



**关于襄阳博亚精工装备股份有限公司
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之回复**

保荐机构（主承销商）



中国（上海）自由贸易试验区世纪大道 1198 号 28 层

二零二零年十一月

目 录

问题一：关于营业收入、毛利率及净利润	3
问题二：关于客户集中度	16
问题三：关于行业竞争格局	21
问题四：关于审计截止日后财务信息及经营状况	36

问题一：关于营业收入、毛利率及净利润

根据前次审核问询回复及招股说明书：

请发行人：

（1）补充披露报告期内关键零部件收入变动的原因、合理性及持续性；

（2）结合价格优势、成本优势、技术路线、应用领域等，补充披露报告各期板带成形加工精密装备、关键零部件产品毛利率的合理性，与同行业可比公司存在差异的原因及合理性，发行人毛利率是否可持续、是否存在下滑风险；

（3）补充披露 2019 年同比新增收入的原因及涉及的产品类型，2019 年净利润变动的原因及合理性；

（4）补充披露各期发行人收入变动与利润变动的差异情况，以及导致上述差异的主要项目、科目，进一步分析导致相关差异的具体原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）补充披露报告期内关键零部件收入变动的原因、合理性及持续性；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“3、板带成形加工精密装备及关键零部件”之“（2）关键零部件”中进行如下补充披露：

“（2）关键零部件

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
辊系零部件	1,858.78	5,449.96	5,193.89	4,305.82
球笼式万向联轴器	781.39	1,995.83	1,783.35	2,023.99
轴承组元及其他	592.38	1,849.15	2,003.62	1,763.25
合计	3,232.55	9,294.94	8,980.86	8,093.05

公司关键零部件产品包括辊系零部件、球笼式万向联轴器及轴承组元，是钢铁、有色冶金行业的板带成形加工精密装备及其他工序段生产设备的关键零部件。

报告期内销售收入分别为 8,093.05 万元、8,980.86 万元、9,294.94 万元及 3,232.55 万元，占当期主营业务收入的比重分别为 34.61%、34.14%、31.79%及 22.01%。

①报告期内收入变动原因、合理性及持续性

A、报告期内收入变动的原因及合理性

2017 年度至 2019 年度发行人关键零部件销售额持续增长主要系受辊系零部件的持续增加所致。2018 年度及 2019 年度分别较上一年度销售额增加 887.81 万元及 314.08 万元，其中辊系零部件销售额分别增长 888.07 万元及 256.07 万元，系关键零部件报告期内销售收入持续增长的主要驱动因素。2020 年上半年受新冠疫情影响，关键零部件生产及发货受到影响，故较上年同期销售收入有所下降，**具有充分的合理性。**

辊系零部件主要由两部分组成，辊系部件（辊盒）及辊系零件、组件，报告期内收入分析如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
辊系部件（辊盒）	697.09	1,894.04	1,651.34	1,231.13
辊系组件、零件	1,161.69	3,555.92	3,542.55	3,074.69
合计	1,858.78	5,449.96	5,193.89	4,305.82

报告期内辊系零部件销售收入分别为 4,305.82 万元、5,193.89 万元、5,449.96 万元及 1,858.78 万元，2017 年度至 2019 年度整体呈持续增长趋势，2020 年上半年收入较上年同期有所下降。

2018 年度及 2019 年度辊系部件（辊盒）销售收入持续增长，主要是因为报告期内公司大力发展辊系零部件业务，持续聚焦辊系部件（辊盒）集成化及进口替代，使得辊系部件（辊盒）持续增长。2018 年度辊系组件、零件较 2017 年度有所增长系公司在 2018 年度加大辊系的销售力度，使得当年该产品销售收入有所增长。2020 年上半年受新冠疫情影响，辊系零部件生产及发货受到影响，故较上年同期销售收入有所下降。

报告期内辊系零部件的价格区间结构变动情况如下：

价格区间（元/件套）	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额 （万元）	占比 （%）	金额 （万元）	占比 （%）	金额 （万元）	占比 （%）	金额 （万元）	占比 （%）
规格型号单价≥10000	1,008.27	54.24	2,458.16	45.10	2,268.57	43.68	1,838.21	42.69
3000≤规格型号单价< 10000	379.45	20.41	1,444.06	26.50	1,244.22	23.96	1,102.74	25.61
规格型号单价<3000 元	471.06	25.34	1,547.75	28.40	1,681.10	32.37	1,364.87	31.70
合计	1,858.78	100.00	5,449.96	100.00	5,193.89	100.00	4,305.82	100.00

2019 年辊系零部件的高价值规格型号的销量有所增加，系公司持续聚焦辊系部件（辊盒）集成化及进口替代、使得高价值的辊系部件（辊盒）产品持续增长，而对低价值规格型号进行战略性放弃，使得其销量有所减少，综合导致辊系零部件的平均单价上升，公司高单价辊系零部件销售收入占比增长具有合理性和可持续性，辊系零部件收入的持续增长给公司关键零部件业务增长带来了稳定的基础，公司收入持续增长具有充分的合理性。

报告期内 2017 年度与 2019 年度相比发行人球笼式万向联轴器、轴承组元收入整体稳定，2018 年度球笼式万向联轴器收入较低系当年所销售产品的平均单价及销售数量下降所致。主要是受下游客户采购需求变化的影响，当年公司所销售低单价产品数量较多，高单价产品数量相对较少，故整体收入有所下降。2018 年度轴承组元及其他销售额较其他年度有所增长系当年所销售产品的平均单价较上年度有所增长所致。受下游客户采购需求变化的影响，当年公司所销售高单价产品数量占比较高，低单价产品数量占比较低所致，故整体收入有所上升。2020 年上半年受新冠疫情影响，球笼式万向联轴器及轴承组元生产及发货受到影响，故较上年同期销售收入有所下降，具有充分的合理性。

B、发行人关键零部件收入增长具有可持续性

公司产品定位高端，报告期内 2017 年度至 2019 年度发行人关键零部件收入持续增长主要系受辊系零部件的持续增加所致，辊系零部件持续增加与公司持续聚焦辊系部件（辊盒）集成化及进口替代的战略密切相关。未来随着金属成形机床制造业朝着大型化、重型化及高强度方向发展，下游客户对于集成度较高重载型辊系部件（辊盒）需求量预计会持续增加，故发行人辊系零部件收入预计会持续增长。另外，随着疫情被逐步控制，发行人生产经营已基本恢复正

常，2020 年疫情造成的影响已基本消除，2020 年 1-9 月份发行人辊系零部件收入为 3,753.71 万元，较上年同期增长 8.25%，发行人关键零部件收入增长具有可持续性。”

（二）结合价格优势、成本优势、技术路线、应用领域等，补充披露报告各期板带成形加工精密装备、关键零部件产品毛利率的合理性，与同行业可比公司存在差异的原因及合理性，发行人毛利率是否可持续、是否存在下滑风险；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）毛利构成、毛利率及其变化分析”之“2、主营业务毛利率变动分析”之“（2）板带成形加工精密装备及关键零部件毛利率变动分析”中进行如下补充披露：

“②结合价格优势、成本优势、技术路线、应用领域等，说明报告各期板带成形加工精密装备、关键零部件产品毛利率的合理性

A、发行人产品定位高端，在性能达到外资品牌标准时，其价格具有明显优势

公司板带成形加工精密装备及关键零部件主要用于钢铁冶金行业企业的生产设备，定制化程度较高，行业内主要竞争对手包括意大利达涅利集团、德国西马克集团、德国 UNGERER 公司（德国恩格尔）、德国 GEORG 公司（德国乔格）、日本 NTN 集团（日本恩梯恩）、德国 SCHAEFFLER 集团（德国舍弗勒）、意大利 CR 公司及意大利 COMESA 公司等。其下游钢铁冶金厂商在采购相关设备时一般会选用博亚精工或国外知名厂商的产品。公司实际投标过程中，在产品性能和技术指标达到同类外资产品时，一般会以同类外资产品价格的 60%至 80%作为其定价依据。因此虽然目前发行人板带成形加工精密装备及关键零部件的毛利率较高，其定价依然低于同性能外资品牌设备，其高毛利率具有较好的支撑、持续性和合理性。

B、与国外高端品牌相比，发行人原材料供应充足、人工成本较低，具有明显的成本优势

公司板带成形加工精密装备及关键零部件产品下游客户主要为大型钢铁冶

金企业，主要原材料包括钢材及外购件两大类，钢材是公司产品的主体原材料，形态上包括钢板、钢棒、钢管、型材等，外购件主要包括机械、电气、液压、气动等装置或配件等。目前全球大型冶金钢铁企业主要位于中国，钢铁产能及产量占比较高，产业链完整，市场规模巨大，与国外高端品牌相比，公司原材料供应充足。另外，公司地处湖北省襄阳市，当地工资水平较低，故人工成本较低，具有明显的成本优势，使得其高毛利率具有较好的支撑、持续性和合理性。

C、技术路线

公司在技术研发和产品开发上以国际先进水平为目标，按照零部件模块化、装备集成化、控制智能化、使用简单化的开发理念，最早从球笼式万向联轴器的进口替代取得突破，并逐步发展出球笼式万向联轴器、轴承组元和辊系零部件的关键零部件产品体系，同时向装备集成方向发展，形成了矫直装备、剪切装备和辊涂装备构成的板带成形加工精密装备产品系列，使得发行人在板带成形加工精密装备及关键零部件业务方面具备从核心零部件到装备整机再到生产线的完整产品体系，能够为钢铁、冶金行业优质客户提供冶金板带成形加工综合解决方案并实现进口设备的替代，使得发行人成为冶金板带成形加工领域少数能够达到国际知名竞争对手同等的技术水平和议价能力的国内企业之一，其高毛利率具有较好的支撑、持续性和合理性。

