

中信证券股份有限公司

关于无锡锡南科技股份有限公司  
首次公开发行股票并在创业板上市

之

上市保荐书

保荐人（主承销商）



中信证券股份有限公司  
CITIC Securities Company Limited

广东省深圳市福田区中心三路8号卓越时代广场（二期）北座

二〇二三年六月

## 目 录

目 录.....	1
声 明.....	2
<b>第一节 本次证券发行基本情况 .....</b>	<b>3</b>
一、发行人基本情况.....	3
二、本次发行情况.....	7
三、保荐代表人、项目协办人及项目组其他成员情况.....	15
四、保荐人与发行人的关联关系、保荐人及其保荐代表人是否存在可能影响公正履行保荐职责情形的说明.....	17
<b>第二节 保荐人承诺事项 .....</b>	<b>19</b>
<b>第三节 保荐人对本次证券发行上市的保荐结论 .....</b>	<b>21</b>
一、本次发行履行了必要的决策程序.....	21
二、发行人符合创业板定位所作出的专业判断以及相应理由和依据，保荐人的核查内容和核查过程.....	21
三、保荐人对公司是否符合上市条件的说明.....	25
四、保荐人对本次股票上市的推荐结论.....	34
五、对公司持续督导期间的工作安排.....	35
六、保荐人认为应当说明的其他事项.....	36

## 声 明

中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”、“保荐人”）接受无锡锡南科技股份有限公司（以下简称“锡南科技”、“发行人”或“公司”）的委托，担任锡南科技首次公开发行股票并在创业板上市（以下简称“本次证券发行”或“本次发行”）的保荐人，为本次发行出具上市保荐书。

保荐人及指定的保荐代表人根据《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）《首次公开发行股票注册管理办法》（以下简称“《首发管理办法》”）《证券发行上市保荐业务管理办法》等有关法律、法规和中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）、深圳证券交易所的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具上市保荐书，并保证所出具文件的真实性、准确性和完整性。若因保荐人为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，保荐人将依法赔偿投资者损失。

本上市保荐书中如无特别说明，相关用语具有与《无锡锡南科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》中相同的含义。

## 第一节 本次证券发行基本情况

### 一、发行人基本情况

#### (一) 发行人基本情况概览

公司名称：无锡锡南科技股份有限公司

英文名称：Wuxi Xinan Technology Co., Ltd.

注册资本：7,500.00 万人民币

法定代表人：李忠良

成立日期：2005 年 2 月 3 日（股份公司设立于 2020 年 11 月 4 日）

营业期限：2005 年 2 月 3 日至长期

住所：无锡市滨湖区旭天智慧园 10-501

邮政编码：214000

联系电话：0510-66059898

传真号码：0510-85952193

互联网网址：<http://www.xinan-technology.com>

电子信箱：[xnkj.zqb@xinan-technology.com](mailto:xnkj.zqb@xinan-technology.com)

本次证券发行类型：首次公开发行股票并在创业板上市

#### (二) 主营业务

公司主要致力于汽车轻量化领域铝合金零部件的研发、生产和销售。公司主要产品为涡轮增压器精密压气机壳组件，并开发了新能源汽车电机壳体、变速箱壳体等精密零部件产品，主要应用于汽车动力系统领域。

公司有着较长的发展历史，拥有从模具开发到产品制造的完整工艺流程体系，针对主营业务具有深厚的研究与理解，在研发能力、生产管理、质量控制、及时交付等方面均获得客户一致认可。公司 2013 年获得无锡康明斯年度最佳客户支持奖；2015-2017 年连续获得上海菱重优秀供应商及优秀合作伙伴奖项；2016、

2017年分别获得无锡康明斯最佳合作奖、最佳新产品支持奖；2018、2019年分别获无锡市滨湖区先进制造业成长型企业、先进制造业十佳企业称号；2020年获无锡市滨湖区明星企业称号。

公司采取先进的生产工艺及流程，结合产品特点开发新技术，提升产品核心竞争力，高效生产的同时保障产品质量，在行业内处于领先水平。截至2023年1月31日，公司共有专利权108项，其中发明专利3项，实用新型专利105项，应用于生产加工各主要环节。公司通过各项行业质量、知识产权、环境管理认证体系，并获得高新技术企业证书。

公司凭借多年的行业经验与市场口碑，与下游客户包括盖瑞特、康明斯、石川岛、博马科技、博格华纳等知名涡轮增压器一级零部件厂商建立了良好的业务合作关系，公司通过对一级供应商销售从而为汽车整车厂提供汽车轻量化零部件支持。公司产品所配套的发动机被广泛应用于戴姆勒、奥迪、宝马、通用、大众、福特、丰田、本田、日产等全球主流汽车品牌。

### （三）核心技术

截至本上市保荐书签署日，公司拥有的核心技术具体情况如下：

序号	技术名称	技术来源	技术内容	相关专利
1	模具设计开发技术	自主研发	通过MAGMA等CAD/CAE软件对整个产品生产过程进行仿真模拟，通过模拟预知可能存在的质量缺陷和质量风险，并对其进行预先设计优化，从而得到符合批量生产要求的最合理的模具结构和浇注系统设计，确保模具一次开发成功，缩短模具开发周期，减少模具开发成本。	本技术为发行人非专利核心技术
2	铝液精炼处理技术	自主研发	采用旋转吹气精炼设备去除金属溶液中的氢气和熔渣，精炼过程依靠设备自动化操作完成，确保精炼的有效性，通过在线检测有限监控精炼处理效果，保证生产顺畅进行。	本技术为发行人非专利核心技术
3	自动化重力浇注技术	自主研发	借助重力作用将金属溶液注入模具型腔，并依靠自重充型，进而凝固形成铸件的铸造工艺，适用于产品强度，气孔率要求高的精密压气机壳组	ZL2014205855529（一种消音器浇铸模具） ZL2017215403095（一种浇注模具下模） ZL2017216875286（一种适于

序号	技术名称	技术来源	技术内容	相关专利
			件生产,通过对重力浇注相关工序进行自动化改造,大幅提升生产效率。	消音器生产的低压压铸模具) ZL2017217724565(一种压铸模具) ZL2018217323954(一种压铸模具) ZL2019203029635(一种流道芯与模具的定位装置)
4	低压铸造技术	自主研发	利用压缩空气加压机于金属溶液液面上,使金属溶液经升液管进入模具型腔内,保持液面气压直至溶液凝固成形的铸造工艺,适用于壁厚,表面光洁度,产品强度以及气孔率要求高的精密压气机壳组件自动化生产。	ZL2017216875286(一种适于消音器生产的低压压铸模具) ZL2017217503632(一种冒口补缩的砂芯结构) ZL201821360937X(一种升液管密封性检测装置) ZL2020201334814(一种浇注用模具排气塞)
5	工装优化设计技术	自主研发	通过 CAM 软件,对加工过程进行仿真模拟,确认装夹方案,确保产品质量以及尺寸的稳定性和一致性。	ZL2018219690680(一种用于增压器压气机壳的夹具) ZL2019202320905(一种适用于涡轮壳体端面加工的专用夹具) ZL2019202282335(一种适用于涡轮壳体的夹具工装) ZL2019216677551(一种适于涡轮壳体加工的夹具) ZL2015211310232(一种分离式四轴随行夹具) ZL2015211329417(一种压壳定位夹具) ZL2016201844219(一种车管口夹具工装)
6	自动化装配技术	自主研发	通过自主设计的装配系统,对精密压气机壳进行装配、检测,确保装配性能、尺寸等符合客户特定需求。	ZL2019108848100(用于压气壳的接头定位装置及其方法) ZL2015211323887(一种销钉防漏装感应装置) ZL2016211205758(一种压壳装配工作台) ZL2018219720008(一种用于压气机壳装配定位的装置) ZL2019202284792(一种适用于涡轮壳体端面通孔角度测量的专用检具) ZL2019202282335(一种适用于涡轮壳体的夹具工装)
7	自动化检测技术	自主研发	通过自主设计的可调整使用的柔性检具对半成品、成品孔	ZL2019202273938(一种压气机壳端面角度检测装置)

序号	技术名称	技术来源	技术内容	相关专利
			径、空间尺寸、位置度等进行快速精确测量,并由软件自动对制程能力进行分析,确保产品性能,外观,功能,尺寸等满足客户特定需求。	ZL2019202284792(一种适用于涡轮壳体端面通孔角度测量的专用检具)

#### (四) 研发水平

公司建立了健全研发项目管理制度、研发投入核算体系、研究开发人员考核奖励制度、科技人员培养进修、职工技能培训、优秀人才引进制度等一系列研发制度,形成了规范化、系统化、流程化的研发体制,有效缩短了新产品的开发周期,保证了从接到订单、交付样品到规模化生产的及时性。公司不断提高技术与工艺,研发管理水平持续提升。

报告期内,公司研发费用为 2,825.48 万元、3,025.67 万元和 3,720.09 万元,在营业收入中占比为 4.15%、3.98%和 4.25%。

截至 2022 年 12 月 31 日,公司拥有研发人员 211 人,在员工总数中占比为 18.56%,其中核心技术人员 4 人。上述核心技术人员具备丰富的行业经验,曾主持或参与多个研发项目以及企业标准制定。

