



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

第二轮审核问询函的回复

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 9 月 30 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第二轮审核问询函》（以下简称“审核问询函”）要求，对审核问询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。

本审核问询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。

本审核问询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。

3. 关于与中广核合作

申请文件及首轮问询回复显示，自 2016 年以来发行人与中广核签署 6 份销售合同，合同金额合计 3,528.12 万元，其中仅确认收入 1,181.90 万元，目前仍有 2,170 万元合同正在执行过程中。

请发行人：

(1) 说明发行人在中广核入股后关于核电领域的合作进展、涉及产品及销售情况，除合作专利以外是否产生其他合作成果。

(2) 说明发行人与中广核签署合同方式是单一来源采购还是招投标采购，发行人与中广核销售的毛利率、单价与发行人向第三方销售是否存在差异。

(3) 说明发行人与中广核于 2018 年签订的棒位探测器采购合同至今仍在执行且未确认收入的原因及合理性，发行人与中广核合作期间仅有该笔大额合同的原因及商业合理性。

(4) 说明报告期内发行人与中广核共同专利形成产品是否存在对外销售情况，如是，请说明销售客户、金额、毛利率等情况，是否与发行人销售其他产品存在显著差异。

(5) 结合发行人与中广核合作关系、合作内容与规划等因素，说明发行人与中广核未来合作规划与前景，是否存在进一步扩大销售的可能性。

请发行人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

(1) 说明发行人在中广核入股后关于核电领域的合作进展、涉及产品及销售情况，除合作专利以外是否产生其他合作成果。

【说明分析】

一、中广核二号对公司的投资与核电业务没有必然联系，各自独立

公司与中广核的核电业务主要为核电反应堆内相关设备及相关零部件业务。2008 年，基于自身精密机械加工优势，瑞迪实业开始尝试承接中国核动力研究设计院设备制造厂（中核集团下属单位）的核岛设备相关勾爪和连杆等加工业务。

随后，因中核集团与中广核之间的业务及人员变动，公司改为与中广核的下属单位中广核中科华核电技术研究院有限公司（现已更名为中广核研究院有限公司）继续推进该业务的相关工作。经中广核对瑞迪实业多次现场考察后，2009年瑞迪实业进入其合格供方名录。2015年，随着瑞迪实业进行产业整合，瑞迪实业将核电的相关业务转移至公司，相关核电业务延续至今。

中广核二号成立于2016年，由深圳元核亨风股权投资基金管理有限公司负责管理，对处于各个发展阶段的具有良好发展前景企业进行直接或间接的股权投资或与股权相关的投资。在瑞迪实业与中广核合作的期间，经中广核内部推荐，中广核二号开始了解公司并基于看好公司的发展前景，于2017年9月完成对公司的投资。

中广核二号与中广核在各自业务领域保持独立运营决策，中广核二号对公司的投资虽由中广核内部推荐，但与中广核核电业务合作并无直接关联。公司核电业务属于2009年瑞迪实业与中广核签订的合作框架协议的业务延续，与中广核二号是否入股没有必然关联。

二、中广核二号入股后，关于核电领域的合作进展情况

（一）公司与中广核的主要合作内容

自2017年中广核二号入股后，公司与中广核的合作主要包括两个方面，一方面是形成了手动释放型大扭矩电磁制动器两项共有专利，共有专利主要应用于核电专用电磁制动器等大扭矩核电设备场景，专用性较强，截至本回复出具日，上述两项共有专利尚未应用到公司向中广核销售的产品中；另一方面是公司向中广核提供棒位探测器的销售与维修服务。截至2022年12月31日，具体产品销售与维修服务情况如下：

单位：万元

项目地点	项目合同名称	合同签署日期	合同金额	销售收入	收入确认时间	合同执行情况
阳江核电项目	新型棒位探测器采购合同	2018.8.1	78.48	67.66	2020年	执行完毕
惠州核电项目	棒位探测器采购合同、棒位探测器采购合同变更单	2018.10.12	1,990.00	-	-	执行中
		2021.12.17	160.18	-	-	执行中

		2022.8.26	158.99	-	-	执行中
阳江核电项目	RPI 维修服务合同	2022.7.4	180.06	159.34	2022年	执行完毕
	合计		2,567.71	227.00		

棒位探测器属于 2009 年合作框架协议下的内容之一，即“控制棒驱动机构研制及配套试验台架建设”。

棒位探测器，是套装在核电控制棒驱动机构中驱动杆行程套管的外面，用于准确可靠的对控制棒驱动机构的运动位置进行测量反馈的装置。核电控制棒驱动机构是核反应堆内的唯一可动部件，长期处于高温高压的耐压壳内，其运动位置直接影响反应堆的起动、功率运行及正常停堆等，因此需要有一套结构简单、测量精确、工作可靠的测量装置对控制棒在堆内运行的位置进行适时的精准测量，以确保反应堆的正常运行和发电功率的可控。

（二）公司与中广核关于核电领域合作的进展情况

公司在棒位探测器前期研制过程中，精密机械加工能力及产品质量保证体系，得到了中广核的一致认可。基于 2009 年合作框架协议，公司在惠州核电项目与中广核延续合作，并于 2018 年在签署的交易金额为 1,990 万元的棒位探测器产品销售合同。但由于惠州核电项目工程进度的调整，中广核向公司出具了停工通知，直至 2022 年 8 月复工生产，导致公司与中广核于 2018 年签订的棒位探测器采购合同至今仍在执行且未确认收入。

与此同时，在日本福岛核泄漏事件后民营企业参与核电研制门槛大幅提高，公司后续仅承接基于 2009 年框架协议下的零星产品，因此公司与中广核合作期间仅有该笔大额合同。上述问题的原因及商业合理性解释，详细参见本题回复“（3）一、公司与中广核合作期间仅有该笔大额合同的原因”。

另外，由于棒位探测器的运行是在反应堆内进行检测，其专用性较强、加工难度较大，拥有较高附加值，是公司前期重点发展领域，因此在前期研制中，对生产环节的试验、验证成本投入较高。然而在产品研制完成后，又面临核对核电准入条件提高，限制民营企业参与，导致收入仅限于前期约定的项目和产品范围，无法实现预期的规模化销售。最终公司向中广核提供的棒位探测器承担了大量前期成本，致使产品毛利率较低。

综上，中广核二号对公司的投资与核电业务没有必然联系，各自独立。公司与中广核合作以来，除形成了两项共有专利外，双方的合作关系主要为产品销售及维修服务，不存在其他合作成果。

【核查过程】

1、查阅发行人与中广核研究院、中国广核集团有限公司申请共有专利的相关资料，访谈发行人的研发负责人，了解发行人与中广核技术合作的背景；

2、查阅瑞迪实业与中广核研究院有限公司签订的《合作框架协议》，了解双方合作内容；

3、查阅发行人工商资料，取得中广核二号出具的书面文件，了解中广核二号入股的过程与背景；

4、查阅发行人与中广核研究院有限公司签订的销售合同及配套资料，了解核电相关产品的销售情况及合同签署方式。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

中广核二号对公司的投资与核电业务没有必然联系，各自独立。公司与中广核合作以来，除形成了两项共有专利外，双方的合作关系主要为产品销售及维修服务，不存在其他合作成果。

(2) 说明发行人与中广核签署合同方式是单一来源采购还是招投标采购，发行人与中广核销售的毛利率、单价与发行人向第三方销售是否存在差异。

【说明分析】

一、公司核电产品属于中广核专用定制

公司向中广核提供的核电产品主要为换料设备测试平台、棒位探测器等，属于专用定制化产品。具体产品在生产过程中，均根据中广核相应核电机组的工况条件，进行持续技术交流与同步定制。产品无法为第三方使用，也不存在向第三方销售的情况。

二、公司与中广核签署合同方式

截至 2022 年 12 月 31 日，公司与中广核形成的业务合作具体情况及签署合同方式如下：

项目地点及备注	合作名称/合作主要内容	合同签署日期	合同金额(万元)	销售收入(万元)	收入确认时间	合同执行情况	是否涉及共有专利
设备维修工具，不针对具体项目	燃料组件骨架更换设备	2015/4/3	214.44	183.28	2016 年	执行完毕	否
培训工具，不针对具体项目	换料设备测试平台采购合同	2016/2/25	80.02	68.39	2020 年	执行完毕	否
阳江核电项目	新型棒位探测器采购合同	2018/8/1	78.48	67.66	2020 年	执行完毕	否
惠州核电项目	棒位探测器采购合同、棒位探测器采购合同变更单、棒位探测器采购合同变更单	2018/10/12	1,990.00	—	—	执行中	否
		2021/12/27	160.18	—	—	执行中	否
		2022/8/26	158.99	—	—	执行中	否
阳江核电项目	RPI 维修服务合同	2022/7/4	180.06	159.34	2022 年	执行完毕	否
	合计	—	2,862.17	478.67	—	—	—

上述合同签署方式主要包括竞争性报价、询价及商务谈判等方式。

三、公司与中广核销售的毛利率、单价，与公司向第三方销售是否存在差异

报告期内，公司向中广核提供的核电产品已实现销售收入的产品毛利率、单价情况如下：

单位：万元

项目合同名称	合同签署日期	合同金额	销售收入	收入确认时间	毛利率	单价
换料设备测试平台采购合同	2016.2.25	80.02	68.39	2020 年	3.05%	68.39
新型棒位探测器采购合同	2018.8.1	78.48	67.66	2020 年	4.10%	67.66
RPI 维修服务合同	2022.7.4	180.06	159.34	2022 年	55.53%	159.34

公司向中广核提供的核电产品主要为换料设备测试平台、棒位探测器等，属于专用定制化产品，除向中广核提供相关产品外，不存在向第三方销售的情形，因此不具有可比性。报告期内，公司向中广核提供换料设备测试平台和新型棒位探测器毛利率较低的原因主要系公司前期对核电产品投入成本较高，在面临核电

准入条件提高，限制民营企业参与的背景下，导致收入仅限于前期约定的项目和产品范围，无法实现预期的规模化销售，故毛利率较低。

【核查过程】

- 1、查阅了发行人核电相关销售合同；
- 2、访谈了中广核采购业务人员，对发行人与中广核签署合同方式进行了确认；
- 3、查阅了发行人核电产品销售收入明细，了解相关产品的毛利率、单价；
- 4、访谈了公司核电产品相关技术人员，了解了核电产品定制化、专用性等特点。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人与中广核签署合同方式包括竞争性报价、询价及商务谈判等方式；
- 2、发行人向中广核提供的核电产品定制化程度高，专用性强，发行人除向中广核提供相关产品外，不存在向第三方销售的情形，因此不具有可比性。

(3)说明发行人与中广核于 2018 年签订的棒位探测器采购合同至今仍在执行且未确认收入的原因及合理性，发行人与中广核合作期间仅有该笔大额合同的原因及商业合理性。

【说明分析】

一、公司与中广核合作期间仅有该笔大额合同的原因

自 2011 年日本福岛核泄漏事件发生以来，国内核电领域研制准入条件大幅提高，国内民营企业很难满足条件。因此，公司在核电方面的主要合作协议，均为 2008 年至 2009 年期间签署，2011 年以后，公司很难取得大额的核电合同，后期所签署的核电采购合同主要集中于零部件的零星采购。

公司与中广核 2018 年签署的交易金额为 1,990 万元的棒位探测器产品销售合同，主要是基于 2009 年瑞迪实业与中广核签订的合作框架协议，属于前期核

电业务的延续合作。

二、2018年签订的棒位探测器采购合同，因项目停工，导致至今仍在执行

公司于2018年10月与中广核签订棒位探测器采购合同，用于惠州核电1&2号机组工程建设。在项目执行过程中，因工程进度的调整，中广核于2019年4月向公司出具《关于暂停惠州1&2号机组RPI生产制造活动的函》，直到2022年8月9日，公司才取得中广核发出的项目复工授权。截至本回复出具日，合同设备尚处于生产加工状态，预计2023年完成1&2号机组相关设备的生产。

【核查过程】

- 1、查阅了发行人与中广核的相关销售合同；
- 2、查阅了发行人在棒位探测器采购合同执行过程中的停工与复工文件；
- 3、访谈了核电业务执行人员，了解了项目执行情况。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

1、发行人与中广核于2018年签订的棒位探测器采购合同至今仍在执行且未确认收入的原因系中广核通知停工，公司产品尚处于生产加工状态所致；

2、随着国内核电领域研制准入条件大幅提高，国内民营企业很难满足条件，发行人获取的核电销售合同主要集中于零部件的零星采购。发行人与中广核合作期间仅有一笔承接的棒位探测器采购的大额合同是基于前期合作协议。前述原因均具有合理性。

(4) 说明报告期内发行人与中广核共同专利形成产品是否存在对外销售情况，如是，请说明销售客户、金额、毛利率等情况，是否与发行人销售其他产品存在显著差异。

【说明分析】

公司与中广核拥有2项名称为“手动释放型大扭矩电磁制动器”的共有专利，该专利形成的产品主要应用于核电专用电磁制动器等大扭矩核电设备场景，专用

性较强，根据《框架协议》仅约定该专利所有权为双方共有，未约定后续使用是否存在收益分配，根据《中华人民共和国专利法》等相关规定，瑞迪实业作为共有人有权单独实施该等专利。报告期内，该产品实现的销售收入分别为 9.47 万元、13.98 万元、23.20 万元和 0 万元，金额较小。报告期内，该产品具体客户的销售情况如下：

单位：万元

客户	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
深圳市行健自动化股份有限公司	-	-	13.98	9.47
四川久远环保装备有限公司	-	23.20	-	-
合计	-	23.20	13.98	9.47
占发行人营业收入比例	-	0.04%	0.03%	0.03%

报告期内，该产品的毛利率分别为 88.88%、91.90%、92.28%，大幅高于公司其他产品。由于该产品应用于核电设备，制动扭矩要求较高，与公司销售其他产品在性能特点和应用环境上存在显著差异，故产品毛利率较高。且该产品报告期内形成的收入较小，对公司整体业绩影响较小。

【核查过程】

- 1、查阅发行人销售收入明细表，了解发行人与中广核共同专利形成产品对外销售情况；
- 2、查阅发行人收入成本明细账，了解发行人与中广核共同专利形成产品的毛利率情况；
- 3、访谈发行人销售总监，了解应用于核电的制动器的销售情况；
- 4、访谈发行人研发负责人，了解应用于核电的制动器的专用特点。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

报告期内，公司与中广核共同专利形成产品存在少量零星对外销售情况，其毛利率大幅高于其他产品，主要因为产品性能与应用环境与发行人销售其他产品

存在显著差异。但该产品均为零星销售，报告期内形成的收入较小，对发行人整体业绩影响较小。

(5) 结合发行人与中广核合作关系、合作内容与规划等因素，说明发行人与中广核未来合作规划与前景，是否存在进一步扩大销售的可能性。

【说明分析】

基于本题“(3)一、公司与中广核合作期间仅有该笔大额合同的原因”的回复，民营企业参与核电相关研制的准入条件较为严苛，公司所承接的核电业务基本属于核电零星产品采购，产品定制程度高、执行周期长，毛利率较低，无法形成持续且金额较大的核电产品订单，主要是业务领域拓展的尝试性合作。未来公司核电业务不会作为重点开发的领域，仅保持对原有业务合作的延续，进一步扩大销售的可能性极小。

【核查过程】

- 1、访谈了发行人总经理，了解公司在核电业务的未来规划；
- 2、访谈了发行人销售总监，了解公司与中广核在核电领域的合作情况。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

由于民营企业参与核电相关研制的准入条件较为严苛，发行人所承接的核电业务基本属于核电零星产品采购，产品定制程度高、执行周期长，毛利率较低，无法形成持续且金额较大的核电产品订单，主要是业务领域拓展的尝试性合作。未来发行人核电业务不会作为重点开发的领域，仅保持对原有业务合作的延续，进一步扩大销售的可能性极小。

4. 关于瑞迪实业

申请文件及首轮问询回复显示：

- (1) 瑞迪实业于 1996 年设立，成立股东包括牟跃、凌敏、焦景凡、卓玉清，

彼时牟跃与卢晓蓉系夫妻关系，1997年6月牟跃将所持的瑞迪实业全部股权转让向卢晓蓉转让。

(2) 瑞迪实业历史上出资瑕疵及违法情况包括：1996年成立时存在实物出资未履行资产评估程序瑕疵，1998年3月增资时债转股未履行资产评估程序瑕疵，2006年3月曾因虚报注册资本违法行为受到行政处罚的情况。

请发行人：

(1) 说明牟跃与卢晓蓉对瑞迪实业股权约定分割情况，牟跃对外投资、任职情况，是否与发行人其他股东、董事、监事、主要客户、供应商存在关联关系及资金往来。

(2) 说明瑞迪实业历史上出资瑕疵的补救措施，未经资产评估的入股定价公允性，债转股出资的合法合规性，相关出资瑕疵不构成本次发行上市障碍的判断依据及合理性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

(1) 说明牟跃与卢晓蓉对瑞迪实业股权约定分割情况，牟跃对外投资、任职情况，是否与发行人其他股东、董事、监事、主要客户、供应商存在关联关系及资金往来

【说明分析】

一、牟跃与卢晓蓉对瑞迪实业股权约定的分割情况

1996年12月，基于卢晓蓉多年从事相关行业的积累，牟跃和卢晓蓉决定成立瑞迪实业。由于双方的夫妻关系，牟跃持有57.47%的股权，并担任执行董事及法定代表人，瑞迪实业的主要业务和客户开发均由卢晓蓉负责。

1997年，因个人感情原因，牟跃和卢晓蓉计划离婚，双方就家庭财产的分割进行了协商，确定牟跃将持有的全部瑞迪实业的股权转让给卢晓蓉。1997年6月11日，牟跃与卢晓蓉签订了《股份转让协议书》，同日瑞迪实业召开股东会同意前述股权转让。

由于双方家人和朋友的多次劝阻，双方决定再冷静一段时间。经过一年多

的考虑后，二人还是最终决定离婚，并于 1998 年 7 月 29 日正式办理了离婚手续。离婚证上明确书面约定，瑞迪实业的全部股权归卢晓蓉所有。此后 20 余年，双方对于瑞迪实业的股权权属从来没有产生过任何争议和纠纷。

二、牟跃对外投资、任职情况，与发行人其他股东、董事、监事、主要客户、供应商不存在关联关系及资金往来

根据公司报告期内主要客户和供应商以及中广核二号的确认，并查阅发行人、瑞迪实业、迪英咨询、瑞致咨询、公司董事（不含独立董事）、监事和高级管理人员报告期内的银行流水，确认报告期内，发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员和主要客户、供应商与牟跃不存在关联关系，不存在资金往来。

【核查过程】

1、获取查阅卢晓蓉、牟跃的离婚证书，访谈卢晓蓉、牟跃，了解卢晓蓉、牟跃离婚时对瑞迪实业股权约定的分割情况；

2、向报告期内主要客户、供应商以及中广核二号发送确认函，确认其与牟跃是否存在关联关系和资金往来；

3、将发行人报告期内主要客户、供应商及其股东、董事、监事、高级管理人员的姓名与牟跃进行比对，查阅瑞迪实业、迪英咨询、瑞致咨询、公司董事（不含独立董事）、监事和高级管理人员报告期内的银行流水，了解报告期内发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员和主要客户、供应商与牟跃是否存在关联关系及资金往来的情况。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

1、卢晓蓉与牟跃离婚时，财产分割由双方协商确定，约定离婚后瑞迪实业的股权全部归属于卢晓蓉，双方对瑞迪实业股权的归属不存在争议与纠纷；

2、报告期内，发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员和主要客户、供应商与牟跃不存在关联关系及资金往来。

