

关于杭州正强传动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中 有关财务事项的说明

天健函〔2021〕186号

深圳证券交易所：

由国金证券股份有限公司转来的《关于杭州正强传动股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2020〕010981号，以下简称审核问询函）已奉悉。我们已对审核问询函所提及的杭州正强传动股份有限公司（以下简称正强股份公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于业务重组

首轮问询回复显示：（1）发行人于2017年8月将持有的金丰小贷5%股权以500万元的价格转让至正强控股。（2）陈甦民、程冰为发行人客户厦门众联的实际控制人，同时与发行人曾合作投资厦门盟鹏和正强实业，厦门众联为贸易商，系发行人主要经销商客户之一。

请发行人：（2）结合与厦门众联的合作关系演变情况，说明各期对厦门众联销售的主要产品、单价、金额和占比，并说明对其销售的合理性及必要性；结合向厦门众联销售的产品和其他无关联第三方同类产品价格差异情况及销售毛利率，说明相关销售的定价公允性。

请保荐人、申报会计师对问题（2）发表明确意见。（审核问询函问题2第2点）

（一）结合与厦门众联的合作关系演变情况，说明各期对厦门众联销售的主

要产品、单价、金额和占比，并说明对其销售的合理性及必要性；结合向厦门众联销售的产品和其他无关联第三方同类产品价格差异情况及销售毛利率，说明相关销售的定价公允性

报告期内，公司向厦门众联销售的主要产品为十字轴万向节总成，报告期各期销售情况如下：

类型	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	销售数量（万套）	销售金额（万元）	平均单价（元/套）	占营业收入比例	销售数量（万套）	销售金额（万元）	平均单价（元/套）	占营业收入比例
十字轴万向节总成	11.48	189.76	16.53	1.68%	22.42	349.44	15.59	1.15%
其他		0.61		0.01%		16.55		0.05%
合计		190.37		1.69%		365.99		1.20%

续上表

类型	2018 年度				2017 年度			
	销售数量（万套）	销售金额（万元）	平均单价（元/套）	占营业收入比例	销售数量（万套）	销售金额（万元）	平均单价（元/套）	占营业收入比例
十字轴万向节总成	26.64	517.18	19.41	1.62%	31.75	743.26	23.41	2.65%
其他		7.62		0.02%		10.97		0.04%
合计		524.79		1.64%		754.22		2.69%

注：报告期内十字轴万向节总成平均销售单价变化较大主要系具体规格品种结构不一致所致

厦门众联自 2001 年成立之初就与公司建立了合作关系，一直保持稳定的合作关系。厦门众联的实际控制人为陈甦民、程冰夫妇，陈甦民在设立厦门众联之前就从事进出口贸易工作，是国内较早从事汽车零部件贸易的人员，设立厦门众联后主要从事汽车零部件和部分工业轴承进出口贸易，积累了许多国外汽车零部件客户资源，包括美国汽配连锁零售商 Genuine Parts Company（NAPA）等美国、欧洲等多个国家和地区的客户，也积累了国内许多汽车零部件供应商资源，包括雷迪克（300652）、冠盛股份（605088）、斯菱股份（832147）等。陈甦民与公司通过展会认识，公司当时正在开拓国外高端汽车零部件市场，看中其国外优质的客户资源，陈甦民当时正在开发国内优质的汽车零部件产品供应商，因此双方建立了合作关系并保持稳定。因此，公司向厦门众联销售具有合理性和必要性。

报告期内，选取公司向厦门众联累计销售金额前五大产品型号，与同向美国地区售后市场销售的公司其他客户同型号产品的平均销售单价进行比较，具体情况如下：

单位：元/套

型号	客户	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
5-332X	厦门众联	21.42	21.94	22.19	20.52
	其他客户	25.46	27.23	25.10	25.98
5-213X	厦门众联	12.76	12.98	13.18	11.96
	其他客户	13.07	13.68	13.50	12.80
5-160X	厦门众联	15.55	15.44	16.13	14.35
	其他客户	15.99	16.56	16.44	15.80
5-3147X	厦门众联	13.22	13.44	13.88	12.42
	其他客户	13.74	14.22	14.11	13.56
5-178X	厦门众联	14.32	14.36	14.80	13.36
	其他客户	13.85	14.55	14.09	13.73

由上表可见，公司对厦门众联所销售同规格产品在报告期内定价稳定，符合市场趋势；除 5-332X 型号产品向厦门众联的销售单价略低于其他客户外，其他产品的平均单价差异较小。5-332X 型号产品向厦门众联的销售单价略低于其他客户，主要原因系该产品的其他客户主要为 Advance Auto Parts Sourcing Office，系美国售后市场的主要汽配连锁零售商之一，厦门众联为贸易商，同时，厦门众联对该型号产品的采购量较大，报告期内累计采购 6.81 万套，Advance Auto Parts Sourcing Office 为小批量采购，报告期内累计采购 2.01 万套。

售后市场客户采购的产品型号众多，不同型号产品毛利率不同，选取与厦门众联采购的产品型号重叠相对较多的吉明美（GMB）美国地区作为对比，分析两家客户销往美国地区的十字轴万向节总成产品的毛利率如下：

单位：万元

客户	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
厦门众联 美国地区 的十字轴 万向节总 成	145.87	18.76%	303.10	17.87%	415.78	22.90%	356.90	20.13%
吉明美 (GMB)美	473.92	15.98%	1,165.64	16.10%	1,215.50	20.76%	1,129.60	20.94%

国地区的 十字轴万 向节总成								
----------------------	--	--	--	--	--	--	--	--

由上表可见，厦门众联美国地区十字轴万向节总成产品毛利率与吉明美（GMB）美国地区同类产品毛利率总体差异不大，厦门众联略高主要由于两者采购的产品型号不完全相同，厦门众联采购的产品型号相对较多、较为分散且采购规模较小。报告期各期，公司向厦门众联美国地区和吉明美（GMB）美国地区销售的十字轴万向节总成型号数量、集中度情况、采购规模如下：

项目	客户名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
型号数量 (种)	厦门众联	32	47	45	62
	吉明美（GMB）	28	33	33	33
前 10 大型号 收入占比	厦门众联	69.57%	67.45%	78.59%	67.06%
	吉明美（GMB）	93.65%	91.33%	86.45%	85.30%
采购规模(万 元)	厦门众联	145.87	303.10	415.78	356.90
	吉明美（GMB）	473.92	1,165.64	1,215.50	1,129.60

综上，公司向厦门众联销售商品定价公允。

（二）核查程序及核查意见

1. 核查程序

- （1）访谈公司销售部负责人，了解公司与厦门众联合作的合作原因及背景；
- （2）访谈厦门众联实际控制人陈甦民和程冰，了解厦门众联与公司的合作情况、厦门众联的主要客户和供应商等业务情况。
- （3）获取公司与厦门众联的交易明细，对主要销售产品公司向其他客户的销售价格和销售毛利率进行比较分析。

2. 核查意见

经核查，我们认为公司向厦门众联销售产品具有合理性及必要性，公司向厦门众联销售的产品与其他无关联第三方同类产品的价格和毛利率不存在显著差异，公司向厦门众联销售定价公允。

二、关于委托加工

首轮问询回复显示：（1）报告期各期发行人委外加工金额分别为 1,600.60 万元、1,774.69 万元、993.75 万元和 2,055.53 万元，主要外协加工程序为锻

加工、车加工和热处理。发行人核心生产工艺为车加工、磨加工和热处理。(2) 公开信息显示, 发行人车加工外协供应商安吉锋林五金制品有限责任公司成立于 2018 年, 注册资本 50 万元, 实缴资本 1 万元, 2019 年成为发行人外协供应商; 常州市运柯热处理有限公司 2017 年设立, 注册资本 50 万元, 2018 年成为发行人外协供应商。

请发行人:(1) 按照锻加工、车加工和热处理分类, 分别披露各期向主要外协供应商的采购单价、数量、金额和占比情况; 结合前述各工序的市场公开报价与外协供应商报价情况, 披露是否存在重大差异, 如是, 请进一步披露原因及合理性; 结合同种工序不同外协供应商的外协单价情况, 披露外协工序的定价公允性。(2) 说明发行人在前述外协供应商成立时间较短的情形下与其开展合作的原因及背景, 前述供应商是否具备相应的外协加工生产资质, 向其采购外协服务的金额是否与其自身经营规模相匹配, 发行人对其采购外协服务的金额占外协供应商自身的销售收入比例, 外协供应商是否系为发行人专门设立。

(3) 说明外协工序中车加工与热处理过程与发行人自身的车加工与热处理过程是否存在差异; 自产和外协采购情况下, 车加工和热处理的成本差异情况及原因, 发行人是否存在将核心生产工序外包的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 3)

(一) 按照锻加工、车加工和热处理分类, 分别披露各期向主要外协供应商的采购单价、数量、金额和占比情况; 结合前述各工序的市场公开报价与外协供应商报价情况, 披露是否存在重大差异, 如是, 请进一步披露原因及合理性; 结合同种工序不同外协供应商的外协单价情况, 披露外协工序的定价公允性

1. 锻加工、车加工和热处理主要外协供应商采购情况

(1) 锻加工

报告期内, 公司向前五名锻加工外协供应商采购情况如下:

单位: 万件、元/件、万元

期间	供应商名称	加工产品	加工数量	加工单价	加工金额	占锻加工外协服务比例
2020 年 1-6 月	宁波佳比佳工贸有限公司	十字轴、节叉毛坯件	611.43	0.51	314.52	43.34%
	常州市冈驰源精密机械有限公司	节叉毛坯件	158.91	1.31	208.84	28.78%

期间	供应商名称	加工产品	加工数量	加工单价	加工金额	占锻加工外协服务比例
	杭州轩州机械有限公司	十字轴毛坯件	65.35	0.93	60.47	8.33%
	浙江万康机械有限公司	十字轴毛坯件	8.95	5.29	47.39	6.53%
	杭州奋强机械有限公司	十字轴毛坯件	120.57	0.31	36.93	5.09%
2019 年度	宁波佳比佳工贸有限公司	十字轴、节叉毛坯件	1,440.18	0.47	683.00	47.70%
	常州市冈驰源精密机械有限公司	节叉毛坯件	213.48	1.31	279.96	19.55%
	杭州轩州机械有限公司	十字轴毛坯件	151.20	0.96	145.16	10.14%
	杭州奋强机械有限公司	十字轴毛坯件	262.67	0.32	83.14	5.81%
	杭州旺铭机械有限公司	十字轴毛坯件	130.60	0.62	81.22	5.67%
2018 年度	宁波佳比佳工贸有限公司	十字轴、节叉毛坯件	1,288.21	0.47	610.35	53.26%
	杭州轩州机械有限公司	十字轴毛坯件	172.92	0.85	147.05	12.83%
	杭州奋强机械有限公司	十字轴毛坯件	306.56	0.30	90.53	7.90%
	杭州建大机械有限公司	十字轴毛坯件	23.47	3.63	85.12	7.43%
	浙江万康机械有限公司	十字轴毛坯件	18.18	4.43	80.56	7.03%
2017 年度	宁波佳比佳工贸有限公司	十字轴、节叉毛坯件	1,191.60	0.47	560.53	56.16%
	杭州轩州机械有限公司	十字轴毛坯件	159.32	0.76	121.66	12.19%
	杭州奋强机械有限公司	十字轴毛坯件	315.48	0.28	89.23	8.94%
	杭州康兰汽车零部件有限公司	十字轴毛坯件	190.31	0.46	87.16	8.73%
	杭州建大机械有限公司	十字轴毛坯件	15.95	2.94	46.87	4.70%

由上表可见，同一供应商报告期内加工费定价稳定；不同外协供应商平均加工单价存在差异，主要原因系加工产品类型及规格大小不同所致。

(2) 车加工

单位：万件、元/件、万元

期间	供应商名称	加工产品	加工数量	加工单价	加工金额	占车加工外协服务比例
2020年1-6月	安吉锋林五金制品有限责任公司	轴套毛坯件	699.19	0.16	111.93	69.62%
	杭州威氏汽车配件厂	轴套毛坯件	119.58	0.17	20.38	12.68%
	杭州凌海汽配厂	翼型轴套毛坯件	7.57	2.31	17.45	10.85%
	杭州喆康汽车零部件有限公司	翼型轴套毛坯件	6.53	1.69	11.01	6.85%
2019年度	安吉锋林五金制品有限责任公司	轴套毛坯件	1,070.93	0.14	151.67	48.77%
	杭州凌海汽配厂	翼型轴套毛坯件	24.37	2.31	56.20	18.07%
	杭州威氏汽车配件厂	轴套毛坯件	188.91	0.15	27.85	8.96%
	杭州展翼汽车零部件有限公司	翼型轴套毛坯件	10.46	2.39	24.96	8.03%
	杭州丹余机械有限公司	其他配件	21.47	0.96	20.60	6.62%
2018年度	杭州春保模具有限公司	轴套毛坯件	552.75	0.15	84.13	30.51%
	杭州顺磊机械有限公司	轴套毛坯件	611.15	0.13	79.40	28.80%
	杭州威氏汽车配件厂	轴套毛坯件	369.55	0.15	56.72	20.57%
	杭州凌海汽配厂	翼型轴套毛坯件	12.31	2.03	24.96	9.05%
	杭州丹余机械有限公司	其他配件	19.81	1.03	20.40	7.40%
2017年度	杭州顺磊机械有限公司	轴套毛坯件	860.74	0.12	106.87	32.16%
	杭州威氏汽车配件厂	轴套毛坯件	313.42	0.18	54.94	16.53%
	杭州凌海汽配厂	翼型轴套毛坯件	27.53	1.96	54.03	16.26%
	杭州明记机械有限公司	十字轴毛坯件	57.62	0.80	46.34	13.94%
	杭州春保模具有限公司	轴套毛坯件	255.42	0.16	39.65	11.93%

由上表可见，同一供应商报告期内加工费定价稳定；不同外协供应商平均加工单价存在差异，主要原因系加工产品类型及规格大小不同所致。

(3) 热处理

单位：吨、元/千克、万元

期间	供应商名称	热处理工艺	加工数量	加工单价	加工金额	占热处理外协服务比例
2020年1-6月	常州市运柯热处理有限公司	调质热处理	391.33	0.84	32.90	45.74%
	杭州如东汽配有限公司	渗碳热处理	80.62	2.65	21.40	29.76%
	诸暨市友盛汽车配件有限公司	滚针淬火	156.14	0.99	15.48	21.52%
	杭州梁盈钢球有限公司	滚针回火	53.95	0.40	2.15	2.99%
2019年度	杭州兰辛实业有限公司	调质热处理	1,557.24	0.84	130.81	49.98%
	常州市运柯热处理有限公司	调质热处理	778.05	0.84	65.08	24.87%
	诸暨市友盛汽车配件有限公司	滚针淬火	438.97	0.99	43.51	16.62%
	杭州梁盈钢球有限公司	滚针回火	254.43	0.40	10.07	3.85%
	杭州新世纪万向节有限公司	渗碳热处理	32.09	2.65	8.52	3.25%
2018年度	杭州萧山利成机械热处理有限公司	调质热处理	971.08	0.86	83.32	28.72%
	常州市运柯热处理有限公司	调质热处理	816.15	0.77	62.49	21.54%
	杭州新世纪万向节有限公司	渗碳热处理	194.82	2.59	50.38	17.37%
	诸暨市友盛汽车配件有限公司	滚针淬火	304.52	1.03	31.50	10.86%
	杭州兰辛实业有限公司	调质热处理	262.22	0.84	22.03	7.59%
2017年度	杭州萧山利成机械热处理有限公司	调质热处理	1,553.04	0.89	138.26	66.16%
	杭州祥凯机械有限公司	渗碳热处理	278.88	1.27	35.32	16.90%
	杭州新世纪万向节有限公司	渗碳热处理	105.55	2.56	27.00	12.92%
	绍兴迈进机械有限公司	调质热处理	98.16	0.85	8.39	4.01%

2. 锻加工、车加工和热处理采购价格公允性分析

由于公司采购的外协加工服务均为按公司要求定制且加工产品存在较多型号规格，没有市场公开报价。公司一般向多家外协供应商进行询价，外协供应商根据公司的采购计划及外协加工的工艺质量要求，按照加工成本及合理利润确定外协产品的单位加工费报价，经公司核价比较后，最终确定外协供应商并协商确

定单位加工费。公司向不同外协供应商在同一时期采购的同类型产品加工价格差异较小。

对同种工序不同外协供应商的外协单价进行比较如下：

(1) 锻加工

选取报告期各期存在同型号不同外协供应商的前五大锻加工产品进行比价：

单位：元/件

期间	产品	型号	供应商名称	单价
2020 年 1-6 月	十字轴	型号 A	供应商 1	2.42
			供应商 2	2.42
	十字轴	型号 B	供应商 1	4.48
			供应商 2	4.48
	十字轴	型号 C	供应商 1	2.28
			供应商 2	2.28
2019 年度	十字轴	型号 D	供应商 3	0.43
			供应商 4	0.46
	十字轴	型号 B	供应商 1	4.48
			供应商 2	4.48
	十字轴	型号 E	供应商 1	3.06
			供应商 2	3.06
	十字轴	型号 F	供应商 1	3.08
			供应商 2	3.05
	十字轴	型号 G	供应商 1	3.75
			供应商 2	3.76
2018 年度	十字轴	型号 H	供应商 5	6.56
			供应商 6	6.34
	十字轴	型号 I	供应商 6	0.56
			供应商 7	0.56
	十字轴	型号 B	供应商 1	4.47
			供应商 2	4.47
	十字轴	型号 J	供应商 1	4.26
			供应商 2	4.26
	十字轴	型号 K	供应商 1	4.47
			供应商 2	4.47

2017 年度	十字轴	型号 D	供应商 3	0.43
			供应商 4	0.45
	十字轴	型号 L	供应商 3	0.73
			供应商 4	0.74
	十字轴	型号 M	供应商 7	0.83
			供应商 8	0.83
	十字轴	型号 N	供应商 3	0.40
			供应商 4	0.40
	十字轴	型号 O	供应商 7	0.59
			供应商 8	0.59

由上表可见，公司同型号产品锻加工向不同外协供应商采购单价不存在显著差异。

(2) 车加工

选取报告期各期存在同型号不同外协供应商的前五大车加工产品进行比价：

单位：元/件

期间	产品	型号	供应商名称	单价
2020 年 1-6 月	轴套	型号 P	供应商 9	0.13
			供应商 10	0.13
	轴套	型号 Q	供应商 9	0.13
			供应商 10	0.13
	轴套	型号 R	供应商 9	0.14
			供应商 10	0.14
	轴套	型号 S	供应商 9	0.15
			供应商 10	0.15
	轴套	型号 T	供应商 9	0.15
			供应商 10	0.15
2019 年度	轴套	型号 P	供应商 11	0.13
			供应商 9	0.13
			供应商 10	0.13
	轴套	型号 Q	供应商 11	0.13
			供应商 9	0.13
			供应商 10	0.13
	轴套	型号 U	供应商 9	0.26

	轴套	型号 V	供应商 10	0.26
			供应商 9	0.13
			供应商 10	0.13
	轴套	型号 W	供应商 11	0.15
			供应商 9	0.15
			供应商 10	0.15
2018 年度	轴套	型号 X	供应商 11	0.13
			供应商 9	0.13
			供应商 12	0.13
	轴套	型号 P	供应商 11	0.13
			供应商 9	0.13
			供应商 12	0.13
			供应商 13	0.13
	轴套	型号 Q	供应商 9	0.13
			供应商 12	0.13
	轴套	型号 S	供应商 11	0.15
			供应商 9	0.15
			供应商 12	0.15
			供应商 13	0.15
	轴套	型号 W	供应商 9	0.15
			供应商 12	0.15
2017 年度	轴套	型号 X	供应商 11	0.12
			供应商 12	0.13
	轴套	型号 P	供应商 11	0.12
			供应商 12	0.13
	轴套	型号 Q	供应商 9	0.13
			供应商 12	0.13
			供应商 13	0.12
	轴套	型号 S	供应商 11	0.15
			供应商 12	0.15
			供应商 13	0.15
	轴套	型号 W	供应商 11	0.15
			供应商 9	0.16
			供应商 12	0.15

			供应商 13	0.15
--	--	--	--------	------

由上表可见，公司同型号产品车加工向不同外协供应商采购单价不存在显著差异。

(3) 热处理

报告期内，公司热处理外协加工主要为调质热处理，对调质热处理向不同供应商采购进行比价如下：

单位：元/千克

类别	供应商	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
调质热处理	供应商 14	0.84	0.84	0.77	
	供应商 15		0.84	0.84	
	供应商 16			0.86	0.89
	供应商 17				0.85

由上表可见，除供应商14的2018年度采购价格略低外，公司热处理加工向不同外协供应商采购单价无显著差异。供应商14的2018年度采购价格略低的主要原因系该供应商当年的热处理加工中不包含抛丸工序，自2019年起包含抛丸工序，公司其他供应商的热处理加工中均包含抛丸工序。

综上，报告期内，公司外协工序的定价公允。

(二) 说明发行人在前述外协供应商成立时间较短的情形下与其开展合作的原因及背景，前述供应商是否具备相应的外协加工生产资质，向其采购外协服务的金额是否与其自身经营规模相匹配，发行人对其采购外协服务的金额占外协供应商自身的销售收入比例，外协供应商是否系为发行人专门设立

1. 安吉锋林五金制品有限责任公司

安吉锋林五金制品有限责任公司成立于2018年11月，2019年1月开始为公司提供轴套车加工外协服务，该公司系承接杭州春保模具有限公司与公司的原有业务。杭州春保模具有限公司成立于2010年12月，主营业务包括模具、汽车配件的加工和销售，长期为公司提供轴套车加工服务，因公司的轴套生产自2019年初由子公司正强实业（位于杭州）转移至子公司安吉正强，为了配合公司轴套生产的转移，杭州春保模具有限公司内部原先一直为公司服务的员工于2018年11月在安吉新设了安吉锋林五金制品有限责任公司，承接了杭州春保模具有限公司与公司的原有业务。

安吉锋林五金制品有限责任公司为公司提供的加工服务与其经营范围相符。根据《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例》(国务院令第四百四十号)、《关于公布〈工业产品生产许可证实施通则〉和60类工业产品实施细则的公告》(国家质量监督检验检疫总局公告2016年第102号)、《国务院关于调整工业产品生产许可证管理目录和试行简化审批程序的决定》(国发〔2017〕34号)等规定,机加业务不属于需要办理工业产品生产许可证和强制性产品认证目录范围。因此,安吉锋林五金制品有限责任公司无需取得工业产品生产许可证、强制性产品认证等生产资质。

截至目前,安吉锋林五金制品有限责任公司注册资本50.00万元,从业人员数量为20人,总资产规模约130万元,报告期内,公司向其采购外协服务的金额分别为0万元、0万元、151.67万元和111.93万元,交易金额与供应商自身经营规模相匹配。公司对其采购外协服务的金额占外协供应商自身的销售收入比例为100%。由于安吉锋林五金制品有限责任公司系承接杭州春保模具有限公司与公司的业务,公司向杭州春保模具有限公司采购外协服务的金额占其销售收入的比例不到10%,因此,杭州春保模具有限公司不是为公司专门设立。安吉锋林五金制品有限责任公司的设立系为了配合公司轴套生产的转移,由新设的安吉锋林五金制品有限责任公司承接了杭州春保模具有限公司与公司的原有业务。公司与安吉锋林五金制品有限责任公司的交易价格公允。

2. 常州市运柯热处理有限公司

常州市运柯热处理有限公司成立于2017年11月,2018年6月开始为公司提供热处理外协服务。常州市运柯热处理有限公司的核心经营团队自2010年开始一直从事热处理业务领域的工作,曾经经营过常州市运柯机械有限公司等,积累了核心技术,并在汽车零部件行业积累了一定的客户资源和口碑,凭借积累的技术和口碑开发了公司作为其客户。

常州市运柯热处理有限公司为公司提供的加工服务与其经营范围相符。根据《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例》(国务院令第四百四十号)、《关于公布〈工业产品生产许可证实施通则〉和60类工业产品实施细则的公告》(国家质量监督检验检疫总局公告2016年第102号)、《国务院关于调整工业产品生产许可证管理目录和试行简化审批程序的决定》(国发〔2017〕34号)等规定,热处

理业务不属于需要办理工业产品生产许可证和强制性产品认证目录范围。因此，常州市运柯热处理有限公司无需取得工业产品生产许可证、强制性产品认证等生产资质。

截至目前，常州市运柯热处理有限公司注册资本50万元，从业人员数量为40人，年收入规模约为3500万元，报告期内，公司向其采购外协服务的金额分别为0万元、62.49万元、65.08万元、32.90万元，交易金额与供应商自身经营规模相匹配。公司对其采购外协服务的金额占外协供应商自身的销售收入比例为2%左右，常州市运柯热处理有限公司拥有戴姆勒、斯凯孚、北京现代等知名品牌的汽车零部件供应商客户，该外协供应商不是为公司专门设立。

(三) 说明外协工序中车加工与热处理过程与发行人自身的车加工与热处理过程是否存在差异；自产和外协采购情况下，车加工和热处理的成本差异情况及原因，发行人是否存在将核心生产工序外包的情形

外协工序中车加工与热处理过程与公司自身的车加工与热处理过程差异如下：

工序	自行加工过程	外协加工过程
车加工	公司自行车加工主要为十字轴和节叉加工，十字轴主要加工过程为车端面、车外圆、钻半沉口、钻通孔、钻油嘴孔、攻丝、铣油槽等，节叉主要加工过程为钻底孔/劈面、钻耳孔、铣顶端圆弧、铣内外侧、开槽、钻锁紧孔、攻丝等，工序较为复杂	公司外协车加工主要为轴套加工，主要加工过程为车外底、车口部及内底槽，工序较为简单
热处理	公司自行热处理工艺主要为渗碳热处理，加工过程为装炉、加热、强渗碳、扩散、清洗、高温回火、抛丸，对加热温度、渗碳浓度、渗碳时间、回火温度等要求较高	公司外协热处理工艺主要为调质热处理，加工过程为装炉、加热、渗碳、清洗、低温回火、抛丸，工艺相对简单

公司外协车加工主要为轴套，该部分产品车加工工序较为简单，报告期内，公司为提高生产效率，将有限的产能投入到工序较为复杂的十字轴和节叉车加工，不存在自行车加工轴套的情形，因而无法与外协采购单价进行比较。