D、应用领域

发行人板带成形加工精密装备及关键零部件下游客户主要为大型钢铁冶金企业，其产品主要应用于钢铁冶金冷轧生产阶段。钢铁、有色金属板带在生产及运输过程中，由于各种因素影响会产生弯曲、边缘波浪形和中间瓢曲等形状缺陷，冷轧阶段是消除板带缺陷、提高板带质量的重要阶段，在钢铁、有色冶金行业转型升级、竞争日趋激烈的背景下，提升产品档次、提高产品质量和附加值是钢铁、有色冶金企业的必然选择，因此矫直机床、剪切机床等板带成形加工机床是钢铁、有色金属板带冷轧生产的核心装备。发行人自主研发的矫直类、剪切类、辊涂类板带成形加工精密装备能够满足钢铁、有色冶金行业客户的不同类型、不同性能的板带加工需求，在钢铁冶金行业覆盖碳钢、硅钢、不

锈钢板带，在有色冶金行业覆盖铜合金、铝合金、钛合金板带，实现了板带成形加工精密装备及关键零部件的进口替代，在保证客户使用效果的前提下降低了客户的投资及维护成本。

综上所述，发行人产品定位高端，始终专注“专、精、特”及“进口替代”，其产品在性能达到外资品牌标准时，其价格及成本具有明显优势。同时，发行人下游客户主要为大型钢铁冶金企业，在技术研发和产品开发上以国际先进水平为目标，其高毛利率具有较好的支撑、持续性和合理性。”

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）毛利构成、毛利率及其变化分析”之“3、与同行业可比上市公司、下游行业主要客户的比较分析”之“（1）板带成形加工精密装备及关键零部件”中进行如下补充披露：

“（1）板带成形加工精密装备及关键零部件

①板带成形加工精密装备

报告期内，公司板带成形加工精密装备毛利率与同行业可比上市公司比较情况如下表所示：

可比上市公司	上市代码	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
亚威股份	002559	29.37%	31.16%	28.98%	27.15%
华辰装备	300809	48.37%	47.34%	48.20%	45.72%
平均值		38.87%	39.25%	38.59%	36.44%
发行人		36.48%	54.10%	50.93%	48.01%

注：亚威股份毛利率计算口径为年度报告中金属成形机床产品毛利率

亚威股份销售产品主要为金属成形机床，与公司的产品类型较为一致，具有一定的可比性；华辰装备主营产品为数控轧辊磨床及维修改造，主要应用于钢铁、冶金有色等领域，且主要为进口替代，因此下游应用领域与公司一致，具有可比性。

报告期内公司板带成形加工精密装备毛利率与华辰装备较为接近，高于亚威股份，主要是因为：A、亚威股份的金属成形加工装备主要应用于金属板带配送中心，为汽车等通用及专业制造业提供定尺平板。由于亚威股份的金属成形机床

并非直接应用于冶金、有色行业的厂内生产加工，不需要满足不停机生产的需求，矫直、剪切功能性和可靠性要求较低，因此毛利率较低；B、华辰装备的数控轧辊磨床主要用于对轧辊等金属及板带轧制过程中的工件进行定制化磨削，属于冶金专用装备，定位高端，且主要为进口替代，故产品毛利率与公司较为接近。

公司板带成形加工精密装备毛利率变化趋势与可比上市公司一致，不存在重大差异，**发行人板带成形加工精密装备毛利率较高具有充分的合理性。**

②关键零部件

报告期内，公司关键零部件毛利率与同行业可比上市公司比较情况如下表所示：

可比上市公司	上市代码	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
泰尔股份	002347	27.74%	26.16%	27.47%	34.12%
发行人		54.41%	53.75%	49.55%	50.45%

泰尔股份主营产品为冶金联轴器、剪刀、卷取机，广泛应用于钢铁企业的轧制设备中，其中冶金联轴器与公司球笼式万向联轴器具有可比性。

公司关键零部件毛利率高于泰尔股份，主要是因为泰尔股份的冶金联轴器采用十字轴型及鼓形齿式技术路线，主要应用于冶金热轧、冷轧的轧机和冶金装备的动力传动中，耗用量大、更换频率高，但精度和速度要求相对不高；发行人**球笼式万向联轴器**主要采用球笼式技术路线，应用于冷轧及精整装备的动力传动，更换频率低，精度和速度要求高，技术含量更高，故毛利率较高。

公司关键零部件包括球笼式万向联轴器、辊系零部件及轴承组元等，相比泰尔股份在产品组合上有所不同，因此公司关键零部件毛利率变化趋势与泰尔股份略有不同，但不存在重大差异。

总体而言，发行人的板带成形加工精密装备及关键零部件产品附加值较高，属于高端定制化产品，因此高于可比公司毛利率存在合理性。

③板带成形加工精密装备及关键零部件毛利率具有较强的持续性、下滑风险较小

公司的板带成形加工精密装备及关键零部件产品主要定位于钢铁、有色冶金行业高端装备及零部件的进口替代，属于冶金板带成形加工领域的高端市场，其毛利率较高具有较强的合理性。发行人产品的性能达到了领域内的先进水平，使得产品具备了与行业知名竞争对手同台竞争的實力。另外，发行人板带成形加工精密装备及关键零部件产品相对于同类进口产品具有较强的价格及成本优势，利润空间相对合理，高毛利率具有较强的可持续性，毛利率下滑风险较小。”

（三）补充披露 2019 年同比新增收入的原因及涉及的产品类型，2019 年净利润变动的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“2、主营业务收入构成”中对 2019 年同比新增收入的原因及涉及的产品类型进行如下补充披露：

“（3）2019 年同比新增收入的原因及涉及的产品类型：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	变动
板带成形加工精密装备及关键零部件	17,285.41	16,090.61	1,194.80
特种装备配套零部件	11,948.82	10,215.91	1,732.91
合计	29,234.24	26,306.52	2,927.72

如上表所示，2019 年度特种装备配套零部件收入同比增加 1,732.91 万元，主要是因为公司与特种车辆企业合作配套增多，部分新增型号开始批量采购所致。其中发行人对特种装备制造单位陕西汽车控股集团有限公司下属 030 客户销售额增加 848.53 万元，对中国航天科工集团有限公司下属 009 客户销售额增加 1,334.42 万元；除此之外，公司完成荆州鼎瑞的收购后增加了特种装备金属结构件销售使得公司特种装备配套零部件整体收入有所增加。

2019 年度板带成形加工精密装备及关键零部件与上年同期变动如下：

单位：万元

产品类别	2019 年度	2018 年度	变化
板带加工成形精密装备	7,990.47	7,109.75	880.72
辊系零部件	5,449.96	5,193.89	256.07
球笼式万向联轴器	1,995.83	1,783.35	212.49
轴承组元及其他	1,849.15	2,003.63	-154.48

合计	17,285.41	16,090.61	1,194.80
----	-----------	-----------	----------

如上表所示，2019 年度板带成形加工精密装备及关键零部件同比增加 1,194.80 万元，主要由于板带加工成形精密装备、辊系零部件及球笼式万向联轴器销售收入增加所致。板带成形加工精密装备 2019 年度收入较 2018 年度有所增加主要系宝武钢铁及其下属公司采购增加所致；2019 年度辊系零部件收入较 2018 年度有所增加主要是因为报告期内公司大力发展辊系零部件业务，持续聚焦辊系部件（辊盒）集成化及进口替代，使得辊系部件（辊盒）持续增长；2019 年度球笼式万向联轴器收入较 2018 年度有所增加主要是因为当年销售的高单价型号产品金额占比较高，使得平均销售单价较上年度有所增长，故销售收入有所增长，具有充分的合理性。”

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）毛利构成、毛利率及其变化分析”中对 2019 年净利润变动的原因及合理性进行如下补充披露：

“7、2019 年净利润变动的原因及合理性

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	变动额
净利润	7,245.87	4,965.30	2,280.57
主营业务毛利润	15,804.15	13,446.46	2,357.69

如上表所示，发行人 2019 年度实现净利润 7,245.87 万元，较上年度增加了 2,280.57 万元，主要由于 2019 年度主营业务毛利润较上年度增加 2,357.69 万元所致。2019 年度主营业务毛利润较上年度分产品变动如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	变动额
板带成形加工精密装备及关键零部件	9,318.61	8,070.98	1,247.63
特种装备配套零部件	6,485.54	5,375.48	1,110.06
合计	15,804.15	13,446.46	2,357.69

如上表所示，发行人 2019 年度毛利润较 2018 年度增加 2,357.69 万元，其中板带成形加工精密装备及关键零部件毛利润较上年度增加 1,247.63 万元，特种装备配套零部件较毛利润较上年度增加 1,110.06 万元，主要是因为收入及毛

利率共同提升的结果，具体原因详见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）毛利构成、毛利率及其变化分析”之“2、主营业务毛利率变动分析”的内容。

发行人产品定位高端并始终坚持“专、精、特”及“进口替代”，产品定制化程度高，相关技术指标达到行业先进水平，因而产品价格具有竞争力，保持较高的毛利率水平。2019 年度公司净利润因毛利润增加而增长，具有充分的合理性。”

（四）补充披露各期发行人收入变动与利润变动的差异情况，以及导致上述差异的主要项目、科目，进一步分析导致相关差异的具体原因。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）经营成果总体分析”中进行如下补充披露：

