

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

天健函〔2021〕279号

深圳证券交易所：

我们已对《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，以下简称审核函）所提及的超捷紧固系统（上海）股份有限公司（以下简称超捷股份公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《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中有关财务事项的说明》（天健函〔2020〕1720号）。因公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

一、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“重大风险提示”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。（审核函第 2 条）

（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，公司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			
家用电器	28.45%	41.23%	0.0800	0.0572	23.35%	36.53%	0.0775	0.0594	5.11%	3.16%	-3.72%
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	32.22%	100.00%	0.0868	0.0588	28.91%	100.00%	0.0947	0.0673	3.31%	-8.34%	-12.58%

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

公司存货周转天数在 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/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，公司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	— ^[注 1]	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% ^[注 2]	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	—	25.48%	30.42%
公司	—	37.46%	31.91%

[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，公司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			毛利率		
	2020 年 1-6 月	2019 年	增长率 (年化) ^[注 2]	2020 年 1-6 月	2019 年	变动率
浙江长华 ^[注 1]	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%
公司	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，而公司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，导致其产能利用率不足，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。而公司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、应用模块与公司产品较为相

近，产品结构差异较大，因此毛利率及其变动趋势存在差异。

公司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	与公司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	与公司部分内外饰系统、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、套筒类零件与公司部分内外饰、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公司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公司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、制动器轴与公司部分产品相近	①铝件：铸造+机加工 ②钢件：机加工
公司	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		①冷锻成型+机加工 ②机加工一体化生产

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公司生产工艺较为相近，但产品类别、应用模块与公司相近的具体产品均不属于公司的主要产品，因此公司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年上半年公司金属件毛利率增长的原因

2020年上半年，公司金属件毛利率较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。公司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	-	-	0.82%	4.48%	5.30%

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%，系公司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，公司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，公司经营业绩变动情况、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。

（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，充分说明公司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

冷镦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。冷镦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，冷镦成型中，盘元线材经自动剪料后送入冷镦设备模腔，在设备压力下快速成型，工序简单，生产效率较高。冷镦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，冷镦的材料利用率较高。

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%，冷镦的材料利用率可以达到 85%；和数控加工相比，采用冷镦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，而冷镦成型方法，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。而公司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，公司还为长城汽车、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 涡轮增压器提供配套相近的产品，已批量出货并形成销售收入，截至 2020 年 12 月 31 日，上述平台的销售收入为 2,250.13 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 项目已取得定点函。

除此之外，公司已为大众 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，公司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，为公司业绩规模的稳步增长提供有力的保障。

综上所述，公司冷锻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，公司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，不断丰富公司产品种类。即使未来 EA211 1.4T 涡轮增压器更新换代，销量减少，公司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，公司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	16,226.13	7,661.29	55.08%	47.22%	22.47%
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%

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率较大。报告期内，异形连接件毛利占主营业务毛利的比例在 40%-55%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 36.00%、37.79%、47.22%，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	2019 年	2018 年
销售收入 (EA211 1.4T 项目 相关异形连接件) (万元)	6,802.23	5,005.31	3,590.22
占异形连接件销售收入的 比例	41.92%	38.56%	30.03%

由上表可以看出，报告期内，EA211 1.4T 项目相关异形件销售金额占比由 2018 年的 30.03%逐步提高到 2020 年的 41.92%，公司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 年前仍继续使用。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，公司分别在 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公司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，公司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，可能会对公司的业绩增长产生不利影响，但公司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。

(四) 核查程序及结论

1. 核查程序

(1) 取得了销售明细表，并对公司管理层进行访谈，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) 访谈了公司管理层，了解公司产品生产的工艺流程、不同产品的应用范围和特性、公司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，对比分析公司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) 访谈了公司管理层，了解冷锻工艺的技术特点和优势、竞争对手的生产工艺技术和特点，同时通过对公司管理层进行访谈，了解公司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，以及对公司整体毛利率贡献程度，向公司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、公司管理层人员、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

