

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申请文件
的第三轮审核问询函中有关财务事项的说明

大华核字[2022]0012721 号



大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

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申请文件
的第三轮审核问询函中有关财务事项的说明

目	录	页 次
1	首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮 审核问询函中有关财务事项的说明	1-33

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮 审核问询函中有关财务事项的说明

大华核字[2022]0012721 号

深圳证券交易所：

由中信证券股份有限公司转来的《关于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申请文件的第三轮审核问询函》（审核函[2022]010219 号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的无锡锡南科技股份有限公司（以下简称“公司”、“锡南科技”或“发行人”）财务事项进行了审慎核查，现回复如下：

问题 1. 关于持续经营

申请文件及问询回复显示：

（1）报告期各期，发行人的营业收入分别为 57,923.00 万元、68,644.83 万元、68,072.51 万元和 38,234.74 万元，净利润分别为 10,848.96 万元、13,108.97 万元、11,712.99 万元和 4,303.38 万元，整体呈现波动态势。

（2）2021 年度，发行人的营业收入为 75,930.74 万元，较上年增长 11.54%，归属于母公司股东的净利润为 8,094.17 万元，较上年大幅下降 30.90%，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 6,033.33 万元，较上年大幅下降 46.72%。

（3）2021 年以来，发行人主营产品所需的主要原材料铝型棒材价格上涨幅度较大，发行人与客户的调价机制存在一定滞后性。

请发行人：

（1）结合汽车行业景气度情况及未来发展趋势，说明发行人 2020 年以来营业收入、净利润及主营业务毛利率持续下降的原因、应对措施，相关不利因素是否已消除或解决，下

降趋势是否持续，以及对发行人经营业绩稳定性的影响。

(2) 结合 2021 年发行人主要客户、供应商变动情况，主要产品售价、原材料采购价格变动情况等，说明 2021 年发行人营业收入增长而净利润大幅下降的原因及合理性；结合 2022 年第一季度业绩预计情况、主要产品毛利率与上年变动情况等，说明相关不利影响因素未来是否将持续，发行人未来经营业绩及产品毛利率是否存在持续下滑趋势。

(3) 结合主要原材料铝型棒材价格周期变化情况、未来变动趋势、发行人产品调价机制的具体情况，说明原材料采购价格上涨对发行人经营业绩和主营业务毛利率稳定性的具体影响，量化分析相关影响并提示相关风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

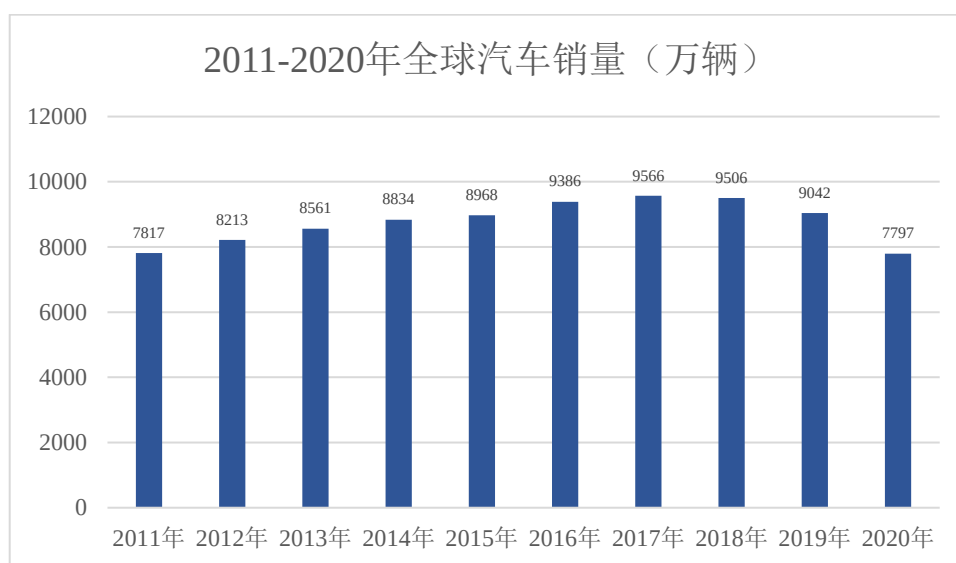
一、【反馈意见问题 1 第（1）点】结合汽车行业景气度情况及未来发展趋势，说明发行人 2020 年以来营业收入、净利润及主营业务毛利率持续下降的原因、应对措施，相关不利因素是否已消除或解决，下降趋势是否持续，以及对发行人经营业绩稳定性的影响。

（一）汽车行业景气度情况及未来发展趋势

1、全球汽车行业发展概况及未来发展趋势

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 7,803 万辆，较 2019 年同比下滑约 13%。2021 年，随着各主要经济体对疫情采取控制措施后的生产生活逐渐恢复，全球汽车销量为 7,941 万辆，较 2020 年略有增长。

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。2021 年，中国、巴西、印度合计汽车销量为 2,581 万辆，占比达 31.44%。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年间，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，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%。

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

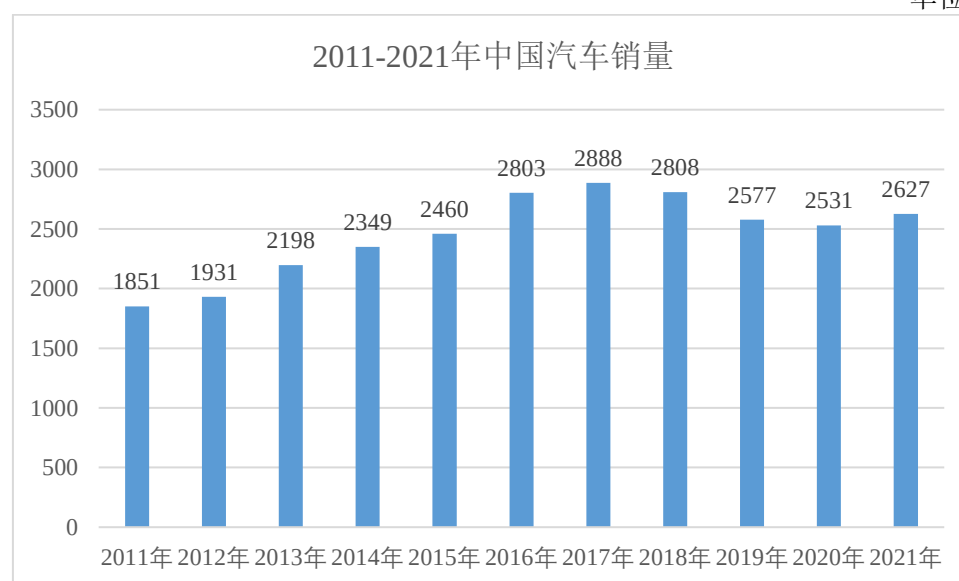
致供应链出现紊乱，导致全球汽车出现“缺芯”现象，部分整车厂出现减产，一定程度上影响了汽车工业复苏。同时，各地芯片厂商也逐步加大产能布局，根据 IHS Markit 于 2021 年 8 月发布的报告，2022 年下半年汽车芯片供应可能逐步复苏并寻求供给平衡。

2、中国汽车行业发展概况及未来发展趋势

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。

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。

单位：万辆



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。汽车零部件行业作为我国构筑汽车产业整体竞争力的重要组成部分，仍具有较大的发展空间和机遇。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，变局之下的汽车行业近年来总体保持稳定发展，对宏观经济稳中向好的发展态势起到了重要的支撑作用。

(二) 说明发行人 2020 年以来营业收入、净利润及主营业务毛利率持续下降的原因、应对措施，相关不利因素是否已消除或解决，下降趋势是否持续，以及对发行人经营业绩稳定性的影响

1、发行人 2020 年以来营业收入、净利润及主营业务毛利率情况及持续下降的原因及应对措施

(1) 发行人 2020 年以来营业收入、净利润及主营业务毛利率情况及持续下降的原因

2018-2022 年 1-6 月，发行人的营业收入、净利润及主营业务毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	38,438.32	75,930.74	68,072.51	68,644.83
主营业务收入	34,436.80	66,123.09	63,257.72	64,634.87
净利润	3,510.05	8,006.62	11,712.99	13,108.97
主营业务毛利率	19.32%	19.21%	31.61%	35.09%

1) 2020 年度营业收入、净利润及主营业务毛利率情况分析

2020 年度公司营业收入相较于去年略有下降，主要原因系 2020 年受海外疫情所影响，但总体影响相对较小。

2020 上半年，受全球新冠疫情影响，公司复工延迟，海外客户订单有所减少。如下表所示，分季度看，由于疫情先于国内爆发，公司 2020 年一季度国内订单和销售有所下降，但海外交付仍较为稳健，故一季度影响较小。自 2020 年 3 月份开始，疫情开始在美国、欧洲等地蔓延扩散，二季度受欧洲、美国等海外国家和地区疫情的影响，订单执行及交付数量减少，外销收入下滑明显，2020 年第二季度外销收入 2,831.87 万元，相较于 2019 年同期外销收入 7,307.61 万元，下滑幅度较大。2020 年第三季度开始，随着疫情的逐步控制，国内订单及销售进一步巩固，外销收入亦逐步恢复。

2019 年至 2022 年 1-6 月，公司各季度主营业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	18,009.30	52.30%	17,691.91	26.76%	14,471.44	22.88%	14,775.28	22.86%
其中：内销	7,265.45	21.10%	9,083.72	13.74%	7,644.26	12.08%	9,788.31	15.14%

