



扬州海昌新材股份有限公司

和

华创证券有限责任公司

关于

**《关于扬州海昌新材股份有限公司首次
公开发行股票并在创业板上市申请的审
核中心意见落实函》**

的回复

保荐机构（主承销商）



住所：贵州省贵阳市云岩区中华北路 216 号华创大厦

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 7 月 10 日出具的《关于扬州海昌新材股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请的审核中心意见落实函》（以下简称“意见落实函”）已收悉。扬州海昌新材股份有限公司（以下简称“海昌新材”、“公司”或“发行人”）与保荐机构华创证券有限责任公司（以下简称“保荐机构”）对意见落实函所列问题进行了逐项落实、核查，并出具本落实函回复，请予审核。

除另有说明外，本落实函回复所使用的简称与《扬州海昌新材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（上会稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

本落实函回复中的字体代表以下含义：

| | |
|----------------|---------|
| 意见落实函所列问题 | 黑体（加粗） |
| 对问题的回复 | 宋体（不加粗） |
| 对招股说明书（申报稿）的修改 | 楷体（加粗） |
| 对招股说明书（申报稿）的引用 | 楷体（不加粗） |

目 录

| | |
|--------------------|----|
| 1. 关于客户集中度 | 4 |
| 2. 关于新冠疫情影响 | 19 |
| 3. 关于毛利率 | 22 |
| 4. 关于供应商宁波汇众 | 32 |

1.关于客户集中度

关于客户集中度。据招股说明书披露，报告期内，发行人向前五大客户销售收入占当期营业收入的比例分别为 88.86%、87.72%、85.71%，其中向第一大客户史丹利百得（Stanley Black&Decker）的销售收入占当期营业收入的比例分别为 53.18%、55.70%、54.79%，对其存在重大依赖。

请发行人：（1）结合行业发展趋势、主要客户的市场地位以及具体合作条款，补充披露发行人客户集中度较高的原因及合理性；（2）说明发行人和史丹利百得签订无限期框架合同的背景并披露合同主要条款，包括但不限于合作内容、合作方式、终止合作条件、违约责任等；（3）结合上述合同条款、发行人报告期内与史丹利百得合作产品型号数量及占史丹利百得采购同类产品型号种类的比例、双方合作开展新产品型号的数量等，补充披露发行人和史丹利百得合作的可持续性和稳定性，是否存在终止合作的风险，如是，请充分提示相关风险；（4）结合中美贸易摩擦对发行人业务拓展的影响、下游行业的市场格局、发行人汽车粉末冶金零部件市场开拓情况等，补充披露发行人对史丹利百得存在重大依赖是否对发行人构成重大不利影响。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复内容：

（1）结合行业发展趋势、主要客户的市场地位以及具体合作条款，补充披露发行人客户集中度较高的原因及合理性

【补充披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销量情况和主要客户”之“（四）主要客户情况”之“3、发行人客户集中度较高的原因及合理性”中作了如下补充披露：

（1）发行人下游市场集中度较高，主要客户占有较大市场份额

发行人历经十九年发展，在电动工具粉末冶金零部件领域取得竞争优势，公司客户均为行业知名公司。公司第一大客户史丹利百得（Stanley Black&Decker）

为美国《财富》500强企业，公司为其全球十余家子公司供货，报告期内销售额占比合计分别为53.18%、55.70%、54.78%。除了与第一大客户保持稳定的合作关系外，公司还与多家知名企业保持合作关系，其中，博世集团（BOSCH）为《财富》世界500强企业；创科实业（TTI、HK0669）为市值1,456亿港元（2020年7月10日）的香港上市公司；牧田（Makita）为日本东京、名古屋及美国纳斯达克上市公司。

经查询公开信息，根据<https://pressurewashr.com>网站调查结果，2017年工具行业（含手动工具和电动工具）市场总额为510亿美金，2017年发行人主要客户的市场地位、份额及在全球工具行业的排名情况如下：

| 序号 | 公司 | 销售收入 (10亿美元) | 全球市场份额 | 备注 |
|----|------------------------------|-----------------|--------|---------|
| 1 | 史丹利百得 (Stanley Black&Decker) | 7.14 | 14.00% | 发行人主要客户 |
| 2 | 博世集团 (BOSCH) | 6.2 | 12.20% | 发行人主要客户 |
| 3 | 福祿克公司 (Fortive) | 6.0 | 11.80% | - |
| 4 | 创科实业 (TTI) | 5.04 | 9.88% | 发行人主要客户 |
| 5 | 喜利得公司 (Hilti) | 4.3 | 8.43% | - |
| 6 | 伊利诺斯工具公司 (Illinois) | 3.6 | 7.06% | - |
| 7 | 牧田 (Makita) | 3.5 | 6.86% | 发行人主要客户 |
| 8 | 斯纳普公司 (Snap-on) | 3.4 | 6.67% | - |
| 9 | 艾默生 (Emerson) | 1.9 | 3.73% | 发行人主要客户 |
| 10 | 美国丹纳赫工具集团 (Apex) | 1.5 | 2.94% | - |
| 合计 | | | 83.57% | - |

注：数据来源 <https://pressurewashr.com/tool-industry-behemoths>

根据上述信息，2017年全球电动工具市场前十大厂商已覆盖83.57%的市场份额；其中有五家厂商为发行人的主要客户，合计覆盖46.67%的市场份额。

发行人与上述全球工具行业的顶端企业史丹利百得（Stanley Black&Decker）、博世集团（BOSCH）、创科实业（TTI）、牧田（Makita）等知

名客户建立了长期稳定的业务合作关系。这些客户市场知名度高，均为行业内龙头企业，占有较大的市场份额，因此导致公司出现客户集中度高的情况。

发行人的主要客户均未与发行人签订排他性协议，不存在限制发行人对其他电动工具客户销售同类产品的条款。发行人同主要客户的具体合作条款与发行人客户集中度较高不存在直接关系。

(2) 国际电动工具企业竞争力进一步加强，市场集中度增加

在全球市场中，史丹利百得、博世集团、创科实业、牧田、日立等欧美日大型跨国企业占据主要市场份额，竞争格局较为稳定。在国内市场中，龙头企业的技术水平不断提升，竞争力不断增强，国产品牌在国内市场中的占有率不断提高，但高端电动工具市场依然被大型跨国企业所垄断，国产品牌短期内难以撼动大型跨国企业市场地位。

根据锐奇股份发布的 2019 年年度报告，国内电动工具行业目前处于充分市场竞争阶段。近年来，低端电动工具企业之间同质化竞争较为严重，产品技术及品牌始终无法有效突破，其与中高端级别企业间的差距进一步拉大，并且该级别企业开始出现小企业退出的态势；中高端市场方面，外资品牌正在抢占中国市场，占据领先地位。整个电动工具行业开始呈现行业分化加大、行业集中度加强及行业整合的趋势。

发行人主要面向中高端电动工具市场销售粉末冶金零部件产品，随着近年来发行人主要客户国际市场竞争力增强，下游市场集中度进一步提高，发行人客户集中度高具有合理性。

【保荐机构核查意见】

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、查阅了电动工具行业研究报告，史丹利百得、创科实业、锐奇股份等上市公司年度报告中关于市场分析的内容；

2、查阅了发行人与主要客户的合作协议、了解订单中是否存在排他性、限制发行人对其他电动工具客户销售同类产品的条款。

经核查，保荐机构认为，电动工具行业已经成熟并且高度巩固，市场集中度较高。发行人主要客户均为电动工具行业龙头企业，占有较大的市场份额。近年来随着国际电动工具企业竞争力进一步加强，电动工具行业市场集中度呈上升趋势，因此发行人客户集中度较高具有合理性。

发行人的主要客户均未与发行人签订排他性协议，不存在限制发行人对其他电动工具客户销售同类产品的条款。发行人同主要客户的具体合作条款与发行人客户集中度较高不存在直接关系。

