

海通证券股份有限公司

关于深圳市新星轻合金材料股份有限公司

2020 年度经营业绩相关事项之专项现场检查报告

上海证券交易所：

经中国证券监督管理委员会《关于核准深圳市新星轻合金材料股份有限公司公开发行可转换公司债券的批复》（证监许可〔2020〕1441号）的核准，公司公开发行可转换公司债券人民币 59,500.00 万元，发行价格为每张人民币 100.00 元，募集资金总额为人民币 59,500.00 万元，扣除各项发行费用后，实际募集资金净额为人民币 58,337.08 万元。本次募集资金到位情况已经天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）审验，并于 2020 年 8 月 21 日出具了天职业字〔2020〕34187 号验资报告验证。

海通证券股份有限公司（以下简称“海通证券”、“保荐机构”）担任深圳市新星轻合金材料股份有限公司（以下简称“深圳新星”、“公司”）2020 年公开发行可转换公司债券的持续督导保荐机构，持续督导期间为 2020 年 9 月 11 日至 2021 年 12 月 31 日止。

根据《证券发行上市保荐业务管理办法》、《上海证券交易所上市公司持续督导工作指引》等有关法律法规要求，海通证券作为持续督导保荐机构，于 2021 年 4 月 28 日至 2021 年 4 月 30 日、2021 年 5 月 6 日至 5 月 11 日，对深圳新星进行了 2020 年度经营业绩相关事项之专项现场检查工作，现将有关情况汇报如下：

一、本次现场检查的基本情况

保荐代表人：王行健、张恒

现场检查时间：2021 年 4 月 28 日至 2021 年 4 月 30 日、2021 年 5 月 6 日至

5月11日

现场检查人员：王行健、张恒、汪玉宁

现场检查手段：

(1) 获取公司财务数据资料、相关合同文件等，分析公司2020年度业绩下滑的具体情况及其原因；

(2) 查阅公司的定期报告、临时公告等信息披露文件；

(3) 查阅新冠疫情对行业的影响相关资料，分析同行业可比公司的经营业绩情况；

(4) 访谈公司实际控制人、高级管理人员及有关人员，了解公司2020年度的经营情况、财务状况及业绩下滑的原因。

二、对专项现场检查事项发表的意见

(一) 深圳新星业绩变化情况

深圳新星2020年度业绩变化情况如下：

单位：万元

项目	2020年度	2019年度	变化量	变化幅度
营业收入	98,609.42	103,393.57	-4,784.15	-4.63%
营业成本	83,874.85	81,816.74	2,058.11	2.52%
税金及附加	831.58	625.86	205.71	32.87%
销售费用	360.27	2,585.83	-2,225.56	-86.07%
管理费用	3,450.01	3,692.78	-242.77	-6.57%
研发费用	4,570.30	4,841.54	-271.24	-5.60%
财务费用	2,670.68	537.45	2,133.23	396.92%
营业利润	4,094.48	10,867.20	-6,772.72	-62.32%
利润总额	2,758.93	10,857.03	-8,098.10	-74.59%
净利润	2,812.74	9,426.89	-6,614.15	-70.16%
归属于母公司股东的净利润	2,812.74	9,426.89	-6,614.15	-70.16%
毛利率	14.94%	20.87%	-5.93%	-28.40%

注：2020年度销售费用变化幅度较大，主要原因是公司执行新收入准则后将汽车及运输费作为合同履约成本列报于营业成本。

(二) 深圳新星业绩变化原因分析

公司 2020 年度营业利润为 4,094.48 万元，相较于 2019 年度下降 62.32%，下降幅度较大，关于公司业绩变化情况的相关分析如下：

1、受新冠疫情直接影响，公司 2020 年上半年的产品销量、销售收入均出现较大幅度下滑，直接导致了公司业绩的下滑

2020 年初新冠疫情爆发，公司深入贯彻落实政府各项政策要求，积极推进疫情防控和复工复产相关工作的开展，全力保障公司有序经营，力争各项工作稳步推进。但受新冠疫情直接影响，公司及上下游企业整体复工延迟，直至 2020 年 3 月左右上下游才开始逐步复工复产，在年初疫情爆发的一段时间内上下游企业基本处于停工状态，经济运行效率大幅降低，直接导致公司 2020 年上半年的产品销量、销售收入均出现较大幅度下滑，具体情况如下：

