

关于  
超捷紧固系统（上海）股份有限公司  
首次公开发行股票并在创业板上市的  
审核中心意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



（成都市青羊区东城根上街 95 号）

二零二零年十一月

# 超捷紧固系统（上海）股份有限公司

## 首次公开发行股票并在创业板上市的

### 审核中心意见落实函的回复

#### 深圳证券交易所：

根据贵所2020年11月18日下发的《关于超捷紧固系统（上海）股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函[2020]010807号）（以下简称“落实函”）的要求，国金证券股份有限公司（以下简称“国金证券”或“保荐机构”）会同超捷紧固系统（上海）股份有限公司（以下简称“超捷股份”、“公司”、“发行人”）、国浩律师（杭州）事务所（以下简称“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”）对落实函中所提问题进行了认真讨论与核查，本着勤勉尽责、诚实守信的原则就落实函所提问题逐条进行了回复，具体内容如下，请贵所予以审核。

除特别说明外，本落实函回复所用释义与《超捷紧固系统（上海）股份有限公司招股说明书》保持一致。本问询函回复中若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，为四舍五入原因造成。

落实函所列问题	<b>黑体（加粗）</b>
落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	<b>楷体（加粗）</b>
保荐机构核查意见	宋体（加粗）

## 目 录

问题一、关于 2016 年实际控制人变更.....	4
问题二、关于毛利率.....	15
问题三、关于收入确认.....	27
问题四、关于尼龙采购价格.....	30
问题五、关于业绩增长.....	34

## 问题一、关于 2016 年实际控制人变更

### 审核问询回复显示：

(1) 2016 年 11 月，发行人实际控制人由黄祯楷变更为宋广东。黄祯楷控制的企业汕头超艺、海宁超艺、杭州超捷主营紧固件业务，客户以电器为主，存在少量汽车类产品，与发行人存在一定竞争，且与发行人存在部分客户、供应商重叠情况。

(2) 2020 年 4 月，上海祯楷与黄祯楷签订股权转让协议，将其所持有的超艺螺丝 100%股权转让给黄祯楷。至此，宋广东不再间接持有汕头超艺、杭州超杰、超艺螺丝的股份。2020 年 5 月，宋广东辞任上海祯楷董事。

### 请发行人：

(1) 披露发行人技术来源、与黄祯楷控制的企业在工艺、技术方面是否独立，结合报告期内黄祯楷控制的企业经营紧固件业务规模、经营地域、产品定位、客户情况等，进一步分析黄祯楷控制的企业与发行人业务的竞争情况，是否存在与发行人之间让渡商业机会的情形，是否对发行人持续经营能力及独立性构成不利影响。

(2) 说明发行人与黄祯楷及其控制的企业是否存在或计划签订与业务范围、经营地区有关的约定或协议，如存在，请详细披露相关情况及对发行人的影响。

(3) 说明上海祯楷转让超艺螺丝 100%股权后的存续情况，上海祯楷未注销的原因及合理性。上海祯楷转让超艺螺丝后，宋广东与黄祯楷是否存在通过上海祯楷或其他主体经营业务或划转资金的情形，双方是否存在其他利益安排，是否对发行人持续经营能力及独立性造成不利影响。

### 请保荐人、发行人律师发表明确意见。

(一) 披露发行人技术来源、与黄祯楷控制的企业在工艺、技术方面是否独立，结合报告期内黄祯楷控制的企业经营紧固件业务规模、经营地域、产品定位、客

户情况等，进一步分析黄祯楷控制的企业与发行人业务的竞争情况，是否存在与发行人之间让渡商业机会的情形，是否对发行人持续经营能力及独立性构成不利影响

### 1、技术来源及工艺、技术独立性

发行人长期致力于高强度精密紧固件、异形连接件等产品的研发、生产与销售，公司的工艺、技术来源于发行人自身多年来持续的研发投入和技术经验积累以及对行业趋势和新技术的消化吸收，与黄祯楷控制的企业相互独立，不存在混同情形。

发行人已经建立了较为完备的研发体系，并取得了一定的成果，具体如下：

#### （1）研发人员及核心技术人员情况

截至报告期末，发行人共有研发技术人员 56 名，占发行人员工总数的 10.63%，其中骨干技术人员均具有 10 年以上行业经验。公司现有 3 名核心技术人员，分别为宋广东、义勤峰和高松峰，基本情况如下：

**宋广东**先生，现任发行人董事长、总经理，三十余年紧固件行业从业经验，公司创始人，具有丰富的紧固件行业技术经验和企业管理经验。

**义勤峰**先生，现任发行人副总经理，二十余年紧固件行业从业经验，专注于汽车紧固件研发设计，尤其对于动力总成系统、底盘用关键紧固件开发经验丰富。

**高松峰**先生，现任公司资深研发工程师，十五年紧固件开发经验，具有丰富的紧固件及连接件设计开发和应用经验，对于车用紧固件连接件的开发应用和装配使用设计及失效分析方面经验丰富。

#### （2）公司研发创新的制度设置及模式

公司研发以市场需求为导向，针对客户提出的需求，公司研发部门进行新产品立项，确定产品开发方案，提出初始工艺加工流程，将客户需求转化成公司内部生产所需的技术资料，实现成本可控的产业化生产。同时，公司也会根据行业最新发展趋势，主动研发设计满足客户应用需求的新产品，对国内外先进技术进行引进与吸收，为公司高质量发展做好技术储备。

为了满足公司新产品、新技术研发需求，鼓励创新，公司已建立并实施以下制度及举措：

### 1) 建立并执行完善的研发管理制度

为了提高创新能力，加强新产品、新技术、新工艺的研究开发和管理，加快技术积累和产品升级，公司制定了知识产权相关管理制度。对研发部门建设与运行、研发工作考核与绩效管理、研发项目申报管理等内容做出了明确的规范，有利于公司研发项目的规范化、流程化、高效化，促进研发成果的快速实现。

### 2) 重视人才队伍建设

公司倡导创建学习型组织，实施人才培养计划，将外部培训与内部培训相结合，将培训与自学相结合，不断加强技术队伍建设和知识传播体系建设。通过定期培训、专题讲座、参观考察、方案论证等方式提高技术人员业务水平。公司内部建有技术研发中心，以专项资金用于新产品开发，由具有深厚技术背景的行业技术人才领导，依托自身稳定的研发队伍，以及下游厂商的技术团队进行新项目、新产品的研发与应用。

公司先后成立了涡轮增压器耐热衬套项目研发小组、汽车换挡与驻车系统冷锻成型的铆接组件活塞杆研发小组、EA211 发动机涡轮增压器用连接杆总成研发小组、新能源逆变器 MEB 紧固组件研发小组、8AT 自动变速连接紧固件项目研发小组等各专题研发小组。

### 3) 研发激励机制

公司持续鼓励研发人员开放创新，根据市场趋势、客户需求等积极提出开发项目并组织实施。公司在制定的《员工奖励管理制度》中，专门设立了“创新奖”，给予创新人员奖励，在绩效考核和职级晋升方面，研发技术人员职级、薪酬等都直接与其科研成果及在研发团队中的贡献挂钩，充分调动研发人员的创新积极性。

## (3) 技术成果

经过多年的研发投入和积累，公司形成了一系列包括产品开发、制造工艺等方面的核心技术，公司在生产经营中主要使用的核心技术（均已处于批量生产阶段）情况具体如下：

序号	技术名称	技术概况	技术来源
1	冷镦成型技术	冷镦成型技术是利用金属材料塑性的变形原理,应用多冲程冷镦成型设备,在常温下对金属坯料施加一定的压力,使之在模腔内产生塑变,按规定的形状和尺寸成型;其材料利用率高,尺寸精度稳定、适应大批量自动化生产。	自主研发
2	外螺纹辗压成型技术	应用外螺纹模板如搓牙板、滚牙轮等,对产品毛坯进行相对挤压,应用材料的塑性变形,形成高精密螺旋螺纹或齿花。	自主研发
3	网带炉热处理技术	网带炉热处理工艺技术是指将材料或产品放在一定的介质内加热、保温、冷却,通过改变表面或内部金相组织来控制其性能的一种综合工艺技术,其主要过程为“清洗→加热→淬火(油或水)→回火”;所述的加热过程中通过保护气体与相关介质形成一个稳定的气氛环境。	自主研发
4	工程模冲压成型技术	对冷镦成型技术形成的功能结构件毛坯进行整形或成型的一种技术,简化复杂机械加工,提升生产效率与材料利用率。	自主研发
5	异形车削功能件加工技术	应用 CNC 数字编程技术,对冷拉棒料或冷镦成型的异形结构功能件毛坯进行自动化加工的一种工艺技术,具有尺寸精度高、生产效率快等优点。	自主研发
6	自动化内螺纹成型技术	通过自动化加料系统,将冷镦成型的内螺纹紧固件送入设备定位点,通过高精密螺纹丝锥去除内螺纹紧固件内孔壁部分材料,形成精密螺纹螺旋线的一种工艺技术。	自主研发
7	小总成焊接工艺技术	针对连接传动组件的自动化焊接技术,解决细长类连接传动组件的焊接与防止变形的一种工艺技术。	自主研发
8	小总成铆接工艺技术	通过进口旋铆设备,利用材料塑性变形的特点,对传动阀杆组件进行组装的一种工艺,具有生产效率高、质量稳定的优点,是替代冲压铆接与焊接的一种新型技术。	自主研发
9	自动影像筛选自动内螺纹全检技术	通过影像成型技术,对生产成品重要应用特征部位进行无死角识别,剔除不符合质量要求的不良品与次品,满足现代化自动生产线的“零”PPM 管理要求。	自主研发
10	管夹减震降噪技术	利用弹性体在除去外力后能恢复原状的特性,将其应用在多种管夹上,弹性体的外部被其他硬塑料包裹,并与车身相连接,弹性体将管路上传递的噪声吸收,不传递到车身上。	自主研发
11	管夹适用多种管径技术	利用管夹的特殊结构,采用多个咬合齿配合的方式,通过调节管路槽的直径大小来匹配不同大小的管路。	自主研发
12	扎带可重复利用技术	利用塑料具有变形后可恢复原状的特性,通过对扎带的结构进行改进,使扎带可以不经过破坏性的手段解除咬合,达到可重复利用的效果。	自主研发
13	LED 液晶模组背光源的支撑技术	产品上部使用支撑筋支撑模组,利用材料具有反射的特征,将产品的表面作成镜面,可以达到反射光的效果。	自主研发