(2) 说明发行人和史丹利百得签订无限期框架合同的背景并披露合同主要条款，包括但不限于合作内容、合作方式、终止合作条件、违约责任等

【发行人说明】

发行人自 2002 年与史丹利百得展开合作，双方签署合作协议。但由于时间久远，双方后续对合同进行了更新，发行人未保存 2002 年的合同文本，无法确定当时签署的具体条款。根据发行人所保存的 2009 年与史丹利百得签署的合同，发行人与史丹利百得签署无期限合同的时间不迟于 2009 年。

2009 年 10 月 23 日，史丹利百得子公司百得澳门离岸商业服务有限公司与发行人签署《零部件采购合同书》，双方约定史丹利百得及其直接或间接控制的所有公司向发行人采购其生产的附录所列产品，采购方式为订单方式和交货协议方式，史丹利百得以传真、电子邮件或其他方式通知发行人，采购期限自 2009 年 8 月 1 日始至 2010 年 7 月 31 日止。该合同为不定期的合同，可通过提前 90 天通知而终止，否则到期后此协议将继续生效 12 个月。

该合同形式为史丹利百得与一般供应商签署的通用格式合同，双方关于主要权利义务的约定属于行业惯例。该合同为框架合同，未约定具体交付的产品型号及数量，客户可决定在合同到期后不再续签，客户也可在合同有效期内通过减少或不再向发行人下达新的订单而与发行人减少或终止合作。

合同签订后，发行人与史丹利百得陆续根据各项最新的法规、政策等规定的要求，及时就质量管理、安全生产等条款进行了补充约定。截至本招股说明书签署之日，该合同继续有效。

【补充披露】

发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重要合同”之“(二) 销售合同”之“1、史丹利百得”中作出如下补充披露：

2009年10月23日，史丹利百得（StanleyBlack&Decker）子公司百得澳门离岸商业服务有限公司（以下简称“百得澳门”）与海昌有限签署《零部件采购合同书》，双方约定百得及百得直接或间接控制的所有公司向海昌有限采购其生产的附录所列产品，采购方式为订单方式和交货协议方式，百得以传真、电子邮件或其他方式通知海昌有限，采购期限自2009年8月1日始至2010年7月31日止。该合同为不定期限的合同，可通过提前90天通知而终止，否则到期后此协议将继续生效12个月。合同签订后，双方陆续根据各项最新的法规、政策等规定的要求，及时就质量管理、安全生产等条款进行了补充约定。截至本招股书签署之日，该合同继续有效。

该合同形式为史丹利百得与一般供应商签署的通用格式合同，双方关于主要权利义务的约定属于行业惯例。该合同为框架合同，未约定具体交付的产品型号及数量，客户可决定在合同到期后不再续签，客户也可在合同有效期内通过减少或不再向发行人下达新的订单而与发行人减少或终止合作。

《零部件采购合同书》主要条款如下：

| 项目 | 内容 |
|--------|---|
| 合作内容 | 鉴于： A. 供应商愿意开发、制造和供应确定的产品予百得公司，百得公司则愿意向供应商采购符合百得公司标准的确定产品（详细如附录A中所列） ^注 B. 百得公司提供确定的自主设计资料予供应商，以使供应商能够正确地使用、理解并为百得公司开发专有的合格产品，使之能在全球市场销售。 |
| 合作方式 | 3、采购量： 在本合同期间，百得公司同意向供应商采购，供应商同意向百得公司供应约定产品。百得公司的采购方式分为订单方式和交货协议方式，并根据百得实际运作情况和供应商生产控制软件水平采购订单方式和/或交货协议方式。百得的订单和/或交货协议会以传真，电子邮件或其他方式通知供应商。 |
| 终止合作条件 | 29、贸易停止： 29.1 如果合同任何一方有如下事件发生时有权立即终止合同：破产，破产在管， |

| | |
|-------------|---|
| | <p>无力偿还或分配任何另外一方的债权人利益。</p> <p>29.2 如果本合同中一个或多个条款被另一方有重要的或持久的违反，并且在终止方书面通知后 30 天内没有采取补救措施或赔偿措施，或者如果以上违约行为在 30 天内没有补救完成，违反方未能在指定时间内着手开始和坚持补救在合理的时间内完成，任何一方有权立即停止本合同。</p> <p>29.3 如果因以上 29.1，29.2 项原因本合同效力终止，供应商必须将所有百得公司提供的产品设计资料，材料选择资料，工程图纸及所有文件归还百得公司，所有产品相关的未使用过的零件或材料必须归还百得公司，百得公司同意按照事先相关的坚定的有关供应百得公司产品数量的承诺接受以上零件或材料，供应商应该立即停止使用本合同中百得公司曾授权使用的所有商标及知识产权。同时，供应商应归还全部为生产百得公司产品而使用的专用工具。</p> |
| <p>违约责任</p> | <p>9、品质： ……由于品质原因产生的拒收、退货、产品报废、返工，及百得公司为减少损失而采取的补救措施所产生的费用一律由供应商承担。……供应商承诺它将补偿不符产品对百得公司造成的任何损失。</p> <p>10、交货期： ……如果由于供应商的原因造成的百得公司整机产品交货期延误，而导致百得公司的客户取消订单，或提出取消订单的要求，或百得公司因为供应商的交货期延误而将受到其他形式的罚款时，供应商应当承担百得公司因此而产生的所有费用，包括（但）不限于百得公司将已延误的整机产品经由空运送达百得公司的客户所在地所产生的全部费用。……</p> <p>11、拒收： ……如果因为供应商零部件品质不合格而遭到其整机产品退货时，百得公司将承担挑拣或返工的工作，此全部之费用概由供应商承担。</p> <p>12、质保期： 12.1 百得公司负责对整机产品从出售到客户时起，在质保期内，因为产品缺陷而造成的所有的费用。这些费用的具体补偿方式依后续 12.2、12.3、12.4 及 12.5 中所述； 12.2 供应商应补偿百得公司在从整机产品出售到客户时起直到质保期结束期间内，因为零部件产品缺陷、制造缺陷、产品质量问题或其他瑕疵而产生的一切费用； 12.3 在每个供应商年度末，百得公司将完成客户退还产品的分类计算，百得公司负责分析和确定因供应商的根本原因造成的问题总数，并分发相关文件给供应商； 12.4 赔偿的计算按百得公司所分析的供应商的不良件比例乘以当供应年度的价格，再乘以该供应商年度的采购量。供应商必须在收到百得公司分析报告后一个月内将赔偿金支付给百得公司； 12.5 供应商须在下个供应年度推动旨在减少缺陷的改进工作。</p> <p>19、遵守法律法规： 19.1 供应商必须保证（1）供应商及其下游供应商、提供其生产或交货的代理商及其员工，必须严格坚持并始终确保本合同全过程都符合国家的及地方的法律法规，以及其他相关的诸如生产设备、劳动实习的法律、法规、政府劳动禁令、工资、工作时间、最小工作年龄等规定；（2）所有产品的生产，不论全部或部分，均不得</p> |

雇佣童工、罪犯、及强迫劳动；(3) 所有产品不得为了达到逃避劳动法的目的而进行的任何方式的运转。当百得公司需要为上述情形提供证据时，供应商必须应百得公司的要求随时提供；

.....

