关于无锡江南奕帆电力传动科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）

中信建投证券股份有限公司
CHINA SECURITIES CO.,LTD.

（北京市朝阳区安立路 66 号 4 号楼）

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 7 月 28 日出具的《关于无锡江南奕帆电力传动科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2020〕010174 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。无锡江南奕帆电力传动科技股份有限公司（以下简称“江南奕帆”、“发行人”、“公司”）与中信建投证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“保荐人”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就审核问询函所提问题逐条进行了认真讨论、核查和落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中的简称与《招股说明书》中简称具有相同含义。

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

目 录

1.关于实际控制人变更.....4
2.关于同业竞争.....18
3.关联方认定及关联交易.....26
4.最近一年新增股东.....32
5.关于历史沿革.....34
6.关于董监高变动.....44
7.关于员工持股平台.....48
8.关于客户.....59
9.关于发行人的资质.....70
10.关于主要资产抵押.....76
11.关于董监高薪酬及员工社会保障.....78
12.关于竞争优势和竞争对手.....87
13.关于收入确认.....91
14.关于营业收入.....102
15.关于主要客户.....130
16.关于外销收入.....165
17.关于中美贸易摩擦.....183
18.关于收入季节性.....195
19.关于营业成本.....216
20.关于产能与产量、固定资产.....217
21.关于毛利率.....249
22.关于研发投入.....264
23.关于期间费用.....275
24.关于应收票据及应收款项融资.....300
25.关于应收账款.....301
26.关于存货.....312
27.关于应付票据及应付账款.....344

28.第三方回款.....352
29.关于股份支付.....357
30.关于外协采购、委托加工.....360
31.关于重大合同.....364
32.关于审计截止日后财务信息及经营状况.....365

1.关于实际控制人变更。申请文件显示，发行人原实际控制人为陈渊技、龚建芬、陈奕峰三位陈氏家族成员，其中陈渊技、龚建芬为夫妻关系，陈奕峰为陈渊技、龚建芬之子。2016 年 10 月、2017 年 5 月和 2018 年 7 月，刘锦成分三次从原实际控制人处受让合计 56%的股权，其中前两次股权转让为一揽子约定，其中，股权转让前，陈奕峰持有发行人 56%的股权，陈渊技、龚建芬分别持有发行人 22%的股权。2017 年 5 月，在合计受让发行人 51%的股权后，发行人实际控制人变更为刘锦成。截至目前，刘锦成持有发行人 55.14%的股权，为发行人控股股东和实际控制人、董事长；陈渊技、龚建芬直接持有发行人 30%的股权，同时通过一帆投资间接持有发行人 3%的股权，陈渊技为发行人董事、总经理，龚建芬为董事、副总经理；陈奕峰不再持股，且未在发行人处担任职务。请发行人：（1）披露发行人实际控制人变更的原因及合理性；（2）披露刘锦成对发行人相关股权转让款的支付情况、资金具体来源及合法合规性，涉及发行人实际控制人变更的系列股权变动是否真实，是否存在股份代持、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，如是，披露相关股权代持等行为是否合法、有效，是否影响实际控制人所持发行人的股份权属清晰，是否构成本次发行上市的法律障碍；（3）结合陈奕峰的基本情况、履历、对外投资情况、报告期内行为合法合规性、曾在发行人担任的具体职务、报告期内对发行人实施的实际经营管理等情况，补充披露陈奕峰退出发行人持股及任职的背景和原因，陈奕峰是否具备法律法规规定的股东资格，是否存在不适合认定为实际控制人及/或不适合担任上市公司董监高的情形；（4）披露陈奕峰、陈渊技、龚建芬是否存在通过变更实际控制人规避同业竞争、承诺履行、股份限售期等监管要求，是否构成本次发行上市的法律障碍；（5）结合陈氏家族成员对发行人核心技术研发及生产经营等方面的实际影响，披露陈氏家族成员是否主导或对发行人重要决策、市场定位、战略发展等产生关键影响，未将陈渊技、龚建芬认定为共同实际控制人的原因，以及关于发行人实际控制人的认定和陈渊技、龚建芬等相关股东股份锁定承诺是否符合规定；（6）披露发行人原实际控制人陈氏家族成员及相关人员退出、调整或发生其他变动情况时，是否影响发行人生产经营的稳定，发行人对此采取的保持公司业务稳定、经营持续相关措施或安排；（7）分析并披露发行人的控制权在首发后可预期期限内是否具有稳定性，发行人是否存在潜在控制权争夺风险。请保荐机构、

发行人律师结合《深圳证券交易所创业板首次公开发行上市审核问答》等相关要求核查，说明核查过程并发表明确意见。

回复：

一、披露发行人实际控制人变更的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况 六、公司控股股东、实际控制人及其他持有公司5%以上股份的主要股东 （一）公司控股股东和实际控制人”进行如下补充披露：

“2、发行人实际控制人变更情况

发行人原实际控制人为陈渊技、龚建芬、陈奕峰三位陈氏家族成员，其中陈渊技、龚建芬为夫妻关系，陈奕峰为陈渊技、龚建芬之子。

陈渊技，2011年6月至今，一直任发行人董事、总经理。陈渊技深耕微电机行业多年，拥有丰富的产品设计开发经验，2011年6月至2017年5月，作为发行人原实际控制人之一，主导发行人的技术研发，全面负责公司的生产经营管理。2017年5月，发行人实际控制人变更为刘锦成后，陈渊技作为公司股东、董事、总经理、核心技术人员，继续发挥其在产品设计开发方面的优势，主要负责公司产品研发和日常经营管理，对发行人核心技术研发及生产经营具有重要影响。

龚建芬，2011年6月至2016年10月，任公司董事，分管公司的财务及行政事务。2016年10月至2018年12月，龚建芬为履行与刘锦成签署的股份转让协议，辞去公司董事职务，仍然负责公司日常后勤行政管理工作，财务工作2017年5月起由公司财务总监高志勇负责。2018年12月至今，龚建芬任公司董事、副总经理，继续负责公司日常后勤行政管理，对发行人技术开发及生产经营无重要影响。

陈奕峰，在大学时期学习机械设计制造及其自动化专业，并具有海外留学经历，2011年6月至2016年10月，任公司董事长，作为陈渊技、龚建芬夫妇的独生子，发挥其专业背景和英语水平高的优势，协助陈渊技、龚建芬夫妇进行公司管理，参与公司产品研发、境外客户开拓和客户沟通。为履行与刘锦成签署的股份转让协议，2016年10月陈奕峰辞去董事职务。2016年10月至今，陈奕峰任发行人技术部员工，对发行人技术开发及生产经营无重要影响。陈奕峰无意愿

接管公司但其父母希望陈奕峰在公司任职了解公司情况，有利于未来承继股权，故陈奕峰在退出公司持股并辞任公司董事后，仍然任职于发行人具有合理性。

为了公司更好的发展，陈氏家族决定引入实力雄厚、熟悉资本市场、认同公司发展理念的合作伙伴，进一步优化公司股权结构，增强公司经营管理能力，实现股东价值最大化。

刘锦成毕业于武汉大学、清华大学 EMBA、中山大学 MBA，具有多年从事钟表、机芯等精密制造企业经营管理经验：1992 年至 1996 年，任珠江钟厂厂长；1996 年至今，任广州番禺明珠星钟表有限公司董事长。2003 年刘锦成和他人创办合康新能前身主要从事各种高压变频器的研发、生产、销售，合康新能（300048）于 2010 年上市时刘锦成、叶进吾为共同实际控制人，其中刘锦成担任董事长控制 17.25%的股份，叶进吾担任副董事长、总经理控制 29.25%的股份。2017 年 5 月，刘锦成及其控制的林芝市明珠星科技有限公司、叶进吾及其控制的上海上丰集团有限公司解除一致行动，合康新能的控股股东由上海上丰集团有限公司、林芝市明珠星科技有限公司变更为上海上丰集团有限公司，实际控制人由叶进吾、刘锦成变更为叶进吾，刘锦成不再控制上市公司。2017 年 8 月，刘锦成辞任合康新能董事长职务，不再参与其经营管理。截至 2019 年 10 月 30 日，刘锦成及其控制的林芝市明珠星科技有限公司合计持有合康新能的股份低于 5%。2020 年 4 月，合康新能的控股股东变更为美的暖通，刘锦成仅持有合康新能 0.01%的股份。根据合康新能的书面确认，报告期内，合康新能和江南奕帆没有业务往来和资金往来，不存在为江南奕帆承担成本费用的情形；合康新能和江南奕帆主要客户泰开集团及其子公司、许继集团及其子公司、平高集团及其子公司等存在正常业务往来，合康新能和江南奕帆的供应商无业务往来和资金往来。

刘锦成具有多年从事钟表、机芯等精密制造企业及高压变频器等电气制造企业经营管理经验，熟悉发行人所属电气机械和器材制造业行业，具有资本市场经验。经过与陈氏家族多次沟通协商，充分认可公司的发展前景，决定收购公司控股权。

2016 年 10 月，龚建芬、陈渊技、陈奕峰与刘锦成签署《股权转让协议》，约定刘锦成收购龚建芬、陈渊技和陈奕峰合计持有公司的 51%股权，股权转让价格为 13,260.00 万元。本次股权转让价格由交易方协商定价，高于公司前一年末

净资产值，定价公允，具有合理性。但龚建芬、陈渊技、陈奕峰在股份转让协议签署时系公司董事或高管，根据《公司法》规定，公司董事、监事、高级管理人员在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有公司股份总数的百分之二十五，离职后半年内，不得转让其所持有的本公司股份。因此，本次控制权转让分二次完成交割，第一次交割 2016 年 10 月刘锦成受让陈氏家族所持 25%的股权，股权转让价格为 6,500.00 万元；第二次交割 2017 年 5 月刘锦成受让陈氏家族所持 26%的股权，股权转让价格为 6,760.00 万元。上述转让完成后，刘锦成持有发行人 51%的股权，为发行人控股股东、实际控制人。”

二、披露刘锦成对发行人相关股权转让款的支付情况、资金具体来源及合法合规性，涉及发行人实际控制人变更的系列股权变动是否真实，是否存在股份代持、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，如是，披露相关股权代持等行为是否合法、有效，是否影响实际控制人所持发行人的股份权属清晰，是否构成本次发行上市的法律障碍

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况 六、公司控股股东、实际控制人及其他持有公司 5%以上股份的主要股东 （一）公司控股股东和实际控制人”进行如下补充披露：

“刘锦成受让陈渊技、龚建芬、陈奕峰所持发行人股份的转让价款均已支付完毕，资金主要来源于减持及质押合康新能（300048）股份、控制公司经营所得等自有及自筹资金，合法合规。根据股权转让协议、转让价款支付凭证、纳税凭证，以及对刘锦成、陈渊技、龚建芬、陈奕峰的访谈确认，发行人实际控制人变更的一系列股权变动真实，不存在股份代持、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。”

三、结合陈奕峰的基本情况、履历、对外投资情况、报告期内行为合法合规性、曾在发行人担任的具体职务、报告期内对发行人实施的实际经营管理等情况，补充披露陈奕峰退出发行人持股及任职的背景和原因，陈奕峰是否具备法律法规规定的股东资格，是否存在不适合认定为实际控制人及/或不适合担任上市公司董监高的情形

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况 六、公司控股股东、实际控制人及其他持有公司5%以上股份的主要股东 （一）公司控股股东和实际控制人”进行如下补充披露：

“3、陈奕峰在公司的历史任职情况及在生产经营中发挥的具体作用，2016年陈奕峰退出发行人持股及董事任职的背景和原因，仍在发行人任职的原因及合理性，具备法律法规规定的股东资格，不存在不适合认定为实际控制人及/或不适合担任上市公司董监高的情形

（1）陈奕峰在公司的历史任职情况及在生产经营中发挥的具体作用

陈奕峰先生，1982 年出生，中国国籍，拥有澳大利亚永久居留权，本科机械设计制造及其自动化专业，后在英国留学。2003 年 11 月至 2019 年 1 月，任无锡市江南微电机厂法定代表人。2011 年 6 月至 2016 年 10 月，任发行人董事长、法定代表人。2016 年 10 月至今，任职于发行人技术部。

无锡市江南微电机厂和发行人曾为陈渊技家族控制的企业，主要由陈渊技夫妇实际经营管理。陈奕峰作为陈渊技夫妇的独生子，发挥其机械设计制造的专业背景和英语水平高的优势，协助陈渊技夫妇进行公司管理，参与公司产品研发、境外客户开拓和客户沟通。

目前陈奕峰持有 EF International Holdings Pty Ltd 的股权，该公司尚未实际经营。

根据公安机关出具的无违法犯罪证明、通过互联网检索、对陈奕峰进行访谈并取得其出具的调查问卷，报告期内，陈奕峰行为合法合规。

（2）2016 年陈奕峰退出发行人持股及董事任职的背景和原因，仍在发行人任职的原因及合理性

2016 年 10 月，陈奕峰、陈渊技和龚建芬合计持有公司 100%股权，均担任公司董事或高管，其中陈奕峰持股 56%。龚建芬、陈渊技、陈奕峰与刘锦成签署《股权转让协议》，约定刘锦成收购龚建芬、陈渊技和陈奕峰合计持有公司的 51%股权，陈奕峰辞去公司董事长，控制权转让分二次交割。

陈奕峰退出发行人持股及任职主要系为履行与刘锦成签署的股权转让协议，满足《公司法》规定的董事在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有公司股份总数的百分之二十五，离职后半年内，不得转让其所持有的股份。

2016 年陈奕峰退出发行人持股及董事任职后仍在发行人技术部任职具有合

理性，主要系：一方面，陈奕峰曾长期在公司任职，熟悉公司产品研发、技术水平和客户情况，具备机械设计制造的专业背景和较高英语水平，在公司继续任职具有延续性，能够为公司发展做贡献。另一方面，陈奕峰作为陈渊技夫妇的独生子，无意愿接管公司但其父母希望陈奕峰在公司任职了解公司情况，有利于未来的股权传承。

（3）陈奕峰具备法律法规规定的股东资格

根据公安机关出具的无违法犯罪证明，通过互联网检索、对陈奕峰进行访谈及取得其出具的调查问卷，陈奕峰不存在《中华人民共和国公务员法》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《中国人民解放军内务条令》、《关于印发<直属高校党员领导干部廉洁自律“十不准”>的通知》等法律法规规定的不适合担任股东的情形，具备法律法规规定的股东资格。

（4）陈奕峰不存在不适合认定为实际控制人及/或不适合担任上市公司董监高的情形

陈奕峰符合《公司法》、《证券法》等法律、行政法规关于实际控制人及/或上市公司董事、监事、高级管理人员任职资格的规定，（一）不存在《公司法》第一百四十六条规定的情形之一；（二）符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十三条的规定，不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为；不存在最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被中国证监会立案调查且尚未有明确结论意见等情形；（三）不存在《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》3.2.4 规定的不得被提名担任上市公司董事、监事和高级管理人员的情形。”

四、披露陈奕峰、陈渊技、龚建芬是否存在通过变更实际控制人规避同业竞争、承诺履行、股份限售期等监管要求，是否构成本次发行上市的法律障碍

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况 六、公司控股股东、实际控制人及其他持有公司 5%以上股份的主要股东 （一）公司控股股东和实际控制人”进行如下补充披露：

“4、陈奕峰、陈渊技、龚建芬不存在通过变更实际控制人规避同业竞争、承诺履行、股份限售期等监管要求

（1）陈氏家族不存在通过变更实际控制人规避同业竞争的监管要求

发行人实际控制人变更后，陈氏家族及其近亲属全资或控股的企业与发行人不存在同业竞争，具体情况如下：

序号	企业名称	控制关系	企业情况	是否与发行人存在同业竞争
1	无锡一帆投资企业（有限合伙）	龚建芬担任执行事务合伙人	一帆投资为发行人员工持股平台	否
2	EF International Holdings Pty Ltd	陈奕峰控制的企业	尚未实际运营，目前无经营计划	否
3	无锡市江南微电机厂	陈奕峰曾控制的企业	2015 年末已无实际经营，2019 年 1 月注销	否
4	无锡市均成标准件有限公司	陈渊技、龚建芬关系密切的家庭成员控制的企业	主营业务为五金标准件的生产和销售	否

（2）陈氏家族不存在通过变更实际控制人规避履行承诺、股份限售等监管要求

陈奕峰、陈渊技、龚建芬将所持发行人股份转让给刘锦成导致发行人实际控制人变更，系履行股权转让协议的约定，上述股权转让真实。陈渊技、龚建芬作为发行人股东、董事、高级管理人员已依照法律法规做出了股份限售、减持意向、依法承担赔偿等相关承诺，具体内容请参见本招股说明书“附录：与投资者保护相关的承诺”。

（3）陈渊技、龚建芬、陈奕峰和公司签署竞业禁止协议或做出承诺

2011 年 6 月，陈渊技、龚建芬、陈奕峰已与公司签订了《保守商业秘密和知识产权归属竞业限制协议书》，约定竞业限制义务。

2016 年 10 月，陈渊技、龚建芬、陈奕峰与刘锦成签署《股份转让协议》，约定陈渊技、龚建芬、陈奕峰签署协议后不自行进行或由其控制的企业进行和发行人相同、相似的业务，不得以任何方式直接或间接研发、生产、经营、销售发行人已有产品及相似、相同的产品。

2020 年 12 月，陈渊技、龚建芬、陈奕峰向公司出具了自愿承诺：自承诺函签署之日起，承诺人（含承诺人控制的其他企业、组织或机构）不会直接或者间接地以任何方式（包括但不限于自营、合资或者联营）参与任何与发行人（包括

其子公司，如有）主营业务或者主要产品相同或者相似的、存在直接或者间接竞争关系的任何业务活动。承诺人自发行人处离职后本项承诺仍然持续有效。如果承诺人违反上述声明与承诺并造成发行人经济损失的，承诺人将赔偿发行人因此受到的全部损失。

根据对陈奕峰、陈渊技、龚建芬的访谈确认，陈奕峰、陈渊技、龚建芬不存在通过变更实际控制人规避同业竞争、承诺履行、股份限售期等监管要求，不构成本次发行上市的法律障碍。”

五、结合陈氏家族成员对发行人核心技术研发及生产经营等方面的实际影响，披露陈氏家族成员是否主导或对发行人重要决策、市场定位、战略发展等产生关键影响，未将陈渊技、龚建芬认定为共同实际控制人的原因，以及关于发行人实际控制人的认定和陈渊技、龚建芬等相关股东股份锁定承诺是否符合规定

（一）陈氏家族成员未主导或对发行人重要决策、市场定位、战略发展等产生关键影响

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况 六、公司控股股东、实际控制人及其他持有公司5%以上股份的主要股东 （一）公司控股股东和实际控制人”进行如下补充披露：

“5、陈氏家族成员未主导或对发行人重要决策、市场定位、战略发展等产生关键影响

发行人的重要决策、市场定位、战略发展等重大事项均根据公司章程及相关内部规章管理制度，由公司董事会或者股东大会进行决策。2017 年 5 月以后，发行人控股股东、实际控制人刘锦成持股比例超过50%、刘锦成提名或推荐的非独立董事在董事会中占多数，足以主导或控制公司的重要决策、市场定位、战略发展等。

陈氏家族成员包括陈渊技、龚建芬、陈奕峰，其中陈渊技先生作为公司董事、总经理、核心技术人员，深耕微电机行业多年，拥有丰富的产品设计开发经验，对公司核心技术研发及生产经营具有重要影响。龚建芬、陈奕峰曾担任公司董事，熟悉公司情况。2016 年 10 月，刘锦成与陈渊技、龚建芬、陈奕峰签署股权收购协议后，龚建芬、陈奕峰辞去公司董事职务。2018 年 12 月，龚建芬被公司增选

为董事和副总经理，参与公司经营管理。陈奕峰自 2016 年 10 月起，任职于发行人技术部。

综上，陈氏家族成员不足以主导或对发行人重要决策、市场定位、战略发展等产生关键影响，但作为公司主要股东、董事、高管，可以对公司重要决策、市场定位、战略发展等产生重要影响。”

（二）未将陈渊技、龚建芬认定为共同实际控制人的原因

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况 六、公司控股股东、实际控制人及其他持有公司 5%以上股份的主要股东 （一）公司控股股东和实际控制人”进行如下补充披露：

“6、未将陈渊技、龚建芬认定为共同实际控制人的原因

（1）发行人及其股东确认陈渊技、龚建芬不是公司共同实际控制人

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》规定，在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认。根据发行人、刘锦成、陈渊技、龚建芬的确认，公司的控股股东、实际控制人为刘锦成持有发行人 55.14%的股权，拥有绝对控股权，陈渊技、龚建芬不是公司共同实际控制人。

（2）陈渊技、龚建芬与刘锦成不存在亲属关系

陈渊技、龚建芬与刘锦成不存在亲属关系，不适用《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》中“实际控制人的配偶、直系亲属”关于共同实际控制人认定的要求。

（3）陈渊技、龚建芬与刘锦成无共同控制的协议或安排

根据证券期货法律适用意见第 1 号——《首次公开发行股票并上市管理办法》第十二条“实际控制人没有发生变更”的理解和适用，“多人共同拥有公司控制权的情况，一般应当通过公司章程、协议或者其他安排予以明确”。发行人公司章程无共同控制权的约定，陈渊技、龚建芬与刘锦成确认未签署一致行动协议或其他安排。

（4）公司实际不存在共同控制的情况

公司已建立健全了股东大会、董事会、监事会等法人治理结构，并已制定《公司章程》、股东大会、董事会、监事会议事规则等各项内部管理制度。发行人的

重要决策、重大事项等由公司董事会或者股东大会进行决策。刘锦成提名或推荐的非独立董事在董事会中占多数。自 2017 年 5 月至今，刘锦成一直持有发行人不低于 51%的股份。根据近两年发行人董事会、股东大会召开及表决情况，刘锦成通过发行人董事会、股东大会的表决结果，能够控制发行人，公司实际不存在共同控制的情况。”

（三）关于发行人实际控制人的认定，符合规定

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况 六、公司控股股东、实际控制人及其他持有公司 5%以上股份的主要股东 （一）公司控股股东和实际控制人”进行如下补充披露：

“认定刘锦成为公司实际控制人的依据如下：

（1）2017 年 5 月起，刘锦成为发行人控股股东

2017 年 5 月，刘锦成受让陈渊技、龚建芬、陈奕峰所持发行人股份后持有发行人 51%的股份；2018 年 7 月，刘锦成受让陈奕峰持有发行人 5%的股份后持有发行人 56%的股份；2019 年 5 月，刘锦成将所持 0.86%股权转让后持有公司 55.14%的股份。《公司法》规定，“控股股东，是指其出资额占有限责任公司资本总额 50%以上或者其持有的股份占股份有限公司股本总额 50%以上的股东”。因此，刘锦成自 2017 年 5 月至今，为发行人控股股东。

（2）刘锦成拥有公司的控制权

①刘锦成足以对公司股东大会的决议产生重大影响

根据《公司章程》规定，股东大会是公司的权力机构，依法行使职权包括：决定公司的经营方针和投资计划；选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案审议公司的重大投资、交易、对外担保、关联交易等事项。

刘锦成为发行人控股股东，持股比例超过 50%，拥有的股份表决权足以对公司股东大会的决议产生重大影响，能够决定董事会半数以上成员的任免，决定发行人的重大经营决策。

②刘锦成对公司董事会的决议产生重大影响

根据《公司章程》约定，董事会行使的职权包括执行股东大会的决议；决定公司的经营计划和投资方案；聘任或者解聘公司总经理、副总经理、财务负责人

等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；听取公司总经理的工作汇报并检查其工作等。

2016 年 12 月，发行人选举成立的第二届董事会由 5 人组成，其中陈渊技家族仅 1 人，刘锦成担任董事长且提名或委派的董事 4 人。2018 年 12 月，增选龚建芬为公司董事后，公司第二届董事会由 6 人组成，其中陈渊技家族 2 人，刘锦成担任董事长且提名或委派的董事 4 人。2019 年 6 月，发行人增选 3 名独立董事，公司董事会中 6 名非独立董事，其中陈渊技家族 2 人，刘锦成担任董事长且提名或委派的董事 4 人。

报告期内，刘锦成担任发行人董事长，提名或委派了董事会成员中的多数非独立董事，对董事会的决议产生重大影响，通过董事会聘任或者解聘公司总经理、副总经理、财务负责人等高级管理人员，决定公司的经营计划和投资方案。

综上，刘锦成作为发行人控股股东，通过发行人董事会、股东大会能够决定和实质影响公司的经营方针、决策和经营管理层的任免等重大事项，能够实际控制发行人，为公司实际控制人。”

（四）陈渊技、龚建芬等相关股东股份锁定承诺是否符合规定

1、关于股份锁定的相关法律、法规、规范性文件

《公司法》规定：公司董事、监事、高级管理人员应当向公司申报所持有的本公司的股份及其变动情况，在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的 25%；所持本公司股份自公司股票上市交易之日起 1 年内不得转让。上述人员离职后半年内，不得转让其所持有的本公司股份。

《深圳证券交易所首次公开发行股票发行与上市指南》规定：持有发行人股份的董事和高级管理人员承诺书，内容为所持股票在锁定期满后两年内减持的，其减持价格不低于发行价；公司上市后 6 个月内如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末（ 年 月 日）收盘价低于发行价，持有公司股票的锁定期限自动延长至少 6 个月。

《发行监管问答——落实首发承诺及老股转让规定》规定：对于已作出承诺的董事、高级管理人员，应明确不因其职务变更、离职等原因，而放弃履行承诺。

《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》规定：董监高在任期届满前离职的，应当在其就任时确定的任期内和任期

届满后六个月内，继续遵守下列限制性规定：（一）每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的 25%；（二）离职后半年内，不得转让其所持有的本公司股份；（三）《公司法》对董监高股份转让的其他规定。

（2）陈渊技、龚建芬等相关股东股份锁定承诺符合规定

公司股东、董事、高级管理人员陈渊技、龚建芬的股份锁定承诺符合上述规定，承诺如下：“

1、自公司股票上市之日起 12 个月内，本人不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份，并依法办理所持股份的锁定手续。

2、公司上市后 6 个月内，若公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，本人持有上述公司股份的锁定期限在前述锁定期的基础上自动延长 6 个月。本人在上述锁定期届满后二十四个月内减持公司股票的，减持价格不低于发行价。若公司上市后发生派息、送股、资本公积转增股本等除权、除息行为的，上述发行价为除权除息后的价格。本人不因职务变更、离职等原因，而放弃履行本条承诺。

3、在锁定期满后，在公司任职董事、监事、高级管理人员期间，本人每年转让公司股份不超过所持有的股份总数的 25%。在本人离职后半年内，本人不转让所持有的公司股份。如本人在任期届满前离职的，在就任时确定的任期内和任期届满后 6 个月内本人亦遵守本条承诺。

4、本人在公司首次公开发行股票上市之日起 6 个月内申报离职的，自申报离职之日起 18 个月内不得转让本人所持有的公司股份；本人在公司首次公开发行股票上市之日起第 7 个月至第 12 个月之间申报离职的，自申报离职之日起 12 个月内不得转让本人所持有的公司股份。

5、若在股份限制流通、自愿锁定期内违反相关承诺减持公司股份的，则由此所得收益归发行人所有，且承担相应的法律责任，并在发行人的股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因，向发行人的股东和社会公众投资者道歉。如造成投资者损失的，依法赔偿投资者损失。”

发行人已在招股说明书“附录：与投资者保护相关的承诺 一、本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限以及股东持股及减持意向

等承诺 （一）本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份的承诺 2、持有公司股份的董事、监事及高级管理人员的承诺”进行如下补充披露 ：

“经对比《公司法》、《深圳证券交易所首次公开发行股票发行与上市指南》、《发行监管问答——落实首发承诺及老股转让规定》、《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》的相关规定，公司股东、董事、高级管理人员陈渊技、龚建芬的股份锁定承诺符合有关规定。”

六、披露发行人原实际控制人陈氏家族成员及相关人员退出、调整或发生其他变动情况时，是否影响发行人生产经营的稳定，发行人对此采取的保持公司业务稳定、经营持续相关措施或安排

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况 六、公司控股股东、实际控制人及其他持有公司5%以上股份的主要股东 （一）公司控股股东和实际控制人”进行如下补充披露：

“7、发行人采取的保持公司业务稳定、经营持续相关措施

报告期内，公司营业收入分别为14,561.85万元、16,947.90万元和18,446.25万元，净利润分别为5,328.97万元、6,315.97万元和6,789.09万元，整体呈上升趋势，未受陈氏家族成员及相关人员退出、调整或发生其他变动情况的影响。目前，陈氏家族，虽对公司发展有重要影响但不足以主导或控制公司的经营决策，基于公司已建立健全的相关内部管理制度和决策机制，并组建了结构合理、人员稳定的研发和经营管理团队，未来若原实际控制人陈氏家族成员及相关人员退出、调整或发生其他变动情况时，不会对发行人生产经营的稳定造成显著影响。

发行人采取的保持公司业务稳定、经营持续相关措施如下：

（1）公司建立健全了法人治理结构

公司已建立健全了股东大会、董事会、监事会等法人治理结构，并已制定《公司章程》、股东大会、董事会、监事会议事规则等各项内部管理制度，确保公司各项经营决策及时、有效的作出，不会因相关人员退出、调整或发生其他变动情况而受到影响。

（2）公司重视人才团队建设，能够保持核心团队结构合理和稳定

公司一直重视管理研发人才的梯队建设，**采取“以老带新”的方式，着手核心技术的传承，加强研发技术团队建设。**在建立有效的内部培养晋升机制的同时积极引入外部的优秀技术人才和管理人才，不断补充新鲜血液进入公司核心团队，保持研发和经营管理团队结构合理、人员稳定。公司董监高变动请参见“第五节　发行人基本情况 十、近两年公司董事、监事、高级管理人员变动情况”。

（3）公司已实施股权激励

公司实行了股权激励，核心技术人员和骨干员工间接持有公司股份，增强了员工与公司之间的凝聚力和利益一致性，有利于保障公司研发、生产、销售、管理等相关骨干人员的稳定性。

（4）公司经营多年与主要客户和供应商建立了稳定和良好的合作关系。

公司经过多年的市场开拓和客户积累，与主要客户、供应商建立了较为稳定、良好的合作关系，根据访谈确认未来将和公司继续保持合作。”

七、分析并披露发行人的控制权在首发后可预期期限内是否具有稳定性，发行人是否存在潜在控制权争夺风险

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况 六、公司控股股东、实际控制人及其他持有公司5%以上股份的主要股东 （一）公司控股股东和实际控制人”进行如下补充披露：

“8、发行人的控制权在首发后可预期期限内具有稳定性，发行人不存在潜在控制权争夺风险

公司的控股股东和实际控制人刘锦成持有公司1,544.00万股股份，占公司发行前总股本55.14%，占发行后总股本的41.36%，持股比例超过30%，仍为发行人控股股东、实际控制人，已出具承诺自公司股票上市之日起36个月内不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份。根据发行人股东的书面确认、股东持有的发行人股份权属清晰，不存在可能导致控制权变化的重大权属纠纷。陈渊技、龚建芬承诺不会谋求发行人的控制权。

综上，发行人的控制权在首发后可预期期限内具有稳定性，发行人不存在潜在控制权争夺风险。”

八、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和发行人律师履行如下核查程序：

1、审阅了发行人历次股权变动涉及的股权转让协议、转让价款支付凭证、纳税凭证、工商档案、报告期内审计报告等资料；

2、查阅刘锦成控制下属企业的营业执照、最近一年财务报表等资料，查阅陈奕峰、陈渊技、龚建芬报告期内控制公司的工商资料；

3、审阅发行人报告期内股东大会、董事会、监事会等会议文件，《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等各项公司治理制度；

4、对刘锦成、陈渊技、龚建芬、陈奕峰的进行访谈，取得调查问卷等确认文件；

5、取得陈奕峰的无违法犯罪证明，并对刘锦成、陈渊技、龚建芬、陈奕峰通过网络公开检索或访问国家企业信用信息公示系统、企查查等进行查询；

6、对比《公司法》、《深圳证券交易所首次公开发行股票发行与上市指南》、《发行监管问答——落实首发承诺及老股转让规定》、《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》的相关规定。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人实际控制人变更具有合理性；

2、刘锦成对发行人相关股权转让的资金来源合法合规，发行人实际控制人变更的系列股权变动真实，不存在股份代持、委托持股、信托持股或其他利益输送安排；

3、陈奕峰具备法律法规规定的股东资格，不存在不适合认定为实际控制人及/或不适合担任上市公司董监高的情形；

4、陈奕峰、陈渊技、龚建芬不存在通过变更实际控制人规避同业竞争、承诺履行、股份限售期等监管要求；

5、发行人实际控制人的认定和陈渊技、龚建芬等相关股东股份锁定承诺符合规定；

6、发行人不存在潜在控制权争夺风险。

2. 关于同业竞争。招股说明书披露，发行人实际控制人刘锦成对外投资企业

37 家，刘锦成及其关系密切家庭成员控制、具有重大影响或担任董事、高级管理人员的其他企业合计 45 家。其中，刘锦成控制的企业林芝市明珠星科技有限公司经营范围包括配电开关控制设备，优拓电子（广州）有限公司经营范围包括变压器、电力电子元器件制造等。此外，关联方贝孚德为龚建芬曾担任董事的企业，龚建芬于 2020 年 6 月离任；关联方无锡市均成标准件有限公司为龚建芬、发行人董事会秘书唐颖彦关系密切的家庭成员控制的企业，唐颖彦 2017 年 3 月前曾持股；EF International Holdings Pty Ltd 为陈渊技、龚建芬关系密切的家庭成员控制的企业。请发行人：（1）披露上述企业的实际经营业务，发行人是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断，是否仅以经营区域、细分产品或服务、细分市场的不同来认定不构成同业竞争；（2）披露上述企业资产、人、业务和技术等方面与发行人的关系，采购销售渠道、客户、供应商等方面是否影响发行人的独立性，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否存在为发行人分担成本费用的情形；（3）如认定上述企业与发行人不存在同业竞争关系，是否已经审慎核查并完整披露发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业；（4）如认定存在同业竞争，请结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关要求，补充披露是否构成重大不利影响的同业竞争，以及未来对相关构成同业竞争的资产、业务的安排；（5）披露发行人是否存在未披露的严重影响独立性的关联交易。请保荐人、发行人律师对上述事项进行核查，说明核查过程，就相关企业是否对发行人构成重大不利影响的同业竞争发表明确意见，并提供充分的认定依据和理由。

回复：

一、披露上述企业的实际经营业务，发行人是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断，是否仅以经营区域、细分产品或服务、细分市场的不同来认定不构成同业竞争

发行人已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性 六、同业竞争”进行如下补充披露：

“1、刘锦成、陈渊技、龚建芬及其关系密切家庭成员控制、具有重大影响或担任董事、高级管理人员的其他企业的经营情况

序号	关联方	与发行人的关系	主营业务
1	广州晨龙企业管理咨询有限公司	刘锦成控制的企业	股权投资
2	广州龙拓钟表有限公司	刘锦成控制的企业	无实际经营业务
3	优拓电子（香港）有限公司	刘锦成控制的企业	电感器的制造与贸易
4	香港金马（佳美）有限公司	刘锦成控制的企业	钟表制造与出口
5	天浪实业（香港）有限公司	刘锦成控制的企业	进出口贸易
6	广州优衣汇电子商务有限公司	刘锦成控制的企业	服装批发零售
7	广州硅能照明有限公司	刘锦成控制的企业	研发、生产、销售光电子元器件、二极管
8	北京时光一百电子商务股份有限公司	刘锦成控制的企业	生产、销售钟表、首饰、箱包
9	林芝市明珠星科技有限公司	刘锦成控制的企业	股权投资
10	Hostellerie Sternen Flüelen AG	刘锦成控制的企业	酒店管理
11	昇龙国际集团有限公司	刘锦成控制的企业	钟表制造与贸易
12	明珠星国际实业（香港）有限公司	刘锦成控制的企业	无实际业务
13	Sunon Holding Swiss SA	刘锦成控制的企业	股权投资
14	广州市施能桐投资中心（有限合伙）	刘锦成控制的企业	投资咨询服务、企业自有资金投资
15	武汉晨龙电子有限公司	刘锦成间接控制的企业	石英表芯、石英钟机芯、电波钟机芯等电子产品的生产与销售
16	武汉昇龙项目管理有限公司	刘锦成间接控制的企业	工业园区厂房建设及项目管理
17	恩施晨龙精密制造有限责任公司	刘锦成间接控制的企业	受托加工手表机芯等产品
18	广州番禺明珠星钟表有限公司	刘锦成间接控制的企业	仪器仪表制造
19	广州番禺区爱时达电子有限公司	刘锦成间接控制的企业	厂房出租
20	广东碧菲亚工艺品有限公司	刘锦成间接控制的企业	无实际业务
21	广东明珠星钟表有限公司	刘锦成间接控制的企业	生产、加工、销售石英钟、石英钟机芯、塑料制品

序号	关联方	与发行人的关系	主营业务
22	五华爱时达钟表有限公司	刘锦成间接控制的企业	无实际业务
23	重庆晨龙精密计时有限公司	刘锦成间接控制的企业	受托加工手表机芯等产品
24	广州时光一百饰品有限公司	刘锦成间接控制的企业	生产、销售钟表、首饰、箱包
25	广州硅能光电子有限公司	刘锦成间接控制的企业	销售光电子元器件、二极管
26	广州亿圣电子有限公司	刘锦成间接控制的企业	无实际业务
27	Schild Swiss SA	刘锦成间接控制的企业	机芯制造
28	Schaublin Machines SA	刘锦成间接控制的企业	机械制造
29	优拓电子（广州）有限公司	刘锦成间接控制的企业	电感器制造
30	肖布林（上海）机床有限公司	刘锦成间接控制的企业	无实际业务
31	生命奇点（北京）科技有限公司	刘锦成担任董事的企业	基因组学研究及应用
32	理想耀锐（浙江）能源科技有限公司	刘锦成担任董事的企业	无实际业务
33	**合康（天津）有限公司**	刘锦成担任董事的企业	融资租赁业务
34	北京卓研未来信息技术有限公司	刘锦成担任董事的企业	软件开发外包服务
35	深圳卓研未来信息技术有限公司	刘锦成能施加重大影响的企业	软件开发和互联网运营
36	广州市格栅汇投资管理有限公司	刘锦成能施加重大影响的企业	资产管理
37	广州柏林世家家居用品有限公司	刘锦成能施加重大影响的企业	制造、销售木质家具
38	广州锦生成长投资中心（有限合伙）	刘锦成持有 50.00%合伙份额的企业	投资咨询服务、资产管理
39	江阴合琢投资企业（有限合伙）	刘锦成持有 48.78%合伙份额的企业	利用自有资金进行医疗卫生产业投资
40	成都蓉创才丰企业管理咨询中心（有限合伙）	刘锦成持有 30.83%合伙份额的企业	企业管理咨询、财务咨询（不含代理记账）
41	广州市杰标纺织品有限公司	刘锦成关系密切的家庭成员控制的企业	纺织品、针织品加工、批发、零售
42	广州黑白汇纺织有限公司	刘锦成关系密切的家庭成员间接控制的企业	纺织品、针织品加工、批发、零售
43	广东金时达电子有限公司	刘锦成关系密切的家庭成员施加重大影响的企业	生产、加工、销售钟表电波机芯

序号	关联方	与发行人的关系	主营业务
44	上海百世鸿基商务服务有限公司	刘锦成关系密切的家庭成员施加重大影响的企业	商务服务
45	广州弘羽积健企业发展有限公司	刘锦成及其关系密切的家庭成员共同控制的企业，已吊销暂未注销	无实际业务
46	广州世济行方贸易有限公司	刘锦成控制的企业，已吊销暂未注销	无实际业务
47	东莞中盛电子制造厂有限公司	刘锦成间接控制的企业，已吊销暂未注销	无实际业务
48	珠海恒芯磁电科技有限公司	刘锦成间接控制的企业，已吊销暂未注销	无实际业务
49	**广州义兴发酒业有限公司**	**刘锦成关系密切家庭成员施加重大影响并担任经理的企业**	**无实际业务**
50	**鹰德（上海）环保科技有限公司**	**刘锦成关系密切家庭成员施加重大影响的企业**	**油漆表面打磨、抛光和内饰护理美容产品**
51	**广州市番禺区钟村兑之绚服装店**	**刘锦成关系密切家庭成员担任经营者的个体工商户**	**无实际业务**
52	贝孚德	龚建芬曾担任董事的企业，于 2020 年 6 月离任	通信产品的生产和销售
53	无锡市均成标准件有限公司	陈渊技、龚建芬关系密切的家庭成员控制的企业	五金标准件生产和销售
54	EF International Holdings Pty Ltd	陈渊技、龚建芬关系密切的家庭成员控制的企业	无实际业务

上述公司中，林芝市明珠星科技有限公司实际经营业务为股权投资，曾为合康新能（300048）的控股股东，不存在开展生产经营活动的情况。优拓电子（广州）有限公司的主营业务为电感器制造，销售的主要产品为贴片功率电感等，主要应用于消费电子类领域，与发行人业务不同。贝孚德主要从事通信产品的生产和销售，无锡市均成标准件有限公司主要从事五金标准件的生产和销售，EF International Holdings Pty Ltd 无实际业务，均与发行人业务不同。

综上，刘锦成、陈渊技、龚建芬及其关系密切家庭成员控制、具有重大影响或担任董事、高级管理人员的上述企业所从事的具体业务与发行人业务不存在相同或相似的情形，该等企业与发行人不存在同业竞争或潜在同业竞争。

发行人根据实质重于形式的原则，通过上述关联方实际从事的业务和经营情况，以判断发行人与上述关联方之间是否存在同业竞争，并未简单依据经营范围或仅以经营区域、细分产品、细分市场的不同来认定不构成同业竞争。”

二、披露上述企业资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，采购销售渠道、客户、供应商等方面是否影响发行人的独立性，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否存在为发行人分担成本费用的情形

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性 六、同业竞争”进行如下补充披露：

“2、上述关联企业与发行人的关系和独立性情况

根据上述关联企业的声明和承诺、查阅其工商登记资料、《营业执照》或商业登记文件、公司章程或合伙协议、财务报表/审计报告等资料，刘锦成、陈渊技、龚建芬等关联方提供的调查表，核查发行人的主要资产、员工名册、主要客户及供应商名单等文件。上述刘锦成、陈渊技、龚建芬及其关系密切家庭成员控制、具有重大影响或担任董事、高级管理人员的其他企业在资产、人员、业务和技术等方面与发行人的具体区别如下：

序号	类别		内容	结论
1	资产		发行人不存在被上述关联企业占用资产的情形，不存在资产混同的情形。 除贝孚德曾经在报告期内租赁发行人房产外，发行人与上述关联企业在经营场所、机构设置方面均相互独立，发行人与上述关联企业不存在机构混同、合署办公的情形	发行人与上述关联企业在资产方面相互独立。 除贝孚德曾经在报告期内租赁发行人房产外，发行人与上述关联企业在经营场所及机构设置方面相互独立，贝孚德目前已搬离发行人房产
2	人员		发行人在劳动、人事、工资报酬及相应的社会保障层面独立于上述关联企业进行管理。 发行人不存在高级管理人员、核心技术人员、关键经办人员、财务人员等人员同时在上述关联企业任职的情况，江南奕帆独立确定人员的聘用、解聘，并拥有独立的管理人员、生产人员及销售人员等，与上述关联企业不存在人员混同的情形	发行人与上述关联企业在人员方面相互独立
3	业务	主营业务	上述关联企业均未从事减速电机经营业务。 发行人已经根据业务运作的需要设置了相应的内部职能部门,拥有独立的研发、生产体系和必要的从业人员，可独立开	发行人与上述关联企业的业务及业务定位不同，在经营模式方面存在显著差异。 发行人独立对外签订合

序号	类别		内容	结论
			展各项业务活动	同，拥有独立于上述关联企业的采购、销售渠道，具备直接面向市场独立经营的能力
4		商标 商号	发行人与上述关联企业的商标及商号存在显著差异，在权属及使用上均相互独立，且不存在商标、商号重叠或混同使用的情形	发行人与上述关联企业在商标及商号方面存在显著差异，相互独立，不存在交叉使用情形
5		主要 供应商	发行人与上述关联企业的主要供应商不存在重叠	发行人已建立健全了较为成熟的采购管理体系和销售管理体系，发行人与其关联企业面向市场各自独立经营、自主采购，不存在影响发行人独立性的情形
6		主要 客户	除发行人向无锡市均成标准件有限公司采购螺丝、螺帽等标准件产品外，发行人与上述关联企业的主要客户不存在重叠	
7	技术		发行人拥有主营业务相关的技术和研发体系，不存在与上述关联企业核心技术混同或技术依赖的情形	发行人与上述关联企业在技术层面相互独立
8	历史沿革		上述关联企业在历史上不存在持有发行人股份的情形，发行人历史上也不存在持有上述关联企业股权的情形，发行人与上述关联企业为平行设立、平行管理，不存在互相持股情形，发行人与上述关联企业独立发展，在业务上不存在渊源关系	发行人与上述关联企业在历史沿革方面相互独立，不存在互相持股的情形，业务上亦不存在渊源关系

上述关联企业在资产、人员、业务、技术、历史沿革等方面均独立于发行人，在采购销售渠道、客户、供应商等方面不存在影响发行人独立性的情形；上述关联企业不存在与发行人有共同生产，共用采购、销售渠道、通用原材料，为发行人提供外协的情形，不存在为发行人分担成本费用的情形。”

三、如认定上述企业与发行人不存在同业竞争关系，是否已经审慎核查并完整披露发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业

根据本题回复“一、披露上述企业的实际经营业务，发行人是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断，是否仅以经营区域、细分产品或服务、细分市场的不同来认定不构成同业竞争”所述，上述企业与发行人不存在同业竞争关系。

根据刘锦成的调查文件、访谈确认及对招股说明书的确认意见，除上述已披露的企业外，发行人控股股东、实际控制人刘锦成及其关系密切的家庭成员不存在其他直接或间接控制的企业。

发行人律师、保荐人已审慎核查并完整披露发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业。

四、如认定存在同业竞争，请结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关要求，补充披露是否构成重大不利影响的同业竞争，以及未来对相关构成同业竞争的资产、业务的安排

根据本题回复“一、披露上述企业的实际经营业务，发行人是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断，是否仅以经营区域、细分产品或服务、细分市场的不同来认定不构成同业竞争”所述，上述企业与发行人不存在同业竞争关系。

五、披露发行人是否存在未披露的严重影响独立性的关联交易

发行人已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性　八、报告期内发生的关联交易　（五）报告期内关联交易对公司财务状况和盈利能力的影响”进行如下补充披露：

“报告期内，发行人不存在未披露的严重影响独立性的关联交易。”

六、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和发行人律师履行如下核查程序：

1、查阅上述企业的工商登记资料、《营业执照》或商业登记文件、公司章程或合伙协议，财务报表/审计报告等资料；

2、取得发行人控股股东及实际控制人出具的《关于避免同业竞争的承诺函》；

3、登录国家企业信用信息公示系统以及其他网络公开渠道进行检索查询进行查询；

4、核查了刘锦成、陈渊技、龚建芬、唐颖彦出具的调查表并访谈；

5、对发行人的土地使用权证、房屋所有权证、不动产权证、商标注册证、专利证书、固定资产明细、主要机器设备的购置合同和发票、员工花名册、供应商客户名单等文件进行书面审查，实地走访了发行人主要生产场地等；

6、查阅发行人审计报告。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

相关企业不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

3. 关联方认定及关联交易。招股说明书披露，报告期内发行人的多家关联方已转让、吊销暂未注销或已注销。其中，实际控制人刘锦成曾经控制的关联方包括北京合康新能科技股份有限公司、广州中野数控设备制造有限公司、深圳市菲特数码技术有限公司、成都中星通信技术有限公司、利川晨龙精密制造有限公司、广州市番禺百龙电子有限公司等 17 家公司。请发行人：（1）上述关联方转让或注销前的主营业务、最近一期的主要财务数据，注销的具体原因，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性，存续期间是否存在重大违法违规行为或行政处罚，是否属于破产清吊销营业执照的情形；（2）上述关联方在注销前或转让前后，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；（3）披露报告期内上述关联方与发行人的关联交易情况，是否公允、必要。请保荐人和申报会计师、发行人律师核查，说明核查过程并发表明确意见，并将披露的关联方与《公司法》《企业会计准则》和深交所业务规则中的有关规定进行比对，以确保完整、准确地披露所有关联方和关联交易。

回复：

一、上述关联方转让或注销前的主营业务、最近一期的主要财务数据，注销的具体原因，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性，存续期间是否存在重大违法违规行为或行政处罚，是否属于破产清吊销营业执照的情形

发行人已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性 七、关联方及关联关系”进行如下补充披露：

“（六）报告期内实际控制人刘锦成曾经控制的关联方

1、刘锦成曾经控制的关联方转让或注销前的主营业务、最近一期的主要财务数据

单位：万元

序号	关联方	与刘锦成的关联关系	转让或注销前主营业务	转让或注销前最近一期的主要财务数据			
				对应年度	总资产	净资产	净利润
1	爱时达电子（香港）有限公司	刘锦成曾控制的企业，2020 年 6 月注销	无实际业务	2019 年	当年度未实际开展业务，故未编制财务报表		

序号	关联方	与刘锦成的关联关系	转让或注销前主营业务	转让或注销前最近一期的主要财务数据			
				对应年度	总资产	净资产	净利润
2	利川晨龙精密制造有限公司	刘锦成曾间接控制的企业，2019年7月已注销	受托加工手表机芯等产品	2018年	836.83	-157.38	-36.45
3	广州右道蓝贸易有限公司	刘锦成曾控制的企业，2018年9月已注销	服装批发、零售	2017年	407.04	-145.30	-160.79
4	巴东晨龙精密制造有限公司	刘锦成曾间接控制的企业，2017年9月已注销	受托加工手表机芯等产品	2016年	87.84	-219.96	-326.72
5	西安飞翼时空智能科技股份有限公司	刘锦成曾担任董事的企业，2018年8月已注销	无实际业务	2017年	当年度未实际开展业务，故未编制财务报表		
6	天津拓金投资中心（有限合伙）	刘锦成关系密切的家庭成员持有30%合伙份额的企业，2019年7月已注销	股权投资	2018年	1,004.13	983.12	1,202.09
7	北京合康新能科技股份有限公司	刘锦成曾共同控制并担任董事长的企业，2017年5月解除一致行动关系，不再控制该企业，2017年8月辞任董事长	节能设备高端制造业、节能环保项目建设及运营产业、新能源汽车总成配套及运营产业	2016年	492,780.38	266,272.14	22,236.02
8	合康变频科技（武汉）有限公司	刘锦成曾担任执行董事的企业，2019年1月辞任	节能设备高端制造	2018年	48,843.43	-238.24	-824.10
9	广州中野数控设备制造有限公司	刘锦成曾控制的企业，2019年3月对外转出	数控设备制造	2018年	94.19	58.48	-7.34
10	成都中星通信技术有限公司	刘锦成曾间接控制的企业，2019年8月对外转出	生产、开发、销售通信设备及技术服务	2018年	372.38	22.48	-0.07
11	广州市番禺百龙电子有限公	刘锦成曾控制的企业，2017年6月对外转出	房地产开发	2016年	41,253.83	129.23	-378.97

序号	关联方	与刘锦成的关联关系	转让或注销前主营业务	转让或注销前最近一期的主要财务数据			
				对应年度	总资产	净资产	净利润
	司						
12	广州巨大创意产业园物业管理有限公司	刘锦成曾施加重大影响的企业，2017 年 6 月对外转出	物业管理	2016 年	383.28	132.41	3.25
13	广州卡绚服装有限公司	刘锦成关系密切的家庭成员曾控制的企业，2019 年 7 月对外转出	服装批发	2018 年	183.97	-724.67	-35.18
14	深圳市菲特数码技术有限公司	刘锦成曾控制的企业，2018 年 10 月转出	安防产品的技术开发及销售	2017 年	3,776.71	-451.03	-88.86
15	长顺县晨龙精密计时有限公司	刘锦成曾控制的企业，2020 年 9 月对外转出	受托加工手表机芯等产品	2020 年 1-6 月	10.22	-69.39	-4.76
16	广州弘羽积健企业发展有限公司	刘锦成及其关系密切的家庭成员共同控制的企业，已吊销暂未注销	暂未转让或注销，无实际业务	2019 年	当年度未实际开展业务，故未编制财务报表		
17	广州世济行方贸易有限公司	刘锦成控制的企业，已吊销暂未注销	暂未转让或注销，无实际业务	2019 年	当年度未实际开展业务，故未编制财务报表		
18	东莞中盛电子制造厂有限公司	刘锦成间接控制的企业，已吊销暂未注销	暂未转让或注销，无实际业务	2019 年	当年度未实际开展业务，故未编制财务报表		
19	珠海恒芯磁电科技有限公司	刘锦成间接控制的企业，已吊销暂未注销	暂未转让或注销，无实际业务	2019 年	当年度未实际开展业务，故未编制财务报表		

2、刘锦成曾经控制的关联方注销情况

刘锦成曾经控制的 6 家关联方注销的具体原因，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性情况如下：

序号	关联方	注销时间	注销原因	注销后资产、业务、人员的去向	注销程序及债务处置的合规性
1	爱时达电子（香	2020-06	无实际业	该企业无资产、	该企业从未招致

序号	关联方	注销时间	注销原因	注销后资产、业务、人员的去向	注销程序及债务处置的合规性
	港）有限公司		务，故注销	业务或员工，注销后无需处置资产、业务及员工安置	任何债务，注销后无需处置任何债务，该企业合法注销
2	利川晨龙精密制造有限公司	2019-07	经营不善	剩余资产按出资人出资比例分配至出资人账户，人员离职，业务不再继续经营	该等企业的债务已经全部清偿完毕，并已取得主管工商登记机关、税务机关准予注销登记的文件，注销过程合法合规
3	广州右道蓝贸易有限公司	2018-09	经营不善		
4	巴东晨龙精密制造有限公司	2017-09	经营不善		
5	西安飞翼时空智能科技股份有限公司	2018-08	股东投资计划发生变化		
6	天津拓金投资中心（有限合伙）	2019-07	实现投资目的退出		

除上表所示注销企业外，刘锦成曾经控制的其他关联方仍处于存续状态，不涉及注销后资产、业务处置及人员安置问题，不涉及注销程序及债务处置的合规性问题。

3、刘锦成曾经控制的关联方存续期间不存在重大违法违规行为或行政处罚，不属于破产清算吊销营业执照的情形

根据香港律师就爱时达电子（香港）有限公司出具的法律意见书，该企业存续期间不存在重大违法违规行为或受到行政处罚，该企业的注销不属于破产清算吊销营业执照的情形。刘锦成曾经控制的其他关联方企业根据相关企业或其股东的确认并经网络核查，最近三年内未受到工商、税务、人力资源及社会保障主管部门的行政处罚，不存在重大违法违规行为或行政处罚，不涉及破产清算并注销的情形。

刘锦成控制的 4 家已吊销暂未注销的企业情况如下：

关联方	与刘锦成的关联关系和经营状况	吊销时间	吊销原因
广州弘羽积健企业发展有限公司	刘锦成控制的企业，已吊销暂未注销	2010-11-15	逾期未年检
广州世济行方贸易有限公司	刘锦成控制的企业，已吊销暂未注销	2010-11-15	逾期未年检
东莞中盛电子制造厂有限公司	刘锦成间接控制的企业，已吊销暂未注销	2013-02-25	逾期未年检
珠海恒芯磁电科	刘锦成间接控制的企业，已吊销暂未	2019-11-14	逾期未年检

关联方	与刘锦成的关联关系和经营状况	吊销时间	吊销原因
技有限公司	注销		

广州世济行方贸易有限公司的法定代表人为刘锦成，该公司在 2010 年 11 月 15 日因不按照规定接受年检被吊销《营业执照》。根据《公司法》第一百四十六条的规定，担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾三年的人员，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员。鉴于广州世济行方贸易有限公司系于 2010 年被吊销《营业执照》，距今已逾三年，上述情形不会导致刘锦成不具备担任发行人董事的资格。

综上，刘锦成曾经控制的关联方企业均不涉及破产清算并注销的情形，发行人实际控制人的部分关联方属于已吊销暂未注销的企业，该等情形对本次发行不会构成实质障碍。”

二、上述关联方在注销前或转让前后，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形

发行人已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性 七、关联方及关联关系”进行如下补充披露：

“4、刘锦成曾经控制的上述关联方在注销前或转让前后的相关情况

报告期内，上述关联方与发行人不存在关联交易。

上述企业在注销前或转让前后，已吊销尚未注销企业截至目前，发行人控股股东、实际控制人、董事长刘锦成曾经对上述企业存在投资或任职情况，与上述企业的 1 万元以上的资金往来情况如下：

单位：万元

交易日期	交易金额	交易对方	备注
2017-01 至 2017-09	20.48	北京合康新能科技股份有限公司	刘锦成曾任该公司董事长，任职期间领取薪酬
2017-07、2018-07	317.93		刘锦成为该公司股东，取得分红款
2017-01 至 2017-04	-2,100.00	广州市番禺百龙电子有限公司	刘锦成曾控制该公司主要从事房地产开发，向其提供借款或支付投资款

交易日期	交易金额	交易对方	备注
2017-10至2018-02	8,581.61		刘锦成2017年6月将该公司转让后,该公司向刘锦成偿还借款
2017-12至2019-04	-85.00	广州中野数控设备制造有限公司	刘锦成曾控制该公司,向其提供借款/支付投资款

发行人监事朱聿明为深圳市菲特数码技术有限公司股东并曾在该企业任职，与该企业存在的1万元以上的资金往来情况如下：

单位：万元

交易日期	交易金额	交易对方	备注
2017-04-21	-10.00	深圳市菲特数码技术有限公司	该公司向朱聿明借款
2017-06-02	10.00		该公司向朱聿明还款

除此之外，上述关联方在注销前或转让前后与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间不存在其他资金、业务往来。上述企业在最近三年内与发行人不存在交易行为，不存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。”

三、披露报告期内上述关联方与发行人的关联交易情况，是否公允、必要

发行人已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性 七、关联方及关联关系”进行如下补充披露：

“4、刘锦成曾经控制的上述关联方在注销前或转让前后的相关情况

报告期内，上述关联方与发行人不存在关联交易。……”

四、将披露的关联方与《公司法》《企业会计准则》和深交所业务规则中的有关规定进行比对，以确保完整、准确地披露所有关联方和关联交易

保荐人、发行人律师及申报会计师将发行人招股说明书中披露的关联方与《公司法》《企业会计准则第36号——关联方披露》和深交所业务规则中的有关规定进行比对，发行人已完整、准确地披露了发行人的所有关联方和关联交易情况。

五、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人、发行人律师及申报会计师执行了以下核查程序：

1、核查了发行人、实际控制人及其控制的企业出具的声明与承诺；

2、核查实际控制人控制企业的工商登记资料、税务和工商注销登记文件、审计报告或财务报表，香港杨宝林、黎雅明律师行出具的法律意见书；

3、查询国家企业信用信息公示系统的相关公示信息，并对发行人实际控制人进行了访谈；

4、核查主要股东、董监高调查问卷，查阅发行人及其实际控制人、董监高的银行流水；

5、将披露的关联方和关联交易与《公司法》《企业会计准则》和深交所业务规则中的有关规定进行比对。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、相关企业的注销程序及债务处置的合规，存续期间不存在重大违法违规行为或行政处罚，不属于破产清吊销营业执照的情形，发行人实际控制人的部分关联方属于已吊销暂未注销的企业，该等情形对本次发行不会构成实质障碍。

2、上述企业在注销前或转让前后，已吊销尚未注销企业截至目前，发行人控股股东、实际控制人、董事长刘锦成曾经对上述企业存在投资或任职情况，与上述企业存在正常的资金往来；发行人监事朱聿明为深圳市菲特数码技术有限公司股东并曾在该企业任职，与该企业存在正常的资金往来；发行人监事朱聿明曾担任广州右道蓝贸易有限公司监事。除此之外，上述关联方在注销前或转让前后与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间不存在其他资金、业务往来。

3、上述企业在报告期内与发行人不存在交易行为，不存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

4、发行人已完整、准确地披露了发行人的所有关联方和关联交易情况。

4. 最近一年新增股东。招股说明书披露，孙定坤、高志勇为申报前一年新增股东。请发行人补充披露产生上述新股东的原因、股权转让价格及定价依据，有关股权变动是否是双方真实意思表示，是否存在争议或潜在纠纷，上述新股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，上述新股东是否具备法律、法规规定的股东资格。请保荐人、

发行人律师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关要求核查，并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露产生上述新股东的原因、股权转让价格及定价依据，有关股权变动是否是双方真实意思表示，是否存在争议或潜在纠纷，上述新股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，上述新股东是否具备法律、法规规定的股东资格

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况 七、发行人股本情况（五）发行人最近一年新增股东情况”进行如下补充披露：

“公司控股股东、实际控制人刘锦成为对公司董事、高级管理人员孙定坤、高志勇实施激励，将所持股份进行转让。

1、孙定坤

2019 年 5 月，刘锦成和孙定坤签订《股份转让协议》，向其转让公司 12.00 万股股份，参考前一次股份转让的价格及发行人前一次股份变动后的盈利情况，经协商确定的股权转让价款为 157.08 万元，每股转让价格为 13.09 元。孙定坤先生，1989 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 430621198903******，现任公司董事、副总经理。

2、高志勇

2019 年 5 月，刘锦成与高志勇签订《股份转让协议》，向其转让公司 12.00 万股股份，参考前一次股份转让的价格及发行人前一次股份变动后的盈利情况，经协商确定的股权转让价款为 157.08 万元，每股转让价格为 13.09 元。高志勇先生，1974 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 422425197407******，现任公司董事、财务总监。

根据《股份转让协议》、支付凭证、调查表和对转让双方的访谈确认。本次股权转让系双方真实意思表示，不存在争议或潜在纠纷。孙定坤、高志勇现任公司董事、高级管理人员，孙定坤系刘锦成外甥女之配偶，除此之外，孙定坤、高志勇与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持

股或其他利益输送安排，孙定坤、高志勇具备法律、法规规定的股东资格。”

二、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐机构和发行人律师履行如下核查程序：

1、审阅了发行人股权变动涉及的股权转让协议、转让价款支付凭证、纳税凭证、工商档案、报告期内审计报告等资料；

2、查阅孙定坤、高志勇的调查问卷，股份锁定承诺；

3、对刘锦成、孙定坤、高志勇进行访谈；

4、取得孙定坤、高志勇的无违法犯罪证明，并进行网络公开检索。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

本次股权转让系双方真实意思表示，不存在争议或潜在纠纷。孙定坤、高志勇现任公司董事、高级管理人员，孙定坤系刘锦成外甥女之配偶，除此之外，孙定坤、高志勇与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，孙定坤、高志勇具备法律、法规规定的股东资格。

5.关于历史沿革。招股说明书披露，发行人自设立以来经历多次股权转让，股份转让价格存在较大差异，其中，2017 年 5 月、2017 年 12 月、2018 年 7 月和 2019 年 5 月的股份转让价格分别为 9.2857 元/股、4.7619 元/股、1 元/股和 13.09 元/股。江南微电机厂为发行人的业务前身，自发行人设立后，发行人逐步承继江南微电机厂的相关业务及资产。江南微电机厂于 2015 年末完全停止经营，并于 2019 年 5 月注销。请发行人披露：（1）上述股权转让、价格确定的主要依据、短期内价格差异较大的原因及其合理性，是否需要按照股份支付等要求作相应的会计处理，是否存在利益输送的情形；（2）历次股权转让、增资的背景、原因、价格、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性，款项是否支付完毕，是否存在违法违规情形，是否双方真实意思表示，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷或者潜在纠纷；（3）历次股权转让、增资、分红、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，是

否构成重大违法行为；（4）发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排；（5）发行人从江南微电机厂承继相关业务的具体情况，所承继的资产权属是否存在纠纷或潜在纠纷，人员安置及资产处置方面是否存在纠纷或潜在纠纷；（6）江南微电机厂直至 2019 年 5 月被注销的原因，从发行人承继其业务至实际被注销期间从事的具体业务，是否存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情况，是否存在债权债务纠纷或违法违规行为。请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、上述股权转让、价格确定的主要依据、短期内价格差异较大的原因及其合理性，是否需要按照股份支付等要求作相应的会计处理，是否存在利益输送的情形

发行人自设立以来历次股权转让价格确定的主要依据请参见本题“二、历次股权转让、增资的背景、原因、价格、定价依据及公允性……”相关内容。

2016 年 10 月、2017 年 5 月、2017 年 12 月、2018 年 7 月和 2019 年 5 月的股份转让价格差异较大的原因及合理性、是否需要按照股份支付等要求作相应的会计处理，是否存在利益输送的情形已在《无锡江南奕帆电力传动科技股份有限公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及董事、监事、高级管理人员的确认意见》中进行如下补充披露：

“四、历次股权转让、增资情况分析

……

（二）上述股权转让短期内价格差异较大的原因及其合理性，是否需要按照股份支付等要求作相应的会计处理，是否存在利益输送的情形

序号	时间	价格	具体情况
1	2016-10	9.29 元/股	由于刘锦成收购龚建芬、陈渊技及陈奕峰所持发行人合计 51%股份，本次转让系就 25%股份完成交割
	2017-05		由于刘锦成收购龚建芬、陈渊技及陈奕峰所持发行人合计 51%股份，就 26%股份完成交割；陈奕峰转让 5%股份给宋益群
2	2017-12	4.76 元/股	陈奕峰转让 3%的股份给当时其父母陈渊技、龚建芬全资持有的有限合伙企业一帆投资
3	2018-07	11.43 元/股	陈奕峰转让 5%的股份给刘锦成，转让 5%的股份给宋益群，

序号	时间	价格	具体情况
			转让 1%的股份给何洪
4		1.00 元/股	陈奕峰转让 2.63%的股份给其父亲陈渊技,转让 5.38%的股份给其母亲龚建芬
5	2019-05	13.09 元/股	刘锦成转让 0.43%的股份给高志勇,转让 0.43%的股份给孙定坤

2016 年 10 月、2017 年 5 月，刘锦成收购龚建芬、陈渊技及陈奕峰所持发行人合计 51%股份系一揽子交易，协商确定了交易价格为 9.29 元/股。2018 年 7 月，陈奕峰将所持股权转让给刘锦成、宋益群系相关方协商确定交易价格为 11.43 元/股。2019 年 5 月，刘锦成将所持股份转让给高志勇、孙定坤系参考前一次投资者股份受让的价格及公司前一次股份变动后的盈利，协商确定为 13.09 元/股。上述交易价格为熟悉市场情况的买卖双方在公平交易的条件和自愿的情况下协商确定的，定价公允，不需要按照股份支付做会计处理，不存在利益输送。

2017 年 12 月，陈奕峰将所持股份转让给其父母全资控制的合伙企业一帆投资，因该合伙企业拟作为股权激励平台，参考公司前一年末净资产值，陈奕峰与其父母协商定价为 4.76 元/股。2018 年 7 月，陈奕峰将所持股份转让给其父母的交易价格 1 元/股。鉴于上述股权转让为陈奕峰将股权直接或间接转让给其父母属于家族内部股权调整，因此交易价格低于同期转让给外部投资者的价格，理由正当具有合理性，不需要按照股份支付做会计处理，不存在利益输送，符合《股权转让所得个人所得税管理办法（试行）》第十三条：“符合下列条件之一的股权转让收入明显偏低，视为有正当理由：……（二）继承或将股权转让给其能提供具有法律效力身份关系证明的配偶、父母、子女、祖父母、外祖父母、孙子女、外孙子女、兄弟姐妹以及对转让人承担直接抚养或者赡养义务的抚养人或者赡养人”。

二、历次股权转让、增资的背景、原因、价格、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性，款项是否支付完毕，是否存在违法违规情形，是否双方真实意思表示，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷或者潜在纠纷

发行人已在关于《无锡江南奕帆电力传动科技股份有限公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及董事、监事、高级管理人员的确认意见》中进行如下补充披露：

“四、历次股权转让、增资情况分析

（一）发行人历次股权转让、增资的背景、原因、价格、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性，款项支付情况

序号	时间	事项	具体情况	价格	定价依据及公允性	背景/原因	价款支付情况	资金来源及合法性
1	2013-05	股份转让	江南微电机厂转让5.00万股股份给陈奕峰	1.00元/股	江南微电机厂系陈奕峰控制的个人独资企业，按注册资本定价，定价合理	陈奕峰调整对发行人的持股方式	已支付	股东合法自有资金
2	2013-07	增资	发行人增资2,300万元（2,300万股）	1.00元/股	全体股东按注册资本定价，定价合理	满足发行人发展资金需求	已支付	股东合法自有资金
3	2016-10	股份转让	由于刘锦成收购龚建芬、陈渊技及陈奕峰所持发行人合计51%股份，本次转让系就25%股份完成交割	9.29元/股	协商定价，高于公司前一年末净资产值，定价公允	刘锦成对发行人实施收购	已支付	股东合法自有及自筹资金
4	2017-05	股份转让	由于刘锦成收购龚建芬、陈渊技及陈奕峰所持发行人合计51%股份，本次转让系就26%股份完成交割	9.29元/股	与2016年10月股份转让系一揽子交易共同协商定价，高于公司前一年末净资产值，定价公允	刘锦成对发行人实施收购	已支付	股东合法自有及自筹资金
			陈奕峰转让5%股份给宋益群	9.29元/股	参考刘锦成对发行人的收购价格，协商定价，高于公司前一年	投资人看好公司发展前景，受让公司部	已支付	股东合法自有资金

序号	时间	事项	具体情况	价格	定价依据及公允性	背景/原因	价款支付情况	资金来源及合法性
					末净资产值，定价公允	分股份		
5	2017-12	股份转让	陈奕峰转让 3%的股份给一帆投资	4.76 元/股	陈奕峰将股份转让给其父母全资控制的合伙企业。该合伙企业拟作为股权激励平台因此，价格参考公司前一年末净资产值协商定价，定价合理	实施员工持股计划	已支付	股东合法自有资金
6	2018-07	股份转让	陈奕峰转让 5%的股份给刘锦成	11.43 元/股	协商定价，高于公司前一年末净资产值，定价公允	刘锦成在收购后继续取得公司股份	已支付	股东合法自有及自筹资金
			陈奕峰转让 5%的股份给宋益群			投资人看好公司发展前景，受让公司部分股份	已支付	股东合法自有资金
			陈奕峰转让 1%的股份给何洪			投资人看好公司发展前景，受让公司部分股份	已支付	股东合法自有资金
			陈奕峰转让 2.63%的股份给陈渊技	1.00 元/股	陈奕峰将股份转让给其父母，参考注册资本定价，定价合理	家庭内部持股结构调整	已支付	股东合法自有资金
			陈奕峰转让 5.38%的股份给龚建芬					
7	2019-05	股份转让	刘锦成转让 0.43%的股份给高志勇	13.09 元/股	参考前一次外部股份转让的价格及公司前一次股份变动后的盈利，高于公司前一年末净资产值，定价公允	引入高级管理人员持股	已支付	股东合法自有资金
			刘锦成转让 0.43%的股份给孙定坤				已支付	股东合法自有资金

……

（三）发行人历次股权转让、增资不存在违法违规情形，系双方真实意思表示，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷或潜在纠纷

根据发行人工商变更资料、历次股权转让、增资的支付凭证、验资报告及全体股东提供的调查表，访谈发行人全体自然人股东、历史股东确认：发行人历次股权转让、增资不存在违法违规情形，股权转让系双方真实意思表示，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷或潜在纠纷。”

三、历次股权转让、增资、分红、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，是否构成重大违法行为

发行人为 2011 年 6 月发起设立的股份公司，不存在整体变更的情况。

1、历次股权转让、增资的所得税缴纳情况

发行人历次股权转让、增资的所得税缴纳情况，已在《无锡江南奕帆电力传动科技股份有限公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及董事、监事、高级管理人员的确认意见》中进行如下补充披露：

“五、历次股权转让、增资的所得税缴纳情况

序号	时间	事项	价格	纳税情况
1	2013-05	江南微电机厂转让 5.00 万股股份给陈奕峰	1.00 元/股	不涉及缴纳所得税及发行人代扣代缴
2	2013-07	发行人增资 2,300 万元（2,300 万股），陈渊技、龚建芬、陈奕峰以货币认购全部新增股份	1.00 元/股	不涉及缴纳所得税及发行人代扣代缴
3	2016-10	由于刘锦成收购龚建芬、陈渊技及陈奕峰所持发行人合计 51%股份，本次转让系就 25%股份完成交割	9.29 元/股	已缴纳所得税，不涉及发行人代扣代缴
4	2017-05	由于刘锦成收购龚建芬、陈渊技及陈奕峰所持发行人合计 51%股份，本次转让系就 26%股份完成交割；陈奕峰转让 5%股份给宋益群	9.29 元/股	已缴纳所得税，不涉及发行人代扣代缴
		陈奕峰转让 5%股份给宋益群	9.29 元/股	已缴纳所得税，不涉及

序号	时间	事项	价格	纳税情况
				发行人代扣代缴
5	2017-12	陈奕峰转让3%的股份给一帆投资	4.76 元/股	已缴纳所得税，不涉及发行人代扣代缴
6	2018-07	陈奕峰转让5%的股份给刘锦成	11.43 元/股	已缴纳所得税，不涉及发行人代扣代缴
		陈奕峰转让5%的股份给宋益群		
		陈奕峰转让 1%的股份给何洪		
		陈奕峰转让 2.63%的股份给陈渊技	1.00 元/股	家庭内部持股结构调整，没有所得，不涉及缴纳所得税及发行人代扣代缴
		陈奕峰转让 5.38%的股份给龚建芬		
7	2019-05	刘锦成转让 0.43%的股份给高志勇	13.09 元/股	已缴纳所得税，不涉及发行人代扣代缴
		刘锦成转让 0.43%的股份给孙定坤		

综上，发行人历次股权转让、增资等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴的均已缴纳，不存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，不存在构成重大违法行为”

2、历次分红的所得税缴纳情况

发行人已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析 十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析 （四）报告期内股利分配实施情况” 进行如下补充披露：

“报告期内，历次分红公司已为全体股东（包括控股股东及实际控制人）代扣代缴所得税，不存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，无重大违法行为。”

四、发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排

根据发行人股东出具的调查表，访谈发行人自然人股东，访谈主要客户和供应商，发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员的关系，已在《无锡江南奕帆电力传动科技股份有限公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及董事、监事、高级管理人员的确认意见》中进行如下补充披露：

“六、发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员的关联关系，不存在代持关系、对赌协议或其他利益安排

序号	发行人股东	与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员的关联关系
1	刘锦成	刘锦成系发行人的实际控制人、董事长 孙定坤系刘锦成外甥女之配偶
2	陈渊技	陈渊技系发行人董事、总经理 陈渊技与龚建芬系夫妻关系 发行人董事会秘书、副总经理唐颖彦系龚建芬的外甥女 一帆投资系陈渊技的配偶龚建芬担任执行事务合伙人，龚建芬、陈渊技、唐颖彦持有部分合伙份额的企业
3	龚建芬	龚建芬系发行人董事、副总经理 龚建芬与陈渊技系夫妻关系 唐颖彦系龚建芬的外甥女 一帆投资系龚建芬担任执行事务合伙人，龚建芬、陈渊技、唐颖彦持有部分合伙份额的企业
4	宋益群	无
5	一帆投资	龚建芬担任一帆投资的执行事务合伙人 龚建芬、陈渊技、唐颖彦及监事潘惠南持有一帆投资部分合伙份额
6	何洪	无
7	高志勇	高志勇系发行人董事、财务总监
8	孙定坤	孙定坤系发行人董事、副总经理 孙定坤系刘锦成外甥女之配偶

除上述已披露的情形外，发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员不存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排。”

五、发行人从江南微电机厂承继相关业务的具体情况，所承继的资产权属是否存在纠纷或潜在纠纷，人员安置及资产处置方面是否存在纠纷或潜在纠纷；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 一、公司的主营业务及主要产品概述 （三）公司主营业务的变化情况”进行如下补充披露：

“江南微电机厂为公司的业务前身，因江南微电机厂作为个人独资企业，不能实现现代化企业管理、享受的税收政策存在较大差异，为使企业未来得到更好的发展，故陈渊技、龚建芬和江南微电机厂于 2011 年发起设立江南奕帆。

公司从江南微电机厂承继相关业务的具体情况如下：

1、业务承继

江南微电机厂自2011年起开始逐步将相关业务合同、订单转移给公司，由于部分客户的供应商资质变更需要一定时间、维护客户关系等因素，江南微电机厂完全停止经营的时间为2015年末。

2、人员转移

公司成立后陆续与江南微电机厂相关人员签署劳动合同或协议，建立劳动关系。

3、知识产权

2011年，江南微电机厂将所拥有的专利、商标、域名等知识产权转让给公司。

4、设备转让

公司成立后陆续与江南微电机厂签订《二手设备转让协议》，约定江南微电机厂将其拥有的设备类固定资产分别以85.90万元、331.96万元和145.56万元（含税）转让给公司，上述转让均开具了增值税发票并申报了增值税。

5、房产转让

2013年10月，无锡市公信土地房地产评估咨询有限公司接受公司委托，对归属于江南微电机厂的坐落于无锡市堰桥街道堰裕路7号（综合用房，房屋所有权证登记建筑面积为13,683.95㎡）的房产进行评估，并出具了《房产估价报告》（公信评估（2013）第1009号）。根据评估结果，上述房产（不含装修、设施及土地）的评估价格为1,066.60万元。

2013年12月，江南微电机厂与公司签订《房屋转让合同》，约定江南微电机厂将其拥有的前述房产按照评估价格1,066.60万元转让给公司。转让过程中，公司除支付1,066.60万元房屋价款外，还支付了47.68万元的契税、评估服务费等相关费用。

6、商品、材料等资产转让

对于江南微电机厂账面的库存商品及原材料，在业务未完全转移的前提下有两种处理方式：一是江南微电机厂直接与客户签订合同，并销售给客户，二是由公司与客户签订合同，江南微电机厂销售给公司后再销售给客户。商品及材料转让持续时间相对较长。2015年末，江南微电机厂库存商品处理完毕。2016年，

公司对江南微电机厂拥有的材料进行重新梳理，按照相关材料的账面价值购买了江南微电机厂剩余的可用原材料及其他资产等。

综上，公司已于2016年完成对江南微电机厂相关业务的承继工作，承继的资产权属清晰，不存在纠纷或潜在纠纷，人员安置和资产处置不存在纠纷或潜在纠纷。”

六、江南微电机厂直至2019年5月被注销的原因，从发行人承继其业务至实际被注销期间从事的具体业务，是否存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情况，是否存在债权债务纠纷或违法违规行为。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性 七、关联方及关联关系（七）报告期内其他主要关联方”进行如下补充披露：

“江南微电机厂于2015年末完全停止经营，因注销所需的税务清缴、注销清算手续复杂，故江南微电机厂至2019年1月完成注销。

2018年，江南微电机厂向公司转款1.95万元人民币，系公司两家客户货款回款错误打入江南微电机厂银行账户，江南微电机厂发现后将该两笔货款转给公司。除该情况外，报告期内，江南微电机厂与公司不存在其他非交易性资金往来，亦不存在大量与经营相关的采购款、货款，或是支付员工工资、费用等流水。江南微电机厂不存在为公司承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情况。

经网络核查，江南微电机厂报告期内未受到工商、税务、人力资源及社会保障主管部门的行政处罚，不存在重大违法违规行为或行政处罚。根据江南微电机厂注销前的财务报表并经访谈江南微电机厂的投资人陈奕峰，江南微电机厂不存在债权债务纠纷或重大违法违规行为。”

七、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐机构和发行人律师履行如下核查程序：

1、发行人的工商登记资料，历次股权转让的转让协议及价款支付凭证、增资所涉及的验资报告及《实收资本复核报告》；

2、全体股东出具的调查表等书面确认文件，发行人股东、实际控制人、董监高出具的书面文件；

3、历次股权转让、增资、分红、整体变更等过程中涉及税款缴纳凭证，发行人主管税务机关出具的税务合规证明；

4、发行人与江南微电机厂出具的确认函，发行人从江南微电机厂受让资产相关的合同、发票，江南微电机厂的注销登记文件；

5、对发行人全体自然人股东、陈奕峰、主要客户和供应商进行了访谈；

6、发行人及控股股东、实际控制人是否存在税收违法行为进行了网络检索。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人历史沿革中部分股权转让短期内价格差异较大具有合理性，不需要按照股份支付等要求作相应的会计处理，不存在利益输送的情形；

2、历次股权转让、增资的定价公允、资金来源合法合规，款项已支付完毕，发行人历次股权转让系双方真实意思表示，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在违法违规情形；

3、发行人历次股权转让、增资、报告期内分红、整体变更中，涉及控股股东、实际控制人缴纳所得税的，已根据主管税务机关的要求完成缴纳，发行人亦已履行了相关的代扣代缴义务（如需），不存在重大违法行为；

4、除已披露的情形外，发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员不存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排。

5、发行人所承继的资产权属清晰，不存在纠纷或潜在纠纷，人员安置和资产处置方面不存在纠纷或潜在纠纷；

6、报告期内，江南微电机厂不存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情况，不存在债权债务纠纷或重大违法违规行为。

6.关于董监高变动。招股说明书披露，发行人现有 9 名董事，5 名高级管理人员。报告期内，发行人新增 3 名董事、3 名非独立董事，2 名董事辞职；新增 1 名高级管理人员。请发行人披露：（1）发行人最近两年董事、高管不存在重大变更的依据及其是否充分；（2）报告期内发行人独立董事的设置情况及其合法合规性，发行人相关内控制度是否健全。请保荐人和发行人律师结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等要求核查，并发表明确意见。

请申报会计师说明对发行人内控制度及其执行的核查情况，说明对发行人内控的意见是否符合实际情况，并发表明确意见。

回复：

一、发行人最近两年董事、高管不存在重大变更的依据及其是否充分

（一）最近两年期初的董事、高管情况

2019 年初，发行人董事、高管共 **8** 人，具体任职情况如下：

序号	姓名	任职
1	刘锦成	董事长
2	陈渊技	董事、总经理
3	**龚建芬**	**董事、副总经理**
4	何洪	董事
5	高志勇	董事、财务总监
6	刘松艳	董事
7	孙定坤	副总经理
8	唐颖彦	副总经理、董事会秘书

（二）最近两年发行人董事、高管的变化情况

时间	变化前董事、高管名单	变化后董事、高管名单	变化情况及原因	变化人数及比例
2019 年 5 月	董事 6 人：刘锦成、陈渊技、何洪、刘松艳、高志勇、龚建芬； 非董事高管 2 人：孙定坤、唐颖彦； 合计 8 人	董事 6 人：刘锦成、陈渊技、孙定坤、**王小跃**、高志勇、龚建芬； 非董事高管 1 人：唐颖彦； 合计 7 人	刘松艳因个人原因辞去董事职务，原股东刘锦成委派王小跃担任董事； 何洪因个人原因辞去董事职务，原股东刘锦成提名公司高管孙定坤担任董事	变化人数 2 人，变动比例 **2/7**
2019 年 6 月	董事 6 人：刘锦成、陈渊技、孙定坤、王小跃、高志勇、龚建芬； 非董事高管 1 人：唐颖彦； 合计 7 人	董事 9 人：刘锦成、陈渊技、孙定坤、王小跃、高志勇、龚建芬、**王建辉、高烨、周红兵**； 非董事高管 1 人：唐颖彦； 合计 10 人	为完善公司治理结构，公司建立独立董事制度，选举王建辉、高烨、周红兵为独立董事	新聘任独立董事 **3 人，变动比例 3/10**

注：变化比例=变化人数/**变化后董事、非董事高管合计人数。**

（三）最近两年发行人董事、高级管理人员不存在重大变更的依据充分

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况 十、近两年公司董事、监事、高级管理人员变动情况”进行如下补充披露：

“（四）最近两年发行人董事、高级管理人员不存在重大变更的依据

2019 年以来，发行人新增 3 名独立董事系为完善公司法人治理结构。2 名离职董事何洪、刘松艳均不是公司员工，其离职不会对发行人生产经营产生重大不利影响。新增 **2** 名非独立董事孙定坤、王小跃，其中孙定坤为公司副总经理，为公司内部培养产生；王小跃为原股东刘锦成委派替换离职董事刘松艳。根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》规定“变动后新增的董事、高级管理人员来自原股东委派或发行人内部培养产生的，原则上不构成人员的重大不利变化。”因此，新增董事或高级管理人员孙定坤、王小跃，不构成人员的重大不利变化。

报告期末公司董事和非董事高管共 10 人，其中 6 人和 2019 年初相同、3 人为新聘任的独立董事、1 人为股东委派替换董事，变动比例为 2/5，变动比例较低，未对公司持续经营造成重大不利影响。发行人最近两年内董事、高级管理人员变更均已经董事会、股东大会等作出相关决议，履行了必要的法律程序，符合《公司法》等相关法律、法规的规定。

综上所述，最近两年发行人董事、高级管理人员变更主要为发行人因完善公司治理结构的实际需要而进行的增加和调整，董事及高级管理人员的变动不会对发行人生产经营产生重大不利影响。最近两年内发行人董事、高级管理人员未发生重大变更的依据充分，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定。”

二、报告期内发行人独立董事的设置情况及其合法合规性

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性 一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书以及专门委员会等机构和人员的运行及履职情况 （五）独立董事制度的建立健全及运行情况”进行如下补充披露：

“1、独立董事的设置

2019 年 6 月，为进一步完善公司法人治理结构，经 2019 年第二次临时股东大会审议，公司建立了独立董事制度，选举王建辉、高烨、周红兵为公司第二届董事会独立董事。2019 年 12 月，公司董事会换届，经 2019 年第三次临时股东

大会审议，选举王建辉、高烨、周红兵为第三届董事会独立董事。

自独立董事制度建立以来，公司董事会成员 9 名，包括 3 名独立董事，独立董事人数不低于董事总人数的三分之一，且三位独立董事中，高烨为注册会计师，为会计专业人士，符合《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》及相关法律、行政法规和规范性文件的规定。”

三、发行人相关内控制度是否健全

发行人已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性 一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书以及专门委员会等机构和人员的运行及履职情况 （一）公司治理存在的缺陷及改进情况”进行如下补充披露：

“2011 年 6 月公司设立时，依据《公司法》等法律法规的要求制定了《公司章程》、《总经理工作细则》等制度。2019 年 6 月，为进一步促进公司规范运作，根据《公司法》、《证券法》等法律、行政法规和其他规范性文件以及中国证监会、深圳证券交易所的要求，公司制定或修订了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《独立董事工作制度》、《关联交易管理办法》、《对外担保管理办法》、《对外投资管理办法》、《总经理工作细则》、《董事会秘书工作细则》、《信息披露管理办法》等内部管理制度。2020 年 3 月和 6 月，公司制定和修订了《公司章程（草案）》等内部管理制度。公司已建立健全的内部控制制度。”

发行人已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性 二、公司管理层对内部控制完整性、合理性及有效性的自我评估意见以及会计师对公司内部控制的鉴证意见 （二）注册会计师的鉴证意见”进行如下补充披露：

“2021 年 3 月 4 日，会计师出具了《内部控制鉴证报告》（天健审〔2021〕829 号），认为：“江南奕帆公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2020 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了有效的内部控制。”

四、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐机构和发行人律师履行如下核查程序：

1、查阅发行人报告期内历次董事会、监事会、股东大会相关文件；

2、查阅报告期内发行人全体董事、监事、高级管理人员的调查问卷、无违法犯罪记录证明；

3、查阅发行人《公司章程》、《公司章程（草案）》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《独立董事工作制度》等内控制度；

4、查阅会计师出具的《内部控制鉴证报告》；

5、对发行人董事长、总经理进行访谈。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人最近两年董事、高管不存在重大变更的依据是充分的；

2、报告期内发行人独立董事的设置合法合规，发行人相关内控制度健全。

7.关于员工持股平台。招股说明书披露，一帆投资为发行人的员工持股平台，成立于 2015 年 9 月，成立时的合伙人为陈渊技和龚建芬，截至目前持有发行人 3.00%的股权。2017 年 12 月，发行人实施员工股权激励计划，参与股权激励计划的员工将通过持股平台一帆投资间接持有公司股份。请发行人披露：（1）员工持股平台中各出资人出资资金来源及合法合规性，是否存在委托持股、信托持股或其他利益安排；（2）股权激励计划及相关制度的基本内容、制订、修订、实施情况、现状及合法合规性，对发行人经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响，是否存在纠纷或潜在纠纷；（3）股权激励计划的相关安排，包括但不限于锁定期、服务期安排（如有）、离职人员所持份额的转让安排、上市后的行权安排等；（4）首次授予时股权激励持股平台的人员名单、授予股份数量及变化情况，离职人员在公司期间担任的职务，是否属于核心技术人员；（5）上述股权激励计划，股份支付相关权益工具公允价值的计算方法和结果是否合理，与同期可比公司估值是否存在重大差异及原因；（6）结合股权激励计划的授予和锁定期、服务期安排，根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等要求，补充披露股份支付会计处理是否符合会计准则相关规定。请保荐人、申报会计师、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、员工持股平台中各出资人出资资金来源及合法合规性，是否存在委托持股、信托持股或其他利益安排

根据一帆投资合伙人调查表和出资凭证，发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况 十四、发行人的股权激励情况”进行如下补充披露：

“（四）股权激励的现状及合法合规性

截至本招股说明书签署日，一帆投资的合伙人均为发行人员工，具体出资情况如下：

单位：万元

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额	出资比例	任职情况
1	龚建芬	普通合伙人	8.00	2.00%	董事、副总经理
2	陈渊技	有限合伙人	126.00	31.50%	董事、总经理
3	奚国良	有限合伙人	26.00	6.50%	生产部主管
4	潘惠南	有限合伙人	24.00	6.00%	监事、车间主任
5	唐颖彦	有限合伙人	24.00	6.00%	董事会秘书、副总经理
6	秦革平	有限合伙人	20.00	5.00%	技术部工程师
7	葛欣	有限合伙人	20.00	5.00%	技术部员工
8	孙莲燕	有限合伙人	20.00	5.00%	销售部外销主管
9	奚红	有限合伙人	20.00	5.00%	销售部内销主管
10	王娟芬	有限合伙人	20.00	5.00%	技术部员工
11	周斌	有限合伙人	20.00	5.00%	技术部员工
12	王建国	有限合伙人	20.00	5.00%	技术部员工
13	范成成	有限合伙人	16.00	4.00%	技术部员工
14	胡峰	有限合伙人	14.00	3.50%	技术部员工
15	陈滇	有限合伙人	12.00	3.00%	技术部员工
16	陶琤	有限合伙人	6.00	1.50%	技术部员工
17	陈超军	有限合伙人	4.00	1.00%	技术部员工
合计			400.00	100.00%	

