

上海中洲特种合金材料股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
发行注册环节反馈意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



安信证券股份有限公司
Essence Securities Co., Ltd.

（深圳市福田区金田路 4018 号安联大厦 35 层、28 层 A02 单元）

二〇二一年二月

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

根据深圳证券交易所于 2020 年 12 月 29 日转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2020〕011040 号）（以下简称“落实函”）的要求，安信证券股份有限公司作为上海中洲特种合金材料有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“中洲特材”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构（主承销商），专门组织人员会同发行人、审计机构、律师事务所对落实函的有关问题逐项进行讨论研究和落实回复，对涉及招股说明书的部分进行了修改及补充说明（楷体加粗部分为修改、补充的内容）。

发行人会计师众华会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“众华”或“申报会计师”)、发行人律师上海市锦天城律师事务所(以下简称“锦天城”或“发行人律师”)，也根据落实函的回复对由其出具的相关申请文件进行了补充和说明，相关文件将作为本回复说明的附件提交。

本落实函回复中的简称与《招股说明书》中的简称具有相同的含义。

目录

1.关于再生合金材料供应商.....	4
2.关于生产周期和定价模式.....	15
3.关于发行人与前员工控制企业大额交易及终止交易情况.....	20

1. 关于再生合金材料供应商

根据申请材料,报告期内发行人从上海屹禾合金材料科技有限公司及上海霞业金属制品有限公司(两家属同一控制)采购再生钴合金、再生镍合金,2017年度至2020年1~6月公司向其采购再生钴合金7,216.55万元,占同期钴及钴合金采购额比重为30.03%,2017年度至2020年1~6月公司向其采购再生镍合金1,828.28万元,占同期镍及镍合金采购额比重为7.77%。

根据公开资料,上海屹禾合金材料科技有限公司是一个专业研究、开发、生产镍基合金,钛合金,双相钢,超级不锈钢等特殊合金材料的高新技术企业。

发行人表示通过向上海屹禾合金材料科技有限公司采购再生钴合金、镍合金有利于公司在满足产品质量要求的前提下,降低生产成本,缓解现金流压力,提高市场竞争力。

请发行人:(1)进一步说明报告期内上述供应商资质情况,是否承担信用、再生合金质量、存储或价格波动等风险,终端货物来源,是否存在穿透后存在直接向自然人购买情形,如有,请补充披露报告期各期穿透后实质为向自然人采购的内容、金额及比例,穿透后的自然人是否与发行人存在关联关系,并请说明是否存在税务风险情况;(2)结合上海屹禾合金材料科技有限公司及上海霞业金属制品有限公司的主要产品及收入占比,说明发行人向其采购再生钴合金、镍合金占其同类收入的比重是否较高,发行人采购规模的合理性及采购价格的公允性;(3)结合再生合金材料供应商的原料采购渠道、加工过程、税收政策等,进一步说明发行人通过购买再生合金材料降低采购成本的合理性。请保荐机构及会计师对上述事项进行核查并发表意见。

【回复说明】

一、进一步说明报告期内上述供应商资质情况,是否承担信用、再生合金质量、存储或价格波动等风险,终端货物来源,是否存在穿透后存在直接向自然人购买情形,如有,请补充披露报告期各期穿透后实质为向自然人采购的内容、金额及比例,穿透后的自然人是否与发行人存在关联关系,并请说明是否存在税务风险情况

上海屹禾合金材料科技有限公司(以下简称“上海屹禾”)及上海霞业金属制品有限公司(以下简称“上海霞业”)属于同一控制下的企业,主要为公司提

供再生钴合金材料。2019 年 6 月以前，主要由上海霞业向公司供货，2019 年 7 月以后，由于对方业务结构调整，改由上海屹禾向公司供货，上海霞业不再向公司供货。

（一）上海屹禾/上海霞业的资质情况

上海屹禾/上海霞业的主要业务流程系从具备再生资源回收资质的再生金属回收企业或金属贸易商采购再生金属，根据客户的要求进行配料、熔炼生产再生合金材料，并出售给客户。上海屹禾/上海霞业等再生合金生产企业自再生金属回收企业或金属贸易商购买的原材料主要系机加工企业生产过程中产生的车削料以及机器设备商拆卸的报废金属零部件等。上述再生料虽然经过再生金属回收企业或金属贸易商的初步分拣，但其组成及成分仍然比较复杂，且表面存在油污等现象，因此采购单价远低于新材料的价格。再生合金生产企业对采购的再生料清洗后进行进一步分拣，之后按照客户对再生合金成分的要求与新料及其他原材料进行配料、熔炼成锭，检验合格后以新料价格为基础，打一定的折扣销售给客户，从中赚取差价。

上海屹禾的经营范围为：从事合金材料技术、金属材料技术、高温耐蚀合金材料技术、精密合金材料技术、不锈钢材料技术领域内的技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让，镍基合金材料、精密合金材料及特殊合金材料的生产，金属材料、高温耐蚀合金、精密合金、不锈钢制品的销售，从事货物及技术的进出口业务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】。

上海霞业的经营范围为：五金产品、机械设备、金属制品、焊接材料、金属材料的销售。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】。

上海屹禾/上海霞业系再生合金生产企业，不属于《再生资源回收管理办法》中规定的“回收生产性废旧金属的再生资源回收企业”或“回收非生产性废旧金属的再生资源回收经营者”，因此不需要进行再生资源回收经营备案登记，也不享受再生金属收购业相应的税收优惠。

（二）上海屹禾/上海霞业是否承担信用、再生合金质量、存储或价格波动等风险

上海屹禾/上海霞业与其供应商签订购销合同，对于其采购再生金属的种类、数量、价格、质量、交货期、结算方式以及相应的违约责任进行了约定。

公司与上海屹禾/上海霞业签订了《采购合同》，对于向其采购的再生合金产品的化学成分、质量标准、数量、单价、交货期、结算方式以及相应的违约责任进行了约定。上海屹禾/上海霞业自行承担与生产经营相对应的信用、再生合金质量、存储以及价格波动的风险，其生产的再生合金产品交付前的相关风险由上海屹禾/上海霞业承担，产品交付后的相关风险由公司承担。

（三）终端货物来源

上海屹禾/上海霞业采购的原材料的终端来源主要为机加工企业生产过程中产生的切削料以及报废金属零部件等，上海屹禾/上海霞业的主要再生金属供应商具备相应的再生金属回收资质，通过招投标或商业谈判等市场化途径采购再生金属并进行分拣，将上海屹禾/上海霞业所需的钴、镍合金材料出售给上海屹禾/上海霞业。

（四）是否存在穿透后存在直接向自然人购买情形，如有，请补充披露报告期各期穿透后实质为向自然人采购的内容、金额及比例，穿透后的自然人是否与发行人存在关联关系，并请说明是否存在税务风险情况

上海屹禾/上海霞业的主要再生金属供应商均为企业法人，其中再生金属回收企业具备相应的再生金属回收资质或经营范围中明确标明“再生资源回收”“废旧金属回收”等字样，并开具正规发票。公司不存在通过上海屹禾/上海霞业隔离不具备资质的供应商进行采购的情形。公司向上海屹禾/上海霞业采购再生合金产品时，也取得了上海屹禾/上海霞业开具的正规发票，与发行人的交易不存在税务风险的情况。

报告期内，上海屹禾的前五大供应商如下：

单位：万元

2020年1~6月						
序号	供应商名称	采购金额	占比(%)	采购品类	供应商类别	企业性质
1	福州瑞博新能源材料有限公司	486.82	53.53	再生钴、镍料	再生金属回收企业	有限责任公司
2	射阳县环友金属制品有限公司	347.37	38.19	再生钴、镍料	再生金属回收企业	有限责任公司
3	上海霞业	71.15	7.82	再生钴合金	再生合金生产企业	有限责任公司

4	联合矿产（天津）有限公司	4.16	0.46	耐火泥	耐火材料供应商	有限责任公司
	合计	909.50	100.00	-	-	-
2019 年度						
序号	供应商名称	采购金额	占比 (%)	采购品类	供应商类别	企业性质
1	福州丰诚环保科技有限公司/福州瑞博新能源材料有限公司 ^注	904.83	80.55	再生钴、镍料	再生金属回收企业	有限责任公司
2	上海沈宏实业股份有限公司	94.69	8.43	铬料	金属贸易商	股份有限公司
3	福建丰诚新能源材料有限公司	87.61	7.80	再生钴、镍料	再生金属回收企业	有限责任公司
4	上海金藏物资有限公司	31.73	2.82	钴、镍料	金属贸易商	有限责任公司
5	上海霞业	4.42	0.39	再生钴合金	再生合金生产企业	有限责任公司
	合计	1,123.28	100.00	-	-	-

