

关于苏州翔楼新材料股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



二〇二一年八月

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 8 月 16 日出具的《关于苏州翔楼新材料股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2021〕011029 号）（以下简称“《审核中心意见落实函》”）已收悉。苏州翔楼新材料股份有限公司（以下简称“翔楼新材”、“公司”或“发行人”）与华泰联合证券有限责任公司（以下简称“保荐机构”、“保荐人”），北京市金杜律师事务所（以下简称“发行人律师”）、公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“公证天业会计师”）就《审核中心意见落实函》所列问题进行了逐项核查，同时按要求对进行了补充说明和披露，现汇报如下，请予审核。

如无特别说明，本回复报告使用的简称与《苏州翔楼新材料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”)中的释义保持一致，同时，本回复报告所用字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体、加粗
对问询函所列问题的回复	宋体
涉及招股说明书补充披露或修改的内容	楷体、加粗

本回复报告中若出现部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上有差异，或部分比例指标与相关数值直接计算的结果在尾数上有差异，这些差异是由四舍五入造成的。

目录

问题 1.关于疫情影响.....	3
问题 2.关于销售模式与持续经营能力.....	6
问题 3.关于其他事项.....	29

问题 1.关于疫情影响

申请文件显示，发行人主要生产基地和主要客户均位于江苏省。

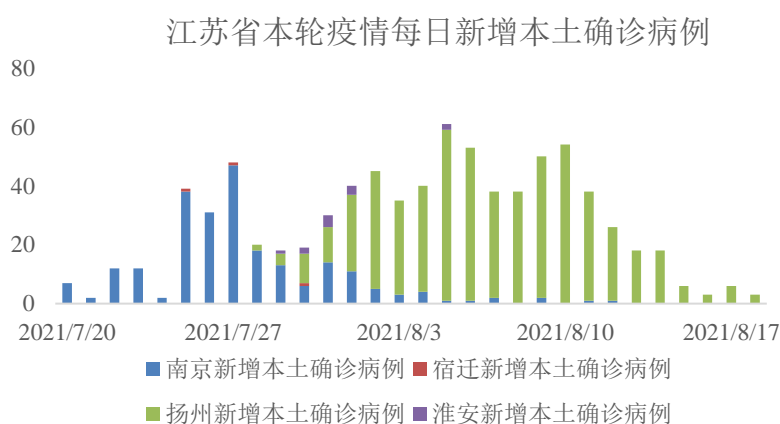
请发行人结合近期江苏省的新冠疫情形势、各主要城市的防疫政策等，说明对发行人主要生产经营的影响，是否存在停工停产的情形。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、结合近期江苏省的新冠疫情形势、各主要城市的防疫政策等，说明对发行人主要生产经营的影响，是否存在停工停产的情形。

2021年7月20日南京禄口国际机场爆发新一轮疫情以来，江苏省多地出现新增本土新冠疫情确诊病例，新增确诊病例主要集中于南京市与扬州市。如下图所示，随着我国迅速部署并落实各项疫情防控措施，江苏省本轮新冠疫情形势已明显转好。



本轮疫情未对公司主要生产经营产生重大不利影响，不存在停工停产的情形，具体分析如下：

（一）本轮新冠疫情对公司生产的影响

公司主要生产地址位于苏州市，在本轮疫情中苏州市未报告新增本土确诊病例，防疫政策主要以加强疫情常态化防控措施为主，未发布相关停工停产政策，公司日常生产未受影响，不存在停工停产的情形。

公司严格落实当地有关新冠肺炎疫情的防控政策，并积极组织员工进行新冠

病毒疫苗接种，参与所在社区开展的核酸检测实战应急演练，开展对厂区入口处测量体温、查验健康码（行程码）、检查口罩佩戴情况等，并做好厂区环境消毒工作。

（二）本轮新冠疫情对公司销售的影响

2021年1-6月，公司前三十大客户中来自江苏省客户的销售收入金额占前三十大客户收入的比例为43.73%，上述江苏省客户位于苏州市、无锡市、常州市及南京市四地，具体销售金额及占比情况如下：

单位：吨

项目	2021年1-6月	
	金额	占比
前三十大客户中江苏省销售收入	12,529.87	43.73%
其中：苏州市	7,956.10	27.77%
无锡市	1,836.94	6.41%
常州市	1,648.34	5.75%
南京市	1,088.49	3.80%
前三十大客户收入	28,654.48	100.00%

注：上述财务数据未经审计

公司前三十大客户中江苏省客户所在城市的疫情防控政策主要如下表所示：

城市	疫情防控政策	是否发布停工停产防控措施
苏州市	进一步从严加强疫情常态化防控措施，要求市民不组织、不参加非必要的聚集性活动，要求所有公共场所、机关企事业单位、居民小区加强管控，所有棋牌室、麻将室一律暂停开放等	否
无锡市	暂停麻将馆、棋牌室等重点公共密闭场所运行；加强对保安、出租车（网约车）司机等重点群体的防控管理，加强疫情防护培训等	否
常州市	暂停全市电影院营业，严格商场超市、农贸市场等公共场所的防控措施，严格单位疫情防控主体责任	否
南京市	全市严格落实涉疫重点区域管控要求，江宁区要求高风险地区停工、停产、停课，其他区域严格企事业单位疫情防控，严格限制出入和人员信息登记，加强员工出行管理和健康监测	除江宁区高风险地区外，其他地区未发布停工停产防控措施

除南京市外，在本轮疫情中，公司主要江苏客户所在城市均未报告本土确诊病例，所在城市疫情防控政策以常态化防控为主，均未下达停工停产等命令，客户生产经营正常开展，公司与上述客户的交易往来未受影响。公司主要南京市客户为法雷奥，其所在地不属于本轮疫情的高风险地区，未停工停产，生产经营未

受到重大不利影响，本轮疫情期间法雷奥仍正常向公司下达材料采购订单，公司在遵守相关防疫政策规定的情况下保证货物的及时送达，并通过线上沟通等方式随时跟进客户需求。

（三）本轮新冠疫情对公司采购的影响

公司原材料主要来自宝钢股份，宝钢股份的生产基地位于上海市、南京市等地，其中宝钢股份在南京市的生产基地宝钢梅钢所在地在本轮疫情中不属于高风险地区，未停工停产，生产经营未受到重大不利影响。受各地交通运输防疫政策的影响，宝钢梅钢自南京市向外发货速度较正常延迟两至三天，公司在收到宝钢梅钢发货延迟的相关通知后，立即对采购计划、生产计划等进行调整，通过调配安全库存等方式保证原材料及时到位，未发生原材料短缺、无法向客户按期交货的情况。

综上，在本轮疫情中公司日常生产经营未受到重大影响，不存在停工停产的情况。基于目前国内新冠疫情反复的情况，若本轮疫情在江苏省内或全国继续蔓延并持续时间较长，则将对公司及下游客户等生产经营造成持续影响，对未来经营业绩造成不利影响。公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（一）‘新冠疫情’引发的风险”中补充披露如下：

“2020年1月以来，国内外先后爆发新型冠状病毒疫情。目前国内新冠疫情已得到有效控制，企业生产经营基本恢复正常，但海外疫情形势仍较为严峻，全球汽车供应链受到较大冲击。目前，新冠疫情对公司所处产业链的整体影响尚难以准确估计。如果疫情在全球范围内继续蔓延并持续时间较长，将会对公司生产经营以及汽车等下游行业产生持续影响，进而将对公司未来业绩造成不利影响。**2021年7月以来，江苏省南京市、扬州市等地爆发新冠疫情，公司主要生产场地及主要客户均位于江苏省，若本轮江苏省疫情持续时间较长或再度爆发区域性疫情，公司、部分客户以及部分供应商所在城市可能采取停工停产政策，公司的经营业绩将受到重大不利影响。**”

二、中介机构核查情况

（一）中介机构核查过程

1、查询江苏省近期新冠疫情形势，了解本轮疫情发展情况，访谈公司生产

部门、销售部门以及采购部门的主要负责人，了解本轮疫情对公司生产、销售及采购方面的影响；

2、查看公司前三十大客户收入明细表，向销售部门了解主要客户的生产经营所在地，同时向采购部门了解主要供应商的生产经营所在地，并通过检索江苏省内主要客户及供应商所在地政府官网查看城市疫情防控政策，了解是否存在停工停产情况。

（二）中介机构核查结论

经核查，中介机构认为：

1、近期江苏省爆发的新冠疫情已逐步好转，新增本土确诊病例数量呈下降趋势，公司所在城市未发布停工停产政策，公司生产运行平稳，并严格落实疫情防控的相关政策；

2、公司主要客户位于江苏省，但主要客户所在地均不属于本轮疫情的高风险地区，主要客户生产经营良好，未停工停产，正常向公司下达采购订单；公司主要供应商宝钢股份南京生产基地生产经营良好，但受本轮疫情交通管控影响，发货有所延迟，公司及时应对保证材料供应，未出现材料短期、货物无法按时交期的情况；

3、公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（一）‘新冠疫情’引发的风险”中补充披露本轮江苏省新冠疫情影响。

问题 2.关于销售模式与持续经营能力

申请文件及问询回复显示：

（1）发行人定价方式为在原材料钢材市场价格的基础上，综合考虑产品功能特性、产品生产工艺、客户合作历史、市场供求关系、未来市场空间等多重因素综合确定的。

（2）国内精冲特殊钢材料尚无上市公司，同行业公司未公开披露其市场占有率数据。根据公开资料，同行业公司中，威尔斯集团在我国境内的生产基地太仓威尔斯现有年产能为 7 万吨，目前在建产能 7 万吨，建成后年产能将达 14 万吨；祝桥金属材料启东有限公司、浙江荣鑫带钢有限公司年产能或产量为 8

