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

审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）

华泰联合证券有限责任公司
HUATAI UNITED SECURITIES CO.,LTD.

住所：深圳市前海深港合作区南山街道桂湾五路 128 号前海深港基金小镇 B7 栋

深圳证券交易所：

浙江金沃精工股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“金沃精工”）收到贵所于 2020 年 7 月 31 日下发的《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审核问询函》（审核函〔2020〕010211 号）（以下简称“《问询函》”），公司已会同华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”、“保荐机构”）、浙江天册律师事务所（以下简称“律师”）、天衡会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）进行了认真研究和落实，并按照《问询函》的要求对所涉及的问题进行了回复，现提交贵所，请予审核。

除非文义另有所指，本问询函回复中的简称与《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）》（以下简称“《招股说明书》”）中的释义具有相同涵义。

本问询函回复中**楷体加粗**内容为涉及在《招股说明书》补充披露或修改的内容，已在《招股说明书》中以**楷体加粗**方式列示。本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

目录

1、关于发行人的产能搬迁.....4
2、关于相关股东增资形成的股权激励.....12
3、关于发行人的产品和技术.....17
4、关于发行人注销的关联方.....28
5、关于发行人其他关联方.....32
6、关于技术来源.....37
7、关于报告期内发行人重大违法行为.....40
8、关于客户.....42
9、关于寄售模式.....61
10、关于收入.....69
11、关于采购和供应商.....105
12、关于外协加工.....116
13、关于营业成本.....129
14、关于毛利和毛利率.....138
15、关于期间费用.....152
16、关于应收票据和应收账款.....167
17、关于存货.....172
18、关于发行人的公司治理.....189
19、关于发行人对外担保.....192
20、关于国际贸易摩擦.....195
21、关于发行人的重要合同.....201
22、关于应付账款.....205

23、关于财务内控.....211

24、关于资产负债率.....220

25、关于在建工程.....226

26、关于其他流动资产.....228

27、关于应交税费.....231

28、关于现金流.....233

29、关于疫情影响.....237

1、关于发行人的产能搬迁

招股说明书披露，发行人拟建设新的生产基地，同时将位于航埠镇凤山路 **19** 号生产基地的相关资产出售给衢州市兴航基础设施投资有限公司，并于 **2019** 年 **5** 月和 **12** 月签署了《不动产转让协议》，合计金额为 **5,150.20** 万元。发行人预计在 **2020** 年年内取得用地，在 **2022** 年 **12** 月 **31** 日前完成搬迁，并将标的资产移交给衢州市兴航基础设施投资有限公司。目前，发行人正在和当地政府协调新的生产基地的土地问题。发行人本次募集资金拟用于“年产 **5** 亿件精密轴承套圈项目”“研发中心及综合配套建设项目”“补充营运资金”。

请发行人：（**1**）补充披露取得新的生产基地用地的进展情况，如无法取得或进度较慢是否对生产基地的搬迁产生重大不利影响；（**2**）补充披露发行人在尚未落实新的生产基地用地的情况下已签署转让原生产基地相关资产的协议，补充披露其原因及商业合理性，是否存在重大履约风险；（**3**）补充披露具体产能承接方案及其执行情况；（**4**）结合发行人募投项目建设计划，补充披露如同时进行募投项目建设和产能搬迁，在资金、人力、土地储备、审批备案、认证等方面能否保障产能承接，如无法按计划顺利承接产能以及开展募投项目建设，是否对发行人的生产经营造成重大不利影响，发行人是否已制定相关应对措施并充分揭示风险；（**5**）补充披露上述《不动产转让协议》的履行情况和进度，是否存在履行异常的情况。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）补充披露取得新的生产基地用地的进展情况，如无法取得或进度较慢是否对生产基地的搬迁产生重大不利影响

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“八、发行人产能搬迁事项”，具体情况如下：

“根据衢州市柯城区航埠镇人民政府出具的《关于保障浙江金沃精工股份有限公司搬迁用地的情况说明》，确认“鉴于金沃精工拟搬迁航埠镇凤山路 19

号生产基地，航埠镇人民政府将在符合国有土地管理相关法规的情况下，保障金沃精工及时取得搬迁用地，包括推进土地招拍挂、签署土地使用权出让合同、取得国有土地使用权属证书等手续，金沃精工取得新生产基地土地使用权及后续搬迁事宜预计不存在实质性障碍。”

为推进生产基地搬迁事宜，发行人参与了土地招拍挂程序。2020 年 8 月 24 日，衢州市自然资源和规划局柯城分局发布国有建设用地使用权拍卖出让公告，决定于 9 月 15 日以拍卖方式出让柯城区航埠镇功能区工业用地 97 号的国有建设用地使用权。8 月 28 日，发行人按规定交纳竞买保证金。9 月 15 日，发行人取得衢州市自然资源和规划局柯城分局出具的《成交确认书》，公司竞得柯城区航埠镇功能区工业用地 97 号（面积 23641m^2）的国有建设用地使用权。9 月 22 日，发行人与衢州市自然资源和规划局柯城分局签署《国有建设用地使用权出让合同》。截至本招股说明书签署日，发行人尚需支付税费等相关费用并办理取得国有土地使用权属证书等手续。

综上所述，航埠镇人民政府已出具情况说明，保障公司及时取得搬迁用地，发行人取得新生产基地土地使用权预计不存在实质性障碍；发行人已按照国有土地管理相关法规的规定，竞得国有建设用地使用权，并已签署《国有建设用地使用权出让合同》；新生产基地用地取得预期较为明确，不会对生产基地搬迁事项产生重大不利影响。”

（二）补充披露发行人在尚未落实新的生产基地用地的情况下已签署转让原生产基地相关资产的协议，补充披露其原因及商业合理性，是否存在重大履约风险

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“八、发行人产能搬迁事项”，具体情况如下：

“2019 年，航埠镇人民政府拟加强航埠工业区管理以及提高区内企业的产业联动性，同时因发行人存在扩大生产规模的需求，在政府统一协调下，发行人拟新建轴承套圈专业生产基地并将原生产基地不动产进行转让。不动产转让协议签署前，航埠镇人民政府已与发行人就生产基地搬迁事宜进行充分沟通，公司为航埠镇重点企业，政府部门支持公司进行生产基地搬迁，双方对于新生

产基地用地已进行了充分沟通，对于公司将取得新生产基地用地的预期较为明确。为充分衔接公司新生产基地建设与老生产基地搬迁，2019 年 5 月和 12 月，公司与衢州市兴航基础设施投资有限公司、衢州市柯城区航埠镇人民政府签署《不动产转让协议》及其补充协议。

由此，上述各方于2019年先行签署转让协议，由航埠镇人民政府指定的衢州市兴航基础设施投资有限公司作为受让方，通过书面协议方式确认不动产转让事宜并约定各方的权利义务。此后，政府部门履行审批程序以落实工业用地指标，公司按正常流程参与国有土地使用权的招拍挂程序。

根据《不动产转让协议》及其补充协议的约定，衢州市兴航基础设施投资有限公司、衢州市柯城区航埠镇人民政府确认，知晓公司正在筹划整体搬迁事宜，而公司整体搬迁的前提条件是新生产基地建设和安装调试完毕；衢州市兴航基础设施投资有限公司、衢州市柯城区航埠镇人民政府承诺，在整体搬迁完成前，公司继续拥有对标的资产的占有、使用及收益权利，其不会干涉公司对于标的资产的上述权利；公司确认，将加快新生产基地建设，尽快推进整体搬迁事宜，争取在 2022 年 12 月 31 日之前完成搬迁，并将标的资产移交给衢州市兴航基础设施投资有限公司。

综上所述，公司于2019年签署不动产转让协议具有合理性，同时协议中已明确公司整体搬迁的前提条件是新生产基地建设和安装调试完毕，在搬迁完成前公司继续拥有对标的资产的占有、使用及收益权利，因此，上述协议的约定不会损害发行人的利益，公司不存在重大履约风险。”

（三）补充披露具体产能承接方案及其执行情况

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“八、发行人产能搬迁事项”，具体情况如下：

“公司预期在取得新生产基地用地后，将尽快开展厂房施工建设工作，预计在2021年8月前完成新厂房的竣工验收。

为保证公司产能平稳过渡，公司采取无停产搬迁方案，即2022年开始进行产能搬迁，每周搬迁若干条生产线至新生产基地内，在此期间原生产基地的其他生产线仍持续生产。同时，公司计划预先采购 5 条全新液压旋削生产线及配

套设施，在新生产基地内进行安装调试并投入生产，从而确保整体产能不会因产线搬迁产生断档。

公司初步制定的产能搬迁方案如下：

期间	搬迁计划
2021 年下半年	安装 5 条全新液压旋削生产线及配套设施
2022 年 1 月	原生产基地 1-20 线生产线及配套设施搬迁
2022 年 2-3 月	原生产基地 21-40 线生产线及配套设施搬迁
2022 年 4-5 月	原生产基地 41-60 线生产线及配套设施搬迁
2022 年 5-6 月	原生产基地 60-65 线生产线及配套设施搬迁

截至本招股说明书签署日，公司原生产基地尚未开始搬迁，上述方案尚未开始执行。”

（四）结合发行人募投项目建设计划，补充披露如同时进行募投项目建设和产能搬迁，在资金、人力、土地储备、审批备案、认证等方面能否保障产能承接，如无法按计划顺利承接产能以及开展募投项目建设，是否对发行人的生产经营造成重大不利影响，发行人是否已制定相关应对措施并充分揭示风险

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“八、发行人产能搬迁事项”，具体情况如下：

“1、发行人募投项目建设计划

公司本次募投项目为年产 5 亿件精密轴承套圈项目、研发中心及综合配套建设项目、补充营运资金。前两个募投项目的建设情况如下：

序号	项目	总投资（万元）	拟使用募集资金（万元）	项目建设期	目前进展情况
1	年产 5 亿件精密轴承套圈项目	30,821.53	28,937.00	2 年	2020 年 7 月开始土建
2	研发中心及综合配套建设项目	5,073.95	5,073.95	2 年	处于施工图纸设计阶段

2、如同时进行募投项目建设和产能搬迁，公司保障产能承接的具体措施

公司未来存在同时进行募投项目建设和产能搬迁的情形，其中保障新生产基地建设及产能承接的具体措施如下：

（1）资金来源

公司两个募投项目的总投资额为 35,895.48 万元，建设期为两年，拟使用募集资金投入 34,010.95 万元，其余 1,884.53 万元将使用自有资金及银行借款投入。公司新生产基地建设及产线搬迁的投资预算约为 3,800 万元，公司将使用自有资金及银行借款投入。

截至 2020 年 6 月 30 日，公司货币资金账面余额为 2,705.79 万元。此外，公司资信情况良好，与当地银行建立了稳定的合作关系，将通过银行贷款方式筹措部分建设资金。

综上所述，公司募投项目主要将利用募集资金投入，且项目建设期较长，不会占用产能搬迁项目所需资金；新生产基地建设及产线搬迁将使用自有资金及银行借款投入，公司目前财务状况良好，预期能保障产能搬迁的资金需求。

（2）人力储备

公司募投项目将通过发包给施工单位的方式进行建设。募投项目建设完成后，公司将及时聘请生产技术人员投入年产 5 亿件精密轴承套圈项目，聘请研发人员投入研发中心及综合配套建设项目。

公司新生产基地将通过发包给施工单位的方式进行建设，产线搬迁则将由制造部、技术部、品保部等部门协同负责。搬迁完成后，原生产基地的生产技术人员将转移至新生产基地工作，因此公司无需额外大量储备人员。

（3）土地储备

公司募投项目拟在现有土地上进行建设，已取得《不动产权证》（浙（2018）衢州市不动产权第 0050188 号）。生产基地搬迁尚需取得新生产基地土地使用权，公司已参与招拍挂程序并竞得国有建设用地使用权，且已签署《国有建设用地使用权出让合同》，预计取得搬迁用地不存在实质性障碍。

（4）审批备案

公司募投项目均已办理完成项目备案及环评批复手续。新生产基地建设项目将在取得建设用地后及时办理相关审批备案手续。

（5）客户认证

募投项目“年产 5 亿件精密轴承套圈项目”建设完工后，公司将及时办理

客户认证手续。

公司新生产基地施工建设完成后，预期将于2021年下半年向客户申请新厂房搬迁的认证审核，计划于 2021 年底前完成全部客户的认证工作。2011-2012年，建沃精工曾因厂房及设备搬迁事项向客户申请认证审核并获得认可。因此，公司根据既往经验及与客户沟通了解，预计本次搬迁的客户认证工作不存在重大障碍。

3、如无法按计划顺利承接产能以及开展募投项目建设，不会对发行人的生产经营造成重大不利影响，发行人已制定相关应对措施

公司新生产基地将用于承接现有产能，募投项目“年产 5 亿件精密轴承套圈项目”将新增产能并提升公司整体智能制造水平，“研发中心及综合配套建设项目”主要为提升公司研发能力并促进长期可持续发展，因此上述项目的实施目的存在差异。

因募投项目仅涉及新增产能及研发能力，若公司未按计划开展募投项目建设，不会对公司现有生产经营情况造成负面影响。

根据公司与衢州市兴航基础设施投资有限公司、衢州市柯城区航埠镇人民政府所签署协议的约定，公司进行产能搬迁的前提是新生产基地建设和安装调试完毕。目前公司正在推进生产基地用地流程，并且已制定详细的搬迁实施计划，搬迁事项预计不存在重大实质性障碍，因此公司未来无法按计划承接产能的风险较小。即使在极端情形下，新生产基地未完成建设或设备安装调试，导致产能无法搬迁，公司仍可以在原生产基地开展生产经营，不会对公司现有产能及正常业务开展造成重大不利影响。

为防范上述可能存在的风险并确保项目实施进度，公司已制定如下应对措施：

（1）成立搬迁项目工作组，由总经理郑立成担任项目组负责人，副总经理赵国权担任厂房建设负责人，由制造部、技术部、品保部、行政部、财务部各部长承担项目推进的具体职责；

（2）建立搬迁项目工作机制，完善搬迁方案，定期汇报土地拍卖、厂房施工、产线搬迁、客户认证、资金调配、人员调动等各方面进展情况；

（3）与政府部门做好预沟通，确保各类审批备案手续不存在重大障碍。”

为充分揭示风险，发行人已在《招股说明书》“重大事项提示”之“一、特别风险提示”、“第四节 风险因素”之“二、经营风险”修改补充披露如下风险：

“公司主要生产基地的搬迁风险

目前，公司主要生产基地位于衢州市柯城区航埠镇凤山路 19 号。鉴于公司目前产能利用已较为饱和，为了扩大生产规模，公司拟建设新的生产基地，原位于航埠镇凤山路 19 号生产基地的相关资产拟出售给衢州市兴航基础设施投资有限公司。

2019 年 5 月和 12 月，公司与衢州市兴航基础设施投资有限公司、衢州市柯城区航埠镇人民政府签署《不动产转让协议》及其补充协议，拟将凤山路 19 号的相关土地及房产转让给衢州市兴航基础设施投资有限公司。公司确认，将加快新生产基地建设，尽快推进整体搬迁事宜，争取在 2022 年 12 月 31 日之前完成搬迁，将相关资产移交给衢州市兴航基础设施投资有限公司。上述事项详见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、发行人的主要固定资产和无形资产”之“（一）固定资产情况”之“1、房屋及建筑物”。

公司目前正在积极推进搬迁工作，已参与土地招拍挂程序并竞得国有建设用地使用权，且已签署《国有建设用地使用权出让合同》，预期将在 2022 年 12 月 31 日前完成新生产基地整体搬迁事宜。但是，如果受到内外部环境因素影响，导致公司无法按计划搬迁生产基地，可能会对公司正常生产经营造成一定影响。提请投资者注意上述搬迁事项可能产生的经营风险。”

（五）补充披露上述《不动产转让协议》的履行情况和进度，是否存在履行异常的情况

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“八、发行人产能搬迁事项”，具体情况如下：

“根据《不动产转让协议》及其补充协议的约定，截至本招股说明书签署日，合同相关方应履行的主要义务如下：

（1）衢州市兴航基础设施投资有限公司应向发行人支付第一期和第二期标

的资产转让款，合计 3,605.14 万元；

（2）发行人应将标的资产的不动产登记证原件、契证原件、土地款发票原件、保证金发票原件等资料交给衢州市兴航基础设施投资有限公司。

截至本招股说明书签署日，发行人已收到衢州市兴航基础设施投资有限公司支付的第一期和第二期标的资产转让款合计 3,605.14 万元，发行人已将标的资产的不动产登记证原件、契证原件、土地款发票原件、保证金发票原件等资料交给衢州市兴航基础设施投资有限公司。

发行人、衢州市兴航基础设施投资有限公司和衢州市柯城区航埠镇人民政府已分别出具说明，确认《不动产转让协议》及其补充协议的履行情况正常，不存在履行异常的情形。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师执行的主要程序如下：

1、查阅衢州市自然资源和规划局柯城分局发布的国有建设用地使用权拍卖出让公告、发行人交纳竞买保证金的银行凭证、衢州市自然资源和规划局柯城分局出具的《成交确认书》，以及发行人与衢州市自然资源和规划局柯城分局签署的《国有建设用地使用权出让合同》；

2、取得衢州市柯城区航埠镇人民政府出具的书面说明；

3、向发行人实际控制人询问了解发行人签署《不动产转让协议》及其补充协议的背景原因、募投项目建设情况，向发行人总经理、制造部部长等相关人员询问了解新生产基地产能承接方案及保障产能承接的具体措施，查阅募投项目可行性研究报告及相关审批备案文件；

4、查阅《不动产转让协议》及其补充协议、转让款支付的银行凭证、衢州市兴航基础设施投资有限公司出具的《签收单》，并取得发行人、衢州市兴航基础设施投资有限公司和衢州市柯城区航埠镇人民政府出具的书面说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、截至本回复报告签署日，发行人已参与国有土地使用权的招拍挂程序并竞得国有建设用地使用权，并已签署《国有建设用地使用权出让合同》，不会对生产基地搬迁事项产生重大不利影响；

2、公司于 2019 年签署不动产转让协议具有合理性，同时协议中已明确公司整体搬迁的前提条件是新生产基地建设和安装调试完毕，在搬迁完成前公司继续拥有对标的资产的占有、使用及收益权利，因此上述协议的约定不会损害发行人的利益，公司不存在重大履约风险；

3、公司已制定具体产能承接方案，截至本回复报告签署日，公司原生产基地尚未开始搬迁，上述方案尚未开始执行；

4、公司未来存在同时进行募投项目建设和产能搬迁的情形，公司将在资金、人力、土地储备、审批备案、认证等方面保障产能承接，已制定相关应对措施并已在《招股说明书》中充分揭示风险，上述事项不会对公司的生产经营造成重大不利影响；

5、截至本回复报告签署日，《不动产转让协议》及其补充协议的履行情况和进度正常，不存在履行异常的情形。

2、关于相关股东增资形成的股权激励

2017 年 5 月，发行人新增股东衢州成伟、张统道、程安靖，分别持股 3%，其中衢州成伟系由董事长杨伟和总经理郑立成合计持股 100%的公司。本次增资价格为均为 4.04 元/1 元注册资本，公允价格为 14.16 元/1 元注册资本，发行人共计提股份支付费用 2,250.01 万元。

请发行人补充披露：（1）张统道、程安靖入股发行人的背景，是否参与公司的实际经营，两人按照与衢州成伟相同的价格进行增资的原因，增资价格低于公允价格是否存在利益输送；（2）张统道、程安靖非发行人员工，由发行人计提股份支付费用是否符合《企业会计准则》相关规定，是否存在损害发行人及其他股东利益的情形；（3）张统道、程安靖是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员、主要客户或供应商存在亲属关系、关联关

系、委托持股等利益安排。

请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人回复说明

（一）张统道、程安靖入股发行人的背景，是否参与公司的实际经营，两人按照与衢州成伟相同的价格进行增资的原因，增资价格低于公允价格是否存在利益输送

2017 年 5 月，张统道、程安靖入股发行人，主要因其看好公司发展前景，愿意长期投资发行人。当时发行人虽有一定经营基础，但收入规模和业绩情况尚不十分突出，公司仍处于高速发展过程中，亟需补充资本金以保障日常资金需求并扩充产能。张统道、程安靖系发行人实际控制人的朋友，对公司情况较为熟悉。张统道曾在中国石化工作并担任工程师职务，在发行人前期的生产管理中提供了指导；程安靖为职业投资人，在发行人融资和经营管理等方面提供了帮助。

鉴于上述情形，经公司与张统道、程安靖协商一致，由张统道、程安靖按照与衢州成伟相同的价格增资入股，既满足了公司资金需求，又兼顾了张统道、程安靖为公司日常生产管理、融资和经营管理等方面做出的贡献。因此该增资价格具有合理性，不存在利益输送的情形。

（二）张统道、程安靖非发行人员工，由发行人计提股份支付费用是否符合《企业会计准则》相关规定，是否存在损害发行人及其他股东利益的情形

1、由发行人计提股份支付费用符合《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。股份支付分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。以权益结算的股份支付，是指企业为获取服务以股份或其他权益工具作为对价进行结算的交易。

根据中国证监会《首发业务若干问题解答》，发行人报告期内为获取职工和

其他方提供服务而授予股份的交易，在编制申报会计报表时，应按照《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关规定进行处理。

鉴于张统道曾为公司提供生产管理方面的指导，程安靖为公司提供过融资和经营管理方面的帮助，两人以低于公允价的价格对发行人进行增资，属于《企业会计准则》规定的股份支付，应由发行人计提股份支付费用。上述会计处理符合《企业会计准则》及中国证监会《首发业务若干问题解答》的规定。

2、不存在损害发行人及其他股东利益的情形

上述增资事项已履行发行人股东会审议程序，并在工商登记部门办理完成相关手续。2017 年 5 月 22 日，金沃有限股东会作出决议，一致同意注册资本增至 2,472.5274 万元，衢州成伟、张统道、程安靖分别以货币资金 300 万元认缴 74.1758 万元注册资本。2017 年 5 月 23 日，公司办理了本次增资的工商变更登记。因此，张统道、程安靖本次增资行为已取得金沃有限当时全体股东认可，不存在损害发行人及其他股东利益的情形。

针对衢州成伟、张统道、程安靖增资事项，发行人于 2017 年度计提股份支付费用 2,250.01 万元，上述事项未对公司正常经营造成不利影响，未影响公司 2017 年度扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润，未损害发行人利益。

综上所述，张统道、程安靖增资入股事项不存在损害发行人及其他股东利益的情形。

（三）张统道、程安靖是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员、主要客户或供应商存在亲属关系、关联关系、委托持股等利益安排

保荐机构及发行人律师查阅了张统道、程安靖、发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员出具的《调查问卷》及书面说明，并比对上述人员和发行人在张统道和程安靖出资前后的银行流水，取得了发行人报告期各期前五大客户和前五大供应商出具的书面说明，并对发行人报告期各期前五大客户和前五大供应商进行了走访。经核查，张统道、程安靖与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员、发行人报告期各期前五大客户或前五大供应商不存在亲属关系、关联关系、委托持股等利益安排。

二、发行人补充披露

张统道、程安靖入股背景的相关内容已补充披露在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“十七、已经制定或实施的股权激励及相关安排”之“（一）衢州成伟及相关股东增资形成的股权激励”，具体情况如下：

“2017 年 5 月，公司增资 222.5274 万元，增资后，公司新增股东衢州成伟、张统道、程安靖均分别持股 3%，分别对应 74.1758 万元出资额，其中衢州成伟系由杨伟和郑立成合计持股 100%的公司。本次增资价格为 4.04 元/1 元注册资本，公允价格为 14.16 元/1 元注册资本，计提股份支付费用 2,250.01 万元。

……

2017 年 5 月，张统道、程安靖入股发行人，主要因其看好公司发展前景，愿意长期投资发行人。当时发行人虽有一定经营基础，但收入规模和业绩情况尚不十分突出，公司仍处于高速发展过程中，亟需补充资本金以保障日常资金需求并扩充产能。张统道、程安靖系发行人实际控制人的朋友，对公司情况较为熟悉。张统道曾在中国石化工作并担任工程师职务，在发行人前期的生产管理中提供了指导；程安靖为职业投资人，在发行人融资和经营管理等方面提供了帮助。

鉴于上述情形，经公司与张统道、程安靖协商一致，由张统道、程安靖按照与衢州成伟相同的价格增资入股，既满足了公司资金需求，又兼顾了张统道、程安靖为公司日常生产管理、融资和经营管理等方面做出的贡献。因此该增资价格具有合理性，不存在利益输送的情形。”

股份支付会计处理符合《企业会计准则》的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“（四）影响利润的其他因素分析”之“2、期间费用”之“（2）管理费用”之“②股份支付费用”，具体情况如下：

“其中，鉴于张统道曾为公司提供生产管理方面的指导，程安靖为公司提供过融资和经营管理方面的帮助，两人以低于公允价的价格对发行人进行增资，属于《企业会计准则》规定的股份支付，应由发行人计提股份支付费用。上述会计处理符合《企业会计准则》及中国证监会《首发业务若干问题解答》

的规定。张统道、程安靖增资入股事项不存在损害发行人及其他股东利益的情形。”

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“十七、 已经制定或实施的股权激励及相关安排”之“（一） 衢州成伟及相关股东增资形成的股权激励”，具体情况如下：

“张统道、程安靖与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员、发行人报告期各期前五大客户或前五大供应商不存在亲属关系、关联关系、委托持股等利益安排。”

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师及申报会计师执行的主要程序如下：

1、向发行人实际控制人、张统道和程安靖询问了解张统道、程安靖入股发行人的背景，取得张统道、程安靖出具的《确认函》及《调查问卷》；

2、查阅《企业会计准则》及《首发业务若干问题解答》，评价股份支付会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定；

3、查阅张统道、程安靖、发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员出具的调查问卷及书面说明，并比对了上述人员和发行人在张统道和程安靖出资前后的银行流水，取得了发行人报告期各期前五大客户和前五大供应商出具的书面说明，并对发行人报告期各期前五大客户和前五大供应商进行了走访。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

1、张统道、程安靖入股发行人主要因其看好公司发展前景，两人为公司日常生产管理、融资和经营管理等方面提供指导及建议，其增资价格合理，不存在利益输送的情形；

2、发行人针对张统道、程安靖入股事项计提股份支付费用符合《企业会计准则》相关规定，不存在损害发行人及其他股东利益的情形；

3、张统道、程安靖与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员、发行人报告期各期前五大客户或前五大供应商不存在亲属关系、关联关系、委托持股等利益安排。

3、关于发行人的产品和技术

招股说明书披露，发行人产品类型包括球类、滚针类、滚子类三大类 **12** 个系列，报告期内，产量分别为 **35,548.25** 万件、**42,672.87** 万件、**43,207.55** 万件。发行人已取得发明专利 **1** 项，实用新型专利 **33** 项，掌握了以磨代车工艺等 **7** 项核心技术。

请发行人：（**1**）结合同行业竞争对手现有产品、新产品开发等情况，补充披露发行人产品是否面临被其他同类产品或新型产品替代的风险；（**2**）结合报告期内发行人产量、销量较大的情况，补充披露发行人质量控制的内控制度及其执行情况，报告期内是否发生产品质量问题和纠纷，是否因质量问题承担质量赔偿责任；（**3**）结合可比公司五洲新春的业务类型，补充披露发行人未生产成品轴承的原因，未来是否有向下游成品轴承领域延伸的计划，以及与竞争对手相比具有的优势和存在的劣势；（**4**）结合同行业竞争对手专利取得情况，补充披露发行人是否存在未经授权使用他人专利等侵权情形或风险；（**5**）结合主要竞争对手的研发情况、技术水平，补充披露发行人核心技术为行业通用技术还是独创技术，核心技术的竞争优势及先进性，是否存在被其他技术替代的风险，发行人对核心技术的保护措施及执行情况，是否存在核心技术人员流失或技术泄露的情形。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）结合同行业竞争对手现有产品、新产品开发等情况，补充披露发行人产品是否面临被其他同类产品或新型产品替代的风险

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“（一）公司主营业务、主要产品的基本情况，主营业务收入的主要构成”之“1、公司主营业务、主要产品的基本情况”之“（2）公司主要产品”，具体情况如下：

“根据检索公司同行业竞争对手网站及网页公示信息，经公司业务人员对相关产品进行比对，竞争对手涉及的轴承套圈类现有产品与发行人产品类型比较情况如下：

序号	公司名称	竞争对手轴承套圈类产品类型	发行人与竞争对手类似的产品类型[注]
1	浙江五洲新春集团股份有限公司	薄壁轴承套圈	-
		轮毂轴承套圈	发行人类似的产品主要包括 HUB/TWB 产品
		中大型轴承套圈	发行人类似的产品主要包括 DGBB/TRB/TWB/CRB/OWC 产品
		中小型轴承套圈	发行人类似的产品主要包括 DGBB/TRB/CRB/NRB/RAB/WPB/ACBB/CVJ/TBB 产品
		盐淬热处理件	发行人由外协供应商提供热处理加工服务
		油淬热处理件	发行人由外协供应商提供热处理加工服务
		冷辗扩轴承套圈	-
		精密高速锻件	-
		常规普通锻件	-
2	海宁上通优必胜轴承有限公司	各种球轴承套圈	发行人类似的产品主要包括 DGBB、HUB、WPB、TBB、ACBB 产品
		汽车圆锥轴承套圈	发行人类似的产品主要包括 TRB/TWB 产品
		双列角接触套圈	发行人类似的产品主要包括 ACBB 产品
		双列圆锥轴承套圈	-
		向心球轴承以及零类轴承套圈	发行人类似的产品主要包括 DGBB 产品
3	绍兴旭日绵轴承有限公司	小型深沟球形系列轴承的内外套圈	发行人类似的产品主要包括 DGBB 产品
4	广濑精密机械（太仓）有限	精密轴承内外圈	发行人产品亦属于精密轴承内外圈

	公司		
5	浙江辛子精工机械有限公司	推力轴承套圈	发行人类似的产品主要包括 ACBB 产品
		异形轴承套圈	-
		调心滚子轴承套圈	-
		角接触球轴套圈	发行人类似的产品主要包括 ACBB/DGBB 产品
		点接触球轴承套圈	发行人类似的产品主要包括 DGBB 产品
		圆锥轴承套圈	发行人类似的产品主要包括 TRB 产品
		深沟球轴承套圈	发行人类似的产品主要包括 DGBB
		轮毂轴承套圈	发行人类似的产品主要包括 HUB/TWB 产品

注："-"代表发行人暂无该类产品或公司业务人员无法从名称上判断与之类似产品的情况。

从上表可以看到，根据公开检索信息，除五洲新春外，发行人轴承套圈类产品与同行业竞争对手不存在重大差异，发行人的产品品类略多于其他竞争对手。五洲新春套圈产品主要按照尺寸分类，与发行人的产品分类方式存在一定差异，同时五洲新春生产轴承套圈相关工序涵盖了锻造、冷辗、车加工、热处理，较发行人业务链条更长，因此其套圈业务相关产品包括了前端的锻件等。

整体来讲，轴承行业经历一百多年的发展，已广泛应用于工业、农业、交通运输、国防、航空航天、家用电器、办公设备等领域，并且已形成八大轴承企业垄断竞争的态势。目前轴承套圈行业内企业所生产的主要产品已较为成熟、稳定，不存在全新产品或新技术快速迭代更新的情形，同时鉴于公司与同行业竞争对手的产品结构不存在重大差异，发行人的产品不存在被新型产品替代的风险。

轴承套圈企业的核心竞争力更多体现在生产工艺方面的优化和改良、产品质量的把控以及对下游客户的响应速度等方面，若发行人无法持续在上述方面保持竞争优势，将存在被同行业竞争对手以同类产品替代的风险。"

（二）结合报告期内发行人产量、销量较大的情况，补充披露发行人质量控制的内控制度及其执行情况，报告期内是否发生产品质量问题和纠纷，是否因质量问题承担质量赔偿责任

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"，具体情况如下：

“（六）发行人的产品质量控制情况

1、质量控制体系

公司高度重视质量控制工作，将保证产品质量作为基础战略之一，严格按照 ISO9001:2015 质量管理体系、IATF16949:2016（国际汽车行业）质量管理体系的要求建立完善的质量控制体系，从原材料采购、产品生产、售后服务等多个层次严格执行质量管理措施。

2、质量控制措施

（1）原辅材料控制

公司对原辅材料采购进行严格控制，制定《采购物资管理制度》、《采购管理程序》、《供方选择与评价管理程序》等规章制度，并严格执行，确保采购的原辅材料符合产品生产的要求，从源头上控制产品质量。

（2）生产过程控制

为确保产品质量符合要求，公司严格控制生产过程，制定了《生产过程管理程序》、《产品质量先期策划管理程序》、《产品防护管理程序》、《纠正及预防措施管理程序》、《设备管理程序》、《全面生产维护管理程序》、《标识与追溯管理程序》等生产过程中的规章制度，并严格执行。

（3）成品质量控制

为确保成品质量，公司制定了《检验与试验管理程序》、《不合格品管理程序》、《品质异常处理程序》等规章制度，保障成品各项性能指标达到客户需求方可出厂发货。

3、报告期内产品质量问题和纠纷、质量赔偿情况

发行人报告期各期的质量费用支出主要包括质量索赔及售后质检/挑选费用，其中客户的质量索赔系产品发生质量问题后，公司与客户协商一致确定的赔偿款项；产品的售后质检/挑选费用，主要为外销产品到货后客户提出相应批次产品存在不符合质量标准的情形，公司委托第三方检测或挑选瑕疵产品产生的费用。

报告期各期，发行人实际发生的质量索赔、售后质检/挑选费用等售后服务

支出分别为 66.48 万元、189.02 万元、173.55 万元和 19.93 万元，具体参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）影响利润的其他因素分析”之“2、期间费用”之“（1）销售费用”之“④质量费用”。

其中，2018 年和 2019 年发生额较大的原因主要为公司向舍弗勒加拿大销售的产品生产工艺难度较高，由于客户调整了相关技术标准，导致订单中瑕疵品的数量大幅增加，公司聘请了第三方机构开展检测及挑选服务导致发生费用；就该情形公司与客户就产品技术标准进行了多轮协商调整，在满足性能要求的情况下根据实际情况进行修订，因此后续产品不符合客户技术标准的情形大幅下降。上述情形不属于重大产品质量问题。

此外，报告期内公司与客户之间不存在产品质量纠纷的情形。

报告期各期，公司质量索赔支出分别为 62.06 万元、74.95 万元、18.96 万元及 6.41 万元，金额较小，公司不存在因质量问题承担大额赔偿责任的情形。”

（三）结合可比公司五洲新春的业务类型，补充披露发行人未生产成品轴承的原因，未来是否有向下游成品轴承领域延伸的计划，以及与竞争对手相比具有的优势和存在的劣势

相关内容已补充披露在《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和竞争状况”之“（六）行业内的主要企业”，具体情况如下：

“5、公司暂无向成品轴承领域拓展的计划

根据五洲新春 2019 年度报告，其轴承产品（包括成品轴承及套圈等产品）的营业收入为 120,007.81 万元，占公司整体营业收入的比例为 66.03%，其他产品包括空调管路、汽车安全气囊气体发生器部件、汽车齿坯、传动轴凸轮片等。

公司选择专业化产品方向，将主营业务聚焦于套圈产品，减少向外拓展业务环节带来的经营风险，并能专注于轴承套圈业务以持续提升公司的工艺及技术优势。

与五洲新春相比，公司的劣势在于：①公司涉足的磨前产业链较短，部分磨前环节的利润被供应商获得；②资金及规模相对较小；③公司技术及研发人员资源多专注于套圈领域，尚无成品轴承方面的成熟技术储备。

由于上述竞争差异的存在，并结合发行人的发展规划，公司暂时未生产成品轴承，且暂无向成品轴承领域延伸的计划，具体原因如下：

（1）选择轴承行业专业化分工发展方向

随着下游市场的不断发展，轴承产品的类型和规格将不断拓展。不同种类的轴承对热处理水平、车加工精度、表面处理方式、生产设备自动化程度以及制造工艺等要求不同，所以多数企业未来将专注某个或者某几个环节的专业化生产经营，进一步明确产品定位，拥有自己在产业链中的分工和定位。此外，随着经济全球化，国际轴承产业链向中国转移，八大轴承企业将更为专注于轴承的设计、销售及磨装等生产环节，而磨前产品（即套圈制造）将更多的由劳动力素质较高、生产工艺稳定的公司进行专业化生产，公司未生产成品轴承正是顺应轴承行业专业化分工的发展趋势。此外，若公司生产成品轴承，将与下游客户产生竞争，进而对公司主要经营业务轴承套圈带来不利影响。

（2）轴承套圈产业链较长，获得利润的环节较多，且发行人有拓展轴承套圈产业链的能力

与五洲新春业务涵盖了更长的轴承套圈相关产业链相比，为了充分发挥竞争优势，突出核心竞争力，报告期内，发行人重点将资源集中于技术相对成熟的领域，主要聚焦于磨车加工环节，而前端的钢管锻造及后端的热处理环节交予供应商开展，该部分利润被供应商获得。经过多年的轴承套圈业务的开展，发行人目前已具有向前端的钢管锻造及后端的热处理进行业务拓展的能力，并且发行人已制定了拓展业务的计划，以实现锻、车、热处理一体的轴承套圈产业链布局。伴随国际轴承产业链向中国转移，中国的轴承套圈制造企业拥有足够大的市场开拓空间。在目前公司规模、技术及人员受限的情况下，公司将重心放在有足够市场容量的轴承套圈业务领域而不向成品轴承领域拓展，符合效率原则。

（3）拓展成品轴承市场将加大公司的经营风险

由于五洲新春拓展成品轴承市场，并逐步开拓了汽车配件业务、通过收购进入空调管路业务，业务逐步多元化，备货增加，2019 年度，其存货周转率为 2.24，显著低于发行人的存货周转率 3.99。发行人作为民营非上市企业，资金实力较弱，在资金和规模与上市公司存在一定差距。同时，公司长期以来一直聚焦于轴承套圈领域，无成品轴承的技术储备及人员储备。如果公司拓展成品轴承市场将显著加大公司的经营风险。

综上，在现阶段，公司以拓展轴承套圈产业链为重心、做精轴承套圈产品，而暂时不向下游成品轴承领域延伸，符合公司目前的业务规模、资金情况及技术储备状况，在公司做大做强的同时，能有效降低公司的经营风险。公司本次募投项目之“年产 5 亿件精密轴承套圈项目”拟投资建设数控、割料、旋削和精磨车间，系公司做大做强轴承套圈产业链之举，公司未来将专注于轴承套圈行业，暂无向下游成品轴承领域延伸的计划。

（四）结合同行业竞争对手专利取得情况，补充披露发行人是否存在未经授权使用他人专利等侵权情形或风险

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“五、发行人的主要固定资产和无形资产”之“（二）主要无形资产”之“3、专利权”，具体情况如下：

“（2）公司不存在未经授权使用他人专利等侵权情形

发行人同行业主要竞争对手如下表所示：

序号	公司名称	主营产品
1	浙江五洲新春集团股份有限公司	各类轴承套圈及成品轴承
2	海宁上通优必胜轴承有限公司	汽车轴承套圈
3	绍兴旭日绵轴承有限公司	深沟球形系列轴承的内外套圈
4	广濑精密机械（太仓）有限公司	各类轴承套圈
5	浙江辛子精工机械有限公司	轴承套圈、汽车配件等

保荐机构、发行人律师在互联网上对发行人同行业主要竞争对手取得的专利情况、发行人是否存在侵权之诉进行了检索，对发行人的技术负责人进行了访谈，取得了发行人的书面说明，并向发行人及子公司住所地人民法院进行了查证，发行人不存在未经授权使用他人专利等侵权情形或风险。”

（五）结合主要竞争对手的研发情况、技术水平，补充披露发行人核心技术为行业通用技术还是独创技术，核心技术的竞争优势及先进性，是否存在被其他技术替代的风险，发行人对核心技术的保护措施及执行情况，是否存在核心技术人员流失或技术泄露的情形

相关内容已补充披露在《招股说明书》"第六节 业务和技术"之"六、发行人的核心技术及研发情况"之"（一）公司的核心技术情况"，具体情况如下：

"1、公司的核心技术及其来源、对应的专利技术，核心技术为公司独创工艺技术，被其他技术替代的风险较小

轴承套圈行业企业的核心技术主要体现在针对下游客户的产品需求对轴承套圈加工工艺、检测方法等方面的改良和优化，公司目前已形成以磨代车工艺、自动涡流探伤工艺、自研精切装备及工艺、自研高效带孔滚针轴承套圈专用装备及工艺、小模数长齿内拉花技术、无间断检查包装生产线、全过程防错装置等七项核心技术，上述技术能够显著提高各生产环节的生产效率、降低生产成本、提高良品率。

上述七项核心技术均为发行人独创工艺技术，其中以磨代车工艺、无间断检查包装生产线、全过程防错装置已取得相关专利技术。

…

3、核心技术的竞争优势及先进性分析

发行人在轴承套圈生产工艺方面积累多年，形成的七大核心技术均具有各自的独特性。具体体现如下：

核心技术	行业比较		技术特点分析
	行业现状	发行人现状	
以磨代车工艺	因锻件毛坯受设备精度限制，为确保产品质量余量，磨削加工次数较多	已实现用最优的工艺对磨削设备进行改造及砂轮选用	实现了高速锻毛坯少次数磨削，提升产品加工精度、降低生产成本
自动涡流探伤工艺	磁粉探伤，人工探伤，检查后退磁清洗漏检风险	涡流探伤，自动识别，无退磁无清洗，可靠性强	实现无人化、信息化加工处理；提升质量可靠性，无需后续清洗
自研精切装备及工艺	切断精度在0.1mm以上，需要宽切刀和后	切断精度小于0.04mm，切断后无需精加工，割	精度高，达到精加工等级，材料节约最高

核心技术	行业比较		技术特点分析
	行业现状	发行人现状	
	续精加工	刀宽度减小，节约料耗	可达10%
自研高效带孔滚针轴承套圈专用装备及工艺	加工节拍20秒/件，且有毛刺残留风险	加工节拍10秒/件，而且内孔光洁，倒角均匀	效率较高，提高质量可靠性
小模数长齿内拉花技术	-	实现批量生产，齿尖最小半径0.2mm	现已实现细密齿产品的批量生产
无间断检查包装生产线	多采用外观检查、清洗涂油两个单独工序，需分开进行管理，容易导致产品清洗不到位，产品大量积压且质量风险高	外观检查工序与新型清洗、涂油工序进行设备连线，人员重新整合，已实现外观检查、清洗、涂油连线工艺	可减少人员投入，减少外观与清洗、涂油周转区域，并实现当日生产、当日检查并完成清洗、涂油、包装，降低质量风险，提高生产效率
全过程防错装置	多采用通用防错措施，防错装置比较单一，防错效果欠佳	根据经验对每类产品制定了防错管理办法并自主设计了防错措施，如：漏工序检测装置、认面识别装置、防多车装置、防装偏装置、防混料装置等	降低产品生产过程中出错的可能性

若发行人无法持续发挥其在生产工艺方面的技术优势，将存在被其他先进技术替代的风险。

4、发行人对核心技术的保护措施及执行情况

为杜绝和减少技术泄密情况发生，保护自身技术成果，公司主要采取以下措施防范技术泄密风险：首先，严格执行专利申报制度，在自主研发的技术获得成功后及时申请专利。目前，公司自主研发的技术已获得 1 项发明专利和 35 项实用新型专利。其次，建立严格的内部保密制度，加强对关键岗位人员的素质教育和管理，通过与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员签订保密协议，明确违约责任以限制技术泄密。

截至本招股说明书签署日，发行人不存在核心技术人员流失或技术泄露的情形。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

1、针对现有产品、新产品开发，保荐机构、发行人律师执行了如下程序：

1）了解轴承行业的发展历史及现状；

2）与公司管理层进行沟通，了解公司核心竞争力；

3）与公司核心技术人员进行沟通，了解公司新产品开发流程；

4）与公司销售人员进行沟通，了解公司与客户之间的沟通机制。

2、针对质量控制制度及其执行情况，报告期内是否存在产品质量问题和纠纷，保荐机构、发行人律师执行了如下程序：

1）取得了公司 ISO9001:2015 质量管理体系、IATF16949:2016（国际汽车行业）质量管理体系的相关认证；

2）获取并查阅了公司质量控制相关的制度及其执行情况；

3）取得并查阅了报告期内公司发生质量费用的相关明细账及会计凭证。

3、针对发行人未生产成品轴承的原因，保荐机构、发行人律师执行了如下程序：

1）与公司管理层进行沟通，了解公司未生产成品轴承的原因及未来发展规划，与同行业上市公司相比的发展优势及劣势；

2）查阅了公司本次募投可行性研究报告；

3）查阅行业资料，了解轴承行业的发展概况。

4、针对发行人是否存在未经授权使用他人专利等侵权情形或风险，保荐机构、发行人律师执行了如下程序：

1）取得公司同行业竞争对手的名单，并通过互联网查询了其获取专利的情况；

2）通过互联网检索公司是否存在专利侵权诉讼；

3）与公司相关技术负责人进行沟通，确认是否存在未经授权使用他人专利

等侵权情形或风险；

4）取得公司出具的不存在未经授权使用他人专利等侵权情形或风险的说明；

5）向公司及其子公司所在地人民法院进行查证，确认不存在未经授权使用他人专利等侵权情形或风险。

5、针对发行人的核心技术，保荐机构、发行人律师执行了如下程序：

1）取得发行人现有核心技术的相关资料及其所对应的专利；

2）取得发行人出具的关于核心技术先进性的说明；

3）取得发行人与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员签订的保密协议；

4）向发行人技术负责人询问了解公司核心技术保护措施，并取得发行人出具的关于不存在核心技术人员流失或技术泄密等情形的说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人产品不存在被新型产品替代的风险，但若无法持续保持竞争优势，将存在被同行业竞争对手以同类产品替代的风险；

2、报告期内发行人质量控制制度健全、执行情况良好，不存在重大产品质量问题，亦不存在产品质量纠纷，不存在因质量问题承担大额赔偿责任的情形；

3、发行人与竞争对手相比同时具有竞争优势和劣势，在现阶段公司暂时不向下游成品轴承领域延伸，符合公司目前的业务规模、资金情况及技术储备状况，在公司做大做强的同时能有效降低经营风险，因此暂未生产成品轴承的原因合理；公司暂无向下游成品轴承领域延伸的计划；

4、发行人不存在未经授权使用他人专利等侵权情形或风险；

5、发行人核心技术系独创技术且具备竞争优势及先进性，若发行人无法持续发挥其在生产工艺方面的技术优势，将存在被其他先进技术替代的风险；发行人对核心技术采取了必要的保护措施且执行情况良好，不存在核心技术人员流失或技术泄密的情形。

4、关于发行人注销的关联方

浙江衢州市建沃精工机械有限公司曾为发行人控股股东、实际控制人控制的企业，2017 年 7 月 19 日注销。

请发行人补充披露浙江衢州市建沃精工机械有限公司注销的原因，注销前的基本情况，实际从事的业务与发行人业务的关系，存续期间是否存在重大违法行为，注销过程是否合法合规，注销后资产、债务、人员的处置情况，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人回复说明

（一）浙江衢州市建沃精工机械有限公司注销的原因，注销前的基本情况

1、注销原因

根据浙江衢州市建沃精工机械有限公司（以下简称“浙江建沃”）注销前全体股东出具的说明，由于浙江建沃设立后未开展实际经营业务，全体股东一致同意注销浙江建沃。

2、注销前的基本情况

根据浙江建沃的工商登记资料，浙江建沃注销前的基本法律状况如下：

名称：浙江衢州市建沃精工机械有限公司

法定代表人：郑小军

注册资本：1,000 万元

经营范围：轴承、机械零部件、汽车零部件及其配件制造与销售，货物进出口（法律法规限制的除外，应当取得许可证的凭许可证经营）。

股权结构如下：

序号	姓 名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	郑立成	320	32
2	杨 伟	220	22
3	赵国权	210	21
4	郑小军	150	15
5	叶建阳	100	10
合 计		1,000	100

注：上述股东均未实际出资。

（二）实际从事的业务与发行人业务的关系，存续期间是否存在重大违法行为

1、实际从事的业务与发行人业务的关系

根据浙江建沃注销前全体股东出具的说明、存续期间各年度的财务报表，浙江建沃设立至注销期间，未开展实际经营业务，与发行人的业务不存在关系。

2、存续期间不存在重大违法行为

2020 年 8 月 5 日，国家税务总局衢州市柯城区税务局出具《涉税违法行为审核证明》，证明如下："浙江建沃无被税务机关查收的税收违法行为，无重大税收违法失信行为"。

2020 年 8 月 26 日，衢州市柯城区市场监督管理局向浙江建沃出具《证明》，证明如下："该企业系我局登记注册的企业，该企业 2014 年 12 月 4 日成立至 2017 年 7 月 19 日注销，期间因 2014 年度未按照《企业信息公示暂行条例》的规定期限公示 2014 年度年报，于 2015 年 7 月 8 日依法被列入经营异常目录。该企业补报并公示 2014 年度报告后，于 2016 年 6 月 24 日依法移出经营异常目录，上述未公示年报行为不属于重大违法行为。除此之外，尚未发现其他有违反市场监督管理法律法规的行为或处罚记录"。

结合浙江建沃注销前全体股东出具的说明、相关主管部门出具的证明，浙江建沃存续期间不存在重大违法行为。

（三）注销过程是否合法合规，注销后资产、债务、人员的处置情况，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、注销过程合法合规

《工商总局关于全面推进企业简易注销登记改革的指导意见》规定：对领取营业执照后未开展经营活动的有限责任公司，可自主选择适用简易注销程序；企业申请简易注销登记应当先通过国家企业信用信息公示系统《简易注销公告》专栏主动向社会公告拟申请简易注销登记及全体投资人承诺等信息，公告期为45 日，公告期满后，企业方可向企业登记机关提出简易注销登记申请；简化企业需要提交的申请材料，将全体投资人作出解散的决议（决定）、成立清算组、经其确认的清算报告等文书合并简化为全体投资人签署的包含全体投资人决定企业解散注销、组织并完成清算工作等内容的《全体投资人承诺书》；企业在申请简易注销登记时只需要提交《申请书》《指定代表或者共同委托代理人授权委托书》《全体投资人承诺书》、营业执照正、副本即可。

浙江建沃采用简易注销程序注销，注销过程具体如下：

（1）2017 年 5 月 16 日，浙江建沃股东会作出决议，同意浙江建沃注销并成立清算组。

（2）2017 年 5 月 22 日，浙江建沃在国家企业信用信息公示系统公告拟申请简易注销登记及全体投资人承诺等信息，公告期为 2017 年 5 月 22 日至 2017 年 7 月 6 日。

（3）2017 年 6 月 1 日，衢州市柯城区国家税务局出具柯国税税通（2017）4549 号《税务事项通知书》，准予浙江建沃注销税务登记。

（4）2017 年 6 月 21 日，衢州市地方税务局直属分局出具衢地税直税通[2017]9340 号《税务事项通知书》，准予浙江建沃注销税务登记。

（5）2017 年 7 月 19 日，浙江建沃向衢州市柯城区市场监督管理局递交《公司注销登记申请书》《指定代表或者共同委托代理人授权委托书》《全体投资人承诺书》。

（6）2017 年 7 月 19 日，衢州市柯城区市场监督管理局出具（柯市监注）登记内销字（2017）第 3665 号《准予注销登记通知书》，准予浙江建沃注销工商登记。

