

关于《关于请做好广东和胜工业铝材股份有限公司 非公开发行股票发审委会议准备工作的函》的回复

中国证券监督管理委员会：

贵会于 2019 年 5 月 21 日出具的《关于请做好广东和胜工业铝材股份有限公司非公开发行股票发审委会议准备工作的函》（以下简称“《告知函》”）已收悉。在收悉《告知函》后，广东和胜工业铝材股份有限公司（以下简称“公司”、“和胜股份”、“发行人”、“申请人”）会同国信证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对《告知函》所列问题认真进行了逐项核查、落实和说明，现将具体情况汇报如下，请贵会予以审核。

如无特别说明，本回复中简称或名词的释义与《保荐人尽职调查报告》具有相同含义。

本回复中部分合计数与各明细数直接相加之和在尾数上如有差异，这些差异是由四舍五入造成的。

本回复的字体：

《告知函》所列问题	黑体、加粗
对问题的回复及中介机构核查意见	宋体
在申请文件中补充披露内容	楷体、加粗

目 录

问题 1：关于本次募集资金。申请人本次募集资金用于汽车用铝及深加工项目、高端工业铝材深加工扩建项目及补充流动资金。请申请人：（1）结合现有产能利用情况、新增产能消化措施以及新能源汽车市场前景，进一步说明本次募投项目建设的必要性及可行性，本次募投项目相关产品是否对公司现有业务或前次募投项目相关产品存在替代效应；（2）结合产能利用率、订单情况进一步说明本次募投项目相关新增产能的消化措施及合理性；（3）进一步说明本次募投项目效益测算相关参数、假设的确定依据及合理性，以及未考虑原材料价格上涨因素的原因及合理性。请保荐机构和会计师发表核查意见。.....4

一、结合现有产能利用情况、新增产能消化措施以及新能源汽车市场前景，进一步说明本次募投项目建设的必要性及可行性，本次募投项目相关产品是否对公司现有业务或前次募投项目相关产品存在替代效应。.....4

二、结合产能利用率、订单情况进一步说明本次募投项目相关新增产能的消化措施及合理性。.....12

三、进一步说明本次募投项目效益测算相关参数、假设的确定依据及合理性，以及未考虑原材料价格上涨因素的原因及合理性。.....18

四、核查情况.....28

问题 2：关于经营业绩。申请人 2016 年至 2018 年营业收入持续增长，净利润持续下滑，尤其是 2018 年度出现大幅下滑，2019 年一季度出现亏损。请申请人：

（1）结合行业发展空间、自身经营情况、影响业绩下滑的因素，进一步说明是否会对申请人以后年度经营业绩产生重大不利影响，风险提示是否谨慎到位；（2）进一步说明经营业绩的变动情况或其他重大不利情况，是否会对本次募投项目产生重大不利影响，采取了哪些应对措施；（3）结合铝锭市场价格波动情况和采购数量、铝型材产品销售数量和定价政策等，进一步说明毛利率变动的原因及合理性；（4）进一步说明报告期申请人职工薪酬标准调整的原因及合理性，是否符合管理制度和考核标准，履行的决策程序和信息披露情况，申请人业绩大幅下滑过程中调增职工薪酬的合理性，是否损害投资者合法权益和社会公共利益。请保荐机构及会计师发表核查意见。.....29

一、结合行业发展空间、自身经营情况、影响业绩下滑的因素，进一步说明是否会对申请人以后年度经营业绩产生重大不利影响，风险提示是否谨慎到位；.....29

二、进一步说明经营业绩的变动情况或其他重大不利情况，是否会对本次募投项目产生重大不利影响，采取了哪些应对措施；.....43

三、结合铝锭市场价格波动情况和采购数量、铝型产品销售数量和定价政策等，进一步说明毛利率变动的原因及合理性；.....49

四、进一步说明报告期申请人职工薪酬标准调整的原因及合理性，是否符合管理制度和考核标准，履行的决策程序和信息披露情况，申请人业绩大幅下滑过程中调增职工薪酬的合理性，是否损害投资者合法权益和社会公共利

益。.....	55
五、核查情况.....	59
问题 3：关于前次募集资金。截至目前申请人前次募集资金尚未使用完毕，且高端工业铝型材生产建设项目及研发中心建设项目延期。请申请人进一步说明（1）尚未使用完毕的募集资金的具体使用计划和进度安排；（2）前次募集资金项目达产后是否能够实现承诺效益。请保荐机构及会计师发表核查意见。.....	61
一、尚未使用完毕的募集资金的具体使用计划和进度安排。.....	61
二、前次募集资金投资项目达产后预计能够实现承诺效益.....	62
三、核查情况.....	65
问题 4：关于应收账款与存货。报告期申请人应收账款及存货金额持续增长，应收账款周转率及存货周转率下降；申请人于 2018 年 10 月 31 日将新马精密纳入合并报表范围，年末合并资产负债表中包含新马精密期末应收账款账面价值 7,007.48 万元。请申请人：（1）对照行业可比公司进一步说明应收账款及存货金额增长、周转率下降的原因及合理性；（2）进一步说明新马精密近三年应收账款余额及周转率情况及波动的合理性，新马精密合并前后坏账准备计提政策和信用政策的变化情况及与申请人的一致性，是否存在通过调整信用政策和坏账准备计提政策提升业绩的情形；（3）结合发行人与新马精密的期后回款情况进一步说明坏账准备计提政策是否符合公司实际、坏账准备计提是否充分。请保荐机构及会计师发表核查意见。.....	66
一、对照行业可比公司进一步说明应收账款及存货金额增长、周转率下降的原因及合理性；.....	66
二、进一步说明新马精密近三年应收账款余额及周转率情况及波动的合理性，新马精密合并前后坏账准备计提政策和信用政策的变化情况及与申请人的一致性，是否存在通过调整信用政策和坏账准备计提政策提升业绩的情形；.....	71
三、结合发行人与新马精密的期后回款情况进一步说明坏账准备计提政策是否符合公司实际、坏账准备计提是否充分。.....	74
四、核查情况.....	77

问题 1：关于本次募集资金。申请人本次募集资金用于汽车用铝及深加工项目、高端工业铝材深加工扩建项目及补充流动资金。请申请人：（1）结合现有产能利用情况、新增产能消化措施以及新能源汽车市场前景，进一步说明本次募投项目建设的必要性及可行性，本次募投项目相关产品是否对公司现有业务或前次募投项目相关产品存在替代效应；（2）结合产能利用率、订单情况进一步说明本次募投项目相关新增产能的消化措施及合理性；（3）进一步说明本次募投项目效益测算相关参数、假设的确定依据及合理性，以及未考虑原材料价格上涨因素的原因及合理性。请保荐机构和会计师发表核查意见。

【回复】

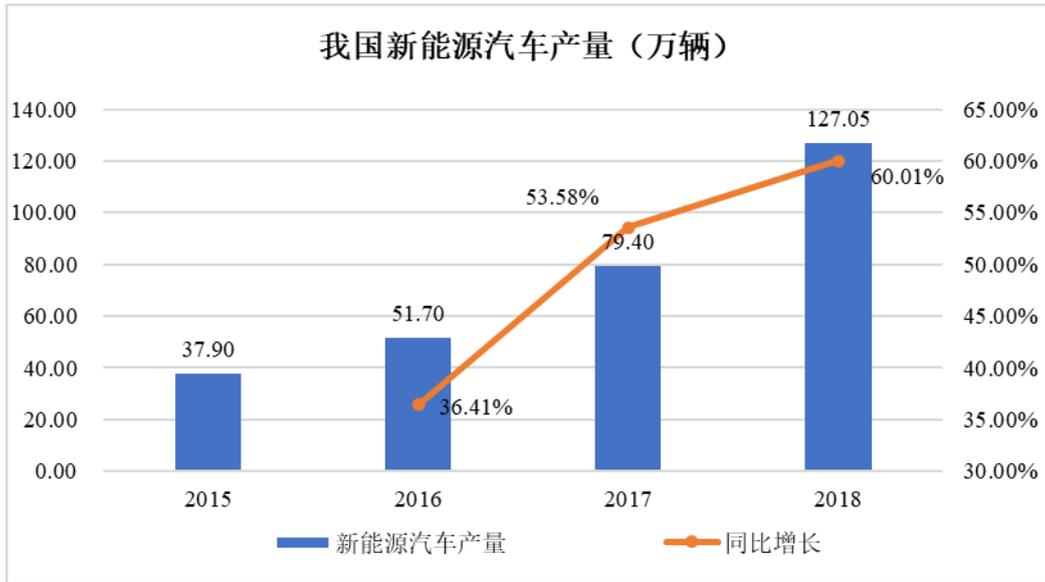
一、结合现有产能利用情况、新增产能消化措施以及新能源汽车市场前景，进一步说明本次募投项目建设的必要性及可行性，本次募投项目相关产品是否对公司现有业务或前次募投项目相关产品存在替代效应。

（一）汽车用铝及深加工建设项目的必要性和可行性

1、在国家产业政策的支持下，我国新能源汽车市场快速发展，国内主要汽车厂商均在积极布局新能源汽车市场，发展前景良好。

近年来，为加快新能源汽车的推广和应用，我国政府陆续出台一系列新能源汽车补贴和优惠政策。在补贴政策推动下，我国新能源汽车市场迎来了高速发展。

2015 至 2018 年，我国新能源汽车年产量由 37.90 万辆增长至 127.05 万辆，年复合增长率达到 49.66%，2019 年 1-4 月，我国新能源汽车产量达到 36.8 万辆，同比增长 58.5%，保持高速增长的态势。



数据来源：工信部

根据工信部、发改委、科技部联合发布的《汽车产业中长期规划》，预计到2020年我国新能源汽车产销达到200万辆，到2025年新能源汽车产销占汽车产销20%以上，达到约700万辆；同时，在新能源汽车财政补贴逐步退坡的背景下，《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》建立持续推动汽车产业发展的长效机制，加快企业节能与新能源汽车步伐，推动节能与新能源汽车产业持续健康发展。

新能源汽车已成为全球汽车行业重要的发展趋势之一，部分国家已经正式作出了限制或终止内燃机汽车销售与注册的承诺并通过相关法案。目前，全球及国内主要汽车整车企业均在积极布局新能源汽车行业。

地区	车企	新能源汽车规划
国外	大众	2025年前实现年产300万辆并推出80款全电动车型，包括50款纯电动车型及30款插电混动车型。
	宝马	筹划更新完整产品阵容，加快现有电动产品市场化。
	通用	2020年在华推出至少10款新能源车型，在2025年年销量达到50万辆。
	丰田	2020年在全球推出10款电动车，2025年全系导入电动车型；2030年电动车销量550万辆以上。
	奥迪	2025年实现销量80万辆新能源汽车，每个车型至少提供一款电动版。
	福特	2025年前70%在华销售车型提供电动版本。
国内	上汽	2020年前投放30款以上具有国际先进水平的全新产品，力争达到

地区	车企	新能源汽车规划
		60 万辆的销量目标。
	一汽	到 2020 年完成关键总成资源布局，实现 6 个新能源整车平台、16 款车型全系列产业化准备。
	东风	到 2020 年将推出 6 款车型，其中 SUV 车型占六成，销量目标要达到 30 万辆。
	北汽	2020 年 50 万辆销售目标，其中 20 万-30 万辆来自其自有平台，同时有 40% 是在国际市场销售；北汽新能源营收预期达到 600 亿元。
	广汽	到 2020 年，广汽集团及广汽传祺新能源汽车将实现 10 万-20 万辆规模，涵盖轿车、SUV 等车型，计划为新能源车型投入 20 亿元。
	长安	10 年内投入 180 亿，推 34 款产品。其中，纯电动产品 27 款，插电式混合动力产品 7 款，计划到 2025 年累计销量可达到 400 万辆。
	吉利	2020 年新能源汽车销量占吉利整体销量 90% 以上。
	比亚迪	到 2020 年，新能源汽车在比亚迪汽车业务中将占到 90%，到 2030 年，将完全实现比亚迪私家车产品的电动化。
	奇瑞	2020 年实现产销 20 万辆，产品线覆盖所有系列乘用车的插电式混合动力与纯电动车。
	江淮	2025 年新能源汽车 30 万辆。

数据来源：华金证券研究报告，公开信息整理

综上所述，我国新能源汽车市场正处于高速发展阶段，未来市场空间巨大，本次募投项目将提高公司在新能源汽车零部件领域的市场竞争力，把握我国新能源汽车市场蓬勃发展的机遇，提高公司生产经营规模，增强盈利能力，本次募投项目具备必要性与可行性。

2、公司已经与新能源汽车及动力电池行业领先企业建立合作关系，并取得动力电池托盘类产品定点研发项目，现有新能源汽车零部件类产品产能可以充分利用。

公司自 2015 年开始积极布局汽车零部件市场，于 2018 年成功开发动力电池托盘类产品，并陆续取得比亚迪、吉利汽车、广汽新能源、宁德时代、孚能科技等新能源汽车及动力电池行业领先企业供应商代码及动力电池托盘类产品定点研发项目，建立合作关系。

公司动力电池托盘类产品主要由子公司广东和胜汽配及江苏和胜汽配生产，其中广东和胜汽配于 2018 年下半年逐步完成产线建设工作，江苏和胜汽配于 2019 年一季度逐步完成产线建设工作。

目前，子公司广东和胜汽配、江苏和胜汽配已取得 19 款动力电池托盘定点研发，其中 3 款产品于 2018 年下半年进入量产阶段，12 款产品于 2019 年逐步进入量产阶段，预计 2019 年产销规模达到 8-10 万个，现有产能能够得到充分利用。

综上所述，公司已经与我国新能源汽车及动力电池行业领先企业建立合作关系，已取得的动力电池托盘类定点研发项目预计能够顺利消化现有产能。公司具备消化本次募投项目新增产能的客户基础，本次募投项目具备必要性和可行性。

3、新能源汽车行业客户对于其供应商供货能力要求较高，公司需要扩充现有产能，以满足下游客户持续增长的采购需求，增强公司客户拓展能力。

一般而言，新能源汽车整车企业客户在计划推出新的车型或零部件型号时，通常会定点选定零部件供应商，并对样品进行多轮送样测试，对供应商是否有能力配合零部件的生产，满足其供货需求有着严格的考核。

公司主要新能源汽车客户均对公司产能提出一定要求，具体情况如下：

序号	客户名称	产能要求条款	产能要求类型
1	客户一	客户于每 N 周周五前向供方提供第 N+1 至 N+8 周物料需求预测或交货通知，供应商根据需求预测回复 N+1 周和 N+2 周可满足的到货计划，并根据物料需求备料。	预期订单
2	客户二	具体的发货日期和交货数量按照客户《月供货计划通知单》进行确定。	预期订单
3	客户三	供应商根据产能需求预测，维持产品的不间断供货。供应商应预留 20% 的产能支持采购方短期高于预测的激增。	预期订单+20% 额外订单
4	客户四	客户向供应商发出采购订单及其变更，订单在送达供应商后立即生效，供应商遵照订单履行交货义务。	预期订单。

因此，公司需要继续扩大现有动力电池托盘类产品产能，以满足下游客户对于供应商产能要求，提高公司新项目及新客户的开拓能力，促进公司新能源汽车零部件类业务规模的持续提升，本次募投项目具备必要性与可行性。

（二）高端工业铝材深加工扩建项目的必要性与可行性

1、本项目有利于进一步提高铝型材深加工及高附加值产品比重，符合国家产业政策支持发展方向。

近年来，国家及各部委陆续出台《新材料产业发展指南》、《有色金属工业发展规划（2016-2020年）》、《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》等一系列产业政策，鼓励和支持高性能轻合金材料、有色金属电子材料的发展，加快有色金属工业产业结构调整，鼓励有色金属精深加工企业由注重规模扩张向充分发挥装备效能，提升产品质量转变，向零部件制造、半成品、制成品及生产服务业延伸。

本项目将提高公司铝型材深加工类产品的生产能力，提高公司高附加值产品比重，符合国家产业政策鼓励发展方向，具备必要性与可行性。

2、公司现有铝型材深加工产能有限，部分深加工工序仍需要委外加工。

报告期内，公司铝型材深加工产品产能利用率分别为 85.79%、84.72%、82.16%和 83.66%，维持在 80%~85%左右波动。考虑到公司产品种类多，生产不同类型产品需要对生产设备进行一定调整，影响实际生产时间，不同种类铝型材产品深加工生产效率亦存在一定差异，现有铝型材深加工产品产能已处于饱和运转状态。

公司近年来持续扩充铝型材深加工产能，目前已经实现部分产品深加工工序自主生产，具体情况如下：

序号	深加工工序	主要产品
1	拉拔工序	激光打印机部件、动力电池外壳等。
2	切削工序	激光打印机部件等。
3	五金工序（包括锯切、冲压、弯管等）	电子消费品外壳、淋浴房、手机面板、婴儿车部件等。
4	表面处理	电子消费品外壳、婴儿车部件、淋浴房、汽车天窗导轨

同时，由于公司深加工产能有限，部分产品的深加工工序仍需要委外加工处理，具体情况如下：

序号	产品类别	主要产品	委外加工工序
1	电子消费品	电子消费品外壳	CNC 加工、镭雕
2	电子消费品	智能家居类产品	烤漆、CNC 加工、喷油
3	电子消费品	手机面板	CNC 加工、机械表面预处理
4	耐用消费品	淋浴房	表面处理
5	耐用消费品	婴儿车部件	CNC 加工
6	汽车零部件	动力电池托盘类产品	CNC 加工

综上所述，公司近年来逐步完善铝型材深加工生产能力，但现有铝型材深加工产能有限，尤其是 CNC 加工能力无法完全满足下游客户采购需求，主要产品的 CNC 工序存在不同程度的委外加工。随着公司铝型材深加工类产品销售规模的持续增长，公司需要进一步完善、扩充铝型材深加工产能建设，加强产品品质管控的一致性，向客户提供一站式采购服务，本次募投项目具备必要性与可行性。

3、下游客户一站式采购需求提升，铝型材深加工类产品销售规模持续增长

目前，下游客户向公司采购铝型材素材产品后，会自行或委托其他厂商进行后续深加工处理得到铝型材深加工产品方能直接用于生产。为更好的控制采购成本和产品品质，下游客户一站式采购需求不断增长，要求公司直接提供已完成后续深加工环节的各类型铝制产品部件。

报告期内，公司电子消费品及耐用消费品类深加工产品销售规模持续提升。具体情况如下：

单位：万元

产品	2019 年一季度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
电子消费品深加工	2,835.01	13,025.23	11,955.90	11,404.77
耐用消费品深加工	3,838.97	14,084.84	9,512.36	9,512.70
合计	6,673.98	27,110.07	21,468.26	20,917.47

2019 年一季度，公司电子消费品及耐用消费品深加工类产品销售收入合计达到 6,673.98 万元，较 2018 年一季度同比上升 20.53%。

综上所述，公司铝型材深加工类产品销售规模持续增长，下游客户一站式采

购需求提升，本次募投项目具备必要性与可行性。

（三）本次募投项目相关产品对公司现有业务及前次募投项目相关产品不存在替代效应。

1、汽车用铝及深加工项目主要产品动力电池托盘类产品为公司 2018 年成功开发并开始小批量生产的产品，应用于新能源汽车领域，属于对公司产品结构的进一步完善，对公司现有业务及前次募投项目相关产品不存在替代效应。

在公司现有业务中，汽车部件产品主要包括天窗导轨、空调用微孔扁管、减震器、保险杠组件、动力电池外壳、电池模组五金件等。其中，动力电池外壳、电池模组五金件应用于新能源汽车，其他产品主要应用于传统燃油汽车。前次募投项目系对公司原有电子消费品、耐用消费品、汽车部件产品的产能扩充。其中汽车部件产品主要为空调用盘拉铝管的深加工产品。

