



关于张家港海锅新能源装备股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件的第二轮审核问询函之回复

保荐人（主承销商）



（苏州工业园区星阳街 5 号）

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 1 月 2 日出具的《关于张家港海锅新能源装备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2021〕010004 号）（以下简称“问询函”）已收悉。

张家港海锅新能源装备股份有限公司（以下简称“海锅股份”、“发行人”、“公司”）会同东吴证券股份有限公司（以下简称“东吴证券”、“保荐机构”、“保荐人”）、国浩律师（上海）事务所（以下简称“国浩律师”、“发行人律师”）、天衡会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天衡会计师”或“申报会计师”）等相关方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函列载的问题逐条进行了认真讨论、核查和落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复使用的简称与《张家港海锅新能源装备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》中的释义相同。

本回复中的字体格式说明如下：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）
对招股说明书的引用	宋体（不加粗）

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

目 录

目 录.....	2
问题 1.关于油气装备锻件业务毛利率	3
问题 2.关于风电装备锻件业务毛利率	11
问题 3.关于境外收入核查	20
问题 4.关于外协加工	25
问题 5.关于关联交易	35
问题 6.关于产能	39
问题 7.关于财务费用	42
问题 8.关于信息披露质量	46

问题 1. 关于油气装备锻件业务毛利率

首轮问询回复显示：

(1)发行人油气装备锻件业务中,2020 年 1-9 月油气客户 2 毛利率为 17.83%,较前一年下降幅度较大,且显著低于同期其他客户平均水平。2019 年客户油气客户 6 毛利率为 15.39%,显著低于同期其他客户平均水平。

(2) 2020 年 1-9 月,发行人油气装备锻件收入为 21,552.52 万元,同比下降 30.12%。毛利率为 28.66%,较去年同期毛利率 26.81%有所上升。

(3) 2017-2018 年,发行人油气锻件业务内外销毛利率均高于迪威尔,2019 年发行人内外销毛利率均低于迪威尔。

请发行人：

(1) 分析并披露 2020 年 1-9 月客户油气客户 2 毛利率较前一年大幅下降且显著低于同期其他客户的原因,2019 年客户油气客户 6 毛利率较低的原因。

(2) 量化分析并披露 2020 年 1-9 月发行人油气装备锻件收入下降、毛利率上升的合理性,与可比公司可比业务是否存在较大差异。

(3) 分析并披露发行人油气锻件业务内外销毛利率 2017-2018 年高于可比公司、2019 年低于可比公司的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、分析并披露 2020 年 1-9 月油气客户 2 毛利率较前一年大幅下降且显著低于同期其他客户的原因,2019 年客户油气客户 6 毛利率较低的原因。

(一) 分析并披露 2020 年 1-9 月油气客户 2 毛利率较前一年大幅下降且显著低于同期其他客户的原因

2019 年和 2020 年 1-9 月,公司对油气客户 2 销售的收入、成本及毛利率情况如下:

单位: 吨; 万元; 万元/吨; %

期间	数量	收入	成本	单位售价	单位成本	毛利率
2020 年 1-9 月	2,630.35	3,491.41	2,868.93	1.33	1.09	17.83

期间	数量	收入	成本	单位售价	单位成本	毛利率
2019 年度	5,845.31	8,662.43	6,218.25	1.48	1.06	28.22

2019 年，油气客户 2 毛利率为 28.22%；2020 年 1-9 月，油气客户 2 毛利率为 17.83%，较上年下降了 10.39%。通过因素分析法测算，单位售价下降对 2020 年 1-9 月油气客户 2 毛利率的影响为-8.36%，单位成本上升对 2020 年 1-9 月油气客户 2 毛利率的影响为-2.03%。由此可见，2020 年 1-9 月油气客户 2 毛利率较前一年大幅下降的主要原因为单位售价较上年下降幅度较大。

2020 年 1-9 月，油气客户 2 单位售价较上年下降 0.15 万元/吨，下降 10.43%，主要原因为：①油气客户 2 所需产品以陆上油气装备锻件为主，受疫情影响，油气行业景气度有所下降，陆上油气装备锻件产品价格有所降低。②受新冠疫情的影响及基于维护优质大客户关系的考虑，经双方协商，发行人调低了对油气客户 2 子公司 A 部分订单的销售价格。2020 年 1-9 月，发行人对油气客户 2 子公司 A 的销售收入占油气客户 2 的比例为 79.22%，对油气客户 2 子公司 A 的单位售价下降对油气客户 2 整体毛利率影响较大。

（二）2019 年油气客户 6 毛利率较低的原因

2019 年，公司对油气客户 6 分内外销的收入、毛利率情况如下：

单位：吨；万元；%

项目	数量	收入金额	收入占比	毛利率
内销	1,652.46	1,520.63	89.34	15.40
外销	181.00	181.40	10.66	15.33
合计	1,833.46	1,702.03	100.00	15.39

2019 年油气客户 6 毛利率为 15.39%，低于 2019 年公司油气装备锻件其他前五大客户的毛利率。主要原因为：①2019 年，公司对油气客户 6 的收入以对其中国境内子公司销售为主，内销金额为 1,520.63 万元，占对油气客户 6 销售总额的比例为 89.34%，其内销毛利率为 15.40%；2019 年公司油气装备锻件内销毛利率为 17.07%，油气客户 6 内销毛利率与油气装备锻件内销毛利率水平相当。②公司 2019 年开始拓展油气客户 6 境外公司业务，当期外销收入仅有 181.40 万元，且产品主要为套管头、油管头等竞争激烈的陆上油气装备锻件，外销毛利率偏低。③2019 年，公司对油气装备锻件其他前五大客户主要以外销为主，外销产品质量要求较高、加工工艺难度较大，产品附加值相对较高，毛利率相对较高。

因此，2019 年油气客户 6 毛利率低于同期公司油气装备锻件其他前五大客户。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人的销售情况及主要客户/（二）报告期内向前五大客户销售情况/3、报告期前五大客户结算周期、方式、毛利率差异情况；前五大客户变动原因”中补充披露有关内容。

二、量化分析并披露 2020 年 1-9 月发行人油气装备锻件收入下降、毛利率上升的合理性，与可比公司可比业务是否存在较大差异。

（一）2020 年 1-9 月发行人油气装备锻件收入下降、毛利率上升的合理性

2019 年和 2020 年 1-9 月发行人油气装备锻件以及油气客户 1 收入、毛利率情况如下：

单位：万元；%

项目	2020 年 1-9 月			2019 年		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
油气装备锻件	21,552.52	100.00	28.66	36,985.46	100.00	26.81
其中：油气客户 1	10,169.77	47.19	30.65	15,657.34	42.33	28.36
其他客户	11,382.75	52.81	26.88	21,328.12	57.67	25.67

受新冠疫情以及地缘政治等因素的影响，国际原油价格产生了较大幅度的波动，对公司油气装备锻件业务造成了一定不利影响，2020 年 1-9 月公司油气装备锻件销售金额较上年同期有所下降。

2019 年和 2020 年 1-9 月，油气客户 1、油气装备锻件其他客户对油气装备锻件的毛利率贡献值及其变动情况如下表所示：

单位：%

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	变动值
油气客户 1 毛利率贡献值	14.46	12.00	2.46
其他客户毛利率贡献值	14.19	14.80	-0.61
油气装备锻件毛利率	28.66	26.81	1.85

注：油气客户 1 毛利率贡献值=油气客户 1 毛利率*油气客户 1 收入占比

其他客户毛利率贡献值=其他客户毛利率*其他客户收入占比

由上表可见，由于油气客户 1 收入占比及其毛利率变动导致油气装备锻件毛利率上涨 2.46%，而其他油气装备锻件客户收入占比及毛利率变动导致油气装备锻件毛利率下降 0.61%。因此，油气客户 1 收入占比提高及其毛利率上升是导致

2020 年 1-9 月油气装备锻件毛利率上升的主要原因。

2020 年 1-9 月，油气客户 1 毛利率上升主要是因为当期公司对其子公司 B 大尺寸海上油气装备锻件收入增加，大尺寸海上油气装备锻件工艺质量要求高、技术难度大，能满足相关产品技术、品质要求的锻件供应商较少，产品单位价格以及毛利率较高。2019 年和 2020 年 1-9 月，公司对油气客户 1 子公司 B 销售额占公司对油气客户 1 销售总额的比例分别为 46.05%和 57.94%，毛利率分别为 36.58%、43.59%。

2020 年 1-9 月及 2019 年油气客户 1 子公司 B 平均单价及单位成本构成情况如下：

单位：元/吨；%

项目	2020 年 1-9 月	2019 年
平均单价	1.92	1.74
单位成本	1.08	1.11
其中：直接材料	0.82	0.83
直接人工	0.04	0.04
制造费用	0.22	0.23
进项税转出	0.00	0.00
毛利率	43.59	36.58
迪威尔深海设备专用件外销毛利率	未披露	41.54

综上所述，2020 年 1-9 月发行人油气装备锻件收入下降、毛利率上升符合公司实际经营情况，具有合理性。

（二）可比公司情况

发行人油气装备锻件毛利率与同行业可比公司比较情况如下：

单位：%

名称	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
迪威尔	27.91	29.99	27.01	23.51
发行人	28.66	26.81	27.31	22.77

油气装备锻件具有定制化特点，不同产品的材料成本、加工难易程度以及不同客户的交货周期等各不相同，从而不同产品毛利率各不相同，由于报告期内发行人产品类型以及产品结构可与可比公司存在差异，发行人油气装备锻件毛利率与同行业可比公司存在一定差异，但总体较为接近。发行人与同行业可比公司迪威

尔油气装备锻件毛利率差异的具体分析见本问题“三、分析并披露发行人油气锻件业务内外销毛利率 2017-2018 年高于可比公司、2019 年低于可比公司的原因。”相关内容。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（五）毛利及毛利率分析/2、主营业务毛利分析/（1）油气装备锻件”中补充披露有关内容。

三、分析并披露发行人油气锻件业务内外销毛利率 2017-2018 年高于可比公司、2019 年低于可比公司的原因。

发行人油气装备锻件内外销毛利率与同行业可比公司迪威尔比较情况如下：

单位：%

名称	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
迪威尔	内销毛利率	20.88	11.63	8.16
	外销毛利率	34.87	32.30	29.97
	毛利率	29.99	27.01	23.51
发行人	内销毛利率	17.07	17.57	12.66
	外销毛利率	29.54	32.51	32.77
	毛利率	26.81	27.31	22.77

（一）公司油气装备锻件毛利率变动原因分析

报告期内，公司油气装备锻件毛利率情况如下：

单位：%

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
内销	12.83	18.21	21.92	17.07	34.85	17.57	49.75	12.66
外销	87.17	30.19	78.08	29.54	65.15	32.51	50.25	32.77
合计	100.00	28.66	100.00	26.81	100.00	27.31	100.00	22.77

报告期内，公司油气装备锻件外销占比逐年提高，公司主要外销客户多为国际知名油气装备制造制造商，产品质量要求较高、加工工艺难度较大，产品附加值相对较高；主要内销客户为国内具有成品加工能力的厂商，其采购公司毛坯锻件后进一步加工，再销售给国外油气装备公司。因此，油气装备锻件外销毛利率高于内销毛利率。受客户结构及产品结构变动的影响，报告期各期内外销毛利率略有

波动。

（二）迪威尔可比业务毛利率变动原因分析

根据迪威尔招股说明书，迪威尔油气产品主要由井口及采油树设备专用件、深海设备专用件、压裂设备专用件等构成。2017 年至 2019 年，迪威尔井口及采油树设备专用件、深海设备专用件、压裂设备专用件按内外销分类的占比及毛利率情况如下：

单位：%

销售区域	产品类别	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率
内销	井口及采油树设备专用件	48.02	7.57	66.10	2.84	68.82	-2.44
	深海设备专用件	2.64	20.51	11.21	22.51	3.59	25.07
	压裂设备专用件	41.54	37.16	12.11	40.13	17.45	44.26
	小计	92.20		89.42		89.85	
外销	井口及采油树设备专用件	53.85	29.29	66.46	30.07	71.02	29.38
	深海设备专用件	44.81	41.54	24.20	37.59	21.48	32.69
	压裂设备专用件	0.61	35.69	7.57	40.10	3.76	34.63
	小计	99.27		98.22		96.26	

2017 年至 2019 年，迪威尔内销毛利率、外销毛利率以及总体毛利率均逐年增长，主要是由于迪威尔油气装备锻件产品结构发生变化，毛利率较高的产品收入占比有所提升。

2017 年、2018 年以及 2019 年，迪威尔内销毛利率分别为 8.16%、11.63%以及 20.88%，2019 年比 2018 年内销毛利率大幅提升，主要由于毛利率较高的压裂设备专用件在内销收入中占比大幅提高；2017 年、2018 年以及 2019 年，迪威尔外销毛利率分别为 29.97%、32.30%以及 34.87%，外销毛利率逐年增长，主要由于毛利率较高的深海设备专用件在外销收入中占比逐年提高。

