

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
的第二轮审核问询函中有关财务事项的说明

大华核字[2022]0012720 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
的第二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二轮 审核问询函中有关财务事项的说明	1-63

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮 审核问询函中有关财务事项的说明

大华核字[2022]0012720 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二轮审核问询函》（审核函[2021]011315 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 2. 关于关联方和财务规范性

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期内，发行人与供应商兰泰铝业存在较大金额的转贷。兰泰铝业于 2019 年注销并以注册地位于无锡的云鼎铝业承接相关业务。

（2）发行人曾于 2011 年-2017 年期间为无锡瑞盛代持无锡农商行的股份。无锡瑞盛的股东为张瑞庆、张盛，首轮问询回复未说明二人的基本情况。此外，首轮问询回复显示发行人于 2003 年成为无锡农商行的股东，与发行人 2005 年成立的时间存在矛盾。

（3）报告期内，中介机构对发行人及其子公司等按单笔 100 万元重要性水平进行逐笔核查，且未说明核查覆盖比例。

请发行人：

（1）说明兰泰铝业、云鼎铝业的基本情况，包括股权结构、历史沿革、主营业务、主要人员及主要财务数据情况，云鼎铝业承接兰泰铝业相关业务的具体情况，报告期内与发行人交易情况及定价公允性；云鼎铝业及其关联方与发行人及其实际控制人、董监高、主

要员工等关系密切人员是否存在关联关系、股权代持或其他利益安排，是否存在未披露的资金或业务往来。

（2）说明无锡瑞盛及其股东的基本情况，上述主体投资或控制的企业情况；报告期内上述主体与发行人及其实际控制人等关系密切人员是否存在关联关系、股权代持或其他利益安排，是否存在未披露的资金或业务往来。

（3）说明发行人曾代持上市公司无锡农商行的股份，是否违反当时金融监管或发行上市审核相关规定，是否构成利益输送或存在其他未披露利益安排；结合上述情况，说明发行人及其实际控制人是否存在被处罚的风险，是否存在其他持有大额金融资产或违反金融监管规定的情形。

（4）说明“发行人于 2003 年成为无锡农商行的股东”与发行人 2005 年成立的时间是否矛盾及原因。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

请保荐人、申报会计师说明对相关主体资金流水核查的金额和占比，并对发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确意见。

回复：

说明对相关主体资金流水核查的金额和占比，并对发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确意见。

（一）对相关主体资金流水核查的金额和占比

我们结合报告期内发行人的业务体量、营业收入、销售采购模式等情况，在综合分析的基础上，确定发行人及其子公司资金流入核查的重要性水平为 100 万元，资金流出核查的重要性水平为 40 万元；此外，对于虽未达前述标准但金额相对较大，且系与关联方往来的资金流水也纳入核查范围。我们对发行人及其子公司的银行账户资金流水核查情况具体如下：

单位：万元

核查对象		锡南科技	卡斯汀
核查账户数量（个）		25	2
流入核查的重要性水平		100.00	100.00
流出核查的重要性水平		40.00	40.00
核查的资金流水数量（笔）	2022 年 1-6 月	347	
	2021 年度	724	-
	2020 年度	632	33
	2019 年度	681	108

核查对象		锡南科技	卡斯汀
核查金额（资金流入）	2022 年 1-6 月	39,527.88	-
	2021 年度	82,027.51	-
	2020 年度	87,162.34	1,500.00
	2019 年度	92,850.09	12,500.00
核查比例（资金流入）	2022 年 1-6 月	85.39%	-
	2021 年度	84.66%	-
	2020 年度	89.85%	99.92%
	2019 年度	90.06%	99.98%
核查金额（资金流出）	2022 年 1-6 月	38,800.41	-
	2021 年度	81,359.10	-
	2020 年度	79,036.33	4,695.00
	2019 年度	81,003.81	11,722.39
核查比例（资金流出）	2022 年 1-6 月	82.75%	-
	2021 年度	84.83%	-
	2020 年度	82.60%	99.44%
	2019 年度	80.37%	99.40%

注 1：资金流水核查金额统计口径和对应的核查比例中所采用当期借贷方发生总额统计口径均剔除了内部购销、内部账户互转等流水金额。

注 2：卡斯汀 2021 年资金流入金额和资金流出金额分别为 0.07 万元和 2.53 万元，2022 年 1-6 月资金流入金额和资金流出金额分别合计为 40.62 万元和 32.40 万元，金额极小，远低于 100 万和 40 万的重要性水平。

如上表所示，我们对发行人及子公司各报告期的资金流入和流出的核查比例均高于 80%，覆盖比例较高。我们已按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求对发行人、控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员及其关系密切人员等开立的银行账户资金流水进行核查，发行人报告期不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

（二）对发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确意见

我们针对《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 25 所列的财务内控不规范情形逐条进行了针对性的核查：报告期内，发行人存在通过供应商兰泰铝业和子公司进行转贷，以及与实际控制人及关键管理人员进行资金拆借的内控不规范情形，发行人已积极采取相应措施进行整改，转贷事项已于 2020 年底前整改到位并再未发生该情况，资金拆借款项已于 2019 年底前全部归还且再未发生。

针对转贷事项，发行人通过转贷取得的借款均已按照合同约定按期还本付息，当期已全部偿还完毕，未发生逾期还款或其他违约的情形，未造成贷款银行资金损失，并已取得相关银行出具的资信证明。此外，发行人已依照相关法律、法规，建立健全了法人治理结

构，完善了《资金控制管理制度》，以进一步加强发行人在资金管理、融资管理等方面的内部控制力度与规范运作程度，并明确规定“严禁通过供应商或分子公司等第三方转贷取得银行贷款，以及为客户等第三方提供银行贷款资金走账通道”。

针对资金拆借事项，发行人制定完善了《资金控制管理制度》《关联交易决策制度》《防范控股股东及其他关联方资金占用管理制度》等一系列内控制度，对公司关联交易的审批权限以及关联股东及董事回避表决、防范关联方资金占用等事项作出了明确规定，前述内控制度健全并得到有效执行；发行人实际控制人李忠良、李明杰以及徐晴、沈国林亦分别出具了《关于避免关联方资金占用的承诺》。

综上，发行人报告期内不存在其他财务内控不规范的情形。发行人会计基础规范，财务报表的编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）核查包括发行人及其实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高管、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水，确认其是否存在异常；

（2）对发行人资金管理执行穿行测试，确认发行人现行资金管理相关内部控制制度健全有效，发行人按照制度执行，不存在较大缺陷；

（3）获取发行人账面银行账户明细表，并与已开立银行结算账户清单核对一致，不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，发行人银行开户情况与现有业务相匹配；

（4）核查发行人银行流水，查看是否存在大额或频繁取现的情形，分析取现后现金支出金额和对象是否合理；

（5）获取发行人主要关联自然人资金流水，查看其是否存在大额异常取现、大额异常支付等情形，了解该等情形是否表明存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形；

（6）查看发行人银行流水，核查是否存在购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形；

（7）对相关个人账户是否与发行人客户、供应商及其股东、主要管理人员等关联方存在交易情况进行核查，将相关账户的交易对手方与发行人客户、供应商及其股东、主要管理人员等关联方名称进行比对；

(8) 获取发行人采购合同、验收入库单据、采购发票、付款单据等资料，对发行人采购循环执行穿行测试和内控测试程序，测试发行人采购内部控制的运行有效性；

(9) 检查与客户签订的合同、订货单、销售出库单据、销售发票、领用结算单据或签收单据、回款单据等支持性单据，对发行人的销售与收款内部控制循环进行了解并执行穿行测试和控制测试，测试发行人销售与收款内部控制的运行有效性；

(10) 对主要供应商、客户执行访谈程序，获取主要供应商、客户不存在与发行人及发行人的主要股东、董监高存在关联关系，不存在体外支付销售款项及不存在为发行人承担成本费用的声明。

2、核查意见

经核查，我们认为：

发行人已严格按照《公司章程》《现金交易管理制度》《资金控制管理制度》《防范控股股东及其他关联方资金占用管理制度》等相关规定，对发行人的资金营运、款项收支等活动进行严格规范的管理，报告期内发行人内部控制健全有效、不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

问题 3. 关于厂房搬迁

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 2020 年 2 月，发行人与街道办事处签订《非住宅房屋补偿协议书》，约定将发行人南泉厂区的建筑物予以拆迁，街道办事处向发行人支付房屋拆迁补偿款，发行人应于 2021 年 12 月 30 日前搬迁完毕。发行人南泉厂区建筑面积共计 12,474.45 平方米，目前发行人南泉厂区的产能已完成搬迁。

(2) 发行人本次募投项目包括 2 项技改项目和 1 项新建项目，均不涉及新增用地，其中 2 项技改项目无需办理环评审批手续。

请发行人：

(1) 结合厂房搬迁导致的厂房、设备、生产线等变化情况，量化说明搬迁对发行人生产经营和主要产品产能产量的影响。

(2) 结合募投项目用地及发行人厂房搬迁进展情况，说明发行人现有厂房是否足以支撑本次募投项目实施，相关厂房及用地是否均已履行消防、安全、环保等备案或许可，发行人是否存在厂房（用地）紧张等相关风险。

(3) 说明上述搬迁事项是否为政府公共利益性质搬迁；如是，请说明收到搬迁补偿款相关会计处理是否符合《企业会计准则解释第 3 号》第四项的要求；如不适用，请说明理由。

请保荐人、申报会计师对问题（1）、（3）发表明确意见，请保荐人、发行人律师对问

题（2）发表明确意见。

回复：

一、【反馈意见问题 3 第（1）点】结合厂房搬迁导致的厂房、设备、生产线等变化情况，量化说明搬迁对发行人生产经营和主要产品产能产量的影响。

（一）厂房、设备、生产线变化情况

随着生产规模扩大，为寻求更好的生产场所也便利集约化管理，发行人于 2018 年开始在无锡市滨湖区新建冬青路厂区，并将南泉厂产能搬迁至冬青路厂区，主要搬迁工作从 2020 年底开始，于 2021 年 5 月底完成。

1、产能产量的变化情况

报告期内，发行人主营业务产品精密压气机壳组件在各厂区的产能及产量情况如下：

单位：万件

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产能	433.00	820.00	770.00	725.00
产能构成-南泉路厂区	-	-	187.82	187.82
产能构成-合欢西路厂区	221.29	473.21	537.18	537.18
产能构成-冬青路厂区	211.71	346.79	45.00	
产量	332.51	661.25	698.01	715.28

2021 年末，发行人南泉路厂区产能均已搬迁至冬青路厂区，冬青路厂区为 2018 年新建厂区，具备更大的厂房面积、更先进的设备与生产线，拥有更好的生产条件。产能搬迁后，发行人年产能达到 820.00 万件精密压气机壳组件，超过 2020 年末搬迁前的产能规模。

2、厂房面积变化情况

报告期期末，南泉厂区、冬青路厂区土地或房产面积占发行人全部土地或房产面积的比例如下：

单位：平方米

事项	面积	占比
土地使用权情况		
土地使用权面积	95,949.41	100.00%
其中南泉厂区 ^{注1}	13,660.00	14.24%
其中冬青路厂区	39,996.70	41.69%
房屋建筑物面积情况		
房屋面积 ^{注2}	79,018.02	100.00%
其中南泉厂区	12,474.45	15.79%
其中冬青路厂区	42,032.60	53.19%

注 1：南泉厂区为租赁集体地，无自有土地使用权，南泉厂区土地使用权面积指租赁面积

注 2：发行人房屋面积含南泉厂区无证房屋面积

考虑南泉厂区所在地区的规划变化，为减少对未来业务发展的影响，发行人在无锡市滨湖区胡埭工业园冬青路取得国有土地使用权并新建厂房（冬青路厂区土地面积 39,996.70 平方米，全部为自有土地），该厂区厂房面积远大于原南泉路厂，而且方便与合欢西路厂区进行集约化管理。同时，发行人引进了先进设备并进行整体更为合理的规划，生产能力能够覆盖南泉厂区产能。搬迁后，发行人具备更优秀的产能扩张条件，有利于发行人未来业务的长远发展。

3、设备、生产线等固定资产变化情况

2021 年末及 2020 年末，发行人机器设备情况如下：

单位：万元

项目	生产设备		
	原值	累计折旧	净值
2022 年 6 月末	40,687.94	17,238.54	23,449.40
2021 年末	39,558.30	15,601.55	23,956.75
2020 年末	36,436.09	13,216.60	23,219.49

2021 年 5 月底，发行人已完成产能搬迁工作，搬迁至冬青路的设备已较快地投入运行，生产能力已恢复并超过搬迁前的水平。

2020 年末及 2021 年末，发行人机器设备净值分别为 23,219.49 万元和 23,956.75 万元。2021 年末，公司机器设备原值与净值较 2020 年末搬迁前有所上升，主要系公司为进一步扩大产能和提升自动化制造水平，新增冬青路工厂建设，投资增加了铸造及机加工车间设备。综上，搬迁事项未对发行人生产经营所需产能设备、生产线造成负面影响。

（二）搬迁对发行人生产经营和主要产品产能产量的影响

发行人的搬迁工作综合考虑了客户需求、产能保障、人员协调等多方因素，在产能搬迁前，发行人依据客户的需求计划提前制定了物料备库计划和生产计划，合理调配人力、物料和设备，提前备足了搬迁时的安全库存。搬迁过程中，生产物料和在制品协同设备一起搬迁，搬迁的设备较快达到可使用状态并投入使用。

在搬迁过程中，拆迁房屋及未搬迁设备净值合计约为 206.05 万元，搬迁支出（主要为设备运输费用）约为 10.00 万元，合计为 216.05 万元。公司可取得房屋及设备拆迁补偿款金额为人民币 1,630.48 万元，其他补偿款金额为人民币 167.52 万元，共计人民币 1,798 万元，能够覆盖被拆迁房屋以及未搬迁设备的账面价值，原厂房内的主要设备将搬迁至新厂房继续使用，相关资产无需计提资产减值准备，对公司的盈利能力未产生重大不利影响。截至报告期期末，该等搬迁补偿款项已全部到账。

公司主要产能搬迁工作于 2020 年底启动，并已于 2021 年 5 月底完成，搬迁周期约为 5 个月。通过良好组织和协调，搬迁完成后，原南泉厂区的产能由冬青路厂区予以承接，调试和过渡较为平稳，搬迁事项未对发行人的生产经营产生重大不利影响。

二、【反馈意见问题 3 第（3）点】说明上述搬迁事项是否为政府公共利益性质搬迁；如是，请说明收到搬迁补偿款相关会计处理是否符合《企业会计准则解释第 3 号》第四项的要求；如不适用，请说明理由。

按照《企业会计准则解释第 3 号》（以下简称“解释第 3 号”）第四项的要求分析发行人本次搬迁事项的具体情况如下：

《企业会计准则解释第 3 号》第 4 项的要求	发行人实际情况	是否符合《企业会计准则解释第 3 号》第 4 项的要求分析
企业因城镇整体规划、库区建设、棚户区改造、沉陷区治理等公共利益进行搬迁	南泉厂区搬迁系其所在地规划调整导致无法办理部分房产证，根据无锡山水城党办公室印发的锡山水会纪[2020]1 号《会议纪要》，同意采用提前征收南泉厂区房产的方式解决资产合规性问题	本次搬迁主要为解决资产合规性问题，不属于解释第 3 号所规定的的公共利益搬迁
政府从财政预算直接拨付的搬迁补偿款	拆迁款项由无锡市滨湖区雪浪街道王港社区居民委员会进行拨付	拆迁款项并非财政预算直接拨付

综上所述，发行人本次搬迁不属于解释第 3 号规定的公共利益搬迁，且其拆迁款项并非从财政预算直接拨付，因此，收到搬迁补偿款相关会计处理不符合《企业会计准则解释第 3 号》第四项的要求。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、获取发行人搬迁计划，结合固定资产台账、在建工程明细表分析发行人本次搬迁导致的厂房、设备、生产线变化情况；
- 2、获取发行人搬迁前后的产能、产量变动情况，结合销售情况分析本次搬迁对发行人生产经营的影响；
- 3、访谈发行人实际控制人及财务总监，了解发行人本次搬迁的具体原因；
- 4、查阅发行人与无锡市滨湖区雪浪街道办事处签订《无锡市市区集体土地非住宅房屋补偿协议书》，获取发行人收取搬迁补偿款银行回单。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、发行人新增了厂房建设及设备、生产线的投资以承接本次产能搬迁，搬迁工作已与 2021 年 5 月完成，搬迁过程有序进行，产能得到了较快的恢复，搬迁后产能及产量均超过了搬迁前的水平，因此，发行人本次搬迁进一步优化了生产经营布局与管理，有利于发行人未来业务的长远发展。

2、发行人本次搬迁不属于解释第 3 号规定的公共利益搬迁，且其拆迁款项并非从财政预算直接拨付，因此，收到搬迁补偿款相关会计处理不符合《企业会计准则解释第 3 号》第四项的要求。

问题 4. 关于劳务外包

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期内，外协加工和劳务外包费用合计占营业成本比例低于 10%，扣除该等费用后，对营业成本不产生重大影响。

（2）模拟测算劳务外包人员的平均工资水平显示，2018 年劳务外包人员平均薪酬高于发行人员工平均薪酬。

请发行人：

（1）说明 2018 年劳务外包人员平均薪酬高于发行人员工平均薪酬的原因及合理性，与报告期内其他各期存在较大差异的原因及合理性；结合上述情况，说明发行人劳务费用的归集和分类是否准确。

（2）说明各期劳务外包总人数及其占用工人数的比例；劳务用工方式的认定是否准确，是否存在规避劳务派遣用工比例限制的情形，是否存在受到行政处罚的法律风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（2）发表意见。

回复：

一、【反馈意见问题 4 第（1）点】说明 2018 年劳务外包人员平均薪酬高于发行人员工平均薪酬的原因及合理性，与报告期内其他各期存在较大差异的原因及合理性；结合上述情况，说明发行人劳务费用的归集和分类是否准确。

（一）2018 年劳务外包人员平均薪酬高于发行人员工平均薪酬的原因及合理性，与报告期内其他各期存在较大差异的原因及合理性

报告期内，劳务外包人员以及发行人员工的平均工资水平如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
发行人员工平均薪酬	13.06	13.39	9.89	9.53	7.90
劳务外包员工平均薪酬	11.22	11.50	9.58	9.17	8.36

注 1：劳务外包人员平均薪酬系根据其单位薪资、工作时长以及工作天数，模拟测算

注 2：上表的测算口径中，员工数量以各期期末值为准。若按照 2021 年以及 2022 年 1-6 月自有员工数目的月度平均值测算，2021 年以及 2022 年 1-6 月发行人员工平均薪酬为 11.64 万元/年以及 12.48 万元/年，更能反映实际情况，且与劳务外包员工薪酬相比基本接近

发行人地处无锡市滨湖区，当地制造行业较为发达，存在贝斯特、上机数控等上市公司，整体用工需求旺盛，劳动力市场的供需关系相对紧张。

发行人主营业务为汽车轻量化领域铝合金零部件的研发、生产和销售，属于汽车零部件

件及配件制造行业。为应对制造业企业普遍面临的用工难题，发行人一方面通过提升薪酬、发放“稳岗津贴”等方式以吸引生产人员，另一方面，则通过劳务外包的方式提升生产组织的灵活性，缓解突发性用工需求对公司生产经营的影响。