“2、报告期内，发行人各期主要利润表项目及其变动情况如下：

单位：万元、%

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动比率	金额	变动比率	金额	变动比率	金额
一、营业收入	14,855.15	11.50	29,562.16	11.38	26,541.82	12.24	23,648.39
二、营业成本	7,754.91	24.82	13,551.47	4.95	12,911.71	10.37	11,698.44
三、税金及附加	120.26	-35.44	409.39	-33.02	611.22	0.31	609.33
四、期间费用	4,013.56	-10.92	8,899.39	10.89	8,025.36	4.92	7,648.93
五、其他收益	641.58	-39.56	1,998.80	50.25	1,330.32	-3.08	1,372.60
六、减值损失	128.49	-61.87	555.29	-21.96	711.55	222.20	220.84
七、投资收益、 资产处置收益	29.21	-1,227.8	(26.12)	-372.9	9.57	-295.7	(4.89)
八、营业利润	3,508.72	11.71	8,119.30	44.42	5,621.87	16.19	4,838.56
九、营业外收入	-	-100.00	247.29	460.24	44.14	-68.04	138.13
十、营业外支出	618.95	20,260.20	48.43	-77.50	215.28	13.59	189.53
十一、利润总额	2,889.77	-8.84	8,318.16	52.61	5,450.73	13.86	4,787.16
十二、所得税费	375.55	13.80	1,072.30	120.90	485.43	-4.86	510.22
十三、净利润	2,514.22	-11.47	7,245.86	45.93	4,965.30	16.09	4,276.94

注：报告期内各期变动比率为与上年同期相比的变动率

如上表所示，报告期内，发行人各期营业收入同期变动比率分别为 12.24%、

11.38%和 11.50%，净利润同期变动比率分别为 16.09%、45.93%和-11.47%，营业收入与净利润变动差异说明如下：

(1) 2018 年度营业收入同比增长 12.24%、净利润同比增长 16.09%，净利润的增长幅度高于营业收入的增长幅度，主要原因如下：

①发行人 2018 年度毛利率同比增长 0.82%，主要是因为随着收入增长发行人规模化效应不断凸显、产品结构不断优化、成本控制水平逐步提高，使得 2018 年度的毛利率水平略有提高，具有充分的合理性；

②发行人 2018 年度期间费用较上一年度增长 4.92%、低于收入增幅，主要原因系 2018 年度管理费用较 2017 年度有所下降所致。2018 年管理费用下降是由于业务宣传费及办公费和绿化费下降；业务宣传费下降主要是因为 2017 年进行了驰名商标认定，2018 年未发生类似事项；办公费和绿化费下降主要是因为 2017 年对深圳工业园进行了整体绿化铺设和办公用品集中采购，故当年办公费和绿化费较高，具有充分的合理性。

(2) 2019 年度营业收入同比增长 11.38%、净利润同比增长 45.93%，净利润的增长幅度超过营业收入的增长幅度，主要原因如下：

①发行人 2019 年度特种装备配套零部件、高单价辊系部件（辊盒）等高毛利产品的销售占比较高，使得整体毛利率水平有所提高，具体分析详见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）毛利构成、毛利率及其变化分析”之“2、主营业务毛利率变动分析”的内容。

②根据《财政部、国家税务总局关于调整增值税税率的通知》（财税[2018]32 号）规定，自 2018 年 5 月 1 日起，适用税率调整为 16%/10%；根据《财政部、国家税务总局、海关总署关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部、国家税务总局、海关总署公告[2019]39 号）规定，自 2019 年 4 月 1 日起，适用税率调整为 13%/9%，2019 年税率下降幅度高于 2018 年；另外，根据 2018 年 11 月 21 日湖北省经济和信息化厅发布的《中共湖北省委湖北省人民政府关于大力支持民营经济持续健康发展的若干意见》（鄂发[2018]33 号），2019 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日，报省政府批准后，对制造业企业征收城镇土地使用税按现

行税额标准的 80%调整执行，制造业高新技术企业城镇土地使用税按调整后税额标准的 50%执行。受上述政策的影响，2019 年度税金及附加减少 201.83 万元，占收入比下降 0.92%，使得净利润率有所上升，具有充分的合理性。

③2019 年度其他收益及营业外收入较上年同期增加 871.63 万元，增幅为 63.42%，其中特种装备零部件增值税抵免同比增加 369.24 万元、即征即退的福利企业增值税款同比增加 205.85 万元、上市辅导备案奖励增加 200.00 万元、其他与日常经营活动相关的政府补助同比增加 99.57 万元，使得当年利润总额有所上升从而使净利润率增加，具有充分的合理性。

(3) 2020 年 1-6 月营业收入同比增长 11.50%、净利润同比下降 11.47%，收入增长的同时净利润有所下降，主要原因如下：

①2020 年上半年板带成形加工精密装备产品毛利率有所下降，主要是由于发行人对唐山东钢和首钢集团销售的三条生产线辅助设备较多、外购件占比较高，成本较高、毛利率较低，使得净利润率较上年同期相比有所下降，具有充分的合理性。

②2020 年上半年营业外支出较上年同期增加 615.91 万元，主要系因新冠肺炎疫情停工损失 481.22 万元计入营业外支出，及为抗击疫情对外捐赠 100.00 万元所致。

③2020 年上半年其他收益较上年同期减少 420.01 万元，降幅 39.56%，主要因当期特种装备零部件增值税抵免及政府补助款项较上年有所减少所致；其中特种装备配套零部件增值税抵免较上年同期减少 343.54 万元，政府补助较上年同期减少 76.46 万元。

综上，2018 年度净利润的增长幅度高于营业收入主要是因为当年毛利率提升及管理费用较同期有所下降；2019 年度特种装备配套零部件、高单价板带成形精密加工装备及辊系部件（辊盒）等高毛利产品销售占比提高，增值税及城镇土地使用税税收政策调整产生积极影响及政府补助款项增幅较大等，使得净利润的增长幅度超过营业收入的增长幅度；2020 年上半年毛利水平较低的板带成形加工精密装备生产线销售占比较高，新冠肺炎疫情期间产生一些停工损失

等，导致营业收入同比增长的同时净利润同比有所下降，具有充分的合理性。”

（五）保荐人及申报会计师的核查情况

1、核查程序、方法和依据

就上述事项，保荐人及申报会计师进行了如下核查：

（1）取得发行人销售收入成本明细表，分析各期关键零部件收入变动情况；

（2）与发行人高级管理人员及核心技术人员访谈了解发行人核心技术与行业发展趋势的匹配情况、核心技术相关产品的市场应用情况以及保持技术先进性的情况，查阅了相关行业资料；

（3）对发行人管理层、销售部门负责人进行访谈，了解产品定价方式；

（4）获取同行业上市公司可比毛利率情况，分析发行人毛利率与同行业上市公司不一致的原因；

（5）获取发行人对各期收入变动与利润变动的原因分析，并复核变动分析的合理性。

2、核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

发行人报告期内关键零部件收入的变动合理，具有可持续性；发行人板带成形加工精密装备、关键零部件产品拥有核心技术，主要技术参数先进，具有价格优势、成本优势，与同行业可比公司不同具有合理性，发行人毛利率可持续，下滑风险较小；发行人 2019 年同比新增收入合理；发行人各期收入变动与利润变动的差异具有充分的合理性。

问题二：关于客户集中度

请发行人：

(1) 补充披露报告期各期客户集中度变化的原因及合理性，以及未来变化趋势；

(2) 结合发行人主要客户的行业地位、议价能力、对采购成本及质量的控制等，补充披露客户集中度高对发行人持续经营能力的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(一) 补充披露报告期各期客户集中度变化的原因及合理性，以及未来变化趋势

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“(二) 报告期内主要客户销售情况”之“1、报告期内，公司对前五大客户销售情况”中进行如下补充披露：

“(2) 报告期各期客户集中度变化的原因及合理性，以及未来变化趋势

报告期内，发行人对前五名客户销售收入合计分别为 13,366.94 万元、14,965.57 万元、15,039.25 万元及 10,522.87 万元，占比分别为 56.52%、56.38%、50.87%及 70.84%。对前五名客户销售收入整体呈现上升趋势，与报告期内发行人收入增长趋势一致，对前五名客户销售占比有所波动。

2018 年度与 2017 年度相比发行人对前五名客户销售占比基本一致，不存在重大变化。2019 年度发行人对前五名客户销售占比较 2018 年度有所下降系对第一大客户中国兵器集团及下属企业销售额及占比较上年度有所下降所致，主要是因为公司对中国兵器集团及下属企业销售产品主要为特种装备配套零部件，其销售受当年装备使用单位的采购计划而定，整体稳定但存在一定的波动性。2020 年对前五大客户销售收入占比较高主要是因为当年对唐山东钢和首钢集团销售的生产线在 2019 年底完成发货，2020 年上半年完成安装调试及验收，并根据《企业会计准则》相关规定确认销售收入，故 2020 年 1-6 月对唐山东钢和首钢集团销售收入较高，收入占比大幅提升使得对前五大客户的整体收入占比大幅提升，具有充分的合理性。

报告期内，发行人不存在向单个客户的销售比例超过总额的 50%或严重依赖于少数客户的情况。未来随着公司新产品的持续研发、量产及新客户的拓展，预计发行人客户集中度会保持稳定或进一步下降。”

（二）结合发行人主要客户的行业地位、议价能力、对采购成本及质量的控制等，补充披露客户集中度高对发行人持续经营能力的影响

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（二）报告期内主要客户销售情况”之“1、报告期内，公司对前五大客户销售情况”中进行如下补充披露：

