



信永中和会计师事务所

ShineWing
certified public accountants

北京市东城区朝阳门北大街8号富华大厦A座9层

9/F, Block A, Fu Hua Mansion,
No.8, Chaoyangmen Beidajie,
Dongcheng District, Beijing,
100027, P.R.China

联系电话: +86(010)6554 2288
telephone: +86(010)6554 2288

传真: +86(010)6554 7190
facsimile: +86(010)6554 7190

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）

关于成都瑞迪智驱科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板

上市申请文件的

审核中心意见落实函的回复

深圳证券交易所：

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）作为成都瑞迪智驱科技股份有限公司（以下简称“瑞迪智驱”、“公司”、“发行人”）首次公开发行股票并在创业板上市申请的财务审计机构，根据贵所 2022 年 12 月 12 日出具的《关于成都瑞迪智驱科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核中心意见落实函》（以下简称“意见落实函”）要求，对意见落实函中需要申报会计师回复的问题进行了认真的核查和落实，现将核查情况和结果逐一说明如下，请予审核。

本意见落实函回复所述的词语或简称与《成都瑞迪智驱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“释义”所定义的词语或简称具有相同的涵义。

本意见落实函回复中部分合计数与各明细数直接相加之和在尾数上如有差异，这些差异是由于四舍五入造成的。

1.关于与优质客户合作

申请文件和审核问询回复显示：

(1) 报告期内，发行人前五大客户销售占比分别为 37.27%、34.47%、26.48% 和 24.64%，呈现逐年下滑趋势，2020 年、2021 年和 2022 年上半年原有客户销售收入占比分别为 91.90%、94.89%和 98.48%；发行人称通过与优质客户建立长期稳定的关系，不仅有利于公司及时掌握市场动态和行业发展趋势、不断提升技术水平，也为公司获取新客户起到了较好的连锁效应。

(2) 日立电梯是发行人 2019 年至 2021 年前五大客户，2022 年 1-6 月其退出了发行人前五大客户名单；日立电梯采购模式调整是导致电梯制动器销售收入下滑的主要原因。

请发行人：

(1) 结合发行人主要客户销售金额变化、下游市场需求，说明发行人报告期内前五大客户销售占比下滑的原因及合理性，发行人报告期内业绩增速的客户来源，现有优质客户合作的持续性、定价原则及公允性，是否存在客户依赖情况，发行人是否存在产品技术迭代后的替代风险，如是，请说明原因及发行人应对措施。

(2) 结合发行人所处行业的客户认证壁垒以及发行人客户结构，进一步说明发行人目前开拓优质客户的获客来源及规划，目前处于产品认证阶段的客户情况及数量，未来针对原有客户销售是否可以支持发行人业绩持续增长。

(3) 说明本次调整前后发行人对日立电梯收入、销量、单价、毛利率的比较情况，如销量也存在下滑情形，请进一步说明原因及对发行人业务的不利影响情况。

(4) 说明除日立电梯外发行人对其他电梯制动器客户是否仍以整件组装交付形式为主，是否存在类似收入下滑风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(1) 结合发行人主要客户销售金额变化、下游市场需求，说明发行人报告期内前五大客户销售占比下滑的原因及合理性，发行人报告期内业绩增速的客户来源，现有优质客户合作的持续性、定价原则及公允性，是否存在客户依赖情况，发行人是否存在产品技术迭代后的替代风险，如是，请说明原因及发行人应对措施。

【说明分析】

一、公司报告期内前五大客户销售占比下滑的原因及合理性

报告期内，公司前五大客户与其他客户销售收入、占比与变动情况如下：

单位：万元

客户类型	2022年1-6月		2021年度		
	销售收入	占比	销售收入	占比	增幅
前五大客户	7,112.30	24.64%	14,418.75	26.48%	5.00%
其他客户	21,747.50	75.36%	40,029.91	73.52%	53.33%
合计	28,859.80	100.00%	54,448.66	100.00%	36.67%
客户类型	2020年度			2019年度	
	销售收入	占比	增幅	销售收入	占比
前五大客户	13,731.84	34.47%	1.62%	13,512.84	37.27%
其他客户	26,106.33	65.53%	14.81%	22,739.45	62.73%
合计	39,838.17	100.00%	9.89%	36,252.29	100.00%

报告期内，公司前五大客户销售金额分别为 13,512.84 万元、13,731.84 万元、14,418.75 万元和 7,112.30 万元，2020 年度和 2021 年度增幅分别为 1.62% 和 5.00%；公司主营业务收入分别为 36,252.29 万元、39,838.17 万元、54,448.66 万元和 28,859.80 万元，2020 年度和 2021 年度增幅分别为 9.89% 和 36.67%。

由此可见，报告期内，公司前五大客户销售金额保持增长，销售占比由 37.27% 下降至 24.64%，主要原因是公司总体销售规模快速增长，公司总体收入增幅超过前五大客户收入增幅，“分母增幅超过分子”。具体分析如下：

(一) 公司总体销售收入快速增长的原因

1、公司产品应用领域广泛，下游市场需求持续扩大

公司产品主要应用于自动化设备，是保证设备安全、精准、高效运行的关键零部件之一。所有需要将电机的动力传输至工作机器以及控制工作机器运行状态和速度的自动化设备都需要使用传动和制动产品，因此公司产品应用领域非常广

泛，既包括高速、高精度要求的数控机床、工业机器人等，又包括传递重型负荷的重型机械、风力发电、包装机械、印刷机械等。随着下游行业自动化、智能化、高稳定性的发展，公司产品应用前景明朗。

公司产品目前主要应用的下游行业发展情况如下：

下游行业	2019-2022 年下游行业市场规模发展情况	公司主要产品
工业电机	受到政策推动影响，中国工业电机制造行业向着高效绿色转变，行业替代需求增长，经过多年发展，我国工业电机行业进入平稳阶段，据中商产业研究院数据统计，2019 年销售收入达 3,496.5 亿元，2020 年受疫情影响，整体市场出现下滑，销售收入为 3,291.4 亿元，2021 年市场逐步恢复，销售收入达 3,501.3 亿元，预计未来将继续保持增长，2022 年将增长至 3,612.1 亿元。	电磁制动器
伺服电机	中国伺服电机市场规模一直保持增长趋势，受到下游工业机器人、电子制造设备等产业扩张影响，伺服电机在新兴产业应用规模不断增长。根据工控网和中商产业研究院数据统计显示，2019 年中国伺服电机市场规模达 142 亿元，2020 年达 149 亿元，2021 年增长至 169 亿元，预计 2022 年市场规模将增长至 181 亿元。	电磁制动器
数控机床	近年来，我国已经连续多年成为世界最大的机床装备生产、消费和进口国，产业规模持续扩大。据中商产业研究院数据统计显示，2019 年中国数控机床产业规模达 3,270 亿元，2020 年受疫情影响，中国数控机床产业规模下降至 2,473 亿元，2021 年受疫情的影响及能源供应限制，中国数控机床产业市场规模与 2019 年相比呈小幅上升，预计 2022 年数控机床产业规模将达 3,780 亿元。	精密传动件、电磁制动器
机器人	根据中国电子学会《中国机器人产业发展报告》（2022 年），预计 2022 年全球机器人市场规模将达到 513 亿美元，2024 年将有望突破 650 亿美元。其中，工业机器人市场规模创下历史新高，机器人在汽车、电子、金属制品、塑料及化工产品等行业已经得到了广泛的应用。IFR（国际机器人联合会）统计数据显示，预计至 2022 年，工业机器人市场规模将达到 195 亿美元，2024 年将有望达到 230 亿美元。 根据《“十四五”机器人产业发展规划》显示，我国已经连续 8 年成为全球最大的工业机器人消费国，2020 年我国工业机器人销售规模达到 422.5 亿元，同比增长 18.9%。到 2023 年，国内市场规模进一步扩大，预计销售额将突破 589 亿元。	精密传动件、电磁制动器、谐波减速机
电梯	根据国家统计局数据显示，近年来全国电梯、自动扶梯及升降机产量持续增长，2021 年产量为 154.5 万台，同比增长 20.51%，达历史最高值。	电磁制动器
风电	根据国家能源局发布的数据，2021 年全国风电新增并网装机 4,757 万千瓦，截至 2022 年 6 月底，全国风电累计装机 3.42 亿千瓦，同比增长 17.2%，占电网发电装机容量的 14%。	精密传动件、电磁制动器

2、公司客户优势、技术研发优势、产品质量优势等竞争优势不断提升，销售规模快速增长

公司主要产品包括精密传动件、电磁制动器和谐波减速机，定位于产品的高端市场。在产品应用领域不断拓展、下游需求不断增长的有利背景下，公司客户优势、技术研发优势和产品质量优势等竞争优势得以不断提升，助力公司销售规模的快速增长。报告期内，公司主营业务收入分别为 36,252.29 万元、39,838.17 万元、54,448.66 万元和 28,859.80 万元，2020 年度和 2021 年度增幅分别为 9.89% 和 36.67%，保持持续增长。

精密传动件方面，通过多年与国际传动件厂商的 OEM/ODM 合作，公司掌握了先进的机械加工技术和产品质量管理水平，并由此与国际知名传动件厂商如德国灵飞达、日本椿本机械及美国芬纳传动等保持长期稳定的合作。

电磁制动器方面，公司深耕行业多年，对行业技术发展趋势和下游市场需求理解透彻，凭借技术研发实力和敏锐的市场判断，公司已在多个行业提前布局，形成先发优势，公司电磁制动器产品依靠较为突出的性价比优势和质量优势，进入下游标杆企业，如国内工业自动化龙头汇川技术、全球电梯著名生产商日立电梯、奥的斯电梯和东芝电梯等的供应商体系。

2019 年，公司向市场推出的自主品牌的谐波减速机，更是行业中顶尖产品，在我国协作/服务机器人市场快速启动的背景下，报告期内收入快速增长。

（二）报告期前五大客户收入变动情况

报告期内，公司前五大客户的收入和占公司主营业务收入比例如下：

单位：万元

序号	2022 年 1-6 月		
	客户名称	销售收入	占主营业务收入比例
1	汇川技术	2,050.19	7.10%
2	日本椿本机械	1,545.75	5.36%
3	SATI S.P.A	1,207.71	4.18%
4	德国灵飞达	1,165.67	4.04%
5	美国芬纳传动	1,142.98	3.96%
	合计	7,112.30	24.64%
序号	2021 年度		
	客户名称	销售收入	占主营业务收入比例
1	汇川技术	5,488.62	10.08%
2	日立电梯	3,381.06	6.21%
3	SATI S.P.A	1,855.83	3.41%

4	日本椿本机械	1,851.64	3.40%
5	株式会社东芝	1,841.59	3.38%
合计		14,418.75	26.48%
序号	2020 年度		
	客户名称	销售收入	占主营业务收入比例
1	日立电梯	5,862.56	14.72%
2	汇川技术	2,996.81	7.52%
3	奥的斯电梯	1,857.89	4.66%
4	株式会社东芝	1,569.96	3.94%
5	SATI S.P.A	1,444.62	3.63%
合计		13,731.84	34.47%
序号	2019 年度		
	客户名称	销售收入	占主营业务收入比例
1	日立电梯	7,124.43	19.65%
2	SATI S.P.A	1,981.61	5.47%
3	株式会社东芝	1,832.18	5.05%
4	德国灵飞达	1,307.79	3.61%
5	美国芬纳传动	1,266.83	3.49%
合计		13,512.84	37.27%

上表显示，报告期内，公司前五大客户收入从 2019 年的 13,512.84 万元增长到 2021 年的 14,418.75 万元，保持增长的趋势。前五大客户中，只有日立电梯因从采购整件调整为采购零件，导致收入大幅下降。日立电梯收入下降原因具体参见本回复“1、（3）说明本次调整前后发行人对日立电梯收入、销量、单价、毛利率的比较情况，如销量也存在下滑情形，请进一步说明原因及对发行人业务的不利影响情况。”