注 1：福州丰诚环保科技有限公司与福州瑞博新能源材料有限公司系同一控制下企业。

报告期内，上海霞业的前五大供应商如下：

单位：万元

2020 年 1~6 月						
序号	供应商名称	采购金额	占比 (%)	采购品类	供应商类别	企业性质
1	中山市百特力新能源有限公司 ^注	542.57	46.98	再生钴料	动力电池生产企业	有限责任公司
2	福州瑞博新能源材料有限公司	343.20	29.72	再生钴、镍料	再生金属回收企业	有限责任公司
3	上海格派新能源技术集团有限公司	110.62	9.58	钴料	金属贸易商	有限责任公司
4	江阴嘉世杰贸易有限公司	54.96	4.76	镍料	金属贸易商	有限责任公司

5	泰州久光金属科技有限公司	31.57	2.73	再生钴、镍料	再生金属回收企业	有限责任公司
	合计	1,082.92	93.76	-	-	-
2019 年度						
序号	供应商名称	采购金额	占比 (%)	采购品类	供应商类别	企业性质
1	中山市百特力新能源有限公司	1,641.45	35.10	再生钴料	动力电池生产企业	有限责任公司
2	福建丰诚新能源材料有限公司	1,270.77	27.18	再生钴、镍料	再生金属回收企业	有限责任公司
3	射阳县环友金属制品有限公司	634.90	13.58	再生钴、镍料	再生金属回收企业	有限责任公司
4	福州瑞博新能源材料有限公司	570.06	12.19	再生钴、镍料	再生金属回收企业	有限责任公司
5	上海三谦新能源材料有限公司	243.29	5.20	钴料	金属贸易商	有限责任公司
	合计	4,360.47	93.25	-	-	-
2018 年度						
序号	供应商名称	采购金额	占比 (%)	采购品类	供应商类别	企业性质
1	福州瑞博新能源材料有限公司	2,910.10	34.23	再生钴、镍料	再生金属回收企业	有限责任公司
2	中山市三锦废旧金属回收站	1,809.12	21.28	再生钴、镍料	再生金属回收企业	个人独资企业
3	中山市百特力新能源有限公司	1,448.15	17.03	再生钴料	动力电池生产企业	有限责任公司
4	福建丰诚新能源材料有限公司	1,113.25	13.09	再生钴、镍料	再生金属回收企业	有限责任公司
5	射阳县和益金属制品有限公司	741.19	8.72	钴、镍料	金属贸易商	有限责任公司
	合计	8,021.81	94.35	-	-	-
2017 年度						
序	供应商名称	采购金额	占比	采购品类	供应商类别	企业性质

号			(%)			
1	中山市三锦废旧金属回收站	1,374.20	34.28	再生钴、镍料	再生金属回收企业	个人独资企业
2	福建丰诚新能源材料有限公司	581.48	14.51	再生钴、镍料	再生金属回收企业	有限责任公司
3	射阳县和益金属制品有限公司	555.89	13.87	钴、镍料	金属贸易商	有限责任公司
4	福州瑞博新能源材料有限公司	453.78	11.32	再生钴、镍料	再生金属回收企业	有限责任公司
5	射阳县协恒金属材料有限公司	257.25	6.42	钴、镍料	金属贸易商	有限责任公司
	合计	3,222.60	80.39	-	-	-

注：中山市百特力新能源有限公司系一家动力电池生产企业，报告期内向上海霞业销售再生钴正极片及再生电芯。

报告期内，仅中山市三锦废旧金属回收站为个人独资企业，其余供应商均为有限责任公司或股份有限公司，公司不存在穿透后存在直接向自然人购买的情形。上述企业的股东、董监高与公司及关联方均不存在关联关系。

经核查，保荐机构认为，上海屹禾/上海霞业的生产经营不需要取得相关资质；上海屹禾/上海霞业承担了与生产经营相对应的信用、再生合金质量、存储以及价格波动的风险；上海屹禾/上海霞业有符合商业逻辑的终端货物来源，公司不存在通过上海屹禾/上海霞业隔离不具备资质的供应商进行采购的情形；上海屹禾/上海霞业的主要再生金属供应商均为企业法人，公司不存在穿透后存在直接向自然人购买的情形；上海屹禾/上海霞业与发行人的交易不存在税务风险，与发行人及其关联方不存在关联关系。

经核查，申报会计师认为，上海屹禾/上海霞业的生产经营不需要取得相关资质；上海屹禾/上海霞业承担了与生产经营相对应的信用、再生合金质量、存储以及价格波动的风险；上海屹禾/上海霞业有符合商业逻辑的终端货物来源，公司不存在通过上海屹禾/上海霞业隔离不具备资质的供应商进行采购的情形；上海屹禾/上海霞业的主要再生金属供应商均为企业法人，公司不存在穿透后存在直接向自然人购买的情形；上海屹禾/上海霞业与发行人的交易不存在税务风险，与发行人及其关联方不存在关联关系。

二、结合上海屹禾合金材料科技有限公司及上海霞业金属制品有限公司的主要产品及收入占比，说明发行人向其采购再生钴合金、镍合金占其同类收入的比重是否较高，发行人采购规模的合理性及采购价格的公允性

（一）上海屹禾、上海霞业的主要产品及收入占比

上海屹禾与上海霞业的主要产品为再生钴合金和再生镍合金。

报告期内，上海屹禾按产品分类的销售收入情况如下：

单位：万元

项目	再生钴合金		再生镍合金		合计
	收入	占比（%）	收入	占比（%）	
2020 年 1~6 月	761.54	71.25	307.22	28.75	1,068.76
2019 年度	949.48	64.52	522.1	35.48	1,471.58
合计	1,711.02	67.35	829.32	32.65	2,540.34

报告期内，上海霞业按产品分类的销售收入情况如下：

单位：万元

项目	再生钴合金		再生镍合金		合计
	收入	占比（%）	收入	占比（%）	
2020 年 1~6 月	819.61 ^{注 1}	68.94	369.18	31.06	1,188.79
2019 年度	3,633.17 ^{注 2}	75.48	1,180.17	24.52	4,813.34
2018 年度	6,240.00	71.26	2,516.87	28.74	8,756.87
2017 年度	2,802.29	68.50	1,288.67	31.50	4,090.96
合计	13,495.07	71.59	5,354.89	28.41	18,849.96

注 1：包含向上海屹禾销售 71.15 万元再生钴合金；

注 2：包含向上海屹禾销售 4.42 万元再生钴合金。上述数据均未经审计。

（二）发行人向上海屹禾/上海霞业采购钴合金占其同类产品收入的情况及合理性

公司向上海屹禾/上海霞业采购以再生钴合金为主，报告期内，公司向上海屹禾/上海霞业采购再生钴合金的金额占上海屹禾/上海霞业再生钴合金销售收入的比重如下：

单位：万元

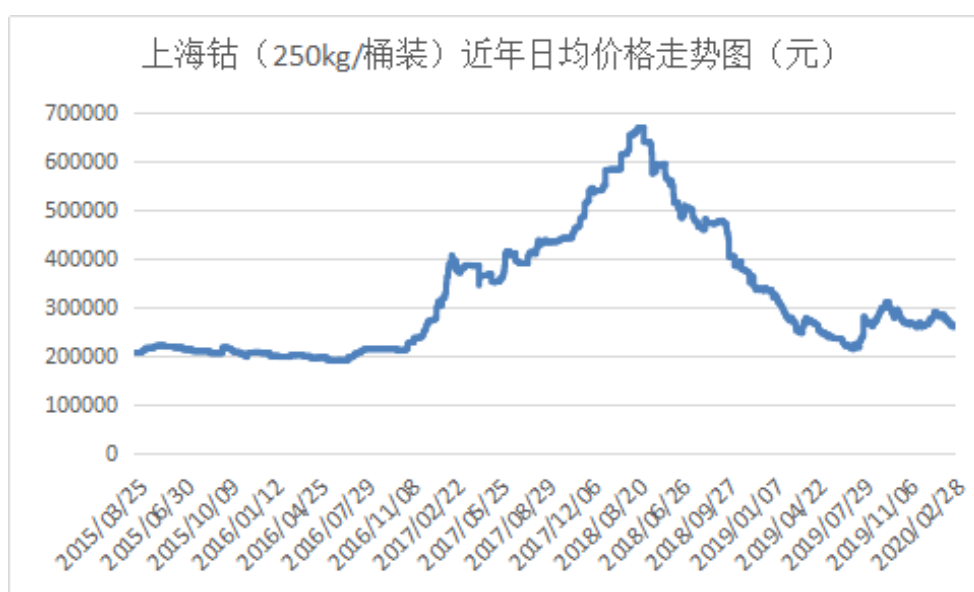
项目	公司向上海屹禾/上海霞业 采购再生钴合金的金额	上海屹禾/上海霞业再生钴 合金的销售金额	占比 (%)
2020 年 1~6 月	486.51	1,510.00	32.22
2019 年	2,036.52	4,578.23	44.48
2018 年	3,825.20	6,240.00	61.30
2017 年	920.45	2,802.29	32.85
合计	7,268.68	15,130.52	48.04