万吨；湖北大帆金属制品有限公司年产能 5 万吨；滁州宝岛特种冷轧带钢有限公司年产能 2 万吨。

(3) 发行人未在申请文件中说明发行人通过贸易商销售与其他销售模式的差异情况，中介机构未充分说明对贸易商销售模式的核查手段、核查比例及是否足以支持核查结论。

请发行人：

(1) 结合主要合同中产品定价相关条款、价格调整机制、主要产品各期单位毛利额变化情况，说明发行人报告期各月主要产品销售价格与原材料价格的差异情况及变动原因。

(2) 结合地方钢铁热处理产业发展政策、发行人主要销售地区报告期内热处理新增产能情况、预计产能释放时间、地区市场容量情况，说明发行人所在地区相关行业的竞争情况，太仓威尔斯大幅新增产能对发行人持续经营能力的影响，并进一步完善招股说明书风险提示内容。

(3) 参照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 的要求，进一步说明发行人对贸易商销售的相关情况，充分说明发行人报告期对贸易商销售毛利率、信用政策与其他销售模式下毛利率、信用政策的差异情况及原因。

请保荐人对上述问题发表明确意见，请申报会计师对问题（1）（3）发表明确意见。

请保荐人、申报会计师充分说明对贸易商销售模式的核查手段、核查比例及是否足以支持核查结论。

回复：

一、结合主要合同中产品定价相关条款、价格调整机制、主要产品各期单位毛利额变化情况，说明发行人报告期各月主要产品销售价格与原材料价格的差异情况及变动原因。

(一) 主要合同中产品定价相关条款、价格调整机制约定情况

公司主要从事定制化精密冲压特殊钢材料的研发、生产与销售，定价方式主

要是在原材料钢材市场价格的基础上，考虑产品功能特性、产品生产工艺、客户合作历史、市场供求关系、未来市场空间等多重因素综合确定的。公司通常与客户在合同中约定相关价格调整机制，产品销售价格根据原材料市场变动情况而进行相应调整，公司价格调整周期根据与客户交易习惯主要分为逐月调整及定期调整两种模式，主要客户的具体约定情况如下：

价格调整类型	公司名称	调整方式
逐月调整	安特金属成形（上海）有限公司	买卖双方每月以钢材市场价格谈判产品销售单价
	上海敬虹实业有限公司	按宝钢每月调价通知为依据，本月单价为上月单价+本月宝钢涨/跌幅度，宝钢每月调价信息如实提供给需方，双方确认后调价
	嘉兴和新精冲科技有限公司	买卖双方每月以钢材市场价格谈判产品销售单价
	上海沿浦金属制品股份有限公司	买卖双方每月以钢材市场价格谈判产品销售单价
	普思信（杭州）机械部件有限公司	每月根据母材基准价格进行调整，其中母材基准价格结算按照宝钢发布的相关涨跌趋势
	江苏博俊工业科技股份有限公司	每月以各钢厂每月期货发布牌价为基础，按照约定的价格协议进行计算
定期调整	慕贝尔汽车部件（太仓）有限公司	6个月进行价格调整，价格由双方根据原材料市场价格谈判确定
	文登大世汽车配件有限公司	6个月进行价格调整，价格调整参考宝钢价格政策

（二）主要产品各月产品销售价格与原材料价格差异情况

报告期内，公司主要产品销售价格基于原材料市场价格变化而相应调整，主要产品销售价格与原材料采购价格变化趋势基本一致。报告期各期，公司主要产品销售价格与原材料采购价格之差的变动与单位毛利额及毛利率的变动趋势总体一致。报告期内公司主要产品销售价格与原材料采购价格如下：

1、碳素结构钢

单位：元/吨

碳素结构钢				
年份	月份	销售单价	原材料采购单价	销售单价与采购单价之差
2018年	1月	6,522.96	4,395.62	2,127.34
	2月	6,815.85	4,503.23	2,312.62
	3月	6,789.05	4,331.16	2,457.89
	4月	6,775.77	4,250.29	2,525.48

碳素结构钢				
年份	月份	销售单价	原材料采购单价	销售单价与 采购单价之差
	5月	6,654.51	4,553.25	2,101.26
	6月	6,572.90	4,259.47	2,313.43
	7月	6,557.93	4,271.55	2,286.38
	8月	6,683.99	4,420.69	2,263.30
	9月	6,667.37	4,464.85	2,202.53
	10月	6,800.91	4,325.78	2,475.13
	11月	6,742.93	4,513.93	2,228.99
	12月	6,596.04	4,437.47	2,158.57
	平均值			2,287.74
2019年	1月	6,550.63	4,059.70	2,490.93
	2月	6,410.59	3,679.76	2,730.83
	3月	6,489.43	3,767.93	2,721.50
	4月	6,512.47	4,021.60	2,490.87
	5月	6,420.08	4,086.82	2,333.26
	6月	6,586.05	4,195.47	2,390.58
	7月	6,552.42	4,152.60	2,399.82
	8月	6,551.34	4,191.36	2,359.98
	9月	6,473.07	4,200.20	2,272.87
	10月	6,629.67	4,374.36	2,255.32
	11月	6,458.16	4,342.50	2,115.66
	12月	6,420.97	4,169.20	2,251.77
	平均值			2,401.12
2020年	1月	6,442.17	4,139.84	2,302.33
	2月	6,480.36	4,110.22	2,370.14
	3月	6,479.78	4,241.35	2,238.44
	4月	6,466.68	4,076.41	2,390.26
	5月	6,555.32	3,870.16	2,685.16
	6月	6,386.30	3,806.70	2,579.60
	7月	6,353.39	4,173.94	2,179.44
	8月	6,448.23	4,064.45	2,383.79
	9月	6,454.32	4,168.46	2,285.86

碳素结构钢				
年份	月份	销售单价	原材料采购单价	销售单价与 采购单价之差
	10月	6,593.22	4,325.85	2,267.37
	11月	6,646.47	4,292.92	2,353.55
	12月	6,551.28	4,546.94	2,004.34
	平均值			2,336.69

2、合金结构钢

单位：元/吨

合金结构钢				
年份	月份	销售单价	原材料采购单价	销售单价与 采购单价之差
2018年	1月	7,718.12	4,780.41	2,937.72
	2月	7,929.31	4,879.37	3,049.94
	3月	7,985.52	5,469.38	2,516.14
	4月	7,971.43	4,673.51	3,297.92
	5月	8,052.11	4,728.45	3,323.66
	6月	8,020.82	4,950.01	3,070.81
	7月	8,117.16	4,791.26	3,325.89
	8月	7,947.60	4,758.66	3,188.94
	9月	7,899.93	4,802.46	3,097.47
	10月	7,991.89	4,693.80	3,298.09
	11月	7,758.24	4,840.96	2,917.28
	12月	7,753.89	4,991.76	2,762.13
	平均值			3,065.50
2019年	1月	7,797.16	4,608.96	3,188.20
	2月	7,840.03	4,135.60	3,704.43
	3月	7,732.39	4,048.19	3,684.21
	4月	7,727.27	4,802.85	2,924.42
	5月	7,230.19	4,361.75	2,868.43
	6月	7,747.04	4,510.85	3,236.18
	7月	7,762.32	4,714.31	3,048.01
	8月	7,808.10	4,587.57	3,220.53
	9月	7,728.38	4,986.41	2,741.96
	10月	7,761.39	4,870.31	2,891.09

合金结构钢				
年份	月份	销售单价	原材料采购单价	销售单价与 采购单价之差
	11月	7,740.97	4,824.05	2,916.92
	12月	7,716.42	4,766.46	2,949.96
	平均值			3,114.53
2020年	1月	7,855.92	4,751.77	3,104.15
	2月	7,707.16	4,630.25	3,076.91
	3月	7,639.20	4,525.51	3,113.69
	4月	7,690.20	4,550.32	3,139.88
	5月	7,723.25	4,211.82	3,511.43
	6月	7,684.60	4,288.38	3,396.22
	7月	7,732.39	4,425.03	3,307.36
	8月	7,646.13	4,548.94	3,097.19
	9月	7,652.46	4,450.93	3,201.53
	10月	7,778.71	4,609.00	3,169.71
	11月	7,757.76	4,733.12	3,024.64
	12月	7,724.02	4,786.32	2,937.70
	平均值			3,173.37

3、特种用途钢

单位：元/吨

特种用途钢				
年份	月份	销售单价	原材料采购单价	销售单价与 采购单价之差
2018年	1月	7,703.97	4,704.29	2,999.68
	2月	7,787.74	4,771.37	3,016.37
	3月	7,881.64	4,577.27	3,304.37
	4月	7,800.22	4,824.52	2,975.70
	5月	7,709.33	5,235.90	2,473.43
	6月	7,775.71	5,159.93	2,615.78
	7月	7,820.80	5,231.35	2,589.45
	8月	7,994.55	5,225.48	2,769.07
	9月	7,859.62	5,195.92	2,663.69
	10月	7,863.51	4,699.17	3,164.34
	11月	7,829.20	4,764.66	3,064.54