报告期内，公司自行热处理工艺主要为渗碳热处理和部分调质热处理，外协热处理工艺主要为调质热处理。调质热处理的外协成本低于公司自行加工成本，主要原因系：一方面，公司的调制热处理和渗碳热处理共用同一设备，由于渗碳热处理工艺要求较高，公司的热处理设备较贵，外协供应商专业进行调制热处理

加工，其设备相对便宜；另一方面，调制热处理是外协供应商的主要加工业务，加工量高于公司自行加工量，具有规模经济效应，具体差异情况如下：：

单位：元/千克

工艺	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
调质热处理	自产成本	1.12	1.03	0.99	1.00
	外协成本	0.84	0.84	0.85	0.89

报告期内，因产能受限，公司存在将部分工艺相对简单的生产工序进行委外加工的情形，公司本次募集资金投资项目“汽车转向及传动系统用零部件扩产建设项目”计划新增热处理设备 1,190.00 万元，以解决热处理产能不足的情况。

(四) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 获取报告期内外协加工明细表，对不同外协供应商的同一产品型号同道加工工序的采购单价进行比较分析；

(2) 访谈公司采购部负责人，了解公司采购外协加工服务的具体定价方式，了解是否存在相应的公开市场报价；

(3) 访谈公司采购部负责人，了解安吉锋林五金制品有限责任公司、常州市运柯热处理有限公司与公司的合作原因及背景；访谈安吉锋林五金制品有限责任公司、常州市运柯热处理有限公司的实际控制人，了解外协供应商的生产经营资质、业务发展历史、目前的经营规模、员工人数、对公司的销售收入比例等情况；获取安吉锋林五金制品有限责任公司、常州市运柯热处理有限公司的营业执照，对比外协供应商为公司提供的加工服务与其经营范围是否相符；查阅相关的政策法规，了解机加工、热处理是否需取得工业产品生产许可证、强制性产品认证等生产资质；

(4) 访谈公司生产部负责人、研发部负责人，了解车加工、热处理自行生产和外协加工过程的差异，取得车加工、热处理加工不同产品的工艺流程图进行对比；

(5) 比较分析车加工、热处理自行生产与外协加工的成本差异情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 锻加工、车加工和热处理不存在市场公开报价，公司同种工序不同外协

供应商的外协单价基本一致，定价公允；

(2) 安吉锋林五金制品有限责任公司、常州市运柯热处理有限公司成立时间较短的情形下与公司开展合作的原因合理；前述供应商为公司提供的加工服务与其经营范围相符，机加工、热处理无需取得工业产品生产许可证、强制性产品认证等生产资质；公司向前述供应商采购外协服务的金额与其自身经营规模相匹配；安吉锋林五金制品有限责任公司的设立系因公司的轴套生产自 2019 年初由杭州的母公司转移至子公司安吉正强，为了配合公司轴套生产的转移，由新设的安吉锋林五金制品有限责任公司承接杭州春保模具有限公司与公司的原有业务，具有合理性；常州市运柯热处理有限公司不是为公司专门设立。

(3) 外协工序中车加工与热处理过程与公司自身的车加工与热处理过程相比工序较为简单；轴套车加工不存在自行生产的情况，调质热处理的外协成本低于公司自行加工成本，主要原因系公司的热处理设备较贵，同时，调制热处理是外协供应商的主要加工业务，加工量高于公司自行加工量，具有规模经济效应；因产能受限，公司存在将部分工艺相对简单的核心生产工序进行委外加工的情形，通过本次募集资金投资项目的实施将解决热处理产能不足的情况。

三、关于销售和客户

首轮问询回复显示：(1) 公司直接或通过国内外贸易商销售给国外汽车零部件品牌商，汽车零部件品牌商主要包括吉明美（GMB）、德纳（DANA）、美驰（MERITOR）、AutoZone 等。发行人报告期内向售后市场销售的前五大客户存在变化，但未详细解释变化原因。(2) 报告期内发行人通过益兆公司向 MSL 销售金额较高，发行人与益兆公司、MSL 签订了三方销售协议，且向益兆公司销售的产品发送至第三方仓库中。发行人称向益兆公司销售的产品为直接发往终端客户，对外销客户销售在产品报关并取得提单后确认收入。(3) 2020 年 1-6 月，发行人向德纳（DANA）的销售收入下降较多，主要原因系受新冠疫情影响，印度和巴西的部分订单延期发货以及新订单下降。截至目前，客户订单已正常推进且订单逐渐恢复。截至 2020 年 6 月末，发行人对 DANA 的在手订单和 N+2 月的需求预测为 250.95 万元，2020 年 7-9 月新增订单和 N+2 月的需求预测 498.27 万元，订单持续发生且逐渐恢复。(4) 发行人 2019 年向绵阳三力销量较 2018

年上升，与绵阳三力相关车型产量变化幅度不一致，主要系绵阳三力销售的皮卡用产品销量上涨，相应的十字轴万向节总成需求量增加。（5）报告期内发行人向贸易商销售金额分别为 7,220.81 万元、7,616.65 万元、6,424.30 万元和 2,360.58 万元。发行人向国内贸易商销售的产品大多直接发往国内港口由贸易商客户报关出口，向国外贸易商销售的产品大多直接出口至终端客户，实现了最终销售。其中通过贸易商 Qualis、JLC、厦门众联、宁波保税区联成国际贸易有限公司等销售较多，终端客户有 AutoZone Inc.、德纳（DANA）的美国和哥伦比亚子公司、美国售后市场汽配连锁零售商 Genuine Parts Company（NAPA）、博世集团的美国和巴西子公司等。（6）报告期内，发行人向国外售后市场出口的十字轴万向节总成中，贸易商毛利率高于直销客户毛利率，主要系出口的国家地区不同。（7）发行人报告期对内外销前五大客户销售收入合计占比为 64.85%、69.52%、67.22%和 65.32%，中介机构对境外客户实地走访比例分别为 25.24%、24.47%、19.94%和 23.59%，境外客户主要为益兆公司（注册地为香港）和宁波保税区联成国际贸易有限公司（注册地为保税区），中介机构实地走访了上述客户在国内的办公场所。

请发行人：（1）按直销、通过贸易商销售方式分类披露发行人向售后市场的销售金额及占比。披露与主要售后市场客户合作情况，包括开始合作时间、是否存在长期协议、相关销售收入占客户同类产品采购比例、发行人报告期内向相关客户销售金额合计等，结合相关售后市场主要客户市场地位、当地售后市场需求等，披露发行人向售后市场主要客户销售金额变化原因，与当地售后市场需求是否匹配。（2）说明通过益兆公司向 MSL 销售的合理性、必要性，MSL 在印度市场地位及经营情况，益兆公司经营情况、主要管理人员及从业背景，发行人销售金额占益兆公司同类产品金额采购比例。结合三方签订协议主要条款、产品运输方式、中间仓设置和管理情况、产品控制权或风险报酬转移约定，说明实际发货和运输情况、相关收入确认依据及合理性，收入确认条件中“外销客户在产品报关并取得提单后确认收入”的表述是否准确。（3）结合发行人 2020 年上半年及 7-9 月向 DANA 销售金额同比变化、在手订单同比变化等，说明发行人向 DANA 销售和订单恢复情况。（4）结合皮卡对十字轴万向总成需求量与其他车型差异、2019 年绵阳三力皮卡销量变化情况、发行人产品份额变化等进

一步说明 2019 年向绵阳三力销售上升原因。(5) 说明除益兆公司外, 是否存在通过贸易商向汽车主机配套市场零部件供应商销售的情形, 如有, 请进一步说明销售金额、贸易商及对应终端客户, 通过贸易商销售的必要性及合理性, 相关销售收入确认条件和时点、是否符合协议约定的控制权或风险报酬转移条件。

(6) 结合发行人海外销售渠道拓展情况, 说明发行人通过贸易商向境外售后市场销售的必要性、未直接向终端客户销售原因、是否符合行业惯例, 发行人是否缺乏自建销售渠道的能力、对相关贸易商是否存在依赖。(7) 结合报告期内发行人通过贸易商向国外售后市场出口的十字轴万向节总成销往美国市场、直销中巴西市场的金额及占比、毛利率水平等, 进一步量化分析并披露通过贸易商向售后市场出口的十字轴万向节总成毛利率高于直销毛利率的原因及合理性。

(8) 按照销售金额分层, 说明各期不同销售金额区间的客户数量、金额、占比及变动情况, 各区间的新增客户中已有合作历史和完全新增客户的数量、销售金额和占比, 是否存在大量新增客户均为初次合作的情形; 退出客户中继续与发行人进行合作和完全终止与发行人进行合作的数量、金额和占比, 是否存在客户退出后注销的情形, 是否存在短期合作后又终止与发行人合作的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见, 并说明报告期内是否对除前述披露客户外的其他海外客户进行了实地走访, 实地走访的主要核查过程与范围, 是否核实了境外客户的主要生产基地, 是否获取了充分的核查证据。(审核问询函问题 4)

(一) 按直销、通过贸易商销售方式分类披露公司向售后市场的销售金额及占比。披露与主要售后市场客户合作情况, 包括开始合作时间、是否存在长期协议、相关销售收入占客户同类产品采购比例、公司报告期内向相关客户销售金额合计等, 结合相关售后市场主要客户市场地位、当地售后市场需求等, 披露公司向售后市场主要客户销售金额变化原因, 与当地售后市场需求是否匹配

1. 报告期内, 公司直销和通过贸易商向售后市场的销售收入金额、占售后市场收入总额的比例如下:

单位: 万元

类型	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
直销	2,619.54	71.75%	7,019.18	70.77%	6,737.78	66.63%	5,904.68	63.10%

贸易商	1,031.58	28.25%	2,899.36	29.23%	3,373.72	33.37%	3,452.42	36.90%
合计	3,651.13	100.00%	9,918.54	100.00%	10,111.51	100.00%	9,357.10	100.00%

2. 报告期内，公司在售后市场的前五名客户及销售情况如下：

单位：万套、万元

年份	序号	客户	销售内容	销售数量	销售金额	占售后市场收入比重	占营业收入比重
2020年1-6月	1	吉明美（GMB）	十字轴万向节总成、十字轴	72.56	776.66	21.27%	6.88%
	2	Qualis	十字轴万向节总成	25.62	420.22	11.51%	3.72%
	3	美驰（MERITOR）	十字轴万向节总成	12.15	410.09	11.23%	3.63%
	4	Agrostahl S.A. Industria E Comercio	十字轴万向节总成	11.24	389.15	10.66%	3.45%
	5	德纳（DANA）	十字轴万向节总成	15.14	362.65	9.93%	3.21%
	合计			136.71	2,358.77	64.60%	20.89%
2019年度	1	吉明美（GMB）	十字轴万向节总成、十字轴	190.14	2,383.69	24.03%	7.81%
	2	美驰（MERITOR）	十字轴万向节总成	30.54	1,098.44	11.07%	3.60%
	3	德纳（DANA）	十字轴万向节总成	44.16	1,012.64	10.21%	3.32%
	4	Qualis	十字轴万向节总成	57.37	942.77	9.51%	3.09%
	5	Agrostahl S.A. Industria E Comercio	十字轴万向节总成	41.08	937.10	9.45%	3.07%
	合计			363.29	6,374.64	64.27%	20.89%
2018年度	1	吉明美（GMB）	十字轴万向节总成、十字轴	187.29	2,293.54	22.68%	7.18%
	2	美驰（MERITOR）	十字轴万向节总成	33.26	1,205.26	11.92%	3.77%
	3	德纳（DANA）	十字轴万向节总成	39.18	1,138.53	11.25%	3.56%
	4	Qualis	十字轴万向节总成	63.83	1,036.94	10.26%	3.25%
	5	JLC	十字轴万向节总成	18.93	792.69	7.84%	2.48%
	合计			342.49	6,466.96	63.95%	20.24%
2017年度	1	吉明美（GMB）	十字轴万向节总成、十字轴	135.23	1,787.58	19.10%	6.38%
	2	美驰（MERITOR）	十字轴万向节总成	30.45	1,008.53	10.78%	3.60%
	3	Qualis	十字轴万向节总成	60.92	958.18	10.24%	3.42%
	4	厦门众联	十字轴万向节总成	31.75	754.22	8.06%	2.69%
	5	JLC	十字轴万向节总成	17.57	576.84	6.16%	2.06%
	合计			275.92	5,085.35	54.34%	18.15%

注：受同一实际控制人控制的客户合并计算其销售额，其中：对吉明美（GMB）的销售收入包含了对日本 GMB 株式会社、吉明美（杭州）汽配有限公司的销售收入；对德纳（DANA）的销售收入包含了对 Spicer

India Pvt Ltd. 售后市场产品销售收入以及对 DANA Industrias Ltda. 的销售收入；对美驰（MERITOR）的销售收入包含了对 Meritor Inc.、Meritor do Brasil Sistemas Automotivos Ltda. 的销售收入

报告期内，上述客户的基本情况如下：

客户名称	开始合作时间	是否存在长期合作协议	相关销售收入占客户同类产品采购比例	售后市场区域	2020 年 1-6 月销售金额（万元）	2019 年度销售金额（万元）	2018 年度销售金额（万元）	2017 年度销售金额（万元）	报告期内销售金额合计（万元）
吉明美（GMB）	2008 年	是	10%-20%	美国、日本等	776.66	2,383.69	2,293.54	1,787.58	7,241.47
				其中：美国	473.92	1,165.64	1,215.50	1,149.69	4,004.75
				其中：日本	302.73	1,094.90	1,058.77	616.31	3,072.71
德纳（DANA）	2013 年	否	DANA 印度公司 50% 以上，DANA 巴西公司约 90%	巴西、印度	362.65	1,012.64	1,138.53	549.54	3,063.36
				其中：巴西	131.54	389.34	403.36	0.02	924.25
				其中：印度	231.12	623.30	735.17	549.52	2,139.11
美驰（MERITOR）	2009 年	否	MERITOR 美国公司未告知，MERITOR 巴西公司 100%	巴西、美国	410.09	1,098.44	1,205.26	1,008.53	3,722.32
				其中：巴西	286.12	743.40	752.65	658.32	2,440.49
				其中：美国	123.97	326.78	452.61	350.21	1,253.57
Qualis	2012 年	否	100%	美国	420.22	942.77	1,036.94	958.18	3,358.11
Agrostahl S. A. Industria E Comercio	2011 年	否	未告知	巴西	389.15	937.10	393.85	340.57	2,060.67
JLC	2012 年	否	100%	美国等	79.67	815.78	792.69	576.84	2,264.98
厦门众联	2001 年	否	100%	美国等地区	190.37	365.99	524.79	754.22	1,835.37
				其中：美国	145.87	302.55	415.69	356.90	1,221.01

注：Qualis 为贸易商客户，其终端客户为美国售后市场汽配连锁零售商 AutoZone Inc.；

JLC 为贸易商客户，其终端客户为全球知名汽车零部件制造商德纳（DANA）的美国和哥伦比亚子公司；厦门众联为贸易商客户，其美国终端客户为美国售后市场汽配分销商 Genuine Parts Company（NAPA）

报告期内，公司售后市场前五大客户销售金额合计占售后市场收入的比例分别为54.34%、63.95%、64.27%和64.60%，占当期营业收入的比例分别为18.15%、20.24%、20.89%和20.89%，主要客户较为稳定。

3. 售后市场主要客户的市场地位、当地售后市场需求以及公司向售后市场主要客户销售金额变化原因如下：

(1) 美国

美国为全球第二大汽车市场，较为稳定。美国的汽配连锁超市比较成熟，汽车零部件从品牌方到最终消费者之间的环节相对较少。许多汽车零部件品牌商将其品牌产品通过汽配连锁超市直接销售给消费者，或者汽配连锁超市通过贴牌制造的方式将其自有品牌产品直接销售给消费者。2017年度、2018年度和2019年度，美国汽车销量较为稳定，具体情况如下：

单位：万辆

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
美国汽车销量	1,757.62	1,782.51	1,765.50

报告期内，公司在美国售后市场的主要客户的市场地位及公司的销售收入情况如下：

客户名称	市场地位	2020 年 1-6 月销售金额（万元）	2019 年度销售金额（万元）	2018 年度销售金额（万元）	2017 年度销售金额（万元）
吉明美（GMB）	全球主要的万向节制造商之一，日本上市公司，2019 财年（2019.4.1-2020.3.31）营业收入约为 612.23 亿日元	473.92	1,165.64	1,215.50	1,149.69
美驰（MERITOR）	全球主要的传动系统及零部件制造商之一，美国上市公司，2020 财年（2019.10.1-2020.9.27）营业收入约为 30.44 亿美元，其中美国地区销售收入为 17.83 亿美元	123.97	326.78	452.61	350.21
Qualis	终端客户 AutoZone Inc. 为美国汽车备件和配件零售商和分销商，是美国三大汽车修配连锁品牌之一，美国上市公司，截至 2020 年 8 月 29 日在美国经营 5885 家连锁店，2020 财年（2019.9.1-2020.8.29）营业收入约为 126.32 亿美元	420.22	942.77	1,036.94	958.18
JLC	终端客户为德纳（DANA）的美国和哥伦比亚子公司，德纳（DANA）为全球主要的传动系统及零部件制造商之一，美国上市公司，2019 年度（2019.1.1-2019.12.31）营业收入约为 86.20 亿美元，其中美国地区销售收入为 40.69 亿美元	79.67	815.78	792.69	576.84
厦门众联	美国终端客户为美国售后市场主要的汽配分销商之一 Genuine Parts Company，该公司为美国上市公司，NAPA 为其旗下品牌，2019 年度（2019.1.1-2019.12.31）营业收入约为 193.92 亿美元，其中汽车业务销售收入为 109.88 亿美元	145.87	302.55	415.69	356.90

由上表可见，除 JLC 在 2018 年度销售金额增长较多和厦门众联的美国终端客户在 2019 年度销售金额下降较多外，公司在美国售后市场的主要客户在 2017 年度、2018 年度和 2019 年度的销售金额变动不大，2018 年度的小幅上升主要由于公司 2018 年与部分国外客户协商调高部分产品价格，吉明美（GMB）、美驰（MERITOR）、

Qualis、厦门众联产品调价对2018年度上述客户带来的影响分别为155.54万元、45.64万元、52.99万元和40.70万元，上述客户收入变动与美国汽车市场发展情况基本匹配。公司对JLC的销售金额2018年度较上年增长215.85万元，主要原因系公司为终端客户德纳（DANA）开发的新产品于2018年开始批量供货，新产品带来收入增加151.64万元。公司对厦门众联美国终端客户的销售金额2019年度较上年下降113.14万元，主要原因系厦门众联终端客户Genuine Parts Company (NAPA) 的订单具有多型号小批量的特点，公司在订单交货集中的阶段，受产能限制，优先安排其他单品种大批量订单的生产，导致对Genuine Parts Company (NAPA) 的供应量下降。

(2) 巴西

巴西为新兴汽车市场，近年来快速发展。2017年度、2018年度和2019年度，巴西汽车销量稳定增长，具体情况如下：

单位：万辆

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
巴西汽车销量	278.80	256.60	223.90

报告期内，公司在巴西售后市场的主要客户市场地位及公司的销售收入情况如下

客户名称	市场地位	2020 年 1-6 月销售金额（万元）	2019 年度销售金额（万元）	2018 年度销售金额（万元）	2017 年度销售金额（万元）
美驰（MERITOR）	全球主要的传动系统及零部件制造商之一，美国上市公司，2020 财年（2019.10.1-2020.9.27）营业收入约为 30.44 亿美元，其中巴西地区销售收入为 1.72 亿美元	286.12	743.40	752.65	658.32
德纳（DANA）	为全球主要的传动系统及零部件制造商之一，美国上市公司，2019 年度（2019.1.1-2019.12.31）营业收入约为 86.20 亿美元，其中巴西地区销售收入为 3.93 亿美元	131.54	389.34	403.36	0.02
Agrostahl S.A. Industria E Comercio	巴西的汽车万向节组件、转向柱等零部件供应商，2018 年度营业收入约为 28,822.00 千雷亚尔，约合 5,206.19 万元人民币（按同期平均汇率折算）	389.15	937.10	393.85	340.57

由上表可见，公司对美驰（MERITOR）在巴西售后市场的收入在2017年至2019年小幅上涨；公司对德纳（DANA）在巴西售后市场的收入主要自2018年开始，2019年基本稳定；上述客户的收入变动与巴西汽车市场发展情况基本匹配。公司对 Agrostahl S.A. Industria E Comercio 的销售金额2019年度增长较多，主要由于随

着客户对公司产品品质的逐步认可，逐步加大公司产品采购量，替代其他供应商同类产品。

(3) 印度

印度为新兴汽车市场，2019年受经济低迷等因素影响出现下滑。2017年度、2018年度和2019年度，印度汽车销量先升后降，具体情况如下：

单位：万辆

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
印度汽车销量	381.70	440.00	401.90

报告期内，公司在印度售后市场的主要客户市场地位及公司的销售收入情况如下

客户名称	市场地位	2020 年 1-6 月销售金额（万元）	2019 年度销售金额（万元）	2018 年度销售金额（万元）	2017 年度销售金额（万元）
德纳（DANA）	为全球主要的传动系统及零部件制造商之一，美国上市公司，2019 年度（2019.1.1-2019.12.31）营业收入约为 86.20 亿美元，其中亚太地区销售收入为 10.32 亿美元 ^注	231.12	623.30	735.17	549.52

注：德纳（DANA）公开披露的年报中未单独披露其在印度的销售金额

由上表可见，公司对德纳（DANA）在印度售后市场的收入2018年度上升，2019年度下降，与印度汽车市场发展情况基本匹配。

(4) 日本

日本为全球第三大汽车市场，较为稳定。2017年度、2018年度和2019年度，日本汽车销量较为稳定，具体情况如下：

单位：万辆

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
日本汽车销量	519.10	526.40	522.60

报告期内，公司在日本售后市场的主要客户市场地位及公司的销售收入情况如下

客户名称	市场地位	2020 年 1-6 月销售金额（万元）	2019 年度销售金额（万元）	2018 年度销售金额（万元）	2017 年度销售金额（万元）
------	------	----------------------	-----------------	-----------------	-----------------

吉明美（GMB）	全球主要的万向节制造商之一，日本上市公司，2019 财年（2019.4.1-2020.3.31）营业收入约为 612.23 亿日元（约合 39.19 亿元人民币（按同期平均汇率折算））	302.73	1,094.90	1,058.77	616.31
----------	--	--------	----------	----------	--------

由上表可见，公司对吉明美（GMB）在日本售后市场的收入2018年度上升较多，主要原因系公司为吉明美（GMB）生产的十字轴新产品在2018年形成量产；2019年度基本稳定，与日本汽车市场发展情况基本匹配。

综上，报告期内，公司向售后市场主要客户销售金额的变化与当地售后市场需求总体匹配。

（二）说明通过益兆公司向 MSL 销售的合理性、必要性，MSL 在印度市场地位及经营情况，益兆公司经营情况、主要管理人员及从业背景，公司销售金额占益兆公司同类产品金额采购比例。结合三方签订协议主要条款、产品运输方式、中间仓设置和管理情况、产品控制权或风险报酬转移约定，说明实际发货和运输情况、相关收入确认依据及合理性，收入确认条件中“外销客户在产品报关并取得提单后确认收入”的表述是否准确

1. 公司通过益兆公司向MSL销售的合理性、必要性

益兆公司是印度 MSL 公司在中国的唯一采购服务代理商，双方具有十多年的合作历史，益兆公司为印度 MSL 公司提供采购相关的系列服务。根据益兆公司和印度 MSL 公司出具的说明，双方自 2004 年开始合作，合作的背景是：益兆公司自成立以来一直从事汽车零部件进出口贸易，中印贸易自中国加入 WTO 后大幅增长，同时印度作为新兴汽车市场发展迅速，益兆公司开始开发印度汽车零部件市场；同时，印度 MSL 公司是印度主要的传动轴、离合器等汽车零部件的主要供应商之一，由于中国制造的汽车零部件与国外零部件相比具有较高的质量和价格优势，印度 MSL 公司当时具有在中国寻找零部件供应商的需求，但是对中国汽车行业的发展、技术水平、市场情况等缺少了解，且受两国语言和文化差异影响与中国供应商的沟通受限，因此通过采购代理商更有利于开发和维护中国的供应商。十字轴万向节总成是印度 MSL 公司需要的零部件，公司是国内具有一定规模和产品性价比优势的十字轴万向节总成供应商，益兆公司经过市场调查后与公司进行洽谈并建立合作关系。截至目前，印度 MSL 公司未在中国设立办事处或者分支机构，各方合作关系稳定。因此，公司通过益兆公司向 MSL 销售具有合理性和必要性。

2. 印度MSL公司在印度市场地位及经营情况

根据印度MSL公司出具的说明,印度MSL公司主要制造传动轴、万向节部件、半轴、离合器等汽车零部件,传动轴类产品在印度市场位居前二名,报告期各期的营业收入如下:

单位:千卢比

名 称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
印度 MSL 公司	1,376,062.20 (约 13,055.62 万元人民币)	6,564,000.23 (约 64,289.91 万元人民币)	5,639,470.62 (约 54,593.13 万元人民币)	4,925,830.44 (约 51,097.835 万元人民币)

注:为便于理解,按各期平均汇率折算为人民币。

3. 益兆公司经营情况、主要管理人员及从业背景,公司销售金额占益兆公司同类产品金额采购比例

根据益兆公司出具的说明,益兆公司主要从事汽车零部件出口,包括万向节以及离合器、传动轴的相关部件等,主要出口至印度、意大利、美国等国家和地区,报告期各期的营业收入如下:

单位:万港币

名 称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
益兆公司	2,078.00 (约 1,890.98 万元 人民币)	7,015.00 (约 6,173.20 万元 人民币)	8,085.00 (约 6,791.40 万元 人民币)	6,535.00 (约 5,685.45 万元 人民币)

注:为便于理解,按各期平均汇率折算为人民币。

益兆公司主要管理人员及从业背景如下:

姓名	职位	从业背景
彭晨	实际控制人	机械专业和经济学专业背景,曾经在江西省火电建设公司从事技术工作,曾经在江西省机械设备进出口公司等公司从事贸易和采购工作
郭淑萍	经理	国际贸易专业背景,曾经在上海北集贸易有限公司等公司从事贸易工作

报告期各期,公司销售金额占益兆公司总采购额的比例约为 40%-60%,占益兆公司同类产品金额采购比例分别为 91.90%、92.40%、85.50%和 89.00%。

