

关于浙江金沃精工股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
第二轮审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



华泰联合证券有限责任公司

HUATAI UNITED SECURITIES CO.,LTD.

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

深圳证券交易所：

浙江金沃精工股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“金沃精工”）收到贵所于 2020 年 11 月 11 日下发的《关于浙江金沃精工股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2020〕010765 号）（以下简称“《问询函》”），公司已会同华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”、“保荐机构”）、浙江天册律师事务所（以下简称“律师”）、天衡会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）进行了认真研究和落实，并按照《问询函》的要求对所涉及的问题进行了回复，现提交贵所，请予审核。

除非文义另有所指，本问询函回复中的简称与《浙江金沃精工股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“《招股说明书》”）中的释义具有相同涵义。

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

目录

1、关于产能.....	3
2、关于订单获取.....	3
3、关于第一大客户舍弗勒集团.....	12
4、关于寄售模式.....	17
5、关于产品销售价格.....	17
6、关于供应商.....	22
7、关于主营业务成本.....	42
8、关于毛利率.....	48
9、关于研发费用.....	51
10、关于审计截止日后的财务信息.....	57

1、关于产能

审核问询回复显示，发行人因存在扩大生产规模的需求，拟新建生产基地将原生产基地产能进行搬迁，且新生产基地计划预先安装 5 条全新液压旋削生产线及配套设施并投入生产。发行人的轴承套圈产品主要用于生产汽车领域的轴承成品。

请发行人结合产品主要应用领域汽车行业的目前发展情况、发展趋势以及市场需求、公司目前的产能和产能利用率、发行人各期末在手订单、新建生产基地项目和募投项目的新增产能等情况，补充披露发行人未来是否具有足够的产能消化能力，相关的产能扩张是否有相应的市场需求和订单等作为支持，并进行充分风险提示。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人回复说明

（一）新建生产基地项目和募投项目对产能的影响

1、新建生产基地项目

为了保证公司原生产基地搬迁过程中产能平稳过渡，公司采取无停产搬迁方案，即 2022 年开始每周搬迁若干条生产线至新生产基地内，在此期间原生产基地的其他生产线仍持续生产，原生产基地合计需搬迁 65 条生产线及配套设施；同时公司计划在 2021 年下半年采购 5 条全新液压旋削生产线及配套设施，在新生产基地内进行安装调试并投入生产，从而确保整体产能不会因产线搬迁产生断档。

因此，公司新建生产基地将主要用于承接现有轴承套圈生产的产能，预先安装 5 条全新液压旋削生产线及配套设施是为保证产线搬迁过程中的产能衔接并可淘汰原生产基地的少量老旧生产线，新生产基地产能仍保持不变。

与此同时，发行人计划逐步开展热处理、锻造、冷碾等方面的投资，如公司的热处理生产线将在 2021 年投入生产，公司未来将逐步延伸前后端工序，依托新建生产基地进一步扩大公司业务规模，为公司未来业务发展提供支持。

2、募集资金投资项目

公司本次募投项目中，“年产 5 亿件精密轴承套圈项目”将新增产能并提升公司整体智能制造水平，“研发中心及综合配套建设项目”主要为提升公司研发能力并促进长期可持续发展，“补充营运资金”主要为满足公司未来发展营运资金需求。其中，年产 5 亿件精密轴承套圈项目于 2020 年 7 月开始土建，预计建设期为 2 年，将新建数控、割料、精磨等轴承套圈生产车间及相关配套基础设施，项目建成达产后将形成年产 5 亿件精密轴承套圈的生产能力。

综上所述，公司未来新增产能主要是来源于募投项目“年产 5 亿件精密轴承套圈项目”，建设达产后将在现有基础上新增 5 亿件套圈产能。

（二）汽车行业的目前发展情况、发展趋势以及市场需求

公司的轴承套圈产品主要用于生产汽车及非汽车领域的轴承成品，公司产品主要销售给舍弗勒、斯凯孚、恩梯恩、恩斯克、捷太格特等跨国轴承企业，经下游客户加工制造为轴承成品后销售给终端客户。根据公司第一大客户舍弗勒定期报告披露，其汽车业务收入来自于整车市场及车后市场，因此整车市场及车后市场的发展会对公司车用轴承套圈业务产生影响。

1、全球汽车行业情况

（1）汽车市场呈现复苏迹象

近年来全球汽车行业产销量有所下滑，且 2020 年以来新冠疫情对全球经济造成冲击，进而导致汽车消费大幅收缩。

根据全国乘用车市场信息联席会发布的 2020 年全球汽车销量数据，2020 年全球汽车销量总计 7,803 万辆，同比下降 13%；当年一季度至四季度的销量分别为 1,711 万辆、1,595 万辆、2,135 万辆、2,361 万辆，可见从下半年开始汽车行业销售情况出现复苏迹象。

同时，根据发行人第一大客户舍弗勒定期报告披露，尽管其 1-6 月经营情况受到疫情影响出现下滑，但舍弗勒第三季度起经营情况显著改善，主要是由于汽车市场景气度的好转及中国等地市场收入增长。

综上，目前来看全球汽车市场呈现复苏迹象。

（2）车后市场规模保持扩大趋势

根据世界汽车组织（OICA）等机构发布的数据，在 2018 年至 2019 年期间，全球汽车产销量、保有量情况如下：

单位：万辆

项目	2019 年	2018 年
汽车产量 ^{注 1}	9,179	9,539
汽车销量 ^{注 1}	9,130	9,506
汽车保有量 ^{注 2}	146,200	141,900

注 1：全球汽车产销量数据来自于世界汽车组织（OICA）等机构发布的数据

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

由上表可见，2018 年至 2019 年期间，全球汽车产销量虽然出现小幅下滑，但仍维持在 9,000 万辆以上的水平，因此，虽然近年来全球汽车产销量出现小幅下滑，而 2020 年全球汽车产销量受到新冠疫情的负面冲击，但近年来全球汽车保有量规模呈现扩大的趋势，全球汽车后市场的规模随着保有量的扩大持续增长。

2、国内汽车行业情况

（1）政府政策支持

汽车行业是我国的重要支柱产业，我国政府历来对汽车工业发展极为重视，先后出台一系列促进汽车工业发展的政策和措施，尤其在新能源汽车方面，国家大力鼓励节能与新能源汽车发展，提升产业竞争力。2020 年 11 月，国务院办公厅印发《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》，明确到 2025 年新能源汽车新车销量占比将达到 20%，高度自动驾驶汽车实现限定区域和特定场景商业化应用；到 2035 年，纯电动汽车成为新销售车辆的主流。

（2）2020 年以来国内汽车市场发展趋势良好

随着我国经济的中高速发展和居民收入水平的提高，未来汽车行业在我国仍具有广阔的市场发展前景。中国汽车工业协会发布的《2020 年 12 月汽车工业经济运行情况简析》显示，截至 12 月汽车产销已连续 9 个月呈现增长，12 月汽车产销同比分别增长 5.7%和 6.4%。根据中国汽车工业协会 2020 年 11 月信息发布会，从行业发展态势看，随着消费信心的持续回升，市场需求的恢复将

保持稳中向好的态势。

综上，国内汽车市场在政策支持及消费需求的带动下，有望继续保持增长趋势。

根据前述分析，汽车行业作为公司产品的主要应用领域，尽管近年来产销量有所下滑且 2020 年以来受到新冠疫情的冲击，但不会导致发行人的未来产能消化能力受到重大影响，具体分析如下：

（1）全球车后市场的规模随着汽车保有量的扩大持续增长，对于上游部件的需求将相应保持增长；

（2）尽管近年来汽车行业产销量有所下滑且 2020 年新冠疫情对行业造成冲击，但全球汽车行业已出现复苏迹象；从国内汽车市场来看，2020 年连续 9 个月保持较快增长趋势；根据当前市场趋势，整车市场有望继续保持复苏；

（3）公司下游客户系舍弗勒、斯凯孚等具备较强的市场竞争力的跨国轴承企业，在市场复苏的情况下能够及时把握市场契机。

与此同时，公司主营业务收入中应用于非汽车领域的收入占比约三到四成，轴承产品应用于国民经济的各行各业，除汽车行业外始终能够保持较为稳定的市场需求。

（三）公司目前的产能和产能利用率

2018 年、2019 年及 2020 年，发行人产能利用率数据统计如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
产量（万件）	41,439.27	43,207.55	42,672.87
产能（万件）	47,805.49	44,478.42	39,481.86
产能利用率	86.68%	97.14%	108.08%