综上所述，报告期内，前五大客户销售占比由 37.27% 下降至 24.64%，并不是因为前五大客户业务本身出现了下降，主要原因是公司总体销售规模快速增长，公司总体收入增幅超过前五大客户收入增幅，“分母增幅超过分子”所致。

二、公司报告期内业绩增速的客户来源

报告期内，公司业绩增长主要来源于长期合作的老客户，2020 年、2021 年及 2022 年 1-6 月原有客户销售收入占比分别为 91.90%、94.89% 和 98.48%。公司客户均为业内知名企业，认证壁垒较高，一旦通过客户认证，将保持长期稳定合作；公司凭借高效定制化应用开发技术优势和产品质量优势，早期与多个领域的优质客户建立了合作关系，报告期内在下游市场需求旺盛的刺激下，持续放量增长；同时，经过近十年的研发，公司谐波减速机逐步通过客户认证，开始量产，

未来将是公司业绩快速增长的来源之一，具体情况如下：

（一）公司客户均为业内知名企业，认证壁垒较高，一旦通过客户认证，将保持长期稳定合作

公司客户大多是下游行业的知名或标杆企业，对其零部件供应商有严格的供应商资质认证要求，具体包括：（1）产品质量稳定性和一致性，以及相关的质量控制体系、环保安全体系和社会责任体系的建立；（2）产能规模是否可以保证产品及时交付；（3）新技术、新产品的开发能力，尤其是与客户同步设计与开发能力；（4）持续改进、降低成本的能力；（5）技术服务体系的建立和完整性。一旦与供应商形成合作，通常会保持稳定的合作关系，不容易被替换，客户认证壁垒较高，客户和销售较为稳定。

公司凭借竞争优势进入客户的供应商体系后客户粘性较强，因此公司收入增长主要来自原有客户，客户和销售较为稳定。报告期内，公司原有客户和新增客户的收入情况如下：

单位：家、万元

客户类型	2022年1-6月			2021年度			2020年度		
	客户数量	销售收入	收入占比	客户数量	销售收入	收入占比	客户数量	销售收入	收入占比
原有客户	607	28,421.87	98.48%	609	51,668.35	94.89%	483	36,609.42	91.90%
新增客户	175	437.93	1.52%	400	2,780.30	5.11%	325	3,228.75	8.10%
合计	782	28,859.80	100.00%	1,009	54,448.66	100.00%	808	39,838.17	100.00%

注：新增客户以2019年原有客户为基础，对2020年、2021年和2022年上半年新增客户进行统计。

（二）公司凭借高效定制化应用开发技术优势和产品质量优势，早期便与多个领域的优质客户建立了合作关系，报告期内在下游市场需求旺盛的刺激下，业绩持续增长

1、报告期内，导致公司收入增长的主要客户情况

2022年1-6月收入增长前十名的主要客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2022年1-6月度排名	2022年1-6月	2021年1-6月(未审数)	增长额	增长比例
1	日本椿本机械	2	1,545.75	599.23	946.53	157.96%

2	SIT S.p.A.	6	1,096.70	178.57	918.12	514.14%
3	SATI S.P.A	3	1,207.71	510.18	697.53	136.72%
4	美国芬纳传动	5	1,142.98	503.28	639.70	127.11%
5	安徽皖南新维电机有限公司	14	520.94	37.75	483.19	1280.04%
6	Arntz Optibelt Group	10	587.85	206.17	381.68	185.13%
7	BEA INGRANAGGI SPA	13	529.05	185.28	343.77	185.54%
8	德国灵飞达	4	1,165.67	831.08	334.58	40.26%
9	Emilia Meccanica SRL	17	426.09	194.93	231.16	118.58%
10	SIEMENS AG	15	504.84	280.90	223.94	79.72%
	合计		8,727.57	3,527.38	5,200.19	147.42%
	主营业务收入		28,859.80	25,550.28	3,309.52	12.95%
	占比		30.24%	13.81%	157.13%	

2021 年度收入增长前十名的主要客户情况如下

单位：万元

序号	客户名称	2021 年度排名	2021 年度	2020 年度	增长额	增长比例
1	汇川技术	1	5,488.62	2,996.81	2,491.81	83.15%
2	浙江联宜电机有限公司	12	1,019.48	76.64	942.84	1230.24%
3	Delta Electronics, Inc.	13	927.89	52.49	875.40	1667.78%
4	日本椿本机械	4	1,851.64	1,112.06	739.58	66.51%
5	南京埃斯顿自动化股份有限公司	10	1,143.10	561.67	581.43	103.52%
6	浙江中力机械股份有限公司	14	912.94	332.31	580.63	174.72%
7	淮安仲益电机有限公司	8	1,440.83	917.54	523.29	57.03%
8	中联重科股份有限公司	24	472.95	-	472.95	100.00%
9	SATI S.P.A	3	1,855.83	1,444.62	411.21	28.46%
10	Weg GROUP.	15	755.09	351.53	403.56	114.80%
	合计		15,868.39	7,845.68	8,022.71	102.26%
	主营业务收入		54,448.66	39,838.17	14,610.49	36.67%
	占比		29.14%	19.69%	54.91%	

2020 年度收入增长前十名的主要客户情况如下

单位：万元

序号	行标签	2020 年度排名	2020 年度	2019 年度	增长额	增长比例
1	汇川技术	2	2,996.81	1,194.11	1,802.70	150.97%
2	中核集团中国核动力研究设计院	8	1,045.85	-	1,045.85	100.00%
3	奥的斯电梯	3	1,857.89	1,076.09	781.79	72.65%

4	金风科技	13	617.89	4.14	613.75	14824.41%
5	株式会社安川电机	20	381.75	35.30	346.46	981.60%
6	南京埃斯顿自动化股份有限公司	14	561.67	297.16	264.51	89.01%
7	浙江乔力以机械设备有限公司	28	264.00	-	264.00	100.00%
8	杭叉集团股份有限公司	11	773.27	533.23	240.04	45.02%
9	上海漕航机电有限公司	15	542.17	336.47	205.70	61.13%
10	SIEMENS AG	23	348.02	150.41	197.60	131.38%
	合计		9,389.32	3,626.90	5,762.42	158.88%
	主营业务收入		39,838.17	36,252.29	3,585.88	9.89%
	占比		23.57%	10.00%	160.70%	

从上表可以看出，报告期内，公司收入增长的前十名客户大多为公司原有客户，公司凭借高效定制化应用开发技术优势和产品质量优势，在早期便与其建立了建立合作关系，报告期内在下游市场需求旺盛的刺激下，持续放量增长。

2、公司与上述优质客户均为长期合作关系，业务稳定持续

报告期内，公司业绩增速较快的主要客户，除前五大客户外，其他客户的业务情况、与公司合作内容以及与合作历史如下：

客户名称	客户业务情况	合作内容	合作历史
安徽皖南新维电机有限公司	经营范围包含：电机、泵及其配件制造、销售，已成为高空作业平台车行业知名电机供应商。	电磁制动器	自 2019 年开始合作
Arntz Optibelt Group	著名皮带制造商，主要经营各种皮带，皮带轮和同步带轮	精密传动件	自 2009 年开始合作
BEA INGRANAGGI SPA	以动力传动件的生产与销售闻名的行业龙头企业。产品种类多样，被广泛运用到农业、汽车、纺织、机械、制造业、食品业、包装行业以及大理石、木材和玻璃的加工机械等诸多领域	精密传动件	自 2009 年开始合作
Emilia Meccanica SRL	位于意大利的机械零部件生产商，主要销售地区为意大利	精密传动件	自 2013 年开始合作
浙江联宜电机有限公司	成立于 1968 年，上市公司英洛华科技股份有限公司的子公司，主要从事电机制造；齿轮及齿轮减、变速箱制造；齿轮及齿轮减、变速箱销售等业务	电磁制动器	自 2012 年开始合作
Delta Electronics, Inc.	成立于 1971 年，总部位于中国台湾，是全球第一的电脑电源厂商。在工业自动化领域方面，伺服马达，工业机器人产品销量居于行业前列	电磁制动器	自 2015 年开始合作
南京埃斯顿	国内领先的自动化核心部件及运动控制系统、	电磁制动器、	自 2013

客户名称	客户业务情况	合作内容	合作历史
自动化股份有限公司	工业机器人及智能制造系统提供商和服务商。在运动控制解决方案,焊接机器人和康复机器人等方面具有国际领先的竞争地位	精密传动件	年开始合作
浙江中力机械股份有限公司	专业从事电动仓储设备、智能搬运机器人及叉车开发、制造、服务的全球性企业	电磁制动器	自 2016 年开始合作
淮安仲益电机有限公司	从事电机(电动机)、减速机、升降机、电磁制动器(刹车器)、刹车电源供应器的研发、生产、销售	电磁制动器	自 2017 年开始合作
中联重科股份有限公司	中联重科创立于 1992 年,主要从事工程机械、农业机械等高新技术装备的研发制造,主导产品涵盖 11 大类别、70 个产品系列、近 600 个品种,是业内首家 A+H 股上市公司,注册资本 86.67 亿元,总资产 1,315 亿元,位居全球工程机械企业前列	电磁制动器	自 2020 年开始合作
SIT S.p.A.	主要开发、设计、制造和销售高质量的电力传输解决方案和组件,可以制造全系列的动力传动组件,包括定时滑轮, v 形滑轮, 联轴器, 链轮和许多其他配件。	精密传动件	自 2009 年开始合作
Weg GROUP.	拉丁美洲最大的电机制造厂之一,也是世界上最大的电机制造厂家之一,约占整个拉美市场的 60%, 目前 WEG 公司在全球拥有 32000 多名员工,产品的品种规格多达四万五千余种,年生产能力达一千多万台,年销售电机总额十亿美元,广泛地涉及钢铁、造纸、石化、海事等领域,公司在美国、德国、英国、日本、澳大利亚等十九个国家建立了分支机构,并在阿根廷、葡萄牙、墨西哥,中国等五个国家先后开设了制造工厂,是世界范围内制造高压电机、发电机、变频器、家用电机及低压控制柜的一流制造企业,在资金能力、技术力量、管理经验等方面,已跻身世界电机行业五大品牌行列	电磁制动器	自 2013 年开始合作
中核集团中国核动力研究设计院	隶属于中国核工业集团有限公司,是我国从事核反应堆工程研究、设计、试验、运行和小批量生产为一体的大型综合性科研基地,是以研究设计核动力为主,带动其它堆型反应堆相关技术研究设计的国家战略高科技研究设计院	其他产品	自 2008 年开始合作
金风科技	聚焦能源开发、能源装备、能源服务、能源应用四大领域,是全球清洁能源和节能环保领域领跑者,中国风能风电龙头企业,全球新能源企业 500 强	其他产品	自 1998 年开始合作
株式会社安川电机	全球伺服电机的龙头企业。100 余年来,安川电机以驱动控制、运动控制、机器人和系统工程四大事业为轴心。到 2012 年 AC 伺服电机累计出货达到 1,000 万台	电磁制动器	自 2008 年开始合作
浙江乔力以机械设备有限公司	是一家从事机械式立体停车设备专用的减速电机、防坠落安全器、牵引电磁铁等配套产品生产、研发与销售的企业	电磁制动器	自 2020 年开始合作
杭叉集团股	中国目前最大的叉车研发制造集团之一。中国	电磁制动器	自 2016

