

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的
审核中心意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



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 12 月 11 日下发的《关于浙江金沃精工股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2020〕010932 号）（以下简称“《审核中心意见落实函》”），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《审核中心意见落实函》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，本落实函回复中的简称与《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。

本回复报告中**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。本回复报告的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、关于业绩下滑.....	3
2、关于主要客户.....	23
3、关于原材料.....	39
4、关于供应商.....	44
5、关于制造费用.....	49
6、关于子公司的信息披露.....	53

1、关于业绩下滑

申报材料显示，2020年1-9月，发行人营业收入为38,052.35万元，同比下降11.49%，扣非后归属于母公司股东的净利润3,128.20万元，同比下降30.38%。

请发行人：

（1）补充披露2020年1-9月业绩下滑的具体原因，与同行业可比公司是否一致；导致业绩下滑的因素是否消除，是否对发行人未来持续经营能力构成重大不利影响；请结合可能影响业绩的各项因素，就发行人未来业绩下滑风险进行重大风险提示；

（2）结合汽车和其他轴承应用行业发展趋势、轴承和轴承套圈行业的竞争格局等，补充披露轴承行业和轴承套圈行业的市场空间、发行人的竞争能力情况；

（3）结合轴承套圈行业的市场空间、发行人与可比公司相比的核心竞争力、与竞争对手相比的优劣势等，补充披露发行人产品是否存在竞争加剧、市场需求骤减、增长停滞等情形，对发行人的持续经营能力是否构成重大不利影响，并请充分提示风险；

（4）补充披露2020年全年业绩预计情况。

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）2020年业绩下滑的具体原因，与同行业可比公司是否一致；导致业绩下滑的因素是否消除，是否对发行人未来持续经营能力构成重大不利影响；请结合可能影响业绩的各项因素，就发行人未来业绩下滑风险进行重大风险提示

1、2020年业绩下滑的具体原因，与同行业可比公司的比对分析

根据天衡会计师出具的审计报告（天衡审字（2021）00297号）及同行业

上市公司五洲新春的 2020 年三季度报告（五洲新春暂未公告 2020 年年报数据，以及业绩预告、业绩快报等全年业绩方面的数据），2020 年公司与五洲新春 2020 年 1-9 月的主要盈利数据比较如下：

单位：万元

项目	发行人			五洲新春		
	2020 年	2019 年	变动幅度	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动幅度
营业收入	55,509.41	57,187.95	-2.94%	122,367.51	138,963.05	-11.94%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	5,076.69	6,009.14	-15.52%	3,537.02	7,229.66	-51.08%

（1）营业收入情况分析

2020 年，公司营业收入为 55,509.41 万元，同比下降 2.94%，主要是受到新冠疫情影响。鉴于疫情影响，公司境内外客户根据自身面临市场环境、经营环境的变化，不同程度采取减产或停产措施，相应减少或者推迟了对公司轴承套圈产品的采购订单，使得公司当期销售规模有所下降；同时，新冠疫情导致的延期复工、物流管制、限制人员流动等因素，亦对公司的日常生产经营产生了一定的负面影响。

五洲新春 2020 年半年度报告披露其收入下降的原因如下：“营业收入下滑主要系疫情影响所致。国内方面，一季度下游企业开工率较低，导致下游需求有所下降，且部分地区物流运输受到一定程度影响，直到复工后逐步恢复。国外方面，随着疫情在全球逐渐蔓延，公司出口业务受到一定影响，导致外销收入下降。”

因此，公司 2020 年营业收入下降原因主要是受到新冠疫情影响，与五洲新春披露的原因一致。

（2）扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润情况分析

2020 年，公司扣非后归属于母公司股东的净利润 5,076.69 万元，同比下降 15.52%，其下降幅度高于营业收入下降幅度，主要受到如下因素的影响：

①2020 年，公司毛利率为 21.41%，相较于 2019 年毛利率 22.83%下降 1.42%，主要系公司当期受新冠疫情的不利影响，套圈产品的整体产销量下滑，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，使得 2020 年毛利

率较上年有一定程度下降。

②2020 年，公司期间费用率为 **9.67%**，相较于 2019 年期间费用率 **9.41%** 上升 **0.26%**，主要因公司当期营业收入同比下降 **2.94%**，而期间费用中存在较多的固定费用支出，导致期间费用下降幅度低于营业收入下降幅度，因此期间费用率同比略有上升。

五洲新春 2020 年 1-9 月毛利率及期间费用率与去年同期的变动趋势与公司 **2020 年数据**一致，具体数据比对如下：

项目	发行人			五洲新春		
	2020 年	2019 年	变动幅度	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动幅度
毛利率	21.41%	22.83%	-1.42%	19.62%	22.18%	-2.56%
期间费用率	9.67%	9.41%	0.26%	14.66%	13.14%	1.52%

五洲新春未具体披露 2020 年 1-9 月扣非后归属于母公司股东的净利润下降 51.08%的具体原因。

综上所述，发行人 2020 年营业收入同比下降 **2.94%**，主要是因新冠疫情对客户订单需求及公司日常生产经营造成一定的负面影响；发行人 2020 年扣非后归属于母公司股东的净利润同比下降 **15.52%**，主要是因营业收入下降**导致产品生产所分摊的人工费、折旧费等固定成本有所提高**，上述因素叠加影响导致扣非后归属于母公司股东的净利润的下降幅度较大；公司 **2020 年营业收入**的下降原因与五洲新春 **2020 年半年度报告披露原因**一致，**2020 年毛利率及期间费用率**的变动趋势与五洲新春 **2020 年 1-9 月数据**一致。

2、导致业绩下滑的因素处于逐步消除过程中，不会对发行人未来持续经营能力构成重大不利影响

从上文分析可见，公司 2020 年业绩下滑的核心原因是新冠疫情导致营业收入下降。自新冠疫情爆发以来，世界各国采取各类防控措施应对新冠疫情，随着公司境内外客户的陆续复工，公司业务所受影响逐渐减小。

自 2020 年第三季度开始，公司主要客户的订单需求有所恢复，营业收入相较于上半年呈现增长趋势，主要是由于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，公司把握市场机会进行了积极的业务拓展，在手

订单金额大幅上升，带动公司业绩稳步向好。

截至本回复报告签署日，公司业绩有所恢复，主要表现在如下方面：

(1) 在手订单金额增长

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，超过 **2018 年末及 2019 年末** 的在手订单水平。

(2) 主营业务收入上升

2020 年 1-12 月，公司分季度主营业务收入情况如下：

单位：万元

期间	主营业务收入	月均收入
一季度	12,313.53	4,104.51
二季度	11,038.65	3,679.55
三季度	13,322.37	4,440.79
四季度	16,682.40	5,560.80

从上表可见，公司三季度主营业务收入为 13,322.37 万元，高于一季度及二季度的收入金额；公司 2020 年**四季度**的主营业务收入为 **16,682.40** 万元，相较于前三季度呈现大幅增长趋势，主要受益于下游订单量增长的利好因素。

(3) 新产品储备较为丰富

报告期内，公司为原有客户及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 12 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 **527** 种和 **207** 种。因此，公司新产品储备较为丰富且有所增加，长期而言将逐步形成收入并为公司创造收益。

综上所述，随着境内外客户的陆续复工，公司在手订单、主营业务收入、新产品储备品种均呈现上升趋势，因此公司业绩处于稳步增长过程中，不会对发行人未来持续经营能力构成重大不利影响。

为充分揭示公司未来业绩下滑风险，发行人已结合可能影响业绩的各项因素，在《招股说明书》“重大事项提示”之“一、特别风险提示”及“第四节风险因素”之“一、市场风险”修改并补充披露如下风险：

“新冠疫情等因素带来经营业绩下滑的风险

公司 2019 年的境外销售收入占比为 55.58%，其中欧洲占比 30.89%、北美洲占比 9.76%、亚洲占比 9.24%、南美洲占比 5.69%；**2020 年的境外销售收入占比为 51.41%，其中欧洲占比 32.01%、北美洲占比 7.83%、亚洲占比 7.32%、南美洲占比 4.25%。**因而欧洲、南美洲、北美洲、东南亚等国家和地区是公司主要出口地。目前，新冠疫情在欧洲、南美洲、北美洲、东南亚等全球各地区持续蔓延，受疫情影响，2020 年公司境外客户存在采取减产或者停产措施的情形，部分境内客户也存在一定的减产情形，对公司 2020 年经营情况产生了一定不利影响。

受新冠疫情及客户需求变动等因素影响，2020 年，公司营业收入同比下降 **2.94%**，营业利润同比下降 **8.02%**，净利润同比下降 **9.16%**，扣非后归属于母公司股东的净利润同比下降 **15.52%**。

尽管目前公司境内外客户均已复工，但如果新冠疫情在全球范围内再次爆发且无法得到有效控制，公司部分客户可能会再次采取减产或者停产措施，减少甚至取消采购订单，进而导致公司经营业绩受到重大不利影响。若公司未来经营情况不及预期，客户削减订单需求或其需求无法长期持续，则公司未来年度经营业绩仍存在大幅下滑的风险。”

（二）结合汽车和其他轴承应用行业发展趋势、轴承和轴承套圈行业的竞争格局等，补充披露轴承行业和轴承套圈行业的市场空间、发行人的竞争能力情况

1、汽车和其他轴承应用行业发展趋势

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，其生产加工成轴承成品后再销售予下游客户，并最终应用于汽车、机械工业、家用电器、机床制造及风电设备等各行各业。上述行业与宏观经济的景气程度有较强的相关性，宏观经济的周期波动会直接影响下游各行业对轴承产品的市场需求，从而间接影响到下游客户对轴承套圈产品的需求。

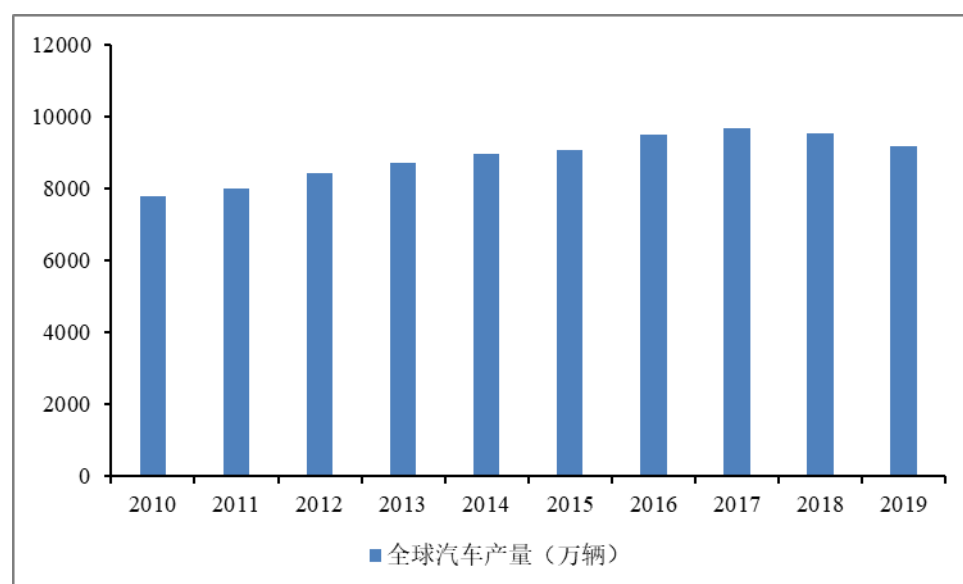
（1）汽车行业

汽车行业是重要的轴承应用领域，轴承产品广泛运用于汽车的发动机、变速箱、轮毂等各主要部件。

①全球汽车行业情况

A、近年来全球汽车产量有所下滑，目前汽车市场呈现复苏迹象

2008 年全球金融危机后，受益于各国经济复苏和消费增长，全球汽车产销量呈现稳步增长的态势。根据世界汽车组织（OICA）发布的数据，2010 年至 2017 年全球汽车年产量从 7,770 万辆增长至 9,659 万辆，年均复合增长率达 3.16%；在全球经济增长放缓的背景下，2018 年、2019 年全球汽车产量相较于 2017 年度均有所下滑。