经一帆投资合伙人的书面确认及核查相关出资凭证，出资人的资金来源于自有或自筹资金，合法合规，不存在委托持股、信托持股或其他利益安排。”

二、股权激励计划及相关制度的基本内容、制订、修订、实施情况、现状及合法合规性，对发行人经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响，是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）股权激励计划及相关制度的基本内容、制定及修订情况

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况 十四、发行人的股权激励情况”进行如下披露或补充披露：

“2017 年 12 月，公司第二届董事会 2017 年第六次会议、2017 年第四次临时股东大会审议通过《关于公司实施员工持股计划的议案》，为表彰员工对公司发展所作出的贡献与努力，实现公司与员工个人的共同发展，公司实施员工股权激励计划，参与股权激励计划的员工将通过持股平台一帆投资间接持有公司股份。发行人制定了《江南奕帆电力传动科技股份有限公司员工股权激励管理办法》（以下简称“《员工股权激励管理办法》”），制定后不存在修订的情况。

（一）股权激励计划及相关制度的基本内容

1、股权激励计划的激励对象

激励对象的范围为公司的管理人员、核心人员和业务骨干，根据职务、专业水平、司龄和工作贡献等因素综合确定。

2、股权激励的股份来源

持股对象将通过持一帆投资合伙份额的方式间接持有公司的股份。一帆投资以受让的方式取得发行人的股权，持股对象通过受让方式取得一帆投资财产份额。

3、股权激励计划的相关安排

类别	具体内容
锁定期、服务期安排	无
离职人员所持份额的转让安排	（一）持股对象有如下情形之一的，当然退伙： 1、作为合伙人的自然人死亡或者被依法宣告死亡； 2、个人丧失偿债能力； 3、如合伙人因本办法第十条第（一）款第 5 项中的规定之外，包括但不限于退休、伤残失去劳动能力、辞职、公司与合伙人签署的劳动合同到期而未续签、公司因裁员而要求该合伙人离职等原因自公司离职的； 4、违反本办法规定的竞业禁止义务； 5、违反《中华人民共和国劳动合同法》等法律法规，公司依据劳动合同及相关法律法规主动与合伙人解除劳动关系并终止劳动合同； 6、合伙人在合伙企业中的全部财产份额被人民法院强制执行。 上述事由发生之日，为退伙生效之日。 （二）员工持股退出的方式

类别	具体内容
	持股对象因第（一）款规定而退伙的，其应将其所持合伙企业财产份额转让给执行事务合伙人或其指定第三方，具体转让方式、转让价格由双方协商确定。
上市后的行权安排	第八条　财产份额的处置 经执行事务合伙人书面同意，持股对象可以转让其在合伙企业中的财产份额。《公司法》《证券法》等法律、法规、中国证券监督管理委员会的规范性文件对持股对象持有的合伙企业财产份额的转让或处置有其他限制条件的，不得违反该等限制条件。 第九条　员工持股退出的一般规定 在满足法律、法规、规范性文件相关规定及本办法的前提下，经执行事务合伙人书面同意，持股对象有权要求合伙企业将持有的公司股份予以特定数量变现，并通过退还其持有的合伙企业财产份额的方式获得收益。如持股对象具有公司董事、监事、高级管理人员等存在法定出售公司股份限制条件的身份，则持股对象请求合伙企业变现公司股份的数额不得违反该等限制条件。

”

（二）股权激励计划的实施情况

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况 十四、发行人的股权激励情况”进行如下披露或补充披露：

“（二）股权激励计划的实施情况

2017 年 12 月，公司第二届董事会 2017 年第六次会议、2017 年第四次临时股东大会审议通过《关于公司实施员工持股计划的议案》。

2017 年 12 月，陈奕峰与一帆投资签订《股份转让协议》，约定陈奕峰将其持有的发行人 84.00 万股转让给一帆投资，转让价格为 400.00 万元，每股转让价格为 4.76 元。

2018 年 4 月 25 日，陈渊技与 17 名公司员工签订财产份额转让协议，将其持有的一帆投资 276 万元出资，按照 1 元/出资额平价转让予 17 名激励对象，折合公司股价为 4.7619 元/股。一帆投资于 2018 年 4 月 26 日办妥工商变更登记，因此股权激励的授予日为 2018 年 4 月 25 日。”

（三）股权激励计划的现状及合法合规性

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况 十四、发行人的股权激励情况”进行如下披露或补充披露：

“（四）股权激励的现状及合法合规性

截至本招股说明书签署日，一帆投资的合伙人均为发行人员工，具体出资情况如下：

单位：万元

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额	出资比例	任职情况
1	龚建芬	普通合伙人	8.00	2.00%	董事、副总经理
2	陈渊技	有限合伙人	126.00	31.50%	董事、总经理
3	奚国良	有限合伙人	26.00	6.50%	生产部主管
4	潘惠南	有限合伙人	24.00	6.00%	监事、车间主任
5	唐颖彦	有限合伙人	24.00	6.00%	董事会秘书、副总经理
6	秦革平	有限合伙人	20.00	5.00%	技术部工程师
7	葛欣	有限合伙人	20.00	5.00%	技术部员工
8	孙莲燕	有限合伙人	20.00	5.00%	销售部外销主管
9	奚红	有限合伙人	20.00	5.00%	销售部内销主管
10	王娟芬	有限合伙人	20.00	5.00%	技术部员工
11	周斌	有限合伙人	20.00	5.00%	技术部员工
12	王建国	有限合伙人	20.00	5.00%	技术部员工
13	范成成	有限合伙人	16.00	4.00%	技术部员工
14	胡峰	有限合伙人	14.00	3.50%	技术部员工
15	陈滇	有限合伙人	12.00	3.00%	技术部员工
16	陶琤	有限合伙人	6.00	1.50%	技术部员工
17	陈超军	有限合伙人	4.00	1.00%	技术部员工
合计			400.00	100.00%	

经一帆投资合伙人的书面确认及核查相关出资凭证，出资人的资金来源于自有或自筹资金，合法合规，不存在委托持股、信托持股或其他利益安排。

发行人通过一帆投资实施的股权激励计划已经按照法律、法规及规范性文件的要求履行了必要的决策程序，发行人实施的股权激励计划不存在违反相关法律法规强制性规定的情况。”

（四）股权激励对发行人经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况 十四、发行人的股权激励情况”进行如下披露或补充披露：

“（五）股权激励对发行人经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响

1、股权激励对发行人经营状况的影响

通过实施股权激励，公司建立、健全了激励机制，充分调动了公司中高层管理人员及骨干员工的工作积极性。

2、股权激励对发行人财务状况的影响

为公允地反映股权激励对公司财务状况的影响，公司就上述股权激励确认了股份支付。2018 年，公司确认了股份支付金额 386.40 万元，未对公司财务状况造成重大影响。

3、股权激励对发行人控制权变化方面的影响

股权激励实施前后，公司控股股东、实际控制人刘锦成持股比例未发生变动。因此股权激励未对公司控制权造成影响。”

（五）股权激励不存在纠纷或潜在纠纷

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况 十四、发行人的股权激励情况”进行如下披露或补充披露：

“（六）股权激励不存在纠纷或潜在纠纷

根据一帆投资及其合伙人出具的调查表、离职合伙人出具的声明与承诺，就上述股权激励计划的实施，相关主体之间不存在纠纷或潜在纠纷。”

三、股权激励计划的相关安排，包括但不限于锁定期、服务期安排（如有）、离职人员所持份额的转让安排、上市后的行权安排等

股权激励计划的相关安排，发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况 十四、发行人的股权激励情况”进行如下补充披露：

“3、股权激励计划的相关安排

类别	具体内容
锁定期、服务期安排	无
离职人员所持份额的转让安排	（一）持股对象有如下情形之一的，当然退伙： 1、作为合伙人的自然人死亡或者被依法宣告死亡； 2、个人丧失偿债能力； 3、如合伙人因本办法第十条第（一）款第 5 项中的规定之外，包括但不限于退休、伤残失去劳动能力、辞职、公司与合伙人签署的劳动合同到期而未续签、公司因裁员而要求该合伙人离职等原因自公司离职的； 4、违反本办法规定的竞业禁止义务； 5、违反《中华人民共和国劳动合同法》等法律法规，公司依据

类别	具体内容
	劳动合同及相关法律法规主动与合伙人解除劳动关系并终止劳动合同； 6、合伙人在合伙企业中的全部财产份额被人民法院强制执行。 上述事由发生之日，为退伙生效之日。 （二）员工持股退出的方式 持股对象因第（一）款规定而退伙的，其应将其所持合伙企业财产份额转让给执行事务合伙人或其指定第三方，具体转让方式、转让价格由双方协商确定。
上市后的行权安排	第八条　财产份额的处置 经执行事务合伙人书面同意，持股对象可以转让其在合伙企业中的财产份额。《公司法》《证券法》等法律、法规、中国证券监督管理委员会的规范性文件对持股对象持有的合伙企业财产份额的转让或处置有其他限制条件的，不得违反该等限制条件。 第九条　员工持股退出的一般规定 在满足法律、法规、规范性文件相关规定及本办法的前提下，经执行事务合伙人书面同意，持股对象有权要求合伙企业将持有的公司股份予以特定数量变现，并通过退还其持有的合伙企业财产份额的方式获得收益。如持股对象具有公司董事、监事、高级管理人员等存在法定出售公司股份限制条件的身份，则持股对象请求合伙企业变现公司股份的数额不得违反该等限制条件。

”

此外，一帆投资承诺：自公司股票上市之日起 12 个月内，本企业不转让或者委托他人管理本企业持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份，并依法办理所持股份的锁定手续。若在股份限制流通、自愿锁定期内违反相关承诺减持公司股份的，则由此所得收益归发行人所有，且承担相应的法律责任，并在发行人的股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因，向发行人的股东和社会公众投资者道歉。如造成投资者损失的，依法赔偿投资者损失。

四、首次授予时股权激励持股平台的人员名单、授予股份数量及变化情况，离职人员在公司期间担任的职务，是否属于核心技术人员

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况 十四、发行人的股权激励情况”进行如下补充披露：

“（三）一帆投资成立及变动情况

1、2015 年 9 月，一帆投资设立

一帆投资成立于2015年9月18日，主要经营场所为无锡市惠山区明都大厦1-1202，经营范围为利用自有资金对外投资。

一帆投资成立时的出资情况如下：

单位：万元

序号	合伙人姓名	合伙人类型	认缴出资额	出资比例
1	龚建芬	普通合伙人	5.60	2.00%
2	陈渊技	有限合伙人	274.40	98.00%
合计			280.00	100.00%

2、2017年12月，一帆投资出资额变更

2017年12月，一帆投资出资额由280万元变更为400万元，各合伙人出资比例不变，出资情况如下：

单位：万元

序号	合伙人姓名	合伙人类型	认缴出资额	出资比例
1	龚建芬	普通合伙人	8.00	2.00%
2	陈渊技	有限合伙人	392.00	98.00%
合计			400.00	100.00%

3、2018年4月，实施股权激励出资份额转让

2018年4月，陈渊技将所持一帆投资276万元出资，按照1元/出资额平价转让予17名激励对象。首次授予股权激励持股平台的人员名单、授予股份数量如下：

单位：万元

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额	出资比例
1	奚国良	有限合伙人	26.00	6.50%
2	潘惠南	有限合伙人	24.00	6.00%
3	唐颖彦	有限合伙人	24.00	6.00%
4	秦革平	有限合伙人	20.00	5.00%
5	葛欣	有限合伙人	20.00	5.00%
6	孙莲燕	有限合伙人	20.00	5.00%
7	奚红	有限合伙人	20.00	5.00%
8	王娟芬	有限合伙人	20.00	5.00%
9	周斌	有限合伙人	20.00	5.00%
10	王建国	有限合伙人	20.00	5.00%

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额	出资比例
11	范成成	有限合伙人	16.00	4.00%
12	胡峰	有限合伙人	14.00	3.50%
13	陈滇	有限合伙人	12.00	3.00%
14	陶琤	有限合伙人	6.00	1.50%
15	尤晓明	有限合伙人	6.00	1.50%
16	陈超军	有限合伙人	4.00	1.00%
17	邱建亮	有限合伙人	4.00	1.00%
合计			276.00	69.00%

4、2019 年 6 月，出资份额转让

邱建亮自公司离职后将所持全部 4 万元出资转让于陈渊技，转让价格为 4 万元。邱建亮曾任公司品质管理部主管，不属于核心技术人员。

5、2019 年 12 月，出资份额转让

尤晓明自公司离职后将所持全部 6 万元出资转让于陈渊技，转让价格为 6 万元。尤晓明曾任公司物管部主管，不属于核心技术人员。”

五、上述股权激励计划，股份支付相关权益工具公允价值的计算方法和结果是否合理，与同期可比公司估值是否存在重大差异及原因

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况 十四、发行人的股权激励情况”进行如下披露或补充披露：

“（七）股份支付的公允价值及会计处理

2018 年 4 月 25 日，陈渊技与 17 名公司员工签订财产份额转让协议，激励对象通过一帆投资间接持有公司股份，折合公司股价为 4.7619 元/股。一帆投资于 2018 年 4 月 26 日办妥工商变更登记，因此股权激励的授予日为 2018 年 4 月 25 日。

公司确认股份支付的公允价值参考 2018 年 7 月陈奕峰将所持股份转让给外部投资人宋益群、何洪的每股转让价格 11.4286 元。因股份支付授予日 2018 年 4 月 25 日距 2018 年 7 月时间间隔较短，因此公司参照同期外部投资者入股价格作为公允价值，具有合理性。

外部投资者入股的 PE 倍数计算及股份支付的会计处理如下：

项　目	金额	单位
公司注册资本（A）	2,800,00	万元
外部投资者的入股价格（B）	11.4286	元/股
外部投资者估值（C=A*B）	32,000.08	万元
2017 年扣非后净利润（D）	5,538.71	万元
PE 倍数（E=C/D）	5.78	倍
员工每股取得价格（F）	4.7619	元/股
每股差额（G=B-F）	6.6667	元/股
员工间接持股数（H）	57.96	万股
确认股份支付费用（I=G*H）	386.40	万元
会计处理	借：管理费用-股份支付　386.40（万元） 贷：资本公积-其他资本公积　386.40（万元）	

经测算，同期上市公司收购电机或相近行业标的企业市盈率情况对比如下：

单位：万元

上市公司名称	标的公司名称	评估基准日	标的公司整体估值	业绩承诺期平均净利润	对应市盈率估值水平
香山股份	宝盛自动化	2017-12-31	48,000.00	5,800.00	8.28
昊志机电	显隆电机	2017-6-30	10,000.00	1,930.00	5.18
平均市盈率					6.73

注：因标的公司收购前后业绩差异较大，选取业绩承诺期平均净利润为计算依据。

综上，公司本次股份支付公允价值的市盈率 5.78 倍，与同期上市公司收购电机相关行业标的企业平均市盈率 6.73 倍无重大差异，估值差异系投资者与公司股东协商议价的结果。”

六、结合股权激励计划的授予和锁定期、服务期安排，根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等要求，补充披露股份支付会计处理是否符合会计准则相关规定

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况 十四、发行人的股权激励情况”进行如下披露或补充披露：

“（七）股份支付的公允价值及会计处理

……

根据公司制定的《员工股权激励管理办法》以及合伙协议，股权激励未约定等待期或服务期。公司通过陈渊技授予员工的一帆投资 276 万元出资（公司间接股份 57.96 万股）属于授予后可立即行权的以权益结算获取员工服务的股份支

付。公司在授予日按照权益工具的公允价值计算相关成本或费用，相应增加资本公积 386.40 万元。公司股份支付会计处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等要求的规定。”

七、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人、发行人律师、申报会计师履行如下核查程序：

1、查阅发行人工商资料，与股权激励相关的董事会、股东大会决议及相关制度等文件；

2、查阅了一帆投资的《营业执照》、合伙协议、工商资料、调查表、一帆投资合伙人身份证明、出资证明文件、劳动合同及其他相关协议，取得一帆投资及其全体合伙人、离职合伙人的声明与承诺；

3、访谈发行人高管，核实股权激励的实施过程、定价依据、锁定期、服务器等相关安排；

4、查询同行业可比上市公司与公司股份支付授予日的市盈率，并与公司进行对比；

5、复核股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等要求。

（二）核查意见

经核查，保荐人和发行人律师认为：

1、员工持股平台各出资人的资金来源于自有资金，合法合规，不存在委托持股、信托持股或其他利益安排；

2、发行人通过一帆投资实施的股权激励计划已经按照法律、法规及规范性文件的要求履行了必要的决策程序，发行人实施的股权激励计划不存在违反相关法律法规强制性规定的情况，不存在纠纷或潜在纠纷；

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、股份支付相关权益工具公允价值的计算方法和结果合理，与同期上市公司收购电机相关行业标的企业平均市盈率无重大差异，估值差异系投资者与公司股东协商议价的结果；

2、公司股份支付会计处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等要求的规定。

8.关于客户。招股说明书披露，公司国内客户主要包括平高电气、中国西电、许继电气等国内知名电气设备制造商。招股说明书中将未进入报告期前五大的部分客户作为主要客户进行多处披露。请发行人：（1）补充披露其国内、国外销售分别前五大客户情况，包括但不限于其主要股东及实际控制人情况、生产经营情况、主要产品，与发行人合作历史、开展具体业务的时间，发行人的获客方式；（2）结合向主要客户销售金额、占比等情况，核实并披露发行人将平高电气、中国西电、许继电气等国内知名电气设备制造商作为主要客户在招股说明书内多处进行披露，是否符合客观情况。请保荐人和发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露其国内、国外销售分别前五大客户情况，包括但不限于其主要股东及实际控制人情况、生产经营情况、主要产品，与发行人合作历史、开展具体业务的时间，发行人的获客方式；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 六、公司销售情况及主要客户（五）报告期内前五大客户的基本情况”进行如下补充披露：

“报告期内，公司国内销售前五大客户（合并口径）销售收入及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

2020 年度			
序号	客户名称	销售收入	占比
1	**SIEMENS 境内公司**	**1,623.08**	**8.80%**
2	**兴机电器及其关联方**	**743.48**	**4.03%**
3	**EATON 境内公司**	**659.28**	**3.57%**
4	**思源电气及其关联方**	**554.06**	**3.00%**
5	**余姚市华宇电器有限公司**	**479.28**	**2.60%**
合计		**4,059.18**	**22.01%**
2019 年度			
序号	客户名称	销售收入	占比
1	SIEMENS 境内公司	987.64	5.83%

2	EATON 境内公司	778.97	4.60%
3	兴机电器及其关联方	686.64	4.05%
4	思源电气及其关联方	506.13	2.99%
5	许继集团及其关联方	472.73	2.79%
合计		3,432.11	20.25%
2018 年度			
序号	客户名称	销售收入	占比
1	兴机电器及其关联方	750.49	5.15%
2	EATON 境内公司	672.40	4.62%
3	SIEMENS 境内公司	536.92	3.69%
4	思源电气及其关联方	367.15	2.52%
5	施耐德电气境内公司	349.03	2.40%
合计		2,675.99	18.38%

注：上表销售收入系按照营业收入口径统计，包括主营业务收入及其他业务收入

报告期内，公司国外销售前五大客户（集团）销售收入及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

2020 年度			
序号	客户名称	销售收入	占比
1	**诺克工业**	**5,924.69**	**32.12%**
2	**SIEMENS 境外公司**	**1,116.85**	**6.05%**
3	**EATON 境外公司**	**796.94**	**4.32%**
4	**BATEL ELEKTROMEKANIK**	**198.87**	**1.08%**
5	**俄罗斯 OOO LEDECO**	**72.24**	**0.39%**
合计		**8,109.59**	**43.96%**
2019 年度			
序号	客户名称	销售收入	占比
1	诺克工业	4,978.54	29.38%
2	SIEMENS 境外公司	969.01	5.72%
3	EATON 境外公司	767.75	4.53%
4	BATEL ELEKTROMEKANIK	150.88	0.89%
5	EFACEC 集团	77.04	0.45%
合计		6,943.22	40.97%

2018 年度			
序号	客户名称	销售收入	占比
1	诺克工业	3,397.46	23.33%
2	SIEMENS 境外公司	1,091.55	7.50%
3	EATON 境外公司	584.87	4.02%
4	ULUSOY ELEKTRIK	220.14	1.51%
5	BATEL ELEKTROMEKANIK	150.38	1.03%
合计		5,444.40	37.39%

注：上表销售收入系按照营业收入口径统计，包括主营业务收入及其他业务收入

（六）国内、国外前五大客户主要股东及实际控制人情况、生产经营情况、主要产品、与公司合作历史、开展具体业务的时间、公司的获客方式等情况

1、诺克工业

（1）诺克工业基本情况

根据官方网站信息及客户访谈记录，诺克工业成立于 1964 年，总部位于美国加利福尼亚州，目前拥有 ADNIK、BAL、NORCO LIFTING EQUIPMENT、FLO-DYNAMICS、NORTOOL 和 NORCOAT 等 6 个独立品牌，业务范围涵盖运输车辆座椅系统、房车配件、起重设备、重型自动维护设备等，产品包括座系统、房车用滑动器、挂车制动器、底盘零部件、顶板梁、千斤顶、起重机、变速器、转向助力装置、刹车系统等。实际控制人为 Andrew Tallman 家族，出资比例 100.00%。经与诺克工业确认，**2020 年**，诺克工业营业收入约为 **1.48 亿美元**。

（2）公司和诺克工业的合作历史和业务开展情况

2007 年公司业务前身江南微电机厂为诺克工业供应了第一批滑动系统减速电机，双方开始业务合作。2009 年公司为诺克工业供应了第一批支撑系统减速电机。公司成立后继续和该客户延续合作。自合作以来，公司一直是诺克工业所需减速电机的唯一供应商，累计销售金额约 **5,400** 万美元、销量约 **170** 万台。

诺克工业主要基于预计需求，以邮件形式下达季度采购订单，相关产品均以集装箱方式运输，并以离岸价和发货后 45 天作为付款方式。报告期内，产品价格稳定，双方从未对产品价格方面存在争议。

（3）公司和诺克工业合作的稳定性和可持续性

自 2007 年公司业务前身与诺克工业合作以来，双方建立了牢固的长期战略合作关系，主要系：①公司的产品质量高、返修率低、可靠性强、价格合理；②公司建立了持续创新机制和完善的质量控制体系，有力保证新产品的设计和品质，通过持续参与诺克工业新产品的研发，不断巩固和深化双方的合作关系。因此，公司与诺克工业合作具有稳定性和可持续性。

（4）公司对诺克工业不存在重大依赖，对本次发行不构成重大不利影响

①诺克工业销售收入及毛利贡献情况占比未超过 50%

报告期内，诺克工业的销售收入占发行人营业收入比例分别为 23.33%、29.38%和 **32.12%**，毛利贡献占比分别为 22.79%、30.16%和 **33.16%**，营业收入占比或毛利贡献占比均未超过 50%，发行人不存在对诺克工业的重大依赖。

②公司与诺克工业合作具有稳定性和持续性

诺克工业自 2007 年与公司业务前身江南微电机厂建立合作以来，公司是诺克工业房车减速电机的唯一供应商，也是重要的供应商和战略合作伙伴，双方合作规模不断扩大，形成良好的长期合作伙伴关系，业务合作具有稳定性和持续性。

③诺克工业与发行人无关联关系

项目组通过对董监高关联关系的调查，并访谈诺克工业，诺克工业与发行人不存在任何关联关系。

综上，公司对诺克工业不存在重大依赖，对本次发行不构成重大不利影响。

（5）公司对诺克工业房车减速电机收入和诺克工业采购该产品形成的销售收入的匹配关系

报告期内，公司对诺克工业房车减速电机收入和诺克工业采购该产品形成的销售收入的情况如下：

单位：万美元

项目	项　目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
诺克工业	销售收入	**4,713.80**	4,110.70	4,467.80
公司	销售收入	**857.72**	712.73	519.21
比例		**18.20%**	17.34%	11.62%

注：公司对诺克工业收入为房车减速电机的收入，不含配件。

报告期内，公司对诺克工业房车减速电机收入和诺克工业采购该产品形成的销售收入整体具有匹配性。诺克工业 2018 年和 2019 年销售采购公司产品形成的

销售收入下降主要系美国房车销量下降,诺克工业收入变动趋势与美国房车销量变动趋势一致。

2018 年中美贸易摩擦发生后，诺克工业基于对未来关税事项不确定因素的考虑，暂缓了向公司的采购订单，导致 2018 年度下半年公司房车减速电机订单大幅减少,收入下降,与此同时诺克工业亦消耗较多其采购公司的库存产品。2019 年度中美贸易摩擦有所缓解，诺克工业恢复公司产品采购并补充库存，同时公司协助诺克工业研发新的滑动系统减速电机也逐步实现批量销售,公司产品销量转为增长。**2020 年公司对诺克的销售收入增加，主要系 2020 年疫情爆发，受疫情影响房车销量增加导致诺克对公司的采购增加。**

综上，报告期内，公司销售诺克工业收入规模变动趋势与诺克工业采购公司产品形成收入、诺克工业订单备货需求、中美贸易摩擦的影响情况基本匹配。

（6）公司和诺克工业之间合作的定价策略及依据

公司和诺克工业的定价是根据公司产品成本，参考公司其他产品的毛利情况，协商确定。报告期内，公司销售给诺克工业的房车减速电机的毛利率和公司储能减速电机的毛利率无重大差异。

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
储能减速电机	**53.44%**	52.57%	53.22%
房车减速电机	**56.29%**	54.93%	51.67%

2、SIEMENS 境内公司/SIEMENS 境外公司

公司客户中 SIEMENS 境内公司包括上海西门子开关有限公司、上海西门子高压开关有限公司、西门子中压开关技术（无锡）有限公司、西门子（杭州）高压开关有限公司及杭州德特高压电气设备有限公司等，SIEMENS 境外公司包括 SIEMENS AG、SIEMENS LTD.,INDIA、SIEMENS S.A、SIEMENS S.A DE CV、SIEMENS LTDA、SIEMENS SANAYI VE TICARET A.S.、PT SIEMENS INDONESIA、SIEMENS INDUSTRY INC、SIEMEN GAS AND POWER GMBH&CO.等，上述公司均为西门子的子公司。

根据官方网站信息，西门子成立于 1847 年，总部位于柏林和慕尼黑，是全球电子电气工程领域的领先企业。西门子业务遍及全球 200 多个国家，是世界上最大的电子和电气工程公司之一，主营业务以电子、电机产品和解决方案为主，主要产品包括低压转换器、电流保护与分送系统、输送带马达、驱动器泵、压缩

处理器、工业重型电动马达及驱动器、管线压缩机、天然气/蒸汽涡轮、发电机、高压电转换器、变压器等。西门子第一大股东为德国西门子家族（包括直接持股和家族成立的机构、基金会间接持股），持股比例为 6%。2019 年财务年度，西门子营业收入为 868.49 亿欧元，净利润为 56.48 亿欧元，2020 年《财富》世界 500 强排名 74 位。

公司业务前身江南微电机厂最早与上海西门子开关有限公司开展业务合作，而后陆续与西门子及其子公司开展业务合作，公司成立后继续和西门子保持合作，至今已和公司及其前身合作已超过 20 年。

3、EATON 境内公司/EATON 境外公司

公司客户中 EATON 境内公司包括伊顿电气有限公司、伊顿电力设备有限公司、库柏爱迪生（平顶山）电子科技有限公司，EATON 境外公司包括 EATON CORPORATION、CUTLER HAMMER ELCTRICAL、COOPER POWER SYSTEM LLC、EATON Power Quality Pvt. Ltd、ULUSOY ELEKTRIK IMALAT TAAHHUT TICARET A.S.等（2019 年 4 月 15 日，EATON 完成了对 ULUSOY ELEKTRIK IMALAT TAAHHUT TICARET A.S.82.275%控股权的收购,故将该公司 2019 年 4 月开始的营业收入合并列示），上述公司均为伊顿的子公司。

根据官方网站信息，伊顿成立于 1911 年，总部位于美国宾西法尼亚州的匹兹堡，是一家全球领先的动力管理公司，作为全球技术领导者，伊顿致力于提供高效节能的解决方案，帮助客户更有效的管理电力、液压和机械动力。伊顿旗下拥有电气集团、液压集团、宇航集团、车辆集团，其中电气集团是全球领先的工业自动化和配电产品供应商。产品包括中压配电与成套产品、工业控制产品、电网解决方案、变速器、液压动力单元、航空运动控制产品、航空空气管路、转向系统、发动机解决方案等。伊顿第一大股东为 The Vanguard Group（先锋集团），持股比例为 7.99%。2019 年，伊顿营业收入为 213.90 亿美元，净利润为 22.13 亿美元。

经客户主动接洽，公司业务前身江南微电机厂自 2004 年与伊顿及其子公司陆续开展业务合作，公司成立后继续和伊顿及其子公司保持合作。

4、兴机电器及其关联方

公司客户中兴机电器及其关联方包括兴机电器有限公司和新机电器有限公司，实际控制人均为水寿松家族。

根据公开披露信息，兴机电器有限公司成立于2006年，是专业从事智能电网设备关键控制部件的研发、生产、销售的国家级高新技术企业，拥有高压电控电器配套、成套装置附件十几个系列、300多个产品；新机电器有限公司成立于2000年，是生产高低压电器元件、成套装置附件、高压电控电器配套件的专业生产制造商。兴机电器有限公司及新机电器有限公司第一大股东均为水寿松，出资比例分别为31.00%和16.53%。根据《高压开关行业年鉴2018》和《高压开关行业年鉴2019》统计,2019年,兴机电器有限公司主营业务收入金额为44,626.00万元，新机电器有限公司主营业务收入金额为20,897.00万元。

经客户主动接洽，公司业务前身江南微电机厂自2008年与兴机电器有限公司和新机电器有限公司陆续开展业务合作,公司成立后继续和上述两家客户保持合作。

5、思源电气（002028）及其关联方

公司客户中思源电气及其关联方包括思源电气（002028）、上海思源高压开关有限公司、江苏省如高高压电器有限公司、江苏思源赫兹互感器有限公司等。

根据公开披露信息，思源电气成立于1993年，是国内专业从事电力技术研发、设备制造、工程服务的上市公司，主营业务为输配电设备的研发、生产、销售及服务，业务涉及电力、冶金、铁路、石化、煤炭、港口等多个行业，主要产品有550kV及以下GIS、220kV及以下变电站继电保护设备和监控系统、750kV及以下SF6断路器和隔离开关、1000kV及以下电力电容器成套装置、1000kV及以下电流和电压互感器、500kV及以下直流断路器、220kV及以下变压器、66kV及以下中性点接地成套装置、66kV及以下电抗器、动态无功补偿、有源滤波装置、充电桩、油色谱及在线监测系统等。思源电气第一大股东为董增平，持股比例17.27%，实际控制人为董增平、陈邦栋。2019年，思源电气营业收入为63.80亿元，净利润为5.76亿元。

经客户主动接洽,公司自2012年与思源电气及其关联方陆续开展业务合作。

6、许继集团及其关联方

公司客户中许继集团及其关联方包括许继电气（000400）、珠海许继电气有限公司、许昌许继德理施尔电气有限公司、福州天宇电气股份有限公司、许继（厦门）智能电力设备股份有限公司、福州许继电气有限公司等，上述公司均为许继集团有限公司的子公司。

根据公开披露信息，许继集团有限公司成立于1996年，主要从事电力设备的研发、生产和销售，拥有涵盖发、输、配、用等电系统各个环节的电力装备产品，横跨一次及二次设备、交流及直流输电领域，可向其客户提供电力系统全面解决方案，其唯一股东为国家电网有限公司，持股比例100%。根据《高压开关行业年鉴2018》和《高压开关行业年鉴2019》统计，2019年，许继集团有限公司主营业务收入金额为113.22亿元。

经公司主动接洽，公司业务前身江南微电机厂自2009年与许继集团及其关联方陆续开展业务合作，公司成立后继续和许继集团及其关联方保持合作。

7、施耐德电气境内公司

公司客户中主要为施耐德（陕西）宝光电器有限公司及施耐德电气（厦门）开关设备有限公司，上述公司均为施耐德电气的子公司。

根据公开披露信息，施耐德（陕西）宝光电器有限公司成立于2006年，主要从事设计、制造和销售真空断路器、中压开关柜以及真空断路器、中压开关柜的操动机构，提供真空断路器和中压开关柜的零部件和机构及相关服务等业务。第一大股东为施耐德电气（中国）有限公司，出资比例65%；施耐德电气（厦门）开关设备有限公司成立于2005年，主要从事配电开关控制设备制造，变压器、整流器和电感器制造，电容器及其配套设备制造，电子元件及组件制造等。第一大股东为施耐德电气东南亚（总部）有限公司，出资比例55%。根据《高压开关行业年鉴2018》和《高压开关行业年鉴2019》统计，2019年，施耐德电气（厦门）开关设备有限公司主营业务收入金额为162,780.70万元，施耐德（陕西）宝光电器有限公司主营业务收入金额为72,000.00万元。施耐德电气（中国）有限公司及施耐德电气东南亚（总部）有限公司均为施耐德电气全资子公司。

根据官方网站信息，施耐德电气成立于1836年，总部位于法国吕埃，主要业务及产品涵盖住宅及小型建筑业务、能效楼宇业务、低压配电产品设备、中压配电及能源自动化产品、关键电源与制冷产品、工业自动化产品等。2019年，

施耐德电气营业收入为271.58亿欧元，净利润为25.23亿欧元，2020年《财富》世界500强排名413位，电子、电气设备行业企业排名第13位。

经客户主动接洽，公司业务前身江南微电机厂自2007年与施耐德电气境内公司客户陆续开展业务合作，公司成立后继续和施耐德电气境内公司保持合作。

8、ULUSOY ELEKTRIK（Ulusoy Elektrik Imalat Taahhut Ve Ticaret Anonim Sirketi）

根据官方网站信息及客户访谈记录，ULUSOY ELEKTRIK成立于1985年，总部位于土耳其，主营产品包括金属封闭式模块化开关设备、金属复合开关设备、气体绝缘开关柜、紧凑型变电站、中压配电变压器、中压开关柜组件、中压线缆组件等，2019年被伊顿公司收购82.275%股权。

经公司主动接洽，公司业务前身江南微电机厂自2009年与ULUSOY ELEKTRIK开展业务合作，公司成立后继续和该客户保持合作。

9、BATEL ELEKTROMEKANIK(Batel Elektromekanik Sanayi Ve Ticaret Anonim Sirketi）

根据官方网站信息及客户访谈记录，BATEL Elektromekanik成立于1983年，总部位于土耳其，主要从事工业电子设备、开关柜、配电盘设备的研发、生产等业务，其主要产品包括SF6天然气设备、真空断路器、真空灭弧室等。第一大股东为Erdem Magara，出资比例27.75%。

经公司主动接洽，公司业务前身江南微电机厂自2007年与BATEL ELEKTROMEKANIK开展业务合作，公司成立后继续和该客户保持合作。

10、福建省南平日辉机械有限公司

根据公开披露信息，福建省南平日辉机械有限公司成立于2008年，主要经营高、低压开关柜零部件加工等，主要产品包括各类通用机械设备、电子机械零件。第一大股东为郑晓丰，出资比例为26.00%。

经客户主动接洽，公司业务前身江南微电机厂自2009年与福建省南平日辉机械有限公司开展业务合作，公司成立后继续和该客户保持合作。

11、ABB境外公司

公司客户中ABB境外公司包括ABB Power Grids Sweden AB、ABB Power Grids Bulgaria EOOD、ABB Enterprise Software Inc.、ABB AG High Voltage Products、

ABB Power Grids Ltd.、ABB India Limited 等，上述公司均为 ABB 集团的子公司。

根据官方网站信息，ABB 集团成立于 1988 年，总部位于瑞士苏黎世，主营业务以机器人、电机、能源、自动化等领域为主。主要产品包括电机、发电机、变频器、机械动力传动装置、机器人、风电和牵引变流器等，中低压电气设备的生产和服务，还包括配网自动化产品、切换设备、限位设备、测量和传感设备、开关设备、模块化变电站解决，是全球领先的工业机器人、电机和传动供应商。ABB 集团第一大股东为瑞典 Investor AB 公司，持股 12.2%。2019 年，ABB 集团营业收入为 279.78 亿美元，净利润为 15.28 亿美元，2020 年《财富》世界 500 强排名 340 位。

经公司主动接洽，公司自 2011 年开始与 ABB 境外公司陆续开展业务合作。

12、EFACEC 集团（EFACEC Power Solution）

根据官方网站信息，EFACEC 集团成立于 1948 年，总部位于葡萄牙，是葡萄牙最大的能源、工程公司。主营业务产品包括各类开关柜、变压器、断路器、连接器等工业电子产品和自动化系统与服务解决方案。公司最大股东、实际控制人为葡萄牙政府。

经公司主动接洽，公司业务前身江南微电机厂自 2010 年与 EFACEC 集团开展业务合作，公司成立后继续和该客户保持合作。”

二、结合向主要客户销售金额、占比等情况，核实并披露发行人将平高电气、中国西电、许继电气等国内知名电气设备制造商作为主要客户在招股说明书内多处进行披露，是否符合客观情况。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 六、公司销售情况及主要客户”进行如下补充披露：

“（七）许继电气、中国西电、泰开集团作为主要客户的原因

许继电气、中国西电、泰开集团是已上市的国内电气设备制造商，行业地位较高。上述客户销售金额及占比较高，排名较为靠前，与公司保持着长期良好的合作关系，且与公司开展合作的主体较多，是公司重要的优质客户。许继电气、中国西电、泰开集团销售金额及占比情况如下：

1、许继电气（000400）

报告期内，公司的客户包括许继电气股份有限公司及其子公司珠海许继电气有限公司、许昌许继德理施尔电气有限公司。报告期内，公司向上述三家客户合计销售金额分别为 221.37 万元、432.19 万元和 **356.07** 万元，占公司储能减速电机的内销收入的比例分别为 2.66%、4.74%和 **3.05%**，销售金额在国内储能减速电机客户中排名分别为第 10 名、第 3 名和第 **5** 名。许继电气成立于 1996 年，与公司自 2011 年开展业务合作，并保持着长期良好的合作关系。

2、中国西电（601179）

报告期内，公司的客户包括西安西电高压开关操动机构有限责任公司、上海西电高压开关有限公司、西安西电高压开关有限责任公司，均为中国西电的全资子公司或控股子公司。报告期内，公司向上述三家客户合计销售金额分别为 142.73 万元、184.65 万元和 **201.94** 万元，占公司储能减速电机的内销收入的比例分别为 1.71%、2.03%和 **1.73%**，销售金额在国内储能减速电机客户中排名分别为第 15 名、第 12 名和第 **11** 名。中国西电成立于 2008 年，与公司自 2012 年开展业务合作，并保持着长期良好的合作关系。

3、泰开集团

报告期内，公司的客户包括山东泰开电器机构有限公司、山东泰开电力开关有限公司、山东泰开电器开关有限公司、山东泰开成套电器有限公司，均为泰开集团的全资子公司。报告期内，公司向上述四家客户合计销售金额分别为 150.73 万元、266.55 万元和 **246.08** 万元，占公司储能减速电机的内销收入的比例分别为 1.81%、2.92 %和 **2.11%**，销售金额在国内储能减速电机客户中排名分别为第 13 名、第 9 名和第 **8** 名。泰开集团成立于 2002 年，与公司开展业务合作时间较早，一直保持着长期良好的合作关系。”

平高电气、大全集团销售金额及占比情况如下：

1、平高电气（600312）

报告期内，公司的客户包括河南平高电气股份有限公司及其子公司河南平高通用电气有限公司、天津平高智能电气有限公司、上海平高天灵开关有限公司。报告期内，公司向上述四家客户合计销售金额分别为 73.19 万元、96.70 万元和 **143.76** 万元，占公司储能减速电机的内销收入的比例分别为 0.88%、1.06%和 **1.23%**，销售金额在国内储能减速电机客户中排名分别为第 25 名、第 22 名和第

18 名。平高电气成立于 1999 年，与公司自 2012 年开展业务合作，并保持着长期良好的合作关系。

2、大全集团

报告期内，公司的客户包括江苏大全长江电器股份有限公司、江苏大全高压开关有限公司，均为大全集团的控股子公司。报告期内，公司向上述两家客户合计销售金额分别为 99.26 万元、128.52 万元和 143.52 万元，占公司储能减速电机的内销收入的比例分别为 1.19%、1.41 %和 1.23%，销售金额在国内储能减速电机客户中排名分别为第 20 名、第 18 名和第 19 名。大全集团成立于 2000 年，与公司开展业务合作时间较早，一直保持着长期良好的合作关系。

基于谨慎性考虑，发行人将平高电气、大全集团不作为主要客户进行披露，删除招股说明书中相关内容。

三、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和发行人律师履行如下核查程序：

1、取得了发行人的收入明细表；

2、查询了客户官网、年度报告等公开信息，并对主要客户进行访谈；

3、访谈了发行人高管关于与客户的合作历史，并取得了公司档案中与客户最初合作的订单；

4、查阅了《高压开关行业年鉴 2018》和《高压开关行业年鉴 2019》。

（二）核查意见

经核查，保荐人及发行人律师认为：

许继电气、中国西电、泰开集团是国内知名电气设备制造商，行业地位较高，销售金额及占比较高，排名较为靠前，与公司保持着长期良好的合作关系，且与公司开展合作的主体较多，是公司重要的优质客户，招股说明书披露符合客观情况。

9. 关于发行人的资质。请发行人：（1）披露是否具备生产经营所须的全部资质、认证、许可，取得过程是否合法化合规；说明相关资质、认证、许可的有效期及是否覆盖报告期；（2）发行人的产品是否符合相关国家标准、行业标准，报告期内是否存在产品质量纠纷或存在潜在纠纷。请保荐机构、发行人律师核查，

说明核查过程并发表明确意见意见。

回复：

一、是否具备生产经营所须的全部资质、认证、许可，取得过程是否合法合规；说明相关资质、认证、许可的有效期及是否覆盖报告期

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 九、其他业务资质及证书”进行如下补充披露：

“公司报告期内的主营业务为从事专业定制化微特减速电机的研发、制造和销售，无需取得行业准入资质。公司具备生产经营所需的全部资质、认证、许可，取得过程合法合规，除 2020 年 4 月取得固定污染源排污登记回执外，其他相关资质、认证、许可的有效期覆盖报告期。

公司已取得的生产经营所需的资质、认证、许可如下：

序号	公司名称	证书种类	许可证编号	发证日期	有效期至	发证机关	取得过程	是否覆盖报告期
1	江南奕帆	《海关报关单位注册登记证书》	3202968807	2017-04-10	长期	无锡海关	发行人按照出口登记相关规定提交了申请，并经过法定程序，于2011年取得进出口货物收发货人注册登记	是
2	江南奕帆	《对外贸易经营者备案登记表》	02761250	2017-04-25	-	无锡市商务局	发行人按照对外贸易经营备案相关规定提交了申请，并经过法定程序，于2011年取得对外贸易经营者备案	是
3	江南奕帆	《高新技术企业证书》	GR201932002995	2019-11-22	2019-11-22起三年	江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省税务局	发行人按照高新技术企业认定的相关规定提交了申请，并经过了法定程序，于2013年首次取得《高新技术企业证书》，并于2016年、2019年均通过高新技术企业复审，取得对应证书	是
4	江南奕帆	《质量管理体系认证证书》	15918Q20023R6M	2018-07-02	2021-07-01	威凯认证检测有限公司	发行人在报告期前即按照管理体系认证相关规定提交了申请，并经过认证	是

序号	公司名称	证书种类	许可证编号	发证日期	有效期至	发证机关	取得过程	是否覆盖报告期
5	江南奕帆	《环境管理体系认证证书》	15920E20016R4M	2020-07-03	2023-06-02	威凯认证检测有限公司	机构内部程序，取得了相关认证证书，并在报告期内通过再认证审核	是
6	江南奕帆	Certificate of Compliance	3J170524.JYMUC24	2017-05-25	2022-05-24	Ente Certificazione Macchine Srl	发行人按照认证相关规定提交了申请，并经过认证机构内部程序，取得了相关认证证书	是
7	江南奕帆	Certificate of Compliance	LVD15-6227	2015-10-08	长期	Vkan Certification & Testing Co., Ltd.		是
8	江南奕帆	固定污染源排污登记回执	91320200578117344H001Y	2020-04-26	2025-04-25	无锡市生态环境局	根据《关于开展无锡市2020年排污许可证申领和排污登记工作的通告》(锡环发[2020]13号)，发行人应当在2020年9月30日前填报排污登记表。发行人根据相关规定在全国排污许可证管理信息平台注册并填报排污登记表，履行了登记程序	否，因该规定系于2020年2月生效，故公司此前无需办理固定污染源排污登记

报告期内，发行人持有的中国质量认证中心颁发的《中国国家强制性产品认证证书》**覆盖了报告期，具体情况**如下：

序号	公司名称	编号	颁发日期	产品名称及单元（主）	认证标准	有效期	取得过程
1	江南奕帆	2017010401971083	2017-06-06	蜗轮付减速三相异步电动机	GB/T12350-2009	2022-06-06	发行人按照强制性产品认证相关规定提交了申请，并经过认证机构内部程序，取得了相关认证证书
2	江南奕帆	2017010401958431	2017-04-24	断路器专用交直流两用电动机	GB/T12350-2009	2022-04-24	
3	江南奕帆	2002010401024029	2016-05-16	永磁直流电动机	GB12350-2009	2021-05-16	发行人在报告期前即按照强制性产品认证相关规定提交了申请，并经过认证机

序号	公司名称	编号	颁发日期	产品名称及单元（主）	认证标准	有效期	取得过程
4	江南奕帆	2016010401860870	2016-04-26	断路器专用交直流两用电动机	GB12350-2009	2021-04-26	构内部程序，取得了相关认证证书，并在报告期内通过再认证审核

根据国家市场监督管理总局《市场监管总局关于优化强制性产品认证目录的公告》（国家市场监督管理总局公告2020年第18号）的有关规定,“小功率电动机(0401)”属于“指定实验室型式试验+自我声明”方式进行强制性认证的产品,上述编号为2017010401971083、2017010401958431、2002010401024029、2016010401860870《中国国家强制性产品认证证书》注销。2020年10月，公司主要产品重新取得的国家强制性产品认证证书情况如下：

序号	自我声明编号	产品名称	发证日期	到期时间	产品标准及技术要求
1	2020000401000892	断路器专用交直流两用电动机	2020-10-30	2030-10-29	GB/T12350-2009
2	2020000401000889	断路器专用交直流两用电动机	2020-10-30	2030-10-29	GB/T12350-2009
3	2020000401000890	永磁直流电动机	2020-10-30	2030-10-29	GB/T12350-2009
4	2020000401000891	蜗轮付减速三相异步电动机	2020-10-30	2030-10-29	GB/T12350-2009

”

二、发行人的产品是否符合相关国家标准、行业标准，报告期内是否存在产品质量纠纷或存在潜在纠纷。

发行人的主要产品包括输配电行业储能减速电机和房车减速电机。根据发行人的说明并经登录全国标准信息公共服务平台（http://std.samr.gov.cn/）核查，发行人主要产品参照执行的质量标准如下：

序号	标准类型	标准号	质量标准名称	标准颁布部门
1	国家标准	GB 12350-2009	小功率电动机的安全要求	中国国家标准化管理委员会、中华人民共和国国家质量监督检验检疫总局
2	国家标准	GB/T 5171.1-2014	小功率电动机 第 1 部分：通用技术条件	中国国家标准化管理委员会、中华人民共和国国家质量监督检验检疫总局
3	国家标准	GB/T 6656-2008	铁氧体永磁直流电动机	中国国家标准化管理委员会、中华人民共和国国家质量监督检验检疫总局
4	行业标准	JB/T 11155-2011	断路器专用交直流两用电动机技术条件	中华人民共和国工业和信息化部
5	行业标准	JB/T 5276-2017	小功率直流电动机通用技术条件	中华人民共和国工业和信息化部
6	行业标准	JB/T 8157-2016	小功率单相串励电动机通用技术条件	中华人民共和国工业和信息化部

根据发行人的说明及其主管市场监督管理局出具的证明并经发行人确认，发行人的产品符合有关产品质量和技术监督标准，报告期内不存在因违反有关质量和技术监督方面的法律、法规、规章而受到行政处罚的情况。

根据中国裁判文书网等网站公开的案件信息，发行人报告期内亦不存在因产品质量被处罚、涉及诉讼的情形。根据发行人的说明及对发行人部分客户的访谈，发行人报告期内与主要客户不存在产品质量纠纷或潜在纠纷。

三、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和发行人律师履行如下核查程序：

1、取得了发行人生产经营所需的资质、认证、许可；

2、取得了发行人主要产品参照执行的质量标准文件；

3、取得了无锡市惠山区市场监督管理局出具的合规证明，核查了中国裁判文书网等网站公开的案件信息，访谈了发行人部分重要客户。

（二）核查意见

经核查，保荐人和发行人律师认为：

1、发行人具备生产经营所需的全部资质、认证、许可，取得过程合法合规，除发行人 2020 年 4 月取得固定污染源排污登记外，其他相关资质、认证、许可的有效期覆盖报告期；

2、发行人的产品符合相关国家标准、行业标准，报告期内不存在产品质量纠纷或存在潜在纠纷。

10. 关于主要资产抵押。招股说明书披露，发行人拥有的房屋建筑物均设置了抵押权。请发行人补充披露发行人房屋建筑物设置抵押对流动性的具体影响，是否存在重大偿债风险，是否对发行人持续经营有重大不利影响，如是，请完善相关风险披露。请保荐人和发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

发行人房屋建筑物设置抵押对流动性的具体影响如下：

一、招股说明书补充披露情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 八、与业务有关的主要固定资产及无形资产 （一）主要固定资产 3、房屋建筑物 ”进行如下补充披露：

“4、公司房屋建筑物设置抵押对流动性的影响

根据公司与中国银行股份有限公司无锡惠山支行签署的最高额抵押合同和授信额度协议，公司以自有房产及土地使用权进行抵押，取得中国银行股份有限公司无锡惠山支行 3,000 万元的授信额度，可用于短期借款和开具银行承兑汇票。报告期各期末，公司仅存在应付票据余额，不存在短期借款余额。

若公司在未取得授信额度的情况下需要开具票据，需向保证金账户存入相应金额的保证金，则可灵活支配的货币资金相应减少，具体测算如下：

单位：万元

项目	**2020.12.31**	2019.12.31	2018.12.31
中国银行开具应付票据金额	**1,499.77**	1,336.21	936
未取得授信情况下开票需存入保证金比例	**100%**	100%	100%

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
通过存入保证金方式开具票据时可灵活支配的货币资金和理财产品**及交易性金融资产**金额	**16,392.99**	**11,493.98**	8,098.17
保证金占货币资金和理财产品及交易性金融资产比例	**8.38%**	**11.63%**	**11.56%**
流动负债合计	**6,259.35**	5,913.49	4,232.96
通过抵押授信方式开具票据的现金比率	**2.86**	**2.17**	2.13
通过存入保证金方式开具票据的现金比率	**2.62**	**1.94**	1.91

注：1、通过存入保证金方式开具票据时可灵活支配的货币资金**和**理财产品**及交易性金融资产**金额=货币资金+理财产品**及交易性金融资产**-未取得授信情况下开票需存入保证金金额。

2、保证金占货币资金和理财产品**及交易性金融资产**比例=未取得授信情况下开票需存入保证金金额/（货币资金+理财产品**及交易性金融资产**）*100%。

3、通过抵押授信方式开具票据的现金比率=（货币资金+理财产品**及交易性金融资产**）/流动负债合计*100%。

4、通过存入保证金方式开具票据的现金比率=通过存入保证金方式开具票据时可灵活支配的货币资金**和理财产品及交易性金融资产**金额/流动负债合计*100%。

若公司需在未取得中国银行授信额度情况下开具票据，需存入相应金额的保证金，报告期各期末保证金占货币资金**和**理财产品**及交易性金融资产**比例分别为**11.56%、11.63%和8.38%**，占比较低。通过存入保证金方式开具票据的现金比率分别为1.91、**1.94**和**2.62**，相比通过抵押授信方式开具票据的现金比率2.13、**2.17和2.86**略有下降。

综上，公司若通过存入保证金方式代替抵押授信方式开具票据，对公司整体流动性的影响较小，公司不存在重大偿债风险，不会对公司持续经营产生重大不利影响。”

二、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和发行人律师履行如下核查程序：

1、取得并核查了授信额度协议及抵押合同；

2、取得了银行回函，并对发行人管理层进行访谈；

3、对房屋建筑物设置抵押对流动性的具体影响进行测算；

4、取得并核查了发行人企业信用报告。

（二）核查意见

经核查，保荐人和发行人律师认为：

公司以自有房产及土地使用权进行抵押系为取得中国银行授信额度后开具票据。发行人若通过存入保证金方式代替抵押授信方式开具票据，对公司整体流动性的影响较小，公司不存在重大偿债风险，不会对公司持续经营产生重大不利影响。

11.关于董监高薪酬及员工社会保障。招股说明书披露，报告期内，发行人董事长刘锦成、董事王小跃、监事朱聿明未在公司领薪。此外，发行人未为全员缴纳社保及公积金。请发行人：（1）结合董监高对外兼职情况，披露是否存在压低人员薪酬或通过其他主体领取薪酬补贴，从而减少报告期内成本费用的情形；（2）披露监事会主席薪酬明显低于其他监事的原因，报告期内发行人的监事会履职和运作情况，是否起到监督作用，发行人相关内控制度是否得到有效执行；（3）披露报告期董监高、核心技术人员及普通员工各类人员平均薪酬，与同行业、同地区公司相比是否存在显著差异，是否存在明显压低薪酬的情况，如是，请予以敏感性分析并进行风险提示；（4）披露是否存在大股东或其他关联方代垫工资的情形；（5）披露报告期各期办理城镇职工社会保险、住房公积金的员工人数（包括劳务派遣员工和正式员工），是否存在应缴未缴、未足额缴纳情形，如是，请补充披露未缴纳的员工人数及原因、企业与个人的缴费比例、办理社保的起始日期，须补缴的金额与措施，补缴金额对发行人各期经营业绩的影响，是否构成重大违法行为，是否受到相关行政处罚。请保荐人和发行人律师核查公司劳动用工和员工社会保障是否符合相关法律法规的规定；如发行人存在欠缴或其他违法违规情形，核查形成原因、欠缴金额及拟采取的措施，如补缴对公司经营业绩的影响，是否构成本次发行上市的法律障碍，并发表明确核查意见。

回复：

一、结合董监高对外兼职情况，披露是否存在压低人员薪酬或通过其他主体领取薪酬补贴，从而减少报告期内成本费用的情形

（一）董监高的兼职情况

公司董事、监事、高级管理人员在公司之外的兼职情况如下：

姓名	公司任职	兼职单位名称	兼任职务	兼职单位与公司关系

姓名	公司任职	兼职单位名称	兼任职务	兼职单位与公司关系
刘锦成	董事长	广州番禺明珠星钟表有限公司	董事长	控股股东间接控制的企业
		广州番禺区爱时达电子有限公司	董事长兼总经理	控股股东间接控制的企业
		武汉晨龙电子有限公司	董事长兼总经理	控股股东间接控制的企业
		武汉昇龙项目管理有限公司	董事长兼总经理	控股股东控制的企业
		明珠星国际实业（香港）有限公司	董事长	控股股东控制的企业
		昇龙国际集团有限公司	董事	控股股东控制的企业
		Sunon Holding Swiss SA	董事长	控股股东控制的企业
		Schaublin Machines SA	董事长	控股股东间接控制的企业
		Hostellerie Sternen Flüelen AG	董事长	控股股东控制的企业
		广州亿圣电子有限公司	董事	控股股东间接控制的企业
		合康（天津）有限公司	董事	公司董事担任董事的企业
		理想耀锐（浙江）能源科技有限公司	董事	公司董事担任董事的企业
		广州晨龙企业管理咨询有限公司	执行董事兼经理	控股股东控制的企业
		林芝市明珠星科技有限公司	执行董事	控股股东控制的企业
		广州优衣汇电子商务有限公司	监事	控股股东控制的企业
		广州硅能照明有限公司	董事长	控股股东控制的企业
		北京时光一百电子商务股份有限公司	董事长	控股股东控制的企业
		北京卓研未来信息技术有限公司	董事	公司董事担任董事的企业
		广州柏林世家家居用品有限公司	监事	公司董事担任监事的企业
		生命奇点（北京）科技有限公司	董事	公司董事担任董事的企业

姓名	公司任职	兼职单位名称	兼任职务	兼职单位与公司关系
龚建芬	董事、副总经理	一帆投资	执行事务合伙人	公司股东
王小跃	董事	广州番禺明珠星钟表有限公司	人事总监	控股股东间接控制的企业
王建辉	独立董事	江苏光启新能源科技有限公司	总经理	公司董事担任高级管理人员的企业
		苏州津启海洋装备驱动有限公司	总经理	公司董事担任高级管理人员的企业
		上海电机系统节能工程技术研究中心有限公司	高级研发工程师	无
高烨	独立董事	江苏科睿坦电子科技有限公司	董事	公司董事担任董事的企业
周红兵	独立董事	上海市锦天城（南京）律师事务所	律师	无
朱聿明	监事	广州龙拓钟表有限公司	执行董事兼总经理	控股股东控制的企业
		广州柏林世家家居用品有限公司	执行董事兼总经理	公司监事担任执行董事兼总经理的企业
		广州番禺区爱时达电子有限公司	董事	控股股东间接控制的企业
		成都瑞通视讯科技股份有限公司	董事	公司董事担任董事的企业
		广州硅能照明有限公司	监事	控股股东控制的企业

（二）发行人不存在压低人员薪酬或通过其他主体领取薪酬补贴，从而减少报告期内成本费用的情形

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况 十三、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员的薪酬、福利安排 （二）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年从发行人处领取薪酬的情况”进行如下补充披露：

“2020年，公司现任董事、监事、高级管理人员及其他核心人员领取薪酬（含税）情况如下：

单位：万元

姓名	职位	薪酬金额	是否在其他企业领取薪酬
刘锦成	董事长	-	是

姓名	职位	薪酬金额	是否在其他企业领取薪酬
陈渊技	董事、总经理	180.00	否
龚建芬	董事、副总经理	63.00	否
高志勇	董事、财务总监	25.39	否
孙定坤	董事、副总经理	24.91	否
王小跃	董事	-	是
王建辉	独立董事	5.00	是
高烨	独立董事	5.00	是
周红兵	独立董事	5.00	是
朱聿明	监事	-	是
吴兴华	监事	9.91	否
潘惠南	监事	17.18	否
唐颖彦	董事会秘书、副总经理	25.28	否
秦革平	核心技术人员	19.86	否

注：刘锦成、王小跃、朱聿明不在公司领薪。

1、发行人不存在压低人员薪酬或通过其他主体领取薪酬补贴，从而减少报告期内成本费用的情形

公司董事、监事、高级管理人员按各自所在岗位领薪，公司不再另行支付董事、监事的报酬，独立董事领取独立董事津贴。刘锦成系发行人控股股东、董事长，履行股东义务、董事职责，在广州番禺区爱时达电子有限公司领薪；王小跃为刘锦成提名的董事，在广州番禺明珠星钟表有限公司和广州番禺区爱时达电子有限公司领薪；朱聿明是刘锦成提名监事，在广州柏林世家家居用品有限公司领薪；三人未在公司担任其他具体职务，所以不在公司领薪，但在其兼职其他企业领薪。其余董事、监事、高级管理人员均未在其他公司领取薪酬。

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在任职期间的薪酬总额分别为 244.72 万元、342.59 万元和 380.54 万元，占公司利润总额的比例分别为 3.91%、4.68%和 4.82%，整体呈增长态势。

2018 年至 2020 年，发行人高级管理人员的平均薪酬分别为 51.32 万元、60.39 万元和 63.72 万元，新宏泰 2018 年和 2019 年高级管理人员的平均薪酬分

别为 53.89 万元、63.71 万元，洛凯股份 2018 年和 2019 年的高级管理人员的平均薪酬分别为 29.27 万元、34.97 万元。发行人高级管理人的平均薪酬和同行业可比公司新宏泰接近、高于洛凯股份。

2018 年至 2020 年，发行人员工平均工资为 8.00 万元、9.16 万元和 9.72 万元，远高于 2018 年和 2019 年无锡城镇私营单位就业人员年平均工资 5.64 万元、6.14 万元。

综上，发行人不存在压低人员薪酬或通过其他主体领取薪酬补贴，从而减少报告期内成本费用的情形。”

二、披露监事会主席薪酬明显低于其他监事的原因，报告期内发行人的监事会履职和运作情况，是否起到监督作用，发行人相关内控制度是否得到有效执行

（一）监事会主席薪酬明显低于其他监事的原因

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况 十三、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员的薪酬、福利安排 （二）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年从发行人处领取薪酬的情况”进行如下补充披露：

“2、监事会主席薪酬明显低于其他监事的原因

2020 年公司监事会主席吴兴华薪酬为 9.91 万元，职工代表监事潘惠南薪酬为 17.18 万元。股东监事朱聿明不在公司领薪。吴兴华 2018 年 9 月加入公司，任职于销售部，绩效奖金较低。潘惠南 2011 年加入公司，现任公司车间主任。吴兴华薪酬低于潘惠南主要受入职时间、岗位职责、绩效不同等因素影响。”

（二）报告期内发行人的监事会履职和运作情况，是否起到监督作用，发行人相关内控制度是否得到有效执行

发行人已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性 一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书以及专门委员会等机构和人员的运行及履职情况 （四）监事会制度的建立及运行情况”进行如下补充披露：

“公司制定了《公司章程》和《监事会议事规则》，对监事会的权责和运作程序做了具体规定。

报告期内，公司共召开 11 次监事会会议。历次监事会会议的召开程序、议事规则及表决结果均遵循法律法规和公司各项制度，合法、合规、真实、有效。

全体监事本人出席了历次现场会议或通讯会议，认真阅读了相关议案，在会议上充分发表意见，基于独立判断行使表决权，亲笔签署相关监事会会议文件。报告期内，全体监事能够履行忠实义务和勤勉义务，积极有效地履行监事的职责。公司监事会制度自建立伊始，始终按照相关法律法规规范运行，严格监督，有效的维护了股东的利益，发挥了应有的作用，发行人的相关内控制度得到有效执行。”

三、披露报告期董监高、核心技术人员及普通员工各类人员平均薪酬，与同行业、同地区公司相比是否存在显著差异，是否存在明显压低薪酬的情况，如是，请予以敏感性分析并进行风险提示

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况 十三、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员的薪酬、福利安排 （二）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年从发行人处领取薪酬的情况”进行如下补充披露：

“3、报告期内，发行人与同行业、同地区可比公司董监高、核心技术人员及普通员工平均薪酬情况

报告期内，发行人与同行业、同地区可比公司董监高、核心技术人员及普通员工平均薪酬情况如下：

单位：万元

时间	公司名称	非独立董事	独立董事	监事	高级管理人员	其他核心人员	全体员工
2020年度	新宏泰	-	-	-	-	-	-
	洛凯股份	-	-	-	-	-	-
	江南奕帆	**73.32**	**5.00**	**13.55**	**63.72**	**19.86**	**9.72**
	无锡城镇私营单位	-	-	-	-	-	-
2019年度	新宏泰	81.30	5.00	17.00	63.71	-	7.47
	洛凯股份	59.12	5.00	20.56	34.97	-	7.31
	江南奕帆	70.25	5.00	13.19	60.39	19.54	9.16
	无锡城镇私营单位	-	-	-	-	-	6.14
2018年度	新宏泰	78.42	5.00	16.09	53.89	-	6.95
	洛凯股份	54.81	3.00	17.74	29.27	-	7.01
	江南奕帆	73.42	-	12.68	51.32	18.62	8.00
	无锡城镇私营单位	-	-	-	-	-	5.64

注：1、新宏泰、洛凯股份的数据来源于wind资讯、上市公司年报，**尚未披露2020年年报；**

2、为便于比较，董监高平均薪酬计算时对中期变动人员的薪酬进行年化处理，且不包括不领取薪酬的董事、监事；

3、普通员工平均薪酬=应付职工薪酬的工资、奖金、津贴和补贴本期增加值/员工总数；

4、无锡城镇私营单位就业人员年平均工资来源统计局，**2020年数据尚未公布**。

2018年和2019年，发行人非独立董事平均薪酬高于洛凯股份，低于新宏泰；2019年发行人独立董事津贴和新宏泰、洛凯股份相同，均为5万元；**2018年和2019年**，发行人监事平均薪酬低于新宏泰、洛凯股份，主要系各公司监事会的构成和监事的职级、岗位不同所致；**2018年和2019年**，公司高级管理人员的平均薪酬高于洛凯股份，和新宏泰相近；**2018年和2019年**，发行人全体员工的平均薪酬高于新宏泰、洛凯股份，远高于无锡城镇私营单位平均工资。

综上所述，报告期发行人董监高、核心技术人员及普通员工的平均薪酬与同行业、同地区公司相比不存在显著差异，不存在明显压低薪酬的情况。”

四、披露是否存在大股东或其他关联方代垫工资的情形

发行人已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析 十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析 （一）负债状况分析 2、流动负债 （5）应付职工薪酬”进行如下补充披露：

“根据发行人大股东、公司董事、监事、高级管理人员的书面声明及核查其银行流水，不存在大股东或其他关联方为公司代垫工资的情形。”

五、披露报告期各期办理城镇职工社会保险、住房公积金的员工人数（包括劳务派遣员工和正式员工），是否存在应缴未缴、未足额缴纳情形，如是，请补充披露未缴纳的员工人数及原因、企业与个人的缴费比例、办理社保的起始日期，须补缴的金额与措施，补缴金额对发行人各期经营业绩的影响，是否构成重大违法行为，是否受到相关行政处罚。

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况 十五、发行人员工情况（三）公司社会保险、住房公积金的缴纳情况”进行如下补充披露：

“报告期内，公司不存在劳务派遣员工的情况。

1、报告期内，公司的社会保险和住房公积金的缴纳情况

项目	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
实际职工人数	**260**	243	224

项目	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
社保公积金实际缴纳情况			
社保缴纳人数	**232**	212	191
公积金缴纳人数	**232**	203	165
未缴纳社保原因统计			
新入职员工，社保办理中	**0**	2	0
已退休	**26**	25	25
自愿放弃等其他原因	**2**	4	8
合计	**28**	31	33
未缴纳公积金原因统计			
新入职员工，公积金办理中	**0**	2	0
已退休	**26**	25	25
自愿放弃等其他原因	**2**	13	34
合计	**28**	40	59

2、报告期内，发行人与员工的社保及公积金缴纳比例

类别	项目	**2020-12**		2019-12		2018-12	
		单位	个人	单位	个人	单位	个人
社保	养老保险	-	8%	16%	8%	19%	8%
	医疗保险	4%	2%	7%	2%	7%	2%
	补充医疗保险	0.2%	-	0.6%	-	0.9%	-
	工伤保险	-	-	0.28%		0.28%	-
	失业保险	-	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%
	生育保险	0.8%	-	0.8%		0.8%	-
住房公积金		8%	8%	8%	8%	8%	8%

3、发行人缴纳社保和公积金的起始日期

主体	社保起始日期	公积金起始日期
发行人	2012 年 3 月	2016 年 9 月

4、发行人社保和公积金补缴金额对经营业绩的影响

经测算,公司报告期内需承担的未缴纳的社保、公积金费用占公司净利润(以扣除非经常性损益前后孰低者为准)的比例为 0.27%、0.11%和 **0.02%**,占比较低,具体测算如下:

单位:万元

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
应缴未缴的社保、公积金费用	**1.04**	6.60	14.49
净利润	**6,789.09**	6,095.49	5,328.97
占当期净利润比例	**0.02%**	0.11%	0.27%

公司如进行补缴,补缴金额占公司同期净利润的比例较低,对公司经营业绩影响较小。

5、发行人社保和公积金补缴的应对措施

公司控股股东和实际控制人刘锦成出具书面承诺:若发行人经有关主管部门认定需为员工补缴社会保险金或住房公积金,以及受到主管部门处罚,或任何利益相关方以任何方式提出权利要求且该等要求获主管部门支持,本人将无条件全额承担相关补缴、处罚款项,对利益相关方的赔偿或补偿款项,以及发行人因此所支付的相关费用,保证发行人不因此遭受任何损失。本人将通过行使股东权利、履行股东职责,保证和促使发行人依法执行社会保险及住房公积金相关法律法规规定。

6、发行人社会保险和住房公积金的违法违规情况

根据无锡市惠山区人力资源和社会保障局出具的证明,发行人报告期内遵守劳动和社会保障方面的法律法规,未发现有违反劳动和社会保障法律和规章的行为,也未因违法而受到行政处罚或行政处理的不良记录。

根据无锡市住房公积金管理中心惠山分中心出具的证明,发行人报告期内没有因违反公积金法规而受到追缴、罚款或其他形式的行政处罚情形。

综上,报告期内发行人存在社保及公积金缴纳不规范的情况,但可能被要求补缴的金额占发行人净利润总额的比重小,对发行人的经营业绩不构成重大影响,且发行人控股股东、实际控制人承诺因社保及公积金缴纳的不规范给发行人带来的损失由其承担。同时,发行人报告期内不存在因违反社保、公积金相关法律法规而受到处罚的情形。因此,发行人在社保、公积金缴纳方面的瑕疵不构成

重大违法行为，未因此受到相关行政处罚，不构成本次发行上市的实质性法律障碍。”

六、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐机构和发行人律师履行如下核查程序：

1、核查了董事、监事、高级管理人员的调查问卷；

2、核查了发行人审计报告、报告期内薪酬情况、员工名册；

3、查询同行业可比上市公司年报、无锡城镇私营单位平均工资等公开信息；

4、核查发行人大股东、公司董事、监事、高级管理人员的银行流水及相关说明文件；

5、核查了发行人的员工名册、有关社会保险及住房公积金缴纳凭证；

6、检索了国家和地方有关法律法规及其他规范性文件，获取了有关征缴部门出具的合规证明文件等。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：发行人在报告期内不存在因违反劳动用工以及员工社会保障相关法律、法规、规范性文件而受到主管机关行政处罚的情形。报告期内发行人存在应缴未缴公积金的情形，但未缴纳金额较小，发行人控股股东、实际控制人刘锦成已出具承诺全额承担发行人因该事项造成损失，上述事项不会对发行人的盈利能力造成重大不利影响，不构成重大违法违规行为，不会对本次发行上市造成重大不利影响。

12.关于竞争优势和竞争对手。招股说明书披露，发行人为国际知名企业及全国各大高压开关厂家的主要电机供应商，目前发行人在行业内占据突出的市场地位。发行人微特减速电机产品是高压开关的关键部件。发行人列举了 7 家发行人所处行业的主要竞争对手情况，但在与同行业可比公司对比时，仅列举了新宏泰、凯旋电机、洛凯股份、罗顿智能 4 家公司。请发行人：（1）核查招股说明书全文，对于描述核心技术或市场地位等的“主要”“突出”“关键”及类似表述，提供客观依据，如无客观依据，请删除相关表述；（2）披露认定关键部件的依据；（3）披露选取该 4 家公司作为同行业可比公司的依据、过程、考虑因素，以及可比公司的选择是否充分、恰当、合理，如否，请披露重新选择的同行

业可比公司样本，以及发行人各项指标的同行业可比情况。请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、招股说明书全文对于描述核心技术或市场地位等的“主要”“突出”“关键”及类似表述的依据

（一）发行人相比同业竞争对手产能、销量较高

新宏泰作为发行人行业内储能减速电机产品竞争对手之一，其主要产品之一电机及电操产品中电机类产品与发行人的产品较为类似。根据新宏泰年度报告，2018 年和 2019 年，新宏泰电机及电操产品销量分别为 25.55 万和 28.49 万台，低于发行人销量 48.32 万台和 52.28 万台。

洛凯股份作为发行人行业内储能减速电机产品竞争对手之一，其产品之一断路器附件中的电动操作机构与发行人的产品较为类似。根据洛凯股份年度报告，2018 年和 2019 年，洛凯股份断路器附件营业收入为 6,339.50 万元和 7,119.49 万元，其中包含电动操作机构收入。发行人储能减速电机营业收入 10,634.14 万元和 11,247.67 万元，相比洛凯股份可比产品收入较高。

凯旋电机作为发行人行业内储能减速电机产品竞争对手之一，根据其官方网站披露，每年减速电机产能可达 50 万台，小于发行人报告期内年均产能。

发行人相比国内储能减速电机竞争对手，在产能、销售、销售规模等方面具有一定优势，相比竞争对手较为领先。

（二）发行人在主要客户采购同类产品的占比较高

经访谈下游客户，报告期内发行人内销及外销前五大（合并口径）中，向发行人采购储能减速电机数量占其采购同类产品的比例情况如下：

序号	客户名称	占比
1	Siemens AG	客户未说明
2	上海西门子开关有限公司	约 25%
3	西门子中压开关技术（无锡）有限公司	约 80%
4	西门子（杭州）高压开关有限公司	约 50%
5	兴机电器有限公司	约 90%以上
6	EATON	约 30%
7	ULUSOY ELEKTRIK	约 100%

8	伊顿电气有限公司	约 70%
9	伊顿电力设备有限公司	约 90%
10	库柏爱迪生（平顶山）电子科技有限公司	约 95%以上
11	上海思源高压开关有限公司	约 90%以上
12	许继电气股份有限公司	约 80%-95%
13	许昌许继德理施尔电气有限公司	约 80%-95%
14	施耐德（陕西）宝光电器有限公司	约 40%
15	施耐德电气（厦门）开关设备有限公司	约 60%-70%
16	福建省南平日辉机械有限公司	约 90%
17	BATEL ELEKTROMEKANIK	约 70%

发行人在国内储能减速电机产品领域较有优势，占下游储能减速电机产品客户采购同类产品的比例较高，在行业内占据了较高的市场地位。

（三）发行人储能减速电机产品国内市场占有率较高

发行人主要产品为储能减速电机、房车减速电机，因缺少权威的行业统计数据，故暂无市场占有率数据。

根据《高压开关行业年鉴 2018》和《高压开关行业年鉴 2019》统计，高压开关产品生产种类包括 SF6 断路器、真空断路器、隔离开关、接地开关、负荷开关等。高压开关中的弹簧操作机构分为手动操作机构和电动操作机构，储能减速电机为电动操作机构的动力部件。2018 年和 2019 年可能需要用到储能减速电机的高压开关产量约 268.51 万台和 272.88 万台。发行人 2018 年和 2019 年内销储能减速电机销量分别为 48.32 万台和 52.28 万台，占当年可能需要用到储能减速电机的高压开关产量的比例分别约为 18.00%和 19.16%。

发行人储能减速电机产品的国内市场占有率测算如下：

项目	2019 年度	2018 年度
发行人储能减速电机国内销量（A）	52.28	48.32
高压开关产量（B）	272.88	268.51
市场占有率（C=A/B）	19.16%	18.00%

经估算发行人储能减速电机内销数量约占国内市场储能减速电机需求量近 20%，发行人储能减速电机国内销量占国内市场储能减速电机需求量比例较高。

综上，发行人在招股说明书中“第六节 业务与技术 四、行业竞争状况（六）公司市场地位、技术水平及特点、竞争优势与劣势 1、公司市场地位”处“经过

多年发展，公司以优异且稳定的产品质量及技术水平形成了较强的竞争力，成为国际知名企业及全国各大高压开关厂家的主要电机供应商。”的表述具备客观依据。

关于市场地位“突出”的表述，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 四、行业竞争状况 （六）公司市场地位、技术水平及特点、竞争优势与劣势 1、公司市场地位”进行修改：

原表述	修订后表述
目前公司年销售量约 80 万台套，在行业内占据了**突出**的市场地位。	目前公司年销售量约 80 万台套，在行业内占据了**较高**的市场地位。

二、披露认定关键部件的依据；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 一、公司的主营业务及主要产品概述 （一）主营业务和主要产品 2、公司的主要产品”处披露：

“储能减速电机作为操作机构的动力系统，是操作机构的核心部件，其性能和可靠性决定了操作机构的性能与可靠性。……储能减速电机主要应用于高中低压开关（包括断路器、隔离/接地开关、负荷开关、旁路开关、直流转换开关等）中作为弹簧储能操作机构的动力源。……储能减速电机为合闸弹簧储能，合闸弹簧的能量一部分用于合闸，另一部分用于为分闸弹簧储能。合闸弹簧释放后，储能减速电机立刻为其储能，储能时间较短。”

在上述披露内容基础上，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 一、公司的主营业务及主要产品概述 （一）主营业务和主要产品 2、公司的主要产品”进行如下补充披露：

“当电路遇到故障时，弹簧操作机构通过释能将线路断开以保护输配电线路。如果储能减速电机无法正常工作，弹簧操作机构则无法完成储能工作，进而无法完成分合闸操作，输配电线路在出现故障时将无法得到保护或无法恢复正常连通状态，从而影响下游用户的使用。

操作机构是高压开关的重要组成部分，而储能减速电机作为操作机构的动力源和核心部件，也是高压开关的关键部件。**”**

三、披露选取该 4 家公司作为同行业可比公司的依据、过程、考虑因素

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 四、行业竞争状况 （三）发行人与同行业可比公司的比较情况”进行如下补充披露：

“公司行业内储能减速电机竞争对手包括新宏泰、凯旋电机、洛凯股份、Dunkermotoren 和 Groschopp，房车减速电机竞争对手包括祥仪企业股份有限公司和罗顿智能。在与同行业对比中，公司未将经营数据与 Dunkermotoren、Groschopp 和祥仪企业股份有限公司进行对比，系上述三家公司非大陆公司，无法获取可对比数据，故仅与新宏泰、凯旋电机、洛凯股份及罗顿智能进行对比。”

四、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和发行人律师履行如下核查程序：

1、查询了竞争对手官网信息、年度报告等公开信息；

2、访谈了发行人部分重要客户；

3、查阅了《高压开关行业年鉴 2018》、《高压开关行业年鉴 2019》，并访谈了发行人关于市场需求和占比；

4、访谈了发行人管理层关于储能减速电机重要性、了解主要竞争对手情况等。

（二）核查意见

经核查，保荐人和发行人律师认为：

1、招股说明书中“经过多年发展，公司以优异且稳定的产品质量及技术水平形成了较强的竞争力，成为国际知名企业及全国各大高压开关厂家的主要电机供应商。”的表述具备客观依据，对关于市场地位“突出”的表述进行了修改；

2、操作机构是高压开关的重要组成部分，而储能减速电机作为操作机构的动力源和核心部件，也是高压开关的关键部件；

3、发行人在与同行业对比中未与 Dunkermotoren、Groschopp 和祥仪企业股份有限公司进行对比，系上述三家公司非大陆公司，无法获取可对比数据，故仅与新宏泰、凯旋电机、洛凯股份及罗顿智能进行对比。

13. 关于收入确认。招股说明书披露，发行人内销收入确认以客户签收为主要依据、外销收入以取得报关单为主要依据。请发行人：（1）结合主要产品的销售模式（内销、外销、直销及经销）、交货时点、验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款、其他履约义务等因素，披露各类产品的收入确认政策、是否符合《企业会计准则》的要求；（2）结合上述内容，补充披露执

行新收入准则与发行人现行收入确认是否存在重大差异，测算实施新收入准则对发行人收入确认的结果及财务报表数据产生的影响；（3）披露发行人收入确认政策与同行业的比较情况，与同行业相比差异较大的，请披露差异原因及对发行人的具体影响；（4）补充披露报告期各期是否存在退换货情况，如是，披露相关客户名称，退换货的原因、内容、金额，涉及的退还条款及会计处理方式；（5）补充披露报告期内是否存在产品质量纠纷，如是，披露质量纠纷基本情况，赔偿或维修金额、会计处理等，分析并披露质保责任对发行人收入确认政策的影响；（6）补充披露报告期是否存在销售返利或销售优惠，如是，披露报告期内发生的金额，销售合同中关于销售返利或优惠的具体约定，会计处理方式、是否符合《企业会计准则》规定。请保荐人及申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合主要产品的销售模式（内销、外销、直销及经销）、交货时点、验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款、其他履约义务等因素，披露各类产品的收入确认政策、是否符合《企业会计准则》的要求

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 六、报告期内采用的主要会计政策及会计估计 （十二）收入”部分补充披露如下：

“3、关于收入确认政策符合《企业会计准则》要求的分析

公司主要产品为储能减速电机和房车减速电机。

报告期内公司直销模式占主营业务收入比重分别为 99.51%、99.64%和98.26%，公司向少数进出口公司或贸易公司客户的销售为买断经销模式，公司向其发出商品、对方签收后即已经完成商品风险报酬的转移，与直销模式收入确认不存在差异。

公司收入确认政策主要按照内销、外销进行区分，对公司各类产品的收入确认政策进一步分析如下：

（1）内销、外销的交货时点

针对境外销售，公司将产品运送至港口，完成产品报关、取得提单时完成产品交付，确认外销产品销售；

针对境内销售，公司产品运送至客户指定地点、完成产品交付确认收入。内销产品交付时点包括两类：1.客户指定人员签收货物，即完成产品交付；2.产品

运送至客户指定仓库，在客户领用后完成产品交付。具体收入确认的时点及具体标志如下：

收入确认方式	收入确认时点	具体标志
客户签收	客户签收时确认收入	签收单或物流签收记录
客户领用	产品运送至客户指定仓库，客户领用后确认收入	从客户的供应商管理系统客户端下载领用数据并核对确认，或取得客户月度领用对账单并核对确认

报告期内，客户以领用销售方式实现的销售占全部营业收入的比重分别为5.03%、4.80%和**4.42%**，占比较小。

报告期内，以领用方式确认收入的客户分别为6家、5家和**5**家，包括施耐德电气（厦门）开关设备有限公司、施耐德（陕西）宝光电器有限公司、库柏爱迪生（平顶山）电子科技有限公司、伊顿电力设备有限公司、厦门华电开关有限公司、江苏洛凯机电股份有限公司，主要系跨国企业在中国的分支机构或上市公司等大客户，管理较为完善，公司各月末以对账程序为主，由客户对存放在其仓库中但是所有权属于公司的存货进行定期或不定期盘点，保证账实相符。同时，公司检查各月对账单，分析当月物料消耗情况是否存在异常。

（2）验收程序

针对境内销售，客户在收货时对公司所提供产品的型号规格、数量等进行核对检查，公司产品无需进行复杂安装；故针对内销客户，签收/领用即视为客户已完成产品验收并拥有对产品的控制权和所有权；针对外销客户，在产品完成交付、取得提单即视为商品主要的风险报酬已经转移。

（3）质量缺陷赔偿责任和退换货政策

客户在收到产品后如有异议可拒收并退回货物，公司需予以更换且费用由公司承担，申报期内，公司未发生过大额退换货情况。

（4）款项结算条款

自商品控制权转移给客户、客户收到公司开具的发票后，依据不同客户的信用条款在一定期限内支付货款，客户可使用电汇、商业汇票等方式支付货款。

（5）其他履约义务

公司保证提供的产品不存在来自任何第三方的索赔、不带有任何债务负担。

（6）公司各类产品收入确认政策及时点

销售方式	收入确认政策	具体收入确认时点
内销	公司已根据合同约定将产品交付给客户，客户签收并确认或领用并确认，且产品销售收入金额已确定，相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量	若公司以快递或物流方式发出货物，根据物流显示签收日期确认收入；若公司以专线或自送方式发出货物，对方收货人会在收货确认函上签字，公司在对方签收时点确认收入
外销	公司已根据合同约定将产品报关，取得报关单，同时取得提单，且产品销售收入金额已确定，相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量	公司在货物装船后所取得的提单日期确认收入

内销方式下，公司在产品交付客户，并经过客户签收或领用时确认收入，相关产品风险报酬（控制权）在签收或领用时转移。

2018-2019 年度，公司执行《企业会计准则第 14 号——收入》，即在与商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户时，确认收入；公司自 2020 年 1 月 1 日起执行财政部修订后的新收入准则，公司主要销售储能减速电机及房车减速电机等产品，属于在某一时点履行履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入，两者不存在重大差异。

在客户签收销售方式下，公司根据客户要求，通过快递或物流方式发出货物，由于公司产品无需进行复杂安装，故签收即视为客户已完成产品验收并拥有对产品的控制权和所有权，公司完成履约义务，符合《企业会计准则》关于收入确认的要求。在客户领用销售方式下，公司根据供应商管理系统发布的库存消耗报告确认领用时间、产品、数量及金额，或经双方审核确认的对账单上的领用时间、产品、数量及金额确认收入，客户领用即视为转移了商品所有权有关的主要风险和报酬，公司完成销售履约义务，符合《企业会计准则》关于收入确认的要求。

外销模式下，公司在已根据合同约定将产品报关，取得报关单，同时取得提单时点确认收入。由于海运提单为物权凭证，签发后商品上主要风险报酬（控制权）已经转移。

上述收入确认政策及时点符合《企业会计准则》的规定。”

二、结合上述内容，补充披露执行新收入准则与发行人现行收入确认是否存在重大差异，测算实施新收入准则对发行人收入确认的结果及财务报表数据产生的影响

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 六、报告期内

采用的主要会计政策及会计估计 （十九）执行新收入准则的影响”部分修改披露如下：

“2017 年度，财政部发布了《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号文）（以下简称“新收入准则”）。公司自 2020 年 1 月 1 日起执行财政部修订后的新收入准则，执行新收入准则对公司收入确认的结果及财务报表数据不产生重大影响。具体分析如下：

（1）新收入准则实施前后公司收入确认政策不存在重大差异

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行财政部修订后的《企业会计准则第 14 号——收入》会计准则。公司主要销售储能减速电机及房车减速电机等产品，属于在某一时点履行履约义务的情形。收入确认原则及具体方法对比如下：

项目	公司报告期内收入确认原则	新收入准则收入确认原则	对公司收入确认是否存在重大差异
收入确认基本原则	公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方	公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入	否
内销收入确认	已根据合同约定将产品交付给客户，客户签收并确认或领用并确认	客户取得商品控制权的时点通常为商品发出、经客户签收或领用确认后	否
外销收入确认	已根据合同约定将产品报关，取得报关单，同时取得提单	客户取得商品控制权的时点通常为商品出库并完成报关手续，同时取得提单后	否

综上，结合公司现有业务模式、销售合同条款以及其他履约义务，新收入准则下，公司与 2018-2019 年按照原收入准则在收入确认时点方面不存在差异。公司不会因实施新收入准则而对公司收入确认的结果产生影响。

（2）实施新收入准则对发行人财务报表数据产生的影响

由于新收入准则实施后，公司收入确认与原收入准则下收入确认不存在重大差异，因此公司实施新收入准则对 2018-2019 年度的财务报表数据无影响，具体情况如下：

单位：万元

年度	财务指标	旧收入准则	新收入准则	差异
2019 年度/ 2019 年 12 月 31 日	营业收入	16,947.90	16,947.90	-
	归属于母公司所有者的净利润	6,315.97	6,315.97	-
	资产总额	27,094.43	27,094.43	-

年度	财务指标	旧收入准则	新收入准则	差异
	归属于母公司所有者的净资产	21,093.14	21,093.14	-
2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日	营业收入	14,561.85	14,561.85	-
	归属于母公司所有者的净利润	5,328.97	5,328.97	-
	资产总额	20,354.13	20,354.13	-
	归属于母公司所有者的净资产	16,121.17	16,121.17	-

首次执行新收入准则对公司 2020 年 1 月 1 日财务报表的主要影响为预收款项与合同负债差异；根据相关新旧准则衔接规定，首次执行新收入准则需要对 2020 年 1 月 1 日财务报相关项目金额进行调整，对可比期间信息不予调整，具体如下：

单位：元

项目	资产负债表		
	2019 年 12 月 31 日	新收入准则调整影响	2020 年 1 月 1 日
预收款项	507,346.08	-507,346.08	
合同负债		507,346.08	507,346.08

如上所述，除预收款项与合同负债科目的差异外，实施新收入准则对发行人 2020 年度财务报表数据无其他影响。

综上，公司现有业务模式、销售合同条款下，不会因实施新收入准则而对本公司收入确认的结果及财务报表数据产生重大影响。”

三、披露发行人收入确认政策与同行业的比较情况，与同行业相比差异较大的，请披露差异原因及对发行人的具体影响

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 六、报告期内采用的主要会计政策及会计估计 （十二）收入”部分补充披露如下：

“4、收入确认政策与同行业可比上市公司对比分析

公司与同行业可比上市公司的收入确认政策如下：

项目	公司	新宏泰	洛凯股份
内销	公司已根据合同约定将产品交付给客户，客户签收并确认或领用并确认，且产品销售收入金额已确定，相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本	公司产品发出，客户收货后签具收货回单或领用后发出领用通知，公司取得客户回单或领用通知后开具销售发票，确认收入	公司产品发出，客户收货后签具收货回单，公司取得客户回单后，确认收入

	能够可靠地计量		
外销	已根据合同约定将产品报关，取得报关单，同时取得提单，且产品销售收入金额已确定，相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量	公司已根据合同约定将产品报关、离港，海关出具报关单，公司取得海关报关单时确认收入	公司根据合同约定将产品报关、离岗，海关出具报关单，公司取得海关报关单时确认收入

公司收入确认政策与同行业上市公司比较不存在重大差异。公司内销收入的收入确认政策与同行业可比上市公司一致；外销收入的确认新宏泰、洛凯股份为取得海关报关单时确认收入，公司外销收入确认需同时满足取得海关报关单及海运提单。海运提单为物权凭证，取得海运提单，此时与商品有关的所有权上的风险和报酬已经转移，作为收入确认时点符合风险报酬转移或控制权转移。”

四、补充披露报告期各期是否存在退换货情况，如是，披露相关客户名称，退换货的原因、内容、金额，涉及的退还条款及会计处理方式

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 7、退换货、质量纠纷及销售返利情况”部分补充披露如下：