客户名称	客户业务情况	合作内容	合作历史
份有限公司	最大 1000 强大企业集团、中国大企业集团竞争力 500 强、中国民营企业 500 强、中国制造业 500 强、中国机械工业 100 强		年开始合作
上海禮航机电有限公司	从事机电设备及配件、机械设备及配件、模具、五金配件、五金工具、轴承及配件的批发、零售	精密传动件	自 2017 年开始合作
SIEMENS AG	德国西门子股份公司（SIEMENS AG）创立于 1847 年，是全球电子电气工程领域的领先企业	电磁制动器	自 2017 年开始合作

从上表可以看出，公司报告期内业绩增速较快的客户，在行业拥有较高的知名度如 Delta Electronics, Inc.、南京埃斯顿自动化股份有限公司、SIT S.p.A、Weg GROUP 等，公司凭借高效定制化应用开发技术优势和产品质量优势，早期就已与上述优质客户建立合作关系，业务稳定持续。

（三）经过近十年的研发，公司谐波减速机逐步通过客户认证，开始量产，未来将是公司业绩快速增长的来源之一

谐波减速机是机器人、数控机床、医疗器械、自动化生产线等高端装备的核心基础零部件，具有较高的技术门槛。谐波减速机产品技术和生产工艺等要求较高，因此产品从最初的研发、设计、试制到最终定型、通过认证和量产需要经历的周期较长。公司自 2012 年开始进行谐波减速机的研发，2019-2020 年度，产品处于从验证测试阶段逐渐实现小批量生产过程中，2021 年度部分产品开始实现量产。报告期内，谐波减速机的销售收入分别为 21.66 万元、21.70 万元、338.50 万元和 353.94 万元，其中 2020 年度和 2021 年度的销售收入增幅分别为 0.18% 和 1,459.91%，2022 年 1-6 月的销售收入与 2021 年全年的销售收入相当。

目前公司与绿的谐波在产品技术指标上差异不大，但作为谐波减速机行业后进入者，相较于绿的谐波在国内工业机器人的市场知名度，存在一定的差距，为避其锋芒，公司采取差异化竞争策略，以与协作机器人同步发展为向导，占据细分应用领域的市场份额。

随着公司谐波减速机技术的不断成熟，逐渐取得部分国内机器人客户的认可，业务规模持续扩大。目前向国内工业机器人倍可机器人（无锡）有限公司、敬科（深圳）机器人科技有限公司、广东天太机器人有限公司、上海新松机器人有限公司等机器人厂商开始批量供应，随着下游客户对公司谐波减速机认可度的不断

提升，公司谐波减速机的销售规模将有望快速增长。

总体来看，公司报告期内业绩增速主要来自：精密传动件方面，随着疫情得到有效控制，我国率先进入复工复产，国外大客户因补充库存，出口订单大幅增加。公司具有较强的供应组织能力，抓住了海外订单激增的机会，境外精密传动件主要客户份额持续提升；电磁制动器和谐波减速机方面，国内数控机床、机器人等工业自动化领域进入快速发展阶段，公司自主研发的电磁制动器和谐波减速机技术优势、性价比优势明显，产品应用领域不断扩大、主要客户采购需求大幅增长。

三、现有优质客户合作的持续性、定价原则及公允性、是否存在客户依赖情况

（一）现有优质客户合作的持续性

1、下游客户入门认证较难，一旦进入，将保持长期持续合作

下游客户进入门槛高，认证难度大，对自动化设备关键零部件供应商的技术水平、交付能力、产品稳定性、售后服务能力等有较高的认证要求。在通过合格供应商认证后，双方往往会建立起长期稳定的合作关系，下游客户一般不会轻易变更供应商。

公司凭借高效定制化设计的技术优势与多个重要客户保持同步研发，依靠高一致性的产品质量优势实现持续供货，逐渐进入多个行业的中高端客户供应体系，与优质客户建立长期稳定的合作关系。

报告期内，公司销售收入主要来源于原有客户，2020年、2021年及2022年1-6月原有客户销售收入占比分别为91.90%、94.89%和98.48%，客户结构具有较强的稳定性。以2022年1-6月前十大客户为例（同一控制下合并口径），该等客户在报告期内的排名与销售收入变动情况如下：

单位：万元

客户名称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	排名	销售收入	排名	销售收入	排名	销售收入	排名	销售收入
汇川技术	1	2,050.19	1	5,488.62	2	2,996.81	6	1,194.11
日本椿本机械	2	1,545.75	4	1,851.64	7	1,112.06	7	1,106.66

客户名称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	排名	销售收入	排名	销售收入	排名	销售收入	排名	销售收入
SATI S.P.A	3	1,207.71	3	1,855.83	5	1,444.62	2	1,981.61
德国 灵飞达	4	1,165.67	6	1,776.60	6	1,441.63	4	1,307.79
美国芬纳传动	5	1,142.98	11	1,083.78	12	708.24	5	1,266.83
SIT S.p.A.	6	1,096.70	22	548.75	16	481.22	12	761.61
日立电梯	7	813.12	2	3,381.06	1	5,862.56	1	7,124.43
株式会社东芝	8	670.76	5	1,841.59	4	1,569.96	3	1,832.18
南京埃斯顿自动化股份有限公司	9	637.86	10	1,143.10	14	561.67	20	297.16
Arntz Optibelt Group	10	587.85	21	571.84	18	467.66	15	470.79
前十大客户合计		10,918.59		19,542.81		16,646.43		17,343.17
前十大客户占主营业务收入比例		37.83%		35.89%		41.79%		47.84%

以2022年1-6月前十大客户为例（同一控制下合并口径），在报告期内排名变化较小，公司主要客户结构较为稳定，均保持长期合作。

2、技术研发优势和产品质量优势有利于公司持续加强与优质客户的合作

公司深耕行业多年，对行业技术发展趋势和下游市场需求理解透彻。公司结合公司自主研发的机械精密加工技术、电磁制动器定制化设计技术、产品开发测试及应用验证技术、制动器摩擦材料配方与制造工艺以及长寿命重载型谐波减速机工艺制造技术等核心技术，实现产品和工艺的快速开发。同时公司拥有精益化管理优势，通过自主开发信息化生产管理系统合理安排生产，进一步提升了公司对客户的响应速度和公司产品在市场中的竞争力。

传动与制动系统零部件的质量关乎整个自动化设备的精密传动、精准制动及安全控制，产品质量需要保持高一致性。公司多年为国际客户提供 OEM/ODM 产品，在与客户的合作过程中，公司学习了先进的管理经验并参照各类产品的国际标准，形成了公司自身的产品设计与生产质量验证标准，在日常生产管理中严格执行。公司在检测验证设备和人员方面投入很大，对产品质量以实景模拟的形式进行验证测试，提高产品生产过程的良品率，确保产品质量的高一致性要求。

（二）公司产品定价原则及公允性

公司产品属于自动化设备传动与制动系统的关键零部件，应用范围广泛，受下游具体应用行业不同工况环境的需求差异影响，产品定制化程度高，产品定价原则整体以“成本加成”为基础。

同时，公司产品处于充分竞争的市场环境，市场竞争程度以及客户地位等因素对产品最终定价有着直接影响，因此公司在向客户报价时，会充分参考市场同类产品价格、市场竞争环境后，与客户谈判、协商确定。

由于不同应用行业、不同客户以及不同市场环境的差异较大，最终产品价格呈现“一事一议”的特征，但整体来看，公司产品定价原则以“成本加成”为基础，结合市场竞争环境，与客户谈判、协商确定，因此产品价格具有公允性。

（三）公司产品应用领域广泛，不存在客户依赖情况

公司产品属于自动化设备传动与制动系统的关键零部件，应用范围广泛，属于刚需品，受客户使用环境差异性的影响，公司传动和制动产品呈现多品种、多规格的特征，如传动产品有上万种规格，以满足不同应用环境工况，实现不同的传动扭矩；电磁制动器产品共有 25 个系列、5,000 多个规格，扭矩从 0.05Nm 到 5,000Nm，外径尺寸从 22mm 到 450mm，厚度从 9mm 到 300mm。

随着伺服电机、步进电机等工业电机的应用普及，公司产品广泛应用于数控机床、机器人、电梯、自动化生产线、起重机、塔吊、自动化立体停车库、电动叉车、高空平台车、风电等多个领域，因此公司客户群体较广。

公司依靠突出的技术研发优势、产品质量优势，已通过多个下游客户的高门槛认证，进入其供应体系，报告期内已呈现持续放量增长态势，2021 年度和 2022 年 1-6 月前十大客户销售收入占比不到 40%。同时，报告期内公司对单一客户的收入占比亦未超过 20%，因此不存在客户依赖的情况。

四、发行人是否存在产品技术迭代后的替代风险及应对措施

发行人产品定位于中高端，定制化特征明显，通过技术研发和工艺创新，公司产品技术参数满足重点客户需求；公司客户优势较为明显，优质客户稳定的合作是公司产品竞争力的体现，因此不存在技术迭代后的替代风险，具体情况如下：

（一）公司产品定制化特征明显，通过技术研发和工艺创新，公司产品技

术参数均满足客户需求

作为自动化设备的配套零部件，公司产品需要严格按照主机相关参数或应用领域的工况进行定制化生产。过高的技术参数不会增加公司的竞争力，反而增加公司的生产难度和生产成本，过低的技术参数无法满足客户的需要。公司经过多年的摸索，在技术与经济之间寻找到适合自身发展的途径，围绕重点领域重点客户的需求，通过技术创新、工艺创新和产品创新，保证产品先进性。公司的技术创新、工艺创新和产品创新特点及优势。

（二）公司客户优势较为明显，优质客户长期稳定的合作也代表对公司技术优势的认可

公司成立至今，凭借产品和技术优势逐步积累并扩大了客户数量。报告期内，公司主要客户的行业地位较高，合作较为稳定。优质客户持续不断的订单是公司产品竞争力和技术优势的体现。

报告期内，公司销售收入主要来源于原有客户，2020年、2021年及2022年1-6月原有客户销售收入占比分别为91.90%、94.89%和98.48%，客户结构具有较强的稳定性。

（三）发行人产品定位于中高端，目前不存在技术迭代后的替代风险

1、精密传动件

公司精密传动件经过多年发展与技术积累，随着下游应用领域向智能化、高精度发展，应用于自动控制领域的胀套、同步轮和柔性联轴器成为主流产品。精密传动件未来的更迭主要体现在产品加工精度、品质一致性等方面。

报告期内，公司精密传动件实现销售收入分别为14,542.86万元、13,456.06万元、19,430.74万元和13,790.39万元，呈稳步增长趋势。公司在多年的生产实践中掌握了精密传动件的热处理、薄壁和多孔件、高尺寸和位置度公差等加工工艺技术，可以满足未来精密传动件的精度高、工作转速高、转动惯量大、安全性高等要求。

2、电磁制动器

电磁制动器具有控制精准度高、响应速度快、结构紧凑，安全性高，动作灵

敏快捷、扭矩稳定等特性，被广泛应用于工业控制，电梯，伺服电机，机器人，风力发电，起重等领域。未来电磁制动器的应用将不断向小型化、高精度、超长寿命、智能化等趋势不断发展。

报告期内，公司电磁制动器实现销售收入分别为 20,209.91 万元、23,293.52 万元、32,817.82 万元和 13,658.65 万元，总体保持持续增长。公司在业内具有一定的知名度，与多个下游行业知名客户建立了稳定的合作关系。

在与客户协同开发中，公司凭借高效定制的技术研发优势和质量优势，以模块式、平台式研发工具，对多个行业工况进行快速识别、精确把握，同步研制出多款满足各种工况条件的电磁制动器。公司已经通过超薄制动器、自主特种摩擦片、摩擦付设计、制动器监控技术等研发项目，在机器人应用、高端伺服应用、得电制动器方面进行了布局和提前研发，未来电磁制动器的技术更迭对公司销售的不利影响较小。

