

**关于浙江金沃精工股份有限公司
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**

天衡专字（2020）01977 号

根据深圳证券交易所《关于浙江金沃精工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》（审核函 [2020] 010765 号）（以下简称“第二轮问询函”或“第二轮审核问询函”）的要求，天衡会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“申报会计师”）作为浙江金沃精工股份有限公司（以下简称“公司”或“发行人”或“金沃精工”）的申报会计师，对第二轮审核问询函中涉及申报会计师的相关问题逐条回复如下（本答复除特别注明外，所涉及公司财务数据均为合并口径），现将有关情况汇报如下：

如无特别说明，本答复使用的简称与《浙江金沃精工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（申报稿）》中的释义相同。

在本答复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

2.关于订单获取

审核问询回复显示，发行人副总经理张健于 2011 年 9 月至 2014 年 10 月期间，在舍弗勒（中国）有限公司担任供应商质量管理工程师兼部分产品供应商开发工程师，张健于 2014 年 10 月加入发行人并主要从事销售工作。报告期各期，舍弗勒（Schaeffler）均为发行人第一大客户。

请发行人补充披露：

（1）高管张健在舍弗勒（Schaeffler）任职期间是否与发行人存在资金业务往来等利益安排，是否存在违反竞业禁止规定或其他违法违规情形；

（2）获得舍弗勒（Schaeffler）订单是否与张健曾经的任职经历相关，对该

客户的订单获取是否对张健个人存在重大依赖。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并请保荐人、申报会计师说明根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54相关要求，对发行人相关银行账户资金流水的具体核查情况，包括核查范围、核查金额重要性水平、是否存在异常情形及核查结论。

回复如下：

2. 关于申报会计师核查的部分

保荐人、申报会计师根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54相关要求，对发行人相关银行账户资金流水的具体核查情况，包括核查范围、核查金额重要性水平、是否存在异常情形及核查结论

根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54相关要求，申报会计师对报告期内发行人相关银行账户资金流水进行了具体核查，情况如下：

一、核查范围

申报会计师对发行人相关银行账户资金流水的核查范围包括：

- 1、发行人母公司及子公司建沃精工；
- 2、发行人控股股东、实际控制人郑立成、杨伟、赵国权、郑小军、叶建阳；
- 3、发行人全体董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员等关键人员；
- 4、发行人母公司及子公司建沃精工的出纳人员。

上述银行流水的核查期间为2017年1月1日至2020年6月30日。

二、重点核查事项

申报会计师在资金流水核查中，重点核查报告期内是否存在如下事项：

- 1、发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷；
- 2、是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量与业务需要不符等情况；
- 3、发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购

置、对外投资等不相匹配；

4、发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；

5、发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释；

6、发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问；

7、发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；

8、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常；

9、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来；

10、是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

三、核查程序及核查金额重要性水平

对于发行人银行账户，申报会计师的具体核查程序如下：

1、取得并查阅发行人的货币资金管理制度，了解和测试与货币资金授权审批相关的内部控制；

2、检查发行人报告期各期末所有银行账户资料，取得银行账户清单，关注银行账户用途，询问报告期内新开账户和注销账户原因，并对所有银行账户实施函证程序；

3、获取并检查发行人的各报告期末所有银行余额调节表，检查银行余额调节项，关注是否存在未达账项；

4、获取各报告期所有银行账户对账单，并选取金额大于 50 万元或等值外币的交易进行双向测试，即选取银行对账单中记录的交易与银行日记账记录进行核对，同时从银行存款日记账上选取样本，核对至银行对账单；

5、检查账面大于 50 万元或等值外币的凭证，查验银行回单，检查相关业务背景是否存在异常的情形。

对于相关自然人银行流水，申报会计师的具体核查程序如下：

1、取得并审阅核查范围内相关自然人银行账户的银行对账单，对已获取的银行账户及资金流水进行交叉分析检查；

2、对大额及疑似异常资金流入及流出交易进行抽查，重点关注交易金额在 5 万元以上的交易记录，通过与公司序时账比对、与相关自然人当面沟通、要求填列并说明资金往来的具体情况等方式了解相关交易背景及合理性；

3、获取发行人报告期内全部关联方、客户及供应商清单，并与资金流水对手方进行比对，关注是否存在异常资金往来情形；

4、取得自然人出具的《关于个人账户资金流水情况的说明及承诺》。

四、核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人和相关自然人银行流水不存在重大异常交易，核查手段、核查范围充分，核查结果有效；发行人内部控制健全有效，不存在相关自然人代发行人支付成本费用的情况，发行人不存在体外支付或体外循环的情况。

3.关于第一大客户舍弗勒集团

报告期内，发行人向第一大客户舍弗勒的销售收入占公司当期营业收入的比重分别为 57.17%、58.68%、60.28%、57.11%。审核问询回复显示，舍弗勒集团为世界八大轴承企业之一，发行人与舍弗勒集团签订了长期框架协议。

请发行人：

（1）结合与舍弗勒集团的合作历史、报告期内签订的长期框架协议的主要条款、销售价格的定价公允性等，补充披露发行人与舍弗勒集团签订的长期框

架协议是否存在不能续期的风险，与舍弗勒集团之间是否存在排他约定或特殊利益让渡等安排；

（2）结合轴承行业的竞争格局、舍弗勒集团的市场地位、最新经营情况和财务状况等，补充披露发行人对舍弗勒集团销售集中度较高是否可能导致其未来持续经营能力存在重大不确定性，相关风险的披露是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。。

回复如下：

3 关于发行人说明的部分

一、结合与舍弗勒集团的合作历史、报告期内签订的长期框架协议的主要条款、销售价格的定价公允性等，补充披露发行人与舍弗勒集团签订的长期框架协议是否存在不能续期的风险，与舍弗勒集团之间是否存在排他约定或特殊利益让渡等安排

从合作历史来看，公司自 2008 年成为舍弗勒合格供应商以来，已与舍弗勒形成长达十余年的稳定合作关系；轴承套圈生产企业需要经过较长时间才能进入舍弗勒配套体系，公司作为舍弗勒的长期稳定合作伙伴，与舍弗勒在轴承套圈业务上相互充分合作的局面将长期存在。

从框架协议的主要条款来看，明确约定了双方长期合作的权利和义务、付款方式、商业行为道德准则、保密性要求、产品缺陷责任和费用等条款，但不就具体采购单价、数量及交货日期进行约定。公司与舍弗勒之间的业务合作，建立在各自业务发展的基础上，业务合作条款符合一般商业行为的标准。

从价格公允性来看，公司产品规格型号众多，向不同客户销售同类产品时，其细分型号的尺寸大小、材料材质、工艺要求均有所不同，因而不同客户的采购单价存在一定差异。公司向舍弗勒销售产品的定价在充分考虑成本、制造工艺及生产批量后与客户确定，产品定价具有公允性，具体参见本问询函回复第 5 题相关内容。

综上所述，公司与舍弗勒具有长期稳定的合作关系、双方签订了符合商业行为的框架协议、双方的交易价格具有公允性，公司与舍弗勒不存在排他约定或特殊利益让渡等安排。基于公司较强的技术创新能力、良好的客户服务能力、稳定

的生产制造工艺及产品质量，公司与舍弗勒之间的合作情况良好，未来框架协议无法续期的风险较低。与此同时，未来若公司无法持续保持研发能力、提高技术水平，与同行业其他公司相比不能持续保持在技术工艺方面的优势、产品质量和对舍弗勒等客户的响应速度无法满足其要求，则公司可能存在舍弗勒等客户流失的风险。

二、结合轴承行业的竞争格局、舍弗勒集团的市场地位、最新经营情况和财务状况等，补充披露发行人对舍弗勒集团销售集中度较高是否可能导致其未来持续经营能力存在重大不确定性，相关风险的披露是否充分。

从轴承行业的竞争格局来看，在全球范围内已形成瑞典、德国、日本、美国四个国家的八家大型轴承企业垄断竞争的态势。世界八大轴承企业包括瑞典 SKF（斯凯孚）、德国 Schaeffler（舍弗勒）、日本 NSK（恩斯克）、日本 JTEKT（捷太格特）、日本 NTN（恩梯恩）、美国 TIMKEN（铁姆肯）、日本 NMB（美蓓亚）、日本 NACHI（不二越），“世界八大轴承企业”在国际轴承市场的市场占有率合计达到 70%以上。

从舍弗勒的市场地位来看，该公司成立于 1883 年，具有悠久的历史，并已在德国法兰克福证券交易所上市，舍弗勒是国际八大轴承企业之一，也是汽车制造行业具有声誉的重要供应商，其 2019 年排名全球汽车零部件企业 30 强。该公司的产品组合包括用于汽车发动机、变速器和底盘的精密部件和系统，以及用于各种工业应用的滚动轴承和滑动轴承解决方案。

根据舍弗勒第三季度报告，其主要经营数据如下：

单位：亿欧元			
项目	2020 年 1-6 月	2020 年 7-9 月	2020 年 1-9 月
收入	55.74	33.97	89.71
EBIT before special tiem（息税及营业外 收支前利润）	0.65	3.20	3.85

舍弗勒在 2020 年 1-6 月的经营情况受疫情影响较为严重，从三季度开始经营情况大幅改善；根据其季报的披露，舍弗勒三季度业绩上升主要受益于汽车市场景气度的好转，以及来自中国等地区的业绩增长。

综上所述，舍弗勒是全球领先的汽车和工业领域的综合供应商，作为国际八大轴承企业之一在相关业务领域具有良好的市场竞争力，2020 年舍弗勒受新冠疫情影响，其收入及利润出现了下滑，但三季度以来受益于汽车行业复苏等因素业绩好转，根据其财务数据来看公司经营情况较为稳健，不存在经营和财务状况持续下滑的情形。因此，虽然发行人对舍弗勒销售集中度较高，但从舍弗勒目前的经营情况来看仍具备良好的市场竞争力，不会对公司未来持续经营能力产生重大不确定性。

针对公司对舍弗勒等客户销售集中度较高可能导致的经营风险，发行人在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（二）客户集中度较高及客户流失的风险”对该事项进行了风险提示。