（三）公司与迪威尔毛利率差异原因分析

公司油气装备锻件内销产品毛利率在 2017 年和 2018 年高于迪威尔，主要是因为迪威尔 2017 年和 2018 年内销收入中毛利率较低的井口及采油树设备专用件占比较大。根据迪威尔招股说明书的解释，由于 2017 年内销订单量少，订单报

价不高，单位产品分摊的固定成本高，导致其 2017 年井口及采油树设备专用件内销毛利率为负数。随着 2018 年订单量增加，该产品 2018 年的毛利率有所回升。2019 年由于迪威尔内销产品结构发生变化，毛利率较高的压裂设备专用件占比较高，导致其内销产品毛利率大幅提升。公司油气装备锻件内销产品构成未发生重大变化，毛利率基本保持稳定，故迪威尔内销产品毛利率 2017 年、2018 年低于公司油气装备锻件内销产品毛利率，2019 年高于公司油气装备锻件内销产品毛利率。

公司油气装备锻件外销产品毛利率在 2017 年至 2019 年总体保持稳定，波动不大，与迪威尔外销产品毛利率较为接近，随着迪威尔产品结构调整及其产品毛利率的增长，公司 2017 年和 2018 年油气装备锻件外销产品毛利率略高于迪威尔，2019 年低于迪威尔。

综上所述，公司油气锻件业务内外销毛利率 2017-2018 年高于可比公司、2019 年低于可比公司具有合理性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（五）毛利及毛利率分析/2、主营业务毛利分析/（4）毛利率与同行业可比公司比较情况”中补充披露有关内容。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、获取发行人油气装备锻件收入成本明细表，复核内外销收入和成本数据，结合因素分析法，分析发行人油气装备锻件内外销毛利率变化原因及合理性；
- 2、访谈发行人销售总监，了解 2020 年 1-9 月相关客户部分订单采取降价销售的原因，抽查降价销售的邮件往来及内部审批程序资料；
- 3、查询同行业可比公司可比业务内外销毛利率，分析发行人与可比公司可比业务毛利率差异原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

- 1、2020 年 1-9 月，油气客户 2 毛利率较前一年大幅下降且显著低于同期其

他客户以及 2019 年油气客户 6 毛利率较低符合发行人实际经营情况，具有合理性；

2、发行人 2020 年 1-9 月油气装备锻件收入下降、毛利率上升主要与客户结构变动有关，符合发行人实际经营情况，具有合理性；

3、发行人油气锻件业务内外销毛利率 2017-2018 年高于可比公司、2019 年低于可比公司主要与可比公司产品结构变化有关，具有合理性。

问题 2. 关于风电装备锻件业务毛利率

首轮问询回复显示：

（1）发行人风电装备锻件内销客户毛利率低于外销客户。2020 年 1-9 月，风电客户 1、风电客户 5 毛利率低于风电客户 3；2019 年，风电客户 1 毛利率低于风电客户 2。2017 年，风电客户 7 毛利率为负。

（2）2017-2019 年，发行人风电装备锻件产品单价分别为 0.79 元、0.79 元、0.88 元，高于可比公司中环海陆、恒润股份，毛利率分别为 22.28%、15.04%、18.30%，低于可比公司。

（3）报告期内，发行人风电锻件业务毛利率分别为 6.04%、6.92%、11.67%、16.17%，可比公司恒润股份、中环海陆毛利率相对稳定。

请发行人：

（1）披露报告期内部分风电装备锻件外销客户毛利率低于内销客户的原因，2017 年风电客户 7 毛利率为负的原因。

（2）分析并披露 2017-2019 年发行人风电装备锻件产品单价较高、但毛利率低于可比公司的合理性。

（3）分析并披露报告期内发行人风电装备锻件毛利率变动与可比公司存在较大差异的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、披露报告期内部分风电装备锻件外销客户毛利率低于内销客户的原因，2017 年风电客户 7 毛利率为负的原因。

（一）披露报告期内部分风电装备锻件外销客户毛利率低于内销客户的原因

1、2020 年 1-9 月，风电客户 3 毛利率较上年快速增长的原因

2019 年和 2020 年 1-9 月，公司对风电客户 3 销售的收入、成本及毛利率情况如下：

单位：吨；万元；万元/吨；%

项目	数量	收入	成本	单位 售价	单位 成本	单位材 料成本	毛利率
2020 年 1-9 月	3,192.55	3,660.08	2,784.98	1.15	0.87	0.67	23.91
其中：18CrNiMo7-6	2,542.38	3,148.66	2,369.95	1.24	0.93	0.74	24.73
42CrMo	650.17	511.42	415.03	0.79	0.64	0.43	18.85
2019 年度	563.57	594.24	526.83	1.05	0.93	0.73	11.35
其中：18CrNiMo7-6	563.57	594.24	526.83	1.05	0.93	0.73	11.35

2019 年度，风电客户 3 所需产品均为 18CrNiMo7-6 材质生产；2020 年 1-9 月，风电客户 3 所需产品用 18CrNiMo7-6 材质生产占发行人对风电客户 3 销售收入的比重为 86.03%。由上表可知，2020 年 1-9 月，18CrNiMo7-6 材质生产的产品单位售价较 2019 年上涨 17.95%，单位成本与上年一致。因此，2020 年 1-9 月，风电客户 3 的毛利率较上年增幅较快原因主要为：18CrNiMo7-6 材质生产的产品单位售价较上年涨幅较快。

2020 年 1-9 月，18CrNiMo7-6 材质生产的产品单位售价较上年涨幅较快，原因主要为：风电客户 3 提高了无损探伤可接受缺陷的要求（一般要求是缺陷 0.8mm 以上记录，单个缺陷 1mm 及以上报废；风电客户 3 要求缺陷 0.5mm 以上记录，单个锻件产品有两个以上 0.5mm 缺陷或者单个缺陷大于等于 0.8mm 报废）；风电客户 3 提高了材料端淬的技术要求（一般要求 36-42HRC，风电客户 3 要求 38-44HRC）。上述技术指标的提高使得单位售价较上年上涨。

2、2020 年 1-9 月，风电客户 1 毛利率低于风电客户 3 的原因

2020 年 1-9 月，发行人对风电客户 1 的销售全部为对其中国境内子公司的销售，毛利率为 15.12%，同期发行人风电装备锻件内销毛利率为 16.17%，风电客户 1 毛利率与风电装备锻件内销毛利率水平相当。同为风电内销客户，2020 年 1-9 月，风电客户 1 毛利率低于风电客户 3 的原因主要为：①二者所需产品不同。风电客户 1 所需产品为风电偏航、变桨轴承锻件，风电客户 3 所需产品主要为风电齿轮箱传动类产品锻件，偏航、变桨轴承锻件的技术要求以及加工难度通常低于风电齿轮箱传动类产品锻件。②2020 年 1-9 月风电客户 3 的毛利率较 2019 年快速增长，其 2020 年 1-9 月的毛利率较 2019 年快速增长的原因参见上述分析。

3、2020 年 1-9 月，风电客户 5 毛利率低于风电客户 3 的原因

2020 年 1-9 月，风电客户 5 毛利率低于风电客户 3 的原因为：①风电客户 3 的毛利率较上年增幅较快；②风电客户 5 毛利率较上年下降。

2020 年 1-9 月风电客户 3 的毛利率较 2019 年快速增长的原因参见上述分析。

2020 年 1-9 月及 2019 年，公司对风电客户 5 销售的收入、成本及毛利率情况如下：

单位：吨；万元；万元/吨；%

期间	数量	收入	成本	单位售价	单位成本	毛利率
2020 年 1-9 月	3,327.36	2,765.13	2,169.95	0.83	0.65	21.52
2019 年度	4,966.05	4,272.13	3,110.86	0.86	0.63	27.18

受新冠疫情的影响及基于维护优质大客户关系的考虑，发行人对风电客户 5 部分订单的报价较上年偏低，同时因执行新收入准则，2020 年 1-9 月运输及代理费计入主营业务成本。受单位售价下降、单位成本上升的影响，2020 年 1-9 月，风电客户 5 毛利率较上年下降 5.66%。通过因素分析法测算，单位售价下降对 2020 年 1-9 月毛利率的影响为-2.56%，单位成本上升对 2020 年 1-9 月毛利率的影响为-3.10%。其中，受执行新收入准则影响，运输费计入营业成本影响 2020 年 1-9 月毛利率-2.64%。

4、2019 年，风电客户 1 毛利率低于风电客户 2 的原因

2019 年，发行人对风电客户 1 的销售全部为对其中国境内子公司的销售，毛利率为 8.84%，同期风电装备锻件内销毛利率为 11.67%，风电客户 1 毛利率略低于风电装备锻件内销毛利率及风电客户 2 的毛利率。2018 年起，公司与风电客户 1 中国境内子公司发生业务往来，向其出售偏航、变桨轴承锻件，因相关设备与其产品生产要求并未完全配套，生产效率较低，单位成本较高，进而导致毛利率相对偏低。

2020 年 1-9 月，随着公司对风电客户 1 产量及销量的增加，当期配套的自动对中冲孔装置和大加热炉提升了生产效率，降低了单位制造费用成本，毛利率也随之提升。

（二）2017 年风电客户 7 毛利率为负的原因

2017 年，风电客户 7 的收入、成本及毛利率情况如下：

单位：吨；万元；万元/吨；%

期间	重量	收入	成本	单位 售价	单位 成本	单位材 料成本	单位人工 及制费	毛利率
2017 年度	297.96	181.28	192.19	0.61	0.65	0.47	0.17	-6.02

2017 年 6 月 29 日及 2017 年 7 月 26 日，发行人与风电客户 7 签订两份购销合同，约定由发行人向风电客户 7 提供行星齿轮轴、行星齿轮、太阳轮及输出齿轮等锻件产品。该类产品的材料供应商为常州林洪特钢有限公司。合同报价时，以当时材料 18CrNiMo7-6 的市场价格 6,150.00 元/吨（含税）为基础进行报价。双方约定合同签订后由风电客户 7 预付 100.00 万元货款用于采购原材料。

合同签订后，材料 18CrNiMo7-6 的价格急剧上涨，因风电客户 7 预付款未及时支付，2017 年 8 月 11 日，发行人与风电客户 7 签订《补充合同》，约定锻件的销售价格每吨上涨 500 元（含税）。《补充合同》签订当天，风电客户 7 向发行人预付 100.94 万元用于采购对应产品的原材料。为确保交货期，2017 年 8 月 15 日，发行人与常州林洪特钢有限公司签订原材料采购合同，采购规格型号为 20T 开坯 550*550、材料牌号为 18CrNiMo7-6 的材料，用于生产风电客户 7 所需产品，材料采购单价为 7,900.00 元/吨（含税），较报价时的价格上涨 1,750.00 元/吨（含税）。调价幅度无法覆盖材料价格的上涨幅度，导致 2017 年风电客户 7 毛利率为负。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人的销售情况及主要客户/（二）报告期内向前五大客户销售情况/3、报告期前五大客户结算周期、方式、毛利率差异情况；前五大客户变动原因”中补充披露有关内容。

二、分析并披露 2017-2019 年发行人风电装备锻件产品单价较高、但毛利率低于可比公司的合理性。

2017 年至 2019 年，发行人风电装备锻件毛利率与可比公司比较情况如下：

单位：万元/吨；%

名称	项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
		金额	变动率	金额	变动率	金额
中环 海陆	平均单价	0.77	5.21	0.73	15.96	0.63
	单位成本	0.60	1.19	0.59	15.85	0.51
	其中：直接材料	0.46	1.62	0.45	22.21	0.37
	直接人工	0.02	-7.79	0.02	-2.02	0.02

名称	项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
		金额	变动率	金额	变动率	金额
	制造费用	0.12	0.99	0.12	-0.70	0.12
	单位毛利	0.17	22.07	0.14	16.42	0.12
	毛利率	22.35	16.02	19.27	0.40	19.19
恒润股份	平均单价	0.71	8.25	0.65	-7.99	0.71
	单位成本	0.51	3.37	0.49	7.62	0.45
	其中：直接材料	0.41	4.32	0.40	12.62	0.35
	直接人工	0.03	0.29	0.03	-7.64	0.03
	制造费用	0.06	-1.17	0.06	-10.53	0.07
	单位毛利	0.20	22.95	0.16	-35.95	0.25
	毛利率	28.33	13.57	24.94	-30.39	35.83
平均	平均单价	0.74	6.64	0.69	3.29	0.67
	单位成本	0.55	2.18	0.54	11.97	0.48
	其中：直接材料	0.44	2.88	0.42	17.53	0.36
	直接人工	0.02	-2.80	0.03	-5.57	0.03
	制造费用	0.09	0.25	0.09	-4.27	0.09
	单位毛利	0.19	22.54	0.15	-19.04	0.19
	毛利率	25.21	14.91	21.94	-21.62	27.99
海锅股份	平均单价	0.88	11.39	0.79	-	0.79
	单位成本	0.72	7.46	0.67	9.84	0.61
	其中：直接材料	0.48	14.29	0.42	13.51	0.37
	直接人工	0.04	-	0.04	33.33	0.03
	制造费用	0.21	-	0.21	10.53	0.19
	进项税转出	-		0.01	-50.00	0.02
	单位毛利	0.16	33.33	0.12	-33.33	0.18
	毛利率	18.30	21.68	15.04	-32.50	22.28

