

上海中洲特种合金材料股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



安信证券股份有限公司
Essence Securities Co., Ltd.

（深圳市福田区金田路 4018 号安联大厦 35 层、28 层 A02 单元）

二〇二〇年九月

深圳证券交易所：

根据贵所下发的《关于上海中洲特种合金材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“审核中心意见落实函”、“落实函”）的要求，安信证券股份有限公司作为上海中洲特种合金材料有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“中洲特材”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构（主承销商），专门组织人员会同发行人、审计机构、律师事务所对落实函的有关问题逐项进行讨论研究和落实回复，对涉及招股说明书的部分进行了修改及补充说明（楷体加粗部分为修改、补充的内容）。

发行人会计师众华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“众华”或“申报会计师”）、发行人律师上海市锦天城律师事务所（以下简称“锦天城”或“发行人律师”），也根据落实函对由其出具的相关申请文件进行了补充和说明，相关文件将作为本回复说明的附件提交。

本落实函回复中的简称与《招股说明书》中的简称具有相同的含义。

目录

1.关于原材料采购.....	4
2.关于主要客户.....	19

1.关于原材料采购

申报材料显示：

（1）报告期发行人主要原材料钴、镍价格波动较大。钴价呈先上升后下降态势，最高与最低之间振动幅度超过 200%；镍价震荡变化，最高与最低之间振动幅度超过 100%；铌铁价格呈先上升后下降态势，最高与最低之间振动幅度约 43%。2018 年镍价和钴价较 2017 年均大幅上涨，其中，镍价上涨 29.17%，钴价上涨 45.82%。2019 年钴价降幅较高，采购平均价格下降 49.89%，镍采购平均价格小幅上涨 4.50%。

（2）2019 年镍价上涨，原材料成本增加，主要客户 L&T 当年压价幅度较大，导致公司成本增加，2019 年相关产品毛利率下降幅度较大。

请发行人补充披露钴、镍、铌铁等主要原材料价格波动对各类产品毛利率的敏感性分析；并结合各类原材料采购价格对产品销售价格的传导机制，报告期对主要供应商采购金额变动情况、原因及对原材料采购成本的影响，主要客户与发行人对产品价格调整机制的约定情况等，补充说明原材料价格波动风险是否能够充分传导至下游客户，发行人主要产品毛利率波动对其持续经营能力稳定性的影响；并在招股说明书中充分披露原材料上涨、客户压价、供应商变化等外部因素可能导致的产品毛利率下降风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复说明】

一、请发行人补充披露钴、镍、铌铁等主要原材料价格波动对各类产品毛利率的敏感性分析

报告期内，公司直接材料占主营业务成本比例分别为 65.53%、70.78%、70.13% 和 71.86%，公司主营业务毛利率与原材料采购成本关联度较高。

（一）主要原材料价格整体波动对整体产品毛利率的影响

假定产品销售价格、人工成本等其他因素不变的情况下，报告期内，钴、镍、铌铁三类主要原材料价格整体波动对公司主营业务毛利率的影响计算如下：

原材料价格变动幅度	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
上升 50%	-16.05%	-15.15%	-18.76%	-15.70%

原材料价格变动幅度	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
上升 20%	-6.42%	-6.09%	-7.50%	-6.28%
上升 10%	-3.21%	-3.04%	-3.75%	-3.14%
上升 5%	-1.60%	-1.52%	-1.88%	-1.57%
下浮 5%	1.60%	1.52%	1.88%	1.57%
下浮 10%	3.21%	3.04%	3.75%	3.14%
下浮 20%	6.42%	6.09%	7.50%	6.28%
下浮 50%	16.05%	15.15%	18.76%	15.70%

如上表所示，在假定产品销售价格、人工成本等其他因素不变的情况下，以 2019 年度为例，钴、镍、钨铁三类原材料价格整体上升或下浮 5%，影响 2019 年度主营业务毛利率 1.52 个百分点。

（二）具体原材料价格波动对各类基材产品毛利率影响

公司各类产品原材料主要由基材和其他材料构成，基材为其主要构成材料。公司主要基材产品包括钴基、镍基和铁基。总体而言，铸造高温耐蚀合金以及特种合金焊材的毛利率对于金属钴的价格波动较为敏感；公司各类镍基产品的毛利率对于金属镍的价格波动较为敏感；公司各类铁基产品对于金属铁的价格波动不敏感。假定产品销售价格、人工成本等其他因素不变的情况下，各基材价格波动对各类基材产品毛利率的影响分析如下：

1. 金属钴的价格波动对钴基产品毛利率的敏感性分析如下：

原材料价格变动幅度	铸造高温耐蚀合金（钴基）				特种合金焊材（钴基）			
	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
上升 50%	-9.30%	-7.49%	-14.81%	-13.45%	-26.99%	-23.46%	-31.84%	-30.13%
上升 20%	-3.72%	-3.00%	-5.92%	-5.38%	-10.80%	-9.38%	-12.74%	-12.05%
上升 10%	-1.86%	-1.50%	-2.96%	-2.69%	-5.40%	-4.69%	-6.37%	-6.03%
上升 5%	-0.93%	-0.75%	-1.48%	-1.35%	-2.70%	-2.35%	-3.18%	-3.01%
下浮 5%	0.93%	0.75%	1.48%	1.35%	2.70%	2.35%	3.18%	3.01%
下浮 10%	1.86%	1.50%	2.96%	2.69%	5.40%	4.69%	6.37%	6.03%

下浮 20%	3.72%	3.00%	5.92%	5.38%	10.80%	9.38%	12.74%	12.05%
下浮 50%	9.30%	7.49%	14.81%	13.45%	26.99%	23.46%	31.84%	30.13%