申报会计师核查过程：

申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、查阅了发行人与舍弗勒签订的框架协议并分析其中主要条款；
- 2、比对了公司产品向舍弗勒及其他客户的销售价格；
- 3、实地走访报告期内发行人主要客户，了解客户行业地位、经营情况、业务合作的历史等；
- 4、与发行人管理层进行沟通，了解发行人与主要客户的合作背景、合作历史等情况；
- 5、通过查询公开资料，了解发行人主要客户的市场地位及经营情况。

申报会计师核查结论：

申报会计师核查后认为：

- 1、发行人与舍弗勒签署的框架协议系正常的商业行为，双方不存在排他约定或特殊利益让渡等安排。基于发行人较强的技术创新能力、良好的客户服务能力、稳定的生产工艺及产品质量，发行人与舍弗勒之间的合作情况良好，未来框架协议无法续期的风险较低。
- 2、发行人对舍弗勒销售集中度较高不会导致其未来持续经营能力存在重大不确定性。

4.关于寄售模式

审核问询回复显示：（1）发行人客户舍弗勒及斯凯孚同时存在寄售和非寄售销售模式；（2）寄售模式下，发行人将商品发运给客户，以取得客户的消耗清单确认销售收入；（3）发行人于 2019 年 9 月现场走访及期末委托第三方会计师的方式对部分境外寄售仓库的存货情况进行了盘点，盘点结果无重大差异。

请发行人：

（1）补充披露寄售和非寄售模式的产品差异，两种模式对客户影响的差异，并结合上述情况进一步说明同一客户同时存在寄售和非寄售模式的合理性；

（2）补充披露在取得客户消耗清单后，如何确认客户已使用产品数量情况，对于产品使用数量的确认，双方是否存在差异及相应的解决措施；

（3）补充披露报告期内现场走访及委托第三方会计师对境外寄售仓库的存货进行盘点的具体情况，包括但不限于仓库名称、产品类型、盘点比例、盘点结果是否存在异常等；

（4）说明是否有针对寄售仓库存货的盘点制度，若有，进行补充披露，说明是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，说明报告期内对境内寄售仓和境外寄售仓监盘的具体情况，对未监盘的存货采取的替代核查程序以及有效性。

回复如下：

4 关于发行人披露的部分

一、补充披露寄售和非寄售模式的产品差异，两种模式对客户影响的差异，并结合上述情况进一步说明同一客户同时存在寄售和非寄售模式的合理性

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务的情况”之“（二）公司主要经营模式”之“3、销售模式”，具体情况如下：

“.....

b、同一客户同时存在寄售和非寄售销售模式的情况及合理性

报告期内，舍弗勒及斯凯孚同时存在寄售和非寄售（直销）销售模式，公司在两类模式下的具体收入情况如下：

单位：万元

客户	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	寄售	直销	寄售	直销	寄售	直销	寄售	直销
舍弗勒同一控制之企业	2,213.30	11,613.32	4,797.36	29,677.20	5,459.93	26,482.80	4,340.69	19,627.67
斯凯孚同一控制之企业	2,960.40	517.69	8,038.04	1,528.34	9,409.81	1,786.32	7,284.68	1,952.36
合计	5,173.70	12,131.01	12,835.39	31,205.54	14,869.73	28,269.12	11,625.38	21,580.03

采用寄售模式或直销模式由客户根据所需产品的备货周期、消耗频率等与公司进行确定。因此,公司采用寄售模式或直销模式销售产品主要以客户需求为主,根据客户需要,同一产品在不同时期采用的具体模式也会发生变化,客户会通过网上物流管理系统或电子邮件的方式通知公司。成品轴承企业的下游客户(以下简称“主机厂”),对于成品轴承的交货期要求较高,为了减少向主机厂供货过程中可能出现的交货期风险,对于主机厂需求量高且需求稳定的轴承产品,成品轴承企业更愿意其上游供应商采用寄售模式,以减少其轴承生产过程中的原材料供货风险。以公司某滚针类寄售产品为例,该产品主要用于汽车底盘系统传动轴相关轴承产品,下游主机厂对于该轴承产品的需求较为稳定,因此根据公司客户需求,对于该类轴承套圈亦采用了寄售模式,报告期内其销售情况如下:

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
销售收入	131.19	634.38	527.49	517.64

因此,一般来讲寄售产品相对于直销产品的使用量更大、使用频率更高、需求相对稳定,公司采用寄售模式能更及时的满足客户需求,减少客户原材料交货期风险,提升客户满意度,同时由于寄售产品需求较为稳定,公司亦能更好地安排原材料采购及排产,提升公司的生产效率。报告期内,公司寄售模式和直销模式涉及的产品种类数量及单类平均收入情况如下:

单位：万元, 万元/类

客户名称	模式	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
舍弗勒同一控制之企业	寄售	收入	2,213.30	4,797.36	5,459.93	4,340.69
		产品种类数量	27	38	27	22

		平均单类产品收入	81.97	126.25	202.22	197.30
	直销	收入	11,613.32	29,677.20	26,482.80	19,627.67
		产品种类数量	518	516	398	309
		平均单类产品收入	22.42	57.51	66.54	63.52
斯凯孚同一控制之企业	寄售	收入	2,960.40	8,038.04	9,409.81	7,284.68
		产品种类数量	78	83	82	69
		平均单类产品收入	37.95	96.84	114.75	105.58
	直销	收入	517.69	1,528.34	1,786.32	1,952.36
		产品种类数量	120	120	141	79
		平均单类产品收入	4.31	12.74	12.67	24.71

从上表可见，寄售产品涉及的种类较少，较为稳定，单类产品平均收入较高，而直销产品的种类更多，单类产品平均收入较寄售产品低。同时，根据客户需要及产品的消耗频率变化，客户同一产品在不同时期采用的具体模式会发生变化，以2019年度为例，舍弗勒（奥地利）将5种原直销产品调整为寄售模式，同时舍弗勒（南京）将2种原寄售产品调整为直销模式。公司采用不同模式满足客户对于产品不同消耗频次及使用量的需求，具有合理性。

同时，根据五洲新春招股说明书，针对舍弗勒和斯凯孚，五洲新春亦同时存在寄售模式和直销模式的销售情况，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2016年1-6月		2015年		2014年		2013年	
	寄售	直销	寄售	直销	寄售	直销	寄售	直销
斯凯孚	6,605.68	2,176.60	13,426.13	3,260.59	15,502.50	4,711.69	17,431.18	5,873.95
舍弗勒	6,752.03	11,739.36	12,043.70	21,530.39	8,690.33	30,160.17	7,424.92	25,364.60

注：数据根据五洲新春招股说明书整理

综上所述，发行人同一客户同时存在寄售和非寄售销售模式符合行业情况，具有合理性。”

二、补充披露在取得客户消耗清单后，如何确认客户已使用产品数量情况，

对于产品使用数量的确认，双方是否存在差异及相应的解决措施

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务的情况”之“（二）公司主要经营模式”之“3、销售模式”，具体情况如下：

“g、发行人确认客户使用产品数量的情况

1、公司确认客户使用数量的方式

公司销售部门及财务部门会定期核对寄售仓库产品的消耗及结存，核对结果无重大差异。公司的寄售客户舍弗勒及斯凯孚对仓库管理的自动化程度较高、相关管理措施较为严格，商品送至仓库后会及时录入系统，存货的收发过程实行电子化管控。针对寄售客户舍弗勒与斯凯孚，公司建立了定期对账方式，具体情况如下：

客户	对账模式
舍弗勒同一控制之企业	➤ 境内寄售客户每月提供结存清单，公司每月末进行核对； ➤ 境外寄售客户每周提供结存清单，公司每周进行核对。
斯凯孚同一控制之企业	➤ 境内寄售客户每月提供结存清单，公司每月末进行核对； ➤ 境外寄售客户每日或每次提供消耗清单时提供结存清单，公司收到结存清单时进行核对。

II、公司确认存货真实性的措施

1>公司定期盘点保证实物库存与账面数据的一致性

公司对境内寄售客户寄售仓库期末库存情况进行盘点，盘点结果无重大差异；公司于 2019 年 9 月现场走访及期末委托第三方会计师的方式对部分境外寄售仓库的存货情况进行了盘点，盘点结果无重大差异。

2>公司与寄售客户进行定期对账，确认客户耗用产品数量

3>关注寄售收入产生的应收账款及时回款

针对寄售客户在产品消耗后产生的应收账款，公司销售部门实时关注应收款项的回款情况，报告期内，公司应收账款回款情况良好，收款的及时性保证了寄售客户消耗产品数据的真实性。

综上所述，公司销售部门及财务部门会与客户定期核对寄售仓库产品的消耗及结存，核对结果无重大差异；公司通过盘点程序确保期末寄售仓库存货的真实准确性，并通过监控销售回款确认客户消耗数据的真实性。因此，经公司与客户核对的产品消耗数据真实准确。报告期内，公司与寄售客户核对确认的数量未出现重大差异。”

三、补充披露报告期内现场走访及委托第三方会计师对境外寄售仓库的存货进行盘点的具体情况，包括但不限于仓库名称、产品类型、盘点比例、盘点结果是否存在异常等

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务的情况”之“（二）公司主要经营模式”之“3、销售模式”，具体情况如下：

“d、报告期各期末寄售仓库的名称、数量、金额及占比情况

...