“7、退换货、质量纠纷及销售返利情况

（1）退换货情况

报告期内，公司存在小额退换货情况。具体情况如下：

①公司退换货的具体情况

单位：万元

项　目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
退货金额	**5.19**	4.63	0.57
换货金额	**41.57**	12.95	17.93
小计	**46.76**	17.58	18.50
营业收入金额	**18,446.25**	16,947.90	14,561.85
占营业收入比例	**0.25%**	0.10%	0.13%
其中：退货占比	**0.03%**	0.03%	0.00%
换货占比	**0.23%**	0.07%	0.13%

报告期内，公司退换货的金额分别为 18.50 万元、17.58 万元和 **46.76 万元**，占营业收入的比例分别为 0.13%、0.10%和 **0.25%**，占比较低，对公司经营不存在重大影响。

客户退货的主要原因为客户所购买的电机型号或尺寸无法适配使用等。客户换货主要系所购买的电机电压等级不符、或因电机异响等原因所致。**2020 年换货金额较以前年度有所上升，主要系由于客户产品改型，批量退回旧型号产品，更换为所需产品型号。**公司退换货涉及的客户数量较多、分布较为分散，单笔金额较小，无显著异常的退换货。报告期内，公司主要的退换货情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	金额
2020 年度		
1	**泰安市泰和电力设备有限公司**	**24.22**
2	**兴机电器有限公司**	**7.85**
3	**七星电气股份有限公司**	**3.69**
4	**希格玛电气（珠海）有限公司**	**3.03**
5	**其他**	**7.97**
小　计		**46.76**
2019 年度		
1	西安西电高压开关操动机构有限责任公司	8.21
2	北京万润森泰机械有限公司	3.10
3	山东泰开电器机构有限公司	2.11
4	泰安市泰和电力设备有限公司	1.78
5	其他	2.37
小　计		17.58
2018 年度		
1	格立特电气有限公司	10.22
2	深圳市蓝希望电子有限公司	4.06
3	库柏爱迪生（平顶山）电子科技有限公司	2.00
4	许昌福润德电器有限公司	1.15
5	其他	1.08
小　计		18.50

注：上表以法人单体统计。

②产品的退换条款及会计处理方式

A、产品的退还条款

如果购买的商品被发现有缺陷，或其他不符合合同的要求，客户一般可享有如下选择：

a、拒收并退回该等货物，费用由公司承担；

b、要求公司检查货物，除去不符合标准的货物并以符合本协议的货物予以更换；

c、向公司发出通知，采取必要的行动，修复所有缺陷或设法使货物符合合同的所有要求。

B、退换货会计处理方式

公司于退换货发生当月冲回产品对应的收入和成本，针对换货的产品，公司在调整产品规格后重新发给客户，并重新确认相应的收入及成本。”

五、补充披露报告期内是否存在产品质量纠纷，如是，披露质量纠纷基本情况，赔偿或维修金额、会计处理等，分析并披露质保责任对发行人收入确认政策的影响

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 7、退换货、质量纠纷及销售返利情况”部分补充披露如下：

“（2）质量纠纷情况

①报告期内产品质量纠纷情况

报告期内，公司不存在与客户之间因产品质量产生的法律纠纷。

客户如在使用过程中发现归属于公司产品的适配或产品质量问题，客户可选择自行调整或要求公司进行调整。若客户选择自行调整，由此发生的相关费用支出可要求公司承担。如产品质量问题系因上游供应商产品质量问题导致，公司将追责至供应商。

报告期内，因产品匹配等问题，公司承担的客户自行调整产品发生费用的金额如下：

单位：万元

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
公司承担的费用金额	**2.61**	2.73	4.21
占主营业务收入比重	**0.01%**	0.02%	0.03%

②质量赔款的会计处理

报告期内，公司承担客户自行调整产品发生的费用于实际发生月份计入销售费用；报告期内因供应商产品问题导致的质量赔付，公司将支付客户赔偿与取得

的供应商赔偿按照净额反映，计入营业外收支。

③质保责任对公司收入确认政策的影响

报告期内,公司与客户签订的销售合同中有质保责任,但未约定质保金条款。公司的质保条款只是为了保证销售给客户的产品符合既定的质量标准,不构成一项单独的履约义务。公司的质保责任对公司收入确认政策无影响，具体如下：

A、报告期内，公司因质保责任发生的费用金额较小

报告期内，公司因产品匹配问题而发生的费用金额较小，占当期主营业务收入比重均未超过 0.1%，公司承担的质保责任较小，不会对与商品相关的经济利益流入产生重大影响。

B、质保责任不影响公司商品主要风险报酬、控制权的转移

公司内销产品主要的风险报酬（控制权）在客户签收/领用时点发生转移，外销产品主要的风险报酬（控制权）在提单日发生转移，产品质保责任不影响商品主要风险报酬（控制权）转移的时点。

综上,公司签署的合同中约定的质保责任在新旧收入准则下对收入确认政策均无影响。”

六、补充披露报告期是否存在销售返利或销售优惠，如是，披露报告期内发生的金额，销售合同中关于销售返利或优惠的具体约定，会计处理方式、是否符合《企业会计准则》规定

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 7、退换货、质量纠纷及销售返利情况”部分补充披露如下：

“（3）关于销售返利或销售优惠

报告期内，公司未予客户约定返利或优惠条款，也不存在实际的销售返利或销售优惠情况。”

七、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和申报会计师履行如下核查程序：

1、取得报告期内发行人内、外销主要客户销售合同，核查销售条款，分析发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定；对比同行业发行人收入确认政策，分析发行人收入确认政策与同行业发行人是否存在较大差异；

2、根据新收入准则的相关规定，分析新收入准则对发行人收入确认、财务成果的影响；

3、访谈发行人管理层、销售人员及财务负责人，报告期内发行人退换货条件、发生情况、产品处理方式和会计处理；

4、查看发行人销售合同中对于质保期和退换货条款的约定，并与同行业发行人比较，是否符合行业惯例；

5、取得发行人报告期内退换货明细表，查看退换货记录及会计处理；

6、询问发行人管理层，了解发行人产品主要质量问题和报告期内发生的金额较大质量赔款情况，了解报告期内是否发生因产品质量问题导致的诉讼；

7、取得发行人质量赔款清单，并逐个检查质量赔款原因及处理结果；

8、核对因产品质量问题产生的赔款支出与账面记录，检查会计处理是否符合规定；

9、通过公开信息的裁判文书网站查询报告期内发行人诉讼情况是否涉及产品质量问题。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、发行人收入确认政策符合《企业会计准则》规定；

2、新收入准则实施后，对发行人收入确认政策不会产生重大影响；新收入准则的实施对发行人财务报表主要数据不会产生重大影响；

3、发行人收入确认政策与同行业上市公司不存在较大差异；

4、发行人存在退换货情况；退换货占主营业务收入比重极低，且涉及的客户分散；发行人于退换货的会计处理方式符合《企业会计准则》规定；

5、报告期内，发行人存在承担因质量或适配等问题客户发生费用的情形，公司与客户未就产品质量问题产生法律纠纷；公司因适配、质量等问题产生的相关费用或损失直接计入当期损益、符合《企业会计准则》规定；

6、质保责任对发行人收入确认政策不构成影响；

7、报告期内，发行人不存在销售返利或销售优惠情形。

14.关于营业收入。报告期内，发行人营业收入分别为 15,185.36 万元、14,561.85 万元、16,947.90 万元。2018 年度发行人营业收入较 2017 年度下降 4.11%，2019 年度营业收入较 2018 年度上涨 16.39%。请发行人：（1）按产品类型，补充披露报告期内公司营业收入内销、外销构成，分析并披露其结构及报告期内变动的合理性；（2）补充披露报告期内储能减速电机中永磁直流减速电机、交直流两用减速电机销量持续增长的原因及合理性；（3）补充披露单相减速电机、三相异步减速电机销量在 2018 年快速增长，在 2019 年快速下跌的原因，相关销量变动趋势与永磁直流减速电机、交直流两用减速电机不一致的原因，下游需求是否发生变化；（4）补充披露储能减速电机 2018 年销量整体大幅增长的原因及合理性，2019 年销量增长率整体放缓的原因，是否存在下游需求疲软、影响公司可持续经营能力及盈利能力的情形；（4）结合工艺技术、应用场景等，补充披露永磁直流减速电机单价低于、但销售量高于交直流两用减速电机、单相减速电机、三相异步减速电机的原因及合理性；（5）补充披露永磁直流减速电机、交直流两用减速电机、单相减速电机单价先降后升，而三相异步减速电机单价先升后降的原因及合理性，三种电机下游市场是否存在较大差异、由此导致变动趋势不具有相关性；（6）补充披露 2018 年储能减速电机单价整体下滑的原因，发行人是否采取了低价竞争策略；（7）结合产品应用领域、下游需求变化、销售策略等，披露储能减速电机销售结构变化的原因，以及储能减速电机收入与销量持续提升、售价呈现波动的原因；（8）补充披露客户自 2017 年后所购买的滑动系统减速电机按减速箱和电机拆分购买的原因，减速箱规格和电机规格是否具有严格的配对或配比关系，以及支撑系统减速电机未按减速箱和电机拆分销售的原因及合理性；（9）结合客户需求变化、终端产品更新迭代的具体情况，补充披露房车减速电机及其细分产品的销售结构发生变动的原因，滑动系统减速电机、支撑系统减速电机在终端产品的使用是否具有一定的比例关系；（10）结合报告期内同行业可比公司经营业绩、所处在产业链的位置、上下游、行业状况及变动趋势等，补充披露报告期各期营业收入变动的原因及合理性；（11）补充披露报告期内其他业务收入的主要构成，其他业务收入的销售金额、数量、会计处理方式，以及是否符合《企业会计准则》规定。请保荐人及申报会计师核查并发

表明确意见。

回复：

一、按产品类型，补充披露报告期内公司营业收入内销、外销构成，分析并披露其结构及报告期内变动的合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 3、按区域列示主营业务收入情况”进行如下补充披露：

“（2）储能减速电机内、外销情况

报告期内，公司储能减速电机的内销、外销构成情况如下表所示：

单位：万元

区域	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
	金额	**占比**	金额	占比	金额	占比
境内销售	**9,089.05**	**78.57%**	9,114.02	81.03%	8,332.62	78.36%
境外销售	**2,479.55**	**21.43%**	2,133.65	18.97%	2,301.53	21.64%
小计	**11,568.60**	**100.00%**	11,247.67	100.00%	10,634.14	100.00%

报告期内，公司储能减速电机内销比重分别为 78.36%、81.03%和 **78.57%**，外销比重分别为 21.64%、18.97%和 **21.43%**。**2018-2020** 年度，公司储能减速电机中内销比重**呈波动趋势。2019 年度，储能减速电机内销比重上升**主要系国内下游客户对公司采购需求增加，同期境外销售略有下降所致。**2020 年度**，公司储能减速电机中外销比重有所上升，主要系 SIEMENS AG 及 EATON 境外公司订单增加，销售增加所致。

（3）房车减速电机内、外销情况

报告期内，公司房车减速电机的内销、外销构成情况如下表所示：

单位：万元

区域	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内销售	**1.64**	**0.02%**	4.95	0.10%	0.34	0.01%
境外销售	**5,918.22**	**99.98%**	4,943.91	99.90%	3,394.21	99.99%
小计	**5,919.86**	**100.00%**	4,948.86	100.00%	3,394.55	100.00%

报告期内，公司房车减速电机几乎全部销往境外，主要系公司房车减速电机主要客户诺克工业位于美国。

（4）其他商品内、外销情况

报告期内，公司其他商品的内销、外销构成情况如下表所示：

单位：万元

区域	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内销售	**836.76**	**88.67%**	437.81	71.29%	277.14	78.99%
境外销售	**106.90**	**11.33%**	176.33	28.70%	73.70	21.01%
小计	**943.66**	**100.00%**	614.13	100.00%	350.84	100.00%

2019 年度，其他商品外销占比逐渐提升，主要系境外俄罗斯、波兰用户底盘车电机采购金额上涨所致；**2020 年度**，其他类商品境内销售占比提升主要系上海西门子开关有限公司采购 3AE 型号的单减速箱金额较高所致。

综上，报告期内，公司各产品类型的内、外销结构变动主要受公司加强国内客户开发、境外客户采购需求变动等因素影响，具备合理性。”

二、补充披露报告期内储能减速电机中永磁直流减速电机、交直流两用减速电机销量持续增长的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 1、按产品列示主营业务收入情况 （1）储能减速电机 ①按照电源类型分类”进行如下补充披露：

“A、永磁直流减速电机及交直流两用减速电机销量变动合理性

报告期内，公司永磁直流减速电机、交直流两用减速电机销量及占储能减速电机销量比重如下表所示：

单位：万台

类别	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
	数量	**占比**	数量	占比	数量	占比
永磁直流减速电机	**38.13**	**62.33%**	41.35	67.66%	39.85	67.69%
交直流两用减速电机	**22.62**	**36.98%**	19.38	31.72%	18.48	31.39%
小计	**60.75**	**99.31%**	60.73	99.38%	58.32	99.08%

永磁直流减速电机、交直流两用减速电机是高压开关设备设计中较为常用的减速电机类型，报告期内二者合计占公司储能减速电机销量比重分别为 99.08%、99.38%和 **99.31%**。根据《高压开关行业年鉴 2018》及《高压开关行业年鉴 2019》，**2018**-2019 年度，我国高压开关行业工业总产值分别为 1,119 亿元和 1,229 亿元，

呈上涨趋势，因此公司储能减速电机中永磁直流减速电机及交直流两用减速电机销量增加具备行业基础。

a. 永磁直流减速电机

2019 年度，公司永磁直流减速电机销量增长，主要系发行人为西门子集团提供的定制储能减速电机产品（52ZY-CJ1***-1 110V/220V 等永磁直流减速电机型号，2017 年开始少量采购）销量大幅增加所致。**2020 年度，公司永磁直流减速电机销量有所下降，主要系发行人减少部分毛利率较低的标准化型号电机订单生产所致。**

b. 交直流两用减速电机

报告期内，公司交直流两用减速电机销量整体稳中有升，一方面与行业整体增长有关，另一方面系下游客户自身业务量增长、需求增加所致。例如交直流两用减速电机客户思源电气在 **2018-2020 年度营业收入（2020 年按照业绩快报数字）复合增长率达到 23.32%**，自公司采购交直流两用减速电机金额平均增长 26.60%。

综上，公司储能减速电机中永磁直流减速电机、交直流两用减速电机销量持续增长主要系下游行业发展、公司获取订单增加以及与客户合作规模增加所致，具备合理性。”

三、补充披露单相减速电机、三相异步减速电机销量在 2018 年快速增长，在 2019 年快速下跌的原因，相关销量变动趋势与永磁直流减速电机、交直流两用减速电机不一致的原因，下游需求是否发生变化；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 1、按产品列示主营业务收入情况 （1）储能减速电机 ①按照电源类型分类”进行如下补充披露：

“B、单相减速电机、三相异步减速电机销量变动合理性

报告期内，公司储能减速电机中单相减速电机、三相异步减速电机销量如下表所示：

单位：万台

类别	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
	数量	**占比**	数量	占比	数量	占比
单相减速电机	**0.32**	**0.52%**	0.32	0.52%	0.41	0.70%

类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
三相异步减速电机	0.10	0.17%	0.06	0.10%	0.13	0.22%
小计	0.42	0.69%	0.38	0.62%	0.54	0.92%

单相减速电机、三相异步减速电机不属于高压开关储能机构的常用减速电机类型，公司仅根据需求向特定用户（主要为 SIEMENS）销售上述商品。

报告期内，公司销售给 SIEMENS INDUSTRY INC(SIEMENS 位于美国的公司)的单相减速电机销量占比达 99%以上，因此销量变动直接受到其订单需求所影响。2018 年度，SIEMENS INDUSTRY INC 根据需求对 DE-1****-0****型号电机多加一笔订单，数量为 960 台，导致当年单相减速电机销量相对较多；2019 年度及 2020 年度恢复稳定需求。

报告期内，公司销售给 SIEMENS 集团各公司的三相异步减速电机销量占比达 95%以上，因此销量变动亦直接受到其订单需求所影响。2018 年度，SIEMENS AG 高压事业部及 SIEMENS LTDA（SIEMENS 位于巴西的公司）根据其需求在公司采购 625 台三相异步减速电机（型号覆盖 YSOJ-1**-3 等多个型号），因此销量相对较高；2019 年度，上述客户采购量下降导致销量有所回落；2020 年度，西门子（杭州）高压开关有限公司根据需求采购 570 台三相异步减速电机，导致整体销量有所回升。

综上，由于单相减速电机、三相异步减速电机并非高压开关储能机构的常用减速电机类型，因此公司所销售的上述两类减速电机数量受到主要客户针对特定电机需求变动的直接影响，客户按需采购，公司按需提供，销量变动具备合理性。

在储能减速电机产品中，永磁直流减速电机及交直流两用减速电机为较为常用的电机类型，该两类产品的销量一定程度上能够反应下游客户的需求。而单相减速电机及三相异步减速电机由于仅满足特定客户需求、且销量较少，销量无法直接代表下游客户及下游行业的总体需求，其销量变动不能表明下游客户的整体需求发生变化。”

四、补充披露储能减速电机 2018 年销量整体大幅增长的原因及合理性，2019 年销量增长率整体放缓的原因，是否存在下游需求疲软、影响公司可持续经营能力及盈利能力的情形；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 1、按产品列示主营业务收入情况 （1）储能减速电机 ①按照电源类型分类”进行如下补充披露：

“C、储能减速电机2018年销量整体大幅增长、2019年度销量增长率放缓的原因

2017-2019年度，公司储能减速电机收入及销量变动如下：

单位：万元、万台

项目	2019年度			2018年度			2017年度
	金额/销量	变动额	变动率	金额/销量	变动额	变动率	金额/销量
收入	11,247.67	613.53	5.77%	10,634.14	988.36	10.25%	9,645.78
销量	61.12	2.25	3.82%	58.87	8.66	17.25%	50.21

由上表可知，2017-2019年度，公司储能减速电机销量增长率有所波动，但收入增长相对较为平滑。具体分析如下：

a、2018年度销量增长原因

2018年度，公司储能减速电机商品收入金额较2017年度上涨约988.36万元，销量增加8.66万台，主要系部分老客户及部分新增客户2018年度销量增长较多所致。

2018年度，收入金额较2017年增长前十名的收入、销量情况如下：

单位：万元、万台

序号	客户名称	2018年度收入	2017年度收入	2018年度销量	2017年度销量	销量增幅
1	SIEMENS	1,589.40	1,111.11	7.24	5.03	43.83%
2	浙江巨力电气有限公司	248.79	93.82	2.17	0.79	173.78%
3	兴机电器及其关联方	585.17	454.47	4.25	2.91	45.92%
4	泰安市泰和电力设备有限公司	246.11	128.88	1.15	0.54	114.03%
5	浙江柏盛电气有限公司	104.47	8.66	0.82	0.03	3,107.81%
6	许继集团及其关联方	292.59	197.88	1.68	0.77	118.80%
7	许昌合泰机械设备有限公司	151.27	69.63	1.20	0.55	115.63%
8	七星电气股份有限公司	122.24	49.14	0.76	0.34	120.70%

序号	客户名称	2018 年度收入	2017 年度收入	2018 年度销量	2017 年度销量	销量增幅
9	思源电气及其关联方	367.15	295.22	1.72	1.32	30.16%
10	常州市飞扬电气有限公司	69.77	-	0.56	-	新增
小计		3,776.96	2,408.82	21.53	12.28	

注：上述收入仅统计储能减速电机产品收入及销量。

根据上表，公司储能减速电机产品收入增长额前十名的客户销量较 2017 年度增加 9.25 万台，已覆盖 2018 年度储能减速电机整体销量增长数。上述客户主要销售增长原因如下：

Ⅰ、SIEMENS 公司 2018 年度收入增长主要系公司与 SIEMENS 合作良好，合作型号及合作规模均有大幅增加所致；2017 年，公司向 SIEMENS 销售储能减速电机产品型号为 60 余种，2018 年合作型号增长至约 100 种，尤其以 SIEMENS AG 为主的 SIEMENS 境外公司收入、数量增长较多；

II、浙江巨力电气有限公司在 2017 年度与公司合作的部分型号运转良好，客户质量评价较高，因此在 2018 年度与公司合作型号从 10 种左右增加至 20 种左右，且各型号数量均有所增加，导致 2018 年度收入增长较多；

III、兴机电器 2018 年度收入增长主要系公司与客户积极沟通联系，加强合作关系，合作最多的“63ZY-CJ0****-1”型号电机销量由 2.23 万台快速增长至 3.31 万台所致；

IV、2018 年度，泰安市泰和电力设备有限公司自身经营状况较好、收入增长较快，对储能减速电机产品需求增加，其中新型号“64ZY-CJ0****-115”型号电机在 2018 年新增 4,790 台使得收入增长较快；

V、2018 年度，浙江柏盛电气有限公司及其关联方自 2015 年开始小批量合作，2018 年开始较大批量采购，收入增长较多；

VI、2018 年度，公司与许继集团合作规模增长较多，主要系公司在其集团招标中获得较多中标数量、中标份额所致；

VII、2018 年度，许昌合泰机械设备有限公司收入增长较多，主要系其根据下游客户需求对“53ZY-CJ0****-DN”型号电机采购大幅增加，销量由 650 台快速增长至 9,600 台所致；

VIII、2018 年度，七星电气股份有限公司收入增长较多，主要系其自身业务量增加较多、对储能减速电机型号及数量需求增加所致；2018 年，其营业收入较 2017 年度增长 42.74%，与公司对其收入增长变动趋势一致；

IX、2018 年度，思源电气公告其新增合同订单 74.8 亿元，较上年同期增加约 20.5%，其订单规模增加，对储能减速电机需求增长，因此 2018 年度从公司采购规模增长较多；

X、常州市飞扬电气有限公司系发行人在 2018 年新增客户，公司在储能减速电机市场口碑较好，对方应下游客户要求，主动与公司接洽，2018 年实现收入约 69.77 万元。

综上，公司 2018 年度储能减速电机较 2017 年度快速增长，主要系长期合作客户需求增加、采购规模增长，以及获得部分新客户订单所致。

b、2019 年度增长放缓的原因

2019 年度，公司储能减速电机产品收入金额较 2018 年度上涨约 613.53 万元，销量增长 2.25 万台；2019 年度，公司大部分客户储能减速电机销量及收入保持增长，但部分客户因采购模式、产品换代等原因导致销量下降，抵消部分增长所致。

2019 年度，公司储能减速电机前十名客户收入、销量情况如下：

单位：万元、万台

序号	客户名称	2019 年度收入	2018 年度收入	2019 年度销量	2018 年度销量	销量变动
1	SIEMENS	1,776.58	1,589.40	7.31	7.24	0.96%
2	EATON	1,531.75	1,239.69	6.92	5.22	32.59%
3	思源电气及其关联方	506.13	367.15	2.43	1.72	41.86%
4	兴机电器及其关联方	492.20	585.17	3.47	4.25	-18.27%
5	许继集团及其关联方	467.97	292.59	2.62	1.68	56.29%
6	余姚市华宇电器有限公司	336.59	303.16	1.56	1.47	6.10%
7	浙江巨力电气有限公司	335.81	248.79	3.15	2.17	44.61%
8	宁波舜利高压开关科技有限公司	328.17	307.17	2.06	2.03	1.71%
9	泰安市泰和电力设备有限公司	304.65	246.11	1.40	1.15	21.89%
10	施耐德电气	270.74	349.03	1.93	2.28	-15.19%

序号	客户名称	2019 年度收入	2018 年度收入	2019 年度销量	2018 年度销量	销量变动
小计		6,350.60	5,528.27	32.85	29.20	12.52%

注：上述收入仅统计储能减速电机产品收入及销量。

I、2019 年度，SIEMENS 储能减速电机销量增长约 0.96%，较为稳定。

II、2019 年度，EATON 储能减速电机销量增长约 32.59%，主要系 ULUSOY ELEKTRIK 公司在 2019 年 4 月被 EATON 收购,其销量纳入 EATON 范围所致;2019 年 4 月后，发行人向 ULUSOY ELEKTRIK 共销售 1.31 万台储能减速电机；

III、2019 年度，思源电气新增订单 81.21 亿元，较 2018 年增长 21.53%，持续增长的订单带动思源电气及其关联方对储能减速电机的需求；2019 年，公司向思源电气及其关联方销售 2.43 万台储能减速电机，较 2018 年增加 41.86%；

IV、2019 年度，兴机电器及其关联方储能减速电机销量整体下降约 18.27%，主要系其用量最大的一款“63ZY-CJ0****-1”型号电机需求量有较大幅度下滑，销量下降所致；

V、2019 年度，许继集团及其关联方储能减速电机销量继续上涨，主要系公司在许继集团 2019 年度招标中继续中标，向公司采购量增加所致；

VI、2019 年度，余姚市华宇电器有限公司储能减速电机销量呈稳定增长趋势，与行业趋势相符；

VII、2019 年度，浙江巨力电气有限公司储能减速电机销量增长约 44.61%，系公司为其定制的“53ZY-CJ0****-DS-6 24V/700mm”等型号电机实现较大批量销售所致；

VIII、2019 年度，宁波舜利高压开关有限公司储能减速电机销量较为稳定；

IX、2019 年度，泰安市泰和电力设备有限公司储能减速电机销量增长约 21.89%，主要系其自身业务快速发展、需求增加所致；根据其官方网站，2019 年，其实现销售收入 23,916 万元，同比增长 109%，与公司向其销量增长的趋势相符；

X、2019 年度，施耐德电气储能减速电机销量下降约 15.19%，主要系施耐德（陕西）宝光电器有限公司部分商品采购模式发生变化，更多采购成套机构，因此对公司储能减速电机需求量下降，销量减少；公司与施耐德电气（厦门）开关设备有限公司合作情况良好，销量持续增长。

此外，2019 年度，公司房车减速电机主要客户诺克工业采购量恢复较快，受产能所限，也在一定程度上制约了储能减速电机销量快速增长。

综上，公司 2019 年度较 2018 年度储能减速电机销量增速有所放缓，主要系受部分客户因采购模式、特定型号需求下滑等原因影响，以及房车减速电机订单快速恢复，储能减速电机产量受到一定制约所致。

根据《高压开关行业年鉴 2018》及《高压开关行业年鉴 2019》，2017 至 2019 年度，我国高压开关行业工业总产值分别为 1,124 亿元、1,119 亿元和 1,229 亿元，整体呈上涨趋势，因此不存在下游需求疲软的情形；2020 年，国家电网预计安排电网工程投资金额为 4,500 亿元，而公司下游客户 SIEMENS、EATON 等面向更为广阔的全球输配电市场，故发行人 2019 年储能减速电机销量增速下滑不代表下游需求疲软，不存在影响公司可持续经营能力及盈利能力的情形。”

五、结合工艺技术、应用场景等，补充披露永磁直流减速电机单价低于、但销售量高于交直流两用减速电机、单相减速电机、三相异步减速电机的原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 1、按产品列示主营业务收入情况 （1）储能减速电机 ①按照电源类型分类”进行如下补充披露：

“D、永磁直流减速电机单价低于、但销售量高于交直流两用减速电机、单相减速电机、三相异步减速电机的原因及合理性

a、永磁直流减速电机单价低于交直流两用减速电机、销量高于交直流两用减速电机具备合理性

I、永磁直流减速电机与交直流两用减速电机在工艺技术方面对比

永磁直流减速电机与交直流两用减速电机在工艺技术方面的主要差别集中在定子制造方面，具体如下：

项目	永磁直流减速电机	交直流两用减速电机
工艺技术	购买原材料（机壳、磁钢等）——磁钢装配——检测入库	购买原材料（机壳、漆包线、铜片等）——护板装配——插槽底纸——绕线——插铜片——焊接——整形——检测入库

如上，从原材料看，永磁直流减速电机定子主要原材料为磁钢、交直流两用减速电机定子主要原材料为漆包线、铜片等，在同等功率情况下，永磁直流减速

电机的直接材料成本一般低于交直流两用减速电机的直接材料成本；

从工艺技术看，永磁直流减速电机定子主要仅需磁钢装配过程，相对简单；交直流两用减速电机则需要经过护板装配、绕线、插铜片、焊接等一系列流程，较为复杂。

综上，从原材料及工艺技术上看，不考虑所搭配的减速机构、在满足同样需求的前提下，永磁直流减速电机成本一般低于交直流两用减速电机；公司一般结合成本因素向客户报价，因此永磁直流减速电机的平均单价低于交直流两用减速电机。

II、永磁直流减速电机与交直流两用减速电机在应用场景方面对比

结合永磁直流减速电机与交直流两用减速电机的产品特点，二者应用场景方面的对比如下：

项目	永磁直流减速电机	交直流两用减速电机
操作电源	操作电源必须为直流电源，交流电源无法直接使用	操作电源交流、直流均可使用
操作机构空间限制	永磁直流减速电机结构相对简单，能够做到更小的体积	交直流两用减速电机结构相对复杂，一定程度上受到空间限制
操作机构启动转矩	永磁直流减速电机启动转矩相对较小，常用于时不需要较大启动转矩的情形	交直流两用减速电机启动转矩相对较大，能够满足需要较大启动转矩难的情形
外部环境	永磁直流减速电机磁场由磁性材料建立，磁性材料受温度、湿度等影响相对较大，外界温度或湿度不合适情况下容易导致消磁、电机烧坏	交直流两用电机磁场由铁芯及铜线缠绕建立，受外界环境温度、湿度影响相对较小
客户方案选择	在均满足相关要求的情况下，也涉及客户方案和技术选择问题，不同客户针对同一需求可能选择不同类型减速电机	

在高压开关操作机构中，储能减速电机选用永磁直流减速电机或是交直流两用减速电机受多方面因素影响，包括操作电源种类、空间限制、储能启动困难程度、外部环境以及客户基于其技术偏好所做的方案选择等，电机选型是由客户针对其产品设计与应用环境综合选择的结果，公司主要根据客户需求为其提供储能减速电机，所销售的电机类型与下游应用场景并无必然联系。

下游客户对高压开关操作机构的要求整体向小体积、低功耗以及智能化的方向发展，在能够满足客户参数要求、供电方式许可的前提下，下游客户的操作机

构中选择永磁直流电机方案整体更多，因此报告期内，公司永磁直流减速电机销量较高。

如上分析，永磁直流减速电机单价低于交直流两用减速电机、销量高于交直流两用减速电机具备合理性。

b、永磁直流减速电机单价低于单相减速电机、三相异步减速电机，销量高于单相减速电机、三相异步减速电机的原因及合理性

报告期内，公司储能减速电机中各类型减速电机的销量及占比情况如下：

单位：万台

类别	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
	数量	**占比**	数量	占比	数量	占比
永磁直流减速电机	**38.13**	**62.33%**	41.35	67.66%	39.85	67.69%
交直流两用减速电机	**22.62**	**36.98%**	19.38	31.72%	18.48	31.39%
单相减速电机	**0.32**	**0.52%**	0.32	0.52%	0.41	0.70%
三相异步减速电机	**0.10**	**0.17%**	0.06	0.10%	0.13	0.22%
小计	**61.17**	**100.00%**	61.12	100.00%	58.87	100.00%

报告期内，公司单相减速电机及三相异步减速电机销量合计占储能减速电机销量比重始终低于 1%。目前高压开关操作机构中所使用的储能减速电机以永磁直流减速电机、交直流两用减速电机为主，单相减速电机及三相异步减速电机较少应用，因此报告期内永磁直流减速电机销量远高于单相减速电机及三相异步减速电机。

由于单相减速电机、三相异步减速电机整体销量较少，公司难以系统性批量生产，故单相减速电机及三相异步减速电机的成本相对较高，公司考虑销量较低亦采取了较高的报价策略，故单相减速电机及三相异步减速电机单价要高于永磁直流减速电机。

如上分析，永磁直流减速电机单价低于单相减速电机及三相异步减速电机、销量高于单相减速电机及三相异步减速电机具备合理性。”

六、补充披露永磁直流减速电机、交直流两用减速电机、单相减速电机单价先降后升，而三相异步减速电机单价先升后降的原因及合理性，三种电机下游市场是否存在较大差异、由此导致变动趋势不具有相关性；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 1、按产品列示主营业务收入情况 （1）储能减速电机 ①按照电源类型分类”进行如下补充披露：

“E、各类电机单价变动趋势不同的原因及合理性

报告期内，公司储能减速电机中永磁直流减速电机、交直流两用减速电机、单相减速电机、三相异步减速电机单价均有所变动，主要与公司产品销售结构变化、产品单价变动及汇率因素等所致。具体分析如下：

a、永磁直流减速电机

报告期内，公司永磁直流减速电机单价及变动情况如下表所示：

单位：元/台

产品类型	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度
	单价	**变动**	单价	变动	单价
永磁直流减速电机	**178.30**	**9.03**	169.27	5.35	163.92

报告期内，公司永磁直流减速电机平均单价**逐年上升**的趋势，主要与永磁直流减速电机多样化的产品销售结构变动有关。

公司永磁直流减速电机型号众多，报告期内实现收入的型号超过**1,100**种。不同型号的永磁直流减速电机在尺寸、转速及扭矩等方面均存在差异，报告期内主要销售型号（合计收入前 100 种）的平均销售单价从约 100 元/台至超过 700 元/台不等。公司根据下游客户需求向其提供商品，因此整体平均销售单价受销售结构变动影响较大。

以各报告期各型号产品的平均销售单价为基数，分别统计销售单价在 150 元/台以上及 150 元/台以下的永磁直流减速电机销量及占比如下表所示：

单位：万台

单价区间	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
	销量	**占比**	销量	占比	销量	占比
150 元/台以上	**19.04**	**49.93%**	**15.91**	**38.48%**	**12.07**	**30.30%**
150 元/台以下	**19.09**	**50.07%**	**25.44**	**61.52%**	**27.77**	**69.70%**
小计	**38.13**	**100.00%**	41.35	100.00%	39.85	100.00%

注：上表中平均单价系统计 2018-2020 年平均销售单价

根据上表，报告期内，公司永磁直流减速电机中销售单价在 150 元/台以上的收入占比分别为 **30.30%、38.48%和 49.93%**，呈现**逐年上升**的趋势，与永磁直流减速电机整体平均销售单价变动趋势相符。

综上，永磁直流减速电机的平均价格变动主要系永磁直流减速电机型号众多，报告期内不同价格的永磁直流减速电机型号销售结构变动较大所致，具备合理性。

b、交直流两用减速电机

报告期内，公司交直流两用减速电机单价及变动情况如下表所示：

单位：元/台

产品类型	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度
	单价	**变动**	单价	变动	单价
交直流两用减速电机	**202.32**	**-7.84**	210.16	2.06	208.10

报告期内，公司实现收入的交直流两用减速电机型号接近 700 种，不同型号商品单价差异较大。报告期内，交直流两用减速电机的主要客户相对较为集中，前十名客户的收入占比通常能达到 75%-80%以上；不同客户所采购的电机均以定制化型号为主，平均单价存在一定差异。报告期内，公司交直流两用减速电机的平均销售单价较为平稳，单价变动主要受到客户结构的因素影响。

2018 年至 2020 年，交直流两用减速电机平均单价波动主要受到 SIEMENS 采购规模占比影响。SIEMENS 向公司采购交直流两用减速电机型号较多，但报告期各期总平均单价始终在 200 元/台以下。**2018 年至 2020 年**，SIEMENS 从公司采购交直流两用减速电机金额占比分别为 28.41%、18.15%和 **20.99%，先降后升，**与交直流两用减速电机的平均单价**变动**呈相反趋势。

综上分析，报告期内，公司交直流两用减速电机整体单价**先升后降**的变动趋势主要系受到 SIEMENS 公司采购规模占比的波动影响，在 SIEMENS 公司的定制化型号总体平均价格较低的情况下，公司交直流两用减速电机平均价格与 SIEMENS 公司采购规模占比变动呈相反趋势，具备合理性。

c、单相减速电机

报告期内，公司单相减速电机销售单价变动如下表所示：

单位：元/台

产品类型	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度

	单价	**变动**	单价	变动	单价
单相减速电机	**411.55**	**-16.74**	428.29	3.30	424.99

由于单相减速电机并非目前高压开关操作机构主流应用的储能减速电机，报告期内，公司实现销售的单相减速电机仅有 2 款产品，均主要向 SIEMENS 美国公司销售。报告期内公司销售该 2 款产品的收入及占比如下表所示：

单位：万元

型号	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
	金额	**占比**	金额	占比	金额	占比
DE-1***1-001AA	**60.22**	**46.16%**	63.78	46.87%	66.64	37.93%
DE-1***2-001AA	**70.24**	**53.84%**	72.28	53.12%	109.05	62.07%
小计	**130.46**	**100.00**	136.07	100.00%	175.69	100.00%

DE-1***1-001AA 型号减速电机较 DE-1***2-001AA 型号减速电机单价高出约 130 元/台。2019 年度，单相减速电机平均价格变动主要系销售结构变动所致；**2020 年度**，单相减速电机在销售结构未大幅变动的情况下单价下降，主要系发行人与客户就 2 款电机型号销售价格重新协商所致。

综上，报告期内，公司单相减速电机价格变动**先升后降**的趋势主要系受到产品销售结构的变动影响，具备合理性。

d、三相异步减速电机

报告期内，公司三相异步减速电机销售单价变动如下表所示：

单位：元/台

产品类型	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度
	单价	**变动**	单价	变动	单价
三相异步减速电机	**605.63**	**2.69**	602.94	-26.73	629.67

三相异步减速电机并非储能减速电机的主要销售商品类型。报告期内，公司三相异步减速电机收入分别为 81.67 万元、38.41 万元和 **62.32 万元**，**销量**分别为 1,297 台、637 台和 **1,029** 台，销量整体较小，因此会受特定型号销量影响较大。

报告期内，三相异步减速电机合计收入前五名型号电机及总平均单价如下表所示：

单位：万元、元/台

型号	报告期内总收入	报告期内总均价	**2020 年度收入占比**	2019 年度收入占比	2018 年度收入占比

型号	报告期内总收入	报告期内总均价	**2020 年度收入占比**	2019 年度收入占比	2018 年度收入占比
412*****200 (YS0J-0**-1)杭西	**33.17**	**589.09**	**5.01%**	56.94%	10.01%
DE-1**02-001AA	**26.78**	**509.19**	**24.85%**	3.06%	12.39%
412****3011 220-230V	**19.79**	**680.02**	**7.27%**	3.61%	16.99%
412**3001 AC230-415V**	**18.78**	**673.04**	**14.48%**	**0.73%**	**11.60%**
412**2001 AC230-415V**	**18.28**	**544.06**	**8.04%**	**22.08%**	**5.87%**

注：上表中报告期内总收入、总均价系统计 2018-2020 年数据

根据上表可知，报告期内，公司三相异步减速电机收入结构差异较大。2019 年度，单价相对较低的 412*****200(YS0J-0**-1)杭西型号电机和 412*****001 AC230-415V 型号电机收入占比较高，使得当年三相异步减速电机平均销售价格下降较多；**2020 年度**，单价较低的 DE-1**02-001AA 电机和单价较高的 **412****3011 220-230V、412****3001 AC230-415V** 电机收入占比均有所提升，影响互相抵消后，整体平均销售价格较 2019 年度仅小幅下降。

综上，公司三相异步减速电机平均价格**先降后升**的变动趋势主要系产品销售结构影响所致，其整体单价变动具备合理性。

e、电机下游市场是否存在较大差异、由此导致变动趋势不具有相关性

公司储能减速电机下游市场主要为高压开关生产厂家或高压开关操作机构生产厂家，最终应用领域均为输配电领域，因此所面向的下游行业市场不存在重大差异。但由于不同高压开关应用于不同场景，包括但不限于发电厂，工矿企事业单位，酒店、住宅等商业及民用建筑的配电，电信、轨道交通等基础设施的配电等，因操作电源种类、电机启动转矩、工作环境中温度及湿度等原因，以及不同客户对不同种类减速电机的技术路线和选择存在差异，下游高压开关行业对操作机构中储能减速电机产品的要求也存在差异。

综上，公司储能减速电机型号较多，单价差异较大，主要系根据下游客户的定制化需求所生产和销售，不同年度内各型号的产品销量均存在一定波动，销售结构亦存在一定变化。销售结构的变化会导致公司储能减速电机产品整体平均销售价格发生变动，且各类型减速电机的变动趋势并不具有相关性。”

七、补充披露 2018 年储能减速电机单价整体下滑的原因，发行人是否采取了低价竞争策略

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 1、按产品列示主营业务收入情况 （1）储能减速电机 ①按照电源类型分类”进行如下补充披露：

“F、2018 年度储能减速电机单价整体下滑主要系销售结构变动影响，公司未采取低价竞争策略

公司储能减速电机型号较多，2017 及 2018 年度实现收入的储能减速电机型号达 1,400 余种，因此储能减速电机单价的整体变动趋势会受销售结构、销售单价的多种因素的共同影响。

a、储能减速电机单价整体下滑主要受销售结构影响

以各报告期各型号产品的平均销售单价为基数，分别统计销售单价在 150 元/台以上及 150 元/台以下的储能减速电机收入、销量及销量占比如下表所示：

单位：万元、万台

单价区间	2018 年度			2017 年度		
	收入	销量	销量占比	收入	销量	销量占比
150 元/台以上	**6,456.02**	**27.03**	**45.92%**	**5,971.42**	**24.97**	**49.72%**
150 元/台以下	**4,178.12**	**31.83**	**54.08%**	**3,674.37**	**25.24**	**50.28%**
小计	10,634.14	58.87	100.00%	9,645.78	50.21	100.00%

注：上表中平均单价系按照 2018 年至 2020 年平均单价统计，若 2018 至 2020 年未实现销售的，按照 2017 年度单价统计

根据上表，2017 年度，公司销售单价在 150 元/台以下的储能减速电机共销售 **25.24 万台**，销量占比为 **50.28%**；而 2018 年度，150 元/台以下的储能减速电机共销售 **31.83 万台**，销量占比为 **54.08%**。2018 年度，单价较低的储能减速电机销量上涨较多，进而导致 2018 年度储能减速电机整体平均单价下降。

b、公司并未以牺牲毛利率为代价采取主动低价竞争策略

公司储能减速电机型号众多，且多数为定制化产品，竞争相对温和。对于长期合作、且合作关系良好的客户，针对长期购买、采购量较大的电机型号，客户通常会定期与公司协商价格；公司会综合自身成本、市场竞争及客户关系等因素与客户协商定价。在原材料市场未发生大幅波动、且公司自身通过降本增效等措施不断降低产品成本的前提下，公司通常会给予合作客户一定程度的调价。

2018 年度，公司储能减速电机产品整体毛利率仍然保持在 53.22%的水平，较 2017 年度仅下降约 2.10 个百分点，降幅相对较小；毛利率下降主要与 2018 年度毛利率相对较低的标准型号产品收入占比提升、以及部分型号调价但成本下降未及预期所致。

2018 年度，公司储能减速电机中标准型号产品收入占比由 23.93%上涨至 28.35%，由于标准型号产品毛利率相对较低（通常在 50%以下），故拉低当年储能减速电机平均毛利率；同时，2018 年度部分型号协商调价的情况下，成本降幅因铜材市场价格维持高位、漆包线等原材料采购平均价格有所上涨导致未及预期。

结合上述分析，公司不存在以毛利率大幅下降为代价主动采取低价竞争策略而促进销售的情形。

综上，2018 年度，公司储能减速电机整体平均单价下降最主要系储能减速电机不同型号产品的销售结构影响，公司并未以牺牲毛利率为代价主动采取低价竞争策略以促进销售。”

八、结合产品应用领域、下游需求变化、销售策略等，披露储能减速电机销售结构变化的原因，以及储能减速电机收入与销量持续提升、售价呈现波动的原因；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 1、按产品列示主营业务收入情况 （1）储能减速电机 ①按照电源类型分类”进行如下补充披露：

“G、储能减速电机销售结构变化及销量、售价变动的原因

a、产品应用领域及下游需求变化

公司储能减速电机主要应用于高压开关操作机构，是高压开关操作机构的重要构成部分，下游市场主要应用于电源行业、电网行业、基础设施电气化以及特定行业的配电系统等。主要应用领域涵盖工矿企事业单位，酒店、住宅等商业及民用建筑的配电，电信、轨道交通等基础设施的配电等。

储能减速电机中，不同类别产品的选择最主要系受到公司客户的技术需求变化、技术方案偏好等影响，公司完全按照客户需求向其提供储能减速电机产品。

b、下游需求变化

根据《高压开关行业年鉴 2018》及《高压开关行业年鉴 2019》，2018 至 2019 年度，我国高压开关行业工业总产值分别为 1,119 亿元和 1,229 亿元，整体呈上涨趋势；2020 年，国家电网预计安排电网工程投资金额为 4,500 亿元，下游需求较大；同时，公司下游客户 SIEMENS、EATON 等面向更为广阔的全球输配电市场，因此公司下游市场整体向好。

c、公司销售策略

公司销售策略以服务好现有客户、做好产品口碑、维护现有客户市场及稳步拓展新市场为主。报告期内，公司前五大客户较为稳定。

d、储能减速电机销售结构变化、销量持续提升的原因

公司产品类型丰富,且可根据客户要求提供定制化产品,客户可选择性较广。客户会根据其自身下游客户的需求不断调整自身的高压开关或操作机构生产计划，并向公司订购或定制合适的储能减速电机，故公司的销售结构主要根据客户需求发生变化，并不存在特定的销售结构变动规律。由于高压开关行业规模整体呈上涨趋势，且公司在行业内拥有良好的口碑，因此报告期内公司储能减速电机收入及销量持续提升。

e、储能减速电机售价波动原因

由于公司储能减速电机型号较多，且具有定制化特点，因此单价差异较大。根据客户需求，不同型号、不同价格的储能减速电机在报告期内销售结构存在一定波动，进而导致储能减速电机售价出现波动。报告期内，公司储能减速电机整体平均单价分别为 180.65 元/台、184.04 元/台和 189.11 元/台，主要系销售结构变动因素所致。

报告期内，以各报告期各型号产品的平均销售单价为基数，分别统计销售单价在 150 元/台以上及 150 元/台以下的储能减速电机销量及占比如下表所示：

单位：万台

单价区间	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销量	占比	销量	占比	销量	占比
150 元/台以上	37.88	61.92%	32.40	53.02%	27.03	45.92%
150 元/台以下	23.30	38.08%	28.71	46.98%	31.83	54.08%
小计	61.17	100.00%	61.12	100.00%	58.87	100.00%

注：上表中平均单价系按照 2018-2020 年度平均单价统计

报告期内，公司平均售价在150元/台以上的储能减速电机收入占比分别为**45.92%、53.02%和61.92%**，呈现**持续上升**的趋势，与储能减速电机整体平均单价变动趋势一致。

综上，公司产品存在较高定制化的特点，报告期内公司储能减速电机的销售结构变化主要受到下游客户的需求影响;但由于高压开关行业规模整体呈上涨趋势，因此报告期内公司储能减速电机产品销量持续增长具备合理性。公司储能减速电机单价波动原因主要受销售结构变化影响，售价波动具备合理性。”

九、补充披露客户自2017年后所购买的滑动系统减速电机按减速箱和电机拆分购买的原因，减速箱规格和电机规格是否具有严格的配对或配比关系，以及支撑系统减速电机未按减速箱和电机拆分销售的原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 1、按产品列示主营业务收入情况 （2）房车减速电机 ①按照用途进一步分类”进行如下补充披露：

“C、不同类型房车减速电机是否拆分销售的原因及合理性

a、滑动系统减速电机自2017年中开始按减速箱和电机拆分销售的原因

公司向诺克工业提供的两款滑动系统减速电机产品（64系列及68系列）电机部分存在一定差异，但所对应的减速箱为同一款，减速箱可在两个型号的减速电机中通用。

根据设计方案，上述两款滑动系统减速电机产品中，电机与减速箱均系1:1的关系，二者必须组装成为减速电机后才能作为房车滑动系统的传动机构使用。上述两款减速电机的电机与减速箱部分系通过连接轴连接，客户在使用时仅需要简单安装。若最终使用用户在使用中发现仅减速电机的某一部分（电机或减速箱）发生损坏，仅需更换损坏的部分即可。

2017年7月之前，客户均按照减速电机整体下单，公司发货时亦按照1台电机、1台减速箱搭配装箱发运。由于电机与减速箱尺寸不同，因此每次装箱都会有一部分空间无法利用，导致空间浪费。

考虑到分开下单能够满足诺克工业下游客户维修时只需要单电机或减速箱的需求，以及电机与减速箱分开装箱能够更好利用空间，同等数量箱体能够装入

更多的电机、减速箱，因此自 2017 年 7 月开始，诺克工业将该两款型号减速电机的电机及减速箱部分，分开下单、分开装箱发运。

b、支撑系统减速电机未按减速箱和电机拆分销售的原因

分体设计的减速电机密封性相对较差，且连接强度弱于一体化设计。公司房车滑动系统减速电机产品主要应用于房车内部，电机与减速箱的分体设计在满足客户需求的同时不会受到外界降水等因素的影响，仅通过连接轴连接也方便客户自行组装及终端客户后续的维修及更换，因此具备拆分销售的条件。

但支撑系统减速电机主要使用于房车外部，应用于房车系统的电动支撑，易受到户外降水等因素的影响，故对减速电机的密封性和连接强度要求更高。分体式设计无法适应支撑系统减速电机使用环境的要求和客户的需求，故从初始方案上，支撑系统减速电机即为电机与减速箱的一体化设计，电机与减速箱必须在减速电机工厂完成相对复杂的安装并加强密封后统一发货，因此支撑系统减速电机未按减速箱和电机拆分销售。

综上，公司所销售的滑动系统减速电机由单电机及减速机构构成，二者应按照 1:1 的关系组装完成后方能使用。自 2017 年后所购买的滑动系统减速电机按减速箱和电机拆分销售主要系充分利用装运空间以及便于最终使用用户更换维修等原因，具备合理性。支撑系统减速电机由于其使用环境及强度要求等限制，自初始方案即为一体化设计，电机与减速箱需组装完成并加强密封后统一发货，故不具备拆分销售的技术条件，未按照电机与减速箱拆分销售具备合理性。”

十、结合客户需求变化、终端产品更新迭代的具体情况，补充披露房车减速电机及其细分产品的销售结构发生变动的原因，滑动系统减速电机、支撑系统减速电机在终端产品的使用是否具有一定的比例关系；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 1、按产品列示主营业务收入情况 （2）房车减速电机 ①按照用途进一步分类”进行如下补充披露：

“D、房车减速电机销售结构变动的原因及使用时是否具有比例关系

a、房车减速电机及细分产品销售结构发生变动的原因

报告期内，公司房车减速电机中滑动系统减速电机、支撑系统减速电机销售收入及占比情况如下所示：

单位：万元

型号	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
滑动系统	**4,741.89**	**80.10%**	3,697.88	74.72%	2,738.09	80.66%
支撑系统	**1,177.97**	**19.90%**	1,250.97	25.28%	656.47	19.34%
小计	**5,919.86**	**100.00%**	4,948.86	100.00%	3,394.55	100.00%

报告期内，公司房车减速电机主要客户为诺克工业。诺克工业为一家美国重要的房车配件厂商，其主要客户包括Forest River、Thor Motor Coach等美国房车前十大品牌企业。

根据诺克工业确认，诺克工业采购滑动系统减速电机金额持续高于支撑系统减速电机，主要系诺克工业的房车滑动系统产品市场占有率高于其支撑系统产品的市场占有率且其客户对房车滑动系统产品需求更多所致。报告期内，其采购不同类型减速电机的结构变化主要根据其自身下游客户的需求变动所调整。

b、滑动系统减速电机、支撑系统减速电机在终端产品的使用是否具有一定的比例关系

报告期内，发行人滑动系统减速电机销售数量分别为12.09万台、16.55万台和**22.66万台**（仅统计包含电机部分的数量），支撑系统减速电机销售数量分别为4.49万台、7.70万台和**7.67万台**。

房车滑动系统减速电机安装于房车上用于实现房车的空间扩展。根据向诺克工业的确认，诺克工业生产的最为典型的一款滑动系统产品，每台房车通常情况下需使用2台滑动系统减速电机。

房车支撑系统减速电机安装于房车底盘用于在户外调平并稳定车体，根据向诺克工业的确认，若客户使用诺克工业的支撑系统，每台房车通常情况下需使用4台支撑系统减速电机。

但由于并非每台房车均需要使用滑动系统及电动支撑系统(例如无扩展仓房车一般不需要滑动系统、房车可以不配备电动支撑系统等），同时诺克工业的客户对诺克工业的不同产品需求亦不同，因此诺克工业所销售的滑动系统与支撑系统产品不具有一定的比例关系，公司向诺克工业销售的滑动系统减速电机及支撑系统减速电机亦不具有一定的比例关系。

综上，由于公司房车减速电机主要客户为诺克工业，因此房车减速电机销售结构的变化主要受诺克工业的需求影响。根据诺克工业确认，其采购公司房车减

速电机的结构变化主要根据其自身下游客户的需求变动所调整。由于并非每台房车均需要配备房车电动滑动系统及房车电动支撑系统，故诺克工业对外销售的房车滑动系统产品及房车支撑系统产品不具有一定的数量比例关系，公司向诺克工业销售的滑动系统减速电机、支撑系统减速电机产品亦不具有一定的数量比例关系。”

十一、结合报告期内同行业可比公司经营业绩、所处在产业链的位置、上下游、行业状况及变动趋势等，补充披露报告期各期营业收入变动的原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 1、按产品列示主营业务收入情况”进行如下补充披露：

“（3）结合报告期内同行业可比公司经营业绩、所处在产业链的位置、上下游、行业状况及变动趋势等分析报告期各期营业收入变动的原因及合理性

①同行业可比公司经营业绩

A、储能减速电机产品

公司储能减速电机产品选取的同行业可比上市公司分别为新宏泰、洛凯股份，其中新宏泰的电机及电操业务中的电机产品与公司储能减速电机业务相对具有可比性，洛凯股份在产业链上更多为公司的下游客户企业。

报告期内，新宏泰电机及电操业务收入如下所示：

单位：万元

上市公司	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
新宏泰电机及电操业务	**未披露**	11,954.67	9,992.90

数据来源：上市公司定期报告；**截至本招股说明书签署日，新宏泰尚未披露 2020 年年度报告。**

由上表可知，与公司储能减速电机业务具有一定可比性的新宏泰电机及电操业务，报告期内收入持续上涨，与公司储能减速电机业务收入规模变动趋势一致。

B、房车减速电机

公司房车减速电机业务不存在同行业可比上市公司，因此无法比较。

②公司产业链位置、上下游、行业变动情况及趋势

公司所处行业为微特减速电机行业，公司上游行业主要为金属加工业、注塑件加工业、磁性材料制造业等，公司上游行业供应充足，不存在原材料受到制约或限制的情形，故公司营业收入变动不会受到上游行业的影响。

公司下游行业根据产品类型不同分别为高压开关行业、房车配件行业，终端下游行业为电力、工业、建筑、旅游等行业，公司位于产业链中游。公司营业收入的变动与下游行业存在一定相关度。

A、储能减速电机产品

报告期内，公司储能减速电机收入及销量呈上涨趋势，主要与电力投资整体规模稳定、下游客户收入增长、公司已有客户订单量增加有关。**2018 至 2020 年度**，我国全社会用电量持续呈增长趋势，工业用电量持续增长，电网基本建设投资完成额虽**有所下降**，但整体仍保持较高投入规模。上述因素共同构成了储能减速电机下游行业的发展基础。同时，报告期内，公司下游主要上市公司客户收入情况如下：

单位：亿元

上市公司	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
中国西电	**未披露**	154.76	139.08
许继电气	**未披露**	101.56	82.17
平高电气	**未披露**	111.60	108.16
思源电气	**73.10**	63.80	48.07
中电兴发	**未披露**	27.56	24.56
洛凯股份	**未披露**	6.14	5.60

数据来源：上市公司定期报告；**截至本招股说明书签署日，除思源电气披露业绩快报外，其余上市公司尚未披露年度报告或业绩快报。**

注：洛凯股份虽然为公司选取的可比上市公司，但其与公司可比的业务收入占比很低。其最主要的业务为断路器操作机构，系公司产业下游业务。

根据上表，公司下游上市公司客户报告期内收入整体呈上升趋势，表明下游市场需求整体呈上升趋势，与公司储能减速电机业务收入变动趋势相符。

B、房车减速电机产品

报告期内，公司房车减速电机收入呈较大波动，主要受中美贸易摩擦、客户推出新产品以及下游房车行业需求等各项因素有关。

a、中美贸易摩擦因素

2018 年下半年，因中美贸易摩擦，美国开始对包括中国电机产品在内的 500 亿美元商品加征关税。诺克工业的订单一般为满足其未来 3-6 个月的生产需求，在公司向其出口的电机产品加征关税后，诺克工业基于对未来关税事项不确定因素的考虑，暂缓了向公司的采购订单，导致 2018 年度下半年公司房车减速电机订单大幅减少，收入下降较多。

2019 年度**及 2020 年度**，因中美贸易摩擦逐步常态化，而公司向诺克工业提供的减速电机产品均为定制化商品，诺克工业逐步恢复了向公司的采购规模，2019 年度**及 2020 年度**收入恢复增长。

b、客户推出新产品

2018 年下半年，诺克工业在暂缓向公司下单的同时，公司也在协助诺克工业研发新的滑动系统减速电机。2019 年度，两款新型号 40ZY-CJ0****-29 12VDC（左手及右手）滑动系统减速电机实现初步的批量销售，实现收入 848.13 万元，帮助公司 2019 年度房车减速电机的销售规模实现恢复。**2020 年度，该两款型号滑动系统减速电机实现收入 1,714.33 万元，收入实现增长。**

c、下游房车需求

公司房车减速电机产品主要应用于房车配件行业，最终应用为房车生产、改装等，目前市场主要集中于美国地区。

根据美国房车行业协会数据，**2018-2020 年度**，美国房车市场销量分别为 48.37 万辆、40.61 万辆和 **43.04 万辆**。受到新型冠状病毒肺炎疫情影响，根据美国房车行业协会公布的一项调查结果显示，随着疫情发展，房车反而成为更多美国人出游选择；**2020 年度美国房车销量较 2019 年上涨约 5.98%。2021 年 1 月，美国房车市场延续上涨势头，销量较 2020 年 1 月增长 39.17%。**

诺克工业为美国重要的房车配件厂商，其主要客户包括 Forest River、Thor Motor Coach 等美国房车前十大品牌企业。根据其确认，诺克工业在房车配件市场的市场占有率约 25%。**2018-2020 年度**，诺克工业收入规模分别为 1.25 亿美元、1.40 亿**及 1.48 亿**美元，变动趋势与其向公司采购房车减速电机的规模相符。

综上，结合公司储能减速电机、房车减速电机下游的高压开关行业数据、房车产业数据变动情况及趋势，不同类型减速电机下游客户的收入变动情况及趋势，公司储能减速电机及房车减速电机营业收入变化具备合理性。”

十二、补充披露报告期内其他业务收入的主要构成，其他业务收入的销售金额、数量、会计处理方式，以及是否符合《企业会计准则》规定。请保荐人及申报会计师核查并发表明确意见。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （一）营业收入分析”进行如下补充披露：

“报告期内，公司其他业务收入明细如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
房租收入	-	-	69.48	50.63%	91.95	50.44%
销售水电收入	-	-	51.43	37.47%	76.06	41.72%
销售废料收入	1.77	12.55%	11.92	8.69%	6.02	3.30%
其他收入	12.35	87.45%	4.40	3.21%	8.29	4.55%
小计	14.12	100.00%	137.24	100.00%	182.31	100.00%

2018-2019 年度，公司其他业务收入主要为房租、水电等收入，主要系公司将部分厂房租赁给贝孚德使用，根据《房屋租赁合同》按所属期间确认房租收入及其使用的水电费等收入，相关租赁业务已于 2019 年 9 月终止。报告期内，公司其他业务收入还包括废料销售收入、其他收入（包括模具费、检测费等），金额较小，公司按照业务发生所属期间确认收入。公司其他业务收入的会计处理符合《企业会计准则》规定。”

十三、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和申报会计师履行如下核查程序：

1、访谈发行人管理层、销售及生产负责人，对发行人报告期内销售的各型号电机如何划分、不同类别电机在技术工艺、应用场景、下游客户需求上的差别，销售数量、销售结构、销售价格变动的原因进行访谈；

2、取得发行人报告期内销售明细表，复核发行人销售明细表中各类产品、不同型号、不同销售区域、销售方式的变动情况；抽查报告期内主要客户的销售资料（订单、发货单、签收单、发票等），以验证相关收入记录的准确性；

3、根据发行人销售明细表分析报告期内发行人各类型产品销量、平均单价的变动原因及合理性；

4、访谈发行人管理层、销售负责人，了解报告期内发行人销售策略、竞争程度、是否采取低价竞争、与客户协商定价频率及方式等；

5、访谈发行人管理层、销售负责人，了解报告期内滑动系统减速电机按照电机及减速箱拆分销售、支撑系统减速电机未拆分销售的原因及合理性；

6、查询并搜集高压开关、房车等行业资料，检索是否存在发行人下游市场需求疲软、影响发行人可持续盈利能力的情形；

7、查询发行人可比上市公司及下游上市公司客户定期报告，分析其收入变动趋势与发行人收入变动是否一致；

8、对诺克工业进行访谈及沟通，了解其采购发行人房车减速电机主要用途、其主要产品在美国房车市场的市场占有率、报告期内其收入规模、报告期内收入变动的原因；

9、调取发行人与诺克工业报告期内的往来邮件，查询美国房车行业协会报告，分析 2018 年度房车减速电机收入下降、2019 年度又快速恢复的原因，分析 2020 年度房车行业变动趋势；

10、取得发行人其他业务收入明细，了解发行人其他业务收入会计处理，取得发行人与贝孚德签署的房屋租赁合同、向贝孚德开具的水电费发票等，判断发行人其他业务收入会计处理是否正确。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、发行人各产品类型的内、外销结构变动主要受发行人加强国内客户开发、境外客户采购需求变动等因素影响，具备合理性；

2、报告期内，发行人永磁直流减速电机、交直流两用减速电机销量持续增长系下游行业发展、发行人获取订单增加以及与客户合作规模增加所致，具备合理性；

3、报告期内，发行人单相减速电机、三相异步减速电机由于需求较少，销量受到主要客户针对特定电机需求变动的直接影响，客户按需采购，发行人按需提供，销量变动具备合理性；在储能减速电机产品中，永磁直流减速电机及交直

流两用减速电机为较为常用的电机类型，该两类产品的销量一定程度上能够反应下游客户的需求。而单相减速电机及三相异步减速电机由于仅满足特定客户需求、且销量较少，销量无法直接代表下游客户及下游行业的总体需求，其销量变动不能表明下游客户的整体需求发生变化；

4、发行人储能减速电机 2018 年销量大幅增长主要系长期合作客户需求增加、采购规模增长，以及获得部分新客户订单所致；2019 年度销量增长放缓主要系部分客户在 2019 年因采购模式、特定型号产品需求下滑等原因导致销量下降，抵消了主要客户销量的增加所致。根据相关市场数据，发行人 2019 年储能减速电机销量增速下滑不代表下游需求疲软，不存在影响发行人可持续经营能力及盈利能力的情形；

5、受销量较少、无法批量生产的限制，发行人单相减速电机、三相异步减速电机单价要高于永磁直流减速电机；受下游客户操作机构向小型化、智能化方向发展、以及下游客户的操作机构中方案选择的影响，发行人永磁直流减速电机较交直流两用减速电机销量更高；同时由于永磁直流减速电机技术工艺相对交直流两用减速电机更为简单，在不考虑配套的减速机构情况下，永磁直流减速电机单价通常相对更低。报告期内，发行人永磁直流减速电机单价低于、但销售量高于交直流两用减速电机、单相减速电机、三相异步减速电机具备合理性；

6、受产品销售结构、境外销售汇率等因素影响，报告期内，发行人永磁直流减速电机**持续上升**，交直流两用减速电机、单相减速电机单价**先升后降**，而三相异步减速电机单价**先降后升**具备合理性；三种电机下游市场均为高压开关市场，不存在重大差异，但由于发行人以定制化产品为主，客户方案选择不同导致其需求持续变动，销售结构亦变化较大，各类电机的单价变动趋势并不具有相关性；

7、2018 年度，发行人储能减速电机整体平均单价下降最主要系受到储能减速电机不同型号产品的销售结构影响，发行人并未以牺牲毛利率的代价主动采取低价竞争策略以促进销售；

8、报告期内，发行人储能减速电机的销售结构变化主要系受下游客户的需求变动影响；由于高压开关行业规模整体呈上涨趋势，下游可查询的上市客户收入亦整体呈上涨趋势，报告期内发行人储能减速电机产品销量持续增长具备合理

性。发行人储能减速电机单价波动原因主要受销售结构变化影响，具备合理性；

9、发行人所销售的滑动系统减速电机由单电机及减速机构构成，二者应按照 1:1 的关系组装完成后方能使用。自 2017 年后所购买的滑动系统减速电机按减速箱和电机拆分销售主要系便于最终使用用户更换维修以及充分利用装运空间等原因，具备合理性。支撑系统减速电机由于其使用环境及强度要求等限制，自初始方案即为一体化设计，电机与减速箱需在供应商完成相对复杂安装并加强密封后统一发货，故不具备拆分销售的技术条件，发行人未按照电机与减速箱拆分销售具备合理性；

10、发行人房车减速电机销售结构变化主要系诺克工业根据其自身下游客户的需求调整采购需求所致；由于并非每台房车均需要配备房车电动滑动系统及房车电动支撑系统，故诺克工业对外销售的房车滑动系统产品及房车支撑系统产品不具有一定的数量比例关系，发行人向诺克工业销售的滑动系统减速电机、支撑系统减速电机产品亦不具有一定的数量比例关系；

11、发行人储能减速电机业务与可比公司新宏泰电机及电操业务收入规模变动趋势一致，发行人房车减速电机业务不存在可比上市公司；结合发行人储能减速电机、房车减速电机下游的高压开关行业数据、房车产业数据变动情况及趋势，不同类型减速电机下游客户的收入变动情况及趋势判断，发行人储能减速电机及房车减速电机营业收入变化具备合理性；

12、报告期内，发行人其他业务收入主要为房租水电以及销售废料等产生的收入，会计处理符合《企业会计准则》规定。

15.关于主要客户。报告期内，发行人向前五大客户销售金额为 8,613.60 万元、7,400.85 万元、9,674.69 万元，占营业收入的比例分别为 56.72%、50.81%和 57.10%。请发行人：（1）按主要产品分类，补充披露报告期内前五大客户的情况，包括但不限于产品的名称、用途、数量、金额、占营业收入比例，客户的主营业务情况，产品是否实现最终销售；（2）补充披露发行人与各类前五大客户的合作历史、初始获客方式，与客户交易增加或减少的原因，相关订单的连续性和稳定性；（3）按发行人对客户销售规模分类，补充披露发行人向客户销售金额分层情况、对应层级客户的自身经营规模情况，发行人对相关客户的销售规模与该客户经营规模是否匹配，是否实现最终销售；（4）补充披露报告期内发

行人向各主要客户销售产品的结构，各类产品的销售额，同一客户购买不同产品、以及不同期间同一客户购买产品结构发生变化的原因及合理性；（5）补充披露受同一客户控制的不同主体同时向发行人购买产品的原因合理性；（6）补充披露报告期内是否存在发行人客户与供应商重叠、客户与竞争对手重叠的情形，如是，披露相关交易内容、交易金额及占比、交易原因及合理性；（7）补充披露发行人向主要客户销售产品的价格、毛利率，与平均价格、毛利率之间是否存在较大差异；（8）结合下游房车终端需求情况、客户采购制度、贸易摩擦对采购成本的影响、市场同类产品竞争情况等，补充披露 2018 年主要外销客户未寻找替代供应商、仍向发行人进行采购的原因，2019 年后外销客户采购金额迅速恢复的合理性；（9）补充披露将产品销售至非终端客户的具体情况，包括非终端客户的名称、主营业务，相关产品的名称、用途、数量、金额，上述非终端客户的终端客户名称，发行人向非终端客户销售的收入确认依据，是否具有商业实质，相关单价与同期直接销售至终端客户的同类产品是否存在差异，如是，披露存在差异的原因。请保荐人、申报会计师核查并发表明确核查意见。

回复：

一、按主要产品分类，补充披露报告期内前五大客户的情况，包括但不限于产品的名称、用途、数量、金额、占营业收入比例，客户的主营业务情况，产品是否实现最终销售；

（一）储能减速电机

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 1、按产品列示主营业务收入情况 （1）储能减速电机”中补充披露如下：

“②储能减速电机前五名客户情况

报告期各期，公司储能减速电机产品前五大客户情况如下表所示：

单位：万元、万台

序号	客户	储能减速电机产品收入	销量	占营业收入比例	主要销售商品
2020 年度					
1	**SIEMENS**	**2,474.12**	**10.74**	**13.41%**	**永磁直流减速电机、交直流两用电机、单相减速电机、三相异步减速**

序号	客户	储能减速电机产品收入	销量	占营业收入比例	主要销售商品
					电机、配件等
2	**EATON**	**1,442.60**	**7.05**	**7.82%**	**永磁直流减速电机、交直流两用电机、配件等**
3	**思源电气及其关联方**	**553.97**	**2.79**	**3.00%**	**永磁直流减速电机、交直流两用电机等**
4	**余姚市华宇电器有限公司**	**479.18**	**2.23**	**2.60%**	**永磁直流减速电机、交直流两用电机、配件等**
5	**许继集团及其关联方**	**418.29**	**2.15**	**2.27%**	**永磁直流减速电机、交直流两用电机、配件等**
小计		**5,368.17**	**24.96**	**29.10%**	
2019 年度					
1	SIEMENS	1,776.58	7.31	10.48%	永磁直流减速电机、交直流两用电机、单相减速电机、三相异步减速电机、配件等
2	EATON	1,531.75	6.92	9.04%	永磁直流减速电机、交直流两用电机、配件等
3	思源电气及其关联方	506.13	2.43	2.99%	永磁直流减速电机、交直流两用电机等
4	兴机电器及其关联方	492.20	3.47	2.90%	永磁直流减速电机、底盘车电机、配件等
5	许继集团及其关联方	467.97	2.62	2.76%	永磁直流减速电机、交直流两用电机、配件等
小计		4,774.63	22.75	28.17%	
2018 年度					
1	SIEMENS	1,589.40	7.24	10.91%	永磁直流减速电机、交直流两用电机、单相减速电机、三相异步减速电机、配件等
2	EATON	1,239.69	5.22	8.51%	永磁直流减速电机、交直流两用电机、配件等
3	兴机电器及其关联方	585.17	4.25	4.02%	永磁直流减速电机、底盘车电机、配件等
4	思源电气及其关联方	367.15	1.72	2.52%	永磁直流减速电机、交直流两用电机等
5	施耐德电气	349.03	2.28	2.40%	永磁直流减速电机、交直流两用电机等
小计		4,130.44	20.70	28.36%	

上述储能减速电机客户主要情况如下：

A、SIEMENS

SIEMENS 成立于 1847 年，是全球电子电气工程领域的领先企业。西门子业务遍及全球 200 多个国家，主营业务以电子、电机产品和解决方案为主，是世界上最大的电子和电气工程公司之一。

SIEMENS 集团从公司购买的产品种类涵盖永磁直流减速电机、交直流两用减速电机、单相电机、三相异步电机等。报告期内，公司与 SIEMENS 集团旗下 10 余家公司存在业务合作关系。公司向 SIEMENS 集团各公司销售的商品均主要应用于其断路器、高压开关的生产，其为公司商品的直接使用用户，交货签收后即已实现最终销售。

B、EATON

EATON 成立于 1911 年，是一家全球领先的动力管理公司。伊顿旗下拥有电气集团、液压集团、宇航集团、车辆集团，其中电气集团是全球领先的工业自动化和配电产品供应商。

EATON 集团从公司购买的产品种类主要为永磁直流减速电机、交直流两用减速电机等。报告期内，公司与 EATON 集团旗下多家公司存在业务合作关系。公司向 EATON 集团各公司销售的商品主要应用于其高压开关的生产，其为公司商品的直接使用用户，交货签收后即已实现最终销售。

C、思源电气及其关联方

思源电气成立于 1993 年，是国内知名专业从事电力技术研发、设备制造、工程服务的上市公司，股票代码为 002028。思源电气主营业务为输配电设备的研发、生产、销售及服务，业务涉及电力、冶金、铁路、石化、煤炭、港口等多个行业。

思源电气及其关联方从公司购买的产品主要为永磁直流减速电机、交直流两用减速电机等。报告期内，公司与思源电气旗下三家公司存在业务合作关系，公司向思源电气旗下各公司销售的商品均主要应用于其断路器、高压开关的生产，其为公司商品的直接使用用户，交货签收后即已实现最终销售。

D、许继集团及其关联方

许继集团成立于 1996 年，是国家电网公司直属供电设备集团。许继集团主要从事电力设备的研发、生产和销售，拥有涵盖发、输、配、用等电系统各个环

节的电力装备产品，横跨一次及二次设备、交流及直流输电领域，可向其客户提供电力系统全面解决方案。

许继集团及子公司从公司购买的产品主要为永磁直流减速电机、交直流两用电机等。报告期内，公司与许继集团旗下多家企业存在业务合作关系，公司向许继集团旗下各公司销售的商品均主要应用于其断路器、高压开关的生产，其为公司商品的直接使用用户，交货签收后即已实现最终销售。

E、余姚市华宇电器有限公司

余姚市华宇电器有限公司（以下简称“余姚华宇”）成立于 2004 年，是一家生产高压开关机构及元器件的专业公司。余姚华宇于 2016 年在宁波股权交易中心挂牌，挂牌代码为 780455。

余姚华宇从公司购买的产品主要为永磁直流减速电机、交直流两用电机等。公司向余姚华宇销售的减速电机主要应用于其高压开关操作机构的生产，其为公司商品的直接使用用户，交货签收后即已实现最终销售。

F、兴机电器及其关联方

公司与兴机电器有限公司和新机电器有限公司均有合作，两家客户分别成立于 2006 年和 2000 年，兴机电器有限公司是一家专业从事智能电网设备关键控制部件的研发、生产、销售的国家级高新技术企业，新机电器有限公司是生产高低压电器元件、成套装置附件、高压电控电器配套件的专业生产制造商。

兴机电器其关联方从公司购买的产品主要为永磁直流减速电机及底盘车电机。永磁直流减速电机用于其高、中、低压操作机构的生产，底盘车电机用于其各类电动底盘车的组装。兴机电器为公司商品的直接使用用户，交货签收后即已实现最终销售。

G、施耐德电气

施耐德电气成立于 1836 年，公司主要与其境内公司施耐德（陕西）宝光电器有限公司和施耐德电气（厦门）开关设备有限公司合作，两家客户分别成立于 2006 年和 2005 年，施耐德（陕西）宝光电器有限公司主要从事设计、制造和销售真空断路器、中压开关柜以及真空断路器等业务，施耐德电气（厦门）开关设备有限公司主要从事配电开关控制设备制造，变压器等业务。

施耐德电气从公司购买的产品主要为永磁直流减速电机、交直流两用电机等。公司向施耐德电气销售的减速电机主要应用于其高压开关操作机构及高压开关柜的生产，其为公司商品的直接使用用户，交货签收、对方确认领用后即已实现最终销售。”

（二）房车减速电机

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 1、按产品列示主营业务收入情况 （2）房车减速电机”中补充披露如下：

“②房车减速电机前五名客户情况

报告期各期，公司房车减速电机产品前五大客户（不足五名的全部列示）情况如下表所示：

单位：万元、万台

序号	客户	房车减速电机产品收入	销量	占营业收入比例	主要销售商品
2020 年度					
1	**诺克工业**	**5,918.22**	**30.33**	**32.08%**	**滑动系统减速电机、支撑系统减速电机、配件**
2	**山东奥斯登房车有限公司**	**0.92**	**0.00**	**0.00%**	**支撑系统减速电机**
3	**济南泉冠机械科技有限公司**	**0.72**	**0.00**	**0.00%**	**滑动系统减速电机**
小计		**5,919.86**	**30.33**	**32.09%**	
2019 年度					
1	诺克工业	4,943.91	25.08	29.17%	滑动系统减速电机、支撑系统减速电机
2	山东奥斯登房车有限公司	3.48	0.01	0.02%	支撑系统减速电机
3	济南泉冠机械科技有限公司	1.46	0.01	0.01%	滑动系统减速电机
小计		4,948.85	25.09	29.20%	
2018 年度					
1	诺克工业	3,394.21	17.74	23.31%	滑动系统减速电机、支撑系统减速电机
2	山东奥斯登房车有限公司	0.24	0.00	0.00%	支撑系统减速电机
3	济南泉冠机械科技有限公司	0.11	0.00	0.00%	滑动系统减速电机

序号	客户	房车减速电机产品收入	销量	占营业收入比例	主要销售商品
小计		3,394.56	17.74	23.31%	

公司房车减速电机产品主要为位于美国的诺克工业，向其余客户销售收入金额很小。

诺克工业成立于 1964 年，目前拥有 ADNIK、BAL、NORCO LIFTING EQUIPMENT、FLO-DYNAMICS、NORTOOL 和 NORCOAT 等 6 种独立品牌，业务范围涵盖运输车辆座椅系统、房车配件、起重设备、重型自动维护设备等，产品包括座位系统、房车用滑动装置、挂车制动器、底盘部件装置、顶板梁、房车支撑、起重机、变速器、转向助力装置、刹车系统等。

诺克工业从公司购买的产品主要为房车滑动系统减速电机及支撑系统减速电机。公司是诺克工业滑动系统及支撑系统唯一电机供应商。诺克工业是公司商品的直接使用用户，其组装成房车用滑动装置或房车支撑系统后再销售给房车生产等企业。根据双方贸易模式，商品在报关、装船，风险转移给诺克工业后即已实现最终销售。”

二、补充披露发行人与各类前五大客户的合作历史、初始获客方式，与客户交易增加或减少的原因，相关订单的连续性和稳定性；

（一）储能减速电机

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 1、按产品列示主营业务收入情况 （1）储能减速电机”中补充披露如下：

“③发行人与储能减速电机前五大客户合作情况

公司与储能减速电机各期前五大客户的合作历史及初始获客方式如下表所示：

序号	客户名称	合作历史及初始获客方式
1	SIEMENS	公司业务前身江南微电机厂最早与上海西门子开关有限公司开展业务合作，而后陆续与西门子及其子公司开展业务合作，公司成立后继续和西门子保持合作，至今已和公司及其前身合作已超过 20 年
2	EATON	经客户主动接洽，公司业务前身江南微电机厂自 2004 年与伊顿及其子公司陆续开展业务合作，公司成立后继续和伊顿及其子公司保持合作

序号	客户名称	合作历史及初始获客方式
3	思源电气及其关联方	经客户主动接洽，公司自 2012 年与思源电气及其关联方陆续开展业务合作
4	许继集团及其关联方	经公司主动接洽，公司业务前身江南微电机厂自 2009 年与许继集团及其关联方陆续开展业务合作，公司成立后继续和许继集团及其关联方保持合作
5	余姚华宇	经公司主动接洽，公司业务前身江南微电机厂自 2008 年与余姚华宇开展业务合作，公司成立后继续和余姚华宇保持合作
6	兴机电器及其关联方	经客户主动接洽，公司业务前身江南微电机厂自 2008 年与兴机电器有限公司和新机电器有限公司陆续开展业务合作，公司成立后继续和上述两家客户保持合作
7	施耐德电气	经客户主动接洽，公司业务前身江南微电机厂自 2007 年与施耐德电气境内公司客户陆续开展业务合作，公司成立后继续和施耐德电气境内公司保持合作

报告期内，公司针对上述客户的主营业务收入如下表所示：

单位：万元

客户名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
SIEMENS	**2,730.28**	1,956.65	1,625.75
EATON	**1,453.52**	1,546.72	1,255.32
思源电气及其关联方	**554.06**	506.13	367.15
许继集团及其关联方	**418.45**	472.73	299.92
余姚华宇	**479.28**	337.02	303.16
兴机电器及其关联方	**743.48**	686.64	750.49
施耐德电气	**270.15**	270.74	349.03

注：上述交易规模包括销售储能减速电机、底盘车减速电机以及其他零配件等。

公司与上述客户交易规模变动的原因如下：

1、SIEMENS：报告期内，公司与 SIEMENS 持续保持良好的合作关系，同时积极参与 SIEMENS 新产品研发，供货型号及数量持续增加，交易规模呈持续上涨趋势。

2、EATON：报告期内，公司与 EATON 公司保持良好的合作关系，交易规模整体较为稳定;2019 年度公司与 EATON 公司交易规模增加主要系 2019 年 4 月 EATON 完成对土耳其 ULUSOY ELEKTRIK 公司的收购，自 2019 年 4 月开始公司将向土耳其 ULUSOY ELEKTRIK 公司销售的金额亦纳入 EATON 公司所致;**2020 年度，公司向 EATON 销售规模有所下降主要系受到协商调价等因素影响。**

3、思源电气及其关联方：报告期内，公司与思源电气及其关联方合作良好，交易规模持续增加，主要系思源电气收入增长、其需求持续增加所致。

4、许继集团及其关联方：报告期内，公司与许继集团及其关联方合作**呈先升后降趋势**，主要系公司在许继集团年度招标中中标型号及中标数量**各年变动**所致。

5、余姚华宇：报告期内，公司与余姚华宇交易金额呈稳步上升趋势，主要系余姚华宇自身客户订单增加，对储能减速电机需求量增大所致。

6、兴机电器及其关联方：报告期内，公司与兴机电器及其关联方的交易规模整体呈**先降后升**趋势，**主要系公司向兴机电器销售的标准化储能减速电机减少，但定制化的底盘车电机销售增加，二者共同影响导致向兴机电器及其关联方销售规模有所波动**。

7、施耐德电气：报告期内，公司与施耐德电气交易规模呈下降趋势，主要系因施耐德（陕西）宝光电器有限公司部分商品采购模式发生变化，更多采购成套机构，因此对公司储能减速电机需求量下降所致；公司与施耐德电气（厦门）开关设备有限公司合作规模在报告期内稳定增长。

综上，公司与主要客户的合作合作历史较长，报告期内持续发生交易，交易规模变动具备合理性，与主要客户订单具备连续性和一定稳定性。”

（二）房车减速电机

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 1、按产品列示主营业务收入情况 （2）房车减速电机”中补充披露如下：

“③发行人与房车减速电机主要客户合作情况

公司与房车减速电机主要客户的合作历史及初始获客方式如下表所示：

序号	客户名称	合作历史及初始获客方式
1	诺克工业	经第三方推荐，公司业务前身江南微电机厂与诺克工业自 2007 年开展业务合作，公司成立后继续和该客户保持合作

报告期内，公司房车减速电机主要客户为诺克工业公司，向诺克工业销售金额分别为 3,394.21 万元、4,978.54 万元及 **5,924.69** 万元。

2018 年度，公司向诺克工业销售金额下降，主要系以下方面因素共同导致：

A、中美贸易摩擦因素导致诺克工业暂缓下单

2018 年下半年，美国开始对中国电机产品加征关税。诺克工业基于对未来贸易摩擦事项带来较多不确定因素的考虑，暂缓了向公司的采购订单，导致 2018 年度下半年公司房车减速电机订单大幅减少，收入下降较多。

B、客户推出新产品

2018 年下半年，诺克工业在暂缓向公司下发采购订单的同时，也在研发新的房车滑动系统，由于不确定新的房车滑动系统市场推出后老款滑动系统产品市场走势如何，诺克工业也对老款滑动系统减速电机下单较为谨慎，亦构成 2018 年收入下降的原因之一。

C、诺克工业自身收入规模受客户需求影响有所降低

2018 年度，根据诺克工业确认，其下游市场客户对其采购需求有所下降，故其对房车减速电机的采购量亦有所下降。**2018-2020 年度**，诺克工业自身收入规模分别为 1.25 亿美元、1.40 亿美元和 **1.48 亿**美元，与其向公司采购商品规模匹配。

2019 年度**及 2020 年度**，随着中美贸易摩擦逐步常态化，而公司向诺克工业提供的减速电机产品均为定制化商品，诺克工业向公司的采购逐渐恢复至原有水平，2019 年度收入恢复增长。**2020 年，随着美国房车市场需求上涨，诺克工业销售规模增加，向公司采购规模上涨。**

报告期内，公司持续与诺克工业合作，是其房车减速电机的最主要的供应商；2019 年诺克工业已开始批量采购其新推出滑动系统产品对应的减速电机；公司与诺克工业的合作与订单具备连续性和一定的稳定性。”

三、按发行人对客户销售规模分类，补充披露发行人向客户销售金额分层情况、对应层级客户的自身经营规模情况，发行人对相关客户的销售规模与该客户经营规模是否匹配，是否实现最终销售；

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 8、分层销售情况”中补充披露如下：

“8、分层销售情况

报告期内，按照实现主营业务收入情况，公司各期客户数量分别为 619 个、547 个和 **528 个**。发行人向客户销售分层情况如下表所示：

单位：个、万元

期间	项目	500 万以上	100-500 万	50-100 万	5-50 万	5 万以下	合计

期间	项目	500万以上	100-500万	50-100万	5-50万	5万以下	合计
2020年	**客户数量**	**5**	**24**	**7**	**98**	**394**	**528**
	销售额	**11,406.03**	**4,566.83**	**514.82**	**1,699.65**	**244.79**	**18,432.12**
	占主营业务收入比重	**61.88%**	**24.78%**	**2.79%**	**9.22%**	**1.33%**	**100.00%**
2019年	客户数量	5	19	16	95	412	547
	销售额	9,674.69	4,229.08	1,118.19	1,525.63	263.06	16,810.66
	占主营业务收入比重	57.55%	25.16%	6.65%	9.08%	1.56%	100.00%
2018年	客户数量	4	20	11	101	483	619
	销售额	7,025.77	4,268.70	796.14	2,009.85	279.08	14,379.54
	占主营业务收入比重	48.86%	29.69%	5.54%	13.98%	1.94%	100.00%

注：统计上表中客户数量时，同一控制下企业按照1家客户计算。

报告期各期，销售规模在100万元以上的客户为公司贡献的收入占比分别为78.55%、82.71%和**86.66%，占比逐年提升，主要系诺克工业及SIEMENS公司收入金额逐年上涨所致。**

报告期内，公司收入主要来自于合作规模在100万元以上的大中型客户，小客户收入贡献相对较低，表明公司客户结构较为稳定。

（1）500万元以上客户

报告期各期，年销售额超过500万元或曾达到500万元以上的客户主要为诺克工业、SIEMENS、EATON、兴机电器及其关联方、思源电气及其关联方，上述客户经营规模如下：

客户	经营规模	数据来源
诺克工业	**2020年收入约1.48亿美元**	非上市公司，由客户确认
SIEMENS	**2020年收入571.39亿欧元**	官方网站披露的年度报告
EATON	**2020年收入178.58亿美元**	官方网站披露的年度报告
兴机电器及其关联方	2019年主营业务收入65,523万元（兴机电器与新机电器合计）	《高压开关行业年鉴2019》
思源电气及其关联方	**2020年收入73.10万元**	**上市公司业绩快报**
施耐德电气	2019年全球收入271.58亿欧元，国内合作的两家客户2019年度主营业务收入合计23.48亿元	官方网站披露的年度报告、《高压开关行业年鉴2019》

发行人向上述企业的销售规模与其自身经营规模相匹配，上述客户为公司产品的直接使用客户，产品在交付或对方领用后已实现最终销售。

报告期内，公司向各期500万元以上收入的客户销售金额分别为7,025.77万元、9,674.69万元和**11,406.03万元**，占主营业务收入比重分别为48.86%、57.55%和**61.88%**。2018年度，公司向500万元以上收入客户销售金额及占比均有所下降，主要系公司第一大客户诺克工业因中美贸易摩擦、客户产品换型等因素导致收入下降约1,759.30万元所致；2019年度，随着诺克工业收入金额有所恢复，公司向500万元以上收入客户销售金额及比例均呈上涨趋势。**2020年度，公司向500万元以上收入客户销售金额及占比有所上升，主要系诺克工业及SIEMENS公司收入金额增长较大所致。**

报告期内，公司各期500万元以上收入的客户数量分别为4家、5家及**5家**。2019年度，公司500万元以上客户新增思源电气，主要系思源电气收入增长、对减速电机需求量增加、采购量增长所致；**2020年度，500万元以上收入客户数量未发生变动。**

（2）100-500万元客户

报告期内，年销售额达到或曾达到100-500万元之间的主要客户、经营规模如下：

客户	经营规模/注册资本	数据来源
许继集团	2019年收入113.22亿元，注册资本31.90亿元	《高压开关行业年鉴2019》，公开工商信息
泰开集团	2019年主营业务收入138.81亿元，注册资本75,000万元	《高压开关行业年鉴2019》，公开工商信息
中国西电	注册资本600,000万元，集团旗下上市公司中国西电（601179）2019年营收154.76亿元	公开工商信息，公司年报
大全集团	2019年主营业务收入142.96亿元，注册资本24,902万元	《高压开关行业年鉴2019》，公开工商信息
ABB集团	**2020年营收261.34亿美元**	公司年报
EFACEC集团	**2019年营收3.56亿欧元**	公司年报
余姚华宇	注册资本100万元，年生产能力高压开关机构及元器件15,000台/套	公开工商信息、公司官网
宁波舜利高压开关科技有限公司	2019年主营业务收入12,552万元，注册资本1,000万元	《高压开关行业年鉴2019》，公开工商信息
泰安市泰和电力设	2019年收入23,916万元，注册资本	公开工商信息、公司官网