本次募投项目“汽车用铝及深加工项目”主要产品为动力电池托盘类产品，系公司为顺应新能源汽车行业快速发展的趋势，于 2018 年成功开发并开始小批量生产的产品。该类产品已经进入比亚迪、宁德时代、广汽新能源、吉利汽车、孚能科技等多家知名厂商供应商体系。但产能规模有限，不能满足客户采购需求。

本次募投产品与原有汽车部件产品及前次募投项目中的汽车部件产品属于不同类别的汽车零部件，不存在替代关系。虽然与现有的动力电池外壳、电池模组五金件产品均应用于新能源汽车动力电池方面，但为动力电池系统的不同部件，亦不存在替代关系。

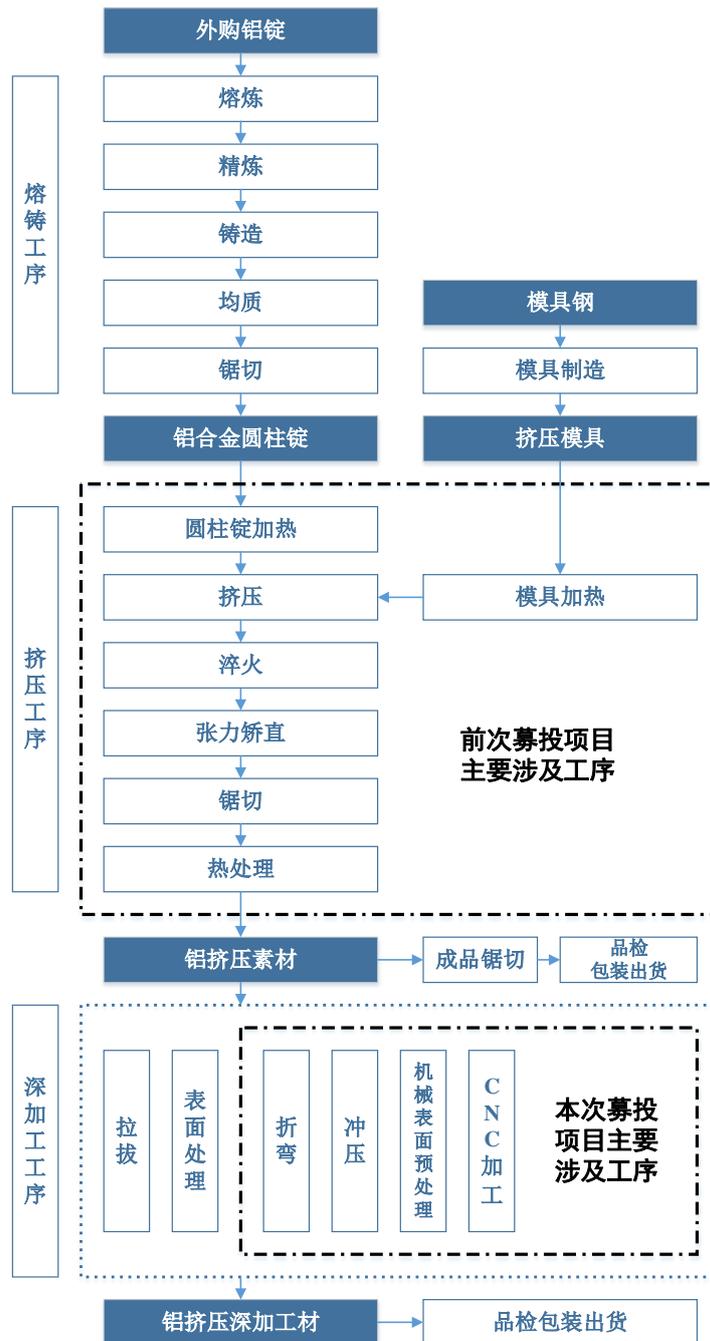
本项目规划了相应的铝型材挤压产线及配套深加工产线，具备从原材料到成品的完整生产能力；公司在大力开拓新能源汽车零部件市场领域的同时，仍将继续根据市场及客户需求情况保持对其他汽车部件类产品的投入和生产。因此，本项目是对公司现有产品结构的进一步扩充与完善，对公司现有业务及前次募投项目相关产品不存在替代效应。

2、高端工业铝材深加工扩建项目主要为深加工类产品不足产能的补充，与公司现有业务及前次募投项目相关产品不存在替代效应。

高端工业铝材深加工扩建项目产品均为铝型材深加工产品，最终应用于智能

手机、移动电源、智能家居及婴儿车领域。公司已在上述产品领域深耕多年，拥有丰富的优质客户资源。但受限于深加工产能不足，现有产品主要集中于挤压素材或只进行了一道或数道环节的深加工产品，客户需要再次寻找供应商进行后续加工。近年来下游客户对深加工产品一站式采购需求的不断提升，公司现有深加工产能或工序的完整性不能满足客户需求。本募投项目将进一步提升公司在折弯、冲压、机械表面预处理、CNC 加工等深加工工序的生产能力，是对现有深加工产能进行的有效补充，可以满足客户一站式采购的需求，同时也可以提升具有高附加值的深加工产品在销售结构中的占比。根据项目可行性研究当时市场及客户需求的实际情况，前次募投项目产品主要侧重于挤压环节及深加工的个别环节。

因此，本募投项目属于对公司深加工产品产能的进一步补充，对公司现有业务及前次募投项目相关产品不存在替代效应。



二、结合产能利用率、订单情况进一步说明本次募投项目相关新增产能的消化措施及合理性。

(一) 汽车用铝及深加工项目新增产能消化措施及合理性

1、公司现有动力电池托盘类产品年产能约为 10 万个，现有项目预计 2019 年需求量为 8-10 万个，现有产能可以充分利用。

公司动力电池托盘类产品主要由子公司广东和胜汽配及江苏和胜汽配生产，

其中广东和胜汽配于 2018 年下半年逐步完成产线建设工作，江苏和胜汽配于 2019 年一季度逐步完成产线建设工作，现有动力电池托盘类产品年产能约为 10 万个。

目前，子公司广东和胜汽配、江苏和胜汽配已取得 19 款动力电池托盘定点项目，其中 3 款产品于 2018 年下半年进入量产阶段，12 款产品于 2019 年逐步进入量产阶段，预计 2019 年产销规模达到 8-10 万个，现有产能能够得到充分利用。

公司现有动力电池托盘类产品项目订单需求预计量情况如下：

客户名称	项目数量	2019 年预计需求量 (个)
比亚迪、吉利汽车、宁德时代、广汽新能源	15	8-10 万

注：上表预计需求量为公司根据与客户沟通结果预计。

公司正在开发的动力电池托盘项目下游需求持续增长，根据与客户沟通结果，预计到 2020 年客户需求总量合计超过 30 万个，公司现有产能无法完全满足下游客户采购需求的持续增长。

2、本项目新增产能的消化措施

(1) 在国家政策的大力扶持下，我国新能源汽车行业具有广阔的市场空间，且公司新能源汽车类客户均已制定明确的扩产计划，有利于本项目新增产能的顺利消化。

在我国产业政策的大力支持下，我国新能源汽车市场未来仍将保持持续增长态势。中国汽车工业协会数据显示，2018 年我国新能源汽车产量达到 127.05 万辆，同比增长 59.92%。同时，根据工信部、发改委、科技部联合发布的《汽车产业长期规划》，到 2020 年，新能源汽车产销达到 200 万辆，到 2025 年，新能源汽车占汽车产销 20% 以上，达到约 700 万辆。

公司已经与比亚迪、吉利汽车、广汽新能源、宁德时代及孚能科技等新能源汽车及动力电池行业领先企业建立合作关系。前述客户均已制定明确的产能扩充计划，具体情况如下：

序号	客户名称	产能、产销量规划																								
1	比亚迪	<p>2018年比亚迪新能源汽车销量约为25万辆，处于国内行业第一。</p> <p>比亚迪计划在2020年新能源汽车累计出货100万辆，并占到20%的市场份额，按照2020年新能源汽车总销量200万辆计算，比亚迪2020年的新能源汽车销量为40万辆。</p>																								
2	吉利汽车	<p>2018年，吉利汽车全年汽车销量达到150万辆，其中新能源和电气化汽车车型销量为6.71万辆。</p> <p>根据吉利汽车的“蓝色吉利行动”及“20200战略”，2020年吉利汽车的产销量达到200万辆，新能源和电气化汽车车型的销量占比达到90%，其中纯电动汽车销量占比达35%。据此计算，吉利汽车2020年预计新能源和电气化汽车销量将达到180万辆。</p>																								
3	广汽新能源	<p>2018年，广汽集团新能源汽车产销量约为2万辆左右。</p> <p>2017年4月，广汽智联新能源汽车产业园正式开工建设，其中新能源汽车整车规划产能为40万辆/年，首期动工项目为广汽乘用车新增20万辆/年（新能源汽车）产能扩建项目，计划于2018年底建成，目前已如期竣工。</p> <p>公开信息显示，广汽新能源计划2019年实现新能源汽车销量约4~6万辆，2020年实现销量约10~20万辆。</p>																								
4	宁德时代	<p>2018年，宁德时代动力电池装机总量达到23.4GWh，市场占有率为41%，处于国内行业领先地位。同时，宁德时代多个动力电池扩建项目处于建设当中，具体情况如下：</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>序号</th> <th>名称</th> <th>产能规划</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>时代上汽项目</td> <td>2019年投产18.6GWh</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>时代广汽项目</td> <td>2018年开工，2020年投产12GWh</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>江苏三期项目</td> <td>2019年开工，2021年投产40GWh</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>湖西项目</td> <td>2018年开工，2021年投产24GWh</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>德国项目</td> <td>2019年开工，2022年投产14GWh</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>湖西扩建项目</td> <td>2019年开工，2022年投产24GWh</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>时代一汽项目</td> <td>2019年开工，2022年投产10GWh</td> </tr> </tbody> </table> <p>2020年，宁德时代计划建成动力电池产能约50GWh，按照每辆车单车带电量50KWh估算，预计2020年宁德时代产能可满足约100万辆新能源汽车配套动力电池使用。</p>	序号	名称	产能规划	1	时代上汽项目	2019年投产18.6GWh	2	时代广汽项目	2018年开工，2020年投产12GWh	3	江苏三期项目	2019年开工，2021年投产40GWh	4	湖西项目	2018年开工，2021年投产24GWh	5	德国项目	2019年开工，2022年投产14GWh	6	湖西扩建项目	2019年开工，2022年投产24GWh	7	时代一汽项目	2019年开工，2022年投产10GWh
序号	名称	产能规划																								
1	时代上汽项目	2019年投产18.6GWh																								
2	时代广汽项目	2018年开工，2020年投产12GWh																								
3	江苏三期项目	2019年开工，2021年投产40GWh																								
4	湖西项目	2018年开工，2021年投产24GWh																								
5	德国项目	2019年开工，2022年投产14GWh																								
6	湖西扩建项目	2019年开工，2022年投产24GWh																								
7	时代一汽项目	2019年开工，2022年投产10GWh																								
5	孚能科技	<p>2018年，孚能科技动力电池装机总量达到1.90GWh，位于国内动力电池第5名。</p> <p>2018年，孚能科技于江苏镇江计划建设20GWh新能源汽车动力电池项目，一期建设年产10GWh动力电池产线建设，预计2020年实现达产；二期项目新增10GWh动力电池产能，预计2022年实现全面达产，达产后每年可满足约40万辆新能源汽车配套动力电池使用。</p>																								

数据来源：上市公司公告、新闻报道及投资项目备案登记等公开信息

公开资料显示，公司现有新能源汽车整车企业客户预计在 2020 年新能源汽车产量合计达到约 240 万辆左右。此外，宁德时代、孚能科技等动力电池企业预计在 2020 年动力电池产能能够满足约 140 万辆新能源汽车配套动力电池需求。公司本次募投项目新增产能约为公司现有客户 2020 年预计产能的 10% 左右。

(2) 积极跟进下游客户样品检测结果，及时响应客户需求，推动定点研发项目顺利进入量产阶段；加强生产管理与质量控制，确保持续满足客户对于生产能力、产品质量的要求，稳固与客户的合作关系。

目前，公司现有 16 个动力电池托盘定点项目仍处于样品送样阶段，预计有 12 个项目于 2019 年逐步进入量产阶段。公司已经建立动力电池托盘研发团队，积极跟进客户测试结果，及时响应客户需求，协助客户不断优化产品设计方案，持续改进生产工艺与产品品质，确保定点研发项目顺利进入量产阶段。

同时，公司建立了严格的生产管理与产品质量管控流程，在生产过程中严格执行 ISO 9001 及 IATF 16949 质量管理体系，通过合金材料熔铸、挤压成型、精深加工等全生产流程质量控制措施确保产成品出货质量，在后续量产过程中持续满足下游客户对于产品品质及交付时间要求，与客户建立稳固的合作关系。

(3) 公司已布局三个汽车零部件生产基地，分别处于珠三角、长三角两个国内新能源汽车生产集中区域，具备充分贴近客户的生产布局优势。

公司现有广东和胜汽配、江苏和胜汽配及新马精密三个汽车零部件生产基地，分别位于中山、常州及马鞍山三地，处于珠三角、长三角，是国内主要的新能源汽车生产集中区域，充分贴近客户，可以帮助公司：及时获取客户新产品信息，以实现早期的合作研发及定点开发；近距离及时供货，满足客户的供货周期要求并降低公司的运输成本；快速响应客户服务需求等。有利于公司进一步加强与主流整车厂的合作、实现协同发展。

(4) 持续开发新客户，开发新产品，研发新生产工艺，不断拓展公司客户群体，确保本次募投项目新增产能能够顺利消化。

公司将持续加大市场营销力度，持续开发新客户、开拓新产品，研发新工艺，以降低现有定点研发项目后续销售计划不及预期的风险，进一步丰富产品型号及

客户群体以顺利消化本次募投项目的新增产能。

公司在汽车零部件领域不断加大研发投入，已通过自主研发取得《适于拉拔形成矩形管的不可热处理强化铝合金矩形管管坯》、《不可热处理强化铝合金矩形管的制造方法》、《一种汽车用高强韧高耐蚀铝合金及其制备方法》等 15 项与汽车零部件类产品相关的专利技术，具备良好的技术基础。2018 年，公司合计投入研发经费 1,921.51 万元开展铝制汽车零部件类产品合金材料、生产工艺的研发，顺利推动部分动力电池托盘类产品进入量产阶段。

公司现已成功开发并建成基于 CMT+FSW 焊接工艺的生产线，部分产品已成功量产；同时，公司已完成新焊接技术设备及技术引入，并成功完成首批产品试制，丰富公司的技术路线，能够满足不同客户的技术需求，提高公司新客户、新项目的开拓能力。

（二）高端工业铝材深加工扩建项目新增产能消化措施

1、公司铝型材深加工类产品下游订单充足，现有产能处于饱和运转状态。

报告期内，公司铝型材深加工类产品产能利用率分别为 85.79%、84.72%、82.16%及 83.66%，处于饱和运转状态。同时，公司部分深加工生产工序需要委外加工，以补充深加工产能的不足。

随着下游客户一站式采购需求的持续提升，公司铝型材深加工类产品销售规模持续扩大，公司现有铝型材深加工产能无法完全满足下游客户采购需求，为减少主要产品委外加工生产工序，降低工序间的转运成本，并提高各生产工序产品质量管理的一致性，公司需要扩充铝型材深加工产能。

2019 年 1-5 月，公司铝型材深加工类产品（不含动力电池托盘类产品）订单数量合计为 889 万支，根据与客户沟通结果，预计 2019 年 6 月至 12 月，现有主要铝型材深加工类产品（不含动力电池托盘类产品）销售规模有望达到 2,356 万支，2019 年全年预计销售数量达到 3,245 万支，较 2018 年增长 25%左右，下游客户订单充足。此外，公司正在积极导入电视边框、手机面板等新型号深加工类产品，进一步扩充公司客户群体，丰富产品型号，持续扩大铝型材深加工类产品的销售规模。

2、本项目新增产能的消化措施

(1) 作为现有优势产品的产能补充，本项目产品已拥有完善的市场渠道及优质客户资源，公司将加强市场营销力度，深化与现有客户的合作程度，争取获得更多的市场份额。

公司凭借良好的产品品质以及成熟的生产工艺在电子消费品及耐用消费品领域建立了良好的品牌形象，积累了众多行业领先的客户，产品已在下游知名企业产品中得到广泛应用。目前，公司已经成功进入华为、OPPO、小米等国内智能手机领先企业供应链，为其提供手机面板、中框等产品；公司已经成功进入小米品牌供应链，为其提供移动电源及部分智能家居产品外壳类产品；在婴童用品领域，公司已成为博格步、明门等企业稳定的合作伙伴，为其提供各类精深加工配件产品。

公司将持续加大市场营销力度，从以下两方面着手确保公司铝型材深加工产品销售规模的持续增长：①进一步深化与现有客户的合作程度，取得现有客户更多的市场份额；②加大新客户的开发力度，不断丰富客户群体。

(2) 加强生产管理，加强不同生产工序之间的衔接，保证生产效率及产品质量，控制生产成本。

公司产品种类较多，且生产流程涵盖合金材料开发、模具设计制造、铝棒熔铸、挤压成型及精深加工等多道工序。随着本项目的顺利投产，公司铝型材深加工产能将进一步扩张，生产工序链将进一步延长。公司未来将持续优化生产管理流程，加强不同产品种类、不同生产工序之间的协调管理，在生产规模逐步扩大的同时合理规划不同种类产品的生产计划，提高各个生产环节的生产效率，进一步降低生产成本，保障产品品质，向客户提供具有高性价比的产品。

(3) 持续加强研发投入，以高强度、高亮度、高精度铝型材产品为重点，增强公司的市场竞争力。

经过多年的积累，公司已经建立体系完整、实力雄厚、分工专业的研发团队。2018年，公司检测研究所获得中国合格评定国家认可委员会（CNAS）认可证书，具备了按相应认可准则开展检测和校准服务的技术能力，保障公司为客户提供高

品质产品；2019年，公司获批设立博士后创新实践基地，公司将以此为契机，坚持技术创新，充分利用博士后创新实践基地平台，进一步推动与高校、科研院所的产学研合作，促进科研成果转化，提升研发实力。

未来，公司将持续加强研发投入，顺应市场需求，以高强度、高亮度、高精度铝型材产品为重点，不断完善公司铝棒熔铸、挤压成型以及精深加工生产工艺，在扩大生产规模的同时，提高产品质量，增强公司的市场竞争力。

三、进一步说明本次募投项目效益测算相关参数、假设的确定依据及合理性，以及未考虑原材料价格上涨因素的原因及合理性。

（一）本次募投项目效益测算已经考虑原材料价格上涨因素。

本次募投项目效益测算过程中考虑了未来产品价格变动以及生产人工成本的上涨因素的影响，在估算直接材料成本中亦考虑了近年来铝锭市场价格上涨影响因素，选取了相对较高的铝锭市场价格水平估算直接材料成本，具体分析如下：

项目名称	项目	金额
汽车用铝及深加工项目	直接材料成本	32,508.00 万元
	产成品重量	约 15,120 吨
	单位直接材料	21.50 元/kg
高端工业铝材深加工扩建项目	直接材料成本	6,766.20 万元
	产成品重量	约 4,500 吨
	单位直接材料	15.00 元/kg

公司本次募投项目主要原材料为铝锭，直接材料成本与铝锭市场价格相关。我国铝锭市场价格自2015年下半年开始出现持续增长，并于2017年下半年达到近5年历史高位，2017年四季度铝锭市场价格平均价格（不含税，下同）维持在13.00元/kg至13.89元/kg。