报告期内，公司针对上述境外寄售仓库的盘点情况如下：

1、报告期内公司现场走访时对境外寄售仓库的存货进行盘点的具体情况

2019年9月，在对境外客户现场走访时，公司根据实时的寄售结存清单对境外寄售仓进行了盘点，申报会计师进行了监盘，具体情况如下：

客户名称	仓库所在国家/城市	产品类型	监盘比例
舍弗勒同一控制之企业	德国/Schwebheim	轴承套圈	100.00%
斯凯孚同一控制之企业	保加利亚/Sopot	轴承套圈	100.00%
	意大利/Airasca	轴承套圈	100.00%

盘点结果无重大差异。

II、委托第三方会计师对境外寄售仓库的存货进行盘点的具体情况

1>2019年末

公司2020年初委托第三方会计师对2019年9月已盘点仓库之外的其他重要寄售仓2019年末结存数进行了盘点，具体情况如下：

客户名称	仓库所在国家/城市	产品类型	盘点比例
斯凯孚同一控制之企业	阿根廷/PERU	轴承套圈	100.00%

盘点结果无重大差异。

2>2020 年 6 月末

2020 年 7 月，公司委托第三方会计师对 2020 年 6 月末重要的境外寄售仓结存数进行了盘点，具体情况如下：

客户名称	仓库所在国家/城市	产品类型	盘点比例
舍弗勒同一控制之企业	德国/Schwebheim	轴承套圈	100.00%
斯凯孚同一控制之企业	保加利亚/Sopot	轴承套圈	100.00%
	阿根廷/PERU	轴承套圈	100.00%
	马来西亚/Seremban	轴承套圈	100.00%

盘点结果无重大差异。

四、说明是否有针对寄售仓库存货的盘点制度，若有，进行补充披露，说明是否符合行业惯例

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产构成分析”之“7、存货”，具体情况如下：

“（12）报告期末存货盘点情况

.....

“针对寄售仓库存货，公司制定了盘点制度，简要情况如下：对于重要的境内寄售仓库，定期进行现场盘点；对于重要的境外寄售仓库，定期委托第三方进行盘点，不定期进行现场盘点。对于未现场盘点或委托第三方盘点的寄售仓，与客户进行对账确认。

根据同行业上市公司五洲新春公告的招股意向书附录，针对境外仓库，五洲新春及其申报保荐机构及申报会计师履行的主要程序如下：“对于在境外备品库存放的库存，发行人定期通过电子邮件等方式与管理方核对库存数量。保荐机构、会计师和发行人共同派出人员对境外备品库进行了实地走访及盘点，未

发现异常情况。”

因此，公司制定的寄售仓库盘点制度符合行业惯例。”

五、请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，说明报告期内对境内寄售仓和境外寄售仓监盘的具体情况，对未监盘的存货采取的替代核查程序以及有效性

报告期内，公司对寄售仓库的盘点情况如下：

单位：万元

客户名称	仓库所在国家/城市	2020.6.30			2019.12.31			2018.12.31		
		金额	占有寄售仓存货比重	盘点情况	金额	占有寄售仓存货比重	盘点情况	金额	占有寄售仓存货比重	盘点情况
舍弗勒同一控制之企业	德国/Schwebheim	740.18	23.50%	第三方盘点	716.69	23.08%	走访盘点	-	-	/
	中国/江苏太仓	577.61	18.34%	现场盘点	450.76	14.51%	现场盘点	599.52	20.29%	现场盘点
	中国/江苏南京	21.94	0.70%	/	139.65	4.50%	/	59.72	2.02%	/
小计		1,339.74	42.53%	-	1,307.1	42.09%	-	659.24	22.31%	-
斯凯孚同一控制之企业	德国/SCHWEINFURT	115.59	3.67%	/	109.51	3.53%	/	224.80	7.61%	/
	保加利亚/Sopot	498.97	15.84%	第三方盘点	592.33	19.07%	走访盘点	813.02	27.51%	/
	意大利/Airasca	173.74	5.52%	/	166.83	5.37%	走访盘点	287.10	9.72%	/
	阿根廷/PERU	497.66	15.80%	第三方盘点	443.71	14.29%	第三方盘点	558.49	18.90%	/
	马来西亚/Seremban	492.83	15.65%	第三方盘点	428.93	13.81%	/	322.62	10.92%	/
	中国/上海	31.31	0.99%	现场盘点	57.41	1.85%	现场盘点	89.76	3.04%	现场盘点
小计		1,810.10	57.47%	-	1,798.72	57.91%	-	2,295.79	77.69%	-

对于 2020 年 6 月末的寄售仓库结存，申报会计师对国内位于太仓和上海的寄售仓库进行了现场监盘，并审阅了第三方会计师盘点结果，整体占比超过 90%，盘点结果无重大差异。

对于 2019 年末的寄售仓库结存，申报会计师对国内位于太仓和上海的寄售仓库进行了现场监盘，同时申报会计师于 2019 年 9 月现场走访时，对位于德国 Schwebheim、保加利亚 Sopot 和意大利 Airasca 的寄售仓库进行了现场监盘，盘点结果无重大差异。

对于 2018 年末的寄售仓库结存，申报会计师对国内位于太仓和上海的寄售仓库进行了现场监盘。

2017 年末因申报会计师均未进场，未参与监盘。

对于未现场监盘或第三盘点的寄售仓库结存，申报会计师获取并复核了出库单、报关单、销售台账及公司与客户的对账记录，对账结果无重大差异。

申报会计师核查过程：

申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、与公司管理层沟通，了解寄售模式与直销模式的差异；
- 2、访谈公司客户，了解客户选择寄售模式与直销模式的关注重点；
- 3、获取发行人存放于寄售仓库的存货清单，与公司销售总监及财务总监沟通，了解公司对寄售仓库的管控措施，并评价管控措施的有效性；
- 4、检查寄售收入确认相关的制度文件，与财务人员沟通，了解及评价与寄售收入确认相关的内部控制制度设计的合理性，并测试关键控制执行的有效性；
- 5、对寄售客户进行走访，并在走访时实地监盘境外寄售仓库；
- 6、报告期各期末对境内主要寄售仓库进行现场监盘，获取第三方会计师对境外寄售仓库的盘点报告，核对盘点结果有无重大差异；
- 7、获取并复核出库单、报关单、销售台账以及未盘点寄售仓的对账记录；
- 8、查询同行业上市公司披露的公开信息，对比同行业的对寄售仓的管控情况。

申报会计师核查结论：

申报会计师核查后认为：

- 1、发行人同一客户同时存在寄售和非寄售模式具有合理性；
- 2、报告期内，经公司与客户核对的产品消耗数据真实准确，公司与寄售客户核对确认的数量未出现重大差异；
- 3、公司报告期内对境外寄售仓库盘点及聘请第三方会计师盘点的盘点结果与寄售仓库结存无重大差异；
- 4、发行人已建立了针对寄售仓库的盘点制度，盘点制度执行有效，盘点制度符合行业惯例。

5. 关于产品销售价格

审核问询回复显示，发行人球类、滚针类、滚子类产品向不同客户销售价格存在差异。

请发行人量化分析并补充披露同类产品向不同客户销售价格存在差异的原

因及合理性，定价策略是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复如下：

5 关于发行人披露的部分

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“(二) 报告期各期主要客户情况”，具体情况如下：

“（1）报告期内主要客户的具体定价方式和依据，定价策略符合行业惯例

公司与主要客户分别签订框架协议，确立合作关系，并对双方权利义务、结算条件等条款进行约定，但不就具体的产品数量、单价及供货时间安排进行约定。报告期内，发行人对主要客户的定价方式和依据是：在日常合作过程中，公司在考虑产品成本、制造工艺及生产批量等综合因素后，通过竞争性报价或谈判方式获得客户新项目并确定产品价格。

其中，对于国内市场销售，公司在定价时基于产品的直接材料、人工、制造费用等各项成本，并结合产品技术及工艺难度、客户关系及付款信用期、生产批量、产品生命周期等因素，进行合理的成本加成后确认报价，同时亦会考虑潜在竞争对手的可能报价情况。通常来说，对于技术及工艺难度较高的产品，公司会确定相对较高的成本加成率，而生产难度较低且较为成熟的产品的成本加成率偏低。

对于国外市场销售（如舍弗勒、斯凯孚等海外工厂），发行人的定价原则与国内销售基本保持一致。此类跨国轴承企业的供应商选择及采购活动处于集团管理框架内，因此其国内工厂与海外工厂向发行人采购同一产品的价格一般不会存在重大差异。发行人会在上述定价原则的基础上，补充考虑海外工厂采购的结算货币及汇率变动情况等因素来确定最终价格。

根据五洲新春招股说明书披露，其产品定价模式为：“对于国内市场销售，公司在参考各型号产品直接材料、人工、制造费用等成本的基础上，综合考虑产品技术含量、客户关系及交易习惯、客户拟采购标的大小、付款条件、竞争对手多寡及实力强弱等多项因素，确定相应的成本加成比率，最终确定产品的

具体报价”、“对于外销的重点战略客户，公司按价格确认表确定销售价格。价格确认表由公司与客户以前期销售价格为基础，结合原材料价格及汇率变动趋势协商确定……对于新产品，公司参照内销定价机制报价，与客户交流确认后，加入价格确认表……”、“对于其他外销客户，公司采用一单一价的原则确定销售价格。根据产品加工工艺的技术难度，结合产品成本情况，并参考客户的需求和同等质量产品的市场行情，通过与客户谈判来确定最终价格。”

综上所述，公司的销售定价方式合理有效，定价策略与五洲新春不存在实质性差异，符合行业惯例。

（2）报告期内向主要客户销售产品或提供服务的价格公允性，报告期内同类产品向不同客户销售价格的差异以及原因

发行人轴承套圈产品可整体分为球类、滚针类、滚子类三类，但实际细分产品型号多达上千种。公司向不同客户销售同类产品时，鉴于细分型号的尺寸大小、材料材质、工艺要求均有所不同，因而不同客户的采购单价之间会存在一定差异。

为细化分析口径，下文将球类、滚针类、滚类产品再按尺寸规格分为小、中、大三种型号（公司按照轴承套圈内、外圈产品的直径区分尺寸规格：外圈产品的外径在 62mm 以下为小型号产品、外径在 62mm 至 100mm 为中型号产品、外径在 100mm 以上为大型号产品；内圈产品的内径在 30mm 以下为小型号产品、内径在 30mm 至 45mm 为中型号产品、内径在 45mm 以上为大型号产品），具体如下：