从上表可见，2018 年至 2019 年，公司生产设备均处于满负荷生产状态，产能利用率较高，其中 2018 年达到 108.08%；2020 年，公司产能利用率有所降低，主要是受到新冠疫情的不利影响，公司轴承套圈产品的整体产量及销量出现一定程度下滑。2020 年，公司产能为 **47,805.49** 万件。随着下游需求的恢复，公司订单规模快速增长，2020 年三季度以来公司加大了排产力度、增加生产设备以提高生产能力，随着公司在手订单的增加，预计未来的产能将持续处于满

负荷状态，公司对于新增产能具备消化的能力。

（四）发行人各期末在手订单需求

1、在手订单需求整体增加

报告期各期末，发行人在手订单需求如下：

单位：万元

项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
金额	25,122.98	16,358.43	16,300.12

截至 2020 年末，发行人在手订单需求的金额达 **25,122.98** 万元，显著高于 **2018 年末及 2019 年末**。自 2020 年第三季度开始，公司主要客户的需求增长较快，主要是由于：金沃精工长期以来与客户建立了良好的合作关系，且公司通过持续的技术改良、先进设备的引入提升生产加工等方面的能力，在下游市场需求逐步复苏且国外供应商因疫情影响供应能力存在不足的情况下，公司把握市场机会进行了积极的业务拓展。

2、现有客户及新客户的需求扩大

公司现有客户以跨国轴承企业为主，其均为全产业链生产经营，但考虑到中国轴承生产工艺的日益成熟、巨大的销售市场需求以及降低自身生产成本等因素，其将更为专注于轴承的设计、销售及磨装等生产环节，而磨前产品（即套圈制造）将逐步向中国转移。发行人近年来的高速发展正是得益于轴承行业产业链向中国转移这一发展趋势。

公司主要客户舍弗勒、斯凯孚、恩斯克、捷太格特、恩梯恩等五大轴承企业正逐步关闭其在欧洲、日本、韩国等地的磨前产品生产线，转而向中国国内的合格供应商采购，因此预计未来国内轴承套圈市场将进一步扩大；此外，公司作为舍弗勒在国内的主要供应商（根据轴承行业协会统计，公司约占其 2019 年在华采购额的 21%），在产品质量、成本控制方面较其他供应商具备一定优势。

除上述五大国际轴承企业外，公司正积极开发本土客户，如 2019 年新开发的瓦房店轴承集团，已经过样品供货及小批量试制阶段，逐步进入大批量供货，2019 全年实现收入 637.79 万元，2020 年实现收入 **1,835.03** 万元。随着双

方合作的深入，未来供货产品的品类及收入规模有望进一步扩大，为本次募投项目产能消化提供有力保障。

具体而言，发行人 2019 年末、2020 年末主要客户的在手订单需求明细如下：

单位：万元

客户名称	2020 年 12 月末	2019 年末
舍弗勒同一控制之企业	14,813.16	10,030.23
恩斯克同一控制之企业	4,638.26	1,642.83
斯凯孚同一控制之企业	3,306.19	2,678.14
捷太格特同一控制之企业	1,257.54	758.36
恩梯恩同一控制之企业	430.62	433.30
瓦房店轴承集团	665.16	815.56
其他	12.06	-
合计	25,122.98	16,358.43

从上表可见，公司与客户持续保持着良好的合作关系。截至 2020 年末，发行人来自舍弗勒、恩斯克、斯凯孚、捷太格特等客户的订单数量均呈增长趋势，公司需要进一步提升产能以满足下游需求，在手订单需求的增加为公司的业务发展奠定了良好的基础。

3、公司新产品储备较为丰富

报告期内，公司为原有客户及新开发的瓦房店轴承集团等新客户持续开发新产品。公司的产品经过产品开发和送样通过后，才能实现批量销售。产品批量销售前需要经过较长的开发周期，从客户提出需求至产品最终得到客户认可后实现批量销售，整个开发周期一般约 1-2 年。

截至 2020 年 6 月末，公司新开发产品中处于送样阶段和开发阶段的产品种类分别为 316 种和 135 种；截至 2020 年末，公司新开发产品中处于送样阶段和开发阶段的产品种类分别为 527 种和 207 种。因此，公司新产品储备较为丰富且呈现增长趋势，将逐步形成收入并为公司创造收益。

综上所述，从公司近期在手订单及新产品储备情况来看，公司具有产能扩张的需求并具备产能消化能力。

（五）补充风险提示

为充分揭示风险，发行人已在《招股说明书》“第四节 风险因素”之“八、募集资金投资项目风险”修改并补充披露如下风险：

“（一）新增产能消化风险及项目效益实现风险

募集资金项目完成后，公司装备制造水平和及时供货能力将得到显著提高，项目具备良好的发展前景。但是，由于项目达产后公司的产能提升较多，该等产能需要相应的市场容量来消化，如果未来轴承套圈产品的整体市场容量不能继续增加甚至萎缩，或者公司轴承套圈产品在市场竞争者中不能获得市场空间和客户支撑，则公司将面临一定的销售压力，存在产能消化风险。此外，公司轴承套圈产品下游应用领域之一的汽车行业近年来产销有所下滑，尤其是新冠疫情导致国内外汽车消费需求暂时性萎缩。2020 年，公司产能利用率为 **86.68%**，主要是受到新冠疫情的不利影响，轴承套圈产品的整体产量及销量出现一定程度下滑。

虽然公司已经积累了一大批优质客户，并制定了切实可行的营销方案，但由于市场开拓工作存在一定的不确定性，如果新增产能的消化情况达不到预期，则存在募投项目投产后项目效益低于预期的风险。在项目投产初期，如果市场订单有限致使产能利用率不高，可能存在项目亏损的风险。”

二、发行人补充披露

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“二、募集资金投资项目具体情况”之“（四）公司产能消化能力分析”，具体情况如下：

“公司新建生产基地将主要用于承接现有轴承生产的产能，未来年度的产能扩张主要是来源于募投项目“年产 5 亿件精密轴承套圈项目”。2018 年至 2019 年，公司生产设备均处于满负荷生产状态，产能利用率较高，其中 2018 年达到 108.08%；2020 年，公司产能利用率有所降低，主要是受到新冠疫情的不利影响，公司轴承套圈产品的整体产量及销量出现一定程度下滑。

募投项目建设将提高公司产能，公司预计具有充足的产能消化能力，具体分析如下：

1、下游市场需求情况

(1) 全球车后市场的规模随着汽车保有量的扩大持续增长，对于上游部件的需求将相应保持增长；

(2) 尽管近年来汽车行业产销量有所下滑且 2020 年新冠疫情对行业造成冲击，但全球汽车行业已出现复苏迹象；从国内汽车市场来看，2020 年连续 9 个月保持较快增长趋势；根据当前市场趋势，整车市场有望继续保持复苏；

(3) 公司下游客户系舍弗勒、斯凯孚等具备较强的市场竞争力的跨国轴承企业，在市场复苏的情况下能够及时把握市场契机；

(4) 公司主营业务收入中应用于非汽车领域的收入占比约三到四成，轴承产品应用于国民经济的各行各业，除汽车行业外始终保持了较为稳定的市场需求。

2、目前在手订单需求金额增长

报告期各期末，发行人在手订单需求金额如下：

单位：万元

项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
金额	25,122.98	16,358.43	16,300.12

截至 2020 年末，发行人在手订单需求金额达 **25,122.98** 万元，显著高于 **2018 年末及 2019 年末**。自 2020 年第三季度开始，发行人在手订单需求规模增长较快，主要是由于金沃精工长期以来与客户建立了良好的合作关系，且公司通过持续的技术改良、先进设备的引入提升生产加工能力，在下游市场需求逐步复苏且国外供应商因疫情影响供应能力存在不足的情况下，公司把握市场机会进行了积极的业务拓展。