客户	经营规模/注册资本	数据来源
备有限公司	2,000 万元	
浙江巨力电气有限公司	注册资本 5,180 万元	公开工商信息
厦门华电开关有限公司	2019 年主营业务收入 61,427 万元，注册资本 30,000 万元	《高压开关行业年鉴 2019》，公开工商信息
宁波宁电国际贸易有限公司	注册资本 1,000 万元	公开工商信息
南平日辉/南平达宇	南平日辉注册资本 100 万元，南平达宇注册资本 200 万元	公开工商信息
福建安达电器制造有限公司	注册资本 5,000 万元	公开工商信息
双盈电气技术有限公司	注册资本 8,008 万元	公开工商信息
扬州新纪元电器有限责任公司	注册资本 1,000 万元	公开工商信息
苏州延开电气科技有限公司	注册资本 500 万元	公开工商信息
浙江柏盛电气有限公司	注册资本 1,000 万元	公开工商信息
厦门顾德益电器有限公司	2019 年主营业务收入 26,019 万元，注册资本 4,000 万元	《高压开关行业年鉴 2019》，公开工商信息
许昌合泰机械设备有限公司	注册资本 **510** 万元	公开工商信息
格立特电气有限公司	注册资本 10,909 万元	公开工商信息
七星电气股份有限公司	2018 年营业收入 42,743 万元，注册资本 **15,000 万元**	公司年报，公开工商信息
ULUSOY ELEKTRIK	2017 年 10 月 1 日至 2018 年 9 月 30 日，公司营收约 5.55 亿土耳其里拉	伊顿集团收购公告（2019 年 1 月 31 日）
BATEL ELEKTROMEKANIK	注册资本 150 万土耳其里拉	客户访谈确认
厦门华泰利机电有限公司	**注册资本 4,050 万元**	**公开工商信息**
平高集团	**2019 年营业收入 86.41 亿元，注册资本 391,031 万元**	**公开工商信息、公司年报**
裕丰电气有限公司	**注册资本 5,000 万元，总资产 1.5 亿元**	**公开工商信息、公司官网**
德华瑞尔（西安）电气有限公司（注）	**注册资本 3,000 万元**	**公开工商信息**
阳泉市晨辉贸易有限公司	**注册资本 500 万元**	**公开工商信息**

注：德雷希尔（西安）电气有限公司于 2020 年更名为德华瑞尔（西安）电气有限公司

发行人向上述企业的销售规模与其自身经营规模相匹配。

公司商品销售以直销模式为主，上表中绝大部分企业为公司商品的直接使用用户，在产品交付后即已实现最终销售。上表中宁波宁电国际贸易有限公司**及阳泉市晨辉贸易有限公司**系专营进出口的贸易公司，其并非公司商品最终使用者，但根据双方约定，公司在将产品交付对方时已完成风险报酬的转移，实现销售。

报告期内，公司各期100-500万元收入的客户当期收入金额分别为4,268.70万元、4,229.08万元和**4,566.83万元**，占公司主营业务收入比重分别为29.69%、25.16%和**24.78%**。2018年度，公司向100-500万元收入客户销售金额增长，主要系公司与部分客户（如思源电气、浙江巨力电气有限公司、泰安市泰和电力设备有限公司）合作规模增长、施耐德电气因收入下降进入该层所致，收入占比增长除销售金额增长外，也与公司总体收入规模下降有关。2019年度，公司向100-500万元收入客户销售金额整体与2018年度相当，占比因主营业务收入规模增长而有所下降。**2020年度，公司向100-500万元收入客户销售金额上涨，主要系本年因与部分客户（如平高集团、厦门华泰利机电有限公司及裕丰电气有限公司等）增加合作，收入增长至100万元以上区间所致。**

报告期内，公司各期100-500万元收入的客户数量分别为20家、19家及**24家**。公司该层客户数量整体较为稳定，2020年度该层客户数量有所增加主要系平高集团、**厦门华泰利机电有限公司及裕丰电气有限公司等客户本年合作增加、收入增长至100万元以上区间所致**。

（3）50-100万元客户

报告期内，发行人50-100万元客户主要为国内的高压开关或高压开关操作机构的生产厂家。相关客户根据其自身经营规模及需求向公司采购减速电机商品，相关产品在交付后已完成风险报酬的转移，实现销售。

报告期内，公司50-100万元收入客户销售金额分别为796.14万元、1,118.19万元和**514.82万元**，占主营业务收入比重分别为5.54%、6.65%和**2.79%**。2019年度，公司向50-100万元收入客户销售金额上涨，主要系部分客户（如洛凯股份、德雷希尔（西安）电气有限公司、EFACEC集团等）收入规模增长、进入50-100万元分层，导致该层客户数量增加所致。**2020年度，公司向50-100万元收入客户销售金额占比下降，主要系部分客户（如厦门华泰利机电有限公司、平高集**

团、德华瑞尔（西安）电气有限公司等客户本年收入增长至100万元以上，天津威乐斯机电有限公司、常州市飞扬电气有限公司等收入下降至50万元以下）收入变动至其他分层，导致该层客户数量大幅减少所致。

报告期内，公司各期50-100万元收入的客户数量分别为11家、16家及7家，该层客户主要为国内操作机构生产厂家，其收入与自身下游客户需求关联度较高，因此不同年度该层客户的构成均存在一定差异。2019年度，洛凯股份、德雷希尔（西安）电气有限公司、EFACEC集团等因收入上涨进入该层，导致该层客户数量上涨。**2020年度，厦门华泰利机电有限公司、平高集团、德华瑞尔（西安）电气有限公司等客户因收入上涨离开该层，天津威乐斯机电有限公司、常州市飞扬电气有限公司等因收入下降离开该层，导致该层客户数量下降。**

（4）5-50万元客户

报告期内，发行人5-50万元客户主要为国内的高压开关操作机构生产厂家及国外小型电气企业等。相关客户根据其自身经营规模及需求向公司采购减速电机商品，相关产品在交付后已完成风险报酬的转移，实现销售。

报告期内，公司向5-50万元收入客户销售金额分别为2,009.85万元、1,523.63万元和**1,699.65万元**，占主营业务收入比重分别为13.98%、9.08%和**9.22%**。公司向该层客户收入金额相对较高，主要系该层客户均有一定的批量采购需求，且客户数量较多所致。报告期内，公司5-50万元客户数量分别为101家、95家和**98家**，平均采购金额分别为19.90万元、16.06万元和**17.34万元**。2019年度，公司5-50万元客户数量略有下降，收入金额亦呈下降趋势，主要系上年度部分5-50万元客户因收入规模上涨（如无锡市锡山湖光电器有限公司、厦门顾德益电器有限公司等）离开该层，以及部分客户需求下降、收入规模下降所致。**2020年度，公司5-50万元客户数量基本稳定，收入金额略有上涨，主要系该层级内较多客户收入规模在该层统计范围内上涨（如深圳市众望森源电气设备有限公司、沈阳国纳电力科技有限公司、陕西爱博创电力设备有限责任公司等）所致。**

（5）5万元以下客户

报告期内，公司5万元以下客户数量较多，客户包括操作机构或开关小规模生产厂家、贸易公司等。该部分客户主要为零星采购，主要包括商品小批量定制销售、部分下游用户指定公司品牌、以及减速电机更换需求等。

报告期内，公司向5万元以下客户销售金额分别为279.08万元、263.06万元和**244.79万元**，占主营业务收入比重分别为1.94%、1.56%和**1.33%**，销售金额整体较为稳定；公司5万元以下客户数量分别为483家、412家和**394家**，平均销售金额为0.58万元、0.64万元和**0.62万元**，按照公司储能减速电机平均单价测算，该层次客户平均采购量金额仅为30-40台左右。5万元以下客户以客户主动联系为主，对方通过电话、邮件等与公司沟通一致后，公司向其销售产品，因此5万元以下客户数量主要与下游客户对公司产品的需求有关，不具有显著规律。

综上分析，发行人各层收入变动及各层客户数量变动具备合理性。”

四、补充披露报告期内发行人向各主要客户销售产品的结构，各类产品的销售额，同一客户购买不同产品、以及不同期间同一客户购买产品结构发生变化的原因及合理性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 9、主要客户销售结构情况”中补充披露如下：

“9、主要客户销售结构情况

报告期内，公司向主要客户（各报告期前五名客户汇总）销售产品的结构如下所示：

（1）诺克工业

单位：万元

产品类型	**2020年度**		2019年度		2018年度	
	金额	**占比**	金额	占比	金额	占比
滑动系统减速电机	**4,741.18**	**80.02%**	3,696.42	74.25%	2,737.98	80.59%
支撑系统减速电机	**1,177.05**	**19.87%**	1,247.49	25.06%	656.23	19.32%
配件	**6.46**	**0.11%**	34.63	0.70%	-	-
其他	**-**	**-**	-	-	3.25	0.10%
小计	**5,924.69**	**100.00%**	4,978.54	100.00%	3,397.46	100.00%

注：其他为模具费收入**及维修费收入**，下同。

（2）SIEMENS

单位：万元

产品类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
永磁直流减速电机	1,326.79	48.42%	864.68	44.19%	240.38	14.76%
交直流两用减速电机	960.66	35.06%	739.30	37.78%	1,092.38	67.08%
单相减速电机	130.46	4.76%	135.60	6.93%	175.69	10.79%
三相异步减速电机	56.21	2.05%	37.00	1.89%	80.95	4.97%
配件	256.15	9.35%	180.08	9.20%	36.35	2.23%
其他	9.66	0.35%	-	-	2.72	0.17%
小计	2,739.93	100.00%	1,956.65	100.00%	1,628.47	100.00%

（3）EATON

单位：万元

产品类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
永磁直流减速电机	480.69	33.01%	618.03	39.96%	509.24	40.50%
交直流两用减速电机	961.92	66.06%	913.72	59.07%	730.45	58.10%
底盘车电机	-	-	0.09	0.01%	-	-
配件	10.91	0.75%	14.88	0.96%	15.63	1.24%
其他	2.70	0.19%	-	-	1.95	0.16%
小计	1,456.22	100.00%	1,546.72	100.00%	1,257.27	100.00%

（4）兴机电器及其关联方

单位：万元

产品类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
永磁直流减速电机	388.35	52.23%	492.20	71.68%	585.06	77.96%
交直流两用减速电机	-	-	-	-	0.11	0.01%
底盘车电机	355.13	47.77%	194.36	28.31%	165.32	22.03%
配件	-	-	0.09	0.01%	-	-
小计	743.48	100.00%	686.64	100.00%	750.49	100.00%

（5）思源电气及子公司

单位：万元

产品类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
永磁直流减速电机	70.99	12.81%	66.18	13.08%	57.11	15.56%

产品类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
交直流两用减速电机	**482.98**	**87.17%**	439.95	86.92%	310.04	84.44%
配件	**0.09**	**0.02%**	-	-	-	-
小计	**554.06**	**100.00%**	506.13	100.00%	367.15	100.00%

公司房车减速电机主要客户为诺克工业，诺克工业主要业务包括房车配件产品，例如滑动系统、支撑系统等，采购公司不同类型减速电机具备合理性。公司向其销售的房车电机配合诺克工业的产品需求，因此产品结构随着诺克的需求变动而变动。

公司储能减速产品主要客户为各高压开关生产厂家或操作机构生产厂家。为实现对下游各类高压开关的适配，公司储能减速电机商品亦具备较高定制化特性，产品型号较多。报告期内，公司主要客户向公司购买的产品型号均根据其个性化需求所采购，同一客户购买不同产品具备合理性。

由于不同使用场景的高压开关需求量不同，因此公司下游客户亦会根据其自身的使用需求而调整其各年各类型产品的生产计划，进而向公司采购不同数量的各型号减速电机。因此公司同一客户在不同期间购买产品的结构均存在一定差异，不同期间同一客户购买的产品结构发生变化具备合理性。”

五、补充披露受同一客户控制的不同主体同时向发行人购买产品的原因合理性；

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析”中补充披露如下：

“10、受同一客户控制的不同主体同时向发行人购买产品的原因及合理性

报告期内，公司存在较多受同一客户控制的不同主体同时向发行人购买产品的情况，以SIEMENS、EATON、施耐德电气等国际化集团公司，以及思源电气、许继集团、泰开集团等国内大型电器企业为主。

以上述大型电气企业为例，其向发行人采购商品的各主体主要经营业务如下：

序号	集团公司	采购主体	主营业务
1	SIEMENS	SIEMENS AG	主营业务以电子、电机类产品的研发、生产、销售和相关系统解决方案为主
		SIEMENS LTD., INDIA	西门子集团在印度子公司，在印度从事相关商业活动

序号	集团公司	采购主体	主营业务
		SIEMENS S.A DE CV	西门子集团在墨西哥子公司，在墨西哥从事相关商业活动
		SIEMENS LTDA	西门子集团在巴西子公司，在巴西从事相关商业活动
		SIEMEN GAS AND POWER GMBH&CO.	西门子集团母公司旗下公司，位于德国慕尼黑。其产品、解决方案和服务涉及石油和天然气的开采、加工和运输，以及中央和分布式火力发电厂的发电以及电网中的电力传输服务等
		PT SIEMENS INDONESIA	西门子集团在印度尼西亚子公司，在印度尼西亚从事相关商业活动
		SIEMENS INDUSTRY INC	西门子集团在美国子公司，在美国从事相关商业活动
		SIEMENS S.A.	西门子集团在智利子公司，在智利从事相关商业活动
		SIEMENS SANAYI VE TICARET ANONIM SIRKETI	**西门子集团在土耳其子公司，在土耳其从事相关商业活动**
		上海西门子开关有限公司	从事设计、制造、装配集成断路器和各类中压开关装置及零部件的相关配套装置等
		上海西门子高压开关有限公司	从事开发、设计、生产高压气体绝缘开关设备、高压移动式变电站和高压气体绝缘输电线路及零部件
		西门子中压开关技术（无锡）有限公司	从事设计测试生产安装调试和维修中压输配电控制设备及零部件、气体绝缘开关柜等产品
		西门子（杭州）高压开关有限公司	从事配电开关控制设备制造,输配电及控制设备制造,配电开关控制设备销售，智能输配电及控制设备销售等
		杭州德特高压电气设备有限公司	设计、生产高压断路器，高压隔离开关，高压负荷开关及避雷器等产品和相关备件、零部件
2	EATON	EATON CORPORATION	主营业务包括工业控制产品、配电元器件等产品的研发、生产和销售，及相关解决方案
		COOPER POWER SYSTEMS LLC	主营业务包括各类发电机、自动开关等产品的研发、生产和销售，及代理科勒（KOHLER）的产品销售
		ULUSOY ELEKTRIK IMALAT TAAHHUT TICARET	伊顿集团于 2019 年 4 月完成收购，公司位于土耳其。主营产品包括金属封闭式模块化开关设备、金属复合开关设备、气体绝缘开关柜等电气设备的研发、生产、销售
		CUTLER HAMMER ELECTRICAL COMPANY	伊顿集团控股子公司。主营业务包括控制设备、电动机、马达等产品的研发、生产和销售
		库柏爱迪生（平顶山）电子科技有限公司	制造装配销售 KFE 型 10kV 自动重合器和电子控制装置，KFME 型自动重合器和 4C 型电子控制装置等

序号	集团公司	采购主体	主营业务
		伊顿电力设备有限公司	生产电力电子器件、真空断路器、高低压开关柜及其配件；提供上述产品的技术支持以及售后服务，以及国内采购、批发和进出口业务
		伊顿电气有限公司	研发和生产接触器、断路器、主令电器，不间断电源，其它电器和成套设备，销售产品并提供相关产品服务
		EATON Power Quality Pvt. Ltd	伊顿集团在印度子公司，在印度从事相关商业活动。
3	施耐德电气	施耐德（陕西）宝光电器有限公司	设计、制造和销售真空断路器、中压开关柜以及真空断路器、中压开关柜的操动机构，提供真空断路器和中压开关柜的零部件和机构及相关服务等
		施耐德电气（厦门）开关设备有限公司	从事配电开关控制设备制造；变压器、整流器和电感器制造；电容器及其配套设备制造；电子元件及组件制造；模具制造等
		施耐德开关（苏州）有限公司	生产和销售中低压开关设备、断路器；用于电力系统的数字式控制及测量产品，变电站综合自动化设备、配电自动化设备；配电母线槽的安装售后等
4	思源电气	思源电气股份有限公司	从事输配电设备的研发、生产、销售及服务
		江苏省如高高压电器有限公司	高低压断路器、高低压隔离开关、负荷开关、熔断器、电气自动化设备、配电箱、组合电器的研究、开发、生产、销售及相关技术的培训
		上海思源高压开关有限公司	从事气体绝缘金属封闭开关设备的生产和销售，电力自动化、仪器仪表计算机技术开发、销售高压隔离开关、高压断路器、高压电流互感器、高压电压互感器及提供相关技术咨询
		江苏思源赫兹互感器有限公司	从事高压、超高压交直流互感器，光电互感器及相关仪器仪表和软件的研发、生产和销售
5	许继集团	许继电气股份有限公司	从事电力系统二次设备和一次设备的研制、销售
		许继（厦门）智能电力设备股份有限公司	从事输变电产品包括中高压智能化开关及辅助设备、智能化元器件、智能化成套装置产品的研发、制造，并提供相关的技术咨询和服务
		珠海许继电气有限公司	生产、销售电力设备、继电保护控制设备、通信设备、计算机软硬件
		福州许继电气有限公司	从事电力咨询服务；智能输配电及控制设备销售；分布式交流充电桩销售；变压器、整流器和电感器制造；配电开关控制设备制造；光伏设备及元器件制造；其他输配电及控制设备制造等
		许昌许继德理施尔电气有限公司	研发设计、制造销售、安装调试变配电设备及提供相关技术服务；电力设备租赁及相关技术服务
		福州天宇电气股	从事电器机械及器材、普通机械、各种电气和成套装

序号	集团公司	采购主体	主营业务
		份有限公司	置的制造销售、代购代销；输变电产品的技术服务；对外贸易；电动汽车充电设备的制造、销售及技术服务
6	泰开集团	山东泰开电器机构有限公司	从事高压电器配件、防雷、接地产品的生产销售、安装维修；机械加工；相变储能材料、相变储热设备、工业炉及其配套设备的研发、生产销售、安装维修
		山东泰开电力开关有限公司	从事 SF6 断路器、真空断路器、智能式开关、环网柜、各电压等级断路器、组合电器及新能源设备的研发、生产、销售、维修
		山东泰开电器开关有限公司	从事真空断路器、功能车、接地开关、三工位开关及其附件的设计、制造、销售、安装调试及维修；本企业所需机械设备、零配件、原辅材料的进口业务
		山东泰开成套电器有限公司	从事电力工程总承包，输变电工程专业承包；输变电电站及线路设计、安装检修、试验服务；高低压开关柜、充气柜、1E 级核电配电柜、互感器、各类输变电设备的生产销售、安装、维修及配件业务

数据来源：上市公司年报、各公司官网网站及工商信息系统整理。

公司生产的储能减速电机产品广泛应用于高压开关领域;对于大型电气企业公司，一方面受到各国或地方政府引资、生产成本、经营便利性等考虑，其不会将所有产能仅限于某一地或某一公司,另一方面其各公司或工厂之间的生产分工可能更为细致（例如按照电压等级不同进一步区分中压、高压设备，或按照高压开关类别区分断路器、接地开关等），因此存在同一控制下客户多个公司或工厂生产相同或类似商品、以及均从发行人购买商品的情况。

综上，受同一客户控制的不同主体同时向发行人购买产品具备合理性。”

六、补充披露报告期内是否存在发行人客户与供应商重叠、客户与竞争对手重叠的情形，如是，披露相关交易内容、交易金额及占比、交易原因及合理性；

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析”中补充披露如下：

“11、客户与供应商重叠、客户与竞争对手重叠的情形

（1）发行人客户与供应商重叠情况

报告期内，公司仅南平日辉/南平达宇、无锡华印美和电机有限公司存在客户与供应商重叠的情形。

南平日辉/南平达宇主要为公司储能减速电机客户。公司向南平日辉/南平达宇采购的主要原因是公司自身不生产电动操作机构，少部分客户向公司要求购买带有进/出线的电动操作机构，公司将减速电机销售给南平日辉/南平达宇后，由南平日辉/南平达宇完成组装生产，公司回购并销售给客户。

无锡华印美和电机有限公司为公司转子、定子供应商。2018 年度**及 2020 年度**，公司向其销售部分零星配件。

报告期内，公司向南平日辉/南平达宇采购带电动操作机构的金额，向无锡华印美和电机有限公司销售的金额，及占营业收入比重如下：

单位：万元

客户/供应商	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
向南平日辉/南平达宇采购金额	**1.52**	0.88	1.94
向无锡华印美和电机有限公司销售金额	**0.14**	-	1.32
小计	**1.66**	0.88	3.26
占营业收入比重	**0.01%**	0.01%	0.02%

除上述情形外，发行人不存在其他客户与供应商重叠的情形。

（2）客户与竞争对手重叠情况

报告期内，发行人存在少部分客户与竞争对手重叠的情况，具体销售金额及占营业收入比重如下表所示：

单位：万元

客户	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
洛凯股份	**57.60**	58.13	31.55
凯旋电机	**0.78**	-	0.78
小计	**58.38**	58.13	32.33
占营业收入比重	**0.32%**	0.34%	0.22%

根据洛凯股份招股说明书，其断路器配套附件产品与发行人构成一定程度竞争，因此发行人将洛凯股份作为同行业可比公司列示。洛凯股份断路器配套附件产品收入占比很低，其最主要业务为高、中、低压开关操作机构的生产及销售，系发行人下游客户，因此发行人向洛凯股份销售储能减速电机产品实质为产业上下游的商业合作，具备商业实质。

报告期内,公司存在向竞争对手凯旋电机子公司销售商品的情形。报告期内,公司向凯旋电机及其关联方发生**两笔**销售,金额**均**为 0.78 万元,数量**均**为 50 台,系对方根据 SIEMENS 需求**两次**采购 50 台“HDZ-2****B 西门子”型号电机做负载测试使用,该销售对公司生产经营不会产生重大不利影响。

除向洛凯股份及凯旋电机的销售外,公司不存在其他客户与竞争对手重叠的情形。”

七、补充披露发行人向主要客户销售产品的价格、毛利率,与平均价格、毛利率之间是否存在较大差异;

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 (四)毛利及毛利率分析 3、毛利率分析”中补充披露如下:

“(3)发行人主要客户销售产品的价格、毛利率与平均值比较情况

报告期内,发行人向主要客户(各期收入前五名客户)销售的主要商品类型单价、毛利率与同期同类产品单价、毛利率(不考虑配件销售)对比如下:

①诺克工业

单位:元/台

产品类型	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
	平均单价	**总平均单价**	平均单价	总平均单价	平均单价	总平均单价
滑动系统减速电机	**209.23**	**209.24**	212.62	212.63	206.55	206.55
支撑系统减速电机	**153.47**	**153.55**	162.19	162.48	146.28	146.31
产品类型	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
	毛利率	**总平均毛利率**	毛利率	总平均毛利率	毛利率	总平均毛利率
滑动系统减速电机	**57.59%**	**57.59%**	56.29%	56.29%	52.19%	52.19%
支撑系统减速电机	**51.04%**	**51.06%**	50.91%	50.98%	49.48%	49.49%

由于诺克工业为公司房车减速电机业务主要客户,因此向诺克工业销售的滑动系统减速电机、支撑系统减速电机与该类产品总平均单价、平均毛利率不存在重大差异。

②SIEMENS

单位:元/台

产品类型	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度

	平均单价	总平均单价	平均单价	总平均单价	平均单价	总平均单价
交直流两用减速电机	**187.21**	**202.32**	198.17	210.16	187.14	208.10
永磁直流减速电机	**255.39**	**178.30**	270.48	169.27	280.22	163.92
单相减速电机	**411.55**	**411.55**	427.75	428.29	424.99	424.99
三相异步减速电机	**591.69**	**605.63**	597.80	602.94	628.97	629.67
产品类型	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
	毛利率	**总平均毛利率**	毛利率	总平均毛利率	毛利率	总平均毛利率
交直流两用减速电机	**59.39%**	**55.68%**	59.89%	56.13%	60.16%	56.27%
永磁直流减速电机	**56.14%**	**51.64%**	57.58%	50.17%	59.53%	50.99%
单相减速电机	**68.37%**	**68.37%**	68.10%	68.11%	69.05%	69.05%
三相异步减速电机	**51.71%**	**52.94%**	55.05%	55.78%	53.80%	53.83%

报告期内，公司向 SIEMENS 销售的商品基本全部为定制化产品，由于销售型号的差异，永磁直流减速电机及交直流两用减速电机的平均销售单价与总平均单价存在一定差异且趋势并不一致。

报告期内，公司向 SIEMENS 销售的交直流两用减速电机型号有 60 余种，主要为定制化产品，其中报告期内累计销量最高的前五款型号减速电机单价均在 200 元/台以下，进而导致公司向 SIEMENS 公司销售的交直流两用减速电机平均单价始终低于交直流两用减速电机的总平均单价。

报告期内，公司向 SIEMENS 销售的永磁直流减速电机型号有 30 余种，主要为定制化产品，其中报告期内累计销量最高的前十款型号减速电机单价均在 240 元/台以上，故向 SIEMENS 销售的永磁直流减速电机平均单价远高于永磁直流减速电机总平均单价。

SIEMENS 主要面向高端用户，相较于价格，其更为看重产品质量，同时也由于 SIEMENS 主要产品均为定制化产品，因此公司向 SIEMENS 销售的永磁直流减速电机及交直流两用减速电机毛利率均高于总体平均水平。SIEMENS 为公司单相减速电机、三相异步减速电机的主要客户，因此单价及毛利率与平均水平差异均较小。

③EATON

单位：元/台

产品类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	平均单价	总平均单价	平均单价	总平均单价	平均单价	总平均单价
交直流两用减速电机	189.92	202.32	203.98	210.16	216.17	208.10
永磁直流减速电机	242.51	178.30	253.19	169.27	276.72	163.92
产品类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛利率	总平均毛利率	毛利率	总平均毛利率	毛利率	总平均毛利率
交直流两用减速电机	59.65%	55.68%	61.17%	56.13%	62.60%	56.27%
永磁直流减速电机	60.16%	51.64%	59.81%	50.17%	62.25%	50.99%

报告期内，公司向 EATON 销售的商品主要为定制化产品，由于销售型号的差别，永磁直流减速电机及交直流两用电机的平均销售单价与总平均单价存在一定差异且趋势并不一致。

2018 年，公司向 EATON 销售的交直流两用减速电机平均单价高于总平均单价，2019 年及 2020 年，公司向 EATON 销售的交直流两用减速电机平均单价低于总平均单价，主要系 2019 年 4 月 EATON 完成对 ULUSOY 的收购，公司将销售给 ULUSOY 的定制化减速电机型号纳入 EATON 统计范围所致。2019 年及 2020 年，公司向 ULUSOY 销售的交直流两用减速电机型号平均单价分别为 167.36 元/台和 169.48 元/台，拉低了公司向 EATON 销售的交直流两用减速电机整体平均单价。

报告期内，公司向 EATON 销售的永磁直流减速电机型号合计超过 100 种，平均单价从 110 元/台至 660 元/台不等。报告期内，公司向 EATON 销售的累计销量最高的 5 款永磁直流减速电机型号中，报告期内平均单价均超过 250 元，故向 EATON 销售的永磁直流减速电机平均单价高于永磁直流减速电机总平均单价。

与 SIEMENS 类似，EATON 在国际及国内市场亦主要面向高端用户，更为注重供应商所提供的产品质量，同时公司向 EATON 提供的储能减速电机产品以主要为定制化产品，因此公司向 EATON 销售的各类商品毛利率均高于对应类别总平均毛利率水平。

④兴机电器及其关联方

单位：元/台

产品类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	平均单价	总平均单价	平均单价	总平均单价	平均单价	总平均单价
底盘车电机	199.58	256.84	207.34	265.27	213.10	263.17
永磁直流减速电机	151.55	178.30	141.82	169.27	137.80	163.92
产品类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛利率	总平均毛利率	毛利率	总平均毛利率	毛利率	总平均毛利率
底盘车电机	47.07%	54.36%	47.66%	55.11%	49.91%	57.42%
永磁直流减速电机	47.52%	51.64%	44.59%	50.17%	46.04%	50.99%

兴机电器及其关联方从公司采购的电机类型主要为永磁直流减速电机及底盘车电机。

报告期内，兴机电器为公司底盘车电机最主要的客户，但收入占比从**2018 年度的 62.20%降至 2020 年度的 54.84%**，主要系其他底盘车电机客户（包括厦门华泰利机电有限公司、**裕丰电气有限公司**、俄罗斯 000 LEDECO 等）底盘车电机收入增长较快所致。不同客户底盘车电机主要为定制化产品，单价差距较大。**2018 至 2020 年**，兴机电器底盘车电机毛利率低于总平均毛利率，主要系兴机电器采购量较大，公司给予的价格较为优惠所致。

报告期内，公司向兴机电器销售的永磁直流减速电机型号共有 **40** 余种，但销量最大的型号始终为“63ZY-CJ0****-1”型号电机，该型号减速电机系一款标准化电机，能够适配市场上较多的操作机构设计方案，报告期内平均单价始终在 150 元/台以下，故向兴机电器及其关联方销售的永磁直流减速电机平均单价始终低于总平均单价。

报告期内，公司向兴机电器及其关联方销售永磁直流减速电机的毛利率低于总平均毛利率，主要系销量最大的减速电机为标准化电机，毛利率相对较低（报告期内毛利率在 40%左右）所致。**2020 年**，兴机电器及其关联方的定制化永磁直流减速电机产品销量上升，毛利率有所提高，**但仍然低于总平均水平**。

⑤思源电气

单位：元/台

产品类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	平均单价	总平均单价	平均单价	总平均单价	平均单价	总平均单价

产品类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	平均单价	**总平均单价**	平均单价	总平均单价	平均单价	总平均单价
交直流两用减速电机	**198.60**	**202.32**	208.38	210.16	211.18	208.10
永磁直流减速电机	**195.68**	**178.30**	205.35	169.27	230.85	163.92
产品类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛利率	**总平均毛利率**	毛利率	总平均毛利率	毛利率	总平均毛利率
交直流两用减速电机	**51.03%**	**55.68%**	51.91%	56.13%	48.75%	56.27%
永磁直流减速电机	**55.97%**	**51.64%**	57.46%	50.17%	61.49%	50.99%

根据思源电气确认，报告期内公司向其销售的产品主要应用于 110kv 以上高压输电领域，主要采购的商品为交直流两用减速电机，报告期内交直流两用减速电机收入占比均在 80%以上。公司向思源电气及其关联方销售的交直流两用减速电机平均单价与总平均单价不存在重大差异。

报告期内，公司向思源电气及其关联方销售的永磁直流减速电机型号销量较少，型号仅 20 余种。其中报告期内销量最高的 3 款永磁直流减速电机平均单价均超过 180 元/台，故公司向思源电气及其关联方销售的永磁直流减速电机平均单价高于总平均单价。

公司向思源电气销售金额较大的储能减速电机中，除一款同时销售给思源电气及其子公司江苏省如高高压电器有限公司的“HDZ-2****B”型号交直流两用减速电机外，其余大部分为定制化产品。交直流两用减速电机毛利率低于总体平均水平，主要系该款标准化产品毛利率较低（报告期内毛利率在 30%左右），拉低了交直流两用减速电机整体的毛利率水平。永磁直流减速电机大部分为定制化产品且销量相对较低，因此毛利率高于总平均水平。

综上，报告期内公司向主要客户销售价格、销售毛利率存在一定差异，主要系公司产品型号较多，公司向不同客户销售的产品型号、销售结构存在差异所致。”

八、结合下游房车终端需求情况、客户采购制度、贸易摩擦对采购成本的影响、市场同类产品竞争情况等，补充披露 2018 年主要外销客户未寻找替代供

应商、仍向发行人进行采购的原因，2019 年后外销客户采购金额迅速恢复的合理性；

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 1、按产品列示主营业务收入情况 （2）房车减速电机”中补充披露如下：

“④2018 年主要外销客户未寻找替代供应商、仍向发行人进行采购的原因，2019 年后外销客户采购金额迅速恢复的合理性

公司房车减速电机主要客户为诺克工业。诺克工业所采购的滑动系统减速电机、支撑系统减速电机均系公司根据诺克工业需求所研发设计的定制化减速电机产品。2018 年美国对中国出口美国电机产品加征关税后，诺克工业暂缓了对公司的订单，但其并未寻找替代供应商，且 2019 年采购金额迅速恢复，主要原因如下：

A、诺克工业与公司长期合作愉快，信赖公司产品质量

诺克工业与发行人业务前身江南微电机厂自 2007 年开始直接合作，双方在合作过程中始终保持良好的合作关系，诺克工业对公司所提供的产品质量、售后服务等均较为满意，因此为保证其产品质量及市场口碑，其更愿意与已经长期合作、经过时间考验的供应商进行合作，而非随意更换重要的零件供应商。

B、公司向诺克工业提供的均为定制化商品，替换难度较高

公司向诺克工业提供滑动系统减速电机及支撑系统减速电机产品，相应产品均为根据诺克工业需求所设计的定制化产品，与诺克工业产品适配程度较高。由于报告期内诺克工业采购量较大，公司已针对诺克工业的主要产品形成较为完善的生产体系，能够有效提高诺克工业相关产品的生产效率以及产品质量。在 2018 年诺克工业暂缓下单期间，公司仍然协助诺克工业进行新的滑动系统产品的电机研发，并在 2019 年开始实现批量销售。

若其不再采购公司向其提供的产品，一方面短时间内难以寻找到符合其要求的能够顺畅沟通、快速实现量产、品质管控良好、且能够满足其采购数量需求的合格供应商，另一方面也难以保证新供应商的供应成本会低于江南奕帆，因此诺克工业未寻找替代供应商。

C、贸易摩擦对采购成本的影响相对可接受

公司向诺克工业销售的房车减速电机产品均被加征25%关税，因此在产品销售单价不变的情况下，诺克工业采购成本将额外增加25%。

公司对诺克工业主要竞争对手Lippert Components, Inc.（以下简称“Lippert”）官方网站中关于电动支撑系统、电动滑动系统产品主要的商品零售价格的检索结果如下：

类别	产品名称	图片	零售价格
支撑系统	Rear Hall Effect Jack (Short Stroke) - Left	 $424.95 Rear Hall Effect Jack (Short Stroke) - Left	424.95美元
支撑系统	Rear Hall Effect Jack (Short Stroke) - Right	 $478.95 Rear Hall Effect Jack - Right	478.95美元
支撑系统	Electric Left Leg Assembly-12,000 lbs	 $1,556.95 Electric Left Leg Assembly – 12,000 lbs	1,556.95美元
滑动系统	18:1 Venture Motor and Right Angle Driveshaft	 $643.95 18:1 Venture Motor and Right Angle Driveshaft	643.95美元
滑动系统	40" Slide-Out Room Actuator with 18:1 Venture Motor	 $806.95 40" Slide-Out Room Actuator with 18:1 Venture Motor	806.95美元

类别	产品名称	图片	零售价格
滑动系统	18:1 Venture Actuator High Speed Motor	 $523.95 18:1 Venture Actuator High Speed Motor	523.95 美元

根据上表，诺克工业主要竞争对手 Lippert 支撑系统产品零售价格最低亦在 400 美元以上，而公司向诺克工业提供的支撑系统减速电机价格在 17 至 40 美元不等，占比相对较低；Lippert 滑动系统产品零售价格最低在 500 美元以上，而公司向诺克工业提供的滑动系统产品减速电机价格在 30 至 50 美元范围不等，占比亦较低。

综上，房车减速电机占下游房车配件成品（滑动系统及支撑系统）价格比例相对较低，因此关税虽然会导致诺克工业采购成本额外增加 25%，但占比仍然处于较低范围内。

D、公司所提供产品为定制化产品，无直接竞争对手

根据诺克工业的确认，其滑动系统减速电机、支撑系统减速电机几乎全部采购自公司，双方合作非常紧密。因此在诺克工业采购的房车减速电机、尤其是滑动系统减速电机及支撑系统减速电机产品中，公司并无直接竞争对手。故在中美贸易摩擦短期内预计难以结束、其下游客户需求有所增长后，2019 年度诺克工业逐步恢复采购。

E、2019 年销售规模迅速恢复的合理性

诺克工业的单笔订单金额相对较大，一般根据其未来生产需求，提前向公司采购未来 3-6 个月生产计划所需的电机产品，故其在 2018 年下半年暂缓下单后仍然能够在一段时间内维持生产，但对于必要的采购，诺克工业在 2018 年下半年电机产品被加征关税后仍然持续。2019 年，诺克工业在贸易摩擦常态化、库存接近使用完毕等因素下恢复从公司的订单采购。

2018 年至 2020 年，美国房车市场销量分别为 48.37 万辆、40.61 万辆和 **43.04 万辆**，略呈下降趋势，但诺克工业通过研发并推出新产品等手段提高其市场份额。**2018-2020 年度**，诺克工业自身收入规模分别为 1.25 亿美元、1.4 亿美元**和 1.48 亿美元**。2019 年度，受其下游客户需求增加以及新推出的滑动系统产品影响，

诺克工业销售规模较2018年增长，对公司产品需求量相应增大，故诺克工业向公司的采购规模在2019年迅速恢复。

综上，因公司与诺克工业长期合作良好、诺克工业对公司产品质量认可、寻找合适替代供应商难度较大、额外关税成本相对可接受以及公司在诺克工业产品中并无直接竞争对手等原因，诺克工业在2018年电机产品被加征关税后并未寻找替代供应商；受下游客户需求、新产品推向市场以及自身库存接近使用完毕等因素影响，2019年诺克工业向公司的采购规模迅速恢复。”

九、补充披露将产品销售至非终端客户的具体情况，包括非终端客户的名称、主营业务，相关产品的名称、用途、数量、金额，上述非终端客户的终端客户名称，发行人向非终端客户销售的收入确认依据，是否具有商业实质，相关单价与同期直接销售至终端客户的同类产品是否存在差异，如是，披露存在差异的原因。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 2、按销售模式列示主营业务收入情况”中补充披露如下：

“2、**按销售模式列示主营业务收入情况**

单位：万元

销售模式	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销	**18,111.87**	**98.26%**	16,749.39	99.64%	14,309.75	99.51%
经销	**320.25**	**1.74%**	61.27	0.36%	69.79	0.49%
合计	**18,432.12**	**100.00%**	**16,810.66**	**100.00%**	**14,379.54**	**100.00%**

报告期内，公司销售收入均以直销为主，下游客户主要包括电气厂商和房车配件生产企业等。同时，下游客户中亦存在少量进出口公司、贸易公司采购公司商品后转卖的经销情形。经销模式即构成将产品销售至非终端客户情形。

（1）产品销售至非终端客户的具体情况

公司大部分商品均销售给减速电机的直接使用用户，少部分销售给贸易公司、进出口公司等企业，发行人将该部分销售认定为销售至非终端客户的情况。报告期内，公司销售给前五名非终端客户的具体情况如下：

单位：万元、台

序号	客户名称	销售商品内容	金额	占非终端销售比例	数量	主营业务
2020 年度						
1	宁波宁电国际贸易有限公司	永磁直流减速电机、交直流两用减速电机	176.15	55.00%	9,832	主要从事货物进出口、技术进出口、进出口代理等
2	阳泉市晨辉贸易有限公司	交直流两用减速电机	104.56	32.65%	5,495	主要从事原材料、机械设备、仪器仪表、电子等产品的制造、进出口
3	沈阳利能商贸有限公司	永磁直流减速电机	11.59	3.62%	380	主要从事五金交电、电器设备、电器元件、机械设备等产品的销售
4	陕西嘉尔特商贸有限公司	交直流两用减速电机、永磁直流减速电机	9.59	2.99%	315	主要从事机电设备、电子产品、仪器仪表、五金电器、机械配件等的销售
5	厦门市源源兴实业有限公司（原“厦门市源源兴工贸有限公司”）	永磁直流减速电机	8.06	2.52%	326	主要从事变压器、整流器和电感器、配电开关控制设备和其他输配电及控制设备的制造及销售
小计			309.95	96.78%	16,348	
2019 年度						
1	宁波宁电国际贸易有限公司	永磁直流减速电机	17.19	28.06%	820	主要从事货物进出口、技术进出口、进出口代理等
2	陕西嘉尔特商贸有限公司	交直流两用减速电机、永磁直流减速电机	10.30	16.81%	350	主要从事机电设备、电子产品、仪器仪表、五金电器、机械配件等的销售
3	阳泉市晨辉贸易有限公司	交直流两用减速电机	9.93	16.20%	351	主要从事原材料、机械设备、仪器仪表、电子等产品的制造、进出口
4	温州高泰国际贸易有限公司	交直流两用减速电机	8.27	13.50%	500	主要从事电子电气设备货物进出口、技术进出口等
5	厦门市源源兴实业有限公司（原“厦门市源源兴工贸有限公司”）	永磁直流减速电机	5.13	8.38%	210	主要从事变压器、整流器和电感器、配电开关控制设备和其他输配电及控制设备的制造及销售
小计			50.83	82.96%	2,231	

序号	客户名称	销售商品内容	金额	占非终端销售比例	数量	主营业务
2018 年度						
1	陕西嘉尔特商贸有限公司	交直流两用减速电机、永磁直流减速电机	22.28	31.93%	700	主要从事机电设备、电子产品、仪器仪表、五金电器、机械配件等的销售
2	宁波宁电国际贸易有限公司	永磁直流减速电机	21.90	31.38%	1,050	主要从事货物进出口、技术进出口、进出口代理等
3	沈阳利能商贸有限公司	永磁直流减速电机	13.93	19.96%	482	主要从事五金交电、电器设备、电器元件、机械设备等产品的销售
4	厦门宇甸进出口有限公司	永磁直流减速电机	3.10	4.45%	200	主要经营各类商品和技术的进出口业务。
5	厦门市源源兴工贸有限公司	永磁直流减速电机	2.39	3.43%	100	主要从事变压器、整流器和电感器、配电开关控制设备和其他输配电及控制设备的制造及销售
小计			63.61	91.15%	2,532	

公司不存在传统经销渠道销售，无传统意义的经销商。公司对上述非终端客户不具有任何管理权限，销售给上述非终端客户的商品在对方签收后风险即已经转移，公司根据客户需求将产品发往客户所在地或客户指定的港口仓库所在地，客户一般不向公司提供其终端销售客户情况。

针对 2020 年销售金额较大的宁波宁电国际贸易有限公司（以下简称“宁波宁电”）及**阳泉市晨辉贸易有限公司（以下简称“晨辉贸易”）**，公司专门与其进行了沟通，了解其采购公司产品后对外销售情况。

根据了解结果，宁波宁电实际控制人为宁波市江北区财政局，主要业务为货物进出口。报告期各期，公司向宁波宁电销售的产品均为买断式销售，货物在交付对方后风险报酬已经转移。对方购买后销售给一家土耳其客户，报告期各期末宁波宁电均不存在从公司购买后仍在库存中未实现销售的情形。

晨辉贸易实际控制人为自然人赵冬民，主要业务为材料及货物进出口。报告期各期，公司向晨辉贸易销售的产品均为买断式销售，货物在交付对方后风险报酬已经转移。对方购买后销售给一家国外客户 PARS SWITCH CO.，报告期各期末晨辉贸易均不存在从公司购买后仍在库存中未实现销售的情形。

公司向非终端客户的销售确认依据与终端客户相同，公司根据客户需求将产品发往客户所在地或客户指定的港口仓库所在地，在对方签收时风险已转移给对方，因此在客户签收时确认收入。由于公司所生产的储能减速电机在高压开关柜中应用较多，存在部分直接使用用户因外汇管制或合作关系等不直接从发行人购买、或终端使用用户因维护保养等原因零星购买储能减速电机的需求，该部分需求客观存在，需要由相应进出口公司、贸易公司、五金商行等满足该部分需求，因此公司向非终端客户的销售具有商业实质。

（2）向非终端客户销售的产品单价情况

报告期各期，公司向非终端客户销售的商品主要为永磁直流减速电机及交直流两用减速电机，具体金额及占比如下：

单位：万元

产品类型	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
	金额	**占比**	金额	占比	金额	占比
永磁直流减速电机	**196.82**	**61.46%**	31.53	51.46%	52.19	74.78%
交直流两用减速电机	**123.44**	**38.54%**	29.39	47.97%	17.31	24.80%
其他	-	-	0.35	0.57%	0.28	0.40%
小计	**320.25**	**100.00%**	61.27	100.00%	69.79	100.00%

报告期内，发行人向非终端客户销售的部分型号由于为定制化产品，因此无同型号其他可比价格。根据统计，报告期内，在向非终端客户销售金额前 20 名的型号（以 **2018-2020 年**累计收入口径，合计占比 **87.87%**）共有 **5** 个型号存在对应的可比价格，对比如下：

单位：元/台

型号	向非终端客户销售价格	总平均销售价格	差异率
86ZY-CJ*-011**	**310.62**	**311.64**	**-0.33%**
64ZY-CJ1*-DS-2 DC24V**	**227.51**	**235.18**	**-3.26%**
HDZ-12*B**	**165.49**	**164.91**	**0.35%**
HDZ-22*B**	**178.08**	**203.24**	**-12.38%**
64ZY-CJ2*-DS-2 AC/DC 220V**	**222.22**	**237.27**	**-6.34%**

注：未包含零星样机销售

由上表可知,报告期内公司向非终端客户的整体销售价格与对应型号的总平均销售价格不存在重大差异。”

十、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和申报会计师履行如下核查程序：

1、对发行人报告期内主要客户进行实地走访或视频访谈，了解主要客户与发行人的合作历史、采购的商品类型、销售规模、结算方式，对公司产品质量及服务的评价、是否与发行人存在关联关系等；

2、对发行人报告期内主要客户收入及应收账款余额发函询证；

3、取得发行人报告期内销售明细表，分析销售明细表中主要客户的销售商品内容、销售结构及毛利率变动情况；抽查报告期内主要客户的销售资料（订单、发货单、签收单、发票等），以验证相关收入记录的准确性；

4、访谈发行人销售人员，了解相关客户采购规模、产品结构变化的原因；了解主要客户采购商品平均单价及平均毛利率与总平均水平差异情况及原因；

5、通过网络、行业年鉴等手段核查发行人主要客户的主营业务、经营规模等内容；

6、访谈发行人总经理，了解受同一控制不同主体同时向发行人购买产品的原因、了解报告期内是否存在发行人客户与供应商重叠、客户与竞争对手重叠的情形；了解诺克工业未寻找替代供应商的原因及 2019 年采购金额恢复的原因；

7、取得发行人向非终端客户销售的具体情况，了解向非终端客户销售的原因，是否具有商业实质，对比向非终端客户销售价格情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期内发行人前五大客户采购公司产品具备商业实质，产品已实现风险报酬转移并实现最终销售；

2、发行人与报告期内前五大客户合作历史均较长，合作关系较为稳定，报告期内交易增加或减少具备合理性，相关订单具备一定连续性和稳定性，实现最终销售；；

3、发行人各销售分层相关客户的经营规模与其向公司采购规模匹配；

4、发行人产品种类较多，且以定制化为主，同一客户购买不同产品、以及不同期间同一客户购买产品结构发生变化具备合理性；

5、发行人部分客户为集团公司，下属子公司的经营地域、分工不同，因此同一客户控制的不同主体同时向发行人购买产品具备合理性；

6、报告期内，发行人存在客户与供应商重叠、客户与竞争对手重叠的情形，发行人已补充披露相关交易金额、占比及原因，上述交易原因具备合理性；

7、报告期内，发行人向主要客户销售的平均价格、平均毛利率与总平均价格及总平均毛利率存在一定差异，差异原因具备合理性；

8、结合下游房车终端需求情况、客户采购制度、贸易摩擦对采购成本的影响、市场同类产品竞争情况等因素分析，诺克工业 2018 年未寻找替代供应商、仍向发行人采购具备合理性，2019 年诺克工业采购金额迅速恢复具备合理性；

9、发行人向非终端客户销售占比较低，具有商业实质，相关单价与同期直接销售至终端客户的同类产品不存在重大差异。

16.关于外销收入。报告期内，发行人产品外销收入占当期主营业务收入的比重分别为 49.82%、40.12%和 43.15%，主要出口区域包括北美、欧洲等国家和地区。请发行人补充披露以下事项：（1）同行业可比公司的外销收入占比情况，发行人与同行业可比公司在外销收入占比差异产生的原因及其合理性；（2）报告期内外销收入的产品结构，以及结构发生变动的原因及合理性；（3）报告期各期发行人境内、境外前五名客户的基本信息，发行人对其销售内容、销售金额及占当期发行人内销或外销收入和发行人营业收入比例，发行人与其合作历史、初始获取交易的方式，订单及合作是否具有可持续性；（4）结合相关主要客户的经营模式、发行人与其合作方式等，披露发行人向同一控制下的境内、境外客户同时销售的商业合理性；（5）报告期各期发行人海关出口数据、免抵退计算及金额、境外客户应收账款情况，分析并披露上述数据与发行人境外销售收入、现金流的匹配情况，境外销售是否实现真实销售、最终销售；（6）报告期内境外销售与境内销售在价格、毛利率方面的差异，分析并披露差异产生的具体原因；（7）报告期内发行人采取的应对外汇波动风险的具体措施，相关合约条款，会计处理、公允价值损失产生的原因，外汇管理工具购买规模的合理性、是否涉及投资及投机行为。请保荐人、申报会计师核查并发表明确核查意见。

回复：

一、同行业可比公司的外销收入占比情况，发行人与同行业可比公司在外销收入占比差异产生的原因及其合理性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 3、按区域列示主营业务收入情况”中补充披露如下：

“（5）同行业可比公司外销收入情况

报告期内，新宏泰及洛凯股份的外销金额及占比情况如下表所示：

可比公司	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	内销占比	**外销占比**	内销占比	外销占比	内销占比	外销占比
新宏泰	**未披露**	**未披露**	81.09%	18.91%	82.77%	17.23%
洛凯股份	**未披露**	**未披露**	96.24%	3.76%	95.59%	4.41%
平均值	**未披露**	**未披露**	88.67%	11.34%	89.18%	10.82%
发行人	**53.86%**	**46.14%**	56.85%	43.15%	59.88%	40.12%
发行人（仅统计储能减速电机）	**78.57%**	**21.43%**	81.03%	18.97%	78.36%	21.64%

注：截至本回复出具日，新宏泰及洛凯股份尚未披露 2020 年年度报告

报告期内，发行人外销收入占比高于同行业上市公司，主要系公司房车减速电机集中于美国市场，所产生的收入全部为外销收入，导致发行人整体外销收入占比较高。若仅考虑储能减速电机业务，公司外销收入占比分别为 21.64%、18.97%和 **21.43%**，与新宏泰外销收入占比接近。

根据洛凯股份招股说明书披露，其主要客户包括通用电气、正泰电器、施耐德电气、德力西电气等，虽然境外销售占比较低，但其亦与跨国企业境内工厂合作较为紧密。

综上，在不考虑房车减速电机产品情况下，公司外销收入占比与同行业可比公司新宏泰不存在重大差异。”

二、报告期内外销收入的产品结构，以及结构发生变动的原因及合理性；

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 3、按区域列示主营业务收入情况”中补充披露如下：

“（6）公司外销收入产品结构情况

报告期内，公司外销收入的产品结构如下表所示：

单位：万元

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
储能减速电机	2,479.55	29.16%	2,133.65	29.41%	2,301.53	39.89%
房车减速电机	5,918.22	69.59%	4,943.91	68.16%	3,394.21	58.83%
其他	106.90	1.26%	176.33	2.43%	73.70	1.28%
合计	8,504.67	100.00%	7,253.88	100.00%	5,769.44	100.00%

由于房车市场主要位于美国，因此公司外销收入产品结构中房车减速电机占比较高。房车减速电机的收入占比**在 2019 年度上升较多**，系主要客户诺克工业因中美贸易摩擦前景不明朗等因素在 2018 年下半年暂缓下单**导致房车减速电机收入偏低**所致。

报告期内，储能减速电机中外销产品结构如下表所示：

单位：万元

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
永磁直流减速电机	851.55	34.34%	633.12	29.67%	393.45	17.10%
交直流两用减速电机	1,474.78	59.48%	1,355.07	63.51%	1,692.84	73.55%
单相减速电机	130.46	5.26%	135.60	6.36%	175.69	7.63%
三相异步减速电机	22.77	0.92%	9.86	0.46%	39.55	1.72%
合计	2,479.55	100.00%	2,133.65	100.00%	2,301.53	100.00%

报告期内，公司储能减速电机的外销收入中，永磁直流减速电机占比逐渐提升，主要系 SIEMENS AG 自 2018 年开始采购永磁直流减速电机，金额逐年上涨所致。

综上，报告期内，发行人外销产品结构变动具备合理性。”

三、报告期各期发行人境内、境外前五名客户的基本信息，发行人对其销售内容、销售金额及占当期发行人内销或外销收入和发行人营业收入比例，发行人与其合作历史、初始获取交易的方式，订单及合作是否具有可持续性；

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 3、按区域列示主营业务收入情况”中补充披露如下：

“（7）境内、境外前五名客户情况

①境内前五名客户

报告期内，发行人境内前五名客户情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	金额	占内销收入比例	**占主营业务收入比重**
2020 年度					
1	**SIEMENS 境内公司**	**永磁直流减速电机、交直流两用减速电机、三相异步减速电机、配件等**	**1,623.08**	**16.35%**	**8.81%**
2	**兴机电器及其关联方**	**永磁直流减速电机、底盘车电机等**	**743.48**	**7.49%**	**4.03%**
3	**EATON 境内公司**	**永磁直流减速电机、交直流两用减速电机、配件等**	**657.28**	**6.62%**	**3.57%**
4	**思源电气及其关联方**	**永磁直流减速电机、交直流两用减速电机**	**554.06**	**5.58%**	**3.01%**
5	**余姚市华宇电器有限公司**	**永磁直流减速电机、交直流两用减速电机、配件等**	**479.28**	**4.83%**	**2.60%**
小计			**4,057.18**	**40.87%**	**21.99%**
2019 年度					
1	SIEMENS 境内公司	永磁直流减速电机、交直流两用减速电机、三相异步减速电机、配件等	987.64	10.33%	5.88%
2	EATON 境内公司	永磁直流减速电机、交直流两用减速电机、配件等	778.97	8.15%	4.63%
3	兴机电器及其关联方	永磁直流减速电机、底盘车电机等	686.64	7.18%	4.08%
4	思源电气及其关联方	永磁直流减速电机、交直流两用减速电机	506.13	5.30%	3.01%
5	许继集团及其关联方	永磁直流减速电机、交直流两用减速电机、配件等	472.73	4.95%	2.81%
小计			3,432.11	35.91%	20.42%
2018 年度					
1	兴机电器及其关联方	永磁直流减速电机、底盘车电机等	750.49	8.72%	5.22%
2	EATON 境内公司	永磁直流减速电机、交直流两用减速电机、配件等	672.40	7.81%	4.68%

序号	客户名称	销售内容	金额	占内销收入比例	**占主营业务收入比重**
3	SIEMENS 境内公司	永磁直流减速电机、交直流两用减速电机、三相异步减速电机、配件等	536.92	6.24%	3.73%
4	思源电气及其关联方	永磁直流减速电机、交直流两用减速电机	367.15	4.26%	2.55%
5	施耐德电气境内公司	永磁直流减速电机、交直流两用减速电机	349.03	4.05%	2.43%
小计			2,675.99	31.08%	18.61%

②境外前五名客户

报告期内，发行人境外前五名客户情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	金额	占外销收入比例	**占主营业务收入比重**
2020 年度					
1	**诺克工业**	**滑动系统减速电机、支撑系统减速电机**	**5,924.69**	**69.66%**	**32.14%**
2	**SIEMENS 境外公司**	**永磁直流减速电机、交直流两用减速电机、单相减速电机、三相异步减速电机、配件等**	**1,107.20**	**13.02%**	**6.01%**
3	**EATON 境外公司**	**永磁直流减速电机、交直流两用减速电机、配件等**	**796.24**	**9.36%**	**4.32%**
4	**BATEL ELEK-TROMEKANIK**	**永磁直流减速电机、配件等**	**198.87**	**2.34%**	**1.08%**
5	**俄罗斯 OOO LEDECO**	**永磁直流减速电机、底盘车电机等**	**72.24**	**0.85%**	**0.39%**
小计			**8,099.23**	**95.23%**	**43.94%**
2019 年度					
1	诺克工业	滑动系统减速电机、支撑系统减速电机	4,978.54	68.63%	29.62%
2	SIEMENS 境外公司	永磁直流减速电机、交直流两用减速电机、三相异步减速电机、配件等	969.01	13.36%	5.76%
3	EATON 境外公司	永磁直流减速电机、交直流两用减速电机、配件等	767.75	10.58%	4.57%
4	BATEL ELEK-TROMEKANIK	永磁直流减速电机、配件等	150.88	2.08%	0.90%
5	EFACEC 集团	永磁直流减速电机、交直流两用减速电机	77.04	1.06%	0.46%

序号	客户名称	销售内容	金额	占外销收入比例	**占主营业务收入比重**
小计			6,943.22	95.72%	41.30%
2018 年度					
1	诺克工业	滑动系统减速电机、支撑系统减速电机	3,394.21	58.83%	23.60%
2	SIEMENS 境外公司	永磁直流减速电机、交直流两用减速电机、三相异步减速电机、配件等	1,088.83	18.87%	7.57%
3	EATON 境外公司	永磁直流减速电机、交直流两用减速电机、配件等	582.92	10.10%	4.05%
4	ULUSOY ELEKTRIK	永磁直流减速电机、交直流两用减速电机	221.05	3.83%	1.54%
5	BATEL ELEKTROMEKANIK	永磁直流减速电机、配件等	150.38	2.61%	1.05%
小计			5,437.39	94.24%	37.81%

发行人与境内、境外前五大客户合作历史及初始获取交易方式请参见招股说明书“第六节 业务与技术 六、公司销售情况及主要客户 （六）国内、国外前五大客户主要股东及实际控制人情况、生产经营情况、主要产品、与公司合作历史、开展具体业务的时间、公司的获客方式等情况”。

发行人与境内、境外前五大客户的合作历史均较长，发行人与上述主要客户均持续保持合作关系，订单及合作具有可持续性。”

合作历史及初始获取交易方式详见本回复“8.关于客户 一、补充披露其国内、国外销售分别前五大客户情况，包括但不限于其主要股东及实际控制人情况、生产经营情况、主要产品，与发行人合作历史、开展具体业务的时间，发行人的获客方式”之说明。

四、结合相关主要客户的经营模式、发行人与其合作方式等，披露发行人向同一控制下的境内、境外客户同时销售的商业合理性；

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 3、按区域列示主营业务收入情况”中补充披露如下：

“（8）公司向同一控制下的境内、境外客户同时销售的商业合理性

发行人向同一控制下的境内、境外客户同时销售主要集中于SIEMENS、EATON及ABB等。

报告期内，公司向SIEMENS、EATON及ABB实现销售的主体如下：

序号	集团公司	采购主体	主营业务
1	SIEMENS	SIEMENS AG	主营业务以电子、电机类产品的研发、生产、销售和相关系统解决方案为主
		SIEMENS LTD., INDIA	西门子集团在印度子公司，在印度从事相关商业活动
		SIEMENS S.A DE CV	西门子集团在墨西哥子公司，在墨西哥从事相关商业活动
		SIEMENS LTDA	西门子集团在巴西子公司，在巴西从事相关商业活动
		SIEMEN GAS AND POWER GMBH&CO.	西门子集团母公司旗下公司，位于德国慕尼黑。其产品、解决方案和服务涉及石油和天然气的开采、加工和运输，以及中央和分布式火力发电厂的发电以及电网中的电力传输服务等
		PT SIEMENS INDONESIA	西门子集团在印度尼西亚子公司，在印度尼西亚从事相关商业活动
		SIEMENS INDUSTRY INC	西门子集团在美国子公司，在美国从事相关商业活动
		SIEMENS S.A.	西门子集团在智利子公司，在美国从事相关商业活动
		SIEMENS SANAYI VE TICARET ANONIM SIRKETI	**西门子集团在土耳其子公司，在土耳其从事相关商业活动**
		上海西门子开关有限公司	从事设计、制造、装配集成断路器和各类中压开关装置及零部件的相关配套装置等
		上海西门子高压开关有限公司	从事开发、设计、生产高压气体绝缘开关设备、高压移动式变电站和高压气体绝缘输电线路及零部件
		西门子中压开关技术（无锡）有限公司	从事设计测试生产安装调试和维修中压输配电控制设备及零部件、气体绝缘开关柜等产品
		西门子（杭州）高压开关有限公司	从事配电开关控制设备制造，输配电及控制设备制造，配电开关控制设备销售，智能输配电及控制设备销售等
		杭州德特高压电气设备有限公司	设计、生产高压断路器，高压隔离开关，高压负荷开关及避雷器等产品和相关备件、零部件
2	EATON	EATON CORPORATION	主营业务包括工业控制产品、配电元器件等产品的研发、生产和销售，及相关解决方案
		COOPER POWER SYSTEMS LLC	主营业务包括各类发电机、自动开关等产品的研发、生产和销售，及代理科勒（KOHLER）的产品销售

序号	集团公司	采购主体	主营业务
		ULUSOY ELEKTRIK IMALAT TAAHHUT TICARET	伊顿集团于2019年4月完成收购,公司位于土耳其。主营产品包括金属封闭式模块化开关设备、金属复合开关设备、气体绝缘开关柜等电气设备的研发、生产、销售
		CUTLER HAMMER ELECTRICAL COMPANY	伊顿集团控股子公司。主营业务包括控制设备、电动机、马达等产品的研发、生产和销售
		库柏爱迪生（平顶山）电子科技有限公司	制造装配销售KFE型10kV自动重合器和电子控制装置，KFME型自动重合器和4C型电子控制装置等
		伊顿电力设备有限公司	生产电力电子器件、真空断路器、高低压开关柜及其配件；提供上述产品的技术支持以及售后服务，以及国内采购、批发和进出口业务
		伊顿电气有限公司	研发和生产接触器、断路器、主令电器，不间断电源，其它电器和成套设备，销售产品并提供相关产品服务
		EATON Power Quality Pvt. Ltd	伊顿集团在印度子公司，在印度从事相关商业活动
3	ABB	ABB Power Grids Sweden AB	主要从事变压器、断路器等电子电气设备的研发、生产和销售等。为ABB集团瑞典总公司
		ABB Power Grids Bulgaria EOOD	ABB集团保加利亚子公司,主要为客户提供工业化解决方案和低、中、高压的电气设备制造与销售等业务，从事在保加利亚的相关商业生产经营活动
		ABB Enterprise Software Inc	ABB集团美国子公司，主要提供能源、发电业、电信业等的企业级软件与服务，从事美国的相关商业生产经营活动
		ABB AG High Voltage Products	ABB 集团德国子公司，主要从事高压电气相关产品（断路器等）的研发、生产与销售，从事德国的相关商业生产经营活动
		ABB Power Grids Ltd.	ABB集团俄罗斯子公司,生产包括开关柜在内的多种电气产品，从事俄罗斯的相关商业生产经营活动
		ABB India Limited	ABB集团印度子公司,生产包括断路器在内的多种电气产品，从事印度的相关商业生产经营活动
		北京ABB高压开关设备有限公司	制造高压开关设备、电缆及开关附件、输配电产品及元器件，设计高压开关设备及开关附件、输配电产品及元器件，提供自产产品的售后服务、技术咨询，销售自产产品等

SIEMENS、EATON及ABB均为全球高压开关行业领先企业。根据前瞻产业研究院发布的《2015-2020年中国高压开关制造行业市场需求预测与投资战略规划分析报告》，全球高压开关控制设备市场，ABB市场份额约18%、西门子市场份额约12%、伊顿市场份额约2%。随着经济全球化发展，发达国家的高技术跨国企

业为寻求更低廉的成本和更广泛的市场，加快了在世界范围内组织生产的步伐，我国作为市场前景最为广阔的国家，上述国际电气企业相继在中国建立生产制造基地，ABB、西门子、伊顿等均在中国建有工厂。

发行人与上述跨国企业合作过程中，均按照客户关于合格供应商的管理要求，一般经过初步沟通、提供样机、测试合格、现场审核等程序后进入对方合格供应商名录，后逐步开展合作。由于跨国企业在众多国家以及中国均设有经营主体，发行人作为上述企业的合格供应商，向上述企业同一控制下的境内及境外客户同时销售具备商业合理性。”

五、报告期各期发行人海关出口数据、免抵退计算及金额、境外客户应收账款情况，分析并披露上述数据与发行人境外销售收入、现金流的匹配情况，境外销售是否实现真实销售、最终销售；

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 3、按区域列示主营业务收入情况”中补充披露如下：

“（9）报告期各期发行人海关出口数据、免抵退计算及金额、境外客户应收账款情况，与发行人境外销售收入、现金流的匹配情况

①报告期各期发行人海关出口数据与境外销售收入匹配情况

根据江苏海关统计学会出具的发行人 2018 及 2019 年度《统计咨询证明书》，以及 2020 年上半年无锡海关风险统计科提供的发行人出口明细，报告期内，发行人海关出口数据与外销收入数据对比如下：

单位：万美元

财务期间	发行人外销收入（A）	海关出口数据（B）	差异金额（C=A-B）	差异率（C/A）
2020 年 1-6 月	459.52	479.31	-19.78	-4.13%
2019 年度	1,047.74	1,021.26	26.48	2.59%
2018 年度	880.03	879.67	0.36	0.04%
合计	**2,387.29**	**2,380.24**	**7.05**	**0.30%**

注：根据咨询 12360 海关热线，江苏海关目前不再接受会计师事务所等中介机构向其发出的函证，因此未能取得发行人 2020 年度海关出口数据

2018 年、2019 年及 2020 年上半年，发行人外销收入金额与海关出口查询数据金额差异率分别为 0.04%、2.59%和-4.13%，主要系海关数据与公司确认销售

收入数据存在时间性差异所致。自 2018 年至 2020 年 6 月末，发行人外销收入合计金额为 **2,387.29 万**美元，海关出口数据合计金额为 **2,380.24 万**美元，差异金额为 **7.05 万**美元，差异率为 **0.30%**。

②报告期各期免抵退税申报金额与境外销售收入、收到的税费返还金额对比情况

公司出口退税执行免抵退税政策。报告期内，公司申报出口退税收入、根据申报出口退税时点差异调整金额、调整后的出口退税金额、免抵退税额及免抵退税金额占出口退税金额比例如下表所示：

单位：万元

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
申报出口退税收入（A）	**8,495.74**	5,638.78	5,771.15
免抵退税金额（B）	**1,106.25**	815.41	961.17
免抵退税金额占比（B/A）	**13.02%**	14.46%	16.65%
退税时点差异影响（C）	**-5.62**	1,636.91	-50.36
调整后申报出口退税收入（D=A+C）	**8,490.13**	7,275.69	5,720.79
外销主营业务收入（E）	**8,504.67**	7,253.88	5,769.44
差异率（（E-D）/E）	**0.17%**	-0.30%	0.84%

因公司外销收入以出口报关、取得提单作为收入确认时点，而出口退税通常在单证齐备后方可获得相应的退税，收入确认时点与出口退税存在一定的时间间隔。考虑出口退税申报的时间差异后，公司将上述差异对出口退税金额产生的影响进行了调整，调整后，报告期内发行人外销收入金额与出口退税申请金额差异率分别为 0.84%、-0.30%和 **0.17%**，差异较小。

报告期内，公司出口免抵退税金额分别为 961.17 万元、815.41 万元和 **1,106.25 万元**，占**申报出口退税收入**比重分别为 16.65%、14.46%和 13.02%，同期公司适用的主要退税率情况为：2017 年为 17%，2018 年为 17%和 16%，2019 年为 16%和 13%，2020 年上半年为 13%，两者基本匹配。

报告期内，公司申报的出口退税以免抵税为主，实际退税金额较低。报告期内，公司实际收到的出口退税金额与现金流量表中收到的税费返还金额对比如下：

单位：万元

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
实际收到的出口退税金额	**-**	-	10.32
现金流量表中收到的税费返还金额	**-**	-	139.47
差异	**-**	-	-129.15

2018 年度，公司实际收到的出口退税金额与现金流量表中收到的税费返还金额差异为-129.15 万元，系 2017 年年度所得税汇算清缴后退回预缴所得税所致。

综上，公司报告期内免抵税退申报金额与境外销售收入、收到的税收返还金额相匹配。

③境外客户应收账款情况与外销收入对比

报告期内，公司外销收入产生的应收账款金额与各期外销收入对比情况如下：

单位：万元

项目	**2020.12.31/ 2020 年度**	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
外销应收账款余额（A）	**1,569.41**	1,588.00	632.74
外销主营业务收入（B）	**8,504.67**	7,253.88	5,769.44
占比（A/B）	**18.45%**	21.89%	10.97%

报告期各期末，公司境外客户应收账款余额占各期外销主营业务收入比重分别为 10.97%、21.89%和 **18.45%**，存在一定波动，主要系各报表日前 3 个月收入金额存在波动所致。报告期各期末前 3 个月外销收入金额与期末应收账款余额对比情况如下：

单位：万元

项目	**2020.12.31/ 2020 年度**	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
外销应收账款余额（A）	**1,569.41**	1,588.00	632.74
报表日前 3 个月外销主营业务收入（B）	**2,480.97**	2,616.85	865.52
占比（A/B）	**63.28%**	60.68%	73.11%

报告期各期末，公司外销应收账款余额占报表日前 3 个月外销主营业务收入比重分别为 73.11%、60.68%和 **63.28%，较为稳定**。整体来看，报告期各期末，公司外销应收账款金额与各期外销收入较为匹配。

综上，发行人海关出口数据、出口退税申报金额、境外客户应收款项余额等与报告期内发行人外销收入金额、现金流量表收到的税费返还金额相匹配，发行人境外销售已实现真实销售，同时，由于发行人境外客户均为商品直接使用用户，因此发行人境外销售商品已实现最终销售。”

六、报告期内境外销售与境内销售在价格、毛利率方面的差异，分析并披露差异产生的具体原因

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （四）毛利及毛利率分析 3、毛利率分析 （2）主营业务分地区毛利率分析”中补充披露如下：

“①储能减速电机

报告期内，发行人储能减速电机境内销售及境外销售的收入、数量、单价以及毛利率情况如下表所示：

单位：万元、万台、元/台

产品	项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
境内销售	销售收入	**9,089.05**	9,114.02	8,332.62
	数量	**50.85**	52.28	48.32
	单价	**178.76**	174.34	172.44
	毛利率	**50.46%**	49.53%	50.19%
境外销售	销售收入	**2,479.55**	2,133.65	2,301.53
	数量	**10.33**	8.84	10.55
	单价	**240.07**	241.37	218.25
	毛利率	**64.34%**	65.52%	64.16%

报告期内，储能减速电机业务中，境外销售的单价及毛利率均高于境内销售，主要系境内外销售的储能减速电机型号存在较大差异所致。

对储能减速电机产品进一步区分永磁直流减速电机及交直流两用减速电机两类主要产品分析如下：

A、永磁直流减速电机

单位：万元、万台、元/台

产品	项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
境内销售	销售收入	**5,946.84**	6,366.14	6,138.16
	数量	**35.16**	39.06	38.12
	单价	**169.14**	162.99	161.04

产品	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	毛利率	**49.65%**	48.66%	50.07%
境外销售	销售收入	**851.55**	633.12	393.45
	数量	**2.97**	2.29	1.73
	单价	**286.68**	276.23	227.51
	毛利率	**65.58%**	65.34%	65.24%

B、交直流两用减速电机

单位：万元、万台、元/台

产品	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境内销售	销售收入	**3,102.66**	2,718.86	2,152.34
	数量	**15.62**	13.17	10.14
	单价	**198.61**	206.43	212.31
	毛利率	**52.02%**	51.52%	50.54%
境外销售	销售收入	**1,474.78**	1,355.07	1,692.84
	数量	**7.00**	6.21	8.34
	单价	**210.59**	218.08	202.98
	毛利率	**63.37%**	65.38%	63.55%

报告期内，公司境外销售的永磁直流减速电机平均价格均高于境内销售平均单价。报告期内，公司在境内实现销售的永磁直流减速电机型号超过 1,000 种，而在境外实现销售的永磁直流减速电机型号不足 200 种。不同型号减速电机因尺寸、材质、工艺等价格差异较大。报告期内，累计在境外实现收入排名前 10 的永磁直流减速电机型号中，有 9 款型号平均单价在 200 元/台以上，而在境内实现收入排名前 10 的永磁直流减速电机型号中，仅有 4 款型号平均单价在 200 元/上。故公司境外销售的永磁直流减速电机平均价格均高于境内销售平均单价主要系所销售的型号差异所致。

报告期内，公司境内、境外销售的交直流两用减速电机平均单价差异不大，但实际销售型号亦差异较大。报告期内，公司在境内实现销售的交直流两用减速电机接近 600 种，境外实现销售的交直流两用电机型号**在 100 种左右**，虽然型号数量差异较大，但总体平均后境内、境外销售平均单价**相对**较为接近。

报告期内，公司境内销售与境外销售的永磁直流减速电机、交直流两用减速电机毛利率差异较大，且境外销售的储能减速电机毛利率始终高于境内销售，主要系如下原因所致：

a、与国外竞争对手相比，公司具有成本优势，能够获得更高价格

与国外竞争对手相比，公司在人工、材料等方面具有显著的成本优势，因此在境外销售中，公司能够在自身成本基础上以相对更高的报价获取订单，进而提高境外销售的单价及毛利率水平。

b、境内与境外销售型号差异较大

公司在境外所销售的商品以定制化商品为主,境内及境外所销售的产品型号差异较大。公司境外销售的储能减速电机以向 SIEMENS、EATON 等企业的定制化产品为主，毛利率相对较高；境内销售则包含一部分毛利率相对较低的标准化产品，因此境外销售毛利率整体高于境内销售。

c、境外客户以大型跨国电气企业为主，面向高端市场，更为注重质量

公司境外客户主要包括 SIEMENS、EATON、ABB、EFACEC 集团等跨国或各地区大型电气企业，其产品应用一般遍布于全球，主要面向各个国家和地区的高端电气设备需求，因此相较于价格，上述大型企业更为看重产品质量、市场声誉及口碑，故更愿意选择长期合作、并已被证明产品质量较好的供应商，因此公司在与境外客户合作过程中能够获得相对更高的毛利率水平。

②房车减速电机

报告期内，发行人房车减速电机境内销售及境外销售的收入、数量、单价以及毛利率情况如下表所示：

单位：万元、万台、元/台

产品	项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
境内销售	销售收入	**1.64**	4.95	0.34
	数量	**0.005**	0.01	0.001
	单价	**327.43**	361.20	265.25
	毛利率	**67.59%**	70.16%	85.27%
境外销售	销售收入	**5,918.22**	4,943.91	3,394.21
	数量	**30.33**	25.08	17.74
	单价	**195.13**	197.15	191.31
	毛利率	**56.29%**	54.93%	51.67%

房车减速电机主要市场在美国，境内仅有零星销售。境内的零星销售主要用于维修。公司对零星销售定价一般较高，导致境内销售的房车减速电机平均单价及毛利率均高于境外的批量销售。”

七、报告期内发行人采取的应对外汇波动风险的具体措施，相关合约条款，会计处理、公允价值损失产生的原因，外汇管理工具购买规模的合理性、是否涉及投资及投机行为。

招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （五）期间费用分析 4、财务费用”中补充披露如下：

“（1）应对外汇波动风险的具体措施及合约条款

报告期内，发行人通过与银行签署远期结售汇业务及期权业务应对外汇波动风险。

报告期各期末，发行人未到交割日的外汇远期合约、期权业务合约如下表所示：

单位：万美元

序号	交易银行	产品名称	金额	约定汇率	申请日期	交割日
2020.12.31（注1）						
1(注2)	**宁波银行**	**人民币掉期业务**	**200.00**	**6.7400**	**2020.03.27**	**2021.03.26**
2	**中国银行**	**远期结售汇**	**200.00**	**7.0527**	**2020.03.13**	**2021.03.01 至 2021.03.31**
3	**中国银行**	**卖出美元看涨期权**	**200.00**	**7.1000**	**2020.03.13**	**2021.03.01 至 2021.03.31**
4	**中国银行**	**远期结售汇**	**100.00**	**7.0959**	**2020.03.19**	**2021.03.01 至 2021.03.31**
5	**中国银行**	**卖出美元看涨期权**	**100.00**	**7.1000**	**2020.03.19**	**2021.03.19 至 2021.04.19**
6	**中国银行**	**远期结售汇**	**300.00**	**7.1500**	**2020.10.29**	**2023.08.18 至 2023.09.18**
7	**中国银行**	**卖出美元看涨期权**	**200.00**	**7.2000**	**2020.10.29**	**2023.10.27**
8	**中国银行**	**远期结售汇**	**200.00**	**7.2086-7.2097**	**2020.10.29**	**2023.10.27**
2019.12.31						
1(注2)	宁波银行	远期结售汇	200.00	6.7345	2019.03.28	2020.03.27

注1：截至2020年末，公司存在一笔短期美元与欧元的掉期业务（规模为1,500万美元），该业务主要目的为锁定美元短期收益，由于不涉及公司的人民币与外币的外汇风险管理，不存在外汇波动风险，因此上表中未列示。

注2：宁波银行该笔远期结售汇交易在2019年3月28日申请，首次约定交割日2020年3月27日，由于2020年上半年人民币兑美元汇率较低，公司实施一笔人民币掉期业务，相当于将原有远期结售汇进行延期，约定汇率变为6.7400，交割日变为2021年3月26日。

公司合理规避和降低外汇波动风险主要采取的方式是与银行签订外汇远期合约及期权协议。公司将该合约公允价值变动按交易性金融资产/交易性金融负债进行处理，具体会计处理和对财务报表的影响项目如下：

（2）对应合约会计处理

①远期外汇合约

A、合同签订日（购买）

公司在签订远期外汇合约时，一般只需交付一定比例的保证金即可。因此，外汇远期合约在初始签订时不作会计处理。

B、资产负债表日（持有）

公司将未到交割日的远期外汇合约，按照银行对该外汇远期合约的估值金额或按照资产负债表日对应交割日的远期外汇牌价与约定汇率之间的差额，计入交易性金融资产或者交易性金融负债。

C、交割日（卖出）

将合约交割日结算的收益或亏损计入投资收益。

②卖出美元看涨期权

A、合同签订日（卖出）

公司在签订卖出期权的合约时，部分会根据约定收到期权费。收到期权费时，公司按照收到的期权费金额确认交易性金融负债。

B、资产负债表日（持有）

公司将未到期交割的期权合约，按照各银行对该期权的估值金额或按照资产负债表日对应交割日的远期外汇牌价与约定汇率之间的差额，计入公允价值变动损益。

C、交割日（行权或不行权）

交割期间内，若触发银行行权，则将合约交割日结算的收益或亏损计入投资收益；若未触发行权条件，则将交易性金融负债转列至投资收益。

③人民币掉期业务

公司未针对人民币掉期业务进行会计处理，由于其实质相当于将远期结售汇业务展期一年，并将约定汇率变更为 6.7400，公司按照新的交割日及约定汇率按照远期结售汇业务继续对其进行会计处理。

根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》的相关规定，衍生金融工具如国债期货、远期合同、股指期货等，其公允价值变动大于零或小于零时应将其相关变动金额确认为交易性金融资产或交易性金融负债，同时计入当期损益。

由于公司在套期开始时对套期关系并未正式指定并准备关于套期关系、风险管理目标和套期策略的正式书面文件，故公司按照企业会计准则的规定，未将其指定为有效套期关系的套期工具，不采用套期会计。因此，公司的外汇远期合约符合以交易性金融资产或交易性金融负债相关确认条件，应作为交易性金融资产或交易性金融负债进行确认和计量。

综上，公司关于外汇管理工具的会计处理符合《企业会计准则》。

（3）公允价值损失产生的原因

2019 年末，公司未到期的远期外汇合约锁定在 2020 年 3 月 27 日交割的约定利率为 6.7345。由于 2019 年度美元对人民币汇率大幅上涨，导致在 2019 年 12 月 31 日时，3 个月交割的美元对人民币远期外汇牌价为 7.0127。差额导致公司远期结售汇合约出现损失，公允价值变动损失为 55.64 万元。

2020 年末，公司未到期的远期外汇合约数量较多。2020 年度，美元对人民币汇率波动较大，2020 年 12 月 31 日美元对人民币中间价大幅下降至 6.5249，美元汇率下跌使得公司外汇合约获得公允价值变动收益。

（4）外汇管理工具购买规模的合理性、是否涉及投资及投机行为

报告期各期末，公司未交割的远期结售汇合约及期权合约金额与公司持有的美元资产规模对比如下：

单位：万美元

项目	**2020.12.31**	2019.12.31	2018.12.31
银行存款-美元	**127.69**	505.13	1,114.21
应收账款-美元	**240.53**	227.63	92.19
衍生金融资产-美元（注）	**1,500.00**		
小计	**1,868.22**	732.76	1,206.40
未到期外汇合约金额	**1,500.00**	200.00	-
占比	**80.29%**	27.29%	-

注：衍生金融资产-美元为公司持有的 1 笔美元对欧元的短期掉期业务，该业务为公司存出 1,500 万美元，7 天后收回 1,500.36 万美元，该业务不涉及美元对人民币的汇率变动风险。

2018 年末，公司不持有未到期的外汇合约。2019 年末及 **2020 年末**，公司未到期外汇合约占公司拥有的美元资产金额比重分别 27.29%和 **80.29%**，均未超过 100%，故公司持有的外汇管理工具规模较为合理。

由于公司持有的未到期外汇合约金额均未高于公司持有的美元资产，假设汇率发生不利变动，公司可以自身持有的美元资产进行结汇，无需从市场上购买美元，因此相关外汇合约目的为锁定公司持有的美元资产价值，不涉及投资及投机行为。”

八、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和申报会计师履行如下核查程序：

1、查询发行人同行业上市公司招股说明书、定期报告，核查其内外销收入金额、占比，以及与发行人内外销收入占比的差异原因；

2、针对报告期内外销的产品结构进行分析，访谈发行人外销产品结构变动原因；

3、分别统计发行人报告期内境内、境外前五名客户情况，对主要的境内客户及境外客户进行实地走访或视频访谈，了解发行人与其合作情况；向主要的境内、境外客户收入发函询证；

4、统计发行人向受同一控制下的境内、境外客户同时销售的情况，并根据同时销售的企业情况分析同时销售的原因；

5、取得报告期内发行人出口海关数据，发行人增值税退税申请表，发行人退税凭证，分析发行人出口海关数据、增值税退税计算金额以及实际收到的现金流匹配情况；

6、分析发行人境内、境外销售产品的型号差异，分析境内、境外销售价格差异及销售毛利率差异的原因；

7、取得发行人签署的远期外汇合约、期权合约，分析相关合约条款，查询资产负债表日远期外汇牌价并分析公允价值变动损益数据是否准确；取得发行人会计处理过程并分析会计处理是否符合《企业会计准则》。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、发行人储能减速电机外销收入占比与同行业可比公司新宏泰不存在重大差异，高于洛凯股份；

2、报告期内外销产品结构变化主要系受到中美贸易摩擦、客户采购需求变化等多种因素导致，产品结构变化具备合理性；

3、发行人与境内、境外前五名客户合作历史均较长，且合作关系良好，发行人与境内、境外前五名客户的订单及合作具有可持续性；

4、发行人部分客户为集团公司，下属子公司的经营地域、分工不同，发行人向同一控制下的境内、境外公司同时销售具备合理性；

5、报告期内发行人海关出口数据、免抵退税金额、境外客户应收账款情况，与发行人境外销售收入、现金流匹配，发行人境外销售已实现真实销售，发行人境外销售均为销售给直接使用用户，已实现最终销售；

6、报告期内境外销售与境内销售在价格、毛利率方面的差异主要系销售型号差异所致，相关差异具备合理性；

7、报告期内发行人应对外汇波动风险主要系通过签署远期外汇合约及期权合约方式，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，公允价值损益产生的原因主要系约定利率与远期外汇牌价差异所产生，外汇管理工具购买规模均未超过公司持有美元资产规模、未涉及投资及投机行为。

17.关于中美贸易摩擦。招股说明书披露，发行人对美国出口收入金额分别为 5,805.91 万元、4,253.14 万元和 5,772.19 万元，占当期主营业务收入比例分别为 38.70%、29.58%和 34.34%，发行人出口产品在加征关税之列。请发行人补充披露：（1）报告期内发行人在美国主要客户的基本信息，发行人与相关客户的合作历史、获客方式，发行人对相关客户的销售内容、金额及占当期发行人外销收入和营业收入比例，相关订单及业务在贸易摩擦的环境下是否具有可持续性；（2）加征关税涉及产品的具体内容、销售金额及占比情况等，测算加征关税前后发行人业绩的差异情况；（3）发行人出口美产品的定价机制及政策，产品价格及销量是否发生变化，与相关客户之间是否存在加征关税的损失承担约定；（4）同类产品竞争情况，包括但不限于国内出口及境外生产厂商的竞争情

况，发行人在技术、价格、成本、客户粘性方面的优劣势；（5）结合对关税作敏感性分析，披露中美贸易摩擦对发行人持续经营是否存在重大不利影响，请就中美贸易摩擦作出有针对性的应对措施及充分的风险揭示。请保荐人、申报会计师进行核查并发表明确核查意见。

回复：

一、报告期内发行人在美国主要客户的基本信息，发行人与相关客户的合作历史、获客方式，发行人对相关客户的销售内容、金额及占当期发行人外销收入和营业收入比例，相关订单及业务在贸易摩擦的环境下是否具有可持续性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 3、按区域列示主营业务收入情况”中补充披露如下：

“（10）发行人在美国客户基本信息

报告期内，发行人主要美国客户为诺克工业、EATON 公司美国工厂、SIEMENS 美国公司、ABB 美国公司、Bullseye Electric Inc.等，上述主要客户在报告期内的销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	金额	占外销收入比例	占营业收入比重	合作历史及初始获取交易方式
2020 年度						
1	诺克工业	滑动系统减速电机、支撑系统减速电机	5,924.69	69.66%	32.12%	经第三方推荐，2007 年开始与江南微电机厂合作，公司成立后持续合作
2	EATON 美国公司	永磁直流减速电机、交直流两用减速电机、配件等	443.11	5.21%	2.40%	经推荐，2004 年开始与江南微电机厂合作，公司成立后持续合作
3	Siemens Industries	永磁直流减速电机、交直流两用减速电机、单相减速电机、三相异步减速电机、配件等	216.27	2.54%	1.17%	经推荐江南微电机厂与上海西门子开关合作并逐步扩大至全球合作，公司成立后持续合作
4	ABB	永磁直流减速电机、	7.47	0.09%	0.04%	主动开发，2011 年

序号	客户名称	销售内容	金额	占外销收入比例	占营业收入比重	合作历史及初始获取交易方式
	Enterprise Software Inc.	**交直流两用减速电机**				**与 ABB 开始合作**
5	**Bullseye Electric Inc.**	**永磁直流减速电机**	**5.79**	**0.07%**	**0.03%**	**主动开发，2012 年开始合作**
小计			**6,597.33**	**77.57%**	**35.77%**	
2019 年度						
1	诺克工业	滑动系统减速电机、支撑系统减速电机	4,978.54	68.63%	29.62%	经第三方推荐，2007 年开始与江南微电机厂合作，公司成立后持续合作
2	EATON 美国公司	永磁直流减速电机、交直流两用减速电机、配件等	542.38	7.48%	3.23%	经推荐，2004 年开始与江南微电机厂合作，公司成立后持续合作
3	Siemens Industries	永磁直流减速电机、交直流两用减速电机、单相减速电机、三相异步减速电机、配件等	217.96	3.00%	1.30%	经推荐江南微电机厂与上海西门子开关合作并逐步扩大至全球合作，公司成立后持续合作
4	ABB Enterprise Software Inc.	永磁直流减速电机、交直流两用减速电机	26.93	0.37%	0.16%	主动开发，2011 年与 ABB 开始合作
5	Bullseye Electric Inc.	永磁直流减速电机	2.18	0.03%	0.01%	主动开发，2012 年开始合作
小计			5,767.99	79.51%	34.31%	
2018 年度						
1	诺克工业	滑动系统减速电机、支撑系统减速电机	3,394.21	58.83%	23.60%	经第三方推荐，2007 年开始与江南微电机厂合作，公司成立后持续合作
2	EATON 美国公司	永磁直流减速电机、交直流两用减速电机、配件等	582.92	10.10%	4.05%	经推荐，2004 年开始与江南微电机厂合作，公司成立

序号	客户名称	销售内容	金额	占外销收入比例	占营业收入比重	合作历史及初始获取交易方式
						后持续合作
3	Siemens Industries	永磁直流减速电机、交直流两用减速电机、单相减速电机、三相异步减速电机、配件等	261.94	4.54%	1.82%	经推荐江南微电机厂与上海西门子开关合作并逐步扩大至全球合作，公司成立后持续合作
4	ABB Enterprise Software Inc.	永磁直流减速电机、交直流两用减速电机	8.35	0.14%	0.06%	主动开发，2011 年与 ABB 开始合作
5	Bullseye Electric Inc.	永磁直流减速电机	5.73	0.10%	0.04%	主动开发，2012 年开始合作
小计			4,253.15	73.72%	29.58%	

注：上表中销售金额系按照主营业务收入口径统计；EATON 美国公司包括 EATON CORPORATION、COOPER POWER SYSTEMS LLC、CUTLER HAMMER ELECTRICAL COMPANY。

报告期内，发行人与上述美国客户均持续保持合作，发行人向上述美国客户销售的商品以定制化商品为主，未因中美贸易摩擦而中断合作，预计未来上述主要美国客户的订单仍具有可持续性。”

二、加征关税涉及产品的具体内容、销售金额及占比情况等，测算加征关税前后发行人业绩的差异情况

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 3、按区域列示主营业务收入情况”中补充披露如下：

“（11）加征关税涉及产品的内容、加征关税前后发行人业绩差异

报告期内，公司向美国销售的商品主要为减速电机及部分配件，所涉及的 HS 编码分别为 8501310000（其他输出功率≤750 瓦的直流电动机、发电机）、8501200000（输出功率＞37.5W 的交直流两用电动机）、8501400000（单相交流电动机）、8483409000（其他传动装置及变速装置）等。上述商品均在美国加征关税产品之列。

报告期内，公司向美国销售的加征关税涉及主要产品的内容、销售金额及占主营业务收入比重情况如下：

单位：万元

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
储能减速电机	676.10	3.67%	793.63	4.72%	858.93	5.97%
房车减速电机	5,918.22	32.11%	4,943.91	29.41%	3,394.21	23.60%
小计	6,594.32	35.78%	5,737.54	34.13%	4,253.14	29.58%

在公司向美国销售的产品加征关税后，公司与美国客户积极沟通。其中，仅美国 SIEMENS 针对公司向其销售的单相减速电机明确要求因关税降价，其余客户均未在相关产品加征关税后明确要求公司降价。