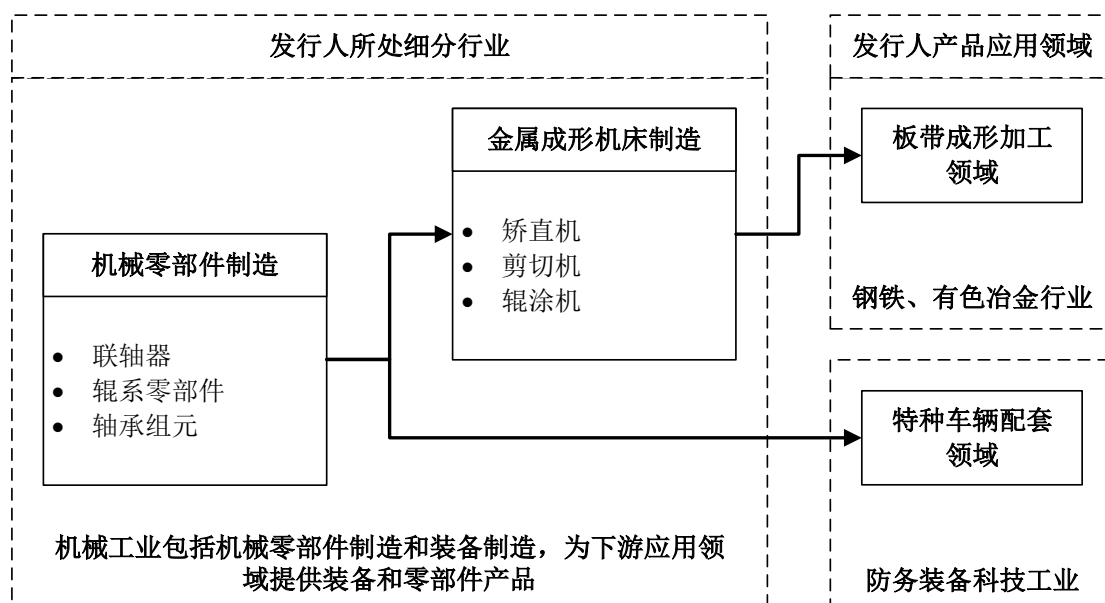
“（3）结合发行人主要客户的行业地位、议价能力、对采购成本及质量的控制等，说明客户集中度高对发行人持续经营能力的影响

报告期内，发行人对前五名客户销售（按照将受同一实际控制人控制的客户合并计算）收入合计分别为 13,366.94 万元、14,965.57 万元、15,039.25 万元及 10,522.87 万元，占比分别为 56.52%、56.38%、50.87%及 70.84%；如按照对前五名法人主体销售额统计，则报告期内发行人对前五大客户的销售额占比分别为 48.27%、47.57%、41.09%及 61.62%，报告期内发行人不存在向单个客户的销售比例超过总额的 50%或严重依赖于少数客户的情况。

①板带成形加工精密装备及关键零部件

A、发行人板带成形加工精密装备及关键零部件下游客户主要为大型钢铁冶金集团，具有较高的行业地位、较强的议价能力和完善的成本及质量管控体系

公司总体上属于机械工业，机械工业指从事各种动力机械、起重运输机械、农业机械、冶金矿山机械、化工机械、纺织机械、机床、工具、仪器、仪表及其他机械设备及零部件生产的行业。机械工业为整个国民经济提供技术装备，其发展水平是国家工业化程度的主要标志之一，是国家重要的支柱产业。公司板带成形加工精密装备对应金属成形机床制造行业，公司关键零部件对应机械零部件制造行业，均属于机械工业的子行业，公司业务对应的细分行业及下游应用领域情况如下：



公司板带成形加工精密装备及关键零部件下游客户为宝武钢铁集团、首钢集团、太钢集团、意大利达涅利以及越南 TVP 等大型钢铁厂商，其下游主要为汽车、家电及建材等行业，公司下游钢铁企业在行业内具有较高地位，并有严格的成本管控体系，对采购公司产品成本知悉程度较高。

公司板带成形加工精密装备及关键零部件产品定制化程度较高，一般会就相关技术参数及所使用配件明细等信息与下游客户进行充分沟通，报告期内公司下游的钢铁企业主要包括宝武钢铁集团、首钢集团、太钢集团、意大利达涅利以及越南 TVP 等大型钢铁厂商，上述企业收入规模大，经营稳定性高，在行业内具有较高地位，议价能力较强，上述客户对公司均有严格的质量及成本管控体系，公司与上述客户合作稳定。

B、发行人对大型钢铁及冶金企业销售金额占比较高符合行业特征，充分体现发行人产品定位高端，性能优越的特点，不会对发行人持续经营能力构成不利影响

发行人板带成形加工精密装备及关键零部件主要为下游大型钢铁冶金企业生产设备进行配套，下游客户产能整体集中度较高，故发行人对下游核心客户销售收入占比较高具有合理性。报告期内发行人核心客户宝武钢铁集团、首钢集团、太钢集团、意大利达涅利以及越南 TVP 等为业内领军企业，在钢铁冶金领域具有较高市场地位。相关企业对生产设备技术指标、可靠性和精度的要求

较高，发行人对上述大型钢铁厂商销售收入占比较高充分体现了公司产品定位高端，产品定制化程度高，公司主要技术参数与竞争对手相比具有先进性并掌握了相关产品的核心技术、具有较强的竞争力，因此发行人对大型钢铁及冶金企业销售金额占比较高符合行业特征，充分体现发行人产品定位高端，性能优越的特点，不会对发行人持续经营能力构成不利影响。

②特种装备配套零部件

A、发行人特种装备配套零部件产品下游客户主要为装备制造单位和使用单位，具有较高的行业地位、较强的议价能力和完善的成本及质量管控体系

报告期内公司前五大客户中特种装备配套零部件客户为中国兵器工业集团有限公司及其下属企业、中国航天科工集团有限公司及其下属企业和陕汽控股及其下属企业。相关企业均为特种装备主机生产厂并直接向装备使用单位交付整机，具有较高的行业地位，议价能力较强并有着严格的成本管控体系。同时，因为特种装备肩负保障国家安全重任，故上述客户均有着严格的质量控制体系，公司与相关客户合作稳定。

B、特种装备制造和使用单位对特种装备配套零部件产品的采购具有较高稳定性，发行人对相关客户销售收入占比较高符合军工领域产品配套特性，不会对发行人持续经营能力产生不利影响

公司特种装备配套零部件主要为特种车辆联轴器和特种车辆轴承组元，下游客户主要为特种装备制造单位和特种装备使用单位。经过多年发展，我国特种车辆制造产业已形成主要由中国兵器工业集团有限公司及其下属公司主导的局面。公司客户 001 在特种车辆整车生产领域占据着十分重要的地位。公司作为特种装备配套零部件供应商，直接向特种装备生产厂商供货。特种装备整机的最终用户为装备使用单位。基于安全性、可靠性、保障性的要求及保密考虑，本行业内的产品通常由研发企业作为定型后保障生产的供应商，故公司与下游大型装备使用单位合作稳固。相关企业根据当年国防预算及装备制造及使用计划向发行人稳定地采购特种装备配套零部件，较少受经济波动影响，对发行人业绩的稳定增长具有正面作用。因此发行人特种装备配套零部件产品对下游相关客户销售收入占比较高符合军工领域产品配套特性，不会对发行人持续经营

能力产生不利影响。未来随着公司新产品的持续研发、量产及新客户的拓展，预计发行人客户集中度会保持稳定或进一步下降。”

（三）保荐人及申报会计师的核查情况

1、核查程序、方法和依据

就上述事项，保荐人及申报会计师进行了如下核查：

（1）取得发行人报告期前五大客户销售明细，分析各期客户变化情况；

（2）从公开信息了解发行人主要客户基本情况、行业情况、行业地位以及质量管控情况；

（3）从公开渠道获取发行人主要客户的采购模式及采购规模并对其进行了分析。

2、核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

报告期内发行人客户集中度存在一定的变动，具有充分的合理性；发行人下游主要客户具有较高的行业地位、较强的议价能力和完善的成本及质量管控体系；发行人对下游主要客户销售占比较高符合行业特性，具有充分的合理性；发行人对主要客户销售额占比较高不会对公司持续经营能力产生不利影响。

问题三：关于行业竞争格局

请发行人：

结合发行人所在行业的发展现状、发展趋势、市场空间及需求、国内外主要厂商的技术发展水平及其竞争情况，发行人业务发展阶段、市场占有率、行业地位、与同行业竞争对手特别是国际竞争对手相比在经营情况、市场地位、技术实力、核心竞争力等方面的优劣势和目前产品发展限制，发行人技术特点、产品结构、主要产品的更新换代周期、应用场景扩张及更新换代的规划、客户拓展等情况，补充披露发行人是否面临产品迭代更新、技术水平趋同、恶性竞争等风险，发行人业绩增长是否具有可持续性，是否可能因市场竞争导致发行人市场份额、产品单价、毛利率、经营业绩等发生大幅下滑，是否对发行人的持续经营能力构成重大不利影响，发行人的应对措施及有效性，并请充分提示风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）发行人是否面临产品迭代更新、技术水平趋同、恶性竞争等风险

1、发行人产品和技术迭代更新与行业发展趋势相匹配

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、发行人的核心技术和研发情况”之“（一）核心技术情况”之“4、核心技术与行业发展趋势的匹配情况、相关产品的市场应用情况及其持续保持先进性的原因”补充披露如下：

“①冶金板带成形加工领域

发行人板带成形加工精密装备产品应用了高端精密矫直技术、高端精密剪切技术、高端精密涂覆技术、板带成形加工精密装备集成技术，高速度、高精度、高可靠性、自动化、智能化是发行人上述技术及产品的发展方向。