注：上海屹禾/上海霞业的销售金额数据系由上海屹禾/上海霞业自行统计提供，该数据未经审计。

1. 发行人采购规模的合理性

报告期内，公司向上海屹禾/上海霞业采购再生钴合金占上海屹禾/上海霞业再生钴合金销售收入比重分别为 32.85%、61.30%、44.48%和 32.22%，占比相对较高的主要原因为：（1）公司与上海屹禾/上海霞业合作时间较长，双方建立了一定的信任关系，上海屹禾/上海霞业向公司提供的再生合金质量较稳定，公司向上海屹禾/上海霞业支付货款及时，商业信誉较好；（2）公司所在地与上海屹禾/上海霞业主要经营场所均位于嘉定区北部，地理距离较近，交通方便，物流成本较低；（3）公司通过向上海屹禾/上海霞业集中采购可以产生规模效益，进一步降低再生合金采购成本。

公司向上海屹禾/上海霞业采购的主要为再生钴合金产品，报告期内采购金额的变化与原材料钴价格波动相关。



2017年初，原材料钴的均价在25.6万元/吨左右，2017年初至2018年3月，钴价基本维持上涨趋势，至2018年3~4月钴价最高涨至58.71万元/吨，随着原材料钴价格的上涨，发行人向上海屹禾/上海霞业采购再生合金的金额也随之上涨。2018年4月至2019年7月，钴价基本维持下跌趋势，至2019年7~8月，钴价跌至17.69万元/吨，2019年8月后钴价有小幅幅度上涨至30万元/吨左右并基本保持稳定，2019年发行人向上海屹禾/上海霞业采购再生合金的金额较2018年有所下降；2020年以来，随着钴价企稳，发行人向上海屹禾/上海霞业采购再生合金的金额也随之下降。

2. 发行人采购价格的合理性

采购价格方面，公司通过测算采用新材料的单位成本与再生合金生产企业提供的再生合金报价进行对比，如果采用新材料的单位成本高于再生合金报价，则选择采购再生合金。例如，上海霞业提供的某批次再生钴106合金送样检测的成分占比均值如下表，根据当期各元素原材料单价，公司可以测算出如果采用新材料的单位成本，具体过程如下：

项目	钴	铬	钨	镍	铁	其他	合金成本
成分占比均值(%)	55.76	30.39	5.09	2.88	2.98	2.89	-
元素单价(元/Kg)	430.0	63.0	245.0	85.8	5.5	-	-
合计	239.77	19.15	12.47	2.47	0.16	-	274.02

根据上述测算，如果采购新材料生产钴106合金，原材料成本为274.02元/KG，上海霞业对于送样的该批再生钴106合金报价为220元/KG，小于采用新材料的成本，因此公司决定签订合同采购该批钴合金产品。

再生合金的价值主要体现为钴、镍等金属元素的价值，再生合金的单价变动与钴、镍等原材料价格的变动呈正向关联。公司通过测算采用新材料的单位成本与再生合金生产企业提供的再生合金报价进行对比，如果采用新材料的单位成本高于再生合金报价，则选择采购再生合金。公司的采购价格具备合理性。

经核查，保荐机构认为，发行人向上海屹禾/上海霞业采购再生合金占上海屹禾/上海霞业销售收入的比重较高，主要原因系发行人与上海屹禾/上海霞业合

作时间较长，双方建立了一定的信任关系，上海屹禾/上海霞业向发行人提供的再生合金质量较稳定；同时发行人通过向上海屹禾/上海霞业集中采购可以产生规模效益，进一步降低再生合金采购成本。再生合金的价格与原材料价格的变动呈正向关联，发行人采购每一笔再生合金之前均与新原材料进行比价，采购价格具备合理性。

经核查，申报会计师认为，发行人向上海屹禾/上海霞业采购再生合金占上海屹禾/上海霞业销售收入的比重较高，主要原因系发行人与上海屹禾/上海霞业合作时间较长，双方建立了一定的信任关系，上海屹禾/上海霞业向发行人提供的再生合金质量较稳定；同时发行人通过向上海屹禾/上海霞业集中采购可以产生规模效益，进一步降低再生合金采购成本。再生合金的价格与原材料价格的变动呈正向关联，发行人采购每一笔再生合金之前均与新原材料进行比价，采购价格具备合理性。

三、结合再生合金材料供应商的原料采购渠道、加工过程、税收政策等，进一步说明发行人通过购买再生合金材料降低采购成本的合理性

1. 原材料采购渠道

上海屹禾/上海霞业等再生合金材料生产企业的主要原材料最终来自机加工企业的车削料以及报废金属零部件等，原材料供应商通过招投标或商业谈判等市场化原则购得原材料。原材料的价值主要体现在钴、镍等金属元素的价值，但其单价低于钴、镍新材料的价格。

2. 再生合金的加工过程

上海屹禾/上海霞业等再生合金材料生产企业根据客户对于原材料成分的要求，结合其所采购的再生金属原料中钴、镍元素的含量进行配料，之后进行熔炼及检验，加工过程相对较简单。

3. 税收政策

上海屹禾/上海霞业的主要供应商均为企业法人，向上海屹禾/上海霞业开具增值税专用发票，上海屹禾/上海霞业根据销售情况进行进项税抵扣。上海屹禾系高新技术企业，享受企业所得税率为 15% 的优惠政策。

采购再生合金用于生产高温耐蚀合金产品，是高温耐蚀合金行业的惯例，根

据公司同行业可比公司图南股份（300855.SZ）招股说明书显示，图南股份 2017 年度新增前五大供应商中的丹阳市航太再生资源有限公司即为回收金属材料供应商，图南股份在 2017 年、2018 年、2019 年 1~6 月向其采购金额分别为 693.80 万元、1,666.18 万元、978.00 万元。

公司与上海屹禾/上海霞业合作时间较长，在符合行业惯例的同时，采购再生钴合金、镍合金有利于公司在满足产品质量要求的前提下，降低生产成本，缓解现金流压力，提高市场竞争力。

经核查，保荐机构认为，上海屹禾/上海霞业的主要原材料供应商均为企业法人，其中再生金属回收企业具备相应资质，再生金属原材料供应商通过市场化的原则取得再生金属原料；上海屹禾/上海霞业的再生合金生产加工过程相对较为简单；上海屹禾/上海霞业的税收政策较为正常。再生合金的价格与原材料价格的变动呈正向关联，发行人采购每一笔再生合金之前均与新原材料进行比价，采购价格具备合理性。同时，采购再生合金用于生产高温耐蚀合金产品，符合高温耐蚀合金行业的惯例。

经核查，申报会计师认为，上海屹禾/上海霞业的主要原材料供应商均为企业法人，其中再生金属回收企业具备相应资质，再生金属原材料供应商通过市场化的原则取得再生金属原料；上海屹禾/上海霞业的再生合金生产加工过程相对较为简单；上海屹禾/上海霞业的税收政策较为正常。再生合金的价格与原材料价格的变动呈正向关联，发行人采购每一笔再生合金之前均与新原材料进行比价，采购价格具备合理性。同时，采购再生合金用于生产高温耐蚀合金产品，符合高温耐蚀合金行业的惯例。

【保荐机构核查情况】

1. 就相关问题访谈了上海屹禾/上海霞业的主要负责人，并取得了访谈笔录。
2. 取得了上海屹禾/上海霞业提供的报告期内的销售、采购数据及供应商名单。
3. 查阅了中洲特材再生合金采购比价文件。
4. 抽查了上海屹禾/上海霞业与主要供应商的购销合同。
5. 抽查了发行人与上海屹禾/上海霞业的采购合同。
6. 抽查了上海屹禾/上海霞业主要供应商的再生资源回收经营备案登记证