2018 年，公司员工的平均薪酬为 7.90 万元/年，低于同期的劳务外包员工的年薪酬（模拟测算口径），主要系（1）公司作为非上市民营企业，为实现公司长期的发展并保证充足的现金流，对于自身员工的薪酬实施了精细化的成本管控；（2）公司生产人员薪资主要以产量为计量标准，劳务外包费用则以计时为计量标准。2018 年-2020 年，发行人员工的人均产量为 4,527 件/年、5,005 件/年以及 5,236 件/年，2018 年人均产量相对较低，因此生产人员薪酬亦相对较低；（3）发行人支付的劳务外包报酬中除外包人员工资外，还包含劳务外包公司本身的中介费用，因此，劳务外包人员薪酬会略微高于发行人员工的工资。

2019 年-2021 年，发行人的劳务外包人员薪酬随着市场用工关系的紧张而呈现一定的上升趋势。发行人为实现公司的长期可持续发展，保障人力供给，通过提升薪酬待遇等方式加大了对于生产人员的长效激励，因此发行人员工的薪酬亦同步提升，2019 年之后，发行人员工的平均薪酬略高于劳务外包人员的薪酬。2021 年，发行人员工平均薪酬高于劳务外包员工平均薪酬，主要系为响应年初当地政府防疫政策，鼓励工人就地过年，以及维持公司生产人员稳定性，公司于 2021 年为生产人员发放了稳岗津贴。

2022 年 1-6 月，公司为进一步拓展新产品，提升了研发等岗位员工的薪酬水平，并根据《关于发布 2022 年度社会保险有关基数的通知》（苏人社发[2021]113 号）的要求相应提升了自有员工的社保缴纳基数，因此体现为 2022 年 1-6 月的自有员工平均薪酬水平有所提升；与此同时，受上半年上海、长春等地疫情的影响，发行人劳务外包员工的平均工作时长有所缩短，因此年化薪酬小幅下降，具备合理性。

（二）发行人劳务费用的归集和分类是否准确

报告期内，发行人按照工时以及工作成果考核并计算劳务外包费用。铸造车间、机加工车间统计员分别根据生产记录表和考勤记录表统计劳务外包人员的实际工时和工作情况，管理部薪酬专员每月按照已统计的实际工时、工作情况，并结合劳务外包工时单价计算出劳务工薪酬，经与劳务公司专员核对后提交财务部；财务部根据经确认的劳务费用，按月计提计入劳务人员所在车间成本，并按照产品标准工价分摊至各产品成本，劳务费用归集和分类准确。

二、【反馈意见问题 4 第（2）点】说明各期劳务外包总人数及其占用工人数的比例；劳务用工方式的认定是否准确，是否存在规避劳务派遣用工比例限制的情形，是否存在受到行政处罚的法律风险。

（一）各期劳务外包总人数及其占用工人数的比例

年度	劳务外包约当人数 (人)	月均员工人数 (人)	公司用工人数合计 (人)	劳务外包人数占比
2022 年 1-6 月	466	1,145	1,611	28.95%
2021 年	327	1,332	1,659	19.73%
2020 年	165	1,333	1,498	11.01%
2019 年	154	1,429	1,583	9.71%

注 1: 劳务外包约当人数系根据劳务外包人员的薪酬/外包人员年薪资模拟测算而来;

注 2: 月均员工人数系当期每个月的公司员工的算数平均值;

注 3: 劳务外包人员占比=劳务外包约当人数/(劳务外包约当人数+月均员工人数)

报告期内, 劳动力市场供应整体较为紧张, 因此公司用工人数整体呈现上升趋势 (除 2022 年上半年因疫情等原因影响而略有下降), 但是自有员工人数有所下降, 并相应以劳务外包人员进行补充。

(二) 劳务用工方式的认定是否准确, 是否存在规避劳务派遣用工比例限制的情形

报告期内, 发行人将其非核心生产工序岗位 (主要包括部分制芯工、浇铸工、检验员、辅助工等岗位) 发包给劳务外包公司。发行人提供生产场地、生产设备、生产指导文件及原材料等重要生产要素, 由劳务外包公司自行安排其员工按照发行人的要求完成相应的生产工作。

经查验, 发行人报告期内使用劳务外包的用工方式, 劳务外包、劳务派遣用工模式的实质特征及其区别, 以及发行人的实际情况如下:

内容	劳务外包	劳务派遣	发行人的实际情况
适用法律	《中华人民共和国民法典》《中华人民共和国合同法》(2021 年 1 月废止)	《中华人民共和国劳动合同法》《中华人民共和国劳动合同法实施条例》《劳务派遣暂行规定》	《劳务外包协议》约定适用《中华人民共和国民法典》或《中华人民共和国合同法》
合作模式	用工单位提供生产场地、生产设备、生产指导文件及原材料等重要生产要素; 劳务外包供应商仅提供劳动力, 并对工作人员进行组织管理, 按时、按量、按质完成用工单位的生产工作	劳务派遣单位仅安排人员, 相关人员由用工单位组织管理, 被派遣人员在用工单位从事临时性、辅助性、替代性的工作	《劳务外包协议》约定发行人提供生产指导文件、操作规范, 并说明劳务外包供应商需完成的外包服务事项, 劳务外包供应商提供合格工作人员, 并对工作人员进行管理, 确保服务事项顺利开展
经营资质	劳务外包供应商无需特别的行政许可、备案	劳务派遣单位必须是严格按照劳务派遣相关法律法规规定设立, 取得劳务派遣行政许可的法人实体	发行人的劳务外包供应商经工商登记核准的经营范围包含劳务外包服务, 无需特别的行政许可、备案
结算方式	以约定的服务项目单价和劳务外包供应商完成的服务成果情况为基础进行费用结算	实际用工单位向劳务派遣单位按派出员工数量支付劳务派遣服务费用	以服务时长和服务成果相结合, 并扣除劳务外包供应商应承担的相应成本
业务人员管理权限	工作人员系受托劳务外包供应商员工, 由劳务外包供应商自主招聘、直接管理	劳务派遣人员由用工单位直接管理, 用工单位各项规章制度适用于被派遣劳动者	工作人员系劳务外包供应商的员工, 由劳务外包供应商自主招聘、直接管理
合同形式	用工单位与劳务外包供应商签署劳务外包协议	劳务派遣单位与被派遣劳动者签署劳动合同; 用工单位与劳务派遣单位签署劳务派遣服务协议	发行人与劳务外包供应商签订《劳务外包协议》
用工风险承担	劳务外包供应商承担用工风险	用工单位需承担一定用工风险, 用工单位给被派遣劳动者造成损害的, 劳务派遣单位与实际用工单位承担连带赔偿责任	因工作人员系劳务外包供应商的劳动关系员工, 用工风险由劳务外包供应商承担

内容	劳务外包	劳务派遣	发行人的实际情况
适用法律	《中华人民共和国民法典》《中华人民共和国合同法》（2021 年 1 月废止）	《中华人民共和国劳动合同法》《中华人民共和国劳动合同法实施条例》《劳务派遣暂行规定》	《劳务外包协议》约定适用《中华人民共和国民法典》或《中华人民共和国合同法》
人员薪酬发放	工作人员的薪酬由劳务外包供应商发放，薪酬水平由劳务外包供应商自主决定	劳务派遣人员的工资由用工单位发放，在派遣单位领取，薪酬水平和用工单位员工一般采用同工同酬	工作人员的薪酬由劳务外包供应商发放，薪酬水平由劳务外包供应商决定

经查询发行人同行业可比上市公司在证券交易所网站披露的年度报告，发行人同行业可比上市公司华培动力亦存在劳务外包用工模式（华培动力 2021 年劳务外包金额/营业收入比例为 6.24%，高于发行人同期的 5.98%），发行人以采购劳务外包方式缓解用工紧张问题在业内较为常见。此外，位于无锡市的其他制造业上市公司如银邦股份、隆盛科技以及宏盛股份等亦存在劳务外包的用工模式，与无锡地区制造业的劳动力紧张形势相吻合。

根据无锡市滨湖区人力资源和社会保障局出具的《证明》，并经查询网络公开信息，发行人报告期内未受到任何有关劳动用工行政处罚。

综上所述，发行人将劳务用工方式认定为劳务外包用工模式准确，发行人劳务外包用工模式的实际情况与劳务派遣用工模式的实质特征存在显著区别，不存在规避劳务派遣用工比例限制的情形，亦不存在因此受到行政处罚的法律风险。

三、核查程序和核查意见

（一）核查程序

- 1、访谈了发行人的人力部门负责人，以了解发行人的员工的平均薪资变动原因；
- 2、查阅发行人与劳务外包供应商签订的《劳务外包协议》、劳务外包服务费的结算单，核查协议约定的主要条款及发行人劳务用工模式的实质特征；
- 3、访谈报告期内发行人合作的主要劳务外包供应商，核查发行人劳务外包用工模式的合作情况、劳务外包供应商是否因向发行人提供劳务外包服务受到行政处罚；
- 4、查阅了发行人的劳务费用相关的生产记录表、考勤记录表以及财务记录凭证，以了解劳务费用的归集方式；
- 5、查询发行人同行业可比上市公司以及其他位于无锡的制造业上市公司在证券交易所网站披露的年度报告，了解同行业可比上市公司的用工情况；
- 6、查阅无锡市滨湖区人力资源和社会保障局出具的《证明》，核查发行人报告期内是否受到过任何有关劳动用工的行政处罚；
- 7、查询网络公开信息，核查发行人报告期内是否受到过任何有关劳动用工的行政处罚；
- 8、查阅发行人报告期内的员工名册，查阅发行人出具的关于劳务外包用工人数统计及占比的书面说明。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、2018 年，劳务外包人员平均薪酬高于发行人员工平均薪酬具备合理性；2019 年及之后，随着发行人加大对于员工的长效激励，以及 2021 年初因疫情因素发放“稳岗津贴”等，发行人员工薪酬略高于外包员工；2022 年上半年，受公司研发人员待遇提升以及无锡地区社保缴纳基数调整等因素的影响，发行人的自有员工薪酬提升幅度高于外包员工。

2、发行人按照工时以及工作成果考核并计算劳务外包费用，并按照产品标准工价分摊至各产品成本，劳务费用归集和分类准确；

3、发行人将劳务用工方式认定为劳务外包用工模式准确，发行人劳务外包用工模式的实际情况与劳务派遣用工模式的实质特征存在显著区别，该种用工方式在当地其他制造业上市公司中较为常见，不存在规避劳务派遣用工比例限制的情形，不存在因此受到行政处罚的法律风险。

问题 8. 关于客户

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期发行人的前五大客户的集中度分别为 89.94%、90.94%、88.14%和 88.39%，集中度较高的主要原因在于下游市场集中度较高。

（2）发行人主要客户为盖瑞特、康明斯、石川岛、博马科技、博格华纳；报告期内，发行人与主要客户签订了框架协议，但均未签订排他性协议。

（3）报告期内无锡康明斯、南丰有色同时为发行人客户及供应商。无锡康明斯在购买定制化的精密压气机壳组件产品时，发行人向其购买相关辅助零配件；南丰有色为发行人伴生铝料综合利用外协加工服务的供应商，同时发行人向其销售少量库存铝型棒材原材料。

请发行人：

（1）结合同行业可比公司同类业务的客户集中度情况说明发行人报告期前五大客户集中度较高的原因及合理性，说明发行人对主要客户不存在重大依赖的依据及合理性。

（2）说明发行人与主要客户签署的框架协议的主要约定，合作年限、续签条件及安排等，是否能够保障发行人客户及业务的稳定性；未与发行人签订框架协议主要客户的名称、未签订协议的原因、发行人与其业务合作稳定性，未来发行人作为其供应商是否存在被替换风险。

（3）说明发行人向无锡康明斯、南丰有色采购材料的定价方式、结算方式，相关价格与发行人向同类材料供应商采购价格差异情况、原因及合理性，发行人与无锡康明斯、南丰有色交易是否符合商业逻辑，交易价格是否合理、公允。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、【反馈意见问题 8 第（1）点】结合同行业可比公司同类业务的客户集中度情况说明发行人报告期前五大客户集中度较高的原因及合理性，说明发行人对主要客户不存在重大依赖的依据及合理性。

（一）结合同行业可比公司同类业务的客户集中度情况说明发行人报告期前五大客户集中度较高的原因及合理性

发行人同行业可比公司包括蠡湖股份、贝斯特、科华控股等，2019 年至 2021 年，发行人与同行业可比公司前五大客户收入占其营业收入比例情况如下：

年度/公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
蠡湖股份	86.16%	91.45%	91.91%
贝斯特	73.77%	78.77%	78.45%
科华控股	89.82%	92.03%	90.85%
平均值	83.25%	87.42%	87.07%
发行人	89.34%	88.14%	90.94%

注 1：表中蠡湖股份、贝斯特、科华控股 2019-2021 年度数据取自其年度报告。

注 2：因无法获取蠡湖股份、贝斯特、科华控股压气机壳前五大客户收入占其压气机壳总收入比例数据，表中数据系其前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例。

2019-2021 年度，公司产品销售前五大客户（按照同一实际控制人合并口径）的收入占营业收入的比例分别为 90.94%、88.14%和 89.34%，与同行业可比公司平均值基本保持一致，不存在重大差异。

公司与同行业可比公司下游客户集中度较高，主要原因在于下游市场集中度较高，公司的客户结构与下游市场的竞争格局相一致。

（二）说明发行人对主要客户不存在重大依赖的依据及合理性

报告期内，公司产品销售前五大客户（按照同一实际控制人合并口径）的收入占营业收入的比例分别为 90.94%、88.14%、89.34%和 87.70%，客户集中度较高，但是发行人对主要客户不存在重大依赖，主要体现在以下方面：

1、涡轮增压器行业集中度高，导致公司客户较为集中

目前，涡轮增压器国际市场和国内市场被少数国际巨头垄断，全球涡轮增压器制造巨头盖瑞特、康明斯、博格华纳、博马科技、三菱重工、石川岛和德国大陆等，占据了大部分市场份额，上述客户均为业内具有重要影响企业，市场份额较高、行业影响力较大，主要客户与公司合作多年，关系稳固，对公司产品需求量大，是公司重点维系的客户，发行人客户结构较为集中，系下游涡轮增压器产业头部效应较为显著的体现。

2、发行人不存在对单一直接客户的重大依赖

发行人大客户结构较为稳定，虽然报告期内前五大客户销售收入占比超过 50%，但随着销售规模增长，公司对第一大客户的销售收入占比分别为 30.63%、29.58%、31.21%和

31.24%，单一客户销售占比在 30%左右，不存在经营业绩对单一客户形成重大依赖的情形。

3、发行人与主要客户合作稳定

发行人主要客户在各自行业内均处于领先地位，对供应商的认证门槛较高。发行人与主要客户均保持了较长的合作时间，在其同类项目采购体系中具有较为重要的地位且具备竞争优势。因此，发行人与主要客户的合作关系稳定。

公司主要致力于汽车轻量化领域铝合金零部件的研发、生产和销售，公司经过多年的技术开发和实践积累，拥有从模具开发到产品制造的完整工艺流程体系，在研发能力、生产管理、质量控制、及时交付等方面均获得客户的一致认可，产品在质量、性能、价格等方面具有竞争力，对下游客户而言，亦是保持其竞争优势的重要合作伙伴。

4、发行人产品竞争力强，通过市场化方式获取客户

涡轮增压器制造商对上游供应商实行合格供应商管理模式。公司需通过 IATF16949 认证，并通过下游客户或主机厂一系列严格的考核和认证后，才能成为其合格供应商。公司采取主动市场营销、需求导向研发、生产的销售策略获取客户与订单。公司在获取下游客户的项目需求意向信息后，及时反馈并推动公司内部各相关部门对客户产品要求进行技术确认，后经过商务谈判，签署项目合同或者具体订单，公司按照项目合同约定完成相关产品的开发之后，按照样品测试（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，进入批量生产阶段，并依据合同或订单要求，向客户继续提供产品和售后服务。

5、公司的发展战略

公司在全球涡轮增压器压气机壳领域具有较高的行业地位，产品广泛应用于全球知名乘用车、商用车汽车品牌。公司顺应汽车行业发展趋势，通过不断实施技术创新驱动战略，捕捉新客户和新需求，从精密压气机壳零部件的自动化组装出发，向新能源行业电机壳、变速箱壳体为代表的汽车轻量化制造方向探索新业态，持续创新制造工艺及延伸关键产品线。

公司将积极跟踪市场动态，结合公司自身技术、工艺、设备等优势，稳步推出技术门槛相对较高、经济附加值相对较大、市场前景好、适销对路的新产品，通过不断完成公司产品系列，打造新的盈利增长点，为公司稳步发展注入持久动力。

6、发行人已采取了相关措施应对客户集中度较高的风险

为降低客户集中度较高的潜在风险，发行人采取了以下应对措施：

（1）提升新客户与新产品的开发力度

公司将基于现有的客户资源优势，在目前主要客户如盖瑞特、康明斯、石川岛、博马科技、博格华纳等知名涡轮增压器一级零部件厂商的基础上延伸新能源汽车零部件业务。

另一方面，持续开发新领域的客户，包括伊顿康明斯、势加透博、伊顿工业集团等，公司已取得了一定的进展和突破。

报告期内，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，公司已开始与盖瑞特合作开展氢燃料电池电机壳体项目、与伊顿工业集团合作开展变速箱（减速器）壳体项目。

（2）增强同步研发与先期研发能力

公司多年来持续深入参与到客户端的产品同步研发，积累了大量的产品设计和开发经验，能够较好的把握行业趋势和产品研发方向，客户产品的同步研发和先期研发能力不断增强，在汽车行业的竞争力不断增强。

二、【反馈意见问题 8 第（2）点】说明发行人与主要客户签署的框架协议的主要约定，合作年限、续签条件及安排等，是否能够保障发行人客户及业务的稳定性；未与发行人签订框架协议主要客户的名称、未签订协议的原因、发行人与其业务合作稳定性，未来发行人作为其供应商是否存在被替换风险。

（一）说明发行人与主要客户签署的框架协议的主要约定，合作年限、续签条件及安排等，是否能够保障发行人客户及业务的稳定性

1、发行人与主要客户签署的框架协议的主要约定，合作年限、续签条件及安排等情况

报告期内，发行人前 5 大客户分别为盖瑞特、康明斯、石川岛、博马科技、博格华纳、上海菱重，发行人产品销售前五大客户（按照同一实际控制人进行合并）的收入占营业收入的比例分别为 90.94%、88.14%、89.34%和 87.70%，客户较为集中。发行人与报告期内前 5 大客户签署框架协议情况如下：

序号	集团名称	具体客户名称	是否有框架协议	主要约定	合作年限	续签条件及安排
1	盖瑞特	Honeywell Technologies SARL 及其下属子公司	是	物流条款、量产交付及新品交付方式、价格定义与执行、资产物料归属、设计及过程变更、设计保密性、质量管控保证、质量审核等条款	2019 年 4 月 22 日至今	除非任何一方提前六个月书面提出终止要求，否则本合同长期有效
2	康明斯	Cummins Inc.	是	约定了年降规则、各工厂付款周期、知识产权和保密条款、量产预测，EDI 信息传递、寄售规则，安全库存，运输条款，产能建设，产品开发交期提供，PSDS,IMDS,模具管理条款，供应商手册，三方质量监控，保修协议，多元化采购原则，供应商产能管理等条款	2020 年 6 月 24 日至今	本协议的期限为三年，自 2020 年 1 月 1 日起生效，除非根据此处的条款提前终止。本协议的条款可以通过双方的书面协议延长，但在任何情况下，初始期限和任何附加条款的长度都不会导致总合同期限超过五年。
3	石川岛	长春富奥石川岛增压器有限公司	是	约定了订单下达方式、交货和收货、质量保证及索赔、管理责任、知识产权、	2021 年 10 月 8 日至今	合同有效期为一年，考虑到双方合作的长期性和稳定性，在合同