单位：吨、万元

产品销量变化情况				
项目	2020 年度	2019 年度	产品销量变化	变化幅度
第一季度	12,010.70	16,566.26	-4,555.56	-27.50%
第二季度	21,096.00	24,980.64	-3,884.64	-15.55%
第三季度	23,510.41	16,447.22	7,063.18	42.94%
第四季度	22,509.56	18,744.23	3,765.33	20.09%
合计	79,126.67	76,738.36	2,388.31	3.11%
销售收入变化情况				
项目	2020 年度	2019 年度	销售收入变化	变化幅度
第一季度	18,115.82	23,397.36	-5,281.54	-22.57%
第二季度	24,455.54	28,786.79	-4,331.25	-15.05%
第三季度	29,672.75	25,540.53	4,132.22	16.18%
第四季度	26,365.31	25,668.89	696.42	2.71%
合计	98,609.42	103,393.57	-4,784.15	-4.63%

总体而言，受新冠疫情直接影响，2020 年第一季度、第二季度，公司产品销量比上年同期分别下降 27.50%、15.55%，公司销售收入比上年同期分别下降 22.57%、15.05%，下滑幅度较大。

综上，受新冠疫情直接影响，公司 2020 年上半年的产品销量、销售收入均出现较大幅度下滑，直接导致了公司业绩的下滑。

2、受新冠疫情直接影响，终端客户需求收紧，行业竞争格局发生变化，引发“价格战”导致行业内公司毛利率水平及营业利润均出现较大幅度下滑，公司主要产品利润水平也随之下降

公司主要从事铝晶粒细化剂的研发、生产和销售，铝晶粒细化剂作为重要添加剂，可以确保加工成型后的铝材具有良好的塑性、强度和韧性，广泛应用于建筑、交通及消费等领域用的铝材制造加工。

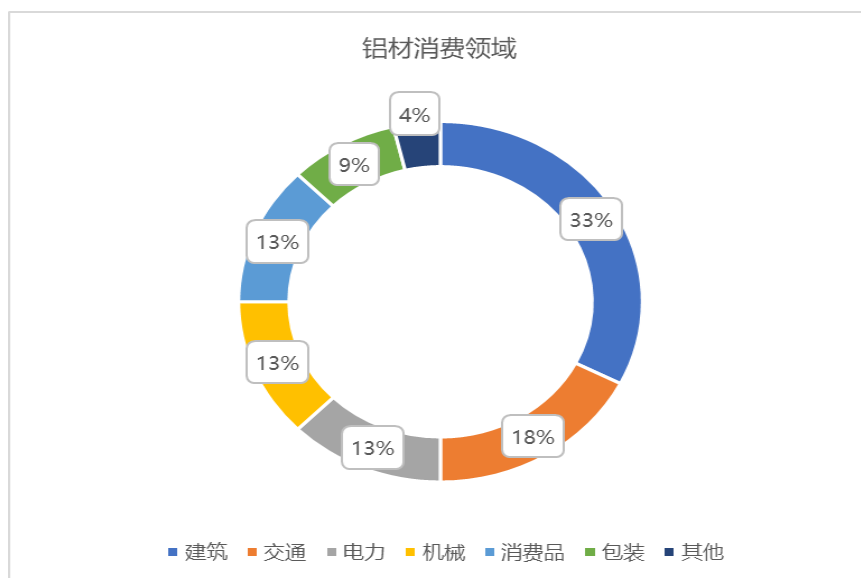
根据上海有色金属网数据统计，建筑、交通及消费领域整体铝材消费量占铝材总体消费比例一半以上。具体而言：

(1) 建筑领域。各类型铝材用于制造门窗、幕墙和装饰板、扶梯阶梯、大型建筑构件等。目前，建筑行业已成为铝最重要的下游消费领域，占铝材总体消费比例约 33%；

(2) 交通领域。由于铝具有密度低、质量轻、比强度高、抗冲击性好、耐腐蚀等诸多特性，在机动车、铁路、航天等交通工具制造业中广泛用于相关零部件的制造，占铝材总体消费比例约 18%；

(3) 消费品领域。近年来，各类型铝材亦广泛应用于电子产品及各类生活日用品，占铝材总体消费比例约为 13%。

具体情况如下图所示：



数据来源：SMM 上海有色金属网

受新冠疫情直接影响，下游终端铝材消费的各个领域均受到不同程度的冲击，其中，上述铝材的重点消费领域建筑行业、交通行业及消费行业均受疫情的影响较大。按照中国证监会相关行业分类标准，下游所涉及的行业上市公司整体经营情况如下表所示：