公司自主研发形成的核心技术及持续的创新能力是公司在行业内保持竞争优势的关键。公司制定了严格的保密制度,并采取了申请专利及软件著作权等相关

措施，以保护公司的知识产权和技术秘密。截至本落实函回复出具之日，公司及子公司已取得了 75 项国内专利，其中包含 7 项发明专利，均为原始取得，发明专利如下：

序号	专利名称	专利权人	专利号	授权公告日	专利申请日	专利类型
1	一种耐热合金钢材材料及管材的制备方法	超捷股份	ZL201810725864.8	2020年8月7日	2018年7月4日	发明专利
2	紧固件的螺纹成型装置及成型方法	超捷股份	ZL201510942245.0	2019年4月9日	2015年12月16日	发明专利
3	汽车涡轮增压耐磨型传动连杆组件的制造方法	超捷股份	ZL201510615047.3	2018年11月27日	2015年9月24日	发明专利
4	汽车动态载荷振动试验机	超捷股份	ZL201310375778.6	2017年9月1日	2013年8月23日	发明专利
5	车用固定支承套的自动化生产系统	超捷股份	ZL201310339386.4	2016年2月3日	2013年8月6日	发明专利
6	一种多管径汽车空调管路夹	上海易扣	ZL201610215689.9	2018年7月3日	2016年4月8日	发明专利
7	用于固定LED液晶模组背光源的支撑柱	上海易扣	ZL201310212301.6	2016年8月10日	2013年5月31日	发明专利

以上核心技术及专利均来自于发行人自行研发，拥有完整的知识产权，不存在知识产权来源于黄祯楷控制的企业的情形。综上所述，自发行人成立以来，发行人在工艺、技术等方面由宋广东带领的研发团队自主研发和逐步积累，发行人与黄祯楷控制的企业在工艺、技术等方面保持独立，具有独立开展业务并持续经营的能力。

发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“七、发行人的核心技术和研发情况”对发行人技术来源、与黄祯楷控制的企业在工艺、技术方面的独立性补充披露如下：

“发行人长期致力于高强度精密紧固件、异形连接件等产品的研发、生产与销售，公司的工艺、技术来源于发行人自身多年来持续的研发投入和技术经验积累以及对行业趋势和新技术的消化吸收，与黄祯楷控制的企业相互独立，不存在混同情形。

以上核心技术均来自于发行人自行研发，拥有完整的知识产权，不存在知识产权来源于黄祯楷控制的企业的情形。自发行人成立以来，发行人在工艺、技术



等方面由宋广东带领的研发团队自主研发和逐步积累，发行人与黄祯楷控制的企业在工艺、技术等方面保持独立，具有独立开展业务并持续经营的能力。”

## 2、黄祯楷控制的企业与发行人业务的竞争情况

截至本落实函回复出具之日，黄祯楷控制的企业中涉及紧固件业务的公司为汕头超艺、杭州超杰、海宁超艺和苏州超艺精密五金有限公司。其中苏州超艺精密五金有限公司主要作为汕头超艺的仓库使用，不从事生产制造。发行人同汕头超艺、杭州超杰、海宁超艺的相关信息对比如下：

项目	发行人	汕头超艺	杭州超杰 (海宁超艺)	备注
经营规模	2017年-2019年，发行人收入规模为2.78亿元、3.02亿元、3.07亿元。2020年1-9月收入规模在2.3亿元左右，基本均为紧固件业务。	2017年-2019年，汕头超艺规模为1.11亿元、1.17亿元、1.17亿元，2020年1-6月收入规模0.53亿元，紧固件业务收入占比90%以上。	因杭州超杰所在地市政规划调整，2018年之后，业务逐步转移给海宁超艺，目前已无实际运营。杭州超杰（海宁超艺）两家公司合并计算，近年来业务规模在4,000万元左右。紧固件业务收入占比90%以上。	<b>经营规模差异：</b> 发行人和汕头超艺、杭州超杰（海宁超艺）均主要从事紧固件业务，发行人收入规模明显较大。
主营业务	致力于高强度精密紧固件、异形连接件等产品的研发、生产与销售，产品主要应用于汽车发动机涡轮增压系统，换挡驻车控制系统，汽车排气系统，汽车座椅、车灯与后视镜等内外饰系统的汽车关键零部件的连接、紧固。	从事紧固件业务生产销售，主要经营家用电器、电气设备用紧固件生产销售。	从事紧固件业务生产销售，主要经营家用电器、电气设备、乐器用紧固件生产销售。	<b>主营业务存在差异：</b> 发行人主要产品用于汽车相关用途，汕头超艺、杭州超杰（海宁超艺）产品主要用于家用电器、电气设备。
主要客户	主要客户包括富奥石川岛、佛吉亚、华域视觉、上海菱重等汽车行业客户以及科友贸易等贸易商。	主要客户包括东莞创机电业制品有限公司（主要经营家居装修工具及建筑工具）、博世电动工具、ABB（开关）、松下（空调、微波炉）等家用电器客户。	主要客户包括杭州佐帕斯工业有限公司（电热元件和系统的设计与制造）、渤帆紧固件贸易、伟创力电子科技、雅马哈（乐器）等家用电器、乐器客户。	<b>主要客户区别明显：</b> 发行人客户主要是汽车行业客户，终端用户为各整车厂商。汕头超艺、杭州超杰（海宁超艺）主要客户为家用电器、电气设备类客

				户。
经营地域	主要经营地位于上海市，主要客户位于华东（主营业务收入占 60%-70%）和东北地区（主营收入占比 20%左右），还有 10%左右的境外销售。	主要经营地位于广东汕头，主要客户中绝大多数位于广东，地域特征明显。	杭州超杰已无实际运营；海宁超艺主要经营地位于浙江海宁，主要客户位于浙江杭州、及福建、广东等东南沿海地域。	<b>主要经营地域差异明显：</b> 发行人主要经营地域位于华东及东北地区，汕头超艺主要经营地域位于广东，杭州超杰（海宁超艺）主要位于杭州及东南沿海，规模较小。

通过以上信息可以看出，黄祯楷控制的企业中，存在紧固件业务的主要为汕头超艺、杭州超杰（海宁超艺）。因汕头超艺、杭州超杰（海宁超艺）和发行人同处于紧固件行业，从事紧固件的研发、生产和销售，因汽车行业、家电行业集中度高，存在部分重叠的知名客户具备合理性，双方重叠客户主要为汽车、家用电器行业的知名客户，不乏国内外知名企业（松下、日立、博世、马勒等）。虽然双方存在重叠客户的情形，但各自合作的具体客户大多数不同，少数具体客户相同的，交易内容也存在差异。

综上所述，汕头超艺、杭州超杰（海宁超艺）均主要以电器类紧固件为主，近年来，汕头超艺营业收入在 1.1 亿元左右，杭州超杰（海宁超艺）营业收入合计在 4,000 万元左右。在汽车紧固件业务方面，汕头超艺和杭州超杰涉及汽车领域的业务量都不大，故而同发行人存在一定的业务竞争，但不论是在销售还是技术研发方面对发行人来说还不构成实质竞争，对发行人业务不构成重大不利影响。

发行人未同黄祯楷在业务范围、经营地区划分上达成任何协议或约定，因此未来随着各方经营策略的调整和业务的延伸，该种竞争可能还会在一定范围内继续存在，但是以上行为均是双方独立作出商业决策的结果，不影响各自的独立性和自主经营。

### 3、不存在相互让渡商业机会的情形，不会对发行人持续经营能力及独立性构成不利影响

汽车紧固件行业下游主要为汽车整车厂或一级供应商，家用电器紧固件行业下游主要为知名家电品牌企业，行业集中度较高，客户重叠情况较为普遍。2016

年分立后，发行人同汕头超艺、杭州超杰（海宁超艺）各自独立运营，不存在除正常商业往来之外的其他异常往来。

报告期内，重叠客户科友贸易、海德世、日本三协、博世、马勒、松下、日立、岩田、东京兵兼（上海）有限公司、伍尔特集团、江阴市丰华金属制品有限公司、索格菲（苏州）汽车部件有限公司，重叠供应商昆山大展金属有限公司、苏州市联大特殊金属材料有限公司、太仓市施美电镀有限公司与发行人、汕头超艺、杭州超杰、海宁超艺均不存在关联关系。

作为知名品牌汽车、家用电器及其零部件制造商和零部件经销商，以上共同客户均有严格且规范的采购管理制度及供应商考核体系，对零部件采购的定价、结算有统一的政策及要求，主要采取招标方式确定供应商，基本不存在以下情形：①对不同供应商的同一类零部件定价存在明显差异，②供应商之间利用其进行利益输送，如让渡商业机会、代垫成本。

发行人同黄祯楷控制的汕头超艺、杭州超杰、海宁超艺因同属于紧固件行业，因为行业特征存在重叠客户从而存在一定竞争系各自根据自身产品、市场区域、客户情况独立决策作出的市场开发行为，不存在相互让渡商业机会的情形。发行人近年来发展势头良好，业绩稳中有增，以上竞争情形不会对发行人持续经营能力及独立性构成重大不利影响。

**（二）说明发行人与黄祯楷及其控制的企业是否存在或计划签订与业务范围、经营地区有关的约定或协议，如存在，请详细披露相关情况及对发行人的影响**

截至本落实函回复出具之日，发行人同黄祯楷及其控制的企业不存在已签订或计划签订与业务范围、经营地区有关的约定或协议的情形。

**（三）说明上海祯楷转让超艺螺丝 100% 股权后的存续情况，上海祯楷未注销的原因及合理性。上海祯楷转让超艺螺丝后，宋广东与黄祯楷是否存在通过上海祯楷或其他主体经营业务或划转资金的情形，双方是否存在其他利益安排，是否对发行人持续经营能力及独立性造成不利影响**

2020年4月，上海祯楷与黄祯楷签订股权转让协议，将其所持有的超艺螺丝100%股权转让给黄祯楷。在此次股权转让之前，上海祯楷除持有超艺螺丝股权外，无其他经营业务。截至本落实函回复出具之日，上海祯楷尚未开展任何经营活动。

## 1、上海祯楷未注销的原因及合理性

截至本落实函回复出具之日，上海祯楷未注销的原因及合理性如下：

（1）截至2020年9月末，根据公司财务报表（未经审计），上海祯楷资本公积及未分配利润合计约4,846万元，如注销清算，各股东特别是大股东香港超艺涉及的税务成本较高，导致其缺乏注销动力。

（2）上海祯楷自成立以来，控股股东香港超艺持有其64.31%的股权，黄祯楷为实际控制人。宋广东通过上海毅宁间接持有上海祯楷27.90%的股权，自上海祯楷设立至2020年5月曾担任上海祯楷的董事职务，现已辞职，不在上海祯楷担任任何职务。

黄祯楷尚暂无注销上海祯楷的计划，宋广东单方无法决定是否注销上海祯楷。上海祯楷的股东会无法作出解散并注销的决议。且上海祯楷不符合营业期限届满、被吊销营业执照、被责令关闭等法定解散事由出现的情形。

（3）上海祯楷不注销不影响发行人的股权结构的清晰和稳定，不影响发行人及汕头超艺、杭州超杰（海宁超艺）的各自独立生产经营，不会同发行人发生业务联系或同业竞争。

综上，上海祯楷是否注销无法由发行人或宋广东决定，不注销不会对发行人的股权结构的清晰和稳定产生不良影响，不会同发行人发生业务联系或同业竞争，且注销清算涉及的税务成本较高，因此上海祯楷实际控制人无注销计划具备合理性。