序号	集团名称	具体客户名称	是否有框架协议	主要约定	合作年限	续签条件及安排
				合同期间、附则等条款		期满前 30 个历日内，若无异议则自动延长至下一个日历年，期限延长不受次数限制
		无锡石播增压器有限公司	是	约定了订单下达方式、交货及验收、对账及支付条件、质量保证及索赔、知识产权、补充规则等条款	2014.12.24-2019.12.25，到期自动延长 1 年	合同的有效期为自合同签订之日起至 2019 年 12 月 25 日止，无异议自动延长 1 年，以后亦同
4	博马科技	Bosch Mahle Turbo Systems(Shanghai) Co.,Ltd	是	约定了量产项目价格及年量、物流条款、交付方式等条款	2021 年 1 月 1 日-2021 年 12 月 31 日	无相关具体约定
5	博格华纳	BorgWarner PDS Inc	是	约定了协议主体、订单以及后续项目开发及商务流程，保存要求，资产所有权，保密条款，专利权所属问题，协议有效期，终止条件等条款	2021 年 3 月 23 日签署	除非任何一方提前六个月书面提出终止要求，否则本合同长期有效；如果合同条款有更新，重新签署。
6	上海菱重	上海菱重增压器有限公司	是	约定了价格、结算方式、交货、技术质量、订单、其他等条款	合同有效期自 2020 年 1 月 1 日执行，若合同条款没变更，可以沿用	合同有效期自 2020 年 1 月 1 日执行，如有内容更新，双方将重新签署

注 1：公司通常与主要集团客户的全球子公司签署具体的相关合作协议；

注 2：盖瑞特于 2018 年 10 月从霍尼韦尔分拆上市，原霍尼韦尔与公司签署的相关合同与义务，由公司与盖瑞特继续履行；

注 3：上表中框架协议系目前与主要客户签署的整体框架性质协议，与部分主要客户合作亦存在具体项目类框架协议；

注 4：博马科技的框架协议已到期，未续签，未来合作签署具体项目协议。

发行人与主要客户盖瑞特、康明斯、石川岛、博马科技、博格华纳、上海菱重等均签署了框架协议，在框架协议中主要针对订单下达方式、交货及验收、对账及支付条件、质量保证及索赔、知识产权、补充规则等一般性条款进行了约定，在实际执行时则通过具体项目合同、订单约定具体的单价与数量。

2、是否能够保障发行人客户及业务的稳定性

伴随着专业分工和经济全球化趋势，汽车产业链逐渐向我国国内转移，对上游汽车零部件制造企业提供了良好的发展机遇，公司紧抓机遇，与国际知名涡轮增压器巨头建立了长期稳定的合作关系。现阶段，汽车零部件行业已经形成专业化程度高、分工明晰的产业链体系，公司精密压气机壳组件产品下游所处的涡轮增压器行业较为集中，主要几家巨头占据了大部分市场份额，公司所处行业进入具有一定壁垒，包括资金投入、开发能力、工艺水平等要求相对较高，因此竞争格局相对稳定。

发行人深耕汽车涡轮增压器压气机壳市场多年，与上述主要涡轮增压器厂商建立了紧密而长期的合作，发行人凭借对于核心客户的技术要求和技术信息较为了解，已经在生产规模、质量控制、售后服务响应、产品同步开发、全球供货等方面形成了较强的竞争力。由于公司下游客户对供应商的前期考核周期长、质量服务要求严格、评审认证体系复杂，因此其供应商更换成本较高，一旦建立合作关系不会轻易变更，客户黏性较高。

发行人与主要客户的框架协议针对订单下达方式、交货及验收等一般性条款进行了约定，明确合同双方基本合作原则，能在一定程度上降低后续的沟通成本，有利于后续业务的开展与长期合作。但框架协议本身并非业务开展的决定性因素，当公司主要客户存在产品采购需求时，还是会主要考察供应商的生产能力、产品质量、售后服务、产品同步开发能力等因素来进行选择。

发行人与盖瑞特、康明斯、石川岛、博马科技、博格华纳、上海菱重等的合作情况如下：

序号	客户名称	公司进入供应商名录的起止时间	是否曾中断合作
1	盖瑞特	2013 年	否
2	康明斯	2005 年	否
3	石川岛	2005 年	否
4	博马科技	2011 年	否
5	博格华纳	2013 年	否
6	上海菱重	2005 年	否

综上所述，发行人与主要客户的合作具有较长的时间，合作稳定，未发生合作中断或者纠纷等情形，公司以专业的技术实力、严格的质量管理、及时高效的服务能力赢得了下游客户的广泛认可，与主要客户建立了稳固紧密的合作关系，双方的合作并非完全由框架协议决定，主要受发行人的技术水平、客户服务能力、双方合作历史等因素影响。

（二）未与发行人签订框架协议主要客户的名称、未签订协议的原因、发行人与其业务合作稳定性，未来发行人作为其供应商是否存在被替换风险

发行人与报告期前内五大客户均签署了框架协议，不存在未签订框架协议的情形，发行人与主要客户合作稳定，下游客户对供应商的前期考核周期长、质量服务要求严格、评审认证体系复杂，一旦建立合作关系不会轻易变更，客户粘性较高，未来发行人作为其供应商被替换风险较低。

三、【反馈意见问题 8 第（3）点】说明发行人向无锡康明斯、南丰有色采购材料的定价方式、结算方式，相关价格与发行人向同类材料供应商采购价格差异情况、原因及合理性，发行人与无锡康明斯、南丰有色交易是否符合商业逻辑，交易价格是否合理、公允。

报告期内，发行人与无锡康明斯、南丰有色交易价格合理、公允，交易符合商业逻辑，具体分析如下：

（一）无锡康明斯涡轮增压技术有限公司

发行人向无锡康明斯销售的产品为精密压气机壳组件，发行人从无锡康明斯采购的材料为消音罩、挡圈、弹心销等精密压气机壳组件零配件。无锡康明斯为了组装涡轮增压器

的便利，在购买精密压气机壳组件产品时，要求发行人对特定批次产品安装消音罩、挡圈和弹心销等辅助零配件，发行人将组装完成后的精密压气机壳组件一并交付给无锡康明斯。用于无锡康明斯产品上的零配件均需与对应产品配套，均为特定规格的定制化零配件。对于相关零配件，由无锡康明斯自行供应或指定发行人向特定供应商采购，不存在发行人向其他第三方供应商采购的情形，相关采购价格由发行人与无锡康明斯或其指定第三方供应商协商按照市场化价格定价，采购价格公允。发行人与无锡康明斯按采购批次及时开票结算，货款通过与应收账款抵减的方式按月结算。报告期内，各类零配件的单价稳定，不同规格型号的定制化零配件的单价有所差异，其单价无可比性。

报告期内发行人从无锡康明斯采购零配件的金额分别为 179.15 万元、351.48 万元、305.30 万元和 97.14 万元，占主营业务成本中直接材料的比例分别为 5.03%、7.56%、5.60%和 2.57%，占比较低。发行人向康明斯采购的零配件非生产过程中的主要材料，仅为与康明斯自身产品配套的配件，系为满足其组装涡轮增压器的便利而进行采购和安装，因此发行人与无锡康明斯的交易符合商业逻辑。

（二）太仓市南丰特种有色合金厂

发行人从太仓南丰采购少量特定牌号的铝型棒材原材料，采购价格执行“上海有色金属网纯铝（A00 铝）现货价格的日均价（交货日）+加工费”的定价模式，加工费主要由少量其他合金材料成本及人工、物耗、运费成本等构成。发行人与南丰有色按采购批次及时开票结算，并以银行转账方式支付货款。

报告期内，发行人向南丰有色采购铝型棒材原材料金额分别为 0 万元、37.41 万元、42.85 万元和 151.81 万元。报告期内，与铝型棒材主要供应商的采购单价比较情况如下：

供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
太仓市南丰特种有色合金厂	22,281.22	18,771.40	15,665.40	-
江苏云鼎铝业有限公司	20,334.03	17,535.11	13,420.54	13,096.08
差异率 1	8.74%	6.59%	14.33%	-
内蒙古超今新材料有限公司	19,865.13	17,066.71	13,510.06	13,146.40
差异率 2	10.84%	9.08%	13.76%	-

注 1：差异率 1=（太仓市南丰特种有色合金厂采购单价-江苏云鼎铝业有限公司采购单价）/太仓市南丰特种有色合金厂采购单价；

注 2：差异率 2=（太仓市南丰特种有色合金厂采购单价-内蒙古超今新材料有限公司采购单价）/太仓市南丰特种有色合金厂采购单价。

由上表可知，报告期内，发行人向南丰有色采购单价与云鼎铝业差异率分别为 0、14.33%、6.59%和 8.74%，与内蒙超今差异率分别为 0、13.76%、9.08%和 10.84%，差异主要原因如下：

发行人向南丰有色采购的主要是 AC46400、AC46200 牌号的铝型棒材，发行人向云鼎铝

业、内蒙超今采购的主要是 101A、C355 牌号的铝型棒材。发行人采购的铝型棒材均为由 A00 铝锭加工而来，不同牌号铝型棒材由于其在加工过程中添加的微量金属成分的不同而导致价格间的差异，相较于 101A、C355 牌号的铝型棒材，AC46400、AC46200 牌号的铝型棒材在加工过程中添加的铜元素比例较高，因此其市场价格相对较高。报告期内，发行人向南丰有色采购的铝型棒材的单价走势与云鼎铝业、内蒙超今单价走势趋同。综上，发行人向南丰有色采购铝型棒材单价公允。

发行人在生产过程中仅少量产品应客户需求需要使用 AC46400、AC46200 牌号的铝型棒材，采购量较少，南丰有色主要业务为有色金属并块加工，可小批量生产提供该牌号的铝型棒材，因此南丰有色在向发行人提供伴生铝料综合利用外协加工服务的同时也向发行人销售少量特定牌号的铝型棒材原材料。另外，2021 年发行人向南丰有色按照市场价格销售了生产上不再需要的库存铝型棒材（非自南丰有色采购），金额为 6.79 万元，系其主要业务为有色金属并块加工，可对铝型棒材进行再加工。综上，发行人与南丰有色的交易符合商业逻辑。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对客户，我们执行了如下程序：

- 1、查阅同行业可比公司的公开文件，分析其客户集中程度情况；
- 2、查阅行业研究报告等公开研究资料，了解涡轮增压器行业竞争状况及整体集中程度；
- 3、查阅公司与主要客户签署的框架协议，了解框架协议的主要约定内容；
- 4、查阅公司与主要客户的交易凭证，访谈销售负责人，了解发行人报告期客户集中度较高的原因、合作内容、合作时间、合同签订方式、公司发展战略等内容；
- 5、查阅公司与无锡康明斯、南丰有色采购明细表，分析与向同类材料供应商采购价格差异情况、原因及合理性，分析公司与无锡康明斯、南丰有色交易商业逻辑，交易价格的合理与公允性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、发行人客户集中度较高主要原因在于下游市场集中度较高，公司的客户结构与下游市场的竞争格局相一致，与同行业可比公司客户集中度情况保持一致，具有合理性；
- 2、涡轮增压器行业集中度高，发行人与主要客户合作稳定、不存在对单一直接客户的重大依赖，发行人通过市场化方式获取客户，发行人对主要客户不存在重大依赖；
- 3、发行人与主要客户均签署了框架协议，在框架协议中主要针对订单下达方式、交货及验收、对账及支付条件、质量保证及索赔、知识产权、补充规则等一般性条款进行了约

定，明确合同双方基本合作原则，能在一定程度上降低后续的沟通成本，有利于后续业务的开展与长期合作，发行人与主要客户的合作具有较长的时间，合作稳定。未来发行人作为其供应商被替换风险较低；

4、报告期内，公司向无锡康明斯采购的各类零配件的单价稳定，不同规格型号的定制化零配件的单价有所差异，其单价无可比性，发行人向康明斯采购的零配件非生产过程中的主要材料，仅为与康明斯自身产品配套的配件，系为满足其组装涡轮增压器的便利而进行采购和安装，因此发行人与无锡康明斯的交易符合商业逻辑；报告期内，发行人向南丰有色采购铝型棒材单价公允，交易符合商业逻辑。

问题 9. 关于持续经营能力

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人 2020 年营业收入为 68,072.51 万元，其中境外销售收入为 23,829.50 万元，较上年下降 9.38%，下降幅度较大。报告期发行人外销收入占比分别为 33.74%、40.68%、37.67%和 49.13%，呈增长趋势。

（2）报告期内，发行人主要出口国家包括英国、美国、墨西哥、欧盟成员国等。在目前的中美贸易摩擦背景下，若主要进口国对中国实施贸易限制政策，将对发行人产生不利影响。

（3）发行人 2020 年前五大客户较 2018 年及 2019 年存在变化，博格华纳为 2020 年新增前五大客户，上海菱重退出前五大客户。

（4）发行人 2021 年 1-9 月未经审计的营业收入为 56,675.32 万元，同比增长 21.25%；净利润为 5,654.63 万元，同比下降 32.85%；毛利率为 21.90%，同比大幅下降 32.64%。

请发行人：

（1）说明 2020 年度外销收入下降的主要原因，结合外销收入占比增长趋势，发行人境外业务受新冠疫情及海运费增长影响情况说明其未来经营业绩是否稳定。

（2）结合发行人主要出口国家及地区贸易政策变化情况说明对发行人经营业绩和主营业务毛利率的稳定性的具体影响，量化分析相关影响并在招股说明书中充分提示风险。

（3）说明发行人与 2020 年新增前五大客户博格华纳建立合作的主要方式，合作以来发行人向其销售主要产品、交易金额及变动情况，2020 年发行人对其收入占比大幅增长的原因及合理性；上海菱重自 2020 年起退出发行人前五大客户的原因，是否与发行人存在纠纷，应收款项是否及时收回。

（4）说明发行人 2021 年 1-9 月营业收入同比增长但净利润及毛利率同比大幅下降的原因，结合影响净利润及毛利率的主要因素变动趋势情况说明下降趋势是否持续，发行人的应对措施。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请申报会计师对问题（3）发表明确意见。

回复：

一、【反馈意见问题 9 第（1）点】说明 2020 年度外销收入下降的主要原因，结合外销收入占比增长趋势，发行人境外业务受新冠疫情及海运费增长影响情况说明其未来经营业绩是否稳定。

（一）说明 2020 年度外销收入下降的主要原因

报告期内，公司外销收入主要客户明细如下表所示：

单位：万元

客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2021 相较于 2020 年变动 额	2020 年度	2020 相较于 2019 年变动 额	2019 年度
盖瑞特	8,296.35	13,071.43	1,507.31	11,564.12	-1,206.31	12,770.43
康明斯	5,774.23	8,727.91	2,483.29	6,244.62	-1,893.53	8,138.15
博马科技	4,456.29	5,410.86	2,340.31	3,070.55	-762.78	3,833.33
博格华纳	1,665.97	4,538.37	2,408.66	2,129.71	902.60	1,227.11
石川岛	366.20	1,122.35	468.73	653.62	326.78	326.84
其他	948.37	610.72	443.84	166.88	166.88	-
合计	21,507.42	33,481.64	9,652.14	23,829.50	-2,466.36	26,295.86

注：表格中数据系公司针对上述客户的外销收入金额。

如上表所示，报告期内，公司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，2020 年度外销收入金额减少 2,466.36 万元，主要系盖瑞特、康明斯、博马科技外销收入金额下降所致，该些客户系全球涡轮增压器生产巨头，生产经营情况良好，抗风险能力较强。2020 年度外销收入有所下滑，主要原因系：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。

（二）结合外销收入占比增长趋势，发行人境外业务受新冠疫情及海运费增长影响情况说明其未来经营业绩是否稳定

1、外销收入占比增长趋势

报告期内，公司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%，除 2020 年度受疫情影响使得外销收入占比有所下滑，发行人外销收入占比整体呈不断增长趋势，在汽车零部件全球化采购的发展趋势下，海外市场将系公司重要的销售市场。

2、发行人境外业务受新冠疫情影响情况

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

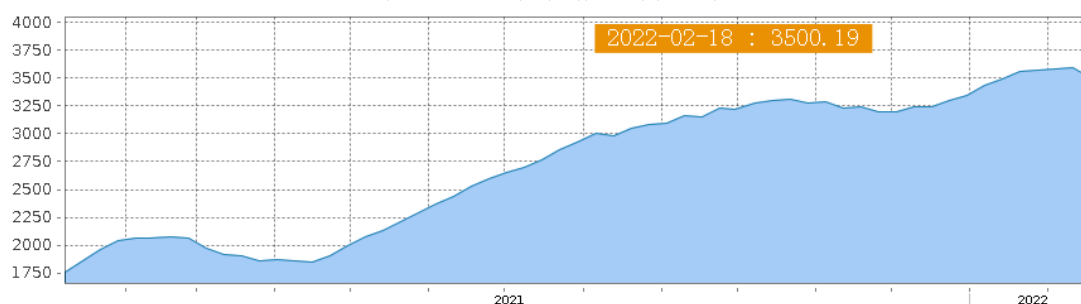
利、英国、美国、墨西哥等国家，2020 年初新冠疫情爆发以来，疫情影响范围波及至全球多个国家和多个行业，多国已采取紧急措施进行应对，公司境外客户均受到不同程度的影响，进而对公司境外销售带来一定影响。

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到正常水准，2021 年第一和第二季度的外销收入较去年同期有所增长，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。2022 年上半年，公司外销收入占比提高，主要因为国内自 3 月份以来疫情反复，导致国内收入有所下滑。但目前海外新冠疫情并未完全得到控制，全球范围内新冠疫情频繁反复，国际新冠疫情形势仍较为严峻，可能仍会对公司境外业务造成一定潜在不利影响。

3、发行人境外业务受海运费增长影响情况

“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%、1.66%和 1.23%，占比较低，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规模。未来期间内，随着疫情的管控，运输供给将得到恢复，运输单价有望回归正常水平。

中国出口集装箱运价指数



数据来源：上海航运交易所官网

综上所述：

(1) 报告期内，发行人境外销售收入规模总体呈上升趋势。截至本回复报告出具日，发行人的生产经营已恢复正常，公司主要出口国或地区欧洲、美国的疫情逐步得到控制，经济开始逐渐复苏，但全球范围内新冠疫情频繁反复，国际新冠疫情形势仍较为严峻，公司境外业务仍可能受到新冠疫情反复所影响。同时，受到疫情影响，2021 年以来全球主要港口的海运费单价大幅上涨，从而使得运输成本增加，从而一定程度上影响到公司外销运输成本，但海运费上涨对公司没有造成明显的不利影响；

(2) 发行人主要客户系全球知名涡轮增压器一级零部件厂商，具有较强抵御风险能力，与公司保持长期稳定的合作关系，公司销售收入受到新冠疫情以及其导致的海运费上涨的影响较为有限，对公司经营业绩不构成重大不利影响；

(3) 虽然公司 2021 年营业收入呈现一定增长，但短期仍然面临一定调整风险，2021 年以来，原材料价格持续上涨、汽车“缺芯”以及疫情反复冲击，存在一定不确定，仍然将对公司未来业绩造成一定影响。