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外销	10,743.86	31.20%	8,608.19	13.02%	6,827.18	10.79%	4,986.97	7.72%
第二季度	16,427.50	47.70%	17,267.08	26.11%	12,270.67	19.40%	15,901.27	24.60%
其中：内销	5,663.93	16.45%	8,700.83	13.16%	9,438.80	14.92%	8,593.66	13.30%
外销	10,763.56	31.26%	8,566.25	12.96%	2,831.87	4.48%	7,307.61	11.31%
第三季度			16,515.61	24.98%	16,811.39	26.58%	15,864.30	24.54%
其中：内销			7,260.23	10.98%	10,314.55	16.31%	8,854.46	13.70%
外销			9,255.38	14.00%	6,496.85	10.27%	7,009.84	10.85%
第四季度			14,648.49	22.15%	19,704.22	31.15%	18,094.01	27.99%
其中：内销			7,596.67	11.49%	12,030.62	19.02%	11,102.57	17.18%
外销			7,051.82	10.66%	7,673.60	12.13%	6,991.45	10.82%
合计	34,436.80	100.00%	66,123.09	100.00%	63,257.72	100.00%	64,634.87	100.00%

2020 年度主营业务毛利率相较于去年有所下滑，主要原因系公司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以及因新收入准则实施将运输及仓储费调整到公司成本。受主营业务毛利减少，净利润亦有所较少。

2) 2021 年度营业收入、净利润及主营业务毛利率情况分析

2021 年度公司营业收入相较去年增长 11.54%，主要原因系：①随着境外主要国家、地区疫情有所缓解，境外销售收入增加；②随着盖瑞特、博马科技、博格华纳部分新项目进入量产阶段，模具销售收入有所增加；③由于铝型棒材采购价格的大幅上涨，相对应的废料销售收入亦有所增加。

2021 年度净利润和主营业务毛利率相较于去年有较大幅度下滑，主要原因系：

①受当年原材料铝型棒材采购成本大幅上涨影响，2021 年发行人铝型棒材的平均采购单价较 2020 年相应上涨 28.82%，铝型棒材采购金额较 2020 年增加 6,619.92 万元，导致营业成本增幅大于营业收入，毛利率下降，净利润相应下滑；

②2021 年度，主营业务成本的直接人工支出涨幅较大，较 2020 年增加 3,186.1 万元，主要在于单位用人成本和用人数量均有提升：

A、单位用人成本上升。受社会用工结构影响，生产劳动力愿意从事生产车间工作的人工近年来一直比较紧张，加之疫情反复干扰，公司人力成本近年有所增加，2021 年一线生产人员的平均薪酬亦有所提高，相较于 2020 年提升了 16.15%（包括 2021 年春节放假前后，为响应当地政府防疫政策，鼓励工人就地过年，公司为生产人员发放了 453.17 万元稳岗津贴）。

B、用人数量。公司在 2021 年适当加大了生产人员数量，主要原因如下：a) 受 2020 年境内外疫情影响干扰因素降低，全球汽车需求逐步恢复，公司 2021 年上半年订单需求旺盛，考虑当地用工紧缺，公司适当加大了生产人员招聘；b) 2021 年上半年公司原南泉厂产能陆续搬迁，为保障生产稳定，在搬迁过渡期内，公司在两处厂房均配备生产人员；c) 受疫情、“限电”等影响，当地“招工难”问题仍然比较严重，在此情况下，公司劳务外包员工有所增加，但劳务外包人工流动性比自有员工高，摩擦成本较高。基于上述多项原因，为保证公司正常生产经营，2021 年公司适当加大生产人员投入力度，一线生产人员平均人数为 1,385 人（月度平均数、含劳务外包），相较 2020 年增长 10.53%；

综上所述，2021 年公司直接人工成本增幅大于销售收入增幅。

③2021 年公司主营业务的制造费用较上年同期增加 2,353.66 万元，主要原因为：搬迁至新厂区后，固定资产折旧、电费能耗、模夹具、低值易耗品以及包材增加所致。

④随着公司市场拓展及海外销售增长，销售费用和管理费用有所增加，其中：

A、销售费用较上年增加 1,054.90 万元，主要系市场推广费、出口服务费和售后服务费增加所致。

2021 年市场推广费为 1,176.85 万元，较去年同期增加 519.01 万元，主要系为获取盖瑞特 DAIMLER M252 项目、WP10.5 项目、Ford Panther 项目以及博马科技 VW2.0 项目、VWEA211 1.5L 项目支付的推广费金额较大所致。市场推广费主要为获取业务合同机会支付的市场开拓性质的费用，属于汽车零部件行业惯例，由于汽车零部件行业项目周期一般长达 5-7 年，故推广费通常与当期营业收入并非呈现线性关系，市场推广费增加意味着公司未来相关项目订单增加。

2021 年出口服务费和售后服务费合计 666.84 万元，较去年同期增加 420.09 万元，主要原因系 2021 年外销收入增加所致，2021 年外销收入为 33,481.64 万元，相较于 2020 年增加 40.51%，因此出口服务费用以及分选、检测的费用增加。

B、管理费用较上年增加 827.15 万元，主要系折旧及摊销、工资薪酬和办公费增加所致。其中，2021 年计入管理费用折旧及摊销增加 271.46 万元，主要系公司 2021 年原老厂区南泉厂搬迁至冬青路厂区后，新办公楼正式投入使用，相应的管理用相关固定资产投入增加。2021 年计入管理费用的工资薪酬增加 225.12 万元，办公费增加 179.43 万元，主要系随着公司业务规模扩大且产品品类更加丰富，以及新办公大楼正式投入使用，管理人员有所增加，因此管理人员薪酬和办公费用有所增加。

上述管理费用增加主要是公司为方便集中管理、改善办公环境投入新办公大楼，管理人员有所增加主要为业务拓展和新产品多元战略准备，有利于公司中长期发展。

受主要原材料大宗商品持续上涨，同行业可比公司经营业绩亦受到冲击。目前发行人

的同行业可比公司蠡湖股份、贝斯特、科华控股、华培动力已发布了 2021 年年度报告，具体如下：

单位：万元

公司名称	项目	2021 年度	2020 年度	变动幅度
蠡湖股份	归属于上市公司股东的净利润	-1,878.89	4,581.57	-141.01%
	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%
贝斯特	归属于上市公司股东的净利润	19,670.35	17,661.65	11.37%
	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%
科华控股	归属于上市公司股东的净利润	-4,675.63	2,086.27	-324.11%
	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	-26,000.14%
华培动力	归属于上市公司股东的净利润	6,817.79	5,892.87	15.70%
	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%

注：数据来源于可比上市公司公告信息。

根据同行业可比公司公告内容，蠡湖股份、科华控股 2021 年度业绩亦出现较大幅度下滑，主要原因系大宗商品原材料价格持续上涨所致，原材料上涨对行业企业业绩均造成较大影响。

项目组查询了部分同样以铝材作为重要原材料的汽车制造业上市公司 2021 年度的定期报告，2021 年度的业绩情况及业绩变动原因摘录如下：

单位：万元

公司名称	项目	2021 年度	2020 年度	业绩变动原因说明
万里扬	归属于上市公司股东的净利润	-74,747.72	61,728.36	 (二) 经营业绩下滑，同时，2021 年国内钢材、铝材、铜等原材料价格大幅上涨，进一步增加了公司产品采购成本，导致产品毛利率下降较多以及净利润同比减少。
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-84,282.10	44,769.39	
均胜电子	归属于上市公司股东的净利润	-375,329.10	61,617.37	 2、由于全球汽车供应链体系的震荡，公司上游原材料价格与运输费用从第二季度开始逐渐上涨，特别是第四季度公司主要原材料电子件、钢材、塑料件、镁铝合金、纺纱等价格均达到历史价格峰值。2021 年主要因为汽车安全业务全球原材料价格与运输费用的大幅上涨，导致公司全年毛利润减少约 9.5 亿元；
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-378,715.09	34,216.84	
松芝股份	归属于上市公司股东的净利润	11,257.56	24,690.74	1、报告期内，由于铝、铜等大宗原材料以及芯片价格上涨，导致公司的材料成本较 2020 年上升较多；
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	5,532.01	12,068.18	

公司名称	项目	2021 年度	2020 年度	业绩变动原因说明
	常性损益的净利润			
渤海汽车	归属于上市公司股东的净利润	-9,010.71	6,998.87	(一) 受宏观经济环境影响, 公司生产用主要原材料铝等大宗商品价格大幅上涨, 根据上海长江现货市场铝锭的平均价格测算, 2021 年的平均铝价较 2020 年上涨约 33%, 导致公司营业成本上升, 归属于上市公司股东的净利润下降;
	归属于上市公司股东扣除非经常性损益后的净利润	-11,565.71	-9,942.67	
五洋停车	归属于上市公司股东的净利润	-17,717.75	14,841.70	 2、报告期内, 公司钢材年平均采购价格与去年同期相比涨幅约 30%, 部分链条、铸件、锻件等外购件因钢材价格大幅上升而上涨, 短期内带来巨大成本增加难以消化; 铜、铝、锌大宗商品价格大幅上升导致部分外购件和表面处理成本急剧增加; 因芯片价格大幅飙升, 产品控制单元成本大幅增加, 导致公司产品毛利率下降, 影响本期利润。
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-22,193.83	13,068.89	

注: 数据来源于可比上市公司 2021 年年度报告

由上表可知, 上述部分汽车制造行业上市公司 2021 年度业绩出现不同程度下滑甚至亏损, 其中一个主要原因系 2021 年国内钢材、铝材、铜等大宗商品原材料价格大幅上涨导致成本增加所致, 相关行业均面临该重要因素影响。