注：可比公司相关数据为根据其招股说明书或年度报告相关数据推算；可比公司最近一期相关数据无法根据公开数据获取，因此未予比较分析。

（一）发行人风电装备锻件单价较高

公司产品在销售时采用成本加成的定价模式，根据原材料成本、加工成本以及一定的利润水平确定产品价格。不同公司具体产品结构以及不同产品所需材质、技术要求等均不相同。

公司风电装备锻件产品包括齿轮箱传动类产品、塔筒法兰、偏航、变桨轴承等锻件，中环海陆风电产品以风电轴承锻件、法兰锻件、齿圈锻件为主，恒润股份风电产品以风电塔筒法兰成品为主。风电齿轮箱锻件主要材质为 18CrNiMo7-6，风电偏航、变桨轴承主要材质为 42CrMo4，风塔塔筒法兰主要材质为 S355，风电齿轮箱锻件材料成本高于风电偏航、变桨轴承以及塔筒法兰，而且风电齿轮箱锻件技术要求和加工难度高于风电偏航、变桨轴承以及塔筒法兰等其他风电锻件产品，因此发行人风电装备锻件产品报价较高，从而导致 2017-2019 年发行人风电装备锻件产品单价较高。2017 年、2018 年以及 2019 年，发行人风电装备锻件产品单价比可比公司平均水平分别高 17.92%、14.16%以及 19.25%。

（二）发行人风电装备锻件单位成本更高

2017 年至 2019 年，发行人及可比公司风电产品收入规模及在主营业务收入中占比情况如下：

单位：万元；%

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
中环海陆	63,213.15	85.33	41,617.43	70.43	29,244.78	66.85
恒润股份	85,878.88	68.48	67,715.61	67.65	48,686.48	73.09
发行人	10,446.64	17.87	4,865.62	10.24	5,039.58	16.19

中环海陆、恒润股份均以风电领域锻件为主，其风电产品销售收入规模较大，在主营业务收入中占比较高，规模效应使得其单位直接人工以及单位制造费用相对较低。

发行人 2017 年开始加大风电业务投入、拓展国内风电市场，2017 年至 2019 年，发行人风电装备锻件收入在主营业务收入中占比相对较低。2017 年以来，发行人陆续新增 6.5 米环机、1.3 米环机、8000 吨水压机、1600 吨油压机等锻造核心设备以及加热炉等配套设备，新增设备在产能释放过程中存在配套性不佳的情形，不同产品需要在不同车间转运进行二次加热；发行人新增设备除用于生产风电装备锻件外，还用于油气装备锻件部分工序，跨行业的产品结构使相关设备不能进行单一产品连续规模化生产，部分环锻产能未能充分释放，因此发行人风电装备锻件产品生产成本较高，单位直接人工以及单位制造费用均高于同行业可比公司。

2017 年、2018 年以及 2019 年，发行人风电装备锻件产品单位成本比可比公司平均水平分别高 26.44%、24.04%以及 30.45%。

（三）发行人风电装备锻件毛利率低于可比公司具有合理性

发行人风电装备锻件产品单价高于同行业可比公司，但单位成本相对更高，2017 年、2018 年以及 2019 年，发行人风电装备锻件产品单价比可比公司平均水平分别高 17.92%、14.16%以及 19.25%，单位成本比可比公司平均水平分别高 26.44%、24.04%以及 30.45%；同时，恒润股份风电业务以风电塔筒法兰成品为主，其相关业务毛利率均高于发行人以及中环海陆。

因此，2017 至 2019 年发行人风电装备锻件产品单价较高、但毛利率低于可比公司具有合理性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（五）毛利及毛利率分析/2、主营业务毛利分析/（2）风电装备锻件”中补充披露有关内容。

三、分析并披露报告期内发行人风电装备锻件毛利率变动与可比公司存在较大差异的原因。

根据上题数据，受直接材料成本上升影响，2018 年发行人及可比公司单位成本均比 2017 年有所提高，2018 年发行人风电装备锻件毛利率较 2017 年下降 32.50%，可比公司下降 21.62%；2019 年发行人及可比公司产品平均单价、单位成本均比 2018 年有所提高，2019 年发行人风电装备锻件毛利率较 2018 年提高 21.68%，可比公司提高 14.91%。

报告期内，公司风电装备锻件内外销收入及毛利率情况如下：

单位：万元；%

产品类别	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
内销	6,096.77	11.67	1,392.27	6.92	585.62	6.04
外销	4,349.87	27.58	3,473.34	18.30	4,453.96	24.41
合计	10,446.64	18.30	4,865.62	15.04	5,039.58	22.28

可比公司中环海陆、恒润股份均是以风电装备锻件为主，其风电装备锻件产品在主营业收入中占比较高，且较为成熟。发行人 2017 年才开始加大国内风电

市场开拓力度。报告期内，发行人不断加大相关设备投入，公司风电装备锻件内销占比逐年提高，随着公司国内风电业务产品工艺的不断成熟以及相关设备产能的逐步释放，产品内销毛利率水平逐步提高。

报告期内，公司风电装备锻件外销毛利率有所波动。2018 年毛利率较低，主要系 2018 年相关产品生产过程中所需设备涉及不同车间，从而需要跨车间转运，转运过程中锻件温度降低需要二次加热，导致生产成本提高，因此当期毛利率有所下降；2019 年随着公司对该产品销售价格调整及设备配套情况的改善，减少了部分产品在生产过程中二次加热，成本得到控制，毛利率有所提高。

在内外销毛利率波动以及产品结构变动的综合影响下，风电装备锻件毛利率波动较大。

综上所述，公司与可比公司在风电装备锻件市场开拓阶段、业务规模、客户以及产品结构等方面均不相同，报告期内发行人风电装备锻件毛利率变动符合自身实际情况，与可比公司存在差异具有合理性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（五）毛利及毛利率分析/2、主营业务毛利分析/（2）风电装备锻件”中补充披露有关内容。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取报告期内风电装备锻件的收入成本明细表，复核毛利率计算的相关数据，分析主要产品毛利率在报告期变动原因及合理性，分析部分风电装备锻件外销客户毛利率低于内销客户的原因；

2、访谈发行人销售总监，了解并分析部分风电装备锻件外销客户毛利率低于内销客户毛利率的原因；

3、访谈发行人管理层、生产部和销售部等部门，了解公司产品定价方式及成本控制措施，了解发行人所处行业发展趋势和市场竞争环境，分析毛利率变化趋势；

4、获取发行人报告期内各类主要产品的单价、单位成本、产品结构的变动

情况，并分析其变动原因，量化分析各类主营业务及各类产品毛利率变动原因；

5、查阅同行业可比上市公司招股说明书、年度报告等公开资料，分析发行人与可比公司可比业务毛利率的差异原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人部分风电装备锻件外销客户毛利率低于内销客户毛利率以及 2017 年风电客户 7 毛利率为负的情形均符合公司实际经营情况，具有合理性；

2、2017 至 2019 年发行人风电装备锻件产品单价较高但毛利率低于可比公司具有合理性；

3、发行人与可比公司在风电装备锻件市场开拓阶段、客户以及产品结构等方面均不相同，报告期内发行人风电装备锻件毛利率变动符合自身实际情况，与可比公司存在较大差异具有合理性。

问题 3. 关于境外收入核查

首轮问询回复显示：

（1）报告期内，外销金额占营业收入比例分别为 43.06%、50.49%、60.02% 和 32.41%。受新冠疫情影响，保荐人、申报会计师、发行人律师以视频形式对发行人境外主要客户进行访谈。

（2）报告期各期，访谈境外客户数量均为 8 家，销售占比分别为 59.61%、55.95%、57.08%、48.48%。

请保荐人说明：

（1）访谈销售占比逐年下降的原因。

（2）各期访谈发行人的客户名称、访谈时间，在现有核查比例较低的情形下，对发行人外销收入是否实现真实销售、最终销售的核查是否充分、核查结论是否审慎。

【回复】：

一、访谈销售占比逐年下降的原因。

保荐人、申报会计师、申报律师对发行人主要客户进行了走访核查，其中受新冠疫情影响，对发行人境外客户，中介机构以视频形式对主要客户进行访谈。具体内容如下：（1）对客户的主要负责人或关键业务人员就客户的基本情况、经营规模、与发行人的业务合作、产品质量、关联关系等情况进行视频访谈；（2）根据访谈内容，填写访谈问卷，客户通过邮件对访谈及回复内容进行确认；（3）保留与客户进行视频访谈的录像。

中介机构对发行人主要客户走访名单的筛选原则如下：（1）发行人各期前十大客户（按照客户单体销售金额统计筛选）；（2）走访金额覆盖发行人各期主营业务收入占比 50%以上。

经中介机构筛选后，选定了 12 家外销客户和 18 家内销客户，各期拟定走访比例分别为 61.02%、63.42%、67.18%、67.52%。但其中 4 家外销客户因为疫情影响及公司政策等原因，其相关业务经办人员无权接受对外的视频访谈，无法配合参与中介机构的视频访谈程序。故中介机构对发行人报告期各期主要内外销客

户的实际走访情况如下：

单位：万元；%

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
外销走访客户家数	8	8	8	8
外销走访金额	11,298.53	20,023.48	13,425.86	7,990.22
外销收入金额	23,306.85	35,079.41	23,995.06	13,405.20
外销走访比例	48.48	57.08	55.95	59.61
内销走访客户家数	18	18	18	18
内销走访金额	31,160.91	12,657.72	11,855.90	8,494.44
内销收入金额	48,602.90	23,366.72	23,532.56	17,727.23
内销走访比例	64.11	54.17	50.38	47.92
走访总金额	42,459.44	32,681.20	25,281.76	16,484.66
主营业务收入总额	71,909.75	58,446.13	47,527.62	31,132.43
走访比例	59.05	55.92	53.19	52.95

注：对同一控制下的集团客户，中介机构选取了其子公司进行了走访，走访金额和比例按单体销售收入金额统计。

由上表可见，中介机构对发行人报告期内 8 家外销客户、18 家内销客户进行了走访，其中走访比例分比为 52.95%、53.19%、55.92%和 59.05%，各期主要客户走访比例均在 50%以上。

报告期各期，中介机构对发行人外销客户走访比例为 59.61%、55.95%、57.08%和 48.48%，走访比例有所下降，主要是由于中介机构选定的外销走访客户名单中，有 4 家外销客户因为疫情影响及公司政策等原因，其相关业务经办人员无权接受对外的视频访谈，无法配合参与中介机构的视频访谈程序。上述无法接受视频访谈的外销客户情况如下：

客户名称	所属集团	备注
SKF DO BRASIL LTDA	SKF	2017 年、2018 年为公司前十大客户
HYDRIL USA DISTRIBUTION LLC	Baker Hughes	2017 年为公司前十大客户
BAKER HUGHES ENERGY TECHNOLOGY DO BRASIL LTD	Baker Hughes	2019 年、2020 年 1-9 月为公司前十大客户
Factory of GE Oil & GAS Pressure Control Middle East Co.Ltd	Baker Hughes	2019 年为公司前十大客户

上述不接受视频访谈的外销客户收入金额及占外销收入比重情况如下：

单位：万元；%

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
不接受走访外销客户收入金额	6,091.13	6,581.25	4,861.77	2,511.04
外销收入金额	23,306.85	35,079.41	23,995.06	13,405.20
占外销收入比重	26.13	18.76	20.26	18.73