注：公司铸造高温耐蚀合金和特种合金焊材存在钴基产品，变形高温耐蚀合金存在较少的钴基产品。

如上表所示，在假定产品销售价格、人工成本等其他因素不变的情况下，以 2019 年为例，钴价上升或下浮 5%，影响铸造高温耐蚀合金（钴基）的产品毛利率 0.75 个百分点，影响特种合金焊材（钴基）的产品毛利率 2.35 个百分点。

由于铸造高温耐蚀合金（钴基）的产品主要为外销产品，附加值较高，售价较高，毛利率较高，故金属钴的价格波动对毛利率影响相对较小；特种合金焊材（钴基）的产品钴材料占比较高，故金属钴的价格波动对毛利率影响相对较大。

2. 金属镍的价格波动对镍基产品毛利率的敏感性分析如下：

原材料价格变动幅度	铸造高温耐蚀合金（镍基）			
	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
上升 50%	-13.44%	-15.29%	-16.81%	-11.79%
上升 20%	-5.38%	-6.12%	-6.72%	-4.72%
上升 10%	-2.69%	-3.06%	-3.36%	-2.36%
上升 5%	-1.34%	-1.53%	-1.68%	-1.18%
下浮 5%	1.34%	1.53%	1.68%	1.18%
下浮 10%	2.69%	3.06%	3.36%	2.36%
下浮 20%	5.38%	6.12%	6.72%	4.72%
下浮 50%	13.44%	15.29%	16.81%	11.79%
原材料价格变动幅度	变形高温耐蚀合金（镍基）			
	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
上升 50%	-14.14%	-14.16%	-14.06%	-11.64%
上升 20%	-5.65%	-5.66%	-5.62%	-4.66%
上升 10%	-2.83%	-2.83%	-2.81%	-2.33%
上升 5%	-1.41%	-1.42%	-1.41%	-1.16%

下浮 5%	1.41%	1.42%	1.41%	1.16%
下浮 10%	2.83%	2.83%	2.81%	2.33%
下浮 20%	5.65%	5.66%	5.62%	4.66%
下浮 50%	14.14%	14.16%	14.06%	11.64%
原材料价格变动幅度	特种合金焊材（镍基）			
	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
上升 50%	-24.70%	-25.70%	-25.31%	-21.83%
上升 20%	-9.88%	-10.28%	-10.12%	-8.73%
上升 10%	-4.94%	-5.14%	-5.06%	-4.37%
上升 5%	-2.47%	-2.57%	-2.53%	-2.18%
下浮 5%	2.47%	2.57%	2.53%	2.18%
下浮 10%	4.94%	5.14%	5.06%	4.37%
下浮 20%	9.88%	10.28%	10.12%	8.73%
下浮 50%	24.70%	25.70%	25.31%	21.83%

如上表所示，在假定产品销售价格、人工成本等其他因素不变的情况下，以 2019 年为例，镍价上升或下浮 5%，影响铸造高温耐蚀合金（镍基）的产品毛利率 1.53 个百分点，影响变形高温耐蚀合金（镍基）的产品毛利率 1.42 个百分点，影响特种合金焊材（镍基）的产品毛利率 2.57 个百分点。

金属镍的价格波动对公司各类镍基产品的毛利率影响较大，由于特种合金焊材（镍基）的产品镍材料占比较高，故金属镍的价格波动对毛利率影响相对较大。

3. 金属铁的价格波动对铁基产品毛利率的敏感性分析如下：

原材料价格变动幅度	铸造高温耐蚀合金（铁基）			
	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
上升 50%	-1.44%	-1.48%	-1.60%	-1.65%
上升 20%	-0.57%	-0.59%	-0.64%	-0.66%
上升 10%	-0.29%	-0.30%	-0.32%	-0.33%

原材料价格变动幅度	铸造高温耐蚀合金（铁基）			
	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
上升 5%	-0.14%	-0.15%	-0.16%	-0.17%
下浮 5%	0.14%	0.15%	0.16%	0.17%
下浮 10%	0.29%	0.30%	0.32%	0.33%
下浮 20%	0.57%	0.59%	0.64%	0.66%
下浮 50%	1.44%	1.48%	1.60%	1.65%
原材料价格变动幅度	变形高温耐蚀合金（铁基）			
	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
上升 50%	-0.45%	-1.47%	-0.88%	-0.96%
上升 20%	-0.18%	-0.59%	-0.35%	-0.38%
上升 10%	-0.09%	-0.29%	-0.18%	-0.19%
上升 5%	-0.04%	-0.15%	-0.09%	-0.10%
下浮 5%	0.04%	0.15%	0.09%	0.10%
下浮 10%	0.09%	0.29%	0.18%	0.19%
下浮 20%	0.18%	0.59%	0.35%	0.38%
下浮 50%	0.45%	1.47%	0.88%	0.96%
原材料价格变动幅度	特种合金焊材（铁基）			
	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
上升 50%	-1.55%	-1.48%	-1.66%	-1.60%
上升 20%	-0.62%	-0.59%	-0.66%	-0.64%
上升 10%	-0.31%	-0.30%	-0.33%	-0.32%
上升 5%	-0.16%	-0.15%	-0.17%	-0.16%
下浮 5%	0.16%	0.15%	0.17%	0.16%
下浮 10%	0.31%	0.30%	0.33%	0.32%
下浮 20%	0.62%	0.59%	0.66%	0.64%

原材料价格变动幅度	铸造高温耐蚀合金（铁基）			
	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
下浮 50%	1.55%	1.48%	1.66%	1.60%

如上表所示，在假定产品销售价格、人工成本等其他因素不变的情况下，以 2019 年为例，铁价上升或下浮 5%，影响铸造高温耐蚀合金（铁基）的产品毛利率 0.15 个百分点，影响变形高温耐蚀合金（铁基）的产品毛利率 0.15 个百分点，影响特种合金焊材（铁基）的产品毛利率 0.15 个百分点。