①球类

单位：万件、万元、元/件

客户名称	尺寸	2020 年 1-6 月			2019 年			2018 年			2017 年		
		数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
舍弗勒	小	3,003.56	2,442.72	0.81	8,030.33	6,603.98	0.82	10,459.87	8,174.06	0.78	9,130.53	6,280.81	0.69
	中	670.85	2,017.65	3.01	1,676.33	4,895.17	2.92	1,973.63	4,944.24	2.51	1,558.18	3,938.01	2.53
	大	153.38	1,243.71	8.11	314.22	1,991.33	6.34	260.46	1,835.74	7.05	215.60	1,474.31	6.84
	合计	3,827.79	5,704.08	1.49	10,020.89	13,490.48	1.35	12,693.97	14,954.03	1.18	10,904.30	11,693.13	1.07
斯凯孚	小	1,894.13	1,910.73	1.01	5,046.98	5,307.42	1.05	6,050.92	6,164.65	1.02	6,168.23	5,865.80	0.95
	中	496.40	1,252.68	2.52	1,372.14	3,584.63	2.61	1,719.45	4,321.64	2.51	1,204.96	2,955.07	2.45
	大	3.13	13.67	4.37	0.38	0.77	2.05	-	-	-	-	-	-
	合计	2,393.66	3,177.08	1.33	6,419.49	8,892.82	1.39	7,770.37	10,486.29	1.35	7,373.19	8,820.87	1.20
恩斯克	小	2,898.13	2,336.63	0.81	5,662.81	4,656.84	0.82	5,475.92	4,308.08	0.79	3,905.81	2,984.39	0.76
	中	546.31	1,094.40	2.00	870.09	1,840.58	2.12	649.85	1,556.67	2.40	428.99	1,040.91	2.43
	大	2.22	6.28	2.83	0.02	0.05	2.94	0.12	0.16	1.30	-	-	-
	合计	3,446.67	3,437.31	1.00	6,532.92	6,497.47	0.99	6,125.90	5,864.90	0.96	4,334.80	4,025.30	0.93
恩梯恩	小	31.65	43.85	1.39	42.68	55.53	1.30	487.40	404.79	0.83	531.29	399.85	0.75
	中	13.77	64.58	4.69	65.39	287.57	4.40	178.90	769.28	4.30	200.12	870.03	4.35
	大	-	-	-	-	-	-	0.13	1.35	10.25	0.01	0.46	38.71

	合计	45.42	108.42	2.39	108.07	343.09	3.17	666.44	1,175.42	1.76	731.43	1,270.34	1.74
捷太格特	小	852.29	665.94	0.78	2,179.13	1,644.31	0.75	1,826.60	1,257.65	0.69	1,655.78	1,130.99	0.68
	中	63.36	176.03	2.78	120.46	397.59	3.30	21.62	87.44	4.04	19.76	73.90	3.74
	大	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.12	0.49	4.22
	合计	915.66	841.97	0.92	2,299.59	2,041.90	0.89	1,848.22	1,345.09	0.73	1,675.65	1,205.38	0.72

注：公司仅于 2019 年向瓦房店轴承集团销售球类套圈且金额未超过 50 万元，因此上表未列示瓦房店轴承集团的销售情况。

从上表可见：

A、报告期各期，公司向恩斯克、捷太格特销售球类轴承套圈产品的平均单价不超过 1 元/件，主要因上述两家客户采购的球类套圈以小型号为主（以 2019 年为例，恩斯克和捷太格特小尺寸产品收入占比约为 70%-80%），单价相对偏低；

B、报告期各期，公司向恩梯恩销售球类轴承套圈产品的平均单价高于其他四家客户，一是因为恩梯恩所采购球类套圈以中型号为主（以 2019 年为例，中尺寸产品收入占比约为 84%），二是因为恩梯恩对轴承套圈产品的品质具有较高要求，为此类套圈所采购的钢管或锻件的单价往往高于其他产品，因而考虑到原材料成本，套圈产品的销售单价相应增加；

C、除上述三家客户外，报告期各期舍弗勒与斯凯孚球类套圈的平均单价较为接近，基本维持在 1.0-1.5 元/件之间。

②滚子类

单位：万件、万元、元/件

客户名称	尺寸	2020 年 1-6 月			2019 年			2018 年			2017 年		
		数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价

舍弗勒	小	222.44	333.41	1.50	364.84	586.28	1.61	395.78	660.51	1.67	396.05	606.77	1.53
	中	274.15	893.83	3.26	529.94	1,867.51	3.52	582.10	1,715.55	2.95	472.69	1,281.83	2.71
	大	135.57	2,127.51	15.69	271.12	4,621.15	17.04	207.39	4,057.20	19.56	171.54	3,511.07	20.47
	合计	632.15	3,354.75	5.31	1,165.90	7,074.94	6.07	1,185.27	6,433.26	5.43	1,040.28	5,399.67	5.19
斯凯孚	小	56.77	113.40	2.00	152.34	306.07	2.01	148.57	306.45	2.06	90.86	166.83	1.84
	中	26.66	103.69	3.89	51.21	202.70	3.96	32.39	133.06	4.11	16.98	74.72	4.40
	大	5.28	38.11	7.21	16.56	122.12	7.38	19.36	154.92	8.00	13.25	94.25	7.12
	合计	88.71	255.20	2.88	220.11	630.88	2.87	200.31	594.42	2.97	121.09	335.80	2.77
恩梯恩	小	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	中	75.47	338.47	4.48	190.65	859.06	4.51	196.83	858.68	4.36	199.41	855.18	4.29
	大	-	-	-	-	-	-	0.34	7.93	23.20	0.54	9.82	18.25
	合计	75.47	338.47	4.48	190.65	859.06	4.51	197.17	866.61	4.40	199.95	865.00	4.33
瓦房店轴承集团	小	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	中	263.11	910.95	3.46	189.16	637.44	3.37	-	-	-	-	-	-
	大	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	263.10	910.95	3.46	189.16	637.44	3.37	-	-	-	-	-	-

注：报告期各期，公司向恩斯克及捷太格特销售滚子类套圈的金额较小（未超过 50 万元），因此上表未列示恩斯克及捷太格特的销售情况。

从上表可见：

A、报告期各期，公司向舍弗勒所销售滚子类轴承套圈的平均单价高于其他客户，主要因舍弗勒所采购套圈产品以大尺寸为主（以

2019 年为例，大、中、小尺寸的收入占比分别为 65.32%、26.40%、8.29%)，且其产品生产过程中对数控车削工艺要求较高，因而销售单价相对较高；

B、公司向斯凯孚所销售的滚子类轴承套圈以小尺寸为主，因此报告期各期平均单价维持在 2.7-3.0 元/件，相对低于其他客户；

C、公司向恩梯恩所销售的滚子类轴承套圈以中尺寸为主，报告期各期平均单价亦较为稳定。

③滚针类

单位：万件、万元、元/件

客户名称	尺寸	2020 年 1-6 月			2019 年			2018 年			2017 年		
		数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
舍弗勒	小	5,153.94	2,962.69	0.57	13,246.57	9,289.29	0.70	9,602.58	6,821.14	0.71	6,638.59	4,892.35	0.74
	中	438.77	912.69	2.08	951.64	2,123.79	2.23	959.58	2,176.37	2.27	450.68	1,032.36	2.29
	大	78.37	891.61	11.38	207.32	2,496.06	12.04	124.66	1,557.93	12.50	78.84	948.65	12.03
	合计	5,671.07	4,766.99	0.84	14,405.53	13,909.15	0.97	10,686.82	10,555.44	0.99	7,168.11	6,873.36	0.96
斯凯孚	小	41.02	44.00	1.07	8.36	17.31	2.07	27.11	58.99	2.18	17.13	38.17	2.23
	中	0.30	0.82	2.76	7.58	24.52	3.23	12.84	39.14	3.05	13.37	42.19	3.16
	大	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	41.32	44.82	1.08	15.95	41.82	2.62	39.95	98.13	2.46	30.50	80.37	2.63

注：报告期各期，公司向捷太格特销售滚针类套圈的金额较小（未超过 50 万元），因此上表未列示捷太格特的销售情况。

从上表可见：公司向舍弗勒销售滚针类轴承套圈产品的单价相对较为稳定，且以 RAB 系列、CVJ 系列等小尺寸套圈为主（以 2019

年为例，小、中、大尺寸的收入占比分别为 66.79%、15.27%、17.95%)，因而平均单价较低；向斯凯孚销售的多为小批量送样产品，单价相对高于舍弗勒。

综上所述，公司向不同客户销售球类、滚针类、滚子类产品的平均销售单价存在差异，主要因细分型号的差异较大，体现为尺寸大小、材料材质及工艺要求等特征，上述差异原因具有合理性。”

申报会计师核查过程：

申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、取得报告期内公司与主要客户的销售明细，向公司销售人员了解价格差异的主要原因；
- 2、与发行人管理层及销售人员进行沟通，了解公司的定价策略及方法。

申报会计师核查结论：

申报会计师核查后认为：

- 1、公司同类产品向不同客户销售价格存在一定差异，主要因细分型号的尺寸大小、材料材质及工艺要求等有所不同，原因具有合理性；
- 2、公司定价策略符合行业惯例。

6. 关于供应商

发行人生产轴承套圈的主要原材料为钢管和锻件。审核问询回复显示，发行人所选择钢管和锻件厂商需已通过舍弗勒、斯凯孚等客户的供应商认证。

请发行人：

- (1) 补充披露舍弗勒、斯凯孚等客户对发行人采购的原材料供应商进行供应商认证的认证流程和认证周期，报告期内通过舍弗勒、斯凯孚等客户供应商认证的钢管和锻件厂商数量；
- (2) 补充披露上述事项是否对发行人采购的稳定性造成重大不利影响；
- (3) 根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》的要求补充披露相关业务按照独立购销业务处理的依据，与同行业可比公司是否一致。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。。

回复如下：

6 关于发行人披露的部分

一、补充披露舍弗勒、斯凯孚等客户对发行人采购的原材料供应商进行供应商认证的认证流程和认证周期，报告期内通过舍弗勒、斯凯孚等客户供应商认证的钢管和锻件厂商数量

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“四、采购

情况和主要供应商”之“(二) 公司主要供应商情况”具体情况如下:

“...