4. 实际发货和运输情况、相关收入确认依据及合理性

2017 年,公司与益兆公司、印度 MSL 公司签订三方协议,不涉及各方之间的交易条款,主要约定公司、益兆公司对印度 MSL 公司的相关信息负有保密义务,相关信息包括印度 MSL 公司的产品规范、设计、商业安排、价格和物流等方面信

息。

公司与益兆公司之间的交易通过双方之间的购销合同进行约定。根据合同约定，公司负责向益兆公司送货并承担运费，结算期限为货物出口后 60 天，实际执行符合上述约定。益兆公司在上海租有仓库，并委托第三方服务机构进行管理，用于集中存放益兆公司从国内各家供应商采购的各类产品。益兆公司根据印度 MSL 公司需要进行产品出口时，通知公司办理报关手续，根据出口货物明细与公司进行结算。

公司对益兆公司的收入在产品报关并取得提单后确认收入，符合会计准则的规定，收入确认具有合理性。2020 年 1-6 月，根据会计准则，对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入，在判断客户是否已取得商品控制权时考虑下列迹象：1、公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；2、公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；3、公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；4、公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；5、客户已接受该商品；6、其他表明客户已取得商品控制权的迹象。根据公司与益兆公司的购销合同约定及实际执行情况，公司在货物报关出口并取得提单后，公司才享有收款权利，即客户就该商品负有付款义务，商品的法定所有权转移给客户，商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，客户已接受该商品，客户最终取得商品控制权。2017 年度至 2019 年度，根据会计准则，销售商品收入在同时满足下列条件时予以确认：A. 将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；B. 公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；C. 收入的金额能够可靠地计量；D. 相关的经济利益很可能流入；E. 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。根据公司与益兆公司的购销合同约定及实际执行情况，公司在货物报关出口并取得提单后，商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。因此，公司在收入确认条件中“外销客户在产品报关并取得提单后确认收入”的表述准确。

综上，公司负责向益兆公司送货并承担运费，根据出口货物明细进行结算；

公司对益兆公司的收入在产品报关并取得提单后确认收入，符合会计准则的规定，收入确认具有合理性；公司在收入确认条件中“外销客户在产品报关并取得提单后确认收入”的表述准确。

(三) 结合公司 2020 年上半年及 7-9 月向 DANA 销售金额同比变化、在手订单同比变化等，说明公司向 DANA 销售和订单恢复情况

德纳（DANA）2020 年 1-6 月、7-9 月、10-12 月与去年同期的销售金额、在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2020 年 7-9 月	2020 年 10-12 月	2019 年 1-6 月	2019 年 7-9 月	2019 年 10-12 月
销售金额	553.88	340.31 ^注	413.90 ^注	781.41	681.78	405.39
新增订单	718.53	498.27	703.33	1,211.56	453.85	376.19

注：2020 年 7-9 月和 10-12 月的销售金额未经审计。

由上表可见，从在手订单来看，德纳（DANA）2020 年 1-6 月新增订单由上年同期的 1,211.56 万元下降到当期的 718.53 万元，2020 年 7-9 月新增订单由上年同期的 453.85 万元上升到当期的 498.27 万元，2020 年 10-12 月新增订单由上年同期的 376.19 万元上升到当期的 703.33 万元，新增订单在 2020 年 1-6 月受新冠疫情影响下滑较大，随着客户逐步复工复产，在 7-12 月逐渐恢复；从销售金额来看，德纳（DANA）2020 年 1-6 月销售金额由上年同期的 781.41 万元下降到当期的 553.88 万元，2020 年 7-9 月销售金额由上年同期的 681.78 万元下降到当期的 340.31 万元，2020 年 10-12 月销售金额由上年同期的 405.39 万元上升到当期的 413.90 万元，销售金额在 2020 年 1-9 月受订单量下降的影响而同比下滑，在 10-12 月逐渐恢复。

(四) 结合皮卡对十字轴万向总成需求量与其他车型差异、2019 年绵阳三力皮卡销量变化情况、公司产品份额变化等进一步说明 2019 年向绵阳三力销售上升原因

在转向系统中应用的十字轴万向节总成，皮卡车与其他类型车辆的使用量不存在差异，为 2 套/车。根据对绵阳三力的访谈和绵阳三力出具的说明，绵阳三力 2019 年度皮卡车用转向柱产品销量约为 21 万个，上年同期约为 15 万个，增长原因主要系配套应用的长城炮新车型开始生产，同时在皮卡车市场的份额提升，向更多皮卡车型供货；绵阳三力 2019 年度向公司采购的十字轴万向节总成金额

占其同类产品的采购总额比例为 97.80%，上年同期为 98.60%。根据上市公司长城汽车公开披露的 2019 年 12 月产销快讯以及 2019 年年报，长城炮为 2019 年下半年推出的新车型，2019 年产量为 1.91 万辆。

2019 年度，公司向绵阳三力销售的用于国内汽车市场的产品销量为 161.49 万套，较 2018 年度的 149.87 万套增长 11.62 万套，其中，用于皮卡车的产品销量增长 11.21 万套，主要由于绵阳三力的皮卡车用相关产品销量增长而带动需求量增加。2019 年度，公司向绵阳三力销售的皮卡车用十字轴万向节总成产品数量、金额，与绵阳三力的皮卡车用转向柱产品销量的对比情况如下：

项目	2019 年度	变动	2018 年度
公司相关产品销量（万套）	39.68	39.37%	28.47
公司相关产品销售金额（万元）	380.93	41.03%	270.10
绵阳三力相关转向柱销量（万个）	21.00	40.00%	15.00

由上表可见，2019 年度，公司向绵阳三力销售的皮卡车用十字轴万向节总成产品的销量、销售金额与绵阳三力的皮卡车用转向柱产品销量变动基本一致。

（五）说明除益兆公司外，是否存在通过贸易商向汽车主机配套市场零部件供应商销售的情形，如有，请进一步说明销售金额、贸易商及对应终端客户，通过贸易商销售的必要性及合理性，相关销售收入确认条件和时点、是否符合协议约定的控制权或风险报酬转移条件

报告期内，除益兆公司外，公司其他通过贸易商向汽车主机配套市场零部件供应商销售的金额分别为 1,172.99 万元、916.61 万元、1,154.61 万元和 307.46 万元，具体情况如下：

贸易商名称	终端客户	2020 年 1-6 月销售金额（万元）	2019 年度销售金额（万元）	2018 年度销售金额（万元）	2017 年度销售金额（万元）
宁波保税区联成国际贸易有限公司	博世集团的美国和巴西子公司	183.77	359.84	291.41	410.68
宁波美恒进出口有限公司	IBEC Bearings BV（瑞典）	67.84	174.89	275.33	274.98
上海东风汽车进出口有限公司	终端客户 1	10.39	556.14	158.44	197.26
上海协成轩号国际贸易有限公司	终端客户 2	28.19	17.10	52.58	46.31

天津渤轻进出口有限公司	终端客户 3	16.55	25.21	23.52	38.55
JH Trading	终端客户 4		20.39	36.76	38.50
爱扩国际贸易（上海）有限公司	终端客户 5			31.65	
慈溪安德瑞进出口有限公司	终端客户 6		0.89	27.62	36.51
A. F. W CO. LTD	终端客户 7			19.30	77.86
北京华东电气股份有限公司	终端客户 8				21.54
杭州万瑞进出口有限公司	终端客户 9				18.58
杭州特实贸易有限公司	终端客户 10				12.22
CNT Global Company	终端客户 11	0.72	0.15		
合计		307.46	1,154.61	916.61	1,172.99

公司通过贸易商向汽车主机配套市场销售的主要由于终端客户处于国外地区，由贸易商为其进行跨国采购服务或由于外汇管制由贸易商提供进出口服务。公司通过宁波保税区联成国际贸易有限公司向博世集团的海外公司销售，主要由于宁波保税区联成国际贸易有限公司为博世集团的海外公司提供国内的采购服务且具有较长的合作历史，公司通过该贸易商与终端客户建立购销关系。公司通过宁波美恒进出口有限公司向 IBEC Bearings BV（瑞典）销售，主要由于宁波美恒进出口有限公司是 IBEC Bearings BV（瑞典）的国内采购代理，为终端客户进行采购、验货、出口、售后等服务，终端客户指定该贸易商向公司采购。公司通过其他客户向国外终端客户进行销售，除外汇管制原因外，主要由于其他国外终端客户采购金额较小或具有偶发性，在国内没有分支机构和对接的采购人员，贸易商具有采购对接、仓储、出口、结算等专业化优势，能够解决终端客户的问题并提高采购效率。因此，公司通过上述贸易商向汽车主机配套市场销售，主要基于国外终端客户的采购习惯、外汇管制以及小额和偶发采购的终端客户交易需求，具有必要性及合理性。

上述贸易商客户中，宁波保税区联成国际贸易有限公司（注册地为保税区）、A. F. W CO. LTD、CNT Global Company、JH Trading 为外销客户，公司在根据合同约定完成产品报关，取得提单后确认收入。公司与 A. F. W CO. LTD 和 CNT Global Company 执行的贸易方式为 CFR（货物价格加运费），公司与宁波保税区联成国际

贸易有限公司和 JH Trading 执行的贸易方式为 FOB，根据《国际贸易术语解释通则》，在 FOB 和 CFR 方式下，在货物装船后合同项下的风险及报酬即转移。因此，公司相关销售收入确认条件和时点符合约定的控制权或风险报酬转移条件。

上述贸易商中其他客户为内销客户，公司根据合同约定将产品交付给购货方后确认收入。公司与内销贸易商一般在订单中约定公司负责将货物送至客户指定的港口仓库交货。公司相关销售收入确认条件和时点符合约定的控制权或风险报酬转移条件。

综上，公司通过贸易商向汽车主机配套市场零部件供应商销售具有必要性和合理性，相关收入确认条件和时点符合协议约定的控制权或风险报酬转移条件。

(六) 结合公司海外销售渠道拓展情况，说明公司通过贸易商向境外售后市场销售的必要性、未直接向终端客户销售原因、是否符合行业惯例，公司是否缺乏自建销售渠道的能力、对相关贸易商是否存在依赖

1. 公司通过贸易商向境外售后市场销售的必要性、未直接向终端客户销售原因、是否符合行业惯例

报告期内，公司通过贸易商向售后市场销售的金额分别为 3,452.42 万元、3,373.72 万元、2,899.36 万元和 1,031.58 万元，占售后市场销售收入的比例分别为 36.90%、33.37%、29.23%和 28.25%，占营业收入的比例分别为 12.32%、10.56%、9.50%和 9.14%。

报告期内，公司向海外售后市场出口的主要贸易商为 Qualis、JLC、厦门众联和汇杰新材料，主要面向美国市场，各期销售金额、占比如下：

单位：万元

客户名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入金额	占售后市场贸易商销售金额的比例	收入金额	占售后市场贸易商销售金额的比例	收入金额	占售后市场贸易商销售金额的比例	收入金额	占售后市场贸易商销售金额的比例
Qualis	420.22	40.74%	942.77	32.52%	1,036.94	30.74%	958.18	27.75%
JLC	79.67	7.72%	815.78	28.14%	792.69	23.50%	576.84	16.71%
厦门众联	190.37	18.45%	365.99	12.62%	524.79	15.56%	754.22	21.85%
汇杰新材料	111.56	10.81%	254.96	8.79%	300.99	8.92%	300.85	8.71%
合计	801.82	77.72%	2,379.50	82.07%	2,655.41	78.72%	2,590.09	75.02%

注：对汇杰新材料的销售收入包含了杭州汇杰新材料有限公司和杭州萧然进出口有限公司的销售收入。

报告期内，上述主要贸易商客户的终端客户及合作背景如下：

贸易商客户	终端客户	合作时间	合作背景
Qualis	美国售后市场汽配连锁零售商 AutoZone Inc.	2012 年	贸易商为终端客户提供采购服务，终端客户指定该贸易商向公司采购
JLC	全球知名汽车零部件制造商德纳（DANA）的美国和哥伦比亚子公司	2012 年	终端客户为贸易商的客户资源，贸易商为终端客户提供采购服务，具有较长的合作历史，公司通过该贸易商与终端客户建立购销关系
厦门众联	美国售后市场汽配连锁零售商 Genuine Parts Company（NAPA）、其他多个国外售后市场汽车零部件品牌商	2006 年	终端客户为贸易商的客户资源，贸易商为终端客户提供采购服务，具有较长的合作历史，公司通过该贸易商与终端客户建立购销关系
汇杰新材料	美国汽车零部件大型批发商 Automann INC.、其他多个国外售后市场汽车零部件品牌商	2011 年 ^注	终端客户采购规模不大，且要求给予信用期，为了提高经营效率和加强风险控制，公司逐渐减少向其直接销售，贸易商具有国际贸易优势，从而响应该等客户需求对其销售

注：公司与汇杰新材料的关联方杭州萧然进出口有限公司自 2011 年开始合作，汇杰新材料于 2018 年成立后承接了与公司的业务。

公司在售后市场主要以贴牌模式销售给国外汽车零部件品牌商，上述终端客户主要为美国售后市场知名的品牌商，德纳（DANA）为全球主要的传动轴制造商之一，AutoZone Inc.、Genuine Parts Company（NAPA）为美国主要的汽配连锁零售商之一。公司在发展初期主要通过国内外展会开发海外客户，公司通过展会等方式与该类品牌商或其贸易商建立了合作关系。上述汽车零部件品牌商采购的汽车零部件种类较多，尤其是汽配连锁零售商和分销商，发行人的十字轴万向节总成产品是其采购的众多品类之一，占其采购总额的比例较低，上述汽车零部件品牌商当时在国内没有负责采购的分支机构和对接人员，有的品牌商在与发行人合作之前就已经有贸易商在为其采购其他零部件产品，为了提高其运行效率，终端客户就通过其合作的贸易商与发行人对接采购、出口、结算、售后等。因此，公司通过上述贸易商向境外售后市场销售符合终端客户的采购习惯，具有必要性。

同行业上市公司存在通过贸易商向境外售后市场销售的情况，具体情况如下：

公司名称	境外售后市场销售情况	贸易商情况
万向钱潮	以内销为主，外销较少，经营地主要在境内，2017 年度、2018 年度、2019	主要客户中存在贸易商，2017 年度前五大客户中万向进出口有限公司为贸易商，对

公司名称	境外售后市场销售情况	贸易商情况
	年度和 2020 年 1-6 月外销收入占营业收入比例分别为 10.80%、12.24%、12.61%和 11.51%	其销售金额占营业收入的比例分别为 3.34%；2018 年度和 2019 年度前五大客户中 Wanxiang Automotive Components, LLC 为贸易商，对其销售金额占营业收入的比例分别为 2.82%和 2.74%
冠盛股份	以国外售后市场为主，在北美、德国等国外地区设有子公司和销售团队，通过贴牌或自有品牌销售产品，2017 年度、2018 年度和 2019 年度外销收入占主营业务收入比例分别为 93.86%、93.21%和 94.27%	主要客户中存在贸易商，2019 年度前五大客户中温州市轻工工艺进出口有限公司为进出口贸易商，对其销售金额占营业收入的比例为 3.18%
远东传动	以国内配套市场为主，国外售后市场销售较少，经营地主要在境内，2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月外销收入占营业收入比例分别为 5.78%、7.12%、4.74%和 1.43%	主要客户中存在贸易商，2017 年度、2018 年度前五大客户中 JLC GROUP, LLC 为贸易商，对其销售金额占营业收入的比例分别为 5.47%、6.80%等

由上表可见，公司通过贸易商向境外售后市场销售符合行业惯例。

2. 公司是否缺乏自建销售渠道的能力、对相关贸易商是否存在依赖

公司在售后市场主要采取贴牌模式向国外汽车零部件品牌商销售产品，基于较好的产品品质和良好的口碑，公司不缺乏自建销售渠道的能力，对售后市场的贸易商不存在依赖，主要原因系：（1）报告期内，公司通过贸易商向售后市场销售的金额占营业收入的比例分别为 12.32%、10.56%、9.50%和 9.14%，占比较低；（2）公司售后市场的贸易商客户主要系在 2006 年至 2012 年早期阶段建立的合作关系，符合终端客户的采购习惯，并延续至今，随着公司产品在国外售后市场逐步积累口碑，公司后续积累的其他客户主要为直销客户。公司后续开发的直销客户中主要客户包括：

客户名称	合作开始时间	客户类型	客户简介
美驰（MERITOR）的美国、巴西子公司	2009 年	售后市场品牌商	全球主要的传动系统及零部件制造商之一，美国上市公司，2020 财年（2019.10.1-2020.9.27）营业收入约为 30.44 亿美元
德纳（DANA）印度、巴西、德国子公司	2013 年	售后市场品牌商	全球主要的传动系统及零部件制造商之一，美国上市公司，2019 年度（2019.1.1-2019.12.31）营业收入约为 86.20 亿美元
耐世特（NEXTEER）墨西哥、印度、巴西子公司	2017 年	OEM 市场制造商	全球主要的汽车转向和动力传动系统制造商之一，香港交易所上市公司，总部位于美国，2019 年度（2019.1.1-2019.12.31）营业收入约为 35.76 亿美元
Agrostahl S.A. Industria E	2011 年	售后市场品牌商	巴西的汽车万向节组件、转向柱等零部件供应商，2018 年度营业收入约为 28,822.00 千雷亚尔，约合

客户名称	合作开始时间	客户类型	客户简介
Comercio			5,206.19 万元人民币（按同期平均汇率折算）

综上，公司通过贸易商向境外售后市场销售具有必要性，未直接向终端客户销售具有合理性，符合行业惯例，公司对相关贸易商不存在依赖。

（七）结合报告期内公司通过贸易商向国外售后市场出口的十字轴万向节总成销往美国市场、直销中巴西市场的金额及占比、毛利率水平等，进一步量化分析并披露通过贸易商向售后市场出口的十字轴万向节总成毛利率高于直销毛利率的原因及合理性

报告期内，公司向国外售后市场出口的十字轴万向节总成中，贸易商毛利率高于直销客户毛利率，主要系出口的国家 and 地区不同，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
贸易商	996.63	31.69%	2,777.98	29.75%	3,250.05	30.14%	3,334.75	30.14%
直销	2,367.73	27.00%	6,176.58	25.46%	6,083.45	26.71%	5,450.64	28.36%

报告期内，公司的十字轴万向节总成产品在国外售后市场的上述贸易商客户按销售地区分类明细如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
美国	828.90	83.17%	31.58%	2,318.04	83.44%	30.00%
其他	167.73	16.83%	32.25%	459.95	16.56%	28.46%
合计	996.63	100.00%	31.69%	2,777.98	100.00%	29.75%

(续上表)

项目	2018 年度			2017 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
美国	2,695.69	82.94%	30.66%	2,328.76	69.83%	30.10%
其他	554.37	17.06%	27.66%	1,005.99	30.17%	30.23%
合计	3,250.05	100.00%	30.14%	3,334.75	100.00%	30.14%

由上表可见，报告期内，公司通过贸易商向国外售后市场出口的十字轴万向节总成主要销往美国市场，美国市场销售收入占比分别为69.83%、82.94%、83.44%

和83.17%，终端客户包括美国售后市场知名汽配连锁零售商AutoZone和全球知名汽车零部件制造商德纳（DANA）的美国公司，贸易商整体毛利率主要受面向美国市场贸易商的毛利率影响。除美国市场外，其他地区包括意大利、哥伦比亚以及其他国家和地区，其他地区的汽车销量小于美国，售后市场采购规模较小，但产品型号分散，较为小众，各年采购的型号不稳定。公司2017年在其他地区售后市场的十字轴万向节总成毛利率较高的主要原因系：①其他地区相对于销售规模来说型号相对分散，公司2017年在其他地区销售收入为1,005.99万元，型号为179种，而美国地区销售收入为2,328.76万元，型号为216种；②主要产品型号批量较小，其他地区前三大型号2017年销售额为49.00万元至59.00万元之间，而美国前三大型号2017年销售额为100.00万元至190.00万元之间。公司2018年在其他地区售后市场的十字轴万向节总成毛利率下降为27.66%，主要原因系：公司2018年在其他地区销售的十字轴万向节总成型号减少为137种，其中2017年销售的型号中有112种在2018年未产生销售，该112种未销售的产品型号在2017年的毛利率为35.83%且占2017年其他地区收入比例为38.47%。公司2020年1-6月在其他地区售后市场的十字轴万向节总成毛利率上升为32.25%，主要由于2020年1-6月为半年度且受疫情影响，销售的型号较少，仅为68种。

报告期内，公司的十字轴万向节总成产品在国外售后市场的上述直销客户按销售地区分类明细如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月			2019年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
巴西	823.49	34.78%	28.21%	2,097.23	33.95%	21.30%
美国	779.16	32.91%	21.48%	1,988.81	32.20%	22.10%
印度	315.72	13.33%	23.18%	761.96	12.34%	21.69%
其他	449.36	18.98%	37.05%	1,328.58	21.51%	39.24%
合计	2,367.73	100.00%	27.00%	6,176.58	100.00%	25.46%

(续上表)

项目	2018年度			2017年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
巴西	1,610.68	26.48%	21.57%	1,032.71	18.95%	22.79%
美国	2,088.91	34.34%	24.59%	1,936.27	35.52%	26.97%

印度	1,064.87	17.50%	27.19%	886.15	16.26%	24.50%
其他	1,318.99	21.68%	35.95%	1,595.51	29.27%	35.80%
合计	6,083.45	100.00%	26.71%	5,450.64	100.00%	28.36%

由上表可见，报告期内，公司向国外售后市场直接出口的十字轴万向节总成主要销往巴西市场和美国市场，巴西市场销售占比分别为18.95%、26.48%、33.95%和34.78%，美国市场销售占比分别为35.52%、34.34%、32.20%和32.91%。公司直销到巴西售后市场的主要客户包括全球汽车零部件制造商美驰（MERITOR）的巴西子公司以及巴西当地汽车品牌商，报告期各期毛利率分别22.79%、21.57%、21.30%和28.21%。公司直销到美国售后市场的主要客户为吉明美（GMB），报告期各期销售金额分别为1,129.60万元、1,215.50万元、1,165.64万元和473.92万元，占美国地区销售金额比例分别为58.34%、58.19%、58.61%和60.82%，毛利率分别为20.94%、20.76%、16.10%和15.98%，毛利率较低的主要原因系吉明美（GMB）销售到美国售后市场的产品型号集中且主要型号批量较大，报告期各期，吉明美（GMB）美国地区前六大型号的占比分别为68.89%、68.11%、74.33%和80.69%，单型号采购批量大相对优惠，而售后市场其他大多数客户为多品种小批量采购。

报告期内，公司向国外售后市场出口的十字轴万向节总成中，贸易商毛利率高于直销毛利率，除直销客户中吉明美（GMB）的美国市场产品毛利率较低外，主要由于直销面向的巴西市场毛利率低于贸易商面向的美国市场毛利率，主要由于两国在人均消费水平、当地汽车市场特点、客户特点等方面不同。

（八）按照销售金额分层，说明各期不同销售金额区间的客户数量、金额、占比及变动情况，各区间的新增客户中已有合作历史和完全新增客户的数量、销售金额和占比，是否存在大量新增客户均为初次合作的情形；退出客户中继续与公司进行合作和完全终止与公司进行合作的数量、金额和占比，是否存在客户退出后注销的情形，是否存在短期合作后又终止与公司合作的情形

2020年1-6月，公司客户变动情况如下：

单位：万元、家

收入区间	客户总体情况			已有合作历史的新增客户			初次合作的新增客户		
	数量	收入	收入占比	数量	收入	收入占比	数量	收入	收入占比
1000万元以上（含1000万元）	2	2,789.67	24.84%						
300万元-1000万元（含300万元）	9	5,367.58	47.80%						

100 万元-300 万元 (含 100 万元)	9	1,466.94	13.06%						
100 万元以下	68	1,604.28	14.29%	3	93.68	0.83%	10	64.53	0.57%
总计	88	11,228.47	100.00%	3	93.68	0.83%	10	64.53	0.57%

(续上表)

收入区间	报告期内继续合作的减少客户			报告期内后续无合作的减少客户		
	数量	上年度收入	上年度收入占比	数量	上年度收入	上年度收入占比
1000 万元以上(含 1000 万元)						
300 万元-1000 万元 (含 300 万元)						
100 万元-300 万元 (含 100 万元)						
100 万元以下	31	348.15	1.14%			
总计	31	348.15	1.14%			

注：已有合作历史的新增客户，系该收入区间的当年较上年度新增客户中，上年未发生销售而以前年度发生过销售的客户。报告期内继续合作的减少客户，系该收入区间的当年较上年度减少的客户中，当年未发生销售而报告期内后续年度发生销售的客户。2020 年 1-6 月各收入区间减少的客户均视为报告期内继续合作的减少客户。以上注释适用于以下各期。

2019 年度，公司客户变动情况如下：

单位：家、万元

收入区间	客户总体情况			已有合作历史的新增客户			初次合作的新增客户		
	数量	收入	收入占比	数量	收入	收入占比	数量	收入	收入占比
1000 万元以上(含 1000 万元)	8	19,161.17	63.02%						
300 万元-1000 万元(含 300 万元)	12	7,423.47	24.41%						
100 万元-300 万元(含 100 万元)	15	2,550.53	8.39%						
100 万元以下	71	1,271.34	4.18%	9	144.08	0.47%	22	284.91	0.94%
总计	106	30,406.51	100.00%	9	144.08	0.47%	22	284.91	0.94%

(续上表)

收入区间	报告期内继续合作的减少客户			报告期内后续无合作的减少客户		
	数量	上年度收入	上年度收入占比	数量	上年度收入	上年度收入占比
1000 万元以上(含 1000 万元)						
300 万元-1000 万元(含 300 万元)						
100 万元-300 万元(含 100 万元)						
100 万元以下	2	35.53	0.11%	23	441.48	1.39%
总计	2	35.53	0.11%	23	441.48	1.39%

2018 年度，公司客户变动情况如下：

单位：万元、家

收入区间	客户总体情况			已有合作历史的新增客户			初次合作的新增客户		
	数量	收入	收入占比	数量	收入	收入占比	数量	收入	收入占比
1000 万元以上（含 1000 万元）	8	20,693.65	65.29%						
300 万元-1000 万元（含 300 万元）	11	6,065.99	19.14%						
100 万元-300 万元（含 100 万元）	17	3,473.69	10.96%	1	194.45	0.61%			
100 万元以下	64	1,460.27	4.61%	2	73.83	0.23%	16	258.00	0.81%
总计	100	31,693.61	100.00%	3	268.28	0.85%	16	258.00	0.81%