金属铁的价格波动对公司各类铁基产品的毛利率影响较小，主要原因为金属铁单价较低，其价格波动对成本整体影响程度较小。

【补充披露情况】

上述内容在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、经营成果分析 （三）毛利率分析”补充披露。

二、并结合各类原材料采购价格对产品销售价格的传导机制，报告期对主要供应商采购金额变动情况、原因及对原材料采购成本的影响，主要客户与发行人对产品价格调整机制的约定情况等，补充说明原材料价格波动风险是否能够充分传导至下游客户，发行人主要产品毛利率波动对其持续经营能力稳定性的影响

1. 各类原材料采购价格对产品销售价格的传导机制

公司原材料价格波动风险能够充分传导至下游客户，公司的产品价格形成机制以及原材料价格与产品价格的传导机制为：

（1）公司产品的价格形成机制

公司的铸造高温耐蚀合金产品、变形高温耐蚀合金产品以及特种合金焊材产品均采用“成本加成”的原则确定销售价格。

公司的高温耐蚀合金产品主要为定制化产品，公司订单管理部综合产品的原材料成分、原材料单价、重量、尺寸以及加工工艺等因素确定产品的生产成本，销售部以此为基础加成确定销售价格，并参考市场竞争情况、客户性质、客户订单量、付款条件等因素进行适当调整。

公司的特种合金焊材主要为标准化产品，按照主要材料可区分为钴基焊材和镍基焊材，按照焊材形态可以分焊丝、焊条和焊粉，公司订单管理部根据焊材原材料的成分、原材料单价、加工工艺等因素确定产品的单位生产成本，公司销售部综合考虑不同销售地域的市场价格情况、市场竞争程度、客户性质、订单数量等因素进行成本加成报价。

（2）公司产品的价格联动传导机制

公司的产品的价格与原材料价格之间是同向变动的。

① 高温耐蚀合金产品的价格联动传导机制

公司在向客户进行产品报价的过程中，充分实现产品的价格与原材料价格联动。公司采购部日常实时跟踪主要原材料价格，订单管理部与技术部在测算生产成本数据时，向采购部征询主要材料的最新价格，实时更新产品成本，并在成本加成的方式下确定产品的报价。

公司的高温耐蚀合金产品为定制化产品，主要采用订单制销售，即客户确认公司的产品报价后，通过下达采购订单进行产品采购。单个订单交货期通常在1~3个月左右，交货期较短。

对于内销客户，产品价格对于原材料价格变动具有较强的敏感性，当原材料价格上涨时，产品价格随着原材料价格的上升而很快调整；原材料价格下降时，产品价格也会根据原材料的下降做下调，但是幅度更小、时滞更长。

对于外销客户，客户确认公司产品报价后，会在其采购系统中生成与价格一一对应的物料代码，代码生成后再进行调整审批流程较长、比较费时，因此若原材料价格下降时，外销客户通常不会要求下调产品价格；当原材料价格发生较大幅度上涨时，公司会与外销客户协商上调产品价格，通常外销客户均会接受。

② 特种合金焊材的价格传动机制

公司的特种合金焊材产品主要为标准化产品，客户每次下单采购前均会进行询价，公司销售部综合考虑不同销售地域的市场价格情况、市场竞争程度、客户性质、订单数量等因素进行成本加成报价，从而实现价格联动。

2. 主要供应商采购金额变动情况、原因及对原材料采购成本的影响

报告期内，公司前十大供应商采购金额变动情况及变动原因如下：

单位：万元

种类	供应商名称	采购产品	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
主要 金属 原材 料供 应商	上海澳光金属材料有限公司	镍、钴、铜	2,238.80	4,814.49	6,154.20	806.83
	上海高鹏金属材料有限公司	镍、钴、铜	1,054.58	1,265.70	471.81	1,585.34
	上海诚燕特种合金有限公司	镍、铜	87.55	1,294.72	2,221.24	2,834.69
	金川集团股份有限公司	镍、钴	1,381.68	1,076.38	2,002.26	5,476.28
	上海霞业金属制品有限公司	钴合金、镍合金	486.51	2,036.52	3,825.20	920.45
	上海新锦华金属材料有限公司	棒料、钴合金	-	-	-	803.71
	上海年威金属材料有限公司	钴	-	346.32	945.87	850.68
	万宝矿产有限公司	钴	-	-	1,079.94	546.58
	上海千钴实业有限公司	钴	704.80	707.11	1,038.99	-
	无锡永旺新能源科技有限公司	钴	526.85	4,036.27	764.21	-
	中信锦州金属股份有限公司	铬	-	49.56	604.42	1,198.19
	江苏峰峰钨钼制品股份有限公司	钼、钨粉	361.31	1,403.50	1,469.96	1,089.21
	格林美供应链管理（上海）有限公司	钴	1,125.04	-	-	-
	锦州集信实业有限公司	铬	622.07	932.06	398.06	-
主要 半成 品供 应商	苏州奥斯锻造有限公司	锻件	20.48	1,153.17	139.79	525.01
	江油市万凯金属有限责任公司	棒料、锻件	-	182.66	1,000.89	631.14
	永兴特种材料科技股份有限公司	棒料	719.04	942.64	1,305.81	426.35
	宗羽机械及太仓新宗羽	锻坯、外协加工、棒料采购等	0.02	2,575.56	2,921.63	315.06
	江苏鑫金川镍合金有限公司	棒料、变形合金焊丝	752.90	814.10	-	-
	常州中钢精密锻材有限公司	棒料	768.80	259.57	3.86	-
能源	江苏省电力公司东台市供电公司	电力	483.24	1,040.94	954.06	900.79

