

无锡锡南科技股份有限公司

中信证券股份有限公司

《关于无锡锡南科技股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函》
之
回复报告

保荐人（主承销商）



广东省深圳市福田区中心三路 8 号卓越时代广场（二期）北座

深圳证券交易所：

根据贵所于 2022 年 7 月 22 日出具的审核函〔2022〕010703 号《关于无锡锡南科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“《审核中心意见落实函》”）的相关要求，中信证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）作为无锡锡南科技股份有限公司（以下简称“锡南科技”、“公司”或“发行人”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构，与锡南科技、上海市锦天城律师事务所（以下简称“发行人律师”）及大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关各方对《审核中心意见落实函》相关问题逐项进行了落实、核查，现对《审核中心意见落实函》回复如下（以下简称“本回复报告”），请予审核。

说明：

一、如无特别说明，本回复报告中使用的简称或名词释义与《无锡锡南科技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（上会稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。

二、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。

三、本回复报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问题的回答	宋体（不加粗）
引用原招股说明书内容	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目 录

问题 1：关于持续经营能力	3
问题 2：关于业务及行业竞争	26
问题 3：关于员工持股计划	42

问题 1：关于持续经营能力

申请文件及问询回复显示：

（1）报告期发行人营业收入增长但净利润逐年下降，2021 年度扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润同比大幅下降 46.75%。

（2）报告期各期，发行人境外销售收入占同期主营业务收入的比例分别为 40.68%、37.67%和 50.64%，占比较高且最近一年增长较多。

（3）2020 年度主营业务毛利率相较于去年有所下滑，主要原因系产品平均价格略有下降以及原材料价格上涨、新建厂房及生产线投入生产导致固定成本增加。报告期内，主要原材料价格波动对毛利率的影响较大，发行人主要原材料为铝型棒材和覆膜砂，其中铝型棒材价格报告期增长幅度较大。

请发行人：

（1）结合同行业可比公司 2021 年及 2022 年上半年业绩变动趋势及幅度等说明发行人净利润大幅下降是否与行业变动情况趋势一致；结合原材料价格变动、汽车行业景气度变化、新能源汽车对传统燃油车替代情况及行业政策变化等，分析说明发行人经营业绩是否会持续下滑。

（2）结合报告期外销收入占比增长的原因、变动趋势，发行人境外业务受新冠疫情及海运费增长影响的具体情况、主要出口国家及地区贸易政策变化情况等，说明上述因素对发行人经营业绩稳定性的具体影响，并完善相关风险提示。

（3）结合原材料铝型棒材价格波动周期、影响原材料价格的主要影响因素持续情况、2022 年上半年变动情况等，分析说明发行人材料采购成本稳定性及原材料价格波动对发行人毛利率、产品竞争力的具体影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合同行业可比公司 2021 年及 2022 年上半年业绩变动趋势及幅度等说明发行人净利润大幅下降是否与行业变动情况趋势一致；结合原材料价格变动、汽车行业景气度变化、新能源汽车对传统燃油车替代情况及行业政策变化等，分析说明发行人经营业绩是否会持续下滑

(一)结合同行业可比公司 2021 年及 2022 年上半年业绩变动趋势及幅度等说明发行人净利润大幅下降是否与行业变动情况趋势一致

发行人及同行业可比公司 2021 年度及 2022 年上半年的业绩变动趋势及幅度如下所示：

单位：万元

公司名称	项目	2021 年度	2020 年度	变动幅度	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	变动幅度
蠡湖股份	营业收入	139,395.97	107,925.21	29.16%	73,301.90	68,142.78	7.57%
	归属于上市公司股东的净利润	-1,878.89	4,581.57	-141.01%	1,914.09	1,607.20	19.09%
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-2,368.87	3,008.11	-178.75%	1,670.86	1,486.04	12.44%
贝斯特	营业收入	105,709.77	93,114.14	13.53%	51,051.90	51,582.43	-1.03%
	归属于上市公司股东的净利润	19,670.35	17,661.65	11.37%	7,550.95	10,655.69	-29.14%
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	16,351.41	16,108.91	1.51%	5,892.35	9,076.57	-35.08%
科华控股	营业收入	189,688.77	162,215.35	16.94%	109,212.52	95,650.55	14.18%
	归属于上市公司股东的净利润	-4,675.63	2,086.27	-324.11%	-5,861 万至 -3,907 万	3,259.71	-279.80%至 -219.86%
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-8,456.26	32.65	-26000.14%	-6,383 万至 -4,255 万	2,044.69	-412.17%至 -308.10%
华培动力	营业收入	92,129.50	63,844.30	44.30%	42,775.88	46,115.43	-7.24%
	归属于上市公司股东的净利润	6,817.79	5,892.87	15.70%	140 万-168 万	4,410.86	-96.19%至 -96.83%
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	5,563.38	4,585.92	21.31%	220 万-260 万	3,149.69	-91.75%至 -93.02%
发行人	营业收入	75,930.74	68,072.51	11.54%	38,383.32	38,234.74	0.39%
	归属于上市公司股东的净利润	8,006.62	11,712.99	-31.64%	3,510.05	4,303.38	-18.44%
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	6,030.69	11,324.79	-46.75%	3,357.63	3,825.27	-12.23%

注 1：数据来源于可比上市公司公告信息；

注 2：因同行业可比上市公司尚未公告 2022 年 1-6 月的财务数据，为保持可比性，同行业可比公司 2022 年 1-6 月的财务数据为 2022 年 1-3 月数据乘以 2 模拟得出，其中因科华控股和华培动力公告了 2022 年半年度业绩预告，因此其归属于上市公司股东的净利润及归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润数据采用业绩预告数据；

注 3：发行人 2022 年 1-6 月财务数据经审阅。

2021 年度，公司营业收入增幅为 11.54%，同行业可比公司蠡湖股份、贝斯特、科华控股、华培动力增幅分别为 29.16%、13.53%、16.94%、44.30%，公司与可比公司营业收入变动趋势整体一致；公司归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润变动幅度为-46.75%，同行业可比公司蠡湖股份、贝斯特、科华

控股、华培动力变动幅度分别为-178.75%、1.51%、-26000.14%、21.31%，公司与蠡湖股份、科华控股的变动趋势相似，但下滑幅度相对该两家公司相对较小，贝斯特基本保持持平，华培动力有所增长。

2022 年上半年，公司营业收入变动幅度为 0.39%，同行业可比公司蠡湖股份、贝斯特、科华控股、华培动力变动幅度分别为 7.57%、-1.03%、14.18%、-7.24%，公司营业收入略有增长，与蠡湖股份、科华控股变动趋势一致，贝斯特、华培动力营业收入略有下滑；公司归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润变动幅度为-12.23%，同行业可比公司蠡湖股份、贝斯特、科华控股、华培动力变动幅度分别为 12.44%、-35.08%、-412.17%至-308.10%、-91.75%至-93.02%，公司归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润下滑幅度有所收窄，与贝斯特、科华控股、华培动力变动趋势相似，下滑幅度小于该三家公司，蠡湖股份增幅为 12.44%，相较于去年同期有所增长。

综上所述，公司 2021 年及 2022 年上半年业绩变动趋势与同行业可比公司总体上相似，由于公司规模、产品细分领域及结构、主要客户、比较基数等存在一定差异，因此变动趋势及幅度存在一定差异。

（二）结合原材料价格变动、汽车行业景气度变化、新能源汽车对传统燃油车替代情况及行业政策变化等，分析说明发行人经营业绩是否会持续下滑

1、报告期原材料价格上涨幅度较大，目前已经有所回落

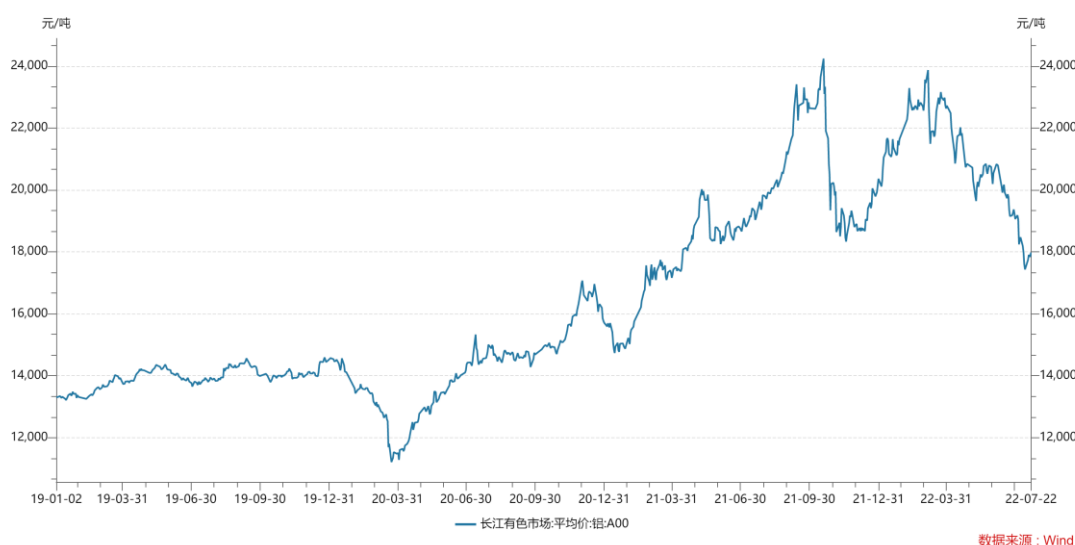
报告期，发行人铝型棒材采购单价变动比例情况如下：

单位：元/吨

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	平均采购单价	变动比例	平均采购单价	变动比例	平均采购单价	变动比例	平均采购单价
铝型棒材	20,119.41	16.01%	17,343.36	28.82%	13,463.27	2.80%	13,096.38

2019-2022 年 1-6 月，公司主要原材料铝型棒材平均采购单价分别为 13,096.38 元/吨、13,463.27 元/吨、17,343.36 元/吨和 20,119.41 元/吨。2021 年以来，受大宗商品涨价影响，公司主要原材料铝型棒材的价格出现较大幅度上涨，2021 年度公司铝型棒材采购均价较 2020 年采购均价上涨 28.82%。2022 年 1-6 月，发行人铝型棒材采购均价较 2021 年采购均价上涨 16.01%。

2019 年 1 月以来，长江有色网铝 A00 价格（含税）走势图如下所示：



数据来源：wind 资讯

2021 年以来国内电解铝生产受到的约束因素比较多，从内蒙的能耗双控到云南、广西的限电，电解铝的产能、产量有所下滑，市场上铝价呈现大幅上涨情形，多次创新高。2021 年 10 月中下旬至 2022 年初以来，由于多方因素叠加影响，铝价呈现波动调整的趋势，2022 年 3 月初，长江有色市场 A00 铝价一度上涨至 23,870 元/吨，较 2021 年 12 月末 20,360 元/吨呈现明显上涨趋势。

在此背景下，随着国家采取多项举措稳定大宗商品价格，云南、广西、贵州等地电解铝企业稳步复产，国内电解铝产量爬坡中，随着国内电解铝供应增加，铝价持续上涨趋势得以缓解。2022 年 4 月以来，长江有色市场 A00 铝价整体呈现回调趋势，截至 2022 年 7 月，长江有色市场 A00 铝价在 18,000 元/吨左右，铝价较前期高点已经连续 4 个月回落。

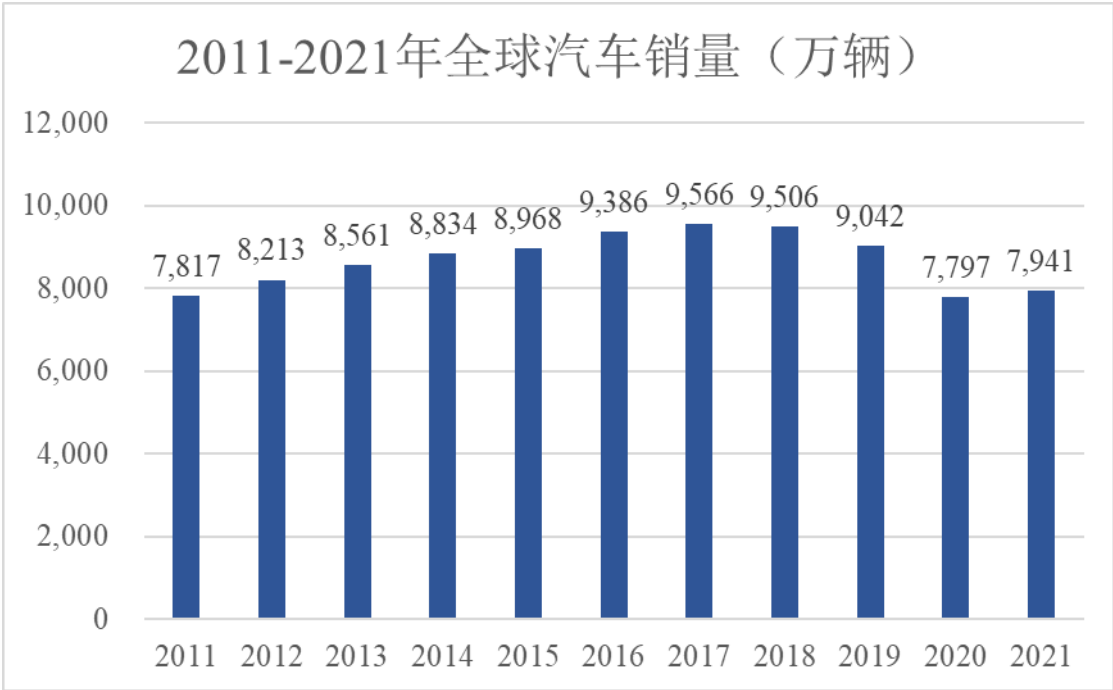
2、报告期内汽车行业景气度受疫情等因素冲击，节能环保持续推动产业长期发展

（1）全球汽车行业发展概况

过去十年，全球汽车销量总体呈现平稳上升趋势。自 2010 年起，得益于全球经济的温和复苏和各国鼓励汽车消费政策的出台，全球汽车产业快速回暖，并保持较为平稳的增长态势。根据 OICA 统计数据显示，2019 年全球汽车销量相较于 2010 年上升至 9,042 万辆，上涨 20.61%。2020 年新冠疫情爆发，宏观经济