(2) 结合瑞迪实业历史上出资瑕疵的补救措施，未经资产评估的入股定价公允性，债转股出资的合法合规性，相关出资瑕疵不构成本次发行上市障碍的判断依据及合理性

【说明分析】

一、1996年11月，瑞迪实业成立时股东未就实物出资进行资产评估

(一) 具体情况

1996年11月14日，瑞迪实业召开股东会并作出决议，同意公司注册资本为80万元，其中货币出资10万元，实物出资70万元。1996年11月14日，成都审计事务所出具《关于对成都远大机械厂注册资本的验资报告》(成审事验(96)第327号)，确认瑞迪实业的注册资本为80万元整，其中，货币资金10万元，实物出资70万元。

瑞迪实业本次实物出资未进行资产评估，根据当时有效的《中华人民共和国公司法(1994年施行)》第二十四条规定：“对作为出资的实物、工业产权、非专利技术或者土地使用权，必须进行评估作价”，瑞迪实业成立时股东的实物出资未履行资产评估手续不符合当时有效的法律规定，存在程序瑕疵。

(二) 相关出资瑕疵不构成本次发行上市障碍的判断依据及合理性

鉴于以下情况，本次出资瑕疵不构成本次发行上市障碍：

1、瑞迪实业成立时的出资结构已经瑞迪实业当时全体股东审议通过，实物出资在当时已履行了验资程序，并经工商行政主管部门准予办理了设立登记；

2、瑞迪实业2005年4月8日召开的股东会已由全体股东通过决议补充确认本次实物出资已全部交付瑞迪实业并投入使用；

3、根据当时有效的《中华人民共和国公司法(1994年施行)》第二十八条规定：“有限责任公司成立后，发现作为出资的实物、工业产权、非专利技术、土地使用权的实际价额显著低于公司章程所定价额的，应当由交付该出资的股东补交其差额，公司设立时的其他股东对其承担连带责任”，此外，《中华人民共和国公司法(1994年施行)》法律责任章节及当时有效的《中华人民共和国公司登记管理条例(1994年施行)》未对未履行评估程序的出资行为规定行政处罚后果，

因此，瑞迪实业成立时的股东仅存在可能需要补交差额的经济风险；

4、成都市双流区市场监督管理局出具《情况说明》，确认瑞迪实业报告期内未受到该局行政处罚。因此，瑞迪实业及股东未因成立时实物出资未履行资产评估程序瑕疵受到任何行政处罚或承担法律责任；

5、瑞迪实业及其股东或第三方未因本次实物出资事项发生任何争议纠纷；

6、截至本回复出具日，瑞迪实业的注册资本为 5,300 万元，本次未履行评估程序的 70 万元实物出资部分占公司注册资本比例较低，实物出资未履行评估的程序瑕疵对于债权人利益保护、股东的法律风险以及瑞迪实业的合法存续不构成重大不利影响；

7、从审慎角度，为确保发行人控股股东股权稳定性，针对本次实物出资，瑞迪实业股东卢晓蓉、焦景凡、卓玉清、王晓于 2022 年 10 月、11 月向瑞迪实业支付货币 70 万元，并计入资本公积，以进一步夯实瑞迪实业各股东对瑞迪实业的出资款。

综上所述，瑞迪实业成立时实物资产未履行资产评估存在程序瑕疵，但该等实物出资定价已经股东会决议确认、会计师验证出资、确认交付使用，当时全体股东已确认不存在争议或纠纷，同时瑞迪实业股东已向瑞迪实业支付货币 70 万元以夯实注册资本，本次出资程序瑕疵不会对瑞迪实业的依法成立及有效存续构成重大不利影响，亦不构成对本次发行上市的实质性障碍。

二、1998 年 3 月增资时债转股未履行资产评估

（一）具体情况

1998 年 3 月 20 日，瑞迪实业召开股东会并作出决议，卢晓蓉、焦景凡、卓玉清向瑞迪实业增加注册资本 220 万元，其中卢晓蓉认缴 160.60 万元、焦景凡认缴 29.70 万元、卓玉清认缴 29.70 万元。

本次各股东是以债转股的形式进行增资。1998 年 3 月 26 日，成都鸿达会计师事务所出具《验资报告》（成鸿验（1998）181 号）审验确认，截至 1998 年 3 月 24 日，瑞迪实业增加投入资本 220 万元，变更后的注册资本为 300 万元，均已实际缴纳。

根据当时有效的《中华人民共和国公司法（1994年施行）》第二十四条规定：“股东可以用货币出资，也可以用实物、工业产权、非专利技术、土地使用权作价出资”，卢晓蓉、焦景凡、卓玉清本次用于认缴新增注册资本的债权不在当时有效的《中华人民共和国公司法（1994年施行）》规定的可以用于出资范围之内，且未对该次债转股进行资产评估，存在出资瑕疵。

（二）相关出资瑕疵不构成本次发行上市障碍的判断依据及合理性

鉴于以下情况，本次出资瑕疵不构成本次发行上市障碍：

1、根据1999年《中华人民共和国合同法》及2021年《中华人民共和国民法典》的相关规定：当事人互负到期债务，该债务的标的物种类、品质相同的，任何一方可以将自己的债务与对方的债务抵销，但依照法律规定或者按照合同性质不得抵销的除外。债转股实质上为债务抵消，瑞迪实业增加注册资本，股东因认缴新增注册资本对瑞迪实业负有缴付货币资金的义务；同时瑞迪实业对股东负有等额的货币债务，瑞迪实业和股东同意就彼此互付的债务相互抵消，符合之后的《中华人民共和国合同法》和现行有效《中华人民共和国民法典》的相关规定；

2、根据最高人民法院于2003年1月3日发布的及其之后修订的《关于审理与企业改制相关民事纠纷案件若干问题的规定》第十四条规定：“债权人与债务人自愿达成债权转股权协议，且不违反法律和行政法规强制性规定的，人民法院在审理相关的民事纠纷案件中，应当确认债权转股权协议有效”，2005年及之后修订的《中华人民共和国公司法》第二十七条规定：“股东可以用货币出资，也可以用实物、知识产权、土地使用权等可以用货币估价并可以依法转让的非货币财产作价出资；但是，法律、行政法规规定不得作为出资的财产除外”，据此，现行法律法规的规定已许可股东以债权向公司出资；

3、本次债转股涉及的债权系由借款形成的货币给付性负债，债权金额确定；

4、本次增资已经瑞迪实业当时全体股东审议通过，债权出资在当时已由会计师履行了验资程序，并经工商行政主管部门准予办理了变更登记；

5、当时有效的《中华人民共和国公司法（1994年施行）》法律责任章节及《中华人民共和国公司登记管理条例（1994年施行）》未对未履行评估程序的出资行为规定行政处罚后果；

6、成都市双流区市场监督管理局出具《情况说明》，确认瑞迪实业报告期内未受到该局行政处罚的，瑞迪实业及其股东未因债权出资及未履行资产评估程序瑕疵受到任何行政处罚或承担法律责任；

7、瑞迪实业及其股东或第三方未因本次债转股事项发生任何争议纠纷；

8、本次未履行评估程序的债权出资 220 万元占瑞迪实业注册资本 5,300 万元的比例较低，债转股未履行评估的程序性瑕疵对于债权人利益保护、股东的法律风险以及瑞迪实业的合法存续不构成重大不利影响。

综上所述，瑞迪实业本次股东以未经评估债权出资的瑕疵，虽不符合当时适用的法律法规，但已在之后修订和现行有效的法律法规中予以认可，且债权系由借款形成的货币给付性负债，债权金额确定，本次瑕疵不会对瑞迪实业的有效存续构成重大不利影响，亦不构成对本次发行上市的实质性障碍。

三、2006 年 3 月补足注册资本

（一）具体情况

2005 年 12 月 5 日，瑞迪实业召开股东会并作出决议，同意增加注册资本 5,000 万元，分别由卢晓蓉以货币形式增资 3,900 万元，焦景凡以货币形式增资 675 万元，卓玉清以货币形式增资 425 万元。

2005 年 12 月 8 日，四川佳鑫会计师事务所有限公司出具《验资报告》（佳鑫验字[2005]第 H12-17 号）审验确认，截止 2005 年 12 月 8 日，瑞迪实业已收到卢晓蓉、卓玉清、焦景凡缴纳的新增注册资本合计 5,000 万元，各股东均以货币出资。

根据成都市双流工商行政管理局于 2006 年 3 月 23 日作出《对成都瑞迪机械实业有限公司虚报注册资本的处罚决定》（成工商双处字（2006）第 01013 号），2005 年 12 月 5 日，瑞迪实业经股东会决议决定增资后，委托第三方公司代垫资金并办理验资手续及营业执照。2006 年 3 月 2 日，瑞迪实业股东发现第三方公司未对增资的 5,000 万元进行垫资，遂主动至成都市双流工商行政管理局要求规范。经查实，瑞迪实业用于本次验资的资金证明、进账单、银行询证函中所盖印章、经办人私章均系伪造，卢晓蓉、焦景凡、卓玉清并未按修改后的公司章程规定向瑞迪实业实际缴纳 5,000 万元的出资。根据《中华人民共和国公司登记管理

条例》（国务院令第 156 号）的相关规定，瑞迪实业的上述行为构成虚报注册资本，成都市双流工商行政管理局依法对瑞迪实业处以罚款 250 万元。

收到成都市双流工商行政管理局处罚决定书后，瑞迪实业股东卢晓蓉、焦景凡、卓玉清立即对本次处罚的违法行为进行了整改，通过实物资产和货币方式向瑞迪实业补足出资。2006 年 3 月 23 日，瑞迪实业召开股东会并作出决议，同意对瑞迪实业 2005 年 12 月增加注册资本但未到位的 5,000 万元注册资本进行补足并办理工商备案登记；卢晓蓉、卓玉清、焦景凡以实物资产 4,810.724024 万元和货币资金 200 万元对瑞迪实业补足出资，其中，卢晓蓉出资 3,908.364739 万元，焦景凡出资 676.447743 万元，卓玉清出资 425.911542 万元。上述用于增资的实物资产已经四川光达会计师事务所有限公司出具的《资产评估报告书》（川光评报字[2006]第 005 号）评估作价 4,810.724024 万元，其中 4,800 万元用于补足实收资本，10.724024 万元计入资本公积。

根据 2006 年 3 月 26 日四川光达会计师事务所有限公司出具的《验资报告书》（川光会验字[2006]第 031 号），截止 2006 年 3 月 23 日止，瑞迪实业已收到卢晓蓉、卓玉清、焦景凡缴纳的补足注册资本合计 5,000 万元，各股东以货币出资 200 万元，以实物出资 4,800 万元。补足后的瑞迪实业累计注册资本为 5,300 万元，累计实收资本为 5,300 万元。

（二）相关出资瑕疵不构成本次发行上市障碍的判断依据及合理性

鉴于以下情况，本次出资瑕疵不构成本次发行上市障碍：

1、瑞迪实业上述行政处罚发生在报告期之外，卢晓蓉、焦景凡、卓玉清已于 2006 年 3 月对瑞迪实业虚报的注册资本进行了补足；

2、根据成都市双流工商行政管理局 2006 年 3 月 23 日出具的处罚决定书，瑞迪实业本次增资并未用于其他经营活动，无危害后果产生；

3、中介机构对时任成都市双流区工商行政管理局分管经济检查执法工作的副局长访谈，确认本次处罚后瑞迪实业立即按照合法程序办理了增资手续，规范了增资变更登记，瑞迪实业本次虚报注册资本未造成任何危害后果；

4、瑞迪实业说明，自 2006 年至今，不存在债权人或其他第三人因该虚报注册资本事项向瑞迪实业或其股东主张权益的情形。

综上所述，瑞迪实业历史沿革中涉及的前述出资瑕疵对发行人本次发行上市不构成实质性障碍的判断具有合理性。

【核查过程】

1、获取查阅瑞迪实业的工商档案、股权转让协议、银行凭证等资料，登陆成都市市场监督管理局网站公开网站查询，并对瑞迪实业自设立至今的所有股东进行访谈确认，核查瑞迪实业的历史沿革、股权变动情况及股东情况；

2、登陆中国裁判文书网等公开网站，核查是否存在瑞迪实业及其股东或第三方因瑞迪实业的历史沿革事项发生争议或纠纷；

3、获取查阅瑞迪实业股东向瑞迪实业支付 70 万元的银行凭证，了解瑞迪实业夯实注册资本的情况；

4、访谈时任成都市双流区工商行政管理局分管经济检查执法工作的副局长，了解其负责经办处理瑞迪实业虚报注册资本的行政处罚过程、整改情况以及违法行为是否造成危害后果；

5、获取查阅瑞迪实业的说明。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

1、1996 年 11 月瑞迪实业成立时存在实物出资未履行资产评估程序，该等实物出资定价已经股东会决议确认、会计师验证出资、确认交付使用，当时全体股东已确认不存在争议或纠纷，同时瑞迪实业股东已向瑞迪实业支付 70 万元以夯实注册资本；

2、1998 年 3 月瑞迪实业股东以债转股的形式增资，且未进行资产评估，虽不符合当时适用的法律法规，但已在之后修订与现行有效的法律法规中予以认可，且债权系由借款形成的货币给付性负债，债权金额确定，本次瑕疵不会对瑞迪实业的有效存续构成重大不利影响，亦不构成对本次发行上市的实质性障碍；

3、2006 年 3 月瑞迪实业曾因虚报注册资本违法行为受到行政处罚发生在报告期之外，卢晓蓉、焦景凡、卓玉清已于 2006 年 3 月对瑞迪实业虚报的注册资本进行了补足，成都市双流工商行政管理局的处罚决定书及中介机构对时任成都

市双流区工商行政管理局副局长的访谈已确认无危害后果产生，自 2006 年至今，不存在债权人或其他第三人因该虚报注册资本事项向瑞迪实业或其股东主张权益的情形；

4、瑞迪实业历史沿革中存在的前述出资瑕疵不构成对发行人本次发行上市实质性障碍的判断依据充分，具有合理性。

5. 关于境外子公司 JMS

申请文件及首轮问询回复显示，发行人境外子公司 J.M.S. Europe B.V.主要负责发行人少量产品在境外的仓储和销售、根据境外客户的订单境外采购传动件并进行销售，J.M.S 公司报告期内外销收入分别为 1,192.04 万元、983.26 万元、1,332.32 万元，占主营收入比例为 3.29%、2.48%、2.36%。

请发行人：

(1) 说明发行人设立 J.M.S 公司进行境外销售及发行人直接境外销售对应主要客户、同类产品毛利率是否存在显著差异，J.M.S 公司直接销售占比较少原因及合理性，J.M.S 公司在发行人产业链的作用及未来规划。

(2) 说明 J.M.S 公司设立及运营是否符合当地法律法规及政策，J.M.S 公司经营利润是否汇回境内，如是，请说明发行人资金回流路径及合规性。

(3) 说明发行人境外销售出口报关退税的合规性。

(4) 说明发行人境外销售业务在发行人及 J.M.S 公司层面会计处理情况，是否符合《企业会计准则》规定。

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

(1) 说明发行人设立 J.M.S 公司进行境外销售及发行人直接境外销售对应主要客户、同类产品毛利率是否存在显著差异, J.M.S 公司直接销售占比较少原因及合理性, J.M.S 公司在发行人产业链的作用及未来规划。

【说明分析】

一、J.M.S 公司在发行人产业链的作用及未来规划

公司的精密传动件主要以 OEM/ODM 模式在境外销售, 客户以国际知名的传动件品牌商为主, 如德国灵飞达、SIT S.p.A 等, 公司品牌商的市场地位参见本回复第 1 题“(1) 二、(三) 1 (1) 锁定业内知名度高、行业影响大的客户, 建立稳定的合作关系”。与此相适应, 品牌商所对应的下游客户, 也主要是国际知名企业。

为更全面地覆盖欧洲市场, 满足下游中小型企业的需求, 2017 年瑞迪智驱在荷兰设立 J.M.S.公司, 主要负责将公司传动件产品直接销售给欧洲的中小型企业。J.M.S.公司设立的目的以及未来的发展方向, 都是采用差异化的策略, 主要面对欧洲中小型企业, 避免和公司现有知名品牌商客户竞争, 起到对现有市场和客户营销的补充作用。

二、发行人设立 J.M.S 公司进行境外销售及发行人直接境外销售对应主要客户、同类产品毛利率是否存在显著差异, J.M.S 公司直接销售占比较少原因及合理性

J.M.S.在欧洲设立的目的和后续的运作, 均采用和公司现有境外销售差异化的方式, 因此在客户、收入和毛利率方面存在较为明显差异, 具体如下:

(一) 客户差异

报告期, J.M.S.传动件业务直接境外销售前五大客户, 均为欧洲中小型企业。而发行人传动件业务直接境外销售前五大客户公司, 均为业内知名龙头品牌商, 差异较大。

J.M.S.传动件业务直接境外销售前五大客户的基本情况如下:

主要客户	客户基本情况
Stinis Beheer B.V.	主要生产集装箱吊具, 起重机包装服务

主要客户	客户基本情况
BRECO GmbH & Co. Zahnscheiben KG	主要生产由聚氨酯制成的齿形带、V形带、平带以及所有类型的齿形带轮
Caotech B.V.	主要生产用于加工可可、巧克力、化合物、面包涂抹酱和类似产品的球磨机、搅拌叶片磨机、精炼装置、搅拌机和灌装设备
Angst & Pfister Holding AG	主要为各行各业的 OEM 客户提供精密组件和工程解决方案
BLASTRAC EUROPE	为表面处理设备的开发商和制造商，该产品主要用于地板以及其余表面的准备与维护
I dex Corporation	主要生产气囊安全固定夹、DNA 测序组件到救援工具，致力于提供可信赖的改善生活方案
Axel Johnson International	主要为技术组件和工业流程提供解决方案，在传动系统、流体处理、工业自动化、起重、动力传动、运输领域均有业务发展
JASA Group B.V.	主要生产包装机器，是开发立式包装机、套管以及完整的称重、包装生产线领域的制造商
Anton Klocke Antriebstechnik GmbH	为机械和设备工程机械驱动部件和小型组件的供应商，在全球范围内提供产品创新解决方案
Vermeire Transmissions S.A.	驱动系统专家机械传动解决方案开发商
Binder Magnetic	齿形带传动技术相关产品的制造商和供应商

公司传动件业务直接境外销售前五大客户公司如下：

主要客户	客户基本情况
SATI S.P.A	成立于 1974 年，总部位于意大利，业务范围包括生产和销售工业用途的动力传动产品。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
美国芬纳传动	成立于 1861 年，现隶属于米其林集团，迄今已有 150 年历史。是增强聚合物技术和动力传动的世界领导者
SIT S.p.A.	创立于 1868 年，总部设在意大利米兰市，其生产技术和市场占有率在国际传动领域均居世界前列
德国灵飞达	创立于 1922 年，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。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
日本椿本机械	创立于 1917 年，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。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 年全球第一
Chiaravalli Group Spa	成立于 1952 年，是欧洲机械传动领域的先行制造商，在全球 52 个国家和地区拥有分支机构，始终处于机械传动领域的前沿地位
Bea Ingranaggi S.P.A	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

（二）收入差异

公司报告期内直接境外销售收入分别为 13,454.41 万元、10,710.56 万元、14,771.86 万元和 20,906.36 万元，占公司营业收入的比例分别为 36.18%、26.14%、26.06%和 35.61%，占比较大；J.M.S.报告期内直接境外销售收入分别为 1,211.60 万元、1,007.53 万元、1,332.32 万元和 1,652.12 万元，占公司营业收入的比例分别为 3.26%、2.46%、2.35%和 2.81%，占比较少，主要原因是 J.M.S.成立时间较晚，以及前述差异化的市场定位，报告期内处于市场开发初期，导致其收入规模较小。

（三）毛利率差异

时间	产品名称	J.M.S.	发行人 (剔除 J.M.S.的外销收入)
2022 年度	同步轮	30.65%	22.00%
	柔性联轴器	27.54%	22.45%
	胀套	27.20%	24.21%
2021 年度	同步轮	31.05%	18.85%
	柔性联轴器	27.80%	24.39%
	胀套	29.55%	21.80%
2020 年度	同步轮	30.31%	17.97%
	柔性联轴器	24.78%	23.56%
	胀套	17.88%	21.78%
2019 年度	同步轮	29.73%	17.42%
	柔性联轴器	23.93%	22.65%
	胀套	23.61%	20.45%

