



**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
第二轮审核问询函的回复**

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 10 月 26 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第二轮审核问询函》（审核函〔2020〕010643 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”）对审核问询函所列问题认真进行了逐项落实并书面回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中的简称与《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招股说明书（申报稿）》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. 收入确认政策.....	4
2. 营业收入.....	17
3. 境外销售.....	38
4. 主要客户.....	46
5. 营业成本.....	55
6. 主要供应商.....	71
7. 毛利率.....	96
8. 期间费用.....	123
9. 应收账款和应收票据.....	131
10. 存货.....	136
11. 固定资产及产能利用率.....	146
12. 购买理财产品.....	151
13. 分红款.....	158
14.关于实际控制人变更.....	164

1. 收入确认政策

前次审核问询回复显示，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；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。

请发行人：

（1）按照销售模式的不同，补充披露在客户领用销售方式和客户签收方式下的收入、成本、毛利、毛利率及其占比情况，披露不同销售模式下收入确认的时点和具体标志，以及收入确认方法与行业惯例、与《企业会计准则》的规定是否相符，两种模式下期末发出商品的金额与数量，两种模式下对应的主要客户，同一客户是否同时存在签收和领用收入确认模式，如有，披露同时存在上述两种模式的原因和合理性；

（2）补充披露收入的实现是否存在跨期的情况，特别是客户领用销售方式下，是否存在人为调节领用存货的时点调节收入确认的情况，发行人如何与客户确认领用数量，确认的周期，是否存在金额较大或异常的期后退货情况；

（3）补充披露不同外销贸易模式下（EXW、FOB、DDP 等）销售收入和占比，各模式下收入确认与相关合同约定条件或行业惯例是否相符，DDP 模式下收入确认以取得报关单，同时取得提单时点确认收入的依据和合理性；

（4）补充披露报告期内是否存在客户取消订单的情形，退换的定制化产品是否可再次对外销售。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、按照销售模式的不同，补充披露在客户领用销售方式和客户签收方式下的收入、成本、毛利、毛利率及其占比情况，披露不同销售模式下收入确认的时点和具体标志，以及收入确认方法与行业惯例、与《企业会计准则》的规定是否相符，两种模式下期末发出商品的金额与数量，两种模式下对应的主要客户，同一客户是否同时存在签收和领用收入确认模式，如有，披露同时存在上述两种模式的原因和合理性

（一）按照销售模式的不同，补充披露在客户领用销售方式和客户签收方式下的收入、成本、毛利、毛利率及其占比情况

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 2、按销售模式列示主营业务收入情况”中补充披露如下：

“（3）内销模式下，在客户领用销售方式和客户签收方式下的收入、成本、毛利、毛利率及其占比情况

公司内销收入确认时点包括客户签收确认收入、产品运送至客户指定仓库客户领用后确认收入两种方式。两种方式下的收入、成本、毛利、毛利率及其占比情况如下：

单位：万元

期 间	销售模式	收入		成本		毛利		毛利率
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	
2020 年度	客户领用	815.02	8.21%	398.00	8.15%	417.02	8.27%	51.17%
	客户签收	9,112.43	91.79%	4,485.84	91.85%	4,626.59	91.73%	50.77%
	小 计	9,927.45	100.00%	4,883.84	100.00%	5,043.61	100.00%	50.80%
2019 年度	客户领用	813.42	8.51%	399.77	8.34%	413.65	8.69%	50.85%
	客户签收	8,743.36	91.49%	4,394.94	91.66%	4,348.42	91.31%	49.73%
	小 计	9,556.78	100.00%	4,794.72	100.00%	4,762.06	100.00%	49.83%
2018 年度	客户领用	732.54	8.51%	344.75	8.07%	387.79	8.94%	52.94%
	客户签收	7,877.57	91.49%	3,928.90	91.93%	3,948.66	91.06%	50.13%
	小 计	8,610.10	100.00%	4,273.65	100.00%	4,336.45	100.00%	50.36%

公司内销模式以客户签收方式为主，客户领用方式销售占比较低，两者毛利率水平不存在显著差异。”

（二）披露不同销售模式下收入确认的时点和具体标志，以及收入确认方法与行业惯例、与《企业会计准则》的规定是否相符

发行人在招股说明书“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”中补充披露如下：

“3、关于收入确认政策符合《企业会计准则》要求的分析

.....

（1）内销、外销的收入确认的时点及具体标志

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。

.....

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，属于在某一时刻履行履约义务，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。

.....

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，产品相关的成本能够可靠地计量	公司按照销售合同约定发出商品，取得客户回单或领用通知后开具销售发票确认收入	公司按照销售合同约定发出商品，取得客户回单或领用通知后开具销售发票，确认收入
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、离港，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，符合行业惯例。.....”

此外，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%

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
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、或因电机安装匹配等原因所致。**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。

.....

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。

.....

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。”

(三)两种模式下期末发出商品的金额与数量

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：

“（4）内销两种模式下期末发出商品的金额与数量

单位：万元

期 间	收入确认方式	数量（台）	金额
2020. 12. 31	客户领用	4, 613	36. 56
	客户签收	506	5. 82
2019. 12. 31	客户领用	6, 385	54. 11
	客户签收	34	0. 37
2018. 12. 31	客户领用	3, 498	28. 43
	客户签收	252	2. 88

报告期各期末，发出商品主要系已出库但尚未达到收入确认条件的商品。在按客户领用确认销售方式下，客户会根据物料使用频率、用量、金额、体积大小及公司送货频率等情况对物料进行滚动预测、提前下单备库，以维持一定量的安全库存；而客户签收方式下，期末的发出商品均为已发货未签收的在途货物。

报告期各期末，存货中客户领用方式对应的发出商品金额及占存货余额的比重分别为 2. 18%、3. 49%和 2. 20%，占比较小。

由于客户领用销售模式涉及销售收入及期末库存金额占比相对较小，且领用销售方式的客户主要为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。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，并根据对账单确认收入。”

（四）内销两种模式下对应的主要客户

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：

“（5）内销两种模式对应的主要客户情况

报告期内，以领用方式实现销售的主要客户收入金额及占比如下：

单位：万元

期 间	单位名称	收入	占领用方式收入比例
-----	------	----	-----------

2020 年度	施耐德电气（厦门）开关设备有限公司	253.09	31.05%
	库柏爱迪生（平顶山）电子科技有限公司	247.71	30.39%
	厦门华电开关有限公司	202.29	24.82%
	伊顿电力设备有限公司	94.99	11.66%
	施耐德（陕西）宝光电器有限公司	16.93	2.08%
	小 计	815.02	100.00%
2019 年度	库柏爱迪生（平顶山）电子科技有限公司	246.19	30.27%
	施耐德电气（厦门）开关设备有限公司	209.47	25.75%
	厦门华电开关有限公司	161.46	19.85%
	伊顿电力设备有限公司	136.70	16.81%
	施耐德（陕西）宝光电器有限公司	59.60	7.33%
	小 计	813.42	100.00%
2018 年度	库柏爱迪生（平顶山）电子科技有限公司	178.40	24.35%
	施耐德电气（厦门）开关设备有限公司	174.26	23.79%
	施耐德（陕西）宝光电器有限公司	172.96	23.61%
	伊顿电力设备有限公司	111.87	15.27%
	厦门华电开关有限公司	90.67	12.38%
	江苏洛凯机电股份有限公司	4.37	0.60%
	小 计	732.54	100.00%

注：上表中客户以法人实体列示，受同一控制企业未合并列示。

报告期内，以签收方式实现销售的前十名客户收入金额及占比如下：

单位：万元

期 间	单位名称	收入	占签收方式收入比例
2020 年度	上海西门子开关有限公司	902.79	9.92%
	兴机电器有限公司	652.83	7.17%
	西门子中压开关技术（无锡）有限公司	516.31	5.67%
	余姚市华宇电器有限公司	479.28	5.26%
	上海思源高压开关有限公司	434.46	4.77%
	山东泰开电器机构有限公司	246.02	2.70%
	浙江巨力电气有限公司	241.47	2.65%
	伊顿电气有限公司	225.20	2.47%
	泰安市泰和电力设备有限公司	204.53	2.25%
	许昌许继德理施尔电气有限公司	192.56	2.11%

	小 计	4,095.45	44.98%
2019 年度	兴机电器有限公司	618.22	7.07%
	西门子中压开关技术（无锡）有限公司	503.40	5.76%
	上海思源高压开关有限公司	392.28	4.49%
	浙江巨力电气有限公司	335.81	3.84%
	宁波舜利高压开关科技有限公司	335.61	3.84%
	伊顿电气有限公司	330.18	3.78%
	泰安市泰和电力设备有限公司	304.10	3.48%
	上海西门子开关有限公司	288.27	3.30%
	余姚市华宇电器有限公司	274.99	3.15%
	山东泰开电器机构有限公司	266.39	3.05%
	小 计	3,649.25	41.74%
2018 年度	兴机电器有限公司	692.33	8.79%
	宁波舜利高压开关科技有限公司	311.00	3.95%
	伊顿电气有限公司	305.38	3.88%
	余姚华宇电气有限公司	303.16	3.85%
	上海思源高压开关有限公司	256.65	3.26%
	福建省南平达宇电气有限公司	252.02	3.20%
	浙江巨力电气有限公司	248.79	3.16%
	泰安市泰和电力设备有限公司	246.33	3.13%
	西门子中压开关技术（无锡）有限公司	214.36	2.72%
	扬州新纪元电器有限责任公司	171.17	2.17%
	小 计	3,001.19	38.10%

注：上表中客户以法人实体列示，受同一控制企业未合并列示。

（五）同一客户同时存在签收和领用收入确认模式的原因和合理性

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 2、按销售模式列示主营业务收入情况”中补充披露如下：

“（6）同时存在以签收和领用方式实现销售的客户情况

单位：万元

期 间	单位名称	领用销售金额	签收销售金额
2020 年度	厦门华电开关有限公司	202.29	25.72
	伊顿电力设备有限公司	94.99	89.37

期 间	单位名称	领用销售金额	签收销售金额
2019 年度	施耐德电气（厦门）开关设备有限公司	209.47	1.19
	厦门华电开关有限公司	161.46	4.10
	伊顿电力设备有限公司	136.70	65.90
	施耐德（陕西）宝光电器有限公司	59.60	0.32
2018 年度	施耐德（陕西）宝光电器有限公司	172.96	1.82
	伊顿电力设备有限公司	111.87	76.74
	厦门华电开关有限公司	90.67	7.62

注：上表中客户以法人实体列示，受同一控制企业未合并列示。

报告期内，部分客户同时存在签收和领用确认销售两种模式，主要与客户存货管理方式有关，客户通常对日常生产需求量较大的常用件提前仓库备货，实际领用后与公司结算，对其他小批量、采购频率较低的产品按实际生产需要正常下单采购，即到货签收后与公司结算，具有合理性。”

二、补充披露收入的实现是否存在跨期的情况，特别是客户领用销售方式下，是否存在人为调节领用存货的时点调节收入确认的情况，发行人如何与客户确认领用数量，确认的周期，是否存在金额较大或异常的期后退货情况

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 2、按销售模式列示主营业务收入情况”中补充披露如下：

“（7）发行人收入的实现不存在跨期的情况

客户签收方式下，按照签收日期确认收入。客户领用方式下，公司按月从供应商管理系统查看当月耗用及月末库存量，或按月取得账单确认客户实际领用数量并进行结算。综上，报告期内，发行人不存在收入跨期的情况。

客户领用销售方式下，供应商管理系统的按月耗用与月度对账单，均由客户提供或发起，公司不存在人为调节的情形。报告期内，公司不存在金额较大或异常的期后退货情况。”

三、补充披露不同外销贸易模式下（EXW、FOB、DDP 等）销售收入和占比，各模式下收入确认与相关合同约定条件或行业惯例是否相符，DDP 模式下收入确认以取得报关单，同时取得提单时点确认收入的依据和合理性

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 2、按销售模式列示主营业务收入情况”中补充披

露如下:

“(8) 不同外销贸易模式下 (EXW、FOB、DDP 等) 销售收入和占比情况

①公司关于不同外销贸易模式的情况说明

贸易模式	国际贸易规则条款	是否适用公司
FOB	船上交货 (指定装运港), 该术语规定卖方必须在合同规定的装运期内在指定的装运港将货物交至买方指定的船上, 并负担货物越过船舷以前为止的一切费用和货物灭失或损坏的风险	是
EXW	卖方在其所在地或其他指定的地点 (如工场、工厂或仓库) 将货物交给买方处置时, 即完成交货, 卖方不办理出口清关手续或将货物装上任何运输工具	是
CIF	自合同规定的装运期内, 在装运港将货物交至运往指定目的港的船上, 负担货物越过船舷以前为止的一切费用和货物灭失或损坏的风险, 并负责租船订舱, 支付至目的港的正常运费、保费	是
FCA	货交承运人 (指定地点), 是指卖方只要将货物在指定的地点交给买方指定的承运人, 并办理了出口清关手续, 即完成交货	是
DDP	卖方要负责将货物从启运地一直运到合同规定的进口国内的指定目的地, 把货物实际交到买方手中, 才算完成交货。卖方必须承担将货物运至指定的目的地的一切风险和费用, 包括在需要办理海关手续时在目的地应交纳的任何“税费”	否

报告期内, 公司存在 FOB、EXW、CIF 和 FCA 模式, 不存在 DDP 贸易模式。

②不同外销贸易模式下的销售收入和占比

单位: 万元

贸易模式	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
FOB	7,032.36	82.69%	6,155.93	84.86%	4,615.01	79.99%
EXW	1,361.96	16.01%	966.37	13.32%	1,076.50	18.66%
CIF	110.36	1.30%	131.58	1.81%	63.32	1.10%
FCA	-	-	-	-	14.61	0.25%
合计	8,504.67	100.00%	7,253.88	100.00%	5,769.44	100.00%

报告期内, 公司出口业务贸易模式以 FOB 和 EXW 为主, 存在少量的 CIF 和 FCA, 其中 FOB 报告期各期占比分别为 79.99%、84.86%和 82.69%。

③各模式下收入确认与相关合同约定条件或行业惯例相符

报告期内, 各模式下收入确认与相关合同约定情况如下:

贸易模式	收入确认	相关合同约定条件或行业惯例
------	------	---------------

EXW/FCA	公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移	客户在指定的地点收到交付的货物时，与货物相关的风险和报酬转移给客户，供应商有义务协助提供出口事项所需的相关资料，否则由此造成的费用和损失由供应商承担
FOB		公司须在合同规定的装运期内在指定的装运港将货物交至客户指定的船上，并负担货物越过船舷以前的一切费用和货物灭失或损坏的风险
CIF		公司须在合同规定的装运期内在装运港将货物交至运往指定目的港的船上，负担货物越过船舷以前的一切费用和货物灭失或损坏的风险，并办理货运保险，支付保险费，以及负责租船订舱、支付从装运港到目的港的正常费用

公司部分出口业务，由于客户采用小批次、多频率的采购下单方式，为控制工厂至港口的运输成本，公司与客户采用 EXW 或 FCA 的模式作为价格结算条件，其与 FOB 模式下的差异主要系工厂至港口之间的运输费具体由谁承担。但公司仍负有协助客户报关出口的义务，对已交付的产品，在完成实际报关出口前，公司继续涉入报关出口管理，因此产品运送至港口，报关出口，取得提单时确认外销产品收入更为谨慎合适。

报告期内，各模式下收入确认与同行业上市公司对比如下：

公司名称	销售模式	收入确认
新宏泰	外销	公司按照合同约定发出商品，取得海关报关单，交货行为已完成，出口清关手续已履行完毕时确认收入
洛凯股份	外销	公司按照合同约定发出商品，取得海关报关单，交货行为已完成，出口清关手续已履行完毕时确认收入
公司	外销	公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移

同行业上市公司未披露各模式下的收入确认具体原则，经对比公司与同行业上市公司外销收入确认原则，基本一致。”

四、补充披露报告期内是否存在客户取消订单的情形，退换的定制化产品是否可再次对外销售

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”中补充披露如下：

“13、报告期内发行人客户取消订单、退换的定制化产品再次对外销售情况

（1）报告期内，客户取消订单情况

单位：万元

期 间	2020 年度	2019 年度	2018 年度
-----	---------	---------	---------

取消订单金额	59.88	22.19	5.98
占营业收入比重	0.32%	0.13%	0.04%

报告期内，客户取消订单金额占营业收入比重较低，主要系客户产品改型等原因导致。取消的订单对应已投入生产的产品仍可通过更换部分零部件等方法，重新组装成原客户或其他客户所需的相近型号的产品，实现对外出售。

(2) 报告期内，退换货产品区分是否定制化情况

单位：万元

分 类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
定制化	35.23	12.64	15.36
标准化	11.53	4.94	3.14
合 计	46.76	17.58	18.50

不同客户所采购的电机均以定制化型号为主，客户退货的主要原因为客户所购买的电机型号或规格无法适配等原因，公司对该部分产品一般经过零部件的更换、调整，或者拆解后重新组装，再次销售给其他客户。换货主要系客户所购买的电机电压等级不符、或因电机异响等原因所致，公司通常对该部分产品进行微调后，可再次销售给该客户。

对收回的退换定制化产品后的处理方式进行统计如下：

单位：万元

分 类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
更换后再次销售	30.53	10.51	15.37
拆解	4.70	2.11	
合 计	35.23	12.64	15.36

由上表可知，公司对于退换货的定制化产品主要处理方式为更换部件后再次销售，无法直接或需要复杂处理对外销售的，通常进行拆解，零部件等仍可用于其他相似型号产品中，不存在减值风险。”

五、中介机构核查意见

(一) 核查方式

保荐人和发行人会计师履行如下核查程序：

1、访谈公司管理层、销售人员及财务部负责人，了解公司不同销售模式的原因、收入确认原则和方法、时点和具体标志等，了解同一客户是否存在不同采购模式、客户领用结算模式的收入确认情况，了解公司收入是否存在跨期情况，了解公司贸易模式、销售流程、风险报酬和控制权转移时点，了解报告期内公司

取消订单、退换货条件、发生原因、产品后续处理方式，了解公司相关的内部控制制度的执行情况；

2、取得发行人销售明细表，公司在客户领用销售方式和客户签收方式下的收入、成本、毛利、毛利率及其占比情况统计表；

3、取得公司不同销售模式的销售合同，查看销售合同对于发货、领用、结算的约定条款；

4、对照企业会计准则，检查公司收入确认方法是否符合相关规定；

5、查询同行业上市公司招股说明书、年报等公告资料，分析公司收入确认方法是否符合行业惯例；

6、查看公司与领用确认收入的客户的领用数据取数平台，取得公司与该类客户的对账记录，结合公司对该类客户的发货记录，分析公司领用确认销售方式下收入确认是否准确；

7、对于客户签收确认销售，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；对于客户领用确认销售，我们查看公司客户的供应商管理系统中存货耗用及结存情况，检查每月末电子邮件对账情况，并对报告期末的库存情况进行函证；

8、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；

9、取得外销收入明细，抽查主要客户的销售合同、订单、装箱单、报关单、提单、发票及资金流水等支持性文件；

10、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；

11、查看公司销售合同中对于退换货条款的约定，并与同行业公司比较，是否符合行业惯例；

12、取得报告期内客户取消订单及退换货明细表，查看取消订单或退换货原因，追踪退换产品后续处理方式。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和会计师认为：

1、客户领用销售方式和客户签收方式下，收入确认方法符合行业惯例和企业会计准则的规定；存在上述两种收入确认方式并存的客户，主要系客户对不同类型存货的管理方式差异导致，情况合理。

2、发行人收入不存在跨期情形；公司不存在人为调节领用存货的时点调节收入的情况；公司通过客户系统或客户发起的对账单，按月确认领用数量；报告期内，不存在金额较大或异常的期后退货情况。

3、公司不同外贸模式下的收入确认符合行业惯例及企业会计准则的相关规定，公司不适用 DDP 模式；

4、报告期内，公司存在少量取消订单情形；退换的定制化产品可以通过整改或拆解后重新组装等再次对外销售。

2. 营业收入

前次审核问询回复显示：

（1）公司房车减速电机主要客户（占各期房车减速电机收入 99%以上）为诺克工业，且公司是诺克工业滑动系统及支撑系统唯一电机供应商，2018 年因诺克工业改款导致发行人对其 2018 年的销售收入下滑；

（2）2018 年度，公司储能减速电机中永磁直流减速电机销量增长较多，主要系 2018 年度新增常州市飞扬电气有限公司、常州协宝电气有限公司等客户；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 40.90%、35.86%、42.77%和 49.61%；2019 年储能减速电机增速放缓主要是因采购模式和产品换代等原因导致销量下降；

（3）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；SIEMENS 向公司采购交直流两用减速电机型号较多，报告期各期总平均单价始终在 200 元/台以下。发行人的公司官网显示，公司存在 ODM 和 OEM 模式，但招股说明书未披露相关情况。

请发行人：

（1）补充披露并核实 2018 年发行人对诺克工业销售收入为 3397.46 万元，大于房车减速电机收入 3394.55 万元是否存在披露有误，如是请更正；结合诺克工业和发行人的合作历史、合作模式及主要业务开展情况，说明并披露与诺克工业合作的稳定性和可持续性，发行人是否对诺克工业存在重大依赖，是否对本次发行构成重大不利影响；发行人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；发行人和诺克工业之间合作的定价策略及依据；

（2）补充披露主要产品的价格变动情况及趋势，其变动与整个市场的变动是否一致，并结合价格变动分析收入波动的原因，发行人主要产品和可比公司同类产品定价的差异及原因；

（3）补充披露报告期各期新增客户收入贡献情况，新增客户获客方式、获客成本及交易持续性；并按新增客户收入、原有客户增加采购等原因分类，补充披露主要产品收入变动原因及合理性；

（4）补充披露主要产品客户集中度情况，不同产品间客户集中度差异产生的原因及合理性，是否符合行业惯例；发行人主要客户除了知名企业和诺克工业外，其他客户的构成及分布情况；

（5）补充披露主要产品定价机制，结合产品更新换代周期说明产品在不同生命周期节点定价的变动趋势；

（6）补充披露报告期内是否存在 ODM 和 OEM 模式，对应的收入金额及占比，毛利及占比、毛利率，结合定价方式差异补充披露不同模式下收入和毛利率变化的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充披露并核实 2018 年发行人对诺克工业销售收入为 3,397.46 万元，大于房车减速电机收入 3,394.55 万元是否存在披露有误，如是请更正；结合诺克工业和发行人的合作历史、合作模式及主要业务开展情况，说明并披露与诺克工业合作的稳定性和可持续性，发行人是否对诺克工业存在重大依赖，是否对本次发行构成重大不利影响；发行人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；发行人和诺克工业之间合作的定价策略及依据

（一）补充披露并核实 2018 年发行人对诺克工业销售收入为 3,397.46 万元，大于房车减速电机收入 3,394.55 万元是否存在披露有误，如是请更正

报告期内，公司对诺克工业的销售产品收入明细如下：

单位：万元

产品类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
房车减速电机	5,918.23	4,943.91	3,394.21

产品类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
配件	6.46	34.63	-
模具费收入	-	-	3.25
合 计	5,924.69	4,978.54	3,397.46

如上表所示，2018 年度公司对诺克工业销售收入为 3,397.46 万元包含房车减速电机收入 3,394.55 万元和模具费收入 3.25 万元，不存在披露错误。

发行人在招股说明书“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”中补充披露如下：

“1、公司对诺克工业的销售情况

报告期内，公司对诺克工业的收入明细如下：

单位：万元

收入类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
房车减速电机	5,918.23	4,943.91	3,394.21
配件	6.46	34.63	-
模具费收入	-	-	3.25
合 计	5,924.69	4,978.54	3,397.46

如上表所示，2018 年度公司对诺克工业销售收入为 3,397.46 万元包含房车减速电机收入 3,394.55 万元和模具费收入 3.25 万元。2019 年和 2020 年公司对诺克工业的销售收入 4,978.54 万元和 5,924.69 万元，分别包括房车减速电机 4,943.91 万元、5,918.23 万元，配件 34.63 万元、6.46 万元。”

（二）结合诺克工业和公司的合作历史、合作模式及主要业务开展情况，说明并披露与诺克工业合作的稳定性和可持续性，公司是否对诺克工业存在重大依赖，是否对本次发行构成重大不利影响

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（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”进行如下补充披露：

“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 ADNİK、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%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
房车减速电机	56.29%	54.93%	51.67%

”

二、补充披露主要产品的价格变动情况及趋势，其变动与整个市场的变动是否一致，并结合价格变动分析收入波动的原因，发行人主要产品和可比公司同类产品定价的差异及原因

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”进行如下补充披露：

“14、主要产品的价格情况

（1）房车减速电机

报告期内，公司收入前五款产品的房车减速电机的价格如下所示：

单位：美元/台

产品型号	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单价	变动率	单价	变动率	单价
64ZY-CJ-***（减速机构）	17.74	-0.89%	17.90	-0.53%	18.00
64ZY-CJ001-***（电机单机）	13.82	-0.22%	13.85	-1.04%	14.00
42ZY-CJ***-1	18.13	0.61%	18.02	-0.86%	18.17
40ZY-CJ0***-29（右手）	27.40	0.11%	27.37	-	-
40ZY-CJ0***-29（左手）	27.40	0.11%	27.37	-	-

报告期内，公司房车减速电机主要销售给诺克工业，剔除汇率影响，房车减速电机价格基本保持稳定。2020 年 9 月，诺克工业与公司协商，针对老型号房车减速电机给予 5%降价，预计公司 2021 年房车减速电机单价将有所下降。公司向诺克工业销售的房车减速电机是定制化产品，也是诺克工业所需减速电机的唯一供应商。诺克工业未采购其他厂家同类产品，因此无可比价格或产品报价。

报告期内，公司房车减速电机几乎全部销售往美国，美元价格基本保持稳定，房车减速电机收入变动主要受销售数量和汇率的影响。2018 年度公司房车减速电机销售收入减少，主要系受中美贸易摩擦、下游房车行业需求等因素影响，诺克工业订单数量减少。2019 年度诺克工业订单逐渐恢复，销售收入增加。2020 年度，美国房车市场需求上涨，来自诺克工业的采购订单及收入继续增长。

（2）储能减速电机

报告期内，公司收入前五款产品的储能减速电机的价格如下所示：

单位：元/台

产品型号	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单价	变动率	单价	变动率	单价
63ZY-CJ0****-1	116.53	-6.78%	125.00	-2.36%	128.02
4*****1H21 (HDZ-1***5B) 110V	237.20	-4.33%	247.93	6.26%	233.32
1*****0H11 (HDZ-1***1B) 110V	224.72	-4.99%	236.52	-0.11%	236.77
68D*****240V (45ZY-****-**)	363.96	-4.11%	379.57	-4.01%	395.44
52ZY-CJ****-C 220V 32W	258.58	-3.22%	267.18	-6.65%	286.21