明。

7. 查阅了上海屹禾的高新技术企业证书。

8. 网上查阅了上海屹禾/上海霞业主要供应商的股东、董监高人员并与发行人及关联方进行了比对。

9. 网上查阅了上海屹禾/上海霞业主要供应商的经营范围。

2. 关于生产周期和定价模式

报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 23.01%、23.53%、23.16%，主营业务毛利率相对稳定。

发行人表示，报告期内，发行人原材料价格的变动能够充分传导至下游客户。发行人大部分产品采用“成本加成”的协商定价模式，若未来受下游终端客户议价能力提升、市场竞争加剧等因素影响，相关终端客户将进一步向上游转移成本压力，将可能导致公司产品价格降低、毛利率水平下降；原材料采购价格方面，发行人主要原材料为镍、钴、钼、铬等有色金属，价格波动幅度较大且波动较为频繁。

请发行人结合生产周期、订单或交货周期、信用政策、重大合同，进一步说明保持毛利率稳定的原因。请保荐机构及会计师对上述事项进行核查并发表意见。

【回复说明】

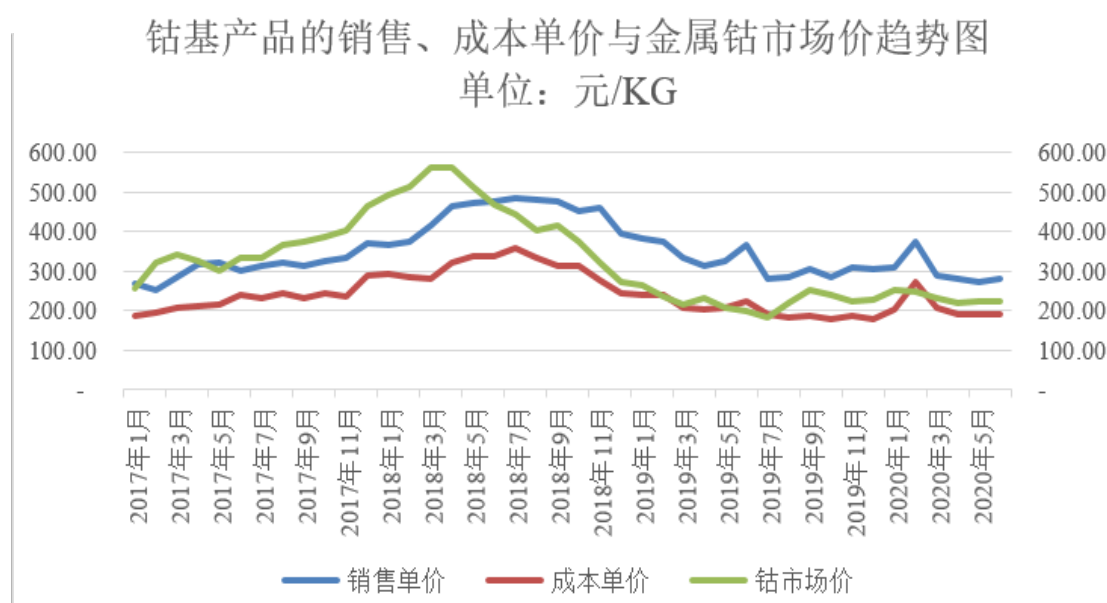
报告期内，公司主营业务毛利率分别为 23.01%、23.53%、23.16%和 24.34%，主营业务毛利率相对稳定。

（一）公司生产周期、订单或交货周期对公司毛利率的影响

公司在向客户进行产品报价的过程中，充分实现了产品的价格与原材料价格的联动。公司采购部日常实时跟踪主要原材料价格，订单管理部与技术部根据采购部的最新采购价格测算生产成本数据，销售部在上述成本数据的基础上上浮一定比例向客户进行报价，即“成本加成”。客户确认公司的产品报价后，通过下达采购订单进行产品采购。公司销售单价系以订单签订时的原材料实时市场价格为基础，从客户下达订单、排产、生产制造到最后交货整个订单交付周期的流程通常在 1~3 个月左右。因此，原材料市场价格的变动趋势一般会领先收入确认时

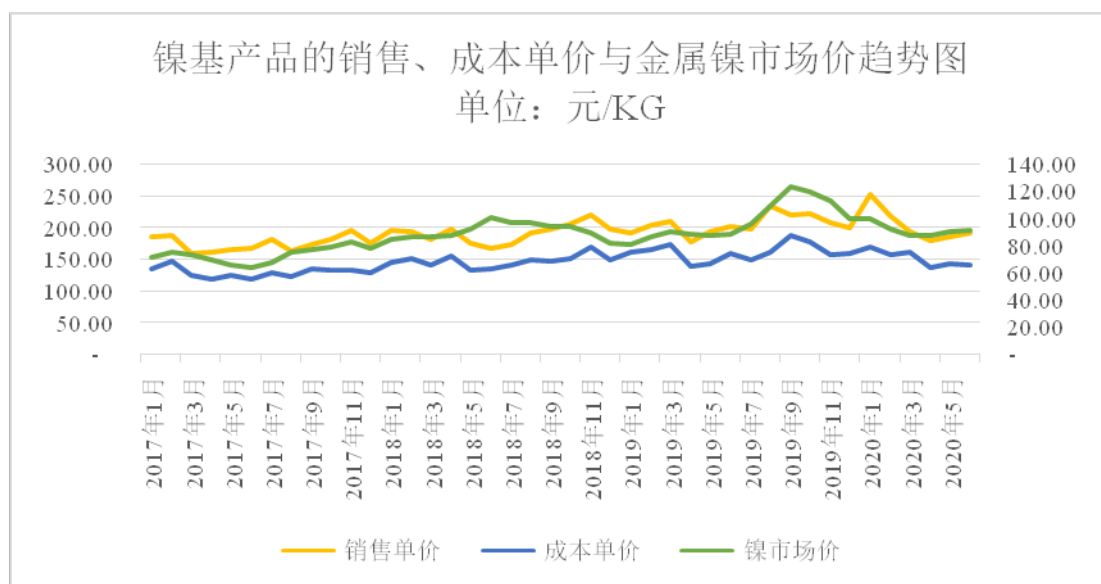
的销售单价 1~3 个月左右。通常情况下，公司对常用金属材料会保有一定量的库存，销售下单后，公司会根据情况进行排产生产，并视现有金属原材料的备货情况对原材料缺口制定采购计划下单询价采购，从销售下单至采购部门下单采购流程通常控制在 15 天以内，滞后区间较短，且公司根据产品批次或品种，按月末一次加权平均法结转当月营业成本，所以，报告期内，成本单价与销售单价的变动近似一致，公司产品毛利率一般会比较稳定。选择使用量较高的钴基、镍基产品，列示公司报告期内销售、成本单价与主要金属材料市场价格的变动情况如下：

1. 钴基产品



由上图可以发现：（1）市场上金属钴的市场价格变动趋势明显领先于销售单价、成本单价的变动趋势。从金属钴的市场价格走势来看，2017 年下半年至 2018 年一季度，在钴价出现大幅增长时，销售单价及成本先后均出现一定幅度的上扬。2018 年二季度钴价开始明显回落，销售单价及成本也先后随之下降。由此可见，公司的销售单价及成本基本与钴价的变动趋势相近，且受订单交付周期的影响有一定迟滞效应。（2）钴基产品的销售单价及成本还受其他成份金属材料的价格变化影响，金属钴的单价较其他成份金属较高，钴基产品单位重量中钴用量也会较高，因此，金属钴的变动幅度较销售单价及成本更为陡峭。（3）公司钴基产品销售单价与成本变化趋势、变动幅度基本一致，且销售单价与成本时滞区间较短，因此，报告期内公司钴基产品月度毛利率较为稳定。

2. 镍基产品



由上图可以发现：（1）金属镍的市场价格变动趋势领先于销售单价、成本的变动。（2）金属镍的采购价格变动幅度相对平缓，其整体变动趋势与销售单价、成本单价变动趋势更为接近。（3）公司镍基产品的销售单价及成本变化趋势、变动幅度基本一致，且由于销售单价与成本时滞区间较短，报告期内镍基产品月度毛利率状况较为稳定。

综上，公司生产周期、订单或交货周期对公司毛利率的影响较小。

（二）公司信用政策对于毛利率的影响

1. 客户信用政策对毛利率的影响

报告期内，公司在参考行业惯例的基础上，充分考虑自身业务特点，针对不同客户在规模、资金、信用、产品等方面的不同特点，遵循谨慎性原则，制定并执行信用政策。对于中小客户，信用期通常为货到付款；对于合作时间较长的客户或者信用良好的客户，信用期通常在半年以内；部分客户，如纽威股份的信用期为120天时付款90%，剩余10%为质保金，一年后再支付。

