



关于合肥汇通控股股份有限公司首次公
开发行股票并在沪市主板上市申请文件
的审核中心意见落实函之回复报告

保荐机构（主承销商）



中银国际证券 股份有限公司
BOC INTERNATIONAL (CHINA) CO., LTD.

（上海市浦东新区银城中路 200 号中银大厦 39 层）

二〇二三年八月

上海证券交易所：

贵所于 2023 年 8 月 8 日出具的《关于合肥汇通控股股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市的审核中心意见落实函》（上证上审[2023]632 号）（以下简称“审核中心意见落实函”）已收悉。合肥汇通控股股份有限公司与中银国际证券股份有限公司、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）和安徽天禾律师事务所对审核中心意见落实函所列问题进行了逐项落实，现回复如下（以下简称“本问询回复”），请予审核。

本次问询回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

说明：

1. 除另有说明外，本问询回复中的简称或名词的释义与《合肥汇通控股股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市招股说明书（上会稿）》（以下简称“招股说明书”）中的含义相同。涉及招股说明书补充披露或修改的内容已在招股说明书中以楷体加粗方式列示。

2. 本问询回复中部分合计数与各分项数值之和尾数上存在差异，均为四舍五入原因所致。

目录

问题 1.....	3
保荐机构总体意见:	16

问题 1

请发行人结合 2023 年上半年的业绩情况、年降政策的影响、对比亚迪的销售收入、毛利率和在手订单情况、上下游行业情况、与同行业可比公司毛利率的差异情况，说明公司 2022 年毛利率大幅上涨的合理性，公司高毛利率水平的可持续性，并补充完善相关风险提示。

请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、2023 年上半年的业绩情况、年降政策的影响、对比亚迪的销售收入、毛利率和在手订单情况、上下游行业情况、与同行业可比公司毛利率的差异情况

（一）2023 年上半年的业绩情况

根据容诚会计师事务所出具的容诚专字[2023]230Z2430 号审阅报告，2023 年 1-6 月发行人经营业绩与去年同期比较情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	同比变化
营业收入	31,591.07	25,512.93	23.82%
主营业务毛利率	37.98%	38.30%	-0.32%
净利润	7,472.07	6,240.91	19.73%
归属于母公司所有者的净利润	7,444.07	6,289.62	18.35%
扣非后归属于母公司所有者的净利润	7,113.67	6,100.04	16.62%

注：上述主营业务毛利率计算包含运输及仓储费、包装费等合同履行成本。

由上表所示，2023 年上半年发行人业务稳步增长，毛利率水平基本稳定。

（二）年降政策的影响

报告期内，发行人年降实际执行情况对发行人财务状况影响如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
年降影响额①	660.89	1,882.03	433.14	188.60
涉及年降收入②	20,803.55	34,710.75	6,224.05	4,234.64
年降比例③=①/②	3.18%	5.42%	6.96%	4.45%
主营业务收入④	31,261.70	62,324.99	41,298.40	28,917.98
年降占主营业务收入比例⑤=①/④	2.11%	3.02%	1.05%	0.65%
主营业务毛利率⑥	37.98%	38.52%	28.41%	28.27%

还原年降影响后主营业务毛利率 ⑦	39.27%	40.33%	29.15%	28.73%
年降对毛利率影响⑧=⑦-⑥	1.29%	1.81%	0.74%	0.46%

注 1：还原年降影响后主营业务毛利率=（主营业务收入+年降影响额-主营业务成本）/（主营业务收入+年降影响额）；

注 2：上表中毛利率计算包含运输及仓储费、包装费等合同履行成本；

注 3：2023 年 1-6 月数据已经审阅。

2020-2022 年，发行人年降影响金额分别为 188.60 万元、433.14 万元、1,882.03 万元，占当期涉及年降收入的比例分别为 4.45%、6.96%、5.42%，占当期主营业务收入的比例分别为 0.65%、1.05%、3.02%，年降幅度总体较为稳定，占当期主营业务收入比例较小。同期，发行人年降对毛利率影响分别为 0.46%、0.74%、1.81%，总体影响有限。

根据发行人 2023 年已与客户签订的价格协议及 2023 年上半年销售情况，2023 年上半年，年降影响额和年降比例为 660.89 万元、3.18%，较 2022 年有所下降，主要原因系发行人 2021 年开始为比亚迪量产供货产品周期已满两年，年降比例较第一年略有下降。