在下游市场继续保持复苏或增长趋势的情况下，公司有望继续保持良好的发展势头。

3、现有客户及新增客户的订单保持增长

公司现有客户以跨国轴承企业为主，其均为全产业链生产经营，但考虑到中国轴承生产工艺的日益成熟、巨大的销售市场需求以及降低自身生产成本等

因素，其将更为专注于轴承的设计、销售及磨装等生产环节，而磨前产品（即套圈制造）将逐步向中国转移。发行人近年来的高速发展正是得益于轴承行业产业链向中国转移这一发展趋势。

公司主要客户舍弗勒、斯凯孚、恩斯克、捷太格特、恩梯恩等五大轴承企业正逐步关闭其在欧洲、日本、韩国等地的磨前产品生产线，转而向中国国内的合格供应商采购，因此预计未来国内轴承套圈市场将进一步扩大；此外，公司作为舍弗勒在国内的主要供应商（根据轴承行业协会统计，公司约占其 2019 年在华采购额的 21%），在产品质量、成本控制方面较其他供应商具备一定优势。

除上述五大国际轴承企业外，公司正积极开发本土客户，如 2019 年新开发的瓦房店轴承集团，已经过样品供货及小批量试制阶段，逐步进入大批量供货，2019 全年实现收入 637.79 万元，2020 年实现收入 **1,835.03** 万元。随着双方合作的深入，未来供货产品及收入规模有望进一步扩大，为本次募投项目产能消化提供有力保障。

综上所述，公司募投项目的产能扩张有相应的市场需求和订单等作为支持，具备产能消化能力。”

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师执行的主要程序如下：

- 1、与发行人管理层沟通，了解发行人募投项目建设的必要性及产能消化的具体措施，查阅募投项目可行性研究报告；
- 2、查阅发行人产能及产量的相关资料；
- 3、查阅行业资料及舍弗勒、斯凯孚的定期报告；
- 4、查阅发行人各期末的在手订单需求情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

发行人未来具有足够的产能消化能力，相关的产能扩张有相应的市场需求

和订单等作为支持。

2、关于订单获取

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

请发行人补充披露：

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

（2）获得舍弗勒（Schaeffler）订单是否与张健曾经的任职经历相关，对该客户的订单获取是否对张健个人存在重大依赖。

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

回复：

一、发行人回复说明

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

经保荐机构、发行人律师核查张健、发行人于 2011 年 9 月至 2014 年 10 月（即张健在舍弗勒任职期间）期间的银行流水以及张健及发行人出具的确认文件，张健在舍弗勒任职期间与发行人不存在资金往来或业务往来等利益安排。

经保荐机构、发行人律师核查张健与舍弗勒签署的劳动合同、张健及舍弗勒出具的确认文件，张健在舍弗勒任职期间，未与舍弗勒签署竞业禁止协议或包含竞业禁止条款的法律文件。

根据张健户籍所在地公安机关出具的无犯罪记录证明、张健出具的确认文件及保荐机构、发行人律师在互联网上的查询，截至本问询函回复出具日，张健不存在违法违规情形。

综上所述，张健在舍弗勒任职期间未与发行人存在资金业务往来等利益安排，不存在违反竞业禁止规定或其他违法违规情形。

（二）发行人获得舍弗勒（Schaeffler）订单与张健曾经的任职经历无关，对该客户的订单获取不存在对张健个人具有重大依赖的情形

1、发行人与舍弗勒建立合作关系与张健无关

根据发行人与舍弗勒签署的合同，发行人与舍弗勒的交易起始时间为 2008 年 10 月，当时张健尚未在舍弗勒任职。

因此，发行人与舍弗勒之间合作关系的建立与张健在舍弗勒的任职经历不存在相关性。

2、张健的任职与发行人获得订单不存在关系

张健在 2014 年 10 月至 2016 年 12 月期间担任发行人子公司建沃精工销售总监助理，2017 年 1 月起任建沃精工销售总监，2018 年 10 月起任发行人副总经理。在 2018 年 10 月前，张健并未担任发行人高级管理人员。

张健现年 34 岁，于 2007 年本科毕业后在汽车行业从事相关工作。根据张健与舍弗勒签订的劳动合同，张健于 2011 年 9 月至 2014 年 10 月期间在舍弗勒（中国）有限公司担任的职务系供应商质量管理工程师兼部分产品供应商开发工程师。上述职务仅为舍弗勒的普通员工，其职责范围未涉及具体采购工作，张健亦非舍弗勒的高级管理人员，无法控制或引导舍弗勒的供应商选择流程。

舍弗勒是一家历史悠久、内部管理严格的大型跨国企业。在发行人与舍弗勒的合作过程中，发行人与其他同行业竞争对手一样，需要通过严格的供应商考核评审程序，只有在环境安全审核、技术能力审核、质量管理体系审核、资信审核、商务审核等方面综合评审达标，才能进入舍弗勒合格供应商名录，经过样品开发、小批量试制等渐进式的考察流程，在质量、交付能力等方面得到实际验证后，方能建立长期稳定的合作关系。

因此，发行人获得舍弗勒订单主要依靠自身的产品质量、技术积累等，与张健曾在舍弗勒任职不存在相关性。

综上所述，结合发行人与舍弗勒的交易起始时间、张健的从业经历、张健在舍弗勒的职责范围、舍弗勒的供应商考核评审程序等因素，发行人获得舍弗勒订单与张健曾经的任职经历无关，发行人对舍弗勒的订单获取不存在对张健个人具有重大依赖的情形。

二、发行人补充披露

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

“张健在舍弗勒任职期间，与发行人不存在资金往来或业务往来等利益安排，未与舍弗勒签署竞业禁止协议或包含竞业禁止条款的法律文件，不存在违反竞业禁止规定或其他违法违规情形。

发行人获得舍弗勒订单与张健曾经的任职经历无关，发行人对舍弗勒的订单获取不存在对张健个人具有重大依赖的情形。”

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师执行的主要程序如下：

- 1、查阅张健和发行人于 2011 年 9 月至 2014 年 10 月期间的银行流水；
- 2、查阅张健与舍弗勒签署的劳动合同、发行人与舍弗勒签署的合同、订单；
- 3、取得张健、舍弗勒及发行人出具的确认/说明文件、张健户籍所在地公安机关出具的无犯罪记录证明，并在互联网上进行了查询。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

- 1、张健在舍弗勒任职期间与发行人不存在资金业务往来等利益安排，不存在违反竞业禁止规定或其他违法违规情形；

2、发行人获得舍弗勒订单与张健曾经的任职经历无关，发行人对该客户的订单获取对张健个人不存在重大依赖。

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

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

（一）核查范围

保荐机构及申报会计师对发行人相关银行账户资金流水的核查范围包括：

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

上述银行流水的核查期间为**2018年1月1日至2020年12月31日**。

（二）重点核查事项

保荐机构及申报会计师在资金流水核查中，重点核查报告期内是否存在如下事项：

- 1、发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷；
- 2、是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量与业务需要不符等情况；
- 3、发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；
- 4、发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；
- 5、发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一

账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释；

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

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

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

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

10、是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

（三）核查程序及核查金额重要性水平

对于发行人银行账户，保荐机构及申报会计师的具体核查程序如下：

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

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

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

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

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

对于相关自然人银行流水，保荐机构及申报会计师的具体核查程序如下：

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

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

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

4、取得自然人出具的《关于个人账户资金流水情况的说明及承诺》。

（四）核查结论

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

3、关于第一大客户舍弗勒集团

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

请发行人：

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

（2）结合轴承行业的竞争格局、舍弗勒集团的市场地位、最新经营情况和财务状况等，补充披露发行人对舍弗勒集团销售集中度较高是否可能导致其未

来持续经营能力存在重大不确定性，相关风险的披露是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人回复说明

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

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

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

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

综上所述，公司与舍弗勒具有长期稳定的合作关系、双方签订了符合商业行为的框架协议、双方的交易价格具有公允性，公司与舍弗勒不存在排他约定或特殊利益让渡等安排。基于公司较强的技术创新能力、良好的客户服务能力、稳定的生产工艺及产品质量，公司与舍弗勒之间的合作情况良好，未来框架协议无法续期的风险较低。与此同时，未来若公司无法持续保持研发能力、提高技术水平，与同行业其他公司相比不能持续保持在技术工艺方面的优势、产品质量和对舍弗勒等客户的响应速度无法满足其要求，则公司可能存在