不接受走访的外销客户收入占比逐渐上升，且 2020 年 1-9 月占比较高，导致外销客户走访比例呈下降趋势，且 2020 年 1-9 月外销走访比例相对较低。

针对上述不接受走访的外销主要客户，中介机构主要采取了如下的替代核查程序：

1、针对上述不接受走访的外销主要客户，中介机构均实施函证程序，上述四家外销客户回函，对销售收入金额及应收账款余额均确认相符；

2、抽样核查发行人对上述外销客户收入相关发票、销售合同（订单）、报关单、银行回款凭证等原始单据，结合函证程序，核查销售业务的真实性、准确性。

二、各期访谈发行人的客户名称、访谈时间，在现有核查比例较低的情形下，对发行人外销收入是否实现真实销售、最终销售的核查是否充分、核查结论是否审慎。

中介机构走访发行人主要客户的客户名称和访谈时间如下：

客户名称	走访形式	走访时间	客户所属集团
Kaydon Corporation	视频访谈	2020-8-5	SKF
FMC TECHNOLOGIES SINGAPORE PTE LTD	视频访谈	2020-7-8	Technip FMC
VETCO GRAY PTE, LTD	视频访谈	2020-7-15	Baker Hughes
FMC Technologies Inc	视频访谈	2020-7-28	Technip FMC
PT VETCO GRAY INDONESIA	视频访谈	2020-7-15	Baker Hughes
PRIMETALS TECHNOLOGIES,LL	视频访谈	2020-8-6	普锐特
AME INTERNATIONAL PTE LTD	视频访谈	2020-7-28	-
Dril Quip Asia Pacific Pte Ltd	视频访谈	2020-8-18	-
豪利机械（苏州）有限公司	实地走访	2020-4-22	-
普锐特冶金技术（中国）有限公司	实地走访	2020-7-20	普锐特
山东卡麦龙石油机械有限公司	视频访谈	2020-5-13	Schlumberger

客户名称	走访形式	走访时间	客户所属集团
苏州比林特流体控制有限公司	实地走访	2020-4-22	-
上海凯士比泵业有限公司	实地走访	2020-4-29	-
苏州道森钻采设备股份有限公司	实地走访	2020-4-22	-
山东豪迈机械制造有限公司	实地走访	2020-5-8	-
江苏曙光石油钻采设备有限公司	实地走访	2020-5-7	-
上海同舟特殊钢有限公司	实地走访	2020-4-28	-
南京高速齿轮制造有限公司	实地走访	2020-4-27	南高齿
德枫丹(青岛)机械有限公司	实地走访	2020-5-8	Thyssenkrupp
伟灏工程机械（上海）有限公司	实地走访	2020-4-29	Weir Group
通用电气石油天然气压力控制（苏州）有限公司	实地走访	2020-4-22	Baker Hughes
恩格尔机械（上海）有限公司	实地走访	2020-4-28	-
中车戚墅堰机车车辆工艺研究所有限公司	实地走访	2020-7-20	中国中车
天津华建天恒传动有限责任公司	当面访谈（发行人会议室）	2020-7-23	-
徐州罗特艾德回转支承有限公司	实地走访	2020-10-22	Thyssenkrupp
洛阳新强联回转支承股份有限公司	实地走访	2020-10-23	-

报告期内，公司外销客户主要为油气装备制造商，是公司产品的直接使用客户。除对发行人主要客户进行走访外，中介机构对发行人外销收入是否实现真实销售还实施了如下程序：

1、对主要外销客户进行函证，确认外销销售收入、应收账款的真实性、准确性。报告期各期，发行人境外销售函证情况如下：

单位：万元

项 目	计算公式	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
境外销售收入总额	A	23,306.85	35,079.41	23,995.06	13,405.20
收入发函金额	B	20,238.93	32,156.17	22,759.99	12,743.70
发函比例	C=B/A	86.84%	91.67%	94.85%	95.07%
回函相符金额	D	19,036.81	31,091.49	21,786.64	12,469.38
回函存在差异查明原因后可确认金额	E	277.74	243.92	97.31	9.44
回函确认收入金额	F=D+E	19,314.54	31,335.41	21,883.95	12,478.82
回函比例	G=F/B	95.43%	97.45%	96.15%	97.92%

项 目	计算公式	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
替代测试可确认金额	H	924.39	820.76	876.04	264.88
经核实后可确认金额	I=F+H	20,238.93	32,156.17	22,759.99	12,743.70
经核实后可确认金额 占发函金额比例	J=I/B	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：报告期各期，保荐机构及申报会计师选择样本进行函证，发函金额均占收入总额的 80% 以上，因受海外疫情影响，为提高函证效率，保荐机构及申报会计师同时采用邮寄函证以及电子邮件函证的方式，回函比例较高。2020 年 1-9 月境外收入发函有所下降，主要原因为：公司 2020 年 1-9 月拓展了国内风电市场业务，内销收入占比扩大，内销发函金额占比升高，而外销发函金额占比有所降低。

2、了解和评价发行人与收入确认相关内部控制设计的合理性，并测试了运行的有效性；

3、检查主要的外销销售合同或订单，识别合同或订单中与商品控制权、商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

4、获取发行人外销收入成本明细表，分析外销产品毛利率、客户变动情况，并结合访谈发行人财务总监、销售总监，了解外销收入增长较快原因及合理性；

5、抽样检查发行人海外收入相关发票、销售合同（订单）、报关单、银行回款凭证等原始单据，结合函证程序，核查海外销售业务的真实性、准确性；

6、对外销收入执行截止性测试，确认收入确认是否记录在正确的会计期间；

7、获取报告期内海关电子口岸数据，与发行人外销数据进行核对，以确认外销收入的真实、准确、完整。

通过上述核查程序，保荐机构及发行人会计师认为发行人外销收入真实、准确。保荐机构及发行人会计师对发行人外销收入执行的核查程序充分、核查结论审慎。

问题 4. 关于外协加工

首轮问询回复显示：

(1)2017-2019 年，发行人锻造外协采购单价分别为 1,235.30 元/吨、1,288.80 元/吨、1,116.72 元/吨，迪威尔采购单价分别为 2,839.96 元/吨、2,614.44 元/吨、3,337.92 元/吨。

(2) 2017-2019 年，发行人热处理外协采购单价分别为 579.39 元、595.77 元、638.19 元，迪威尔采购单价分别为 681.95 元、799.62 元、995.33 元。发行人解释差异原因为单位换算。

(3)报告期各期，发行人向盛源热处理采购热处理外协加工单价分别 594.04 元、609.92 元、662.94 元、633.62 元。

请发行人：

(1) 量化分析并披露 2017-2019 年发行人锻造外协采购单价大幅低于迪威尔的原因。

(2) 量化分析并披露 2017-2019 年发行人热处理外协采购单价大幅低于迪威尔的原因，根据已有发行人数据测算将单位换算成元/件后与迪威尔是否仍存在较大差异。

(3) 披露发行人主要股东、董监高与盛源热处理及其关联方是否存在亲属关系或其他密切关系，自行热处理成本与向盛源热处理采购外协加工价格比较情况。

(4) 结合发行人热处理具体环节和工艺、相关工艺技术先进性等披露发行人是否掌握全部核心热处理工艺和技术，发行人使用核心技术生产产品占比，进一步分析发行人是否符合创业板定位。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、量化分析并披露 2017-2019 年发行人锻造外协采购单价大幅低于迪威尔的原因。

（一）同行业可比公司的锻造外协单价比较

同行业可比公司迪威尔披露了锻造外协单价，公司与之相比较的情况如下：

单位：元/吨

锻造外协单价	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
迪威尔	未披露	3,337.92	2,614.44	2,839.96
发行人	1,144.69	1,116.72	1,288.80	1,235.30

注：同行业可比公司恒润股份、中环海陆未披露锻造外协单价。

由上表可见，发行人的锻造外协单价显著低于迪威尔。由于公司的锻造外协主要是相对容易的锻造以及开坯锻造，锻造外协单价相对较低。

（二）锻造外协采购单价低于迪威尔的原因分析

1、锻造外协加工价格影响因素

锻造外协加工根据锻件的具体情况确定加工单价，不同的锻件加工单价相去甚远。影响加工单价的主要因素包括锻件材质、单件重量、锻造批量、工艺难度等。锻件材质影响加工难易，例如不锈钢在高温状态下仍有较高的强度，锻造难度远高于碳钢或低合金钢，因此不锈钢锻造加工单价远高于碳钢或低合金钢。单件重量影响对锻造设备的要求，较大的锻件需要使用较大的锻造设备，且锻造风险较高，报废一件则损失较大，因此锻造单价较高。锻造批量影响加工效率，大批量锻造可以充分利用加热炉、压机等锻造设备的使用效率，减少工装切换，采用更经济的方式安排生产，因此锻造单价较低。工艺难度越高，锻件形状越复杂，加工单价越高。

2、外协内容不同，单价差异较大

公司的锻造外协主要分为开坯锻造、简单锻造和复杂锻造。开坯锻造是将钢锭锻压成具有一定规格的坯料，加工过程简单，加工单价低，通常在 500-800 元/吨。简单锻造是将坯料锻造成形状简单的毛坯锻件，加工过程容易，加工单价不高，通常在 1,000-1,800 元/吨。复杂锻造是将坯料锻造成具有较高锻造比和一定形状的毛坯锻件；锻造比是衡量锻造时金属变形程度的指标，影响金属的力学性能和锻件质量，锻造比越高则锻压次数越多，相应的加工单价越高；通常在

2,000 元/吨以上。此外，不锈钢等特殊、高端材质的锻造以及工艺难度高的锻造单价通常在 3,000 元/吨以上。

公司的锻造外协具体情况如下：

单位：万元、元/吨

类别	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
开坯锻造	386.07	553.04	49.08	517.08	19.23	703.12	28.49	722.49
简单锻造	1,460.02	1,486.00	1,170.02	1,032.73	1,188.23	1,284.12	785.71	1,232.65
复杂锻造	139.26	2,588.80	249.42	2,860.81	54.86	2,048.33	47.60	2,288.53
合计	1,985.35	1,144.69	1,468.52	1,116.72	1,262.31	1,288.80	861.81	1,235.30

由上表可见，公司的锻造外协主要是单价较低简单锻造，单价较高的复杂锻造金额较小，因此公司的锻造外协单价总体较低。

综上，锻造外协加工单价的影响因素较多，不同锻件的锻造加工单价差异很大，公司的锻造外协主要简单锻造，公司锻造外协采购单价低于迪威尔符合公司实际经营情况，具有合理性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/四、发行人的采购情况及主要供应商/（三）报告期内外协加工采购情况”中补充披露有关内容。

二、量化分析并披露 2017-2019 年发行人热处理外协采购单价大幅低于迪威尔的原因，根据已有发行人数据测算将单位换算成元/件后与迪威尔是否仍存在较大差异。

（一）同行业可比公司的热处理外协的比较

公司在经营过程中，热处理外协通常按重量计价，同行业可比公司中环海陆按“元/吨”披露了热处理外协单价，公司与可比公司热处理外协单价比较情况如下：

单位：元/吨

热处理外协单价	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
迪威尔	未披露	995.33	799.62	681.95
中环海陆	未披露	624.00	600.02	591.72
发行人	611.35	638.19	595.77	579.39

注：同行业可比公司迪威尔披露的热处理外协单价单位是元/件，上表数据为根据其平均锻件重量换算计算所得；恒润股份未披露外协单价。

同行业可比公司迪威尔按“元/件”披露了热处理外协单价，公司按“元/件”的热处理外协单价与之相比较的情况如下：

单位：元/件

热处理外协单价	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
迪威尔	未披露	1,630.83	1,622.66	1,543.57
发行人	468.06	247.50	229.26	222.66

2017 年至 2019 年，公司按“元/件”计的热处理外协平均单价平稳增长；2020 年 1-9 月的热处理外协平均单价大幅提高，主要是由于 2020 年以来公司风电业务增长较快，带来风电装备锻件的热处理外协量增加，风电装备锻件平均单件重量较高，拉高了按件统计的平均单价。

以上数据对比可见，2017 年至 2019 年，发行人与中环海陆的热处理外协单价差距在 3%以内，较为接近；迪威尔按“元/吨”和“元/件”统计的热处理外协单价均高于发行人。

（二）热处理外协采购单价低于迪威尔的原因分析

热处理加工通常根据工件的金属材质、技术要求、形状规格、尺寸重量、单批数量，以及所需热处理设备的大小、温控精度等因素确定加工单价；不同工件的热处理加工单价差别较大。

同行业可比公司迪威尔的热处理外协件与发行人的热处理外协件差异较大。根据迪威尔招股说明书披露的相关内容，迪威尔的热处理外协加工量较少，仅对非主流产品的风机轴专用件进行外协热处理加工，且热处理外协的产品的长度超过其自有热处理井式炉热处理工件长度的上限（1.9 米），需要热处理外协厂商使用加热长度较大的井式炉进行处理。该类风机轴专用件属于细长轴类型，若水平放置于箱式热处理炉内则工件容易弯曲变形，必须垂直放置于较深的井式炉内进行热处理。热处理加工厂商中，拥有较深井式炉的企业较少，而且细长轴的热处理技术要求较高，因此，迪威尔的热处理外协单价较高。

公司的热处理外协锻件不存在特殊形状，均采用箱式炉进行处理。热处理箱式炉应用广泛，拥有箱式炉的热处理厂商较多，竞争较为充分，加工单价随行就市。因此，发行人的热处理外协单价低于迪威尔的热处理外协单价具有合理性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/四、发行人的采购情况及主要供应商/（三）报告期内外协加工采购情况”中补充披露有关内容。

