部分项目进入量产期后处于销量爬坡阶段。随着项目进程的推进，上述项目后续收入规模将逐步提升。同时，公司仍在开发北美地区新的业务机会，2021 年以来，公司获取了 Grammer Americas 沃尔沃 V536 汽车中控台骨架项目的定点通知。前述项目均量产后，按照客户提供的产品年度预示量测算，项目年均收入约 8,000 万元。

综上，公司具备独立开发北美除汽车前大灯市场之外的其他业务市场的能力，发行人与 Sea Link 签署的非竞争条款未对公司北美市场其他业务的开拓造成不利影响。

经查询公开信息，同行业公司未披露其是否存在类似合作限制。发行人与 Sea Link 签署上述非竞争条款具有商业合理性：

发行人与 Sea Link 签署此非竞争条款符合公司现阶段的发展经营策略。公司作为具有较强研发实力但产能规模较小的一体化服务企业，发展初期将项目质量作为承接项目的主要标准，力图在现有产能的基础上充分实现企业盈利水平的最大化。Sea Link 为公司重点培育的客户，其产品研发项目具有研发难度高、产品批量大、应用车型知名度高等特点，符合公司项目质量优先的经营策略。因此，发行人与 Sea Link 签署非竞争条款可以进一步稳固双方的合作关系。

发行人与 Sea Link 约定上述内容亦是对双方的约束和保护。一方面，由于 Sea Link 自身不从事镁合金冷室压铸业务，随着镁合金业务的快速发展，当下游提出镁合金业务需求时，Sea Link 可以通过与公司合作巩固其与下游客户的合作关系，增强其在北美镁合金车灯市场的竞争力；另一方面，Sea Link 在北美地区车灯行业具有广泛的业务渗透能力，公司能够通过 Sea Link 获得更多的商业机会，从而双方实现共赢。

综上，发行人与 Sea Link 签署此非竞争条款符合公司现阶段的发展经营策略，同时亦是对双方合作进行约束和保护，具有商业合理性。

6、结合 Sea Link 子公司业务与发行人重合、Sea Link 市场份额变化、下游市场需求、北美市场其他领域业务的竞争情况等，说明并披露签署该条款对发行人的影响并做重大事项提示。

与 Sea Link 签署非竞争条款以及与其子公司存在业务重合对发行人的影响

(1) 非竞争条款对发行人业务的影响

发行人与第一大客户 Sea Link 约定“在协议有效期内以及协议终止后的 6 个月内，公司不得越过 Sea Link 与协议附件列示的客户进行汽车前灯市场业务的合作。”协议于 2018 年 4 月签署，有效期五年，在五年有效期满之后，如果双方同意，协议有效期可以被延长一年或更长。

发行人与 Sea Link 合作至今，合作关系及业务规模均保持稳定。上述条款在协议有效期内将限制公司直接在北美市场汽车前灯市场的业务开拓，对公司独立开展北美市场汽车前灯市场的业务产生不利影响。报告期内，公司北美车灯业务收入均来源于 Sea Link，如果 Sea Link 自身的市场份额下降或镁合金车灯支架市场需求减少，将导致公司北美车灯业务收入降低；后续如果公司与 Sea Link 解除此非竞争条款，而公司尚不能快速与其他客户建立合作关系取得新项目，则可能导致公司北美车灯业务量下滑。

(2) Sea Link 子公司业务与发行人部分重合

赛联昆山成立至今以及未来的业务发展定位主要系为其母公司 Sea Link 提供铝合金压铸件以支持 Sea Link 在北美市场的销售。赛联昆山主要产品为铝合金车灯压铸件，与公司铝合金车灯业务具有一定的重合，但双方不存在生产销售同一款产品的情形。公司向 Sea Link 销售的主要产品为镁合金压铸件，铝合金压铸件收入较小。报告期内，公司向 Sea Link 销售的铝合金产品占收入的比例分别为 6.05%、7.19%、6.66%，对公司业务的稳定性及未来持续经营影响较小。

Sea Link 子公司与发行人部分业务重合对发行人现有产品和业务无重大不利影响，若 Sea Link 子公司未来提高其在铝合金汽车车灯散热支架的生产能力，则可能对公司未来通过 Sea Link 取得新的铝合金项目形成竞争，从而带来一定不利影响。