舍弗勒等客户流失的风险。

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

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

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

根据舍弗勒 2020 年度报告，其主要经营数据如下：

单位：亿欧元

项目	2020 年	2020 年上半年	2020 年下半年
收入	126.00	55.74	70.26
EBIT before special items（息税及营业外收支前利润）	8.03	0.65	7.38

舍弗勒在 2020 年 1-6 月的经营情况受疫情影响较为严重，从三季度开始经营情况大幅改善，下半年营业收入、EBIT before special items（息税及营业外收支前利润）分别为 70.26 亿欧元、7.38 亿欧元；根据其定期报告的披露，舍弗勒下半年业绩上升主要受益于汽车市场景气度的好转，以及来自中国等地区的业绩增长。

综上所述，舍弗勒是全球领先的汽车和工业领域的综合供应商，作为国际八大轴承企业之一在相关业务领域具有良好的市场竞争力，2020 年舍弗勒受新冠疫情影响，其收入及利润出现了下滑，但三季度以来受益于汽车行业复苏等

因素业绩好转，根据其财务数据来看公司经营情况较为稳健，不存在经营和财务状况持续下滑的情形。因此，虽然发行人对舍弗勒销售集中度较高，但从舍弗勒目前的经营情况来看仍具备良好的市场竞争力，不会对公司未来持续经营能力产生重大不确定性。

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

二、发行人补充披露

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

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）报告期各期主要客户情况”之“3、发行人客户集中的原因及合理性”之“（3）公司与舍弗勒合作关系的具体分析”，具体情况如下：

“.....

B、发行人与舍弗勒业务合作方式及稳定性

a、双方通过签订长期框架协议的方式进行合作

.....

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

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

产制造工艺及产品质量，公司与舍弗勒之间的合作情况良好，未来框架协议无法续期的风险较低。”

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

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

“.....

②舍弗勒所处行业的竞争格局及市场竞争风险

.....

B、舍弗勒的经营情况

舍弗勒成立于 1883 年，具有悠久的历史，并已在德国法兰克福证券交易所上市，是国际八大轴承企业之一，也是汽车制造行业具有声誉的重要供应商，其 2019 年排名全球汽车零部件企业 30 强，是全球领先的汽车和工业领域的综合供应商。该公司的产品组合包括用于汽车发动机、变速器和底盘的精密部件和系统，以及用于各种工业应用的滚动轴承和滑动轴承解决方案。舍弗勒公开披露信息显示，其 2019 年实现营业收入 144.27 亿欧元，净利润 4.28 亿欧元，经营稳健；舍弗勒集团 2020 年年报披露显示，受新冠疫情等因素影响，其 2020 年营业收入、EBIT before special items（息税及营业外收支前利润）分别为 126.00 亿欧元、8.03 亿欧元，其中下半年营业收入、EBIT before special items（息税及营业外收支前利润）分别为 70.26 亿欧元、7.38 亿欧元，经营业绩已有所恢复。舍弗勒在 2020 年 1-6 月的经营情况受疫情影响较为严重，从三季度开始经营情况大幅改善；根据其定期报告的披露，舍弗勒下半年业绩上升主要受益于汽车市场景气度的好转，以及来自中国等地区的业绩增长。

综上所述，舍弗勒是全球领先的汽车和工业领域的综合供应商，作为国际八大轴承企业之一在相关业务领域具有良好的市场竞争力，2020 年舍弗勒受新冠疫情影响，其收入及利润出现了下滑，但三季度以来受益于汽车行业复苏等因素业绩好转，根据其财务数据来看公司经营情况较为稳健，不存在经营和财

务状况持续下滑的情形。因此，虽然发行人对舍弗勒销售集中度较高，但从舍弗勒目前的经营情况来看仍具备良好的市场竞争力，其良好的经营情况保证了发行人对其销售收入的可持续性，不会对公司未来持续经营能力产生重大不确定性，不会影响发行条件。”

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师执行的主要程序如下：

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

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

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

4、关于寄售模式

审核问询回复显示：（1）发行人客户舍弗勒及斯凯孚同时存在寄售和非寄

售销售模式；（2）寄售模式下，发行人将商品发运给客户，以取得客户的消耗清单确认销售收入；（3）发行人于 2019 年 9 月现场走访及期末委托第三方会计师的方式对部分境外寄售仓库的存货情况进行了盘点，盘点结果无重大差异。

请发行人：

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

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

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

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

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

回复：

一、发行人补充披露

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

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

“.....

b、同一客户同时存在寄售和非寄售销售模式的情况及合理性

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

单位：万元

客户	2020 年		2019 年		2018 年	
	寄售	直销	寄售	直销	寄售	直销
舍弗勒同一控制之企业	6,050.79	25,814.34	4,797.36	29,677.20	5,459.93	26,482.80
斯凯孚同一控制之企业	5,950.69	1,386.60	8,038.04	1,528.34	9,409.81	1,786.32
合计	12,001.48	27,200.93	12,835.39	31,205.54	14,869.73	28,269.12

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

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
销售收入	280.62	634.38	527.49

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

单位：万元，万元/类

客户名称	模式	项目	2020 年	2019 年	2018 年
舍弗勒同一控制之企业	寄售	收入	6,050.79	4,797.36	5,459.93
		产品种类数量	44	38	27
		平均单类产品收	137.52	126.25	202.22

		入			
		收入	25,814.34	29,677.20	26,482.80
	直销	产品种类数量	759.00	516	398
		平均单类产品收入	34.01	57.51	66.54
斯凯孚同一控制之企业	寄售	收入	5,950.69	8,038.04	9,409.81
		产品种类数量	84.00	83	82
		平均单类产品收入	70.84	96.84	114.75
	直销	收入	1,386.60	1,528.34	1,786.32
		产品种类数量	167.00	120	141
		平均单类产品收入	8.30	12.74	12.67

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

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

单位：万元

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

注：数据根据五洲新春招股说明书整理

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

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

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

“g、发行人确认客户使用产品数量的情况

I、公司确认客户使用数量的方式

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

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

II、公司确认存货真实性的措施

1>公司定期盘点保证实物库存与账面数据的一致性

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

2>公司与寄售客户进行定期对账, 确认客户耗用产品数量

3>关注寄售收入产生的应收账款及时回款

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

综上所述, 公司销售部门及财务部门会与客户定期核对寄售仓库产品的消

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

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

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

“d、报告期各期末寄售仓库的名称、数量、金额及占比情况

...

报告期内，公司针对上述境外寄售仓库的盘点情况如下：

I、报告期内公司现场走访时对境外寄售仓库的存货进行盘点的具体情况

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

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

盘点结果无重大差异。

II、委托第三方会计师对境外寄售仓库的存货进行盘点的具体情况

报告期内，公司委托第三方会计师对境外寄售仓库的存货进行盘点，公司聘请的第三方会计师简要情况如下：

盘存节点	实际盘点时间	客户	寄售仓库	第三方机构名称	备注	地址
2019年末结存	2020年初	斯凯孚	阿根廷/PERU	ADANK S.R.L.	注册于阿根廷的会计师事务所	Av Angel Gallardo 63 Piso 3 of. 12

2020年末 结存	2021年1月	舍弗勒	德国 /Schwebheim	Rödl GmbH Rechtsanwalts-gesellschaft Steuerberatungsgesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	注册于德国，从事审计业务、税务咨询、法律咨询的事务所	Denninger Straße 8481925 München Deutschland/Germany
	2020年12月	斯凯孚	保加利亚 /Sopot	Rödl & Partner Audit OOD	注册于保加利亚，从事审计业务的事务所	Serdika Offices Sitnyakovo Blvd. Nr. 48, 6. fl.1505 Sofia Bulgaria
	2021年1月		意大利 /Airasca	Rödl & Partner Audit S.r.l.	注册于意大利，从事审计业务的事务所	Largo Donegani 2 I- 20121 Milan
	2020年12月		阿根廷 /PERU	ADANK S. R. L.	注册于阿根廷的会计事务所	Av Angel Gallardo 63 Piso 3 of. 12
	2020年12月		马来西亚 /Seremban	YTS & ASSOCIATES (AF1219)	注册于马来西亚的会计事务所	832, Level 8 (Lift 7) Block A, Damansara Intan 1, Jalan SS 20/27 47400 Petaling Jaya Selangor Malaysia

1>2019 年末

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

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

盘点结果无重大差异。

2>2020 年末

2020 年 12 月和 2021 年 1 月，公司委托第三方会计师对公司 2020 年末重要的境外寄售仓结存数进行了盘点，具体情况如下：

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

盘点结果无重大差异。

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

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

“（12）报告期内存货盘点情况

.....