#### (五) 主要经营和财务数据及财务指标

项目(注)	2022 年度 /2022.12.31	2021 年度 /2021.12.31	2020 年度 /2020.12.31
流动比率(倍)	2.27	2.03	1.96
速动比率(倍)	1.55	1.26	1.31
资产负债率(合并)	26.25%	25.71%	25.87%
资产负债率(母公司)	26.06%	25.69%	25.85%
应收账款周转率(次/年)	3.74	4.15	3.94
存货周转率(次/年)	3.69	3.81	3.82
息税折旧摊销前利润(万元)	15,260.56	14,012.83	17,663.00
归属于发行人股东的净利润(万元)	9,162.51	8,006.62	11,712.99
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润(万元)	9,171.09	6,030.69	11,324.79
利息保障倍数(倍)	26.64	26.71	39.62
研发投入占营业收入的比重	4.25%	3.98%	4.15%
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	-0.25	0.44	0.78

项目（注）	2022 年度 /2022.12.31	2021 年度 /2021.12.31	2020 年度 /2020.12.31
每股净现金流量（元/股）	0.17	0.06	-0.40
归属于发行人股东的每股净资产（元/股）	10.36	9.11	8.02

注：上述财务指标计算公式如下：

- 1、流动比率=流动资产/流动负债
- 2、速动比率=（流动资产－存货）/流动负债
- 3、资产负债率=负债总额/资产总额
- 4、应收账款周转率=当期营业收入/期初期末应收账款账面价值平均值
- 5、存货周转率=当期营业成本/期初期末存货账面价值平均值
- 6、息税折旧摊销前利润=利润总额+财务费用中的利息费用（不含利息资本化金额）+固定资产折旧、使用权资产折旧+无形资产摊销+长期待摊费用摊销
- 7、利息保障倍数=（利润总额+利息支出）/利息支出
- 8、研发投入占营业收入的比重=研发费用/营业收入
- 9、每股经营活动产生的现金流量净额=经营活动的现金流量净额/期末普通股份总数
- 10、每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额/期末普通股份总数
- 11、归属于发行人股东的每股净资产=期末归属于母公司所有者权益/期末普通股份总数

## （六）发行人存在的主要风险

### 1、业务成长性及业绩下滑风险

报告期内，发行人的营业收入分别为 68,072.51 万元、75,930.74 万元和 87,455.39 万元，净利润分别为 11,712.99 万元、8,006.62 万元和 9,162.51 万元，净利润呈现波动态势。2021 年以来，主要原材料铝型棒材价格上涨幅度较大，发行人与客户的调价机制存在一定滞后性，叠加人力成本上升等因素影响，发行人 2021 年经审计的营业收入和净利润分别为 75,930.74 万元、8,006.62 万元，同比出现较大程度下滑。

除主要原材料上涨外，受汽车芯片厂商生产规划不及预期影响，自 2021 年三季度以来，全球汽车行业“缺芯”亦对发行人下游客户需求造成一定不利影响，导致 2021 年下半年营业收入有所下降。虽然随着汽车行业对节能环保需求提升，铝制汽车轻量化零部件仍然具备较好的市场空间，但同样面临较大挑战，若未来出现市场竞争程度趋于激烈、大量新竞争者进入、固定资产等折旧摊销增加、价格年降、进入末期的产品数量及占比增加、原材料价格大幅上升、全球汽车芯片紧缺不能缓解等情形，公司经营业绩将面临持续下滑风险。

### 2、主要原材料价格波动的风险

发行人生产所需主要原材料为铝型棒材。铝型棒材作为大宗商品，市场价格

具有一定的波动性。报告期内，发行人产品生产使用的直接材料铝型棒材占产品成本的比例在 40%左右，原材料采购价格的波动对营业成本和利润的影响较大。公司铝型棒材采购单价（含加工费）的变动趋势与长江有色市场 A00 铝现货平均价格（不含税）变动较为一致。

2020 年度，公司铝型棒材的采购价格存在一定波动，总体较为稳定。2021 年，受铝锭大宗商品原材料上涨影响，公司铝型棒材采购均价上升至 1.73 万元/吨，较 2020 年采购均价 1.35 万元/吨上涨了 28.82%，使得公司 2021 年毛利率出现较大下滑。2022 年，公司铝型棒材采购均价上升至 1.87 万元/吨，较 2021 年采购均价上涨了 7.58%。受国际铝价影响以及国内电解铝产能的释放速度不及需求恢复速度，目前铝型棒材的采购价格仍然在高位波动，在不考虑与客户协商调价的情况下，原材料价格上涨将对公司的毛利率造成较大不利影响，据测算，以 2021 年度进行敏感性分析为例，如发行人铝型棒材平均成本每上升 10%，将导致毛利率下降 2.81%。虽然目前公司已经与部分主要客户就原材料上涨协商定期进行调价，但如果未来铝价持续快速上涨，则公司业绩仍将因调价机制的滞后性而受到不利影响。

### 3、全球汽车芯片供应短缺导致下游客户需求下降的风险

公司下游主要客户包括盖瑞特、康明斯、石川岛、博马科技、博格华纳等涡轮增压器一级零部件厂商，公司通过对一级供应商销售从而为汽车整车厂提供汽车轻量化零部件支持，因此下游整车厂的产销情况将对公司业绩情况产生影响。2021 年以来，全球汽车芯片出现阶段性紧缺的情况，致使全球范围内各整车厂的生产计划呈不同程度放缓，传导至上游使得汽车零部件行业亦受到一定冲击。受芯片厂商生产规划不及预期影响，自 2021 年三季度以来，全球汽车行业“缺芯”已对发行人下游客户需求造成一定不利影响，导致 2021 年下半年营业收入有所下降。2022 年以来，部分消费电子类芯片供给已经出现好转，但由于结构失衡，汽车行业“缺芯”仍未得到明显有效改善，仍对汽车生产造成一定影响。如未来全球汽车芯片供应紧缺情况无法在短期内有效缓解，主要整车厂的生产计划仍将可能不同程度放缓，进而对公司经营业绩带来一定不利影响。

#### 4、纯电动汽车快速发展对现有业务冲击的风险

新能源汽车主要包括纯电动汽车、插电式混合动力汽车及其他新能源汽车，其中，插电式混合动力汽车依靠发动机和电动机的配合以驱动汽车行驶，纯电动汽车仅采用电池作为储能动力源。虽然新能源汽车中的大多数混合动力汽车和氢燃料汽车仍有配备涡轮增压器需求，但纯电动驱动的新能源汽车无需配备内燃机，亦无需配备涡轮增压器，因此，纯电动汽车快速发展将对现有涡轮增压器及其零部件行业带来不利影响。

近年来，在国家政策的大力支持下，新能源汽车产业得到快速发展。根据中国汽车工业协会数据，2021年全年，国内新能源汽车销量为352.1万辆，同比增长157.5%，其中，纯电动汽车销量为273.4万辆，同比增长173.5%；插电式混合动力汽车销量为60万辆，同比增长143.2%。新能源乘用车国内零售渗透率为15.53%，同比提升9.34个百分点；新能源商用车渗透率为3.88%，同比提升1.35个百分点，新能源汽车市场渗透率稳步提升。

根据EV Sales发布的2020全球新能源车销量数据，全球市场插电式混合动力车型总销量占比为32%，纯电动占比为68%，纯电动汽车销售占比明显较高。报告期内，公司为混合动力新能源车提供精密压气机壳组件产品，已获得多个应用于下游混合动力汽车的涡轮增压器项目，截至2022年12月底，相关项目的定点信金额已经超过9.5亿元（根据项目定点信或量产调价表中产品单价以及未来需求量所测算）。但如果未来技术路线的演变导致新能源车市场纯电动车型的比例持续快速大幅提升，则将对发行人的现有业务造成冲击。

#### 5、募集资金投资项目产能消化的风险

近年来随着新能源汽车行业的不断发展，相应关键零部件的市场需求广阔，行业发展前景良好。另一方面，虽然公司在汽车关键零部件行业深耕多年，但布局新能源汽车零部件时间较短。报告期内公司在新能源汽车零部件的产量和销量均较少，占总体营业收入的比例较低，下游客户较为集中。新能源汽车零部件等新产品的市场拓展情况存在不确定性。

公司本次募集资金投资项目达产后，将显著提高新能源汽车零部件产品的产能。如果受到产业政策变化、行业竞争格局转换、市场价格波动、公司市场开拓、

技术路线变更等因素影响，本次募集资金投资项目新增产能将面临无法完全消化，甚至利用率较低的风险。如募投项目的产能无法有效消化，因投资建设募投项目而新增固定资产折旧等因素将对公司的盈利能力产生负面影响。

## 6、新产品和技术开发不及预期的风险

随着全球经济一体化及市场竞争的加剧，汽车整车厂商与配套零部件供应商的合作关系更加紧密，发行人作为汽车零部件二级供应商，需要根据汽车行业发展趋势和客户需求，对产品进行不断更新和完善。另外，公司产品具有特定的销售生命周期。为保证业务稳定增长，公司需要与客户持续合作开发新产品，逐渐淘汰老产品。新产品必须经过客户严格质量认证后方可批量供货，认证过程周期长、环节多，不确定性大，公司存在因新产品未通过认证进而影响业绩平稳增长和与客户持续合作的风险。发行人报告期内主要聚焦于精密压气机壳组件领域，产品较为集中，加之对知识产权重视程度不足，故申请专利数量较少。随着经营规模提高及新产品持续开发，发行人已经逐步加强专利体系建设，如果未来发行人的相关核心技术未能及时形成专利保护，将对发行人造成一定不利影响。