发行人已经在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、经营风险”之“(六) 业务成长性 & 业绩下滑风险”和“六、财务风险”之“(一) 毛利率波动的风险”进行了相应的风险提示。

二、【反馈意见问题 9 第 (2) 点】结合发行人主要出口国家及地区贸易政策变化情况说明对发行人经营业绩和主营业务毛利率的稳定性的具体影响，量化分析相关影响并在招股说明书中充分提示风险。

(一) 发行人主要出口国家及地区贸易政策变化情况及对发行人经营业绩和主营业务毛利率的稳定性的具体影响

1、发行人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，上述国家外销金额占公司 2021 年外销收入比例为 86.81%。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
	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	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；
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变化。

2、对发行人经营业绩和主营业务毛利率的稳定性的具体影响

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。在目前的中美贸易摩擦背景下，若主要进口国对中国实施贸易限制政策，例如大幅提高关税或实施进口配额，将不利于公司产品的销售，对公司产生不利影响。

公司出口产品报价主要系按 DAP、EXW、FOB、CIF 等模式报价，定价结构中不包含进口关税因素，但如果关税加征比例较高，客户可能会要求公司通过降价等方式部分或全部承担关税加征成本，或者公司为争取客户业务建立长期合作关系而承担部分关税加征成本，从而对公司的销售收入和净利润形成一定不利影响，从而一定程度上影响公司的主营业务毛利率水平。

当前实际与中国存在较多的贸易摩擦的美国系公司产品的的主要出口目的地之一，公司对美国的精密压气机壳组件的出口占公司 2021 年外销收入的 18.19%，报告期内，公司产品销售至美国的金额分别为 5,692.89 万元、4,465.59 万元、6,091.69 万元和 4,135.31 万元，占主营业务收入比重分别为 8.81%、7.05%、9.21%和 12.01%。2020 年及 2021 年，因美国加征关税导致发行人承担金额为 231.96 万元和 504.96 万元，影响较小。公司产品直接出口美国市场相对较少，受到中美贸易摩擦的直接影响较小，但由于中美贸易摩擦一定程度上对公司下游客户造成负面影响，从事对美出口业务的客户可能减少对公司的订单，从长期来看，发行人的业务可能受到一定的间接影响。

（二）量化分析相关影响并在招股说明书中充分提示风险

发行人积极拓展海外业务。报告期内，境外销售收入占主营业务收入的比重分别为 40.68%、37.67%、50.64%和 62.45%，除 2020 年度因疫情影响有所下降外，整体呈现上升趋势。但是，由于境外市场受政策法规变动、政治经济局势变化、知识产权保护、不正当竞争、消费者保护等多种因素影响，随着业务规模的进一步扩大，公司涉及的境外经营环境将会更加复杂。若境外市场出现较大不利变化，或公司境外业务拓展效果未达预期，会对公司经营业绩带来一定的风险。

近年来，中美出现贸易摩擦，从 2018 年 7 月开始，美国政府先后多次对中国出口美国的商品加征关税。公司向美国出口的产品主要为汽车零部件，该类商品位于美国政府针对中国产品加征关税的清单中，加征的关税税率为 25%。2019 年 10 月，中美经贸磋商取得实质性成果，美国政府暂缓对中国出口美国产品继续加征关税。2020 年豁免期到期后，根据发行人与客户协商，加征关税部分由三方共同承担，自 2020 年 7 月份开始正式实施。2020 年及 2021 年，因美国加征关税由发行人承担金额分别为 231.96 万元和 504.96 万元。

报告期内，公司产品销售至美国的金额分别为 5,692.89 万元、4,456.96 万元、6,091.69 万元和 4,135.31 万元，占主营业务收入比重分别为 8.81%、7.05%、9.21%和 12.01%。公司产品直接出口美国市场相对较少，受到中美贸易摩擦的直接影响较小，但中美贸易摩擦一定程

度上对公司下游客户造成负面影响。如果中美贸易摩擦持续升级，从长期来看，发行人的业务可能受到一定不利影响。

除出口美国外，报告期内，公司产品还出口至欧洲、墨西哥、印度、日本、韩国等多个国家和地区，未来，如果我国与公司主要出口国或地区的贸易政策发生重大不利变化，或者公司主要出口国或地区的贸易规定、关税水平发生重大不利变化，公司将存在由国际贸易环境变化导致的不确定性风险。

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“（八）国际贸易摩擦风险”充分披露风险。

三、【反馈意见问题 9 第（3）点】说明发行人与 2020 年新增前五大客户博格华纳建立合作的主要方式，合作以来发行人向其销售主要产品、交易金额及变动情况，2020 年发行人对其收入占比大幅增长的原因及合理性；上海菱重自 2020 年起退出发行人前五大客户的原因，是否与发行人存在纠纷，应收款项是否及时收回。

（一）发行人与 2020 年新增前五大客户博格华纳建立合作的主要方式

发行人 2020 年新增前五大客户博格华纳在报告期之前即与发行人有合作，双方合作时间超过 5 年。

在最初建立合作时，发行人为博格华纳排放系统提供排气再循环系统壳体，合作顺利。经对方调研评定后选择与发行人开展合作。

（二）发行人与博格华纳、上海菱重合作稳定

报告期内，博格华纳、上海菱重销售产品、交易金额及变动情况如下：

单位：万元

项目	销售产品	2022 年 1-6 月		2021 年度			2020 年度			2019 年度	
		金额	排名	金额	排名	增幅	金额	排名	增幅	金额	排名
博格华纳	精密压气机壳组件	2,628.33	5	5,641.62	5	105.73%	2,742.22	5	45.05%	1,890.57	6
上海菱重	精密压气机壳组件	98.81	9	894.29	7	-52.86%	1,897.17	7	-29.86%	2,704.66	5

报告期内，博格华纳收入金额分别为 1,890.57 万元、2,742.22 万元、5,641.62 万元和 2,628.33 万元，2020 年收入金额较 2019 年增长 45.05%，主要为发行人与其合作项目 VW EA888 EVO4、VW EA888 LK+于 2020 年度进入量产爬坡阶段，需求量增加所致；上海菱重收入金额分别为 2,704.66 万元、1,897.17 万元、894.29 万元和 98.81 万元，2019 年至 2022 年 1-6 月收入金额逐年下降，主要为发行人与其合作项目戴姆勒 M264 与通用 C13 已于 2020 年量产阶段进入尾声逐步进入售后阶段，需求量下降所致。主要影响项目变动情况如下：

1、博格华纳项目

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
VW EA888 EVO4	798.49	2,421.88	1,115.40	22.58
VW EA888 LK+	48.95	234.61	602.17	338.07

项目 VW EA888 EVO4 于 2020 年度正式进入量产爬坡期，涨幅显著；VW EA888 LK+于 2019 年开始量产，2020 年收入有较为明显得增长。

2、上海菱重项目

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
戴姆勒 M264	16.66	669.94	1,501.86	1,965.26
通用 C13	-	-	-	175.32

戴姆勒 M264 量产阶段为 2017-2021 年，2020 年项目已逐渐进入尾声，需求量有所下降；通用 C13 量产阶段为 2017-2019 年，2020 年项目已结束，导致上海菱重整体收入下降。

（三）发行人与上海菱重合作稳定，不存在纠纷，应收款项回收及时

报告期内，发行人与上海菱重合作稳定，2020 年上海菱重虽退出前五大客户，但并未与发行人中止合作，且报告期内未发生纠纷。上海菱重按照协议约定信用期定期向发行人付款，报告期内回款及时，不存在有逾期现象。

四、【反馈意见问题 9 第（4）点】说明发行人 2021 年 1-9 月营业收入同比增长但净利润及毛利率同比大幅下降的原因，结合影响净利润及毛利率的主要因素变动趋势情况说明下降趋势是否持续，发行人的应对措施。

（一）说明发行人 2021 年 1-9 月营业收入同比增长但净利润及毛利率同比大幅下降的原因

发行人 2021 年 1-9 月与去年同期的主要财务指标如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年 1-9 月	2020 年 1-9 月	同比变动
营业收入	56,675.32	46,744.03	21.25%
毛利率	21.90%	31.94%	-10.04%
净利润	5,654.63	8,421.06	-32.85%
项目	2021 年度	2020 年度	同比变动
营业收入	75,930.74	68,072.51	11.54%
毛利率	21.78%	30.62%	-8.84%
净利润	8,006.62	11,712.99	-31.64%

注：2021 年 1-9 月和 2020 年 1-9 月数据未经审计或审阅。

公司 2021 年 1-9 月营业收入与 2020 年同期相比增长较快，主要原因系 2020 年上半年，欧洲、北美客户受疫情影响订单有所下滑，使得海外收入有所下滑，2021 年 1-9 月，随着境外主要国家、地区疫情的逐步控制，境外销售收入有所增加，从而使得 2021 年 1-9 月营业收入相比 2020 年同期有所增长。

公司 2021 年 1-9 月毛利率相较于 2020 年同期下滑幅度较大，主要原因系原材料铝型棒材采购成本大幅上涨所致。公司 2021 年 1-9 月净利润与 2020 年同期相比下降幅度较大，主要系原材料铝型棒材采购成本大幅上涨影响，营业成本增幅大于营业收入，使毛利额下降较多，从而使得净利润有所下滑。

2021 年营业收入、净利润及毛利率较 2020 年变动趋势原因基本与前三季度保持一致。

（二）结合影响净利润及毛利率的主要因素变动趋势情况说明下降趋势是否持续，发行人的应对措施

1、结合影响净利润及毛利率的主要因素变动趋势情况说明下降趋势是否持续

由前文分析可知，影响发行人净利润及毛利率变动的主要因素系原材料铝型棒材采购成本大幅上涨所致。报告期各期，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。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%。

报告期内，长江有色网铝 A00 价格（不含税）走势情况如下：

单位：元/吨



注：上图为长江有色网 A00 每月平均值的离散点连线。

2021 年以来，国内电解铝生产受到的约束因素较多，内蒙的能耗双控到云南、广西的限电对电解铝的产能、产量影响较大，市场上铝价也呈现大幅上涨的市场行情，报价屡创新高。2021 年 10 月中下旬，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，铝 A00 报价开始有所回落。2021 年 11 月铝 A00 均价（不含税）为 16,898 元/吨，较前期的高点（2021 年 9 月）已下跌 14.68%，回落至今年 6 月份的价格水平。2022 年 1 月以来，铝价又开始上涨，呈现波动调整的趋势。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。

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走势的影响。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。

2、发行人的应对措施

（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。发行人产品销售定价主要采用成本加成定价模式，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进行协商调价机制，将铝型棒材价格上涨的部分成本传导至下游客户，从而提升利润空间，恢复及提升公司的净利润及毛利率水平，消化自身成本压力。发行人与主要客户具体定价及调价机制情况详见本回复之“十、关于销售价格之（三）之回复”。

（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；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，争取降低原材料整体采购成本；提高原材料的利用率及生产效率，加强生产成本控制。

（3）加强精益管理，优化生产工艺流程，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，以降低单位成本，多措并举降本增效，增强核心竞争力。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。

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对持续经营能力，我们执行了如下核查程序：

- 1、获取公司收入成本明细表，分析外销收入占比及波动趋势，访谈销售负责人，了解2020年度外销收入下降的主要原因；
- 2、了解发行人主要境外销售国家及地区的新冠疫情情况；
- 3、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；
- 4、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；
- 5、访谈发行人市场部总监，了解发行人与博格华纳、上海菱重的合作历史及项目情况；获取发行人与博格华纳、上海菱重签订的项目协议，获取项目执行周期；获取发行人收入明细表，分析发行人与上海菱重及博格华纳的销售情况，并检查其回款。
- 6、获取发行人2021年度、2021年1-9月与去年同期的主要财务数据，分析营业收入、净利润及毛利率变动趋势；
- 7、访谈发行人管理人员，了解关于采购成本增加所采取的应对措施。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、2020年度外销收入有所下降，主要原因系主要是欧洲、北美客户受疫情影响订单有所下滑；
- 2、报告期内，除2020年度受疫情影响使得外销收入有所下滑外，发行人境外销售收入规模总体呈上升趋势。截至本回复报告出具日，发行人的生产经营已恢复正常，但全球范围内新冠疫情频繁反复，公司境外业务仍可能受到新冠疫情反复所影响。同时，受到疫情影响，2021年以来全球主要港口的海运费单价大幅上涨，从而使得运输成本增加，但海运费上涨对公司没有造成明显的不利影响。虽然公司2021年营业收入相较去年同期呈现一定增长，但短期仍然面临一定调整风险，2021年以来，原材料价格持续上涨、汽车“缺芯”以及疫情反复冲击，存在一定不确定，仍然将对公司未来业绩造成一定影响；
- 3、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变化；

4、发行人 2020 年新增前五大客户博格华纳在报告期之前即与发行人有合作，双方合作时间超过 5 年以上，合作稳定；报告期内，发行人与上海菱重合作稳定，2020 年上海菱重虽退出前五大客户，但并未与发行人中止合作，且报告期内未发生纠纷。上海菱重按照协议约定的信用期定期向发行人付款，报告期内回款及时，不存在有逾期现象；

5、公司 2021 年度、2021 年 1-9 月毛利率相较于 2020 年同期下滑幅度较大，主要原因系原材料铝型棒材采购成本大幅上涨所致；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走势的影响，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；针对原材料采购价格大幅上涨情形，发行人已采取了以下主要措施：针对与主要客户协商调价机制，传导原材料价格上涨风险；降低采购及生产成本；加强精益管理，优化生产工艺流程，加强费用支出控制；逐步丰富客户结构，积极开发新能源领域产品业务，开拓新的盈利增长点。

问题 10. 关于销售价格

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期内，发行人精密压气机壳组件平均销售单价分别为 92.33 元、94.31 元、92.47 元和 97.78 元，2019 年平均售价有所上涨，2020 年度受疫情影响，销售规模有所下滑，平均售价略有下滑，2021 年 1-6 月，平均售价有所上涨。

（2）发行人产品平均售价高于可比公司蠡湖股份同类产品，主要原因在于双方客户结构、产品结构等方面存在一定差异。

请发行人：

（1）说明发行人与同行业可比公司 2021 年 1-6 月平均单价及较上年同期变动情况。

（2）结合发行人与蠡湖股份在主要客户构成、相同客户的供货占比、不同客户同类产品的报价差异、项目周期、产品结构（乘用车和商用车）、产品型号、项目报价等方面的具体差异情况说明销售价格较高的原因及合理性，发行人产品的竞争优势是否可持续。

（3）说明发行人与主要客户 2021 年新签订单价格约定情况，是否考虑原材料价格上涨因素进行调价；如是，请说明调价机制及实际调价比例情况，结合上述情况说明原材料价格上涨风险是否可向下游传导。

（4）结合新能源汽车产销量变动趋势，对传统燃油车替代率；国六标准实施对国内汽车行业产销量增量的具体影响程度、下游行业需求具体变化情况及对汽车零部件一二级供应商采购量传导时间、程度等具体情况量化分析对上述因素发行人产品竞争力及价格稳定

性的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、【反馈意见问题 10 第（1）点】说明发行人与同行业可比公司 2021 年 1-6 月平均单价及较上年同期变动情况。

公司主要致力于汽车轻量化领域铝合金零部件的研发、生产和销售，主要产品为涡轮增压器精密压气机壳组件，同行业可比上市公司包括蠡湖股份、贝斯特、科华控股和华培动力，由于公司产品与贝斯特、科华控股、华培动力相关产品用于涡轮增压器的不同部位，产品规格、功能与公司产品存在一定差异，导致售价差异比较明显，蠡湖股份压气机壳与发行人产品可比性最强，因此，单价具有一定可比性。

报告期内，发行人与同行业可比公司蠡湖股份 2021 年度、2021 年 1-6 月压气机壳产品平均单价及较上年同期变动情况如下：

单位：元/件

项目	2021 年度		2021 年 1-6 月		2020 年 1-6 月	2020 年度		2019 年度
	平均单价	变动比例	平均单价	变动比例	平均单价	平均单价	变动比例	平均单价
蠡湖股份	75.18	-6.92%	-	-	-	80.77	-2.49%	82.83
发行人	99.23	7.31%	97.78	7.66%	90.82	92.47	-1.95%	94.31
其中：乘用车	89.16	8.06%	88.18	10.25%	79.98	82.51	-0.92%	83.28
商用车	124.09	6.92%	119.38	4.40%	114.35	116.06	-7.77%	125.84

注：蠡湖股份 2021 和 2020 年半年度报告未披露压气机壳平均单价信息。

由上表可知，发行人 2021 年 1-6 月精密压气机壳组件平均单价为 97.78 元，2020 年 1-6 月平均单价为 90.82 元，2021 年 1-6 月平均单价较去年同期增长 7.66%，主要原因系：公司产品所配套的发动机型号较多，不同型号的发动机所需配套的公司精密压气机壳组件产品规格型号差异较大，因此报告期内公司不同规格型号产品销售结构的变动会导致平均销售单价的变化，2021 年 1-6 月平均单价上升主要系 2021 年 1-6 月单价较高的规格型号产品销量占比提升所致。2021 年度平均单价上升原因亦是如此。

二、【反馈意见问题 10 第（2）点】结合发行人与蠡湖股份在主要客户构成、相同客户的供货占比、不同客户同类产品的报价差异、项目周期、产品结构（乘用车和商用车）、产品型号、项目报价等方面的具体差异情况说明销售价格较高的原因及合理性，发行人产品的竞争优势是否可持续。

(一) 发行人与蠡湖股份在主要客户构成、相同客户的供货占比、不同客户同类产品的报价差异、项目周期、产品结构（乘用车和商用车）、产品型号、项目报价等方面的具体差异情况说明销售价格较高的原因及合理性

1、发行人与蠡湖股份在主要客户构成、相同客户的供货占比、不同客户同类产品的报价差异、项目周期、产品结构（乘用车和商用车）、产品型号、项目报价等方面的具体差异情况

报告期内，发行人与蠡湖股份在主要客户构成、相同客户的供货占比、不同客户同类产品的报价差异、项目周期、产品结构（乘用车和商用车）、产品型号、项目报价等方面的具体差异情况如下表所示：

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	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，主要客户存在较多重叠
2	相同客户的供货占比	客户名称 年度 排名 占比 盖瑞特 2021 年度 2 18.00% 2020 年度 3 16.90% 2019 年度 3 15.00% 石川岛 2021 年度 1 约 62% 2020 年度 1 约 60% 2019 年度 1 约 50% 博马科技 2021 年度 1 / 2020 年度 2 / 2019 年度 1 / 博格华纳 2018 -2020 年度，发行人排名第 15；2021 年度，发行人排名第 6；	未披露	发行人系盖瑞特、石川岛、博马科技、博格华纳的重要供应商，报告期在主要客户中精密压气机壳组件产品的供应商中排名靠前，供货比例较高；蠡湖股份公开资料未披露相关信息
3	不同客户同类产品的报价差异	公司销售的主要产品系精密压气机壳组件，产品规格型号较多，不同项目产品型号、规格大小差异较大，产品具有定制化特征，与涡轮增压器的型号相配套，因此不同客户产品规格型号差异较大，报价亦有所差异。公司主要客户的定价政策无实质差异，均根据成本加成结合市场报价方式并经商务谈判确定	蠡湖股份压气机壳产品，产品型号众多，涵盖国内外不同主流车型，不同系列产品的结构、规格、材质要求、配套发动机型号等存在差别，均为非标定制化产品，因此其不同客户产品规格型号亦存不相同，报价有所差异	公司与蠡湖股份针对主要客户的定价政策无实质差异，均系考虑材料成本等生产成本基础上确定
4	项目周期	汽车零部件行业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，公司产品生命周期主要取决于产品对应配套的发动机型号和终端车型的市场需求，通常为 4-10 年	新产品通过客户 PPAP 最终审核认可之后方可进入批量化生产阶段。在批量生产前，公司物料计划部就依据每个项目未来 5-7 年的年预测量排定产能爬坡计划，同时依据客户每周或不定期发布的未来 3 个月至 1 年的滚动采购计划	公司与蠡湖股份同属于汽车零部件行业，产品主要用于汽车，包括商用车与乘用车领域，与汽车的生命周期相关，较为相似
5	产品结构（乘用车和商用车）	报告期内，公司乘用车销售平均占比约 64%、商用车平均占比约 36%	未披露	-