(2) 发行人采取的应对措施

如前所述, 发行人除因 2020 年疫情冲击营业收入略有减少外, 报告期内营业收入整体呈现增长态势。导致 2021 年毛利率和经营业绩大幅下滑的主要原因系原材料采购成本的上涨以及劳动用工成本的增加, 发行人基于此采取了以下的主要应对措施:

1) 与主要客户协商调价机制, 传导原材料价格上涨风险

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。发行人材料成本主要系铝型棒材采购成本, 针对铝型棒材采购价格持续大幅上涨情形, 发行人已与主要客户均已达成调价机制, 将铝型棒材价格上涨的部分成本及时传导至下游客户, 从而减轻自身成本压力。

2) 降低采购及生产成本

公司紧盯原材料市场动态, 密切关注原材料交易价格, 对原材料价格走势进行判断, 根据市场价格变动灵活调整原材料库存; 公司积极寻找货源, 并通过与大型原材料供应商建立长期供货关系等方式, 争取稳定货源, 降低原材料整体采购成本; 公司提高原材料的利用率及生产效率, 加强生产成本控制。

3) 优化生产工艺流程, 提高自动化水平, 加强费用支出控制

公司继续加大研发力度, 提升技术水平及产品质量, 树立产品的良好市场口碑, 以提高公司定价话语权; 此外, 公司持续开展降本增效项目, 认真梳理生产各个环节的能耗,

杜绝浪费，提高原辅材料利用率，不断改进工艺线路，提高生产效率，通过技改提高自动化水平，采取灵活用工方式降低单位成本，多措并举降本增效，增强核心竞争力。公司通过挖掘内部潜力，进一步加强资产管理、成本费用管理，大力压缩成本费用支出。

4) 逐步丰富客户结构，积极开发新能源新产品领域产品业务，开拓新的盈利增长点

公司紧跟行业发展趋势，凭借进入产业链供应体系的先发优势、逐步积累的技术经验及成本优势，长期同步参与到整车厂商配套零部件的开发，与各系列品牌客户合作过程中，广泛积累了不同车型的配套经验，并实现规模化生产，市场影响力与知名度不断提升，除了继续巩固与全球知名涡轮增压器一级零部件厂商的合作关系以外，公司积极开发新客户，包括势加透博、伊顿康明斯、伊顿工业集团等，公司将进一步拓展在新能源汽车乘用车领域的相关客户。截至本回复报告出具日，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。

2、相关不利因素是否已消除或解决，下降趋势是否持续以及对发行人经营业绩稳定性的影响

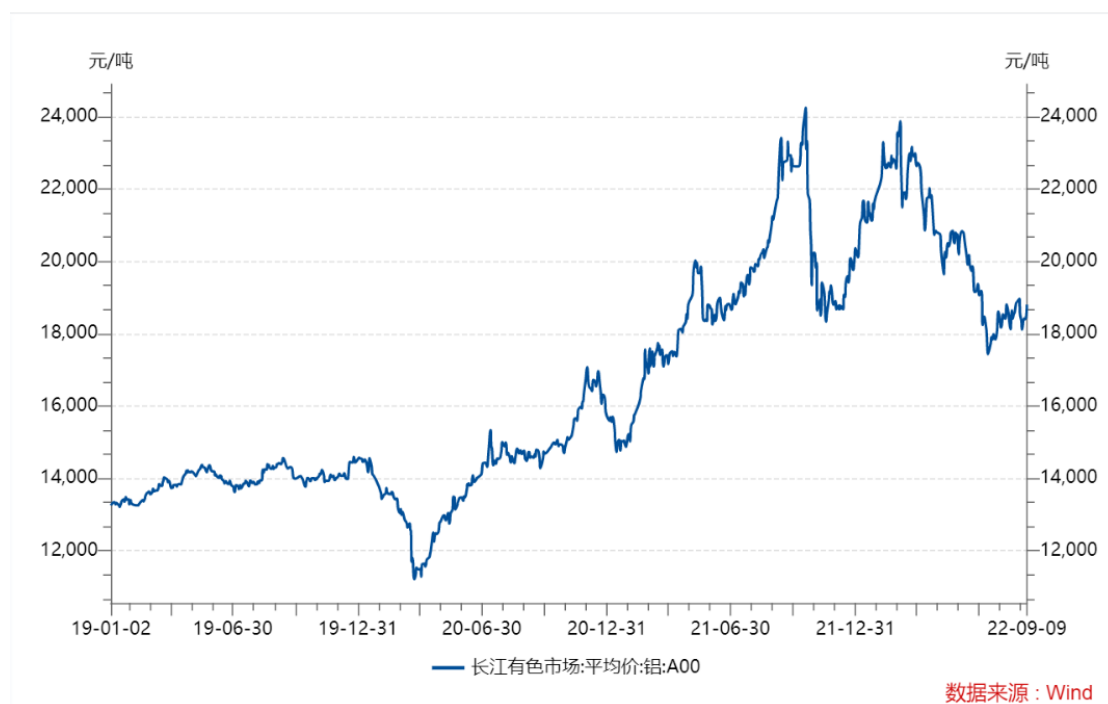
(1) 相关不利因素是否已消除或解决

发行人 2020 年以来净利润及主营业务毛利率有所下滑，且主营业务毛利率 2021 年度下滑幅度较大，除厂房搬迁导致制造费用和人力成本上升外，主要系原材料铝型棒材采购成本大幅上涨以及全球汽车行业芯片短缺所致。

1) 原材料铝型棒材采购成本仍在高位震荡，已与主要客户达成调价机制

2018-2021 年度，公司主要原材料铝型棒材平均采购单价分别为 13,030.87 元/吨、13,096.38 元/吨、13,463.27 元/吨和 17,343.36 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 年度较 2020 年采购均价上涨了 28.82%。

2019 年 1 月以来，长江有色网铝 A00 价格（不含税）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,市场上铝价也呈现大幅上涨情形,多次创新高。2021 年 10 月中下旬,国家发改委严控动力煤价格且积极保证动力煤供应,煤炭价格下降,能源紧张局面有所缓解,电解铝成本上升的预期发生逆转,2021 年 11 月和 12 月,铝价有所下降。进入 2022 年,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,国内铝价又出现了一定的回调。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,国内电解铝产量爬坡中,预计随着国内电解铝供应增加,铝价持续上涨趋势将有所缓解。同时,公司已经与主要客户就原材料上涨达成产品调价机制,根据原材料上涨情况按照季度调整产品价格,以疏导成本压力。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 4 月以来,长江有色市场 A00 铝价维持在 18,000-20,000 元/吨波动,铝价较前期高点已经有所回落。

2) 随着产能复苏,未来全球汽车行业芯片短缺因素将有所缓解

2021 年以来,全球汽车芯片出现阶段性紧缺的情况,致使全球范围内各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。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。2021 年四季度以来,随着东南亚疫情进一步得到控制,马来西亚等地有序恢复工厂运营,汽车电子供应链逐步恢复。

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。2021 年以来，针对芯片短缺问题，工信部和有关部门组建了汽车半导体推广应用工作组，以专门协调机制来解决当前的供需矛盾，加强地方政府、汽车整车企业和芯片制造企业之间的对接，缓解并尽可能减少汽车芯片紧缺对汽车业发展的影响，提高供给能力，同时政府部门也在积极加快推动替代方案投入运行，优化整个产业链布局，使芯片供给能力从长远期来看形成稳定供给。

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将得到改善，汽车芯片短缺对汽车行业的影响将逐步减小。

（2）下降趋势是否持续以及对发行人经营业绩稳定性的影响

如前文分析，目前对发行人经营业绩稳定性的主要干扰因素为原材料铝型棒材采购成本持续大幅上涨及全球汽车产业链“缺芯”带来的需求不确定性影响。

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，公司净利润和毛利率的走势受铝价的影响较大，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，国内电解铝产量爬坡中，预计随着国内电解铝供应增加，铝价持续上涨趋势将有所缓解，2022 年 4 月以来，铝 A00 公开市场价格已经有所回落。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，预计公司经营业绩下降趋势将有所缓解，但存在一定的滞后性。

综上所述，虽然短期内原材料上涨及“缺芯”局面仍将对公司业绩造成不利影响，但 2021 年以来原材料价格的大幅上涨以及汽车“缺芯”困扰系行业面临的共性困难，随着政府采取多项举措稳定大宗商品价格，以及各地产能复苏，预计铝价上涨趋势及“缺芯”局面将得到缓解，相关不利影响因素有所减弱。同时，随着与主要客户调价机制发挥作用，原材料上涨带来的经营业绩下滑预计将有所缓解。同时，公司将持续采取各项措施降本增效，丰富客户结构，积极开拓新能源领域产品业务，逐步拓展盈利增长点。

二、【反馈意见问题 1 第（2）点】结合 2021 年发行人主要客户、供应商变动情况，主要产品售价、原材料采购价格变动情况等，说明 2021 年发行人营业收入增长而净利润大幅下降的原因及合理性；结合 2022 年第一季度业绩预计情况、主要产品毛利率与上年变动情况等，说明相关不利影响因素未来是否将持续，发行人未来经营业绩及产品毛利率是否存在持续下滑趋势。

（一）结合 2021 年发行人主要客户、供应商变动情况，主要产品售价、原材料采购价格变动情况等，说明 2021 年发行人营业收入增长而净利润大幅下降的原因及合理性