根据浙江建沃注销的全套文件和设立至注销的历年财务报表、浙江建沃注销前全体股东出具的书面说明，浙江建沃领取营业执照后未开展经营活动，符

合申请简易注销登记的主体资格，浙江建沃的注销过程合法合规。

2、注销后资产、债务、人员的处置情况

根据浙江建沃注销前的财务报表和浙江建沃注销前全体股东出具的说明，浙江建沃注销前未雇佣人员，不存在资产及债权债务。

3、不存在纠纷或潜在纠纷

根据浙江建沃主管部门出具的证明、注销前全体股东出具的说明，浙江建沃的注销不存在纠纷或潜在纠纷。

二、发行人补充披露

相关内容已补充披露在《招股说明书》"第七节 公司治理与独立性"之"七、关联方及关联交易"之"（一）关联方及关联关系"之"8、报告期内曾经的关联方"，具体情况如下：

"8、报告期内曾经的关联方

报告期内曾经是公司的关联方，但现在不是公司关联方的情况如下：

序号	关联方名称	关联关系	说明
1	宁夏金沃精工机械有限公司	发行人子公司	2018 年 4 月 18 日注销
2	浙江衢州市建沃精工机械有限公司	控股股东、实际控制人控制的其他企业	2017 年 7 月 19 日注销
3	北京奥唯德科技有限公司	郑小军担任执行董事、经理、持股 42%的公司	2017 年 9 月 13 日注销
4	诸暨昂辰进出口有限公司	赵国权之弟赵国枫担任经理，持股 33%的公司	2017 年 4 月 10 日吊销
5	衢州市正慧艺术培训有限公司	郑小军曾经持股 12%的公司	2017 年 3 月 24 日已转让股份
6	衢州九久陶瓷有限公司	郑小军曾担任执行董事，且持股 40%的公司	2017 年 7 月 12 日后不再担任且已转让股份
7	慈溪市宗汉鑫新建筑材料商店	郑立成控制的个体工商户	2019 年 12 月 4 日注销
8	聚道一方资本管理有限公司	独立董事徐志康担任董事且持有 10%股份的公司	2019 年 10 月不再担任董事并退出投资
9	杭州西江房产代理有限公司	叶建阳之妻许静持股 33%的公司	2019 年 12 月注销

其中，浙江衢州市建沃精工机械有限公司（以下简称"浙江建沃"）系由发行人实际控制人郑立成、杨伟、赵国权、郑小军、叶建阳等五人共同设立的公

司，由于该公司设立后未开展实际经营业务，全体股东一致同意注销，浙江建沃于 2017 年 7 月 19 日完成注销登记。浙江建沃存续期间不存在重大违法行为，注销过程合法合规，不涉及资产、债务、人员的处置事宜，注销不存在纠纷或潜在纠纷。”

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师执行的主要程序如下：

1、查阅了浙江建沃的全套工商登记资料、注销文件、存续期间各年度的财务报表；

2、取得了浙江建沃主管部门出具的证明、注销前全体股东出具的说明；

3、在互联网上就浙江建沃存续期间是否存在重大违法行为、浙江建沃的注销是否存在纠纷或潜在纠纷进行了查询。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、由于浙江建沃设立后未开展实际经营业务，全体股东一致同意注销浙江建沃；浙江建沃在设立至注销期间，未开展实际经营业务，与发行人的业务不存在关系，存续期间不存在重大违法行为；

2、浙江建沃的注销过程合法合规，不涉及资产、债务、人员的处置事宜，不存在纠纷或潜在纠纷。

5、关于发行人其他关联方

关联方杭州三禾兴机电有限公司由发行人实际控制人郑立成配偶之妹胡克英持股 90%，郑立成曾持有该公司 70%股权，2017 年 6 月将全部股权转让予胡克英；关联方杭州三禾兴科技有限公司由实际控制人郑立成配偶之妹胡克英担任执行董事、总经理，并持股 40%；关联方衢州市特普运动器械有限公司由

实际控制人郑小军之兄郑小明担任经理、执行董事，持股 80%。

请发行人补充披露：（1）杭州三禾兴机电有限公司、杭州三禾兴科技有限公司、杭州三禾兴科技有限公司的实际经营业务、与发行人业务的关系，上述关联方的资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否存在为发行人分担成本费用的情形，是否与发行人存在同业竞争；（2）郑立成将杭州三禾兴机电有限公司股权转让予胡克英的背景、原因、定价公允性，胡克英受让股权的资金来源及其合法合规性，是否来源于发行人或其实际控制人，是否存在关联交易非关联化的情况，股权转让后杭州三禾兴机电有限公司的主营业务、实际控制人情况。

请保荐人、发行人律师核查，说明核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、发行人回复说明

（一）杭州三禾兴机电有限公司、杭州三禾兴科技有限公司、衢州市特普运动器械有限公司的实际经营业务、与发行人业务的关系，上述关联方的资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否存在为发行人分担成本费用的情形，是否与发行人存在同业竞争

杭州三禾兴机电有限公司、杭州三禾兴科技有限公司、衢州市特普运动器械有限公司的基本情况如下：

公司名称	杭州三禾兴机电有限公司	杭州三禾兴科技有限公司	衢州市特普运动器械有限公司
成立时间	2014.7.30	2020.1.2	2016.11.29
注册资本	100 万元	200 万元	100 万元
公司住所	浙江省杭州市上城区婺江路 319 号 117 室	浙江省杭州市下城区颜三路 116 号四楼 4197 室	衢州市衢江区春苑西路 6 号 1 幢 1 楼
法定代表人	胡克英	胡克英	郑小明
股权结构	胡克英持股 90%、许赛珍持股 10%	胡克英持股 40%、许赛珍持股 30%、姜丹丹持股 30%	郑小明持股 80%、陈秀华持股 20%
董监高构成	胡克英（执行董事兼	胡克英（执行董事兼	郑小明（执行董

	总经理）、许赛珍（监事）	总经理）、许赛珍（监事）	事兼总经理）、陈秀华（监事）
经营范围	批发、零售：机电设备，电子产品，五金交电，金属材料；服务：机电设备的技术开发、技术咨询、技术服务、成果转让；货物及技术进出口（法律、行政法规禁止经营的项目除外，法律、行政法规限制经营的项目取得许可后方可经营）	服务：计算机软硬件、电子产品、机电设备的技术开发、技术咨询、技术服务、成果转让；批发、零售：机电设备，电子产品，五金交电，金属材料，汽车配件；货物及技术进出口（法律、行政法规禁止除外，法律、行政法规限制的项目取得许可后方可以从事经营活动）（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）	运动器材加工、生产及销售；机械设备及零配件、塑料制品、橡胶制品、陶瓷制品、五金产品、电子产品、文具用品、户外用品、金属材料、建材、家用电器、化工原料（不含危险化学品及易制毒物品）、计算机软硬件销售
实际经营业务	代理销售杭州松下马达有限公司所生产电机		生产及销售声波振动仪
与发行人业务是否存在关系	不存在	不存在	不存在
资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系	资产、业务、技术均与发行人无关，不存在员工交叉任职的情形	资产、业务、技术均与发行人无关，不存在员工交叉任职的情形	资产、业务、技术均与发行人无关，不存在员工交叉任职的情形
是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形	不存在	不存在	不存在
是否存在为发行人分担成本费用的情形	不存在	不存在	不存在
是否与发行人存在同业竞争	不存在	不存在	不存在

（二）郑立成将杭州三禾兴机电有限公司股权转让予胡克英的背景、原因、定价公允性，胡克英受让股权的资金来源及其合法合规性，是否来源于发行人或其实际控制人，是否存在关联交易非关联化的情况，股权转让后杭州三禾兴机电有限公司的主营业务、实际控制人情况

1、郑立成将杭州三禾兴机电有限公司（以下简称“三禾兴机电”）股权转让予胡克英的背景、原因、定价公允性

随着金沃精工的经营发展，郑立成作为公司总经理需要处理的事务较多，

因个人精力有限，郑立成拟不再经营三禾兴机电。2017 年 6 月，郑立成将其持有的三禾兴机电 70%的股权（对应注册资本 70 万元，其中 29.8 万元尚未出资）转让给胡克英。

鉴于上述股权转让时，三禾兴机电处于亏损状态，截至 2017 年 5 月 31 日，三禾兴机电净资产为 2.56 万元，经双方协商一致，本次股权转让为无偿转让。

2、胡克英受让股权的资金来源及其合法合规性，不存在来源于发行人或其实际控制人的情形

上述股权转让为无偿转让，不涉及价款支付。

3、不存在关联交易非关联化的情况

胡克英系公司实际控制人郑立成之配偶的妹妹，上述股权转让完成后，三禾兴机电仍为发行人之关联方。报告期内，发行人与三禾兴机电不存在交易，不存在关联交易非关联化的情况。

4、股权转让后三禾兴机电的主营业务、实际控制人情况

上述股权转让完成后，三禾兴机电主要从事杭州松下马达有限公司所生产电机的销售业务，其实际控制人为胡克英。

二、发行人补充披露

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方及关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“6、由发行人的主要关联自然人直接或间接控制的，或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的除发行人及其全资、控股、联营企业以及发行人的控股股东、实际控制人控制的企业以外的其他企业”，具体情况如下：

“6、由发行人的主要关联自然人直接或间接控制的，或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的除发行人及其全资、控股、联营企业以及发行人的控股股东、实际控制人控制的企业以外的其他企业

序号	关联方名称	关联关系
1	杭州三禾兴机电有限公司	郑立成配偶之妹胡克英持股 90%的公司；郑立成曾持有该公司 70%股权，2017 年 6 月将全部股权转让予胡克英

2	景宁乃林日用品店	郑立成岳父胡乃林经营的个体工商户
3	衢州市特普运动器械有限公司	郑小军之兄郑小明担任经理、执行董事，持股80%的公司
4	衢州市衢江区小吴货运配载服务部	郑小军配偶的弟弟吴小平控制的个体工商户
5	衢州西江房产代理有限公司	叶建阳之妻许静担任执行董事、经理并持股50%的公司
6	婺源县婺绿飘香特产网店	叶建阳配偶之弟许飞开办的个体工商户
7	衢州红五环农业开发有限公司	独立董事郭旭升担任经理、执行董事
8	红五环集团股份有限公司	独立董事郭旭升担任副总经理
9	临沂乾正会计代理记账有限公司	赵前进妹妹赵发荣担任监事并持股 65%的公司
10	临沂浩正教育信息咨询有限公司	赵前进妹妹赵发荣担任监事并持股 66.67%的公司
11	衢州市柯城峡口饭店	杨伟之弟杨胜控制的个体工商户
12	杭州三禾兴科技有限公司	郑立成配偶之妹胡克英担任执行董事、总经理，并持股 40%的公司

杭州三禾兴机电有限公司、杭州三禾兴科技有限公司实际经营业务为代理销售杭州松下马达有限公司所生产电机，衢州市特普运动器械有限公司实际经营业务为生产及销售声波振动仪，上述企业不存在从事与发行人相同或相似业务的情形，与发行人之间不存在同业竞争。

因个人精力有限，郑立成拟不再经营杭州三禾兴机电有限公司（以下简称“三禾兴机电”），故将所持三禾兴机电股权无偿转让给胡克英，其定价具有公允性，不涉及价款支付，不存在关联交易非关联化的情况。股权转让完成后，三禾兴机电实际控制人为胡克英。”

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师执行的主要程序如下：

1、查阅三禾兴机电、杭州三禾兴科技有限公司、衢州市特普运动器械有限公司的工商登记资料、财务报表、业务购销合同、资产清单、员工花名册、财务明细账等资料并取得上述企业出具的说明，查阅发行人银行流水及业务购销合同；

2、查阅三禾兴机电本次股权转让协议、发行人、郑立成和胡克英在股权转让（2017 年 6 月）前后各六个月的银行流水，取得了三禾兴机电及其全体股东

出具的说明，并对郑立成、胡克英进行了访谈；

3、实地走访三禾兴机电、杭州三禾兴科技有限公司和衢州市特普运动器械有限公司。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、三禾兴机电、杭州三禾兴科技有限公司、衢州市特普运动器械有限公司不存在从事与发行人相同或相似业务的情形，与发行人之间不存在同业竞争；上述企业的资产、业务、技术均与发行人无关，其员工与发行人员工不存在交叉任职的情形，不存在与发行人共同生产、共用采购或销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，不存在为发行人分担成本费用的情形；

2、郑立成将所持三禾兴机电股权无偿转让给胡克英的定价具有公允性，不涉及价款支付；

3、郑立成将所持三禾兴机电股权转让给胡克英的行为，不存在关联交易非关联化的情况；

4、股权转让完成后，三禾兴机电主要从事杭州松下马达有限公司生产的电机的销售业务，其实际控制人为胡克英。

6、关于技术来源

发行人高级管理人员张健曾任职于舍弗勒（中国）有限公司，核心人员马哲元曾任职于斯凯孚集团所属全球技术中心（中国）。

请发行人补充披露：（1）发行人上述高级管理人员、核心人员在舍弗勒、斯凯孚任职期间是否有职务发明，是否与原单位签订保密协议及竞业禁止条款；（2）发行人的核心技术和相关专利是否来自上述人员之前在原单位任职时的职务发明。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人回复说明

（一）发行人上述高级管理人员、核心人员在舍弗勒、斯凯孚任职期间是否有职务发明，是否与原单位签订保密协议及竞业禁止条款

1、张健在舍弗勒及马哲元在斯凯孚任职期间不存在职务发明

根据张健及其原单位舍弗勒出具的确认文件、马哲元出具的确认文件，并结合保荐机构及发行人律师在互联网上的查询，张健在原单位舍弗勒、马哲元在原单位斯凯孚（以下将舍弗勒及斯凯孚合称为“原单位”）任职期间不存在职务发明。

2、张健及马哲元未与原单位签订保密协议、竞业禁止协议和包含对其有约束力的竞业禁止条款的法律文件，劳动合同中约定了保密条款

根据张健、马哲元与原单位签署的劳动合同、上述人员及原单位出具的确认文件，张健、马哲元与原单位未签署保密协议、竞业禁止协议和包含对其有约束力的竞业禁止条款的法律文件，上述人员与原单位签署的劳动合同中包含了保密条款。

根据张健、马哲元出具的确认文件及保荐机构、发行人律师在互联网上的查询，张健、马哲元与原单位之间不存在因违反保密义务引起的诉讼或纠纷。

（二）发行人的核心技术和相关专利是否来自上述人员之前在原单位任职时的职务发明

根据发行人说明及张健出具的确认文件，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，其从事的工作不属于技术研发工作；张健于 2014 年 10 月加入发行人并主要从事销售工作。张健原单位已出具《确认函》，确认其在原单位任职期间不存在职务发明。

根据发行人说明及马哲元出具的确认文件，马哲元于 2006 年 4 月至 2019 年 8 月期间在斯凯孚任职，于 2019 年 11 月开始在发行人任职。发行人拥有的核心技术的研发时间及专利的申请日均早于马哲元在发行人处的任职时间。

根据发行人的专利证书、专利申请文件，发行人及张健、马哲元出具的承诺或说明，以及保荐机构及发行人律师在互联网上的查询，发行人目前已授权及正在申请中的专利，均系发行人技术人员在发行人任职期间利用发行人的相关资源研发、申请的专利，发行人不存在张健、马哲元登记为发明人的已授权及正在申请中的专利，不存在来自上述人员在原单位的职务发明的情形，发行人、张健、马哲元与舍弗勒、斯凯孚之间不存在关于知识产权的纠纷或潜在纠纷。

综上，发行人的核心技术和相关专利不存在来自上述人员之前在原单位任职时的职务发明。

二、发行人补充披露

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“九、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”之“（五）张健及马哲元在原单位任职相关情况”，具体情况如下：

“发行人高级管理人员张健在舍弗勒任职期间、核心人员马哲元在斯凯孚任职期间均不存在职务发明。上述人员与原单位未签署保密协议、竞业禁止协议或包含对其有约束力的竞业禁止条款的法律文件，与原单位签署的劳动合同中包含了保密条款。张健、马哲元与原单位之间不存在因违反保密义务引起的诉讼或纠纷。

发行人的核心技术和相关专利不存在来自上述人员之前在原单位任职时的职务发明。”

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师执行的主要程序如下：

查阅张健、马哲元与原单位签署的劳动合同、离职证明文件、发行人的专利证书、专利申请文件，取得发行人、张健、马哲元及原单位出具的说明或承诺，并在互联网上进行了查询。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、发行人上述高级管理人员、核心人员在舍弗勒、斯凯孚任职期间不存在职务发明，上述人员与原单位未签署保密协议、竞业禁止协议或包含对其有约束力的竞业禁止条款的法律文件，不存在因违反保密义务引起的诉讼或纠纷。

2、发行人的核心技术和相关专利不存在来自上述人员之前在原单位任职时的职务发明。

7、关于报告期内发行人重大违法行为

招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“三、报告期内发行人违法违规情况”仅作如下披露，“报告期内，发行人及其子公司不存在被行政处罚的情形”。

请发行人根据《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关要求，补充披露最近三年内发行人是否存在重大违法行为。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人回复说明

请发行人根据《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关要求，补充披露最近三年内发行人是否存在重大违法行为。

根据《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》，“最近三年内，发行人及其控股股东、实际控制人不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。”

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》，“最近 3 年内，发行人及其控股股东、实际控制人在国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域，存在以下违法行为之一的，原则上视为重大违法行为：被处以罚款等处罚且情节严重；导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等。”

保荐机构及发行人律师查阅了发行人及子公司所在地的政府部门出具的不存在重大违法违规的证明、走访了发行人及子公司所在地的政府部门，并在互联网上就发行人及子公司的相关信息进行了查询，取得了发行人的信用报告等相关资料。经核查，最近三年内发行人及其子公司不存在刑事犯罪或受到行政处罚的情形，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

二、发行人补充披露

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第七节 公司治理与独立性”之“三、报告期内发行人违法违规情况”，具体情况如下：

“根据《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关规定，最近三年内发行人及其子公司不存在刑事犯罪或受到行政处罚的情形，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。”

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师执行的主要程序如下：

查阅了发行人及子公司所在地的政府部门出具的不存在重大违法违规的证明、走访了发行人及子公司所在地的政府部门，并在互联网上就发行人及子公司的相关信息进行了查询，取得了发行人的信用报告等相关资料。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

最近三年内发行人及其子公司不存在刑事犯罪或受到行政处罚的情形，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

8、关于客户

招股说明书披露，报告期内，发行人前五大客户销售收入占比分别为**96.83%**、**96.48%**、**95.02%**，其中第一大客户舍弗勒及其关联方销售收入占比分别为**57.17%**、**58.68%**、**60.28%**。

请发行人：（**1**）补充披露前五大客户的基本情况，包括名称、成立时间、股权结构、实际经营业务、与发行人的合作背景、合作历史、采购的目的等；（**2**）补充披露对主要客户的具体定价方法和依据，并结合市场价格及其波动趋势，披露报告期内向主要客户销售产品或提供服务的价格是否公允、同类产品向不同客户销售价格的差异以及原因；（**3**）结合与舍弗勒的合同内容、发行人核心技术以及替代等，补充披露发行人与客户合作的历史、业务稳定性，是否存在对舍弗勒的重大依赖；结合舍弗勒所处行业的竞争格局及市场竞争风险，补充披露发行人对舍弗勒销售收入的可持续性，持续经营能力是否存在不确定性，是否影响发行条件，风险揭示是否充分；（**4**）补充披露发行人在舍弗勒同类产品供应商中的排名、采购数量和金额占比及份额，技术水平及竞争优劣势，舍弗勒对其他供应商的具体采购情况（包括采购价格、数量、毛利率、型号等）和主要交易方式和条件，是否与发行人相同，未来是否存在竞争加剧导致发行人业绩波动的情形；（**5**）结合市场拓展方式、在手订单（合同）、潜在项目、募投项目新增产能的消化措施等，补充披露维护现有客户、开拓新客户的措施，发行人的竞争优势，是否具备持续开发新产品或开拓新客户资源的能力，在客户稳定性和业务持续性方面是否存在重大风险，相关风险是否充分披露。

请保荐人、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。请保荐人、申报会计师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求对以下事项进行核查并发表明确意见：（**1**）发行人客户集中，尤其是对舍

弗勒销售收入占比超过 **60%**的原因，说明是否与行业经营特点一致；（**2**）发行人客户在其行业中的地位、透明度和经营状况，是否存在重大不确定性风险以及依据；（**3**）发行人与主要客户的合作历史、业务具有稳定性和可持续性的依据，相关交易的定价原则以及是否公允；（**4**）发行人与主要客户是否存在关联关系，发行人是否独立获取与主要客户的业务，发行人具备独立面向市场获取业务能力的依据。

回复：

一、发行人补充披露

（一）补充披露前五大客户的基本情况，包括名称、成立时间、股权结构、实际经营业务、与发行人的合作背景、合作历史、采购的目的等

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）报告期各期主要客户情况”之“1、报告期各期前五大客户”，具体情况如下：

“（2）报告期各期前五大客户基本情况

报告期内前五大客户的基本情况及与发行人合作情况如下：

客户名称	成立时间	股权结构	实际经营业务	经营情况	合作背景	合作历史	采购目的
舍弗勒（Schaeffler）	1883年	法兰克福证券交易所上市公司，SHA.DF	全球范围内生产滚动轴承和直线运动产品的领导企业，也是汽车制造业中极富声誉的供应商之一。通过三个知名品牌－INA，FAG和LUK，舍弗勒积极活跃在汽车制造、工业制造和航空航天领域。	2019年度营业收入144.27亿欧元，净利润4.28亿欧元	直接与客户取得联系并开展合作	2008年成为合格供应商并开始合作	用于成品轴承生产
斯凯孚（SKF）	1907年	瑞典斯德哥尔摩证券市场上市公司，SKFB.ST	公司主要生产各类轴承、密封件、轴承用特种钢，业务遍及130个国家和地区。	2019年销售净额为860.13亿瑞典克朗，净利润57.92亿瑞典克朗	直接与客户取得联系并开展合作	2009年成为合格供应商并开始合作	用于成品轴承生产
恩斯克（NSK）	1916年	日本东京证券交易所上市公司，6471.T	自1916年在日本率先开始生产轴承以来，NSK为各个产业的发展做出了巨大贡献，NSK作为综合轴承厂家，可满足广泛领域的不同需求。	2019年财年营业总收入8,333.16亿日元，净利润174.12亿日元	直接与客户取得联系并开展合作	2010年成为合格供应商并开始合作	用于成品轴承生产
恩梯恩（NTN）	1918年	日本东京证券交易所上市公司，6472.T	公司主要从事轴承、等速万向节、精密机械等产品生产以及销售业务。在公司成立90年的历史中，NTN向全球市场提供以轴承为中心的各类机械产品。	2019年财年营业总收入6,514.95亿日元，净利润-439.92亿日元	直接与客户取得联系并开展合作	2011年成为合格供应商并开始合作	用于成品轴承生产

客户名称	成立时间	股权结构	实际经营业务	经营情况	合作背景	合作历史	采购目的
捷太格特（JTEKT）	1921年	日本东京证券交易所上市公司，6473.T	公司主要从事汽车转向器、驱动零部件、各产业机械用轴承、机床、机电一体化等产品的生产、销售。	2019年财年营业总收入14,257.61亿日元，净利润-37.94亿日元	直接与客户取得联系并开展合作	2011年成为合格供应商并开始合作	用于成品轴承生产
瓦房店轴承集团高端汽车轴承有限责任公司	2015年	瓦房店轴承集团有限责任公司持股51.47%、国开发展基金有限公司持股48.53%；大连市人民政府国有资产监督管理委员会系其实际控制人	瓦房店轴承集团高端汽车轴承有限责任公司主要从事汽车车辆轴承的生产、销售，其系瓦房店轴承集团有限责任公司的控股子公司，瓦房店轴承集团有限责任公司主要产品包括重大技术装备配套轴承、轨道交通轴承、汽车车辆轴承、风电新能源轴承、精密机床及精密滚珠丝杠、精密大型锻件。	根据瓦房店轴承集团有限责任公司官网，其年营业收入70亿元	直接与客户取得联系并开展合作	2019年成为合格供应商并开始合作	用于成品轴承生产

”

（二）补充披露对主要客户的具体定价方法和依据，并结合市场价格及其波动趋势，披露报告期内向主要客户销售产品或提供服务的价格是否公允、同类产品向不同客户销售价格的差异以及原因

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

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。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。

（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

报告期各期，公司所销售轴承套圈产品包括球类、滚针类、滚子类三大类，同类产品向不同客户销售情况如下：

产品类别	客户名称	2020 年 1-6 月			2019 年			2018 年			2017 年		
		数量（万件）	金额（万元）	单价（元/件）	数量（万件）	金额（万元）	单价（元/件）	数量（万件）	金额（万元）	单价（元/件）	数量（万件）	金额（万元）	单价（元/件）
球类	舍弗勒	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	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	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	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	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
	瓦房店轴承集团	-	-	-	0.16	0.34	2.15	-	-	-	-	-	-
滚子类	舍弗勒	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	88.71	255.20	2.88	220.11	630.88	2.87	200.31	594.42	2.97	121.09	335.80	2.77
	恩斯克	4.05	14.01	3.46	1.17	5.38	4.59	-	-	-	-	-	-
	恩梯恩	75.47	338.47	4.48	190.65	859.06	4.51	197.17	866.61	4.40	199.95	865.00	4.33
	捷太格特	1.37	6.32	4.61	5.97	30.45	5.10	5.19	22.11	4.26	5.72	23.10	4.04
	瓦房店轴承集团	263.10	910.95	3.46	189.16	637.44	3.37	-	-	-	-	-	-
滚针类	舍弗勒	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	41.32	44.82	1.08	15.95	41.82	2.62	39.95	98.13	2.46	30.50	80.37	2.63

产品类别	客户名称	2020 年 1-6 月			2019 年			2018 年			2017 年		
		数量（万件）	金额（万元）	单价（元/件）	数量（万件）	金额（万元）	单价（元/件）	数量（万件）	金额（万元）	单价（元/件）	数量（万件）	金额（万元）	单价（元/件）
	捷太格特	4.60	13.46	2.93	15.06	28.73	1.91	9.33	10.28	1.10	0.31	0.85	2.75

公司产品包括上千种型号，其下游应用领域较为广泛，公司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之间存在一定差异。各产品类别下单价差异原因如下：

产品类别	单价差异情况
球类	公司向恩斯克、捷太格特销售轴承套圈的尺寸偏小，因而单价相对低于其他客户；向恩梯恩销售轴承套圈的尺寸较大、原材料成本较高且2019年大尺寸型号销售占比上升，单价相对高于其他客户；以2019年为例，恩斯克和捷太格特小尺寸产品收入占比约为七到八成，而恩梯恩小尺寸产品收入占比约为两成
滚子类	公司向舍弗勒所销售轴承套圈以中大尺寸为主且数控车削工艺要求较高，因而销售单价相对高于其他客户；公司向斯凯孚销售产品尺寸偏小，单价相对较低；以2019年为例，舍弗勒的中大尺寸产品收入占比约为九成，而斯凯孚的占比约为五成
滚针类	公司向舍弗勒销售轴承套圈产品的单价较为稳定；向斯凯孚、捷太格特销售均为小批量产品，且斯凯孚采购轴承套圈尺寸相对较大、捷太格特采购轴承套圈工艺要求较高，因而单价相对高于舍弗勒

轴承套圈产品并非大宗商品，缺少公开市场报价，因此公司销售单价缺少可比的市场价格。报告期内，公司定价系在考虑产品成本、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与客户协商确定，价格公允。

报告期内，公司存在少量轴承套圈受托加工服务收入，该类业务公司仅将加工费确认为收入，定价系考虑生产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与客户协商确定，价格公允。”

（三）结合与舍弗勒的合同内容、发行人核心技术以及替代等，补充披露发行人与客户合作的历史、业务稳定性，是否存在对舍弗勒的重大依赖；结合舍弗勒所处行业的竞争格局及市场竞争风险，补充披露发行人对舍弗勒销售收入的可持续性，持续经营能力是否存在不确定性，是否影响发行条件，风险揭示是否充分

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：

“3、发行人客户集中的原因及合理性

……

（3）公司与舍弗勒合作关系的具体分析

公司存在向单一客户销售金额超过当期销售总额 50%的情形。报告期内，公司向舍弗勒及其关联方合计实现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%和 **57.11%**，销售占比较高。发行人与舍弗勒的合作关系具体分析如下：

①发行人与舍弗勒合作的历史、业务稳定性

A、发行人与舍弗勒合作的历史

舍弗勒作为全球领先的成品轴承生产企业，其客户为全球综合性汽车和工业企业，汽车行业对其零部件供应商的质量管理体系有着严格要求，为保证产品质量并考虑下游行业要求，舍弗勒对供应商的各项生产、技术指标均订立了严格的考核标准，供应商的产品质量和可靠性始终是舍弗勒优先考虑因素。作为舍弗勒主要的轴承套圈供应商之一，公司充分发挥轴承套圈生产的规模化和专业化生产优势，为舍弗勒提供机械性能优异、可靠性高的轴承套圈产品。

轴承套圈为轴承生产所需的关键零部件，作为世界知名轴承厂商的舍弗勒对轴承套圈供应商的选择十分严格，拥有一套独立的审核程序对潜在供应商商务（主要包括报价及响应速度、合法合规经营、配送及日常沟通能力、经营规模及财务状况等）、技术（主要包括原材料供应、生产设备、过程控制、研发能力、技术团队、新产品开发能力等）、质量（主要包括产品质量要求、质量控制体系、项目管理体系、产品质量检测体系、供应商管理、客户服务体系、物流运输等）及环境健康安全（包括环境许可管理、三废管理、固废及噪音管理、工业安全管理、职业健康管理等）四大方面二百多个小项进行逐一评分，并对评分较低项提出整改意见，供应商整改完成并且综合评分达标的进入其合格供应商名录。对于刚进入合格供应商名录的企业，舍弗勒会先小批量采购非核心部件，待产品质量稳定后逐步加大采购量并增加采购品种。因此，对于轴承套圈生产企业需要经过较长时间才能进入其配套体系，但一旦成为其合格配套供应商，通常合作关系较为稳定。公司于 2008 年成为舍弗勒合格供应商，经过十余年的合作，与舍弗勒形成了较为稳定的合作关系，公司凭借先进的生产工艺、严格的质量控制、快速的响应能力等多方面优势，与舍弗勒的合作关系不论深度还是广度都达到了新的高度。双方在产品研发、生产、销售等合作领域逐年扩大，目前公司提供的轴承套圈已经覆盖舍弗勒的主要产品，双方已经建立了

稳定的长期战略合作关系。

因此，**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。

B、发行人与舍弗勒业务合作方式及稳定性

a、双方通过签订长期框架协议的方式进行合作

作为知名的综合性汽车和工业产品供应商，舍弗勒在 50 多个国家设有约 170 多家分支机构，公司与舍弗勒德国总部签订长期有效的框架协议，约定双方长期的权利和义务、付款方式等事项，但不就具体的采购数量、单价及采购时间安排进行约定。舍弗勒分布于全球的各生产型子公司在有实际采购需求时，通过其 SUPPLYON 供应商系统独立下单，公司根据其要求生产完成后分别发货至其仓库。**因此，公司与舍弗勒通过签署长期框架协议方式进行合作，对双方而言均能形成稳定的合作预期。**

b、公司向舍弗勒多个主体进行销售，不存在对单一主体的依赖

报告期内，公司对舍弗勒的销售收入涉及其中国、东南亚、欧洲及美洲等子公司，公司对各个单体的销售收入占公司收入的比例均不超过 15%。因此，公司与舍弗勒是在多区域、多产品领域开展业务合作，并非针对单一业务对象，而舍弗勒各个下属企业之间在业务上通常具备一定独立性，公司对舍弗勒某一下属企业的销售收入变化不一定会对其整体收入产生显著影响，**不存在对单一主体的依赖**。

c、发行人拥有的核心技术及持续的技术研发投入是与舍弗勒长期保持良好合作关系的坚实基础

发行人核心技术的主要体现在轴承套圈加工工艺、检测方法优化改良等方面，目前已形成以磨代车工艺、自动涡流探伤工艺、自研精切装备及工艺、自研高效带孔滚针轴承套圈专用装备及工艺、小模数长齿内拉花技术、无间断检查包装生产线、全过程防错装置等七项核心技术；能够显著提高各生产环节的生产效率、降低生产成本、提高良品率。

对于新产品开发，舍弗勒将其新产品项目报价需求及产品图纸发送给公司，公司技术部组织相关人员就产品工艺技术、尺寸精度及功能要求、产品检测工艺等进行可行性评估；舍弗勒确认通过后，新产品立项并进行过程设计并打样，检测合格后将新产品发往客户，客户批准认可的产品将陆续进入小批量及后续批量供货。公司自 2008 年与舍弗勒开展合作以来，相关核心工艺技术及检测方法获得了客户的高度认可，新产品项目不断增加，2019 年公司向舍弗勒销售轴承套圈 3.45 亿元，约占其在华采购量的 21%，成为其在华主要供应商之一。

此外，除了按照客户需求进行新样品测试开发外，公司坚持自行研究开发新产品，不断扩展新客户和应对未来产品市场发展的需要，目前正在进行 7 项与轴承套圈加工工艺相关、5 项与轴承套圈产品相关的研发项目。

综上所述，公司与舍弗勒的合作关系良好，业务稳定；鉴于公司下游客户集中度较高，且舍弗勒系在华采购轴承套圈规模最大的国际轴承企业之一，公司对其销售占比较高具有行业合理性；同时，考虑到公司与舍弗勒是在多区域、多产品领域开展业务合作，并非针对单一业务对象，因此公司不存在对舍弗勒重大依赖的风险。

②舍弗勒所处行业的竞争格局及市场竞争风险

A、舍弗勒所处行业的竞争格局

目前，在全球范围内，轴承行业经过多年产业竞争后，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。

B、舍弗勒的经营情况

舍弗勒集团是全球领先的汽车和工业领域的综合供应商，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。舍弗勒集团 2019 年年报披露显示，其

2019 年实现营业收入 144.27 亿欧元，净利润 4.28 亿欧元，经营稳健。

综上，舍弗勒为世界八大轴承企业之一，其良好的经营情况保证了发行人对其销售收入的可持续性，发行人持续经营能力不存在不确定性，不会影响发行条件。”

发行人已在《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”及“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（一）客户集中度较高及客户流失的风险”中对客户集中度较高的事项进行了风险提示，风险揭示较为充分。

（四）补充披露发行人在舍弗勒同类产品供应商中的排名、采购数量和金额占比及份额，技术水平及竞争优劣势，舍弗勒对其他供应商的具体采购情况（包括采购价格、数量、毛利率、型号等）和主要交易方式和条件，是否与发行人相同，未来是否存在竞争加剧导致发行人业绩波动的情形

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：

“③舍弗勒对发行人及竞争对手的交易条件无实质性差异

根据轴承行业协会的统计，2019 年舍弗勒（Schaeffler）在华采购轴承套圈金额约为 16.8 亿元，公司 2019 年向舍弗勒（Schaeffler）销售轴承套圈 3.45 亿元，约占其在华采购量的 21%。

根据中介机构对舍弗勒的访谈，公司为其在国内同类型产品中采购量排名前二的主要供应商之一，舍弗勒与其他供应商的主要交易方式和条件与发行人不存在实质性差异。但是，因舍弗勒对其他供应商的具体采购情况（包括采购价格、数量、毛利率、型号）和主要交易方式、条件系其商业秘密，舍弗勒未向发行人提供相关信息。

经检索同行业竞争对手五洲新春披露的公开信息，其与舍弗勒的交易方式及条款如下：

A、五洲新春与舍弗勒的交易也涉及“直接订单销售”和“寄售库存销售”模式；

B、目前，舍弗勒给予五洲新春与发行人的信用条款比较情况如下：

公司	境内外	信用期
发行人	境外直销	提单日后90天的下个月第二个工作日
	境外寄售	消耗日30天后次月第二个工作日
	境内直销及寄售	开票日后90天
五洲新春	境外[注]	开票后 37 天或 90 天到期月的下个月第二个工作日
	境内	90 天到期月的下个月第二个工作日或 90 天

注：五洲新春的披露信息未区分舍弗勒境外直销与寄售的信用期

综上，根据五洲新春的披露信息，舍弗勒对发行人与五洲新春的采购价格、主要交易方式和条件无实质性差异。

④发行人的技术水平及竞争优劣势

A、发行人的技术水平

公司目前已形成以磨代车工艺、自动涡流探伤工艺、自研精切装备及工艺、自研高效带孔滚针轴承套圈专用装备及工艺、小模数长齿内拉花技术、无间断检查包装生产线、全过程防错装置等七项核心技术，能够显著提高各生产环节的生产效率、降低生产成本、提高良品率。

B、发行人的竞争优势及竞争劣势

公司的竞争优势及竞争劣势参见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争状况”之“（七）发行人的竞争优势与劣势”。

⑤未来可能存在竞争加剧导致公司业绩波动的风险

目前，国内能够进入国际轴承企业套圈采购体系的企业相对较少，但仍存在五洲新春、海宁上通优必胜轴承有限公司等主要企业与公司开展竞争。尽管公司拥有多项核心技术，能够显著提高各生产环节的生产效率、降低生产成本、提高良品率，但若公司未来不能持续保持研发能力、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的响应速度无法满足其要求，可能存在竞争加剧导致公司业绩波动的风险。”

（五）结合市场拓展方式、在手订单（合同）、潜在项目、募投项目新增产能的消化措施等，补充披露维护现有客户、开拓新客户的措施，发行人的竞争优势，是否具备持续开发新产品或开拓新客户资源的能力，在客户稳定性和业务持续性方面是否存在重大风险，相关风险是否充分披露

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：

"（4）公司维护现有客户和开拓新客户的措施

①维护现有客户和市场拓展方式

A、对于五大轴承企业

由于下游五大轴承企业均有严格的供应商认证体系，且获得供应商认证到大批量采购亦需要较长时间，因此公司成立初期受资金、生产场地、产能及人力等条件约束，集中资源实施大客户策略，与舍弗勒建立了长期稳定的合作关系，其采购额也逐年上升。此后，公司相继进入斯凯孚、恩斯克、恩梯恩、捷太格特等跨国公司的供应商体系，销售规模也逐年扩大，且目前部分产品正处于样品交付阶段及批量生产前准备阶段，预计未来销量将会有一定幅度增加。

对于现有客户，公司通过建立客户档案、客户满意度定期调查并改善、及时响应客户需求、定期走访沟通等方式进行维护。发行人的服务亦取得客户的认可，与发行人合作的舍弗勒、斯凯孚、恩斯克、恩梯恩、捷太格特等生产型子公司由2017年的30余家增加至报告期末的40余家，持续拓展新业务。

B、对于其他客户

除与跨国轴承公司合作外，公司正积极开发本土客户，未来将进一步与瓦房店轴承集团等客户进行深度合作。

C、公司新产品的开发情况

报告期内，公司为原有客户及新开发的瓦房店轴承集团等新客户持续开发新产品，公司为客户新开发并实现批量销售的产品种类数量如下：

2020年1-6月	2019年	2018年	2017年	小计
37	210	186	61	494

公司的产品经过产品开发和送样通过后，才能实现批量销售。产品批量销售前需要经过较长的开发周期，从客户提出需求至产品最终得到客户认可后实现批量销售，整个开发周期一般约 1-2 年。截至 2020 年 6 月末，公司新开发产品中处于送样阶段和开发阶段的产品种类分别为 316 种和 135 种，储备较为丰富，将逐步形成收入并为公司创造收益。

轴承套圈行业内企业所生产的主要产品已较为成熟、稳定，不存在新产品或新技术快速迭代更新的情形。上表所指的新开发产品是指基于客户新的应用需求或技术指标的更新，公司基于客户的产品参数或技术指标进行开发的产品，并非全新的、替代性的轴承套圈产品。公司拥有自研的核心技术，能针对客户需求，快速响应开发出客户需要的新品，具备持续为现有客户及新客户开发新产品的能力。

②在手订单需求情况

报告期内，公司与舍弗勒、斯凯孚、恩斯克、恩梯恩、捷太格特等五大国际轴承企业保持着良好的合作关系；2019 年，公司结合国际经济形势变化，顺应国内产业升级转型的机会，开拓了瓦房店轴承集团等国内客户。截至 2020 年 6 月 30 日，公司持续维护与上述客户的合作关系，与上述主要客户的合作情况未发生重大变更，公司与上述主要客户的在手订单需求情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	金额
1	舍弗勒同一控制之企业	8,180.25
2	斯凯孚同一控制之企业	1,885.16
3	恩斯克同一控制之企业	1,530.63
4	恩梯恩同一控制之企业	337.30
5	捷太格特同一控制之企业	670.40
6	瓦房店轴承集团	455.33
合计		13,059.08

③本次募投新增产能消化措施

本次募投项目的销售对象主要系现有客户的新增订单及新增客户。

A、现有客户的新增订单需求

从历史上来看，八大轴承企业均为全产业链生产经营，但考虑到中国轴承生产工艺的日益成熟、巨大的销售市场需求以及降低自身生产成本等因素，其将更为专注于轴承的设计、销售及磨装等生产环节，而磨前产品（即套圈制造）将逐步向中国转移。发行人近年来的高速发展正是得益于轴承行业产业链向中国转移这一发展趋势。公司主要客户舍弗勒、斯凯孚、恩斯克、捷太格特、恩梯恩等五大轴承企业正逐步关闭其在欧洲、日本、韩国等地的磨前产品生产线，转而向中国国内的合格供应商采购，因此预计未来国内轴承套圈市场将进一步扩大；此外，公司作为舍弗勒在国内的主要供应商（根据轴承行业协会统计，公司约占其2019 年在华采购额的 21%），在产品质量、成本控制方面较其他供应商具备一定优势；因此预计未来现有客户的新增订单需求将进一步提升。

B、新增客户订单需求

除上述五大国际轴承企业外，公司正积极开发本土客户，2019 年新开发的瓦房店轴承集团，已经过样品供货及小批量试制阶段，逐步进入大批量供货，2019 全年产生销售收入 637.79 万元，2020 年 1-6 月产生销售收入 910.95 万元。随着双方合作的深入，未来供货产品及收入规模有望进一步扩大，为本次募投项目产能消化提供有力保障。

综上所述，公司拥有自研的核心技术，能够显著提高各生产环节的生产效率、降低生产成本、提高良品率；报告期内，公司持续为下游客户提供产品及服务，公司的技术工艺优势、产品质量优势、客户优势和管理优势为公司开发新产品或开拓新客户打下了坚实基础。因此，公司具备持续开发新产品或开拓新客户资源的能力，公司在客户稳定性和业务持续性方面不存在重大风险。

…

4、保荐机构核查意见

保荐机构认为：发行人客户集中度较高具有合理性，符合行业特征，公司主要客户稳定且业务持续、定价公允，**公司具备持续开拓新客户的能力，在客户稳定性和业务持续性方面不存在重大风险**，因此客户集中度较高不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响，**本次募投项目新增产能消化风险较低。”**

发行人已在《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”中对客户集中度较高的事项进行了风险提示。

二、中介机构核查

（一）核查程序

1、针对前五大客户，保荐机构、申报会计师执行了如下程序：

1）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；

2）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、双方业务合作的历史等；

3）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。

2、针对主要客户的定价方法和依据，保荐机构、申报会计师执行了如下程序：

1）取得并查阅了公司与主要客户签订的销售合同及其附件、销售订单，并分析其主要条款；

2）取得报告期内公司与主要客户的销售明细并分析其定价公允性；

3）对发行人管理层及销售人员进行沟通，了解公司与客户的合作模式；

4）实地走访报告期内发行人主要客户，了解定价原则及公允性，确认与发行人是否存在关联关系等。

3、针对发行人与客户合作的历史、业务稳定性，保荐机构、申报会计师执行了如下程序：

1）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、发行人产品竞争力、双方业务合作的历史、稳定性及可持续性等；

2）与公司销售人员沟通，并审阅相关资料，了解发行人主要客户的供应商认证体系及发行人取得认证的相关情况；

3）通过查询公开资料，了解舍弗勒所处行业的竞争格局、其经营情况等；

4）取得发行人与主要客户签订的销售合同及其附件，查阅主要商业条款并

结合报告期主要客户销售业务开展情况，分析主要客户稳定性及业务持续性；

5）与公司销售及技术部人员沟通，了解公司核心技术及替代对主要客户合作关系的影响。

4、针对发行人在舍弗勒同类产品供应商中的采购情况，保荐机构、申报会计师执行了如下程序：

1）查询行业协会相关数据，并分析发行人的采购占比情况；

2）对舍弗勒进行访谈，确认发行人在同类供应商中的采购占比情况，主要交易方式和条件等

3）与管理层沟通，了解发行人针对其他供应商的竞争优势。

5、针对市场拓展方式、在手订单、潜在项目、募投项目新增产能的消化措施等，保荐机构、申报会计师执行了如下程序：

1）与管理层沟通，了解发行人现有客户维护及市场开拓的主要方式、募投项目产能消化的措施等；

2）取得公司截至 2020 年 6 月 30 日的在手订单需求情况；

3）取得报告期内公司销售明细，分析新增客户情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、招股说明书已披露报告期各期前五大客户的基本情况；

2、公司对主要客户的定价方法和依据是在考虑产品成本、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；报告期内向主要客户销售产品的价格公允，向不同客户销售同类产品的单价之间存在一定差异，主要因其细分型号的尺寸大小、材料材质、工艺要求均有所不同；

3、发行人与舍弗勒合作稳定且业务连续，对其不存在重大依赖；舍弗勒自身经营情况良好，发行人对其销售收入具有可持续性，发行人持续经营能力不存在不确定性；上述事项不会影响发行条件，发行人已在《招股说明书》中对

客户集中度较高的事项进行了风险提示，风险揭示已较为充分；

4、发行人在舍弗勒同类产品供应商中的采购占比较高，根据中介机构访谈，舍弗勒对其他供应商的主要交易方式和条件与发行人不存在实质性差异，根据五洲新春的披露信息，舍弗勒对发行人与五洲新春的采购价格、主要交易方式和条件无实质性差异；若公司未来不能持续保持研发能力、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的响应速度无法满足其要求，可能存在竞争加剧导致公司业绩波动的风险；

5、发行人具备持续开发新产品和开拓新客户资源的能力，在客户稳定性和业务连续性方面不存在重大风险，发行人已在《招股说明书》中对客户集中度较高的事项进行了风险提示。

三、请保荐人、申报会计师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求对以下事项进行核查并发表明确意见：（1）发行人客户集中，尤其是对舍弗勒销售收入占比超过 60%的原因，说明是否与行业经营特点一致；（2）发行人客户在其行业中的地位、透明度和经营状况，是否存在重大不确定性风险以及依据；（3）发行人与主要客户的合作历史、业务具有稳定性和可持续性的依据，相关交易的定价原则以及是否公允；（4）发行人与主要客户是否存在关联关系，发行人是否独立获取与主要客户的业务，发行人具备独立面向市场获取业务能力的依据

（一）核查程序

1、了解行业和市场情况，核查发行人客户集中度较高是否具有行业普遍性；

2、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；

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、发行人产品竞争力、双方业务合作的历史、稳定性及可持续性、定价原则及公允性，确认是否存在关联关系等；

4、与公司销售人员沟通并审阅相关资料，了解发行人主要客户的供应商认证体系及发行人取得认证的相关情况；

5、取得发行人与主要客户签订的销售合同及其附件，查阅主要商业条款并

结合报告期主要客户销售业务开展情况，分析主要客户稳定性及业务持续性；

6、查阅同行业上市公司年度报告等公开资料。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人客户集中度较高主要是因下游轴承行业集中度较高所致，具有合理性，与行业经营特点一致；

2、公司主要客户行业地位突出且均为上市公司、经营状况良好，不存在重大不确定性风险；

3、发行人与主要客户合作稳定，业务具有稳定性和可持续性，相关交易定价公允；

4、发行人与主要客户不存在关联关系，发行人独立获取与主要客户的业务且具备独立面向市场获取业务的能力。

9、关于寄售模式

招股说明书披露，发行人产品销售分为“直接订单方式”和“寄售库存方式”两种方式。

请发行人：（1）补充披露寄售模式的具体流程以及报告期内寄售模式的销售收入；（2）补充披露采取寄售模式的主要客户情况，对同一客户是否同时存在寄售和非寄售销售模式，寄售收入占比与同行业可比公司的比较情况及合理性；（3）补充披露报告期各期末存货中存放于寄售仓库的名称、数量、金额及占比，发行人对于寄售仓库的管控措施及其有效性；（4）结合寄售模式的具体流程，补充披露寄售收入确认方法与相关依据，收入确认时点与合同约定的是否一致；发行人在取得客户的消耗清单后，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。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）补充披露寄售模式的具体流程以及报告期内寄售模式的销售收入

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、寄售库存方式

报告期内，公司与斯凯孚的大部分销售及舍弗勒的部分订单采用该方式实现销售。在“寄售库存方式”下，除框架合作协议外，双方签订寄售仓储协议，约定寄售产品的权利义务归属、结算条件等条款，协议附件中客户对全年不同型号产品的年需求量进行预计，并且对相应的库存水平、交货地点进行约定。平时客户通过网上物流管理系统或电子邮件的方式通知公司今后一段时间的订单计划，公司根据滚动需求预测安排生产及原材料采购；公司按双方签订的寄售仓储协议约定保持一定的安全库存，便于客户根据生产需求随时提货，客户定期将入库数、出库数及库存数以电子邮件的方式通知公司，公司确认后开票结算。在该销售方式下，公司与客户按照合同约定承担运费，公司发出商品存放在客户指定的仓库。仓库系客户直接指定，公司无需支付任何费用。

报告期内，公司寄售模式确认收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
寄售收入	5,173.70	12,835.39	14,869.73	11,625.38
主营业务收入	23,352.19	55,296.84	52,918.68	40,940.03
寄售占比	22.16%	23.21%	28.10%	28.40%

”

（二）补充披露采取寄售模式的主要客户情况，对同一客户是否同时存在寄售和非寄售销售模式，寄售收入占比与同行业可比公司的比较情况及合理性

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、寄售库存方式

……

a、寄售模式主要客户

报告期内，公司寄售模式客户情况如下：

单位：万元

客户	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
舍弗勒同一控制之企业	2,213.30	4,797.36	5,459.93	4,340.69
斯凯孚同一控制之企业	2,960.40	8,038.04	9,409.81	7,284.68
合计	5,173.70	12,835.39	14,869.73	11,625.38

公司寄售模式的客户为舍弗勒及斯凯孚，较为稳定。舍弗勒及斯凯孚各主体根据自身对不同产品的备货周期、消耗频率等与公司具体约定采用寄售模式或直销模式，寄售收入的变动主要根据客户需求发生变化。

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 年度		2018 年度		2017 年度	
	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。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。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。

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。

c、同行业可比公司的比较情况

根据同行业上市公司五洲新春招股说明书及 2019 年年报，五洲新春存在“直接订单销售”和“寄售库存销售”两种销售模式。其中，寄售库存销售采用如下收入确认方式：“对于根据合同按需求量发货的客户，客户收到货物并根据实际使用量定期与公司进行结算，公司以收到客户已使用产品清单时作为风险和报酬全部转移时点确认收入。”因此，五洲新春也存在寄售模式，并以客户使用产品清单作为收入确认的依据，与发行人不存在差异。

由于五洲新春年度报告中未对寄售收入进行单项披露，根据五洲新春招股书说明书数据，五洲新春 2016 年 1-6 月的寄售收入为 13,929.32 万元，占当期主营业务收入的比重为 27.43%，与公司占比情况基本一致。”