报告期内，公司主要产品储能减速电机收入前五款型号产品价格波动受汇率、客户协商定价等影响，价格小幅下降。

为剔除汇率影响，公司报告期内收入前五款型号产品中储能减速电机出口美元单价如下表所示：

单位：美元/台

产品型号	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单价	变动率	单价	变动率	单价
4*****1H21 (HDZ-1***5B) 110V	34.12	-4.53%	35.74	0.25%	35.65
1*****0H11 (HDZ-1***1B) 110V	32.20	-5.97%	34.24	-5.06%	36.07

如上表所示，报告期内公司主要产品储能减速电机收入前五款型号产品美元价格小幅下降，主要系客户与公司就批量产品协商调整价格所致。

为剔除税率影响，公司报告期内收入前五款型号产品中储能减速电机内销含税单价如下表所示：

单位：元/台

产品型号	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单价	变动率	单价	变动率	单价
63ZY-CJ0****-1	131.68	-7.32%	142.08	-5.49%	150.32
4*****1H21 (HDZ-1***5B) 110V	239.24	4.00%	229.73	-36.34%	360.85
1*****0H11 (HDZ-1***1B) 110V	229.01	-1.20%	231.78	-1.51%	235.33
68D*****240V (45ZY-****-**)	411.27	-4.93%	432.59	-5.99%	460.14
52ZY-CJ****-C 220V 32W	292.20	-6.12%	311.24	-6.30%	332.18

如上表所示，报告期内公司储能减速电机收入前五款型号产品内销含税价格整体有一定波动，主要系客户协商定价所致。63ZY-CJ0****-1、1*****0H11 (HDZ-1***1B) 110V 等型号产品含税单价在报告期内逐年下降且降幅相对稳定主要系客户采购量增加与公司协商降价以及客户结构变化所致。2019 年度，

4*****1H21 (HDZ-1***5B) 110V 型号电机含税单价下降较多主要系 2018 年该型号电机因个人客户零星采购 0.53 万元, 含税售价 400-450 元/台, 公司零星销售定价较高提升该产品销售均价; 2020 年度该型号电机含税价格小幅上涨主要系部分客户零星购买拉高单价所致。

根据同行业可比公司新宏泰年度报告披露的电机及电操产品收入、电机及电操产品销量, 计算新宏泰电机及电操产品的平均单价如下表所示:

单位: 万台、元/台

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
电机及电操产品销量	未披露	28.49	25.55
电机及电操产品单价	未披露	419.61	391.17
公司储能减速电机产品单价	189.11	184.03	180.64

报告期内, 新宏泰电机及电操产品平均单价远高于公司, 主要原因系新宏泰电机及电操业务收入中包含电操产品, 电操产品单价高于电机产品, 导致电机及电操产品总体平均单价被显著提升。

为了解公司与同行业可比产品的价格数据, 公司对部分同时采购公司及同行业可比相似产品的 2 家客户进行了访谈, 公司储能减速电机和可比公司同类产品定价不存在较大差异, 整体较为接近。

报告期内, 公司储能减速电机销售收入如下所示:

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%

2018-2020 年度, 公司储能减速电机销售逐渐增加, 2019 年度增加主要系国内下游客户对公司采购需求增加, 销售需求量增加幅度大于整体储能电机单价下降幅度。2020 年度增加主要系国外客户销售需求增加, 销售需求量增加幅度大于整体储能电机单价下降幅度。”

三、补充披露报告期各期新增客户收入贡献情况, 新增客户获客方式、获客成本及交易持续性; 并按新增客户收入、原有客户增加采购等原因分类, 补充披露主要产品收入变动原因及合理性

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”进行如下补充披露：

“15、报告期各期新增客户收入贡献情况，新增客户获客方式、获客成本及交易持续性

（1）报告期内，公司新增客户收入贡献及获客方式

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当年新增客户数量	255	294	377
其中：公司主动开发	7	26	25
客户主动接洽	248	268	352
存续客户数量	528	547	619
持续交易客户数量	261	253	242
新增客户销售收入	230.71	311.47	674.28
原有客户销售收入	18,201.42	16,499.19	13,705.26
主营业务收入	18,432.12	16,810.66	14,379.54
新增客户收入贡献率	1.25%	1.85%	4.69%
原有客户收入贡献率	98.75%	98.15%	95.31%

注：原有客户是指上期有销售且本期仍有销售的客户，新增客户是指上期没有销售本期新增销售的客户。

报告期内，公司新增客户 377 个、294 个和 **255** 个，获客方式以客户主动接洽为主，自主开发客户较少。报告期内，客户主动接洽 352 个、268 个和 **248** 个，大部分是销售 5 万元以下的小客户、零星客户，主要系公司已和西门子、伊顿、施耐德电气、诺克工业、中国西电、许继电气、泰开集团、兴机电器等国内外行业大客户企业建立合作关系，树立了品牌优势，公司的产品品质和行业口碑获取潜在客户认可，潜在客户通过公司客户介绍、公司网站等信息，采用电话、邮件等方式主动接洽公司进行合作。公司极少对主要产品进行广告宣传，通过销售人员开拓新客户主要采用电话、邮件、网络等方式，获客成本较低。

（2）报告期内，公司客户获客成本情况

公司主要收入主要来自原有客户，其收入占主营业务收入的比重分别为 95.31%、98.15%和 **98.75%**，且主要客户均和公司建立长期合作，交易具有稳定性和持续性。

报告期内，公司新增客户 377 个、294 个和 **255** 个，收入贡献占主营业务收入的比重分别为 4.69%、1.85%和 **1.25%**，新增客户数量多、金额小，大部分是小

客户、零星客户。剔除销售额 5 万以下的客户，报告期内各期新增客户数量分别为 29、17 和 9 个，数量较少。因此，公司极少对主要产品进行广告宣传，新客户主要是通过其他客户推荐、新客户主动通过电话、邮件等方式主动联系公司，个别新客户是公司高管拜访开发的，因此公司获客成本低。对于小客户、零星客户，公司销售人员根据公司产品报价单向客户报价，双方协商后确定销售订单或合同。

报告期内新增客户分布及新增客户存续情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2020 年度				2019 年度			
	新增客户数量	销售收入	毛利	新增客户下期存续数量	新增客户数量	销售收入	毛利	新增客户下期存续数量
5 万以下	246	101.17	68.20	-	277	84.99	55.45	37
5-10 万	3	22.55	14.23	-	9	69.03	39.09	7
10-20 万	4	56.52	30.99	-	3	38.70	26.91	1
20-30 万	2	50.47	29.66	-	5	118.75	60.72	3
30-50 万	-	-	-	-	-	-	-	-
50-100 万	-	-	-	-	-	-	-	-
合 计	255	230.71	143.07	-	294	311.47	182.17	48
毛利			10,057.62	-	-	-	8,992.88	-
毛利贡献率			1.42%	-	-	-	2.03%	-

(续上表)

项 目	2018 年度			
	新增客户数量	销售收入	毛利	新增客户下期存续数量
5 万以下	348	125.38	82.27	73
5-10 万	10	78.73	44.33	6
10-20 万	10	130.58	80.44	5
20-30 万	4	93.41	56.11	3
30-50 万	3	123.44	50.49	2
50-100 万	2	122.73	50.81	2
合 计	377	674.28	364.46	91
毛利	-	-	7,623.41	-
毛利贡献率	-	-	4.78%	-

16、按新增客户收入、原有客户增加采购等原因分析主要产品收入变动原因及合理性

报告期内，公司主要产品新增客户收入、原有客户增加采购情况如下：

单位：万元

产品类别	项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	影响比例	金额	影响比例	金额	影响比例
储能减速电机及其他	原有客户增加采购	766.57	6.46%	790.22	7.19%	697.65	7.08%
	新增客户收入	230.71	1.94%	311.47	2.84%	673.93	6.84%
	减少客户减少收入	346.82	-2.92%	224.87	-2.05%	236.93	-2.41%
	收入变化	650.46	5.48%	876.82	7.98%	1,134.66	11.52%
房车减速电机	原有客户增加采购	971.00	19.62%	1,554.30	45.79%	-1,759.51	-34.14%
	新增客户收入	-	-	-	-	0.34	0.007%
	减少客户减少收入	-	-	-	-	0.14	0.003%
	收入变化	971.00	19.62%	1,554.30	45.79%	-1,759.30	-34.14%

报告期内，储能减速电机及其他收入变动主要受原有客户增加采购影响。其中，其中，2018 年度新增客户收入影响占比高于 2019 年度及 2020 年度，主要系 2018 年度因中美贸易摩擦因素公司积极拓展国内储能减速电机市场，新增客户较多。储能减速电机及其他收入变动具有合理性。

报告期内房车减速电机收入变动主要受原有客户诺克工业采购影响，2018 年度房车减速电机大幅度减少主要系中美贸易摩擦、客户推出新产品以及下游房车行业需求等原因导致诺克工业减少采购所致。储能房车减速电机收入变动具有合理性。”

四、补充披露主要产品客户集中度情况，不同产品间客户集中度差异产生的原因及合理性，是否符合行业惯例；发行人主要客户除了知名企业和诺克工业外，其他客户的构成及分布情况

发行人在招股说明书“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”中补充披露如下：

“2、公司主要产品客户集中度情况

（1）储能减速电机客户收入集中度情况

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
前五大客户	5,368.17	46.40%	4,774.64	42.45%	4,130.44	38.84%
前十大客户	6,740.04	58.26%	6,350.60	56.46%	5,605.31	52.71%
前二十大客户	8,431.44	72.88%	8,148.70	72.45%	7,323.68	68.87%
前三十大客户	9,463.25	81.80%	9,104.31	80.94%	8,235.57	77.44%
储能减速电机主营业务收入	11,568.60	100.00%	11,247.67	100.00%	10,634.14	100.00%

报告期内，公司储能减速电机前五名客户主营业务收入占储能减速电机主营业务收入的比例在 40%左右，2020 年占比偏高主要系主要客户诺克工业及 SIEMENS 集团需求增加、收入增长所致。

报告期内，公司前五大客户相对稳定，且储能减速电机前五大客户中主要系伊顿集团、西门子集团和施耐德集团等企业，信誉度较高，订单采购较为稳定，公司与主要客户均保持了较长时间的合作关系。

同行业可比上市公司未按产品类别披露前五名客户占比情况，全部产品销售前五名占比如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新宏泰	未披露	58.40%	58.17%
洛凯股份	未披露	38.02%	38.29%
平均	-	48.21%	48.23%
公司	46.40%	42.45%	38.84%

注：新宏泰、洛凯股份的 2018-2019 年数据摘自年报或 2019 年年度报告的信息披露监管问答函的回复公告，前五名客户占比为按照同一控制合并披露口径。

洛凯股份前五名客户销售收入占比近 40%，新宏泰最近三年前五名客户销售收入占比近 60%。公司前五名客户销售收入占比与洛凯股份接近，低于新宏泰，公司储能减速电机前五名销售收入占比符合行业惯例，具有合理性。

(2) 房车减速电机客户收入集中度情况

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
诺克工业	5,918.22	99.97%	4,943.91	99.90%	3,394.21	99.99%
其他客户	1.64	0.03%	4.95	0.10%	0.34	0.01%

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
房车减速电机 主营业务收入	5,919.86	100.00%	4,948.86	100.00%	3,394.55	100.00%

报告期内，公司房车减速电机的销售收入主要自于诺克工业，每年的占比均达到99%以上。公司为诺克工业房车减速电机的唯一供应商，产品为定制化生产，具有合理性。

(3) 公司主要客户除了行业内大客户和诺克工业外，其他客户的构成及分布情况

选取公司报告期内收入占比90%以上的客户（以下简称客户样本）作为主要客户样本标准，扣除行业内大客户和诺克工业外，构成情况如下表所示：

单位：家、万元

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	客户数量	销售额	客户数量	销售额	客户数量	销售额
境内客户	23	3,164.86	26	3,506.27	37	3,788.13
境外客户	3	338.35	4	345.60	4	444.17
合 计	26	3,503.20	30	3,851.86	41	4,232.30

①境内客户

报告期内，客户样本中其他客户主要系境内客户，报告期各期前五名收入如下：

单位：万元

客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
南平达宇/南平日辉[注]	156.43	236.10	323.15
宁波舜利高压开关科技有限公司	153.53	335.61	311.00
余姚市华宇电器有限公司	479.28	337.02	303.16
福建安达电器制造有限公司	155.86	115.82	213.19
双盈电气技术有限公司	105.58	132.63	145.72
泰安市泰和电力设备有限公司	204.53	304.10	246.33
浙江巨力电气有限公司	241.47	335.81	248.79
宁波宁电国际贸易有限公司	176.15	17.19	21.90
合 计	1,672.83	1,814.28	1,813.24

注：南平达宇/南平日辉系受同一控制企业，因此合并列示，下同。

②境外客户

报告期内, 客户样本中境外其他客户明细如下:

单位: 万元

客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
ULUSOY ELEKTRİK	-	60.48	221.05
BATEL ELEKTROMEKANİK	198.87	150.88	150.38
EFACEC 集团	67.24	77.04	34.61
印度 C&S	-	-	38.14
俄罗斯 000 Ledeco	72.24	57.20	-
合 计	338.35	345.60	444.17

③公司主要客户除了行业内大客户和诺克工业外, 其他客户的分布情况

报告期内, 客户样本扣除行业内大客户和诺克工业外, 按照销售金额区间分布情况如下:

单位: 家、万元

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	客户数量	销售额	客户数量	销售额	客户数量	销售额
50 万以下	3	146.83	2	95.16	18	755.46
50-100 万	6	449.90	15	1,020.60	8	525.40
100-500 万	17	2,906.47	13	2,736.10	15	2,951.44
合 计	26	3,503.20	30	3,851.86	41	4,232.30
客户样本	39	16,634.51	43	15,164.61	56	12,962.15
占样本比例		21.06%		25.40%		32.65%

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。

报告期内, 客户样本中其他客户的收入占比基本维持在 20%-30% 左右, 2018 年度客户样本中其他客户占比较高, 主要系受中美贸易摩擦、客户推出新产品以及下游房车行业需求等原因诺克工业减少采购所致。”

五、补充披露主要产品定价机制, 结合产品更新换代周期说明产品在不同生命周期节点定价的变动趋势

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术 六、公司销售情况及主要客户 (三) 报告期内主要产品的价格变动情况”中补充披露如下:

“1、公司主要产品的定价机制

公司的定价规则是根据公司产品成本, 参考以往产品价格、公司同类产品的毛利率情况、综合客户重要性、采购数量、客户潜力等因素, 和客户协商后, 将

产品价格报送至公司总经理批准确认。

（1）新产品的定价机制

公司新产品主要采用成本加成定价法，由公司和客户协商确定。公司的定价过程主要分为技术参数沟通、产品报价、样品测试及确定价格并生产。（1）技术参数沟通：公司技术人员首先与客户对相关电机的具体参数进行沟通确认，若公司现有产品有类似参数型号，通常通过更换部分零件达到客户的需求；若无相关类似参数型号电机，公司需制作模具，并根据情况收取一定的模具费或者定价中考虑模具成本。公司技术部会形成产品 BOM 表，财务部测算产品成本和利润情况，公司总经理根据客户情况、产品的工艺技术复杂程度、付款条件、采购数量等因素，综合评估定价。（2）产品报价、样品测试：产品参数沟通确认后公司根据定价规则向客户寄送报价单，协商一致后，公司根据客户需求生产少量样机寄送给客户进行测试。（3）确定价格并生产：客户进行一段时间测试后，若能满足客户需求，且测试过程中无质量问题，客户与公司确定报价，并按报价下达订单。

（2）产品价格的调整机制

对于持续销售的产品，考虑前期设计开发投入成本，公司产品初始价格相对较高。随着市场的发展和订单数量的增加，以及公司工艺的不断成熟、平均成本减少等影响，公司会应客户要求考虑成本和利润的基础上，协商后适当小幅度降价。长期合作客户原则上每年会确定一次产品价格。

（3）零星销售的定价机制

对零星销售客户，公司制定产品报价单确定销售价格范围，销售人员和客户协商确定订单价格，类似产品零售价格通常高于批量订单价格。

2、结合产品更新换代周期说明产品在不同生命周期节点定价的变动趋势

（1）典型产品生命周期介绍

产品的生命周期分为导入期、成长期、成熟期和衰退期，指产品从投入市场到更新换代和退出市场所经历的全过程，是由需求与技术的生产周期所决定。

导入期，新产品投入市场，产品不能大批量生产，因而成本高，销售额增长缓慢。成长期，顾客对产品已经熟悉，市场逐步扩大，产品大批量生产，生产成本相对降低，企业的销售额迅速上升。成熟期，市场需求趋向饱和，潜在的顾客已经很少，销售额增长缓慢直至转而下降。衰退期，随着科学技术的发展，新产

品或新的代用品出现,将使顾客的消费习惯发生改变,转向其他产品,从而使原来产品的销售额和利润额迅速下降。

(2) 公司产品不存在明显的更新换代周期

公司减速电机产品由电机和减速机构组成,其中电机主要有交直流两用电机和永磁直流电机为主;减速机构有齿轮减速、行星齿轮、蜗轮蜗杆等几种形式。电机和减速机构的主要型号相对成熟,技术更新主要根据客户需求进行个性化优化设计(包括电气与传动优化设计),以及密封、润滑、离合等工艺技术改进。

公司为客户定制的产品,在产品定型、持续供货后,原则上公司不会主动改变产品设计,只在客户产品升级换代时,根据客户要求、以及公司的优化进行改型设计。

综上,公司不存在由于技术更新带来的明显的产品更新换代,通常也不会因为不同产品采用技术路线的差异而采用差异化定价。

(3) 公司产品价格的变动趋势

公司产品属于减速电机行业,主要以定制化减速电机为主,具有小批量、多品种、多批次的特征,公司定制化产品不存在明显的技术更新换代周期,主要是在原有的产品基础上进行优化,根据客户需求更新产品。

公司产品没有明确的使用寿命,下游客户对断路器或操动机构(含减速电机)产品进行试验时以次数为考核标准,一般中压断路器 1 万次试验正常工作即为合格,高压断路器为 5 千次试验正常工作即为合格。但实际工况使用时减速电机操作频率极低,高压开关或断路器的分、合闸储能电机只有在输配电设备需要断电和送电时才需要使用一次,公司产品使用寿命主要取决于下游客户产品的使用过程中的启用次数,没有明显的更新换代的周期。

因此,公司产品更新换代与产品生命周期的关系不大,主要是与定制的时间、研发周期或者客户的需求变化相关。

公司新产品研发定制后开始小批量生产时,考虑前期定制设计投入较高,前期定价相对较高,但公司产品定制往往是为单一或者少数客户服务,并不是因为技术和产能原因不能大批量生产。随着与合作,公司由小批量生产进入到批量生产,通常情况下,由于定制化特点,公司不会因为批量生产导致竞争加剧,产品价格也不会因市场竞争出现较大幅度下滑。在客户形成批量需求的情况下,公司会应客户要求考虑成本和利润的基础上协商调整价格。

当下游客户产品更新换代、或者客户对其产品进行改进设计时，公司会根据客户需求及公司技术工艺的进步配合下游客户的产品改进，对减速电机进行重新配套开发设计，再进入小批量生产阶段和定价阶段，形成一个闭合循环。因此，公司产品从小批量到大批量，部分型号产品定价会有下降趋势，但随着新型号产品的推出，各类产品销售均价整体波动不明显。”

六、补充披露报告期内是否存在 ODM 和 OEM 模式，对应的收入金额及占比，毛利及占比、毛利率，结合定价方式差异补充披露不同模式下收入和毛利率变化的原因及合理性

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”进行如下补充披露：

“17、公司 ODM 和 OEM 模式的销售情况

（1）公司 ODM 和 OEM 模式的销售情况

OEM 模式是指受托厂商按来样厂商之需求与授权，按照厂家特定的条件而生产，所有的设计图等完全依照来样厂商的设计来进行制造加工。

ODM 模式是指采购方委托制造方提供从研发、设计到生产、后期维护的全部服务，而由采购方负责销售的生产方式。采购方通常也会授权其品牌，要求制造方生产贴有该品牌的产品。

自有品牌模式是指公司由公司设计或者由公司和客户协商设计，并贴有公司品牌的产品销售。

报告期内，公司不存在 OEM 模式，以自有品牌为主，存在少量 ODM 模式，具体情况如下：

单位：万元

销售模式	项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
ODM	收入金额	3,829.95	2,196.20	1,562.37
	占比	20.78%	13.06%	10.87%
	毛利	2,403.60	1,383.17	968.29
	占比	23.93%	15.38%	12.70%
	毛利率	62.76%	62.98%	61.98%
自有品牌	收入金额	14,602.17	14,614.46	12,817.17
	占比	79.22%	86.94%	89.13%
	毛利	7,639.90	7,609.71	6,655.12

销售模式	项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	占比	76.07%	84.62%	87.30%
	毛利率	52.32%	52.07%	51.92%
收入金额合计		18,432.12	16,810.66	14,379.54
毛利合计		10,043.50	8,992.88	7,623.41

(2) 不同模式下收入和毛利率变化的原因及合理性

①ODM 模式

报告期内，ODM 模式下内外销收入金额、占比、毛利率情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
境内销售	1,193.41	31.16%	57.03%	354.86	16.16%	56.40%	216.15	13.83%	56.71%
境外销售	2,636.54	68.84%	65.35%	1,841.34	83.84%	64.25%	1,346.22	86.17%	62.82%
合 计	3,829.95	100.00%	62.76%	2,196.20	100.00%	62.98%	1,562.37	100.00%	61.97%

报告期内 ODM 模式收入主要系外销收入，外销产品定价在报告期内基本稳定，报告期内 ODM 收入增加主要受销售数量影响。2019 年度较 2018 年度收入增加，主要系诺克工业新型号产品 40ZY-CJ0****-29 12VDC 的 ODM 销售数量增加所致。2020 年 ODM 模式内销收入增加，主要系上海西门子开关有限公司 ODM 销售大幅增加，2020 年 ODM 模式外销收入增加，主要系诺克工业新型号产品的 ODM 销量进一步增加所致。

报告期内，ODM 模式下，毛利率整体保持稳定，其中境内销售毛利率总体呈上升趋势，主要系公司销售给 ODM 客户宁波宁电国际贸易有限公司产品毛利率较高，且在报告期内销售量总体呈上升趋势，销售金额占比上升拉高了整体毛利率；境外销售毛利率整体保持稳定。

②自有品牌模式

报告期内，自有品牌模式下内外销收入金额、占比、毛利率情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
境内销售	8,734.04	59.81%	49.95%	9,201.92	62.96%	49.58%	8,393.95	65.49%	50.20%
境外销	5,868.13	40.19%	55.84%	5,412.54	37.04%	56.31%	4,423.21	34.51%	55.19%

售									
合 计	14,602.17	100.00%	52.32%	14,614.46	100.00%	52.07%	12,817.17	100.00%	51.92%

报告期内，公司自有品牌产品定价方式未发生变化，单价波动不大，对自有品牌产品销售收入影响有限。报告期内自有品牌模式收入主要系内销收入，呈上升趋势；2018-2020 年度，自有品牌模式下外销收入逐年上升，2018 年度销售量受贸易摩擦影响相对较少，2019 年有所回升，2020 年度持续增加。

报告期内，自有品牌模式下，境内销售和境外销售的毛利率水平均较为稳定，未发生异常波动。

③自有品牌模式和 ODM 模式的毛利率差异情况

A、自有品牌模式和 ODM 模式产品结构差异

单位：万元

销售模式	产品类别	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
		主营业务收入	收入占比	毛利率	主营业务收入	收入占比	毛利率	主营业务收入	收入占比	毛利率
ODM	储能减速电机	1,824.90	47.65%	60.30%	1,056.69	48.11%	62.80%	1,357.59	86.89%	62.74%
	房车减速电机	1,741.48	45.47%	65.85%	965.07	43.94%	62.85%	173.25	11.09%	54.95%
	其他	263.57	6.88%	59.34%	174.44	7.94%	64.77%	31.53	2.02%	67.44%
合 计		3,829.95	100.00%	-	2,196.20	100.00%	-	1,562.37	100.00%	-
自有品牌	储能减速电机	9,743.70	66.73%	52.15%	10,190.99	69.73%	51.50%	9,276.55	72.38%	51.82%
	房车减速电机	4,178.38	28.61%	52.31%	3,983.78	27.26%	53.03%	3,221.30	25.13%	51.49%
	其他	680.09	4.66%	54.84%	439.69	3.01%	56.44%	319.31	2.49%	59.23%
合 计		14,602.17	100.00%	-	14,614.46	100.00%	-	12,817.17	100.00%	-

公司 ODM 模式和自有品牌模式主要系储能减速电机销售，其中 ODM 销售模式储能电机销售毛利率较高主要系 ODM 储能减速电机向伊顿集团等境外公司销售，均属于定制化销售，定价较高，导致毛利率较高，拉升了整体毛利率。2019 年和 2020 年度 ODM 模式中房车减速电机毛利率较高主要系诺克工业新型号 40ZY-CJ0****-29 12VDC 电机自 2019 年度销售增加，该新型号产品毛利较高，拉升了整体毛利率。综上所述，报告期内 ODM 模式的毛利率高于自有品牌销售模式毛利率。

B、主要客户不同销售模式下的毛利率分析

单位：万元

客户	销售模式	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
		主营业务收入	收入占比	毛利率	主营业务收入	收入占比	毛利率	主营业务收入	收入占比	毛利率
诺克工业	ODM	1,741.48	29.39%	65.85%	965.07	19.38%	62.85%	173.25	5.10%	54.95%
	自有品牌	4,183.21	70.61%	52.30%	4,013.46	80.62%	53.00%	3,220.96	94.90%	51.49%
合 计		5,924.69	100.00%	-	4,978.54	100.00%	-	3,394.21	100.00%	-
SIEMENS	ODM	1,291.68	47.31%	56.89%	615.44	31.45%	59.54%	673.77	41.44%	60.21%
	自有品牌	1,438.59	52.69%	59.11%	1,341.21	68.55%	59.99%	951.97	58.56%	61.41%
合 计		2,730.28	100.00%	-	1,956.65	100.00%	-	1,625.75	100.00%	-
EATON	ODM	531.30	36.55%	65.97%	531.70	34.38%	67.24%	573.69	45.70%	66.36%
	自有品牌	922.22	63.45%	56.26%	1,015.02	65.62%	57.10%	681.63	54.30%	59.17%
合 计		1,453.52	100.00%	-	1,546.72	100.00%	-	1,255.32	100.00%	-

如上表所示，报告期内诺克工业和伊顿集团 ODM 模式毛利率均高于自有品牌销售，西门子集团 ODM 模式毛利率低于自有品牌毛利率，主要系西门子集团自有品牌销售前三名中 DE-*****-001AA 型号电机毛利较高所致。