1、2021 年发行人主要客户、供应商变动情况

（1）2021 年发行人主要客户变动情况

2020 和 2021 年度，公司主营业务收入前五名客户的营业收入情况如下：

单位：万元

年份	单位名称	销售收入	占营业收入比重
2021 年度	盖瑞特	23,701.77	31.21%
	康明斯	19,922.57	26.24%
	石川岛	11,514.89	15.16%
	博格华纳	6,566.19	8.65%
	博马科技	6,135.42	8.08%
	合计	67,840.84	89.34%
2020 年度	盖瑞特	20,135.26	29.58%
	康明斯	18,557.66	27.26%
	石川岛	14,836.78	21.80%
	博马科技	3,561.92	5.23%
	博格华纳	2,907.03	4.27%
	合计	59,998.66	88.14%

公司 2021 年度前五大客户均系 2020 年度前五大客户，主要客户未发生变化。

(2) 2021 年发行人主要供应商变动情况

2020 和 2021 年度，公司向前五名供应商的采购情况如下：

单位：万元

期间	供应商名称	采购金额	占生产相关采购总额比例	采购类别
2021 年度	云鼎铝业	14,764.37	29.81%	铝型棒材
	内蒙超今	10,672.34	21.55%	铝型棒材
	国网江苏省电力有限公司无锡供电分公司	2,881.65	5.82%	电力
	无锡优才人力资源有限公司	1,964.19	3.97%	劳务
	无锡创惠人力资源有限公司	1,096.49	2.21%	劳务
	合计	31,379.04	63.35%	
2020 年度	云鼎铝业	11,581.07	33.09%	铝型棒材
	内蒙超今	7,350.12	21.00%	铝型棒材
	国网江苏省电力有限公司无锡供电分公司	2,346.99	6.71%	电力
	无锡优才人力资源有限公司	981.42	2.80%	劳务
	江阴天润造型材料科技有限公司	864.09	2.47%	覆膜砂
	合计	23,123.68	66.06%	

公司 2021 年度前五大供应商在 2020 年度均为公司供应商，其中无锡创惠人力资源有限公司成为公司 2021 年度前五大供应商。自 2020 年公司开始与无锡创惠人力资源有限公司合

作，2020 年度系公司第 4 大劳务供应商，采购金额 109.05 万元。因 2021 年度公司劳务用工采购的增加，其成为公司 2021 年度的前五大供应商之一。

2、主要产品售价、原材料采购价格变动情况

（1）主要产品售价的变动情况

2021 年度，公司主要产品精密压气机壳组件平均售价、销售数量及同比变动情况如下：

单位：元/件、万件

项目	2021 年度		2020 年度		同比变动比例	
	平均售价	销售数量	平均售价	销售数量	平均售价	销售数量
精密压气机壳组件	99.23	663.79	92.47	683.82	7.31%	-2.93%

由上表可知，2021 年精密压气机壳组件平均售价较 2020 年度上涨 7.31%，主要系销售结构变化影响所致，2020 和 2021 年度公司精密压气机壳组件销售单价在 90 元以上（含）的销售数量占比分别为 39.48%和 47.36%，销售单价较高型号的占比有所提升，因此 2021 年度平均售价相较于 2020 年度有所上涨。

（2）主要原材料采购价格变动情况

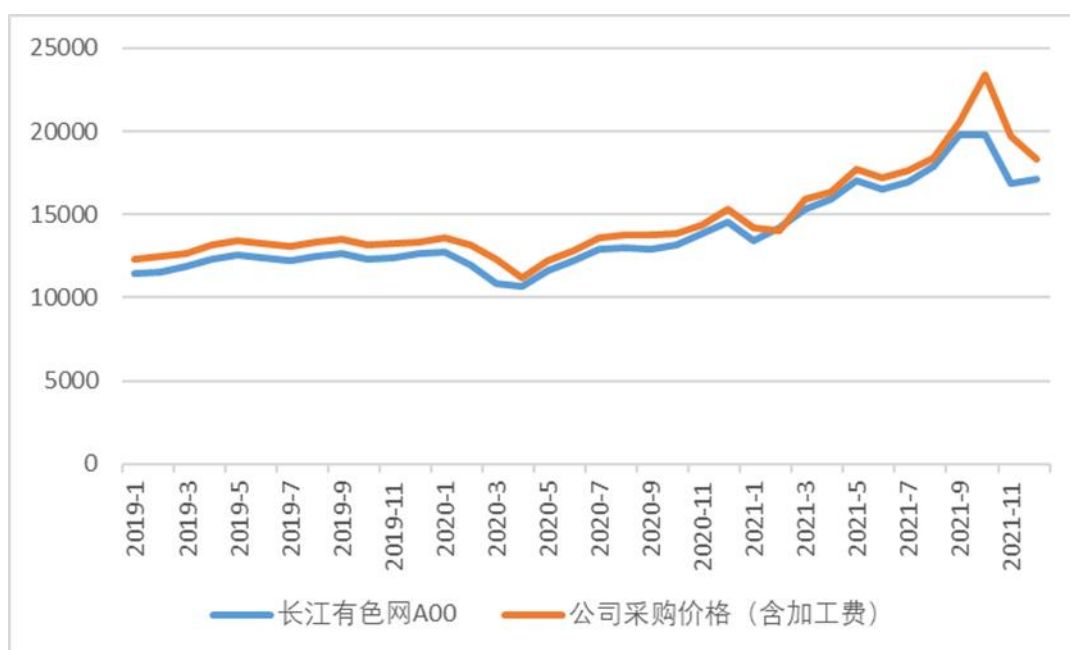
2021 年度，公司主要原材料采购价格、采购数量及同比变动情况如下：

单位：元/吨、吨

项目	2021 年度		2020 年度		同比变动比例	
	采购价格	采购数量	采购价格	采购数量	采购价格	采购数量
铝型棒材	17,343.36	14,754.07	13,463.27	14,089.15	28.82%	4.72%
覆膜砂	785.45	17,336.80	801.10	15,532.65	-1.95%	11.62%

2021 年度，发行人铝型棒材的平均采购单价较 2020 年相应上涨 28.82%，主要系 2021 年受国际国内大宗商品上涨，纯铝（A00 铝）市场价格持续上涨影响。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。

2021年度, 发行人覆膜砂的均采购单价较2020年相应下降1.95%, 主要因为市场价格有所下降且同时覆膜砂供应商之间竞价, 部分规格的覆膜砂采购单价略有下调所致。

3、说明 2021 年发行人营业收入增长而净利润大幅下降的原因及合理性

2021 年发行人营业收入增长而净利润大幅下降的原因及合理性详见本回复“一、结合汽车行业景气度情况及未来发展趋势, 说明发行人 2020 年以来营业收入、净利润及主营业务毛利率持续下降的原因、应对措施, 相关不利因素是否已消除或解决, 下降趋势是否持续, 以及对发行人经营业绩稳定性的影响”之“(二) 说明发行人 2020 年以来营业收入、净利润及主营业务毛利率持续下降的原因、应对措施, 相关不利因素是否已消除或解决, 下降趋势是否持续, 以及对发行人经营业绩稳定性的影响”之“1、发行人 2020 年以来营业收入、净利润及主营业务毛利率情况及持续下降的原因及应对措施”之回复。

(二) 结合 2022 年第一季度业绩预计情况、主要产品毛利率与上年变动情况等, 说明相关不利影响因素未来是否将持续, 发行人未来经营业绩及产品毛利率是否存在持续下滑趋势

1、2022 年第一季度业绩预计情况、主要产品毛利率与上年变动情况

(1) 2022 年第一季度业绩预计情况

基于公司目前的经营情况、市场环境以及在手定点信, 经初步测算, 公司预计 2022 年 1-3 月的经营业绩情况如下:

单位: 万元

项目	2022年 1-3月	2022年4-6月	2021年 1-3月	2021年 4-6月	2022年1-3月 同比变动比 例	2022年4-6月 同比变动比 例	2021年10- 12月	2022年1-3月 环比变动比 例
营业收入	19,797.40	18,640.92	18,965.08	19,463.40	4.39%	-4.23%	19,255.42	2.81%
归属于母公司股 东的净利润	1,387.50	2,122.55	2,600.60	1,922.95	-46.65%	10.38%	2,353.88	-41.05%
扣除非经常性损 益后归属于母公 司股东的净利润	1,312.64	2,044.99	2,263.27	1,811.85	-42.00%	12.87%	891.35	47.26%

注 1：2022 年 1-3 月和 2021 年 1-3 月数据经审阅，2021 年 10-12 月系未经单独审计

注 2：2022 年 1-6 月数据经审计，2021 年 4-6 月系未经单独审计

同比而言，公司 2022 年 1-3 月经审阅的营业收入为 19,797.40 万元，与上年同期同比变动 4.39%，受全球汽车行业“缺芯”干扰影响以及 2022 年 3 月初以来国内多地疫情反复开始对汽车行业产销及供应链形成一定冲击，营业收入较同期基本维持持平；2022 年 1-3 月净利润较去年同期下降，主要原因系 2022 年 1 月以来受国际形势及供应需求影响，原材料铝型材采购成本继续上涨。对于主要原材料价格上涨带来的成本压力分摊，公司与主要客户就销售价格调整机制通常按照季度进行，但调价过程存在一定的滞后性。