序号	项目	发行人	蠡湖股份	具体差异情况
6	产品型号	产品型号众多，约 1000 多种，均为非标准定制化产品	公司主要产品为压气机壳、涡轮壳，产品系列众多，涵盖国内外不同车型	公司与蠡湖股份同类产品规格型号众多，配套众多车型
7	项目报价	公司主要通过协商或者竞拍、招投标方式进行产品销售，报价主要根据成本加成方式	以投标方式或议价方式成为某一系统列零部件产品的供应商	汽车零部件行业惯例，公司与蠡湖股份项目报价不存在较大差异

2、说明销售价格较高的原因及合理性

2019-2021 年度，发行人与蠡湖股份压气机壳产品平均单价情况如下表所示：

单位：元/件

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
蠡湖股份	75.18	80.77	82.83
发行人	99.41	92.47	94.31
其中：乘用车	89.16	82.51	83.28
商用车	124.09	116.06	125.84

注 1：从公开披露资料无法获取蠡湖股份压气机壳产品用于乘用车和商用车分部信息，因此无法直接比较公司与蠡湖股份乘用车和商用车产品平均单价数据。

由上表可知，2019-2021 年度，发行人精密压气机壳组件的平均单价为 94.31 元/件、92.47 元/件和 99.23 元/件，2019-2021 年度，蠡湖股份压气机壳产品平均单价为 82.83 元/件、80.77 元/件和 75.18 元/件，发行人产品平均单价高于蠡湖股份同类产品，主要原因系发行人产品主要应用包括乘用车和商用车，报告期内，公司商用车销售占比分别为 34.58%、37.24% 和 36.63%，由于商用车的平均单价高于乘用车产品，因此综合使得公司产品整体平均单价较高，从而高于蠡湖股份压气机壳产品平均单价，且由于公司产品与蠡湖股份同类产品在产品结构、规格型号、加工工艺等方面存在一定差异，因此产品价格亦存在一定差异，具有合理性。2019 和 2020 年度，公司乘用车产品的平均单价分别为 83.28 元/件和 82.51 元/件，与蠡湖股份压气机壳产品平均单价基本一致；2021 年度公司乘用车产品的平均单价为 89.16 元/件，高于同期蠡湖股份压气机壳产品平均单价，主要原因系 2021 年产品销售结构、规格型号的差异所致。

（二）发行人产品的竞争优势是否可持续

公司有着较长的发展历史，成立十几年来，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，针对主营业务具有深厚的研究与理解，在研发能力、生产管理、质量控制、及时交付等方面均获得客户的一致认可，已经在生产规模、质量控制、售后服务响应、产品同步开发、全球供货等方面形成了较强的竞争力。

发行人与主要下游全球知名涡轮增压器一级零部件厂商建立了稳固的业务合作关系，

由于公司下游客户对供应商的前期考核周期长、质量服务要求严格、评审认证体系复杂，因此其供应商更换成本较高，一旦建立合作关系不会轻易变更。公司长期积累的优质客户资源为未来持续发展奠定了坚实的基础。

同时，发行人亦具备面向市场独立获取新客户的能力，凭借精密压气机壳组件领域建立的牢固市场地位，并以此为核心通过不断的新产品开发、新工艺的实施，推动公司向汽车轻量化制造、新能源等新业态持续发展。

因此，长短期来看，公司亦将保持持续的产品竞争优势。

三、【反馈意见问题 10 第（3）点】说明发行人与主要客户 2021 年新签订单价格约定情况，是否考虑原材料价格上涨因素进行调价；如是，请说明调价机制及实际调价比例情况，结合上述情况说明原材料价格上涨风险是否可向下游传导。

（一）说明发行人与主要客户 2021 年新签订单价格约定情况，是否考虑原材料价格上涨因素进行调价；如是，请说明调价机制及实际调价比例情况

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
6	上海菱重	按照经验确定价格进行报价	是	暂无调整方案

注：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）议价的机制。公司下游客户属于汽车行业，公司与主要

客户一般按照季度、半年度或年度进行议价。

针对 2021 年以来主要原材料价格快速上涨带来的成本上升压力，公司已与主要客户分别进行调价机制的协商，并取得成效，截至目前，公司已与主要客户盖瑞特、康明斯、石川岛、博马科技、博格华纳就销售价格调整机制达成一致。由于公司与客户主要按照季度或者年度确定铝锭基准价格，因此 2021 年下半年铝价大幅大涨导致原材料成本上涨情形预计将根据客户调价机制在后期予以体现，价格传导具有一定的滞后性。

（二）结合上述情况说明原材料价格上涨风险是否可向下游传导

公司主要原材料铝型棒材作为大宗商品，其采购单价（含加工费）的变动趋势与长江有色市场 A00 铝现货平均价格（不含税）变动较为一致，市场价格具有一定波动性。为应对价格波动风险，使公司以适当的价格获取所需原材料，公司日常关注铝价相关市场信息，并与主要供应商就材料供应情况进行积极沟通。同时，公司亦会进行适度备货，以减少因价格上涨所带来的不利影响。此外，公司精密压气机壳组件的销售价格主要参考铝型棒材采购价格加上一定的加工费及合理利润进行确定，公司可以将铝型棒材价格波动的风险部分转移给客户。

公司有能力通过与客户约定调价机制方式向主要客户传递原材料涨价风险，公司与主要客户通过协议或者邮件进行协商约定调价机制，针对主要原材料价格上涨幅度较高的情形，相应的修改销售价格，按照年度或者季度相应调整未来的产品价格，从而适当转移原材料价格波动影响。由于阶段定价存在一定的周期，且公司产品从原材料采购、投产到销售结算也需要一定的时间，该等时间差异导致因原材料价格波动而进行产品售价调整的机制存在一定的滞后性。

假设 2022 年公司产品的销售数量和销售结构与 2021 年保持一致，模拟测算公司与当前已达成调价机制的主要客户 2022 年调价前后对 2022 年模拟销售收入的影响，经测算，价格调整后模拟计算的 2022 年销售金额约为 65,000.00 万元-73,000.00 万元，相较于价格调整前模拟计算的 2022 年销售金额增长额约为 1,800.00 万元-2,000.00 万元，上述测算仅为根据原材料上涨分摊机制进行的简单预测，实际收入受到当年度原材料上涨、销售量及产品结构影响较大，不构成盈利预测。

四、【反馈意见问题 10 第（4）点】结合新能源汽车产销量变动趋势，对传统燃油车替代率；国六标准实施对国内汽车行业产销量增量的具体影响程度、下游行业需求具体变化情况以及对汽车零部件一二级供应商采购量传导时间、程度等具体情况量化分析对上述因素发行人产品竞争力及价格稳定性的影响。

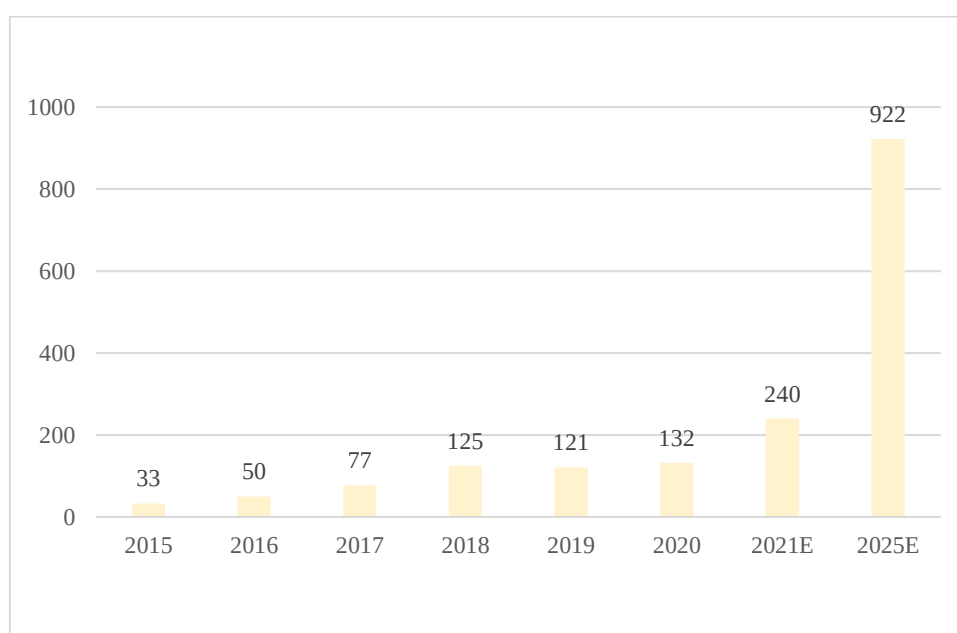
（一）新能源汽车产销量变动趋势，对传统燃油车替代率

近年来，在国家政策的大力支持下，新能源汽车产业得到快速发展。2021 年 7 月，中

共中央政治局会议提出“要挖掘国内市场潜力，支持新能源汽车加快发展”。根据中国汽车工业协会 2021 年 7 月预测，预计 2021 年中国新能源汽车销量将达到 240 万辆，未来 5 年新能源汽车产销量年均增速将保持在 40%以上，2025 年我国新能源汽车销量有望突破 900 万辆，2021 年我国新能源汽车销量 352.10 万辆，同比增长 157.50%，已超过全年预测数。

2021-2025 年中国新能源汽车销量

单位：万辆



数据来源：Wind，中国汽车工业协会

2020 年成为了新能源汽车发展最快的一年，包括纯电动和插电混动在内，全球新能源汽车销量达到 324 万辆，而上一年的销量为 226 万辆。2020 年全球新能源乘用车销售 318.05 万辆，同比增长 43.93%，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%，渗透率稳步提升，但目前渗透率相对不高。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。

（二）国六标准实施对国内汽车行业产销量增量的具体影响程度

2019 年起我国部分地区对机动车实施“国六”排放标准，2020 年在全国范围内实施。目前，“国六”标准尚处于实施初期，市场需求以新车初装为主，未来，随着“国六”标准汽车存量逐渐扩大。涡轮增压器作为汽车等领域内燃机的重要配件，是目前能够降低油耗和尾气排放以满足国六等各国日趋严格的排放标准，有效实现“节能减排”的一项成熟技

术。根据东北证券行业研究报告内容，“国六”跟随“欧六”标准出台，中国市场有望成为短期涡轮增压器最主要的增量市场，预计 2025 年国内渗透率向欧洲 80% 渗透率看齐。

（三）下游行业需求具体变化情况及对汽车零部件一二级供应商采购量传导时间、程度等具体情况

公司主要致力于汽车轻量化领域铝合金零部件的研发、生产和销售，公司主要产品为涡轮增压器精密压气机壳组件，属于涡轮增压器的关键零部件，在汽车产业链中属于二级供应商，公司的客户包括盖瑞特、康明斯、石川岛、博马科技、博格华纳等全球知名涡轮增压器一级供应商，一级供应商制造涡轮增压器并供应汽车整车厂商。汽车整车厂将涡轮增压器搭载于内燃机中，最终运用于整车产品。公司产品产销量的变化最终受下游汽车整车市场影响。

根据全球权威咨询机构 Strategy Engineers 的调查和预测，2017 年全球汽车铝合金市场空间约为 480 亿美元，预计 2025、2030 年将达到 1,000、1,500 亿美元规模，年复合增长率约为 9%。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%；传统燃油车的铝总消费量将稳步增长，并由目前的 260 万吨增至 490 万吨。在轻量化的需求驱动下，公司所从事的轻量化铝合金汽车零部件产品具有广阔的市场前景。

目前多数汽车整车厂及配件厂采用 JIT（即时生产模式）的生产模式，对供应商的快速响应能力要求较高，汽车零部件一二级供应商配合汽车整车厂同步开发、同步设计，因此下游汽车整车厂的需求变化通常传导至上游一二级供应商的速度较快，程度较深，一旦下游汽车整车产商需求发生变动或调整，上游一二级供应商通常能及时响应，从而迅速作出开发和生产调整，保持同步性。

综上所述，公司所处的汽车零部件行业受到国家行业政策的支持，涡轮增压器市场的市场渗透率不断提升，下游市场仍具有较大的增长潜力，公司凭借先进的技术水平、稳定的客户资源、优质的客户服务，在涡轮增压器压气机壳市场中保持领先的市场地位。随着“国六标准”节能减排要求持续提高及涡轮增压技术的持续渗透，公司现有精密压气机壳产品销售仍然有较大提升空间。报告期内，公司主营业务收入分别为 64,634.87 万元、63,257.72 万元、66,123.09 万元和 34,436.80 万元，除 2020 年度由于疫情影响略有下降以外，公司主营业务收入整体呈增长趋势。因此，公司在客户资源、产品技术、规模、高效服务、质量上仍具有较强的产品竞争力。

报告期内，公司精密压气机壳组件平均销售单价分别为 94.31 元、92.47 元、99.23 元和 112.02 元，平均销售单价有所波动。公司产品销售价格受到行业竞争程度、汇率波动、市

场需求、材料成本、公司定价策略、产品生命周期、年降政策等多种因素综合影响，存在一定的波动，总体上价格保持稳定，2021 年度和 2022 年 1-6 月有所上升。

同时，由于新能源汽车政策的变化，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，从而对公司的收入增长造成一定影响，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氢燃料电池关键零部件、变速箱壳体等其他汽车零部件产品，且已经取得一定进展，但尚未形成规模销售。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。

五、核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对销售价格，我们执行了如下核查程序：

- 1、获取同行业可比公司同类产品及市场价格信息；
- 2、获取和查阅蠡湖股份的公开披露资料，了解蠡湖股份的产品价格信息、主要客户构成、相同客户的供货占比、不同客户同类产品的报价、项目周期、产品结构、产品型号、项目报价等信息；
- 3、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的调价的沟通材料，查阅同主要客户签署的销售合同；
- 4、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；
- 5、查阅新能源汽车的行业政策和相关数据，了解新能源汽车产销量变动趋势以及对传统燃油车替代率；查阅“国六”标准相关政策，了解其对涡轮增压器市场的影响。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、发行人 2021 年 1-6 月精密压气机壳组件平均单价为 97.78 元，较去年同期增长 7.66%，主要系 2021 年 1-6 月单价较高的规格型号产品销量占比提升所致；
- 2、发行人与蠡湖股份在主要客户构成、相同客户的供货占比、不同客户同类产品的报价差异、项目周期、产品结构、产品型号、项目报价等方面存在一定差异；发行人产品平均单价高于蠡湖股份同类产品，主要原因系发行人产品主要应用包括乘用车和商用车，由于商用车的平均单价高于乘用车产品，因此综合使得公司产品整体平均单价较高，从而高于蠡湖股份压气机壳产品平均单价，具有合理性；公司与主要下游全球知名涡轮增压器一

级零部件厂商建立了稳固的业务合作关系，具备面向市场独立获取新客户的能力，长短期来看，公司亦将保持持续的产品竞争优势；

3、针对 2021 年以来主要原材料价格快速上涨带来的成本上升压力，公司已与主要客户分别进行调价机制的协商，并取得成效，截至目前，公司已与主要客户盖瑞特、康明斯、石川岛、博马科技、博格华纳就销售价格调整机制达成一致；公司能有效向下游传导铝型棒材原材料价格上涨风险，存在一定的滞后性；

4、公司在客户资源、产品技术、规模、高效服务、质量上仍具有较强的产品竞争力；公司产品销售价格受到行业竞争程度、汇率波动、市场需求、材料成本、公司定价策略、产品生命周期、年降政策等多种因素影响，存在一定的波动，总体上价格保持稳定，2021 年度有所上升。

问题 11. 关于成本及采购

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人原材料成本占营业成本比重较大，达 40%以上，原材料价格的波动对发行人营业成本及经营业绩有较大影响。

（2）发行人主要原材料包括铝型棒材和覆膜砂等材料，其中铝型棒材属于大宗商品，受到市场价格波动的影响；2021 年 1-6 月，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 17.24%。

（3）发行人报告期采购外协加工主要为热处理、部分配件外协以及生产过程中的伴生铝料综合利用外协等。其中热处理外协加工供应商较多，报告期平均加工费略有差异，对无锡市创新热处理厂采购热处理的外协加工费较高。

请发行人：

（1）说明发行人与同行业可比公司采购铝型棒材等主要原材料的平均价格差异情况，并分析差异原因及合理性。

（2）结合纯铝（A00 铝）大宗商品市场波动周期情况，说明发行人主要原材料铝型棒材价格波动趋势，量化分析未来价格增长对发行人采购成本及产品毛利率稳定性的具体影响；并在招股说明书中补充原材料价格变动对发行人产品毛利率影响的风险提示，进一步说明发行人应对原材料价格波动风险的具体措施及有效性。

（3）说明发行人对外协供应商无锡市创新热处理厂采购热处理业务平均加工费相比其他同类业务外协供应商采购价格较高的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、【反馈意见问题 11 第（1）点】说明发行人与同行业可比公司采购铝型棒材等主要原材料的平均价格差异情况，并分析差异原因及合理性。

由于部分同行业可比公司未直接披露原材料采购价格，经公开搜索，发行人与主要原材料同为铝合金的部分公司采购信息如下：

单位：元/吨

公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度	大宗商品原材料采购定价原则	与发行人采购价格差异
蠡湖股份	-	-	12,930.00 (注 1)	主营业务为涡轮增压器两大关键零部件：压气机壳和涡轮壳的研发、生产与销售。 公司采购的原材料铝合金、镍板具有大宗商品属性，市场价格公开，公司与供应商通过参照相关大宗商品现货交易价格加上一定的加工费确定采购价格	2018 年采购价格较发行人低 0.77%
中辰股份	-	12,749.97	12,801.39	主要提供电力电缆、裸导线和电气装备用电线电缆为主导产品。 铝的加工费为 500 至 700 元/吨不等；铝杆 9.5MM 公司电线电缆产品种类繁多，不同规格的产品导体截面从 0.5mm ² 到 1500mm ² 不等，导体截面越大，单位长度的导体含量越高，其单位成本相应也越高	2018 和 2019 年采购价格较发行人分别低 1.76%、2.65%
前进科技	-	13,112.45	12,915.19	主要从事铝合金冷凝式热交换器研发、生产和销售。 发行人采购的合金铝锭主成分为铝、镁、硅的铸造合金，公司参考行业惯例，对合金铝锭材料与供应商的采购价格执行“长江有色金属网纯铝（A00 铝）现货价格的周均价+加工费”的采购定价模式，加工费主要由少量镁、硅等合金材料成本及人工、物耗等构成，公司报告期内合金铝锭“加工费”金额较为稳定	2018 和 2019 年采购价格较发行人分别低 0.89%、高 0.12%
中捷精工（注 2）	13,240.00	13,090.00	-	主要产品为汽车减震零部件产品。 铝材属于大宗交易商品，市场价格透明。发行人铝材的采购价格除包括基础材料价格外，还包括一定的加工费。其中，基础材料价格一般参考长江有色金属网公布的 A00 铝锭市场价，加工费根据具体型号、材料成分、加工工艺和议价能力等因素综合确定	2019 和 2020 年采购价格较发行人分别低 0.05%、1.66%
发行人	13,463.27	13,096.80	13,030.87	公司主要产品为涡轮增压器精密压气机壳组件，并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，主要应用于汽车动力系统领域。 经 A00 铝锭加工后的铝型棒材，包含硅、镁、钛、铜等微量金属	-