19.3 若有上述 19.1 的任何情况，供应商应立即修正以符合法律法规。若因上述 19.1 的任何情形而导致百得公司遭受任何损失，供应商须向百得公司赔偿该损失。

注：本合同为框架合同，附录 A 为空。

【保荐机构核查意见】

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人与史丹利百得签署的《零部件采购合同书》，了解相关条款内容；

2、对史丹利百得采购人员及发行人销售人员及进行了访谈，了解双方自 2002 年以来的合作背景及合同签署情况，以及史丹利百得的其他供应商是否存在类似情形。

经核查，保荐机构认为，发行人作出的说明情况属实。该合同形式为史丹利百得与一般供应商签署的通用格式合同，双方关于主要权利义务的约定属于行业惯例。

(3) 结合上述合同条款、发行人报告期内与史丹利百得合作产品型号数量及占史丹利百得采购同类产品型号种类的比例、双方合作开展新产品型号的数量等，补充披露发行人和史丹利百得合作的可持续性和稳定性，是否存在终止合作的风险，如是，请充分提示相关风险

【补充披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销量情况和主要客户”之“(四) 主要客户情况”中作了如下补充披露：

4、发行人与史丹利百得合作具有可持续性和稳定性

(1) 公司与史丹利百得合作具有稳定性

①发行人与史丹利百得具有良好的合作历史

发行人于 2002 年开始与史丹利百得合作，近年来对其销售收入逐年增长。长期稳固的合作经历使得发行人与史丹利百得形成了互信互赖、互利共赢的商业伙伴关系，也是未来可持续合作的重要基础。

②史丹利百得供应商壁垒高，不会轻易更换供应商

为了应对激烈的市场竞争，头部企业对产品质量及稳定性、供应及时性尤为重视，往往对供应商审核及准入非常严格，审核周期也相对较长，其更换上游零部件供应商的转换成本高、磨合周期长，因此长期合作、质量稳定的供应商不易被更换。

史丹利百得作为工具行业的龙头企业，拥有较为完善的供应商认证体系，对候选供应商设有时间较长的准入审核。厂商在初步满足合格供应商评定标准后，还需接受标准严格的供应商认证，包括基本情况调查、现场审核、生产环境考核、质量体系审核等，周期通常需要一年以上；达到全部要求后，才能成为其合格供应商，其后每年还需进行两次持续审核，包括一致性审核和社会责任审核。

电动工具产品开发周期较长，需经历立项、设计、选择供应商、供应商交样、配齐零件、性能测试、拆机检验、小批量生产、大批量生产等流程。性能测试包括寿命测试、堵转测试、跌落测试等，其中寿命测试通常需要 100 小时以上，耗费客户较多人力和物力。发行人从立项阶段即参与史丹利百得新品开发过程，为其提供粉末冶金零部件的技术参数，并全程配合其新品开发各个阶段。电动工具产品量产后，更换粉末冶金核心零部件需重新履行上述产品开发、测试流程，成本很高，因此史丹利百得通常不会轻易更换供应商。

③发行人深度参与客户产品研发，产品定制化程度高，客户粘性强

发行人向史丹利百得提供的产品均需要根据客户需求进行深度定制化研发，并经测试、小批量试生产、批量交付等环节。双方现有合作产品型号超过 300 款，合作紧密。发行人每年除向史丹利百得不断供应新增合作型号外，已合作的番号产品销售量也不断增加，为与史丹利百得持续稳定的业务合作奠定稳固的基础。

报告期内，发行人向史丹利百得提供的产品类型、种类、数量情况如下：

| 时间 | 齿轮 | | 轴承/衬套/垫片/法兰 | | 其他结构件 | | |
|----|-----------|------------|-------------|------------|-----------|------------|----------|
| | 种类 (种) | 数量 (万个) | 种类 (种) | 数量 (万个) | 种类 (种) | 数量 (万个) | |
| 外销 | 2019 年度 | 114 | 7,702.75 | 71 | 2,664.92 | 74 | 1,624.78 |
| | 2018 年度 | 113 | 6,029.15 | 69 | 2,108.68 | 75 | 1,476.02 |
| | 2017 年度 | 94 | 4,891.98 | 64 | 1,664.13 | 68 | 1,195.86 |
| 内销 | 2019 年度 | 17 | 1,689.45 | 29 | 819.55 | 11 | 160.02 |
| | 2018 年度 | 17 | 1,693.14 | 28 | 607.82 | 11 | 161.41 |
| | 2017 年度 | 12 | 76.02 | 33 | 541.52 | 11 | 40.99 |

注：内销、外销少部分种类有所重合。

报告期内，发行人各期与史丹利百得新开模的产品数量如下：

| 项目 | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|------------|---------|---------|---------|
| 当期新开模具种类数量 | 37 | 35 | 63 |

注：新开模到正式交货有一定的周期，短则半年，长则 1 年以上。

史丹利百得业务遍及全球，全年工具业务销售量均在数十亿美元，其对电动工具零部件的采购量金额较大。就总量而言，发行人向其的销售额占其采购同类产品的比例较低。

由于客户采购的均为定制化产品，为节省支付给供应商的模具费用、降低交易成本、控制零部件的质量稳定性，通常客户就某种特定型号产品仅选择一家或少数几家、供货能力稳定的供应商。报告期内，就具体型号的零部件而言，发行人通常是史丹利百得某种型号零部件的唯一供应商或少数供应商之一，其销售额占主要客户采购同型号零部件的比例通常较高。

总体而言，发行人参与史丹利百得产品研发程度较深，报告期内开发、交货的产品种类及数量较多，双方合作具有稳定性。

(2) 发行人与史丹利百得合作具有可持续性

① 下游行业发展前景良好

电动工具广泛应用于建筑施工、工业生产、住房装修、木业加工等领域，亦为欧美家庭的常用工具，普及率高，市场需求大。2017年，全球手动和电动工具市场总额为510亿美元（其中电动工具市场为330亿美元）。随着无绳化电动工具普及率及智能化水平不断提高，市场需求将进一步增长，发展前景良好。

②史丹利百得行业地位突出，发展潜力大

史丹利百得是全球最大的工具公司，其前身是The Stanley Works，2010年与电动工具商百得公司（Black&Decker）合并后改名为史丹利百得。经过近170年的发展历史，史丹利百得已经成长壮大为一个全球知名企业，成为全世界最大的工具产品制造商，旗下拥有史丹利STANLEY、瑞驰RACING、得伟DeWALT、百得BLACK&DECKER、GMT、FACOM、PROTO、威帝玛VIDMAR、BOSTITCH、LaBounty、都百瑞DUBUIS等多个一线工具品牌，奠定了在世界工具领域不可动摇的领导地位。

2017-2019年以来史丹利百得收入增长率分别为9.95%、7.83%和3.29%，2019年史丹利百得营业收入144.4亿美元（包括工具、五金及其他业务收入）。史丹利百得每年推出1,000多个新产品，在行业内处于领先地位。

③发行人与史丹利百得合作在研产品较多，在手订单充足

公司一直专注于粉末冶金电动工具零部件领域，积累了十余年研发、生产经验，对电动工具粉末冶金技术的理解深入，能够快速准确把握史丹利百得的研发需求，研发响应速度快，产品品质良好，研发能力及生产工艺水平获得史丹利百得的高度认可。目前，公司与史丹利百得合作的产品型号超过300款，2019年新开模产品37项，双方合作产品型号较多，订单充足。

综上，公司作为史丹利百得粉末冶金零部件的核心供应商之一，凭借较强的研发实力和高端制造能力，合作的产品种类和金额不断增加；且史丹利百得作为全球工具行业的龙头，行业地位突出，发展潜力大；双方合作稳定，可持续性强，业务发展良好，公司与史丹利百得的合作具有可持续性。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（二）主要客户集中风险”中作了如下更新补充披露：

2017年度、2018年度、2019年度发行人向前五大客户（按合并口径统计）的销售额占当期营业收入的比例分别为88.86%、87.72%、85.71%，发行人的客户集中度相对较高，其中第一大客户史丹利百得（Stanley Black&Decker）的销售占比分别为53.18%、55.70%、54.78%，发行人对史丹利百得存在重大依赖。史丹利百得是世界工具行业著名制造商，近年来在工具行业全球排名第一。发行人自2002年开始与史丹利百得合作，对其销售规模逐年扩大，合作稳定，可持续性强。但发行人与史丹利百得签署的合作协议为框架协议，未约定具体交付的产品型号及数量，客户可决定在合同到期后不再续签，客户也可在合同有效期内通过减少或不再向发行人下达新的订单而与发行人减少或终止合作。若未来史丹利百得的市场份额下降、产品发展战略变化，导致其对发行人的需求降低，或因发行人产品质量不能符合客户要求、不及时交付货物、为客户造成重大损失、甚至触发合作协议中关于终止合作的条款等，史丹利百得可能减少甚至终止与发行人的合作，可能会导致发行人业绩增速放缓甚至下滑。

【保荐机构核查意见】

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、查阅发行人与史丹利百得的业务合同，了解发行人与史丹利百得的合作模式、合作历史，查阅发行人近年来对史丹利百得的销售收入、合作产品种类情况、新开模数量等资料；