## 2、宋广东和黄祯楷之间不存在通过上海祯楷或其他主体经营业务或划转资金的情况

上海祯楷转让超艺螺丝股权后，宋广东与黄祯楷之间不存在通过上海祯楷或其他主体经营业务或划转资金的情形。

因上海祯楷自身无实际经营业务和资金需求，闲置货币资金存在银行账户上收益率较低，为盘活资金，上海祯楷在取得其他股东的同意后将闲置资金出借给黄祯楷和汕头超艺，并约定以下借款事项：借款期限 1 年，从借款实际发生日起算；每半年付息一次，到期还本；年利率为银行同期贷款利率上浮 10%。

2020 年 4 月至今，上海祯楷同黄祯楷、汕头超艺之间借款往来如下：

时间	上海祯楷借给黄祯楷	上海祯楷借给汕头超艺
2020 年 5 月	-	820 万
2020 年 6 月	987 万	70 万
2020 年 7 月	-	1,261 万
2020 年 8 月	-	1,300 万
合计	987 万	3,451 万

截至本落实函回复出具之日，第一笔借款已到付息期，上海祯楷已经收到第一期借款利息 19.62 万元。

报告期初至本落实函回复出具之日，发行人、宋广东及宋广东控制的其他企业同上海祯楷之间不存在任何业务和资金往来。

### 3、近日上海祯楷股权转让事项

2020 年 11 月 21 日，上海祯楷股东会作出决议，同意上海毅宁、上海誉威、上海文超将其各自持有的全部上海祯楷的股权转让给汕头超艺。

截至 2020 年 10 月 31 日，上海祯楷未经审计的净资产约 5,800 万元，参考上海祯楷净资产并考虑黄祯楷暂无注销计划，而宋广东作为小股东无法单方作出注销决定，愿意给出一定折扣让步，各方协商一致后确定本次上海祯楷整体作价 5,000 万元。

上海毅宁、上海誉威、上海文超同汕头超艺签订《股权转让协议》，主要约定如下：

(1) 上海毅宁、上海誉威、上海文超将其各自持有的上海祯楷 27.90%、5.88%、1.91%股权转让给汕头超艺，股权转让价款分别为 1,395 万元、294 万元、95.50 万元。

(2) 股权转让价款分三笔支付，受让方汕头超艺在 2020 年 11 月 24 日前向各出让方支付第一笔转让款，金额为转让价款总额的 10%；2020 年 11 月 30 日前向各转让方支付第二笔转让款，金额为转让价款总额的 50%，2020 年 12 月 8 日之前向各转让方支付第三笔即剩余的 40%转让款，结清。

(3) 本协议生效之日即为股权交割日。双方同意，自交割日起汕头超艺享有标的股权所对应的上海祯楷股东权利及权益，同时上海毅宁、上海誉威、上海文超不再享有上海祯楷股东权利及权益。汕头超艺自交割日起行使标的股权对应的上海祯楷股东权利与权益，且不受工商备案完成与否影响。

本次股权转让完成后，宋广东不再持有上海祯楷股权，同黄祯楷将不存在任何共同投资关系。

截至本落实函回复出具之日，汕头超艺已向上海毅宁、上海誉威、上海文超合计支付了 923.70 万元的股权转让款，占股权转让价款总额的比例超过 50%，余款尚在支付过程中。

**4、双方不存在其他利益安排，不会对发行人持续经营能力及独立性造成不利影响。**

截至本落实函回复出具之日，宋广东、黄祯楷之间不存在其他利益安排。上海祯楷转让超艺螺丝至今，发行人严格遵循《公司章程》、《关联交易管理办法》等各项制度，在资产、人员、财务、机构、业务等方面与控股股东、实际控制人及其控制或投资的其他企业相互独立，未同上海祯楷发生任何资金往来。

以上资金拆借是上海祯楷同黄祯楷、汕头超艺之间正常的民间借贷，与发行人无关，不会对发行人持续经营能力和独立性造成不利影响。

#### **(四) 核查结论**

**经核查，保荐机构认为：**

(1) 自发行人成立以来，发行人在工艺、技术等方面由宋广东带领的研发团队自主研发和逐步积累，与黄祯楷控制的企业在工艺、技术方面相互独立，因黄祯楷控制的企业与发行人均涉及紧固件业务，因此存在少量的竞争，但不论是在销售还是技术研发方面对发行人来说还不构成实质竞争，对发行人业务不构成重

大不利影响。双方之间不存在让渡商业机会的情形，不会对发行人持续经营能力及独立性构成不利影响。

(2) 发行人与黄祯楷及其控制的企业未签订亦无计划签订与业务范围、经营地区有关的约定或协议。

(3) 由于注销清算税务成本较高等因素，上海祯楷实际控制人黄祯楷目前尚无注销计划，宋广东作为小股东无法决定上海祯楷的注销事宜。上海祯楷不注销不会对发行人的股权结构的清晰和稳定产生不良影响，不会同发行人发生业务联系或同业竞争。

上海祯楷转让超艺螺丝后，宋广东与黄祯楷不存在通过上海祯楷或其他主体经营业务或划转资金的情形，上海祯楷同黄祯楷、汕头超艺存在资金拆借行为，同宋广东个人及发行人无关。宋广东同黄祯楷之间不存在其他利益安排，以上资金拆借事项不会对发行人持续经营能力及独立性造成不利影响。

报告期初至本落实函回复出具之日，发行人、宋广东及宋广东控制的其他企业同上海祯楷之间不存在任何业务和资金往来。

(4) 宋广东本次将上海祯楷少数股权转让给黄祯楷后，和黄祯楷之间不再存在任何共同投资情形，本次股权转让对厘清宋广东同黄祯楷之间的关系，进一步提升宋广东和黄祯楷之间的独立性有着积极作用。

## 问题二、关于毛利率

### 审核问询回复显示：

(1) 报告期各期发行人螺钉螺栓毛利率分别为 29.38%、30.29%、28.91%和 32.22%。2020 年 1-6 月的毛利率较 2019 年上升 3.31 个百分点，主要系产品结构变化导致平均销售单价降幅小于单位成本降幅所致。

(2) 报告期各期发行人金属件毛利率分别为 29.70%、32.22%、31.91%、37.46%，同行业可比公司可比产品毛利率平均值为 33.68%、31.50%、30.42%、25.48%。2020 年 1-6 月发行人金属件毛利率与同行业可比公司毛利率平均值变化趋势不一致。

(3) 发行人异形连接件毛利率较高，对应用于大众 EA211 1.4T 项目连接杆组件及相关客户存在一定的依赖，但发行人未就相关风险进行充分提示、未在“重大事项提示”中披露。

请发行人：

(1) 结合产品结构变化、不同类型产品单价及单位成本变化情况，进一步分析 2020 年 1-6 月螺钉螺栓毛利率较 2019 年上升的原因。

(2) 结合异形连接件、螺钉螺栓等销售情况及毛利率变化情况，进一步分析 2020 年 1-6 月发行人金属件毛利率变化水平与同行业可比公司不一致的原因及合理性。

(3) 结合冷镦工艺优势、独特性、相关工艺在其他产品可复制性、竞争对手的技术路径、截至目前其他客户涡轮增压器的异形连接件产品开发情况等，充分说明发行人异形连接件未来是否存在因大众 EA211 1.4T 涡轮增压器更新换代等导致的收入大幅下滑、毛利率大幅下滑的风险。并按照重要性原则梳理“重大事项提示”中“风险因素提示”内容，结合报告期内异形连接件对发行人毛利、毛利率贡献及影响程度、大众 EA211 1.4T 涡轮增压器生命周期及预计技术升级情况，完善招股说明书中“异形连接件产品对大众 EA211 1.4T 项目存在依赖的风险”等风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

(一) 结合产品结构变化、不同类型产品单价及单位成本变化情况，进一步分析 2020 年 1-6 月螺钉螺栓毛利率较 2019 年上升的原因

2020 年 1-6 月及 2019 年，发行人各应用领域的螺钉螺栓销售情况如下：

单位：元/件

应用领域	2020 年 1-6 月				2019 年				毛利率波动	单价变动	成本变动
	毛利率	收入占比	单价	单位成本	毛利率	收入占比	单价	单位成本			
家用	28.45%	41.23%	0.0800	0.0572	23.35%	36.53%	0.0775	0.0594	5.11%	3.16%	-3.72%



电器											
其他	34.86%	58.77%	0.0923	0.0601	32.11%	63.47%	0.1084	0.0736	2.75%	-14.87%	-18.31%
合计	<b>32.22%</b>	<b>100.00%</b>	<b>0.0868</b>	<b>0.0588</b>	<b>28.91%</b>	<b>100.00%</b>	<b>0.0947</b>	<b>0.0673</b>	<b>3.31%</b>	<b>-8.34%</b>	<b>-12.58%</b>

2020年上半年，家用电器类螺钉螺栓平均单价上涨，主要系单价较低的产品销量占比减少所致。2020年上半年，单价低于0.05元/件的产品销量占比由2019年的51.82%下降至47.17%，进而拉高了家用电器类螺钉螺栓的平均单价。

其他类产品平均单价及单位成本均呈下降趋势，主要系部分用于通讯滤波器的螺钉产品平均单价较低，仅约0.03元/件，但销量占其他类螺钉螺栓销量的比例较2019年增长了14%左右，拉低了其他类产品的平均单价及单位成本；剔除上述通讯滤波器用螺钉产品后，其他类产品的平均单价与2019年基本持平，约0.11元/件，平均单位成本略有下降。

2020年上半年，虽然家用电器类螺钉螺栓的平均单价上涨了3.16%，但单位成本仍下降3.72%，且剔除上述通讯滤波器产品后其他类螺钉螺栓产品的单位成本仍呈下降趋势，主要受原材料价格波动、社保减免、制造费用等成本减少的影响。

#### （1）原材料价格的影响

发行人存货周转天数在4个月左右，即从原材料采购入库至产成品销售出库并与客户对账确认收入需要4个月左右的时间，由此推出，2019年结转成本的产品主要耗用的是2018年9月至2019年8月采购的原材料，2020年上半年结转成本的产品主要耗用的是2019年9月至2020年2月采购的原材料，上述期间螺钉螺栓的主要原材料碳钢类线材的平均采购单价分别为7.70元/kg和7.49元/kg，降幅2.73%。