(3) Sea Link 在北美市场其他领域业务的竞争情况

Sea Link 的业务重心一直为汽车车灯领域，其在北美汽车车灯市场具有较多的客户资源以及较强的竞争力；其他领域的业务量较小，竞争力稍逊，对发行人业务无重大不利影响。若 Sea Link 后续开展其他与公司现有除车灯散热支架以外的主要产品重合领域的业务，将可能影响公司与 Sea Link 合作关系的稳定性，并对发行人业务带来不利影响。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“三、与 Sea Link 签署非竞争条款以及与其子公司存在业务重合对发行人的影响”进行补充披露。

【核查情况】

（一）核查程序

1、访谈 Sea Link 与发行人商务总监，了解发行人与 Sea Link 建立合作关系的背景；

2、与 Sea Link 进行邮件确认，了解其实际控制人变化情况以及与发行人实际控制人、董事、高管是否存在关联关系；

3、通过公开渠道查询 Sea Link 的相关信息，了解 Sea Link 主要产品构成；访谈 Sea Link，了解 Sea Link 采购的发行人产品最终销售的终端汽车品牌，通过邮件确认 Sea Link 业务规模以及合作以来发行人销售占 Sea Link 采购的比重；

4、访谈发行人商务总监，了解发行人与 Sea Link 签署限制合作条款的背景以及对发行人独立开拓北美市场是否存在不利影响；

5、查询同行业公开信息，了解同行业公司是否存在类似合作限制。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人与 Sea Link 建立合作关系的背景客观真实，Sea Link 变化前后的实际控制人与发行人实际控制人、董事、高管均不存在关联关系；

2、Sea Link 向发行人采购占比远高于发行人其他主要客户向发行人采购占比一方面是因为相较其他主要客户，Sea Link 业务规模较小；另一方面是因为相较其他主要客户，发行人与 Sea Link 合作时间较早、历程较长，原因具备业务合理性；

3、发行人与 Sea Link 签署的非竞争条款在协议有效期内将限制公司直接在北美市场汽车前灯市场的业务开拓，对发行人独立开拓北美汽车前灯市场造成一定不利影响。但该条款并不限制公司在北美市场除汽车前灯业务以外其他领域的业务机会，因此对公司在北美市场的整体业务开发及生产经营无重大不利影响；

4、发行人与 Sea Link 签署的非竞争条款符合公司现阶段的发展经营策略，同时亦是对双方合作进行约束和保护，具有商业合理性；

5、发行人已在招股说明书补充披露签署该条款对发行人的影响并做重大事项提示。

3. 关于境外销售业务。请发行人（1）说明境外销售各国分布情况中“其他”主要是哪些国家和客户，2020 年“其他”项大幅增长的原因及合理性，2020 年“其他”中主要国家相关的政治经济环境对发行人未来经营状况的影响；（2）说明报告期末在研产品中是否涉及加征关税的品类，对发行人未来经营状况的影响；（3）在风险因素中补充披露“年降”对发行人收入及毛利率水平的影响。请保荐机构及申报会计师对上述问题进行核查，并发表明确核查意见；说明针对发行人境外销售收入的核查中，函证回函比例持续下降的原因，回函不符比例及金额是否存在明显上升等异常情况，结合回函情况，说明针对外销收入真实性的核查程序的有效性和充分性。

【回复】

发行人补充披露及说明：

1、说明境外销售各国分布情况中“其他”主要是哪些国家和客户，2020 年“其他”项大幅增长的原因及合理性，2020 年“其他”中主要国家相关的政治经济环境对发行人未来经营状况的影响

报告期内，境外销售各国分布情况中的“其他”具体情况如下：

（1）2020 年度

单位：万元

客户	收入	占境外收入比	国家
Aptiv Services Hungary Kft	624.95	5.95%	匈牙利
Ujet Manufacturing S.ar.l	501.86	4.78%	卢森堡
Bos Automotive Products Irapuato Sa De CV	306.50	2.92%	墨西哥
Grammer AG	34.19	0.33%	德国
Multimatic Mfg A Division of Multimatic Inc.	19.10	0.18%	加拿大
Jabil Optics Germany GmbH	17.20	0.16%	德国
Multimatic Ride Dynamics	12.21	0.12%	加拿大
Tronex A/S	3.25	0.03%	丹麦
Wagner International AG	2.64	0.03%	德国
Mahle ZG Transmissions GmbH	2.04	0.02%	德国

Doiter S. De R.L. De C.V	1.68	0.02%	墨西哥
Preh GmbH	1.33	0.01%	德国
合计	1,526.96	14.53%	——