报告期内，基于多年的技术积累和工艺流程沉淀，公司紧跟新能源汽车发展趋势，开发了一系列用于新能源汽车的零部件产品及非压壳类新产品，不断扩大在新能源汽车领域及非压壳类新产品领域的应用。公司根据项目定点信中产品单价以及未来需求量测算，截止 2022 年 12 月底，公司新能源车业务领域的在手定点信金额超过 12 亿元。同时，在非压壳新产品领域，发行人变速箱壳体等新产品与伊顿康明斯、伊顿工业集团等展开深度合作，截至 2022 年 12 月底，已取得变速箱壳体等非精密压气机壳组件项目定点信金额合计 4.6 亿元<sup>1</sup>。另一方面，公司与势加透博在氢燃料电池关键零部件领域开展深度战略合作，已取得其氢燃料电池电机壳体项目供应商资质；同时，公司已开始与博世合作开展氢燃料电池零部件项目、与盖瑞特合作开展氢燃料电池电机壳体项目。

报告期内，发行人相关新产品开发较晚，2020 年、2021 年和 2022 年分别实现收入 27.53 万元、253.23 万元和 826.47 万元，尚处于早期阶段，报告期内实现的收入较少，未来能否得到客户广泛认可尚有不不确定性。发行人目前储备的新能源车项目主要由现有产线提供保障，新能源车业务募投项目仍在建设过程中，未

<sup>1</sup> 有关项目定点信及金额测算过程请参见招股说明书释义部分，下同

来发行人在新能源车领域进一步规模化量产仍依赖于新产线的后期投入，加之发行人切入新能源车业务领域时间相对较短，新产品开发周期及量产仍需要较长的验证周期，新能源车业务未来发展是否符合公司战略发展预期未来仍然面临较大挑战。随着下游产业需求的不断变化，产业技术以及产业结构的持续调整，公司的研发和创新能力面临一定挑战，公司需要不断进行技术创新才可持续满足市场竞争及发展的要求。如果公司的研发方向无法准确把握产品市场及技术的发展趋势，在新技术、新产品开发的决策中出现方向性失误，新产品产业化未及预期，则可能对公司未来的发展及经营业绩产生重大不利影响。

## 7、市场竞争及开拓风险

在下游整车市场增速放缓的背景下，同行业现有竞争对手未来通过加强与整车厂的同步研发、推出更具性价比的产品方案等方式可能对公司现有产品份额进行替代，同时潜在竞争对手若通过整车厂合格供应商的认可，则会导致行业竞争程度加剧，公司需要不断加大客户开拓、产品研发、技术改进、规模生产、质量控制等方面的力度。同时，汽车一级供应商企业有着较为严格的供应商准入体系和标准，对供应商的认证周期流程较长，从取得合格供应商资质至新产品的大规模量产、释放业绩亦需要一定时间周期。公司虽然在涡轮增压器压气机壳领域得到业内知名客户认可，但进入非压壳类新产品的的时间较短，实现收入规模较低，2020年、2021年和2022年分别实现非压壳类新产品收入27.53万元、253.23万元和826.47万元。在非压壳新产品领域，发行人变速箱壳体等新产品与伊顿康明斯、伊顿工业集团等展开深度合作，截至2022年12月底，已取得变速箱壳体等非精密压气机壳组件项目定点信金额合计4.6亿元。但未来持续的新产品产能释放一方面取决于公司能够开发市场所需的新产品，同时也取决于能否及时切入新领域并得到重要客户的认可，若公司在激烈的竞争中无法保持自身竞争优势、新客户开发进展不及预期，市场竞争地位将受到一定影响，从而对公司生产经营和盈利能力产生不利影响。

## 8、客户集中度较高及议价能力较强的风险

公司主要产品为涡轮增压器精密压气机壳组件，主要客户包括盖瑞特、康明斯、石川岛、博格华纳、博马科技、德国大陆等全球知名涡轮增压器整机制造商。

报告期内，公司产品销售前五大客户（按照同一实际控制人进行合并）的收入占营业收入的比例分别为 88.14%、89.34%和 88.91%，客户集中度较高，主要原因在于下游市场集中度较高，公司的客户结构与下游市场的竞争格局相一致。

如果主要客户生产经营情况发生波动、下游车型进行更新迭代或者进入产品生命周期末期或主要客户利用其谈判优势达成对公司更不利的交易条款，将对发行人的业绩造成不利影响。

### **9、产品结构单一的风险**

报告期内，公司精密压气机壳组件的收入占营业收入的比例分别为 92.89%、86.75%和 89.08%，产品结构较为单一。公司定位为汽车轻量化零部件供应商，但目前公司的营业收入主要来源于精密压气机壳组件，产品类型较为集中，产品结构较为单一。公司目前在手的非精密压气机壳定点项目量仍然较小且销量需逐步释放。如果主要客户与公司停止合作或者大幅减少精密压气机壳组件产品订单，将对公司主要业务收入造成重大不利影响。基于多年积累的客户基础和工艺技术优势，公司目前正在积极布局基于铝合金为原材料的 AMT 变速箱壳体、氢燃料电池关键零部件等其他汽车零部件产品，且已经取得一定进展，但尚未形成规模销售，报告期内占主营业务收入比例尚不足 1%，未来能否顺利开拓新产品且形成规模效应仍存在不确定性风险。

### **10、产品价格波动风险**

报告期内，发行人主营产品价格有所波动。根据汽车及汽车零部件行业定价特征，发行人主营产品中存在与部分客户约定年降条款，年降比例一般在 3%-5%左右，年降期限一般为三年。随着发行人新产品的开发及量产，能够部分抵消年降影响。但如果未来新产品开发及量产进度放缓、年降产品数量及占比提高，年降可能对发行人的产品价格及业绩形成不利影响。

### **11、国际贸易摩擦风险**

报告期内，公司境外销售收入占主营业务收入的比重分别为 37.67%、50.64%和 59.39%，除 2020 年度因外部环境等因素影响有所下降外，整体呈现上升趋势。但是，由于境外市场受政策法规变动、政治经济局势变化、知识产权保护、不正当竞争、消费者保护等多种因素影响，随着业务规模的进一步扩大，公司涉及的

境外经营环境将会更加复杂。若境外市场出现较大不利变化，或公司境外业务拓展效果未达预期，会对公司经营业绩带来一定的风险。

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

报告期内，公司产品销售至美国的金额分别为 4,456.96 万元、6,091.69 万元和 7,544.20 万元，占主营业务收入比重分别为 7.05%、9.21%和 9.58%。公司产品直接出口美国市场相对较少，受到中美贸易摩擦的直接影响较小，但中美贸易摩擦一定程度上对公司下游客户造成负面影响。如果中美贸易摩擦持续升级，从长期来看，发行人的业务可能受到一定不利影响。

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

## 12、宏观经济与汽车行业景气度风险

公司业务的发展与全球及我国汽车整车行业的发展状况密切相关。汽车制造业的发展与宏观经济波动具有较明显的相关性，全球及国内经济的周期性波动均会对汽车及其零部件制造业造成一定的影响。2020 年，全球汽车销量总计 7,803 万辆，较 2019 年同比下滑约 13%。2020 年我国汽车销量为 2,531 万辆，同比下降 1.9%。2022 年以来，受宏观经济等因素影响，国内汽车消费和汽车制造业受冲击较大，尤其二季度汽车行业产销均出现下滑，虽然目前已经逐步复工复产，但短期经济形势的不确定性仍将对消费者信心恢复和汽车产业产生一定不利影响。未来，如果全球及国内宏观经济形势恶化或增速放缓，汽车产业将可能受到较大影响，从而对公司生产经营和盈利能力造成不利影响。

## 二、本次发行情况

(一) 本次发行的基本情况			
股票种类	人民币普通股 (A 股)		
每股面值	人民币 1.00 元		
发行股数	2,500.00 万股	占发行后总股本比例	25%
其中：发行新股数量	2,500.00 万股	占发行后总股本比例	25%
股东公开发售股份数量	无	占发行后总股本比例	无
发行后总股本	10,000.00 万股		
每股发行价格	【】元		
发行市盈率	【】倍 (每股收益按 2022 年经审计的、扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以本次发行后总股本计算)		
发行前每股净资产	10.36 元 (按经审计的截至 2022 年 12 月 31 日归属于母公司股东的净资产除以发行前总股本计算)	发行前每股收益	0.92 元 (按 2022 年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以本次发行前总股本)
发行后每股净资产	【】元 (按本次发行后归属于母公司股东的净资产除以发行后总股本计算, 其中, 发行后归属于母公司股东的净资产按经审计的截至 2022 年 12 月 31 日归属于母公司股东的净资产和本次募集资金净额之和计算)	发行后每股收益	【】元 (按 2022 年经审计的扣除非经常损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以本次发行后总股本)
发行市净率	【】 (按每股发行价格除以发行后每股净资产计算)		
发行方式	本次发行采用向战略投资者定向配售 (如有)、网下向符合条件的投资者询价配售和网上向持有深圳市场非限售 A 股股份和非限售存托凭证市值的社会公众投资者定价发行相结合的方式		
发行对象	符合资格的参与战略配售的投资者、网下机构投资者和符合投资者适当性要求且在深交所开户并开通创业板市场交易账户的境内自然人、法人和其他机构等投资者 (国家法律、行政法规、证监会及深交所规范性文件禁止购买者除外)		
承销方式	余额包销		
拟公开发售股份股东名称	本次发行无公开发售股份		