注：对宗羽机械及太仓新宗羽 2020 年 1-6 月份的采购额 0.02 万元是 2019 年度采购开票与暂估的差额。

报告期内，公司主要供应商分为金属原材料、半成品以及能源供应商三大类，

其中，金属原材料采购一般根据询价比价结果作为选择依据，半成品采购主要受终端客户需求变动影响，能源供应变动情况主要与公司产量情况正相关，具体情况如下：

（1）金属原材料供应商

公司在采购金属原材料供应商时，采购部严格遵照《公司采购管理制度》，在进行原材料采购时对多个供应商进行询价比价，并综合考虑交货周期、信用政策等因素，选取实时最优选择下单采购原材料。因此，在金属原材料总需求一定的前提下，因报价单价、供应商之间竞争等多种原因的影响，不同年度内，公司向同一家供应商采购金额存在一定波动的情形，存在该等情形的供应商金额变动情况如下：

① 上海澳光金属材料有限公司

报告期内，公司向上海澳光金属材料有限公司采购金川钴、镍产品，采购金额分别为 806.83 万元、6,154.20 万元、4,814.49 万元和 **2,238.80 万元**。公司自 2017 年开始与上海澳光金属材料有限公司开展合作，主要系上海诚燕特种合金有限公司原业务员离职后加入上海澳光金属材料有限公司，将供应关系携至上海澳光金属材料有限公司。2019 年度，公司向上海澳光金属材料有限公司采购金额较 2018 年度少，主要是因为 2019 年度公司开始通过无锡永旺新能源科技有限公司采购凯力克钴，相应钴单价较金川钴低。

② 金川集团股份有限公司

报告期内，公司向金川集团采购镍、钴产品，采购金额分别为 5,476.28 万元、2,002.26 万元、1,076.38 万元和 **1,381.68 万元**。2018 年度，公司采购金额较 2017 年减少较多，主要是因为金川钴价格较高，公司转向采购单价较低的凯力克钴、钴合金。

③ 上海霞业金属制品有限公司

报告期内，公司向上海霞业金属制品有限公司采购再生钴合金、镍合金产品，采购金额分别为 920.45 万元、3,825.20 万元、2,036.52 万元和 **486.51 万元**。2018 年度、2019 年度公司向其采购金额较 2017 年较大，主要是由于相比金属钴，在钴价上涨时，钴合金成本优势较大，公司开始大量采购单价较低的钴合金。

④ 中信锦州金属股份有限公司

报告期内，公司向中信锦州金属股份有限公司采购金属铬，金额分别为1,198.19万元、604.42万元、49.56万元及0.00万元，逐年下降，主要是由于公司开始有意识地逐步扩充供应商数量以使采购多元化，分散采购风险，同时，中信锦州金属股份有限公司在价格、账期等方面均不具备明显的比较优势。

⑤ 江苏峰峰钨钼制品股份有限公司

报告期内，公司向江苏峰峰钨钼制品股份有限公司采购钼、钨粉，采购金额分别为1,089.21万元、1,469.96万元、1,403.50万元及361.31万元，采购金额变动情况相对稳定。

⑥ 上海年威金属材料有限公司

报告期内，公司向上海年威金属材料有限公司采购钴，采购金额分别为850.68万元、945.87万元、346.32万元及0.00万元。上海年威金属材料有限公司原是公司2017年前十大供应商，后因其提供的钴价相比同行业竞争对手不具备比较优势，公司对其采购量下降。

⑦ 格林美供应链管理（上海）有限公司

2020年1-6月，公司向格林美供应链管理（上海）有限公司采购钴，采购金额为1,125.04万元。该公司原为公司报告期前供应商凯力克，公司与凯力克合作时间较长，自2012年格林美收购凯力克后，因其2020年价格、结算方式等方面较有竞争力，公司向其采购钴。

⑧ 锦州集信实业有限公司

2018年、2019年及2020年1-6月，公司向锦州集信实业有限公司采购铬，金额分别为398.06万元、932.06万元及622.07万元，公司自2018年开始与锦州集信实业有限公司开展合作，主要系其提供的铬质量较好，价格较公司原铬供应商中信锦州金属股份有限公司低，中信锦州金属股份有限公司信用政策为款到发货，锦州集信实业有限公司有一定的信用期。

除上述供应商之间的竞争性报价导致公司向单一供应商采购金额波动的情况外，报告期内，公司向其余供应商采购总额变动的原因如下：

① 上海高鹏金属材料有限公司

报告期内，上海高鹏金属材料有限公司主要向公司提供镍、钴、铜产品，采购金额分别为1,585.34万元、471.81万元、1,265.70万元和1,054.58万元。上

海高鹏金属材料有限公司系公司 2017 年、2019 年、**2020 年 1-6 月**前十大供应商。因公司使用的是剪碎后的铜块和镍块，2018 年，其提供的产品不满足公司的剪板要求，故公司向其采购金额存在暂时性下降。2019 年度，上海高鹏金属材料有限公司剪板厂新设在常州，公司开始增加向其采购。

② 上海诚燕特种合金有限公司

报告期内，上海诚燕特种合金有限公司主要向公司提供镍、铜产品，采购金额分别为 2,834.69 万元、2,221.24 万元、1,294.72 万元**和 87.55 万元**。报告期内，上海诚燕特种合金有限公司因环保问题关停自身剪板厂，只能由第三方提供剪板服务，2020 年 1-6 月、2019 年、2018 年公司向其采购量减少。

③ 上海新锦华金属材料有限公司

2017 年度，公司向上海新锦华金属材料有限公司采购棒料、钴合金合计 803.71 万元，但因 2017 年其主要人员病逝，公司暂停与上海新锦华金属材料有限公司的合作。

④ 万宝矿产有限公司

2017 年、2018 年，公司向万宝矿产有限公司采购钴，采购金额分别为 546.58 万元及 1,079.94 万元。万宝矿产有限公司是公司 2018 年前十大供应商，后因其不向公司提供授信额度且其价格相比同行业竞争对手不具备优势，公司暂停与其继续合作。