报告期内，公司上述信用政策、以及对主要客户的信用期均未发生重大变化，不会对公司毛利率产生较大影响。

2. 供应商信用政策对毛利率的影响

公司对供应商的采购价格除正常定价因素外，钴、镍等金属原材料交易价格也会受到信用政策等因素影响，例如供应商接受承兑汇票时会考虑贴息影响，从而交易价格也会略有上升。报告期内，公司原料供应商基本以现款现货为主，极

少供应商愿意接受承兑汇票，因此供应商信用政策对公司成本影响幅度较小，因而对公司毛利率未产生较大影响。

（三）合同订单对公司毛利率的影响

由于公司主要产品为非标品，采取小批量、多品种、定制化生产的模式，公司与主要客户一般签订年度框架协议，执行具体业务时双方签订销售订单确定单次销售事项，单笔销售订单的金额一般较低，逐笔订单的销售价格主要依据金属材料市场价格为基础上浮一定比例确定。

对于内销客户，产品订单价格对于原材料价格变动具有较强的敏感性，当原材料价格上涨时，产品订单价格随着原材料价格的上升而很快调整；原材料价格下降时，产品订单价格也会根据原材料的下降做下调，但是幅度更小、时滞更长。因此，公司内销客户的原材料价格变动传导较为充分，对于毛利率影响较小。

对于外销客户，一般客户确认公司产品报价后，会在其采购系统中生成与价格一一对应的物料代码，代码生成后再进行调整审批流程较长、比较费时，因此若原材料价格下降时，外销客户通常不会要求下调产品价格；当原材料价格发生较大幅度上涨时，公司会与外销客户协商上调产品价格，通常外销客户均会接受。但由于外销收入占比较低，虽然公司外销客户的原材料价格变动传导存在一定时滞，对公司毛利率整体的影响较小。

（四）同行业毛利率比较情况

同行业可比公司毛利率水平在报告期内也相对平稳，与公司毛利率的稳定性基本一致：

名称	主要业务/产品	2020年 1~6月	2019年	2018年	2017年	定价模式
图南合金	铸造高温合金制品、变形高温合金及特种不锈钢的生产	28.66%	32.76%	28.04%	27.20%	主要采取产品成本加成方式，即以电解镍等金属现货市场价格为基础，上浮一定比例的加工费，同时参考市场行情、客户的需求量、是否长期客户、付款条件、战略合作等因素予以适当调整。
钢研高纳	主营铸造高温合金制品、变形高温合金制品和新型高温合金材料及制品	35.38%	29.89%	29.36%	20.92%	主要为产品成本加成的方式，即根据本公司测算的生产成本基础上上浮合理的利润空间。

名称	主要业务/产品	2020年 1~6月	2019年	2018年	2017年	定价模式
应流股份	泵及阀门零件、机械装备构件的生产	36.68%	35.85%	35.64%	32.29%	公司通过技术评审、经济评审以确定产品的制造成本,以“成本加成定价法”为基本定价方式。
通裕重工	风电主轴、铸件、锻件胚料及粉末合金的生产	25.40%	25.91%	23.21%	23.38%	未披露
抚顺特钢	高温耐蚀合金、超高强钢和高强钢、钛合金、合金结构钢、轴承钢、工模具钢、不锈钢的生产	16.99%	16.57%	14.53%	13.97%	未披露
平均值		28.62%	28.20%	26.16%	23.55%	-
中洲特材	铸造高温耐蚀合金、变形高温耐蚀合金及制品的生产	24.45%	23.64%	23.46%	23.11%	大部分产品采用“成本加成”的协商定价模式

综合来看,公司毛利率水平高于抚顺特钢、低于图南合金、钢研高纳和应流股份,与通裕重工持平,但整体与同行业的平均水平相当,差异较小。

同行业可比公司的定价模式主要均为成本加成法,且毛利率逐年变化波动较小。

其中,图南合金报告期毛利率整体较为平稳,仅2019年度为32.76%,比其他期间略高,主要系其当年毛利率较高的军品销量增加所致;钢研高纳报告期毛利率逐年有所波动,2017年度偏低,主要系毛利率较低的变形高温合金产品销量占比较高所致;应流股份、通裕重工和抚顺特钢报告期内毛利率均较为稳定。

因此,公司报告期毛利率稳定与同行业可比公司情况一致,符合行业特征。

经核查,保荐机构认为,根据发行人现有生产周期、订单或交货周期、信用政策、重大合同,未对公司毛利率产生重大影响。

经核查,申报会计师认为,根据发行人现有生产周期、订单或交货周期、信用政策、重大合同,未对公司毛利率产生重大影响。

【保荐机构核查情况】

1. 访谈公司销售、采购和生产等相关人员,了解公司生产周期、订单和交

货周期、信用政策报告期情况，是否发生重大变化。

2. 分析报告期公司主要金属材料市场价格变动，与各期采购价、产品销售价比较变动趋势的合理性。

3. 检查公司报告期内框架协议以及订单合同，访谈公司销售人员、财务人员及技术人员，询问原材料价格变动与产品价格的联动关系，公司对各类合金产品的定价策略。

4. 比较报告期同行业公司毛利率波动情况，与公司毛利率变动趋势是否一致。

3. 关于发行人与前员工控制企业大额交易及终止交易情况

上海宗羽机械有限公司（以下简称宗羽机械）、太仓新宗羽工贸有限公司（以下简称太仓新宗羽）为发行人前员工李小云控制的企业，2018 年、2019 年，发行人向宗羽机械及太仓新宗羽采购金额为 2,921.63 万元、2,575.56 万元。宗羽机械的主要业务是代发行人加工座圈及笼形衬套，其中研磨剂配方由李小云与宗羽机械的另一个股东许立国共同调制取得。2019 年 9 月，发行人收购宗羽机械部分机器设备，并接收部分员工，但李小云及许立国并未入职。太仓新宗羽的主要业务是接受发行人委托，向特种合金厂商采购镍基棒料。2019 年 10 月，发行人停止向太仓新宗羽下单采购，直接向特种合金厂商采购。

请发行人：（1）说明李小云在发行人任职及持股情况，是否存在股份代持或其他利益安排；李小云承接发行人相关业务是否需要先期大额投入或垫付资金及相关资金来源，是否存在发行人及其关联方向其提供资金支持等利益安排。（2）说明收购宗羽机械部分机器设备并接收部分员工的同时，是否取得座圈及笼形衬套的研磨剂配方、加工工艺等，是否实际形成生产能力，是否存在后续交易安排；是否与未入职员工签订保密协议，是否存在相关技术泄露风险。（3）说明委托宗羽机械及太仓新宗羽采购棒料的具体情况，结合同期向无关联第三方采购价格，说明与宗羽机械及太仓新宗羽交易定价的公允性，是否存在为发行人承担成本费用或其他利益输送安排。请保荐机构、发行人律师核查并发表意见。

【回复说明】

一、李小云在发行人任职及持股情况，是否存在股份代持或其他利益安排

李小云于 2006 年进入中洲有限工作，先后从事物流运输、后勤管理等工作，未担任过公司董事、监事、高级管理人员。

宗羽机械于 2014 年 12 月成立之初，李小云考虑到创业初期的不确定性风险，提出暂时保留与公司的劳动关系。宗羽机械承接公司座圈研磨加工业务后，发行人希望宗羽机械可以为公司提供独家服务，并就相关研磨技术进行保密，出于维护合作排他性、技术保密性的考虑，没有要求与李小云解除劳动关系，安排李小云继续承担后勤相关的工作。2018 年，中介机构在尽调中发现并指出此问题，于是公司于 2018 年 9 月与李小云解除劳动合同，并不再支付薪酬。

在 2014 年 12 月以前，李小云在公司的工作主要是负责食堂管理、采购后勤用品等一般性事务、公司车辆日常管理、保养、维修、驾驶等。2014 年 12 月后李小云成立了宗羽机械，在负责宗羽机械经营同时，他还在公司从事车辆保养、维修、驾驶等后勤事务，真实付出了劳动。由于工作内容减少，李小云在公司的薪酬一直没有增加。而同期，与李小云同级别的员工薪酬则逐年提升。