(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，由于公司经营业绩变动情况、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) 公司冷锻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，公司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，不断丰富公司产品种类。因此，若未来大众 EA211 1.4T 涡轮增压器更新换代，公司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。

二、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 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。（审核函第3条）

（一）报告期各季度收入情况

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		2019年		2018年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	5,777.51	16.95%	5,787.97	19.17%	6,932.82	23.24%
第二季度	8,056.78	23.63%	7,440.16	24.65%	7,705.86	25.83%
第三季度	8,962.99	26.29%	7,867.67	26.06%	7,264.98	24.36%
第四季度	11,295.87	33.13%	9,091.05	30.12%	7,925.20	26.57%
合计	34,093.16	100.00%	30,186.85	100.00%	29,828.85	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。

公司签收或验收确认收入的平均时长一般为1个月左右，2018-2020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	2020年		2019年		2018年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
10月	3,564.44	31.56%	2,733.01	30.06%	2,533.41	31.97%
11月	3,791.25	33.56%	3,058.25	33.64%	2,685.26	33.88%
12月	3,940.18	34.88%	3,299.79	36.30%	2,706.53	34.15%
合计	11,295.87	100.00%	9,091.05	100.00%	7,925.20	100.00%

由上表可见，2018年-2020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，公司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

2018-2019年，公司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%
泉峰汽车	2019 年	22.05%	21.62%	24.26%	32.07%
	2018 年	22.36%	24.79%	24.40%	28.46%
瑞玛工业 ^[注]	2019 年	25.09%	24.05%	23.27%	27.60%
	2018 年	23.46%	25.17%	25.22%	26.15%
公司	2019 年	19.17%	24.65%	26.06%	30.12%
	2018 年	23.24%	25.83%	24.36%	26.57%

注：截至本落实函回复出具之日，可比上市公司尚未披露 2020 年年度报告，故上表未作列示

[注]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

由上表可见，公司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

(1) 访谈了公司管理层，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、公司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，判断公司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，公司收入不存在较为明显的季节性，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；公司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、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。（审核函第4条）

（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，公司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，公司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，公司会将库存压力转移至上海佑丰，通常公司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，之后公司按照实际需求要求上海佑丰分批送货入库，而公司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，公司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完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. 公司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

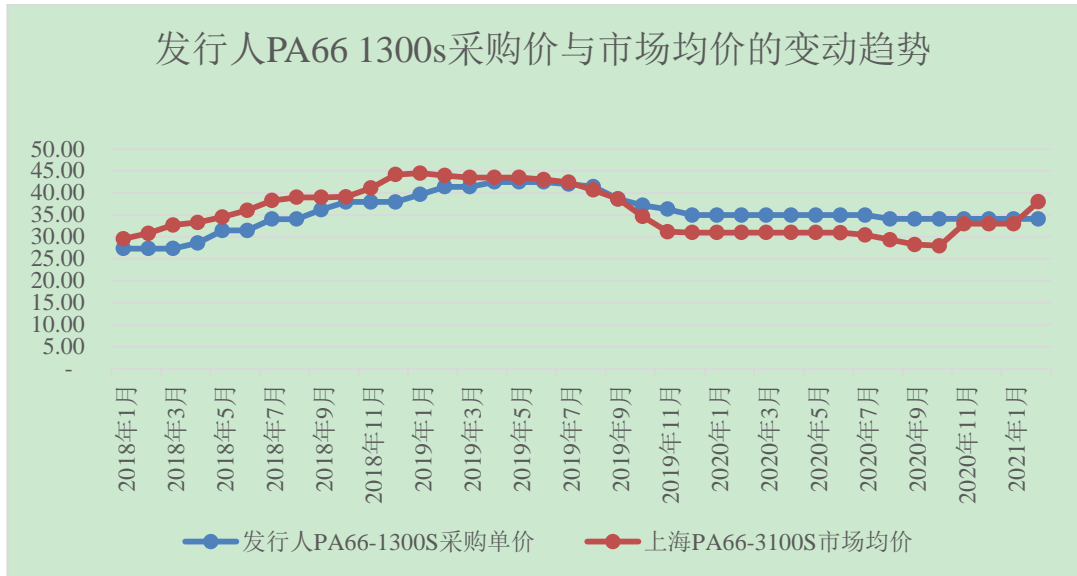
除 PA66 外，公司还向上海佑丰采购 PA46、PA6、PA12 尼龙原料，但采购金额较少，在报告期内完整年度 2018-2020 年，PA46 每年采购金额均不超过 60 万元，其他尼龙品种每年采购金额均不超过 30 万元。公司采购的 PA46 均为 PA46-TW34 牌号，属于市场需求量相对较少的耐高温、高性能特殊尼龙牌号，无法通过公开渠道获取市场价格，根据对上海佑丰的访谈，由于备货因素，同样也存在采购价格变动滞后于市场价格变动的情形，具备合理性。其他尼龙原料采购量较少，对公司采购成本影响较小。