高速度是为了提高金属成形加工的效率；高精度能够提高加工产品质量、提升下游行业终端产品的美观度、耐用度等性能，达到设计目标，比如高档汽车面板能够同时满足汽车的轻量化和结构强度的设计目标、高档家电面板能够达到美观耐用的设计目标等，从而提高终端产品附加值；高可靠性是适应大规

模流水线连续生产的保障，降低客户维保成本；自动化、智能化是现代工业发展的趋势，降低管理成本、提升生产效率、优化生产流程。

钢铁、有色冶金企业作为金属板带生产商也在适应下游汽车、家电行业终端客户的需求，提高自身产品质量、投资新建或升级高档板带生产线，发行人的板带成形加工精密装备作为板带成形加工的核心装备，其技术发展与市场趋势匹配。

②特种装备配套领域

发行人特种装备配套零部件应用的相关核心技术以高性能、高可靠性、集成化、信息化为发展方向。为了提高特种装备的环境适应性和竞争优势，特种装备正朝着集成化、信息化、高机动性、强火力、强防护等方向发展，新装备、新技术、新产品的更新对配套零部件制造技术也提出了更高的要求，发行人作为特种装备总装单位的配套单位，其技术与配套特种装备的更新换代趋势相匹配；此外发行人还将板带成形加工精密装备及关键零部件业务形成的模块化设计、工艺制造技术延伸至特种装备配套零部件业务，进一步加强技术创新实力。”

因此发行人产品迭代更新和技术创新符合行业发展趋势、风险较低。

2、发行人技术水平与国际竞争对手相比能够保持先进，被快速替代、淘汰的可能性较低

发行人持续进行科技创新，形成了包括高端精密矫直技术、高端精密剪切技术、高端精密涂覆技术、板带成形加工精密装备系统集成技术、精密传动技术、轧机/平整机用大扭矩小直径高速传动技术、轴承组元化技术、辊系表面处理及精密加工技术和精密冲压技术等“专、精、特”机械制造核心技术体系，并依托核心技术发展出板带成形加工精密装备及关键零部件和特种装备配套零部件两大业务板块的产品结构；这些核心技术及相关产品的对标企业均为细分领域内的国内外知名企业，包括综合性制造巨头如意大利达涅利、德国西马克、德国SCHAEFFLER集团、日本NTN集团等，还包括知名专业制造商德国UNGERER公司、德国GEORG公司、意大利CR公司、意大利COMESA公司等；发行人

技术水平与上述国际竞争对手相比，在产品性能和产品结构方面均具有竞争优势。

在产品性能方面，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）毛利构成、毛利率及其变化分析”进行了如下披露：

“板带成形加工精密装备中：矫直装备主要对标德国西马克、德国 UNGERER 公司（德国恩格尔）、中国重型机械研究院股份公司等知名企业，在关键性能指标运行速度、板形值上达到或部分超过行业标准及领域先进水平；剪切装备主要对标意大利达涅利、德国西马克、德国 GEORG 公司（德国乔格）等知名企业，在关键性能指标运行速度、毛刺量、侧隙调整精度上达到或部分超过行业标准及领域先进水平；涂覆装备主要对标意大利达涅利、美国 GFG 公司、日本 NAKASAKU 公司（日本中作）等知名企业，在关键性能指标运行速度、镀膜厚度偏差达到或部分超过领域先进水平。关键零部件中：球笼式万向联轴器主要对标日本 NTN 集团（日本恩梯恩），在关键性能指标最高转速与工作角度的乘积上超过国家标准及日本 NTN 集团（日本恩梯恩）同类产品；轴承组元主要对标德国 SCHAEFFLER 集团（德国舍弗勒）、意大利 CR 公司，在关键性能指标径向跳动上达到或部分超过对标公司同类产品；辊系零部件主要对标意大利达涅利、意大利 COMESA 公司，在关键性能指标圆柱度及同轴度上达到或部分超过对标公司同类产品。上述指标对比情况详见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、发行人的核心技术和研发情况”之“（一）核心技术情况”之“1、核心技术来源及先进性”。”

在产品结构的对比方面，发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、发行人的核心技术和研发情况”之“（一）发行人核心技术情况”之“1、核心技术来源及先进性”补充披露如下：

“通过上述比较，发行人板带成形加工精密装备及关键零部件产品在主要性能指标上达到或超过行业标准或领域先进水平。

发行人技术在相关领域内的应用也较为全面，形成了适应多种应用环境的产品结构，满足客户的差异化需求：发行人自主研发的矫直类、剪切类、辊涂类板带成形加工精密装备和辊系零部件、轴承组元和球笼式万向联轴器等关键

零部件能够满足钢铁、有色冶金行业客户的不同类型、不同性能的板带加工需求，在应用领域上覆盖冶金冷轧阶段的全部涉及矫直的工艺段即酸洗/酸连轧、退火、精整、镀锌、镀锡、彩涂等，在钢铁冶金行业覆盖碳钢、硅钢、不锈钢板带，在有色冶金行业覆盖铜合金、铝合金、钛合金板带，逐步形成了“关键零部件——整机装备——精整生产线”的全系列产品结构，拥有了从设计开发、生产制造、性能验证、技术服务的完整体系，具备了与国内外行业知名企业在相关领域竞争的实力。”

在市场地位的评价方面，发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、发行人的核心技术和研发情况”之“（一）发行人核心技术情况”之“1、核心技术来源及先进性”补充披露如下：

“另外，发行人技术和市场地位的外部评价能够证明其与国际竞争对手相比具有一定的行业地位：根据湖北省技术交易研究所于2019年出具的关于发行人特种车辆联轴器科技成果的评价报告，发行人“该科技成果整体达到国际先进水平”；根据对主要客户如宝武集团、河钢集团、鞍钢集团、太钢集团等大型冶金企业集团下属工厂的走访及访谈记录，发行人的产品性能及技术水平都得到了客户的认可，认为发行人“实现进口替代”、“国内领先水平”、“行业内知名”。”

综上，发行人技术水平与国际竞争对手相比能够保持先进，被快速替代、淘汰的风险较低。

3、恶性竞争在发行人定位的“专、精、特”及进口替代市场中难以持续

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（七）发行人竞争优势与劣势”补充披露如下：

“3、发行人面临持续恶性竞争的风险较低

发行人选择并开辟了冶金板带成形加工和特种装备配套两大细分领域并开展专业化的生产经营，在产品定位上对标进口高端产品，在生产上以精工制造为目标，形成了具有公司技术特点的系列化产品，其中板带成形加工精密装备及关键零部件部分产品实现了对进口高端产品的替代。因此，发行人将自身定

位为具有“专、精、特”属性的机械制造企业，并不断开拓细分领域，将公司打造为这些领域的专业化、精细化、特色化的一流制造商，这一过程需要长期的投入和积累，市场中的竞争对手通过压低价格、薄利多销等恶性竞争手段难以持续获得竞争优势。

在冶金板带成形加工领域，公司瞄准的是钢铁、有色冶金行业高端装备及关键零部件长期依赖进口的局面，解决的是大型、优质冶金客户的高速度、高精度、高可靠性、自动化、智能化的加工需求；在特种装备配套领域，公司积极参与我国主要军工集团下属主机厂的装备研制项目，发行人需要从特种装备立项论证阶段就开始介入研发配套工作，并通过样品试制、小批量试验环节，最终成为定型装备的配套单位，大型特种装备的整个周期一般超过 10 年，即使改进升级型号的周期较短也需要 5 年左右，这种资源和时间的投入较大。

因此，发行人在“专、精、特”及进口替代市场中面临持续恶性竞争的风险较低。”

（二）发行人业绩增长是否具有可持续性，是否可能因市场竞争导致发行人市场份额、产品单价、毛利率、经营业绩等发生大幅下滑，是否对发行人的持续经营能力构成重大不利影响

1、发行人形成的产品及技术和经营模式的综合竞争力维系了一批下游行业优质客户，业绩稳定性和持续性好

发行人形成了“专、精、特”机械制造核心技术体系，是其产品技术水平不断提升、具备进口替代的实力或“专、精、特”属性的基础和源泉；发行人逐步打造的“专、精、特”机械制造建立的生产销售模式，能够快速响应客户的差异化、定制化、高标准的需求；发行人基于自身的核心技术体系和与行业优质客户长期服务过程中的客户需求，从而洞察出具备发展前景的“专、精、特”机械制造领域，为扩充发行人业务及产品体系奠定良好基础。

在产品及技术的竞争力方面，发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（四）发行人创新、创造、创意特征及科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”进行了如下披露：

“发行人持续进行科技创新，形成了包括高端精密矫直技术、高端精密剪切技术、高端精密涂覆技术、板带成形加工精密装备系统集成技术、精密传动技术、轧机/平整机用大扭矩小直径高速传动技术、轴承组元化技术、辊系表面处理及精密加工技术和精密冲压技术等“专、精、特”机械制造核心技术体系，是发行人产品技术水平不断提升、具备进口替代的实力或“专、精、特”属性的基础和源泉。截止本招股说明书签署之日，发行人累计获得已授权专利 143 项、其中发明专利 40 项，累计承担国家级、省部级、市县各级重大项目 13 项；报告期内发行人研发投入累计达 8,836.00 万元、研发投入占营业收入比重平均为 9.31%。”

在经营模式的竞争力方面，发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（四）发行人创新、创造、创意特征及科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”补充披露如下：