注 1：蠡湖股份招股说明书中披露 2018 年 1-6 月铝合金采购价格为 12,930 元/吨，2018 年、2019 年及 2020 年全年采购价格未披露；

注 2：中捷精工招股意向书中披露其 2019 年、2020 年向江苏超今新材料有限公司采购价格分别为 13.09 元/kg、13.24 元/kg。

（一）发行人与可比同类型产品的采购定价原则

上述公司采购铝合金定价的原则主要为现货交易价格加上一定加工费，与公司的采购定价模式一致。

（二）可比同类型产品的采购价格接近

上述公司中，中辰股份采购的铝杆主要用于电线电缆产品，单位长度的导体含量越高，其单位成本越高；前进科技采购原材料主要用于铝合金冷凝式热交换器的生产，加工费主要由少量镁、硅等合金材料成本及人工、物耗等构成；中捷精工采购铝材主要用于汽车减震零部件产品的生产，铝材的加工费主要根据具体型号、材料成分、加工工艺和议价能力等因素综合确定；蠡湖股份部分主要产品压气机壳与发行人产品类型接近。发行人采购铝型棒材的加工费主要由少量硅、镁、钛等合金材料成本及人工、物耗等构成。整体而言，发行人原材料铝型棒材的价格与同行业较为一致，少量差异主要是因产品型号、购买周期、供应商成本不同。

综上所述，发行人采购铝型棒材定价与公开市场价格挂钩，与选取采购同类原材料的公司定价原则基本一致。2018 年-2020 年，发行人铝型棒材采购价格与与上述公司可比产品采购价格差异比例在-2.65%至 0.12%之间，位于合理区间内，差异主要系产品型号、购买周期、供应商成本略有不同，差异原因具有合理性。

二、【反馈意见问题 11 第（2）点】结合纯铝（A00 铝）大宗商品市场波动周期情况，说明发行人主要原材料铝型棒材价格波动趋势，量化分析未来价格增长对发行人采购成本及产品毛利率稳定性的具体影响；并在招股说明书中补充原材料价格变动对发行人产品毛利率影响的风险提示，进一步说明发行人应对原材料价格波动风险的具体措施及有效性。

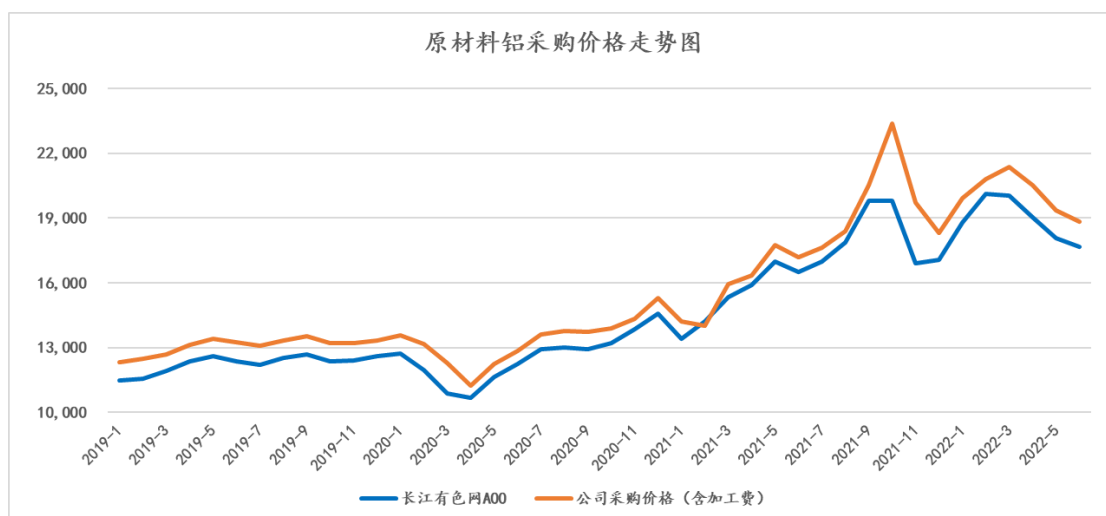
（一）结合纯铝（A00 铝）大宗商品市场波动周期情况，说明发行人主要原材料铝型棒材价格波动趋势，量化分析未来价格增长对发行人采购成本及产品毛利率稳定性的具体影响

1、A00 铝以及发行人主要原材料铝型棒材价格的走势情况

公司采购的主要原材料铝型棒材为包含硅、镁、钛等微量元素的铸造铝合金。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，加工费主要由少量硅、镁、钛等合金材料成本及人工、能耗、运费成本等构成。

报告期内，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。

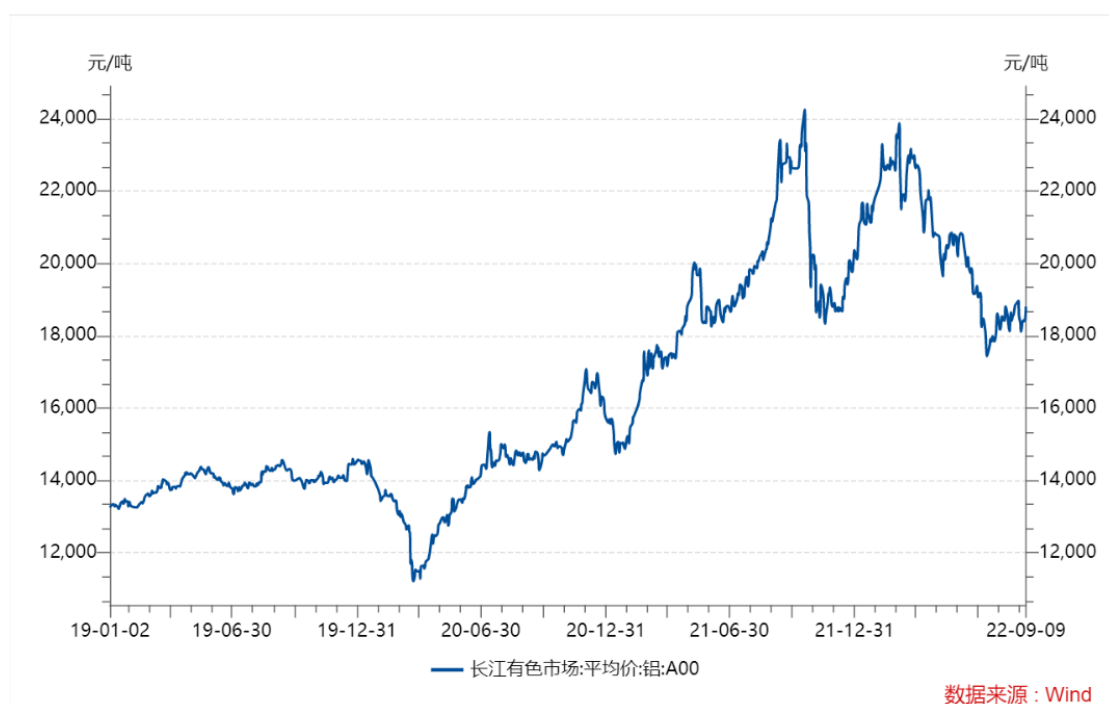
结合上图分析, 2019 年电解铝供需较为平衡, 长江有色网 A00 纯铝价格基本保持稳定, 发行人采购价格亦无较大波动, 与其变动趋势相一致。2020 年 1-4 月, 受新冠疫情停工、停产等因素的影响, 制造业受到了一定冲击, 长江有色网 A00 纯铝价格与发行人采购单价均亦呈现了一定的下降趋势, 具有合理性; 2020 年 5 月开始至今, 国内企业逐步恢复生产, 宏观形势逐步好转, 同时受货币宽松环境、部分地区的能耗双控、限电政策的综合影响下, 铝价出现了持续上涨的行情。尤其 2021 年以来, 受国际国内大宗商品持续上涨影响, 铝价上涨幅度进一步加大。发行人对铝型棒材的采购价格执行“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, 因此铝型棒材的采购价格亦出现了相应的上涨。

结合上图分析, 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, 差异主要为适当的加工费, 铝型棒材采购价格变动具有合理性。

2、量化分析未来价格增长对发行人采购成本及产品毛利率稳定性的具体影响

(1) 铝 A00 价格的近期走势情况

2019 年以来, 长江有色网铝 A00 价格 (不含税) 走势情况如下:



注: 上图为长江有色网 A00 每月平均值的离散点连线

2021 年以来, 国内电解铝生产受到的约束因素较多, 内蒙的能耗双控到云南、广西的限电对电解铝的产能、产量影响较大, 市场上铝价也呈现大幅上涨的市场行情, 报价屡创新高。2021 年 10 月中下旬, 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, 铝 A00 报价开始有所回落。

(2) 对发行人主营业务成本的具体影响

报告期内, 发行人主营业务成本分别为 41,955.47 万元、43,259.60 万元、53,423.40 万元和 27,785.10 万元。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成本的敏感性分析如下:

项目	主营业务成本变动比例			
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
铝型棒材价格上涨 30%	11.53%	10.41%	10.35%	10.66%
铝型棒材价格上涨 20%	7.68%	6.94	6.90%	7.11%
铝型棒材价格上涨 10%	3.84%	3.47	3.45%	3.55%
铝型棒材价格下降 10%	-3.84%	-3.47	-3.45%	-3.55%
铝型棒材价格下降 20%	-7.68%	-6.94	-6.90%	-7.11%
铝型棒材价格下降 30%	-11.53%	-10.41%	-10.35%	-10.66%

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变动 10%, 则将导致主营业务成本同向变动 3.47%。

(3) 对发行人毛利率的具体影响

报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 35.09%、31.61%、19.21%和 19.32%，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稳定性的有一定的影响。

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）为 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			
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
铝型棒材价格上涨 30%	-9.30%	-8.41%	-7.08%	-6.92%
铝型棒材价格上涨 20%	-6.20%	-5.61%	-4.72%	-4.61%
铝型棒材价格上涨 10%	-3.10%	-2.80%	-2.36%	-2.31%
铝型棒材价格下降 10%	3.10%	2.80%	2.36%	2.31%
铝型棒材价格下降 20%	6.20%	5.61%	4.72%	4.61%
铝型棒材价格下降 30%	9.30%	8.41%	7.08%	6.92%

根据上述敏感性分析，以 2021 年度为例，若发行人铝型棒材平均成本上升 30%，则将导致主营业务毛利率下降 8.41%。若未来铝型棒材价格持续上升或维持高位，同时公司不能有效地将原材料价格上涨压力转移到下游客户，原材料价格上涨将对公司的毛利率造成一定负面的影响。

（二）招股说明书中补充原材料价格变动对发行人产品毛利率影响的风险提示

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“六、财务风险”中补充披露原材料价格波动风险。

（三）进一步说明发行人应对原材料价格波动风险的具体措施及有效性

为应对原材料价格波动风险，公司采取了与客户协商调价机制、减低采购及生产成本、加强精益管理等具体措施控制原材料价格波动风险。上述措施能在一定程度上降低原材料价格波动对公司的不利影响。相关措施的详细具体内容请见本回复报告之“问题 9：关于持续经营能力”之“四、说明发行人 2021 年 1-9 月营业收入同比增长但净利润及毛利率同比大幅下降的原因，结合影响净利润及毛利率的主要因素变动趋势情况说明下降趋势是否持续，发行人的应对措施”之“（二）结合影响净利润及毛利率的主要因素变动趋势情况说明下降趋势是否持续，发行人的应对措施”之“2、发行人的应对措施”之回复。

三、【反馈意见问题 11 第（3）点】说明发行人对外协供应商无锡市创新热处理厂采购热处理业务平均加工费相比其他同类业务外协供应商采购价格较高的原因及合理性。

（一）热处理业务的定价依据

发行人热处理业务的主要定价依据为按重量计算加工费，根据材质不同以及处理工艺要求等略有差异。报告期内，不同热处理供应商平均热处理加工费如下表所示：

单位：元/KG

供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
无锡市创新热处理厂	1.27	1.31	1.29	1.31
无锡隆兴盛金属热处理有限公司	1.26	1.28	1.28	1.26
无锡市东亨五金电器配件厂	注	1.24	1.24	1.24
无锡市永耀精密机械有限公司	1.24	1.25	1.27	1.28
无锡恒鑫热处理厂	1.24	1.24	1.26	1.25
无锡正途金属科技有限公司	1.27	1.27	-	-

注：无锡正途金属科技有限公司 2021 年新增供应商；2022 年 1-6 月无锡市东亨五金电器配件厂未发生热处理业务。

报告期内，同一热处理供应商平均加工费基本维持稳定，不同供应商的平均加工费略有差异。从上表可以看出，无锡市创新热处理厂热处理业务平均加工费相比其他同类业务外协供应商采购价格略高，主要是处理的产品结构差异所致。

（二）无锡市创新热处理厂热处理业务平均加工费分析

热处理业务的平均单价除了以重量为主要定价依据外，处理产品的材质与装炉量对加工费也有着一定影响。

1、产品材质分析

发行人产品主要原材料为牌号 101A 和 C355 的铝型棒材，其中牌号 C355 的铝型棒材因材质差异，其热处理过程中所需的固溶及时效时间要长于常规铝型棒材 101A，因此所生产的产品在热处理过程中耗费的时间较长，其热处理单价通常相对较高。报告期内，发行人牌号 C355 铝型棒材所生产的产品交由无锡市创新热处理厂进行热处理的数量占该牌号铝型棒材生产的所有产品比例分别为 37.50%、42.27%、52.39%、23.43%，其中 2019 年至 2021 年占比较高，因此提高了无锡市创新热处理厂热处理业务的平均单价。

2、装炉量分析

装炉量指热处理过程中热处理炉每炉装炉数量。由于热处理炉容量的限制，具有弯头、翅膀、柄部高等特殊形状特征的产品在热处理时每炉装炉量要低于常规产品，而供应商每炉的处理成本是固定的，因此，此类特殊形状的产品处理单价相对较高。报告期内，无锡市创新热处理厂处理特殊形状产品占发行人生产该类产品比例分别为 39.98%、44.93%、43.78%、26.43%，其中 2019 年至 2021 年占比较高。

综上所述，在热处理产品的材质和装炉量的共同影响下，无锡市创新热处理厂采购热

处理业务平均加工费相比其他同类业务外协供应商采购价格较高，具有合理性。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅公开披露的招股说明书、定期报告等，将发行人与主要原材料采购同为铝合金的相关公司的铝型棒材采购价格进行对比分析；

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；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；

3、访谈发行人采购部经理，了解发行人热处理业务的定价依据及在各供应商之间的定价水平；获取发行人与供应商签订的热处理加工协议，检查其定价情况并与账面记录进行比较；

4、访谈发行人开发部经理，了解发行人产品工艺要求。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内，发行人采购铝型棒材的平均价格与市场可比价格较为一致，与同行业公司同类材料采购价格相比，不存在明显差异。

2、报告期内，主要系受国际国内大宗商品上涨因素影响，发行人铝型棒材的采购单价趋于上升。以 2021 年度数据为例，发行人铝型棒材平均成本每上升 10%，则将导致主营业务成本增加 3.47%、主营业务毛利率下降 2.81%。发行人已在招股说明书中补充原材料价格变动对发行人产品毛利率影响的风险提示。发行人已采取与客户协商调价机制、减低采购及生产成本、加强精益管理等具体措施控制原材料价格波动风险。

3、在热处理产品的材质和热处理工艺要求的共同影响下，无锡市创新热处理厂采购热处理业务平均加工费相比其他同类业务外协供应商采购价格较高，具有合理性。

问题 12. 关于毛利率

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期发行人精密压气机壳组件产品的毛利率分别为 32.81%、35.09%、31.60%和 23.66%，同行业可比公司平均值分别为 36.76%、34.50%、30.80%和 30.04%。2021 年 1-6 月发行人精密压气机壳组件毛利率大幅下降且下降幅度大于同行业可比公司同类产品毛利率下降幅度。

（2）目前发行人新能源汽车精密零部件产品尚处于样件交付及小批量生产阶段，规模较小且零星，2020 年及 2021 年 1-6 月发行人新能源汽车精密零部件的毛利率分别为 70.14%和-27.09%。

请发行人：

（1）结合销售结构变动及年降政策变化情况说明 2021 年 1-6 月精密压气机壳组件产品毛利率大幅下降的原因；报告期各期年降产品中新增订单金额占比情况，对当期毛利率贡献情况。

（2）结合与同行业可比公司蠡湖股份在人工成本及制造费用上的具体差异情况，说明发行人 2021 年 1-6 月精密压气机壳组件产品毛利率下降幅度大于蠡湖股份同类产品毛利率下降幅度的合理性，对发行人产品竞争力的具体影响。

（3）结合发行人新能源汽车精密零部件产品的主要用途、细分行业竞争对手情况等分析说明相关产品对应的可比公司可比产品报告期毛利率，与发行人新能源汽车精密零部件产品毛利率差异情况、差异原因及合理性。

（4）结合发行人主要产品所处细分行业上下游供需变化情况，说明发行人报告期各产品毛利率波动趋势及幅度与行业供需变化情况是否相匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、【反馈意见问题 12 第（1）点】结合销售结构变动及年降政策变化情况说明 2021 年 1-6 月精密压气机壳组件产品毛利率大幅下降的原因；报告期各期年降产品中新增订单金额占比情况，对当期毛利率贡献情况。

（一）结合销售结构变动及年降政策变化情况说明 2021 年 1-6 月精密压气机壳组件产品毛利率大幅下降的原因

报告期内，发行人精密压气机壳组件产品毛利率（2021 年 1-6 月、2020 年度成本已扣除计入主营业务成本的运输费用及仓储费）分别为 32.81%、35.09%、32.54%、25.17%，其中 2021 年 1-6 月毛利率下降明显，主要是发行人主要原材料铝型棒材受市场价格变动影响采购价格大幅上涨所致，精密压气机壳组件产品毛利率变动本量利分析如下：

1、2020 年、2021 年 1-6 月、2021 年度、2022 年 1-6 月毛利率变动整体情况

2021 年 1-6 月与 2020 年度毛利率变动影响分析

单位：万件、元/件

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	变动率	毛利率变动多因素分析			
				结构影响 A	价格影响 B	成本影响 C	小计 D=A+B+C
销售数量	356.93	683.82	-	-	-	-	-
销售单价	97.78	92.47	5.74%	-	-	-	-
成本单价	73.17	62.38	17.30%	-	-	-	-
毛利率	25.17%	32.54%	-7.37%	3.74%	-3.45%	-7.66%	-7.37%