环比来看，公司 2022 年 1-3 月经审阅的营业收入为 19,797.40 万元，与 2021 年四季度环比变动 2.81%，收入情况相对平稳；2022 年 1-3 月归属于母公司股东的净利润较 2021 年四季度环比下降，主要原因是 2021 年四季度收到拆迁补偿款和政府补助款等非经常性损益；2022 年 1-3 月扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较 2021 年四季度环比上升，主要是关于原材料上涨影响与客户协商的产品提价利好影响已逐渐体现。2022 年一季度毛利率较 2021 年四季度有所回升，在 2022 年 1-3 月份原材料铝型材价格高位的情况下，公司主营业务毛利率从 2021 年四季度的 12.09% 上升至 2021 年一季度 18.60%，上涨幅度为 6.51%。

由上表可知，2022 年第二季度预测营业收入较去年同期变动幅度为 -4.23%，主要是因为 2022 年第二季度以来国内疫情反复加剧，汽车产业受开工率不足及供应链冲击影响较大。2022 年第二季度归属于母公司股东的净利润为 2,122.55 万元，相较于去年同期变动比例为 10.38%，有所增长。2022 年第二季度综合毛利率为 21.39%，相较于 2022 年第一季度综合毛利率 18.72% 有所上升，与去年同期基本持平。

综上，公司 2022 年一季度营业收入较 2021 年同期同比略有增长，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较 2021 年同期同比有所下滑，主要受一季度国际形势及供应需求影响，原材料铝型材采购成本继续上涨，与客户协商的调价机制滞后原材料价格上涨所致。环比而言，2022 年一季度营业收入、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较 2021 年四季度已经有所回升，2022 年二季度，即便在面临疫情反复冲击的情况下，公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润、毛利率环比连续两个季度处于回升状态。

(2) 主要产品毛利率与上年变动情况

2022 年 1-3 月，公司主要产品精密压气机壳组件产品的毛利率及上年同比情况如下所示：

单位：万元

项目	2022年1-3月	2021年1-3月	2021年10-12月
主营业务收入	17,964.59	17,856.89	14,823.78
主营业务成本	14,622.77	13,159.18	13,031.97
毛利率	18.60%	26.31%	12.09%

注：2022 年 1-3 月和 2021 年 1-3 月数据经审阅，2021 年 10-12 月数据未经审计。

由上表可知，2022 年 1-3 月，发行人主要产品精密压气机壳组件产品的毛利率相较于去年同期下滑幅度较大，主要原因系 2022 年 1 月以来受国际形势及供应需求影响，原材料铝型棒材采购成本继续上涨而调价机制有滞后性；2022 年 1-3 月毛利率相较 2021 年四季度环比有所上涨，主要系 2021 年四季度原材料铝型棒材采购成本较高，2021 年四季度毛利率下滑幅度较大，随着 2022 年部分客户产品价格按照调价机制调整，毛利率开始逐步提升。2022 年第二季度主营业务毛利率为 20.09%，相较于 2021 年四季度、2022 年第一季度主营业务毛利率连续两个季度处于回升状态。

2、说明相关不利影响因素未来是否将持续，发行人未来经营业绩及产品毛利率是否存在持续下滑趋势

由前文分析可知，导致发行人 2021 年度净利润和毛利率大幅下降的相关不利影响因素主要系原材料铝型棒材采购成本大幅上涨以及全球汽车行业芯片短缺，关于相关不利影响因素未来是否将持续以及对发行人未来经营业绩及产品毛利率的影响，详见本回复之“一、结合汽车行业景气度情况及未来发展趋势，说明发行人 2020 年以来营业收入、净利润及主营业务毛利率持续下降的原因、应对措施，相关不利因素是否已消除或解决，下降趋势是否持续，以及对发行人经营业绩稳定性的影响”之“(二)说明发行人 2020 年以来营业收入、净利润及主营业务毛利率持续下降的原因、应对措施，相关不利因素是否已消除或解决，下降趋势是否持续，以及对发行人经营业绩稳定性的影响”之“2、相关不利因素是否已消除或解决，下降趋势是否持续以及对发行人经营业绩稳定性的影响”的回复。

发行人 2022 年第一季度的净利润和毛利率相较于去年同期有所下滑，主要系发行人与主要客户原材料调价机制的传导存在一定的滞后性以及 2022 年第一季度铝价继续上涨因素导致。从目前情况判断，发行人未来经营业绩和毛利率一方面取决于全球汽车芯片短缺的恢复程度，随着缺芯问题的逐步缓解，预计营业收入将有所恢复及增长；另一方面取决于公司与主要客户就原材料波动达成的价格调整机制，在调价机制的作用下，发行人 2022 年第一季度经营业绩及产品毛利率环比已有所增长；发行人 2022 年第二季度经营业绩及产品

毛利率相较于去年同期下滑幅度已有所收窄，好于 2022 年第一季度相较于去年同比情况。2022 年第二季度综合毛利率为 21.39%，相较于 2022 年第一季度综合毛利率 18.72%有所上升，与去年同期基本持平。随着调价机制的实施，预计原材料价格的波动对发行人经营业绩和毛利率的影响将下降。有关原材料价格上涨风险和汽车行业“缺芯”风险，发行人已经在招股书“重大事项提示”和“第四节风险因素”中进行了重点提示。

三、【反馈意见问题 1 第（3）点】结合主要原材料铝型棒材价格周期变化情况、未来变动趋势、发行人产品调价机制的具体情况，说明原材料采购价格上涨对发行人经营业绩和主营业务毛利率稳定性的具体影响，量化分析相关影响并提示相关风险。

（一）主要原材料铝型棒材价格周期变化情况、未来变动趋势分析

1、主要原材料铝型棒材价格周期变化情况及近期价格走势分析

（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，主要由于能源供应紧张，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 9 月 9 日，LME 铝价现货交易价格为 2,280 美元/吨，较 2022 年 3 月初接近 4,000 美元/吨历史高位，已经有所回落。



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、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急预期，铝价又出现了一定的回调。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 4 月以来，长江有色市场 A00 铝价维持在 18,000-20,000 元/吨波动，铝价较前期高点已经有所回落。长江有色 A00 铝现货平均价格变动趋势见下图：

单位：万元/吨



数据来源：WIND

2、原材料铝型棒材未来趋势分析

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 14000-16000 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 3 月 3 日，中国氧化铝建成产能为 9,534 万吨，开工产能为 7,335 万吨，开工率为 76.94%。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3月初，长江有色金属市场A00铝价一度上涨至23,870元/吨，截止2022年9月9日，长江有色金属市场A00铝价维持在18,800元/吨，铝价较前期高点已经有所回落。

综上所述，短期而言，受国际铝库存降低及前期国内“双控”及疫情防控影响电解铝开工，预计铝价短期内仍将维持高位震荡。但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，国内电解铝产量爬坡中，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。

（二）发行人产品受原材料影响的调价机制及量化分析原材料价格调整对发行人经营业绩和主营业务毛利率稳定性的具体影响

1、发行人受原材料影响的调价机制

公司下游主要客户包括盖瑞特、康明斯、石川岛、博马科技、博格华纳等涡轮增压器一级零部件厂商，截至本问询回复出具日，公司与主要客户2021年新签订单价格关于原材料上涨分摊机制、调价机制及实际调价比例如下表所示：

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

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
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：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）议价机制。

2、量化分析原材料价格调整对发行人经营业绩和主营业务毛利率稳定性的具体影响

目前，发行人与大部分主要客户建立了依据原材料铝型棒材的价格变动调整产品价格的机制，主要依据上一季度铝价变动调整。在此基础上，测算原材料价格变动对主营业务毛利率及主营业务毛利的影响：

测算方式一：产品价格调整滞后于原材料价格波动

单位：万元

原材料采购价格变动	按价格调整机制调整后的测算数据		与 2020 年的差异率（负数为减少）	
	主营业务毛利率	主营业务毛利	主营业务毛利率	主营业务毛利
每季度下降 8%（相当于当年年均下降 20%）	22.51%	15,236.97	-9.10%	-23.81%
每季度下降 6%（相当于当年年均下降 15%）	21.40%	14,586.59	-10.21%	-27.06%
每季度下降 4%（相当于当年年均下降 10%）	20.39%	14,004.19	-11.22%	-29.97%
测算基础	18.18%	12,635.46	-13.43%	-36.82%
每季度上升 4%（相当于当年年均上涨 10%）	16.02%	11,266.73	-15.59%	-43.66%
每季度上升 6%（相当于当年年均上涨 15%）	15.08%	10,684.33	-16.53%	-46.57%
每季度上升 8%（相当于当年年均上涨 20%）	14.07%	10,033.95	-17.54%	-49.83%

注 1：销售价格基准为 2022 年初最新调整后的销售价格；考虑原材料周转周期，原材料价格基准为 2021 年 11 月和 12 月的平均采购价格；销售数量及产品结构基准为 2021 年销售数量和产品结构

注 2：测算周期为 4 个季度

注 3：公司与大部分主要客户达成了按季度调整产品价格的机制，上述测算考虑该滞后性的影响

注 4：上述测算主要考虑原材料上涨对毛利率带来的影响，为客观展示波动，年均上涨是假设每个季度在前一个季度继续上涨，未考虑实际中铝价波动回调等因素，也未考虑发行人采取存货管控、精益化成本管理及持续谈判获利等带来有利对冲等因素

因为大部分调价机制存在一个季度的时间差，则上述模型中，第 4 个季度原材料变动对应的产品调价未能体现在测算模型中。从最终调价机制发挥的作用看，铝价上涨可以通过调价予以平滑，故根据配比原理，假设铝价上涨与产品调价同步进行，具体测算如下：