三、披露发行人主要股东、董监高与盛源热处理及其关联方是否存在亲属关系或其他密切关系，自行热处理成本与向盛源热处理采购外协加工价格比较情况。

（一）与盛源热处理的关系

除盛雪华曾经持有盛源热处理股权的情况外，持有公司 5%以上股份的股东、董事、监事、高级管理人员与盛源热处理及其关联方不存在亲属关系或其他密切关系。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性/九、关联方和关联关系/（六）其他关联方”中作补充披露。

（二）自行热处理成本与向盛源热处理采购价格比较情况

1、公司向盛源热处理的采购均价与相同工序向其他主要供应商的采购均价比较情况如下：

单位：元/吨

期间	盛源热处理 单价	相同工序其他 主要供应商均价	差额
2020 年 1-9 月	633.62	589.77	43.85
2019 年度	662.94	613.52	49.43
2018 年度	609.92	562.63	47.28
2017 年度	594.04	551.62	42.42

公司采购盛源热处理的采购均价与其他相同供应商均价存在差异，主要原因：①各个供应商提供的热处理工艺方式略不同，而热处理工艺包含多种工艺方式，如调质、正火、退火等，每种工艺方式的价格不同；②不同供应商加工的产品材质不同，热加工处理复杂度不一。

公司向盛源热处理公司采购的热处理加工服务，价格主要根据加工产品材质、重量以及热处理工艺等因素确定，价格随行就市，且与其他供应商不存在较大差异，具有公允性。

2、公司自行热处理成本与向盛源热处理采购外协加工价格比较情况如下：

单位：吨、元/吨

期间	锻件产量	盛源热处理单价	自行热处理单位成本	差额
2020 年 1-9 月	75,632.62	633.62	403.97	229.65
2019 年度	55,168.99	662.94	552.40	110.55
2018 年度	46,305.04	609.92	467.73	142.19
2017 年度	37,441.63	594.04	447.58	146.46

热处理外协加工单价均高于公司自行热处理单位成本，但由于公司热处理产能不足，公司需采用外协方式提升热处理的产能，以满足客户需要。热处理工艺是锻造企业的重要工序，为了确保产品质量和交货时间，公司需与有一定规模且热处理技术强的专业厂家进行长期合作。经过公司质量管理部对多年合作的周边热处理厂家产品质量进行分析及实地审核，公司认为盛源热处理公司能够符合公司产品所需的生产条件，所以公司与盛源热处理签订《热处理加工合作战略协议》，盛源热处理公司按照协议约定为公司提供热处理服务。

报告期内，公司自行热处理的单位成本较为稳定，其中 2019 年自行热处理单位成本较高。一方面是因为公司 2019 年 F22/8630 材质油气装备锻件销售额为 8,815.82 万元，较 2018 年增长 76.77%，根据客户技术协议及公司生产工艺要求，F22/8630 材质油气装备锻件在加热炉中只能装一层，较其他材质的油气装备锻件的装炉量减少，使得单个加热炉进行热处理的锻件数量减少，能源消耗增加。另一方面公司 F22/8630 材质油气装备锻件热处理时根据热处理行业标准 API 6A PSL4、DNVGL-RP-0034 和客户技术协议，以工件接触式热电偶显示的温度作为温度控制依据。热处理时采用接触式热电偶显示温度是将工件加热到工艺设计温度，采用加热炉炉膛热电偶显示温度是将炉膛加热到工艺设计温度。采用接触式热电偶显示工艺设计温度需要加热的时间远远大于加热炉炉膛热电偶显示工艺设计温度需要加热的时间。由于 2019 年 F22/8630 材质的油气装备锻件销售额较 2018 年增长 76.77%，而 F22/8630 材质均需采用接触式热电偶显示温度，从而增加了能源消耗。受到以上两方面因素的影响，公司 2019 年自行热处理单位制造成本较 2018 年提高。

2017 年-2019 年公司自行热处理成本与盛源热处理单价差额较为稳定，处于外协厂商合理利润范围内。

2020 年 1-9 月公司自行热处理单位成本下降，主要是随着产量的提升，规模

效应使得公司自身热处理单位成本下降。

2020 年 1-9 月、2019 年热处理车间单位人工成本及单位制造费用（包括单位燃料动力、单位折旧费用）如下所示：

单位：元/吨

项目	单位人工成本	单位制造费用	其中： 单位燃料动力	其中： 单位折旧费用
2020 年 1-9 月	37.03	366.94	227.92	21.08
2019 年	56.00	496.40	263.34	28.94

由上表可见，一方面，随着产量的快速增长，热处理车间单位人工成本下降。热处理车间人员工资主要由基本工资和产量工资构成。基本工资与产量无关，保持稳定，产量工资与车间产量挂钩，2020 年 1-9 月公司锻件产量增幅较大，热处理车间产量亦大幅增加，产量工资随之增加，由于产量快速增长，规模效应使得 2020 年 1-9 月热处理车间单位人工成本下降。

另一方面，热处理车间制造费用主要为燃料动力、折旧费用，两者总额占 2020 年 1-9 月制造费用的比例为 67.86%。2020 年 1-9 月公司产量大幅增加，热处理车间的产量亦随之上升，其中燃料动力总额随着热处理车间产量增长而上升，折旧费用保持稳定，由于产量快速增长，规模效应使得 2020 年 1-9 月热处理车间单位燃料动力成本、单位折旧费用下降，从而使得热处理车间单位制造费用下降。

综上所述，报告期内公司自行热处理单位成本低于向盛源热处理采购价格符合公司实际经营情况，具有合理性。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性/十、关联交易/（一）经常性关联交易”中作补充披露。

四、结合发行人热处理具体环节和工艺、相关工艺技术先进性等披露发行人是否掌握全部核心热处理工艺和技术，发行人使用核心技术生产产品占比，进一步分析发行人是否符合创业板定位。

（一）公司核心热处理工艺和技术掌握情况

热处理主要包括正火、退火、回火、淬火、固溶等多种形式，主要工序形式以“正火+退火”、“正火+回火”、“退火”、“淬火+回火”、“淬火+回火+退火”、“固

溶”为主。公司锻件热处理主要是锻件的“淬火+回火”。

公司热处理核心技术主要体现在：1、根据不同形状、不同尺寸规格、不同材质、不同性能要求锻件的不同特性，选择不同的热处理工序形式；通过升温、保温、降温、冷却工艺，合理控制锻件温度从而在单位时间内均匀的达到、保持或者降温到需求的温度，确保锻件在加热、保温或者降温过程中保持机械性能的一致性。2、通过选择不同的加热炉、不同的装炉方式、不同的冷却介质（水、油、淬火液）、以及不同的流床和循环方式，从而使锻件更好的达到相关性能要求。公司通过不断摸索、总结，形成了一套自有热处理工艺技术，能够将相同的材料，通过热处理后获得更高的性能，如可以使 4130 屈服强度达到 95K、8630 屈服强度可以达到 120K、F22 屈服强度可以达到 85K、4340 屈服强度可以达到 140K 等行业较高性能要求。

公司配备各种不同炉型的加热炉 32 台（其中通过 TPG 认证的高档热处理炉 5 台），均采用计算机控制热处理炉的加热过程，实现自动调节燃烧、炉温、点火及加热参数管理，能够在热处理过程中对淬火炉和回火炉的工艺温度均匀性控制在 $\pm 14^{\circ}\text{C}$ 和 $\pm 8^{\circ}\text{C}$ ，相较传统老式工艺炉，实现了污染少、畸变少、浪费少、氧化少、废品少、人工少等创新特点。同时，在调质过程中，采用的新技术淬火液代替淬火油对加热锻件进行快速冷却大幅提高了工艺生产的环保效用和冷却效果。

公司所掌握的热处理工序形式、操作过程、设备配备已覆盖全部核心热处理工艺及技术，其中外协部分全部按照公司现有技术和要求进行热处理工艺加工，能够满足公司不同形状、不同尺寸规格、不同材质、不同性能要求的所有锻件的热处理需要。

（二）发行人使用核心技术生产产品占比

公司现有核心技术生产产品收入占主营业务收入比例如下：

单位：万元；%

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
核心技术产品收入	71,880.10	58,372.31	47,362.03	30,870.66
主营业务收入	71,909.75	58,446.13	47,527.62	31,132.43
占比	99.96	99.87	99.65	99.16

（三）发行人符合创业板定位

公司现有发明专利 9 项，均为锻造、热处理等工艺性专利，涵盖了整个制造过程。公司依靠自身核心工艺、技术以及产品质量控制，赢得了全球知名油气装备制造制造商、风电装备制造制造商的认可。

公司供应了中国海洋石油 982 深海钻井隔水管项目的关键锻件，是中国首套 982 深海钻井隔水管的重要参与者，实现满足 GE 技术及质量认证的隔水管锻件产品国产化；公司成功研发了海陆大功率能源装备用高产量巨型环状衔接件受控成型关键技术并产业化，获得 2018 年江苏省科学技术奖三等奖；公司风电机组变桨轴承配套高端锻件的关键技术研发及产业化项目获得 2019 年中国机械工业科学技术奖科技进步三等奖。

公司不断加大对新产品、新技术的研发投入，不断加强上游特钢材料性能创新与下游装备制造领域最新需求的有机衔接，实现传统锻造技术与深海油气装备、风电装备、船用装备、核电装备等下游需求的深度融合。

综上所述，发行人符合创业板定位。发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/七、发行人主要产品及服务的核心技术情况/（一）核心技术”中作补充披露。

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取发行人外协加工相关明细表，结合迪威尔的公开信息披露文件，分析锻造及热处理外协采购单价与迪威尔差异的原因及合理性；

2、查询盛源热处理及其关联公司张家港市鑫源热处理有限公司、张家港市成源工贸有限公司的股东情况及其董监高人员信息；查询发行人 5%以上主要股东的工商信息；获取发行人 5%以上主要股东、董事、监事、高级管理人员出具与盛源热处理及其关联方不存在亲属关系或其他密切关系的相关声明；

3、获取公司热处理车间成本统计表（包括人工工资计算表及制造费用分摊表）和外协厂商盛源热处理公司热处理服务的明细表，分析价格的变动趋势及合理性；

4、获取公司锻件产量统计明细，分析产量变动趋势及原因；

5、获取公司与盛源热处理公司签订的《热处理加工合作战略协议》，查阅相关合同条款，了解合同条款中公司与外协厂商的权利义务、定价机制、结算方式等约定；

6、获取公司主要产品收入明细表，并针对主要产品情况对销售、技术、财务人员进行了相关访谈；

7、获取公司 TPG 证书，并就相关核准要求、主要工艺加工流程，对相关技术部门进行了解和访谈。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、2017 年至 2019 年发行人锻造外协采购单价低于迪威尔具有合理性；

2、2017 年至 2019 年发行人热处理外协采购单价低于迪威尔，但与中环海陆的热处理外协单价较为接近；

3、除盛雪华曾经持有盛源热处理股权的情况外，持有公司 5%以上股份的股东、董事、监事、高级管理人员与盛源热处理及其关联方不存在亲属关系或其他密切关系；报告期内公司自行热处理单位成本低于向盛源热处理采购价格符合公司实际经营情况，具有合理性；

4、发行人掌握全部核心热处理工艺和技术；发行人使用核心技术生产产品占比高，符合创业板定位。

问题 5. 关于关联交易

首轮问询回复显示：

（1）2018 年 12 月 1 日，海锅股份与上海乔日贸易商行签订《咨询服务合同》，约定咨询服务内容，甲方（海锅股份）委托乙方（上海乔日贸易商行）利用其在区位优势、信息渠道、专业人员的知识和经验等方面的优势，根据甲方需求，为甲方提供下列咨询服务：（一）常年管理咨询顾问：为甲方提供常年管理咨询顾问，包括：专业人才的推荐、项目可行性研究及评估、项目经济评价、项目投资估算、项目投资管理及咨询等。（二）生产技术咨询：根据甲方的实际情况为其提供市场动态以及生产技术等咨询服务。约定咨询服务费用为 360 万元，每月支付 30 万元。

（2）公司于 2018 年、2019 年分别向上海乔日贸易商行采购技术咨询服务 28.30 万元、169.81 万元，相关交易款项已于交易年度结清。

请发行人：

（1）披露报告期内乔日贸易向海锅股份提供的具体服务、对应成果。

（2）披露向乔日贸易支付款项的最终资金去向，是否存在以咨询费用支付员工薪酬的情形，是否存在商业贿赂或体外资金循环情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、披露报告期内乔日贸易向海锅股份提供的具体服务、对应成果。