2、检索了史丹利百得披露的公开财务信息，了解其国际市场地位与市场份额，了解发行人对史丹利百得销售占比较高的原因，分析发行人对其销售收入的增长率与其相关业务销售收入、成本增长率的变动趋势。

经核查，保荐机构认为，发行人与史丹利百得有较长时间合作历史，发行人深入地参与客户产品研发、提供高度定制化服务。近年来双方合作关系日益密切，销售收入不断增长，产品种类持续增加，各期均有新增开模产品。史丹利百得供应商体系管理严格，供应商准入门槛高，同时重视供应链稳定性，通常情况下尽力避免轻易更换供应商，对发行人存在一定合作粘性。

除此之外，电动工具下游行业发展前景良好，史丹利百得综合实力雄厚、行

业地位突出、发展前景广阔。发行人具备较强的国际市场竞争力，在产品质量、成本控制、响应速度方面具有优势，能够为史丹利百得持续提供可靠的服务。因此，发行人与史丹利百得合作具有持续性和稳定性。发行人已在招股说明书有关章节披露了关于史丹利百得可能减少甚至终止与发行人合作的风险。

(4) 结合中美贸易摩擦对发行人业务拓展的影响、下游行业的市场格局、发行人汽车粉末冶金零部件市场开拓情况等，补充披露发行人对史丹利百得存在重大依赖是否对发行人构成重大不利影响。

【补充披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销量情况和主要客户”之“(四) 主要客户情况”中作了如下补充披露：

5、发行人对史丹利百得存在重大依赖，但不构成重大不利影响

发行人对史丹利百得销售占比较高，其一是因为史丹利百得为全球工具市场的龙头企业，在发行人的下游市场中具有较大份额；其二是因为发行人和史丹利百得具有长期稳定的合作关系，发行人为平衡有限的产能与维护重要客户合作所作出的战略选择。报告期内，发行人对史丹利百得的销售占比超过 50%，构成单一客户重大依赖，但不构成重大不利影响，具体分析如下：

(1) 电动工具行业竞争格局稳固，史丹利百得行业地位突出，发行人与其合作具有稳定性和可持续性

史丹利百得供应商壁垒高，不会轻易更换供应商，发行人与史丹利百得自 2002 年开始合作已连续 18 年。发行人产品质量优异，与史丹利百得合作不断深入；发行人深度参与史丹利百得产品研发，产品定制化程度高，客户粘性强。因此，发行人与史丹利百得合作具有稳定性。同时，电动工具行业发展前景良好，史丹利百得行业地位突出，优势明显，公司与史丹利百得合作在研产品较多、订单充足，发行人与史丹利百得合作具有可持续性。

(2) 中美贸易摩擦对发行人业务拓展影响有限

尽管发行人对史丹利百得的销售以外销方式为主，但出口地点主要为史丹

利百得设在苏州出口加工区、墨西哥等地的加工厂。报告期内，发行人对美直接出口占比不超过 3%。即便当前其对美销售产品被列入“3,000 亿清单”，短期内所受到的直接影响仍较为有限。报告期内，发行人对史丹利百得的销售收入持续增长，对其国内生产基地的销售收入也持续增加，未受到贸易摩擦明显影响。

(3) 发行人积极进行市场开拓

为应对主要客户集中于史丹利百得的情形，发行人拟采取的措施及有效性如下：

①继续拓展电动工具领域客户，发行人自 2002 年同史丹利百得展开合作后，相继开发了如博世集团、牧田、创科实业、台湾嵘镒等客户。报告期内博世集团、创科实业、牧田等主要客户的销售收入均持续增长。除此之外，发行人还开发了如台湾嵘镒等新客户，在报告期内带来了可观的销售收入。

②继续拓展其他业务类别，如办公家电、汽车零部件等领域的销售收入。近年来，发行人拓展了如艾默生等国际知名办公家电客户，报告期内，该类客户为发行人贡献了较大收入。

汽车制造行业是粉末冶金零件重要应用市场，汽车粉末冶金零部件的行业壁垒主要体现在产品质量、工艺及供应商体系等方面。经过多年发展，发行人已积累了具备市场竞争优势的工艺水平，具备参与汽车粉末冶金零部件市场竞争的技术与工艺条件。发行人已取得 ISO/TS16949 等汽车行业国际质量体系专业认证，已与京西重工、宜宾天工、上海拓绅、上海索达、南通格陆博等知名汽车行业零部件厂商开展业务合作。发行人当前在汽车粉末冶金零部件领域的收入占比较低，主要是由于近年来汽车行业景气度不足、发行人将有限的产能优先用于满足电动工具客户，且发行人正处于积极开拓该领域市场、逐步打破供应商体系壁垒的特定发展阶段。与此同时，发行人在募投项目已对汽车零部件业务进行布局、扩充该领域业务产能，预计随着汽车行业回暖，发行人将在该领域进一步拓展市场，从而有助于减少因对史丹利百得存在重大依赖而产生的不利影响。

③发行人正在开拓 3C 电子产品领域客户，主要开发笔记本电脑屏幕转轴等粉末冶金零部件。发行人未来会进一步重视该领域市场的开拓，扩大公司的业务范围，提高产品的附加值。

因此，报告期内，虽然发行人对史丹利百得的销售占比超过 50%，构成单一客户重大依赖，但不构成重大不利影响。

【保荐机构核查意见】

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、查阅了电动工具行业的有关资料，了解电动工具行业的市场前景、市场集中度等情况；

2、查阅了汽车及电动工具粉末冶金的有关行业资料，了解电动工具的市场容量、下游的行业发展前景等信息；

3、对史丹利百得采购人员进行访谈，了解史丹利百得全球工厂生产及销售情况；

4、检索并查阅了中美贸易摩擦期间中美双方的主要官方新闻、美方关于关税调整的历次公告、美国对中国加征关税的清单等资料，了解发行人及下游客户所适用关税政策情况；

5、查阅了史丹利百得内销收入分地区、外销收入分国别明细表，查阅了销往各地区的主要产品番号，关注中美贸易摩擦以来发行人对各区域销售金额的变化情况。

经核查，保荐机构认为，发行人对史丹利百得销售占比较高，其一是因为史丹利百得为全球工具市场的龙头企业，在发行人的下游市场中具有较大份额；其二是因为发行人和史丹利百得具有长期稳定的合作关系，发行人为平衡有限的产能，选择了专注优质龙头客户的发展战略。

尽管发行人对史丹利百得构成单一客户重大依赖，但发行人与史丹利百得的合作具有稳定性及可持续性。当前中美贸易摩擦对电动工具行业影响较小，报告期内，发行人对史丹利百得的销售收入持续增长，对其国内生产基地的销售收入

也持续增加，未受到中美贸易摩擦明显影响。中美贸易摩擦未导致双方合作产生重大不确定性风险，因此不构成对发行人的重大不利影响。为应对对史丹利百得的依赖，发行人近年来采取了如开发电动工具领域新客户、拓展其他业务领域客户等方式，新增客户报告期内为发行人贡献了可观收入，上述措施取得了一定成效。综上，虽然发行人对史丹利百得的销售占比超过 50%，构成单一客户重大依赖，但不构成重大不利影响。

2.关于新冠疫情影响

关于新冠疫情影响。据招股说明书披露，报告期内，发行人出口销售收入占同期主营业务收入的 66.40%、65.26%、70.43%。

请发行人结合下游境外客户海外生产和销售的区域分布，补充披露所在国家或地区新冠疫情对发行人主要境外客户生产经营、终端需求的影响情况，发行人出口收入和发行人新订单的持续获取是否受到重大不利影响，在手订单是否存在变更或撤销等情况或潜在风险，是否存在 2020 年度业绩下滑的风险。请发行人在招股说明书中进一步补充披露相应的风险因素。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复内容：

【补充披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销量情况和主要客户”之“(三) 产品销售的地区分布情况”作出如下补充披露：

自 2020 年 1 月起，新冠病毒疫情逐渐向全国及全球蔓延，国家及各地政府均采取延迟复工等措施，以阻止新冠病毒进一步蔓延及扩散。2020 年一季度，受疫情带来的公司及下游客户延迟复工影响，公司当期营业收入较上年同期有所下滑，短期经营业绩受到一定影响。同时，发行人以境外销售为主，随着疫情在全球的蔓延，发行人部分境外客户的生产经营也受到一定冲击。