受到负面冲击，全球汽车销量总计 7,797 万辆，较 2019 年同比下滑约 14%。根据全球汽车产业平台 MarkLines 统计数据显示，2021 年全球汽车销量为 7,941 万辆，同比增长 1.85%。

在全球汽车消费市场中，欧美等发达国家和地区一直是主要市场。在 2008 年金融危机之后，汽车需求增长的地理分布特征产生明显的转变，由传统的发达国家市场转到了以中国、巴西、印度为代表的新兴工业化国家市场。新兴国家居民消费需求旺盛、消费结构升级，正成为全球汽车消费市场的主要力量。从全球发展趋势来看，汽车行业持续稳定发展，全球汽车产销量整体稳中有升。目前，西方发达国家的汽车市场已经较为成熟，汽车需求以车辆更新为主，部分国际汽车厂商已经开始加大对新兴国家的产能投入，新兴国家人均保有量较低、潜在需求大，未来将成为汽车行业发展的主要推动力量。



数据来源：国际汽车制造协会 OICA

近年来，全球各国对汽车工业节能环保越来越重视，并体现在以下几个方面：

①各国鼓励发展新能源汽车产业，2020 年 11 月，中国国务院办公厅印发《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》，提出到 2025 年，实现新能源汽车销量占当年新车销量约 20%。全球其他主要汽车工业国在政策上也加大对新能源汽车的重视，也均在加大新能源汽车研发、生产投入。

②随着节能环保要求的提高，各国纷纷制定政策严格降低汽车的油耗限值标

准，传统车企节能减排的压力较大，涡轮增压发动机是传统燃油车实现节能减排的重要手段，涡轮增压正成为各大主机厂更为青睐采用的技术。全球主流车厂最近几年均转向涡轮增压的阵营，汽车涡轮增压器渗透率逐步提高。根据盖瑞特 2021 年报数据，全球涡轮增压器市场销量约为 4,400 万台，估计总市场规模约为 100 亿美元。涡轮增压器汽车的市场渗透率预计将从 2019 年的大约 51% 增长到 2025 年的大约 55%，配置需求持续提升，其中汽油涡轮增压器的市场渗透率将保持增长，从 2021 年的约 43% 增长到 2026 年的 54%。基于 IHS 预测，2021 年至 2026 年，全球将诞生超过 3.14 亿辆装载涡轮增压发动机的新车。

③节能减排政策推动轻量化材料发展，随着人们对汽车节能减排的日趋重视，各国对于燃油车油耗和排放法规日益严厉，在此背景下，通过汽车轻量化降低能耗成为各大车企应对节能减排目标的主要技术路径之一。铝合金良好的减重性能和成本效益，促使其实现了大规模商业化应用。根据国际铝业协会发布的《中国汽车工业用铝量评估报告（2016—2030）》，由于轻量化的需要以及铝合金使用量的上升，预测 2030 年中国汽车行业用铝量将达 1,070 万吨，年复合增长率为 9%；中国新能源汽车行业用铝比例将从目前占铝消费总量的 3.8% 升至 29.4%。

另一方面，在经历了 2020 年初以来“新冠”疫情的冲击后，汽车工业也面临一些挑战，比如 2021 年开始，由于芯片厂商产能规划不及市场预期以及疫情冲击各地主要芯片产区导致供应链出现紊乱，全球汽车行业出现“缺芯”现象，部分整车厂出现减产，一定程度上影响了汽车工业复苏。根据 IHS 于 2021 年 8 月发布的报告，汽车行业芯片短缺的现状预计将持续到 2022 年第一季度，可能延伸至第二季度，2022 年下半年汽车芯片供应可能逐步复苏并寻求供给平衡。

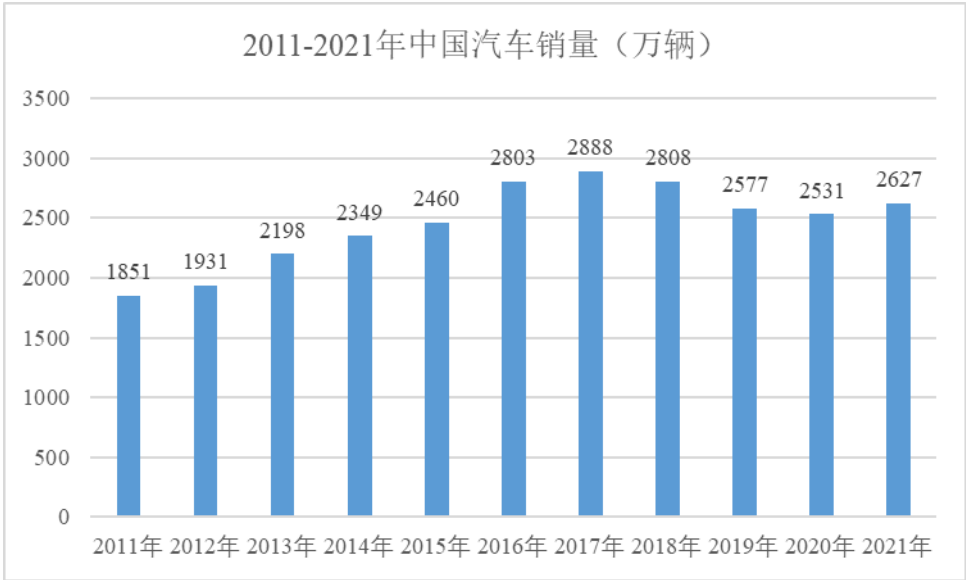
（2）中国汽车行业发展概况

长期以来，我国汽车行业总体发展保持稳定，在经历高增长的成长期后正处于向稳步发展的成熟期过渡阶段。据中国汽车工业协会统计，2010 年我国汽车销量 1,806 万辆，首次成为全球最大的汽车市场。2010 年至 2019 年，我国汽车销量保持较快速度增长，2019 年我国汽车销量高达 2,577 万辆，连续九年位列全球汽车市场第一。受疫情影响，2020 年我国汽车销量为 2,531 万辆，同比下降 1.9%。从 2020 年各月汽车产销情况来看，全年呈现先抑后扬的发展态势。第一季度汽车产销受疫情影响大幅下降，第二季度随着疫情形势得到有效控制，汽车

月度销量自 4 月起便持续保持增长。截至 2020 年 12 月，我国汽车产销已连续 9 个月呈现增长趋势。

2018 年及 2019 年我国汽车销量下降，主要是受宏观经济增速放缓、中美贸易摩擦及消费者信心下降等多重因素综合影响。2020 年受疫情影响，我国汽车产销量有所下降，但同比降幅已收窄至 2% 以内，疫情后出现了复苏迹象。

根据中国汽车工业协会统计数据，2021 年，中国汽车产销分别完成 2,608.2 万辆和 2,627.5 万辆，同比分别增长 3.4% 和 3.8%，结束了 2018 年以来连续三年的下降局面。



数据来源：中国汽车工业协会

我国乘用车保有量与发达国家仍存在差距，且区域发展不均衡，随着我国居民人均可支配收入的提高，预计未来我国乘用车仍有较大增长潜力，行业长期向好势头不变。根据中国汽车工业协会预测，预计 2025 年新车消费将达到 3,000 万辆。

总的来看，2021 年在国内宏观经济运行总体平稳持续恢复的背景下，汽车行业发展韧性继续保持。作为国民经济重要的支柱产业，汽车行业正处于转型升级的关键阶段，随着行业节能减排推广，新技术、新应用将带动汽车行业长期稳定发展，对宏观经济稳中向好的发展态势起到了重要的支撑作用。

3、新能源汽车对传统燃油车替代情况及行业政策变化

（1）新能源汽车与传统燃油车将呈现长期共存的局面

根据华鑫证券发表的研究报告，过去五年，全球新能源车年均复合增速为42.39%，渗透率从2015年的0.83%，提升至2020年的5.93%。根据Marklines统计数据显示，2021年全球新能源汽车销量为675万辆，同比增长108%，2021年全球渗透率达到8.3%。根据国务院2020年11月发布的《新能源汽车产业发展规划（2021-2035）》，预计到2025年，中国新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的20%左右。

虽然新能源汽车市场发展快速，但相比传统燃油车巨大的保有量，全球新能源汽车市场仍处于发展早期。相较于全球成熟的燃油车汽车工业体系，新能源汽车的广泛推广和渗透仍存在部分不足之处，主要包括：①纯电新能源汽车相关产品应用场景仍受电池续航能力影响较大，而充电设施的丰富依赖于各地公共基础设施投入和完善，续航和里程焦虑短期仍然无法快速解决；②新能源汽车目前存在较多的失火隐患、刹车失灵、辅助驾驶系统失灵等问题使得其安全隐患较大，不断出现的事故问题可能会降低消费者需求热情；③新能源车电池材料等涨价也会对消费者造成一定影响，如2022年初碳酸锂价格较2021年初上涨超过10倍，电机及电控等新能源汽车核心零部件成本的降低和性能的提升需要较长的时间周期完成。因此，未来新能源汽车战略中，新能源汽车的有序发展并不代表传统燃油车将在短时间内彻底淡出行业，传统燃油车的技术成熟、续驶里程长、上下游配套完善等优势，将使其在未来长时间内依然会拥有相当的市场占有率。从能源供给体系的角度来看，石油和电力消费结构持续的调整优化，也预示着新能源汽车与传统燃油车将在科技创新中互相补充、长期共赢共存。

（2）新能源车中多种技术路线并存，混动车型发展快速

新能源汽车主要包括纯电动汽车、插电式混合动力汽车及其他新能源汽车，其中，插电式混合动力汽车依靠发动机和电动机的配合以驱动汽车行驶，纯电动汽车仅采用电池作为储能动力源。如上所述，纯电车在充电便捷、续航里程、安全性等多方面仍需长期持续改善，这也使得不少车厂和消费者选择新能源车混合动力车型作为替代。根据《节能与新能源汽车技术路线图2.0》，预计在2025年\2030年\2035年，混合动力乘用车占传统车销量的比例分别为50%以上\75%以上\100%。新能源汽车主要品种中，纯电动汽车和插电式混合动力汽车产销均呈增长趋势。从2021年全球销售数据看，纯电动车和插电式混合动力车型销售占比

约为 7: 3，说明即便在新能源车中仍然有相当比例的车型需要配备涡轮增压器。根据盖世汽车研究院预测，混合动力车型中搭载涡轮增压器的比例将更高于内燃机车型，至 2025 年，内燃机车型的涡轮增压器配给率将达到 71%，混动车型的涡轮增压器配给率则将达到 88%。因此，混合动力车型的增长，也将进一步推升涡轮增压器的渗透率。

相比纯电车，在没有大规模解决公共场所充电便利、纯电车安全性问题进一步改善前，混合动力车是具备电动驾驶感受、无里程焦虑、符合当前能源实际状态、具备市场和环境双重需求的选择，且经济性更高。因此，新能源混动车型境内外销售增幅更为明显。中国乘联会数据显示，2022 年 4 月新能源乘用车市场零售销量达到 28.2 万辆，较去年同期增长了 78.4%，与 3 月相比下降了 36.5%。在纯电动车型同比增速下降至 63.3%的情况下，混动车型实现了 148.1%的同比增长。根据盖世汽车研究院统计，2022 年 1-5 月国内新能源车型终端销售数据前 10 款车型中有 4 款车型为混合动力汽车，销量占比超 37.48%。

（3）节能减排政策趋势下涡轮增压车型市场渗透率提升

在全球汽车节能减排的大背景，一方面各国推动新能源汽车的快速发展，另外一方面，涡轮增压车型市场渗透率也持续提升，共同推动汽车节能减排发展。

根据盖瑞特 2021 年报数据，全球涡轮增压器市场销量约为 4,400 万台，估计总市场规模约为 100 亿美元。涡轮增压器汽车的市场渗透率预计将从 2019 年的大约 51%增长到 2025 年的大约 55%，配置需求持续提升，其中汽油涡轮增压器的市场渗透率将保持增长，从 2021 年的约 43%增长到 2026 年的 54%。基于 IHS 预测，2021 年至 2026 年，全球将诞生超过 3.14 亿辆装载涡轮增压发动机的新车。预计随着节能减排政策的持续推进，搭载涡轮增压器汽车的渗透率仍将逐步提高，带动公司精密压气机壳组件产品的市场需求提升，从而对公司业务发展起到积极影响。

目前国内乘用车仍以传统燃油车为主，在汽车行业节能减排的发展趋势下，涡轮增压技术在传统燃油车的应用将得到逐步提高。根据全球汽车信息平台 Marklines 数据，从 2018 年至 2021 年，国内涡轮增压车型销量由 757.68 万辆增加至 933.12 万辆，市场占有率由 26.98%上升至 35.53%，涡轮增压车型销量及渗