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

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

因此，公司制定的寄售仓库盘点制度符合行业惯例。”

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

报告期内，公司对寄售仓库的盘点情况如下：

单位：万元

客户名称	仓库所在国家/城市	2020.12.31			2019.12.31			2018.12.31		
		金额	占有寄售仓存货比重	盘点情况	金额	占有寄售仓存货比重	盘点情况	金额	占有寄售仓存货比重	盘点情况
舍弗勒同一控制之企业	德国/Schwebheim	664.29	22.17%	第三方盘点	716.69	23.08%	走访盘点	-	-	/
	中国/江苏太仓	439.85	14.68%	现场盘点	450.76	14.51%	现场盘点	599.52	20.29%	现场盘点
	中国/江苏南京	-	-	/	139.65	4.50%	/	59.72	2.02%	/
小计		1,104.14	36.84%	-	1,307.1	42.09%	-	659.24	22.31%	-
斯凯孚同一控制之企业	德国/SCHWEINFURT	161.33	5.38%	/	109.51	3.53%	/	224.80	7.61%	/
	保加利亚/Sopot	428.64	14.30%	第三方盘点	592.33	19.07%	走访盘点	813.02	27.51%	/
	意大利/Airasca	214.56	7.16%	第三方盘点	166.83	5.37%	走访盘点	287.10	9.72%	/
	阿根廷/PERU	400.81	13.37%	第三方盘点	443.71	14.29%	第三方盘点	558.49	18.90%	/
	马来西亚/Seremban	686.12	22.89%	第三方盘点	428.93	13.81%	/	322.62	10.92%	/
	中国/上海	1.26	0.04%	现场盘点	57.41	1.85%	现场盘点	89.76	3.04%	现场盘点
小计		1,892.73	63.16%	-	1,798.72	57.91%	-	2,295.79	77.69%	-

对于 2020 年末的寄售仓库结存，保荐机构及申报会计师对国内位于太仓和上海的寄售仓库进行了现场监盘，并审阅了

第三方会计师盘点结果，整体占比超过 90%，盘点结果无重大差异。

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

对于 2018 年末的寄售仓库结存，因保荐机构尚未进场，未参与监盘，申报会计师对国内位于太仓和上海的寄售仓库进行了现场监盘。

对于未现场监盘或第三方盘点的寄售仓库结存，保荐机构及会计师获取并复核了出库单、报关单、销售台账及公司与客户的对账记录，对账结果无重大差异。保荐机构及会计师相关核查情况如下：

单位：万元

项目	2020年末	2019年末	2018年末
寄售结存	2,996.87	3,105.82	2,955.03
中介机构参与存货监盘的情况			
走访盘点金额	-	1,475.85	-
走访盘点比例	-	47.52%	-
中介机构监盘金额	441.12	508.17	689.28
中介机构监盘比例	14.72%	16.36%	23.33%
履行替代程序的情况			
第三方盘点金额	2,394.42	443.71	-

第三方盘点比例	79.90%	14.29%	-
其他替代程序金额	161.33	678.09	2,265.75
其他替代程序比例	5.38%	21.83%	76.67%
中介机构参与监盘及履行替代程序的汇总情况			
合计履行核查程序的金额	2,996.87	3,105.82	2,955.03
合计履行核查程序的比例	100.00%	100.00%	100.00%

注：针对聘请第三方会计师盘点的存货，保荐机构及会计师取得相关盘点资料并进行了复核，同时复核了相关存货的出库单、报关单、销售台账及公司与客户的对账记录等。

报告期内，针对公司期末存货，保荐机构及会计师相关核查情况如下：

单位：万元

项目	2020年末	2019年末	2018年末
存货结存	10,315.91	11,045.59	11,055.47
走访盘点金额	-	1,475.85	-
走访盘点比例	-	13.36%	-
中介机构监盘金额	6,423.01	7,479.37	6,368.87
中介机构监盘比例	62.26%	67.71%	57.61%
履行替代程序的情况			
第三方盘点金额	2,394.42	443.71	-
第三方盘点比例	23.21%	4.02%	-

其他替代程序金额	1,303.54	1,354.53	3,112.20
其他替代程序金额	12.64%	12.26%	28.15%
中介机构参与监盘及履行替代程序的汇总情况			
合计履行核查程序的金额	10,120.96	10,753.46	9,481.07
合计履行核查程序的比例	98.11%	97.36%	85.76%

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师执行的主要程序如下：

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

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

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

5、关于产品销售价格

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

请发行人量化分析并补充披露同类产品向不同客户销售价格存在差异的原因及合理性，定价策略是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

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

“（1）报告期内主要客户的具体定价方式和依据，定价策略符合行业惯例

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

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

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

根据五洲新春招股说明书披露，其产品定价模式为：“对于国内市场销售，公司在参考各型号产品直接材料、人工、制造费用等成本的基础上，综合考虑产品技术含量、客户关系及交易习惯、客户拟采购标的大小、付款条件、竞争对手多寡及实力强弱等多项因素，确定相应的成本加成比率，最终确定产品的具体报价”、“对于外销的重点战略客户，公司按价格确认表确定销售价格。价格确认表由公司与客户以前期销售价格为基础，结合原材料价格及汇率变动趋势协商确定.....对于新产品，公司参照内销定价机制报价，与客户交流确认后，加入价格确认表.....”、“对于其他外销客户，公司采用一单一价的原则确定销售价格。根据产品加工工艺的技术难度，结合产品成本情况，并参考客户的需求和同等质量产品的市场行情，通过与客户谈判来确定最终价格。”

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

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

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

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

①球类

单位：万件、万元、元/件

客户名称	尺寸	2020年			2019年			2018年		
		数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
舍弗勒	小	7,309.97	5,783.69	0.79	8,030.33	6,603.98	0.82	10,459.87	8,174.06	0.78
	中	1,509.84	4,458.93	2.95	1,676.33	4,895.17	2.92	1,973.63	4,944.24	2.51
	大	401.95	2,214.93	5.51	314.22	1,991.33	6.34	260.46	1,835.74	7.05
	合计	9,221.76	12,457.55	1.35	10,020.89	13,490.48	1.35	12,693.97	14,954.03	1.18
斯凯孚	小	3,928.90	4,022.02	1.02	5,046.98	5,307.42	1.05	6,050.92	6,164.65	1.02
	中	1,082.12	2,756.94	2.55	1,372.14	3,584.63	2.61	1,719.45	4,321.64	2.51
	大	3.37	15.84	4.70	0.38	0.77	2.05	-	-	-
	合计	5,014.39	6,794.80	1.36	6,419.49	8,892.82	1.39	7,770.37	10,486.29	1.35
恩斯克	小	6,169.06	4,918.20	0.80	5,662.81	4,656.84	0.82	5,475.92	4,308.08	0.79
	中	1,488.76	2,912.21	1.96	870.09	1,840.58	2.12	649.85	1,556.67	2.40
	大	6.82	18.63	2.73	0.02	0.05	2.94	0.12	0.16	1.30
	合计	7,664.64	7,849.04	1.02	6,532.92	6,497.47	0.99	6,125.90	5,864.90	0.96
恩梯恩	小	87.50	110.33	1.26	42.68	55.53	1.30	487.40	404.79	0.83
	中	25.37	120.54	4.75	65.39	287.57	4.40	178.90	769.28	4.30
	大	0.06	0.61	10.16	-	-	-	0.13	1.35	10.25

	合计	112.93	231.48	2.05	108.07	343.09	3.17	666.44	1,175.42	1.76
捷太格特	小	2,379.12	1,891.54	0.80	2,179.13	1,644.31	0.75	1,826.60	1,257.65	0.69
	中	203.40	590.64	2.90	120.46	397.59	3.30	21.62	87.44	4.04
	大	0.23	0.90	3.86	-	-	-	-	-	-
	合计	2,582.75	2,483.08	0.96	2,299.59	2,041.90	0.89	1,848.22	1,345.09	0.73