特种用途钢				
年份	月份	销售单价	原材料采购单价	销售单价与 采购单价之差
	12月	7,927.53	5,090.57	2,836.96
	平均值			2,872.78
2019年	1月	7,796.16	4,705.04	3,091.12
	2月	7,578.27	/	/
	3月	7,766.80	4,328.05	3,438.74
	4月	7,508.88	4,477.02	3,031.86
	5月	7,486.80	4,624.48	2,862.32
	6月	7,601.47	4,944.67	2,656.80
	7月	7,796.97	5,134.69	2,662.28
	8月	7,655.77	4,784.95	2,870.82
	9月	7,695.86	4,996.90	2,698.96
	10月	7,583.42	4,818.69	2,764.73
	11月	7,650.01	4,981.97	2,668.04
	12月	7,526.17	4,792.43	2,733.74
	合计			2,861.76
2020年	1月	7,594.05	4,935.14	2,658.92
	2月	7,713.35	4,843.71	2,869.63
	3月	7,592.78	4,889.06	2,703.72
	4月	7,606.26	4,890.14	2,716.12
	5月	7,521.44	3,993.33	3,528.11
	6月	7,604.24	4,307.17	3,297.07
	7月	7,574.39	4,575.53	2,998.85
	8月	7,530.93	4,415.03	3,115.90
	9月	7,585.62	4,038.48	3,547.14
	10月	7,584.05	4,360.36	3,223.69
	11月	7,682.08	4,779.28	2,902.80
	12月	7,681.49	4,837.47	2,844.02
	平均值			3,033.83

注：上表中“/”表示公司当月未采购该产品

由上表可见，报告期内公司各类产品销售单价与采购单价之差受产品/原材料结构变动、生产周期等因素影响而呈现小幅波动，但在价格调整机制作用下，

公司各月购销价差波动幅度不大，除 2020 年度主要产品销售价格与原材料采购单价的差异小幅上升外，公司产品销售单价与采购单价之差总体保持稳定。

报告期内公司主要产品单位毛利额变化情况如下：

单位：元

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	单位毛利额	毛利率	购销价差均值	单位毛利额	毛利率	购销价差均值	单位毛利额	毛利率	购销价差均值
碳素结构钢	1,189.74	18.31%	2,336.69	1,282.50	19.70%	2,401.12	1,214.79	18.20%	2,287.74
合金结构钢	1,680.61	21.80%	3,173.37	1,795.57	23.28%	3,114.53	1,803.82	22.79%	3,065.50
特种用途钢	1,155.26	15.18%	3,033.83	1,260.36	16.52%	2,861.76	1,339.18	17.11%	2,872.78

报告期内，公司主要产品购销价差的变动与单位毛利额及毛利率的变动趋势总体一致。其中，2020 年度，合金结构钢及特种用途钢的购销价差较上年略有上升，而单位毛利额及毛利率呈下降趋势，主要系公司 2020 年度新厂房逐步投入使用并新增设备，2020 年度相关折旧增加，合金结构钢及特种用途钢由于生产工艺较碳素结构钢更为复杂，结转制造费用相应增加，故当期单位毛利额及毛利率有所下降。

同时，报告期内公司主要产品各月度之间销售价格与原材料采购价格之差及各年度之间销售价格与原材料采购价格之差的变动总体较为稳定，说明公司能够参照原材料市场价格的变动及时调整客户销售价格，主要产品销售价格与原材料采购价格的差异及变动符合公司的定价方式及调价机制。

二、结合地方钢铁热处理产业发展政策、发行人主要销售地区报告期内热处理新增产能情况、预计产能释放时间、地区市场容量情况，说明发行人所在地区相关行业的竞争情况，太仓威尔斯大幅新增产能对发行人持续经营能力的影响，并进一步完善招股说明书风险提示内容。

（一）地方钢铁热处理产业发展政策

报告期内公司客户主要为汽车零部件制造厂商及其供应链企业，主要销售地区为华东地区，2018 年、2019 年和 2020 年，公司来自于华东地区的销售占比达 80%左右。我国及华东地区钢铁热处理产业发展政策主要有：

发文时间	名称	发文部门	相关规定
------	----	------	------

发文时间	名称	发文部门	相关规定
2015年9月	《热处理行业规范条件》	工信部	推进节能减排清洁生产，引导 热处理 行业向精密、优质、清洁，集约化、专业化、规模化、现代化方向发展
2018年11月	《战略性新兴产业分类（2018）》	国家统计局	金属表面及热处理加工 属于战略性新兴产业分类中的“2.1.4 其他智能设备制造”，其中智能热处理生产线被列入重点产品和服务
2017年4月	《热处理行业“十三五”发展规划》	中国热处理行业协会	热处理 是装备制造业中对产品质量具有关键作用的重要基础工艺之一……汽车制造厂商，对 热处理 质量要求更为严格，汽车新材料对 热处理 企业提出挑战……加速 热处理 行业两化深度融合进程， 热处理 信息化云技术开发与应用……
2016年2月	《江苏省企业制造装备升级计划》	江苏省人民政府	加强高性能材料攻关研制，改进铸造、锻造、 热处理 、表面处理等基础工艺水平，推动装备基础配套能力稳步提升
2018年6月	《江苏省开展国家标准化综合改革试点工作方案》	江苏省人民政府	加快制造业标准化平台建设，筹建一批国家技术标准创新基地，加强碳纤维、石墨烯、增材制造、风电、 热处理 、纺织品等领域标准化技术组织建设，开展相关行业标准体系研究
2021年3月	《浙江省新材料产业发展“十四五”规划》	浙江省发改委、经济和信息化厅	拟重点突破的关键技术：高端合金材料领域。合金设计准则与制备技术，高性能合金组织性能调控技，……，金属成形与 热处理 技术，轻质高强合金结构功能一体化设计技术

由上述政策可见，热处理是装备制造业中对产品质量具有关键作用的重要基础工艺之一，也是提升机械制造整体水平的核心技术。随着汽车新材料的持续开发，以及汽车向轻型化、安全化环境友好化的发展趋势，公司所处的材料热处理行业不断发展。国家和地方关于热处理产业发展政策主要体现在两个方面，一是鼓励和支持热处理行业不断突破和提升关键水平，发挥在新材料、装备制造等领域的作用；二是引导热处理行业进一步落实节能减排战略，向精密、清洁、集约化方向发展，避免能耗高、规模小、技术落后的小型企业无序竞争，实现热处理企业优胜劣汰。

（二）发行人主要销售地区报告期内热处理新增产能情况、预计产能释放时间、地区市场容量情况

热处理加工通常指采用适当的方式对金属材料或工件进行加热、保温和冷却，以改变材料内部组织，以达到所需的性能。按工艺类型主要分为整体热处理、表面热处理、化学热处理，其中整体热处理中的退火、正火、淬火、回火是最常用的热处理方法，因此热处理行业存在不同的专业分工。

热处理行业具备较高的准入门槛，为提高热处理行业能源利用率，遏制低水平重复建设及恶性竞争，2015年工信部发布了《热处理行业规范条件》，明确规定投资新建或改扩建的热处理加工企业要符合国家产业政策和产业规划，新建或改扩建的热处理加工企业生产能力应具有不少于1,000万元/年产值的生产能力，并对工艺装备、电炉能耗、环境保护、产品品质、企业管理等提出具体要求。此外，随着热处理行业工艺装备不断升级、技术要求不断提升，行业新进或扩产对资金、技术、管理等要求越来越高，从而限制了热处理行业产能的无序增长。

目前关于各类型热处理产能及新增产能情况尚无公开数据，公司产品涉及的热处理工艺属于退火，产品为精密冲压特殊钢材料。根据公开资料，发行人所处细分领域主要企业中，德国威尔斯集团在我国境内的生产基地太仓威尔斯2019年进行了扩产，目前产能约为12~14万吨；祝桥金属材料启东有限公司2019年5月新建了年产8万吨汽车精冲钢项目；浙江荣鑫带钢有限公司年产量为8万吨，湖北大帆金属制品有限公司年产能5万吨，滁州宝岛特种冷轧带钢有限公司年产能2万吨。根据上述公开信息，同行业太仓威尔斯、祝桥金属等于2019年左右进行了扩产建设，根据行业产能建设周期通常情况，目前产能基本建成释放。

我国汽车产业链集聚在长三角、珠三角、成渝等地区，其中长三角地区集中度最高，汽车零部件企业由于就近配套，亦呈现明显的区域集聚特征。此外，由于外资汽车零部件企业早年即在中国投资建厂，且随着国产零部件企业不断发展，我国境内生产的汽车零部件需求已形成辐射全球的格局。公司以全球汽车销量市场预测数据以及行业专家测算的单车精冲零部件使用量为基础进行测算，并考虑零部件冲压过程中的损耗率情况，预计2022年汽车用精冲特殊钢需求有望突破300万吨，公司下游市场空间广阔。随着国产材料进口替代逐步深化，精冲钢材料应用范围不断拓展，长三角等汽车零部件主要集聚地区市场需求及容量仍存在持续增长空间。

(三) 发行人所在地区相关行业的竞争情况，太仓威尔斯大幅新增产能对

发行人持续经营能力的影响

发行人所在的长三角地区内，同行业主要公司包括太仓威尔斯、祝桥金属和浙江荣鑫，从公开信息来看，发行人产能规模与太仓威尔斯处于基本相当水平，高于祝桥金属和浙江荣鑫，发行人在区域内保持一定的竞争优势。