发行费用的分摊原则	本次发行的承销及保荐费、审计及验资费、律师费、用于本次发行的信息披露费、发行手续费等发行相关费用由发行人承担
募集资金总额	【】
募集资金净额	【】
募集资金投资项目	一厂涡轮增压器核心部件产线升级扩产技改项目、二厂涡轮增压器核心部件产线升级技改项目、新能源汽车驱动电机壳体等关键部件制造建设项目、补充流动资金
发行费用概算	<p>本次新股发行费用总额为【】万元，其中：</p> <p>1、保荐费为 360.00 万元；</p> <p>2、承销费为本次募集资金总额的 8.00%，且不低于 4,000 万元；</p> <p>3、审计及验资费为 1,438.00 万元；</p> <p>4、律师费为 509.43 万元；</p> <p>5、用于本次发行的信息披露费为 413.21 万元；</p> <p>6、发行手续费及其他费用 41.96 万元。</p> <p>上述发行费用口径均为不含增值税金额，各项费用根据发行结果可能会有调整。合计数与各分项数值之和尾数存在微小差异，为四舍五入造成。发行手续费中暂未包含本次发行的印花税，税基为扣除印花税前的募集资金净额，税率为 0.025%，将结合最终发行情况计算并纳入发行手续费。</p>
<b>(二) 本次发行上市的重要日期</b>	
刊登询价公告日期	2023 年 6 月 5 日
初步询价日期	2023 年 6 月 8 日
刊登发行公告日期	2023 年 6 月 13 日
申购日期	2023 年 6 月 14 日
缴款日期	2023 年 6 月 16 日
股票上市日期	本次股票发行结束后公司将尽快申请在深圳证券交易所创业板上市

### 三、保荐代表人、项目协办人及项目组其他成员情况

#### (一) 保荐代表人

宁文科：现任投资银行管理委员会高级副总裁，保荐代表人，证券执业编号：S1010720100022。曾负责和参与的项目包括中国广核 IPO 项目、杰创智能 IPO 项目、潍柴动力非公开项目、上汽集团非公开发行项目、TCL 集团非公开发行项目、中远海能非公开发行项目、国海证券配股项目、深圳能源配股项目、航新科技公开发行可转债项目、博创科技非公开发行项目、文山电力发行股份收购资产项目、北方股份收购项目等，并参与过多家民营及国有企业的改制、辅导、财务顾问等工作。宁文科先生毕业于中国政法大学，获硕士学历。

章巍巍：现任中信证券投资银行管理委员会副总裁，保荐代表人，中国注册

会计师协会非执业会员，具有法律职业资格证书，证券执业编号：S1010721030009。曾主持或参与的项目包括：泛亚微透 IPO 项目、石药集团 H 股分拆新诺威 A 股 IPO 项目、中大力德 IPO 项目、长缆科技 IPO 项目、锡南科技 IPO 项目、富强科技 IPO 项目、方大集团 A 股分拆上市项目等。章巍巍先生拥有中南财经政法大学管理学硕士学位和管理学学士学位。

## （二）项目协办人

王晓雯，现任中信证券投资银行管理委员会总监，证券执业编号：S1010112110018。曾先后参与中国黄金集团黄金珠宝股份有限公司 A 股 IPO 项目、金诚信矿业管理股份有限公司 A 股 IPO 项目、中兵红箭股份有限公司重大资产重组项目、金诚信矿业管理股份有限公司可转债项目、南方锰业投资有限公司股权转让项目、北汽集团渤海活塞无偿划转项目、中金黄金股份有限公司配股项目、北京首钢股份有限公司重大资产重组项目、山东黄金股份有限公司重大资产重组项目等工作。

## （三）项目组其他成员

孟夏，证券执业编号：S1010111070076，现任中信证券投资银行管理委员会总监，曾先后完成或参与了华友钴业、金石资源、上海天洋、合盛硅业、宏柏新材、凯赛生物、会通新材、瑞泰新材等 IPO 项目，合康新能重大资产重组项目，驰宏锌锗、当升科技、利民股份等再融资项目，以及合盛硅业公司债项目，并参与过多家民营及国有企业的改制、辅导、财务顾问等工作。孟夏先生毕业于复旦大学、意大利博科尼大学，获管理学双硕士学位。

林子力，证券执业编号：S1010120090105，现任中信证券投资银行管理委员会副总裁，曾先后完成或参与了深圳市德方纳米科技股份有限公司创业板 IPO 项目、广州瑞松智能科技股份有限公司科创板 IPO 项目、广东东箭汽车科技股份有限公司创业板 IPO 项目、广州佛朗斯股份有限公司科创板 IPO 项目、游族网络股份有限公司重大资产重组财务顾问项目、恒天天鹅股份有限公司非公开发行股票项目、广东雄塑科技集团股份有限公司非公开发行股票项目。

黄卫冬，证券执业编号：S1010720100013，曾负责或参与的项目包括：襄阳轴承非公开、深大通重大资产重组、亚光科技发行股份购买资产、越秀金控重大

资产重组、华仁药业配股、麦趣尔发行股份购买资产、华仁药业重大资产重组、潍柴重机重组、越秀集团双非企业优先股、万向钱潮非公开、湘电股份 2021 年和 2022 年非公开、潍柴动力非公开、赛福天非公开、江铜集团资本运作、无锡锡南科技股份有限公司创业板 IPO、广东纳睿雷达科技股份有限公司科创板 IPO 等项目。黄卫冬先生系保荐代表人，获经济学硕士学位。

陈祉逾，证券执业编号：S1010119040047，现任中信证券投资银行管理委员会高级经理，曾参与或正在参与的项目包括：海湾化学 IPO 项目、芯海科技 IPO 项目、瑞泰新材 IPO 项目、江瀚新材 IPO 项目、宏伟供应链 IPO 项目、明阳智能非公开发行人项目、新奥股份重大资产重组项目、杭钢股份重大资产重组项目等。陈祉逾先生拥有罗彻斯特大学金融学硕士学位、复旦大学经济学学士学位，具有特许金融分析师（CFA）资格。

于国帅，证券执业编号：S1010122010052，现任中信证券投资银行管理委员会高级经理，正在参与的项目有富创精密 IPO 项目等。于国帅先生拥有北京大学环境科学学士学位、经济学双学士学位和金融硕士学位。

龚晨，证券执业编号：S1010121050060，现任中信证券投资银行管理委员会高级经理。龚晨女士拥有香港大学金融学硕士学位、宾夕法尼亚州立大学供应链及信息技术学士学位。

#### **四、保荐人与发行人的关联关系、保荐人及其保荐代表人是否存在可能影响公正履行保荐职责情形的说明**

##### **（一）保荐人或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有发行人或者通过参与本次发行战略配售持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况**

截至本上市保荐书签署日，保荐人或其控股股东、实际控制人、重要关联方不存在持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况。

##### **（二）发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有保荐人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况**

截至本上市保荐书签署日，除发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联

方可能通过二级市场的股票交易而持有本保荐人或本保荐人的控股股东、实际控制人、重要关联方的少量股票外，发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方与本保荐人或本保荐人的控股股东、实际控制人、重要关联方不存在其他权益关系。

**（三）保荐人的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员，持有发行人或其控股股东、实际控制人及重要关联方股份，以及在发行人或其控股股东、实际控制人及重要关联方任职的情况**

截至本上市保荐书签署日，保荐人的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员，不存在持有发行人或其控股股东、实际控制人及重要关联方股份的情况，亦不存在在发行人或其控股股东、实际控制人及重要关联方任职的情况。

**（四）保荐人的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方相互提供担保或者融资等情况**

截至本上市保荐书签署日，本保荐人的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方不存在相互提供担保或者融资等情况。

**（五）保荐人与发行人之间的其他关联关系**

截至本上市保荐书签署日，本保荐人与发行人之间不存在其他关联关系。

## 第二节 保荐人承诺事项

一、保荐人已按照法律、行政法规和中国证监会及深圳证券交易所的规定，对发行人及其控股股东、实际控制人进行了尽职调查、审慎核查，充分了解发行人经营状况及其面临的风险和问题，履行了相应的内部审核程序。

本保荐人同意推荐发行人证券发行上市，并据此出具本上市保荐书，相关结论具备相应的保荐工作底稿支持。

二、保荐人对发行人申请文件、证券发行募集文件中有证券服务机构及其签字人员出具专业意见的内容，已结合尽职调查过程中获得的信息对其进行审慎核查，并对发行人提供的资料和披露的内容进行独立判断。保荐人所作的判断与证券服务机构的专业意见不存在重大差异。