7、舍弗勒、斯凯孚等客户对发行人采购的原材料供应商进行供应商认证的认证流程和认证周期

(1) 原材料供应商认证流程

舍弗勒、斯凯孚等客户（以下简称“终端客户”）对原材料供应商的认证流程通常会经过初步筛选、实地考察、标准体系认证、现场全过程审核、内部整改及确认、样品/样件认证等环节。

在初步筛选环节，终端客户采购部门根据其了解的轴承钢管和轴承套圈生产企业名录、市场口碑等因素初步确定目标开发认证的钢管、锻件供应商，并启动认证流程。

在实地考察阶段，终端客户采购部供应商开发工程师现场实地考察目标供应商生产设备、产品能力、企业人员、规模及合作意向等。

在完成目标供应商基本情况考查后，终端客户会对供应商是否满足其管理体系、生产能力进行初步判断，并准备下一步体系审核与过程审核事项。

在现场全过程审核阶段，终端客户在审核日派出质量工程师、体系工程师、技术工程师小组对目标供应商进行全面审核，并且逐项进行打分；审核结束后汇总形成审核报告。

在内部整改及确认阶段，目标供应商根据审核报告中的不符合项，组织内部整改并形成证据和报告提交终端客户审核；完成整改后，舍弗勒、斯凯孚会委派质量工程师对整改项目进行现场确认和验证，直至整改完毕并通过审核。

在样品/样件认证阶段，目标供应商向终端客户提供样品/样件，若样品/样件不达标则目标供应商提出整改方案。在样品/样件通过认证后，目标供应商通过认证成为合格供应商。

(2) 原材料供应商认证周期

根据对舍弗勒、斯凯孚等客户的访谈及向公司原材料供应商的询问，终端

客户对钢管、锻件供应商的认证周期通常在 6 个月-2 年（一般新供应商的认证周期在 1-2 年，已认证供应商的新工厂等对认证流程熟悉的情况在 6 个月-1 年），认证完成后会进行小批量试制，小批量试制产品质量稳定后会逐步扩大采购量并最终实现大批量供货；从小批量试制供货到大批量供货的周期根据每家供应商的技术水平、生产能力存在差异。

8、通过舍弗勒、斯凯孚等客户供应商认证的钢管和锻件厂商数量

根据舍弗勒和斯凯孚的确认，目前通过舍弗勒认证的钢管供应商共有 6 家、锻件供应商 23 家；通过斯凯孚认证的钢管供应商共有 5 家、锻件供应商 11 家；通过上述两家公司认证的钢管、锻件供应商数量虽然相对有限，报告期内，公司主要与浙江三基、宁波永信、广东韶铸、双明轴承、张家港逸洋等供应商进行合作，但除现在公司已合作的供应商外，公司仍有较为充分的替代供应商进行选择，可以根据公司未来业务需求加以开拓。”

二、补充披露上述事项是否对发行人采购的稳定性造成重大不利影响

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）公司主要供应商情况”具体如下：

“9、发行人所选钢管和锻件供应商需通过舍弗勒、斯凯孚认证不会对发行人采购稳定性造成重大不利影响

（1）相关情形具有商业合理性

公司的下游客户主要为舍弗勒、斯凯孚等跨国轴承企业，其对产品质量有严格要求，为保证产品质量并考虑下游行业需求，发行人作为其轴承套圈供应商在选择原材料供应商时需通过舍弗勒、斯凯孚等客户的合格供应商认证，上述情形具有商业合理性。

（2）公司与供应商合作关系良好

公司与主要原材料供应商的合作历史较长，合作期间内未出现采购稳定性方面的问题，公司的原材料供应商产品品质良好、供应能力稳定，供应商通过舍弗勒、斯凯孚等跨国企业的认证证明了其具备较强的市场竞争力。

（3）公司能够进一步拓展供应商渠道

公司目前所合作的供应商相对较为集中主要是基于自身发展的需求，该情形符合行业特征。同时根据前述分析，目前已通过舍弗勒、斯凯孚认证的钢管

和锻件供应商数量虽然相对有限，但显著多于公司目前开展业务合作的范围。因此，未来公司基于实际情况，仍然可以与其他供应商建立合作关系，获得更为广泛的原材料供应渠道。

综上，发行人的钢管和锻件供应商需通过舍弗勒、斯凯孚认证不会对采购稳定性造成重大不利影响。”

三、根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》的要求补充披露相关业务按照独立购销业务处理的依据，与同行业可比公司是否一致

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务的情况”之“（二）公司主要经营模式”之“3、销售模式”具体情况如下：

“（2）收入确认方式

.....

④公司收入的会计处理符合《首发业务若干问题解答》的规定

根据会计准则相关规定以及《首发业务若干问题解答》（2020年6月修订）中对“部分首发企业由客户提供或指定原材料供应，生产加工后向客户销售；部分首发企业向加工商提供原材料，加工后再予以购回。在实务中，前述业务是按照受托加工或委托加工业务，还是按照独立购销业务处理，如何区分？”的相关解释，公司的判断如下：

A、公司签署的合同的属性类别

公司与主要客户舍弗勒、斯凯孚、恩斯克、恩梯恩、捷太格特、瓦房店轴承集团等均签订了框架协议，约定公司以交付产品的方式进行交易，而不是以加工服务的方式进行交易。同时，被判定为不合格产品的，客户有权要求公司修理、补齐、更换或退货，费用由公司承担。

B、公司承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险

根据公司与供应商签署的采购合同，相关原材料在供应商交付时点完成风险转移，公司承担后续原材料的保管责任和灭失风险。此外，虽然部分客户指定供应商范围或材料材质，但客户未指定具体的供应商，公司可以根据客户需

求自行安排材料采购，根据与供应商的协商确定采购对象及采购价格，在此过程中公司需要承担材料价格波动的风险。

C、公司具备对最终产品的完整销售定价权

公司用采购的钢管及锻件生产轴承套圈，根据客户要求发货并进行结算。在业务开展过程中，公司考虑产品成本、制造工艺及生产批量等综合因素后，通过竞争性报价或谈判方式与客户确定产品销售价格，在此过程中公司具备完整的销售定价权。

D、公司承担了最终产品销售对应账款的信用风险

公司遵循独立交易原则，分别与供应商签订采购合同、与客户签订销售合同，采购合同和销售合同中均已约定付款条件，材料供应商承担向发行人销售材料后发行人不支付货款的信用风险，公司承担销售过程中客户不支付货款的信用风险。

E、公司对原材料进行一系列生产加工后形成最终产品

公司购入钢管、锻件下料后形成毛坯，部分型号的轴承套圈外购锻件并经过粗车处理形成特定尺寸的毛坯。轴承套圈毛坯件经过端面磨削、外圆磨削、车削加工等处理后形成特定的成品轴承套圈，部分产品还有热处理、精磨等环节，涉及工序较多，成品与原材料在形态、功能等方面均有了较大变化。

同时，公司在报告期内存在少量受托加工业务，在该模式下，客户会根据需要成品数量定额配送材料给公司，相关材料成本由客户与材料供应商直接结算，公司收到材料后进行加工，加工完成后发货给客户并按加工费进行结算。

F、公司的会计处理与同行业可比公司一致

同行业可比公司五洲新春招股书中描述“…斯凯孚和舍弗勒为确保自身轴承的质量，还对供应商采用的原材料钢材进行严格的审核，包括对供应商的上游钢材厂进行现场考核…”，根据上述披露信息，五洲新春的钢材供应商同样为客户指定范围的供应商，五洲新春按独立购销业务进行财务处理，公司与同行业可比公司处理方式一致。”

申报会计师核查过程：

申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、对报告期内公司主要客户舍弗勒、斯凯孚进行访谈及向公司原材料供应商询问，了解舍弗勒、斯凯孚针对供应商认证的流程和认证周期；
- 2、取得舍弗勒、斯凯孚等客户认证合格的钢管和锻件厂商名单；
- 3、与公司财务、生产、采购和销售部门相关负责人沟通，对供应商及客户进行实地走访，了解发行人与其业务合作情况；查阅发行人与供应商、客户的销售、采购合同，对相关条款进行分析；
- 4、查阅有关以总额法核算销售收入的相关会计准则及规定，通过与公司管理层沟通及审阅公司的销售及采购协议，了解公司业务实质；核查发行人生产加工工艺流程，确定生产的产品在形态、功能等方面均较原材料存在重大变化；
- 5、查阅同行业可比公司公开披露资料，了解同行业可比公司对购销业务的会计处理方式。

申报会计师核查结论：

申报会计师核查后认为：

- 1、发行人所选钢管和锻件供应商需通过舍弗勒、斯凯孚认证不会对发行人采购稳定性造成重大不利影响；
- 2、公司按独立购销模式分别处理采购及销售业务符合会计准则及《首发业务若干问题解答》的规定，与同行业上市公司一致。

7. 关于主营业务成本

审核问询回复显示，报告期内，发行人主营业务成本中直接材料占比分别为 73.47%、74.10%、74.16%和 72.78%，主要原材料为钢管和锻件。其中球类产品成本中直接材料占比分别为 73.24%、74.07%、74.47%、72.67%，滚针类产品成本中直接材料占比分别为 67.02%、68.81%、68.12%、65.29%，滚子类产品成本中直接材料占比分别为 80.44%、81.42%、82.82%、82.48%。

请发行人补充披露：

- (1) 报告期内直接材料中各类型原材料的金额、占比以及变动的原因和合理性；
- (2) 主营业务成本中直接材料占比 2017-2019 年逐年上升、2020 年 1-6 月下

降的原因及合理性；

(3)滚子类产品成本中直接材料占比显著高于球类和滚针类产品的原因及合理性；

(4) 2019 年滚针类产品成本中直接材料占比变动趋势与其他产品不一致的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。。

回复如下：

7 关于发行人披露的部分

一、报告期内直接材料中各类型原材料的金额、占比以及变动的原因和合理性

相关内容已补充披露在《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) 营业成本构成及变动分析”之“3、主营业务成本构成情况”，具体情况如下：

“(3) 报告期内直接材料分原材料类型的分析

公司生产过程投入的直接材料为钢管和锻件，报告期内，公司主营业务成本的直接材料成本按照原材料构成情况如下：

项目	钢管（万元）	占比	锻件（万元）	占比
2020 年 1-6 月	7,810.23	58.35%	5,575.76	41.65%
2019 年	19,905.45	63.26%	11,558.61	36.74%
2018 年	20,503.12	66.61%	10,279.69	33.39%
2017 年	15,212.86	64.15%	8,499.94	35.85%