（三）对比亚迪的销售收入、毛利率和在手订单情况

1. 报告期对比亚迪销售收入和毛利率情况

单位：万元

比亚迪	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售收入	14,039.50	33,309.97	10,417.46	1,163.27
毛利率-不含合同履行成本	***	***	***	***
毛利率-含合同履行成本	***	***	***	***

注：报告期对比亚迪毛利率已按要求申请豁免披露。

报告期内，发行人对比亚迪收入增长较快，主要原因系比亚迪汽车销量快速增加，从而对零部件需求相应增加。其中，2023 年 1-6 月对比亚迪销售收入 14,039.50 万元，较 2022 年 1-6 月销售收入 11,706.85 万元增长约 20%，毛利率基本稳定。

2023 年 1-6 月，比亚迪汽车销量增长 94.2%，其销量高增长主要由秦系列、元系列、海洋系列和腾势系列的高增长导致。同期，发行人对比亚迪销售收入增长主要由秦系列格栅产品增加导致，发行人对秦 PLUS DM-i 冠军版的格栅、元系列的保险杠饰条等项目于 2022 年取得项目定点，自 2023 年 3 月开始量产供货，销量逐步增加；同时，发行人对海洋系列配套的均为字牌，单价较低，对收

入贡献较小；此外，发行人尚未为腾势系列进行配套。

以上因素共同导致比亚迪汽车销量增长速度高于发行人对比亚迪收入增长水平。

2. 比亚迪的在手订单情况

截至本回复出具日，发行人上半年已完成比亚迪实际订单约 1.4 亿元（不含税），下半年预计订单约 2.3 亿元（不含税），主要车型包括秦、元、宋、汉等系列。

（四）上下游行业情况

1. 上游行业情况

（1）原材料

① 上游原材料整体状况

发行人上游材料主要为塑料粒子、金属及其化合物等大宗商品，大宗商品价格主要受宏观经济形势等因素影响。由于发行人对单一材料采购占比较小，且供应商整体较为分散，原材料行业因垄断因素对发行人的不利影响较为有限。

② 2023 年上半年上游原材料采购价格的变动情况

报告期内，公司采购 ABS、镍角、磷铜球、烫印膜的均价（不含税）列示如下：

单位：元/千克、元/平方米

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
ABS	***	***	***	***
镍角	***	***	***	***
磷铜球	***	***	***	***
烫印膜	***	***	***	***

注：注塑原料、电镀原料、烫印原料采购价格信息已按要求申请豁免披露。

从上述价格变动可以看出，发行人 2023 年上半年塑料粒子、烫印膜采购价格有一定下降，金属价格基本稳定，综合来看，整体采购单价较 2022 年度有所下降。采购单价的下降有助于发行人降低成本，降低销售单价下降对毛利率的影响。

（2）外协采购：发行人外协采购主要为注塑、电镀、喷涂等工艺环节，外

协供应商主要为安徽本地企业，行业整体较为分散。由于发行人自身具备上述工艺的产能且正在逐步扩大现有生产规模，2020-2022年，发行人外协采购金额占营业成本比例分别为20.23%、22.65%和18.31%，2023年上半年该比例约为12%，外协采购比例进一步下降。因此，发行人对外协供应商不存在依赖。

2. 下游行业情况

(1) 下游行业整体情况

发行人下游行业主要为主机厂，行业整体较为集中。根据中汽协发布的数据，2022年及2023年上半年汽车销量排名前十位的企业(集团)销量占比超过80%，具体如下：

单位：万辆

厂商	2022年销量	市场份额	销量同比增长	厂商	2023年1-6月销量	市场份额	销量同比增长
上汽	519.2	19.3%	-3.2%	上汽	202.1	15.3%	-7.4%
一汽	320.4	11.9%	-8.5%	一汽	154.0	11.6%	2.0%
东风	291.9	10.9%	-10.9%	比亚迪	125.6	9.5%	94.2%
广汽	243.5	9.1%	13.6%	长安	121.6	9.2%	8.0%
长安	234.6	8.7%	2.0%	广汽	116.6	8.8%	1.4%
比亚迪	186.9	7.0%	150.9%	东风	107.3	8.1%	-26.1%
北汽	145.3	5.4%	-15.7%	北汽	81.9	6.2%	22.2%
吉利	143.3	5.3%	7.9%	奇瑞	74.1	5.6%	56.3%
奇瑞	123.0	4.6%	28.2%	吉利	69.4	5.2%	13.1%
长城	106.8	4.0%	-16.7%	长城	51.9	3.9%	0.1%
合计	2,314.90	86.20%	-	合计	1,104.50	83.4%	-