注：数据来源于世界汽车组织（OICA）。

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。

B、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，虽然在 2018 年至 2019 年期间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。

综上，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；同时，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国内汽车行业情况

A、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。

B、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。

（2）其他轴承应用行业

①机械工业

机械工业是轴承产品的终端应用市场之一，除传统机械行业外，交通运输、航空航天、机器人等新兴下游产业的高速发展，亦为轴承行业提供了广阔的市场空间。根据中国机械工业联合会统计，2020 年机械工业中十四个分行业中，十二个分行业营业收入实现同比增长，其中工程机械、机器人与智能制造增速超过 20%。2020 年初受疫情影响，国内企业的生产经营活动受到影响，一季度主要经济指标大幅回落；但随着复工复产步伐的加快，行业各项指标得到快速回升。2020 年，机械工业增加值增速同比增长 6%，高于同年全国工业和制造业 3.2 个和 2.6 个百分点；累计实现营业收入 22.85 万亿元，同比增长 4.49%；累计实现利润总额 1.46 万亿元，同比增长 10.4%。

②家用电器

家用电器是轴承行业的下游重要应用领域。根据艾媒咨询数据，2006-2019 年全球家电市场销量呈现出逐年上升趋势，其中 2006 年主要家用电器全球市场销量为 3.87 亿台，2016 年突破 5 亿台，2019 年则达到了 5.7 亿台。国内家电市场增长势头同样强劲。国家统计局数据显示，2019 年全年全国家电全行业累计主营业务收入达到 1.53 万亿元，同比增长 4.31%；累计利润总额达 1,338.6 亿元，

同比增长 11.89%。2020 年上半年行业受疫情影响有所下滑，根据**相关数据**，第一季度家电市场零售总额为 1,024 亿元，同比下降 35.8%；但第二季度零售总额为 2,486 亿元，超过第一季度的两倍且同比增长 2.64%，**第三季度零售总额为 2,102 亿元**，可见随着疫情态势转好和各项促消费政策的落地实施，家电市场得以重振，**整体**呈现出向好趋势。

2020 年 11 月 18 日的国常会重申促进家电消费，新一轮补贴政策有望落地，以此激活国内大市场消费潜力，同时也将促进行业整体向绿色、智能方向升级；“十四五”期间，国内家电市场将迎来新一轮消费结构的快速升级和农村市场的全面普及，家电的更新换代周期将被加速。因此，未来家电市场有望继续保持稳定增长。

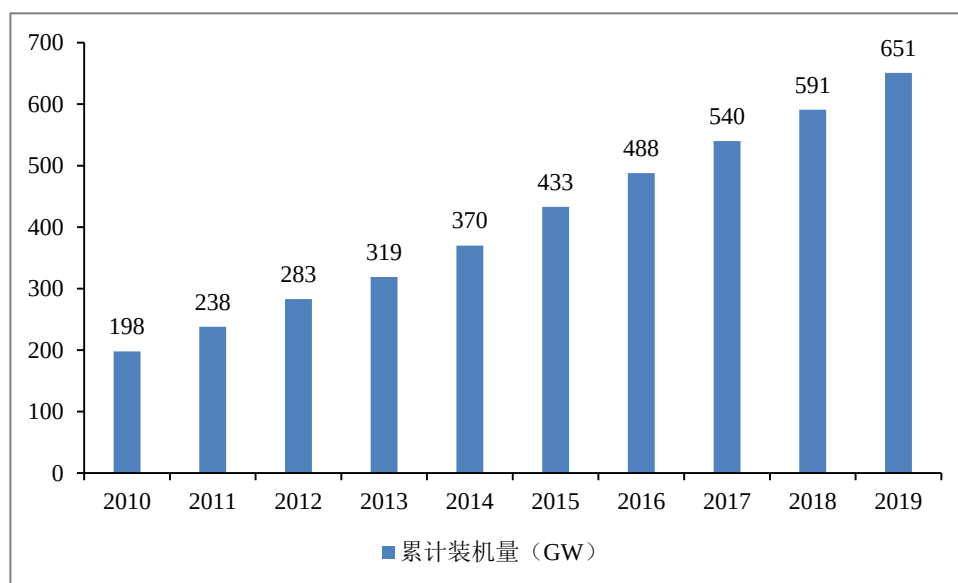
③机床制造

机床是各类装备制造的基础，我国是全球第一大机床工具市场。根据中国机床工具工业协会数据，2019 年我国机床生产总额为 194.2 亿美元，占全球的 23.1%；消费总额为 222.9 亿美元，占全球的 27.2%。机床产业发展势头平稳，需求增长良好，以金属加工机床为例，2020 年金属加工机床**中金属切削机床、金属成形机床**新增订单同比增长 **15.3%、22.1%**，新增订单和在手订单情况乐观；**2020 年金属切削机床产量达 44.6 万台**，同比增速达 **6%**。同时，目前我国机床产业数控化率在 33%左右，距离发达国家 70%左右的机床数控化率尚有差距；高档数控机床国产化率低，进口替代空间大，机床制造商仍存在较大的技术突破空间。《中国制造 2025》中指出，2025 年中国的关键工序数控化率将从现在的 33%提升到 64%，这将对我国的数控机床行业发展起到强助推作用。机床行业的发展，将增加用于机床制造的轴承需求，从而扩大轴承套圈在机床行业的市场空间。

④风电设备

近年来，全球风电领域的新增装机容量快速增长，全球风能理事会（GWEC）数据显示，2019 年风电新增装机量 60.4GW，相比 2018 年 50.7GW 增加 19%；累计装机量达到 651GW，相比 2018 年 591GW 增加 10%。GWEC 预测，未来五年全球风能市场将以 4%的复合年增长率增长。

2010-2019 年全球风电累计装机容量



数据来源：Global Wind Report-Annual Market Update 2019

2019 年全球新增装机容量最大的五个市场分别是中国、美国、英国、印度和西班牙, 其中中国以 43.3% 的全球占比居于首位。根据国家能源局数据, 2008-2020 年我国发电量逐年攀升, 2020 年全国风电发电量达 **4,665** 亿千瓦时, 同比增长约 **15%**。随着国家积极推进风电无补贴平价上网项目建设, 全面促进可再生能源高质量发展, 国内风电装机进入抢装热潮; 同时随着机组大型化、长叶片等风电技术的与时俱进, 风电行业有望步入成熟、稳定的工业化发展轨道。

综上所述, 汽车、机械工业、家用电器、机床制造及风电设备等轴承下游应用行业发展情况良好, 有望继续带动上游轴承及轴承套圈行业的发展。

2、轴承和轴承套圈行业的竞争格局

(1) 轴承行业

轴承行业经历一百多年的发展, 目前在全球范围内已形成由瑞典、德国、日本、美国四个国家的八家大型轴承企业垄断竞争的态势。世界八大轴承企业包括舍弗勒 (Schaeffler)、斯凯孚 (SKF)、恩斯科 (NSK)、捷太格特 (JTEKT)、恩梯恩 (NTN)、铁姆肯 (TIMKEN)、日本美蓓亚 (NMB)、不二越 (NACHI), 在国际轴承市场的市场占有率合计达到 70% 以上, 较高的市场集中度令上述行业领先的轴承成品企业具有较强的市场影响力及竞争力。目前

轴承行业的高端市场主要由上述八大企业所占据，而中低端市场主要集中于中国国内，国内单家企业在全世界市场上的竞争力及业务规模与八大企业尚存在一定差距。

国家统计局数据显示，截至 2019 年 11 月，我国轴承行业中规模以上滚动轴承制造企业有 1,212 家，滑动轴承制造企业有 111 家。虽然我国轴承企业数量较多，但是由于受到资金、技术、人力、研发等方面的限制，轴承企业规模普遍较小，生产主要集中在中低端产品。同时，虽然我国轴承行业收入集中在规模以上企业，但行业内前 100 家企业收入占全行业的比重仅有 42.8%，行业集中度相对较低。

（2）轴承套圈行业

轴承套圈为轴承生产所需的关键零部件。轴承行业专业化分工的格局形成了国际轴承套圈市场，生产轴承套圈的企业主要来自欧美以及东亚的中日韩。

目前国内生产轴承套圈的公司众多，但大多数企业规模较小，产品定位中低端，主要位于国内各轴承产业集聚区，为成品轴承生产企业供应轴承套圈。近年来，随着技术工艺的发展，部分国内轴承套圈优势企业已逐步进入八大国际轴承企业套圈采购体系，包括发行人、五洲新春、海宁上通优必胜轴承有限公司、浙江辛子精工机械有限公司等企业。

3、轴承行业和轴承套圈行业的市场空间

前瞻产业研究院的数据显示，全球轴承产量从上世纪的 18 亿套增长至 2010 年的 566 亿套，世界轴承业务收入在 2017 年达到约 800 亿美元，市场容量较大。

根据中国轴承工业协会、《中国机械工业年鉴》等统计数据，2020 年我国轴承行业营业收入达到 1,930 亿元，轴承年产量达到 198 亿套，分别同比增长 9.04%和 1.02%。根据中国轴承工业协会《2020 年轴承行业经济运行报告及 2021 年走势预判》，预计 2021 年轴承行业整体营收规模增长 3-5%。根据中国轴承工业协会 2020 年 12 月的资料，行业发展目标为 2025 年实现主营业务收入 2,150 亿元，产量达到 226 亿套。

通常轴承套圈成本平均价值约为成品轴承的 35%左右。考虑到中国巨大的

销售市场需求、日渐成熟的生产工艺以及降低自身生产成本等因素，八大国际轴承企业纷纷在国内建设工厂并加大对国内套圈采购力度。根据轴承行业协会的统计，2019 年舍弗勒（Schaeffler）、斯凯孚（SKF）、恩斯克（NSK）、恩梯恩（NTN）、捷太格特（JTEKT）五大轴承公司在华采购轴承套圈金额分别达到人民币约 16.8 亿元、16 亿元、15.2 亿元、11.2 亿元和 8 亿元，合计达到 67.2 亿元人民币。因此，对于进入八大轴承公司供应链体系的轴承套圈生产企业来说，轴承套圈的市场发展前景广阔。

4、发行人的竞争能力

公司现有客户以舍弗勒、斯凯孚等跨国轴承企业为主，其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）逐步向中国转移，在国内建设工厂并大量向中国供应商采购轴承套圈。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 2020 年向舍弗勒（Schaeffler）销售轴承套圈 3.19 亿元，为其在国内的主要供应商之一；2020 年公司向斯凯孚（SKF）、恩斯克（NSK）、捷太格特（JTEKT）、恩梯恩（NTN）的销售额分别达到 7,337.28 万元、7,900.09 万元、2,535.51 万元和 1,594.66 万元，为上述企业的重要供应商。因此，公司在产品质量、成本控制等方面较其他供应商具备较强的竞争优势，已成功进入国际大型轴承公司的供应体系，上述优质的客户资源是公司未来业绩增长的重要保证。

除上述五大国际轴承企业外，公司正积极开发本土客户。目前我国中低档轴承约占总产量的 80%，而各类专用、精密、高可靠性等高技术含量的轴承产品主要依赖于进口，国产高端轴承产品存在巨大缺口。随着瓦房店轴承集团等国内轴承企业技术研发能力的不断提高，公司亦将深化与国内客户的合作，开拓国内市场新的业务机会。

（三）结合轴承套圈行业的市场空间、发行人与可比公司相比的核心竞争力、与竞争对手相比的优劣势等，补充披露发行人产品是否存在竞争加剧、市场需求骤减、增长停滞等情形，对发行人的持续经营能力是否构成重大不利影响，并请充分提示风险

1、轴承套圈行业的市场空间

从上文分析可见，发行人所处的国内轴承套圈行业主要受益于跨国轴承企业进行产业结构调整，把磨前产品转向工艺稳定、劳动力素质较高的中国采购，并且在国内增设成品轴承工厂，从而形成了对国内轴承套圈产品的巨大市场需求。根据轴承行业协会的统计，2019 年舍弗勒（Schaeffler）、斯凯孚（SKF）、恩斯克（NSK）、恩梯恩（NTN）、捷太格特（JTEKT）五大轴承公司在华采购轴承套圈金额合计达到 67.2 亿元人民币，而 2019 年发行人对上述五大企业的销售额为 5.43 亿元，仍有较大的增长空间。