（续上表）

收入区间	报告期内继续合作的减少客户			报告期内后续无合作的减少客户		
	数量	上年度收入	上年度收入占比	数量	上年度收入	上年度收入占比
1000 万元以上（含 1000 万元）						
300 万元-1000 万元（含 300 万元）						
100 万元-300 万元（含 100 万元）						
100 万元以下	6	106.69	0.38%	25	216.09	0.78%
合计	6	106.69	0.38%	25	216.09	0.78%

2017 年度，公司客户情况如下：

单位：万元、家

收入区间	客户总体情况			已有合作历史的新增客户			初次合作的新增客户		
	数量	收入	收入占比	数量	收入	收入占比	数量	收入	收入占比
1000 万元以上（含 1000 万元）	6	14,579.77	52.35%						
300 万元-1000 万元（含 300 万元）	14	8,196.58	29.43%						
100 万元-300 万元（含 100 万元）	16	3,329.10	11.95%				1	197.26	0.71%
100 万元以下	76	1,745.11	6.27%	13	125.97	0.45%	15	156.64	0.56%
总计	112	27,850.56	100.00%	13	125.97	0.45%	16	353.91	1.27%

（续上表）

收入区间	报告期内继续合作的减少客户			报告期内后续无合作的减少客户		
	数量	上年度收入	上年度收入占比	数量	上年度收入	上年度收入占比
1000 万元以上（含 1000 万元）						
300 万元-1000 万元（含 300 万元）						

收入区间	报告期内继续合作的减少客户			报告期内后续无合作的减少客户		
	数量	上年度收入	上年度收入占比	数量	上年度收入	上年度收入占比
100 万元-300 万元(含 100 万元)						
100 万元以下	4	57.60	0.23%	14	158.91	0.63%
合计	4	57.60	0.23%	14	158.91	0.63%

由上表可见，报告期内，收入 100 万元以上的初次合作客户仅在 2017 年度出现 1 家，为上海东风汽车进出口有限公司；收入 100 万元以下的初次合作客户在报告期各期分别为 15 家、16 家、22 家和 10 家，销售金额占主营业务收入比重分别为 0.56%、0.81%、0.94%和 0.57%，主要系公司正常的市场开拓产生的客户。

报告期内，收入 100 万元以上的减少客户中不存在报告期内后续无合作的情况，收入 100 万元以下的减少客户中报告期内后续无合作的客户数量分别为 14 家、25 家、23 家和 0 家，上年度销售金额占上年度主营业务收入的比例分别为 0.63%、0.78%、1.39%和 0，主要系客户需求量较小。

报告期内，上述退出后报告期内后续无合作的客户中，国内客户较多。经核查国家企业信用信息公示系统的信息，上述国内客户中仅有靖江市华祥汽车配件厂一家存在注销的情况，公司仅在 2017 年度对该客户产生销售收入 1.54 万元，其他期间不存在销售。

报告期内，公司初次合作的客户在下一年度退出且在报告期内后续无合作的情况为：2017 年初次合作的客户在 2018 年退出 14 家，2017 年度销售金额为 147.65 万元，收入占比为 0.47%；2018 年初次合作的客户在 2019 年退出 9 家，2018 年度销售金额为 105.55 万元，收入占比为 0.38%。上述客户合作期限较短的主要原因系客户需求量较小且不稳定。

（九）核查程序及核查意见

1. 核查程序

（1）访谈主要售后市场客户，了解客户与公司开始合作的时间、相关销售收入占客户同类产品采购比例等，查阅中国汽车工业协会关于美国、巴西、印度、日本等国家的汽车市场数据，查阅售后市场主要客户中上市公司的公开披露信息，查阅主要国外售后市场客户的中国出口信用保险公司海外资信报告，了解客户的市场地位情况，访谈公司销售负责人及销售人员，了解公司向售后市场主要客户

销售金额的变动原因；

(2) 访谈益兆公司和印度 MSL 公司并获取其出具的关于公司通过益兆公司向印度 MSL 公司销售的原因、MSL 公司在印度的市场地位、益兆公司经营情况、主要管理人员及从业背景，公司销售金额占益兆公司同类产品金额采购比例等信息，查阅公司与益兆公司和印度 MSL 公司签订的三方协议，访谈公司销售人员了解实际发货、运输、中间仓设置和管理情况，查阅报关单、提单等收入确认相关单据；

(3) 获取公司 2020 年上半年及 7-12 月向 DANA 销售的订单台账和销售数据，分析公司向 DANA 销售和订单恢复情况；

(4) 访谈绵阳三力并获取绵阳三力出具的关于其皮卡产品销量数据及变化原因、公司相关产品的销售金额占绵阳三力同类产品采购金额的比例；

(5) 查阅公司通过贸易商向汽车主机配套市场销售的相关合同，访谈公司销售人员了解通过贸易商向汽车主机配套市场销售的终端客户及通过贸易商交易的必要性；

(6) 访谈公司销售负责人，了解公司海外销售渠道拓展情况、公司通过贸易商向境外售后市场销售的必要性、未直接向终端客户销售原因，查阅同行业可比公司通过贸易商向海外售后市场销售的情况；

(7) 分析公司通过贸易商和直销两种方式向国外售后市场出口的主要国家及毛利率差异，访谈公司销售人员，了解两种方式的毛利率差异原因；

(8) 按销售金额分层进行客户变动分析，访谈公司销售人员，了解按销售金额分层的各区间初次合作客户、完全终止合作客户、退出后注销的客户、短期合作又终止的客户变动原因。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司向售后市场主要客户销售金额的变化与当地售后市场需求总体匹配；

(2) 公司通过益兆公司向 MSL 销售具有合理性和必要性；印度 MSL 公司的传动轴类产品在印度市场位居前二名；益兆公司主要管理人员具有机械和贸易背景，公司销售金额占益兆公司总采购额的比例约为 40%-60%，占益兆公司同类产品采购额比例为 90% 左右；公司负责向益兆公司送货并承担运费，根据出口货物

明细进行结算；公司对益兆公司的收入在产品报关并取得提单后确认收入，符合会计准则的规定，收入确认具有合理性；公司在收入确认条件中“外销客户在产品报关并取得提单后确认收入”的表述准确。

(3) 公司向 DANA 的销售订单在 2020 年 7-12 月逐渐恢复，销售金额在 2020 年 10-12 月逐渐恢复；

(4) 在转向系统中应用的十字轴万向节总成，皮卡车与其他类型车辆的使用量不存在差异，为 2 套/车；2019 年度，绵阳三力皮卡产品销量较上年增长 40.00%，公司产品份额占比约 98%左右，较为稳定；公司向绵阳三力销售的皮卡车用十字轴万向节总成产品的销量、销售金额与绵阳三力的皮卡车用转向柱产品销量变动基本一致；

(5) 报告期内，除益兆公司外，公司其他通过贸易商向汽车主机配套市场零部件供应商销售的金额分别为 1,172.99 万元、916.61 万元、1,154.61 万元和 307.46 万元，公司通过上述贸易商向汽车主机配套市场销售，主要基于国外终端客户的采购习惯、外汇管制以及小额和偶发采购的终端客户交易需求，具有必要性及合理性；对于外销客户，公司在根据合同约定完成产品报关，取得提单后确认收入；对于内销客户，公司根据合同约定将产品交付给购货方后确认收入；公司相关销售收入确认条件和时点符合约定的控制权或风险报酬转移条件；

(6) 公司通过贸易商向境外售后市场销售符合终端客户的采购习惯，具有必要性，未直接向终端客户销售具有合理性，符合行业惯例，公司对相关贸易商不存在依赖；

(7) 公司向国外售后市场出口的十字轴万向节总成中，贸易商毛利率高于直销毛利率，一方面由于直销客户中吉明美(GMB)的美国市场产品毛利率较低；另一方面由于直销面向的巴西市场毛利率低于贸易商面向的美国市场毛利率，主要由于两国在人均消费水平、当地汽车市场特点、客户特点等方面不同；

(8) 报告期各期，公司初次合作的客户、报告期内后续无合作的客户主要为销售额在 100 万元以下的客户，数量较少，销售金额占比较低，初次合作客户主要系公司正常的市场开拓产生的客户，报告期内后续无合作的客户主要为销售额在 100 万元以下的客户；客户退出后注销的情形仅有靖江市华祥汽车配件厂一家客户，公司仅在 2017 年度对该客户产生销售收入 1.54 万元，销售金额较小；公

司初次合作的客户在下一年度退出且在报告期内后续无合作的情况销售占比较低，主要由于客户需求量较小且不稳定。

3. 报告期内是否对除前述披露客户外的其他海外客户进行了实地走访，实地走访的主要核查过程与范围，是否核实了境外客户的主要生产基地，是否获取了充分的核查证据

鉴于 2020 年初开始受新冠疫情影响，境外客户实地走访受到限制，对于境外客户，我们通过实地走访境外客户的境内办公地、视频访谈境外客户的方式对外销收入的核实比例在报告期各期分别为 71.19%、78.32%、74.22%和 72.97%。通过视频访谈的境外客户中，贸易商大多无生产基地，公司发货给终端客户；非贸易商主要为国外零部件品牌商，有生产或仓储场地，我们通过视频查看了部分客户的生产或仓储场地，具体核查范围如下：

客户类型	核查客户	核查方式
境内有办公地的境外客户	益兆公司（注册地为香港）、宁波保税区联成国际贸易有限公司（注册地为保税区）	实地走访客户境内办公地
其他境外非贸易商客户	吉明美（日本）、德纳（印度）、ROOP、ARB BEARINGS LIMITED（印度）、KARADIMITRIS BROS-COM, STIGAS SA（西班牙）、Harkat Sazane Toos Co., Ltd.	视频查看客户生产或仓储场地
其他境外贸易客户	JLC、Qualis	客户无生产基地，视频访谈核实交易情况

报告期内，通过上述各种方式对客户生产场地进行核查占外销收入比例分别为 65.84%、71.87%、67.67%和 66.90%，具体情况如下

单位：万元

类型	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
实地走访客户境内办公地点	1,205.31	23.59%	2,730.18	19.94%	3,617.73	24.48%	3,006.09	25.24%
视频访谈查看境外非贸易商客户的生产场地	1,713.31	33.53%	4,777.65	34.89%	5,175.17	35.02%	3,299.00	27.70%
视频访谈无生产基地的境外贸易客户	499.89	9.78%	1,758.55	12.84%	1,829.63	12.38%	1,535.02	12.89%
合计	3,418.51	66.90%	9,266.38	67.67%	10,622.53	71.87%	7,840.11	65.84%

综上，疫情期间，我们通过视频方式访谈境外客户，符合中国证券业协会《关

于疫情防控期间证券公司开展保荐承销业务有关事宜的通知》(中证协发〔2020〕27号)和中国注册会计师协会《关于在新冠肺炎疫情下执行审计工作的指导意见》有关尽职调查和审计工作的要求,访谈结论均确认双方业务合作的真实性,同时做好了视频及相关材料的收集、整理和书面记录工作,并对上述访谈提纲、视频、照片等资料予以留存。此外,我们还通过函证、收入发生额测试、销售回款检查、外销海关核实、查询主要境外客户的中国出口信用保险公司海外资信报告等其他核查方式进行核查,经核查,采取视频访谈的形式对境外客户进行访谈能够支持核查结论,核查证据充分。

四、关于原材料和采购

首轮问询回复显示:(1)公司选取报告期各期采购金额50万元以上的毛坯件、轴承同型号不同供应商的采购单价比较分析毛坯件采购公允性。节叉毛坯件供应商主要为常州市冈驰源精密机械有限公司,报告期内不存在同型号毛坯件同时向不同供应商采购的情况。(2)发行人部分型号轴承向常州金球轴承厂采购单价较低(如SL90110、TSA1639)。(3)发行人将委外加工毛坯件的单价和金额按委外加工费加对应钢材采购成本进行模拟测算,比较了毛坯件直接采购和委外加工的金额和单价。对于同一供应商的同一产品来说,两种方式下毛坯件成本的差异主要为供应商采购钢材的运费,对毛坯件成本影响较小。(4)发行人分析了钢材采购、耗用、理论耗用对比情况,报告期内钢材实际耗用量与理论耗用的钢材量比均为1。

请发行人:(1)补充说明各期采购金额50万元以上的毛坯件、轴承占同类原材料采购总额比例情况;结合节叉毛坯件采购金额、主要采购商、加工费定价依据等进一步分析节叉毛坯件采购价格公允性。(2)说明采购前述单价偏低的轴承采购金额占比;结合向常州金球轴承厂采购同型号轴承与其他供应商性能、参数、品牌等方面差异,进一步分析部分型号向常州金球轴承厂采购金额较低的原因及合理性。(3)结合直接采购和委外加工毛坯件尺寸差异等,进一步说明模拟测算部分委外加工毛坯件单价与直接采购单价差异较大的原因,如轴套毛坯件2017年委外加工测算毛坯件单价为3.75元/件,直接采购为0.69元/件。(4)说明毛坯件委外加工中原材料运输情况,运费承担方及对委外加工

成本影响具体方式。(5) 说明计算钢材理论耗用量具体方法、依据，测算是否符合实际情况、是否准确反映钢材理论耗用水平。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 5)

(一) 补充说明各期采购金额 50 万元以上的毛坯件、轴承占同类原材料采购总额比例情况；结合节叉毛坯件采购金额、主要采购商、加工费定价依据等进一步分析节叉毛坯件采购价格公允性。

1. 采购金额 50 万元以上的毛坯件、轴承占同类原材料采购总额比例情况
报告期内，各期采购金额 50 万元以上的毛坯件占同类原材料采购总额的比例情况如下：

(1) 毛坯件

单位：万元

类别	项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占同类毛坯件采购额比	金额	占同类毛坯件采购额比	金额	占同类毛坯件采购额比	金额	占同类毛坯件采购额比
十字轴毛坯件	采购金额 50 万以上型号	56.65	19.66%	216.94	31.87%	578.36	61.71%	462.92	56.53%
轴套毛坯件	采购金额 50 万以上型号			58.42	9.17%	185.02	14.24%	57.78	5.89%
节叉毛坯件	采购金额 50 万以上型号	53.37	46.74%	1,192.43	79.13%	2,039.99	96.75%	1,529.67	91.91%
毛坯件	采购金额 50 万以上型号	110.02	17.10%	1,467.79	51.97%	2,803.37	64.52%	2,050.37	59.18%

注：2020 年 1-6 月无采购金额 50 万元以上的轴套毛坯件。

如上表所示，报告期内，公司采购金额 50 万元以上的毛坯件占毛坯件总体采购金额比重分别为 59.18%、64.52%、51.97%和 17.10%，2020 年 1-6 月采购金额 50 万元以上的毛坯件占比较低，主要原因系：1) 公司 2020 年 1-6 月采购额为半年的采购额，采购金额达到 50 万元以上的型号较少，同时受新冠疫情影响，公司产量下降，导致采购额有所下降；2) 2019 年 9 月开始公司为了进一步把控原材料质量，将部分直接采购的节叉毛坯件转变为采购钢材后委外加工成毛坯件的方式，导致 2020 年 1-6 月节叉毛坯件采购金额达到 50 万元以上的型号较少。

(2) 轴承

单位：万元

类别	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
轴承	采购金额 50 万以上型号	601.89	83.98%	1,537.52	82.52%	1,960.20	91.46%	1,588.42	87.49%
	小计	601.89	83.98%	1,537.52	82.52%	1,960.20	91.46%	1,588.42	87.49%

如上表所示，报告期内各期采购金额 50 万以上的轴承型号占比较高，公司轴承的供应商及采购的型号均较为稳定。

2. 结合节叉毛坯件采购金额、主要采购商、加工费定价依据等进一步分析节叉毛坯件采购价格公允性。

(1) 节叉毛坯件采购金额及主要供应商采购情况

报告期内，节叉毛坯件分供应商采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	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
常州市冈驰源精密机械有限公司			1,376.07	91.31%	2,012.21	95.43%	1,526.63	91.73%
浙江祥瑞汽车零部件有限公司	98.65	86.40%	106.41	7.06%				
其他	15.53	13.60%	24.48	1.62%	96.36	4.57%	137.72	8.27%
合计数	114.18	100.00%	1,506.96	100.00%	2,108.57	100.00%	1,664.35	100.00%

由上表所见，报告期内节叉毛坯件的主要供应商为常州市冈驰源精密机械有限公司和浙江祥瑞汽车零部件有限公司。

(2) 加工费定价依据

公司与节叉毛坯件供应商均通过市场化谈判协商定价，公司在综合考虑设备加工质量、生产效率、服务配合等因素的前提下，采取以下措施确保交易价格的公允性：1) 估算节叉加工成本：供应商制造工序主要为下料、加热、粗锻、成型加工等，公司会根据节叉毛坯件所需加工工艺要求、产出量估算外协供应商的加工成本，加上合理利润空间估算出加工费的价格范围。2) 供应商询价：公司通过对市场上具备生产能力的同类供应商进行调查和筛选，建立了供应商名录，对于同一类产品，通常具有多家供应商可以选择。为确保价格公允，针对同一类节叉毛坯件，公司一般会向多家供应商发送加工图纸及技术参数进行询价，并综合考虑供应商的加工能力、质量控制、服务配合等因素，确定最终的采购对象。

(3) 节叉毛坯件采购价格公允性分析

公司节叉毛坯件的采购价格主要构成为原材料钢材的价格和毛坯件的加工

成本。

1) 钢材价格公允性分析

报告期内，公司毛坯件使用的钢材价格与钢材的市场价格基本一致。

2) 加工费公允性分析

报告期内，公司节叉毛坯件的主要供应商为常州市冈驰源精密机械有限公司和浙江祥瑞汽车零部件有限公司，其中，常州市冈驰源精密机械有限公司在 2019 年 9 月之前向公司供应毛坯件，自 2019 年 9 月开始转变为提供外协加工服务。

在 2019 年 9 月之前，不存在同型号节叉毛坯件同时向不同供应商采购的情况；2019 年 9 月之后，存在同型号节叉毛坯件既向浙江祥瑞汽车零部件有限公司，又向常州市冈驰源精密机械有限公司委外加工的情况。因此，将公司向浙江祥瑞汽车零部件有限公司采购的毛坯件单价中包含的加工费与向常州市冈驰源精密机械有限公司委外加工的加工费进行对比如下：

单位：元/件

型号	浙江祥瑞汽车零部件有限公司	常州市冈驰源精密机械有限公司	差异
	毛坯件价格	其中：加工费单价 委外加工费单价	
7069-0213-008	2.90	1.26	
7069-0133-018	3.02	1.26	
7069-0213-029	2.76	1.26	

如上表所示，公司向不同供应商采购的毛坯件，直接采购模拟测算的加工费与委外采购的加工费无差异。因此，节叉毛坯件加工费价格具有公允性。

综上，公司节叉毛坯件采购价格中的钢材价格与市场价格基本一致，公司向浙江祥瑞汽车零部件有限公司直接采购的毛坯件中模拟测算的加工费与常州市冈驰源精密机械有限公司的委外采购加工费基本一致，因此，公司节叉毛坯件采购价格公允。

(二) 说明采购前述单价偏低的轴承采购金额占比；结合向常州金球轴承厂采购同型号轴承与其他供应商性能、参数、品牌等方面差异，进一步分析部分型号向常州金球轴承厂采购金额较低的原因及合理性。

1. 采购前述单价偏低的轴承采购金额占比情况

报告期内，公司向常州金球轴承厂采购单价较低的轴承金额占轴承采购总额

的比例情况如下：

单位：万元

供应商名称	型号	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
舍弗勒贸易（上海）有限公司	SL90110	81.15	11.32%	186.22	9.99%	193.39	9.02%		
常州金球轴承厂		49.90	6.96%	74.94	4.02%	7.52	0.35%	1.08	0.06%
小 计		131.05	18.29%	261.16	14.02%	200.91	9.37%	1.08	0.06%
常州金球轴承厂	TSA1639	0.24	0.03%	19.94	1.07%	44.36	2.07%	8.33	0.46%
无锡市天达轴承有限公司				64.08	3.44%	89.32	4.17%	105.33	5.80%
无锡惠禾轴承有限公司		67.67	9.44%	127.65	6.85%				
小 计		67.91	9.48%	211.67	11.36%	133.68	6.24%	113.66	6.26%

如上表所示，报告期内，公司向常州金球轴承厂采购的 SL90110 轴承占比分别为 0.06%、0.35%、4.02%、6.96%，采购的 TSA1639 轴承占比分别为 0.46%、2.07%、1.07%、0.03%。

2. 向常州金球轴承厂采购的轴承采购成本较低的原因及合理性

公司向不同供应商采购同一型号轴承主要系为了满足客户的需求，虽产品型号一致，但是市场定位有所区别。公司向不同供应商采购的 SL90110 轴承和 TSA1639 轴承产品参数均能满足公司的产品要求，采购价格高低与轴承性能稳定性、品牌以及使用的材料相关。

(1) SL90110 轴承

公司向舍弗勒贸易（上海）有限公司购买的轴承为国际知名品牌，其品牌效应导致其产品定价较高。同时，公司向舍弗勒贸易（上海）有限公司采购的 SL90110 轴承使用 SCM415 材质的进口钢材，钢材价格相对较高，轴承性能更加稳定。公司向常州金球轴承厂采购的 SL90110 轴承使用 SPCC 材质的国内钢材，钢材价格相对较低。

(2) TSA1639 轴承

公司向无锡市天达轴承有限公司和无锡惠禾轴承有限公司采购的 TSA1639 轴承价格较高，主要系其轴承使用进口钢材 SCM415，钢材价格较高，同时，其生产设备为单工位冲床，生产的轴承性能更加稳定。公司向常州金球轴承厂采购的 TSA1639 轴承使用国内钢材 SPCC，钢材价格较低，生产设备为多工位冲床。

进口钢材 SCM415 和国内钢材 SPCC 的市场公开价格较少，根据从供应商处获

取的供应商采购上述钢材的价格测算，报告期各期上述钢材的平均含税价格对比如下：

单位：元/吨

钢材型号	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SCM415		13,500.00	13,746.00	12,435.27
SPCC	5,250.00	5,640.00	6,000.00	6,000.00

注：供应商 2020 年 1-6 月未采购 SCM415 钢材

如上表所示，进口钢材 SCM415 报告期内平均采购单价均大幅高于国内钢材 SPCC。

综上，公司向常州金球轴承厂采购单价相对其他供应商较低主要由于轴承品牌、性能稳定性以及使用的材料不同，其采购价格较低具有合理性。

（三）结合直接采购和委外加工毛坯件尺寸差异等，进一步说明模拟测算部分委外加工毛坯件单价与直接采购单价差异较大的原因，如轴套毛坯件 2017 年委外加工测算毛坯件单价为 3.75 元/件，直接采购为 0.69 元/件。

报告期内，公司委外加工形成的毛坯件单价总体高于直接采购毛坯件单价，主要原因系委外加工的毛坯件规格较大，由于规格较大的毛坯件耗用钢材量大，占用的采购资金较多，供应商的资金实力与公司相比较弱，因此，公司对于规格较大的毛坯件采用委外加工的方式较多。公司十字轴万向节总成规格众多，根据轴承直径大小可以分为小（轴承直径大多 20mm 以下）、中（轴承直径大多 20mm-40mm）、大（轴承直径大多 40mm 以上）等规格。报告期内，将委外加工毛坯件的单价和金额按委外加工费加对应钢材采购成本进行模拟测算，按照规格大小将公司直接采购的毛坯件和委外加工形成毛坯件的金额及单价情况分类列示如下：

1. 十字轴毛坯件

单位：元/件、万元

年度	规格	直接采购			委外加工		
		采购单价	采购金额	占比	模拟测算单价	模拟测算金额	占比
2017 年度	大				14.14	266.70	10.77%
	中	2.27	328.73	40.14%	2.72	829.96	33.51%

年度	规格	直接采购			委外加工		
		采购单价	采购金额	占比	模拟测算单价	模拟测算金额	占比
	小	0.72	490.20	59.86%	0.79	1,380.33	55.73%
	小计	1.00	818.93	100.00%	1.19	2,476.99	100.00%
2018年度	大				18.42	455.71	15.23%
	中	2.56	452.29	48.26%	2.88	1,125.47	37.61%
	小	0.74	484.94	51.74%	0.81	1,410.93	47.15%
	小计	1.12	937.23	100.00%	1.39	2,992.11	100.00%
2019年度	大				17.52	184.16	7.41%
	中	2.22	274.54	40.34%	2.79	1,064.81	42.84%
	小	0.71	406.08	59.66%	0.80	1,236.46	49.75%
	小计	0.98	680.62	100.00%	1.28	2,485.43	100.00%
2020年1-6月	大				15.41	67.68	6.28%
	中	2.44	149.84	52.00%	2.80	419.40	38.94%
	小	0.72	138.31	48.00%	0.78	589.91	54.77%
	小计	1.14	288.15	100.00%	1.19	1,076.99	100.00%

如上表所示，报告期内，公司直接采购为中小规格的十字轴毛坯件，委外加工存在大规格的十字轴毛坯件，规格大的品种其成本一般较高，因此，委外加工毛坯件的模拟测算单价高于直接采购毛坯件的单价。

2. 轴套毛坯件

单位：元/件、万元

期间	直接采购			委外采购		
	类型	采购单价	采购金额	类型	模拟测算单价	模拟测算金额
2020年1-6月	主要为普通轴套	0.61	240.92	主要为翼型轴套		
2019年度		0.63	636.97		3.77	33.22
2018年度		0.80	1,298.89		4.10	11.84
2017年度		0.69	981.23		3.75	32.66

如上表所示，公司委外加工的轴套毛坯件主要为翼型轴套，用于生产翼型十字轴万向节总成，主要用于工程车，翼型轴套为不规则形状，尺寸一般为33mm-71mm，生产工艺较为复杂，设备与普通轴套不同，用料较多，产品小众，因而市场上的供应商较少。公司直接采购的轴套主要为普通轴套，规则形状，尺寸一般为16mm-57mm，生产工艺相对简单，市场上的供应商较翼型轴套供应商多。