（三）补充披露报告期各期末存货中存放于寄售仓库的名称、数量、金额及占比，发行人对于寄售仓库的管控措施及其有效性

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、寄售库存方式

……

d、报告期各期末寄售仓库的名称、数量、金额及占比情况

报告期各期末，公司寄售仓库及各期末结存情况如下：

单位：万件、万元

客户名称	仓库所在国家/城市	2020.6.30			2019.12.31			2018.12.31			2017.12.31		
		数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
舍弗勒同一控制之企业	德国/Schwebheim	147.82	740.18	23.50%	56.36	716.69	23.08%	-	-	-	-	-	-
	中国/江苏太仓	417.23	577.61	18.34%	288.86	450.76	14.51%	353.94	599.52	20.29%	270.42	613.42	15.69%
	中国/江苏南京	1.63	21.94	0.70%	8.84	139.65	4.50%	4.14	59.72	2.02%	6.94	147.95	3.78%
小计		566.68	1,339.74	42.53%	354.06	1,307.10	42.09%	358.08	659.24	22.31%	277.36	761.37	19.47%
斯凯孚同一控制之企业	德国/SCHWEINFURT	51.08	115.59	3.67%	53.08	109.51	3.53%	90.52	224.80	7.61%	24.75	24.53	0.63%
	保加利亚/Sopot	569.22	498.97	15.84%	731.13	592.33	19.07%	928.66	813.02	27.51%	1,033.16	919.61	23.52%

客户名称	仓库所在国家/城市	2020.6.30			2019.12.31			2018.12.31			2017.12.31		
		数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
	意大利/Airasca	202.22	173.74	5.52%	267.11	166.83	5.37%	443.73	287.10	9.72%	972.70	867.45	22.19%
	阿根廷/PERU	424.86	497.66	15.80%	455.32	443.71	14.29%	472.74	558.49	18.90%	749.44	761.19	19.47%
	马来西亚/Seremban注	231.08	492.83	15.65%	219.97	428.93	13.81%	142.35	322.62	10.92%	168.78	389.67	9.97%
	中国/上海	31.12	31.31	0.99%	54.60	57.41	1.85%	92.03	89.76	3.04%	173.86	186.18	4.76%
小计		1,509.60	1,810.10	57.47%	1781.22	1798.72	57.91%	2,170.03	2,295.79	77.70%	3,122.69	3,148.63	80.54%

注：2018 年起原斯凯孚新加坡寄售仓库转移至马来西亚/Seremban 寄售仓库，斯凯孚马来西亚/Seremban 寄售仓库 2017 年末数据系原斯凯孚新加坡寄售仓库。

e、公司对于寄售仓库的管控措施及其有效性

Ⅰ、定期对账

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、部分客户建立供应商管理平台

目前，舍弗勒境外及斯凯孚的部分主体对于寄售存货建立了供应商管理平台，公司可以随时使用客户授权的账号登录查看寄售存货情况。

Ⅲ、定期盘点

目前，对于境内寄售存货，公司每半年进行定期盘点；对于境外寄售存货，公司通过委托第三方进行盘点。

综上所述，公司对于寄售存货及寄售仓库的管控措施是有效的。”

（四）结合寄售模式的具体流程，补充披露寄售收入确认方法与相关依据，收入确认时点与合同约定的是否一致；发行人在取得客户的消耗清单后，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：

“……

B、寄售库存方式

……

f、寄售收入的确认方法与依据

寄售模式下，公司将商品发运给客户，以取得消耗清单确认销售收入。

根据公司与舍弗勒签署的寄售仓储协议，舍弗勒取走寄售商品后，寄售商品的所有权转移至舍弗勒；根据公司与斯凯孚签署的寄售仓储协议，斯凯孚从VMI（供应商管理库存）或服务库存中下达产品分订单即构成所有权转让，也构成了供应商向斯凯孚交付商品，其中分订单是指在一定时间段内从供应商约定的存货地点提取一定数量的供应商产品。在舍弗勒取走寄售商品或斯凯孚下达产品分订单后，寄售客户才会向公司提供消耗清单。

综上，根据公司与寄售客户签署的寄售仓储协议，结合公司寄售模式业务流程，经公司与客户确认的消耗清单构成了公司向客户交付商品所有权完成转移的凭证，以消耗清单作为收入确认的依据符合合同约定。

g、发行人确认客户使用产品数量的情况

一方面，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。另一方面，公司对境内寄售客户寄售仓库期末库存情况进行了盘点，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。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

1、复核寄售收入的金额、占比情况；

2、与公司管理层沟通，了解寄售模式形成的原因及合理性，了解同一客户既存在寄售模式又存在直销模式的原因及合理性；

3、检查主要寄售客户的销售合同，与公司管理层沟通，了解公司寄售模式的具体流程及约定条款；

4、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；

5、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；

6、了解公司寄售模式收入确认的方法、时点和依据，结合寄售流程及寄售

合同，判断发行人寄售收入确认政策是否符合企业会计准则的要求；

7、取得同行业上市公司的招股书、年报等公开信息，对比同行业的寄售业务模式、规模、收入确认等是否与发行人存在重大差异。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、公司寄售模式的流程符合行业惯例，寄售收入统计准确；

2、公司寄售模式的客户为舍弗勒及斯凯孚，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，此类销售模式符合行业惯例，与同行业上市公司一致；根据五洲新春招股说明书数据，五洲新春 2016 年 1-6 月的寄售收入占比为 27.43%，与公司占比情况基本一致；

3、公司报告期各期末寄售仓库结存统计准确，公司对寄售仓库的管控措施有效；

4、公司寄售收入的确认依据、时点符合企业会计准则的要求，与同行业上市公司不存在实质差异；经公司与客户确认的消耗清单构成了公司向客户交付商品所有权完成转移的凭证，以消耗清单作为收入确认的依据符合合同约定，公司通过与客户对账、对部分寄售仓库实施盘点或聘请第三方中介盘点的方式确认客户使用产品的数量。

10、关于收入

招股说明书披露，报告期内发行人主营业务收入分别为 40,940.03 万元、52,918.68 万元、55,296.84 万元，境外收入占主营业务收入的比重分别为 54.20%、56.48%、55.58%。报告期内，发行人其他业务收入分别为 986 万元、1,518.26 万元、1,891.11 万元，主要系生产中形成边角料等的销售收入。

请发行人：（1）补充披露报告期内寄售模式和直接订单模式下分别按产品类别划分的收入金额及占比；（2）补充披露下游不同应用领域销售的产品种类、数量、金额、单价及毛利率情况，结合报告期各期公司下游不同应用领域的发

展与需求状况、公司订单情况等分析报告期内各应用领域收入变动的原因及合理性；（3）结合主要产品报告期内销售价格和销量的变动情况，补充披露主营业务收入变动的原因及合理性；（4）结合球类轴承套圈产品的应用领域、主要客户、行业竞争情况、发行人的竞争优劣势等补充披露球类轴承套圈产品 2019 年销售收入下滑的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致；球类轴承套圈产品收入下滑是否会对发行人持续经营能力产生重大不利影响；（5）补充披露报告期内外销收入的国家分布情况，外销客户的产品类别、定价政策、结算方式、信用期限、收入确认方式与国内客户是否存在差异；（6）补充披露报告期各期主营业务收入按季度划分的金额及占比，各季度收入占比波动的原因，第四季度收入对应客户构成情况及期后回款情况，结合同行业可比公司情况，披露收入的季节性波动是否符合行业惯例；（7）补充披露合同中与主要客户约定的关于换货、退货、索赔等售后服务相关条款的具体内容，报告期内退货、换货、索赔等售后服务具体情况，包括涉及的客户、金额、单价、数量、原因、发出及退换时间等，具体会计处理方式，是否符合《企业会计准则》规定；（8）结合生产过程的主要损耗环节、生产损耗率及变动情况补充披露报告期各期废料收入与发行人原材料的领用、消耗是否匹配，发行人废料收入相关的会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定，是否符合行业惯例，相关内控制度是否健全有效，废料收入规模较大且逐年增长的趋势与同行业可比公司是否一致；（9）披露报告期内是否存在第三方回款的情形，若存在，请发行人和中介机构根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求进行披露和核查；（10）按照《首发业务若干问题解答》的相关规定，补充披露存在现金交易的原因、必要性与合理性、是否符合行业经营特点、相关方是否为关联方，相关收入确认及成本核算的原则与依据等内容，并列表披露报告期各期现金交易金额、占当期销售金额或采购总额的比例，并披露保荐人对发行人现金交易真实性、合理性和必要性的核查结论。

请保荐人、申报会计师详细说明对销售收入核查的方法及核查的过程，核查数量及占比、核查金额及占比，说明所选取核查方法的可执行性、所选取样本量是否充分的依据；说明核查结果是否存在异常情形；对发行人报告期各期实现收入的真实性、和准确性发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）补充披露报告期内寄售模式和直接订单模式下分别按产品类别划分的收入金额及占比

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"（一）营业收入构成及变动分析"之"2、主营业务收入分析"，具体情况如下：

"（3）主营业务收入按寄售、直接订单模式分类

报告期内，公司寄售模式和直接订单模式下，按产品类别划分的收入金额及占比情况如下：

2020年1-6月				
项目	直接订单模式		寄售模式	
	收入（万元）	占比	收入（万元）	占比
球类	10,304.10	56.68%	3,017.61	58.33%
滚子类	3,012.63	16.57%	1,867.07	36.09%
滚针类	4,536.26	24.95%	289.02	5.59%
加工服务	325.51	1.79%	-	-
合计	18,178.49	100.00%	5,173.70	100.00%
2019年				
项目	直接订单模式		寄售模式	
	收入（万元）	占比	收入（万元）	占比
球类	23,437.85	55.20%	7,983.02	62.20%
滚子类	6,021.55	14.18%	3,216.60	25.06%
滚针类	12,343.92	29.07%	1,635.78	12.74%
加工服务	658.13	1.55%	-	-
合计	42,461.44	100.00%	12,835.39	100.00%
2018年				
项目	直接订单模式		寄售模式	
	收入（万元）	占比	收入（万元）	占比
球类	24,582.92	64.61%	9,456.57	63.60%
滚子类	5,170.09	13.59%	2,763.81	18.59%

滚针类	8,014.50	21.06%	2,649.35	17.82%
加工服务	281.43	0.74%	-	-
合计	38,048.95	100.00%	14,869.73	100.00%
2017年				
项目	直接订单模式		寄售模式	
	收入（万元）	占比	收入（万元）	占比
球类	20,033.30	68.34%	7,176.37	61.73%
滚子类	3,813.94	13.01%	2,814.02	24.21%
滚针类	5,319.59	18.15%	1,634.99	14.06%
加工服务	147.82	0.50%	-	-
合计	29,314.66	100.00%	11,625.38	100.00%

发行人采取寄售模式或直接订单销售模式，主要依据下游客户的需求予以确定。公司作为舍弗勒及斯凯孚长期稳定的供应商，与其建立了良好的合作关系，寄售模式作为行业中较为普遍采用的业务模式，在客户提出业务诉求后，公司对业务的盈利前景等要素评估确认后即可采取该模式。

报告期内，公司寄售业务收入规模分别为 11,625.38 万元、14,869.73 万元、12,835.39 万元和 5,173.70 万元。2018 年寄售业务规模扩大，主要是由于部分客户基于业务扩张的需求相应增加寄售；2019 年寄售业务规模有所下降，主要是由于下游客户业务存在调整，其部分产品改为直接订单模式向发行人采购。”

（二）补充披露下游不同应用领域销售的产品种类、数量、金额、单价及毛利率情况，结合报告期各期公司下游不同应用领域的发展与需求状况、公司订单情况等分析报告期内各应用领域收入变动的原因及合理性

1、下游不同应用领域销售的产品种类、数量、金额、单价及毛利率情况

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“（一）营业收入构成及变动分析”之“2、主营业务收入分析”之“（4）主营业务收入按应用领域分类”，具体情况如下：

“（4）主营业务收入按应用领域分类

报告期内，公司产品的下游应用领域主要包括汽车及非汽车行业，其中主

营业务收入在汽车领域的具体情况如下：

2020年1-6月				
种类	数量（万件）	收入（万元）	单价（元/件）	毛利率
球类	3,497.53	5,471.44	1.56	21.10%
滚针类	5,716.99	4,825.27	0.84	27.20%
滚子类	965.46	4,683.89	4.85	17.49%
加工服务	713.54	325.51	0.46	32.52%
合计	10,893.52	15,306.11	1.41	22.16%
2019年				
种类	数量（万件）	收入（万元）	单价（元/件）	毛利率
球类	8,489.87	13,389.21	1.58	23.54%
滚针类	14,436.54	13,979.70	0.97	30.95%
滚子类	1,584.53	8,836.34	5.58	17.57%
加工服务	1,459.02	658.13	0.45	41.33%
合计	25,969.96	36,863.37	1.42	25.24%
2018年				
种类	数量（万件）	收入（万元）	单价（元/件）	毛利率
球类	7,978.07	11,560.93	1.45	23.37%
滚针类	10,736.10	10,663.85	0.99	29.83%
滚子类	1,402.58	7,496.60	5.34	14.81%
加工服务	514.69	281.43	0.55	43.63%
合计	20,631.44	30,002.81	1.45	23.72%
2017年				
种类	数量（万件）	收入（万元）	单价（元/件）	毛利率
球类	6,839.59	8,902.80	1.30	24.43%
滚针类	7,198.93	6,954.58	0.97	31.16%
滚子类	1,212.36	6,368.13	5.25	12.26%
加工服务	186.17	147.82	0.79	57.55%
合计	15,437.05	22,373.34	1.45	23.28%

报告期内，公司主营业务收入在非汽车领域的具体情况如下：

2020年1-6月				
种类	数量（万件）	收入（万元）	单价（元/件）	毛利率
球类	7,146.38	7,850.27	1.10	19.17%

滚子类	99.40	195.81	1.97	32.29%
合计	7,245.77	8,046.08	1.11	19.49%
2019年				
种类	数量（万件）	收入（万元）	单价（元/件）	毛利率
球类	16,933.79	18,031.65	1.06	19.16%
滚子类	188.43	401.81	2.13	27.95%
合计	17,122.22	18,433.46	1.08	19.35%
2018年				
种类	数量（万件）	收入（万元）	单价（元/件）	毛利率
球类	21,190.69	22,478.56	1.06	18.48%
滚子类	185.78	437.31	2.35	23.83%
合计	21,376.47	22,915.87	1.07	18.58%
2017年				
种类	数量（万件）	收入（万元）	单价（元/件）	毛利率
球类	18,234.52	18,306.87	1.00	18.61%
滚子类	154.79	259.83	1.68	18.96%
合计	18,389.31	18,566.70	1.01	18.61%

”

2、结合报告期各期公司下游不同应用领域的发展与需求状况、公司订单情况等分析报告期内各应用领域收入变动的原因及合理性

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“（一）营业收入构成及变动分析”之“2、主营业务收入分析”之“（4）主营业务收入按应用领域分类”，具体情况如下：

“①下游不同应用领域的发展与需求状况

公司的轴承套圈产品主要用于生产汽车及非汽车领域的轴承成品，公司产品主要销售给舍弗勒、斯凯孚、恩梯恩、恩斯克、捷太格特等跨国轴承企业。受益于前述跨国轴承企业将轴承套圈采购业务逐步向国内转移，以及公司良好的产品品质及服务能力带来的业务机会，报告期内公司与主要客户的合作情况良好，公司不同应用领域收入的变化情况如下：

A、汽车领域

2017 年至 2020 年 6 月，公司汽车领域实现主营业务收入分别为 22,373.34 万元、30,002.81 万元、36,863.37 万元和 15,306.11 万元，收入规模上升是由于公司主要客户的采购需求增加。根据公司前两大客户舍弗勒、斯凯孚的年报披露信息，其报告期内按照应用领域分类的收入情况如下：

单位：百万欧元

舍弗勒	2019 年		2018 年		2017 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
汽车领域	10,886	75.46%	10,856	76.23%	10,871	77.52%
非汽车领域	3,541	24.54%	3,385	23.77%	3,152	22.48%
小计	14,427	100.00%	14,241	100.00%	14,023	100.00%

注：数据来自舍弗勒公开披露的年度报告

单位：百万欧元

斯凯孚	2019 年		2018 年		2017 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
汽车领域	2,306	28.39%	2,429	29.18%	2,484	30.72%
非汽车领域	5,818	71.61%	5,896	70.82%	5,600	69.28%
小计	8,124	100.00%	8,325	100.00%	8,084	100.00%

注 1：数据来自斯凯孚公开披露的年度报告；
注 2：斯凯孚的记账本位币为瑞典克朗，为便于比较此处按照 12 个月月均汇率折算为欧元进行列式，由于报告期内瑞典克朗相对欧元趋于贬值，导致按欧元列式的营业收入在 2019 年出现小幅下滑，若按照其记账本位币瑞典克朗则斯凯孚在 2017 年至 2019 年间的营业收入呈持续小幅增长趋势。

汽车的生产制造需要用到大量轴承成品，轴承广泛运用于汽车的发动机、变速箱、轮毂等各主要部件，汽车行业是重要的轴承应用领域，因此汽车产销量的变化会对轴承成品市场产生一定影响。

a、汽车行业发展与需求情况

根据世界汽车组织（OICA）等机构发布的数据，在 2017 年至 2019 年期间，全球汽车产销量、保有量情况如下：

单位：万辆

项目	2019 年	2018 年	2017 年
汽车产量[注1]	9,179	9,539	9,659
汽车销量[注1]	9,130	9,506	9,566
汽车保有量[注2]	146,200	141,900	137,800

注 1：全球汽车产销量数据来自于世界汽车组织（OICA）等机构发布的数据

注 2：OICA 曾发布 2015 年世界汽车保有量数据，但之后未逐年更新，上表中汽车保有量数据来自于前瞻产业研究院发布的数据

由上表可见，2017 年至 2019 年期间，全球汽车产销量虽然出现小幅下滑，但仍维持在 9,000 万辆以上的水平，因此，虽然在 2017 年至 2019 年期间全球汽车产销量出现小幅下滑，但近年来全球汽车保有量规模呈现扩大的趋势，全球车后市场的规模随着保有量的扩大持续增长。

综上，报告期内全球汽车产量存在小幅下滑的情形，而车后市场则仍然保持较大规模，居于行业领先位置的跨国轴承企业具备良好的市场竞争力，以舍弗勒、斯凯孚为例，报告期内两家公司的收入规模、汽车领域的收入占比基本保持稳定，未显著受全球汽车产量下滑的不利影响。

b、成品轴承行业的竞争格局

目前在全球范围内，轴承行业已经形成由瑞典、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。世界八大轴承企业在国际轴承市场的市场占有率合计达到 70%以上，较高的市场集中度令行业领先的轴承成品企业具有较强的市场影响力及竞争力，与整车厂客户、车后市场客户具备良好的议价能力及业务合作基础，不会因为小幅市场变化而对企业的经营情况造成重大冲击。

c、发行人收入变化原因

一方面，根据前述分析，舍弗勒、斯凯孚等领先的跨国轴承企业在报告期内仍保持良好的市场竞争力，其来自于汽车领域的收入未收到重大不利影响；

另一方面，基于舍弗勒、斯凯孚等跨国轴承企业开展业务的需要，其各年度向供应商采购轴承套圈等零部件规模较大，且发行人提供的产品占其采购规模的比例相对较低，随着此类跨国轴承企业逐步加大向国内优秀轴承零部件企业的采购规模，且报告期内公司保持良好的经营情况，在 2017 年至 2019 年期间公司汽车领域产品的收入规模实现增长；

与此同时，2020 年上半年，受到新冠疫情的不利影响，舍弗勒、斯凯孚等跨国轴承企业根据自身面临市场环境、经营环境的变化，在上半年不同程度采取减产或停产措施，相应减少了采购规模。

d、同行业公司或下游同为轴承企业上市公司收入变动情况

报告期内，同行业上市公司五洲新春、下游同为轴承企业的上市公司力星股份实现收入情况如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
五洲新春	120,007.81	113,198.11	98,682.42
增长率	6.02%	14.71%	
力星股份	72,535.81	70,325.25	66,066.04
增长率	3.14%	6.45%	

注：上表中数据来自于五洲新出、力星股份的年度报告

上表中，由于五洲新春在 2019 年年报中未单独披露轴承套圈产品收入数据，因此上表中五洲新春营业收入系轴承成品及轴承套圈产品的合计收入；若单独分析轴承套圈产品收入，其 2018 年、2017 年取得收入分别为 74,441.68 万元、68,023.96 万元，2018 年轴承套圈收入同比增长 9.43%;同时，根据五洲新春招股说明书的披露，其 2016 年 1-6 月轴承套圈产品中，汽车领域产品的占比为 58.55%，与发行人相似其汽车领域产品的收入占比较高。上表中，力星股份下游客户与发行人具有相似性，均为轴承成品企业，2017 年至 2019 年期间，力星股份的主营业务收入变动情况与发行人的相关业务类似，保持了持续增长的态势。

综上，作为参考数据，同行业上市公司五洲新春、下游同为轴承企业上市公司力星股份在 2017 年至 2019 年的营业收入保持持续增长，与发行人汽车领域收入变动趋势具有可比性。

B、非汽车领域

公司非汽车领域产品同样主要销售给舍弗勒、斯凯孚等跨国轴承企业，由其生产加工成轴承成品后应用于工程机械、家用电器、冶金等各行各业，由于终端应用范围较广且无法明确统计具体行业，该类产品的终端应用行业发展情况无法进行准确统计。

2018 年，公司非汽车领域收入增长，主要是由于公司客户的业务发展保持稳定，随着客户逐步加大向国内优秀轴承零部件企业的采购规模，公司非汽车领域收入相应提高。2019 年，公司非汽车领域收入出现下滑，主要是由于当期

球类轴承套圈收入由于舍弗勒生产需求调整的缘故出现下滑，其削减了部分非汽车领域产品采购计划，具体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“（一）营业收入构成及变动分析”之“2、主营业务收入分析”之“（1）主营业务收入按类别分析”之“①轴承套圈产品销售收入情况”之“A、球类轴承套圈”之“f、球类轴承套圈产品收入变动情况”。

②公司订单需求情况

报告期各期末，发行人在手订单需求情况如下：

单位：万元

领域	项目	2020 年 1-6 月 /2020.6.30	2019 年 /2019.12.31	2018 年 /2018.12.31	2017 年 /2017.12.31
汽车领域	主营业务收入	15,306.11	36,863.37	30,002.81	22,373.34
	变化率注	-16.96%	22.87%	34.10%	
	期末在手订单需求	8,941.71	12,057.42	10,647.43	9,102.61
	变化率	-25.84%	13.24%	16.97%	
非汽车领域	主营业务收入	8,046.08	18,433.46	22,915.87	18,566.70
	变化率注	-12.70%	-19.56%	23.42%	
	期末在手订单需求	4,117.37	4,301.02	5,652.69	6,050.58
	变化率	-4.27%	-23.91%	-6.58%	

注：2020 年 1-6 月主营业务收入变化率=（2020 年 1-6 月主营业务收入*2-2019 年主营业务收入）/2019 年主营业务收入，此处按照简单年化的方式进行测算

由上表可见，报告期内发行人分业务领域的主营业务收入变动趋势与期末在手订购单变动趋势整体保持一致，其中 2017 年至 2019 年汽车领域各期末在手订单需求整体呈上升趋势，非汽车领域在手订单需求整体呈下降趋势，2020 年 1-6 月受到新冠疫情的不利影响，发行人主营业务收入及期末在手订单均出现下滑。”

（三）结合主要产品报告期内销售价格和销量的变动情况，补充披露主营业务收入变动的原因及合理性

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“（一）营业收入构成及变动分析”之“2、主

营业务收入分析”之“（5）主营业务收入变动分析”，具体情况如下：

“（5）主营业务收入分类别变动情况

2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司主营业务收入分别为 40,940.03 万元、52,918.68 万元、55,296.84 万元和 23,352.19 万元，公司主营业务收入主要来自于轴承套圈产品收入，报告期内占比均在 98%以上，以下对公司报告期内轴承套圈产品收入的变化情况进行分析：

报告期内，公司轴承套圈产品的销售价格、销量的情况如下：

2020年1-6月			
种类	数量（万件）	单价（元/件）	收入（万元）
球类	10,643.90	1.25	13,321.71
滚针类	5,716.99	0.84	4,825.27
滚子类	1,064.86	4.58	4,879.70
合计	17,425.75	1.32	23,026.68
2019年			
球类	数量（万件）e	单价（元/件）f	收入（万元）
球类	25,423.66	1.24	31,420.87
滚针类	14,436.54	0.97	13,979.70
滚子类	1,772.95	5.21	9,238.15
合计	41,633.15	1.31	54,638.71
2018年			
种类	数量（万件）c	单价（元/件）d	收入（万元）
球类	29,168.76	1.17	34,039.49
滚针类	10,736.10	0.99	10,663.85
滚子类	1,588.36	5.00	7,933.91
合计	41,493.23	1.27	52,637.25
2017年			
种类	数量（万件）a	单价（元/件）b	收入（万元）
球类	25,074.11	1.09	27,209.67
滚针类	7,198.93	0.97	6,954.58
滚子类	1,367.15	4.85	6,627.96
合计	33,640.18	1.21	40,792.21

由上表可见，报告期内公司三大类产品的价格存在一定的波动，其中球类

产品单价整体存在小幅上升，主要是由于产品结构变化及原材料价格波动所致；滚针类产品单价在 2017 年至 2019 年间较为稳定，而 2020 年上半年存在下滑，主要是由于疫情的影响导致产品结构出现变化；滚子类产品单价在 2017 年至 2019 年间存在小幅上升，主要是由于用于卡车轮毂等大轴承的套圈产品规模增加，同时滚子类产品单价在 2020 年上半年出现下滑，主要是由于新客户瓦房店轴承集团的业务多为规格型号相对较小的产品，新业务拉低了该类产品的整体单价。关于主要产品单价波动的详细原因，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”之“②报告期内球类轴承套圈毛利率变动的量化分析”、“③报告期内滚针类轴承套圈毛利率变动的量化分析”、“④报告期内滚子类轴承套圈毛利率变动的量化分析”。

关于公司球类、滚针类、滚子类轴承套圈产品的销量，在 2017 年至 2019 年期间，除球类产品的销量在 2019 年存在下滑外，公司的主要产品销量均呈上升趋势；2020 年 1-6 月，公司受新冠疫情的影响较大，主要产品的销量不同程度受到了影响。其中，关于公司球类轴承套圈产品销量在 2019 年下滑的原因，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“（一）营业收入构成及变动分析”之“2、主营业务收入分析”之“（1）主营业务收入按类别分析”之“①轴承套圈产品销售收入情况”之“e、球类轴承套圈产品 2019 年销售收入下滑的原因及合理性”。

以下就公司主要产品单价和销量的变动对收入的影响进行分析：

与 2017 年相比，2018 年公司主要产品的销售价格及销量变化对轴承套圈产品销售收入的影响分析如下：

单位：万元

项目	销量变化的影响	单价变化的影响	小计
	A=(c-a)*b	B=(d-b)*c	
球类	4,443.39	2,386.43	6,829.82
滚针类	3,417.12	292.15	3,709.27
滚子类	1,072.43	233.51	1,305.94
合计	8,932.95	2,912.09	11,845.03

由上表可见，2018 年公司的轴承套圈产品销售收入较 2017 年度显著增加，主要是由于球类、滚针类及滚子类产品的销量均有上升，带来公司收入的增加。

与 2018 年相比，2019 年公司主要产品的销售价格及销量变化对轴承套圈产品销售收入的影响分析如下：

单位：万元

项目	销量变化的影响	单价变化的影响	小计
	A=(e-c)*d	B=(f-d)*e	
球类	-4,370.48	1,751.85	-2,618.63
滚针类	3,675.53	-359.69	3,315.85
滚子类	922.05	382.19	1,304.24
合计	227.10	1,774.36	2,001.46

由上表可见，2019 年公司收入较 2018 年小幅上升，主要是由于滚针类产品及滚子类产品的收入增加，其中滚针类产品的销量增幅较大，带动滚针类产品收入增加 3,315.85 万元；与此同时，2019 年球类产品的销量下滑，导致当期球类产品的收入出现下降。

2020 年 1-6 月，新冠疫情对于轴承成品的终端市场、公司下游轴承成品企业的经营情况造成了较大的不利影响，基于市场环境、经营环境的变化，轴承成品企业在上半年不同程度采取减产或停产措施，相应减少了轴承套圈的采购规模，导致 2020 年上半年公司整体销量及收入出现一定程度下滑。”

（四）结合球类轴承套圈产品的应用领域、主要客户、行业竞争情况、发行人的竞争优劣势等补充披露球类轴承套圈产品 2019 年销售收入下滑的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致；球类轴承套圈产品收入下滑是否会对发行人持续经营能力产生重大不利影响

1、结合球类轴承套圈产品的应用领域、主要客户、行业竞争情况、发行人的竞争优劣势等补充披露球类轴承套圈产品 2019 年销售收入下滑的原因及合理性，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》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入构成及变动分析”之“2、主

营业务收入分析”之“（1）主营业务收入按类别分析”之“①轴承套圈产品销售收入情况”，具体情况如下：

“A、球类轴承套圈

a、球类产品应用领域

公司生产的球类轴承套圈，属于应用领域广泛的产品类型，该类产品广泛应用于汽车及其他工业领域的轴承生产，涉及交通运输、工程机械、家用电器、冶金等终端应用。

b、球类产品主要客户

球类轴承套圈系公司收入占比最大的产品，球类轴承套圈的应用领域广泛。报告期内公司主要客户舍弗勒、斯凯孚、恩梯恩、恩斯克、捷太格特等跨国轴承企业为球类轴承套圈产品的主要客户。

c、球类产品行业竞争情况

球类轴承是用途最广泛的轴承产品之一，相应在全国范围内具备生产球类轴承套圈产品的企业数量较多，但国内企业的总体水平与国际先进企业存在一定差距，能够专业化生产中高档轴承套圈，进入国际轴承企业套圈采购体系的企业相对较少。

目前，公司在球类轴承套圈等产品领域的主要竞争对手概况如下：

序号	公司名称	主营产品	所在地	公司性质
1	浙江五洲新春集团股份有限公司	各类轴承套圈及成品轴承	浙江省绍兴市	其他股份有限公司（上市）
2	海宁上通优必胜轴承有限公司	汽车轴承套圈	浙江省嘉兴市	有限责任公司（自然人投资或控股）
3	绍兴旭日绵轴承有限公司	深沟球形系列轴承的内外套圈	浙江省绍兴市	有限责任公司（外商合资）
4	广濑精密机械（太仓）有限公司	各类轴承套圈	江苏省苏州市	有限责任公司（外国法人独资）
5	浙江辛子精工机械有限公司	轴承套圈、汽车配件等	浙江省湖州市	有限责任公司（自然人投资或控股）

d、发行人的竞争优劣势

与同行业上市公司五洲新春相比，发行人的优势在于业务聚焦于轴承套圈产品，能更好地集中资源提升公司工艺及技术实力；发行人的劣势在于磨前产

业链较短，部分磨前环节的利润被供应商获得，同时公司的资金实力及业务规模相对较小，此外公司的技术及研发资源集中于轴承套圈领域，在成品轴承等领域尚无技术积累。发行人的其他竞争对手目前尚未上市，公开披露的资料相对较少，根据网络查询的资料，其在业务规模、产品品类等方面相比发行人不存在显著竞争优势。关于发行人的竞争优劣势的详细说明，请参见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争状况”之“（七）发行人的竞争优势与劣势”。

e、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未披露财务信息，因此无法取得同行业可比公司球类轴承套圈产品的销售数据。

f、球类轴承套圈产品收入变动情况

2017 年、2018 年、2019 年**和 2020 年 1-6 月**，球类轴承套圈产品的收入分别为 27,209.67 万元、34,039.49 万元、31,420.87 万元**和 13,321.71 万元**，其中 2019 年收入较 2018 年下降了 2,618.63 万元，**该类产品的销量同样出现下滑**，主要原因如下：**公司根据舍弗勒的业务拓展计划，自 2016 年开始为其配套开发适用于家用电器等领域的球类轴承套圈产品，之后由于该项业务的发展未达舍弗勒预期，基于成本效益等因素的考虑自 2019 年开始其逐步减少并终止该项业务，例如公司的客户舍弗勒（宁夏）有限公司、舍弗勒印度工厂该型号产品采购规模较大，其 2019 年分别减少采购规模 866.07 万元和 787.73 万元；2020 年 1-6 月，球类轴承套圈收入下降，主要原因如下：受到疫情的影响，公司境内外客户根据自身面临市场环境、经营环境的变化，在上半年不同程度采取减产或停产措施，相应减少了采购规模。”**

2、球类轴承套圈产品收入下滑不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响

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“（一）营业收入构成及变动分析”之“2、主营业务收入分析”之“（1）主营业务收入按类别分析”，具体情况如下：

“根据前述分析，发行人2019年球类轴承套圈产品收入下滑，主要是由于公司客户舍弗勒基于自身业务规划，将其部分非核心业务予以调整所致，根据舍弗勒的年度报告披露，其收入的七成以上来自于汽车领域，2019 年受到调整的业务主要面向家电等市场，且 2017 年至 2019 年舍弗勒的经营情况较为稳健，营业收入保持稳定，下游客户经营情况未发生重大不利变化。同期，公司的运营及生产情况良好，与客户之间整体业务合作正常，公司2019年实现主营业务收入 55,296.84 万元，较 2018 年增长 4.49%；2020 年 1-6 月，公司球类轴承套圈收入出现下滑，主要是由于受到疫情不利影响，随着境内外复工率的不断提升，目前公司销售收入呈较好的复苏态势，具体参见本招股书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十八、新冠疫情对发行人的影响”。

综上，发行人 2019 年球类轴承套圈产品收入下滑系业务正常变化，2020 年 1-6 月球类轴承套圈产品收入下滑系疫情因素的影响，不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。”

（五）补充披露报告期内外销收入的国家分布情况，外销客户的产品类别、定价政策、结算方式、信用期限、收入确认方式与国内客户是否存在差异

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“（一）营业收入构成及变动分析”之“2、主营业务收入分析”之“（2）主营业务收入按区域分类”，具体情况如下：

“⑧外销收入的国家分布情况

报告期内，公司外销收入的国家分布情况如下：

单位：万元

国家及地区分布	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
法国	1,255.54	3,746.90	2,969.14	2,825.43
斯洛伐克	1,870.01	3,740.49	2,537.42	1,364.17
加拿大	1,031.36	2,841.03	1,660.44	956.25
葡萄牙	1,054.74	2,795.78	3,507.21	2,744.85
马来西亚	801.41	2,437.27	2,586.22	1,930.56
保加利亚	1,052.49	2,415.55	2,814.68	2,746.72
墨西哥	296.22	1,982.95	1,628.22	612.94
阿根廷	560.00	1,900.99	1,609.76	1,829.48

国家及地区分布	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
意大利	703.67	1,246.54	2,367.47	1,828.05
巴西	419.02	1,244.15	1,525.39	1,097.40
印度	395.19	1,184.40	1,972.12	1,706.59
德国	380.61	1,095.15	1,236.91	846.77
韩国	296.71	1,091.97	1,310.94	497.69
奥地利	783.40	1,188.33	441.50	-
美国	615.98	573.15	681.02	781.14
罗马尼亚	371.99	632.73	463.05	-
印度尼西亚	71.31	301.73	381.35	233.22
其他	422.34	313.85	197.25	186.35
合计	12,382.00	30,732.95	29,890.10	22,187.61

⑨外销客户及内销客户的收入确认及结算相关情况

A、内外销产品类别

报告期内，公司除对境内客户存在加工服务境外无加工服务外，内外销的产品类别一致，球类、滚针类、滚子类均有境内及境外销售。

B、内外销定价政策

公司内外销定价政策一致。公司采取竞争性报价或谈判方式确定价格，公司报价主要依据产品图纸、加工工艺难易程度，同时结合钢材价格的波动来确定。

C、内外销结算方式

报告期内，公司内销客户采取电汇和票据结合的方式进行结算，外销客户均通过电汇方式进行结算。

D、内外销信用期限

报告期内，公司主要客户内外销信用期限对比情况如下：

类型	项目	信用政策
外销	舍弗勒直销	2017 年：提单日后 90 天 2018 年至今：提单日后 90 天的下个月第二个工作日
	斯凯孚直销	主要为提单日后 75 天

	舍弗勒寄售	消耗日 30 天后次月第二个工作日
	斯凯孚寄售	主要为消耗开票后 45 天
内销	舍弗勒直销、寄售	开票日后 90 天
	斯凯孚直销、寄售	开票日后 90 天
	恩斯克直销	主要为开票后两个月末的最后一个工作日
	恩梯恩直销	开票后两个月末的最后一个工作日
	捷太格特直销	开票后两个月末的最后一个工作日
	瓦房店轴承集团直销	开票后三个月末的最后一个工作日

由上表可见，报告期内舍弗勒及斯凯孚同时存在内销及外销业务，其中外销的信用期略长于内销，主要是由于：外销主要按照 FOB 方式确认收入，在收入确认后货物运送至客户的物流期间相对较长。

E、收入确认方式

报告期内，公司内外销的收入确认方式如下：

类别	收入确认方式
内销	寄售模式：取得客户消耗清单并邮件对账确认后确认收入； 直接订单模式：取得客户邮件对账等确认单为依据确认收入。
外销	寄售模式：取得客户消耗清单并邮件对账确认后确认收入； 直接订单模式：FOB 以报关单为依据确认收入，少量采用 DAP 模式以物流收货信息为依据确认收入。

直接订单模式下，内销及外销的收入确认依据存在差异，主要基于确认风险报酬/控制权转移的关键证据取得做出的判断，符合企业会计准则的要求。”

（六）补充披露报告期各期主营业务收入按季度划分的金额及占比，各季度收入占比波动的原因，第四季度收入对应客户构成情况及期后回款情况，结合同行业可比公司情况，披露收入的季节性波动是否符合行业惯例

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、经营成果分析”之“（一）营业收入构成及变动分析”之“2、主营业务收入分析”，具体情况如下：

“（6）主营业务收入季节性情况

①报告期各期主营业务收入按季度划分

报告期内，公司主营业务收入按季度划分情况如下：

单位：万元

期间	各个季度主营业务收入金额				各个季度收入占全年比重			
	一季度	二季度	三季度	四季度	一季度	二季度	三季度	四季度
2020 年 1-6 月	12,313.53	11,038.65	-	-	26.36%	23.64%	-	-
2019 年	14,761.97	14,294.09	12,619.21	13,621.56	26.70%	25.85%	22.82%	24.63%
2018 年	12,451.50	13,788.03	13,615.22	13,063.93	23.53%	26.06%	25.73%	24.69%
2017 年	9,153.09	9,387.41	11,460.50	10,939.03	22.36%	22.93%	27.99%	26.72%

注：2020 年 1-6 月各个季度收入占全年比重=季度收入/（1-6 月主营业务收入*2）

公司主营业务是轴承套圈的生产、研发和销售，产品最终应用领域广泛涉及交通运输、工程机械、家用电器、冶金等国民经济各行各业。通常来说，轴承相关产业不存在明显的季节性特征。

②第二/四季度收入期后回款情况

报告期内，公司第二/四季度收入对应客户构成情况及期后回款情况如下：

单位：万元

客户构成	2020 年二季度	2019 年四季度	2018 年四季度	2017 年四季度
舍弗勒同一控制之企业	6,515.99	8,539.85	8,110.62	6,572.75
斯凯孚同一控制之企业	1,212.33	1,878.13	2,501.75	2,389.58
恩斯克同一控制之企业	1,904.15	1,587.01	1,540.75	1,010.47
恩梯恩同一控制之企业	380.77	387.49	470.57	589.76
捷太格特同一控制之企业	499.15	673.44	351.17	305.69
瓦房店轴承集团	450.98	476.11	-	-
其他	75.27	79.54	89.08	70.78
是否已回款	截至 8 月 31 日回款比例为 69.38%	已于次年全部回款	已于次年全部回款	已于次年全部回款

由于 2020 年二季度收入，截至 8 月末部分客户仍处于信用期内，因此尚未全部回款。

③同行业可比公司的收入季节性情况

五洲新春按季度划分的营业收入情况如下：

单位：万元

期间	各季度营业收入金额				各个季度营业收入占全年比重			
	一季度	二季度	三季度	四季度	一季度	二季度	三季度	四季度
2020 年 1-6 月	37,112.37	40,807.10	-	-	23.81%	26.19%	-	-

2019 年度	44,109.59	51,426.29	43,427.18	42,796.89	24.27%	28.29%	23.89%	23.55%
2018 年度	29,607.18	34,544.71	34,325.09	38,881.64	21.55%	25.15%	24.99%	28.31%
2017 年度	26,864.30	30,219.87	27,367.78	30,130.21	23.45%	26.37%	23.88%	26.30%

注 1：同行业公司数据来源于上市公司定期报告；
注 2：五洲新春未单独披露轴承套圈收入的分季度数据，因此采用其整体营业收入的分季度数据进行比较；
注 3：2020 年 1-6 月各个季度收入占全年比重=季度收入/（主营业务收入*2）。

由上表可见，五洲新春的营业收入不存在明显的季节性特征。

综上，公司各季度营业收入占比较为稳定，不存在明显的季节性波动，符合行业惯例。”

（七）补充披露合同中与主要客户约定的关于换货、退货、索赔等售后服务相关条款的具体内容，报告期内退货、换货、索赔等售后服务具体情况，包括涉及的客户、金额、单价、数量、原因、发出及退换时间等 ，具体会计处理方式，是否符合《企业会计准则》规定

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“（四）影响利润的其他因素分析”之“2、期间费用”之“（1）销售费用”之“④质量费用”，具体情况如下：

“A、主要客户关于售后条款的约定情况

a、舍弗勒

Ⅰ、如果安全生产受到威胁，存在非常规的巨大损失隐患或为了保持客户对其客户的供应能力，客户有权自行补救该缺陷，或交由第三方补救，也可要求替换任何缺陷合同产品。上述提及的补救行动产生的费用均应由供应商承担。

Ⅱ、如发生有着相同或相似缺陷模式的缺陷合同产品（以下称“批量缺陷”），客户有权退回全部货物。如客户选择不退回全部货物，则供应商应赔偿额外检查所收到合同产品产生的所有外部及内部费用以及任何测试和分拣成本。这也同样适用于在客户或客户的客户后续业务中的任何部分及完整检查、分拣进货检查。供应商还应向客户赔偿缺陷判定中产生的所有外部和内部费用（如额外的试运行、实验室试验）。

Ⅲ、如就批量缺陷需采取必要的预防措施（如召回行动）以规避、防止或减少损失，供应商应承担缺陷合同产品的交付而引起的所有客户或客户的客户因采取预防措施所产生的所有费用。也同样适用判定必要预防措施的性质和范围所产生的任何费用。

Ⅳ、供应商应赔偿并使客户免于遭受任何第三方就缺陷产品提出的索赔及缺陷合同产品所造成损失。

Ⅴ、供应商应赔偿并使客户免于遭受任何第三方基于权利瑕疵所提起的任何索赔，除非上述权利瑕疵并非供应商责任。供应商不对因客户强制性指令所产生的权利瑕疵负责，除非供应商知道或应当只当客户的上述指令会导致侵权第三方权利。

b、斯凯孚

Ⅰ、如果供应商未能在交付日期交付产品，除本协议中规定的其他补救措施外，SKF 有权与供应商协定，选择在新的交付日期交付产品，或取消产品订单，并向第三方购买产品，但费用由供应商承担。

Ⅱ、如果斯凯孚产品中已包含有缺陷的产品或合理地怀疑包含有缺陷的产品，则斯凯孚有权召回有关产品，但费用由供应商承担。

Ⅲ、针对因斯凯孚及其所有分支机构因缺陷而产生的所有合理可预见的成本、损害和损失，供应商应赔偿斯凯孚。此类可预见的费用应当包括斯凯孚支付的间接费用、一般管理费用、损害赔偿、运输费用、加急费用、移除、拆卸、故障分析、故障隔离、组装、重新安装、重新检查、翻新以及任何及所有其他纠正措施费用。

Ⅳ、供应商应赔偿斯凯孚与基于供应商提供的产品的任何产品责任索赔相关的费用。

c、恩斯克

Ⅰ、从乙向甲上交标的物开始直至在甲对甲的客户的保证期间结束期间（以下称为保证期间）内，发现标的物有瑕疵时，乙必须自行负担该瑕疵的修补或交付代替品且必须赔偿甲因该瑕疵而遭受的损失（甲的客户所蒙受的损失

则应另当别论)。

Ⅱ、即使在保证期间期满后，在发现标的物有重大瑕疵或有倾向性的故障的瑕疵）时，乙必须自行负担对该瑕疵的修补或交付替代品且赔偿甲因该瑕疵而遭受的损失。

Ⅲ、在标的物或是由标的物所生产的产品的需要者等第三方遭受损害的情况下，乙应当赔偿该损失。

Ⅳ、因标的物缺陷甲须赔偿蒙受损失的第三方的情况下，赔偿金及相关费用须由乙进行支付。

Ⅴ、与标的物相关、使用了标的物的产品或标的物的用户等第三方遭受损失并向乙请求赔偿时，乙要进行处理解决。

d、捷太格特

Ⅰ、乙方在接受支付品之后，在工序内发现属于甲方或是指定外协的责任的不良品时，可请求下列各项的赔偿。(1）供货替代品 乙方可以要求甲方或其指定外协厂家对内制支付品或外购支付品或直送支付品不良品提供替代品。（2）挑选、修理费用 乙方对不良品进行挑选、修理时，可以对甲方要求发生的工时费等费用。另外，乙方取得甲方或指定外协厂家的同意，可以要求指定外协厂家对不良品进行挑选、修理。

Ⅱ、乙方对直送支付品上处在指定业者的立场，乙方应对有关支付品的品质保证、交货、检查、不良补偿等向甲方交货时同样的责任。这时，乙方对负对因不良品而蒙受损失的受货方的补偿责任。

e、恩梯恩

Ⅰ、订货产品交付完毕后，在以下各项所规定的期间中的任一期间（以下，称保证期间）内，发现订货产品有瑕疵时，甲方可以要求乙方进行修理、交换、减价或向乙方提起赔偿请求以代之、或同时要求乙方就该瑕疵赔偿甲方所受的损失。但因甲方责任引起的瑕疵不限于此。(1）个别合同规定的期间。（2）个别合同未规定时，为订货产品交割完毕后 2 年以内。

Ⅱ、超过保证期间发现订货产品有瑕疵时，甲方可要求乙方进行有偿修

理。但即使超过保证期间，在甲方对其用户使用的甲方订货产品或使用了甲方订货产品的甲方产品（以下，称最终产品）负有瑕疵担保责任的期间内，发现订货产品有归责于乙方的瑕疵时，甲方可以要求乙方进行修理、交换、减价或向乙方提起赔偿请求以代之、或同时要求乙方就该瑕疵赔偿甲方所受的损失。

f、瓦房店轴承集团

Ⅰ、应在规定的期限内，对不合格品进行处理，并承担挑选、退货、报废等发生的费用。

Ⅱ、承担因产品质量问题所发生的售后服务与维护的费用，故障件（失效件）返库、返厂、存放的费用，以及连带的赔偿损失。

Ⅲ、经甲方判定不合格的产品，甲方做好标识并隔离。乙方在接到通知后必须在24小时内给予回复，并在5日之内对不合格品进行处理，如在规定期限内不给予答复和处理，甲方有权对不合格品进行报废处理，由此造成的费用和损失由乙方承担。

B、退换货情况

2017年至2019年，公司不存在退货情况，2020年1-6月，因产品在热处理过程中形成的瑕疵，斯凯孚马来西亚工厂进行了部分退货，退货产品共计22.50万件，涉及产品成本为48.92万元。公司收到客户退回的产品时，办理入库并单独存放，账务处理为：借记主营业务收入、应交税费-应交增值税（如有），贷记应收账款，同时冲减成本：借记库存商品，贷记主营业务成本，公司上述会计处理符合企业会计准则的规定。

报告期内，公司存在少量换货，主要是由于客户认为部分产品存在瑕疵，为进行全面检测，公司收回产品进行检查，并发出合格产品供客户生产领用，从而完成换货的操作。

2020年1-6月，公司换货的情况如下：

单位：万件、万元、元/件

客户	包装原因			外观原因			尺寸误差			合计		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
舍弗勒同一控制之企业	0.14	0.41	3.03	-	-	-	0.20	0.29	1.46	0.34	0.70	2.10

斯凯孚同一控制之企业	-	-	-	-	-	-	5.01	8.79	1.75	5.01	8.79	1.75
恩斯克同一控制之企业	0.95	1.79	1.88	-	-	-	-	-	-	0.95	1.79	1.88
捷太格特同一控制之企业	-	-	-	1.19	8.78	7.37	-	-	-	1.19	8.78	7.37
合计	1.09	2.20	2.02	1.19	8.78	7.38	5.21	9.08	1.74	7.49	20.06	2.68

2019 年，公司换货的情况如下：

单位：万件、万元、元/件

客户	包装原因			外观原因			尺寸误差			合计		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
恩斯克同一控制之企业	-	-	-	0.12	0.09	0.74	0.32	0.72	2.25	0.44	0.81	1.84
捷太格特同一控制之企业	10.30	7.79	0.76	0.33	0.76	2.29	1.13	1.90	1.67	11.76	10.44	0.89
舍弗勒同一控制之企业	4.17	37.37	8.97	1.36	1.29	0.95	7.33	9.54	1.30	12.85	48.20	3.75
斯凯孚同一控制之企业	-	-	-	-	-	-	16.69	21.36	1.28	16.69	21.36	1.28
其他	0.24	0.81	3.38	-	-	-	1.49	4.69	3.13	1.74	5.50	3.16
合计	14.71	45.97	3.13	1.81	2.13	1.18	26.97	38.21	1.42	43.48	86.31	1.98

2018 年，公司换货的情况如下：

单位：万件、万元、元/件

客户	包装原因			外观原因			尺寸误差			合计		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
恩斯克同一控制之企业	21.50	14.83	0.69	3.87	4.18	1.08	21.88	13.99	0.64	47.25	33.01	0.70
恩梯恩同一控制之企业	6.86	15.67	2.29	12.55	32.49	2.59	1.50	4.75	3.17	20.91	52.91	2.53
捷太格特同一控制之企业	-	-	-	0.01	0.00	0.45	-	-	-	0.01	0.00	0.45
舍弗勒同一控制之企业	11.01	13.85	1.26	2.91	2.19	0.75	9.89	10.20	1.03	23.81	26.24	1.10
斯凯孚同一控制之企业	1.36	0.77	0.57	-	-	-	25.05	30.15	1.20	26.41	30.92	1.17
合计	40.72	45.12	1.11	19.35	38.87	2.01	58.32	59.10	1.01	118.39	143.09	1.21

2017 年，公司换货的情况如下：

单位：万件、万元、元/件

客户	包装原因			外观原因			尺寸误差			合计		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
恩斯克同一控制之企业	19.00	11.96	0.63	0.80	1.43	1.78	1.20	2.35	1.96	21.00	15.73	0.75
恩梯恩同一控制之企业	8.61	9.21	1.07	0.10	0.15	1.46	3.40	4.14	1.22	12.11	13.50	1.11
舍弗勒同一控制之企业	1.34	2.63	1.96	3.04	6.00	1.97	2.03	7.49	3.69	6.41	16.12	2.51

斯凯孚同一控制之企业	0.14	0.45	3.28	-	-	-	15.79	17.08	1.08	15.93	17.53	1.10
合计	29.09	24.25	0.83	3.94	7.57	1.92	22.42	31.06	1.39	55.45	62.88	1.13

报告期内，公司有少量换货，主要系运送至客户的产品存在包装破损、外观瑕疵（如漏油、磕碰损伤、清洁度问题等）、加工尺寸误差等原因。

换货的会计处理如下：公司收到客户产品时，办理入库并单独存放，账务处理为：借记库存商品，贷记发出商品。公司发出合格产品时，借记发出商品，贷记库存商品，公司上述会计处理符合企业会计准则的规定。对于换货的产品，在入库后公司组织技术部、生产部等进行全面检查，确认产品情况并形成处理方案。