公司针对单相减速电机产品的降价自 2019 年第三季度开始，根据降价幅度、2019 年及 2020 年的销售数量及销售时的汇率测算，加征关税后，对公司 2019 年及 2020 年营业收入、毛利影响金额及比重如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度	
	营业收入	毛利	营业收入	毛利
测算前对应项目金额	18,446.25	10,057.62	16,947.90	9,062.61
测算影响金额	-15.55	-15.55	-6.73	-6.73
测算影响比例	-0.08%	-0.15%	-0.04%	-0.07%

根据测算，2019 年度及 2020 年度，公司因就加征关税事项针对性降价所减少收入和毛利金额分别为 6.73 万元和 15.55 万元，影响程度较小，未对公司经营成果产生重大不利影响。”

三、发行人出口美国产品的定价机制及政策，产品价格及销量是否发生变化，与相关客户之间是否存在加征关税的损失承担约定；

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 3、按区域列示主营业务收入情况”中补充披露如下：

“（12）出口美国产品的定价机制及政策、产品价格及销量变化情况、与相关客户之间是否存在加征关税的损失承担约定

①公司出口美国产品的定价机制及政策

公司出口美国的产品以定制化产品为主，公司一般结合自身生产成本、客户预计需求数量等因素后向客户报价，并在双方协商一致后确定销售价格。针对美国 SIEMENS、ABB 等公司的销售，大部分型号为总部统一定价。

②报告期内公司出口美国产品价格及销量变化情况

报告期内，公司向美国客户销售的主要产品（报告期内合计收入前十款型号产品，占合计总收入比重 **91.11%**）价格及销量如下所示：

单位：台、元/台

产品型号	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
	单价	**数量**	单价	数量	单价	数量
64ZY-CJ-***(减速机构)	**121.76**	**135,540**	124.27	127,404	117.49	128,548
64ZY-CJ001-***（电机单机）	**94.94**	**110,712**	95.92	91,438	91.50	98,112
42ZY-CJ***-1	**124.19**	**60,780**	124.79	57,040	120.79	36,172
40ZY-CJ0****-29 12VDC（左手）	**190.83**	**44,928**	190.66	22,242	-	-
40ZY-CJ0****-29 12VDC（右手）	**190.74**	**44,928**	191.02	22,200	-	-
68ZY-CJ001-***（电机单机）	**116.97**	**25,032**	117.23	27,494	109.45	18,816
86ZY-CJ0*-1 高扭矩**	**273.47**	**9,636**	**272.77**	**10,364**	**254.38**	**4,908**
HDZ-1***5B 110V	**237.41**	**7,100**	248.12	8,600	233.20	12,000
HDZ-1***1B 110V	**224.72**	**9,000**	236.52	10,000	236.77	8,500
86ZY-CJ0*-1 高转速**	**273.57**	**3,000**	**272.60**	**7,000**	**255.27**	**1,772**

根据上表可知，在 2018 年 6 月公司主要产品被加征关税后，公司在美国地区销售的主要产品型号数量和单价未发生重大不利变动，部分型号 2019 年**及 2020 年**平均单价上涨主要系美元对人民币汇率上涨所致。

③与相关客户之间是否存在加征关税的损失承担约定

在美国对中国电机类产品加征关税后，发行人在美国地区销售的主要商品价格整体较为稳定，大部分商品未单独就加征关税的原因相应降低产品的销售价格，仅有美国 SIEMENS 采购的两款单相减速电机型号就加征关税事项进行了价格协商。公司针对单相减速电机产品的降价自 2019 年第三季度开始，根据测算，

价格协商导致公司2019年度收入减少6.73万元，影响幅度为-0.04%；导致2020年度收入减少**15.55万元**，影响幅度为**-0.08%**。

除上述两款单相减速电机产品外，发行人与美国其他客户未单独针对加征关税的损失承担进行约定。”

四、同类产品竞争情况，包括但不限于国内出口及境外生产厂商的竞争情况，发行人在技术、价格、成本、客户粘性方面的优劣势；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 四、行业竞争状况 （六）公司市场地位、技术水平及特点、竞争优势与劣势 3、公司的竞争优势及劣势”进行如下补充披露：

“（3）公司出口美国商品的同类产品竞争情况

报告期内，公司出口美国的主要产品分别为储能减速电机及房车减速电机，公司同类产品竞争情况如下：

①储能减速电机产品

报告期内，公司向美国企业出口的储能减速电机产品型号超过30种，全部为定制化产品，主要客户为SIEMENS、EATON及ABB等跨国企业，公司根据客户需求向其提供所需要的减速电机，因此同类产品竞争较为温和。

在储能减速电机产品方面，公司在境外的主要竞争对手为境外电机生产厂商，如Dunkermotoren、Grosschopp，以及国内具有出口资质的新宏泰等。

在储能减速电机领域，公司在技术、价格、成本、客户粘性等方面的主要竞争优劣势如下：

A、技术方面

公司储能减速电机领域的主要竞争对手业务大多涉及下游操作机构、低压断路器以及其他模塑制品等，而发行人产品类型集中于储能减速电机产品的设计开发，研发更为专注。发行人技术团队的主要成员都拥有多年的减速电机领域研发经验，对电机及减速机构的各种类型拥有较为深刻的认识，能够根据客户需求较为快速地给出减速电机方案；同时，由于长期与SIEMENS、EATON、思源电气、许继集团等企业合作，发行人能够及时了解下游行业对于储能减速电机的最新需求及最新设计方案，并在技术研发中有所侧重和体现。

由于公司的主要减速电机产品均为满足下游客户的各类需求所定制化设计，已和客户建立长期、良好的合作关系，公司的技术实力获得客户认可，具有一定优势。

B、价格方面

相比较国外竞争对手，由于人工成本及原材料成本等优势，公司在满足下游客户产品质量需求及技术要求的情况下，产品价格方面存在较为明显的优势；与国内主要竞争对手相比，公司在产品价格方面不具有显著优势，公司更多依靠产品口碑及质量维系及开发客户。

C、成本方面

相比较国外竞争对手，公司具有较为明显的人工成本、材料成本等优势。

相比较国内竞争对手，公司专注于减速电机产品，在产量方面领先于国内主要竞争对手（新宏泰等），具有一定的规模成本优势；生产减速电机需要使用的零件数量及制造环节较多，相对较为复杂，公司及业务前身江南微电机厂在储能减速电机领域拥有 20 余年的生产经验，因此在生产过程中的精细管理能够有效控制生产成本；公司根据自身实际情况对生产中使用的数控机床、磨床等生产设备进行改装，使得生产设备更加适合公司的生产模式及生产流程，能够提高生产效率并降低部分原材料在加工过程中的损耗。综上，与竞争对手相比，公司在成本方面有一定优势。

D、客户粘性方面

发行人与主要储能减速电机客户合作年限较长，且在报告期内能够保持持续合作，表明发行人客户粘性较强。

由于产品定制化的特点，较大型的下游客户（尤其知名跨国企业）一般在确定储能减速电机供应商后，结合其关于产品质量稳定性的考虑以及更换供应商可能带来的考察、检测、测试成本，通常不会轻易更换其稳定合作的供应商，公司下游客户的粘性相对较强。

报告期内，发行人通过需求定制、保证产品质量等方式保持客户粘性，公司在客户粘性方面具备一定优势。

②房车减速电机产品

报告期内，公司向美国企业出口的房车减速电机型号接近20种，全部为向诺克工业销售的定制化产品，公司是诺克工业房车减速电机的最主要的供应商，公司在诺克工业的房车减速电机业务中竞争环境较为温和。

根据公司了解，祥仪企业股份有限公司及罗顿智能亦为房车减速电机生产商，但由于客户不同，与公司未直接构成竞争。

在房车减速电机领域，公司在技术、价格、成本、客户粘性等方面的主要竞争优劣势如下：

A、技术方面

公司自2007年开始与诺克工业合作，并为诺克工业提供定制化房车减速电机产品。公司在房车减速电机领域已积累十余年经验，且诺克工业为美国主要的房车配件供应商之一，公司通过与诺克工业的合作，在房车减速电机领域具有较为深厚的技术积累，具备技术优势。

B、价格方面

由于公司无直接竞争对手，且诺克工业的滑动系统及支撑系统产品系其自主研发设计的产品，公司在房车减速电机的价格方面与竞争对手不具有可比性。

C、成本方面

公司在房车减速电机方面拥有10余年的研发、生产经验，生产效率较高，且具有一定的规模生产带来的成本优势。

D、客户粘性方面

公司及业务前身江南微电机厂与诺克工业已持续合作超过13年时间，且根据诺克工业出具的说明，诺克工业与公司系战略合作关系，其预计未来仍将与公司保持长期的合作关系，公司房车减速电机的客户粘性方面具有优势。”

五、结合对关税作敏感性分析，披露中美贸易摩擦对发行人持续经营是否存在重大不利影响，请就中美贸易摩擦作出有针对性的应对措施及充分的风险揭示。请保荐人、申报会计师进行核查并发表明确核查意见

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 3、按区域列示主营业务收入情况”中补充披露如下：

“（13）关于关税的敏感性分析及中美贸易摩擦应对措施

报告期内，公司对美国销售金额占比分别为29.58%、34.34%和**35.81%**，占比相对较高。2018年度，在因中美贸易摩擦事项发行人出口商品初始被加征关税时，发行人的发货及销售均受到了一定影响。2019年度，随着中美贸易摩擦逐步常态化，公司在美国地区业务及收入均逐步恢复。

在公司出口美国商品被加征关税后，公司未大范围与美国客户单独针对加征关税的损失承担进行约定，在仅考虑少部分型号因关税协商谈价的情况下，2019年及**2020年度**，对公司收入总额影响比例分别为-0.04%和**-0.08%**，影响程度较低。中美贸易摩擦对发行人持续经营不构成重大不利影响。

①关税敏感性分析

公司针对关税敏感性分析做如下假设：

A、假设额外关税仅影响出口至美国的产品；

B、假设额外关税仅影响公司出口的单价，影响公司其他业绩因素不变（即销量不变）；

C、假设公司与客户共同承担增加的关税，公司最高承担15%关税成本。

以发行人报告期内向美国的销售收入为基础，公司以降价形式承担不同比例关税的情况下，对发行人2018年7月后利润总额影响如下：

单位：万元

期间	利润总额	承担关税比例	利润总额变动额	变动后利润总额	利润总额变动比例
2020年度	**7,887.36**	**5%**	**-330.04**	**7,557.32**	**-4.18%**
		10%	**-660.08**	**7,227.28**	**-8.37%**
		15%	**-990.12**	**6,897.24**	**-12.55%**
2019年度	7,327.43	5%	-288.61	7,038.82	-3.94%
		10%	-577.22	6,750.21	-7.88%
		15%	-865.83	6,461.60	-11.82%
2018年度（仅测算7月后美国收入）	6,259.21	5%	-86.35	6,172.85	-1.38%
		10%	-172.71	6,086.50	-2.76%
		15%	-259.06	6,000.14	-4.14%

根据上表测算，在假设公司最高承担15%加征关税成本的情形下，报告期内公司利润总额将分别下降4.14%、11.82%和**12.55%**，公司业绩将受到一定程度的影响，但预计仍能够满足公司所选取的创业板上市标准一中所规定的条件。

②应对中美贸易摩擦所采取的措施

A、继续保持与美国客户的稳定合作，同时扩大国内客户销售规模

公司将继续保持与美国主要用户诺克工业、SIEMENS（美国）、EATON（美国）的稳定合作，积极与客户沟通需求，保证产品的质量稳定和供货及时，提升公司在美国客户供应商体系中的重要程度；同时，公司针对境内客户市场投入更多精力，以提高公司抵抗贸易摩擦风险的能力。报告期内，公司境内产生的主营业务收入金额分别为 8,610.10 万元、9,556.78 万元和 **9,927.45 万元**，整体呈上涨趋势。

B、通过实施募投项目，加强公司应对风险能力

公司募集资金投资项目包括产能扩建及研发中心建设项目。通过募投项目的实施，公司将通过加大对研发投入的力度以及产能扩建，提高公司经营规模，满足更多客户、更多产品的需求，增强对外部风险的抵抗能力。”

发行人在招股说明书“风险因素”中对中美贸易摩擦风险进行了修改及补充披露，具体如下：

“（四）国际贸易政策风险

报告期内，公司产品外销收入占当期主营业务收入的比重分别为 40.12%、43.15%和 **46.14%**，主要出口区域包括北美、欧洲等国家和地区。其中，公司对美国出口收入金额分别为 4,253.14 万元、5,772.19 万元和 **6,600.83 万元**，占当期主营业务收入比例分别为 29.58%、34.34%和 **35.81%**。2018 年 6 月，美国政府正式发布了对中国产品征收关税的清单，对 500 亿美元关税清单上的中国产品征收额外 25%的关税，公司出口产品在加征关税之列。若假设公司最高承担 15%加征关税成本，将会导致公司 2018 年、2019 年及 **2020 年度**利润总额下降 4.14%、11.82%和 **12.55%**，表明国际贸易形式恶化将对公司经营成果产生不利影响。

在中美贸易摩擦发生后，公司出口美国的大部分商品未单独就加征关税的原因相应降低产品的销售价格，公司向美国出口业务未受到重大影响，不存在明显的贸易摩擦的滞后影响。但未来如果公司承担部分加征关税成本，将对公司盈利能力造成不利影响。未来，若公司主要海外客户或主要海外市场的政治、经济、贸易政策等发生较大变化或经济形势恶化，我国出口政策产生较大变化或我国与这些国家或地区之间发生较大贸易摩擦等情况，若公司无法继续获得相应国家或

地区的订单，或公司必须通过承担额外成本的方式维系订单，都将对公司的经营成果产生不利影响。”

六、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和申报会计师履行如下核查程序：

1、获取发行人报告期内主要美国客户情况，访谈发行人主要美国客户及发行人销售人员，了解发行人与相关客户的合作历史、获客方式、销售内容等，了解发行人与相关客户的业务及订单在贸易摩擦环境下是否可持续；

2、获取发行人出口美国商品的 HS 编码，网络查询相关商品是否在加征关税名单之列，以及具体加征关税时间；了解因贸易摩擦协商谈价的情况，并就协商谈价对业绩影响的测算进行复核；

3、访谈发行人管理层，了解出口美国商品的定价机制及政策、贸易摩擦后公司与相关客户之间是否存在关于加征关税的损失承担约定；取得报告期内出口美国商品明细表，统计报告期内出口美国各型号商品的销量及变动情况；

4、访谈发行人管理层，了解公司出口美国同类产品竞争情况，包括与境外公司及境内具有出口资质公司在技术、价格、成本和客户粘性等方面的优劣势；

5、复核公司提供的关税敏感性分析过程，访谈发行人管理层，了解公司针对中美贸易摩擦的应对措施；

6、分析发行人可能面临的中美贸易摩擦风险。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、发行人美国主要客户与公司长期合作，相关订单及业务在贸易摩擦的环境下具有可持续性；

2、发行人向美国出口的商品均涉及加征关税，加征关税前后发行人业绩差异较小，不存在重大不利影响；

3、发行人出口美国商品系根据自身成本、客户采购量等因素协商确定，贸易摩擦后发行人出口美国商品的价格、销量未发生重大不利变化，除两款单相减速电机型号外，发行人与相关客户之间不存在加征关税的损失承担约定；

4、发行人出口美国的商品均为定制化产品，同类产品竞争较为温和，发行人在技术、价格、成本及客户粘性等方面具备一定优势；

5、公司已就中美贸易摩擦作出针对性应对措施和信息披露，中美贸易摩擦对发行人持续经营不构成重大不利影响。

18.关于收入季节性。发行人报告期内第四季度营业收入分别为 3,832.30 万元、3,142.10 万元、5,005.26 万元，占比分别为 25.54%、21.85%、29.77%。请发行人补充披露：（1）报告期内各季度实现收入的内、外销结构，内、外销是否存在季节性、内销季节性是否与外销季节性存在差异及合理性；（2）各类主要客户的采购是否具有季节性，客户采购时间等惯例在报告期内是否发生变化；（3）报告各期发行人获取订单到生产完成所需的平均时长，以及获取订单到收入确认所需的平均时长、各季平均时长，各季平均时长与全年平均时长相比是否存在较大差异；（4）各季确认的收入中是否存在异常生产时长订单、异常收入确认时长订单，上述相关订单的金额、异常原因及其合理性；（5）是否存在季末或年末集中大量销售的情况，2019 年三、四季度末收入变动的合理性；（6）第三季度、第四季度前五大客户与年度前五大客户是否存在差异，各季向前五大客户分别的销售金额占全年向该客户销售总额的比重；（7）2019 四季度前五大合同情况，包括销售金额，合同签署日期、签收日期，应收账款余额及期后回款情况；（8）报告期内是否存在签收单、发票、记账凭证等单证不匹配的情形，收入确认相关内部控制措施是否健全有效，是否存在跨期调节收入的情形。请保荐人、申报会计师进行核查并发表明确核查意见。请保荐人、申报会计师补充披露收入截止性测试情况、采取的审计程序、程序充分性、证据可靠性。

回复：

一、报告期内各季度实现收入的内、外销结构，内、外销是否存在季节性、内销季节性是否与外销季节性存在差异及合理性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 4、按季节列示主营业务收入情况”中补充披露如下：

“（1）报告期内各季度实现收入的内外销结构

报告期内，各季度内销及外销收入占比明细如下表所示：

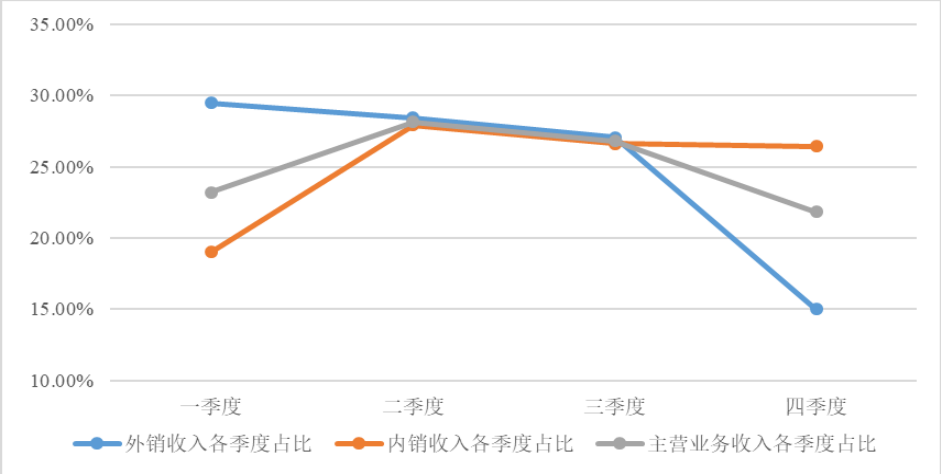
单位：万元

年度	季度	内销收入		外销收入		内销占主营业务收入比例	外销占主营业务收入比例
		金额	比例	金额	比例		
2020年度	**一季度**	**1,719.24**	**17.32%**	**1,049.15**	**12.34%**	**9.33%**	**5.69%**
	二季度	**2,966.23**	**29.88%**	**2,188.96**	**25.74%**	**16.09%**	**11.88%**
	三季度	**2,572.34**	**25.91%**	**2,785.59**	**32.75%**	**13.96%**	**15.11%**
	四季度	**2,669.64**	**26.89%**	**2,480.97**	**29.17%**	**14.48%**	**13.46%**
	小计	**9,927.45**	**100.00%**	**8,504.67**	**100.00%**	**53.86%**	**46.14%**
2019年度	一季度	2,164.81	22.65%	999.67	13.78%	12.88%	5.95%
	二季度	2,543.18	26.61%	1,598.06	22.03%	15.13%	9.51%
	三季度	2,460.37	25.74%	2,039.31	28.11%	14.64%	12.13%
	四季度	2,388.41	24.99%	2,616.85	36.08%	14.21%	15.57%
	小计	9,556.77	100.00%	7,253.89	100.00%	56.85%	43.15%
2018年度	一季度	1,636.09	19.00%	1,702.07	29.50%	11.38%	11.84%
	二季度	2,405.62	27.94%	1,640.73	28.44%	16.73%	11.41%
	三季度	2,291.82	26.62%	1,561.11	27.06%	15.94%	10.86%
	四季度	2,276.58	26.44%	865.52	15.00%	15.83%	6.02%
	小计	8,610.11	100.00%	5,769.43	100.00%	59.88%	40.12%

报告期各期内、外销按季度收入变动分析如下：

①2018 年度

2018 年度，公司内销、外销及主营业务收入的各季度销售收入占比变化如下图所示：



由上图所示，2018 年度公司内销收入占比第一季度因春节等节假日放假所致销售占比较低，后三个季度销售占比较为稳定，内销收入未呈现明显的季节性

特征。

诺克工业为公司第一大客户。2018 年度，公司外销收入占比从第二季度开始持续下滑，主要系 2018 年 6 月开始，美国对中国 500 亿美元商品征收额外 25%的关税；诺克工业暂缓向公司下发订单，进而导致 2018 年度下半年公司外销收入金额及占比均有所下滑。2018 年度公司向诺克工业的各季度销售收入金额及占比如下表所示：

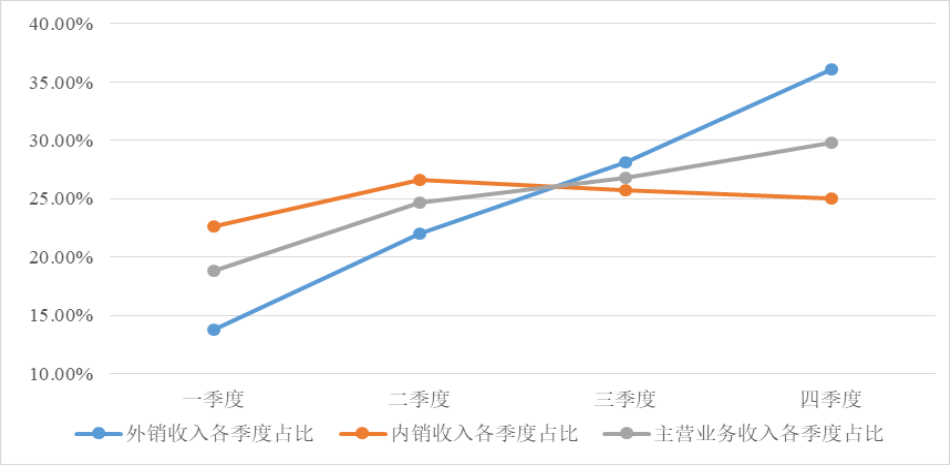
单位：万元

客户名称	季度	主营业务收入	占比
诺克工业	一季度	1,119.31	32.98%
	二季度	1,072.81	31.61%
	三季度	796.53	23.47%
	四季度	405.56	11.95%

综上，2018 年度公司外销收入金额及占比持续下降主要系诺克工业收入金额下降所致。

③2019 年度

2019 年度，公司内销、外销及主营业务收入的各季度销售收入占比变化如下图所示：



由上图所示，2019 年度公司内销收入占比第一季度因春节等节假日放假所致销售占比较低，后三个季度销售占比较为稳定，内销收入未呈现明显的季节性特征。

2019 年度公司外销收入占比从第一季度开始上升，主要系随着中美贸易摩擦影响逐步明朗，主要客户诺克工业逐步恢复对公司的采购。2019 年诺克工业

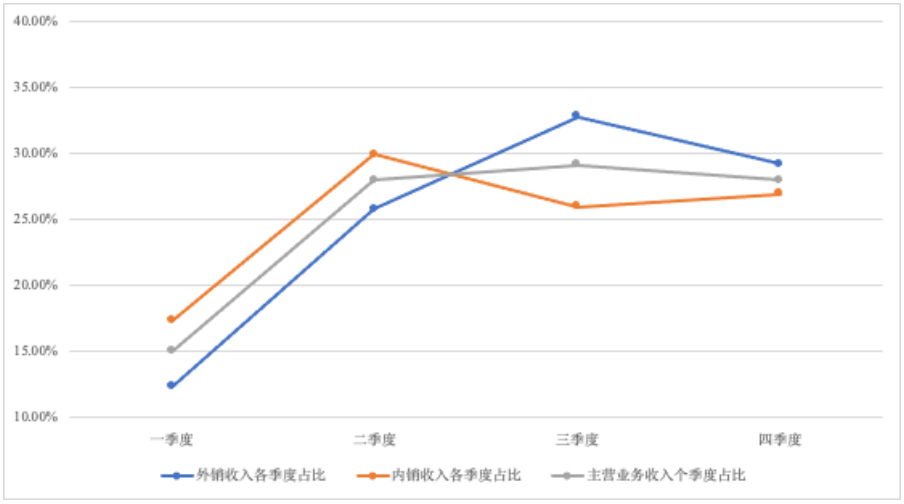
各季度销售及占比如下表所示：

单位：万元

客户名称	季度	主营业务收入	占比
诺克工业	一季度	634.66	12.75%
	二季度	895.63	17.99%
	三季度	1,512.48	30.38%
	四季度	1,935.76	38.88%

④2020 年度

2020 年，公司内销、外销及主营业务收入的各季度销售收入占比变化如下图所示：



2020 年度，公司一季度内、外销占比明显低于二季度，主要系受新冠疫情影响，公司 2020 年节后暂时停工、停止发货所致。二季度，随着公司复工规模的逐渐增加，发货规模、销售规模均恢复良好，三季度和四季度内外销比例较为稳定。

综上，公司内销不存在显著季节性特点；外销收入在报告期内的季度收入变化趋势，主要系受到中美贸易摩擦事项的影响所致；**2020 年，因受到新型冠状病毒肺炎疫情影响，公司二季度收入显著高于一季度，三季度和四季度收入比例较为稳定，具备合理性。”**

二、各类主要客户的采购是否具有季节性，客户采购时间等惯例在报告期内是否发生变化

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 4、按季节列示主营业务收入情况”中补充披露如

下：

“（2）各类产品主要客户采购季节性分析

报告期内，公司储能减速电机、房车减速电机的主要客户按季度销售收入、占比及采购情况如下：

①各类产品前五大客户按季度收入情况

单位：万元

2020 年度					
序号	客户名称	季度	采购情况	主营业务收入	占比
房车减速电机主要客户					
1	诺克工业	一季度	主要采购房车减速电机，主要以季度订单为主，公司根据交货期在订单范围内发货，客户采购不具有季节性，第一季度及第二季度采购较少受国内新冠疫情影响，第三、四季度随着国内疫情缓解，采购量增加	669.50	11.30%
		二季度		1,166.77	19.69%
		三季度		2,214.41	37.38%
		四季度		1,874.01	31.63%
储能减速电机主要客户					
1	SIEMEN	一季度	主要采购储能减速电机，主要按采购计划和库存水平向公司下达订单，采购不具有季节性，第一季度采购较少，系国内新冠疫情影响，第二季度采购较多，主要系第一季度的采购需求在第二季度下达订单所致	485.35	17.78%
		二季度		867.77	31.78%
		三季度		673.50	24.67%
		四季度		703.66	25.77%
2	EATON	一季度	主要采购储能减速电机，主要以季度订单为主，公司根据交货期在订单范围内发货，客户采购不具有季节性，第一季度采购较少，系国内新冠疫情影响，第二季度采购较多，主要系第一季度订单的采购需求在第二季度下达订单所致	274.79	18.91%
		二季度		502.97	34.60%
		三季度		341.25	23.48%
		四季度		334.50	23.01%
3	兴机电器及其关联方	一季度	主要采购储能减速电机、底盘车电机，按照采购计划和库存水平向公司下达订单，客户采购不具有季节性，第一季度采购较少，系国内新冠疫情影响，第二季度采购较多，主要系第一季度的采购需求在第二季度下达订单所致	112.50	15.13%
		二季度		247.53	33.29%
		三季度		179.14	24.09%
		四季度		204.31	27.48%
4	思源电气及其关联方	一季度	主要采购储能减速电机，按照采购计划和库存水平向公司下达订单，客户采购不具有季节性，第一季度采购较少，系国	79.98	14.44%
		二季度		176.57	31.87%
		三季度		137.28	24.78%

		四季度	**内新冠疫情影响，第二季度采购较多，主要系第一季度的采购需求在第二季度下达订单所致**	**160.23**	**28.92%**
5	**余姚华宇**	**一季度**	**主要采购储能减速电机，按照采购计划和库存水平向公司下达订单，客户采购不具有季节性，第一季度采购较少，系国内新冠疫情影响**	**84.49**	**17.63%**
		二季度		**134.89**	**28.14%**
		三季度		**141.50**	**29.52%**
		四季度		**118.40**	**24.70%**
2019 年度					
序号	客户名称	季度	采购情况	主营业务收入	占比
房车减速电机主要客户					
1	诺克工业	一季度	主要采购房车减速电机，主要以季度订单为主，公司根据交货期在订单范围内发货，第一季度和第二季度销售较少，主要系 2018 年中美贸易摩擦等因素影响，诺克暂缓订单，2019 年初逐步恢复采购	634.66	12.75%
		二季度		895.63	17.99%
		三季度		1,512.48	30.38%
		四季度		1,935.76	38.88%
储能减速电机主要客户					
1	SIEMENS	一季度	主要采购储能减速电机，主要按采购计划和库存水平向公司下达订单，采购不具有季节性，第一季度采购较少，春节假期减少发货所致	336.74	17.21%
		二季度		514.01	26.27%
		三季度		568.05	29.03%
		四季度		537.85	27.49%
2	EATON	一季度	主要采购储能减速电机，主要以季度订单为主，公司根据交货期在订单范围内发货，客户采购不具有季节性，第一季度采购较少，春节假期减少发货所致	232.86	15.05%
		二季度		462.44	29.90%
		三季度		329.87	21.33%
		四季度		521.55	33.72%
3	兴机电器及其关联方	一季度	主要采购储能减速电机、底盘车电机，按照采购计划和库存水平向公司下达订单，客户采购不具有季节性，第一季度采购较少，春节假期减少发货所致	134.79	19.63%
		二季度		167.00	24.32%
		三季度		189.23	27.56%
		四季度		195.62	28.49%
4	思源电气及其关联方	一季度	主要采购储能减速电机，按照采购计划和库存水平向公司下达订单，客户采购不具有季节性，第一季度采购较少，春节假期减少发货所致	106.54	21.05%
		二季度		135.63	26.80%
		三季度		153.62	30.35%
		四季度		110.34	21.80%
5	许继集团及其关联方	一季度	主要采购储能减速电机按照采购计划和库存水平向公司下达	115.48	24.43%
		二季度		161.66	34.20%

		三季度	订单，公司按照客户指令发货。第三、四公司发货较少系福州天宇改为整机采购，不向公司采购电机配件；许继集团和许继德理施尔因库存原因减少对公司的采购	97.52	20.63%
		四季度		98.06	20.74%
2018 年度					
序号	客户名称	季度	销售内容	主营业务收入	占比
房车减速电机主要客户					
1	诺克工业	一季度	主要采购房车减速电机，主要以季度订单为主，公司根据交货期在订单范围内发货，第三季度和第四季度销售较少，主要系中美贸易摩擦影响，诺克暂缓部分订单所致	1,119.31	32.98%
		二季度		1,072.81	31.61%
		三季度		796.53	23.47%
		四季度		405.56	11.95%
储能减速电机主要客户					
1	SIEMENS	一季度	主要采购储能减速电机，主要按采购计划和库存水平向公司下达订单，采购不具有季节性，第一季度采购较少，春节假期减少发货所致	305.42	18.79%
		二季度		373.25	22.96%
		三季度		464.52	28.57%
		四季度		482.56	29.68%
2	EATON	一季度	主要采购储能减速电机，主要以季度订单为主，公司根据交货期在订单范围内发货，客户采购不具有季节性特征	244.28	19.46%
		二季度		313.61	24.98%
		三季度		480.57	38.28%
		四季度		216.86	17.28%
3	兴机电器及其关联方	一季度	主要采购储能减速电机、底盘车电机，按照采购计划和库存水平向公司下达订单，客户采购不具有季节性，第一季度采购较少，系春节假期减少发货所致	154.27	20.56%
		二季度		271.87	36.23%
		三季度		191.39	25.50%
		四季度		132.96	17.72%
4	思源电气及其关联方	一季度	主要采购储能减速电机，按照采购计划和库存水平向公司下达订单，客户采购不具有季节性，第一季度采购较少，春节假期减少发货所致	62.43	17.00%
		二季度		93.52	25.47%
		三季度		106.47	29.00%
		四季度		104.73	28.52%
5	施耐德电气	一季度	客户按需下单，采购不存在季节性；2018 年施耐德（陕西）宝光电器有限公司因采购模式变化逐步减少对公司采购	123.37	35.35%
		二季度		90.79	26.01%
		三季度		73.05	20.93%
		四季度		61.82	17.71%

注：上表中销售金额包括储能减速电机、房车减速电机、底盘车电机及配件等。

报告期内，公司各类产品主要客户通常一季度销售占比略低，主要系受春节期间公司时间开工时间短于其他三个季度、发货及销售减少所致；2018 年下半年至 2019 年上半年，诺克工业采购金额较少，主要系受中美贸易摩擦影响，采购量下降，随后在 2019 年下半年开始大量恢复采购所致；**2020 年，**主要客户一季度采购金额占比明显低于第二季度，主要系受新型冠状病毒肺炎疫情影响，公司及主要客户均开工不足所致。

②主要客户采购时间变化情况

客户	采购时间
诺克工业.	以季度订单为主，2018 年下半年因中美贸易摩擦影响，第三、第四季度下单大幅减少。2019 年中美贸易摩擦逐步常态化，客户综合考量后自 2019 年第二季度开始采购逐渐恢复。2020 年因受到新冠疫情影响，2019 年第四季度订单主要在第二季度发货、实现收入
SIEMENS	不定时订单为主，一般有新型号产品时会增加订单，在报告期内未发生变化
EATON	以季度订单为主，客户一般会在春节前加大订单量，在报告期内未发生变化
兴机电器及其关联方	不定时订单为主，按需下订单，采购时间没有规律，**2020 年因疫情原因，第一季度采购较少**
思源电气及其关联方	不定时订单为主，按需下订单，采购时间没有规律，**2020 年因疫情原因，第一季度采购较少**
许继集团及其关联方	不定时订单为主，按需下订单，采购时间没有规律，**2020 年因疫情原因，第一季度采购较少**
余姚华宇	**不定时订单为主，按需下订单，采购时间没有规律，2020 年因疫情原因，第一季度采购较少**
施耐德电气	系公司寄售客户，按照库存消耗不定时下订单，采购时间没有规律，**2020 年因疫情原因，第一季度采购较少**

如上表所示，公司各主要客户均以按需采购为主，不具有特定规律性，主要客户采购时间等惯例在报告期内未发生重大变化。”

三、报告各期发行人获取订单到生产完成所需的平均时长，以及获取订单到收入确认所需的平均时长、各季平均时长，各季平均时长与全年平均时长相比是否存在较大差异

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 4、按季节列示主营业务收入情况”中补充披露如下：

“（3）公司各季度生产完成平均时长及收入确认平均时长对比情况

①获取订单到生产入库平均时长

报告期内,公司获取订单到生产完成需要经过原材料备货、组织生产等过程,具体过程平均时长分析如下:

A、原材料备货周期

报告期内主要原材料的备货周期如下表所示:

主要原材料	备货时间
漆包线	6 天左右
定子、转子毛坯	8 天左右
机壳	5 天左右
端盖	7 天左右
磁钢	8 天左右
换向器	40 天左右
转子轴	30 天左右
轴承、轴套	5 天左右
箱体、箱盖	7 天左右
齿轴毛坯、出轴毛坯	15 天左右

报告期内，公司主要原材料的备货时间主要为 5-15 天左右，换向器和转子轴的备货时间为 30-40 天左右；由于换向器、转子轴备货周期较长，通常会按照常用型号提前备货。

B、主要产品的生产周期

报告期内，公司主要产品的生产周期如下:

主营业务产品类别	产品	生产周期
储能减速电机	永磁直流减速电机	7-14 天
	交直流两用减速电机	7-14 天
	单相减速电机	20-30 天
	三相异步减速电机	20-30 天
房车减速电机	滑动系统减速电机	7-14 天
	支撑系统减速电机	7-14 天

公司储能减速电机中销量较大的永磁直流减速电机、交直流两用电机等产品的生产周期通常为 7-14 天，销量较少的单相减速电机、三相异步减速电机产品生产周期通常为 20-30 天，具体生产周期受客户要求的交货期、公司产能、原材料和自制半成品备货等原因相应影响延长或者缩短。

公司房车减速电机的生产周期通常为 7-14 天；但由于房车减速电机主要客户为诺克工业，其下单后对不同产品的紧急程度存在不同需求，公司会根据交货期以及与诺克工业的沟通结果分批、分工序安排生产，具体生产周期通常会相应延长。

C、主要产品获取订单到生产完成的平均时长

报告期内，公司主要产品各季度从获取订单到生产完成的平均时长如下所示：

2020 年度					
产品	**第一季度**	**第二季度**	**第三季度**	**第四季度**	**全年平均**
储能减速电机	**20 天左右**	**15 天左右**	**20 天左右**	**10-20 天**	**15 天左右**
房车减速电机	**3 个月左右**	**3 个月左右**	**2 个月左右**	**3-4 个月**	**3 个月左右**
2019 年度					
产品	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	全年平均
储能减速电机	15 天左右	15 天左右	15 天左右	15 天左右	15 天左右
房车减速电机	2 个月左右	3 个月左右	2 个月左右	3-4 个月	3 个月左右
2018 年度					
产品	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	全年平均
储能减速电机	10-20 天	10-20 天	10-20 天	20 天左右	15 天左右
房车减速电机	3 个月左右	4 个月左右	3 个月左右	1-2 个月	3 个月左右

注：上表统计时长系根据报告期内获取订单时间和与产成品完工入库单的间隔计算平均值所得。

如上表所示，储能减速电机从获取订单到生产完成的平均时长为 15 天左右，符合公司的原材料备货周期和生产周期。

房车减速电机的主要客户为诺克工业，因其一次下单交货期不完全相同，公司通常会根据交货期及诺克工业需求分批安排生产，同一笔订单亦存在分批生产的情形，故房车减速电机获取订单到生产完成的平均时间一般为 3 个月左右，特定订单会因交货期因素缩短或延长。

综上分析，报告期内主要产品各季度获取订单到生产入库的平均时间较为稳定，与全年的订单到生产平均时间不存在重大差异。

②获取订单到收入确认平均时长与合理性

A、各季度获取订单到收入确认平均时长分析

报告期内，公司主要产品各季度从获取订单到收入确认的平均时长如下所

示：

2020 年度					
产品	**第一季度**	**第二季度**	**第三季度**	**第四季度**	**全年平均**
储能减速电机	**35 天左右**	**30 天左右**	**25 天左右**	**30 天左右**	**30 天左右**
房车减速电机	**4-5 个月**	**4 个月左右**	**3 个月左右**	**3 个月左右**	**4 个月左右**
2019 年度					
产品	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	全年平均
储能减速电机	25 天左右	20 天左右	20 天左右	25 天左右	25 天左右
房车减速电机	2 个月左右	3 个月左右	2 个月左右	3-4 个月	3 个月左右
2018 年度					
产品	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	全年平均
储能减速电机	35 天左右	30 天左右	30 天左右	25 天左右	30 天左右
房车减速电机	3-4 个月	4 个月左右	3 个月左右	2-3 个月	3-4 个月

注：上表由报告期内订单时间和签收单/提单时间的间隔计算平均值所得。

如上表所示，报告期内储能减速电机主要产品各季度获取订单到确认收入的平均时间为 20-30 天左右，较为稳定。具体时间与公司提前备货量、客户需求紧急程度等有关，与全年获取订单到收入确认的平均时长不存在重大差异。

报告期内房车减速电机各季度获取订单到收入确认时间在 2-4 个月不等，平均在 3 个月左右，主要系诺克工业一般根据其已有订单及预计需求下达季度订单，但存在不同产品因消耗速度差异需要加急或延后发货情形，同一笔订单亦可能因客户需求安排分批发货；总体来看，房车减速电机各季度获取订单到收入确认时间与全年平均时长不存在重大差异。

2020 年 1-6 月主要产品获取订单到收入确认的平均时长较长，主要系受新冠疫情影响发货延迟所致。

B、获取订单到收入确认平均时长与主要客户交货期关系

报告期内，部分主要客户的交货期如下表所示：

客户名称（以法人实体口径）	产品类型	通常交货周期
诺克工业	房车减速电机	1-6 个月
EATON Cooperation	储能减速电机	1-2 个月
SIEMENS AG	储能减速电机	1-2 个月
SIEMENS INDUSTRY INC	储能减速电机	1-2 个月
伊顿电气有限公司	储能减速电机	15-30 天

客户名称（以法人实体口径）	产品类型	通常交货周期
ULUSOY ELEKTRIK	储能减速电机	1-2 个月
福建省南平日辉机械有限公司	储能减速电机	10-15 天
兴机电器有限公司	储能减速电机	10-15 天
施耐德（陕西）宝光电器有限公司	储能减速电机	10-15 天
宁波舜利高压开关科技有限公司	储能减速电机	10-20 天
浙江巨力电气有限公司	储能减速电机	10-15 天
上海西门子开关有限公司	储能减速电机	1-2 个月
余姚市华宇电器有限公司	储能减速电机	10-30 天
西门子中压开关技术（无锡）有限公司	储能减速电机	15-20 天

综上，报告期内公司从获取订单到收入确认的平均时长与主要客户交货周期较为匹配，公司获取订单到收入确认的平均时长具备合理性。”

四、各季确认的收入中是否存在异常生产时长订单、异常收入确认时长订单，上述相关订单的金额、异常原因及其合理性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 4、按季节列示主营业务收入情况”中补充披露如下：

“（4）公司异常时长订单情况

报告期内，公司通常根据交货期或客户的需求指令发货。公司选取报告期内获取订单到收入确认时间超过 6 个月的订单认定为异常时长订单，主要的异常时长订单分析如下：

单位：天、万元

订单号	订单时间	订单生产平均时间	订单收入确认平均时间	订单金额	时长异常原因
19075363	2019-7-10	275.42	309.50	34.32	诺克工业 2019 年 7 月份订单，公司按照交货时间安排生产入库发货，后续该订单已于 2020 年 5 月 20 日执行完毕
19075285	2019-7-4	198.77	254.67	34.32	诺克工业 2019 年 7 月份订单，公司按照交货时间安排生产入库，后续该订单已于 2020 年 8 月 **15 日**执行完毕

公司通常按照客户订单的交货期或与客户的沟通结果安排生产和发货，获取订单到确认收入所需的时间受客户要求的交货时间和公司生产安排的影响。报告

期内，异常事件的订单主要均为境外客户订单，主要原因与受中美贸易摩擦、新型冠状病毒肺炎疫情等影响，境外客户要求推迟发货所致。

综上，报告期内，公司异常时长订单主要系根据客户要求延迟发货所致，具备合理性。”

五、是否存在季末或年末集中大量销售的情况，2019 年三、四季度末收入变动的合理性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 4、按季节列示主营业务收入情况”中补充披露如下：

（5）季末或年末集中大量销售情况，2019 年三、四季度收入变动合理性

①报告期内各月主营业务收入金额

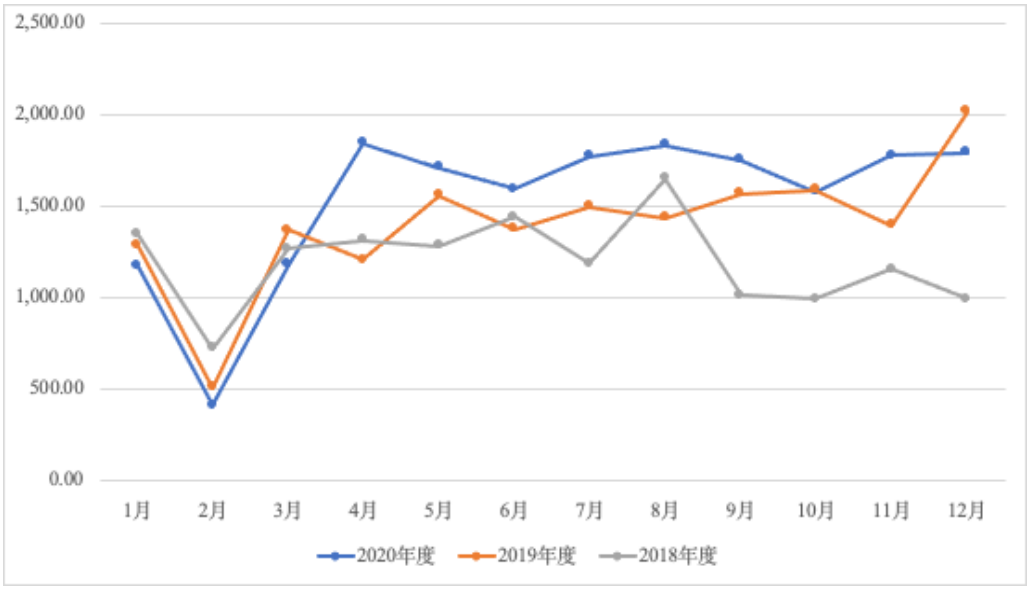
报告期内，公司按月确认的主营业务收入金额如下所示：

单位：万元

月份	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
1 月	1,170.29	1,283.87	1,343.21
2 月	413.90	511.17	723.90
3 月	1,184.19	1,369.44	1,271.05
4 月	1,847.30	1,205.62	1,316.57
5 月	1,712.39	1,561.41	1,285.67
6 月	1,595.49	1,374.22	1,444.11
7 月	**1,771.18**	1,495.66	1,189.52
8 月	**1,833.39**	1,436.19	1,651.43
9 月	**1,753.38**	1,567.82	1,011.98
10 月	**1,580.86**	1,591.85	993.75
11 月	**1,776.82**	1,393.68	1,154.93
12 月	**1,792.94**	2,019.73	993.42
合计	**18,432.12**	16,810.66	14,379.54

②报告期内主营业务收入月度波动情况

报告期内，公司各月主营业务收入变动情况如下所示：



由上图可知，2018 年度，公司不存在季末或者年末大量销售的情况；2019 年 12 月，公司销售金额较大，主要系诺克工业受其需求增长等因素，在 12 月实现外销收入较多；**2020 年度，公司不存在季末或者年末大量销售的情况，2 月销售较少主要受春节假期及新冠疫情影响，随着疫情缓解，上下游逐渐恢复生产，公司复工复产后，生产及销售陆续恢复。**

综上，报告期内，2019 年 12 月，因诺克工业受其需求增长等因素采购金额较高导致公司销售收入较高；**2020 年度后三个季度收入金额相对一季度较高，系二季度开始新冠疫情有所控制，生产和销售得以恢复。公司不存在季末和年末集中大量销售的情形。**

③2019 年三、四季度末收入变动的合理性

2017 至 2019 年度，公司第三季度分别实现收入 3,917.01 万元、3,852.93 万元和 4,499.68 万元，占当年主营业务收入比重分别为 26.11%、26.79%和 26.77%，未发生明显波动。

2017 至 2019 年度，公司第四季度分别实现收入 3,832.30 万元、3,142.10 万元和 5,005.26 万元，占当年主营业务收入比重分别为 25.54%、21.85%和 29.77%。2019 年度，公司第四季度收入占比有所增长，主要系公司对诺克工业的销售金额较大所致。2019 年 9 月，诺克工业因自身生产需要向公司下达季度订单金额为 1,189.99 万元，交货期为 3 个月，公司根据自身生产计划安排分别于 2019 年 11 月末和 12 月初发货，导致第四季度确认收入的房车减速电机金额较大。2019 年第四季度收入变动合理。”

六、第三季度、第四季度前五大客户与年度前五大客户是否存在差异，各季向前五大客户分别的销售金额占全年向该客户销售总额的比重

（一）第三季度、第四季度前五大客户与年度前五大客户对比

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 4、按季节列示主营业务收入情况”中补充披露如下：

“（6）第三季度、第四季度前五大客户与年度前五大客户差异情况

报告期内，公司第三季度、第四季度前五大客户与年度前五大客户收入对比分析如下表所示：

单位：万元

2020 年度				
季度	季度销售前五名	主营业务收入	全年销售前五名	主营业务收入
三季度	诺克工业	2,214.41	诺克工业	5,924.69
	SIEMENS	673.50	SIEMENS	2,730.28
	EATON	341.25	EATON	1,453.52
	兴机电器及其关联方	179.14	兴机电器及其关联方	743.48
	余姚华宇	141.50	思源电气及其关联方	554.06
小计		3,549.80		11,406.03
四季度	诺克工业	1,874.01	诺克工业	5,924.69
	SIEMENS	703.66	SIEMENS	2,730.28
	EATON	334.50	EATON	1,453.52
	兴机电器及其关联方	204.31	兴机电器及其关联方	743.48
	思源电气及其关联方	160.23	思源电气及其关联方	554.06
小计		3,276.72		11,406.03
2019 年度				
季度	季度销售前五名	主营业务收入	全年销售前五名	主营业务收入
三季度	诺克工业	1,512.48	诺克工业	4,978.54
	SIEMENS	568.05	SIEMENS	1,956.65
	EATON	329.87	EATON	1,546.72
	兴机电器及其关联方	189.23	兴机电器及其关联方	686.64

	思源电气及其关联方	153.62	思源电气及其关联方	506.13
小计		2,753.27		9,674.69
四季度	诺克工业	1,935.76	诺克工业	4,978.54
	SIEMENS	537.85	SIEMENS	1,956.65
	EATON	521.55	EATON	1,546.72
	兴机电器及其关联方	195.62	兴机电器及其关联方	686.64
	思源电气及其关联方	110.34	思源电气及其关联方	506.13
小计		3,301.13		9,674.69
2018 年度				
季度	季度销售前五名	主营业务收入	全年销售前五名	主营业务收入
三季度	诺克工业	796.53	诺克工业	3,394.21
	EATON	480.57	SIEMENS	1,625.75
	SIEMENS	464.52	EATON	1,255.32
	兴机电器及其关联方	191.39	兴机电器及其关联方	750.49
	思源电气及其关联方	106.47	思源电气及其关联方	367.15
小计		2,039.47		7,392.92
四季度	SIEMENS	482.56	诺克工业	3,394.21
	诺克工业	405.56	SIEMENS	1,625.75
	EATON	216.86	EATON	1,255.32
	兴机电器及其关联方	132.96	兴机电器及其关联方	750.49
	泰安市泰和电力设备有限公司	120.18	思源电气及其关联方	367.15
小计		1,358.13		7,392.92

如上表所示，报告期内，公司全年收入前五名客户与第三、四季度前五名客户基本一致，仅 2018 年四季度前五名客户与全年前五名客户、**2020 年第三季度前五大客户和全年前五大客户存在差异。**

①2018 年第四季度前五大客户与全年前五大客户差异分析

2018 年第四季度第五名客户为泰安市泰和电力设备有限公司，其未进入全年前五名，主要系泰安市泰和电力设备有限公司第四季度采购新型号的交直流两用电机较多。公司 2018 年度各季度向泰安市泰和电力设备有限公司销售明细如

下：

单位：万元

客户名称	季度	主营业务收入	占比
泰安市泰和电力设备有限公司	一季度	31.50	12.79%
	二季度	29.16	11.84%
	三季度	65.50	26.59%
	四季度	120.18	48.79%

②2020 年第三季度前五大客户与全年前五大客户差异分析

2020 年三季度第五名客户为余姚华宇，在第三季度备货较多，第四季度采购较少所致。公司 2020 年度各季度向余姚华宇销售明细如下：

单位：万元

客户名称	季度	主营业务收入	占比
余姚华宇	一季度	84.49	17.63%
	二季度	134.89	28.14%
	三季度	141.50	29.52%
	四季度	118.40	24.70%

综上，报告期内，公司第三季度、第四季度前五大客户与全年收入前五大客户仅存在较少差异，差异原因具备合理性。”

（二）各季向前五大客户分别的销售金额占全年向该客户销售总额的比重

报告期内，各季向前五大客户详见本问询回复“18. 二”之回复。

七、2019 四季度前五大合同情况，包括销售金额，合同签署日期、签收日期，应收账款余额及期后回款情况

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 4、按季节列示主营业务收入情况”中补充披露如下：

“（7）2019 四季度前五大合同情况

报告期内，公司国内前 50 大客户均与公司签署年度框架协议，协议中主要对交货内容、售后保障等相关内容进行约定。客户采购过程中主要是以销售订单为主，销售订单主要是对产品内容、单价、数量，货款结算方式以及信用期等方面进行约定。公司国外客户主要与公司签署框架协议或出具合作说明，采购过程中主要以销售订单的形式为主。

2019 年前五大客户合同签署情况如下表所示：

客户	合同签署情况
诺克工业	未签订框架合同，出具合作说明。公司主要向其销售房车减速电机，以邮件形式下达销售订单
SIEMENS	与公司签署全球供货协议，协议期间 SIEMENS 旗下的全球公司（包括国内公司）分别下达订单
EATON	EATON 美国公司未签署框架协议，国内旗下公司按年签署框架协议，美国伊顿主要以邮件形式下达订单，国内公司单独下达销售订单
兴机电器及其关联方	签署年度框架协议，每月不定时客户会根据库存和销售情况下达采购订单，对采购的电机型号，数量及计划到货时间进行约定，公司不定时向其寄送报价单
思源电气及其关联方	签署年度框架协议，每月不定时客户根据库存和销售情况下达采购订单，对采购的电机型号，数量及计划到货时间进行约定，公司不定时向其寄送报价单

①2019 年第四季度实现销售的前五大订单情况

2019 年第四季度，公司实现销售的前五大销售订单情况如下：

单位：万元

订单编号	订单时间	第四季度实现销售金额	签收时间	截至 2019 年末应收账款	期后回款情况
19075284	2019.7.4	226.48	2019.10.03 至 2019.12.02	71.20	71.20
19085951	2019.8.23	193.97	2019.10.14 至 2019.12.31	125.46	125.46
19096411	2019.9.26	154.54	2019.10.27 至 2019.12.02	136.50	136.50
19096412	2019.9.26	154.32	2019.10.27 至 2019.12.02	136.33	136.33
19096413	2019.9.26	154.30	2019.11.04 至 2019.12.31	136.34	136.34
合计	-	883.62	-	605.83	605.83

注：上述订单均为境外销售，签收时间为提单日期，期后回款统计至 2020 年 6 月 30 日。

2019 年第四季度，公司实现销售的前五订单客户均为诺克工业，订单时间均系 2019 年第三季度下达，订单分批发货并签收，收入确认时间不存在显著异常。

截至 2019 年末，公司第四季度实现销售的前五大订单对应应收账款余额为 605.83 万元，上述款项均已在期后全部收回。

②2019 年第四季度获取的前五大订单实现销售情况

2019 年第四季度，公司获取的前五大订单销售实现情况如下：

单位：万元

订单编号	订单时间	订单金额（含税）	第四季度实现销售金额（含税）	**2020 年度实现销售金额（含税）**	提单日期、签收单日期	截至 2019 年末应收账款	**截至 2021 年 3 月 10 日回款情况**
19106529	2019.10.8	194.89	-	**194.89**	2020.1.15 至 2020.5.4	-	**194.89**
19106528	2019.10.8	140.39	10.15	**130.24**	2019.12.31 至 2020.5.4	10.15	**140.39**
19116946	2019.11.4	**78.27**	20.28	**57.99**	2019.12.5 至 2020.1.12	20.28	**78.27**
19127447	2019.12.6	49.61	4.06	**45.55**	2019.12.13 至 2020.1.17	4.06	**49.61**
19127400	2019.12.4	41.20	1.65	**34.00**	**2019.12.31 至 2020.12.31**	1.65	**35.60**
合计		**504.36**	36.14	**462.67**		36.14	**498.76**

如上表所示，公司 2019 年度第四季度获取的前五大订单在 2019 年第四季度确认收入的金额为 36.14 万元，占前五大订单总额的比例为 6.95%，占比较小，不存在第四季度大额订单大量确认收入的情况。”

八、报告期内是否存在签收单、发票、记账凭证等单证不匹配的情形，收入确认相关内部控制措施是否健全有效，是否存在跨期调节收入的情形

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 4、按季节列示主营业务收入情况”中补充披露如下：

“（8）收入确认内控措施情况

公司已制定一系列收入相关内部控制制度，针对公司的市场开发与客户管理、销售合同签订、销售开票、收入确认、销售收款以及应收账款等内部控制进行了规定。报告期内，公司已建立健全的收入确认相关内部控制制度，不存在签收单（签收记录或提单）、发票与记账凭证等单证不匹配的情形，不存在跨期调节收入的情形。”

九、收入截止性测试情况、采取的审计程序、程序充分性、证据可靠性。

保荐人和申报会计师履行如下核查程序：

（一）抽取报告期各期末前后 10 天公司账面收入确认的内外销凭证，检查其发货单、出库单、签收单及提单，评价营业收入是否确认在恰当期间；

（二）抽取报告期各期末前后 10 天的签收单或提单，检查至公司收入明细账，评价营业收入是否确认在恰当期间；

（三）抽取各资产负债表日期前后 1 个月的 20 笔金额较高的收入确认凭证，检查其发货单、签收记录、提单等，评价营业收入是否确认在恰当期间；

（四）逐项查看发出商品是否已经于期后实现销售；

（五）获取公司报告期各期海关进出口数据统计表，与公司报告期各期外销收入金额进行核对，验证出口数据的真实性，对比海关函证、出口退税、账面外销收入的差异，评价营业收入是否在恰当期间确认；

（六）对主要客户独立寄发询证函，报告期各期收入发函、回函情况如下：

项　目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发函比例	85.39%	88.69%	84.21%
回函占发函比例	93.32%	97.67%	98.02%

（七）现场及视频访谈主要客户（因 2020 年初新冠疫情爆发，对外销客户主要采用了视频访谈的形式），对应客户收入金额占比分别为 72.20%、76.03%和 74.65%。

经核查，保荐人和申报会计师认为，报告期内公司的营业收入确认在恰当的会计期间。申报会计师采取的审计程序合理、程序充分、证据可靠。

十、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和申报会计师履行如下核查程序：

1、访谈公司管理层和内销、外销业务负责人，了解公司内外销是否存在季节性，报告期内季度销售收入、比重变化的原因；

2、抽查报告期内异常销售比例的季度相关的合同、订单、发票、签收单等单证，确认内外销收入异常收入波动的合理性；

3、访谈公司销售负责人、主要客户，了解客户采购时间及惯例，判断其采购是否具有季节性特征；

4、取得报告期内各类主要产品前五大客户合同或代表性订单，检查客户合同相关约定，了解客户的相关采购惯例；

5、询问公司管理层，了解公司获取订单到生产完成、获取订单到确认收入的时长，了解公司的生产周期和销售订单的交货期情况；

6、比较各季度获取订单到生产完成、获取订单到确认收入的平均时长与全年平均时长差异；检查异常时长订单，确认报告期间异常生产周期和异常收入确认的合理性；

7、访谈公司销售、财务部负责人，了解公司发货的惯例，确认是否存在年末和季末大量发货的情形，并了解其原因；检查报告期内季末及年末大额的合同、订单、发票及签收单，检查其收入波动异常的合理性；

8、访谈公司销售负责人及管理层，了解报告期内公司主要客户合同的签署情况；

9、取得 2019 年四季度实现销售的前五订单，并对其发货单、报关单、提单、装箱单等单据进行检查匹配，确认 2019 年第四季度收入变动的合理性；对 2019 年四季度前五订单形成的应收账款进行期后回款测试，确认相关货款期后均已收回；

10、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；询问公司管理层、销售部、财务部负责人，了解公司对销售相关的内部控制，取得公司与销售相关的内部控制制度；对于内销收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单、发货单及客户签收单、结算单等；对于出口收入，获取电子口岸信息并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同、销售发票、出库单、出口报关单、装箱单及货运提单等支持性文件；

11、对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期内公司的内销和外销不具有明显的季节性特征，内销的季度波动主要受春节假期和新冠疫情影响，外销的季度波动主要受中美贸易摩擦和新冠疫情影响；内销和外销的季度波动情况合理；

2、各类主要客户的采购不具有明显的季节性特征，但受中美贸易摩擦、新

冠疫情等事件影响，客户采购时间等惯例在报告期内未发生改变；

3、报告期内公司各季度获取订单到生产完成、获取订单到确认收入的平均时长与全年平均时长不存在较大差异；

4、报告期内，发行人异常生产时长订单、异常收入确认时长订单主要系应客户要求延迟发货，具备合理性；

5、公司 2019 年四季度销售占比相对较高，与主要客户订单执行情况相符；2020 年二季度销售收入金额相对一季度较高，系受新冠疫情影响，二季度实现销售较多。公司季末和年末收入变动情况合理，不存在季末和年末集中大量销售的情形；

6、报告期内，公司年度前五大客户与三、四季度前五大客户基本一致。少数不一致的原因具备合理性；

7、公司 2019 年四季度前五大订单收入均系客户单位在 2019 年三季度所下订单，相关产品完工入库后，均已在四季度报关出口，公司从获取订单到确认收入的时长符合公司实际情况，较为合理。销售对应的应收账款期后均已回款；

8、公司与销售相关的内部控制制度设计合理、运行有效，报告期主要内销客户的签收、发票、记账凭证匹配；主要外销客户的提单、发票、记账凭证匹配；

9、报告期内公司的营业收入确认在恰当的会计期间，不存在跨期调整收入的情形。

19.关于营业成本。报告期内，发行人营业成本为 6,851.44 万元、6,853.53 万元、7,885.29 万元，主营业务成本较去年同期分别增长 0.03%、15.05%，而营业收入较去年同期分别变动-4.11%、16.39%。请发行人：（1）结合报告期各期公司各类产品销售数量、单位成本变动情况，补充披露发行人营业成本变化原因、与营业收入变动的匹配情况；（2）补充披露报告期各期直接材料、制造费用明细情况，以及各项成本明细要素占比变动的原因及合理性；（3）补充披露各产品主要原材料单位的耗用及变化情况，主要原材料采购、领用的数量与产量的匹配情况；（4）补充披露主要原材料与生产领用、销售结转、库存结存主要原材料在数量、单价、总金额数据方面的一致性及差异情况；（5）补充披露报告期内主要产品单位成本与生产成本中单位成本、营业成本单位成本、存货当中单位成本之间的匹配关系，料、工、费结构变化情况；（6）补充披露报告期内生产

人员数量的具体变动情况，结合生产人员的数量、薪酬政策，补充披露直接人工变动原因；（7）补充披露披露单位人工、单位固定资产产值及产量的变动及其合理性，固定资产原值、生产人员数量分别与发行人经营规模之间的匹配性；（8）量化分析并披露报告期各期耗用能源数量与产品产量之间的对应关系。请保荐人、申报会计师进行核查并发表明确核查意见。

回复：

一、结合报告期各期公司各类产品销售数量、单位成本变动情况，补充披露发行人营业成本变化原因、与营业收入变动的匹配情况

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （三）营业成本分析”中补充披露如下：

“5、结合各类产品销售数量、单位成本变动情况、分析营业成本变化原因及与营业收入变动的匹配性

（1）各类产品销售数量、单位成本变动对营业成本变化的影响

报告期内，各类产品销售数量、单位成本变动对主营业务成本变化的影响幅度如下：

项　目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务成本（万元）		**8,388.63**	7,817.78	6,756.13
主营业务成本增长幅度（百分点）		**7.30**	15.71	0.09
储能减速电机	销售数量贡献（百分点）	**0.07**	2.81	11.01
	单位成本贡献（百分点）	**0.60**	2.52	-1.16
房车减速电机	销售数量贡献（百分点）	**5.96**	10.05	-10.54
	单位成本贡献（百分点）	**-1.38**	-1.34	-0.07
其他	销售额贡献（百分点）	**2.06**	1.67	0.85

注：2018-2019 年度，其他产品成本占主营业务成本比重分别为 1.23%、2.08%、3.24%，占比较低，且产品种类及单价差异较大，不区分销售数量和单位成本对主营业务成本的影响。

2019 年度主营业务成本较 2018 年度增长 15.71%。主要原因系随着贸易摩擦逐步常态化以及下游客户需求增加，诺克工业采购逐步建恢复，销量的上涨导致 2019 年度房车减速电机主营业务成本增加 10.05 个百分点。储能减速电机的销量及单位成本在 2019 年度亦有小幅增加，进而导致公司主营业务成本上涨。

2020 年度主营业务成本较 2019 年度增长 7.30%。主要系：预计美国房车市场需求增加，诺克工业采购增加，销量的上涨导致 2020 年度房车减速电机主营

业务成本增加 5.96 个百分点。

综上所述，报告期内，公司营业成本变化主要受销售数量变动的影响。

（2）营业收入与营业成本匹配情况

报告期内，公司营业成本变动与营业收入变动的匹配关系情况如下：

单位：万元

项　目	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
	金额	**变动幅度**	金额	变动幅度	金额	变动幅度
营业收入	**18,446.25**	**8.84%**	16,947.90	16.39%	14,561.85	-4.11%
营业成本	**8,388.63**	**6.38%**	7,885.29	15.05%	6,853.53	0.03%
毛利率	**54.52%**	**1.05 个百分点**	53.47%	0.54 个百分点	52.94%	-1.94 个百分点
主营业务毛利率	**54.49%**	**0.99 个百分点**	53.50%	0.48 个百分点	53.02%	-1.99 个百分点

2019 年度、2020 年度，公司营业收入、营业成本变动幅度基本相当，营业成本变动与营业收入变动较为匹配。

二、补充披露报告期各期直接材料、制造费用明细情况，以及各项成本明细要素占比变动的原因及合理性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （三）营业成本分析 2、主营业务成本项目构成分析 （1）直接材料”中补充披露如下：

“报告期内，公司生产成本中直接材料明细情况如下表所示：

单位：万元

项目	**明细**	**2020 年度**		**2019 年度**		**2018 年度**	
		金额	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**
电机主要构件	漆包线	**486.34**	**8.18%**	441.09	7.82%	422.58	8.86%
	定子、转子毛坯	**485.70**	**8.17%**	419.91	7.44%	421.44	8.84%
	机壳	**386.92**	**6.51%**	376.08	6.67%	329.06	6.90%
	端盖	**385.94**	**6.49%**	357.39	6.34%	295.25	6.19%
	磁钢	**302.72**	**5.09%**	244.66	4.34%	206.93	4.34%
	换向器	**204.89**	**3.44%**	198.82	3.52%	187.12	3.92%
	转子轴	**139.27**	**2.34%**	159.72	2.83%	145.56	3.05%
	轴承	**41.36**	**0.70%**	37.16	0.66%	30.19	0.63%
	小计	**2,433.14**	**40.91%**	2,234.84	39.62%	2,038.13	42.74%

项目	明细	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
减速机构主要构件	齿轮毛坯	**486.60**	**8.18%**	533.02	9.45%	360.37	7.56%
	箱体	**468.54**	**7.88%**	445.27	7.89%	360.79	7.57%
	箱盖	**261.97**	**4.40%**	262.97	4.66%	226.60	4.75%
	齿轴毛坯	**190.70**	**3.21%**	219.92	3.90%	168.88	3.54%
	出轴毛坯	**209.02**	**3.51%**	209.34	3.71%	158.74	3.33%
	轴套	**199.25**	**3.35%**	171.90	3.05%	124.15	2.60%
	小计	**1,816.09**	**30.53%**	1,842.42	32.66%	1,399.53	29.35%
通用轴承	通用轴承	**228.94**	**3.85%**	233.62	4.14%	218.97	4.59%
其他	其他	**1,469.67**	**24.71%**	1,329.55	23.57%	1,111.79	23.32%
合计		**5,947.83**	**100.00%**	5,640.43	100.00%	4,768.42	100.00%

公司原材料主要为漆包线、钢材、不同规格电机的金属外壳、轴承、齿轮等金属材料制品，以及部分塑料制品、标准件等，不同原材料成本占比主要与原材料采购价格、不同类型减速电机设计结构等有关。报告期内，公司直接材料各项明细占比相对较为稳定，不存在大幅异常波动的情形。”

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （三）营业成本分析 2、主营业务成本项目构成分析 （3）制造费用”中补充披露如下：

“报告期内，公司生产成本中制造费用明细情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
加工费	**334.15**	**36.15%**	324.25	37.08%	265.00	35.90%
折旧费	**267.24**	**28.91%**	240.12	27.46%	212.62	28.81%
机物料消耗	**192.11**	**20.78%**	187.74	21.47%	165.29	22.39%
电费	**96.63**	**10.45%**	85.30	9.75%	71.86	9.74%
其他	**34.15**	**3.69%**	37.10	4.24%	23.36	3.17%
小计	**924.27**	**100.00%**	874.51	100.00%	738.14	100.00%

报告期内，公司制造费用各项明细占比整体较为稳定。

加工费在公司制造费用中占比最高，主要系综合考虑生产成本、产能配置等因素，公司将部分工艺较简单、技术要求较低的机加工、表面处理等工序环节采

用外协加工的方式进行生产。报告期内，公司制造费用中折旧费占比较为稳定且金额逐年提升，主要系公司为增加公司自动化水平、提升加工精度、提高生产效率等，机器设备逐年增加所致。公司机物料消耗主要系生产过程中领用的润滑脂、包装纸箱等材料。公司电费系公司生产所分摊的耗电费用，随着报告期内公司生产设备的购置，电费逐年增加。

2018-2020 年度，公司制造费用金额逐年增长的情况，与生产规模变化趋势一致。

综上，公司制造费用各明细项变动具备合理性。”

三、补充披露各产品主要原材料单位的耗用及变化情况，主要原材料采购、领用的数量与产量的匹配情况

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （三）营业成本分析 2、主营业务成本项目构成分析”中补充披露如下：

“（4）主要原材料单的耗用及变化情况、主要原材料采购、领用的数量与产量的匹配情况

①各产品主要原材料单位的耗用及变化情况

公司主要产品为储能减速电机和房车减速电机，减速电机的主要组成部分均为电机及减速机构。不同减速电机所需要的主要原材料类别基本一致。报告期内，公司主要原材料单位产量的耗用及变化如下所示：

单位：千克、件

类别	明细	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		单位耗用	变动率	单位耗用	变动率	单位耗用	变动率
电机主要构件	漆包线	**0.10**	**-1.80%**	0.10	-2.57%	0.11	-0.14%
	定子、转子毛坯	**1.16**	**-1.84%**	1.18	1.26%	1.17	5.13%
	机壳	**0.78**	**-9.58%**	0.87	5.07%	0.83	4.67%
	端盖	**1.52**	**-2.39%**	1.55	14.91%	1.35	-17.39%
	磁钢	**1.34**	**-9.63%**	1.48	6.24%	1.40	1.12%
	换向器	**0.91**	**-4.70%**	0.96	2.33%	0.94	0.94%
	转子轴	**0.45**	**-22.51%**	0.58	-7.37%	0.62	-19.87%
	轴承	**0.31**	**2.63%**	0.30	25.90%	0.24	22.15%
减速机	齿轮毛坯	**2.79**	**-12.63%**	3.19	32.14%	2.42	-18.19%

类别	明细	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		单位耗用	变动率	单位耗用	变动率	单位耗用	变动率
构主要构件	箱体	**0.72**	**-8.21%**	0.78	9.11%	0.72	-7.48%
	箱盖	**0.68**	**-8.61%**	0.74	8.07%	0.69	-6.49%
	齿轴毛坯	**1.03**	**-19.00%**	1.28	7.68%	1.18	-10.76%
	出轴毛坯	**0.60**	**-9.22%**	0.67	16.77%	0.57	-11.75%
	轴套	**4.86**	**-1.75%**	4.94	11.80%	4.42	-2.68%

注：单位耗用=原材料生产直接材料领用量/产量。

报告期内，电机主要构件中漆包线、定转子、机壳、端盖、磁钢、换向器、转子轴等原料的单位耗用波动较小；电机主要构件中的端盖、轴承，以及减速机构主要构件原料的单位耗用波动较大，主要系公司产品型号众多，不同型号产品消耗该类材料的数量差异较大，生产产品结构差异直接影响到单位耗用。

②各产品主要原材料采购、领用数量与产量的匹配关系

报告期内，公司主要原材料的采购、领用与产量的匹配关系如下：

单位：万件、万台、吨

类别	明细	2020 年度				2019 年度				2018 年度			
		采购	领用	产量	比例	采购	领用	产量	比例	采购	领用	产量	比例
电机主要构件	漆包线	98.12	97.49	95.72	1:1:1	89.43	89.26	86.06	1:1:1	82.29	81.89	76.93	1.1:1.1:1
	定子、转子毛坯	111.91	111.13	95.72	1.2:1.2:1	102.78	101.79	86.06	1.2:1.2:1	92.19	89.86	76.93	1.2:1.2:1
	机壳	75.43	75.05	95.72	1:1:1.3	74.79	74.63	86.06	1:1:1.2	63.67	63.49	76.93	1:1:1.2
	端盖	144.45	145.10	95.72	1.5:1.5:1	134.50	133.64	86.06	1.6:1.6:1	103.92	103.97	76.93	1.4:1.4:1
	磁钢	130.38	128.46	95.72	1.4:1.3:1	129.82	127.79	86.06	1.5:1.5:1	105.14	107.52	76.93	1.4:1.4:1
	换向器	92.16	87.54	95.72	1.1:1:1.1	84.02	82.59	86.06	1:1:1	69.10	72.14	76.93	1:1:1.1
	转子轴	41.96	42.93	95.72	1:1:2.3	50.83	49.81	86.06	1:1:1.7	48.05	48.06	76.93	1:1:1.6
	轴承	29.24	29.70	95.72	1:1:3.3	26.58	26.02	86.06	1:1:3.3	18.46	18.47	76.93	1:1:4.2
减速机构主要构件	齿轮毛坯	269.91	267.08	95.72	2.8:2.8:1	277.09	274.82	86.06	3.2:3.2:1	182.23	185.91	76.93	2.4:2.4:1
	箱体	67.70	68.55	95.72	1:1:1.4	67.65	67.14	86.06	1:1:1.3	55.35	55.01	76.93	1:1:1.4
	箱盖	64.61	64.89	95.72	1:1:1.5	64.56	63.83	86.06	1:1:1.3	52.51	52.80	76.93	1:1:1.5
	齿轴毛坯	99.45	98.90	95.72	1:1:1	110.20	109.78	86.06	1.3:1.3:1	91.27	91.13	76.93	1.2:1.2:1
	出轴毛坯	57.92	57.82	95.72	1:1:1.7	56.71	57.26	86.06	1:1:1.5	44.48	43.83	76.93	1:1:1.8
	轴套	470.43	464.81	95.72	4.9:4.9:1	433.26	425.32	86.06	5:4.9:1	337.74	340.06	76.93	4.4:4.4:1

注：领用为直接材料领用；电机主要构件比较使用电机的完工入库数量比较；减速机构主要构件使用减速机构完工入库数量比较。

公司产品型号较多，不同产品所消耗的不同原材料数量存在较大差异，且部分原材料公司同时存在自行生产和对外采购两种形式。由上表可知，报告期内，主要原材料中大部分原材料的采购、领用及产量之间比例关系波动不大；电机主要构件中的转子轴及轴承、减速机构主要构件中轴套的采购、领用及产量之间比例关系波动较大，主要系公司转子轴同时存在采购及自行生产情况；公司存在电机主要构件、减速机构主要构件均可使用的通用轴承或轴套，且不同减速电机耗用数量差异较大，生产产品结构差异直接影响到材料及产量的比例关系。”

四、补充披露主要原材料与生产领用、销售结转、库存结存主要原材料在数量、单价、总金额数据方面的一致性及差异情况

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （三）营业成本分析 2、主营业务成本项目构成分析”中补充披露如下：

“（5）主要原材料与生产领用原材料在数量、单价、总金额数据方面的一致性及差异情况

①数量方面一致性及差异情况

报告期内，公司主要原材料与生产领用、销售结转、库存结存主要原材料在数量方面对比如下：

单位：吨、万件、万套

项　目	原材料名称	期初结存 A	采购入库 B	生产直接材料领用 C	期末库存 D	差异 F=（A+B）/（C+D）
2020 年度						
电机主要构件	漆包线	7.25	98.12	97.49	7.85	100.03%
	定子、转子毛坯	7.04	111.91	111.13	7.81	100.01%
	机壳	0.57	75.43	75.05	0.93	100.01%
	端盖	1.32	144.45	145.10	0.64	100.02%
	磁钢	4.06	130.38	128.46	5.97	100.01%
	换向器	10.08	92.16	87.54	14.65	100.05%
	转子轴	1.42	41.96	42.93	0.45	100.00%
	轴承	3.91	29.24	29.70	3.16	100.89%
减速机构主要构件	齿轮毛坯	2.74	269.91	267.08	4.78	100.30%
	箱体	1.14	67.70	68.55	0.29	100.00%
	箱盖	0.91	64.61	64.89	0.62	100.02%
	齿轴毛坯	0.57	99.45	98.90	1.10	100.02%

项　目	原材料名称	期初结存 A	采购入库 B	生产直接材料领用 C	期末库存 D	差异 F=（A+B）/（C+D）
	出轴毛坯	**0.10**	**57.92**	**57.82**	**0.20**	**100.00%**
	轴套	**25.56**	**470.43**	**464.81**	**30.01**	**100.24%**
2019 年度						
电机主要构件	漆包线	7.08	89.43	89.26	7.25	100.00%
	定子、转子毛坯	6.07	102.78	101.79	7.04	100.01%
	机壳	0.41	74.79	74.63	0.57	100.01%
	端盖	0.47	134.50	133.64	1.32	100.00%
	磁钢	2.06	129.82	127.79	4.06	100.02%
	换向器	8.76	84.02	82.59	10.08	100.11%
	转子轴	0.39	50.83	49.81	1.42	100.00%
	轴承	3.50	26.58	26.02	3.91	100.51%
减速机构主要构件	齿轮毛坯	0.47	277.09	274.82	2.74	100.00%
	箱体	0.63	67.65	67.14	1.14	100.00%
	箱盖	0.18	64.56	63.83	0.91	100.00%
	齿轴毛坯	0.15	110.20	109.78	0.57	100.00%
	出轴毛坯	0.65	56.71	57.26	0.10	100.00%
	轴套	18.57	433.26	425.32	25.56	100.21%
2018 年度						
电机主要构件	漆包线	6.94	82.29	81.89	7.08	100.29%
	定子、转子毛坯	3.79	92.19	89.86	6.07	100.06%
	机壳	0.35	63.67	63.49	0.41	100.18%
	端盖	0.52	103.92	103.97	0.47	100.00%
	磁钢	4.45	105.14	107.52	2.06	100.00%
	换向器	11.86	69.10	72.14	8.76	100.08%
	转子轴	0.40	48.05	48.06	0.39	100.00%
	轴承	3.60	18.46	18.47	3.50	100.39%
减速机构主要构件	齿轮毛坯	4.16	182.23	185.91	0.47	100.00%
	箱体	0.29	55.35	55.01	0.63	100.00%
	箱盖	0.47	52.51	52.80	0.18	100.00%
	齿轴毛坯	0.03	91.27	91.13	0.15	100.01%
	出轴毛坯	-	44.48	43.83	0.65	100.00%

项　目	原材料名称	期初结存 A	采购入库 B	生产直接材料领用 C	期末库存 D	差异 F=（A+B）/（C+D）
	轴套	21.69	337.74	340.06	18.57	100.22%

报告期内，公司主要原材料采购与生产领用、库存结存在数量上基本匹配；公司原材料主要用于生产环节，仅有零星材料与电机配套销售。报告期内，公司存在期初结存与采购数量高于生产领用的情况，主要系公司存在研发领用、制造费用物料消耗领用的情况所致。

②单价方面一致性及差异情况

报告期内，公司主要原材料与生产领用、销售结转、库存结存主要原材料在单价方面对比如下：

单位：元/千克、元/片、元/件

项　目	原材料名称	期初结存	采购入库	生产直接材料领用	期末库存	变异系数
2020 年度						
电机主要构件	漆包线	49.20	50.41	49.88	55.77	5.08%
	定子、转子毛坯	4.85	4.41	4.37	5.35	8.40%
	机壳	6.76	5.17	5.16	7.10	14.75%
	端盖	2.82	2.66	2.66	2.54	3.76%
	磁钢	3.73	2.39	2.36	3.90	23.41%
	换向器	3.16	2.33	2.34	2.83	13.20%
	转子轴	3.02	3.24	3.24	2.43	11.08%
	轴承	1.31	1.41	1.39	1.45	3.65%
减速机构主要构件	齿轮毛坯	0.94	1.82	1.82	0.80	35.60%
	箱体	5.92	6.85	6.83	6.13	6.44%
	箱盖	4.38	4.02	4.04	2.99	13.51%
	齿轴毛坯	0.83	1.92	1.93	0.83	39.82%
	出轴毛坯	2.09	3.61	3.62	2.36	24.01%
	轴套	0.77	0.42	0.43	0.57	25.65%
2019 年度						
电机主要构件	漆包线	50.51	49.31	49.42	49.20	1.06%
	定子、转子毛坯	4.67	4.14	4.13	4.85	7.17%
	机壳	5.38	5.05	5.04	6.76	12.75%
	端盖	3.36	2.67	2.67	2.82	9.77%

项　目	原材料名称	期初结存	采购入库	生产直接材料领用	期末库存	变异系数
	磁钢	6.25	1.90	1.91	3.73	51.60%
	换向器	3.31	2.40	2.41	3.16	14.84%
	转子轴	2.39	3.21	3.21	3.02	11.39%
	轴承	1.35	1.42	1.43	1.31	3.66%
减速机构主要构件	齿轮毛坯	0.93	1.93	1.94	0.94	34.76%
	箱体	13.52	6.56	6.63	5.92	38.11%
	箱盖	6.45	4.12	4.12	4.38	20.52%
	齿轴毛坯	3.75	1.99	2.00	0.83	48.67%
	出轴毛坯	2.40	3.67	3.66	2.09	24.28%
	轴套	0.83	0.41	0.40	0.77	32.67%
2018 年度						
电机主要构件	漆包线	52.58	51.42	51.60	50.51	1.43%
	定子、转子毛坯	5.86	4.64	4.69	4.67	10.42%
	机壳	6.29	5.17	5.18	5.38	8.35%
	端盖	3.61	2.84	2.84	3.36	10.61%
	磁钢	4.48	1.90	1.92	6.25	50.47%
	换向器	3.23	2.58	2.59	3.31	11.71%
	转子轴	5.70	3.00	3.03	2.39	36.22%
	轴承	1.38	1.63	1.63	1.35	8.94%
减速机构主要构件	齿轮毛坯	1.00	1.96	1.94	0.93	33.64%
	箱体	5.57	6.64	6.56	13.52	39.32%
	箱盖	3.29	4.31	4.29	6.45	25.14%
	齿轴毛坯	7.93	1.86	1.85	3.75	64.50%
	出轴毛坯		3.60	3.62	2.40	17.80%
	轴套	0.66	0.37	0.37	0.83	35.38%

注：1、上表中电机主要构件、减速机构主要构件对应主要原材料的期初结存总平均单价、采购入库总平均单价、生产领用总平均单价以及期末库存总平均单价是根据该类原材料（包括多种规格、型号）对应总金额除以对应总数量简单算数平均所得，差异系同类材料的规格、型号存在差异所致。上表中相关价格不代表某具体型号材料实际采购入库和发出计价的价格；

2、变异系数=标准差/平均数*100%。

除漆包线的采购、领用、结转及库存单价差异较小外，其他材料对比单价均存在一定差异，主要系漆包线以重量为计量单位，报告期内单位价格主要受铜价影响，以重量计量的单价波动程度有限；其他产品以数量为计量单位，同种类的

不同规格原材料尺寸、材料等方面存在较大差异，结存单价受原材料不同规格结构的影响较大所致。

上表原材料二级分类各类平均单价系按照期初、采购、领用、期末的合计金额除以合计数量简单计算，未考虑同一种二级分类原材料内部不同规格型号的原材料价差及结构影响。报告期内，上述原材料二级分类的规格型号数量、不同规格型号材料采购单价区间及影响不同规格型号材料相同二级分类原材料单价差异的主要因素如下：

原材料一级分类	原材料二级分类	规格、型号数量（种）	计量单位	不同规格、型号采购单价区间	影响不同规格、型号，同种二级原材料单价差异的主要因素
电机主要构件	漆包线	46	千克	40-62 元	线径、市场铜价
	定子、转子毛坯	190	只	1-154 元	定转子外径、高度、大小等
	机壳	119	只	2-40 元	材质、外径、高度、尺寸
	端盖	256	只	0.7-25 元	外径、高度、材质、材料用量
	磁钢	40	片	0.8-30 元	材质、尺寸
	换向器	44	只	1.1-9.8 元	尺寸、考虑市场铜价
	转子轴	53	根	1.8-12.6 元	尺寸（外径，长短）、加工复杂程度
	轴承	38	只	0.2-5.9 元	尺寸、材质、轴承的结构形式
减速机构主要构件	齿轮毛坯	170	只	0.3-36.5 元	尺寸，材料用量、加工程度
	箱体	132	只	2.1-45.3 元	尺寸，材料用量、表面处理方式
	箱盖	112	只	1.9-16 元	材料、用量、表面处理方式
	齿轴毛坯	42	只	0.6-21.7 元	加工复杂程度、尺寸、材料用量、热处理方式
	出轴毛坯	61	只	2-12 元	加工复杂程度、尺寸、材料用量、热处理方式
	轴套	133	只	0.15-6.3 元	材料、尺寸、重量等，热处理方式

公司原材料发出计价原则：按照不同规格、型号明细原材料按照月末一次加权平均计算。期初结存平均价格、采购总平均价格、生产领用总平均价格以及期末结存总平均价格受到规格型号、材料采购时间等因素影响。

以换向器二级材料分类为例，不同规格型号单位采购价格在 1.1-9.8 元/件不等。报告期内，换向器采购与生产领用、销售结转、库存结存单价变异系数均在 10%以上，对比换向器二级材料分类中采购与生产领用、销售结转、库存结存单价计算过程如下：

单位：万件、元/件、万元

期间	原材料名称	型号	期初			入库			出库			期末		
			数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额
2020 年度	换向器 1	QC**2F****	0.95	2.40	2.27	14.50	2.35	34.13	15.16	2.35	35.64	0.29	2.62	0.76
	换向器 2	QC**3*****	0.81	2.55	2.07	15.32	2.58	39.50	14.48	2.57	37.18	1.65	2.66	4.38
	换向器 3	QC**2E****	1.74	2.23	3.87	8.80	2.18	19.15	8.27	2.18	18.02	2.26	2.21	5.00
	换向器 4	QC**1C****	0.41	1.70	0.69	13.83	1.61	22.32	12.38	1.61	19.95	1.86	1.64	3.05
	换向器 5	QA**0F****	1.10	3.51	3.85	6.61	3.45	22.80	6.37	3.44	21.93	1.34	3.52	4.72
	换向器	其他 37 种	5.09	3.77	19.17	33.10	2.32	76.63	30.93	2.34	72.31	7.25	3.24	23.50
	小　计		10.08	3.16	31.92	92.16	2.33	214.53	87.60	2.34	205.04	14.65	2.83	41.40
2019 年度	换向器 1	QC**2F****	1.40	2.41	3.36	14.83	2.42	35.95	15.27	2.42	37.04	0.95	2.40	2.27
	换向器 2	QC**3*****	0.20	2.62	0.52	12.66	2.57	32.50	12.04	2.57	30.96	0.81	2.55	2.07
	换向器 3	QC**2E****	1.17	2.36	2.76	12.71	2.24	28.50	12.14	2.26	27.38	1.74	2.23	3.87
	换向器 4	QC**1C****	0.79	1.65	1.30	14.56	1.65	24.08	14.94	1.65	24.69	0.41	1.70	0.69
	换向器 5	QA**0F****	0.79	3.56	2.80	5.58	3.48	19.42	5.27	3.48	18.37	1.10	3.51	3.85
	换向器	其他 37 种	4.42	4.13	18.24	23.69	2.60	61.54	23.02	2.63	60.61	5.09	3.77	19.17
	小　计		8.76	3.31	28.97	84.02	2.40	201.99	82.69	2.41	199.05	10.08	3.16	31.92
2018 年度	换向器 1	QC**2F****	0.50	2.31	1.15	18.29	2.55	46.61	17.39	2.55	44.41	1.40	2.41	3.36
	换向器 2	QC**3*****	0.38	2.56	0.97	12.90	2.63	33.88	13.08	2.62	34.33	0.20	2.62	0.52
	换向器 3	QC**2E****	2.63	2.21	5.82	13.07	2.36	30.90	14.54	2.34	33.97	1.17	2.36	2.76

期间	原材料名称	型号	期初			入库			出库			期末		
			数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额
	换向器 4	QC**1C****	1.20	1.60	1.92	9.28	1.66	15.42	9.69	1.66	16.05	0.79	1.65	1.30
	换向器 5	QA**0F****	0.98	3.56	3.49	3.48	3.60	12.53	3.67	3.60	13.22	0.79	3.56	2.80
	换向器	其他 37 种	6.17	4.04	24.92	12.07	3.21	38.70	13.82	3.28	45.38	4.42	4.13	18.24
	小　计		11.86	3.23	38.28	69.10	2.58	178.04	72.21	2.59	187.35	8.76	3.31	28.97

由上表可知，从整个换向器材料类别的平均单价看，其受不同规格、尺寸的材料型号数量、价格影响较大，但具体到特定型号时，期初结存单价、采购入库单价、生产领用单价以及期末库存单价差异相对较小。报告期内上述换向器采购额前五名明细型号的期初结存单价、采购入库单价、生产领用单价以及期末库存单价如下：

单位：元/件

原材料名称	型号	2020 年度				2019 年度				2018 年度				2017 年度			
		期初	入库	出库	期末	期初	入库	出库	期末	期初	入库	出库	期末	期初	入库	出库	期末
换向器 1	QC**2F****	2.40	2.35	2.35	2.62	2.41	2.42	2.42	2.40	2.31	2.55	2.55	2.41	1.96	2.36	2.33	2.31
换向器 2	QC**3*****	2.55	2.58	2.57	2.66	2.62	2.57	2.57	2.55	2.56	2.63	2.62	2.62	2.38	2.50	2.49	2.56
换向器 3	QC**2E****	2.23	2.18	2.18	2.21	2.36	2.24	2.26	2.23	2.21	2.36	2.34	2.36	1.97	2.21	2.16	2.21
换向器 4	QC**1C****	1.70	1.61	1.61	1.64	1.65	1.65	1.65	1.70	1.60	1.66	1.66	1.65	1.52	1.62	1.61	1.60
换向器 5	QA**0F****	3.51	3.45	3.44	3.52	3.56	3.48	3.48	3.51	3.56	3.60	3.60	3.56	3.23	3.57	3.55	3.56