虽然汽车行业整体较为集中，但主机厂对零部件供应商的选择较为严格，供应商需要经过复杂的认证才能进入主机厂的配套体系。一旦成为主机厂的合格供应商，双方会保持相对稳固的长期合作关系。

发行人的主要客户比亚迪、奇瑞汽车在2022年及2023年上半年是销量排名前十位的企业(集团)中销量增速最快的两家主机厂，因此，对供应商的需求拉动相对较大。

(2) 下游客户价格竞争情况对发行人销售和盈利的影响

2023年上半年，汽车行业促销政策较为密集。一方面，在汽车电动化趋势

下，部分主机厂对燃油车车型推出较大折扣，加快去库存；另一方面，特斯拉等电动车厂商降价抢占市场份额。整车销售降价压力向上游零部件行业传导，会通过投标、年降等方式对产品价格产生影响，2023 年年降对发行人毛利率的影响约为 1.29 个百分点，具体详见本题回复之“（二）年降政策的影响”。

汽车零部件具有与主机厂合作稳定的特征，一旦成为主机厂的合格供应商，双方会保持相对稳固的长期合作关系。发行人与现有客户比亚迪、奇瑞汽车、长城汽车和江淮汽车等主机厂持续合作，持续配套新定点车型，包括比亚迪的主力车型秦 PLUS DM-i 冠军版和元 PLUS 冠军版，奇瑞汽车的出口热销车型瑞虎 7，长城汽车的重要战略新车型枭龙 MAX 等。同时，发行人获取新客户包括大众安徽、集度汽车、蔚来汽车等，上述新产品、新客户的拓展有助于降低存量项目的降价影响。

（3）2023 年上半年产品价格变动

报告期内，公司汽车造型部件、汽车声学产品和车轮总成分装的细分品类的销售单价变化情况如下：

单位：元/件

二级产品分类	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
汽车造型部件	25.93	-19.55%	32.23	2.09%	31.57	5.23%	30.00
其中：格栅	300.18	-2.93%	309.25	13.48%	272.51	15.23%	236.48
饰条	12.77	-13.72%	14.80	-15.01%	17.41	-1.44%	17.66
其他	6.81	-3.13%	7.03	3.77%	6.78	-5.80%	7.19
汽车声学产品	46.13	5.37%	43.78	-7.68%	47.42	-5.58%	50.22
其中：地毯	88.63	1.70%	87.15	-4.76%	91.51	-12.06%	104.05
隔音隔热垫	23.27	1.48%	22.93	-21.74%	29.29	7.46%	27.26
行李箱系列产品	49.41	-3.72%	51.32	-5.85%	54.51	-14.63%	63.85
顶棚	168.33	15.29%	146.01	-3.84%	151.85	-13.02%	174.58
车轮总成分装	10.27	-5.69%	10.89	12.59%	9.68	10.22%	8.78

从上述价格变动情况可以看出，发行人主要产品格栅在 2023 年上半年价格基本稳定，饰条价格下降主要受年降和单价较低的小型饰条销售占比较高综合影响所致。汽车声学产品单价较为稳定，其中顶棚总成单价上升主要系规格尺寸大和工艺复杂的高单价产品销售收入占比增加所致。

发行人 2023 年上半年销售收入稳步增长，毛利率基本稳定。由此可见，2023

年上半年下游客户价格竞争情况对发行人销售和盈利未产生重大不利影响。

（五）与同行业可比公司毛利率的差异情况

发行人从事汽车造型部件和汽车声学产品的研发、生产和销售，以及汽车车轮总成分装业务，发行人目前的业务以汽车造型部件为主，其中格栅和饰条为核心产品。发行人 2022 年和 2023 年一期的营业毛利率与可比公司比较情况如下：

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度
金钟股份	25.43%	19.56%
福赛科技	未披露	30.21%
拓普集团	21.85%	21.61%
	2023 年 1-6 月	2022 年度
汇通控股	38.50%	38.89%

注 1：截至本回复出具日，上述可比公司均未披露 2023 年半年报，其中金钟股份和拓普集团披露 2023 年一季报营业毛利率；福赛科技尚处于审核过程，仅披露 2023 年一季报部分审阅数据，未披露毛利率数据；