C、索赔等售后服务情况

公司索赔等售后服务支出主要为客户的质量索赔、产品的售后质检/挑选费用等。报告期各期，公司预计负债科目核算的质量费用情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
期初余额	165.89	158.76	122.82	94.71
本期实际发生	19.93	173.55	189.02	66.48
本期冲回	145.97	-	-	28.23
本期计提	149.38	180.68	224.96	122.82
期末余额	149.38	165.89	158.76	122.82

上表中的“本期实际发生”金额即发行人当期所发生的索赔等售后服务支出，报告期内相关费用分客户的明细如下：

单位：万元

客户名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
舍弗勒同一控制之企业	16.52	169.63	130.02	54.56
斯凯孚同一控制之企业	2.93	3.03	22.5	6.38
恩斯克同一控制之企业	0.01	0.39	0.01	3.39
恩梯恩同一控制之企业	-	0.36	36.25	2.16
其他客户	0.46	0.14	0.24	-
合计	19.93	173.55	189.02	66.48
占主营业务收入比重	0.09%	0.30%	0.35%	0.16%

报告期内，公司的产品质量控制情况良好，索赔等售后服务支出占主营业务收入的比重较低。

报告期内相关费用按类型分类情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
索赔	6.41	18.96	74.95	62.06
挑选费	12.48	153.74	112.55	4.42
其他	1.03	0.85	1.52	-
合计	19.93	173.55	189.02	66.48

报告期内，随着公司轴承套圈销售收入的增长，公司各年度的质量费用发生额整体呈上升趋势。2017 年、2018 年、2019 年**和 2020 年 1-6 月**，公司质量费用发生额分别为 94.59 万元、224.96 万元、180.68 万元**和 3.41 万元，其中实际发生的质量索赔、售后质检/挑选费用等售后服务支出分别为 66.48 万元、189.02 万元、173.55 万元和 19.93 万元**，2018 年度、**2019 年度**发生额较大主要原因如下：公司向舍弗勒加拿大销售的产品生产工艺难度较高，由于客户调整了相关技术标准，导致订单中瑕疵品的数量增加，公司聘请了第三方机构开展检测及挑选服务发生费用；就该情形，公司与客户对产品技术标准进行了协商调整，在满足性能要求的情况下根据实际情况进行修订，因此后续产品不符合客户技术标准的情形大幅下降。

索赔等售后服务支出发生时的会计处理如下：借记销售费用，贷记银行存款等，上述会计处理符合企业会计准则的规定。”

（八）结合生产过程的主要损耗环节、生产损耗率及变动情况补充披露报告期各期废料收入与发行人原材料的领用、消耗是否匹配，发行人废料收入相关的会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定，是否符合行业惯例，相关内控制度是否健全有效，废料收入规模较大且逐年增长的趋势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》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入构成及变动分析”之“3、其他业务收入分析”，具体情况如下：

“（1）废料销售相关的情况

公司生产的主要原材料为钢管、锻件，公司购入原材料后，通过割料工序将钢管加工为毛坯件，部分锻件需通过粗车加工后用于后续生产，毛坯件通过磨削、车削加工后最终形成轴承套圈成品，公司生产中的主要损耗环节包括：①割料工序主要形成钢刨花等废料；②磨削、车削工序主要形成钢刨花、砂轮灰、废套圈等废料；③研发领料用于新工艺的测试和新产品开发，公司出于成本效率原则考虑，在日常管理中未单独核算研发形成的废料。公司通过委外加工的方式开展粗车及部分割料加工，外协工序形成的废料由外协厂商自行处置。外协厂商生产中的主要损耗环节包括：①割料工序主要形成钢刨花等废料；②粗车工序主要形成钢刨花、砂轮灰等废料。

报告期内，公司原材料的领用、消耗与废料销售的关系如下：

单位：吨

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
钢管领用重量	8,137.72	21,389.64	22,583.28	19,432.70
锻件领用重量	5,695.22	12,483.67	11,294.19	10,305.66
钢管重量占比	58.83%	63.15%	66.66%	65.35%
领用原材料小计（A）	13,832.94	33,873.31	33,877.48	29,738.36
销售钢刨花重量	3,395.27	7,444.87	6,473.87	5,729.82
销售砂轮灰重量	1,300.82	2,772.48	3,067.20	2,718.25
销售废套圈重量	291.72	649.06	773.72	728.58
销售废料小计（B）	4,987.81	10,866.41	10,314.79	9,176.65
占比（B/A）	36.06%	32.08%	30.45%	30.86%

公司生产加工轴承套圈，生产领用及产出主要按件计量，公司主要在购入钢管类原材料及销售废料环节进行全面称重管理，对于主要生产工序未核算重量。根据公司结合产品图纸所做的理论测算，轴承套圈生产中不同工序的理论损耗率、废料形成情况如下：①割料环节形成钢刨花，损耗率约为 8-12%，其中公司自行加工部分形成自有废料；②粗车环节形成钢刨花、砂轮灰，损耗率约为 8-12%，不形成公司自有废料；③磨削、车削环节形成钢刨花、砂轮灰及废套圈，损耗率约为 30%-35%，均形成公司自有废料。

以下对发行人生产环节的理论损耗情况进行测算：

理论损耗率	割料工序(a)	粗车工序（b）	磨削、车削工序（c）
	8%-12%	8%-12%	30%-35%
假设条件	1、根据报告期内钢管、锻件占比的情况，按照生产领料中钢管占比为60%、锻件占比为40%进行测算；		
	2、根据公司产能情况，采购的钢管中约50%由公司自行割料，其余由外协供应商割料；		
	3、根据公司历史生产经验，采购的锻件中约50%需要进行粗车加工。		
生产领料情况(d)		钢管部分（d1）	锻件部分（d2）
		60%	40%
割料环节	损耗情况(e=a*d)	4.8%-7.2%	-
	形成公司废料(f=e*50%)	2.4%-3.6%	-
粗车环节	粗车前剩余材料[g=d-e]	52.8%-55.2%注	40%
	损耗情况(h=b*g*50%)	-	1.6%-2.4%
	形成公司废料	-	-
磨削、车削环节	磨削、车削前剩余材料[i=g-h]	90.4%-93.6%	
	损耗情况(j=c*i)	27.1%-32.8%	
	形成公司废料(j)	27.1%-32.8%	
上述三个环节形成公司的损耗率（按连续生产）		30.2%-35.5%	

注：钢管材料不涉及粗车环节。

由上表的测算可见，公司生产加工轴承套圈过程中形成的废料占原材料领用量的比重约为 30.2%-35.5%，该理论损耗率与发行人报告期内实际损耗率存在一定差异，主要是由于：①发行人生产形成的废料中存在部分自然损耗无法回收的情形；②发行人生产形成的砂轮灰中除铁屑外，还包含砂轮粉等杂质；③上表仅核算了生产环节的废料，而公司研发活动形成的废料同样在销售的废料中进行核算。

综上所述，报告期内发行人生产过程中原材料的领用及消耗与废料销售不存在显著异常，具有匹配性。报告期内，发行人废料销售的占比有所提高，主要是由于：①公司生产工艺改良，如以磨代车工艺的运用一定程度降低了公司外协粗车加工的规模，令公司生产形成废料有所增加；②公司通过废料打包及装卸手段的优化、生产布局改良等方式提高回收效率。

（2）废料收入的会计处理

废料销售时，公司及买方依据过磅记录确认销售数量，按照双方确认一致

的销售价格进行结算，公司相应确认销售收入，上述处理符合企业会计准则的规定。

根据五洲新春招股说明书披露，五洲新春的其他业务收入主要包括废料和多余原材料的销售收入，其在轴承套圈加工过程中，热锻和车削过程中会形成不同程度的废钢损耗，因而形成废料并对外销售。因此，五洲新春与发行人同样将废料销售计入其他业务收入，发行人的会计处理与同行业上市公司一致，符合行业惯例。

（3）废料相关内控制度健全有效

①制度化管理：公司制定了《固体废弃物管理程序》等制度，对于废料的归集、管理以及处置的相关流程及审批进行了详细规定，报告期内执行情况良好；

②招标机制：公司对于废料占比较大的钢刨花，一般而言每年通过招标的方式确定回收单位进行合作，确保废料价格的公允及公司利益最大化；

③废料台账：报告期内，公司建立了废料台账管理机制，对于废料的进销存情况进行日常管理。

（4）同行业可比公司废料销售情况

报告期内，公司钢刨花、砂轮灰和废套圈销售金额分别为907.13万元、1,481.45万元、1,851.15万元和774.96万元，2017年至2019年废料销售金额增长，2020年1-6月废料销售金额下降，主要是由于：公司2017年至2019生产及销售规模增长，相应废料产出增加,2020年1-6月受疫情影响产量下降相应废料产出减少，同时2017年至2020年6月的废钢价格整体呈上升趋势。

2017年至2020年1-6月，五洲新春在其年报、半年报中仅披露其他业务收入的数据，未细分披露废料收入的数据，假设五洲新春其他业务收入中的废料收入占比未发生重大变化，按照其年报、半年报披露的各期其他业务收入分别为3,810.40万元、4,238.05万元、4,909.03万元和1,888.19万元，2017年至2019年呈增长趋势，2020年1-6月呈下降趋势，与发行人废料收入变化的趋势一致。

根据五洲新春招股说明书的披露，其2016年1-6月废料销售收入为658.57万元、轴承套圈收入为35,058.77万元，废料收入占轴承套圈收入的比重为1.88%，低于金沃精工2019年废料收入占主营业务收入的比重3.35%，主要是由于：五洲新春2016年1-6月废料销售的均价为0.11万元/吨，由于废钢价格波动较大，不同年度间存在显著差异，若按照金沃精工2019年平均销售价格0.2148万元/吨进行测算则五洲新春2016年1-6月废料收入占轴承套圈收入的比重约为3.67%，与金沃精工的占比基本一致。综上，金沃精工废料收入规模较大与同行业具有可比性。”

（九）披露报告期内不存在第三方回款的情形

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“（一）营业收入构成及变动分析”之“1、营业收入构成分析”，具体情况如下：

“（1）报告期内不存在第三方回款情形

公司下游客户主要为舍弗勒（Schaeffler）、斯凯孚（SKF）、恩斯克（NSK）、捷太格特（JTEKT）、恩梯恩（NTN）等跨国轴承企业，报告期内公司不存在第三方回款的情形。”

（十）按照《首发业务若干问题解答》的相关规定，补充披露存在现金交易的原因、必要性与合理性、是否符合行业经营特点、相关方是否为关联方，相关收入确认及成本核算的原则与依据等内容，并列表披露报告期各期现金交易金额、占当期销售金额或采购总额的比例，并披露保荐人对发行人现金交易真实性、合理性和必要性的核查结论

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“（一）营业收入构成及变动分析”之“1、营业收入构成分析”，具体情况如下：

“（2）报告期内现金交易的情况

①现金交易具体情况

报告期内，公司主营业务收入主要来自于舍弗勒、斯凯孚等跨国轴承企

业，不存在使用现金结算的情形；公司主要生产原材料为钢管、锻件，不存在使用现金结算的情形。公司在废料销售及辅料采购方面存在金额极小的现金交易情形，主要是由于向自然人销售废纸等废品，或由公司员工直接购买小额辅料等情形产生。

报告期内，发行人现金交易的具体情况如下：

项目	现金销售情况		现金采购情况	
	金额（万元）	占营业收入比例	金额（万元）	占总采购比例
2020 年 1-6 月	0.19	0.001%	-	-
2019 年	0.31	0.001%	-	-
2018 年	0.52	0.001%	0.30	0.001%
2017 年	1.15	0.003%	2.33	0.008%

报告期内，公司通过现金销售少量废料，主要为废纸。因回收废纸的客户以自然人为主，客户为方便一般采用现金方式付款。报告期内发行人现金销售金额及占比很低，相关交易模式符合业务开展的需要且具有合理性。

报告期内，公司通过现金采购少量辅料。对于偶发性小金额的一些辅料采购，为确保生产使用的及时性，公司存在采取现金支付的方式，现金采购金额及占比较低，相关交易模式符合业务开展的需要且具有合理性。

报告期内，公司现金交易的对象均不存在关联方。

②收入确认及成本核算的原则与依据

报告期内，公司通过现金销售少量废纸等废料，公司在交付购买方时根据双方约定的价格和确认的数量确认收入，同时收取款项并入账。

报告期内，公司通过现金采购少量辅料，在辅料采购后，公司根据所采购产品的单价及数量确定采购成本并予以入账。

③保荐机构核查意见

报告期内，公司主营业务收入主要来自于舍弗勒、斯凯孚等跨国轴承企业，不存在使用现金结算的情形；公司主要生产原材料为钢管、锻件，不存在使用现金结算的情形。公司在废料销售及辅料采购方面存在金额极小的现金交易情形，主要是由于公司向自然人销售废纸等的废品、或公司员工直接购买小

额辅料等情形产生。公司报告期内的现金交易符合业务开展的需要且具有合理性和必要性，现金交易真实，现金交易的对象不涉及关联方，公司收入确认及成本核算方式合理、会计处理符合会计准则的要求。”

二、中介机构核查情况

（一）核查情况

对销售收入核查的方法及核查的过程、收入核查数量及占比、核查金额及占比，说明所选取核查方法的可执行性、所选取样本量是否充分的依据

保荐机构及申报会计师执行的主要程序如下：

（1）函证及走访

保荐机构、申报会计师对发行人报告期内主要客户进行收入函证及走访，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收入（A）	24,209.22	57,187.95	54,436.94	41,926.03
走访金额（B）	22,117.24	52,853.18	50,633.03	39,534.54
走访占比（B/A）	**91.36%**	**92.42%**	**93.01%**	**94.29%**
函证金额（C）	24,027.19	56,457.54	53,523.37	41,362.56
函证占比（C/A）	99.24%	98.72%	98.32%	98.66%
回函金额（D）	23,881.09	56,457.54	49,790.12	38,576.83
回函占比（D/C）	**99.39%**	**100.00%**	**93.02%**	**93.27%**

报告期内，收到回函的函证不存在重大差异。此外，保荐机构及申报会计师执行了其他核查程序，包括核查期后回款情况、邮件对账记录、销售发票、过磅单据、银行回单等支持性文件。

（2）收入确认的穿行测试及细节测试

保荐机构及申报会计师对发行人报告期各期前五大客户在内的主要客户收入确认及回款进行了抽凭核查，确认发行人收入确认依据充分、收入金额及确认期间无误，确认发行人已收回相关款项。

针对直接订单模式下的内销收入，保荐机构及申报会计师取得并核查了发

行人收入确认的凭证、出库单、发票、客户确认邮件、客户签收单、银行收款单据等内外部资料，核对了日期、数量及金额，核对结果与账面记录无差异。

针对直接订单模式下的外销收入，保荐机构及申报会计师取得并核查了发行人收入确认的凭证、报关单（FOB）、物流收货信息（DAP）、出库单、发票、银行收款单据等内外部资料，核对了报关单上的出口日期、数量及金额，核对了物流收货信息单上的到港日期，以及其他相关单据的数量及金额，核对结果与账面记录无差异。

针对寄售模式的收入，保荐机构及申报会计师取得并核查了收入确认凭证、客户提供的消耗清单、发票、银行收款单据等资料，核对了日期、数量以及金额，核对结果与账面记录无差异。

针对其他业务收入，保荐机构及申报会计师取得并核查了废料销售的收入确认凭证、过磅单、出售记录、发票、银行收款单据等信息，核对了日期、数量以及金额，核对结果与账面记录无差异。

（3）期后回款测试

保荐机构及申报会计师对发行人报告期各期末前五大客户的回款情况进行了测试，核对了前五大客户的期后收款记录。

保荐机构及申报会计师对发行人报告期内的收入核查比例较高；同时，保荐机构及申报会计师采取穿行测试和细节测试、期后回款等程序对报告期内收入情况进行了核查。前述方式下，保荐机构及申报会计师已结合了发行人收入确认涉及的内部及外部证据，利用多种不同途径对收入进行核查，相关核查手段执行效果良好、取得证据充分、核查比例较高。

（二）核查程序

保荐机构及申报会计师执行的主要程序如下：

1、取得发行人报告期内寄售模式和直接订单模式下分别按产品类别划分的销量、收入、成本数据，与管理层沟通了解变动情况及变动原因；

2、取得发行人报告期内按照不同应用领域划分的产品类别、销量、收入、成本数据，与管理层沟通了解变动情况及变动原因；

3、查询发行人主要客户公开披露的年度报告，了解发行人下游客户分应用领域的收入变动情况；

4、取得发行人报告期各期分应用领域的订单需求情况，与发行人收入变动的趋势进行比较分析；

5、取得发行人主要产品报告期内销售价格、销量相关数据，与管理层沟通了解变动情况及变动原因；

6、通过与管理层沟通了解、公司财务数据分析、公开资料查询等方式，对球类轴承套圈的应用领域、行业竞争情况、收入变动原因等进行分析；

7、通过与管理层沟通了解、查询主要客户合同、财务数据分析等方式，对发行人外销客户与内销客户在定价政策、结算方式、信用期限、收入确认方式进行分析；

8、查询五洲新春年报资料、招股说明书资料，了解同行业上市公司分季度收入变动情况及其营业收入的季节性特征；

9、通过对公司分季度财务数据的分析，并结合与公司管理层沟通了解的方式，对公司收入的季节性特征、期后回款情况进行分析；

10、查询发行人主要客户的合同，了解关于换货、退货、索赔等售后服务相关条款的具体内容；

11、通过对报告期内主要客户进行访谈、与发行人管理层进行沟通、取得退换货相关的财务资料等方式，了解发行人报告期内退货、换货、索赔等售后服务的具体情况；

12、通过与发行人财务负责人沟通，以及抽查公司退货、换货、索赔相关凭证资料的方式，了解公司的会计处理并分析合理性；

13、通过与发行人管理层、生产业务人员沟通、获取检测报告等方式，了解公司生产过程材料的主要损耗环节、生产损耗率等情况，了解公司废料相关的内部控制制度建设情况及履行情况；

14、取得发行人报告期各期原材料的投入产出资料及废料的出入库资料，对公司投入产出数据的合理性进行分析；

15、通过与发行人财务负责人沟通、抽查公司废料销售相关凭证等方式，了解公司的会计处理并分析合理性；

16、查询五洲新春年报资料、招股说明书资料，了解其废料销售等情况及变动趋势；

17、通过对报告期内主要客户进行访谈、与发行人管理层进行沟通等方式，对发行人报告期内与客户的货款结算方式进行了解；

18、通过取得发行人报告期内现金交易的明细资料、与发行人管理层沟通了解等方式，对发行人报告期内存在的销售、采购相关现金交易进行了解和分析。

（三）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人披露了报告期内寄售模式和直接订单模式下分别按产品类别划分的收入，报告期内由于客户需求的变化导致寄售模式下收入出现波动；

2、发行人产品的应用领域可以分为汽车及非汽车领域，随着舍弗勒、斯凯孚等跨国轴承企业逐步加大向国内优秀轴承零部件企业的采购规模，在 2017 年至 2019 年期间公司汽车领域产品的收入规模实现增长；发行人非汽车领域的收入在 2019 年出现下滑，主要是由于公司的客户舍弗勒（宁夏）有限公司、舍弗勒印度工厂根据自身经营情况变化，调整了相关产品的采购计划；2020 年 1-6 月受到新冠疫情的不利影响，发行人主营业务收入及期末在手订单均出现下滑；报告期内，发行人分应用领域的收入变动原因合理。

3、发行人 2018 年轴承套圈产品销售收入较 2017 年度显著增加，主要是由于球类、滚针类及滚子类产品的销量均有上升；发行人 2019 年收入较 2018 年小幅上升，主要是由于滚针类产品及滚子类产品的收入增加，其中滚针类产品的销量增幅较大，带动滚针类产品收入增加 3,315.85 万元，与此同时，2019 年球类产品的销量下滑，导致当期球类产品的收入出现下降；报告期内，发行人分收入变动的原因合理。

4、发行人 2019 年球类轴承套圈产品收入出现下滑系公司业务的正常变化，

2020 年 1-6 月球类轴承套圈产品收入下滑系疫情因素的影响，不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响；由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，无法对其报告期内球类轴承套圈收入变动情况进行分析比较；

5、发行人外销收入分布在多个国家，外销客户的产品类别、定价政策、结算方式、信用期限、收入确认方式与国内客户不存在实质性差异；

6、发行人已结合同行业可比公司五洲新春的情况，对其收入的季节性结构进行分析，公司及五洲新春各季度营业收入占比较为稳定，不存在明显的季节性波动，公司的收入结构符合行业惯例；报告期各期，发行人的期后回款情况正常；

7、报告期各期，发行人存在少量退换货及索赔的情形，系公司业务开展中的正常情形；相关会计处理符合《企业会计准则》规定；

8、发行人生产过程中主要原材料的领用、消耗及废料收入具有匹配性；发行人废料收入相关的会计处理符合《企业会计准则》的规定，符合行业惯例，发行人废料相关内控制度健全有效，废料收入变动的趋势与同行业可比公司一致；

9、发行人报告期内与客户直接进行结算，不存在第三方回款的情形；

10、报告期内，公司主营业务收入主要来自于舍弗勒、斯凯孚等跨国轴承企业，不存在使用现金结算的情形；公司主要生产原材料为钢管、锻件，不存在使用现金结算的情形；公司在废料销售及辅料采购方面存在金额极小的现金交易情形，主要是由于公司向自然人销售废纸等的废品、或公司员工直接购买小额辅料等情形产生；公司报告期内的现金交易符合业务开展的需要且具有合理性和必要性，现金交易真实，现金交易的对象不涉及关联方，公司收入确认及成本核算方式合理、会计处理符合会计准则的要求。

11、报告期内发行人收入确认依据充分，不存在收入确认方面的异常情形，发行人报告期各期实现的收入真实、准确。

11、关于采购和供应商

招股说明书披露，报告期内，发行人前五大供应商采购占比分别为 **83.72%**、**83.20%**、**84.07%**。

请发行人补充披露：（**1**）主要供应商的基本情况，包括名称、成立时间、股权结构、实际经营业务、与发行人的合作时间、发行人对其采购占其总销售额的比例、报告期各期发行人对各主要供应商采购金额发生变动的原因、是否符合发行人的业务发展情况；（**2**）原材料采购是否存在受制于上游供应商的情况，是否存在供应商依赖以及不能稳定获得原材料供应的风险，是否可能对发行人持续经营能力构成重大不利影响；（**3**）报告期内主要原材料采购占比波动的原因，是否与当期生产及销售的波动一致；（**4**）发行人主要原材料采购单价变动的原因，与市场价格变动趋势是否一致；同类原材料向不同供应商采购单价是否存在差异，差异的原因及合理性；（**5**）向 **2019** 年新增的第五大供应商上海思奇国际贸易有限公司的采购价格与其他供应商及市场价格是否存在差异；（**6**）主要供应商是否存在成立时间较短即与发行人合作且采购金额较大的情形及合理性，是否存在利益输送的情形。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）主要供应商的基本情况，包括名称、成立时间、股权结构、实际经营业务、与发行人的合作时间、发行人对其采购占其总销售额的比例、报告期各期发行人对各主要供应商采购金额发生变动的原因、是否符合发行人的业务发展情况

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：

“1、主要供应商基本情况及采购金额变动情况

发行人主要供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本（万元）	股权结构	实际经营业务	与发行人开始合作时间	发行人对其采购占其总销售额的比例
1	浙江三基钢管有限公司	2015 年 10 月	1,000	宁波恒胜管业有限公司 100%	轴承钢制造和销售	2010 年	8%-10%
2	宁波安基管业有限公司	2004 年 1 月	1,020 万美元	兴澄国际贸易公司 100%			
3	宁波永信钢管有限公司	1995 年 8 月月	2,875	陈华姣 95%、王兴利 5%	生产销售轴承钢	2008 年	15%-18%
4	宁海永信轴承科技有限公司	2015 年 11 月	200	王兴利 60%、陈华姣 40%			
5	广东省韶铸集团有限公司（韶关铸锻总厂）	1990 年 1 月	33,306.17	广州万宝集团有限公司 61.8261%、韶关市工业资产经营有限公司 38.1739%	生产销售轴承毛坯	2008 年	17%-19%
6	广东韶铸精锻有限公司	2016 年 8 月	12,250	广东省韶铸集团有限公司（韶关铸锻总厂）100%			
7	浙江双明轴承股份有限公司	2002 年 7 月	500	徐小俊 60%、魏菊香 40%	生产销售轴承锻件	2010 年	30%左右
8	上海思奇国际贸易有限公司	2013 年 12 月	500	吴琛 60%、宋双妹 40%	进出口贸易	2018 年	5%-10%
9	上海冈谷钢机有限公司	2000 年 8 月	50 万美元	冈谷钢机株式会社 100%	国际贸易	2010 年	1%以下
10	张家港市逸洋制管销售有限公司	2005 年 6 月	100	张家港市逸洋制管有限公司 100%	钢管销售	2013 年	1%左右

注 1：下列供应商受同一实际控制人控制：（1）浙江三基钢管有限公司、宁波安基管业有限公司，以下合称“浙江三基”；（2）宁波永信钢管有限公司、宁海永信轴承科技有限公司，以下合称“宁波永信”；（3）广东省韶铸集团有限公司（韶关铸锻总厂）、广东韶铸精锻有限公司，以下合称“广东韶铸”。

注 2：浙江双明轴承股份有限公司、上海思奇国际贸易有限公司、上海冈谷钢机有限公司、张家港市逸洋制管销售有限公司以下分别简称“双明轴承”、“上海思奇”、“冈谷钢机”、“张家港逸洋”。

报告期各期，发行人对各主要供应商采购金额的变动情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
浙江三基	钢管	3,144.01	9,551.56	10,415.24	7,867.56
宁波永信	以钢管为主	3,301.80	8,415.83	8,846.49	6,796.94
广东韶铸	锻件	2,942.16	7,363.03	6,971.29	4,618.62
双明轴承	以锻件为主	2,082.44	4,741.71	4,230.58	4,484.08
上海思奇	钢管	246.00	685.62	418.99	-

冈谷钢机	钢管	12.47	126.87	662.31	1,023.32
张家港逸洋	钢管	276.40	291.30	39.88	45.23

注：上表系按同一实际控制人合并统计。

发行人对各主要供应商采购金额发生变动的具体原因如下：

（1）浙江三基、宁波永信：浙江三基及宁波永信为发行人原材料钢管的重要供应商。2018 年，公司对上述两家供应商的采购金额均大幅提升，一方面因发行人当年度产销规模有所扩大，相应增加原材料采购量，另一方面受上游钢材价格影响，当年度公司钢管采购平均单价相较于 2017 年上升 11.73%。2019 年，公司对两家供应商的采购金额较 2018 年略有下降，主要因当年度以钢管作为原材料的轴承套圈产品的销量有所下降，钢管采购相应减少。2020 年 1-6 月，受到疫情影响，公司整体销售规模下降，因而对钢管的采购规模有所减少。

（2）广东韶铸、双明轴承：广东韶铸、双明轴承为发行人原材料锻件的重要供应商，2017 年至 2019 年公司对上述供应商的采购金额整体呈现上升态势，与公司产销规模增长趋势保持一致；2020 年 1-6 月，受到疫情影响，公司整体销售规模下降，因而对锻件的采购规模有所减少。

（3）上海思奇、冈谷钢机：上海思奇、冈谷钢机均为发行人客户恩梯恩的供应链合作伙伴，恩梯恩旗下部分子公司与其开展业务合作，并指定发行人向其采购钢管等原材料。根据恩梯恩的安排，2018 年上海思奇开始与发行人建立业务合作关系，因而 2018 年起发行人对上海思奇的采购额呈上升趋势，对冈谷钢机的采购额有所下降。2020 年 1-6 月，受疫情影响，公司与恩梯恩之间的业务规模缩减，向上海思奇的采购规模亦相应下降。

（4）张家港逸洋：公司于 2013 年即已开始与张家港逸洋开展合作，报告期各期均存在对张家港逸洋的采购业务。2020 年上半年，张家港逸洋成为公司第五大供应商，主要因考虑到该公司产品性价比较高，公司对其采购量有所上升。

综上所述，报告期各期发行人对各主要供应商采购金额发生变动的原因具有合理性，符合发行人的业务发展情况。”

（二）原材料采购是否存在受制于上游供应商的情况，是否存在供应商依赖以及不能稳定获得原材料供应的风险，是否可能对发行人持续经营能力构成重大不利影响

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“（一）主要产品的原材料、能源采购情况”，具体情况如下：

“（2）公司原材料采购活动及稳定性

公司生产轴承套圈的主要原材料为钢管和锻件。公司客户舍弗勒、斯凯孚等国际知名轴承公司对其产业链上的供应商的各项生产、技术指标均订立了严格的考核标准，公司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。在此基础上，公司会综合考虑供应商报价、客户产品尺寸要求、供应商产能情况等，最终选定合适的供应商。

报告期内，公司的主要供应商较为稳定且采购较为集中，主要因公司的采购需求较大且质量要求较高，选择主要供应商进行集中采购有助于降低采购成本并提高采购效率。报告期各期，公司对单家供应商的采购占比均未超过30%，不存在依赖个别供应商的情形。

公司与主要供应商的合作关系具有一定的历史基础，且主要原材料的合作厂商均在 3 家以上。公司在 2008-2010 年期间即已开始与三基钢管、永信钢管、广东韶铸、双明轴承、冈谷钢机等主要供应商开展合作，于 2013 年、2018 年分别开始与张家港逸洋、上海思奇开展合作，且公司与上述供应商的合作关系较为稳定。公司与供应商通过签订年度采购框架协议的方式，可确保公司生产所需原材料能持续、稳定、及时供应。

综上所述，公司采购钢管和锻件时会综合考虑客户认证、供应商报价、客户产品尺寸要求、供应商产能情况等选定合适的供应商，不存在受制于上游供应商的情况；公司不存在依赖个别供应商的情形；公司与主要供应商保持长期友好合作关系，不能稳定获得原材料供应的风险较小；公司原材料采购活动不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。”

（三）报告期内主要原材料采购占比波动的原因，是否与当期生产及销售的波动一致

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（一）主要产品的原材料、能源采购情况”之“1、主要原材料、能源的供应情况及采购金额”之“（1）报告期各期主要原材料及能源的采购情况”，具体情况如下：

“报告期内，公司对主要原材料及能源的采购情况如下：

单位：万元

项目		2020 年 1-6 月		2019 年	
		金额	占采购总额比例	金额	占采购总额比例
原材料	钢管	**7,001.73**	**48.24%**	19,072.69	52.13%
	锻件	**5,458.69**	**37.61%**	12,928.41	35.34%
	合计	**12,460.42**	**85.85%**	**32,001.09**	**87.47%**
能源	电力	**597.78**	**4.12%**	1,223.58	3.34%
	水	**4.56**	**0.03%**	9.13	0.02%
	合计	**602.34**	**4.15%**	**1,232.71**	**3.37%**
项目		2018 年		2017 年	
		金额	占采购总额比例	金额	占采购总额比例
原材料	钢管	20,393.50	54.51%	15,744.44	53.17%
	锻件	12,473.21	33.34%	9,948.82	33.60%
	合计	**32,866.71**	**87.86%**	**25,693.26**	**86.77%**
能源	电力	1,148.51	3.07%	983.43	3.32%
	水	8.36	0.02%	5.73	0.02%
	合计	**1,156.87**	**3.09%**	**989.16**	**3.34%**

从上表可见，公司对钢管和锻件的采购金额合计数占采购总额的比例稳定在85%-88%左右，不存在大幅波动。其中，2019年及2020年1-6月，公司对锻件的采购占比略有上升、对钢管的采购占比有所下降，主要因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、以锻件作为原材料的轴承套圈产品的销量占比上升，因而对钢管的采购占比相应减少、对锻件的采购占比有所增加。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%，而钢管原材

料各期采购占比分别为53.17%、54.51%、52.13%和48.24%，两者的变动趋势一致，具有合理性。

根据本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入构成及变动分析”之“3、其他业务收入分析”之“(1）废料销售相关的情况”，报告期各期，公司原材料投入产出比、生产损耗率均较为稳定，原材料投入与生产消耗相匹配；报告期各期，公司产品产销率分别为 95.16%、98.44%、99.73%及 106.13%，产销率保持较高水平，轴承套圈产品产量与销量相匹配。因此，公司原材料采购及投入与公司生产销售情况相匹配。”

（四）发行人主要原材料采购单价变动的原因，与市场价格变动趋势是否一致；同类原材料向不同供应商采购单价是否存在差异，差异的原因及合理性

1、发行人主要原材料采购单价变动的原因，与市场价格变动趋势一致

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（一）主要产品的原材料、能源采购情况”之“2、主要原材料和能源的采购价格变动情况”，具体情况如下：

“（1）主要原材料的采购价格变动

项目	钢管				锻件			
	采购量（吨）	采购额（万元）	采购均价（元/吨）	变动比例	采购量（吨）	采购额（万元）	采购均价（元/吨）	变动比例
2020 年 1-6 月	**8,138.11**	**7,001.73**	**8,603.62**	**-3.79%**	**5,519.24**	**5,458.69**	**9,890.29**	**-6.59%**
2019 年	21,326.94	19,072.69	8,943.00	-0.75%	12,210.31	12,928.41	10,588.10	-0.81%
2018 年	22,632.51	20,393.50	9,010.71	11.73%	11,685.26	12,473.21	10,674.31	11.17%
2017 年	19,523.27	15,744.44	8,064.45	-	10,361.73	9,948.82	9,601.51	-

钢管、锻件是由上游供应商在钢材基础上加工而成，其采购价格与钢材市场价格密切相关。报告期内，与钢管及锻件直接相关的大宗商品钢材的价格变动情况如下：

数据来源：我的钢铁网-钢材综合指数

从上图走势来看，2018 年钢材综合指数较 2017 年有一定幅度的上升，2019 年钢材综合指数较 2018 年略有下降但整体较为平稳，2020 年上半年钢材综合指数较 2019 年有小幅下降，其变动趋势与公司采购钢管、锻件单价变动趋势基本一致。”

2、同类原材料向不同供应商采购单价的差异情况，差异的原因及合理性

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）公司主要供应商情况”之“4、同类原材料向不同供应商采购单价的差异情况”，具体情况如下：

“（1）钢管

报告期各期，公司向主要供应商采购钢管产品的采购单价如下：

单位：万元、元/吨

年度	供应商名称	采购金额	占当年度钢管总采购额比例	采购单价
2020 年 1-6 月	宁波永信	3,301.80	47.16%	9,092.86
	浙江三基	3,144.01	44.90%	7,989.83
小计		6,445.82	92.06%	
2019 年	浙江三基	9,551.56	50.08%	8,471.86
	宁波永信	8,415.83	44.13%	9,285.23
小计		17,967.39	94.21%	-
2018 年	浙江三基	10,415.24	51.07%	8,694.45
	宁波永信	8,845.70	43.38%	9,088.25

年度	供应商名称	采购金额	占当年度钢管总采购额比例	采购单价
小计		19,260.94	94.45%	-
2017 年	浙江三基	7,867.56	49.97%	7,664.20
	宁波永信	6,796.94	43.17%	8,146.75
	冈谷钢机	1,023.32	6.50%	12,016.84
小计		15,687.82	99.64%	-

注：上表列示公司当年度钢管采购总额超过 1,000 万元的供应商。

上表中，报告期各期，公司向宁波永信的采购单价略高于浙江三基，主要因不同钢管产品所使用钢材原料的品质及价格存在一定差异。钢管是由宁波永信、浙江三基在钢材基础上加工而成，其价格与所采购钢材（轴承钢）价格密切相关。其中，宁波永信向公司销售的钢管产品中占比最大的是江阴兴澄特种钢铁有限公司所生产的钢材，其钢材等级相对较高故价格较高。

报告期各期，宁波永信、浙江三基所使用主要钢材型号、钢材平均单价及占比情况如下：

单位：元/吨

期间	宁波永信			浙江三基		
	钢材型号	钢材平均单价	采购量占比	钢材型号	钢材平均单价	采购量占比
2020 年 1-6 月	江阴 100CR6	5,899	51.63%	石钢 GCr15-SK	4,733	25.00%
	大冶 100CR6	5,659	29.95%	江阴 SUJ2S2	5,980	22.89%
2019 年	江阴 100CR6	6,195	57.50%	石钢 GCr15-SK	5,011	29.61%
	大冶 100CR6	5,765	21.30%	大冶 XYG15-1	5,011	19.55%
2018 年	江阴 100CR6	6,455	69.75%	石钢 GCr15-SK	5,397	38.53%
	大冶 100CR6	5,955	14.08%	江阴 SUJ2S2	6,325	19.84%
2017 年	江阴 100CR6	5,846	55.20%	石钢 GCr15-SK	4,829	68.05%
	北满 100CR6	5,379	24.70%	江阴 SUJ2S2	5,646	12.19%

注 1：钢材型号中“江阴”、“大冶”、“北满”、“石钢”是指不同钢材供应商，其中“江阴”指江阴兴澄特种钢铁有限公司，为我国特钢行业龙头企业。
注 2：“钢材平均单价”是指当年度/当期钢材供应商各季度报价的算术平均值。

从上表可见，宁波永信所采购钢材的单价水平整体高于浙江三基，因此其所生产钢管产品的销售单价亦高于浙江三基。

2017 年度，公司向冈谷钢机的采购单价高于浙江三基及宁波永信，主要原因包括：①冈谷钢机系公司下游客户恩梯恩的供应链合作伙伴，恩梯恩对轴承

套圈产品的品质具有较高要求，因而公司向冈谷钢机所采购钢管在钢材原料、产品性能、技术指标上均优于一般钢管产品，对此类钢管的采购单价相应高于其他产品；②公司向浙江三基及宁波永信的采购量远高于冈谷钢机，议价能力相对较强；③冈谷钢机为贸易企业，其销售定价系在向上游钢管企业采购成本基础上进行合理加成，因此公司向其采购价格相对较高。

上海思奇与冈谷钢机同为恩梯恩的供应链合作伙伴，报告期各期公司向两家供应商采购钢管产品的平均单价较为接近，具体如下：

单位：万元、元/吨

年度	供应商名称	采购金额	采购单价
2020 年 1-6 月	上海思奇	246.00	12,375.28
	冈谷钢机	12.47	11,873.25
2019 年	上海思奇	685.62	12,612.05
	冈谷钢机	126.87	12,298.17
2018 年	冈谷钢机	662.31	12,507.55
	上海思奇	418.99	12,575.20
2017 年	冈谷钢机	1,023.32	12,016.84

注：2017 年度公司未向上海思奇进行采购。

（2）锻件

报告期各期，公司向主要供应商采购锻件产品的采购单价如下：

单位：万元、元/吨

年度	供应商名称	采购金额	占当年度锻件总采购额比例	采购单价
2020 年 1-6 月	广东韶铸	2,942.07	53.90%	9,503.17
	双明轴承	2,082.20	38.14%	10,176.49
小计		5,024.27	92.04%	
2019 年	广东韶铸	7,363.03	56.95%	10,380.14
	双明轴承	4,741.46	36.67%	10,712.96
小计		12,104.49	93.62%	-
2018 年	广东韶铸	6,971.29	55.89%	10,633.81
	双明轴承	4,230.58	33.92%	10,234.79
小计		11,201.87	89.81%	-
2017 年	广东韶铸	4,618.62	46.42%	9,763.64
	双明轴承	4,484.08	45.07%	9,259.43

年度	供应商名称	采购金额	占当年度锻件总采购额比例	采购单价
小计		9,102.70	91.49%	-

注：上表列示公司当年度锻件采购总额超过1,000万元的供应商。

从上表可见，各年度内，公司对主要锻件供应商的采购单价较为接近，不存在显著差异。”

（五）向2019年新增的第五大供应商上海思奇国际贸易有限公司的采购价格与其他供应商及市场价格是否存在差异

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”之“5、向2019年新增的第五大供应商上海思奇的采购价格与其他供应商及市场价格存在差异的情况”，具体情况如下：

“根据上文，2018年、2019年及2020年上半年，公司对上海思奇的采购单价与冈谷钢机较为接近，但高于其他供应商，主要因公司向上海思奇、冈谷钢机采购的钢管产品优于一般钢管且采购量相对较小，同时上海思奇、冈谷钢机的销售定价方式不同于其他生产类企业，因此上述价格差异具有合理性。”

（六）主要供应商是否存在成立时间较短即与发行人合作且采购金额较大的情形及合理性，是否存在利益输送的情形

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”之“6、主要供应商不存在成立时间较短即与发行人合作且采购金额较大的情形及合理性，不存在利益输送的情形”，具体情况如下：

“本节“四、采购情况和主要供应商”之“（二）公司主要供应商情况”之“1、主要供应商基本情况及采购金额变动情况”已列示主要供应商的成立时间及与发行人开始合作时间。公司在2008-2010年期间即已开始与三基钢管、永信钢管、广东韶铸、双明轴承、冈谷钢机等主要供应商开展合作，于2013年、2018年分别开始与张家港逸洋、上海思奇开展合作，且公司与上述供应商的合作关系较为稳定。

上海思奇成立于2013年，公司于2018年开始与上海思奇开展合作并向其

进行采购。2018 年、2019 年及 2020 年上半年，公司对上海思奇的采购金额分别为 418.99 万元、685.62 万元及 246.00 万元，占采购总额的比例分别为 1.12%、1.87%及 1.69%，采购金额及占比相对较小。因此，上海思奇不属于“成立时间较短即与发行人合作且采购金额较大的情形”。

此外，保荐机构及申报会计师已通过抽样测试、发放函证、实地走访等核查手段，核实上海思奇与发行人交易的真实性。

综上所述，发行人主要供应商不存在成立时间较短即与发行人合作且采购金额较大的情形，不存在利益输送的情形。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师执行的主要程序如下：

1、对于报告期内主要供应商，通过查询国家企业信用信息公示系统、官方网站、工商资料等渠道，了解供应商的基本信息；

2、走访公司主要供应商，取得主要供应商出具的确认函；

3、查阅报告期内发行人与主要供应商之间签订的采购合同/订单，关注合同主要条款；

4、询问公司总经理及采购负责人，了解原材料采购基本流程及定价方式，了解报告期各期对各主要供应商采购金额发生变动的原因，了解主要原材料采购单价变动的原因并查阅市场价格变动趋势，了解同类原材料向不同供应商采购单价的差异情况；

5、通过抽样测试、发放函证、实地走访等核查手段，核查上海思奇与发行人交易的真实性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人已披露主要供应商的基本情况，报告期各期发行人对各主要供应商采购金额发生变动的原因具有合理性，符合发行人的业务发展情况。

2、公司原材料采购不存在受制于上游供应商的情况，不存在依赖个别供应商的情形，不能稳定获得原材料供应的风险较小；公司原材料采购活动不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

3、公司对主要原材料钢管和锻件的采购金额合计数占采购总额的比例较为稳定，不存在大幅波动；公司原材料采购及投入与公司生产销售情况相匹配。

4、公司对主要原材料钢管和锻件的采购单价变动与市场价格变动趋势基本一致；同类原材料向不同供应商采购单价存在一定差异，差异原因具有合理性。

5、公司对上海思奇的采购单价与冈谷钢机较为接近，但高于其他供应商，主要因公司向上海思奇、冈谷钢机采购的钢管产品优于一般钢管且采购量相对较小，同时上海思奇、冈谷钢机的销售定价方式不同于其他生产类企业，上述价格差异具有合理性。

6、发行人主要供应商不存在成立时间较短即与发行人合作且采购金额较大的情形，不存在利益输送的情形。

12、关于外协加工

招股说明书披露，报告期内，发行人外协加工采购金额分别为 1,899.04 万元、1,690.60 万元、1,580.42 万元，占主营业务成本的比例分别为 5.88%、4.07%、3.72%。热处理加工系发行人轴承套圈生产过程中的关键工序之一。

请发行人：（1）补充披露报告期内发行人外协加工的合作模式、必要性、主要外协厂商的基本情况，外协厂商是否主要为发行人提供加工服务；（2）将热处理工序进行外协加工的原因，发行人对相关外协厂商是否形成依赖，发行人上述工序是否存在技术瓶颈，以及在设备、人员、技术等方面的储备情况；（3）结合同行业可比公司生产情况，披露外协加工是否符合行业惯例，报告期内主要外协厂商是否发生变化及变化原因；（4）补充披露外协厂商与发行人的合作历史以及与发行人及其关联方是否存在关联关系。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）补充披露报告期内发行人外协加工的合作模式、必要性、主要外协厂商的基本情况，外协厂商是否主要为发行人提供加工服务

1、补充披露报告期内发行人外协加工的合作模式、必要性

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）外协加工"，具体情况如下：

"①发行人外协加工的合作模式

公司委托的外协厂商主要是在热处理、粗车及部分割料环节。公司**的采购部、资材部**将割料、粗车交付由外协单位完成，专注于技术工艺要求更高的车削加工生产环节。此外，公司根据客户需求，将部分车削加工完成的产品交由外协单位完成热处理加工。公司制定了严格的外协供应商生产过程控制、产品检验验收规定，对外协产品质量保证体系、技术要求、管理方法及职责都作了具体的要求。**公司的采购部、资材部根据需求计划与供方确认生产周期后，将相关产品发运至外协厂商进行加工，在外协厂商生产完成后按照相关质量要求履行必要的检测程序。**

②外协加工的必要性

发行人报告期内将粗车及部分割料环节进行外协加工，主要是为了专注于技术工艺要求更高的车削加工生产环节。同时，公司在发展初期，资金实力、人员储备方面存在不足，为了充分发挥竞争优势，突出核心竞争力，且考虑到公司产品中需要进行热处理工艺加工部分的占比相对较低，因此公司将资源集中于技术相对成熟的领域，未在热处理等生产工序上分散开展投资。"

2、发行人主要外协厂商的基本情况

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）外协加工"，具体情况如下：

“④主要外协供应商概况及交易金额情况

报告期各期，公司向前五大外协供应商采购服务的金额占各期外协总额的比例均在八成以上，前五大外协供应商系发行人主要供应商。

报告期内，公司前五名外协供应商的具体情况如下：

单位：万元

年份	外协供应商名称	外协环节	外协金额	占当期外协总额比例
2020年1-6月	**衢州市红志机械有限公司**	**粗车**	**198.54**	**27.68%**
	昆山得热明金属制品有限公司注1	**热处理**	**175.82**	**24.51%**
	衢州市衢江区仁诚机械厂	**割料**	**92.64**	**12.92%**
	浙江金环轴承有限公司	**热处理**	**77.11**	**10.75%**
	衢州市福昌机械有限公司	**割料**	**62.86**	**8.76%**
	合计		**606.98**	**84.63%**
2019年	昆山得热明金属制品有限公司	热处理	548.30	34.69%
	衢州市福昌机械有限公司	割料、粗车	427.11	27.02%
	浙江金环轴承有限公司	热处理	211.95	13.41%
	衢州市衢江区仁诚机械厂注2	割料、粗车	209.03	13.23%
	衢州市红志机械有限公司	粗车	137.64	8.71%
	合计		**1,534.03**	**97.06%**
2018年	衢州市福昌机械有限公司	割料、粗车	721.78	42.71%
	昆山得热明金属制品有限公司	热处理	554.37	32.80%
	吕伟中	割料	193.76	11.46%
	浙江金环轴承有限公司	热处理	185.35	10.97%
	宁夏金环轴承制造有限公司	割料	20.07	1.19%
	合计		**1,675.33**	**99.12%**
2017年	昆山得热明金属制品有限公司	热处理	552.65	29.10%
	衢州市福昌机械有限公司	割料、粗车	524.02	27.59%
	浙江金环轴承有限公司	热处理	246.15	12.96%
	吕伟中	割料	173.08	9.11%
	胡福光	割料	106.63	5.61%
	合计		**1,602.53**	**84.39%**

注 1：对昆山得热明金属制品有限公司的采购包括受同一实际控制人控制的江苏得热明精密机械有限公司；

注 2：衢州市衢江区仁诚机械厂系自然人吕伟中实际控制的企业；

A、公司前五大外协厂商的基本情况

a、昆山得热明金属制品有限公司

昆山得热明金属制品有限公司的基本情况如下：

外协供应商名称	昆山得热明金属制品有限公司
统一社会信用代码	9132058356434444X7
住所	巴城镇石牌相石路北侧
成立时间	2010.11.11
法定代表人	吉玉丽
股权结构	吉玉丽（51%）、郑广辉（49%）
注册资本	100 万元人民币
经营范围	金属制品的热处理及加工、销售
经营期限	2010.11.11 至 2030.11.10

江苏得热明精密机械有限公司的基本情况如下：

外协供应商名称	江苏得热明精密机械有限公司
统一社会信用代码	91320800MA200R2B7R
住所	淮安工业园区龙腾路11号
成立时间	2019.8.30
法定代表人	吉玉丽
股权结构	吉玉丽（60%）、陈兴洲（40%）
注册资本	1000万元人民币
经营范围	精密机械零部件制造；精密机械及轴承零部件热处理加工
经营期限	2019.8.30至2049.8.29

b、衢州市福昌机械有限公司

衢州市福昌机械有限公司的基本情况如下：

外协供应商名称	衢州市福昌机械有限公司
统一社会信用代码	91330802085265322T
住所	浙江省衢州市柯城区航埠镇航一路 1 号 4 幢
成立时间	2013.12.5
法定代表人	郭平尧
股权结构	郭平尧（100%）（根据衢州市福昌机械有限公司出具的说明，该公司实际由蒋福生控制）
注册资本	300 万元人民币

经营范围	车用轴承套圈生产、销售；金属材料销售
经营期限	2013.12.5 至 2033.12.4

c、浙江金环轴承有限公司

浙江金环轴承有限公司的基本情况如下：

外协供应商名称	浙江金环轴承有限公司
统一社会信用代码	913306047252394734
住所	浙江省绍兴市上虞区曹娥街道越秀中路 808 号
成立时间	2000.11.2
法定代表人	朱小萍
股权结构	钱建平（62.88%）、朱小萍（34.33%）、朱勇（1.34%）、钱建定（1.34%）
注册资本	5000 万元人民币
经营范围	轴承及零件、机械零配件的制造、加工；进出口业务
经营期限	长期

d、衢州市衢江区仁诚机械厂（吕伟中）

衢州市衢江区仁诚机械厂的基本情况如下：

外协供应商名称	衢州市衢江区仁诚机械厂
统一社会信用代码	91330803L38369842J
住所	浙江省衢州市衢江区南山路 6 号
成立时间	2013.6.4
法定代表人	汪海燕
股权结构	汪海燕（100%）
经营范围	轴承配件加工、销售

汪海燕系吕伟中的配偶，衢州市衢江区仁诚机械厂是汪海燕 100%持股的企业，并由自然人吕伟中实际控制。报告期初，吕伟中以个人名义与金沃精工开展业务，自 2019 年 8 月开始通过衢州市衢江区仁诚机械厂与公司开展业务。

e、衢州市红志机械有限公司

衢州市红志机械有限公司的基本情况如下：

外协供应商名称	衢州市红志机械有限公司
统一社会信用代码	91330802MA2DH5P244
住所	浙江省衢州市柯城区航埠镇通航一路 1 号 4 幢

成立时间	2019.7.29
法定代表人	钱志刚
股权结构	姜红梅（45%）、钱志刚（45%）、高利君（10%）
注册资本	300 万元人民币
经营范围	滚动轴承套圈加工、制造与销售
经营期限	长期

f、宁夏金环轴承制造有限公司

宁夏金环轴承制造有限公司的基本情况如下：

外协供应商名称	宁夏金环轴承制造有限公司
统一社会信用代码	91640381564126012Q
住所	青铜峡市嘉宝工业园区 1 号
成立时间	2011.3.10
法定代表人	郑玉莲
股权结构	郑玉莲（100%）
注册资本	5000 万元人民币
经营范围	轴承套圈、研发、制造销售
经营期限	长期

g、胡福光

胡福光系郑立成配偶之弟，报告期初通过个体经营方式开展割料加工业务并与发行人进行交易。自 2017 发行人收购其所拥有的割料设备后，胡福光加入发行人并负责公司割料工序的生产加工。