根据上表，特定型号的换向器期初结存单价、采购入库单价、生产领用单价以及期末库存单价差异相对较小，但仍然存在期末结存单价均低于期初结存单价、采购入库单价、生产领用单价的情况，主要原因系期间内采购单价持续变动及材料出入库数量影响所致。以下举例说明：

A、2020 年度换向器 1 单价变动分析

以 2020 年度换向器 1 为例，其期末结存单价 2.62 元高于期初结存单价、采购入库单价及生产领用单价，中介机构对换向器 1 材料的 2020 年度按月执行发出计价测试，认为各月发出单价测算金额与出库单价一致，出库单价与月末结存单价一致，2020 年末结存单价偏高主要受采购单价变动和出入库数量影响。具体测算过程如下：

单位：件、元/件、元

换向器 1		入库			出库			月末结存			发出计价月度发出单价复核	复核差异
		数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额		
2020 年度	期初结存							9,482	2.40	22,741.01		
	1 月	3,600	2.40	8,633.64	7,357	2.40	17,644.33	5,725	2.40	13,730.32	2.40	0.00
	2 月	-	-	-	3,832	2.40	9,190.30	1,893	2.40	4,540.02	2.40	0.00
	3 月	19,631	2.36	46,364.83	15,137	2.37	35,799.18	6,387	2.37	15,105.67	2.37	0.00
	4 月	12,960	2.18	28,213.80	14,196	2.24	31,786.35	5,151	2.24	11,533.12	2.24	0.00
	5 月	21,276	2.18	46,317.66	16,057	2.19	35,150.46	10,370	2.19	22,700.32	2.19	0.00
	6 月	15,650	2.18	34,069.91	12,157	2.18	26,524.17	13,863	2.18	30,246.06	2.18	0.00
	7 月	17,322	2.18	37,709.84	15,451	2.18	33,669.38	15,734	2.18	34,286.52	2.18	0.00
	8 月	13,752	2.40	32,980.46	11,624	2.28	26,517.92	17,862	2.28	40,749.06	2.28	0.00
	9 月	-	-	-	16,921	2.28	38,601.99	941	2.28	2,147.07	2.28	0.00
	10 月	10,076	2.62	26,393.77	10,845	2.59	28,095.02	172	2.59	445.82	2.59	0.00
	11 月	15,120	2.62	39,606.38	15,077	2.62	39,489.73	215	2.62	562.47	2.62	0.00
	12 月	15,648	2.62	40,989.45	12,943	2.62	33,902.90	2,920	2.62	7,649.02	2.62	0.00

换向器 1		入库			出库			月末结存			发出计价月度发出单价复核	复核差异
		数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额		
	合　计	145,035	2.35	341,279.74	151,597	2.35	356,371.73	2,920	2.62	7,649.02		

B、2019 年换向器 2 单价变动分析

以 2019 年换向器 2 材料型号为例，其在 2019 年度期末结存单价低于期初结存、采购入库、生产领用单价，中介机构对该型号材料 2019 年度按月发出计价测试，认为各月发出单价测算金额与出库单价一致，出库单价与月末结存单价一致，2019 年末结存单价偏低主要受采购单价变动和出入库数量影响。具体测算过程如下：

单位：件、元/件、元

换向器 2		入库			出库			月末结存			发出计价月度发出单价复核	复核差异
		数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额		
2019 年度	期初结存	-	-	-	-	-	-	1,989	2.62	5,214.91		
	1 月	5,760	2.62	15,095.17	1,994	2.62	5,226.27	5,755	2.62	15,083.81	2.62	0.00
	2 月	-	-	-	20	2.62	52.42	5,735	2.62	15,031.39	2.62	0.00
	3 月	-	-	-	4,042	2.62	10,594.07	1,693	2.62	4,437.32	2.62	0.00
	4 月	19,600	2.53	49,600.00	9,528	2.54	24,180.17	11,765	2.54	29,857.15	2.54	0.00
	5 月	9,600	2.59	24,821.24	11,956	2.56	30,599.00	9,409	2.56	24,079.39	2.56	0.00
	6 月	14,237	2.68	38,140.43	14,068	2.63	37,017.12	9,578	2.63	25,202.70	2.63	0.00
	7 月	5,760	2.58	14,878.47	9,620	2.61	25,138.97	5,718	2.61	14,942.20	2.61	0.00
	8 月	15,443	2.55	39,359.16	15,004	2.57	38,501.79	6,157	2.57	15,799.57	2.57	0.00
	9 月	6,400	2.55	16,311.50	9,634	2.56	24,636.07	2,923	2.56	7,475.00	2.56	0.00

换向器 2		入库			出库			月末结存			发出计价月度发出单价复核	复核差异
		数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额		
	10 月	13,440	2.55	34,254.16	13,764	2.55	35,100.95	2,599	2.55	6,628.21	2.55	0.00
	11 月	17,120	2.55	43,633.28	17,012	2.55	43,361.86	2,707	2.55	6,899.63	2.55	0.00
	12 月	19,192	2.55	48,914.12	13,792	2.55	35,151.69	8,107	2.55	20,662.06	2.55	0.00
	合　计	126,552	2.57	325,007.53	120,434	2.57	309,560.38	8,107	2.55	20,662.06		

C、特定型号材料单价变动分析

选取报告期内五种采购额较大的原材料明细型号的的期初结存单价、采购入库单价、生产领用单价以及期末库存单价如下：

单位：元/件

原材料名称	型号	2020 年度				2019 年度			
		期初	**采购入库**	**生产领用**	**期末**	期初	采购入库	生产领用	期末
箱体	64ZY-CJ*****	**-**	**8.40**	**8.40**	**-**	-	8.77	8.77	-
轴承 608ZZ	22*8*****	**0.93**	**0.94**	**0.94**	**0.93**	0.95	0.94	0.94	0.93
箱盖	64ZY-CJ*****	**-**	**5.22**	**5.22**	**-**	-	5.46	5.46	-
机壳	φ64*φ58*****	**-**	**5.51**	**5.51**	**5.51**	5.48	5.51	5.51	-
漆包线	0.75*****	**-**	**49.68**	**49.68**	**-**	-	48.12	48.12	-

（续上表）

原材料名称	型号	2018 年度			
		期初	采购入库	生产领用	期末
箱体	64ZY-CJ*****	-	9.85	9.85	-
轴承 608ZZ	22*8*****	0.96	0.95	0.95	0.95
箱盖	64ZY-CJ*****	-	6.00	6.00	-
机壳	φ64*φ58*****	5.45	5.48	5.49	5.48
漆包线	0.75*****	50.33	49.86	49.86	-

公司原材料发出计价按照具体产品型号采用月末一次加权平均，受期初结存单价、当期采购单价月度波动幅度、当期采购数量与期初结存数量等综合影响，月末一次加权平均发出计价可能导致期末结存单价出现高于或低于期初结存单价、采购入库单价、生产领用单价的情况。上述原材料中出现该情况的具体说明如下：

原材料名称	型号	期间	说明
轴承 608ZZ	22*8*****	2017 年度	该产品主要由两家供应商提供，1-11 月各月采购均价稳定在 0.95 元/件，12 月仅采购一家供应商，价格 0.96 元/件，导致期末结存库存单价高于采购入库和生产领用
		2020 年度	**2020 年末结存均系 11、12 月采购的尚未领用出库材料，期末结存的单价与最后两个月的采购均价一致**

③在总金额方面的一致性及差异情况

报告期内，公司主要原材料与生产领用、销售结转、库存结存主要原材料在

单价方面对比如下：

单位：万元

项目	原材料名称	期初结存	采购入库	生产直接材料领用	期末库存
2020 年度					
电机主要构件	漆包线	35.65	494.60	486.34	43.77
	定子、转子毛坯	34.16	493.44	485.70	41.81
	机壳	3.86	389.77	386.92	6.63
	端盖	3.73	383.98	385.94	1.62
	磁钢	15.17	310.95	302.72	23.25
	换向器	31.92	214.53	204.89	41.40
	转子轴	4.29	136.07	139.27	1.10
	轴承	5.12	41.15	41.36	4.57
减速机构主要构件	齿轮毛坯	2.58	491.35	486.60	3.81
	箱体	6.74	463.55	468.54	1.75
	箱盖	4.00	259.92	261.97	1.87
	齿轴毛坯	0.47	191.26	190.70	0.91
	出轴毛坯	0.21	209.28	209.02	0.47
	轴套	19.56	197.26	199.25	17.21
2019 年度					
电机主要构件	漆包线	35.75	441.00	441.09	35.65
	定子、转子毛坯	28.34	425.80	419.91	34.16
	机壳	2.23	377.75	376.08	3.86
	端盖	1.59	359.55	357.39	3.73
	磁钢	12.89	247.12	244.66	15.17
	换向器	28.97	201.99	198.82	31.92
	转子轴	0.94	163.08	159.72	4.29
	轴承	4.71	37.73	37.16	5.12
减速机构主要构件	齿轮毛坯	0.44	535.17	533.02	2.58
	箱体	8.56	443.44	445.27	6.74
	箱盖	1.18	265.78	262.97	4.00
	齿轴毛坯	0.57	219.82	219.92	0.47
	出轴毛坯	1.56	207.99	209.34	0.21

项目	原材料名称	期初结存	采购入库	生产直接材料领用	期末库存
	轴套	15.35	176.38	171.90	19.56
2018 年度					
电机主要构件	漆包线	36.49	423.13	422.58	35.75
	定子、转子毛坯	22.20	427.95	421.44	28.34
	机壳	2.20	329.42	329.06	2.23
	端盖	1.87	294.96	295.25	1.59
	磁钢	19.92	199.94	206.93	12.89
	换向器	38.28	178.04	187.12	28.97
	转子轴	2.28	144.21	145.56	0.94
	轴承	4.98	30.05	30.19	4.71
减速机构主要构件	齿轮毛坯	4.17	356.65	360.37	0.44
	箱体	1.60	367.76	360.79	8.56
	箱盖	1.54	226.24	226.60	1.18
	齿轴毛坯	0.20	169.33	168.88	0.57
	出轴毛坯		160.29	158.74	1.56
	轴套	14.37	125.36	124.15	15.35

影响生产领用、销售结转、库存结存主要原材料总金额的因素为单价及数量，单价及数量的一致性及差异情况详见上述主要原材料采购与生产领用、销售结转、库存结存在数量、单价方面的情况说明。”

五、补充披露报告期内主要产品单位成本与生产成本中单位成本、营业成本单位成本、存货当中单位成本之间的匹配关系，料、工、费结构变化情况

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （三）营业成本分析 3、主要产品单位成本变动分析”中补充披露如下：

“(3) 主要产品成本与生产成本中单位成本、营业成本单位成本、存货中单位成本的匹配关系

报告期内，公司主要产品单位成本与生产成本中单位成本、营业成本单位成本、存货当中单位成本之间的匹配关系如下所示：

产品名称	期间	产品单位成本(A)	生产成本单位成本(B)	营业成本单位成本(C)	存货单位成本(D)	比例关系(A:B:C:D)
储能减	2020 年度	87.93	88.00	88.06	91.52	1:1:1:1.04

速电机	2019 年度	86.44	86.53	87.30	86.66	1:1:1.01:1
	2018 年度	84.66	84.69	84.52	83.91	1.01:1.01:1.01:1
房车减速电机	**2020 年度**	**86.25**	**85.59**	**85.30**	**94.28**	**1.01:1:1:1.11**
	2019 年度	91.87	92.70	88.86	102.08	1.03:1.04:1:1.15
	2018 年度	96.82	96.05	92.46	85.15	1.14:1.13:1.09:1

注：1、产品单位成本=（期初结存成本+本期生产入库成本）/（期初结存数量+本期生产入库数量），下同；

2、生产成本单位成本=本期生产入库成本/本期生产入库数量，下同；

3、营业成本单位成本=本期销售结转成本/本期销售数量，下同；

4、存货单位成本=期末结存成本/期末结存数量，下同。

报告期内，公司储能减速电机生产成本中单位成本、营业成本单位成本、存货当中单位成本之间差异不大，具有匹配关系。

报告期内，房车减速电机单位成本与生产成本中单位成本、营业成本单位成本、存货当中单位成本比例关系波动较大，主要系受产品结构影响，具体分析如下：

①滑动系统减速电机

2017 年 7 月，公司根据客户的要求，将两款滑动系统减速电机的电机与减速箱组件分开单独做生产入库和销售结转。故公司滑动系统减速电机可以进一步分为电机及减速箱组合、电机单机、减速箱组件三类。公司将电机单机、电机及减速箱组合作为一类、将减速箱组件作为一类，分析产品单位成本、生产成本中单位成本、营业成本单位成本以及存货单位成本如下：

单位：元/台

产品名称	期间	产品单位成本(A)	生产成本单位成本(B=A)	营业成本单位成本(C)	存货单位成本(D)	比例关系(A:B:C:D)
电机单机、电机及减速箱组合	**2020 年度**	**55.63**	**55.67**	**54.73**	**65.62**	**1.02:1.02:1:1.2**
	2019 年度	54.79	55.17	55.19	54.50	1.01:1.01:1.01:1
	2018 年度	52.68	51.42	53.48	50.87	1.04:1.01:1.05:1
减速箱组件	**2020 年度**	**56.82**	**56.71**	**56.85**	**58.66**	**1:1:1:1.03**
	2019 年度	54.97	55.05	55.19	58.55	1:1:1:1.07
	2018 年度	52.02	52.10	51.51	54.02	1.01:1.01:1:1.05

A、电机单机、电机及减速箱组合类别

电机单机、电机及减速箱组合 2020 年末结存单价略高，主要系 2020 年单

位生产成本较高的外径80mm、68mm产品已经发出但尚未实现销售，拉高了期末存货平均单位成本。

B、减速箱组件类别

减速箱组件生产成本中单位成本、营业成本单位成本、存货当中单位成本之间差异不大，比例关系匹配。

②支撑系统减速电机

产品名称	期间	产品单位成本(A)	生产成本单位成本(B)	营业成本单位成本(C)	存货单位成本(D)	比例关系(A:B:C:D)
支撑系统减速电机	**2020年度**	**74.82**	**74.47**	**75.15**	**70.65**	**1.06:1.05:1.06:1**
	2019年度	79.23	79.42	79.65	81.12	1:1:1.01:1.02
	2018年度	74.94	73.59	73.90	78.23	1.02:1:1:1.06

支撑系统减速电机期末结存单价波动较大，主要系支撑系统减速电机产品类别单位成本存在较大差异，报告期各期末单位成本较高产品占比分别为26.73%、39.96%和0%，与期末存货单位成本波动趋势一致。”

（4）公司主要产品的料、工、费结构变化情况

①储能减速电机

报告期内，公司储能减速电机主要产品原材料、人工成本、制造费用结构变化情况如下：

产品名称	期间	产品成本	产品成本构成			料工费比例关系(A:B:C)
			原材料(A)	人工成本(B)	制造费用(C)	
永磁直流减速电机	**2020年度**	**86.27**	**69.67%**	**19.49%**	**10.84%**	**6.4:1.8:1**
	2019年度	83.52	68.91%	19.29%	11.80%	5.8:1.6:1
	2018年度	80.39	68.96%	19.47%	11.56%	6:1.7:1
交直流两用减速电机	**2020年度**	**88.95**	**68.40%**	**19.97%**	**11.62%**	**5.9:1.7:1**
	2019年度	91.72	68.71%	19.37%	11.92%	5.8:1.6:1
	2018年度	91.07	69.89%	19.00%	11.11%	6.3:1.7:1
单相减速电机	**2020年度**	**134.87**	**76.36%**	**17.20%**	**6.44%**	**11.9:2.7:1**
	2019年度	135.46	77.61%	15.85%	6.54%	11.9:2.4:1
	2018年度	133.48	78.44%	15.38%	6.17%	12.7:2.5:1
三相异步减速电机	**2020年度**	**283.99**	**76.51%**	**16.70%**	**6.79%**	**11.3:2.5:1**
	2019年度	266.74	77.28%	15.86%	6.85%	11.3:2.3:1

	2018 年度	294.86	77.83%	15.61%	6.56%	11.9:2.4:1

注：产品成本=本期生产入库成本，下同。

报告期内，储能减速电机各类产品的料工费比例相对稳定。2018-2020 年度人工占比略呈上升趋势，主要系生产人员数量逐渐增加及工资水平调整所致。

②房车减速电机

产品名称	期间	产品成本	产品成本构成			料工费比例关系(A:B:C)
			原材料(A)	人工成本(B)	制造费用(C)	
滑动系统减速电机	**2020 年度**	**89.18**	**69.09%**	**19.81%**	**11.10%**	**6.2:1.8:1**
	2019 年度	98.41	70.55%	18.82%	10.63%	6.6:1.8:1
	2018 年度	105.31	72.61%	17.84%	9.55%	7.6:1.9:1
支撑系统减速电机	**2020 年度**	**74.47**	**69.71%**	**19.44%**	**10.85%**	**6.4:1.8:1**
	2019 年度	79.42	69.51%	19.10%	11.39%	6.1:1.7:1
	2018 年度	73.59	68.88%	19.29%	11.82%	5.8:1.6:1

报告期内，公司滑动系统减速电机直接材料占比逐年下降 2-3 个百分点，人工成本逐年上升，制造费用占比呈上升趋势，主要系以下原因共同导致：

A、报告期内，公司生产人员**数量增加**、工资水平上涨，提高了人工成本占比，拉低直接材料占比；

B、2019 年度，公司根据客户需求新开发的两个型号滑动系统减速电机产品开始批量生产、销售，该两款减速电机组装相对复杂，直接材料占比略低，人工成本、制造费用占比略高，随着该两款电机生产占比提高，滑动系统减速电机成本中直接材料成本占比降低、人工成本、制造费用占比提升。

报告期内，支撑系统减速电机料工费比例相对稳定。”

六、补充披露报告期内生产人员数量的具体变动情况，结合生产人员的数量、薪酬政策，补充披露直接人工变动原因

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （三）营业成本分析 2、主营业务成本项目构成分析 （2）直接人工成本”中补充披露如下：

“报告期内，公司生产人员数量、生产成本中直接人工成本及单位人工成本的具体变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度

	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
生产人员数量（人）	**198**	**12.50%**	176	6.67%	165	3.77%
直接人工	**1,651.93**	**8.90%**	1,516.87	18.76%	1,277.23	12.71%
单位人工成本（万元/人）	**8.34**	**-3.20%**	8.62	11.34%	7.74	8.61%

由上表所示，**报告期内生产人员数量呈现逐年上升趋势**，导致直接人工随之上升。人员数量及单位人工成本对直接人工增长幅度贡献情况如下：

项　目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直接人工（万元）	**1,651.93**	1,516.87	1,277.23
主营业务成本增长幅度	**8.90%**	18.76%	12.71%
生产人员数量贡献（百分点）	**12.50**	6.67	3.77
单位人工成本贡献（百分点）	**-3.60**	12.10	8.94

报告期内，随着生产人员数量的增加，直接人工随之增加，生产人员数量增加，对 2018 年度、2019 年度、2020 年度直接人工增长分别贡献 3.77、6.67 和 12.50 个百分点。

2018-2019 年度单位人工成本增加对直接人工增长分别贡献 8.94 和 12.10 个百分点，主要系：报告期内公司日基本工资增加；随着员工出勤天数增加，计时工资总额有所增加。

2020 年度单位人工成本下降对直接人工增长贡献-3.60 个百分点，主要系：本期公司因疫情享受社保费减免政策；受疫情影响，公司 2020 年度工作天数减少，相应部分计时工资降低。

七、补充披露单位人工、单位固定资产产值及产量的变动及其合理性，固定资产原值、生产人员数量分别与发行人经营规模之间的匹配性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （三）营业成本分析”中补充披露如下：

“6、单位人工、单位固定资产产值及产量的变动及其合理性，固定资产原值、生产人员数量与公司经营规模之间的匹配性

（1）单位人工产值及产量变动

报告期内，公司单位人工产值及产量的变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度

产值	**18,464.77**	16,429.68	14,383.00
产量（台）	**957,241**	860,614	769,304
生产人员数量（人）	**198**	176	165
单位人工产值（万元/人）	**93.26**	93.35	87.17
单位人工产值变动率	**-0.10%**	7.09%	-8.06%
单位人工产量（台/人）	**4,835**	4,890	4,662
单位人工产量变动率	**-1.13%**	4.88%	-3.04%

注：生产人员数量取期末数字；产值=平均销售价格(不含税)×产量。

报告期内，公司单位人工产值及产量存在小幅波动。2018 年度，公司单位人工产值及产量较 2017 年度均有所下降，主要系 2018 年下半年公司房车减速电机产品受主要客户诺克工业影响，订单量下降所致；公司生产模式主要为以销定产形式，订单量下降导致产量下降；2019 年度，随着诺克工业逐步恢复采购，公司单位人工产值及产量恢复；**2020 年度单位人工产值和单位人工产量基本持平，变动幅度较小。**

（2）报告期内单位固定资产产值及产量变动如下：

单位：万元

项　目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
产值	**18,464.77**	16,429.68	14,383.00
产量（台）	**957,241**	860,614	769,304
固定资产原值	**4,395.42**	4,198.61	3,835.88
单位固定资产产值	**4.20**	3.91	3.75
单位固定资产产值变动率	**7.35%**	4.36%	-11.00%
单位固定资产产量（台/万元）	**217.78**	204.98	200.55
单位固定资产产量变动率	**6.25%**	2.20%	-6.15%

报告期内，公司单位固定资产产值及产量存在小幅波动。2018 年度单位固定资产产值及产量较 2017 年度均有所下降，主要系 2018 年下半年诺克工业暂缓下单导致的订单量下降、产量下降所致，2019 年度逐步恢复；**2020 年度稳步提升。**

（3）公司固定资产原值与经营规模的匹配性

报告期内，公司固定资产原值与营业收入金额如下所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度

营业收入	**18,446.25**	16,947.90	14,561.85
固定资产原值	**4,395.42**	4,198.61	3,835.88

2018-2020 年度，公司固定资产原值稳定增加，营业收入整体呈上升趋势，总体看，公司固定资产原值与经营规模匹配。

（4）生产人员数量与经营规模的匹配性

报告期内，公司生产人员数量与营业收入金额如下所示：

项　目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	**18,446.25**	16,947.90	14,561.85
生产人员数量（人）	**198**	176	165
单位人工产值	**93.16**	96.29	88.25

报告期内，公司生产人员数量持续增加，营业收入整体呈上升趋势。报告期内，公司生产人员数量与经营规模基本匹配。

八、量化分析并披露报告期各期耗用能源数量与产品产量之间的对应关系

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （三）营业成本分析 2、主营业务成本项目构成分析”中补充披露如下：

“（6）耗用能源数量与产品产量关系

公司生产过程中耗用的能源主要为电力，对水的需求极小。报告期内公司耗电量与产品产量之间的比例如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
耗电量（度）	**1,169,744**	1,117,464	1,004,352
产量（台）	**957,241**	860,614	769,304
单位耗用量（度/台）	**1.22**	1.30	1.31

报告期内单位产品耗电量较稳定。2018-2019 年度公司增加的专用设备主要集中在零件制造工序，电量消耗增加，按照最终成品计算的单位产量耗电量有所增加；2020 年度单位耗用量略有下降，主要系因疫情影响 2020 年 1-2 月用电量下降。

综上，报告期内，公司耗用能源数量与产品产量之间具有匹配关系。”

九、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和申报会计师履行如下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解报告期内公司各类产品销售变化情况；访谈公司财务负责人，了解报告期内公司成本核算及单位成本变动情况；

2、复核成本结转数量与收入确认的配比性，对销售数量、单位成本变动对各类产品成本的影响进行因素分析。

3、访谈公司管理层、生产部负责人、财务部负责人，了解报告期内公司生产主要领用材料及制造费用构成，了解各产品的主要原材料构成及生产所需的比例关系，了解报告期内公司成本核算、库存结转的情况，了解报告期内公司销售、生产设备、生产人员的变动情况；

4、取得报告期内原材料生产领用明细、制造费用明细，对比分析原材料领用及制造费用明细占比变动情况。

5、获取生产领用单、采购入库单、完工入库单，了解原材料的采购、领用、生产情况，及产成品的产出情况；

6、测算各产品主要原材料的采购、领用、产成品完工入库比例关系，及主要原材料单耗情况。

7、对比完工入库产品单位成本、销售结转单位成本、期末库存单位成本之间的差异；

8、分析报告期内主要产品料、工、费比重的变动情况；

9、访谈公司管理层和行政人事部负责人，了解报告期内生产人员数量、工薪政策的变动情况；

10、取得报告期内生产人员工资表、报告期各期花名册，统计各期生产人员人数；

11、取得并抽查报告期各期产成品入库单，统计产量，并计算产值；

12、取得报告期各期期末固定资产明细表；

13、结合公司实际经营情况，出口环境变化情况，分析单位固定资产产值及产量在报告期内的变动原因；

14、分析公司固定资产原值和生产人员数量与经营规模的匹配性。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期内公司营业成本变化主要受产品销量影响，与营业收入变动情况匹配；

2、报告期内公司直接材料、制造费用明细要素占比较为稳定，报告期内直接材料、制造费用总额先降后升，与公司收入变动趋势一致；

3、各产品主要原材料的单耗于2018-2020年度期间保持稳定，部分原料因生产工艺不存在稳定数量配比关系，单位耗用波动较大。各产品主要原材料的采购、领用数量和产量比例合理，电机主要构件主要原材料漆包线、定转子、机壳、端盖、磁钢、换向器、转子轴等的采购、领用数量和产量基本稳定，电机主要构件中的轴承、减速机构主要构件原料的采购、领用及产量之间比例关系波动较大，主要系不同产品消耗该类材料的数量差异较大所致；

4、报告期内主要原材料与生产领用不存在较大差异；报告期内主要原材料未用于大量直接销售；报告期内主要原材料与库存结存原材料单价存在一定差异，系细分产品型号存在单位成本差异；

5、报告期内公司主要产品单位成本与生产成本中单位成本、营业成本单位成本、存货当中单位成本之间匹配；报告期内主要产品料、工、费结构变化符合材料价格、产品结构、人工成本变动情况；

6、报告期内公司直接人工变动系生产人员数量增加、工资增加导致，变动情况合理；

7、报告期内公司单位人工产值及产量、单位固定资产产值及产量变动系受中美贸易摩擦和新冠疫情影响，符合公司实际经营情况，变动合理；报告期内公司的固定资产原值和生产人员数量逐年上升，与公司经营规模基本匹配；

8、公司单位产量耗电量变动系零件生产环节固定资产增加、新冠疫情停工以及季节性耗电因素等导致，原因具备合理性。

20.关于产能与产量、固定资产。报告期内，发行人产能均为750,000台，产量不断提升，增长率分别为0.62%、11.87%。固定资产设备原值分别为1,563.33万元、1,800.10万元、2,092.76万元，增长率为13.15%、13.98%。请发行人：（1）结合产能计算方式，补充披露报告期内发行人固定资产原值增加、产能不变的合理性；（2）结合生产人员变动情况，补充披露报告期内发行人整体产能未发生变化的原因；（3）结合发行人核心工艺及技术特点，补充披露发行人生

产规模的主要限制因素；（4）补充披露披露单位人工产值及产量的变动情况，是否存在单位人工产值及产量下降的情形；（5）补充披露单位固定资产产值及产量变动的合理性；（6）补充披露固定资产原值与发行人经营规模的匹配性、生产人员数量与发行人经营规模的匹配性；（7）与同行业可比公司进行对比分析，补充披露披露机器设备原值与产能、经营规模的匹配性、合理性。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合产能计算方式，补充披露报告期内发行人固定资产原值增加、产能不变的合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 六、公司销售情况及主要客户（一）主要产品的产能、产量、销量情况”进行如下补充披露：

“1、报告期内公司固定资产原值增加、产能不变的合理性

公司主要根据客户需求设计、定制非标产品，公司的产能受产品设计能力、人员组织能力、设备生产效率、生产工艺技术等多方面影响。由于公司生产具有多品种、小批量的特点，不同型号产品所采用的生产制造方法存在一定差异。由于订单分散程度不同，难以通过具体指标计算公司产能，同时综合考虑设备、人员数量，估算公司产能为 75 万台，并以此向无锡市惠山区环境保护局申请备案。

报告期内，公司固定资产规模逐年扩大，其中房屋及建筑物未发生变化，通用设备变动幅度较小，专用设备增长幅度相对较大，报告期各期末固定资产明细如下：

单位：万元

项　目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
房屋及建筑物	1,911.27	1,911.27	1,911.27
通用设备	325.87	247.27	240.50
专用设备	1,963.70	1,845.49	1,559.60
运输工具	194.58	194.58	124.51
小　计	4,395.42	4,198.61	3,835.88

报告期内，公司专用设备增加主要集中在零件制造工序，具体设备增加情况如下：

单位：万元

分类	工序	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
		金额	**数量**	金额	数量	金额	数量
滚齿机	滚齿加工	**-**	**-**	120.35	4	-	-
数控车床	车加工	**26.19**	**4**	80.34	10	95.64	13
机械手	滚齿加工	**-**	**-**	31.95	5	39.91	6
磨床	外圆磨加工	**-**	**-**	17.35	2	17.09	2
绕线机	绕线工序	**15.58**	**2**	-	-	9.66	1
清洗机	通用	**44.07**	**1**	-	-	-	-
平衡机	转子动平衡	**-**	**-**	20.69	1	-	-
加工中心	镗铣工序和车铣	**-**	**-**	-	-	28.89	1
点焊机	转子点焊	**-**	**-**	-	-	12.82	1
电机测试台	检测设备	**-**	**-**	-	-	17.41	3
小　计		**85.84**	**7**	270.68	22	221.43	27
增加总额		**118.20**	**22**	297.03	38	259.33	41
占专用设备增加比例		**72.62%**	**-**	91.13%	-	85.39%	-

报告期内，公司固定资产增加主要集中在零件制造等工序，主要目的为提高零件加工生产效率，以保证产品质量和合格率，对公司产品产能变动影响较小。”

二、结合生产人员变动情况，补充披露报告期内发行人整体产能未发生变化的原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 六、公司销售情况及主要客户（一）主要产品的产能、产量、销量情况 **2、公司产能与固定资产规模、生产设备数量、生产人员数量之间的匹配关系及计算过程**”进行如下补充披露：

“（3）产能与生产人员数量的匹配关系

报告期内，公司生产人员变动情况如下：

单位：人

专业类别	**2020.12.31**	2019.12.31	2018.12.31
生产人员	**198**	176	165
变动率	**12.50%**	6.67%	3.77%

……

报告期内，公司生产人员人数稳定增加，而公司整体产能未发生变化，主要系公司的产能受产品设计能力、人员组织能力、设备生产效率、生产工艺技术等多方面影响，而并非受人员变动单一因素影响。”

三、结合发行人核心工艺及技术特点，补充披露发行人生产规模的主要限制因素

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 一、公司的主营业务及主要产品概述 （四）主要产品的工艺流程图”处披露公司主要产品工艺流程，包括电机制作工艺流程、减速机构制作工艺流程、整机装配工艺流程。并在招股说明书“第六节 业务与技术 一、公司的主营业务及主要产品概述 （一）主营业务和主要产品 2、公司的主要产品”处披露公司主要产品构成、电机及减速机构选型、减速电机技术特点。

结合上述已披露工艺流程及技术特点，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 六、公司销售情况及主要客户 （一）主要产品的产能、产量、销量情况”进行如下补充披露：

“3、公司生产规模的主要限制因素

（1）公司主要根据客户需求设计、定制非标产品，产品需要配合下游产品的技术、结构特点进行设计和生产，公司的产能受产品设计能力、人员组织能力等多方面影响。

（2）金加工、点焊和绕线工艺复杂耗时，减速机构制作工艺中的金加工环节和电机制作工艺中的点焊和绕线环节是制约产能的主要因素之一。

（3）在实际生产过程中，鉴于小批量订单较多，生产设备在生产加工不同型号产品时，需不断对设备程序进行调试、对工装夹具进行更换，订单越分散、所耗费的调试、更换工装夹具次数越多，约耗费时间，这也是制约生产规模的因素之一。

（4）公司的业务量不断增加，生产人员数量也是制约公司产能的因素之一。

（5）报告期内，公司的产能利用率均高于100%，设备和人员均处于满负荷运行状态。”

四、补充披露单位人工产值及产量的变动情况，是否存在单位人工产值及产量下降的情形

单位人工产值及产量的变动情况详见本回复“19.关于营业成本 七、补充披露单位人工、单位固定资产产值及产量的变动及其合理性，固定资产原值、生产人员数量分别与发行人经营规模之间的匹配性 （一）报告期内单位人工产值及

产量的变动情况”之说明。

报告期内，发行人单位人工产值及产量变动系受中美贸易摩擦和新冠疫情影响，但报告期内变动幅度较小，符合发行人实际经营情况，变动合理。

五、补充披露单位固定资产产值及产量变动的合理性

单位固定资产产值及产量变动情况详见本回复“19.关于营业成本 七、补充披露单位人工、单位固定资产产值及产量的变动及其合理性，固定资产原值、生产人员数量分别与发行人经营规模之间的匹配性 （二）报告期内单位固定资产产值及产量变动情况”之说明。

报告期内，发行人单位固定资产产值及产量变动系受中美贸易摩擦和新冠疫情影响，但报告期内变动幅度较小，符合发行人实际经营情况，变动合理。

六、补充披露固定资产原值与发行人经营规模的匹配性、生产人员数量与发行人经营规模的匹配性

固定资产原值与发行人经营规模的匹配性、生产人员数量与发行人经营规模的匹配性详见本回复“19.关于营业成本 七、补充披露单位人工、单位固定资产产值及产量的变动及其合理性，固定资产原值、生产人员数量分别与发行人经营规模之间的匹配性 （三）报告期内公司固定资产原值与经营规模的匹配性”和“19.关于营业成本 七、补充披露单位人工、单位固定资产产值及产量的变动及其合理性，固定资产原值、生产人员数量分别与发行人经营规模之间的匹配性（四）报告期内生产人员数量与发行人经营规模的匹配性”之说明。

报告期内，发行人的固定资产原值和生产人员数量逐年上升，与发行人经营规模基本匹配，其中 2018 年受中美贸易摩擦和新冠疫情影响，收入规模略有下滑。

七、与同行业可比公司进行对比分析，补充披露机器设备原值与产能、经营规模的匹配性、合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 六、公司销售情况及主要客户（一）主要产品的产能、产量、销量情况”进行如下补充披露：

“4、同行业可比公司机器设备原值与产能、经营规模的匹配性、合理性

公司与同行业可比公司的固定资产原值与产能、经营规模如下：

单位：万元

项　目	公司	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度

机器设备原值	公司	**1,963.70**	1,845.49	1,559.60
	新宏泰	**未披露**	13,945.58	13,472.79
	洛凯股份	**未披露**	6,563.06	5,742.70
营业收入	公司	**18,446.25**	16,947.90	14,561.85
	新宏泰	**未披露**	44,264.81	41,590.63
	洛凯股份	**未披露**	61,433.90	56,012.86
营业收入/设备原值	公司	**9.39**	9.18	9.34
	新宏泰	**未披露**	3.17	3.09
	洛凯股份	**未披露**	9.36	9.75

注：同行业上市公司未披露产能数据。

同行业上市公司未披露产能数据，无法对比公司与同行业上市公司产能与设备匹配性的差异。

报告期内，公司机器设备原值稳步增长，经营规模也呈稳定增长态势，与同行业可比公司变动趋势一致。根据机器设备与营业收入比例关系情况，公司与洛凯股份接近，均高于新宏泰，主要系新宏泰近三分之一的销售为模塑绝缘制品，该产品相对电机及电操产品固定资产占用金额比重更高。”

八、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和申报会计师履行如下核查程序：

1、访谈了公司管理层及生产部负责人，了解报告期内公司产能变动情况，产能估算的主要依据、报告期固定资产的增加以及具体用途，了解公司主要产品的核心工艺流程和技术特点、了解公司生产规模的主要限制因素；

2、取得报告期各期固定资产明细表，对于报告期新增加的固定资产，抽取并检查原始凭证，并实地查看是否投入使用；

3、取得公司新增固定资产的采购合同、发票和验收单，与账面核对，未见主要固定资产增加与账面存在差异；

4、取得《建设项目环境保护自查评估报告》和建设项目坏境影响申报（登记）表（工业类）；

5、访谈了公司管理层及相关人员，了解报告期内公司用工情况、招聘计划的变动情况、了解报告期内公司产能的变化情况；

6、取得报告期各期花名册，统计各期生产人员人数；

7、实地查看公司生产车间，并询问生产人员，了解产能实际利用情况；

8、取得报告期内同业可比上市公司年度报告半年度报告、招股说明书等资料，与同行业可比上市公司进行对比，分析同行业可比上市公司产品结构、主要设备与公司的差异。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期内，发行人固定资产增加主要集中在零件制造等工序，主要目的系提高生产效率，以保证产品质量和合格率，与公司产能变动无关；招股说明书披露发行人产能保持不变，系发行人根据自身定制化生产特点，综合考虑产品设计能力、人员组织能力、设备生产效率、生产工艺技术等多方面影响，并结合设备、人员数量等因素做出的估计产能，并以此向无锡市惠山区环境保护局备案；

2、报告期内，发行人生产人员人数稳定增加，而整体产能未发生变化系发行人的产能受产品设计能力、人员组织能力、设备生产效率、生产工艺技术等多方面影响，而并非人员变动单一因素影响；

3、发行人主要根据客户需求设计、定制非标产品，发行人的产能受产品设计能力、人员组织能力、设备生产效率、生产工艺技术等多方面影响；生产工序上包括金加工、点焊和绕线，生产人员规模等都构成对公司产能限制，目前产能利用率已基本饱和；

4、报告期内，发行人单位人工产值及产量变动系受中美贸易摩擦和新冠疫情影响，但报告期内变动幅度不大，符合发行人实际经营情况，变动合理；

5、报告期内，发行人单位固定资产产值及产量变动系受中美贸易摩擦和新冠疫情影响，但报告期内变动幅度不大，符合发行人实际经营情况，变动合理；

6、报告期内，发行人的固定资产原值和生产人员数量逐年上升，与发行人经营规模基本匹配；

7、与同行业可比上市公司对比，发行人机器设备原值与经营规模匹配，及其设备原值占营业收入比例较合理。

21.关于毛利率。报告期内，发行人综合毛利率分别为 54.88%、52.94%和53.47%。请发行人：（1）结合下游客户行业地位、议价能力、调价机制等，补充披露发行人高毛利率的合理性，以及毛利率是否存在短期内下滑的风险；（2）

结合发行人储能减速电机与房车减速电机的技术先进性与技术壁垒、市场占有率、行业竞争情况等，补充披露发行人产品毛利率较高的合理性及持续性；（3）补充披露公司在境外市场的竞争情况，包括但不限于竞争对手情况、发行人具有成本优势的原因、报价策略、客户对价格的敏感性，分析并披露在境外能够获得更高毛利率合理性与持续性；（4）量化分析并披露报告期各期汇率对房车减速电机毛利率的具体影响及其合理性、持续性；（5）披露境内客户采购以永磁直流电机为主、境外客户采购以交直流两用电机为主的原因，两种电机的在应用、境内外需求方面的差异及其合理性，以及在毛利率的差异及原因；（6）结合公开市场信息、招投标报价等，补充披露发行人产品与市场上同类产品的性能参数、价格、成本、毛利率是否存在差异。请保荐人、申报会计师进行核查并发表明确核查意见。

回复：

一、结合下游客户行业地位、议价能力、调价机制等，补充披露发行人高毛利率的合理性，以及毛利率是否存在短期内下滑的风险

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （四）毛利及毛利率分析 3、毛利率分析”中补充披露如下：

“（5）结合下游客户行业地位、议价能力、调价机制等，分析发行人高毛利率的合理性

①储能减速电机产品

A、下游客户行业地位

公司储能减速电机的下游客户主要为各高压开关及高压开关操作机构生产厂商。报告期内，公司储能减速电机主要客户为SIEMENS、EATON、施耐德电气等跨国电气企业，以及思源电气、许继集团等国内知名电气企业，同时还包括余姚市华宇电器有限公司等为知名电气企业提供操作机构产品的操作机构厂家。公司下游主要客户拥有较高的行业地位，对产品品质要求较高，对供应商的产品质量都会严格把控。

B、议价能力

公司储能减速电机产品主要应用于高压开关设备领域。公司一般根据客户需求向下游客户提供符合其自身产品设计和参数要求的减速电机产品，在客户确认

公司提供的产品能够满足要求，在拟批量采购时双方通过协商等方式进行谈价。由于公司向下游客户提供的储能减速电机产品以定制化产品为主，细分行业内拥有快速响应客户并满足其要求的目前国内仅有新宏泰、凯旋电机及发行人等少数企业，因此在高端客户领域整体竞争相对温和，公司具有相对较强的议价能力。

C、调价机制

随着下游客户与公司合作时间的增加以及采购量的增加等，下游客户会通过定期协商等方式与公司重新确定产品供应价格。公司一般根据自身成本下降程度、市场竞争程度以及自身利润要求等考虑向客户重新报价。

D、高毛利率的原因

操作机构通常为高压开关设备的关键部件，而储能减速电机又在操作机构是否能够正常工作中发挥较为重要的作用，因此对于公司下游知名的电气设备或操作机构生产企业，由于其更多面对中高端市场，公司下游客户一般更为关注操作机构及储能减速电机的质量，对价格相对不敏感。公司及业务前身在储能减速电机领域拥有超过 20 年的研发、生产经验，与主要客户合作时间大部分都已在 5 年甚至 10 年以上。长时间的合作使得客户对公司的产品质量有着深入的了解，主要客户对公司的产品质量具有较高的评价，公司已逐步在细分市场上形成良好的口碑，已长期合作的客户会更倾向于与公司继续合作。

公司提供的储能减速电机产品较多为定制化产品，相较于标准化产品，定制化产品由于竞争环境温和，公司拥有相对更高的议价能力，从而获得相对较高的毛利率水平。同时，公司主要客户的高压开关设备产品售价一般超过万元甚至更高，而储能减速电机产品的售价则仅在数百元不等，故下游客户价格敏感性相对较低。

综上，基于产品以定制化为主、下游客户对储能减速电机技术及质量要求较高、公司在行业内口碑较好以及定制产品客户价格敏感度相对较低等原因，公司的储能减速电机能够获得相对较高的毛利率。

②房车减速电机

A、下游客户行业地位

公司房车减速电机下游客户主要为诺克工业。根据诺克工业的确认，其在美国房车配件相关市场占有率在 25%左右，是美国重要的房车配件供应商之一。

B、议价能力及调价机制

诺克工业所采购的滑动系统减速电机、支撑系统减速电机均为公司深度参与研发的产品，为公司针对诺克工业的滑动系统及支撑系统所定制化设计的电机。根据诺克工业的确认，其滑动系统及支撑系统减速电机基本全部采购自公司，公司是其最主要的减速电机供应商，拥有相对较强的议价能力。报告期内，公司各型号房车减速电机平均售价总体较为平稳。

C、高毛利率的原因

发行人房车减速电机主要客户为诺克工业。2007 年公司前身江南微电机厂与诺克开始合作至今，已合作十余年，公司根据诺克工业的需求协助其开发了 2007 年以来多款减速电机产品。诺克工业对公司房车减速电机产品评价较高，公司是诺克工业房车减速电机最主要的供应商，合作过程中价格整体较为稳定，公司具有较高议价能力；公司房车减速电机产品售价占下游客户所销售的滑动系统、支撑系统价格比重相对较低，客户价格敏感度相对较低。因此公司房车减速电机产品能够获得较高毛利率。

在公司产品应用领域仍然集中于高压开关、房车配件的前提下，发行人毛利率短期内不存在大幅下滑的风险。”

二、结合发行人储能减速电机与房车减速电机的技术先进性与技术壁垒、市场占有率、行业竞争情况等，补充披露发行人产品毛利率较高的合理性及持续性；

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （四）毛利及毛利率分析 3、毛利率分析 （2）主营业务分地区毛利率分析”中补充披露如下：

“（6）结合技术先进性与技术壁垒、市场占有率、行业竞争情况等，分析公司产品毛利率较高的合理性与持续性

①储能减速电机

A、技术先进性

公司储能减速电机的技术先进性如下：

类别	细分类别	技术特点	先进性
储能减速电机	永磁直流减速电机	体积小，扭矩大，噪音低，寿命长，工作可靠，寿命	体积较小，能耗低，适用性广，传动零部件全封闭，带有扼流圈和电容器

类别	细分类别	技术特点	先进性
		期内无需维护，安装容易	控制板能够有效抑制电磁射频干扰，节能环保，安全可靠，内置单向超越离合器，安装使用方便
	交直流两用减速电机	电机为串激电机（转子定子绕组串接），体积小，扭矩大，工作可靠，寿命期内无需维护，安装容易	体积较小，起动扭矩大，适用于需要较大起动转矩应用场合，转速较高，机械特性软，过载能力强

B、技术壁垒

储能减速电机的研发和创新涉及电工电子、机械制造、材料科学等多个领域，研发和生产中需要应用电气技术、机械结构设计、模具成型技术、材料工艺技术、电气制造与实验技术等，故行业内企业需要具备较强的复合研发能力。同时，储能减速电机与其他微型特种电机存在较大差异。由于下游应用行业的特点，储能减速电机无需持续运转，需要达到的是一次运转后长时间在各类环境中待命，并在需要时能够顺利启动寿命亦不按照能够运行时间长短而是按照启动次数进行评价，因此储能减速电机存在一定壁垒。

同时，随着下游高压开关整体向轻量化、小型化发展，应用在高压开关上的储能减速电机须具备体积小、扭矩大、工作稳定性可靠等条件，还需要满足客户对安装空间、安装方式的要求。因此需要对下游应用领域，以及对电机、减速箱都具备较为深入的了解方能按照客户要求对相关减速电机的性能参数、结构设计、体积空间等方面进行技术创新或合理调整。

C、市场占有率

截至目前，市场上尚无专门针对高压开关设备储能减速电机市场披露的市场占有率信息。公司根据《高压开关行业年鉴 2019》中需要使用储能电机的下游开关设备产量数据进行粗略估算，2018 年及 2019 年，发行人在国内高压开关设备的储能减速电机市场占有率超过 20%。

D、行业竞争情况

目前国内仅有新宏泰、凯旋电机及发行人等少数企业可以快速响应客户并满足上述要求，因此在高端客户领域整体竞争相对温和。根据新宏泰定期报告披露的电机及电操销量数据，以及凯旋电机在其官方网站披露的产能数据，公司在高压开关设备储能减速电机细分市场具有一定竞争优势。

综上，由于公司储能减速电机主要客户面向高端市场、注重产品质量、价格

敏感度较低，同时粗略估算的公司细分市场占有率较高，且与竞争对手相比公司具有一定的竞争优势，因此公司毛利率较高具备合理性。在整体竞争环境不发生重大变化的前提下，公司较高的毛利率水平预计可以持续。

②房车减速电机

A、技术先进性

公司房车减速电机的技术先进性如下：

类别	细分类别	技术特点	先进性
房车减速电机	滑动系统减速电机	体积小，扭矩大，噪音低，寿命长，工作可靠，寿命期内无需维护，安装容易	体积小，扭矩大，具有反向自锁功能和兼有电动手动操作功能，电机与减速机构为分体结构，通过软轴连接传动，拆装方便，减速箱与电机可单独拆卸和更换，节约成本
	支撑系统减速电机	永磁体励磁，精密蜗轮蜗杆传动，体积小，扭矩大，噪音低，寿命长，工作可靠，寿命期内无需维护，安装容易	电机响应时间快，电机没有励磁绕组，相比传统电励磁电机用铜量低，电气铜耗减少，能耗低，电机重量轻，体积小，经过蜗轮蜗杆减速后承载能力强，具有反向自锁功能和兼有电动手动操作功能

B、技术壁垒

房车市场主要集中在美国及欧洲地区。报告期内，公司房车减速电机主要与美国诺克工业公司合作，向其研发并销售的房车滑动系统及支撑系统提供减速电机。房车减速电机在应用范围上较为专业，需要在控制能耗的基础上尽量做大扭矩、缩小体积，存在一定的技术壁垒。

C、市场占有率

发行人房车减速电机主要客户为诺克工业，诺克工业为美国主要的房车配件生产厂商之一。根据诺克工业的确认，其在美国房车配件总体市场占有率大概为25%；而公司为其滑动系统及支撑系统几乎唯一的减速电机供应商。

D、行业竞争情况

由于发行人与诺克工业深度合作时间十余年，双方合作关系良好，因此公司在房车减速电机领域面临的竞争环境较为宽松。

综上，由于公司房车减速电机具有一定的技术先进性和技术壁垒，发行人系诺克工业的唯一减速电机供应商，竞争环境较为宽松，因此公司房车减速电机毛利率较高具备合理性。根据诺克工业的说明，其未来预计与发行人仍将保持持续、

稳定、良好的合作，因此发行人房车减速电机较高毛利率的情形预计具备持续性。”

三、补充披露公司在境外市场的竞争情况，包括但不限于竞争对手情况、发行人具有成本优势的原因、报价策略、客户对价格的敏感性，分析并披露在境外能够获得更高毛利率合理性与持续性；

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （四）毛利及毛利率分析 3、毛利率分析 （2）主营业务分地区毛利率分析”中补充披露如下：

“针对公司在境外能够获得更高毛利率的原因，进一步分析如下：

A、储能减速电机产品

公司已知的储能减速电机在境外市场竞争对手包括Dunkermotoren、Groschopp以及国内拥有出口资质的储能减速电机生产商（例如新宏泰等）。

a、公司主要成本优势

与上述境外市场竞争对手相比，公司具有如下成本优势：

I、人工成本优势

Dunkermotoren为美国上市公司Ametek的子公司。虽然Ametek定期报告中未单独披露Dunkermotoren经营业绩及财务数据，但从Ametek定期报告总体数据可大致推测出其人工成本水平。

2018至2020年度，Ametek定期报告中披露其所有员工年薪中位数分别为81,314美元、86,304美元和**65,265美元**，公司生产员工平均薪酬远低于国外薪酬水平，因此具有明显的人工成本优势。

II、材料成本优势

与国外竞争对手相比，由于其主要原材料的采购价格亦包含产业链上游的人工成本，因此公司的材料采购成本具有优势。与国内竞争对手（例如新宏泰）相比，公司储能减速电机产、销量均高于新宏泰，在采购材料时需求量较大，具有一定的规模采购效应，采购成本能够做到更低。

III、制造费用优势

公司及业务前身在储能减速电机领域拥有超过20年的生产经验，在提高生产效率、降低生产成本等方面具有一定优势。

公司根据自身实际情况对数控机床、磨床等机器设备进行改装，使得生产设备更加适合公司的生产模式及生产流程。公司通过对生产设备进行适应性改造提高了生产效率，达到降低生产成本的效果；公司严控外协价格、确保成本可控；公司的主要厂房建成时间较早，账面金额较低，故折旧成本相对较低。与国外及国内竞争对手相比，公司具有一定的制造费用成本优势。

综上，与境外市场竞争对手（包括位于境外的竞争对手及国内拥有出口资质的竞争对手）相比，公司在人工成本、材料成本以及制造费用等方面均具有一定的成本优势。

b、公司报价策略

公司在向客户报价时一般会考量该商品是否为定制化商品、是否有较为激烈的竞争、竞争对手同样产品在市场上的价格以及客户的总体采购数量等各方面因素综合进行报价。在商品为定制化商品时，由于不存在激烈竞争，且公司投入了一定的研发资源，因此报价会相对较高；若某一型号产品市场竞争较为激烈，客户可选择性较广时，会适当降低报价以获得份额；在客户采购数量较大时，会适当降低报价，以维持良好的合作关系、通过更高的销量获得更多利润。

公司在境外市场所销售的储能减速电机以定制化型号为主，因此毛利率相对较高。

c、客户对价格的敏感性

公司在境外市场的储能减速电机主要客户以SIEMENS、EATON、ABB等大型电气企业为主，其生产的商品主要用于高端客户市场，其成套高压开关设备售价一般在上万元甚至十万元以上人民币。公司在境外市场所销售的储能减速电机价格以几十美元为主，成本占高压开关设备成本的比重很低，故下游主要客户对储能减速电机价格敏感度相对较低。与价格相比，上述大型跨国电气企业对产品的质量及可靠性要求更高，因此在价格相差不大的情况下，上述大型跨国企业更愿意选择合作时间长、合作历史良好、质量已经过其内部多年验证的优质供应商长期合作，以维护其产品的质量及市场口碑。

综上，结合公司成本优势、报价策略以及客户对价格的敏感性因素分析，公司储能减速电机产品在境外能够获得更高的毛利率具备合理性。

B、房车减速电机产品

公司房车减速电机产品主要市场均位于境外。根据公司的了解，公司在房车减速电机领域的境外市场竞争对手包括位于中国台湾的祥仪企业股份有限公司以及国内具有出口资质的中山市罗顿智能科技有限公司。

a、成本优势

公司自 2007 年即开始生产房车减速电机产品，在房车减速电机生产方面经验较为丰富，生产效率较高，具有一定成本优势。

b、公司报价策略

报告期内，公司房车减速电机产品主要客户只有诺克工业一家，而诺克工业的滑动系统和支撑系统减速电机基本全部采购自发行人。公司与诺克工业建立长期合作关系，公司根据自身生产成本及适当毛利率水平确定向诺克工业报价，并由双方协商确定价格。

c、价格敏感性

根据公司在诺克工业主要竞争对手 Lippert 官方网站查询的支撑系统、滑动系统零售价格（零售价格均数百甚至上千美元），公司房车减速电机成本占下游客户滑动系统、支撑系统售价比重较低，相较于价格，下游客户更为关注产品质量水平，对房车减速电机的价格敏感性相对较低。

根据诺克工业的说明，其非常关注房车减速电机产品的质量。在多年的合作中，诺克工业对公司房车减速电机质量评价较好，因此其愿意持续与公司进行合作。

如上分析，公司房车减速电机主要为销售给诺克工业的定制化产品，公司为诺克工业最主要的房车减速电机供应商，竞争环境温和。结合公司房车减速电机竞争环境以及客户对房车减速电机价格敏感性，公司房车减速电机能够获得较高毛利率具备合理性。

综上，与境外市场竞争对手相比，公司具备人工、材料等多项成本优势，公司境外市场下游客户更注重产品质量，对价格敏感性相对较低，公司能够通过与下游客户的长期合作以及稳定的质量水平获得较高的毛利率水平，且预计该情形能够持续。”

四、量化分析并披露报告期各期汇率对房车减速电机毛利率的具体影响及其合理性、持续性；

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （四）毛利及毛利率分析 3、毛利率分析 **（2）主营业务分地区毛利率分析** ②房车减速电机产品”中补充披露如下：

“报告期内，由于公司房车减速电机主要销售往美国地区，因此收入金额受到人民币对美元的汇率波动影响。公司向诺克工业销售的房车减速电机**及配件**以美元和人民币计算收入及平均汇率如下表所示：

单位：万美元、万元

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
以美元计价收入	**857.72**	717.66	519.21
折合人民币收入	**5,918.22**	4,978.54	3,394.21
平均汇率	**6.90**	6.94	6.54

为剔除汇率变动对房车减速电机毛利率的具体影响，假设全部以**2018 年度**销售的美元对人民币平均汇率**6.54**为基础，测算报告期内房车减速电机毛利率及汇率变动对毛利率变动影响程度如下：

单位：万美元、万元

项目	**2020 年度**	**2019 年度**	**2018 年度**
匡算收入	**5,608.74**	**4,664.19**	**3,394.55**
销售成本	**2,586.87**	**2,229.53**	**1,640.58**
匡算毛利率	**53.86%**	**52.15%**	**51.67%**
原毛利率	**56.29%**	**54.95%**	**51.67%**
汇率变动对毛利率变动的影响（百分点）	**2.43**	**2.80**	**-**

剔除汇率因素影响后，公司房车减速电机测算结果分别为**51.67%、52.15%和53.86%**，整体较为平稳。其中**2020 年度**毛利率水平有所增长主要系两款毛利率相对较高的新滑动系统减速电机型号（2018 年提供样机、2019 年开始批量采购，毛利率在**65%**左右）占房车减速电机收入比重由 17.16%上涨至**28.97%**所致。

综上，报告期内房车减速电机毛利率变动受到汇率及销售结构的多重影响，变动具备合理性。根据公司与诺克工业的合作历史及合作现状，预计公司房车减速电机的毛利率存在可持续性。”

五、披露境内客户采购以永磁直流电机为主、境外客户采购以交直流两用电机为主的原因，两种电机的在应用、境内外需求方面的差异及其合理性，以及在毛利率的差异及原因；

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （四）毛利及毛利率分析 3、毛利率分析 （1）主营业务分产品毛利率分析 ①储能减速电机产品”中补充披露如下：

“D、境内客户采购以永磁直流电机为主、境外客户采购以交直流两用电机为主的原因

公司所生产的储能减速电机主要应用于高压开关设备的操作机构。操作机构中选择永磁直流减速电机或交直流两用减速电机与操作电源、操作机构空间限制、操作机构储能启动转矩、外部使用环境以及客户方案选择等多方面因素有关，具体对比如下：

项目	永磁直流减速电机	交直流两用减速电机
操作电源	操作电源必须为直流电源，交流电源无法直接使用	操作电源交流、直流均可使用
操作机构空间限制	永磁直流减速电机结构相对简单，能够做到更小的体积	交直流两用减速电机结构相对复杂，一定程度上受到空间限制
操作机构启动转矩	永磁直流减速电机启动转矩相对较小，常用于时不需要较大启动转矩的情形	交直流两用减速电机启动转矩相对较大，能够满足需要较大启动转矩难的情形
外部使用环境	永磁直流减速电机磁场由磁性材料建立，磁性材料受温度、湿度等影响相对较大，外界温度或湿度不合适情况下容易导致消磁、电机烧坏	交直流两用电机磁场由铁芯及铜线缠绕建立，受外界环境温度、湿度影响相对较小
客户方案选择	在均满足相关要求的情况下，也涉及客户方案和技术选择问题，不同客户针对同一需求可能选择不同类型减速电机	

境内客户采购呈现是以永磁直流减速电机为主，主要受以下原因影响：

a、通常情况下，直流电较为稳定，对电气元件具备一定的保护作用，且相对更不容易发生故障和损坏。在我国的电网输配电环境中，为保证电网运行环境的可靠性，降低各类电气设备发生故障的概率，对于高压开关设备的操作电源绝大部分均通过直流供电，因此国内客户在做高压开关操作机构的设计时，一般优先选择永磁直流电机；

b、国内高压开关设备目前向小型化、智能化等方向发展，永磁直流减速电机在体积上具有优势，能够使得高压开关做到更小体积；

c、永磁直流电机由于工艺技术和结构相对简单，同等条件下产品一般单价会低于交直流两用减速电机，能够降低部分成本；

d、国内交直流两用减速电机主要应用于启动转矩需求较大（能够有更多的力度进行储能）、特殊环境要求（例如北方低温环境）等有较为明确需求的领域。

综上，境内客户采购呈现以永磁直流电机为主的情形。

境外客户采购呈现是以交直流两用减速电机为主，主要受以下原因影响：

公司境外储能减速电机销售主要向SIEMENS、EATON等大型跨国电气企业。SIEMENS、EATON集团境外公司采购储能减速电机后所生产的高压开关设备应用系面向全球范围，而非单一国家或地区。由于境外不同国家或地区的电网环境及输配电环境存在一定差异，对高压开关设备操作电源类型亦并不统一，而交直流两用减速电机的应用范围更为广泛，因此呈现出境外销售中交直流两用减速电机收入比重较高的情形。

E、永磁直流减速电机与交直流两用减速电机毛利率差异原因

永磁直流减速电机与交直流两用减速电机在毛利率差异主要系以下原因导致：

一是境内外需求差异原因。如前所述，由于操作电源种类、高压开关空间限制、商品成本等因素，国内客户采购以永磁直流减速电机为主、国外客户采购以交直流两用减速电机为主。报告期内，永磁直流减速电机与交直流两用减速电机的内外销结构存在较大差异，不同产品内外销毛利率如下所示：

年度	产品	内销/外销	毛利率	内销/外销收入占比	毛利率贡献
2020年度	**永磁直流减速电机**	**境内销售**	**49.65%**	**87.47%**	**43.43%**
		境外销售	**65.58%**	**12.53%**	**8.21%**
		综合	**51.64%**	**100.00%**	**-**
	交直流两用减速电机	**境内销售**	**52.02%**	**67.78%**	**35.26%**
		境外销售	**63.37%**	**32.22%**	**20.42%**
		综合	**55.68%**	**100.00%**	**-**
2019年度	永磁直流减速电机	境内销售	48.66%	90.95%	44.26%
		境外销售	65.34%	9.05%	5.91%
		综合	50.17%	100.00%	-
	交直流两用减速电机	境内销售	51.52%	66.74%	34.38%
		境外销售	65.38%	33.26%	21.75%
		综合	56.13%	100.00%	-
2018年度	永磁直流减速电机	境内销售	50.07%	93.98%	47.06%

年度	产品	内销/外销	毛利率	内销/外销收入占比	毛利率贡献
		境外销售	65.24%	6.02%	3.93%
		综合	50.99%	100.00%	-
	交直流两用减速电机	境内销售	50.54%	55.98%	28.29%
		境外销售	63.55%	44.02%	27.97%
		综合	56.27%	100.00%	-

交直流两用减速电机外销占比持续高于永磁直流减速电机，而外销毛利率通常高于内销毛利率，故境内外需求差异亦构成交直流两用减速电机毛利率高于永磁直流减速电机毛利率的原因之一；

二是永磁直流减速电机中标准化型号收入占比相对较高。由于定制化产品毛利率通常情况下高于标准产品，此情况亦导致永磁直流减速电机毛利率相对较低。

综上，报告期内，公司交直流两用减速毛利率高于永磁直流减速电机毛利率具备合理性。”

六、结合公开市场信息、招投标报价等，补充披露发行人产品与市场上同类产品的性能参数、价格、成本、毛利率是否存在差异。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （四）毛利及毛利率分析 3、毛利率分析”中补充披露如下：

“（7）公司产品与市场上同类产品的性能参数、价格、成本、毛利率对比

①性能参数对比

公司所销售产品以定制产品为主，因此难以直接与市场上产品直接进行性能参数的比较。而针对标准化产品，由于下游客户需求较为一致，不同厂家提供的减速电机在规格、功率、转速、转矩、使用寿命、传动比、电压范围等参数不存在较大差异。

②价格对比

公司与主要客户主要通过商务谈判等形式确定销售价格，部分客户通过招投标报价方式确定供应商中标/供货数量、价格及范围。但相关招投标报价均为各供应商单独向客户报价，发行人无法取得竞争对手针对特定客户的具体报价信息和投标价格信息，因此无法直接比较公司对外销售价格与其他竞争对手向下游客户批量销售的价格信息。

A、储能减速电机

通过公开市场信息,我们能够查询到其他厂商部分标准产品的储能减速电机的零售价格，部分型号零售价格与公司销售价格对比如下：

序号	规格型号	市场零售价格	公司销售价格
1	63ZY-CJ0****-1	680 元/台	110 至 140 元/台左右
2	HDZ-2***0C	680 元/台	190 至 200 元/台左右
3	53ZY-CJ0****-DS	420 元/台	110 至 130 元/台左右
4	64ZY-CJ0****-DS-038	480 元/台	130 至 150 元/台左右
5	HDZ-2***7B	680 元/台	240 至 250 元/台左右
6	HDZ-2***5A-1	580 元/台	230 至 250 元/台左右
7	52ZY-CJ2***-7C	680 元/台	170 至 190 元/台左右
8	HDZ-2***0B	440 元/台	130 至 140 元/台左右
9	64ZY-CJ2***-027	476 元/台	130 至 160 元/台左右

注：市场零售价格来自于阿里巴巴网站检索，上述价格仅为页面显示价格，不代表询价后最终零售价格。

经检索，公开市场上存在竞争企业部分标准产品的销售，零售价格，零售报价普遍显著高于公司平均销售价格，具备一定商业合理性，但可比性较差。

价普遍显著高于公司平均销售价格，具备一定商业合理性，但可比性较差。

B、房车减速电机

根据检索，国内及国外公开市场中不存在批量生产、销售房车减速电机的上市公司。公司无法从公开市场获得具有可比性的房车减速电机批量销售价格。

根据 Dyers RV Parts and Accessories（一家美国房车零配件互联网零售商，网址为 https://www.dyersonline.com/）网站数据，其网站有销售诺克工业旗下 BAL 品牌的部分房车减速电机产品，对比公司售价及网站售价如下：

产品	公司向诺克工业售价	Dyers RV Parts and Accessories 网站售价
滑动系统减速电机	32-46 美元/台	160 至 225 美元/台
支撑系统减速电机	18-40 美元/台	125 美元/台

根据上表可知，Dyers RV Parts and Accessories 网站销售的诺克工业房车减速电机（品牌为 BAL）价格均远高于公司向诺克工业销售的房车减速电机价格，表明公司向诺克工业销售房车减速电机的价格具备合理性。

综上，虽然无法从公开市场获得具有可比性的房车减速电机批量销售价格，但结合 Dyers RV Parts and Accessories 网站销售的诺克工业房车减速电机价

格，公司向诺克工业销售的房车减速电机价格具备合理性，发行人房车减速电机毛利率较高亦具备合理性。

③成本及毛利率对比

公开市场信息无法获得市场上同类产品的准确成本及毛利率情况，故无法针对相应产品的成本、毛利率情况进行对比。

综上，由于公司产品以定制化产品为主，故公开市场信息中不存在可以直接比较的同类定制化产品；公司销售的部分标准化产品在性能参数上与市场上同类产品不存在较大差异。公司无法准确获得招投标中其他供应商报价信息，因此无法通过招投标报价比较同类产品的价格信息；公司通过网络检索获得部分标准型号产品的零售报价，零售价格均显著高于公司销售价格，可比性较差。公开市场信息无法获得市场上同类产品的准确成本及毛利率情况，故公司无法对相应产品的成本、毛利率情况进行对比。”

七、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和申报会计师履行如下核查程序：

1、对发行人总经理进行访谈，了解发行人下游客户行业地位、议价能力及调价机制等，了解高毛利率的原因及短期内是否存在下滑风险；

2、访谈主要客户，并通过公开信息对主要客户的资料进行检索，了解发行人下游客户行业地位；

3、对发行人总经理进行访谈，了解发行人储能减速电机与房车减速电机的技术先进性与技术壁垒、市场占有率、行业竞争情况等，了解发行人毛利率可持续性；

4、对发行人总经理进行访谈，了解公司在境外市场的竞争情况，包括主要竞争对手情况、发行人具有成本优势的原因、发行人在境外报价策略、境外主要客户对价格的敏感性等，并分析不同类型电机产品境内外销售结构及毛利率，分析发行人能够在境外毛利率获得更高的原因；

5、统计报告期内公司房车减速电机销售平均汇率情况，查询报告期内美元对人民币汇率变化情况，并根据平均销售汇率对房车减速电机毛利率的变动影响进行测算；

6、访谈发行人总经理，了解境内客户采购以永磁直流电机为主、境外客户采购以交直流两用电机为主的原因，两种电机的在应用、境内外需求方面的差异原因及毛利率差异原因；

7、访谈发行人总经理及销售人员，了解公开市场信息及在客户的招投标中，公司能否获得同类产品的价格信息；

8、查询公开市场信息和资料，检索公司同类产品在性能参数、价格、成本及毛利率等方面的信息。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、结合发行人下游客户行业地位、议价能力及调价机制等因素分析，在发行人产品应用领域仍然集中于高压开关、房车配件的前提下，发行人毛利率短期内不存在大幅下滑的风险；

2、结合发行人储能减速电机与房车减速电机的技术先进性与技术壁垒、市场占有率、行业竞争情况等，发行人毛利率较高具备合理性和可持续性；

3、发行人在境外能够获得更高毛利率主要系境外客户更多面向中高端市场、公司具有成本优势、客户对价格敏感性较低等因素导致，具备合理性与持续性；

4、**2019 年至 2020 年度**，汇率对房车减速电机毛利率的具体影响分别为 **2.80** 个百分点和 **2.43** 个百分点，具备合理性；根据发行人与诺克工业的合作历史及合作现状，预计发行人房车减速电机的毛利率存在可持续性；

5、境内客户采购以永磁直流电机为主、境外客户采购以交直流两用电机为主，主要系受到下游开关设备操作电源、空间限制、应用环境及成本等多个原因导致，两种电机在应用、境内外需求方面的差异及毛利率的差异具备合理性；

6、发行人产品以定制化产品为主，故公开市场信息中不存在可以直接比较的同类产品；公司销售的部分标准化产品在性能参数上与市场上同类产品不存在较大差异；

7、发行人无法通过公开市场信息和招投标报价过程获得竞争对手准确的价格信息；公开市场信息无法获得发行人市场上同类产品的准确成本及毛利率情况，故无法进行对比。

22. 关于研发投入。招股说明书披露，报告期内，发行人研发费用分别为

654.25 万元、638.55 万元和 807.84 万元，占营业收入比重分别为 4.31%、4.39%和 4.77%。发行人主要盈利模式包括参与客户新产品研发、知名电气跨国企业全球采购需求、客户现有产品优化升级。多数情况下发行人从客户新产品研发阶段开始同步介入。请发行人补充披露以下事项：（1）报告期各期，上述 3 类盈利模式产生的销售收入，以及占总销售收入的比例；（2）报告期各期上述 3 类盈利模式对应的研发投入，以及占总研发投入的比例；（3）储能减速电机与房车减速电机产品在盈利模式、研发模式上是否存在差异；（4）新产品与原有产品在技术参数、具体功用上的差异，新老产品在核心技术上是否一致；（5）报告期内发行人实现销售的主要新产品的具体研发过程，包括但不限于介入阶段、报价阶段、研发阶段、销售实现阶段等；（6）结合研发介入的难度等，补充披露发行人的核心竞争力是否为介入渠道；（7）结合研发投入金额、销售毛利对研发投入的覆盖程度、客户可接受的定价机制、发行人研发的可替代性等，披露高毛利率的原因及合理性；（8）定制化产品、标准化产品的销售占比，定制化产品实现多次销售、以及同一定制化产品向不同客户销售的情形及其合理性；（9）客户要求可靠性的前提下开发新产品的原因，发行人对定制化产品作设计变更是否需经客户事前许可；（10）发行人是否存在针对定制化产品的预研发，如是，补充披露预研发产品的销售实现情况。请保荐人、申报会计师进行核查并发表明确核查意见。

回复：

一、报告期各期，上述 3 类盈利模式产生的销售收入，以及占总销售收入的比例

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 一、公司的主营业务及主要产品概述 （二）主要经营模式 1、盈利模式”进行如下补充披露：

“报告期内，根据产品属性分类的收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例
2017 年前已有型号产品收入	11,696.71	63.46%	12,118.34	72.09%	11,945.01	83.07%

项目		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	**占主营业务收入比例**	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例
2017 年后新型号产品收入	参与客户新产品研发	**4,864.06**	**26.39%**	2,829.37	16.83%	1,068.08	7.43%
	客户现有产品优化升级	**1,425.80**	**7.74%**	1,253.50	7.46%	678.84	4.72%
	其他	**445.55**	**2.42%**	609.45	3.63%	687.61	4.78%
合计		**18,432.12**	**100.00%**	16,810.66	100.00%	14,379.54	100.00%

报告期内，公司的销售收入主要来源于以往参与客户新产品研发和客户产品优化升级所累计形成的产品，收入金额分别占主营业务收入的 83.07%、72.09%和 **63.46%**。报告期内公司参与客户新产品研发所形成的新产品收入分别占主营业务收入比例为 7.43%、16.83%和 **26.39%**，客户产品优化升级所形成的新产品收入分别占主营业务收入比例为 4.72%、7.46%和 **7.74%**。

……

报告期内，根据客户类型分类的收入情况如下：

单位：万元

项目	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
	金额	**占主营业务收入比例**	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例
知名电气跨国企业全球采购需求	**4,518.86**	**24.52%**	3,821.59	22.73%	3,270.44	22.74%
其他客户采购需求	**13,913.26**	**75.48%**	12,989.07	77.27%	11,109.10	77.26%
合计	**18,432.12**	**100.00%**	**16,810.66**	**100.00%**	**14,379.54**	**100.00%**

报告期内，来自西门子、伊顿、施耐德电气、ABB 等著名电气跨国企业的全球采购计划的收入占主营业务收入比例分别为 22.74%、22.73%和 **24.52%**，其他客户采购需求中，诺克工业销售收入占主营业务收入比例分别为 23.60%、29.62%和 **32.14%**，剩余其他客户采购需求的收入占主营业务收入比例分别为 53.65%、47.65%和 **43.34%**。”

二、报告期各期上述 3 类盈利模式对应的研发投入，以及占总研发投入的比例

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 十、公司核心技术与研发情况（二）研发支出情况”进行如下补充披露：

“报告期内，发行人研发项目中与参与客户新产品研发相关的研发投入金额分别为 356.48 万元、565.49 万元和 **478.42** 万元，占总研发投入比例分别为 55.83%、70.00%和 **57.92%**。

报告期内，发行人研发项目中与客户现有产品优化升级相关的研发投入金额分别为 282.07 万元、242.35 万元和 **347.55** 万元，占总研发投入比例分别为 44.17%、30.00%和 **42.08%**。”

三、储能减速电机与房车减速电机产品在盈利模式、研发模式上是否存在差异；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 一、公司的主营业务及主要产品概述 （二）主要经营模式 1、盈利模式”进行如下补充披露：

“综上，按产品属性划分，储能减速电机产品需求来源包括参与客户新产品研发和客户现有产品优化升级，房车减速电机产品需求来源为参与客户新产品研发；按客户类型划分，储能减速电机产品需求来源包括知名电气跨国企业全球采购和其他企业采购需求，房车减速电机产品需求来源为其他企业采购需求。”

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 十、公司核心技术与研发情况（三）研究与开发情况 2、研发流程”进行如下补充披露：

“在研发模式方面，公司储能减速电机产品与房车减速电机产品不存在差异。”

四、新产品与原有产品在技术参数、具体功用上的差异，新老产品在核心技术上是否一致；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 十、公司核心技术与研发情况（三）研究与开发情况”进行如下补充披露：

“5、新产品与原有产品在技术参数、具体功用、核心技术等方面的对比

产品		型号	技术参数	功用差异	对应核心技术
房车减速电机	老产品	6*ZY-CJ**-**9	1、功率：36W；2、转矩：28.6N.M；3、寿命：5000 次；4、规格：246mm×64mm×73mm；5、传动比：i=400；6、操	滑动系统更新换代，新产品一体化设计，结	减速机构润滑优化技术；密封优化技术；多级组合式齿轮传动设计制造技术

产品		型号	技术参数	功用差异	对应核心技术
			作方式：手动/电动操作；7、传动方式：蜗轮蜗杆及齿轮复合传动；8、电压范围：DC12V	构更紧凑、密封性能好，体积更小	
	新产品	4*ZY-CJ**-**9	1、功率：40W；2、转矩：20N.M；3、寿命：8000次；4、规格：194mm×40mm×71.5mm；5、传动比：i=490；6、操作方式:手动/电动操作；7、传动方式：蜗轮蜗杆及齿轮复合传动；8、电压范围：DC12V		减速机构润滑优化技术；密封优化技术；多级组合式齿轮传动设计制造技术；减速电机组整体优化设计技术
断路器储能减速电机	老产品	HDZ-*****C	1、功率：360W；2、转矩：11N.M；3、寿命：7000次储能、释能循环；4、规格：172mm×φ87mm；5、传动比：i=27.3；6、操作方式：电动操作；7、传动方式：齿轮传动；8、电压范围：AC/DC220/110V	电机刹车制动更灵敏，安全可靠性更高	多级组合式齿轮传动设计制造技术
	新产品	HDZ-*****C	1、功率：400W；2、转矩：9.5N.M；3、寿命：10000次储能、释能循环；4、规格：162mm×φ87mm；5、传动比：i=22.5；6、操作方式：电动操作；7、传动方式：齿轮传动；8、电压范围：AC/DC220/110V		多级组合式齿轮传动设计制造技术；减速电机组整体优化设计技术
断路器储能减速电机	老产品	3**及减速箱	1、功率：100W；2、转矩：360N.M；3、寿命：8000次储能、释能循环；4：储能时间：小于10S；5、规格：270mm×156mm×142mm；6、传动比：i=1517；7、操作方式:手动/电动操作；8、传动方式：蜗轮蜗杆传动;9、电压范围：	新产品更加小型化，具有更强的抗电磁干扰能力，可满足客户操作机构智能化需求	减速机构润滑优化技术；密封优化技术；多级组合式齿轮传动设计制造技术；减速电机组整体优化设计技术；模拟现场应用环境产品性能测试检验技术

产品		型号	技术参数	功用差异	对应核心技术
			DC/AC/24/48/60/110/230		
	新产品	5*ZY-CJ****-*	1、功率：30W；2、转矩：50N.M；3、寿命：20000次储能、释能循环；4、储能时间：小于7S；5、规格：128mm×110mm×65mm；6、传动比：i=577；7、操作方式：单向电动操作；8、传动方式：蜗轮蜗杆及齿轮复合传动；9、电压范围：DC24/48/60/110/220		减速机构润滑优化技术；密封优化技术；多级组合式齿轮传动设计制造技术；减速电机组整体优化设计技术；模拟现场应用环境产品性能测试检验技术

”

根据客户需求，发行人的新产品与原有产品在功率、寿命等技术参数、功能等方面有所差异，在所运营核心技术方面较为一致。

五、报告期内发行人实现销售的主要新产品的具体研发过程，包括但不限于介入阶段、报价阶段、研发阶段、销售实现阶段等；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 十、公司核心技术与研发情况（三）研究与开发情况”进行如下补充披露：

“6、公司实现销售的主要新产品的具体研发过程

（1）介入阶段

在客户提出对减速电机产品的设计要求后，公司针对客户所提出的要求进行设计输入评审，评估完成该项产品设计的可行性；评审过后，公司会编写设计开发任务书、产品开发计划表，开展产品的设计开发工作。

（2）研发阶段

在产品的研发过程中，公司与客户之间会对产品的方案设计进行多次沟通、调整，最终经客户确认后完成产品图纸的设计。产品设计工作完成后，公司开始进行样机的制造和试验，并根据试验评审结果对产品设计图纸进行调整。在样机通过试验评审达到客户要求后，送交客户进行测试检验。

（3）报价阶段

根据不同客户的要求，客户会要求公司在确定方案图纸设计后或完成样机测

试后进行报价或竞标。如客户仅选择公司进行新产品开发，则由公司进行报价，通过双方协商后确定产品价格；如客户选择多家供应商进行竞标，会要求包含公司在内的几家供应商进行报价，客户通过对设计方案、产品报价、供应商情况等多方面因素的评估，最终选定新产品的供应商及确定产品价格。

（4）销售实现阶段

在通过客户样品检测及小批量试制阶段后，客户按照协商价格或中标价格向公司大批量采购产品。”

六、结合研发介入的难度等，补充披露发行人的核心竞争力是否为介入渠道；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 四、行业竞争状况 （六）公司市场地位、技术水平及特点、竞争优势与劣势 3、公司的竞争优势及劣势”进行如下补充披露：

“在研发介入方面，当部分客户研发其自身新产品时，根据客户需求，公司会同步介入，根据客户所研发的下游产品的具体情况，设计与之适配的减速电机产品。客户在其新产品研发阶段选择让公司同步介入，体现了客户与公司长期良好的合作关系以及客户对公司的信任，同时也进一步巩固了客户与公司的合作关系。”

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 十、公司核心技术与研发情况（三）研究与开发情况”进行如下补充披露：

“7、公司研发介入与其核心竞争力的关系

公司介入客户新产品研发是建立在长期合作和充分信任的基础上，是公司研发实力和客户优势等核心竞争力的体现，也有利于及时了解客户需求稳固客户关系。

（1）多年的品牌积累获取客户信任

公司凭借过硬的产品质量和优质的服务，已成为诺克工业、西门子、伊顿、施耐德电气等世界著名企业及国内电气设备制造商的重要供应商，并与国内外客户建立了长期、稳定的合作关系。客户对公司产品质量、研发能力、信誉比较认可，愿意在其新产品研发阶段选择让公司开始同步介入。

（2）高效的客户需求响应

介入客户新产品开发需要双方紧密合作和沟通。公司凭借丰富的研发设计经验，对于客户个性化的产品需求，公司研发团队能够快速、准确的为客户定制最优产品或方案。

（3）稳定的质量不断巩固客户关系

公司在日常生产中严格按照质量管理体系要求，不断完善产品的研发、生产、检验、客户服务等流程，保证了产品质量的稳定性，客户对公司产品质量的满意度较高，不断巩固客户关系。”

七、结合研发投入金额、销售毛利对研发投入的覆盖程度、客户可接受的定价机制、发行人研发的可替代性等，披露高毛利率的原因及合理性；

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （五）期间费用分析 3、研发费用”中补充披露如下：

“（4）结合研发投入金额、销售毛利对研发投入的覆盖程度、客户可接受的定价机制、发行人研发的可替代性等，分析高毛利率的原因

①销售毛利对研发投入的覆盖程度

报告期内，公司研发投入金额分别为 638.55 万元、807.84 万元和 **825.97** 万元，占营业收入比重分别为 4.39%、4.77%和 **4.48%**。

报告期内，公司主营业务毛利金额分别为 7,623.41 万元、8,992.88 万元和 **10,043.50** 万元，对公司研发投入的覆盖程度分别为 11.94 倍、11.13 倍和 **12.16** 倍，覆盖程度较高。

②发行人研发的可替代性

公司的研发一方面依靠研发人员在电工电子、机械设计与制造、材料工艺等方面的知识储备，另一方面也依靠研发人员在多年的工作中通过接触下游客户的产品设计所积累的能够满足不同客户需求的大量减速电机方案。公司及业务前身在储能减速电机领域拥有超过 20 年的行业经验，在房车减速电机领域亦拥有 10 余年行业经验。截至目前，公司已通过不同型号电机、不同种类减速箱的组合积累了上千种电机及减速传动技术方案。在客户提出需求后，研发人员能够结合已有的电机及减速箱设计方案寻找出最贴近客户需求的设计组合，随后结合客户的个性化需求进行进一步改进，提供满足客户需要的定制化产品。

公司拥有一支行业经验丰富的技术研发团队，核心人员平均拥有超过20年的行业从业经验，丰富的行业经验和技术方案积累有助于公司提高研发效率，避免研发过程中不必要的资源浪费。

综上，由于公司丰富的行业经验以及充沛的方案技术积累，公司研发效率相对较高，研发的可替代性较低。

③客户可接受的定价机制

受下游高压开关设备行业、房车配件行业定制化程度较高影响，公司定制化产品相对较多。对于定制化产品，客户通常能够接受更高的价格。若公司提供的定制化产品能够满足客户需求，双方会通过商务谈判等方式协商确定初始的供货价格。若该款型号产品后续持续采购、采购量增加，客户通常会与公司协商重新谈价，针对特定型号电机，产品的毛利率通常会小幅下降，直至稳定或该型号被更新换代。故通常情况下，一款新型号减速电机在初始供货时毛利率较高。公司报告期内持续向客户提供新的定制产品，毛利率能够维持在相对较高的水平。

综上，报告期内，销售毛利对研发投入的覆盖程度较高。发行人的研发主要依靠公司的丰富的行业经验、技术方案积累以及研发人员的知识储备，因此发行人研发效率较高。发行人定制化产品相对较多，客户的需求需要通过公司丰富的技术方案积累及行业经验所满足，因此客户能够接受的定价较一般标准产品更高；同时，对于定制化型号产品，一般情况下初始供货时毛利率较高，发行人在报告期内持续向客户提供新的定制化产品，发行人毛利率较高具备合理性。”

八、定制化产品、标准化产品的销售占比，定制化产品实现多次销售、以及同一定制化产品向不同客户销售的情形及其合理性；

发行人已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析”进行如下补充披露：

“12、按产品属性列示主营业务收入情况

公司除生产定制化产品外，部分产品型号较为常规，可供多家客户使用并用于生产，且购买数量较多，公司定制化产品与标准化产品的销售占比情况如下：

单位：万元

项目	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例

定制化产品销售金额	**16,234.35**	**88.08%**	14,263.15	84.85%	11,279.79	78.44%
标准化产品销售金额	**1,909.39**	**10.36%**	2,298.97	13.68%	3,014.68	20.97%
其他	**288.38**	**1.56%**	248.54	1.48%	85.07	0.59%
合计	**18,432.12**	**100.00%**	16,810.66	100.00%	14,379.54	100.00%

注：除定制化和标准化产品外，还有少量配件销售不涉及定制化与标准化分类。

（1）定制化产品实现多次销售的情形

公司针对客户需求生产出定制化产品后，在下游产品型号不发生变化的情况下，客户会持续购买该型号的定制化产品，因此定制化产品会实现多次销售。

（2）同一定制化产品向不同客户销售的情形

同一定制化产品向不同客户销售的情形包括：

①多家客户隶属同一集团

客户 A 与客户 B 同为一家集团公司的下属子公司，所生产操作机构或高压开关相似，故均向发行人购买减速电机。

②客户更换原有电机

客户 B 所使用的高压开关由客户 A 生产，因需更换高压开关中的减速电机，故向发行人直接购买进行更换。

③最终使用用户相同

客户 A 向发行人购买减速电机产品用于生产操作机构及高压开关，客户 B 向发行人购买减速电机产品用于生产操作机构后，向客户 A 进行销售。”

九、客户要求可靠性的前提下开发新产品的原因，发行人对定制化产品作设计变更是否需经客户事前许可；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 十、公司核心技术与研发情况（三）研究与开发情况 2、研发流程”进行如下补充披露：

“当下游高压开关产品、房车滑动系统、房车支撑系统发生改型、更新换代等变化时，客户会要求公司开发新的减速电机产品或对现有的减速电机产品进行优化升级，原有型号产品根据客户需求进行替换或继续生产销售。公司对于定制化产品的修改或更新来源于客户提出的需求，不涉及公司主动提出设计变更寻求客户事前许可的情形。”

十、发行人是否存在针对定制化产品的预研发，如是，补充披露预研发产品的销售实现情况。请保荐人、申报会计师进行核查并发表明确核查意见。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 十、公司核心技术与研发情况（三）研究与开发情况”进行如下补充披露：

“8、公司研发投入实现收入的情况

公司存在在未取得订单时开展研发工作的情形。在客户向公司提出研发产品需求后，公司开展研发工作；在公司完成产品研发后，通常客户会根据需求向公司下单，亦存在少量未最终实现销售的情况。报告期内，公司完成产品研发后实现销售所形成的收入分别为1,746.92万元、4,082.87万元和6,289.86万元。”

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素 二、新产品、新技术研发风险”处披露：“鉴于新产品开发受多种客观条件制约，若公司技术升级迭代、研发失败、技术未能形成产品或实现产业化，不能根据客户和市场需求变化，研发出符合用户需求的产品，公司市场拓展计划及在行业内的竞争优势将会受到不利影响。”

十一、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和申报会计师履行如下核查程序：

1、取得了发行人按照盈利模式划分的收入明细；

2、取得了发行人按照参与客户新产品研发需求和客户现有产品优化升级需求划分研发投入的明细；

3、访谈了发行人高管关于不同类型产品在盈利模式和研发模式方面的差异；

4、访谈了发行人高管关于新产品和原有产品在技术参数、具体功用、核心技术应用方面的差异情况；

5、访谈了发行人高管关于公司研发介入与公司核心竞争力的关系；

6、访谈了发行人高管关于销售毛利对研发投入的覆盖程度、研发的可替代性、客户可接受的定价机制、毛利率等问题；

7、取得了发行人研发流程资料；

8、取得了发行人高管关于定制化产品划分的明细表；

9、访谈了发行人高管关于定制化产品进行设计变更是否需经客户事前许可

的情况；

10、访谈了发行人关于研发项目实现情况，并取得了报告期内研发样机后实现收入的明细表。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、发行人储能减速电机与房车减速电机产品在盈利模式方面存在差异，在研发模式方面不存在差异；

2、发行人的新产品与原有产品在功率、寿命等技术参数、功能等方面有所差异，在所运用核心技术方面较为一致；

3、发行人能够在客户的新产品研发阶段同步介入，竞争优势及核心竞争力起到了一定的作用；

4、发行人针对客户需求生产出定制化产品后，在下游产品型号不发生变化的情况下，客户会持续购买该型号的定制化产品，因此定制化产品会实现多次销售；同一定制化产品向不同客户销售的情形包括最终使用用户相同、客户更换原有电机、多家客户隶属同一集团等；

5、发行人对于定制化产品的修改或更新来源于客户提出的需求，不涉及发行人主动提出设计变更寻求客户事前许可的情形；

6、公司存在在未取得大批量订单时开展研发工作的情形，在公司将样机送交客户后，存在少量未最终实现批量销售的情况。

23.关于期间费用。报告期内，发行人期间费用金额分别为 1,599.89 万元、1,234.36 万元和 1,737.69 万元。请发行人补充披露以下事项：（1）同行业可比公司及其他竞争对手是否具有储能减速电机产品生产能力，以及未能取得行业内知名电气企业订单的原因；（2）报告期内发行人向知名电气企业销售商品的金额及比例，知名电气企业的定义及划分标准，知名电气企业的名称及企业数量；（3）招股说明书披露，客户一旦选择公司产品，通常会建立长期的合作关系，请补充披露发行人产品与竞争产品在质量上存在的差异，以及发行人核心竞争力是否为与客户建立的长期合作关系；（4）结合发行人产品特点、客户在供应链中的地位、行业惯例等，披露外销客户无需发行人承担运费的合理性，是否符合行业惯例，进一步量化分析并披露物流运输费与营业收入、销售数量之间变动的

匹配性；（5）结合内外销结构差异，补充披露发行人运输费用占主营业务收入的比例，与同行业可比公司是否存在差异；（6）报告期内，发行人销售费用中的办公费用为 17.6 万元、15.94 万元、16.48 万元，管理费用中办公费与招待费合计为 59.73 万元、69.35 万元、151.92 万元，对比同行业可比公司对应项目，披露发行人是否存在相关费用规模较低的情形，是否存在体外代垫费用的情况；（7）结合销售费用和管理费用具体项目的对比情况，分析并披露报告期发行人销售费用率、管理费用率均低于可比公司的原因及持续性；（8）结合行业特点、同行业可比公司的对比情况，分析并披露发行人毛利率较高、期间费用率较低的合理性、持续性；（9）报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数，是否存在人员大幅波动的情况，相关工资与同地区、同行业比较情况。请保荐人、申报会计师进行核查并发表明确核查意见。