此外，随着国产轴承行业的发展，公司作为国内轴承套圈行业的优质生产厂商，亦将获得重要的市场机遇。与国外先进水平相比，我国在高端轴承领域技术水平还有待提升，目前我国中低档轴承约占总产量的 80%，而各类专用、精密、高可靠性等高技术含量的轴承产品只占约 20%，当前高端产品主要依赖于进口，国产高端轴承产品存在巨大缺口。《全国轴承行业“十三五”发展规划》强调了我国由轴承大国向轴承强国转变的发展目标。因此，随着未来国内轴承行业的技术研发能力的不断提高以及优秀企业的不断涌现，轴承套圈配套产业亦会拥有广阔的市场前景。

2、发行人与可比公司相比的核心竞争力、发行人与竞争对手相比的优劣势

发行人的核心竞争力主要体现在：（1）技术工艺优势，公司高度重视研发投入，不断进行工序间的集成创新和工序内的微创新，技术积累已覆盖车削、磨削、探伤、清洗、防锈等全部生产过程；（2）产品质量优势，公司通过了 ISO9001:2015 质量管理体系认证、IATF16949:2016（国际汽车行业）质量管理体系认证、ISO14001 环境体系认证，并制定了一套完善的质量保证体系，确保产品质量的稳定；（3）客户优势，公司成功进入了多家国际大型轴承公司的供应体系，与之建立了长期稳定的合作关系，促进了公司持续稳定的发展。

同行业上市公司五洲新春的主要产品涵盖轴承产品（包括成品轴承及套圈）、空调管路、汽车安全气囊气体发生器部件、汽车齿坯、传动轴凸轮片等。与五洲新春相比，发行人选择了专业化产品方向，将主营业务聚焦于套圈产品，专注于轴承套圈业务以持续提升公司的工艺及技术优势。发行人的劣势在于磨前产业链较短，部分磨前环节的利润被供应商获得，同时公司的资金实力及业务规模相对较小，此外公司的技术及研发资源集中于轴承套圈领域，在成品轴承等领域尚无技术积累。发行人的其他竞争对手目前尚未上市，公开披露的资料相对较少，根据网络查询的资料，其在业务规模、产品品类等方面相比发行人不存在显著竞争优势。

3、发行人产品存在竞争加剧的风险，目前不存在市场需求骤减、增长停滞等情形

（1）发行人产品存在着一定的竞争加剧的风险。目前，国内能够进入国际轴承企业套圈采购体系的企业相对较少，但仍存在五洲新春、海宁上通优必胜轴承有限公司等主要企业与公司开展竞争。若公司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，可能会存在竞争加剧并导致公司业绩波动的风险，从而对公司持续经营能力造成一定负面影响。

公司具有技术工艺优势、质量优势等多项核心竞争力，同时由于国际轴承公司对其供应商有着严格的认证门槛，其更换上游供应商的转换成本高且周期长，双方形成的合作关系较为稳定。因此，公司因竞争加剧而导致客户流失的风险相对较小，上述情形不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

（2）从上文分析可见，虽然 2020 年新冠疫情对各行业造成一定冲击，但疫情是偶发性因素，目前下游市场需求已逐步复苏，公司业务所受影响逐渐减小；从长期来看，发行人所处的国内轴承套圈行业的市场空间较大，下游应用领域发展情况良好。因此，目前发行人产品不存在市场需求骤减或增长停滞的情形。

此外，公司目前在手订单充裕，截至 2020 年末在手订单需求的金额达 **25,122.98** 万元，超过 **2018 年末及 2019 年末** 的在手订单水平，体现了公司主

要客户的订单需求已恢复增长。因此，公司所处的行业供需情况较为正常，不会对公司的持续经营能力造成重大不利影响。

为充分揭示公司面临的竞争加剧风险，发行人已在《招股说明书》“重大事项提示”之“一、特别风险提示”及“第四节 风险因素”之“二、经营风险”修改并补充披露如下风险：

“竞争加剧导致客户流失并对公司持续经营能力造成一定影响的风险

舍弗勒（Schaeffler）、斯凯孚（SKF）、恩斯科（NSK）、捷太格特（JTEKT）、恩梯恩（NTN）等客户在选择轴承套圈供应商时，不仅要求考核产品的质量，同时也要考虑供应商生产的产品种类、型号、交货周期等多个方面，还对供应商的生产环境、健康卫生以及安全生产等进行考核认证。目前，国内能够进入国际轴承企业套圈采购体系的企业相对较少，但仍存在五洲新春、海宁上通优必胜轴承有限公司等主要企业与公司开展竞争。

随着行业内竞争日趋激烈，如果公司未来不能持续保持研发能力、提高技术水平，与同行业其他公司相比不能持续保持在技术工艺方面的优势、产品质量和对舍弗勒等客户的响应速度无法满足其要求，可能存在竞争加剧导致公司客户流失的风险，从而对公司持续经营能力造成一定负面影响。”

（四）发行人 2020 年全年业绩实现情况

公司 2020 年全年实现营业收入 **55,509.41** 万元，相较于 2019 年下降 **2.94%**；实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 **5,076.69** 万元，同比下降 **15.52%**。

二、发行人补充披露

相关内容已补充披露在《招股说明书》“重大事项提示”之“五、关于发行人业绩下滑及 2020 年度业绩情况的说明”，具体情况如下：

“（一）2020 年业绩下滑原因具体分析

1、2020 年业绩下滑的具体原因，与同行业可比公司的比对分析

根据天衡会计师出具的审计报告（天衡审字（2021）00297 号）及同行业上市公司五洲新春的 2020 年三季度报告（五洲新春暂未公告 2020 年年报数据，

以及业绩预告、业绩快报等全年业绩方面的数据), 2020 年公司与五洲新春 2020 年 1-9 月的主要盈利数据比较如下:

单位: 万元

项目	发行人			五洲新春		
	2020 年	2019 年	变动幅度	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动幅度
营业收入	55,509.41	57,187.95	-2.94%	122,367.51	138,963.05	-11.94%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	5,076.69	6,009.14	-15.52%	3,537.02	7,229.66	-51.08%

发行人 2020 年营业收入同比下降 2.94%，主要是因新冠疫情对客户订单需求及公司日常生产经营造成一定的负面影响；发行人 2020 年扣非后归属于母公司股东的净利润同比下降 15.52%，主要是因营业收入下降导致产品生产所分摊的人工费、折旧费等固定成本有所提高，上述因素叠加影响导致扣非后归属于母公司股东的净利润的下降幅度较大；2020 年第四季度，受益于下游市场需求逐步复苏，公司营业收入相较于前三季度增长较快，使得公司 2020 年度营业收入降幅相较于五洲新春 2020 年 1-9 月降幅相对更低。公司 2020 年营业收入的下降原因与五洲新春 2020 年半年度报告披露原因一致。

2、导致业绩下滑的因素处于逐步消除过程中，不会对发行人未来持续经营能力构成重大不利影响

从上文分析可见，公司 2020 年业绩下滑的核心原因是新冠疫情导致营业收入下降。自新冠疫情爆发以来，世界各国采取各类防控措施应对新冠疫情，随着公司境内外客户的陆续复工，公司业务所受影响逐渐减小。

自 2020 年第三季度开始，公司主要客户的订单需求有所恢复，营业收入相较于上半年呈现增长趋势，主要是由于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，公司把握市场机会进行了积极的业务拓展，在手订单金额大幅上升，带动公司业绩稳步向好。

截至本招股说明书签署日，公司业绩有所恢复，主要表现在如下方面：

(1) 在手订单金额增长

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，超过 **2018 年末及 2019 年末** 的在手订单水平。

（2）主营业务收入上升

2020 年 1-12 月，公司分季度主营业务收入情况如下：

单位：万元

期间	主营业务收入	月均收入
一季度	12,313.53	4,104.51
二季度	11,038.65	3,679.55
三季度	13,322.37	4,440.79
四季度	16,682.40	5,560.80

从上表可见，公司三季度主营业务收入为 13,322.37 万元，高于一季度及二季度的收入金额；公司 2020 年**四季度**的主营业务收入为 **16,682.40** 万元，相较于前三季度呈现大幅增长趋势，主要受益于下游订单量增长的利好因素。

（3）新产品储备较为丰富

报告期内，公司为原有客户及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 12 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 **527** 种和 **207** 种。因此，公司新产品储备较为丰富且有所增加，长期而言将逐步形成收入并为公司创造收益。

综上所述，随着境内外客户的陆续复工，公司在手订单、主营业务收入、新产品储备品种均呈现上升趋势，因此公司业绩处于稳步增长过程中，不会对发行人未来持续经营能力构成重大不利影响。

（二）轴承应用行业发展趋势、轴承和轴承套圈行业的竞争格局及市场空间、发行人的竞争能力

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。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；同时，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。此外，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。整体来看，汽车、机械工业、家用电器、机床制造及风电设备等轴承下游应用行业发展情况良好，有望继续带动上游轴承及轴承套圈行业的发展。

轴承行业经历一百多年的发展，目前在全球范围内已形成由瑞典、德国、日本、美国四个国家的八家大型轴承企业垄断竞争的态势。虽然我国轴承企业数量较多，但是由于受到资金、技术、人力、研发等方面的限制，轴承企业规模普遍较小，生产主要集中在中低端产品，同时行业集中度相对较低。

目前国内生产轴承套圈的公司众多，但大多数企业规模较小，产品定位中低端，主要位于国内各轴承产业集聚区，为成品轴承生产企业供应轴承套圈。近年来，随着技术工艺的发展，发行人等国内轴承套圈优势企业已逐步进入八大国际轴承企业套圈采购体系。

公司现有客户以舍弗勒、斯凯孚等跨国轴承企业为主，公司在产品质量、成本控制等方面较其他供应商具备较强的竞争优势，已成功进入国际大型轴承公司的供应体系，上述优质的客户资源是公司未来业绩增长的重要保证。除国际轴承企业外，公司正积极开发本土客户。随着瓦房店轴承集团等国内轴承企业技术研发能力的不断提高，公司亦将深化与国内客户的合作，开拓国内市场新的业务机会。

（三）发行人产品存在竞争加剧的风险，目前不存在市场需求骤减、增长停滞等情形，不会对发行人的持续经营能力构成重大不利影响

发行人所处的国内轴承套圈行业主要受益于跨国轴承企业进行产业结构调整，把磨前产品转向工艺稳定、劳动力素质较高的中国采购，并且在国内增设成品轴承工厂，从而形成了对国内轴承套圈产品的巨大市场需求。此外，随着国产轴承行业的发展，公司作为国内轴承套圈行业的优质生产厂商，亦将获得重要的市场机遇。

发行人的核心竞争力主要体现在技术工艺优势、产品质量优势及客户优势。与五洲新春相比，发行人选择了专业化产品方向，将主营业务聚焦于套圈产品，专注于轴承套圈业务以持续提升公司的工艺及技术优势。发行人的劣势在于磨前产业链较短，部分磨前环节的利润被供应商获得，同时公司的资金实力及业务规模相对较小，此外公司的技术及研发资源集中于轴承套圈领域，在成品轴承等领域尚无技术积累。

发行人产品存在着一定的竞争加剧的风险。若公司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，可能会存在竞争加剧并导致公司业绩波动的风险，从而对公司持续经营能力造成一定负面影响。但另一方面，公司具有技术工艺优势、质量优势等多项核心竞争力，同时由于国际轴承公司对其供应商有着严格的认证门槛，其更换上游供应商的转换成本高且周期长，双方形成的合作关系较为稳定。因此，公司因竞争加剧而导致客户流失的风险相对较小，上述情形不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

虽然 2020 年新冠疫情对各行业造成一定冲击，但疫情是偶发性因素，目前下游市场需求已逐步复苏，公司业务所受影响逐渐减小；从长期来看，发行人所处的国内轴承套圈行业的市场空间较大，下游应用领域发展情况良好。因此，目前发行人产品不存在市场需求骤减或增长停滞的情形。此外，公司目前在手订单充裕，截至 2020 年末在手订单需求的金额达 **25,122.98** 万元，超过 **2018 年末及 2019 年末**的在手订单水平，体现了公司主要客户的订单需求已恢复增长。因此，公司所处的行业供需情况较为正常，不会对公司的持续经营能力造成重大不利影响。