……”

3、外协厂商是否主要为发行人提供加工服务

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）外协加工”，具体情况如下：

“⑤外协厂商为发行人提供加工服务的情况

报告期内，公司前五大外协厂商为发行人提供服务的情况如下：

序号	外协供应商名称	是否主要为发行人提供服务	发行人业务占其总收入比重

1	昆山得热明金属制品有限公司	是	50%-60%
2	衢州市福昌机械有限公司	是	20%-40%
3	浙江金环轴承有限公司	否	0.5%-1%
4	衢州市衢江区仁诚机械厂（吕伟中）	是	80%-85%
5	衢州市红志机械有限公司	是	75%-80%
6	胡福光	是	70%-80%

注：对昆山得热明金属制品有限公司的采购包括受同一实际控制人控制的江苏得热明精密机械有限公司。

宁夏金环轴承制造有限公司仅在 2017 年末至 2018 年初与公司开展短期业务合作，且根据网络查询该企业因经营不善被法院列为失信被执行企业，因此，发行人无法向其获取报告期内采购加工服务的金额的占比的信息。

根据上表可见，报告期内粗车、割料外协厂商的收入来自于金沃精工的比重较高，主要是由于粗车、割料加工的技术门槛相对较低，报告期初发行人在场地、人员及资金方面不足，故未在相关工序上开展投资，发行人通过在公司周边开发的方式与相关厂商/个体户合作以满足业务需求，相关厂商/个体户的规模较小，其业务向外拓展的难度较大，因此报告期内相关厂商/个体户的收入来自于发行人的比重较高。与此同时，公司在热处理领域的外协厂商具有相对较高的技术门槛，除发行人外的市场拓展情况相对较好。”

（二）将热处理工序进行外协加工的原因，发行人对相关外协厂商是否形成依赖，发行人上述工序是否存在技术瓶颈，以及在设备、人员 、技术等方面的储备情况

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）外协加工”，具体情况如下：

“⑥发行人将热处理工序进行外协加工的原因

公司在发展初期，资金实力、人员储备方面存在不足，为了充分发挥竞争优势，突出核心竞争力，且考虑到公司产品中需要进行热处理工艺加工部分的占比相对较低，因此公司将资源集中于技术相对成熟的领域，未在热处理等生产工序上分散开展投资。

⑦发行人对相关外协厂商不存在依赖

A、热处理厂商数量较多

热处理工序的工艺要求较高，但作为成熟且应用较为普及的技术在浙江等周边地区有大量供应商具备生产加工能力。报告期内，公司开展业务合作的热处理供应商包括昆山得热明金属制品有限公司、浙江金环轴承有限公司、联瑞机械（杭州）有限公司、新昌沛斯轴承配件有限公司等多家企业。鉴于具备向公司提供加工服务能力的热处理厂商较多，且报告期内公司与多家供应商建立了业务合作关系，公司不存在单一供应商依赖的情形。

B、公司已开始投建热处理生产线

截至本招股说明书签署日，发行人用于开展热处理工序的新厂房已建设完工、与热处理设备供应商已签署采购合同并着手建设热处理生产线，根据公司计划，预计将于2021年完成热处理生产线的安装调试并投产。在自建热处理生产线投产后，公司将逐步提高热处理加工能力，外协加工的规模有望逐步降低。

综上所述，具备向公司提供加工服务能力的热处理厂商较多，且报告期内公司已与多家供应商建立业务合作关系，公司不存在对热处理厂商依赖的情形。此外，公司已着手投建热处理生产线，未来公司将逐步自行开展热处理加工业务，外协加工的规模有望逐步降低。

⑧发行人上述工序不存在技术瓶颈

报告期内，发行人在人员、设备、技术等方面取得初步成果，目前仍处于不断研究积累过程中，后续发行人将进一步加强热处理技术方面的研究储备。截至本招股说明书签署日，发行人的热处理生产线正处于筹建过程中，尚未正式建成并投入使用，发行人在热处理工序方面尚未出现影响推进的技术瓶颈。

⑨在设备、人员、技术等方面的储备情况

A、设备方面的储备

发行人与热处理设备供应商已签署采购合同，计划采购网带连续式油淬热处理生产线、辊棒连续式燃气加热马氏体盐浴热处理生产线。根据采购协议的

约定，相关设备预计将在2021年完成供货并现场安装调试。

B、人员方面的储备

报告期内，公司部分产品根据客户要求进行热处理加工，公司通过现场派驻等方式参与了外协供应商的生产及检测过程，通过多年的业务合作，公司在热处理系统审核、热处理生产加工、热处理工艺检测等方面逐步积累，并培育了一支具有初步热处理生产经验的团队。同时，2019 年公司聘请马哲元博士加入并负责相关业务，后续公司将进一步通过内部培育与外部招聘相结合的方式，完善热处理方面的人员储备。

C、技术方面的储备

a、设备供应商提供技术支持

根据发行人与供应商签署的合作协议，供应商将在设备的生产调试及质保期内，持续向公司提供现场培训等技术服务，协助公司掌握热处理加工的技术工艺、解决生产经营中遇到的问题。

b、公司自建技术团队

根据前述分析，公司已培育了一支具有初步热处理生产经验的团队，并在2019 年招聘马哲元博士加入公司，公司目前具备热处理生产线上线生产的初步技术团队配置。后续公司将继续通过内部培育及外部招聘相结合的方式，建设专业团队以提升技术能力。”

（三）结合同行业可比公司生产情况，披露外协加工是否符合行业惯例，报告期内主要外协厂商是否发生变化及变化原因

1、结合同行业可比公司生产情况，披露外协加工是否符合行业惯例

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）外协加工”，具体情况如下：

“⑩外协加工符合行业惯例

根据发行人同行业可比公司五洲新春在 2016 年 10 月披露的招股说明书，其在轴承套圈生产过程中将粗车工序及少量精车工序交由外协厂商进行生产，

主要是基于企业生产能力的限制，为了更专注于高附加值的生产工序，将部分工艺环节予以外包。

因此，发行人将部分工序交由外协厂商加工的方式与同行业具有可比性，主要是基于公司生产能力限制等因素而采取的替代方式，该种方式具有商业合理性，符合行业惯例。”

2、报告期内主要外协厂商是否发生变化及变化原因

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）外协加工”，具体情况如下：

“④主要外协供应商概况及交易金额情况

报告期各期，公司向前五大外协供应商采购服务的金额占各期外协总额的比例均在八成以上，前五大外协供应商系发行人主要供应商。

报告期内，公司前五名外协供应商的具体情况如下：

单位：万元

年份	外协供应商名称	外协环节	外协金额	占当期外协总额比例
2020年1-6月	**衢州市红志机械有限公司**	**粗车**	**198.54**	**27.68%**
	昆山得热明金属制品有限公司注1	**热处理**	**175.82**	**24.51%**
	衢州市衢江区仁诚机械厂	**割料**	**92.64**	**12.92%**
	浙江金环轴承有限公司	**热处理**	**77.11**	**10.75%**
	衢州市福昌机械有限公司	**割料**	**62.86**	**8.76%**
	合计		**606.98**	**84.63%**
2019年	昆山得热明金属制品有限公司	热处理	548.30	34.69%
	衢州市福昌机械有限公司	割料、粗车	427.11	27.02%
	浙江金环轴承有限公司	热处理	211.95	13.41%
	衢州市衢江区仁诚机械厂注2	割料、粗车	209.03	13.23%
	衢州市红志机械有限公司	粗车	137.64	8.71%
	合计		**1,534.03**	**97.06%**
2018年	衢州市福昌机械有限公司	割料、粗车	721.78	42.71%
	昆山得热明金属制品有限公司	热处理	554.37	32.80%
	吕伟中	割料	193.76	11.46%

	浙江金环轴承有限公司	热处理	185.35	10.97%
	宁夏金环轴承制造有限公司	割料	20.07	1.19%
	合计		**1,675.33**	**99.12%**
2017年	昆山得热明金属制品有限公司	热处理	552.65	29.10%
	衢州市福昌机械有限公司	割料、粗车	524.02	27.59%
	浙江金环轴承有限公司	热处理	246.15	12.96%
	吕伟中	割料	173.08	9.11%
	胡福光	割料	106.63	5.61%
	合计		**1,602.53**	**84.39%**

注 1：对昆山得热明金属制品有限公司的采购包括受同一实际控制人控制的江苏得热明精密机械有限公司；

注 2：衢州市衢江区仁诚机械厂系自然人吕伟中实际控制的企业；

……

B、报告期内主要外协厂商变化原因

报告期内，公司外协加工的工序主要为粗车、热处理以及部分割料工序，发行人主要外协厂商较为稳定，报告期内少量变化情况主要如下：

a、热处理

公司热处理工序的主要外协厂商为昆山得热明金属制品有限公司（包括受同一实际控制人控制的江苏得热明精密机械有限公司）、浙江金环轴承有限公司，因外协厂商异地设厂的缘故，公司在 2020 年新增热处理厂商江苏得热明精密机械有限公司，除此之外报告期内未发生变化；

b、割料

公司割料工序的主要外协厂商为衢州市福昌机械有限公司、衢州市衢江区仁诚机械厂（吕伟中）、宁夏金环轴承制造有限公司及胡福光四家供应商，变化情况如下：（1）报告期初公司存在向关联方胡福光采购割料服务的情形，为减少关联交易的规模，公司于 2017 年 8 月收购胡福光割料加工设备等资产，因此从 2018 年开始不再向其采购割料服务；（2）公司向宁夏金环轴承制造有限公司采购割料服务的情形，主要是由于公司原计划向客户舍弗勒（宁夏）有限公司就近供应轴承套圈产品，基于当地设厂开展业务的需要，公司自 2017 年末开始将少量业务交由当地外协厂商生产并进行考察，此后因客户的产品需求未达预

期，宁夏金沃未实际开展业务并于2018年4月注销，公司未再与宁夏金环轴承制造有限公司开展业务合作。

c、粗车

公司粗车工序的主要外协厂商为衢州市福昌机械有限公司和衢州市红志机械有限公司（以下简称“红志机械”），其中红志机械系2019年新增供应商，报告期内发生变化主要是由于：2019 年前红志机械的实际控制人担任衢州市福昌机械有限公司的粗车业务负责人，2019 年其与衢州市福昌机械有限公司协商一致后，于2019年7月设立红志机械并承接了衢州市福昌机械有限公司的粗车业务，因此自2019年8月开始公司粗车工序的外协供应商发生变化。”

（四）补充披露外协厂商与发行人的合作历史以及与发行人及其关联方是否存在关联关系

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）外协加工”，具体情况如下：

“④主要外协供应商概况及交易金额情况

C、与前五大外协厂商的合作历史及关联关系

发行人与报告期内前五大外协厂商的合作历史及关联关系如下：

外协供应商名称	合作起始时间	是否关联方
昆山得热明金属制品有限公司[注]	2012年7月开始合作	否
衢州市福昌机械有限公司	2011年5月开始合作	否
浙江金环轴承有限公司	2016年11月开始合作	否
衢州市衢江区仁诚机械厂（吕伟中）	2010年10月开始合作	否
衢州市红志机械有限公司	2019年8月开始合作	否
宁夏金环轴承制造有限公司	2017年9月进行合作	否
胡福光	2010年10月开始合作	是

注：昆山得热明金属制品有限公司同一实际控制人控制的江苏得热明精密机械有限公司成立于2019年，发行人从2020年开始向其采购热处理加工服务。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师执行的主要程序如下：

1、走访发行人报告期内主要外协供应商，了解外协供应商的基本情况、与发行人的合作情况、合作历史等；

2、与发行人管理层进行沟通，了解发行人报告期内外协加工情况、外协加工的合作模式等；

3、与发行人核心技术人员进行沟通，了解公司在热处理生产方面的筹备进展，以及设备、人员、技术等方面的储备情况；

4、查阅同行业上市公司五洲新春公开披露资料，了解其外协加工开展情况；

5、通过查阅国家企业信用信息公示系统等网站的信息、与发行人董事、监事、高管及实际控制人调查表信息比对的方式，了解主要外协厂商的工商信息并核查与发行人是否存在关联关系。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人报告期内粗车、割料外协厂商系主要为发行人提供服务；与此同时，公司在热处理领域的外协厂商具有相对较高的技术门槛且业务规模较大，除发行人外已培育其他客户；

2、发行人将热处理工序进行外协加工，主要是由于：公司在发展初期，资金实力、人员储备方面存在不足，为了充分发挥竞争优势，突出核心竞争力，且考虑到公司产品中需要进行热处理工艺加工部分的占比相对较低，因此公司将资源集中于技术相对成熟的领域，未在热处理等工序分散开展投资；公司不存在对热处理外协厂商依赖的情形；截至本回复报告签署日，发行人的热处理生产线正处于筹建过程中，尚未正式建成并投入使用，发行人在热处理工序方面尚未出现影响推进的技术瓶颈；发行人目前在热处理设备、人员、技术等方面有初步的积累，后续随着热处理生产线的建设推进，发行人将逐步提高相关储备，确保生产线的顺利投产；

3、发行人将部分生产工序进行外协，与同行业公司具有可比性，符合行业惯例；发行人报告期内主要外协厂商较为稳定，报告期内出现变化主要是由于：为降低关联交易规模因而收购关联外协厂商的资产（胡福光）、外协厂商的业务主体发生变化（吕伟中、红志机械）、基于业务拓展目的的短期合作（宁夏金环轴承制造有限公司）等原因，前述外协厂商的变化具有合理性；

4、发行人与报告期内主要外协厂商的合作时间较早、合作关系较为稳定；除胡福光外，发行人与报告期内的前五大外协厂商不存在关联关系。

13、关于营业成本

招股书披露，报告期内发行人营业成本分别为 33,021.61 万元、42,825.28 万元、44,129.82 万元。

请发行人补充披露：（1）主要产品的直接材料、直接人工和制造费用金额，结合单位料、工、费变化情况，披露报告期各类别产品成本及占主营业务成本比重变动的原因及合理性；（2）报告期内生产人员的平均工资以及与当地和同行业平均工资水平的比较情况，结合报告期内生产人员人数、平均工资的变动情况，披露直接人工变动合理性；（3）制造费用的明细及各部分变动原因；（4）结合生产模式和业务流程，披露产品成本的主要核算方法和核算过程，成本是否按照不同产品清晰归类，产品成本确认与计量的完整性与合规性，产品销售发出与相应成本结转、收入确认是否匹配。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）主要产品的直接材料、直接人工和制造费用金额，结合单位料、工、费变化情况，披露报告期各类别产品成本及占主营业务成本比重变动的原因及合理性

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：

“（1）主要产品的直接材料、直接人工和制造费用金额

报告期内，公司主营业务成本主要由产品销售业务构成，主要产品的成本结构如下：

单位：万元

球类	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
直接材料	7,748.12	72.67%	18,478.70	74.47%	20,134.70	74.07%	15,840.57	73.24%
直接人工	1,313.83	12.32%	2,842.39	11.45%	2,891.46	10.64%	2,275.19	10.52%
制造费用	1,600.29	15.01%	3,493.99	14.08%	4,157.38	15.29%	3,511.81	16.24%
合计	10,662.24	100.00%	24,815.08	100.00%	27,183.53	100.00%	21,627.57	100.00%
滚针类	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
直接材料	2,293.57	65.29%	6,575.50	68.12%	5,149.38	68.81%	3,208.26	67.02%
直接人工	557.60	15.87%	1,392.18	14.42%	978.55	13.08%	640.60	13.38%
制造费用	661.53	18.83%	1,685.61	17.46%	1,355.31	18.11%	938.50	19.60%
合计	3,512.70	100.00%	9,653.30	100.00%	7,483.24	100.00%	4,787.36	100.00%
滚子类	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
直接材料	3,297.19	82.48%	6,272.12	82.82%	5,471.26	81.42%	4,663.97	80.44%
直接人工	316.96	7.93%	592.52	7.82%	534.67	7.96%	468.80	8.09%
制造费用	383.21	9.59%	708.91	9.36%	713.71	10.62%	665.25	11.47%
合计	3,997.35	100.00%	7,573.54	100.00%	6,719.64	100.00%	5,798.02	100.00%

由上表可见，报告期内发行人的球类、滚针类、滚子类轴承套圈成本结构较为稳定，其中滚子类轴承套圈的尺寸相对较大，直接材料占成本的比重较高，球类及滚针类轴承套圈尺寸相对较小故直接材料占比较低。

（2）各类别产品成本及占主营业务成本比重变动情况

①主要产品单位料、工、费变化情况

报告期内，公司收入主要来自于球类、滚针类及滚子类轴承套圈产品的销售，公司主要产品的单位料、工、费情况如下：

单位：元

球类	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
单位材料	0.73	0.73	0.69	0.63
单位人工	0.12	0.11	0.10	0.09
单位费用	0.15	0.14	0.14	0.14
合计	1.00	0.98	0.93	0.86
滚针类	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
单位材料	0.40	0.46	0.48	0.45
单位人工	0.10	0.10	0.09	0.09
单位费用	0.12	0.12	0.13	0.13
合计	0.61	0.67	0.70	0.67
滚子类	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
单位材料	3.10	3.54	3.44	3.41
单位人工	0.30	0.33	0.34	0.34
单位费用	0.36	0.40	0.45	0.49
合计	3.75	4.27	4.23	4.24

由上表可见，2017-2019 年球类产品单位材料成本提高导致该类产品的单位成本上升，单位材料成本提高的主要原因如下：①2017-2019 年的钢材价格整体有所上涨，其中 2018 年较 2017 年涨幅较大，2019 年较 2018 年略有下降；②球类轴承套圈产品中大尺寸型号的规模上升，2017 年至 2019 年公司中大尺寸型号产品占球类产品收入的比重分别为 38.71%、40.24%和 41.85%（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 以上为中大型号产品；内圈产品的内径在 30mm 以下为小型号产品、内径在 30mm 以上为中大型号产品）；与此同时，2020 年 1-6 月发行人受疫情影响，产量未达饱和，因此产品分摊的直接人工、制造费用有所增加，导致 2020 年上半年的单位成本小幅上升。

2017 年-2019 年，滚针类轴承套圈产品的单位成本分别为 0.67 元/件、0.70 元/件和 0.67 元/件，单位成本相对保持稳定；2020 年 1-6 月滚针类轴承套圈产品单位材料成本降低导致其单位成本下降，单位材料成本降低的主要原因如下：受疫情对客户生产需求造成的影响，以及部分新增客户订单的影响，当期滚针类产品中规格型号最小的产品气门顶杆滚针轴承套圈占比提高，由

2019 年占滚针类收入的比重 29.30%提升至 2020 年 1-6 月的 37.31%，导致整体来看滚针类产品单位材料成本有所下降。

2017 年-2019 年，滚子类轴承套圈产品的单位成本分别为 4.24 元/件、4.23 元/件和 4.27 元/件，单位成本相对保持稳定；2020 年 1-6 月滚子类轴承套圈产品单位成本为 3.75 元/件，出现较大幅度的下降，主要是由于单位料工费均出现一定比例的下降，主要原因如下：受疫情对客户生产需求造成的影响，用于卡车轮毂轴承生产的 TWB 型号产品占公司滚子类产品收入的比重由 2017 年的 41.31%下滑至 2020 年上半年的 24.41%，该型号产品体积较大，其占比下降导致整体来看滚子类产品的单位成本有所下降。

②各类别产品成本及占主营业务成本变动情况

报告期内，公司分产品类别的成本及占主营业务成本比重情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
球类	10,662.24	57.97%	24,815.08	58.49%	27,183.53	65.43%	21,627.57	67.01%
滚针类	3,512.70	19.10%	9,653.30	22.75%	7,483.24	18.01%	4,787.36	14.83%
滚子类	3,997.35	21.73%	7,573.54	17.85%	6,719.64	16.17%	5,798.02	17.96%
加工服务	219.64	1.19%	386.10	0.91%	158.63	0.38%	62.76	0.19%
合计	18,391.93	100.00%	42,428.02	100.00%	41,545.04	100.00%	32,275.71	100.00%

发行人主要产品中原材料占成本的比重最高，因此单位材料成本变化是单位成本波动的主要原因，与此同时公司与客户定期会根据原材料价格变动情况调整产品定价，材料成本的波动对主要产品的毛利率不会产生重大不利影响，因此报告期内公司主要产品的毛利率未出现重大波动，各类别产品的成本占主营业务成本的比例发生波动，主要是由于相关产品收入波动所造成的。

报告期内各类别产品收入及占主营业务收入比重情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
球类	13,321.71	57.05%	31,420.87	56.82%	34,039.49	64.32%	27,209.67	66.46%
滚针类	4,825.27	20.66%	13,979.70	25.28%	10,663.85	20.15%	6,954.58	16.99%

滚子类	4,879.70	20.90%	9,238.15	16.71%	7,933.91	14.99%	6,627.96	16.19%
加工服务	325.51	1.39%	658.13	1.19%	281.43	0.53%	147.82	0.36%
合计	23,352.19	100.00%	55,296.84	100.00%	52,918.68	100.00%	40,940.03	100.00%

由上表可见，报告期内各类别产品收入占主营业务收入比重与各产品类别成本占主营业务成本的比重较为接近，其中滚针类产品毛利率高于球类及滚子类产品的毛利率，故滚针类产品成本占比略低于该产品的收入占比。

综上，报告期各类别产品成本及占主营业务成本比重变动主要系公司报告期内主营业务收入结构发生变化，具有合理性。”

（二）报告期内生产人员的平均工资以及与当地和同行业平均工资水平的比较情况，结合报告期内生产人员人数、平均工资的变动情况，披露直接人工变动合理性

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”，具体情况如下：

“4、公司直接人工及工资变动情况

报告期内，公司生产人员的平均人数、平均工资、公司当地平均工资及同行业五洲新春平均工资比较情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发行人生产人员工资总额（万元）	2,289.21	5,070.06	4,533.10	3,688.39
发行人生产人员平均人数（人次）	684	690	634	495
发行人生产人员平均工资（万元/人）	3.35	7.35	7.15	7.45
衢州当地平均工资（万元/人）	-	6.16	5.67	5.23
五洲新春生产人员平均工资（万元/人）	-	7.82	7.90	7.71
绍兴当地平均工资（万元/人）	-	6.95	6.40	5.72

注 1：上表中衢州当地平均工资数据系来源于衢州市人力资源和社会保障局及统计局公布的衢州市在岗职工平均工资；绍兴当地平均工资数据系来源于绍兴市统计局
注 2：五洲新春生产人员平均工资=（当年度应付职工薪酬增加额-管理费用、销售费用和研发费用中的职工薪酬）/年初和年末生产人员数量平均数

报告期内，公司生产人员的平均工资相对较为稳定，发行人平均工资高于

当地平均工资，主要是由于公司经营业绩较好，为了保持公司的竞争力向员工提供了相对较好的薪酬待遇。发行人平均工资略低于五洲新春的水平，主要系五洲新春所在地绍兴地区的平均工资较发行人所在地衢州市略高。

2017 年至 2020 年 1-6 月，公司主营业务成本中直接人工金额分别为 3,408.69 万元、4,457.09 万元、4,934.45 万元和 2,261.77 万元，其中 2017 年至 2019 年的直接人工持续增长，主要因随着公司扩大生产规模，公司生产人员人数逐年增长；2020 年 1-6 月直接人工金额略有下降，主要是由于疫情期间公司相应调低人员奖金，同时政府部门实施社保减免政策所致，具有合理性。”

（三）制造费用的明细及各部分变动原因

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”，具体情况如下：

“5、制造费用的明细

报告期内，公司主营业务成本中的制造费用明细如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
物料消耗	1,295.20	47.20%	2,945.13	48.85%	2,994.84	47.50%	2,629.99	51.03%
水电费	539.68	19.67%	1,127.98	18.71%	1,032.22	16.37%	938.66	18.21%
职工薪酬	151.69	5.53%	405.29	6.72%	291.70	4.63%	206.40	4.00%
折旧摊销	482.41	17.58%	908.63	15.07%	807.48	12.81%	567.23	11.01%
加工费	-	0.00%	-	0.00%	514.03	8.15%	402.01	7.80%
运输费	136.97	4.99%	305.58	5.07%	335.02	5.31%	284.12	5.51%
房屋及物管费	50.83	1.85%	79.71	1.32%	61.16	0.97%	23.05	0.45%
检测修理费	77.23	2.81%	182.58	3.03%	144.72	2.30%	55.83	1.08%
其他	10.17	0.37%	74.61	1.24%	123.98	1.97%	46.94	0.91%
合计	2,744.17	100.00%	6,029.51	100.00%	6,305.14	100.00%	5,154.22	100.00%

报告期内，公司制造费用主要由物料消耗、水电费、折旧摊销、职工薪酬及加工费五项构成，前述五项费用合计占制造费用的比重达 92.05%、89.45%、89.34%和 89.97%。

（1）物料消耗

物料消耗主要是指生产过程中领用的辅料，主要包括刀具、砂轮、油品、工装夹具、包装物等。报告期内，公司物料消耗金额分别为 2,629.99 万元、2,994.84 万元、2,945.13 万元和 1,295.20 万元，其中 2018 年较 2017 年增加 364.86 万元，同比增长 13.87%，主要是由于公司 2018 年业务规模增长较快，相应增加了各类生产用辅料的耗用规模。

（2）水电费

报告期内，公司水电费支出分别为 938.66 万元、1,032.22 万元、1,127.98 万元和 539.68 万元，公司生产消耗的能源主要是电力，生产过程中水的消耗较少。2017 年至 2019 年，随着公司生产规模的扩大，水电费消耗相应有所增加。

（3）职工薪酬

报告期内，公司制造费用中的职工薪酬主要核算车间管理人员、机修工的薪酬支出，分别为 206.40 万元、291.70 万元、405.29 万元和 151.69 万元，随着公司业务规模的提升，整体来看薪酬支出有所增加。

（4）折旧摊销

折旧摊销主要系生产使用的设备折旧，以及少量车间改造费用的摊销。报告期内，公司制造费用中折旧摊销的金额分别为 567.23 万元、807.48 万元、908.63 万元和 482.41 万元。报告期内公司在机器设备方面持续投入，使得折旧费用相应增加。

（5）加工费

报告期内，公司制造费用中的加工费分别为 402.01 万元、514.03 万元、0 万元和 0 万元，加工费是粗车外协加工费用，2019 年加工费大幅减少，主要是由于：2017 年至 2018 年公司将粗车外协加工费计入制造费用进行核算，2019 年开始公司提高了粗车外协加工费核算的精细度，将费用跟随外协完工产品进行核算，因此粗车外协加工费计入委托加工物资的存货成本，上述变化是基于公司财务核算需要的核算方法调整，对于公司的成本核算无重大影响。”

（四）结合生产模式和业务流程，披露产品成本的主要核算方法和核算过程，成本是否按照不同产品清晰归类，产品成本确认与计量的完整性与合规性，产品销售发出与相应成本结转、收入确认是否匹配

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”，具体情况如下：

“6、公司产品成本的主要核算方法和核算过程

（1）公司生产成本的主要核算方法和核算过程

公司生产轴承套圈的主要原材料为钢管和锻件，钢管通过切割形成特定尺寸的毛坯，部分外购锻件需要进行粗车加工后形成毛坯。公司生产时，由生产部门领用毛坯或锻件进行加工，在完成包括端面磨削、外圆磨削、车削加工等工序后形成成品轴承套圈，再经过无损探伤、外观检测等来确保套圈的质量符合客户质量要求，最终包装入库。此外部分产品还需要进行委外热处理，部分小批量产品需进行精磨加工。

公司具体的成本核算方法及过程如下：

材料成本：采购原材料采用实际成本法，原材料发出计价方法为加权平均法。公司按规格型号进行成本核算，领料时按照领用物料的数量与加权平均单价计算领料金额并计入生产成本。月末，根据当月不同产品期初余额及本期投入，计算当月不同产品的单位成本，与期末在产品的数量相乘得出期末在产品金额。按照期初在产品金额、本期投入金额与期末在产品金额的差额作为当期完工产品的材料成本。

直接人工：根据公司生产人员工资薪酬汇总，直接计入生产成本。公司按当月生产人员实际工资进行归集分配，由于公司产品的生产周期较短，因此在产品不分摊直接人工，各完工产品本期分配的人工成本=本期人工成本总额*（各完工产品对应的工时/当月所有完工产品总耗用工时）。

制造费用：制造费用系因生产产品而发生的各项间接生产费用，包括物料消耗、生产车间实际发生的水电费、人员薪酬、折旧摊销等。公司按当月实际发生的制造费用进行分摊，由于公司产品的生产周期较短，因此在产品不分摊

制造费用，各完工产品本期分配的制造费用金额=本期制造费用总额*（各完工产品对应的工时/当月所有完工产品总耗用工时）。

外协：2017 年及 2018 年公司将粗车外协费用计入制造费用进行分摊。报告期内割料、委外热处理外协费用及2019年开始的粗车外协费用根据以下方法进行核算：委托加工物资发出时，根据实际发出物料的数量与加权平均单价，计算发出金额；委托加工物资完工入库时，根据入库物料完工数量与委托加工物资的加权平均单价计算完工材料成本，与加工费合计作为入库物料的成本。

综上，公司已建立了有效的财务内控制度并严格执行，公司在成本归集与分配中采用的会计政策符合公司的生产模式和业务流程，报告期内的成本按照不同产品类别归类清晰、准确、合理，产品成本确认与计量完整，成本核算符合会计准则的规定。

（2）产品销售发出与成本结转、收入确认的情况

公司成本结转方法如下：产品发出时，根据发出产品的数量及当月加权平均单价计算出发出成本计入发出商品。发出商品在满足收入确认条件时，公司确认营业收入，同时根据确认数量及单价结转营业成本，公司产品发出与相应营业成本结转、收入确认具有匹配性。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师执行的主要程序如下：

1、通过与管理层沟通、财务数据审阅等方式，对报告期内主要产品的直接材料、人工成本、制造费用金额及占比、单位成本的变动进行分析；

2、获取生产人员的平均工资并与当地平均工资水平进行比对；

3、获取发行人制造费用明细，通过与管理层沟通的方式分析制造费用的构成情况，对制造费用的主要项目变动原因进行分析；

4、通过与管理层沟通的方式，了解公司生产流程、生产模式及生产周期，了解公司的成本归集及成本核算方法，评价成本归集及成本核算方法是否符合企业会计准则的要求；

5、通过与管理层沟通的方式，了解公司成本结转的方式。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期各类别产品成本及占主营业务成本比重变动主要系公司报告期内主营业务收入结构发生变化，具有合理性；

2、报告期内，公司生产人员的平均工资高于当地薪酬平均水平，薪金报酬具有竞争力，生产人员的平均工资略低于五洲新春薪酬水平，主要系五洲新春所在地绍兴地区的平均工资较发行人所在地衢州市略高；2017 年至 2019 年公司主营业务成本中直接人工金额持续增长，2020 年 1-6 月直接人工金额略有下降，变动具有合理性；

3、公司制造费用在报告期内的变动具有合理性；

4、公司成本按照不同产品清晰归类，产品成本确认与计量完整，产品销售发出与相应成本结转、收入确认匹配。

14、关于毛利和毛利率

招股说明书披露，报告期内发行人主营业务毛利分别为 8,664.33 万元、11,373.64 万元、12,868.82 万元，主营业务综合毛利率分别为 21.16%、21.49%、23.27%。

请发行人：（1）结合报告期内主要产品的收入占比和毛利率变动情况补充披露毛利率变动的原因及合理性；（2）补充披露主要产品寄售模式和直接订单模式下的毛利率以及差异的原因及合理性；（3）补充披露不同应用领域下的毛利、毛利率以及差异和变动的原因及合理性；（4）结合加工服务的内容、主要客户及变化情况补充披露加工服务毛利率逐年下降的原因及合理性；（5）结合球类轴承套圈产品细分型号的销售价格、数量、金额及占比、毛利率的变动情况补充披露报告期内球类轴承套圈产品毛利率变动的原因及合理性；（6）结合滚子类轴承套圈产品的型号差异及销售占比、成本构成等补充披露 2018 年原材

料价格上涨而滚子类轴承套圈产品单位成本下降的原因及合理性；（7）补充披露下游客户同为轴承企业的可比公司的毛利率水平，与发行人差异的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师对毛利率变动的合理性进行分析，核查毛利率计算的准确性，并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）结合报告期内主要产品的收入占比和毛利率变动情况补充披露毛利率变动的原因及合理性

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“（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”，具体情况如下：

“⑤报告期内各年度主营业务毛利率变动的量化分析

公司主营业务收入主要包含球类轴承套圈、滚针类轴承套圈、滚子类轴承套圈及加工服务收入，报告期内公司主营业务收入的销售占比和毛利率总体情况如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	收入占比（g）	毛利率（h）	收入占比（e）	毛利率（f）	收入占比（c）	毛利率（d）	收入占比（a）	毛利率（b）
球类	57.05%	19.96%	56.82%	21.02%	64.32%	20.14%	66.46%	20.52%
滚针类	20.66%	27.20%	25.28%	30.95%	20.15%	29.83%	16.99%	31.16%
滚子类	20.90%	18.08%	16.71%	18.02%	14.99%	15.30%	16.19%	12.52%
加工服务	1.39%	32.52%	1.19%	41.33%	0.53%	43.63%	0.36%	57.55%
主营业务	100.00%	21.24%	100.00%	23.27%	100.00%	21.49%	100.00%	21.16%

与 2017 年相比，2018 年公司主营业务销售结构变动及各类产品毛利率变化对主营业务毛利率的影响分析如下：

项目	结构变动对毛利率影响额		分项毛利率变动对毛利率影响额		合计影响额
	结构变动比例	影响额	毛利率变动额	影响额	
	A=c-a	B=A*b	C=d-b	D=C*c	B+D

球类	-2.14%	-0.44%	-0.37%	-0.24%	-0.68%
滚针类	3.16%	0.99%	-1.34%	-0.27%	0.72%
滚子类	-1.20%	-0.15%	2.78%	0.42%	0.27%
加工服务	0.17%	0.10%	-13.91%	-0.07%	0.02%
主营业务		0.50%		-0.17%	0.33%

由上表可见，2018 年公司主营业务毛利率较上年小幅提高 0.33 个百分点，从产品结构来看滚针类产品的收入占比小幅上升，而从毛利率变动来看，收入规模较大的球类及滚针类产品的毛利率有所下降，上述因素综合导致主营业务毛利率小幅提高。

与 2018 年相比，2019 年公司主营业务销售结构变动及各类产品毛利率变化对主营业务毛利率的影响分析如下：

项目	结构变动对毛利率影响额		分项毛利率变动对毛利率影响额		合计影响额
	结构变动比例	影响额	毛利率变动额	影响额	
	A=e-c	B=A*d	C=f-d	D=C*e	B+D
球类	-7.50%	-1.51%	0.88%	0.50%	-1.01%
滚针类	5.13%	1.53%	1.12%	0.28%	1.81%
滚子类	1.71%	0.26%	2.71%	0.45%	0.72%
加工服务	0.66%	0.29%	-2.30%	-0.03%	0.26%
主营业务		0.57%		1.21%	1.78%

由上表可见，2019 年公司主营业务毛利率提高了 1.78 个百分点，主要是由于毛利率相对较高的滚针类产品的收入占比提高了 5.13%，且该类产品的毛利率也较上年同期有所提高，带动公司主营业务毛利率上升。

与2019年相比，2020年上半年公司主营业务销售结构变动及各类产品毛利率变化对主营业务毛利率的影响分析如下：

项目	结构变动对毛利率影响额		分项毛利率变动对毛利率影响额		合计影响额
	结构变动比例	影响额	毛利率变动额	影响额	
	A=g-e	B=A*f	C=h-f	D=C*g	B+D
球类	0.23%	0.05%	-1.06%	-0.60%	-0.55%
滚针类	-4.62%	-1.43%	-3.75%	-0.77%	-2.20%
滚子类	4.19%	0.76%	0.06%	0.01%	0.77%

加工服务	0.20%	0.08%	-8.81%	-0.12%	-0.04%
主营业务		-0.54%		-1.49%	-2.03%

由上表可见，2020 年 1-6 月公司主营业务毛利率下降了 2.03 个百分点，主要是由于 2020 年 1-6 月受疫情不利影响，公司境内外客户根据自身面临市场环境、经营环境的变化，在上半年不同程度采取减产或停产措施，导致公司在 2020 年上半年的产销量出现下滑，产品生产所分摊的人工费、折旧费等固定成本有所提高。”

（二）补充披露主要产品寄售模式和直接订单模式下的毛利率以及差异的原因及合理性

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“（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”，具体情况如下：

“⑥主要产品寄售模式和直接订单模式下的毛利率

报告期内，公司主营业务收入在寄售模式和直接订单模式下的毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	寄售	直接订单	寄售	直接订单	寄售	直接订单	寄售	直接订单
产品销售毛利率	19.26%	21.61%	20.58%	23.81%	19.68%	22.04%	18.87%	21.89%
其中：球类	18.39%	20.42%	18.95%	21.73%	19.08%	20.55%	19.70%	20.81%
滚针类	29.10%	27.08%	38.53%	29.94%	32.33%	29.00%	34.08%	30.27%
滚子类	19.14%	17.43%	15.49%	19.37%	9.61%	18.35%	7.91%	15.92%
加工服务毛利率	-	32.52%	-	41.33%	-	43.63%	-	57.55%

对于球类轴承套圈，报告期内直接订单模式的毛利率略高于寄售产品的毛利率，主要是由于：直接订单模式下用于汽车领域的产品占比较高，而汽车领域轴承套圈产品的毛利率高于非汽车领域；

对于滚针类轴承套圈，报告期内寄售模式的毛利率高于直接订单模式，报告期内的毛利率差异分别为3.81%、3.33%、8.59%和2.02%，主要是由于：寄售模式下毛利率较高的三角滚子轴承套圈销售占比较高，导致报告期内的毛利率

高于直接订单模式；

对于滚子类轴承套圈，发行人报告期内寄售模式下的毛利率逐步上升，导致2017年至2019年直接订单模式的毛利率高于寄售模式的毛利率，而2020年1-6月直接订单模式的毛利率低于寄售模式的毛利率。报告期内直接订单模式和寄售模式的毛利率差异分别为8.01%、8.74%、3.87%和-1.71%，主要原因如下：寄售模式下用于卡车轮毂的轴承套圈占比较高，该类产品的尺寸及重量较大，由于原材料成本占比较高等原因导致其毛利率相对较低，该部分产品型号系2016年开始投产，报告期内随着生产的磨合及工艺改良，相关产品的产出率和良品率提高，从而带动产品毛利率上升。”

（三）补充披露不同应用领域下的毛利、毛利率以及差异和变动的原因及合理性

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“（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”，具体情况如下：

“⑦不同应用领域下的毛利、毛利率

报告期内，公司主营业务收入都来自于轴承套圈产品的销售和加工服务，下游应用领域包括汽车领域及非汽车领域，具体情况如下：

应用领域	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
毛利（万元）	3,391.81	1,568.45	9,302.47	3,566.34	7,115.73	4,257.91	5,208.17	3,456.16
毛利占比	68.38%	31.62%	72.29%	27.71%	62.56%	37.44%	60.11%	39.89%
毛利率	22.16%	19.49%	25.24%	19.35%	23.72%	18.58%	23.28%	18.61%

A、毛利变动的情况

由上表可见，报告期内公司的毛利主要来自于汽车领域，主要是由于报告期内公司来自于汽车领域的收入占比较高。2017年至2020年1-6月，公司来自于汽车领域的收入占主营业务收入的比重分别为54.65%、56.70%、66.66%和65.54%，公司来自于汽车领域的毛利占主营业务毛利的比重分别为60.11%、62.56%、72.29%和68.38%，由此可见公司收入及毛利的变动趋势一致；同时，

报告期内公司来自于汽车领域的毛利占比略高于收入占比，主要是由于报告期内汽车领域收入的毛利率高于非汽车领域。

综上，公司来自于不同应用领域产品毛利的差异及变动趋势具有合理性。

B、毛利率变动情况

由上表可见，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%，主要是由于：

a、汽车领域产品对于耐用性等方面的要求相对较高，产品的工艺要求相对高于非汽车领域产品，因此汽车领域产品的价格相对较高；

b、汽车领域产品一般需要根据不同车型的要求针对性设计，产品的通用性低于工业、家电等非汽车领域，因此不同规格产品的批量一般小于非汽车领域产品，对于批量较小的产品公司会考虑相对较高的定价。

2020 年 1-6 月，应用于汽车领域和非汽车领域轴承套圈产品的毛利率差异有所降低，主要是由于疫情影响及部分客户需求变化，导致毛利率较高的滚针类轴承套圈产品收入下滑幅度相对较大。

综上，报告期内公司分应用领域的毛利率差异及变动情况具有合理性。”

（四）结合加工服务的内容、主要客户及变化情况补充披露加工服务毛利率逐年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“（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”，具体情况如下：

“①加工服务毛利率分析

A、发行人加工服务的内容

公司提供的受托加工业务由客户明确要求使用其指定的自有材料进行轴承套圈加工，公司根据加工数量结算加工费用，相关原材料、半成品及成品的所有权仍属于客户。因此，公司对于受托加工业务，仅将加工费确认为收入。

B、加工服务的主要客户及变化情况

报告期内，公司提供加工服务的主要客户及变化情况如下：

2020 年 1-6 月				
客户名称	收入（万元）	占加工业务收入的比例	成本（万元）	毛利率
恩梯恩阿爱必（常州）有限公司	254.61	78.22%	191.31	24.86%
冈谷钢机	69.91	21.48%	27.23	61.05%
小计	324.52	99.70%	218.54	
2019 年				
客户名称	收入（万元）	占加工业务收入的比例	成本（万元）	毛利率
恩梯恩阿爱必（常州）有限公司	493.69	75.01%	312.18	36.77%
冈谷钢机	161.62	24.56%	70.31	56.50%
小计	655.30	99.57%	382.49	
2018 年				
客户名称	收入（万元）	占加工业务收入的比例	成本（万元）	毛利率
冈谷钢机	170.46	60.57%	73.41	56.93%
恩梯恩阿爱必（常州）有限公司	95.67	33.99%	65.20	31.85%
小计	266.14	94.57%	138.61	
2017 年				
客户名称	收入（万元）	占加工业务收入的比例	成本（万元）	毛利率
冈谷钢机	147.82	100.00%	62.76	57.55%
小计	147.82	100.00%	62.76	

C、加工服务毛利率逐年下降的原因

公司报告期内轴承套圈加工服务的毛利率呈下降趋势，2017 年、2018 年、2019 年**和 2020 年 1-6 月**，加工服务毛利率分别为 57.55%、43.63%、41.33%**和 32.52%**，主要原因是：公司在报告期初提供加工服务的产品加工难度较高，相应加工定价较高，具有较高的毛利率，公司从 2018 年开始新增**恩梯恩阿爱必（常州）有限公司的业务，该部分**业务主要来自于工艺相对简单的产品，该类业务的毛利率相对较低，随着该类产品收入占比的提高，毛利率相应下降。

……”

（五）结合球类轴承套圈产品细分型号的销售价格、数量、金额及占比、毛利率的变动情况补充披露报告期内球类轴承套圈产品毛利率变动的原因及合理性

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“（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”，具体情况如下：

“②报告期内球类轴承套圈毛利率变动的量化分析

……

报告期内，公司球类轴承套圈按尺寸规格分类产品的销售价格、数量、金额及占比、毛利率的具体情况如下：

2020年1-6月					
球类	数量（万件）	收入（万元）	成本（万元）	单价（元/件）	毛利率
大中型	1,962.73	5,918.85	4,839.46	3.02	18.24%
小型	8,681.18	7,402.87	5,822.78	0.85	21.34%
合计	10,643.90	13,321.71	10,662.24	1.25	19.96%
2019年					
球类	数量（万件）	收入（万元）	成本（万元）	单价（元/件）	毛利率
大中型	4,458.98	13,148.06	10,642.78	2.95	19.05%
小型	20,964.68	18,272.80	14,172.30	0.87	22.44%
合计	25,423.66	31,420.87	24,815.08	1.24	21.02%
2018年					
球类	数量（万件）	收入（万元）	成本（万元）	单价（元/件）	毛利率
大中型	4,851.04	13,696.75	11,090.48	2.82	19.03%
小型	24,317.73	20,342.75	16,093.05	0.84	20.89%
合计	29,168.76	34,039.49	27,183.53	1.17	20.14%
2017年					
球类	数量（万件）	收入（万元）	成本（万元）	单价（元/件）	毛利率
大中型	3,675.23	10,531.88	8,614.19	2.87	18.21%
小型	21,398.88	16,677.79	13,013.38	0.78	21.97%
合计	25,074.11	27,209.67	21,627.57	1.09	20.52%

由上表可见，报告期各期发行人大中型尺寸球类轴承套圈产品的毛利率均略低于小尺寸产品的毛利率，主要是由于大中型尺寸产品材料成本占比较高，一般而言较高的产品材料成本会导致产品毛利率偏低。报告期内球类轴承套圈毛利率变动的具体分析如下：

2018 年，球类轴承套圈的销量出现上升，主要是由于公司在 2018 年业务发展情况良好，下游需求增加带动销量增长；与此同时，2018 年球类轴承套圈的毛利率为 20.14%，较 2017 年的 20.52%小幅下降 0.38 个百分点，毛利率出现小幅下降主要是由于：公司与客户定期根据原材料价格变动情况调整产品定价，故整体来看当期销售单价有所提高，但是与原材料价格相比，公司与客户之间调价会存在一定的滞后，因此 2018 年原材料价格上涨时由于调价滞后毛利率出现小幅下滑。同时，2018 年大中型尺寸产品毛利率略有上升，主要是由于 2018 年大中型尺寸产品的销量及收入增幅相对较大，部分新增业务具有相对较高的毛利率。

2019 年，球类轴承套圈的小型号产品销量出现下降，主要是由于下游客户需求出现变化，并非终端市场重大不利变化导致，因此可以看到 2019 年公司产品的单价及毛利率有小幅提升；2019 年球类轴承套圈的毛利率为 21.02%，较 2018 年的 20.14%上升 0.88 个百分点，毛利率出现上升的主要原因如下：报告期内公司持续进行工艺改良，球类轴承套圈作为公司主要产品，产品的生产效率得到提升。

2020年1-6月，球类轴承套圈的毛利率为19.96%，较2019年的21.02%下降1.06个百分点，同时当期的销量及收入均出现下滑，主要是由于：2020年上半年受到疫情的不利影响，公司境内外客户根据自身面临市场环境、经营环境的变化，不同程度采取减产或停产措施，导致公司在2020年上半年的产销量出现下滑，无论大中型还是小型产品的产销量均出现一定程度下降，产品所分摊的人工费、折旧费等固定成本有所提高。”

（六）结合滚子类轴承套圈产品的型号差异及销售占比、成本构成等补充披露 2018 年原材料价格上涨而滚子类轴承套圈产品单位成本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“（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”，具体情况如下：

“③报告期内滚子类轴承套圈毛利率变动的量化分析

……

2017 年和 2018 年，公司滚子类轴承套圈产品分型号的销售情况如下：

2018 年				
细分型号	数量（万件）	收入（万元）	收入占比	单价（元/件）
TWB	113.30	2,708.68	34.14%	23.91
其他	1,475.06	5,225.23	65.86%	3.54
合计	1,588.36	7,933.91	100.00%	5.00
2017 年				
细分型号	数量（万件）	收入（万元）	收入占比	单价（元/件）
TWB	120.54	2,737.90	41.31%	22.71
其他	1,246.61	3,890.06	58.69%	3.12
合计	1,367.15	6,627.96	100.00%	4.85

2017 年、2018 年，公司滚子类轴承套圈的材料成本占产品成本的比重分别为 80.44%和 81.42%，由于滚子类轴承套圈整体来看尺寸较大，故材料成本的占比较高。2018 年，滚子类产品中用于卡车轮毂轴承生产的 TWB 型号产品销量出现小幅下滑，而滚子类轴承套圈整体收入保持增长，因此该型号产品的收入占比由 2017 年的 41.31%下滑至 2018 年的 34.14%。TWB 型号的单位成本较高，因此上述产品结构的变化，导致 2018 年在钢管、锻件等主要原材料价格上涨的背景下，滚子类轴承套圈单位成本从 4.24 元/件小幅下滑至 4.23 元/件。”

（七）补充披露下游客户同为轴承企业的可比公司的毛利率水平，与发行人差异的原因及合理性

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"（三）毛利构成及毛利率分析"，具体情况如下：

"4、同行业/**下游同为轴承企业**上市公司毛利率情况

轴承的基本结构通常由内圈、外圈、滚动体、保持架、密封件和油脂组成，内圈和外圈统称为轴承套圈。一般来说轴承套圈成本平均价值约为成品轴承的35%左右，是成品轴承中价值最高的配件。

目前国内生产轴承套圈的公司众多，但大多规模较小，产品定位中低端。由于国内轴承总体水平与国际先进轴承企业存在差距，能够专业化生产中高档轴承套圈，进入八大国际轴承企业套圈采购体系的企业相对较少，且除五洲新春外均不是上市公司，无法通过公开渠道获取数据。除了同行业上市公司五洲新春外，目前国内生产其他轴承零部件的企业主要为力星股份（300421.SZ），力星股份主营业务为精密轴承滚动体的研发、生产和销售，主要产品包括轴承钢球和轴承滚子，系国内精密轴承钢球领域的领先企业。

此处以同行业上市公司五洲新春、下游同为轴承企业的上市公司力星股份与公司进行比较，主营业务毛利率比较情况如下：

公司名称	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
五洲新春	-	-	26.31%	25.09%
力星股份	**21.32%**	**21.37%**	**25.34%**	**26.88%**
平均值	**21.32%**	**21.37%**	**25.83%**	**25.99%**
公司	**21.24%**	**23.27%**	21.49%	21.16%

注1：同行业公司数据来源于上市公司年报、**半年报**；
注2：五洲新春的主营业务涵盖轴承套圈产品、成品轴承产品以及汽车配件，为了确保可比性上表中毛利率为五洲新春轴承套圈产品的毛利率；**力星股份选取其主营业务毛利率进行比较；**
注3：五洲新春2019年年度报告、**2020年半年度报告**中未单独披露轴承套圈产品的收入成本数据，因此无法计算轴承套圈业务的毛利率。

根据上表的毛利率比较，2017 年及 2018 年公司的毛利率低于五洲新春，主要是由于五洲新春的生产流程涵盖了锻造、热处理等金沃精工通过外包方式

开展的工序，五洲新春可以从相对较长的工序获得一定的利润，从而导致其与公司之间的毛利率出现差异。2017 年至 2018 年，公司的毛利率走势与五洲新春相同，均出现小幅提升。**下游同为轴承企业的零部件企业力星股份，其主营产品与公司存在一定差异，但整体来讲，其毛利率与公司不存在显著性差异。”**

二、中介机构核查情况

（一）核查情况

1、毛利率变动的合理性

保荐人、申报会计师针对发行人毛利率变动情况进行了分析，核查情况如下：

报告期内，发行人主营业务毛利率情况如下：

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%
加工服务毛利率	32.52%	41.33%	43.63%	57.55%
主营业务毛利率	**21.24%**	**23.27%**	**21.49%**	**21.16%**

2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司的主营业务毛利率分别为 21.16%、21.49%、23.27%和 21.24%，不同型号产品毛利率变动的具体原因如下：