原材料价格的下降导致2020年上半年螺钉螺栓平均单位成本下降。

（2）经测算，社保减免对螺钉螺栓类产品的单位人工成本的影响约-0.001元/件。

（3）2020年上半年，制造费用减少主要系偶发性修理费与模具费减少、电费优惠政策所致。

综合上述分析，2020年1-6月螺钉螺栓毛利率较2019年上升主要受原材料价格波动、社保减免、制造费用等成本减少的影响。

**（二）结合异形连接件、螺钉螺栓等销售情况及毛利率变化情况，进一步分析2020年1-6月发行人金属件毛利率变化水平与同行业可比公司不一致的原因及合理性**

2019年及2020年1-6月，发行人金属件毛利率与同行业可比公司毛利率对比情况如下：

可比公司	选择依据	2020年1-6月	2019年
浙江长华	主要产品中汽车紧固件与公司产品具有可比性	- <sup>注1</sup>	29.55%
瑞玛工业	汽车零部件产品中的紧固件与公司产品具有可比性	24.63% <sup>注2</sup>	30.04%
华培动力	主要应用于涡轮增压系统，与公司产品应用模块具有可比性	30.26%	36.95%
泉峰汽车	主要产品中紧固件与公司产品具有可比性	21.54%	25.13%
平均值	-	<b>25.48%</b>	<b>30.42%</b>
发行人	-	<b>37.46%</b>	<b>31.91%</b>

注1：浙江长华于2020年9月16日披露《招股说明书》，报告期为2017-2019年，故2020年上半年毛利率未作列示，且2019年毛利率为汽车紧固件的毛利率。

注2：瑞玛工业2019年年度报告、2020年半年度报告仅披露汽车零部件的毛利率，故2019年毛利率以2019年1-9月汽车紧固件毛利率替代，2020年上半年毛利率为汽车零部件的毛利率。

2020年上半年，发行人金属件毛利率呈增长趋势，而同行业可比公司的毛利率均呈下降趋势，毛利率变动趋势不一致的原因及合理性分析如下：

**1、经营业绩变动幅度存在差异**

可比公司	销售收入（万元）			毛利率		
	2020年1-6月	2019年	增长率（年化） <sup>注2</sup>	2020年1-6月	2019年	变动率
浙江长华 <sup>注1</sup>	54,534.23	137,240.14	-20.53%	24.18%	26.32%	-2.14%
瑞玛工业	9,162.50	25,880.63	-29.19%	24.63%	30.04%	-5.41%
华培动力	27,637.58	62,988.04	-12.24%	30.26%	36.95%	-6.69%
泉峰汽车	51,267.80	143,078.60	-28.34%	21.54%	25.13%	-3.59%
发行人	12,287.25	26,586.96	-7.57%	37.46%	31.91%	5.55%

注1：浙江长华《招股说明书》及其他已披露的公开数据未披露2020年1-6月主营业务收入和毛利率；为保持可比，2020年1-6月和2019年的销售收入和毛利率分别以其营业收入和营业收入毛利率代替

注 2：销售收入增长率系根据 2020 年 1-6 月销售收入及 2019 年销售收入的 1/2 计算得出

由上表可以看出，2020 年上半年同行业可比公司中浙江长华、瑞玛工业、华培动力、泉峰汽车的销售收入较 2019 年相比均有大幅下滑，而发行人收入下滑幅度相对较低。一般来说，营业收入的下滑通常会导致单位产品分摊的生产固定成本较高，从而引起毛利率的下滑。2020 年上半年，浙江长华、瑞玛工业和泉峰汽车的销售收入下滑程度高达 20%-30%，毛利率下降 2%-5%；华培动力销售收入下滑 12.24%，毛利率下降 6.69%，根据其 2020 年半年度报告披露所述，系由于其子公司武汉华培处于疫情中心区域湖北武汉市，导致公司产能利用率不足，带来单位产品生产固定成本分摊较高，导致毛利率大幅下降。而发行人相较于上述可比公司，销售规模下滑较小，毛利率受销售规模的影响较小。

## 2、产品结构、应用模块及生产工艺存在差异

同行业可比公司中仅有部分产品及其生产工艺、应用模块与发行人产品较为相近，产品结构差异较大，因此毛利率及其变动趋势存在差异。

发行人及同行业可比公司的产品及其工艺对比情况如下：

可比公司	产品类别与应用模块	与发行人产品相近的具体产品	生产工艺
浙江长华	紧固件产品主要为螺栓螺母及异形连接件（通孔类、花键轴、轴套等），应用于汽车车身、底盘及动力总成系统	与发行人部分内外饰系统、底盘系统及涡轮增压系统的螺栓螺母、轴套类产品相近	冷锻成型+机加工
瑞玛工业	安全转向系统用支架及螺钉螺栓，电子电器系统和动力总成系统用壳体及支架，车身及底盘系统用螺钉螺母、异形轴、套筒类零件	车身及底盘系统用螺钉螺母、异形轴、套筒类零件与发行人部分内外饰、底盘系统的产品相近	①冲压结构成型/冷锻成型+机加工 ②机加工一体化生产
华培动力	放气阀组件、涡轮壳和中间壳，应用于涡轮增压系统	放气阀组件中衬套与发行人部分应用于内外饰系统、换挡拉索系统的衬套产品相近	铸造+机加工
泉峰汽车	汽车类产品主要为汽车空调压缩机缸体组件、汽车引擎零部件、传动零部件、转向与刹车零部件；家电类产品主要为洗衣机零部件	传动零部件中换挡轴与发行人部分换挡拉索异形连接件产品相近；转向与刹车零部件中转向螺母、制动器轴与发行人部分产品相近	①铝件：铸造+机加工 ②钢件：机加工
发行人	汽车类产品主要为螺钉螺栓、异形连接件，其中螺钉螺栓主要应用于视觉系统、内外饰件及涡轮增压系统，异		①冷锻成型+机加工 ②机加工一体化生产

形连接件主要为应用于涡轮增压系统的拉杆组件产品； 家电类产品主要为空调、电视机零部件
---

由上表可见，浙江长华的紧固件产品及瑞玛工业的汽车紧固件产品的生产工艺与发行人生产工艺较为相近，但产品类别、应用模块与发行人相近的具体产品均不属于发行人的主要产品，因此发行人金属件产品的毛利率及其变动趋势与同行业可比公司不一致具备合理性。

### 3、2020 年上半年发行人金属件毛利率增长的原因

2020 年上半年，发行人金属件毛利率较 2019 年增加 5.55%，主要受螺钉螺栓毛利率增长、异形连接件销售占比及毛利率同步增长的影响。发行人金属件主要产品螺钉螺栓及异形连接件的销售变动情况具体如下：

单位：万元

产品类别	2020 年 1-6 月			2019 年		
	收入	占金属件收入比例	毛利率	收入	占金属件收入比例	毛利率
螺钉螺栓	5,328.79	43.37%	32.22%	11,891.18	44.73%	28.91%
异形连接件	6,350.83	51.69%	43.93%	12,979.63	48.82%	37.79%

上述产品的销售结构及毛利率变动对金属件毛利率变动的影响如下：

产品类别	销售结构变动	毛利率变动	销售结构变化因素影响	毛利率波动因素影响	合计影响
螺钉螺栓	-1.36%	3.31%	-0.44%	1.48%	1.04%
异形连接件	2.87%	6.14%	1.26%	3.00%	4.26%
合计	-	-	<b>0.82%</b>	<b>4.48%</b>	<b>5.30%</b>

注：销售结构变化因素影响=当期毛利率\*（本期销售占比-上期销售占比）；毛利率波动因素影响=上期销售占比\*（本期毛利率-上期毛利率）

由上表可见，2020 年上半年，上述产品的销售结构变动对金属件毛利率的影响为 0.82%，毛利率增长对金属件毛利率的影响为 4.48%，合计影响为 5.30%，系发行人金属件毛利率增长的主要原因。

根据前述本题（一）之回复内容，2020 年上半年螺钉螺栓毛利率增长主要受原材料价格波动、社保减免、制造费用等成本减少的影响。

2020 年上半年，异形连接件的销售占比及毛利率增长主要受用于大众 EA211 1.4T 涡轮增压器的拉杆组件产品销售增长的影响。

综合上述分析，2020年上半年，发行人金属件毛利率增长主要受螺钉螺栓毛利率增长及大众 EA211 1.4T 相关拉杆组件销量增长的影响，具备合理性。同时，发行人经营业绩变动情况、产品结构和产品的生产工艺与同行业可比公司存在差异，因此，2020年上半年，发行人金属件毛利率变化水平与同行业可比公司不一致具备合理性。

（三）结合冷锻工艺优势、独特性、相关工艺在其他产品可复制性、竞争对手的技术路径、截至目前其他客户涡轮增压器的异形连接件产品开发情况等，充分说明发行人异形连接件未来是否存在因大众 EA211 1.4T 涡轮增压器更新换代等导致的收入大幅下滑、毛利率大幅下滑的风险。并按照重要性原则梳理“重大事项提示”中“风险因素提示”内容，结合报告期内异形连接件对发行人毛利、毛利率贡献及影响程度、大众 EA211 1.4T 涡轮增压器生命周期及预计技术升级情况，完善招股说明书中“异形连接件产品对大众 EA211 1.4T 项目存在依赖的风险”等风险提示

1、结合冷锻工艺优势、独特性、相关工艺在其他产品可复制性、竞争对手的技术路径、截至目前其他客户涡轮增压器的异形连接件产品开发情况等，充分说明发行人异形连接件未来是否存在因大众 EA211 1.4T 涡轮增压器更新换代等导致的收入大幅下滑、毛利率大幅下滑的风险

冷锻工艺属于通用的金属件成型工艺，并非只针对大众 EA211 1.4T 项目连接件组件。冷锻工艺用于金属件生产，具有生产效率高、材料利用率高、产品机械性能好的优势。具体来说，冷锻成型中，盘元线材经自动剪料后送入冷锻设备模腔，在设备压力下快速成型，工序简单，生产效率较高。冷锻工艺除了料头料尾的损失外，盘元线材可以完整地用于工件加工，相对于通过切削刀具去除材料的数控加工方式，冷锻的材料利用率较高。

根据欧洲粉末冶金协会（EPMA）发布的报告，数控加工的材料利用率为40%-50%，冷锻的材料利用率可以达到85%；和数控加工相比，采用冷锻成型制作的产品机械性能更高，因为数控加工会将作为金属材料组织的纤维流向线切断，而冷锻成型方法，利用金属材料塑性变形原理进行快速挤压成型，在加工过程中不会切断金属纤维流向线，材料受到外力挤压，产品表面产生冷作硬化，内部金属组织更加致密，因此机械性能得到改善。

对于涡轮增压器用异形连接件产品，竞争对手通常采取高精密数控车床机加工、高精密冲床冲压+机加工等方式。而发行人在异形连接件产品的生产过程中，充分发挥了其生产螺钉螺栓所积累的冷镦工艺经验，挖掘冷镦工艺在金属件加工的表面要求、尺寸精度和形状复杂度等方面的加工潜力，替代车加工来成型异形连接件毛坯，提高了毛坯成型的生产效率。