注 2：上表中的毛利率为营业毛利率，营业毛利率=（营业收入-营业成本）÷营业收入；上述营业毛利率计算包含运输及仓储费、包装费等合同履行成本。

发行人 2023 年 1-6 月的营业毛利率相较 2022 年度变动较小；上表中拓普集团的营业毛利率整体变动也较小，因此发行人与拓普集团的毛利率差异情况与 2022 年基本一致。

金钟股份毛利率变动较大，主要系其 2022 年毛利率较低，在 2023 年第一季度有所反弹，金钟股份在 2022 年年报中披露了毛利率下降原因：“2022 年毛利率下降主要原因系：（1）本期原材料价格相对较高；（2）销售的产品结构存在一定变化；（3）清远金钟生产基地产能处爬坡期导致产品分摊的固定成本增加；（4）人员薪酬有所上涨；（5）本期将销售费用中的关税列报计入营业成本中的合同履行成本所综合导致。”

由于目前 A 股上市公司中没有与发行人产品或业务结构相似的公司，也没有以格栅和饰条为核心业务的公司。上述可比公司仅与发行人存在少量业务相同或相似，因此对可比产品的毛利率进行比较更为合适。但由于上述可比公司已公告的 2023 年数据中均未披露可比产品的毛利率信息，因此仅对 2020-2022 年发行人与可比公司相似可比产品的毛利率进行比较，具体如下：

公司名称	2022年度	2021年度	2020年度	选取的可比产品	可比产品应用场景
金钟股份	24.05%	35.88%	28.69%	汽车车身装饰件	车身的局部装饰、汽车前部

福赛科技	26.28%	28.46%	29.12%	装饰件	汽车主副仪表板、门板
拓普集团	19.03%	17.25%	17.98%	内饰功能件	车身的局部隔音降噪及装饰
汇通控股	42.37%	29.07%	28.19%	汽车造型部件	汽车前部、车身的局部隔音降噪及装饰
	15.62%	17.44%	20.96%	汽车声学产品	

注 1：数据来源于可比公司定期报告、招股说明书或问询回复；

注 2：上表中发行人及同行业可比公司毛利率的计算包含运输费、包装等合同履行成本。

由上表可知，发行人汽车造型部件产品 2020 年和 2021 年毛利率与金钟股份、福赛科技较为一致；2022 年毛利率增长幅度较大，高于金钟股份、福赛科技。根据金钟股份的年度报告披露显示，受材料、薪酬、固定成本分摊、关税等成本增加影响，2022 年汽车车身装饰件产品销售收入和毛利率下降；根据福赛科技的审核回复意见披露显示，2022 年主营业务毛利率有所下降原因系新增项目收入规模及存量项目年降政策的影响所致。

2020-2022 年发行人汽车声学产品平均毛利率为 18.01%，与拓普集团内饰功能件产品平均毛利率 18.08%较为接近。

同时，除上述产品结构外，发行人还受客户结构、业务规模等因素影响。综合来看，发行人与同行业可比公司的毛利率水平有所差异，具有合理性。

二、公司 2022 年毛利率大幅上涨的合理性

2020 至 2022 年度，公司主营业务毛利率分别为 32.39%、34.20%、44.83%，整体呈现上升趋势，公司分产品类别的毛利率及毛利率贡献率情况如下：

产品类别	2022年度			2021年度			2020年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献率	毛利率	收入占比	毛利率贡献率	毛利率	收入占比	毛利率贡献率
汽车造型部件	49.50%	79.83%	39.52%	35.85%	70.43%	25.25%	33.23%	60.21%	20.01%
汽车声学产品	20.15%	13.54%	2.73%	22.24%	21.25%	4.73%	25.19%	25.58%	6.44%
车轮总成分装	41.68%	3.59%	1.50%	51.61%	4.95%	2.55%	49.83%	5.43%	2.71%
模具	22.37%	1.54%	0.34%	48.29%	0.84%	0.41%	35.18%	6.75%	2.37%
其他	49.56%	1.51%	0.75%	50.00%	2.53%	1.27%	42.03%	2.02%	0.85%
合计	44.83%	100.00%	44.84%	34.20%	100.00%	34.21%	32.39%	100.00%	32.38%