三、保荐人有充分理由确信发行人已就本次证券发行上市履行了《公司法》《证券法》和中国证监会及深圳证券交易所规定的决策程序。

四、保荐人有充分理由确信发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

五、保荐人有充分理由确信发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意见的依据充分合理。

六、保荐人有充分理由确信申请文件和信息披露资料与证券服务机构发表的意见不存在实质性差异。

七、保荐人保证所指定的保荐代表人及本保荐人的相关人员已勤勉尽责，对发行人申请文件和信息披露资料进行了尽职调查、审慎核查。

八、保荐人保证上市保荐书、与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

九、保荐人保证对发行人提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会的规定和行业规范。

十、保荐人自愿接受中国证监会依照《证券发行上市保荐业务管理办法》采取的监管措施。

十一、保荐人自愿接受中国证监会规定的其他事项要求，并自愿接受深圳证券交易所的自律监管。

十二、保荐人若因为发行人首次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，保荐人将依法赔偿投资者损失。

## 第三节 保荐人对本次证券发行上市的保荐结论

### 一、本次发行履行了必要的决策程序

#### （一）董事会决策程序

2020年11月28日，发行人依照法定程序召开第一届董事会第二次会议，审议通过了《关于公司申请首次公开发行A股股票并在创业板上市方案的议案》、《关于首次公开发行A股股票募集资金运用及可行性分析的议案》、《关于公司首次公开发行股票前滚存利润分配方案的议案》、《关于提请股东大会授权公司董事会全权办理公司申请首次公开发行A股股票并在创业板上市有关事宜的议案》等与本次发行上市有关的议案，并提请发行人股东大会批准。

#### （二）股东大会决策程序

2020年12月15日，发行人依照法定程序召开2020年第二次临时股东大会，审议通过了《关于公司申请首次公开发行A股股票并在创业板上市的议案》、《关于首次公开发行A股股票募集资金运用及可行性分析的议案》、《关于公司首次公开发行股票前滚存利润分配方案的议案》等与本次发行上市有关的议案。

综上，本保荐人认为，发行人本次公开发行股票并在创业板上市已获得了必要的批准和授权，履行了必要的决策程序，决策程序合法有效。

### 二、发行人符合创业板定位所作出的专业判断以及相应理由和依据，保荐人的核查内容和核查过程

#### （一）公司基本情况

公司主要致力于汽车轻量化领域铝合金零部件的研发、生产和销售。公司主要产品为涡轮增压器精密压气机壳组件，并开发了新能源汽车电机壳体、变速箱壳体等精密零部件产品，主要应用于汽车动力系统领域。

公司有着较长的发展历史，拥有从模具开发到产品制造的完整工艺流程体系，针对主营业务具有深厚的研究与理解，在研发能力、生产管理、质量控制、及时交付等方面均获得客户一致认可。公司2013年获得无锡康明斯年度最佳客户支持奖；2015-2017年连续获得上海菱重优秀供应商及优秀合作伙伴奖项；2016、

2017 年分别获得无锡康明斯最佳合作奖、最佳新产品支持奖；2018、2019 年分别获无锡市滨湖区先进制造业成长型企业、先进制造业十佳企业称号；2020 年获无锡市滨湖区明星企业称号。

公司采取先进的生产工艺及流程，结合产品特点开发新技术，提升产品核心竞争力，高效生产的同时保障产品质量，在行业内处于领先水平。截至 2023 年 1 月 31 日，公司共有专利权 108 项，其中发明专利 3 项，实用新型专利 105 项，应用于生产加工各主要环节。公司通过各项行业质量、知识产权、环境管理认证体系，并获得高新技术企业证书。

公司凭借多年的行业经验与市场口碑，与下游客户包括盖瑞特、康明斯、石川岛、博马科技、博格华纳等知名涡轮增压器一级零部件厂商建立了良好的业务合作关系，公司通过对一级供应商销售从而为汽车整车厂提供汽车轻量化零部件支持。公司产品所配套的发动机被广泛应用于戴姆勒、奥迪、宝马、通用、大众、福特、丰田、本田、日产等全球主流汽车品牌。

## **（二）公司属于重点推荐的战略新兴产业与新技术、新模式深度融合的成长型创新企业**

### **1、发行人的行业地位**

涡轮增压器压气机壳零部件供应商相对集中，主要生产商包括发行人、蠡湖股份、远轻铝业等，占据了主要的市场份额。发行人 2022 年度的精密压气机壳组件销量为 707.62 万件，根据盖瑞特 2022 年度报告，全球涡轮增压器市场销量约为 4,600 万件，以涡轮增压器与压气机壳 1:1 的配比关系估算，发行人 2022 年度的市场占有率约为 15.38%。公司凭借先进的技术水平、稳定的客户资源、优质的客户服务，在涡轮增压器压气机壳市场中保持领先的市场地位。

### **2、发行人的成长性表现**

#### **（1）发行人业务规模和财务指标呈现增长趋势**

报告期内，公司积极开拓市场，业务规模增长较快。报告期内，公司营业收入分别为 68,072.51 万元、75,930.74 万元和 87,455.39 万元，整体呈现增长趋势。

## **(2) 发行人主要产品下游市场潜力巨大**

### **1) 汽车轻量化需求驱动**

公司主要致力于汽车轻量化领域铝合金零部件的研发、生产和销售。公司主要产品为涡轮增压器精密压气机壳组件，并开发了新能源汽车电机壳体、变速箱壳体等精密零部件产品，主要应用于汽车动力系统领域。

根据全球权威咨询机构 Strategy Engineers 的调查和预测，2017 年全球汽车铝合金市场空间约为 480 亿美元，预计 2025、2030 年将达到 1,000、1,500 亿美元规模，年复合增长率约为 9%。根据国际铝业协会发布的《中国汽车工业用铝量评估报告（2016-2030）》，由于轻量化的需要以及铝合金使用量的上升，预测 2030 年中国汽车行业用铝量将达 1,070 万吨，年复合增长率为 9%；中国新能源汽车行业用铝比例将从目前占铝消费总量的 3.8% 升至 29.4%；传统燃油车的铝总消费量将稳步增长，并由目前的 260 万吨增至 490 万吨。在轻量化的需求驱动下，公司的铝合金汽车零部件产品具有广阔的市场前景。

### **2) 涡轮增压器市场持续发展**

节能环保越来越成为世界共识，随着节能环保要求的提高，各国纷纷制定政策，降低汽车的油耗限值标准严格要求下，传统车企节能减排的压力较大，涡轮增压发动机是传统燃油车实现节能减排的重要手段。涡轮增压正成为各大主机厂更为青睐采用的技术，全球主流车厂最近几年均转向涡轮增压的阵营，即使是以往坚持自然吸气的日本企业，如今也开始布局增压发动机。

根据盖瑞特 2021 年报数据，全球涡轮增压器市场销量约为 4,400 万台，估计总市场规模约为 100 亿美元。涡轮增压器汽车的市场渗透率预计将从 2019 年的大约 51% 增长到 2025 年的大约 55%，配置需求持续提升，其中汽油涡轮增压器的市场渗透率将保持增长，从 2021 年的约 43% 增长到 2026 年的 54%。基于 IHS 预测，2021 年至 2026 年，全球将诞生超过 3.14 亿辆装载涡轮增压发动机的新车，全球涡轮增压器需求量将从 2021 年的 4,400 万台增长至 2026 年的 5,500 万台。

在中国市场方面，根据头豹研究院研究数据显示，2025 年中国新增汽车有望达 3,057.1 万辆，其中具备潜在涡轮增压器需求的新车为 2,712.7 万辆，中国涡

轮增压器的市场渗透率占比将从 2020 年的约 50%增长至超 88.7%。

综上，未来涡轮增压器仍将有较大的市场需求空间，作为涡轮增压器核心部件行业的头部企业，公司将抢抓汽车市场复苏后的机遇，扩大涡轮增压器零部件业务的市场规模，实现业务快速稳健增长。

### 3) 新能源汽车产销量持续增长带来的零部件需求增加

近年来，在国家政策的大力支持下，新能源汽车产业得到快速发展。根据中国汽车工业协会数据，2021 年全年，国内新能源汽车销量为 352.1 万辆，同比增长 157.5%，其中，纯电动汽车销量为 273.4 万辆，同比增长 173.5%；插电式混合动力汽车销量为 60 万辆，同比增长 143.2%。新能源乘用车国内零售渗透率为 15.53%，同比提升 9.34 个百分点；新能源商用车渗透率为 3.88%，同比提升 1.35 个百分点，新能源汽车市场渗透率稳步提升。

公司紧跟新能源汽车发展趋势，基于多年的产业技术积累和不同车型的配套经验，积极向新能源汽车领域拓展，开发了一系列用于新能源汽车的零部件及非压壳类新产品，不断扩大在新能源汽车领域及非压壳类新产品领域的应用。公司根据项目定点信中产品单价以及未来需求量测算，截止 2022 年 12 月底，公司新能源车业务领域的在手定点信金额超过 12 亿元。同时，在非压壳新产品领域，发行人变速箱壳体等新产品与伊顿康明斯、伊顿工业集团等展开深度合作，截至 2022 年 12 月底，已取得变速箱壳体等非精密压气机壳组件项目定点信金额合计 4.6 亿元。另一方面，公司与势加透博在氢燃料电池关键零部件领域开展深度战略合作，已取得其氢燃料电池电机壳体项目供应商资质，终端客户包括上汽集团、长城汽车等；同时，公司已开始与博世合作开展氢燃料电池零部件、与盖瑞特合作开展氢燃料电池电机壳体项目、与伊顿康明斯合作开展 AMT 变速箱壳体项目、与伊顿工业集团合作开展电动车变速箱（减速器）零部件项目。