2014 年度至 2018 年度，李小云在发行人领取薪酬（实发金额）与公司其他同级别人员的平均薪酬（实发金额）比较情况如下：

项目	李小云平均每月薪酬 (元)	同级别人员平均每月薪酬 (元)
2014 年度	4,962.37	4,692.73
2015 年度	4,401.75	4,537.42
2016 年度	4,314.61	4,813.89
2017 年度	4,259.22	5,375.29
2018 年度	4,366.63	6,445.52

注：（1）2014 年度至 2018 年度，李小云在发行人领取薪酬（实发金额）基本没有变化，2014 年平均薪酬较高主要是当年获得年度奖金，2018 年度李小云实际领取薪酬时间为 1-9 月，2018 年 9 月后发行人未向李小云支付薪酬；（2）发行人员工的薪酬与其工作内容、级别、工作表现、入职时间密切相关，上表选取的“同级别人员”系与李小云工作内容、入职时间和级别相近的人员，其平均月薪逐年增加；（3）2018 年 5 月和 6 月，发行人招聘的两位后勤行政人员工作至今，这两位后勤行政人员 2018 年平均月薪为 6,155 元、2019 年平均月薪为 6,665 元、2020 年平均月薪为 6,986 元。

李小云从未直接或间接持有公司股份，也不存在任何股份代持或其他利益安排。

二、李小云承接发行人相关业务是否需要先期大额投入或垫付资金及相关资金来源，是否存在发行人及其关联方向其提供资金支持等利益安排

李小云、宗羽机械、太仓新宗羽承接发行人相关业务不需要先期大额投入或垫付资金，也不存在发行人及其关联方向其提供资金支持等利益安排。

太仓新宗羽是一家贸易企业，注册资本为 100 万元，实缴资本为零，主要人员为李小云。太仓新宗羽主要是受公司的委托对外采购镍基棒料，在收到公司支付的货款后再支付给供应商，因此太仓新宗羽开展业务无需垫付资金。

宗羽机械主要从事机械加工，注册资本为 100 万元，实缴资本为 91.38 万元。对宗羽机械的出资中，李小云和许立国资金来源均为自有及自筹资金，不存在代持。宗羽机械日常经营所需要的资金，主要来源于股东的出资款。宗羽机械主要为公司提供座圈和其他机械加工外协业务，经营成本主要是设备折旧、人员工资、房租水电等，不需要投入资金购买原材料，因此承接相关业务时不存在垫付资金的情况，也不存在发行人及其关联方向其提供资金支持等利益安排。

宗羽机械成立之初需要先期投入机械加工设备。宗羽机械向公司采购了部分多余磨床、数控机床等设备，合计价值 117.56 万元。宗羽机械支付了上述设备款项。

综上，李小云、宗羽机械、太仓新宗羽承接发行人相关业务不需要先期大额投入或垫付资金，也不存在发行人及其关联方向其提供资金支持等利益安排。

三、说明收购宗羽机械部分机器设备并接收部分员工的同时，是否取得座圈及笼形衬套的研磨剂配方、加工工艺等，是否实际形成生产能力，是否存在后续交易安排；是否与未入职员工签订保密协议，是否存在相关技术泄露风险

2019 年 9 月 23 日，公司第三届董事会第一次会议审议通过《关于收购上海宗羽机械有限公司相关设备的议案》，公司收购宗羽机械部分机器设备，并停止与宗羽机械和太仓新宗羽的交易。至 2019 年底前，公司与宗羽机械完成了相关资产的交割；除签署了《保密协议》外，并不存在其他后续交易安排。

宗羽机械在向公司交割相关设备时，将生产座圈的研磨剂配方、加工工艺一并转让给了公司。自 2019 年 11 月起，公司已经具备座圈产品生产能力，并结合原有机加工技术，对工艺进行了改进，提高了生产效率和质量稳定性。截至

2020 年 11 月，公司已经生产座圈产品超过 1.3 万套，其中绝大部分已经交付给客户，不存在质量问题。

宗羽机械原有 12 名员工，公司与其中 6 名生产、技术人员签署了劳动合同；宗羽机械核心人员李小云与许立国已经与公司签署了《保密协议》，保证不向任何第三方泄露座圈的生产技术并不从事相关业务；其他 4 名原工作人员不掌握生产座圈的核心技术。

笼形衬套系座圈配套产品。生产笼形衬套无需特殊的研磨、加工工艺，公司一直掌握相关制造加工技术，并开展该项业务。

经核查，保荐机构认为，李小云从未直接或间接持有公司股份，也不存在任何股份代持或其他利益安排；李小云、宗羽机械、太仓新宗羽承接发行人相关业务不需要先期大额投入或垫付资金，也不存在发行人及其关联方向其提供资金支持等利益安排；截至本落实函回复出具日，发行人已经具备座圈的生产能力，并与李小云、许立国签署了《保密协议》。公司已建立相关技术保密制度并已与李小云和许立国签署相关保密协议，以防范技术外泄的风险。另据核查，即使座圈的相关生产技术外泄，但该外泄亦不会对公司的生产经营产生重大不利影响，主要原因为：（1）座圈业务市场范围狭窄，座圈产品需求量较小，客户和供应商建立了长期稳定的合作关系，外部供应商进入座圈市场门槛较高。（2）公司收购宗羽机械资产并开展座圈加工业务后，结合公司的原有技术，对加工工艺进一步改进，使得生产效率和产品质量稳定性有进一步提高。（3）座圈加工技术并非公司所独有，座圈生产技术也非公司的核心技术，也有其他企业掌握了该技术。

经核查，发行人律师认为，李小云从未直接或间接持有公司股份，也不存在任何股份代持或其他利益安排；李小云、宗羽机械、太仓新宗羽承接发行人相关业务不需要先期大额投入或垫付资金，也不存在发行人及其关联方向其提供资金支持等利益安排；截至本落实函回复出具日，发行人已经具备座圈的生产能力，并与李小云、许立国签署了《保密协议》。公司已建立相关技术保密制度并已与李小云和许立国签署相关保密协议，以防范技术外泄的风险。另据核查，即使座圈的相关生产技术外泄，但该外泄亦不会对公司的生产经营产生重大不利影响，主要原因为：（1）座圈业务市场范围狭窄，座圈产品需求量较小，客户和供应商建立了长期稳定的合作关系，外部供应商进入座圈市场门槛较高。（2）公司收购

宗羽机械资产并开展座圈加工业务后，结合公司的原有技术，对加工工艺进一步改进，使得生产效率和产品质量稳定性有进一步提高。（3）座圈加工技术并非公司所独有，座圈生产技术也非公司的核心技术，也有其他企业掌握了该技术。

【保荐机构核查情况】

1. 获取发行人工商登记档案，股东出具的声明。
2. 获取发行人就李小云任职情况的说明、李小云在发行人领取工资情况资料。
3. 宗羽机械和太仓新宗羽的工商资料、财务报告、资金流水、李小云自 2014 年 1 月到 2020 年 2 月的资金流水。
4. 2015 年~2016 年期间，宗羽机械购买发行人设备的发票、收款凭证。
5. 获取《保密协议》。
6. 对发行人股东、实际控制人、相关高级管理人员、供应商、李小云等进行访谈。
7. 查阅了 2004 年度-2018 年度李小云在发行人领取薪酬明细、同级别人员领取公司薪酬明细。

四、说明委托宗羽机械及太仓新宗羽采购棒料的具体情况，结合同期向无关联第三方采购价格，说明与宗羽机械及太仓新宗羽交易定价的公允性，是否存在为发行人承担成本费用或其他利益输送安排

报告期内，公司向太仓新宗羽及宗羽机械采购的商品主要为镍基棒料等产品，为公司变形高温合金产品备料。2018 年、2019 年，公司向太仓新宗羽采购上述产品金额分别为 2,662.00 万元以及 2,421.51 万元，占其收入比重为 99.68% 及 98.30%；2017 年、2018 年及 2019 年，公司向宗羽机械采购上述产品金额分别为 120.72 万元、32.46 万元以及 16.87 万元，占其收入比重为 38.10%、12.40% 及 10.66%。2019 年 10 月公司已停止向太仓新宗羽、宗羽机械采购。

报告期内，太仓新宗羽终端采购主要供应商情况如下：

单位：万元

项目	报告期内总采购金额	占其采购总额比例(%)	是否存在关联关系
上海丰渠特种合金材料有限公司	3,362.85	69.36	否
国机金属江苏有限公司	708.68	14.62	否
东台中海高温合金科技有限公司	442.89	9.13	否
江阴市永聚特种合金有限公司	191.96	3.96	否
江阴市澄青合金材料有限公司	34.74	0.72	否
合计	4,741.13	97.78	