报告期内，上海乔日贸易商行（以下简称“乔日贸易”）向公司提供的具体服务及对应成果包括：（1）为公司提供了购置 8000 吨水压机设备的信息并促成了交易，设备原值近 9,700 万元，成新率近 60%，最终公司以 2,100 万元的价格购得；（2）委派其员工至海锅股份工作，对海锅股份下属公司生产组织架构、人员配置、生产计划日程安排和控制以及外协管理、仓库管理等管理体系的建设提供咨询建议；（3）为公司推荐多名专业人才，并成功为公司引入财务总监李建、IT 专业人员陈明新。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性/十、关联交易/（二）

偶发性关联交易/5、向关联方接受劳务”中作补充披露。

二、披露向乔日贸易支付款项的最终资金去向，是否存在以咨询费用支付员工薪酬的情形，是否存在商业贿赂或体外资金循环情形。

（一）披露向乔日贸易支付款项的最终资金去向

乔日贸易主要资金支出是向乔日贸易之实际控制人支付的分红款及人员薪酬。乔日贸易自 2018 年 10 月成立至 2020 年 9 月银行账户资金支出明细列示如下：

单位：万元；%

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
分红款	49.00	98.93	68.00	45.69	-	-
薪酬	-	-	53.70	36.08	2.30	98.11
税费	0.45	0.91	16.39	11.01	-	-
其他	0.08	0.16	10.74	7.22	0.04	1.89
合计	49.53	100.00	148.83	100.00	2.34	100.00

分红款为乔日贸易向其实际控制人王开城支付的款项，汇至王开城账号为 6222620*****2990 的个人账户内。根据该账户银行流水信息，自乔日贸易成立至 2020 年 12 月 31 日，该账户总支出 63,470.00 元，其余收到款项均在账户余额中。

（二）是否存在以咨询费用支付员工薪酬的情形

报告期内，乔日贸易银行账户资金支付其人员薪酬情况具体列示如下：

单位：万元；%

姓名	2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比
盛爱舟	25.00	46.55	1.50	65.22
姚强	21.50	40.04	-	-
王开城	7.20	13.41	0.80	34.78
合计	53.70	100.00	2.30	100.00

注：2020 年起，乔日贸易无实际业务发生，因此无相应人员薪酬支出。

报告期内，乔日贸易支付薪酬的人员分别为盛爱舟、姚强和王开城。其中，盛爱舟和姚强原系发行人员工，二人为了可以在上海缴纳社保，分别于 2018 年

11月以及2019年1月与发行人解除劳动关系，并与乔日贸易签订劳动合同，然后作为乔日贸易向公司委派的生产运营方面人才为发行人提供生产管理等方面的服务。公司与乔日贸易终止合作后，盛爱舟、姚强与乔日贸易解除劳动关系，并与发行人再次签订劳动合同。乔日贸易在劳动关系存续期间向二人支付的薪酬水平与发行人在劳动关系存续期间向二人支付薪酬水平不存在明显差异。

综上所述，报告期内，乔日贸易支付薪酬的人员均系其自身员工。发行人支付的咨询费用主要为支付设备采购服务费、接受委派人员的专业服务、获得专业人才推荐服务而发生，不存在以咨询费用支付员工薪酬的情形。

（三）是否存在商业贿赂或体外资金循环情形

发行人已制定了《财务管理制度》和《成本费用管理制度》，对于合同授权审批、费用报销流程进行了规定，对发行人费用支出环节实施了有效的管理。

报告期内，发行人向乔日贸易支付的咨询费严格履行了内部审批程序。同时，通过对公司董事、监事、高级管理人员和乔日贸易及其实际控制人银行账户的核查，未发现上述人员与乔日贸易及其实际控制人存在异常资金往来；中介机构对乔日贸易实际控制人进行了访谈，未发现其与发行人存在不正当利益输送的情况。

另外，根据国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、信用中国等网站查询检索结果，并获取发行人实际控制人盛雪华、钱丽萍、盛天宇及乔日贸易实际控制人王开城的书面承诺函，报告期内，发行人和乔日贸易不存在因商业贿赂被提起诉讼、追究民事责任或刑事责任的情形，不存在受到主管行政部门、司法部门处罚的情形，不存在违反《中华人民共和国反不正当竞争法》、《国家工商行政管理局关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等法律、法规规定、涉嫌商业贿赂或其他不正当利益输送行为。

综上，发行人不存在商业贿赂或体外资金循环等违法违规行为。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性/十、关联交易/（二）偶发性关联交易/5、向关联方接受劳务”中作补充披露。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、获取上海乔日贸易商行及其向实际控制人王开城汇款账户的银行流水，检查支付款去向，分析是否存在异常资金往来；
- 2、登陆国家企业信用信息公示系统、裁判文书网、信用中国等网站，查询发行人及其子公司报告期内是否存在商业贿赂或其他形式利益输送行为的相关记录；
- 3、查阅公司的内部控制制度、与乔日贸易签订的《咨询服务合同》及付款申请审批文件，确认公司在费用支出方面已建立健全审批及报销制度，并有效执行；
- 4、获取和查阅公司实际控制人及乔日贸易实际控制人关于不存在商业贿赂或其他形式利益输送的承诺函；
- 5、获取实际控制人、董事、监事、高级管理人员户籍所在地或经常居住地公安机关出具的无犯罪记录证明；
- 6、获取发行人及其附属公司所在地市场监督管理部门出具的无违规证明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

- 1、乔日贸易向发行人提供了相关服务并取得了一定成果；
- 2、发行人向乔日贸易支付款项的最终资金去向主要为向乔日贸易之实际控制人支付的分红款及人员薪酬。报告期内，发行人不存在以咨询费用支付员工薪酬的情形，也不存在商业贿赂或体外资金循环情形。

问题 6. 关于产能

首轮问询回复显示，报告期末发行人现有机器设备原值为 17,463.99 万元，产能 85,000.00 吨。募投项目高品质锻造扩产及技术改造项目-设备投资为 15,215.00 万元，新增产能 22,000.00 吨。

请发行人分析并披露新增产能与现有产能内容的主要区别，新增单位设备产能与现有单位设备产能差异较大的合理性。

请保荐人发表明确意见。

【回复】:

一、请发行人分析并披露新增产能与现有产能内容的主要区别，新增单位设备产能与现有单位设备产能差异较大的合理性。

（一）新增产能与现有产能内容的主要区别

报告期内，发行人采用锻造重量来衡量公司产能。锻造重量，是根据工艺设计确定的锻件毛坯重量，是锻压行业统计锻造产量、分析经济数据的行业通用指标。公司新增产能以及现有产能均指公司产品的锻造重量，体现公司锻造能力。公司高品质锻造扩产及技术改造项目实施后公司产能在数量上有所增加；该项目实施后，新增核心锻造设备与原有锻造设备配套性以及原有锻造设备之间的配套性更加合理，现有 8000 吨水压机将用于核级锻件、压裂装备锻件、燃气轮机锻件等大型高品质锻件的生产，公司大型锻件、高品质锻件生产能力将有所提升。

（二）新增单位设备产能与现有单位设备产能差异较大的合理性

公司现有生产设备、新增募投项目机器设备与产能匹配情况如下：

单位：万元；吨；吨/万元

工序	现有机器设备	高品质锻造扩产及技术改造项目-设备投资
下料	767.17	
锻造	8,304.35	6,095.00 注
热处理	2,666.51	
机加工	5,319.42	9,120.00
其他	406.55	
合计	17,463.99	15,215.00

工序	现有机器设备	高品质锻造扩产及技术改造项目-设备投资
直接影响产能机器设备	8,304.35	2,190.00
产能	85,000.00	22,000.00
直接影响产能机器设备的单位设备产能	10.24	10.05

注：锻造车间设备投资 6,095 万元，2,190 万元用于新增锻造核心设备，该部分投入将直接提高公司锻造能力；3,905 万元用于原有设备改造及新增辅助设备，该部分投入不直接增加锻造能力。

截至 2020 年 9 月 30 日，公司现有机器设备原值为 17,463.99 万元，其中锻造车间直接影响产能的机器设备原值为 8,304.35 万元。

公司高品质锻造扩产及技术改造项目主要围绕锻件生产需求，对公司现有重型锻造车间实行技改，该项目设备总投资为 15,215.00 万元。其中，锻造车间设备投资 6,095.00 万元，金工车间设备投资 9,120.00 万元。锻造车间设备投资中直接影响产能的机器设备投资为 2,190.00 万元。

锻造车间设备投资 6,095.00 万元，2,190.00 万元用于新增锻造核心设备 5,000 吨油压机一台、1,600 吨油压机一台，新增 5,000 吨液压机可以直接生产锻件，也可以为 6.5 米环机配套开坯，新增 1,600 吨液压机主要为 1.3 米环机配套开坯，该部分投入将直接提高公司锻造能力；3,905.00 万元用于原有设备改造及新增辅助设备，该项投入主要是用于公司原有加热炉的改造以及新增加热炉、热处理炉，该项改造可以提高产品品质、节约能源，同时提高公司大型锻件热处理能力，但不能直接增加锻造能力。

金工车间设备投资 9,120.00 万元，用于购置数控龙门铣、数控落地镗铣床及重型卧车等锻件机加工设备，该项投入主要用于提升产品粗加工能力，该部分投入并不能提高公司整体的锻造能力。

综上所述，公司高品质锻造扩产及技术改造项目主要是对现有不同工序设备的技术改造以及配套补充，有利于提高公司产品品质以及生产效率，部分投入并不直接增加产能，因此新增单位设备产能与现有单位设备产能差异较大具有合理性；募投项目新增直接影响产能的机器设备单位设备产能为 10.05 吨/万元，现有直接影响产能的机器设备单位设备产能为 10.24 吨/万元，直接影响产能的新增单位设备产能与现有单位设备产能不存在较大差异。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人的销售情况及主要客户/（一）报告期内主要产品销售情况/2、公司主要产品的产能情况”中作补充披露。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取发行人固定资产清单，了解发行人为各生产环节配置的主要机器设备数量、价值、成新率等情况；

2、获取发行人募集资金投资项目可行性研究报告，了解募集资金投资项目具体设备清单，对比募集资金投资项目机器设备投资与新增产能是否匹配；

3、访谈发行人生产、技术等相关人员，了解发行人现有生产设备以及募集资金投资项目相关设备的主要技术性能、相关配套情况等。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：公司高品质锻造扩产及技术改造项目实施后公司产能在数量上有所增加，同时大型锻件等高端锻件、高品质锻件生产能力也将有所提升；新增单位设备产能与现有单位设备产能差异较大具有合理性。

问题 7. 关于财务费用

申报文件显示,报告期内,发行人财务费用率分别为 2.30%、0.66%、0.81%、1.48%,迪威尔财务费用率分别为 5.28%、1.22%、1.41%、2.72%。发行人资产负债率高于迪威尔。

请发行人分析并披露资产负债率较高但财务费用率显著低于迪威尔的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】:

一、请发行人分析并披露资产负债率较高但财务费用率显著低于迪威尔的合理性。

(一) 发行人与迪威尔资产负债率情况

发行人与迪威尔的资产负债率比较情况如下:

单位: 万元; %

项目		2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
发行人	资产	107,941.29	86,427.70	74,150.43	49,313.85
	负债	58,625.45	45,026.53	50,189.30	33,180.56
	股本	6,318.00	6,318.00	4,453.30	3,800.00
	资产负债率	54.31	52.10	67.69	67.28
迪威尔	资产	190,695.88	118,792.70	100,374.36	89,523.06
	负债	38,436.73	45,857.85	38,619.89	33,007.51
	股本	19,466.70	14,600.00	14,600.00	14,600.00
	资产负债率	20.16	38.60	38.48	36.87

公司自设立以来股东资本性投入较少,主要依靠自身积累和债务融资筹集发展所需资金,并且较多采用银行承兑汇票的方式向供应商付款,因此期末借款及应付类款项余额较大,导致负债规模较大,资产负债率较高。

对发行人及迪威尔资产负债表进行分析后,将占比较高项目列示如下:

发行人:

单位: 万元; %

项目	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
----	-----------	------------	------------	------------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
资产								
其中：固定资产	17,667.37	16.37	17,466.38	20.21	13,703.00	18.48	12,453.89	25.25
负债								
其中：短期借款	15,923.35	27.16	9,968.89	22.14	17,369.87	34.61	8,990.00	27.09
应付票据	16,886.22	28.80	18,972.53	42.14	10,969.76	21.86	8,982.52	27.07
应付账款	12,435.67	21.21	9,129.12	20.27	10,351.31	20.62	7,382.48	22.25
长期应付款	-	-	510.77	1.13	1,610.79	3.21	77.98	0.24
一年内到期的非流动负债	1,135.86	1.94	2,439.42	5.42	1,703.09	3.39	125.85	0.38