注 1：毛利率贡献率=毛利率*收入占比；毛利率贡献率合计数与毛利率的差异系计算尾差所致；

注 2：上述毛利率计算不包含运输及仓储费、包装费等合同履行成本。

报告期内，汽车造型部件的收入占比分别为 60.21%、70.43%、79.83%，毛利率贡献率分别为 20.01%、25.25%、39.52%，均呈逐年增长趋势，为公司收入

和毛利率的主要构成产品。

2022 年公司主营业务毛利率增长，主要系汽车造型部件的毛利率和收入占比增加所致。报告期内，汽车造型部件主要由格栅、饰条构成，2022 年公司汽车造型部件毛利率上升主要原因如下：

（一）毛利率相对较高的新产品收入和占比整体增长

报告期内，公司汽车造型部件新产品销售收入占比和毛利率情况如下：

类别	2022年度		2021年度		2020年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
新产品	76.00%	51.47%	77.66%	40.38%	63.54%	35.18%

注：新产品为量产当年及之后 1 年的产品；上述毛利率计算不包含运输及仓储费、包装费等合同履行成本。

公司主要客户为自主品牌汽车主机厂，由于公司持续开发新产品，新增定点项目增加并量产供货实现收入，2022 年新产品销售收入增加，占比维持较高水平，新产品初始定价和毛利率水平相对较高，带动了产品单位售价和总体毛利率的相应提升。

（二）烫印工艺产品销量增加

2022 年采用烫印工艺的格栅、饰条产品数量及占比增加，烫印工艺产品的单位材料成本较电镀工艺低，降低了单位成本。

2022 年，发行人采用烫印工艺的汽车造型部件产品已形成较大业务规模，占据发行人汽车造型部件业务量的 30%左右。

（三）生产规模效应的提升

2022 年汽车造型部件收入规模快速增长，配套畅销车型产量较大，汽车造型部件产量由 2021 年的 1,012.68 万件增加至 1,662.58 万件。单个产品产量的增加，生产过程中节省了换模、试模的时间，同时提高了一次性合格率，提升了生产效率，产生了一定的生产规模效应，降低了单位成本。

（四）自产产能扩大，降本增效

随着公司产品订单增加，产品工艺要求提升，2021 年下半年新增注塑设备扩大注塑产能，同时，电镀东线技改完成并投产，因此，公司自产产能扩大。公

司将部分格栅、饰条类产品注塑环节、电镀环节由外协生产改为自行生产，外协采购占营业成本比例由 2021 年的 22.65% 下降至 2022 年的 18.31%，实现了降本增效。

（五）原材料价格有所下降

报告期各期，主要注塑原料、烫印原料采购单价情况如下：

单位：元/千克、元/平方米

类别	主要材料	2022年度	2021年度	2020年度
注塑原料	ABS	***	***	***
	ASA	***	***	***
	ASA+PMMA	***	***	***
	PC/ABS	***	***	***
烫印原料	烫印膜	***	***	***

注：注塑原料、烫印原料采购价格信息已按要求申请豁免披露。

2022 年注塑原料、烫印原料采购单价有所下降，降低了单位成本。

综上所述，新产品毛利率提升、烫印产品数量增长、生产规模效应、自产产能扩大、原材料价格下降等因素影响，公司 2022 年毛利率大幅上涨具有合理性。

三、公司高毛利率水平的可持续性

发行人 2022 年毛利率上升主要由新能源汽车销量大幅增长推动，随着新能源汽车增速趋缓，发行人高毛利率会受到一定影响，但考虑到主要产品自身特征及新产品推出、出口增加、规模效应等因素，发行人的高毛利率水平具备一定的可持续性。具体如下：

（一）新能源汽车销量增速逐渐放缓，会逐渐降低发行人目前高毛利率水平

根据中国汽车工业协会发布的数据，近年来各类车型销量情况如下：

单位：万辆

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
燃油车	949.2	1,997.7	2,275.4	2,394.4
同比增长	0.37%	-12.20%	-4.97%	-2.52%
新能源汽车	374.7	688.7	352.1	136.7
同比增长	44.1%	95.6%	157.6%	10.9%
其中：纯电动	271.9	536.5	291.6	111.6
同比增长	31.9%	84.0%	161.3%	11.6%
插电式混合动力	102.5	151.8	60.3	25.1

同比增长	91.1%	151.7%	140.2%	8.4%
整车销量	1,323.90	2,686.40	2,627.50	2,531.10
新能源渗透率	28.30%	25.64%	13.40%	5.40%