报告期内，宗羽机械主营业务为机加工业务，公司仅向宗羽机械零星采购过两笔棒料产品，均为其向上海丰渠采购棒料产品。

（一）委托采购原因

公司通过太仓新宗羽以及宗羽机械采购以镍基棒料为主的合金棒料，主要是由于：

1. 公司棒料等半成品产能不足

公司棒料等半成品产能出现瓶颈，主要是由于公司子公司江苏新中洲熔炼设备不足。江苏新中洲目前拥有真空炉 3 台（分别为 1 吨、0.2 吨、0.05 吨）、中频炉 3 台（分别为 3 吨、2 吨、1 吨），上述熔炼设备既用于棒料的前道冶炼工序，同时也用于母合金等半成品的熔炼工序。公司通常需要根据在手订单的数量以及各类母合金、棒料半成品的库存保有量，并综合考虑各类半成品生产工序的产能等因素进行排产，在母合金与棒料之间合理分配上述熔炼设备的产能。

报告期内，公司镍基棒料半成品产量、自制半成品产量及外购情况如下：

单位：吨

镍基棒料	2020年1~6月	2019年	2018年	2017年
镍基棒料半成品总量	810.47	1,093.84	1,123.75	1,088.14
自制镍基棒料重量	680.99	873.91	953.05	1,060.45
外购镍基棒料重量	129.47	219.93	170.70	27.69
外购占比(%)	15.98	20.11	15.19	2.54

报告期内，公司外购镍基棒料占发行人当期全部镍基棒料采购的比例分别为 2.54%、15.19%、20.11%和 15.98%，逐年增长。公司熔炼设备兼顾用于铸件母合金的生产，由于公司铸件产品需求逐年上升，公司自制镍基半成品棒料逐年压缩，

外购棒料重量比例逐年上升。

对于镍基棒料半成品，镍合金锻件严格按照 ASTM B564 标准生产，因此公司镍基棒料半成品执行统一的验收标准，自有镍基棒料与外购镍基棒料在品质上不存在显著差异。

2. 公司通过宗羽机械/太仓新宗羽采购棒料的另一个原因是为了避免商业机会的流失

公司由于自身熔炼设备产能存在瓶颈，因此在变形高温耐蚀合金产品订单集中爆发，而公司备料或自有产能排产无法满足订单交期时，需要向上海丰渠特种合金材料有限公司（以下简称“上海丰渠”）等行业内棒料产能存在富余的其他特种合金厂商采购棒料。上述特种合金厂商所从事的业务、所拥有的客户与公司业务、客户可能存在重合的情形，并形成一定的竞争。如果由公司直接采购，会存在对直接供应商泄露产品最终客户、采购种类等商业秘密的风险。以上海丰渠为例，其与公司均为纽威股份、德国 Flowserve 的认证供应商，若上述客户得知公司棒料产能不足，则其有可能出于保证交期等的考虑减少对公司的下单量，转而向其他供应商采购，从而使公司面临商业机会流失的风险。

公司通过宗羽机械/太仓新宗羽向上海丰渠等特种合金厂商采购商品，从一定程度上形成了商业信息的隔离，具备商业合理性。行业内其他企业进行类似采购时，一般会通过不签署正规供销协议等形式进行规避，不拘泥于以委托采购的形式规避上述问题。

报告期内，公司综合考虑集中采购成本的优化，隔离商业秘密等因素，需要通过第三方供应商采购以转换客户商业信息，隔离同行业特种合金厂商获得商业信息的渠道。因此，出于保护公司商业秘密考虑，公司未直接向相关厂商直接采购镍基棒料等产品，而是委托太仓新宗羽及宗羽机械进行采购，具有商业合理性。

报告期内，宗羽机械及太仓新宗羽向其他特种合金厂商采购棒料时均未与对方签署关于供货的保密协议，也没有限制宗羽机械及太仓新宗羽将上述产品与其他厂商的交易，并非发行人客户指定要求采购竞争对手产品。因此，不存在被上述特种合金厂商追究违约责任的情形，亦不存在承担连带责任的情形，也不存在泄露最终客户商业秘密的情形。

（二）停止委托采购后的措施

公司于 2019 年 10 月停止向太仓新宗羽下单采购后,开始直接对外向特种合金厂商分散采购,并与上海丰渠等供应商签署了保密协议。同时,公司正逐步将镍基棒料的直接采购变更为向供应商提供加工合金原料的委托冶炼加工模式,通过在委托冶炼过程中对所提供的加工合金配方实施严格保密,并定期回访对关键加工工序实施严格管控等手段达到对公司商业机密保密的目的。

公司正逐步扩大镍基棒料的产能,2020 年 3 月,江苏新中洲向苏州振湖电炉有限公司购置了一台 3 吨真空熔炼炉设备,安装于江苏新中洲新落成的真空车间内,目前上述真空熔炼炉正处于试生产阶段,预计上述设备达产后,公司镍基棒料的外购占比将逐步减少。

(三) 委托采购的具体情况

公司上述委托采购主要集中在 5 种规格类型的棒料产品上,报告期内,公司向其采购的具体情况如下:

***20	金额(万元)	重量(吨)	当期下单均价(元/KG)
2018年5月	246.23	41.74	58.99
2018年6月	73.50	11.68	62.93
2018年8月	141.29	22.31	63.33
***25	金额(万元)	重量(吨)	当期下单均价(元/KG)
2017年10月	88.67	8.87	100.00
2017年12月	41.47	4.15	100.00
2018年4月	224.69	20.21	111.21
2018年5月	114.75	10.32	111.21
2018年6月	116.70	10.41	112.07
2018年7月	335.15	29.91	112.07
2018年12月	125.07	11.25	111.21
2019年1月	241.31	20.42	118.20
2019年4月	371.58	30.07	123.59
2019年9月	165.50	14.77	112.07
***18	金额(万元)	重量(吨)	当期下单均价(元/KG)

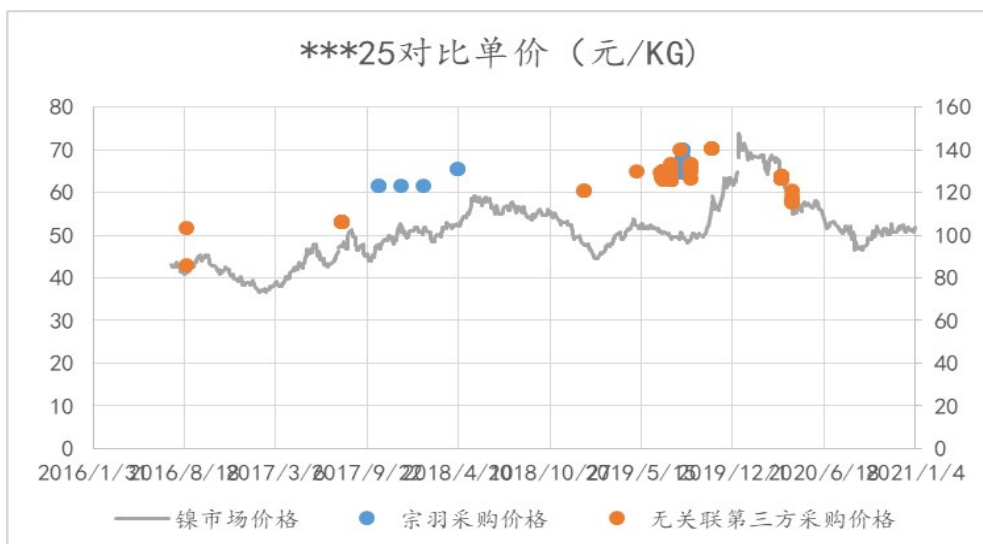
2018年1月	221.99	20.13	110.26
2018年6月	127.95	10.45	122.41
2018年8月	185.43	15.15	122.41
2019年5月	205.88	15.99	128.76
2019年6月	367.62	28.65	128.32
2019年8月	208.76	15.43	135.27
***25	金额（万元）	重量（吨）	当期下单均价（元/KG）
2017年10月	58.28	9.47	61.54
2017年12月	18.91	3.07	61.54
2018年4月	104.21	15.91	65.52
2019年7月	153.67	23.79	64.60
2019年8月	149.45	22.06	67.76
***00	金额（万元）	重量（吨）	当期下单均价（元/KG）
2018年10月	76.57	7.16	106.90
2019年6月	95.50	8.88	107.52
2019年7月	84.07	7.31	115.04

公司通过宗羽机械、太仓新宗羽向上海丰渠等特种合金厂商采购商品，从一定程度上形成了商业信息的隔离。报告期内，太仓新宗羽主要通过上海丰渠采购镍基棒料等产品，合计采购金额 3,362.85 万元，占其采购总额比例为 69.36%，占比较大。