3、谐波减速机

谐波减速机作为工业机器人、自动化设备等高端装备的核心零部件，目前主要应用领域为工业机器人、协作机器人、服务机器人、AGV、自动化产线、机床转台等领域。由于谐波传动拥有的高精度、小体积、输出力矩大的特点，目前还没有能替代的新传动技术出现，因此未来很长一段时间，谐波减速机将是工业机器人、自动化设备不可替代的关键核心部件。

随着机器人行业的快速发展，谐波减速机的具体应用呈现快速迭代的特点，公司通过持续的技术创新，紧跟下游应用领域的发展动向，围绕五大系列产品推出多款型号的谐波减速机，已在协作机器人和服务机器人等领域投入应用。公司长期以来坚持谐波减速机的研发和制造技术研究，形成了众多的技术优势。截至本回复出具日，公司已经获得了 2 项谐波减速机发明专利和 7 项实用新型专利。报告期内，公司谐波减速机已实现销售收入分别 21.66 万元、21.70 万元、338.50 万元和 353.94 万元，保持快速增长。公司产品已经进入量产阶段，未来销售收入将呈快速增长的态势。

（四）发行人应对技术迭代的措施

为应对技术迭代造成的风险，在产品端，公司通过在现有领域对产品进行优

化升级，满足原有客户的需求和新客户的开拓；同时不断开发新产品，进入新的应用领域，扩大产品的应用范围；在技术端，公司勤练内功，通过提升研发实力和生产管理能力，保证公司产品的竞争力，具体措施如下：

1、对产品进行优化升级

（1）精密传动件领域

公司凭借多年在精密传动件领域形成的精密机械加工技术以及质量控制体系，不断拓展海外客户，对新拓展的俄罗斯 Technobearing Ltd.,CO.、美国 Phoenix Sokoh Couplings, LLC、丹麦 Acton A/S 等传动件客户已实现批量供货。

（2）电磁制动器领域

伺服领域：公司通过加强技术研发与产品质量测试综合性能的提升，解决了电磁制动器在伺服领域应用中出现的高温下扭矩值稳定、噪音和空载磨损的多项技术痛点，得到伺服领域多个知名客户的认可，由此 2022 年开始已取得日本松下电器、德国西门子等知名客户的批量采购订单。

电梯领域：公司通过提升原有产品性能，提高产品质量稳定性，已向三菱电梯、永大电梯、Samil Eltec Co., Ltd、Hyundai Elevator Co., Ltd.等电梯知名客户送样测试，争取扩大在电梯领域的市场份额。

（3）谐波减速机领域

公司作为谐波减速机行业后进入者，相较于绿的谐波在国内工业机器人的市场知名度，存在一定的差距，为避其锋芒，公司采取差异化竞争策略，以与协作机器人同步发展为向导，占据细分应用领域的市场份额。公司目前已与协作机器人领域的达闼机器人股份有限公司、上海新松机器人有限公司、敬科（深圳）机器人科技有限公司等行业知名客户建立合作关系，并保持持续供货。

2、不断开发新产品

（1）风电领域

为解决风电偏航与变桨机组应对极端气候条件下的扭矩稳定性，长时间使用的耐磨损等问题，公司已成功研制风电制动器，与国外制动器企业在市场展开竞争。已实现了对银川威马电机有限责任公司、江西江特电机有限公司等行业知名

客户的批量供应，同时与汇川技术的风电制动器合作已进入样品测试阶段；

（2）高空作业平台车领域

高空作业平台车作为起升装备用于日常检修、清洁等场景，其传动与制动原理与电梯、起重机、塔吊等相似，市场份额长期由国外品牌占据，公司凭借在电梯制动器领域丰富技术储备，进行自主研发，取得了安徽皖南新维电机有限公司、海阳市长川电机有限公司、常州市裕成富通电机有限公司、佛山市顺德区金泰德胜电机有限公司等多家客户的认可，后续将持续扩大供应；

（3）汽车电动门领域

为解决汽车电动门在实际应用工况中出现噪音、震动等问题，公司基于失电制动器相通的技术原理，自主研发的得电制动器，可大幅减少电动门运行噪音，提高车辆使用舒适度，实现轿车电动侧门智能开闭，避障悬停，远程控制等功能。随着电动侧门安全及舒适度等高配要求的普及，得电制动器在汽车领域的市场需求将快速成倍增长。目前公司已开始向市场主流汽车配件生产商进行送样测试，如广东东箭汽车科技股份有限公司、瑞昂汽车部件（苏州）有限公司、爱德夏汽车零部件（昆山）有限公司、上海恩井汽车科技有限公司等。

（4）行星减速机领域

公司基于谐波减速机的相关核心技术及生产制造能力，对行星减速机展开研制，现已与广东天太机器人有限公司、库卡机器人（广东）有限公司、杭州程天科技发展有限公司等下游客户展开一系列的技术交流与样品测试合作。

3、进一步提升技术研发实力和生产管理能力

产品技术先进性、质量稳定性和一致性是公司获得并维持客户的重要手段。公司将继续加大研发投入、积极参与客户的产品同步开发、加强与客户的技术交流确保公司的研发实力和产品的先进性；继续提升生产管理能力和加大产品质量管控力度等，提高生产效率、产品质量和稳定性，从而进一步提升公司产品竞争实力和市场占有率。

多年来，公司在传动与制动领域的深耕细作，积累了大量下游领域特殊工况下的应用经验，公司通过将谐波传动技术与电磁制动技术进行有机结合，成功研

制出新一代一体化产品“制动谐波”以满足客户定制化需求。在实现机器人关节模组轻量化、小型化的同时，大幅提升传动与制动的协作效率和运行稳定性。

【核查过程】

1、访谈发行人销售负责人，了解公司产品的应用领域发展情况、发行人所处行业的竞争情况及进入门槛；

2、查阅行业研究报告及下游领域的客户年报等，了解发行人所处行业的市场空间及成长性；

3、查阅发行人收入明细表，了解发行人细分产品的主要客户情况；查阅发行人的订单情况；

4、公开检索相关公司的官方网站、上市公司披露公告等，了解发行人主要竞争对手、主要优质客户的基本情况；

5、访谈发行人研发负责人，了解细分产品的技术发展方向和公司的应对措施。

【核查结论】

1、发行人报告期内前五大客户销售占比下滑并不是因为前五大客户业务本身出现了下降，主要原因是发行人总体销售规模快速增长，发行人总体收入增幅超过前五大客户收入增幅，“分母增幅超过分子”；

2、发行人客户均为行业内知名企业，认证壁垒高，一旦进入客户供应体系，不容易替换，客户稳定性高；发行人业绩增长主要来自原有客户；发行人的竞争优势是公司加强与优质客户合作的基础；

3、发行人产品定价原则整体以“成本加成”为基础，结合市场竞争环境，与客户谈判、协商确定，产品价格公允；发行人已进入多个行业知名客户，且保持稳定合作关系，不存在客户依赖情况；

4、发行人产品定位于中高端，报告期内不存在技术迭代后的替代风险；发行人通过在现有领域对产品进行优化升级，满足原有客户的需求和新客户的开拓；同时不断开发新产品，进入新的应用领域，扩大产品的应用范围；提升研发实力和生产管理能力和生产管理能力，保证产品竞争力等措施应对技术迭代。

(2) 结合发行人所处行业的客户认证壁垒以及发行人客户结构，进一步说明发行人目前开拓优质客户的获客来源及规划，目前处于产品认证阶段的客户情况及数量，未来针对原有客户销售是否可以支持发行人业绩持续增长。

【说明分析】

一、公司目前开拓优质客户的获客来源及规划

(一) 公司的获客来源

公司主要通过参加国内外大型的专业展览如动力传动与控制技术展览会（PTC）、汉诺威工业博览会、中国国际工业博览会等宣传产品，获取客源；同时，公司也通过老客户推荐、客户主动联系公司和公司主动联系客户等方式获取客源。公司客户主要为业内知名客户，具有较高的认证壁垒。客户壁垒参见本回复“1、(1) 二、(一) 公司客户均为业内知名企业，认证壁垒较高，一旦通过客户认证，将保持长期稳定合作”。

公司与报告期前十大客户的合作历史及获客来源如下：

序号	客户名称	合作历史	获客来源
1	汇川技术	自 2011 年至今	老客户推荐
2	日立电梯	自 2013 年至今	客户主动联系
3	SATI S.P.A	自 2009 年至今	展会
4	奥的斯电梯	自 2010 年至今	展会
5	日本椿本机械	自 1999 年至今	展会
6	株式会社东芝	自 2017 年至今	展会
7	德国灵飞达	自 2002 年至今	展会
8	美国芬纳传动	自 2007 年至今	展会
9	Chiaravalli Group Spa	自 1998 年至今	展会
10	淮安仲益电机有限公司	自 2017 年至今	老客户推荐
11	中核集团中国核动力研究设计院	自 2008 年至今	客户主动联系
12	南京埃斯顿自动化股份有限公司	自 2013 年至今	展会
13	SIT S.p.A.	自 2009 年至今	展会
14	Arntz Optibelt Group	自 2009 年至今	展会

通过公司与前五大客户的大部分超十年的合作历史和获客来源可以看出，公司所处的行业具有较高的客户认证壁垒，一旦进入客户供应体系，客户稳定性高。因此，公司目前开拓新的优质客户，依然是通过参加展会、B2B 网站、老客户推荐等方式，经历技术交流、送样测试、现场考察等多个环节，与优质客户逐步建立合作关系。

（二）公司目前开拓优质客户的业务规划

随着公司传动与制动产品应用领域的不断扩大，公司结合所处行业的竞争格局以及发展阶段，制定了“两翼平稳+核心升级”的经营策略。就目前开发优质客户来说，主要围绕重点客户的开发，在现有应用领域对产品进行优化升级，同时不断开发新产品，进入新的应用领域，并凭借客户优势和质量优势，通过OEM/ODM稳步提升在海外精密传动件的市场份额，凭借研发优势和品牌优势，拓展国内电磁制动器和谐波减速机的市场份额。具体的客户开拓计划参见本回复“1、（1）四、（四）发行人应对技术迭代的措施”。

二、目前处于产品认证阶段的客户情况及数量

公司以“两翼平稳+核心升级”为经营策略，重点围绕新老客户的开发，在现有应用领域对产品进行优化升级，同时不断开发新产品，进入新的应用领域。具体来看，公司在机器人领域、伺服领域、风电领域、高空平台车领域以及汽车电动门等领域储备了大量的优质客户，截至目前，各个领域下，处于产品认证阶段的客户情况如下：

（一）机器人领域

序号	客户名称	业务情况	合作内容	产品认证阶段
1	汇川技术	国内工业自动化控制领域领军企业和上市企业，20余年来聚焦工业领域的自动化、数字化、智能化，定位服务于高端设备制造商	谐波减速机	技术交流
2	南京埃斯顿机器人工程有限公司	国内领先的自动化核心部件及运动控制系统、工业机器人及智能制造系统提供商和服务商。在运动控制解决方案，焊接机器人和康复机器人等方面具有国际领先的竞争地位	谐波减速机	初步接触
3	Delta Electronic, Inc.	成立于1971年，总部位于中国台湾，是全球第一的电脑电源厂商。在工业自动化领域方面，伺服马达、工业机器人产品销量居于行业前列	谐波减速机	初步接触
4	无锡信捷电气股份有限公司	是一家专注于工业自动化产品研发与应用的国内知名企业。拥有可编程控制器（PLC）、人机界面（HMI）、伺服控制系统、变频驱动等核心产品；智能机器视觉系统、基于示教的机械臂、机器人等前沿产品和信息化网络在内的整套自动化装备。	谐波减速机	技术交流
5	浙江禾川科技股份有限公司	一家专注于工业自动化产品的研发、制造、销售及应用集成，致力于为智慧工厂提供核心部件和系统集成解决方案的企业，产品广泛应用于光伏、3C、锂电、机器人、包装、	谐波减速机	送样测试