公司在本次募投项目效益测算过程中，充分考虑近期铝锭市场价格上涨的影响，假定铝锭平均采购价格约为13.50元/kg，接近近5年历史最高位水平，并综合考虑不同类型产品在生产过程中的正常损耗，估算的直接材料成本分别为21.50元/kg和15.00元/kg，其中动力电池托盘类产品估算直接材料成本相对较高，

主要是考虑到动力电池托盘类产品单个产品重量较高，且后端深加工工序涉及弯折、CNC 加工、焊接等，生产工序较长，因此材料耗用相对较高，且其他辅助材料耗用较多。

综上所述，公司本次募投项目效益测算中已经考虑近年来铝锭市场价格上涨的影响，效益测算具备合理性。

（二）本次募投项目效益测算相关参数、假设的确定依据及合理性

1、汽车用铝及深加工项目效益测算

本项目建成后将新增动力电池托盘类产品年产能 37.80 万个，项目预计于建成后第 3 年完全达产，预计新增营业收入 60,854.00 万元，实现净利润 6,080.11 万元。

本项目建设周期预计为 14 个月，T+1、T+2 年为产能爬坡阶段，T+3 年开始产能利用率达到 100%。具体情况如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5-T+10
一、营业收入	36,512.40	48,683.20	60,854.00	60,854.00	57,811.30
减：主营业务成本	29,371.75	37,806.55	45,773.31	45,773.31	46,005.59
二、毛利	7,140.65	10,876.65	15,080.69	15,080.69	11,805.71
税金及附加	204.47	272.63	340.78	340.78	323.74
销售费用	1,183.00	1,577.34	1,971.67	1,971.67	1,873.09
管理费用	2,796.85	3,729.13	4,661.42	4,661.42	4,428.35
三、利润总额	2,956.33	5,297.56	8,106.82	8,106.82	5,180.54
减：所得税	739.08	1,324.39	2,026.70	2,026.70	1,295.13
四、净利润	2,217.24	3,973.17	6,080.11	6,080.11	3,885.40
毛利率	19.56%	22.34%	24.78%	24.78%	20.42%

公司营业收入、营业成本、期间费用等相关参数、假设的确定依据具体如下：

（1）营业收入

本项目达产后，预计实现营业收入 60,854.00 万元，具体情况如下：

单位：万个、元/个

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5-T+10
预估销售数量	22.68	30.24	37.80	37.80	37.80
预估销售均价	1,609.89	1,609.89	1,609.89	1,609.89	1,529.04
销售收入合计	36,512.40	48,683.20	60,854.00	60,854.00	57,811.30

①销售数量

公司根据与现有客户沟通情况估计项目达产后的销售数量。项目投产后前2年为产能爬坡阶段，产能利用率分别为60%和80%，于项目投产后第3年达到100%产能利用率。

②销售价格

不同型号动力电池托盘产品价格存在差异，部分已量产产品按照实际销售价格确定销售单价，尚未量产的产品根据公司与客户沟通结果预计销售价格。

公司根据不同型号产品的销量预测以及销售价格测算动力电池托盘的平均销售价格。同时，考虑项目投产后第5年产品平均销售价格下降约5%。

(2) 主营业务成本

本项目主营业务成本包括直接材料、直接人工及制造费用，具体预测情况如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5-T+10
1. 主营业务成本	29,371.75	37,806.55	45,773.31	45,773.31	46,005.59
1.1 直接材料	19,845.00	26,460.00	32,508.00	32,508.00	32,508.00
1.2 直接人工	1,560.00	2,080.00	2,600.00	2,600.00	2,730.00
1.3 制造费用	7,966.75	9,266.55	10,665.31	10,665.31	10,767.59

①直接材料

本项目的原材料主要为铝锭，公司综合考虑主要原材料预计采购价格以及产品设计结构估计产品单位直接材料消耗，并根据各期预测产量计算直接材料成本。

公司已充分考虑近期铝锭市场价格上涨的影响，假定铝锭平均采购价格约为 13.50 元/kg，并综合考虑生产过程中的正常损耗，估算的单位直接材料约为 21.50 元/kg。

②直接人工

本项目完全达产后，预计需要 400 名生产性员工，假设每人每年工资及福利水平为 6.5 万元/年，较公司 2018 年度生产人员工资水平上浮约 2%，高于广东省城镇私营单位员工平均工资水平。经测算，项目完全达产后直接人工预计金额为 2,600.00 万元。公司考虑到项目投产后第 5 年生产人员工资出现 5% 的涨幅。

③制造费用

本项目制造费用主要包括制造人员工资、固定资产折旧、能源消耗及其他制造费用等。本项目达产后预计新增制造人工 150 人，假设每人每年工资及福利水平为 7.5 万元/年，较公司 2018 年度制造人工平均工资水平上浮约 3%，测算每年制造人员工资为 1,125.00 万元，同时考虑项目运行后第 5 年制造人工工资出现 5% 的涨幅；固定资产折旧按照本项目拟新增固定资产原值，残值率为 3%，房屋建筑物折旧年限为 35 年，生产设备折旧年限为 10 年，计算每年固定资产折旧金额，年折旧金额为 2,019.32 万元；能源消耗按照本项目预计消耗的电费、天然气等进行测算；其他制造费用按照公司平均制造费用的构成比例进行估算。

（3）期间费用、税金及附加

本项目期间费用包括销售费用和管理费用，均按照公司 2015 年、2016 年、2017 年及 2018 年 1-9 月平均销售费用率、管理费用率进行测算，销售费用按照营业收入的 3.24% 测算，管理费用按照营业收入的 7.66% 进行测算。本项目预计以募集资金投入，不产生财务费用。

税金及附加按照公司 2015 年、2016 年、2017 年及 2018 年 1-9 月营业税金及附加与营业收入的平均比例进行测算，按照营业收入的 0.56% 进行估算。

（4）所得税

本项目建成后，由公司全资子公司广东和胜汽配负责生产运营，所得税率为

25%。

2、高端工业铝材深加工扩建项目效益测算

本项目建成后将新增电子消费品外壳及婴童用品类深加工制品的产能，项目完全达产后预计新增营业收入 19,528 万元，实现净利润 2,069.30 万元。

本项目建设周期预计为 14 个月，从 T+1 年开始进入运营期，T+2 年开始产能利用率达到 100%，效益测算过程如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5-T+10
一、营业收入	7,811.20	19,528.00	19,528.00	19,528.00	19,528.00
减：主营业务成本	6,790.67	14,855.62	14,855.62	14,855.62	15,094.16
二、毛利	1,020.53	4,672.38	4,672.38	4,672.38	4,433.84
税金及附加	43.74	109.36	109.36	109.36	109.36
销售费用	253.08	632.71	632.71	632.71	632.71
管理费用	598.34	1,495.84	1,495.84	1,495.84	1,495.84
三、利润总额	125.37	2,434.47	2,434.47	2,434.47	2,195.93
减：所得税	18.81	365.17	365.17	365.17	329.39
四、净利润	106.57	2,069.30	2,069.30	2,069.30	1,866.54
毛利率	13.07%	23.93%	23.93%	23.93%	22.71%

(1) 营业收入

本项目达产后预计实现年收入 19,528.00 万元，具体情况如下：

产品类型	项目	T+1	T+2-T+10
电子消费品外壳	预估销售数量（万支）	864	2,160
	预估销售均价（元/支）	5.80	5.80
	销售收入（万元）	5,011.20	12,528.00
婴童用品配件	预估销售数量（万支）	400	1,000
	预估销售均价（元/支）	7.00	7.00
	销售收入（万元）	2,800.00	7,000.00

产品类型	项目	T+1	T+2-T+10
销售收入合计（万元）		7,811.20	19,528.00

①销售数量

公司根据相关产品的历史销量以及与客户沟通结果预计销售数量。本项目投产后第1年为产能爬坡阶段，产能利用率为40%。项目投产后第2年产能利用率达到100%。

②销售价格

公司以现有同类产品报告期内历史销售价格为基础，并适当考虑未来销售价格的下降空间。报告期内，公司铝型材深加工类产品平均销售单价为47.55元/kg，略高于本项目效益测算的平均价格43元/kg左右。

(2) 主营业务成本

本项目主营业务成本包括直接材料、直接人工及制造费用，具体预测情况如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5-T+10
1. 主营业务成本	6,790.67	14,855.62	14,855.62	14,855.62	15,094.16
1.1 直接材料	2,766.62	6,766.20	6,766.20	6,766.20	6,766.20
1.2 直接人工	975.00	2,437.50	2,437.50	2,437.50	2,559.38
1.3 制造费用	3,049.04	5,651.92	5,651.92	5,651.92	5,768.59

①直接材料

本项目的原材料主要为铝锭，公司综合考虑主要原材料预计采购价格以及产品设计结构估计产品单位直接材料消耗，并根据各期预测产量计算直接材料成本。

公司已充分考虑近期铝锭市场价格上涨的影响，假定铝锭平均采购价格约为13.50元/kg，并综合考虑生产过程中的正常损耗，估算的单位直接材料约为15.00元/kg。

②直接人工

本项目完全达产后，预计需要 375 名生产性员工，假设每人每年工资及福利水平为 6.5 万元/年，较公司 2018 年度生产人员工资水平上浮约 2%，高于广东省城镇私营单位员工平均工资水平。经测算，项目完全达产后直接人工预计金额为 2,437.50 万元。公司考虑到项目投产后第 5 年生产人员工资出现 5% 的涨幅。

③制造费用

本项目制造费用主要包括制造人员工资、固定资产折旧、能源消耗及其他制造费用等。本项目达产后预计新增制造人工 140 人，假设每人每年工资及福利水平为 7.5 万元/年，较公司 2018 年度制造人工平均工资水平上浮约 3%，测算每年制造人员工资为 1,050.00 万元，同时考虑项目运行后第 5 年制造人工工资出现 5% 的涨幅；固定资产折旧按照本项目拟新增固定资产原值，残值率为 3%，房屋建筑物折旧年限为 35 年，生产设备折旧年限为 10 年，计算每年固定资产折旧金额，年折旧金额为 591.20 万元；能源消耗按照本项目预计消耗的电费、天然气等进行测算；其他制造费用按照公司制造费用的构成比例进行估算。

（3）期间费用、税金及附加

本项目期间费用包括销售费用和管理费用，均按照公司 2015 年、2016 年、2017 年及 2018 年 1-9 月平均销售费用率、管理费用率进行测算，销售费用按照营业收入的 3.24% 测算，管理费用按照营业收入的 7.66% 进行测算。本项目预计以募集资金投入，不产生财务费用。

税金及附加按照公司 2015 年、2016 年、2017 年及 2018 年 1-9 月营业税金及附加与营业收入的平均比例进行测算，按照营业收入的 0.56% 进行估算。

（4）所得税

公司已取得高新技术企业资质，本项目所得税按照 15% 税率进行测算。

3、本次募投项目效益测算的合理性

（1）汽车用铝及深加工建设项目

本项目投产后第 1 年及第 2 年，处于产能爬坡阶段，产品毛利率逐步提升。

项目运营第 3 年起达到稳定生产状态，预计实现毛利率 24.78%。项目运营第 5 年起，同时考虑产品一次性价格下降 5%，生产人员及制造人员人均工资上涨 5%，毛利率下降至 20.42%。

①本项目效益测算以公司现有汽车部件生产情形为基础，并考虑产品价格、劳动力成本变化因素。

项目效益测算中，产品预计价格销售数量及销售单价根据公司现有业务及市场情况进行估计。公司在预测中考虑到达产中后期产品价格可能下降因素影响；劳动力成本根据现有成本水平进一步上浮；固定资产折旧、能源消耗等制造费用根据实际摊销及设计耗用量做出测算。

本项目主要产品动力电池托盘为公司 2018 年新开发的产品，于 2018 年下半年部分型号产品逐步小批量生产，部分型号产品仍处于样品测试阶段，因此公司现有动力电池托盘产品毛利率相对较低。根据公司现有生产人员配置，动力电池托盘产品正常量产后，产能全部释放，产品毛利率可支持募投项目效益测算。

公司已实现小批量生产的动力电池托盘类产品毛利率与本次募投项目效益测算毛利率对比情况如下：

项目	2018 年第四季度	募投项目产能爬坡第 1 年	募投项目产能爬坡第 2 年	募投项目达产（第 3、4 年）	募投项目达产后第 5 年起
销售规模（万元）	1,404.12	36,512.40	48,683.20	60,854.00	57,811.30
毛利率	18.23%	19.56%	22.34%	24.78%	20.42%

本项目投产后第 1 年处于产能爬坡阶段，预计实现产品毛利率 19.56%，与公司目前已经小批量生产产品毛利率不存在明显差异。

②本项目产品毛利率处于汽车部件合理毛利率水平

公司本项目主要产品动力电池托盘属于铝制汽车精密零部件。2018 年，同行业上市公司同类业务毛利率情况如下：

序号	公司名称	汽车类主要产品	2018 年度
----	------	---------	---------

序号	公司名称	汽车类 主要产品	2018 年度
1	旭升股份	新能源汽车变速系统、传动系统、 电池系统等核心系统的精密机械 加工零部件	41.59%
2	爱柯迪	汽车雨刮系统、传动系统、发动 机系统等铝合金精密压铸件。	33.43%
3	文灿股份	汽车发动机系统、变速箱系统、 车身结构件等铝合金精密压铸 件。	24.73%
4	广东鸿图	汽车发动机、变速器壳体以及新 能源汽车动力系统、电池箱壳体 等铝合金精密压铸件。	23.82%
5	亚太科技	汽车热交换系统、动力系统等高 性能精密铝管、专用型材以及高 精度棒材等产品。	20.54%
平均毛利率			28.82%
汽车用铝及深加工项目毛利率			项目投产后第 1 年及第 2 年处于 产能爬坡阶段，毛利率逐步提 升；运营第 3 年达到稳定生产状 态，预计毛利率为 24.78%；项 目运营第 5 年毛利率下降为 20.42%。

亚太科技产品毛利率相对较低，主要是由于其主要产品为汽车用铝合金管及棒材等产品，较其他汽车零部件结构件，其加工工序环节相对较少。

爱柯迪、旭升股份、文灿股份、广东鸿图主要产品均为汽车铝制精密零部件，其产品加工工序涉及压铸、精密机械加工等生产工序。公司本项目产品属于新能源汽车铝制精密零部件类型产品，生产工序涉及挤压成型、弯折加工、FSW 焊接、CMT 焊接等多道工序，测算毛利率低于同类型产品上市公司业务平均毛利率，效益测算具备合理性。

同时，近期可比上市公司募集资金投资项目效益测算估计的毛利率具体情况如下：

序号	上市公司	募投项目	估计毛利率
1	文灿股份	2019 年公开发行可转换债券-新能 源汽车电机壳体、底盘及车身结构 件智能制造项目	项目投产后前 2 年为逐步达产 期，毛利率分别为 27.48%、 32.33%。项目进入稳定运营期

序号	上市公司	募投项目	估计毛利率
			后毛利率稳定在 35.35%
2	北特科技	2018 年非公开发行股票-新能源汽车关键零件转型升级技改项目，主要产品为驱动电机轴、电动转向系统输入轴及汽车差速器输出轴。	项目投产后前 4 年为逐步达产期，毛利率由 13.51% 提升至稳定达产年的 25.67%。
汽车用铝及深加工项目毛利率			项目投产后第 1 年及第 2 年处于产能爬坡阶段，毛利率逐步提升；运营第 3 年达到稳定生产状态，预计毛利率为 24.78%；项目运营第 5 年毛利率下降为 20.42%。

综上所述，公司本次募投项目效益测算估计产品的毛利率与公司现有产品毛利率不存在明显差异，同时略低于可比上市公司同类业务毛利率，亦略低于近期上市公司可比募集资金投资项目估计毛利率，效益测算具备合理性。

(2) 高端工业铝材深加工扩建项目效益测算合理性

本项目投产后第 1 年处于产能爬坡阶段，运营第 2 年达到稳定生产状态后，预计实现毛利率 23.93%。项目运营第 5 年期，生产人员及制造人员人均工资上涨 5%，毛利率下降至 22.71%。

项目效益测算相关参数根据实际经营情况及未来市场需求预测：公司根据现有业务及市场情况预计未来产品结构及销售价格，计算项目营业收入；劳动力成本依据现有成本水平，并做一定上浮调整；固定资产折旧依据设计投资金额测算；能源消耗等制造费用根据目前耗用水平测算。

本项目主要产品毛利率测算与公司现有同类型产品比较，具备合理性。项目主要产品为涉及更多加工工序的电子消费品类外壳部件、婴童用品部件。公司报告期内同类型产品毛利率具体如下：

项目	2019 年一季度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
毛利率	28.76%	24.23%	31.56%	31.30%

综上所述，本项目达产后平均毛利率在 23% 左右，略低于公司现有同类产品毛利率水平，效益测算具备合理性。

四、核查情况

（一）核查程序

保荐机构及会计师执行下列核查程序：

（1）访谈发行人管理层及相关业务人员，了解本次募投项目新增产能的消化措施；查阅本次发行相关董事会、股东大会决议及公告文件，查阅本次募集资金投资项目可行性分析报告，查阅本次募集资金投资项目效益测算过程。

（2）查阅我国新能源汽车产业政策及相关市场研究报告，了解我国新能源汽车行业的发展前景。

（3）查阅发行人与新能源汽车类客户签订的框架协议、产品研发协议、往来邮件等，了解发行人新能源汽车类客户的开拓及合作情况。

（4）取得发行人报告期各期产能、产量、销量及产能利用率、产销率数据。

（5）现场走访发行人部分新能源汽车类客户，了解发行人与客户的合作情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及会计师认为：

1、本次募投项目符合发行人未来发展战略及国家产业政策，下游市场前景良好；发行人相关产品现有产能相对有限，无法满足下游客户持续增长的采购需求，本次募投项目新增产能具备必要性和合理性，本次募投项目相关产品对发行人现有业务及前次募投项目相关产品不存在替代效应。

2、发行人主要产品具有一定的客户基础，新能源汽车类客户开拓进展顺利，铝型材深加工类产品销售规模持续增长，募投项目产品下游市场空间广阔；公司持续加大研发投入及市场营销力度，优化内部管理流程，本次募投项目新增产能消化具有可行性。

3、发行人本次募投项目效益测算已考虑原材料价格上涨、生产人工成本上涨及价格变动等影响因素，具备合理性。

问题 2：关于经营业绩。申请人 2016 年至 2018 年营业收入持续增长，净利润持续下滑，尤其是 2018 年度出现大幅下滑，2019 年一季度出现亏损。请申请人：（1）结合行业发展空间、自身经营情况、影响业绩下滑的因素，进一步说明是否会对申请人以后年度经营业绩产生重大不利影响，风险提示是否谨慎到位；（2）进一步说明经营业绩的变动情况或其他重大不利情况，是否会对本次募投项目产生重大不利影响，采取了哪些应对措施；（3）结合铝锭市场价格波动情况和采购数量、铝型材产品销售数量和定价政策等，进一步说明毛利率变动的原因及合理性；（4）进一步说明报告期申请人职工薪酬标准调整的原因及合理性，是否符合管理制度和考核标准，履行的决策程序和信息披露情况，申请人业绩大幅下滑过程中调增职工薪酬的合理性，是否损害投资者合法权益和社会公共利益。请保荐机构及会计师发表核查意见。

【回复】

一、结合行业发展空间、自身经营情况、影响业绩下滑的因素，进一步说明是否会对申请人以后年度经营业绩产生重大不利影响，风险提示是否谨慎到位；

（一）公司所处铝加工行业保持稳定发展，且伴随政策鼓励产业升级以及环保需求，铝制结构件渗透率将进一步提升。公司产品应用于电子消费品、居民耐用消费品及汽车领域，下游市场均具备广阔发展空间。