因此，公司委外加工的轴套毛坯件单价高于直接采购的轴套毛坯件。

3. 节叉毛坯件

公司节叉毛坯件委外加工模拟测算价格高于直接采购价格，主要原因系：2017 年度和 2018 年度委外加工毛坯件较少，主要为少量样品，价格较高；2019 年度和 2020 年 1-6 月系节叉新产品 38216382 和 A260203059 开始量产，该两种型号规格偏大，单价较高，由于公司节叉加工方式自 2019 年 9 月开始由以直接采购为主转变为委外加工为主，上述新产品采用委外加工方式较多，因而拉高了委外加工毛坯件的整体单价，2019 年度和 2020 年 1-6 月，直接采购和委外加工毛坯件的模拟测算单价对比如下：

年度	项目	委外加工			直接采购		
		数量（万件）	模拟测算单价（元）	模拟测算金额（万元）	数量（万件）	单价（元）	金额（万元）
2019 年度	38216382 节叉	9.98	9.89	98.69			
	A260203059 节叉				22.18	4.20	93.09
	普通规格节叉	157.80	2.82	445.48	469.43	3.01	1,413.87
	小计	167.78	3.24	544.17	491.61	3.07	1,506.96
2020 年 1-6 月	38216382 节叉	11.20	7.73	88.44			
	A260203059 节叉	0.32	3.90	1.23			
	普通规格节叉	158.31	2.69	425.81	41.28	2.77	114.18
	小计	169.82	3.04	515.48	41.28	2.77	114.18

（四）说明毛坯件委外加工中原材料运输情况，运费承担方及对委外加工成本影响具体方式

公司毛坯件委外加工中原材料钢材的运输和运费，除向中信泰富钢铁贸易有限公司采购由公司承担运费外，向其他钢材供应商采购均由钢材供应商承担运费。报告期内，公司承担的钢材采购运输费情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
运输费金额	6.53	12.83	18.44	16.88

由于委外加工中钢材运费由钢材供应商或公司承担，外协供应商不承担钢材运费，因此，委外加工费定价中不包含钢材运费因素，钢材运费不影响委外加工成本。

（五）说明计算钢材理论耗用量具体方法、依据，测算是否符合实际情况、

是否准确反映钢材理论耗用水平

公司计算钢材理论耗用量具体方法、依据为：(1) 公司新产品开发完成后，将新产品技术参数输入 SOLIDWORKS 软件，该软件自动计算出该毛坯件产品的净重，SOLIDWORKS 软件为行业内常用的机械设计软件；(2) 公司根据过往经验及毛坯件产品自身参数估算损耗率，因产品复杂程度的不同，各产品具体损耗也不同；(3) 除此以外，公司还向多个供应商提供新产品毛坯件参数和技术图纸，结合供应商的经验与供应商确认最合理的用料重量。因此，公司理论耗用量包含了毛坯件的净重和钢材加工过程中的合理损耗重量。举例列示公司毛坯件常用产品型号理论用料重量的组成如下：

单位：千克

产品类别	型号	SOLIDWORKS 软件计算净 重	飞边损 耗	料头损 耗	其他损 耗	合计理论 用料重量
节叉毛坯件	7069 0213 005	0.3770	0.0670	0.0302	0.0189	0.4930
十字轴毛坯件	5-153X	0.3840	0.0801	0.0154	0.0115	0.4910
轴套毛坯件	5-153X	0.0470	0.0012	0.0009	0.0014	0.0505

综上所述，公司计算钢材理论耗用量根据专用软件测算，并根据公司二十多年的行业过往经验、产品自身参数、多个供应商经验确定合理的损耗率，计算方法和依据合理；该测算符合公司的实际情况，准确反映了钢材理论耗用水平。

(六) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 获取公司物料采购明细，分析公司 50 万以上的毛坯件采购金额占比及变动情况，分析变动原因；访谈生产部门和采购部门相关人员，了解加工费定价依据，分析节叉毛坯件采购价格的公允性；对比不同供应商加工费价格，分析节叉毛坯件采购价格公允性；

(2) 访谈公司采购负责人，了解公司向常州金球轴承厂、无锡市天达轴承有限公司和舍弗勒贸易（上海）有限公司采购同一型号产品价格差异的原因；获取供应商采购进口钢材 SCM415 和国内钢材 SPCC 的部分价格信息，对不同钢厂价格差异，分析不同供应商采购轴承价格差异的原因；

(3) 访谈公司采购负责人，了解直接采购和委外加工毛坯件的尺寸差异及单价差异的原因；按照规格分析直接采购的单价和委外采购毛坯件模拟测算的单价

差异原因：

(4) 访谈公司采购负责人，了解公司委外加工相关运输费的承担情况，核查公司相关运费单据，分析运输费对委外加工成本的影响；

(5) 访谈公司研发负责人，了解公司毛坯件的理论用料重量测算具体方法、依据，取得具体型号的理论用料重量测算数据，分析理论用料重量的合理性；

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司向节叉毛坯件主要供应商浙江祥瑞汽车零部件有限公司直接采购的毛坯件单价中包含的加工费价格与常州市冈驰源精密机械有限公司的委外加工费价格基本一致，加工费定价公允，节叉毛坯件的采购价格具有公允性；

(2) 公司向常州金球轴承厂采购单价相对其他供应商较低主要由于轴承品牌、性能稳定性以及使用的材料不同，其采购价格较低具有合理性；

(3) 报告期内，公司委外加工毛坯件的测算单价高于直接采购毛坯件单价主要由于委外加工毛坯件的规格总体较大，规格越大的产品一般成本越高，委外加工毛坯件的测算单价高于直接采购毛坯件单价具有合理性；

(4) 委外加工中钢材运费由钢材供应商或公司承担，外协供应商不承担钢材运费，钢材运费不影响委外加工成本；

(5) 公司计算钢材理论耗用量根据专用软件测算，并根据公司二十多年的行业过往经验、产品自身参数、多个供应商经验确定合理的损耗率，计算方法和依据合理；该测算符合公司的实际情况，准确反映了钢材理论耗用水平。

五、关于主要供应商

首轮问询回复显示：(1) 发行人不存在由客户指定供应商的情形。2018 年舍弗勒贸易（上海）有限公司成为发行人前五大供应商，主要原因系公司装配舍弗勒品牌轴承的十字轴万向节总成订单量增加。(2) 2020 年 1-6 月，常州金球轴承厂、常州市冈驰源精密机械有限公司退出发行人前五大供应商。(3) 根据发行人披露的各主要原材料前五大供应商情况，发行人部分钢材供应商系报告期内开始合作，如江苏钢小二科技有限公司（2019 年 9 月）、杭州梁盈钢球有限公司（2018 年 2 月）、浙江致强杭优特钢有限公司（2018 年 6 月）、杭州宏茂

特钢有限公司（2017 年 10 月），浙江祥瑞汽车零部件有限公司（2019 年 5 月），无锡惠禾轴承有限公司（2018 年 3 月）。此外，发行人向诸暨市增强管业有限公司采购毛坯件，向其采购金额占其销售收入的 90%以上。

请发行人：（1）说明公司装配舍弗勒品牌轴承的十字轴万向节总成订单具体情况，报告期内相应销售金额，对应主要客户。结合相关产品协议条款，说明是否存在客户指定使用舍弗勒贸易（上海）有限公司产品的情形，发行人关于“不存在由客户指定供应商”的表述是否准确。（2）披露 2020 年 1-6 月，常州金球轴承厂、常州市冈驰源精密机械有限公司退出发行人前五大供应商的原因，向替代供应商采购情况。（3）说明报告期内发行人新增合作供应商原因，与发行人供应商管理政策是否一致，发行人报告期内主要合作供应商是否稳定。发行人向诸暨市增强管业有限公司采购具体内容，与其主营业务、人员数量、经营规模是否匹配，发行人采购金额占其销售比例较高的原因，发行人、董监高、员工或前员工与各原材料主要供应商是否存在关联关系或其他利益关系。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（3）发表明确意见。（审核问询函问题 6）

（一）说明公司装配舍弗勒品牌轴承的十字轴万向节总成订单具体情况，报告期内相应销售金额，对应主要客户。结合相关产品协议条款，说明是否存在客户指定使用舍弗勒贸易（上海）有限公司产品的情形，发行人关于“不存在由客户指定供应商”的表述是否准确

报告期内，公司装配舍弗勒品牌轴承的十字轴万向节总成的具体情况如下：

单位：万元

客户	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
绵阳三力	订单金额	489.59	1,052.08	1,320.56	1,214.84
	销售金额	463.24	1,067.63	1,318.89	1,121.78
江苏南阳	订单金额	523.03	1,094.31	1,033.83	1,027.49
	销售金额	303.02	890.31	1,168.31	782.96
南京驰力汽车传动装置有限公司	订单金额	42.27	81.48	25.71	28.28
	销售金额	35.48	58.33	12.79	22.90
江苏金也汽车配件	订单金额	24.08	9.29		

件有限公司	销售金额	12.76	2.13		
合计	订单金额	1,078.98	2,237.16	2,380.10	2,270.61
	销售金额	814.49	2,018.40	2,499.98	1,927.63

公司与上述客户的相关产品协议中，不存在指定具体供应商的情形。由于客户对产品品质要求较高，公司在产品设计方案中选用或推荐使用舍弗勒品牌并得到客户的认可，因此，公司关于“不存在由客户指定供应商”的表述准确。

(二) 披露 2020 年 1-6 月，常州金球轴承厂、常州市冈驰源精密机械有限公司退出发行人前五大供应商的原因，向替代供应商采购情况。

1. 常州金球轴承厂

公司主要向常州金球轴承厂采购轴承，该供应商 2020 年 1-6 月退出前五大供应商，主要原因系客户武汉捷隆因部分产品进行改进，导致装配常州金球轴承厂轴承的十字轴万向节总成订单量减少。报告期内，公司对常州金球轴承厂的采购金额分别为 794.27 万元、756.48 万元、639.41 万元和 216.84 万元，不存在替代该供应商采购的情况。

2. 常州市冈驰源精密机械有限公司

公司主要向常州市冈驰源精密机械有限公司采购节叉毛坯件及委托加工节叉毛坯件，该供应商 2020 年 1-6 月退出前五大供应商，主要原因系公司在 2019 年 9 月之前向其直接采购毛坯件，自 2019 年 9 月开始转变为采购钢材后向其委外加工成毛坯件的方式。报告期内，公司对常州市冈驰源精密机械有限公司的采购金额分别为 1,551.73 万元、2,054.70 万元、1,670.29 万元和 208.84 万元，2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司向新开发供应商浙江祥瑞汽车零部件有限公司采购同类产品分别为 106.41 万元和 98.65 万元。

(三) 说明报告期内发行人新增合作供应商原因，与发行人供应商管理政策是否一致，发行人报告期内主要合作供应商是否稳定。发行人向诸暨市增强管业有限公司采购具体内容，与其主营业务、人员数量、经营规模是否匹配，发行人采购金额占其销售比例较高的原因，发行人、董监高、员工或前员工与各原材料主要供应商是否存在关联关系或其他利益关系

1. 说明报告期内公司新增合作供应商原因，与公司供应商管理政策是否一致，公司报告期内主要合作供应商是否稳定

报告期各期，公司新增原材料及外协供应商数量分别为 2 家、10 家、6 家和 0 家，公司向新增原材料及外协供应商的当期采购金额占比分别为 0.33%、2.98%、4.27%和 0，新增的主要合作供应商及原因如下：

供应商	开始合作日期	合作原因
江苏钢小二科技有限公司	2019 年 9 月	2019 年 9 月发行人部分毛坯件由直接采购改为采购钢材后委外加工方式，发行人钢材采购需求增加，该供应商与发行人的外协供应商距离相对较近，考虑配送便利性，经市场调研和询价后，开发该供应商采购钢材
浙江祥瑞汽车零部件有限公司	2019 年 5 月	为了避免供应商依赖并保证主要原材料能及时供应，经市场调研和询价，发行人新开发的毛坯件供应商
浙江致强杭优特钢有限公司	2018 年 6 月	因发行人存在小批量特种钢需求，该供应商有相应型号的钢材产品，且地处发行人周边，产生的临时性采购交易
无锡惠禾轴承有限公司	2018 年 3 月	为了避免供应商依赖并保证主要原材料能及时供应，经市场调研和询价，发行人新开发的轴承供应商
杭州梁盈钢球有限公司	2018 年 2 月	滚针配件的钢材供应商，2018 年 2 月发行人收购杭州吉强的滚针业务后成为发行人供应商
杭州宏茂特钢有限公司	2017 年 10 月	因发行人存在小批量特种钢需求，该供应商有相应型号的钢材产品，且地处发行人周边，产生的临时性采购交易

公司严格按照《采购与付款管理制度》，由采购部对拟合作的供应商基本情况进行调查，会同质量部、技术部对待选供应商进行质量管理体系、环保资质、价格、产能、经营规模、技术开发、及时交付能力等方面的考核，评价其能否持续稳定提供合格批量产品。上述供应商均经评审合格后纳入公司合格供应商名录，新增供应商与发行人供应商管理政策一致。

报告期各期，公司新增供应商数量及相关采购占比较低，因此，公司报告期内与主要供应商合作稳定。

2. 公司向诸暨市增强管业有限公司采购具体内容，与其主营业务、人员数量、经营规模是否匹配，公司采购金额占其销售比例较高的原因，公司、董监高、员工或前员工与各原材料主要供应商是否存在关联关系或其他利益关系。

公司向诸暨市增强管业有限公司主要采购轴套毛坯件，报告期内，公司向诸暨市增强管业有限公司采购额分别为 459.07 万元、516.35 万元、400.10 万元和 137.31 万元，占采购总额比例分别为 2.93%、2.89%、2.46%和 2.11%。诸暨市

增强管业有限公司成立于2001年12月，主要从事轴套的生产和销售，截至目前，诸暨市增强管业有限公司注册资本为300.00万元，员工15人，与公司的采购金额相匹配。公司采购金额占诸暨市增强管业有限公司销售金额的90%左右，占比较高的主要原因系该供应商自2010年左右即与公司建立合作关系，公司采购金额占其销售比例较高系因该公司基于市场及需求判断未持续投资扩大产能，而公司业务稳定且付款及时，因此双方保持着稳定的合作，选择公司作为主要客户进行供货。

经核查，除已披露的关联方外，公司、董监高、员工或前员工与其他原材料主要供应商不存在关联关系或其他利益关系。

（四）核查程序及核查意见

1. 核查程序

（1）访谈公司销售负责人，了解装配舍弗勒品牌轴承的十字轴万向节总成产品的具体型号、对应客户，取得相关产品的领料清单进行核实；

（2）查阅装配舍弗勒品牌轴承对应客户的产品协议等，核查是否存在由客户指定供应商的约定；

（3）访谈公司采购负责人，了解2020年1-6月常州金球轴承厂、常州市冈驰源精密机械有限公司退出公司前五大供应商的原因，以及向替代供应商的采购情况

（4）访谈公司主要供应商，了解合作背景、是否存在关联关系等；

（5）核查公司主要供应商的股权结构；

（6）查阅公司报告期内主要原材料供应商的采购数据、新增供应商的基本情况及其评审情况；

（7）访谈诸暨市增强管业有限公司负责人，了解其生产经营情况，核查其与公司的关联关系等；

（8）取得了公司股东、实际控制人、董监高、员工等关于是否与供应商存在关联关系的确认；

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）公司不存在客户指定使用舍弗勒贸易（上海）有限公司产品的情形，公

司关于“不存在由客户指定供应商”的表述准确；

(2) 2020 年 1-6 月，常州金球轴承厂、常州市冈驰源精密机械有限公司退出公司前五大供应商系因相关订单量变化和加工方式转变导致，公司与上述供应商合作关系稳定；

(3) 报告期内公司新增合作供应商具有合理性，与公司供应商管理政策一致，公司报告期内主要合作供应商保持稳定。公司向诸暨市增强管业有限公司的采购与其主营业务、人员数量、经营规模相匹配，公司采购金额占其销售比例较高具有合理性，公司、董监高、员工或前员工与各原材料主要供应商不存在关联关系或其他利益关系。

六、关于毛利率

首轮问询回复显示：(1) 发行人毛利率水平与远东传动较为接近，高于万向钱潮和冠盛股份，主要系产品结构不同和采购结构不同。(2) 2020 年 1-6 月，发行人主营业务产品毛利率上升，与同行业可比公司变化趋势存在差异。

请发行人：(1) 结合发行人在主机配套市场及售后市场的毛利率水平、销售策略、客户结构、供应链所处位置等，对比同行业可比公司主机配套市场、售后市场毛利率水平，分析发行人与同行业可比公司毛利率差异原因及合理性。

(2) 进一步分析 2020 年 1-6 月发行人主营业务毛利率变化趋势与同行业可比公司平均值存在差异的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 7)

(一) 结合公司在主机配套市场及售后市场的毛利率水平、销售策略、客户结构、供应链所处位置等，对比同行业可比公司主机配套市场、售后市场毛利率水平，分析公司与同行业可比公司毛利率差异原因及合理性

公司与同行业可比公司的销售情况、销售策略、客户结构、供应链所处位置如下：

名称	产品	市场	供应链所处位置	客户结构	地区	销售策略
万向钱潮	产品多样化，除十字轴万向节总成外，还包含等速驱动轴总成、制动系统总成、传动轴、轮毂轴承单元	同时面向主机配套市场和售后市场	配套市场一级、二级供应商，售后市场未披露相关信息	汽车主机厂、一级零部件供应商等等，售后市场未披露相关	内销高于外销	按“管理信息化、服务网络化、发展品牌化、合作全球化、资本市场化”的方针，重点做深产品技术和制造技术、做好智能化产品和模块化（轻量化）产品；围绕目标客户进行现有产线的改造及新项目的投资，实现市场的升级。深化与一流主机厂的业务合作，在巩固已有市场的基础上，突破更高端的配套市场。2017

	等多种汽车零部件			信息		年至 2019 年，万向钱潮主动顺应汽车行业电动化的变革趋势，将包括燃油箱、排气系统在内仅可配套燃油车的产品线进行了出售；同时也加大了主机厂的中高端车型配套覆盖与投入，重点开拓的高端客户，配套业务规模尚处于逐步放量的过程。
冠盛股份	主要包括传动轴总成、等速万向节、轮毂轴承单元三类产品	主要为售后市场	售后市场贴牌制造商、以自有品牌进入分销渠道	售后市场品牌商、分销商等	主要为北美和欧洲	具有多年海外营销网络建设的经验，目前在北美和欧洲设立子公司，面向北美、欧洲区域进行本土分销。冠盛股份不断强化全球营销网络的建设，加大市场推广力度，扩充销售队伍。
远东传动	主要为商用车传动轴，包括非等速传动轴、等速驱动轴及相关零部件	主要为主机配套市场	配套市场一级供应商	主要为国内的商用车和工程机械企业	主要为国内	主要为各大整车制造商配套，以直接销售方式供应给整车制造商；少量产品销售给境外的汽车零部件经销商或进入国内的维修服务中心市场。根据传动轴产品市场的营销特点，远东传动推行“精益生产零距离、汽车基地建设分厂”的策略，在全国主要大型汽车生产基地周边投资建厂，完善市场网络战略布局。
正强股份	主要为十字轴万向节总成、节叉及其零部件	主机配套市场销售占比约为 68%左右，售后市场销售占比约为 32%左右	配套市场主要为二级供应商，售后市场为贴牌制造商	配套市场一级零部件供应商、售后市场品牌商	国内及美国、日本、巴西、印度等国家	公司产品品质较高，目前以主机配套市场和售后市场的中高端产品为主，积累了稳定优质的中高端客户资源。公司以技术研发为引领，随着行业技术不断升级，为下游客户不断开发新产品；同时，公司不断开拓更高端的汽车品牌客户，比如公司近几年开发的客户宜发（奔驰品牌零部件供应商）。

由于同行业可比公司中，万向钱潮产品销往主机配套和售后两个市场，冠盛股份产品主要销往国外售后市场，远东传动产品主要销往国内主机配套市场，因此，在主机配套市场，将公司的毛利率与远东传动的主营业务毛利率、万向钱潮的汽车零部件类产品毛利率进行对比分析；在售后市场，将公司的毛利率与冠盛股份的主营业务毛利率、万向钱潮的汽车零部件类产品毛利率进行对比分析，具体情况如下：

(1) 主机配套市场

名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
远东传动	31.47%	33.20%	31.57%	29.93%
万向钱潮	22.40%	22.35%	22.95%	25.36%
正强股份	30.19%	29.36%	30.77%	32.19%

由上表可见，在主机配套市场，公司毛利率水平高于万向钱潮，主要原因系万向钱潮的产品类型较为分散，万向钱潮顺应行业变革趋势和客户需求投资新项目，除十字轴万向节总成外，汽车轮毂轴承单元、传动轴、制动系统产品、等速驱动轴总成产品也是其主要产品，各类产品毛利率不同。公司毛利率接近且略低于远东传动，主要原因系公司与远东传动产品类型均较为集中，但主要客户不同，公司主要客户为一级供应商，远东传动的主要客户为非等速传动轴生产龙头企业，客户涵盖国内主要的商用车主机厂和工程机械企业，客户各方面实力较强。

(2) 售后市场

名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
冠盛股份	24.79%	25.34%	23.19%	25.53%
万向钱潮	22.40%	22.35%	22.95%	25.36%
正强股份	29.26%	27.86%	28.86%	29.28%

由上表可见，在售后市场，公司毛利率水平高于万向钱潮，主要原因系万向钱潮的产品类型较为分散。公司毛利率高于冠盛股份，一方面，公司与冠盛股份的销售策略不同，公司在海外售后市场以中高端产品为主，主要为全球知名的、品牌历史悠久的中高端品牌商进行贴牌制造，比如德纳（全球领先的传动系统及相关零部件制造商，成立于1904年，在2019年全球汽车零部件供应商百强中排名第30名）、吉明美（全球领先的万向节制造商，成立于1962年）、AutoZone Inc.（美国售后市场主要的汽车配件零售商之一，成立于1979年）；冠盛股份主要市场为海外售后市场，强化全球营销网络的建设，在海外除贴牌制造外，还以自有品牌进入分销渠道，冠盛股份自有品牌在2017年至2019年销售收入占主营业务收入比例平均为42.58%，冠盛股份于2005年成立美国子公司，作为美国售后市场的新进入品牌，面对的历史悠久的全球知名品牌竞争者较多，面临的市场竞争程度更高；另一方面，公司与冠盛股份产品不同，公司产品类型集中，产品构造简单，配件较少，主要采购钢材和毛坯件自主加工，冠盛股份的产品类型相对较多，产品构造相对复杂，对外采购的主要物料除钢材、毛坯件外，还包括半成品、零部件等。

（二）进一步分析 2020 年 1-6 月公司主营业务毛利率变化趋势与同行业可比公司平均值存在差异的原因及合理性

公司与同行业可比公司在 2020 年 1-6 月的主营业务毛利率及与上年度主营业务毛利率相比的变动情况如下：

名称	2020 年 1-6 月	2019 年度
万向钱潮	22.40%	22.35%
冠盛股份	24.79%	25.34%
远东传动	31.47%	33.20%
平均值	26.22%	26.96%
正强股份	29.89%	28.87%

注：万向钱潮毛利率为其汽车零部件类产品毛利率，远东传动、冠盛股份的毛利率为主

营业务毛利率

2020 年 1-6 月，公司毛利率上升 1.02 个百分点，同行业可比公司毛利率平均值下降 0.74 个百分点，虽然变动趋势不同，但均波动不大。同行业可比公司毛利率平均值下降主要受远东传动毛利率下降的影响，远东传动 2020 年 1-6 月毛利率较上年下降 1.73 个百分点；万向钱潮 2020 年 1-6 月毛利率上升 0.05 个百分点，与公司毛利率变动趋势一致；冠盛股份 2020 年 1-6 月毛利率下降 0.55 个百分点，基本稳定。

公司 2020 年 1-6 月毛利率上升 1.02 个百分点，主要是以下几个方面因素所致：（1）国家减免社保和住房公积金政策影响公司毛利率上升 1.48 个百分点；（2）汇率上升影响公司毛利率上升 1.06 个百分点；（3）刀具费和修理费减少影响公司毛利率上升 1.14 个百分点；（4）公司部分新产品量产对毛利率带来正向影响，同行业可比公司社保和住房公积金费用占成本比重较小，受国家减免政策影响较小，同时，万向钱潮和远东传动外销收入较小，受汇率上升影响较小，上述原因的综合影响导致公司与可比公司毛利率平均值变动趋势不同。具体分析如下：

1. 国家减免社保和住房公积金政策影响

受国家在新冠疫情形势下实行减免社保和公积金的政策影响，公司 2020 年 1-6 月社保和公积金减免金额为 237.62 万元，根据当期生产人员工资占比测算，对营业成本影响为-166.02 万元，对毛利率影响为 1.48 个百分点。

同行业可比公司收入规模较大，社保和公积金占收入和成本比重较小，国家减免政策对毛利率影响较小。可比公司 2019 年度的员工社保和公积金费用占主营业务收入、主营业务成本的比例如下：

单位：万元

项目	序号	万向钱潮	冠盛股份	远东传动	正强股份
2019 年度员工社保和公积金费用	A	11,283.48	3,287.06	1314.73	803.7
2019 年度收入	B	764,630.68	194,318.85	162,009.55	30,406.51
2019 年度成本	C	593,705.75	145,074.24	108,221.31	21,627.74
员工社保和公积金费用占收入比例	D=A/B	1.48%	1.69%	0.81%	2.64%
员工社保和公积金费用占成本比例	E=A/C	1.90%	2.27%	1.21%	3.72%

注：员工社保和公积金费用包含可比公司全体人员，包括生产人员和非生产人员。万向钱潮的收入和成本口径为汽车零部件类业务，冠盛股份和远东传动的收入和成本口径为主营业务。

由上表可见，从员工社保和公积金占收入、成本的比例来看，公司明显高于同行业可比公司，因此，国家社保和公积金减免政策对同行业可比公司的毛利率影响相对较小，对公司的影响相对较大。

2. 汇率上升的影响

2020年1-6月的平均汇率由2019年度的6.87上升为7.03，涨幅为2.33%。公司2020年1-6月外销收入占主营业务收入的比例为45.51%，经测算对公司毛利率影响为1.06个百分点。

同行业可比公司中，万向钱潮和远东传动外销收入占比较低。2020年1-6月，万向钱潮外销收入总额占汽车零部件类业务收入比例为15.31%，远东传动外销收入总额占主营业务收入比例为1.05%，远低于公司的45.51%，因此，汇率上升对万向钱潮和远东传动的毛利率影响相对较小，对公司的影响相对较大。