J.M.S.公司设立的目的就是采用差异化的策略，主要面对欧洲中小型企业，避免和公司现有知名品牌商客户竞争，起到对现有市场和客户营销的补充作用。

由于 J.M.S.的客户主要为中小客户且采购量较小，而发行人的客户主要为传动件领域的全球知名客户，具有品牌优势，且采购量大，故同类产品 J.M.S.的销售价格会高于发行人，导致同类产品 J.M.S.相较发行人毛利率普遍较高。

【核查过程】

1、查阅 J.M.S.和发行人的收入明细表，了解 J.M.S.与发行人销售的具体内

容；

2、查阅 J.M.S.和发行人的收入成本明细表，对 J.M.S.进行境外销售及发行人直接境外销售对应主要客户、同类产品毛利率是否存在显著差异进行对比分析；

3、访谈发行人总经理，了解了 J.M.S.在发行人产业链的作用及未来规划，以及报告期内实现的销售收入较少的原因。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

1、为更好地覆盖欧洲市场，采取差异化市场发展战略，发行人于 2017 年设立 J.M.S.；由于 J.M.S.成立时间较晚，报告期内仍处于市场开发初期，导致其收入规模较小；

2、J.M.S.在欧洲设立的目的和后续的运作，均采用和发行人现有境外销售差异化的方式，因此在客户、收入和毛利率方面存在较为明显差异。

(2) 说明 J.M.S 公司设立及运营是否符合当地法律法规及政策，J.M.S 公司经营利润是否汇回境内，如是，请说明发行人资金回流路径及合规性。

【说明分析】

一、J.M.S.公司设立及运营符合当地法律法规及政策

根据公司聘请的荷兰律师出具的尽职调查报告，J.M.S.于 2017 年 7 月 20 日依据荷兰法律成立，注册办公地点位于荷兰北荷兰省卑尔根市，由公司和 Martin Wildenberg 共同出资设立，主营业务对传动件进行采购、销售、设计及在中国和欧洲地区物流配送，截至 2022 年 12 月 31 日，J.M.S.的设立及运营符合当地法律法规及政策。

二、J.M.S.公司经营利润是否汇回境内，如是，请说明发行人资金回流路径及合规性

J.M.S.自成立以来未向股东进行过利润分配，其经营利润未汇回境内。主要是因为 J.M.S.设立时间较晚，经营和利润规模较小，产业尚处于培育时期。未来若 J.M.S.要将经营利润汇回境内，公司及 J.M.S.将依法履行相关程序。

【核查过程】

1、获取查阅荷兰律师对 J.M.S.出具的尽职调查报告，了解 J.M.S.设立及运营是否符合当地法律法规及政策；

2、访谈发行人总经理，了解 J.M.S.经营利润未汇回境内的原因。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

1、截至报告期末，J.M.S.的设立及运营符合当地法律法规及政策；

2、J.M.S.设立时间较晚，经营和利润规模较小，产业尚处于培育时期，因此 J.M.S.自成立以来未向股东进行过利润分配，其经营利润未汇回境内。

(3) 说明发行人境外销售出口报关退税的合规性。

【说明分析】

公司境外销售出口报关退税主要涉及两种情形，一种是境内主体向境外客户直接销售，即境内主体按照境外客户的要求在中国境内生产、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商品销售收入的实现；一种是公司境内主体向境外子公司 J.M.S.进行的销售并报关出口。前述两种情形均是基于真实合理的交易背景，遵循市场化的交易定价。其次，公司在取得相关资质且履行相应的出口退税手续的前提下，所享有的增值税出口退税，符合《财政部、国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税[2012]39 号）的相关规定。报告期内，母子公司的内部转移定价和报关定价方法合理，不存在税收风险，亦不存在通过境外子公司大量囤货，利用出口退税调节盈余的情形。具体说明如下：

一、公司及其子公司境外销售出口报关业务均是真实发生，且具有合理性

公司及子公司瑞迪佳源涉及境外销售出口报关退税的产品主要为精密传动件等产品，均为自产货物，属于增值税征税范围内的货物。

其中，公司及瑞迪佳源向境外子公司 J.M.S.销售相关产品，主要是面对欧洲中小型企业，是公司执行差异化策略的体现，业务真实发生且具有合理性，J.M.S.

设立及规划情况参见本题“(1) 一、J.M.S 公司在发行人产业链的作用及未来规划”。

因此，公司及其子公司境外销售出口报关业务，包括向 J.M.S.销售出口业务，均是基于真实合理的业务背景。

二、母子公司的内部转移定价和报关定价方法合理，不存在税收风险

报告期内，公司境外销售产品报关定价主要遵循市场化定价，与客户进行合理谈判后确定，报关价格与合同订单价格一致。其中，公司及瑞迪佳源与子公司 J.M.S.的日常交易，亦是以市场化方式，双方进行报价、议价，再结合客户的战略地位以及 J.M.S.所承担的销售服务工作等因素留存一定的合理利润后，确定最终的销售价格。公司及子公司瑞迪佳源向 J. M. S. 进行销售的内部销售平均单价与公司对外直接销售的平均单价存在一定的差异，但具有商业合理性。因此，母子公司的内部转移定价和报关定价方法合理，不存在税收风险。

三、公司报告期内出口退税金额较小，公司向 J.M.S.销售产品收入占比较低，影响较小，公司向境外子公司 J.M.S.销售的产品大部分已最终实现对外销售，不存在通过境外子公司大量囤货、利用出口退税调节盈余的情形

报告期内，公司境外销售出口报关取得的实际退税额分别 548.79 万元、377.63 万元、528.76 万元和 648.85 万元，金额较小，占利润总额的比例分别为 17.49%、6.66%、6.66%和 7.21%，占比较低，对财务报表整体影响较小。

报告期内，公司向 J.M.S.销售产品的收入分别为 517.39 万元、509.68 万元、608.12 万元和 893.62 万元，占公司出口报关收入的比例分别为 4.05%、4.97%、4.33%和 4.82%，占比较低。同时，报告期内，J.M.S.各期对外实现销售的金额分别为 505.80 万元、385.34 万元、508.43 万元和 1,189.16 万元，占公司向 J.M.S.销售产品的收入比例分别为 97.76%、75.60%、83.61%和 133.07%，大部分已最终实现对外销售。

因此，公司向 J.M.S.的销售对公司整体出口报关退税金额的影响较小，且因内部交易所形成的尚未实现最终销售存货产生的出口退税，对总体退税规模影响较小，对公司业绩不构成影响，公司不存在通过境外子公司大量囤货、利用退税调节盈余的情况。

四、公司具备从事对外贸易的资质，执行的出口退税税率符合相关规定，不存在因产品出口而受到海关主管部门、税务主管部门行政处罚的情形

公司及瑞迪佳源均取得了《对外贸易经营者备案登记表》及《海关进出口货物收发货人备案回执》、《海关报关单位注册登记证书》等资质，对外销售时通过中国海关出口，并已办理报关手续。报告期内，公司及瑞迪佳源不存在因产品出口而受到海关主管部门行政处罚的情形。

根据《财政部、国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税[2012]39号）等相关规定，公司及瑞迪佳源系生产企业出口自产货物，免征增值税，相应的进项税额抵减应纳增值税额，未抵减完的部分予以退还。报告期内，公司享受了出口货物免抵退增值税的政策，执行的出口退税税率按照国家税务总局不时发布的出口退税文库规定执行，符合相关规定。报告期内，公司及瑞迪佳源不存在因出口报关退税事项而受到税务部门行政处罚的情形，公司境外销售出口报关退税符合相关法律法规的规定。

综上所述，报告期内，公司境外出口报关退税均是基于真实合理的交易背景，遵循市场化的交易定价；报告期内，母子公司的内部转移定价和报关定价方法合理，不存在税收风险；公司报告期内出口退税金额较小，公司向 J.M.S.销售产品收入占比较低，影响较小，公司向 J.M.S.销售产品大部分已实现对外销售，不存在通过境外子公司大量囤货，利用出口退税调节盈余的情形；公司在取得对外贸易相关资质且履行相应的出口退税手续的前提下，享有增值税出口退税，符合相关法规的规定，报告期内不存在因产品出口而受到海关主管部门、税务主管部门行政处罚的情形。

【核查过程】

1、查询出口报关退税相关法律法规，确认发行人及子公司是否符合相关规定；

2、获取查阅中华人民共和国天府新区海关、中华人民共和国乐山海关出具的合规证明，登陆中国海关企业进出口信用信息公示平台进行网络查询，了解发行人、瑞迪佳源报告期内是否存在因产品出口而受到海关主管部门行政处罚的情形；

3、获取查阅国家税务总局成都市双流区税务局、国家税务总局丹棱县税务局出具的合规证明，登陆国家税务总局重大税收违法案件信息公布栏、国家税务总局四川省税务局、国家税务总局成都市税务局、国家税务总局眉山市税务局等网站的查询，了解发行人、瑞迪佳源报告期内是否存在因出口报关退税事项而受到税务行政处罚的情形；

4、获取了发行人向 J.M.S.销售产品的出口报关依据以及 J.M.S.对外实现销售收入的相关依据，对交易的真实性进行了核查；

5、获取了 J.M.S.销售收入明细表，对各期关联采购产品最终实现销售收入情况进行统计。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人境外出口报关退税均是基于真实合理的交易背景，遵循市场化的交易定价；

2、报告期内，发行人母子公司的内部转移定价和报关定价方法合理，不存在税收风险；

3、报告期内，发行人报告期内出口退税金额较小，发行人向 J.M.S.销售产品收入占比较低，影响较小，发行人向 J.M.S.销售产品大部分已实现对外销售，不存在通过境外子公司大量囤货，利用出口退税调节盈余的情形。

4、发行人在取得对外贸易相关资质且履行相应的出口退税手续的前提下，享有增值税出口退税，符合相关法规的规定，报告期内不存在因产品出口而受到海关主管部门、税务主管部门行政处罚的情形。

(4) 说明发行人境外销售业务在发行人及 J.M.S 公司层面会计处理情况，是否符合《企业会计准则》规定。

【说明分析】

一、公司境外销售业务对应的收入确认时点及会计处理情况

公司从事境外销售业务的主体为瑞迪智驱、瑞迪佳源和 J.M.S.。其中，瑞迪智驱、瑞迪佳源主要从事境内生产商品，直接向境外客户销售商品；J.M.S.则是

主要从瑞迪智驱和瑞迪佳源采购商品，直接向境外客户销售。

个别报表层面，区分不同主体和交易行为，所对应的收入确认时点具体执行情况如下：

主体	交易行为	收入确认时点	会计处理
瑞迪智驱、瑞迪佳源	境内生产商品，直接向境外客户销售商品	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商品销售收入的实现	报关出口，取得货物提单，确认相关产品收入： 借：应收账款 贷：主营业务收入
J.M.S.	主要从瑞迪智驱和瑞迪佳源采购商品，直接向境外客户销售	根据合同交付条款规定，经客户签收后确认相关收入	取得客户签收单据，确认相关产品收入： 借：应收账款 贷：主营业务收入

合并报表层面，J.M.S.从瑞迪智驱和瑞迪佳源采购商品，根据期末是否实现对外销售的情况，分别合并抵消对应的销售收入与存货。

二、发行人境外销售业务在发行人及 J.M.S 公司层面会计处理情况，符合《企业会计准则》规定

（一）相关规定

根据《企业会计准则第 14 号-收入》第五条 当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：（一）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；（二）该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务；（三）该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；（四）该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；（五）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

（二）判断依据

1、针对瑞迪智驱、瑞迪佳源向境外客户销售商品

瑞迪智驱、瑞迪佳源境在境外销售业务中与客户均签订销售合同，并明确了合同各方的权利、义务及商品转让对应的货款支付条款，相关业务执行均具有商业实质。根据合同约定，公司直接向境外客户销售商品，涉及报关出口的境外销售的相关产品于港口交货并报关通过，取得相应提单时完成合同履约义务，且相关货款很可能收回，实现相关产品控制权的转移。因此针对瑞迪智驱、瑞迪佳源

境内生产商品，直接向境外客户销售商品的境外销售业务，以取得相应提单时确认商品销售收入的实现，符合《企业会计准则》相关规定。

2、针对 J.M.S.向境外客户销售商品

针对 J.M.S.向境外客户销售的境外销售业务，由客户自提或送货上门的方式，根据销售合同约定，将货物交付客户或客户指定的承运人，经其签收确认，完成合同履约义务，实现相关产品控制权的转移。因此按照客户签收确认收入，符合《企业会计准则》相关规定。

【核查过程】

- 1、查阅发行人及其子公司境外销售收入明细表；
- 2、针对涉及报关出口的境外销售业务，核查了发行人及其子公司境外销售的合同、发货单、报关单、提货单等收入确认依据；
- 3、针对 J.M.S.不涉及报关出口的境外销售业务，核查了销售合同、发货单、客户签收等依据；
- 4、访谈发行人销售总监，了解了不同境外销售业务类型下具体合同约定以及业务实际开展情况；
- 5、访谈发行人财务总监，了解了不同境外销售业务类型下会计处理；
- 6、针对不同境外销售业务的收入确认，结合《企业会计准则》相关规定，进行了比对分析。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

发行人境外销售业务在发行人及 J.M.S.层面会计处理情况，符合《企业会计准则》规定。

8. 关于收入

申请文件及首轮问询回复显示：

- (1) 报告期内，受电梯厂商采购需求调整，电梯制动器实现的销售收入合

计为 10,294.16 万元、9,886.96 万元和 7,563.55 万元，存在一定波动。

(2) 由于产品呈现多品种、多规格的特点，定制化程度高，所以公司与同行业可比公司之间没有完全相同的产品可以进行价格比较。

(3) 发行人认为，其精密传动件、电磁制动器和谐波减速机等产品，在技术、品牌、质量等方面具备较强的市场竞争力，产品取得客户的高度认可；公司在部分产品领域参与国际竞争，逐渐提升市场占有率。

请发行人：

(1) 说明“电梯厂商采购需求调整”的具体含义、是否具有持续性影响，电梯制动器销售收入未来是否可能持续下滑。

(2) 说明向不同客户销售相同产品的价格、毛利率比较情况，以及差异原因与合理性。

(3) 说明认为具备较强市场竞争力、逐渐提升市场占有率的具体依据，以及市场份额、占有率等相关量化数据。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(1) 说明“电梯厂商采购需求调整”的具体含义、是否具有持续性影响，电梯制动器销售收入未来是否可能持续下滑。

【说明分析】

一、电梯厂商采购需求调整的具体含义

电梯厂商采购需求调整，主要是指日立电梯从其自身经营需要，对装配产线进行了自动化改造，将电梯制动器由整件采购调整为零件采购。

电梯制动器主要由定子、摩擦组件、微动开关、防护罩、扭矩弹簧等多个零部件构成，其中定子涉及精密机械的多孔加工、专用设备灌封以及专业人员的绕线加工等生产要求，具有一定的专业性。在日立电梯采购模式调整之前，公司主要以整件组装交付为主，即公司独立完成对定子的生产，同时配套采购其他零部件，完成整件组装并检测后向电梯厂商销售；在日立电梯采购模式调整之后，公司主要以零件成品交付为主，即公司向日立电梯提供定子，其余零件由日立电梯

自行采购并完成装配。

二、电梯厂商采购需求调整的持续性影响

(一) 电梯厂商采购需求调整主要是日立电梯

报告期内，公司的电梯制动器以整件组装交付为主，零件成品交付的销售收入占比由 2019 年度的 10.60% 上升至 43.86%，主要是日立电梯的采购模式调整所致。

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构成情况如下：

单位：万元

类型	2022 年度		2021 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比
整件组装交付	2,556.09	56.14%	4,359.71	57.64%
其中：日立电梯	654.24	14.37%	1,663.49	21.99%
株式会社东芝	1,293.89	28.42%	1,841.54	24.35%
其他客户	607.96	13.35%	854.68	11.30%
零件成品交付	1,996.62	43.86%	3,203.84	42.36%
其中：奥的斯电梯	1,018.70	22.38%	1,546.89	20.45%
日立电梯	976.50	21.45%	1,635.77	21.63%
其他客户	1.42	0.03%	21.18	0.28%
合计	4,552.71	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。

(二) 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

报告期内，2019 年度到 2022 年度电梯制动器收入分别为 10,294.16 万元、9,886.96 万元、7,563.55 万元和 4,552.71 万元，呈持续下降趋势，主要原因是受日立电梯采购模式的调整和房地产政策调控的影响。报告期内，日立电梯销售收入期初全部是整件组装交付，销售额较大，占比较高，随着采购模式调整，销售收入持续下降，具体分析如下：

报告期内，电梯制动器日立电梯与其他客户的销售收入变动情况如下：

单位：万元

客户	2022 年度			2021 年度		
	销售收入	占比	增幅	销售收入	占比	增幅
日立电梯	1,630.74	35.82%	-50.57%	3,299.26	43.62%	-42.12%
其他客户	2,921.97	64.18%	-31.48%	4,264.29	56.38%	1.85%
合计	4,552.71	100.00%	-39.81%	7,563.55	100.00%	-23.50%
客户	2020 年度			2019 年度		
	销售收入	占比	增幅	销售收入	占比	
日立电梯	5,700.13	57.65%	-18.41%	6,986.61	67.87%	
其他客户	4,186.83	42.35%	26.58%	3,307.55	32.13%	
合计	9,886.96	100.00%	-3.96%	10,294.16	100.00%	

上表显示，报告期内，日立电梯期初销售收入较高，随着采购模式调整，销售收入持续下降，是导致电梯制动器销售收入下滑的主要原因。

报告期内，日立电梯的销售收入、销售数量的变动情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额/数量	比例	金额/数量	比例	金额/数量	比例	金额/数量
销售额 (万元)	1,630.74	-50.57%	3,299.26	-42.12%	5,700.13	-18.41%	6,986.61
销量 (个)	47,620.00	-47.04%	89,925.00	-8.97%	98,789.00	2.85%	96,052.00

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像销售额那么明显，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。

综上，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之一，日立电梯采购模式的持续调整，对公司未来电梯制动器业务存在一定的持续性影响。

三、电梯制动器销售收入未来是否可能持续下滑

电梯是电磁制动器应用较为成熟的领域，当前电磁制动器已成为电梯设备不可或缺的零部件，属于刚需品。电梯行业与下游房地产存在一定的关联度，在受到下游地产调控降温、原材料价格大幅上涨等因素影响下，电梯行业整体增速放缓，公司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。为此，公司将从以下两个方面予以应对：

（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。

（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、查阅了发行人销售明细表，了解电梯制动器在报告期内的销售情况；
- 2、访谈了发行人销售负责人，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】

经核查，申报会计师认为：

- 1、电梯厂商采购需求调整，主要是指日立电梯从其自身经营需要，对装配产线进行了自动化改造，将电梯制动器由整件采购调整为零件采购；
- 2、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之一，日立电梯采购模式的持续调整，对发行人未来电梯制动器业务存在一定的持续性影响；
- 3、电梯行业与下游房地产存在一定的关联度，在受到下游地产调控降温、原材料价格大幅上涨等因素影响下，电梯行业整体增速放缓，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，为此发行人采取了一系列的应对措施，持续开拓业内优质龙头客户。

(2) 说明向不同客户销售相同产品的价格、毛利率比较情况，以及差异原因与合理性。

本问题的回复已经申请豁免披露。

(3) 说明认为具备较强市场竞争力、逐渐提升市场占有率的具体依据，以及市场份额、占有率等相关量化数据。

【说明分析】

一、说明认为具备较强市场竞争力的具体依据

基于以下情况，公司产品具有较强的市场竞争力：公司专注于细分产品的中

高端领域，核心指标与竞争对手相比不存在较大差异产品具有一定的先进性；公司通过技术创新和产品创新，确保产品指标满足客户需求；公司客户优势明显，优质客户稳定的合作是公司产品具有一定竞争力的体现。具体情况参见本回复第1题“(2)一、说明发行人主要产品具有一定先进性及竞争力的合理性及依据”。