透率总体呈稳定上升态势。

4、分析说明发行人经营业绩是否会持续下滑

由前文所述，目前对发行人经营业绩稳定性的主要影响因素包括原材料价格变动、汽车行业景气度变化以及新能源汽车中长期对传统燃油车替代等，具体分析如下：

（1）公司采购铝型棒材价格与大宗商品 A00 铝价公开市场价格走势基本一致，采购定价与公开市场价格挂钩，报告期内，公司净利润和毛利率的走势受铝价的影响较大。前期国家已采取多项举措稳定大宗商品价格，云南、广西、贵州等地电解铝企业稳步复产，国内电解铝产能产量逐步好转。2022 年 4 月以来，长江有色市场 A00 铝价整体呈现回落趋势，截至 2022 年 7 月，长江有色市场 A00 铝价在 18,000 元/吨左右，铝价较前期高点 2022 年 3 月份已经连续 4 个月回落。

同时，公司已与主要客户就原材料价格波动而进行产品售价调整的机制达成一致，具体调价机制如下表所示：

序号	客户名称	2021 年新签订单价格关于原材料上涨分摊机制	是否考虑原材料价格上涨因素进行调价	调价机制及实际调价比例情况
1	盖瑞特	年度价格；按照当年铝锭的期货市场价格确定当年年度价格	是	2022 年关于铝价基准调整采用季度调整方式，铝价基准每季度进行调整，浮动部分 100%由客户承担
2	康明斯（境内）	季度价格；本季度价格按照上一个季度的铝价的现货平均价格确定	是	按上一季度铝的现货平均价格来确定下一季度铝价基准，若浮动超过 10%（包括上涨或者下跌），则 100%调整铝价基准，浮动部分由公司和客户各承担 50%
	康明斯（境外）		是	按上一季度铝的现货平均价格来确定下一季度铝价基准，若浮动超过 10%（包括上涨或者下跌），则 100%调整铝价基准，浮动部分由公司和客户各承担 50%
3	石川岛（境内）	按照经验确定价格进行报价	是	按照铝价基准每半年进行调整，浮动部分 100%由客户承担

	石川岛（境外）		是	按上一季度铝的现货平均价格来确定下一季度铝价基准，若浮动超过10%（包括上涨或者下跌），则100%调整铝价基准，浮动部分由客户承担
4	博马科技	季度价格：本季度价格按照上一个季度的铝价的现货平均价格确定	是	铝价基准每季度进行调整，浮动部分100%由客户承担
5	博格华纳	季度价格：本季度价格按照上一个季度的铝价的现货平均价格确定	是	铝价基准每季度进行调整，浮动部分100%由客户承担
6	上海菱重	按照经验确定价格进行报价	否	暂无调整方案

注1：上表客户已覆盖报告期内前五大客户

注2：公司与主要客户之间产品定价采用阶段性定价方式，即公司根据市场原料涨跌幅、产品工艺、竞争情况等因素，与主要客户进行阶段（一定周期，比如季度、半年度）议价机制。

由上表可知，公司已与主要客户达成定期调整产品价格的机制，基于现有的价格调整机制，公司能在一定程度上向下游客户传导原材料价格波动，未来原材料上涨对公司经营业绩不利影响将得到有效缓解。

（2）2021年以来，汽车行业景气度有所回升，2021年全球及中国汽车产销量较2020年已经有所恢复。2021年以来，全球汽车芯片出现阶段性紧缺的情况，致使全球范围内主要整车厂的生产计划呈不同程度放缓，传导至上游汽车零部件行业形成一定冲击。随着全球芯片原有产能的恢复以及新增产能的达产释放，汽车芯片供应和需求错配的问题预计将逐步得到改善，汽车芯片短缺对汽车行业的影响将逐步减小。国内而言，汽车产业是国民经济的重要支柱产业，国家有关主管部门已实施多项举措确保汽车芯片供应稳定。2022年6月以来，北京、深圳、广州、南京等多地出台支持汽车消费举措，鼓励汽车消费。2022年7月，商务部等17部门联合发布《关于搞活汽车流通 扩大汽车消费若干措施的通知》，旨在推动汽车消费稳健发展，为稳定宏观经济大盘发挥积极作用。

（3）虽然目前新能源车发展较快，但新能源车占全球汽车销量的绝对值仍比较低，在未来较长一段期间内，在燃油车上采用涡轮增压技术减少排放仍将成为汽车行业发展的趋势，也即涡轮增压技术的渗透和发展与新能源车发展较长一

段时间里将保持长期共存。同时，发行人也积极布局新能源车业务领域，截止目前新能源混动车型压气机壳产品在手定点信超过 7.8 亿元，新能源车业务合计在手定点信超过 10 亿元。新能源车业务新产线布局及建设也在积极推动中，在新能源车对传统燃油车的替代的背景下，发行人现有业务结构与未来新能源车业务布局具备较好的衔接性，相关替代进程短期内不会对发行人生产经营造成重大不利影响。

综上，发行人报告期内业绩下滑主要受原材料涨价等成本上升、疫情反复冲击、行业景气度波动及汽车行业“缺芯”等多重因素影响，公司亦采取了多项举措积极应对，目前相关影响因素已经有所好转，发行人盈利能力亦逐步恢复。自 2021 年下半年至 2022 年上半年，发行人各季度的主要财务数据如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年度		2022 年度	
	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度
营业收入	18,246.84	19,255.42	19,797.40	18,585.92
归属于母公司股东的净利润	1,129.19	2,353.88	1,387.50	2,122.55
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	1,064.22	891.35	1,312.64	2,044.99

注：2021 年第三和第四季度数据未经单独审计；2022 年第一季度和第二季度经审阅。

由上表可知，2021 年下半年由于铝价大幅上涨等因素影响，经营业绩下滑幅度较大，处于较低水平。2022 年第一和第二季度经营业绩有所恢复，即便二季度受到疫情冲击导致行业整体收入增速下滑，但通过与客户协商材料涨价调价机制，结合 2022 年 5 月以来疫情防控常态化，发行人扣非归母净利润环比连续两个季度出现好转。

公司编制了 2022 年度业绩盈利预测报告，该盈利预测报告已经大华审核并出具了《无锡锡南科技股份有限公司盈利预测审核报告》（大华核字[2022]0011344 号），根据该盈利预测报告，2022 年度预测营业收入为 79,137.23 万元，相较 2021 年增幅 4.22%，预测扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润为 7,059.28 元，相较于 2021 年度增幅 17.06%，2022 全年经营业绩预计有所恢复。

综上所述，发行人经营业绩已经逐步好转，预计不会出现持续下滑。

二、结合报告期外销收入占比增长的原因、变动趋势，发行人境外业务受新冠疫情及海运费增长影响的具体情况、主要出口国家及地区贸易政策变化情况等，说明上述因素对发行人经营业绩稳定性的具体影响，并完善相关风险提示

（一）报告期外销收入占比增长的原因、变动趋势

报告期内，发行人境外销售收入分别为 26,295.86 万元、23,829.50 万元和 33,481.64 万元，占同期主营业务收入的比例分别为 40.68%、37.67%和 50.64%，具体如下：

单位：万元

客户名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
盖瑞特及其控制的企业	13,071.43	13.03%	11,564.12	-9.45%	12,770.43
康明斯及其控制的企业	8,727.91	39.77%	6,244.62	-23.27%	8,138.15
博马科技及其控制的企业	5,410.86	76.22%	3,070.55	-19.90%	3,833.33
博格华纳及其控制的企业	4,538.37	113.10%	2,129.71	73.55%	1,227.11
其他客户	1,733.07	111.22%	820.50	151.04%	326.84
外销收入合计	33,481.64	40.51%	23,829.50	-9.38%	26,295.86
主营业务收入	66,123.09	4.53%	63,257.72	-2.13%	64,634.87
外销收入占比	50.64%	-	37.67%	-	40.68%

公司主要客户为盖瑞特、康明斯、博马科技、博格华纳等跨国集团，在汽车零部件全球化采购的发展趋势下，海外市场系公司重要的销售市场。

报告期内，发行人境外销售收入占同期主营业务收入的比例呈波动上行趋势，主要是由于公司海外市场定点项目量产所致，其中：2020 年度境外销售收入金额及占同期主营业务收入比例均下降，主要是 2020 年 3 月以后，新冠肺炎疫情在国外持续蔓延，国外下游客户的采购需求和采购进度放缓，公司欧洲、北美部分客户如盖瑞特、康明斯、博马科技受疫情影响境外订单有所下滑所致。

2021 年发行人境外销售收入增长率及占同期主营业务收入的比例均出现明显增长，主要是由于康明斯、博马科技、博格华纳销售额大幅增长，其中康明斯主要是由于其商用车市场需求增长对发行人产品需求增加。增幅较大的博马科技、博格华纳则主要是由于大众、奥迪、菲亚特、宝马等新项目量产爬坡带动销

售额及增长率明显增长。

综上所述，报告期内发行人境外收入占同期主营业务收入的比例呈波动增长，除 2020 年由于海外疫情冲击外，主要是发行人储备境内外市场的项目量产阶段存在差异，整体而言，报告期内发行人境外市场量产项目数量逐步增加。

（二）发行人境外业务受新冠疫情及海运费增长影响的具体情况

1、发行人境外业务受新冠疫情影响的具体情况

公司境外客户主要集中在欧洲、北美，主要包括斯洛伐克、奥地利、罗马尼亚、匈牙利、英国、美国、墨西哥等国家。2020 年初新冠疫情爆发以来，疫情影响范围波及至全球多个国家和多个行业，多国已采取紧急措施进行应对，公司境外客户均受到不同程度的影响，进而对公司境外销售带来一定影响。2020 年上半年，公司受疫情影响，外销收入有所下滑，随着海外疫情的逐步控制，2020 年第三季度开始外销收入逐步恢复。2021 年第一季度和第二季度的外销收入较同期有所增长，因此受疫情影响的境外收入暂时性下滑已得到缓解，发行人境外销售规模稳步回升。目前公司主要境外客户已恢复正常的有序生产，随着海外疫情常态化防控政策，市场需求向常态回归。

2022 年 3 月以来，新冠疫情在国内长春、上海等多地爆发，汽车行业供应链和国内物流也因此受到明显冲击，而公司海外出口主要从上海等港口发出，受疫情反复影响，导致产品无法及时发往国外，在一定程度上影响了海外销售交付进度。2022 年 5 月以来，随着国内防疫政策常态化推进，以及各地出台多项鼓励汽车消费举措推出后，目前疫情对汽车产业的冲击影响已逐渐降低。

2、海运费增长影响的具体情况

“新冠”疫情爆发以来，各国陆续出台了交通限制管控措施，疫情本身也导致运输从业人员工作效率受到影响，因此运力供给大幅受限，导致供需关系变化，运输单价大幅度上涨，一定程度上增加了公司外销运输成本。报告期内，公司运输及仓储费占主营业务成本的比例分别为 1.64%、1.38%和 1.66%，占比较低，由于海运费主要由客户承担且公司与部分客户存在关于海运费的补偿机制，因此海运费上涨对公司没有造成明显的不利影响，但由于运力紧张，海运订舱难度增加，排期延长，使得公司的部分货物未能及时出港，从而一定程度上影响到公司

境外业务的销售。未来期间内，随着疫情的常态化管控，运输供给将得到恢复，运输单价有望回归正常水平。下图系近两年中国出口集装箱运价指数走势图：



数据来源：上海航运交易所官网

（三）主要出口国家及地区贸易政策变化情况

报告期内，公司出口产品类别主要系精密压气机壳组件，主要出口国家包括斯洛伐克、奥地利、罗马尼亚、匈牙利、英国、美国、墨西哥等欧洲和北美国家，发行人对主要出口国家及地区的贸易政策如下：

国家		产品类别	进口关税政策	报告期末截至目前关税变化情况	其他贸易政策
欧盟成员国	斯洛伐克	精密压气机壳组件	普通税率 2.2%	无变化	针对精密压气机壳组件，不存在其他如反倾销、反补贴、保障措施、数量限制和进口禁令等非关税限制
	奥地利	精密压气机壳组件	普通税率 2.2%	无变化	
	罗马尼亚	精密压气机壳组件	普通税率 2.2%	无变化	
	匈牙利	精密压气机壳组件	普通税率 2.2%	无变化	
美国		精密压气机壳组件	普通税率 0%+ 附加关税 25%（离岸价格）	无变化	
墨西哥		精密压气机壳组件	普通税率 0.0%	无变化	
英国		精密压气机壳组件	2.0%	无变化	

注 1：进口关税政策数据来源于中华人民共和国商务部外贸实务查询服务，系截止目前各国最新进口关税政策；

注 2：斯洛伐克、奥地利、罗马尼亚、匈牙利系欧盟成员国，执行欧盟统一的关税政策；

注 3：美国原进口关税税率为零，2018 年 9 月 24 日起加征至 10%；2019 年 5 月 10 日起将关税税率上调至 25%，并执行至今。

截至本回复出具日，发行人主要出口国家及地区关税及贸易政策未发生不利变化。

（四）说明上述因素对发行人经营业绩稳定性的具体影响，并完善相关风险提示

由前文所述，报告期内，发行人境外销售收入规模总体呈上升趋势，主要是因为海外疫情防控逐步常态化，下游需求恢复及发行人相关海外项目量产爬坡所致。由于运输及仓储费占主营业务成本的比例较低，海运费上涨对公司没有造成明显的不利影响，对业绩直接影响相对较低，但海运订舱难度加大及排期延迟对发行人海外销售交付造成一定不利影响，随着全球疫情防控的常态化，预计未来也将逐步得以改善。在汽车零部件全球化采购的发展趋势下，进口国的关税政策直接影响外销产品的市场需求，截止本回复出具之日，公司主要出口国家关税及贸易政策未发生不利变化。