综上，报告期内，ODM 模式的毛利率高于自有品牌模式的毛利率，主要系 ODM 模式下的客户基本属于定制化销售，公司对定制化产品的售价较高。而自有品牌的定制化程度低于 ODM，因此自有品牌的毛利率较低；ODM 模式下外销比例较高，公司境外销售毛利较高，导致 ODM 模式的毛利率高于自有品牌模式的毛利率。”

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、取得发行人销售明细表和审计报告，核对诺克工业销售收入和房车减速电机收入的差异情况；
- 2、访谈了公司销售部负责人和公司总经理，了解诺克工业和公司的合作历史、合作模式、主要业务开展情况及公司和诺克工业之间合作的定价策略及依据；
- 3、访谈诺克工业，取得诺克工业与公司长期合作说明以确认公司和诺克工业合作的稳定性和可持续性；
- 4、取得诺克工业采购公司产品形成的销售收入金额，用以判断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是否匹配；

5、访谈公司总经理及财务部负责人，了解报告期内公司主要产品的价格变动情况和趋势；

6、取得报告期收入成本表，计算公司报告期内主要产品单价，分析主要产品价格变动情况和趋势；

7、走访了公司客户洛凯股份和森源电气两家公司，了解同型号电机公司销售价格与新宏泰向其销售的价格是否存在较大差异，了解电机市场整体的价格趋势；

8、访谈公司总经理及财务部负责人，了解报告期内公司主要获客方式、获客成本及公司与客户交易的持续性；

9、对比报告期内，公司新增客户的收入和原有客户的新增采购，分析主要产品收入变动原因及合理性；

10、访谈公司总经理、销售部负责人，了解公司主要产品的客户集中度情况；

11、查询同行行业可比上市公司新宏泰和洛凯股份公开披露数据，对比同行业可比公司报告期内集中度与公司是否存在显著差异；

12、查看主要客户除了行业内大客户和诺克工业外的构成及销售金额分布情况；

13、访谈公司总经理、销售部负责人、财务部负责人，了解公司主要产品定价机制和报告期内产品价格的变动情况；

14、结合产品生命周期概念及公司产品定制化特点，分析产品生命周期对公司产品定价的影响；

16、访谈公司总经理、销售部负责人，了解报告期内公司 ODM、OEM 和自有品牌销售情况，取得部分客户 ODM 模式采购的品牌授权书；

17、比较不同模式下收入和毛利率变化情况，分析变化原因是否合理。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、2018 年公司对诺克工业销售收入为 3,397.46 万元，大于房车减速电机收入 3,394.55 万元，系对诺克工业的销售收入中还包括部分模具费收入，披露无误；公司对诺克工业不存在重大依赖，对本次发行不会构成重大不利影响；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匹配；

2、报告期内，公司房车减速电机的价格主要受汇率影响，因公司是诺克工

业减速电机的唯一供应商，且不存在相似产品权威公开市场报价，因此无法比较可比公司同类产品价格。公司储能减速电机价格和同行业可比公司不存在重大差异；

3、报告期内，公司主要收入来自原有客户，交易具有持续性；公司主要产品的收入变动主要受原有客户采购增加的影响，收入变动具有合理性；

4、报告期内，公司储能减速电机客户集中度情况符合行业惯例，房车减速电机主要客户为诺克工业，不同产品间客户集中度差异情况合理，除了行业内大客户和诺克工业外，其他主要客户为境内客户；

5、报告期内，公司的销售模式为 ODM 和自有品牌，不存在 OEM 销售模式；不同模式下收入和毛利率变化具有合理性。

3. 境外销售

前次审核问询回复显示：

（1）在美国对中国电机类产品加征关税后，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；

（2）招股说明书在“发行人在美国客户基本信息”表格和“境外前五名客户”的表格中关于境外客户的销售收入数据不一致。

请发行人：

（1）结合发行人自身竞争优势、在手订单价格和数量变化、税收分担协商情况、购销协议商定周期及贸易摩擦最新进展等情况，披露贸易摩擦的影响是否滞后，风险是否充分披露；

（2）补充核实并披露招股说明书中“发行人在美国客户基本信息”表格和“境外前五名客户”的表格中关于境外客户的销售收入。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并请发行人及中介机构做好信息披露工作，提高信息披露质量。

回复：

一、结合发行人自身竞争优势、在手订单价格和数量变化、税收分担协商情况、购销协议商定周期及贸易摩擦最新进展等情况，披露贸易摩擦的影响是否滞后，风险是否充分披露

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：

“18、中美贸易摩擦对公司影响分析

（1）发行人自身竞争优势

公司美国客户主要包括诺克工业、EATON 美国公司、Siemens Industries（SIEMENS 美国公司）等，报告期内，公司向上述企业的销售金额占公司向美国市场销售金额的 99%以上。公司产品在美国市场的竞争中优势如下：

①技术方面：公司自设立以来专注于储能减速电机产品的设计、开发及生产，在储能减速电机领域已拥有超过 20 年研发及生产经验，通过与客户的合作及自身设计方案的积累，公司在储能减速电机、房车减速电机领域拥有一定的技术优势。

②价格与成本方面：与国外竞争对手相比，公司具有较为明显的原材料成本、人工成本等优势，同时能够提供相对更低的商品价格；与国内竞争对手相比，由于专注于储能减速电机及房车减速电机领域，公司在减速电机领域更为专注、生产规模相对更大，具有一定的规模生产带来的成本优势。

由于公司国外竞争对手无公开披露价格数据，境外客户因商业机密等原因亦不向公司提供境外竞争对手销售价格，同时根据网络检索，相关产品公开网站销售数据亦较少，仅有少部分的零售价格信息。发行人在多家公开网站查找符合条件的减速电机零售价格数据，并与公司价格对比如下：

产品类型	产品图片	品牌	价格	公司外销价格
储能减速电机		GROSSCHOPP	350 美元 至 399.99 美元	集中在 20-120 美元区间
房车减速电机		Lippert（房车配件品牌，并非减速电机品牌）	160-1,000 美元左右不等	集中在 30-50 美元区间

注：储能减速电机零售单价来自于 E-bay，房车减速电机零售单价来自于 Dyers.com 网站。

公司外销主要为批量销售，不存在零售情形。由上表可知，公司外销价格低于相应电机在境外公开网站能够查询的零售价格，公司产品与国外竞争对手相比，具有一定的价格优势。

③客户优势：公司与诺克工业、EATON 美国公司、SIEMENS 美国公司合作时间均较长；诺克工业是美国国内的房车配件企业，EATON 公司、SIEMENS 公司均

为跨国电气企业，公司为上述客户提供的商品均主要为定制化商品，因此公司客户粘性较高，预计能够保持长期合作。

上述竞争优势使得公司在中美贸易摩擦发生后，虽然在短时间内受到了一定影响，但在 2019 年下半年及 2020 年度，相关影响已逐步减弱。

(2) 在手订单价格及数量变化情况

报告期各期末，公司对诺克工业、EATON 美国公司、SIEMENS 美国公司的在手订单（按照尚未发货统计）下表所示：

单位：万美元、万台

公司	2020. 12. 31		2019. 12. 31		2018. 12. 31	
	金额	数量	金额	数量	金额	数量
诺克工业	260. 14	14. 69	125. 40	5. 73	65. 52	2. 30
EATON 美国公司	9. 06	0. 23	22. 64	0. 69	23. 96	0. 67
SIEMENS 美国公司	1. 02	0. 03	2. 14	0. 05	-	-
小计	270. 21	14. 94	150. 18	6. 47	89. 48	2. 97

注：在手订单数量未计算配件数量，诺克工业在手订单数量系电机单机、减速箱组件、电机减速箱组合的简单加总。

根据上表可知，报告期各期末，2018 年末公司对美国客户在手订单数量及金额因受到贸易摩擦影响相对较低，2019 年末总体恢复；2020 年末因诺克工业需求增加在手订单金额及数量进一步增长。

报告期各期末，公司持有美国主要客户在手订单的主要产品型号单价如下：

单位：美元/台

公司	型号	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
诺克工业	64ZY-CJ-***（减速机构）	17. 10	18. 00	无在手订单
	64ZY-CJ001-***（电机单机）	13. 30	14. 00	无在手订单
	42ZY-CJ***-1	17. 45	18. 37	18. 37
	40ZY-CJ0****-29 12VDC（左手）	27. 40	27. 40	无在手订单
	40ZY-CJ0****-29 12VDC（右手）	27. 40	27. 40	无在手订单
EATON 美国公司	4*****1H21 (HDZ-1***5B) 110V	33. 19	33. 87	无在手订单
	1*****0H11 (HDZ-1***1B) 110V	32. 20	32. 20	34. 47
	4*****1H22 (HDZ-2***5B) 220V	无在手订单	35. 56	无在手订单
SIEMEN	DE-1***2-001AA	无在手订单	无在手订单	无在手订单

公司	型号	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
S 美国公司	DE-1***1-001AA	无在手订单	无在手订单	无在手订单
	41*****07 120VAC	37. 64	39. 62	无在手订单
	41*****17 127VAC	无在手订单	39. 62	无在手订单

注：上表选择上述美国客户的主要销售型号。

根据上表可知，报告期各期末，公司对美国客户在手订单的主要商品型号的价格整体未发生重大变化。在手订单价格能够与公司报告期内销售价格对应。

(3) 税收分担协商情况

公司与美国主要客户诺克工业、EATON 美国公司、Siemens Industries 均保持着良好的长期合作关系。在 2018 年 6 月公司出口美国产品被纳入加征关税名单后，公司与美国主要客户积极沟通相关关税可能对其向公司采购造成的影响。

在充分沟通后，美国主要客户协商的税收分担协商情况如下：

美国主要客户	税收分担协商情况
诺克工业	公司与客户未针对加征关税的损失承担事项进行约定，销售价格未因加征关税而变动，加征的关税实际由客户承担
EATON 美国公司	公司与客户未针对加征关税的损失承担事项进行约定，销售价格未因加征关税而变动，加征的关税实际由客户承担
Siemens Industries (SIEMENS 美国公司)	针对 SIEMENS 全球协商价格的型号，客户跟随 SIEMENS 全球价格确定，未明确要求关税互相分担，加征的关税实际由客户承担；针对 SIEMENS 美国公司单独采购的两款电机，针对加征的 25%比例关税，客户要求公司针对加征关税情况予以降价。公司与对方协商后两款电机分别降价 5.20 美元及 10.00 美元，降价幅度分别为 9.09%和 12.74%。

(4) 购销协议商定周期

公司与美国主要客户的合作均较为稳定。

①公司系诺克工业减速电机的唯一供应商。公司与诺克工业未签署明确约定价格商定周期的框架协议，客户通过订单向公司订货。2018 年至 2020 年上半年，公司向诺克工业销售的产品价格较为稳定，2020 年 9 月，诺克工业与公司主动沟通，考虑产品价格已长时间未调整，因此拟协商进行调价。根据双方协商结果，公司针对部分长期合作型号（未包括 2019 年开始批量销售的新型号滑动系统减速电机）进行小幅度调价，调价幅度约为-5%。

②公司系 SIEMENS 全球供应商，与 SIEMENS 总部签订框架协议。根据协议约定及报告期内实际情况，SIEMENS 通常每年第四季度与供应商针对向其全球供应的商品进行价格协商，加征关税前后购销协议商定周期未发生显著变化。

③公司系 EATON 公司的重要供应商之一。公司与美国 EATON 公司未签署明确

约定价格商定周期的框架协议，客户通过订单向公司供货。根据报告期内实际情况，EATON 公司通常每年第四季度与供应商针对所供应商品进行价格协商，加征关税前后购销协议商定周期未发生显著变化。

（5）贸易摩擦最新进展

2018 年 6 月，美国政府发布了加征关税的商品清单，将对从中国进口的约 500 亿美元商品（分两批）加征 25% 的关税；公司向美国出口商品位列首批加征关税商品清单中。美国分批次向自中国进口的 2,000 亿美元、3,000 亿美元商品加征关税，中国亦对自美国进口的部分商品加征关税作为反制措施。

自 2018 年 2 月底开始，中美双方共进行了十三轮经贸磋商。2020 年 1 月 15 日，中美双方在美国华盛顿签署了第一阶段经贸协议《中华人民共和国政府和美利坚合众国政府经济贸易协议》，协议内容主要包括三个方面：一是深化贸易领域双向合作，扩大双方在农产品、制成品、能源、服务业等领域的贸易规模；二是进一步放宽市场准入，包括扩大金融领域双向开放，为两国企业提供更多市场机遇；三是持续优化营商环境，双方承诺加大知识产权保护力度，鼓励基于自愿和市场条件的技术合作等，以更好地促进公平竞争，激发市场主体的创新与发展活力。

随后，2020 年 1 月 16 日，美方发布公告，自 2020 年 2 月 14 日起，已于 2019 年 9 月 1 日起加征 15% 关税的 1,200 亿美元商品，加征关税由 15% 调整为 7.5%。

2020 年 2 月 6 日，中国国务院关税税则委员会发布公告决定，自 2 月 14 日 13 时 01 分起，调整对原产于美国约 750 亿美元进口商品的加征关税措施：2019 年 9 月 1 日起已加征 10% 关税的商品，加征税率调整为 5%；已加征 5% 关税的商品，加征税率调整为 2.5%。

根据中美双方针对贸易摩擦的最新谈判结果，中美双方的贸易形势虽仍然较为严峻，但整体趋于缓和、稳定，对公司经营未造成重大不利影响。

（6）贸易摩擦影响是否滞后

在公司出口美国商品因贸易摩擦事项被加征关税后，2018 年度、2019 年度及 2020 年度，公司向诺克工业、SIEMENS 美国公司、EATON 美国公司销售的主要产品型号的主要的订单单价变动情况如下：

①诺克工业

单位：美元/台

公司	主要商品型号	2020 年度	2019 年度	2018 年度
诺 克 工 业	64ZY-CJ-*** (减速机构)	18.00/17.10	18.00	18.00
	64ZY-CJ001-*** (电机单机)	14.00/13.30	14.00	14.00
	42ZY-CJ***-1	18.37/17.45	18.37	18.37
	40ZY-CJ0****-29 12VDC(左手)	27.40	27.40	-
	40ZY-CJ0****-29 12VDC(右手)	27.40	27.40	-

注：上表仅列示销往诺克工业的主要型号，报告期内合计收入占比约 84%。

2020 年 9 月，公司向诺克工业销售的长期合作主要产品型号因价格商定下降 5%。该价格协商并非在中美贸易摩擦发生后的短时间内由对方提出，且诺克工业明确未因中美贸易摩擦事项要求发行人承担额外关税。该价格协商系双方长期合作过程中的协商降价，降幅相对较小，与贸易摩擦事项无显著关联关系。

②SIEMENS 美国公司

单位：美元/台

公司	主要商品型号	2020 年度	2019 年度	2018 年度
SIEMENS 美 国公司	41*****07 120VAC (全球销售型号)	37.64/39.62	41.71/39.62	43.90/41.71
	41*****17 127VAC (全球销售型号)	37.64/39.62	41.71/39.62	43.90/41.71
	DE-1***2-001AA (仅销往美国型号)	52.00	52.00	57.20
	DE-1***1-001AA (仅销往美国型号)	68.50	78.50/68.50	78.50

注：上表仅列示销往 SIEMENS 美国公司的主要型号，收入占比合计 85%以上。

公司向 SIEMENS 美国公司销售的主要商品型号中，前两款主要型号在贸易摩擦发生后每年根据与全球 SIEMENS 的协商定价进行过两次调价，价格降幅在 5%左右，降幅相对较小且较为平稳，与贸易摩擦事项无显著关联关系；后两款为仅销往美国的单相减速电机型号，在贸易摩擦发生后，公司与客户协商，每款电机分别降价 5.20 美元及 10.00 美元，降幅分别为 9.09%和 12.74%。

③EATON 美国公司

单位：美元/台

公司	主要商品型号	2020 年度	2019 年度	2018 年度
EATON 美 国公司	4*****1H21 (HDZ-1***5B) 110V (注 1)	33.87	35.65/33.87	35.65
	1*****0H11 (HDZ-1***1B) 110V (注 2)	32.20	34.47/32.20	36.28/34.47
	4*****1H22 (HDZ-2***5B) 220V	35.56	35.56	37.43

注 1：该型号在 2021 年度价格调整为 33.19 美元/台；

注 2：该型号在 2021 年度价格调整为 31.55 美元/台；

注 3：上表仅列示销往 EATON 美国公司的主要型号，收入占比合计 85%以上。

公司在与 EATON 美国公司合作的过程中，贸易摩擦发生后，主要型号根据年度协商进行过一次或两次调价，价格降幅在 5%至 6%左右，降幅相对较小且较为平稳，与贸易摩擦事项无显著关联关系。

经过对公司竞争优势的分析，并结合贸易摩擦后公司向美国出口商品价格、数量以及在手订单商品价格、数量的分析，贸易摩擦对发行人与主要的美国客户的合作关系不存在滞后影响的情况。”

公司已针对中美贸易摩擦事项在招股说明书“第四节 风险因素 三、经营风险”中披露国际贸易政策相关风险因素如下：

“（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。”

二、补充核实并披露招股说明书中“发行人在美国客户基本信息”表格和“境外前五名客户”的表格中关于境外客户的销售收入。

经核查，招股说明书中，“发行人在美国客户基本信息”表格和“境外前五

名客户”的表格中关于境外客户的销售收入存在差异，原因如下：

（一）收入金额统计口径存在差异

招股说明书中“发行人在美国客户基本信息”表格和“境外前五名客户”的表格中关于境外客户的销售收入金额存在差异主要系统计口径差异所致。“发行人在美国客户基本信息”表格中销售收入系按照主营业务收入金额统计，“境外前五名客户”的表格中销售收入金额系按照营业收入金额统计。

以诺克工业为例，诺克工业在“发行人在美国客户基本信息”表格和“境外前五名客户”的表格中销售收入金额及差异原因如下：

单位：万元

期间	“境外前五名客户”的表格中销售收入	“发行人在美国客户基本信息”表格中销售收入	差异	差异原因
2020 年度	5,924.69	5,924.69	-	无差异
2019 年度	4,978.54	4,978.54	-	无差异
2018 年度	3,397.46	3,394.21	-3.25	2018 年度，公司对诺克工业确认 3.25 万元的模具费收入

公司已在“境外前五名客户”表格及“发行人在美国客户基本信息”表格的注释中分别说明了表格中数据统计口径。

（二）针对跨国企业，境外公司及美国公司统计范围存在差异

对于 SIEMENS 公司、EATON 公司等跨国企业，由于存在位于欧洲、亚洲等其他地区的公司，因此“境外客户”与“美国客户”统计口径存在差异。“境外客户”包括了除中国外的所有境外地区同一控制下企业，“美国客户”则仅包括了位于美国地区的同一控制下企业。

以 SIEMENS 公司为例，“发行人在美国客户基本信息”表格中仅列示了 Siemens Industries（即 SIEMENS 美国公司）收入金额；在“境外前五名客户”表格中，SIEMENS 境外公司除包括 SIEMENS 美国公司外，还包括 SIEMENS 位于德国、巴西、墨西哥、印度尼西亚等国家的公司，因此金额存在较大差异。

综上，经核实，招股说明书中“发行人在美国客户基本信息”表格和“境外前五名客户”的表格中关于境外客户的销售收入差异主要系收入金额统计口径、公司统计口径差异所致。发行人已在招股说明书“境外前五名客户”表格及“发行人在美国客户基本信息”表格的注释中补充披露收入统计口径及公司统计范围，以避免对投资者造成误导。

三、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和发行人会计师履行如下核查程序：

1、通过网络检索获取中美贸易摩擦最新进展情况；针对发行人进行访谈，了解加征关税的双方分配情况、主要客户与公司针对商品价格协商的周期等具体情况；

2、取得报告期各期末公司在手订单明细情况，分析公司美国主要客户在手订单金额、数量及单价的变化情况；

3、取得报告期内公司与上述美国主要客户的销售订单，查看主要商品的订单价格变化情况；

4、分析贸易摩擦事项对公司主要产品型号的价格影响程度，就贸易摩擦的影响是否滞后进行分析。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和会计师认为：

1、发行人贸易摩擦的影响不存在滞后情形，关于发行人贸易摩擦的风险已在招股说明书中充分披露；

2、招股说明书中“发行人在美国客户基本信息”表格和“境外前五名客户”的表格中关于境外客户的销售收入差异主要系统口径差异，“发行人在美国客户基本信息”中收入信息系主营业务收入口径，未包括在其他业务收入中核算的模具费收入，“境外前五名客户”的表格中收入信息系营业收入口径，包括了在其他业务收入中核算的模具费收入。发行人已在招股说明书中进一步明确相关收入统计口径，以避免给投资者带来误导。

4. 主要客户

前次审核问询回复显示：

（1）根据销售规模，发行人可将客户分为 500 万以上、100-500 万、100 万以下三个层次；

（2）报告期内存在因产品换代导致销量下滑的情形。

请发行人：

（1）结合推出新款产品对发行人的具体影响、发行人参与客户新产品研发的竞争情况，披露客户开发新产品对发行人主要产品（储能减速电机、房车减速

电机)收入的影响、持续经营能力的影响;

(2) 根据销售分层情况,披露各层总收入变动原因、各层客户数量变动原因及合理性。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见;说明对发行人外销收入核查情况,重点说明除了知名企业和诺克工业外的其他客户的核查范围、核查方式、核查比例和核查结论。

回复:

一、结合推出新款产品对发行人的具体影响、发行人参与客户新产品研发的竞争情况,披露客户开发新产品对发行人主要产品(储能减速电机、房车减速电机)收入的影响、持续经营能力的影响

(一) 推出新款产品对发行人的具体影响

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术 (二) 主要经营模式 1、盈利模式”中补充披露如下:

“报告期内,公司新款产品产生的收入金额及占主营业务收入比例如下:

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
报告期内新型号产品收入	6,735.41	36.55%	4,692.32	27.91%	2,434.53	16.93%

注:上表中占比数据=报告期内新型号产品收入/主营业务收入。新型号产品指 2017 年后新型号产品。

报告期内,公司新型号产品产生的收入金额分别为 2,434.53 万元、4,692.32 万元和 6,735.41 万元,占主营业务收入比重分别为 16.93%、27.92%和 36.55%,占比整体呈上升趋势主要系:1、通常新产品在初期销量及收入会相对较少,随着下游客户需求增加、收入逐渐增加;2、报告期内公司新款产品不断增加,累计新产品种类增加,收入逐渐增加。

报告期内,公司推出新型号产品能够有效满足客户需求、维持公司经营业绩保持稳定。”

(二) 发行人参与客户新产品研发的竞争情况

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术 (二) 主要经营模式 1、盈利模式”中补充披露如下:

“发行人在参与客户新产品研发时,通常为两种情况,具体如下:

A、部分长期合作客户指定开发

以公司与诺克工业的合作为例。报告期内，诺克工业拟推出新的房车支撑系统产品，并对新系统中支撑系统减速电机提出一系列要求，公司为诺克工业支撑系统减速电机唯一供应商，诺克工业仅指定公司参与其新支撑系统研发。

此种情况下，公司在参与客户新产品研发时，未面临其他对手的竞争。

B、与其他减速电机供应商共同参与、客户最终选定方案

以公司与SIEMENS合作为例。报告期内，SIEMENS拟推出新的高压开关产品，并提出对减速电机产品的具体要求，并邀请在国内开关减速电机行业内发行人、新宏泰以及凯旋电机共同参与开发，三家供应商分别提出减速电机设计方案，客户针对各家供应商提供的方案进行评审，最终选定一种作为该新产品减速电机的方案。选定后双方进一步沟通具体需求并对样机持续改进直至满足客户最终要求。

此种情况下，公司会面临行业内其他对手的竞争。但由于高压开关细分行业内能够自主完成方案设计、快速响应客户需求的规模企业相对较少，且公司在高压开关减速电机领域较为专注，拥有一定的技术、规模等优势，因此整体竞争环境较为温和。”

（三）客户开发新产品对发行人主要产品（储能减速电机、房车减速电机）收入的影响、持续经营能力的影响

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术（二）主要经营模式 1、盈利模式”中补充披露如下：

“报告期内，公司新型号收入中来自于客户新产品开发的收入按照类别划分金额及占比如下所示：

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
储能减速电机	2,868.51	24.80%	1,842.54	16.38%	1,025.02	9.64%
房车减速电机	1,763.82	29.79%	862.40	17.43%	0.24	0.01%

注：上表中占比数据系相应收入占对应产品类别主营业务收入的比重，即占比=储能减速电机（或房车减速电机）来自于客户新产品开发的新型号收入/储能减速电机（或房车减速电机）主营业务收入。

报告期内，储能减速电机中客户开发新产品对应收入金额分别为 1,025.02 万元、1,842.54 万元和 2,868.51 万元，占储能减速电机收入金额比重为 9.64%、

16.38%和 24.80%，整体呈上升趋势。积极参与客户新产品开发对公司储能减速电机收入增长具有积极的贡献。

报告期内，房车减速电机中客户开发新产品对应收入金额分别为 0.24 万元、862.40 万元和 1,763.82 万元，占房车减速电机收入金额比重为 0.01%、17.43%和 29.79%，整体呈上升趋势。报告期内，诺克工业推出新滑动系统产品，并在 2019 年度开始向公司采购新型号房车减速电机，新型号产品对公司 2019 年度及 2020 年度房车减速电机收入上涨具有积极的贡献。

如上所示，报告期内客户开发新产品对应实现的收入金额及占比均呈上升趋势，相关增长构成公司整体实现收入增长的重要影响因素，有利于增强公司的持续经营能力，保持公司业绩稳定增长。”

二、根据销售分层情况，披露各层总收入变动原因、各层客户数量变动原因及合理性。

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 8、分层销售情况”中补充披露如下：

“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，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，公司客户结构较为稳定。报告期内，公司客户数量逐渐减少主要系公司减少对 5 万以下零散客户的销售所致。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
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

.....

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

.....