二、说明逐渐提升市场占有率的具体依据，以及市场份额、占有率等相关量化数据

公司根据下游应用行业对市场容量进行推算，结合自身市场份额计算得出公司的市场占有率情况如下：

产品类别	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
电磁制动器	市场份额（亿元）	2.75	3.28	2.33	2.02
	市场容量（亿元）	176.05	161.88	146.58	150.86
	市场占有率	1.56%	2.03%	1.59%	1.34%
精密传动件	市场份额（亿元）	2.62	1.94	1.35	1.45
	市场容量（亿元）	257.96	225.57	166.88	182.80
	市场占有率	1.02%	0.86%	0.81%	0.80%

报告期内，公司主要产品的市场份额和市场占有率总体增长的原因主要包括：宏观经济较为稳定；下游市场发展良好，公司产品需求旺盛；公司与多个下游行业知名客户已建立稳定的合作关系；公司凭借高效定制化应用开发技术优势，在多个应用行业建立产品先发优势；公司以完善的质量控制体系，建立的产品质量标准具备高度一致性。具体情况参见本回复第1题“(1)三、发行人认为自身产品销售份额保持持续扩大的判断依据及合理性”。

【核查过程】

- 1、查阅公司产品核心指标与竞争对手的对比情况，并访谈发行人研发负责人，了解发行人产品的先进性和竞争力；
- 2、访谈发行人销售负责人，了解发行人逐渐提升市场占有率的市场开拓计划；
- 3、访谈发行人销售负责人，了解发行人维持产品先进性和竞争力的手段。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

- 1、公司专注于细分产品的中高端领域，核心指标与竞争对手相比不存在较大差异，产品具有一定的先进性；
- 2、发行人通过建立和完善公司研发体系和相关制度、持续公司研发投入和研发项目实施，提高产品先进性和市场竞争力；
- 3、公司通过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，不断开发新产品，进入新的应用领域和进一步提升技术研发实力和生产管理能力和措施，提高公司产品销售规模和市场占有率。

9. 关于客户

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 报告期内，发行人向生产商前十大客户销售金额占比分别为 39.66%、41.68%、33.90%、向品牌商前十大客户销售金额占比分别为 25.69%、18.72%、18.58%。

(2) 2021 年，发行人年销售金额 100-500 万元、500 万元以上的客户数量分别为 82 个、23 个，2020 年则分别为 55 个、14 个，增加较快。

请发行人：

(1) 说明 2021 年向生产商前十大客户销售金额占比、2020 年向品牌商前十大客户销售金额占比快速下降的原因及合理性，是否影响公司与相关客户的合作。

(2) 说明 2021 年公司年销售金额 100-500 万元、500 万元以上的客户数量均快速增加的原因及合理性，相关新增客户的基本情况、与发行人是否存在关联关系。

(3) 说明报告期内前十大贸易商客户的基本情况、与发行人是否存在关联关系。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(1) 说明 2021 年向生产商前十大客户销售金额占比、2020 年向品牌商前十大客户销售金额占比快速下降的原因及合理性，是否影响公司与相关客户的合作。

【说明分析】

一、2021 年向生产商前十大客户销售金额占比快速下降的原因及合理性

(一) 电梯制动器生产商增速下降或放缓

报告期内，公司 2021 年生产商前十大客户销售及变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度
		销售收入	变动比例	销售收入	变动比例	销售收入	变动比例	销售收入
1	汇川技术	3,896.30	-29.01%	5,488.62	83.15%	2,996.81	150.97%	1,194.11
2	日立电梯	1,718.03	-49.19%	3,381.06	-42.33%	5,862.56	-17.71%	7,124.43
3	株式会社东芝	1,294.34	-29.72%	1,841.59	17.30%	1,569.96	-14.31%	1,832.18
4	奥的斯电梯	1,018.70	-34.15%	1,546.89	-16.74%	1,857.89	72.65%	1,076.09
5	淮安仲益电机有限公司	1,121.82	-22.14%	1,440.83	57.03%	917.54	-9.04%	1,008.78
6	南京埃斯顿自动化股份有限公司	1,612.24	41.04%	1,143.10	103.52%	561.67	89.01%	297.16
7	浙江联宜电机有限公司	331.07	-67.53%	1,019.48	1230.24%	76.64	-19.95%	95.74
8	Delta Electronics, Inc.	886.02	-4.51%	927.89	1667.78%	52.49	804.19%	5.81
9	浙江中力机械股份有限公司	752.08	-17.62%	912.94	174.72%	332.31	22.10%	272.17
10	Weg GROUP.	775.24	2.67%	755.09	114.80%	351.53	-40.78%	593.65
	合计	13,405.84	-27.37%	18,457.49	26.60%	14,579.40	7.99%	13,500.11
	主营业务收入	56,406.29	3.60%	54,448.66	36.67%	39,838.17	9.89%	36,252.29
	占比	23.77%	-10.13%	33.90%	-2.70%	36.60%	-0.64%	37.24%

由上表可见，2021 年度，销售收入同比增幅低于主营业务增幅主要发生在电梯制动器客户。受下游房地产调控影响，奥的斯电梯销售收入同比下滑 16.74%，株式会社东芝销售收入同比虽增长 17.30%，但低于主营业务收入 36.67% 的增幅，

日立电梯叠加采购模式调整影响，销售收入同比下滑 42.33%。2022 年，房地产市场持续调控降温，日立电梯、株式会社东芝、奥的斯电梯合计销售收入仅占去年全年三家合计销售收入的 59.66%，销售收入持续下滑。

（二）2021 年，公司其他主要客户销售趋势较好，主营业务收入规模快速增加，“分母增幅超过分子”

2021 年度，除电梯行业受房地产市场影响不景气外，数控机床、机器人等多个自动化设备领域景气度持续提升，公司凭借产品和行业先发优势、优质客户资源，主营业务收入同比增加 36.67%，销售收入实现大幅增涨。受日立电梯、株式会社东芝、奥的斯电梯收入同比下滑或增幅较小影响，公司向生产商前十大客户销售同比仅增长 11.15%，增幅不及主营业务总体规模，“分母增幅超过分子”导致 2021 年向生产商前十大客户销售金额占比快速下降。

报告期内，公司产品质量稳定、性价比高、服务响应及时和具备一定技术优势，与日立电梯、株式会社东芝、奥的斯电梯在内的生产商均建立了持续稳定的合作关系，除房地产市场不景气等客观因素影响外，公司不存在其他影响与日立电梯、株式会社东芝、奥的斯电梯等生产商业务合作的相关事项。

二、2020 年向品牌商前十大客户销售金额占比快速下降的原因及合理性

公司品牌商客户主要为传动件领域的国际知名品牌，销售区域主要集中在欧美日等工业自动化程度高的地区，以精密传动件出口业务为主。报告期内，公司向品牌商前十大客户销售金额占主营业务收入比例分别为 25.69%、18.72%、18.58% 和 27.11%。2020 年，境外传动件品牌商采购需求和订单规模降低，产品交付周期延长等，导致公司 2020 年向品牌商前十大客户销售金额占主营业务收入比例较 2019 年下降 6.97 个百分点。

2020 年，公司精密传动件销售收入同比下降 7.47%，所有品牌商销售收入同比下降 18.71%，2020 年品牌商前十大客户销售收入同比下降 6.58%。同时，2020 年公司得益于自主研发的电磁制动器产品优势，主营业务收入同比增加 9.89%，主营业务规模增加基础上，品牌商前十大客户销售收入同比下降，“分母增加、分子减少”导致 2020 年品牌商前十大客户销售金额占比快速下降。

报告期内，公司 2020 年品牌商前十大客户（按同一控制下合并口径）销售

及变动情况：

单位：万元

序号	客户名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度
		销售收入	变动比例	销售收入	变动比例	销售收入	变动比例	销售收入
1	SATI S.P.A	1,911.20	2.98%	1,855.83	28.46%	1,444.62	-27.10%	1,981.61
2	德国灵飞达	2,260.56	27.24%	1,776.60	23.24%	1,441.63	10.23%	1,307.79
3	日本椿本机械	2,944.77	59.04%	1,851.64	66.51%	1,112.06	0.49%	1,106.66
4	Chiaravalli Group Spa	1,077.83	-7.21%	1,161.61	27.44%	911.47	-10.69%	1,020.56
5	美国芬纳传动	1,978.26	82.53%	1,083.78	53.03%	708.24	-44.09%	1,266.83
6	SIT S.p.A.	2,010.11	266.31%	548.75	14.03%	481.22	-36.81%	761.61
7	BEA INGRANAGGI SPA	1,196.72	96.36%	609.44	28.49%	474.31	-39.29%	781.31
8	Arntz Optibelt Group	1,011.56	76.90%	571.84	22.28%	467.66	-0.66%	470.79
9	Emilia Meccanica SRL	588.93	55.14%	379.62	67.55%	226.58	-14.39%	264.66
10	Stinis Beheer B.V.	212.54	-18.12%	259.57	35.30%	191.85	-8.95%	210.72
	合计	15,192.48	50.44%	10,098.70	35.38%	7,459.65	-18.67%	9,172.53
	主营业务收入	56,406.29	3.60%	54,448.66	36.67%	39,838.17	9.89%	36,252.29
	占比	26.93%	8.38%	18.55%	-0.18%	18.72%	-6.58%	25.30%

由上表可见，2020 年度品牌商前十大客户集中在境外精密传动件客户，销售收入存在不同幅度下滑。2021 年公司出口业务全面恢复，2020 年度品牌商前十大客户在 2021 年销售收入实现同比增长 35.38%，与 2021 年主营业务收入增幅 36.67% 基本一致。2020 年度品牌商前十大客户在 2022 年实现销售收入 15,192.48 万元，大幅超过 2020 年全年销售额。

三、公司与上述客户合作关系稳定，不存在影响公司与相关客户合作的不利因素

报告期内，公司具有较为明显的技术研发优势、产品质量稳定，服务响应及时，不存在影响公司与相关客户合作的不利因素。上述 2021 年生产商和 2020 年品牌商收入同比下滑或增速放缓，占主营业务收入比例快速下降主要受市场因素暂时性影响。公司与 2020 年前十大品牌商在期后（2021 年及 2022 年）销售收入均实现了稳步、快速增长。

【核查过程】

1、取得并审阅发行人收入明细表，访谈发行人管理层，了解 2021 年向生产商前十大客户销售金额占比、2020 年向品牌商前十大客户销售金额占比快速下降的原因；

2、对主要客户进行现场走访或视频访谈，了解与发行人合作情况；

3、审阅 2021 年度及 2022 年度发行人主要生产商和品牌商的销售情况；

4、访谈发行人销售负责人，了解是否存在影响发行人与客户合作的不利因素。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 2021 年向生产商前十大客户销售金额占比快速下降主要系受房地产行业不景气影响，电梯制动器客户日立电梯、株式会社东芝、奥的斯电梯销售收入下滑或增速放缓所致；发行人 2020 年向品牌商前十大客户销售金额占比快速下降，发行人前十大品牌商主要系境外知名传动件厂商，采购需求减少，公司出口业务受不利影响较大所致。

2、报告期内，发行人具有较为明显的技术研发优势，产品质量稳定，服务响应及时，不存在影响与相关客户合作的不利因素，与相关客户合作关系持续稳定。

(2) 说明 2021 年公司年销售金额 100-500 万元、500 万元以上的客户数量均快速增加的原因及合理性，相关新增客户的基本情况、与发行人是否存在关联关系。

【说明分析】

一、2021 年公司年销售金额 100-500 万元、500 万元以上的客户数量均快速增加的原因及合理性

报告期内，公司根据销售收入金额将客户分为三层，具体情况如下：

收入区间	2022 年度			
	客户数量 (个)	数量占比	销售收入 (万元)	收入占比
500 万元以上	22	2.14%	27,736.65	49.17%
100-500 万元	96	9.35%	19,094.97	33.85%
100 万元以下	909	88.51%	9,574.67	16.97%
合计	1,027	100.00%	56,406.29	100.00%
收入区间	2021 年度			
	客户数量 (个)	数量占比	销售收入 (万元)	收入占比
500 万元以上	23	2.28%	28,882.83	53.05%
100-500 万元	82	8.13%	16,367.68	30.06%
100 万元以下	904	89.59%	9,198.15	16.89%
合计	1,009	100.00%	54,448.66	100.00%
收入区间	2020 年度			
	客户数量 (个)	数量占比	销售收入 (万元)	收入占比
500 万元以上	14	1.73%	20,214.95	50.74%
100-500 万元	55	6.81%	11,799.55	29.62%
100 万元以下	739	91.46%	7,823.67	19.64%
合计	808	100.00%	39,838.17	100.00%
收入区间	2019 年度			
	客户数量 (个)	数量占比	销售收入 (万元)	收入占比
500 万元以上	15	2.17%	20,203.97	55.73%
100-500 万元	41	5.93%	8,358.54	23.06%
100 万元以下	635	91.90%	7,689.78	21.21%
合计	691	100.00%	36,252.29	100.00%

(一) 2021 年，公司年销售额 500 万元以上客户数量增加的具体情况

2021 年公司年销售金额 500 万以上客户数量相对于 2020 年净增加 9 家，浙江联宜电机有限公司、上海安川电动机有限公司、WEG Equipamentos Elétricos S/A – Motores 等 10 家客户新晋年销售金额 500 万元以上区间。中国核动力研究设计院设备制造厂 2021 年掉出年销售金额 500 万元以上区间，主要系核电产品因工期长等原因，2021 年交付确认销售收入较少。

2021 年，公司年销售额 500 万元以上客户数量增加的具体情况如下：

单位：万元

序号	内外销	客户名称	客户性质	主要产品	2021 年 销售金额	合作起始 年份
1	内销	浙江联宜电机有限公司	生产商	电磁制动器	1,019.48	2012
2	内销	浙江中力机械股份有限公司	生产商	电磁制动器	905.95	2016
3	内销	中达电子（江苏）有限公司	生产商	电磁制动器	892.27	2015
4	外销	WegGROUP.	生产商	电磁制动器	704.38	2011
5	外销	德国灵飞达	品牌商	精密传动件	677.05	2002
6	内销	杭州杰牌传动科技有限公司	生产商	电磁制动器、精密传动件	641.31	2009
7	外销	Bea Ingranaggi S.P.A	品牌商	精密传动件	609.44	2009
8	外销	SIT S.p.A	品牌商	精密传动件	535.92	2009
9	内销	西门子数控（南京）有限公司天津分公司	生产商	电磁制动器、精密传动件	509.63	2017
10	内销	上海安川电动机有限公司	生产商	电磁制动器	504.54	2014
		合计			6,999.98	

2021 年度，内销方面，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技术优势明显，境内电磁制动器主要客户采购需求大幅增长。外销方面，随着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。

内外销市场景气度提升，加之公司具备高效定制化应用开发技术优势，多个应用行业建立的产品先发优势，客户粘性强，是 2021 年公司年销售金额 500 万元以上的客户数量快速增加的主要原因。

（二）2021 年，公司年销售额 100-500 万元客户数量增加的具体情况

2021 年，公司年销售额 100-500 万元客户数量相对于 2020 年净增加 27 家，中联重科建筑起重机械有限责任公司、宁波东力传动设备有限公司、日本电产三协电子（东莞）有限公司等 43 家客户销售收入新晋年销售额 100-500 万元区间，浙江中力机械股份有限公司、杭州杰牌传动科技有限公司、上海安川电动机有限公司等 8 家客户从原来年销售额 100-500 万元区间新晋 500 万以上区间，中广核研究院有限公司、金风科技等 8 家客户掉入 100 万以下区间。

2021 年公司年销售金额 100-500 万元客户增加的具体情况如下：

单位：万元

序号	内外销	客户名称	客户性质	主要产品	2021 年 销售金额	合作起 始年份
1	内销	中联重科建筑起重机械 有限责任公司	生产商	电磁制动器、精 密传动件	385.80	2020
2	内销	宁波东力传动设备有限 公司	生产商	电磁制动器、精 密传动件	339.33	2017
3	内销	日本电产三协电子（东 莞）有限公司	生产商	电磁制动器	269.56	2016
4	内销	常州精纳电机有限公司	生产商	电磁制动器	259.47	2012
5	外销	STIGA S.P.A	生产商	电磁制动器	212.57	2009
6	内销	厦门市戴尔乐新能源汽 车有限公司	生产商	电磁制动器	199.85	2021
7	内销	上海宏赉实业有限公司	生产商	精密传动件	186.22	2018
8	内销	深圳市中轴联科技有限 公司	生产商	精密传动件	183.82	2020
9	内销	南京埃斯顿机器人工程 有限公司	生产商	电磁制动器、精 密传动件	178.06	2018
10	外销	TRANSMISIONES CENTELLES, S.L. (TRACEN IBERICA S.L.)	品牌商	精密传动件	173.19	2016
11	内销	东莞市宏骏工业传动设 备厂	生产商	精密传动件	165.85	2012
12	外销	BTL-UK LTD	品牌商	精密传动件	165.78	2021
13	内销	弗兰德传动系统有限公 司	生产商	电磁制动器、精 密传动件	165.41	2018
14	内销	山东瑞风机械设备有限公司	生产商	精密传动件	163.56	2020
15	内销	安徽皖南新维电机有限 公司	生产商	电磁制动器	160.73	2019
16	内销	海天塑机集团有限公司	生产商	电磁制动器、精 密传动件	148.95	2019
17	内销	合普动力股份有限公司	生产商	电磁制动器	147.10	2019
18	外销	Henfel Indústri Metalúrgica Ltda	品牌商	精密传动件	144.89	2016
19	外销	SINEW Enterprise Co., Ltd	品牌商	精密传动件	144.82	2019
20	内销	浙江通宇变速机械股份 有限公司	生产商	电磁制动器	143.70	2012
21	内销	西门子电机（中国）有 限公司	生产商	电磁制动器	138.90	2011
22	内销	威海市泰亨电机有限公 司	生产商	电磁制动器	137.68	2014
23	内销	宁德特波电机有限公司	生产商	电磁制动器	133.18	2007
24	内销	福安市伊莱特电机有限 公司	生产商	电磁制动器	132.89	2015
25	内销	徐州米克传动技术有限 公司	生产商	电磁制动器、精 密传动件	130.53	2020
26	内销	清能德创电气技术（北 京）有限公司	生产商	电磁制动器	130.32	2020

序号	内外销	客户名称	客户性质	主要产品	2021年 销售金额	合作起 始年份
27	内销	上海鲁鑫传动机械有限公司	生产商	精密传动件	130.17	2020
28	内销	贝克牌真空科技(上海)有限公司	生产商	电磁制动器、精密传动件	128.00	2018
29	内销	中汽成都配件有限公司	生产商	其他	120.18	2014
30	内销	倍可机器人(无锡)有限公司	生产商	精密传动件、谐波减速机	119.58	2020
31	外销	IMETEX-INDUSTRIA COMERCIO LTDA	品牌商	精密传动件	116.74	2011
32	内销	大连通机成套机电设备有限公司	生产商	精密传动件	111.55	2019
33	内销	台州市雷泰工贸有限公司	贸易商	电磁制动器	111.06	2019
34	外销	Angst & Pfister Holding AG	品牌商	精密传动件	109.55	2018
35	内销	海阳市长川电机有限公司	生产商	电磁制动器	109.30	2018
36	内销	海克斯康制造智能技术(青岛)有限公司	生产商	精密传动件	108.64	2020
37	内销	乔锋智能装备股份有限公司	生产商	电磁制动器、精密传动件	108.40	2016
38	内销	广州沃孚机电设备有限公司	生产商	精密传动件	107.94	2015
39	内销	萨瓦瑞亚(惠州)机械设备制造有限公司	生产商	电磁制动器	107.80	2018
40	外销	POWERSMEC INTERNATIONAL CORPORATION LIMITED	品牌商	精密传动件	107.47	2008
41	内销	台州市金维达电机有限公司	生产商	电磁制动器	106.91	2008
42	外销	Blastrac BV	品牌商	精密传动件	104.91	2018
43	内销	无锡信捷电气股份有限公司	生产商	电磁制动器	104.54	2014
		合计			6,654.92	