发行人已经在招股说明书之“重大事项提示”之“三、发行人特别提示投资者关注的风险”之“（三）新冠肺炎疫情对汽车行业的负面影响”中修改说明如下：

“目前，“新冠肺炎”疫情情况依然复杂多变，且随着病毒的变异及季节的变化可能出现疫情反复或加剧的情况，**可能导致各国疫情防控政策进一步升级强化**，对于汽车行业的总体影响尚难以准确估计。2022年初以来，国内多地陆续出现较大规模的疫情反复情况，长春、上海等多地为防控疫情采取较大范围内的封控政策，疫情反复冲击一方面直接导致行业开工效率受到明显冲击，同时汽车产业供应链、货运出现一定程度紊乱，对汽车行业影响尤为明显，根据中汽协数据，2022年4月，国内汽车产销分别达到120.5万辆和118.1万辆，环比下降46.2%和47.1%，同比下降46.1%和47.6%。2022年5月逐步恢复，汽车产销分别达到192.6万辆和186.2万辆，环比增长明显，但同比仍然下降5.7%和12.6%。对公司而言，境内各地尤其上海、长春等重要汽车产业重镇的疫情反复，导致供应链、货运均受到较大冲击，重要客户长春富奥因疫情一度停工停厂。海外而言，由于公司海外销售主要通过上海港口外运，上海疫情爆发以来海运亦受到明显冲击。**海运订舱难度的增加亦对海外需求及时交付产生不利影响**。未来，若“新冠肺炎”不能得到及时控制，或出现加剧的情形，跨国贸易往来将受到较大影响，也将对汽车产业链产生冲击，从而对公司的生产和销售产生负面影响。”

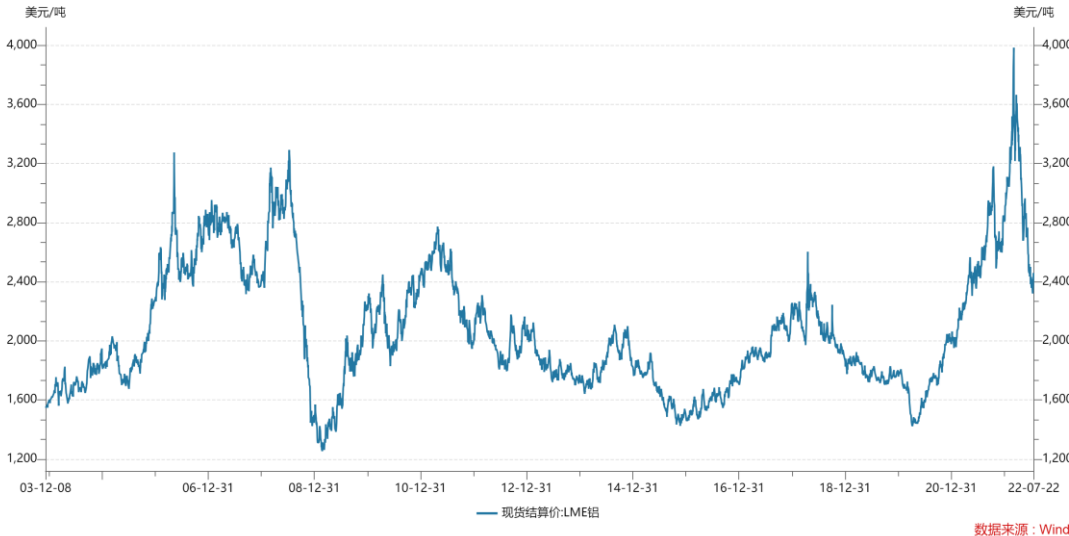
三、结合原材料铝型棒材价格波动周期、影响原材料价格的主要影响因素持续情况、2022 年上半年变动情况等，分析说明发行人材料采购成本稳定性及原材料价格波动对发行人毛利率、产品竞争力的具体影响

（一）原材料铝型棒材价格波动周期、影响原材料价格的主要影响因素持续情况、2022 年上半年变动情况

1、原材料铝型棒材价格波动周期

（1）国际铝价周期走势

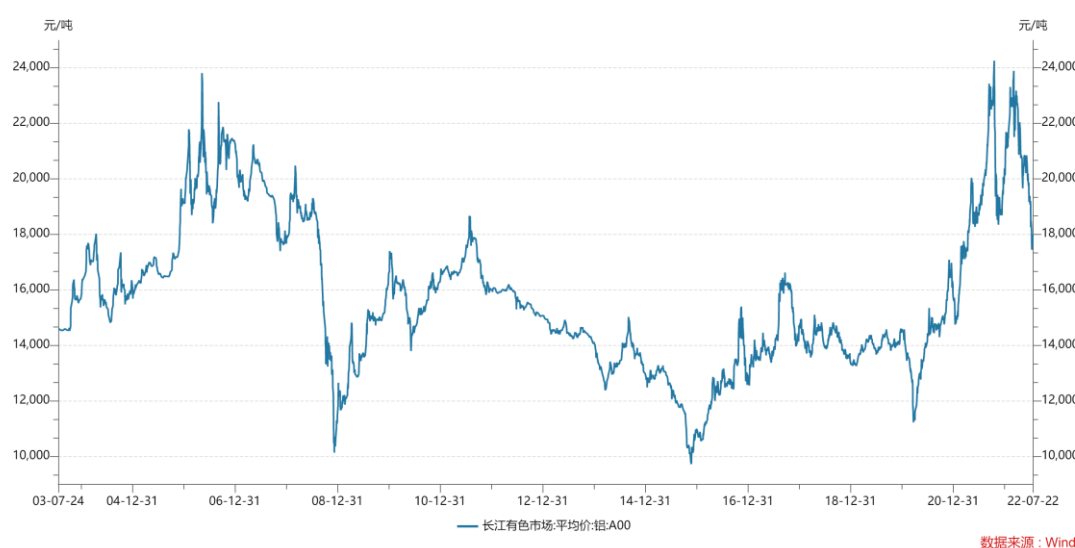
铝作为现代工业重要的原材料，广泛应用于建材、汽车等行业。伦敦金属交易所（LME）铝价自 2003 年以来铝价呈周期性波动，其变动与历史经济周期的变动呈周期性共振，从历史规律看，国际铝价周期一般为 3-5 年，本轮 LME 铝价自 2020 年开始启动上涨，已经持续两年多时间，目前仍然处于周期相对高位。根据有关机构分析，本轮国际铝价上涨，主要因为国际能源供应紧张，天然气以及电力价格高位运行推高生产成本，欧洲铝企减产导致库存降低，欧洲地缘政治局势紧张也使得该情形进一步加剧。但从大宗商品周期性角度看，随着电解铝新增产能的陆续释放及供需平衡，铝价将回归大宗商品市场周期，进入理性循环。截止 2022 年 7 月 22 日，LME 铝价现货交易价格为 2,460 美元/吨，较 2022 年 3 月初接近 4,000 美元/吨历史高位，已经有明显回落。



数据来源：Wind

（2）国内铝价走势

由于铝是国际大宗商品，其价格受到国际铝价及国内供应的双重影响，从长江有色市场 A00 铝现货平均价格走势来看，自 2003 年以来铝价呈周期性波动，其中，2021 年受疫情冲击、限电、“双控”等多方面原因，供应端减产频发同时伴随着供应端低库存驱动，铝价震荡上行，2021 年 10 月份触及历史高位，10 月份以后，随着在国家保供稳价政策引导、企业限电缓解、开工逐步复苏以及俄罗斯取消铝出口税等因素综合影响，铝价出现一定幅度的下降。2022 年初以来，随着国内电解铝主要生产地区广西百色突发疫情管控、云南等地区进入枯水期以及电解铝产能复苏及扩建不及预期，国内铝价又有所上涨。2022 年 3 月初，长江有色市场 A00 铝价一度上涨至 23,870 元/吨，较 2021 年 12 月末 20,360 元/吨呈现明显上涨趋势。2022 年 3 月下旬以来开始回落，至 2022 年 7 月，长江有色市场 A00 铝价维持在 18,000 元/吨波动，铝价较前期高点已经有所回落。近二十年长江有色 A00 铝现货平均价格变动趋势见下图：



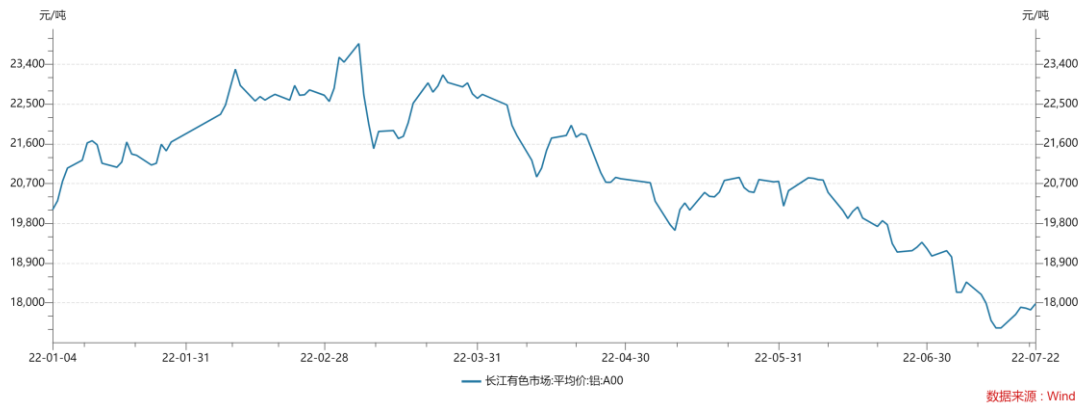
数据来源：Wind

2、影响原材料价格的主要影响因素已经得到缓解，铝价连续回落

相比国际铝价主要受欧洲能源价格波动及地缘冲突影响，国内基本面整体健康，首先，根据国际铝业协会、华经产业研究院整理，中国是世界电解铝生产大国，2020 年产量占据全球一半以上份额，达 57.18%，国内电解铝产能规模大，长期供给充足；其次，过往近 20 年时间里，铝价大部分时间较为平稳，长江有色市场 A00 铝价平均价格约为 14,000-16,000 元/吨，长期价格较为平稳。从短期

来看，铝价出现周期性上涨，主要因素在于供给端供应不及预期。据百川盈孚统计，截至 2022 年 6 月 29 日，中国氧化铝建成产能为 9,670 万吨，开工产能为 8,480 万吨，开工率为 87.69%。冬奥结束后，北方氧化铝厂陆续复产；同时，广西疫情得到有效控制，氧化铝生产与运输问题得到缓解。从公开信息来看，包括“中国铝业”（SH.601600）等知名电解铝生产上市公司均已开始积极布局利用新能源进行电解铝生产项目，从而进一步降低电解铝生产对于动力煤的依赖，进而保障电解铝的市场供应。2022 年 4 月以来，国际 LME 铝现货交易价格和国内江有色金属市场 A00 铝价均有所回落。

2022 年 1 月至今，长江有色 A00 铝现货平均价格（含税）变动趋势见下图：



数据来源：Wind

由上表可知，2022 年上半年，长江有色市场 A00 铝价整体呈现波动下降的趋势，2022 年 4 月以来呈现不断下降趋势。

2022 年 1-6 月，发行人铝型棒材采购单价各月情况如下：

单位：元/吨

月份	1 月	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月
采购单价	19,928.11	20,813.54	21,347.60	20,498.04	19,343.24	18,817.92

由上表可知，发行人铝型棒材采购价格 2022 年 3 月初处于高位，2022 年 4 月以来，采购价格呈现下滑趋势，铝型棒材采购价格较前期高点已经持续回落。

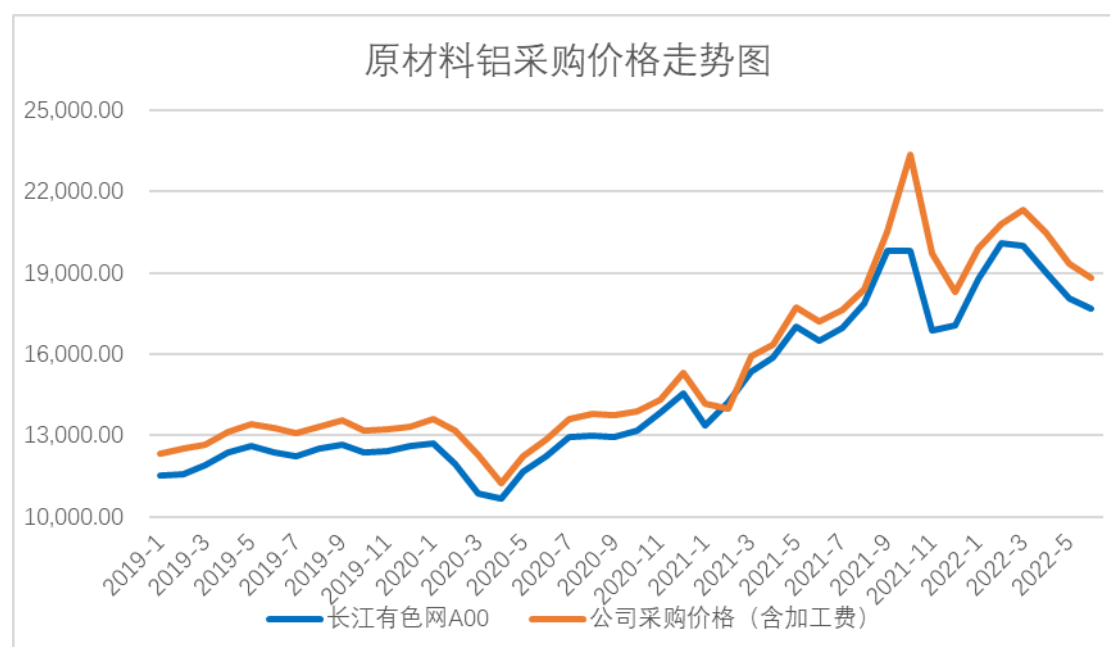
（二）分析说明发行人材料采购成本稳定性及原材料价格波动对发行人毛利率、产品竞争力的具体影响