（四）发行人 2020 年全年业绩实现情况

公司 2020 年全年实现营业收入 **55,509.41** 万元，相较于 2019 年下降 **2.94%**；实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 **5,076.69** 万元，同比下降 **15.52%**。”

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、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，了解业绩变动的主要原因及公司目前经营现状；
- 2、查阅可比上市公司公告，比对分析相关财务数据；
- 3、查阅发行人各期末的在手订单需求情况；
- 4、查阅轴承套圈行业、轴承行业及下游应用领域的行业研究资料；
- 5、取得发行人 2020 年**审计报告**并进行比对分析。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、公司 2020 年业绩下滑的核心原因是新冠疫情导致营业收入下降，其中营业收入的下降原因与五洲新春一致；导致业绩下滑的因素处于逐步消除过程中，不会对发行人未来持续经营能力构成重大不利影响；招股说明书中已充分提示公司未来业绩下滑风险。

2、汽车、机械工业、家用电器、机床制造及风电设备等轴承下游应用行业发展情况良好，有望继续带动上游轴承及轴承套圈行业的发展；目前国内生产轴承套圈的公司众多，但大多数企业规模较小、产品定位中低端，对于进入八大轴承公司供应链体系的轴承套圈生产企业来说，轴承套圈的市场发展前景广阔；公司现有客户以舍弗勒、斯凯孚等跨国轴承企业为主，优质的客户资源是公司未来业绩增长的重要保证，同时公司亦将深化与国内客户的合作，开拓国内市场新的业务机会。

3、发行人产品存在竞争加剧的风险，目前不存在市场需求骤减、增长停滞等情形，招股说明书中已充分揭示公司面临的竞争加剧风险。

4、招股说明中已补充披露公司 2020 年全年业绩**实现**情况。

2、关于主要客户

报告期内，发行人向第一大客户舍弗勒销售收入占营业收入的比重分别为 57.17%、58.68%、60.28% 和 57.11%。

公开资料显示，受疫情影响，舍弗勒计划裁员 4,400 人，关闭或出售德国几家工厂。

申报材料显示，发行人与舍弗勒控制的主体签订的正在履行的合同共 5 份，均为长期有效。

请发行人补充披露：

（1）舍弗勒最新的经营情况和财务状况，分析并披露计划裁员及关闭或出售工厂相关事项对发行人的具体影响，进一步说明并补充披露发行人对舍弗勒销售集中度较高是否可能导致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；

（2）上述 5 份长期合同的订立方式、订立合同主体、主要内容、违约条款、对合同双方的约束力，结合合同具体条款，分析并披露相关合同是否存在客户违约、单方解除或终止的风险，对发行人持续经营能力是否构成重大不利影响。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人回复说明

（一）舍弗勒最新的经营情况和财务状况，分析并披露计划裁员及关闭或出售工厂相关事项对发行人的具体影响，进一步说明并补充披露发行人对舍弗勒销售集中度较高是否可能导致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

1、舍弗勒最新的经营情况和财务状况

根据舍弗勒 2020 年度报告，其主要财务数据如下：

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

根据舍弗勒 2020 年度报告，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，舍弗勒经营情况已较上半年大幅改善。

2、分析并披露计划裁员及关闭或出售工厂相关事项对发行人的具体影响

根据舍弗勒官网信息及舍弗勒第三季度报告，2020 年 9 月 9 日，为了集团未来转型、增强竞争力并抓住未来长期战略机会，舍弗勒宣布了部分战略措施，包括：1、“adjust excess structural capacity by downsizing the workforce and consolidate Schaeffler’s locations in Europe, especially in Germany.”（通过对位于欧洲、特别是德国的工厂进行裁员及整合，以调整过剩结构性产能；根据舍弗勒官网信息，其中拟于 2022 年底前完成 4,400 人的裁员计划）；2、“strengthen the company’s competitiveness and expand local capabilities.”（增强公司的竞争力，并扩大本地生产能力）。

（1）舍弗勒裁员及整合工厂是基于其集团战略调整的需求

根据舍弗勒第三季度报告及公司官网信息，舍弗勒为了加速转型和增强竞争力，采取了部分措施：（1）拟通过裁员和整合于欧洲（特别是德国）的工厂，来调整业务结构；（2）拟通过于 Herzogenaurach（舍弗勒集团总部所在地）新设氢能力技术中心，并扩大于 Bühl（舍弗勒汽车技术总部）的电动汽车与电动马达产能，以增强企业的竞争力并扩大其本地生产能力，并加强未来新增长领域的投资。

根据舍弗勒官网信息，为了进行转型，其于 2018 年关闭了 3 个英国工厂，于 2019 年在汽车 OEM 事业部、汽车售后市场及工业部门制定了效率提升计划。因此，舍弗勒裁员及整合工厂是其整体战略规划，而非突发性的调整事项。

根据舍弗勒官网信息，截至 2020 年 6 月末，舍弗勒的员工总数为 84,223 人。2020 年 9 月 9 日，舍弗勒宣告的计划裁员人数为 4,400 人，裁员计划将至 2022

年底实施完毕，上述裁员计划涉及的人数占舍弗勒 2020 年 6 月末员工总数的比例为 5.22%，所占比重较低。

根据舍弗勒发布的 2025 战略规划，舍弗勒将继续加速转型，聚焦核心能力及战略的贯彻执行。为了实现这一目标，舍弗勒汽车科技事业部将加快向电驱动及底盘应用领域的业务拓展；汽车售后事业部在保持盈利目标的同时，抓住独立售后市场的增长机会；工业事业部将拓展新的增长领域，不断提升盈利能力。

综上所述，舍弗勒裁员及关闭或出售工厂并非系疫情影响下的突发性事件，系舍弗勒集团战略调整需求所致，相关调整是为了提升其竞争力。

（2）舍弗勒拟整合工厂的简要情况

根据舍弗勒官网信息及舍弗勒的确认，拟整合的工厂主要位于德国，涉及 4 个工厂，上述工厂业务涉及轴承成品、滚动体及发动机零部件。

报告期内，公司与舍弗勒的合作关系稳定，公司未与舍弗勒拟整合的以上 4 个工厂开展业务，亦未开展涉及前述产品的配套供应，因此舍弗勒本次拟裁员及整合工厂的事项对发行人不会产生直接影响。

3、发行人对舍弗勒销售集中度较高不会导致公司持续经营能力存在重大不确定性

根据舍弗勒的确认信息以及保荐机构对舍弗勒的访谈，发行人系舍弗勒全球战略合作伙伴，截至目前，双方合作情况良好。发行人对舍弗勒销售集中度较高系下游轴承行业集中度较高所致，与行业经营特点一致，不会导致发行人的持续经营能力出现重大不确定性。

针对公司对舍弗勒销售集中度较高可能导致的经营风险，发行人已于《招股说明书》“重大事项提示”之“一、特别风险提示”及“第四节 风险因素”之“二、经营风险”对该事项进行了补充风险提示如下：

“客户集中度较高的风险

.....

同时，若因舍弗勒等主要客户经营困难，致使其大规模裁员及关闭或出售

工厂，可能对公司业务开展造成不利影响。”

（二）上述 5 份长期合同的订立方式、订立合同主体、主要内容、违约条款、对合同双方的约束力，结合合同具体条款，分析并披露相关合同是否存在客户违约、单方解除或终止的风险，对发行人持续经营能力是否构成重大不利影响。

截至本回复报告签署日，公司与舍弗勒签订的正在履行的 6 份长期合同的订立方式、订立合同主体、主要内容、违约条款、对合同双方的约束力如下表所示：

序号	合同名称	订立方式	订立合同主体	与舍弗勒的关系及地址	主要内容	主要违约条款	对双方约束力
1	《Master Agreement on the Supply of Production Material》	书面	客户：舍弗勒（中国）有限公司 供应商：建沃精工	舍弗勒全资子公司（间接控股），位于中国江苏	1、产品采购 （1）客户可以就具体的交付日期和指定数量的合同产品项下单项采购订单。 （2）客户可以针对订购持续一段时间的合同产品发布进度协议。 （3）供应商应根据采购订单、批量合同或计划协议向客户交付合同产品（如相关订单已被接受或确认）。 2、货款支付 协议的价格为固定价格。付款条件应由缔约方另行约定。除非另行约定，付款截止日期的期间应开始于提供或接受合同服务且收到适当的可验证发票之时。 3、终止条款 除非另有其他协议，否则任何一方如须在某个月底终止框架协议，则必须提前 12 个月书面通知对方。	1、产品缺陷责任/费用 （1）如果安全生产受到威胁，存在非常规的巨大损失隐患或为了保持客户对其客户的供应能力，客户有权自行补救该缺陷，或交由第三方补救，也可要求替换任何缺陷合同产品。上述提及的补救行动产生的费用均应由供应商承担。 （2）如发生有着相同或相似缺陷模式的缺陷合同产品（以下称“批量缺陷”），客户有权退回全部货物。如客户选择不退回全部货物，则供应商应赔偿额外检查所收到合同产品产生的所有外部及内部费用以及任何检测和分拣成本。这也同样适用于在客户或客户的客户后续业务中的任何部分及完整检查、分拣进货检查。供应商还应向客户赔偿缺陷判定中产生的所有外部和内部费用（如额外的试运行、实验室试验）。 2、产品责任/权利担保 （1）供应商应赔偿并使客户免于遭受任何第三方就缺陷产品提	截至本回复报告签署日，该协议对双方均有约束力

						出的索赔及缺陷合同产品所造成的损失。 (2) 供应商应赔偿并使客户免于遭受任何第三方基于权利瑕疵所提起的任何索赔，除非上述权利瑕疵并非供应商责任。供应商不对因受客户强制性指令所产生的权利瑕疵负责，除非供应商知道或应当知道客户的上述指令会导致侵犯第三方权利。	
2	《Master Agreement》	书面	客户： Schaeffler KG (舍弗勒两合公司) 供应商：建沃精工	舍弗勒全资子公司，后更名为 Schaeffler Technologies AG & Co. KG (舍弗勒科技股份两合公司)，位于德国 Herzogenaurach	1、产品采购 (1) 客户可以下达采购订单，要求在特定交货日期交付固定数量的合同产品。 (2) 供应商和客户可以就一种或多种合同产品订立名为“计划协议”的书面协议。 (3) 通过前述批量合同，供应商承诺持有一定数量的合同产品，准备交付给客户。 (4) 供应商应根据采购订单、批量合同或计划协议向客户交付合同产品（如相关订单已被接受或确认）。 2、货款支付 议定价格为实价。除非另有协议，否则将在 14 天内以 3% 的现金折扣付款，在下个月的 25 日之前以 2% 的现金折扣付款，或在 90 天内无折扣付款。这些期限是从履行合之日起并收到适当且可验证的发票后计算的。 3、终止条款 (1) 除非另有协议，否则任一缔约方均可通过提前十二个月书面通知另一缔约方，在任何给定月底前终止本协议。	1、产品缺陷/成本的责任 如果合同产品有缺陷，则除非以下条件另有规定，否则客户将享有法定权利。如果工业安全受到威胁，存在异常高额损害赔偿的危险，或出于维护客户交付客户能力的目的，则在通知供应商后，客户有权自行纠正缺陷或通过第三方纠正缺陷。根据上述情况采取的补救措施所产生的费用应由供应商承担。供应商应对由缺陷直接或间接导致的所有损害、成本和费用负责。如果发现至少一部分货物有缺陷，则供应商还将承担超出常规检查范围的进货检查费用。前述内容还适用于客户和/或任何客户的客户在随后的业务过程中对货物进行的全面和部分检查。如果供应商要求第三方履行义务，则供应商应	截至本回复报告签署日，该协议对双方均有约束力