1、我国铝加工行业发展稳定，铝消费量持续增长，且伴随政策鼓励产业升级以及环保需求，铝制结构件需求将进一步增长。

（1）我国有色金属行业发展保持稳定增长态势。

有色金属工业是制造业的重要基础产业之一，2010 年至 2015 年，我国原铝生产量由 1,624 万吨增长至 3,141 万吨，年均增长率达到 14.1%，我国原铝表观消费量由 1,585 万吨增长至 3,107 万吨，年均增长率达到 14.4%。2017 年，我国原铝消费量达到 3,550 万吨，已成为全球主要的原铝消费地区。预计到 2020 年，我国原铝表观消费量将达到 4,000 万吨，继续保持稳定增长。

(2) 国家产业政策鼓励支持行业发展的升级，引导铝消费结构向结构件升级转换。

近年来，国家及各部委先后出台《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》、《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》、《“十三五”材料领域科技创新专项规划》、《中国制造 2025》、《国务院关于推进供给侧结构性改革加快制造业转型升级工作情况的报告》、《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录（2016 年版）》、《有色金属工业发展规划（2016—2020 年）》等一系列产业政策，鼓励和支持高性能轻合金材料、有色金属电子材料的发展，提升基础工艺、提高基础材料的性能和附加值，推动制造业向价值链高端攀升，引领产业中高端发展和经济社会高质量发展。在一系列产业政策扶持下，铝制结构件材料行业将实现进一步升级发展。

(3) 日趋严格的环保法规对行业发展提供了积极引导，有利于提升铝制结构件渗透率。

随着环保意识的日益提升和环保法规的日趋严格，产品零部件的循环利用也得到生产厂商和消费者的重视。美国、日本、欧盟等发达国家先后立法对消费电子产品零部件的回收利用作出规定；我国《清洁生产促进法》、《电器电子产品有害物质限制使用管理办法》等法规中均明确要求，电器电子产品设计者应采用无害或低害、易于降解、便于回收利用等方案，生产者采用资源利用率高、易回收处理、有利于环境保护的材料、技术和工艺。铝制结构件材料可回收性强、回收利用过程中再污染小，有利于循环经济的发展，也成为工业产品设计和生产厂商的优先材料之一。

(4) 节能环保推动的汽车轻量化趋势提升单车用铝需求。

目前，中国、欧洲、日本、美国等世界各国都在致力于降低汽车燃油消耗，从而缓解汽车能源消耗带来的排放问题。汽车轻量化在保证汽车的强度和安全性能的前提下，尽可能地降低汽车的整备质量，从而提高汽车的动力性，减少燃料消耗，降低排气污染，作为汽车节能的关键技术之一，有显著的节能效果。汽油乘用车减重 10%可以减少 3.3%的油耗，减重 15%可以减少 5%的油耗；对于柴油乘用车，则可以分别相应减少 3.9%和 5.9%的油耗。铝合金材料具有轻质、可回

收和易成型的特点，是汽车轻量化最理想的材料之一，未来十年内汽车的各个主要部件用铝渗透率都将明显提高。

2、公司主要产品应用于电子消费品、居民日常耐用消费品以及汽车领域，伴随消费升级、国家行业政策鼓励，产品下游市场发展空间广阔。

(1) 电子消费品下游市场需求不断增长：智能手机进入高位平稳发展阶段，5G 推广有望迎来新一轮增长机遇；移动电源市场以及智能家居市场保持增长趋势。

①智能手机出货量维持在高位平稳水平，伴随较高的更换频率、铝渗透率的提升以及 5G 推广，手机用铝仍将保持持续增长。

Gartner 数据显示，2018 年全球智能手机出货量约为 15.55 亿台，同比增长 1.20%。2018 年，国内市场智能手机出货量 3.90 亿台，中国市场已成为全球智能手机市场重要的组成部分。同时，中国智能手机品牌市场竞争力逐步提升。Gartner 数据显示，2018 年，华为、小米、OPPO 智能手机全球出货量合计达到约 4.44 亿台，同比上涨 26.32%；合计市场份额占比达到 28.50%，同比上涨 5.6 个百分点。

随着智能手机用户数量基数的扩大以及渗透率、普及率的不断提升，智能手机市场已基本进入平稳发展阶段。智能手机具有较高的更换频率。随着技术的不断进步，各主流品牌每年都会推出新设计、更高性能的机型，有效地刺激了终端用户的需求。据腾讯企鹅智酷调查，我国智能手机用户中安卓用户每年更换手机的用户占比约 23.5%，iPhone 用户每年更换手机的用户占比约为 16.0%，考虑到每两年到三年更换手机的用户比例，未来由智能手机存量用户置换手机带来的需求仍维持在较高水平。

2018 年 7 月，工信部、发改委印发《扩大和升级信息消费三年行动计划（2018-2020 年）》，将加快第五代移动通信（5G）标准研究、技术试验，推进 5G 规模组网建设及应用示范工程。伴随第五代通信技术（5G）逐步成熟以及商用化进程加速，我国及全球智能手机市场有望迎来新一轮增长机会。

②移动电源市场保持快速增长，带动铝制外壳需求不断增长

随着移动设备的普及以及移动电源技术的不断创新和功能不断改进,我国及全球移动电源市场需求保持稳定增长。中研网数据显示,2014-2017年我国移动电源市场规模年复合增速达4.5%,2017年我国移动电源市场规模达到320.40亿元,同比增长6.40%。TMR研究报告数据显示,随着移动设备的普及,移动电源的需求不断增长,预计到2022年全球移动电源市场规模有望超过361亿美元,2014至2022期间年复合增长率达到25.90%。

③中国智能家居市场规模增长较快。

随着智能音箱、扫地机器人、智能电视等智能家用电器的市场渗透率逐步提高,我国智能家居市场发展迅速。艾瑞咨询数据显示,2017年我国智能家居市场规模为3,342.3亿元,同比增长24.8%,其中智能家电规模为2,828.0亿元,预计未来三年内,我国智能家居和智能家电的市场规模将保持21.4%和22.2%的年复合增长率,到2020年市场规模将分别达到5,819.3亿元和5,155.0亿元。

(2) 消费升级及国家政策促进居民耐用消费品行业需求保持增长

①消费升级及二胎政策促进我国母婴市场发展迅速,从而带动婴儿车市场快速增长

在我国全面“二孩”生育政策红利逐渐释放、人均可支配收入提高、居民消费观念升级等因素推动下,我国家庭对“婴幼儿”的消费支出也逐步提升。Frost & Sullivan 数据显示,中国城镇家庭的婴幼儿年平均消费金额从2007年的4,260元增长至2012年的8,702元,年均复合增长率为15.4%;城镇居民的婴幼儿消费在2013年至2016年间保持快速增长的态势,年复合增长率持续维持在12%以上;我国母婴市场规模近年来保持持续增长,行业整体增速超过15%,预计我国2018年母婴行业整体规模将超过3万亿。

婴儿车作为婴幼儿外出的必备工具,正逐渐从一二线城市辐射到更广大的区域。中国玩具和婴童用品协会数据显示,2017年全国婴儿车零售规模达到124.21亿元,同比增长16.90%,保持较高的增长态势。

②淋浴房产品市场具备良好的市场基础

近年来,伴随着国家城镇化建设的力度不断加大,“城中村改造”工程以及

保障性住房建设工程步伐的稳步推进，我国新住宅开工面积持续稳步增长。2005至2010年，我国新住宅开工面积由5.5亿平方米增长至2010年的12亿平方米，年均复合增长率达到18.59%。2010至2016年，我国新住宅开工面积存在一定波动，但均维持在10亿平方米以上。

根据中国建筑装饰协会2018年9月发布的《2018中国建筑装饰蓝皮书》，2017年住宅装修装饰完成总产值1.91万亿元，比2016年增加1,300亿元，增幅为7.30%；在卫浴产品细分领域中，据中国报告大厅数据显示，2018年我国卫浴产品市场规模为1,732亿元，较2017年的1,690亿元同比增长2.49%，市场需求总量较大。

我国房地产市场的稳定发展以及居民现有的住宅装修需求，为淋浴房市场提供坚实的市场基础，从而保证淋浴房用铝材市场需求稳定。

(3) 汽车轻量化及新能源汽车的高速发展，带动我国汽车用铝市场需求快速增长。

我国新能源汽车自2015年开始出现高速增长，2015年至2018年，我国新能源汽车年产量由37.90万辆增长至127.05万辆，年复合增长率达到49.66%，保持高速增长态势。根据《汽车产业中长期发展规划》，2020年，新能源汽车年产销达到200万辆，到2025年新能源汽车年产销达到700万辆。

国家对于新能源汽车车型的续航里程要求逐步提升，而汽车轻量化能够通过降重减耗有效提升新能源汽车的续航里程。研究表明，纯电动汽车重量每降低10kg，续航里程可增加2.5km。因此，加大汽车铝合金结构件比例是新能源汽车轻量化的主要措施。根据Ducker Worldwide的预测，铝制引擎盖的渗透率会从2015年的48%提升到2025年的85%，铝制车门渗透率会从2015年的6%提升到2025年的46%。具体反映在平均单车用铝量上，1980年北美地区每辆车平均用铝量为54kg，到2010年增长到154kg，预计到2025年每辆车的平均用铝量将会达到接近325kg，单车用铝量的大幅上升，也会带来对公司其他汽车部件类产品的增量需求。

未来，在我国新能源汽车市场规模的快速增长及汽车轻量化发展带动下，我

国新能源汽车用铝市场需求仍将保持高速增长。

(二)报告期内,公司业务规模持续增长。2018年经营业绩大幅下滑及2019年一季度出现亏损的主要原因是公司扩大生产规模、加大汽车及智能家居子公司投入导致人工成本及制造费用上升、经营费用增加所致。2019年第二季度,公司预计实现净利润920.68万元至1,125.28万元,影响业绩下滑的因素正逐步消除,不会对以后经营业绩产生重大不利影响。

1、报告期内,公司经营规模及主营业务收入持续增长,主要客户资质良好,与公司合作稳定。

报告期内,公司经营规模及主营业务铝型材收入持续增长,具体情况如下:

单位:万元

项目	2019年一季度	2018年度	2017年度	2016年度
营业收入	25,019.07	106,465.92	84,102.89	76,665.16
铝型材收入	21,369.21	94,268.78	78,679.85	71,441.23
其中:电子消费品	8,650.61	50,659.08	44,199.12	43,162.07
耐用消费品	6,200.79	26,599.09	24,533.04	21,265.40
汽车零部件	6,377.21	15,810.73	9,249.55	6,454.92

报告期内,公司铝型材收入各细分行业均呈现增长趋势。其中电子消费品行业收入增长主要源于手机面板产品收入增长,公司手机面板类产品最终应用于OPPO、小米、华为等终端用户,其他类别产品如移动电源外壳收入贡献较为稳定,并预计于2019年进一步增长;耐用消费品产品增长主要来源于婴儿车、淋浴房等深加工类产品收入不断增长;汽车零部件产品增长较快,源于公司自2015年即开始不断投入汽车产品开发,2018年公司成功开发动力电池托盘类产品,与比亚迪、吉利汽车、广汽新能源、宁德时代、孚能科技等知名汽车厂商及电池厂商合作,定点开发项目并开始部分小批量供货。

公司产品下游应用领域广泛,经过多年稳健经营,公司积累了优质的客户群体,在位于众多行业知名客户供应链。

序号	产品类型	终端应用品牌
----	------	--------

序号	产品类型	终端应用品牌
1	电子消费品外壳	小米移动电源外壳、智能家居产品
2	移动智能手机面板	小米、OPPO、华为等智能手机外壳、中框等
3	婴童产品部件	博格步、明门等
4	淋浴房挤压材	科勒等
5	动力电池结构件	比亚迪、吉利汽车、广汽新能源、宁德时代、孚能科技等
6	HDE	西部数据、希捷硬盘等
7	打印机驱动辊铝材	佳能、三星、兄弟亚洲等
8	天窗导轨	日产汽车等
9	相机用铝材	尼康等

2、2018 年度经营业绩大幅下滑主要是由于公司扩大生产规模、新产品及新工艺开发、加大新能源汽车领域投入导致人工成本及制造费用上升，经营费用增加所致。

2017 及 2018 年度，公司经营情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	变动金额	变动幅度
营业收入	106,465.92	84,102.89	22,363.03	26.59%
营业毛利	15,852.17	16,639.70	-787.53	-4.73%
营业利润	2,895.39	7,449.39	-4,554.00	-61.13%
净利润	1,908.45	6,499.42	-4,590.97	-70.64%
归属于上市公司股东的净利润	1,873.34	6,518.85	-4,645.51	-71.26%
扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润	1,526.28	5,645.82	-4,119.54	-72.97%

2018 年度，公司营业收入增长 26.59%，归属于上市公司股东的净利润下滑 71.26%，主要是由于公司扩大生产规模、新产品及新工艺开发、加大新能源汽车领域投入导致人工成本及制造费用上升，经营费用增加所致。具体分析如下：

(1) 公司于 2018 年扩建铝型材挤压及深加工产能，完成动力电池托盘产线建设，开发新产品与新工艺，生产人员有所增加，生产人工成本同比增加

1,778.64 万元；为配合上述业务的顺利开展同时基于经营规模持续增长预期，提高生产人员薪酬标准，生产人工成本同比增加 1,819.23 万元，由此造成生产人工成本合计增长 3,597.87 万元。

2018 年度，公司直接及间接生产人工平均数量较上年增长 26.37%，主要是由于扩建铝型材挤压及深加工产能，进行动力电池托盘产线建设，开发新产品与新工艺：①公司主要产品为铝挤压型材，挤压成型为公司主要产品的必须工序，公司于 2018 年新增 4 条铝挤压产线，新增设计产能约 1 万吨左右；②为满足下游客户一站式采购需求，公司 2018 年投资 779 万元扩建五金加工、CNC 加工、表面处理等深加工产能；③公司成功开发动力电池托盘类产品，2018 年陆续投资 4,800 万元建设汽车产线，现有年产能约为 10 万个；④公司加强新产品新工艺开发，针对高精度、高强度、高亮度合金材料结构件产品及表面处理工艺提升开展产品开发试制。上述产线建设以及产品改进工作，均需要增加生产人员。

同时，公司预期业务规模持续增长，也基于各项产线建设及产品加工标准的提升，为增加熟练技术员工稳定性、吸引外部优秀人才，公司依据管理制度提高员工薪酬待遇。

前述原因使得公司 2018 年度生产人工成本合计上涨 50.07%，增加 3,597.87 万元。由于新增铝挤压产线及深加工产能需要一定的调试及工艺磨合期，新增产能需要逐步释放；新产品生产初期及工艺改善时期会造成生产效率相对较低；新能源汽车类客户样品试制周期长，考核标准严，公司动力电池托盘类产品多数处于样品测试阶段，2018 年四季度部分型号产品进入小批量生产阶段，规模效应不够。因此，公司 2018 年产量增长有限，单位人工成本增长 31.01%。

(2) 公司制造费用增长，主要是由于：受新产品开发及工艺调整周期、新增产线及产线搬迁调试影响，物料消耗及模具增加 1,645.83 万元，折旧增加 793.54 万元；深加工类产品销量增长，而公司深加工能力有限，委外加工费增加 2,293.94 万元。

2018 年，公司 IPO 募投项目部分新增铝挤压线投产，和胜智能家居于 2018 年 6 月完成产线建设并逐步投产，以及部分原有产线搬迁调试，投产初期产线配备的周转料架、模具等生产耗用有所增加；动力电池托盘以及高强度、高亮度、

高精度铝型材新品研发试产、表面处理工艺路线改进也使物资耗用有所增加，机物料消耗、低值易耗品、模具费合计增加 1,645.83 万元。

折旧费用增加主要是由于新增铝挤压产线、CNC 深加工设备、汽车零部件产品产线，折旧费用较上年增长 793.54 万元。

公司现有铝型材深加工产品产能有限，部分铝型材深加工类产品的 CNC 加工、镗雕、表面处理等生产工序需委外加工。2018 年度，公司委外加工费增长的主要原因如下：①部分生产工序需要委外加工的淋浴房深加工材、婴儿车深加工材、动力电池托盘销量同比增长 76.04%，销量占比由 2017 年度的 5.19% 增长至 7.95%，使得委外加工费总额及铝型材单位委外加工费均有所增加；②电子消费品外壳类产品表面处理要求变动，其对于铝合金材质要求更高，导致其产品损耗增加，该产品委外加工费总额相应增加；③部分深加工类产品委外加工工艺要求更高，单位委外加工费有所增长。

(3) 由于公司规模扩大及子公司投入增加，使经营费用共增加 3,366.65 万元。

2018 年，子公司经营活动逐步开展及母公司实施股权激励，管理费用合计增加 1,476.50 万元。随着广东和胜汽配逐步开始产品小批量供货，和胜智能家居及江苏和胜汽配产线逐步建设，相应公司增加管理人员薪酬及福利 408.83 万元，以及为开展业务发生的开办费、租赁费、办公费等各项费用增加，三家子公司管理费用较上年合计增加 801.15 万元；2018 年公司实施股权激励，管理费用增加 495.68 万元；此外新增合并子公司新马精密管理费用 263.89 万元。

2018 年，销售费用增长 971.42 万元。一是销量增长，油价上涨以及平均运输半径扩大等原因，运输费用增长 468.19 万元，业务费用增加了 210 万元；二是销售人员增加及工资待遇水平提升，母公司及子公司人员工资增加 224.43 万元。

2018 年，研发费用增长 830.07 万元，一是母公司于 2018 年开发高强度、高精度、高亮度铝型材产品，并开发更加环境友好的表面处理工艺，研发费用增加 254.69 万元；二是公司于 2018 年成功开发动力电池托盘类产品，并成功推动部

分型号产品于 2018 年度四季度进入小批量量产阶段，子公司广东和胜汽配、江苏和胜汽配研发费用增加 339.05 万元；三是新增子公司新马精密发生研发费用 235.05 万元。

3、2019 年第一季度，公司净利润为-329.50 万元。2019 年第二季度，预计公司实现净利润 920.68 万元至 1,125.28 万元，2019 年第一季度亏损状况已扭转。影响业绩下滑的因素正逐步消除，不会对以后年度经营业绩产生重大不利影响。

(1) 2019 年第一季度，公司营业规模、营业毛利额同比增长，但期间费用随公司经营规模扩大维持在较高水平，净利润为-329.50 万元；2019 年第二季度，预计公司实现净利润 920.68 万元至 1,125.28 万元，2019 年第一季度亏损状况已扭转。

2019 年一季度，公司经营规模持续增长，营业收入同比增长 21.65%，营业毛利小幅增长 366.56 万元，但由于子公司广东和胜汽配、江苏和胜汽配及和胜智能家居销售管理费用较去年同期增加，且尚未盈利，以及较去年同期新增合并报表范围新马精密，四家子公司经营费用合计增加 1,094.17 万元；母公司实施股权激励确认管理费用同比增加 278.82 万元，公司经营费用维持较高水平，出现亏损；2019 年一季度铝型材产品毛利率由 2018 年第四季度的 12.05% 提升至 14.00%，公司 2019 年 3 月已实现盈利，盈利能力逐步回升。

2019 年 5 月 29 日，公司公告《2019 年半年度业绩预告》，2019 年第二季度公司预计实现营业收入 28,097.07 万元-34,340.87 万元，较去年同期增长 15.41%-41.06%；预计实现营业毛利 5,419.65 万元-6,624.02 万元，较去年同期增长 22.96%-50.28%；预计实现营业利润 1,019.06 万元-1,245.52 万元；净利润 920.68 万元-1,125.28 万元；归属于上市公司股东的净利润 832.95 万元-1,018.05 万元；扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润 796.29 万元-973.24 万元。与 2018 年第四季度及 2019 年第一季度相比，2019 年第二季度公司产品结构有所变化，深加工类产品销售比重上升，铝型材毛利率回升，经营业绩已明显好转。结合公司 2019 年一季报情况，具体分析如下：