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

从上表可见：

A、报告期各期，公司向恩斯克、捷太格特销售球类轴承套圈产品的平均单价在 1 元/件左右，主要因上述两家客户采购的球类套圈以小型号为主（以 2020 年为例，恩斯克和捷太格特小尺寸产品收入占比约为 60%-80%），单价相对偏低；

B、报告期各期，公司向恩梯恩销售球类轴承套圈产品的平均单价高于其他四家客户，一是因为恩梯恩所采购球类套圈以中型号为主（以 2020 年为例，中尺寸产品收入占比约为 52%），二是因为恩梯恩对轴承套圈产品的品质具有较高要求，为此类套圈所采购的钢管或锻件的单价往往高于其他产品，因而考虑到原材料成本，套圈产品的销售单价相应增加；

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

②滚子类

单位：万件、万元、元/件

客户名称	尺寸	2020年			2019年			2018年		
		数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价

舍弗勒	小	578.18	963.16	1.67	364.84	586.28	1.61	395.78	660.51	1.67
	中	774.26	2,297.53	2.97	529.94	1,867.51	3.52	582.10	1,715.55	2.95
	大	297.69	4,938.39	16.59	271.12	4,621.15	17.04	207.39	4,057.20	19.56
	合计	1,650.13	8,199.07	4.97	1,165.90	7,074.94	6.07	1,185.27	6,433.26	5.43
斯凯孚	小	85.79	178.37	2.08	152.34	306.07	2.01	148.57	306.45	2.06
	中	46.41	169.53	3.65	51.21	202.70	3.96	32.39	133.06	4.11
	大	7.34	75.42	10.27	16.56	122.12	7.38	19.36	154.92	8.00
	合计	139.54	423.32	3.03	220.11	630.88	2.87	200.31	594.42	2.97
恩梯恩	小	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	中	167.13	755.38	4.52	190.65	859.06	4.51	196.83	858.68	4.36
	大	-	-	-	-	-	-	0.34	7.93	23.20
	合计	167.13	755.38	4.52	190.65	859.06	4.51	197.17	866.61	4.40
瓦房店轴承集团	小	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	中	440.27	1,527.58	3.47	189.16	637.44	3.37	-	-	-
	大	94.47	307.45	3.25	-	-	-	-	-	-
	合计	534.74	1,835.03	3.43	189.16	637.44	3.37	-	-	-

注：报告期各期，公司向恩斯克及捷太格特销售滚子类套圈的金额较小（未超过 60 万元），因此上表未列示恩斯克及捷太格特的销售情况。

从上表可见：

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

（以 2020 年为例，大、中、小尺寸的收入占比分别为 60.23%、28.02%、11.75%），且其产品生产过程中对数控车削工艺要求较高，因而销售单价相对较高；

B、公司向斯凯孚所销售的滚子类轴承套圈以小尺寸为主，因此报告期各期平均单价维持在 2.8-3.1 元/件，相对低于其他客户；

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

③滚针类

单位：万件、万元、元/件

客户名称	尺寸	2020年			2019年			2018年		
		数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
舍弗勒	小	11,742.79	6,380.46	0.54	13,246.57	9,289.29	0.70	9,602.58	6,821.14	0.71
	中	1,147.41	2,355.58	2.05	951.64	2,123.79	2.23	959.58	2,176.37	2.27
	大	216.81	2,472.46	11.40	207.32	2,496.06	12.04	124.66	1,557.93	12.50
	合计	13,107.01	11,208.51	0.86	14,405.53	13,909.15	0.97	10,686.82	10,555.44	0.99
斯凯孚	小	124.33	113.51	0.91	8.36	17.31	2.07	27.11	58.99	2.18
	中	1.60	4.66	2.92	7.58	24.52	3.23	12.84	39.14	3.05
	大	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	125.93	118.18	0.94	15.95	41.82	2.62	39.95	98.13	2.46

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

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

2020 年为例，小、中、大尺寸的收入占比分别为 **56.93%**、**21.02%**、**22.06%**)，因而平均单价较低；向斯凯孚销售的多为小批量送样产品，单价相对高于舍弗勒。

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

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师执行的主要程序如下：

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

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

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

6、关于供应商

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

请发行人：

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

（2）补充披露上述事项是否对发行人采购的稳定性造成重大不利影响；

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

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

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

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

“…

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

(1) 原材料供应商认证流程

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

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

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

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

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

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

在样品/样件认证阶段，目标供应商向终端客户提供样品/样件，若样品/样

件不达标则目标供应商提出整改方案。在样品/样件通过认证后，目标供应商通过认证成为合格供应商。

（2）原材料供应商认证周期

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

8、通过舍弗勒、斯凯孚等客户供应商认证的钢管和锻件厂商数量

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

（二）补充披露上述事项是否对发行人采购的稳定性造成重大不利影响

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

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

（1）相关情形具有商业合理性

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

（2）公司与供应商合作关系良好

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

(3) 公司能够进一步拓展供应商渠道

公司目前所合作的供应商相对较为集中主要是基于自身发展的需求，该情形符合行业特征。同时根据前述分析，目前已通过舍弗勒、斯凯孚认证的钢管和锻件供应商数量虽然相对有限，但显著多于公司目前开展业务合作的范围。因此，未来公司基于实际情况，仍然可以与其他供应商建立合作关系，获得更为广泛的原材料供应渠道。

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

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

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

“（2）收入确认方式

.....

④公司收入的会计处理符合《首发业务若干问题解答》的规定

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

A、公司签署的合同的属性类别

公司与主要客户舍弗勒、斯凯孚、恩斯克、恩梯恩、捷太格特、瓦房店轴承集团等均签订了框架协议，约定公司以交付产品的方式进行交易，而不是以

加工服务的方式进行交易。同时，被判定为不合格产品的，客户有权要求公司修理、补齐、更换或退货，费用由公司承担。

B、公司承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险

根据公司与供应商签署的采购合同，相关原材料在供应商交付时点完成风险转移，公司承担后续原材料的保管责任和灭失风险。此外，虽然部分客户指定供应商范围或材料材质，但客户未指定具体的供应商，公司可以根据客户需求自行安排材料采购，根据与供应商的协商确定采购对象及采购价格，在此过程中公司需要承担材料价格波动的风险。

C、公司具备对最终产品的完整销售定价权

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

D、公司承担了最终产品销售对应账款的信用风险

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

E、公司对原材料进行一系列生产加工后形成最终产品

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

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

F、公司的会计处理与同行业可比公司一致

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

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师执行的主要程序如下：

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

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

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

7、关于主营业务成本

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

请发行人补充披露：

（1）报告期内直接材料中各类型原材料的金额、占比以及变动的原因和合理性；

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

（3）滚子类产品成本中直接材料占比显著高于球类和滚针类产品的原因及合理性；

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

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）报告期内直接材料中各类型原材料的金额、占比以及变动的原因和合理性

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本构成及变动分析”之“3、主营业务成本构成情况”，具体情况如下：

“（3）报告期内直接材料分原材料类型的分析

公司生产过程投入的直接材料为钢管和锻件，报告期内，公司主营业务成

本的直接材料成本按照原材料构成情况如下：

项目	钢管（万元）	占比	锻件（万元）	占比
2020 年	18,244.83	59.55%	12,390.95	40.45%
2019 年	19,905.45	63.26%	11,558.61	36.74%
2018 年	20,503.12	66.61%	10,279.69	33.39%

从上表可见，公司主营业务成本中钢管和锻件占比存在小幅波动，其中 2019 年及 2020 年，钢管的占比出现一定程度的下降，主要由于公司以钢管作为原材料的轴承套圈产品的销量占比有所下降。具体而言，2018 年至 2020 年，公司轴承套圈产品中以钢管作为原材料的产品销售收入占比分别为 68.78%、66.06%和 **62.84%**，而各期主营业务成本的直接材料投入中钢管占比分别为 66.61%、63.26%和 **59.55%**，两者的变动趋势一致，具有合理性。”

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

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本构成及变动分析”之“3、主营业务成本构成情况”，具体情况如下：