					(2) 除法定终止权外，客户有权以书面形式终止本主协议和/或双方就合同产品的供应而订立的任何协议，而无须事先通知。因故终止应包括以下任何一项： ① 尽管客户发出通知，但供应商两次或两次以上均未能按照双方的协议交付合同产品； ② 审核期间发现，供应商未能根据客户指定的质量标准生产合同产品； ③ 供应商未及时履行其付款义务，或针对供应商提起破产程序或类似诉讼的请愿书； ④ 供应商的所有权结构或管理发生重大变化；或 ⑤ 供应商严重违反了实质性合同义务，包括但不限于保密义务。	对此第三方以及履行义务的任何人士承担责任。 2、产品责任 对于任何声称有缺陷的合同产品已导致死亡、人身伤害或财产损失的第三方索赔，供应商应赔偿客户，并使客户免受伤害。	
3	《Consignment Store Agreement》 (针对寄售业务的框架协议)	书面	客户： Schaeffler Technologies AG & Co. KG (舍弗勒科技股份两合公司) 供应商：建沃精工	舍弗勒全资子公司，位于德国 Herzogenaurach	1、建立寄售仓库 (1) 自 2019 年 1 月 1 日起，供应商应于协议期限内，在舍弗勒指定的第三方 Schaefflein AG 所在地设立寄售商店。为此目的，必要的储藏室应由舍弗勒或舍弗勒指定的第三方提供。 (2) 供应商应根据本协议向寄售商店提供合同产品。 2、寄售商品所有权 供应商存储在寄售商店中的寄售商品仍是供应商的财产。 3、从寄售仓库提出货物 (1) 舍弗勒可以在其正常的商业活动中随时从寄售商店中取走、加工或转售寄售商品。 (2) 取走寄售商品后，舍弗勒与供应商应	-	截至本回复报告签署日，该协议对双方均有约束力

					根据该日期的约定价格和约定的条件签订采购协议。 (3) 取走寄售商品后，寄售商品的所有权应移交给舍弗勒。 (4) 舍弗勒有义务在入港后 3 个月内从寄售库存中取走附件中列出的商品。如果装卸期限延长三个月，则商品将自动转移到舍弗勒库存中。 4、终止条款 如果任一缔约方提前 6 个月发送书面形式通知，要求终止本协议，那么本协议终止从任何给定月末开始生效。		
4	《寄售仓储合同》（针对寄售业务的框架协议）	书面	客户：舍弗勒（南京）有限公司 供应商：建沃精工	舍弗勒全资子公司（间接控股），位于中国江苏	1、建立寄售仓库 (1) 供应商应自（2016 年 12 月 20 日）起的合同期内在舍弗勒建立一个寄售仓库。为此目的舍弗勒应提供可用的仓储场地（免费）。 (2) 供应商有义务提供协议项下的合同产品给寄售仓库并且在本协议附件所列的仓储水平下始终保持寄售货物可用。 2、寄售货物所有权 供应商在寄售仓库里仓储的合同产品的所有权仍属于供应商。 3、从寄售仓库提出货物 (1) 舍弗勒可以随时在正常的工作期间从寄售仓库提出，加工或者转卖寄售货物。 (2) 寄售货物被提出后，以达成的价格和舍弗勒的采购条件为基础舍弗勒和供应商之间建立采购合同，并且提出的寄售货物所有权应转移至舍弗勒。	-	截至本回复报告签署日，该协议对双方均有约束力

					(3) 舍弗勒将吸收寄售仓库里从入库开始已超过 3 个月仍没被消耗的库存。 4、终止条款 舍弗勒可以随时提前 6 个月书面通知终止合同。		
5	《Agreement on the Establishment of Supplier Consignment Stores at Schaeffler》 (针对寄售业务的框架协议)	书面	客户：舍弗勒（中国）有限公司 供应商：建沃精工	舍弗勒全资子公司（间接控股），位于中国江苏	1、建立寄售仓库 (1) 供应商应自指定日期起，在合同期限内，且在指定的位置建立寄售商店。为此目的所需的商店设施应由客户提供。 (2) 供应商有权根据本协议向寄售商店交付合同产品。 2、寄售货物的所有权 供应商存放在寄售商店中的寄售货物应归供应商所有，直至客户提货为止。 3、从寄售仓库提出货物 (1) 在正常业务过程中，客户有权随时从寄售商店提货、加工和转售寄售货物。 (2) 一经提取寄售货物后，客户与供应商之间应按提货时有效的价格、并在约定的条件下订立这些货物的采购合同。 (3) 一经提取寄售货物后，寄售货物所有权应移交给客户。 3、终止条款 (1) 任何一方都可以书面形式终止本协议，但前提是需要于月底前提前六（6）个月发送终止通知。即使整个协议未终止，也允许部分终止个别合同产品。 (2) 尽管有上述约定，在下述情况下，供应商有权在提前三个月发送书面通知的情况下，就单个合同产品终止本协议：	1、延迟交货 如果客户希望提取合同产品，但在计划协议中指定的日期仍无法获得产品，那么，即使客户已通知供应商其产品的生产需求，对于客户希望提取的合同产品，供应商应被视为交货违约。但是，如果供应商根据本协议第 4.5 条规定撤回了其要约，则供应商将没有违约。 2、损害赔偿 (1) 如果供应商由于召回寄售货物而蒙受损失，则客户有义务赔偿供应商因此遭受的任何经证明的损害赔偿。客户的损害赔偿金额不得超过终止前六个月内客户月平均提货的价值。对于个别合同产品的部分终止，损害赔偿责任的金额不得超过终止前六个月内终止的合同产品的客户月平均提货的价值。如果合同期限少于六个月，则应根据合同期限确定平均月提货价值。 (2) 但是，如果供应商终止了全部或部分本协议内容，则客户	截至本回复报告签署日，该协议对双方均有约束力

					①各合同产品在寄售商店中的存放时间超过了协议规定的提货之前的预计非约束性期限； ②客户在非约束性存储期限内未提取相关类别的寄售货物； ③供应商已通知客户，其已超过非约束性存储期限。	不承担损害赔偿责任，除非供应商根据本协议第 11.2 节、或由于客户的重大原因终止了本协议，或者客户由于可归因于供应商的重大原因终止了全部或部分协议内容。	
6	《Master Agreement on the Supply of Production Material》	书面	客户：舍弗勒（中国）有限公司 供应商：银川金沃	舍弗勒全资子公司（间接控股），位于中国江苏	1、产品采购 （1）客户可以就具体的交付日期和指定数量的合同产品项下单项采购订单。 （2）客户可以针对订购持续一段时间的合同产品发布进度协议。 2、货款支付 协议的价格为固定价格。付款条件应由缔约方另行约定。除非另行约定，付款截止日期的期间应开始于提供或接受合同服务且收到适当的可验证发票之时。 3、终止条款 除非另有其他协议，否则任何一方如须在某个月底终止框架协议，则必须提前 12 个月书面通知对方。	1、产品缺陷责任/费用 （1）如果安全生产受到威胁，存在非常规的巨大损失隐患或为了保持客户对其客户的供应能力，客户有权自行补救该缺陷，或交由第三方补救，也可要求替换任何缺陷合同产品。上述提及的补救行动产生的费用均应由供应商承担。 （2）如发生有着相同或相似缺陷模式的缺陷合同产品（以下称“批量缺陷”），客户有权退回全部货物。如客户选择不退回全部货物，则供应商应赔偿额外检查所收到合同产品产生的所有外部及内部费用以及任何检测和分拣成本。这也同样适用于在客户或客户的客户后续业务中的任何部分及完整检查、分拣进货检查。供应商还应向客户赔偿缺陷判定中产生的所有外部和内部费用（如额外的试运行、实验室试验）。	截至本回复报告签署日，该协议对双方均有约束力

						2、产品责任/权利担保 (1) 供应商应赔偿并使客户免于遭受任何第三方就缺陷产品提出的索赔及缺陷合同产品所造成的损失。 (2) 供应商应赔偿并使客户免于遭受任何第三方基于权利瑕疵所提起的任何索赔，除非上述权利瑕疵并非供应商责任。供应商不对因受客户强制性指令所产生的权利瑕疵负责，除非供应商知道或应当知道客户的上述指令会导致侵犯第三方权利。	
--	--	--	--	--	--	---	--

发行人与舍弗勒签署的框架协议未对双方的交易规模进行约定，框架协议主要就双方的业务合作方式、业务开展的条款进行了明确，公司与舍弗勒之间的业务，根据舍弗勒的订单要求履行。

建沃精工与 Schaeffler Technologies AG & Co. KG（舍弗勒科技股份两合公司）签署了框架协议，根据舍弗勒集团上市文件的披露，舍弗勒的上市主体是一家控股公司，不承担主要的经营职能，Schaeffler Technologies AG & Co. KG 是舍弗勒下属负责业务运营的一级子公司，由 Schaeffler Technologies AG & Co. KG 及其控股的舍弗勒在各地的运营主体从事经营活动，因此 Schaeffler Technologies AG & Co. KG 作为负责业务运营的一级子公司与建沃精工签署框架协议具有合理性。舍弗勒（中国）有限公司的采购中心负责舍弗勒在中国境内公司的供应商开发及确定工作，基于舍弗勒在国内业务开展的需要，建沃精工、**银川金沃**与其单独签署了框架合作协议，具有合理性。此外，截至本回复报告签署日，建沃精工已与舍弗勒的子公司 Schaeffler Technologies AG & Co. KG（舍弗勒科技股份两合公司）、舍弗勒（南京）有限公司、舍弗勒（中国）有限公司签署寄售方面的框架协议及补充协议，相关协议已经涵盖了舍弗勒旗

下与公司开展寄售业务的主体。

建沃精工于 2008 年通过舍弗勒供应商认证并与舍弗勒建立合作关系，当时发行人尚未成立。2011 年，发行人成立后，鉴于建沃精工与舍弗勒合作关系稳定，故继续沿用以建沃精工为主体与舍弗勒进行交易的合作模式。**2020 年，发行人新设立子公司银川金沃，并由银川金沃与舍弗勒（中国）有限公司签署框架协议。**

综上所述，建沃精工、**银川金沃**与舍弗勒签订的正在履行的 6 份框架协议中存在违约、单方解除或终止的相关条款。根据合同约定，若舍弗勒单方解除或终止协议（因**供应商**违反合同条款而解除或终止协议的除外），其需要提前 6 个月或 12 个月向建沃精工、**银川金沃**发送通知。目前双方合作情况良好，合同执行正常，建沃精工、**银川金沃**未收到客户要求解除或终止协议的通知，不存在违反合同条款的情形，不存在客户主动违约的情形。

2020 年 12 月 14 日，舍弗勒出具确认函：建沃精工是舍弗勒在中国最大的轴承套圈供应商，并且是舍弗勒的长期战略合作伙伴；目前，双方的合作不断加强，且双方签署的合同有效。

综上，截至本回复报告签署日，发行人与舍弗勒签订的 6 份框架协议中存在违约、单方解除或终止的相关条款，存在客户违约或单方解除合作协议的风险，但鉴于发行人与舍弗勒合作情况良好，合同执行正常，双方合作关系稳定，舍弗勒违约或单方解除合作协议的风险较低，不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

二、发行人补充披露

（一）舍弗勒最新的经营情况和财务状况，分析并披露计划裁员及关闭或出售工厂相关事项对发行人的具体影响，进一步说明并补充披露发行人对舍弗勒销售集中度较高是否可能导致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

.....

根据舍弗勒 2020 年第三季度报告及其官网信息，2020 年 9 月，舍弗勒宣布计划在 2022 年底前裁员 4,400 人，并对位于德国的部分工厂进行整合，上述情况主要系舍弗勒为了加速转型和增强竞争力而采取的调整过剩产能措施，并非系疫情影响下的突发性事件，系舍弗勒集团整体战略调整需求所致。根据舍弗勒官网信息及舍弗勒的确认，拟整合的工厂主要位于德国，涉及 4 个工厂，上述工厂业务涉及轴承成品、滚动体及发动机零部件。

报告期内，公司与舍弗勒的合作关系稳定，公司未与舍弗勒拟整合的以上 4 个工厂开展业务，亦未开展涉及前述产品的配套供应，因此舍弗勒本次拟裁员及整合工厂的事项对发行人不会产生直接影响。

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其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。”

(二) 上述 5 份长期合同的订立方式、订立合同主体、主要内容、违约条款、对合同双方的约束力，结合合同具体条款，分析并披露相关合同是否存在客户违约、单方解除或终止的风险，对发行人持续经营能力是否构成重大不利影响。

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第十一节 其他重要事项”之“一、重要合同”之“（一）销售合同”，具体情况如下：

“.....