由上表可见，2021年，公司年销售收入金额100-500万元区间新增客户主要为老客户销量增加，新客户较少，主要系公司电磁制动器、精密传动件产品作为传动和制动领域关键零部件，产品具备刚需和定制化的特点，主要客户持续采购性较高，客户粘性较高。

随着2021年，数控机床、机器人等工业自动化领域需求量的大幅增长，公司主要客户销售规模稳步提升。公司主要产品下游行业景气度持续向好，是2021年公司年销售金额100-500万元的客户数量快速增加的主要原因。

公司作为较早从事电磁制动器自主研发的企业，通过多年不断的技术和工艺的钻研，达到了国际知名品牌的同等水平，品牌具备号召力和一定市场影响力。

公司电磁制动器受益于国产化的“东风”，越来越受到客户的青睐，越来越多的客户为保证供应链安全，倾向于有竞争力的国产供应商。2021年，公司配套塔机龙头企业中联重科建筑起重机械有限责任公司的电磁制动器实现批量销售；获得机械人客户南京埃斯顿机器人工程有限公司全面认可，取得机器人高精度同步轮业务；在西门子电机（中国）有限公司与德国品牌的直接竞争中取得优势，配套份额增加。公司自身产品和技术实力积累的增加，也是2021年公司年销售金额100-500万元的客户数量快速增加的主要原因。

二、相关新增客户的基本情况、与发行人是否存在关联关系

2021年，新晋入年销售金额100-500万元、500万元以上客户共53家，基本情况如下：

序号	客户名称	成立年份	注册资本	股权结构(持股5%以上主要股东)	主要经营范围	合作起始年份	是否为关联方
1	浙江联宜电机有限公司	1994	10000万	英洛华科技股份有限公司100%	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；机械电气设备制造；电气机械设备销售；通信设备制造；通信设备销售；通用设备制造（不含特种设备制造）；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）等；	2012	否
2	浙江中力机械股份有限公司	2007	34000万	安吉中力恒之控股有限公司61%，安吉中前移投资合伙企业（有限合伙）6.09%，安吉中搬云投资合伙企业（有限合伙）5.79%，湖州中提升企业管理合伙企业（有限合伙）5.66%	机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；物料搬运装备制造；物料搬运装备销售；电池制造；电池销售；仓储设备租赁服务；工业机器人制造；智能机器人销售；服务消费机器人制造；服务消费机器人销售；智能机器人的研发；特种设备销售；工业机器人销售等。	2016	否
3	中达电子（江苏）有限公司	1999	18681万美金	台达电子（香港）有限公司100%	电子元器件制造；计算机软硬件及外围设备制造；计算机软硬件及辅助设备批发；配电开关控制设备制造；工业机器人制造；光伏设备及元器件制造；变压器、整流器和电感器制造；电机制造；新能源原动设备制造；发电机及发电机组制造等	2015	否
4	WegGROUP.	1961	未披露	创始人家庭成员14%、WPA Participações e Serviços S.A.50%、自由流通股35%	全球范围内从事电气工程、电力和自动化领域的业务，主要生产电动机、发电机、变压器、驱动器、涂料工程、底漆、油漆、清漆等产品	2011	否
5	德国灵飞达	1922	21万美金	Ringfeder Power-Transmission GmbH 持股：100%	生产夹紧元件、联轴器、压铸铝合金铸件的削边刀和钢元件剪切工具	2002	否
6	杭州杰牌传动科技有限公司	2005	3188万	杰牌控股集团有限公司100%	研究、开发、生产、销售：减速机，传动机械、电动机、变频器，电气控制系统及相关软件开发、机电产品、五金；货物及技术的进出口等	2009	否
7	Bea Ingranaggi S.P.A	1960	2,100,000欧元	未披露	生产与销售农业、汽车、纺织、机械、制造业、食品业、包装行业及大理石、	2009	否

序号	客户名称	成立年份	注册资本	股权结构(持股 5%以上主要股东)	主要经营范围	合作起始年份	是否为关联方
					木材和玻璃等领域的加工机械动力传动件		
8	SIT S.p.A	1968	未披露	Sit Technologies S.p.A.73.38%	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	否
9	西门子数控(南京)有限公司天津分公司	2017	-	西门子(中国)有限公司 80%	开发、设计、生产机床数控系统、交流伺服驱动系统、电气传动系统、伺服电机、齿轮电机及工厂自动化产品等	2017	否
10	上海安川电动机有限公司	1995	1625 万美元	株式会社安川电机 65.54%, 安川电机(中国)有限公司 34.46%	制造各种电动机、各种控制器及其相关零部件,销售自产产品;自产产品及同类商品的批发、进出口、佣金代理(拍卖除外)等	2014	否
11	中联重科建筑起重机械有限责任公司	2018	80000 万	中联重科股份有限公司 100%	建筑工程用机械、其它机械设备及零部件研发、制造、销售、安装、维修、售后技术服务;机械工程研究服务等	2020	否
12	宁波东力传动设备有限公司	2003	60000 万	宁波东力股份有限公司 100%	减速电机、减速器、风电齿轮箱、船舶齿轮传动装置、电器机械及器材、通用设备的研发、制造、加工、批发、零售等	2017	否
13	日本电产三协电子(东莞)有限公司	2009	1750 万美元	日本电产三协(香港)有限公司 100%	生产和销售新型电子元器件(新型机电元件:微型步进电机、微型直流无刷电机、伺服电机、手机镜头变焦电机、多面镜驱动电机)、电机零部件等	2016	否
14	常州精纳电机有限公司	2008	9000 万	上海步科自动化股份有限公司 100%	电机、电器驱动器及自动化控制设备的制造、销售、技术开发、技术咨询服务等	2012	否
15	STIGA S.P.A	1934	未披露	Stiga C Sarl 100%	生产和分销电池鼓风机和割草机、草坪拖拉机、机器人和动力花园设备,为国际范围内的顾客服务	2009	否
16	厦门市戴尔乐新能源汽车有限公司	2007	5100 万美元	厦门市华德康塑胶制品有限公司 100%	许可项目:道路机动车辆生产;汽车租赁;特种设备设计;特种设备安装改造修理;特种设备制造。一般项目:新能源汽车整车销售;新能源汽车生产测试设备销售;新能源汽车换电设施销售;新能源汽车电附件销售;机械电气设备制造;有色金属合金销售;轴承、齿轮和传动部件销售;电气机械设备销售;电子元器件零售;特种设备销售;物料搬运装备制造;特种设备出租;五金产品批发;机械零件、零部件销售;建筑材料销售等	2021	否
17	上海宏赞实业有限公司	2009	50 万	赵美红 100%	机械设备, 橡塑制品, 电子设备, 输送机械及配件, 五金交电, 机电设备, 金属制品, 通讯器材, 汽摩配件, 日用百货, 针纺织品等销售	2018	否
18	深圳市中轴联科技有限公司	2015	500 万	张敏 50%, 谢昱奎 50%	机械设备及零配件、轴承、汽车配件、润滑油、金属材料、建筑材料、五金交电、电子产品的研发与销售	2020	否
19	南京埃斯顿机器人工程有限公司	2011	15000 万	南京埃斯顿自动化股份有限公司 100%	以机器人及工业机器人成套系统为主的相关产品(含 FTL 柔性生产线制造、垂直多关节工业机器人、焊接机器人及	2018	否

序号	客户名称	成立年份	注册资本	股权结构(持股5%以上主要股东)	主要经营范围	合作起始年份	是否为关联方
					其焊接装置设备)、设备和工程集成项目的研发、生产和销售,并提供相关配套服务;		
20	TRANSMISIONES CENTELLES, S.L. (TRACEN IBERICA S.L.)	1998	未披露	未披露	从事电力传输,在零件供应、加工和制造领域提供链轮盘、滑轮、齿条、齿轮及其他传动元件	2016	否
21	东莞市宏骏工业传动设备厂	2009	3万	张长红 100%	产销:传动部件,机械配件,五金配件	2012	否
22	BTL-UK LTD	1994	-	Raymond Mifsud: 67% Amanda Mifsud: 33%	制造高品质滚珠和滚柱轴承、机械动力传动产品和运动传递连杆,生产带有MEDWAY 商标的 V 型带、同步带等,享有盛誉的 DUNLOP (邓禄普) 品牌的持有人	2021	否
23	弗兰德传动系统有限公司	1996	75091.74万	弗兰德有限公司 100%	开发、设计、生产、加工和销售三轴以上联动数控机床、数控系统及伺服装置、机车车辆及主要部件、风力发电设备主要部件、全系列传动设备等相关产品并提供相关咨询服务和技术服务等	2018	否
24	山东瑞风机械设备有限公司	2020	300万	于秀芝 100%	机械设备及配件批发零售、维修;机床设备及配件技术研发、咨询	2020	否
25	安徽皖南新维电机有限公司	2006	3000万	潘维新 96.67%, 潘晋 3.33%	电机、泵及其配件制造、销售;电机原材料购销	2019	否
26	海天塑机集团有限公司	2001	27646万美金	国华企业集团有限公司 100%	一般项目:塑料加工专用设备制造;塑料加工专用设备销售;通用设备制造(不含特种设备制造);机械设备销售;机械设备租赁;气体压缩机械制造;气体压缩机械销售;工业自动化控制系统装置制造;智能控制系统集成;液动力机械及元件制造等	2019	否
27	合普动力股份有限公司	2010	6500万	李显平 56.4%, 郭阳 16%, 中小企业发展基金(深圳有限合伙) 15%, 梁昌勇 5.6%	研发、设计、制造、销售、检测、维修、改造;电动汽车电机、电动车辆电机、电动汽车动力总成、电梯曳引机、驱动设备、传动设备、电梯部件、汽车零部件;金属加工机械、机械组件及其他零部件等	2019	否
28	Henfel Indústria Metalúrgica Ltda	1981	未披露	VBG Group 100%	生产、销售工业领域动力传动机械部件,包括轴承座、弹性联轴器、液力联轴器、变速液力联轴器和工业制动器	2016	否
29	SINEW Enterprise Co., Ltd	1973	9,000,000新台币	陳淑慧 43.33%、蔡天平 46.67%	专精于中国台湾市场的机械传动零组件,包含工业离合器、制动器、电磁阀、分度驱动单元、扭矩限制器、锥形夹紧元件、各种联轴器、碟形弹簧和相关自动部件	2019	否
30	浙江通宇变速机械股份有限公司	1998	1680万	徐忠法 68.25%, 徐涵 22.75%, 贺晨莺 9%	机械变速器、减速机、电机、模具、工业机器人、精密减速机、汽车配件(不含动力)制造、加工等	2012	否
31	西门子电机(中国)有限公司	2006	21120万	西门子(中国)有限公司 100%	开发、设计和生产电动机;从事同类产品及其相关自动控制与电气传动产品、零部件的批发和进出口业务等	2011	否
32	威海市泰亨电机有限公司	2013	500万	徐晓虎 100%	交直流电机、电子产品、电机设备生产及销售等	2014	否
33	宁德特波电机有限公司	2005	3900万	上海特波电机有限公司 100%	电动机、水泵、发电机、发电机组、车用电机、农林机械的制造、加工、销售,机械设备(不含医疗器械)销售等	2007	否

序号	客户名称	成立年份	注册资本	股权结构(持股 5%以上主要股东)	主要经营范围	合作起始年份	是否为关联方
34	福安市伊莱特电机有限公司	2015	100 万	黄贺春 100%	电机、水泵、木材加工机械设备、建筑工程机械设备制造、销售；电力设备、通讯器材、建筑材料销售等	2015	否
35	徐州米克传动技术有限公司	2017	100 万	许玲芝 100%	传动装置、传动部件技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务、销售；机械传动数控转台、工程机械设备及配件、气动机械、液压机、电子产品销售	2020	否
36	清能德创电气技术(北京)有限公司	2012	2810.8916 万	刘波 15.92%，王健 7.77%，张春萍 6.44%	销售电子产品、机械设备、五金交电；委托加工电子产品、工业自动化控制系统装置等	2020	否
37	上海鲁鑫传动机械有限公司	2020	100 万	薛连芬 50%，李玉高 30%，许丽君 20%	轴承、齿轮和传动部件销售；机械设备销售；电子专用设备销售；电力电子元器件销售；汽车零部件批发；金属成形机床销售；气压动力机械及元件销售等	2020	否
38	贝克牌真空科技(上海)有限公司	2008	140 万欧元	Gebr. Becker GmbH 100%	设计、开发、制造、加工真空泵、压缩机以及相关部件等	2018	否
39	中汽成都配件有限公司	1980	4295 万	四川禾嘉实业(集团)有限公司 100%，实控人夏朝嘉持股 98%	汽车零部件的开发,设计,生产,销售;汽、柴油发动机及配件,来图来样加工等	2014	否
40	倍可机器人(无锡)有限公司	2020	500 万	周启洋 100%	一般项目:智能机器人的研发;工业机器人制造;通用设备制造(不含特种设备制造);服务消费机器人制造;专用设备制造等	2020	否
41	IMETEX-INDUSTRIA COMERCIO LTDA	1965	未披露	Hubert Buber100%	为特殊机器提供加工和制造服务,主要生产夹紧元件、传动原件和机械元件	2011	否
42	大连通机成套机电设备有限公司	2019	300 万	全金兰 51%，侯秀茹 49%	机床及配件的销售、现场维修及相关技术咨询服务;工业自动化设备的技术开发;润滑油、胶粘剂、清洗剂、数控设备零部件销售(不含危险化学品)等	2019	否
43	台州市雷泰工贸有限公司	2017	108 万	徐开开 50%，廖建军 30%，林龙 20%	起重机及配件制造、加工、销售;传动部件研发、制造、加工、销售;电缆、电线销售;技术进出口、货物进出口等	2019	否
44	Angst & Pfister Holding AG	1920	未披露	未披露	为全球各行各业的 OEM 客户提供精密组件和工程解决方案	2018	否
45	海阳市长川电机有限公司	2005	2000 万	徐明海 99.5%	生产交直流电机、电子产品、金属加工机械、模具、木工机械、数控机械并销售、维修公司产品;光伏发电等	2018	否
46	海克斯康制造智能技术(青岛)有限公司	2019	2000 万美元	HEXAGON MANUFACTURING INTELLIGENCE MANAGEMENT LIMITED90%，青岛前哨科技发展有限公司 10%	一般项目:仪器仪表制造;仪器仪表销售;智能仪器仪表制造;智能仪器仪表销售;终端计量设备制造;终端计量设备销售;导航、测绘、气象及海洋专用仪器制造;导航、测绘、气象及海洋专用仪器销售;电子测量仪器制造;电子测量仪器销售;机械电气设备制造;机械电气设备销售;其他通用仪器制造;工业自动控制系统装置制造;工业自动控制系统装置销售;工业控制计算机及系统制造;工业控制计算机及系统销售;通用设备修理;计量服务;仪器仪表修理;普通机械设备安装服务等	2020	否
47	乔锋智能装备股份有限公司	2009	9057 万	蒋修华 52.99768%，王海燕 35.33179%	研发、产销、维修:通用机械设备、通用机械零配件;货物进出口、技术进出口	2016	否

序号	客户名称	成立年份	注册资本	股权结构(持股 5%以上主要股东)	主要经营范围	合作起始年份	是否为关联方
48	广州沃孚机电设备有限公司	2006	800 万	罗慈香 50%，郭思焱 50%	齿轮及齿轮减、变速箱制造；链传动、带传动、离合器、联轴节、制动器、平衡系统及其配套件制造；起动电机制造；机械零部件加工等	2015	否
49	萨瓦瑞亚（惠州）机械设备制造有限公司	2006	85 万美 元	SAVARIA CORPORATION100%	生产、加工、设计、研发、安装、维护和销售各式电梯的零部件、自动人行道的零部件和无障碍升降设备及零部件，并提供相关的咨询和售后服务	2018	否
50	POWERSMEC INTERNATIONAL CORPORATION LIMITED	2005	未披露	未披露	传动件生产销售	2008	否
51	台州市金维达电机有限公司	2002	3000 万	台州市正佳和机电有限公司 53.7%，郑华金 11.8%，王新民、周霞芳、陈达燊：10%	电机、齿轮箱、普通机械制造加工	2008	否
52	Blastrac BV	2004	未披露	Bard Capital Partners LLC100%	制造和销售表面处理设备。设计、生产和分销用于整个道路的便携式表面处理技术和设备，用于安全珠粒喷击清理、研磨、抛光、刮削、切割等	2018	否
53	无锡信捷电气股份有限公司	2008	14056 万	A 股上市公司（603416），主要股东：李新 23.10%，邹骏宇 12.61%，刘婷莉 12%	电气机械及器材、工业自动控制系统装置的开发、制造、销售；工业自动化控制软件的技术开发、技术转让、技术咨询和技术服务等	2014	否

2021 年，新晋入年销售金额 100-500 万元、500 万元以上的 53 客户主要为下游知名厂商和老客户，其中 43 家为报告期初（2019 年）及以前就建立了合作关系的老客户，2020 年度开始建立合作关系的新客户 8 家，2021 年度开始建立合作关系新客户 2 家，公司及关联方与上述新增客户不存在关联关系。

【核查过程】

1、取得并审阅发行人收入明细表，访谈发行人销售负责人，了解 2021 年公司年销售金额 100-500 万元、500 万元以上的客户数量均快速增加的原因；

2、选取部分主要客户进行现场走访或视频访谈，了解与发行人合作情况。函证主要客户交易金额和往来余额，取得无关联关系声明；

3、通过国家企业信用信息公示系统 (<http://www.gsxt.gov.cn/>)、天眼查 (<https://www.tianyancha.com/>)、Opencorporates (<https://opencorporates.com>) 等网站核查相关客户的工商登记信息，以核查与发行人及其关联方是否存在关联关系。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

1、2021 年度，发行人主要产品下游行业需求增加、内外销市场景气度提升，发行人主要产品具备一定技术优势是 2021 年发行人年销售金额 100-500 万元、500 万元以上的客户数量均快速增加的主要原因。相关原因符合发行人实际经营情况，具有合理性；

2、2021 年年销售金额 100-500 万元、500 万元以上的新增客户与发行人及其关联方不存在关联关系。

(3) 说明报告期内前十大贸易商客户的基本情况、与发行人是否存在关联关系。

【说明分析】

报告期内，公司境内产品销售涉及少量的贸易商，主要销售产品较为零散，以精密传动件为主。各期贸易商客户销售收入分别为 547.46 万元、864.45 万元、1,180.68 万元和 874.67 万元，占主营业务收入的比例分别为 1.51%、2.17%、2.17% 和 1.55%，金额和占比较小。各期前十大贸易商客户占主营业务收入比例分别为 1.44%、2.09%、2.12%和 1.50%，具体情况如下：

报告期内，公司前十大贸易商销售收入及占比情况：

单位：万元

序号	客户名称	主要销售内容	金额	占主营业务收入比例
2022 年度				
1	上海澧航机电有限公司	精密传动件	482.22	0.85%
2	台州市雷泰工贸有限公司	电磁制动器	159.56	0.28%
3	天津旭锐升辉传动设备有限公司	精密传动件	63.31	0.11%
4	合肥西贝克商贸有限公司	精密传动件	37.09	0.07%
5	山善(上海)贸易有限公司	精密传动件	33.84	0.06%
6	嘉兴汉瑞国际贸易有限公司	精密传动件	24.08	0.04%
7	南陵县昂克设备贸易有限公司	电磁制动器	16.22	0.03%
8	宁波博炯贸易有限公司	精密传动件	14.21	0.03%
9	上海易恒进出口有限公司	精密传动件	8.91	0.02%
10	河北奥润特贸易有限公司	精密传动件	6.75	0.01%