单位：万元

合并报表	2019 年第二季度 预计	2019 年第一季度	2018 年第二季度
------	------------------	------------	------------

合并报表	2019年第二季度 预计	2019年第一季度	2018年第二季度
营业收入	31,218.97	25,019.07	24,344.68
营业成本	25,197.13	21,425.84	19,936.88
营业毛利	6,021.84	3,593.24	4,407.79
营业利润	1,132.29	-156.28	1,364.75
净利润	1,022.98	-329.50	1,049.17
归属于上市公司股东的净利润	925.50	-319.43	1,070.39
扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润	884.77	-341.66	1,013.63
综合毛利率	19.29%	14.36%	18.11%

上述数据来自于《2019年半年度业绩预告》、《2019年第一季度报告全文》及已披露公告。2019年第二季度具体数据依据业绩预告中预计变动范围的上限金额与下限金额的平均数计算所得。

扣除2018年新增加合并范围新马精密经营业绩贡献后，2019年第二季度营业收入及营业毛利均保持增长，综合毛利率上升，经营状况改善：

单位：万元

扣除新马精密经营业绩贡献	2019年第二季度 预计	2019年第一季度	2018年第二季度
营业收入	26,072.42	20,568.37	24,344.68
营业成本	21,014.13	17,637.66	19,936.88
营业毛利	5,058.29	2,930.72	4,407.79
营业利润	933.78	-216.13	1,364.75
净利润	817.87	-384.01	1,049.17
归属于上市公司股东的净利润	811.46	-349.74	1,070.39
扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润	818.66	-369.48	1,013.63
综合毛利率	19.40%	14.25%	18.11%

①2019年二季度，铝型材销量持续增长及深加工类产品结构占比提升带动公司收入增长。

2019年2季度，公司收入增长主要来源于手机面板深加工产品、动力电池外壳、淋浴房深加工产品销量提升，由此带动深加工类产品的销售占比上升。深加工类产品价格水平高于一般素材产品约25元/kg水平，高附加值产品的比重增加，带动公司铝型材产品单价及收入规模有所增长。

项目	2019年第二季度 预计	2019年第一季度	2018年第二季度
深加工类产品销量（吨）	2,592.44	1,836.34	1,441.33
深加工类产品销量占比	27.51%	23.89%	17.66%

②公司成本控制效果逐步显现，综合毛利率持续上升

公司综合毛利率持续上升，一方面公司产品销售结构持续优化，深加工类产品比重不断上升，另一方面也是公司加强成本管理成果逐步显现。

项目	2019年第二季度 预计	2019年第一季度	2018年第四季度
铝型材毛利率	18.84%	14.00%	12.05%

2019年一季度，公司单位制造成本有所改善：随着新增及原有产线调试工作完成，以及新产品生产工艺的逐步完善，机物料消耗、模具消耗有所降低，受春节影响及制造人员波动影响，制造人工有所降低。

2019年二季度，公司收入结构及成本控制持续改善。受产品结构变化影响，深加工类产品销售增长带动铝型材销量增长、平均单价上升，扣除子公司新马精密影响，公司铝型材收入较一季度预计增长32.50%，产品成本较一季度预计增长24.35%，铝型材毛利率18%左右，进一步回升。公司营业毛利增长，经营状况改善趋势明显。

（2）随着公司新增铝挤压产能及铝型材深加工产能逐步释放，公司铝型材深加工类产品销售占比持续提升，以及动力电池托盘类产品定点项目逐步量产，公司经营规模持续增长，盈利能力提高，将逐步覆盖经营费用增加的影响。

随着公司新增铝挤压产能的逐步释放，将支撑公司铝型材生产销售规模的持续增长。

同时，公司新增铝型材深加工产能的逐步释放，以及高强度、高精度、高亮

度铝型材产品生产工艺及环境友好表面处理工艺的逐步成熟，具备高附加值的铝型材深加工类产品销售规模及销售占比将逐步提高，产品结构优化，盈利能力得到增强。预计 2019 年，公司现有主要铝型材深加工类产品（不含动力电池托盘类产品）销售规模将达到 3,245 万支，较 2018 年增长 25%左右，铝型材深加工类产品销售占比亦有所提高。随着 5G 技术商用化的逐步推进，高强、高亮铝制金属中框产品的需求量将稳步增长，公司作为市场少数具备批量生产能力的供应商之一，将继续加大高强度、高亮度铝型材的研发投入，不断完善高强度、高亮度铝材的生产能力，保持市场竞争力、扩大市场份额，预计 2019 年高强度、高亮度手机面板、平板电脑类产品销售规模同比增长 40%左右；此外，公司正在积极导入电视边框、手机面板等新型号深加工类产品，进一步扩充公司客户群体，丰富产品型号，持续扩大铝型材深加工类产品的销售规模。

在新能源汽车零部件领域，公司预计 2019 年全年将有 12 款定点研发项目逐步进入量产阶段，预计产销规模将达到 8-10 万个，较 2018 年销量增长幅度超过 100%左右，现有产能可以充分利用；同时，子公司新马精密动力电池托盘素材类项目亦处于量产阶段。此外，公司有望扩大在比亚迪等客户中动力电池外壳、电池模组五金件的采购份额。

（三）风险提示情况

本次发行申请文件中的《国信证券股份有限公司关于广东和胜工业铝材股份有限公司非公开发行股票的发行业保荐书》以及《国信证券股份有限公司关于广东和胜工业铝材股份有限公司非公开发行股票之尽职调查报告》对发行人面临的业绩下降风险、新产品市场开发风险、人力资源风险等主要风险因素补充提示如下：

“一、经营风险

.....

3、人力资源及人工成本上升的风险

公司关键技术人员及熟练生产工人对于公司扩大生产规模、保证生产活动正常开展以及市场开拓至关重要。随着公司生产经营规模的持续扩大，公司需要及时补充管理、研发、生产、销售等各类人才，若公司人才储备不能满足公

公司业务规模扩张需求，将会对公司未来经营业绩产生不利影响。

公司员工人数较多，员工薪酬支出金额较高。2016年-2018年，公司各期末员工人数分别为1,742人、1,740人、2,606人，公司员工人数总体呈增长趋势；2016年至2018年，公司员工薪酬总额分别为9,986.17万元、10,970.86万元、16,073.95万元，支出金额逐年上升。

生产人员薪酬支出占公司人工成本比例较高，其变化对人工成本影响较大。2016年至2018年，公司各期末的生产人员人数分别为1,270人、1,262人、1,984人，生产人员人数较多且总体呈增长趋势；2016年至2018年，公司生产人员薪酬总额为6,435.26万元、7,239.25万元、10,972.70万元，支出金额较高。

如果公司收入规模增长不能覆盖员工薪酬增长，较高的员工薪酬支出将给经营业绩带来不利影响。

4、汽车零部件市场开发不及预期风险

公司近年来持续布局汽车产业，开拓汽车零部件市场。2018年公司已成功开发新产品动力电池托盘，并与比亚迪、吉利汽车、广汽新能源、孚能科技、宁德时代等国内新能源汽车及动力电池行业领先企业建立合作关系，共同开发各种型号的产品，部分产品已于2018年下半年逐步实现小批量生产，2019年亦将有多款型号产品进入量产阶段。由于汽车行业客户对于供应商考核标准高、考核周期长，且对于产品品质要求及成本控制要求较高，公司作为汽车行业的新进入者，若新产品及客户开发进度不及预期，会对公司经营业绩产生不利影响。

5、经营业绩下降的风险

2016年度、2017年度、2018年度及2019年1-3月，公司营业利润分别为8,656.26万元、7,449.39万元、2,895.39万元及-156.28万元，扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润分别为7,298.14万元、5,645.82万元、1,526.28万元及-341.66万元。

2017年度，公司营业利润下降主要是由于成本上升引起铝型材毛利率及毛利额下降，同时经营费用小幅增长。成本上升主要源于原材料铝锭市场价格上

涨带来直接材料上涨、人力成本上升。

2018 年度，公司销售规模持续扩大，但营业利润下降幅度较大，主要是公司扩大生产规模、加大汽车及智能家居子公司投入导致人工成本及制造费用上涨幅度较大，同时经营费用增加，但公司新增产线由于调试开发周期尚处于产能爬坡期，广东和胜汽配于 2018 年下半年开始小批量供货，江苏和胜汽配、和胜智能家居处于产线建设期，产量增长有限。

2019 年一季度，公司营业收入同比增长 21.65%，但未能覆盖同比增长的经营费用，2019 年一季度亏损。根据公司公告的《2019 年半年度业绩预告》，受一季度亏损影响，2019 年上半年公司预计实现归属于上市公司股东的净利润 513.52 万元-698.62 万元，较上年同期下降 62.36%-72.33%。

2018 年度公司为持续改善产品结构、加大新能源汽车产品及高端深加工产品比重、提高生产效率而加大投入，造成成本及费用的上升，由此导致了 2018 年度及 2019 年一季度经营业绩出现较大幅度波动。上述举措从长期来看将有利于提升公司的市场竞争力及可持续盈利能力，但在短期内会造成经营业绩下滑。为积极应对短期影响，公司已从市场营销、生产管理、成本控制、研发储备等多方面采取措施应对经营业绩下滑。

但公司改进措施仍需时间周期逐步显现效果，如果公司生产工艺改善程度不及预期，或销售增长不及预期，公司经营情况改善时间周期将增加。”

二、进一步说明经营业绩的变动情况或其他重大不利情况，是否会对本次募投项目产生重大不利影响，采取了哪些应对措施；

（一）本次募投项目效益测算时已考虑导致公司的经营业绩波动的因素；募投项目行业政策、下游市场均未发生较大波动。上述事项不会对募投项目产生不利影响。

报告期内造成公司经营业绩波动的因素主要包括以下方面：1、由于经营规模不断增长，公司提升薪酬标准，同时因增加产线及子公司生产线建设，增加生产人员，造成人工成本增加；2、新增产线及原有产线搬迁调试，以及新产品开发增加及部分生产工艺改变，使产量增长相对有限，但机物料、低值易耗品及模

具等生产耗用有所增加；3、由于公司规模扩大及子公司投入增加，使经营费用增加，和胜智能家居及江苏和胜汽配两家子公司尚处于生产运营初期，广东和胜汽配处于产品小批量供应阶段，尚未实现盈利。

本次募集资金投资项目在进行可行性研究时已充分考虑到上述因素对募投项目效益测算的影响：

1、生产人员及计入制造费用的间接生产人员的测算年均工资分别为 6.50 万元/年和 7.50 万元/年，均高于 2018 年上调后的薪酬标准，同时考虑到未来的上涨，假设投产后第 5 年人员工资提高 5%；

2、制造费用包括募投项目实际所需的制造人员工资、固定资产折旧、能源消耗及其他制造费用等项目。与 2018 年的新增产线及原有产线搬迁调试、新产品开发、部分生产工艺改变等因素不存在直接关系，因此上述事项不会募投项目产生不利影响。

3、销售及管理费用率（含研发费用。因募投项目不涉及到财务费用，故未计算在内）综合考虑公司 2015 年-2017 年及 2018 年 1-9 月情况后取其平均值 10.90%作为测算募投项目经营费用的依据。

另外，考虑到近年来铝价波动幅度较大以及生产过程中的损耗，在进行募投项目效益测算时单位直接材料成本均高于 2017 年及 2018 年水平，测算效益时使用的铝锭价格接近近 5 年最高值水平。鉴于国内电解铝供应充足，铝价持续上涨的可能性较小，因此原材料成本测算相对较为谨慎。

本次募集资金投资项目效益测算的具体情况请参见本回复第一题之“（3）进一步说明本次募投项目效益测算相关参数、假设的确定依据及合理性，以及未考虑原材料价格上涨因素的原因及合理性。”部分。

本次募集资金投资项目“汽车用铝及深加工项目”对应的产品为动力电池托盘，近年来国内新能源汽车产量均保持了高速增长态势，2015 年至 2018 年间的年复合增长率达到 49.66%，根据工信部、发改委、科技部联合发布《汽车产业中长期规划》，2020 年我国新能源汽车产量将达到 200 万辆、2025 年将达到 700 万辆。因此，在未来数年内新能源汽车行业仍将保持高速增长，仍将是国家大力

扶持的行业之一，具备广阔的市场前景；“高端工业铝材深加工扩建项目”对应产品为电子消费品外壳及婴童用品配件的深加工产品，为工信部发布《有色金属工业发展规划（2016年-2020年）》的鼓励类产品，具备广阔的市场空间，且该产品为公司优势产品，具备稳定的销售渠道和竞争优势，发展方向符合客户采购需求。因此，本次募集资金投资项目的行业空间和市场环境未发生重大不利变化。

（二）公司经营状况正逐步改善，影响因素在逐步消除，不会对本次募投产生重大不利影响

2018年度公司为持续改善产品结构、加大新能源汽车产品及高端深加工产品比重、提高生产效率而加大投入，造成成本及费用的上升，由此导致了2018年度及2019年一季度经营业绩出现较大幅度波动。上述举措从长期来看将有利于提升公司的市场竞争力及可持续盈利能力，但在短期内会造成经营业绩下滑。为积极应对短期影响，公司已从市场营销、生产管理、成本控制、研发储备等多方面采取措施应对经营业绩下滑。具体情况如下：

1、加大市场拓展力度，确定以龙头企业为配套对象的明确营销目标，进一步扩大公司业务规模；加快定点开发项目的量产进度，提升规模效应。

在新能源汽车领域，公司将继续以行业内龙头企业为营销目标，持续加大对比亚迪、宁德时代、吉利汽车、广汽新能源、孚能科技等知名企业的产品开发和配套力度，树立公司在行业内的产品和服务口碑，在快速增长的新能源汽车行业领域不断提升市场份额。目前，子公司广东和胜汽配、江苏和胜汽配已取得19款动力电池托盘定点研发，其中3款产品于2018年下半年进入量产阶段，12款产品于2019年逐步进入量产阶段，预计2019年产销规模达到8-10万个，子公司新马精密动力电池托盘素材类项目亦处于量产阶段。

序号	客户	合作情况
1	比亚迪	已获取供应商代码，部分动力电池托盘项目开始小批量生产。预计2019年亦陆续有项目进入量产阶段。
2	吉利汽车	已获取供应商代码，已取得某些车型项目动力电池托盘项目的定点开发。已有项目于2019年3月进入量产阶段。
3	广汽新能源	已获取供应商代码，已取得某些车型项目动力电池托盘项目的定点开发。预计2019年下半年逐步进入量产阶段。
4	孚能科技	已获取供应商代码，已取得某些车型项目动力电池托盘项目的定点

序号	客户	合作情况
		开发。
5	宁德时代	已获取供应商代码，已取得某些车型项目动力电池托盘项目的定点开发。预计 2019 年下半年逐步进入量产阶段。

在电子消费品领域，作为市场少数具备批量生产高强度、高亮度手机中框能力的供应商之一，公司将借助 5G 技术商用化推进的契机，充分利用自身的材料优势和客户资源优势，加快推进高强度、高亮度手机中框的供应能力和市场占有率。报告期内，公司手机面板产品已批量应用于华为、小米、OPPO 等国内知名智能手机品牌。2019 年二季度公司的手机中框产品在现有客户基础上，已批量应用于华为中高端系列手机。作为小米集团供应链的供应商之一，公司将持续提升小米生态链智能硬件用铝产品的开发和生产能力，在现有手机面板与中框、移动电源外壳、平衡车、智能台灯、音箱等产品的基础上，扩大产品供应范围和供应量。

耐用消费品领域，在淋浴房产品方面，中山市是国内最大的淋浴房生产和出口基地，公司将充分利用这一区域优势，加深与科勒、莱博顿、玫瑰岛等区域内大客户的合作力度。随着子公司和胜智能家居表面处理生产线的调试完毕，淋浴房产品将实现从熔铸、挤压、五金加工、表面处理的完整生产链条，可实现满足下游客户一站式采购需求，有利于进一步提升客户粘性和供应能力。婴儿车产品方面，公司将持续加大与博格步、明门、宝钜等行业内知名客户的合作力度，提升高端客户销售占比。

2、加快新产品研发和产业化进度、提升生产管理和工艺水平，持续提升深加工产品比重。

公司近年来持续加大研发投入，2018 年度研发费用为 3,281.12 万元，较上年增长 33.87%；2019 年 1-5 月，公司已投入研发费用 2,048.70 万元，陆续在新能源汽车、汽车轻量化、智能手机、智能家居等领域开展新材料、新产品或新工艺的研发。在下一阶段公司将加快进度，尽早实现产业化。近期的研发项目具体情况如下所示：

序号	项目名称	项目主要内容
----	------	--------

序号	项目名称	项目主要内容
1	汽车轻量化和智能手机用新型高强韧铝合金材料的开发与产业化	通过研究主合金元素及微量元素中对合金中强化相和弥散相的影响，优化合金成分，研发具有自主知识产权的高强韧铝合金材料，满足于汽车保险杠和大屏手机的需求。
2	动力电池用高精度中空薄壁铝合金矩形管材的研发与产业化	本项目针对电动汽车动力电池用高精度中空薄壁铝合金矩形管材在抗变形、散热、耐蚀和尺寸精度方面的要求，在已有多项授权专利的基础上，开展高成形性强韧耐蚀铝合金多组元复合微合金化成分设计与优化、铝合金熔体高效净化与铸锭超声半连续铸造技术、“分流组合模强变形热挤压矩形管坯—一次拉拔精密成型薄壁矩形管”等技术攻关，重点解决薄壁和大规格尺寸产品的加工制备技术以及大批量、高效率的生产制备技术。
3	汽车车门铰链用高强铝合金的研发与产业化	本项目主要针对欧美高端豪华品牌需求，立项研发用于此类车门铰链的高强铝合金材料及产品，用来替代传统钢铁铰链，达到使汽车轻量化的目的。
4	大断面工业铝型材挤压模具仿真模拟设计及智能制造研究与应用	本项目旨在基于前期的大量模具设计及修模数据的积累，建立模具设计参数的数据库，通过引进先进的挤压模具模拟及仿真技术，对大断面复杂模具设计进行指导和优化，配合制造模具的先进数控设备，实现大断面复杂挤压模具的低成本、高精度和高效率的数字化制造。
5	小米生态链智能硬件用铝合金产品及深加工技术研发与产业化	本项目制造研究开发配套小米生态链智能硬件用铝产品，为该生态链提供铝材一站式个性化服务。
6	新能源汽车用高精度铝合金电机外壳挤压及深加工技术研发与产业化	本项目通过研究高精度铝合金电机外壳产品的挤压和深加工技术，逐步进入新能源汽车电机外壳市场，为新能源乘用车提供专业电机外壳，配套各大品牌车厂。
7	电动汽车动力电池包下箱体用铝合金产品及深加工技术研发与产业化应用	电池 PACK（包）下箱体是新能源汽车动力电池包承载电池模组的主体部件，箱体轻量化采用铝合金型材结构的下箱体成为PACK行业广泛使用的减重手段，比亚迪、宁德时代等动力电池龙头企业均在大量使用铝合金下箱体。本项目依托发行人材料研发优势，提升生产现场管控能力以满足汽车行业的生产要求。