1、分析说明发行人材料采购成本稳定性及原材料价格波动情况

公司参考行业惯例，对铝型棒材的采购价格执行“长江有色金属网纯铝（A00 铝）现货价格的周均价+加工费”的定价模式，公司铝型棒材采购价格与公开市场价格挂钩，公司采购铝型棒材价格与 A00 铝公开市场价格走势基本一致。

报告期内，公司采购价格与长江有色网铝 A00 不含税价格走势对比如下图所示：

单位：元/吨



注 1：上图为公司采购价格与长江有色网 A00 每月平均值的离散点连线；

注 2：若当月 A00 市场价格出现大幅上涨行情，根据发行人在采购时点、数量上的情况，有可能出现公司当月平均采购价格低于长江有色网 A00 当月平均价格的情形。

2019-2022 年 1-6 月，发行人铝型棒材的每吨平均采购单价分别为 13,096.38 元、13,463.27 元、17,343.36 元和 20,119.41 元。2019-2020 年期间，纯铝（A00 铝）的市场供应较为稳定，发行人铝型棒材的采购单价略有上涨，总体保持平稳。2021 年，受国际国内大宗商品上涨，纯铝（A00 铝）市场价格持续上涨，发行人铝型棒材的平均采购单价较 2020 年相应上涨 28.82%。2022 年 1-6 月平均采购单价较 2021 年上涨 16.01%，主要系 2022 年 3 和 4 月份铝价处于相对高位从而拉高了平均采购单价。

由前文所述，短期而言，受国际铝库存降低、前期国内“双控”政策及疫情防控影响电解铝开工不足，2021年下半年以来铝价出现较大幅度的持续上涨。随着国家采取多项举措稳定大宗商品价格，云南、广西、贵州等地电解铝企业稳步复产，2022年3月下旬至今，国内铝价持续回落，发行人采购成本亦有所下降。

2、对发行人毛利率、产品竞争力的具体影响

报告期内，发行人主营业务毛利率分别为35.09%、31.61%和19.21%，发行人产品生产使用的直接材料铝型棒材占产品成本的比例在40%左右，原材料采购价格的波动对营业成本和毛利率的稳定性存在一定影响。

公司采购铝型棒材价格与铝A00公开市场价格走势基本一致，采购定价与公开市场价格挂钩，根据长江有色网报价信息，2021年铝A00均价（不含税）为16,730元/吨，较2020年铝A00均价（不含税）12,558元/吨，上涨约33.22%。

在假设其他因素不变的情况下，铝型棒材价格变动对发行人主营业务毛利率的敏感性分析如下：

项目	毛利率变动		
	2021 年度	2020 年度	2019 年度
铝型棒材价格上涨 30%	-8.41%	-7.08%	-6.92%
铝型棒材价格上涨 20%	-5.61%	-4.72%	-4.61%
铝型棒材价格上涨 10%	-2.81%	-2.36%	-2.31%
铝型棒材价格下降 10%	2.81%	2.36%	2.31%
铝型棒材价格下降 20%	5.61%	4.72%	4.61%
铝型棒材价格下降 30%	8.41%	7.08%	6.92%

根据上述敏感性分析，以2021年度为例，发行人铝型棒材平均成本每上升10%，则将导致主营业务毛利率下降2.81%，因此，如不考虑调价机制，铝型棒材的采购成本对毛利率有较大影响。

目前，国际铝价和国内铝价较2022年3月初以来已经连续4个月回落，铝价回落有利于公司毛利率提升。同时，为了避免铝价短期波动对公司经营业绩和竞争力造成不利影响，公司已与主要客户达成主要按季度调整产品价格的灵活机制，虽然产品调价仍滞后于原材料价格变动，但滞后周期已缩短，增强了公司向

下游传导原材料成本变动的能力。基于现有的价格调整机制，公司能在一定程度上向下游客户传导原材料价格波动，减少成本变动对经营业绩和主营业务毛利率波动的影响，增强发行人产品的市场竞争力。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅同行业可比公司的公告，分析同行业可比公司 2021 年及 2022 年上半年业绩变动情况；获取发行人 2022 年 1-6 月财务报表；

2、查阅中国有色金属工业协会网站、相关有色金属研究报告，了解铝型棒材受行业供需变化的影响情况；查阅长江有色金属网 A00 铝价，与公司铝型棒材采购价格的变动趋势进行对比分析；

3、查阅相关汽车行业研究报告，了解全球及中国汽车行业发展动态及趋势；

4、查阅行业主要法律法规和政策、行业研究报告、同行业公司的招股说明书、定期报告等公开资料，了解发行人新能源汽车行业未来发展前景和市场规模；查阅行业研究报告，了解涡轮增压器汽车的市场渗透情况；

5、获取公司收入成本明细表，分析外销收入占比及波动趋势，访谈发行人销售负责人、财务总监，了解关于境外销售收入增长的原因；

6、了解发行人主要境外销售国家及地区的新冠疫情情况；

7、查阅上海航运交易所官网关于海运费的市场数据，分析波动趋势；

8、通过中华人民共和国商务部外贸实务查询服务查阅主要出口国及地区的最新关税及外贸政策，了解是否发生变化；

9、对铝型棒材采购价格变动对发行人经营业绩的影响进行分析。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司 2021 年及 2022 年上半年业绩变动趋势与同行业可比公司总体上相似，由于公司规模、产品细分领域及结构、主要客户、比较基数等存在一定差异，

因此变动趋势及幅度存在一定差异。

2、随着铝价的逐步回落、汽车产业链的复苏以及汽车行业节能环保政策的鼓励，以及发行人与主要客户达成了调价机制，2022 年上半年，发行人盈利能力较 2021 年四季度已经持续好转，结合公司编制的 2022 年度业绩盈利预测报告，发行人经营业绩预计不会持续下滑。

3、海外“新冠”疫情冲击对发行人海外销售的影响较 2020 年相比已经逐步恢复。海运费上涨对公司没有造成明显的不利影响，但海运订舱难度加大及排期延迟对发行人海外销售交付造成一定不利影响。截止本回复出具之日，公司主要出口国家关税及贸易政策未发生不利变化，上述因素对发行人经营业绩稳定性影响相对有限。

4、目前国家已采取多项举措稳定大宗商品价格，云南、广西、贵州等地电解铝企业稳步复产，未来，预计随着国内外电解铝供应增加，铝价持续上涨趋势将有所缓解。公司已与主要客户达成主要按季度调整产品价格的灵活机制，虽然产品调价仍滞后于原材料价格变动，但滞后周期已缩短，增强了公司向下游传导原材料成本变动的能力。基于现有的价格调整机制，公司能在一定程度上向下游客户传导原材料价格波动，减少成本变动对经营业绩和主营业务毛利率波动的影响，增强发行人产品的市场竞争力。

问题 2：关于业务及行业竞争

申请文件及问询回复显示，发行人开发了新能源汽车电机壳体、变速箱壳体等精密零部件产品。涡轮增压器压气机壳零部件供应商相对集中，主要生产商包括发行人、鑫湖股份等，发行人与鑫湖股份的产品可比性较高。发行人 2020 年和 2021 年的新能源汽车精密零部件的销售收入分别为 27.53 万元和 253.23 万元。发行人新能源汽车业务发展的风险提示不够充分。

请发行人：

（1）结合报告期内新能源汽车业务收入较少的原因，在手订单、量产情况及对应的主要客户和车型，未来发展趋势及对新能源汽车业务收入的影响，传统燃油车产品和技术、工艺同时应用于新能源汽车产品情况等，分析并说明发行人应对新能源汽车产品发展趋势不及预期的风险，并在招股说明书“重大事项提示”部分完善相关风险。

（2）结合报告期内发行人与鑫湖股份在生产经营和业绩等方面关键业务数据和指标对比情况，包括但不限于主要产品和应用领域、主要客户、对应车型、市场地位及主要产品市场占有率、发明专利数量、营业收入和净利润、毛利率等，分析并说明发行人与鑫湖股份的业绩和业务发展趋势是否一致，发行人应对市场竞争的主要措施及其有效性。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、结合报告期内新能源汽车业务收入较少的原因，在手订单、量产情况及对应的主要客户和车型，未来发展趋势及对新能源汽车业务收入的影响，传统燃油车产品和技术、工艺同时应用于新能源汽车产品情况等，分析并说明发行人应对新能源汽车产品发展趋势不及预期的风险，并在招股说明书“重大事项提示”部分完善相关风险

（一）报告期内新能源汽车业务收入较少的原因，在手订单、量产情况及对应的主要客户和车型

1、报告期内新能源汽车业务收入较少的原因分析

发行人作为规模化的精密压气机壳组件生产企业，在产品精度、质量稳定性、成本控制方面的核心竞争优势，通过长期的发展，公司已与下游汽车关键零部件厂商建立了长期、密切、稳定的合作关系及牢固的产品市场地位。

随着汽车零部件行业的发展，以及主要客户在汽车行业各领域的持续扩张，凭借在涡轮增压器压气机壳组件领域建立的牢固市场地位，公司紧跟新能源汽车发展趋势，从 2020 年起，公司开始积极布局基于铝合金为原材料的新能源混合动力汽车压气机壳项目、氢燃料电池关键零部件、HDEV（电动重卡）变速箱（减速器）等其他汽车零部件产品，且已经取得一定进展。

2020 年及 2021 年，发行人相关运用于新能源汽车领域的产品实现的销售数据情况如下：

单位：万元

年度	2021 年度	2020 年度
应用于新能源混动汽车的压气机壳产品①	413.53	-
新能源汽车零部件新产品②	253.23	27.53
应用于新能源汽车领域的产品合计（①+②）	666.76	27.53

注：公司原分类口径未将新能源混动车压壳类产品合并进新能源汽车零部件产品收入，为更为直观列示，上表将新能源混动车压壳产品合并统计

报告期内，新能源汽车业务收入占比较低，主要原因为：2020 年之前，由于新能源汽车发展相对较慢，而公司主要专注于涡轮增压器关键零部件，客户需求整体逐年增长（2020 年出现全球疫情干扰短期下滑除外），产能供给能力有限，产能利用较为饱和，加之南泉厂面临搬迁而新厂区尚未投入使用，当时的产能主要为保证涡轮增压器压壳产品需求，因此新能源车业务形成销售收入较少，在该

领域主要投入为前期产品研发、样品开发、技术工艺验证及市场开拓等早期工作。搬迁至新厂区后，公司的生产供应能力和自动化生产水平进一步提高，公司在新能源车业务领域的研发投入、产品开发及客户开拓持续发力，尤其在新能源混动车型领域开拓较快，2021 年新能源领域产品实现销售收入 666.76 万元。

截至 2022 年 5 月底，公司已获得多个应用于下游混合动力汽车的压气机壳项目，相关项目的定点信金额合计 78,455.65 万元。除新能源混动车压壳类产品外，在 HDEV（电动重卡）领域，公司获得了伊顿工业集团减速器壳体项目，预定点信金额 23,802.41 万元。同时，在氢燃料车业务领域，公司与博世合作氢燃料电池零部件项目、与盖瑞特合作氢燃料电池电机壳体项目、与势加透博合作氢燃料电池电机壳体项目，目前已获得多个氢燃料项目电池电机壳体项目定点。根据新能源车业务定点信预测，2022 年新能源车业务预计将实现收入 3,138.96 万元，较 2021 年实现明显增长。

综上所述，报告期内发行人新能源汽车业务实现收入较小，一方面是因为搬迁前产能有限，主要保障原有产品为主，公司新能源车业务产线募投项目仍在建设中。另一方面，由于汽车零部件验证周期相对较长，从项目研发投入、新品开发，再到样品测试（OTS）-小批量生产（PPAP）-批量化生产（SOP）三阶段进行产品质量认证后，才能进入批量生产阶段，一般认证周期需要 1-2 年，量产爬坡亦根据不同项目周期长短不一。但随着在新能车混动车领域、电动重卡领域及氢燃料汽车领域相关新能源车产品逐步量产，以及新能源车业务产线未来投产，预计未来新能源车领域的销售收入将逐步增长。

2、发行人取得新能源汽车业务在手订单、量产情况及对应的主要客户和车型

截止目前，公司在新能源车业务领域已经获取的项目定点信主要包括新能源混动车压壳、电动重卡及氢燃料车等领域关键零部件产品，相关项目的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	对应的终端汽车品牌（注）	项目最新状态	量产时间（或预计时间）	预测项目生命期收入
盖瑞特	VW1.5 插电	大众	样件开发	预计 2022 年末	28,232.15