测算方式二：产品价格调整与原材料价格波动同步进行

单位：万元

原材料采购价格变动	按价格调整机制调整后的测算数据		与 2020 年的差异率（负数为减少）	
	主营业务毛利率	主营业务毛利	主营业务毛利率	主营业务毛利
每季度下降 8%（相当于当年年均下降 20%）	20.86%	13,832.05	-10.75%	-30.83%
每季度下降 6%（相当于当年年均下降 15%）	20.17%	13,532.90	-11.44%	-32.33%
每季度下降 4%（相当于当年年均下降 10%）	19.65%	13,369.70	-11.96%	-33.15%
测算基础	18.18%	12,635.46	-13.43%	-36.82%
每季度上升 4%（相当于当年年均上涨 10%）	16.77%	11,901.22	-14.84%	-40.49%
每季度上升 6%（相当于当年年均上涨 15%）	16.33%	11,738.02	-15.28%	-41.30%
每季度上升 8%（相当于当年年均上涨 20%）	15.74%	11,438.87	-15.87%	-42.80%

注：除同步调价外，其他假设与测算方式一一致

2021 年铝型棒材价格大幅上涨，全年平均价格处于历史高位（目前 A00 铝价已处于近二十年高位）。上述两种测算方式中的最后一种情形，是在 2021 年铝价高位的基础上，连续四个季度每个季度再上涨 8%。在此极端情况下，公司依然能维持一定的盈利能力。

综上所述，公司已与大部分主要客户达成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。有关原材料价格上涨风险和业绩下滑分析风险，发行人已经在招股书“重大事项提示”和“第四节风险因素”中进行了重点提示。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、查阅汽车行业研究报告，了解全球及中国汽车行业发展动态及趋势；
- 2、获取发行人收入成本明细表，分析 2020 年以来营业收入、净利润及主营业务毛利率数据，了解相关指标下降的主要原因；访谈发行人主要销售业务负责人和财务负责人，了解发行人的主要应对措施；
- 3、分析发行人主要原材料铝型棒材采购价格走势，了解政府稳定大宗商品的政策措施，了解全球汽车行业芯片短缺情况，分析发行人经营业绩下降趋势是否持续以及对发行人经营业绩稳定性的影响；
- 4、获取发行人 2020 和 2021 年度收入成本明细表以及采购明细表，分析 2021 年前五大

客户及供应商的变动情况；分析 2021 年度主要产品售价、原材料采购价格变动情况；访谈公司财务部门负责人，分析 2021 年发行人营业收入增长而净利润大幅下降的原因及合理性；

5、获取发行人 2022 年 1-3 月审阅数据、2022 年 4-6 月的经营业绩数据，分析主要产品毛利率与上年变动情况及原因，分析影响经营业绩和毛利率的不利影响因素以及是否存在持续下滑趋势；

6、访谈公司销售负责人关于 2021 年新签订单价格约定机制、与主要客户的调价机制协商等情况，获取公司同主要客户协商调价的沟通材料，查阅同主要客户签署的销售合同；

7、获取公司收入成本明细表和铝型棒材采购信息，了解产品销售单价和主要原材料价格走势情况；

8、获取收入成本明细表、生产成本明细表，结合主要客户原材料调价机制测算原材料价格变动对公司主营业务毛利率及主营业务毛利额的影响。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、2020 年度主营业务毛利率相较于去年有所下滑，主要原因系公司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以及因新收入准则实施将运输及仓储费调整到公司成本；2021 年度净利润和主营业务毛利率相较于去年有较大幅度下滑，主要原因系原材料铝型棒材采购成本大幅上涨及人力成本上升等因素影响。目前公司已经采取与客户协商调价、强化精益化、加强新客户开发等多手段降低相关不利影响。截至本回复出具日，原材料上涨趋势已经有所缓解，新冠疫情对汽车行业的冲击也在逐步得以恢复，发行人经营稳定性亦将逐步恢复；

2、目前公司经营业绩主要受到大宗商品铝型棒材采购价格持续上涨和全球汽车行业“缺芯”影响，公司目前已经与主要客户就材料上涨达成调价机制，预计将有效缓解原材料价格上涨带来的成本压力，原材料上涨带来的经营业绩下滑预计将有所缓解；随着政府采取多项举措稳定大宗商品价格，以及各地产能复苏，预计铝价上涨趋势将得到缓解；随着芯片产能逐步恢复，未来汽车行业“缺芯”状况也将得到改善。环比来看，2022 年一季度，公司毛利率和扣非净利润较 2021 年四季度（未经审计）已有所提高。同时，公司持续丰富客户结构，积极开拓新能源领域产品业务，逐步拓展盈利增长点；

3、公司已与大部分主要客户达成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。

问题 2. 关于业务发展及境外收入

申请文件及问询回复显示：

（1）发行人所处行业下游客户较为集中，与搭载涡轮增压器的汽车行业发展密切相关。发行人主要产品为汽车轻量化领域铝合金零部件，下游客户为涡轮增压器生产厂商，应用于传统燃油汽车厂商，以及新能源汽车客户。

（2）报告期各期，发行人境外销售收入分别为 18,131.27 万元、26,295.86 万元、23,829.50 万元和 17,174.44 万元，占同期主营业务收入的比例分别为 33.74%、40.68%、37.67% 和 49.13%。

请发行人：

（1）结合新能源汽车对传统燃油车替代情况、新能源汽车市场渗透率等，说明发行人新产品技术开发和市场拓展风险，对发行人未来业务发展的影响。

（2）说明报告期境外收入占同期主营业务收入的比例增长的原因；结合境外终端市场受新能源汽车发展趋势的影响情况等，说明境外收入占比增长是否可持续。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、【反馈意见问题 2 第（1）点】结合新能源汽车对传统燃油车替代情况、新能源汽车市场渗透率等，说明发行人新产品技术开发和市场拓展风险，对发行人未来业务发展的影响。

（一）新能源汽车对传统燃油车替代情况、新能源汽车市场渗透率情况

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%。根据国泰君安证券股份有限公司研究报告显示，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%。

根据中国汽车工业协会数据，2021 年全年，国内新能源汽车销量为 352.1 万辆，同比增长 157.5%，其中，纯电动汽车销量为 273.4 万辆，同比增长 173.5%；插电式混合动力汽车销量为 60 万辆，同比增长 143.2%。新能源乘用车国内零售渗透率为 15.53%，同比提升 9.34 个百分点；新能源商用车渗透率为 3.88%，同比提升 1.35 个百分点。

从新能源汽车 2021 年销量及渗透率情况看，呈现几个明显特征：（1）2021 年全球新能源车销售结构中，纯电动车型占比与混插车型大概为 7：3，而欧洲市场中，纯电车型占比约为 53%，混插和纯电车型较为均衡；（2）从区域看，欧洲的新能源车渗透率最高，但增长最快的为中国，美国渗透率仍然较低，仅为 4.3%；（3）全球销量最大的中国市场中，销售增长最快的为成本较低 A00 车型。中国乘用车协会数据显示，A00 级轿车 2021 年总销量约为

89.9 万辆，同比增长 199.6%，A00 级纯电轿车在 2021 年我国新能源车销量中占比 30.1%，是最大的单一细分品类。A00 级车的售价普遍在 5 万~7 万元之间，而国内新能源汽车销量冠军五菱宏光 MINI EV 等纯电车型将其价位拉到 3 万元左右。超低的购车门槛使 A00 级纯电车型快速崛起，也使得新能源汽车销售存在较大的结构化差异。

（二）说明发行人新产品技术开发和市场拓展风险，对发行人未来业务发展的影响

虽然全球新能源汽车发展较快，且渗透率也在持续提高，但基于续航里程、充电配套设施完善及用户习惯等原因，预计在未来较长一段时间里，新能源车与配置涡轮增压器汽车仍将长期共存，具体分析如下：

1、新能源汽车与传统燃油车将呈现长期共存的局面

近年来，新能源汽车市场的快速崛起，但相比传统燃油车的巨大保有量，全球新能源汽车市场仍处于发展早期。同时由于新能源汽车与燃油车相比，在续航里程、电池成本、充电速度及安全性等上仍存在较多瓶颈，电池、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，因此在我国新能源汽车战略中，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、续航里程长、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。

另外，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，也可搭载涡轮增压器；纯电动汽车仅采用电池作为储能动力源，目前汽车销售主要系纯电为主，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。从 2021 年全球销售数据看，纯电动车和混插车型销售占比约为 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《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%。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。报告期内，公司为混合动力新能源车提供精密压气机壳组件产品，已获得多个应用于下游混合动力汽车的涡轮增压器项目，截至 2022 年 6 月底，相关项目的定点信金额已经超过 7.8 亿元（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）。



2、节能减排政策趋势下涡轮增压车型市场渗透率提升

虽然随着新能源汽车的快速发展，传统燃油车的发展速度有所放缓，但在节能减排的大趋势下，涡轮增压车型市场渗透率将有所提升，有利于公司产品的下游市场规模的扩大。

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，预计至 2026 将增加至 5,500 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 Markit 预测，2021 年至 2026 年之间，全球将诞生超过 3.14 亿辆搭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将逐步提高。

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，2018 年-2021 年 1-6 月，国内涡轮增压车型销量分别为 757.68 万辆、881.37 万辆、913.79 万辆和 442.47 万辆，市场占有率分别为 26.98%、34.20%、36.10% 和 34.33%，涡轮增压车型销量及渗透率呈上升态势。同时，根据霍尼韦尔发布的《全球涡轮增压市场预测》报告，2021 年全球新销售车辆中将有 48% 采用涡轮增压技术，我国涡轮增压发动机渗透率还有较大提升空间。未来五年，我国涡轮增压汽车将作为全球涡轮增压汽车市场的主要推动力，有望保持高速增长态势。