公司子公司建沃精工、**银川金沃**与舍弗勒签订的正在履行的 6 份框架协议中存在违约、单方解除或终止的相关条款。根据合同约定，若舍弗勒单方解除或终止协议（因**供应商**违反合同条款而解除或终止协议的除外），其需要提前 6 个月或 12 个月向发行人发送通知。目前双方合作情况良好，合同执行正常，建沃精工、**银川金沃**未收到客户要求解除或终止协议的通知，不存在发行人违反合同条款的情形，不存在客户主动违约的情形。

2020 年 12 月 14 日，舍弗勒出具确认函：建沃精工是舍弗勒在中国最大的轴承套圈供应商，并且是舍弗勒的长期战略合作伙伴；目前，双方的合作不断加强，且双方签署的合同有效执行。

综上，截至本招股说明书签署日，发行人与舍弗勒签订的 6 份框架协议中存在违约、单方解除或终止的相关条款，存在客户违约或单方解除合作协议的风险，但鉴于发行人与舍弗勒合作情况良好，合同执行正常，双方合作关系稳定，舍弗勒违约或单方解除合作协议的风险较低，不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

报告期内，公司对外销售轴承套圈产品均通过子公司建沃精工进行。其中公司完成产品生产后发货，根据建沃精工的指定，将生产的轴承套圈产品直接发运给客户，确认收入并同步结转成本。**截至报告期末，发行人子公司银川金沃尚未实现对外销售。**

1、公司的会计处理方式

公司在产品完成销售出库后，确认收入并同步结转成本，相关会计分录如下：

借：应收账款—建沃精工

贷：主营业务收入

应交税费—应交增值税（销项税额）

借：主营业务成本

贷：存货—库存商品

公司当月发出的产品均与建沃精工进行结算，报告期各月末不存在发出商品。

2、建沃精工的会计处理方式

（1）公司完成产品的销售出库后，建沃精工确认采购入库，并同步确认销售出库。

借：库存商品

应交税费—应交增值税（进项税额）

贷：应付账款—金沃精工

借：发出商品

贷：库存商品

（2）在相关产品达到收入确认条件后，建沃精工确认收入并同步结转成本。

借：应收账款—客户

贷：主营业务收入

应交税费—应交增值税（销项税额）（如有）

借：主营业务成本

贷：存货—发出商品

报告期内，公司向子公司销售成品轴承套圈的金额分别为 42,050.60 万元、42,683.04 万元和 **41,522.73** 万元。公司编制合并财务报表时，上述内部交易已

进行了合并抵销。

报告期内，公司与子公司建沃精工结算时，给予建沃精工一定的贸易毛利，一般在 5%左右。报告期内，针对公司向子公司建沃精工销售的产品，建沃精工实现产品销售收入，相应产品的毛利率分别为 5.09%、5.63%和 5.89%，整体较为稳定。

报告期内，公司内部结算均已足额开票，公司根据交易额足额申报缴纳增值税，子公司建沃精工相应确认进项税。公司及子公司各年均按规定进行所得税汇算清缴。”

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师及申报会计师执行的主要程序如下：

- 1、查阅舍弗勒公开披露的信息及官网信息；
- 2、取得并查阅舍弗勒出具的确认函、对舍弗勒进行走访，了解双方合作情况；
- 3、查阅公司与舍弗勒签署的协议，并分析协议条款。
- 4、与管理层沟通，了解公司以建沃精工与舍弗勒开展业务的相关背景。
- 5、与管理层沟通，了解发行人与子公司建沃精工之间的业务往来情况，取得内部交易明细表，并复核内部交易相关的会计处理。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

1、发行人对舍弗勒销售集中度较高系下游轴承行业集中度较高所致，与行业经营特点一致，不会对发行人的持续经营能力产生重大不确定性。发行人已于招股说明书中充分披露客户集中度较高的风险。

2、发行人与舍弗勒签订的 6 份框架协议中存在违约、单方解除或终止的相关条款，存在客户违约或单方解除合作协议的风险，但鉴于发行人与舍弗勒合作情况良好，合同执行正常，双方合作关系稳定，舍弗勒违约或单方解除合作

协议的风险较低，不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

3、关于原材料

申报材料显示，公司生产轴承套圈的主要原材料为钢管和锻件。

请发行人补充披露钢管和锻件的差异，以钢管为原材料的轴承套圈产品和以锻件作为原材料的轴承套圈产品在生产流程、工艺、损耗率、产品类型、应用领域、平均价格、成本、毛利率等方面的差异情况。

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“四、采购情况和主要供应商”之“（一）主要产品的原材料、能源采购情况”，具体情况如下：

“3、钢管和锻件的差异

公司生产使用的原材料主要为钢管和锻件，钢管和锻件的主要差异如下：

项目	锻件	钢管
示例		
外观	锻件是斜面或弧面等不同形状的产品	钢管是直筒形空心圆柱体
制造工艺	锻件是利用锻压机械对金属施加压力，使其在模具型腔内产生塑性变形以获得特定形状和尺寸的产品	钢管是将实心棒材穿轧成特定尺寸的管材
适用领域	通过锻造方式加工的产品材料致密性较好，能承受更大的载荷，一般而言锻件适用于尺寸较大的产品	钢管受到加工机械的限制，一般而言适用于制造尺寸较小的产品。

4、钢管和锻件为原材料生产的产品情况

一般而言，公司采购钢管用于生产尺寸相对较小的产品，采购锻件用于生产尺寸相对较大的产品。

（1）不同原材料生产产品在生产流程及工艺方面的情况

公司以锻件为原材料的产品，部分型号的轴承套圈需要将锻件经过粗车处理形成特定尺寸的毛坯，毛坯件再经过端面磨削、外圆磨削、车削加工等处理后形成特定的成品套圈，部分产品还有热处理、精磨等环节，再经过无损探伤、外观检测等方式确保套圈产品符合客户的质量要求，最终包装入库。

公司以钢管为原材料的产品，需要采取割料工序将钢管加工成符合尺寸要求的轴承套圈毛坯件，对于毛坯件的后续生产流程与采用锻件为原材料的产品相同。

在加工工艺方面，公司根据不同型号轴承套圈的产品结构设计并确定其加工工艺，与采用的原材料不存在直接关系。对于具体型号的产品，公司基于产品的尺寸、生产工艺、客户技术要求、产品生产成本、供应商供货能力等因素综合考虑所采取的原材料类型及相应的供应商。

（2）不同原材料生产产品的损耗率情况

报告期内，公司生产产品投入钢管及锻件为原材料，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：

材料	2020 年	2019 年	2018 年
钢管	99.02%	98.72%	98.37%
锻件	98.86%	98.76%	98.24%
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。

由上表可见，报告期内公司以钢管或锻件为原材料生产产品的良品率较为接近，均处于较高的良品率水平，两者不存在重大差异。公司在生产加工的过程中，会基于产品的尺寸、公司生产工艺、客户技术要求、产品生产成本、供应商供货能力等因素综合考虑采用的原材料类型，公司通过研发、试生产等过程后确定最合适的生产方案。

（3）不同原材料生产的产品类型情况

报告期内，公司使用不同原材料生产的轴承套圈的产品销售收入情况如下：

单位：万元

项目	锻件为原材料		钢管为原材料		总计
	收入	占比	收入	占比	
2020 年	19,666.52	37.40%	32,919.90	62.60%	52,586.43
球类	6,944.85	23.19%	22,998.57	76.81%	29,943.42
滚针类	3,555.66	31.27%	7,815.81	68.73%	11,371.47
滚子类	9,166.01	81.32%	2,105.52	18.68%	11,271.53
2019 年	18,601.21	34.04%	36,037.50	65.96%	54,638.71
球类	6,070.94	19.32%	25,349.92	80.68%	31,420.87
滚针类	5,807.40	41.54%	8,172.30	58.46%	13,979.70
滚子类	6,722.87	72.77%	2,515.28	27.23%	9,238.15
2018 年	16,335.17	31.03%	36,302.08	68.97%	52,637.25
球类	6,306.02	18.53%	27,733.48	81.47%	34,039.49
滚针类	4,244.72	39.80%	6,419.13	60.20%	10,663.85
滚子类	5,784.43	72.91%	2,149.48	27.09%	7,933.91

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。报告期内，公司球类产品及滚针类产品中的小尺寸产品占比相对较高，因此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，因此使用锻件作为原材料的占比较高。

（4）不同原材料生产的产品在应用领域方面的情况

报告期内，公司使用钢管及锻件生产的轴承套圈产品的下游应用领域主要包括汽车及非汽车行业，公司产品销售收入按应用领域的具体情况如下：

单位：万元

项目	汽车行业		非汽车行业		合计
	收入	占比	收入	占比	
2020 年	36,152.55	68.75%	16,433.88	31.25%	52,586.43
锻件	17,267.02	87.80%	2,399.50	12.20%	19,666.52
钢管	18,885.53	57.37%	14,034.38	42.63%	32,919.90
2019 年	36,205.25	66.26%	18,433.46	33.74%	54,638.71
锻件	16,185.87	87.02%	2,415.35	12.98%	18,601.21

钢管	20,019.38	55.55%	16,018.12	44.45%	36,037.50
2018 年	29,721.38	56.46%	22,915.87	43.54%	52,637.25
锻件	13,351.96	81.74%	2,983.21	18.26%	16,335.17
钢管	16,369.42	45.09%	19,932.66	54.91%	36,302.08

由上表可见，报告期内公司以锻件为原材料生产的产品用于汽车行业的收入占比较高，分别为 81.74%、87.02%和 **87.80%**，这主要是由于：公司基于产品尺寸规格、技术要求等方面的考虑，滚子类产品中以锻件为原材料的收入占比较高，报告期内分别为 72.91%、72.77%和 **81.32%**，而滚子类产品中用于汽车行业的比重较高。报告期内公司以钢管为原材料生产的产品用于汽车、非汽车行业的比重相对较为均衡，其中 2018 年用于非汽车行业的产品收入占比略高，而 2019 年及 2020 年用于汽车行业的产品收入占比略高，主要是由于公司产品中尺寸较小的气门顶杆滚针轴承套圈产品收入占比提高，该产品用于汽车行业，其各期占滚针类产品收入的比重分别为 25.98%、29.30%和 **32.12%**，由于该产品基本全部采用钢管为原材料进行生产，随着其收入占比及规模的提升，以钢管为原材料生产的产品用于汽车行业的收入占比上升。

(5) 不同原材料生产产品的价格、成本及毛利率情况

报告期内，发行人用钢管及锻件生产的轴承套圈的产品销售收入、成本、平均单价及毛利率情况如下：

单位：万元、元/件

项目	收入	成本	平均单价	毛利率
2020 年	52,586.43	41,278.50	1.30	21.50%
锻件	19,666.52	15,803.55	3.20	19.64%
钢管	32,919.90	25,474.95	0.96	22.62%
2019 年	54,638.71	42,041.92	1.31	23.05%
锻件	18,601.21	14,677.54	2.95	21.09%
钢管	36,037.50	27,364.37	1.02	24.07%
2018 年	52,637.25	41,386.41	1.27	21.37%
锻件	16,335.17	13,170.69	2.91	19.37%
钢管	36,302.08	28,215.72	1.01	22.28%

产品的价格方面，报告期内公司以锻件为原材料生产的产品平均单价高于以钢管为原材料生产产品的平均单价，主要原因如下：公司采购钢管用于生产

尺寸相对较小的产品，采购锻件用于生产尺寸相对较大的产品，报告期内公司使用锻件为原材料生产的产品中，中大尺寸产品的收入占比分别为 72.13%、69.63%和 **81.13%**；与此同时公司使用钢管为原材料生产的产品中，小尺寸产品的收入占比分别为 65.13%、63.35%和 **62.86%**，由于锻件为原材料生产的产品中的中大尺寸产品收入占比较高，导致其单价较高。