①球类产品毛利率变动原因

2017 年至 2020 年 1-6 月，公司球类产品毛利率分别为 20.52%、20.14%、21.02%和 19.96%，变动原因为：公司与客户定期根据原材料价格变动情况调整产品定价，但是与原材料价格相比，公司与客户之间调价会存在一定的滞后，因此 2018 年原材料价格上涨时由于调价滞后毛利率出现小幅下滑，而 2019 年原材料价格相对下跌时毛利率出现小幅上升。

2020 年 1-6 月，球类轴承套圈的毛利率为 19.96%，较 2019 年的 21.02%下降 1.06 个百分点，主要是由于 2020 年上半年受到疫情的影响，公司境内外客

户根据自身面临市场环境、经营环境的变化，不同程度采取减产或停产措施，导致公司在 2020 年上半年的产销量出现下滑，产品生产所分摊的人工费、折旧费等固定成本有所提高。

②滚针类产品毛利率变动原因

2017 年至 2020 年 1-6 月，公司滚针类产品毛利率分别为 31.16%、29.83%、30.95%和 27.20%，变动原因为：

A、公司与客户定期根据原材料价格变动情况调整产品定价，但是与原材料价格相比，公司与客户之间调价会存在一定的滞后，因此 2018 年原材料价格上涨时由于调价滞后毛利率出现小幅下滑；

B、公司部分新产品在 2019 年产量爬坡较快，带动产品毛利率上升。

C、2020 年 1-6 月，滚针类轴承套圈产品毛利率下降主要是由于：①滚针类产品受到疫情及下游客户需求变动的影响，产销量出现不同程度的下滑，分摊的固定成本有所提高；②公司滚针类轴承套圈主要用于汽车领域，因此若下游轴承成品企业所配套的车型出现换代等情形则客户会逐步停止产品购买，2019 年公司向舍弗勒墨西哥工厂销售三角滚子轴承套圈 1,203.23 万元，2020 年上半年受舍弗勒墨西哥工厂下游需求的影响未销售该类产品，该类毛利率较高产品收入减少导致滚针类轴承套圈整体毛利率出现下降。

③滚子类产品毛利率变动原因

2017 年至 2020 年 1-6 月，公司滚子类产品毛利率分别为 12.52%、15.30%、18.02%和 18.08%，变动原因为：

公司部分产品型号系 2016 年开始投产，报告期内随着生产的磨合及工艺改良，相关产品的产出率和良品率提高，从而带动产品毛利率上升。

④加工服务毛利率变动原因

2017 年至 2020 年 1-6 月，公司轴承套圈加工服务的毛利率呈下降趋势，2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，加工服务毛利率分别为 57.55%、43.63%、41.33%和 32.52%，主要原因为：

公司在报告期初提供加工服务的产品加工难度较高，相应加工定价较高，

具有较高的毛利率，公司从 2018 年开始新增业务主要来自于部分工艺相对简单的产品，该类业务的毛利率相对较低，随着该类产品收入占比的提高，毛利率相应下降。此外，与轴承套圈产品销售业务相比，加工服务的毛利率水平较高，主要是由于在产品销售业务中，材料成本占比较高，拉低了产品销售业务的毛利率水平。

2、毛利率计算的准确性

报告期内，发行人主营业务毛利率如下：

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%
加工服务毛利率	32.52%	41.33%	43.63%	57.55%
主营业务毛利率	**21.24%**	**23.27%**	**21.49%**	**21.16%**

公司各项产品/业务的毛利率系根据收入及对应的成本进行计算，毛利率计算方法及计算结果准确。

（二）核查程序

保荐机构及申报会计师执行的主要程序如下：

1、取得发行人报告期内的分产品、分业务模式、应用领域的产品销量、收入、成本构成、毛利率等数据，通过与管理层、财务负责人、销售人员沟通等方式了解收入、毛利率、成本结构等变化的原因；

2、查阅发行人同行业上市公司五洲新春及下游同为轴承企业的力星股份定期报告、招股说明书等公开披露资料，分析与发行人的毛利率存在差异的原因及合理性。

（三）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人报告期内主营业务毛利率变动的原因具有合理性；

2、发行人主要产品寄售模式和直接订单模式下的毛利率存在差异具有合理

性；

3、发行人产品应用于汽车领域产品的要求相对较高、批量相对较小，导致汽车领域产品毛利率高于非汽车领域，报告期内不同应用领域产品的毛利率差异具有合理性；

4、发行人报告期内工艺相对简单的产品占比上升，导致加工服务的毛利率下降；

5、发行人报告期内球类轴承套圈产品毛利率变动主要是由于产品生产工艺的持续改良及原材料价格波动所导致，相关原因具有合理性；

6、发行人在 2018 年原材料价格上涨的情况下，滚子类轴承套圈产品单位成本下降是由于：2018 年滚子类产品中用于卡车轮毂轴承生产的 TWB 型号产品占比下降，导致滚子类产品的单位成本小幅下降，前述原因具有合理性；

7、发行人的同行业可比公司五洲新春，由于其生产流程涵盖了锻造、热处理等金沃精工通过外包方式开展的工序，五洲新春可以从相对较长的工序获得一定的利润，从而导致其毛利率略高于发行人；下游同为轴承企业的力星股份，其毛利率与发行人不存在显著差异；

8、保荐机构、会计师已针对发行人毛利率变动的情况、毛利率计算的情况进行核查，发行人报告期内的毛利率变动原因合理、毛利率的计算方法及计算结果准确。

15、关于期间费用

招股书披露，报告期内，公司期间费用总额分别为 7,011.82 万元、5,438.96 万元、5,380.54 万元，占营业收入的比例分别为 16.72%、9.99%、9.41%。

请发行人：（1）补充披露销售人员、管理人员、研发人员的平均工资与当地和同行业平均工资水平的比较情况，是否存在其他主体为发行人员工支付费用的情形；结合销售人员、管理人员、研发人员人数以及平均工资的变动情况，披露职工薪酬变动的合理性；（2）结合报告期内产品的退换货情况，补充披露

质量费用变动的原因及合理性；（3）补充披露将包装费用计入制造费用的原因及合理性；（4）补充披露股份支付费用的确认依据和计算过程、股份支付费用分摊的依据以及股份支付事项的会计处理，披露相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；（5）补充披露研发费用中直接消耗材料的构成、主要用途，相关直接材料对应的研发项目情况，研发过程中的原材料的投入与产出情况、损耗情况及废料处理情况；（6）补充披露汇兑损益的计算过程，报告期内相关货币对人民币汇率变动趋势与发行人出口收入、汇兑损益之间的匹配性，发行人应对外汇波动风险的具体措施及有效性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）补充披露销售人员、管理人员、研发人员的平均工资与当地和同行业平均工资水平的比较情况，是否存在其他主体为发行人员工支付费用的情形；结合销售人员、管理人员、研发人员人数以及平均工资的变动情况，披露职工薪酬变动的合理性

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“（四）影响利润的其他因素分析”之“2、期间费用”之“（6）销售人员、管理人员、研发人员职工薪酬情况”，具体情况如下：

“①人员平均工资与当地和同行业平均工资水平的比较情况

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员的平均工资水平与当地平均工资水平对比如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售人员平均工资	6.55	14.06	13.33	7.07
管理人员平均工资	4.77	9.47	9.51	7.40
研发人员平均工资	4.91	11.01	11.38	9.12
当地平均工资	-	6.16	5.67	5.23

注：上表中当地平均工资数据系来源于衢州市人力资源和社会保障局及统计局公布的衢州

市在岗职工平均工资，2020 年 1-6 月数据未公布。

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员的平均工资高于当地薪酬平均水平，薪金报酬具有竞争力。

公司销售人员、管理人员、研发人员的平均工资与同行业上市公司五洲新春对比如下：

单位：万元

项目	可比公司	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售人员平均薪酬	五洲新春	-	-	-	-
	本公司	6.55	14.06	13.33	7.07
管理人员平均薪酬	五洲新春	-	8.06	5.77	5.91
	本公司	4.77	9.47	9.51	7.40
研发人员平均薪酬	五洲新春	-	-	-	-
	本公司	4.91	11.01	11.38	9.12

注 1：数据来源于五洲新春年度报告（其 2020 年半年度报告未披露具体人员数量），鉴于五洲新春未于销售费用明细中披露销售人员职工薪酬，且未披露归集于研发费用的人员数量，因此未能计算比较销售人员及研发人员平均薪酬情况；

注 2：五洲新春管理人员平均薪酬=管理费用中的职工薪酬/年初和年末管理人员数量平均数；

报告期内，公司处于快速发展期，为了保持公司的竞争力，公司向员工提供了相对较好的薪酬待遇。

②不存在其他主体为发行人员工支付费用的情形

保荐机构及申报会计师执行了如下核查程序：核查发行人实际控制人、董事、监事、高管的银行流水，未发现存在上述人员为发行人员工发放工资的情形；走访发行人主要客户、供应商，确认主要客户、供应商不存在为发行承担费用的情形；访谈发行人员工，确认除正常发放工资外，发行人员工未收到任何其他方给予的报酬。经核查，不存在由除发行人以外的其他主体为发行人员工支付费用的情形。

③销售人员、管理人员、研发人员职工薪酬变动情况

报告期内，公司期间费用中职工薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售费用-职工薪酬	58.96	126.57	106.61	49.52

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
管理费用-职工薪酬	539.01	1,108.52	1,065.47	747.47
研发费用-职工薪酬	373.01	627.35	739.66	392.24
合计	970.98	1,862.44	1,911.74	1,189.23

A、销售费用

报告期内，公司销售人员工资情况如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售费用-职工薪酬	58.96	126.57	106.61	49.52
平均人数	9	9	8	7
人均工资	6.55	14.06	13.33	7.07

2018 年，公司销售人员工资总额及平均工资较 2017 年大幅上升，主要因 2018 年公司业绩较上一年度增长较快，相应大幅增加销售人员的工资及奖金。2019 年公司整体营业收入较 2018 年略有上升，同时销售人员略有增加，因此 2019 年销售人员工资总额及平均工资较 2018 年小幅上升。2020 年 1-6 月，受疫情影响，公司业绩有所下滑并相应调低人员奖金，同时因政府部门实施社保减免政策，销售人员的人均工资略有下降。

B、管理费用

报告期内，公司管理人员工资情况如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
管理费用-职工薪酬	539.01	1,108.52	1,065.47	747.47
平均人数	113	117	112	101
人均工资	4.77	9.47	9.51	7.40

2018 年，公司管理人员工资总额及平均工资较 2017 年大幅上升，主要因 2018 年公司业绩较上一年度增长较快，相应提升管理人员的工资及奖金。2019 年公司整体营业收入较 2018 年略有上升，管理人员工资总额相应增加，同时由于新入职的管理人员工资较低，2019 年管理人员平均工资与 2018 年基本持平。2020 年 1-6 月，管理人员工资总额和平均人数均有所减少，管理人员平均工资与 2019 年基本持平。

C、研发费用

报告期内，公司研发人员工资情况如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
研发费用-职工薪酬	373.01	627.35	739.66	392.24
平均人数	76	57	65	43
人均工资	4.91	11.01	11.38	9.12

2018 年，公司研发人员工资总额及平均工资较 2017 年大幅上升，主要因 2018 年公司业绩较上一年度增长较快，相应提升研发人员的工资及奖金。2019 年，因研发项目发生变化，计入研发费用的研发人员工资总额较 2018 年略有下降。同时，由于各年研发项目不同，因此需要的人员及所需人员的薪酬水平不同，使报告期内研发人员人数及平均工资有所波动。2020 年 1-6 月，研发人员人均工资有所下降，主要因人员奖金调低，同时政府部门实施社保减免政策后薪酬成本降低所致。

综上，报告期内，计入期间费用的职工薪酬变动符合公司的实际情况，具有合理性。”

（二）结合报告期内产品的退换货情况，补充披露质量费用变动的原因及合理性

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“（四）影响利润的其他因素分析”之“2、期间费用”之“（1）销售费用”之“④质量费用”，具体情况如下：

“2017 年至 2019 年，公司不存在退货情况，2020 年 1-6 月，斯凯孚马来西亚工厂进行了部分退货。此外，公司存在少量换货，系公司收回产品进行检查并向客户发出合格产品。公司退换货过程的账务处理均不涉及质量费用支出，因此公司质量费用支出变动与退换货情形无直接关系。

报告期内，随着公司轴承套圈销售收入的增长，公司各年度的质量费用发生额整体呈上升趋势。2017 年、2018 年、2019 年**和 2020 年 1-6 月**，公司质量费用发生额分别为 94.59 万元、224.96 万元、180.68 万元**和 3.41 万元，其中实际发生的质量索赔、售后质检/挑选费用等售后服务支出分别为 66.48 万元、**

189.02 万元、173.55 万元和 19.93 万元，2018 年度、**2019 年度**发生额较大主要原因如下：公司向舍弗勒加拿大销售的产品生产工艺难度较高，由于客户调整了相关技术标准，导致订单中瑕疵品的数量增加，公司聘请了第三方机构开展检测及挑选服务发生费用；就该情形，公司与客户对产品技术标准进行了协商调整，在满足性能要求的情况下根据实际情况进行修订，因此后续产品不符合客户技术标准的情形大幅下降。

综上，质量费用变动符合公司实际情况，变动合理。”

（三）补充披露将包装费用计入制造费用的原因及合理性

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“（四）影响利润的其他因素分析”之“2、期间费用”之“（5）同行业可比上市公司费用率情况”，具体情况如下：

“报告期内，公司外购的包装物主要为存放产品并与产品作为一个整体交付给客户的木托、纸箱等，主要用于生产的包装环节，并非用于销售环节，因此公司将包装物领用金额计入制造费用。综上，公司将包装费用计入制造费用符合包装物的实际用途，具有合理性。”

（四）补充披露股份支付费用的确认依据和计算过程、股份支付费用分摊的依据以及股份支付事项的会计处理，披露相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

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“（四）影响利润的其他因素分析”之“2、期间费用”之“（2）管理费用”之“②股份支付费用”，具体情况如下：

“A、股份支付费用的确认依据和计算过程

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定，2017 年新股东衢州成伟、张统道、程安靖对公司进行增资的行为，2017 年公司实施员工持股的行为，2018 年同沃投资内部份额转让的行为符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》所规范的以权益结算的股份支付，确认和计量原则为：按股份在授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关的资产成本或当期费用，同时计入资本公积。

a、2017年，公司增资形成的股份支付

2017年5月，经公司股东会同意，衢州成伟（公司董事长杨伟及总经理郑立成合计持有100.00%股权）、张统道、程安靖各出资300.00万元对公司进行增资，300.00万元中74.1758万元计入实收资本，由此合计取得公司股数为222.5274万股。

根据北京天健兴业资产评估有限公司出具的天兴苏评报字（2019）第0119号资产评估报告，截至2017年12月31日，公司股东全部权益价值的评估价值为35,000.00万元，同时公司截至2017年12月31日的注册资本为2,472.5274万元，以此计算得出每股公允价格为14.1556元/股（35,000.00万元/2,472.5274万股）。

本次增资形成的股份支付费用计算过程如下：

项目	备注	金额
每股公允价值（元）	A	14.1556
本期增资取得的公司股数（万股）	B	222.5274
本次增资对应的公允价值（万元）	C=A*B	3,150.01
股东实际缴纳的增资款（万元）	D	900.00
股份支付费用（万元）	E=C-D	2,250.01

发行人针对张统道、程安靖入股事项计提股份支付费用，符合《企业会计准则》相关规定，具体详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十七、已经制定或实施的股权激励及相关安排”之“（一） 衢州成伟及相关股东增资形成的股权激励”。

b、2017年，公司实施员工持股形成的股份支付

公司为了进一步稳定和激励公司管理人员、业务和技术骨干，提高公司凝聚力，于2017年设立了同沃投资作为股权激励平台。通过股权转让，同沃投资持有公司股份，其出资人均为公司董事、管理人员、业务和技术骨干。

2017年5月，公司股东郑立成、杨伟、赵国权、郑小军、叶建阳分别与同沃投资签订股权转让协议，分别将其所持公司2.548%即63万元、2.002%即49.5万元、1.911%即47.25万元、1.729%即42.75万元、0.91%即22.5万元的股权转让给同沃投资。

2017 年 12 月，同沃投资全体合伙人协商一致，同意郑立成、杨伟、赵国权、郑小军、叶建阳等将其持有的同沃投资合伙份额转让给公司的管理人员、业务和技术骨干，**合计转让同沃投资 139.5766 万元合伙份额，合计收到对价 1,415.0371 万元，折算后对应发行人股数为 127.0151 万股。**

根据北京天健兴业资产评估有限公司出具的天兴苏评报字（2019）第 0119 号资产评估报告，截至 2017 年 12 月 31 日，公司每股公允价格为 14.1556 元/股。

本次公司实施员工持股形成的股份支付费用计算过程如下：

项目	备注	金额
本次转让同沃投资合伙份额（万元）	A	139.5766
折算本次转让取得公司股数（万股）	B	127.0151
每股公允价值（元）	C	14.1556
本次转让股份对应的公允价值（万元）	D=B*C	1,797.9749
员工支付的对价（万元）	E	1,415.0371
股份支付费用（万元）	F=D-E	382.94

c、2018 年，同沃投资内部份额转让形成的股份支付

2018 年 1 月，同沃投资全体合伙人协商一致，同意谢孙兵将其合伙份额转让给郑立成、杨伟、赵国权、郑小军、叶建阳；2018 年 3 月，同沃投资全体合伙人协商一致，同意陈桂艳将其合伙份额转让给郑立成、杨伟；2018 年 5 月，同沃投资全体合伙人协商一致，同意叶剑挺将其合伙份额转让给郑立成和杨伟。上述三次同沃投资内部份额的转让，间接增加了公司实际控制人郑立成、杨伟、赵国权、郑小军、叶建阳的持股份额。

上述事项合计转让同沃投资 10.7633 万元合伙份额，合计收到对价 109.1198 万元，折算后对应发行人股数合计为 9.7947 万股。

2018 年 4 月，经公司股东会同意，涌原投资、涌耀投资各出资 3,000.00 万元对公司进行增资，3,000.00 万元中 185.5462 万元计入实收资本，由此计算入股价格为 16.1685 元/股（3,000.00 万元/185.5462 万股）。因此，同沃投资内部份额转让计提股份支付金额时，以同时期 PE 入股价格 16.1685 元/股作为公允价格。

本次员工持股平台份额转让形成的股份支付费用计算过程如下：

项目	备注	金额
本次转让同沃投资合伙份额（万元）	A	10.7633
折算本次转让取得公司股数（万股）	B	9.7947
每股公允价值（元）	C	16.1685
本次转让股份对应的公允价值（万元）	D=B*C	158.3656
实际控制人支付的对价（万元）	E	109.1198
股份支付费用（万元）	F=D-E	49.25

B、股份支付相关会计处理

根据中国证监会《首发业务若干问题解答》的相关规定，确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益；对设定服务期的股份支付，股份支付费用应采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。

在股份支付会计处理中，公司与上述增资及股权受让对象均未约定服务期限，视为以权益工具结算并可立即行权的股份支付，在发生时一次性计入当年管理费用同时增加资本公积，符合《企业会计准则》及《首发业务若干问题解答》的规定。

综上所述，公司股份支付事项的会计处理符合《企业会计准则》的规定。”

（五）补充披露研发费用中直接消耗材料的构成、主要用途，相关直接材料对应的研发项目情况，研发过程中的原材料的投入与产出情况、损耗情况及废料处理情况

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“（四）影响利润的其他因素分析”之“2、期间费用”之“(3）研发费用”，具体情况如下：

“①研发费用中直接消耗材料构成及主要用途

报告期内，公司研发费用中直接消耗材料的构成如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
毛坯	213.66	70.00%	690.79	82.92%	636.61	74.55%	654.28	94.35%
辅料	91.56	30.00%	142.30	17.08%	217.29	25.45%	39.20	5.65%
合计	305.21	100.00%	833.08	100.00%	853.90	100.00%	693.48	100.00%

报告期内，公司研发领用的毛坯主要用于新工艺的测试和新产品的开发，研发领用的砂轮、刀具等辅料主要用于对研发毛坯进行磨、车等加工。

报告期内，公司各研发项目耗用的材料如下：

单位：万元

年度	研发项目	毛坯	辅料
2020 年 1-6 月	轴承套圈全自动涡流探伤工艺	38.28	28.74
	高精度中大型轴承套圈工艺及割管设备研发	44.50	11.76
	自动抽检剔除机构的研发	29.90	13.43
	高精度双滚道轴承套圈的工艺研发	25.76	5.68
	自动不良品收集统计系统的研发	21.37	17.53
	汽车发动机张紧轮轴承套圈及工艺研发	17.67	6.48
	轿车 DL382 变速箱系统系统支持用轴承套圈的研发	17.45	3.36
	轿车方向盘支撑及转向用轴承套圈的研发	10.09	2.39
	用于汽车底盘转向系统的轴承套圈的研发	8.63	2.18
2019 年	轿车方向盘支撑及转向用轴承套圈的研发	173.44	39.37
	轿车发动机气门顶杆轴承套圈的研发	97.05	17.02
	纺织机械轴承套圈的研发	93.20	14.39
	轴承套圈高精度割管工艺及割管设备研发	90.46	19.92
	轿车 DL382 变速箱系统系统支持用轴承套圈的研发	80.22	17.70
	小型轿车变速箱圆锥轴承套圈的研发	79.95	17.32
	用于汽车底盘转向系统的轴承套圈的研发	76.46	16.58
2018 年	圆锥轴承套圈缩孔工艺研究	147.02	37.37
	三角滚子轴承套圈加工控制方法研究	117.75	33.02
	薄壁轴承套圈车加工工艺研发	113.84	49.37
	高精度锥形球轴承套圈液压连线生产工艺研发	91.12	25.06
	新型止动槽轴承套圈工艺研发	77.42	30.51
	汽车发动机轴承套圈工艺研究	54.55	23.08

年度	研发项目	毛坯	辅料
	短圆柱轴承套圈沟宽与档边高度组合式测量仪研发	22.18	8.46
	液压车床加工轴承用端面检测装置的研发	12.75	10.42
2017 年	高速水泵轴承的研发	140.98	3.89
	摇臂轴承的制造方法研究	115.26	11.98
	低噪音角接触球轴承的研发	113.71	1.60
	圆锥轴承内圈制造方法研究	95.54	7.55
	高寿命圆棒内径车刀研磨机开发	94.41	1.82
	磨床高精准度产品计数系统的设计与研发	94.37	12.36

②研发过程中原材料的投入与产出情况、损耗情况及废料处理情况

报告期内，公司研发未形成产品，原材料投入最终形成了钢刨花、砂轮灰、废套圈等损耗，并与其他生产废料一起出售。公司出于成本效率原则考虑，未单独核算研发形成的废料，研发过程中原材料投入产出比例、损耗情况已并入生产损耗率进行分析，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“（一）营业收入构成及变动分析”之“3、其他业务收入分析”之“(1）废料销售相关的情况”。”

（六）补充披露汇兑损益的计算过程，报告期内相关货币对人民币汇率变动趋势与发行人出口收入、汇兑损益之间的匹配性，发行人应对外汇波动风险的具体措施及有效性

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“（四）影响利润的其他因素分析”之“2、期间费用”之“(4）财务费用”，具体情况如下：

“公司汇兑损益情况具体分析如下：

①汇兑损益的计算过程

公司的外币货币性项目在业务发生时按照当月月初中国人民银行授权中国外汇交易中心公布的汇率中间价折算；在资产负债表日按照资产负债表日即期汇率折算。因资产负债表日即期汇率与初始确认或者前一资产负债表日即期汇率不同而产生的汇兑差额，计入当期汇兑损益。

②汇率变动趋势与发行人出口收入、汇兑损益之间的匹配性

报告期内，发行人分币种结算的境外销售收入与汇兑损益列示如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
汇兑损益（“-”为收益）（a）	-29.44	-26.64	76.49	233.77
以美元结算的境外销售收入（折合人民币）（b）	2,042.88	5,538.87	6,238.96	18,791.67
以欧元结算的境外销售收入（折合人民币）（c）	1,361.19	3,056.67	3,946.16	3,366.29
汇兑损益/以外币结算的境外销售收入（a/(b+c)）	-0.86%	-0.31%	0.75%	1.06%

整体来看，自 2017 年至今，发行人以外币结算的境外销售收入逐年下降，汇兑损益绝对金额亦总体呈现下降趋势。但是，发行人因境外销售所产生的汇兑损益受到境外销售收入金额、收入发生时点、结汇时点、汇率变动幅度、各时点外币性货币资产或负债金额等多种因素的影响，汇兑损益与境外销售收入之间不存在严格的匹配关系。

报告期各期末，美元、欧元兑人民币汇率变动情况及公司所产生的美元、欧元汇兑损益如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
(1)美元兑人民币汇率	7.0795	6.9762	6.8632	6.5342
变动幅度	*1.48%*	*1.65%*	*5.04%*	*-5.81%*
当期美元汇兑损益（“-”为收益）	-16.54	-29.64	56.70	246.39
（2）欧元对人民币汇率	7.961	7.8155	7.8473	7.8023
变动幅度	*1.86%*	*-0.41%*	*0.58%*	*6.78%*
当期欧元汇兑损益（“-”为收益）	-12.90	3.00	19.79	-12.63

数据来源：中国人民银行。

报告期内，美元兑人民币汇率波动趋势如下：

报告期内，欧元兑人民币汇率波动趋势如下：

公司 2017 年度汇兑损失金额较大，主要是因当年度美元结算金额较高，且 2017 年美元兑人民币汇率整体呈现大幅下降趋势。

2018 年，美元兑人民币的汇率先降后升，由于 2018 年期初公司存在较大金额的外币应收账款及货币资金，因此 1 月产生了较高的美元汇兑损失，此后公司减少美元结算金额以减少汇率波动风险。同时当年度欧元兑人民币的汇率存在一定波动，因此 2018 年产生了一定金额的欧元汇兑损失。上述因素导致公司 2018 年合计产生 76.49 万元的汇兑损失。

2019 年，公司美元及欧元结算金额均有所下降，同时美元兑人民币汇率整

体呈上升趋势，欧元汇率较为波动，因此当年度产生少量汇兑收益。

2020 年 1-6 月，美元及欧元兑人民币汇率整体呈上升趋势，因此当期产生少量汇兑收益。

综上，报告期内公司汇兑损益与外币结算收入及汇率波动趋势相匹配。

③应对外汇波动风险的具体措施及有效性

公司主要通过增加人民币结算境外收入的方式来降低外汇波动对公司经营业绩的影响。报告期内，公司以外币结算的销售收入大幅降低，汇兑损益金额整体呈下降态势，公司以增加人民币结算境外收入的方式来降低外汇波动对公司经营业绩的影响的成效较为显著。

此外，公司其他应对外汇波动风险的措施包括：结合人民币资金的需求和汇率走势，灵活实时结汇；公司内部制定详细资金使用计划，以应对临时结汇所生产的汇率损失风险；针对外汇应收款项，公司及时催促客户付款，从而减少汇率波动风险。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师执行的主要程序如下：

1、获取报告期内员工花名册、各月工资表等，分析销售、管理、研发等部门人员人数、工资总额、平均薪酬变动的合理性；

2、向公司管理层询问了解销售人员、管理人员、研发人员工资变动的原因；

3、收集发行人所在地的平均工资水平信息并与发行人平均工资进行对比，查验数据的差异及合理性；

4、获取发行人同行业可比公司的平均工资水平信息并与发行人平均工资进行对比，检查数据的差异及合理性；

5、访谈发行人员工，询问是否存在其他主体或个人为发行人支付报酬的情形；

6、访谈发行人客户及供应商，询问是否为有为发行人承担了成本费用的情

形；

7、检查发行人实际控制人、董事、监事、高管的银行流水；

8、取得质量费用的明细情况，分析质量费用的变化的合理性；

9、向管理层询问了解公司包装物的主要构成、用途，判断将包装物计入制造费用是否符合企业会计准则的要求；

10、获取并复核股份支付的计算过程，复核股份支付的会计处理是否符合企业会计准则的要求；

11、获取并复核研发费用中直接材料的明细及对应的研发项目，向管理层询问了解研发过程中的原材料的投入与产出情况、损耗情况及废料处理情况，将研发及生产产出与废料销售进行比对。

12、询问管理层汇兑损益的核算方法，取得汇兑损益的计算过程，并与汇率走势及出口收入进行比对分析；

13、询问管理层应对外汇波动风险的具体措施。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人销售、管理、研发人员工资高于当地平均水平，发行人薪金水平具有竞争力；

2、发行人管理人员工资与同行业上市公司不存在重大差异，具有可比性；

3、报告期内发行人工资总额及平均工资变化符合实际情况，具有合理性；

4、发行人不存在其他主体为发行人员工支付费用的情形；

5、质量费用的变化符合公司实际情况，具有合理性；

6、公司将包装物计入制造费用符合包装物的实际用途，符合企业会计准则的规定；

7、股份支付金额计算准确，依据充分，股份支付相关会计处理符合企业会计准则的规定；

8、研发直接材料归集准确，研发及生产产出与废料销售相匹配；

9、汇兑损益计算准确，与人民币汇率变动趋势及出口收入相匹配，发行人应对外汇波动风险的措施合理有效。

10、报告期内，发行人销售费用率、研发费用率及与可比公司五洲新春不存在重大差异；管理费用率因公司与五洲新春的业务结构存在一定差异，五洲新春行政管理人员较多导致其管理费用率高于发行人；财务费用率因发行人报告期内增资等因素逐步降低贷款规模，而五洲新春由于较大规模资产收购导致贷款规模上升，故发行人报告期初财务费用率高于五洲新春，2019 年开始低于五洲新春，两家公司的管理费用率和财务费用率存在差异的情况具有合理性。

16、关于应收票据和应收账款

招股说明书披露，报告期各期末，公司应收票据账面余额分别为 20.00 万元、2,570.00 万元、3,686.74 万元；应收账款账面余额分别为 10,422.24 万元、13,430.25 万元、13,618.65 万元。

请发行人：（1）按照合并口径披露应收账款前五大客户及账面余额；（2）补充披露对主要客户的信用政策、收款政策，对不同客户的信用和收款政策是否存在差异以及差异的原因；（3）补充披露报告期各期末应收账款账面余额占当期第四季度主营业务收入比例情况；（4）补充披露报告期各期末应收账款的期后回款进度、逾期应收账款的规模和期后回款情况，报告期是否存在放松信用政策扩大销售的情形。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）按照合并口径披露应收账款前五大客户及账面余额

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“4、应收账款”之“（4）应收账款前五名客户”，具体情况如下：

“……

报告期各期末，按照合并口径应收账款前五大客户及账面余额情况如下：

2020.6.30			
序号	客户名称	金额（万元）	占期末应收账款账面余额的比例
1	舍弗勒同一控制之企业	8,104.06	64.90%
2	恩斯克同一控制之企业	1,893.61	15.16%
3	斯凯孚同一控制之企业	946.51	7.58%
4	瓦房店轴承集团	656.87	5.26%
5	捷太格特同一控制之企业	443.10	3.55%
合计		12,044.15	96.45%
2019.12.31			
序号	客户名称	金额（万元）	占期末应收账款账面余额的比例
1	舍弗勒同一控制之企业	9,420.61	69.17%
2	斯凯孚同一控制之企业	1,689.64	12.41%
3	恩斯克同一控制之企业	1,034.31	7.59%
4	瓦房店轴承集团	548.35	4.03%
5	捷太格特同一控制之企业	529.42	3.89%
合计		13,222.33	97.09%
2018.12.31			
序号	客户名称	金额（万元）	占期末应收账款账面余额的比例
1	舍弗勒同一控制之企业	10,281.48	76.55%
2	斯凯孚同一控制之企业	1,484.14	11.05%
3	恩斯克同一控制之企业	954.82	7.11%
4	恩梯恩同一控制之企业	322.71	2.40%
5	捷太格特同一控制之企业	268.79	2.00%
合计		13,311.94	99.12%
2017.12.31			
序号	客户名称	金额（万元）	占期末应收账款账面余额的比例
1	舍弗勒同一控制之企业	6,685.19	64.14%
2	斯凯孚同一控制之企业	2,103.34	20.18%
3	恩斯克同一控制之企业	747.90	7.18%
4	恩梯恩同一控制之企业	519.29	4.98%

5	捷太格特同一控制之企业	254.27	2.44%
合计		10,310.00	98.92%

”

（二）补充披露对主要客户的信用政策、收款政策，对不同客户的信用和收款政策是否存在差异以及差异的原因

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“4、应收账款”，具体情况如下：

“（7）对主要客户的信用政策、收款政策

报告期内，公司主要客户分不同销售模式的信用和收款政策情况如下：

类型	项目	信用政策	收款政策
外销	舍弗勒直销	2017 年：提单日后 90 天 2018 年至今：提单日后 90 天的下个月第二个工作日	电汇
	斯凯孚直销	主要为提单日后 75 天	电汇
	舍弗勒寄售	消耗日 30 天后次月第二个工作日	电汇
	斯凯孚寄售	主要为消耗开票后 45 天	电汇
内销	舍弗勒直销、寄售	开票日后 90 天	电汇+票据
	斯凯孚直销、寄售	开票日后 90 天	电汇+票据
	恩斯克直销	主要为开票后两个月末的最后一个工作日	电汇
	恩梯恩直销	开票后两个月末的最后一个工作日	电汇
	捷太格特直销	开票后两个月末的最后一个工作日	电汇
	瓦房店轴承集团直销	开票后三个月末的最后一个工作日	电汇+票据

报告期内，公司同一客户旗下不同主体，在同一销售模式下的信用政策基本保持一致，不存在重大差异。公司不同客户间信用政策差异较大，是由于公司主要客户都是大型轴承企业，公司与主要客户通过单独协商谈判方式确定相关条款。

发行人报告期内的信用政策整体保持稳定，其中公司与舍弗勒境外直销客户之间的信用政策在 2018 年有变化，主要是根据舍弗勒的统一标准执行的条款变更，舍弗勒作为公司的战略客户，多年来与公司之间的合作情况良好，货款

支付及时，公司出于维护双方良好合作关系的目的，同时考虑到信用期条款未发生重大不利变化，协商同意相应条款的变更要求。

收款政策方面，公司与不同客户的收款政策基本一致，境外销售均通过电汇方式进行结算，境内销售通过电汇及票据方式进行结算。”

（三）报告期各期末应收账款账面余额占当期第四季度主营业务收入比例情况

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“4、应收账款”，具体情况如下：

“（8）期末应收账款占第四季度主营业务收入比例情况

报告期各期末应收账款账面余额占当期第四季度主营业务收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
期末应收账款余额（A）	12,487.84	13,618.65	13,430.25	10,422.24
期末应收账款境内客户余额（B）	6,373.22	6,512.68	5,257.76	4,517.63
期末应收账款境外客户余额（C）	6,114.61	7,105.96	8,172.49	5,904.61
四季度收入(D)	11,038.65	13,621.56	13,063.93	10,939.03
其中：境内（E）	5,913.14	6,809.88	5,599.39	5,034.68
销项税(F)	768.71	885.28	895.90	855.90
境外(G)	5,125.51	6,811.68	7,464.54	5,904.35
期末应收账款境内客户余额占四季度境内销售收入的比例(B/(E+F))	95.38%	84.63%	80.95%	76.69%
期末应收账款境外客户余额占四季度境外销售收入的比例(C/G)	119.30%	104.32%	109.48%	100.00%

注：上表中，2020年1-6月收入数据系指2020年二季度收入，下同。

报告期各期末，公司境内客户应收账款余额均小于当期四季度的含税销售收入。境外客户中舍弗勒的付款时间长于 3 个月，因此境外客户各期末应收账款余额略高于各年度四季度的销售收入。公司各期末应收账款占第四季度收入的情况与公司的信用政策基本匹配，其中 2020 年 6 月末由于境外疫情较为严重，公司部分客户采取居家办公等应对措施，办公流程的不便导致付款进度受到影响，因而导致期末境外客户应收账款余额占四季度境外收入的比重上升。”

（四）报告期各期末应收账款的期后回款进度、逾期应收账款的规模和期后回款情况，报告期不存在放松信用政策扩大销售的情形

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“4、应收账款”，具体情况如下：

“（9）应收账款的期后回款情况

①报告期各期末应收账款的期后回款进度及逾期情况

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收账款余额	12,487.84	13,618.65	13,430.25	10,422.24
期后回款金额	8,664.63	13,618.65	13,430.25	10,422.24
期后回款比例	69.38%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可见，公司在报告期各期末的应收账款均已在次年全部收回，截至2020年8月31日，2020年6月末应收账款回款比例为69.38%，符合公司的信用政策，公司各期末应收账款期后回款进度正常。

公司下游客户主要为舍弗勒（Schaeffler）、斯凯孚（SKF）、恩斯克（NSK）、捷太格特（JTEKT）、恩梯恩（NTN）等跨国轴承企业，公司与客户之间的合作关系稳定且客户信用情况良好，报告期内的款项结算较为及时，期后回款较为及时，未出现大额长账龄款项，公司应收账款的质量较好。报告期各期末，公司账龄在1年以内的应收账款占应收账款余额的比例在99.90%以上，不存在大额逾期应收账款的情形。

②报告期不存在放松信用政策扩大销售的情形

公司对主要客户的信用政策未发生重大变化，不存在放松信用政策扩大销售的情形。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师执行的主要程序如下：

1、通过走访发行人报告期内主要客户、查询销售合同等方式，了解公司与

主要客户的信用政策、收款政策等；

2、与公司财务人员沟通，了解并检查应收账款信用管理的相关内部控制制度，评价相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；

3、取得公司主要客户的信用政策，与公司管理层、销售人员沟通了解报告期内与主要客户信用政策的变化情况及变动原因；

4、获取并复核报告期各期末应收账款账面余额占当期第四季度主营业务收入比例情况入、期后回款情况等。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，公司同一客户旗下不同主体，在同一销售模式下的信用政策保持一致，不存在差异。公司不同客户间信用政策存在差异是由于公司主要客户都是大型轴承企业，公司与主要客户通过单独协商谈判方式确定相关条款。

收款政策方面，公司与不同客户的收款政策基本一致，境外销售均通过电汇方式进行结算，境内销售通过电汇及票据方式进行结算。

2、报告期各期末，公司境内客户应收账款余额均小于当期四季度的含税销售收入。境外客户中舍弗勒的付款时间长于 3 个月，因此境外客户各期末应收账款余额略高于各年度四季度的销售收入。公司各期末应收账款占第四季度收入的情况与公司的信用政策匹配。

3、报告期各期末，公司应收账款的期后回款进度正常；款项结算较为及时、不存在大额逾期应收账款的情形；报告期不存在放松信用政策扩大销售的情形。

17、关于存货

招股说明书披露，报告期各期末，发行人存货余额分别为 8,852.19 万元、11,055.47 万元和 11,045.59 万元。

请发行人：（1）补充披露生产核算流程的主要环节，各主要原材料采购周

期，各环节生产周期，原材料、在产品、库存商品的核算时点，存货各项目的确认、计量与结转是否符合《企业会计准则》的规定；（2）结合采购、生产和销售的业务流程，披露存货各项构成比例是否合理，存货结构的变动是否合理，各项存货报告期各期波动原因及合理性，与同行业公司相比是否存在较大差异；（3）补充披露报告期各期末库存商品、发出商品、在产品是否均有合同（订单）支持、客户构成、期后发出、结算及实现收入的情况；（4）补充披露各项存货的库龄情况、库龄超过 1 年的原因，存货跌价准备计提的具体过程和测算结果，报告期各期转回的跌价准备的依据和计算过程，并结合库龄情况说明存货的减值准备计提是否充分；（5）补充披露报告期内存货周转率持续下降的原因；（6）补充披露报告期内是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；请申报会计师详细说明对报告期存货实施的监盘程序、监盘范围、各类存货的监盘比例及监盘结果，是否存在异常情形。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）生产核算流程的主要环节，各主要原材料采购周期，各环节生产周期，原材料、在产品、库存商品的核算时点，存货各项目的确认、计量与结转是否符合《企业会计准则》的规定

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：

“……

（8）生产核算流程的主要环节及生产周期

公司生产轴承套圈的主要原材料为钢管和锻件，钢管需要进行切割形成特定尺寸的毛坯，部分外购锻件需要进行粗车加工后形成毛坯。公司生产时领用毛坯或锻件进行加工，主要经过端面磨削、外圆磨削、车削加工等工序，处理后形成特定的成品轴承套圈，再经过无损探伤、外观检测等来确保套圈的质量符合客户质量要求，最终包装入库。此外部分产品还需要进行委外热处理，部

分小批量产品需进行精磨加工。

公司生产过程中各环节生产周期较短，单个产品从领料到成品入库的生产周期约为一周。

（9）主要原材料采购周期

报告期内，公司主要采购的原材料为钢管和锻件，钢管和锻件的采购周期约为 4-6 周，采购周期相对较短。

（10）原材料、在产品、库存商品的核算时点

项目	核算情况
原材料	对于外购的钢管和锻件，在验收入库时确认为原材料；对于委外加工割料及粗车收回的毛坯，在委外加工完成并验收入库时确认为原材料；对于公司自行割料完工的毛坯，在完工验收入库时确认为原材料
在产品	公司将从生产领用开始至包装验收入库之前所有环节的毛坯确认为在产品
库存商品	公司将如下几种状态的存货确认为库存商品：完工产品包装验收入库后确认为库存商品；需要热处理加工的产品待热处理完工后确认为库存商品

（11）存货各项目的确认、计量与结转方式

公司存货各项目的确认、计量与结转方法如下：

①原材料、周转材料：取得时以购买价款等采购成本作为初始成本计量，发出时采用全月一次加权平均法计量。

②委托加工物资：按委外材料发出的当月加权平均价格乘以发出数量作为初始成本，自原材料/库存商品（需热处理产品）转入委托加工物资核算；委托加工物资收回时，按耗用的材料成本和加工费的合计金额作为委托加工物资收回存货的成本，自委托加工物资转入原材料/库存商品核算。

③在产品：直接材料在领用时按产品型号进行归集；直接人工和制造费用按实际发生进行归集，因公司生产周期较短，月末在产品只核算材料成本，不分摊直接人工和制造费用，当月归集直接人工和制造费用在当月完工产品中按各完工产品的工时进行分摊。

④库存商品：根据完工产品成本或委外加工物资收回成本作为初始成本，发出时采用全月一次加权平均法计量。

⑤发出商品：库存商品发出时采用全月一次加权平均法计量，在符合收入

确认条件后相应结转计入主营业务成本。

根据《企业会计准则第 1 号——存货》，“…存货应当按照成本进行初始计量…存货的加工成本，包括直接人工以及按照一定方法分配的制造费用…在同一生产过程中，同时生产两种或两种以上的产品，并且每种产品的加工成本不能直接区分的，其加工成本应当按照合理的方法在各种产品之间进行分配。”综上所述，公司存货各项目的确认、计量与结转符合《企业会计准则》的规定。”

（二）结合采购、生产和销售的业务流程，披露存货各项构成比例是否合理，存货结构的变动是否合理，各项存货报告期各期波动原因及合理性，与同行业公司相比是否存在较大差异

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：

“（1）存货构成的情况

报告期各期末，公司存货构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	873.22	8.89%	1,207.89	10.94%	1,535.58	13.89%	592.49	6.69%
委托加工物资	1,275.95	12.99%	1,817.84	16.46%	1,676.93	15.17%	1,033.50	11.68%
在产品	482.35	4.91%	835.39	7.56%	694.82	6.28%	653.87	7.39%
周转材料	189.49	1.93%	206.90	1.87%	218.43	1.98%	188.99	2.13%
库存商品	3,262.18	33.21%	3,195.31	28.93%	3,128.22	28.30%	2,081.00	23.51%
发出商品	3,738.60	38.06%	3,782.26	34.24%	3,801.48	34.39%	4,302.34	48.60%
合计	9,821.79	100.00%	11,045.59	100.00%	11,055.47	100.00%	8,852.19	100.00%

报告期各期末，公司存货主要为原材料、委托加工物资、库存商品和发出商品，前述四项合计占存货账面余额的 90.48%、91.74%和 90.56%**和 93.16%**。

公司的原材料主要为钢管和锻件；委托加工物资主要为存放在外协加工厂商处的钢管、锻件以及需要热处理的轴承套圈；发出商品主要系公司在寄售模

式下存放于客户指定仓库的产成品，报告期内公司发出商品的余额较大，主要是由于：公司根据下游客户的需求存在寄售业务模式，即公司作为供应商根据客户要求将产品发送至指定的仓库，客户根据其生产需求从仓库提货并与公司进行结算，该模式下公司需要确保仓库中维持客户所要求的安全库存，因此各期末存在产品发送至仓库而客户尚未领用的情况。

整体来讲，公司的存货结构相对稳定，其中库存商品和发出商品占比超过60%，委托加工物资和在产品合计占比约 20%，符合公司生产周期短的特点；原材料占比约 10%，符合公司采购周期短的特点。因此，公司各期末存货各项构成比例符合公司实际业务流程开展情况，存货构成比例合理。

（2）存货变动的情况

报告期各期末，公司存货余额分别为 8,852.19 万元、11,055.47 万元、11,045.59 万元**和 9,821.79 万元**，存货账面价值分别为 8,764.22 万元、10,924.59 万元、10,770.74 万元**和 9,565.65 万元**，占流动资产的比重分别为 36.88%、36.11%、33.45%**和 35.25%**。

报告期内，公司各项存货余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31
	金额	变动金额	金额	变动金额	金额	变动金额	金额
原材料	873.22	-334.67	1,207.89	-327.69	1,535.58	943.09	592.49
委托加工物资	1,275.95	-541.89	1,817.84	140.91	1,676.93	643.43	1,033.50
在产品	482.35	-353.04	835.39	140.57	694.82	40.95	653.87
周转材料	189.49	-17.41	206.90	-11.53	218.43	29.45	188.99
库存商品	3,262.18	66.88	3,195.31	67.08	3,128.22	1,047.23	2,081.00
发出商品	3,738.60	-43.66	3,782.26	-19.22	3,801.48	-500.86	4,302.34
小计	9,821.79	-1,223.80	11,045.59	-9.88	11,055.47	2,203.28	8,852.19

其中 2018 年末，公司期末存货余额较 2017 年增加了 2,203.28 万元，主要是由于 2018 年公司的业务规模增长较快，相应的期末原材料及委托加工物资、产成品规模上升。**2018 年末公司发出商品较 2017 年有一定减少，主要系根据客户需求，2018 年度公司寄售业务规模扩大，使得 2017 年末公司备货增加，2017 年末发出商品余额较大；而 2019 年度由于下游客户业务调整，部分产品**

由寄售模式改为直接订单模式，使得 2018 年末公司备货减少，2018 年末发出商品余额较 2017 年末有所减少。

2019 年末公司存货余额较 2018 年末基本持平，内部结构变动主要系原材料与委托加工物资和在产品之间的内部变动，主要系产品生产阶段不同的影响，波动较小。

2020 年 6 月末公司存货余额较 2019 年末减少了 1,223.80 万元，主要是由于 2020 上半年受新冠疫情停工停产及客户要求等影响，公司存在部分订单需求取消及延期的情况，因此公司主动控制采购规模及生产规模，原材料、委托加工物资和在产品等较 2019 年末有所下滑。

（3）可比公司存货构成及存货变动情况

同行业公司五洲新春存货构成如下：

单位：万元

项目	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	11,709.06	18.72%	11,399.80	17.88%	11,684.57	17.71%	8,969.00	18.81%
库存商品	25,051.20	40.05%	22,504.04	35.29%	23,076.71	34.98%	14,745.42	30.92%
在产品	11,062.55	17.69%	11,599.15	18.19%	13,411.62	20.33%	8,374.75	17.56%
发出商品	9,717.20	15.54%	11,638.93	18.25%	10,040.32	15.22%	8,479.01	17.78%
委托加工物资	4,886.49	7.81%	6,593.65	10.34%	7,705.00	11.68%	7,115.43	14.92%
在途物资	118.90	0.19%	37.98	0.06%	52.61	0.08%	-	0.00%
合计	62,545.40	100.00%	63,773.55	100.00%	65,970.83	100.00%	47,683.61	100.00%

五洲新春 2018 年末存货大幅增加，主要系其 2018 年收购了浙江新龙实业有限公司，2018 年末存货期末余额中包含了浙江新龙实业有限公司的存货；其他各期期末存货余额较上一年年末均较为稳定。

五洲新春期末存货主要为库存商品及发出商品，占比在 50%左右，委托加工物资和在产品占比在 30%左右，原材料占比较发行人略高，整体而言存货结构与发行人基本一致。五洲新春业务范围较广，除生产、销售轴承套圈外，还涉及成品轴承、精密零配件及各类空调管路，因此存货结构本身会与发行人存在一定差异。

综上，发行人报告期各期末存货各项构成比例及变动合理，与同行业可比公司不存在较大差异。”

（三）补充披露报告期各期末库存商品、发出商品、在产品是否均有合同（订单）支持、客户构成、期后发出、结算及实现收入的情况

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：

“……

（5）库存商品、发出商品、在产品的具体情况

①主要存货的订单需求支持、期后发出及收入实现情况

单位：万元

类别	2020 年 6 月 30 日				
	期末余额	有订单需求金额	订单需求覆盖率	截至 2020 年 7 月末发出情况	截至 2020 年 7 月末结转情况
库存商品	3,262.18	2,251.29	69.01%	1,624.06	799.02
发出商品	3,738.60	3,738.60	100.00%	-	1,593.50
在产品	482.35	331.93	68.82%	260.96	112.08
类别	2019 年 12 月 31 日				
	期末余额	有订单需求金额	订单需求覆盖率	截至 2020 年 7 月末发出情况	截至 2020 年 7 月末结转情况
库存商品	3,195.31	2,486.68	77.82%	2,675.84	2,460.24
发出商品	3,782.26	3,782.26	100.00%	-	3,603.75
在产品	835.39	689.70	82.56%	751.41	698.85

类别	2018 年 12 月 31 日				
	期末余额	有订单需求金额	订单需求覆盖率	截至 2020 年 7 月末发出情况	截至 2020 年 7 月末结转情况
库存商品	3,128.22	2,696.68	86.20%	2,940.34	2,919.13
发出商品	3,801.48	3,801.48	100.00%	-	3,791.12
在产品	694.82	583.30	83.95%	631.34	630.10
类别	2017 年 12 月 31 日				
	期末余额	有订单需求金额	订单需求覆盖率	截至 2020 年 7 月末发出情况	截至 2020 年 7 月末结转情况
库存商品	2,081.00	1,618.19	77.76%	1,981.25	1,980.97
发出商品	4,302.34	4,302.34	100.00%	-	4,302.34
在产品	653.87	587.67	89.88%	636.52	636.52

报告期各期末，公司发出商品均有订单需求对应。公司主要采取“以销定产”的生产模式，但也会对部分产品提前备货，保留一定的安全库存，整体来讲，公司期末主要存货订单需求覆盖率较高，存货的期后发出及结转情况良好。

②主要存货订单需求对应的客户情况

报告期各期末，公司存货对应订单需求的客户情况如下表所示：

单位：万元

类别	2020.6.30						
	舍弗勒	斯凯孚	恩斯克	恩梯恩	捷太格特	其他	合计
库存商品	1,703.29	208.98	221.65	87.00	30.06	0.31	2,251.29
发出商品	1,482.89	1,911.07	165.46	67.83	69.75	41.60	3,738.60