迪威尔：

单位：万元；%

项目	2020-9-30		2019-12-31		2018-12-31		2017-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
资产								
其中：固定资产	30,944.87	16.23	31,035.70	26.13	29,948.06	29.84	29,968.60	33.48
负债								
其中：短期借款	3,805.95	9.90	9,851.36	21.48	11,000.00	28.48	11,680.00	35.39
长期借款	1,456.13	3.79	706.69	1.54	2,000.00	5.18	4,000.00	12.12
应付票据	14,290.00	37.18	14,700.00	32.06	9,630.00	24.94	6,674.44	20.22
应付账款	9,975.48	25.95	10,259.56	22.37	8,654.67	22.41	6,735.41	20.41
长期应付款	876.62	2.28	2,894.57	6.31	2,006.05	5.19	450.51	1.36
一年内到期的非流动负债	3,710.98	9.65	3,611.67	7.88	2,736.05	7.08	1,807.54	5.48

（二）发行人与迪威尔财务费用率情况

迪威尔与发行人的财务费用率比较情况如下

单位：万元；%

项目		2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
发行人	收入	75,597.62	64,685.51	49,473.56	31,941.88
	财务费用	1,116.02	526.89	328.18	734.13
	财务费用率	1.48	0.81	0.66	2.30
迪威尔	收入	56,482.10	69,389.64	50,253.32	34,012.17
	财务费用	1,536.25	976.06	614.82	1,797.29
	财务费用率	2.72	1.41	1.22	5.28

报告期内，发行人以及迪威尔财务费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	发行人	迪威尔	发行人	迪威尔	发行人	迪威尔	发行人	迪威尔
利息支出	776.79	1,010.26	997.62	1,305.95	658.01	1,162.93	448.98	1,277.45
减：利息收入	54.08	144.41	126.57	74.71	52.38	240.07	91.52	89.55
汇兑损益	322.19	未披露	-426.67	-356.23	-313.94	-388.21	348.21	548.53
手续费	71.13	未披露	82.51	101.05	36.50	80.18	28.45	60.87
合计	1,116.02	1,536.25	526.89	976.06	328.18	614.82	734.13	1,797.29

发行人和迪威尔财务费用的差异主要是利息支出。报告期内，发行人利息支出均低于迪威尔。根据公开资料，将发行人和迪威尔利息支出构成明细列示如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	发行人	迪威尔	发行人	迪威尔	发行人	迪威尔	发行人	迪威尔
利息支出合计	776.79	1,010.26	997.62	1,305.95	658.01	1,162.93	448.98	1,277.45
其中主要包含：								
借款利息支出	540.06	未披露	570.94	632.63	526.07	857.45	440.17	1,101.84
融资租赁利息支出	170.99	未披露	400.28	642.59	131.94	309.12	8.82	189.62

注：发行人借款利息支出包含支付银行短期借款利息以及向关联方按银行同期借款利率支付资金占用利息，迪威尔的借款利息支出包含支付银行短期借款和长期借款利息。

由上表可知，发行人每年支付融资租赁利息金额均小于迪威尔，主要系发行人融资租赁规模较迪威尔偏小。报告期内，发行人融资租赁余额（含长期应付款和一年内到期非流动负债）于 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日和 2020 年 9 月 30 日分别为 203.83 万元、3,313.88 万元、2,950.18 万元和 1,135.86 万元，而迪威尔分别为 2,258.05 万元、4,742.10 万元、6,506.24 万元和 4,587.60 万元。

此外，发行人支付的借款利息金额亦小于迪威尔，主要系一方面发行人整体借款规模不大，且均为短期借款，另一方面发行人借款平均利率较低，具体列示如下：

单位：%

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
迪威尔借款平均利率	未披露	5.37	5.98	6.28

发行人借款平均利率	5.04	5.28	5.24	4.78
银行同期借款利率	4.35	4.35	4.35	4.35

注：迪威尔借款平均利率数据来源公开披露资料；发行人借款平均利率= $\sum(\text{每笔借款利率} \times \text{每笔借款实际占用天数} / \text{所有借款占用天数之和})$ 。

由上表可知，2017 年至 2019 年发行人借款平均利率均低于迪威尔。同时，与银行同期借款利率相比，发行人借款平均利率上浮比例在合理区间范围内。

综上所述，发行人资产负债率较高但财务费用率低于迪威尔，符合公司实际情况，具有合理性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（六）利润表其他项目分析/1、期间费用/（4）财务费用”中补充披露有关内容。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查询迪威尔公开资料，比对发行人和迪威尔的资产负债表项目差异，分析发行人资产负债率高于迪威尔的原因；

2、获取发行人财务费用明细表，对相关明细进行复核并执行分析性程序；

3、获取发行人借款明细表，对相关利息费用进行测算，分析利息费用变动金额及合理性；

4、获取发行人融资租赁明细表，检查融资租赁合同及相关原始附件，复核融资租赁费用计算表，验证发行人长期应付款、未确认融资费用的准确性；

5、查询迪威尔公开披露的财务费用构成情况，分析各项费用占比，并与发行人进行比较，进一步分析发行人财务费用合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：报告期内，发行人的资产负债率高于迪威尔而财务费用率低于迪威尔主要是由于债务结构、借款利率差异导致，符合公司实际情况，具有合理性。

问题 8. 关于信息披露质量

(1) 首轮问询要求发行人披露主要客户变化原因，发行人以“随着公司成品加工能力的提升以及海上油气装备锻件等新产品的开发，公司外销比例逐年增长”“公司风电装备锻件产能的提升以及对国内风电市场开拓力度的加大”回复。

(2) 首轮问询要求发行人披露各类外协加工价格公允性分析，发行人以“企业的机加工外协单价之间缺乏可比性”回复。

(3) 发行人既向客户采购机加工服务，又向客户提供环锻、热处理、机加工服务。

请发行人：

(1) 进一步详细分析并披露主要客户变化的原因，新客户、新订单的主要获取方式，是否存在重要客户流失的情况，相关风险披露是否充分。

(2) 进一步详细分析并披露发行人机加工外协单价是否公允。

(3) 分析并披露同时存在向客户采购和提供机加工服务的合理性，是否符合行业特征，与同行业可比公司是否存在较大差异。

请保荐人勤勉尽责，发表明确意见，督促发行人提升信息披露质量。

【回复】：

一、进一步详细分析并披露主要客户变化的原因，新客户、新订单的主要获取方式，是否存在重要客户流失的情况，相关风险披露是否充分。

(一) 主要客户变化原因

报告期内，公司向前五大客户销售金额如下：

单位：万元、%

年度	序号	客户名称	销售金额	占营收比重
2020 年 1-9 月	1	Thyssenkrupp	13,488.76	17.84
	2	Baker Hughes	10,169.77	13.45
	3	南高齿	5,968.38	7.89
	4	中国中车	3,660.08	4.84

年度	序号	客户名称	销售金额	占营收比重
	5	天津华建	3,649.05	4.83
	合计		36,936.04	48.86
2019 年度	1	Baker Hughes	15,657.34	24.21
	2	Technip FMC	8,662.43	13.39
	3	SKF	4,272.13	6.60
	4	南高齿	2,484.61	3.84
	5	普锐特	1,865.36	2.88
	合计		32,941.87	50.93
2018 年度	1	Technip FMC	8,845.66	17.88
	2	Baker Hughes	7,229.70	14.61
	3	SKF	3,452.89	6.98
	4	普锐特	2,868.07	5.80
	5	苏州比林特	1,923.33	3.89
	合计		24,319.65	49.16
2017 年度	1	SKF	4,453.96	13.94
	2	Baker Hughes	3,588.20	11.23
	3	Technip FMC	2,730.17	8.55
	4	普锐特	1,928.50	6.04
	5	豪利机械	1,905.97	5.97
	合计		14,606.80	45.73

报告期各期公司前五大客户收入排名变化情况如下：

客户名称	客户类别	收入排名情况			
		2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
Thyssenkrupp	风电装备锻件客户	1	6	145	-
Baker Hughes	油气装备锻件客户	2	1	2	2
南高齿	风电装备锻件客户	3	4	19	34
中国中车	风电装备锻件客户	4	17	101	46
天津华建	风电装备锻件客户	5	30	93	-
Technip FMC	油气装备锻件客户	6	2	1	3
SKF	风电装备锻件客户	7	3	3	1
普锐特	机械装备锻件客户	9	5	4	4
苏州比林特	油气装备锻件客户	29	11	5	7

客户名称	客户类别	收入排名情况			
		2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
豪利机械	油气装备锻件客户	53	16	9	5

注：发行人 2018 年开始与 Thyssenkrupp、天津华建合作。

报告期内，随着公司生产能力以及产品结构的变化，各期前五大客户存在一定的变动。报告期内，2017 年及 2018 年，公司前五大客户以油气装备锻件客户为主。随着近年来国内风电行业的快速发展，发行人 2017 年开始加大国内风电业务的拓展以及设备投入。公司凭借多年来全球知名客户的积累以及良好的产品质量，在锻造行业中积累了良好的口碑，具备了一定的行业地位，随着公司风电产能的逐步释放，公司国内风电业务发展迅速，风电装备锻件内销收入占比逐年提升，部分全球知名风电装备制造制造商逐步成为公司前五大客户。报告期内，公司前五大客户变动原因具体如下：

报告期内，随着公司生产能力以及产品结构的变化，各期前五大客户存在一定的变动。2017 年及 2018 年，公司前五大客户以油气装备锻件客户为主；随着近年来国内风电行业的快速发展，公司自 2017 年开始加大国内风电业务的拓展力度以及设备投入。多年来公司凭借良好的产品质量，获得全球知名客户的认可，在锻造行业中积累了良好的口碑，具备了一定的行业地位。随着风电产能的逐步释放，公司国内风电业务发展迅速，风电装备锻件内销收入占比逐年提升，部分全球知名风电装备制造制造商逐步成为公司前五大客户。报告期内，公司前五大客户变动原因具体如下：

1、Thyssenkrupp（蒂森克虏伯）、南高齿、中国中车、天津华建为公司风电装备锻件客户。其中 Thyssenkrupp（蒂森克虏伯）为德国知名工业企业，公司主要向其国内子公司德枫丹（青岛）机械有限公司、徐州罗特艾德回转支承有限公司销售偏航、变桨轴承锻件等产品；南高齿、中国中车（601766.SH）全资子公司中车戚墅堰机车车辆工艺研究所有限公司、天津华建系国内知名风电齿轮箱生产商，公司主要向其销售风电齿轮箱传动产品锻件。受益于国内风电行业的快速发展以及公司风电产能的释放，公司对上述客户的销售快速增长，上述风电装备锻件客户逐步成为公司前五大客户。

2、Baker Hughes 为公司油气装备锻件核心客户，报告期各期均为公司前五大客户。报告期内，公司对 Baker Hughes 销售额分别为 3,588.20 万元、7,229.70

万元、15,657.34 万元和 10,169.77 万元。公司对其销售额在 2017 年至 2019 年不断增长，主要是因为随着公司产品质量和性能的不不断提升，近年来公司多次荣获其优秀供应商称号，客户的信任和认可带动了公司对其销售规模的不断增长；同时随着公司新产品的开发，公司在原有油气装备锻件基础上，新开发了一系列海上油气装备锻件新产品，并通过了客户的产品认证，新产品的开发带动了公司对其销售规模的增长。

3、Technip FMC 为公司油气装备锻件核心客户，报告期内均与公司存在业务往来，2017 年度、2018 年度、2019 年度为公司前五大客户，对其销售额分别为 2,730.17 万元、8,845.66 万元、8,662.43 万元。2017 年至 2019 年，公司对 Technip FMC 销售增长较快，主要是因为随着公司子公司迈格泰的成立，公司具备了精加工能力，能够生产满足 Technip FMC 等外销客户需求的成品锻件，故公司对其销量不断增长。2020 年 1-9 月公司对其销售额为 3,491.41 万元，为当期第六大客户，主要是由于受海外疫情影响，公司对其销售额有所下降，同时随着风电装备锻件收入的快速增长，公司当期收入总额亦增长较快，Technip FMC 未进入最近一期前五大客户。

4、SKF 为公司风电装备锻件核心客户，报告期内均与公司存在业务往来，2017 年度、2018 年度、2019 年度为公司前五大客户，对其销售额分别为 4,453.96 万元、3,452.89 万元、4,272.13 万元。公司对 SKF 风电产品销售主要是向其墨西哥、巴西工厂供货，SKF 墨西哥工厂主要生产 2.2MW 以下的风电回转轴承产品，随着风电市场的发展变化，市场对 2.2MW 以下风电机组需求减少，导致 SKF 墨西哥工厂的生产有所减少，其对锻件需求量下降，因此公司对 SKF 销售规模略有下降，2020 年 1-9 月公司对其销售收入为 2,765.13 万元，为公司第七大客户，未进入前五大客户。

5、普锐特为公司机械装备锻件重要客户，报告期内均与公司存在业务往来，2017 年度、2018 年度、2019 年度为公司前五大客户，对其销售额分别为 1,928.50 万元、2,868.07 万元、1,865.36 万元；2020 年 1-9 月公司对其销售额为 2,261.58 万元，为当期第九大客户。由于公司抓住风电市场机遇，对大力拓展风电装备锻件业务，国内风电客户收入大幅度增长，普锐特未进入公司最近一期前五大客户。