其中，“电动汽车动力电池包下箱体用铝合金产品及深加工技术研发与产业化应用”等项目已逐步开始量产或应用于公司深加工环节。

在生产管理方面，进一步细化现有各类产品操作标准，针对每款产品完善生产工艺参数文件、作业指导书等，确保操作规范，提高生产效率；在生产工艺方

面，进一步优化模具设计、优化合金成分，并逐步采用液氮冷却技术，提高铝型材的挤压速度，提高生产效率；优化各挤压产线使用的铝棒长度、改进挤压模具设计，提高单次挤压成品产出量。

3、优化内部成本控制

公司从以下几方面加强了内部成本管控：①加强员工成本管控意识教育，在各个生产、管理环节均加强成本、费用管控；②在现有薪酬制度的基础上，综合考虑产量、产品质量、成本控制等多方面因素，优化薪酬考核制度，进一步提升考核效果；③实行成本分级考核制度，在中层管理人员考核中提高成本管控的考核因素。

4、进一步清晰子公司市场定位及发展战略，实现规模效应。

2018 年第四季度，子公司和胜智能家居生产线调试完毕，目前着力提升表面处理等深加工工艺水平；随着公司动力电池托盘产销规模的逐步扩大，子公司广东和胜汽配生产规模持续扩大，动力电池托盘类产品毛利率有所提升，盈利能力得到提高；新马精密通过增资款提升营运能力，进而提升汽车部件营业收入及经营效益。

5、公司主要经营指标的改善情况

随着新增产线的调试完毕，公司产能进一步提升、销售规模持续扩大。2019 年二季度公司预计实现营业收入 28,097.07 万元-34,340.87 万元，扣除子公司新马精密影响后销售收入 23,465.18 万元-28,679.67 万元；2019 年二季度公司营业毛利为 5,419.65 万元-6,624.02 万元，较去年同期增长 22.96%-50.28%，扣除子公司新马精密影响后营业毛利为 4,552.46 万元-5,564.12 万元，较去年同期增长 3.28%-26.23%。

2019 年上半年，公司预计归属于上市公司股东的净利润为 513.52 万元-698.62 万元，扣非后归属于上市公司股东的净利润为 454.63 万元-631.58 万元，2019 年 1 季度亏损情形已改善。

三、结合铝锭市场价格波动情况和采购数量、铝型产品销售数量和定价政策等，进一步说明毛利率变动的原因及合理性；

（一）公司铝型材产品采用“基准铝价+加工费”的定价模式。

公司铝型材产品采用“基准铝价+加工费”的定价模式，基准铝价于客户下单时确认，以下单上月广东南海灵通铝锭均价为主。加工费则针对不同客户的产品工艺要求以及复杂程度分别确定。公司产品均为订制品，每种产品或型号的加工要求不一致，加工费主要通过以下方式确定：素材类产品主要通过评估生产工艺流程、挤压难易程度、效率、成品率等参数后制定；深加工类产品以“支”或“个”为单位进行报价，加工费根据拉拔、五金加工、CNC、表面处理等深加工工序的加工成本，各工序的不良损失以及期望的毛利率等因素确定。

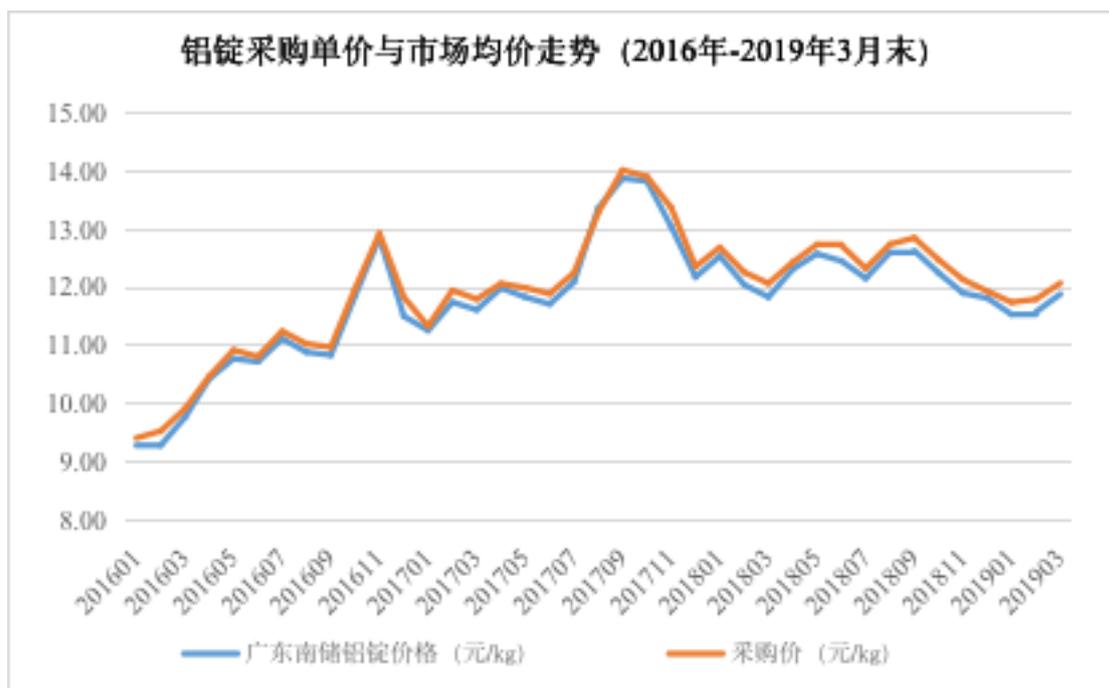
对于深加工类产品而言，公司通常在合同或订单中与客户约定，当基准铝价波动达到一定幅度（通常为正负 500 元每吨）之后，需要重新调整价格；未超过幅度时，将维持原价。

公司采用“以销定产、以产定购”的经营模式，公司接到客户采购订单后，根据交货期限、铝锭安全库存量等制定铝锭采购计划，并安排实际生产计划，若铝锭市场价格在公司接到销售订单至下单采购铝锭期间出现上涨，将对公司经营业绩产生不利影响。

（二）报告期内，公司铝锭采购价格与铝锭市场价格变动一致，公司各期材料采购数量与产品的产销量变化趋势一致。

报告期内，发行人的主要原材料为铝锭，通过自主研发的合金配方及熔铸能力生产铝棒，生产使用的铝棒主要为自产。在订单量较高时期，公司熔铸生产排期无法满足需求时会对外采购铝棒，此外也有客户会指定铝棒生产厂商，由此公司存在少量外购铝棒的情形。

公司针对原材料铝锭采购，采取以销定产、以产定购模式并综合考虑安全库存及交期等因素。报告期内，公司铝锭采购价格及铝锭市场价格波动一致，具体如下：



数据来源：wind

报告期内，公司铝锭平均采购价格与市场价格变动趋势一致，2017 年平均采购价格同比上涨幅度较大，2018 年平均采购价格同比基本持平，具体如下：

单位：元/kg

项目	2019 年一季度	2018 年	2017 年	2016 年
铝锭采购单价	11.90	12.52	12.60	10.88

公司主要原材料为铝锭，通过自主研发的合金配方及熔铸能力生产铝棒用于后续挤压工序，公司也会出于熔铸产能暂时不足及客户指定原因，少量外购铝棒。公司材料采购数量与铝型材生产、销售数量匹配，符合“以销定产、以产订购”的模式。报告期内，公司铝锭及铝棒的采购量与公司产量、销量总体变化趋势一致。2017 年公司材料采购数量较上年小幅减少，是因为 2017 年下半年起铝锭市场价格快速上涨，至年末有所回落，公司结合库存量、生产周期及订单交付等情况，在铝锭价格快速上涨时期适当控制铝锭采购数量。

单位：吨

项目	2019 年一季度	2018 年	2017 年	2016 年
材料采购数量	9,289.76	38,268.33	30,355.15	32,002.94
其中：铝锭采购数量	6,274.31	32,152.80	28,440.10	30,383.82

铝棒采购数量	3,015.45	6,115.53	1,915.05	1,619.12
铝型材产量	8,128.61	36,156.08	30,541.66	31,708.36
铝型材销售数量	7,685.83	34,769.12	30,353.11	29,812.79

2018年及2019年一季度，铝棒采购量较往年增长较大，主要是当期合并范围增加子公司新马精密，其一直采用购买铝棒的原材料采购方式，新马精密铝棒采购量与其生产规模匹配；此外2018年公司产量增长，铝棒采购量较上一年相应增加。

(三) 2017年铝锭价格上涨是造成公司当年产品毛利率下降的主要因素，公司产品毛利率变化也与类比上市公司产品毛利率变化趋势一致

2017年，公司产品单位成本上涨造成毛利率下降，主要是由于受铝锭市场价格上涨影响造成单位材料成本上涨较大，具体如下：

单位：元/kg

项目	2017年度	2016年度	变动金额	变动幅度
销售单价	25.92	23.96	1.96	8.18%
单位成本	21.03	18.39	2.64	14.36%
其中：单位材料	13.20	10.92	2.28	20.88%
毛利率	18.86%	23.27%		-4.41 百分点

受主要原材料价格上涨影响，同行业上市公司铝型材产品毛利率均呈现下降趋势，具体如下：

指标名称	公司名称	2017年度	2016年度
铝型材 毛利率	闽发铝业	8.36%	8.91%
	亚太科技	21.28%	28.09%
	和胜股份	18.86%	23.27%

除铝锭价格上涨带来单位直接材料成本增加外，公司产品单位成本上涨是由于人工成本小幅上涨：2017年度公司生产员工人均工资上调5%-6%；此外广东和胜汽配增加生产人员及母公司产品品质检验以及机器设备维护人员增加使2017年平均生产人数增长6.25%。

(四) 2018 年度，铝锭全年平均市场价格维持在上年水平，公司产品毛利率下降主要由于公司扩大生产规模、加大汽车及智能家居子公司投入导致人工成本及制造费用上升所致。

2018 年度，由于公司陆续增加挤压产能，铝型材销量增长 14.55%；在增加深加工产线投入后，公司当年深加工产品销量增加，占比提升近 3 个百分点。但公司铝型材产品毛利率由 18.86% 降至 14.19%，下降 4.67 个百分点，具体如下：

单位：元/kg

项目	2018 年度	2017 年度	变动金额	变动幅度
销售单价	27.11	25.92	1.19	4.59%
单位成本	23.26	21.03	2.23	10.61%
其中：单位材料	13.33	13.20	0.13	0.96%
单位人工	2.08	1.54	0.54	35.06%
单位制费	7.85	6.29	1.56	24.83%
毛利率	14.19%	18.86%		-4.67 百分点

2018 年度，公司铝型材产品销售单价同比上涨 4.59%，主要是由于深加工产品如淋浴房部件、婴儿车配件、动力电池托盘的销量增长，铝型材深加工产品销量占比提升。深加工类产品由于工序环节多于素材类产品，产品售价较高，具体情况如下：

单位：元/kg

产品类型	2018 年度		2017 年度	
	单价	销量占比	单价	销量占比
铝型材挤压素材	21.95	80.44%	21.37	83.34%
铝型材深加工材	48.34	19.56%	48.71	16.66%
铝型材	27.11	100.00%	25.92	100.00%

2018 年度，公司铝型材毛利率下降主要是由于生产人工成本及制造费用上升引起：

1、2018年初，公司提高员工薪酬标准，因增加挤压产能、深加工机器设备及加大汽车产线投资而扩充生产人员，但因产能逐步释放且汽车行业产品开发周期较长，产量增长有限，导致单位直接人工及制造人工成本上升。

2018年度，公司基于业务发展规划及提高员工稳定性的目的，于年初提高员工薪酬待遇20%左右；同时，随着母公司新增挤压产线、深加工产线以及广东和胜汽配、江苏和胜汽配及和胜智能家居生产筹备投入，直接及间接生产平均人工数量增长26.37%，使得公司生产人工成本出现上涨。

项目	2018年度	2017年度	增长金额	增长幅度
铝型材直接人工成本（万元）	7,243.27	4,674.46	2,568.81	54.95%
铝型材制造人工成本（万元）	3,540.92	2,511.85	1,029.06	40.97%
铝型材销售数量（吨）	34,769.12	30,353.11	4,416.01	14.55%
单位直接人工（元/kg）	2.08	1.54	0.54	35.27%
单位制造人工（元/kg）	1.02	0.83	0.19	23.06%

由于公司新增挤压生产线及深加工产线需要一定调试周期及工艺磨合期，但生产人员需配置到位；广东和胜汽配于2018年四季度开始小批量生产，规模效应不够；江苏和胜汽配2018年尚处于生产筹备阶段；公司增加表面处理投入，但还处于工艺改善阶段；和胜智能家居也还处于产线安装及表面处理工艺改善期间，产出较少，因此公司当年产量增长有限。

随着产线调试、调整工作的结束，公司铝型材挤压新增产能正常释放，同时深加工工艺逐步改善从而降低深加工工序损耗，汽车产线逐步量产，将有利于效率提升，摊薄直接及间接人工成本，有利于公司毛利率的回升。

2、2018年，受新产品开发及工艺调整周期、新增产线及产线搬迁调试影响，生产物资耗用增长，产品加工环节损耗增加，单位制造费用上升，导致铝型材产品毛利率下降。

2018年度，公司铝型材产品单位制造费用上升1.56元/kg，扣除制造人工影响后上升1.37元/kg，主要源于机物料消耗、低值易耗品、折旧费以及委外加工费上升，具体如下表：

项目	2018 年度	2017 年度	增长金额	增长幅度
机物料消耗、低值易耗品、模具费	3,716.09	2,070.25	1,645.83	79.50%
折旧费	3,170.07	2,376.53	793.54	33.39%
委外加工费	6,014.41	3,720.47	2,293.94	61.66%
合计	12,900.57	8,167.25	4,733.31	57.95%
铝型材销售数量（吨）	34,769.12	30,353.11	4,416.01	14.55%
上述单位制造费用（元/kg）	3.71	2.69	1.02	37.89%

折旧费用增加主要是由于新增铝挤压产线、CNC 深加工设备、汽车零部件产品产线。

机物料消耗、低值易耗品、模具费增长主要是由于：①公司 IPO 募投项目新增铝挤压线投产，和胜智能家居于 2018 年 6 月完成产线建设并逐步投产，以及部分原有产线搬迁调试，投产初期产线配备的周转料架、模具架、机油等生产耗用有所增加；②公司于 2018 年相继开展动力电池托盘以及高强度、高亮度、高精度铝型材新品研发试产、表面处理工艺路线改进等活动，新品试产及量产初期对于模具、切削机油、焊头等物资耗用有所增加。

公司现有铝型材深加工产品产能有限，部分铝型材深加工类产品的 CNC 加工、镗雕、表面处理等生产工序需委外加工。2018 年度，公司委外加工费增长的主要原因如下：①部分生产工序需要委外加工的淋浴房深加工材、婴儿车深加工材、动力电池托盘销量同比增长 76.04%，销量占比由 2017 年度的 5.19% 增长至 7.95%，使得委外加工费总额及铝型材单位委外加工费均有所增加；②电子消费品外壳类产品表面处理要求变动，其对于铝合金材质要求更高，导致其产品损耗增加，该产品委外加工费总额相应增加；③部分深加工类产品委外加工工艺要求更高，单位委外加工费有所增长。

四、进一步说明报告期申请人职工薪酬标准调整的原因及合理性，是否符合管理制度和考核标准，履行的决策程序和信息披露情况，申请人业绩大幅下滑过程中调增职工薪酬的合理性，是否损害投资者合法权益和社会公共利益。

(一) 发行人职工薪酬标准调整的原因及合理性

1、报告期各年，公司按照《薪酬与考核委员会工作细则》的规定制定董监高年度薪酬方案，并按照《薪酬福利管理制度》的规定进行董监高以外员工的年度薪资调整，具体调整幅度在综合考虑公司经营业绩情况、未来经营规模情况以及市场薪酬水平等因素后确定。

2016-2018年，公司董监高薪酬方案未发生变化，董监高薪酬标准未进行调整。

公司依据《薪酬福利管理制度》，于2017年对各岗位员工薪酬上调4%-10%幅度；于2018年，对各岗位员工薪酬上调10%-20%幅度。实际执行见下表：

员工岗位	2018年		2017年		2016年
	平均工资	增幅	平均工资	增幅	平均工资
直接生产人员	5,241.52	19.84%	4,373.80	5.60%	4,141.78
生产管理人员	6,068.47	18.96%	5,101.10	6.22%	4,802.31
销售人员	6,504.33	19.77%	5,430.53	9.82%	4,944.84
研发人员	7,814.43	12.75%	6,930.69	10.57%	6,268.08
行政管理人员	5,884.67	18.86%	4,950.74	3.59%	4,779.02
整体人员	5,787.88	17.70%	4,917.63	6.17%	4,631.63

2、公司2018年薪酬标准调整与公司特定发展时期相关：为确保动力电池托盘等新产品能够通过客户认证并顺利实现量产、实现高端深加工产品结构比例的持续提升、提升员工稳定性和工作积极性、吸引外部优秀人才，对2018年度薪酬标准调整幅度高于往年。

(1) 2018年公司逐步增加挤压产线及深加工产线，同时加速布局新能源汽车行业，加快高性能合金产品试制及表面处理新工艺开发，对于研发人员的技术水平，生产员工的生产经验、技术熟练度提出了更高的要求。同时公司于2018

年持续优化产品结构，加大深加工产品、高端产品生产比重，同样对员工的稳定性和熟练程度有着较高要求。为确保发展战略的实现、促使产品竞争力的进一步提升，公司调高了薪酬标准，以保证员工团队的长期稳定性。

(2) 市场薪酬水平持续提升，为保证公司薪酬水平具备市场竞争力，吸引更多优秀人才，公司对薪酬标准进行调整。

根据广东省统计局的统计结果，广东省城镇私营单位员工平均工资由 2016 年的 4,019.67 元/月增长至 2017 年的 4,445.58 元/月，增幅为 10.60%。广东省人民政府在 2018 年对最低工资标准进行调整，提升幅度为 13.91%。

随着公司生产经营不断扩大、布局新能源汽车行业战略发展目标的逐步实现，公司对于外部优质人才、专业人才的需求不断增加。为增加公司对于外部优秀人才的吸引力，确保公司提供的薪酬福利待遇具备足够的市场竞争力，公司顺应市场薪酬水平的变化情况对员工薪酬标准进行调整。

3、2018 年，公司薪酬考核侧重于整体营业收入、产销量的增长及开发项目的执行与进展。

公司 2018 年实施较多新产线建设、新产品开发、新工艺完善，为鼓励加快产线建设进度及产品开发力度，在上调员工薪酬标准后，公司 2018 年考核标准主要以公司整体产品产销量、销售收入以及定点项目开发进度、新产品开发进度为重点。公司员工薪酬发放根据考核标准执行。

2018 年扣除新马精密收入贡献后，公司实现营业收入 101,828.76 万元，较上年增长 21.08%，主要产品铝型材产量为 34,879.08 吨，较上年增长 7.66%，销量为 33,324.45 吨，较上年增长 9.79%。

2018 年，公司完成四条新增铝挤压产线建设及调试、一条表面处理产线建设，新增 CNC 机床、拉拔机等深加工设备并开展工艺改善，19 款动力电池托盘产品取得了比亚迪、宁德时代等知名客户的定点研发项目，于 2018 年下半年完成部分产线投产并有 3 个定点项目实施小规模量产。

(二) 发行人职工薪酬标准的调整符合管理制度要求，履行了相应的决策程序和信息披露，发行人薪酬考核制度得到有效实施。

1、公司员工薪酬调整符合公司制度规定，履行了决策程序，公司的考核制度得到了有效执行。

根据公司《总经理工作细则》及《薪酬福利管理制度》的规定：公司薪酬相关管理制度由公司行政与人力资源部负责制定、执行，由总经理负责批准颁布，并指导、监督其执行；行政与人力资源部负责提出年度员工薪资调整方案，经总经理审批后实施。