(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 月后公司 PA66 采购均价高于市场价格的原因及合理性分析

报告期内，公司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，公司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 月起，公司主流 PA66 采购型号旭化成 PA66 1300S 采购均价存在一段期间内持续高于市场旭化成 PA66 1300S 价格，主要是因为 2018 年底市场价格下降后，公司需将上海佑丰备货的库存消耗完成后才能进行价格调整，导致公司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，公司采购价格与市场价格的对比情况如下图所示：



由上图可见，考虑采购价格的滞后性后，公司采购价格与市场均价差异较小。2020 年上半年，公司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，向公司销售的主要为春节前采购的价格较高的存货，导致公司 2020 上半年采购价格较高。

2020 年下半年开始，PA66 1300S 市场价格上涨明显，截至 2020 年末，市场价格已超过公司采购价格。

综上，受上海佑丰备货因素的影响，公司 PA66 的采购价格滞后于市场价格，围绕市场价格上下波动。

2. 公司采购价格高于市场价格对公司业绩影响的测算

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，公司向上海佑丰的采购金额为 334.30 万元，假设公司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 年上半年公司向上海佑丰的采购金额较市场价格高约 36.77 万元，占公司上半年营业利润的比例为 1.06%，对公司生产经营影响较小。

综合考虑到如上图所示在市场价格上涨时，公司向上海佑丰采购的价格也同样滞后于市场价格，如 2020 年下半年，PA66 市场价格上涨，报告期期末出现采购价格低于市场价格的情形。两种情形下的抵消效应，以上公司对上海佑丰的采购价格滞后情形对公司业绩的综合影响会更小。

综合上述分析，报告期内，公司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月后至今，公司PA66采购价格出现在一定期间内高于或低于市场价格的情形，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. 核查程序

(1) 访谈了公司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，测算了价格差异对公司业绩的影响。

2. 核查结论

由于上海佑丰提前为公司备货，公司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，公司采购价格的下降慢于市场价格下降，因此2019年5月后至今，公司PA66采购价格出现在一定期间内高于或低于市场价格的情形，具备合理性。

四、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。（审核函第5条）

（一）2020年1-9月业绩情况及2020年全年业绩预计情况

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，未经审计或审阅，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

公司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，丰富了公司异形连接件产品种类。2020年1-12月，公司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。

经审计，公司2020年营业收入为34,465.49万元，归属于母公司所有者的净利润为8,127.46万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为7,816.66万元，符合全年业绩预计情况。

(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，公司业绩增长的因素分析

2020年1-9月及2019年1-9月，公司营业收入、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，公司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，公司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，公司主营业务毛利率较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,公司用于大众 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。公司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,公司对大众 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。公司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 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,公司 2020 年 1-9 月营业毛利及净利润大幅增长。