证监会行业分类	营业收入 2020 年同比 2019 年	营业利润 2020 年同比 2019 年
建筑安装业	-50.29%	-133.42%
建筑装饰和其他建筑业	-6.85%	-29.17%
交通运输、仓储和邮政业	-9.50%	-95.50%
零售业	-12.34%	-56.62%

数据来源：wind 资讯

如上表所示，在新冠疫情的冲击下，下游终端各消费领域受影响程度均较大，相关行业上市公司的经营业绩均出现了较大幅度的下滑，考虑到上市公司通常为行业内规模较大、经营情况较好的企业，数量众多、规模较小的非上市企业受到的影响则更为显著。下游终端市场需求的收紧，导致公司所属的有色金属合金制造业亦受到明显波及，竞争格局开始发生变化，主要表现为两个阶段：

(1) 2020 年上半年，由于受新冠疫情及防控措施执行的影响，下游企业采购量大幅下降，且客户在选择铝晶粒细化剂等产品时，除了质量因素之外，也更加侧重考虑供货距离、物流运输等时效因素以及跨区域采购的防疫风险，因此倾向于优先选择向周边的中小企业进行采购。在此背景之下，行业内中小企业开始依靠低价倾销不断抢占市场份额，市场竞争不断加剧，在此期间，行业内规模较大企业的市场份额均出现了不同程度的下降，公司 2020 年上半年的产品销量、销售收入也出现了较大幅度下滑；

(2) 2020 年下半年，随着国内疫情防控形势的好转，物流运输逐步正常化，本行业的供给侧产能也随之逐渐恢复，但需求端的恢复存在一定的滞后性，因此本行业供需平衡在短期内被打破，一度出现了供过于求的局面，行业内规模较大的企业为了重新占领市场，依靠自身的产能优势及资金优势，主动压缩自身产品价格和毛利空间，导致市场上出现了较为明显的以“价格战”为主要措施的竞争局面，最终导致行业内规模较大的企业产品销量和销售收入逐步恢复和提升，但毛利率水平及利润呈较大幅度下降的情形。

基于上述行业竞争格局变化的实际情况，公司为了维持自身市场地位和品牌

优势，维护原有客户并开拓新客户，为未来的可持续发展预留空间，根据市场形势适时主动下调了主要产品的销售单价，压缩了自身的毛利空间，因此，公司下半年销售收入逐步企稳，且较 2019 年同期实现了一定程度的销售增长，但毛利率水平出现了较大幅度的下降。以公司主要产品铝晶粒细化剂为例，2020 年该产品的平均销售单价为 20,328.26 元/吨，较 2019 年平均销售单价 21,379.20 元/吨下降了约 5 个百分点，2020 年该产品毛利率较 2019 年下降了 3.01%；按照 2020 年公司铝晶粒细化剂销量 4.31 万吨测算，该部分价格下调直接影响毛利约为 4,530 万元。

整体而言，公司 2020 年度销售收入金额为 98,609.42 万元，与 2019 年相比下降 4.63%，未出现明显下滑，但公司 2020 年度综合毛利率为 14.94%，与 2019 年相比下降 5.93%，毛利率水平下滑幅度较大，直接影响毛利约为 5,844 万元。

行业出现的以“价格战”为主要措施的竞争局面，导致行业内公司毛利率水平及营业利润均出现较大幅度下滑。根据同行业可比公司云海金属、四通新材的 2020 年度财务报告，其主要业绩数据如下：

单位：万元

云海金属	2020 年度	2019 年度	变化量	变化幅度
营业收入	594,552.80	557,205.83	37,346.97	6.70%
营业成本	518,186.29	467,895.30	50,290.99	10.75%
营业利润	28,120.19	103,934.79	-75,814.60	-72.94%
毛利率	12.84%	16.03%	-3.19%	-19.86%
四通新材	2020 年度	2019 年度	变化量	变化幅度
营业收入	1,339,159.60	1,366,450.17	-27,290.57	-2.00%
营业成本	1,196,524.15	1,182,770.12	13,754.03	1.16%
营业利润	57,602.39	80,434.64	-22,832.26	-28.39%
毛利率	10.65%	13.44%	-2.79%	-20.76%
可比公司平均	2020 年度	2019 年度	变化量	变化幅度
营业收入	966,856.20	961,828.00	5,028.20	0.52%
营业成本	857,355.22	825,332.71	32,022.51	3.88%
营业利润	42,861.29	92,184.72	-49,323.43	-53.50%
毛利率	11.33%	14.19%	-2.87%	-20.19%
深圳新星	2020 年度	2019 年度	变化量	变化幅度
营业收入	98,609.42	103,393.57	-4,784.15	-4.63%
营业成本	83,874.85	81,816.74	-2,058.11	2.52%
营业利润	4,094.48	10,867.20	-6,772.72	-62.32%