太仓威尔斯新增产能一方面系基于其对未来市场前景的乐观预期，另一方面是对整体生产工艺进行升级。在技术水平方面，发行人产品技术指标与太仓威尔斯处于相近水平；在产能方面，发行人目前年产能约为 12 万吨，与太仓威尔斯产能规模相近，未来随着发行人募投项目“年产精密高碳合金钢带 4 万吨项目”的顺利实施，发行人产能规模仍将保持行业领先地位。

发行人在细分领域积累了优质的客户资源，与慕贝尔、麦格纳、佛吉亚、法雷奥、普思信、法因图尔、新坐标等多家国内外知名汽车零部件供应商建立了长期稳定合作关系。在太仓威尔斯新增产能逐步释放过程中，公司仍保持自身竞争优势及竞争地位，主营业务持续稳定增长，因此太仓威尔斯大幅新增产能是行业快速发展及有序竞争的体现，不会对发行人持续经营能力造成重大不利影响。

（四）进一步完善招股说明书风险提示内容

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”中进一步完善相应的风险提示：

“（八）市场竞争加剧风险

近年来，随着精密冲压金属材料国产替代需求快速增长，公司所处行业竞争日益激烈。根据公开信息，同行业公司祝桥金属、浙江荣鑫、滁州宝岛、湖北大帆等产品类型亦较为丰富，销售规模或产值在 1 亿元以上，部分企业产能处于持续扩张过程中，**公司主要竞争对手太仓威尔斯新厂房建成后产能大幅增加，加剧行业竞争态势**。前述同行业公司拥有多项发明专利，在细分领域建立了各自的品牌效应；公司发明专利中 2 项为外购所得。**此外，若公司所处地区热处理行业政策发生变化，行业准入门槛降低，亦会进一步加剧行业竞争风险**。如果公司不能在技术、成本、品牌等方面继续保持竞争优势，如技术发明创造能力落后于行业内其他企业，或公司未能在关键技术领域保持充足的自主研发能力，则将对公司市场竞争力、市场地位等产生不利影响。”

三、参照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 的要求，进一步说明发行人对贸易商销售的相关情况，充分说明发行人报告期对贸易商销售毛利率、信用政策与其他销售模式下毛利率、信用政策的差异情况及原因。

（一）公司通过贸易商销售的基本情况及其商业背景

公司主要生产精密冲压特殊钢材料，产品主要应用于汽车零部件领域，主要客户为汽车零部件厂商。公司销售以直销模式为主，报告期内存在部分客户为贸易商的情形。报告期各期，公司主营业务中来自贸易商客户的收入分别为 5,356.53 万元、3,682.61 万元以及 3,945.03 万元，占主营业务收入的比例分别为 10.14%、6.76%和 5.83%。

1、报告期内公司向主要贸易商销售的情况

公司贸易商客户主要有上海敬虹实业有限公司、美达王（中国）有限公司及美达王（武汉）钢材制品有限公司（以下简称“美达王”）、重庆步成物资有限公司、太仓贵鸿金属材料有限公司、上海锦町新材料科技有限公司及上海捷景机电设备有限公司，公司主营业务中来自上述贸易商客户的收入金额分别为 5,120.13 万元、3,384.64 万元和 3,494.25 万元，占全部贸易商主营业务收入比例分别为 95.59%、91.91%和 88.57%，具体情况如下：

单位：元/吨

贸易商收入	2020 年	2019 年	2018 年
上海敬虹实业有限公司	1,304.54	1,243.19	2,845.66
太仓贵鸿金属材料有限公司	-	20.50	1,055.48
重庆步成物资有限公司	1,064.61	1,077.26	66.62
美达王	614.46	552.78	690.24
上海锦町新材料科技有限公司	255.08	308.18	248.36
上海捷景机电设备有限公司	255.57	182.73	213.77
主要贸易商合计	3,494.25	3,384.64	5,120.13
占全部贸易商主营业务收入比例	88.57%	91.91%	95.59%
占主营业务收入比例	5.17%	6.21%	9.69%

2、公司通过贸易商销售的商业背景及合理性

报告期内，公司主要贸易商对应的终端客户情况如下：

贸易商名称	终端客户情况
上海敬虹实业有限公司	无锡林泰克斯新材料科技股份有限公司 (曾用名：无锡林泰克斯汽车部件有限公司)
太仓贵鸿金属材料有限公司	爱思帝(重庆)驱动系统有限公司
重庆步成物资有限公司	
美达王	濼良(佛山)精冲有限公司
	湖北中航精机科技有限公司武汉中航精冲技术分公司
	佛山市诺迪精密模具有限公司
上海锦町新材料科技有限公司	骏伟塑胶制品(太仓)有限公司
上海捷景机电设备有限公司	常州洛合精密机械有限公司

公司均以直销方式进行销售，公司直接与终端客户沟通产品要求、技术参数，上述终端客户根据其交易习惯（如爱思帝(重庆)驱动系统有限公司、濼良(佛山)精冲有限公司等日系企业遵循通过贸易商社采购的惯例）或供应链管理需要（无锡林泰克斯新材料科技股份有限公司、佛山市诺迪精密模具有限公司、骏伟塑胶制品(太仓)有限公司、常州洛合精密机械有限公司等企业出于账期、资金管理等因素委托贸易商进行采购）直接指定其供应链体系内的贸易商作为采购平台，贸易商按照终端客户指令进行采购，公司产品直接或通过贸易商发送给终端客户。贸易商模式系本行业内常见的销售模式之一。

3、公司贸易商客户不属于经销商客户

公司的贸易商客户不属于经销商客户，从公司与贸易商之间的合作模式、合作选择标准、主要合同条款、定价机制等方面看，公司与贸易商之间的交易模式与通常意义上的经销商模式存在实质性差异：

项目	公司与贸易商之间交易	市场上经销商模式
合作模式	公司与贸易商客户为买断式销售，公司与终端客户沟通确定产品的规格参数等产品信息后，将产品销售给由终端客户指定的贸易公司	经销商模式下主要分为买断式销售与代理式销售
收入确认政策	公司将货物交付至指定地点，取得经客户签收的货物签收单据后确认销售收入	买断式销售：根据经销商签收记录确认收入；代理式销售：在经销商将商品销售后，并向委托方开具代销清单时，确认收入
选取标准及管	公司不对贸易商客户主体进行主体资质、销售能力、销售区域等进行筛选，主要贸易商由终端客户指定其向公司采	根据经销商合作意愿、经营业务、资金实力、商业信誉、销售能力、销售区域等方面筛选经销商，对经销商存在准入

项目	公司与贸易商之间交易	市场上经销商模式
理体系	购，公司不对贸易商客户进行管理考核	或退出管理；将经销商纳入经销商管理体系，对经销商进行层级管理、定期考核，并关注经销商的库存及销售情况
主要合同条款	与贸易商客户订立销售合同或订单进行销售，未约定特殊的合同条款，双方的合同条款主要包括价格、货物交付、质量保证、结算、违约责任等内容；公司与贸易商客户签订的合同与直销客户签订的合同不存在实质差异	通常与经销商签订经销协议，经销协议中可能对年度销售目标等作出约定
定价机制	本公司产品以定制化为主，因此本公司在定价方式上主要采取成本加成的定价原则，综合考虑不同产品类型及工艺的成本、运输方式、信用期、订单批量等因素，与客户协商产品定价，公司不负责承担贸易商开拓其下游市场的营销费用	经销协议中一般会约定达到一定销售量或销售金额情况下，对经销商进行返利
信用政策	根据与客户的实际交易情况、客户的信用状况等因素确定直销客户或贸易商客户的信用期，信用期一般为 1-3 个月	通常与直销模式下客户信用政策不同，会根据经销商的不同层级、主体资质等方面确定信用期限
物流方式	根据贸易商要求，将产品直接发运给终端客户或贸易商仓库，或由贸易商客户自提	通常发货至经销商仓库、由经销商向各终端客户送货，或直接发货至终端客户处
退换货机制	公司与直销客户和贸易商客户均有退货情形的约定，对于因产品质量问题、因物流破包造成的产品损坏等情形，公司经内部审批后执行退货；除上述情形外，通常不可自行退换货	买断式销售模式下，一般约定除产品质量问题等因素外不可退换货；代理式销售模式下，一般会约定除产品质量问题外的退换货机制，经销商可将产品退还给生产厂家
售后服务情况	对于产品使用过程中出现的问题，公司根据客户需求向终端使用客户提供售后服务	经销商会承担一定的售后服务角色，以更快的响应速度服务经销商所在区域的终端客户

如上表所述，公司与贸易商之间的合作主要系根据终端客户的交易习惯及供应链管理、提高采购效率等需要产生，贸易商按照终端客户指令与公司进行交易；公司与贸易商之间未签署经销协议，对贸易商亦不进行管理与考核；公司与贸易商之间签订的合同或订单未约定特殊的合同条款；公司对贸易商的定价机制、退换货机制、售后服务约定等均与其他直销客户不存在重大差异，亦不存在经销模式下普遍存在的返利政策及退货约定等。故公司将上海敬虹实业有限公司等客户认定为贸易商客户而非经销商客户具有合理性。