“（4）主营业务成本中直接材料占比变动分析

2018 年至 2019 年，公司直接材料占比小幅上升主要是由于：在此期间公司产能利用率基本保持满产，直接人工、制造费用的分摊比率较为稳定，与此同时中大尺寸产品的收入占比分别为 46.43%和 47.88%，中大尺寸产品重量较大，单位成本的材料消耗较多，其占比上升导致主营业务成本中直接材料的比重提高。

2020 年，公司直接材料占比下降主要是由于：公司在 2020 年受到疫情影响，产销量出现下滑，导致分摊的直接人工、制造费用增加，直接材料的占比下降。”

（三）滚子类产品成本中直接材料占比显著高于球类和滚针类产品的原因及合理性

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分

析”之“十、经营成果分析”之“(二) 营业成本构成及变动分析”之“3、主营业务成本构成情况”之“(1) 主要产品的直接材料、直接人工和制造费用金额”，具体情况如下：

“①滚子类产品成本直接材料占比分析

报告期内，公司滚子类产品直接材料成本占成本总额的比重分别为 81.42%、82.82%和 **82.08%**，高于球类及滚针类产品，主要原因如下：

整体来看，公司滚子类产品的尺寸较大，报告期内滚子类产品中大尺寸产品占收入的比重分别为 87.81%、90.34%和 **89.87%**，球类的中大尺寸产品占比为 40.24%、41.85%和 **44.02%**，滚针类的中大尺寸产品占比为 35.42%、33.39%和 **42.84%**，由于尺寸较大，滚子类产品单位成本的原材料耗用相对较大。从制造工艺来看，公司不同产品采用的生产工序较为相似，不同产品的生产工时依据尺寸、形状、工艺要求的不同存在差异，而生产工时受单一尺寸因素的影响相对较小。公司在进行成本核算时，将直接人工、制造费用根据产品生产所消耗的工时进行分摊，因此尺寸相对较大的滚子类产品的直接材料占比高于球类和滚针类产品，该种情形具有合理性。”

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

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“(二) 营业成本构成及变动分析”之“3、主营业务成本构成情况”之“(1) 主要产品的直接材料、直接人工和制造费用金额”，具体情况如下：

“②滚针类产品直接材料占比变动分析

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

一般而言，公司产品中尺寸较大的产品直接材料占比相对较高。2018 年和 2019 年，公司球类的中大尺寸产品收入占比分别为 40.24%和 41.85%，公司滚

子类的中大尺寸产品收入占比分别为 87.81%和 90.34%，随着中大尺寸产品收入占比提高，直接材料占成本的比重有所上升；与此同时，公司滚针类产品的大中尺寸产品收入占比从 2018 年的 35.42%下降至 2019 年的 33.39%，导致滚针类产品中直接材料占比出现下降，相关情形具有合理性。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师执行的主要程序如下：

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

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

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，公司直接材料中各类型原材料的金额、占比以及其变动具有合理性；

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

3、公司滚子类产品的尺寸较大导致直接材料占比较高，相关情形具有合理性；

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

8、关于毛利率

审核问询回复显示，发行人滚针类产品毛利率显著高于球类、滚子类产品毛利率。

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

请保荐人、申报会计师发表核查意见。

回复：

一、发行人补充披露

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

“C、滚针类产品毛利率较高的原因

报告期内，公司产品销售收入的毛利率如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
产品销售毛利率	21.50%	23.05%	21.37%
其中：球类	20.77%	21.02%	20.14%
滚针类	26.59%	30.95%	29.83%
滚子类	18.32%	18.02%	15.30%

由上表可见，报告期内滚针类产品的毛利率高于球类及滚子类产品，具体分析如下：

a、产品的定价策略

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

b、产品的制造工艺

滚针类产品广泛应用于汽车发动机、变速箱、底盘系统等领域，产品对于耐用性、可靠性方面的要求较高。公司针对客户需求研发形成的小模数长齿内

拉花等核心技术主要用于生产滚针类产品，对于模数小且齿细拉花零件的加工，容易出现齿形断裂和强度不足等问题，尤其是轴承套圈的材质硬度较高，其加工难度更大，公司经过多年的研发，采用双工位拉床并结合材料特性成功批量生产小模数长齿内拉花件。因此，与球类等应用领域相对更为广泛的产品相比，滚针类产品具有技术门槛较高、制造工艺更严格的特征，公司在定价过程中会考虑相对较高的利润率。

c、产品的应用领域

公司的轴承套圈产品主要用于汽车及非汽车领域，整体来看报告期内应用于汽车领域轴承套圈产品的毛利率高于非汽车领域产品的毛利率，报告期内毛利率差异分别为 5.14%、5.89%和 **2.58%**，汽车领域毛利率较高的原因请参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利构成及毛利率分析”之“2、主营业务毛利及毛利率分析”之“（2）主营业务分类别毛利率情况”。

报告期内，公司各类产品分应用领域的销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	汽车	非汽车	汽车	非汽车	汽车	非汽车
滚针类	11,367.51	3.96	13,979.70	-	10,663.85	-
滚子类	10,841.69	429.84	8,836.34	401.81	7,496.60	437.31
球类	13,943.35	16,000.08	13,389.21	18,031.65	11,560.93	22,478.56
合计	36,152.55	16,433.88	36,205.25	18,433.46	29,721.38	22,915.87

由上表可见，公司报告期内滚针类产品**主要**来自于汽车领域，应用于汽车领域的轴承套圈产品要求相对较高，因此公司在定价方面考虑相对较高的毛利率；与此同时虽然滚子类产品的收入主要来自于汽车领域，但该产品中部分用于卡车轮毂的产品制造工艺较为复杂，其在报告期内占滚类产品收入的比重分别为 34.10%、28.63%和 **25.77%**，其在报告期内随着生产的磨合及工艺改良正逐步提升产出率和良品率，毛利率分别为 7.83%、11.21%和 **13.49%**，该类产品的毛利率逐步提升且整体占比相对下降（该产品毛利率低于滚子类的平均毛利率）导致滚类产品整体毛利率处于提高的过程中。

d、产品的投入产出比

报告期内，根据公司毛坯件投入数量及产品入库数量测算的投入产出比情况如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
球类	98.86%	98.57%	98.25%
滚针类	99.28%	99.02%	98.72%
滚子类	98.61%	98.45%	97.47%
合计	98.99%	98.73%	98.35%

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

报告期内公司保持了良好的制造工艺水平，公司生产流程的投入产出较为稳定整体呈上升趋势，主要是由于报告期内随着公司生产的磨合及工艺改良逐步提升产出率和良品率。

根据上表数据，报告期内公司不同类别产品的投入产出比均处于较高水平，其中滚针类产品的投入产出比整体来看相对较高，一定程度上提高了滚针类产品的毛利率水平。

e、产品的主要客户

报告期内，公司各类产品主要客户销售情况如下：

单位：万元

项目	客户名称	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
球类	舍弗勒	12,457.55	41.60%	13,490.48	42.93%	14,954.03	43.93%
	恩斯克	7,849.04	26.21%	6,497.47	20.68%	5,864.90	17.23%
	斯凯孚	6,794.80	22.69%	8,892.82	28.30%	10,486.29	30.81%
	捷太格特	2,483.08	8.29%	2,041.90	6.50%	1,345.09	3.95%
	恩梯恩	231.48	0.77%	343.09	1.09%	1,175.42	3.45%
	小计	29,815.95	99.57%	31,265.76	99.51%	33,825.73	99.37%
滚子类	舍弗勒	8,199.07	72.74%	7,074.94	76.58%	6,433.26	81.09%
	瓦房店 轴承集团	1,835.03	16.28%	637.44	6.90%	-	-
	恩梯恩	755.38	6.70%	859.06	9.30%	866.61	10.92%
	斯凯孚	423.32	3.76%	630.88	6.83%	594.42	7.49%
	恩斯克	51.05	0.45%	5.38	0.06%	-	-
	捷太格特	7.67	0.07%	30.45	0.33%	22.11	0.28%

	小计	11,271.53	100.00%	9,238.15	100.00%	7,916.40	99.78%
滚针类	舍弗勒	11,208.51	98.57%	13,909.15	99.50%	10,555.44	98.98%
	斯凯孚	118.18	1.04%	41.82	0.30%	98.13	0.92%
	捷太格特	44.79	0.39%	28.73	0.21%	10.28	0.10%
	小计	11,371.47	100.00%	13,979.70	100.00%	10,663.85	100.00%