客户名称	项目名称	对应的终端汽车品牌（注）	项目最新状态	量产时间（或预计时间）	预测项目生命期收入
	式混合动力				
博格华纳	比亚迪 1.5	比亚迪	量产	2021 年 2 月	11,182.50
博格华纳	宝马 B38	宝马	量产	2021 年 9 月	18,616.34
博马科技	PSA1.6	雪铁龙	样件开发	预计 2022 年末	10,450.38
上海菱重	Nissan MR15 E-Power Gen2	日产	定点待开发	预计 2025 年初	9,974.28
伊顿工业集团	HDEV 变速箱（减速器）部件	康明斯、丰田、VW-MAN、PACCAR 等	样件开发	预计 2023 年末	23,802.41
势加透博	捷氢 E41 氢燃料电池电机壳体	江铃汽车、宇通客车、飞驰客车、东风汽车等	样件开发	预计 2022 年中	-
	FCC400 电机壳和水冷套组件		量产	2021 年 1 月	-
	FCC300 电机壳组件		量产	2021 年 4 月	-
	FCC500 机壳		样件交付	预计 2022 年末	-
	FCC300C 电机壳和水冷套组件		样件交付	预计 2022 年末	-
	FCC120 空压机蜗壳		样件交付	预计 2023 年	-
	FCC35 空压机蜗壳		样件交付	预计 2023 年末	-
盖瑞特	氢燃料电池电机壳体	本田	样件开发	预计 2023 年量产	496.82
合计					102,754.88

注 1：公司产品销售主要客户对应的终端汽车品牌系公司根据项目定点信、订单、往来邮件、公开查询等方式进行匹配列示，部分下游客户最终使用的品牌及车型信息无法准确获知

注 2：预测项目生命期收入系根据项目定点信或量产调价表中产品单价以及未来需求量所测算

综上，根据现有新能源车业务定点信预测，公司在新能源车业务领域包括新能源混动车压壳、电动重卡及氢燃料车等领域关键零部件产品，上述项目定点信金额合计超过 10 亿元，随着上述项目量产及产能爬坡，未来将为公司新能源车业务领域持续贡献业绩。另外，发行人本次募投项目新能源汽车关键部件项目的

主要产品为新能源汽车电机壳体、减速器壳体、逆变器壳体、电池包壳体等，随着设备到位及募投项目逐步落地，预计将为公司在新能源车业务领域长期增长进一步提供保障。

（二）发行人新能源汽车业务的未来发展趋势及对新能源汽车业务收入的影响

1、发行人对新能源汽车业务的持续研发投入情况

报告期内，发行人研发投入金额分别为 2,279.17 万元、2,825.48 万元和 3,025.67 万元，年均复合增长率 9.9%。随着新产品开发加快，研发费用投入占营业收入比例分别为 3.32%、4.15%和 3.98%，整体呈现增长趋势。报告期内，公司研发人员数量分别为 174 人、178 人以及 187 人，随着产品线不断开拓并丰富，研发团队持续建设和扩大。截至 2022 年 4 月 30 日，公司已拥有专利权 79 项，其中发明专利 2 项，实用新型专利 77 项。

公司始终高度重视科技创新，持续投入资金和人员开展技术研发工作，并大力推动研发成果的转化和在生产实践中的应用，具备丰富的在研项目储备，研究方向包括电机壳体、电池压壳、变速箱壳体等。公司在研项目均立足于产业政策、市场需求和自身战略规划，具备一定的前瞻性。截至本回复报告出具日，发行人新能源汽车业务主要在研项目投入超过 1800 万元。相关研发项目涉及具体产品类型主要包括电机壳、电池压壳和减速器壳体等新能源汽车领域的核心零部件，将持续为发行人新能源车业务开拓提供研发支撑。

2、紧跟行业发展需求，通过投产募投项目进一步为新能源车业务多元化发展提供保障

（1）紧跟行业发展需求，推动新能源混动车型零部件业务快速增长

新能源汽车主要包括纯电动汽车、插电式混合动力汽车及其他新能源汽车，其中，纯电动汽车仅采用电池作为储能动力源，插电式混合动力汽车依靠发动机和电动机的配合以驱动汽车行驶，新能源汽车主要品种中，纯电动汽车和插电式混合动力汽车产销均呈增长趋势。根据《节能与新能源汽车技术路线图 2.0》，预计在 2025 年\2030 年\2035 年，混合动力乘用车占传统车销量的比例分别为 50% 以上\75%以上\100%。

从 2021 年全球销售数据看，纯电动车和插电式混合动力车型销售占比约为 7: 3。相比纯电车，在没有大规模解决公共场所充电便利、纯电车安全性问题进一步改善前，混合动力车是具备电动驾驶感受、无里程焦虑、符合当前能源实际状态、具备市场和环境双重需求的选择，且经济性更高。因此，新能源混动车型境内外销售增幅更为明显。中国乘联会数据显示，2022 年 4 月新能源乘用车市场零售销量达到 28.2 万辆，较去年同期增长了 78.4%，与 3 月相比下降了 36.5%。在纯电动车型同比增速下降至 63.3%的情况下，混动车型实现了 148.1%的同比增长。根据盖世汽车研究院统计，2022 年 1-5 月国内新能源车型终端销售数据前 10 款车型中有 4 款车型为混合动力汽车，占比超 37.48%。根据盖世汽车研究院预测，混合动力车型中搭载涡轮增压器的比例将更高于内燃机车型，至 2025 年，内燃机车型的涡轮增压器配给率将达到 71%，混动车型的涡轮增压器配给率则将达到 88%。因此，混合动力车型的快速增长，也将进一步推升涡轮增压器的渗透率。

公司基于长期积累的工艺优势和产能规模优势，近年来持续加大了对新产品和新能源车型的产品开发，由于公司的核心技术具备较强的延伸空间，在持续的研发投入和市场开拓下，公司在新能源车业务领域进展快速，截止目前，在新能源混动车压壳领域获得定点信金额超 7.8 亿元，随着量产爬坡，将持续为公司新能源车业务领域提供增长动力。

（2）通过投产募投项目进一步为新能源车业务多元化发展提供保障

根据国际铝业协会发布的《中国汽车工业用铝量评估报告（2016-2030）》，由于轻量化的需要以及铝合金使用量的上升，预测 2030 年中国汽车行业用铝量将达 1,070 万吨，年复合增长率为 9%；中国新能源汽车行业用铝比例将从目前占铝消费总量的 3.8%升至 29.4%，未来新能源车车用铝制零部件未来具备广阔的市场空间。

除新能源混动车压壳类产品外，通过持续开发和投入，公司在其他新能源车业务领域已取得一定进展。在 HDEV（电动重卡）领域，公司获得了伊顿工业集团减速器壳体项目，定点信金额 23,802.41 万元。同时，在氢燃料车业务领域，公司与博世合作氢燃料电池零部件项目、与盖瑞特合作氢燃料电池电机壳体项目、与势加透博合作氢燃料电池电机壳体项目，目前已获得多个氢燃料项目电池

电机壳体项目定点。

发行人本次募投项目新能源汽车零部件产业化项目拟投入 20,982.65 万元，主要投向为新能源汽车电机壳体、减速器壳体、逆变器壳体、电池包壳体等，随着该项目的落地，公司在新能源车业务领域的产品种类、产能保障、工艺能力方面将得到进一步提升，为公司新能源车业务提供长期保障。

3、发行人新能源汽车相关业务发展趋势及对收入影响

发行人现有新能源车业务已经实现项目定点的主要包括新能源车混动车压壳、电动重卡减速器部件及氢燃料车电机壳体等关键零部件产品。同时，发行人在本次募投项目新能源汽车关键部件项目重点布局了新能源汽车电机壳体、减速器壳体、逆变器壳体、电池包壳体等，随着新产线逐步落地，预计公司在新能源车业务领域产品将更为丰富，为公司业务长期增长进一步提供保障。

有关发行人新能源车业务客户及项目请详见本题之“（一）报告期内新能源汽车业务收入较少的原因，在手订单、量产情况及对应的主要客户和车型”，随着新产品的开发及车型的逐步量产，发行人收入将在新能源汽车领域实现较快增长，预计 2022 年公司新能源车业务将实现收入 3,138.96 万元，新能源车业务占主营业务比例将进一步提升，公司新能源汽车业务发展具备可持续性。

（三）传统燃油车产品和技术、工艺同时应用于新能源汽车产品情况

1、公司核心技术、工艺在混动车型压气机壳产品的应用基本相似

新能源混动车型所用发行人压气机壳产品与公司传统燃油车业务压气机壳产品并无实质性差别，相关工艺流程和核心技术的运用基本保持一致。

公司十几年来持续深耕汽车轻量化涡轮增压器压气机壳领域，拥有从模具开发到产品制造的完整工艺流程体系，掌握了包括“模具设计开发技术”“铝液精炼处理技术”“自动化重力浇注技术”“低压铸造技术”“工装优化设计技术”及“自动化装配技术”在内的涉及生产工艺环节的七大核心技术。通过自动化提升，已获得江苏省工业和信息化厅“智能化制造车间”认证。截至 2022 年 4 月 30 日，相关核心技术已经形成 79 项专利，其中发明专利 2 项。该等技术使得公司能够与客户进行新产品的协同开发，提供性能优异、质量稳定的产品。上述核心技术能力保障了发行人产品不良率控制在百万分之五十以内，在报告期内年均产量超

过 660 万套、占据全球 15.09%市场份额。

综上，发行人的核心技术优势将在混动汽车压气机壳产品上得到充分延续。

2、其他新能源汽车零部件产品生产工艺及技术具备延续性

公司一直高度重视研发创新，已在精密压气机壳组件领域建立了牢固的市场地位，并以此为核心通过不断的新产品开发、新工艺的实施。公司的核心技术主要在生产过程的铸造、机加工以及自动化生产过程中对模具设计开发、铝液密度、流道粗糙度、泄漏量、扩压面轮廓度、清洁度、复杂部件装配能力、检测自动化等关键技术指标的改善方面。

新能源汽车零部件产品与精密压气机壳组件产品在生产工艺、核心技术应用方面存在延续性，目前，公司已掌握铝合金重力铸造、低压铸造、高压铸造等核心工艺技术和铸造零部件的精密加工能力。公司已有的技术积淀和工艺积累在新能源车业务领域通用性较强，通过持续研发投入和长期工艺验证，公司已经开发了 HDEV 电动重卡减速器关键零部件、氢燃料电池电机壳体等新能源车零部件，并获得了客户多个项目定点信。同时，针对新能源汽车的特性，公司聘请培养了专门的技术开发队伍，对于新能源汽车关键部件项目产品，公司在生产技术有较充足的准备，技术成熟度较高。

（四）结合上述情况，分析并说明发行人应对新能源汽车产品发展趋势不及预期的风险，并在招股说明书“重大事项提示”部分完善相关风险

虽然发行人已基于公司与下游汽车关键零部件厂商建立的长期密切的合作关系以及业务定点信作为未来业绩支撑，随着相关新产品项目陆续投产，公司新能源汽车产品销售规模以及竞争优势有望进一步增强，但发行人仍面临新能源汽车产品发展趋势不及预期的风险，发行人已在招股说明书“重大事项提示”部分完善相关风险表述，具体如下：

“（七）新产品和技术开发不及预期的风险

随着全球经济一体化及市场竞争的加剧，汽车整车厂商与配套零部件供应商的合作关系更加紧密，发行人作为汽车零部件二级供应商，需要根据汽车行业发展趋势和客户需求，对产品进行不断更新和完善。另外，公司产品具有特定的销售生命周期。为保证业务稳定增长，公司需要与客户持续合作开发新产品，逐渐

淘汰老产品。新产品必须经过客户严格质量认证后方可批量供货，认证过程周期长、环节多，不确定性大，公司存在因新产品未通过认证进而影响业绩平稳增长和与客户持续合作的风险。发行人报告期内主要聚焦于精密压气机壳组件领域，产品较为集中，加之对知识产权重视程度不足，故申请专利数量较少。随着经营规模提高及新产品持续开发，发行人已经逐步加强专利体系建设，如果未来发行人的相关核心技术未能及时形成专利保护，将对发行人造成一定不利影响。

报告期内，基于多年的技术积累和工艺流程沉淀，公司紧跟新能源汽车发展趋势，开发了一系列用于新能源汽车的零部件产品，不断扩大在新能源汽车领域的应用。公司已获得多个应用于下游混合动力汽车的压气机壳项目，截至 2022 年 5 月底，相关项目的定点信金额合计 78,455.65 万元。发行人变速箱壳体等新产品与伊顿康明斯、伊顿工业集团等展开深度合作，截至 2022 年 5 月底，公司根据项目定点信中产品单价以及未来需求量测算，已取得变速箱壳体等非精密压气机壳组件项目定点信金额合计 41,794.71 万元。另一方面，公司与势加透博在氢燃料电池关键零部件领域开展深度战略合作，已取得其氢燃料电池电机壳体项目供应商资质；同时，公司已开始与博世合作开展氢燃料电池零部件项目、与盖瑞特合作开展氢燃料电池电机壳体项目。

报告期内，发行人相关新产品开发较晚，2020 年以及 2021 年实现收入 27.53 万元以及 253.23 万元，尚处于早期阶段，报告期内实现的收入较少，未来能否得到客户广泛认可尚有不不确定性。发行人目前储备的新能源车项目主要由现有产线提供保障，新能源车业务募投项目仍在建设过程中，未来发行人在新能源车领域进一步规模化量产仍依赖于新产线的后期投入，加之发行人切入新能源车业务领域时间相对较短，新产品开发周期及量产仍需要较长的验证周期，新能源车业务未来发展是否符合公司战略发展预期未来仍然面临较大挑战。随着下游产业需求的不断变化，产业技术以及产业结构的持续调整，公司的研发和创新能力面临一定挑战，公司需要不断进行技术创新才可持续满足市场竞争及发展的要求。如果公司的研发方向无法准确把握产品市场及技术的发展趋势，在新技术、新产品开发的决策中出现方向性失误，新产品产业化未及预期，则可能对公司未来的发展及经营业绩产生重大不利影响。”