公司每年薪酬标准调整实际执行情况：由公司总经理办公会讨论形成总体方案，由行政与人力资源部落实形成具体实施方案，并经各部门负责人确认、行政与人力资源部总监审批、公司总经理审批通过后实施。

报告期内公司的职工薪酬调整均履行了审批、决策程序，符合公司薪酬福利管理制度的要求。由于公司员工的薪酬标准调整事项在公司总经理审批权限内，无需经公司董事会审批，亦不属于《深圳证券交易所股票上市规则》规定的应披露的重大事件，故无需履行信息披露义务。

公司建立了薪酬考核体系，按照工作性质的不同针对各部门、岗位员工制定了不同的薪酬考核方案，分别与生产效率、研发进度、新产品投产进展等岗位核心指标挂钩。报告期内各月，行政与人力资源部均按照薪酬考核方案，对部门、员工进行考核，并根据考核结果调整实际发放工资金额。

2、董监高薪酬方案的制定均符合相关制度和考核标准的要求，履行了决策程序及信息披露义务。

根据《公司章程》及《薪酬与考核委员会工作细则》的规定，公司董事、监事及高级管理人员的薪酬方案由薪酬与考核委员会负责制订、审查，董事、监事的报酬事项由股东大会决定，高级管理人员报酬事项由董事会决定；薪酬与考核委员会同时还负责制订公司董事及高级管理人员的考核标准并进行考核。

公司董监高 2016-2019 年度的薪酬方案均由薪酬与考核委员会制定，董事、监事薪酬方案分别经 2015-2018 年年度股东大会审议通过后实施，高级管理人员

薪酬方案分别经公司第二届董事会第三次会议、第二届董事会第八次会议、第二届董事会第十七次会议、第三届董事会第十九次会议审议通过后实施；上述董事会、股东大会决议均已公告披露。

报告期内各年度，薪酬与考核委员会对公司董事及高级管理人员进行了绩效考核与监督，认为公司董事及高管能勤勉尽责，较好的履行了各自职能，在公司规范治理和经营发展中付出了应有的贡献，公司董事和高级管理人员绩效考核决策程序符合公司有关规定。

公司董监高薪酬方案的制定实施履行了决策程序，董事、高管通过了薪酬与考核委员会的绩效考核与监督，符合《上市公司治理准则》、《公司章程》、《薪酬与考核委员会工作细则》等法规及公司内部管理制度的要求，同时相关议案的审议情况已按照《深圳证券交易所股票上市规则》的规定履行了相应的信息披露义务。

（三）公司 2018 年薪酬调整与公司特定发展时期相关，公司将根据不同发展阶段的特点，进一步完善薪酬考核机制，促进员工生产积极性，增加效益产出。

2018 年，公司为鼓励加大产线建设及产品开力度，吸引优秀人才，职工薪酬上调幅度较大，在短期内对公司业绩造成了压力。

公司将持续对薪酬考核体系进行优化改进。鉴于公司目前基本薪酬水平与同区域企业相比已具备竞争力，2019 年公司薪酬考核将侧重于实现效益，不断加强人均产出及效益、交付率、成本管控等关键业务指标在考核体系中的重要性，促进薪酬制度更好的发挥激励作用。

随着 2019 年挤压产能进一步释放、高附加值深加工产品比重的持续提升、动力电池托盘产品量产项目增加，公司收入规模增长带来的效益增加可逐渐覆盖薪酬标准调整带来的成本上升。

（四）发行人薪酬标准调整符合公司管理制度，根据制度履行了决策审批程序，符合公司实际经营情况及发展需求，未损害投资者合法权益和社会公共利益。

综上所述，2018年公司职工薪酬标准较上年提升10-20%，薪酬标准的上调主要体现在生产员工等一线人员层面，董监高薪酬标准未进行调整。

报告期内除董监高外的员工薪酬标准调整均履行了内部审批程序，符合《总经理工作细则》、《薪酬福利管理制度》等公司内部管理制度的规定。董监高的薪酬标准方案制定均履行了相应的审议程序和信息披露义务，符合《上市公司治理准则》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《公司章程》、《薪酬与考核委员会工作细则》等法规及公司内部管理制度的要求。

经核查，公司员工工资均进行实际发放，工资账户所有人均为员工本人，不存在代领的情形，且个人所得税均由公司进行了代扣代缴。公司不存在损害投资者合法权益和社会公共利益的情形。

五、核查情况

（一）核查程序

保荐机构及会计师执行了下列核查程序：

1、查阅公司报告期内年度报告等公开信息披露资料、行业分析报告、铝锭市场价格变动趋势以及同行业上市公司定期报告等。

2、访谈公司董事长及总经理，了解公司发展规划及生产管理情况。

3、取得了公司营业收入、营业成本及期间费用明细数据，复核其准确性，并分析毛利率下滑的原因。

4、查阅公司本次募投项目的可行性分析报告，并复核募投项目效益测算表。

5、访谈公司管理层，了解报告期内工资薪金调整方案及原因；搜集当地工资水平变化统计结果；查阅公司章程及制度对于董监高及员工薪酬方案调整的相关规定以及实际执行情况；查阅报告期内公司董监高及员工工资的发放情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及会计师认为：

1、申请人所处行业及下游行业发展稳定、前景良好；报告期内，公司收入保持持续增长趋势，2018 年净利润大幅下滑及 2019 年 1 季度亏损，主要受公司扩大生产规模、加大汽车及智能家居子公司投入导致人工成本及制造费用上升、经营费用增加所致。随着公司收入不断增长，成本管控逐步落实，规模增长带来的增长效益将逐步覆盖增加的成本及经营费用，公司 2019 年二季度预计盈利，一季度亏损状况得到扭转，公司利润下滑的相关影响因素逐步消除，不会对申请人以后年度经营业绩产生重大不利影响，申请文件中已提示相关风险因素；

2、申请人募投效益测算已经考虑 2018 年度经营业绩下滑影响因素，本次募投项目行业前景良好，申请人已采取措施增加收入规模，加大成本控制，经营业绩变动不会对本次募投项目产生重大不利影响；

3、2017 年公司铝锭采购成本与市场价格波动一致，产品直接材料成本随铝锭市场价格上涨而增加，造成毛利率下降，与类比上市公司毛利率变化趋势一致；2018 年度铝锭市场价格较上年处于同等水平，公司直接材料变动与铝锭市场价格变动一致，毛利率下降主要由于人工成本及制造费用上涨引起，毛利率变动情况与公司实际经营情况相符。

4、报告期内，公司薪酬标准上调主要集中在生产人员层面，董监高薪酬标准未调整。薪酬标准的上调主要是为了提升公司员工的稳定性和工作积极性，以及增加公司对于外部优秀人才的吸引力，以配合公司长期战略发展的需要，具备合理性。公司员工薪酬标准调整履行了相应的审议程序和信息披露义务，符合《上市公司治理准则》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《公司章程》、《薪酬与考核委员会工作细则》、《总经理工作细则》、《薪酬福利管理制度》等法规及公司内部管理制度的要求。公司具备相应的薪酬考核制度，并有效实施薪酬考核。公司的薪酬标准调整未损害投资者合法权益和社会公众利益。

问题 3：关于前次募集资金。截至目前申请人前次募集资金尚未使用完毕，且高端工业铝型材生产建设项目及研发中心建设项目延期。请申请人进一步说明（1）尚未使用完毕的募集资金的具体使用计划和进度安排；（2）前次募集资金项目达产后是否能够实现承诺效益。请保荐机构及会计师发表核查意见。

【回复】

一、尚未使用完毕的募集资金的具体使用计划和进度安排。

截至 2019 年 4 月 30 日，公司前次募集资金尚未使用金额为 2,561.04 万元，拟继续投入高端工业铝型材生产建设项目与研发中心建设项目，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	计划投入金额	已投入金额	继续投入金额
1	高端工业铝型材生产建设项目	22,155.49	22,389.06	380.31
2	研发中心建设项目	2,696.00	515.27	2,180.73
3	与主营业务相关的营运资金	1,630.91	1,630.91	-
合计		26,482.40	24,535.24	2,561.04

截至 2019 年 4 月 30 日，高端工业铝型材生产建设项目已经完成生产厂房主体工程建设以及生产设备购置工作，目前正在进行产线调试，预计于 2019 年 9 月达到预定可使用状态。公司将使用闲置募集资金购买理财产品收益投入高端工业铝型材生产建设项目，因此已投入金额超过计划投入金额，继续投入金额主要用于项目投产后的运营资金以及建筑工程质保金。

研发中心建设项目计划投资金额 2,696.00 万元，其中建筑工程及研发设备计划投资金额 2,246 万元，研发费用计划投资金额 450 万元。截至 2019 年 4 月 30 日，研发中心建设项目已使用金额为 515.27 万元，拟继续投资金额 2,180.73 万元，扣除研发费用 450 万元，建筑工程及设备购置继续投入金额为 1,730.73 万元，具体使用计划如下：

单位：万元

项目	截至 2019 年 4 月 30 日尚未使用金额	2019 年 5 月支付金额	2019 年 6 月支付金额	根据合同付款进度支付余款
厂房建设	451.98	65.79	346.13	40.06

研发及通用设备	1,278.75	460.85	465.13	352.78
合计	1,730.73	526.64	811.26	392.84

公司 2019 年 5-6 月拟付款金额均已签订相应的合同，于 2019 年 6 月之后支付的金额主要为建筑工程及设备购置的尾款及质保金。

二、前次募集资金投资项目达产后预计能够实现承诺效益

（一）前次募集资金投资项目建设情况

截至 2019 年 4 月 30 日，前次募投项目“高端工业铝型材生产建设项目”已经完成生产厂房及生产设备购置工作，目前正在开展产线调试，预计于 2019 年 9 月达到预定可使用状态。

（二）前次募集资金效益承诺情况

根据公司首次公开发行招股说明书及前次募集资金投资项目可行性研究报告，前次募投项目投产后，第一年及第二年为产能爬坡阶段，预计实现净利润分别为 2,189 万元和 4,873 万元，项目自第三年完全达产，预计年均净利润达到 5,837.40 万元。

（三）募投项目建设内容下游市场发展前景良好，公司铝型材产品销售规模持续增长，具备实现承诺效益的基础。

1、我国铝加工行业发展稳定，铝消费量持续增长，前次募投项目产品下游行业发展前景良好。

（1）我国铝消费量持续增长

2010 年至 2015 年，我国原铝生产量由 1,624 万吨增长至 3,141 万吨，年均增长率达到 14.1%，我国原铝表观消费量由 1,585 万吨增长至 3,107 万吨，年均增长率达到 14.4%。2017 年，我国原铝消费量达到 3,550 万吨，已成为全球主要的原铝消费地区。预计到 2020 年，我国原铝表观消费量将达到 4,000 万吨，继续保持稳定增长。

在消费结构方面，我国铝加工行业的主力增长极正由建筑用铝向交通运输、

包装等工业用铝转换，消费结构正在升级。

(2) 产品下游行业发展稳定

公司产品主要应用于电子消费品、耐用消费品及汽车零部件领域，终端应用市场发展前景良好，市场规模较大，为公司顺利消化前次募投项目新增产能提供了坚实的市场基础。

在电子消费品市场领域，我国智能手机市场已形成较大的市场规模，成为全球智能手机市场重要的组成部分，华为、小米、OPPO 等国内智能手机品牌市场竞争力逐渐提高，2018 年全球智能手机市场份额合计占比达到 28.50%，同比上涨 5.6 个百分点；随着移动设备的普及，移动电源的需求不断增长，预计到 2022 年全球移动电源市场规模有望超过 361 亿美元，2014 至 2022 期间年复合增长率达到 25.90%，市场发展前景良好；在智能音像、扫地机器人等智能家居产品带动下，我国智能家居市场规模增长迅速，预计到 2020 年我国智能家居市场规模将达到 5,819.3 亿元。

在耐用消费品领域，在全面“二孩”政策及消费升级带动下，我国母婴用品市场规模保持高速增长，2018 年全国母婴行业市场规模约为 3 万亿；在城镇化、居民收入提升和消费升级带动下，我国家装行业发展迅速，预计 2018 年至 2020 年，我国家装市场规模由 1.87 万亿元提升至 2.12 万亿元，年增长率为 7.60%，淋浴房作为现代家装必备材料之一，其具备广阔的市场空间。

在汽车零部件领域，2018 年，我国汽车产销分别完成 2,780.9 万辆和 2,808.1 万辆，较 2017 年略有下降，但仍具备较大的市场基础，汽车行业已成为我国经济的支柱行业之一。同时，随着汽车轻量化的逐步推进，铝制汽车零部件的渗透率亦将逐步提升，带动我国铝制汽车零部件市场需求的持续提升。

综上所述，我国铝加工行业发展稳定，铝消费量持续增长，公司主要产品的终端应用市场具备较好的市场基础，整体发展前景良好，有利于公司顺利消化前次募投项目新增产能。

2、公司铝型材销售规模持续增长，客户结构优质，具备一定的市场地位和竞争力。

2016至2018年，公司铝型材产品销售规模持续增长，具体情况如下：

单位：万元

项目	2018年度		2017年度		2016年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
电子消费品	50,659.08	14.62%	44,199.12	2.40%	43,162.07
耐用消费品	26,599.09	8.42%	24,533.04	15.37%	21,265.40
汽车零部件	15,810.73	70.94%	9,249.55	43.29%	6,454.92
其他	1,199.87	71.87%	698.14	24.93%	558.83
合计	94,268.78	19.81%	78,679.85	10.13%	71,441.23

公司凭借良好的产品品质以及成熟的生产工艺在电子消费品及耐用消费品领域建立了良好的品牌形象，积累了众多行业领先的客户，产品已在下游知名企业产品中得到广泛应用。目前，公司已经成功进入华为、OPPO、小米等国内智能手机领先企业供应链，为其提供手机面板、中框等产品；公司已经成功进入小米品牌供应链，为其提供移动电源及部分智能家居产品外壳类产品；激光打印机部件类产品已成功应用于佳能、三星等品牌；在婴童用品领域，公司已成为博格步、明门等企业稳定的合作伙伴，为其提供各类精深加工配件产品；在淋浴房领域，公司已与科勒建立稳定的合作关系。

在汽车零部件领域，除动力电池托盘、动力电池外壳等新能源汽车零部件外，公司持续开拓天窗导轨、减震器、微孔扁管等业务市场规模，销售规模保持增长。

3、随着前次募投项目的逐步达产，公司铝型材产品销售规模亦将持续增长，提高公司整体盈利能力。

2018年，公司扩大生产规模，加大汽车及智能家居子公司投入导致生产人工成本及制造费用上升，经营费用增加，导致经营业绩出现下滑。

随着公司前次募投项目的顺利实施，公司铝型材产品销售规模持续增长，铝型材深加工产品等高附加值产品销售占比逐步提高，从而带动公司整体盈利能力

逐步提高；同时，销售规模的逐步提升亦将逐步覆盖公司加大子公司投入及扩大生产规模带来的期间费用的增长。

综上所述，公司主要产品下游行业发展稳定，市场空间大；公司铝型材销售规模持续增长，并已积累优质的客户基础，预计能够顺利消化前次募投项目新增产能。同时，随着公司铝型材销售规模的持续提升及高附加值产品占比逐步提高，公司整体盈利亦将逐渐恢复至正常水平，前次募投项目达产后预计能够实现承诺效益。

三、核查情况

（一）核查程序

保荐机构及会计师执行下列核查程序：

（1）查阅发行人前次募集资金银行账户流水、募集资金台账，了解发行人前次募集资金的使用情况；与发行人管理层、财务人员访谈，了解尚未使用完毕的募集资金使用计划。

（2）查阅发行人前次募投项目主要产品终端应用市场行业研究报告，了解发行人产品下游行业的发展情况。

（3）取得发行人报告期内铝型材产品的销售明细数据、查阅发行人已经取得的销售订单情况、取得发行人提供的销售预测明细、2019 年二季度财务报告预测明细等，了解发行人主营业务的开展情况。

（4）与发行人管理层及业务人员进行访谈，了解发行人 2018 年度经营业绩下降的原因以及管理层采取的应对措施。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及会计师认为：

1、发行人前次募集资金使用与招股说明书、年度报告信息披露一致，并且已针对尚未使用完毕募集资金制定了明确的使用计划，并根据计划实际执行。

2、发行人前次募集资金投资项目产品下游市场发展前景良好，发行人经营

规模持续增长，客户结构优质，预计能够顺利消化前次募投项目新增产能。随着公司铝型材销售规模的持续增长以及产品结构优化，发行人整体盈利能力亦将逐步恢复，前次募投项目达产后预计能够实现承诺效益。

问题 4: 关于应收账款与存货。报告期申请人应收账款及存货金额持续增长，应收账款周转率及存货周转率下降；申请人于 2018 年 10 月 31 日将新马精密纳入合并报表范围，年末合并资产负债表中包含新马精密期末应收账款账面价值 7,007.48 万元。请申请人：（1）对照行业可比公司进一步说明应收账款及存货金额增长、周转率下降的原因及合理性；（2）进一步说明新马精密近三年应收账款余额及周转率情况及波动的合理性，新马精密合并前后坏账准备计提政策和信用政策的变化情况及与申请人的一致性，是否存在通过调整信用政策和坏账准备计提政策提升业绩的情形；（3）结合发行人与新马精密的期后回款情况进一步说明坏账准备计提政策是否符合公司实际、坏账准备计提是否充分。请保荐机构及会计师发表核查意见。

【回复】

一、对照行业可比公司进一步说明应收账款及存货金额增长、周转率下降的原因及合理性；

（一）对照行业可比公司，公司应收账款增长、应收账款周转率下降的原因分析。

1、报告期内，公司应收账款周转率水平变化趋势与其他两家类比上市公司一致，应收账款周转率水平符合公司产品下游应用行业特点。

报告期内，公司与同行业可比公司的应收账款周转率对比情况如下：

公司	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
闽发铝业	5.33	7.82	8.85	9.44
亚太科技	4.06	4.64	4.75	4.91
和胜股份	3.88	4.63	5.05	5.58

注：2019 年一季度应收账款周转率为年化数据。

公司应收账款周转率水平变化趋势与其他两家类比上市公司一致；应收账款周转率与亚太科技处于同等水平，与闽发铝业差异较大，主要是产品收入结构及销售模式差异：

公司主要产品均为工业铝型材，且均采用直销模式；闽发铝业主要产品包括建筑铝型材、工业铝型材及建筑铝模板，同时采取直销、经销商及专卖店销售模式，其产品构成及销售模式均与公司存在较大差异。

亚太科技主要产品包括汽车热交换系统、动力系统等高性能精密铝管、专用型材以及高精度棒材，销售模式以直销为主，少量通过经销商销售，报告期内其应收账款周转率相对稳定，与公司不存在较大差异。

2018 年度，公司应收账款周转率下降主要由于公司于 2018 年 10 月 31 日将新马精密纳入合并报表范围所致。扣除合并新马精密影响因素，公司 2018 年度应收账款周转率为 5.22，与上年处于同等水平。新马精密信用政策未发生改变，款项回收良好，2018 年应收账款周转率降低受汽车类收入增长及占比增加影响，该类客户信用期长于办公类产品客户。

2019 年一季度，公司应收账款周转率下降，主要是由于：①公司下游客户信用期通常为 60 至 90 天，2019 年一季度大部分应收账款仍处于信用期内；②部分手机面板类客户回款速度相对较慢，公司已经与相关客户协商制定还款计划，相关应收账款正逐步收回。