		纺织、物流、激光、CNC 等领域		
6	苏州灵猴机器人有限公司	是一家集研发、生产、销售及服务于一体的专注智能制造和工业自动化领域的核心零部件供应商，自主研发的直线电机系统、机器视觉系统、工业机器人系列产品广泛应用于汽车、医疗、3C、食品、太阳能、半导体、新能源、包装等行业	谐波减速机	送样测试
7	深圳市越疆科技有限公司	全球领先的智能协作机器人解决方案商，桌面级机械臂开创者，专注于人工智能、驱控一体、智能感知等核心技术的自主研发	电磁制动器	批量供货
			谐波减速机	送样测试
8	佛山非夕机器人科技有限公司	是一家全球技术领先的 AI 机器人公司，专注于研发、生产集高精度力控、计算机视觉和人工智能技术于一体的自适应式机器人产品，为不同行业的客户提供基于非夕机器人系统的整体、创新性的解决方案和服务	谐波减速机	批量供货
			电磁制动器	送样测试
9	北京思灵机器人科技有限责任公司	全球领先的 AI 智能机器人明星企业，立足全球化发展。致力于推动人工智能与机器人前沿技术的深度结合与创新，并以此拓展机器人在更多领域的推广应用。	电磁制动器	批量供货
			谐波减速机	送样测试

(二) 伺服领域

序号	客户名称	业务情况	合作内容	产品认证阶段
1	珠海松下马达有限公司	隶属于松下电器产业株式会社机电解决方案社，为日本独资企业，主营业务主要为以伺服装置为主的工业用驱动装置中的各种电动机和电动机复合产品、电动机驱动装置、各种控制器、电动机驱动关联产品；以及搭载在汽车上的各种电动机、高性能冷却送风机等电动机复合产品等	电磁制动器	批量供货
2	Delta Electronic, Inc.	成立于 1971 年，总部位于中国台湾，是全球第一的电脑电源厂商。在工业自动化领域方面，伺服马达，工业机器人产品销量居于行业前列	电磁制动器	批量供货
3	多摩川精密电机（苏州）有限公司	由日本多摩川精株式会社投资，多摩川始创于 1938 年，主要从事伺服电机，传感器、编码器驱动系统的研发，生产和销售，产品广泛应用于伺服系统、工程机械、汽车高铁、电梯等领域。多摩川是亚洲最大的编码器制造商，日本三大微电机商之一	电磁制动器	批量供货
4	安川电机（沈阳）有限公司	是日本国株式会社安川电机在沈阳投资建立的日本独资企业，安川电机是运动控制领域专业的生产厂商，是日本第一个做伺服电机的公司，其产品以稳定快速著称，性价比高，是全球销售量最大，使用行业最多的伺服品	电磁制动器	技术交流

		牌。在国内，安川伺服多年来占据了一定市场份额		
5	三菱电机自动化机器制造（常熟）有限公司	由三菱电机株式会社与三菱电机（中国）有限公司共同投资的在华独资企业，成立于2011年6月。主要业务包括伺服系统、数值控制器、可编程控制器、人机界面的制造以及销售	电磁制动器	送样测试
6	浙江禾川科技股份有限公司	一家专注于工业自动化产品的研发、制造、销售及应用集成，致力于为智慧工厂提供核心部件和系统集成解决方案的企业，产品广泛应用于光伏、3C、锂电、机器人、包装、纺织、物流、激光、CNC等领域	电磁制动器	送样测试

（三）风电领域

序号	客户名称	业务情况	合作内容	产品认证阶段
1	汇川技术	国内工业自动化控制领域的领军企业和上市企业，20余年来聚焦工业领域的自动化、数字化、智能化，定位服务于高端设备制造商	电磁制动器	送样测试
2	江西江特电机有限公司	属江西特种电机股份有限公司（股票代码：002176）全资子公司，国家高新技术企业，国内最大的伺服电机制造企业，其涉及板块：风电配套电机、建筑电机、汽车电机、通用电机。	电磁制动器	批量供货
3	昆山森力玛电机有限公司	深耕“交流电机产品”创新、开发、制造。专注于“变频驱动电源专用电机”、“专用专配电机”、“直驱电机”、“高效节能电机”、“伺服电机”等电机的研发、设计、生产及应用。	电磁制动器	批量供货
4	银川威马电机有限责任公司	一家专业从事电机研发、制造、营销、服务为一体的企业，主要产品有风电偏航电机和风电变桨专用变频电机、风电液压、润滑及控制系统冷却器专用电机	精密传动件	批量供货
5	佛山市顺德区金泰德胜电机有限公司	隶属于全球知名电机企业日本 Nidec Motor（尼得科电机）集团，其前身是 Kinetek 集团，在过去 100 多年历程里，为全球顶级工业品牌提供控制及动力驱动解决方案。产品线涵盖了 AC、DC 以及直流无刷电机、永磁同步电机、泵、动力传动装置、变速箱产品等。广泛用于电动车辆、电梯、扶梯、物料搬运设备、地板清洗设备、风力发电、起重机械、冶金设备及其他通用工业领域，是世界驱动市场的重量级供应商。	电磁制动器	批量供货

（四）高空平台车领域

序号	客户名称	业务情况	合作内容	产品认证阶段
1	安徽皖南新维电机	经营范围包含：电机、泵及其配件制造、销售，已成为高空作业平台车行业知名电机供应商。	电磁制动器	批量供货

序号	客户名称	业务情况	合作内容	产品认证阶段
	有限公司			
2	烟台艾迪精密机械股份有限公司	主板上市公司（股票代码：603638），专注于工程机械属具和伺服数字液压系统的研发、生产与销售	电磁制动器	样品测试
3	佛山市顺德区金泰德胜电机有限公司	隶属于全球知名电机企业日本 Nidec Motor（尼得科电机）集团，其前身是 Kinetek 集团，在过去 100 多年历程里，为全球顶级工业品牌提供控制及动力驱动解决方案。产品线涵盖了 AC、DC 以及直流无刷电机、永磁同步电机、泵、动力传动装置、变速箱产品等。广泛用于电动车辆、电梯、扶梯、物料搬运设备、地板清洗设备、风力发电、起重机械、冶金设备及其他通用工业领域，是世界驱动市场的重量级供应商。	电磁制动器	批量供货
4	常州市康迪克至精电机有限公司	隶属于 Kinetek 集团公司,是一家专业从事各类专用电机设计、生产、销售的企业，经营范围包括交流电机、直流电机、伺服电机、齿轮箱电机及其零部件等	电磁制动器	批量供货
5	常州市裕成富通电机有限公司	摩托车电机、汽车电机及轮毂电机的生产与销售	电磁制动器	批量供货
6	新誉轨道交通科技有限公司	经营范围包含各类电机、电机驱动控制系统、防爆电气、轨道车辆的空调设备、牵引变流器、辅助变流器、充电机、牵引传动控制系统及供电系统钢铝复合接触轨的研发、制造和销售。	电磁制动器	批量供货

（五）汽车电动门领域

序号	客户名称	业务情况	合作内容	产品认证阶段
1	广东东箭汽车智能系统有限公司	汽车智能座舱与汽车外饰件产品的生产与销售	电磁制动器	送样测试
2	上海恩井汽车科技有限公司	汽车智能进出和关闭系统、汽车电子控制模块和电动执行器的研发、生产与销售	电磁制动器	批量供货
3	瑞昂汽车部件（苏州）有限公司	汽车智能进入系统解决方案的研发及生产，汽车零部件及配件的研发、生产与销售	电磁制动器	技术交流
4	爱德夏汽车零部件（昆山）有限公司	汽车零部件及其子零件和模具的研发、制造与销售	电磁制动器	技术交流

上表可以看出，公司目前应用于伺服领域、机器人领域的电磁制动器、谐波减速机等产品已处于认证的批量供应阶段，实现量产的可能性较大，因此未来电

磁制动器、谐波减速机产品的销售收入将有望持续增长。

三、未来针对原有客户销售可以支持发行人业绩持续增长

公司未来针对原有客户销售可以支持发行人业绩持续增长，原因主要包括：首先，公司产品具有较强的刚需特征，市场前景明朗；其次，公司所处行业客户行业地位高、进入门槛高，一旦进入客户供应体系，不容易被替换；再次，公司通过技术研发、产品升级和质量提升，不断满足原有客户新的需求；第四，谐波减速机作为公司最有技术含量的产品，公司通过有效的市场开拓使谐波减速机销售收入快速增长成为可能。具体说明如下：

（一）公司产品具有较强的刚需特性，市场前景明朗

随着经济的全球化发展，世界范围内的工业自动化进程逐渐加快，特别是制造业的智能化、柔性化、无人化成为未来发展趋势。作为自动化设备的关键零部件，公司产品具有较强的刚需特性，终端应用领域发展良好，为公司产品提供了较大的市场空间。公司的市场前景情况参见本回复“1、（1）一、（一）1、公司产品应用领域广泛，下游市场需求持续扩大”。

（二）公司所处行业客户行业地位高、进入门槛高，一旦进入客户供应体系，不容易被替换，客户复采率高

公司以重点优势客户为主线，坚持中高端市场定位，在成熟领域围绕重点客户，不断优化升级产品，扩大进口替代销售。公司客户主要为下游领域的全球或国内知名企业，如国内工业自动化龙头企业汇川技术，全球电梯著名生产商日立电梯、奥的斯电梯和东芝电梯，国际知名传动件企业德国灵飞达、日本椿本机械、美国芬纳传动等，自身发展情况良好。

公司客户对其重要零部件供应商有严格的供应商资质认证要求，公司一旦进入供应链体系，一般会维持稳定持续的合作关系，以保证产品质量和生产供货周期的稳定。客户一般不会轻易更换。公司依靠突出的技术研发优势、产品质量优势和快速响应的服务优势，获得了客户的认可。

报告期内，公司销售收入主要来源于原有客户，2020年、2021年和2022年上半年原有客户销售收入占比分别为91.90%、94.89%和98.48%，客户收入结构具有较强的稳定性。

（三）公司与原有客户的合作不是简单的静态合作，而是通过技术研发、产品升级和质量提升，不断推出新产品，满足原有客户新的需求

公司产品应用领域广泛且具有较强的需求驱动特征，在与原有客户已建立良好的合作关系的基础上，公司通过积极参与客户同步研发，掌握行业技术和产品的发展方向，开发出适应客户需求的产品，保持产品销售的持续性。

例如，公司基于与汇川技术稳定的合作关系下，积极参与同步研发，持续开发出应用于伺服领域、风电领域、注塑机领域等多款电磁制动器产品，同时公司在谐波减速机方面也与汇川技术持续保持技术交流，目前处于样品测试阶段；公司为满足株式会社东芝在电梯噪音的升级要求，在原自主研发电梯制动器的基础上，进行性能升级优化，产品正在进行内部测试，有望在 2023 年初投入使用。

公司为同时拥有产品设计、制造与测试验证为一体的精密传动件、电磁制动器和谐波减速机生产商，齐全、完备的产品系列可以满足客户“一站式”采购的需求，拓宽销售渠道的同时增加与原有客户粘性，挖掘原有客户新的应用需求。

例如，与公司长期合作的日本椿本机械，一开始主要集中在精密传动件领域的胀套产品，逐渐扩大至柔性联轴器，随着日本椿本机械业务范围的扩大，公司正在为其开发用于其电动推杆的电磁制动器，目前处于送样测试阶段；公司自 2017 年通过德国西门子的客户认证测试后，主要向其提供通用制动器，随着公司在技术优势与产品质量优势的持续体现，在伺服领域已完成向其批量供应，目前双方合作的业务已扩大至胀套、柔性联轴器等精密传动件领域。