从上表可见，公司主营业务成本中钢管和锻件占比存在小幅波动，其中 2019 年及 2020 年 1-6 月，钢管的占比出现一定程度的下降，主要由于公司以钢管作为原材料的轴承套圈产品的销量占比有所下降。具体而言，2017 年至 2020 年 1-6 月，公司轴承套圈产品中以钢管作为原材料的产品销售收入占比分别为 66.68%、68.78%、66.06%和 62.46%，而各期主营业务成本的直接材料投入中钢管占比分别为 64.15%、66.61%、63.26%和 58.35%，两者的变动趋势一致，具有合理性。”

二、主营业务成本中直接材料占比 2017-2019 年逐年上升、2020 年 1-6 月下降的原因及合理性

相关内容已补充披露在《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) 营业成本构成及变动分析”之“3、主营业务成本构成情况”，具体情况如下：

“(4) 主营业务成本中直接材料占比变动分析

2017 年至 2019 年，公司直接材料占比小幅上升主要是由于：在此期间公司产能利用率基本保持满产，直接人工、制造费用的分摊比率较为稳定，与此同时中大尺寸产品的收入占比分别为 45.13%、46.43%和 47.88%，中大尺寸产品重量较大，单位成本的材料消耗较多，其占比上升导致主营业务成本中直接材料的比重提高。

2020 年 1-6 月，公司直接材料占比下降主要是由于公司在 2020 年上半年受到疫情影响，产销量出现下滑，公司的产能利用率在 2020 年 1-6 月仅为 76.16%，显著低于 2017 年至 2019 年的 98.96%、108.08%和 97.14%，较低的产能利用率导致分摊的直接人工、制造费用增加，直接材料的占比下降。”

三、滚子类产品成本中直接材料占比显著高于球类和滚针类产品的原因及合理性

相关内容已补充披露在《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) 营业成本构成及变动分析”之“3、主营业务成本构成情况”之“(1) 主要产品的直接材料、直接人工和制造费用金额”，具体情况如下：

“①滚子类产品成本直接材料占比分析

报告期内，公司滚子类产品直接材料成本占成本总额的比重分别为 80.44%、81.42%、82.82%和 82.48%，高于球类及滚针类产品，主要原因如下：

整体来看，公司滚子类产品的尺寸较大，报告期内滚子类产品中尺寸产品占收入的比重分别为 88.33%、87.81%、90.34%和 90.84%，球类的中大尺寸产品占比为 38.71%、40.24%、41.85%和 44.43%，滚针类的中大尺寸产品占比为

29.10%、35.42%、33.39%和 37.69%，由于尺寸较大，滚子类产品单位成本的原材料耗用相对较大。从制造工艺来看，公司不同产品采用的生产工序较为相似，不同产品的生产工时依据尺寸、形状、工艺要求的不同存在差异，而生产工时受单一尺寸因素的影响相对较小。公司在进行成本核算时，将直接人工、制造费用 根据产品生产所消耗的工时进行分摊，因此尺寸相对较大的滚子类产品的直接材料占比高于球类和滚针类产品，该种情形具有合理性。”

四、2019 年滚针类产品成本中直接材料占比变动趋势与其他产品不一致的原因及合理性

相关内容已补充披露在《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）营业成本构成及变动分析”之“3、主营业务成本构成情况”之“（1）主要产品的直接材料、直接人工和制造费用金额”，具体情况如下：

“②滚针类产品直接材料占比变动分析

2018 年和 2019 年，公司球类产品成本中直接材料占比分别为 74.07%和 74.47%，公司滚子类产品成本中直接材料占比分别为 81.42%和 82.82%，公司滚针类产品成本中直接材料占比分别为 68.81%和 68.12%，其中滚针类产品的直接材料占比出现下降，与球类及滚子类产品变化趋势不同，主要原因如下：

一般而言，公司产品中尺寸较大的产品直接材料占比相对较高。2018 年和 2019 年，公司球类的中大尺寸产品收入占比分别为 40.24%和 41.85%，公司滚子类的中大尺寸产品收入占比分别为 87.81%和 90.34%，随着中大尺寸产品收入占比提高，直接材料占成本的比重有所上升；与此同时，公司滚针类产品的大尺寸产品收入占比从 2018 年的 35.42%下降至 2019 年的 33.39%，导致滚针类产品中直接材料占比出现下降，相关情形具有合理性。”

申报会计师核查过程：

申报会计师履行了以下核查程序：

1、取得并审阅公司主营业务成本相关的明细数据，通过与公司管理层沟通、现场查看产品生产流程等方式了解数据变动的原因；

2、取得并审阅公司直接材料中分原材料类型的明细数据，通过与管理层沟通、了解公司生产经营变化等方式，就报告期内原材料占比变动原因进行分析。

申报会计师核查结论：

申报会计师核查后认为：

1、报告期内，公司直接材料中各类型原材料的金额、占比以及其变动具有合理性；

2、报告期内，公司主营业务成本中直接材料占比先升后降的趋势与公司经营情况变化相符，具有合理性；

3、公司滚子类产品的尺寸较大导致直接材料占比较高，相关情形具有合理性；

4、公司 2019 年滚针类产品成本中直接材料占比变动趋势与其他产品不一致主要是由于不同产品尺寸变化趋势不一致，相关情形具有合理性。

8. 关于毛利率

审核问询回复显示，发行人滚针类产品毛利率显著高于球类、滚子类产品毛利率。

请发行人结合滚针类产品和球类、滚子类产品在原材料构成、单位成本、投入产出比、定价策略、应用领域、主要客户等方面的差异情况，补充披露滚针类产品毛利率显著高于球类、滚子类产品毛利率的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致。

请保荐人、申报会计师发表核查意见。。

回复如下：

8 关于发行人披露的部分

相关内容已补充披露在《招股说明书》“十、经营成果分析”之“(三) 毛利构成及毛利率分析”之“2、主营业务毛利及毛利率分析”之“(2) 主营业务分
类别毛利率情况”之“③报告期内滚针类轴承套圈毛利率变动的量化分析”，具
体情况如下：

“C、滚针类产品毛利率较高的原因

报告期内，公司产品销售收入的毛利率如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
产品销售毛利率	21.08%	23.05%	21.37%	21.03%
其中：球类	19.96%	21.02%	20.14%	20.52%
滚针类	27.20%	30.95%	29.83%	31.16%
滚子类	18.08%	18.02%	15.30%	12.52%

由上表可见，报告期内滚针类产品的毛利率高于球类及滚子类产品，具体分析如下：

a、产品的定价策略

在业务开展过程中，公司考虑产品成本、制造工艺及生产批量等综合因素后，通过竞争性报价或谈判方式获得客户新项目并确定产品价格，公司主营业务的定价方式在报告期内保持稳定。

b、产品的制造工艺

滚针类产品广泛应用于汽车发动机、变速箱、底盘系统等领域，产品对于耐用性、可靠性方面的要求较高。公司针对客户需求研发形成的小模数长齿内拉花等核心技术主要用于生产滚针类产品，对于模数小且齿细拉花零件的加工，容易出现齿形断裂和强度不足等问题，尤其是轴承套圈的材质硬度较高，其加工难度更大，公司经过多年的研发，采用双工位拉床并结合材料特性成功批量生产小模数长齿内拉花件。因此，与球类等应用领域相对更为广泛的产品相比，滚针类产品具有技术门槛较高、制造工艺更严格的特征，公司在定价过程中会考虑相对较高的利润率。

c、产品的应用领域

公司的轴承套圈产品主要用于汽车及非汽车领域，整体来看报告期内应用于汽车领域轴承套圈产品的毛利率高于非汽车领域产品的毛利率，报告期内毛利率差异分别为 4.67%、5.14%、5.89%和 2.67%，汽车领域毛利率较高的原因请参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利构成及毛利率分析”之“2、主营业务毛利及毛利率分析”之“（2）主营业务分类别毛利率情况”。

报告期内，公司各类产品分应用领域的销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	汽车	非汽车	汽车	非汽车	汽车	非汽车	汽车	非汽车
滚针类	4,825.27	-	13,979.70	-	10,663.85	-	6,954.58	-
滚子类	4,683.89	195.81	8,836.34	401.81	7,496.60	437.31	6,368.13	259.83
球类	5,471.44	7,850.27	13,389.21	18,031.65	11,560.93	22,478.56	8,902.80	18,306.87
合计	14,980.60	8,046.08	36,205.25	18,433.46	29,721.38	22,915.87	22,225.52	18,566.70

由上表可见，公司报告期内滚针类产品全部来自于汽车领域，应用于汽车领域的轴承套圈产品要求相对较高，因此公司在定价方面考虑相对较高的毛利率；与此同时虽然滚子类产品的收入主要来自于汽车领域，但该类产品中部分用于卡车轮毂的产品制造工艺较为复杂，其在报告期内占滚子类产品收入的比重分别为 41.31%、34.10%、28.60%和 24.41%，其在报告期内随着生产的磨合及工艺改良正逐步提升产出率和良品率，毛利率分别为 6.76%、7.83%、11.21%和 14.71%，该类产品的毛利率逐步提升且整体占比相对下降（该产品毛利率低于滚子类的平均毛利率）导致滚子类产品整体毛利率处于提高的过程中。

d、产品的投入产出比

报告期内，根据公司毛坯件投入数量及产品入库数量测算的投入产出比情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
球类	98.43%	98.57%	98.25%	98.32%
滚针类	99.08%	99.02%	98.72%	98.95%
滚子类	98.27%	98.45%	97.47%	97.17%
合计	98.65%	98.73%	98.35%	98.40%

注：投入产出比针对生产环节进行核算，上表数据合并了轴承套圈产品销售业务及受托加工业务。

报告期内公司保持了良好的制造工艺水平，公司生产流程的投入产出较为稳定，其中滚子类产品投入产出比整体呈上升趋势，主要是由于该产品部分型号系 2016 年开始投产，报告期内随着生产的磨合及工艺改良正逐步提升产出率和良品率。