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操作机构生产厂家。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。”

三、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和发行人会计师履行如下核查程序：

1、取得发行人报告期前产品型号、对比发行人报告期内收入明细获取新产品收入明细及金额，分析新产品对发行人影响；

2、对发行人研发部门进行访谈，了解发行人参与客户新产品研发的竞争情况；

3、取得发行人参与客户新产品研发形成的收入明细，并分析对储能减速电机、房车减速电机收入的影响及持续经营能力的影响；

4、取得发行人销售分层明细情况，针对各层客户变动情况、各层主要客户收入变动情况进行分析，了解各层总收入变动原因及各层客户数量变动原因及合理性；

5、针对外销收入，公司通过视频访谈、发出函证以及检查相应合同、凭证等方式进行客户核查；同时辅以取得海关报关明细等方式进行核查。

中介机构对外销收入发函比例及回函比例如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入总额(A)	8,504.67	7,253.88	5,769.44
发函金额(B)	8,057.69	6,984.75	5,454.83
发函比例(C=B/A)	94.74%	96.29%	94.55%
回函金额(D)	7,977.42	6,634.18	5,212.19
回函比例(E=D/B)	99.00%	94.98%	95.55%
回函确认比例(F=D/A)	93.80%	91.46%	90.34%

公司对外销客户收回的函证中存在回函不符的情形，主要原因系时间性差异所致，公司以货物装船时点确认收入、部分客户以收到入库时点回函。中介机构取得了公司与客户的进一步核对明细，确认相关回函差异无误。

中介机构对境外客户的访谈比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入总额(A)	8,504.67	7,253.88	5,769.44
访谈的客户对应收入金额(B)	7,815.02	6,735.88	5,237.32
访谈核查比例(C=B/A)	91.89%	92.86%	90.78%

中介机构对境外客户访谈情况如下：

序号	境外客户	访谈方式	访谈时间
----	------	------	------

1	诺克工业	视频访谈	2020.02.20
2	EATON 美国公司	实地访谈(走访 EATON 位于上海的伊顿(中国)投资有限公司亚太地区采购中心)	2020.01.07
3	SIEMENS (德国及美国公司)	视频/实地访谈	2019.09.18
4	ULUSOY ELEKTRIK	视频访谈	2020.01.20
5	BATEL ELEKTROMEKANIK	视频访谈	2020.01.20

若剔除行业内大客户企业 (SIEMENS、EATON、ABB 境外公司) 及诺克工业, 中介机构对剩余境外客户发函比例、回函比例、访谈比例如下所示:

单位: 万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
剔除诺克工业、行业内大客户后外销收入总额(A)	960.46	718.52	665.49
发函金额(B)	635.37	558.65	415.16
发函比例(C=B/A)	66.15%	77.75%	62.38%
回函金额(D)	635.37	208.08	172.52
回函比例 (E=D/B)	100.00%	37.25%	41.56%
访谈客户对应金额 (F)	543.39	436.73	369.86
访谈对应比例 (G=F/A)	56.58%	60.78%	55.58%
访谈及回函合计确认金额 (剔除重复项)	66.15%	68.74%	59.00%

注: 土耳其 ULUSOY ELEKTRIK 公司于 2019 年被 EATON 公司收购, 由于公司报告期内与其持续存在交易, 即其在纳入 EATON 合并范围前即存在交易, 因此统计其他客户时将土耳其 ULUSOY ELEKTRIK 纳入统计范围。

(二) 核查意见

经核查, 保荐机构和会计师认为:

1、发行人新产品收入对发行人具有一定影响, 发行人通过推出新产品保持收入的持续性及稳定性; 发行人参与客户新产品研发整体竞争情况较为温和; 客户开发新产品对发行人收入具有一定影响, 通过持续参与客户开发新产品对公司收入及持续经营能力均产生积极影响。

2、报告期内, 发行人各层总收入变动、客户数量变动主要包括以下因素:

(1) 诺克工业合作规模变动; (2) 公司向各层主要客户需求变动、收入变动; (3) 公司在 2018 年度针对国内市场进行一定开发新增部分小规模客户。发行人各层总收入变动、各层客户数量变动原因具备合理性。

3、经核查, 中介机构针对外销收入的综合核查比例在 90%以上, 核查较为充分, 未发现异常情形; 剔除行业内大客户、诺克工业后, 中介机构对发行人其

他外销客户综合核查比例分别为 59.00%、68.74%和 **66.15%**，剔除行业内大客户、诺克工业后，公司剩余境外客户销售金额相对较小，较为分散，经核查，公司其他外销客户收入未发现异常情形。

5. 营业成本

前次审核问询回复显示：

（1）部分原材料期末库存单价均高于或低于期初结存、采购入库、生产直接材料领用的单价，变动趋势不一致；

（2）因两款滑动系统减速电机组组合入库和销售结转，2017 年该类别的产品单位成本、生产成本和存货单位成本显著高于报告期别的年度；

（3）“单位人工产值与产量变动”和“生产人员数量与经营规模的匹配性”关于单位人工产值披露的金额不一致。

请发行人：

（1）结合各项材料的均价、原料配比、投入和产出，量化披露主要产品的单位成本从原材料采购环节，到产品生产加工环节，到最终销售环节的成本结转过程和核算方式，量化披露采购传导滞后性、原材料投料比变动对各环节单位成本的影响及合理性；

（2）补充测算并披露剔除 2017 年两款组合入库的滑动系统减速电机外，滑动系统减速电机产品单位成本、生产单位成本、营业成本单位成本、存货单位成本和报告期其他年度是否有差异，差异的原因及合理性；

（3）补充核实并更正“单位人工产值与产量变动”和“生产人员数量与经营规模的匹配性”关于单位人工产值披露的金额不一致的情况，并说明原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合各项材料的均价、原料配比、投入和产出，量化披露主要产品的单位成本从原材料采购环节，到产品生产加工环节，到最终销售环节的成本结转过程和核算方式，量化披露采购传导滞后性、原材料投料比变动对各环节单位成本的影响及合理性

（一）部分原材料期末库存单价均高于或低于期初结存、采购入库、生产直接材料领用的单价的原因

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（三）营业成本分析 2、主营业务成本项目构成分析（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 & 差异情况 ② 单价方面一致性 & 差异情况”修改及补充披露如下：

“② 单价方面一致性 & 差异情况

报告期内，公司主要原材料采购与生产领用、销售结转、库存结存存在单价方面对比如下：

单位：元/千克、元/片、元/件

原材料一级分类	原材料二级分类	期初结存总平均单价（注 1）	采购入库总平均单价（注 1）	生产领用总平均单价（注 1）	期末库存总平均单价（注 1）	变异系数（注 2）
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%
	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%

原材料一级分类	原材料二级分类	期初结存总平均单价（注1）	采购入库总平均单价（注1）	生产领用总平均单价（注1）	期末库存总平均单价（注1）	变异系数（注2）
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	φ 64* φ 58*****	-	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	φ 64* φ 58*****	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

(二) 主要产品生产工艺、生产成本结转过程、核算方式及成本传导过程分析

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（三）营业成本分析”补充披露如下：

“7、主要产品生产工艺、生产成本结转过程、核算方式及成本传导过程分析

（1）生产工艺说明

报告期内，公司主要产品工艺流程按照主要部件可分解为：电机制作、减速机构制作和整机装配。原材料经加工后用于减速机构制作，形成自制半成品入库；减速机构自制半成品与其他加工后的原材料领用后用于电机制作及减速电机整机装配，最终形成成品入库。

（2）公司生产成本结转过程和核算方式

原材料通过初加工形成减速器组件配件等，经组装后形成减速器组件半成品，再经整机总装配完成电机与减速器组件装配，形成产成品并入库。在生产过程中，原材料采购价格变动逐级传导，最终影响产品单位营业成本。各环节生产成本结转过程和核算方式如下：

①原材料采购环节

原材料采购入库时，按照采购成本确认入库单价，在车间领用时，按照月末一次加权平均法计算发出原材料的出库成本及期末库存原材料单位成本。

②产品生产加工环节

车间生产领用，原材料、辅料发出采用月末一次加权平均法计价；生产领用直接材料直接计入相应产成品、半成品；其他材料，如维修配件等计入制造费用。

A、直接材料：生产过程中领用的原材料计入直接材料；

B、直接人工：与生产活动相关的生产人员薪酬计入直接人工；

C、制造费用：主要为与生产相关的设备折旧、维修、机物料消耗、加工费用及其他与生产相关的支出；

D、直接人工及制造费用按照标准工时进行分摊。

③最终销售环节

产品实现销售时，按照加权平均法将产品成本结转至主营业务成本。

（3）成本传导滞后性分析

①原材料采购价格向各环节单位成本的传导滞后性

报告期各期末，公司原材料余额相当于 20-25 天左右原材料采购需求，整

体较为稳定。不存在明显因季节性、周期性采购导致的单位原材料成本波动的滞后影响。

②生产过程中单位成本的传导滞后性

报告期各期末，公司自制半成品、在产品 and 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。上述备货生产导致生产过程中成本结转存在跨月的影响，原料成本波动影响略有滞后，但由于公司生产周期相对较短，滞后影响较为有限。

(4) 公司各生产环节的成本传导情况分析

①原材料采购及领用成本结转

报告期内公司主要原材料包括漆包线、定子转子毛坯、机壳、换向器、箱体、箱盖等，每类原材料又包括不同的规格及型号。报告期内，公司原材料采购到领用成本对比分析详见本节“(三)营业成本分析 2、主营业务成本项目构成分析 (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 & 差异情况 ②单价方面一致性 & 差异情况”内容。

②减速器组件半成品生产

A、主要原材料领用数量与减速器组件入库数量匹配性

单位：万件、万台

项目	原料类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
生产领用 (A)	齿轮毛坯	267.08	274.82	185.91
	箱体	68.55	67.14	55.01
	箱盖	64.89	63.83	52.80
	齿轴毛坯	98.90	109.78	91.13
	出轴毛坯	57.82	57.26	43.83
	轴套	464.81	425.32	340.06
减速器组件半成品产量 (B)		77.67	74.71	64.05
减速器组件/生产领用 (C=B/A)	齿轮毛坯	29.08%	27.18%	34.45%
	箱体	113.31%	111.27%	116.44%
	箱盖	119.70%	117.04%	121.32%

项目	原料类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	齿轴毛坯	78.54%	68.05%	70.28%
	出轴毛坯	134.35%	130.47%	146.12%
	轴套	16.71%	17.57%	18.84%

报告期内，主要原材料生产领用与减速器组件半成品产量整体较为稳定，比例存在一定波动，但幅度不大。公司产成品型号较多，每款产品均有自己单独的BOM表，并无一概的原材料配比，不同减速电机因产品设计、规格等方面耗用材料不同，耗用的原材料数量也存在一定差异，同时公司部分材料亦会自行加工，因此主要原材料生产领用与减速器组件半成品产量受到各年生产的产品结构影响。

B、原材料成本向减速器组件传导情况

单位：元/件、元/台

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本	变动率
原材料领用出库	25.00	-1.28%	25.32	1.63%	24.92	-5.66%
减速器组件入库	45.50	2.50%	44.39	6.41%	41.71	-1.31%

注：为剔除减速箱组件的产品结构影响，上表中 2018 年、2019 年及 2020 年度原材料领用出库的单位成本系按照 2017 年度主要原材料投料结构计算。

2018-2019 年度，减速器组件半成品入库单位成本与原材料领用出库单位成本变动趋势整体较为一致；**2020 年度**，材料领用出库单位成本变动下降，减速器组件半成品入库单位成本增加，主要系：**a、受减速器组件生产结构影响**，领用材料单位成本（计件）下降，但降幅较小；**b、公司自加工零件增加、生产人员数量增加**，减速器组件单位人工成本上升。

③整机装配环节

A、减速箱组件领用数量与产成品入库数量的匹配性

单位：万台

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
减速器组件生产领用数量 (A)	77.81	74.43	63.97
产成品入库数量 (B)	95.72	86.06	76.93
产成品/减速器组件生产领用 (C=B/A)	123.02%	115.62%	120.26%

注：产成品包括储能减速电机、房车减速电机、底盘车电机等所有电机产品。

报告期内产成品/减速器组件半成品领用比例在 1.2:1 左右，主要系以下原因所致：一是根据产品设计图纸及要求，部分减速电机无需使用减速器组件半成

品来达到减速目的，而是以齿轮齿轴组件作为减速电机的减速装置；二是部分客户在采购电机不同时配置减速机构。报告期内，公司产成品入库与减速器组件生产领用数量之间比例波动不大，整体较为匹配。

B、减速器组件向产成品传导情况

单位：元/台

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本	变动率
减速器组件出库	45.20	1.66%	44.46	7.13%	41.50	-1.72%
产成品入库	88.02	-0.67%	88.62	1.03%	87.71	-1.45%

注：产成品包括储能减速电机、房车减速电机、底盘车电机等所有电机产品。

2018-2019 年度，产成品入库单位成本与减速器组件半成品出库单位成本变动趋势整体较为一致；2020 年度产成品入库单位成本略有下降，减速器组件半成品出库单位成本上升，主要系自加工零件增加，减速器组件生产过程中分配的人工成本增加。

④销售环节

A、产成品生产入库数量与销售数量匹配性

单位：万台

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
生产入库数量	95.72	86.06	76.93
销售出库数量	94.06	86.69	76.46
产销率	98.26%	100.73%	99.39%

注：产成品入库包括储能减速电机、房车减速电机、底盘车电机等所有电机产品。

报告期内，公司产销率约在 100%左右，生产与销售情况匹配，整体符合公司主要为以销定产的生产模式。

B、销售成本结转情况

单位：元/台

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本	变动率
产成品入库	88.02	-0.67%	88.62	1.03%	87.71	-1.45%
销售结转出库	87.94	-1.29%	89.09	1.23%	88.01	-0.92%

注：产成品入库、销售结转出库包括储能减速电机、房车减速电机、底盘车电机等所有电机产品。

报告期内，产成品入库单位成本与销售结转单位成本变动趋势整体较为一致。

综上分析，公司各环节的成本结转过程和核算方式符合企业会计准则规定，

公司产品备货周期、生产周期相对较短，采购传导滞后性不明显；公司原材料投入数量、价格变动在各环节的数量及成本传导中变动趋势较为一致，具备合理性。”

二、补充测算并披露剔除 2017 年两款组合入库的滑动系统减速电机外，滑动系统减速电机产品单位成本、生产单位成本、营业成本单位成本、存货单位成本和报告期其他年度是否有差异，差异的原因及合理性

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 3、主要产品单位成本变动分析（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 ①滑动系统减速电机”补充披露如下：

“.....

B、减速箱组件类别

报告期内，滑动系统产品中减速器组件的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较小，具有匹配关系。

剔除报告期内两款组合入库销售的滑动系统减速电机后，公司滑动系统减速电机产品单位成本、生产单位成本、营业成本单位成本、存货单位成本情况如下：

单位：元/台

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)
2020 年度	55.63	55.67	54.72	65.62	1.02:1.02:1:1.2
2019 年度	54.79	55.16	55.18	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

a、2019 年度、2020 年度，公司滑动系统减速电机产品单位成本、生产成本单位成本、营业成本单位成本、存货单位成本高于 2017 年度、2018 年度，主要系公司 2019 年度向诺克工业销售两款新型号产品，并实现初步的批量销售，该产品单位成本相对略高，拉高了总体单位产品成本。

b、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。”

三、补充核实并更正“单位人工产值与产量变动”和“生产人员数量与经营规模的匹配性”关于单位人工产值披露的金额不一致的情况，并说明原因

发行人在计算并披露“单位人工产值与产量变动”、“生产人员数量与经营规模匹配性”时所采用的两者计算的分母不同。

其中“单位人工产值与产量变动”中产值数据系按照平均售价*产量计算，即产值=平均销售价格(不含税)×产量；“生产人员数量与经营规模的匹配性”的单位人工产值以营业收入为分母，计算收入规模与生产人员数量的匹配性。

按照上述计算口径，经重新计算，“单位人工产值与产量变动”中披露数据不存在错误；“生产人员数量与经营规模的匹配性”中 2020 年 1-6 月人均创收金额因笔误计算错误，实际应为 79.67 万元/人。同时，为避免两个表格数据不同带来的误解，本次将“生产人员数量与经营规模的匹配性”中“单位人工产值”表述更正为“人均创收”。

发行人对招股说明书（上会稿）“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 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 （4）生产人员数量与经营规模的匹配性”更正披露如下：

“（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：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	7,927.15	16,947.90	14,561.85	15,185.36
生产人员数量（人）	199	176	165	159
人均创收	79.67	96.29	88.25	95.51

注：2020 年 1-6 月人均创收=营业收入/生产人员数量*2。

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。”

四、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈公司总经理、财务负责人、采购负责人、销售负责人，了解公司销售、采购及财务核算情况，公司主要材料备货及采购周期；

2、获取公司主要产品的生产工艺流程，结合工艺流程询问财务负责人，了解公司成本归集、核算、结转方法，并抽取部分型号、部分月份对成本计算过程进行复核；

3、取得公司主要原材料采购清单，比较采购价格、生产领用价格、期末结

存价格之间的差异，分析差异的合理性；

4、剔除 2017 年度两款组合入库的滑动系统减速电机外，比较报告期内滑动系统减速电机产品单位成本、生产单位成本、营业成本单位成本、存货单位成本差异，分析差异原因；

5、复核“单位人工产值与产量变动”和“生产人员数量与经营规模的匹配性”关于单位人工产值披露的金额及差异原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、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；

2、公司各环节的成本结转过程和核算方式符合企业会计准则规定，公司产品备货周期、生产周期相对较短，采购传导滞后性不明显；公司原材料投入数量、价格变动在各环节的数量及成本传导中变动趋势较为一致，具备合理性；

3、剔除 2017 年度两款组合入库的滑动系统减速电机外，滑动系统减速电机产品单位成本、生产单位成本、营业成本单位成本、存货单位成本整体较为匹配，部分差异系生产、销售及期末结存产品结构差异所致；

4、“单位人工产值与产量变动”和“生产人员数量与经营规模的匹配性”关于单位人工产值披露的金额差异主要系分母取数差异及笔误，发行人已经进行核实和更正披露。

6. 主要供应商

前次审核问询回复显示，报告期各期，公司向前五大供应商采购金额分别为 1,996.81 万元、1,753.68 万元、1,995.60 万元和 798.77 万元，采购占比分别为 35.52%、33.29%、31.56%和 28.57%，前五大供应商主要集中在江苏和宁波。报告期内，公司主要原材料采购价格整体呈下降趋势，与公司每年与主要供应商协商定价有关。

请发行人：

（1）补充披露各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比；新增供应商数量、对应新

增供应商采购金额占比和变动情况；

(2) 按照主要原材料类别补充披露主要供应商的名称、采购金额、占比；贸易类供应商采购比例和向终端供应商采购情况；发行人供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或同业竞争关系、其他利益安排；

(3) 补充披露发行人和主要供应商的协商定价机制，进一步说明并披露报告期内原材料采购价格整体下滑的原因，主要原材料采购价格是否与公开市场价格一致，原材料价格波动对生产经营的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并就采购的真实性、完整性、准确性及与供应商是否存在关联关系进行详细核查，说明具体核查程序、核查手段、核查范围(各核查方式涉及的具体金额占比)及核查结论，并发表明确的核查意见，详细说明报告期各期主要供应商基本情况、合作历史、采购方式、采购内容、定价方式、结算方式等，同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异，以及报告期内各主要供应商采购金额、次序变动较大的原因及合理性。

回复：

一、补充披露各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比；新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况

(一) 供应商分层情况

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术 七、公司采购情况和主要供应商

(二) 主要供应商情况”补充披露如下：

“2、供应商分层情况

报告期各期，公司供应商分层数量及采购情况如下：

单位：家、万元

期间	项 目	20 万及以下	20-100 万	100-200 万	200 万以上	合 计
2020 年 度	供应商数量	169	43	13	6	231
	采购金额	543.04	2,043.68	1,831.69	2,205.45	6,623.86
	占采购金额比重	8.20%	30.85%	27.65%	33.30%	100.00%
2019 年 度	供应商数量	195	35	13	6	249
	采购金额	650.85	1,631.58	1,838.61	2,201.46	6,322.50
	占采购金额比重	10.29%	25.81%	29.08%	34.82%	100.00%

期间	项 目	20 万及以下	20-100 万	100-200 万	200 万以上	合 计
2018 年 度	供应商数量	201	35	9	4	249
	采购金额	610.25	1,870.44	1,208.83	1,578.94	5,268.45
	占采购金额比重	11.58%	35.50%	22.94%	29.97%	100.00%

报告期内，公司采购规模在 100 万以上的供应商占采购金额比重分别为 52.91%、63.90%和 **60.95%**，2018 年占比下降主要系受订单因素影响第四季度采购额有所下降。

3、供应商合作年限情况

报告期内，公司向不同合作年限供应商采购情况如下：

单位：万元

合作年限	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以下	53.04	0.80%	372.73	5.90%	75.52	1.43%
1-3 年	980.35	14.80%	534.21	8.45%	525.36	9.97%
3-5 年	703.01	10.61%	598.55	9.47%	544.11	10.33%
5 年以上	4,887.46	73.79%	4,817.01	76.19%	4,123.46	78.27%
合 计	6,623.86	100.00%	6,322.50	100.00%	5,268.45	100.00%

由上表所知，公司主要向长期合作的供应商采购原材料。报告期内，公司向合作 3 年以上供应商采购占比分别为 88.60%、85.66%和 **84.40%**，采购供应商合作持续稳定。”

（二）新增供应商情况

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术 七、公司采购情况和主要供应商（二）主要供应商情况”补充披露如下：

“4、新增供应商情况

报告期内新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况如下：

单位：家、万元

期间	新增供应商数量	当年采购金额	占当年采购金额比重
2020 年度	31	53.04	0.80%
2019 年度	54	263.87	4.17%
2018 年度	52	45.57	0.86%

公司与主要供应商均建立了良好的合作关系且持续采购。报告期内，公司新增供应商采购金额占比分别为 0.86%、4.17%和 **0.80%**，整体采购占比较低。2019

年度新增供应商采购金额较高主要系新增海门市宇隆铜业有限公司等金属材料供应商采购金额较大所致。”

二、按照主要原材料类别补充披露主要供应商的名称、采购金额、占比；贸易类供应商采购比例和向终端供应商采购情况；发行人供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或同业竞争关系、其他利益安排

(一) 主要原材料的主要供应商名称、采购金额、占比

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术 七、公司采购情况和主要供应商

(二) 主要供应商情况”补充披露如下：

“5、按照原材料类别的主要供应商

公司将主要原材料分为电机主要构件、减速机主要构件、通用轴承三大类以及其他材料。原材料采购按照类别分别披露主要供应商的名称、采购金额和占比如下：

(1) 电机主要构件主要供应商

报告期内，公司电机主要构件的前五名供应商名称、采购金额及占比情况如下：

单位：万元

序号	供应商	采购金额	占采购总额比例	采购金额占供应商销售比重
2020 年度				
1	苏州市开拓者电工材料有限公司	493.92	7.46%	1.06%
2	句容市鼎巨智能科技有限公司	226.46	3.42%	10.99%
3	无锡市巨辉有色金属压铸件厂	187.58	2.83%	24.14%
4	惠山区洛社镇奥玺达机械部件厂	183.53	2.77%	45.20%
5	宁波可可磁业股份有限公司	153.52	2.32%	0.67%
小 计		1,245.01	18.80%	
2019 年度				
1	苏州市开拓者电工材料有限公司	440.55	6.97%	1.85%
2	句容市鼎巨智能科技有限公司	205.86	3.26%	9.52%
3	无锡市巨辉有色金属压铸件厂	182.17	2.88%	41.71%
4	无锡弘鑫磁业有限公司	156.55	2.48%	29.21%
5	惠山区洛社镇奥玺达机械部件厂	150.14	2.37%	41.71%
小 计		1,135.27	17.96%	

序号	供应商	采购金额	占采购总额比例	采购金额占供应商销售比重
2018 年度				
1	苏州市开拓者电工材料有限公司	421.68	8.00%	2.39%
2	无锡市巨辉有色金属压铸件厂	157.56	2.99%	45.96%
3	无锡市奥凯金属包装厂	135.58	2.57%	未取得
4	华瑞电器股份有限公司	131.27	2.49%	0.15%
5	常州润能机电设备有限公司	125.17	2.38%	8.89%
小 计		971.26	18.44%	

注：供应商对外销售规模系来自于供应商确认数据，下同。

（2）减速箱主要构件主要供应商

报告期内，公司减速箱主要构件的前五名供应商名称、采购金额及占比情况如下：

单位：万元

序号	供应商	采购金额	占采购总额比例	公司采购占供应商销售比重
2020 年度				
1	苏州市兴渭粉末冶金厂	508.28	7.67%	39.92%
2	宁波市镇海本达齿轮有限公司	178.99	2.70%	11.58%
3	无锡市翔达粉末冶金有限公司	125.08	1.89%	13.03%
4	玉环市泰庆机械有限公司	114.35	1.73%	3.39%
5	无锡市玉荣机械配件厂	112.07	1.69%	29.36%
小 计		1,038.77	15.68%	
2019 年度				
1	苏州市兴渭粉末冶金厂	465.28	7.36%	17.65%
2	宁波市镇海本达齿轮有限公司	261.52	4.14%	12.46%
3	无锡市前方齿轮厂	127.32	2.01%	21.51%
4	无锡市翔达粉末冶金有限公司	112.61	1.78%	14.08%
5	无锡市玉荣机械配件厂	110.91	1.75%	29.39%
小 计		1,077.63	17.04%	
2018 年度				
1	苏州市兴渭粉末冶金厂	421.14	7.99%	11.90%
2	宁波市镇海本达齿轮有限公司	137.67	2.61%	7.32%
3	无锡市翔达粉末冶金有限公司	90.94	1.73%	12.46%
4	无锡市汉邦达金属制品有限公司	85.44	1.62%	44.82%

序号	供应商	采购金额	占采购总额比例	公司采购占供应商销售比重
5	无锡市玉荣机械配件厂	81.93	1.56%	22.48%
小 计		817.13	15.51%	

(3) 通用轴承主要供应商

报告期内，公司通用轴承的主要供应商名称、采购金额及占比情况如下：

单位：万元

序号	供应商	采购金额	占采购总额比例	公司采购占供应商销售比重
2020 年度				
1	宁波志诚轴承有限公司	125.42	1.89%	2.99%
2	上海纽轮轴承有限公司	94.99	1.43%	1.52%
3	无锡市翔达粉末冶金有限公司	5.37	0.08%	0.56%
4	常州市棱光轴承有限公司	2.91	0.04%	0.19%
5	新昌县康利达轴承有限公司	0.44	0.01%	0.02%
小 计		229.12	3.46%	
2019 年度				
1	宁波志诚轴承有限公司	116.60	1.84%	3.92%
2	上海纽轮轴承有限公司	113.24	1.79%	2.01%
3	无锡市翔达粉末冶金有限公司	4.69	0.07%	0.59%
4	常州市棱光轴承有限公司	3.31	0.05%	0.41%
5	新昌县康利达轴承有限公司	0.29	0.00%	0.02%
小 计		238.13	3.77%	
2018 年度				
1	宁波志诚轴承有限公司	132.58	2.52%	4.06%
2	上海纽轮轴承有限公司	78.76	1.49%	1.41%
3	无锡市翔达粉末冶金有限公司	3.93	0.07%	0.54%
4	常州市棱光轴承有限公司	2.36	0.04%	0.29%
5	无锡市洛社精密轴承有限公司	1.90	0.04%	未取得
小 计		219.53	4.17%	