“发行人逐步打造的“专、精、特”机械制造建立的生产销售模式，能够快速响应客户的差异化、定制化、高标准的需求。

在需求端，发行人建立了合同联合评估机制，以营销部门为主导，联合经营计划与市场部、生产工厂、技术质量部、采购部根据自己部门掌握的情况评估价格、成本、交期、产品设计、工艺、制造可行性等多方面因素，由销售人员根据上述情况与客户协商，双方达成一致后签订合同，首先从源头上确保了订单的可执行性。

在生产端，发行人建立了以需求为导向、技术引领的专业分工机制，发行人设置了经营计划与市场部作为指挥中枢，按照业务及产品类别设置专业工厂及车间进行分工生产，设置技术质量部并下沉到各专业工厂作为技术指导与生产人员高效紧密协作。这种机制使得发行人能够大量接受客户的“小批量、多批次、差异化”订单，是发行人专注于“专、精、特”机械制造业务的业务架构基础。

在销售端，发行人形成了销售服务一体化，发行人将营销部人员按照业务及产品进行划分，同时设置销售区域，为客户提供集中化、专业化的营销服务，并建立了营销部与技术中心、技术质量部协同机制，以提升客户价值为宗旨，对客户最终产品性能提升、生产管理效率提高、投资和维护成本降低方面开展技术营销，通过“需求挖掘——需求实现——全程服务”最终实现客户自身价值的提升，

发行人从而与下游行业内的优质客户形成长期稳定的合作关系。报告期内，发行人在板带成形加工精密装备及关键零部件业务和特种装备配套零部件业务开展合作的行业知名企业情况如下：

行业或领域	知名客户
钢铁冶金	宝武钢铁集团、河钢集团、沙钢集团、鞍钢集团、首钢集团、太钢集团、日本制铁、韩国浦项制铁、印度 JSW 钢铁、俄罗斯 MMK 钢铁、山钢集团、本钢集团、包钢集团、柳钢集团、青山控股等
有色冶金	中国铝业、忠旺铝业、明泰铝业、南山铝业、鑫泰铝业、万达铝业、洛阳万基、云南铝业、印度铝工业公司等
冶金装备制造及工程建设	意大利达涅利集团、中国中冶集团、中国重型机械研究院股份公司、普锐特冶金技术（中国）有限公司等
防务装备科技工业	中国兵器集团、中国兵装集团、中国船舶集团、航天科工集团、陕汽控股

注：多家属于同一集团的客户按照集团简称列示；宝武钢铁集团在世界钢铁协会统计的 2019 年世界钢铁企业粗钢产量排名中位列第 2；河钢集团在前述排名位列第 4；沙钢集团在前述排名位列第 6；鞍钢集团在前述排名位列第 7；首钢集团在前述排名位列第 10；太钢集团在前述排名位列第 40；日本制铁在前述排名位列第 3；韩国浦项制铁在前述排名位列第 5；印度 JSW 钢铁在前述排名位列第 17；俄罗斯 MMK 钢铁排名在前述排名位列第 32；山钢集团在前述排名位列第 11；本钢集团在前述排名位列第 19；包钢集团在前述排名位列第 22；柳钢集团在前述排名位列第 25；青山控股在前述排名位列第 38；南山铝业、鑫泰铝业、万达铝业、洛阳万基、云南铝业均为我国规模较大的铝工业企业；印度铝工业公司是印度最主要的铝生产商之一。”

发行人通过技术积累和行业优质客户需求的跟踪，其业绩的稳定性和持续性得到保障，发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（四）发行人创新、创造、创意特征及科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”进行了如下披露：

“发行人基于自身的核心技术体系和与行业优质客户长期服务过程中的客户需求，从而产生具备发展前景的“专、精、特”机械制造领域的产品创意、业务思路，为扩充发行人业务及产品体系奠定良好基础。

发行人在成立之初首先瞄准钢铁、有色冶金的板带成形加工精密装备及关键零部件长期、大量进口的局面，从关键传动零部件的技术攻关开始，率先实现冶金球笼式万向联轴器的进口替代，开启了发行人在这一领域装备及零部件的快速发展；基于板带成形加工精密装备关键零部件积累的技术，公司又瞄准特种装备

的高性能零部件配套需求，参与特种装备的研发配套项目，成功研制相关产品并成为了多种型号的特种车辆配套零部件供应商；发行人从板带成形加工精密装备及关键零部件业务延伸至特种装备配套零部件业务，截至 2019 年末特种装备配套零部件业务营收规模已接近板带成形加工精密装备及关键零部件业务的 70%，使得特种装备配套零部件业务成为公司收入及利润的又一重要来源，证明了发行人对于新产品、新业务的发展具有高度的产业洞察力。

发行人基于金属成形机床的矫直、剪切装备的技术积累，于 2018 年开始向金属成形机床的精密冲压机床开展技术攻关，以期进入广阔的汽车、电子产品的精冲零部件市场，将现有的客户类型从冶金、防务装备科技工业拓展至汽车、家电、电子产品等行业，经过近两年的持续研发，目前已成功研制大吨位精冲装备并开展试验性对外加工业务。”

综上所述，发行人综合竞争力强，在一定程度上保障了业绩的稳定性和持续性。

2、发行人相对竞争对手在进口替代程度上不断加深、价格上仍有挖掘空间

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息和管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）毛利构成、毛利率及其变化分析”补充披露如下：

“②发行人板带成形加工精密装备及关键零部件能够实现进口替代并且替代程度、高端市场占有率不断提升

发行人在成立之初，瞄准钢铁、有色冶金行业高端装备及关键零部件长期依赖进口的局面，以板带成形加工精密装备为切入点，以德国、日本等先进厂商的设备及零部件产品为标杆，经过长期技术攻关，逐步研制出多种板带成形加工精密装备及关键零部件产品：2000-2001 年，发行人研制的冶金球笼式万向联轴器在宝钢、太钢的部分设备上替代了日本 NTN 集团的同类产品；2003 年，发行人对标德国 INA（属于德国 SCHAEFFLER 集团）、意大利 CR 等轴承组元产品开展技术攻关，逐步实现了轴承组元产品的进口替代；2005 年，发行人以对标德国西马克、德国 UNGERER 公司（德国恩格尔）等的矫直装备产品推向市场，于 2009 年起逐步实现了矫直装备产品的进口替代；2008 年，发行人以对标意大

利达涅利、德国西马克、德国 GEORG 公司（德国乔格）等的剪切装备产品推向市场，于 2010 年起逐步实现了剪切装备产品的进口替代；2009 年发行人以对标意大利达涅利等的辊涂装备产品推向市场，于 2016 年起逐步实现了辊涂装备产品的进口替代，板带成形加工精密装备的矫直、剪切、辊涂三大核心装备及关键零部件的产品体系形成并开展生产线集成项目；**近年来又从冶金冷轧纵向延伸至冶金精轧工序阶段、开发多辊矫直机，横向延伸至冶金热轧工序阶段、开发中板矫直机及其辊系零部件**；产品不断升级换代，与国际同行业知名企业竞争的實力不断增强。

纵观发行人板带成形加工精密装备及关键零部件业务的发展历程，就是不断的以国际先进同行的技术和产品标准为目标、持续开展技术研发和产品研制、不断取得突破并得到客户认可、从而实现进口同类产品替代的过程；**从零部件到装备再到生产线、从矫直到剪切再到辊涂，从冷轧到热轧，替代的范围逐步扩大**；发行人在行业龙头客户的高端产线中的占有率不断提升，如在我国钢铁领军企业宝武集团对标世界一流水平建设的湛江钢铁中，发行人配套的矫直装备、剪切装备占比从湛江钢铁一期的 80%提升至三期的 100%；**因此总体上发行人进口替代的程度在不断加深**。

发行人产品进口替代具体情况详见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“(二) 主要产品或服务情况”之“3、发行人进口替代程度及进口替代案例”。

③发行人板带成形加工精密装备及关键零部件产品相对于同类进口竞品的价格仍然较低、利润空间相对合理

公司产品定位“进口替代”及“专、精、特”，其板带成形加工精密装备及关键零部件主要用于钢铁冶金行业企业的生产设备，定制化程度较高，行业内主要竞争对手包括意大利达涅利集团、德国西马克集团、德国 UNGERER 公司（德国恩格尔）、德国 GEORG 公司（德国乔格）、日本 NTN 集团（日本恩梯恩）、德国 SCHAEFFLER 集团（德国舍弗勒）、意大利 CR 公司及意大利 COMESA 公司等。其下游钢铁冶金厂商在采购相关设备时一般会选用博亚精工或国外知名厂商的产品。公司实际投标过程中，在产品性能和技术指标达到同类外资设备时，一

般会以同类外资设备价格的 60%至 80%作为其定价依据。因此虽然目前发行人板带成形加工精密装备及关键零部件的毛利率较高，其定价依然低于同性能外资品牌设备，其高毛利率具有较好的支撑、持续性和合理性。”

因此，发行人后续在进口替代的程度和价格优势方面仍有进一步挖掘的空间，为业绩持续增长提供支撑。

3、发行人所处行业为发行人业绩增长带来市场机遇，报告期内发行人业绩增长显著

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息和管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）毛利构成、毛利率及其变化分析”补充披露如下：

“（1）钢铁冶金行业发展概况

最近 5 年，钢铁冶金行业的发展主要表现出淘汰落后产能、行业重组提速两大特点。

工信部 2016 年 10 月发布了《钢铁工业调整升级规划（2016-2020 年）》，要求到 2020 年，粗钢产能应净减少 1 亿-1.5 亿吨。减少落后产能的同时，国内对冷轧板材的需求旺盛。钢铁行业的产能结构调整，带动行业对冷轧冶金设备的需求。