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%。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将比例更高于内燃机车型：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。

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，2018 年-2021 年 1-6 月，国内涡轮增压车型销量分别为 757.68 万辆、881.37 万辆、913.79 万辆和 442.47 万辆，市场占有率分别为 26.98%、34.20%、36.10%和 34.33%，涡轮增压车型销量及渗透率呈上升态势。同时，根据霍尼韦尔发布的《全球涡轮增压市场预测》报告，2021 年全球新销售车辆中将有 48%采用涡轮增压技术，我国涡轮增压发动机渗透率还有较大提升空间。未来五年，我国涡轮增压汽车将作为全球涡轮增压汽车市场的主要推动力，有望保持高速增长态势。

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1、中国涡轮增压市场概况			
中国汽车产量（万辆）	2,523.00	2,572.00	2,781.00
中国涡轮增压渗透率	55%	50%	40%
中国涡轮增压器需求（万件）	1,387.65	1,286.00	1,112.40
公司在中国精密压气机壳组件销量（万件）	470.31	462.36	432.41
对该市场直接销售占其总需求量的比例 ^{注2}	33.89%	35.95%	38.87%
2、西欧涡轮增压市场概况			
西欧汽车产量（万辆）	1,019.00	1,336.00	1,374.00
西欧涡轮增压渗透率	80%	79%	77%
西欧涡轮增压器需求（万件）	815.00	1,056.00	1,058.00
公司在西欧精密压气机壳组件销量（万件）	145.28	173.47	110.00
对该市场直接销售占其总需求量的比例 ^{注2}	17.83%	16.43%	10.40%
3、其他地区涡轮增压市场概况			
其他地区汽车产量（万辆）	4,221.00	5,270.00	5,415.00
其他地区涡轮增压渗透率	40%	38%	36%
其他地区涡轮增压器需求（万件）	1,688.00	2,003.00	1,950.00
公司在其他地区精密压气机壳组件销量（万件）	68.26	49.51	39.67
对该市场直接销售占其总需求量的比例 ^{注2}	4.04%	2.47%	2.03%

注 1: Marklines, OICA, 东北证券研究报告;

注 2: 对该市场直接销售占其总需求量的比例=公司对该地区客户的精密压气机壳销量/该地区涡轮增压器需求。

根据 Marklines、OICA、东北证券等研究数据估计，中国、西欧和其他地区（含美国）涡轮增压渗透率在逐步提升，特别在中国、其他国家地区还存在较大的提升空间。

3、公司精密压气机壳组件订单较为饱和

2021 年以来，公司已获取的部分主要新项目具体如下：

客户名称	项目名称	合同标的	金额（万元）	项目获取时间	预计量产时间
盖瑞特	Daimler M252		30,202.27	2021 年 7 月	2025 年量产

客户名称	项目名称	合同标的	金额（万元）	项目获取时间	预计量产时间
	WP10.5、11H、13H	精密压气机壳组件	12,039.76	2021年2月	2021年量产
	Dyno		3,781.64	2021年1月	2022年量产
	Audi E-Turbo		985.94	2021年6月	2024年量产
	Perkins 3.3l		482.23	2021年3月	2021年量产
伊顿康明斯	变速箱壳体业务	精密零部件	17,992.30	2021年5月	2021年底量产
伊顿工业集团	HDEV 变速箱部件		23,802.41	2021年8月	2023年量产
博马科技	VW EA211 EVO 1.5l 118KW CN	精密压气机壳组件	12,170.32	2021年5月	2024年量产
博格华纳（韩国）	Theta3 LPDi		7,385.40	2021年2月	2024年量产
I 长春富奥石川岛	Audi Evo5 LK1 MLB CN		11,460.00	2021年2月	2024年量产
I 长春富奥石川岛	Audi Evo5 LK1 MLB EU		6,349.92	2021年3月	2024年量产
I 石川岛（日本）	RHF4		3,693.85	2021年4月	2021年量产
上海菱重	FAW UC01 120KW		793.19	2021年5月	2023年量产
合计	-	-	131,139.23	-	-

注：表格中所列各项目名称金额系根据项目定点信中产品单价以及未来需求量所测算之金额

由上表可知，截至 2021 年，公司精密压气机壳组件和非压壳类精密零部件已获取主要客户的项目定点信，未来几年将陆续进入量产阶段，下游市场需求较为充足，配置涡轮增压器的订单需求仍然在增加。

2022 年 1-6 月，发行人新获取主要客户项目定点信金额合计 30,189.28 万元，未来储备订单较为充足。

虽然新能源纯电动汽车发展将对现有涡轮增压器及其零部件行业带来不利影响，但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将较长一段时间里将长期保持共存。关于发行人面临新能源纯电动汽车发展的挑战，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、技术风险”就新产品开发风险作出提示

发行人已在招股说明书“重大事项提示”及“第四节 风险因素”之“二、市场风险”就市场竞争与开拓风险作补充提示。

综上所述，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将较长一段时间里将保持长期共存。同时，发行人亦在新能源汽车领域全方面加大资源投入，利用原有客户资源优势和核心技术优势，开发新客户并陆续取得了一定数量的新业务项目定点信，相关产线也正在

逐步建立。鉴于上述因素，在新能源车对传统燃油车的替代的背景下，发行人现有业务与未来业务布局仍具有良好的市场发展前景，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。

二、【反馈意见问题 2 第（2）点】说明报告期境外收入占同期主营业务收入的比例增长的原因；结合境外终端市场受新能源汽车发展趋势的影响情况等，说明境外收入占比增长是否可持续。

（一）报告期境外收入占同期主营业务收入的比例增长的原因

2019 年度至 2022 年 1-6 月，发行人境外销售收入分别为 26,295.86 万元、23,829.50 万元、33,481.64 万元和 21,507.42 万元，占同期主营业务收入的比例分别为 40.68%、37.67%、50.64% 和 62.45%，具体如下：

客户名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
盖瑞特及其控制的企业	8,296.35	26.94%	13,071.43	13.03%	11,564.12	-9.45%	12,770.43
康明斯及其控制的企业	5,774.23	32.32%	8,727.91	39.77%	6,244.62	-23.27%	8,138.15
博马科技及其控制的企业	4,456.29	64.72%	5,410.86	76.22%	3,070.55	-19.90%	3,833.33
博格华纳及其控制的企业	1,665.97	-26.58%	4,538.37	113.10%	2,129.71	73.55%	1,227.11
其他客户	1,314.58	51.71%	1,733.07	111.22%	820.50	151.04%	326.84
外销收入合计	21,507.42	28.47%	33,481.64	40.51%	23,829.50	-9.38%	26,295.86
内销收入	12,929.38	-20.78%	32,641.45	-17.21%	39,428.22	2.84%	38,339.00
主营业务收入	34,436.80	4.16%	66,123.09	4.53%	63,257.72	-2.13%	64,634.87

注：2022 年 1-6 月增长率已年化。

公司主要客户为盖瑞特、康明斯、博马科技、博格华纳、上海菱重等跨国集团，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全面量产所致，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由于 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所致，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、2022 年 1-6 月发行人境外销售收入增长率及占同期主营业务收入的均出现大幅增长，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使本期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使销售额及增长率大幅增长。同

期，国内市场受上海菱重、石川岛播磨等客户部分项目量产进入尾声，需求量有所下降使内销收入总体略有下滑。

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主要是由于发行人储备境内外市场的项目量产阶段存在差异，其中自 2018 年起，发行人境外市场量产项目数量逐步增加所致。

（二）结合境外终端市场受新能源汽车发展趋势的影响情况等，说明境外收入占比增长是否可持续

1、境外新能源汽车市场增速迅速，但相较涡轮增压器市场渗透率低

纵观全球新能源汽车发展趋势，自 2018 年起开启高速增长通道，境外新能源汽车销量从 2018 年的 76.20 万台，逐步增长到 2021 年度的 297.90 万台，复合增长率 57.53%，增速较快，但其市场渗透率相较涡轮增压器市场明显偏低，具体如下：

单位：万辆

类别	项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度
		数量	增长率	数量	增长率	数量	增长率	数量
新能源汽车	全球销量	650.00	100.62%	324.00	43.36%	226.00	11.99%	201.80
	中国销量	352.10	157.76%	136.60	13.27%	120.60	-3.98%	125.60
	境外销量	297.90	58.96%	187.40	77.80%	105.40	38.32%	76.20
	境外新能源汽车渗透率	5.61%	-	3.58%	-	1.60%	-	1.12%
境外汽车总产量		5,314.00		5,240.00		6,606.00		6,789.00
涡轮增压器市场	涡轮增压器需求量	-	-	3,890.65	-	4,345.00	-	4,120.40
	涡轮增压器渗透率	-	-	47.77%	-	46.31%	-	44.31%
	其中：西欧涡轮增压器需求量	-	-	815.00		1,056.00		1,058.00
	西欧涡轮增压器渗透率	-	-	80.00%		79.00%		77.00%

数据来源：中国汽车工业协会，国泰君安研究报告，Marklines 统计报告。

从中国汽车工业协会数据统计来看，2021 年中国汽车新能源产销量双双突破 350 万辆，销售连续 7 年位居全球第一，中国市场已逐步领跑全球新能源汽车，欧美等主要新能源汽车市场增速及其市场渗透率预计短期内无法达到涡轮增压器在境外汽车市场的渗透率。