### （3）本次募集资金投资项目促进发行人主营业务发展

公司本次募集资金拟投资项目包括一厂涡轮增压器核心部件产线升级扩产技改项目、二厂涡轮增压器核心部件产线升级技改项目、新能源汽车核心部件产线建设等项目，均是围绕公司现有主营业务开展，系对公司现有业务的拓展与延伸，体现了公司经营战略的发展方向，也是公司未来业务发展的重要组成部分。

一厂涡轮增压器核心部件产线升级扩产技改项目、二厂涡轮增压器核心部件产线升级技改项目的实施，将有利于提升生产过程的自动化水平，提高产品质量控制，提升公司综合竞争优势，为公司长远发展和业绩增长奠定坚实的基础。

新能源汽车核心部件产线建设等项目的实施，将有利于提升公司加快布局新能源汽车产业链，有利于丰富公司在新能源汽车零部件领域的产品结构，顺应汽车行业发展趋势，提升公司在新能源汽车产业链中的竞争力。

实施募集资金投资项目切合公司未来发展方向，有助于公司逐步实现未来经营战略。公司将通过不断加大研发投入、加强技术创新、完善管理制度及运行机制，将更多高技术含量、高附加值、适应市场需求的产品推向市场。同时，公司将不断增强国内外市场开拓能力和市场快速响应能力，进一步优化产品结构、提升公司品牌力及主营产品市场占有率。

### **3、发行人的创新、创造、创意特征**

#### **(1) 公司主营业务范围符合创业板定位**

公司主要致力于汽车轻量化领域铝合金零部件的研发、生产和销售。公司主要产品为涡轮增压器精密压气机壳组件，并开发了新能源汽车电机壳体、变速箱壳体等精密零部件产品，主要应用于汽车动力系统领域。根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所属行业为汽车制造业（C36）；根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为汽车制造业（C36）中的汽车零部件及配件制造（C3670）。公司主营业务涡轮增压器精密压气机壳组件、变速箱壳体等铝合金产品的研发、生产和销售属于“汽车轻量化材料应用”，为《产业结构调整指导目录（2019年本）》中的“鼓励类”行业，不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2022年修订）》第五条规定的负面行业清单，发行人主营业务范围符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2022年修订）》等规定创业板定位的要求。

公司有着较长的发展历史，拥有从模具开发到产品制造的完整工艺流程体系，对主营业务具有深厚的研究与理解，在研发能力、生产管理、质量控制、及时交付等方面均获得客户的一致认可。公司2013年获得无锡康明斯年度最佳客户支持奖；2015-2017年连续获得上海菱重优秀供应商及优秀合作伙伴奖项；2016、

2017年分别获得无锡康明斯最佳合作奖、最佳新产品支持奖；2018、2019年分别获无锡市滨湖区先进制造业成长型企业、先进制造业十佳企业称号；2020年获无锡市滨湖区明星企业称号，具有较高的品牌知名度与行业地位。报告期各期，公司主营业务收入占营业收入的比例分别为92.93%、87.08%和90.02%，主营业务较为突出。

## (2) 公司掌握关键核心技术及知识产权

公司掌握铝合金重力铸造、低压铸造、高压铸造三种铸造工艺技术和铸造零部件的精密加工能力并形成了一系列关键核心技术。截至2023年1月31日，公司共有专利权108项，其中发明专利3项，实用新型专利105项。发行人关键核心技术的先进性和相对竞争优势如下：

技术名称	先进性及相对竞争优势	是否已属于行业通用技术	是否具有快速迭代风险
模具设计开发技术	在制定模具结构方案时，公司研发人员可以通过MAGMA等先进的模具设计软件对模具进行设计和优化，将试模次数控制在三次以内，以此实现快速开发新品，降低公司开发成本，增强公司同步研发能力的目标公司拥有完善的模具设计标准库，该标准库可以应用于各种类型产品的重力和低压浇注模具设计，包括新能源电机壳模具、变速箱壳模具等 公司引进了高精度三坐标仪，三维扫描设备来检验模具的制造精度	公司具有该技术的自主知识产权，不属于行业通用技术	该技术成果是公司长期在重力、低压浇注生产实践、模具结构设计和各种领域产品的成型工艺不断完善、总结得出，针对该技术的升级需要长时间的持续研发和积累，短时间内快速迭代的风险很小
铝液精炼处理技术	该技术通过去除铝液中的杂质和有害元素，显著提高铸件的力学性能和质量 该技术通过去除铝液中的氧化物和氢气，有效控制铸件中的气孔，缩孔等缺陷，提高铸件质量	公司设计并开发自有的精炼剂配方和精炼参数，不属于行业通用技术	该技术成果是公司自主设计并开发的精炼剂配方和精炼参数，该项技术的研发依托于公司长期的经验积累，具有较高的技术门槛，短时间内快速迭代的风险很小
自动化重力浇注技术	该技术基本实现了浇注过程的无人化操作，大幅降低了人工成本，减少了人为出错。该技术在浇注过程中，自动监控浇注时间，浇注温度，并根据实际情况自动调整，大幅提升产品的合格率。	该技术基本实现了浇注过程的无人化操作，并在浇注过程中实时监控浇注时间和温度等，降低人工成本并大幅提升了产品合格率，公司自主设计和开发了自动化浇注工艺过程，不属于行业通用技术	该技术是公司整合铝液更换，铝液浇注，浇注时间控制，铝液温度控制，PLC控制等多种类设备及技术得来，中间多次修改优化尝试，经过长时间的验证获得的成果，资金投入高，

技术名称	先进性及相对竞争优势	是否已属于行业通用技术	是否具有快速迭代风险
	当铝液温度等出现异常时，该技术所应用的自动化重力浇注设备，可以及时报警和停机，同时显示异常点，避免产生不良品		短时间内快速迭代的风险很小
低压铸造技术	该技术可使铝液充型平稳，铝液流动性好，减少了氧化渣的形成，使得铸件表面光洁，轮廓清晰 该技术生产的产品收得率大幅提高，从而提升了效率和大幅降低了成本	公司具有该技术应用中的多项自主知识产权，不属于行业通用技术	该技术成果是公司长期对低压铸造技术的技术沉淀和积累，具有较高的技术门槛，短时间内迭代的的风险很小
工装优化设计技术	在工装设计方案时，公司研发人员可以通过 CAM 软件，对工装设计方案进行优化，选择最优的工装设计进行制作开发，以此实现快速的客户开发，降低公司的成本。公司拥有完善的工装设计基准库，该基准库可以应用于类似产品的工装设计中。公司引进高精度的测量设备，包括三坐标仪对工装进行制造精度的检验。	公司具有该技术的多项自主知识产权，不属于行业通用技术	该技术是公司长期在工装的实践领域不断完善和总结得来，针对于该技术的升级需要长时间的持续研究和验证，短时间内快速迭代的的风险很小
自动化装配技术	该技术基本实现了装配过程的全面自动化检测、监控和防错，大幅降低了人为出错的可能性。 该技术在装配过程中对产品的重点装配尺寸进行在线自动检测和监控，出现异常立刻报警，大幅提升产品的合格率 生产过程的数据实时传输到 MES 系统，进行系统自动判断，为下一道工序做防错处理，避免不良品流出。	公司具有该自动装配线技术的多项自主知识产权，不属于行业通用型技术	该技术是公司整合检测，扩孔，装配，测漏，自动定位等多种类型设备及多种技术形成，经过长期尝试和优化，资金投入高，短时间内快速迭代的的风险很小
自动化检测技术	该技术实现了对孔径、空间尺寸、位置度等进行快速精确测量，并由软件自动对制程能力进行分析。杜绝了人为干预检验结果的情形发生 该技术针对于公司产品的特性进行定向开发，相比其它通用类设备具有很大的操作便利性优势	公司具有该技术的多项自主知识产权，不属于行业通用型技术	该技术是公司根据生产实际和产品特性自主研发积累的成果，目前在行业内处于比较领先的水平，短时间内快速迭代的的风险很小

### **(3) 公司具备核心竞争优势**

#### **1) 客户资源优势**

目前，涡轮增压器国际市场和国内市场被少数国际巨头垄断，全球涡轮增压器制造巨头盖瑞特、康明斯、博格华纳、博马科技、三菱重工、石川岛和德国大陆等，占据了大部分市场份额。公司在涡轮增压器压气机壳零部件领域具有较高的品牌知名度、产品开发实力和市场开拓能力。公司以专业的技术实力、严格的质量管理、及时高效的服务能力赢得了下游客户的广泛认可，与盖瑞特、康明斯、石川岛等国际知名的涡轮增压器制造商建立了稳固紧密的合作关系，多次获得优秀供应商称号。

发行人凭借与客户的长期合作关系，已经在生产规模、质量控制、售后服务响应、产品同步开发、全球供货等方面形成了较强的竞争力。由于公司下游客户对供应商的前期考核周期长、质量服务要求严格、评审认证体系复杂，因此其供应商更换成本较高，一旦建立合作关系不会轻易变更。公司长期积累的优质客户资源为未来持续发展奠定了坚实的基础。