注：1、2021 年 1-6 月、2020 年度单位成本计算均已剔除计入主营业务成本中的运输及仓储费的影响，以保持毛利率分析口径一致。

2、结构影响=（1-上期各规格产品单位成本*本期各规格产品对应销量/上期各规格产品销售单价*本期各规格产品对应销量）-上期毛利率，下同；

3、价格影响=（1-上期各规格产品单位成本*本期各规格产品对应销量/本期各规格产品销售单价*本期各规格产品对应销量）-（1-上期各规格产品单位成本*本期各规格产品对应销量/上期各规格产品销售单价*本期各规格产品对应销量），下同；

4、成本影响=本期毛利率-（1-上期各规格产品单位成本*本期各规格产品对应销量/本期各规格产品销售单价*本期各规格产品对应销量），下同。

2021年度与2020年度毛利率变动影响分析

单位：万件、元/件

项目	2021年度	2020年度	变动率	毛利率变动多因素分析			
				结构影响 A	价格影响 B	成本影响 C	小计 D=A+B+C
销售数量	663.79	683.82	-2.93%	-	-	-	-
销售单价	99.23	92.47	7.32%	-	-	-	-
成本单价	78.98	62.38	26.61%	-	-	-	-
毛利率	20.41%	32.54%	-12.13%	4.36%	-3.41%	-13.08%	-12.13%

注：1、2021年度、2020年度单位成本计算均已剔除计入主营业务成本中的运输及仓储费的影响，以保持毛利率分析口径一致。

项目	2022年1-6月	2021年度	变动率	毛利率变动多因素分析			
				结构影响 A	价格影响 B	成本影响 C	小计 D=A+B+C
销售数量	303.23	663.79	-	-	-	-	-
销售单价	112.02	99.23	12.89%	-	-	-	-
成本单价	89.69	78.98	13.56%	-	-	-	-
毛利率	19.93%	20.41%	-0.48%	2.03%	4.70%	-7.20%	-0.48%

注：1、2022年1-6月、2021年度单位成本计算均已剔除计入主营业务成本中的运输及仓储费的影响，以保持毛利率分析口径一致。

2、2020年、2021年1-6月、2021年度及2022年1-6月毛利率变动影响因素分析

（1）销售结构影响

发行人受客户产品需求量以及新旧项目切换等因素影响，使销售结构有所变动，其中：2021年1-6月精密压气机壳组件产品销售结构变动使毛利率较上期增长了3.74%，2021年度较上期增长了4.36%。

（2）销售单价影响

按照汽车零部件行业惯例，基于价格年降政策，年降幅度通常为3%-5%，整车厂商会要求与该车型配套的零部件价格随着该车型销售规模的扩大而逐年下降，下游客户会因此要求公司配套的产品价格相应下降，从而影响公司产品的平均销售单价，年降政策通常会在合同谈判期即已约定。其中：2021年1-6月，销售价格主要受年降政策下降使毛利率较2020年度下降了3.45%，2021年度较2020年度下降了3.41%。

（3）成本影响

2021年1-6月、2021年度、2022年1-6月，发行人单位生产成本增加，成本因素使毛利

率下降了 7.66%、13.08%、7.20%，是毛利率下降的最重要原因。2020 年、2021 年 1-6 月、2021 年及 2022 年 1-6 月，精密压气机壳组件产品主营业务成本单位料工费情况变动如下：

元/件

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2021 年 1-6 月		2020 年度
	金额	同比变动率	金额	同比变动率	金额	同比变动率	金额
单位直接材料	42.00	34.31%	33.71	27.62%	31.27	18.40%	26.41
单位直接人工	23.81	13.76%	21.72	31.99%	20.93	27.16%	16.46
单位制造费用	21.42	16.60%	20.95	23.71%	18.37	8.44%	16.94
单位委外加工费	2.46	-5.38%	2.60	0.99%	2.60	0.78%	2.58
合计	89.69	22.58%	78.98	26.61%	73.17	17.30%	62.38

注：2022 年 1-6 月、2021 年度、2021 年 1-6 月、2020 年度成本均已剔除计入主营业务成本中的运输及仓储费的影响，以保持毛利率分析口径一致。

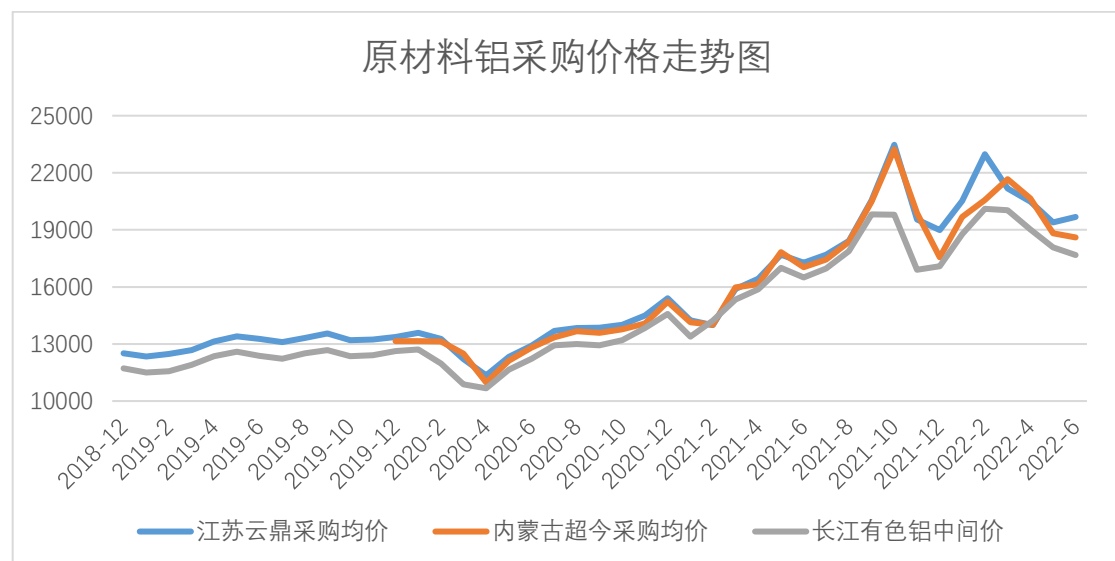
对单位成本影响较大的因素为直接材料和直接人工，分析如下：

（1）单位直接材料变动分析

2021 年 1-6 月、2021 年度、2022 年 1-6 月，单位直接材料分别为 31.27 元、33.71 元和 42.00 元，较 2020 年的 26.41 元增幅分别为 18.40%、27.62%和 59.03%；2021 年 1-6 月、2021 年度和 2022 年 1-6 月主要原材料铝型棒材平均采购单价分别为 15,784.08 元/吨、17,343.36 元/吨和 20,119.41 元/吨，较 2020 年度的 13,463.27 元/吨增幅分别为 17.24%、28.82%和 49.44%，与单位直接材料变动基本一致。

公司铝型棒材采购单价（含加工费）的变动趋势与长江有色金属 A00 铝现货平均价格（不含税）变动较为一致，具体情况如下：

单位：元/吨



数据来源：A00 铝现货价格数据来源为长江有色网

由上图可知，大宗商品原材料铝采购价格 2021 年以来有较大幅度上涨，使得公司原材料采购成本增加明显。

（2）单位直接人工变动分析

2021 年 1-6 月、2021 年度和 2022 年 1-6 月，单位直接人工分别为 20.93 元、21.72 元和 23.81 元，较 2020 年的 16.46 元增幅分别为 27.16%、31.99%和 30.13%，主要原因为：一方面，公司 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，以及维持公司生产人员稳定性，公司于 2021 年为生产人员发放了稳岗津贴；另一方面，人力资源市场资源紧缺及产能扩大所增加的人员需求，用工成本有所提升。

综上所述，2021 年 1-6 月、2021 年度及 2022 年 1-6 月毛利率下降，是销售结构、销售单价和单位成本变动的共同作用，其中单位成本变动是最重要的原因；而单位成本变动的主要驱动因素为单位直接材料和单位直接人工的上升。

（二）报告期各期年降产品中新增订单金额占比情况，对当期毛利率贡献情况。

按照汽车零部件行业惯例，基于价格年降政策，年降幅度通常为 3%-5%，整车厂商会要求与该车型配套的零部件价格随着该车型销售规模的扩大而逐年下降，下游客户会因此要求公司配套的产品价格相应下降，从而影响公司产品的平均销售单价，年降政策通常会在合同谈判期即已约定。实际执行时，双方还可能就年降涉及的产品及幅度再进行协商，并非每年都执行年降政策。

报告期各期，发行人执行年降政策后，当期年降产品销售额占当期主营业务收入比例及对当期毛利率的贡献情况如下：

单位：万元						
项目	年降产品销售额	主营业务收入	年降产品销售占比	年降产品毛利额/主营业务收入 A	主营业务毛利率 B	年降产品对毛利率贡献 C=A/B
2022 年 1-6 月	20,130.77	34,436.80	58.46%	12.73%	20.31%	62.68%
2021 年度	43,040.51	66,123.09	65.09%	12.28%	20.55%	59.76%
2021 年 1-6 月	24,671.03	34,958.99	70.57%	16.66%	25.20%	66.12%
2020 年度	45,991.31	63,257.73	72.70%	22.93%	32.56%	70.42%
2019 年度	45,109.90	64,634.87	69.79%	25.09%	35.09%	71.51%

注：2022 年 1-6 月、2021 年度、2021 年 1-6 月、2020 年度单位成本计算均已剔除计入主营业务成本中的运输及仓储费的影响，以保持毛利率分析口径一致。

从上表看出，2019 年度、2020 年度、2021 年 1-6 月、2021 年度和 2022 年 1-6 月，发行人年降产品销售额占主营业务收入比例分别为 69.79%、72.70%、70.57%、65.09%和 58.46%，占比较高，主要是因为汽车零部件项目订单从前期开拓到定点再到批量供应存在 2-3 年的周期，新旧项目订单长期共存，此与汽车零部件行业惯例及发行人实际情况相符，年降产品对毛利率贡献情况分别为 71.51%、70.42%、66.12%、59.76%和 62.68%，与年降产品销售额占

比基本趋同，年降产品对主营业务收入和毛利率的贡献较高。

二、【反馈意见问题 12 第（2）点】结合与同行业可比公司蠡湖股份在人工成本及制造费用上的具体差异情况，说明发行人 2021 年 1-6 月精密压气机壳组件产品毛利率下降幅度大于蠡湖股份同类产品毛利率下降幅度的合理性，对发行人产品竞争力的具体影响。

（一）结合与同行业可比公司蠡湖股份在人工成本及制造费用上的具体差异情况，说明发行人 2021 年 1-6 月精密压气机壳组件产品毛利率下降幅度大于蠡湖股份同类产品毛利率下降幅度的合理性

2021 年 1-6 月，发行人精密压气机壳组件产品毛利率为 23.69%，较 2020 年度下降了 7.93%，下降幅度大于同行业可比公司蠡湖股份同类产品毛利率降幅 4.45%，体现为发行人的人工成本及制造费用成本上涨幅度大于蠡湖股份；2021 年发行人精密压气机壳组件毛利率为 20.41%，较 2020 年下降了 12.13%，较 2021 年 1-6 月毛利率进一步下降，主要是由于主要原材料铝型棒材市场价格进一步上涨使发行人采购价格上涨；2022 年 1-6 月，发行人精密压气机壳组件毛利率为 19.93%，较 2021 年度略有下降，在原材料价格进一步增长的情况下，发行人通过价格调整机制及加强成本控制，毛利率逐步维持稳定。

蠡湖股份公开材料中，并未披露其 2021 年 1-6 月的成本结构，因此从以下方式分析发行人与蠡湖股份的人工成本与制造费用变动差异。

2020 年度、2021 年 1-6 月、2021 年度、2022 年 1-6 月发行人精密压气机壳组件产品成本结构与同行业可比公司蠡湖股份比较如下：

单位：万元、%

年度	发行人								蠡湖股份			
	2022 年 1-6 月		2021 年度		2021 年 1-6 月		2020 年度		2021 年度		2020 年度	
	成本	占比	成本	占比	成本	占比	成本	占比	成本	占比	成本	占比
直接材料	12,735.48	46.24	22,373.80	41.97	11,161.61	41.89	18,060.04	41.75	64,942.10	56.26	39,787.66	48.65
直接人工	7,219.30	26.21	14,418.44	27.05	7,471.49	28.03	11,253.58	26.02	16,593.86	14.38	13,690.01	16.74
制造费用	6,495.98	23.59	13,908.31	26.09	6,556.16	24.62	11,581.31	26.78	30,927.52	26.80	26,505.63	32.41
委外加工费	746.57	2.71	1,726.17	3.24	927.34	3.48	1,760.72	4.07	1853.75	1.61	888.37	1.09
运输及仓储费	342.00	1.24	884.86	1.66	527.74	1.98	595.73	1.38	1104.78	0.96	904.40	1.11
合计	27,539.33	100.00	53,311.58	100.00	26,644.34	100.00	43,251.38	100.00	115,422.01	100.00	81,776.07	100.00

注：1、2022 年 1-6 月蠡湖股份未披露营业成本具体明细；

2、蠡湖股份主营业务成本结构包括压气机壳和涡轮壳及其配件。

根据上表，对发行人精密压气机壳组件产品成本结构与蠡湖股份比较如下：

1、直接人工

2021 年 1-6 月及 2021 年度，发行人直接人工受疫情及人力资源市场的资源紧缺双重影响，人工成本占比有所提高。从生产人员工资薪酬来看，发行人人力成本变动趋势与蠡湖

股份一致，具体如下：

名称	项目	发行人							
		2022 年 1-6 月		2021 年度		2021 年 1-6 月		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
发行人	工资薪酬总额	10,263.41	100.00%	19,215.12	100.00%	10,354.24	100.00%	14,654.25	100.00%
	生产人员工资薪酬	8,187.99	79.78%	15,337.67	79.82%	8,492.92	82.02%	11,385.84	77.70%
蠡湖股份	工资薪酬总额	13,923.71	100.00%	30,841.96	100.00%	14,712.83	100.00%	23,038.60	100.00%
	生产人员工资薪酬	11,066.89	79.48%	24,357.48	78.98%	11,805.88	80.24%	17,643.84	76.58%

注：工资薪酬总额为应付职工薪酬贷方发生数；生产人员工资薪酬=工资薪酬总额-销售人员薪酬-管理人员薪酬-研发人员薪酬。

从上表可以看出，2020 年、2021 年 1-6 月、2021 年度和 2022 年 1-6 月发行人生产人员工资薪酬占工资薪酬总额的比例分别为 77.70%、82.02%、79.82%和 79.78%，蠡湖股份的相应比例为 76.58%、80.24%、78.98%、79.48%，发行人的变动比例与蠡湖股份基本保持一致。

3、制造费用

2020 年度及 2021 年 1-6 月，发行人制造费用分别为 11,581.31 万元、6,556.16 万元，年化后增长率为 13.22%，发行人同期产量增长率 8.12%基本一致。制造费用主要包括生产用长期资产的折旧摊销费、车间水电费、燃气费和低值易耗品等，其中车间水电费、燃气费、低值易耗品（主要为生产过程中所需的生产辅助工具及五金配件），该三类费用的变动与产量直接相关。

从生产用长期资产的折旧摊销费来看，发行人 2020 年至 2021 年 1-6 月分别为 3,197.86 万元、1,804.52 万元，年化后增长率为 12.86%，高于蠡湖股份 2.44%，主要是由于发行人新建厂房及生产线于 2020 年投入生产导致折旧及摊销费用增加，具体如下：

名称	项目	发行人						
		2022 年 1-6 月	2022 年 1-6 月较 2021 年变动率	2021 年度	2021 年度较 2020 年变动率	2021 年 1-6 月	2020 年度	2021 年 1-6 月较 2020 年变动率
发行人	累计折旧与摊销	2,425.33	2.99%	4,710.05	34.04%	2,123.05	3,513.81	20.84%
	生产用长期资产的折旧摊销费	2,070.72	0.10%	4,137.51	29.38%	1,804.52	3,197.86	12.86%
蠡湖股份	累计折旧与摊销	4,986.78	9.26%	9,128.46	6.27%	4,464.72	8,590.00	3.95%
	生产用长期资产的折旧摊销费	4,317.47	9.64%	7,875.71	7.33%	3,758.67	7,338.03	2.44%

注：1、累计折旧与摊销包括固定资产折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销；生产用长期资产的折旧摊销费=累计折旧与摊销-销售、管理、研发费用中折旧与摊销，其中蠡湖股份未披露销售费用中折旧与摊销，因此计算中未考虑该费用。

2、2021 年 1-6 月、2022 年 1-6 月变动率已年化。

从上表可以看出，发行人生产用长期资产的折旧摊销费的变动与其新建厂房及设备的投资情况相符，蠡湖股份已上市多年，其固定资产投资已处于稳定期，因此其变动率较小。

综上所述，2021 年 1-6 月、2021 年度及 2022 年 1-6 月，发行人的生产人员工资薪酬的变动幅度略高于蠡湖股份，及随着发行人新建厂房及生产设备于 2020 年陆续投产使用，制造费用的变动幅度大于蠡湖股份。2021 年 1-6 月，发行人毛利率下降幅度大于蠡湖股份同类产品具有合理性。

（二）发行人毛利率水平与同行业可比公司蠡湖股份接近，毛利率下降不影响发行人产品竞争力

公司掌握铝合金重力铸造、低压铸造、高压铸造三种铸造工艺技术和铸造零部件的精密加工能力并形成了一系列关键核心技术。截至 2022 年 7 月 15 日，公司共有专利权 84 项，其中发明专利 3 项，实用新型专利 81 项。公司将相应专利与核心技术应用于涡轮增压器精密压气机壳组件、新能源汽车增压电机壳体等汽车轻量化零部件的生产，使得研发技术有效转化为经营成果，实现了产业化。公司的核心技术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、自动化装配技术、自动化检测技术等。上述核心技术兼顾安全、环保和效益，能够大力提升公司相关产品的研发与生产能力，公司将上述核心技术广泛应用于日常生产经营，积极推动科技创新与汽车关键零部件制造产业的深度融合。

发行人产品竞争力主要取决于发行人深耕涡轮增压器精密压气机壳组件业内深耕多年所积累的核心关键技术，2021 年 1-6 月毛利率降幅大于蠡湖股份，主要是受人工成本上涨以及新建产能的投入等因素综合影响，不影响发行人产品的市场竞争力。

三、【反馈意见问题 12 第（3）点】结合发行人新能源汽车精密零部件产品的主要用途、细分行业竞争对手情况等分析说明相关产品对应的可比公司可比产品报告期毛利率，与发行人新能源汽车精密零部件产品毛利率差异情况、差异原因及合理性。

（一）发行人新能源汽车精密零部件产品的主要用途、细分行业竞争对手情况

1、发行人新能源汽车精密零部件产品的主要用途

根据多年在汽车零部件行业的工艺积累以及与客户长期合作经验，2020 年以来，公司开发了部分新能源汽车精密零部件产品，目前尚处于样件交付及小批量生产阶段，主要包括氢燃料电池系统增压电机壳体、商用车 AMT 系统变速箱壳体等，主要用于新能源汽车，具体情况如下：

主要产品分类	典型产品名称	示意图	主要用途
--------	--------	-----	------

主要产品分类	典型产品名称	示意图	主要用途
氢燃料电池系统	增压电机壳体		氢燃料电池空压机外壳，用于对氢电解室增加空气供应，提高电解效率，增加电力供应，主要用于新能源大型乘用车
			