二、结合报告期内发行人与蠡湖股份在生产经营和业绩等方面关键业务数据和指标对比情况，包括但不限于主要产品和应用领域、主要客户、对应车型、市场地位及主要产品市场占有率、发明专利数量、营业收入和净利润、毛利率等，分析并说明发行人与蠡湖股份的业绩和业务发展趋势是否一致，发行人应对市场竞争的主要措施及其有效性。

（一）报告期内发行人与蠡湖股份在生产经营和业绩等方面关键业务数据和指标对比情况分析，说明发行人与蠡湖股份的业绩和业务发展趋势是否一致

1、发行人与蠡湖股份在生产经营方面的差异情况分析

报告期内，发行人与蠡湖股份在主要产品及应用领域、主要客户、对应车型、市场地位及主要产品市场占有率等方面的差异情况分析如下表所示：

序号	项目	发行人	蠡湖股份	具体差异情况
1	主要产品和应用领域	以 2021 年为例，发行人主要产品为精密压气机壳组件（99.62%），属于涡轮增压器关键零部件，应用于乘用车和商用车	2021 年蠡湖股份主要产品为压气机壳（51.47%）、涡轮壳（45.91%），均属于涡轮增压器关键零部件，应用于汽车行业	发行人专注于压气机壳产品；蠡湖股份主要产品包括压气机壳和涡轮壳等
2	经营规模及业绩	2019 年-2021 年，发行人主营业务收入分别为 64,634.87 万元、63,257.72 万元和 66,123.09 万元；同期，发行人扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 12,945.53 万元、11,324.79 万元和 6,030.69 万元	同期，蠡湖股份主营业务收入分别为 115,422.06 万元、104,588.49 万元和 132,121.87 万元，其中压气机壳收入分别为 66,354.89 万元、57,834.01 万元和 67,999.17 万元。同期，蠡湖股份扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 9,384.04 万元、3,008.11 万元和 -2,368.87 万元	蠡湖股份业务范围和经营规模大于发行人，但由于受涡轮壳业务板块影响，报告期内，蠡湖股份扣非后归母净利润不及发行人
3	主要客户构成	盖瑞特、康明斯、石川岛、博马科技、博格华纳等	盖瑞特、三菱重工、石川岛、博格华纳、博马科技等	受下游客户集中度影响，发行人与蠡湖股份主要客户都系全球涡轮增压器制造巨头，主要客户存在重叠
4	客户排名情况	报告期内，发行人在康明斯的同类产品供应商排名中位居第 1 名，在石川岛中位居第 1 名，在盖瑞特中位居前 3 名，在博马科技中位居前 2 名。	未披露	-
5	对应车型（注 1）	公司产品所配套的发动机一部分应用于乘用车产品，主要包括戴姆勒、奥迪、宝马、通	公司产品配套的发动机被应用于宝马、奥迪、大众、通用、丰田、本田、福特、长城、吉	由于发行人与蠡湖股份均为汽车零部件二级供应商，同类

序号	项目	发行人	蠡湖股份	具体差异情况
		用、大众、福特、丰田、本田、日产等全球主流乘用车品牌；另一部分则运用于商用车，终端客户包括 SCANIA、潍柴、沃尔沃等	利、通用五菱、上汽、广汽等（注 2）	产品中对应车型具有较高重合度
6	同类产品市场地位	2019 年-2021 年度，发行人压气机壳销售金额为 64,634.87 万元、63,230.20 万元及 65,869.86 万元	2019-2021 年度，蠡湖股份压气机壳销售金额为 66,354.89 万元、57,834.01 万元、67,999.17 万元	报告期内，发行人同类产品销售额与蠡湖股份基本接近，市场份额亦较为接近
7	知识产权	截至 2022 年 4 月 30 日，锡南科技及其子公司合计拥有 79 项专利权，其中拥有发明专利 2 项（注 3）	截至 2021 年末，蠡湖股份共有专利权 175 项，其中拥有发明专利 53 项	由于业务类型、知识产权体系完善程度等差异，发行人知识产权数量少于蠡湖股份

注 1：公司通过对一级供应商销售从而为汽车整车厂提供汽车零部件支持，公司不直接对整车厂提供产品；

注 2：相关表述来蠡湖股份 2021 年度报告披露信息，未披露具体数据。

注 3：目前公司正积极加快重要专利的布局 and 申请进度。截至 2022 年 5 月 31 日，公司正在申请的专利 31 项，其中发明专利 6 项。

综上所述，在产品类别方面，发行人专注于压气机壳产品的生产，而蠡湖股份产品主要包括压气机壳与涡轮壳两部分，两者在总体经营规模、产品结构方面存在一定差异。就同类产品而言，双方均作为汽车零部件二级供应商向盖瑞特、石川岛等知名客户提供涡轮增压器关键零部件产品，客户和对应车型方面存在较高重合，同类产品的销售额和市场份额亦较为接近。

2、发行人与蠡湖股份业绩指标差异分析

（1）营业收入比较

报告期内，发行人与蠡湖股份的营业收入情况如下：

单位：万元

可比公司	2021 年		2020 年		2019 年	
	主营业务收入	同比变动	主营业务收入	同比变动	主营业务收入	同比变动
蠡湖股份	132,121.87	26.33%	104,588.49	-9.39%	115,422.06	-
其中：压气机壳	67,999.17	17.58%	57,834.01	-12.84%	66,354.89	-
涡轮壳（注）	60,657.56	42.10%	42,685.74	-6.50%	45,655.42	-
发行人	66,123.09	4.53%	63,257.72	-2.13%	64,634.87	-
其中：精密压气机壳	65,869.86	4.17%	63,230.20	-2.17%	64,634.87	-

注：蠡湖股份的涡轮壳产品非发行人的可比产品

蠡湖股份产品主要由压气机壳和涡轮壳两部分构成，其中压气机壳与发行人主营业务产品重叠。报告期内，蠡湖股份压气机壳产品产生的收入分别为 66,354.89 万元、57,834.01 万元和 67,999.17 万元；发行人精密压气机壳产品产生收入分别为 64,634.87 万元、63,230.20 万元和 65,869.86 万元。报告期内，发行人与蠡湖股份在同类产品方面的销售金额较为接近。

（2）产品毛利率比较

报告期内，公司精密压气机壳组件的毛利率与同行业可比上市公司相关业务板块的毛利率的对比情况如下：

公司名称	细分板块或产品	2021 年度	2020 年度	2019 年度
蠡湖股份	压气机壳	17.10%	29.52%	35.64%
蠡湖股份	涡轮壳	2.64%	3.91%	9.97%
发行人	精密压气机壳组件	19.07%	31.60%	35.09%

数据来源：Wind 资讯，上市公司定期报告

报告期内，发行人精密压气机壳组件毛利率与蠡湖股份压气机壳板块的毛利率整体较为接近。2021 年，公司与蠡湖股份毛利率下降幅度较大，主要原因系原材料等大宗商品采购价格大幅上涨及人工成本增加等所致，发行人与蠡湖股份压气机壳产品的毛利率水平接近、变动情况基本保持一致。

（3）盈利能力比较

报告期内，发行人与蠡湖股份的扣非归母净利润情况对比如下：

单位：万元

可比公司	2021 年		2020 年		2019 年	
	扣非归母净利润	同比变动	扣非归母净利润	同比变动	扣非归母净利润	同比变动
蠡湖股份	-2,368.87	-178.75%	3,008.11	-67.94%	9,384.04	-
发行人	6,030.69	-46.75%	11,324.79	-12.52%	12,945.53	-

报告期内，发行人扣非归母净利润分别为 12,945.53 万元、11,324.79 万元和 6,030.69 万元，而蠡湖股份分别为 9,384.04 万元、3,008.11 万元和 -2,368.87 万元，发行人扣非归母净利润高于蠡湖股份，主要由于发行人专注于压气机壳领域，而蠡湖股份涡轮壳业务毛利率较低（2020 年、2021 年蠡湖股份涡轮壳毛利率分别为 3.91%、2.64%），对其整体经营业绩造成了较大的负面影响。另外，由于蠡湖

股份业务板块、资产规模及员工人数明显高于发行人，相关固定成本较高，报告期内期间费用亦明显高于发行人。

3、发行人与蠡湖股份的业务和业绩发展趋势是否保持一致

综上所述，在生产经营方面，由于产品类型存在差异，蠡湖股份在营业收入总规模、知识产权数量方面大于公司。就同类产品而言，发行人与蠡湖股份应用领域、主要客户、销售额及市场份额基本接近，毛利率亦较为接近，报告期内变动趋势基本一致。但由于蠡湖股份其他业务板块涡轮壳毛利率低，以及期间费用较高，导致其报告期内扣非归母净利润低于发行人，发行人盈利能力优于蠡湖股份。

（二）发行人应对市场竞争的主要措施及其有效性

针对下游汽车行业的发展趋势，公司制定了中长期规划，从技术研发、人才储备、市场开拓、丰富产品线等多方面制定措施以应对未来市场竞争。

1、技术储备

核心竞争力持续提升是公司保持领先市场地位的基础，公司掌握模具设计开发、铸造、精密机加工、自动化装配及自动化检测等生产制造全流程生产工艺，形成了包括“模具设计开发技术”“铝液精炼处理技术”“自动化重力浇注技术”“低压铸造技术”“工装优化设计技术”及“自动化装配技术”在内的七大自主核心技术，并形成 79 项专利，其中发明专利 2 项。通过自动化提升，已获得江苏省工业和信息化厅“智能化制造车间”认证。

上述核心技术保障了公司产品符合业内国际先进指标，报告期内公司营业收入约 90%来自于全球国际知名客户，领先的质量保障和规模化的产能保障赢得了业内客户高度认可，长期占据其核心供应商地位。报告期内，发行人在康明斯的同类产品供应商排名中位居第 1 名，在石川岛中位居第 1 名，在盖瑞特中位居前 3 名，在博马科技中位居前 2 名。未来，公司将在现有核心技术的基础上持续进行技术研发和创新，保持核心技术的先进性。

2、人才储备

报告期内，公司逐步建立健全研究开发人员考核奖励、科技人员培养进修、

职工技能培训、优秀人才引进制度，不断提高管理水平，已形成一支专业化的研发和技术队伍。

未来公司将继续提升人才培育能力，加大人才引进、员工培训和联合培养等方面的力度，积极引进高素质人才，持续完善员工培训计划，鼓励研发和创新，努力打造现代化的管理团队、技术团队和生产团队，加强产学研合作，协同推进人才培养和科研创新。

3、市场开拓

公司一直专注于汽车零部件的研发、生产和销售，经过多年发展，公司树立了良好的产品口碑，积累了一批国际涡轮增压器厂商巨头，产品应用于全球各大汽车品牌。一方面，公司将在服务现有客户的基础上配合客户的新产品开发计划，与客户一同向新能源汽车零部件公司转型；另一方面，公司持续开发新能源汽车客户获取新能源汽车产品，主动参与新能源汽车进程。

目前公司已经定点或正在合作开展一系列新能源汽车零部件相关项目，包括：陆续落地新能源混动涡轮增压器压壳项目，与伊顿工业集团合作电动车 AMT 变速箱（减速器）部件项目、与博世合作氢燃料电池零部件项目、与盖瑞特合作氢燃料电池电机壳体项目、与势加透博合作氢燃料电池电机壳体项目等。

4、丰富产品线

随着汽车零部件行业的发展，以及主要客户在汽车行业各领域的持续扩张，凭借在涡轮增压器压气机壳组件领域建立的牢固市场地位，公司紧跟新能源汽车发展趋势，从 2020 年起，公司开始积极布局基于铝合金为原材料的混合动力汽车压气机壳项目、氢燃料电池关键零部件、HDEV 变速箱（减速器）、AMT 变速箱壳体等其他汽车零部件产品，且已经取得一定进展。

公司已获得多个应用于下游混合动力汽车的压气机壳项目，截至 2022 年 5 月底，相关项目的定点信金额合计 78,455.65 万元。除新能源混动压壳类产品外，在电动重卡领域，公司获得了伊顿工业集团减速器壳体项目，预测定点信金额 23,802.41 万元。同时，在氢燃料车业务领域，公司与博世合作氢燃料电池零部件项目、与盖瑞特合作氢燃料电池电机壳体项目、与势加透博合作氢燃料电池电机壳体项目，目前已获得多个氢燃料项目电池电机壳体项目定点。

发行人本次募投项目新能源汽车驱动电机壳体等关键部件制造建设项目拟投入 20,982.65 万元，主要投向为新能源汽车电机壳体、减速器壳体、逆变器壳体、电池包壳体等，随着该募投项目的落地，公司在新能源车业务领域的产品种类、产能保障、工艺能力方面将得到进一步提升，为公司新能源车业务提供长期保障。

综上，公司制定了明确合理的应对措施，以应对汽车行业的发展趋势及未来竞争。

三、核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构核查过程如下：

1、查阅发行人新能源汽车精密零部件业务的相关订单，访谈公司董事长、业务负责人，了解公司新能源汽车规划布局及业务开拓情况，在手订单执行情况以及未来的经营计划，在手订单量产进度及客户情况，了解现有技术和工艺在不同产品的应用情况等；