除 EA211 1.4T 项目外，发行人还为长城汽车、宁波丰沃等客户的涡轮增压器以及富奥石川岛应用于红旗 2.0T 涡轮增压器配套相近的产品，且已批量出货并形成销售收入，截至 2020 年 9 月 30 日，上述平台的销售收入为 1,593.82 万元。而尼桑 MR15 全球平台项目，盖瑞特涉及的宝马 BMW 2.0T，通用 SGWM 1.5，广汽 1.5T 等平台也逐步进入量产阶段，计划 2024 年量产的奥迪 EA888 2.0T 项目已处于定点开发前期的样品平台验证阶段。

除此之外，发行人也已为大众 EA211 1.4T 涡轮增压器未来的技术升级进行产品配套升级和市场布局，积极参与对应的供应商盖瑞特及博世马勒在 EA211 1.5T 发动机涡轮增压器项目中部分零件的报价和打样。

由此可以看出，发行人具备为其他平台服务的能力，可以将相关工艺积累的技术经验复制于其他产品的研发生产中，为发行人业绩规模的稳步增长提供有力的保障。

综上所述，发行人冷镦工艺可以广泛应用于异形连接件生产中，具有生产效率高、材料利用率高、产品机械性能好的优势，除 EA211 1.4T 项目外，发行人可以将相关工艺积累的技术经验复制于其他产品的研发生产中，并提前为大众 EA211 1.4T 涡轮增压器未来的技术升级进行产品配套升级和市场布局，不断丰富发行人产品种类。即使未来 EA211 1.4T 涡轮增压器更新换代，销量减少，发行人亦可以通过上述平台项目产品的量产以及开拓新客户、开发新产品等方式削弱其带来不利影响。

因此，若未来大众 EA211 1.4T 涡轮增压器更新换代，发行人异形连接件存在收入下滑、毛利下滑的风险，但不存在收入大幅下滑、毛利率大幅下滑的风险。

## 2、异形连接件产品对大众 EA211 1.4T 项目存在一定程度依赖的风险

报告期内，异形连接件的销售收入、销售毛利、占主营业务毛利的比例，以及对发行人主营业务毛利率贡献程度如下：

年度	销售收入 (万元)	销售毛利 (万元)	占主营业务 毛利的比例	毛利率	对主营业务 毛利率贡献 程度
2020年1-6月	6,350.83	2,789.62	52.49%	43.93%	20.16%
2019年	12,979.63	4,904.96	49.32%	37.79%	16.25%
2018年	11,956.79	4,304.33	43.18%	36.00%	14.43%
2017年	10,693.07	3,467.44	39.41%	32.43%	12.57%

由上表可见，报告期内，发行人异形连接件销售收入及毛利率均呈逐年上涨趋势，因此异形连接件对发行人的毛利率贡献较大。报告期内，异形连接件毛利占主营业务毛利的比例在39%-53%之间，是发行人利润的主要来源之一。

报告期内，发行人异形连接件毛利率分别为32.43%、36.00%、37.79%、43.93%，逐年上涨，主要与销售给大众EA211 1.4T项目的销量增长有关。

#### (1) EA211 1.4T项目相关异形连接件的销售情况

报告期内，EA211 1.4T项目相关异形连接件的销售情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
销售收入（EA211 1.4T项目相关异形连接件）（万元）	2,835.69	5,005.31	3,590.22	2,087.31
占异形连接件销售收入的比例	44.65%	38.56%	30.03%	19.52%

由上表可以看出，报告期内，EA211 1.4T项目相关异形件销售收入占比由2017年的19.52%逐步提高到2020年上半年的44.65%，发行人异形连接件产品对大众EA211 1.4T项目存在一定的依赖。

#### (2) 大众EA211 1.4T涡轮增压器生命周期及预计技术升级情况

EA211 1.4T未来技术升级方向为EA211 1.5T的可变截面涡轮增压器。涡轮增压器升级为可变截面涡轮技术，通过安装可调涡流截面的导流叶片，改变废气入口的横切面积，同时兼顾涡轮在低转速和高转速时的性能表现，缓解涡轮迟滞问题，并获得更佳的燃油经济性。伴随该技术的升级，公司供应的零部件亦需要进行相应的升级换代。

大众汽车计划在 2023 年底开始小批量搭载 EA211 1.5T，将逐步取代原 EA211 1.4T 的部分车型，但 EA211 1.4T 发动机将在 2028 年前仍持续使用。大众涉及 EA211 1.5T 发动机搭载的可变截面涡轮技术涡轮增压器项目的研发与供货目前由盖瑞特和博世马勒取得，发行人分别在 2014 年和 2020 年上半年取得了博世马勒和盖瑞特的合格供应商资格，目前已积极参与两家公司在 EA211 1.5T 发动机涡轮增压器项目中部分零件的报价和打样，并将持续与上述两家客户保持积极互动和技术交流，以保持公司产品的竞争力。

综合上述分析，大众 EA211 1.4T 涡轮增压器目前在市场上处于成熟阶段，发行人异形连接件的销售对该项目存在一定的依赖。随着大众 EA211 1.4T 涡轮增压器未来的技术升级，可能会对发行人的业绩增长产生不利影响，但发行人凭借积极的技术开发和业务拓展，已经提前对涡轮增压技术升级进行了产品配套升级和市场布局，并把大众 EA211 1.4T 项目积累的技术经验应用于长城汽车、宁波丰沃等其他涡轮增压器平台以及法雷奥的驻车系统等其他产品中，以此应对日益变化的市场环境和技术的迭代更新，从而降低对某一特定项目的依赖。

发行人已在《招股说明书》中“重大事项提示”及“第四节 风险因素”中对“异形连接件产品对大众 EA211 1.4T 项目存在一定程度依赖的风险”进行补充修订披露如下：

“报告期内，异形连接件的销售收入、销售毛利、占主营业务毛利的比例，以及对公司主营业务毛利率贡献程度如下：

年度	销售收入 (万元)	销售毛利 (万元)	占主营业务 毛利的比例	毛利率	对主营业务 毛利率贡献 程度
2020 年 1-6 月	6,350.83	2,789.62	52.49%	43.93%	20.16%
2019 年	12,979.63	4,904.96	49.32%	37.79%	16.25%
2018 年	11,956.79	4,304.33	43.18%	36.00%	14.43%
2017 年	10,693.07	3,467.44	39.41%	32.43%	12.57%

由上表可见，报告期内，公司异形连接件销售收入及毛利率均呈逐年上涨趋势，因此异形连接件对公司的毛利率贡献较大。报告期内，异形连接件毛利占主营业务毛利的比例在 39%-53% 之间，是公司利润的主要来源之一。



报告期内，公司异形连接件毛利率分别为 32.43%、36.00%、37.79%、43.93%，逐年上涨，主要与公司销售给大众 EA211 1.4T 项目的销量增长有关。EA211 1.4T 项目相关异形连接件的销售情况具体如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
销售收入（EA211 1.4T 项目相关异形连接件）（万元）	2,835.69	5,005.31	3,590.22	2,087.31
占异形连接件销售收入的比例	44.65%	38.56%	30.03%	19.52%

由上表可以看出，报告期内，EA211 1.4T 项目相关异形件销售收入占比由 2017 年的 19.52%逐步提高到 2020 年上半年的 44.65%，发行人异形连接件产品对大众 EA211 1.4T 项目存在一定的依赖。

目前，大众 EA211 1.4T 涡轮增压器在市场上处于成熟阶段，未来技术升级方向为 EA211 1.5T 的可变截面涡轮增压器。随着大众 EA211 1.4T 涡轮增压器的更新换代，若公司现有技术和产品被竞争对手的新技术、新产品替代，将对公司的业务发展产生不利影响。”

#### （四）核查程序及结论

##### 1、核查过程

采取了以下核查手段对前述事项进行了核查：

（1）取得了销售明细表，并对发行人管理层进行访谈，了解螺钉螺栓不同应用领域产品销售结构变化和毛利率变化情况，分析了 2019 年和 2020 年 1-6 月螺钉螺栓主要原材料价格的变动趋势、社保减免、制造费用减少对单位成本变动的影响。

（2）访谈了发行人管理层，了解发行人产品生产的工艺流程、不同产品的应用范围和特性、发行人产品售价及利润情况，了解报告期内异形连接件、螺钉螺栓等产品结构变化情况及毛利率变动的的原因；对异形连接件和螺钉螺栓产品毛利率波动原因进行分析复核；查阅了同行业可比公司的招股说明书及定期报告，对比分析发行人金属件毛利率变动趋势与同行业可比公司不一致的原因。

(3) 访谈了发行人管理层，了解冷镦工艺的技术特点和优势、竞争对手的生产工艺技术和特点，同时通过对发行人管理层进行访谈，了解发行人为其他客户研发的涡轮增压器的异形连接件产品的开发情况、生产销售情况。

(4) 分析计算了异形连接件的毛利额及占比，以及对发行人整体毛利率贡献程度，向发行人管理层了解异形连接件的毛利率逐年上涨的原因，分析了大众 EA211 1.4T 项目相关产品的销售对异形连接件的影响。

(5) 查看公开报道，访谈客户、发行人管理层、行业内相关人士，了解大众 EA211 1.4T 涡轮增压器生命周期及预计技术升级的情况。

## 2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

(1) 2020 年 1-6 月螺钉螺栓毛利率较 2019 年上升 3.31%，主要受原材料价格波动、社保减免、制造费用等成本减少的影响，具备合理性。

(2) 金属件毛利率增长主要受螺钉螺栓毛利率增长及大众 EA211 1.4T 相关拉杆组件销量增长的影响，具备合理性。此外，由于发行人经营业绩变动情况、产品结构和产品的生产工艺与同行业可比公司存在差异，因此，2020 年上半年公司金属件毛利率变化水平与同行业可比公司不一致具备合理性。

(3) 发行人冷镦工艺具有生产效率高、材料利用率高、产品机械性能好的优势，可以广泛应用于异形连接件生产中。除 EA211 1.4T 项目外，发行人可以将相关工艺积累的技术经验复制于其他产品的研发生产中，例如长城汽车、宁波丰沃的涡轮增压器以及富奥石川岛的红旗 2.0T、盖瑞特的宝马 BMW 2.0T 等项目，不断丰富发行人产品种类。因此，若未来大众 EA211 1.4T 涡轮增压器更新换代，发行人异形连接件存在收入下滑、毛利下滑的风险，但不存在收入大幅下滑、毛利率大幅下滑的风险。

### 问题三、关于收入确认

审核问询回复显示，报告期内，发行人内销客户中签收或验收并对账的占比分别为 78.17%、78.55%、81.53%和 84.20%，占比较高。发行人发出产品至客户验收后确认收入的，通常在发出的次月对账确认收入。根据本所《审核关注要点》的填报情况，发行人收入不存在较为明显的季节性情况。