2020 年上半年，新冠疫情对发行人主要境外客户生产经营、终端需求的影响情况如下：

| 序号 | 国家/地区 | 销售金额（万元） | | 同期变动 | 说明 |
|----|-------|-----------------|-----------------|---------|---|
| | | 2019 年 1-6 月 | 2020 年 1-6 月 | | |
| 1 | 境内关外 | 3,740.61 | 3,025.18 | -19.13% | 受新冠疫情影响，境内开工生产受到一定限制，终端需求有所减少；2020 年 2-4 月对史丹利百得的销售金额下降，2020 年 5、6 月已开始逐步恢复 |
| 2 | 墨西哥 | 1,025.77 | 1,157.53 | 12.84% | 未受到疫情明显影响 |

| | | | | | |
|-------|-------|----------|----------|---------|---|
| 3 | 匈牙利 | 269.21 | 376.76 | 39.95% | 未受到疫情明显影响 |
| 4 | 巴西 | 267.28 | 242.78 | -9.17% | 受到新冠疫情影响，终端需求有所减少，巴西百得采购金额有所下滑，巴西博世的订单延期至2020年8月交付，目前客户正常生产经营 |
| 5 | 美国 | 179.80 | 16.12 | -91.03% | 史丹利百得在全球范围调整生产布局，自2019年下半年，发行人已减少对美销售，2020年上半年销售收入下滑并非主要受到新冠疫情影响；2019年7-12月，该地区销售收入为12.94万元 |
| 6 | 中国台湾 | 103.97 | 221.75 | 113.28% | 未受到疫情明显影响 |
| 7 | 斯洛文尼亚 | 103.23 | 49.61 | -51.94% | 属客户采购的正常波动，并非主要受到新冠疫情直接影响；2019年7-12月该地区销售收入为14.18万元 |
| 8 | 德国 | 68.66 | 54.13 | -21.16% | 受新冠疫情影响，终端需求有所减少，德国博世工厂的采购金额下降，目前客户正常生产经营 |
| 9 | 英国 | 42.80 | 0.01 | -99.98% | 受新冠疫情影响，终端需求有所减少，英国百得工厂开工受到影响，截至目前未完全恢复生产 |
| 10 | 捷克 | 42.63 | 23.17 | -45.65% | 受新冠疫情影响，终端需求有所减少，捷克百得工厂开工受到影响，截至目前未完全恢复生产 |
| 前十大合计 | | 5,843.96 | 5,167.05 | -11.58% | TTI越南工厂未受到疫情明显影响，公司出口越南上半年销售收入大幅增加；2020年1-6月为237.06万元，2019年1-6月为0。 |
| 外销合计 | | 5,926.68 | 5,540.17 | -6.52% | |

注：2020年1-6月收入数据未经审计

根据上述统计情况，发行人2020年1-6月出口收入较2019年同期下滑约-6.52%，发行人生产、销售所受新冠疫情之影响主要集中于2020年2-4月，2020年自5、6月以来已开始逐步恢复。

截至本招股说明书签署之日，发行人的生产经营已恢复正常。2017年-2019年公司出口业务占公司主营业务收入的比例为66.40%、65.26%、70.43%，其中境内关外的比例为38.56%、37.18%、46.82%，鉴于境内疫情影响基本消除，位于国内保税区的客户目前已全部复工；直接境外客户的比例为27.83%、28.07%、23.61%，这些客户主要位于墨西哥、匈牙利和巴西，目前正常开工生产，受到

新冠疫情的影响较为有限。

结合新冠疫情目前的控制情况及公司实际经营情况，公司预计 2020 年 1-6 月财务数据情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2020 年 1-6 月预测数 | 2019 年 1-6 月实际数 | 同比增长率 |
|----------------------|-------------------|-----------------|-----------------|
| 营业收入 | 7,910.00~8,100.00 | 8,826.90 | -10.39%~-8.24% |
| 归属于公司股东的净利润 | 2,280.00~2,360.00 | 2,890.50 | -21.12%~-18.35% |
| 扣除非经常性损益后归属于公司股东的净利润 | 2,180.00~2,240.00 | 2,253.00 | -3.24%~-0.58% |

注：

1、2020 年 1-6 月数据为预计数，2019 年 1-6 月数据经会计师审计；

2、上述 2020 年上半年业绩情况为公司初步测算数据，未经会计师审计或审阅，且不构成盈利预测或业绩承诺。

公司与主要客户建立了长期的合作关系，按客户需求提供定制化产品，报告期内，公司业务不存在明显的季节性。根据预计，2020 年 1-6 月公司营业收入相对去年同期下滑 10.39%~8.24%，主要原因是受新冠疫情影响，公司及客户复工复产进度影响了公司的生产和销售。

根据预计，2020 年 1-6 月公司归属于公司股东的净利润相对去年同期下滑 21.12%~18.35%，下滑幅度相对营业收入更大，主要原因是 2019 年 1-6 月公司收到上市补助 550.00 万元所致。若扣除上述项目影响，2020 年 1-6 月公司归属于公司股东的净利润相对去年同期下滑 2.09%-上升 0.67%，下滑幅度相对营业收入更小，主要原因是公司 2020 年 1-6 月销售净利率有所上升，其主要是由于汇率变动导致毛利率上升和财务费用率下降产生的。

2020 年 1-6 月公司扣除非经常性损益后归属于公司股东的净利润相对去年同期下滑 3.24%~0.58%，其变动趋势与同期扣除上市补贴后的归属于公司股东的净利润变动趋势基本一致。

公司采用定制化的“以销定产”生产模式，疫情对公司产能及产量的影响主要体现为因停工时间延长导致订单执行的延后，一般不会导致客户取消订单或影响公司获取订单。同时，发行人主要客户系世界 500 强企业，具有较强抵御风险能力，且与公司保持良好、稳定合作关系。截至本招股说明书签署之日，发行人在手储备订单数量与 2019 年同期水平已基本接近，客户大规模变更或撤销订单的风险较小，出口收入受到新冠疫情的影响较为有限，对发行人持续经营能力不构成重大不利影响。但若全球疫情长时间未得到根本缓解，隔离管控措施恢复或长期持续，下游客户的开工生产受到限制，经济及居民消费陷入萧条，则发行人产品的终端需求将衰减，在手订单存在延迟交付的风险，2020 年度业绩存在下滑的风险。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“八、新冠病毒疫情对公司经营业绩影响的风险”中作了如下更新补充披露：

自 2020 年 1 月起，新冠病毒疫情逐渐向全国及全球蔓延，国家及各级政府均采取延迟复工等措施，以阻止新冠病毒进一步蔓延及扩散。2020 年上半年，受疫情带来的公司及下游客户延迟复工影响，公司当期营业收入较上年同期有所下滑，短期经营业绩受到一定影响。同时，发行人以境外销售为主，随着疫情在全球的蔓延，发行人部分境外客户的生产经营也受到一定冲击。截至本招股说明书签署之日，发行人的生产经营已恢复正常。2017 年-2019 年公司出口业务占公司主营业务收入的比例为 66.40%、65.26%、70.43%，其中境内关外的比例为 38.56%、37.18%、46.82%，鉴于境内疫情影响基本消除，位于国内保税区的客户目前已全部复工；直接境外客户的比例为 27.83%、28.07%、23.61%，这些客户主要位于墨西哥、匈牙利和巴西，目前正常开工生产，受到新冠疫情的影响较为有限。截至本招股说明书签署之日，发行人在手储备订单数量与 2019 年同期水平已基本接近，客户大规模变更或撤销订单的风险较小，出口收入受到新冠疫情的影响较为有限，并未达至重大不利之程度。但若全球疫情长时间未得到根本缓解，隔离管控措施恢复或长期持续，下游客户的开工生产受到限制，在手订单存在延迟交付的风险；若经济及居民消费陷入萧条，发行人产品的终端需求衰减，新订单的持续获取数量将存在减少的风险，2020 年度业绩将存在下滑的风险。