(4) 其他类材料

报告期内，公司其他材料的主要供应商名称、采购金额及占比情况如下：

单位：万元

序号	供应商	采购金额	占采购总额比例	公司采购占供应商销售比重
2020 年度				

序号	供应商	采购金额	占采购总额比例	公司采购占供应商销售比重
1	江苏民威电碳科技有限公司	348.46	5.26%	7.61%
2	江阴市协昊金属材料有限公司	100.68	1.52%	1.14%
3	余姚市百达电器有限公司	90.25	1.36%	1.45%
4	海门市宇隆铜业有限公司	90.20	1.36%	未取得
5	无锡市烨辉机械制造有限公司	75.44	1.14%	41.91%
小 计		705.04	10.64%	
2019 年度				
1	江苏民威电碳科技有限公司	391.27	6.19%	9.43%
2	无锡市烨辉机械制造有限公司	86.60	1.37%	50.47%
3	江阴市协昊金属材料有限公司	86.16	1.36%	1.23%
4	余姚市百达电器有限公司	76.47	1.21%	1.69%
5	海门市宇隆铜业有限公司	69.25	1.10%	5.11%
小 计		709.75	11.23%	
2018 年度				
1	江苏民威电碳科技有限公司	367.74	6.98%	10.15%
2	无锡市烨辉机械制造有限公司	69.83	1.33%	47.70%
3	余姚市百达电器有限公司	67.04	1.27%	1.75%
4	江阴市协昊金属材料有限公司	56.77	1.08%	0.68%
5	常州浦发机械有限公司	49.62	0.94%	0.41%
小 计		611.00	11.60%	

上述主要供应商中，无锡市奥凯金属包装厂已注销，海门市宇隆铜业有限公司、无锡市洛社精密轴承有限公司等公司因公司商业秘密原因未提供相关销售金额数据。”

（二）贸易类供应商采购比例和向终端供应商采购情况

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术 七、公司采购情况和主要供应商

（二）主要供应商情况”补充披露如下：

“6、向贸易类供应商及终端供应商采购情况

报告期内，公司向贸易类供应商采购比例和向终端供应商采购情况如下：

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
贸易类供应商采	932.37	14.08%	875.13	13.84%	761.72	14.46%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
购金额						
终端供应商采购金额	5,691.49	85.92%	5,447.37	86.16%	4,506.73	85.54%
合计	6,623.86	100.00%	6,322.50	100.00%	5,268.45	100.00%

报告期内公司主要向终端供应商采购，向终端供应商采购金额占比分别为 85.54%、86.16%和 85.92%。

报告期内公司向贸易类供应商采购占比分别为 14.46%、13.84%和 14.08%，整体占比较小。公司向贸易类供应商采购主要系向苏州市开拓者电工材料有限公司采购漆包线，报告期内，漆包线采购金额占贸易类供应商采购的比例在 50%以上。公司漆包线材料未直接向终端供应商采购，主要系 1、苏州市开拓者电工材料有限公司为漆包线生产商宁波金田新材料有限公司的代理经销商；2、公司采购的漆包线型号多且单一型号数量偏低，漆包线生产商不能迅速的满足公司小批量多型号采购。该情况符合行业惯例。”

（三）公司供应商及其关联方与公司是否存在关联关系或同业竞争关系、其他利益安排

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术 七、公司采购情况和主要供应商（二）主要供应商情况”补充披露如下：

“上述供应商与公司及其主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其他关联方之间不存在关联关系。公司供应商中除无锡市均成标准件有限公司之外，其他供应商与公司不存在关联关系；公司与供应商不存在同业竞争关系、其他利益安排。

无锡市均成标准件有限公司系公司董事陈渊技、龚建芬关系密切的家庭成员控制的企业，主要经营五金标准件产品（例如螺丝、螺母等）的生产、销售。报告期内公司向其采购标准件产品，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”中进行了披露。”

三、补充披露发行人和主要供应商的协商定价机制，进一步说明并披露报告期内原材料采购价格整体下滑的原因，主要原材料采购价格是否与公开市场价格一致，原材料价格波动对生产经营的影响

（一）公司和主要供应商的协商定价机制

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（一）公司原材料采购及能源供应情况 1、主要产品所需主要原材料（2）主要原材料的采购价格变动趋势”中补充披露如下内容：

“公司原材料中，包括漆包线、定子毛坯等与材质价格高度相关的原材料，亦包括部分需要经过相对复杂生产或制造工艺，采购价格与材质价格关联度较低的原材料。针对与铜价、硅钢等材质相关的材料，例如漆包线、定子毛坯等，公司与供应商通常协商采用网价加一定加工费的价格确定模式；针对其他机壳、端盖等加工程序较为复杂的原材料时，公司与供应商通常根据市场材质价格、加工复杂程度、采购数量等因素采用协商定价方式确定采购价格。”

（二）报告期内原材料采购价格整体下滑的原因，主要原材料采购价格是否与公开市场价格一致

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（一）公司原材料采购及能源供应情况 1、主要产品所需主要原材料（2）主要原材料的采购价格变动趋势”中补充披露如下内容：

“①报告期内原材料采购价格下滑的原因

报告期内，公司主要原材料采购价格略有波动，部分原材料采购价格整体呈下滑趋势，主要有以下原因：

A、原材料对应材质市场价格变动

公司原材料中，存在部分与原材料材质市场价格高度相关的原材料，例如漆包线、铜棒、转子（定子）毛坯等，该部分原材料系根据原材料的主要材质（铜、铝、硅钢等）市场价格，给予适当加工费加成定价。在材料市场价格发生变动时，公司采购相应原材料市场价格亦随之变动。报告期内，市场铜价、锌合金价格、硅钢价格等整体呈下降趋势，进而导致公司相应原材料采购价格呈下降趋势。

B、随着合作时间、采购量增加单价有所下降

公司部分原材料虽然主要亦为金属等材质，但由于原材料加工过程较为复杂，公司与供应商协商确定的价格中包含的更多价格为加工费价格，而非材料材质价格。该部分材料价格一般与材料材质市场价格关联度不高，但随着公司与对方合作时间增加以及合作量的增加，供应商通常会在适当范围内进行降价，以维持双方良好合作关系。

综上，因上述原因影响，报告期内公司主要原材料价格虽然略有波动，但原

材料价格整体呈下滑趋势。

②主要原材料采购价格是否与公开市场价格一致

报告期内，公司原材料主要应用的金属材质包括铜、铝、锌合金及各类钢材等。报告期内，公司与大宗商品相关采购金额情况及占比如下：

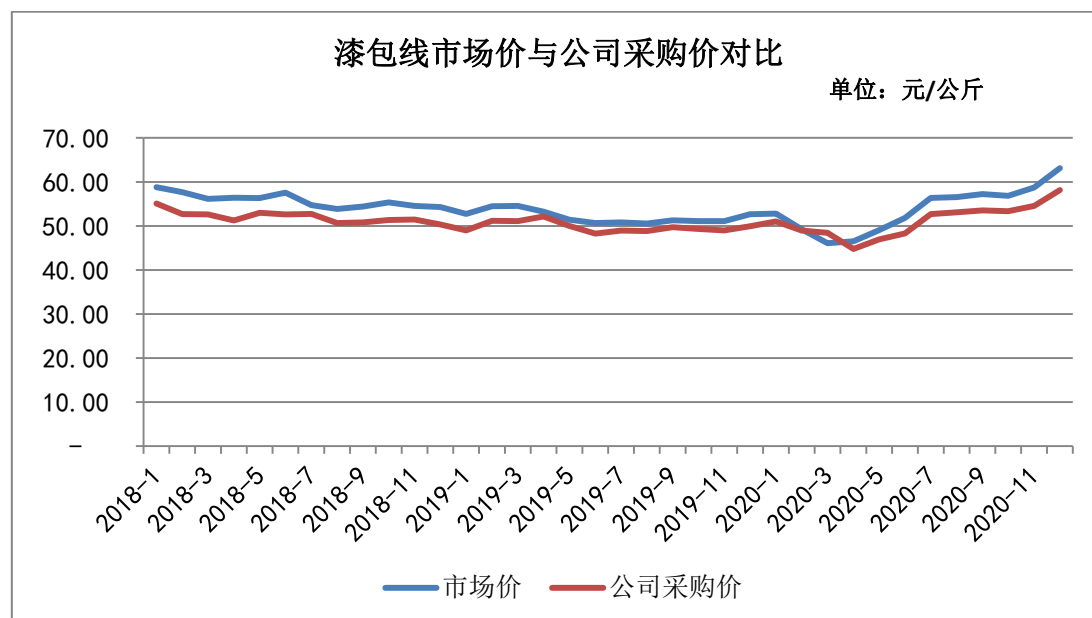
单位：万元

采购类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
漆包线	494.60	441.00	423.13
箱体、箱盖、端盖	1,107.45	1,068.78	888.96
机壳	389.77	377.75	329.42
定子转子毛坯	493.44	425.80	427.95
钢材（其他材料中各类钢材）	141.92	129.36	90.21
小 计	2,627.19	2,442.69	2,159.68
原材料采购总额	6,289.70	5,998.25	5,003.45
占 比	41.77%	40.72%	43.16%

报告期内，公司主要原材料采购价格与上述原材料公开市场价格对比如下：

A、漆包线

漆包线是生产电机中较为重要的原材料，其主要原料为铜。报告期内，公司漆包线采购平均价格与同期市场价格相比较如下：

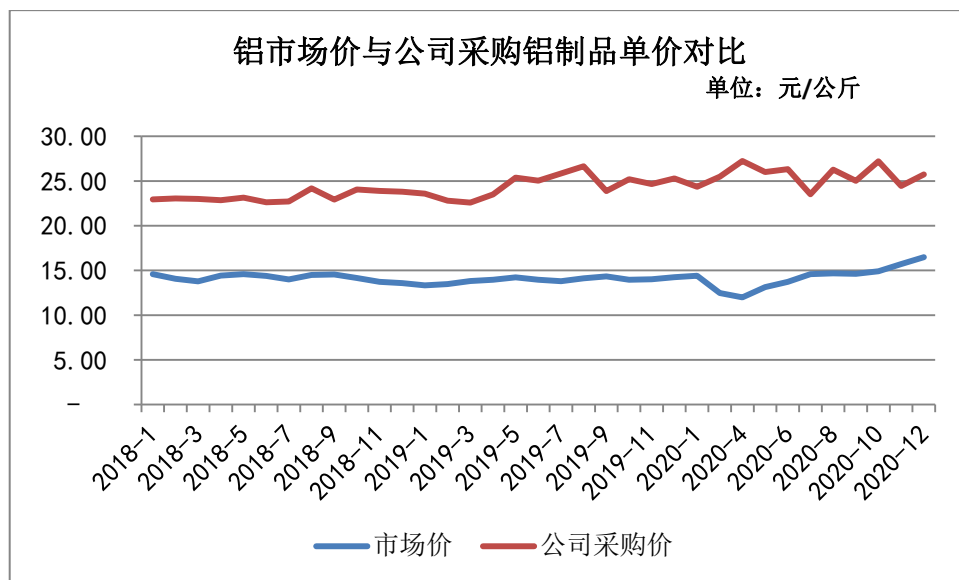


数据来源：同花顺。

如上图所示，公司漆包线采购价格与市场价格变动趋势基本一致，不存在重大差异。

B、铝制品

公司采购的铝制品主要包括铝制的箱体、箱盖以及部分机壳等电机及减速器主要构件。报告期内，公司采购相关铝制品单位价格（已按相关材料单位重量折算）与铝市场价对比如下：

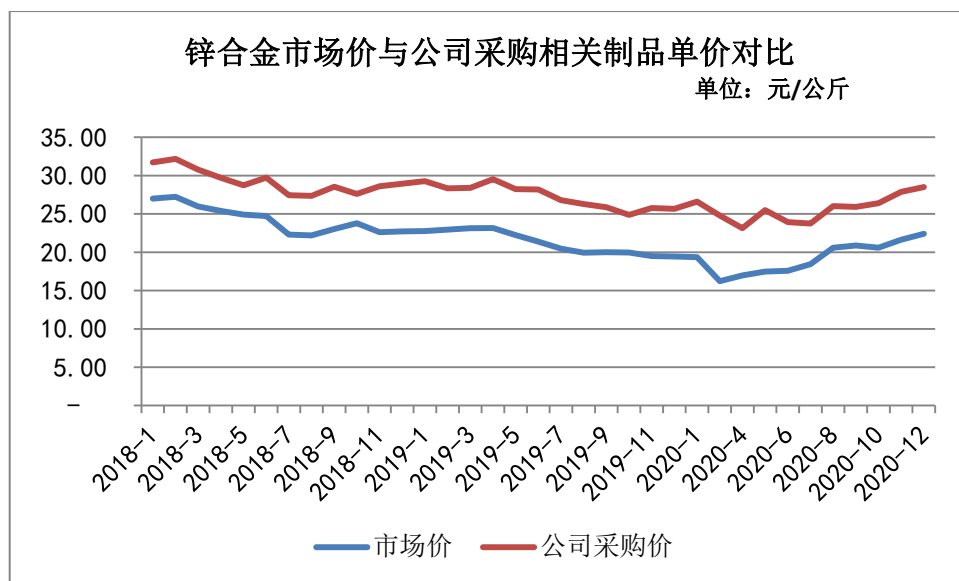


数据来源：同花顺。

由于公司采购的铝制品价格受到加工费及物料规格等因素的影响，公司采购价整体较市场价格更高。如上图所示，报告期内，公司采购的铝制品单价与铝市场价格波动趋势较为一致，不存在重大差异。

C、锌合金制品

公司采购的锌合金制品主要有锌合金材质的箱体、箱盖和部分机壳等电机及减速器主要构件。报告期内，公司采购相关锌合金制品单位价格（已按相关材料单位重量折算）与锌合金市场价对比如下：

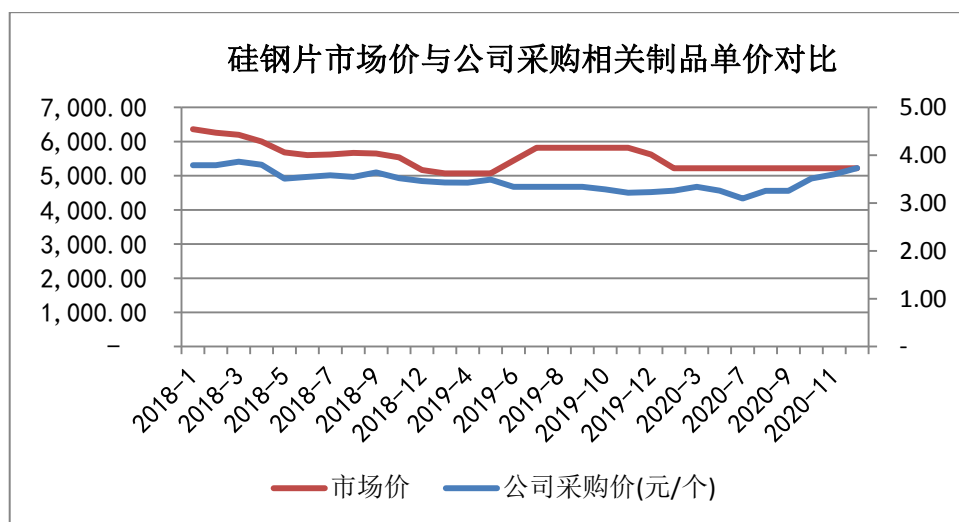


数据来源：同花顺。

由于公司采购的锌合金制品价格受到加工费及物料规格等因素的影响，公司采购价整体较市场价格更高。如上图所示，报告期内，公司采购的锌合金制品单价与锌合金市场价格波动趋势较为一致，不存在重大差异。

D、硅钢制品

公司采购的定子转子毛坯主要为硅钢材质，选取公司采购金额最大的定子、转子毛坯材料与硅钢市场价格对比如下：



数据来源：Wind。

如上图所示，报告期内，公司采购的硅钢制品单价与硅钢市场价格波动趋势较为一致，不存在重大差异。

综上，报告期内，公司主要原材料采购价格与市场价格及变动趋势不存在重大差异。

③其他原材料采购价格分析

除上述与市场大宗商品价格相关的原材料采购之外,公司还采购与电机相关的齿轮毛坯、出轴毛坯、其他相关配件及轴承等,该类原材料由于加工过程通常较为复杂,与市场大宗商品价格关联度相对较低。相关材料采购金额及情况占比如下:

单位:万元

采购类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
齿轮、齿轴、出轴毛坯	891.90	962.98	686.27
通用轴承、轴承	467.63	452.24	375.08
磁钢	310.95	247.12	199.94
换向器	214.53	201.99	178.04
转子轴	136.07	163.08	144.21
其他	1,641.43	1,528.14	1,260.22
小 计	3,662.51	3,555.56	2,843.77
采购总额	6,289.70	5,998.25	5,003.45
占 比	58.23%	59.28%	56.84%

选取公司报告期内各类采购金额前五型号的上述原材料,相关采购供应商及单价比较如下:

单位:元/个、元/件、元/千克

采购类别	原材料名称	规格型号	供应商名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
齿轮、齿轴、出轴毛坯	大 齿 片 序 号 17	64ZY-C*** *	宁波市镇海本达齿轮有限公司	2.19	2.19	2.14
	单向齿片	9mm	无锡市前方齿轮厂	4.57	4.57	4.55
			无锡市玉升机械有限公司	-	4.74	4.74
	链轮 13 齿	64ZY-C*** *	玉环市泰庆机械有限公司	4.44	4.44	4.45
	内齿轮	64ZY-C*** *	温岭市皇泰电机有限公司	-	-	8.46
			无锡市前方齿轮厂	7.93	7.93	7.64
	小 齿 片 序 号 16	64ZY-C*** *	宁波市镇海本达齿轮有限公司	1.93	1.92	1.88
其他	94 铝青铜	Φ 3**	常州浦发机械有限公司	-	-	51.83
			海门市宇隆铜业有限公司	49.72	47.14	-
	安装架	42ZY-CJ** **	无锡市前方齿轮厂	9.05	9.05	9.05
	电机组件	BRS-775** **	余姚市百达电器有限公司	15.13	15.07	14.90

采购类别	原材料名称	规格型号	供应商名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	前端盖总成 J17	64ZY-CJ**	江苏民威电碳科技有限公司	8.30	8.30	8.15
	前端盖总成 J45	53ZY****	江苏民威电碳科技有限公司	6.38	6.35	6.25
			瑞安市瑞威电器有限公司	5.58	5.58	-
通用轴承、轴承	轴 承 60002RS	26****	宁波志诚轴承有限公司	-	1.24	1.24
			上海纽轮轴承有限公司	1.20	1.20	1.19
	轴 承 696ZZ	15****	宁波志诚轴承有限公司	1.04	1.05	1.07
			上海纽轮轴承有限公司	-	1.04	1.03
	轴 承 608ZZ	22****	宁波志诚轴承有限公司	0.94	0.94	0.96
			上海纽轮轴承有限公司	0.93	0.93	0.94
	轴 承 626ZZ	19****	上海纽轮轴承有限公司	0.93	0.96	1.03
			宁波志诚轴承有限公司	1.13	1.14	1.15
转子轴	转子轴	70W/6****	无锡市玉荣机械配件厂	2.79	2.79	2.08
			宁波市镇海本达齿轮有限公司	-	-	3.38
	转子轴	63ZY-CJ**	宁波恒源轴业有限公司	-	2.55	2.52
			无锡市玉荣机械配件厂	2.57	2.57	-
	转子轴	30****	宁波市镇海本达齿轮有限公司	3.24	3.24	3.24
			无锡市玉荣机械配件厂	1.80	1.80	1.79
	转子轴	64ZY-CJ**	宁波市镇海本达齿轮有限公司	3.01	3.01	2.91
磁钢	磁钢 70W321.012	R21.5*R29****	南京美帮磁业有限公司	1.17	1.16	1.16
			无锡弘鑫磁业有限公司	1.16	1.16	1.15
			无锡市蓉达磁性材料厂	-	-	1.15
	磁钢 64ZY-039321.095	R21.5*R29****	南京美帮磁业有限公司	-	-	1.59
			无锡弘鑫磁业有限公司	1.50	1.50	1.49
			无锡市蓉达磁性材料厂	-	-	1.53
	磁钢 30W 改型 321.015	R19.5*R24.5****	南京美帮磁业有限公司	0.86	0.86	0.86
			无锡弘鑫磁业有限公司	0.97	0.97	0.97
			无锡市蓉达磁性材料厂	-	-	0.97
	磁钢(稀土)66ZY-01	R28*R28**	东阳信亿隆电子有限公司	-	14.25	-
			宁波可可磁业股份有限公司	15.35	15.54	15.42
	磁钢(稀	R20.9*R20	东阳信亿隆电子有限公司	13.20	-	-

采购类别	原材料名称	规格型号	供应商名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	土)40ZY-CJ02	.9****	宁波可可磁业股份有限公司	12.85	13.2	14.47
换向器	换向器带钩	QA200F-Φ26.5****	华瑞电器股份有限公司	3.49	3.63	3.73
			苏州科固电器有限公司	3.43	3.36	3.45
	换向器带钩	QC143C-Φ23****	苏州科固电器有限公司	2.59	2.55	2.63
			华瑞电器股份有限公司	2.63	2.81	-
	换向器	QC031C***	华瑞电器股份有限公司	1.58	1.62	-
	换向器	QC222E***	华瑞电器股份有限公司	2.18	2.24	2.36
	换向器	QA200H-9*33P****	华瑞电器股份有限公司	3.61	3.63	3.73

如上表所示，对于从多家供应商同时采购的原材料型号，不同供应商间采购价格通常不存在重大差异，转子轴部分型号供应商采购单价存在一定差异主要系加工工序不同所致。对于部分仅从一家供应商采购的原材料型号，报告期内采购单价整体较为稳定，波动幅度相对较小。

综上所述，公司原材料采购价格整体较为公允。”

（三）原材料价格波动对生产经营的影响

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 （一）公司原材料采购及能源供应情况 1、主要产品所需主要原材料 （2）主要原材料的采购价格变动趋势”中补充披露如下内容：

“④原材料价格波动对生产经营的影响

报告期内，公司主要原材料市场供应充足，一方面，公司部分原材料价格会受上游相关原料交易价格波动的影响；另一方面，从市场竞争态势看，公司主要原材料上游供应商竞争相对激烈，公司可供选择的采购渠道较多，公司议价能力相对较强。

在假定其他因素（销售单价、销量、人工成本、制造费用、期间费用等）不发生变化，直接材料成本占主营业务成本比重以报告期各期占比确定；若公司原材料采购价格上涨 5%，公司报告期内利润总额将下降约 3.79%、3.70%和 3.69%。

报告期内，公司通过研发进行材料及工艺改进、规模化采购、加强生产过程管控以及与供应商建立保持良好的合作关系等方式，减少原材料价格波动对公司生产经营的影响。”

四、详细说明报告期各期主要供应商基本情况、合作历史、采购方式、采购内容、定价方式、结算方式等，同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异，以及报告期内各主要供应商采购金额、次序变动较大的原因及合理性。

（一）报告期各期主要供应商基本情况

报告期各期，公司主要供应商（取各期采购金额前十名供应商）基本情况、合作历史、采购方式、采购内容、定价方式及计算方式等如下表所示：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	经营地	股权结构	企业性质	营业范围	开始合作时间	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式
1	苏州市兴渭粉末冶金厂	1997 年 2 月 25 日	40.2 万元	苏州市相城区渭塘镇凤凰泾村	徐根元 100%	个人独资企业	制造、加工；冶金粉末，中间合金，五金冲件	2012 年 3 月	先发货后付款	箱体箱盖、端盖等	协商定价	银行转账及汇票
2	华瑞电器股份有限公司	1996 年 2 月 12 日	18,000 万元	宁波市鄞州区姜山镇科技园区	深交所上市公司 (300626.SZ), 截至 2021 年 3 月 10 日, 孙瑞良持有 30.72% 股份	股份有限公司	汽车电机、微特电机、换向器 (整流子)、轴承、轴、电机配件、电器配件的制造、加工; 金属材料的批发、零售	2012 年 4 月	先发货后付款	换向器	协商定价	银行转账及汇票
3	江苏民威电碳科技有限公司	2007 年 10 月 31 日	1,888 万元	高邮市甘垛镇横泾工业集中区	刘爱民 100%	有限责任公司	电机碳刷研发、碳刷制品、橡塑制品、电机及配件、电动工具、电器产品、机电产品 (除汽车)、机电配件、电器元件及附件、电子元件、五金, 机械设备及配件智卓、加工、销售	2012 年 3 月	先发货后付款	电刷、刷握管、端盖总成等	协商定价	银行转账及汇票
4	无锡弘鑫磁业有限公司	1997 年 2 月 25 日	50 万元	无锡市锡山区东北塘农坝村农新路	王佳伟 69%, 华鸣 31%	有限责任公司	磁性材料, 非标五金件、交流发电机、直流发电机、驱动微电机、直流电动机、交流电动机、非标金属结构件的制造、加工; 金属材料、建材的销	2017 年 2 月	先发货后付款	磁钢	协商定价	银行转账及汇票

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	经营地	股权结构	企业性质	营业范围	开始合作时间	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式
							售；电机的修理					
5	宁波市镇海本达齿轮有限公司	2002 年 7 月 16 日	118 万元	骆驼机电工业园区	胡本尧 51%、胡威海 49%	有限责任公司	机械齿轮、机械配件（除压力容器）、塑料制品、橡胶制品的制造、加工。	2012 年 3 月	先发货后付款	转子轴、齿轮等	协商定价	银行转账及汇票
6	无锡市玉荣机械配件厂	2005 年 4 月 18 日	40 万元	无锡市惠山区玉祁镇明珠村常玉路 7 号	吴杰 100%	个人独资企业	机械配件、五金、汽车电器的制造、加工；高频淬火加工	2012 年 3 月	先发货后付款	转子轴、输出轴等	协商定价	银行转账及汇票
7	无锡市前方齿轮厂	2011 年 8 月 2 日	40 万元	无锡市惠山区玉祁街道民主村	刘佳栋 100%	个人独资企业	齿轮、链轮、机械配件的制造、加工：道路普通货物运输	2016 年 7 月	先发货后付款	内齿轮、单向齿片等	协商定价	银行转账及汇票
8	惠山区洛社镇奥玺达机械部件厂	2019 年 3 月 1 日	5 万元	无锡市惠山区洛社镇杨市保健村	管宝昌 100%	个体工商户	机械零部件、金属结构件、五金件的加工及销售	2019 年 3 月	先发货后付款	机壳	协商定价	银行转账及汇票
9	无锡市巨辉有色金属压铸件厂	2005 年 12 月 7 日	40 万元	无锡市惠山区堰桥街道刘巷村	卫建农 100%	个人独资企业	有色金属铸造；金属衬胶、机械配件的制造、加工	2012 年 3 月	先发货后付款	机壳、中间盖、端盖等	协商定价	银行转账及汇票
10	句容市鼎巨智能科技有限公司	2018 年 10 月 17 日	100 万元	句容市天王镇前进村 05 幢 1 层	彭真 100%	有限责任公司	智能技术研发、技术资产；冲压件、模具、电机、输配电及控制设备及配件生产、销	2018 年 10 月	先发货后付款	转定子片	协商定价	银行转账及汇票