产品的毛利率方面，报告期内以钢管为原材料生产的产品毛利率相对较高，分别为 22.28%、24.07%和 **22.62%**，以锻件为原材料生产的产品毛利率相对较低，分别为 19.37%、21.09%和 **19.64%**，主要原因如下：公司三大类产品中滚子类产品的毛利率最低，报告期内毛利率分别为 15.30%、18.02%和 **18.32%**，而滚类产品中的中大尺寸产品收入占比较高且主要使用锻件为原材料，由于毛利率相对较低的产品占锻件为原材料生产产品的收入比重较高，导致锻件为原材料生产的产品毛利率低于钢管为原材料生产的产品。”

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、取得公司不同原材料生产产品的明细表并进行复核；
- 2、通过与发行人管理层进行沟通、了解公司生产经营情况等方式，对不同原材料生产的产品情况进行分析。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

- 1、公司选择钢管或锻件原材料进行生产加工，主要是基于产品的尺寸、公司生产工艺、客户技术要求、产品生产成本、供应商供货能力等方面的因素，并基于公司研发及试生产的情况确定最终生产方案。

- 2、以钢管或锻件原材料进行生产加工，除了钢管需要进行割料、部分锻件需要进行粗车加工存在区别外，生产流程、工艺及损耗率方面不存在重大差异。从不同原材料生产轴承套圈的类型、应用领域、单价及毛利率来看，使用钢管或锻件为原材料生产的产品不存在实质性差异，主要根据不同尺寸规格产品的

占比不同而存在一定差异。

4、关于供应商

申报材料显示，上海冈谷钢机有限公司（以下简称冈谷钢机）系发行人客户恩梯恩的供应链合作伙伴，冈谷钢机为恩梯恩提供采购、销售等方面的服务。基于恩梯恩旗下部分子公司与冈谷钢机之间的业务安排，指定发行人向冈谷钢机采购钢管等原材料，并向其销售及受托加工轴承套圈类产品，导致公司与冈谷钢机同时存在采购及销售业务。

请发行人补充披露：

（1）上述业务按照销售对价总额确认收入是否符合《企业会计准则》的规定；

（2）其他客户是否与发行人同时存在采购及销售业务的情形。

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）上述业务按照销售对价总额确认收入是否符合《企业会计准则》的规定

1、公司与冈谷钢机因产品销售业务按照销售对价总额确认收入符合《企业会计准则》的规定

2017 年度至 2019 年度，公司执行的是旧收入准则，根据旧准则的应用指南规定：“根据本准则第五条规定，企业销售商品满足收入确认条件时，应当按照已收或应收合同或协议价款的公允价值确定销售商品收入金额。从购货方已收或应收的合同或协议价款，通常为公允价值。”

2020 年 1 月 1 日开始，公司执行新收入准则，根据新准则的应用指南规定：“交易价格，是指企业因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额。企业代

第三方收取的款项（例如增值税）以及企业预期将退还给客户的款项，应当作为负债进行会计处理，不计入交易价格。合同标价并不一定代表交易价格，企业应当根据合同条款，并结合以往的习惯做法确定交易价格。在确定交易价格时，企业应当考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价以及应付客户对价等因素的影响，并应当假定将按照现有合同的约定向客户转移商品，且该合同不会被取消、续约或变更。”

因此，从收入准则的角度，对于销售产品收入确认计量的一般标准即为合同对价。公司与冈谷钢机签订并执行销售合同，向其销售套圈产品，公司根据销售合同约定的合同对价总额确认收入符合《企业会计准则》的规定。

2、公司与冈谷钢机业务按照总额确认收入符合《首发业务若干问题解答》（2020年6月修订）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：

（1）公司签署的合同的属性类别

根据公司与冈谷钢机签订的协议，在冈谷钢机实际需要采购时，其向公司下达采购订单，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，冈谷钢机有权要求公司修理、补齐、更换或退货，费用由公司承担。

（2）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

根据公司与冈谷钢机签署的采购合同，相关原材料在冈谷钢机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。具体采购指令由公司下达，在此过程中公司需要承担材料价格波动的风险。

（3）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。

（4）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，分别与冈谷钢机签订采购合同和销售订单，采购合同和销售订单中均已约定付款条件，采购钢管时冈谷钢机承担向发行人销售材料后发行人不支付货款的信用风险，公司承担向冈谷钢机销售轴承套圈后针对产品销售应收账款无法收回的信用风险。

（5）公司对原材料进行一系列生产加工后形成最终产品

公司向冈谷钢机购入钢管等原材料后，经过割料、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，涉及工序较多，成品与原材料在形态、功能等方面存在显著变化。

同时，公司在报告期内与冈谷钢机存在少量受托加工业务，在该模式下，公司根据冈谷钢机要求使用其提供的材料进行轴承套圈加工，公司根据加工数量结算加工费用。

综上所述，公司与冈谷钢机业务按照总额确认收入符合《首发业务若干问题解答》的相关规定。

（二）其他客户与发行人同时存在采购及销售业务的情形

报告期内，除冈谷钢机外，还存在如下客户供应商重叠的情况：

项目	营业收入金额（不含税，万元）		
	2020 年	2019 年	2018 年
广东省韶铸集团有限公司（韶关铸锻总厂）	36.57	-	-
衢州市福昌机械有限公司	41.32	15.77	-
衢州市衢江区仁诚机械厂及吕伟中 ^{注1}	27.39	13.75	13.40
上海思奇国际贸易有限公司	27.24	0.38	-
斯凯孚分拨（上海）有限公司	-	-	-
浙江双明轴承股份有限公司	2.40	-	-
衢州红志机械有限公司	0.16	-	-
五洲新春 ^{注2}	51.55	-	-

项目	采购支出（不含税，万元）		
	2020 年	2019 年	2018 年
广东省韶铸集团有限公司（韶关铸锻总厂）	7,272.50	7,366.27	6,977.02
衢州市福昌机械有限公司	158.05	427.11	721.78
衢州市衢江区仁诚机械厂及吕伟中	239.36	209.03	193.76
上海思奇国际贸易有限公司	617.26	685.62	418.99
斯凯孚分拨（上海）有限公司	35.87	135.30	199.18
浙江双明轴承股份有限公司	3,977.62	4,741.71	4,230.58
衢州红志机械有限公司	508.23	137.64	-
五洲新春 ^{注2}	45.97	-	-

注 1：衢州市衢江区仁诚机械厂系自然人吕伟中实际控制的企业

注 2：五洲新春为合并口径，包含其全资子公司浙江富立轴承钢管有限公司

广东省韶铸集团有限公司（韶关铸锻总厂）及浙江双明轴承股份有限公司系公司报告期内主要供应商，主要向公司供应锻件等原材料，报告期内由于业务需要存在少量向公司采购钢棒的业务，公司向其销售钢棒的业务具有偶发性，金额较小。

衢州市福昌机械有限公司系公司报告期内的主要外协供应商，衢州市福昌机械有限公司同时经营废料回收业务，报告期内公司存在向其少量销售钢刨花的情形。公司与衢州市福昌机械有限公司的采购和销售性质不同。

吕伟中及其实际控制的衢州市衢江区仁诚机械厂系公司报告期内的主要外协供应商，同时 2018 年起公司向其提供房屋租赁业务，因此存在向其收取租金及电费的情形。公司与吕伟中及其实际控制的衢州市衢江区仁诚机械厂的采购和销售性质不同。

上海思奇国际贸易有限公司（以下简称“上海思奇”）系公司客户恩梯恩的供应链合作伙伴，从 2018 年开始恩梯恩旗下部分子公司与其开展业务合作，指定公司向其采购钢管等原材料；2019 年，上海思奇向公司采购了少量轴承套圈样品，用于向恩梯恩旗下的工厂送样开发新业务，2020 年相关产品开始批量供货。

斯凯孚分拨（上海）有限公司系斯凯孚旗下子公司，其业务包括负责斯凯孚旗下各主体包装物等辅料的仓储分拨工作，即斯凯孚旗下各主体采购形成的

包装物由其统一调配后通过返销给供应商的方式实现循环利用。报告期内公司根据业务开展需要，向其采购包装物、木托盘等辅料。公司与斯凯孚分拨（上海）有限公司的辅料采购及与斯凯孚其他主体套圈销售业务性质不同。

衢州市红志机械有限公司：系公司报告期内主要外协供应商，公司向其采购粗车加工服务，2020 年向其销售少量废旧刀具。

五洲新春：五洲新春是发行人的同行业公司，发行人存在部分锻件材料系生产形成的尾料，发行人了解到五洲新春部分产品适用公司的锻件材料后与其洽谈销售事宜，在此过程中发行人向五洲新春采购了一部分适用于公司生产的钢管材料。

综上所述，针对其他客户供应商重叠的情况，公司根据双方签署的产品销售合同的约定，按总额法确认销售收入，符合《企业会计准则》的相关规定。

二、发行人补充披露

（一）上述业务按照销售对价总额确认收入符合《企业会计准则》的规定

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（四）报告期内是否存在客户与供应商、客户与竞争对手重叠的情形”之“1、客户与供应商重叠的情形”，具体情况如下：

“上海冈谷钢机有限公司（以下简称“冈谷钢机”）：系公司客户恩梯恩的供应链合作伙伴，冈谷钢机为恩梯恩提供采购、销售等方面的服务。基于恩梯恩旗下部分子公司与冈谷钢机之间的业务安排，指定发行人向冈谷钢机采购钢管等原材料，并向其销售及受托加工轴承套圈类产品，导致公司与冈谷钢机同时存在采购及销售业务。针对冈谷钢机的套圈销售业务，公司按照销售对价总额确认收入符合《企业会计准则》及《首发业务若干问题解答》等相关要求的规定。”

（二）其他客户是否与发行人同时存在采购及销售业务的情形

相关内容已补充披露在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（四）报告期内是否存在客户与供应商、客户与竞争对手重叠的情形”之“1、客户与供应商重叠的情形”，具体情况如下：

“

针对公司客户与供应商重叠的情况，公司根据双方签署的产品销售合同的约定，按总额法确认销售收入，符合《企业会计准则》的相关规定。”

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、获取并查阅了公司与冈谷钢机签订的采购合同和销售合同，并分析了相关合同条款；

2、查阅有关以总额法核算销售收入的相关会计准则及《首发业务若干问题解答》等相关规定，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显著差异；

3、获取了客户供应商重叠相关信息和数据，并逐一分析其业务性质，判断公司按照总额法确认收入是否符合会计准则及其他相关规定。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、公司按照销售对价总额确认向冈谷钢机的产品销售收入符合《企业会计准则》及《首发业务若干问题解答》的规定；

2、针对其他同时存在采购及销售业务的客户，公司根据双方签署的产品销售合同的约定，按总额法确认销售收入，符合《企业会计准则》的相关规定。

5、关于制造费用

申报材料显示，报告期内，发行人制造费用中物料消耗金额分别为2,629.99万元、2,994.84万元、2,945.13万元和1,295.20万元。

请发行人补充披露2019年物料消耗金额同比下降的原因，与发行人主营业

务成本中直接材料金额变动趋势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

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“5、制造费用的明细”，具体情况如下：

“.....