商用车 AMT 系统	变速箱壳体系列		商用车 AMT 变速箱后壳，用于驱动 12 速自动变速箱，能大大减轻司机驾驶强度，提高舒适性，主要用于新能源商用车
HDEV AMT 系统	变速箱壳体系列		1、纯电驱动的变速箱系统，通过换挡使电机处于效率更高的区域； 2、同样性能的电机，在变速器的帮助下可以使整车的动力性更强（典型的指标是百公里加速性能提高）； 3、同时为达到相同的性能，有变速器可以有效地减少电机指标与电池指标。
			

主要产品分类	典型产品名称	示意图	主要用途
			

2、细分行业竞争对手情况

发行人生产的新能源汽车精密零部件产品氢燃料电池系统增压电机壳体、商用车 AMT 系统变速箱壳体采用低压铸造技术，目前尚无完全可比的同行业上市公司，部分公司如旭升股份（股票代码：603305）、贝斯特（股票代码：300580）已经开始生产或者开发部分新能源汽车铝合金结构件等产品，与公司新能源汽车精密零部件产品存在一定差异。

（二）分析说明相关产品对应的可比公司可比产品报告期毛利率，与发行人新能源汽车精密零部件产品毛利率差异情况、差异原因及合理性

发行人新能源汽车精密零部件产品目前尚无完全可比的同行业上市公司，鉴于发行人新能源汽车精密零部件产品的主要原材料亦为铝合金材质，主要用于新能源汽车，因此发行人选取汽车零部件行业中主要产品材质为铝合金材质且主要用于新能源汽车的上市公司进行比较，具体如下表所示：

公司名称	细分板块或产品	2021 年度	2020 年度	2019 年度
旭升股份	汽车类	21.98%	32.75%	33.21%
爱柯迪	汽车类	24.25%	28.83%	32.35%
文灿股份	汽车件	18.15%	22.56%	20.78%
广东鸿图	汽车压铸件	18.64%	21.75%	24.64%
平均值		20.76%	26.47%	27.75%
公司	新能源汽车精密零部件产品	55.84%	70.14%	-

注 1：旭升股份主要从事精密铝合金汽车零部件和工业零部件的研发、生产和销售，产品主要应用领域包括新能源汽车变速系统、传动系统、电池系统、悬挂系统等核心系统的精密机械加工零部件，因其年

报未单独披露用于新能源汽车产品分部信息，因此选取其汽车类产品毛利率进行比较；

注 2：爱柯迪主要从事汽车铝合金精密压铸件的研发、生产及销售，主要产品包括汽车雨刮系统、汽车传动系统、汽车转向系统、汽车发动机系统、汽车制动系统及其他系统，新能源汽车三电系统等适应汽车轻量化、节能环保需求的铝合金精密压铸件，因其年报未单独披露用于新能源汽车产品分部信息，因此选取其汽车类产品毛利率进行比较；

注 3：文灿股份主要从事汽车铝合金精密铸件产品的研发、生产和销售，主要应用于传统燃油车和新能源汽车的发动机系统、变速箱系统、底盘系统、制动系统、车身结构领域及其他汽车零部件等，因其年报未单独披露用于新能源汽车产品分部信息，因此选取其汽车件毛利率进行比较；

注 4：广东鸿图主要从事精密铝合金压铸件业务、汽车内外饰件业务及专用车业务，产品主要用于汽车、通讯和机电行业，因其年报未单独披露用于新能源汽车产品分部信息，因此选取其汽车压铸件毛利率进行比较；

注 5：上述同行业上市公司数据取自 2021 年度报告。

由上表可知，发行人新能源汽车精密零部件产品 2020 年度毛利率高于列表中上市公司平均值，主要原因如下：

1、2020 年以来，公司相继开发了部分新能源汽车精密零部件产品，2020 年和 2021 年的销售收入分别为 27.53 万元和 253.23 万元，毛利率分别为 70.14%和 55.84%，销售占比分别为 0.04%和 0.38%，目前公司新能源汽车精密零部件产品尚处于样件交付及小批量生产阶段，规模较小且零星，目前毛利率水平不具有代表性，未来随着产销规模的扩大以及进入稳定量产阶段后，该款产品毛利率将恢复到合理的水平；上表中上市公司规模相对较大，产品及工艺较为成熟，毛利率处于较为稳定的水平。

2、公司新能源汽车精密零部件主要系氢燃料电池系统增压电机壳体、商用车变速箱（减速器）壳体等，主要用于新能源汽车动力系统领域，包括商用车与乘用车，由于表中上市公司产品类型与公司存在较大差异，应用于汽车的部位亦存在差异，因此毛利率有所差异。

四、【反馈意见问题 12 第（4）点】结合发行人主要产品所处细分行业上下游供需变化情况，说明发行人报告期各产品毛利率波动趋势及幅度与行业供需变化情况是否相匹配。

公司主要致力于汽车轻量化领域铝合金零部件的研发、生产和销售。公司主要产品为涡轮增压器精密压气机壳组件，材质为铝合金，属于涡轮增压器的关键零部件，主要应用于汽车动力系统领域，在汽车产业链中属于二级供应商。公司的客户包括盖瑞特、康明斯、石川岛、博马科技、博格华纳等全球知名涡轮增压器一级供应商，一级供应商制造涡轮增压器并供应汽车整车厂商。汽车整车厂将涡轮增压器搭载于内燃机中，最终运用于整车产品。

公司上游主要系铝型棒材和覆膜砂等原材料供应商，其中铝型棒材系大宗商品，下游主要系涡轮增压器一级供应商，最终用于汽车整车厂。

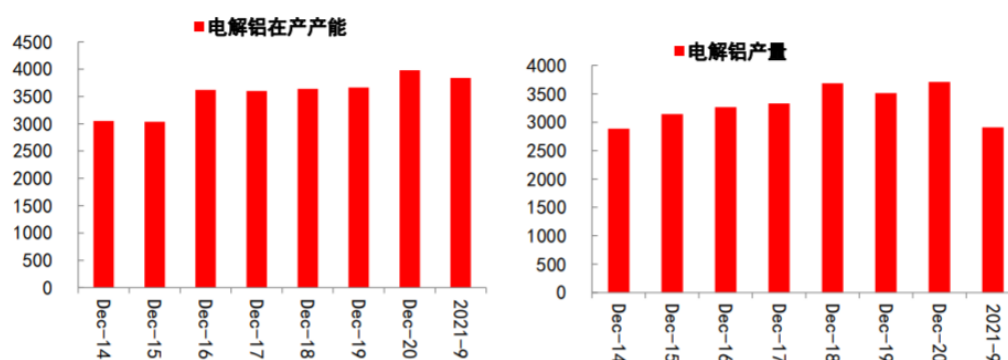
报告期内，公司精密压气机壳组件的销售单价、单位成本及毛利率相对于上期变动情况如下：

期间	销售单价 同比变化率	单位成本 同比变化率	毛利率增减变动	毛利率
2022 年 1-6 月较 2021 年度	12.89%	13.09%	减少 0.14 个百分点	18.93%
2021 年度较 2020 年度	7.31%	24.66%	减少 12.53 个百分点	19.07%
2020 年度	-1.96%	3.32%	减少 3.49 个百分点	31.60%
2019 年度	-	-	-	35.09%

报告期内，发行人精密压气机壳组件的主要原材料为铝型棒材，铝型棒材系为大宗商品，主要由 A00 铝（铝锭）经过加工所得。近几年，中国电解铝在产产能和产量变动情况如下图所示：

图：国内电解铝冶炼在产产能和国内电解铝产量

单位：万吨



资料来源：SMM、中信期货研究部。

今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，铝价开始有所下降。

报告期各期，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，2019-2020 年期间，单位成本略有波动，毛利率波动幅度较小。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亦有较大涨幅，从而使得 2021 年的单位成本大幅增加，导致 2021 年 1 的毛利率下降幅度较大。因此，发行人精密压气机壳组件产品毛利率波动趋势及幅度与上游铝锭供给状况、价格波动趋势基本保持一致，较为匹配。

发行人主要产品精密压气机壳组件，属于涡轮增压器的关键零部件，下游主要系涡轮增压器，最终用于汽车。报告期内，受全球范围节能环保政策的驱动以及涡轮增压器配置率的逐步提升，公司的下游产业涡轮增压器市场继续呈持续增长的趋势。2018-2020 年度，

公司主要产品毛利率保持稳定略有波动，公司的营业收入、毛利、营业利润、净利润总体保持稳定，公司盈利状况良好。2021 年，受主要原材料铝型棒材采购单价大幅上涨影响，导致 2021 年的毛利率下降幅度较大。2021 年，随着全球疫情复苏，汽车产业链相关公司的生产需求持续恢复，发行人主营业务收入同比增长 4.53%。因此，报告期内，发行人精密压气机壳组件产品毛利率波动趋势与下游需求变化亦相匹配。

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对毛利率，我们执行了如下程序：

1、访谈公司销售部负责人关于销售产品年降政策的约定及行业情况；获取公司销售合同及项目合同，查阅合同中对于产品年降政策的约定及相应的产品，分析年降产品订单对毛利率的贡献情况；

2、访谈发行人财务总监，了解发行人毛利率下降的主要原因；获取发行人收入成本明细表，结合销售结构、年降政策及成本结构变动分析毛利率变动的具体影响；

3、通过巨潮资讯网查询蠡湖股份公开数据，并与发行人进行比较；

4、访谈发行人实际控制人、分管销售的副总经理关于发行人产品市场竞争力情况；

5、查阅公开统计数据、同行业相关上市公司招股说明书及年报等资料，结合发行人新能源汽车精密零部件产品及其主要用途、行业竞争对手情况进行分析，比较毛利率差异，分析其合理性；

6、查阅发行人上下游及终端应用市场的相关行业研究报告、统计数据、上市公司年报等信息，分析发行人毛利率与上下游供需关系间的匹配性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、2021 年 1-6 月发行人毛利率下降，是销售结构、销售单价和单位成本变动的共同作用，其中单位成本变动是最重要的原因。单位成本变动的主要驱动因素为单位直接材料和单位直接人工的上升；

2、2019 年度、2020 年度、2021 年 1-6 月、2021 年度和 2022 年 1-6 月，发行人年降产品销售额占主营业务收入比例分别为 69.79%、72.70%、70.57%、65.09%和 58.46%，占比较高，与汽车零部件行业惯例及发行人实际情况相符，年降产品对毛利率贡献情况分别为 71.51%、70.42%、66.12%、59.76%和 62.68%，与年降产品销售额占比基本趋同；

3、2021 年 1-6 月，发行人的生产人员工资薪酬的变动幅度略高于蠡湖股份，及随着发行人新建厂房及生产设备于 2020 年陆续投产使用，制造费用的变动幅度大于蠡湖股份。2021 年 1-6 月，发行人毛利率下降幅度大于蠡湖股份同类产品具有合理性；

4、发行人产品竞争力主要取决于发行人深耕涡轮增压器精密压气机壳组件业内深耕多年所积累的核心关键技术，2021 年 1-6 月毛利率下降幅度大于蠡湖股份，主要是受原材料、人工成本上涨以及新建产能的投入等因素综合影响，不影响发行人产品的市场竞争力；

5、发行人生产的新能源汽车精密零部件产品氢燃料电池系统增压电机壳体、商用车 AMT 系统变速箱壳体采用低压铸造技术，目前尚无完全可比的同行业上市公司；

6、发行人新能源汽车精密零部件产品 2020 年度毛利率高于列表中上市公司平均值，主要原因一方面系公司新能源汽车精密零部件产品尚处于样件交付及小批量生产阶段，规模较小且零星，目前毛利率水平不具有代表性，未来随着产销规模的扩大以及进入稳定量产阶段后，该款产品毛利率将恢复到合理的水平，另一方面系上市公司产品类型与公司存在较大差异，应用于汽车的部位亦存在差异，因此毛利率有所差异，具有合理性；

7、发行人主要产品精密压气机壳组件产品的毛利率波动情况与行业供需变化情况相匹配。

问题 13. 关于应收账款

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期各期，发行人应收账款余额占营业收入的比例分别为 32.46%、26.46%、26.72%和 45.72%，2021 年 1-6 月大幅增长。报告期各期，发行人应收账款周转率分别为 3.70 次/年、3.91 次/年、3.94 次/年和 2.26 次/半年。

（2）2019 年至 2021 年 1-6 月，发行人银行承兑汇票终止确认金额分别为 2,129.74 万元、4,096.51 万元和 1,776.23 万元。

请发行人：

（1）说明 2021 年半年末应收账款余额占营业收入的比例大幅增长的原因，结合期后回款情况说明是否发行人对客户信用政策是否存在变化，如是，请说明变化情况及对发行人应收账款现金流稳定性的影响。

（2）说明发行人 2019 年至 2021 年 1-6 月各期终止确认的银行承兑汇票对应的银行信用等级情况，是否符合公司票据终止确认政策，终止确认的相关会计处理情况，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、【反馈意见问题 13 第（1）点】说明 2021 年半年末应收账款余额占营业收入的比例大幅增长的原因，结合期后回款情况说明是否发行人对客户信用政策是否存在变化，如是，请说明变化情况及对发行人应收账款现金流稳定性的影响。

（一）2021 年半年末应收账款余额占营业收入的比例大幅增长的原因

单位：万元

项目	2022.6.30 /2022 年 1-6 月	2021.12.31 /2021 年度	2021.6.30 /2021 年 1-6 月	2020.12.31 /2020 年	2019.12.31 /2019 年
应收账款余额	23,791.53	20,367.75	17,479.68	18,186.08	18,165.22
营业收入	38,438.32	75,930.74	38,234.74	68,072.51	68,644.83
应收账款余额 占营业收入的 比例	61.90%	26.82%	45.72%	26.72%	26.46%

注：截至 2021 年 6 月 30 日应收账款账面价值占营业收入的比例未经年化；截至 2022 年 6 月 30 日应收账款账面价值占营业收入的比例未经年化

2021 年 6 月 30 日，应收账款余额占营业收入的比例大幅增长的原因主要系最近一期应收账款占营业收入的比例未经年化，经年化后 2021 年 6 月 30 日应收账款占 2021 年 1-6 月营业收入的比例为 22.86%，较 2020 年 12 月 31 日下降 3.86%。2021 年末应收账款余额占营业收入的比例与上年同期基本接近。

（二）结合期后回款情况说明是否发行人对客户信用政策是否存在变化

公司主要客户为盖瑞特、康明斯、石川岛等涡轮增压器整机制造商，报告期各期末，应收账款的期后回收比例分别为 100.00%、99.98%、99.62%和 52.32%，期后回款情况良好。报告期各期末，公司应收账款的期后回款情况具体如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收账款余额	23,791.53	20,367.75	18,186.08	18,165.22
期后回款金额	12,446.61	20,289.54	18,181.73	18,165.22
期后回收比例	52.32%	99.62%	99.98%	100.00%

注：报告期各期末期后回款金额统计截止日为 2022 年 8 月 31 日。

公司对客户采取的信用政策标准因销售的产品不同而有所区别，具体为：精密压气机壳组件的量产件信用期通常为 60 天-120 天左右；精密压气机壳组件的新品信用期通常为 180 天左右。

如上所述，公司 2021 年 6 月 30 日应收账款余额占营业收入的比例大幅增长的原因主要系 2021 年 6 月 30 日应收账款占营业收入的比例未经年化，经年化后 2021 年 6 月 30 日应收账款占营业收入的比例为 22.86%，较 2020 年 12 月 31 日下降 3.86%。结合期后回款情况及公司与相关客户签署的合同情况等，公司对主要客户的信用政策未发生变化。

二、【反馈意见问题 13 第（2）点】说明发行人 2019 年至 2021 年 1-6 月各期终止确认的银行承兑汇票对应的银行信用等级情况，是否符合公司票据终止确认政策，终止确认的相关会计处理情况，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

报告期内，发行人对信用等级较高的银行承兑的应收票据在背书或贴现时终止确认，对其他信用等级一般的银行承兑的应收票据在背书或贴现时不予终止确认，而在到期实际承兑后予以终止确认。发行人银行承兑汇票终止确认的会计处理符合《企业会计准则》及其相关规定。

（一）发行人票据终止确认的相关情况

1、发行人票据终止确认政策

报告期内，发行人对已贴现或已背书未到期的银行承兑汇票是按银行信用等级来区分是否终止确认。对于由信用等级较高的银行进行承兑的相关票据，由于信用风险和延期付款风险很小，可以终止确认。

2、发行人终止确认的银行承兑汇票对应的承兑银行

发行人根据近期公开信息披露的票据违约情况、《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发(2019)133 号)等，遵照谨慎性原则对承兑人的信用等级进行了划分，分为信用等级较高的 6 家大型商业银行和 9 家上市股份制商业银行（以下简称“信用等级较高银行”）。信用等级较高银行包括 6 家大型商业银行分别为中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行；9 家上市股份制商业银行分别为招商银行、上海浦东发展银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行。

（二）企业会计准则等相关制度对票据终止确认的规定

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》第七条：“企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬，应当终止确认被转移金融资产。”由于信用等级较高的商业银行的银行承兑汇票到期不能支付的风险较低，在背书或贴现时该金融资产所有权上的几乎所有风险和报酬已经发生转移，因此终止确认该类银行承兑汇票符合《企业会计准则》的规定。”

综上所述，发行人报告期内各期终止确认的银行承兑汇票对应的承兑银行均为信用等级较高的大中型商业银行，其信用风险及延期付款的风险较小，符合公司票据终止确认的会计政策的规定，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、获取报告期各期末应收账款余额明细表，查验期后回款情况；
- 2、访谈销售部门相关人员，了解公司的销售政策、信用政策、款项收回情况，检查销售合同主要条款及执行情况；
- 3、获取发行人与票据终止确认相关的会计政策；4、访谈发行人财务总监，了解发行

人各期银行承兑汇票终止确认所对应的承兑银行，分析其信用等级是否符合发行人 票据终止确认政策；

5、检查发行人与票据终止确认相关的会计处理。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人 2021 年 6 月 30 日应收账款余额占营业收入的比例大幅增长的原因主要系 2021 年 6 月 30 日应收账款占营业收入的比例未经年化，经年化后 2021 年 6 月 30 日应收账款占营业收入的比例为 22.86%，较 2020 年 12 月 31 日下降 3.86%，2021 年末应收账款余额占营业收入的比例与上年同期基本接近。报告期各期末，发行人应收账款的期后回款情况较好，对主要客户的信用政策未发生变化。

2、发行人 2019 年至 2021 年 1-6 月各期终止确认的银行承兑汇票对应的承兑银行均为信用等级较高的大中型商业银行，其信用风险及延期付款的风险较小，符合公司票据终止确认的会计政策的规定，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

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)



扫描二维码
即可了解更多
信息、咨询、
服务、投诉、
更多应用服务。

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

本件仅用于业务报告专用，复印无效。

登记机关



2022年09月21日

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》。

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

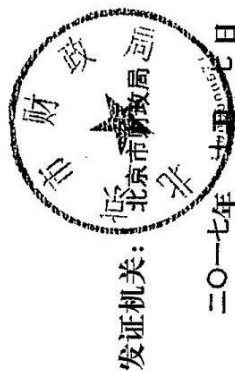
组织形式: 特殊普通合伙

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。



中华人民共和国财政部制

年度检验登记
Annual Renewal Registration

姓名: 赵煥琪
Full name: 赵煥琪
性别: 男
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

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

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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

赵煥琪 (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

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

赵煥琪 (320200010019)
您已通过2018年年检
江苏省注册会计师协会

同意调入
Agree the holder to be transferred to

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

赵煥琪 (320200010019)
您已通过2018年年检
江苏省注册会计师协会

同意调入
Agree the holder to be transferred to

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

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