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	经营地	股权结构	企业性质	营业范围	开始合作时间	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式
							售；金属材料销售					
11	宁波志诚轴承有限公司	2006 年 1 月 23 日	500 万元	镇海区骆驼街道镇骆西路 1898 号	宁波市镇海众诚轴承有限公司占股 70%，庄孟勋占 30%	有限责任公司	精密轴承及各种主机专用轴承制造	2016 年 5 月	先发货后付款	轴承	协商定价	银行转账及汇票
12	苏州市开拓者电工材料有限公司	2009 年 9 月 21 日	1,000 万元	苏州工业园区唯华路 3 号君地商务广场 5 幢 1009 室	潘强 100%	有限责任公司	销售：电工材料、金属材料、机电产品、电动工具、五金交电、电线电缆、绝缘材料；道路普通货物运输	2013 年 8 月	先发货后付款	漆包线	协商定价	银行转账及汇票
13	常州润能机电设备有限公司	2012 年 3 月 20 日	300 万元	武进区遥观镇郑村宋家塘 3-1 号	苗金寒 50%，张宝金 50%	有限责任公司	机电配件加工、机械零部件加工；普通机械、金属材料、五金产品的销售	2014 年 3 月	先发货后付款	机壳、钢管等	协商定价	银行转账及汇票
14	宁波可可磁业股份有限公司	2006 年 6 月 13 日	7,749 万元	浙江省余姚市三七市镇安捷西路 117 号	原新三板挂牌企业（870147），已摘牌。冯立峰持有 55.64%股份	股份有限公司	磁性材料的研发、加工；机电配件、五金配件、电声器材、电子通讯设备及其配件的制造、加工、批发、零售；稀土金属矿、金属材料的批发、零售	2015 年 7 月	先发货后付款	磁钢、磁瓦	协商定价	银行转账及汇票
15	无锡市奥	1995 年 11	2020 年 8	无锡市玉祁街	郑宗虔 100%	个人独资企业	包装装潢印刷品印	2012 年	先发货	机壳	协商定	银行转

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	经营地	股权结构	企业性质	营业范围	开始合作时间	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式
	凯金属包装厂	月 6 日	月已注销	道玉东村			刷、装订；其他印刷品印刷；普通货运；金属容器、五金工具、纸箱包装的制造、加工、销售；五金加工	4 月	后付款		价	账及汇票

上表中，因无锡市奥凯金属包装厂（2012 年开始合作）拟注销，公司与实际合作人**管宝昌**新设的惠山区洛社镇奥玺达机械部件厂继续合作，故在惠山区洛社镇奥玺达机械部件厂设立当年公司即开始与其合作；句容市鼎巨智能科技有限公司与句容市龙飞机电有限公司（2014 年开始合作）受同一家族控制，对方变更业务经营主体，故在句容市鼎巨智能科技有限公司成立当年公司即与其开始合作。

公司要求供应商开具增值税专用发票，因此供应商为个人独资企业的（通常为一般纳税人）可以开具增值税专用发票，供应商为个体工商户的（通常为小规模纳税人）可以自愿使用增值税发票管理系统自行开具或由税务机关为其代开增值税专用发票。公司所合作的个体工商户、个人独资企业，均与公司合作保持长期稳定的关系，相关企业成立时间较早，且在其零配件生产领域拥有较为丰富的生产经验，能够保证公司的原材料质量。

(二) 同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异

以报告期内采购金额最大的五种原材料输出轴、箱盖、漆包线、箱体、机壳为例，报告期内公司主要原材料的主要供应商采购单价对比情况如下：

单位：漆包线为元/公斤；其余为元/个

采购内容	供应商名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
输出轴	惠山区玉祁雅灵机械配件厂	4.81	5.18	4.75
	无锡市玉荣机械配件厂	3.00	3.08	3.12
	无锡润隆传动机械有限公司	6.46	6.73	-
	无锡市玉升机械有限公司	2.34	2.83	2.32
箱盖	苏州市兴渭粉末冶金厂	3.89	4.33	4.53
	无锡市佳汇轻工机械厂（普通合伙）	3.81	3.46	2.66
	无锡市永达动力电器配件厂	6.92	6.73	5.66
	无锡市昌泰机械制造厂	5.61	4.06	4.44
	无锡市巨辉有色金属压铸件厂	5.60	4.33	4.38
漆包线	苏州市开拓者电工材料有限公司	50.41	49.31	51.41
	苏州圣思特软件科技有限公司	49.18	51.37	-
	江苏洪流电磁线科技有限公司	-	-	50.50
箱体	苏州市兴渭粉末冶金厂	6.32	6.32	6.53
	无锡市佳汇轻工机械厂（普通合伙）	5.22	4.83	3.99
	无锡市永达动力电器配件厂	9.19	8.24	8.97
	无锡市巨辉有色金属压铸件厂	13.85	13.39	13.27
	无锡市昌泰机械制造厂	14.62	7.89	8.66
机壳	常州润能机电设备有限公司	4.79	4.72	5.10
	无锡市奥凯金属包装厂	-	4.85	4.52
	惠山区洛社镇奥玺达机械部件厂	4.90	4.65	-
	江阴市嘉达机电制造有限公司	7.11	7.02	6.73

注：选取的原材料类别系报告期内采购金额前五名的原材料种类。

报告期内，同种原材料采购中，不同供应商的采购单价有所区别，主要系向不同供应商采购的原材料具体规格及工艺有所不同。

输出轴采购中，无锡润隆传动机械有限公司与惠山区玉祁雅灵机械配件厂较其他供应商单价更高主要系公司向其采购的输出轴制造工艺及工序较为复杂，需要的加工环节较多，故采购单价较高。

箱盖采购中，不同供应商价格差异主要系采购的箱盖规格、工艺、材料差异

所致。公司向无锡市永达动力电器配件厂采购箱盖单价较高主要系其提供的箱盖大尺寸材料较多、以及大多需要进行研磨所致；公司向无锡市佳汇轻工机械厂（普通合伙）采购的箱盖单价较低主要系规格以小尺寸材料为主所致。**2020 年度，公司向无锡市昌泰机械制造厂与无锡市巨辉有色金属压铸件厂采购单价较高主要系公司开始向其采购单相电机箱盖，尺寸较大所致。**

漆包线的采购价格在供应商之间无明显差异。

箱体采购中，公司向无锡市巨辉有色金属压铸件厂采购单价较高主要系其产品较其他规格的箱体体积较大，耗材较高所致；**2020 年度，公司向无锡市昌泰机械制造厂采购单价较高主要系公司开始向其采购单相电机箱体，尺寸较大所致。**

机壳采购中，公司向江阴市嘉达机电制造有限公司采购价格较高，主要系公司仅向其采购尺寸较大的单相电机机壳所致。

综上分析，报告期内，公司同种原材料在不同供应商的采购单价有所区别，主要系向不同供应商采购的原材料具体规格及工艺有所差异所致。针对以重量计价、且无需复杂加工的漆包线采购，不同供应商价格不存在显著差异。

（三）各主要原材料供应商采购金额及次序变动的原因及合理性

报告期内，公司各主要原材料供应商采购金额及次序变动情况及原因如下：

单位：万元

序号	公司名称	采购排名	2020 年度	2019 年度	2018 年度	采购金额及排名变动原因
1	苏州市兴渭粉末冶金厂	2018-2020 年度为第一大	657.32	598.45	545.55	主要供应房车减速电机的箱体、箱盖等，2018 年发行人房车减速电机订单下降导致 2018 年采购相应减少
2	苏州市开拓者电工材料有限公司	2018-2020 年度为第二大	493.92	440.55	421.68	无异常波动
3	江苏民威电碳科技有限公司	2018-2020 年度为第三大	348.46	391.28	385.80	无异常波动
4	宁波市镇海本达齿轮有限公司	2018-2020 年度为第四大	255.44	358.17	225.91	2018 年采购金额下降主要系公司自身订单减少所致
5	无锡市玉荣机械配件厂	2018 年第八大，2019 第七大，2020 年第九大	178.00	144.74	111.23	2018 年采购金额下降主要系公司自身订单减少所致

序号	公司名称	采购排名	2020 年度	2019 年度	2018 年度	采购金额及排名变动原因
6	无锡市巨辉有色金属压铸件厂	2018 年第六大, 2019 年第五大, 2020 年度第六大	223.85	207.14	173.94	无异常波动
7	华瑞电器股份有限公司	2018 年第九大, 2019 年第十三, 2020 年第十二	135.24	134.10	131.27	无异常波动
8	无锡弘鑫磁业有限公司	2018 年第十七, 2019 年第十, 2020 年第十四	131.41	156.55	91.58	2017 年的同类产品供应商终止经营, 订单转移导致 2018 年采购上升, 2019 年公司永磁电机数量增长, 对磁瓦需求增加
9	无锡市前方齿轮厂	2018 年第十三, 2019 年第八, 2020 年第十	156.87	174.23	100.77	2017 年同类商品有其他供应商, 该公司在生产内齿轮方面较有优势, 故自 2018 年开始主要从该公司采购
10	惠山区洛社镇奥玺达机械部件厂	2019 年第十一, 2020 年第七大	189.59	150.02	-	主要生产机壳, 由无锡市奥凯金属包装厂相关人员设立, 系承接奥凯无锡市奥凯金属包装厂业务
11	句容市鼎巨智能科技有限公司	2018 年第四十八, 2019 年第六大, 2020 年第五大	226.46	205.85	20.91	与句容市龙飞机电有限公司受同一家族控制, 系承接句容市龙飞机电有限公司业务。该公司产品性价比较高, 采购量上升
12	宁波志诚轴承有限公司	2018 年第五大, 2019 年第九大, 2020 年第八大	188.76	177.02	174.74	主要向该公司采购通用轴承等, 采购金额随公司产品结构及需求变化
13	常州润能机电设备有限公司	2018 年第十大, 2019 年第十六, 2020 年第二十	92.87	118.63	125.46	无异常波动
14	宁波可可磁业股份有限公司	2018 年第二十三, 2019 年第二十四, 2020 年第十一	152.84	81.52	72.14	稀土磁瓦采购, 2020 年该类电机订单增加, 导致采购总金额上升

序号	公司名称	采购排名	2020 年度	2019 年度	2018 年度	采购金额及排名变动原因
15	无锡市奥凯金属包装厂	2018 年第七大, 2019 年第五十二	-	21.21	135.57	2019 年减少采购系该公司决议解散, 2020 年已注销

五、中介机构核查意见

保荐机构、会计师关于采购的真实性、完整性、准确性及与供应商是否存在关联关系的核查程序、核查手段、核查范围及核查结论如下:

(一) 核查程序、核查手段、核查范围

1、访谈公司采购部门, 了解采购部门设置、采购模式及整体采购情况。查阅公司采购与付款相关的内控制度, 了解与采购管理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运行的有效性;

2、获取公司报告期内各期的采购清单, 检查采购数量、金额及地区分布情况, 了解报告期内供应商的变动情况及原因;

3、获取采购入库明细表, 分析公司采购的主要原材料品种、采购数量及采购金额是否与公司的生产及销售相匹配, 是否具有合理性;

4、分析主要原材料的采购单价变动原因及合理性, 并在公开网站获取公司主要原材料的市场价格变动情况, 分析公司主要原材料采购价格与市场价格波动趋势的一致性;

5、选取原材料采购相关订单、入库验收单、发票等资料, 核查采购真实性、是否存在跨期等;

6、对主要供应商进行函证, 确认报告期内的采购金额及各期末应付账款、预付款项的余额。报告期内, 供应商采购函证比例如下:

单位: 万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
采购总额(A)	6, 623. 86	6,322.50	5,268.45
发函金额(B)	5, 339. 41	5,192.32	4,446.47
发函比例(C=B/A)	80. 61%	82.12%	84.40%
回函确认金额(D)	5, 116. 18	5,192.32	4,423.35
回函确认比例(E=D/A)	77. 24%	82.12%	83.96%
回函金额占发函比例(F=D/B)	95. 82%	100.00%	99.48%

公司供应商回函中存在少量回函不符情形, 主要系双方入账时间差异所致,

供应商在年末发货开票后确认收入，公司在下一年度验收入库。经核查后，相关回函差异具备合理性；

7、访谈主要供应商，了解主要供应商的业务范围、经营规模、主要采购内容、与公司的合作历史及合作背景、是否与公司拥有关联关系、是否存在其他利益往来等情况。2019年8月及2020年1月，中介机构对报告期内32家材料及加工费供应商进行了实地走访，2020年2月，因疫情因素，对3家供应商进行了视频访谈。供应商访谈比例情况如下：

单位：万元

项目	2020年	2019年	2018年
采购总额(A)	6,623.86	6,322.50	5,268.45
访谈核查金额(B)	4,942.93	5,082.10	3,943.97
其中：现场访谈	4,362.38	4,448.11	3,409.82
视频访谈	580.56	633.99	534.15
访谈核查比例(C=B/A)	74.62%	80.38%	74.86%
其中：现场访谈	65.86%	70.35%	64.72%
视频访谈	8.76%	10.03%	10.14%

8、通过查阅国家企业信用信息公示系统及其他公开渠道，获取主要供应商信息，核查主要供应商与公司是否存在关联关系；

9、取得公司采购部门原材料采购价格单价目录，查阅行业公开价格，分析原材料采购价格与市场价格是否一致，同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在差异；

10、取得公司董监高、主要股东调查问卷，了解公司董监高、主要股东与公司供应商是否存在关联关系。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及会计师认为：

1、报告期内公司主要供应商原材料采购真实，未见存在大额跨期采购，主要供应商采购金额与函证、入库清单一致；

2、除无锡市均成标准件有限公司之外，其他供应商与公司不存在关联关系；

3、报告期内，公司原材料因上游材质市场价格变动及公司与供应商合作时间、合作数量增加而导致整体采购价格下降，原因具备合理性；

4、公司主要原材料采购价格与市场价格趋势不存在重大差异；

5、原材料价格上涨将对公司利润水平产生不利影响，公司已采取多种方式降低原材料价格波动对生产经营的影响；

6、同种原材料采购价格因不同供应商提供的原材料工艺、规格等不同而存在一定差异，差异原因具备合理性；

7、报告期内主要供应商采购金额及次序变动具备合理性。

7. 毛利率

招股说明书披露，公司综合毛利率保持在较高水平，分别为 54.88%、52.94%、53.47%和 54.97%，显著高于同行业可比公司毛利率。

前次审核问询回复显示：

（1）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；

（2）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；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。

请发行人：

（1）按照大客户（500 万元以上）客户、中客户（100-500 万）、小客户（100 万以下）分类，补充披露不同客户类型储能减速电机毛利率差异原因和合理性；

（2）结合客户结构、产品特性、平均售价、成本结构、人工成本、生产工艺等因素量化分析并披露发行人主要产品毛利率显著高于其他竞争对手的原因及合理性，并结合目前在手订单定价与其他同行业公司同类产品的比较情况，说明是否存在因竞争激烈导致毛利率下滑的风险；

（3）补充披露境内外销售的储能减速电机型号存在较大差异的原因及合理性；相同或类似型号产品境内外销售是否存在价格、毛利率差异，披露其合理性；

（4）结合国外可比公司房车减速电机的价格，补充分析并披露发行人房车减速电机毛利率较高的原因和合理性；

（5）补充披露同一类产品向不同客户的销售价格、毛利率是否存在差异；

（6）量化分析并披露发行人产品占下游产品价格比例、下游客户对发行人产品价格敏感性低的合理性；量化分析报告期内原材料采购价格下滑对毛利率影

响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合同行业公司公开信息或与发行人同行业公司、客户或供应商访谈情况，说明发行人毛利率和净利率显著高于同行业公司是否符合行业惯例和商业合理性。

回复：

一、按照大客户（500 万元以上）客户、中客户（100-500 万）、小客户（100 万以下）分类，补充披露不同客户类型储能减速电机毛利率差异原因和合理性

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（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：

“2020 年度，公司储能减速电机产品毛利率较 2019 年度上涨约 0.87 个百分点，主要系毛利率相对较高的境外公司采购比例上升所致。

报告期内，公司按照不同收入规模的储能减速电机毛利率如下表所示：

客户分类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
大客户（500 万元以上）	57.77%	58.94%	58.59%
中客户（100-500 万元）	47.74%	46.00%	47.97%
小客户（100 万元以下）	56.41%	54.97%	54.53%

注：在统计客户分类时，仅考虑储能减速电机产品收入，未考虑配件、底盘车电机等产品收入。

A、大客户毛利率分析

报告期内，公司储能减速电机 500 万元以上的大客户明细如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	客户	毛利率	客户	毛利率	客户	毛利率
大客户构成	SIEMENS 集团	57.94%	SIEMENS 集团	59.29%	SIEMENS 集团	60.72%
	EATON 集团	59.82%	EATON 集团	60.26%	EATON 集团	62.46%
	思源电气	51.67%	思源电气	52.64%	兴机电器	44.60%

注：上表中毛利率仅统计储能减速电机产品毛利率。

报告期内，SIEMENS 集团及 EATON 集团始终为公司储能减速电机的前两名客户，收入占大客户（500 万元以上）收入比重分别为 82.86%、86.73%和 87.61%，大客户的毛利率情况与 SIEMENS 集团及 EATON 集团的毛利率水平高度相关。

SIEMENS 集团、EATON 集团均为跨国知名电气企业，公司向上述两家企业的境内、境外均有销售。公司向上述两家企业销售毛利率相对较高，主要系以下原

因所致：一是由于公司向两家企业销售的商品均为定制化商品，相对于标准产品，定制化产品由于竞争较为温和，公司能够获得相对更高的毛利率水平；二是由于两家企业面向全球高端市场，其自身产品售价较高，针对重要零配件的采购，其对产品质量更为关注，因此在同等条件下能够获得较高的销售价格，导致毛利率相对较高；三是公司向上述企业存在境外销售，以 SIEMENS 为例，公司在与 SIEMENS 协商全球采购价格时，为避免美元汇率大幅波动为公司带来重大风险，公司与 SIEMENS 协商的出口美元单价通常高于同期折算的人民币单价，因此境外销售毛利率相对更高。

结合上述分析，公司针对储能减速电机大客户销售毛利率较高具备合理性。

B、中客户毛利率分析

报告期内，公司中型客户储能减速电机毛利率相对较低。

公司中型客户主要为国内各大电气厂商或操作机构生产厂家，该部分企业除定制化产品外，通常会采购部分市场上较为成熟的通用型号产品，该部分型号产品由于较为成熟、公司无法通过协商获得较高的产品售价，因此毛利率相对较低。

以南平达宇/南平日辉为例，该客户 **2018-2020 年度** 储能减速电机采购额均归属于中客户范畴。**2018-2020 年度**，福建南平达宇/南平日辉储能减速电机收入占中客户（100-500 万元）收入比重分别为 7.62%、5.02%和 **3.35%**，其储能减速电机产品（不含配件）的毛利率分别为 42.32%、41.61%和 **35.81%**。公司向南平达宇/南平日辉销售收入的前 5 款型号中 **3 款** 均为标准产品，毛利率在 **30%-40%** 左右，进而导致南平达宇/南平日辉整体毛利率较低。

由于上述标准产品占比较高客户的存在，公司储能减速电机中客户毛利率低于基本全部为定制化产品、同时境外销售占比较高的大客户毛利率。

C、小客户毛利率分析

报告期内，公司小型客户储能减速电机毛利率较中型客户更高，主要系小型客户中包含部分零售客户或定制的但需求量不大的客户，该部分客户因采购量小，采购单价通常较高，进而提高了小型客户储能减速电机整体毛利率。

将小客户进一步按照 50-100 万元、5-50 万元以及 5 万元以下销售规模划分毛利率情况如下表所示：

客户分类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
50-100 万元	59.24%	48.62%	52.18%

客户分类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
5-50 万元	54.45%	55.68%	55.49%
5 万元以下	64.68%	63.68%	62.77%

由上表可见，将小客户按照销售规模进一步划分计算毛利率后，5 万元以下客户销售毛利率最高，主要系该部分客户基本为零售客户，公司产品零售单价较批量销售单价更高所致；随着销售规模增加、批量增加，产品销售价格下降，2018 年及 2019 年度，5 万元以下客户、5-50 万元客户、50-100 万元客户毛利率依次下降，逐步接近中客户毛利率水平。2020 年度，50-100 万元客户毛利率较高，主要系 2020 年该区间客户数量较少（仅 7 家），其中 ABB 集团及 EFACEC 集团均落入该区间，上述两家客户毛利率均在 70%以上，由此拉高了 2020 年 50-100 万元客户区间的整体毛利率水平。

由于公司 5-50 万元客户收入占小客户收入比重始终在 50%以上，小客户的总体毛利率水平在 5 万元以下客户及 50-100 万元客户中间，与 5-50 万元客户毛利率较为接近。

综上，报告期内，公司储能减速电机客户中，大客户毛利率最高、小客户次之，中型客户毛利率相对最低，主要与产品定制程度、采购批量及价格等因素有关，不同类型客户储能减速电机毛利率差异具备合理性。”

二、结合客户结构、产品特性、平均售价、成本结构、人工成本、生产工艺等因素量化分析并披露发行人主要产品毛利率显著高于其他竞争对手的原因及合理性，并结合目前在手订单定价与其他同行业公司同类产品的比较情况，说明是否存在因竞争激烈导致毛利率下滑的风险；

公司产品主要为储能减速电机、房车减速电机。其中储能减速电机产品主要竞争对手包括新宏泰及凯旋电机，其中新宏泰为上市公司，可获得部分财务数据；房车减速电机产品主要竞争对手包括祥仪企业股份有限公司和罗顿智能，均非上市企业，无法取得其相关财务数据。

（一）发行人与新宏泰的全面对比

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（四）毛利及毛利率分析 3、毛利率分析（8）同行业可比公司的主营业务毛利率”中修改及补充披露如下：

“③与新宏泰的全面对比

由于新宏泰部分业务与公司系直接竞争对手，公司与新宏泰各方面的进一步对比分析如下：

A、产品特性分析

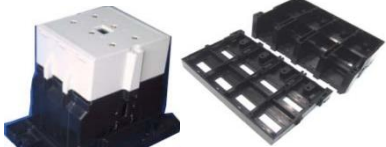
a、公司产品业务对比分析

根据新宏泰招股说明书、定期报告以及其官方网站信息，其主要产品包括模塑绝缘制品、电机及电操、低压断路器等，报告期内，其各类产品收入及占比情况如下表所示：

单位：万元

业务板块	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
模塑绝缘制品	未披露	未披露	15,001.22	35.99%	14,670.30	37.58%
断路器	未披露	未披露	14,730.85	35.34%	14,376.51	36.83%
电机及电操	未披露	未披露	11,954.67	28.68%	9,992.90	25.60%
主营业务收入	未披露	未披露	41,686.74	100.00%	39,039.72	100.00%

新宏泰相关产品图示及与发行人主要产品是否可比具体如下表所示：

业务板块	主要内容	图示	与发行人主要产品是否可比
模塑绝缘制品	主要配套用于低压断路器中，用作基座、盖、手柄、转轴、灭弧室、绝缘件等，起到绝缘、灭弧、阻燃、固定、支撑、保护作用。		不可比
电机及电操	电机，包括 HDZ 系列交直流两用电机及 ZYJ 系列永磁直流电机，配套用于电动操作机构中，起到远程控制作用		可比
	电操，包括 CD 型、ADW 型电动操作机构，用于低压断路器；BLK、BLG 系列操作机构，用于高压断路器		不可比

业务板块	主要内容	图示	与发行人主要产品是否可比
	其他零件，主要包括用于电动操作机构中的电磁脱扣器、电磁闭锁、分合闸线圈、电机控制器等组件		不可比
断路器	包括万能式断路器、塑壳式断路器，应用于低压配电系统和电力行业		不可比

公司主要产品包括储能减速电机、房车减速电机产品，相关产品及与新宏泰主要产品是否可比如下表所示：

产品类别	产品用途	与新宏泰主要产品是否可比
储能减速电机	产品作为弹簧操作机构的动力源，广泛应用于断路器、隔离/接地开关、负荷开关、旁路开关、直流转换开关等场合	与新宏泰“电机及电操”业务中的电机产品具有可比性
房车减速电机	产品包括滑动系统减速电机、支撑系统减速电机。滑动系统减速电机是房车拓展仓打开、闭合的动力机构。支撑系统减速电机用于房车配置的自动电动平衡支撑的动力装置	不可比，新宏泰不生产此类产品

发行人不生产新宏泰主要产品中的模塑制品、电操制品、电操零件制品、断路器产品等，新宏泰亦不生产公司的房车减速电机产品。根据上述分析估计，新宏泰产品中与发行人储能减速电机具备可比性的销售收入比例不超过 25%。

综上，发行人与新宏泰具有可比性的产品仅为新宏泰招股说明书、定期报告中披露的“电机及电操”业务中的电机部分，公司主要产品中不包括电操及电操其他零件。

根据新宏泰招股说明书（2016 年版本），新宏泰电机产品包括 178 种规格，公司报告期内实现销售的储能减速电机产品型号则超过 1,000 余个，公司产品型号数量相对更多，公司与新宏泰产品均呈现出小批量、多批次、定制化的特点。

综上，由于公司在主要产品方面较新宏泰更为专注，减速电机产品销量更多，对生产过程中的产品成本更容易把控，故毛利率相对更高。

b、产品应用领域及占有率对比

根据新宏泰招股说明书，其在计算电机及电操市场占有率数据时，所采用的市场规模（即分母）为万能式断路器产量+5.5%*塑壳式断路器产量+高压断路器产量，其中万能式断路器及塑壳式断路器均为低压断路器，表明新宏泰所生产的电机及电操同时应用于低压断路器市场及高压断路器市场。低压电气产品竞争较为激烈，且稳定性等要求通常低于高压产品，低压产品毛利率通常相对较低。

公司所生产的储能减速电机则主要应用于 3kv 以上的高压开关市场，高压电气市场对于产品稳定性要求相对更高，因此通常能够获得更高的毛利率。

根据新宏泰的测算，其电机及电操的市场占有率（2013 年）为 5.06%。新宏泰 2019 年度电机及电操产品销量为 28.49 万台。

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：

单位：万台

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约 20%。

如上所述，公司减速电机产品主要应用于高压开关领域，新宏泰电机及电操产品同时应用于高压及低压断路器领域，公司减速电机产品毛利率高于新宏泰电机及电操整体毛利率具备一定合理性。同时，公司减速电机销量高于新宏泰、同时在高压开关市场占有率高于新宏泰，规模优势也对公司毛利率产生一定积极影响。

B、客户结构分析

公司储能减速电机主要销售给各大高压开关生产企业或操作机构生产企业，公司储能减速电机客户数量较多。报告期内，公司储能减速电机产品前五名客户收入及占比如下所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
前五名收入金额	5,368.17	4,774.63	4,130.44
储能减速电机收入	11,568.60	11,247.67	10,634.14
占比	46.40%	42.45%	38.84%