⑤ 上海千钴实业有限公司

2018 年、2019 年**及 2020 年 1-6 月**，公司向上海千钴实业有限公司采购钴，采购金额为 1,038.99 万元、707.11 万元**及 704.80 万元**。公司自 2018 年开始与上海千钴实业有限公司开展合作，主要系上海年威金属材料有限公司原业务员离职后创办上海千钴实业有限公司，将供应关系携至上海千钴实业有限公司。

⑥ 无锡永旺新能源科技有限公司

2018 年、2019 年**及 2020 年 1-6 月**，公司向无锡永旺新能源科技有限公司采购钴，采购金额分别为 764.21 万元、4,036.27 万元**及 526.85 万元**，系公司 2018 年新增供应商。自 2018 年开始与公司合作以来，于 2019 年成为公司第二大供应商，这主要是由于钴采购需要大量的流动资金对公司形成较大的压力，尤其是在公司业务扩张过程中。公司在市场中一直寻找深度合作对象，特别是信用方面。

无锡永旺新能源科技有限公司系业内少数接受锁价供货、并能与公司进行承兑结算的供应商，即公司向无锡永旺新能源科技有限公司支付一定的订金，锁定未来1~2个月原材料钴的结算价格，在约定期限内提货时付款。所以，公司于2018年、2019年向其采购金额逐年增加。**2020年1-6月，公司转向格林美供应链管理（上海）有限公司采购钴，故向其采购金额有所下降。**

（2）半成品材料供应商

公司向半成品材料供应商采购金额变动主要是由于下游终端用户需求变动所致，具体情况如下：

① 苏州奥斯锻造有限公司

报告期内，公司主要向苏州奥斯锻造有限公司采购双相钢锻件产品，公司采购金额分别为525.01万元、139.79万元、1,153.17万元及**20.48万元**。2019年，公司下游双相不锈钢产品订单增加，因此公司增加向其采购F55锻件产品。**2020年1-6月采购金额较少主要系终端需求减少所致。**

② 江油市万凯金属有限责任公司

报告期内，公司主要向江油市万凯金属有限责任公司采购管坯料，金额分别为631.14万元、1,000.89万元、182.66万元及**0.00万元**，报告期后期下降较多，主要是因为公司逐步收缩管板业务，公司向其采购金额逐年下降。

③ 永兴特种材料科技股份有限公司

报告期内，公司主要向永兴特种材料科技股份有限公司采购铁基合金棒料，金额分别为426.35万元、1,305.81万元、942.64万元及**719.04万元**，2018年公司向其采购金额较大主要系当年铁基管板800H产品订单较多，公司向其采购较多铁基合金棒料。

④ 上海宗羽机械有限公司

报告期内，公司主要向宗羽机械及其关联方太仓新宗羽采购锻坯、外协加工、棒料采购等，金额分别为315.06万元、2,921.63万元、2,575.56万元及**0.02万元**，2018年、2019年，公司向其采购金额较大，主要是由于公司产能不足，委托其采购镍基棒料等产品规模较大所致。**2019年底公司已停止向其采购。**

⑤ 江苏鑫金川镍合金有限公司

2019年、2020年1-6月，公司向江苏鑫金川镍合金有限公司采购锻件、变

形合金焊丝 814.10 万元以及 752.90 万元。2019 年，公司在与其他企业合作过程中，通过该企业业务员介绍江苏鑫金川镍合金有限公司可做棒料，江苏鑫金川镍合金有限公司为金川集团 825 棒料的代理机构，在 2019 年公司开始与其合作，公司主要向其采购棒料及变形焊丝。

⑥常州中钢精密锻材有限公司

2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月，公司向常州中钢精密锻材有限公司采购棒料等产品，采购金额分别为 3.86 万元、259.57 万元及 768.80 万元，逐年上升，主要原因为其原为公司管坯料供应商，具备棒料产能，后因公司需要增加棒料供应商，逐步向其采购棒料从而增加相应采购规模。

(3) 能源供应商

报告期内，公司能源供应商为江苏省电力公司东台市供电公司，采购电力变动幅度与公司销售规模变动情况相符。

3. 主要客户与发行人对产品价格调整机制的约定情况

报告期内，公司与主要客户对产品价格调整机制的约定具体情况如下：

客户名称	产品价格调整机制的约定
纽威股份	未约定价格调整机制，但会根据主要原材料价格一定幅度的变动调整价格
维都利阀门有限公司	约定了价格调整机制
GE	无明确约定，但当主要原材料价格发生较大变化时会协商调价
Emerson	无明确约定，但当主要原材料价格发生较大变化时会协商调价
Flowserve	无明确约定，但当主要原材料价格发生较大变化时会协商调价
L&T	无明确约定，但当主要原材料价格发生较大变化时会协商调价
Midland	无明确约定，但当主要原材料价格发生较大变化时会协商调价
温州瑞球阀门有限公司	未约定价格调整机制，但会根据主要原材料价格的变动调整价格

报告期内，对于内销客户，产品价格对于原材料价格变动具有较强的敏感性，当原材料价格上涨时，产品价格随着原材料价格的上升而很快调整；原材料价格下降时，产品价格也会根据原材料的下降做下调，但是幅度更小、时滞更长。

对于外销客户，客户确认公司产品报价后，会在其采购系统中生成与价格一

一对应的物料代码，代码生成后再进行调整审批流程较长、比较费时，因此若原材料价格下降时，外销客户通常不会要求下调产品价格；当原材料价格发生较大幅度上涨时，公司会与外销客户协商上调产品价格，通常外销客户均会接受。