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

f、产品的原材料构成情况

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

单位：万元

项目	2020 年			
	钢管	占比	锻件	占比
球类	13,092.41	74.92%	4,381.82	25.08%
滚针类	3,807.39	69.53%	1,668.16	30.47%
滚子类	1,218.87	16.13%	6,337.76	83.87%
项目	2019 年			
	钢管	占比	锻件	占比
球类	14,485.40	78.39%	3,993.30	21.61%
滚针类	3,821.10	58.11%	2,754.40	41.89%
滚子类	1,465.72	23.37%	4,806.40	76.63%
项目	2018 年			
	钢管	占比	锻件	占比
球类	16,109.46	80.01%	4,025.23	19.99%

滚针类	3,090.46	60.02%	2,058.93	39.98%
滚子类	1,275.73	23.32%	4,195.53	76.68%

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

g、产品的单位成本

报告期内，公司滚针类轴承套圈的单位成本分别为 0.70 元/件、0.67 元/件和 **0.63** 元/件，球类轴承套圈的单位成本分别为 0.93 元/件、0.98 元/件和 **0.96** 元/件，滚子类轴承套圈的单位成本分别为 4.23 元/件、4.27 元/件和 **3.67** 元/件。

报告期内，滚针类产品的单位成本低于球类及滚子类产品，主要是由于其规格型号相对较小，报告期内滚针类产品中的小尺寸产品收入占比达六成以上。产品的尺寸大小影响产品的定价，但对于产品的毛利率不会产生重大影响。

h、同行业可比公司情况

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

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

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师执行的主要程序如下：

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

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

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

报告期内，公司滚针类产品的毛利率高于球类及滚子类产品具有合理性。

9、关于研发费用

审核问询回复显示，报告期内，发行人原材料的损耗率分别为 30.86%、30.45%、32.08%、36.06%，研发费用中直接消耗材料分别为 693.48 万元、853.9 万元、833.08 万元、305.21 万元。发行人在日常管理中未单独核算研发形成的废料。

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

回复：

发行人生产过程中，因割料、磨削、车削等生产环节及研发过程使用物料会产生钢刨花、砂轮灰和废套圈等废料，其中钢刨花各年销售数量占比超过

60%。鉴于研发领料少，报告期内研发领料金额占公司各年直接材料成本金额比例均低于 3%，因此研发过程形成的废料较少，公司出于成本效率原则考虑，在日常管理中未将研发产生的废料和生产产生的废料分别存放，使得出售时无法单独区分研发废料，未对研发形成的废料进行单独核算。但公司在进行汇算清缴时，已充分计算研发产出的废料收入并在加计扣除时扣减研发费用。假设公司研发领用毛坯全部形成废料的理论测算废料金额与公司加计扣除时扣减直接材料金额的比对情况如下：

单位：万元，万元/吨

项目	序号	2020 年	2019 年	2018 年度
研发领用毛坯金额	①	519.97	690.79	636.61
当期钢管采购平均单价	②	0.85	0.89	0.90
当期钢刨花平均单价	③	0.22	0.21	0.18
钢刨花平均单价/钢管采购平均单价	④=③/②	26.14%	24.02%	20.35%
研发领料对应理论废料金额	⑤=①*④	135.94	165.92	129.57
加计扣除直接材料扣除金额	⑥	105.74	147.26	147.23

2018 年公司在申报研发费用加计扣除时扣减的废料金额大于测算的理论值，2019 年和 2020 年略小于测算的理论值。考虑到：①公司研发过程中领用的毛坯，为钢管割料或锻件形成，部分毛坯还需进行粗车，毛坯价格包含了割料、粗车成本；②研发过程存在一定的物料损耗；③研发过程领用的毛坯部分由锻件形成，锻件的价格高于钢管价格。因此实际上的研发形成废料金额应当小于上述理论测算值。

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

10、关于审计截止日后的财务信息

请发行人：

(1) 补充提供最近一期经审阅的财务报告，并在招股说明书中补充披露相

关经审阅的主要财务数据及同比变动情况；

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

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

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

天衡会计师已出具 2020 年度审计报告，发行人相关财务信息和经营情况分析请见招股说明书披露。

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

“十六、审计基准日后的主要财务信息和经营状况

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

（一）主要财务数据

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

1、合并资产负债表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 9 月末	2019 年末	变动金额	变动比例
总资产	46,522.73	46,771.33	-248.60	-0.53%

总负债	20,661.83	22,520.98	-1,859.15	-8.26%
所有者权益	25,860.90	24,250.35	1,610.55	6.64%

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

2、合并利润表主要财务数据

单位：万元

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

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

3、合并现金流量表主要财务数据

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年1-9月	变动金额	变动比例
经营活动产生的现金流量净额	4,392.53	6,761.59	-2,369.06	-35.04%
投资活动产生的现金流量净额	-1.71	-1,506.82	1,505.11	99.89%
筹资活动产生的现金流量净额	-4,980.79	-4,414.03	-566.76	-12.84%

2020年1-9月，公司经营活动产生的现金流量净额为4,392.53万元，较上

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

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

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

“（二）2020 年 1-9 月财务数据简要分析

1、2020 年 1-9 月金额变动较大的科目

公司金额变动较大的科目情况及变动原因如下：

单位：万元

项目	2020 年 9 月末	2019 年末	变动幅度	变动原因
交易性金融资产	-	230.74	-100.00%	结构性存款存单业务到期，截至 9 月末暂未开展新业务
应收票据	2,045.00	3,686.74	-44.53%	2020 年通过将应收票据背书支付供应商款项的方式增多，截至 9 月末应收票据减少
固定资产	12,038.30	8,681.82	38.66%	公司当期热处理项目转固
在建工程	1,113.14	1,666.25	-33.19%	当期热处理项目转固减少了在建工程，同时公司募投项目开始新建，综合影响后在建工程余额有一定下降
其他非流动资产	867.55	60.22	1,340.51%	公司新增长期资产购置款及 IPO 相关费用
短期借款	4,055.89	6,958.97	-41.72%	公司基于资金需要情况，偿还了部分银行短期借款
其他应付款	3,611.10	16.11	22,315.42%	公司收到衢州市兴航基础设施投资有限公司支付的

				资产转让款 3,605.14 万元
项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动幅度	变动原因
其他收益	630.35	329.60	91.24%	公司收到 IPO 申报奖励金额较大

注：以各科目变动率超过 30%且绝对金额超过 200 万元为标准

2、主要财务指标

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

注：2020 年 1-9 月应收账款周转率和存货周转率已年化处理

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

(2) 2020 年 1-9 月，公司应收账款周转率和存货周转率较 2019 年度略下降，主要系 2020 年上半年因新冠疫情影响，公司业务规模下降，收入及成本均出现下降，但自第三季度开始，公司订单量逐步回升，因此公司 2020 年 9 月末的应收账款余额及存货余额与 2019 年初差异较小，使得公司 2020 年 1-9 月应收账款周转率和存货周转率出现下降。

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

3、与同行业上市公司对比分析

公司与同行业上市公司五洲新春主要财务数据及主要指标比较如下：

单位：万元

项目	发行人	五洲新春
----	-----	------

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

注：2020年1-9月应收账款周转率和存货周转率已年化处理

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

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师执行的主要程序如下：

- 1、申报会计师对发行人 2020 年 1-9 月相关财务数据履行了审阅程序，出具了审阅报告；
- 2、对发行人财务数据进行了分析，与发行人财务负责人及主要管理人员沟通，了解变动原因；
- 3、查阅可比上市公司公告，比对分析发行人经营情况是否与行业趋势一致。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

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

（本页无正文，为《关于浙江金沃精工股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

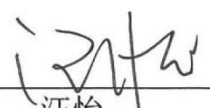
浙江金沃精工股份有限公司



（本页无正文，为《关于浙江金沃精工股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：


夏俊峰


汪怡

华泰联合证券有限责任公司

2021年3月22日

保荐机构总经理声明

本人已认真阅读浙江金沃精工股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解审核问询函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：_____

马 骁