根据上表可知，报告期内，公司储能减速电机前五名客户收入占比合计均未超过 50%，公司储能减速电机客户集中程度相对较低，整体毛利率水平不会受到单独一家客户的重大影响，能够有效分散向部分客户销售毛利率较低的风险。

报告期内，公司储能减速电机产品前五名客户主要为 SIEMENS 集团、EATON 集团、施耐德电气等行业内跨国电气企业及思源电气等上市公司客户，上述客户的产品以定制化商品为主，同时相对于下游客户最终产品的销售价格，公司储能减速电机产品成本占其最终产品售价比重较低但属于重要零配件，下游客户针对重要零配件的采购，其对产品质量更为关注，价格敏感度较低。公司长期从事储能减速电机产品的研发、生产和销售，在市场上获得良好口碑，产品在性能、稳定性等方面较有保证，因此公司能够获得较高的毛利率水平。

新宏泰未单独披露其电机及电操板块业务前五名收入及占比情况。但根据新宏泰公开披露的 2019 年报问询函回复，其客户 A 在 2017-2019 年度从新宏泰处仅购买电机及电操产品，客户 A 收入金额及占新宏泰电机及电操业务收入比重如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
客户 A 电机及电操收入	未披露	7,256.19	6,556.53
电机及电操销售收入	未披露	11,954.67	9,992.90
占比	-	65.01%	70.82%

根据上表可知，报告期内，新宏泰电机及电操销售收入中超过 65%均来自于同一家客户，因此新宏泰电机及电操业务板块毛利率水平与该客户关联度较高，同时，由于客户 A 向新宏泰购买的产品金额及数量已经超过 65%，表明新宏泰电机及电操业务对客户 A 存在一定依赖，议价能力相对较弱。若向该客户销售的商品毛利率较低，则会拉低新宏泰电机及电操业务板块整体毛利率水平。

综上，报告期内，公司储能减速电机与新宏泰电机及电操产品客户结构存在一定差异，公司客户结构相对分散，新宏泰客户结构则较为集中。新宏泰电机及电操业务单一客户占比较高的客户结构导致其议价能力受到一定不利影响，公司储能减速电机产品客户结构则相对分散，议价能力相对更强。综合来看，公司毛利率受单一客户调价等因素影响相对较小，毛利率高于新宏泰具备合理性。

C、平均售价分析

公司与新宏泰关于定价政策对比如下：

项目	发行人	新宏泰
定价政策	公司的定价规则是根据公司产品成本，参考以往产品价格、公司同类产品的毛利率情况、综合客户重要性、采购数量、客户潜力等因素，经与客户协商后确定	公司根据成本核算确定出厂价目表，所有需要该产品的客户都基于出厂价目表基础上根据业务量确定下浮点数，然后根据市场原材料波动和采购量等情况，每年会有小幅度的价格调整

注：新宏泰定价政策系根据其招股说明书披露

公司与新宏泰定价政策均为建立在公司产品基础上考虑利润水平后确定，因此定价原则方面不存在差异。

2018 至 2020 年度，新宏泰各业务板块收入及占比情况如下表所示：

单位：万元

业务板块	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
模塑绝缘制品	未披露	未披露	15,001.22	35.99%	14,670.30	37.58%
断路器	未披露	未披露	14,730.85	35.34%	14,376.51	36.83%
电机及电操	未披露	未披露	11,954.67	28.68%	9,992.90	25.60%
主营业务收入	未披露	未披露	41,686.74	100.00%	39,039.72	100.00%

2018 及 2019 年度，新宏泰电机及电操收入金额分别为 9,992.90 万元和 11,954.67 万元，该收入包括与公司可比的电机产品、与公司不可比的电操（价格一般比电机产品高）及电操其他零件收入。

根据新宏泰年度报告披露的电机及电操产品收入、电机及电操产品销量，计算新宏泰电机及电操产品的平均单价如下表所示：

单位：元/台

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
电机及电操产品销量（万台）	未披露	28.49	25.55
电机及电操产品单价	未披露	419.61	391.17
发行人储能减速电机产品单价	189.11	184.03	180.64

由上表可知，报告期内，新宏泰电机及电操产品平均单价远高于发行人，主要原因系新宏泰电机及电操业务收入中包含电操产品，电操产品单价通常较高，导致电机及电操产品总体单价被显著提升。

由于新宏泰仅按照“电机及电操”业务板块披露其收入、数量情况，按照其公开数据计算的单价为“电机及电操”业务的整体单价，与公司单独的储能减速电机产品单机不具有可比性。为了解公司与同行业可比产品的价格数据，公司对部分同时采购公司及同行业可比相似产品的2家客户进行了访谈，公司储能减速电机和可比公司同类产品定价不存在较大差异，整体较为接近。

综上，公司与新宏泰的定价政策与原则不存在重大差异。从新宏泰公开资料中计算的电机及电操产品单价由于产品包含范围不同，与公司储能减速电机产品平均单价差异较大，不具有对比性；从同时采购公司及新宏泰电机产品的客户处获得的信息，发行人与新宏泰相同或相似产品销售价格较为接近，不存在重大差异。

D、产品成本分析

a、成本结构分析

根据新宏泰年度报告，2018-2020年度，其电机及电操产品成本结构如下表所示：

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
直接材料	未披露	未披露	4,302.98	60.04%	3,650.18	60.60%
其他成本	未披露	未披露	2,864.29	39.96%	2,373.52	39.40%
总成本	未披露	未披露	7,167.30	100.00%	6,023.70	100.00%

根据上表，新宏泰电机及电操产品成本结构中60%左右为原材料成本，剩余40%左右为人工成本、制造费用等。新宏泰电机及电操成本结构与公司储能减速电机产品成本结构对比如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	新宏泰	公司	新宏泰	公司	新宏泰	公司
直接材料	未披露	69.30%	60.04%	68.94%	60.60%	69.46%
人工成本	未披露	19.63%	39.96%	19.28%	39.40%	19.23%
制造费用		11.07%		11.78%		11.31%

总成本	未披露	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
-----	-----	---------	---------	---------	---------	---------

与新宏泰电机及电操产品成本结构对比,公司直接材料成本占比高于新宏泰,人工成本、制造费用成本占比低于新宏泰。考虑从客户处了解的信息,新宏泰与公司相似电机售价不存在重大差异,对比新宏泰电机及电操与公司储能减速电机各项成本占收入比重如下:

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	新宏泰	公司	新宏泰	公司	新宏泰	公司
直接材料	未披露	32.27%	35.99%	32.70%	36.53%	32.50%
人工成本	未披露	9.14%	23.96%	9.15%	23.75%	9.00%
制造费用		5.15%		5.59%		5.29%
成本占收入比重	未披露	46.56%	59.95%	47.43%	60.28%	46.78%

上表表明,在同等价格情况下,公司产品的材料成本、人工成本、制造费用低于新宏泰。

b、成本对比分析

1、产品优化角度

与新宏泰电机及电操业务收入占比仅 25%左右不同,公司及业务前身专注于储能减速电机领域研发、生产及销售二十余年,业务发展过程中对储能减速电机产品的材料、工艺等不断优化,降低生产成本,提高公司竞争力。

公司通过不断的技术研发,在保证产品性能前提下,通过对产品用料材质、零件加工生产工艺等方面的优化,不断降低生产成本。相比市场同类某型号电机产品,公司对电机生产方案、材料等的改进使得公司减速电机成本相对较低,有效提高公司毛利率水平。

11、人工成本对比分析

人工成本对比分析从生产人员人均效率及生产人员单位人工两个角度分析如下:

i、生产人员人均效率

由于新宏泰定期报告中未单独披露电机及电操业务生产人员数量,且新宏泰不同业务的产品形态差异较大,故仅能从新宏泰整体的生产人员人均创收角度粗略分析生产人员人均效率水平。**2018-2020 年度**,新宏泰与发行人的生产人员人均创收对比分析如下:

单位:万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新宏泰	未披露	59.64	51.44
发行人	93.09	95.52	87.15

注：人均创收以主营业务收入/期末生产人员人数计算。

由上表可知，公司生产人员人均创收高于新宏泰，一方面因为新宏泰产品种类较为繁杂，包括模塑制品、电机及电操、低压断路器、刀熔开关等多类产品，不同业务类型单位收入所需要的人员数量差异较大，不具有显著可比性；另一方面也因为公司在提高人工效率角度做出较多努力，以提高公司产量。

发行人主要产品均为减速电机，生产工艺流程较为接近；新宏泰产品结构相对复杂，其“电机及电操”业务板块中，除电机产品外，还生产电操、电操零部件，电操产品需要在电机产品上进一步加工和组装，生产流程与电机差别较大；公司各类产品相近的生产流程构成公司生产人员生产效率更高的因素之一。

在提高人工效率角度，公司做出以下努力：

➤ 通过改良产品设计、生产方案、工艺技术等，使得原来需要人为加工的工序变为直接从在供应商处精密模具成型采购模具件即可，相比较新宏泰，公司的生产人员可调配于减速电机的关键部件生产及组装环节，节省了生产人员数量，降低部分加工工序耗用的人工成本；

➤ 通过对设备及工装夹具进行改造，提高班产量，提高生产人员效率；以公司对磨床进行的自动化改造为例，改造前1人只能操作1台磨床，改造后除每台磨床生产效率有所提升外，1人能够操作3台磨床；以公司对行星架机的工装夹具改造为例，改造前班产量为175件，改造后班产量增长至480件，大幅提高生产效率；

➤ 通过新增部分自动化设备，对相对大批量的减速电机实现部分环节的自动化生产，节省生产人员数量，提高生产效率。

ii、单位生产人员人工成本

新宏泰定期报告中未单独披露电机及电操业务生产人员数量。根据新宏泰定期报告，2018年末及2019年末，新宏泰生产人员分别为759人和699人。由于新宏泰未按年度披露生产成本中人工成本数据，按照应付职工薪酬贷方发生金额扣除销售费用、管理费用、研发费用后金额除以生产人员人数的方式，估算新宏泰生产人员平均人工成本如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应付职工薪酬-贷方 (A)	未披露	11,100.67	10,904.78
销售费用-工资 (B)	未披露	775.09	667.23
管理费用-工资及社保 (C)	未披露	3,010.88	2,596.24
研发费用-工资 (D)	未披露	1,582.72	1,458.25
生产人员成本 (E=A-B-C-D)	未披露	5,731.98	6,183.06
生产人员人数 (F)	未披露	699	759
单位人工成本 (G=E/F)	未披露	8.20	8.15

发行人报告期内单位人工成本分别为 7.74 万元、8.62 万元和 **8.34** 万元，与匡算的新宏泰单位人工成本对比如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新宏泰	未披露	8.20	8.15
发行人	8.34	8.62	7.74
差异率	-	5.12%	-5.03%

2018 年度，公司单位人工成本较新宏泰少 5.03%，2019 年度，公司因产量增加、工时增加，导致人工成本较新宏泰多 5.12%。整体来看，发行人与新宏泰生产人员单位成本差异不大，平均工资水平不存在显著差异。发行人毛利率高于新宏泰与双方生产人员平均工资水平差异关联度较低。

根据上述分析，发行人单位人工成本低于新宏泰电机及电操的单位人工成本，主要系发行人生产人员效率更高、以及部分年度人工成本略低所致。

III、制造费用对比

报告期内，公司生产成本中制造费用包括加工费、折旧费及机物料消耗等，明细及占比如下表所示：

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%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
小计	924.27	100.00%	874.51	100.00%	738.14	100.00%

由上表可知，加工费、折旧费及机物料消耗是制造费用最主要的构成部分。

i、加工费对比

在综合考虑生产成本、产能配置等因素后，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，故公司需要向加工厂商支付加工费。报告期内，公司加工费占生产成本比重如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
加工费占比	3.97%	4.25%	3.93%

新宏泰定期报告中未披露加工费占成本比重。根据新宏泰招股说明书，2013年至2015年，其加工费占主营业务成本比重分别为5.29%、3.76%和3.89%，公司加工费占生产成本比重与新宏泰所披露的2013至2015年度数据整体差异较小。

ii、折旧费对比

对比**2019年度**新宏泰电机及电操固定资产、产量与公司固定资产、减速电机产量数据如下表所示：

项目	新宏泰（电机及电操版块）	江南奕帆（减速电机）
机器设备及其他原值（2019年末，万元）	4,214.64	1,845.49
产量（万台）	27.19	86.06

数据来源：新宏泰定期报告及2019年度报告问询函回复

根据上表，新宏泰电机及电操业务板块机器设备原值金额高于发行人。新宏泰定期报告中未披露固定资产明细，因此无法了解其最新固定资产明细情况。仅根据其招股说明书中披露的生产设备明细，其生产设备中诸如线切割机床、冲床、磨床、铣床、铆接机、剪板机等可用于生产电操产品的钣金件、冲压件的设备数量显著多于公司，故其电机及电操固定资产设备金额，折旧成本总额亦较高。

由于公司减速电机产量高于新宏泰，进而导致新宏泰电机及电操业务板块整体的平均单位折旧成本金额相对较高。

根据新宏泰年报问询函回复，其使用募集资金在电机及电操业务板块新增约1,600.39万元固定资产；新宏泰电机及电操产品产量从2016年的30.22万台变为2019年的27.19万台，新增的电机及电操业务相关固定资产带来的单位成本中折旧金额较高。

根据新宏泰公告的 2019 年度报告问询函回复内容，其电机及电操业务机器设备及其他金额 4,214.64 万元，厂房金额为 394.63 万元。由于新宏泰公开数据中未披露电机及电操业务折旧金额，假设按照电机及电操业务固定资产原值占总固定资产的比重，及总固定资产折旧费计算电机及电操业务固定资产折旧，测算如下：

单位：万元

项目	厂房	机器设备及其他
电机及电操业务固定资产	394.63	4,214.64
固定资产总额	10,344.88	19,858.26
电机及电操业务固定资产占比	3.81%	21.22%
固定资产总折旧金额	450.58	1,246.24
电机及电操业务折旧金额	17.19	264.50

根据上表，经匡算的新宏泰 2019 年度电机及电操业务折旧金额合计为 281.69 万元。对比 2019 年度新宏泰、发行人单位折旧成本金额如下：

项目	新宏泰（电机及电操业务）	发行人
折旧金额（万元）	281.69	240.12
销量（万台/套）	28.49	86.69
单位折旧成本（元/台）	9.89	2.77

公司对主要生产设备进行了适应性改造，并通过工装夹具（需配合设备使用）等设计改装能够提高零件同时加工数量、提高公司每台机器设备的生产效率，机器设备生产效率的提高使得公司能够在同等设备条件下获得更高的工序加工能力，降低公司折旧成本；同时由于公司减速电机产品生产量、销量均高于新宏泰电机及电操产品产量、销量，公司具备规模生产效应，单位折旧成本相比更低。按照匡算结果，折旧能够影响毛利率约 3-4 个百分点。

iii、机物料消耗分析

公司机物料消耗主要为生产过程中领用的润滑脂、包装纸箱等材料。新宏泰未披露其机物料消耗信息。

综上，通过对公司储能减速电机产品与新宏泰电机及电操业务板块产品内容、特点等的分析，结合公司及新宏泰电机产品设计方案、使用材料、工艺技术的对比，以及对两家公司人工成本、制造费用的对比，公司储能减速电机产品成本较

新宏泰电机产品成本更低，公司储能减速电机产品毛利率高于新宏泰电机及电操业务毛利率具备合理性。

III、产品成本完整性分析

中介机构为验证公司产品成本完整性，随机选取了销量较高的 5 款型号电机，聘请第三方机构上海交通大学水下工程研究所电机实验室针对公司产品 BOM 表的完整性进行检测。经检测，公司产品材料成本完整。

中介机构通过对主要供应商进行访谈、取得供应商声明函（报告期内核查比例分别为 74.86%、80.38%和 74.62%）确认供应商和公司股东、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在资金往来，不存在替江南奕帆承担成本、费用的情形。

中介机构核查公司董事、监事、高级管理人员及关键人员、控股股东刘锦成控制的公司等银行流水，确认与供应商不存在异常交易或往来。

此外，中介机构通过盘点厂区内机器设备、核查公司生产人员打卡信息等方式确认公司人工成本、折旧成本已完整归集。

E、研发投入

根据新宏泰 2019 年度年报问询函回复，2017-2019 年度，新宏泰在电机及电操业务领域投入的研发费用金额如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
NHT、ZYZ 系列操作机构项目	479.93	747.05	194.44
CDN 系列高压断路器用远程电动操作机构研发项目	-	-	202.93
小计	479.93	747.05	397.37
占电机及电操业务收入比重	4.27%	7.48%	4.19%

发行人报告期内，研发项目全部集中于减速电机产品，报告期内，发行人研发金额及占主营业务收入比重如下：

单位：万元

名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
研发费用	825.97	807.84	638.55	654.25
研发费用占比	4.48%	4.77%	4.39%	4.31%

由上表对比可知，除 2018 年度外，2017 年及 2019 年度，公司在减速电机产品的研发投入均高于新宏泰在电机及电操业务方面的研发投入。公司专注于减

速电机领域的研发，而新宏泰所投入的研发则分布于电机、电操两大类产品，因此，公司在减速电机领域研发投入高于新宏泰。较高的研发投入带来了公司更多的减速电机产品型号以及更低的减速电机产品生产成本。公司储能减速电机毛利率高于新宏泰具备合理性。

F、毛利率高于竞争对手的原因

2019 年度，公司储能减速电机产品毛利率较新宏泰电机及电操业务板块毛利率高 12.52 个百分点。结合上述分析，公司毛利率高于竞争对手（以新宏泰为例）主要系在产品价格不存在重大差异的情况下成本较低所致，具体如下：

a、产品价格

根据公司客户反馈信息，公司与新宏泰相似产品价格差异较小，产品价格对毛利率影响较小。

b、产品成本

发行人专注于储能减速电机产品研发、生产及销售 20 余年，在生产过程中对产品进行不断优化、改进，通过材料优化、工艺优化等方式降低产品材料成本、通过改进设计、模具生产等方式减少公司设备需求，降低公司产品工时消耗，达到降低生产成本的目的。以某型号电机为例，根据测算，发行人通过产品设计优化、改进工艺技术降低平均成本约 15-20 元/台，提高毛利率约 8-11 个百分点。

同时，与可比公司新宏泰相比，公司更为专注减速电机产品生产，通过技术改进、工装改进等使得公司单位生产人员生产效率更高；公司减速电机产品平均单位折旧成本更低，亦进一步提升公司毛利率水平。

综上，公司与新宏泰的产品成本差异导致公司毛利率更高，公司毛利率高于竞争对手具备合理性。

G、目前在手订单定价与其他同行业公司同类产品的比较情况

如前述分析，由于新宏泰公告的同类产品包含电机及电操产品，平均单价与公司储能减速电机产品平均单价差异较大，因此其平均单价与公司在手订单定价不具备可比性。”

（二）发行人存在因竞争激烈导致毛利率下滑的风险

发行人存在因竞争激烈导致毛利率下滑的风险。公司已在招股说明书“重大事项提示”及“第四节 风险因素”中披露以下风险：

“（一）毛利率下滑的风险

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 53.02%、53.50%和 **54.49%**，维持在较高水平，但受到原材料成本上涨以及贸易摩擦因素影响，公司主营业务毛利率整体较为稳定但存在一定波动。公司毛利率主要取决于产品销售价格和成本。销售价格主要受市场需求、贸易政策以及市场竞争等多方面因素影响；产品成本则受到直接材料、人工成本以及制造费用的影响。

未来若出现因市场竞争加剧、贸易摩擦增加等因素导致的销售价格下降，或因原材料价格、用工成本大幅上升导致的产品成本上升，均可能导致未来公司产品毛利率下降。”

三、补充披露境内外销售的储能减速电机型号存在较大差异的原因及合理性；相同或类似型号产品境内外销售是否存在价格、毛利率差异，披露其合理性

（一）境内外销售的储能减速电机型号存在较大差异的原因及合理性

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（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、境内外销售的储能减速电机型号存在较大差异，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

公司储能减速电机产品主要应用于高压开关操作机构中，最终应用于输配电领域。由于国内与国外在电网环境、设备使用环境等方面均存在不同，客户针对储能减速电机的适应性、稳定性、功率、性能等方面会存在差异化需求，同时下游高压开关生产厂家亦会根据最终用户的操作电源供电环境（国内采用直流供电较多、国外采用交流供电较多）、场景需求等进行型号选择，因此国内、国外销售的储能减速电机型号整体存在较大差异。”

（二）相同或相似型号产品境内外销售是否存在价格、毛利率差异

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（2）主营业务分地区毛利率分析”中补充披露如下：

“④相同或相似型号产品境内外销售价格、毛利率差异情况

报告期内，公司存在同时销售给境内、境外的储能减速电机商品型号，主要原因包括跨国企业境内外分支机构同时采购、以及部分型号储能减速电机系相对标准化产品，境内、境外均有采购所致。

报告期内，公司同时在境内、境外销售的主要储能减速电机型号境内、境外销售价格如下所示：

单位：元/台

产品型号	销售地区	2020 年度	2019 年度	2018 年度
52ZY-CJ1***-1 110V	境内	242.68	249.00	249.00
	境外	270.57	272.40	272.99
52ZY-CJ2***-1 220V	境内	243.50	249.00	-
	境外	263.46	269.83	270.37
HDZ-2****B (3AE)	境内	126.36	134.46	452.59
	境外	133.99	136.29	134.62

注：为剔除零星销售影响，上述在境内外同时销售的主要储能减速电机型号系筛选报告期内境内、境外销售累计金额均在 50 万元以上的储能减速电机型号。

报告期内，公司同时在境内、境外销售的主要储能减速电机型号境内、境外毛利率如下所示：

产品型号	销售地区	2020 年度	2019 年度	2018 年度
52ZY-CJ1***-1 110V	境内	54.42%	53.98%	55.84%
	境外	59.06%	57.29%	57.95%
52ZY-CJ2***-1 220V	境内	53.47%	53.97%	-
	境外	57.71%	56.29%	57.63%
HDZ-2****B (3AE)	境内	64.34%	65.05%	89.45%
	境外	65.94%	65.27%	64.66%

注：为剔除零星销售影响，上述在境内外同时销售的主要储能减速电机型号系筛选报告期内境内、境外销售累计金额分别在 50 万元以上的储能减速电机型号。

上述境内、境外同时销售的主要产品型号均为 SIEMENS 境内及境外下属企业同时采购相同型号的情形。通常情况下，境外销售单价及毛利率均高于境内销售，主要系公司与 SIEMENS 协商价格时通常区分境内的人民币计价单价及境外的美元单价，为避免美元汇率大幅波动为公司带来重大风险，公司与 SIEMENS 协商的出口美元单价通常高于同期折算的人民币单价，故导致境外销售毛利率通常更高。

2018 年度，HDZ-2****B (3AE) 型号境内单价及毛利率均较高，主要系该年度境内仅零星销售 4 台，因此售价较高。

综上，公司相同或相似型号产品的境内、外销售存在价格、毛利率的差异，

相关差异具备合理性。”

四、结合国外可比公司房车减速电机的价格，补充分析并披露发行人房车减速电机毛利率较高的原因和合理性

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（四）毛利及毛利率分析 3、毛利率分析（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 ②价格对比”中补充披露如下：

“②价格对比

A、储能减速电机

.....