毛利率	14.94%	20.87%	-5.93%	-28.40%
-----	--------	--------	--------	---------

同行业可比公司中，云海金属 2020 年度的营业利润同比 2019 年度下降 72.94%，2020 年度的毛利率同比 2019 年度下降 3.19 个百分点；四通新材 2020 年度的营业利润同比 2019 年度下降 28.39%，2020 年度的毛利率同比 2019 年度下降 2.79 个百分点。可见，受新冠疫情影响，同行业可比公司的业绩均出现不同程度的下滑。公司营业利润大幅下滑的主要原因是新冠疫情影响所导致的行业竞争格局及供需关系变化所致，符合同行业整体趋势。

综上，受新冠疫情直接影响，终端客户需求收紧，行业竞争格局发生变化，“价格战”导致行业内公司毛利率水平及营业利润均出现较大幅度下滑，公司主要产品利润水平也随之下降，进而导致公司业绩出现了较大的下滑。

3、受新冠疫情直接影响，下游终端应用领域对中高端产品市场需求降低，导致公司产品结构发生变化，毛利率水平下降

2020 年新冠疫情的爆发对于各行业的冲击较大，同时由于海外疫情仍在不断蔓延及反复，其影响尚未完全消除，下游厂商对于疫情影响带来的经贸形势变化以及对未来预期的不确定性增强，逐步调整其产品结构，压缩了中高端产品的计划生产规模，导致公司主要产品结构随之发生变化。

与此同时，由于新冠疫情在海外尚未得到有效控制，从而导致我国 2020 年度铝材出口量大幅下降，根据中国海关总署数据，2020 年中国未锻轧铝及铝材出口量为 486 万吨，同比 2019 年下降 15.2%。相关出口的中高端产品市场需求的下降，也进一步导致了公司主要产品铝晶粒细化剂的中高端产品的销售占比下降。

在上述因素的共同影响下，2020 年，公司铝晶粒细化剂的中高端产品销量、销售收入分别比去年同期下降 31.85%、29.65%，中高端产品销量占比和销售收入占比也分别较去年同期下降了 32.54%、26.76%，表明公司在整体产品销量和销售收入基本稳定的情况下，产品结构发生了较大变化。具体情况如下：

单位：吨、万元

项目	2020 年度	2019 年度	变化量	变化幅度
中高端产品销售数量	13,082.59	19,195.69	-6,113.10	-31.85%

占全部铝晶粒细化剂产品销售数量比	30.34%	44.97%	-14.63%	-32.54%
中高端产品销售收入	32,701.87	46,482.03	-13,780.16	-29.65%
占全部铝晶粒细化剂销售收入比	37.31%	50.94%	-13.63%	-26.76%

上述产品结构的变化直接拉低了公司本年度毛利率水平，具体产品结构分析情况如下：

项目	2020年毛利率	收入占比	2019年毛利率	收入占比
中高端产品	26.50%	37.31%	27.03%	50.94%
低端产品	9.79%	62.69%	10.74%	49.06%
合计	16.03%	100.00%	19.04%	100.00%
项目	销售结构影响	价格变动影响	成本变动影响	小计
中高端产品	-3.68%	0.85%	-1.05%	-3.88%
低端产品	1.46%	-2.34%	1.75%	0.87%
合计	-2.22%	-1.49%	0.70%	-3.01%

如上表分析所示，铝晶粒细化剂产品毛利率水平下降的主要因素为：（1）中高端产品占比的下降；（2）受前述疫情引发的“价格战”影响，低端产品销售价格的降低。

综上，受新冠疫情直接影响，公司中高端产品市场需求降低，公司产品结构较去年同期出现较大变化，导致公司业绩下滑。

4、受新冠疫情直接影响，公司为在疫情期间保障经营资金需求，新增银行借款及发行可转换公司债券，导致财务费用出现较大幅度增加，从而导致营业利润出现较大幅度下滑

2020年上半年，公司受新冠疫情影响较大，短期内资金周转出现一定程度的紧张，为满足生产经营活动的实际需要，公司陆续向银行申请了多笔银行借款，导致2020年度所产生的利息费用高达1,474.98万元，远超2019年同期水平，直接影响了本年度公司的营业利润。