序号	客户名称	主要销售内容	金额	占主营业务收入比例
合计			846.19	1.50%
2021 年度				
1	上海澧航机电有限公司	精密传动件	682.63	1.25%
2	合肥西贝克商贸有限公司	精密传动件	217.35	0.40%
3	台州市雷泰工贸有限公司	电磁制动器	111.06	0.20%
4	天津旭锐升辉传动设备有限公司	精密传动件	53.20	0.10%
5	山善（上海）贸易有限公司	精密传动件	27.57	0.05%
6	南陵县昂克设备贸易有限公司	电磁制动器	19.47	0.04%
7	河北奥润特贸易有限公司	精密传动件	14.05	0.03%
8	毅强（太仓）贸易有限公司	电磁制动器	10.01	0.02%
9	嘉兴汉瑞国际贸易有限公司	精密传动件	9.91	0.02%
10	福仪商务信息咨询（上海）有限公司	精密传动件	9.30	0.02%
合计			1,154.56	2.12%
2020 年度				
1	上海澧航机电有限公司	精密传动件	542.17	1.36%
2	合肥西贝克商贸有限公司	精密传动件	158.11	0.40%
3	天津旭锐升辉传动设备有限公司	精密传动件	40.33	0.10%
4	台州市雷泰工贸有限公司	电磁制动器	36.48	0.09%
5	上海易恒进出口有限公司	精密传动件	18.39	0.05%
6	宁波华茂国际贸易有限公司	精密传动件	9.92	0.02%
7	嘉兴诚瑞国际贸易有限公司	精密传动件	7.87	0.02%
8	毅强（太仓）贸易有限公司	精密传动件、 电磁制动器	7.45	0.02%
9	南陵县昂克设备贸易有限公司	电磁制动器	6.14	0.02%
10	杭州东华传动件进出口有限公司	精密传动件	5.99	0.02%
合计			832.86	2.09%
2019 年度				
1	上海澧航机电有限公司	精密传动件	336.47	0.93%
2	合肥西贝克商贸有限公司	精密传动件	88.09	0.24%
3	南陵县昂克设备贸易有限公司	电磁制动器	26.09	0.07%
4	天津旭锐升辉传动设备有限公司	精密传动件	23.55	0.06%
5	福仪商务信息咨询（上海）有限公司	精密传动件	15.91	0.04%

序号	客户名称	主要销售内容	金额	占主营业务收入比例
6	杭州东华传动件进出口有限公司	精密传动件	8.36	0.02%
7	广州市悦材贸易有限公司	精密传动件	6.48	0.02%
8	上海易恒进出口有限公司	精密传动件	6.22	0.02%
9	嘉兴诚瑞国际贸易有限公司	精密传动件	5.32	0.01%
10	毅强（太仓）贸易有限公司	电磁制动器	5.15	0.01%
合计			521.65	1.44%

报告期内，公司前十大贸易商客户的基本情况如下：

序号	客户名称	成立年份	注册资本	股权结构	主要经营范围	合作起始年份	是否为关联方
1	上海漕航机电有限公司	2016	1500 万	孙洪刚 100%	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	2017	否
2	合肥西贝克商贸有限公司	2014	101 万	鲍俊 99.0099% 朱存南 0.9901%	电线电缆、工业自动化产品、机电设备、机械设备及配件、消防设备、冶金设备、电镀设备、汽车（小轿车除外）及配件、五金、电子产品、家用电器、数码产品，办公用品、日用百货、服装鞋帽、服装辅料，钟表眼镜、化妆品、工艺品、皮革制品、橡塑制品、玻璃制品、装饰材料、防水材料、化工原料及产品（危险品除外）、酒店用品、厨卫用品、家具批发、零售；机电产品维修服务	2015	否
3	南陵县昂克设备贸易有限公司	2011	20 万	彭玉霞 75% 盛爱华 25%	机械设备及配件、汽车零配件、金属材料（钢材、贵金属、稀有金属除外）、电机、液压机械及配件、不锈钢制品、电子设备及产品、消防设备、电动工具、水泵及配件批发；自营和代理各类商品和技术的进出口业务	2012	否
4	山善（上海）贸易有限公司	2002	150 万 美元	株式会社山善 100%	一般项目：国际贸易、转口贸易、区内企业间的贸易及贸易代理；机械、电子设备及其零部件、五金工具、贱金属制品、精密仪器及设备、化工产品（危险品、特种化学品、易制毒产品除外）、塑料、橡胶制品、纸张及纸制品、家具、日用品、家用电器、建筑材料、金属材料、石油制品（不含危险化学品）、特种设备、玻璃制品、安防设备的批发、佣金代理（拍卖除外）、进出口及其他相关配套业务；软件开发及销售；保税区内以上述商品为主的仓储、分拨业务、相关产品的技术咨询，技术培训；保税区内商业性简单加工、售后服务、保税区内商务咨询服务；从事精密仪器及设备、电子设备、五金工具的网上零	2020	否

序号	客户名称	成立年份	注册资本	股权结构	主要经营范围	合作起始年份	是否为关联方
					售；机械设备和自动化设备的设计、组装、改造及安装调试		
5	福仪商务信息咨询（上海）有限公司	2006	17 万美元	厦门曙光投资有限公司 100%	一般项目：信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；市场营销策划；翻译服务；企业管理咨询；宠物食品及用品批发；饲料添加剂销售；饲料原料销售；机械设备销售；电子产品销售；塑料制品销售；橡胶制品销售；日用玻璃制品销售；厨具用具及日用杂品零售；厨具用具及日用杂品批发；珠宝首饰零售；珠宝首饰批发；家具销售；日用木制品销售；金属制品销售；建筑材料销售；针纺织品销售；服装服饰零售；服装服饰批发；货物进出口；技术进出口；离岸贸易经营；国内贸易代理；包装服务	2013	否
6	上海易恒进出口有限公司	2002	1000 万	冯伟 60% 韩天明 40%	自营和代理各类商品和技术的进出口（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外），橡塑制品、五金、机电产品、服装面料、鞋帽、玻璃、电脑、电子产品、日用品、化工原料（除危险化学品、监控化学品、民用爆炸物品、易制毒化学品）、陶瓷制品、家具、仪器仪表、计算机、软件及辅助设备的销售	2018	否
7	台州市雷泰工贸有限公司	2017	108 万	徐开开 50% 廖建军 30% 林龙 20%	起重机及配件制造、加工、销售；传动部件研发、制造、加工、销售；电缆、电线销售；技术进出口、货物进出口	2019	否
8	天津旭锐升辉传动设备有限公司	2015	100 万	张宝辉 70% 胡景伟 30%	批发和零售业	2019	否
9	嘉兴汉瑞国际贸易有限公司	2020	200 万	郭洪年 95% 虞可培 5%	一般项目：机械设备销售；针纺织品及原料销售；文具用品零售；日用品销售；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；建筑材料销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；五金产品批发；五金产品零售；轴承、齿轮和传动部件销售	2021	否
10	嘉兴诚瑞国际贸易有限公司	2006	200 万	曹虹 74.5% 虞可 25.5%	从事各类商品和技术的进出口业务；机械设备及零配件、箱包及零配件、纺织服装及原辅材料、文具用品、日用品及工艺礼品、建筑材料、化工产品（不含危险化学品及易制毒化学品）的销售；国际贸易代理服务	2015	否
11	毅强（太仓）贸易有限公司	2009	420 万美元	毅强香港贸易有限公司 100%	从事叉车、搬运设备、推土设备、清扫设备、起重设备的配套装置和零部件，金属部件，塑料部件，电器和电子材料以及产品，包装材料，建筑材料，纺织，环保产品的批发	2019	否

序号	客户名称	成立年份	注册资本	股权结构	主要经营范围	合作起始年份	是否为关联方
12	河北奥润特贸易有限公司	2005	100万	梅秀亭 55% 朱异珠 45%	机电产品、纺织品、化工产品（不含：危险化学品及其它前置性行政许可项目）、建筑材料的批发、零售；	2006	否
13	广州市悦材贸易有限公司	2009	50万	梁翠珠 60% 黄顺要 40%	商品批发贸易（许可审批类商品除外）；商品零售贸易（许可审批类商品除外）	2018	否
14	杭州东华传动件进出口有限公司	2001	500万	杭州东华链条集团有限公司 80% 浙江东华通信设备有限公司 20%	货物进出口、技术进出口	2018	否
15	宁波华茂国际贸易有限公司	2012	3000万	华茂集团股份有限公司 90% 浙江中昊投资有限公司 10%	一般项目：进出口代理；货物进出口；技术进出口；机械设备销售；电子元器件与机电组件设备销售等	2019	否
16	宁波博柯贸易有限公司	2017	150万	陈长风 66.67% 宁波江北博可企业管理咨询合伙企业（有限合伙） 33.33%	五金产品、机械配件、汽车配件、摩托车配件、模具、焊接设备、塑料制品的批发、零售；自营和代理货物和技术的进出口，但国家限定经营或禁止进出口的货物和技术除外。	2022	否

报告期内，公司及关联方与上述各期前十大贸易商客户不存在关联关系。

【核查过程】

1、取得并审阅发行人收入明细表，访谈发行人销售负责人，了解贸易商客户与发行人及其关联方是否存在关联关系；

2、通过国家企业信用信息公示系统(<http://www.gsxt.gov.cn/>)、天眼查(<https://www.tianyancha.com/>)等网站核查各期前十大贸易商客户的工商信息，以核查与发行人及其关联方是否存在关联关系。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

发行人境内产品销售涉及少量的贸易商，主要销售产品较为零散，以精密传动件为主。报告期内，贸易商客户销售收入占主营业务收入的比例分别为 1.51%、2.17%、2.17%和 1.55%，金额和占比较小；发行人及其关联方与各期前十大贸易商客户不存在关联关系。

10. 关于采购

申请文件及首轮问询回复显示，报告期内，发行人定制坯件的单位平均采购价格分别为 13.35 元/件、11.70 元/件和 10.23 元/件，呈逐年下降趋势。但公司定制坯件中的主要品类，如钢槽盘、衔铁板、方槽盘、铸件槽盘等，单位重量采购价格受钢材等大宗物资采购单价持续上涨的影响逐年上升。

请发行人说明定制坯件单位平均采购价格呈逐年下降趋势与定制坯件中主要品类单位重量采购价格逐年上升的合理性，相关解释逻辑是否存在矛盾。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【说明分析】

一、定制坯件采购价格定价原则

定制坯件主要用于公司电磁制动器产品，供应商根据各类电磁制动器产品既定型号所配套参数进行定制加工，其采购价格主要由钢材价格与加工费组成，其中，钢材价格主要随大宗物资价格波动，随行就市；加工费的定价，通常则是根据加工工艺需要消耗的工时、投入的工艺装备等因素确定采购指导价格，最终结合市场供需关系、供应商供货周期、质量水平等因素，以“件”作为结算的计量单位，确定定制坯件的采购价格。

二、采购单价变动分析逻辑的合理性说明

（一）定制坯件单位平均采购价格呈逐年下降趋势的合理性说明

报告期内，定制坯件单位平均采购价格呈逐年下降趋势，主要是针对以“件”为计量单位。电磁制动器作为自动化设备制动系统的关键零部件，不同的应用场景对产品性能参数、规格大小均有不同要求。报告期内，电磁制动器随着协作机器人、服务机器人、高精度数控机床等自动控制领域向小型化、轻量化发展。受此影响，定制坯件的单件毛重、对应采购的定制坯件平均单件钢材用量呈下降趋势。

钢材成本作为定制坯件的主要成本构成，钢材重量的大小对定制坯件的最终采购价格产生较大影响。考虑到定制坯件品类多的特点，为实现量化分析，以报

告期内主要定制坯件的采购情况为例，定制坯件中的主要品类为钢槽盘、衔铁板、方槽盘、铸件槽盘，合计占定制坯件的采购比例分别为 53.84%、64.04%、67.87% 和 56.72%。

报告期内，上述定制坯件的平均采购价格、单件平均毛重的对比分析情况如下：

项目	期间	采购金额 (万元)	占定制坯件采 购总额比例	平均单件材料采 购价格 (元/件)	单件平均毛重 (kg/件)
钢槽盘	2022年	1,087.34	14.66%	23.07	2.08
	2021年	2,437.36	24.65%	27.57	2.43
	2020年	1,673.39	24.24%	30.65	3.42
	2019年	1,294.20	18.14%	31.55	3.57
衔铁板	2022年	2,182.08	29.42%	8.15	0.77
	2021年	2,754.61	27.86%	7.84	0.67
	2020年	1,730.27	25.06%	8.79	0.83
	2019年	1,343.23	18.83%	10.84	1.06
方槽盘	2022年	324.04	4.37%	125.91	12.60
	2021年	685.28	6.93%	121.61	12.41
	2020年	602.29	8.72%	116.53	12.94
	2019年	752.91	10.55%	129.85	13.74
铸件 槽盘	2022年	613.41	8.27%	34.83	4.09
	2021年	833.29	8.43%	33.01	4.01
	2020年	415.06	6.01%	26.40	3.62
	2019年	450.40	6.31%	29.38	3.90

上表显示，受产品小型化、轻量化的影响，定制坯件平均单件材料采购价格呈逐年下降趋势，与定制坯件单件平均毛重的变动趋势一致。

（二）定制坯件中主要品类单位重量采购价格逐年上升的合理性

定制坯件的采购价格由钢材价格与加工费组成，以钢材成本为主，因此针对定制坯件采购价格公允性分析，通过“重量”为计量单位，模拟计算定制坯件的平均采购单价，同时与钢材的市场价格变动趋势进行对比分析，具体分析如下：

项目	期间	采购金额 (万元)	占定制坯件采 购总额比例	单位重量采购价 格 (元/kg)
钢槽盘	2022年	1,087.34	14.66%	11.09

项目	期间	采购金额 (万元)	占定制坯件采 购总额比例	单位重量采购价 格(元/kg)
	2021年	2,437.36	24.65%	11.35
	2020年	1,673.39	24.24%	8.97
	2019年	1,294.20	18.14%	8.83
衔铁板	2022年	2,182.08	29.42%	10.58
	2021年	2,754.61	27.86%	11.68
	2020年	1,730.27	25.06%	10.55
	2019年	1,343.23	18.83%	10.22
方槽盘	2022年	324.04	4.37%	9.99
	2021年	685.28	6.93%	9.80
	2020年	602.29	8.72%	9.01
	2019年	752.91	10.55%	9.45
铸件 槽盘	2022年	613.41	8.27%	8.53
	2021年	833.29	8.43%	8.24
	2020年	415.06	6.01%	7.30
	2019年	450.40	6.31%	7.54

注：单位重量采购价格是根据单件产品毛重对采购价格进行模拟测算：单位重量采购价格(元/kg)=平均单件材料采购价格(元/件)/单件平均毛重(kg/件)

通过对单件产品重量对采购价格进行模拟测算，可以看出，定制坯件报告期内单位重量的采购价格呈上涨趋势，与钢材整体的市场价格变动趋势保持基本匹配。

综上，公司主要原材料定制坯件单位平均采购价格呈逐年下降趋势与定制坯件中主要品类单位重量采购价格逐年上升，主要是针对不同计量单位下，对定制坯件采购价格变动合理性分析。定制坯件受电磁制动器产品小型化、轻量化的影响，单件平均毛重呈下降趋势，导致即使在钢材市场价格上涨的情况下，定制坯件平均单件材料采购价格仍呈逐年下降，与公司实际业务相符，因此相关解释逻辑不存在矛盾情况。

【核查过程】

- 1、取得发行人报告期采购明细表，分析主要材料报告期的采购价格；
- 2、通过公开信息查询主要原材料的市场价格，分析价格波动趋势是否一致；
- 3、向公司采购负责人了解主要原材料的采购价格变动原因；

4、将主要原材料采购金额、销量等与公司收入金额进行比对，分析其与公司业务规模的匹配性。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

1、发行人主要原材料定制坯件单位平均采购价格呈逐年下降趋势与定制坯件中主要品类单位重量采购价格逐年上升，主要是针对不同计量单位下，对定制坯件采购价格变动合理性分析；

2、定制坯件受电磁制动器产品小型化、轻量化的影响，单件平均毛重呈下降趋势，导致即使在钢材市场价格上涨的情况下，定制坯件平均单件材料采购价格仍呈逐年下降，与发行人实际业务相符，因此相关解释逻辑不存在矛盾情况。

11. 关于毛利率

申请文件及首轮问询回复显示，报告期内，发行人综合毛利率分别为 25.84%、25.07%、27.30%，相比同行业可比公司平均值较低，发行人认为主要原因是公司和同行业产品均为定制化产品，彼此具体的产品技术要求、应用领域、工作原理等存在较大差异。

请发行人客观分析综合毛利率相比同行业可比公司平均值较低的原因及合理性，是否表明公司产品竞争力较弱、未来是否存在被淘汰或替代的风险，是否影响公司持续经营能力，补充说明相关认定依据。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【说明分析】

一、公司综合毛利率低于同行业可比公司平均值的原因

报告期内，公司与同行业可比公司综合毛利率对比情况如下：

公司名称	产品名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
德恩精工	皮带轮	32.05%	30.17%	28.18%	35.17%
	锥套	30.77%	29.09%	29.24%	36.47%

公司名称	产品名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
	其他产品	29.14%	27.59%	24.13%	28.87%
	综合毛利率	31.17%	29.38%	27.36%	33.85%
中大力德	减速电机	31.23%	29.68%	28.80%	28.09%
	减速器	-	-	21.88%	30.61%
	精密减速器	12.98%	19.32%	-	-
	智能执行单元	25.19%	27.60%	-	-
	配件	13.21%	5.06%	-	-
	其他	12.01%	9.45%	-	-
	综合毛利率	24.63%	26.24%	26.88%	28.69%
泰尔股份	核心备件	17.27%	20.20%	22.90%	25.91%
	核心设备	16.77%	18.57%	23.28%	23.02%
	再制造业务	27.86%	28.45%	37.08%	37.81%
	总包服务	7.04%	13.75%	-	-
	综合毛利率	17.35%	20.19%	24.16%	26.16%
通力科技	通用减速机	33.57%	33.23%	31.53%	32.13%
	工业齿轮箱	21.33%	22.79%	23.63%	29.98%
	综合毛利率	31.02%	31.34%	30.50%	32.14%
绿的谐波	谐波减速器	未披露	53.18%	47.57%	59.10%
	机电一体化执行器	未披露	37.51%	34.49%	34.01%
	精密零部件/智能自动化装备	未披露	15.36%	-	12.49%
	其他产品	未披露	70.84%	52.28%	44.56%
	综合毛利率	50.96%	52.52%	47.18%	49.37%
综合毛利率行业平均值		31.03%	31.93%	31.22%	34.04%
瑞迪智驱	电磁制动器	29.50%	29.83%	28.23%	26.74%
	精密传动件	23.05%	20.39%	20.92%	19.99%
	谐波减速机	41.08%	38.03%	32.55%	27.78%
	其他产品	28.60%	30.11%	20.32%	26.29%
	综合毛利率	27.71%	27.30%	25.07%	25.84%

注：可比上市公司 2022 年年报数据尚未公布

报告期内，公司综合毛利率与可比公司相比有高有低，但总体低于行业平均水平，主要是细分产品差异、绿的谐波毛利率较高等原因所致，具体分析如下：

（一）可比公司细分产品差异较大，导致毛利率水平差异

可比公司的细分产品种类较多，不同的产品导致技术要求、客户性质、应用领域等存在差异，可比公司自身各细分产品之间的毛利率差异较大；加之目前已上市和拟上市的同行业可比公司中，尚无主营业务从事电磁制动器生产和销售，而电磁制动器在发行人的收入结构中占比较大，因此就综合毛利率而言，可比公司与发行人之间可比性较低。