3. 刀具费和修理支出减少的影响

公司2019年度制造费用中拉刀和内外侧刀片费用、设备修理支出发生较多，2020年1-6月减少，经测算，上述费用的降低对公司毛利率影响为1.14个百分点，具体情况如下：

单位：万元

项目	序号	2020年1-6月	2019年度
拉刀和内外侧刀片费用	A	55.32	326.33
修理支出	B	41.83	284.58
上述费用合计	C= A+B	97.15	610.91
2019年度主营业务收入	D	11,228.47	30,406.51
占比	E= C/ D	0.87%	2.01%
对2020年1-6月毛利率影响	F=E-E ₀	1.14%	

4. 公司新产品量产的影响

2020年1-6月，公司为东风汽车底盘系统有限公司、Agrostahl S.A. Industria E Comercio 开发的毛利率较高的新产品批量供货，同时，国内商用

车市场需求增长，带动公司向东风汽车底盘系统有限公司销售的部分毛利率较高的老产品销量上升，以上因素使公司对东风汽车底盘系统有限公司、Agrostahl S.A. Industria E Comercio 的销售占比和毛利率均上升，对毛利率带来正向影响，具体情况如下：

名称	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	收入（万元）	收入占比	毛利率	收入（万元）	收入占比	毛利率
东风汽车底盘系统有限公司	681.66	6.04%	33.41%	1,019.56	3.34%	27.84%
Agrostahl S.A. Industria E Comercio	389.15	3.45%	36.78%	937.10	3.07%	22.65%

综上，公司 2020 年 1-6 月毛利率变动与可比公司毛利率平均值变动趋势不同的主要原因包括：国家减免社保和住房公积金政策对公司毛利率的影响大于对可比公司的影响，汇率上升对公司毛利率的影响大于对可比公司万向钱潮和远东传动的影响，此外，公司刀具费和修理支出减少、新产品量产都对公司毛利率提升带来影响。公司 2020 年 1-6 月毛利率变动与可比公司毛利率平均值变动趋势不同具有合理性。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

（1）访谈销售负责人，了解公司的销售策略、客户结构、供应链所处位置等；查阅同行业可比公司公开披露的信息，分析公司与同行业可比公司的配套和售后市场毛利率差异原因；

（2）分析公司 2020 年 1-6 月毛利率变化原因，查阅同行业可比公司公开披露的信息，分析公司与可比公司的毛利率变动差异原因。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）在主机配套市场，公司毛利率水平高于万向钱潮，主要原因系万向钱潮的产品类型较为分散，各类产品毛利率不同；公司毛利率接近且略低于远东传动，主要原因系主要客户不同，远东传动的客户各方面实力较强；在售后市场，公司毛利率水平高于万向钱潮，主要原因系万向钱潮的产品类型较为分散；公司毛利率高于冠盛股份，一方面由于公司在海外售后市场主要为品牌商进行贴牌制造，冠盛股份还以自有品牌进入分销渠道，面临的竞争者更多；另一方面由于公司与冠盛股份产品构造不同，采购的物料不同等；公司与同行业可比公司毛利率差

异具有合理性；

(2) 公司 2020 年 1-6 月毛利率变动与可比公司毛利率平均值变动趋势不同的主要原因包括：国家减免社保和住房公积金政策对公司毛利率的影响大于对可比公司的影响，汇率上升对公司毛利率的影响大于对可比公司万向钱潮和远东传动的影响，此外，公司刀具费和修理支出减少、新产品量产都对公司毛利率提升带来影响，公司 2020 年 1-6 月毛利率变动与可比公司毛利率平均值变动趋势不同具有合理性。

七、关于销售费用

首轮问询回复显示：

(1) 报告期各期，发行人销售费用率为 3.16%、2.95%、3.06%和 3.03%，低于同行业可比公司平均水平。(2) 发行人销售人员职工薪酬分别为 165.82 万元、192.10 万元、184.07 万元和 84.05 万元，销售人员平均薪酬低于同行业可比公司。(3) 发行人销售费用中差旅费分别为 28.60 万元、29.18 万元、24.23 万元和 7.18 万元，金额较低。(4) 发行人内销运费占对应收入比重为 1.38%-1.45%，外销运费占对应收入比重为 0.90%-1.14%。

请发行人：(1) 结合同行业可比公司销售费用中各类明细科目金额及占比情况、销售策略、客户结构等，进一步分析说明发行人销售费用率低于同行业可比公司的原因及合理性。(2) 说明报告期内新增客户、退出客户数量及对应金额情况，结合发行人客户开拓、维护策略、对销售人员激励政策等进一步说明发行人销售人员职工薪酬较低、平均薪酬低于同行业可比公司的原因及合理性。(3) 结合发行人客户地域分布、销售活动开展情况等，进一步说明销售人员差旅费发生金额较低的原因及合理性。(4) 结合内销客户地区分布、外销主要报关地等说明外销运费占收入比重更低的原因，发行人与同行业可比公司相比运输费用比较情况及差异原因，是否存在偏低的情形。说明报告期内向前五大运输工供应商支付运费金额及占比情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求对发行人、控股股东、实际控制人、董监高、主要关联方及关键岗位人员相关银行账户资金流水进行核查的情况，包括资金流水的核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查证

据，并结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确意见。（审核问询函问题 8）

（一）结合同行业可比公司销售费用中各类明细科目金额及占比情况、销售策略、客户结构等，进一步分析说明发行人销售费用率低于同行业可比公司的原因及合理性

1. 同行业可比公司销售费用中各类明细科目金额及占比情况比较分析

单位：万元

公司名称	项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重
万向钱潮	运输费	7,269.92	1.63%	13,237.89	1.25%	14,691.67	1.29%	17,356.44	1.56%
	职工薪酬	2,548.58	0.57%	4,726.76	0.45%	5,211.61	0.46%	5,218.01	0.47%
	三包费	2,513.11	0.56%	5,871.43	0.55%	4,834.96	0.43%	3,433.17	0.31%
	仓储费	1,421.10	0.32%	4,558.32	0.43%	4,427.61	0.39%	4,564.37	0.41%
	业务招待费	988.34	0.22%	1,490.88	0.14%	1,899.06	0.17%	2,022.20	0.18%
	差旅费	207.23	0.05%	935.01	0.09%	936.26	0.08%	984.60	0.09%
	其他	2,157.24	0.48%	3,705.32	0.35%	3,715.82	0.33%	3,458.38	0.31%
	合计	17,105.53	3.84%	34,525.61	3.26%	35,716.99	3.14%	37,037.17	3.32%
冠盛股份	职工薪酬	未披露	未披露	4,286.73	2.20%	3,484.04	1.99%	3,271.50	2.05%
	运输费			3,840.11	1.97%	3,201.66	1.83%	2,807.05	1.76%
	市场推广费			2,949.59	1.52%	3,106.41	1.77%	1,586.62	1.00%
	质量补偿费用			2,377.52	1.22%	1,903.01	1.09%	1,704.83	1.07%
	佣金			1,933.44	0.99%	1,636.13	0.93%	1,536.44	0.96%
	租赁仓管费用			585.65	0.30%	274.30	0.16%	337.67	0.21%
	差旅费			553.01	0.28%	475.51	0.27%	481.31	0.30%
	办公费用			478.49	0.25%	536.27	0.31%	410.91	0.26%
	保险费			201.09	0.10%	168.89	0.10%	255.39	0.16%
	折旧费及摊销			152.01	0.08%	112.08	0.06%	108.66	0.07%
	业务招待费			80.82	0.04%	66.72	0.04%	75.82	0.05%
	其他			127.46	0.07%	108.72	0.06%	173.83	0.11%
	合计	7,465.96	8.56%	17,565.91	9.03%	15,073.73	8.60%	12,750.02	8.00%
远东	业务经费	1,511.68	1.48%	3,181.92	1.81%	3,125.17	1.82%	2,819.34	1.85%

公司名称	项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重
传动	运输费	1,513.23	1.48%	3,007.46	1.71%	3,093.00	1.80%	2,321.91	1.52%
	三包费	732.89	0.72%	2,354.77	1.34%	2,250.26	1.31%	2,900.98	1.91%
	租赁费	224.04	0.22%	708.21	0.40%	617.08	0.36%	440.64	0.29%
	广告宣传费	0.22	0.00%	127.44	0.07%	107.99	0.06%	98.11	0.06%
	其他	517.74	0.51%	948.62	0.54%	832.89	0.48%	1,191.97	0.78%
	合计	4,499.80	4.41%	10,328.42	5.89%	10,026.39	5.83%	9,772.94	6.42%
正强股份	运输费	143.96	1.28%	368.33	1.21%	357.02	1.12%	338.95	1.21%
	职工薪酬	84.05	0.74%	184.07	0.60%	192.10	0.60%	165.82	0.59%
	业务招待费	30.46	0.27%	135.98	0.45%	134.05	0.42%	152.69	0.55%
	三包费	29.85	0.26%	58.72	0.19%	70.57	0.22%	52.44	0.19%
	报关及认证费用	26.84	0.24%	55.96	0.18%	59.19	0.19%	58.50	0.21%
	仓储保管费	9.46	0.08%	28.15	0.09%	32.96	0.10%	29.17	0.10%
	广告及业务宣传费	12.02	0.11%	42.63	0.14%	37.08	0.12%	31.76	0.11%
	交通差旅费用	7.18	0.06%	24.23	0.08%	29.18	0.09%	28.60	0.10%
	办公及保险费	6.75	0.06%	29.31	0.10%	28.97	0.09%	26.08	0.09%
	其他			6.21	0.02%	2.13	0.01%		
	合计	350.57	3.11%	933.58	3.06%	943.25	2.95%	884.01	3.16%

公司销售费用率与万向钱潮较为接近。万向钱潮销售费用构成主要为运输费、职工薪酬、三包费、仓储费，其中三包费率和仓储费率相比公司较高，主要原因系万向钱潮为汽车一级零部件供应商，三包费和仓储费发生额较大。

公司销售费用率低于冠盛股份。冠盛股份销售费用构成主要为职工薪酬、运输费、市场推广费、质量补偿费用、佣金等，冠盛股份上述明细项目的费用率均高于公司，主要原因系：①冠盛股份销售人员薪酬较高，主要由于产品面向全球售后市场，其营销团队较为庞大，同时在欧洲及北美设立有子公司，高薪聘请当地销售人员；②冠盛股份运输费用率较高，主要由于产品传动轴整轴体积较大，运费较高，同时冠盛股份存在海外销售子公司，需要承担相应的产品海运费；③冠盛股份存在较高的市场推广费、佣金、质量补偿费，主要由于销售收入 95%以上来自海外售后市场，除贴牌制造外，还大力推广自有品牌，因而相关费用较高。

公司销售费用率低于远东传动。远东传动销售费用构成主要为业务经费、运

输费、三包费，远东传动未披露业务经费的具体构成，运输费率、三包费率均高于公司，主要原因系：①远东传动运输费用率较高，主要由于产品传动轴整轴体积较大；②远东传动三包费用率较高，主要由于是商用车一级零部件供应商。

2. 同行业可比公司销售策略比较分析

同行业可比公司	销售策略
万向钱潮	按“管理信息化、服务网络化、发展品牌化、合作全球化、资本市场化”的方针，重点做深产品技术和制造技术、做好智能化产品和模块化（轻量化）产品；围绕目标客户进行现有产线的改造及新项目的投资，实现市场的升级。深化与一流主机厂的业务合作，在巩固已有市场的基础上，突破更高端的配套市场。2017年至2019年，万向钱潮主动顺应汽车行业电动化的变革趋势，将包括燃油箱、排气系统在内仅可配套燃油车的产品线进行了出售；同时也加大了主机厂的中高端车型配套覆盖与投入，重点开拓的高端客户，配套业务规模尚处于逐步放量的过程。截至2019年末，万向钱潮有销售人员230人。
冠盛股份	具有多年海外营销网络建设的经验，目前在北美和欧洲设立子公司，面向北美、欧洲区域进行本土分销。冠盛股份不断强化全球营销网络的建设，加大市场推广力度，扩充销售队伍。截至2019年末，冠盛股份有销售人员216人。
远东传动	主要为各大整车制造商配套，以直接销售方式供应给整车制造商；少量产品销售给境外的汽车零部件经销商或进入国内的维修服务中心市场。根据传动轴产品市场的营销特点，远东传动推行“精益生产零距离、汽车基地建设分厂”的策略，在全国主要大型汽车生产基地周边投资建厂，完善市场网络战略布局。截至2019年末，远东传动有销售人员38人。
正强股份	公司产品品质较高，目前以主机配套市场和售后市场的中高端产品为主，积累了稳定优质的中高端客户资源。公司以技术研发为引领，随着行业技术不断升级，为下游客户不断开发新产品；同时，重视通过提高产品品质及性价比来拓展更高端的汽车品牌客户，比如公司近几年开发的客户宜发（奔驰品牌零部件供应商）。截至2020年6月末，公司有销售人员12人。

从销售策略上看，同行业可比公司均建立了较为完善的营销网络体系，销售团队较大；而公司在销售策略上重视通过提高产品品质及性价比来拓展客户，通过为客户不断开发新产品来维护客户和扩大销售规模；因此，与同行业可比公司相比，公司销售费用率较低。

3. 同行业可比公司客户结构比较分析

同行业可比公司	客户结构
万向钱潮	同时面向主机配套市场和售后市场，主机配套市场的客户主要为整车制造商和一级汽车零部件供应商
冠盛股份	主要面向海外售后市场，客户包括售后市场品牌商、分销商、零售商等
远东传动	主要面向主机配套市场，客户主要为国内的商用车和工程机械企业
正强股份	同时面向主机配套市场和售后市场，配套市场客户主要为一级零部件供应商、售后市场客户主要为汽车零部件品牌商

从客户结构上看，万向钱潮和远东传动主要客户均有主机制造商，导致三包

费和仓储租赁费相对较高；冠盛股份客户除品牌商外还包括海外售后市场汽车分销商和零售商，存在较高的市场推广费、佣金、质量补偿费；而公司客户主要为国内一级零部件供应商和国外汽车零部件品牌商，不存在大额的三包费、仓储费、市场推广费、佣金、质量补偿费等支出。因此，与同行业可比公司相比，公司销售费用率较低。

综上，公司销售费用率低于同行业可比公司具有合理性。。

（二）说明报告期内新增客户、退出客户数量及对应金额情况，结合发行人客户开拓、维护策略、对销售人员激励政策等进一步说明发行人销售人员职工薪酬较低、平均薪酬低于同行业可比公司的原因及合理性

报告期内，公司每年新增和退出的客户收入金额占比较小，具体情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
当期新增客户数量（家）	10	22	16	16
新增客户当期销售金额（万元）	64.53	284.91	258.00	353.91
新增客户销售金额占比	0.57%	0.94%	0.81%	1.27%
当期减少客户数量（家）	31	23	25	14
减少客户前一年销售金额（万元）	348.15	441.48	216.09	158.91
减少客户前一年销售金额占比	1.14%	1.39%	0.78%	0.63%

公司客户开拓、维护策略、对销售人员激励政策与同行业可比公司比较情况如下：

同行业可比公司	客户开拓	维护策略	销售人员激励政策
万向钱潮	拥有完整的营销网络体系，在配套市场上，根据需要，在汽车制造主机厂附近新设或收购下属公司；在维修市场上万向钱潮拥有众多配送中心、销售代理点和销售网点	未披露	未披露
冠盛股份	主要通过各类专业汽配展览会、网络平台、行业内信息共享、主动拜访、海外代理商介绍等方式开发客户	在海外设立公司聘请专职销售人员，在当地寻找专业的销售代理机构对客户进行日常的维护和管理	未披露
远东传动	根据传动轴产品市场的营销特点，公司推行“精益生产零距离、汽车基地建分厂”的策略，在全国主要大型汽车生产基地	未披露	未披露

同行业可比公司	客户开拓	维护策略	销售人员激励政策
	周边投资建厂，完善市场网络战略布局		
正强股份	主要依靠产品品质及性价比优势提升业内知名度开拓新客户	通过提高产品品质及性价比来维护客户	销售人员工资与开拓和维护的客户销售业绩、增长幅度挂钩

公司主要依靠产品品质及性价比优势提升业内知名度开拓新客户，相比同行业可比公司客户开拓成本较低，报告期内，公司客户较为稳定，销售人员中负责销售跟单、对账、客户关系维护等后台工作的人员相对较多，导致销售人员职工薪酬较低。

综上，公司销售人员职工薪酬较低、平均薪酬低于同行业可比公司具有合理性。

(三) 结合发行人客户地域分布、销售活动开展情况等，进一步说明销售人员差旅费发生金额较低的原因及合理性

1. 客户地区分布情况

报告期内，公司按客户地域分布对应的收入占比情况如下：

项目	地区	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
内销	山东	15.46%	22.11%	21.91%	22.89%
	四川	8.98%	7.18%	7.66%	8.86%
	江苏	8.81%	9.29%	8.50%	6.35%
	湖北	6.83%	5.91%	5.28%	7.67%
	浙江	5.29%	4.30%	5.80%	5.81%
	其他国内地区	9.11%	6.18%	4.22%	5.66%
	小计	54.49%	54.97%	53.37%	57.24%
外销	印度	14.51%	15.12%	19.85%	15.79%
	美国	12.71%	13.60%	13.14%	13.68%
	巴西	7.77%	7.10%	5.33%	3.95%
	日本	2.70%	3.60%	3.34%	2.21%
	其他国外地区	7.83%	5.61%	4.97%	7.12%
	小计	45.51%	45.03%	46.63%	42.76%

由上表可见，公司国内销售区域主要集中在山东、四川、江苏、湖北、浙江等地，国外销售区域主要集中在印度、美国、巴西、日本等地，但公司开展销售活动并非与销售区域完全一致，主要原因系：①公司对博世华域、吉明美（GMB）

等主要客户的维护活动主要发生在总部，比如博世华域总部位于上海，销售区域除上海外还涉及山东、湖北、江苏；吉明美（GMB）总部位于日本，销售区域除日本外还涉及美国、国内地区；②公司对部分外销贸易商客户直接发货给国外终端客户，但贸易商客户在国内有办公地或有对接的采购或技术人员，比如益兆公司为香港公司，在上海有办公地，公司对其销售直接发货至印度；宁波保税区联成国际贸易有限公司注册地为保税区，在宁波有办公地，公司对其销售直接发货至国外博世集团的美国和巴西子公司；Qualis 注册地在美国，在国内有对接的采购和技术人员，公司对其销售直接发货至美国。

公司销售人员差旅费较低，除上述因素外，主要原因系公司主要客户较为稳定，均为长期合作伙伴，客户维护成本较低，且销售人员中负责销售跟单、对账、客户关系维护等后台工作的人员相对较多。

2. 销售活动开展情况

公司销售活动主要包括销售人员走访客户以及参加展会，其中，走访客户发生的差旅费计入销售费用的交通差旅费用科目，参加展会的差旅费中部分计入销售费用的交通差旅费科目，部分计入广告及业务宣传费（由展会代理商统一安排并结算的部分），具体发生情况如下：

单位：万元

项目	列示明细科目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
走访客户的差旅费	交通差旅费用	6.83	21.10	26.99	25.68
参加展会差旅费	交通差旅费用	0.34	3.13	2.19	2.84
参加展会差旅费	广告及业务宣传费		7.88	13.08	6.76
合计		7.18	32.11	42.26	35.28

报告期内，公司销售人员差旅费分别为 35.28 万元、42.26 万元、32.11 万元和 7.18 万元，其中 2017 年至 2019 年差旅费与销售收入变动趋势一致，2020 年 1-6 月差旅费较低，主要受疫情影响出行受限。

综上，公司销售费用差旅费发生金额较低具有合理性。

（四）结合内销客户地区分布、外销主要报关地等说明外销运费占收入比重更低的原因，发行人与同行业可比公司相比运输费用比较情况及差异原因，是否存在偏低的情形。说明报告期内向前五大运输工供应商支付运费金额及占比情况

1. 外销运费占收入比重更低的原因

报告期内，内销客户收入按地区分布如下：

地区	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
山东	28.38%	40.22%	41.06%	39.99%
四川	16.49%	13.06%	14.35%	15.48%
江苏	16.18%	16.91%	15.92%	11.09%
湖北	12.54%	10.76%	9.90%	13.41%
浙江	9.70%	7.82%	10.87%	10.14%
其他国内地区	16.72%	11.24%	7.91%	9.88%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

内销业务中，山东、四川、湖北地区销售占比较大，上述地区离公司较远，公司承担的运费较高；外销业务中，公司一般承担送到指定宁波港、上海港等港口的运费，宁波港和上海港在报告期各期的收入占外销收入的比例约 99%左右，由于距离较近，公司承担的运费较低。因此，外销运费占收入比重较低。

2. 运输费用率同行业可比公司比较分析

报告期内，公司运输费用率与同行业可比公司对比情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
万向钱潮	1.63%	1.25%	1.29%	1.56%
冠盛股份		1.97%	1.83%	1.76%
远东传动	1.48%	1.71%	1.80%	1.52%
平均值	1.56%	1.64%	1.64%	1.61%
正强股份	1.28%	1.21%	1.12%	1.21%

注：数据来源于上市公司公开披露的定期报告。

公司运输费用率略低于同行业可比公司平均水平，与万向钱潮较为接近，低于冠盛股份和远东传动，主要原因系：①冠盛股份和远东传动的主营产品均有传动轴整轴，体积较大，运输费相对较高；报告期内，冠盛股份的传动轴总成在 2017 年度、2018 年度和 2019 年度收入占比平均为 33.01%，远东传动的传动轴整轴报告期内的收入占比平均为 84.70%；②冠盛股份存在海外销售子公司，需要承担相应的海运费。

综上，公司运输费用率低于同行业可比公司平均水平具有合理性。

3. 报告期内，公司前五大运输供应商运费金额及占比如下：

单位：万元

年份	运输供应商名称	采购金额	占运输费采购比例
2020 年 1-6 月	杭州钦承货运代理有限公司	20.49	14.23%
	浙江通跃铁路物流有限公司	17.73	12.31%
	安徽航吉物流有限公司	16.88	11.72%
	上海罗宾升国际货运代理有限公司 杭州分公司	7.00	4.87%
	浙江全锦国际货运代理有限公司	6.75	4.69%
	合计	68.85	47.82%
2019 年度	杭州辉宇运输有限公司	50.12	13.61%
	杭州钦承货运代理有限公司	46.85	12.72%
	杭州胜祥物流有限公司	35.53	9.65%
	浙江全运国际货运代理有限公司	34.51	9.37%
	安徽航吉物流有限公司	16.31	4.43%
	合计	183.32	49.78%
2018 年度	杭州胜祥物流有限公司	65.94	18.47%
	杭州钦承货运代理有限公司	49.68	13.92%
	杭州辉宇运输有限公司	42.67	11.95%
	杭州北佳运输有限公司	41.12	11.52%
	上海罗宾升国际货运代理有限公司 杭州分公司	15.69	4.39%
	合计	215.10	60.25%
2017 年度	杭州北佳运输有限公司	62.27	18.37%
	杭州宇博物流有限公司	40.37	11.91%
	杭州钦承货运代理有限公司	31.70	9.35%
	杭州萧山新平安物流有限公司	22.10	6.52%
	杭州胜祥物流有限公司	18.84	5.56%
	合计	175.28	51.71%

(五) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

- (1) 访谈公司总经理,了解公司销售策略、客户结构、客户开拓、维护策略、对销售人员激励政策等情况;
- (2) 查阅同行业可比公司销售费用各类明细科目金额及占比情况、销售策略、客户结构等,分析比较公司与同行业可比公司销售费用率差异及原因;
- (3) 获取公司报告期内新增客户、退出客户的清单,结合公司客户开拓、维

护策略、对销售人员激励政策比较分析公司与同行业可比公司销售人员工资差异及原因；

(4) 访谈公司销售负责人，了解公司客户地域分布、销售活动开展情况，结合公司销售策略分析销售人员差旅费金额较低的原因；

(5) 取得公司运输台账，比较公司内销客户地区分布与外销主要报关地情况，分析外销运费占收入比重更低的原因；

(6) 查阅同行业可比公司运输费用率情况，分析比较公司与同行业可比公司运输费用率差异及原因。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司销售费用率低于同行业可比公司具有合理性；

(2) 报告期内，公司客户较为稳定，新增客户、退出客户金额占比较小；公司销售人员职工薪酬较低、平均薪酬低于同行业可比公司具有合理性；

(3) 公司销售人员差旅费金额较低具有合理性；

(4) 外销运费占收入比重较低具有合理性；公司运输费用率较同行业可比公司平均水平低，与万向钱潮接近，低于冠盛股份和远东传动，具有合理性。

(六) 按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》 问题 54 的要求说明资金流水核查情况

我们取得了公司、公司控股股东、实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、出纳人员以及实际控制人的直系亲属、其他部分关系密切的家庭成员的资金流水进行了核查。

1. 核查范围

依据	文件中关于核查范围规定	实际执行的核查范围
《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》 问题 54	在符合银行账户查询相关法律法规的前提下，资金流水核查范围除发行人银行账户资金流水以外，结合发行人实际情况，还可能包括控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员等开立或控制的银行账户资金流水，以及与上述银行账户发生异常往来的发行人关联方及员工开立或控制的银行账户资金流水	我们获取了中国人民银行出具的公司《已开立银行结算账户清单》、报告期内上述清单中的银行账户资金流水、公司已开立的外币结算资金流水，以及公司控股股东、实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、出纳人员以及实际控制人的直系亲属、其他部分关系密切的家庭成员在报告期内的银行账户资金流水

2. 异常标准及确定依据

(1) 母公司正强传动股份流水核查标准为 50 万元，子公司正强零部件、安吉机械、诸暨吉强、正强实业和吉强汽配的流水核查标准为 10 万元，对满足上

述标准的银行流水进行逐笔核查，确认交易对方、交易内容是否存在异常；

(2) 公司之外其他核查对象流水核查标准为 10 万元，对满足上述标准的银行流水进行逐笔核查，确认交易对方、交易内容是否存在异常，如：是否代公司支付成本和费用；是否代公司收取款项；是否与公司客户或供应商及其股东、关键管理人员进行交易及资金往来等。

我们获取了公司报告期内所有银行账户的流水进行了多方面的了解和分析：①银行账户资金流出主要系支付货款、工资、社保、缴纳税费、结汇、购买理财、小额取现及与经营活动相关的费用性支出，不存在异常情形；②银行账户资金流入主要系收回货款、结汇、理财到期赎回及政府补助收入，不存在异常情形。结合公司经营模式、客户结构及收付款等特点，我们确定了与报告期内与公司经营业务相匹配的核查标准，对母公司 50 万元以上，子公司 10 万元以上的流水金额进行了重点核查，对交易金额未达标准但交易频繁的账户适当降低核查标准，以保证银行流水核查的完整性。