4、公司与主要贸易商的关联关系情况

主要贸易商中，太仓贵鸿金属材料有限公司（以下简称“太仓贵鸿”）实际控制人张玉平持有公司 1.29%股份，太仓贵鸿为公司终端客户爱思帝（重庆）驱

动系统有限公司指定贸易商，公司与太仓贵鸿的交易定价公允，最近一期已无交易。具体交易情况及定价公允性分析如下：

太仓贵鸿系公司曾经的客户，2018年和2019年公司与其交易金额分别为1,055.48万元和20.50万元，2019年3月至今不存在交易。除前述情况外，发行人现有的其他自然人股东未持有报告期内发行人客户或供应商的权益。

报告期内太仓贵鸿和重庆步成物资有限公司均为终端客户爱思帝（重庆）驱动系统有限公司指定贸易商，两家公司报告期内总体毛利率情况如下：

公司	2020年度	2019年度	2018年度
太仓贵鸿	-	26.46%	25.43%
重庆步成物资有限公司	23.89%	25.10%	24.76%
公司综合毛利率	21.34%	22.42%	21.16%

报告期内终端客户爱思帝（重庆）驱动系统有限公司更改了指定贸易商，逐步将太仓贵鸿变为重庆步成物资有限公司，切换前后两客户毛利率差异较小，且两家客户信用期均为票到75天，不存在账期差异。重庆步成物资有限公司及太仓贵鸿报告期各期毛利率高于平均毛利率，主要系终端客户为日系客户，主要采购产品为用于变速箱系统的51CrV4系列特殊用途钢产品，对产品质量要求较高，公司生产过程中需要通过去应力退火、再结晶退火等3次热处理工序方能达到客户需求，且终端客户地处重庆，由本公司承担运输，因而销售定价较高，导致毛利率高于平均水平。综上，公司销售给客户太仓贵鸿相关交易均根据市场价格定价，主要产品定价公允。

除上述情况外，公司主要贸易商与发行人、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不存在关联关系或其他利益安排。

（二）公司对贸易商与其他销售模式下客户的销售价格及毛利率对比

公司向贸易商销售各类产品与向直销客户销售产品价格差异情况如下：

单位：元/吨

主要产品种类	客户类型	2020年度	2019年度	2018年度
碳素结构钢	直销	6,508.89	6,532.72	6,768.20
	贸易商	6,305.74	6,168.18	6,031.33
	差异率	3.22%	5.91%	12.22%

主要产品种类	客户类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
合金结构钢	直销	7,694.07	7,702.14	7,892.61
	贸易商	8,014.13	7,853.72	8,147.16
	差异率	-3.99%	-1.93%	-3.12%
特种用途钢	直销	7,559.50	7,562.47	7,776.98
	贸易商	8,226.75	8,346.90	8,368.88
	差异率	-8.11%	-9.40%	-7.07%

注：差异率=（直销单价-贸易单价）/贸易单价

公司向贸易商客户销售各类产品的毛利率与向直销客户销售的差异情况如下：

主要产品种类	客户类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
碳素结构钢	直销	18.32%	19.95%	18.94%
	贸易商	18.10%	16.04%	12.32%
	差异	0.23 个百分点	3.91 个百分点	6.62 个百分点
合金结构钢	直销	21.51%	22.91%	22.47%
	贸易商	27.21%	28.95%	26.19%
	差异	-5.70 个百分点	-6.04 个百分点	-3.72 个百分点
特种用途钢	直销	14.62%	15.78%	16.58%
	贸易商	21.70%	23.58%	22.79%
	差异	-7.07 个百分点	-7.81 个百分点	-6.21 个百分点

注：差异=直销毛利率-贸易商毛利率

公司产品以定制化为主，因此公司在定价方式上主要采取成本加成以及差异化的定价原则，针对直销客户和贸易商客户，均以材料成本为基础，综合考虑不同产品类型及工艺的成本、订单批量等因素，与客户协商产品定价。

公司碳素结构钢直销客户销售均价高于贸易商客户，碳素结构钢贸易商客户主要为上海敬虹实业有限公司，报告期内，本公司向上海敬虹实业有限公司销售的碳素结构钢金额为 2,845.66 万元、1,243.19 万元和 1,304.54 万元，占各期销售给贸易商的碳素结构钢销售总额的比例分别为 84.96%、67.09%和 65.83%。由于上海敬虹实业有限公司采购碳素结构钢规模较大，账期较短回款较快，且货物均系自提，因此在协商定价时，签订的销售价格较低，拉低了贸易商碳素结构钢的销售均价及毛利率水平。

公司合金结构钢的贸易商主要客户系美达王，报告期内，本公司向美达王销售的合金结构钢金额为 690.24 万元、552.78 万元和 612.50 万元，占各期销售给贸易商的合金结构钢销售总额的比例分别为 53.86%、55.20%和 59.77%。公司向美达王销售的钢种主要是 20MnBD，该产品工艺较为复杂，要求碳化物组织呈细小颗粒状且高度均匀分布，公司生产过程中需精准控制轧制压下率，同时配合低温长时间热处理工艺，生产工艺及技术难度较高，因而定价及毛利水平较高。

公司特种用途钢的贸易商主要系重庆步成物资有限公司和太仓贵鸿金属材料有限公司，向两家客户特种用途钢销售收入占贸易客户特种用途钢销售总额的比例分别为 81.38%、83.73%和 74.48%。特种用途钢贸易商客户的销售均价高于直销客户主要系受重庆步成物资有限公司和太仓贵鸿金属材料有限公司的销售定价较高影响，该两家贸易商的产品主要系 50CrV4，最终销售给日系企业爱思帝（重庆）驱动系统有限公司，该产品工艺复杂，客户要求较高，因此定价及毛利水平较高。

综上，公司向贸易商销售与向直销客户销售的定价策略一致，销售价格及毛利率存在差异具有合理性。

（三）公司对贸易商与其他销售模式下客户的信用政策

报告期内，公司根据客户的实际交易情况、客户的信用状况等因素进行评估后，与客户协商确定信用期。公司对贸易商客户的信用政策制定不存在特殊安排，与直销模式下客户的信用政策制定方式不存在差异。

报告期内，公司前五大贸易商与直销模式下前五大主要客户的信用政策对比情况如下：

主要贸易商信用政策				
主要贸易商名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	信用政策是否发生变化
上海敬虹实业有限公司	次月 5 号前付款	次月 5 号前付款	次月 5 号前付款	否
太仓贵鸿金属材料有限公司	—	月结 75 天	月结 75 天	否
重庆步成物资有限公司	月结 75 天	月结 75 天	月结 75 天	否
美达王	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	否
上海锦町新材料科技有限公	付款后提货	付款后提货	付款后提货	否

主要贸易商信用政策				
主要贸易商名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	信用政策是否发生变化
司				
上海捷景机电设备有限公司	货到付款	货到付款	货到付款	否
主要直销客户信用政策				
主要客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	信用政策是否发生变化
慕贝尔	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	否
安特	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	否
普思信	收票后 75 天	收票后 75 天	收票后 60 天	是
和新精冲	月结 60 天	月结 30 天	月结 30 天	是
上海沿浦	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	否
博俊科技	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	否

公司针对不同客户的历史采购数量、付款及时性、资金实力、是否存在违约等情况进行综合评估，从而确定对具体客户的信用政策，公司对不同贸易商、不同直销客户的信用政策存在差异具有合理性，公司不存在给予贸易商的信用政策显著宽松于其他销售模式的情况，其中主要贸易商会中，公司针对采购规模较小的贸易商客户采用预收款或货到付款的形式。报告期内，公司对各主要贸易商的信用政策未发生变化。

（四）公司通过贸易商销售与同行业比较情况

同行业可比上市公司中，甬金股份主营冷轧不锈钢板带的研发、生产与销售，其客户主要为贸易类客户，与公司主营业务相近的精密冷轧不锈钢产品的销售定制化程度较高，客户以加工和终端类客户为主，亦存在一部分贸易类客户：

甬金股份	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
主营业务贸易类客户占比	66.26%	70.54%	60.37%	52.95%
精密冷轧不锈钢产品中贸易类客户占比	39.94%	40.19%	29.88%	36.77%

金财互联主要为下游客户提供热处理加工服务，通常直接与汽车零部件厂商合作，不存在通过贸易商对接下游客户的情况。此外，通过检索下游汽车零部件

生产商公司公开披露的采购情况可得，汽车零部件厂商通过贸易商采购钢材等原材料的方式在行业内较为普遍，具体情况如下：

公司代码	公司名称	主营业务	向贸易商采购情况
-	烟台亚通精工机械股份有限公司 (主板在审企业)	冲压及焊接汽车零部件，主要包括顶盖总成、前围总成、后围总成、侧围总成等	钢材供应商包括山东宝维钢铁销售有限公司、上海洪韧实业发展有限公司等钢材贸易商
-	滁州多利汽车科技股份有限公司 (主板在审企业)	主营汽车冲压零部件及相关模具生产，主要产品包括前纵梁、水箱板总成等	钢材供应商主要为上海增孚实业发展有限公司、福然德股份有限公司(原名上海福然德供应链股份有限公司)等钢材贸易商
605319.S H	无锡市振华汽车部件股份有限公司	主营汽车冲压及焊接零部件、冲压模具，主要产品包括车顶边梁加强板总成、车顶横梁总成、底盘件等	钢材供应商主要为福然德股份有限公司(原名上海福然德供应链股份有限公司)、上海朗迈钢铁贸易有限公司等钢材贸易商