另外，从境外涡轮增压器渗透率较高的西欧来看，其涡轮增压器市场渗透率自 2018 年至 2020 年分别为 77%、79%、80%，渗透率高且渗透率持续提高，若以此为参照，境外涡轮增压器仍存在较大的市场空间。欧洲市场，新能源汽车中混动车型占比接近一半，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%，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。另外，从盖瑞特 2021

年年报引用的 IHS Markit, Gormezano and Partners 及 Power Systems Research 机构预测，全球涡轮增压器需求量将从 2021 年的 4,400 万台增长至 2026 年的 5,500 万台。

综上所述，境外新能源汽车市场渗透率短期内难以对涡轮增压器市场渗透率造成重大影响，境外涡轮增压器仍存在较大的市场空间。

2、发行人积极布局新能源汽车市场，新能源汽车相关产品已取得一定的进展

公司基于多年积累的客户基础和工艺技术优势，开始积极布局基于铝合金为原材料的变速箱（减速器）壳体、氢燃料电池关键零部件等其他汽车零部件产品，且已经取得一定进展。发行人向新能源汽车精密零部件领域的拓展有利于提升公司加快布局新能源汽车产业链，有利于丰富公司汽车轻量化产品的结构，顺应汽车行业发展趋势，提升公司在汽车产业链中的竞争力，从而有利于发行人未来营业收入的持续增长。

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及非压壳类新产品相关项目，包括：与伊顿康明斯合作 AMT 变速箱壳体项目、与伊顿工业集团合作电动车变速箱（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。公司根据项目定点信中产品单价以及未来需求量测算，截止 2022 年 6 月底，公司新能源车业务领域的在手定点信金额超过 10 亿元。同时，在非压壳新产品领域，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 6 月底，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。上述定点项目将在未来陆续进入量产。

3、发行人未来境外市场在手项目充足，为发行人境外市场销售收入占比持续增长提供有力支持

发行人自 2019 年至 2022 年 1-6 月，发行人境外销售收入占比分别为 40.68%、37.67%、50.64%和 62.45%，除 2020 年上半年受新冠疫情影响，境外销售占比略有下降外，境外销售收入占比逐年提升，主要取决于发行人的市场布局以及境外已储备新项目的量产爬坡放量。

从汽车零部件行业来看，项目周期通常要经过竞标、论证、试制、定点、小批量生产、量产等环节，周期一般长达 5-7 年。根据发行人统计的在手项目统计，自 2022 年至 2024 年未来三年，年预测需求量分别为 384 万件、426 万件、448 万件，预计可实现销售额 4.46 亿元、4.90 亿元、4.89 亿元，订单量充足，为发行人境外市场销售收入的持续增长提供了有力的支持，具体客户情况及预计可量产数量及量产年度等情况如下：

集团	量产年度	数据来源	预计可量产数量（万件）			预计销售额（万元）		
			2022 年	2023 年	2024 年	2022 年	2023 年	2024 年
盖瑞特	2022 年以前	中短期需求预测量	124	110	28	11,900	11,200	3,600
	2022 年	项目定点信及中短期需求预测量	74	97	149	9,800	13,000	17,300

集团	量产年度	数据来源	预计可量产数量（万件）			预计销售额（万元）		
			2022 年	2023 年	2024 年	2022 年	2023 年	2024 年
	2023 年	项目定点信		2	7		300	1,000
	2024 年	项目定点信			1			100
	小计		198	209	185	21,700	24,500	22,000
博马科技	2022 年以前	中短期需求预测量	69	92	71	7,400	8,100	5,900
	2022 年	项目定点信及中短期需求预测量		2	13		100	900
	小计		69	94	84	7,400	8,200	6,800
康明斯	2022 年以前	中短期需求预测量	37	38	37	6,200	6,500	5,900
	2024 年	项目定点信			2			500
	小计		37	38	39	6,200	6,500	6,400
博格华纳	2022 年以前	中短期需求预测量	45	41	56	5,600	4,500	6,100
	2022 年	项目定点信及中短期需求预测量	2	1		300	100	
	2023 年	项目定点信		1	7		100	900
	2024 年	项目定点信			33			1,500
	小计		47	43	96	5,900	4,700	8,500
大陆集团	2022 年以前	中短期需求预测量	14	23	25	1,700	2,700	2,900
	小计		14	23	25	1,700	2,700	2,900
石川岛	2022 年以前	中短期需求预测量	7	4		700	600	
	2022 年	项目定点信及中短期需求预测量	8	7	8	600	600	600
	2023 年	项目定点信		6	9		1,000	1,500
	小计		15	17	17	1,300	2,200	2,100
瑞美	2022 年以前	中短期需求预测量	4	2	2	400	200	200
	小计		4	2	2	400	200	200
合计			384	426	448	44,600	49,000	48,900

注：1、以上测算中预计可量产数量均已综合考虑历史交付情况；

2、以上测算未考虑年降及汇率影响。

三、核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、查询《上市公司行业分类指引》（2012 年修订）、《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）、《产业结构调整指导目录（2019 年本）》等汽车零部件有关产业政策和标准，获取汽车零部件行业的研究报告，了解发行人所处行业的市场需求以及发展趋势，对公司所处行业情况进行判断和分析；

2、查询同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开披露资料，通过多维度与发行人进行对比分析；

3、对公司高级管理人员进行访谈、生产线实地走访，了解发行人与客户的合作历史，公司的创新、创造、创意的生产经营特点及成长性等情况；

4、了解发行人核心技术形成来源、过程、参与的研发人员情况，核心技术的关键体现、先进性，相较于竞争对手的技术先进性；

5、获取发行人研发费用明细表，取得研发项目清单；

6、获取发行人 2021 年的主要新项目定点信，了解相关产品的基本情况；

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、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还比较低，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将较长一段时间里将保持长期共存。中国市场的涡轮增压器车型渗透率较低，涡轮增压器相关配套市场仍有较大的发展空间。公司目前新能源混动车型压气机壳产品在手订单和非压气机壳产品在手订单较为饱和，未来亦将持续支持业务发展。同时，发行人已在招股说明书“重大事项提示”及“第四节 风险因素”之就新产品技术开发和市场拓展风险进行了风险提示；

2、发行人境外销售收入占同期销售收入的比例呈波动上升趋势，主要是由于海外市场定点项目全面量产所致；境外新能源汽车近年来增长迅速，但总体在境外汽车市场的渗透率较低，短期内难以对涡轮增压器市场渗透率造成重大影响，且发行人境外项目储备及订单需求量充足，亦包括新能源汽车相关的项目储备，因此，发行人境外收入增长的可持续性较强。

专此说明，请予察核。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：

赵焕琪



中国注册会计师：

杨浩峰



二〇二二年九月二十七日



统一社会信用代码
91110108590676050Q

营业执照

(副本)
(7-1)



名称 大华会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

出资人 梁春、杨建

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；办理企业合并、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；法律、法规规定的其他业务；无（市场主体依法自主选择经营范围，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

出资额 2720万元

成立日期 2012年02月09日

主要经营场所 北京市海淀区西四环中路16号院7号楼1101

本证件仅用于业务报告专用，复印无效。

登记机关



国家企业信用信息公示系统网址：
<http://www.gsxt.gov.cn>

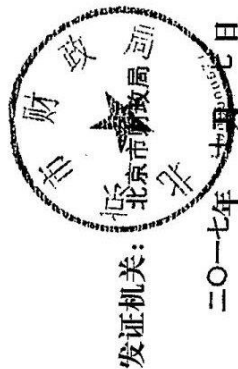
市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过
国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

证书序号: 00000093

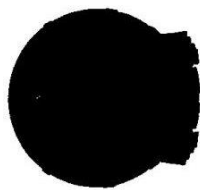
说明

- 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: 北京市财政局
二〇一七年十一月七日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所 执业证书



名称: 大华会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 梁春

主任会计师:

经营场所: 北京市海淀区西四环中路16号院7号楼12层

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11010148

批准执业文号: 京财会许可[2011]0101号

批准执业日期: 2011年11月03日

此件仅用于业务报告专用, 复印无效。

姓名: 赵媛琪
Full name: 赵媛琪
Sex: 男
出生日期: 1972-02-06
Date of birth: 1972-02-06
工作单位: 江苏公证会计师事务所
Working unit: 江苏公证会计师事务所
身份证号码: 20105720200141
Identity card No.: 20105720200141



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经验合格
This certificate is valid for this renewal

赵媛琪(320200010019)
您已通过2021年年检
江苏省注册会计师协会

2020年1月1日



证书编号: 320200010019
No. of Certificate: 320200010019

批准注册协会: 江苏省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs: 江苏省注册会计师协会

发证日期: 1998年10月13日
Date of Issuance: 1998/10/13

2007年4月30日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

三信会计师事务所
JICPA
转所专用章
2020年3月9日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

大信会计师事务所
JICPA
转所专用章
2020年3月9日

姓名 杨浩峰
Full name
性别 男
Sex
出生日期 1985-08-12
Date of birth
工作单位 无锡分所
Working unit
身份证号码 320283198509126937
Identity card No.



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

杨浩峰(310000061167)
您已通过2021年年检
江苏省注册会计师协会



注册会计师工作单位变更事项登记 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调入
Agree the holder to be transferred to



事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
2019年 11月 14日

同意调入
Agree the holder to be transferred to



事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
2019年 11月 14日

证书编号: 310000061167
No. of Certificate

批准注册协会: 江苏省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2016年 07月 31日
Date of Issuance /y /m /d