我们获取了公司控股股东、实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、出纳人员以及实际控制人的直系亲属、其他部分关系密切的家庭成员的银行流水，对其资金流水金额分布情况、收入来源构成、消费行为和习惯等多方面进行了解和分析：① 相关自然人流水日常消费多为小额经常性消费，日常小额消费不存在异常情形；大额支出主要系股权投资款、理财款、购房款和对外暂借款，并对部分大额支出以及较为频繁的账户执行穿透测试，未见异常。②日常收入为工资收入、借款还款本金及利息收入、存款利息、股票、债券、基金等投资性收入，不存在异常等情形。结合目前社会收入及消费现状、浙江地区消费能力以及相关人员的所处社会地位及财富情况，在综合考量核查收益与产出比条件下，对 10 万元以上的流水金额进行了重点核查，对交易金额未达标准但交易频繁的账户适当降低核查标准，以保证银行流水核查的完整性。因此，我们对自然人资金流水核查重要性水平的确定标准与控股股东、实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、出纳人员及其他关联方的日常收支情况相匹配。

3. 核查程序及核查证据

依据	文件中提示的重点核查事项	实际执行的核查程序
《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》	(1) 发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷；	(1) 了解、评价并测试了公司与货币资金管理、关联方及其交易管理等相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

依据	文件中提示的重点核查事项	实际执行的核查程序
问题 54	(2)是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况； (3)发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配； (4)发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来； (5)发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释； (6)发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问； (7)发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形； (8)控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常； (9)控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来； (10)是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。 (11)内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形；	(2)取得公司及其控股股东、实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、出纳人员以及实际控制人的直系亲属、其他部分关系密切的家庭成员银行账户的银行对账单，并依据确定的重要性标准进行核查；取得报告期内已注销公司账户的相关注销资料； (3)取得报告期内且在核查范围内（银行账户抽查样本）的银行账户的银行存款明细账，对银行流水执行双向测试； (4)抽查并核对银行存款明细账发生额与银行流水是否一致，识别公司是否存在转移资金或者出借银行账户的情况； (5)对核查账户涉及的大额或异常资金流入及流出交易进行抽查，通过抽凭进行复核，核查是否具备真实交易背景； (6)对公司控股股东、实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员出纳人员以及实际控制人的直系亲属、其他部分关系密切的家庭成员的银行账户流水进行核查，具体核查内容如下： 1) 获取银行流水对账单、关联方清单、实际控制人亲属清单、员工花名册、主要客户及其截至 2020 年 6 月 30 日登记的主要管理人员和法定代表人名录、主要供应商及其截至 2020 年 6 月 30 日登记的主要管理人员及法定代表人名录（以下统称名单）； 2) 逐笔浏览明细，核查：① 是否存在向上述名单支付或收取款项的情形，是否存在实际控制人或董监高账外支付成本、费用或收取货款的情形；② 定期有规律性的收付款是否异常；③ 大额往来交易； 3) 重点核查大额往来情况，针对交易金额达到核查标准的项目逐项落实确认交易内容。

4. 核查结论

依据	文件中提示的重点核查事项	核查结论
《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》 问题 54	(1) 发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷；	(1) 公司资金管理相关内部控制制度完善，不存在重大及重要缺陷的情形；
	(2) 是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况；	(2) 公司不存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，亦不存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况；
	(3) 发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；	(3) 报告期内，公司大额资金往来不存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配；
	(4) 发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；	(4) 报告期内，除《招股说明书》已披露的事项外，公司与控股股东、实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、出纳人员及其他关联方不存在异常大额资金往来；
	(5) 发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释；	(5) 公司不存在大额或频繁取现的情形；公司同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形；
	(6) 发行人是否存在大额购买无实物形态资产	(6) 公司不存在大额购买无实物形态资产或服务

或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问；	（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形；
（7）发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；	（7）公司实际控制人个人账户不存在大额资金往来较多且无合理解释的情形，亦不存在频繁出现大额存现、取现情形；
（8）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常；	（8）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在从公司获得大额薪酬或资产转让款的情形，虽然存在从公司获取大额现金分红的情形，但主要资金用于理财、股票等证券投资、亲属借款等，其流向或用途不存在重大异常；
（9）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来；	（9）除《招股说明书》已披露的事项外，控股股东、实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来；
（10）是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形；	（10）除《招股说明书》已披露的事项外，公司不存在其他关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形；

根据公司的说明，由于独立董事出于个人隐私原因考虑，不愿意提供个人的资金流水，考虑到独立董事未参与公司的实际经营，独立董事承诺报告期内不存在占用公司资金、不存在向公司的客户或供应商收付款项、不存在代公司或通过他人代公司支付成本、费用等情形；且我们在核查公司及其控股股东、实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他关联方资金流水时已核实前述主体与独立董事除正常劳务费之外不存在其他的资金往来，与其控制或担任董监高的关联法人不存在资金往来情况；根据实质重于形式原则，我们因独立董事不愿意提供个人资金流水而未直接核查独立董事的资金流水未违反中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的要求。

综上，经核查，我们认为，公司内部控制健全有效、不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用情形。

八、关于应收票据和应收账款

首轮问询回复显示：（1）发行人应收票据及应收款项融资涉及的票据均为银行承兑汇票，报告期内发行人对应收银行承兑汇票坏账准备计提比例或预期信用损失率为0。（2）发行人客户南京驰力汽车传动装置有限公司在2020年1-6月和7-9月回款比例分别为43.84%和52.69%，主要由于该客户受疫情影响和汽车行业下滑影响回款放缓，随着国内疫情影响降低和汽车行业恢复，回款情况有所好转。益兆公司在2020年1-6月和7-9月回款比例分别为100%和53.25%，2020年7-9月回款比例较低的主要原因系终端客户印度MSL公司受疫情影响付

款放缓。

请发行人：（1）披露报告期内是否存在票据到期无法兑付的情形，如有，请说明具体情况、处理方式、后续款项回收情况。（2）说明主要客户截至目前回款情况及与 2019 年同期相比回款速度变化情况，南京驰力汽车传动装置有限公司、益兆公司回款是否继续变慢，发行人对相关客户应收账款坏账准备计提情况及坏账准备计提充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 9）

（一）披露报告期内是否存在票据到期无法兑付的情形，如有，请说明具体情况、处理方式、后续款项回收情况。

报告期内，公司不存在票据到期无法兑付的情形。

（二）说明主要客户截至目前回款情况及与 2019 年同期相比回款速度变化情况，南京驰力汽车传动装置有限公司、益兆公司回款是否继续变慢，发行人对相关客户应收账款坏账准备计提情况及坏账准备计提充分性。

1. 2020 年 7-12 月、2019 年 7-12 月主要客户回款情况和回款速度如下：

单位：万元

客户名称	2020 年 7-12 月回款情况			2019 年 7-12 月回款情况		
	2020 年 6 月末 应收账款余额	2020 年 7-12 月回款金额	2020 年 7-12 月回款比例	2019 年 6 月末 应收账款余额	2019 年 7-12 月回款金额	2019 年 7-12 月回款比例
四川绵阳三力股份有限公司	2,003.31	952.47	47.54%	1,764.18	836.88	47.44%
博世华域	1,476.60	2,772.08	100.00%	3,230.59	5,775.02	100.00%
东风汽车底盘系统有限公司	706.80	1,178.23	100.00%	314.52	556.30	100.00%
德纳（DANA）	529.82	760.94	100.00%	343.98	903.09	100.00%
江苏南阳	499.34	1,190.12	100.00%	382.97	979.32	100.00%
耐世特（Nexteer）	416.06	767.93	100.00%	225.47	482.24	100.00%
益兆（香港）有限公司	381.08	1,196.35	100.00%	330.62	920.23	100.00%
南京驰力汽车传动装置有限公司	348.12	385.82	100.00%	225.49	213.53	94.69%
吉明美（GMB）	197.71	1,013.71	100.00%	357.66	1,379.18	100.00%
Agrostahl S. A.	193.99	610.73	100.00%	170.42	483.54	100.00%

客户名称	2020 年 7-12 月回款情况			2019 年 7-12 月回款情况		
	2020 年 6 月末 应收账款余额	2020 年 7-12 月回款金额	2020 年 7-12 月回款比例	2019 年 6 月末 应收账款余额	2019 年 7-12 月回款金额	2019 年 7-12 月回款比例
Industria E Comercio						
合计	6,752.83	10,828.38		7,345.90	12,529.33	

由上表可见，2020 年 7-12 月，主要客户除四川绵阳三力股份有限公司外，其他主要客户回款比例均为 100.00%。四川绵阳三力股份有限公司在 2020 年 7-12 月和 2019 年 7-12 回款比例分别为 47.54%和 47.44%，回款比例较低但较为稳定，该客户一直保持 14 个月的实际回款期，报告期内未发生变化，报告期内，该客户的销售和回款情况均较为稳定。南京驰力汽车传动装置有限公司在 2020 年 7-12 月回款比例分别为 100.00%，较 2020 年 7-9 月回款比例 52.69%有所提升，随着国内疫情影响降低和汽车行业恢复，回款情况逐渐好转。益兆（香港）有限公司在 2020 年 7-12 月回款比例为 100.00%，较 2020 年 7-9 月回款比例 53.25%有所提升，主要原因系终端客户印度 MSL 公司回款速度提升，公司积极与客户进行沟通，加强对回款过程的控制和监督，从而使得回款比例有所提升。

2. 公司对相关客户应收账款坏账准备计提情况及坏账准备计提的充分性如下：

单位：万元

客 户	2020 年 12 月 31 日			
	应收账款余额	坏账准备	账龄	计提比例
南京驰力汽车传动装置有限公司	295.33	14.77	1 年以内	5.00%
益兆（香港）有限公司	422.41	21.12	1 年以内	5.00%

公司客户南京驰力汽车传动装置有限公司和益兆（香港）有限公司客户实力较强，信誉良好，与公司具有较长的合作历史，应收账款的收回有可靠保障，相关客户无不良资信记录，应收账款无法回收可能性较小。因此，公司以预期信用损失为基础，按照账龄组合对相应的应收账款计提坏账准备，南京驰力汽车传动装置有限公司和益兆（香港）有限公司截止 2020 年 12 月末应收账款余额账龄均为 1 年以内，按照 5.00%计提坏账准备。

公司与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提政策对比情况如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-5 年	5 年以上
万向钱潮	5.00%	6.00%	50.00%	100.00%	100.00%
远东传动	5.00%	10.00%	50.00%	100.00%	100.00%
冠盛股份	0-6 个月 5.00%， 6-12 个月 10.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
正强股份	5.00%	10.00%	40.00%	80.00%	100.00%

由上表可知，公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司相比不存在显著差异，且公司应收账款主要为账龄 1 年以内的款项。公司坏账准备计提充分。

综上，公司已严格按照企业会计准则的规定计提应收账款坏账准备，坏账准备计提充分。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

- （1）取得报告期公司票据备查簿，核对其是否与账面记录一致；
- （2）获取主要客户应收账款回款统计表，分析主要客户回款情况和回款速度；
- （3）查询同行业可比公司的公开披露资料，比较同行业可比公司与公司的坏账准备计提比例，分析差异原因；并结合应收账款回款情况，分析坏账准备计提的充分性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

- （1）公司收取的票据不存在到期无法兑付的情况；
- （2）截至 2020 年 12 月 31 日，公司主要客户回款情况较 2019 年同期未发生明显变化，南京驰力汽车传动装置有限公司、益兆公司回款已经好转；公司严格按照企业会计准则的规定计提应收账款坏账准备，坏账准备计提充分。

九、关于存货

首轮问询回复显示：

- （1）发行人在产品占存货比重较高，报告期内，在产品的周转天数分别为 19.97 天、24.98 天、28.94 天和 36.01 天，逐年上升。库龄 1 年以上的在产品主要系生产过程中在完成客户订单量时生产工序中剩余的半成品，由于型号小众，后期订单较少，导致库龄较长。
- （2）报告期内，发行人存货周转率分别为 5.41、4.76、4.15 和 1.52，逐年下降，2020 年 1-6 月存货周转率较同行业可比

公司下降较多。

请发行人：

(1) 结合原材料采购、生产、销售、客户领用周期，进一步说明原材料、在产品和发出商品、库存商品周转天数与实际情况是否匹配，发行人在产品周转天数与各生产环节使用时间对应情况，发行人在产品占比较高是否符合行业惯例。(2) 结合库龄 1 年以上在产品存货跌价准备计提政策、具体计提情况，说明发行人库存商品特别是在在产品存货跌价准备计提充分性。(3) 结合客户订单、期后销售情况，说明截至 2020 年 6 月 30 日备货合理性，2020 年 1-6 月存货周转率较同行业可比公司下降较多的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 10)

(一) 结合原材料采购、生产、销售、客户领用周期，进一步说明原材料、在产品和发出商品、库存商品周转天数与实际情况是否匹配，发行人在产品周转天数与各生产环节使用时间对应情况，发行人在产品占比较高是否符合行业惯例。

1. 结合原材料采购、生产、销售、客户领用周期，进一步说明原材料、在产品和发出商品、库存商品周转天数与实际情况是否匹配

(1) 原材料采购周期

报告期内，公司原材料的周转天数情况如下：

单位：天

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
原材料	18.58	12.99	12.80	12.60
其中：钢材	9.06	5.87	6.24	6.75
毛坯件	7.53	5.27	4.37	3.89

注：周转天数=360*原材料期初和期末余额平均值/主营业务成本

公司主要原材料的采购周期如下：

原材料类别	采购周期
普通钢材	5 天至 10 天
毛坯件	3 天至 10 天

由上表可知，公司原材料的采购周期与周转天数基本相符，2020 年 1-6 月

受新冠疫情影响，公司产量下降，原材料周转天数增加。

(2) 生产周期

报告期内，公司产品以自行生产为主，部分工序系委外加工完成，以在产品 and 委托加工物资作为生产周期计算的周转天数情况如下：

单位：天

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
委托加工物资	13.86	11.46	11.35	10.58
在产品	36.01	28.94	24.98	19.97
周转天数小计	49.87	40.40	36.33	30.55

注：周转天数=360*各类存货期初和期末余额平均值/主营业务成本

公司主要生产产品的生产周期如下：

产品类别	生产周期
十字轴万向节总成	44 天左右
节叉	30 天左右
十字轴	40 天左右

公司主要生产产品的生产周期，与公司的在产品 and 委托加工物资的周转天数基本相匹配。2020 年 1-6 月公司在产品周转天数较大，主要系受新冠疫情影响，公司产销量减少，但随着下游客户生产经营和出口物流的恢复，订单恢复，公司生产恢复正常，期末在产品余额随之恢复。

(3) 销售周期

报告期内，公司库存商品和发出商品的周转天数情况如下：

单位：天

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
库存商品	34.44	21.39	16.31	14.61
发出商品	20.66	15.68	13.99	12.48
周转天数小计	55.10	37.07	30.30	27.09

注：周转天数=360*各类存货期初和期末余额平均值/主营业务成本

公司产成品的销售周期为 30 天至 45 天，与库存商品和发出商品周转天数之和基本匹配。2020 年 1-6 月公司库存商品周转天数增加，主要原因系：一方面

2020 年 1-6 月收入下降；另一方面，2020 年上半年受新冠疫情影响发货延迟，导致备货周期延长。

(4) 客户领用周期

报告期内，公司发出商品的周转天数情况如下：

单位：天

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发出商品	20.66	15.68	13.99	12.48

注：周转天数=360*发出商品期初和期末余额平均值/主营业务成本

公司发出商品的客户领用周期为 15 天左右，与发出商品的周转天数基本匹配。2020 年 1-6 月发出商品周转天数增加，主要系随着疫情下国外客户生产经营和出口物流恢复，公司 2020 年 6 月底加快了发货节奏，期末发货至港口但尚未报关出口的产品增加 287.06 万元，剔除上述因素影响后测算的发出商品周转天数为 17.38 天，处于正常的领用周期范围内。

综上，公司原材料、在产品 and 发出商品、库存商品周转天数与实际情况相匹配。

2. 在产品周转天数与各生产环节使用时间对应情况，在产品占比较高是否符合行业惯例

(1) 在产品周转天数与各生产环节使用时间对应情况

报告期内，公司各生产环节使用时间对应情况如下：

产品类别	工艺流程	生产周期
十字轴万向节总成	锻加工相关工序	22 天左右
	车加工相关工序	6 天左右
	热处理相关工序	4 天左右
	磨加工相关工序	6 天左右
	清洗装配相关工序	6 天左右
	小 计	44 天左右
节叉	锻加工相关工序	15 天左右
	车加工相关工序	3 天左右
	热处理相关工序	10 天左右

	检验包装相关工序	2 天左右
	小 计	30 天左右
十字轴	锻加工相关工序	22 天左右
	车加工相关工序	6 天左右
	热处理相关工序	4 天左右
	磨加工相关工序	6 天左右
	清洗装配相关工序	2 天左右
	小 计	40 天左右

2017 年度至 2019 年度公司在产品和委托加工物资的周转天数与在产品的生产周期基本匹配，2020 年 1-6 月份在产品周转天数较大主要受新冠疫情影响，公司产销量减少，但随着下游客户生产经营和出口物流的恢复，订单恢复，公司生产恢复正常，期末在产品余额随之恢复。

(2) 存货在产品占比同行业可比公司对比情况

报告期内，存货在产品占比与同行业可比公司对比情况如下：

名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
万向钱潮	23.78%	21.51%	24.38%	21.28%
冠盛股份	未披露	6.09%	16.10%	13.53%
远东传动	4.54%	5.01%	4.27%	4.58%
正强传动	26.39%	32.32%	32.02%	30.51%

注：在产品占比=在产品账面价值/存货账面价值

如上表所示，公司存货中的在产品占比高于同行业可比公司。公司在产品占比高于冠盛股份，主要原因系公司对外主要采购钢材和毛坯件，与冠盛股份相比自主加工的部件较多，导致在产品结存金额较大，冠盛股份对外采购的主要物料除钢材、毛坯件外，还包括半成品、零部件等，自主加工的部件比例低于公司。公司在产品占比高于万向钱潮和远东传动，主要原因系万向钱潮和远东传动主要为一级零部件供应商，与二级零部件供应商相比，系统总成或模块总成类产品更多，生产过程中组装环节相对较多，生产周期相对较短。

此外，选取采购的主要材料较为接近、生产加工过程较为接近的汽车零部件供应商雷迪克（300652）和兆丰股份（300695）进行对比，公司在产品占比与雷迪克和兆丰股份较为接近。从采购的原材料来看，雷迪克和兆丰股份采购原材料

中钢材和毛坯件占比较高，与公司的主要原材料类型接近，其中，雷迪克采购的主要原材料中钢材和毛坯件合计占比为 40%左右（根据雷迪克招股说明书披露的 2014 年至 2016 年的采购数据），兆丰股份采购的主要原材料中毛坯件占比为 75%左右（根据兆丰股份招股说明书披露的 2014 年至 2016 年的采购数据）。从生产加工过程来看，雷迪克和兆丰股份主要工序均包括锻加工、车加工、热加工、磨加工和装配等，与公司类似。报告期内，公司与雷迪克、兆丰股份的在产品占比的比较情况如下：

名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
雷迪克	32.48%	37.01%	34.08%	36.36%
兆丰股份	30.01%	31.32%	26.94%	25.24%
正强传动	26.39%	32.32%	32.02%	30.51%

（二）结合库龄 1 年以上在产品存货跌价准备计提政策、具体计提情况，说明发行人库存商品特别是在在产品存货跌价准备计提充分性。

1. 存货跌价准备计提的具体政策和减值测试方法

报告期各期末，公司对存货进行减值测试，将存货的账面价值与其可变现净值进行比较，按照成本与可变现净值孰低计量。当存货的账面价值高于其可变现净值时，公司对该存货计提存货跌价准备。

项 目	可变现净值确定的方法	减值测试的方法
在产品	相关产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值	将公司在产品分为正常流转，冷门、滞留和报废四种类别，对于正常流转、冷门和滞留的在产品根据相关产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值。对于报废的在产品，根据报告各期末废铁销售价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

库存商品	相关产成品估计售价减估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值	1) 有订单的产品：按订单价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。 2) 无订单的产品：一般按照接近资产负债表日公司销售该商品的平均销售价格确定。 3) 对库龄1年以上的产成品分为冷门、滞留和报废产品，对于报废产品根据报告各期末废铁销售价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。冷门和滞留产品根据该型号产品估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。
------	------------------------------------	--

注：库存商品包括库存商品和发出商品。

2. 存货跌价准备计提的具体情况

公司在产品的库龄情况及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
1 年以内	账面余额	1,386.54	1,610.20	1,727.27	1,213.09
	存货跌价准备			7.07	23.92
	跌价比例 (%)			0.41	1.97
1-2 年	账面余额	21.69	30.17	36.02	31.25
	存货跌价准备		13.22	24.39	22.19
	跌价比例 (%)		43.80	67.70	71.00
2-3 年	账面余额	24.75	11.62	7.42	7.56
	存货跌价准备	15.82	8.95	5.58	5.93
	跌价比例 (%)	63.92	77.00	75.21	78.50
3 年以上	账面余额	37.62	27.42	26.68	22.48
	存货跌价准备	30.75	24.31	23.84	20.35
	跌价比例 (%)	81.75	88.67	89.35	90.51
账面余额小计		1,470.60	1,679.41	1,797.39	1,274.38
存货跌价准备小计		46.57	46.48	60.88	72.39

报告各期末，公司已结合在产品库龄情况、在产品实物状态和在产品的相关产成品预计售价等情况，对发生减值迹象的在产品充分计提了存货跌价准备。

公司库存商品的库龄情况及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
1 年以内	账面余额	2,387.04	1,919.42	2,106.93	1,248.27
	存货跌价准备	6.76	18.03	17.72	3.62
	跌价比例 (%)	0.28	0.94	0.84	0.29
1-2 年	账面余额	143.83	99.55	128.51	116.55
	存货跌价准备	2.92	8.39	59.89	73.71
	跌价比例 (%)	2.03	8.43	46.60	63.24
2-3 年	账面余额	68.27	79.57	8.21	22.31
	存货跌价准备	47.89	70.20	7.41	20.30
	跌价比例 (%)	70.15	88.23	90.25	91.00
3 年以上	账面余额	65.32	56.51	55.18	39.59
	存货跌价准备	59.47	51.62	50.96	36.51
	跌价比例 (%)	91.05	91.35	92.36	92.23
账面余额小计		2,664.46	2,155.05	2,298.83	1,426.72
存货跌价准备小计		117.04	148.25	135.98	134.15

注：库存商品包括库存商品和发出商品

报告期各期末，公司已结合产成品库龄情况、产成品实物状态、市场售价及订单情况对发生减值迹象的库存商品充分计提了存货跌价准备。

(三) 结合客户订单、期后销售情况，说明截至 2020 年 6 月 30 日备货合理性，2020 年 1-6 月存货周转率较同行业可比公司下降较多的原因及合理性。

1. 客户订单和期后销售情况

截至 2020 年 6 月 30 日产成品客户订单覆盖率及期后销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日			期后确认销售收入对应结转成本金额	产成品期后销售比例
	期末存货余额	订单覆盖金额	订单覆盖率		
库存商品	1,702.23	1,342.79	78.88%	1,251.65	73.53%
发出商品	962.23	962.23	100.00%	870.30	90.45%
小计	2,664.46	2,305.02	86.51%	2,121.95	79.64%

注：期后确认销售收入对应结转成本金额数据截至 2020 年 11 月末

由上表所见，公司 2020 年 6 月 30 日产成品订单覆盖率较高，主要原因系公司主要根据客户订单进行生产。公司产成品期后销售情况较好。因此，公司 2020

年 6 月 30 日备货具有合理性。

2. 存货周转率同行业对比分析

报告期内，公司存货周转率分别为 5.41、4.76、4.15 和 1.52，逐年下降，与同行业可比公司存货周转率平均水平接近，变动趋势一致，具体情况如下：

单位：次/年

可比公司	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
万向钱潮	1.88	4.29	4.74	5.22
冠盛股份	1.93	4.15	4.28	4.47
远东传动	2.46	4.67	4.97	4.86
平均值	2.09	4.37	4.66	4.85
正强传动	1.52	4.15	4.76	5.41

注：2020 年 1-6 月周转率未经年化。

2020 年 1-6 月，公司存货周转率与同行业可比公司平均水平相比下降较多，主要原因系公司外销主要客户为印度、巴西和美国等新冠疫情较为严重的国家，受新冠疫情影响，外销货物发货延迟，导致期末存货较高，同时，2020 年 1-6 月收入较少。远东传动和万向钱潮 2020 年 1-6 月存货周转率下降较少，主要由于内销占比较高，外销占比较少，受海外疫情影响较小。冠盛股份 2020 年 1-6 月存货周转率下降较少，主要由于收入同比下降幅度小于公司，冠盛股份在海外设有子公司，2019 年末其产成品备货量增加较多，部分存放于海外子公司，新冠疫情对其销售影响与公司相比较小。

综上，公司 2020 年 1-6 月存货周转率较同行业可比公司下降较多具有合理性。

（四）核查程序及核查意见

1. 核查程序

（1）访谈公司采购部门、生产部门和销售部门相关人员，了解公司原材料采购周期、生产周期、销售周期和领用周期；获取同行业可比公司公开披露的资料，分析公司在产品占比与同行业可比公司的差异原因；

（2）以抽样方式复核公司管理层对存货估计售价的预测，将估计售价与历史数据、期后情况、市场信息等进行比较，分析存货跌价计提是否充分；

(3) 了解公司客户订单情况、期后销售收入实现情况，分析期末产成品余额的合理性；获取同行业可比公司公开披露的资料，分析公司 2020 年 1-6 月存货周转率较同行业可比公司下降较多的原因及合理性；

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司原材料、在产品和发出商品、库存商品周转天数与实际情况相匹配；除 2020 年 1-6 月受疫情影响导致在产品周转天数略多外，公司在产品周转天数与各生产环节使用时间基本匹配；公司在产品占比较高符合公司生产经营特点，与同行业可比公司的差异具有合理性；