综上，并经访谈发行人贸易类客户以及终端客户，公司通过贸易商销售的方式合理，并符合行业内惯例。

四、中介机构核查情况

(一) 中介机构核查过程

1、查看公司与主要客户签订的合同，访谈公司相关销售负责人进一步了解公司与客户的价格约定机制；

2、获取公司报告期各期的收入成本明细表、采购明细表，复核计算公司主要产品各期单位毛利额变动情况以及各月主要产品销售价格、原材料价格，并分析差异及变动原因；

3、检索了国家主管部门、行业协会以及江苏、上海、浙江等地区关于热处理行业的政策文件；

4、查询了发行人同行业公司公开披露的产能及项目建设信息，了解地区内主要同行业公司产能情况；

5、复核了汽车精冲钢市场需求测算过程。

（二）中介机构关于贸易商销售模式的核查过程

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 的要求，中介机构对贸易商模式下的收入采取的核查过程、方法如下：

1、核查发行人对于贸易商的管理体系

中介机构取得了发行人业务制度文件，核查对于贸易商日常管理、定价机制和退换货机制等相关的内部控制制度。

针对发行人通过贸易商销售的背景及合理性，中介机构采取如下方式进行核查：（1）对发行人销售部门相关负责人进行了访谈，对各期主要贸易商进行访谈，了解发行人通过贸易商进行销售的原因及背景；（2）查阅了发行人与贸易商签订的交易合同，了解发行人通过贸易商销售的具体条款；（3）与贸易商销售模式下的主要终端客户进行访谈，了解发行人通过贸易商销售的真实性及合理性。

2、核查发行人经销商模式收入实现的真实性

（1）核查发行人对于贸易商客户收入的会计处理和内部控制

中介机构查阅了发行人的会计记录，了解发行人对于收入确认、退货的相关会计政策，查阅发行人与贸易商销售合同的主要条款，核查发行人收入确认的会计政策是否符合企业会计准则要求。

了解与公司贸易商模式收入确认相关的内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

取得报告期各期销售明细，对贸易商模式模式下销售收入进行抽样测试，抽取发行人与贸易商的销售订单、发货清单、销售发票、银行回单、客户签收记录、对账单、退换货审批单、记账凭证等文件，通过不同来源的证据印证相关收入的真实性、准确性、完整性。

抽查主要贸易商的合同订单、发货清单、收款凭证，分析销售数量、单价、付款方式及信用账期的合理性，判断是否存在异常交易。

中介机构取得了报告期各期发行人向贸易商销售的销售明细及退货明细，查阅发行人的贸易商协议以及各类销售政策，将销售价格、退货的相关条款，与实际情况进行比对。取得并复核报告期内贸易商各期退货金额及占当期贸易商收入

的比重,核查发行人的退货情况。报告期内,发行人贸易商客户的退货比例较低,2020年1.05%、2019年和2018年未发生。

(2) 对贸易商进行函证, 核查贸易商客户收入真实性

对报告期主要贸易商的销售额和应收账款余额实施函证程序,验证销售收入和应收账款余额的真实性和准确性。

报告期内公司对贸易商客户的销售收入发函及回函情况统计如下:

单位: 万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
贸易商客户销售总额	4,137.22	3,989.43	5,532.98
发函金额	3,880.99	3,678.71	5,069.38
发函比例	93.81%	92.21%	91.62%
回函金额	3,625.43	3,567.90	4,983.27
回函金额占发函金额比例	93.41%	96.99%	98.30%
回函金额占贸易商客户销售总额的比例	87.63%	89.43%	90.06%

对公司贸易商客户销售收入的核查中,保荐机构及申报会计师按照报告期不低于公司各期贸易商客户销售收入90%的比例进行发函询证,对于未回函客户及回函差异情况全部执行了分析检查等替代性程序。

(3) 对各期主要贸易商进行访谈、与主要贸易商销售模式下的终端客户进行访谈, 核查贸易商存货和终端销售情况

报告期内公司对贸易商客户的走访情况如下:

单位: 万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	
贸易商客户销售总额	4,137.22	3,989.43	5,532.98	
走访情况	金额	3,412.53	3,462.50	4,965.18
	占贸易商客户销售总额比例	82.48%	86.79%	89.74%

对公司贸易商客户的核查中,按照报告期不低于公司各期贸易商客户销售收入80%的比例对贸易商进行了访谈。了解发行人贸易商与发行人业务往来情况,实地查看了主要贸易商的经营场所、人员规模、仓储规模等整体情况。

3、贸易商模式下收入确认是否符合企业会计准则的规定

针对发行人贸易商模式收入确认原则是否符合企业会计准则的规定等事项，中介机构主要采取如下方式进行核查：

（1）查阅了发行人的会计记录，了解发行人对于收入确认、退货的相关会计政策，向公司管理层了解贸易商模式下的业务流程，查阅了发行人与贸易商客签订的销售合同/订单主要条款、收入确认相关单据，核查发行人贸易商模式下收入确认的会计政策是否符合企业会计准则要求。

（2）对贸易商模式下销售收入进行抽样测试，取得报告期各期销售明细，抽取发行人与贸易商的销售订单、发货清单、客户签收记录、对账单、销售发票、银行回单、退换货审批单、记账凭证等文件，核查发行人收入确认内部控制的有效性。

4、贸易商选取标准、日常管理、定价机制、物流、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控是否健全并有效执行，对贸易商信用政策是否合理

中介机构主要采取如下方式对贸易商模式的内部控制进行核查：

（1）取得了发行人的销售记录和贸易商销售明细，获取与主要贸易商签署的销售合同或销售订单，了解发行人与贸易商之间的销售合同的主要条款，包括贸易商日常管理、定价机制、物流方式、结算方式、信用政策、退换货机制等条款；

（2）对销售部门相关负责人进行访谈，了解公司对贸易商的选取标准、日常管理和定价机制等贸易商管理制度；

（3）查阅了发行人制定的《销售管理制度》等有关客户管理制度文件，发行人已制定了完善的销售管理内部控制制度；

（4）了解与公司贸易商模式收入确认相关的内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（5）对主要贸易商进行了访谈，了解发行人贸易商与发行人业务往来情况，包括发行人对贸易商日常管理、产品定价、物流、退换货机制等；

(6) 通过访谈及公开资料搜索等途径获取贸易商成立时间、注册资本、股权结构、主营业务等基本信息，了解其与公司的合作历史、经营规模，确认其与公司的商业往来真实性，检查公司与其之间是否存在关联关系。

5、取得发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的调查问卷及书面确认文件，并通过公开网络渠道查询发行人主要经销商及其重要终端客户是否与发行人、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；

6、对发行人主要经销商及其重要终端客户进行访谈，并取得相关书面确认文件；

7、查阅发行人的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员个人银行账户流水，核查是否与主要经销商及其重要终端客户存在资金往来。

(三) 中介机构核查结论

经核查，中介机构认为：

1、报告期内公司主要产品各月度之间销售价格与原材料采购价格之差及各年度之间销售价格与原材料采购价格之差的变动总体较为稳定，公司能够参照原材料市场价格的变动及时调整客户销售价格，主要产品销售价格与原材料采购价格的差异及变动符合公司的定价方式及调价机制；

2、2019年以来发行人所处区域内部分同行业企业进行了产能扩建，目前发行人产能规模与太仓威尔斯处于基本相当水平，高于祝桥金属和浙江荣鑫，发行人在区域内保持一定的竞争优势；太仓威尔斯大幅新增产能不会对发行人持续经营能力造成重大不利影响；发行人已经在招股说明书中进一步完善了风险提示内容；

3、公司通过贸易商销售系客户根据其交易习惯或供应链管理需要而采用的交易模式，公司产品均系采用直销方式销售，公司与贸易商之间的交易与经销模式在合作模式、管理体制、定价政策、退换货政策等方面均存在实质差异，公司与贸易商的往来不属于经销模式；公司通过贸易商销售系本行业内常见的销售模式之一，公司通过贸易商销售具有合理性和必要性；

4、公司主要贸易商不存在成立时间较短、属于个人或个体工商户等非法人实体的情形；报告期内，除终端客户爱思帝（重庆）驱动系统有限公司更改指定贸易商外，主要贸易商构成稳定；公司主要贸易商均有其独立的采购、销售渠道，对外销售公司产品占其销售收入的比重均处于正常水平，不存在收入依赖公司产品销售的情形；

5、公司主要贸易商中，除太仓贵鸿金属材料有限公司实际控制人张玉平持有公司 1.29%股份外，其他贸易商与发行人、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不存在关联关系或其他的利益安排；太仓贵鸿金属材料有限公司与公司发生的交易定价公允，且最近一期已无交易；

6、公司对各贸易商的定价政策与退货换机制不存在差异，物流方式系根据客户不同要求采用送货上门或自提的方式；公司对不同贸易商的信用政策亦有所差异，主要基于不同客户信用状况、实际交易情况等因素与贸易商协商确定；

7、公司向贸易商销售与向直销客户信用政策制定与销售定价策略一致，信用政策及毛利率等存在差异具有合理性。

问题 3.关于其他事项

申请文件显示：

(1) 发行人 2018 年存在员工工伤事故。发行人未充分说明事故的情况、原因，整改情况，发行人是否已设置健全有效的安全生产规范。

(2) 发行人 2020 年前五大供应商均为宝钢和钢铁贸易商，发行人直接或通过贸易商预付款采购宝钢股份特钢坯料的入库周期在三个月以内，发行人 2020 年应付账款前五大供应商中未出现钢铁贸易。发行人 2018-2019 年向前五大供应商的采购金额分别为 3.1 亿元和 3.3 亿元，同期发行人购买商品、接受劳务支付的现金分别为 3.42 和 3.08 亿元，发行人 2020 年向前五大供应商采购的金额为 4.23 亿元，同期发行人购买商品、接受劳务支付的现金为 2.54 亿元。