(三) 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

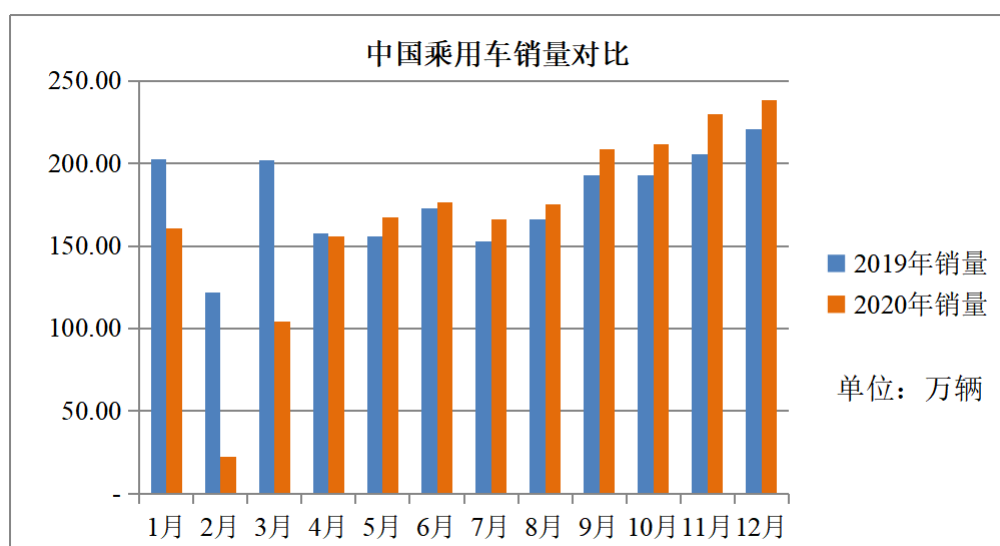
公司销售以内销为主。新冠疫情爆发初期,各地政府相继出台相关政策并严格执行了延迟复工、交通管制等疫情防控措施,导致行业内大量企业停工停产。据中国汽车工业协会统计分析,2020 年 2 月,受新冠肺炎疫情的严重影响,汽车行业的产销出现大幅下滑,2020 年 3 月,随着新冠肺炎疫情在国内得到有效

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，国内乘用车销量2,017.80万辆，同比下降5.90%，主要系第一季度销量大幅减少，较去年同期下降45.4%，第二季度、第三季度和第四季度的销量较上年同期分别增长2.73%、7.42%和9.80%，汽车行业复苏势头明显。截止2020年末，国内乘用车销量已连续八个月超过上年同期，具体情况如下：

单位：万辆



资料来源：汽车工业协会

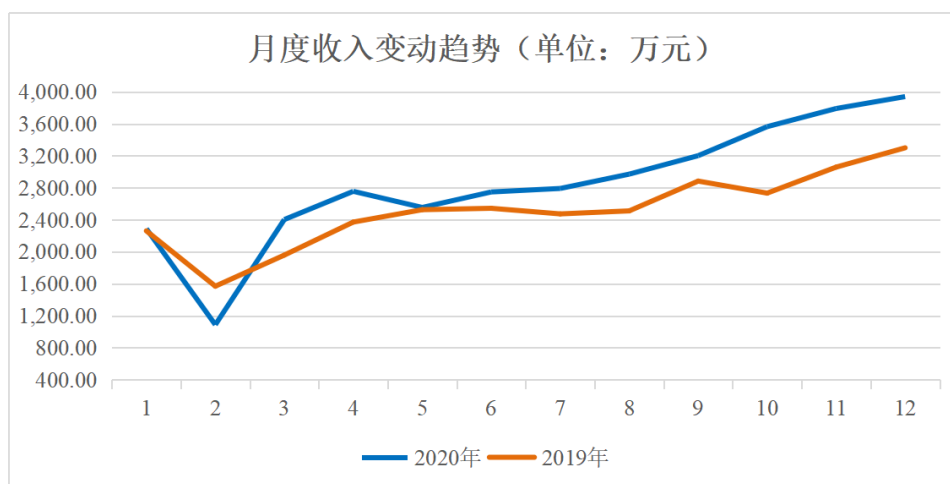
3. 上述情况对公司经营业绩的具体影响

公司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12月31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，公司所处地区的新冠疫情保持相对可控的状态。