在产品	195.76	30.14	58.44	13.01	27.80	6.78	331.93
小计	3,381.94	2,150.19	445.55	167.84	127.61	48.69	6,321.83
类别	2019.12.31						
	舍弗勒	斯凯孚	恩斯克	恩梯恩	捷太格特	其他	合计
库存商品	1,410.68	314.74	462.45	156.65	108.79	33.37	2,486.68
发出商品	1,648.03	1,823.07	198.08	39.44	12.57	61.06	3,782.26
在产品	483.22	81.21	69.65	20.91	19.47	15.23	689.70
小计	3,541.94	2,219.03	730.18	217.00	140.83	109.66	6,958.64
类别	2018.12.31						
	舍弗勒	斯凯孚	恩斯克	恩梯恩	捷太格特	其他	合计
库存商品	1,980.43	206.94	436.15	48.86	23.98	0.32	2,696.68
发出商品	1,009.43	2,413.98	282.28	77.76	0.07	17.95	3,801.48
在产品	429.65	96.36	38.76	4.93	13.60	-	583.30
小计	3,419.51	2,717.28	757.19	131.54	37.65	18.28	7,081.46
类别	2017.12.31						
	斯凯孚	舍弗勒	恩斯克	恩梯恩	捷太格特	其他	合计
库存商品	191.12	1,141.83	177.78	79.82	26.83	0.82	1,618.19
发出商品	3,168.70	947.61	122.52	21.83	11.97	29.71	4,302.34
在产品	86.33	396.10	63.70	27.98	13.19	0.37	587.67
小计	3,446.15	2,485.54	364.00	129.63	51.98	30.90	6,508.20

（四）补充披露各项存货的库龄情况、库龄超过 1 年的原因，存货跌价准备计提的具体过程和测算结果，报告期各期转回的跌价准备的依据和计算过程，并结合库龄情况说明存货的减值准备计提是否充分

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：

“……

（6）存货的库龄情况

单位：万元

日期	存货分类	金额	库龄		
			1 年以内	1-2 年	2 年以上
2020.6.30	原材料	873.22	811.14	38.43	23.65
	委托加工物资	1,275.95	1,266.28	3.37	6.30
	在产品	482.35	482.35	-	-
	周转材料	189.49	189.49	-	-
	库存商品	3,262.18	2,947.91	217.95	96.32
	发出商品	3,738.60	3,707.52	29.60	1.48
	合计	9,821.79	9,404.69	289.35	127.75
2019.12.31	原材料	1,207.89	1,114.05	73.81	20.02
	委托加工物资	1,817.84	1,731.31	69.69	16.84
	在产品	835.39	835.39	-	-
	周转材料	206.90	206.90	-	-
	库存商品	3,195.31	2,919.73	218.69	56.88
	发出商品	3,782.26	3,740.53	41.73	-
	合计	11,045.59	10,547.92	403.91	93.75
2018.12.31	原材料	1,535.58	1,495.72	20.09	19.77
	委托加工物资	1,676.93	1,603.23	55.91	17.78
	在产品	694.82	694.82	-	-
	周转材料	218.43	218.43	-	-
	库存商品	3,128.22	3,057.63	30.53	40.06
	发出商品	3,801.48	3,757.16	44.31	-
	合计	11,055.47	10,827.00	149.81	78.65

日期	存货分类	金额	库龄		
			1 年以内	1-2 年	2 年以上
2017.12.31	原材料	592.49	572.82	4.99	14.68
	委托加工物资	1,033.50	986.90	40.54	6.06
	在产品	653.87	653.87	-	-
	周转材料	188.99	188.99	-	-
	库存商品	2,081.00	2,013.08	46.93	20.99
	发出商品	4,302.34	4,302.34	-	-
	合计	8,852.19	8,717.99	92.46	41.73

报告期各期末，公司 1 年以内的存货占比均在 95%以上，库龄结构良好。报告期内，公司主要采取“以销定产”的生产模式，但也会对部分产品保留一定的安全库存，因此会出现少量长库龄存货的情况。

（**7**）存货跌价准备

①存货跌价准备的计提情况

公司以成本和可变现净值孰低为原则，结合库龄、销售前景等具体情形，对期末存货进行跌价计提。

报告期各期末公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
原材料	42.87	56.93	29.81	17.18
委托加工物资	7.98	51.68	45.74	26.33
库存商品	205.29	166.23	55.33	44.46
合计	**256.14**	**274.84**	**130.88**	**87.97**

②存货跌价准备的计提方式

报告期各期末，公司原材料及库存商品库龄情况如下：

单位：万元

2020 年 1-6 月	总金额	1 年以内	1-2 年	2 年以上
库存商品	3,262.18	2,947.91	217.95	96.32
原材料	873.22	811.14	38.43	23.65
2019 年	**总金额**	**1 年以内**	**1-2 年**	**2 年以上**
库存商品	3,195.31	2,919.73	218.69	56.88

原材料	1,207.89	1,114.05	73.81	20.02
2018 年	**总金额**	**1 年以内**	**1-2 年**	**2 年以上**
库存商品	3,128.22	3,057.63	30.53	40.06
原材料	1,535.58	1,495.72	20.09	19.77
2017 年	**总金额**	**1 年以内**	**1-2 年**	**2 年以上**
库存商品	2,081.00	2,013.08	46.93	20.99
原材料	592.49	572.82	4.99	14.68

报告期各期末，公司库存商品为轴承套圈产品、原材料主要是钢管及锻件。报告期内公司主要采取“以销定产”的生产模式，但也会对部分产品提前生产、备货，因此会出现少量长库龄的原材料及库存商品。

报告期内，公司按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。

报告期内，公司产品毛利率较为稳定，存货减值的风险较小，但从谨慎性角度出发，报告期各期末，公司结合库龄、销售前景等具体情形对存货跌价情形进行了合理评估，并对各期末存货计提了充分的跌价准备。

③存货跌价准备的转回情况

报告期内，公司无存货跌价准备转回的情况，因存货期后销售而转销的存货跌价准备情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
原材料	31.75	14.33	8.59	2.96
委托加工物资	44.53	30.46	10.26	0.14
库存商品	46.53	12.11	17.67	11.14
合计	122.81	56.90	36.52	14.23

对于上期计提跌价准备的存货，若本期数量减少的，公司转销其对应的跌价准备，转销金额根据减少数量占比乘以上期计提的跌价准备来计算确定。

综上，报告期内，公司无存货跌价准备转回的情况，公司存在存货跌价准备转销的情况，存货跌价准备转销依据充分，转销金额计算正确。”

（五）补充披露报告期内存货周转率持续下降的原因

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“三、影响经营业绩的重要因素”之“（二）发行人具有核心意义、或其变动对业绩变动具有较强预示作用的财务或非财务指标分析”之“3、资产周转率”，具体情况如下：

“2017 年、2018 年、2019 年**和 2020 年 1-6 月**，公司应收账款周转率（次）分别为 4.45、4.56、4.23 **和 1.85**，存货周转率（次）分别为 4.50、4.30、3.99 **和 1.83。2017 年至 2019 年，公司存货周转率呈下降趋势，主要系公司业务规模逐步扩大，在手订单、在执行订单金额增长，公司为满足客户交期，备货周期变长，导致存货周转率持续下降；2020 年 1-6 月，因新冠疫情影响，公司存货周转率略有下滑。整体来讲，公司存货周转率仍保持在较高水平。**报告期内公司应收账款占营业收入的比重、存货占营业成本的比重基本保持稳定，公司具备较为稳健的生产经营管理能力。具体详见本节之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产构成分析”之“4、应收账款”和“7、存货”。”

（六）补充披露报告期内是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

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）报告期内存货盘点情况

报告期内，公司各期末对存货进行盘点，盘点差异情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
领料未处理	-	4.24	0.29	-
报废未处理	-	0.04	1.32	-
合计	-	4.28	1.60	-

上述盘点差异的原因主要系：①产品已报废，盘点时，账面尚未处理；②物料已领用，盘点时，账面尚未处理。

针对上述盘点差异，公司当期结账时已根据会计准则的要求进行了账务调整。”

会计师采取的监盘情况如下：

1、监盘程序

盘点开始前，会计师获取公司有关存货盘点的管理规定、公司的盘点计划表、独立获取库存表，复核盘点时间是否临近资产负债表日、盘点范围是否达到比例要求等，评价了公司盘点工作安排的合理性，并根据发行人盘点计划安排相应监盘人员，制定存货监盘计划。

盘点过程中，在盘点人员盘点时进行观察：①确定发行人盘点人员是否遵守盘点计划；②确定盘点人员是否准确地记录存货的数量和状况；③关注所有应盘点的存货是否均已盘点；④关注盘点方法是否合适。在监盘过程中，关注存货的状况，询问盘点人员是否已经恰当区分所有毁损、残次的存货。

盘点结束后，继续关注发行人对于盘点差异结果汇总整理工作，获取差异汇总表和处理措施；针对非资产负债表日的盘点结果，编制盘点倒轧表与资产负债表日存货结存情况核对。

2、监盘范围

原材料、委托加工物资、在产品、周转材料、库存商品、发出商品（国内寄售仓）。

3、监盘情况

报告期各期，会计师对公司存货的监盘比例情况如下：

单位：万元

存货类型	2020年6月末		2019年末		2018年末	
	监盘金额	监盘比例	监盘金额	监盘比例	监盘金额	监盘比例
原材料	842.10	96.44%	1,153.34	95.48%	1,297.05	84.47%
委托加工物资	1,199.90	94.04%	1,709.53	94.04%	1,459.22	87.02%
在产品	473.83	98.23%	834.62	99.91%	419.57	60.38%
周转材料	92.55	48.84%	84.58	40.88%	34.60	15.84%
库存商品	3,258.56	99.89%	3,189.13	99.81%	2,469.15	78.93%

存货类型	2020 年 6 月末		2019 年末		2018 年末	
	监盘金额	监盘比例	监盘金额	监盘比例	监盘金额	监盘比例
发出商品	608.92	16.29%	508.18	13.44%	689.28	18.13%
合计	**6,475.86**	**65.93%**	**7,479.37**	**67.71%**	**6,368.87**	**57.61%**

2017 年末因会计师尚未进场，故未参与监盘。2018 年末、2019 年末和 2020 年 6 月末，会计师对于主要的结存原材料、库存商品、委托加工物资、在产品的监盘比例均较高，同时监盘了境内寄售仓，并于 2019 年实地走访时抽盘了部分国外寄售仓。

4、监盘结果

2018 年、2019 年监盘结果与发行人账面记录无重大差异，差异部分发行人已在盘点后进行账务处理，2020 年 6 月末监盘结果与发行人账面记录无差异。申报会计师未参与 2017 年末存货监盘，公司自行组织盘点，盘点结果与账面记录无重大差异。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

1、与发行人生产部门及财务部门相关负责人沟通，了解公司的生产模式、生产环节及生产周期，了解原材料、在产品、库存商品的核算时点与方法，复核成本核算过程，判断原材料、在产品、库存商品的核算时点是否符合企业会计准则的要求；

2、获取报告期各期末存货各项构成比例情况及变动情况，分析存货报告期各期末存货各项构成比例及变动是否与当期采购、生产和销售相匹配；

3、获取同行业上市公司期末存货各项构成比例情况及变动情况，分析与发行人是否存在重大差异；

4、获取报告期各期末库存商品、发出商品、在产品的明细清单及对应的订单，核查对应订单的客户构成及期后结算情况；

5、核查报告期各期末在产品期后完工入库、发出及结算情况，核查告期各期末库存商品期后发出及结算情况；

6、获取报告期各期末存货的库龄情况，与公司管理层沟通，了解库龄超过1年的原因；

7、与公司财务负责人沟通，了解存货跌价准备计提的具体过程，复核测算结果，判断存货跌价准备计提是否充分；

8、与公司财务负责人沟通，了解存货跌价准备转回及转销情况、计算依据及过程，复核存货转销的计算依据及过程；

9、与公司管理层沟通，了解报告期存货周转率下降的原因，并结合公司经营情况进行分析；

10、获取发行人存货盘点制度和存货盘点资料，了解公司盘点制度执行情况，并在期末执行监盘程序。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人存货各项目的确认、计量与结转准确，符合公司的生产模式，符合《企业会计准则》的规定；

2、发行人存货各主要构成项目占比及变化情况合理，与同行业上市公司不存在重大差异；

3、报告期各期末库存商品、发出商品、在产品均有订单支持，期后发出及结算情况良好；

4、发行人存在长库龄存货符合实际经营情况，发行人存货跌价准备计提充分，发行人存货跌价准备转销依据充分，计算准确；

5、发行人存货周转率下降符合公司的实际经营情况，变化合理；

6、报告期内发行人已建立健全存货盘点制度并有效执行，报告期各期末已执行了存货盘点工作，盘点结果实物与账面记录不存在重大差异；会计师监盘结果与账面记录不存在重大差异，不存在异常情形。

18、关于发行人的公司治理

招股说明书披露，2018 年 1 月、3 月及 5 月，同沃投资合伙人谢孙兵（时任公司技术部制技课课长）、陈桂艳（时任公司品保部品管课课长）、叶剑挺（时任公司制造部检查包装课课长）分别离职。2019 年，财务总监胡万卿辞职。2019 年 11 月，马哲元加入公司，任技术总监，为公司其他核心人员。

请发行人：（1）补充披露谢孙兵等三位员工离职的原因，是否属于公司核心技术人员，是否对发行人的生产经营造成重大不利影响，发行人是否与其签署了竞业禁止协议、保密协议，三人是否存在违反前述协议的情形，是否存在技术泄露的风险；（2）补充披露财务总监胡万卿工作期限不满一年辞职的原因；（3）补充披露马哲元是否曾任职于同行业公司，是否签署保密协议、竞业禁止协议，是否存在违反签署协议约定，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人回复说明

（一）补充披露谢孙兵等三位员工离职的原因，是否属于公司核心技术人员，是否对发行人的生产经营造成重大不利影响，发行人是否与其签署了竞业禁止协议、保密协议，三人是否存在违反前述协议的情形，是否存在技术泄露的风险

1、离职原因

根据谢孙兵、陈桂艳、叶剑挺的离职申请文件及其出具的说明，上述员工的离职原因如下：

姓 名	离职原因
谢孙兵	因家庭原因，拟回老家重庆工作
陈桂艳	因家庭原因，拟回老家贵州工作
叶剑挺	拟自主创业

2、上述人员不属于核心技术人员，其离职不会对发行人的生产经营造成重大不利影响

根据公司岗位职责文件，谢孙兵、陈桂艳、叶剑挺离职前的职位和原任职

岗位的职责如下表所示：

姓 名	离职前职务	主要工作职责
谢孙兵	技术部下属制技课长	制技课主要承担设备技术协议洽谈、设备进场验收、设备连线、设备改进、设备维修保养等工作任务
陈桂艳	品保部下属品管课长	品管课主要承担各工序质量控制、过程巡检、供应商管理等工作任务
叶剑挺	制造部下属检查包装课长	检查包装课主要承担产品磁粉探伤、外观检查、清洗防锈包装等工作任务

谢孙兵、陈桂艳、叶剑挺均不属于发行人核心技术人员，上述人员离职后，发行人已及时选聘其他人员担任该等职务，不存在对发行人的生产经营造成重大不利影响的情形。

3、发行人未与上述人员签署竞业禁止协议、保密协议，三人不存在违反劳动合同项下保密义务的情形，发行人不存在技术泄露的风险

根据发行人与谢孙兵、陈桂艳、叶剑挺签署的劳动合同、发行人和上述离职人员出具的说明，发行人与上述离职人员未签署保密协议、竞业禁止协议或包含竞业禁止条款的法律文件，但发行人与上述离职人员签署的劳动合同中均约定了保密条款。根据上述离职人员出具的说明、保荐机构及发行人律师对发行人总经理的访谈及保荐机构、发行人律师在互联网上的查询，截至本回复报告签署日，上述离职人员不存在违反劳动合同项下保密义务的情形，发行人不存在技术泄露的风险。

（二）补充披露财务总监胡万卿工作期限不满一年辞职的原因

根据胡万卿的离职申请文件，因身体原因，胡万卿于 2019 年从发行人离职。

（三）补充披露马哲元是否曾任职于同行业公司，是否签署保密协议、竞业禁止协议，是否存在违反签署协议约定，是否存在纠纷或潜在纠纷

马哲元于 2006 年 4 月至 2019 年 8 月在斯凯孚集团所属全球技术中心（中国）、卓越制造中心（中国）工作，历任实验室经理、团队主管等职务。斯凯孚系发行人的客户，其主营业务为各类轴承的生产。

马哲元与原单位未签署保密协议、竞业禁止协议和包含对其有约束力的竞业禁止条款的法律文件，但其与原单位签署的劳动合同中约定了保密条款。根

据马哲元出具的确认文件，以及保荐机构、发行人律师在互联网上的查询，马哲元不存在违反劳动合同项下保密义务的情形，与原单位之间不存在纠纷或潜在纠纷。上述具体情况详见本回复报告“6、关于技术来源”之“一、发行人回复说明”之“（一）发行人上述高级管理人员、核心人员在舍弗勒、斯凯孚任职期间是否有职务发明，是否与原单位签订保密协议及竞业禁止条款”。

二、发行人补充披露

谢孙兵等三位员工离职的相关内容已补充披露在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“十七、已经制定或实施的股权激励及相关安排”之“（二）同沃投资相关股权激励”之“2、同沃投资历史沿革”之“(3）2018 年 1 月至 5 月，合伙份额转让”，具体情况如下：

“2018 年 1 月、3 月及 5 月，因同沃投资合伙人谢孙兵（时任公司技术部制技课课长）、陈桂艳（时任公司品保部品管课课长）、叶剑挺（时任公司制造部检查包装课课长）分别离职，经全体合伙人协商一致，同意谢孙兵、陈桂艳、叶剑挺将其合伙份额转让给郑立成、杨伟、赵国权、郑小军、叶建阳等五人。

谢孙兵、陈桂艳、叶剑挺因拟回老家工作、拟自主创业等原因而离职，上述人员不属于公司核心技术人员，其离职不会对发行人的生产经营造成重大不利影响。发行人与上述离职人员未签署保密协议、竞业禁止协议或包含竞业禁止条款的法律文件，上述离职人员不存在违反劳动合同项下保密义务的情形，发行人不存在技术泄露的风险。”

胡万卿离职的相关内容已补充披露在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“十三、董事、监事、 高级管理人员及其他核心人员最近两年变动情况”之“（三）高级管理人员变动情况”，具体情况如下：

“2019 年 3 月 26 日，公司召开第一届董事会第三次会议，因财务总监胡万卿辞职，根据总经理提名，聘任陈亦霏为财务总监。**根据胡万卿的离职申请文件，因身体原因，胡万卿于 2019 年从发行人离职。”**

马哲元相关内容已补充披露在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“九、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”之“（五）张

健及马哲元在原单位任职相关情况”，具体情况如下：

“马哲元原任职单位斯凯孚系发行人的客户。马哲元与原单位未签署保密协议、竞业禁止协议和包含对其有约束力的竞业禁止条款的法律文件；马哲元不存在违反劳动合同项下保密义务的情形，与原单位之间不存在纠纷或潜在纠纷。”

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师执行的主要程序如下：

查阅了相关人员与发行人签署的劳动合同、离职申请文件、马哲元填写的调查表及其与原单位签署的劳动合同，取得了发行人及相关人员、马哲元原单位出具的说明，对发行人总经理进行了访谈，并在互联网上进行了查询。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、谢孙兵等三位员工不属于公司核心技术人员，该等员工的离职不会对发行人的生产经营造成重大不利影响；发行人与上述离职人员未签署保密协议、竞业禁止协议或包含竞业禁止条款的法律文件，上述离职人员不存在违反劳动合同项下保密义务的情形，发行人不存在技术泄露的风险。

2、马哲元原任职单位斯凯孚系发行人的客户，马哲元与原单位未签署保密协议、竞业禁止协议和包含对其有约束力的竞业禁止条款的法律文件；马哲元不存在违反劳动合同项下保密义务的情形，与原单位之间不存在纠纷或潜在纠纷。

19、关于发行人对外担保

2016 年 9 月，发行人为实际控制人叶建阳所控制的衢州市吉朗智能科技有限公司提供担保，担保金额为 120 万元。2017 年 9 月，上述担保解除。

请发行人：（1）补充披露为实际控制人叶建阳控制的公司提供担保的背景和原因，是否收取担保费用，是否存在反担保，是否履行决策审议程序；（2）补充披露关联担保合同的履行情况，发行人是否实际承担担保责任。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人回复说明

（一）补充披露为实际控制人叶建阳控制的公司提供担保的背景和原因，是否收取担保费用，是否存在反担保，是否履行决策审议程序

1、担保的背景和原因

2016 年，吉朗智能因存在资金需求，拟向浙江衢州柯城农村商业银行股份有限公司申请贷款，银行要求需由担保方为吉朗智能提供担保。叶建阳与建沃精工股东商议后，经建沃精工股东会审议通过，由建沃精工为吉朗智能提供担保。

2、该笔担保未收取担保费用，不存在反担保

建沃精工为吉朗智能提供担保未收取担保费用，不存在反担保的情况。

3、该笔担保已履行决策审议程序

2016 年 9 月 12 日，建沃精工股东会作出决议，同意建沃精工为吉朗智能的融资债务提供连带保证责任。

2020 年 3 月 7 日，发行人 2019 年年度股东大会在关联方回避表决的情况下审议通过《关于确认公司最近三年（2017 年 1 月 1 日-2019 年 12 月 31 日）关联交易的议案》，对上述担保予以确认。

（二）补充披露关联担保合同的履行情况，发行人是否实际承担担保责任

根据吉朗智能出具的书面说明，并经上述担保的银行确认，上述关联担保项下的借款协议如下：

2016 年 9 月 18 日，吉朗智能、建沃精工和浙江衢州柯城农村商业银行股份有限公司新新支行签署编号为 9211120160017119 的《流动资金保证借款合同》。

合同约定吉朗智能向浙江衢州柯城农村商业银行股份有限公司新新支行借款120万元，借款期限为2016年9月18日至2017年9月11日，建沃精工为上述债权提供连带责任保证担保。

根据上述借款合同、还款凭证以及吉朗智能和浙江衢州柯城农村商业银行股份有限公司新新支行出具的书面确认，上述关联担保项下的借款已在借款期限内及时、足额归还，建沃精工作为担保方，在担保期内未实际承担担保责任。

二、发行人补充披露

相关内容已补充披露在《招股说明书》"第七节 公司治理与独立性"之"七、关联方及关联交易"之"（二）关联交易"之"3、偶发性关联交易"之"（4）关联担保"，具体情况如下：

"②本公司作为担保方

单位：万元

担保方	被担保方	担保权人	担保金额	担保起始日	担保到期日	担保是否履行完毕
金沃精工	衢州市吉朗智能科技有限公司	招商银行股份有限公司衢州分行	120.00	2016-9-18	2017-9-16	是

2016年至2017年，金沃精工子公司建沃精工为吉朗智能提供担保，主要因吉朗智能存在资金需求，银行要求需由担保方提供担保。建沃精工为吉朗智能提供担保未收取担保费用，不存在反担保的情况。建沃精工为吉朗智能提供担保已经建沃精工股东会审议通过并经发行人2019年年度股东大会确认。

上述关联担保项下的借款已在借款期限内及时、足额归还，建沃精工作为担保方，在担保期内未实际承担担保责任。"

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师执行的主要程序如下：

查阅了《流动资金保证借款合同》、吉朗智能银行贷款的还款凭证，并取得了发行人、吉朗智能和浙江衢州柯城农村商业银行股份有限公司新新支行出具的书面确认，访谈了发行人实际控制人叶建阳。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、建沃精工为吉朗智能提供担保主要因吉朗智能存在资金需求，银行要求需由担保方提供担保；建沃精工为吉朗智能提供担保未收取担保费用，不存在反担保的情况；

2、建沃精工为吉朗智能提供担保已经建沃精工股东会审议通过并经发行人2019年年度股东大会确认；

3、上述关联担保项下的借款已在借款期限内及时、足额归还，建沃精工作为担保方，在担保期内未实际承担担保责任。

20、关于国际贸易摩擦

招股说明书披露，发行人境外销售收入的比例较高，产品主要出口到欧洲、南美洲、北美洲、东南亚等国家和地区。近年来，美国、俄罗斯对我国轴承征收高额反倾销税，2018 年来，因中美贸易摩擦，美国加征关税建议清单中将有8.04亿美元的轴承相关产品将受到影响。

请发行人：（1）补充披露发行人直接或间接受到反倾销等贸易保护政策以及中美贸易摩擦影响的产品类别、销量、销售收入及占比等；（2）补充披露发行人产品的国际市场需求是否发生重大不利变化，是否对生产经营产生重大不利影响。

请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人回复说明

（一）发行人直接或间接受到反倾销等贸易保护政策以及中美贸易摩擦影响的产品类别、销量、销售收入及占比等

报告期内，发行人除美国市场的业务存在受中美贸易摩擦的潜在影响外，

在其他区域的业务未直接或间接受到反倾销等贸易保护政策或贸易摩擦的影响。发行人美国市场客户为 FAG BEARINGS CORP.（舍弗勒美国）。

报告期内，发行人销往美国市场的产品主要系球类轴承套圈产品，发行人出口美国市场的收入存在受到中美贸易摩擦的潜在影响。报告期内公司销往美国市场的收入构成情况如下：

2020年1-6月			
项目	**数量（件）**	**收入（万元）**	**占主营业务收入比重**
球类	363,010	615.98	2.64%
2019年			
项目	**数量（件）**	**收入（万元）**	**占主营业务收入比重**
球类	335,620	573.15	1.04%
2018年			
项目	**数量（件）**	**收入（万元）**	**占主营业务收入比重**
球类	382,130	681.00	1.29%
滚针类	25	0.02	0.00%
合计	**382,155**	**681.02**	**1.29%**
2017年			
项目	**数量（件）**	**收入（万元）**	**占主营业务收入比重**
球类	429,851	756.95	1.85%
滚子类	15,974	24.18	0.06%
合计	**445,825**	**781.14**	**1.91%**

报告期内，发行人销往美国市场的产品收入规模较小，占公司主营业务收入的比重较低，且主要由客户承担加征的关税，受中美贸易摩擦影响的风险较低。

（二）发行人产品的国际市场需求是否发生重大不利变化，是否对生产经营产生重大不利影响

1、发行人产品的国际市场需求未发生重大不利变化

（1）美国市场的情况

自 2018 年以来，中美贸易摩擦持续升温，美国政府逐步对中国采取提高关税、限制投资等贸易限制，具体如下：

2018 年 4 月 3 日，美国政府宣布对原产于中国的 500 亿美元商品加征 25%的进口关税，其中对约 340 亿美元商品的加征关税措施于 2018 年 7 月 6 日起实施，对其余约 160 亿美元商品加征关税措施于 2018 年 8 月 23 日起实施。发行人出口美国的轴承产品均在加征关税清单之列。

2018 年 9 月 18 日，美国政府宣布实施对从中国进口的约 2,000 亿美元商品加征关税的措施，自 2018 年 9 月 24 日起加征关税税率为 10%，2019 年 1 月 1 日起加征关税税率提高到 25%。

2019 年 1 月 7 日至 2019 年 1 月 9 日，中美双方在北京举行经贸问题副部长级磋商，双方同意继续保持密切联系。2019 年 2 月 14 日至 2019 年 2 月 15 日，中美双方在北京举行新一轮中美经贸高级别磋商。2019 年 2 月 21 日至 24 日，中美举行第七轮中美经贸高级别磋商，美国延后原定于 3 月 1 日对中国产品加征关税的措施。

2019 年 5 月 10 日，美国将 2,000 亿美元中国商品关税从 10%上调至 25%。

2019 年 8 月 15 日，美国政府宣布，对自华进口的 3000 亿美元商品加征 10%关税，分两批自 2019 年 9 月 1 日、2019 年 12 月 15 日起实施。

截至本回复报告签署日，中美贸易谈判仍在持续进行。

（2）其他国际市场的情况

除美国以外，目前公司主要出口地欧洲、南美、东南亚及其他国家与我国不存在与发行人出口产品相关的贸易摩擦，公司产品的国际市场需求未发生重大不利变化。

2、中美贸易摩擦未对发行人生产经营产生重大不利影响

根据发行人与客户签署的协议，发行人出口至美国的轴承套圈产品采取 FOB 方式，因中美贸易摩擦争端而加征的进口关税应当由客户承担。根据目前出口美国的订单及履行情况来看，发行人出口至美国的主要产品价格保持稳定，未出现以大幅降低出口产品价格的方式承担关税的情形。

综上，截至本回复报告签署日，发行人出口至美国市场的产品收入规模较小，且主要由客户承担加征的关税，因此中美贸易摩擦对发行人经营的影响较

小，对发行人生产经营没有产生重大不利影响。

与此同时，如果公司境外市场的贸易保护政策加剧，可能导致公司的国际市场需求发生重大变化，将给公司的经营造成不利影响。发行人已在招股说明书中披露了国际贸易保护政策引致的境外市场销售风险，具体请参见招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（一）国际贸易保护政策引致的境外市场销售风险”。

二、发行人补充披露

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“（一）营业收入构成及变动分析”之“2、主营业务收入分析”之“（2）主营业务收入按区域分类”之“⑥出口相关贸易政策变化情况”，具体情况如下：

“报告期内，发行人除美国市场的业务存在受中美贸易摩擦的潜在影响外，在其他区域的业务未直接或间接受到反倾销等贸易保护政策或贸易摩擦的影响。发行人美国市场客户为FAG BEARINGS CORP.（舍弗勒美国）。

A、中美贸易摩擦未对发行人生产经营产生重大不利影响

报告期内，发行人销往美国市场的产品主要系球类轴承套圈产品，发行人出口美国市场的收入存在受到中美贸易摩擦的潜在影响。报告期内公司销往美国市场的收入构成情况如下：

2020年1-6月			
项目	数量（件）	收入（万元）	占主营业务收入比重
球类	363,010	615.98	2.64%
2019年			
项目	数量（件）	收入（万元）	占主营业务收入比重
球类	335,620	573.15	1.04%
2018年			
项目	数量（件）	收入（万元）	占主营业务收入比重
球类	382,130	681.00	1.29%
滚针类	25	0.02	0.00%
合计	382,155	681.02	1.29%

2017年			
项目	数量（件）	收入（万元）	占主营业务收入比重
球类	429,851	756.95	1.85%
滚子类	15,974	24.18	0.06%
合计	445,825	781.14	1.91%

根据发行人与客户签署的协议，发行人出口至美国的轴承套圈产品采取FOB 方式，因中美贸易摩擦争端而加征的进口关税应当由客户承担。根据目前出口美国的订单及履行情况来看，发行人出口至美国的主要产品价格保持稳定，未出现以大幅降低出口产品价格的方式承担关税的情形。

综上，截至本招股说明书签署日，发行人出口至美国市场的产品收入规模较小，占公司主营业务收入的比重较低，且主要由客户承担加征的关税，因此中美贸易摩擦对发行人经营的影响较小，对发行人生产经营没有产生重大不利影响。

B、发行人产品的国际市场需求未发生重大不利变化

a、美国市场的情况

自 2018 年以来，中美贸易摩擦持续升温，美国政府逐步对中国采取提高关税、限制投资等贸易限制，具体如下：

2018 年 4 月 3 日，美国政府宣布对原产于中国的 500 亿美元商品加征 25%的进口关税，其中对约 340 亿美元商品的加征关税措施于 2018 年 7 月 6 日起实施，对其余约 160 亿美元商品加征关税措施于 2018 年 8 月 23 日起实施。发行人出口美国的轴承产品均在加征关税清单之列。

2018 年 9 月 18 日，美国政府宣布实施对从中国进口的约 2,000 亿美元商品加征关税的措施，自 2018 年 9 月 24 日起加征关税税率为 10%，2019 年 1 月 1 日起加征关税税率提高到 25%。

2019 年 1 月 7 日至 2019 年 1 月 9 日，中美双方在北京举行经贸问题副部长级磋商，双方同意继续保持密切联系。2019 年 2 月 14 日至 2019 年 2 月 15 日，中美双方在北京举行新一轮中美经贸高级别磋商。2019 年 2 月 21 日至 24 日，中美举行第七轮中美经贸高级别磋商，美国延后原定于 3 月 1 日对中国产

品加征关税的措施。

2019 年 5 月 10 日，美国将 2,000 亿美元中国商品关税从 10%上调至 25%。

2019 年 8 月 15 日，美国政府宣布，对自华进口的 3000 亿美元商品加征 10%关税，分两批自 2019 年 9 月 1 日、2019 年 12 月 15 日起实施。

截至本招股说明书签署日，中美贸易谈判仍在持续进行。

b、其他国际市场的情况

除美国以外，目前公司主要出口地欧洲、南美、东南亚及其他国家与我国不存在与发行人出口产品相关的贸易摩擦，公司产品的国际市场需求未发生重大不利变化。

与此同时，如果公司境外市场的贸易保护政策加剧，可能导致公司的国际市场需求发生重大变化，将给公司的经营造成不利影响。发行人已在招股说明书中披露了国际贸易保护政策引致的境外市场销售风险，具体请参见招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（一）国际贸易保护政策引致的境外市场销售风险”。”

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师及申报会计师执行的主要程序如下：

1、与发行人管理层及销售部门进行沟通，了解公司外销业务受到反倾销等贸易保护政策以及中美贸易摩擦影响的情况，以及目前公司的应对措施；

2、通过网络检索等方式，对轴承套圈相关业务领域出现的贸易保护政策等情况进行核查；

3、取得发行人报告期内受中美贸易摩擦影响业务的资料，对贸易摩擦前后产品定价进行分析比较，核查是否存在大幅降价承担关税成本情形。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

1、截至本回复报告签署日，发行人出口美国市场的收入较少，且主要由客

户承担加征的关税，因此中美贸易摩擦对发行人经营的影响较小，对发行人生产经营没有产生重大不利影响，公司产品的国际市场需求未发生重大不利变化。

2、除美国以外，目前发行人主要出口地欧洲、南美、东南亚及其他国家与中国不存在与发行人出口产品相关的贸易摩擦。

21、关于发行人的重要合同

2019 年 7 月，发行人与浙江柯建集团有限公司签订《建筑工程施工合同》，合同暂估价为人民币 1 亿元。

请发行人补充披露上述合同的情况，包括合同标的具体内容，合同相对方是否具备相应资质，合同主要条款及双方主要权利义务，合同履行期限及实际履行情况，是否存在履行异常情形等。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人回复说明

请发行人补充披露上述合同的情况，包括合同标的具体内容，合同相对方是否具备相应资质，合同主要条款及双方主要权利义务，合同履行期限及实际履行情况，是否存在履行异常情形等。

（一）合同标的具体内容

根据发行人与浙江柯建集团有限公司（以下简称“柯建集团”）签署的《建筑工程施工合同》的约定，合同标的为浙江金沃精工股份有限公司轴承套圈产研园项目工程施工。

（二）合同相对方具备相应资质

根据《中华人民共和国建筑法》的规定，从事建筑活动的建筑施工企业、勘察单位、设计单位和工程监理单位，按照其拥有的注册资本、专业技术人员、技术装备和已完成的建筑工程业绩等资质条件，划分为不同的资质等级，

经资质审查合格，取得相应等级的资质证书后，方可在其资质等级许可的范围内从事建筑活动。

柯建集团已取得中华人民共和国住房和城乡建设部核发的《建筑业企业资质证书》，资质类别为建筑工程施工总承包一级。

根据《建筑业企业资质标准》的规定，建筑工程施工总承包一级工程施工资质可承担单项合同额 3,000 万元以上的下列建筑工程的施工：（1）高度 200 米以下的工业、民用建筑工程；（2）高度 240 米以下的构建物工程。建筑工程是指各类结构形式的民用建筑工程、工业建筑工程、构筑物工程以及配套的道路、通信、管网管线等设施工程。工程内容包括地基与基础、主体结构、建筑屋面、装修装饰、建筑幕墙、建筑人防工程以及给水排水及供暖、通风与空调、电气、消防、智能化、防雷等配套工程。

根据《建筑工程施工合同》约定，柯建集团承包的工程范围包括发行人轴承套圈产研园项目的建筑部分、水电安装、消防、钢结构工程、二次装修、室外道路、管网的施工、检测、验收、移交、备案、保修服务等工作，暖通、高低压供配电等不在本承包范围内；合同价款暂估 1 亿元；建筑高度 11.8 米。

柯建集团持有建筑工程施工总承包一级资质，可承包工程范围涵盖《建筑工程施工合同》中约定的项目工程。因此，柯建集团具备履行合同的相应资质。

（三）合同主要条款及双方主要权利义务

工程名称：浙江金沃精工股份有限公司轴承套圈产研园项目

工程地点：衢州市柯城区航埠镇功能区工业用地 91 号地块

工程内容：总建筑面积约 81,025 平方米。拟建设内容包括：厂房 3 幢，建筑面积 54,484 平方米、最大跨度 30 米、建筑高度 11.8 米；1 幢倒班宿舍，建筑面积 17,771 平方米；1 幢研发中心，建筑面积约 8,459 平方米，及室外配套工程等，具体以设计图纸为准。

工程承包范围：包括整个项目的建筑部分、水电安装、消防、钢结构工程、二次装修、室外道路、管网的施工、检测、验收、移交、备案、保修服务

等工作，暖通、高低压供配电等不在本承包范围内。

合同价款：暂估价 1 亿元，不作为结算价款；在工程造价咨询机构出具的预算价上进行调整，合同价格调整方法：预算价*结算费率 91.10%。

具体付款周期：

1、预付款支付

合同签订后，临时设施搭设等前期准备工作完成后，按单体开工项目暂估价的 13%支付预付款，钢结构图纸深化及备料完成后，按单体开工项目暂估价的 7%支付预付款。

2、进度款支付

（1）柯建集团每月按实际完成工作量上报，发行人在收到柯建集团经监理工程师核签的报告后 14 天内，支付实际完成合格工程量进度款的 80%；

（2）工程竣工验收经质监站备案后，14 个工作日内支付至计量工程金额的 90%且不得超过合同总价款的 90%；

（3）项目综合验收合格、工程结算书经审计单位审计结束且有关竣工备案资料全部移交至发行人后支付至结算总价的 98%；2%余款作为质量保证金，验收合格期满一年，经柯建集团申请后 14 日内，返还质量保证金的 50%；验收合格期满两年，经柯建集团申请后 14 日内，返还剩余质量保证金。

（四）合同履行期限及实际履行情况，不存在履行异常情形

根据《建筑工程施工合同》的约定，计划开工日为 2019 年 7 月 26 日（最终以开工报告为准），计划竣工日为 2021 年 12 月 31 日（最终以竣工报告为准）。厂房工程基础部分施工要求自开工令发出之日起 2 个月内完成；单项工程开工时间及完成节点等另行协商通知确定。

根据发行人及柯建集团出具的说明并经保荐机构及发行人律师实地走访，截至本回复报告签署日，柯建集团已完成 1 幢厂房的施工建设，《建筑工程施工合同》不存在履行异常的情形，合同双方不存在纠纷或潜在纠纷。

二、发行人补充披露

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第十一节 其他重要事项”之“一、重要合同”之“（五）建筑施工合同”，具体情况如下：

“（五）建筑施工合同

2019 年 7 月，发行人与浙江柯建集团有限公司**（以下简称“柯建集团”）**签订《建筑工程施工合同》，合同暂估价为人民币 1 亿元。

上述《建筑工程施工合同》的标的为浙江金沃精工股份有限公司轴承套圈产研园项目工程施工。合同相对方柯建集团已取得中华人民共和国住房和城乡建设部核发的《建筑业企业资质证书》，资质类别为建筑工程施工总承包一级，可承包工程范围涵盖《建筑工程施工合同》中约定的项目工程。因此，柯建集团具备履行合同的相应资质。

《建筑工程施工合同》中约定的工程内容包括厂房 3 幢、1 幢倒班宿舍、1 幢研发中心及室外配套工程等（具体以设计图纸为准）。截至本招股说明书签署日，柯建集团已完成 1 幢厂房的施工建设，《建筑工程施工合同》不存在履行异常的情形，合同双方不存在纠纷或潜在纠纷。”

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师执行的主要程序如下：

查阅了《建筑工程施工合同》、柯建集团的《营业执照》《建筑业企业资质证书》、上述工程的《建筑施工许可证》，取得了发行人及柯建集团出具的说明，实地走访了施工现场。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、柯建集团具备履行合同的相应资质；

2、截至本回复报告签署日，《建筑工程施工合同》不存在履行异常的情形，合同双方不存在纠纷或潜在纠纷。

22、关于应付账款

招股说明书披露，报告期各期末，发行人应付账款分别为 6,680.17 万元、7,993.62 万元和 6,889.61 万元，主要为尚未与供应商结算的货款、加工费和设备款。

请发行人：（1）结合对外采购的主要内容、交易对象、付款政策、行业惯例等，补充披露应付账余额波动的原因，与发行人的采购和生产、营业成本和存货等科目的变动是否匹配；（2）补充披露应付账款的主要欠款对象与主要供应商是否存在差异。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）结合对外采购的主要内容、交易对象、付款政策、行业惯例等，补充披露应付账余额波动的原因，与发行人的采购和生产、营业成本和存货等科目的变动是否匹配

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"十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析"之"（一）负债构成情况分析"之"2、流动负债"之"（3）应付账款"，具体情况如下：

"（3）应付账款

2017 年末、2018 年末、2019 年末**和 2020 年 6 月末**，公司应付账款分别为 6,680.17 万元、7,993.62 万元、6,889.61 万元**和 4,924.26 万元**，分别占同期末流动负债的 26.54%、34.21%、34.70%**和 29.74%，具体情况如下：**

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应付商品及劳务款	4,219.24	5,916.81	7,621.20	6,247.03
应付费用性质款项	118.94	203.60	285.52	206.90
应付长期资产购置款	586.07	769.21	86.91	226.24

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
合计	4,924.26	6,889.61	7,993.62	6,680.17

报告期各期末，公司应付账款主要为尚未与供应商结算的货款、加工费和设备款等，**主要由应付商品及劳务款构成，与公司前五大应付账款供应商情况匹配。应付商品及劳务款与公司的采购规模及供应商款项支付安排相关，期末余额略有波动。2019 年末，公司应付长期资产购置款余额较大，主要系公司 2019 年开工建设新厂房，期末应付长期资产购置款增加较多。**截至 **2020 年 6 月末，公司**不存在账龄超过 1 年的重要应付账款。

①应付账款余额波动情况

报告期内，应付账款余额主要由应付商品及劳务款构成，应付商品及劳务款与当期采购总额对比情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应付商品及劳务款	4,219.24	5,916.81	7,621.20	6,247.03
其中：钢管	891.63	1,107.80	1,949.45	1,262.03
锻件	1,699.70	3,089.88	3,168.38	2,667.02
外协	366.39	370.89	563.16	610.24
辅料及其他	1,261.51	1,348.23	1,940.21	1,707.75
当期采购额	14,628.95	36,931.73	37,943.53	30,521.03
其中：钢管	7,001.73	19,072.69	20,393.50	15,744.44
锻件	5,458.69	12,928.41	12,473.21	9,948.82
外协	717.25	1,580.42	1,690.60	1,899.04
辅料及其他	1,451.28	3,350.21	3,386.22	2,928.73

2018 年末，公司应付商品及劳务款余额较 2017 年末大幅上升，主要系 2018 年因公司业务规模扩大，当年采购规模较 2017 年有大幅提升，使 2018 年末应付商品及劳务款大幅增加。

2019 年末，公司应付商品及劳务款余额较 2018 年末有所下降，主要系：A、根据公司订单情况，2019 年以钢管作为原材料的轴承套圈产品规模下滑，使得公司 2019 年度钢管采购量下降，同时考虑 2019 年度增值税率下降，公司期末应付供应商款项有一定下滑；B、2019 年公司现金流较好，提高了供应商

的付款速度，公司购买商品、接受劳务支付的现金/公司当期采购额的比例自2018年的1.14提升至2019年的1.24。

2020年6月末，公司应付商品及劳务款余额较2019年末有所下降，主要系受新冠疫情停工停产及客户要求等影响，公司存在部分订单需求取消及延期的情况。公司考虑到销售订单规模主动控制采购规模，公司期末应付供应商款项有所减少。

公司报告期各期采购额与营业成本及存货结存的配比情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
当期采购额（a）	14,628.95	36,931.73	37,943.53	30,521.03
当期营业成本（b）	19,130.64	44,129.82	42,825.28	33,021.61
存货期初结存（c）	11,045.59	11,055.47	8,852.19	5,817.55
存货期末结存（d）	9,821.79	11,045.59	11,055.47	8,852.19
占比(a/(b+d-c))	81.69%	83.71%	84.27%	84.65%

从上表可见，当期采购额占当期存货新增金额的比例匹配。

综上所述，公司应付账款余额的波动主要与公司的采购规模及供应商款项支付安排的变动相关，公司应付账款余额波动符合公司的经营情况，与公司的采购和生产、营业成本和存货等科目的变动相匹配。

②应付账款前五大情况

报告期各期末，公司应付账款前五名明细如下：

单位：万元

年份	单位名称	金额	占比	采购内容	付款政策
2020年6月末	广东韶铸精锻有限公司	786.59	15.97%	锻件	收到发票后60天内付款90%,其中10%作为质量保证金给予暂时扣押
	浙江双明轴承股份有限公司[注]	784.93	15.94%	锻件	开票后60天内付款90%,其中10%作为质量保证金给予暂时扣押
	宁波永信钢管有限公司	497.47	10.10%	钢管	当月货款在次月末前付清
	浙江柯建集团有限公司	255.87	5.20%	工程款	参见《招股说明书》“第十一节 其他重要事项”之“一、重要合同”之“（五）建筑施工合同”
	衢州市鑫港物流有限公司	207.87	4.22%	运费	开票后4个月付清

年份	单位名称	金额	占比	采购内容	付款政策
	合计	2,532.72	51.43%	-	-
2019年末	广东韶铸精锻有限公司	1,574.93	22.86%	锻件	收到发票后 60 天内付款 90%，其中 10%作为质量保证金给予暂时扣押
	浙江双明轴承股份有限公司	1,256.17	18.23%	锻件	开票后 60 天内付款 90%，其中 10%作为质量保证金给予暂时扣押
	宁波永信钢管有限公司	716.29	10.40%	钢管	当月货款在次月末前付清
	浙江柯建集团有限公司	553.00	8.03%	工程款	参见《招股说明书》“第十一节 其他重要事项”之“一、重要合同”之“（五）建筑施工合同”
	衢州市鑫港物流有限公司	243.49	3.53%	运费	开票后 4 个月付清
	合计	**4,343.88**	**63.05%**	-	-
2018年末	广东省韶铸集团有限公司（韶关铸锻总厂）	1,852.88	23.18%	锻件	收到发票后 60 天内付款 90%，其中 10%作为质量保证金给予暂时扣押
	宁波永信钢管有限公司	1,178.29	14.74%	钢管	当月货款 150 万元以下部分在次月 20 日前付清，超出 150 万元部分则带款提货。
	常山县双明轴承有限公司	1,101.22	13.78%	锻件	收到发票后 60 天内付款 90%，其中 10%作为质量保证金给予暂时扣押
	浙江三基钢管有限公司	548.93	6.87%	钢管	当月货款在当月末前付清
	江苏伊斯达尔精密科技有限公司	398.86	4.99%	辅料	开票后 2-3 个月付款
	合计	**5,080.18**	**63.55%**	-	-
2017年末	常山县双明轴承有限公司注	1,254.10	18.77%	锻件	收到发票后 60 天内付款 90%，其中 10%作为质量保证金给予暂时扣押
	广东省韶铸集团有限公司（韶关铸锻总厂）	1,168.71	17.50%	锻件	收到发票后 60 天内付款 90%，其中 10%作为质量保证金给予暂时扣押
	宁波永信钢管有限公司	779.09	11.66%	钢管	当月货款 150 万元以下部分在次月 20 日前付清，超出 150 万元部分则带款提货。
	上海冈谷钢机有限公司	375.63	5.62%	钢管	开票后 3 个月付清
	衢州市福昌机械有限公司	314.63	4.71%	加工费	开票后 3 个月付清
	合计	**3,892.17**	**58.26%**	-	-

注：浙江双明轴承股份有限公司系由常山县双明轴承有限公司 2019 年 10 月股改变更。

从上表可以看到，公司主要应付账款余额系尚未支付的钢管、锻件、外

协、工程款及辅料款供应商款项，与公司业务情况吻合。

根据五洲新春的招股说明书，由于五洲新春具备轴承钢锻造能力，因此其产品主要原材料为轴承钢钢棒和钢管，不包含锻件，其主要供应商亦系轴承钢钢棒和钢管供应商，与公司存在一定差异。”

（二）补充披露应付账款的主要欠款对象与主要供应商是否存在差异

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“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债构成情况分析”之“2、流动负债”之“（3）应付账款”，具体情况如下：

“③应付账款的主要欠款对象与主要供应商不存在差异

报告期各期末，公司应付账款的主要欠款对象均系公司当期主要供应商，具体情况如下：

序号	应付账款前五名	当年度供应商排名
2020 年 1-6 月		
1	广东韶铸精锻有限公司	第 3 大供应商
2	浙江双明轴承股份有限公司	第 4 大供应商
3	宁波永信钢管有限公司	第 1 大供应商
4	浙江柯建集团有限公司	最大的工程供应商
5	衢州市鑫港物流有限公司	最大的运输服务供应商
2019 年		
1	广东韶铸精锻有限公司	第 3 大供应商
2	浙江双明轴承股份有限公司	第 4 大供应商
3	宁波永信钢管有限公司	第 2 大供应商
4	浙江柯建集团有限公司	最大的工程供应商
5	衢州市鑫港物流有限公司	最大的运输服务供应商
2018 年		
1	广东省韶铸集团有限公司（韶关铸锻总厂）	第 3 大供应商
2	宁波永信钢管有限公司	第 2 大供应商
3	常山县双明轴承有限公司	第 4 大供应商
4	浙江三基钢管有限公司	第 1 大供应商
5	江苏伊斯达尔精密科技有限公司	最大的辅料供应商
2017 年		

1	常山县双明轴承有限公司	第 4 大供应商
2	广东省韶铸集团有限公司（韶关铸锻总厂）	第 3 大供应商
3	宁波永信钢管有限公司	第 2 大供应商
4	上海冈谷钢机有限公司	第 5 大供应商
5	衢州市福昌机械有限公司	第 2 大外协供应商

综上，公司应付账款的主要欠款对象与主要供应商不存在差异。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

1、抽查了报告期内主要供应商的采购订单、采购合同，检查采购内容、采购对象是否与账面一致，结合采购合同约定的信用政策，进一步分析报告期内各期末应付账款波动的原因；

2、走访发行人的主要供应商，了解其与发行人交易内容、交易规模、结算方式、付款条件、是否存在关联关系及其他利益约定等情况；

3、对发行人主要供应商进行采购额和期末应付账款余额的函证，核查存货采购的真实性与准确性，核查是否存在争议的款项；

4、对报告期内各期应付账款余额执行账龄分析检查，分析应付账款余额的账龄和结构的合理性；

5、结合采购额、存货结存、营业成本等波动分析应付账款波动的原因；

6、比对应付账款的主要欠款对象与主要供应商存在差异的原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

报告期内，发行人各期末的应付账款余额波动与发行人的采购和生产、营业成本和存货等科目的变动匹配；报告期内公司应付账款的主要欠款对象与主要供应商不存在差异。

23、关于财务内控

招股说明书披露，**2017** 年发行人存在与关联方之间资金拆入和拆出、使用个人卡收付以及两笔转贷资金的情形。

请发行人补充披露：（**1**）使用个人银行卡进行收付的原因，是否存在违法违规情形，与关联方资金拆借的原因、资金流向和使用用途、利息；（**2**）上述事项的整改情况，是否已针对性建立内控制度并有效执行；（**3**）衢州市福昌机械有限公司和衢州市金涌物资有限公司与发行人、控股股东、实际控制人、董监高等关联方是否存在关联关系。