(2) 2019 年度

单位：万元

客户	收入	占境外收入比	国家
Doiter S. De R.L. De C.V	183.58	1.87%	墨西哥
Ujet Manufacturing S.a r.l	117.12	1.19%	卢森堡
Grammer AG	88.12	0.90%	德国
Wagner International AG	39.48	0.40%	德国
Sipra Engineers Pvt.Ltd	28.39	0.29%	印度
Jabil Optics Germany GmbH	26.99	0.27%	德国
Landa Supply Co., Ltd	18.14	0.18%	印度
Premium Sound Solutions	8.58	0.09%	比利时
Tronex A/S	2.00	0.02%	丹麦
Aptiv Services Deutschland GmbH	1.54	0.02%	德国
Bos Automotive Products Irapuato Sa De CV	0.41	0.00%	墨西哥
合计	514.34	5.24%	——

(3) 2018 年度

单位：万元

客户	收入	占境外收入比	国家
Ujet Manufacturing S.a r.l	203.38	3.15%	卢森堡
Doiter S. De R.L. De C.V	124.54	1.93%	墨西哥
Elin Appliances Private Limited Unit-II	44.98	0.70%	印度
Sipra Engineers Pvt.Ltd	33.70	0.52%	印度
Grammer AG	8.23	0.13%	德国
Wagner International AG	8.18	0.13%	德国
Tronex A/S	3.98	0.06%	丹麦
Mahle Letrika D.O.O.	3.78	0.06%	德国
合计	430.77	6.68%	

2020 年，境外收入中“其他”国家金额及占比大幅上升主要系 Aptiv Services Hungary Kft、Ujet Manufacturing S.a r.l 和 Bos Automotive Products Irapuato Sa De CV 收入上升较多所致。其中 Aptiv Services Hungary Kft 公司收入上升系 H 型风冷箱体收入增加较多以及 hPAD 壳体产品达到量产条件对应确认了模具收入；Ujet Manufacturing S.a r.l 收入较高主要系发行人为其研发的软模在 2020 年达到收入确认条件；Bos Automotive Products Irapuato Sa De CV 收入较高主要系奥迪 Q5 通道支撑板量产后收入增加较多所致。

2020 年境外“其他”国家收入增幅较大主要系客户的产品量产或模具达到收入确认条件，具有合理性。

报告期内境外“其他”国家中收入较高的国家是匈牙利、卢森堡和墨西哥，该等国家的政治经济情况如下：

序号	国家	政治经济环境
1	匈牙利	匈牙利地处欧洲中部，位于东西方交汇处，是中国推进“一带一路”倡议建设项目的必经之地。匈牙利属中等发达国家，近年来，除 2020 年受疫情影响外，匈牙利经济保持较为稳健的增长，经济发展水平在中东欧地区位居前列。中东欧地区是全球经济增长最具竞争力和最繁荣的地区之一，匈牙利一直是该地区经济增长的亮点国家，发展势头较为强劲。匈牙利营商环境整体强于中东欧大多数国家，近年来在中国—中东欧国家合作综合指数排名中一直位列第一。
2	卢森堡	卢森堡位于欧洲西北部，东邻德国，南毗法国，西部和北部与比利时接壤，处于欧洲心脏地带，是高度发达经济体，国小民富，人均 GDP 连续多年排名世界第一。在世界经济论坛发布的《2019 年世界竞争力报告》中，卢森堡属于创新驱动型国家，综合排名第 18 位。在世界三大评级机构的主权评级中，卢森堡评级均为最优。卢森堡政局稳定，法律健全，税收优惠，是全球最理想的投资场所。中卢两国自 1972 年建立外交关系以来，双方高层互动不断，经贸往来频繁，经贸合作成果丰硕。
3	墨西哥	墨西哥位于北美大陆南部，北邻美国，政局稳定，法律健全，是拉美地区第一贸易大国和重要的外国直接投资目的地。墨西哥拥有较完整且多样化的工业体系。墨西哥经济发展处于较为成熟的阶段，近年来，除 2020 年受疫情影响外，墨西哥经济保持较为稳健的增长，汽车工业是其最大的制造业部门，也是支柱产业之一。墨西哥是全球第六大汽车配件生产国和第四大汽车出口国。墨西哥是中国企业在拉美开展投资合作的重点国家之一，中国企业在当地开展合作涉及的领域主要包括能源、电信、基础设施、制造业、矿业、金融等。

注：相关国家政治环境系根据外交部网站（https://www.fmprc.gov.cn/web/gjhdq_676201/）和商务部对外投资合作国别（地区）指南（<http://fec.mofcom.gov.cn/article/gbdqzn/>）整理所得。