公司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月公司未能实现完全复产。2020年3月起，公司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，公司主要客户未发生变化。

公司 2020 年各月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，公司月度收入较上年同期大幅下降，除此之外，公司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，公司销售情况与行业整体市场变动趋势基本一致。

公司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 年和 2019 年的销量对比情况如下：

单位：万辆

品牌	2020 年销量	2019 年销量	增长率
上汽大众	150.55	200.18	-24.79%
其中：1.4T	46.89	58.59	-19.97%
上汽通用	146.75	160.01	-8.29%
一汽大众	207.15	204.62	1.24%
其中：1.4T	74.68	60.94	22.55%
上汽乘用车	68.65	69.56	-1.32%
长城汽车	88.66	91.15	-2.73%
全国乘用车	2,017.80	2,144.40	-5.90%

注：上述数据来源于汽车工业协会、CPCA

由上表可以看出，公司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。

公司整体业绩与汽车行业整体销量走势存在差异，主要系公司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，对公司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 6,802.23 万元，较上年同期增长 1,796.92 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国内大众 EA211 1.4T 涡轮增压器的供应商为富奥石川岛和上海菱重，均为公司客户。由于富奥石川岛率先通过国六标准升级的台架搭载试验，在 2019 年下半年至 2020 年 9 月期间，取得该项目 100% 的供应份额；2020 年下半年，上海菱重生产的国六标准 1.4T 涡轮增压器亦通过大众的台架试验，并于 10 月起开始供货，但截至 2020 年，富奥石川岛仍为该项目的主要供应商。随着全国各地对国六标准实施时间的确定以及各地促进消费政策的发布，国六标准产品需求大幅增加，公司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 年和 2019 年的销量情况如下：

单位：万辆

品牌	2020 年销量	2019 年销量	增长率
上汽大众-1.4T	46.89	58.59	-19.97%
一汽大众-1.4T	74.68	60.94	22.55%
合计	121.57	119.53	1.71%

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、长城汽车等客户相关产品的逐步量产也促进了公司 2020 年销售规模的增长。

综合上述分析，截至目前疫情情况对公司业绩、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，公司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、长城汽车等客户相关产品的量产带来了公司业绩的稳步增长。

（三）核查程序及结论

1. 核查程序

(1) 取得公司业绩预测情况，对公司管理层进行访谈了解业绩变动的原因；
(2) 取得公司收入成本明细，查看异形连接件销售金额，计算毛利率变化情况，分析异形连接件对公司 2020 年 1-9 月业绩的影响；
(3) 查询关于疫情情况公开信息数据、公司疫情状况下实际恢复生产经营等情况，结合 2019 年可比数据分析 2020 年公司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，与公司销售收入波动进行对比，分析 2020 年收入变动的具体原因。

2. 核查结论

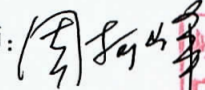
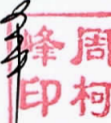
(1) 异形连接件销售规模的增長是 2020 年 1-9 月营业收入增長的主要因素；其中，用于大众 EA211 1.4T 涡轮增压器的拉杆组件产品的销售增長是 2020 年 1-9 月毛利率增長的主要因素。在上述因素的综合影响下，公司 2020 年 1-9 月营业毛利及净利润大幅增長；

(2) 截至本落实函回复出具之日，疫情情况对公司业绩、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，公司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、长城汽车等客户相关产品的量产带来了公司业绩的稳步增长。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师： 

中国注册会计师： 

二〇二一年三月九日