请保荐人、发行人律师、申报会计师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求对发行人财务内控不规范的情形进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）使用个人银行卡进行收付的原因，是否存在违法违规情形，与关联方资金拆借的原因、资金流向和使用用途、利息

相关内容已补充披露在《招股说明书》"第七节 公司治理与独立性"之"二、发行人内部控制情况"之"（一）发行人报告期内财务内控不规范的情况"，具体情况如下：

"1、关联方资金往来

2017 年，公司与关联方之间存在资金拆入或拆出的情形，主要系关联方出于个人资金周转目的而形成的短期资金占用**以及公司流动性需要向关联方拆入的资金**。公司与关联方之间的往来款于 2017 年 12 月 31 日前已经结清，公司已针对资金占用事项计提了资金占用费，具体情况如下：

单位：万元

关联方	2017年期初拆出余额[注]	2017年度拆借资金情况（不包括计提的利息）	历史拆出资金累计计提利息金额	2017年末拆出资金余额（含计提利息）
杨伟	-62.17	2017年公司拆入杨伟资金约570万元，用于公司日常经营；当年度公司归还所有拆入资金	63.48	63.48

关联方	2017年期初拆出余额[注]	2017年度拆借资金情况（不包括计提的利息）	历史拆出资金累计计提利息金额	2017年末拆出资金余额（含计提利息）
赵国权	505.40	2017年赵国权拆出公司资金58.76万元，主要用于日常个人资金周转/消费，不存在流向公司供应商或客户的情况；当年度赵国权归还了拆出公司资金564.16万元	67.14	67.14
郑立成	50.62	2017年公司拆入郑立成150万元，用于公司日常经营；2017年郑立成拆出公司资金34.54万元，主要用于日常个人资金周转/消费，拆出资金不存在流向公司供应商或客户的情况；当年度公司与郑立成结清了拆借款项	14.93	14.93
郑小军	-	-	2.78	2.78
叶建阳	10.00	2017年无拆借资金发生，叶建阳当年度归还了公司前期拆出公司资金10万元	3.40	3.40
胡丽君	-	2017年公司拆入胡丽君资金150万元，用于公司日常经营，此后公司归还胡丽君所有拆入资金	3.02	3.02
章红英	4.00	2017年无拆借资金发生，章红英当年度归还了前期拆出资金4万元	0.35	0.35
衢州腾沃	-370.21	2017年无拆借资金发生，公司当年度归还了前期拆入资金370.21万元	-	-
胡丽英	-18.00	2017年无拆借资金发生，公司当年度归还了前期拆入资金18万元	-	-
张聪花	-18.00	2017年无拆借资金发生，公司当年度归还了前期拆入资金18万元	-	-
胡克英	-16.00	2017年无拆借资金发生，公司当年度归还了前期拆入资金16万元	-	-
毛樟英	-29.00	2017年无拆借资金发生，公司当年度归还了前期拆入资金29万元	-	-

注：期初拆出余额为负数系公司从关联方拆入资金。

2017 年度，关联方向公司拆出资金主要系公司部分高管/股东流动性紧张，因日常个人资金周转向公司拆出资金，但整体金额较小；同时，2017 年度，公司资产负债率较高，流动性较为紧张，因公司日常经营的营运资金需求，公司向关联方拆入资金。公司与关联方之间的往来款于 2017 年 12 月 31 日前已经结清，截至 2017 年末的余额系公司计提的应收关联方资金占用费，截至 2019 年 6 月末关联方已向公司足额支付资金占用费，所有拆借资金（含计提的利息）已全部偿还。公司按一年期银行贷款利率向关联方收取了资金占用费；此外，2017 年初公司存在部分占用关联方资金的情形，由于金额较小且期限较短，双方未约定资金利息条款。

2018 年和 2019 年，除收到关联方支付的资金占用费外，公司与关联方未发生资金往来。

2、报告期内个人卡的管理和使用

2017 年，发行人存在使用个人卡收付的情况，具体如下：

（1）周丽的个人卡

周丽系公司出纳，**考虑到金融机构对公业务节假日不营业，为了照顾员工对收取款项及时性的要求，2017 年公司存在使用**周丽的个人账户给公司员工报销费用、发放工资或者借出备用金，周丽通过向公司借支备用金用于前述各类款项的支付。2017 年 1-7 月，周丽合计向公司借支备用金 248.72 万元，代发工资及支付报销款 184.81 万元，支付备用金或借款 38.81 万元，剩余部分还款至公司账户。截至 2017 年末公司与周丽之间的备用金已经结清，周丽不再通过个人卡支付公司费用。

周丽在收取公司拨付的备用金前，需要履行备用金审批流程，经审批同意后方可转账或提取现金，并在账务上计入应收周丽款项。周丽向其他员工支付款项时，涉及的人员需要完成公司报销、提款审批等程序后方可向其提示付款，公司在账务处理上冲抵应收周丽的款项。截至 2017 年末，公司与周丽之间的款项已经结清，周丽个人卡的款项收支已经完整入账，不存在卡内资金被挪用、成本费用通过个人卡坐支等情形，个人卡交易和现金交易已经完整入账。

（2）徐晓慧的个人卡

徐晓慧系发行人子公司的出纳，徐晓慧的个人卡主要用于为子公司建沃精工的员工支付工资或报销款，由于建沃精工与母公司金沃精工的办公场所不在一起，员工日常报销审批较为繁琐，因此在 2017 年存在由徐晓慧统一办理的情形，其在收到公司款项后分别支付给员工。2017 年 1-7 月，通过徐晓慧个人卡支付的费用或工资（含徐晓慧个人报销款）合计 59.53 万元。自 2017 年 8 月开始，公司加强了内部控制并调整管理措施，不再通过徐晓慧个人卡进行资金周转。

徐晓慧个人卡仅作为员工工资或报销款的周转账户，不会出现与公司间大额往来的情形，即徐晓慧将发票等单据汇总后交由公司办理报销审批手续，领取公司支付的款项后由其个人统一支付给公司员工。因此，徐晓慧个人卡涉及款项均已办理报销审批手续并已完整入账，不存在卡内资金被挪用、成本费用

通过个人卡坐支等情形，个人卡流水已经完整入账。

（3）赵国权及郑健飞的个人卡

2017 年，赵国权及郑健飞负责公司废料销售（赵国权系公司实际控制人之一，郑健飞时任公司采购部部长），**考虑到节假日银行等金融机构对公业务不营业，发行人出于款项收取的便利性和及时性，存在使用赵国权及郑健飞的**个人卡在 2017 年 1-9 月间收取当期废料销售款项的情形，其中通过赵国权个人卡收取当期废料销售款项 51.87 万元，通过郑健飞个人卡收取当期废料销售款项 108.66 万元，此外两人通过现金方式收取废料款 12.09 万元。公司已完整记录了废料销售的业务明细，相关废料销售款项已经足额转入公司账户，不存在卡内资金被挪用、成本费用通过个人卡坐支等情形，个人卡代收货款已完整入账。

（4）上述使用个人卡的情况不构成重大违法违规的情形

报告期内，公司将资金支付至个人卡并在较短期间内用于公司支付员工薪酬、费用报销及备用金，以及公司管理人员利用个人卡收取废料销售款项的情况，并非以资金占用为主要目的，相关情况已完整入账，并非《公司法》《商业银行法》等法律所界定的“以个人名义开立账户存储”之行为，不构成重大违法违规的情形。”

（二）上述事项的整改情况，是否已针对性建立内控制度并有效执行

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第七节 公司治理与独立性”之“二、发行人内部控制情况”之“（一）发行人报告期内财务内控不规范的情况”，具体情况如下：

“4、发行人的整改措施及内控制度运行情况

（1）发行人的整改措施

发行人自 2017 年下半年开始加强并明确内控要求，发行人自 2018 年以来未出现新增关联资金往来、个人卡收付款及转贷等内控不规范的情况。发行人实际控制人已出具了《关于避免资金占用的承诺函》，相关承诺正常履行中。

（2）内控制度运行情况

报告期内，发行人已建立健全法人治理结构，制定了《防范控股股东及其

他关联方占用公司资金的管理制度》、《关联交易管理制度》、《财务管理制度》、《资金管理制度》等内控制度文件，公司明确了资金管理及关联交易方面的决策权限和程序，并在日常经营中有效执行。

①《防范控股股东及其他关联方占用公司资金的管理制度》的有关规定

“第五条 公司与股东及关联方发生的经营性资金往来中，应当严格限制占用公司资金。公司不得以垫支工资、福利、保险、广告等期间费用，预付投资款等方式将资金、资产和资源直接或间接地提供给股东及其关联方使用，也不得互相代为承担成本和其他支出。

第六条 公司不得以下列方式将资金直接或间接地提供给股东及关联方使用：

（一）有偿或无偿地拆借公司的资金给股东及关联方使用；

（二）通过银行或非银行金融机构向关联方提供委托贷款；

（三）委托股东及关联方进行投资活动；

（四）为股东及关联方开具没有真实交易背景的商业承兑汇票；

（五）代股东及关联方偿还债务；

（六）中国证券监督管理委员会等相关主管部门认定的其他方式”

②《关联交易管理制度》的有关规定

“第三十五条 公司董事、监事及高级管理人员有义务关注公司是否存在被关联方挪用资金等侵占公司利益的问题。公司独立董事、监事至少应每季度查阅一次公司与关联方之间的资金往来情况，了解公司是否存在被控股股东及其关联方占用、转移公司资金、资产及其他资源的情况，如发现异常情况，及时提请公司董事会采取相应措施。公司应积极配合向独立董事、监事提供上述关联交易信息，并于每季度末向独立董事、监事提供当期财务报表供其审阅。

公司发生因关联方占用或转移公司资金、资产或其他资源而给公司造成损失或可能造成损失的，公司董事会应及时采取诉讼、财产保全等保护性措施避免或减少损失。”

③《财务管理制度》的有关规定

“第十八条 公司要加强货币资金管理。银行存款要坚持按期对账制度，银行存款日记账余额应与总账相符，库存现金应严格控制在限额以内，多余现金应及时送存银行，确保现金安全。不得以任何理由坐支现金或以白条抵库。”

④《资金管理制度》的有关规定

“第七条 公司现金收入，原则上应于当日送存开户银行，不得坐支，不得账外保存现金。不准将公司收入现金以个人名义存入银行、不准账外设账，严禁收款不入账。

第十七条 公司、分子公司除按规定的现金使用范围使用现金外，其他经济往来的一切款项收付，均通过银行办理转账结算。特殊情况下需要使用现金结算的，由用款部门提出申请，报公司总经理审批同意后方可办理。”

截至 **2020 年 6 月 30 日**，公司已建立了完整的与财务报表相关的内部控制，并有效运行。”

（三）衢州市福昌机械有限公司和衢州市金涌物资有限公司与发行人、控股股东、实际控制人、董监高等关联方是否存在关联关系

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第七节 公司治理与独立性”之“二、发行人内部控制情况”之“（一）发行人报告期内财务内控不规范的情况”，具体情况如下：

“3、报告期内存在的转贷事项

发行人于 2017 年初与衢州市福昌机械有限公司（以下简称“福昌机械”）、衢州市金涌物资有限公司（以下简称“金涌物资”）存在两笔转贷资金的情形，具体情况如下：

放款银行	柯城农商行	建行衢州分行
贷款金额	500 万元	450 万元
贷款主体	衢州金沃精工机械有限公司	衢州金沃精工机械有限公司
支付时间	2017.01.22	2017.02.13
支付金额	500 万元	470 万元（含转贷资金 450 万元）
支付对象	衢州市福昌机械有限公司	衢州市金涌物资有限公司

收款时间	2017.01.22	2017.02.13
收款金额	500 万元	470 万元（含转贷资金 450 万元）
收款主体	衢州市建沃精工机械有限公司	衢州市建沃精工机械有限公司

其中，建行衢州分行向金沃精工发放的贷款金额为 450 万元，公司连同自有资金 20 万元合计向金涌物资转账 470 万元，于同日由建沃精工收回款项 470 万元。转贷的实际发生金额为 450 万元，剩余 20 万元系公司自有资金的周转，并非转贷资金。

福昌机械和金涌物资与发行人、控股股东、实际控制人、董监高等关联方不存在关联关系。”

二、中介机构核查情况

（一）核查情况

保荐机构、发行人律师及申报会计师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求对发行人财务内控不规范的情形进行了核查：

序号	财务内控不规范情形	报告期是否存在
1	为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）	存在，发行人 2017 年初存在“转贷”的情形，发行人已如实披露，并进行整改。2017 年 3 月后未再发生。
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	不存在
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	存在，发行人 2017 年存在与关联方的资金拆借行为，发行人已如实披露，并进行整改。2018 年后未再发生。
4	通过关联方或第三方代收货款	存在，发行人 2017 年存在赵国权和郑健飞代收废料销售款的行为，发行人已如实披露，并进行整改。2018 年后未再发生。
5	利用个人账户对外收付款项	存在，发行人 2017 年存在利用周丽、徐晓慧、赵国权、郑健飞个人卡的行为，发行人已如实披露，并进行整改。2018 年后未再发生。
6	出借公司账户为他人收付款项	不存在
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形等	不存在

发行人已通过及时清理相关款项、结束相关不当行为、建立健全相关内控制度并持续有效运行、实际控制人出具承诺等方式对上述不规范行为进行了整

改。自 2018 年起，发行人未再出现上述内控不规范的情况，发行人现行内控制度合理、持续正常有效运行。

（二）核查程序

1、针对个人卡的管理和使用，保荐机构、发行人律师及申报会计师执行了如下程序：

1）与相关自然人沟通，了解业务发生的背景和原因；

2）取得发行人实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员及公司出纳等关键人员的资金流水；

3）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》，根据其说明及承诺对个人卡的使用情况进行了解；

4）对自然人资金流水进行核查并了解大额流水的发生背景、相关流水是否与公司业务相关；

5）对发行人部分员工进行访谈并了解是否存在账外发放工资等情形；

6）对发行人报告期内工资薪酬的变动情况进行分析，了解工资变动的合理性；

7）将自然人银行流水中与公司相关的记录进行比对，确认相关业务已经入账；与凭证后附的发票等原始单据进行比对，核查业务的合理性及与流水的匹配性；

8）取得发行人《防范控股股东及其他关联方占用公司资金的管理制度》《关联交易管理制度》《财务管理制度》《资金管理制度》等内控制度文件，核查了解内控制度的建立情况及报告期内公司内控执行情况。

2、针对转贷事项，保荐机构、发行人律师及申报会计师执行了如下程序：

1）取得银行贷款发放、资金转出及资金汇入的凭据，对于转贷资金的流向进行核查；

2）对发行人报告期内大额资金流水进行抽查并了解业务背景；

3）与发行人会计师、财务负责人进行沟通交流，了解发行人是否存在异常

账务处理的情形；

4）对发行人报告期内主要合作银行进行访谈，了解业务开展情况；

5）取得银保监局对于发行人银行借款合规性等方面的证明文件；

6）取得发行人《财务管理制度》、《资金管理制度》等内控制度文件，核查了解发行人内控制度的建立情况及公司内控执行情况；

7）取得福昌机械、金涌物资的工商档案信息及其出具的说明，将相关信息与发行人工商档案信息、发行人控股股东、实际控制人、董监高等关联方调查表比对；

8）走访福昌机械、金涌物资，与其实际控制人进行访谈，获得其关于与公司、公司控股股东、实际控制人、董监高等关联方不存在关联关系的声明。

3、针对关联方资金往来事项，保荐机构、发行人律师及申报会计师执行了如下程序：

1）查阅公司与关联方之间的资金往来明细；

2）取得资金往来的凭证，核对相关单据并对资金往来的记录进行复核；

3）查阅发行人报告期内的资金流水，核查并了解发行人报告期内大额资金流水的业务背景；

4）取得发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员等关键人员报告期内的资金流水，了解拆借资金流向，并向相关人员了解情况；

5）获取公司《关联交易管理制度》，核查上述关联资金往来是否经过了必要的审批和决策程序；

6）取得发行人《防范控股股东及其他关联方占用公司资金的管理制度》、《财务管理制度》、《资金管理制度》等内控制度文件，核查了解内控制度的建立情况及公司内控制度的执行情况；

7）取得发行人实际控制人出具的《关于避免资金占用的承诺函》。

（三）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

1、2017 年，发行人存在与关联方资金拆借、使用个人卡进行资金收付以及转贷等财务内控不规范的行为。发行人已于招股说明书中对上述情况进行了充分披露。针对上述财务内控不规范的行为，发行人已通过及时清理相关款项、结束相关不当行为、建立健全相关内控制度并持续有效运行、实际控制人出具承诺等方式对上述不规范行为进行了整改和纠正，2018 年开始，发行人未再发生上述情况。

报告期内，发行人已建立健全了法人治理结构，制定了《防范控股股东及其他关联方占用公司资金的管理制度》、《关联交易管理制度》、《财务管理制度》、《资金管理制度》等内控制度文件。截至 2020 年 6 月 30 日，发行人已建立了完整的与财务报表相关的内控制度，内控制度合理、正常运行并持续有效。

2、福昌机械和金涌物资与发行人、控股股东、实际控制人、董监高等关联方不存在关联关系。

24、关于资产负债率

招股说明书披露，报告期各期末，发行人资产负债率分别为 76.15%、55.13%、48.15%，高于同行业可比公司。

请发行人结合资产负债结构补充披露资产负债率高于同行业可比公司的原因及合理性，发行人是否面临流动性紧张的风险。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

请发行人结合资产负债结构补充披露资产负债率高于同行业可比公司的原因及合理性，发行人是否面临流动性紧张的风险。

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“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）偿债能力”，具体情况如下：

“2、长期偿债能力

截至 **2020 年 6 月末**，公司资产负债率为 **43.99%**，公司资产负债率**略**高于同行业可比公司五洲新春**的 42.82%**，但仍处于合理的水平。

（1）发行人资产负债率高于同行业可比公司的原因及合理性

2017 年-2020 年 6 月末，公司资产负债率高于五洲新春，公司与五洲新春的主要负债情况如下：

单位：万元

负债	2020.6.30				2019.12.31			
	发行人		五洲新春		发行人		五洲新春	
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例
短期借款	4,176.80	9.57%	58,624.89	18.02%	6,958.97	14.88%	75,191.29	24.17%
应付票据	3,319.60	7.60%	10,802.39	3.32%	4,371.00	9.35%	10,101.85	3.25%
应付账款	4,924.26	11.28%	27,094.37	8.33%	6,889.61	14.73%	26,113.08	8.39%
其他应付款	3,069.34	7.03%	3,015.80	0.93%	16.11	0.03%	2,127.01	0.68%
其他流动负债小计	1,067.55	2.44%	5,132.57	1.58%	1,619.40	3.46%	7,022.59	2.26%
流动负债合计	16,557.55	37.92%	104,670.02	32.18%	19,855.09	42.45%	120,555.82	38.75%
非流动负债合计	2,649.38	6.07%	34,628.20	10.64%	2,665.89	5.70%	8,347.40	2.68%
负债合计	19,206.93	43.99%	139,298.22	42.82%	22,520.98	48.15%	128,903.22	41.43%
总资产	43,664.05	100.00%	325,300.71	100.00%	46,771.33	100.00%	311,119.73	100.00%
负债	2018.12.31				2017.12.31			
	发行人		五洲新春		发行人		五洲新春	
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例
短期借款	9,769.30	22.89%	48,285.54	16.21%	7,178.35	21.61%	6,000.00	3.51%
应付票据	4,318.00	10.12%	9,381.78	3.15%	3,007.00	9.05%	7,465.49	4.37%

应付账款	7,993.62	18.73%	29,670.01	9.96%	6,680.17	20.11%	19,172.70	11.21%
其他应付款	20.80	0.05%	17,097.36	5.74%	6,011.73	18.10%	994.47	0.58%
其他流动负债小计	1,267.65	2.97%	7,105.04	2.39%	2,294.14	6.91%	5,173.70	3.03%
流动负债合计	23,369.37	54.76%	111,539.73	37.45%	25,171.39	75.78%	38,806.36	22.69%
非流动负债合计	158.76	0.37%	7,408.89	2.49%	122.82	0.37%	5,328.55	3.12%
负债合计	23,528.12	55.13%	118,948.63	39.93%	25,294.21	76.15%	44,134.91	25.81%
总资产	42,679.86	100.00%	297,871.80	100.00%	33,218.15	100.00%	171,001.88	100.00%

2017 年末，公司资产负债率为 76.15%，比五洲新春高 50.34%，主要系：1）公司业务规模逐年扩大，对营运资金有一定需求，作为非上市民营企业，公司资金主要来自于内部积累和间接融资，融资渠道相对狭窄，直接融资能力有限，2017 年度主要通过间接融资方式筹集资金，因此 2017 年末短期借款及其他应付款（主要系涌耀投资、涌原投资过桥借款）占总资产的比例分别较五洲新春高 18.10%、17.52%；2）五洲新春于 2016 年末首发上市，自有资金较为充裕。

2018 年末，公司资产负债率为 55.13%，比五洲新春高 15.19%，主要系 2018 年涌耀投资、涌原投资将其过桥借款转为对公司的投资，公司其他应付款金额大幅下降，股本增加，当年末公司资产负债率下降；五洲新春因收购两家民营企业浙江新龙实业有限公司（以下简称“新龙实业”）、捷姆轴承集团有限公司，导致期末短期借款大幅增加，资产负债率上升。

2019 年末，公司资产负债率为 48.15%，略高于五洲新春，主要系公司盈利能力持续增加，经营活动净现流持续增长，内部积累增加，2019 年减少了银行借款融资，资产负债率进一步下降；而五洲新春因支付购买新龙实业的现金对价而增加了短期借款，其资产负债率进一步上升。

2020 年 6 月末，五洲新春资产负债率为 42.82%，略低于公司的 43.99%。整体而言，公司 2020 年 6 月末资产负债率略高于同行业可比公司五洲新春，但仍处于合理的水平。

综上，发行人资产负债率高于同行业可比公司，具有合理性。

（2）发行人不存在流动性紧张的风险

①公司的资产负债结构保证公司有较强的偿债能力，不会因短期偿债金额增加导致流动性风险

截至 2020 年 6 月末，公司的主要负债情况如下：

单位：万元

项目	金额	占比
流动负债：		
短期借款	4,176.80	21.75%
应付票据	3,319.60	17.28%
应付账款	4,924.26	25.64%
合同负债	49.89	0.26%
应付职工薪酬	650.45	3.39%
应交税费	365.26	1.90%
其他应付款	3,069.34	15.98%
其他流动负债	1.95	0.01%
流动负债合计	16,557.55	86.21%

项目	金额	占比
非流动负债：		
预计负债	149.38	0.78%
递延收益	2,500.00	13.02%
非流动负债合计	2,649.38	13.79%
负债合计	19,206.93	100.00%

2020 年 6 月末，公司的主要负债为短期借款、应付票据、应付账款及其他应付款，上述四项负债占公司整体负债的比重为 80.65%，合计 15,490.00 万元，其中其他应付款主要系公司收到的不动产资产处置款，不涉及现金偿还。其他负债科目中，合同负债、其他流动负债、预计负债和递延收益不涉及现金偿还，应付职工薪酬和应交税费整体金额较小。

2020 年 6 月末，公司流动资产中用于未来负债的主要偿债来源为货币资金、应收票据、应收账款、其他应收款和存货等，前述来源合计金额 26,687.73 万元，远高于未来的偿债支出总额，偿债压力不大。

②银行合作稳定，未来外部融资亦有较强保证

公司与建设银行、招商银行、工商银行等主要银行建立了长期、稳定的合作关系，并获得了较大力度的借款支持，公司未来开展外部融资亦有较强保证。

③公司业务规模及盈利能力稳健，经营活动净现流良好

2017 年度至 2019 年度，公司营业收入自 4.19 亿元增长至 5.72 亿元，业务规模持续扩大，公司扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润自 3,456.64 万元增长至 6,009.14 万元，盈利能力稳健。尽管 2020 年上半年受新冠疫情影响，公司收入及利润较上年同期有一定下滑，但目前疫情影响已逐步消除，公司盈利能力逐步恢复。同时，报告期内，公司经营活动净现流持续为正，现金流较好。

④公司客户信誉良好，不存在较大的回款风险

公司客户主要为舍弗勒、斯凯孚、恩斯克、恩梯恩、捷太格特等大型跨国轴承企业，客户质地优良，公司与相关客户合作关系稳定，报告期内公司主要

客户不存在大规模回款逾期的情况。

综上，公司不存在流动性紧张的风险。同时，公司本次申请首发上市募集资金的募投项目之一为补充营运资金 5,000 万元，如果公司能顺利完成首发上市，将进一步增加公司的资金流动性。

2017 年、2018 年、2019 年**和 2020 年 1-6 月**，公司利息保障倍数分别为 3.70 倍、17.59 倍、25.07 倍**和 32.63 倍**，公司偿债能力较强。

综上所述，公司的负债情况合理，且公司资产的流动性良好，公司经营活动现金流情况良好，具备较强的偿债能力。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师执行的主要程序如下：

1、查阅同行业可比公司公告披露的信息，对比分析发行人与同行业可比公司资产负债率的差异情况及原因。

2、与公司管理层沟通，了解管理层对公司流动性风险的判断。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、2017 年末至 2020 年 6 月末，发行人资产负债率高于同行业可比公司五洲新春，主要系发行人作为未上市民营企业主要通过银行借款等间接融资方式增加企业流动性，发行人资产负债率高于可比公司五洲新春具有合理性。

2、发行人的各项偿债措施能有效保证公司流动性，公司现金流风险整体可控，发行人不存在流动性紧张的风险。

25、关于在建工程

招股说明书披露，报告期各期末，发行人在建工程账面余额分别为 0、52.52 万元、1,666.25 万元，2019 年末在建工程主要为新厂房项目。

请发行人补充披露上述项目的用途、项目进度、预算金额、预计转固时间，测算转固后相关折旧对净利润的影响并提示相关风险。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

请发行人补充披露上述项目的用途、项目进度、预算金额、预计转固时间，测算转固后相关折旧对净利润的影响并提示相关风险。

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"（三）非流动资产构成分析"之"2、在建工程"，具体情况如下：

"发行人新厂房项目包含两个子项目，分别为热处理项目及年产 5 亿件精密轴承套圈项目，后者系本次募投项目。

上述项目的具体用途、项目进度、预算金额、预计/实际转固时间、转固后相关折旧对净利润的影响情况如下：

单位：万元

项目	子项目名称及具体用途	项目进度	预算金额	预计/实际转固时间	实际转固金额	测算年折旧额	对净利润的影响
新厂房项目	热处理项目，用于投建热处理车间及相关配套基础设施	2020 年 4 月厂房已转固	3,671.00	2020 年 4 月	2,552.63	121.20	-103.02
	年产 5 亿件精密轴承套圈项目，用于投建数控、割料、精磨等车间及相关配套基础设施	2020 年 7 月开始土建	9,592.00	2021 年 12 月（初步预计）	-	455.64	-387.29

注 1：测算年折旧额= 转固金额*（1-预计残值率 5%）/使用年限 20 年，转固金额为实际转固金额（热处理项目）或预算金额（年产 5 亿件精密轴承套圈项目）；对净利润的影响=测算年折旧额*（1-所得税率 15%）；
注 2：上述新厂房项目的预算金额仅包含建安土建工程，未含生产线设备购置支出。"

为充分揭示风险，公司在《招股说明书》"第四节 风险因素"之"六、财务风险"补充披露如下：

"（四）公司在建工程转固后新增折旧的风险

报告期各期末，发行人在建工程账面余额分别为 0 万元、52.52 万元、

1,666.25 万元和 96.63 万元，其中 2019 年末在建工程主要为新厂房项目。该新厂房项目包含热处理项目、年产 5 亿件精密轴承套圈项目，其中后者系本次募投项目。新厂房项目中，热处理项目的厂房已于 2020 年 4 月转固，转固金额为 2,552.63 万元，经测算转固后相关折旧对年净利润的影响为-103.02 万元。

因在建工程转固后将新增折旧费用，如果市场环境、生产经营等方面发生重大不利变化，导致项目不能如期达产或达产后不能产生预期的经济效益，则上述新增折旧费用将会影响公司经营业绩，提请投资者注意该风险。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师执行的主要程序如下：

1、与公司管理层及基建负责人沟通，了解项目具体用途、预算金额；

2、实地查看项目建设情况，了解和观察在建工程的完工进度，确认相关工程是否达到预定可使用状态或达到转固条件；

3、获取转固金额计算表，复核转固金额是否准确；

4、测算项目转固后的年折旧额及对净利润的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人在建工程真实存在，转固时间、转固金额准确；

2、发行人对在建工程具体用途、项目进度、预算金额、预计/实际转固时间披露正确，折旧测算及对净利润的影响金额测算准确，发行人已在《招股说明书》中提示在建工程转固后新增折旧费用的风险。

26、关于其他流动资产

招股说明书披露，报告期各期末，发行人其他流动资产余额分别为 487.38

万元、845.85 万元、60.22 万元，主要系发行人预付的设备购置款。

请发行人补充披露其他流动资产中预付设备购置款的性质、支付的对象，2018 年金额较大的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

请发行人补充披露其他流动资产中预付设备购置款的性质、支付的对象，2018 年金额较大的原因及合理性。

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"十一、资产质量分析"之"（三）非流动资产构成分析"之"6、其他非流动资产"，具体情况如下：

"2017 年末、2018 年末、2019 年末**和 2020 年 6 月末**，公司其他非流动资产分别为 487.38 万元、845.85 万元、60.22 万元**和 168.25 万元**，分别占各期末非流动资产的 5.16%、6.81%、0.41%**和 1.02%**，主要系公司预付的设备购置款。

报告期各期末，其他非流动资产中大额预付资产购置款情况如下：

单位：万元

2020.6.30			
序号	支付对象	金额	构建资产名称
1	江苏丰东热技术有限公司	69.00	热处理生产线
2	东莞德天智能科技有限公司	23.08	轴套视觉检测设备
合计		92.08	-
2019.12.31			
序号	支付对象	金额	构建资产名称
1	东莞德天智能科技有限公司	23.08	轴套视觉检测设备
2	河南捷利超硬制品有限公司	14.10	平面立式磨床
3	湖南南方机床有限公司	12.64	上拉式内拉床
合计		49.82	-
2018.12.31			
序号	支付对象	金额	构建资产名称

1	浙江陀曼精密机械有限公司	354.70	智能轴承套圈车削线
2	浙江宇泰精密机械有限公司	105.19	滚动轴承专用切削机床（内外圈）、内轮检测机、车加工生产线、刻印机
3	江苏南元机床集团有限公司	73.58	无心磨床
4	无锡乘臻科技有限公司	50.98	新型清洗机、输送机
5	江苏飞象数控设备有限公司	47.50	无心磨床
6	杭州名北拓科技有限公司	30.58	MBT物料管理系统软件
7	韦士肯（厦门）检测科技有限公司	28.08	轴承套圈自动化检测线
8	天津菱华国际贸易有限公司	23.50	轮廓测量仪
9	石家庄卓而轴承设备有限公司	23.42	双端面磨床
10	诸暨市诚辉精密机械有限公司	22.80	双端面转盘磨
11	马鞍山市恒永利机械科技有限公司	19.98	内圈沟磨床、内圆磨床
12	乳山市中泰机械制造有限公司	19.00	双端面磨床、送料盘
13	乳山市宏远机床制造有限公司	14.10	双端面磨床
14	烟台煜丰机械制造有限公司	12.00	双端面磨床、送料盘
合计		825.41	-
2017.12.31			
序号	支付对象	金额	构建资产名称
1	浙江陀曼精密机械有限公司	152.40	智能轴承套圈车削线
2	长沙市南方机床有限公司	71.94	数控上拉式内拉床
3	无锡乘臻科技有限公司	47.35	新型清洗机、输送机
4	江苏飞象数控设备有限公司	42.50	无心磨床
5	新昌县旭辉精密机械有限公司	35.62	全自动轴承车削生产线、检测机、车削生产线
6	韦士肯（厦门）检测科技有限公司	28.08	轴承套圈自动化检测线
7	杭州名北拓科技有限公司	28.00	MBT物料管理系统软件
8	乳山市中泰机械制造有限公司	19.00	双端面磨床、送料盘
9	石家庄卓而轴承设备有限公司	16.56	贯穿双端面磨床、双端面磨床
10	浙江宇泰精密机械有限公司	15.66	内轮检测机
11	江苏南元机床集团有限公司	12.30	无心磨床
合计		469.41	-

报告期内，公司为扩大产能和适应新产品需求，根据生产需要及研发需求陆续购置设备，因采购设备一般存在预付款，因此报告期末公司有较大金额的其他非流动资产。

2018 年末，公司预付长期资产购置款余额较大，主要系公司因新增生产设备，2018 年与浙江陀曼精密机械有限公司签订了智能轴承套圈车削线的购买合同，根据合同要求预付了部分款项。该智能轴承套圈车削线已于 2019 年 2 月完成交付。

综上所述，2018 年末，公司预付长期资产购置款金额较大符合公司的实际情况，具有合理性。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师执行的主要程序如下：

1、取得报告期各期末其他非流动资产的明细构成；

2、核查上述长期资产购置款的交易合同及预付财务凭证等相关材料，了解其交易背景，分析是否具备商业合理性，抽取部分款项执行函证；

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

上述长期资产购置款真实发生、具有真实合理的商业背景，2018 年余额较大具有合理性。

27、关于应交税费

招股说明书披露，报告期各期末，发行人应交税费分别为 1,386.12 万元、340.28 万元和 660.30 万元。

请发行人补充披露报告期各期末应交税费的具体构成以及 2017 年末应交税费金额较大的原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

请发行人补充披露报告期各期末应交税费的具体构成以及 2017 年末应交税费金额较大的原因。

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"十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析"之"（一）负债构成情况分析"之"2、流动负债"之"（5）应交税费"，具体情况如下：

"2017 年末、2018 年末、2019 年末**和 2020 年 6 月末**，公司应交税费分别为 1,386.12 万元、340.28 万元、660.30 万元**和 365.26 万元**，占流动负债比例分别为 5.51%、1.46%、3.33%**和 2.21%**。

①报告期各期末应交税费的具体构成

报告期各期末，公司应交税费的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
企业所得税	291.15	545.53	274.67	609.89
增值税	-	75.92	-	507.58
房产税	19.49	11.21	-	-
代扣代缴个人所得税	6.12	9.04	31.83	209.16
印花税	2.12	5.84	5.53	5.37
土地使用税	29.11	4.93	-	-
城市维护建设税	9.24	3.80	16.47	27.20
教育费附加	6.60	3.80	11.77	26.91
各项基金	1.42	0.23	-	-
合计	365.26	660.30	340.28	1,386.12

从上表可见，公司各期末应交税费主要由企业所得税、增值税和代扣代缴个人所得税构成。

②2017 年末应交税费金额较大的原因

2017 年末，公司应交税费余额较大，主要因应交企业所得税、增值税和代扣代缴个人所得税相对较高所致。

2017 年末应交企业所得税余额较高，主要系公司根据调整后的应纳税所得

额重新计算应交所得税，导致 2017 年末存在金额较大的应交企业所得税。

2017 年末应交增值税余额较高，主要系当年度发行人母子公司之间内部交易未及时结算，因而发行人母公司年末计提“应交增值税-销项税额”的余额较大，同时，子公司建沃精工 2017 年末形成了较大金额的待抵扣进项税，根据《企业会计准则》的规定在财务报表中将待抵扣进项税重分类至其他流动资产。上述因素导致 2017 年末公司合并报表中，应交增值税余额较大。

2017 年末代扣代缴个人所得税余额较高，主要系当年末公司存在向股东分红情形，相应计提应交税费-代扣代缴个人所得税 200 万元。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师执行的主要程序如下：

1、与公司财务负责人沟通，对报告期各期末应交税费的明细构成进行分析；

2、与公司财务负责人沟通，了解 2017 年末应交所得税、应交增值税和代扣代缴个人所得税余额较大的原因，分析其合理性；

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

公司报告期各期末应交税费的具体构成与实际业务相匹配，2017 年末应交税费金额较大符合公司实际情况。

28、关于现金流

招股说明书披露，报告期内，发行人收到其他与经营活动有关的现金分别为 224.84 万元、537.63 万元、3,005.58 万元，支付其他与经营活动有关的现金分别为 1,417.00 万元、1,877.99 万元、2,236.62 万元。

请发行人补充披露报告期各期收到和支付的其他与经营活动有关的现金的具体构成，报告期内金额变动的原因和涉及的项目，对发行人经营和财务状况

的具体影响。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

请发行人补充披露报告期各期收到和支付的其他与经营活动有关的现金的具体构成，报告期内金额变动的原因和涉及的项目，对发行人经营和财务状况的具体影响。

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“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）现金流量分析”之“4、收到和支付其他与经营活动有关的现金具体情况”，具体情况如下：

“……

4、收到和支付其他与经营活动有关的现金具体情况

（1）收到其他与经营活动有关的现金

报告期内，发行人收到其他与经营活动有关的现金构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
保证金、押金	10.00	6.36	5.00	-
备用金	4.04	10.90	13.24	26.46
收到的利息收入	26.66	47.23	35.78	21.47
收到的政府补助	283.35	2,901.04	438.36	170.13
其他	20.18	40.06	45.25	6.78
合计	344.22	3,005.58	537.63	224.84

报告期内，发行人收到其他与经营活动有关的现金主要为收到的政府补助，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
计入当期损益的政府补助	283.35	401.04	438.36	170.13
计入递延收益的政府补助	-	2,500.00	-	-
合计	283.35	2,901.04	438.36	170.13

报告期内，发行人收到其他与经营活动有关的现金变动主要系收到政府补助的影响。公司于 2019 年收到柯城区航埠镇人民政府支付的产研园基础设施建设补贴款 2,500.00 万元，使得当年度发行人收到其他与经营活动有关的现金较大，除此之外，其余各期发行人收到的政府补助金额变动不大。

报告期内，发行人收到其他与经营活动有关的现金占销售商品、提供劳务收到的现金的比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收到其他与经营活动有关的现金①	344.22	3,005.58	537.63	224.84
销售商品、提供劳务收到的现金②	26,751.19	59,503.25	52,735.58	38,585.64
占比③=①/②	1.29%	5.05%	1.02%	0.58%

报告期内，公司收到其他与经营活动有关的现金占销售商品、提供劳务收到的现金的比例分别为 0.58%、1.02%、5.05%、1.29%，占比较低。

综上所述，公司经营活动现金流入主要依靠销售产品业务，公司收到其他与经营活动有关的现金对公司经营活动现金流无重大影响。

（2）支付其他与经营活动有关的现金

报告期内，发行人支付其他与经营活动有关的现金构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
保证金、押金	1.00	7.46	15.33	-
备用金	-	1.50	6.76	-
付现的经营费用	935.08	2,194.77	1,838.10	1,376.79
其他	54.24	32.89	17.80	40.21
合计	990.32	2,236.62	1,877.99	1,417.00

报告期内，发行人支付其他与经营活动有关的现金主要为付现的经营费用，具体情况如下：

单位：万元

项目	说明	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售费用	费用总额①	509.74	1,287.22	1,141.52	940.50
管理费用		1,002.63	2,181.39	2,047.83	4,064.74

项目	说明	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
研发费用		766.76	1,607.42	1,737.85	1,146.78
财务费用-手续费		26.18	63.20	106.20	96.19
费用中折旧摊销	费用中不涉及付现或不在支付其他与经营活动有关的现金中确认的付现费用现金流②	201.34	317.86	263.58	245.95
费用中工资		970.98	1,862.44	1,911.74	1,189.23
费用中物料消耗		306.16	836.21	858.23	699.05
预计负债增加		-16.51	7.13	35.94	28.11
股份支付费用		-	-	49.25	2,632.95
应付费用性质款项减少	实际支付与费用入账时间差③	84.66	81.92	-78.62	-81.80
预付费用性质款项增加		7.08	-2.75	2.05	5.66
付现的经营费用	④=①-②+③	935.08	2,194.77	1,838.10	1,376.79

报告期内，发行人支付其他与经营活动有关的现金变动主要受到日常付现的经营费用的影响。

报告期内，发行人各期支付其他与经营活动有关的现金占当期购买商品、接受劳务支付的现金的比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
支付其他与经营活动有关的现金①	990.32	2,236.62	1,877.99	1,417.00
购买商品、接受劳务支付的现金②	20,071.33	45,825.35	43,362.35	31,377.09
占比③=①/②	4.93%	4.88%	4.33%	4.52%

报告期内，公司支付其他与经营活动有关的现金占购买商品、接受劳务支付的现金的比分别为 4.52%、4.33%、4.88%和 4.93%，占比较低且较为稳定，公司经营活动现金流出主要为采购业务，支付其他与经营活动有关的现金对公司经营活动现金流无重大影响。

综上，公司支付其他与经营活动有关的现金主要系公司日常付现经营费用的支出，对经营活动现金流无重大影响。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师执行的主要程序如下：

1、与公司财务负责人沟通，对现金流量表各项目的构成明细进行分析；

2、复核公司现金流量表的编制过程及列报情况，分析现金流量表中主要项目的大幅波动的原因，检查相关项目与对应的资产负债表项目、利润表项目的勾稽关系；

3、分析收到和支付的其他与经营活动有关的现金对公司经营活动现金流的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、公司报告期内收到和支付的其他与经营活动有关的现金的主要构成和变动与实际业务相匹配，与相关会计科目的核算相互勾稽合理。

2、公司收到和支付的其他与经营活动有关的现金对公司经营活动现金流无重大影响，对公司经营和财务状况无重大影响。

29、关于疫情影响

招股说明书披露，2020 年以来由于新冠疫情在全球范围内的持续蔓延，发行人部分客户出现减产或停产的情形，相应减少或者推迟采购订单，导致发行人的业务受到不利影响。

请发行人结合截至 2020 年 6 月底在手订单延期、取消等情况，新增订单与去年的对比变化情况，以及停工、开工、复工程度等因素，补充披露：（1）新冠疫情对发行人 2020 年上半年生产经营及财务状况的具体影响，以及发行人所处的外部生产经营环境是否发生重大不利变化；（2）新冠疫情是否对发行人持续经营能力、全年经营业绩产生重大不利影响，相关风险是否充分披露；（3）发行人采取的应对措施及其有效性。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）新冠疫情对发行人2020年上半年生产经营及财务状况的具体影响，以及发行人所处的外部生产经营环境是否发生重大不利变化

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“十八、新冠疫情对发行人的影响”，具体情况如下：

“十八、新冠疫情对发行人的影响

（一）新冠疫情对发行人2020年上半年生产经营及财务状况的具体影响

1、2019年末在手订单需求延期、取消情况

自2020年1月新冠疫情爆发以来，受新冠疫情停工停产及客户要求等影响，发行人存在部分订单需求取消及延期的情况，具体情况如下：

单位：万元

截至2019年12月31日在手订单需求金额	截至2020年6月30日已取消订单需求金额	截至2020年6月30日已延期订单需求金额
16,358.43	1,707.94	1,423.40

2、2020年1-6月新增订单需求与去年同期比较情况

受新冠疫情影响，2020年1-6月公司新增订单需求较上年同期下降了6,573.22万元。

单位：万元

2020年1-6月新增订单需求金额	2019年1-6月新增订单需求金额	下降金额	下降幅度
21,175.05	27,748.27	6,573.22	23.69%

3、新冠疫情对发行人2020年上半年生产经营及财务状况的具体影响

（1）新冠疫情对发行人2020年上半年生产经营的影响

①生产方面

公司于2020年1月21日开始春节放假，原计划于2020年2月1日正常复工，受到疫情影响，复工时间相应推迟。

根据当地政府的统筹安排，并结合自身经营情况，公司及其子公司于2020年2月10日开始陆续复工，截至本招股说明书签署日，公司及其子公司已实现员工全面复工。

②采购方面

公司生产所需主要原材料为钢管和锻件，主要原材料供应商均未地处疫情高风险地区，主要集中在浙江地区，因此疫情对公司的供应商的影响较小。2020 年 1-6 月，公司主要原材料采购总金额为 12,460.42 万元，较上年同期下降 21.14%，主要系公司考虑到销售订单规模主动控制采购规模。截至 2020 年 6 月 30 日，公司存货中原材料金额为 873.22 万元，较 2019 年末有所下滑，但鉴于公司原材料采购周期较短，且公司主要供应商已基本复工复产，公司原材料采购有保障。

③销售方面

截至本招股说明书签署日，公司境内外客户均已复工。公司境内主要客户均未地处疫情高风险地区，境内客户从 3 月初陆续恢复生产，公司 2020 年 7-8 月对境内客户的销售收入较去年同期增长了 10.51%（未经审计）；公司境外客户从二季度逐步恢复生产，公司 2020 年 7-8 月对境外客户的销售收入较去年同期仅下降了 6.64%（未经审计）；目前境内外客户的订单需求均处于稳步增长中。因此，尽管疫情会对公司的上半年产品销售产生一定的影响，随着主要客户的逐步复工，影响将逐步消除。

（2）2020 年上半年财务状况

2020 年 1-6 月财务数据与 2019 年 1-6 月主要财务数据对比如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	变动比例
总资产	43,664.05	46,771.33	下降 6.64%
总负债	19,206.93	22,520.98	下降 14.72%
归属于母公司股东的所有者权益	24,457.12	24,250.35	增加 0.85%
项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动比例
营业收入	24,209.22	29,909.84	下降 19.06%
营业利润	2,820.30	3,892.55	下降 27.55%
利润总额	2,785.27	3,967.69	下降 29.80%
归属于母公司股东的净利润	2,222.78	3,271.15	下降 32.05%

注：上表中 2019 年 1-6 月数据未经审计。

2020 年 1-6 月，公司实现营业收入 24,209.22 万元，较去年同期下降 5,700.62 万元，降幅为 19.06%，实现归属于母公司股东的净利润 2,222.78 万元，较去年同期减少 1,048.37 万元，降幅为 32.05%。

2020 年上半年，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及财务状况产生了一定影响，相关业务指标和经营业绩发生了一定不利变化。但截至本招股说明书签署日，我国新冠疫情已基本得到有效控制，公司已实现全面复工复产，业务逐步复苏。

（二）发行人所处的外部生产经营环境未发生重大不利变化

2020 年上半年，因新冠疫情影响，我国 GDP 同比下降 1.6%，其中一季度同比下降 6.8%，二季度同比上涨 3.2%，目前我国的疫情防控开始进入常态化阶段，各行业复苏势头良好，整体经济明显恢复。尽管目前境外疫情仍较为严重，但发行人的境外客户均已逐步恢复生产，发行人的境外业务亦逐步回升。

结合本节“（一）新冠疫情对发行人 2020 年上半年生产经营及财务状况的具体影响”之分析，新冠疫情对发行人生产经营的影响整体风险可控，发行人所处的外部生产经营环境未发生重大不利变化。”

（二）新冠疫情是否对发行人持续经营能力、全年经营业绩产生重大不利影响，相关风险是否充分披露

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“十八、新冠疫情对发行人的影响”，具体情况如下：

“十八、新冠疫情对发行人的影响

……

（三）新冠疫情不会对公司产生重大不利影响，但仍请投资者关注相关风险

2020 年上半年，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及财务状况产生了一定影响，相关业务指标和经营业绩发生一定不利变化。但截至目前，我国新冠疫

情已基本得到有效控制，复工率快速回升，国家和地方政府亦持续出台经济刺激政策，我国制造业 PMI 指数自 2020 年 3 月开始已稳定在 50%以上，制造业景气度逐步回升。2020 年上半年，公司采购、生产、销售因新冠疫情均受到一定不利影响，目前，公司境内采购、生产及销售业务已基本恢复正常，境外销售受国外疫情蔓延影响，外销业务订单较疫情前有所下滑，但发行人国外客户均已逐步恢复生产，订单量逐步上升。

综上，新冠疫情不会对公司构成长期且不可恢复的不利影响，不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。公司管理层预计新冠疫情将会对公司 2020 年全年的经营业绩产生一定负面影响，公司已于招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（七）新冠疫情带来经营业绩下滑的风险”中进行了充分的风险提示。”

（三）发行人采取的应对措施及其有效性

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“十八、新冠疫情对发行人的影响”，具体情况如下：

“十八、新冠疫情对发行人的影响

……

（四）发行人采取的应对措施及其有效性

新冠疫情发生后，公司管理层高度重视，采取了一系列有效措施保障公司复工复产工作，具体如下：

1、针对疫情的防控措施

疫情期间，公司成立了防疫工作组，由赵国权担任组长，统筹防疫工作，通过定期分发防疫物资、全区域消毒、每日健康监测、食堂配餐管理、员工回流统计管控等措施，保证了疫情期间的复工复产工作。公司编制了《新型冠状病毒感染的肺炎防控知识手册》，通过流程化、日常化的防疫工作，保证了目前生产的正常开展。截至本招股说明书签署日，公司已实现全面复工复产。

2、针对材料采购

公司主要原材料供应商均位于浙江等非疫情高风险区域，截至目前，公司

主要供应商已基本复工复产，主要供应商可满足公司采购需求，公司亦积极与上游供应商沟通掌握供应商生产情况以对公司的采购计划进行及时调整。目前，公司原材料采购渠道畅通，预期不会对公司生产经营产生不利影响。

3、针对产品销售

疫情期间，虽然公司销售人员与终端客户的现场沟通及上门维护工作存在较大困难，但公司通过电话、邮件、即时通讯软件等联络方式，与下游客户保持实时联系，及时响应客户的需求，维护客户关系，协调生产及发货事宜。目前，公司境内业务已基本恢复正常，境外业务受国外疫情蔓延影响尚未恢复正常水平，但公司国外客户均已逐步恢复生产，公司与客户间联系正常，未来订单有较强保障。

综上，公司针对新冠疫情已采取了有效措施，保障公司生产经营的有序开展。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构执行的主要程序如下：

1、查阅相关行业研究资料、行业分析报告、可比公司公开信息，了解公司所处行业的发展情况；

2、查阅公司截至 2019 年末在手订单需求及订单期后执行情况，比对公司 2020 年 1-6 月新增订单需求与 2019 年 1-6 月新增订单需求情况，了解变动的合理性及疫情对公司生产经营的影响；

3、查阅公司 2020 年 1-6 月财务报表及 2019 年 1-6 月财务报表，比较营业收入、净利润等财务数据，分析财务指标的变动情况；

4、与管理层进行沟通，了解新冠疫情对公司生产经营的影响情况及公司的应对措施，了解行业发展趋势以及持续经营能力；通过网络公开信息持续了解疫情的进展及各项针对性的疫情政策，分析宏观和行业层面受疫情影响的具体情形；实地走访了公司及部分项目现场，了解防疫措施及生产情况等。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、新冠疫情对公司 2020 年 1-6 月生产经营和财务状况造成一定负面影响，但公司已全面复工，日常订单或合同履行不存在障碍。

2、除新冠疫情影响外，公司所处行业未发重大变化，目前公司主要客户、供应商均已复工，公司所处的外部生产经营环境未发生重大不利变化。

3、因新冠疫情，公司 2020 年全年的经营业绩将受到一定负面影响，公司已采取必要且有效的应对措施，新冠疫情不会对公司构成长期且不可恢复的不利影响，不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。公司已于招股说明书中对因新冠疫情涉及的风险进行了充分的信息披露。

（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审核问询函的回复》之签章页）

浙江金沃精工股份有限公司

2020年12月7日

（本页无正文，为华泰联合证券有限责任公司《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审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：

夏俊峰

汪怡

华泰联合证券有限责任公司

2020年 12月 17 日

保荐机构总经理声明

本人已认真阅读浙江金沃精工股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解审核问询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，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，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。

保荐机构总经理：

马 骁

华泰联合证券有限责任公司

2020年 12月 17 日