4. 发行人主要产品毛利率波动情况

产品名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	毛利率 (%)	变动百 分点	毛利率 (%)	变动百 分点	毛利率 (%)	变动百 分点	毛利率 (%)
铸造高温耐蚀合金	30.76	3.51	27.25	1.62	25.63	-0.16	25.79
变形高温耐蚀合金	20.83	3.18	17.65	-1.21	18.87	-2.42	21.29
特种合金焊材	23.42	-3.98	27.40	0.47	26.93	3.24	23.69

报告期内，公司主要产品的毛利率波动较小。

综上，公司产品的定价机制决定了各类原材料采购价格波动能够充分传导至产品销售单价，原材料价格波动风险能够传导至下游客户，同时，公司主要供应商采购金额变动主要是节约成本或下游终端客户需求变动等原因导致的，对原材料采购成本的影响较小，因此发行人主要产品整体毛利率波动较小，对公司持续经营能力稳定性不存在较大影响。

三、并在招股说明书中充分披露原材料上涨、客户压价、供应商变化等外部因素可能导致的产品毛利率下降风险

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 23.01%、23.53%、23.16%及 24.34%，公司主营业务毛利率相对稳定。公司努力提升自己的研发实力及工艺制造水平，整体毛利率水平较为稳定，公司毛利率变动主要受产品销售价格变动、原材料采购价格变动、供应商变动等因素的影响。

销售价格方面，公司大部分产品采用“成本加成”的协商定价模式，若未来受下游终端客户议价能力提升、市场竞争加剧等因素影响，相关终端客户将进一步向上游转移成本压力，将可能导致公司产品价格降低、毛利率水平下降；原材料采购价格方面，公司主要原材料为镍、钴、钼、铬等有色金属，价格波动幅度较大且波动较为频繁。报告期内，公司原材料价格的变动能够充分传导

至下游客户。但是如果公司原材料价格在短期内发生剧烈波动，公司产品价格调整幅度及频次跟不上原材料价格波动，可能给公司带来产品毛利率下降的风险；供应商变动情况方面，报告期内，公司存在常年合作的供应商，如相关供应商发生供货短缺或存在经营问题，公司原材料采购可能面临暂时的供应风险或更换供应商的风险，进而可能增加采购成本，降低毛利率。

报告期内，仅 L&T 在 2019 年度存在反复压价的情形，除此以外，公司其他客户不存在反复压价的情形。

经核查，保荐机构认为，报告期内，公司**各类钴基产品的毛利率**对于金属钴的价格波动较为敏感；公司**各类镍基产品的毛利率**对于金属镍的价格波动较为敏感；公司**各类铁基产品**对于金属铁的价格波动不敏感。

公司产品的定价机制决定了各类原材料采购价格波动能够充分传导至产品销售单价，原材料价格波动风险能够传导至下游客户，同时，公司主要供应商采购金额变动主要是节约成本或下游终端客户需求变动等原因导致的，对原材料采购成本的影响较小，因此发行人主要产品整体毛利率波动较小，对公司持续经营能力稳定性不存在较大影响。

经核查，申报会计师认为，报告期内，公司**各类钴基产品的毛利率**对于金属钴的价格波动较为敏感；公司**各类镍基产品的毛利率**对于金属镍的价格波动较为敏感；公司**各类铁基产品**对于金属铁的价格波动不敏感。

公司产品的定价机制决定了各类原材料采购价格波动能够充分传导至产品销售单价，原材料价格波动风险能够传导至下游客户，同时，公司主要供应商采购金额变动主要是节约成本或下游终端客户需求变动等原因导致的，对原材料采购成本的影响较小，因此发行人主要产品整体毛利率波动较小，对公司持续经营能力稳定性不存在较大影响。

【保荐机构核查情况】

1. 向公司高管、销售、采购负责人了解原材料价格波动对公司毛利率的影响，计算并分析主要原材料价格变动对于各类产品毛利率的关联及敏感程度。
2. 向公司销售人员、财务人员了解原材料价格变动与产品价格的联动关系，公司对各类合金产品的定价策略，主要客户与发行人对产品价格调整机制的约定。
3. 向公司采购人员、财务人员了解主要供应商采购金额变动情况、原因及

对原材料采购成本的影响。

4. 访谈公司销售人员、财务人员及技术人员，询问原材料价格变动与产品价格的联动关系，公司对各类合金产品的定价策略。

【补充披露情况】

上述内容在招股说明书“第四节 风险因素 四、财务风险 （五）产品毛利率下降的风险”中补充披露。

2.关于主要客户

申报材料显示：

（1）公司的主要业务是向油气行业提供高温耐蚀合金材料及产品。报告期油气行业业务收入占公司业务收入的比例较高。

（2）发行人报告期内境外销售金额分别为 7,850.14 万元、9,530.66 万元和 11,265.80 万元，占营业收入比例分别为 18.98%、16.35%、18.05%；前五大客户中境外客户较多。

（3）发行人报告期各期前五大客户构成存在变化，L&T Valves Limited 公司 2018 年为公司第三大客户，销售占比为 4.14%，2019 年退出前五大客户。

请发行人结合下游油气行业景气度、国际政治形势、主要境外客户所在国家或地区贸易政策变化，以及主要客户自身经营情况、向发行人采购金额变化原因等说明发行人与主要客户合作的稳定性和可持续性，是否存在其他未披露的影响发行人持续经营能力的不利因素，并在招股说明书中充分揭示相关风险。

【回复说明】

一、下游主要应用领域集中及油气行业景气度整体下降的风险

报告期内，油气行业业务收入占公司业务收入的比例分别为 77.46%、78.87%、82.53%及 80.68%，公司业务收入的行业集中度较高。公司业务主要集中于油气行业下游的石油化工和化学工业相关业务，上游、中游的油气钻采及储运相关业务占据的比例较小。报告期内，石油化工和化学工业业务合计占公司业务的比例分别为 68.45%、70.25%、74.43%及 69.38%，油气钻采及储运业务占比分别为 9.01%、8.62%、8.10%及 11.31%。