从上述趋势来看，新能源汽车销量增速整体存在放缓趋势，随着整体增速下降，市场竞争加剧；且随着主要客户规模进一步增大，市场地位提升，发行人的议价能力会受到一定影响。上述因素会通过招投标、年降等形式影响发行人的产品定价水平，从而降低发行人目前的高毛利率水平。

（二）发行人存在的高毛利率可持续性因素

1. 主要产品造型部件的产品特征决定了其毛利率高于一般汽车零部件

造型部件是发行人的主要产品，2022 年销售收入占发行人主营业务收入的 80%左右。

与汽车其他零部件相比，造型部件作为体现汽车颜值、时尚性的重要产品，具有迭代速度快的特征。高迭代速度决定了产品的生命周期相对较短，与其他长生命周期的零部件相比，必须具备高毛利率才能在整体投资回报上相匹配，故造型部件在汽车零部件中毛利率水平相对较高。

2. 新产品的持续开发有助于稳定的较高毛利率收入

造型部件迭代速度快的特征意味着每年均有较多新产品以匹配新款车型，新车型会在外观造型等方面加以创新，同时，新产品第一年一般不受年降影响，故新产品毛利率相对较高。

随着插电式混合动力汽车销量的快速增长，多家主机厂已开始推出相应的插电式混合动力车型，如长城新推出的战略车型枭龙 MAX 格栅，其较传统格栅具备更多色彩，且由多层结构拼接出复杂的多菱形外观。发行人新产品的持续开发，有助于稳定较高毛利率水平。

3. 汽车出口产品的毛利率相对较高

汽车出口对部分零部件存在特殊要求，需要额外增加相应工艺和检测项目，如出口某些国家需要增加耐泥实验等性能要求，导致工艺难度增加，从而提高了产品单价，导致其毛利率相对较高。发行人主要客户奇瑞汽车为我国汽车出口的代表性企业，已连续 20 年位居中国自主品牌汽车出口第一名。发行人对汽车出

口的配套业务具有较大的发展空间。

4. 发行人业务规模扩大形成的规模效应及对上游的议价能力提升

随着发行人业务量的扩大，规模效应会在一定程度上降低单位产品成本，有助于毛利率的提升；同时，发行人规模扩大会形成对上游供应商议价能力的提升，可更有效地将成本压力进行传导，有助于维持毛利率水平。

综上所述，新能源汽车销量快速增长推动了发行人报告期收入增长和较高毛利率，支持新能源汽车产业发展仍为国家产业政策的基本方向，随着新能源汽车的销量增速逐渐放缓，发行人的较高收入增长率和高毛利率水平会受到一定影响，但插电式混合动力汽车的销量高增长、汽车出口的高增长仍会给发行人收入增长带来较大的发展空间。因此，造型部件的产品特征、新产品的推出、出口附加值以及规模效应等因素有助于维持发行人较高的毛利率水平。

（三）发行人 2023 年 1-6 月毛利率仍保持稳定

2023 年上半年，发行人在业务收入继续提升的情况下，毛利率水平保持了基本稳定。根据容诚会计师事务所出具的容诚专字[2023]230Z2430 号审阅报告，2023 年 1-6 月发行人经营业绩与去年同期比较情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	同比变化
营业收入	31,591.07	25,512.93	23.82%
主营业务毛利率	37.98%	38.30%	-0.32%
净利润	7,472.07	6,240.91	19.73%
归属于母公司所有者的净利润	7,444.07	6,289.62	18.35%

注：上表中主营业务毛利率计算包含运输及仓储费、包装费等合同履行成本。

可以看出，2023 年上半年发行人毛利率水平较 2022 年基本保持稳定。

2022 年 7 月至 2023 年 6 月，分季度主营业务毛利率情况如下：

项目	2023 年二季度	2023 年一季度	2022 年四季度	2022 年三季度
主营业务毛利率	37.21%	38.87%	37.39%	40.05%

注：上表中主营业务毛利率计算包含运输及仓储费、包装费等合同履行成本。

由上表可见，2022 年 7 月至 2023 年 6 月，分季度主营业务毛利率总体保持稳定。

综上所述，发行人具备长期工艺积淀和技术优势，主要产品具备较高毛利率

的特征；报告期下游客户销量增长较快，主要客户比亚迪新能源汽车大幅增长以及奇瑞汽车出口高速增长，使得发行人销售收入快速增加；发行人产能扩充并提升了规模效应；发行人与同行业可比公司毛利率差异主要由各自业务特点决定。