另外，公司在传动与制动领域的深耕细作，积累了大量下游领域特殊工况下的应用经验，公司通过将谐波传动技术与电磁制动技术进行有机结合，成功研制出新一代一体化产品“制动谐波”以满足原有客户定制化需求。在实现机器人关节模组轻量化、小型化的同时，大幅提升传动与制动的协作效率和运行稳定性。

（四）谐波减速机作为公司最有技术含量的产品，公司采取有效的市场开拓使谐波减速机销售收入快速增长成为可能

公司作为谐波减速机行业后进入者，相较于绿的谐波在国内工业机器人的市场知名度，具有明显的差距。为避免与绿的谐波在传统工业机器人形成竞争，公司采取差异化竞争策略，以与协作机器人同步发展为向导，逐步占据细分应用领

域的市场份额。

自 2019 年以来，在不断的送样测试过程中，下游机器人厂商对公司谐波减速机生产单元进行全面审核和认证，对产品进行了持续半年到一年不等的严苛测试。公司的技术能力、产品质量、服务能力逐渐得到下游机器人厂商的认可。公司谐波减速机从 2021 年开始逐渐实现小批量销售，逐渐在协作机器人领域与达闼机器人股份有限公司、上海新松机器人有限公司、敬科（深圳）机器人科技有限公司、广东天太机器人公司等行业知名客户建立合作关系，并保持持续供货。

综上，公司针对原有客户销售可以保障未来业绩持续增长。截至 2022 年 11 月 30 日，公司在手订单总金额为 15,560.06 万元，来自原有客户的比例超过 90%。

【核查过程】

1、查阅行业研究报告及下游领域的客户年报等，了解发行人所处行业的市场空间及成长性；

2、访谈发行人销售负责人，了解发行人所处行业的竞争情况及进入门槛；

3、查阅发行人收入明细表，了解发行人细分产品的主要客户情况；查阅发行人的订单情况；

4、公开检索相关公司的官方网站、上市公司披露公告等，了解发行人主要竞争对手、主要优质客户的基本情况；

5、访谈发行人负责人，了解发行人对优质客户的经营策略，以及发行人对谐波减速机未来经营规划；

6、核查发行人主要客户对公司的认证情况。

【核查结论】

1、发行人主要通过参加国内外大型的专业展览如动力传动与控制技术展览会（PTC）、汉诺威工业博览会、中国国际工业博览会等宣传产品，获取客源；同时，发行人也通过老客户推荐、客户主动联系公司和公司主动联系客户等方式获取客源；

2、由于发行人客户认证门槛高，一旦进入就将保持长期稳定的合作。就目前开发优质客户来说，发行人主要围绕重点客户的开发，在现有应用领域对产品

进行优化升级，同时不断开发新产品，进入新的应用领域，并凭借客户优势和质量优势，通过 OEM/ODM 稳步提升在海外精密传动件的市场份额，凭借研发优势和品牌优势，拓展国内电磁制动器和谐波减速机的市场份额；

3、发行人未来针对原有客户销售可以支持发行人业绩持续增长，原因主要包括：首先，公司产品具有较强的刚需特征，市场前景明朗；其次，公司所处行业客户行业地位高、进入门槛高，一旦进入客户供应体系，不容易被替换；再次，公司通过技术研发、产品升级和质量提升，不断满足原有客户新的需求；第四，谐波减速机作为公司最有技术含量的产品，公司通过有效的市场开拓使谐波减速机销售收入快速增长成为可能。

(3) 说明本次调整前后发行人对日立电梯收入、销量、单价、毛利率的比较情况，如销量也存在下滑情形，请进一步说明原因及对发行人业务的不利影响情况。

【说明分析】

一、调整前后，公司对日立电梯收入、销量、单价、毛利率的比较情况

一直以来，公司电梯制动器的产品交付存在整件组装交付和零件成品交付两种方式，具体交付方式根据客户自身的经营需求而定。报告期内，株式会社东芝以整件组装交付、奥的斯电梯以零件成品交付，日立电梯 2019 年度向公司采购的电梯制动器均是以整件组件方式交付，从 2020 年开始，由于日立电梯对装配产线进行了自动化改造，交付方式从整件组装件交付逐渐调整为零件成品交付。

报告期内，日立电梯交付方式从整件组装件交付逐渐调整为零件成品交付的销售收入变动情况如下：

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月		2021 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比
整件组装交付	288.27	37.37%	1,664.46	50.43%
零件成品交付	483.03	62.63%	1,635.78	49.57%
合计	771.30	100.00%	3,300.24	100.00%
类型	2020 年度		2019 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比
整件组装交付	4,959.87	87.01%	6,986.61	100.00%
零件成品交付	740.26	12.99%		
合计	5,700.13	100.00%	6,986.61	100.00%

（一）报告期内，日立电梯的销售额、销量、单价和毛利率的变动情况

报告期内，日立电梯的销售额、销量、单价及毛利率变动情况如下：

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额/数量	变动比例	金额/数量	变动比例	金额/数量
销售额（万元）	3,300.24	-42.10%	5,700.13	-18.41%	6,986.61
销量（套）	89,925.00	-8.97%	98,789.00	2.85%	96,052.00
单价（元/套）	367.00	-36.40%	577.00	-20.67%	727.38
毛利率	22.89%	-18.12%	27.95%	0.24%	27.89%

在日立电梯从电梯制动器整件采购调整为零件采购后，主要是采购定子，由于一套制动器整件均需配备一个定子，整件套数和定子个数具有完全一一对应的关系，所以上表销量统计均按照定子个数进行计算，可以忽略采购模式差异，更清晰的反映业务本身的变化。

从上表可以看出，日立电梯自 2020 年采购模式进行调整以来，销售收入下降比例较大，但销量的下降幅度并不大，2020 年甚至是增长的，这也证明了日立电梯销售收入下降的主要因素是采购模式调整。

项目	2022 年 1-6 月		2021 年 1-6 月（未审数）
	金额/数量	同期变动比例	金额/数量
销售额（万元）	771.30	-58.99%	1,880.86
销量（套）	23,216.00	-50.62%	47,017.00
单价（元/套）	332.23	-16.95%	400.04
毛利率	18.90%	-18.69%	23.24%

2022 年 1-6 月与上年同期相比，日立电梯的销售收入和销量均呈现较大幅度的下滑，主要是 2022 年上半年，房地产市场持续调控降温，加上上海疫情影响所致。

（二）结合同类产品不同的交付方式毛利率水平，公司向日立电梯销售产品的毛利率变动具有合理性

对于零件成品交付，零件产品设计图纸由电梯厂商提供，公司主要向其提供零件产品生产加工业务，毛利率较低。而整件组件交付，包含部分的公司自主开发设计，公司拥有一定的技术和品牌溢价，因此毛利率较高。

由于不同交付方式，产品毛利率存在一定的差异。因此日立电梯报告期内发生的采购模式的调整，导致其毛利率呈持续下降趋势。

针对报告期内主要三家电梯客户的产品交付方式、销售价格以及毛利率的具体对比情况如下：

客户名称	产品交付方式	2022年1-6月		2021年度	
		销售价格(元)	毛利率	销售价格(元)	毛利率
日立电梯	整件组装交付变为零件成品交付为主	332.23	18.90%	367.00	22.89%
株式会社东芝	整件组装交付	1,854.45	22.17%	1,862.96	25.95%
奥的斯电梯	零件成品交付	574.08	19.34%	555.32	21.78%
客户名称	产品交付方式	2020年度		2019年度	
		销售价格(元)	毛利率	销售价格(元)	毛利率
日立电梯	整件组装交付变为零件成品交付为主	577.00	27.95%	727.38	27.89%
株式会社东芝	整件组装交付	2,041.56	27.20%	1,850.38	25.13%
奥的斯电梯	零件成品交付	507.30	19.36%	496.06	20.13%

如上表所示，公司向株式会社东芝提供的产品是整件电梯制动器，而向奥的斯电梯提供的产品是电梯制动器的零件，因此向株式会社东芝销售的产品毛利率较高；2019年度，日立电梯采购的全部是整件电梯制动器，因此毛利率较高，2020年开始日立电梯陆续将整件电磁制动器采购改为零件为主的采购，因此价格和毛利率下降较多。日立电梯毛利率2019年和株式会社东芝毛利率较为接近，报告期期末和奥的斯电梯毛利率较为接近，这也符合公司电梯制动器零件毛利率低于整件的产品特征。

二、如销量也存在下滑情形，请进一步说明原因及对发行人业务的不利影响情况

报告期内，公司向日立电梯销售的产品销量分别为 96,052 套、98,789 套、89,925.00 套和 23,216 套，销量存在下滑情形。考虑到下游房地产面临持续调控以及疫情管控、原材料价格大幅上涨等因素，公司将从以下两个方面予以应对，减少电梯制动器对公司业务的不利影响。

(一) 加强与现有客户交流，保持稳定的合作关系

公司凭借突出的技术研发优势、产品质量优势和快速响应的服务优势，获得

了日立电梯、奥的斯电梯和东芝电梯等全球电梯著名生产商的认可，并保持持续稳定的合作关系。公司将通过持续提高产品质量、提升快速响应服务，加强与现有客户技术交流等措施，加强与现有客户保持稳定的合作关系。例如公司为满足株式会社东芝在电梯噪音的升级要求，在原自主研发电梯制动器的基础上，进行性能升级优化，产品正在进行内部测试，有望在 2023 年初投入使用。

（二）争取与更多实力较强的电梯企业开展合作

随着国产制动器品牌企业的逐步发展和进步，原来由外资品牌主导的市场有望逐步得到改变，国产品牌制动器企业的市场占有率有望逐步提升。特别是受到 2021 年下半年地产行业调控收紧等因素影响，更多电梯企业出于资金成本、供应链稳定性、服务便利度等因素考虑，更加愿意选择性价比更高、服务更贴近的国产品牌制动器产品，更加愿意与优秀国产品牌制动器企业开展合作。

同时，随着以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局的形成，以及国际冲突和各国博弈进一步加剧，国内优秀国产品牌制动器企业有更多机会抓住机遇抢占原本由外资品牌占据的庞大市场。公司在电梯制动器领域不断开发优质客户，正持续开拓三菱电梯、永大电梯、Samil Eltec Co., Ltd、Hyundai Elevator Co., Ltd.等知名企业。

【核查过程】

- 1、查阅发行人销售明细表，了解电梯制动器在报告期内的销售情况；
- 2、访谈发行人销售负责人，了解电梯厂商采购需求调整的含义、电梯制动器收入变动的的原因以及未来收入变化情况；
- 3、查阅报告期内日立电梯的销售合同及订单，了解销售内容及销售价格变动情况。

【核查结论】

- 1、整件组装交付和零件成品交付两种方式，具体交付方式根据客户自身的经营需求而定，是发行人客观存在的两种业务形式。由于日立电梯报告期内产品采购模式发生的调整，导致发行人向日立电梯销售额、单价以及毛利率呈持续下降趋势，与发行人业务实际情况相符；

2、在房地产等宏观环境不景气的情况下，发行人电梯制动器亦将面临着一定的压力，未来销售收入可能受到一定程度的影响，对此发行人通过加强与现有客户交流，保持稳定的合作关系和争取与更多实力较强的电梯企业开展合作两个方面进行应对。

(4) 说明除日立电梯外发行人对其他电梯制动器客户是否仍以整件组装交付形式为主，是否存在类似收入下滑风险。

【说明分析】

报告期内，公司电梯客户主要集中在日立电梯、奥的斯电梯和株式会社东芝，三家合计销售收入占电梯制动器销售收入比例分别为 96.11%、92.32%、88.42% 和 89.40%。其中，株式会社东芝以整件组装交付、奥的斯电梯以零件成品交付，而日立电梯 2019 年度向公司采购的电梯制动器均是以整件组装交付的方式，从 2020 年开始从整件组件交付逐渐调整为零件成品交付为主的方式。