工信部 2016 年 10 月发布了《钢铁工业调整升级规划（2016-2020 年）》，要求 2020 年，钢铁行业产业集中度（CR10）达到 60%。2010 年唐山钢铁吸收合并邯郸钢铁、新新钒钛，成立河北钢铁集团。2017 年宝钢股份吸收合并武汉钢铁成立中国宝武集团，2019 年中国宝武收购马鞍山钢铁 51%股权，**2020 年又在推进收购太钢集团 51%股权事宜**。行业的兼并重组，催生一批大型钢铁企业，带动行业对高端冶金装备的需求。

（2）特种装备行业发展概况

2006-2019 年，我国国家财政国家安全防护支出从 2,979.38 亿元增加至 12,117.40 亿元、年复合增长率为 11.40%。国家安全防护支出的稳步上升，带动了防卫装备科技工业的稳步发展。另外，国际形势的变化、新冠疫情的影响，加

剧了我国国家安全形式的不稳定、不确定，国家将加大对特种装备的采购，**特种装备配套行业市场空间巨大，发行人特种装备配套业务发展前景广阔。**”

因此，钢铁、有色冶金行业兼并重组带来的高端需求提升给发行人板带成形加工精密装备及关键零部件业务带来发展机遇，我国安全防卫形势的发展及国家安全投入的增长给发行人特种装备配套零部件业务带来发展机遇。2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-9 月，发行人营业收入同比增速分别为 12.24%、11.38%、31.09%，净利润同比增速分别为 16.09%、45.93%、44.48%，呈持续增长趋势。

（三）发行人的应对措施及有效性，并请充分提示风险

1、发行人保持竞争优势的应对措施及有效性

发行人从技术研发、服务模式、市场策略三个方面制订了全面的发展规划及措施，保障和提升持续经营和盈利能力。

发行人在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“四、发行人未来发展规划”之“（三）未来发展规划和具体措施”中补充披露如下：

“1、坚持循序渐进、科学合理的技术研发活动和**较高的持续研发投入**

技术研发方面总体实行“新产品预研一代、开发推广一代、提升完善一代”阶梯式的研发计划并按照轻重缓急的研发资源分配原则，以实现公司技术研发力量的动态效能最大化，尽可能提高公司技术研发转变为产品竞争力的效率。

对于板带成形加工精密装备及关键零部件**产品，其更新换代周期在 3-5 年左右，按照产品更新换代周期设置合理的短期与长期结合的研发规划，在关键零部件方面提升自主生产技术来提高装备及生产线的自产化水平，在整机技术上向“装备集成化、控制智能化”的方向继续开展技术升级，并通过对现有联轴器、轴承组元、辊系零部件产品的结构、生产工艺进行改进优化，持续保持装备产品的性能及稳定性优势，在应用场景扩张方面开展钢铁、有色冶金行业板带成形加工更多工序环节的高端装备及关键零部件的研发试制工作；对于特种装备配套零部件业务，抓住 5 年的装备更新周期和 10 年的新型装备换代周期，紧密配合装备使用单位、主机厂对于特种装备的需求开展配套零部件的研发攻关，进一步提高特种装备配套零部件的性能和可靠性，同时大力推进新型装备配套零部件产品**

的研发工作。

报告期内发行人研发投入累计达 8,836.00 万元、研发投入占营业收入比重平均为 9.31%，发行人将继续重视研发投入、坚持创新驱动发展。

2、打造高水平、快速响应、数据化的平台化服务

公司将从产品管理、生产管理、财务管理三个方面打造平台化服务，加强信息化投入，引进新型信息化工具，升级现有信息管理系统，并对公司员工进行培训，使得公司的各个环节的人员能够流畅执行规范流程，提高公司运营环节的数字化程度，形成平台化运营，将公司的产品与服务提升到一个新的高度。

平台化服务的目标和效果首先是能够更快更好的满足客户需求，即客户提出的产品需求或功能需求能够形成订单，技术研发部门能够实现满足客户需求的设计和图纸，生产部门在能够保障产品性能的同时缩短生产周期，最终交付客户使用后能够达到客户预期，展现博亚精工的高技术含量、高效率生产和高品质服务；然后是提供以最终目标价值为导向的服务，即公司的产品及服务在满足客户需求的层次上进一步介入，利用公司的产品数据管理平台为客户提供零部件配套的产品方面的优化设计和性能提升服务以及生产设备及整线规划服务，给客户带来了其最终产品的性能提升、生产效率的提高、生产线投资和维护成本降低，用优异的产品和优质的服务给客户带来了生产管理、产品附加值的提升，从而大幅提高客户粘性。

3、紧跟龙头客户和国家战略的市场策略

公司注重行业或细分领域龙头客户的重点项目、标杆项目的行业示范效应，与这些客户形成长期、战略合作的伙伴关系，一方面龙头客户需要保持同行业的产品竞争优势，公司产品将持续为客户生产质量的提升发挥作用，另一方面龙头客户在该行业或细分领域内的新技术、新装备一般走在行业前列，公司与龙头客户可以实现技术协同，打造重点示范项目，并带动新技术新装备的行业内推广及普及。

在客户拓展上与更多行业龙头客户形成战略合作关系：发行人在与宝武集团、首钢集团继续深入合作的基础上，报告期内又逐步与鞍钢集团形成了深入

合作关系，鞍钢集团冷轧1号线、4号线、下属攀钢酸轧线相继采用发行人装备及零部件产品，2020年上半年发行人向鞍钢集团的销售收入为543.55万元、鞍钢集团成为发行人板带成形加工精密装备及关键零部件业务当期第四大客户，发行人在龙头客户及高端产品中的市场占有率得到进一步提升。”

综上所述，发行人从技术、经营、市场三个维度制定了科学可行的措施并获得了成效，是发行人报告期内业绩持续增长和未来进一步发展的基础。

2、招股说明书风险提示情况

关于发行人产品及技术迭代更新所面临的风险，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、技术风险”之“（一）技术的更新风险”进行了如下风险提示：

“板带成形加工精密装备及关键零部件制造技术对钢铁、有色冶金行业各生产环节的生产技术、生产效率、生产成本等有着重要影响，随着我国钢铁、有色冶金制造业转型升级，行业客户的产品高端化、生产智能化信息化趋势越发明显，其生产设备及零部件的制造工艺与技术也随之加快更新换代。特种装备配套零部件制造技术对特种车辆等特种装备性能及可靠性有着重要影响，随着特种车辆朝着集成化、信息化、高机动性、强火力、强防护等方向发展，新装备、新技术、新产品的更新愈趋频繁，对配套零部件制造技术也提出了更高的要求。若无法及时掌握相关领域的设备及零部件研制技术并更新产品，公司将面临客户流失、**市场份额下降、毛利率等盈利能力下降及经营业绩下滑**的风险。”

关于发行人未来业绩波动所面临的风险，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、技术风险”之“（四）发行人产品毛利率波动风险”进行了如下风险提示：

“报告期内发行人产品定位“进口替代”及“专、精、特”，产品定位高端，相关技术参数已达到国际及国内先进水平。公司毛利率较高，在产品性能和技术指标达到同类外资品牌设备时，一般会以同类外资品牌设备价格的60%至80%作为其定价依据。但如果后续有更多国内厂商技术水平达到外资品牌及公司产品标准并持续降价，而公司产品无法保持持续的升级换代，则公司产品存在**市场份**

额下降、毛利率及经营业绩下滑的风险。”

（四）保荐人及申报会计师的核查情况

1、核查程序、方法和依据

就上述事项，保荐人及申报会计师进行了如下核查：

（1）与发行人高级管理人员及核心技术人员访谈，了解发行人产品和技术迭代更新情况，发行人的产品特点、产品结构等技术水平与行业水平的比较情况，发行人的经营模式、业务定位情况，技术发展方向与行业发展趋势的匹配情况，查阅了评价发行人技术水平及行业地位的外部资料如第三方评价报告、客户访谈记录等；

（2）与发行人高级管理人员访谈，了解发行人的行业发展及竞争格局、发行人的竞争优势，了解发行人与国际竞争对手竞争的现状和未来趋势，查询发行人销售明细中的客户情况，分析发行人未来业绩的行业环境、支撑点、增长点；

（3）与发行人高级管理人员访谈，了解发行人经营理念和策略及其有效性，分析其对发行人保障持续经营和提高盈利能力的支撑作用，分析发行人面临的经营风险。

2、核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

（1）发行人产品迭代更新和技术创新符合行业发展趋势、风险较低，发行人技术水平与国际竞争对手相比能够保持先进，被快速替代、淘汰的风险较低，发行人在“专、精、特”及进口替代市场中面临持续恶性竞争的风险较低；

（2）发行人在产品及技术和经营模式上形成的综合竞争力较强，维系了一批行业知名客户，发行人相对国际竞争对手在进口替代程度、价格上仍有进一步挖掘的空间，发行人所处行业环境有利于发行人主营业务的发展，因此发行人业绩增长具有可持续性，因市场竞争导致发行人市场份额、产品单价、毛利率、经营业绩等发生大幅下滑的风险较低，对发行人的持续经营能力构成重大不利影响的的风险较低；

（3）发行人从技术、经营、市场三个维度制定了科学可行的措施并获得了成效，是发行人报告期内业绩持续增长和未来进一步发展的基础；发行人已在招股说明书中进行了相关风险提示。

问题四：关于审计截止日后财务信息及经营状况

请发行人披露：

（1）审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年 1 至 9 月的业绩情况和审阅报告；

（2）2020 年 1 至 9 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；

（3）如 2020 年 1 至 9 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示。

（4）2020 年全年业绩预计情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年 1 至 9 月的业绩情况和审阅报告