油气钻采及储运行业的景气度主要受到石油公司油气开发活动的影响，影响石油公司油气开发计划的因素主要包括油气价格、油气供应战略以及国家战略等。公司在油气钻采及储运行业业务占比较小，主要是由于国外的油气钻采设备生产企业在我国采购的主要为普通材料零部件，特种合金零部件较少在国内采购，随着行业竞争的加剧，国外油气钻采设备生产商有将特种合金零部件转移至国内采购的趋势，如公司自 2017 年开始为全球最大的油服企业 Schlumberger 公司提供样品，并于 2018 年开始正式供货。若油气钻采及储运行业景气度下降，将对公司的持续经营能力产生一定的影响，但因公司目前在油气钻采及储运行业业务占比较小，因此影响有限。

石油化工行业的景气程度主要受到上游国际原油价格以及下游成品油需求的双重影响；化学工业的景气程度主要受到上游国际原油价格以及下游石油衍生品价格的双重影响。若国际原油价格短暂下降，会降低石油化工及化学工业的生产成本，从而促进石油化工及化学工业的发展；若国际原油价格持续下跌，长期处于低迷状态，则将使成品油及石油衍生品价格随之下降，从而导致石油化工及化学工业行业的新增固定资产投资水平下降。若石油化工及化学工业的景气度下降，对公司的持续经营能力将产生较大的不利影响。

二、国际贸易摩擦及国际政治形势变化对公司外销业务带来的风险

报告期内，公司外销收入金额分别为 7,850.14 万元、9,530.66 万元、11,265.80 万元和 4,431.30 万元，占主营业务收入的比重分别为 18.98%、16.35%、18.05%和 15.68%，外销业务在公司业务中占有一定的比重。同时，公司外销业务盈利能力较强，报告期内，公司外销业务毛利率高于内销。

公司外销业务地区分布中，美国、印度是公司产品出口的主要市场。报告期内，公司对美国、印度出口业务收入占公司外销业务收入比重均在 20%以上。

① 美国

报告期内，公司出口美国业务收入分别为 2,466.90 万元、2,464.50 万元、2,479.31 万元和 1,229.76 万元，占公司外销收入的比重分别为 31.42%、25.86%、22.01%和 27.75%。

自 2018 年以来，中美贸易摩擦不断升级，尽管中美第一阶段经贸协议文本已于 2020 年初达成一致，但国际局势复杂多变，国际贸易摩擦，特别是中美贸

易摩擦变数较多，国际贸易摩擦可能会导致公司出口业务受限、公司出口产品价格受关税影响大幅度下降、外国客户来华采购受限、公司盈利能力下降等情形的出现。国际贸易摩擦会给公司外销业务带来风险。

② 印度

报告期内，公司出口印度业务收入分别为 2,038.37 万元、3,499.66 万元、2,861.51 万元和 539.82 万元，占公司外销收入的比重分别为 25.97%、36.72%、25.40%和 12.18%。

L&T 是公司较重要的印度客户，报告期内营业收入分别为 179.78 万元、2,458.89 万元、1,261.50 万元及 25.36 万元，占公司营业收入的比重分别为 0.43%、4.14%、2.00%和 0.09%，占公司出口印度业务收入比重分别为 8.82%、70.26%、44.09%和 4.70%。公司 2019 年对该客户销售毛利率较低，主要原因系 2019 年镍价上涨，从年初最低的 9 万元/吨最高到 10 月份超过 14 万元/吨，公司产品原材料成本增加，而该印度客户对价格比较敏感，当年压价幅度较大，且订单周期较长，期间原材料价格上涨，为了维系长期客户，公司以低价策略接单，期间又出现反复压价等情况。该客户反复压价的特点，使得公司自 2019 年下半年以来逐渐减少了与的业务合作。公司其他客户不存在反复压价的情形。

近年来，中印关系发生了一些波折，特别是近期在印度国内又掀起了一股抵制中国制造的浪潮。若中印关系中的消极因素持续发酵，则有可能对公司出口印度的业务收入产生不利影响。

(3) 公司与主要客户合作关系发生变化及主要客户经营情况发生变化的风险

报告期内公司前五大客户中，纽威股份（603699.SH）、维都利阀门有限公司、温州瑞球阀门有限公司系国内阀门生产企业；Emerson、GE、Flowserve 系纽交所上市的跨国企业，公司向其阀门制造部门提供特种合金零部件产品；L&T 系印度孟买证券交易所上市公司 Larson & Toubro Limited（500510.BO）下属从事阀门生产制造的子公司；Midland 系纽交所上市公司 Dover 公司的子公司，主要从事铁路槽罐车的建造、维修和运行业务；氟络塞尔特种阀门（苏州）有限公司系加拿大 FlouroSeal Inc. 在中国设立的独资企业，从事特种阀门生产业