【保荐机构核查意见】

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、通过公开信息查阅了发行人主要客户所在地区疫情发展、防疫管控等情况；

2、查阅了发行人上半年的财务资料、截至目前在手订单情况，对发行人销售人员进行了访谈。

经核查，保荐机构认为，2020 年上半年，受疫情带来的公司及下游客户延迟复工影响，公司当期营业收入较上年同期有所下滑，短期经营业绩受到一定影响。同时，发行人以境外销售为主，随着疫情在全球的蔓延，发行人部分境外客户的生产经营也受到一定冲击。但截至目前，发行人生产经营已恢复正常，境内疫情影响基本消除，位于国内保税区的客户目前已全部复工；境外客户主要位于墨西哥、匈牙利和巴西，目前正常开工生产，受到新冠疫情的影响较为有限。当前客户大规模变更或撤销订单的风险较小，出口收入受到新冠疫情的影响较为有限，对发行人持续经营能力不构成重大不利影响。

3.关于毛利率

关于毛利率。申报材料显示，报告期内，发行人电动工具零配件的毛利率分别为 46.85%、42.51%、44.03%，同行业可比公司聚能股份（835698.OC）的电动工具零配件的毛利率分别为 34.40%、31.44%、24.65%，发行人认为毛利率高于聚能股份的主要原因是电动工具用配件的用途不同。

请发行人对比分析与聚能股份主要客户、主要产品、应用领域、销售单价等方面存在的差异情况，补充披露发行人毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性，毛利率水平是否存在下滑的风险。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复内容：

【发行人说明】

聚能股份主营业务为设计、生产、销售各种粉末冶金制品，其中主要以铁基结构件为主，约占零件总量的 99%，少量生产销售铜基含油轴承及不锈钢类零件。聚能股份主要产品按应用领域分为汽车用配件、摩托车用配件、电动工具配件、家电用配件四大类及一些其他配件。

报告期内，聚能股份按产品分类的主营业务收入情况如下：

单位：万元

| 按产品分类 | 2019 年度 | | 2018 年度 | | 2017 年度 | |
|---------|-----------------|------------|-----------------|------------|-----------------|------------|
| | 收入 | 占比 (%) | 收入 | 占比 (%) | 收入 | 占比 (%) |
| 摩托车用配件 | 5,890.17 | 73.68 | 6,282.34 | 73.65 | 6,297.79 | 74.10 |
| 汽车用配件 | 1,206.42 | 15.09 | 1,289.19 | 15.11 | 1,437.84 | 16.92 |
| 电动工具用配件 | 654.51 | 8.19 | 714.63 | 8.38 | 443.36 | 5.22 |
| 其他用配件 | 242.84 | 3.04 | 243.18 | 2.85 | 319.75 | 3.76 |
| 合计 | 7,993.94 | 100 | 8,529.34 | 100 | 8,498.74 | 100 |

由上表可知，聚能股份主营业务收入主要以摩托车、汽车配件为主。报告期内，电动工具用配件收入及占比均较小。而发行人主营业务收入主要来自电动工具领域，报告期内发行人电动工具零部件销售收入均占分别达 91.91%、87.21%

及 92.64%。因此，从电动工具零部件的收入规模及对营业收入的贡献程度来看，聚能股份电动工具配件的毛利率水平与发行人电动工具零部件的毛利率水平可比性不强。

由于根据公开披露信息无法获取聚能股份电动工具用配件业务的主要客户、主要产品、应用领域、销售单价等相关信息，所以下述列示是聚能股份整体业务的情况及与发行人的对比情况。

一、聚能股份的主要客户、主要产品、应用领域、销售单价等情况

（一）聚能股份主要客户

聚能股份 2018 年、2019 年未披露前五大客户的名称，2017 年年报显示前五大客户的情况如下：

| 序号 | 主要客户名称 | 客户的主营业务 |
|----|-----------------------------------|---------------------------------|
| 1 | 重庆光大产业有限公司 | 汽车零部件为主的设计、制造、销售 |
| 2 | 重庆宗申发动机制造有限公司（宗申动力 001696 的全资子公司） | 生产、销售摩托车发动机、电动机及零配件 |
| 3 | 重庆银翔摩托车制造有限公司 | 制造、销售摩托车及摩托车发动机 |
| 4 | 重庆隆鑫发动机有限公司（隆鑫通用 603766 的全资子公司） | 摩托车及发动机、通用动力机械产品的研发、生产及销售 |
| 5 | 重庆市旺成科技股份有限公司（830896） | 摩托车、全地形车、汽车等领域的齿轮传动部件的研发、生产、销售。 |

2017 年度前五大客户的收入占当年收入比重为 51.98%。

（二）聚能股份主要产品

聚能股份的主要产品为摩托车、汽车、家电、电动工具配件，其中：摩托车配件主要包含动齿轮类产品；汽车配件主要包含发动机用产品和安全带用产品；家电配件主要包含空调压缩机用主轴承座、副轴承座；电动工具配件主要包含变速齿轮、法兰等。

（三）聚能股份产品销售单价

根据公开信息无法获取聚能股份产品销售单价的相关信息。

二、聚能股份与发行人的对比情况

| 项目 | 聚能股份 | 海昌新材 |
|---------------------|---|--|
| 主要客户 | 前五大客户均是国内从事摩托车、汽车领域的企业 | 前五大客户均为国际知名的电动工具品牌企业 |
| 主要产品 | 汽车、摩托车、家用电器、电动工具配件 | 中高端电动工具粉末冶零部件 |
| 应用领域 | 摩托车、汽车领域为主，电动工具领域占比不高，2017-2019年收入占比分别为5.22%、8.38%、8.19%。电动工具配件主要为变速齿轮、法兰为主 | 报告期各期，电动工具领域收入占比均超过或接近90%。电动工具零部件以齿轮箱等结构复杂的齿轮件为主 |
| 销售单价 | 无公开信息，不可比 | |
| 2017年-2019年综合毛利率 | 34.07%、31.46%、25.15% | 46.51%、42.29%、43.55% |
| 2017年-2019年的电动工具毛利率 | 34.40%、31.44%、25.16% | 46.85%、42.51%、44.03% |

由上表可知，发行人与聚能股份虽然都是粉末冶金业零部件的生产企业，但由于聚能股份的主要客户、主要产品及其下游的应用领域与发行人情况存在较大差异，因此毛利率水平有所差异。

聚能股份也涉及电动工具配件的生产，其电动工具配件的毛利率与发行人电动工具零部件毛利率存在一定的差异，一方面是由于各自生产的电动工具用配件的用途不一致，聚能股份生产的电动工具用配件主要是变速齿轮、法兰等，而发行人生产的电动工具零部件主要包括齿轮、轴承、齿轮箱、结构件等，产品用途不同；另一方面是双方电动工具零部件的主要客户不同所造成的，但由于无法从公开信息获取聚能股份电动工具业务的主要客户及其产品的具体用途，所以无法就其差异做进一步深入细致的分析。

三、发行人毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性，毛利率水平是否存在下滑的风险

【补充披露】

公司于已在招股说明书（申报稿）“第八节 财务会计信息与管理层分析”

之“十、盈利能力分析”之“(五)毛利率分析”之“3、毛利率水平与同行业可比公司的比较”中补充披露，具体如下：

| 公司简称 | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|-----------------|---------------|---------|---------|
| 东睦股份（600114.SH） | 32.30% | 31.63% | 35.04% |
| 精研科技（300709.SZ） | 37.81% | 30.20% | 40.24% |
| 天宜上佳（688033.SH） | 76.26% | 75.11% | 73.12% |
| 立德股份（430701.OC） | 31.69% | 33.72% | 36.45% |
| 聚能股份（835698.OC） | 25.15% | 31.46% | 34.07% |
| 明阳科技（837663.OC） | 48.86% | 48.26% | 50.17% |
| 算术平均值 | 42.01% | 41.73% | 44.85% |
| 海昌新材 | 43.55% | 42.29% | 46.51% |

数据来源：WIND 资讯

报告期内，发行人的综合毛利率均比天宜上佳、明阳科技低，**综合毛利率略高于同行业可比公司毛利率平均值**，公司毛利率变动与同行业可比公司毛利率平均值变动趋势一致。

.....