中汇会计师事务所（特殊普通合伙）对发行人 2020 年第 3 季度财务报表进行了审阅，并于 2020 年 11 月 3 日出具了审阅报告。

发行人在招股说明书“重大事项提示”之“十四、审计报告截止日后的主要经营情况”之“（二）发行人审计截止日后的主要经营状况”补充披露如下：

“财务报告审计截止日后，公司主营业务和经营模式，主要原材料的采购规模及采购价格，主要产品的生产、销售规模及销售价格，主要客户及供应商的构成，税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项均未发生重大变化。

根据发行人目前的复工复产情况、在手订单及下游产业发展情况，虽然疫情对 2020 年一季度生产经营带来较大不利影响，但相关影响仅为阶段性的影响，

发行人各项业务已经恢复至正常状态。公司 2020 年 1-9 月主要经营情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	同比变动 (%)
营业收入	24,407.30	18,618.35	31.09%
净利润	5,045.62	3,492.36	44.48%
扣除非经常性损益后 归属于母公司所有者 的净利润	5,076.88	3,338.97	52.05

注：以上财务数据已经中汇会计师事务所（特殊普通合伙）审阅，但未经审计。

2020 年 1-9 月，发行人营业收入及净利润均较上年同期出现较大幅度的上升，其中特种装备配套零部件收入同比增加 2,182.41 万元，板带成形加工精密装备及关键零部件收入同比增加 3,611.68 万元。主要是因为：1、随着发行人与特种车辆企业合作配套增多，当期部分新增型号开始批量采购，使得特种装备配套零部件同比大幅增加；2、唐山东钢和首钢集团销售的生产线在 2019 年底完成发货，2020 年上半年完成安装调试及验收，符合收入确认原则，故 2020 年 1-9 月板带成形加工精密装备同比大幅增加。”

（二）2020 年 1 至 9 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性

发行人在招股说明书“重大事项提示”之“十四、审计报告截止日后的主要经营情况”之“（三）2020 年 1 至 9 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，变动较大的项目的变动情况及变动原因”补充披露如下：

“1、资产负债表项目：

单位：万元

项目	2020.09.30	2019.12.31	变动率 (%)
交易性金融资产	-	2,000.00	-100.00
应收账款	16,903.61	12,229.34	38.22
其他应收款	130.27	195.00	-33.19
其他流动资产	145.33	225.78	-35.63
其他非流动资产	632.94	980.70	-35.46
资产总计	68,081.30	65,329.60	4.21
预收款项	-	3,540.49	-100.00
合同负债	1,724.35	-	100.00

其他应付款	143.42	51.00	181.22
递延收益	2,604.22	1,965.23	32.51
递延所得税负债	514.25	389.56	32.01
负债合计	21,335.98	21,322.44	0.06
所有者权益合计	46,745.32	44,007.16	6.22

发行人截至 2020 年 9 月 30 日的资产、负债较上年年末变动较大的报表项目的变动情况及变动原因如下：

(1) 交易性金融资产：发行人 2020 年 9 月 30 日交易性金融资产为 0.00 万元，系发行人收回了投资的结构性存款所致。

(2) 应收账款：发行人 2020 年 9 月 30 日应收账款较 2019 年末增加 4,674.27 万元，增长 38.22%，主要系随着销售规模增加，销售款未结算增加，其中陕西汽车控股集团有限公司下 030 客户增加 2,046.08 万元，中国兵器工业集团有限公司下 001 客户增加 1,814.10 万元，北京首钢国际工程技术有限公司增加 718.67 万元，鞍钢股份有限公司增加 608.92 万元。

(3) 其他应收款：发行人 2020 年 9 月 30 日其他应收款较 2019 年末减少 64.73 万元，下降 33.19%，主要系收回前期支付的城市基础设施配套费 72.08 万元所致。

(4) 其他流动资产：发行人 2020 年 9 月 30 日其他非流动资产较 2019 年末减少 80.45 万元，下降 35.63%，主要系发行人预缴增值税及所得税余额减少致重分类减少所致。

(5) 其他非流动资产：发行人 2020 年 9 月 30 日其他非流动资产较 2019 年末减少 347.76 万元，下降 35.46%，主要系上期预付设备款、软件购置款中的部分设备已经到货，软件已完成并使用，其他非流动资产转入固定资产、无形资产所致。

(6) 预收款项、合同负债：发行人 2020 年 9 月 30 日预收账款为 0.00 万元，2019 年末合同负债为 0，系执行新收入准则报表列示变化导致。发行人合同负债、预收款项金额的变动主要系上年年末对唐山东钢生产线项目预收款项 1,800.00 万满足收入确认条件确认收入所致。

(7)其他应付款:发行人2020年9月30日其他应付款较2019年末增长92.42万元,增长181.22%,主要系增加了发行人计提尚未支付的部分2019年分红款项。

(8)递延收益:发行人2020年9月30日递延收益较2019年末增加638.99万元,增长32.51%,主要系发行人当期收到襄阳市发展和改革委员会拨付的老工业城市更新改造中央预算内投资补助700万元所致。

(9)递延所得税负债:发行人2020年9月30日递延所得税负债较2019年末增加124.69万元,增长32.01%,主要系发行人固定资产采购增加,加速折旧的应纳税暂时性差异增加引起的递延所得税负债增加。

2、利润表项目:

单位:万元

项目	2020年1-9月	2019年1-9月	变动率(%)
营业收入	24,407.30	18,618.35	31.09
财务费用	173.15	104.61	65.52
其他收益	933.77	1,416.33	-34.07
资产减值损失	-223.47	-136.03	64.28
营业外支出	620.03	43.50	1,325.36
所得税费用	699.48	404.17	73.07

发行人2020年1-9月较上年同期变动较大的利润表报表项目的变动情况及原因如下:

(1)营业收入:发行人2020年1-9月营业收入较上年同期增加5,788.95万元,增幅31.09%,主要系特种装备配套零部件和板带成形加工精密装备销售增加所致,其中特种装备配套零部件收入同比增加2,182.41万元,板带成形加工精密装备及关键零部件收入同比增加3,611.68万元。

(2)财务费用:发行人2020年1-9月财务费用较上年同期增加68.54万元,增幅65.52%,主要系由于借款利息同比增加以及催收销售回款现金折扣增加所致。

(3)其他收益:发行人2020年1-9月其他收益较上年同期减少482.56万元,降幅34.07%,主要系当期特种装备零部件增值税抵免、政府补助较上年同

期减少所致。其中特种装备配套零部件增值税抵免较上年同期减少 440.90 万元，政府补助较上年同期减少 41.66 万元。

(4) 资产减值损失：发行人 2020 年 1-9 月资产减值损失较上年同期增加 87.44 万元，增幅 64.28%，主要系存货跌价准备增加所致。

(5) 营业外支出：发行人 2020 年 1-9 月营业外支出较上年同期增加 576.53 万元，增幅 1,325.36%，主要系当期因新冠肺炎疫情停工损失 481.22 万元计入营业外支出，及为抗击疫情对外捐赠 100.00 万元所致。

(6) 所得税费用：发行人 2020 年 1-9 月所得税费用较上年同期增加 295.31 万元，增幅 73.07%，主要系发行人当期业绩增长利润增加引起的当期所得税费用增加所致。”

(三) 如 2020 年 1 至 9 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示。

2020 年 1-9 月，发行人实现营业收入 24,407.30 万元，同比增长 31.09%，实现净利润 5,045.62 万元，同比增长 44.48%。不存在业绩下滑的情形。

(四) 2020 年全年业绩预计情况

发行人在招股说明书“重大事项提示”之“十四、审计报告截止日后的主要经营情况”之“(四) 2020 年全年业绩预计情况”补充披露如下：

“公司 2020 年度的经营业绩预计及上年同期对比的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动幅度
营业收入	35,600.66-38,104.54	29,562.16	20.43%-28.90%
净利润	8,125.89-8,484.75	7,245.87	12.15%-17.10%
扣除非经常性损益后 归属于母公司所有者的 净利润	7,843.93-8,207.40	6,742.22	16.34%-21.73%

上述 2020 年度经营业绩预计是公司财务部门初步估算的结果，未经会计师审计或者审阅，且不构成公司的业绩承诺。”

（五）保荐人及申报会计师的核查情况

1、核查程序、方法和依据

就上述事项，保荐人及申报会计师进行了如下核查：

- （1）访谈发行人管理层，了解发行人各业务运营情况及财务情况；
- （2）对发行人第三季度财务数据进行了核查复核；
- （3）获取并复核发行人关于 2020 年度经营业绩的预计。

2、核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

2020 年 1-9 月，发行人报表项目无重大不利变化，相关变动均具有充分的合理性，不存在业绩下滑的情形，不存在影响发行人持续经营或其他发行条件的重大不利因素；发行人 2020 年度经营业绩的预计具有合理性。

（本页无正文，为《襄阳博亚精工装备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之回复》之盖章页）

董事长、法定代表人：



李文喜

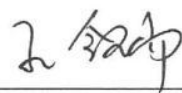
襄阳博亚精工装备股份有限公司



2020 年 11 月 05 日

（本页无正文，为《关于襄阳博亚精工装备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之回复》之签字盖章页）

保荐代表人（签名）：



孔令瑞



张硕

长江证券承销保荐有限公司

2020 年 11 月 5 日



保荐机构总经理声明

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

总经理：


王承军

长江证券承销保荐有限公司

2020 年 11 月 5 日