务。

报告期内，公司前五大客户的营业收入及对公司的采购情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2020年1-6月对公司采购额	2019年对公司采购额	2019年度营业收入	2018年对公司采购额	2018年度营业收入	2017年对公司采购额	2017年度营业收入	与发行人业务建立及发展历史	发行人在客户采购体系中所处地位
1	纽威股份	2,527.28	9,695.48	30.57亿元	4,796.31	27.81亿元	3,679.90	23.95亿元	发行人自设立以来即与其开展合作	发行人为纽威股份前五大供应商
2	Emerson	1,912.03	3,304.09	183.72亿美元	2,263.19	174.08亿美元	2,874.89	152.64亿美元	自2005年开始与发行人建立业务合作	发行人为Emerson全球认证供应商
3	维都利阀门有限公司	2,235.71	3,194.73	约2.3亿元	2,945.77	约2亿元	738.12	约1亿元	发行人自设立以来即与其开展合作	发行人为维都利阀门有限公司前五大供应商
4	GE	527.84	1,881.61	952.14亿美元	1,353.50	1,216.15亿美元	666.89	1,204.67亿美元	自2012年开始与发行人建立合作关系	发行人为GE全球认证供应商
5	Flowserve	714.54	1,830.66	39.45亿美元	1,959.14	38.33亿美元	1,865.20	36.61亿美元	自2009年与发行人建立合作关系	发行人为Flowserve全球认证供应商
6	L&T ^注	25.36	1,261.50	未披露	2,458.89	184.08亿美元	179.78	171.77亿美元	自2009年与发行人建立业务关系	发行人为L&T认证供应商
7	温州瑞球阀门有限公司	0.00	6.84	约0.85亿元	42.40	约1亿元	961.10	约1.2亿元	自2016年开始与发行人开展业务合作。	发行人为瑞球阀门有限公司2017年度前五大供应商

序号	客户名称	2020 年 1-6 月对公司采购额	2019 年 对公司 采购额	2019 年 度营业 收入	2018 年 对公司 采购额	2018 年 度营业 收入	2017 年 对公司 采购额	2017 年 度营业 收入	与发行人 业务建立 及发展历史	发行人在 客户采购 体系中所 处地位
8	Midland ^注	579.24	785.78	71.36 亿美元	593.12	69.92 亿美元	946.41	78.30 亿美元	发 行 人 2003 年 开始 与其 开展 合作，自 2017 年 起 通过 S&V Industries 向其 供货	发 行 人 为 Midland 认 证 供 应 商
9	氟络塞尔 (苏州)有限公司	919.27	339.27	约 4,500 万元	26.06	约 3-4,000 万	25.59	约 3-4,000 万	自 2010 年 开始 与 公 司 开 展 业 务 合 作	发 行 人 为 其 项 目 供 应 商

注：由于缺乏 L&T 及 Midland 公司相关数据，此处填列营业收入为其母公司相关数据。

公司与主要客户保持了较好的合作关系，其中公司自成立起即与纽威股份、维都利阀门有限公司、Midland 开展合作；与 Emerson、Flowserve、L&T 公司、氟络塞尔特种阀门（苏州）有限公司合作时间超过十年。

报告期内，公司的主要客户中，纽威股份、Emerson、Flowserve、Midland 等公司的营业收入及对公司的采购金额均保持稳定，并略有增长。

维都利阀门有限公司对公司的采购额上升幅度较大，主要是由于维都利阀门有限公司自 2018 年以来逐渐转型从事特种阀门的生产，因此公司对其销售的特种合金零部件产品金额逐年上升。

GE 公司 2019 年度营业收入同比下降，主要系由于其发电业务收入下降，公司对 GE 公司销售的产品主要应用于石油天然气领域，销售额稳定增长。

L&T 公司情况详见本题“（2）国际形势、贸易政策变化的影响”回复相关内容。

温州瑞球阀门有限公司主要生产球体、球座产品，2017 年该公司获得了意大利某阀门制造企业的采购订单，因而向公司采购镍基 625 合金球坯，因此公司当年对其销售额上升。

氟络塞尔特种阀门（苏州）有限公司系加拿大 FlouroSeal Inc. 在中国设立的独资企业，从事特种阀门生产业务。公司自 2010 年开始与氟络塞尔（苏州）

有限公司开展业务合作，但销售额始终不高。该公司于 2019 年取得中东某石油公司的天然气运输管道旋塞阀项目，并于中国采购生产，因此公司对其销售量大幅度增加。

公司的客户主要为阀门生产制造企业，其营业模式主要为项目驱动制，即客户通过参加阀门终端用户（如石油公司、核电公司等）的建设工程项目招标取得阀门采购订单，如客户取得的系特种阀门订单，则其会根据订单的具体需求向公司采购特种合金零部件产品。若阀门终端用户的建设工程项目减少，或公司长期合作的主要客户未能在招标中中标，或公司长期合作的主要客户中标的主要为普通阀门不需要使用特种合金零部件，则公司可取得的订单量将大幅度减少，从而对公司的生产经营产生不利影响。

【补充披露情况】

上述内容在招股说明书“重大事项提示 二、经营风险 （三）国际贸易摩擦及国际政治形势变化对公司外销业务带来的风险 （七）下游主要应用领域集中及油气行业景气度整体下降的风险 （八）公司与主要客户合作关系发生变化及主要客户经营情况发生变化的风险”中补充披露。

（以下无正文）

（本页无正文，为上海中洲特种合金材料股份有限公司关于《上海中洲特种合金材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页）



发行人董事长声明

本人已认真阅读上海中洲特种合金材料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审核中心意见落实函的回复全部内容，确认审核中心意见落实函的回复内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长（签名）：

冯明明

冯明明

上海中洲特种合金材料股份有限公司



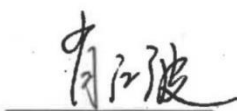
2020年9月21日

(本页无正文,为安信证券股份有限公司关于《上海中洲特种合金材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页)

保荐代表人(签名):



孙素淑



肖江波



安信证券股份有限公司

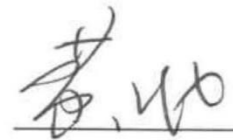
2020年9月21日

保荐机构管理层的声明

本人作为上海中洲特种合金材料股份有限公司保荐机构安信证券股份有限公司的董事长，现就本次审核中心意见落实函的回复郑重声明如下：

“本人已认真阅读上海中洲特种合金材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复的全部内容，了解审核中心意见落实函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核中心意见落实函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。”

保荐机构董事长、法定代表人（签名）：



黄炎勋