（二）绿的谐波作为国内谐波减速机的龙头企业，竞争优势明显，毛利率较高，拉高了行业平均水平

谐波减速机作为传动件的高端产品，毛利率高于其他传动件产品，而绿的谐波作为国内谐波减速机的龙头企业，在产品研发、生产规模、客户方面都具有较为明显的竞争优势，使得其产品毛利率较高。绿的谐波的毛利率普遍高于其他可比公司并显著拉高了行业平均毛利率。剔除绿的谐波，报告期内可比公司行业平均毛利率分别为 30.21%、27.23%、26.79%和 26.04%，与发行人的毛利率差距缩小。

公司进入谐波减速机市场和产品成熟周期都相对较晚，目前的毛利率较低。未来随着客户认证的逐步完成，公司谐波减速机收入将有所增长，将提升公司综合毛利率。

二、公司综合毛利率较低主要是产品差异导致，不代表公司产品竞争力较弱、产品存在被淘汰或替代的风险，并影响公司持续经营能力

（一）公司客户主要为下游领域的全球或国内知名企业，优质客户的稳定和业绩增长是公司产品竞争力的体现

公司通过了多个行业长期的供货验证，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。

报告期内，公司销售收入主要来源于原有客户，2020-2022 年原有客户销售收入占比分别为 91.90%、94.89%和 96.92%，客户结构具有较强的稳定性。报告期内，公司主营业务收入和净利润均持续增长，2020-2022 年主营业务收入的增幅分别为 9.89%、36.67%和 3.60%，同期净利润增幅分别为 77.81%、43.19%和

17.20%。优质客户的稳定和业绩的增长是公司产品竞争力的体现。

（二）公司积极参与客户新产品的同步开发，保证了技术和产品的先进性和适用性

作为自动化设备的核心零部件，传动和制动产品的技术发展和应用主要随下游客户装备制造技术和应用领域需求变化而变化。由于产品定制化特征明显，下游客户较为看中供应商是否具有相关技术以及技术的继承。通常既有供应商的产品升级和技术迭代更容易满足下游客户的快速响应、质量稳定的要求。鉴于此，公司积极参与老客户的新产品开发和新客户的新产品开发，保证了技术和产品的先进性和适用性。

（三）公司通过市场开拓和产品结构调整等手段，将资源向高毛利率领域和产品倾斜，力争通过上市等手段提高公司知名度和市场影响力，进一步提高公司毛利率和业绩

通过对下游应用领域和客户的了解和市场调研，公司明确了“两翼平稳（精密传动件和电磁制动器）+核心升级（谐波减速机）”的经营策略，在目前产能和资金有限的情况下，将资源集中在机器人、数控机床、自动化产线等发展前景良好的领域，从产品研发、市场开拓、争取上市等措施保证公司毛利率水平。

1、技术研发

公司目前在机器人、数控机床和自动化产线等领域在研项目中有 6 个，参与省市的科研项目有 8 个。在研项目和科研项目的具体情况如下：

（1）6 个与机器人、数控机床和自动化产线等领域的在研项目

项目名称	研发进展	拟达到的目标
机器人超薄型伺服电磁制动器	投产阶段	在性能不变的情况下，尺寸设计达到行业领先水平，最薄的制动器从原 14mm 降低至 9mm
精密柔性联轴器研发	试产阶段	精度高，同心度高达 0.01 毫米,运行平稳，自带纠偏功能，具备过载保护功能。对应配套高端机床设备市场
特级胀套研发	试产阶段	通过对现有系列的胀套优化设计,实现更高的装配精度、更高的扭矩，以及更低的制造成本之目的
模块化机器人关节模组研制与运用	研发阶段	通过优化结构组成，整合谐波制动器等零件，实现低发热、轻量化、降低产品的价格和使用成本
机器人关节精密谐波减速机研发	小批量生产阶段	进行谐波减速机齿形设计、柔轮制坯方式、柔轮薄壁位置设计、热处理工艺、寿命测试方法等内容研究，

项目名称	研发进展	拟达到的目标
		旨在解决行业精度不高、承载能力差、噪音大、生产落后等问题，具有使用寿命长、精度高、承载能力强等优势
面向协作机器人应用的高精度长寿命谐波减速机	中试生产阶段	谐波减速机紧凑型结构设计、减小振动噪音设计、高精度齿形设计、模拟关节模组测试方法等内容研究，旨在解决行业精度不高、体积大、振动噪音大等问题

(2) 8 个与机器人、数控机床和自动化产线等领域的科研项目

年度	项目名称	项目来源	参与情况
2021	成都市第二批重大科技创新项目-面向协作机器人应用的高精度长寿命谐波减速机	成都市科技局	课题承担
2020	省级工业发展资金（重大关键核心技术创新）项目-机器人超薄型伺服电磁制动器	省经信厅	课题承担
2019	省科技厅重大科技专项项目-模块化机器人关节模组研制与应用	省科技厅	课题承担
2019	省中小企业发展专项资金提升发展能力项目（自主创新）-高精度联结传动结构的开发与应用	省经信厅	课题承担
2019	眉山市推进经济高质量发展若干政策技术创新类（产业技术研究与开发-重点技术创新专项）项目-“高精度同步轮”产业化应用研发项目	眉山市经信局	课题承担
2018	中央外经贸发展专项资金（技改研发项目）-工业机器人用精密谐波减速机	省商务厅	课题承担
2018	中国制造 2025 四川行动资金-机器人高精度长寿命谐波减速机	省经信厅	课题承担
2017	中央外经贸发展专项资金（技改研发项目）-伺服薄型低噪音制动器研发项目	省商务厅	课题承担

2、市场开拓

公司先后开发了汇川技术、南京埃斯顿自动化股份有限公司、Delta Electronics, Inc.等工业自动化知名客户。报告期内，主要客户业务基本情况、收入规模情况如下：

客户名称	业务基本情况
汇川技术（300124）	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
南京埃斯顿自动化股份有限公司（002747）	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
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

无锡信捷电气股份有限公司 (603416)	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、机器人等自动化装备
SIEMENS AG	创立于 1847 年, 是全球电子电气工程领域的领先企业, 专注于工业、基础设施、交通和医疗领域
科力尔电机集团股份有限公司 (002892)	科力尔始创于 1992 年, 迄今已成为中国最大的微特电机研发、制造和出口企业之一, 其中罩极电机产销量全国第一。产品应用于智能家电、工业机器人、5G 移动基站、3D 打印机、锂电池、新能源、智能安防等各大领域
日本电产三协株式会社	120 余年来, 日本电产三协公司以马达产业为核心发展起来的各大领域中形成的传动装置生产技术、以及在高精度工业用机器人领域深受信任的伺服马达控制技术, 生产出运用“机器人技术”的产品销往世界各地。
上海步科自动化股份有限公司 (688160)	专注于工业自动化设备控制核心部件与工业物联网/互联网软硬件的研发、生产、销售以及相关技术服务, 并为客户提供设备自动化控制、数字化工厂及工业互联网解决方案, 是中国为数不多的机器自动化与工厂智能化解决方案供应商

续表

客户名称	2022 年度		2021 年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比
汇川技术	2,429.16	4.31%	4,469.72	8.21%
南京埃斯顿自动化股份有限公司	1,173.13	2.08%	922.24	1.69%
Delta Electronics, Inc.	710.95	1.26%	659.51	1.21%
无锡信捷电气股份有限公司	363.74	0.64%	104.54	0.19%
SIEMENS AG	265.56	0.47%	103.48	0.19%
科力尔电机集团股份有限公司	163.15	0.29%	188.98	0.35%
日本电产三协株式会社	92.01	0.16%	305.86	0.56%
上海步科自动化股份有限公司	125.24	0.22%	257.73	0.47%
合计	5,322.94	9.44%	7,012.05	12.88%

续表

客户名称	2020 年度		2019 年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比
汇川技术	2,651.77	6.66%	988.71	2.73%
南京埃斯顿自动化股份有限公司	527.32	1.32%	291.81	0.80%
Delta Electronics, Inc.	32.01	0.08%	4.58	0.01%
无锡信捷电气股份有限公司	75.25	0.19%	0.67	0.00%
科力尔电机集团股份有限公司	235.55	0.59%	85.91	0.24%
日本电产三协株式会社	31.19	0.08%	5.09	0.01%
上海步科自动化股份有限公司	84.79	0.21%	101.99	0.28%
合计	3,637.88	9.13%	1,478.76	4.08%

除上述客户外, 目前公司与浙江禾川科技股份有限公司 (688320)、兰州电机股份有限公司、库卡机器人 (广东) 有限公司等客户进行了样品测试和持续

技术沟通。”

3、争取上市

公司充分意识到作为非上市公司在市场竞争中所处的不利局面，因此努力按照上市公司的要求做好内控和管理，争取通过 IPO 实现产能和市场知名度的提升，进一步提高毛利率和经营业绩。

【核查过程】

1、查阅可比公司定期报告和研究报告，了解可比公司及行业平均综合毛利率的变动及其原因；

2、访谈发行人销售负责人和财务负责人，了解发行人综合毛利率与行业平均水平差异的原因；

3、查阅发行人的主要客户及报告期内的收入、毛利率；

4、查阅发行人与客户的同步研发情况、市场开拓计划。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，可比公司的细分产品种类较多，就综合毛利率而言，可比公司与发行人之间可比性较低；绿的谐波毛利率较高拉高了行业平均水平；

2、公司综合毛利率较低不代表公司产品竞争力较弱、产品存在被淘汰或替代的风险。公司优质客户的稳定和业绩增长表明公司产品的竞争力；同时公司通过积极参与客户同步开发确保技术和产品的先进性；未来公司将继续通过产品结构和应用领域的调整以及上市等手段，确保公司经营业绩和综合毛利率水平。

12. 关于期间费用

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 报告期内，发行人销售人员人均产出分别为 1,208.41 万元/年/人、1,422.79 万元/年/人、2,016.62 万元/年/人，显著高于行业平均值。

(2) 报告期内，发行人研发费用分别为 1,568.61 万元、1,553.55 万元和

2,147.95 万元。

请发行人：

(1) 说明 2021 年销售人员人均产出快速增加的原因及合理性，是否符合行业趋势。

(2) 说明 2021 年研发投入快速增长的原因及合理性，是否存在真实的研发项目及研发必要性，是否存在突击增加研发投入的情况，未来是否可能持续增加。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(1) 说明 2021 年销售人员人均产出快速增加的原因及合理性，是否符合行业趋势。

【说明分析】

一、2021 年销售人员人均产出快速增加的原因及合理性

报告期内，公司销售人员人均产出分别为 1,208.41 万元/人、1,422.79 万元/人、2,016.62 万元/人和 2,089.12 万元/人，2021-2022 年公司销售人员人均产出快速增加。主要原因如下：

(一) 公司客户优势明显，销售收入增长主要来自于老客户，客户粘性高，客户平均销售收入稳步上升，是 2021-2022 年销售人员人均产出快速增加的主要原因

公司主要产品是自动化设备关键零部件之一，因涉及安全、精密、高效等特征，行业具有较为明显的客户认证壁垒、技术和研发壁垒和品牌壁垒，同时因为产品具有定制化、刚需等特点，一旦成功通过供应商和产品认证，后续合作较为稳定，持续采购意愿强，客户粘性高。

报告期内，公司凭借高效定制化设计的技术优势与产品质量优势，通过了多个行业长期的供货验证，逐渐进入多个行业的中高端客户供应体系，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，国际知名传动件企业德国灵飞达、日本椿本机械及美国芬纳传动等，公司客户优势明显。

报告期内，公司客户端竞争策略为锁定业内龙头优质客户，建立稳定的合作关系；产品端竞争策略为立足于“两翼平稳（精密传动件和电磁制动器）+核心升级（谐波减速机）”，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，以实现产业升级。报告期内，公司销售收入增长主要来自于老客户，具体情况如下：

单位：万元

客户类型	2022 年度			
	客户数量	主营业务收入	收入占比	单个客户平均收入
原有客户	697	54,671.72	96.92%	78.44
新增客户	330	1,734.57	3.08%	5.26
合计	1,027	56,406.29	100.00%	83.70
客户类型	2021 年度			
	客户数量	主营业务收入	收入占比	单个客户平均收入
原有客户	609	51,668.35	94.89%	84.84
新增客户	400	2,780.30	5.11%	6.95
合计	1,009	54,448.66	100.00%	53.96
客户类型	2020 年度			
	客户数量	主营业务收入	收入占比	单个客户平均收入
原有客户	483	36,609.42	91.90%	75.80
新增客户	325	3,228.75	8.10%	9.93
合计	808	39,838.17	100.00%	49.30

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

由上表可见，2020-2022 年，公司老客户收入占比分别为 91.90%、94.89%和 96.92%，老客户平均销售收入为 75.80 万元、84.84 万元和 78.44 万元，老客户收入占比和平均销售收入呈上升趋势，2021 及 2022 年增幅明显。公司客户持续采购意愿强，粘性高，是销售人员人均产出快速增加的主要原因。

（二）公司销售人员数量逐年减少，下游行业景气度提升，销售收入增幅明显导致 2021-2022 年销售人员人均产出快速增加

报告期各期末，公司销售人员数量分别为 30 人、28 人、27 人和 27 人，2020 年度以来，公司线下市场开拓活动被迫减少，销售主要工作转为线上，相应调整减少人员。同时，产品和行业特征决定公司更加依靠技术积累、生产交付和服务

能力建设稳定老客户，凭借产品技术优势、性价比和客户口碑等吸引新客户，对专门从事市场和产品营销人员数量要求低，新客户开发渠道主要为网络宣传、专业展会等，导致公司专职销售人员数量偏少。

公司作为国内为数不多能与国际品牌直接竞争的品牌，自主研发电磁制动器、谐波减速机等在国内具备一定技术优势，2021年以来，随着国内自动化设备行业的快速发展，公司电磁制动器来自汇川技术、浙江联宜电机有限公司、Delta Electronics, Inc.和浙江中力机械股份有限公司等客户订单和收入大幅增长；同时，境外市场需求在2021-2022年反弹式恢复，公司境外销售的精密传动件销售收入亦大幅增长。在主营业务收入规模快速扩大的背景下，销售人员数量逐年减少，导致2021-2022年销售人员人均产出快速增加。

（三）公司产品营销策略与客户需求契合高，销售人员薪酬水平极具行业竞争力，人员积极性高，也是人均产出快速增加的原因之一。

公司主要产品之间，与客户配套产品之间具有紧密的技术迭代和相互促进的关系，公司及产品与客户之间存在较强的“共生”关系。公司在产品和市场开发方面，旨在为客户提供传动和制动“一站式”产品和技术服务。产品和技术开发完全以客户需求为行动纲领，技术和工艺研发人员、生产技术工人直接参与客户服务，迅速满足客户技术和产品升级需求。专职销售人员工作内容更多集中在商务谈判、订单承接、货款回收等工作，客户开拓和持续服务更多依托技术和产品，使得对专职销售人员数量要求偏低。

公司“瑞迪”品牌在国内外传动和制动领域已具备一定号召力，作为国内较早一批自主研发设计电磁制动器的企业，在与国际知名品牌直接竞争中，取得了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的青睐。随着技术壁垒较高的谐波减速机成功量产，使公司技术积累达到新的高度。在新客户开发方面，公司能够利用品牌和技术优势，通过展会、网络推广等“一对多，全面推广”模式，取得较好的营销效果。2020年以来，专业展会活动大面积取消或者推迟，使得公司销售人员投入相对减少，在存量客户销量持续增长的基础上，销售人员人数减少，使得人均产出快速增加。

在销售团队建设方面，公司打破传统的按照行业或地理区域分组原则，以专

长互补原则搭建复合型销售小组，各小组同步面向国内外市场所有下游客户，以小组核心客户为依托，收集市场前沿信息，产品、工艺及技术升级高度契合客户需求，保证了主要客户销售份额不断增加。凭借老客户介绍和行业口碑，新客户开拓亦取得可观进展，2020-2022 年新增客户数量分别为 325 家、400 家和 330 家。

在薪酬激励方面，公司为销售人员提供极具行业竞争力的薪酬水平，报告期内，公司已形成一支从业经验丰富、综合素质高的专业化销售团队，销售人员综合素质的不断提升，也是人均产生快速增加的原因。报告期内，公司销售人员平均薪酬与同行业可比上市公司及当地薪酬水平对比情况如下：

单位：万元/人

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
德恩精工	14.31	13.25	14.45
中大力德	17.31	13.28	14.30
泰尔股份	37.01	28.78	33.54
通力科技	17.57	13.39	14.64
绿的谐波	19.92	16.30	14.14
可比公司平均值	21.22	17.00	18.21
成都市城镇全部单位就业 人员平均工资	9.19	8.36	7.79
四川省城镇全部单位就业 人员平均工资	8.14	7.45	6.93
瑞迪智驱	32.69	25.36	26.53

注：截至本回复出具日，未能从公开渠道查询到 2022 年四川省和成都市城镇全部单位就业人员平均工资，同比可比公司 2022 年度相关数据尚未公开披露。

报告期内，公司销售人员平均薪酬仅低于泰尔股份，高于可比公司平均值、川内上市公司德恩精工、四川省和成都市平均薪酬水平。

二、2021 年销售人员人均产出与同行业对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司销售人员数量、主营业务收入、人均产出情况及对比如下：

单位：人、万元、万元/年/人

公司	2022 年度			2021 年度		
	主营业务收入	人数	人均产出	主营业务收入	人数	人均产出

公司	2022 年度			2021 年度		
	主营业务收入	人数	人均产出	主营业务收入	人数	人均产出
德恩精工	-	-	-	57,860.39	94	615.54
中大力德	-	-	-	93,951.65	132	711.75
泰尔股份	-	-	-	105,313.65	91	1,157.29
通力科技	-	-	-	46,348.19	60	772.47
绿的谐波	-	-	-	44,013.40	14	3,143.81
行业平均	-	-	-	69,497.46	78	890.99
瑞迪智驱	56,406.29	27	2,089.12	54,448.66	27	2,016.62

续表

公司	2020 年度			2019 年度		
	主营业务收入	人数	人均产出	主营业务收入	人数	人均产出
德恩精工	45,083.43	73	617.58	48,412.55	78	620.67
中大力德	74,696.30	133	561.63	66,563.32	118	564.10
泰尔股份	81,106.20	60	1,351.77	81,226.79	43	1,889.00
通力科技	33,950.00	57	595.61	30,497.96	54	564.78
绿的谐波	21,183.01	15	1,412.20	18,396.74	18	1,022.04
行业平均	51,203.79	67	764.24	49,019.47	62	790.64
瑞迪智驱	39,838.17	28	1,422.79	36,252.29	30	1,208.41

注：同行业可比上市公司主营业务收入、销售人员人数来源于上市公司年报、招股说明书披露数据；销售人员人数取自期初与期末平均数；截至本回复出具日，同行业可比公司 2022 年度相关数据尚未公开披露。

（一）2021 年公司销售人员人均产出变动趋势与同行业可比公司平均值一致

2019-2021 年度，可比公司销售人员人均产出平均值分别为 790.64 万元/人、764.24 万元/人和 890.99 万元/人，2021 年度人均产出快速增加，与公司人均产出变动趋势一致。2021 年度，中大力德、通力科技、绿的谐波和公司人均产生均快速增加，主要系 2021 年度下游行业反弹式增长，主要客户销售规模增加所致。

2021 年，公司销售人员人均产出同比增加 41.71%，可比公司销售人员人均产出平均值同比增加 16.59%，中大力德销售人员人均产出同比增加 26.73%，通力科技销售人员人均产出同比增加 29.69%，绿的谐波销售人员人均产出同比增

加 122.62%，公司销售人员人均产出增幅高于可比公司平均值、中大力德和通力科技，低于绿的谐波，主要系细分产品和客户群体不同、下游应用行业景气度差异所致。绿的谐波因产品技术领先性明显，市场需求旺盛，2021 年度人均产出增幅和绝对值遥遥领先。