请发行人补充披露报告期各季度收入情况；并结合报告期内第四季度各月销售收入占比情况、签收或验收确认收入的平均时长等，进一步分析发行人是否存在各季度收入差异较大的情形及原因、是否存在收入跨期情况、各季度收入波动情况与同行业可比公司是否一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）请发行人补充披露报告期各季度收入情况，结合报告期内第四季度各月销售收入占比情况、签收或验收确认收入的平均时长等，进一步分析发行人是否存在各季度收入差异较大的情形及原因、是否存在收入跨期情况

发行人已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“1、主营业务收入构成分析”之“（5）主营业务收入季节性分析”中补充披露如下：

“报告期内，公司各季度主营业务收入情况如下：

单位：万元

季度	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	5,777.51	41.76%	5,787.97	19.17%	6,932.82	23.24%	5,710.84	20.70%
第二季度	8,056.78	58.24%	7,440.16	24.65%	7,705.86	25.83%	6,907.82	25.03%
第三季度	-	-	7,867.67	26.06%	7,264.98	24.36%	6,601.87	23.92%
第四季度	-	-	9,091.05	30.12%	7,925.20	26.57%	8,374.10	30.35%
合计	13,834.29	100.00%	30,186.85	100.00%	29,828.85	100.00%	27,594.63	100.00%

汽车零部件行业的季节性特征并不明显，其生产和销售受季节的影响较小，主要受下游整车制造行业生产计划的影响。从上表可以看出，公司主营业务收入季节性波动特征不明显，整体符合行业特点。

2019年第四季度的销售收入为9,091.05万元，相对较高，主要系2019年下半年随着轻型汽车国六排放标准的正式实施，富奥石川岛取得国六标准的大众EA211 1.4T涡轮增压器100%的供应份额，对应的连接杆组件产品需求逐步增长所致。

2017年第四季度的销售收入相对较高，主要受大众EA211 1.4T涡轮增压器供应份额的逐步切换导致富奥石川岛及上海菱重的连接杆组件需求增长，销售至上海菱重的应用于通用C10T/C13T项目、销售至华域视觉的应用于大众新项目的产品实现量产以及上海森下第四季度备货等因素的影响。”

发行人签收或验收确认收入的平均时长一般为1个月左右，2017-2019年，第四季度主营业务收入月度分布情况如下：

单位：万元

月份	2019年		2018年		2017年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
10月	2,733.01	30.06%	2,533.41	31.97%	2,372.87	28.34%
11月	3,058.25	33.64%	2,685.26	33.88%	3,083.74	36.82%
12月	3,299.79	36.30%	2,706.53	34.15%	2,917.49	34.84%
合计	<b>9,091.05</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,925.20</b>	<b>100.00%</b>	<b>8,374.10</b>	<b>100.00%</b>

由上表可见，2017年至2019年第四季度各月收入确认相对均衡，波动不大，不存在突击确认收入的情形。

综合上述分析，发行人收入不存在明显的季节性波动，不存在收入跨期情形。

## （二）各季度收入波动情况与同行业可比公司是否一致

2017-2019年，发行人与同行业可比公司收入情况对比分析如下：

可比公司	年度	一季度收入占比	二季度收入占比	三季度收入占比	四季度收入占比
华培动力	2019年	23.53%	23.45%	24.75%	28.27%

	2018年	22.29%	25.88%	24.42%	27.43%
	2017年	21.34%	22.70%	25.61%	30.35%
泉峰汽车	2019年	22.05%	21.62%	24.26%	32.07%
	2018年	22.36%	24.79%	24.40%	28.46%
	2017年	21.43%	21.73%	25.70%	31.14%
瑞玛工业 <sup>注1</sup>	2019年	25.09%	24.05%	23.27%	27.60%
	2018年	23.46%	25.17%	25.22%	26.15%
	2017年	-	-	-	-
发行人	2019年	19.17%	24.65%	26.06%	30.12%
	2018年	23.24%	25.83%	24.36%	26.57%
	2017年	20.70%	25.03%	23.92%	30.35%

注1：瑞玛工业的收入主要来源于移动通信和汽车领域，《招股说明书》未披露汽车零部件的分季度收入情况，故上表以瑞玛工业整体营业收入列示；且瑞玛工业未披露2017年分季度收入情况，故上表未作列示。

注2：浙江长华的《招股说明书》未披露分季度收入情况，故上表未作列示。

由上表可见，发行人各季度收入波动情况与同行业可比公司基本一致，不存在明显差异。

### （三）核查程序及结论

#### 1、核查过程

采取了以下核查手段对前述事项进行了核查：

（1）访谈了发行人管理层，了解报告期内分季度收入情况及波动原因。

（2）复核了报告期内各季度收入及各期第四季度分月收入的统计，判断是否存在明显波动；结合汽车零部件行业特征、发行人签收或验收确认收入的平均时长，收入确认政策、收入函证及截止性测试情况，分析各季度收入是否存在明显差异，是否存在收入跨期情形。

（3）查阅了同行业可比公司的招股说明书、定期报告，分析同行业可比公司收入季度分布情况，判断发行人各季度收入波动与与同行业可比公司是否一致。

#### 2、核查结论

经核查，保荐机构认为：发行人收入不存在明显的季节性波动，报告期内各季度收入不存在差异较大的情形，不存在收入跨期情形；发行人各季度收入波动情况与同行业可比公司基本一致，不存在明显差异。

#### 问题四、关于尼龙采购价格

审核问询回复显示，报告期内，发行人尼龙原料以进口 PA66 为主，占各期塑料类原料采购金额 50%左右，平均采购单价随国际化工巨头销售价格走势波动，呈先增后降趋势。发行人旭化成 PA66-1300S 采购月度均价滞后于上海地区市场月度均价，滞后的原因为发行人与上海佑丰长期合作良好，上海佑丰会根据上海易扣的生产需求提前备货，结算价格和市场实时价格相比存在一定的滞后。2019 年 5 月前发行人采购均价低于市场价格，2019 年 5 月后发行人采购均价高于市场价格。

请发行人：

(1) 结合向上海佑丰采购的定价方式、定价依据、调价频率、上海佑丰备货情况、毛利率水平等，进一步分析通过上海佑丰采购尼龙价格变动滞后于市场价格变动的原因及合理性。发行人其他尼龙原料是否向上海佑丰采购，如是，请补充说明其他尼龙原料是否存在采购价格变动滞后于市场价格变动的情形及合理性。

(2) 结合报告期内向上海佑丰采购的政策、采购种类、定价方式等变化情况，进一步分析 2019 年 5 月后发行人 PA66 采购均价高于市场价格的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

(一) 结合向上海佑丰采购的定价方式、定价依据、调价频率、上海佑丰备货情况、毛利率水平等，进一步分析通过上海佑丰采购尼龙价格变动滞后于市场价格变动的原因及合理性。发行人其他尼龙原料是否向上海佑丰采购，如是，请补充说明其他尼龙原料是否存在采购价格变动滞后于市场价格变动的情形及合理性

## 1、结合向上海佑丰采购的定价方式、定价依据、调价频率、上海佑丰备货情况、毛利率水平等，进一步分析通过上海佑丰采购尼龙价格变动滞后于市场价格变动的原因及合理性

上海佑丰是塑料类原料大宗商品的经销商，发行人采购新品类的原料会同时向至少两家经销商询价，经过综合权衡价格、起订量、交货期、账期等因素后确定供应商，双方在互利的基础上协商定价，上海佑丰报价时在综合考虑自身进货成本、物流仓储费用、账期带来的资金成本等因素后大约获取 7%-8%的毛利率。

通常，原材料生产商的出厂价格变动是市场价格变动的最重要因素，长期来看，发行人与上海佑丰的交易价格随市场价格而调整，但是短期内由于经销商备货因素的存在，双方调价时间与市场价格变动相比存在滞后性。

具体来说，为保证生产正常运行的同时减少原材料库存和运营资金压力，发行人会将库存压力转移至上海佑丰，通常发行人根据预计生产计划提前 2-3 个月向上海佑丰下订单同时确定结算价格，要求上海佑丰提前备货，之后发行人按照实际需求要求上海佑丰分批送货入库，而发行人向上海佑丰采购的原材料以进口 PA66 为主，上海佑丰需提前 3 个月左右向国际化工巨头企业预付货款订货，发行人与上海佑丰约定原材料生产厂商价格变动时，必须将上海佑丰提前备货的库存消耗后方可进行价格调整，具体调价频率不固定，根据原材料生产商价格以及市场价格变化情况而定，综合来看，双方交易价格变动通常滞后市场价格 3-4 个月。

## 2、发行人其他尼龙原料是否向上海佑丰采购，如是，请补充说明其他尼龙原料是否存在采购价格变动滞后于市场价格变动的情形及合理性

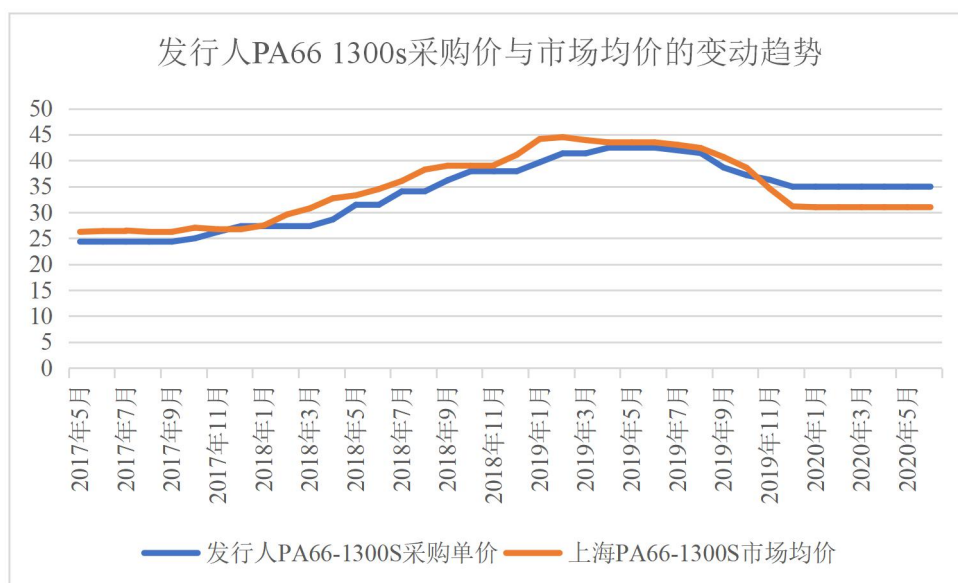
除 PA66 外，发行人还向上海佑丰采购 PA46、PA6、PA12 尼龙原料，但采购金额较少，在报告期内完整年度 2017-2019 年，PA46 每年采购金额均不超过 50 万元，其他尼龙品种每年采购金额均不超过 10 万元。发行人采购的 PA46 均为 PA46-TW34 牌号，属于市场需求量相对较少的耐高温、高性能特殊尼龙牌号，无法通过公开渠道获取市场价格，根据对上海佑丰的访谈，由于备货因素，同样也存在采购价格变动滞后于市场价格变动的情形，具备合理性。其他尼龙原料采购量较少，对发行人采购成本影响较小。