(3) 发行人主要产品的领用量为 81,476.04 吨、81,281.64 吨和 106,631.26 吨，产量为 76,244.58 吨、75,814.34 吨和 98,064.81 吨，领用量扣减产量的余额为 5,231.46 吨、5,467.3 吨和 8,566.45 吨，发行人废料每期的销售量为 6,874.88 吨、7,305.83 吨和 9,990.61 吨。

请发行人：

(1) 说明该安全事故的基本情况，整改情况，发行人是否已设置健全有效的安全生产规范，发行人是否因为安全生产问题受到行政处罚或导致存在发行障碍的情形。

(2) 结合 2020 年向宝钢和钢铁贸易商的采购和结算政策变化情况，说明向主要供应商的采购金额与当期购买商品、接受劳务支付的现金的匹配关系。

(3) 结合主要废料来源情况、生产中具体产生废料的过程，说明各期废料销售量均大于发行人领用量扣减产量余额的原因，发行人是否存在直接将原材料作为废料对外销售的情形。

请保荐人、发行人律师对问题（1）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（2）、（3）发表明确意见。

回复：

一、说明该安全事故的基本情况，整改情况，发行人是否已设置健全有效的安全生产规范，发行人是否因为安全生产问题受到行政处罚或导致存在发行障碍的情形。

（一）事故基本情况及整改情况

2016 年 5 月，公司一名生产员工因钢带突然意外断裂被砸伤头部，造成工伤事故。事故发生后，公司及时安排该员工就医治疗，积极推动工伤认定、医疗及赔偿工作，并承担了该名员工治疗期间的相关费用。2018 年 4 月，苏州市劳动能力鉴定委员会出具《苏州市劳动能力鉴定结论通知》，鉴定该员工为一级伤残。2018 年 7 月，公司与该员工亲属达成调解协议，约定公司一次性补偿 52 万元（因 2018 年收到工伤费用理赔款等原因，公司当年实际因工伤赔款计入营业外支出金额为 31.81 万元），该员工及其亲属不再对公司主张其他权利。当月，公司将前述补偿费用支付完毕。

前述工伤事故发生后，公司及时总结事故教训，设置了相关安全设施，组织员工进行安全生产培训，加强员工的安全生产意识，在生产过程中预防同类事故再次发生。针对本次工伤事故，公司当地安全生产主管部门未对公司作出行政处

罚。

(二) 发行人已设置健全有效的安全生产规范

公司制定了安全生产管理制度，包括《安全生产目标管理制度》《安全管理机构设置和安全管理机构配备管理制度》《安全生产会议管理制度》《安全生产责任制管理制度》《安全生产责任制考核制度》《安全投入保障管理制度》《安全教育培训制度》《生产设施管理制度》《特种设备安全管理制度》等多项涵盖生产过程各方面的制度，以及《开卷工安全操作规程》《轧机安全操作规程》《分剪安全操作规程》等多项操作规程；同时，公司设立了安全环境科，负责公司运行中的安全生产事项管理工作。

公司不定期组织员工参加安全生产相关的内部培训，培训内容涵盖安全生产管理制度、安全生产标准化教育培训、安全知识、安全员培训等方面；同时，公司定期进行安全巡检，就发现的问题及时进行整改，并向主管应急管理部门报送自查记录、整改情况；此外，针对新入职员工，公司进行常规安全知识、安全意识等事项的培训；公司设置了相关安全设施（包括预防事故设施、控制事故设施、减少和消除事故影响设施），在有较大危险因素的设施、设备（配电箱）上，发行人设置了明显的安全警示标志。

2021年5月，公司通过苏州市吴江区应急管理局考评，被认定为安全生产三级标准化企业。

综上，公司已设置了健全有效的安全生产规范。

(三) 公司未因安全生产问题受到行政处罚，不存在发行障碍

公司报告期内不存在因违反安全生产方面法律法规而受到主管部门行政处罚的情形，不存在本次发行障碍。

二、结合 2020 年向宝钢和钢铁贸易商的采购和结算政策变化情况，说明向主要供应商的采购金额与当期购买商品、接受劳务支付的现金的匹配关系。

(一) 公司主要供应商采购金额与当期购买商品、接受劳务支付现金的匹配关系

报告期内，公司采购支出与购买商品、接受劳务支付的现金之间的差异如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一、当期采购金额	57,163.09	46,622.72	45,042.01
其中：前五大供应商采购金额	42,325.62	32,989.25	31,148.08
前五大供应商采购占比	74.04%	70.76%	69.15%
二、当期购买商品、接受劳务支付的现金	25,419.52	30,744.78	34,166.92
其中：前五大供应商采购付现金额	18,410.43	22,778.73	25,780.28
前五大供应商采购付现占比	72.43%	74.09%	75.45%
三、当期采购与付现的差异金额	31,743.57	15,877.94	10,875.09
其中：前五大供应商采购与付现的差异金额	23,915.19	10,210.52	5,367.80
前五大供应商采购与付现的差异占比	75.34%	64.31%	49.36%

公司采购金额与购买商品、接受劳务支付的现金之间差异较大，主要系公司将收到的客户票据背书转让抵付供应商货款未作为现金流计算造成。

报告期内，公司主要供应商的采购金额与当期购买商品、接受劳务支付的现金相匹配，具体情况如下：

单位：万元

公司报告期各期前五大供应商			
项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当期采购金额	42,325.62	32,989.25	31,148.08
加：经营性采购的进项税额	5,587.70	4,389.47	5,409.94
加：经营性应付票据的减少额	-3,261.52	-2,554.56	5.64
加：经营性应付账款的减少额	83.04	512.97	-336.35
加：预付款项的增加额	-1,247.75	2,150.50	1,487.24
减：收到客户票据背书转让抵付的采购金额	25,076.65	14,708.91	11,934.27
购买商品、接受劳务支付的现金合计	18,410.43	22,778.73	25,780.28

由上表可见，2018年至2020年各期，公司以其收到客户票据背书转让向主要供应商的抵付经营性应付款项金额较大，分别为11,934.27万元、14,708.91万元、25,076.65万元，占当期采购金额的比例分别为38.31%、44.59%和59.25%。根据企业会计准则有关规定，公司编制现金流量表时，对该部分抵付款不作为购买商品、接受劳务支付的现金计算。同时，公司对该等供应商的应付票据、预付款项及应付账款余额的变动，对公司采购支出与购买商品、接受劳务支付的现金之间的差异也具有一定影响。

其中，2020 年公司以票据背书转让方式向供应商支付货款规模较大，导致公司当期的采购金额与购买商品、接受劳务支付的现金之间的差额较 2018 年与 2019 年显著增长。下表列示了公司报告期各期以现款及票据方式（包括客户票据背书转让及开具银行承兑）向报告期主要供应商支付货款的金额及占比：

供应商	支付方式	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
报告期前五 大供应商	现款支付	15,471.95	33.10%	17,570.84	43.88%	24,620.72	65.29%
	票据支付	31,276.66	66.90%	22,471.36	56.12%	13,088.19	34.71%
	合计支付 金额	46,748.60	100.00%	40,042.20	100.00%	37,708.91	100.00%
	采购金额	42,325.62	—	32,989.25	—	31,148.08	—

注：各年度合计支付金额与总采购金额之间差额为增值税进项税金及预付款项、应付账款余额的差异。

2018 年，公司在新三板完成股权融资，营运资金较为宽裕，故公司多使用现款支付采购货款。2019 年以来，因公司新厂区建设及经营规模扩大等原因，公司资金趋紧，故公司使用票据向供应商付款的比例进一步增加，符合公司采购金额与支付现金之间差额的变动情况。

（二）报告期内公司向宝钢和钢铁贸易商的采购和结算政策变化情况

1、报告期内公司向宝钢和钢铁贸易商的采购规模变化情况

报告期各期，公司直接向宝钢股份及钢铁贸易商的采购金额及占比及变化情况如下表所示：

单位：万元

供应商名称		2020 年		2019 年		2018 年
		金额	变动额	金额	变动额	金额
向宝钢采购金额		4,947.24	3,232.48	1,714.76	-2,056.05	3,770.81
占原材料采购金额比例		10.09%	增加 5.84 个百分点	4.25%	减少 5.52 个百分点	9.77%
各期 前五 大供 应商 中的 贸易 商	南方冶金	16,023.13	-5,095.16	21,118.28	8,378.92	12,739.36
	浙江冶金	18,090.06	10,553.91	7,536.15	-3,513.73	11,049.88
	上海妙合金属材料有限公司	1,687.56	293.35	1,394.21	286.83	1,107.38
	上海实臻金属科技有限公司	1,577.63	351.78	1,225.85	-1,082.28	2,308.13
	上海川凤金属材料有	788.07	-64.82	852.89	-427.00	1,279.89

供应商名称	2020年		2019年		2018年
	金额	变动额	金额	变动额	金额
限公司					
其他贸易商	5,293.56	107.15	5,186.41	-309.29	5,495.70
向贸易商采购金额合计	43,460.01	6,146.22	37,313.79	3,333.46	33,980.34
占原材料采购金额比例	88.64%	减少 3.86 个百分点	92.50%	增加 4.49 个百分点	88.01%