回复：

一、同行业可比公司及其他竞争对手是否具有储能减速电机产品生产能力，以及未能取得行业内知名电气企业订单的原因；

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术 四、行业竞争状况 （二）行业内主要竞争对手 1、储能减速电机”部分补充披露如下：

“（1）新宏泰

新宏泰（603016.SH）成立于 2008 年，位于江苏省无锡市，主营业务为断路器关键部件、低压断路器及刀熔开关的研发、生产和销售，其主要产品包括断路器配套用 BMC/SMC 模塑绝缘制品、电机及电动操作机构、低压断路器及刀熔开关。

根据新宏泰定期报告披露，**2018-2020 年度**，其“电机及电操”业务生产规模、销售规模如下：

单位：台/套

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
生产量	**未披露**	271,923	265,409
销售量	**未披露**	284,899	255,460

根据新宏泰招股说明书，其电机及电操业务主要客户包括 ABB、施耐德、通用、阿尔斯通等国外知名电气业务，其中 60%以上收入来自于 ABB。

综上，新宏泰具备储能减速电机产品生产能力，其主要客户亦包括行业内知名电气企业。

（2）凯旋电机

凯旋电机成立于 2002 年，位于江苏省无锡市，主营业务为断路器配套用电机、电动操作机构的研发、生产和销售。该公司拥有专业的电机及其减速机构的生产、检测装备，产品覆盖各电压等级的断路器（或开关）专用的电机及其减速机构产品。

凯旋电机并未上市，因此无法获得准确公开信息。根据凯旋电机及其子公司官方网站介绍，凯旋电机及其子公司是西门子、北京开关厂等企业的指定供应商，同时是 ABB、正泰电器、上海人民、常熟开关等电力行业企业的间接供应商。根据凯旋电机官网信息显示，其年年度生产规模在 50 万台。

综上，凯旋电机具备储能减速电机产品生产能力，其客户亦为行业内知名电气企业。

2018-2020 年度，发行人储能减速电机销量分别为 58.87 万台、61.12 万台和 **61.17 万台**，根据公开信息，整体规模高于竞争对手。新宏泰及凯旋电机均与行业内知名电气企业存在合作关系，二者为发行人在国内储能减速电机领域主要的竞争对手。

（3）洛凯股份

洛凯股份（603829.SH）成立于 2010 年，位于江苏省常州市，主营业务为断路器关键部件、附件、零部件及其他输配电开关设备配套产品的研发、生产和销售，是目前我国断路器行业中关键部件配套研发、制造、服务能力较强的企业之一。洛凯股份产品主要用于电力系统的配电设施，主要产品包括低压及中高压断路器配套用框（抽）架和操作机构。

洛凯股份主要产品为低压断路器框架、低压断路器操作机构、中高压断路器操作机构，公司为洛凯股份提供中高压断路器用储能减速电机。公司与洛凯股份虽属同行业，但产品定位不同。

根据洛凯股份招股说明书，其主要产品为各类高、中、低压断路器操作机构，仅收入规模较低的“断路器配套附件”中较少部分产品与公司储能减速电机产品

构成竞争，相关产品收入金额较低，洛凯股份实质并无大规模生产储能减速电机产品的能力。”

二、报告期内发行人向知名电气企业销售商品的金额及比例，知名电气企业的定义及划分标准，知名电气企业的名称及企业数量；

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术 四、行业竞争状况 （六）公司市场地位、技术水平及特点、竞争优势与劣势 3、公司的竞争优势与劣势 （1）公司的竞争优势 ①客户优势”修改披露如下：

“①客户优势

经过多年的市场开拓和客户积累，与国际、国内知名电气企业建立了良好的合作关系。

针对国内电气企业，公司按照《高压开关产业年鉴 2018》、《高压开关产业年鉴 2019》中高压开关产值前 50 名及对应集团划分为知名电气企业（由于数据报送及统计口径问题，前 50 名中部分为集团公司、部分为单体公司；若单体公司进入高压开关产值前 50 名，则其归属的集团公司亦划分为知名电气企业）；针对国外电气企业，公司将 SIEMENS、EATON、施耐德电气及 ABB 划分为知名电气企业。

按照如上标准，报告期内与发行人发生过交易（累计交易金额在 1 万元以下的零星交易不考虑）的知名电气企业（同一控制合并列示）共 20 家，知名电气企业客户简介如下：

序号	企业名称	客户简介
1	SIEMENS	成立于 1847 年，总部位于柏林和慕尼黑，是一家全球电子电气工程领域的领先企业，业务遍及全球 200 多个国家，是世界上最大的电子和电气工程公司之一，主要产品包括低压转换器、电流保护与分送系统、输送带马达、驱动器泵、压缩处理器、工业重型电动马达及驱动器、管线压缩机、天然气/蒸气涡轮、发电机、高压电转换器、变压器等，2020 年《财富》世界 500 强排名 74 位
2	EATON	成立于 1911 年，总部位于美国宾西法尼亚州的匹兹堡，是一家全球领先的动力管理公司，旗下拥有电气集团、液压集团、宇航集团、车辆集团，其中电气集团是全球领先的工业自动化和配电产品供应商，产品包括中压配电与成套产品、工业控制产品、电网解决方案、变速器、液压动力单元、航空运动控制产品、航空空气管路、转向系统、发动机解决方案等
3	ABB	成立于 1988 年，总部位于瑞士苏黎世，主营业务以机器人、电机、能

序号	企业名称	客户简介
		源、自动化等领域为主。主要产品包括电机、发电机、变频器、机械动力传动装置、机器人、风电和牵引变流器等，是全球领先的工业机器人、电机和传动供应商，2020 年《财富》世界 500 强排名 340 位
4	施耐德电气	成立于 1836 年，总部位于法国吕埃，是全球能效管理领域的领导者，主要业务及产品涵盖住宅及小型建筑业务、能效楼宇业务、配电产品设备、配电及能源自动化产品、关键电源与制冷产品、工业自动化产品等，2020 年《财富》世界 500 强排名 413 位，电子、电气设备行业企业排名第 13 位
5	河南森源集团有限公司	成立于 2004 年，注册资本 20.10 亿元，拥有电气制造、汽车制造、新能源发电和投资物贸金融四大板块，主要产品为电网、轨道交通、市政工程、警用设备、混泥土车辆、环卫车辆、能源发电等，旗下拥有上市公司森源电气（002358），2018 年度、2019 年度国内高压开关产值第 1 名
6	泰开集团有限公司	成立于 2002 年，注册资本 7.5 亿元，主要从事于输变电设备的生产、安装、销售、维修及相关技术服务，主要产品包含封闭式组合电器、户外高压隔离开关、电流、电压互感器等，2018 年度、2019 年度国内高压开关产值第 2 名
7	平高集团有限公司	成立于 1996 年，注册资本 39.10 亿元，主要从事研发、制造、销售高压、超高压、特高压等高端开关设备、控制设备及其配件;技术服务;技术咨询以及公司自产产品及相关技术的进出口业务，旗下拥有上市公司平高电气（600312），2018 年度、2019 年度国内高压开关产值第 3 名
8	中国西电集团有限公司	成立于 1993 年，注册资本 60 亿元，致力于为全球用户提供完整的输配电设备系统解决方案及装备。主要提供变压器、电抗器、高压开关、中低压开关、电容器、互感器、避雷器、换流阀及电力电子产品、电线电缆、电力自动化集成及成套电力设备，旗下拥有上市公司中国西电（601179），旗下公司西安西电开关电气有限公司 2018 年度国内高压开关产值第 4 名、2019 年度第 5 名
9	正泰集团股份有限公司	成立于 1994 年，注册资本 15 亿元，以新能源、能源配售、大数据、能源增值服务为核心业务，以光伏设备、储能、输配电、低压电器、智能终端、软件开发、控制自动化为支柱业务，旗下拥有上市公司正泰电器（601877），2018 年度国内高压开关产值第 12 名、2019 年度第 10 名
10	许继集团有限公司	成立于 1996 年，注册资本 31.9 亿元，主要从事对电力装备、高新技术等行业进行投资和经营管理，和电力装备、轨道交通设备、新能源发电设备、节能设备等产品的生产销售和服务，旗下拥有上市公司许继电气（000400），2018 年度国内高压开关产值第 14 名、2019 年度第 12 名
11	安徽中电兴发与鑫龙科技股份有限公司	成立于1998年,注册资本6.92亿元,于2009年在中小板上市(002298),主营业务为公共安全与反恐、智慧城市，输配电及控制设备制造及服务、电力设计及服务，2018 年度、2019 年度国内高压开关产值第 13 名

序号	企业名称	客户简介
12	思源电气	成立于1993年,注册资本7.61亿元,于2004年在中小板上市(002028),主营业务为输配电设备的研发、生产、销售及服务，业务涉及电力、冶金、铁路、石化、煤炭、港口等多个行业，2018年度国内高压开关产值第19名、2019年度第14名
13	广州白云电器设备股份有限公司	成立于1989年,注册资本4.52亿元,于2016年在主板上市(603861),主要生产经营高低压成套电气设备、高低压电气元件、电源及自动化设备、项目集成服务，现有高低压成套、高低压元件、电源装置、自动化设备、箱变、母线槽等产品，2019年度国内高压开关产值第15名
14	大全集团有限公司	成立于2000年，注册资本2.49亿元，业务方面以电器产业为主，主要研发生产中低压成套电器设备、智能元器件、轨道交通设备、太阳能多晶硅等，2018年度国内高压开关产值第10名、2019年度第17名
15	天安电气集团有限公司	成立于1981年，注册资本8,000万元，主要从事变配电装备的制造与销售，产品涉及组合电器、六氟化硫断路器、户外高压隔离开关、环网开关柜、高压负荷开关、高低压断路器、智能化电器设备等等，2018年度国内高压开关产值第16名、2019年度第20名
16	厦门华电开关有限公司	成立于2002年，注册资本3亿元，主要从事智能输配电设备的研究与开发，主要生产高压开关、中压配电产品等自动化产品，2018年度国内高压开关产值第39名、2019年度第38名
17	成都旭光电子股份有限公司	成立于1994年,注册资本5.44亿元,于2002年在主板上市(600353),主要从事从事金属陶瓷电真空器件、高低压配电成套装置、光电器件等产品研发、生产、销售，以电子管、真空灭弧室、固封极柱、高低压成套配电装置(含直流输配电)、光电器件及电子工业专用设备、金属化陶瓷等为核心业务，2018年度国内高压开关产值第38名、2019年度第44名
18	湖南长高高压开关集团股份公司	成立于1998年,注册资本5.29亿元,于2010年在中小板上市(002452),是一家输变电设备制造、电力设计与工程等产业链齐全的综合型集团,主要从事高压隔离开关及接地开关的生产和销售，2018年度国内高压开关产值第29名、2019年度第47名
19	兴机电器有限公司	成立于2006年，注册资本2.27亿元，是专业从事智能电网设备关键控制部件的研发、生产、销售的国家级高新技术企业，拥有高压电控电器配套、成套装置附件等多个产品，2018年度国内高压开关产值第49名、2019年度第48名
20	沈阳高压成套开关股份有限公司	成立于1989年，注册资本1.07亿元，主要从事高低压开关柜及电子产品的生产与销售，主要经营400Ｖ－35ＫＶ配电设备，主要产品有高压控制设备、低压控制柜、真空断路器、箱式变电站、AIS、GIS、充电桩，2018年度国内高压开关产值第48名

发行人与上述知名电气企业交易所产生的收入金额及占扣除房车减速电机后的主营业务收入比重如下：

单位：万元

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
知名电气企业	**7,293.43**	6,396.58	5,353.35
主营业务收入（扣除房车减速电机后）	**12,512.26**	11,861.81	10,984.99
占比	**58.29%**	53.93%	48.73%

报告期内，发行人向知名电气企业销售收入占扣除房车减速电机收入后的主营业务收入比重整体呈上升趋势，公司客户质量整体趋势向好。

公司房车减速电机主要客户为诺克工业。诺克工业为美国主要房车配件生产厂家之一。诺克工业成立于 1964 年，总部位于美国加利福尼亚州，目前拥有 ADNIK、BAL、NORCO LIFTING EQUIPMENT、FLO-DYNAMICS、NORTOOL 和 NORCOAT 等 6 个独立品牌，业务范围涵盖运输车辆座椅系统、房车配件、起重设备、重型自动维护设备等，产品包括座系统、房车用滑动器、挂车制动器、底盘零部件、顶板梁、千斤顶、起重机、变速器、转向助力装置、刹车系统等。

稳定、优质的客户资源有效推动了公司的业务开展和产品品质提升，同时保证了公司销售回款的安全性。此外，上述客户产品具有强大的品牌竞争力，代表着行业内技术水平和技术发展方向，通过与上述客户的协作配套，公司不仅具有稳定可靠的业务来源，还可及时了解行业最新的技术动态和市场方向，有效积累先进的生产技术、质量管理经验，全面带动公司技术提升和业务发展，使得公司在当前行业技术革新和产品更新换代加快的形势下能够取得相对先发优势。”

三、招股说明书披露，客户一旦选择公司产品，通常会建立长期的合作关系，请补充披露发行人产品与竞争产品在质量上存在的差异，以及发行人核心竞争力是否为与客户建立的长期合作关系；

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、期间费用分析（五）期间费用分析 1、销售费用 （2）与同行业公司对比情况”中补充披露如下：

“发行人主要产品为满足下游客户提出的关于电机尺寸、电压、功率、扭矩、转速及工作环境等要求，因此产品多数存在一定的定制化特点。公司根据客户需求提供样机后，客户会装入其自身的操作机构中进行寿命、部件老化等多个项目测试，以确定公司减速电机产品能否满足其操作机构的要求。在通过客户测试后，

客户批量下单，在其操作机构生命周期内一般长期合作，因此公司与客户的合作关系通常都较为紧密。

根据公司主要客户的反馈，公司主要客户对公司产品质量均较为认可，但公司无法了解客户对其他竞争对手关于产品质量的评价。

公司前身江南微电机厂在2007年获得“EATON集团杰出供应商”认可，该认可代表江南微电机厂在伊顿集团供应商评价中排名前0.05%；公司在2017年获得西安西电高压开关操动机构有限责任公司“2016优秀供应商”称号；在2019年获得上海西门子开关有限公司“匠心奖”。

根据本招股说明书披露，客户优势是发行人的竞争优势之一。发行人优质客户众多，与众多优质客户建立持续、稳定的长期合作关系一方面能够保证公司的销售规模、及销售回款的安全性。同时，优质客户的产品代表着行业内技术水平和技术发展方向，通过与上述客户的协作配套，公司不仅具有稳定可靠的业务来源，还可及时了解行业最新的技术动态和市场方向，有效积累先进的生产技术、质量管理经验，全面带动公司技术提升和业务发展，使得公司在当前行业技术革新和产品更新换代加快的形式下能够取得相对先发优势。因此，能够与优质客户建立长期的合作关系构成发行人的核心竞争力之一。”

四、结合发行人产品特点、客户在供应链中的地位、行业惯例等，披露外销客户无需发行人承担运费的合理性，是否符合行业惯例，进一步量化分析并披露物流运输费与营业收入、销售数量之间变动的匹配性；

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析（五）期间费用分析 1、销售费用 （1）物流运输费分析”中补充披露如下：

“发行人产品主要为高压开关操作机构用储能减速电机，电机整体尺寸相对较小，属于微型特种电机。对于内销客户，公司一般需要送货上门（可通过物流、专线、快递或自送等方式），承担由厂区发往客户目的地所需要的运输费用；对于外销客户，双方根据EXW、FOB、CIF等贸易模式确定运输费用归属：一般由货运代理从公司厂区取走货物、出口报关，EXW模式下公司无需承担运费、FOB及CIF模式下公司承担由厂区至港口、装船前的运费。综上，发行人主要贸易方式为FOB、EXW、CIF等，公司根据贸易模式不同无需承担运输费用或主要只需要承担从厂区发往港口、装船前的运费，后续海运费等一般由客户承担，该情形符合

行业惯例。公司位于江苏省无锡市，主要货物由上海港出口，无锡至上海港距离仅为 145km 左右，故外销产品运输单价较低。因此，在外销收入占比高的情况下，运输费用占主营业务收入比重较低。报告期内，公司外销收入占比分别为 40.12%、43.15%和 **46.14%**，2018 年度，公司外销收入占比最低，因此运输费用占主营业务收入比重最高。

结合内外销结构，公司物流运输费与营业收入、销售数量关系进一步分析如下：

①内、外销运输费用占主营业务收入比重

A、内销运输费用分析

报告期内，公司内销运输费用以及占内销主营业务收入比重情况如下表所示：

单位：万元

名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
内销运输费用	**118.98**	120.39	133.36
内销主营业务收入	**9,927.45**	9,556.78	8,610.10
内销运费占内销主营业务收入比重	**1.20%**	1.26%	1.55%

公司内销运输费用与内销销量情况如下表所示：

单位：万元、万台、元/台

名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
内销运输费用	**118.98**	120.39	133.36
内销减速电机销量	**53.30**	53.55	49.25
内销单台运费	**2.23**	2.25	2.71

注：内销减速电机销量包括储能减速电机、房车减速电机及底盘车电机等。

报告期内，公司内销运费占内销主营业务收入比重与内销单台运费变动趋势相同，均呈**下降**的趋势，主要与公司销售区域分布及运输方式、运输单价变动有关。

报告期内，公司内销共有如下运输费方式：

序号	运输方式	特点	主要合作企业
1	物流方式	一般运输超过 20kg/30kg 的货物，一般计价方式为固定费用+按照重量计费，同时根据客户上门是否空车出仓收取进仓费。运送范围较广，运输时效适中，但价格贵	德邦物流、安能物流等

序号	运输方式	特点	主要合作企业
		于专线运输。公司最主要的发货方式	
2	专线运输	一般按件计费，但一般需要大批货物同时发运。运送范围受限，必须对方开通无锡点对点专线方可托运。目前主要集中于山东、陕西、河南及福建地区客户，成本相对较低	无锡市广缘快通货运有限公司、江苏振鹏物流有限公司、无锡市腾骏运输有限公司等
3	快递方式	适用于运输重量较小、货物数量少、时效要求较高的情况，一般按照重量计费。运输范围基本不受限，运输时效最快，但成本相对最高	顺丰速运、申通快递等
4	自行送货	公司自行送货，适用于同城或距离较近、时效要求很急的订单	-

2019 年度，公司内销单台运费有较大幅度下降，主要有两方面原因：一是华东地区销售收入占内销收入比重从 74.26%提升至 77.24%；二是 2019 年度公司运输结构及运输单价有所变动。

2019 年度，由于公司向西安、泰安、河南等方向发货数量增多，公司更多采用专线运输方式进行运输。专线运输单价相对更低，2019 年度，专线运输运费比重由 2018 年度的 12.70%上升至 15.26%。

此外，由于公司发货量较大，德邦自 2019 年中段左右开始向公司提供大件货物（500 公斤以上）的优惠价格，针对特定城市，该价格较公司原来更常用的安能物流价格更为优惠，因此公司更多选择德邦进行发货。2018 及 2019 年度，公司通过德邦物流运输发生的运费占物流运输产生运费比重分别为 68.48%和 77.69%。占比的提升、单价的优惠使得 2019 年公司通过物流运输的运费有所下降。

2020 年度，公司内销单台运费**略有**下降，主要系客户销售区域所致。**2020 年度**，公司向地理区域最近的江苏、上海、浙江三省市销售收入占内销收入比重为 **59.10%**，高于 2019 年度上述三省市销售收入占内销收入比重 56.46%。因此销售区域的变动导致 **2020 年公司**内销运费占比进一步降低。

②外销运输费用分析

报告期内，公司外销运输费用以及占外销主营业务收入比重情况如下表所示：

单位：万元

名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
外销运输费用	**40.65**	32.94	25.24
外销主营业务收入	**8,504.67**	7,253.88	5,769.44
外销运费占外销主营业务收入比重	**0.48%**	0.45%	0.44%

报告期内，公司外销运输费用占外销主营业务收入的比重较为稳定。**2020 年度**，该比重**略有**上升主要与上半年捷克 EFACEC 公司送货时限较为紧张，公司通过国际快递发货导致发生的运费金额较高所致。

综上，发行人物流运输费与营业收入、销售数量之间的变动具备匹配性。”

五、结合内外销结构差异，补充披露发行人运输费用占主营业务收入的比例，与同行业可比公司是否存在差异；

结合内外销结构，发行人运输费用占主营业务收入的比例情况及分析见本题第四问回复。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析（五）期间费用分析 1、销售费用 （2）与同行业公司对比情况”中补充披露如下：

“③同行业公司运输费用对比

报告期内，新宏泰、洛凯股份运输费用占主营业务收入比重与公司对比如下：

名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
新宏泰	**未披露**	1.21%	1.26%
洛凯股份	**未披露**	1.25%	1.02%
平均值	**-**	1.23%	1.14%
江南奕帆	**0.87%**	0.91%	1.10%

数据来源：根据同行业上市公司定期报告中销售费用-运输费与主营业务收入金额计算所得；其中新宏泰运输费取其定期报告中运输费+出口费口径。

报告期内，与同行业上市公司相比，公司运输费用占比略低，主要系公司外销收入占比较高所致。”

六、报告期内，发行人销售费用中的办公费用为 17.6 万元、15.94 万元、16.48 万元，管理费用中办公费与招待费合计为 59.73 万元、69.35 万元、151.92 万元，对比同行业可比公司对应项目，披露发行人是否存在相关费用规模较低的情形，是否存在体外代垫费用的情况；

（一）销售费用中办公费及其他分析

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析（五）期间费用分析 1、销售费用 （2）与同行业公司对比情况”中补充披露如下：

“④同行业公司办公费及其他分析

对比公司与同行业上市公司关于销售费用的披露口径如下：

项目	新宏泰	洛凯股份	发行人
运输费	√	√	√
出口费	√	运输费列示	运输费列示
保险费	√	运输费列示	运输费列示
工资及福利费	√	√	√
差旅费	√	√	√
业务招待费	√	√	无
折旧与摊销	√	√	无
办公费	√	其他项目列示	其他项目列示
修理费	√	其他项目列示	其他项目列示
租赁费	其他项目列示	√	无
广告与宣传费	√	√	其他项目列示
装修费	其他项目列示	√	无
其他	√	√	√

根据上表分析，由于洛凯股份未单独披露销售费用中办公费金额，因此以公司销售费用中已发生的费用为基础，按照如下口径对三家公司包含办公费在内的其他销售费用予以对比：新宏泰（办公费+修理费+其他）、洛凯股份（其他费用）、发行人（办公费等其他项-广告宣传费）。

报告期内，公司及同行业可比公司销售费用中**办公费及其他**可比口径（按照前文中的口径统计）金额如下所示：

单位：万元

名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
新宏泰	**未披露**	172.11	180.67
洛凯股份	**未披露**	107.89	24.87
江南奕帆	**12.31**	7.98	13.66

根据同行业上市公司定期报告，其各期末销售人员人数与公司对比如下：

名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度

名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
新宏泰	**未披露**	66	65
洛凯股份	**未披露**	34	14
江南奕帆	**5**	5	5

根据期末销售人员及费用金额计算平均办公费及其他费用如下：

单位：万元/人

名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
新宏泰	**未披露**	2.61	2.78
洛凯股份	**未披露**	3.17	1.78
江南奕帆	**2.46**	1.60	2.74

如上分析，报告期内公司可比口径的人均其他销售费用不存在显著偏低的情形。公司销售费用中办公费等其他费用较低，主要系公司销售人员数量较少所致，具体合理性。”

（二）管理费用中办公费及业务招待费分析

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析（五）期间费用分析 2、管理费用 （2）与同行业公司对比情况”中补充披露如下：

“③同行业公司办公费分析

报告期内，公司及同行业可比公司管理费用中办公费金额如下所示：

单位：万元

名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
新宏泰	**未披露**	167.87	193.53
洛凯股份	**未披露**	112.57	48.84
江南奕帆	**33.05**	40.17	44.46

根据同行业上市公司定期报告，其各期末行政、财务及管理人员人数与公司（以期末口径）对比如下：

名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
新宏泰	**未披露**	234	211
洛凯股份	**未披露**	48	48
江南奕帆	**21**	27	22

根据期末管理人员及管理费用中办公费金额计算平均办公费如下：

单位：万元/人

名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新宏泰	未披露	0.72	0.92
洛凯股份	未披露	2.35	1.02
江南奕帆	1.57	1.49	2.02

如上分析，报告期内公司管理费用中人均办公费不存在显著偏低的情形。公司管理费用中办公费金额较低，主要系公司行政、财务及管理人员数量较少所致，具备合理性。

④同行业公司业务招待费分析

公司所发生的业务招待费用基本全部在管理费用中核算，因此对比公司管理费用中业务招待费用及同行业上市公司销售费用及管理费用中业务招待费用金额如下：

单位：万元

名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新宏泰	未披露	601.14	706.26
洛凯股份	未披露	415.80	312.51
江南奕帆	31.75	67.71	24.89

报告期内，发行人业务招待费用金额整体较低，一方面与公司销售模式有关，另一方面与公司对费用控制较为严格有关。

报告期内，公司外销收入占比较高。通常情况下外销收入较少发生业务招待费。公司与同行业可比公司发生的业务招待费占内销收入比重如下：

名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新宏泰	未披露	1.78%	2.19%
洛凯股份	未披露	0.73%	0.60%
洛凯股份-销售费用	未披露	0.19%	0.19%
洛凯股份-管理费用	未披露	0.54%	0.41%
江南奕帆	0.32%	0.71%	0.29%

新宏泰由于低压断路器、刀熔开关等商品存在经销模式，其销售模式与发行人存在差异，因此发行人业务招待费占内销收入比重低于新宏泰具备合理性。洛凯股份业务招待费金额占比相对较低，但仍然高于发行人，主要与其管理费用中业务招待费金额占比较高有关。

公司2018年为非公众公司，业务招待费主要为招待客户所发生的费用，但洛凯股份作为上市公司招待费相应较多，故发行人业务招待费金额及占比小于洛凯股份具备合理性。2019年度，由于公司启动首次公开发行，涉及业务招待支出增加，因此2019年度业务招待费金额占比与洛凯股份占比较为接近；**2020年度，由于新冠肺炎疫情等因素，前来拜访的客户数量显著减少，因此业务招待费金额及占比大幅下降。**

综上，发行人业务招待费费用规模较低具备合理性。”

七、结合销售费用和管理费用具体项目的对比情况，分析并披露报告期发行人销售费用率、管理费用率均低于可比公司的原因及持续性；

（一）销售费用率

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析（五）期间费用分析 1、销售费用 （2）与同行业公司对比情况”中补充披露如下：

“⑤同行业公司具体项目对比分析

最近三年，公司与同行业上市公司新宏泰、洛凯股份销售费用对比分析如下：

单位：万元

项目	江南奕帆		洛凯股份		新宏泰	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2020年度						
物流运输费	**159.64**	**65.77%**	**未披露**	**未披露**	**未披露**	**未披露**
工资及福利费	**61.23**	**25.23%**	**未披露**	**未披露**	**未披露**	**未披露**
差旅费	**3.52**	**1.45%**	**未披露**	**未披露**	**未披露**	**未披露**
业务招待费	**-**	**-**	**未披露**	**未披露**	**未披露**	**未披露**
办公费等其他	**18.33**	**7.55%**	**未披露**	**未披露**	**未披露**	**未披露**
合计	**242.72**	**100.00%**	**未披露**	**未披露**	**未披露**	**未披露**
2019年度						
物流运输费	153.33	64.49%	738.08	48.03%	506.46	23.98%
工资及福利费	56.07	23.58%	393.16	25.59%	775.09	36.71%
差旅费	11.88	5.00%	64.37	4.19%	202.84	9.61%
业务招待费	-	-	108.28	7.05%	452.18	21.41%
办公费等其他	16.48	6.93%	232.69	15.14%	175.03	8.29%
合计	237.76	100.00%	1,536.58	100.00%	2,111.60	100.00%

项目	江南奕帆		洛凯股份		新宏泰	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2018 年度						
物流运输费	158.60	66.06%	552.23	56.47%	491.65	25.76%
工资及福利费	44.00	18.33%	204.20	20.88%	667.23	34.96%
差旅费	21.52	8.97%	37.11	3.79%	167.66	8.78%
业务招待费	-	-	99.44	10.17%	389.32	20.40%
办公费等其他	15.94	6.64%	84.91	8.68%	192.63	10.09%
合计	240.07	100.00%	977.88	100.00%	1,908.49	100.00%

报告期内，公司销售费用率构成比例与洛凯股份较为接近，与新宏泰销售费用结构存在较大差异，主要原因系销售模式及产品差异所致。

物流运输费对比情况见本节③同行业公司运输费用对比内容。

根据新宏泰定期报告披露，新宏泰主要产品除电机及电操业务外，还包括模塑制品、低压断路器及刀熔开关等。其中低压断路器及刀熔开关产品的销售同时存在直销及经销模式，所需要的销售人员数量较多，因此新宏泰销售费用中工资及福利费金额较大、占比较高。同时，由于低压断路器直接面向终端用户市场，产品竞争较为激烈，产品推广销售所需要的人员差旅费、业务招待费及其他推广费等金额较高，因此新宏泰销售费用率高于发行人及洛凯股份。

根据洛凯股份招股说明书及定期报告披露，洛凯股份销售模式全部为直销并直接面向各大电气厂商。由于其主要客户（各大电气厂商）均为长期合作客户，因此洛凯股份的销售以维护原有客户为主，工资及福利费、差旅费等金额相对较小。公司销售方式与洛凯股份较为接近，因此销售费用率相对接近。

按照销售费用-工资及福利费口径，计算公司及可比公司销售人员平均薪酬支出如下表所示：

单位：万元

名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新宏泰	**未披露**	11.83	10.59
洛凯股份	**未披露**	16.38	14.08
江南奕帆	**12.25**	11.21	11.00

注：为便于对比，上表中平均薪酬支出按照销售费用—工资及福利费相关金额除以销售人员期初期末平均数计算。

由上表可知，公司销售人员平均薪酬与同行业可比公司较为接近，工资薪酬金额较低主要系销售人员人数较少所致。公司销售人员数量较少主要系公司销售以面向老客户为主，报告期内，公司新客户收入贡献率分别为 4.69%、1.85%和 **1.25%**，且大部分为客户主动与公司接洽，因此公司销售人员实际主要负责销售跟单工作。根据公司销售订单数量匡算，公司销售部门日均处理订单数在 15 笔左右，公司较少的销售人员能够满足目前的经营需要。

洛凯股份主要为内销，其客户以国内客户为主，因此其与客户沟通相对较多，业务招待费用相对较高；公司外销占比较高，业务招待费金额相对较小，公司统一在管理费用中核算。

若剔除业务招待费用，公司与洛凯股份销售费用率对比如下：

名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
洛凯股份（剔除业务招待费）	**未披露**	2.32%	1.57%
公司	**1.32%**	1.40%	1.65%

根据洛凯股份 2018 年年报，其销售人员数量分别为 14 人，占总员工比例为 1.98%，而发行人 2018 年末销售人员数量分别为 5 人，占总员工比例分别为 1.78%，占比较为接近，故 2018 年公司与洛凯股份剔除业务招待费后的销售费用率不存在重大差异。

2019 年度，洛凯股份销售人员数量大幅增长至 34 人，占总员工比例为 4.02%，导致销售费用中工资福利费、办公费以及各项费用金额均有所上涨。洛凯股份年度报告中未披露其销售人员数量大幅上涨的原因以及销售模式是否发生重大变化。公司销售费用率在销售模式未发生重大变化的情况下相对稳定。

综上分析，公司销售费用变化与生产经营规模变化、销售增长、实际业务发生情况具有一致性；公司销售费用率低于同行业平均水平具备合理性。若公司销售模式不发生重大变化，公司销售费用率较低的情形预计将会持续。”

（二）管理费用率

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析（五）期间费用分析 2、管理费用 （2）与同行业公司对比情况”中补充披露如下：

“⑤同行业公司具体项目对比分析

报告期内，发行人及新宏泰的管理费用均包含股份支付费用，考虑到股份支付费用为偶发一次性费用，在剔除股份支付费用后，公司管理费用率与同行业可比公司对比如下：

名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
新宏泰	**未披露**	12.23%	12.03%
洛凯股份	**未披露**	4.05%	4.10%
平均值	-	8.14%	8.07%
公司	**4.35%**	4.87%	3.62%

注：Ametek 因采用美国通用会计准则，未区分销售费用、管理费用以及其他运营费用，且未列示明细项目，无法进行对比。

最近三年，公司与可比上市公司新宏泰、洛凯股份管理费用对比分析如下：

单位：万元

项目	江南奕帆		洛凯股份		新宏泰	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2020 年度						
工资及福利费	**460.50**	**57.39%**	**未披露**	**未披露**	**未披露**	**未披露**
咨询服务费	**93.45**	**11.64%**	**未披露**	**未披露**	**未披露**	**未披露**
折旧摊销费	**129.89**	**16.19%**	**未披露**	**未披露**	**未披露**	**未披露**
办公差旅费	**62.01**	**7.73%**	**未披露**	**未披露**	**未披露**	**未披露**
业务招待费	**31.75**	**3.96%**	**未披露**	**未披露**	**未披露**	**未披露**
其他	**24.87**	**3.10%**	**未披露**	**未披露**	**未披露**	**未披露**
合计	**802.47**	**100.00%**	**未披露**	**未披露**	**未披露**	**未披露**
2019 年度						
工资及福利费	418.68	50.75%	1,008.83	40.59%	3,273.77	60.48%
咨询服务费	121.64	14.74%	418.37	16.83%	343.86	6.35%
折旧摊销费	91.29	11.07%	307.80	12.38%	722.40	13.35%
办公差旅费	84.21	10.21%	229.20	9.22%	327.14	6.04%
业务招待费	67.71	8.21%	307.52	12.37%	148.97	2.75%
其他	41.44	5.02%	213.68	8.60%	596.70	11.02%
合计	824.98	100.00%	2,485.40	100.00%	5,412.84	100.00%
2018 年度						
工资及福利费	333.91	63.30%	725.66	31.59%	2,888.09	59.85%
咨询服务费	60.21	11.41%	272.81	11.88%	462.34	9.58%
折旧摊销费	53.82	10.20%	356.21	15.51%	555.88	11.52%

项目	江南奕帆		洛凯股份		新宏泰	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
办公差旅费	44.46	8.43%	162.46	7.07%	342.91	7.11%
业务招待费	24.89	4.72%	213.08	9.28%	316.94	6.57%
其他	10.22	1.94%	566.71	24.67%	259.72	5.38%
合计	527.51	100.00%	2,296.93	100.00%	4,825.88	100.00%

注：工资及福利费包括工资、薪酬、福利费、工会经费。江南奕帆及新宏泰未考虑股份支付费用。

A、工资及福利费

公司实行扁平化管理，行政职能部门人数较少，因此管理费用中工资及福利费相对较低。

根据可比公司披露数据，公司及可比公司行政、财务及管理人员数量及占比如下表所示：

项目	**江南奕帆**	洛凯股份	新宏泰
行政、财务及管理人员人数	**21**	48	234
行政、财务及管理人员人数占比	**8.08%**	5.67%	19.95%

数据来源：公司数据为**2020 年末**数据，洛凯股份、新宏泰人数来源于 2019 年年度报告。

发行人与洛凯股份管理架构较为接近，即均为扁平化管理，行政、财务及管理人员数量较少，因此公司管理费用与洛凯股份相对较为接近，工资及福利费金额相对较低。新宏泰员工结构中行政、财务及管理人员数量占比远高于公司及洛凯股份，其管理费用中工资及福利费金额相对较高。

B、咨询服务费

报告期内，公司与同行业可比上市公司咨询服务费金额及占营业收入比重对比如下：

单位：万元

项目	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
	金额	**占比**	金额	占比	金额	占比
新宏泰	**未披露**	**未披露**	343.86	0.78%	462.34	1.11%
洛凯股份	**未披露**	**未披露**	418.37	0.68%	272.81	0.49%
发行人	**93.45**	**0.51%**	121.64	0.72%	60.21	0.41%

公司为非上市公司，因此2018年度咨询服务费金额及占比相对较低。**2019-2020年度**，公司因启动首次公开发行股票并上市计划，聘请IPO中介机构导致咨询服务费增加较多，占比提高。

C、折旧摊销费

报告期内，公司与同行业可比上市公司折旧摊销费金额及占营业收入比重对比如下：

单位：万元

项目	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新宏泰	**未披露**	**未披露**	722.40	1.63%	555.88	1.34%
洛凯股份	**未披露**	**未披露**	307.80	0.50%	356.21	0.64%
发行人	**129.89**	**0.70%**	91.29	0.54%	53.82	0.37%

公司折旧摊销费占比低于同行业上市公司，主要系公司募投项目正在启动阶段，尚未开始投建固定资产，募投项目所在土地摊销2019年末取得并开始摊销，因此公司折旧摊销费比例相对较低。**2020年度**，公司募投项目所在土地摊销时间为**全年**，因此折旧摊销费用有所增加。

D、业务招待费及其他费用

与洛凯股份相比，公司业务招待费及其他管理费用比例更低，主要系公司遵循高效经营的理念，较为注重费用管理及费用控制。

综上，由于公司主要为扁平化管理，管理结构更接近于洛凯股份，因此公司管理费用率整体与洛凯股份较为接近。管理费用率低于洛凯股份主要系折旧摊销费用、业务招待费用以及其他管理费用比例较洛凯股份更低所致。公司管理用固定资产、无形资产金额较小，费用控制严格，因此公司管理费用率整体低于同行业上市公司。在公司管理架构不发生重大变化的情况下，公司管理费用率较低的情形预计将会持续。”

八、结合行业特点、同行业可比公司的对比情况，分析并披露发行人毛利率较高、期间费用率较低的合理性、持续性；

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析（五）期间费用分析 5、与同行业公司的总体对比”中补充披露如下：

“5、与同行业公司的总体对比

报告期内，公司存在毛利率较高、期间费用率的情形。公司与同行业可比公司整体对比情况如下：

（1）新宏泰

新宏泰财务数据呈现出电机及电操毛利率相对较高、期间费用率较高的特点。公司与新宏泰全面对比如下：

项目	新宏泰	江南奕帆
收入结构	新宏泰收入构成中，约 25%为电机及电操业务；其生产的电机除对外销售外还用于自身操作机构、低压断路器的生产	收入构成中，全部为减速电机相关；其中 70%左右为高压开关用储能减速电机
人员结构	根据 2019 年年报，新宏泰生产人员 699 人（占比 59.59%）、销售人员 66 人（占比 5.63%）、技术人员 174 人（占比 14.83%）、财务及行政管理人员 234 人（占比 19.95%），共 1,173 人	**截至 2020 年末数据，公司生产人员 198 人（占比 76.15%）、销售人员 5 人（占比 1.92%）、技术人员 36 人（占比 13.85%）、财务及行政管理人员 21 人（占比 8.08%），共 260 人**
人均创收	以 2019 年数据计算，新宏泰人均创造收入 37.74 万元	**以 2020 年数据计算，公司人均创收 70.95 万元**；公司管理效率较高、且收入构成存在差异
可比产品应用	新宏泰自己生产低压断路器，其电机及电操产品同时应用于高、低压断路器；低压产品领域竞争相对激烈，低压产品毛利率通常较低；新宏泰电机及电操整体毛利率较高（40%左右），但实际被低压电操产品的毛利率有所拖累	公司储能减速电机产品主要应用于高压（3kv 以上）开关操作机构及断路器；竞争相对温和，毛利率相对较高
销售模式	模塑制品、电机及电操直销为主；低压断路器、刀熔开关产品直销经销并重	直销为主
营销策略	模塑制品、电机及电操以维系知名客户、维持客户粘性、打造口碑为主；低压断路器、刀熔开关需要进行主动市场开拓	保持储能减速电机产品口碑，与知名客户深度合作，及时跟进主要电气企业的产品更新换代以及国际化采购需求，维持客户粘性，扩大合作范围
营销投入成本	低压断路器、刀熔开关等产品直接面向各行各业用户，需要投入较多成本进行营销	维持现有客户为主，已具有行业口碑，部分新客户会主动寻求合作，营销投入较少
管理成本	管理体系人数较多，管理费用相对较高	扁平化管理，管理人数少而精，管理费用花费较少

结合上述对比分析，与新宏泰相比，发行人毛利率较高、期间费用率较低具备合理性。

（2）洛凯股份

洛凯股份财务数据呈现出主要产品毛利率较低、期间费用率较低的特点。公司与洛凯股份全面对比如下：

项目	洛凯股份	江南奕帆
收入结构	主要业务为高、中、低压各类断路器操作机构，操作机构收入占比 90%左右。另外销售部分断路器附件	收入构成中，全部为减速电机相关；其中 70%左右为高压开关用储能减速电机
人员结构	根据 2019 年年报，洛凯股份生产人员 588 人（占比 69.50%）、销售人员 34 人（4.02%）、技术人员 176 人（占比 20.80%）、财务及行政管理人员 48 人（占比 5.67%），共 846 人	**截至 2020 年末数据，公司生产人员 198 人（占比 76.15%）、销售人员 5 人（占比 1.92%）、技术人员 36 人（占比 13.85%）、财务及行政管理人员 21 人（占比 8.08%），共 260 人**
人均创收	以 2019 年数据计算，洛凯股份人均创造收入 72.62 万元	**以 2020 年数据计算，公司人均创收 70.95 万元**
可比产品应用	1、主要为公司下游客户，其采购公司减速电机后组装为中高压断路器操作机构；操作机构毛利率相对较低，为 20%-30%左右 2、与公司可比的产品为其断路器附件中的电动操作机构（本公司名称为“储能减速电机”），可比产品与其他电磁铁及脱扣器、辅助开关、联锁装置等一同披露为断路器附件；高、中、低压断路器中均有应用	公司储能减速电机产品主要应用于高压（3kv 以上）开关操作机构及断路器；竞争相对温和，毛利率相对较高
销售模式	直销	直销为主
营销策略	面向直接客户，以维系现有大客户关系为主，无需过多营销	保持储能减速电机产品口碑，与知名客户深度合作，及时跟进主要电气企业的产品更新换代以及国际化采购需求，维持客户粘性，扩大合作范围
营销投入成本	内销占比较高，维系客户招待费用相对较高，但无需投入大量人力资源开发新客户	外销及跨国企业在境内分支机构的销售占比较高，招待费用少，无需投入大量销售人力
管理成本	偏扁平化管理，管理人员较少，管理费用相对较低	扁平化管理，管理人数少而精，管理费用花费较少

结合上述对比分析，与洛凯股份相比，发行人毛利率较高、期间费用率较低具备合理性。”

九、报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数，是否存在人员大幅波动的情况，相关工资与同地区、同行业比较情况。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析（五）期间费用分析 6、期间费用中工资情况分析”中补充披露如下：

“6、期间费用中工资情况分析

报告期内，公司列入销售费用、管理费用、研发费用的平均人数如下表所示：

项目类别	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
销售人数	**5**	5	4
行政及管理人数	**21**	24	17
研发人数	**36**	33	34

注：平均人数系全年各月人数加总/12 后取整。

2019 年度，公司行政及管理人员平均人数增加较多，主要系为满足经营管理需求，公司新招聘综合管理人员、法务人员等。总体上，公司不存在人员大幅波动的情形。

发行人各类人员平均月工资薪酬如下：

单位：元/月

项目类别	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
销售人均工资	**9,702.90**	8,144.60	8,628.42
管理人均工资	**12,506.39**	9,802.74	10,714.93
研发人均工资	**13,429.30**	13,607.25	10,212.56

注：计算人均工资时已剔除福利费、公司承担社保及公积金金额。

报告期内，发行人销售人均月工资分别为 8,628.42 元、8,144.60 元和 **9,702.90 元**，2019 年度平均工资下降主要系新增的销售人员工资水平较低所致；**2020 年度平均工资上涨主要系公司工资调整、奖金计提增加所致。**

报告期内，发行人管理费用中核算员工人均月工资分别为 10,714.93 元、9,802.74 元和 **12,506.39 元**，2019 年度平均工资下降主要系当年行政管理人员新增较多，新增人员工资水平相对较低所致；**2020 年度，平均工资上涨主要系工资调整、工资较低的食堂人员数量减少所致。**

报告期内，发行人研发人员人均月工资分别为 10,212.56 元、13,548.84 元和 **13,429.30 元，整体呈上涨趋势，主要系工资水平调整所致**。

发行人地处江苏省无锡市。无锡市城镇单位 **2018-2020 年度**城镇私营单位就业人员年平均工资如下：

单位：元/人*年

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度

城镇私营单位（年薪）	**未披露**	61,429	56,392

数据来源：无锡市统计局。

2018 年及 2019 年度，无锡市城镇私营单位从业人员平均工资水平对应月工资分别为 4,699.33 元和 5,119.08 元。公司销售、管理及研发各类人员平均工资水平均显著高于无锡市当地私营单位平均水平。

根据公开数据，**2018-2020 年度**，公司同行业竞争对手新宏泰和洛凯股份的销售、管理和研发人均工资水平如下：

单位：万元、元/年

项目			**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
新宏泰	销售	工资支出	**未披露**	775.09	667.23
		人数	**未披露**	66	65
		平均工资	**未披露**	9,786.50	8,554.25
	管理	工资支出	**未披露**	3,010.88	2,596.23
		人数	**未披露**	234	211
		平均工资	**未披露**	10,722.49	10,253.68
	研发	工资支出	**未披露**	1,582.72	1,458.25
		人数	**未披露**	174	174
		平均工资	**未披露**	7,580.05	6,983.94
洛凯股份	销售	工资支出	**未披露**	383.16	204.20
		人数	**未披露**	34	14
		平均工资	**未披露**	9,391.07	12,155.02
	管理	工资支出	**未披露**	1,008.83	725.66
		人数	**未披露**	48	48
		平均工资	**未披露**	17,514.46	12,598.19
	研发	工资支出	**未披露**	2,244.51	1,910.59
		人数	**未披露**	176	103
		平均工资	**未披露**	10,627.42	15,457.81

注：新宏泰、洛凯股份人数系按照其定期报告期末人数计算。工资支出系根据其各项费用中工资及福利费等项目列示，可能因相关金额包含福利费、公司承担社保及公积金导致平均工资计算结果偏高。**截至本招股说明书签署日，新宏泰及洛凯股份尚未披露 2020 年年度报告。**

报告期内，发行人销售、管理及研发人员平均工资与同行业上市公司不存在显著差异，发行人平均工资不存在显著低于同行业上市公司薪酬水平的情形。

十、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和申报会计师履行如下核查程序：

1、通过公开信息查询主要竞争对手新宏泰、洛凯股份招股说明书、定期报告，分析其竞争业务的基本情况、产销量等数据；查询凯旋电机官方网站，了解其生产能力等信息，是否已取得知名电气企业订单；

2、通过《高压开关行业年鉴2018》、《高压开关行业年鉴2019》确定知名电气企业范围，通过公开资料查询知名电气企业情况介绍等，根据划定的知名电气企业核查报告期内实现的收入情况；

3、访谈发行人高管，了解发行人产品与竞争产品在质量上的差异情况，以及客户选择公司产品后通常会长期合作的原因；访谈发行人主要客户，了解主要客户对发行人的质量评价情况，取得发行人及业务前身获得的客户嘉奖；

4、取得发行人主要出口订单，核查所载明贸易模式；取得发行人运费明细，分析不同运输商运费变动的原因；访谈发行人销售人员，了解公司商品的运输模式、各运输模式的特点、报告期内发行人运输费用单价变动的原因等；

5、查询同行业公司运输费用占主营业务收入比重数据，分析差异原因；

6、查询同行业公司销售费用、管理费用中办公费、业务招待费具体情况，以及同行业公司销售人员、管理人员等数据，结合其在招股说明书、定期报告中披露的销售模式、费用变动情况等分析公司是否存在相关费用较低的情形；

7、取得发行人及其董事、监事、高级管理人员、5%以上股东报告期内银行流水，核查其中大额资金往来的原因，判断是否存在体外代垫费用的情形；

8、分析发行人与同行业公司销售费用、管理费用各类别明细对比，分析差异原因；

9、整理发行人同行业公司新宏泰、洛凯股份的招股说明书、定期报告等，全面对比与发行人在业务、销售模式、销售策略等方面的差异，分析发行人毛利率较高、期间费用率较低的合理性；

10、取得报告期内发行人工资统计表，计算销售人员、研发人员、行政及管理人员平均人数、平均工资；通过公开信息查询无锡市城镇私营单位从业人员平均工资数据与发行人平均工资水平进行对比；查询新宏泰、洛凯股份定期报告简单计算其平均工资水平并与发行人平均工资进行对比。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、同行业可比公司及其他竞争对手中新宏泰及凯旋电机具有储能减速电机产品生产能力，且取得了行业内知名企业订单；洛凯股份不具有储能减速电机的大批量生产能力；

2、发行人根据《高压开关行业年鉴2018》及《高压开关行业年鉴2019》确定知名电气企业范围，具备可参考性；

3、发行人无法直接获得客户对主要竞争对手产品质量的准确评价；经访谈，客户对公司产品质量较为认可，且公司及业务前身获得多项客户奖项，表明公司产品质量具有一定竞争优势；与客户建立的长期合作关系构成发行人的核心竞争力之一；

4、根据不同贸易模式，客户在部分外销业务中不承担运费具备合理性，符合行业惯例；公司运输费用与主营业务收入及销量具备匹配关系；

5、发行人运输费用占主营业务收入比重与同行业可比公司存在一定差异，主要系外销收入占比因素导致，具备合理性；

6、发行人办公费、业务招待费等费用规模低于同行业可比公司主要系公司销售模式、销售及管理人员数量较少所致，具备合理性；经核查发行人及其董事、监事、高级管理人员及5%以上主要股东银行流水，发行人不存在体外资金循环的情形；

7、对发行人高管进行访谈，了解发行人销售费用率、管理费用率均低于同行业可比公司的原因；结合销售费用、管理费用中各明细项的对比，发行人销售费用率、管理费用率低于同行业可比公司具备合理性；

8、经与新宏泰、洛凯股份的全面对比，发行人毛利率较高、期间费用率较低具备合理性；

9、报告期内，发行人列入销售费用、管理费用、研发费用的人数不存在大幅波动的情况，发行人销售人员、管理人员、研发人员平均工资高于无锡市城镇私营单位从业人员平均工资水平，且与同行业可比公司不存在重大差异。

24.关于应收票据及应收款项融资。报告期各期末，发行人应收票据及应收款项融资合计账面价值分别为1,043.48万元、1,690.86万元和1,847.88万元，

其账面价值整体呈上升趋势。请发行人补充披露以下事项：（1）结合汇票期限、应收账款回款周期、汇票收取总额、客户结算方式变化等，补充披露报告期内应收票据及应收款项融资账面价值整体上升，是否与发行人信用政策、回款能力发生变化有关，发行人应收票据及应收款项融资规模变动的原因及其合理性；（2）对应收票据减值准备的具体计算方法，坏账计提的比例及充分性；（3）发行人存在应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票的情形，补充披露相关客户的基本情况，坏账计提的比例及充分性，针对商业承兑汇票所采取的风险控制措施；（4）发行人已背书或贴现且未到期的应收票据及应收款项融资期后兑付情况，是否符合终止确认条件。请保荐人、申报会计师进行核查并发表明确核查意见。

回复：

一、结合汇票期限、应收账款回款周期、汇票收取总额、客户结算方式变化等，补充披露报告期内应收票据及应收款项融资账面价值整体上升，是否与发行人信用政策、回款能力发生变化有关，发行人应收票据及应收款项融资规模变动的原因及其合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、资产质量分析 （二）流动资产构成及变动分析 3、应收票据及应收款项融资”进行如下补充披露：

“（1）报告期内，公司应收票据及应收款项融资规模变动分析

报告期各期末，公司应收票据及应收款项融资账面价值变动如下：

单位：万元

项　目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	账面价值	变动率(%)	账面价值	变动率(%)	账面价值	变动率(%)
商业承兑汇票	389.07	52.86	254.52	-17.87	309.90	89.35
银行承兑汇票	1,066.77	-33.05	1,593.36	15.38	1,380.97	56.96
合　计	1,455.84	-21.22	1,847.88	9.29	1,690.86	62.04

报告期各期末，公司应收票据及应收款项融资合计账面价值分别为1,690.86万元和1,847.88万元和**1,455.84万元，2019年末有所增长，2020年末略有下降，主要系随着电子承兑汇票系统的逐步完善，选择使用汇票结算货款的客户比例上升所致；2020年末汇票账面价值下降主要系公司本期选择更多收取短期票据，期末票据金额减少，公司信用政策、回款能力未发生重大变化。**

公司应收票据主要为银行承兑汇票，商业承兑汇票占比较低。

①报告期各期末汇票期限与汇票账面余额变动

单位：万元

汇票期限	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	账面余额	变动率(%)	账面余额	变动率(%)	账面余额	变动率(%)
3（含）-6月	**154.00**	**431.03**	29.00	-61.47	75.27	-
6（含）-9月	**926.34**	**-23.73**	1,214.51	-4.60	1,273.10	23.35
9-12月	**407.57**	**-34.19**	619.28	71.15	361.83	1,709.13
合　计	**1,487.91**	**-20.12**	1,862.79	8.92	1,710.19	62.55

公司实现销售后，依据不同客户的信用条款在一定期限内收取货款，货款到期客户可使用电汇、商业汇票（主要系银行承兑汇票）等方式支付货款。

报告期各期末公司汇票期限主要为集中在6-9个月。2019年度，汇票期限高于9个月的票据金额有所增长，主要系国内客户更多的以商业汇票方式尤其是电子承兑汇票（期限一般为12个月）支付货款且票据承兑期较长所致。

公司在收到商业汇票后主要以背书转让的方式用于支付下游供应商货款，因此一般不会对上游客户开具的汇票承兑期限有特别要求。上游客户一般倾向于开具承兑期较长的商业汇票，导致公司收到的商业汇票承兑期限也较长。

②应收账款回款周期与汇票账面余额变动

报告期内，公司应收账款周转天数分别为120天、119天和123天（按照360/应收账款周转率计算），应收账款回款周期整体有所延长。

由于公司与主要客户均未明确约定货款的结算方式，且公司在向供应商付款时亦可使用票据支付，因此报告期内公司始终接受承兑汇票作为货款的结算方式。在承兑汇票逐步普及的情况下，下游客户尤其是国内客户越来越多选择使用承兑汇票方式支付货款。客户不会因选择票据或电汇支付方式而提前或延后付款，因此汇票账面余额变动与应收账款回款周期关联度较低。

③汇票收取总额与汇票账面余额变动

单位：万元

项　目	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
汇票收取总额	**6,263.47**	**14.43%**	5,473.64	-3.72%	5,684.88	45.53%
汇票期末账面余额	**1,487.91**	**-20.12%**	1,862.79	8.92%	1,710.19	62.55%

2019 年度汇票收取总额、汇票账面余额较 2018 年度变动不大。2020 年度汇票收取总额较 2019 年度有小幅上升，但是汇票账面余额有小幅下降，主要系 1）随着电子承兑汇票系统的逐步完善，票据背书流转流程更为方便，选择使用汇票结算货款的客户比例上升；2)公司积极开拓国内市场，国内客户使用票据结算的比例较高；3)公司 2020 年度主要收取期限较短的汇票，导致期末汇票账面余额较去年有所下降。

④客户结算方式变化与汇票账面余额变动

单位：万元

项　目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
汇票收款总额（A）	**6,263.47**	**14.43%**	5,473.64	-3.72%	5,684.88	45.53%
内销收款(B)	**11,069.82**	**4.83%**	10,559.97	8.97%	9,690.59	22.69%
汇票收款占内销收款比重(C=A/B)	**56.58%**	—	51.83%	—	58.66%	—
汇票期末账面余额	**1,487.91**	**-20.12%**	1,862.79	8.92%	1,710.19	62.55%

公司以汇票方式结算货款的客户单位均为内销客户。报告期内，公司收取的汇票总额占内销收入的比重分别为 58.66%、51.83%和 56.58%，存在一定波动。2019 年度，应收票据余额较为稳定；2020 年度，应收票据余额有所下降，主要系公司收取期限较短的票据金额增加所致。

综上，发行人应收票据余额增加主要系随着电子承兑汇票普及、票据流转过程更为便捷，以及客户的下游使用票据结算方式增加，越来越多国内客户选择使用票据方式结算货款所致；报告期内，发行人的信用政策及回款能力未发生重大变化，应收票据及应收款项融资规模变动与发行人的信用政策、回款能力关联度较低。”

二、对应收票据减值准备的具体计算方法，坏账计提的比例及充分性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、资产质量分析 （二）流动资产构成及变动分析 3、应收票据及应收款项融资”进行如下补充披露：

“（2）对应收票据减值准备的具体计算方法，坏账计提的比例及充分性

①应收票据减值准备的具体计算方法

A、2019 年和 2020 年

公司以预期信用损失为基础，对应收票据进行减值处理并确认损失准备。预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的应收票据信用损失的加权平均值，公司按组合计量预期信用损失，区分票据类型：银行承兑汇票，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失；商业承兑汇票，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

B、2018 年度

银行承兑汇票，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备；商业承兑汇票，按信用风险特征组合的账龄组合采用账龄分析法计提坏账准备。

②公司应收票据坏账准备计提比例与同行业可比公司的对比情况如下：

账龄	公司	洛凯股份	新宏泰
1 年以内	5%	5%	5%
1-2 年	10%	10%	30%
2-3 年	20%	20%	50%
3-4 年	50%	50%	70%
4-5 年	80%	80%	90%
5 年以上	100%	100%	100%

公司坏账计提比例与洛凯股份一致，1 年以上低于新宏泰，与同行业上市公司基本可比。

③应收票据（含应收款项融资）坏账准备计提情况

报告期内，公司应收票据（含应收款项融资）坏账准备计提如下表：

单位：万元

项　目	2020.12.31			
	账面余额	比例（%）	坏账准备	计提比例（%）
银行承兑汇票	1,066.77	71.70		
商业承兑汇票	421.13	28.30	32.07	7.61
其中：1 年以内	200.92	47.71	10.05	5.00
1-2 年	220.21	52.29	22.02	10.00
合　计	1,487.91	100.00	32.07	2.16

项　目	2019.12.31			
	账面余额	比例（%）	坏账准备	计提比例（%）
银行承兑汇票	1,593.36	85.54	-	-
商业承兑汇票	269.43	14.46	14.91	5.53
其中：1年以内	240.68	89.33	12.03	5.00
1-2年	28.75	10.67	2.88	10.00
合　计	1,862.79	100.00	14.91	0.80
项　目	2018.12.31			
	账面余额	比例（%）	坏账准备	计提比例（%）
银行承兑汇票	1,380.97	80.75	-	-
商业承兑汇票	329.22	19.25	19.32	5.87
其中：1年以内	271.97	82.61	13.60	5.00
1-2年	57.25	17.39	5.73	10.00
合　计	1,710.19	100.00	19.32	1.13

银行承兑汇票的承兑人是商业银行，由于商业银行具有较高的信用，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，故不对其计提坏账准备，结合期后到期回款或背书转让，各期末银行承兑汇票均已在期后得到兑付；商业承兑汇票按照原应收账款确认日起连续计算应收商业承兑汇票账龄，相同账龄的应收商业承兑汇票具有类似的预期损失率。

报告期内公司持有的银行承兑汇票、商业承兑汇票均未发生过不能收回的情况。”

三、发行人存在应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票的情形，补充披露相关客户的基本情况，坏账计提的比例及充分性，针对商业承兑汇票所采取的风险控制措施

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、资产质量分析 （二）流动资产构成及变动分析 3、应收票据及应收款项融资”进行如下补充披露：

“（3）应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票的情况

针对在收入确认时以应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票结算的情形，公司已经按照账龄连续计算的原则对商业承兑汇票计提坏账准备。

①各报告期末商业承兑汇票的相关客户基本情况如下：

单位：万元

期　间	前手背书人	商业汇票	注册资本	经营状态	是否进入失信名单
2020.12.31	浙江巨力电气有限公司	100.00	5,180.00	存续	否
	西安西电高压开关操动机构有限责任公司	89.60	7,500.00	存续	否
	双盈电气技术有限公司	51.95	8,008.00	存续	否
	泰安市泰和电力设备有限公司	48.00	2,000.00	存续	否
	兴机电器有限公司	44.09	22,680.00	存续	否
	许昌合泰机械设备有限公司	30.00	510.00	存续	否
	福建省南平达宇电气有限公司	20.00	200.00	存续	否
	宁波舜利高压开关科技有限公司	15.00	1,000.00	存续	否
	西菱输变电设备制造有限公司	15.00	440 万美元	存续	否
	浙江润格电气科技有限公司	7.50	1,000.00	存续	否
	小　计	421.13			
2019.12.31	西安西电高压开关操动机构有限责任公司	65.00	7,500.00	存续	否
	宁波舜利高压开关科技有限公司	60.71	1,000.00	存续	否
	兴机电器有限公司	44.86	22,680.00	存续	否
	苏州延开电气科技有限公司	30.00	500.00	存续	否
	双盈电气技术有限公司	29.09	8,008.00	存续	否
	格立特电气有限公司	24.77	10,909.00	存续	否
	西菱输变电设备制造有限公司	15.00	440 万美元	存续	否
	小　计	269.43			
2018.12.31	兴机电器有限公司	100.76	22,680.00	存续	否
	双盈电气技术有限公司	80.00	8,008.00	存续	否
	宁波舜利高压开关科技有限公司	50.00	1,000.00	存续	否
	西安西电高压开关操动机构有限责任公司	49.00	7,500.00	存续	否
	西菱输变电设备制造有限公司	35.00	440 万美元	存续	否
	深圳市英豪电力科技有限公司	14.46	1,000.00	存续	否
	小　计	329.22			

②报告期各期末，公司商业承兑汇票坏账准备计提情况如下：

单位：万元

期　间	前手背书人	实际账龄	商业汇票	坏账准备金额	计提比例

期　间	前手背书人	实际账龄	商业汇票	坏账准备金额	计提比例
2020.12.31	浙江巨力电气有限公司	1-2 年	100.00	10.00	10.00%
	西安西电高压开关操动机构有限责任公司	1 年以内	23.85	1.19	5.00%
		1-2 年	65.75	6.57	10.00%
	双盈电气技术有限公司	1 年以内	51.95	2.60	5.00%
	泰安市泰和电力设备有限公司	1 年以内	44.20	2.21	5.00%
		1-2 年	3.80	0.38	10.00%
	兴机电器有限公司	1 年以内	44.09	2.20	5.00%
	许昌合泰机械设备有限公司	1 年以内	4.93	0.25	5.00%
		1-2 年	25.07	2.51	10.00%
	福建省南平达宇电气有限公司	1 年以内	20.00	1.00	5.00%
	宁波舜利高压开关科技有限公司	1-2 年	15.00	1.50	10.00%
	西菱输变电设备制造有限公司	1 年以内	11.91	0.60	5.00%
		1-2 年	3.09	0.31	10.00%
	浙江润格电气科技有限公司	1-2 年	7.50	0.75	10.00%
	小　计		421.13	32.07	7.61%
2019.12.31	西安西电高压开关操动机构有限责任公司	1 年以内	36.25	1.81	5.00%
		1-2 年	28.75	2.88	10.00%
	宁波舜利高压开关科技有限公司	1 年以内	60.71	3.04	5.00%
	兴机电器有限公司	1 年以内	44.86	2.24	5.00%
	苏州延开电气科技有限公司	1 年以内	30.00	1.50	5.00%
	双盈电气技术有限公司	1 年以内	29.09	1.45	5.00%
	格立特电气有限公司	1 年以内	24.77	1.24	5.00%
	西菱输变电设备制造有限公司	1 年以内	15.00	0.75	5.00%
	小　计		269.43	14.91	5.53%
2018.12.31	兴机电器有限公司	1 年以内	100.76	5.04	5.00%
	双盈电气技术有限公司	1 年以内	80.00	4.00	5.00%
	宁波舜利高压开关科技有限公司	1 年以内	19.07	0.95	5.00%
		1-2 年	30.93	3.09	10.00%
	西安西电高压开关操动机构有限责任公司	1 年以内	30.02	1.50	5.00%
		1-2 年	18.98	1.90	10.00%
	西菱输变电设备制造有限公司	1 年以内	27.66	1.38	5.00%

期　间	前手背书人	实际账龄	商业汇票	坏账准备金额	计提比例
		1-2 年	7.34	0.73	10.00%
	深圳市英豪电力科技有限公司	1 年以内	14.46	0.72	5.00%
	小　计		329.22	19.32	5.87%

③公司针对商业承兑汇票所采取的风险控制措施

针对商业承兑汇票公司采取了多项风险控制措施，主要包括：

A、原则上只收取信誉状况良好的出票人出具的商业承兑汇票，在收到客户的承兑汇票时，业务人员及财务人员必须对其进行检查审核，加强信用审批；

B、建立票据备查簿，逐笔记录每一票据种类、编号、出票日期、票面金额等资料，持续进行监督管理；

C、采购原材料等商品时积极将商业承兑汇票背书转让以增强营运资金的使用效率，增强存货周转速度，积极开拓市场以获取更大的现金流，增强公司的运营效率；

D、每月对票据进行盘点，并由财务经理对盘点情况进行复核。”

四、发行人已背书或贴现且未到期的应收票据及应收款项融资期后兑付情况，是否符合终止确认条件

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、资产质量分析 （二）流动资产构成及变动分析 3、应收票据及应收款项融资”进行如下补充披露：

“(4)公司已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据及应收款项融资情况

报告期各期末，公司将已背书未到期的银行承兑汇票予以终止确认，已背书未到期商业承兑汇票不符合终止确认条件，公司未予终止确认。公司已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据及应收款项融资情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	终止确认金额	未终止确认金额	终止确认金额	未终止确认金额	终止确认金额	未终止确认金额
银行承兑汇票	2,027.69	-	1,554.36	-	944.33	-
商业承兑汇票	-	-	-	-	-	32.00
合计	2,027.69	-	1,554.36	-	944.33	32.00

报告期内，公司商业承兑汇票出票人主要为长期合作客户或大型输配电行业集团公司、上市公司，如中国西电、泰豪科技、德力西集团等，商业信用良好。但基于谨慎性考虑，公司对于已背书但尚未到期的商业承兑汇票未终止确认。

公司银行承兑汇票承兑人主要为具有较高信用的商业银行，到期承兑风险较低，故公司将已背书或贴现的银行承兑汇票予以终止确认。但如果该等票据到期不获支付，依据《票据法》之规定，公司仍将对持票人承担连带责任。

截至本招股说明书签署日，公司未发生应收票据到期无法承兑情形，亦未发生因票据承兑人无法承兑而导致公司承担连带责任的情形。

截至 **2021 年 3 月 10 日**，上述票据已背书未到期票据期后到期情况如下：

单位：万元

项　目	金额	期后到期票据金额	到期比例
2020.12.31			
期末余额	**2,027.69**	**768.24**	**37.89%**
其中：银行承兑汇票	**2,027.69**	**768.24**	**37.89%**

2018 年及 2019 年期末已背书或贴现未到期票据截至审核问询函回复之日已全部到期。

2020 年 12 月 31 日，针对已背书未到期银行承兑汇票公司已经终止确认，期后已经到期的票据公司未受到背书人追偿。

报告期各期末，公司存在已背书未到期的票据，无已贴现未到期票据。其中已背书未到期银行承兑汇票终止确认，已背书未到期商业承兑汇票未终止确认。

项　目	是否转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬	是否符合终止确认的条件	会计处理
银行承兑汇票	是	是	终止确认
商业承兑汇票	否	否	未终止确认

银行承兑汇票的承兑人是商业银行，由于商业银行具有较高的信用，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，报告期各期末，公司将已背书未到期的银行承兑汇票予以终止确认。

商业承兑汇票承兑人是企业，资产相关的主要风险为信用风险和延期付款风险。由于我国票据法对追索权进行了明确规定，这类金融资产在贴现、背书或保理后，其所有权相关的上述主要风险并没有转移，相应企业在贴现或背书此类金融资产时不应终止确认。因此，报告期各期末，已背书未到期商业承兑汇票不符

合终止确认条件，公司未予终止确认。”

五、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和申报会计师履行如下核查程序：

1、访谈公司销售负责人、财务总监，了解公司主要客户收款情况、信用政策、结算方式的变化情况，应收票据增加的原因，是否存在放款信用政策或客户回款能力发生变化的情况；

2、查看销售合同（订单），了解公司与客户的结算方式是否发生重大变化；

3、获取公司报告期内应收票据备查簿明细，对应收票据进行监盘，查看票据期限、类型等信息；

4、访谈了公司财务部负责人，了解公司应收票据坏账准备计提政策，了解了报告期内银行承兑汇票、商业承兑汇票是否发生实际损失，报告期内公司收取商业承兑汇票时对出票人背景进行了解；

5、查询同行业上市公司票据坏账计提比例和计提情况，与同行业上市公司分析比较，了解应收票据的逾期损失率情况，分析判断应收票据坏账计提政策是否谨慎合理；

6、获取商业承兑汇票的账龄分析表及坏账准备计提明细表，复核公司应收票据坏账准备；

7、查询商业承兑汇票出票人公司基本情况、营业范围及信用信息；

8、取得报告期内公司应收票据备查薄，核对其是否与账面记录一致；

9、检查报告期背书或贴现银行承兑汇票及商业承兑汇票的具体情况，关注应收票据和应收款项融资期后兑付情况，关注上述票据是否符合终止确认条件；

10、结合公司的信用政策与会计准则相关规定，复核公司的票据会计处理情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期内公司应收票据及应收款项融资账面价值整体上升，与公司信用政策、客户回款能力无明显关系；公司应收票据及应收款项融资规模变动的原因主要系随着电子承兑汇票系统的逐步完善，选择使用汇票结算货款的客户比例上

升，内销收入的上升，导致汇票期末金额整体上升；

2、公司按照企业会计准则的规定制定应收票据减值相关政策，坏账计提比例与同行业上市公司相当，商业承兑汇票账龄计算已经考虑原应收账款的影响，坏账计提充分；

3、报告期各期末公司持有的商业承兑汇票出票人未被列入失信人名单；商业承兑汇票账龄已考虑原应收账款影响，坏账计提充分；公司从日常的收票、使用、盘点等对商业承兑汇票进行管理和风险控制；

4、公司各期末已背书或贴现且未到期的应收票据及应收款项融资期后已到期部分均以正常兑付，不存在受到背书人追偿的情形；终止确认票据均系已背书未到期银行承兑汇票，符合终止确认条件。

25.关于应收账款。报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 4,710.20 万元、4,999.60 万元和 6,240.50 万元，占当期主营业务收入比例分别为 31.39%、34.77%和 37.12%。请发行人补充披露以下事项：（1）按质保金、尾款等性质划分，补充披露各期应收账款余额结构，分析并披露与发行人销售政策、信用政策的一致性；（2）按储能减速电机、房车减速电机产品类型，补充披露各期应收账款余额结构，不同产品在信用政策、回款难度等方面是否存在差异；（3）报告期内发行人应收账款余额规模不断扩大，结合应收账款余额结构变化，补充披露发行人应收账款余额变动与营业收入变动的匹配性，发行人回款能力是否发生变化；（4）发行人应收账款占营业收入比例与同行业可比公司之间是否存在差异及合理性；（5）期后回款情况，逾期账龄表，逾期客户信用状况、逾期客户是否单独计提坏账准备，结合上述情况，分析并披露发行人坏账准备计提是否充分、回款能力是否发生变化；（6）2019 年起使用预期信用损失法对应收账款、应收票据或应收款项融资进行减值测试的具体计算过程及结果，并与同行业进行对比，进一步分析并披露发行人计提政策、实际计提比例与同行业相比是否合理；（7）发行人应收账款前五名与收入前五名存在不一致的情形，如宁波舜利高压开关科技有限公司，补充披露各期末应收账款前五名当期销售金额、是否出现逾期、逾期（如有）金额及原因、期后回款金额；（8）结合内外销结构差异，补充披露应收账款周转率低于同行业均值的合理性；（9）应收账款周转率下降的原因，报告期内信用政策及执行情况是否发生变化；（10）结合发行人信用政策

与回款能力、下游客户经营状况是否发生变化等，补充披露应收账款占营业收入比例不断增加的合理性。请保荐人、申报会计师进行核查并发表明确核查意见。请保荐人、申报会计师补充披露发函比例、回函比例、函证程序及替代程序的充分性。

回复：

一、按质保金、尾款等性质划分，补充披露各期应收账款余额结构，分析并披露与发行人销售政策、信用政策的一致性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、资产质量分析 （二）流动资产构成及变动分析 4、应收账款”中进行如下补充披露：

“（4）应收账款按款项性质划分

①报告期应收账款余额按质保金、尾款等性质划分

单位：万元

项　目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
货款	**6,359.84**	6,240.50	4,999.60
质保金	**-**	-	-
合　计	**6,359.84**	6,240.50	4,999.60

报告期各期末，公司应收账款均系应收销售货款，不存在质保金，销售货款也不存在关于尾款的约定。

②应收账款的款项性质与公司销售政策、信用政策具有一致性

公司与客户关于售后服务、保证政策等主要的约定条款如下：

A、公司保证在出售的产品和服务：

a、不存在来自任何第三方的任何性质的索赔，公司将按照合同约定向客户转移关于上述产品和服务的不带有任何债务负担的产权；

b、符合正常货物质量，不存在设计、制造工艺和材质方面的缺陷；

c、适合用于其购买的特定用途目的；

d、严格符合客户提供、批准或采用的规格、型号及技术参数和其他要求（包括性能规格）。

B、保证期：保证期通常为客户确认收货后 1-2 年。

C、如果购买的任何货物被发现有缺陷，或其他不符合合同的要求，客户除可享有的补救以外，还可按其独立判断选择：

a、拒收并退回该等货物，费用由公司承担；

b、要求公司检查货物，除去不符合标准的货物并以符合本协议的货物予以更换；

c、向公司发出通知，采取必要的行动，修复所有缺陷和/或设法使货物符合合同的所有要求。

综上，公司与客户未约定质保金条款，公司应收账款中款项性质与公司销售政策、信用政策具有一致性。”

二、按储能减速电机、房车减速电机产品类型，补充披露各期应收账款余额结构，不同产品在信用政策、回款难度等方面是否存在差异

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、资产质量分析 （二）流动资产构成及变动分析 4、应收账款”中进行如下补充披露：

“（5）应收账款按产品类别划分

报告期各期末，公司应收账款余额按储能减速电机及其他产品、房车减速电机产品划分如下：

单位：万元

产品类别	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
储能减速电机及其他	**5,214.75**	**81.99%**	5,190.56	83.18%	4,784.50	95.70%
房车减速电机	**1,145.10**	**18.01%**	1,049.94	16.82%	215.10	4.30%
合　计	**6,359.84**	**100.00%**	6,240.50	100.00%	4,999.60	100.00%

如上表所示，报告期内应收账款余额中主要系储能减速电机货款，各年占比均在80%以上，房车减速电机应收账款余额均为应收诺克工业款项。

报告期内，公司不同产品在信用政策、回款难度如下表所示：

产品类型	信用政策	回款难度
储能减速电机及其他	信用期30-120天不等	总体回款良好,但部分款项存在一定逾期支付情形
房车减速电机	主要系应收诺克工业款项，信用期为发货后45天	按信用期回款,报告期内不存在逾期应收账款

”

三、报告期内发行人应收账款余额规模不断扩大，结合应收账款余额结构变化，补充披露发行人应收账款余额变动与营业收入变动的匹配性，发行人回

款能力是否发生变化

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、资产质量分析 （二）流动资产构成及变动分析 4、应收账款 （2）应收账款周转率分析”中进行如下补充披露：

“②应收账款占营业收入比重分析

报告期各期，结合内、外销应收账款结构，公司应收账款余额变动与营业收入变动匹配性分析如下：

A、2017-2018 年度应收账款余额与营业收入变动情况

单位：万元

项　目	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日	2017 年度/ 2017 年 12 月 31 日	变动额	变动率
营业收入	14,561.85	15,185.36	-623.51	-4.11%
应收账款余额	4,999.60	4,710.20	289.40	6.14%
内销营业收入	8,784.48	7,710.73	1,073.75	13.93%
内销应收账款余额	4,366.86	3,674.47	692.39	18.84%
外销营业收入	5,777.37	7,474.62	-1,697.25	-22.71%
外销应收账款余额	632.74	1,035.74	-403.00	-38.91%

2018 年度营业收入较 2017 年度下降 4.11%，应收账款余额增长 6.14%，二者变动趋势相反，主要系内、外销结构变动影响。公司 2018 年度内销应收账款余额幅度略高于营业收入，主要系公司 2018 年下半年内销收入较 2017 年下半年内销收入增加 450.92 万元，导致期末内销应收账款余额增加所致。2018 年度外销应收账款余额下降幅度高于营业收入下降幅度，主要中美贸易摩擦影响，2018 年下半年公司对诺克工业的销售下降、期末外销应收账款余额减少。

B、2018-2019 年度应收账款余额与营业收入变动情况

单位：万元

项　目	2019 年度/ 2019 年 12 月 31 日	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日	变动额	变动率
营业收入	16,947.90	14,561.85	2,386.05	16.39%
应收账款余额	6,240.50	4,999.60	1,240.90	24.82%
内销营业收入	9,694.02	8,784.48	909.54	10.35%
内销应收账款余额	4,652.50	4,366.86	285.64	6.54%
外销营业收入	7,253.88	5,777.37	1,476.51	25.56%
外销应收账款余额	1,588.00	632.74	955.26	150.97%

2019 年度应收账款余额增长幅度高于营业收入增长幅度，主要系中美贸易摩擦影响缓解，2019 年四季度外销发货大幅度增加，期末应收账款余额大幅度增加。公司 2019 年末内销应收账款余额增长幅度小于内销营业收入增长幅度。2019 年度外销应收账款涨幅度远高于外销营业收入增长幅度，主要系 2019 年四季度中美贸易摩擦缓和，四季度外销销售形成的应收账款较多所致。

C、2019-2020 年应收账款余额与营业收入变动情况

单位：万元

项　目	2020 年度/ 2020 年 12 月 31 日	2019 年度/ 2019 年 12 月 31 日	变动额	变动率
营业收入	**18,446.25**	16,947.90	**1,498.35**	**8.84%**
应收账款余额	**6,359.84**	6,240.50	**119.35**	**1.91%**
内销营业收入	**9,931.22**	9,694.02	**237.20**	**2.45%**
内销应收账款余额	**4,790.43**	4,652.50	**137.93**	**2.96%**
外销营业收入	**8,515.03**	7,253.88	**1,261.14**	**17.39%**
外销应收账款余额	**1,569.41**	1,588.00	**-18.58**	**-1.17%**

如上表所示，2020 年度较 2019 年度应收账款余额增长幅度低于营业收入增长幅度，其中内销营业收入比例与内销应收账款余额增长基本匹配，2020 年度外销营业收入较 2019 年度增长 17.39%，应收账款余额减少 1.17%，二者变动趋势相反，主要系 2019 年四季度中美贸易摩擦缓和，四季度外销销售形成的应收账款较多所致。”

四、发行人应收账款占营业收入比例与同行业可比公司之间是否存在差异及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、资产质量分析 （二）流动资产构成及变动分析 4、应收账款 （2）应收账款周转率分析 ②应收账款占营业收入比重分析”中进行如下补充披露：

“D、同行业公司比较情况

报告期内，公司应收账款账面价值占当期营业收入比例情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
应收账款账面价值	**6,026.01**	5,920.12	4,712.09
营业收入	**18,446.25**	16,947.90	14,561.85

项　目	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	2019.12.31/2019 年度	2018.12.31/2018 年度
应收账款占营业收入比例	**32.67%**	34.93%	32.36%

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 4,712.09 万元、5,920.12 万元和 6,026.01 万元，呈增长趋势。公司应收账款账面价值分别为 4,712.09 万元、5,920.12 万元和 6,026.01 万元，呈增长趋势。公司报告期应收账款占营业收入比例与同行业可比公司比较见下表：

名称	代码	应收账款占营业收入的比例		
		2020 年度	2019 年度	2018 年度
本公司		**32.67%**	34.93%	32.36%
新宏泰	603016	**未披露**	23.77%	23.90%
洛凯股份	603829	**未披露**	33.14%	31.77%

数据来源：上市公司年度报告、Wind 资讯。

由上表可见，公司报告期各期末应收账款账面价值占营业收入的比例与洛凯股份趋同，高于新宏泰。”

五、期后回款情况，逾期账龄表，逾期客户信用状况、逾期客户是否单独计提坏账准备，结合上述情况，分析并披露发行人坏账准备计提是否充分、回款能力是否发生变化

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、资产质量分析 （二）流动资产构成及变动分析 4、应收账款 （1）应收账款账龄及坏账准备分析”中进行如下补充披露：

“④应收账款期后回款情况

单位：万元

项　目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额	**6,359.84**	6,240.50	4,999.60
期后回款金额	**3,158.95**	**6,185.15**	**4,946.24**
应收账款期后回款率	**49.67%**	**99.11%**	**98.93%**

截至 2021 年 3 月 10 日，公司各期末应收账款期后回款率分别为 98.93%，99.11%和 49.67%公司整体期后回款情况良好。2020 年末期后回款较低主要系一方面期后时间较短，部分客户尚在信用期内所致。

⑤报告期各期末应收账款逾期情况

报告期各期末，公司应收账款逾期账龄表如下：

单位：万元

项　目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
逾期 1-90 天	**686.37**	**57.46%**	844.81	59.86%	854.28	59.13%
逾期 90-180 天	**348.89**	**29.21%**	447.47	31.70%	449.53	31.11%
逾期 180-360 天	**108.35**	**9.07%**	68.03	4.82%	73.16	5.06%
逾期 360 天以上	**50.99**	**4.27%**	51.11	3.62%	67.79	4.69%
小　计	**1,194.60**	**100.00%**	1,411.42	100.00%	1,444.76	100.00%
期后回款	**630.76**	**-**	**1,371.89**	**-**	**1,392.27**	-
逾期回款比例	**52.80%**	**-**	**97.20%**	**-**	**96.37%**	-

注：期后回款系统计至 2021 年 3 月 10 日

报告期内，公司逾期应收账款账龄主要在 6 个月内，**报告期内除 2020 年末因期后回款时间较短的原因之外，**其余逾期款项期后回款比例达到 95%以上。

⑥报告期各期末应收账款主要逾期客户、逾期原因及期后回款情况

报告期，前五名逾期客户、逾期原因及期后回款情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	逾期金额	占逾期应收账款比例	期后回款	占比	逾期原因
2020.12.31						
1	**浙江巨力电气有限公司**	**219.41**	**18.37%**	**50.71**	**23.11%**	**其下游客户付款时间较长**
2	**宁波舜利高压开关科技有限公司**	**150.23**	**12.58%**	**60.00**	**39.94%**	**其下游客户付款时间较长**
3	**泰安市泰和电力设备有限公司**	**93.92**	**7.86%**	**93.92**	**100.00%**	**其下游客户付款时间较长**
4	**浙江柏盛电气有限公司**	**51.30**	**4.29%**	**51.30**	**100.00%**	**其下游客户付款时间较长**
5	**双盈电气技术有限公司**	**48.67**	**4.07%**	**40.00**	**82.18%**	**其下游客户付款时间较长**
合　计		**563.54**	**47.17%**	**295.93**	**52.51%**	
2019.12.31						
序号	客户名称	逾期金额	占逾期应收账款比例	期后回款	占比	逾期原因
1	宁波舜利高压开关科技有限公司	219.10	15.52%	219.10	100.00%	其下游客户付款时间较长
2	浙江巨力电气有限	131.29	9.30%	131.29	100.00%	其下游客户付款时

序号	客户名称	逾期金额	占逾期应收账款比例	期后回款	占比	逾期原因
	公司					间较长
3	许昌合泰机械设备有限公司	72.87	5.16%	72.87	100.00%	其下游客户付款时间较长
4	山东泰开电器机构有限公司	67.42	4.78%	67.42	100.00%	其下游客户付款时间较长
5	七星电气股份有限公司	65.22	4.62%	30.00	46.00%	其下游客户付款时间较长
合计		555.89	39.39%	555.89	100.00%	
2018.12.31						
序号	客户名称	逾期金额	占逾期应收账款比例	期后回款	占比	逾期原因
1	宁波舜利高压开关科技有限公司	180.39	11.75%	180.39	100.00%	其下游客户付款时间较长
2	浙江巨力电气有限公司	146.06	9.52%	146.06	100.00%	其下游客户付款时间较长
3	厦门安达兴电气集团有限公司	96.14	6.26%	96.14	100.00%	其下游客户付款时间较长
4	许昌合泰机械设备有限公司	70.28	4.58%	70.28	100.00%	其下游客户付款时间较长
5	福建省南平日辉机械有限公司	53.69	3.50%	53.69	100.00%	其下游客户付款时间较长
合计		546.57	35.61%	546.57	100.00%	

报告期内，公司存在一定应收账款逾期情形。应收账款逾期主要与下游客户性质及下游行业性质有关。

公司逾期客户服务于输配电行业，受到输配电网试运行时间、具体验收时间、电网公司付款时间等诸多因素的影响，公司下游客户回款受到影响，进而导致公司应收账款出现一定逾期情形。公司储能减速电机主要客户为知名企业或知名企业的配套生产企业，报告期内逾期应收账款期后基本已经收回。应收账款回收风险整体较低，因此未对主要客户的逾期账款单独计提坏账准备。报告期内，公司不存在主要客户应收账款无法收回的情形。

⑦逾期客户单独计提坏账准备

报告期内，公司除对珠海埃尔凯自动化系统有限公司应收账款 17.70 万元全额计提坏账准备外，未对其他逾期客户单独计提坏账准备，主要系报告期内其他

主要客户逾期账款基本均在期后收回，应收账款的回收风险较低。

⑧公司坏账准备计提的充分性和公司的回款能力

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
逾期金额①	1,194.60	1,411.42	1,444.76
期后回款②	630.76	1,371.89	1,392.27
期后回款比例③=②/①	52.80%	97.20%	96.37%
逾期未收回金额 ④=①-②	563.84	39.53	52.49
逾期坏账准备计提金额⑤	73.84	81.72	126.57
坏账准备覆盖率 ⑥=⑤/④	13.10%	100.00%	100.00%

注：1、2018 年末及 2019 年末，逾期款项坏账准备计提金额均已超过逾期未收回金额，故逾期坏账准备覆盖率为 100%；

2、期后回款为截至 2021 年 3 月 10 日。

报告期内，公司应收账款逾期客户期后回款良好，报告期坏账准备对逾期未收回金额的覆盖率分别为 100.00%、100.00%和 13.10%，除 2020 年 12 月 31 日应收账款坏账准备覆盖率因期后回款时间较短不具有可比性之外，2018-2019 年坏账准备覆盖率均达到 100%，因此报告期公司坏账损失计提充分。”

六、2019 年起使用预期信用损失法对应收账款、应收票据或应收款项融资进行减值测试的具体计算过程及结果，并与同行业进行对比，进一步分析并披露发行人计提政策、实际计提比例与同行业相比是否合理

（一）2019 年起预期信用损失法下应收账款、应收票据或应收款项融资进行减值测试的具体计算过程

1、金融工具减值

公司以预期信用损失为基础，对以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资、合同资产、租赁应收款、分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债以外的贷款承诺、不属于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债或不属于金融资产转移不符合终止确认条件或继续涉入被转移金融资产所形成的金融负债的财务担保合同进行减值处理并确认损失准备。

预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现

金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。其中，对于公司购买或源生的已发生信用减值的金融资产，按照该金融资产经信用调整的实际利率折现。

对于购买或源生的已发生信用减值的金融资产，公司在资产负债表日仅将自初始确认后整个存续期内预期信用损失的累计变动确认为损失准备。

对于由《企业会计准则第14号——收入》规范的交易形成，且不含重大融资成分或者公司不考虑不超过一年的合同中的融资成分的应收款项及合同资产，公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

对于租赁应收款、由《企业会计准则第14号——收入》规范的交易形成且包含重大融资成分的应收款项及合同资产，公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

除上述计量方法以外的金融资产，公司在每个资产负债表日评估其信用风险自初始确认后是否已经显著增加。如果信用风险自初始确认后已显著增加，公司按照整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备；如果信用风险自初始确认后未显著增加，公司按照该金融工具未来12个月内预期信用损失的金额计量损失准备。

公司利用可获得的合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，通过比较金融工具在资产负债表日发生违约的风险与在初始确认日发生违约的风险，以确定金融工具的信用风险自初始确认后是否已显著增加。

于资产负债表日，若公司判断金融工具只具有较低的信用风险，则假定该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。

公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。当以金融工具组合为基础时，公司以共同风险特征为依据，将金融工具划分为不同组合。

公司在每个资产负债表日重新计量预期信用损失，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。对于以摊余成本计量的金融资产，损失准备抵减该金融资产在资产负债表中列示的账面价值；对于以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债权投资，公司在其他综合收益中确认其损

失准备，不抵减该金融资产的账面价值。

2、应收账款、应收票据或应收款项融资进行减值测试的具体计算过程及结果

（1）2019 年度应收账款减值测试的具体过程及结果

① 计算应收账款实际回收率

账　龄	2019 年度	2018 年	2017 年度	平均回收率
1 年以内	98.74%	99.44%	99.16%	99.11%
1-2 年	78.80%	58.86%	85.42%	74.36%
2-3 年	8.04%	75.14%	81.46%	54.88%
3-4 年	13.88%	13.09%	87.26%	38.08%
4-5 年	-	1.68%	100.00%	33.89%
5 年以上	-	-	39.17%	13.06%

② 计算应收账款违约损失率

账　龄	2020 年逾期回收率 A	2020 年末迁移至	迁徙率 100%-A		违约损失率	
1 年以内	99.11%	1-2 年	0.89%	B	0.04%	H=B*I
1-2 年	74.36%	2-3 年	25.64%	C	4.12%	I=C*J
2-3 年	54.88%	3-4 年	45.12%	D	16.06%	J=D*K
3-4 年	38.08%	4-5 年	61.92%	E	35.59%	K=E*L
4-5 年	33.89%	5 年以上	66.11%	F	57.48%	L=F*M
5 年以上	13.06%	5 年以上	86.94%	G	86.94%	M=G