(二) 结合报告期内向上海佑丰采购的政策、采购种类、定价方式等变化情况，进一步分析 2019 年 5 月后发行人 PA66 采购均价高于市场价格的原因及合理性。

### 1、2019 年 5 月后发行人 PA66 采购均价高于市场价格的原因及合理性分析

报告期内，发行人向上海佑丰采购的政策稳定，主要包括账期月结 60 天、可使用银行承兑汇票支付、依要求提前备货等方面，发行人向上海佑丰采购以进口 PA66 为主的尼龙原料，双方在综合考虑市场价格、供应商备货因素等基础上协商定价，定价方式稳定。

2019 年 5 月后，发行人主流 PA66 采购型号旭化成 PA66 1300S 采购均价高于市场旭化成 PA66 1300S 价格，主要是因为 2018 年底市场价格下降后，发行人需将上海佑丰备货的库存消耗完成后才能进行价格调整，导致发行人采购价格的下降慢于市场价格下降。考虑到双方交易价格变动通常滞后市场价格 3-4 个月，对市场价格在时间轴上进行平移后，发行人采购价格与市场价格的对比如图所示：



由上图可见，考虑采购价格的滞后性后，发行人采购价格与市场均价差异较小。2020 年上半年，发行人采购价格持续高于调整后的市场均价，主要是因为上海佑丰春节前备货较多，之后由于疫情原因未从日本旭化成进货，向发行人销售的主要为春节前采购的价格较高的存货，导致发行人 2020 上半年采购价格较高。

### 2、发行人采购价格高于市场价格对发行人业绩影响的测算



2020年上半年，旭化成 PA66 1300S 的平均采购单价较市场价格高约 4 元/kg，差异率为 11%左右。2020 年上半年，发行人向上海佑丰的采购金额为 334.30 万元，假设发行人向上海佑丰采购的其他原材料采购价格也高于市场价格，按此差异率估算，2020 年上半年发行人向上海佑丰的采购金额较市场价格高约 36.77 万元，占同期发行人营业利润的比例为 1.06%，对发行人生产经营影响较小。

综合考虑到如上图所示在市场价格上涨时，发行人向上海佑丰采购的价格也同样滞后于市场价格，两种情形下的抵消效应，以上发行人对上海佑丰的采购价格滞后情形对发行人业绩的综合影响会更小。

综合上述分析，报告期内，发行人向上海佑丰的采购政策、采购种类、定价方式稳定，未发生变化。2019 年 5 月后发行人 PA66 采购均价高于市场价格主要受上海佑丰备货因素的影响，具备合理性。

### （三）核查程序及结论

#### 1、核查过程

采取了以下核查手段对前述事项进行了核查：

（1）访谈了发行人子公司上海易扣的管理层以及上海佑丰的销售负责人，了解公司对上海佑丰的采购政策、采购种类、定价依据、上海佑丰的备货情况等。

（2）获取了上海易扣的采购明细表，对比分析主流原材料型号的采购单价与市场价格，并根据采购滞后时间，分析采购价格与市场价格差异的合理性，测算了价格差异对发行人业绩的影响。

#### 2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

由于上海佑丰提前为发行人备货，发行人采购尼龙原料价格变动滞后于市场价格变动具备合理性；由于备货因素存在，市场价格下降时，发行人采购价格的下降慢于市场价格下降，因此 2019 年 5 月后发行人 PA66 采购均价高于市场价格具备合理性。

## 问题五、关于业绩增长

申报文件显示，发行人 2020 年 1-6 月营业收入为 13,973.63 万元，实现扣非后净利润 2,972.37 万元，主营业务毛利率为 38.42%。

请发行人补充披露 2020 年 1-9 月业绩情况及 2020 年全年业绩预计情况，量化分析异形连接件销售情况、毛利率变化情况对发行人 2020 年 1-9 月业绩的影响。说明截至目前疫情情况及汽车行业发展情况对发行人业绩、客户等情况的具体影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

### （一）2020 年 1-9 月业绩情况及 2020 年全年业绩预计情况

发行人已在《招股说明书》“重大事项提示”之“五、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”对 2020 年 1-9 月业绩情况及 2020 年全年业绩预计情况补充披露如下：

#### “五、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况

公司财务报告的审计截止日为 2020 年 6 月 30 日，根据天健会计师对公司 2020 年 1-9 月财务报表出具的《审阅报告》（天健审[2020]10151 号），公司 2020 年 1-9 月业绩与上年同期对比情况如下：

单位：万元			
项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动率
营业收入	23,031.14	21,450.80	7.37%
归属于母公司所有者的净利润	5,113.18	2,957.87	72.86%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	4,901.08	2,627.65	86.52%

注：2019 年 1-9 月财务数据未经审计。

2020 年 1-9 月，公司营业收入为 23,031.14 万元，较上年同期增长 7.37%，归属于母公司所有者的净利润为 5,113.18 万元，较上年同期增长 72.86%；扣除非

经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 4,901.08 万元，较上年同期增长 86.52%。

公司预计 2020 年全年业绩与上年同期对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-12 月 (预计)	2019 年度	变动率
营业收入	32,186.20-33,880.21	30,650.20	5.01%-10.54%
归属于母公司所有者的净利润	7,418.85-7,809.32	4,421.21	67.80%-76.63%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	7,217.36-7,597.22	4,497.06	60.49%-68.94%

2020 年 1-12 月，公司营业收入预计为 32,186.20 万元至 33,880.21 万元，较上年同期的变动幅度为 5.01%至 10.54%；归属于母公司所有者净利润预计为 7,418.85 万元至 7,809.32 万元，较上年同期的变动幅度为 67.80%至 76.63%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润预计为 7,217.36 万元至 7,597.22 万元，较上年同期的变动幅度为 60.49%至 68.94%。上述 2020 年 1-12 月经营业绩预计数据是公司财务部门初步测算的结果，未经会计师审计或审阅，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。”

发行人深耕汽车关键异形连接件的研发与生产，采取组合应用冷锻成型、精密机械加工等多种成型技术的生产模式，并将多年来在 EA211 1.4T 项目上积累的技术成果拓展应用至宁波丰沃、法雷奥等其他客户相关的零部件产品中，丰富了发行人异形连接件产品种类。2020 年 1-12 月，发行人预计营业收入与净利润较 2019 年大幅增长，主要系大众 EA211 1.4T 项目相关的异形连接件产品及宁波丰沃、法雷奥等其他客户的销售增长所致。

## （二）量化分析异形连接件销售情况、毛利率变化情况对发行人 2020 年 1-9 月业绩的影响

### 1、2020 年 1-9 月，发行人业绩增长的因素分析

2020 年 1-9 月及 2019 年 1-9 月，发行人营业收入、营业毛利、综合毛利率、净利润情况如下所示：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年1-9月	变动额
营业收入	23,031.14	21,450.80	1,580.34
营业毛利	8,926.96	6,608.33	2,318.63
综合毛利率	38.76%	30.81%	7.95%
归属于母公司所有者的净利润	5,113.18	2,957.87	2,155.31
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	4,901.08	2,627.65	2,273.43

2020年1-9月，发行人营业收入较上年同期增长1,580.34万元，主要系异形连接件产品销售收入增长1,732.28万元所致。净利润较上年同期增长，除受销售规模增长的影响外，亦受到毛利率增长的影响。

## 2、2020年1-9月，发行人毛利率增长的原因及合理性

2020年1-9月公司综合毛利率和主营业务毛利率较2019年的变动趋势具体如下：

项目	2020年1-9月	2019年	变动
综合毛利率	38.76%	33.03%	5.73个百分点
主营业务毛利率	38.63%	32.94%	5.69个百分点

由上表可见，2020年1-9月综合毛利率的增长主要系主营业务毛利率增长所致。

2020年1-9月，发行人主营业务毛利率较2019年增加5.69%，主要受异形连接件产品销售规模及毛利率增长的影响，具体情况如下：

项目	2020年1-9月	2019年	变动情况	对主营业务毛利率的影响
销售收入（万元）	10,554.53	12,979.63	-2,425.10	/
占主营业务收入的比例（销售结构）	46.30%	43.00%	3.30%	1.51%
销售毛利（万元）	4,838.72	4,904.96	-66.24	/
毛利率	45.84%	37.79%	8.05%	3.46%

注：销售结构变化因素影响=当期毛利率\*（本期销售占比-上期销售占比），毛利率波动因素影响=上期销售占比\*（本期毛利率-上期毛利率）；其中，本期为2020年1-9月，上期为2019年。

由上表可见，虽然 2020 年 1-9 月异形连接件的销售收入较 2019 年全年少约 2,425 万元，但由于毛利率较 2019 年上涨 8.05%，导致销售毛利仅下降约 66 万元。2020 年 1-9 月，异形连接件毛利率的上涨对主营业务毛利率变动的影响为 3.46%，系 2020 年 1-9 月主营业务毛利率增长最主要的因素。

2020 年 1-9 月，异形连接件毛利率增长，主要系用于大众 EA211 1.4T 涡轮增压器的拉杆组件产品销售增长所致。由于产品工艺和技术水平具备较强的竞争优势，发行人用于大众 EA211 1.4T 涡轮增压器的拉杆组件的毛利率整体呈现相对较高的水平。

用于大众 EA211 1.4T 涡轮增压器的拉杆组件对应的主要客户为富奥石川岛、上海菱重、锋宏集团（供货博格华纳）等客户。发行人供货给上述客户的产品在产品工艺难度、技术水平、生产成本、参与方式上均存在差异，产品价格、毛利率亦存在差异。

受大众汽车涡轮增压器装载率提升以及上述客户在大众 EA211 1.4T 涡轮增压器中供应份额变化的影响，发行人对大众 EA211 1.4T 相关连杆组件的销售收入占异形连接件销售收入的比例由 2019 年的 38.56%增长至 2020 年 1-9 月的 44.65%，拉高了异形连接件的毛利率。

除受上述因素的影响外，主营业务毛利率的增长还受到异形连接件销售占比增长的影响。发行人异形连接件产品的毛利率较螺钉螺栓产品的毛利率高 10%左右，2020 年 1-9 月，异形连接件的销售收入占主营业务收入的比例由 2019 年的 43.00%增长至为 46.30%，上涨了 3.30%，对主营业务毛利率变动的影响为 1.51%。

综合上述分析，异形连接件销售规模的增长是 2020 年 1-9 月营业收入增长的主要因素；其中，用于大众 EA211 1.4T 涡轮增压器的拉杆组件产品销售增长是 2020 年 1-9 月毛利率增长的主要因素。在上述因素的综合影响下，发行人 2020 年 1-9 月营业毛利及净利润大幅增长。