与此同时，公司在新冠疫情对宏观经济形势、行业上下游供需关系等方面的影响尚未完全明确的情况下，为积极应对疫情可能给公司未来一定时期内的经营造成的负面影响，公司管理层经过审慎考虑，于2020年3月31日向中国证监会提出申请，发行面值为59,500万元的可转换公司债券，拟利用募集资金拓展产

产品线范围并同时补充经营所需的流动资金。该部分可转换公司债券根据会计准则的规定计提利息费用合计 1,194.04 万元，亦直接影响了本年度公司的营业利润。

受上述资金筹措事项影响，公司 2020 年度财务费用同比 2019 年度增加 2,133.23 万元，增长幅度高达 396.92%，直接影响了公司 2020 年度的营业利润。假设 2020 年财务费用与 2019 年持平且无其他变化因素，重新测算 2020 年营业利润为 6,227.71 万元，同比 2019 年下降 42.69%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	变化金额	变化幅度
财务费用(实际)	2,670.68	537.45	2,133.23	396.92%
营业利润(实际)	4,094.48	10,867.20	-6,772.72	-62.32%
财务费用(测算)	537.45	537.45	-	-
营业利润(测算)	6,227.71	10,867.20	-4,639.49	-42.69%

可见，受新冠疫情直接影响，公司财务费用增加较多，导致了公司营业利润出现较大幅度下滑，假设 2020 年财务费用与 2019 年持平且无其他变化因素，公司营业利润下滑比例将由 62.32%降低至 42.69%。

综上，受新冠疫情直接影响，公司为在疫情期间保障经营资金需求，新增银行借款及发行可转换公司债券，导致财务费用出现较大幅度增加，从而导致营业利润出现较大幅度下滑。

三、提请上市公司注意的事项及建议

保荐机构建议公司在日常经营中持续关注可能对公司业绩有较大影响的各种因素，积极制定应对措施，并进一步优化公司业务和融资结构，不断提升公司抗风险能力和持续盈利能力。

对于公司业绩出现营业利润同比大幅下降的情况，公司应当做好相关信息披露工作，及时、充分地揭示相关风险，切实保护投资者利益。

四、是否存在《证券发行上市保荐业务管理办法》及上海证券交易所相关规则规定应向中国证监会和上海证券交易所报告的事项

根据《上海证券交易所上市公司持续督导工作指引》第二十六条的相关规定，保荐机构需要对上市公司业绩出现亏损或营业利润比上年同期下降 50%以上情

形进行专项现场检查，现场检查报告需要上报上海证券交易所。

五、上市公司及其他中介机构的配合情况

保荐机构本次现场检查过程中，公司及其他中介机构给予了积极的配合，为本次现场检查提供了必要的支持。

六、本次现场检查的结论

通过本次现场检查，保荐机构认为：深圳新星 2020 年度营业利润同比下降，主要原因是：受新冠疫情直接影响，公司 2020 年上半年的产品销量、销售收入均出现较大幅度下滑，直接导致了公司业绩的下滑；新冠疫情导致终端客户需求收紧，行业竞争格局发生变化，并出现了以“价格战”为主要措施的竞争局面，行业整体利润水平明显下降，公司为应对新冠疫情带来的负面影响，保持自身市场占有率，主动下调产品销售价格，导致毛利率较大幅度下滑；受新冠疫情直接影响，下游行业主要终端应用领域对公司中高端产品市场需求降低，公司产品结构较去年同期发生较大变化，导致公司毛利率水平下滑；与此同时，公司为应对新冠疫情引起的资金周转问题，新增银行借款及发行可转换公司债券，导致财务费用较大幅度增加。上述因素共同导致了 2020 年度公司业绩出现较大幅度下降。

公司 2021 年一季度营业利润为 1,090.83 万元，同比 2020 年一季度增长 18.67%；如不考虑可转债计提利息 785.74 万元的影响，公司 2021 年一季度营业利润已超过新冠疫情之前 2019 年一季度同期水平。公司 2021 年一季度财务数据显示，随着疫情影响的减弱，公司的生产经营逐步恢复正常。保荐机构将本着勤勉尽责的态度，对深圳新星未来经营业绩情况进行持续关注和督导。

（以下无正文）

(本页无正文，为《海通证券股份有限公司关于深圳市新星轻合金材料股份有限公司 2020 年度经营业绩相关事项之专项现场检查报告》之签章页)

保荐代表人签名: 王行健

王行健

张恒

张 恒



海通证券股份有限公司

2021 年 5 月 14 日