（二）公司销售人员人均产出金额高于主要同行业可比公司

报告期内，公司销售人员人均产出金额高于除绿的谐波之外的主要同行业可比公司，主要系公司产品具有定制化特点，销售持续性强，单个客户平均收入较高，收入集中度较高。

因德恩精工、中大力德、泰尔股份上市较早，定期报告中未披露各期交易客户数量，2019-2021 年度，公司各期交易客户数量、单个客户平均收入等与通力科技对比情况如下：

单位：家、万元/家、人、家/人

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	公司	通力科技	公司	通力科技	公司	通力科技
客户数量	1,009.00	2,961.00	808	3,156.00	691	3,078.00
主营业务收入	54,448.66	46,348.19	39,838.17	33,950.00	36,252.29	30,497.96
单个客户平均收入	53.96	15.65	49.30	10.76	52.46	9.91
销售人员数量	27	60	28	57	30	54
平均服务客户数量	37.37	49.35	28.86	55.37	23.03	57
销售人员平均产出	2,016.62	772.47	1,422.79	595.61	1,208.41	564.78

注：截至本回复出具日，通力科技 2022 年报尚未公开披露。

由上表可知，公司业务规模大于通力科技，但客户数量不及通力科技的 1/3，单个客户平均收入远高于通力科技。同时，2019-2021 年公司销售人员平均服务客户数量为 23.03 家、28.86 家和 37.37 家，其中半数以上为存量客户。通力科技销售人员平均服务客户数量为 57 家、55.37 家和 49.35 家。与通力科技相比，公司销售人员配置充分，与业务规模具备匹配性，销售人员人均产出金额高于通力科技具有合理性，符合公司实际经营情况。

【核查过程】

1、访谈发行人销售负责人，了解销售人员人均产出快速增加的原因；

2、取得并审阅发行人员工花名册，了解销售部门组织架构；

3、获取发行人报告期内主要客户销售合同条款，访谈公司销售负责人，了解公司业务开展模式及过程；

4、查阅同行业上市公司的公开信息，对比分析销售人员数量、人均产出和业务规模匹配性等信息。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已具备优质客户资源，客户粘性强。加之 2021 年国内自动化行业快速发展，客户平均销售收入稳步上升，发行人 2021 年度销售人员人均产出快速增加；发行人为销售人员提供了极具行业竞争力的薪酬水平，人员积极性高，也是人均产出快速增加的原因之一。销售人员人均产出快速增加符合发行人客户端和产品端竞争策略，与实际经营情况和产业特征一致，具有合理性。

2、2021 年发行人销售人员人均产出变动趋势与同行业可比公司平均值一致，销售人员人均产出金额高于通力科技，符合发行人产品具有定制化特点，销售持续性强，单个客户平均收入较高，收入集中度高的实际经营情况，具有合理性。

(2) 说明 2021 年研发投入快速增长的原因及合理性，是否存在真实的研发项目及研发必要性，是否存在突击增加研发投入的情况，未来是否可能持续增加。

【说明分析】

报告期内，公司研发费用分别为 1,568.61 万元、1,553.55 万元、2,147.95 万元和 2,785.41 万元，2021-2022 年度研发费用同比分别增加 38.26%、29.68%，2021 年及 2022 年，公司研发投入快速增加，主要系国内自动化设备行业正处于智能化迭代升级关键时期，数控机床、机器人、电梯等工业自动化领域进入快速发展阶段，公司技术、工艺和产品创新需求激增，相应研发投入增加所致。相关研发项目具有必要性和真实性，不存在突击增加研发投入的情况，公司新技术、新产品和新工艺研发应用于主要产品，有利于进一步提升公司市场竞争力。

一、2021-2022 年，公司研发投入情况及快速增长的原因

(一) 新产品开发稳步增长保证了研发投入的基本面，生产工艺改进项目增加是 2021 年研发投入快速增长的直接原因

报告期内，公司研发费用按照产品或研发方向分类，各期投入情况汇总如下：

单位：万元

主要项目	研发投入金额			
	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
谐波减速机新产品研发	1,040.37	661.62	553.35	513.18
生产工艺改进	721.10	600.76	84.91	246.19
电磁制动器新产品研发	535.67	529.61	507.14	222.55
精密传动件新产品研发	267.77	285.91	113.57	125.59
摩擦片自产项目研发	220.49	70.05	139.09	161.82
核电棒位探测器产品研发	-	-	152.21	295.63
其他	-	-	3.28	3.65
合计	2,785.41	2,147.95	1,553.55	1,568.61

从分类汇总情况来看，公司主要产品电磁制动器、精密传动件和谐波减速机新产品研发投入的持续稳步增长保证了研发投入的基本面。公司 2021 年度研发投入同比增加 594.40 万元，增加 38.26%，增幅较快主要系生产工艺改进项目同比增加 515.85 万元所致。

2021 年度，公司加强了对外交流，积极向优质客户和沿海先进企业学习、博采众长，通过学习总结，后续先后投入铝件联轴器冷挤压工艺、滚齿机液压工装改进、衔铁冲压工艺改进、多功能卡盘改造、火焰切割工艺改进等 5 项生产工艺改进研发项目。

公司 2022 年度研发投入同比增加 637.45 万元，增加 29.68%，其中谐波减速机新产品研发同比增加 378.75 万元，（高性能电磁制动器）摩擦片自产项目研发同比增加 150.44 万元，生产工艺改进同比增加 120.34 万元。2022 年度，公司生产又先后投入滚齿齿形及效率提升项目计划、联轴器车铣复合加工技术等 6 项生产工艺改进项目。公司将通过生产工艺迭代升级，保证产品一致性，降本增效，提升产品盈利能力。

(二) 2021-2022 年公司研发立项数量快速增长

报告期内，公司研发项目数量分别为 9 个、10 个、17 个和 18 个，2021-2022 年在研项目数量明显增加。公司为抓住下游机器人等自动化设备行业快速发展机遇，坚持研发持续投入，研发费用保持持续增长，公司后续研发投入具有持续性。

报告期内，公司研发项目投入具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	研发投入金额			
		2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	模块化机器人关节模组研制与运用	853.51	541.97	94.43	73.90
2	滚齿齿形及效率提升项目计划	236.37	-	-	-
3	高性能电磁制动器摩擦片研发	220.49	70.05	-	-
4	精密柔性联轴器研发	166.25	166.44	-	-
5	机器人超薄型伺服电磁制动器	145.07	225.04	-	-
6	联轴器车铣复合加工	141.42	-	-	-
7	面向协作机器人应用的高精度长寿命谐波减速机	136.05	34.88	-	-
8	车加工自动化项目	131.33	-	-	-
9	建筑机械制动器研发	116.75	95.01	-	-
10	自动装配螺丝机	102.37	-	-	-
11	特级胀套研发	101.52	119.47	-	-
12	高速电梯制动器研发	90.87	56.62	-	-
13	风电电磁制动器研发	74.79	53.32	-	-
14	自动送料接料机	73.43	-	-	-
15	特殊制动器零件研发	69.07	76.81	-	-
16	机器人关节精密谐波减速机研发	50.81	84.77	-	-
17	轨道交通制动器研发	39.12	22.81	-	-
18	光饰自动分捡	36.18	-	-	-
19	铝件联轴器冷挤压项目	-	167.42	-	-
20	滚齿机液压工装项目研发	-	150.41	-	-
21	衔铁冲压产品开发项目	-	124.42	-	-
22	多功能卡盘改造	-	111.93	-	-
23	火焰切割工艺改进	-	46.58	-	-

序号	项目名称	研发投入金额			
		2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
24	谐波减速机研发	-	-	458.92	439.28
25	电磁制动器研发	-	-	367.68	222.55
26	棒位探测器工程产品研发	-	-	152.21	295.63
27	制动盘零件研发项	-	-	139.46	
28	摩擦片自产研发	-	-	139.09	161.82
29	新能源胀套研发项	-	-	88.06	-
30	同步轮冷挤压研发	-	-	84.91	-
31	风力发电零件研发项目	-	-	25.51	-
32	解决不锈钢胀套变形和效率低下问题项目			-	170.66
33	高精同步轮研发项目			-	125.59
34	提高锥孔同步轮钻攻效率研发项目			-	75.53
35	其他	-	-	3.28	3.65
	合计	2,785.41	2,147.95	1,553.55	1,568.61

二、公司研发项目具有真实性

公司建立了完善的研发项目内控制度，能够确保研发项目开展的真实性以及财务核算的准确性。每个项目均进行了可行性研究，保证研发项目切合公司产品和技术发展路线，确保研发活动达成相应目的。公司通过定期的技术成果总结、预算调整，保证项目的实施进度及产出符合预期。项目完成后，及时进行成果验收，新产品面向目标客户群体推广，确保研发投入能够产生收入贡献，公司主要研发项目形成的新产品均在期后实现了市场化销售，形成的新工艺均及时运用到产品生产制造环节中，公司研发项目具有真实性。

三、2021-2022 年，公司在主要新技术、新产品和新工艺投入增加具有必要性，不存在突击增加研发投入的情况，未来研发投入具有可持续性。

(一) 公司在主要新技术、新产品和新工艺投入具有必要性，不存在突击增加研发投入的情况

公司研发投入紧密围绕新产品、新工艺和关键材料自主研发设计，在新产品方面，公司电磁制动器、精密传动件和谐波减速机新产品研发投入逐年增加，持续性较强。2021-2022 年，公司电磁制动器产品先后研发出应用于机器人的超薄

型伺服电磁制动器，建筑机械用电磁制动器、高速电梯用制动器、轨道交通制动器；精密传动件产品先后开发出精密柔性联轴器、特级胀套等新产品；新一代机器人应用的谐波制动产品已进入实质性阶段，部分型号谐波减速机已逐步小批量生产并实现销售。

公司通过不断的研发投入，凭借过硬的产品和技术实力，在与国际知名品牌的直接竞争中屡屡胜出。随着自主品牌电磁制动器、谐波减速机配套份额不断增加，在不断产品不断升级的过程中，高附加值产品销量持续增长，销售结构不断优化，使公司的利润规模不断提高。报告期内，公司综合毛利率分别为 25.84%、25.07%、27.30%和 28.38%，2021-2022 年增长明显，其中研发投入导致的高附加值产品销量持续增长功不可没。

综上，公司研发投入集中在新技术、新产品和新工艺，相应研发投入对提高产品质量一致性、技术领先性，满足客户产品技术升级需求等非常必要，公司不存在突击增加研发投入的情况。

(二) 公司盈利能力日益增强，现金流状况得到改善，研发人员规模持续增长，已具备持续研发投入能力

报告期内，公司相关财务指标具体情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31/2022 年度	2021.12.31/2021 年度	2020.12.31/2020 年度	2019.12.31/2019 年度
研发人员数量（人）	112	89	70	64
研发投入	2,785.41	2,147.95	1,553.55	1,568.61
研发投入占营业收入的比例	4.74%	3.79%	3.79%	4.22%
资产负债率（合并）	47.58%	51.42%	52.74%	58.85%
营业收入	58,706.05	56,680.54	40,975.26	37,184.22
净利润	8,150.13	6,954.20	4,856.51	2,731.35
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	6,848.37	6,114.41	3,310.75	2,267.33
经营活动产生的现金流量净额	9,295.19	1,219.17	1,705.72	5,423.23

报告期内，公司主营业务收入具有成长性，2021-2022 年经营业绩持续向好，2022 年经营活动产生的现金流量明显改善，公司盈利能力和现金造血能力日益增强。报告期内，公司研发人员平均数量分别为 64 人、70 人、89 人和 112 人，

研究团队不断充实，公司已具备持续进行研发投入的客观条件。

（三）公司坚持研发投入的必要性较强，保持技术先进性是影响公司收入的主要因素

公司产品技术的先进性、品质及性价比，以及客户服务能力是影响公司收入的主要因素，研发投入必要性较强。公司坚持以“持续进取，睿智创新”为技术管理驱动力，不断工艺创新，提升产品质量，降低产品成本，保证产品品质及性价比。报告期内，公司已具备一定技术积累，后续人员和资金均有所保障，未来研发投入具有可持续性。

综上，2021-2022 年度，公司在主要新技术、新产品和新工艺投入增加具有必要性，不存在突击增加研发投入的情况，未来研发投入具有可持续性。

【核查过程】

1、访谈发行人总经理，了解发行人的研发费用内部控制流程，了解研发项目与发行人业务相关性；

2、检查研发项目的支持性文件，如立项报告、项目预算资料、研发进度资料、研发成果资料等；

3、取得并查阅发行人研发费用明细账，对研发费用实施分析性复核程序，对比分析 2021-2022 年研发投入快速增加的原因。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

发行人 2021 年研发投入快速增长主要系新产品和新工艺研发需求增加所致，具有真实性，相关研发项目符合业务发展需要，具有必要性。发行人不存在突击增加研发投入的情况，将持续加大研发投入的力度。

13. 关于经营业绩

请发行人补充说明受电力短缺、高温天气、疫情影响下的生产经营情况，以及 2022 年下半年业绩预计情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【说明分析】

一、公司受电力短缺、高温天气等影响的生产经营情况

（一）公司 2022 年第三季度开工不足，经营业绩同比小幅下滑

公司及子公司主要生产经营地为四川成都、四川眉山。2022 年 7 月下旬以来，受持续高温天气影响，四川多地电力供需紧张，地方政府先后发布限电措施，对工业电力用户实施生产全停，放高温假，让电于民。高温断电期间，公司及四川境内外协供应商产能开工不足，订单交付被迫延迟。截至 2022 年 8 月 28 日，四川省工商业用电、大工业用电全面恢复，公司亦全面恢复生产。公司及子公司因高温天气和电力短缺累计停产约 26 天。

2022 年 9 月，公司响应成都政府号召，积极组织“闭环生产”。截至 2022 年 9 月 19 日，成都市有序恢复生产生活秩序，公司亦全面恢复生产。

电力短缺、高温天气等导致公司三季度产量下降，订单交付延迟，短期内难以承接交期紧迫的新订单。2022 年第三季度，公司产量较第二季度环比减少 10.73%，公司主要经营业绩及同比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 7-9 月	2021 年 7-9 月	同比变动率
	未审数	未审数	
营业收入	13,878.90	16,077.57	-13.68%
净利润	2,086.99	2,232.30	-6.51%
归属于母公司股东的净利润	1,944.39	1,988.92	-2.24%
扣除非经常性损益归属于母公司的净利润	1,772.86	1,940.29	-8.63%

2022 年前三季度公司主要经营业绩及同比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2022 年 7-9 月	2022 年 1-9 月	2021 年 1-9 月	同比变动率
	审定数	未审数	合计数	未审数	
营业收入	30,065.83	13,878.90	43,944.73	42,578.75	3.21%
净利润	3,869.32	2,086.99	5,956.31	5,661.29	5.21%
归属于母公司股东的净利润	3,555.63	1,944.39	5,500.01	5,212.82	5.51%

项目	2022年1-6月	2022年7-9月	2022年1-9月	2021年1-9月	同比变动率
	审定数	未审数	合计数	未审数	
扣除非经常性损益归属于母公司的净利润	3,506.98	1,772.86	5,279.84	4,942.31	6.83%

2022年第三季度,公司实现营业收入13,878.90万元、净利润2,086.99万元。受电力短缺、高温天气等影响,营业收入和净利润较上年同期分别下滑13.68%和6.51%。2022年前三季度,公司实现营业收入43,944.73万元、净利润5,956.31万元,营业收入和净利润分别较上年同期增加3.21%和5.21%,主要系公司2022年上半年较上年同期相比实现了稳定增长。

(二) 主要应对措施

面对2022年第三季度的不利情况,公司采取以下措施确保公司经营业绩同比未出现严重下滑,主要措施包括:

1、增加生产车间、物流中心降温避暑措施,发电设备满负荷运行,除必要生产用电外,办公和生活用电暂停,保障总装车间、谐波车间的急单生产。错峰用电、夜间气温下降后,组织人员抢生产;

2、公司组织“闭环生产”,核心管理团队与一线生产工人同吃同住,保证有序生产、及时发货;

3、公司管理层和主要销售人员主动积极与客户进行沟通,就交期滞后争取客户谅解,及时告知后续排产计划、预计交付时间。持续跟踪短期内暂时无法承担的订单,不容易放弃市场机会;

4、公司积极协调物流供应商,尽最大可能保证库存产品及时发出,要求物流供应商及时优化运输路线,保证产品交付及时性。

二、2022年下半年业绩预计情况

公司结合2022年1-9月实际经营情况、在手订单等,经初步测算,2022年10-12月、2022年下半年业绩预计及同比情况如下:

单位:万元

项目	2022年7-9月	2022年10-12月	2022年7-12月	2021年7-12月	同比变动率
	未审数	预测数	合计数	未审数	

营业收入	13,878.90	15,417.55~ 16,953.32	29,296.46~ 30,832.22	30,179.37	-2.93%~ 2.16%
净利润	2,086.99	1,616.93~ 1,844.42	3,703.92~ 3,931.41	3,525.21	5.07%~ 11.52%
归属于母公司股东的净利润	1,944.39	1,480.15~ 1,707.87	3,424.53~ 3,652.26	3,275.41	4.55%~ 11.51%
扣除非经常性损益归属于母公司的净利润	1,772.86	1,418.38~ 1,646.10	3,191.24~ 3,418.96	3,112.39	2.53%~ 9.85%

公司 2022 年全年业绩预计及与上年同比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2022 年 7-12 月	2022 年	2021 年	全年同比变 动率
	审定数	预测数	合计数	审定数	
营业收入	30,065.83	29,296.46 ~ 30,832.22	59,362.28 ~ 60,898.05	56,680.54	4.73% ~ 7.44%
净利润	3,869.32	3,703.92 ~ 3,931.41	7,573.24 ~ 7,800.73	6,954.20	8.90% ~ 12.17%
归属于母公司股东的净利润	3,555.63	3,424.53 ~ 3,652.26	6,980.16 ~ 7,207.89	6,499.30	7.40% ~ 10.90%
扣除非经常性损益归属于母公司的净利润	3,506.98	3,191.24 ~ 3,418.96	6,698.22 ~ 6,925.94	6,114.41	9.55% ~ 13.27%

公司预计 2022 年下半年营业收入和扣除非经常性损益归属于母公司的净利润同比分别增加-2.93%~2.16%和 2.53%~9.85%；2022 年全年公司营业收入和扣除非经常性损益归属于母公司的净利润预计数较上年同比分别增加 4.73%~7.44%和 9.55%~13.27%，增幅较以前年度放缓。

自年初以来，受宏观经济等影响，加之第三季度电力短缺、高温天气，公司预计 2022 年下半年及全年业绩增速有所放缓。未来公司将积极进行市场开拓，围绕重点客户和重点产品进行开发，充分发挥竞争优势，保证公司收入和利润规模的增长，公司主营业务具备成长性。

【核查过程】

- 1、访谈发行人总经理，了解电力短缺、高温天气等对发行人生产经营情况；
- 2、获取发行人 2022 年 1-9 月财务报表及上年同期财务报表，分析其经营业绩变化情况；
- 3、获取发行人在手订单明细表，审阅发行人 2022 年下半年业绩预计情况，分析与去年下半年及全年业绩同比变化原因。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

1、电力短缺、高温天气等导致发行人三季度产能和产量下降，订单交付延迟，发行人 2022 年第三季度营业收入和净利润较上年同期分别下滑 13.68%和 6.51%；

2、发行人预计 2022 年下半年营业收入和净利润较上年同期相比略有增幅，2022 年全年公司营业收入和扣除非经常性损益归属于母公司的净利润预计数较上年同比分别增加 4.73%~7.44%和 9.55%~13.27%。公司业务具有成长性。

(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第二轮审核问询函的回复》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:



中国注册会计师:



2023 年 3 月 24 日