根据上表数据，报告期内公司不同类别产品的投入产出比均处于较高水平，

其中滚针类产品的投入产出比略高于球类及滚子类产品，一定程度上提高了滚针类产品的毛利率水平。

e、产品的主要客户

报告期内，公司各类产品主要客户销售情况如下：

单位：万元

项目	客户名称	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
球类	舍弗勒	5,704.08	42.82%	13,490.48	42.93%	14,954.03	43.93%	11,693.13	42.97%
	恩斯克	3,437.31	25.80%	6,497.47	20.68%	5,864.90	17.23%	4,025.30	14.79%
	斯凯孚	3,177.08	23.85%	8,892.82	28.30%	10,486.29	30.81%	8,820.87	32.42%
	捷太格特	841.97	6.32%	2,041.90	6.50%	1,345.09	3.95%	1,205.38	4.43%
	恩梯恩	108.42	0.81%	343.09	1.09%	1,175.42	3.45%	1,270.34	4.67%
	小计	13,268.86	99.60%	31,265.76	99.51%	33,825.73	99.37%	27,015.02	99.28%
滚子类	舍弗勒	3,354.75	68.75%	7,074.94	76.58%	6,433.26	81.09%	5,399.67	81.47%
	瓦房店 轴承集团	910.95	18.67%	637.44	6.90%	-	-	-	-
	恩梯恩	338.47	6.94%	859.06	9.30%	866.61	10.92%	865.00	13.05%
	斯凯孚	255.20	5.23%	630.88	6.83%	594.42	7.49%	335.80	5.07%
	恩斯克	14.01	0.29%	5.38	0.06%	-	-	-	-
	捷太格特	6.32	0.13%	30.45	0.33%	22.11	0.28%	23.10	0.35%
	小计	4,879.70	100.00%	9,238.15	100.00%	7,916.40	99.78%	6,623.57	99.93%
滚针类	舍弗勒	4,766.99	98.79%	13,909.15	99.50%	10,555.44	98.98%	6,873.36	98.83%
	斯凯孚	44.82	0.93%	41.82	0.30%	98.13	0.92%	80.37	1.16%
	捷太格特	13.46	0.28%	28.73	0.21%	10.28	0.10%	0.85	0.01%
	小计	4,825.27	100.00%	13,979.70	100.00%	10,663.85	100.00%	6,954.58	100.00%

报告期内，公司的轴承套圈产品收入主要来自于舍弗勒、斯凯孚、恩斯克、恩梯恩和捷太格特等跨国轴承企业，由上表可见公司三大类产品的主要客户构成较为相似，客户结构不存在重大差异。公司于 2008 年至 2011 年先后成为前述主要客户的合格供应商并开展合作，公司针对客户的新项目，在确定合作关系并经样品试制合格后开始正常供货，公司产品主要根据客户需求进行开发，相关产品的售价通过双方协商确定，产品的毛利率主要取决于产品的定价、公司生产成本等因素，毛利率与客户构成不存在直接关系。报告期内，公司滚针

类产品毛利率高于球类和滚子类，主要是由于相关产品的制造工艺及技术门槛相对较高。

f、产品的原材料构成情况

报告期内，公司球类、滚针类、滚子类产品生产过程中投入原材料为钢管和锻件，其中各类产品的具体原材料构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月				2019 年			
	钢管	占比	锻件	占比	钢管	占比	锻件	占比
球类	5,650.63	72.93%	2,097.49	27.07%	14,485.40	78.39%	3,993.30	21.61%
滚针类	1,545.30	67.38%	748.27	32.62%	3,821.10	58.11%	2,754.40	41.89%
滚子类	567.53	17.21%	2,729.66	82.79%	1,465.72	23.37%	4,806.40	76.63%
项目	2018 年				2017 年			
	钢管	占比	锻件	占比	钢管	占比	锻件	占比
球类	16,109.46	80.01%	4,025.23	19.99%	12,484.95	78.82%	3,355.62	21.18%
滚针类	3,090.46	60.02%	2,058.93	39.98%	1,680.17	52.37%	1,528.09	47.63%
滚子类	1,275.73	23.32%	4,195.53	76.68%	1,047.74	22.46%	3,616.23	77.54%

一般而言，钢管用于生产尺寸相对较小的产品，锻件用于生产尺寸相对较大的产品，由于球类产品及滚针类产品中的小尺寸产品占比相对较高，使用钢管作为原材料的占比较高；而滚子类产品中的大尺寸产品占比相对较高，使用锻件作为原材料的占比较高。钢管及锻件两类原材料的成本存在一定差异，但公司在销售定价时会充分考虑材料成本影响，原材料构成的差异一般而言不会对产品的毛利率产生重大影响。

g、产品的单位成本

报告期内，公司滚针类轴承套圈的单位成本分别为 0.67 元/件、0.70 元/件、0.67 元/件和 0.61 元/件，球类轴承套圈的单位成本分别为 0.86 元/件、0.93 元/件、0.98 元/件和 1.00 元/件，滚子类轴承套圈的单位成本分别为 4.24 元/件、4.23 元/件、4.27 元/件和 3.75 元/件。

报告期内，滚针类产品的单位成本低于球类及滚子类产品，主要是由于其规格型号相对较小，报告期内滚针类产品中的小尺寸产品收入占比达六成以上。

产品的尺寸大小影响产品的定价，但对于产品的毛利率不会产生重大影响。

h、同行业可比公司情况

鉴于同行业上市公司五洲新春未按照轴承套圈产品的具体类别分类披露营业收入数据，同行业其他公司尚未上市缺乏公开披露的财务信息，因此无法取得同行业可比公司分产品类别的毛利率数据，无法对相关情形进行比较。

综上所述，公司滚针类产品具有较高的毛利率，主要是由于产品所应用的汽车领域要求较高、产品的制造工艺严格、技术门槛较高所导致，同时滚针类产品的投入产出率略高于球类及滚子类产品，一定程度上提升了产品的毛利率水平。因此，报告期内公司滚针类产品的毛利率高于球类及滚子类产品具有合理性。”

申报会计师核查过程：

申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、取得并审阅公司分产品类别的收入成本明细数据；
- 2、取得并审阅公司不同产品的原材料构成、单位成本、投入产出比、定价策略、应用领域、主要客户等资料；
- 3、与公司管理层沟通交流不同产品类别在生产加工、下游应用等方面的情况，了解并分析主要产品毛利率存在差异的主要原因；
- 4、查阅同行业可比公司的定期报告或官网信息等，了解其关于主要产品的披露信息。

申报会计师核查结论：

申报会计师核查后认为：

滚针类产品毛利率较高，主要是由于产品所应用的汽车领域要求较高、产品的制造工艺严格、技术门槛较高所导致，同时滚针类产品的投入产出率略高于球类及滚子类产品，一定程度上提升了产品的毛利率水平。

报告期内，公司滚针类产品的毛利率高于球类及滚子类产品具有合理性。。

9. 关于研发费用

审核问询回复显示，报告期内，发行人原材料的损耗率分别为 30.86%、

30.45%、32.08%、36.06%，研发费用中直接消耗材料分别为 693.48 万元、853.9 万元、833.08 万元、305.21 万元。发行人在日常管理中未单独核算研发形成的废料。

请发行人结合研发和生产过程中原材料的损耗情况、废料销售情况等说明不单独核算研发形成的废料是否符合相关部门关于研发费用税前加计扣除的规定。

回复如下：

9 关于发行人说明的部分

发行人生产过程中，因割料、磨削、车削等生产环节及研发过程使用物料会产生钢刨花、砂轮灰和废套圈等废料，其中钢刨花各年销售数量占比超过 60%。鉴于研发领料少，报告期内研发领料金额占公司各年直接材料成本金额比例均低于 3%，因此研发过程形成的废料较少，公司出于成本效率原则考虑，在日常管理中未将研发产生的废料和生产产生的废料分别存放，使得出售时无法单独区分研发废料，未对研发形成的废料进行单独核算。但公司在进行汇算清缴时，已充分计算研发产出的废料收入并在加计扣除时扣减研发费用。假设公司研发领用毛坯全部形成废料的理论测算废料金额与公司加计扣除时扣减直接材料金额的比对情况如下：

单位：万元，万元/吨

项目	序号	2019 年	2018 年度	2017 年度
研发领用毛坯金额	①	690.79	636.61	654.28
当期钢管采购平均单价	②	0.89	0.90	0.81
当期钢刨花平均单价	③	0.21	0.18	0.11
钢刨花平均单价/钢管采购平均单价	④=③/②	24.02%	20.35%	14.09%
研发领料对应理论废料金额	⑤=①*④	165.92	129.57	92.17
加计扣除直接材料扣除金额	⑥	147.26	147.23	93.42

注：2020 年尚未进行加计扣除申报

2017 年、2018 年公司在申报研发费用加计扣除时扣减的废料金额大于测算的理论值，2019 年略小于测算的理论值。考虑到：①公司研发过程中领用的毛坯，为钢管割料或锻件形成，部分毛坯还需进行粗车，毛坯价格包含了割料、粗车成本；②研发过程存在一定的物料损耗；③研发过程领用的毛坯部分由锻件形

成，锻件的价格高于钢管价格。因此实际上的研发形成废料金额应当小于上述理论测算值。

整体来讲，公司申报研发加计扣除时已充分考虑了研发形成废料的因素，加计扣除中扣减了相关废料金额，符合相关部门关于研发费用税前加计扣除的规定。

10. 关于审计截止日后的财务信息

请发行人：

(1) 补充提供最近一期经审阅的财务报告，并在招股说明书中补充披露相关经审阅的主要财务数据及同比变动情况；

(2) 结合发行人上述期间财务状况、同行业公司情况等，补充披露发行人金额变动较大的科目情况，变动原因及其合理性，相关主要财务指标变动是否符合行业趋势。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复如下：

10 关于发行人披露的部分

一、补充提供最近一期经审阅的财务报告，并在招股说明书中补充披露相关经审阅的主要财务数据及同比变动情况

公司已补充最近一期（2020 年 1-9 月）经审阅的财务报告。相关内容已补充披露在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、审计基准日后的主要财务信息和经营状况”之“（一）主要财务数据”，具体情况如下：

“十六、审计基准日后的主要财务信息和经营状况

审计基准日后，公司的主营业务、经营模式、主要客户及供应商的构成、主要核心技术人员、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项未发生重大变化。