#### **2) 产品技术优势**

公司自成立以来，一直聚焦涡轮增压器压气机壳等轻量化零部件的研发、生产和销售，形成了较强的技术研发能力，在模具设计开发技术、铝液精炼处理技术、自动化重力浇注技术、低压铸造技术、工装优化设计技术、自动化装配技术、自动化检测技术等方面行业领先，能够与客户进行涡轮增压器新产品的同步开发，提供性能优异，质量稳定的产品。

#### **3) 规模优势**

涡轮增压器压气机壳零部件生产具有明显的规模效应。报告期内，公司主要产品产量逐渐提升，2022年发行人生产精密压气机壳组件约733.94万件，销量707.62万件，营收规模为77,905.06万元，销售规模在行业内处于领先水平。根据盖瑞特2022年度报告，全球涡轮增压器市场销量约为4,600万件，据此测算发行人2022年压气机壳产品的市场占有率约为15.38%。大规模的生产能力确保公司能为客户提供及时稳定的交付，同时降低产品生产成本，增强公司的盈利能力和市场竞争地位。

#### 4) 高效服务优势

公司建立了完善的客户服务制度,从客户的开始接洽到试样到供货各个阶段都有专门的服务团队进行对接,与客户保持沟通,提供服务管理,根据客户的反馈情况及时与质量、研发、生产部门进行沟通,并将相应分析结论及时反馈至生产人员,保证快速响应客户,为客户提供高效良好的服务。

#### 5) 质量优势

基于IATF16949、ISO9001等质量管理体系要求,并结合发行人的实际经营情况、客户要求,公司建立了严格的质量管理体系。公司严格贯彻质量管理体系,不断优化质量管理流程,提高质量管理能力。公司的产品质量获得了主要客户的一致好评。

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

### 4、发行人与新技术、新产业、新业态、新模式的深度融合情况

#### (1) 科技创新

公司有着较长的发展历史,针对主营业务有深厚的研究与理解,在研发能力、生产管理、质量控制、及时交付等方面均获得客户一致认可。公司通过各项行业质量、知识产权、环境管理认证体系,并获得高新技术企业证书。

公司建立了健全的研发项目管理制度、研发投入核算体系、研究开发人员考核奖励制度、科技人员培养进修、职工技能培训、优秀人才引进制度等一系列研发制度,形成了规范化、系统化、流程化的研发体制,有效缩短了新产品的开发周期,保证了公司从接到订单、交付样品到规模化生产的及时性。公司不断提高技术与工艺,研发管理水平持续提升。

截至2023年1月31日,公司共有专利权108项,其中发明专利3项,实用

新型专利 105 项。公司将相应专利与核心技术应用于涡轮增压器精密压气机壳组件、新能源汽车增压电机壳体等汽车轻量化零部件的生产，使得研发技术有效转化为经营成果，实现了产业化。公司的核心技术包括模具设计开发技术、铝液精炼处理技术、自动化重力浇注技术、低压铸造技术、工装优化设计技术、自动化装配技术、自动化检测技术等。上述核心技术兼顾安全、环保和效益，能够大力提升公司相关产品的研发与生产能力，公司将上述核心技术广泛应用于日常生产经营，积极推动科技创新与汽车关键零部件制造产业的深度融合。

## **(2) 产品设计创新**

公司建有工艺开发部，能够从铸造、热处理、机加工、清洗、装配等整个工艺全过程自主开发汽车轻量化精密加工零部件。在铸造环节，发行人通过 MAGMA、CAD/CAE 等专业软件对整个产品的生产过程进行计算机模拟仿真分析，设立不同的材料、时间、流道、温度等参数对铸造成型工艺进行建模分析，可以全方位、多维度持续优化铸造工艺方案。公司通过模拟分析预知产品可能存在的质量缺陷和质量风险，并对其进行预先设计优化，从而得到符合批量生产要求的模具结构和浇注系统设计，确保模具一次性开发成功，缩短模具开发周期，减少模具的开发成本。在机加工环节，公司通过运用 CAM 软件，模拟产品加工路线和时间，从而形成高效的加工工艺程序，为整个产品工艺缩短开发周期，大幅提升新产品的开发创新效率，并确保产品质量、尺寸的稳定性及一致性。

## **(3) 自动化、柔性化生产制造及运营创新**

发行人核心客户康明斯，一直专注于商用车市场，有着鲜明的多品种，小批量的需求特点，为了更及时的响应多元化、个性化的客户需求，公司在发展过程中创造性的构建了一套完整的“多品种，小批量，快速交付”的柔性制造运营系统（FMS 柔性生产）。公司可以接受的生产订单数量少至几个，最大数量达数十万个，产线可以实现在 2 小时内快速完成切换；最短交付周期为接到订单 12 小时内交付完成（JIT 即时生产）。

一方面，公司在铸造设备、砂芯壳芯设备、高精度机加工设备和上万套工装磨具的基础上，引进了砂芯、铸造、机加工自动化产线，结合自动化重力浇注技术、准干切削技术、扭矩全程监控技术、实时数据采集运算判断等技术对相关工序进行改造，最终实现快速更换夹具和模具的生产模式，模具更换由原来的 8 小

时缩减至 4 个小时，加工夹具更换由原 6 小时缩减为 2 个小时，大幅提升了产品生产效率。发行人的生产模式具备柔性生产模式特点，兼具极大的产能弹性和质量稳定性，从而满足客户的不同订单需求。

另一方面，公司采用了高效的生产信息化管理系统（MES 系统），将每个产品的生产工序数据即时上传到服务器，进行数字化管理，通过软件后台运算分析后，进行线上线下的对接，从而实现自动化、柔性化、敏捷化、智能化生产，满足了客户多样化订单需求，具备较强的先进性，发行人主要生产线现已获得省级智能化制造车间认证。

#### （4）协同开发模式创新

公司多年来持续深入参与到客户端的产品同步研发，积累了丰富的技术开发资源，在涡轮增压器压气机壳细分行业形成了极具竞争力的技术优势与产品优势。汽车零部件产品同步开发考验零部件供应商的研发机制、研发效率、迭代时间和协同合作等方面的综合能力。公司建立了以客户为中心的协同开发机制，针对于客户协同开发需求，全面采用 APQP（产品质量先期策划）的管理模式，与盖瑞特、康明斯等客户建立了长期稳固的协同开发关系，成为了客户的重要供应商。凭借丰厚的技术积累，公司已经拥有了国际知名涡轮增压器客户的开发经验及数据积累。报告期内，公司与国际知名涡轮增压器客户形成了良性互动，能够根据客户要求同步开发，且不断按照其最新要求进行持续优化和改进，展示了公司突出的协同开发创新能力。

#### （5）新业态持续产品创新

公司多年来持续积极进行产品改进和创新，以适配下游客户新产品的更新换代，为长期发展打下了坚实基础。凭借多年的研发经验、稳定的产品质量、良好的供货能力以及及时的售后响应，公司已和盖瑞特、康明斯、石川岛、博马科技、博格华纳等涡轮增压器巨头生产厂商建立了长期稳定的合作关系，在压气机壳领域建立了较高的行业地位。公司精密压气机壳组件品所配套的发动机被广泛应用于戴姆勒、奥迪、宝马、丰田、本田、日产等全球主流汽车品牌。

公司通过不断实施技术创新驱动战略，从创业初期以传统涡轮增压器压气机壳的铸造和机加工为主，扩展到目前以精密压气机壳零部件的自动化组装、新能

源行业电机壳、变速箱壳体为代表的汽车轻量化制造新业态。公司不断捕捉新客户和新需求，创新研发新产品，新工艺，不断探索新的制造领域，向不同的制造工艺及不同的客户群延伸产品线。经过多年的产品创新与创造积累，目前公司已具备 0.2Kg 至 30Kg 规格产品的铸造能力，能够满足下游客户多样性的产品需求。

## **(6) 新旧产业融合情况**

### **1) 轻量化需求驱动**

根据全球权威咨询机构 Strategy Engineers 的调查和预测，2017 年全球汽车铝合金市场空间约为 480 亿美元，预计 2025、2030 年将达到 1,000、1,500 亿美元规模，年复合增长率约为 9%。根据国际铝业协会发布的《中国汽车工业用铝量评估报告（2016-2030）》，由于轻量化的需要以及铝合金使用量的上升，预测 2030 年中国汽车行业用铝量将达 1,070 万吨，年复合增长率为 9%；中国新能源汽车行业用铝比例将从目前占铝消费总量的 3.8% 升至 29.4%；传统燃油车的铝总消费量将稳步增长，并由目前的 260 万吨增至 490 万吨。在轻量化的需求驱动下，公司的铝合金汽车零部件产品具有广阔的市场前景。

### **2) 涡轮增压器促进节能减排的发展**

随着汽车排放“国六”标准的实施，汽车减排需求相应的增加，其中涡轮增压技术被普遍认为是更经济有效的“节能减排”技术。涡轮增压器主要作用为提高发动机进气量，从而提高发动机功率和扭矩，增进燃油效率。受国家“节能减排”政策的强力推动，涡轮增压技术在汽车发动机的应用得以快速推广，涡轮增压车型渗透率不断提升。公司紧跟行业发展趋势，主要产品精密压气机壳组件系涡轮增压器的核心功能部件。