同行业可比公司虽然同属于粉末冶金零件生产企业，但因其产品类别不同和下游应用领域不同等因素影响所致毛利率水平存在较大差异。公司的毛利率水平在这六家可比公司中处于中上位置，报告期内略高于可比公司的平均水平具有合理性，主要原因分析如下：

(1) 公司下游客户实力雄厚，定位于中高端品牌，具有较高毛利率

公司产品主要面向中高端市场，在电动工具粉末冶金零部件领域已进入全球一流企业供应体系，与史丹利百得（Stanley Black&Decker）、博世集团（BOSCH）、创科实业（TTI）、牧田（Makita）、日立（HITACHI）等国际知名企业建立了长期稳定的业务合作关系，在办公、家电粉末冶金零部件领域，与艾默生（Emerson）建立了长期合作关系。这些国际知名企业市场占有率大，实力雄厚，业务增长稳定，通常具有较高的毛利率，以史丹利百得、创科实业为例，

2017 年-2019 年综合毛利率都维持在较高水平，显著高于同期粉末冶金应用广泛的汽车及消费电子产品行业平均毛利率。

| 项目 | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|--------------------|---------|---------|---------|
| 史丹利百得综合毛利率 | 33.27% | 34.69% | 37.48% |
| 创科实业综合毛利率 | 37.73% | 37.24% | 36.71% |
| CICS 消费电子产品平均毛利率 | 11.80% | 13.91% | 15.90% |
| CICS 汽车与汽车零部件平均毛利率 | 14.47% | 15.17% | 15.77% |

数据来源：WIND 资讯

同时这些知名客户对于产品的质量要求较高，为了确保产品的质量和供应链的稳定性，他们会倾向于给其供应商认证体系内的广大供应商合理的商业利润，让供应商与其共同成长发展。

(2) 公司所处电动工具行业市场整体景气度高

公司下游客户主要集中于电动工具行业，与同行业可比公司的下游客户主要所处行业有所不同。东睦股份主要生产粉末冶金汽车、家电、摩托车零部件，精研科技主要为消费电子产品提供定制化 MIM 工艺零部件，立德股份、聚能股份下游客户均集中于汽车、摩托车领域。近年来，国内汽车行业受经济形势影响增长乏力，而消费电子行业也出现饱和，因而上述可比公司产品因下游行业不景气毛利率相对较低。天宜上佳系国内领先的高铁动车组用粉末冶金闸片供应商，其主要产品为高铁动车组用粉末冶金闸片，是我国高铁动车组核心零部件，天宜上佳打破国外垄断成功实现进口替代，因此毛利率处于较高水平。明阳科技的主要产品为汽车座椅关键零部件，主要客户有延锋安道拓座椅有限公司、湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司等知名汽车座椅生产商，明阳科技面临的终端汽车市场虽然出现一定不利影响，但其毛利率在报告期内维持在较高水平。

下游市场的景气程度、发展阶段、技术含量等因素都影响着整个产业链条的供应商毛利率，公司所处电动工具行业报告期内发展势头良好，使公司的毛利率较同行业可比公司的平均值略高。

(3) 公司主要产品为电动工具核心零部件，但其所占成本在电动工具成品总成本中比重很小，需求的价格弹性较低

公司主要生产电动工具的核心部件，如齿轮，轴承、结构件等，单价大多较低，占公司下游客户终端产品的总成本/市场售价比重较小。由于产品需求的价格弹性较低，客户对公司产品的价格敏感度相对较低。由于公司的产品是电动工具的核心部件之一，如果出现问题就会影响客户整个产品的使用，所以客户更注重产品的质量和稳定性，因此客户会倾向于给供应商一定的利润空间来保证供应商产品的质量和稳定性。

(4) 公司形成了技术研发、质量控制、比较生产成本、快速响应等方面的核心竞争力

技术研发优势：公司专注于粉末冶金制品领域 19 年，通过多年积累在细分领域内形成了完善的技术体系，已自主开发并拥有多项核心技术专利，是江苏省认证的高新技术企业。截至本招股说明书签署之日，公司已获授权专利件 39 件，其中发明专利 3 件；获认定江苏省高新技术产品 2 项。公司的压制成形产品技术水平在国内同行业中领先。在为客户提供定制化零部件的服务过程中，凭借粉末冶金零部件领域多年积累的研发实力，公司已深度参与部分客户前端产品设计，进一步加深了双方的战略合作关系，提高了客户粘度。

完善的质量控制体系：公司严格贯彻质量控制体系，不断优化质量控制流程，提高质量控制能力。公司按照 ISO9001:2008、ISO9001:2015、IATF16949:2016 标准建立并实施的高标准质量体系，成为公司进入史丹利百得、博世集团等国际知名公司供应链体系并长期保持稳定关系的关键原因之一。在与前述国际知名客户合作的过程中，为了满足客户对产品质量及稳定性的严苛要求，公司持续不断地完善自身的质量控制体系。完善的质量控制体系也逐渐成为公司开拓新老客户业务的核心竞争力之一。

生产成本比较优势：与美国、德国、日本等发达国家粉末冶金制品企业相比，公司具有低成本比较优势；公司工程部在多年的研发基础上，不断改善工艺，逐步尝试实现原材料的进口替代，有效降低了生产成本。同时，公司严格的质量控制体系又能保证生产产品的质量要求。因此，公司凭借成本及价格

比较优势能够持续从国际市场取得产品订单，保证了公司海外产品销售收入的持续增长。

快速响应能力优势：海昌新材经过多年发展，依靠长期积累的丰富的设计和制造经验、民营企业灵活的管理机制、扁平化的管理体系、完善的质量控制体系，在内部决策、模具开发、组织生产等方面均形成较为明显的快速响应能力优势。

综上，公司产品面向中高端市场，凭借着技术研发、质量控制、比较生产成本、快速响应等方面核心竞争力，与电动工具粉末冶金零部件领域的全球知名企业保持长期稳定的业务合作关系，再加上电动工具零部件市场的景气度高，所以公司报告期内的毛利率略高于同行业可比公司平均值具有合理性。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“(一) 毛利率下滑的风险”中作了如下更新补充披露：

2017年度、2018年度、2019年度公司综合毛利率分别为46.51%、42.29%、43.55%，公司毛利率变动受产品价格、原材料价格、劳动成本、汇率变动等因素的影响。报告期内，公司通过持续改进工艺、调整生产流程等相关措施来满足客户新产品需求，同时公司还通过提高设备自动化程度、改进工艺水平等方式，在一定程度上抵消了原材料价格上涨、劳动成本上升等不利影响，降低了毛利率的下滑幅度。公司主营业务收入主要来源于电动工具领域的客户，若未来该领域出现需求不景气、增速放缓的情况，导致客户降低对公司产品的采购价格，可能使公司毛利率出现下滑。若原材料价格持续上涨或因公司不能持续提高经营效率导致产品成本上升，公司产品毛利率都可能有所下降。

【保荐机构核查意见】

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、查阅了粉末冶金行业研究报告、中国机协粉末冶金分会的行业统计数据 and 关于发行人行业地位的说明材料；

2、查阅了电动工具和汽车行业的有关资料，对电动工具和汽车行业近年来发展趋势及现状进行了分析；

3、检索了同行业可比公司公开披露的年报、招股说明书等资料；

4、查阅了发行人客户史丹利百得、博世集团、创科实业、牧田公开信息资料；

5、访谈中国机协粉末冶金分会秘书长、粉末冶金行业专家，了解国内粉末冶金市场现状及趋势；

经核查，保荐机构认为，报告期内，发行人综合毛利率水平高于同行业可比公司平均毛利率，主要原因有：发行人下游客户实力雄厚，定位于中高端品牌，具有较高毛利率；发行人主要产品为电动工具核心零部件，但其所占成本在电动工具成品总成本中比重很小，需求的价格弹性较低，发行人所处电动工具行业市场整体景气度高，发行人形成了技术研发、质量控制、比较生产成本、快速响应等方面核心竞争力，因此发行人综合毛利率高于同行业平均水平是其在粉末冶金电动工具零部件领域综合竞争力的体现，具有合理性。