由上，上述外销客户所在国家目前政治经济环境基本稳定，不存在可能对发行人经营状况产生重大不利影响的因素。

2、说明报告期末在研产品中是否涉及加征关税的品类，对发行人未来经营状况的影响

2020 年末，公司在研产品的数量、对应国家、关税情况等如下：

客户所在国家	在研产品数量（个）	涉及加征关税的产品数量（个）	加征关税税率
中国	39	不适用	-
美国	18	18	25%
加拿大	5	-	-
德国	4	-	-
其他国家	5	-	-
小计	71	18	

2018 年以来，中美贸易关系紧张，美国陆续对华产品加征关税，公司出口至美国的产品中部分产品也被纳入加征关税清单，相关类别产品原进口关税为 0，2018 年 9 月 24 日起加征至 10%，2019 年 5 月 10 日起关税税率上调至 25%，执行至今。

报告期末发行人共 71 个在研产品，其中 18 个在研产品属于被加征关税的产品类别中的产品，但公司对于上述 18 个在研产品的报价时间均晚于美国对中国第二次加征关税的时间 2019 年 5 月 10 日，公司在新项目报价时基于预计的产品成本及一定的利润率报价，所以公司部分在研产品涉及加征关税的品类不会对公司未来经营状况产生重大不利影响。

3、在风险因素中补充披露“年降”对发行人收入及毛利率水平的影响

毛利率下降的风险

由于公司在镁合金压铸领域具有先发优势及较强的技术优势，且公司报告期内产品以外销精密度要求较高的中小镁合金压铸件为主，因此公司主营业务毛利率维持在较高水平，分别为 50.14%、53.45%、54.58%。受以下因素影响，未来公司毛利率存在下降的风险：

（1）中美贸易摩擦升级

报告期内，公司出口美国产品收入占主营业务收入比例较高，分别为 52.61%、54.71%、48.19%。2018 年以来，美国陆续对华产品加征关税，公司出口美国产

品关税由零提升至 25%，使得美国已有及潜在客户对中国供应商产品的采购成本上升，公司的产品价格竞争力有所下降。公司为获取新的项目机会可能需要降低产品报价，从而导致未来产品毛利率下降。

（2）国内镁合金行业竞争加剧

随着汽车轻量化发展，镁合金精密压铸件广阔的行业应用前景正在吸引新的竞争者加入：新企业进入镁合金压铸行业，铝合金压铸企业向镁合金压铸转型或现有镁合金压铸件生产企业扩大产能均可能导致行业竞争加剧进而引起公司未来的产品毛利率下降。

（3）产品结构变化

公司不断开发大中型产品市场。报告期内，公司大中型产品的收入占比逐年上升，由于公司大中型产品的毛利率水平低于小型产品，随着在研产品及在手订单大中型产品占比的提升，将整体上拉低公司的产品毛利率。重点开拓国内市场系公司的未来发展战略，通常情况境内销售产品毛利率低于境外，未来国内市场销售占比进一步提升，公司毛利率亦存在下降风险。

（4）人民币兑美元汇率升值

2020 年下半年以来，人民币兑美元汇率持续上升。公司外销业务主要以美元计价，汇率上升导致以人民币折算的产品销售单价下降，进而引起公司外销产品毛利率下滑。以 2020 年外销产品测算，人民币兑美元汇率上升 5%则影响公司产品毛利率下降 1.31 个百分点。如果未来人民币对美元汇率持续上升，而公司产品售价无法及时调整，将会导致公司产品毛利率下降。

（5）原材料价格上升

2021 年 1-6 月，公司主要原材料镁合金、铝合金的采购平均单价较 2020 年分别上升 **19.40%**、**26.98%**，此因素导致公司 **2021 年 1-6 月**产品毛利率较上年下降 **5.70** 个百分点。由于公司与除 JAC 以外的其他主要客户未明确约定根据原材料波动情况调整产品价格，如果镁合金或铝合金的价格持续大幅上涨，而公司产品售价无法及时调整，将会导致公司产品毛利率下降。

（6）“年降”条款

公司部分产品约定了“年降”条款，一般为从产品量产年度开始每年降幅3%，降价3年。报告期内，由于“年降”导致公司主营业务收入分别下降143.67万元、54.64万元和42.49万元，导致毛利率下降0.68%、0.17%和0.11%。若后续部分产品“年降”条款约定的下降幅度和降幅年限增长，可能导致公司产品毛利率进一步下降。