报告期内，公司电梯制动器的整件组装交付与零件成品交付的具体构成情况如下：

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月		2021 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比
整件组装交付	1,199.12	52.82%	4,359.71	57.64%
其中：日立电梯	288.27	12.70%	1,664.46	22.01%
株式会社东芝	670.56	29.54%	1,841.54	24.35%
其他客户	240.29	10.58%	854.68	11.30%
零件成品交付	1,071.03	47.18%	3,203.84	42.36%
其中：奥的斯电梯	587.57	25.88%	1,546.89	20.45%
日立电梯	483.03	21.28%	1,635.78	21.63%
其他客户	0.44	0.02%	21.18	0.28%
合计	2,270.15	100.00%	7,563.55	100.00%
类型	2020 年度		2019 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比
整件组装交付	7,288.32	73.72%	9,202.62	89.40%
其中：日立电梯	4,959.87	50.17%	6,986.61	67.87%
株式会社东芝	1,569.96	15.88%	1,831.14	17.79%

其他客户	758.48	7.67%	384.87	3.74%
零件成品交付	2,598.64	26.28%	1,091.54	10.60%
其中：奥的斯电梯	1,857.89	18.79%	1,076.09	10.45%
日立电梯	740.26	7.49%		
其他客户	0.50	0.01%	15.45	0.15%
合计	9,886.96	100.00%	10,294.16	100.00%

上表显示，报告期内，除日立电梯进行了采购模式调整以外，其他主要电梯制动器客户如奥的斯电梯、株式会社东芝等并未进行调整，不存在采购模式调整导致收入下滑风险。

【核查过程】

- 1、查阅发行人销售明细表，了解电梯制动器在报告期内的销售情况；
- 2、访谈发行人销售负责人，了解电梯厂商采购需求调整的含义、电梯制动器收入变动的的原因以及未来收入变化情况；

【核查结论】

- 1、整件组装交付和零件成品交付是应客户的经营需求，客观存在的两种交付形式，除日立电梯外，株式会社东芝以整件组装交付、奥的斯电梯以零件成品交付，报告期内均未发生变化；
- 2、其他电梯客户如株式会社东芝、奥的斯电梯等电梯客户并未发生类似的业务调整，并未出现采购模式调整导致的收入下滑情形。

2.关于境外收入核查

申请文件和审核问询回复显示：

(1) 发行人外销收入约占发行人总收入的 30%，报告期分别为 13,454.41 万元、10,710.56 万元、14,771.86 万元和 11,340.36 万元，外销收入 2020 年下滑而 2021 年增长。

(2) 由于新冠疫情影响，中介机构对境外客户走访以视频访谈为主，对其境内办事处或子公司现场走访为辅。

请保荐人、申报会计师：

(1) 以表格形式补充说明视频访谈、走访境内办事处分别对应的境外客户数量、收入及占外销收入的比例情况。

(2) 说明在无法实地考察境外客户经营场所的背景下，中介机构针对被访谈对象身份真实性、外销收入真实性采取的核查措施，结合各类措施说明发行人外销收入的真实性、准确性。

(1) 以表格形式补充说明视频访谈、走访境内办事处分别对应的境外客户数量、收入及占外销收入的比例情况。

报告期内，发行人外销收入分别为 13,454.41 万元、10,710.56 万元、14,771.86 万元和 11,340.36 万元，2020 年国外市场受新冠疫情影响较大，外销收入下降。2021 年国外市场从疫情影响中趋于平稳，随着我国复工复产，出口业务复苏，加之前期积压的国外市场需求释放，导致 2021 年及 2022 年上半年外销收入呈快速增长态势。

发行人外销客户主要为德国灵飞达、意大利 SATI S.P.A 和 SIT S.p.A、美国芬纳传动、日本椿本机械等国际知名传动件企业，各期外销前十大客户收入占比超过外销收入总额 60%。根据发行人外销收入客户分布情况，中介机构制定的走访计划具体如下：

项目	具体内容
选样方法	各期外销前十大客户；除前十大客户外，年销售额 100 万元以上随机抽取 8 家，年销售额 100 万元以下随机抽取 3 家，原则上样本收入总额不低于各期外销收入 70%

项目	具体内容
走访具体人员	访谈人为保荐机构正式员工，接受访谈人员为负责日常交易的经办人，或有权知悉交易内容、往来账务明细的管理人员，需被访谈对象出示能够证明身份的工牌、名片或身份证等证件（关于被访谈对象身份真实性核查程序具体参见本题“（2）、外销视频访谈针对被访谈对象身份的管控措施以及外部证据”）
走访形式	因受疫情管控政策影响，无法实地考察境外客户的经营场所，主要以视频访谈为主： 1、对存在境内经营实体的，视频访谈+走访境内经营实体（兄弟单位、子公司或者办事处）； 2、对无境内经营实体的，视频访谈+互联网核查；
走访过程	视频访谈时需要被访谈人需出示身份证明材料，征求被访谈对象同意下，对访谈过程进行录音录像，访谈问卷签字确认后直接邮寄至中介机构；现场走访境内实体时，留存走访行程相关证据，现场查看主要经营场所，访谈问卷现场签字确认

报告期内，中介机构视频访谈、走访境内办事处分别对应的境外客户数量、收入及占外销收入的比例等具体情况如下：

单位：家、万元

外销走访类别	2022年1-6月			2021年度		
	客户数量	收入金额	占外销收入比例	客户数量	收入金额	占外销收入比例
无境内实体，视频访谈+互联网核查	17	5,379.58	47.44%	17	6,947.41	47.03%
有境内实体，视频访谈+走访境内实体	6	3,106.82	27.40%	6	3,508.08	23.75%
合计	23	8,486.40	74.83%	23	10,455.49	70.78%
外销走访类别	2020年度			2019年度		
	客户数量	收入金额	占外销收入比例	客户数量	收入金额	占外销收入比例
无境内实体，视频访谈+互联网核查	15	4,949.29	46.21%	15	6,997.12	52.01%
有境内实体，视频访谈+走访境内实体	6	2,686.70	25.08%	6	3,005.20	22.34%
合计	21	7,635.99	71.29%	21	10,002.32	74.34%

报告期内，发行人外销客户采购的胀套、同步轮和柔性联轴器等精密传动件主要面向欧美等本土市场，较少在中国境内设立经营实体，导致报告期内外销客户视频访谈+互联网核查占比偏高。中介机构主要通过 Opencorporates (<https://opencorporates.com> 收录全球企业数据) 等网站核查境外客户登记信息，查询外销客户官网，检索网络信息等收集主要外销业务规模和经营现状等，发行人主要外销客户行业知名度高，业务规模较大，公开信息完善，能够充分了解其经营现状。

中介机构对境内设立了经营实体的外销客户 SIT S.p.A.、德国灵飞达、日本椿本机械、Walther-flender GMBH、STIGA S.p.A.和 A.M.E.R.S.p.A 共计 6 家客户，在视频访谈的基础上，分别实地走访了其中国境内经营实体希艾特意得维(上海)传动机械有限公司、昆山灵飞达传动有限公司、椿本机械（上海）有限公司、德国远东投资有限公司上海代表处、斯帝佳（广州）园林机械有限公司和阿萌尔机电制造（常州）有限公司，实地查看了客户经营场所，了解经营现状及与发行人的合作情况。

(2) 说明在无法实地考察境外客户经营场所的背景下，中介机构针对被访谈对象身份真实性、外销收入真实性采取的核查措施，结合各类措施说明发行人外销收入的真实性、准确性。

一、外销视频访谈针对被访谈对象身份的管控措施以及外部证据

报告期内，中介机构外销客户视频访谈，针对被访谈对象身份的管控措施以及外部证据主要如下：

项目	管控措施	主要外部证据
访谈前	获取外销客户联系人或其采购人员工作邮箱地址，通过官网、互联网等公开渠道确认被访谈人邮箱地址与被访谈单位邮箱域名或后缀一致；中介机构通过“Microsoft Teams”软件预订线上会议室，并将访谈请求和会议链接发送至被访谈人工作邮箱	被访谈对象工作邮箱及所在单位邮箱域名或后缀、发行人与访谈对象的日常往来邮件往来记录
访谈中	请被访谈人进行自我介绍，并要求被访谈人展示名片或工牌等，以证明被访谈人与被访谈单位的工作关系，视频查看办公场所	被访谈人自我介绍、视频展示的名片或工牌、办公场所
访谈后	视频访谈结束后，中介机构将访谈问卷发送至被访谈对象工作邮箱，要求打印后签字确认，将确认后的纸质访谈记录及名片等身份信息材料直接邮寄到中介机构，同时将相应资料扫描件发送至中介机构邮箱。中介机构核对回函邮寄地址与被访谈对象注册地或主要经营地是否一致，核对签字或签章与日常往来销售订单、合同或函件是否一致	签字或签章确认的访谈记录、纸质名片、邮件回复、邮寄地址信息

中介机构在访谈前、中、后，对被访谈对象身份进行了持续关注，以保证身份真实性。

二、中介机构针对发行人外销收入真实性、准确性采取的主要核查措施及结论

(一) 中介机构结合发行人外销业务实质、内控运行情况及相关分析性程序，确认发行人外销收入真实和准确

1、发行人外销客户认证壁垒高，准入机制严格、往来交易记录清晰。报告期内，发行人外销客户结构稳定，外销收入主要来自于国际知名传动件厂商，收入真实和准确

发行人客户准入机制严格，尤其是境外知名传动件厂商，除产品质量、技术和产能规模要求外，相比境内客户，额外增加员工福利、公司社会责任和管理层信誉等诸多考核，甚者合作初期会指派驻厂代表进行长时间现场考核，一旦形成合作，通常会保持长期稳定合作关系。同时，日常交易产生的合同、订单、产品交付等法律文件健全，信用政策遵循性高，付款及时，往来账务清晰。发行人亦建立了与外销客户相匹配的外销内控制度，且运行良好。

报告期内，发行人与主要境外客户保持着良好的订单持续性，客户结构较为稳定，以 2022 年 1-6 月前十大境外客户（同一控制下企业）为例，报告期内的排名与销售收入变动情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	排名	收入	排名	收入	排名	收入	排名	收入
SATI S.P.A	1	1,207.71	1	1,855.83	1	1,444.62	1	1,981.61
美国芬纳传动	2	1,142.98	4	1,083.78	4	708.24	2	1,266.83
SIT S.p.A.	3	1,092.87	8	535.92	6	475.91	6	741.09
德国灵飞达	4	1,037.67	2	1,543.37	2	1,330.46	3	1,225.75
日本椿本机械	5	645.19	5	843.65	5	545.78	8	535.35
Chiaravalli Group Spa	6	571.76	3	1,161.61	3	911.47	4	1,020.56
BEA INGRANAGGI SPA	7	529.05	7	609.44	7	474.31	5	781.31
Arntz Optibelt Group	8	525.91	9	466.24	8	383.95	9	429.21
Emilia Meccanica SRL	9	426.09	10	379.62	12	226.58	12	264.66
Weg GROUP.	10	403.84	6	715.93	9	327.46	7	558.26

客户名称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	排名	收入	排名	收入	排名	收入	排名	收入
合计		7,583.08		9,195.39		6,828.78		8,804.62
外销收入合计		11,340.36		14,771.86		10,710.56		13,454.41
占比		66.87%		62.25%		63.76%		65.44%