（1）物料消耗

物料消耗主要是指生产过程中领用的辅料，主要包括刀具、砂轮、油品、工装、包装物等。报告期内，公司物料消耗金额分别为 2,994.84 万元、2,945.13 万元和 **3,106.93** 万元。

报告期内，公司主营业务成本中直接材料金额和制造费用中物料消耗金额的比较情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务成本-直接材料	30,635.78	31,464.06	30,782.81
制造费用-物料消耗	3,106.93	2,945.13	2,994.84

2019 年，公司主营业务成本中直接材料金额较 2018 年度有所上升，主要是受产品结构、采购单价等因素影响，参见招股说明书“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”。2019 年度，公司制造费用中的物料消耗金额较 2018 年有所下降，主要得益于公司改进生产工艺、采取降本增效方法、提高管理效率等措施。报告期内，公司制造费用中物料消耗构成如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
刀具	890.11	28.65%	905.23	30.74%	849.77	28.37%
包装物	665.47	21.42%	693.90	23.56%	715.81	23.90%

油品	319.83	10.29%	346.29	11.76%	430.69	14.38%
砂轮	244.92	7.88%	248.76	8.45%	204.52	6.83%
工装	243.09	7.82%	210.98	7.16%	255.78	8.54%
其他	743.52	23.93%	539.96	18.34%	538.28	17.98%
合计	3,106.93	100.00%	2,945.13	100.00%	2,994.84	100.00%

公司制造费用中的物料消耗主要为生产过种中使用的刀具、包装物、油品、砂轮和工装等辅料，上述 5 类金额占比约 80%。除上述 5 类以外的其他辅料包括设备配件、电器配件、仪表配件、劳保用品等，种类较多，但金额较小，整体变动金额较小。

①刀具

刀具是在旋削工序中需要使用的耗材。报告期内，公司刀具的耗用金额为 849.77 万元、905.23 万元、**890.11 万元**，与公司产量变化趋势一致。

②包装物

包装物主要是用于生产周转的木托、产品的包装箱、内衬等。报告期内，公司包装物的耗用金额为 715.81 万元、693.90 万元、**665.47 万元**，2019 年金额略小于 2018 年，主要系：A、2019 年度，公司加大了使用可回收托板、木箱的力度，降低了包装物的消耗；B、对于销售给合肥恩斯克的产品，2019 年公司由前期使用一次性包装物，变更为使用由合肥恩斯克提供的可以重复使用的铁箱，降低了包装物的消耗；**2020 年公司产销量有所下降，相应包装物使用有所减少。**

③油品

油品主要是包装环节涂抹的防锈油、清洗环节使用的白油及液压设备使用的液压润滑油等。报告期内，公司油品的耗用金额为 430.69 万元、346.29 万元、**319.83 万元**。2019 年油品金额较 2018 年有所下降，主要系：A、公司通过改进油品调合的比例，降低单价较高的防锈油的耗用；B、考虑到热处理产品自公司出库至热处理外协厂商开始加工过程的时间间隔较短，基本不会发生产品中途生锈的情况，因此自 2019 年开始公司对于出库的热处理产品不再进行防锈处理，减少了油品的使用；C、2019 年公司于产品清洗环节中增加了冷却系统，

减少了清洗用油品的挥发；2020 年公司产销量有所下降，相应油品使用有所减少。

④砂轮

砂轮主要是磨床工序用于磨削毛坯的耗材。报告期内，公司砂轮的耗用金额为 204.52 万元、248.76 万元、**244.92** 万元，2019 年较 2018 年增加，主要系 2019 年公司增加了以磨代车工艺的运用，相应增加了砂轮的耗用。

⑤工装

工装主要是用于生产的工具、夹具等。报告期内，公司工装的耗用金额为 255.78 万元、210.98 万元、**243.09** 万元，2019 年金额小于 2018 年，主要系公司 2019 年开始进行了降本增效方案，公司对于夹头和夹爪通过技改进行二次返修再利用、对于靠山（一种工装名称）通过增加垫片提高利用率等措施，提高了工装的利用效率，减少了工装的耗用；2020 年，公司工装耗用金额有所增加，主要是由于公司为满足下游需求扩大了生产设备的规模，相应配套的工装投入有所增加。

综上所述，公司制造费用中的物料消耗主要是生产过程中领用的刀具、包装物、油品、砂轮和工装等辅料，2019 年度，公司通过改进生产工艺、采取降本增效方法、提高管理效率等，提高了部分辅料的使用效率，使得 2019 年制造费用中的物料消耗较 2018 年度有所下降，与公司主营业务成本中直接材料金额变动趋势不一致，具有合理性；2020 年，公司为满足下游需求扩大了生产设备的规模，相应配套的工装投入、各类配件的投入增加，当期物料消耗有小幅增加。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师执行的主要程序如下：

- 1、获取公司制造费用明细，并分析物料消耗变动情况；
- 2、与管理层进行沟通分析制造费用物料消耗金额相关变动的原因；
- 3、与管理层进行沟通分析物料消耗金额变动与直接材料金额变动趋势不一

致的原因；

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

公司 2019 年制造费用中物料消耗金额较 2018 年有所下降，主要系公司通过改进生产工艺、采取降本增效方法、提高管理效率等，提高了辅料的使用效率。公司 2019 年制造费用中的物料消耗与主营业务成本中直接材料金额变动趋势不一致具有合理性。

6、关于子公司的信息披露

申报材料显示，建沃精工系发行人全资子公司，成立于 2007 年 10 月，2016 年 12 月，发行人受让了建沃精工 100%的股权。建沃精工的主营业务为轴承套圈的研发、生产与销售。

请发行人补充披露：

（1）受让建沃精工股权的原因和商业逻辑，转让方基本情况、与发行人及其实际控制人之间是否存在关联关系，建沃精工股权转让过程、转让价格、定价依据及公允性，是否存在损害发行人及其股东利益的情形，对发行人业务、经营业绩的具体影响；

（2）受让建沃精工股权是否履行了相关内部程序及其合法合规性，转让方是否依法缴纳了所得税，是否存在违法违规行为以及纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）受让建沃精工股权的原因和商业逻辑，转让方基本情况、与发行人及其实际控制人之间是否存在关联关系，建沃精工股权转让过程、转让价格、定价依据及公允性，是否存在损害发行人及其股东利益的情形，对发行人业务、经营业绩的具体影响

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“六、发行人控股及参股公司情况”之“（一）控股子公司”之“3、发行人受让建沃精工股权的相关情况说明”，具体情况如下：

“（1）发行人受让建沃精工股权的原因和商业逻辑

金沃有限受让建沃精工股权前，建沃精工股东为胡丽君、杨伟、陶自华、郑小军、叶建阳，其中杨伟、郑小军、叶建阳系发行人的实际控制人，胡丽君系发行人实际控制人郑立成的配偶，陶自华系发行人实际控制人赵国权的配偶。为减少关联交易、避免同业竞争、增强公司的独立性和业务完整性，经金沃有限股东会审议通过，金沃有限于 2016 年 12 月收购上述自然人持有的建沃精工全部股权。

（2）转让方基本情况、与发行人及其实际控制人之间的关联关系

上述股权转让所涉转让方的基本情况、与发行人及其实际控制人之间的关联关系如下表所示：

序号	转让方姓名	身份证号码	关联关系
1	胡丽君	332529197412*****	发行人实际控制人郑立成之配偶
2	杨伟	330802196702*****	发行人实际控制人之一
3	陶自华	330802197203*****	发行人实际控制人赵国权之配偶
4	郑小军	330821197301*****	发行人实际控制人之一
5	叶建阳	330821197309*****	发行人实际控制人之一

截至 2016 年 12 月 20 日（审议本次股权转让的股东会召开之日），建沃精工的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	胡丽君	640.00	32.00
2	杨伟	440.00	22.00

3	陶自华	420.00	21.00
4	郑小军	300.00	15.00
5	叶建阳	200.00	10.00
总计		2,000.00	100.00

同时，截至 2016 年 12 月 20 日，金沃有限的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	郑立成	330.00	33.00
2	杨伟	230.00	23.00
3	赵国权	220.00	22.00
4	郑小军	120.00	12.00
5	叶建阳	100.00	10.00
总计		1,000.00	100.00

（3）建沃精工股权转让过程、转让价格、定价依据及公允性

①转让过程

建沃精工股权转让过程如下：

2016 年 12 月 20 日，金沃有限股东会作出决议，同意公司按照 2 元/1 元注册资本的价格收购建沃精工股权，建沃精工全部股权合计作价为 4000 万元；

2016 年 12 月 20 日，建沃精工股东会作出决议，同意全体股东将所持建沃精工股权全部转让给金沃有限；

2016 年 12 月 20 日，胡丽君、杨伟、陶自华、郑小军、叶建阳分别与金沃有限签署了《股权转让协议》；

截至 2016 年 12 月 21 日，金沃有限完成全部股权转让价款的支付；

2016 年 12 月 22 日，建沃精工办理了本次股权转让的工商变更登记。

②转让价格、定价依据及公允性

根据金沃有限与股权转让方分别签署的《股权转让协议》，本次股权转让价格合计为 4,000 万元，具体情况如下：

序号	转让方	转让出资额（万元）	转让价款（万元）	受让方
1	胡丽君	640.00	1,280.00	金沃精工

2	杨伟	440.00	880.00	
3	陶自华	420.00	840.00	
4	郑小军	300.00	600.00	
5	叶建阳	200.00	400.00	
合计		2,000.00	4,000.00	

本次股权转让价格系参考建沃精工 2016 年 10 月底未经审计的净资产值（3,449.06 万元）并结合建沃精工拥有的土地、房屋建筑物的增值情况，在与税务部门沟通后由各方协商确定。因此，本次股权转让定价公允。

（4）不存在损害发行人及其股东利益的情形

如上文所述，金沃有限收购建沃精工股权具有商业合理性和必要性，交易定价公允，且收购事宜已经金沃有限股东会审议通过，不存在损害发行人及其股东利益的情形。

（5）对发行人业务、经营业绩的具体影响

建沃精工原系自然人股东胡丽君、杨伟、陶自华、郑小军、叶建阳所设立的企业，主要从事轴承套圈的研发、生产、销售业务，与发行人业务存在重叠，且建沃精工与发行人之间存在关联交易。发行人收购建沃精工全部股权后，将建沃精工业务纳入发行人体系内，从而保证了发行人业务的完整性，同时能减少公司关联交易规模并避免同业竞争。

建沃精工 2016 年 1-10 月主要财务数据如下（未经审计）：

单位：万元

项目	2016 年 10 月末	项目	2016 年 1-10 月
总资产	16,727.02	营业收入	26,368.09
净资产	3,449.06	净利润	283.49

从上表可见，建沃精工具有一定资产规模，盈利情况良好。因此，收购建沃精工股权后，发行人的资产总额及盈利规模得到进一步提升，对发行人的经营业绩具有有利影响。”

（二）受让建沃精工股权是否履行了相关内部程序及其合法合规性，转让方是否依法缴纳了所得税，是否存在违法违规行为以及纠纷或潜在纠纷

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“六、

发行人控股及参股公司情况”之“（一）控股子公司”之“3、发行人受让建沃精工股权的相关情况说明”，具体情况如下：

“（6）受让建沃精工股权履行了相关内部程序及其合法合规性

2016年12月20日，金沃有限股东会作出决议，同意公司按照2元/1元注册资本的价格收购建沃精工股权，建沃精工全部股权合计作价为4,000万元。

因此，金沃有限受让建沃精工股权已履行了相关内部程序，符合法律法规的规定。

（7）转让方依法缴纳了所得税

根据本次股权转让协议及税款缴纳凭证，截至2016年12月22日，胡丽君、杨伟、陶自华、郑小军、叶建阳已完成本次股权转让所涉个人所得税的缴纳，因此本次股权转让所涉转让方已依法缴纳个人所得税。

（8）股权转让不存在违法违规行为以及纠纷或潜在纠纷

根据建沃精工主管部门出具的合规证明并经保荐机构、发行人律师网络核查，本次股权转让不存在违法违规行为、不存在纠纷或潜在纠纷。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师执行的主要程序如下：

1、查阅了建沃精工的工商登记资料，以及本次股权转让涉及的决议、协议、价款支付及税款缴纳凭证、股权转让方的身份证明文件、发行人实际控制人填写的调查问卷；

2、获取建沃精工2016年1-10月财务报表；

3、向发行人实际控制人询问了解发行人收购建沃精工股权的原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、金沃有限受让建沃精工股权交易具有商业合理性，转让方系发行人实际控制人或其配偶；交易定价公允，不存在损害发行人及其股东利益的情形；该

次收购保证了发行人业务的完整性，对发行人的经营业绩具有有利影响；

2、金沃有限受让建沃精工股权已履行了相关内部程序，符合法律法规的规定；本次股权转让所涉转让方已依法缴纳个人所得税；本次股权转让不存在违法违规行为、不存在纠纷或潜在纠纷。

（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的审核中心意见落实函的回复》之签章页）



（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的审核中心意见落实函的回复》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

本人作为浙江金沃精工股份有限公司保荐机构华泰联合证券有限责任公司的总经理，现就本次审核中心意见落实函回复郑重声明如下：

“本人已认真阅读浙江金沃精工股份有限公司本次审核中心意见落实函回复的全部内容，了解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，审核中心意见落实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