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书重大风险提示之“一、提醒投资者特别关注的风险”之“（九）毛利率下降的风险”以及“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（八）毛利率下降的风险”进行补充披露。

【核查情况】

（一）核查程序

1、获取发行人报告期内境外收入明细表，整理不同国家收入波动情况并分析其波动原因及合理性；

2、针对收入变动较大的客户，检查其合同或订单、出库单、量产订单等原始凭据，判断收入的真实性与变动的合理性；

3、通过公开信息查询匈牙利、卢森堡和墨西哥政治经济环境，判断是否存在对发行人未来经营可能产生不利影响的因素；

4、获取发行人报告期末在研产品明细，包括在研产品名称、相关客户所在国家等，了解在研产品中涉及加征关税的情况，分析其对发行人未来经营状况的影响；

5、统计发行人报告期年降产品的明细，计算年降对报告期各年主营业务收入及毛利率的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，发行人境外“其他”国家收入波动较大，主要系客户产品量产、销量增加以及模具达到收入确认条件，收入真实且变动具有合理性；匈牙利、卢森堡和墨西哥政治经济环境不存在对发行人未来经营可能产生不利影响的因素；

2、发行人截至报告期末的在研产品中有 18 个产品在加征关税的品类中，该 18 个在研产品的报价时间均晚于美国第二次加征关税的时间，对公司未来经营状况产生不会重大不利影响；

3、发行人已在招股说明书中补充披露“年降”对收入和毛利率影响的风险。

说明针对发行人境外销售收入的核查中，函证回函比例持续下降的原因，回函不符比例及金额是否存在明显上升等异常情况，结合回函情况，说明针对外销收入真实性的核查程序的有效性和充分性。

保荐机构和会计师说明：

报告期内，发行人境外收入发函回函情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外收入	10,506.29	9,822.71	6,451.29
发函金额	10,271.79	9,708.94	6,286.51
发函率	97.77%	98.84%	97.45%
回函金额	7,972.86	8,673.77	6,278.29
回函率	77.62%	89.34%	99.87%

回函金额中回函相符与经调节后相符情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
回函相符	7,972.86	100.00	8,276.36	95.42	6,074.91	96.76
回函不符， 经调节后 相符	-	-	397.41	4.58	247.44	3.24
合计	7,972.86	100.00	8,673.77	100.00	6,278.29	100.00

报告期内，境外收入回函比例持续下降的主要系随着发行人经营规模不断壮大、对单一客户的销售占比不断降低、主要客户数量增加所致。2019 年度及 2020 年度回函率均有所下降主要系安波福、BOS 等客户受疫情及客户习惯影响未回函导致。报告期内经与安波福、BOS 相关负责人进行访谈确认了收入的真实性。

2018 年度和 2019 年度境外客户回函不符的金额及占比较小，客户回函备注的不符信息经调节后与发行人账面记录一致。

针对境外收入的真实性保荐机构及申报会计师执行了如下程序：

1、通过公开信息了解主要客户的基本情况、调查客户的真实性以及与发行人是否存在关联关系；

2、向主要客户函证报告期内主要财务数据，若回函不符则与客户进行核对或根据客户在回函备注的不符信息确定发行人账面记录是否存在错报以及是否需要进行调整；若未收到回函则通过执行替代程序如检查合同/订单、出库单、报关单、银行流水等检查收入的真实性；

3、通过走访/访谈客户主要负责人，确认发行人与其交易的真实性；

4、对境外收入执行细节测试，抽取主要客户检查合同/订单-发货单-出口报关-提货单（仅适用于海外中间仓模式）-回款单等相关单据。

通过执行上述程序，保荐机构及发行人会计师认为对发行人境外收入的真实性执行了有效和充分的检查，能够确保报告期内发行人境外收入的真实性。

（此页无正文，为宁波星源卓镁技术股份有限公司《关于宁波星源卓镁技术股份有限公司发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签字盖章页）

宁波星源卓镁技术股份有限公司



2021/年 8月 23日

发行人董事长声明

本人已认真阅读宁波星源卓镁技术股份有限公司本次反馈意见落实函回复报告的全部内容，确认反馈意见落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

发行人董事长：



邱卓雄

宁波星源卓镁技术股份有限公司



2021年 8月23日

（此页无正文，为安信证券股份有限公司《关于宁波星源卓镁技术股份有限公司发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人：

程洁琼

程洁琼

乔岩

乔岩



安信证券股份有限公司

2021年8月23日

保荐机构（主承销商）董事长声明

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

董事长： 
黄炎勋