发行人 2022 年毛利率提升主要受新产品毛利率提升、烫印产品数量增长、生产规模效应、自产产能扩大、原材料价格下降等因素影响，发行人 2022 年毛利率大幅上涨具有合理性。

随着新能源汽车增速趋缓，发行人较高的毛利率会受到一定影响，但考虑到主要产品自身特征及新产品开发、出口增加、规模效应等因素，发行人较高的毛利率水平具备一定的可持续性。

（四）补充完善相关风险提示

发行人已在招股书第三节“风险因素”之（五）“财务风险”之“1. 高收入增长率、高毛利率的可持续性风险”修改如下：

1. 高收入增长率、高毛利率的可持续性风险

2020 年至 2022 年度，公司营业收入分别为 29,296.18 万元、41,719.73 万元和 62,831.93 万元，同期，公司产品的综合毛利率分别为 28.71%、28.84%和 38.89%。报告期内公司收入快速增长，且毛利率在 2022 年提升明显。

高收入增长率主要受公司下游新能源汽车销量快速增长推动，随着新能源汽车的销量增速逐渐放缓，发行人的收入增长率会受到一定影响。同时，随着整体增速下降，市场竞争加剧，且随着主要客户规模进一步增大，市场地位提升，发行人的议价能力会受到一定影响。上述因素会通过招投标、年降等形式影响发行人的产品定价水平，从而降低发行人目前的毛利率水平，影响发行人的盈利能力。

发行人 2022 年毛利率提升主要受新产品毛利率提升、烫印产品数量增长、生产规模效应、自产产能扩大、原材料价格下降等因素影响。虽然公司主要产品造型部件的产品特征决定了其毛利率高于一般汽车零部件，公司仍需通过新产品的持续开发、扩大较高毛利率产品业务规模以及提升规模效应等方式维持毛利率水平。如公司未能持续开发新产品、扩大业务规模，则收入增长率和毛利率水平平均会受到不利影响，同时，如较高毛利率产品业务规模下降，或原材料价格

上升等也均会导致公司毛利率下降。

在毛利率下降的情形下，如公司无法持续扩大业务规模，则存在盈利能力下降的风险。

四、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1. 核查发行人 2023 年上半年的业绩情况，对报告期发行人年降收入价格明细进行分析，取得发行人收入成本明细，对比亚迪在手订单数量进行分析。

2. 对发行人上下游行业进行分析了解、取得同行业可比公司公开信息披露并进行分析。

3. 取得发行人主要产品的收入明细表、生产成本计算明细表，对发行人不同产品的单价和单位成本构成进行分析，了解发行人毛利率的变动原因。

4. 通过搜索行业报告等公开信息、对发行人管理层进行访谈等手段对发行人所在行业进行研究，了解发行人毛利率变动的原因，并对高毛利率的可持续性进行分析。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1. 发行人 2022 年毛利率提升主要受新产品毛利率提升、烫印产品数量增长、生产规模效应、自产产能扩大、原材料价格下降等因素影响，发行人 2022 年毛利率大幅上涨具有合理性。

2. 随着新能源汽车增速趋缓，发行人较高的毛利率会受到一定影响，但考虑到主要产品自身特征及新产品开发、出口增加、规模效应等因素，发行人较高的毛利率水平具备一定的可持续性。

保荐机构总体意见：

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

（以下无正文）

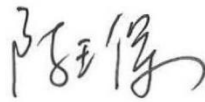
（本页无正文，为合肥汇通控股股份有限公司《关于合肥汇通控股股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市的审核中心意见落实函的回复》的签字盖章页）



发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于合肥汇通控股股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，确认本问询函回复中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

董事长：



陈王保

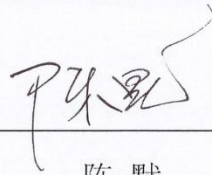
合肥汇通控股股份有限公司

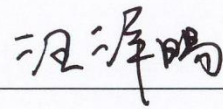
2023年8月14日



（本页无正文，为中银国际证券股份有限公司《关于合肥汇通控股股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市的审核中心意见落实函的回复》的签字盖章页）

保荐代表人（签字）：


陈默



汪洋



保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读《关于合肥汇通控股股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，了解本问询函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本问询函回复中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

法定代表人
(董事长)

宁敏



中银国际证券股份有限公司

2023年8月14日