（一）主要财务数据

根据天衡会计师出具的审阅报告（天衡专字（2020）01965 号），发行人经审阅的主要财务数据如下：

1、合并资产负债表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 9 月末	2019 年末	变动金额	变动比例
总资产	46,522.73	46,771.33	-248.60	-0.53%
总负债	20,661.83	22,520.98	-1,859.15	-8.26%
所有者权益	25,860.90	24,250.35	1,610.55	6.64%

2020 年 9 月末，公司总资产为 46,522.73 万元，较 2019 年末略有减少，主要系 2020 年因新冠疫情影响，公司业务规模受到一定影响，使得公司应收款项及存货等流动资产有一定减少。2020 年 9 月末，公司总负债较 2019 年末减少了 1,859.15 万元，主要系公司基于资金需要情况，偿还了部分银行短期借款。

2、合并利润表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动金额	变动比例
营业收入	38,052.35	42,989.97	-4,937.62	-11.49%
利润总额	4,516.11	5,875.28	-1,359.17	-23.13%
净利润	3,626.55	4,808.95	-1,182.40	-24.59%
归属于母公司股东的净利润	3,626.55	4,808.95	-1,182.40	-24.59%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	3,128.20	4,493.26	-1,365.06	-30.38%

2020 年 1-9 月，公司实现营业收入 38,052.35 万元，较上年同期下降了 4,937.62 万元，同比降幅为 11.49%，主要系 2020 年因新冠疫情导致的延期复工、物流管制、限制人员流动及境内外部分客户采取减产或停产措施等对公司的生产经营产生了一定影响，使得公司销售规模下降。由于公司销售规模下降的同时，单位产品制造费用上升，使得公司 2020 年 1-9 月净利润较上年同期下降了 1,182.40 万元。

3、合并现金流量表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动金额	变动比例
经营活动产生的	4,392.53	6,761.59	-2,369.06	-35.04%

现金流量净额				
投资活动产生的现金流量净额	-1.71	-1,506.82	1,505.11	99.89%
筹资活动产生的现金流量净额	-4,980.79	-4,414.03	-566.76	-12.84%

2020年1-9月，公司经营活动产生的现金流量净额为4,392.53万元，较上年同期下降2,369.06万元，下降了35.04%，主要系因新冠疫情影响，公司销售规模下降，使得2020年1-9月公司销售商品收到的现金下降较大。2020年1-9月，公司投资活动产生的现金流量净额较上年同期增加1,505.11万元，增加了99.89%，主要系公司收到衢州市兴航基础设施投资有限公司支付的资产转让款3,605.14万元。2020年1-9月，公司筹资活动产生的现金流量净额较上年同期略有下降，主要系公司减少了短期借款融资，当期筹资活动现金流入减少。”

二、结合发行人上述期间财务状况、同行业公司情况等，补充披露发行人金额变动较大的科目情况，变动原因及其合理性，相关主要财务指标变动是否符合行业趋势

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、审计基准日后的主要财务信息和经营状况”之“(二) 2020年1-9月财务数据简要分析”，具体情况如下：

“(二) 2020年1-9月财务数据简要分析

1、2020年1-9月金额变动较大的科目

公司金额变动较大的科目情况及变动原因如下：

单位：万元

项目	2020年9月末	2019年末	变动幅度	变动原因
交易性金融资产	-	230.74	-100.00%	结构性存款存单业务到期，截至9月末暂未开展新业务
应收票据	2,045.00	3,686.74	-44.53%	2020年通过将应收票据背书支付供应商款项的方式增多，截至9月末应收票据减少
固定资产	12,038.30	8,681.82	38.66%	公司当期热处理项目转固

在建工程	1,113.14	1,666.25	-33.19%	当期热处理项目转固减少了在建工程,同时公司募投项目开始新建,综合影响后在建工程余额有一定下降
其他非流动资产	867.55	60.22	1,340.51%	公司新增长期资产购置款及IPO相关费用
短期借款	4,055.89	6,958.97	-41.72%	公司基于资金需要情况,偿还了部分银行短期借款
其他应付款	3,611.10	16.11	22,315.42%	公司收到衢州市兴航基础设施投资有限公司支付的资产转让款3,605.14万元
项目	2020年1-9月	2019年1-9月	变动幅度	变动原因
其他收益	630.35	329.60	91.24%	公司收到IPO申报奖励金额较大

注:以各科目变动率超过30%且绝对金额超过200万元为标准

2、主要财务指标

项目	2020年1-9月(经审阅)	2019年(经审计)
毛利率	21.04%	22.83%
应收账款周转率	3.70	4.23
存货周转率	3.80	3.99
流动比率	1.58	1.62
速动比率	1.02	1.05
资产负债率(合并)	44.41%	48.15%

注:2020年1-9月应收账款周转率和存货周转率已年化处理

(1)2020年1-9月,公司毛利率为21.04%,较2019年下降了1.79%,主要系公司2020年因受新冠疫情影响,产销量出现下降,使得单位产品所分摊的人工费、折旧费等固定成本有所提高,导致2020年1-9月毛利率较上年同期有一定程度下降。

(2)2020年1-9月,公司应收账款周转率和存货周转率较2019年度略下降,主要系2020年上半年因新冠疫情影响,公司业务规模下降,收入及成本均出现下降,但自第三季度开始,公司订单量逐步回升,因此公司2020年9月末

的应收账款余额及存货余额与 2019 年初差异较小，使得公司 2020 年 1-9 月应收账款周转率和存货周转率出现下降。

(3) 2020 年 9 月末，公司流动比率和速动比率与上年末相比变化不大；公司资产负债率较上年末略有下降，主要系公司基于资金需要情况，偿还了部分银行短期借款。

3、与同行业上市公司对比分析

公司与同行业上市公司五洲新春主要财务数据及主要指标比较如下：

单位：万元

项目	发行人			五洲新春		
	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动幅度	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动幅度
营业收入	38,052.35	42,989.97	-11.49%	122,367.51	138,963.05	-11.94%
归属于母公司股东的净利润	3,626.55	4,808.95	-24.59%	4,762.60	8,550.15	-44.30%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	3,128.20	4,493.26	-30.38%	3,537.02	7,229.66	-51.08%
项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	变动率	2020 年 1-9 月	2019 年度	变动率
毛利率	21.04%	22.83%	-1.79%	19.62%	22.18%	-2.56%
应收账款周转率	3.70	4.23	-0.53	3.87	4.47	-0.60
存货周转率	3.80	3.99	-0.19	2.25	2.24	0.01

注：2020 年 1-9 月应收账款周转率和存货周转率已年化处理

由上表可见，因新冠疫情影响，五洲新春亦出现收入、利润及毛利率下降的情况，鉴于五洲新春毛利率降幅略高于发行人，其整体利润较发行人有更大的降幅。整体来讲，五洲新春主要财务指标变动与发行人不存在重大差异。发行人主要财务指标变动符合行业趋势。”

申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、申报会计师对发行人 2020 年 1-9 月相关财务数据履行了审阅程序，出具了审阅报告；
- 2、对发行人财务数据进行了分析，与发行人财务负责人及主要管理人员沟通，了解变动原因；

3、查阅可比上市公司公告，比对分析发行人经营情况是否与行业趋势一致。

申报会计师核查结论：

申报会计师核查后认为：

因新冠疫情影响，发行人 2020 年 1-9 月经营业绩较上年同期有一定下降，整体变动符合同行业趋势，相关科目变动原因合理，发行人已在招股说明书中进行了充分披露。

（本页无正文，为关于浙江金沃精工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天衡专字（2020）01977 号签章页）



2020 年 11 月 19 日

中国注册会计师：金炜

中国注册会计师：傅磊



编号 320100000202008280083

营业执照

(副本)

统一社会信用代码

913200000831585821 (1/1)

扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息。



名称 天衡会计师事务所 (特殊普通合伙)

成立日期 2013年11月04日

类型 特殊普通合伙企业

合伙期限 2013年11月04日至2033年10月31日

执行事务合伙人

余瑞玉 狄云龙 荆建明 汤加全 虞丽新 郭澳 骆竞 宋朝晖 谈建忠

主要经营场所 南京市建邺区江东中路106号1907室

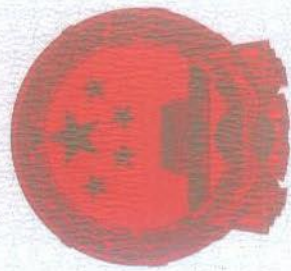
经营范围

审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账，会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

登记机关



2020年08月28日



会计师事务所 执业证书

名称:	天衡会计师事务所(特殊普通合伙)
主任会计师:	余瑞玉
办公场所:	南京市建邺区江东中路106号万达广场商务楼B座19-20楼
组织形式:	特殊普通合伙
会计师事务所编号:	32000010
注册资本(出资额):	1002万元
批准设立文号:	苏财会[2013]39号
批准设立日期:	2013-09-28

证书序号: NO.010731

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关:

江苏省财政厅

二〇一三年十二月十一日

中华人民共和国财政部制



证书序号:000371

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查,批准
天衡会计师事务所(特殊普通合伙) 执行证券、期货相关业务。

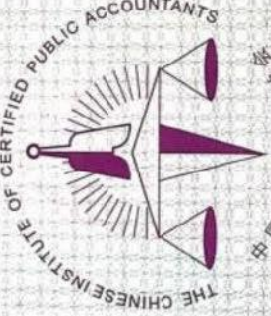
首席合伙人: 余瑞玉



证书号: 40

发证时间: 二〇一一年十二月八日

证书有效期至: 二〇一二年十二月八日

 THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS 中国注册会计师协会		姓名 Full name <u>金伟</u>	
		性别 Sex <u>男</u>	
		出生日期 Date of birth <u>1981-02-03</u>	
		工作单位 Working unit <u>天衡会计师事务所(特殊普</u> <u>通合伙)上海分所</u>	
		身份证号码 Identity card No. <u>321111198102034217</u>	



证书编号: 320000100048
No. of Certificate

批准注册协会: 江苏省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2008 年 12 月 30 日
Date of Issuance /y /m /d

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



金伟(320000100048)
您已通过2020年年检
上海市注册会计师协会
2020年08月31日

年 /y 月 /m 日 /d