2019年，公司因新厂区建设及经营规模扩大等原因，营运资金趋紧，因此直接向宝钢股份订货规模减少，通过贸易商采购规模增加。2020年公司新厂区建设完毕投入生产，公司增加了直接向宝钢股份的订货规模，当年公司向宝钢股份直接采购金额为4,947.24万元，向贸易商采购金额相应减少。

2、报告期内宝钢和钢铁贸易商对公司的信用政策变化情况

报告期内公司主要供应商（报告期各期前五大供应商）对公司的信用政策如下：

直接供应商名称	对公司信用政策				
上海宝钢钢材贸易有限公司 (宝钢股份销售平台)	带款订货				
南方冶金	根据垫资时间收取垫资服务费，垫资月利率变动情况如下：				
	时间	2020年	2019年	2018年	
	月利率	0.6%	0.6%	1.2%	
浙江冶金	根据垫资时间收取垫资服务费，垫资月利率变动情况如下：				
	时间	2020年 8-12月	2020年 1-8月	2019年	2018年
	月利率	0.85%	1.05%	1.05%	1.05%
上海妙合金属材料有限公司	订货预付20%订金，款到发货				
上海实臻金属科技有限公司	月结30天				
上海川凤金属材料有限公司	月结30天				

报告期内，宝钢股份对公司的信用政策未发生变化，钢铁贸易商中，公司主要供应商南方冶金与浙江冶金均根据垫资时间向公司收取垫资服务费，报告期内，南方冶金与浙江冶金公司收取垫资服务费率跟随市场利率走势有所下滑。除南方冶金与浙江冶金外，报告期内其他钢铁贸易商对公司的信用政策未发生变化。公司向各供应商采用现款或票据支付主要系根据相应供应商的信用政策以及公司资金状况综合决定。

综上，报告期内，公司向宝钢和钢铁贸易商的采购变动情况与公司实际经营情况相符合，宝钢及主要贸易商对公司的结算政策未发生重大变化，公司向主要供应商的采购金额与当期购买商品、接受劳务支付的现金具有匹配性。

三、结合主要废料来源情况、生产中具体产生废料的过程，说明各期废料销售量均大于发行人领用量扣减产量余额的原因，发行人是否存在直接将原材料作为废料对外销售的情形。

（一）公司主要废料来源及生产过程中产生废料的过程

公司主要原材料为特钢坯料、主要产品为精密冲压特钢材料，因此公司的生产、研发等经营活动均围绕钢材展开，在钢材生产加工、研发实验、退换货等环节均会产生边角料或报废料，公司废料的主要来源如下：

（1）生产环节产生废料

公司生产过程中具体产生废料的环节及废料产生过程如下：

主要生产环节	废料类型	产生原因
坯料纵剪	边丝废料、头尾废料	由于原材料坯料以特定规格出厂，在纵剪为特定宽度的小卷时产生无法利用的余量边丝 坯料出厂时其头尾局部受氧化、变形等原因材料参数稳定性较差，因此需将头尾切去后再进行加工
酸洗	酸洗损耗	在酸洗过程中坯料表面氧化铁皮层被盐酸等酸洗液溶解，造成重量损失，由于氧化铁表层在酸洗化学反应后铁离子形式溶解在酸洗液中，无法物理回收
精密冷轧	头尾废料	原材料经过轧机时其头尾两段受力不均匀，产生较大公差，因此需切除以保证产品质量
热处理	不产生废料	-
成品纵剪	边丝废料	原材料经冷轧后产生的横向形变并不绝对均匀，因此需根据客户对产品规格进行修边
开平/平整	头尾废料	成品开平或平整过程中，材料头尾两段进入矫平辊时受力不均匀，产生较大公差，因此需切除头尾
-	退换货等	因客户退货、新设备调试等原因发生的不合格品

由上表可见，因产品规格、加工公差、客户需求等原因，公司生产过程中在纵剪、精密冷轧、平整等多个环节产生废料，公司生产废料来源符合公司生产流程。

（2）研发环节产生废料

除生产环节外，公司研发活动也会产生研发废料，公司研发活动主要为新品

研制、生产工艺探索改进等，公司研发过程由于会对材料进行压力测试及各类参数实验，考虑到公司产品主要用于冲压生产汽车零部件，材料质量和稳定性直接关系到汽车运行安全，因此除少量样品外，公司将研发成果形成前的相关试制品、报废品作为废料销售，符合公司自身经营情况及行业要求。

（二）公司各期废料销售量大于发行人原材料领用量扣减产量余额的原因

报告期内公司各期废料销售量与原材料领用量、产品产量的勾稽关系如下：

单位：吨

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
原材料领用量	106,631.26	81,281.64	81,476.04
减：外加工损耗 ^{注1}	1,044.99	731.53	733.28
减：产量	98,064.81	75,814.34	76,224.58
加：研发活动产生废料	2,586.35	2,543.61	2,347.44
加：成品报废	8.68	21.03	31.30
减：其他损耗 ^{注2}	137.37	66.94	52.58
当期废料产生量	9,979.12	7,233.46	6,844.34
加：期初废料结存	78.42	150.79	181.34
减：期末废料结存	66.93	78.42	150.79
当期废料销售量	9,990.61	7,305.83	6,874.88

注 1：公司原材料进行酸洗等委托加工过程中发生的无法回收的外加工损耗；

注 2：其他损耗主要为磅差、金属自然损耗等损耗；

综上所述，公司各期废料销售量大于原材料领用量扣减产量余额的原因是除公司厂内正常生产过程产生废料外，还有研发活动产生废料、成品报废、外加工环节损耗以及其他损耗等因素影响，公司废料销量与原材料领用量、产品产量等数据相匹配，不存在直接将原材料作为废料对外销售的情形。

四、中介机构核查情况

（一）中介机构核查过程

1、查阅相关工伤认定决定书、苏州市劳动能力鉴定结论通知、相关调解协议、发行人的补偿金支付凭证等资料以及发行人营业外支出明细；

2、查阅发行人制定的安全生产相关制度及操作规程，以及安全环境科工作职责；查阅发行人关于安全生产相关的内部培训计划及培训记录、新员工培训记

录，以及发行人通过苏州市吴江区安全生产综合信息平台报送的隐患清单、自查记录等资料；

3、实地走访发行人生产经营场所，查看发行人设置的安全设施情况；访谈发行人安全生产负责人，并取得发行人出具的书面确认文件；

4、查阅发行人应急主管部门出具的书面证明；并走访发行人应急主管部门，并通过网络公开渠道查询发行人报告期内是否受到相关行政处罚；

5、获取公司采购明细表，通过访谈公司采购负责人及主要供应商，确定供应商类型，复核计算公司向贸易商采购情况；访谈公司采购负责人了解公司向主要供应商采购规模变动的原因；

6、取得公司与主要供应商的采购合同，对公司南方冶金、浙江冶金、宝钢股份等主要供应商进行实地访谈，了解供应商同类业务信用政策情况了解公司与其业务合作模式、定价方式等具体情况，对比公司向南方冶金、浙江冶金采购模式与公司向其他贸易商采购的差异；

7、查阅公司货币资金日记账、票据台账等文件，统计公司采用现款、票据向主要供应商的实际付款情况，并对比实际支付情况与采购的结算政策情况；

8、复核公司向主要供应商的采购金额调节为购买商品、接受劳务支付的现金的过程和结果，结合预付应付款项的增减变动、票据背书等情况，分析报告期内向主要供应商的采购金额与当期购买商品、接受劳务支付的现金的主要差异及原因；

9、向公司生产部门负责人了解各生产环节废料产生的原因，对期末废料进行盘点，访谈生产负责人了解废料产生原因；

10、抽查公司废料销售发票、废料出库单，以及公司研发费用台账，获取研发材料领用单、研发材料处理单据等，核查发行人废料产生数量与领用量、产量之间的匹配性，核查是否存在原材料直接作为废料对外销售的情况。

（二）中介机构核查结论

经核查，中介机构认为：

1、2016年5月，公司一名职工发生工伤事故砸伤头部的工伤事故，上述安

全事故后，公司已设置健全有效的安全生产规范，公司报告期内不存在因违反安全生产方面法律法规而受到主管部门行政处罚的情形，不存在本次发行障碍；

2、报告期内，公司向宝钢和钢铁贸易商的采购变动情况与公司实际经营情况相符合，宝钢及主要贸易商对公司的结算政策未发生重大变化，公司向主要供应商的采购金额与当期购买商品、接受劳务支付的现金相匹配；

3、公司各期废料销售量大于原材料领用量扣减产量余额的原因是除公司厂内正常生产过程产生废料外，还有研发活动产生废料、成品报废、外加工环节损耗以及其他损耗等因素影响，公司废料销量与原材料领用量、产品产量等数据相匹配，不存在直接将原材料作为废料对外销售的情形。

（本页无正文，为《关于苏州翔楼新材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

法定代表人：



钱和生

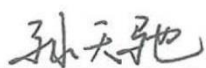


苏州翔楼新材料股份有限公司

2021年8月21日

(本页无正文，为华泰联合证券有限责任公司《关于苏州翔楼新材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页)

保荐代表人：



孙天驰



吴学孔

华泰联合证券有限责任公司



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读苏州翔楼新材料股份有限公司本次审核中心意见落实函回复的全部内容，了解审核中心意见落实函回复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，审核中心意见落实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。

保荐机构总经理：


马 骁

华泰联合证券有限责任公司

2021年8月27日