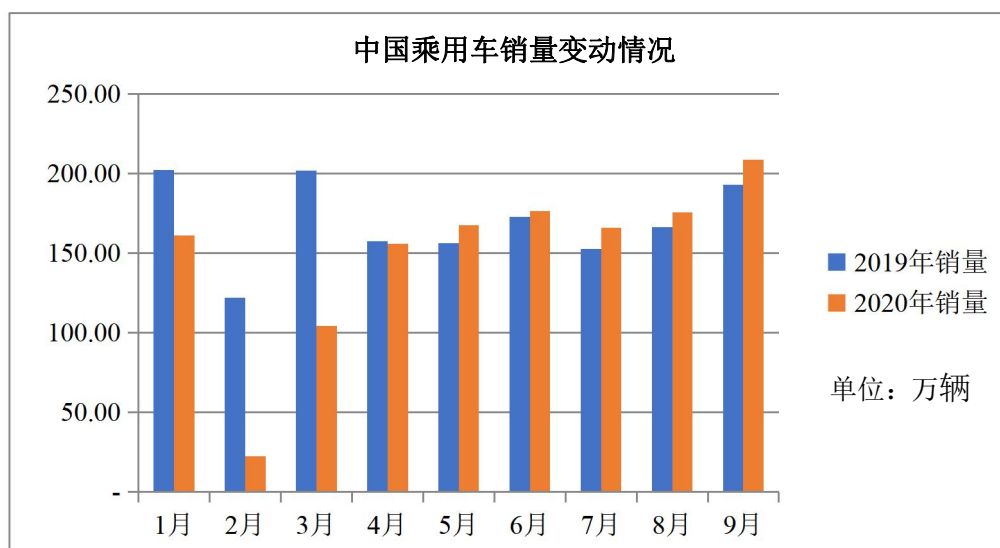
### **（三）说明截至目前疫情情况及汽车行业发展情况对发行人业绩、客户等情况的具体影响**

#### **1、疫情对国内汽车行业的影响情况**

发行人销售以内销为主。新冠疫情爆发初期，各地政府相继出台相关政策并严格执行了延迟复工、交通管制等疫情防控措施，导致行业内大量企业停工停产。据中国汽车工业协会统计分析，2020年2月，受新冠肺炎疫情的严重影响，汽车行业的产销出现大幅下滑，2020年3月，随着新冠肺炎疫情在国内得到有效的控制，行业内企业生产经营逐渐恢复。截止目前，新冠疫情在国内已得到有效控制，行业内企业生产经营状况持续好转，供需循环逐步改善，叠加各地促进消费的相关政策、活动以及双节效应，汽车市场恢复形势向好。

## 2、国内汽车行业景气度

2020年1-9月，国内乘用车销量1,337.6万辆，同比下降12.4%，主要系第一季度销量大幅减少，较上年同期下降45.4%，第二季度、第三季度的销量较上年同期分别增长2.73%和7.42%，汽车行业复苏势头明显。截至2020年9月末，国内乘用车销量已连续五个月超过上年同期，具体情况如下：



资料来源：汽车工业协会

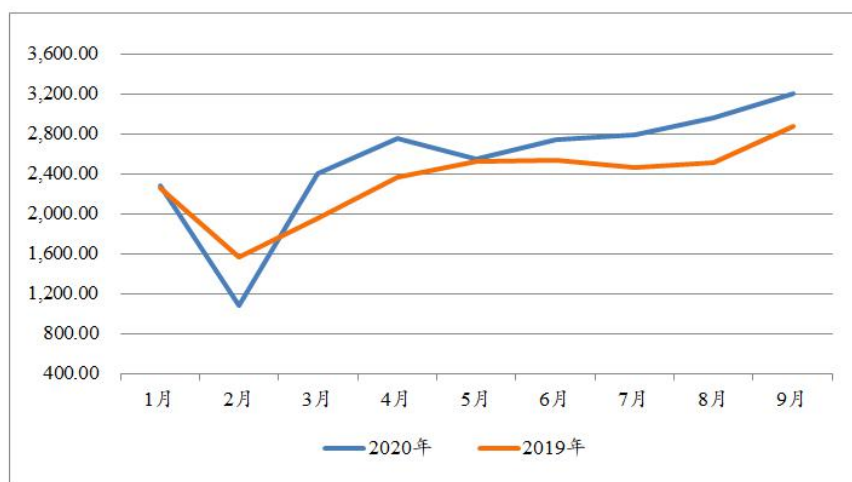
## 3、上述情况对公司经营业绩的具体影响

发行人及其重要子公司主要位于上海市嘉定区和江苏省镇江市，截至2020年11月23日，上海市嘉定区累计确诊病例9例，现有确诊病例0例；江苏省镇江市累计确诊病例12例，现有确诊病例0例，发行人所处地区的新冠疫情保持相对可控的状态。

发行人是上海市嘉定区首批批准复工的企业，母公司超捷股份于 2020 年 2 月 10 日正式复工，子公司上海易扣和江苏超捷均在 2020 年 2 月 14 日复工。但受上游供应商及下游客户复工安排的影响，2020 年 2 月发行人未能实现完全复产。2020 年 3 月起，发行人的生产经营恢复正常，月度收入较去年同期均有所增加。截至本落实函回复出具之日，发行人主要客户未发生变化。

发行人 2020 年 1-9 月月度主营业务收入变动与去年同期对比情况如下：

单位：万元



如上图所示，2020 年 2 月受新冠疫情的影响，发行人月度收入较上年同期大幅下降，除此之外，发行人其他月份的销售收入与上年同期持平或有所增长。全国乘用车销量于 2020 年 3 月份开始持续增长，发行人销售情况与行业整体市场变动趋势基本一致。

发行人的主要终端整车厂商为上汽大众、一汽大众、上汽通用、上汽乘用车、长城汽车等，主要终端整车厂商在 2020 年 1-9 月和 2019 年 1-9 月的销量对比情况如下：

单位：万辆

品牌	2020 年 1-9 月销量	2019 年 1-9 月销量	增长率
上汽大众	103.14	139.23	-25.92%
其中：1.4T	33.40	42.65	-21.68%
上汽通用	95.16	121.95	-21.97%
一汽大众	143.01	142.23	0.55%

品牌	2020年1-9月销量	2019年1-9月销量	增长率
其中：1.4T	56.73	46.47	22.08%
上汽乘用车	40.33	47.18	-14.52%
长城汽车	29.92	62.58	-52.19%
全国乘用车	1,337.60	1,524.90	-12.26%

注：上述数据来源于 Marklines、汽车工业协会

由上表可以看出，发行人主要终端客户的销量较上年同期基本呈现下降趋势，但一汽大众表现良好，较上年同期有小幅增长，表现明显优于全国乘用车同期水平。此外，主要汽车品牌自二季度以来销量情况不断向好，较上年同期出现增长。

发行人整体业绩与汽车行业整体销量走势存在差异，主要系发行人作为整车厂商的二级、三级供应商，经营业绩除受汽车行业整体销量的影响外，还受到细分行业发展趋势、客户在整车厂商中供应份额及公司在客户体系内的供应份额等多方面因素的综合影响。

2020年1-9月，对发行人业绩增长贡献较大的产品为用于大众 EA211 1.4T 涡轮增压器的拉杆组件产品。相关产品的合计销售收入为 4,653.45 万元，较上年同期增长 1,523.03 万元，上述增长受以下两方面因素的影响：①受益于全球节能减排的趋势，涡轮增压器装载率不断增长。②受大众 EA211 1.4T 国六标准升级的台架搭载试验影响，2019年下半年起，富奥石川岛取得 100%的供应份额，随着全国各地对国六标准实施时间的确定，国六标准产品需求大幅增加，发行人作为富奥石川岛相关产品的独家供应商，销售收入随之增加。

大众 EA211 1.4T 对应的车型于 2020 年 1-9 月和 2019 年 1-9 月的销量情况如下：

单位：万辆

品牌	2020年1-9月销量	2019年1-9月销量	增长率
上汽大众-1.4T	33.40	42.65	-21.68%
一汽大众-1.4T	56.73	46.47	22.08%
<b>合计</b>	<b>90.13</b>	<b>89.12</b>	<b>1.14%</b>

由上表可见，虽然全国乘用车总体销量水平较上年同期有所下滑，但大众 EA211 1.4T 对应的车型表现良好，明显优于全国乘用车销量的平均水平。



除受大众 EA211 1.4T 项目拉杆组件销售增长的影响外，宁波丰沃、法雷奥等客户相关产品的逐步量产也促进了发行人 2020 年 1-9 月销售规模的增长。

综合上述分析，截至目前疫情情况对发行人业绩、客户情况影响很小。受益于全球节能减排的趋势，涡轮增压器装载率不断增长，同时受国六排放标准实施的影响，发行人主要客户富奥石川岛在大众 EA211 1.4T 项目中供应份额增长，以及宁波丰沃、法雷奥等客户相关产品的量产带来了发行人业绩的稳步增长。

#### （四）核查程序及结论

##### 1、核查过程

采取了以下核查手段对前述事项进行了核查：

（1）取得天健会计师出具的“天健审[2020]10151 号”《审阅报告》以及发行人业绩预测情况，对发行人管理层进行访谈了解业绩变动的的原因。

（2）取得发行人收入成本明细，查看异形连接件销售金额，计算毛利率变化情况，分析异形连接件对发行人 2020 年 1-9 月业绩的影响。

（3）查询关于疫情情况的公开信息数据、发行人疫情状况下实际恢复生产经营等情况，结合 2019 年 1-9 月可比数据分析 2020 年 1-9 月发行人经营业绩受疫情影响程度；查阅了乘用车的销量情况以及相关汽车行业研究报告，与发行人销售收入波动进行对比，分析 2020 年 1-9 月收入变动的具体原因。

##### 2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）异形连接件销售规模的增长是 2020 年 1-9 月营业收入增长的主要因素；其中，用于大众 EA211 1.4T 涡轮增压器的拉杆组件产品的销售增长是 2020 年 1-9 月毛利率增长的主要因素。在上述因素的综合影响下，发行人 2020 年 1-9 月营业毛利及净利润大幅增长。

（2）截至本落实函回复出具之日，疫情情况对发行人业绩、客户情况影响很小。受益于全球节能减排的趋势，涡轮增压器装载率不断增长，同时受国六排放标准实施的影响，发行人主要客户富奥石川岛在大众 EA211 1.4T 项目中供应份额

增长，以及宁波丰沃、法雷奥等客户相关产品的量产带来了发行人业绩的稳步增长。

（本页无正文，为《超捷紧固系统（上海）股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市审核中心意见落实函的回复》之签章页）

法定代表人（董事长）： 宋广东

宋广东



超捷紧固系统（上海）股份有限公司

2020年11月24日

（本页无正文，为国金证券股份有限公司《关于超捷紧固系统（上海）股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：



王强林



刘昊拓

保荐机构董事长：



（法定代表人）

冉云



## 国金证券股份有限公司董事长声明

本人已认真阅读超捷紧固系统（上海）股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市审核中心意见落实函之回复的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本落实函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：\_\_\_\_\_

冉云