(2) 报告期内各期末，公司库存商品和在产品存货跌价准备计提充分；

(3) 公司期末存货订单覆盖率较高，期后销售情况较好，2020 年 6 月 30 日的存货备货具有合理性；公司 2020 年 1-6 月存货周转率较同行业可比公司下降较多符合公司的实际经营情况，具有合理性。

十、关于固定资产与产能

首轮问询回复显示：

(1) 报告期内发行人专用设备原值分别为 6,918.39 万元、8,629.63 万元、9,676.26 万元和 9,618.51 万元，逐渐增加。十字轴及十字轴万向节总成产量受销售订单影响先上升后下降，产能利用率分别为 112.20%、106.04%、88.99%和 89.18%，节叉产能利用率分别为 93.98%、110.67%、92.51%和 44.89%。发行人此次募投项目中包含投资 23,000.00 万元用于汽车转向及传动系统用零部件扩产建设，项目建成后将新增年产 1,445 万件十字轴万向节总成和 1,100 万件节叉的生产能力。(2) 同行业可比公司中仅万向钱潮存在与发行人同类的产品，万向钱潮产品类型较多，其专用设备原值与十字轴万向节总成产量不具有匹配关系。(3) 报告期内，发行人现金流量表中收到其他与投资活动有关的现金、支付其他与投资活动有关的现金金额较大，主要系购买和赎回银行理财产品、结构性存款及对杭州萧山义蓬工华纺织品经营部的拆借款所致。

请发行人：(1) 说明报告期内固定资产增加具体情况、对应金额，产能计算依据以及专用设备变化与产能匹配情况；报告期内机器设备采购、安装及转

固具体时点，是否存在推迟转固的情形。（2）结合现有产能利用率、产销率、市场容量情况、在手订单情况等，分析说明本次扩张产能的必要性，是否会造成产能过剩，募投项目达产后新增产能消化的具体措施。（3）结合发行人与同行业可比公司生产环节及专用设备特点等，进一步分析说明发行人机器设备原值产生的收入与同行业可比公司比较情况及差异原因。（4）详细说明报告期内发行人收到、支付其他与投资活动有关现金的具体发生原因、与资产负债表相关科目对应关系，分析购建固定资产和其他长期资产所支付的现金与报告期内发行人固定资产、无形资产匹配性。（5）结合报告期内能源耗用、配件生产方式变化情况等，分析说明能源耗用与产量匹配情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 11）

（一）报告期内固定资产增加具体情况、对应金额，产能计算依据以及专用设备变化与产能匹配情况；报告期内机器设备采购、安装及转固具体时点，是否存在推迟转固的情形

1. 报告期内新增固定资产明细情况

报告期内，公司固定资产增加主要包括房屋建筑物、通用设备、专用设备、运输工具的增加。其中，新增的房屋建筑物为配电设备，新增的专用设备主要包括车床、磨床、加工中心和热处理设备等专用设备，其他包含拉床、压力机、装配设备、工装夹具、检测设备和辅助设备等。新增的通用设备主要为打印机、电脑、空调等办公设备，新增的运输工具主要为乘用车。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	
	原值	占比 (%)	原值	占比 (%)	原值	占比 (%)	原值	占比 (%)
房屋及建筑物	21.03	20.98			10.50	0.57	36.67	2.59
通用设备	5.47	5.46	17.37	1.20	10.44	0.56	14.95	1.06
专用设备	73.75	73.56	1,434.09	98.80	1,813.10	97.78	1,328.86	94.01
运输工具					20.13	1.09	33.00	2.33
合计	100.25	100.00	1,451.46	100.00	1,854.18	100.00	1,413.48	100.00

由上表可见，报告期内，公司新增固定资产主要为专用设备，各期新增专用设备占新增固定资产的比重分别为 94.01%、97.78%、98.80%和 73.56%。

2. 产能计算依据及专用设备与产能匹配情况

公司的各类产品产能计算依据为各期产能瓶颈工序的设备数量，考虑工作天数、机器效率等因素综合计算得出。

（1）十字轴万向节总成及十字轴

十字轴为十字轴万向节总成的核心部件，十字轴加工过程的瓶颈工序决定了十字轴万向节总成和十字轴的总产能。报告期内，十字轴加工过程的瓶颈工序为磨外圆，该工序设备为磨床，平均每台设备每天加工 2448 个十字轴，报告期内设备运行稳定；2017 年度、2018 年度和 2019 年度工作天数均为 300 天，2020 年 1-6 月受疫情影响工作天数为 132 天；报告期内随该工序磨床数量增加，十字轴产能增加，具体情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
磨床数量（台）	104	104	102	87
每台每天产出（套）	2448	2448	2448	2448
工作天数（天）	132	300	300	300
产能（万套）	1,490.00	3,300.00	3,110.00	2,700.00

注：磨床数量为各期末数量。

报告期内，磨外圆工序的磨床变化与十字轴万向节总成及十字轴产能变化的匹配情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
新增磨床数量（台）		2	15
新增磨床金额（万元）		43.10	102.14
新增十字轴万向节总成及十字轴产能（万套）		190.00	410.00

由上表可见，磨外圆工序的磨床变化与十字轴万向节总成及十字轴的产能变化匹配。

（2）节叉

2017 年，节叉加工过程的瓶颈工序为铣圆弧（含打耳孔、铣内外侧），该工序设备为加工中心，平均每台设备每天加工 1479 个节叉。2017 年度至 2018 年度，公司新增铣圆弧（含打耳孔、铣内外侧）工序的加工中心后，瓶颈工序变为

珩磨，该工序设备为珩磨磨床。2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，瓶颈工序为珩磨，各期平均每台设备每天加工 2992 个、2924 个和 2992 个，其中 2019 年度略低，主要由于刀具更换频率上升导致生产节奏略微放慢，2020 年恢复正常。2017 年度、2018 年度和 2019 年度工作天数均为 300 天，2020 年 1-6 月受疫情影响工作天数为 132 天。报告期内随瓶颈工序设备数量增加，节叉产能增加，具体情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
加工中心数量（台）	25	25	18	13
每台加工中心每天产出（套）	1479	1445	1479	1479
珩磨磨床数量（台）	9	10	7	7
每台珩磨磨床每天产出（套）	2992	2924	2992	2992
工作天数（天）	132	300	300	300
产能（万套）	390.00	800.00	630.00	550.00

注：加工中心、珩磨磨床数量为各期末数量。2017 年度瓶颈设备为加工中心，2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月瓶颈设备为珩磨磨床。

报告期内，加工中心、珩磨磨床变化与节叉产能变化的匹配情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
新增加工中心数量（台）		7	5
新增加工中心金额（万元）		206.32	155.76
新增珩磨磨床数量（台）	-1	3	
新增珩磨磨床金额（万元）	-4.28	62.01	
新增节叉产能（万套）	-10.00	170.00	80.00

注：珩磨磨床在 2020 年 4 月报废一台，2020 年 1-6 月产能变化系与 2019 年产能的一半进行比较。

由上表可见，加工中心、珩磨磨床变化与节叉的产能变化匹配。

3. 报告期各期主要新增机器设备情况及转固时点

报告期内，公司新增机器设备分需安装调试和无需安装调试两类。对于需要

安装调试的机器设备，在达到固定资产具备使用和投产条件的，由设备管理部门及时组织竣工验收，同时与资产归口管理部门及时办理固定资产交付使用的，财务部门根据验收时点结转固定资产。对于无需安装的机器设备，经归口部门申请并报公司总经理批准后购入，财务部门根据设备购入时点计入固定资产。经核查，报告期内公司新增机器设备结转固定资产的时点符合企业会计准则的规定，不存在提前或推迟结转固定资产的情形。

(二) 结合现有产能利用率、产销率、市场容量情况、在手订单情况等，分析说明本次扩张产能的必要性，是否会造成产能过剩，募投项目达产后新增产能消化的具体措施

1. 本次募投项目产能扩张的必要性，是否会造成产能过剩

本次募投项目建成后将新增年产 1,445 万件十字轴万向节总成和 1,100 万件节叉的生产能力，从现有产能利用率、产销率、市场容量情况、在手订单情况来看，产能扩张具有必要性，不会造成产能过剩。

(1) 现有产能利用率和产销率较高

报告期内，公司产能利用率、产销率如下：

产品	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
十字轴及十字轴万向节总成	产能利用率	89.18%	88.99%	106.04%	112.20%
	产销率	90.43%	103.83%	95.21%	98.67%
节叉	产能利用率	44.89%	92.51%	110.67%	93.98%
	产销率	114.68%	92.08%	90.67%	96.77%

由上表可见，除 2020 年 1-6 月受疫情影响，节叉产能利用率较低外，公司十字轴万向节总成、节叉的产能利用率、产销率均保持在较高水平，公司现有产能已较为饱和，本次募投项目产能扩张具有必要性。

(2) 下游市场具有容量空间

公司产品可以应用于汽车转向系统和传动系统。转向系统的十字轴万向节总成可以用于各类汽车、工程车、农用车等，使用数量为 2 套/车，节叉使用数量为十字轴万向节总成的两倍；传动系统的十字轴万向节总成主要用于前置后驱和四驱等驱动方式的高端乘用车、商用车和工程机械等，使用数量为 2-4 套/车，节叉使用数量为十字轴万向节总成的两倍。

公司产品销往主机配套市场和售后市场。主机配套市场的需求包括转向系

统和传动系统的十字轴万向节总成、节叉，售后市场的需求主要为传动系统的十字轴万向节总成。

对十字轴万向节总成、节叉的市场需求测算假设条件包括：①在售后市场，全球汽车保有量以 2015 年底的 128,227 万辆为测算基础，假设 80%为乘用车，20%为商用车；②在售后市场，假设乘用车的传动轴每 5 年更换一次，商用车的传动轴每 3 年更换一次；③在配套市场，全球汽车产量以 2019 年度 9,178.69 万辆为测算基础，不考虑增速；④各类产品使用数量假设如下：

市场	应用	车型	十字轴万向节总成	节叉
配套市场	转向系统	乘用车	2 套/车	4 套/车
		商用车	2 套/车	4 套/车
	传动系统	乘用车	30%的乘用车应用 2 套/车	30%的乘用车应用 4 套/车
		商用车	平均 2.3 套/车	平均 4.6 套/车
售后市场	传动系统	乘用车	30%的乘用车应用 2 套/车	
		商用车	平均 2.3 套/车	

经测算，全球主机配套市场对十字轴万向节总成的需求量为 28,053.05 万套/年，节叉的需求量按十字轴万向节总成的两倍为 56,106.10 万套/年，测算过程如下：

产品	车辆类型	汽车产量（万辆）	使用传动系统十字轴万向节总成的比例	平均每辆车使用十字轴万向节总成的数量（套）	每年需求十字轴万向节总成的数量
转向系统的十字轴万向节总成	乘用车	6,714.89		2.00	13,429.78
	商用车	2,463.80		2.00	4,927.60
传动系统的十字轴万向节总成	乘用车	6,714.89	30.00%	2.00	4,028.93
	商用车	2,463.80	100.00%	2.30	5,666.74
合计		128,227.00			28,053.05

经测算，全球售后市场对十字轴万向节总成的需求量为 31,971.27 万套/年，测算过程如下：

产品	车辆类型	汽车保有量（万辆）	使用传动系统十字轴万向节总成的比例	平均每辆车使用十字轴万向节总成的数量（套）	更换频率	每年更换十字轴万向节总成的数量（万套）
传动系统的十字轴	乘用车	102,581.60	30.00%	2.00	每 5 年更换一次	12,309.79

产品	车辆类型	汽车保有量 (万辆)	使用传动系统十字轴万向节总成的比例	平均每辆车使用十字轴万向节总成的数量 (套)	更换频率)	每年更换十字轴万向节总成的数量 (万套)
万向节总成	商用车	25,645.40	100.00%	2.30	每3年更换一次	19,661.47
	合计	128,227.00				31,971.27

综上，经测算，全球市场每年对十字轴万向节总成需求量为 60,024.32 万套，对节叉的需求量为 56,106.10 万套，市场空间充足，本次募投项目新增 1,445 万件十字轴万向节总成和 1,100 万件节叉具有必要性，不会造成产能过剩。

(3) 在手订单为产能扩张提供基础

公司目前的在手订单为募投项目扩张产能提供基础。客户根据自身的生产进度持续向公司下达实际订单或滚动需求预测，截至 2020 年 9 月末，公司在手订单产品数量为 874.70 万套，包括部分客户的实际订单量和部分客户的 N+2 月需求预测量。

公司新开发的产品、在研项目和新开发客户为未来订单增长提供保障。公司以技术研发为引领，为下游客户不断开发的新产品，新产品的量产将带来订单的增长；同时，公司不断研发新项目，公司在研项目包括免维护重卡传动轴万向节总成项目、高档轿车免维护十字轴万向节总成项目、转向高扭矩节叉项目、管叉、轴叉一体化长节叉项目，随着在研项目的完成和产品供货，未来也将带来订单的增长；同时，公司不断开拓更高端的汽车品牌客户，比如宜发（IFA，奔驰品牌零部件供应商）和上海纳铁福传动系统有限公司，随着与客户合作关系的推进，公司凭借竞争优势将会获得新客户更多的订单。

综上，本次募投项目扩张产能具有必要性，不会造成产能过剩。

2. 募投项目达产后新增产能消化的具体措施

(1) 加快新产品推出

紧跟行业发展和现有客户的需求变化，加快新产品的研发和推出，充分挖掘现有客户的潜在需求。

(2) 推进新客户的开发和合作

扩大营销队伍，加大市场拓展力度，通过品牌宣传提高品牌知名度，加快开发新客户并推进合作。

(3) 加大研发投入

对研发中心进行升级改造，配备先进的研发设备和信息化设备，吸收引进高端技术人才，进一步提高公司的技术实力，紧跟行业发展趋势开发新项目，加快在研项目的研发进度。

(三) 结合发行人与同行业可比公司生产环节及专用设备特点等，进一步分析说明发行人机器设备原值产生的收入与同行业可比公司比较情况及差异原因

1. 公司机器设备原值产生的收入与同行业可比公司比较情况如下

公司	项目	2020 年 1-6 月 /2020. 6. 30	2019 年度 /2019. 12. 31	2018 年度 /2018. 12. 31	2017 年度 /2017. 12. 31
万向钱潮	营业收入（万元）[注]	360,196.57	834,941.44	941,279.37	958,859.45
	设备原值（万元）	595,415.45	591,563.33	555,391.22	517,731.26
	设备收入比	0.60	1.41	1.69	1.85
冠盛股份	营业收入（万元）	87,230.09	194,548.96	175,235.93	159,296.00
	设备原值（万元）	无数据	23,323.79	21,414.70	20,324.59
	设备收入比	无数据	8.34	8.18	7.84
远东传动	营业收入（万元）	101,966.58	175,419.93	171,961.51	152,261.13
	设备原值（万元）	84,055.38	81,609.20	75,334.11	69,835.09
	设备收入比	1.21	2.15	2.28	2.18
平均值	营业收入（万元）	231,081.57	401,636.78	429,492.27	423,472.19
	设备原值（万元）	339,735.41	232,165.44	217,380.01	202,630.31
	设备收入比	0.68	1.73	1.98	2.09
正强股份	营业收入（万元）	11,286.40	30,514.28	31,951.89	28,012.02
	设备原值（万元）	9,618.51	9,676.26	8,629.63	6,918.39
	设备收入比	1.17	3.15	3.70	4.05

注：万向钱潮营业收入金额为汽车零部件业务收入；设备收入比= 营业收入/专用设备原值。

2. 与同行业可比公司差异原因分析

受各公司产品类别构成以及所用机器设备的不同，各公司专用设备投资带来的营业收入的情况存在一定差异。具体分析如下：

报告期内，公司机器设备收入比高于万向钱潮，主要系：①产品构成不同。公司产品主要为十字轴万向节总成、节叉和十字轴，产品种类较少。万向钱潮汽车零部件产品种类较多，除十字轴万向节总成外，还包含等速驱动轴总成、制动

系统总成、传动轴、轮毂轴承单元等多种汽车零部件，产品种类多样化势必造成其所用机器设备也多样化；②万向钱潮在多样化的产品基础上，投资的新项目较多，新项目的收入放量需要过程；③万向钱潮研发和技术试验设备投入大。万向钱潮设立有技术中心、多个科研工作站和国家级实验室。

公司机器设备收入比低于冠盛股份，主要系生产方式不同。公司对外主要采购钢材和毛坯件，自主加工的部件较多，所需的机器设备较多；而冠盛股份对外采购的主要物料除钢材、毛坯件外，还包括半成品、零部件等，自主加工的部件比例低于公司，从冠盛股份 2017 年至 2019 年各类主要原材料的采购占比来看，钢材和毛坯件（法兰毛坯、球笼毛坯等）合计采购占比平均为 26.15%，半成品（轮毂半成品、球笼半成品等）和零部件（保持架、三球销、星形套、防尘罩、橡胶件等）合计采购占比平均为 61.71%。

公司机器设备收入比高于远东传动，主要系产品不同，所需的设备不同。公司的产品较远东传动的产品体积相对较小，相应的机器设备也相对小型。

（四）详细说明报告期内发行人收到、支付其他与投资活动有关现金的具体发生原因、与资产负债表相关科目对应关系，分析购建固定资产和其他长期资产所支付的现金与报告期内发行人固定资产、无形资产匹配性

1. 报告期内公司收到、支付其他与投资活动有关现金的具体发生原因、与资产负债表相关科目对应关系

（1）报告期内公司收到其他与投资活动有关现金的具体发生原因、与资产负债表相关科目对应关系

报告期内，公司收到其他与投资活动有关现金的情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收到的项目建设履约保证金	77.00			
收回结构性存款的本金及利息		6,680.25		
收回的杭州华裕纺织有限公司暂借款及利息				503.27
收回的杭州萧山义蓬工华纺织品经营部暂借款及利息				11,326.69
收回前期支付的投资意向款				500.00

合 计	77.00	6,680.25		12,329.96
-----	-------	----------	--	-----------

1) 2020 年 1-6 月

收到的项目建设履约保证金 77.00 万元，系公司收到的建设项目工程承包方浙江丰越建设有限公司支付的建设履约保证金，与资产负债表相关科目勾稽如下：

单位：万元

项目	其他应付款-押金保证金(期末数-期初数)	收到的项目建设履约保证金	收到的其他及往来款净额	差异
序号	①	②	③	④=①-②-③
金额	78.00	77.00	1.00	

2) 2019 年度

收回结构性存款的本金及利息 6,680.25 万元，系公司赎回到期的结构性存款本金 6,500.00 万元及利息 180.25 万元，与资产负债表相关科目勾稽如下：

单位：万元

项目	银行存款中结构性存款(期初数-期末数)	财务费用-利息收入	收回结构性存款的本金及利息	差异
序号	①	②	③	④=①+②-③
金额	6,500.00	180.25	6,680.25	

3) 2017 年度

① 收回的杭州华裕纺织有限公司暂借款及利息 503.27 万元，系公司收回到期的杭州华裕纺织有限公司暂借款本金 500.00 万元及利息 3.27 万元。

与资产负债表相关科目勾稽参见下文“(2) 报告期内公司支付其他与投资活动有关现金的具体发生原因、与资产负债表相关科目对应关系”。

② 收回的杭州萧山义蓬工华纺织品经营部暂借款及利息 11,326.69 万元，系公司收回到期的杭州萧山义蓬工华纺织品经营部暂借款本金 10,037 万元及利息 1,289.69 万元。

与资产负债表相关科目勾稽参见下文“(2) 报告期内公司支付其他与投资活动有关现金的具体发生原因、与资产负债表相关科目对应关系”。

③ 收回前期支付的投资意向款 500.00 万元，系收回对浙江萧山湖商村镇银行股份有限公司的投资意向款。

与资产负债表相关科目勾稽如下：

单位：万元

项目	其他应收款-投资意向款(期初数-期末数)	其他应付款-投资意向款(期末数-期初数)	收回前期支付的投资意向款	差异
序号	①	②	③	④=①+②-③
金额	630.00	-130.00	500.00	

(2) 报告期内公司支付其他与投资活动有关现金的具体发生原因、与资产负债表相关科目对应关系

报告期内，公司支付其他与投资活动有关现金的情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
购买结构性存款支付的本金			6,500.00	
支付杭州萧山义蓬工华纺织品经营部暂借款				3,296.64
支付的杭州华裕纺织有限公司暂借款				500.00
合 计			6,500.00	3,796.64

1) 2018 年度

购买结构性存款支付的本金 6,500.00 万元，系公司利用闲置资金购买结构性存款，与资产负债表相关科目勾稽如下：

单位：万元

项目	银行存款中结构性存款(期末数-期初数)	购买结构性存款支付的本金	差异
序号	①	②	③=①-②
金额	6,500.00	6,500.00	

2) 2017 年度

① 支付杭州萧山义蓬工华纺织品经营部暂借款 3,296.64 万元，系杭州萧山义蓬工华纺织品经营部因资金需求向公司借款，与资产负债表相关科目勾稽如下：

单位：万元

项目	其他应收款-暂借款及利息(期初数-期末数)	通过银行承兑汇票支付暂借款净额	财务费用-利息收入	收回的杭州萧山义蓬工华纺织品经营部暂借款及利息	支付杭州萧山义蓬工华纺织品经营部暂借款	差异
序号	①	②	③	④	⑤	⑥=①-②+③-④+⑤
金额	9,466.68	1,596.64	160.01	11,326.69	3,296.64	

② 支付的杭州华裕纺织有限公司暂借款 500.00 万元，系杭州华裕纺织有限公司因临时资金周转向公司借款，与资产负债表相关科目勾稽如下：

单位：万元

项目	其他应收款-暂借款及利息(期初数-期末数)	财务费用-利息收入	收回的杭州华裕纺织有限公司暂借款及利息	支付的杭州华裕纺织有限公司暂借款	差异
序号	①	②	③	④	⑤=①+②-③+④
金额		3.27	503.27	500.00	

2. 购建固定资产和其他长期资产所支付的现金与报告期内公司固定资产、无形资产匹配性

报告期内，公司购建固定资产和其他长期资产所支付的现金主要受购建固定资产、在建工程、无形资产、长期待摊费用、其他非流动资产及购建长期资产对应的增值税进项税等所支付的现金影响，购建固定资产和其他长期资产所支付的现金与报告期内公司固定资产、无形资产等匹配如下：

单位：万元

项目	序号	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
固定资产原值增加	①	100.25	1,451.46	1,854.18	1,413.47
在建工程原值增加	②	260.03	295.74	115.64	16.20
无形资产原值增加	③	89.39	8.51		436.39
长期待摊费用增加	④			19.88	
其他非流动资产增加	⑤	-11.12	-197.90	8.03	73.30
企业合并增加及在建工程转入	⑥	-21.03	-287.39	-286.36	
长期资产原值增加小计	⑦=①+②+③+④+⑤+⑥	417.52	1,270.42	1,711.37	1,939.36
购置长期资产增值税进项税	⑧	13.27	253.09	154.10	313.99
应付工程设备款(期初数-期末数)	⑨	147.16	-245.66	-9.17	93.00
以商业票据支付长期资产款	⑩	-200.00	-581.87	-327.92	
小计	⑪=⑦+⑧+⑨+⑩	377.95	695.97	1,528.37	2,346.36
购建固定资产、无形	⑫	377.95	695.97	1,528.37	2,346.36

项目	序号	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
资产和其他长期资产支付的现金					
差 异	⑬=⑪-⑫				

由上表可知，购建固定资产和其他长期资产所支付的现金与报告期内公司固定资产、无形资产具有匹配性。

（五）结合报告期内能源耗用、配件生产方式变化情况等，分析说明能源耗用与产量匹配情况

公司主要能源耗用电，报告期内，公司单位耗电量情况如下：

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	数值	变动	数值	变动	数值	变动	数值
产量（万套）	1,503.93	-59.10%	3,676.81	-7.97%	3,995.05	12.65%	3,546.34
电采购量（万度）	784.34	-54.67%	1,730.37	-10.37%	1,930.57	20.49%	1,602.24
单位耗电量（度/套）	0.52	10.82%	0.47	-2.61%	0.48	6.96%	0.45

由上表可知，报告期内，公司单位耗电量分别为 0.45 度/套、0.48 度/套、0.47 度/套和 0.52 度/套，总体基本稳定。其中 2020 年 1-6 月，单位耗电量略高于其他年度，主要系 2020 年 1-6 月公司产量下降，而部分生产环节用电量存在固定消耗，其下降幅度并不随产量下降而同比下降。

综上，公司能源耗用和产量之间的匹配关系较为合理。

（六）核查情况及核查结论

1. 核查程序

（1）获取固定资产明细清单，查看主要机器设备购入合同、发票、验收单据以及记账凭证，访谈财务及设备管理人员了解设备的主要情况；对产能计算过程进行了解分析，并将专用设备原值与产能数据进行匹配分析，了解产能变化与设备变化的关系；

（2）测算公司产品的市场容量，统计公司截至 2020 年 9 月末的在手订单数量，访谈总经理了解达产后新增产能消化的具体措施；

（3）查询同行业可比公司定期报告及招股说明书等公开数据，取得同行业公司的营业收入及对应期末的专用设备原值数据，并与本公司数据进行比较；查阅公开资料及访谈生产部门人员了解同行业公司机器设备和生产环节的情况，对比

较数据存在的差异进行分析；

(4) 取得公司与浙江丰越建设有限公司签订的工程合同及银行回单，了解与其现金收支情况；取得购买的中国光大银行杭州滨江支行和浦发银行杭州萧山支行结构性存款合同、银行回单及到期收回存款的银行回单；检查与杭州华裕纺织有限公司、杭州萧山义蓬工华纺织品经营部资金往来流水情况；取得与前期支付的投资意向款相关协议，检查银行回单；检查公司购建固定资产和其他长期资产情况；

(5) 取得公司电耗用统计表，与公司各期产量数据配比，访谈公司财务及生产人员，了解各期能源单耗变动原因。

2. 核查结论

经核查，我们认为，公司专用设备规模与产能存在一定的匹配关系，公司转为固定资产的时点符合企业会计准则的规定，不存在提前或推迟结转固定资产的情形；本次募投项目扩张产能具有必要性，不会造成产能过剩，公司对募投项目达产后新增产能消化制定了具体措施；公司机器设备原值产生的收入与同行业可以公司的差异具有合理性；购建固定资产和其他长期资产所支付的现金与报告期内公司固定资产、无形资产具有匹配性；公司能源耗用与产量匹配。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

缪志坚 印

中国注册会计师：

周王飞 印

二〇二一年二月二日