由上表可见，以2022年1-6月前十大境外客户为例，报告期内的排名与销售收入变动较为稳定。同时，发行人外销收入主要来自于SATI S.P.A、美国芬纳传动、德国灵飞达、日本椿本机械和Chiaravalli Group Spa等国际知名企业，上表中主要外销客户基本情况及与发行人合作情况如下：

序号	客户名称	国别	成立年份	主要经营情况	合作起始年份
1	SATI S.P.A	意大利	1974	生产和销售工业用途的动力传动产品。主要产品包括在链轮和板轮、衬套和夹紧元件、三角皮带轮和同步皮带轮、齿条、联轴器、链条和定制产品的供应方面处于市场领先地位	2009
2	美国芬纳传动	美国	1961	增强聚合物技术和动力传动的世界领导者，主要运营高级工程产品（AEP）和工程输送机解决方案（ECS）	2007
3	SIT S.p.A.	意大利	1968	该客户主要开发、设计、制造和销售高质量的电力传输解决方案和组件，可以制造全系列的动力传动组件，包括定时滑轮，v形滑轮，联轴器，链轮和许多其他配件。公司还经销领先品牌的动力传动带、轴承组件、模块化皮带、行星齿轮箱和电子设备	2009
4	德国灵飞达	德国	1922	全球公认的机械传动领域以及能量和减震领域公认的全球市场领导者，胀套产品专利发明人。德国灵飞达的客户主要分布在诸如建筑、机械、电力和采矿业等不同的工业市场和世界各地的高科技公司	2002
5	日本椿本机械	日本	1917	在全球26个国家和地区开展业务，是运动领域不可或缺的单体制造公司，其产品从机械零件到单元、模块和系统，业务范围包括链条、动力传动装置和部件、汽车部件和材料处理系统。公司生产的工业用钢链和正时链条系统的市场占有率在2020年就已全球第一	1999
6	Chiaravalli Group Spa	意大利	1952	工业传动行业的领军者，主要产品包含传动零部件、轴承、齿轮箱、电机等	1998
7	BEA INGRANAGGI SPA	意大利	1960	以动力传动件的生产与销售闻名的行业龙头企业。产品种类多样，被广泛运用到农业、汽车、纺织、机械、制造业、	2009

序号	客户名称	国别	成立年份	主要经营情况	合作起始年份
				食品业、包装行业以及大理石、木材和玻璃的加工机械等诸多领域	
8	Arntz Optibelt Group	德国	1872	著名皮带制造商，主要经营各种皮带，皮带轮和同步带轮	2009
9	Emilia Meccanica SRL	意大利	1993	意大利知名机械零部件生产商，主要销售地区为意大利	2013
10	Weg GROUP.	美国	1961	拉丁美洲最大的电机制造厂之一，也是世界最大的电机制造厂家之一，约占整个拉美市场的 60%，世界范围内制造高压电机、发电机、变频器、家用电机及低压控制柜的一流制造企业，在资金能力、技术力量、管理经验等方面，已跻身世界电机行业五大品牌行列	2011

发行人外销产品通过了 CE、UL、RoHS 等欧盟和北美市场销售必要认证，外销模式均为直销，主要外销客户为行业内知名品牌商和生产商，与发行人已建立 10 年以上长期稳定合作关系。发行人及其关联方与外销客户不存在关联关系，发行人关联方与外销客户不存在资金往来，发行人与外销客户亦不存在除正常销售回款之外的资金往来，与控股股东及其关联方不存在贸易代理、外汇代收代付等情形，外销收入不存在第三方回款、现金交易等内控不规范等情形，外销收入真实性高。

2、发行人外销收入确认政策符合会计准则要求，与行业惯例一致

发行人外销收入确认与可比公司对比情况如下：

可比公司	外销收入确认具体情况
德恩精工	公司出口外销主要依据 FOB、CIF 的贸易条款，以“货物越过船舷”或“交付运输方”为标志确认已将产品所有权上的主要风险和报酬（或控制权）转移给购货方。公司在货物已报关、于运输公司出具的提单注明的装船日期确认收入的实现。
中大力德	国外销售（包含 FOB、CIF 等）：根据与客户签订的出口合同或订单，完成相关产品生产，经检验合格后向海关报关出口，取得报关单，并取得提单（运单）；产品出口收入货款金额已确定，款项已收讫或预计可以收回，并开具出口销售发票；出口产品的成本能够合理计算。
泰尔股份	公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。
通力科技	公司以完成报关及装船作为收入确认时点，收入确认依据为货运提单。
绿的谐波	公司将商品发运给客户，取得出口报关单确认销售收入；
瑞迪智驱	出口收入根据合同约定于港口交货并报关通过、取得相应提单时确认收入。

发行人收入确认时点为取得提单时，收入确认证据为销售合同或订单、发运记录、报关单和提单，收入确认政策符合《企业会计准则第 14 号——收入准则》相关规定，收入确认时点与同行业可比公司相比不存在提前确认的情形。

3、发行人外销收入不存在明显的季节性，外销收入波动与市场变化和实际经营情况相符

报告期内，发行人各季度外销收入如下表所示：

单位：万元

时间	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一季度	5,420.71	47.80%	2,664.17	18.04%	2,250.00	21.01%	4,090.44	30.40%
二季度	5,919.65	52.20%	3,243.08	21.95%	2,868.91	26.79%	3,691.14	27.43%
三季度			4,432.93	30.01%	3,242.79	30.28%	2,991.54	22.23%
四季度			4,431.68	30.00%	2,348.86	21.93%	2,681.29	19.93%
合计	11,340.36	100.00%	14,771.86	100.00%	10,710.56	100.00%	13,454.41	100.00%

报告期内，发行人各季度外销收入较为平稳，无明显的季节性波动，不存在突击确认收入的情形。销售收入主要来自老客户且多业内知名客户，内控管理制度健全，不存在配合发行人收入舞弊的动机和基础，公司收入跨期风险低。

报告期内，公司外销收入新老客户分布情况如下：

单位：万元

客户类型	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度		
	客户数量 (个)	销售收入	收入占比	客户数量 (个)	销售收入	收入占比	客户数量 (个)	销售收入	收入占比
原有客户	133	11,264.36	99.33%	147	14,458.58	97.88%	138	10,514.96	98.17%
新增客户	19	76.00	0.67%	28	313.29	2.12%	37	195.61	1.83%
合计	152	11,340.36	100.00%	175	14,771.86	100.00%	175	10,710.56	100.00%

注：新增客户以 2019 年原有客户为基础，对 2020、2021 年、2022 年上半年新增客户进行统计。

(二) 中介机构坚持谨慎性原则，除视频访谈外，还执行了诸如业务财务数据匹配、函证、穿行测试和截止性测试等充足的实质性检查程序，确认发行人收入真实性和准确性

1、外销收入与海关出口数据、出口退税金额匹配一致

(1) 发行人外销收入与海关出口数据匹配情况如下

单位：万元

项目	序号	2022年 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
海关报关数据(美元结算)	1	8,882.04	10,890.28	7,808.25	10,221.53
海关报关数据(欧元结算)	2	1,977.83	2,933.54	2,406.54	2,537.87
海关报关数据 (人民币结算)	3	112.77	236.03	31.88	16.91
出口报关数据合计	4=1+2+3	10,972.64	14,059.85	10,246.66	12,776.31
发行人外销收入	5	11,340.36	14,771.86	10,710.56	13,454.41
减：境外子公司 J.M.S. 对外销售收入	6	797.01	1,284.72	986.02	1,193.47
加：向境外子公司 J.M.S. 销售已合并抵消金额	7	439.55	608.12	509.68	517.39
调整后外销收入	8=5-6+7	10,982.90	14,095.27	10,234.23	12,778.34
出口报关数据与调整后外销收入差异	9=8-4	10.26	35.42	-12.44	2.04
差异率		0.09%	0.25%	-0.12%	0.02%

报告期内，发行人外销收入与海关出口数据差异分别为 2.04 万元、-12.44 万元、35.42 万元和 10.26 万元，差异金额较小，差异原因主要系海关统计数据时间差所致，发行人外销收入与海关出口数据基本一致。

(2) 发行人外销收入与出口退税数据匹配情况如下：

单位：万元

项目	序号	2022年 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
实际退税额	1	340.91	528.76	377.63	548.79
上期申报本期退税金额	2	497.02	250.44	300.32	623.34
本期申报下期退税金额	3	660.82	497.02	250.44	306.17
申报表应退税额	4=1-2+3	504.71	775.34	327.75	231.61
本期免抵税额	5	922.15	1,049.04	1,001.77	1,654.72
申报表免抵退税额	6=4+5	1,426.86	1,824.38	1,329.52	1,886.33
外销收入	7	11,340.36	14,771.86	10,710.56	13,454.41
减：境外子公司 J.M.S. 对外销售收入	8	797.01	1,284.72	986.02	1,193.47
加：向境外子公司 J.M.S. 销售已合并抵消金额	9	439.55	608.12	509.68	517.39
调整后外销收入	10=7-8+9	10,982.90	14,095.27	10,234.23	12,778.34

项目	序号	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
占外销收入比例	6/10	12.99%	12.96%	12.99%	14.76%
主要产品出口退税率		13%	13%	13%	10%、13%、16%、17%

从上表可见，报告期公司各期出口免抵退税申报金额占当年度调整后外销收入的比例与当期出口退税率基本一致。

2、对外销主要客户的交易和往来金额进行函证，确保外销收入真实性和准确性

发行人境外客户应收账款函证情况与外销收入的匹配情况如下：

单位：万元

类别	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
外销收入函证确认情况	外销收入金额	11,340.36	14,771.86	10,710.56	13,454.41
	外销发函金额	9,960.66	12,500.94	8,959.78	12,018.48
	发函比例	87.83%	84.63%	83.65%	89.33%
	外销回函确认金额	9,703.52	10,845.57	8,461.56	11,187.79
	外销回函比例	97.42%	86.76%	94.44%	93.09%
外销应收账款函证确认情况	外销应收账款余额	3,780.21	2,724.24	1,371.54	1,171.30
	外销应收账款发函金额	3,401.60	2,349.16	1,167.78	977.17
	发函比例	89.98%	86.23%	85.14%	83.43%
	外销回函确认金额	3,308.68	2,047.76	1,105.22	960.25
	回函金额比例	97.27%	87.17%	94.64%	98.27%

报告期内，发行人外销发函比例均超过 80%，回函确认金额占发函金额比均为 90%左右，发行人外销收入与函证情况匹配。

3、对外销客户执行穿行测试，检查外销收入确认证据

取得主要外销客户销售合同或订单、出库单、海关报关单、货运提单、外销客户的销售回款记录，执行外销穿行测试。

4、检查外销客户销售回款情况

取得公司银行流水明细与外销客户销售回款账面记录进行核对，检查外销收款对应的记账凭证、银行回单等原始资料，确认销售回款的真实性。发行人外销收入回款及时，不存在第三方回款情形，报告期各期末不存在超过信用期的大额

应收款项。取得发行人控股股东、实际控制人、董监高及其他关键人员个人流水，确认发行人不存在通过体外资金循环虚增收入等情况。

5、对外销收入执行截至性测试

(1) 取得发行人外销收入明细表，结合审计和财务报表重要性水平，对发行人资产负债表日前后 15 天的收入确认样本实施截止性测试，主要检查了销售合同或订单、发货单、物流运输单、报关单、提单等支持性文件，确认发行人外销收入确认期间恰当；

(2) 取得发行人资产负债表日前后 15 天的销售出库单据实施截止测试，查验提单/报关单、银行回款单等，并追查至发行人收入明细账，确认发行人外销收入确认期间恰当。

综上，申报会计师认为，报告期内，发行人外销收入真实、准确。

(本页无正文，为《信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）关于成都瑞迪智驱科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页)。

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）



中国 北京

中国注册会计师：

李楠



中国注册会计师：

张平



2022 年 12 月 21 日