随着但若原材料价格持续上涨，或受下游行业的转嫁价格压力影响导致公司产品价格下调，或因公司不能持续提高经营效率导致产品成本上升，公司产品毛利率存在下滑的风险，相关风险已在招股说明中进行披露。

4.关于供应商宁波汇众

关于供应商宁波汇众。发行人本次申报材料较前次申报材料存在前五大供应商披露差异,2018年第三大供应商修改为宁波汇众粉末机械制造有限公司(以下简称宁波汇众)。据招股说明书披露,该供应商为发行人的设备供应商,发行人主要向其采购成型机。

请发行人补充披露:(1)对2018年第三大供应商进行修改事项发生的具体原因,招股说明书等公开披露信息是否真实、准确、完整,内部控制制度是否健全有效;(2)新增第三大供应商宁波汇众的设立时间、注册资本、股权结构以及与发行人的合作背景,是否和发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员存在关联关系或者未披露的其他利益安排,相关机器设备采购价格是否公允。

请保荐人、发行人律师和申报会计师核查并发表明确意见。

回复内容:

(1)对2018年第三大供应商进行修改事项发生的具体原因,招股说明书等公开披露信息是否真实、准确、完整,内部控制制度是否健全有效

【补充披露】

发行人已在招股说明书(申报稿)“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“(四)前五名供应商情况”中补充披露,具体如下:

| 期间 | 序号 | 供应商名称 | 采购内容 | 采购金额 (万元) | 占总采购 比例(%) |
|------------|----|--------------------|------|--------------|---------------|
| 2018 年度 | 1 | 赫格纳斯(中国) | 铁粉 | 2,416.97 | 18.14 |
| | 2 | 扬州市众友建设工程有限公司 | 建筑施工 | 1,947.27 | 14.62 |
| | 3 | 宁波汇众粉末机械制造有限公司(注1) | 成型机 | 1,538.88 | 11.55 |
| | 4 | 吉凯恩工业 | 铁粉 | 1,119.61 | 8.40 |
| | 5 | 巴斯夫(BASF) | 喂料 | 682.19 | 5.12 |
| | | | 小计 | - | 7,704.92 |

注1:经自查,公司2018年对宁波汇众粉末机械制造有限公司(以下简称

“宁波汇众”)的采购金额统计错误。原统计的采购金额为 647.93 万元,该金额仅为当期采购已开票的部分,尚未包含货到未开票(暂估)的部分,该部分金额为 890.95 万元,二者合计为 1,538.88 万元。按照原统计的采购金额排序,宁波汇众为 2018 年度第六大供应商,按照更正后的采购金额排序,宁波汇众升至 2018 年度第三大供应商,由此导致原第三大至第五大供应商的顺序自动往后顺延,2018 年度前五大供应商的合计采购金额及占比相应地进行调整。

此次对宁波汇众 2018 年的采购金额进行修正,不影响公司 2018 年度财务数据以及本招股说明书其余披露内容的准确性。主要原因是:①公司 2018 年对宁波汇众未开票(暂估)的采购,已于 2018 年 12 月根据合同列示的价格进行暂估入账并按规定计提折旧。2019 年公司在收到宁波汇众的发票后,相应地冲减暂估,暂估价格和发票列示的价格不存在差异。②公司 2018 年固定资产的入账价值是真实、准确、完整的,相应地 2018 年末资产负债表中固定资产、应付账款的账面价值是真实、准确、完整的。

公司制定了采购与付款相关的内部控制制度,保证公司采购的可控性和成本费用归集的及时性和准确性,公司在日常财务核算中能够严格按照管理制度要求执行,以防范和控制风险。

综上,公司已严格按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书(2020 年修订)》的有关规定进行充分披露,招股说明书等公开披露信息是真实、准确、完整的。公司内部控制制度是健全有效的。

【保荐机构核查意见】

针对上述事项,保荐机构执行了以下核查程序:

- 1、针对报告期各期的采购数据及报告期各期末的应付账款余额向宁波汇众进行询证,并取得对方确认一致的回函;
- 2、查看并获取了 2018 年 12 月发行人对宁波汇众采购暂估、及 2019 年度收到发票后冲暂估的的账务处理及佐证材料(合同、发票、固定资产验收单等材料);
- 3、对发行人采购与付款的内部控制进行充分了解,并进行了符合性测试,

以检查采购与付款的内部控制制度是否健全及有效执行；

经核查，保荐机构认为，公司内部控制制度是健全有效的，发行人 2018 年向宁波汇众的采购真实，发行人已在招股说明书进行补充披露，招股说明书等公开披露信息真实、准确、完整。

(2) 新增第三大供应商宁波汇众的设立时间、注册资本、股权结构以及与发行人的合作背景，是否和发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员存在关联关系或者未披露的其他利益安排，相关机器设备采购价格是否公允

【补充披露】

发行人已在招股说明书（申报稿）“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（四）前五名供应商情况”中补充披露，具体如下：

宁波汇众的基本情况如下：

| | |
|-----------|--|
| 公司名称 | 宁波汇众粉末机械制造有限公司 |
| 设立时间 | 2001 年 6 月 29 日 |
| 注册资本 | 160 万元人民币 |
| 股权结构 | 严俏敏持股 95%；严培义持股 5% |
| 经营范围 | 粉末机械、粉末冶金制品、五金配件、电器零件、模具的制造、加工；自营和代理各类货物及技术的进出口，但国家限定经营或禁止进出口的货物和技术除外。 |
| 合作历史及合作背景 | 公司自 2003 年开始与宁波汇众合作。公司通过行业市场信息获取到宁波汇众的信息，并主动联系对方提出采购成形机的需求，后续通过多次沟通，进行了相关询报价，最终确定了后续的合作。 |

宁波汇众与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员不存在关联关系或者未披露的其他利益安排。

宁波汇众成立于 2001 年，是国内专业研制生产高精度、高效率、高强度粉末成形机的大型企业之一。公司与宁波汇众合作时间早，其提供的设备质量稳定，至今双方一直保持良好的合作关系。公司向宁波汇众采购价格系双方根据

市场原则协商确定，符合市场化定价原则，交易价格公允。

【保荐机构核查意见】

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、对宁波汇众进行实地走访并查询全国企业信用信息公示系统等网站公开信息，了解发行人与宁波汇众的合作背景、交易情况、定价及结算模式，并获取了对方出具的不具有关联关系的声明；

2、获取了发行人控股股东、实际控制人、现任董监高的银行流水，查看是否与宁波汇众及其股东、关键经办人员有往来；

3、查看了发行人账面从宁波汇众采购的成形机明细，比较了不同年度的不同规格的设备的价格是否存在较大波动。

经核查，保荐机构认为，宁波汇众与发行人及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员不存在关联关系或者未披露的其他利益安排，公司向宁波汇众采购设备的价格系双方根据市场原则协商确定，符合市场化定价原则，交易价格公允。

（此页无正文，为扬州海昌新材股份有限公司关于《关于扬州海昌新材股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请的审核中心意见落实函》的回复之签章页）

法定代表人：



周光荣

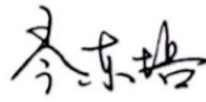


（此页无正文，为华创证券有限责任公司关于《关于扬州海昌新材股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请的审核中心意见落实函》的回复之签章页）

保荐代表人：



吴丹



岑东培



2020年7月19日

保荐机构总经理对落实函回复报告的声明

本人已认真阅读扬州海昌新材股份有限公司本次落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：



陈 强

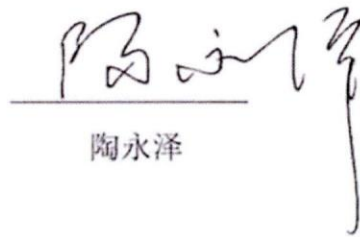


2020年 7月 18日

保荐机构董事长对落实函回复报告的声明

本人已认真阅读扬州海昌新材股份有限公司本次落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构法定代表人、董事长：


陶永泽



2020年7月19日