（四）结合同期向无关联第三方采购价格，说明与宗羽机械及太仓新宗羽交易定价的公允性，是否存在为发行人承担成本费用的情形或其他利益输送安排

报告期内，公司自委托太仓新宗羽和宗羽机械采购后，同一时期，直接向无关联第三方采购的金额较小。

公司委托采购的镍基棒料报价每日随市场镍价的波动而变动，公司在委托采购时，通常会向外部供应商询价，最终采购价格与外部供应商的询价差异较小，定价公允。以镍基棒料***25 产品采购单价为例，公司向太仓新宗羽采购价格、公司向无关联第三方采购价格、金属镍市场价格走势对比情况如下：



数据来源：根据中国不锈钢交易市场（无锡不锈钢交易所）金川镍的价格数据和公司采购相关数据整理。

由上表可知，公司的镍基棒料***25 采购价格与镍市场价格呈相近的变动趋势。

报告期内，公司 5 种规格类型的棒料产品中，与无关联第三方采购单价、公司其他棒料供应商向除公司、宗羽机械、太仓新宗羽外无关联第三方销售镍基棒料的销售单价对比情况如下：

***20	公司当期下单均价（元/KG）	相近期间公司与无关联第三方采购单价（元/KG）	相近期间上海丰渠、无锡鼎强特种合金材料有限公司向其他方销售单价（元/KG） ^注	采购单价差异比率（%）
2018年5月	58.99	57.32	-	-2.83
2018年6月	62.93	-	-	-
2018年8月	63.33	-	-	-
***25	当期下单均价（元/KG）	相近期间公司与无关联第三方可比单价（元/KG）	相近期间上海丰渠、无锡鼎强特种合金材料有限公司向其他方销售单价（元/KG）	采购单价差异比率（%）
2017年10月	100.00	-	-	-
2017年12月	100.00	-	-	-
2018年4月	111.21	-	110.34	-0.78
2018年5月	111.21	-	110.34	-0.78
2018年6月	112.07	-	110.34	-1.54

2018年7月	112.07	-	110.34	-1.54
2018年12月	111.21	-	110.34	-0.78
2019年1月	118.20	-	-	-
2019年4月	123.59	-	-	-
2019年9月	112.07	-	-	-
***18	当期下单均价 (元/KG)	相近期间公司 与无关联第三 方可比单价 (元/KG)	相近期间上海丰渠、 无锡鼎强特种合金材 料有限公司向其他方 销售单价 (元/KG)	采购单价差异 比率 (%)
2018年1月	110.26	-	-	
2018年6月	122.41	-	127.58	4.22
2018年8月	122.41	-	127.58	4.22
2019年5月	128.76	-	132.47	2.88
2019年6月	128.32	-	132.47	3.23
2019年8月	135.27	129.20	132.47/132.74	-4.49~-1.87
***25	当期下单均价 (元/KG)	相近期间公司 与无关联第三 方可比单价 (元/KG)	相近期间上海丰渠、 无锡鼎强特种合金材 料有限公司向其他方 销售单价 (元/KG)	采购单价差异 比率 (%)
2017年10月	61.54	-	-	-
2017年12月	61.54	-	-	-
2018年4月	65.52	-	-	-
2019年7月	64.60	65.04	-	0.68
2019年8月	67.76	69.92	-	3.19
***00	当期下单均价 (元/KG)	相近期间公司 与无关联第三 方可比单价 (元/KG)	相近期间上海丰渠、 无锡鼎强特种合金材 料有限公司向其他方 销售单价 (元/KG)	采购单价差异 比率 (%)
2018年10月	106.90	-	-	-
2019年6月	107.52	-	-	-
2019年7月	115.04	115.04	-	-

注：相近期间，公司其余棒料供应商对外直接出售同种棒料较少，因此可比价格较少。

根据上表所述，公司向宗羽机械及太仓新宗羽采购镍基棒料的交易定价与公司同时向无关联第三方采购的价格，与上海丰渠和公司其他棒料供应商向除宗羽机械、太仓新宗羽外无关联第三方销售镍基棒料的销售单价差异较小，具备公允

性。

假设公司不向宗羽机械、太仓新宗羽采购，直接向同期非关联供应商采购，根据上表计算的采购单价差异率最低值和最高值的区间为-4.49%~4.22%，计算对公司各期采购总额及净利润的影响如下：

单位：万元

交易内容	2019年度	2018年度	2017年度
向宗羽机械及太仓新宗羽采购商品总额①	2,438.38	2,694.46	120.72
差异率下限的金额（①*差异率最低值）	-109.42	-120.91	-5.42
占公司当期采购总额的比例（%）	-0.26	-0.29	-0.02
占公司净利润的比例（%）	-1.78	-2.05	-0.14
差异率上限的金额（①*差异率最高值）	102.99	113.80	5.10
占公司当期采购总额的比例（%）	0.24	0.27	0.02
占公司净利润的比例（%）	1.67	1.93	0.14

因此，根据上述测算，假设公司不向宗羽机械、太仓新宗羽采购，直接向同期非关联供应商采购，2017年、2018年及2019年度，上述差异率下限金额占公司净利润的比例分别为-0.14%、-2.05%和-1.78%，差异率上限金额占公司净利润的比例分别为0.14%、1.93%和1.67%，占各期净利润比例均较小，对公司的净利润不存在重大影响。

同时，公司向太仓新宗羽以及宗羽机械采购上述产品的平均单价与宗羽机械最终采购平均价格如下：

单位：元/KG

项目	公司向太仓新宗羽以及宗羽机械采购均价（元/KG）	太仓新宗羽以及宗羽机械向终端客户采购均价（元/KG）
***20	60.88	59.39
***25	113.81	110.90
***18	124.34	121.29
***25	65.22	64.48
***00	109.68	105.90

公司向宗羽机械及太仓新宗羽采购均价略高于太仓新宗羽以及宗羽机械向终端客户采购均价，不存在为发行人承担成本费用的情形或其他利益输送安排。

经核查，保荐机构认为，发行人与宗羽机械及太仓新宗羽交易定价公允，不存在为发行人承担成本费用或其他利益输送安排。

经核查，发行人律师认为，发行人与宗羽机械及太仓新宗羽交易定价公允，不存在为发行人承担成本费用或其他利益输送安排。

【保荐机构核查情况】

1. 查阅了宗羽机械明细账、太仓新宗羽明细账、银行流水等、查阅了太仓新宗羽与终端供应商的采购相关协议，核查是否存在涉密协议，核查是否存在侵犯竞争对手商业秘密的情形。

2. 查阅了申报会计师出具的对宗羽机械的审阅报告。

3. 查阅了发行人采购明细表、流水等。

4. 访谈了公司采购部相关人员。

5. 查阅了其他棒料供应商向公司无关联第三方销售报价单、销售发票、询价确认函，将关联交易价格与上述交易单价进行对比。

6. 实地走访了宗羽机械加工生产场地、访谈了宗羽机械及太仓新宗羽实际控制人，了解了上述关联交易商业公允性、必要性及商业合理性。

7. 获取并查阅了宗羽机械和太仓新宗羽的企业信用信息公示报告报告、工商档案，通过国家企业信用信息公示系统查阅了终端供应商的信用信息公示报告。

8. 实地走访并对发行人主要供应商和客户进行了访谈。

（本页无正文，为《关于上海中洲特种合金材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签字盖章页）

上海中洲特种合金材料股份有限公司



2021年2月3日

发行人董事长声明

本人已认真阅读上海中洲特种合金材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复的全部内容，确认落实函回复内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长（签名）： 冯明明

冯明明

上海中洲特种合金材料股份有限公司

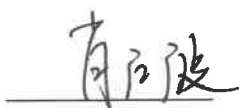


（本页无正文，为安信证券股份有限公司关于《上海中洲特种合金材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人（签名）：



孙素淑



肖江波



安信证券股份有限公司

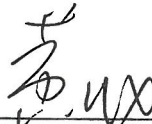
2021 年 2 月 3 日

保荐机构管理层的声明

本人作为上海中洲特种合金材料股份有限公司保荐机构安信证券股份有限公司的董事长，现就本次发行注册环节反馈意见落实函的回复郑重声明如下：

“本人已认真阅读上海中洲特种合金材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复的全部内容，了解落实函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次落实函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。”

保荐机构董事长、法定代表人（签名）：


黄炎勋



安信证券股份有限公司

2021年 7 月 3 日