### **3) 公司在新能源汽车零部件方面的布局与配套经验**

根据《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》，2025 年我国新能源汽车新车销量占比将达到 20% 左右，坚持发展新能源汽车已成为我国的国家战略，同时也是全球汽车产业的发展趋势。

公司紧跟新能源汽车发展趋势，基于多年的产业技术积累和不同车型的配套经验，积极向新能源汽车领域拓展，开发了一系列用于新能源汽车的零部件及非压壳类新产品，不断扩大在新能源汽车领域及非压壳类新产品领域的应用。公司

根据项目定点信中产品单价以及未来需求量测算，截止 2022 年 12 月底，公司新能源车业务领域的在手定点信金额超过 12 亿元。同时，在非压壳新产品领域，发行人变速箱壳体等新产品与伊顿康明斯、伊顿工业集团等展开深度合作，截至 2022 年 12 月底，已取得变速箱壳体等非精密压气机壳组件项目定点信金额合计 4.6 亿元。另一方面，公司与势加透博在氢燃料电池关键零部件领域开展深度战略合作，已取得其氢燃料电池电机壳体项目供应商资质，终端客户包括上汽集团、长城汽车等；同时，公司已开始与博世合作开展氢燃料电池零部件、与盖瑞特合作开展氢燃料电池电机壳体项目、与伊顿康明斯合作开展 AMT 变速箱壳体项目、与伊顿工业集团合作开展电动车变速箱（减速器）零部件项目。

### 5、公司符合创业板定位相关指标的要求

根据《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2022 年修订）》第三条，公司对创业板定位相关指标满足情况如下：

创业板定位相关指标二	是否符合	指标情况
最近三年研发投入金额不低于 5,000 万元	<input checked="" type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> 不适用	最近三年（2020 年-2022 年），公司研发投入累计为 9,571.24 万元，不低于 5,000.00 万元
最近三年营业收入复合增长率不低于 20%；最近一年营业收入金额达到 3 亿元的企业，不适用前款规定的营业收入复合增长率要求	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否 <input checked="" type="checkbox"/> 不适用	公司最近一年（2022 年）营业收入为 87,455.39 万元，超过 3 亿元，可不适用营业收入复合增长率的相关要求

公司满足《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2022 年修订）》关于创业板定位相关指标的要求。

### 6、公司符合创业板定位

公司主要致力于汽车轻量化领域铝合金零部件的研发、生产和销售。公司主要产品为涡轮增压器精密压气机壳组件，并开发了新能源汽车电机壳体、变速箱壳体等精密零部件产品，主要应用于汽车动力系统领域。当前市场上最主流的轻量化材料为铝合金材料和高强度钢，铝合金具有良好的减重性能和成本效益，因此实现了大规模商业化应用。根据赛瑞研究和中国产业信息网数据，预计 2020 年铝合金和高强度钢占据汽车轻量化市场的 85% 以上，其中铝合金的比例接近

65%。故公司主营业务属于《产业结构调整指导目录（2019年本）》中的“鼓励类”行业，不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2022年修订）》第五条规定的负面行业清单所列行业，另一方面，公司在核心技术、客户资源、市场占有率、客户服务、产品质量等方面具有核心竞争力，具备创新、创造、创意的特征并与新技术、新产业、新业态、新模式等方面进行深度融合。综上所述，公司符合《首次公开发行股票注册管理办法》第三条、《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2023年修订）》第2.1.1条的规定，符合创业板定位。

### 三、保荐人对公司是否符合上市条件的说明

锡南科技股票上市符合《中华人民共和国证券法》和《首次公开发行股票注册管理办法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2023年修订）》规定的上市条件：

（一）本次发行后锡南科技股本总额不少于人民币3,000万元。

（二）公开发行的股份占锡南科技本次发行后股份总数的比例不低于25%。

（三）依据《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2023年修订）》等相关法律法规，发行人选择具体上市标准如下：“（一）最近两年净利润均为正且累计净利润不低于人民币5,000万元”。根据大华会计师事务所出具的无保留意见的审计报告（大华审字（2023）第001964号），发行人2021年、2022年归属于公司普通股股东的净利润分别为8,006.62万元、9,162.51万元（扣除非经常损益后分别为6,030.69万元、9,171.09万元），最近两年净利润均为正且累计净利润不低于人民币5,000万元。发行人满足其所选择的上市标准。

（四）锡南科技最近三年无重大违法行为，财务会计报告无虚假记载。

（五）深圳证券交易所要求的其他条件。

### 四、保荐人对本次股票上市的推荐结论

本保荐人根据《证券法》《证券发行上市保荐业务管理办法》《证券公司从事股票发行主承销业务有关问题的指导意见》《首次公开发行股票注册管理办法》

《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》《保荐人尽职调查工作准则》《关于进一步提高首次公开发行股票公司财务信息披露质量有关问题的意见》（证监会公告[2012]14号）和《关于做好首次公开发行股票公司年度财务报告专项检查工作的通知》（发行监管函[2012]551号）《关于修改〈首次公开发行股票时公司股东公开发售股份暂行规定〉的决定》（证监会公告[2014]11号）等法规的规定，由项目组对发行人进行了充分的尽职调查，由内核会议进行了集体评审，本保荐人认为：发行人具备《证券法》《首次公开发行股票注册管理办法》和《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》等相关法律法规规定的首次公开发行股票并在创业板上市的条件。发行人具有自主创新能力和成长性，法人治理结构健全，经营运作规范；发行人主营业务突出，经营业绩优良，发展前景良好；本次发行募集资金投资项目符合国家产业政策，符合发行人的经营发展战略，能够产生良好的经济效益，有利于推动发行人持续稳定发展。因此，本保荐人同意对发行人首次公开发行股票并在创业板上市予以保荐。

## 五、对公司持续督导期间的工作安排

事项	工作安排
（一）持续督导事项	在本次发行股票上市当年的剩余时间及其后三个完整会计年度内对发行人进行持续督导
1、督导发行人有效执行并完善防止大股东、实际控制人、其他关联机构违规占用发行人资源的制度	强化发行人严格执行中国证监会相关规定的意识，进一步完善各项管理制度和发行人的决策机制，协助发行人执行相关制度；通过《保荐协议》约定确保保荐人对发行人关联交易事项的知情权，与发行人建立经常性信息沟通机制，持续关注发行人相关制度的执行情况及履行信息披露义务的情况
2、督导发行人有效执行并完善防止高管人员利用职务之便损害发行人利益的内控制度	督导发行人有效执行并进一步完善内部控制制度；与发行人建立经常性信息沟通机制，持续关注发行人相关制度的执行情况及履行信息披露义务的情况
3、督导发行人有效执行并完善保障关联交易公允性和合规性的制度，并对关联交易发表意见	督导发行人尽可能避免和减少关联交易，若有关的关联交易为发行人日常经营所必须或者无法避免，督导发行人按照《公司章程》《关联交易决策制度》等规定执行，对重大的关联交易本机构将按照公平、独立的原则发表意见
4、督导发行人履行信息披露的义务，审阅信息披露文件及向中国证监会、证券交易所提交的其他文件	与发行人建立经常性信息沟通机制，督促发行人负责信息披露的人员学习有关信息披露的规定
5、持续关注发行人募集资金的专户存储、投资项目的实施等承诺事项	督导发行人按照《募集资金使用管理办法》管理和使用募集资金；定期跟踪了解项目进展情况，通过列席发行人董事会、股东大会，对发行人募集资金项目的实施、变更发表意见
6、持续关注发行人为他人提供担保等事项，并发表	督导发行人遵守《公司章程》《对外担保制度》以及中国证监会关于对外担保行为的相关规定

事项	工作安排
意见	
7、持续关注发行人经营环境和业务状况、股权变动和管理状况、市场营销、核心技术以及财务状况	与发行人建立经常性信息沟通机制，及时获取发行人的相关信息
8、根据监管规定，在必要时对发行人进行现场检查	定期或者不定期对发行人进行回访，查阅所需的相关材料并进行实地专项核查
(二) 保荐协议对保荐人的权利、履行持续督导职责的其他主要约定	有权要求发行人按照证券发行上市保荐有关规定和保荐协议约定的方式，及时通报与保荐工作相关的信息；在持续督导期间内，保荐人有充分理由确信发行人可能存在违法违规以及其他不当行为的，督促发行人做出说明并限期纠正，情节严重的，向中国证监会、深圳证券交易所报告；按照中国证监会、深圳证券交易所信息披露规定，对发行人违法违规的事项发表公开声明
(三) 发行人和其他中介机构配合保荐人履行保荐职责的相关约定	发行人及其高管人员以及为发行人本次发行与上市提供专业服务的各中介机构及其签名人员将全力支持、配合保荐人履行保荐工作，为保荐人的保荐工作提供必要的条件和便利，亦依照法律及其它监管规则的规定，承担相应的责任；保荐人对发行人聘请的与本次发行与上市相关的中介机构及其签名人员所出具的专业意见存有疑义时，可以与该中介机构进行协商，并可要求其做出解释或者出具依据
(四) 其他安排	无

## 六、保荐人认为应当说明的其他事项

无其他需要说明的事项。