③ 使用预期信用损失法计算应收账款坏账准备

单位：万元

账　龄	2019 年 12 月 31 日余额	违约损失率	坏账准备	账龄分析法计提的坏账准备	账龄分析法坏账比例
1 年以内	6,187.36	0.04%	2.26	309.37	5.00%
1-2 年	41.33	4.12%	1.70	4.13	10.00%
2-3 年	3.75	16.06%	0.60	0.75	20.00%
3-4 年	3.56	35.59%	1.27	1.78	50.00%
4-5 年	0.79	57.48%	0.45	0.63	80.00%
5 年以上	3.71	86.94%	3.23	3.71	100.00%
小　计	6,240.50	-	9.51	320.37	

（2）**2020 年度**应收账款减值测试的具体过程及结果

① 计算应收账款实际回收率

账　龄	2020 年度	2019 年度	2018 年度	平均回收率
1 年以内	**98.14%**	99.16%	99.44%	98.89%
1-2 年	**76.54%**	85.42%	58.86%	77.76%
2-3 年	-	81.46%	75.14%	52.20%
3-4 年	-	87.26%	13.09%	33.45%
4-5 年	-	100.00%	1.68%	33.89%
5 年以上	-	39.17%	99.44%	13.06%

② 计算应收账款违约损失率

账　龄	2021 年逾期回收率 A	2021 年末迁移至	迁徙率 100%-A		违约损失率	
1 年以内	**98.91%**	1-2 年	**1.09%**	B	**0.05%**	H=B*I
1-2 年	**73.61%**	2-3 年	**26.39%**	C	**4.83%**	I=C*J
2-3 年	**52.20%**	3-4 年	**47.80%**	D	**18.28%**	J=D*K
3-4 年	**33.45%**	4-5 年	**66.55%**	E	**38.25%**	K=E*L
4-5 年	**33.89%**	5 年以上	**66.11%**	F	**57.48%**	L=F*M
5 年以上	**13.06%**	5 年以上	**86.94%**	G	**86.94%**	M=G

③ 使用预期信用损失法计算应收账款坏账准备

单位：万元

账　龄	2020 年 12 月 31 日余额	违约损失率	坏账准备	账龄分析法计提的坏账准备	账龄分析法坏账比例
1 年以内	**6,223.15**	0.05%	3.26	311.16	5.00%
1-2 年	**115.19**	4.83%	5.56	11.52	10.00%
2-3 年	**9.70**	18.28%	1.77	1.94	20.00%
3-4 年	**3.75**	38.25%	1.43	1.87	50.00%
4-5 年	**3.56**	57.48%	2.05	2.85	80.00%
5 年以上	**4.50**	86.94%	3.91	4.50	100.00%
小　计	**6,359.84**		17.99	333.84	

综上，2020 年 12 月 31 日公司根据账龄分析法计提的坏账准备 333.84 万元远大于按预期信用损失法计算应收账款坏账准备 17.99 万元，2019 年 12 月 31 日公司根据账龄分析法计提的坏账准备 320.37 万元远大于按预期信用损失法计算应收账款坏账准备 9.51 万元。根据新金融工具准则下预期信用损失法的相关理念，预期信用损失要求公司对历史准备率（历史平均结果）进行调整来体现有

关现状、合理及可支持的预测及其对预期信用损失影响的信息。在未来经济状况及欠款人信用状况没有发生大的变化的情况下，采用预期信用损失法不会比原准则下的已发生损失法计提的减值准备少。因此，除非预计未来状况会显著改善，否则不可能因为采用预期信用损失法而导致坏账准备大额冲回。

基于上述理念及公司对预期信用损失的测算，同时考虑到，预期信用损失还受宏观经济状况、行业发展各方面因素的影响，本身也是一个对未来预期的估计，从更谨慎的角度公司将预期信用损失的违约损失率和原账龄分析法的计提比例保持一致。

（3）应收票据或应收款项融资进行减值测试的具体计算过程及结果

应收票据或应收款项融资进行减值测试的具体计算过程及结果详见本问询函回复 24 二、之说明。

（二）公司应收账款、应收票据或应收款项融资预期信用损失率与同行业公司对比

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、资产质量分析 （二）流动资产构成及变动分析 4、应收账款”中进行如下补充披露：

“公司与同行业可比公司坏账准备计提政策对比如下：

名称	账龄					
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
新宏泰	5%	30%	50%	70%	90%	100%
洛凯股份	5%	10%	20%	50%	80%	100%
行业平均	5%	20%	35%	60%	85%	100%
公司	5%	10%	20%	50%	80%	100%

数据来源：上市公司年度报告。

公司应收账款坏账准备计提比例与洛凯股份完全一致，1年以上应收账款坏账准备计提比例略低于新宏泰，但由于公司应收账款主要集中于1年以内，因此应收账款预期信用损失率与同行业不存在重大差异。”

2、应收票据或应收款项融资预期信用损失率与同行业公司对比

应收票据或应收款项融资预期信用损失率与同行业公司对比详见本问询函回复 24 二、之说明。

七、发行人应收账款前五名与收入前五名存在不一致的情形，如宁波舜利

高压开关科技有限公司，补充披露各期末应收账款前五名当期销售金额、是否出现逾期、逾期（如有）金额及原因、期后回款金额

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、资产质量分析 （二）流动资产构成及变动分析 4、应收账款”中进行如下补充披露：

（3）应收账款集中度分析

①报告期各期末，公司应收账款金额前五名情况

单位：万元

日期	名称	与本公司关系	期末余额	占应收账款余额的比例	是否为销售收入前五大客户
2020.12.31	诺克工业	无关联关系	1,145.10	18.01%	是
	SIEMENS	无关联关系	876.01	13.77%	是
	EATON	无关联关系	362.49	5.70%	是
	兴机电器	无关联关系	333.22	5.24%	是
	浙江巨力电气有限公司	无关联关系	318.72	5.01%	否
	合计		3,035.54	47.73%	
2019.12.31	诺克工业	无关联关系	1,049.94	16.82%	是
	SIEMENS	无关联关系	615.23	9.86%	是
	EATON	无关联关系	555.80	8.91%	是
	兴机电器	无关联关系	288.04	4.62%	是
	宁波舜利高压开关科技有限公司	无关联关系	286.91	4.60%	否
	合计		2,795.91	44.81%	
2018.12.31	SIEMENS	无关联关系	524.49	10.49%	是
	EATON	无关联关系	373.99	7.48%	是
	宁波舜利高压开关科技有限公司	无关联关系	342.94	6.86%	否
	浙江巨力电气有限公司	无关联关系	254.06	5.08%	否
	福建省南平日辉机械有限公司/福建省南平达宇电气有限公司	无关联关系	238.59	4.77%	否
	合计		1,734.07	34.68%	

注：1、EATON包括伊顿电气有限公司、伊顿电力设备有限公司、库柏爱迪生（平顶山）电子科技有限公司、库柏（宁波）电气有限公司、EATON ARECIBO PLANT、CUTLER HAMMER ELCTRICAL、COOPER POWER SYSTEM LLC；

2、SIEMENS 包括 SIEMENS AG、SIEMENS S.A DE CV、SIEMENS INDUSTRY INC、上海西门子开关有限公司、上海西门子高压开关有限公司、西门子中压开关技术（无锡）有限公司、西门子（杭州）高压开关有限公司及杭州德特高压电气设备有限公司；

3、兴机电器包括兴机电器有限公司及新机电器有限公司；

4、福建省南平日辉机械有限公司及福建省南平达宇电气有限公司，因其均受同一最终控制方控制，故对其合并列示应收账款。

……

上述应收账款前五名与收入前五名存在不一致的原因如下：

客户名称	差异原因
宁波舜利高压开关科技有限公司	因其下游客户付款周期时间长，一般为 120 天左右，客户未严格按照信用期付款，客户按照收款情况回款，导致期末应收账款余额较大
浙江巨力电气有限公司	因其下游客户付款周期时间长，一般为 120 天左右，客户未严格按照信用期付款，客户按照收款情况回款，导致期末应收账款余额较大。
南平达宇/南平日辉	因其下游客户付款周期时间长，一般为 120 天左右，客户未严格按照信用期付款，客户按照收款情况回款，导致期末应收账款余额较大

②报告期内，公司销售前五名与应收账款前五名对比

报告期内，公司营业收入前五名客户在期末是否为应收账款前五名的对比如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	金额	占营业收入比例	是否为应收账款前五大客户
2020 年度				
1	**诺克工业**	**5,924.69**	**32.12**	**是**
2	**SIEMENS**	**2,739.93**	**14.85**	**是**
3	**EATON**	**1,456.22**	**7.89**	**是**
4	**兴机电器**	**743.48**	**4.03**	**是**
5	**思源电气**	**554.06**	**3.00**	**否**
	合计	**11,418.38**	**61.89**	**-**
2019 年度				
1	诺克工业	4,978.54	29.38%	是
2	SIEMENS	1,956.65	11.55%	是
3	EATON	1,546.72	9.13%	是
4	兴机电器及其关联方	686.64	4.05%	是
5	思源电气及其关联方	506.13	2.99%	否
	合计	9,674.69	57.10%	-
2018 年度				
1	诺克工业	3,397.46	23.33%	否

序号	客户名称	金额	占营业收入比例	是否为应收账款前五大客户
2	SIEMENS	1,628.47	11.18%	是
3	EATON	1,257.27	8.63%	是
4	兴机电器及其关联方	750.49	5.15%	否
5	思源电气及其关联方	367.15	2.52%	否
	合计	7,400.85	50.81%	-

注：上表中收入统计口径为营业收入口径，包括主营业务收入及其他业务收入。

报告期各期，营业收入前五名客户不在期末应收账款前五名的原因如下：

客户名称	差异原因
思源电气及其关联方	严格执行信用政策，回款较为及时
诺克工业	因中美贸易摩擦原因，公司 2018 年度第三、第四季度对诺克工业的销售大幅减少，导致 2018 年末应收账款余额较以前年度大幅度减少。该客户严格按信用期付款，相应各期回款较为及时，使得应收账款余额相对较少
兴机电器及其关联方	其中兴机电器有限公司为主要客户，报告期内按照信用期回款，回款较为及时

③各期末应收账款前五名当期销售金额、是否出现逾期、逾期（如有）金额及原因、期后回款金额

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	应收账款余额	逾期金额	逾期原因	期后回款
2020.12.31						
1	诺克工业	5,924.69	1,145.10	-	-	1,145.10
2	SIEMENS	2,739.93	876.01	-	-	513.11
3	EATON	1,456.22	362.49	5.21	因付款手续问题未及时付款	212.30
4	兴机电器	743.48	333.22	-	-	52.09
5	浙江巨力电气有限公司	241.47	318.72	219.41	其下游客户付款周期时间长，导致客户回款较慢	50.71
	合计	11,105.79	3,035.54	224.62		1,973.31
2019.12.31						
1	诺克工业	4,978.54	1,049.94	-	-	1,049.94
2	SIEMENS	1,956.65	615.23	8.34	主要系德国西门子因集团支付审批、银行结汇手续时间等原因	615.23

					少量货款逾期，逾期天数很短	
3	EATON	1,546.72	555.80	-	-	555.80
4	兴机电器	686.64	288.04	2.73	打底款未支付，实质不属于逾期	288.04
5	浙江巨力电气有限公司	335.81	286.91	131.29	其下游客户付款周期时间长，导致客户回款较慢	286.91
	合计	9,504.36	2,795.91	142.35		2,795.92
2018.12.31						
1	SIEMENS	1,628.47	524.49	6.58	主要系德国西门子因集团支付审批、少量货款逾期，逾期天数较短	524.49
2	EATON	1,257.27	373.99			373.99
3	宁波舜利高压开关科技有限公司	311.00	342.94	180.39	其下游客户付款周期时间长，导致客户回款较慢	342.94
4	浙江巨力电气有限公司	248.79	254.06	146.06	其下游客户付款周期时间长，导致客户回款较慢	254.06
5	南平达宇	323.15	238.59	53.69	其下游客户付款周期时间长，导致客户回款较慢	238.59
	合计	3,768.68	1,734.07	386.72		1,734.07

注：上表中销售金额统计口径为营业收入口径，包括主营业务收入及其他业务收入。

报告期各期末，公司应收账款前五名存在一定逾期的情况，截至 2020 年 8 月末，除浙江巨力电气有限公司外，其他公司逾期款项期后均已收回。浙江巨力电气有限公司根据自身回款情况向公司回款，一般上年货款会在下年春节集中回款，导致期末逾期应收账款金额较大。”

八、结合内外销结构差异，补充披露应收账款周转率低于同行业均值的合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、资产质量分析 （二）流动资产构成及变动分析 4、应收账款”中进行如下补充披露：

“（2）应收账款周转率分析

报告期内，公司应收账款周转率分别为3.00、3.02**和2.93**，应收账款周转率整体呈下降趋势；2019年，公司应收账款周转率有所上升，主要系当年外销收入

占比上升。**2020年，**公司应收账款周转率有所下降，主要系**受新冠疫情影响，客户下游回款受到影响，导致部分客户回款不及时所致。**

报告期内，同行业可比公司应收账款周转率如下：

单位：次/年

名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新宏泰	**未披露**	4.12	4.20
洛凯股份	**未披露**	3.01	3.09
Ametek	**6.76**	6.98	6.82
平均值	**6.76**	**4.70**	**4.70**
公司	**2.93**	**3.02**	**3.00**

数据来源：上市公司年度报告、Wind 资讯。

公司应收账款周转率与洛凯股份较为一致，略低于行业平均水平。与同行业上市公司相比，公司外销占比较高，洛凯股份、新宏泰均以内销为主。

公司名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	内销比例	外销比例	内销比例	外销比例	内销比例	外销比例
新宏泰	**未披露**	**未披露**	81.09%	18.91%	82.77%	17.23%
洛凯股份	**未披露**	**未披露**	96.24%	3.76%	95.59%	4.41%
公司	**53.86%**	**46.14%**	56.85%	43.15%	59.88%	40.12%

注：数据来源于上市公司年度报告，同行业**上市公司未披露 2020 年报。**

报告期内公司外销比例均高于可比公司，每年占比均在 40%以上。公司国外客户严格按照信用期回款，国内部分客户因其下游客户的回款不及时，未严格按照信用期回款，导致公司报告期的应收账款周转率略低于同行业均值。

洛凯股份每年外销比例每年占 4%左右，主要客户为通用电气（GE）、上海人民电器厂、正泰电器、施耐德电气（Schneider）、德力西电气（DELIXI）等，收入前五名主要是国外的合资公司，信誉良好，严格按照信用期回款，且收入占比均在 50%以上，因此洛凯股份虽然外销收入比例较低但是应收账款周转率与公司相比较为一致。

新宏泰报告期内的外销收入占比为 20%左右，主要客户为 ABB、富士、上海人民电器厂、施耐德、西门子等，客户前五名中外合资客户和国外客户收入占比 50%以上，上述客户信誉良好，回款及时，且新宏泰电机的销售模式与公司存在差异，新宏泰产品中包括低压断路器、刀熔开关，该两类产品同时存在直销及经

销模式，应收账款周转率相对较高。因此报告期内新宏泰外销比例比公司低，但是应收账款周转率高于公司。”

九、应收账款周转率下降的原因，报告期内信用政策及执行情况是否发生变化

（一）公司报告期应收账款周转率下降的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、资产质量分析 （二）流动资产构成及变动分析 4、应收账款 （2）应收账款周转率分析 ①应收账款周转率”中已进行如下披露：

“报告期内，公司应收账款周转率分别为 3.00、3.02 和 **2.93**。2019 年，公司应收账款周转率有所上升，主要系当年外销收入占比上升；**2020 年度应收账款周转率降低系受新冠疫情影响，客户下游回款受到影响，导致部分客户回款不及时所致。”**

（二）报告期内信用政策及执行情况是否发生变化

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、资产质量分析 （二）流动资产构成及变动分析 4、应收账款 （2）应收账款周转率分析”中进行如下披露：

“③报告期内信用政策及执行情况是否发生变化

报告期内，公司结合客户生产经营状况、购买次数及金额、客户信用状况及合作历史等情况，给予各个客户信用评级。不同客户的信用期存在一定的差异。

报告期内，公司内销客户的信用期通常为 30-120 天，外销客户的信用期通常为 30-90 天。

报告期各期，公司前五名客户的信用政策均未发生变化。其他客户中，少部分客户（如许继集团及其关联方、余姚市华宇电器有限公司等）因集团统一招标、或合作年限增加及采购量增加等原因信用期有所延长，上述客户延长后的信用期均未超过 120 天，符合公司整体客户的信用期限，公司不存在通过放宽主要客户的信用期限促进销售的情形。”

十、结合发行人信用政策与回款能力、下游客户经营状况是否发生变化等，补充披露应收账款占营业收入比例不断增加的合理性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、资产质

量分析 （二）流动资产构成及变动分析 4、应收账款 （2）应收账款周转率分析”中进行如下披露：

“④报告期内，公司应收账款占营业收入比例不断增加。结合发行人信用政策与回款能力、下游客户经营状况等分析如下：

A、信用政策

如前所述，报告期内，公司内销客户的信用期通常为 30-120 天，外销客户的信用期通常为 30-90 天。报告期各期，公司前五名客户的信用政策均未发生变化。其他客户中，少部分客户（如许继集团及其关联方、余姚市华宇电器有限公司等）因集团统一招标、或合作年限增加及采购量增加等原因信用期有所延长，上述客户延长后的信用期均未超过 120 天，符合公司整体客户的信用期限。

报告期内，公司信用政策未发生重大变化，信用政策并非导致公司应收账款占主营业务收入比重不断增加的主要原因。

B、回款能力

报告期内，公司销售商品、提供劳务所收到的现金与营业收入对比如下：

单位：万元

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
销售商品、提供劳务所收到的现金	**19,807.54**	16,319.50	14,726.57
营业收入	**18,446.25**	16,947.90	14,561.85
比例	**107.38%**	96.29%	101.13%

由上表可知，报告期内，公司销售商品、提供劳务所收到的现金与营业收入比重始终在 100%左右，未发生重大变动，表明公司回款能力未发生重大不利变化。

C、下游客户经营状况

报告期内，公司主要客户为高压开关或高压开关操作机构生产企业，以及房车配件企业诺克工业。

经网络检索，报告期内，发行人境内主要客户均未列入失信名单，不存在重大经营风险；发行人主要客户中的上市公司客户经营情况较为良好，不存在重大经营异常情形。

D、应收账款占营业收入比例不断增加的原因

如前文招股说明书中分析，内外销结构是影响应收账款占营业收入比例的重

要原因。

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
内销应收账款余额/内销收入（A）	**48.24%**	47.99%	49.71%
内销占营业收入比重（B）	**53.84%**	57.20%	60.33%
外销应收账款余额/外销收入（C）	**18.43%**	21.89%	10.95%
外销占营业收入比重（D）	**46.16%**	42.80%	39.67%
应收账款占营业收入比重（A*B+C*D）	**34.48%**	36.82%	34.33%

注：上表中内销及外销收入统计口径包括其他业务收入。

由上表可知，2019 年度，公司应收账款占营业收入比重增加主要系外销应收账款余额较高所致，诺克工业因恢复采购及新产品等因素在 2019 年末应收账款金额较高；**2020 年度，公司应收账款占营业收入比重减少主要系外销收入占比增加，外销客户回款较为及时所致。”**

十一、补充披露发函比例、回函比例、函证程序及替代程序的充分性

对于应收账款余额的确认，保荐人、申报会计师对境内外客户的应收账款余额实行函证程序,其中境内、境外应收账款的发函比例、回函比例如下表所示：

项　目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
外销			
应收账款余额发函占应收账款余额比例	**97.74%**	97.93%	94.32%
应收账款余额回函占应收账款余额比例	**96.55%**	92.96%	87.31%
应收账款回函占发函比例	**98.79%**	94.92%	92.56%
内销			
应收账款余额发函占应收账款余额比例	**81.73%**	88.50%	83.21%
应收账款余额回函占应收账款余额比例	**69.49%**	88.50%	83.21%
应收账款回函占发函比例	**85.03%**	100.00%	100.00%
内销和外销			
应收账款余额发函占应收账款余额比例	**85.68%**	90.90%	84.62%
应收账款余额回函占应收账款余额比例	**76.17%**	89.63%	83.73%
应收账款回函占发函比例	**88.90%**	98.61%	98.95%

报告期内对未回函的应收账款保荐人、申报会计师执行了替代测试，检查未回函客户的应收期末余额构成部分的订单、合同、签收单及提单、发票等，对销售的真实性和应收账款的完整性及发生认定进行了审核，替代测试比例如下表所

示：

单位：万元

项　目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
未回函金额	**604.85**	78.95	44.39
替代测试金额	**604.85**	78.95	44.39
替代测试比例	**100.00%**	100.00%	100.00%

综上，保荐机构及申报会计师通过函证及替代程序对应收账款进行函证、替代测试，所获取的证据充分、适当。

十二、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和申报会计师履行如下核查程序：

1、访谈了公司管理层和内、外销相关负责人，了解公司对于质保方面的销售政策和约定、公司的产品类别及各类产品的信用期和回款难度、报告期销售收入变动的原因及回款信用期的变化，了解中美贸易摩擦对公司销售业绩的影响，了解公司应收账款账面价值占主营业务收入比例逐年上升的原因，主要客户信用期的变化情况、逾期情况及原因，了解公司坏账计提政策，公司预期信用损失法的计算过程；了解公司报告期内信用政策的变化情况，

2、检查公司的相关销售合同和销售政策，确认期末应收账款余额结构与销售政策和信用政策一致性；

3、检查公司主要客户的合同及订单、签收单或提单及回款记录，了解货款的结算方式及信用周期，确认收入的真实性和应收账款的合理性，要客户报告期内信用政策的约定及实际执行情况；

4、查看公司同行业可比上市公司的定期报告，并就相关财务指标、坏账计提政策和金额与公司同期进行比较；

5、获取公司关于主要逾期客户情况和造成逾期的原因的说明，复核合同付款条款，了解公司约定收款政策，检查主要逾期客户的期后回款情况；

6、获取公司报告期各期末应收账款期后回款明细，分析公司 2019 年末、2020 年末应收账款期后回款比例较低原因；

7、复核公司报告期各期信用政策是否发生变化，分析公司账龄结构、期后回款是否符合行业特征，报告期内信用政策是否发生变化。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期各期末应收账款余额系尚未收回的货款尾款，不存在质保金；根据公司销售政策和信用政策，公司未与客户约定质保金条款，公司应收账款余额性质与销售政策一致；

2、报告期内不同产品的信用期因客户不同而不同，主要客户的信用期 30-120 天不等；公司不同产品的回款难度因客户不同而不同，但货款总体回收不存在问题；

3、报告期内公司应收账款余额变动与营业收入变动匹配；

4、报告期内，公司应收账款逾期客户整体期后回款情况良好；逾期客户主要为输配电行业中较为知名企业或知名企业的配套生产企业，信用状况良好。除个别已失信客户单独计提坏账准备外，其他主要客户不存在需单独计提坏账准备的情形；公司坏账准备计提充分，主要客户回款能力没有发生显著变化；

5、公司对应收账款、应收票据或应收款项融资计提政策、实际计提比例与同行业可比上市公司不存在显著差异，计算比例合理；

6、公司应收账款周转率变动主要系中美贸易摩擦、新冠疫情影响，除少部分客户外，主要客户的信用政策和执行情况没有发生重大变动。

26.关于存货。报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 1,295.30 万元、1,302.43 万元和 1,535.43 万元。请发行人：（1）结合采购周期、生产周期、安全库存等，补充披露存货规模、数量的合理性；（2）分析并披露发行人各类存货占营业成本比例的合理性，与同行业可比公司是否存在差异；（3）补充披露自制半成品与在产品区别，是否存在可分类为自制半成品和在产品的物料；（4）补充披露报告期各期在手订单对发行人自制半成品、在产品、库存商品、发出商品的支持率；（7）补充披露存货跌价测试和可变现净值的具体计算过程，分析并存货跌价准备计提的充分性与合理性。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合采购周期、生产周期、安全库存等，补充披露存货规模、数量的合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、资产质量分析 （二）流动资产构成及变动分析 7、存货”进行如下补充披露：

“（4）存货规模、数量的和理性分析

①主要材料采购周期、生产周期和安全库存

公司经营模式主要为以销定产，即公司根据客户提供的订单安排采购与生产计划，针对客户采购较多的型号，公司会适当提前备货以满足快速发货需求。

公司的主要产品包含储能减速电机、房车减速电机等。公司主要的原材料采购周期一般为 5-15 天，特定产品所需的采购周期略长，约为 30-40 天，在原材料齐备的情况下，公司的生产周期一般为 7-14 天。同时，公司结合生产经验，以在手订单为基础，对通用原材料及半成品通常设置 20-30 天左右的安全库存。

②存货规模、数量分析

A、存货规模分析

报告期各期末，公司存货余额较为稳定。各类存货金额的合理性分析如下：

a、原材料

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
原材料采购金额（A）	6,289.70	5,998.25	5,003.45
月平均采购金额(B=A/12)	524.14	499.85	416.95
期末原材料余额（C）	359.62	354.20	296.92
占比（C/B）	68.61%	70.86%	71.21%

从存货生产领用角度看，报告期各期末，公司期末原材料余额相当于 20-25 天左右的原材料采购需求，整体较为稳定。

b、自制半成品、在产品和委托加工物资

报告期各期末，公司自制半成品、在产品和委托加工物资规模与月度平均成本规模对比如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
自制半成品	521.01	581.39	555.08
在产品	213.21	208.04	71.66
委托加工物资	15.62	1.43	1.92
合计（A）	749.83	790.85	628.66

主营业务成本	**8,388.63**	7,817.78	6,756.13
月度平均成本（B）	**699.05**	651.48	563.01
占比（A/B）	**107.26%**	121.39%	111.66%

报告期各期末，公司自制半成品、在产品和委托加工物资的合计金额相对稳定，基本维持在 1-1.5 个月之间的生产需求。公司主要采用以销定产的模式，在报告期内销量整体上涨的情况下，为了更快、更好满足部分客户临时或紧急的交货要求，公司有意识地增加了常用自制半成品的库存，以便在收到临时或紧急订单时能够快速完成后续组装生产过程并向客户发货。

c、库存商品和发出商品

报告期各期末，公司库存商品及发出商品规模及次月成本对比如下：

单位：万元

项　目	**2020.12.31**	2019.12.31	2018.12.31
库存商品	**288.54**	242.73	343.45
发出商品	**260.89**	147.65	33.40
合计（A）	**549.43**	390.39	376.86
次月成本（B）	**825.05**	540.15	627.02
占比（A/B）	**66.59%**	72.27%	60.10%

注：2018-2020 年次月成本分别为 2019-2021 年 1 月成本金额。

公司库存商品主要为已生产完成、待发出的成品以及针对部分经常性采购所做的部分临时性备货；发出商品主要系公司已出库，客户公司尚未签收或确认领用的在途存货。报告期各期末，公司库存商品和发出商品余额水平合理，基本维持在 15-20 天左右的销售水平，与公司以销定产的整体业务模式相匹配。

B、存货数量分析

a、原材料数量分析

报告期各期末，公司主要的原材料数量变动如下：

主要原材料	**2020.12.31**		2019.12.31		2018.12.31
	数量	**变动率**	数量	变动率	数量
漆包线（吨）	**7.85**	**8.29%**	7.25	2.39%	7.08
定子、转子毛坯（万只）	**7.81**	**10.84%**	7.04	16.06%	6.07
换向器（万只）	**14.65**	**45.25%**	10.08	15.18%	8.76
磁钢（万片）	**5.97**	**46.92%**	4.06	96.99%	2.06

主要原材料	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31
	数量	变动率	数量	变动率	数量
轴套（万只）	30.01	17.41%	25.56	37.63%	18.57
占各期末原材料比重	44.43%	-	37.77%	-	40.84%

漆包线在公司的生产中属于用量大、占比较高的原材料，公司通常会保持 1 个月左右的使用量。2020 年末漆包线库存量相对较高，主要系公司在手订单较多，为满足订单发货需求，公司对主要原材料增加备货所致。

定子、转子毛坯采购周期相对较短，公司通常不会大量备货，报告期各期末，定子、转子毛坯数量变动主要与采购入库及领用时间差异有关。

公司主要的换向器供应商为上市公司华瑞股份，华瑞股份生产亦采用“以销定产”模式，通常采购周期较长。2018 年末公司换向器存货金额较低主要系时间差异所致，公司在 2018 年末下单采购的备货原料部分在 2019 年初到货验收入库；**2020 年末备货较多原因主要系在手订单金额较大所致。**

定子转子毛坯、磁钢以及轴套等原材料采购周期较短，仅需一周左右，公司通常按需采购、按需领用，各期末库存变动不具有显著规律性。

b、发出商品和库存商品数量分析

报告期各期末，公司按照产品类别划分的发出商品及库存商品数量如下表所示：

单位：万台

产品类别	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31
	数量	变动率	数量	变动率	数量
储能减速电机	3.40	10.66%	3.07	32.66%	2.31
房车减速电机	3.53	170.29%	1.31	-53.75%	2.82

报告期各期末，公司存货中储能减速电机数量相对平稳，主要与客户订单需求变化有关。

报告期各期末，公司房车减速电机数量存在较大波动。2018 年末，房车减速电机期末数量有较大幅度上升主要系受到中美贸易摩擦的影响，诺克工业所要求的订单及发货量下降，公司部分提前备货库存未如预期消耗所致；2019 年末，公司房车减速电机期末数量有较大幅度下降，主要系 2019 年下半年，诺克工业采购需求增加，订单充足，公司库存消耗较大所致；**2020 年末，房车减速电机**

数量增加主要系 12 月下旬诺克工业有两批货物已发出但尚未到货签收所致。

综上，结合公司采购周期、生产周期、安全库存等，公司的存货规模及存货数量具有合理性。”

二、分析并披露发行人各类存货占营业成本比例的合理性，与同行业可比公司是否存在差异

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、资产质量分析 （二）流动资产构成及变动分析 7、存货”进行如下补充披露：

“（5）存货占营业成本比例合理性分析

①各类存货占营业成本比例

报告期各期末，公司各类存货账面价值占营业成本的比例如下：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	账面价值	占营业成本比例	账面价值	占营业成本比例	账面价值	占营业成本比例
原材料	359.62	4.29%	354.20	4.49%	296.92	4.33%
库存商品	288.54	3.44%	242.73	3.08%	343.45	5.01%
发出商品	260.89	3.11%	147.65	1.87%	33.40	0.49%
在产品	213.21	2.54%	208.04	2.64%	71.66	1.06%
自制半成品	521.01	6.21%	581.39	7.37%	555.08	8.10%
委托加工物资	15.62	0.19%	1.43	0.02%	1.92	0.03%
合 计	1,658.88	19.78%	1,535.43	19.47%	1,302.43	19.00%

报告期各期末，公司存货账面价值占当期营业成本比例分别为 19.00%、19.47%和 19.78%，各期占比较为接近。报告期各期末，公司各类存货账面价值占当期营业成本的比例整体变动不大，主要系公司主要采用以销定产的方式，采购以小量、多批形式为主，生产主要按照客户订单生产、入库并发货，该种存货管理及生产方式使得报告期各期末公司原材料和库存商品等存货余额始终控制在合理范围内。

②与同行业可比公司是否存在差异

报告期内，同行业上市公司各类存货占营业成本的比例如下：

项 目	公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
原材料及包装物	新宏泰	未披露	13.27%	13.58%
	洛凯股份	未披露	10.94%	12.38%

项　目	公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	平均数	-	12.11%	12.98%
	公司	**4.29%**	4.49%	4.33%
库存商品及发出商品	新宏泰	**未披露**	14.32%	19.79%
	洛凯股份	**未披露**	4.53%	4.91%
	平均数	-	9.43%	12.35%
	公司	**6.55%**	4.95%	5.50%
在产品及自制半成品	新宏泰	**未披露**	3.68%	3.51%
	洛凯股份	**未披露**	1.86%	1.84%
	平均数	-	2.77%	2.68%
	公司	**8.75%**	10.01%	9.14%
委托加工物资	新宏泰	**未披露**	0.15%	0.06%
	洛凯股份	**未披露**	2.60%	2.00%
	平均数	-	1.38%	1.03%
	公司	**0.19%**	0.02%	0.03%

数据来源：同行业可比上市公司年报或根据年报整理。

A、原材料及包装物

公司原材料占营业成本的比例均远低于新宏泰和洛凯股份，主要系公司产品销售呈现小批量、定制化特点，客户下达的每笔订单数量相对较小，为避免原材料库存金额过大占用公司流动资金，公司主要执行“按订单采购”，向供应商下达原材料采购订单时也采用小批量、多批次的形式，原材料库存金额相对较低。

B、库存商品及发出商品

公司的库存商品及发出商品占营业成本的比例与洛凯股份相近，远低于新宏泰，系公司主要采用以销定产方式进行生产，除临时性备货外，其余生产出的库存商品均很快向客户发出并确认收入，因此库存商品及发出商品余额相对较低。新宏泰产品种类较多，其中低压断路器产品主要销售给终端客户，标准化程度较高，为了快速响应客户订单、保障快速供货，通常会为客户保持一定的库存量，使得期末库存商品、发出商品金额较高。

C、在产品及自制半成品

公司的在产品及自制半成品占营业成本的比例均远高于新宏泰和洛凯股份，主要系公司为更好地服务客户，满足客户临时的快速交货要求，公司会提前增加常用自制半成品的库存备货，以在取得加急订单时能够快速完成生产并组装发

货。

D、委托加工物资

公司生产主要以自行生产为主。委托加工物资系公司将表面处理、热处理等工序进行委外生产形成，占营业成本比例较低，与新宏泰较为接近。

综上，公司各类存货占营业成本比例具有合理性，各类存货占营业成本的比例与同行业可比公司存在一定差异，主要系生产模式、备货方式差异所致。”

三、补充披露自制半成品与在产品区别，是否存在可分类为自制半成品和在产品的物料

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、资产质量分析 （二）流动资产构成及变动分析 7、存货 （1）存货构成分析 ②自制半成品”进行如下补充披露：

“公司自制半成品科目主要核算经过机加工工序验收入库、待后续完成组装工序的电机及减速箱零件，该部分零件可以直接对外销售或再次领用、组装生产为减速电机成品。

公司在产品科目主要核算公司已下达生产通知单，生产部门已完成领用的原材料或半成品等存货物料。

公司按照相关物料已完成验收入库还是处于被领用生产状态分类为自制半成品及在产品，在特定时点，公司不存在可同时分类为自制半成品和在产品的物料。”

四、补充披露报告期各期在手订单对发行人自制半成品、在产品、库存商品、发出商品的支持率

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、资产质量分析 （二）流动资产构成及变动分析 7、存货”进行如下补充披露：

“公司主要按照以销定产、以产定购的采购及生产模式。公司根据客户订单的需求量及交货期以及适当的备货安排制定生产作业计划，采购计划主要根据生产计划及备货需求制定，从而有效控制原材料采购量及存货库存量，减少资金占用。

①存货的订单支持率计算方法

公司通常根据销售订单确定生产订单，生产订单按照 BOM 单配套领料，BOM 单及相关数据在 ERP 系统实时更新，无法还原至各期末时点。此外公司为满足客

户临时性的交货需求，通常会提前增加常用原材料及自制半成品零部件的库存备货，因而存货中的原材料、自制半成品、在产品及委托加工物资无法完全匹配销售订单。

综上，报告期各期末，公司的库存商品和发出商品与销售订单能够进行匹配并据以计算准确的订单支持率，计算方法为拥有订单支持的存货金额/期末存货余额。

其他存货类别订单支持率的计算方法系将报告期各期末的在手订单扣除能够对应订单的库存商品及发出商品外，按照毛利率折算为成本金额，并与期末存货中的其他存货类别比较，计算各报告期末的订单支持率。公开市场中较多企业均采用此方法计算原材料、在产品、自制半成品等的订单支持率，公司订单支持率计算方法符合惯例。

②报告期各期末存货构成及订单支持率

A、库存商品、发出商品存货订单支持率

报告期各期末，公司库存商品、发出商品存货订单支持率计算过程如下表所示：

单位：万元

存货类别	项　目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
库存商品	期末余额	288.54	242.73	343.45
	订单支持金额	261.38	209.18	236.13
	订单支持率	90.59%	86.18%	68.75%
发出商品	期末余额	260.89	147.65	33.40
	订单支持金额	260.89	147.65	33.40
	订单支持率	100.00%	100.00%	100.00%

报告期各期末，公司在手订单对库存商品的支持率均较高。2018 年末在手订单对库存商品支持率较低，主要系受 2018 年度中美贸易摩擦等影响，诺克工业下半年暂缓下单，公司针对该客户的部分常用房车减速电机会进行一定的备货生产，由于未能及时获取订单，导致在手订单支持率下降。

报告期各期末，公司发出商品订单支持率均为 100%，主要系公司根据客户实际订单发货。

B、原材料、委托加工物资、在产品、自制半成品

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
当年已签订订单尚未履行或尚未履行完毕订单金额(a)（注 1）	2,242.91	1,523.38	765.12
当年综合毛利率(b)	54.49%	53.50%	53.02%
成本估算价值(c=a*(1-b))	1,020.77	708.37	359.45
年末存货余额(d)（注 2）	1,151.23	1,159.54	925.57
年末存货订单支持率(c/d)	88.67%	61.09%	38.84%

注：1、表格中在手订单金额已扣除与库存商品、发出商品匹配的订单及尚未开始备货、生产的订单金额；

2、表格中的存货余额为各期末存货账面余额扣除库存商品和发出商品后的金额。

报告期内，公司内销以实时订单为主，交货周期相对较短，期末在手订单主要为交货周期相对较长的外销订单。2018 年末，公司在手订单支持率较低，主要系受中美贸易摩擦等影响，2018 年下半年新增外销订单有所较少所致；2020 年末，公司在手订单支持率相对较高，主要系根据美国房车协会调研数据，新型冠状病毒肺炎疫情使得更多美国家庭考虑房车出游计划，诺克工业根据其客户需求及市场预期相应增加了对房车减速电机的采购订单。”

五、补充披露存货跌价测试和可变现净值的具体计算过程，分析存货跌价准备计提的充分性与合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、资产质量分析 （二）流动资产构成及变动分析 7、存货 （3）存货跌价准备分析”进行如下补充披露：

“①存货跌价测试政策

报告期各期末，公司存货按照成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

②可变现净值计算过程

公司根据以往客户订单情况、市场行情等因素对客户短期内的需求进行预测，合理制定采购和生产计划，大部分产品均系根据客户订单或潜在订单安排生

产公司产品，报告期内公司主要产品的毛利率水平较高，始终保持在50%以上；公司存货中，原材料主要为漆包线、定子转子毛坯、轴承等，在产品主要系根据在手订单或潜在订单备货生产，自制半成品主要系为应对临时订单需求储备的半成品。上述存货主要系为支撑产成品生产所做的备货，因利用其生产的产成品毛利率较高，故发生减值的风险较小；在产品、库存商品、发出商品，主要系根据客户订单安排生产，因此公司在产品、库存商品、发出商品均能对应具体的客户订单或潜在订单，故发生减值的风险较小。

报告期各期末，公司产品特征较为稳定，存货不存在明显的减值迹象，整体也不存在重大跌价风险。基于谨慎性原则，报告期内，公司对部分长期呆滞的存货计提了存货跌价准备。具体如下：

A、2020 年 12 月 31 日

单位：万元

类　别	结存金额	预计销售收入	继续加工成本	预计销售税费	可变现净值	应计提跌价准备
	A	B	C	D	E=B-C-D	F=A-E
原材料	17.31	-	-	-	-	17.31
自制半成品	24.46	-	-	-	-	24.46
小　计	41.77	-	-	-	-	41.77

2020 年末，公司存货跌价准备金额为 **41.77 万元，**占期末存货余额比例为 **2.46%，**主要系部分原材料和自制半成品长期未被领用，且对应产生品市场需求已较小，出于谨慎考虑，公司将库龄 2 年以上部分长期未流动且后续预计使用可能性较小的存货可变现净值视为 0，全额计提存货跌价准备。

B、2019 年 12 月 31 日

单位：万元

类　别	结存金额	预计销售收入	继续加工成本	预计销售税费	可变现净值	应计提跌价准备
	A	B	C	D	E=B-C-D	F=A-E
原材料	7.11	-	-	-	-	7.11
自制半成品	7.39	-	-	-	-	7.39
小　计	14.49	-	-	-	-	14.49

2019 年末，公司存货跌价准备金额为 14.49 万元，占期末存货余额比例为 0.93%，主要系部分原材料和自制半成品长期未被领用，出于谨慎考虑，公司将

库龄2年以上部分长期未流动的存货可变现净值视为0,全额计提存货跌价准备。

综上，公司存货跌价准备计提较为合理、充分。”

六、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和申报会计师履行如下核查程序：

1、访谈采购部门及生产部门负责人，了解公司存货物资采购的基本流程、主要原材料的采购周期和安全库存以及主要产品的生产周期;了解公司存货的管理办法，报告期内公司存货周转情况；

2、取得报告期各期末库存明细，分析各类存货期末余额与采购、生产及销售状况的匹配性；分析各类库存占营业成本比例的合理性；

3、获取同行业可比上市公司相关数据，分析公司与同行业公司存货结构是否存在差异及形成原因；

4、取得报告期各期末在手订单明细清单，并查看期后实际执行情况，计算各期末在手订单对自制半成品、在产品、库存商品、发出商品的支持率，分析期末存货金额的合理性；

5、了解、评价并测试公司存货跌价准备计提的内部控制，了解存货减值的相关会计政策,复核计提存货跌价准备的依据、方法是否与以前年度保持一贯性；

6、获取并审阅公司存货收发存明细表，与账面核对，检查是否存在库龄较长的存货，以及存货跌价准备是否充分计提；

7、对报告期各期末存货进行盘点，检查期末存货状态，是否存在毁损、报废情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期各期末的存货数量、金额与公司的采购周期、生产周期及安全库存相适应；

2、公司各类存货占营业成本比例合理，与公司的经营模式相匹配；与同行业可比上市公司存在一定差异主要系产品结构以及生产模式不同所致；

3、报告期各期末，公司在手订单对存货支持率较高，期末存货规模符合公司实际经营需要，存货周转情况较好，不存在严重库存积压情形；

4、报告期内公司销售毛利率较高且较为稳定，公司存货不存在明显减值迹象，公司计提存货跌价准备系出于谨慎考虑，对 2 年以上不周转的材料和自制半成品计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分、合理。

27.关于应付票据及应付账款。报告期各期末，发行人应付账款余额分别 2,738.43 万元、2,300.86 万元和 2,720.55 万元。发行人应付票据余额分别 1,467.51 万元、936.00 万元和 1,633.10 万元。请发行人：（1）按材料采购、劳务采购等项目区分，补充披露应付账款和应付票据期末余额；（2）披露报告期各期应付账款前五名情况、采购内容，与采购前五名是否存在不一致的情形；（3）补充披露应付票据和应付账款余额波动的原因、与发行人采购额的匹配关系，发行人采购结算政策是否发生变化；（4）补充披露报告期各期购买商品、接受劳务、购建固定资产支付的现金，经营性应付项目的增加等与应付账款之间存在的勾稽关系。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、按材料采购、劳务采购等项目区分，补充披露应付账款和应付票据期末余额

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析 （一）负债状况分析 2、流动负债 （3）应付账款”进行如下补充披露：

“①报告期各期末，应付账款和应付票据期末余额明细如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
材料采购	**4,447.58**	4,067.73	2,977.58
劳务采购	**195.65**	215.62	136.07
工程及设备款	**57.01**	11.61	90.72
费用类款项	**100.12**	58.68	32.49
小计	**4,800.36**	4,353.64	3,236.87

报告期各期末，公司应付账款及应付票据主要系应付材料采购款以及外协厂商的加工费。”

二、披露报告期各期应付账款前五名情况、采购内容，与采购前五名是否存在不一致的情形

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析 （一）负债状况分析 2、流动负债 （3）应付账款”进行如下补充披露：

“②报告期各期应付账款前五名情况、采购内容，与采购前五名不一致的情形

A、报告期各期应付账款前五名情况、采购内容情况

报告期各期末，应付账款期末余额前五名、采购内容及采购排名如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	应付账款期末余额	占总应付账款期末余额比例	采购内容	采购排名
2020.12.31	1	苏州市兴渭粉末冶金厂	354.50	10.74%	前端盖、箱体等	1
	2	江苏民威电碳科技有限公司	222.25	6.73%	电刷、前端盖、刷握管等	3
	3	宁波市镇海本达齿轮有限公司	213.94	6.48%	转子轴、齿轮	4
	4	无锡市玉荣机械配件厂	139.74	4.23%	货款及加工费	9
	5	无锡市巨辉有色金属压铸件厂	139.63	4.23%	箱体、箱盖	6
	小计		1,070.05	32.42%	-	-
2019.12.31	1	苏州市兴渭粉末冶金厂	306.61	11.27%	前端盖、箱体等	1
	2	宁波市镇海本达齿轮有限公司	218.77	8.04%	转子轴、齿轮	4
	3	江苏民威电碳科技有限公司	205.36	7.55%	电刷、前端盖、刷握管等	3
	4	惠山区洛社镇奥玺达机械部件厂	120.72	4.44%	机壳	11
	5	无锡市前方齿轮厂	114.03	4.19%	齿轮	8
	小计		965.49	35.49%	-	-
2018.12.31	1	苏州市兴渭粉末冶金厂	301.27	13.09%	前端盖、箱体等	1
	2	江苏民威电碳科技有限公司	173.62	7.55%	电刷、前端盖、刷握管等	3
	3	宁波市镇海本达齿轮有限公司	141.02	6.13%	转子轴、齿轮	4
	4	无锡市玉荣机械配件厂	103.89	4.52%	货款及加工费	8
	5	宁波志诚轴承有限公司	85.04	3.70%	轴承	5
	小计		804.85	34.98%	-	-

B、应付账款前五名与采购前五名不一致的情况

公司应付账款余额排名前五大的供应商主要为公司采购金额前五大供应商。由于不同供应商给予公司的信用期不同，以及公司年末根据库存原材料的金额及

下年度的生产计划，调整不同原材料的采购数量，因此导致各期应付账款余额排名前五大的供应商与采购金额排名前五大供应商存在一定差异。

公司名称	差异原因
无锡玉荣机械配件厂	2018 年末、**2020 年末**均为应付账款余额排名前五名，虽然采购金额排名不在前五名，但仍在前十名之内，为公司主要供应商和外协厂商
惠山区洛社镇奥玺达机械部件厂	2019 年末为应付账款余额排名前五名，当年采购金额排名为第 11 名，主要系下半年采购量较上半年更多，年末应付账款金额相对较高所致
无锡市前方齿轮厂	**2019 年末为应付账款余额排名前五名，采购金额排名为第 8 名。**公司向其采购齿轮及机加工等服务，付款周期相对较长所致

”

三、补充披露应付票据和应付账款余额波动的原因、与发行人采购额的匹配关系，发行人采购结算政策是否发生变化

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析 （一）负债状况分析 2、流动负债 （3）应付账款”进行如下补充披露：

“③应付票据和应付账款余额波动的原因、与公司采购额的匹配关系、采购结算政策情况

报告期各期末，公司应付票据和应付账款期末余额合计金额分别为 3,236.87 万元、4,353.64 万元和 **4,800.36 万元。**

A、应付票据和应付账款余额波动的原因、与公司采购额的匹配关系

公司应付票据和应付账款与当期采购额情况如下：

单位：万元

项　目	**2020 年 12 月 31 日/2020 年度**		2019 年 12 月 31 日/2019 年度		2018 年 12 月 31 日/2018 年度
	金额	**变动率**	金额	变动率	金额
应付账款期末余额	**3,300.59**	**21.32%**	2,720.55	18.24%	2,300.86
应付票据期末余额	**1,499.77**	**-8.16%**	1,633.10	74.48%	936.00
小计	**4,800.36**	**10.26%**	4,353.64	34.50%	3,236.87
采购总额	**6,623.86**	**4.77%**	6,322.50	20.01%	5,268.45

报告期各期末，**公司应付账款余额逐年上升。应付票据余额变动幅度较大，2019 年应付票据期末余额增加**主要系随着公司业务规模的扩大，以及电子承兑汇票**使用的普及，**为提高资金使用效率，公司通过电子银行承兑汇票与供应商进

行结算的方式增加。**2020 年末，**公司应付票据金额有所下降，主要系公司收取客户的承兑汇票金额增加，公司在支付相应款项时向供应商背书转让已收到的承兑汇票，无需公司自行开具银行承兑汇票。

报告期内，**除 2020 年度外，**应付票据和应付账款与采购总额波动趋势**总体一致，变动幅度稍有差异。**2019 年度，公司销售收入有所增长，产量增加，相应原材料采购量增加，故 2019 年末应付票据和应付账款金额增加 1,116.77 万元，增长 34.50%。**2020 年度，公司采购总额上升而年末应付票据余额有所下降，主要系应收票据结算采购货款增加所致。**

B、公司采购结算政策情况

报告期内，公司应付账款主要供应商结算政策说明如下：

单位：万元

2020.12.31/2020 年度				
单位名称	**账面余额**	**本期采购金额**	**主要采购商品**	**期末余额与采购金额的匹配性**
苏州市兴渭粉末冶金厂	**354.50**	**657.32**	前端盖、箱体等	**期末余额主要系 2020 年 8 月-2020 年 12 月采购货款**
江苏民威电碳科技有限公司	**222.25**	**348.46**	电刷、前端盖、刷握管等	**期末余额主要系 2020 年 7 月-2020 年 12 月采购货款**
宁波市镇海本达齿轮有限公司	**213.94**	**255.44**	转子轴、齿轮	**期末余额主要系 2020 年 5 月-2020 年 12 月采购货款**
无锡市玉荣机械配件厂	**139.74**	**178.00**	输出轴	**期末余额主要系 2020 年 6 月-2020 年 12 月采购货款**
无锡市前方齿轮厂	**110.05**	**156.87**	齿轮	**期末余额主要系 2020 年 6 月-2020 年 12 月采购货款**
惠山区洛社镇奥玺达机械部件厂	**121.89**	**189.59**	机壳	**期末余额主要系 2020 年 8 月-2020 年 12 月采购货款**
无锡市巨辉有色金属压铸件厂	**139.63**	**223.85**	箱体、箱盖	**期末余额主要系 2020 年 7 月-2020 年 12 月采购货款**
句容市鼎巨智能科技有限公司	**119.35**	**226.46**	转子片、定子片	**期末余额主要系 2020 年 8 月-2020 年 12 月采购货款**

宁波志诚轴承有限公司	**115.96**	**188.76**	轴承	**期末余额主要系2020年7月-2020年12月采购货款**
无锡市永达动力电器配件厂	**59.99**	**64.78**	箱体、箱盖	**期末余额主要系2020年3月-2020年12月采购货款**
小计	**1,597.30**	**2,489.53**		
2019.12.31/2019年度				
单位名称	账面余额	本期采购金额	主要采购商品	期末余额与采购金额的匹配性
苏州市兴渭粉末冶金厂	306.61	600.58	前端盖、箱体等	期末余额主要系2019年9月-2019年12月采购货款
宁波市镇海本达齿轮有限公司	218.77	357.77	转子轴、齿轮	期末余额主要系2019年7月-2019年12月采购货款
江苏民威电碳科技有限公司	205.36	391.11	电刷、前端盖、刷握管等	期末余额主要系2019年8月-2019年12月采购货款
惠山区洛社镇奥玺达机械部件厂	120.72	150.02	机壳	期末余额主要系2019年7月-2019年12月采购货款
无锡市前方齿轮厂	114.03	174.23	齿轮	期末余额主要系2019年7月-2019年12月采购货款
无锡市玉荣机械配件厂	111.87	144.74	输出轴	期末余额主要系2019年8月-2019年12月采购货款
无锡市巨辉有色金属压铸件厂	104.86	207.13	端盖、箱体等	期末余额主要系2019年8月-2019年12月采购货款
句容市鼎巨智能科技有限公司	98.16	205.85	定子转子片	期末余额主要系2019年9月-2019年12月采购货款
宁波志诚轴承有限公司	88.70	177.02	轴承	期末余额主要系2019年7月-2019年12月采购货款
无锡市永达动力电器配件厂	75.37	112.68	端盖、箱体等	期末余额主要系2019年6月-2019年12月采购货款
小计	1,444.46	2,521.13		
2018.12.31/2018年度				

单位名称	账面余额	本期采购金额	主要采购商品	期末余额与采购金额的匹配性
苏州市兴渭粉末冶金厂	301.27	546.60	前端盖、箱体等	期末余额主要系2018年7月-2018年12月采购货款
江苏民威电碳科技有限公司	173.62	365.25	电刷、前端盖、刷握管等	期末余额主要系2018年7月-2018年12月采购货款
宁波市镇海本达齿轮有限公司	141.02	226.00	转子轴、齿轮	期末余额主要系2018年6月-2018年12月采购货款
无锡市玉荣机械配件厂	103.89	111.23	输出轴	期末余额主要系2018年5月-2018年12月采购货款
宁波志诚轴承有限公司	85.04	174.72	轴承	期末余额主要系2018年7月-2018年12月采购货款
无锡市巨辉有色金属压铸件厂	74.18	173.94	端盖、箱体等	期末余额主要系2018年9月-2018年12月采购货款
无锡市奥凯金属包装厂	67.71	135.57	机壳	期末余额主要系2018年8月-2018年12月采购货款
无锡市永达动力电器配件厂	65.43	86.52	端盖、箱体等	期末余额主要系2018年6月-2018年12月采购货款
无锡市翔达粉末冶金有限公司	54.52	96.81	铜套、铁套	期末余额主要系2018年7月-2018年12月采购货款
无锡市前方齿轮厂	53.82	100.77	齿轮	期末余额主要系2018年7月-2018年12月采购货款
小计	1,120.51	2,017.40		

报告期内，公司对主要供应商支付货款时，通过银行转账、汇票支付的方式付款，结算政策未发生重大变化，从收到发票后开始计算信用周期，期末应付账款通常为收到供应商产品后5-7个月的货款。”

四、补充披露报告期各期购买商品、接受劳务、购建固定资产支付的现金，经营性应付项目的增加等与应付账款之间存在的勾稽关系

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析 （五）现金流量情况分析”进行如下补充披露：

“4、报告期各期购买商品、接受劳务、购建固定资产支付的现金，经营性应付项目的增加等与应付账款之间存在的勾稽关系

（1）报告期各期购买商品、接受劳务支付的现金、经营性应付项目的增加等与应付账款之间存在的勾稽关系

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业成本	**8,388.63**	7,885.29	6,853.53
加：本期购买商品、接受劳务对应进项税	**881.81**	879.86	924.05
减：进项税额转出			1.52
加：应付账款本期减少[注]	**-493.24**	-472.60	504.27
加：应付票据本期减少[注]	**133.32**	-697.09	531.51
加：预付款项本期增加[注]	**17.17**	-19.00	28.66
减：应收账款抵应付账款		9.88	7.63
加：存货的本期增加	**150.73**	247.49	7.13
加：存货跌价准备随存货销售而转出	**2.04**		
加：费用(由存货类科目转入金额)	**142.12**	141.33	114.75
减：计入营业成本的折旧费	**272.11**	258.00	236.47
减：计入营业成本的职工薪酬	**1,651.93**	1,516.87	1,277.23
减：计入营业成本的长期待摊费用	**10.42**	10.42	
合计	**7,288.12**	6,170.12	7,441.04
购买商品、接受劳务支付的现金	**7,288.12**	6,170.12	7,441.04
差异	**-**	-	-

注：扣除长期资产及费用购置款。

（2）报告期各期购建固定资产支付的现金、经营性应付项目的增加等与应付账款之间存在的勾稽关系

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
固定资产本期新增	**196.81**	373.86	310.93
加：无形资产本期新增		1,411.60	-
加：在建工程本期新增	**510.59**	30.63	-57.19
加：长期待摊费用本期新增	**9.91**	37.53	-
加：其他非流动资产本期变动数		-112.07	112.07

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
加：本期购进长期资产进项税	**26.74**	59.03	67.73
加：应付账款的减少	**-45.40**	79.11	-87.33
加：应收票据的减少	**-56.48**	-375.19	-163.72
合计	**642.16**	1,504.51	182.50
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	**642.16**	1,504.51	182.50
差异	**-**	-	-

注：应付长期资产款的变动、以票据背书支付长期资产采购款。”

五、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和申报会计师履行如下核查程序：

1、访谈发行人采购人员、管理人员，了解报告期内发行人采购基本情况，包括信用期、结算方式的变化等；

2、取得并查阅发行人报告期内应付账款明细表、主要供应商采购合同、采购入库单，结合信用期分析报告期内发行人对主要供应商的付款情况并了解余额变动情况；比较主要供应商采购金额、期末应付账款及信用周期的匹配性；

3、访谈发行人主要供应商，访谈内容包括了解供应商的背景、注册地、注册资本、股东情况、业务规模，确认发行人与主要供应商交易的真实性及数据的准确性等；

4、对发行人存在大额的应付账款及应付票据的供应商实施函证程序，核实发行人报告期各期期末应付账款、应付票据及采购额情况；

5、了解发行人现金流量表的编制方法，经复核现金流量表运算正确。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期各期末，发行人应付账款主要系应付材料采购款以及外协厂商的加工费；

2、报告期各期应付账款前五名情况与采购前五名存在不一致，系发行人对供应商采购规模变化及按照信用周期结算导致，属于正常业务变化；

3、报告期内，应付票据和应付账款与采购总额波动趋势一致，与采购额变动幅度略有差异，系根据销售情况缩减、扩大采购量；主要供应商结算政策为赊

销；

4、报告期各期购买商品、接受劳务、购建固定资产支付的现金，经营性应付项目的增加等与应付账款之间存在勾稽关系。

28.第三方回款。报告期内，发行人存在第三方回款情形，主要系部分境外公司由集团内公司统一付款所致，例如 Siemens 集团付款、Eaton 集团付款等。请发行人补充披露：（1）报告期内各期第三方回款总额（含集团统一付款），不同情形下第三方回款金额，第三方回款是否能与相关销售收入勾稽一致，第三方回款占当期营业收入比例；（2）境内、外收入第三方回款比例，境外销售涉及境外第三方的，其代付行为的商业合理性或合法合规性；（3）报告期内第三方回款比例是否发生变化，结合集团付款周期、费率与普通付款的差异，披露发行人回款能力是否发生变化；（4）发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排。请保荐人、申报会计师结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等要求核查，说明核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、报告期内各期第三方回款总额（含集团统一付款），不同情形下第三方回款金额，第三方回款是否能与相关销售收入勾稽一致，第三方回款占当期营业收入比例

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 6、第三方回款分析”进行修改披露如下：

“报告期内，公司存在第三方回款情形，主要系部分境外公司由集团内公司统一付款所致。例如 Siemens 集团付款、Eaton 集团付款等。

（1）报告期内各期不同情形下第三方回款金额及与销售收入勾稽情况

报告期内，公司含集团统一付款的第三方回款金额如下：

单位：万元

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
第三方回款总额（A）	**354.92**	440.10	336.10
其中：集团统一付款	**354.46**	434.65	327.32
通过第三方个人付款	**0.46**	4.80	6.84
其他	**-**	0.65	1.95

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
剔除集团统一付款后金额（B）	**0.46**	5.45	8.79
营业收入（C）	**18,446.25**	16,947.90	14,561.85
第三方回款金额占营业收入比例（A/C）	**1.92%**	2.60%	2.31%
剔除集团统一付款后金额占营业收入比例（B/C）	**0.002%**	0.03%	0.06%

注：上述第三方回款金额为含税金额。

报告期内，公司第三方回款主要为 SIEMENS、EATON 通过集团主体统一向公司支付货款,剔除集团统一付款的情形后,第三方回款金额占营业收入比例较低。**报告期内**，因存在零星采购情形，为方便支付，客户通过第三方个人向公司支付货款，后续因公司加强支付管理，通过第三方个人付款的情形大幅减少。报告期内，公司第三方回款情形与销售收入存在勾稽关系。”

二、境内、外收入第三方回款比例，境外销售涉及境外第三方的，其代付行为的商业合理性或合法合规性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 6、第三方回款分析”进行如下补充披露：

“(2) 境内外收入第三方回款情况及商业合理性

①境内收入第三方回款情况

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境内收入第三方回款金额（A）	**7.19**	0.70	6.39
其中：集团统一付款（B）	**6.73**	-	-
通过第三方个人付款	**0.46**	0.70	4.44
其他	**-**	-	1.95
境内主营业务收入（C）	**9,927.45**	9,556.78	8,610.10
第三方回款金额占比（A/C）	**0.005%**	0.01%	0.07%

报告期内，境内收入第三方回款主要系部分客户为方便支付通过第三方个人支付货款，第三方个人通常为境内客户的管理人员、财务人员或业务员等。境内收入第三方回款金额较小，占境内主营业务收入比例较低。

②境外收入第三方回款情况

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
境外收入第三方回款金额（A）	**347.73**	439.39	329.72
其中：集团统一付款（B）	**347.73**	434.65	327.32
通过第三方个人付款	**-**	4.09	2.40
其他	**-**	0.65	-
剔除集团统一支付货款金额（C=A-B）	**-**	4.74	2.40
境外主营业务收入（D）	**8,504.67**	7,253.88	5,769.44
第三方回款金额占比（A/D）	**4.09%**	6.06%	5.71%
剔除集团统一支付后金额占比（C/D）	**0.00%**	0.07%	0.04%

报告期内，境外收入第三方回款主要系部分境外客户根据自身的资金安排通过集团统一付款，少数情形系客户为方便支付通过第三方个人付款或客户通过货币转换企业将当地货币转换为美元向公司支付。

报告期内，境外收入第三方回款中集团统一付款具体情况如下：

单位：万元

下单客户名称	回款单位名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
SIEMENS S.A.DE C.V.	SIEMENS AKTIENGESELLSCHAFT	**108.81**	76.50	69.96
SIEMENS ENERGY INC.	SIEMENS AKTIENGESELLSCHAFT	**59.23**	-	-
Siemens Gas and Power GmbH & Co. KG	SIEMENS AKTIENGESELLSCHAFT	**44.89**	-	-
Siemens Gas and Power GmbH & Co. KG	**SIEMENS ENERGY GLOBAL GMBH & Co. KG**	**17.85**	**-**	**-**
PT Siemens Indonesia	SIEMENS AKTIENGESELLSCHAFT	**3.29**	29.97	10.56
Siemens Industry Inc	SIEMENS AKTIENGESELLSCHAFT	**83.12**	302.56	231.80
Cooper Power Systems, LLC	CBE SERVICES INC	**30.53**	25.62	15.00
合计		**347.73**	434.65	327.32

CBE SERVICES INC 系伊顿旗下 Cooper Power Systems, LLC 的付款单位，公司出口至 Cooper Power Systems, LLC 的产品统一由 CBE SERVICES INC 付款；SIEMENS 因集团资金安排等原因，部分货款统一由 SIEMENS AKTIENGESELLSCHAFT 支付。

集团统一付款情形属于客户付款惯例，公司在评估第三方回款所带来风险的基础上，尊重客户交易习惯，同时有利于维护客户关系；公司境外收入第三方回款具有商业合理性，集团统一安排的付款单位均系集团控制下的付款方，资金支付不存在违法违规行为。”

三、报告期内第三方回款比例是否发生变化，结合集团付款周期、费率与普通付款的差异，披露发行人回款能力是否发生变化

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 6、第三方回款分析”进行如下补充披露：

“(3) 报告期内第三方回款比例变化情况及公司回款能力变化情况

报告期内第三方回款比例如下：

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
SIEMENS 通过集团统一付款	**317.20**	409.03	312.32
第三方回款总金额占营业收入比例	**1.92%**	2.60%	2.31%
SIEMENS 第三方回款金额占营业收入比例	**1.72%**	2.41%	2.14%
剔除 SIEMENS 第三方回款后其他第三方回款金额占营业收入比例	**0.20%**	0.19%	0.17%

2018 至 2019 年，SIEMENS 根据自身的资金安排，其下属单位通过集团统一付款，其第三方回款金额有所增长。第三方回款总金额占营业收入比例增长主要系 SIEMENS 第三方回款金额占营业收入比例增长所致，在 SIEMENS 通过集团统一付款影响后，其他第三方回款金额占营业收入比例**较为稳定，每年比例变动不大。2020 年第三方回款规模和比例下降主要系 SIEMENS 集团统一支付金额减少所致。**

因隶属同一集团，SIEMENS 下属单位客户和公司约定的付款周期与 SIEMENS AKTIENGESELLSCHAFT 和公司约定的付款周期一致，因此通过集团统一付款和普通付款在付款周期方面无差异，公司收回货款的能力亦有所保障。

在 SIEMENS、EATON 通过集团统一付款的情况下，如通过集团统一付款与普通付款存在支付币种不同，可能涉及汇率损益差异，除此之外，在费率方面无差异，下属单位亦无需单独支付集团付款费率。”

四、发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十、经营成果分析 （二）主营业务收入分析 6、第三方回款分析”进行如下补充披露：

“（4）公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排

2018 年度，公司收到江南微电机厂代收货款 1.95 万元，系客户误将货款支付给公司业务前身江南微电机厂，具体客户名称及金额如下：

客户名称	回款单位名称	金额（万元）
宝鸡盛佳电器科技有限公司	江南微电机厂	0.75
西安西奥电力设备有限公司		1.20
合计		1.95

江南微电机厂系公司发起人，是发行人董事、高级管理人员陈渊技和龚建芬的儿子陈奕峰个人独资企业，已于 2019 年 1 月注销。除上述情形外，发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。”

五、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和申报会计师履行如下核查程序：

1、访谈发行人销售人员、客户等，了解业务及第三方回款发生背景，就第三方回款的原因、必要性及商业合理性进行核查；

2、取得发行人与客户签订的销售合同或订单、发票、发货单、回款单、物流信息等相关单据，对合同、实物流、资金流的匹配性进行核算；

3、取得发行人第三方回款对应的回款单，核查发行人第三方回款的真实性以及是否存在虚构交易或调整账龄的情形；

4、取得发行人客户及付款方的第三方回款确认函，并通过企业信用系统、企查查等公开信息渠道，查询付款方、客户、发行人的关联方之间是否存在关联关系或其他利益关系。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期内发行人第三方回款主要系客户由集团统一付款，第三方回款情形与销售收入存在勾稽关系；

2、报告期内，境内收入第三方回款主要系部分客户为方便支付通过第三方个人支付货款，境外收入第三方回款主要系部分境外客户根据自身的资金安排通过集团统一付款，第三方回款情形具有商业合理性，资金支付不存在违法违规行为；

3、报告期内第三方回款比例变动主要系 SIEMENS 第三方回款金额占营业收入比例增长所致；除可能涉及汇率损益差异外，通过集团统一付款的周期、费率与普通付款不存在差异；发行人收回第三方回款的能力未受到影响；

4、报告期内，除发行人前身江南微电机厂转付给公司因客户误操作打入的货款的情形外，发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。

29.关于股份支付。报告期内，2018 年，发行人将一次性确认 386.40 万元股份支付费用并计入 2018 年度管理费用。请发行人补充披露股份支付的形成原因、确认股份支付金额的计算过程、会计处理方式。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、股份支付的形成原因

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况 十四、发行人的股权激励情况”进行如下披露或补充披露：

“……

（二）股权激励计划的实施情况

2017 年 12 月，公司第二届董事会 2017 年第六次会议、2017 年第四次临时股东大会审议通过《关于公司实施员工持股计划的议案》。

2017 年 12 月，陈奕峰与一帆投资签订《股份转让协议》，约定陈奕峰将其持有的发行人 84.00 万股转让给一帆投资，转让价格为 400.00 万元，每股转让价格为 4.76 元。

2018 年 4 月 25 日，陈渊技与 17 名公司员工签订财产份额转让协议，将其持有的一帆投资 276 万元出资，按照 1 元/出资额平价转让予 17 名激励对象，折合公司股价为 4.7619 元/股。一帆投资于 2018 年 4 月 26 日办妥工商变更登记，因此股权激励的授予日为 2018 年 4 月 25 日。”

二、确认股份支付金额的计算过程、会计处理方式

（一）确认股份支付金额的计算过程

公司确认股份支付的公允价值参考 2018 年 7 月陈奕峰将所持股份转让给外部投资人宋益群、何洪的每股转让价格 11.4286 元。因股份支付授予日 2018 年 4 月距 2018 年 7 月时间间隔较短，因此公司参照同期引进外部投资者价格作为公允价值。

根据公司制定的《员工股权激励管理办法》以及合伙协议，股权激励未约定等待期或服务期。公司通过陈渊技授予员工的一帆投资 276 万股（公司间接股份 57.96 万股）属于授予后可立即行权的以权益结算获取员工服务的股份支付。

根据该公允价值（11.4286 元/股）与授予员工价格（折合公司股价 4.7619 元/股）之差，按照一帆投资 276 万元折合公司 57.96 万股，计算确认资本公积 386.40 万元=（11.4286 元/股-4.7619 元/股）*57.96 万股。

（二）会计处理方式

股份支付的种类：属于以权益结算的股份支付。

授予日：2018 年 4 月 25 日。

等待期或服务期：无等待期或服务期的约定。

会计处理：公司股份支付属于授予后可立即行权的以权益结算获取员工服务的股份支付，在授予日进行的会计处理如下：

借：管理费用　　386.40 万元

　　贷：资本公积　　386.40 万元

（三）发行人补充披露情况

发行人已在招股说明书“第五节　发行人基本情况 十四、发行人的股权激励情况”进行如下披露或补充披露：

“公司确认股份支付的公允价值参考 2018 年 7 月陈奕峰将所持股份转让给外部投资人宋益群、何洪的每股转让价格 11.4286 元。因股份支付授予日 2018 年 4 月 25 日距 2018 年 7 月时间间隔较短，因此公司参照同期外部投资者入股价格作为公允价值，具有合理性。

外部投资者入股的 PE 倍数计算及股份支付的会计处理如下：

项　目	金额	单位
公司注册资本（A）	2,800.00	万元

项　目	金额	单位
外部投资者的入股价格（B）	11.4286	元/股
外部投资者估值（C=A*B）	32,000.08	万元
……		
员工每股取得价格（F）	4.7619	元/股
每股差额（G=B-F）	6.6667	元/股
员工间接持股数（H）	57.96	万股
确认股份支付费用（I=G*H）	386.40	万元
会计处理	借：管理费用-股份支付　　386.40（万元） 贷：资本公积-其他资本公积　386.40（万元）	

……

根据公司制定的《员工股权激励管理办法》以及合伙协议，股权激励未约定等待期或服务期。公司通过陈渊技授予员工的一帆投资 276 万元出资（公司间接股份 57.96 万股）属于授予后可立即行权的以权益结算获取员工服务的股份支付。公司在授予日按照权益工具的公允价值计算相关成本或费用，相应增加资本公积 386.40 万元。……”

三、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和申报会计师履行如下核查程序：

1、访谈了公司管理层，了解股权激励形成原因、授予范围；

2、查阅无锡一帆投资企业（有限合伙）的工商登记资料、授予股份支付的转让协议、出资人信息，核查报告期的工作变动情况；

3、查阅公司的工商登记资料，查阅相关股权转让涉及的决议、股权转让协议等，查阅公司制定的股权激励制度；

4、获取公司对股份支付费用的具体会计处理，对公司股份支付的计算过程进行复核，对比《企业会计准则第 11 号——股份支付》及其他相关规定。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

2018 年度公司股份支付系公司实施股权激励，实现公司与员工个人的共同发展，股份支付的公允价值参照同期外部投资者入股价格，授予日一次性确认当期损益，会计处理方式符合企业会计准则相关规定。

30.关于外协采购、委托加工。招股说明书显示，报告期内发行人存在外协加工情况，外协采购金额分别为 289.73 万元，265.00 万元和 324.25 万元，但未披露具体内容及明细。请发行人：（1）补充披露报告期各期外协加工交易背景、具体内容、金额及占采购总额的比例；（2）补充披露外协加工的主要内容是否为发行人核心生产环节，外协加工成品是否已接近对外销售状态；（3）结合总产量、人均产量变化情况，补充披露报告期内外协加工规模变动的合理性。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露报告期各期外协加工交易背景、具体内容、金额及占采购总额的比例

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 七、公司采购情况和主要供应商”进行如下补充披露：

“（三）外协情况

1、报告期各期外协加工交易背景及具体内容

为提高生产效率和资金使用效率，充分发挥专业化协作分工机制，公司将机加工、表面处理、热处理等工序进行委外生产。主要原因如下：

（1）外协加工可以缓解公司部分工序的产能瓶颈。报告期内，公司整体产能利用率水平较高。机加工、表面处理等工序环节因受限于现有生产场地和现有生产布局，公司无法大规模更新置换及投入新的自动化程度更高的机器设备，相关工序环节的产能利用率长期处于饱和状态。因此，在客户订单需求的高峰期，公司通过委托外协厂商生产加工，从而满足业务发展需求。

（2）外协加工可降低公司的生产成本。公司产品细分品类较多，大部分产品属于非标产品，产品规格、型号、尺寸等方面存在差异，产品生产过程无法完全由机器操作，需要使用一定的生产人员手工作业。目前公司已在无锡、常州及周边地区拥有多家长期稳定合作的外协加工合作厂商，将部分工序环节采用外协加工方式生产可充分降低公司的生产成本、资金成本和管理压力。

（3）外协加工可提升产品制造的专业化分工，提高生产效率。公司将部分工艺简单、品质易控、附加值较低的工序委托外协厂商生产加工，自身则专注于核心技术研发、质量控制、品牌形象、市场销售等方面。外协加工可使公司发挥

自身的优势领域，专注于技术含量高、附加值高的关键环节，提高整体生产效率。

综上，综合考虑生产成本、产能配置等因素，公司将部分工艺简单、技术要求较低的工序环节采用外协加工的方式进行生产。

2、报告期各期公司外协加工交易情况

（1）报告期各期外协加工工序金额及占比情况

单位：万元

加工工序	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
	金额	**占比(%)**	金额	占比(%)	金额	占比(%)
热处理	**125.53**	**1.90**	123.80	1.58	95.72	1.88
机加工	**99.24**	**1.50**	100.07	1.49	99.18	1.24
表面处理	**100.57**	**1.52**	94.52	1.96	65.46	1.82
其他	**8.81**	**0.13**	5.86	0.09	4.63	0.09
合计	**334.15**	**5.04**	324.25	5.12	265.00	5.03

报告期内，公司最主要的外协加工工序为热处理、机加工和表面处理，外协加工费占采购总额比例较低，分别为 5.03%、5.12%和 **5.04%。**公司将采购的原材料进行初加工后所取得的齿轮毛坯、转子轴等，通过外协厂商进行热处理以提高零部件的机械性能以及改善零件的切削加工性能，验收合格后的产品进入机加工环节，发行人对其进行精细加工，机加工完成后再次通过热处理以增强其硬度，最后按照不同零部件要求进行表面处理，以改善零部件外观，增强抗蚀能力及耐磨能力。

报告期内，外协加工金额逐步上升，主要系公司业务规模扩大，相应的外协加工需求增加所致。

（2）前五大外协厂商情况

单位：万元

期　间	**单位名称**	**加工内容**	**金额**	**占比(%)**
2020 年度	**无锡市铮盛精加工设备厂**	**热处理**	**50.45**	**15.10**
	无锡市堰桥通用配件厂	**表面处理**	**48.74**	**14.59**
	无锡市玉荣机械配件厂	**热处理**	**48.34**	**14.47**
	惠山区堰桥壮格机械厂	**表面处理**	**34.50**	**10.33**
	惠山区堰桥金博尔通用设备厂	**机加工**	**30.06**	**9.00**
	小　计		**212.08**	**63.47**

期　间	单位名称	加工内容	金额	占比(%)
2019 年度	无锡市铮盛精加工设备厂	热处理	50.02	15.43
	无锡市堰桥通用配件厂	表面处理	46.47	14.33
	无锡市玉荣机械配件厂	热处理	44.50	13.72
	惠山区堰桥壮格机械厂	表面处理	36.04	11.11
	惠山区堰桥金博尔通用设备厂	机加工	24.44	7.54
	小　计		201.46	62.13
2018 年度	无锡市堰桥通用配件厂	表面处理	41.18	15.54
	无锡市铮盛精加工设备厂	热处理	40.07	15.12
	惠山区堰桥金博尔通用设备厂	机加工	31.84	12.02
	惠山区堰桥壮格机械厂	表面处理	27.96	10.55
	常州市盛宏轴承厂	机加工	27.07	10.22
	小　计		168.12	63.44

报告期内，前五大外协厂商加工费金额占外协加工费总金额的比重分别为63.44%、62.13 %和**63.47%**，外协厂厂商较为稳定，公司不存在对单一外协厂商依赖的情形，公司根据产品工艺及质量要求，结合外协厂商的生产能力及资质，选择合适的外协厂商。”

二、补充披露外协加工的主要内容是否为发行人核心生产环节，外协加工成品是否已接近对外销售状态

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 七、公司采购情况和主要供应商”进行如下补充披露：

“（三）外协情况

3、外协加工内容

外协加工工序及对应的主要内容如下：

加工工序	工序内容说明
机加工	通过机械设备对工件的外形尺寸或性能进行改变的过程
热处理	材料在固态下，通过加热、保温和冷却的来增加零件机械性能及改善其切削加工性能的手段，以获得预期组织和性能的金属热加工工艺
表面处理	通过对工件表面进行抛研等机械表面处理方式以满足产品的耐蚀性、耐磨性、装饰或其他特种功能要求

公司的外协加工主要为原材料和部分零件的机加工、表面处理等附加值较低的工序，不涉及核心生产工艺及关键技术环节。外协加工成品仍需经过组件制作、

装配、检测等工序形成最终减速电机产品方可达到对外销售状态。”

三、结合总产量、人均产量变化情况，补充披露报告期内外协加工规模变动的合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术 七、公司采购情况和主要供应商”进行如下补充披露：

“（三）外协情况

4、外协加工规模变动情况

报告期内，公司生产人数、总产量和人均产量及外协规模变动情况

项目	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
	数量/金额	**变动率(%)**	数量/金额	变动率(%)	数量/金额	变动率(%)
产量（台）(A)	**957,241**	**11.23**	860,614	11.87	769,304	0.62
生产人员人数（人）(B)	**198**	**12.50**	176	6.67	165	3.77
人均产量（台）(A/B)	**4,835**	**-1.13**	4,889.85	4.88	4,662.45	-3.04
外协规模（万元）	**334.15**	**3.05**	324.25	22.36	265.00	-8.53

2018 年度，公司将塑料外壳由外协加工改为直接采购，生产人数有所增加，而公司总产量因下游需求减少并未有较大增长，因此公司外协需求量规模略有下降；2019 年度，公司下游需求增长，产量也随之增长，在公司新招聘生产人员的同时，也加大了外协加工的规模；**2020 年度，下游客户需求持续增加，公司产量、外协规模及生产人员人数均有所增长，但人均产量因疫情停工等因素略有下降。**”

四、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和申报会计师履行如下核查程序：

1、访谈发行人了解外协采购业务流程、主要外协加工工序、外协厂商基本情况、外协采购价格等信息，了解外协采购验收的基本流程、外协采购定价的基本依据；

2、取得委托加工明细表，对外协采购业务流程进行了穿行测试，抽查主要外协厂商的入库单、采购发票，付款记录等；

3、查阅同行业可比公司招股说明书等公开资料；

4、查询主要外协厂商的工商信息，并对主要外协厂商进行访谈；

5、访谈发行人高管关于发行人产量、人员数量、外协加工规模的变动情况；

6、取得发行人产成品入库明细清单，取得发行人报告期生产人员数量信息。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、发行人外协加工符合行业惯例，外协加工金额占比稳定，符合发行人业务需要；

2、报告期内，发行人人均产量**存在波动**，对发行人外协规模不存在直接关系；

3、报告期内，与发行人产量比较，发行人外协规模变动合理。

31.关于重大合同。请发行人对照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第28号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》第九十二条的要求，完善重大合同的信息披露，补充披露合同价款或报酬，对于框架合同，披露报告期内各期交易的发生额。请保荐人和发行人律师对重大合同披露的完整性、准确性核查并发表明确意见。

回复：

一、完善重大合同的信息披露，补充披露合同价款或报酬，对于框架合同，披露报告期内各期交易的发生额。A

（一）销售合同

发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项 一、重大合同 （二）销售合同”进行如下补充披露：

“报告期内，上述框架合同下对应各年度销售金额（含税）情况如下：

单位：万元

序号	客户	2020年度	2019年度	2018年度
1	西门子境外客户	**1,107.20**	969.01	1,088.83
2	西门子境内客户	**1,834.08**	1,120.97	625.71
3	兴机电器有限公司	**746.56**	702.32	805.28
4	**上海思源高压开关有限公司**	**490.94**	-	-
5	**余姚市华宇电器有限公司**	**545.59**	-	-

”

（二）原材料采购合同

发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项 一、重大合同 （三）原材料采购合同”进行如下补充披露：

“报告期内，上述与发行人签署原材料采购框架合同的供应商各年采购金额情况如下：

单位：万元

序号	客户	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	苏州市兴渭粉末冶金厂	**742.77**	680.60	634.65
2	苏州市开拓者电工材料有限公司	**558.13**	501.00	490.78

”

二、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和发行人律师履行如下核查程序：

1、取得发行人 2017 年以来已履行或正在履行的交易金额超过 400.00 万元或者交易金额虽未超过 400.00 万元但对公司生产经营活动、未来发展或财务状况具有重要影响的销售合同、原材料采购合同，以及公司重大借款、授信、承兑及担保合同等；

2、取得了发行人收入明细表、采购明细表；

3、访谈了发行人管理层，了解合同提供的完备性，披露的完整性、准确性。

（二）核查意见

经核查，保荐人和发行人律师认为：

发行人已在招股说明书中披露了重大合同，其中销售合同、原材料采购合同为框架合同未约定具体价款或报酬，发行人已补充披露报告期内各期交易的发生额。发行人对重大合同的披露具有完整性、准确性。

32.关于审计截止日后财务信息及经营状况。请发行人补充披露：（1）本次疫情对公司整体生产经营的影响，包括影响的具体方面、经营业绩等财务数据、持续经营等；（2）审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年 1-6 月的业绩情况；（3）2020 年 1-6 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；（4）如 2020 年 1-6 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化

分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，是否存在上市当年业绩变动或下滑的风险，并作重大事项提示，同时充分披露由此可能带来的风险。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、本次疫情对公司整体生产经营的影响，包括影响的具体方面、经营业绩等财务数据、持续经营等

发行人已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析 四、**新冠肺炎疫情对公司生产经营的影响**”进行如下披露：

“（一）新冠肺炎疫情对公司生产经营的影响

1、生产方面

公司的主要生产经营场所位于江苏省无锡市，不属于疫情重点地区。公司于2020年1月22日开始春节放假，2020年2月15日开始陆续复工，公司生产人员主要为本地人员，按照无锡地区疫情防控要求，严格实施发热检测、要求员工佩戴口罩等防护措施，3月份已基本全面复工。疫情对公司生产的影响有限。

2、采购方面

公司生产采购主要原材料有漆包线、定子、转子、毛坯、机壳等，主要原材料供应商集中在江苏、浙江等周边地区。受到疫情影响，主要原材料供应商根据当地政府的政策要求陆续复工复产，已恢复供应能力，能够保证公司正常生产需求，因此疫情影响较小。

3、销售方面

公司的主要产品为储能减速电机、房车减速电机。内销方面，公司境内客户主要分布在江苏、上海、浙江、福建、山东等华东地区，不属于主要疫区，但受国内疫情影响，主要客户延期复工，随着3月份国内疫情逐步得到控制，公司境内主要下游客户逐步恢复正常运营。外销方面，公司境外客户主要分布在美国、欧洲等国家和地区，受疫情在全球范围内蔓延影响，主要境外客户的经营受到不利影响。随着欧洲疫情防控局势的发展、“重启美国”（Opening Up America Again）计划的公布，主要境外客户对公司产品的需求也逐步恢复。因此本次疫情虽然短期内对公司的销售造成了一定的不利影响，但随着主要客户的陆续复

工，新冠疫情**未**对公司全年经营业绩情况及公司持续经营能力产生重大不利影响。

4、对公司日常订单或重大合同履行的影响

公司及主要境内客户、主要供应商已根据各地政府的疫情防控政策及自身实际情况，陆续全面复工，恢复正常生产经营状态。境外客户受疫情影响，存在部分客户要求延迟交货的情形。随着正常生产经营状态的恢复，公司对于在手订单均能保证正常供应，但受疫情影响，回款有所延迟，日常订单及重大合同的履行不存在障碍。

（二）新冠疫情对公司经营业绩的影响

2020 年度公司主要会计报表项目与上年同期比较情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	变动幅度
资产总额	**32,670.52**	27,094.43	**20.58%**
所有者权益	**26,286.23**	21,093.14	**24.62%**
项目	**2020 年度**	**2019 年度**	**变动幅度**
营业收入	**18,446.25**	**16,947.90**	**8.84%**
营业利润	**7,864.14**	**7,144.51**	**10.07%**
利润总额	**7,887.36**	**7,327.43**	**7.64%**
净利润	**6,789.09**	**6,315.97**	**7.49%**
扣除非经常性损益后净利润	**6,188.81**	**6,095.49**	**1.53%**
经营活动产生的现金流量净额	**7,615.97**	**6,242.07**	**22.01%**

2020 年度，公司收入及净利润较去年均有所增长，公司生产经营并未因疫情产生重大不利变化。2020 年公司主要会计报表项目与上年年末或同期相比未发生较大幅度变动。

（三）新冠疫情**未**对发行人的全年业绩及持续经营能力产生重大不利影响

虽然疫情对公司短期生产经营产生一定影响，但总体而言影响可控，不构成重大影响。一方面，随着国内疫情的有效防控和经济复苏，国家和政府相继出台经济刺激政策，输配电高压开关行业受到国家政策支持，市场需求目前没有明显不利变化。另一方面，虽然国外疫情仍然较为严重，对公司境外客户生产经营的带来一定影响，但根据房车行业协会（RV Industry Association）**统计数据**，受疫情影响房车旅行将更受欢迎，**美国房车销量较去年增长约 5.98%**。此外，公

司主要客户实力雄厚，具有较强抵御风险能力。综上，根据目前已知政策及信息，新冠疫情未对公司全年经营业绩情况及公司持续经营能力产生重大不利影响。”

二、审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年 1-6 月的业绩情况

2020 年 1-6 月，公司营业收入较 2019 年同期增长 7.35%，扣除非经常性损益后净利润较 2019 年同期增长 18.58%，公司生产经营并未因疫情产生重大不利变化。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 **十五、财务报告审计基准日后的主要财务信息和经营状况**”补充披露如下：

“（一）审计截止日后的主要经营状况

自 **2020 年 12 月 31 日**以来，公司在既定的战略规划下，积极进行业务拓展、团队建设、技术研发，经营业绩稳步上升。财务报告审计基准日至**招股说明书签署日**之间，公司经营状况良好，公司主营业务、经营模式未发生重大变化，公司管理层及主要核心业务人员保持稳定，未出现对公司生产经营能力产生重大不利影响的事项，也未出现其他可能影响投资者判断的重大事项。”

三、2020 年 1-6 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性

发行人在招股说明书**（签署日 2020 年 11 月 16 日）**“第八节 财务会计信息与管理层分析 四、审计基准日至招股书签署日之间的主要财务信息及经营状况”进行如下补充披露：

“……

2020 年 1-6 月主要会计报表项目与上年年末或同期比较情况如下：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	变动幅度
资产总额	27,697.60	27,094.43	2.23%
所有者权益	22,493.34	21,093.14	6.64%
项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动幅度
营业收入	7,927.15	7,384.38	7.35%
营业利润	3,487.27	2,963.87	17.66%
利润总额	3,487.16	2,962.96	17.69%
净利润	2,996.20	2,554.30	17.30%

扣除非经常性损益后净利润	3,007.30	2,536.06	18.58%
经营活动产生的现金流量净额	1,879.53	2,470.11	-23.91%

注：2019 年 1-6 月数据未经审计。

2020 年 1-6 月公司主要会计报表项目与上年年末或同期相比未发生较大幅度变动。公司主要利润表项目与上年同期相比有所上升，但经营活动产生的现金流量净额下降主要系 2020 年初应交企业所得税高于 2019 年初，2020 年 1-6 月支付的各项税费高于上年同期所致。”

四、如 2020 年 1-6 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，是否存在上市当年业绩变动或下滑的风险，并作重大事项提示，同时充分披露由此可能带来的风险

公司 2020 年 1-6 月经营业绩较上年同期未出现下滑。

五、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和申报会计师履行如下核查程序：

1、查阅公司 2020 年 1-6 月财务资料、并与上年同期数进行分析；

2、访谈公司管理层，了解新冠疫情对公司生产经营的影响情况，主要客户、供应商的经营情况；

3、通过查阅公开资料、公司所处行业相关政策等了解公司所属行业的发展趋势、主要客户和供应商的地域分布和经营情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

2020 年 1-6 月，发行人营业收入、扣除非经常性损益后净利润较 2019 年同期增长，主要会计报表项目与上年年末或同期相比未发生大幅波动，公司生产经营并未因疫情产生重大不利变化。根据目前已知政策及信息，新冠疫情不会对公司全年经营业绩情况及公司持续经营能力产生重大不利影响。

（本页无正文，为《关于无锡江南奕帆电力传动科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）

无锡江南奕帆电力传动科技股份有限公司

2024 年 3 月 25 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读无锡江南奕帆电力传动科技股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，确认审核问询函回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

董事长：

刘锦成

无锡江南奕帆电力传动科技股份有限公司

2022年12月25日

（本页无正文，为中信建投证券股份有限公司《关于无锡江南奕帆电力传动科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人签名：

徐兴文　　隋玉瑶

中信建投证券股份有限公司

2021 年 3 月 25 日

关于本次审核问询函回复报告的声明

本人作为无锡江南奕帆电力传动科技股份有限公司保荐机构中信建投证券股份有限公司的董事长，现就本次审核问询函回复郑重声明如下：

“本人已认真阅读无锡江南奕帆电力传动科技股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。”

保荐机构董事长：

王常青

中信建投证券股份有限公司

2021 年 3 月 25 日