6、苏州比林特、豪利机械主要从事石油、天然气行业的井口装置和采油树

设备用零配件的成品加工和销售，报告期均与公司存在业务往来，其中苏州比林特为公司 2018 年前五大客户，豪利机械为公司 2017 年前五大客户。苏州比林特、豪利机械作为加工商，向公司采购半成品锻件，经过进一步精加工后将成品锻件销往 Technip FMC、Baker Hughes 等油气装备制造制造商。随着公司 2017 年迈格泰的成立，公司具备了精加工能力，能够直接承接 Technip FMC、Baker Hughes 等油气装备制造制造商的成品锻件订单。由于公司产品质量高、行业口碑好，公司与 Technip FMC、Baker Hughes 等油气装备制造制造商的业务量不断扩大；同时，公司对苏州比林特、豪利机械等加工商的毛利率相对较低，公司主动进行调整，逐渐降低对苏州比林特、豪利机械等国内加工厂商的销售比例，故苏州比林特、豪利机械逐渐退出公司前五大客户。

（二）新客户、新订单的主要获取方式

1、行业资质认证、良好行业口碑是公司获取新客户、新订单的重要基础

公司长期以来对生产过程中的有效生产经验进行系统性、流程化总结，逐渐探索出适合自身发展的生产管理制度及技术研发路线，并形成了一系列专有技术和发明专利。公司通过对生产过程的有效管理、技术提升以及对生产设备的大力投入顺利通过了国内外一系列高标准行业资质认证，相关资质认证是下游不同领域国际知名客户供应商准入的重要条件。

公司产品质量好、业内知名度较高，是国内具有自主研发能力、全流程生产技术的企业，也是国内少数能同时进入全球主要知名大型油气装备制造制造商以及全球主要大型风电装备制造制造商供应商体系的企业之一。公司获得了国际知名油气装备制造制造商 Baker Hughes、Technip FMC、Schlumberger、Weir Group、Dril-Quip，知名风电装备制造制造商中国高速传动设备集团有限公司、SKF、Thyssenkrupp、中国中车等国内外著名企业的认可，多次被评为优秀供应商，行业内知名客户的认可是公司在行业内保持竞争力的重要保障。

2、公司新客户获取方式

公司新客户获取方式主要为：市场拓展、客户主动联系及客户推荐。

市场拓展是指公司主动联系客户，寻求与客户合作的契机。公司油气装备锻件重要客户主要包括 Baker Hughes、Technip FMC、Schlumberger 等，上述全球

知名油气装备制造制造商通常对锻件供应商有较高的准入门槛要求，其供应商需要通过其合格供应商认证。公司抓住了上述客户在国内开拓新供应商的契机，联系上述客户来公司进行考察，进入了上述客户的合格供应商体系；在风电装备锻件客户方面，公司为了拓展风电市场，主动开发了 SKF、南高齿、中国中车等客户，与其建立了良好的合作关系。

客户主动联系主要是指公司进入 Baker Hughes、Technip FMC、Schlumberger 等国际知名油气装备锻件制造商的合格锻件供应商名单后，上述客户的机加工供应商需要在其合格锻件供应商名单中选取供应商采购锻件产品进一步加工，因此该部分客户会主动联系公司，主要包括豪利机械、苏州比林特等国内加工厂商。此外公司利用网站宣传产品、技术优势等内容来获取潜在新客户的接洽联系。

客户推荐是指公司凭借产品质量、工艺技术及服务等优势，在行业内客户中积累了较好的口碑，由老客户或下游整机生产商推荐，从而获得新客户。公司向下游风电装备制造制造商（如风电齿轮箱制造商、风电偏航变桨轴承制造商等）销售风电装备锻件，由其进一步生产加工后销往风电整机制造商（如 GE Renewable Energy、远景能源等）。由于公司提供的风电装备锻件质量可靠，在客户和下游整机生产商中积累了良好的口碑，下游整机生产商通常会向其供应商推荐优质的锻件供应商。如远景能源向其供应商天津华建、洛阳新强联回转支承股份有限公司推荐了公司，GE Renewable Energy 向其供应商德枫丹推荐了公司，公司在下游整机生产商的介绍下，与上述客户确立了合作关系。

3、公司新订单获取方式

公司通过市场拓展、客户主动联系及客户推荐与客户建立联系后，通常客户会对公司的资质进行审核，主要审核设备情况、生产管理能力和产品质量情况及行业口碑情况。在通过客户审核后，公司将为客户生产试样，公司生产的试样如满足客户相关性能要求，客户通常会正式与公司确立业务关系，根据其需求向公司下达订单。

公司凭借产品质量好、按期交货率高，赢得客户信任，不断加深与老客户的关系，持续获取现有产品的新订单；同时，公司在与老客户的日常往来和拜访中，了解客户需求，及时开发新产品，满足客户需求，获得新产品的新订单。

（三）是否存在重要客户流失的情况，相关风险披露是否充分

报告期内，随着公司生产能力以及产品结构的变化，公司不断加大风电市场的拓展力度，公司对部分国内风电装备锻件客户销售收入增长较快，部分国内风电装备锻件客户已成为公司重要客户。公司在开拓风电市场的同时，仍保持与油气装备锻件、机械装备锻件重要客户的业务关系；报告期内，公司主要油气装备锻件、机械装备锻件客户如 Baker Hughes、Technip FMC、普锐特等均与公司保持着业务往来，仍是公司的重要客户；同时对部分毛利率较低的客户，公司主动调整，优化客户结构，逐步降低对其销售比例。报告期内，公司重要客户不存在流失情况，不存在重要客户流失的相关风险。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人的销售情况及主要客户/（二）报告期内向前五大客户销售情况/1、报告期前五大客户销售金额”中补充披露有关内容。

二、进一步详细分析并披露发行人机加工外协单价是否公允。

（一）机加工外协单价情况

报告期内，发行人机加工外协价格情况如下：

单位：元/件

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
机加工外协单价	153.89	196.82	145.53	91.47
其中：粗加工单价	65.71	77.26	89.96	89.29
精加工单价	432.72	444.48	451.94	783.40
精加工外协占机加工外协的比重	67.56%	73.53%	47.67%	2.68%

由上表可见，报告期内公司的粗加工及精加工外协单价在一定的幅度内波动。2017 年精加工外协单价为 783.40 元/件，明显高于 2018 年及以后的精加工外协单价，主要是由于公司的精加工业务处于起步阶段，且 2017 年精加工外协很小；2017 年精加工比重较低，占机加工外协的比重仅 2.68%，也造成当年机加工外协单价较低，仅 91.47 元/件。

2017 年至 2019 年，精加工外协占机加工外协的比重分别为 2.68%、47.67% 和 73.53%，精加工外协占比逐年提升，主要是由于公司油气业务发展较快，成品交货金额逐年增长。2020 年 1-9 月精加工外协占机加工外协的比重为 67.56%，

较以往有所下降，主要是由于受疫情影响油气业务有所放缓，油气业务比重降低。

（二）同行业可比公司机加工外协单价的比较情况

1、同行业可比公司机加工外协单价情况

报告期内，发行人机加工外协单价与同行业可比公司比较情况如下：

单位：元/件

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
迪威尔	未披露	486.21	312.60	298.61
中环海陆	未披露	499.15	316.18	189.30
发行人	153.89	196.82	145.53	91.47

由上表可见，2017年至2019年，发行人机加工外协单价均低于同行业可比公司，但变动趋势与同行业可比公司基本一致。发行人机加工外协单价较低，主要是由于发行人存在一定比例的单价较低的粗加工外协。

报告期内，公司根据业务发展需要进行机加工外协，粗加工和精加工外协单价较为稳定，处于合理的价格范围。

2、不同产品机加工外协单价差异较大

机加工外协主要根据加工产品的复杂程度、精密程度、加工耗时等因素进行定价，可比公司根据自身的产品工艺要求确定具体锻件的机加工外协加工程度，不同公司产品差异较大，导致各企业的机加工外协单价差异较大。

例如：发行人锻件编号为P404420-1的风电装备锻件（合同号：SF20201125-1），下料重量为201千克，外协粗加工单价为13元/件；锻件编号为P404751-1的风电装备锻件（合同号：HY20201130-1），下料重量为421千克，外协粗加工单价为480元/件。锻件编号为P2000063126的油气装备锻件（合同号：CP2000155），下料重量为1千克，外协精加工单价为15元/件；锻件编号为P2000074204的油气装备锻件（合同号：CP2000221），下料重量为9150千克，外协精加工单价为18,000元/件。

由此可见，公司机加工外协产品情况各异，不同产品加工单价差异较大，与同行业可比公司机加工外协单价差异较大具有合理性。

报告期内，发行人的机加工外协厂商较为分散，各家外协厂商的加工内容各

不相同，外协加工单价相差较大。鉴于机加工外协加工市场竞争充分，发行人通过询比价的结果选择外协供应商，发行人的机加工外协具有公允性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/四、发行人的采购情况及主要供应商/（三）报告期内外协加工采购情况”中补充披露有关内容。

三、分析并披露同时存在向客户采购和提供机加工服务的合理性，是否符合行业特征，与同行业可比公司是否存在较大差异。

（一）向客户提供机加工服务

报告期内，发行人不存在向同一客户既采购机加工服务又提供机加工服务的情形，也不存在单独向客户提供机加工服务的情形。发行人其他业务收入中加工费收入主要为上海欧际柯特回转支承有限公司、洛阳圣久锻件有限公司等客户风电装备锻件、机械装备锻件的来料加工业务收入，根据客户的需求，相关锻件来料加工会涉及机加工工序，但机加工只是锻造、热处理的后续工序，是整个来料加工的组成部分，发行人未单独向客户提供机加工服务。发行人不存在向洛阳圣久锻件有限公司、上海欧际柯特回转支承有限公司采购机加工服务的情形。

同行业可比公司中环海陆亦存在对上海欧际柯特回转支承有限公司等提供来料加工服务的情形。

（二）向客户采购机加工服务

报告期内，公司部分客户如豪利机械（苏州）有限公司、上海芮豪石油设备有限责任公司等具备较强的精加工能力，亦为下游油气装备制造商的锻件供应商，该部分具备精加工能力的客户会向公司采购毛坯锻件，偶尔也会为公司提供加工服务。随着公司机加工能力的提高，公司向客户采购机加工服务金额总体呈下降趋势，且采购金额相对较小。2017年、2018年、2019年以及2020年1-9月，公司向客户采购机加工服务的金额分别为335.02万元、88.52万元、0.75万元以及44.96万元。

同行业可比公司迪威尔亦存在向其客户豪利机械（苏州）有限公司、上海芮豪石油设备有限责任公司等采购机加工服务的情形。

因此，发行人存在向客户采购少量机加工服务同时向其他客户提供来料加工时涉及机加工工序的情形具有合理性，符合行业特征，与同行业可比公司不存在

较大差异。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人的销售情况及主要客户/（二）报告期内向前五大客户销售情况/4、客户与供应商重叠情况”中补充披露有关内容。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取发行人报告期收入明细表，统计分析并向销售总监访谈，了解报告期内发行人前五大客户变动原因；

2、访谈发行人销售总监，了解发行人新客户、新订单获取途径、方式；

3、获取发行人报告期机加工外协明细表，了解发行人机加工外协的内容，统计分析同行业可比公司信息披露文件中有关机加工外协的内容；

4、获取发行人报告期内的销售明细表、采购明细表，比对供应商和客户名单，核查发行人客户和供应商重叠的采购和销售情况，向相关业务负责人了解形成原因、商业合理性；查阅同行业可比公司招股说明书等公开资料，核查同行业可比公司是否存在类似情形。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

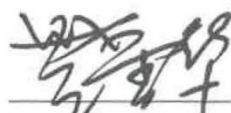
1、公司已补充披露了前五大客户变动原因，公司重要客户不存在流失情况，公司不存在重要客户流失风险；

2、公司已补充分析并披露发行人机加工外协单价，并与同行业可比公司进行比较，发行人的机加工外协单价具有公允性；

3、发行人存在向客户采购少量机加工服务同时向其他客户提供来料加工时涉及机加工工序的情形具有合理性，符合行业特征，与同行业可比公司不存在较大差异。

（此页无正文，系《关于张家港海锅新能源装备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函之回复》之签章页）

法定代表人：

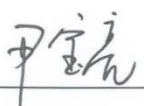

盛雪华

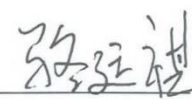
张家港海锅新能源装备股份有限公司



（此页无正文，系《关于张家港海锅新能源装备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函之回复》之签章页）

保荐代表人：


尹宝亮


骆廷祺



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读张家港海锅新能源装备股份有限公司本次审核问询函之回复的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：



范 力