2、查询竞争对手的公开资料、对发行人管理人员进行访谈，了解和核查竞争对手的基本情况、公开财务数据、产品情况、市场占有率、客户群体等信息；

3、查阅产业政策、行业研究报告、同行业公司的招股说明书、定期报告等公开资料，分析发行人与竞争对手在生产经营和业绩方面的关键指标和差异情况；

4、访谈公司董事长及业务负责人，了解其未来业务竞争策略和应对未来挑战的主要措施等。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内发行人新能源车业务收入较少的主要原因在于产能受限及新产品验收周期较长，目前公司已经在新能源混动车、纯电重卡、氢燃料车等领域取得多个定点项目，现有生产技术及工艺具备较好的延续性，随着募投项目落地，将进一步支持公司新能源车业务长期发展。同时，发行人已在招股说明书“重大

事项提示”部分完善“发行人应对新能源汽车产品发展趋势不及预期”的相关风险提示。

2、发行人与蠡湖股份在同类产品的应用领域、业务规模和市场份额、业绩变动趋势基本保持一致。蠡湖股份在总体业务结构、营收规模及知识产权数量等方面大于发行人，但由于业务结构差异，蠡湖股份扣非归母净利润不及发行人，发行人在盈利水平上存在一定的优势。目前发行人已制定了明确合理、有效的应对措施，以应对汽车行业的发展趋势。

问题 3：关于员工持股计划

申请文件及问询回复显示，锡南融智系发行人的员工持股平台。若激励对象在公司首次公开发行股票并上市且持股平台所持公司股票锁定期届满后 1 年内与公司解除劳动关系的，公司实际控制人或其指定主体有权回购激励对象所持全部或部分持股平台合伙份额。

请发行人说明实际控制人是否存在指定发行人员工以外人员回购的可能，员工持股计划人员离职后的股份处理方式是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 的要求。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、实际控制人是否存在指定发行人员工以外人员回购的可能

（一）股权激励计划已明确激励对象的范围限定于发行人员工

锡南融智系发行人用于实施股权激励计划的员工持股平台，根据 2019 年 12 月锡南有限股东会审议通过的《无锡锡南铝业技术有限公司股权激励计划》（以下简称“《股权激励计划》”）中的规定，“本次股权激励的对象包括：（一）公司的骨干管理人员；（二）对公司发展已有或预计将有重大贡献的，并经执行董事认定的其他员工。”因此，《股权激励计划》的相关激励对象应为发行人员工。

（二）锡南融智现有合伙人均为发行人员工，且自锡南融智成立至今，实际控制人未指定发行人员工以外人员受让锡南融智合伙份额

锡南融智自设立至今，全体合伙人均为与发行人建立劳动关系的员工。自设立至今，锡南融智共发生一次合伙人变动，系因员工离职发生，该员工离职后，其合伙份额由实际控制人指定的其他在职员工受让。

（三）锡南融智全体合伙人已签署补充协议进一步明确锡南融智的合伙人仅限于发行人员工，不向非发行人员工转让合伙份额；发行人实际控制人亦已承诺不安排非发行人员工回购锡南融智合伙份额

为进一步明确锡南融智合伙人资格，锡南融智全体合伙人于 2022 年 7 月 25

日签署《无锡锡南融智合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充协议》，约定：

“一、各方确认，锡南融智的合伙人应为符合《无锡锡南铝业技术有限公司股权激励计划》所规定的激励对象条件的自然人，且该等员工应为锡南科技劳动合同员工或退休返聘员工（以下简称‘锡南科技员工’）。

二、各方进一步确认，不向锡南科技员工以外的人员转让锡南融智的合伙份额。”

2022年7月25日，发行人实际控制人出具承诺：“如涉及无锡锡南融智合伙企业（有限合伙）合伙份额回购事项的，不会指定无锡锡南科技股份有限公司员工以外人员进行回购。”

二、员工持股计划人员离职后的股份处理方式是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题22的要求

《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题22就员工持股计划人员离职后的股份处理方式规定如下：“发行人实施员工持股计划，可以通过公司制企业、合伙制企业、资产管理计划等持股平台间接持股，并建立健全持股在平台内部的流转、退出机制，以及所持发行人股权的管理机制。参与持股计划的员工因离职、退休、死亡等原因离开公司的，其间接所持股份权益应当按照员工持股计划章程或协议约定的方式处置。”

发行人《股权激励计划》以及与各激励对象所签署的《股权激励协议》规定/约定了持股在平台内部的流转、退出机制，激励股权的管理机制，及员工持股计划人员离职后的股份处理方式，主要条款如下：

1、激励对象可通过如下方式实现投资退出：（1）公司IPO后，持股平台于限售期届满后通过二级市场减持；（2）在本计划约束下，向持股平台普通合伙人认可的主体转让合伙份额；（3）持股平台解散清算；（4）其他法律法规及本计划规定的方式。

2、未经持股平台普通合伙人同意，激励对象不得转让或出质其持有的持股平台的合伙份额。

3、激励对象承诺，除由公司实际控制人或其指定主体回购激励对象所持持股平台合伙份额外，激励对象在公司首次公开发行股票并上市且持股平台所持公司股票锁定期届满后1年内，不得转让其所持持股平台合伙份额。

4、激励对象承诺，若其在公司首次公开发行股票并上市且持股平台所持公司股票锁定期届满后 1 年内与公司解除劳动关系的，公司实际控制人或其指定主体有权按照以下价格对激励对象所持全部或部分持股平台合伙份额进行回购：

离职情形	公司原因离职	个人原因离职
回购价格	原始价格+银行同期存款利率	原始价格

5、无论是否离职，如激励对象发生包括但不限于触犯法律、违反职业道德、泄露公司机密、受贿、索贿、侵占、盗窃、泄露经营和技术秘密、同业竞争等失职或渎职行为损害公司利益或声誉，给公司造成经济或名誉损失的，公司实际控制人或其指定主体有权按照原始价格回购该等激励对象所持全部或部分持股平台合伙份额，且公司有权要求该等激励对象承担赔偿责任。

综上，发行人已建立健全持股在平台内部的流转、退出机制，《股权激励计划》和《股权激励协议》已规定/约定员工持股计划人员离职后的股份处理方式，符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 的要求。

三、员工持股计划涉及股份支付事项

（一）股份支付初始计提情况

2019 年 12 月，发行人前身锡南有限召开股东会，全体股东审议通过了以下事项：（1）李忠良将其所持有的公司 3.00%的股权（对应 45.00 万元出资额）转让给员工持股平台锡南融智；（2）发行人 32 位高级管理人员、核心员工张明哲、顾登峰等作为激励对象，以 28.40 元/股的价格获得锡南融智合伙份额。

2021 年 2 月，激励对象蒋逸页因离职将其所持有的锡南融智 0.7042 万元的份额转让给公司员工李丽辉、李居昌，经协商后的转让价格为 28.98 元/份额，系在原取得价格 28.4 元/份额的基础上叠加了银行同期存款利息而得。

发行人根据上述事项，分别在 2019 年以及 2021 年，计提股份支付金额为 1,432.73 万元以及 29.69 万元。

（二）股份支付费用调整过程

根据发行人 2019 年股权激励计划以及与激励对象签署的《股权激励协议》以及锡南融智的合伙协议，激励计划或有关协议中存在以下持股限制约定：“……除按照本协议约定由公司实际控制人或其指定主体回购乙方所持持股平台合伙

份额外，乙方在公司首次公开发行股票并上市且持股平台所持公司股票锁定期届满后 1 年内，不得转让其所持持股平台合伙份额……”

根据财政部于 2021 年 5 月 18 日发布的《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》，这种安排表明员工须完成规定的服务期限方可从股权激励计划中获益，该条件属于可行权条件中的服务期限条件，而公司成功完成首次公开募股属于可行权条件中业绩条件的非市场条件。在这种情况下，公司应当合理估计未来成功完成首次公开募股的可能性及完成时点，将授予日至该时点的期间作为等待期，并在等待期内每个资产负债表日对预计可行权数量作出估计，确认相应的股权激励费用。

发行人于 2019 年 12 月决议通过员工持股平台设立事项，预计于 2022 年末完成上市。公司结合创业板企业上市审核周期、公司的上市工作进度等综合考虑，预计上市时间为 2022 年 11 月，且公司股权激励协议约定锁定期届满后 1 年内，不得转让其所持合伙平台合伙份额，因此，将授予对象的服务期限确认为自 2019 年 12 月（授予月份）至 2026 年 11 月（公司完成上市后 4 年）作为等待期，并在等待期内每个资产负债表日对预计可行权数量作出估计，确认相应的股权激励费用。

发行人根据上述事项，将股份支付调整为如下情况：

序号	主体	发生时间	出让方	受让方	转让/增资价格	公允价值	股份数量	服务期	股份支付计提方式
1	锡南融智	2019 年 12 月	李忠良	张明哲、顾登峰等 32 名核心员工	28.40 元/份额	63.00 元/份额	414,085 份额	84 个月	(63.00 元/份额-28.40 元/份额)*414,085 份额=14,327,341.00 元确认股份支付费用，按照预计服务期限 7 年摊销分期计入管理费用
2		2021 年 2 月	蒋逸页（原受激励对象，已离职）	李丽辉、李昌居（新激励员工）	28.98 元/份额（原取得价格 28.40 元/份额的基础上叠加银行同期存款利息）	70.56 元/份额（2020 年外部股东增资价格 63.00 元/份额+2020 年 1 月-2021 年 1 月每股净利润 7.56 元/份额）	7,042 份额	70 个月	(70.56 元/份额-28.40 元/份额)*7,042 份额=296,895.20 元确认股份支付费用，按照剩余期限 70 个月按期摊销计入管理费用

调整后，报告期内，股份支付费用确认金额分别为 17.06 万元、204.68 万元以及 202.51 万元。

（三）股份支付调整前后对业绩的影响测算

1、一次性确认股份支付费用对报告期内业绩影响

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	影响金额	披露金额	影响金额	披露金额	影响金额	披露金额
管理费用	29.69	3,138.65	-	2,279.64	1,432.73	3,615.73
净利润	-29.69	8,179.44	-	11,917.67	-1,432.73	11,693.29
扣非归母净利润	-	6,233.20	-	11,529.46	-	12,962.58

2、股份支付费用变更为分期确认对报告期业绩的影响

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	影响金额	披露金额	影响金额	披露金额	影响金额	披露金额
管理费用	202.51	3,311.47	204.68	2,484.32	-17.06	2,200.05
净利润	-202.51	8,006.62	-204.68	11,712.99	-17.06	13,108.97
扣非归母净利润	-202.51	6,030.69	-204.68	11,324.79	-17.06	12,945.53

从上表可以看出，变更前，发行人股份支付费用在 2019 年以及 2021 年一次性确认，影响 2019 年与 2021 年净利润分别为-1,432.73 万元以及-29.69 万元，不影响扣非后净利润；按照财政部相关规则调整为分期确认后，股份支付对于 2019 年-2021 年的净利润以及扣非后净利润影响金额皆分别为-17.06 万元、-204.68 万元以及-202.51 万元，对净利润影响整体较小。

综上所述，发行人股份支付相关权益工具存在隐含服务期，发行人报告期内股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定，且对净利润影响整体较小。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、查阅发行人股东会决议通过的《股权激励计划》；
- 2、查阅发行人及其实际控制人与激励对象签订的《股权激励协议》；
- 3、查阅锡南融智的合伙协议及其补充协议；
- 4、查阅发行人与（历史）激励对象签订的《劳动合同》及相关激励对象的

社会保险缴纳凭证；

5、查阅发行人实际控制人出具的书面承诺；

6、获取并检查员工股权激励方案，判断发行人股份支付的类型，核实股份支付的授予日、授予价格等条款，获取并复核相关评估报告，核查入股价格的公允性；获取并复核股份支付计算表，对发行人股份支付相关会计处理情况进行核查。

（二）核查意见

综上所述，保荐机构认为：

发行人实际控制人不存在指定发行人员工以外人员回购的可能，员工持股计划人员离职后的股份处理方式符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 的要求。

发行人报告期内股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定，且股份支付计提对净利润影响整体较小。

附：保荐机构关于发行人回复的总体意见

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、准确、完整。

（以下无正文）

（此页无正文，为《无锡锡南科技股份有限公司、中信证券股份有限公司<关于无锡锡南科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函>之回复报告》之盖章页）



无锡锡南科技股份有限公司

2022年8月3日

发行人董事长声明

本人已认真阅读无锡锡南科技股份有限公司本次审核中心意见落实函回复报告的全部内容，确认审核中心意见落实函回复报告内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

董事长：


李忠良


无锡锡南科技股份有限公司
2022年8月3日

（此页无正文，为《无锡锡南科技股份有限公司、中信证券股份有限公司<关于无锡锡南科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市审核中心意见落实函>之回复报告》之签章页）

保荐代表人：

宁文科

宁文科

章巍巍

章巍巍



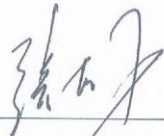
中信证券股份有限公司

2022 年 8 月 3 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读无锡锡南科技股份有限公司本次审核中心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,审核中心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:


张佑君



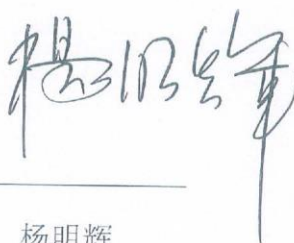
中信证券股份有限公司

2022年8月3日

保荐机构总经理声明

本人已认真阅读无锡锡南科技股份有限公司本次审核中心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,审核中心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。

总经理:



杨明辉



中信证券股份有限公司

2022 年 8 月 3 日