2、报告期内，公司应收账款随营业收入增长相应增加

报告期内，公司营业收入、应收账款账面价值变动情况如下：

单位：万元

项目	2019-03-31/ 2019 年一季度	2018-12-31/ 2018 年度	2017-12-31/ 2017 年度	2016-12-31/ 2016 年度
应收账款账面价值	22,789.34	28,742.19	17,266.74	16,042.10
营业收入	25,019.07	106,465.92	84,102.89	76,665.16
应收账款较上年增长	-	66.46%	7.63%	40.06%
营业收入较上年增长	-	26.59%	9.70%	9.02%

报告期内，公司业务规模不断增长，营业收入与应收账款均呈现增长趋势。

2017 年公司应收账款增长幅度与营业收入增幅处于同等水平。

2018 年度，公司应收账款增长幅度高于营业收入增长幅度，主要是由于合并报表会计处理数据影响：公司于 2018 年 10 月 31 日将新马精密纳入合并财务报表范围，年末合并资产负债表中包含新马精密期末应收账款账面价值 7,007.48 万元，合并利润表中仅涵盖新马精密 2018 年 11 月、12 月营业收入。扣除新马精密营业收入及应收账款因素影响，公司 2018 年度营业收入及应收账款分别同比增长 21.08% 和 25.88%，增幅处于同等水平。

2019 年 3 月末应收账款账面价值较 2018 年末有所降低，主要是由于：①年末应收账款在一季度整体回款情况良好；②一季度通常为销售淡季，销售收入占全年比重通常只有 20% 左右，2019 年一季度销售收入形成的应收账款相对较小。

3、报告期内，公司应收账款周转率下降受客户结构变化、客户订单时点差异以及合并报表会计处理偶发因素影响。

报告期内，公司应收账款周转率情况如下：

公司	2019 年一季度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
应收账款周转率（次/年）	3.88	4.63	5.05	5.58

注：2019 年一季度应收账款周转率为年化数据。

2018 年度，公司应收账款周转率下降主要由于公司于 2018 年 10 月 31 日将新马精密纳入合并报表范围所致。扣除新马精密影响因素后，公司 2018 年度应收账款周转率出现小幅上涨，具体如下：

项目	2018 年度	2017 年度
应收账款周转率	4.63	5.05
扣除新马精密影响后应收账款周转率	5.22	-

2018 年度，新马精密应收账款周转率为 3.97，低于公司应收账款周转率，主要是由于：①新马精密下游客户以汽车类客户为主，回款周期相对较长；②新马精密部分汽车项目于 2018 年逐步实现量产，销售收入于 2018 年下半年开始逐步提升。

2019 年一季度，公司应收账款周转率下降，主要是由于：①公司下游客户

信用期通常为 60 至 90 天，2019 年一季度大部分应收账款仍处于信用期内；②部分手机面板类客户回款速度相对较慢，公司已经与相关客户协商制定还款计划，相关应收账款正逐步收回。

总体而言，剔除新马精密影响因素之后，公司应收账款周转率在 2016 至 2018 年度保持相对平稳。

（二）对照行业可比公司，公司存货增长、存货周转率下降的原因分析

1、报告期内，同行业可比上市公司存货周转率均有所波动，公司存货周转率水平符合实际经营特点。

报告期内，公司与同行业可比公司的存货周转率对比情况如下：

公司	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
闽发铝业	4.14	5.87	5.29	5.15
亚太科技	7.10	8.50	8.43	8.75
和胜股份	4.27	5.48	5.10	5.34

注：2019 年一季度存货周转率为年化数据。

公司存货周转率水平与闽发铝业处于同等水平，与亚太科技存在差异主要是由于收入确认政策及产品结构差异引起：

收入确认政策：亚太科技内销在获取客户的签收或者验收回单后确认收入，外销在产品报关、装运离港时即确认收入，期末不存在发出商品；而公司在内销货物时根据客户对账单确认收入，出口货物时部分客户根据对账单确认收入，由此报告期各期末存货比例超过 20% 为发出商品；

产品结构：亚太科技约 80% 的铝型材产品应用于汽车领域，应用领域较为集中；而公司产品应用领域为电子消费品、居民耐用消费品及汽车，且不同应用领域对于合金硬度、产品尺寸等差异要求，产品型号繁多，铝棒存货水平会因为口径及合金型号差异增加。

总体而言，公司报告期内存货周转率有所波动，变化趋势与同行业上市公司不存在明显差异。

2、报告期内，公司生产经营规模扩大，存货金额有所增长。

报告期内，公司经营规模不断增长，各期末存货金额相应增长，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019.03.31		2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料及包装物	5,016.74	24.33%	4,455.23	22.84%	2,812.27	20.70%	2,621.52	20.34%
半成品及在产品	7,646.08	37.08%	7,148.80	36.65%	5,972.93	43.95%	4,648.78	36.07%
库存商品	3,645.30	17.68%	3,151.84	16.16%	1,729.98	12.73%	1,552.05	12.04%
发出商品	4,312.33	20.91%	4,749.02	24.35%	3,073.57	22.62%	4,067.17	31.55%
合计	20,620.46	100.00%	19,504.89	100.00%	13,588.75	100.00%	12,889.51	100.00%

注：公司存在少量外购铝棒的情形，外购铝棒直接计入原材料，自行熔铸铝棒计入半成品。

公司存货构成中，原材料及包装物主要为铝锭、外购铝棒、模具钢、合金，以及包装物、备品备件、劳保用品等物料用品，其中铝锭占比超过 50%。针对主要原材料铝锭采购，公司根据生产计划及安全库存量制定铝锭采购计划，铝锭安全库存量通常为 15 天左右的耗用量。

单位：吨

项目	2019年1-3月 /2019.03.31	2018年 /2018.12.31	2017年 /2017.12.31	2016年 /2016.12.31
铝锭库存重量	1,772.69	1,375.67	1,376.54	1,503.74
月均完工品产量	2,709.54	3,013.01	2,545.14	2,642.36
库存天数(天)	19.63	13.70	16.23	17.07

注：库存天数=铝锭库存重量/月均完工品产量*30

半成品及在产品主要为铝棒、挤压素材，其中铝棒为公司根据客户性能要求配备不同合金配方自行熔铸生产；挤压素材为公司根据客户订单生产未完工的半成品。库存商品为已完工尚未发货的产成品，有客户订单对应。发出商品主要为客户已收到尚未出具对账单的产品，公司根据客户对账单确认收入，发出商品均在发货后 1-2 月内完成收入确认；少量发出商品为在途运输货品。

报告期内，公司生产经营规模逐步扩大，存货金额亦保持增长。

2017 年末，公司存货金额与上年相比，基本处于同一水平。

2018 年末，公司存货金额增长主要是由于经营规模增长，以及期末合并新马精密报表：①公司铝型材产品收入较上年增长 19.81%，半成品中挤压素材、库存商品及发出商品均有一定增加。②公司产线增加，同时手机面板产品销售收入进一步增长，由此生产备用铝棒型号增加；③公司于 2018 年 10 月 31 日将新马精密纳入合并财务报表，由此增加存货金额为 1,658.79 万元，其中原材料及包装物金额为 1,126.22 万元。

2019 年 3 月末，公司存货金额较 2018 年末小幅增加，主要是由于 2019 年 3 月末在手订单规模较 2018 年 12 月末在手订单规模增长约 20.63%，公司根据在手订单规模进行生产备货，季度末原材料、在产品及库存商品均有所增加。

3、报告期内，存货周转率总体相对平稳

报告期内，公司存货周转率总体相对平稳，具体情况如下：

财务指标	2019 年一季度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
存货周转率	4.27	5.48	5.10	5.34

注：2019 年一季度存货周转率为年化数据。

2016-2018 年，公司存货周转率相对稳定，维持在同一水平。

2019 年一季度，公司存货周转率相对较低，主要是由于：①公司根据在手订单进行生产备货，期末存货余额略有增长；②受下游客户波动及春节假期影响，一季度通常为销售淡季，销售规模占全年的比重约为 20%左右。

二、进一步说明新马精密近三年应收账款余额及周转率情况及波动的合理性，新马精密合并前后坏账准备计提政策和信用政策的变化情况及与申请人的一致性，是否存在通过调整信用政策和坏账准备计提政策提升业绩的情形；

（一）受较长信用期的汽车类业务收入增长较多及占比增加影响，新马精密 2018 年应收账款周转率下降。

单位：万元

项目	2018-12-31/2018 年度	2017-12-31/2017 年度	2016-12-31/2016 年度

项目	2018-12-31/2018 年度	2017-12-31/2017 年度	2016-12-31/2016 年度
应收账款账面价值	7,007.48	3,548.29	2,568.30
营业收入	20,974.54	13,989.96	11,121.83
应收账款周转率	3.97	4.57	4.54

2018 年度，新马精密应收账款周转率为 3.97，低于 2016 及 2017 年度应收账款周转率，影响周转率波动的主要因素如下：

1、新马精密自 2015 年开始开拓汽车市场业务，汽车类业务收入于 2018 年增长明显，符合汽车类业务开发周期较长的特点；办公类业务由于市场行情变化及公司对汽车类业务侧重的双重影响下出现下滑，公司主要产品销售结构发生变化。

汽车类业务 2018 年度实现营收 12,697.82 万元，较 2017 年 5,352.68 万元增长 137.22%；办公类业务 2018 年度实现营收 4,076.17 万元，较 2017 年 4,873.52 万元减少 16.36%。2016-2018 年，新马精密主营业务销售结构情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
办公类	4,076.17	23.89%	4,873.52	45.73%	4,889.50	57.49%
汽车类	12,697.82	74.41%	5,352.68	50.23%	3,275.33	38.51%
其他	291.64	1.71%	430.79	4.04%	339.94	4.00%
主营业务收入	17,065.62	100.00%	10,656.98	100.00%	8,504.77	100.00%

2、2018 年度新马精密下游客户主要以汽车类客户为主，相对于办公类业务客户，其回款周期相对较长。

新马精密 2016-2018 年主要业务的信用期及应收账款余额情况如下：

单位：万元

类别/项目	信用期	2018-12-31	2017-12-31	2016-12-31
办公类	60 天至 90 天	1,280.06	1,210.30	1,270.96
汽车类	90 天	6,263.42	2,460.54	1,261.30

办公类客户信用期主要为 60 天，仅有少部分客户信用期为 90 天；汽车类业务回款周期较长，其信用期均为 90 天。

综上，回款周期较长的汽车类业务收入大幅上涨及占比上升是导致新马精密 2018 年应收账款周转率下降的主要因素。

(二) 新马精密合并前后坏账准备计提政策和信用政策的变化情况及与申请人的一致性，是否存在通过调整信用政策和坏账准备计提政策提升业绩的情形说明；

1、新马精密合并前后销售信用政策未发生变动，合并后沿用和胜股份坏账准备计提政策，计提更为谨慎

新马精密合并前后销售信用政策未发生变动：新马精密办公类客户信用期主要为 60 天，仅有少部分客户信用期为 90 天；汽车类客户信用期均为 90 天。

考虑到新马精密所处行业、所经营的业务内容及其业务模式、所面对的客户群及其信用风险特征、经营策略、信用政策等与和胜股份部分业务不存在实质性差异，应采用相同的坏账计提政策。故新马精密于合并日根据母公司和胜股份的坏账计提政策进行了调整：

合并日前后信用政策及坏账计提情况对比如下：

(1) 单项金额重大并单项计提坏帐准备的应收款项：

项目	新马精密合并前	新马精密合并后	和胜股份
单项金额重大的判断依据或金额标准	单笔金额在 100 万（含 100 万）元以上	单笔金额在 100 万（含 100 万）元以上	单笔金额在 100 万（含 100 万）元以上
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

(2) 按组合计提坏账准备的应收款项：

账龄	新马精密合并前		新马精密合并后		和胜股份	
	应收账款 计提比例	其他应收款 计提比例	应收账款 计提比例	其他应收款 计提比例	应收账款 计提比例	其他应收款 计提比例

账龄	新马精密合并前		新马精密合并后		和胜股份	
	应收账款 计提比例	其他应收款 计提比例	应收账款 计提比例	其他应收款 计提比例	应收账款 计提比例	其他应收款 计提比例
1年以内(含1年)	5%	5%	5%	5%	5%	5%
1-2年	10%	10%	50%	50%	50%	50%
2-3年	20%	20%	100%	100%	100%	100%
3-4年	50%	50%	100%	100%	100%	100%
4-5年	80%	80%	100%	100%	100%	100%
5年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100%

2、新马精密于合并日起坏账计提政策与和胜股份一致，一年以上应收账款坏账计提比例更为谨慎，不存在通过调整信用政策和坏账准备计提政策提升业绩的情形。

新马精密应收账款于合并日根据和胜股份的坏账计提政策计提坏账准备，合并日至2018年末，应收账款的金额变动因此计提坏账准备较沿用原坏账计提政策增加13.98万元，对应减少2018年度和胜股份合并净损益7.77万元。

新马精密调整后的坏账准备计提政策符合公司现有的信用政策及应收账款回收风险，不存在通过调整信用政策和坏账准备计提政策提升业绩的情形。

三、结合发行人与新马精密的期后回款情况进一步说明坏账准备计提政策是否符合公司实际、坏账准备计提是否充分。

（一）发行人应收账款期后回收良好

2016年末及2017年末，公司应收账款前五大客户期后回收情况良好，款项均已完全收回。2018年末，应收账款前五大客户的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	期末应收账款 账面余额	占期末应收账款 余额比例	期后5个月 内回款金额	回收比例
2018年末应收账款前五大客户	10,552.49	34.47%	9,907.19	93.88%

注：期后5个月内回款金额截止日期为2019年5月30日。

截至2019年5月30日，发行人2018年末应收账款前五大客户合计回款比例为93.88%，应收账款的回收情况良好。

（二）新马精密主要客户应收账款期后回收良好

2016 年末及 2017 年末，新马精密应收账款前五大客户期后回收情况良好，款项均已完全收回。2018 年末，应收账款前五大客户的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	期末应收账款账面余额	占期末应收账款余额比例	期后 5 个月内回款金额	回收比例
2018 年末应收账款前五大客户	6,468.43	85.12%	6,468.43	100.00%

注：期后 5 个月内回款金额截止日期为 2019 年 5 月 30 日。

截至 2019 年 5 月 30 日，新马精密 2018 年末应收账款前五大客户合计回款比例为 100%，期后回收情况良好，款项均已完全收回。

（三）报告期内实际核销坏账均已充分计提坏账准备

报告期内，公司核销坏账具体情况如下：

单位：万元

项目	2019-03-31/ 2019 年 1-3 月	2018-12-31/ 2018 年	2017-12-31/ 2017 年	2016-12-31/ 2016 年
期间核销坏账金额	-	-	28.76	-
期末坏账准备余额	1,445.17	1,873.82	980.72	889.65

2017 年度，公司对确定难以收回的 28.76 万元应收账款予以核销，具体情况如下：

2017 年 5 月，公司核销确定无法收回的应收账款 10.01 万元，该应收款项已于 2016 年末按照账龄全额计提坏账准备 10.01 万元；2017 年 10 月，公司核销确定无法收回的应收账款 18.75 万元，该应收款项已于 2016 年末单项计提坏账准备 28.25 万元。

公司对于上述核销的应收账款，已在款项出现无法偿还迹象时进行了单项计提坏账准备或按账龄全额计提了坏账准备，计提的坏账准备金额完全覆盖实际核销的坏账金额，相关坏账准备计提充分。

(四) 公司坏账准备计提政策合理，与实际经营情况匹配

1、公司款项回收良好，坏账准备计提政策符合公司实际经营情况，坏账计提可覆盖实际坏账损失

报告期内，发行人坏账准备计提政策未发生过变化，实际执行情况良好。新马精密于合并日根据母公司和胜股份的坏账计提政策进行了调整，更加符合公司现有的信用政策及应收账款回收风险。

公司应收账款账龄以 1 年以内为主，与公司执行的客户信用政策相匹配。根据历史回款情况，1 年以内应收账款的回款风险较小，故公司对 1 年以内应收账款设置了合理的坏账准备计提比例。公司账龄超过一年的应收账款比例较低，账龄较长的应收账款回收风险较大，故公司根据审慎性原则对 1 年以上应收账款设置了谨慎的坏账准备计提比例。

总体而言，公司应收账款回款良好，2017 年度核销应收账款 28.76 万元，相关款项在以前年度已充分计提单项减值准备。除此之外，公司未发生较大金额应收账款核销事项。

2、公司坏账准备计提政策与同行业公司对比一致

公司及同行业公司坏账准备计提政策一致，且一年以上坏账计提政策更加谨慎。对比如下：

(1) 单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项：

项目	和胜股份	闽发铝业	亚太科技
单项金额重大的判断依据或金额标准	单笔金额在 100 万（含 100 万）元以上	单笔金额在 100 万（含 100 万）元以上	单笔金额在 100 万（含 100 万）元或占应收账款总额 10% 以上
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

(2) 按组合计提坏账准备的应收款项：

账龄	和胜股份	闽发铝业	亚太科技
----	------	------	------

	应收账款 计提比例	其他应收款 计提比例	应收账款 计提比例	其他应收款 计提比例	应收账款 计提比例	其他应收款 计提比例
1年以内(含1年)	5%	5%	5%	5%	5%	5%
1-2年	50%	50%	10%	10%	10%	10%
2-3年	100%	100%	20%	20%	50%	50%
3-5年	100%	100%	50%	50%	100%	100%
5年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100%

四、核查情况

(一) 核查程序

保荐机构及会计师执行下列核查程序：

1、访谈销售及生产负责人，了解应收账款回收及变动情况、存货规模增长的原因；

2、获取报告期内发行人、新马精密与主要客户签订的框架协议、销售合同，统计主要客户信用期情况，并对比报告期内的变化情况；实地走访存在逾期账款的客户，获取其出具的还款计划，了解后续还款安排，并核查其回款情况，分析应收账款回收风险；

3、查阅并对比了新马精密合并前后以及发行人的应收账款坏账准备计提政策，确认发行人及新马精密合并后的坏账准备计提政策更为谨慎，且与公司实际情况相匹配；

4、获取报告期内发行人、新马精密应收账款坏账计提及核销明细账，了解坏账核销的原因，并确认上述已核销应收账款均已进行了充分计提。

(二) 核查结论

经核查，保荐机构及会计师认为：

1、公司应收账款及存货增长，应收账款周转率及存货周转率下降主要是由于公司产品结构变动、生产规模持续增长以及将新马精密纳入合并报表引起的，与发行人实际经营情况相符。应收账款周转率、存货周转率变动趋势与同行业上市公司不存在明显差异；

2、新马精密 2018 年度应收账款增长、应收账款周转率下降主要是由于汽车类产品营业收入大幅增加以及汽车类客户回款周期相对较长引起的，与实际经营情况相符；

3、新马精密合并后销售信用政策未发生变动；新马精密于合并日起坏账计提政策与和胜股份一致，一年以上应收账款坏账计提比例更为谨慎，不存在通过调整信用政策和坏账准备计提政策提升业绩的情形；

4、主要客户应收账款期后回收情况正常。报告期内实际发生的坏账损失较小，相关应收账款已在之前年度按账龄组合或单项全额计提坏账准备。发行人及新马精密坏账准备计提政策较同行业公司更为谨慎且符合公司实际经营情况，坏账准备计提充分。

（本页无正文，为《关于〈关于请做好广东和胜工业铝材股份有限公司非公开发行股票发审委会议准备工作的函〉的回复》之盖章页）

广东和胜工业铝材股份有限公司

年 月 日

保荐人（主承销商）声明

本人已认真阅读广东和胜工业铝材股份有限公司本次告知函回复的全部内容，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，告知函回复不存在虚假记载、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。

保荐代表人：

刘 瑛

李东方

总经理：

岳克胜

国信证券股份有限公司

年 月 日