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。

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。”

五、补充披露同一类产品向不同客户的销售价格、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：

“（9）同一类产品向不同客户的销售价格、毛利率差异情况

公司主要产品包括储能减速电机产品、房车减速电机产品，两类主要产品向不同客户的销售价格、毛利率情况如下所述：

①储能减速电机产品

针对公司储能减速电机各类产品，公司向不同客户的销售价格、毛利率情况对比如下：

A、永磁直流减速电机

报告期内，公司永磁直流减速电机主要客户的销售价格、毛利率情况对比如下：

单位：元/台

产品	客户	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售价格	SIEMENS	255.39	270.48	280.22
	EATON	242.51	253.19	276.72
	兴机电器及其关联方	151.55	141.82	137.80
	许继集团及其关联方	189.07	175.39	166.95
	浙江巨力电气有限公司	103.59	106.77	114.39
毛利率	SIEMENS	56.14%	57.58%	59.53%
	EATON	60.16%	59.81%	62.25%
	兴机电器及其关联方	47.52%	46.04%	44.59%
	许继集团及其关联方	40.42%	42.43%	44.59%
	浙江巨力电气有限公司	33.86%	34.16%	39.28%

注：主要客户按照报告期内永磁直流减速电机累计收入前五名统计。

报告期内，公司永磁直流减速电机型号较多，不同型号减速电机价格、毛利率均存在一定差异，由于公司向不同客户销售的产品型号不同，因此公司向不同客户销售永磁直流减速电机的价格、毛利率亦存在差异。

报告期内，公司向 SIEMENS、EATON 销售的永磁直流减速电机产品单价、毛利率均较高，主要系 SIEMENS、EATON 的相关产品均以定制化为主，SIEMENS 产品中销量最高的 10 款型号单价均在 240 元/台以上，EATON 产品中销量最高的 5 款型号中 3 款单价均在 250 元/台以上，因此 SIEMENS、EATON 的平均销售价格相对较高；同时，由于 SIEMENS、EATON 公司在国内及国际市场主要面向高端用户，对产品品质要求更高，因此公司向 SIEMENS、EATON 销售毛利率相对较高。

报告期内,公司向兴机电器及其关联方销售的永磁直流减速电机价格及毛利率较低,主要系公司向其销量最大的一款电机为标准型号,报告期内平均单价仅120-130元/台左右,毛利率40%左右,故导致公司向兴机电器及其关联方销售永磁直流减速电机的单价、毛利率均较低。

报告期内,公司向许继集团及其关联方销售永磁直流减速电机的单价、毛利率均较低,主要系报告期内公司向其销量最大的1款型号电机平均单价仅为110元-120元/台左右,同时该型号产品毛利率仅40%左右,因此毛利率相对较低。

报告期内,公司向浙江巨力电气有限公司销售的永磁直流减速电机的单价、毛利率均较低,主要系报告期内公司向其销量最大的5款型号电机平均单价均在100-110元左右,且所销售的大部分型号为标准型号或在标准型号上简单改进,因此公司向其销售的整体毛利率水平较低。

综上,由于永磁直流减速电机是公司最主要的产品类别之一,产品型号众多,且向不同客户销售的产品型号均存在差异,因此公司永磁直流减速电机向不同客户的销售价格、毛利率亦存在差异。

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主要客户的销售价格、毛利率情况对比如下:

单位:元/台

产品	客户	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售价格	SIEMENS	187.21	198.17	187.14
	EATON	189.92	203.98	216.17
	思源电气	198.60	208.38	211.18
	余姚市华宇电器有限公司	214.21	215.52	204.73
	泰安市泰和电力设备有限公司	213.77	223.83	224.98
毛利率	SIEMENS	59.39%	59.89%	60.16%
	EATON	59.65%	61.17%	62.60%
	思源电气	51.03%	51.91%	48.75%
	余姚市华宇电器有限公司	47.39%	48.27%	45.36%
	泰安市泰和电力设备有限公司	38.89%	48.49%	45.69%

注：主要客户按照报告期内交直流两用减速电机累计收入前五名统计。

报告期内，公司向 SIEMENS、EATON 销售的交直流两用减速电机产品毛利率较高，主要系 SIEMENS、EATON 产品均主要以定制化为主，且相应产品主要面向高端用户，对产品品质要求更高所致。公司向 SIEMENS 销售的交直流两用减速电机产品价格相对较低，主要系 SIEMENS 产品中累计销量最高的前五款型号减速电机均为定制化产品，单价均在 200 元/台以下，故平均单价较低；公司向 EATON 销售的交直流两用减速电机产品在 2019 年及 2020 年价格较低，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单价较低、纳入 EATON 统计范围所致。

报告期内，公司向思源电气、余姚市华宇电器有限公司及泰安市泰和电力设备有限公司销售的交直流两用减速电机大部分为定制型号，因此导致所销售的型号不同，平均售价亦存在差异。公司向上述三家企业销售的交直流两用减速电机产品毛利率相对 SIEMENS、EATON 等更低，主要系产品中包含部分毛利率较低的标准产品所致。其中思源电气销售额第二名的“HDZ-2****B”型号减速电机为标准产品，报告期内总毛利率仅为 29.55%；余姚市华宇电器有限公司销售额最高的“HDZ-2****C”型号减速电机为标准产品，报告期内总毛利率为 43.90%；泰安市泰和电力设备有限公司销售额最高的“HDZ-2****A-1”型号电机为标准产品，报告期内总毛利率为 34.69%；标准型号产品毛利率较低导致上述三家企业的交直流两用减速电机整体毛利率相对较低。

综上，公司销售的交直流两用减速电机产品型号较多，向不同客户销售的产品型号存在差异，因此公司交直流两用减速电机向不同客户的销售价格、毛利率亦存在差异。

C、单相减速电机

报告期内，公司单相减速电机向所有客户的销售价格、毛利率情况对比如下：

单位：元/台

产品	客户	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售价格	SIEMENS	411.55	427.75	424.99
	乐清市莱洋电气有限公司	-	672.41	-
毛利率	SIEMENS	68.37%	68.11%	69.05%
	乐清市莱洋电气有限公司	-	70.74%	-

注：报告期内单相减速电机仅销售给 SIEMENS 及乐清市莱洋电气有限公司。

公司单相减速电机绝大部分销售给 SIEMENS 公司，仅 2019 年度向乐清市莱洋电气有限公司存在零星销售，销售价格及毛利率均高于向 SIEMENS 公司销售的毛利率。公司单相减速电机产品向不同客户销售的价格、毛利率存在差异具备合理性。

D、三相异步减速电机

报告期内，公司三项异步减速电机向主要客户的销售价格、毛利率情况对比如下：

单位：元/台

产品	客户	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售价格	SIEMENS	591.69	597.80	628.97
	平高集团	761.06	739.40	706.90
	上海人本电气有限公司	771.18	—	—
毛利率	SIEMENS	51.71%	55.05%	53.80%
	平高集团	66.42%	82.10%	65.26%
	上海人本电气有限公司	60.79%	—	49.33%

注：主要客户选取报告期内三相异步减速电机收入合计超过 1 万元的客户。

公司三项异步减速电机绝大部分销售给 SIEMENS 公司，向其余客户均为零星销售及样机销售；报告期内，公司向平高集团及上海人本电气有限公司累计仅销售三相异步减速电机 92 台。由于型号不同，且零星销售、生产导致成本波动较大，故公司向平高集团、上海人本电气有限公司销售的三相异步减速电机价格及毛利率存在较大波动。公司三相异步减速电机产品向不同客户销售的价格、毛利率存在差异具备合理性。

综上，公司储能减速电机产品向不同客户销售的价格、毛利率存在差异，主要系产品型号是否以定制为主、公司与客户价格协商等因素导致，具备合理性。

②房车的减速电机产品

公司房车减速电机产品主要客户为诺克工业，向其他客户销售很少。

报告期内，公司房车减速电机产品向不同客户的销售价格情况如下：

单位：元/台

产品	客户	2020 年度	2019 年度	2018 年度
滑动系统 减速电机	诺克工业	209.23	212.62	206.55
	济南泉冠机械科技有限	238.94	240.03	181.03

产品	客户	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	公司			
支撑系统	诺克工业	153.47	162.19	146.28
减速电机	山东奥斯登房车有限公司	460.18	458.45	337.44

报告期内，公司房车减速电机产品向不同客户的毛利率情况如下：

产品	客户	2020 年度	2019 年度	2018 年度
滑动系统	诺克工业	57.59%	56.29%	52.19%
减速电机	济南泉冠机械科技有限公司	58.66%	57.41%	71.19%
支撑系统	诺克工业	51.04%	50.91%	49.48%
减速电机	山东奥斯登房车有限公司	74.54%	75.72%	91.47%

报告期内，除诺克工业外，公司房车减速电机的其他客户均为零星销售，因此销售价格及毛利率相对较高。房车减速电机产品向不同客户销售的价格、毛利率存在差异具备合理性。”

六、量化分析并披露发行人产品占下游产品价格比例、下游客户对发行人产品价格敏感性低的合理性；量化分析报告期内原材料采购价格下滑对毛利率影响

（一）量化分析并披露发行人产品占下游产品价格比例、下游客户对发行人产品价格敏感性低的合理性

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 （四）毛利及毛利率分析 3、毛利率分析 （4）公司毛利率较高的原因 C、客户对产品可靠性要求高、价格敏感度相对较低”中补充披露如下：

“公司所生产的储能减速电机虽然是高压开关的重要组成部分，但由于高压开关结构复杂，储能减速电机在高压开关产品中的成本占比并不高。因此，下游高压开关行业客户更为注重产品质量，对于减速电机产品价格的敏感性相对较低，公司能够在商务谈判中获得相对较高的毛利率。分析下游客户对发行人产品价格敏感性低的合理性如下：

a、储能减速电机

公司储能减速电机产品主要用于高压开关弹簧操作机构的储能环节，下游产品通常为 10kv 以上的各类高压断路器、GIS 开关等。报告期内，公司国内主要上市公司客户包括思源电气、许继电气、森源电气、中国西电、平高电气等。

经查询，思源电气、许继电气未披露其高压开关等电气设备销售量，无法计算销售单价。报告期内，森源电气、中国西电、平高电气主要电气类产品单价如下表所示：

单位：万元/台

上市公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
森源电气	未披露	2.26	2.93
中国西电	未披露	79.75	74.92
平高电气	未披露	32.25	21.78

注：森源电气单价系根据其定期报告中“电气设备及机械制造业”收入及“电气设备及机械制造业”销售量计算；中国西电单价系根据其定期报告中“开关”产品收入及“开关”产品销售量计算；平高电气单价系根据其定期报告中“高压板块”及“中低压及配网版块”收入及销售量的计算。

根据上表所示，公司下游客户最终产品单价存在较大差异，主要系各家电器企业主要销售的产品应用范围差异（其中特高压、超高压产品单价较高）、产品形态（开关产品或成套设备价格差异较大）所致。

以价格相对较低的森源电气产品为例，假设按照最终产品价格 2 万元计算，报告期内公司储能减速电机的平均单价 180 至 200 元左右计算，公司产品价格占下游产品价格比例为 1%左右，占比很低。

综上分析，下游客户对发行人储能减速电机产品价格敏感性较低具备合理性。

b、房车减速电机

公司房车减速电机主要销售给诺克工业。诺克工业系美国房车配件生产厂商。根据诺克工业确认的数据，2018 年至 2020 年，诺克工业采购公司房车减速电机形成的销售收入累计为 13,292.31 万美元，公司向诺克工业销售的房车减速电机（不含配件）累计为 2,089.66 万美元，占比为 15.72%，比例相对较低。

综上分析，下游客户对发行人房车减速电机产品价格敏感性较低亦具备合理性。”

（二）量化分析报告期内原材料采购价格下滑对毛利率影响

公司产品原材料种类较多，主要原材料包括漆包线、定子及转子毛坯、机壳、端盖、磁钢、换向器、转子轴、齿轴毛坯、箱体、箱盖等。以 2017 年度原材料采购价格为基准，报告期内，公司各主要原材料采购价格变动对公司主营业务毛利率影响程度如下：

单位：百分点

类别	原材料名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
电机主要构件	漆包线	-0.03	0.11	-0.12
	定子、转子毛坯	-0.14	0.31	0.20
	机壳	-0.04	0.06	0.10
	端盖	0.01	0.13	-0.10
	磁钢	-0.32	-0.01	-0.02
	换向器	0.03	0.08	-0.03
	转子轴	-0.01	-0.06	0.03
	轴承	0.00	0.03	-0.01
减速机构主要构件	齿轮毛坯	0.16	0.03	-0.01
	箱体	-0.10	0.00	0.25
	箱盖	0.03	0.07	0.14
	齿轴毛坯	0.04	-0.10	0.10
	出轴毛坯	0.02	-0.02	0.00
	轴套	-0.05	-0.08	0.11
通用轴承	通用轴承	0.03	0.02	0.00
小计		-0.38	0.58	0.65

注：1、上述主要原材料耗用金额占公司各年材料耗用金额比例在 75%以上；

2、对毛利率影响程度=[（本年该原材料消耗量*上年该原材料采购价格）-本年该原材料耗用金额]/主营业务收入金额。

报告期内，公司主要原材料采购价格略有波动。根据上表中原材料采购价格的变动影响测算，报告期内，上述主要原材料采购价格变动对公司主营业务毛利率影响程度分别为上涨 0.65 个百分点、0.58 个百分点和下降 0.38 个百分点。在不考虑其他因素的情况下，公司原材料采购价格下滑一定程度上影响了公司主营业务毛利率水平，但整体影响程度较小。

七、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和发行人会计师履行如下核查程序：

1、根据发行人提供收入成本表，对不同规模客户毛利率进行重新计算并分析毛利率差异原因；

2、对发行人总经理进行访谈，了解发行人毛利率较高原因；查询主要竞争对手公开信息，分析相关指标与公司存在差异的原因；取得竞争对手产品，与公司一起针对差异进行分析，并根据材料、工时等信息估算差异成本金额；

3、对发行人相关人员进行访谈，了解境内外销售型号存在差异的原因；对比同时存在境内外销售的型号，了解价格差异及毛利率差异原因；

4、通过公开信息查询国外网站房车减速电机相关售价；

5、对发行人进行访谈，了解并分析同一类产品向不同客户销售价格及毛利率存在差异原因；

6、查询下游客户定期报告及网站信息，了解下游产品售价；根据原材料采购价格变动分析对毛利率的影响程度。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和会计师认为：

1、发行人储能减速电机大客户、中客户、小客户毛利率存在差异，差异原因具备合理性；

2、发行人毛利率高于竞争对手具备合理性，发行人存在因竞争激烈导致毛利率下滑的风险，发行人已在招股说明书中披露相关风险；

3、发行人境内外销售的储能减速电机型号存在差异具备合理性；发行人相同或相似型号产品的境内、外销售存在价格、毛利率的差异，相关差异具备合理性；

4、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 BAL 品牌房车减速电机价格，发行人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；

5、发行人同一类产品向不同客户销售的价格、毛利率存在差异，且具备合理性；

6、发行人产品占下游产品价格比重相对较低，下游客户对发行人减速电机产品价格敏感性较低具备合理性；发行人不同原材料采购价格涨跌不一，但总体来看，原材料价格整体对公司主营业务毛利率水平存在一定程度影响。

8. 期间费用

前次审核问询回复显示，发行人销售费用率和管理费用率低于可比公司。发行人直接销售占 98%以上，2017 年及 2018 年末销售人员数量分别为 3 人和 5 人，报告期各期客户数量分别为 549 个、619 个、547 个和 335 个。

请发行人：

(1) 补充披露期间费用中职工薪酬与销售规模、人员数量及工资水平变动的匹配情况、解释变动原因, 2020 年上半年客户数量大幅下滑的原因和合理性, 是否存在业绩下滑的风险; 报告期各期销售人员个数和公司的业务开拓是否匹配, 每个销售人员的业务划分和客户维护情况;

(2) 结合发行人与可比上市公司的业务模式、管理构架等方面进一步分析披露发行人管理费用率低于同行业可比上市公司的原因和合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见, 并说明是否存在关联方或第三方代为承担费用、少计费用的情况。

回复:

一、补充披露期间费用中职工薪酬与销售规模、人员数量及工资水平变动的匹配情况、解释变动原因, 2020 年上半年客户数量大幅下滑的原因和合理性, 是否存在业绩下滑的风险; 报告期各期销售人员个数和公司的业务开拓是否匹配, 每个销售人员的业务划分和客户维护情况

(一) 补充披露期间费用中职工薪酬与销售规模、人员数量及工资水平变动的匹配情况、解释变动原因

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 (五) 期间费用分析 1、销售费用 ”中补充披露如下:

“ (3) 期间费用中职工薪酬与销售规模、人员数量及工资水平变动的匹配情况

单位: 万元、万元/人

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额
职工薪酬-工资及福利费	61.23	9.20%	56.07	27.43%	44.00
销售人员期末个数	5	0.00%	5	0.00%	5
平均薪酬	12.25	9.28%	11.21	1.95%	11.00
主营业务收入	18,432.12	9.65%	16,810.66	16.91%	14,379.54

注: 平均薪酬=职工薪酬/[(销售人员期末人数+销售人员期初人数)/2]。

报告期内, 公司销售费用中职工薪酬与销售规模、人员数量及工资水平的变动相匹配, 整体呈增长趋势。

最近三年, 公司销售人员平均薪酬分别为 11.00 万元、11.21 万元和 12.25

万元,整体较为稳定,主要系报告期内公司收入主要来自长期合作客户(其中前30大客户销售贡献比例约为80%),该类客户销售部主要负责销售跟单;新增重要客户主要由公司领导牵头、技术部门配合提供产品解决方案、销售部门主要负责销售跟单,报告期各期新增收入贡献20万以上的客户数量分别为9个、5个和2个;报告期各期新增采购金额5万以下的零星客户数量占新增客户的比例分别为92.31%、94.22%和**96.47%**,零星客户平均采购金额为0.36万元、0.31万元和**0.41**万元,大部分新增客户为零星采购,通常主动联系公司购买产品。销售人员的主要职责是销售跟单,客户开拓较少,销售人员的薪酬和订单绩效不挂钩。

公司销售费用中职工薪酬主要随着销售人员数量而变动,2019年销售费用中职工薪酬分别较上一年增加12.07万元,主要系2018年初和9月各新增1名销售人员。”

(二) 2020年上半年客户数量大幅下滑的原因和合理性,是否存在业绩下滑的风险

公司2020年上半年客户数量335个,与**2018和2019**年客户数量619个、547个存在较大差异,主要系发行人统计的是报告期各期实现主营业务收入的客户数量。2020年上半年实现收入的客户数量335个,与2019年上半年实现收入的客户数量无重大差异。**2020年公司客户数量528个和2019年的547个相比,不存在重大变化。**

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,与诺克工业、西门子、伊顿等主要客户建立了长期稳定的合作关系。**报告期内,公司收入持续增长,不存在业绩下滑的风险。**

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 (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,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,公司客户结构较为稳定。**报告期内,公司客户数量逐渐减少主要系公司减少对5万以下零散客户的销售所致。”**

(三) 报告期各期销售人员个数和公司的业务开拓是否匹配,每个销售人员

的业务划分和客户维护情况

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 1、销售费用 ”中补充披露如下：

“（4）报告期内销售人员个数和公司的业务开拓匹配

报告期各期末，公司销售人员分别为 5 人、5 人和 5 人，报告期各期客户数量分别为 619 个、547 个和 528 个，与公司的业务开拓相匹配，主要系：

①公司客户集中度相对较高，小客户数量多、金额小

报告期内，公司前五名客户合计销售收入占当期营业收入的比例分别为 57.10%、57.82%和 61.89%，销售规模在 100 万元以上的客户数量分别为 24 个、24 个和 29 个，为公司贡献的收入占比分别为 78.55%、82.71%和 86.66%。

报告期内，公司客户分层情况如下：

单位：个、万元

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	数量	销售金额	销售均值	数量	销售金额	销售均值	数量	销售金额	销售均值
500 万以上	5	11,406.03	2,281.21	5	9,674.69	1,934.94	4	7,025.77	1,756.44
100-500 万	24	4,566.83	190.28	19	4,229.08	222.58	20	4,268.70	213.44
50-100 万	7	514.82	73.55	16	1,118.19	69.89	11	796.14	72.38
10-50 万	59	1,421.33	24.09	63	1,294.71	20.55	70	1,782.60	25.47
5-10 万	39	278.33	7.14	32	230.92	7.22	31	227.25	7.33
1-5 万	72	185.46	2.58	80	199.43	2.49	79	197.40	2.50
1 万以下	322	59.34	0.18	332	63.63	0.19	404	81.68	0.20
合计	528	18,432.14	34.91	547	16,810.66	30.73	619	14,379.54	23.23

注：销售均值=销售金额/数量。

公司报告期各期客户数量分别为 619 个、547 个和 528 个，其中 10 万元以下客户分别为 514 个、444 个和 433 个，销售金额占营业收入比例仅为 3.52%、2.94%和 2.84%；1 万元以下客户分别是 404 个、332 个和 322 个，销售金额占营业收入比例仅为 0.57%、0.38%和 0.32%。

公司客户集中度相对较高，需维护的主要客户数量较少，数量众多的小客户主要是销售跟单，所需销售人员数量少。

②公司与主要客户保持了长期稳定的合作关系

报告期内，公司与主要客户开展业务合作时间较早，一直保持着长期良好的

合作关系，客户较为稳定。公司和主要客户的合作历史，请参见本招股说明书“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”。

③公司新客户开发主要依赖现有客户推荐和客户主动寻求合作

凭借和西门子、伊顿、施耐德电气、诺克工业、中国西电、许继电气、泰开集团、兴机电器等国内外行业内大客户建立的长期稳定的合作关系，公司在输配电行业储能减速电机和房车减速电机市场树立了良好的品牌优势，公司新客户开发主要依赖于现有客户推荐和客户主动寻求合作。

公司报告期各期客户数量分别为 619 个、547 个和 528 个，新增客户 377 个、294 个和 255 个，新增客户销售均值分别为 1.79 万元、1.06 万元和 0.90 万元，新增客户主要系小客户，通过客户推荐和公司网站等途径，主动接洽公司购买产品。因此公司获客成本较低，没有负责外拓客户的外勤销售人员，销售人员较少具有合理性。

报告期内，公司新增客户数量及收入贡献情况如下：

单位：个、万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当年新增客户数量	255	294	377
其中：客户主动接洽	248	268	352
新增客户销售收入	230.71	311.47	674.28
新增客户销售均值	0.90	1.06	1.79
新增客户收入贡献率	1.25%	1.85%	4.69%

注：新增客户收入均值=新增客户销售收入/当年新增客户数量。

新增客户收入贡献率=新增客户销售收入/主营业务收入。

④公司销售部主要负责销售跟单工作

公司报告期各期客户数量分别为 619 个、547 个和 528 个中，其中销售规模在 100 万元以上的客户数量分别为 24 个、24 个和 29 个，且大部分主要客户保持了长期稳定的合作关系，因此客户关系维护工作较少，客户根据自身需求和双方已确定的价格，通过邮件等方式下订单；新增客户 377 个、294 个和 255 个，主要是主动接洽公司的小客户，销售人员根据公司产品报价单向客户报价，双方协商后确定销售订单或合同。

因此，公司销售部主要负责销售跟单工作，包括接受订单、编制销售统计报表，协调退换货及客户投诉问题等工作。

报告期内，公司日均订单 15.12 笔、16.52 笔和 16.70 笔，公司 5 名销售人员能够满足经营需要。具体订单情况如下：

单位：笔

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
国内销售订单	4,342	4,616	4,163
国外销售订单	402	372	403
订单数量合计	4,744	4,988	4,566
工作天数（考虑节假日）	284	302	302
日均订单	16.70	16.52	15.12

注：日均订单量=订单数量合计/工作天数。

目前公司销售部有 5 人，其中 3 人负责内销、2 人负责外销。每个销售人员的业务划分和客户维护情况如下：

序号	姓名	负责客户	销售部职位	主要职责
1	奚红	国内客户	内销主管	负责和组织国内客户的日常维护和订单跟踪，包括报价、接单、对账、催款和售后服务等工作
2	朱燕红		员工	协助主管工作，负责客户沟通、公司内部生产沟通、每日订单整理，运费核对、票据邮寄等工作
3	吴兴华		经理	进行客户拜访、售后服务等工作
4	孙莲燕	国外客户和国内外资客户	外销主管	负责和组织国外客户和国内外资客户的日常维护和订单跟踪，包括接单、回款和售后服务等工作
5	李菲		员工	协助主管工作，负责国外客户物流报关单等，国内外资客户的接单、内部生产部沟通等工作

”

二、结合发行人与可比上市公司的业务模式、管理构架等方面进一步分析披露发行人管理费用率低于同行业可比上市公司的原因和合理性

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 2、管理费用 （2）与同行业公司对比情况”中补充披露如下：

“⑥同行业公司业务模式和管理架构等对比分析

单位：万元

项目	江南奕帆	洛凯股份	新宏泰
----	------	------	-----

项目	江南奕帆	洛凯股份	新宏泰
主要业务模式	公司的客户主要为电气厂商和房车配件制造企业，其产品需求呈现个性化、多样化的趋势，具有小批量、多品种、多批次的特征	客户群体主要为断路器设备生产厂商，其产品需求呈现个性化、多样化的趋势，具有较为明显的小批量、多品种、多批次的特征，因此公司采用“以销定产”的业务模式	客户群体主要为电器厂商，其产品需求呈现个性化、多样化的趋势，具有较为明显的小批量、多品种、多批次的特征，因此公司定制产品采用“以销定产”的业务模式
2019 年主要产品和占主营业务收入比例	1、储能减速电机，66.91% 2、房车减速电机，29.44%	1、低压断路器框（抽）架，43.96% 2、低压断路器操作机构，24.44% 3、中高压断路器操作机构，19.51%	1、低压断路器，35.348% 2、模塑绝缘制品，35.99% 3、电机及电操，28.68%
2019 年末总资产	27,094.43	101,075.69	96,086.11
2019 年主营业务收入	16,810.66	58,893.41	44,264.81
2019 年子公司情况	无	7 家控股子公司，3 家参股公司	3 家子公司，1 家参股公司
2019 年末行政人员	22	27	209
2019 年末员工总数	243	846	1,173
行政人员占员工比例	9.05%	3.19%	17.82%
2019 年管理费用率	4.87%	4.05%	12.23%

注：截至本回复出具日，新宏泰、洛凯股份尚未披露 2020 年年度报告，因此以 2019 年数据进行对比。新宏泰、洛凯股份数据来源于其 2019 年年度报告和招股书说明书。

以 2019 年为例，公司管理费用率 4.87%，高于洛凯股份的 4.05%，低于新宏泰的 12.23%，主要系：

A、业务结构差异造成管理费用率不同

江南奕帆、洛凯股份和新宏泰均属于电气机械和器材制造业，产品需求呈现个性化、多样化的趋势，具有小批量、多品种、多批次的特征，采用“以销定产”的业务模式。

公司与洛凯股份、新宏泰虽属于同行业，但产品结构差异较大：公司专注于微特减速电机的研发、制造和销售。洛凯股份的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，主要产品包括各类操作机构和低压断路器框（抽）架。新宏泰的主营业务覆盖模塑绝缘制品、电机及电操、低压断路器 3 大类产品线，业务范围大、专业技术领域广、客户范围广泛。

公司专注减速电机产品，实施扁平化管理，且由于产品生产、采购等流程均较为相似，因此管理难度较低；洛凯股份主要生产各类高、中、低压断路器操作机构及附件，产品亦较为专注，公司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。新宏泰主要产品种类多、且存在一定差异，模塑制品、电机及电操、低压断路器等不同业务板块产品在采购、生产流程上均存在一定差异，管理相对复杂，管理人员较多导致管理费用率较高。

B、管理构架相对简单、管理费用率低

与新宏泰、洛凯股份相比，公司经营规模较小，无子公司和参股公司组织结构简单，员工总数少、管理难度相对较低，费用管理和控制相对更为高效和容易。公司 2019 年行政人员仅 22 人，从而管理费用率也相对较低。洛凯股份营业收入最高，有 7 家控股子公司和 3 家参股公司，员工总数 846 人行政人员仅 27 人，管理费用率最低。新宏泰营业收入较高，有 3 家子公司和 1 家参股公司，行政人员 209 人占员工总数的 17.82%，行政人员占比较高导致管理费用率中工资及薪酬、办公费等相关费用均较高。”

三、保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明是否存在关联方或第三方代为承担费用、少计费用的情况

（一）核查方式

保荐人和申报会计师履行如下核查程序：

- 1、取得发行人期间费用明细、审计报告、员工名册和工资表、客户明细表等资料；
- 2、访谈发行人高管和销售部人员，了解销售部每个销售人员的业务划分和客户维护情况；
- 3、查询新宏泰、洛凯股份的招股说明书、定期报告，对比分析业务模式、管理架构、期间费用明细等情况；
- 4、核查发行人及其控股股东、实际控制人、现任董事、监事和高级管理人员的银行流水情况，并取得了发行人及有关人员关于不存在关联方或第三方代为承担费用、少计费用的情况的说明文件。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

- 1、报告期内，公司销售费用中职工薪酬与销售规模、人员数量及工资水平

的变动相匹配，公司销售费用中职工薪酬主要随着销售人员数量而变动；

2、公司 2020 年上半年客户数量与最近三年存在较大差异，主要系发行人统计的是报告期各期实现主营业务收入的客户数量，2020 全年不存在业绩大幅下滑的风险；

3、与可比上市公司相比，发行人在相似业务模式下，产品结构相对简单、经营规模小管理构架相对简单导致管理费用率低于新宏泰；

4、发行人费用率较低主要是公司经营和管理所致，具有真实的业务背景，且归集完整，不存在关联方或第三方代为承担费用、少计费用的情况。

9. 应收账款和应收票据

前次审核问询回复显示：

（1）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；

（2）报告期坏账准备对逾期未收回金额的覆盖率分别为 568.52%、540.58%、177.18%和 49.34%。

请发行人：

（1）补充披露将已背书或贴现的银行承兑汇票终止确认是否符合《票据法》、《企业会计准则》的相关规定，相关出票银行名称和对应的风险情况，并测算上述票据未予终止确认并计提坏账准备对报告期各期的影响金额；

（2）补充披露逾期未收回金额的应收账款坏账准备计提情况，重新计算并更正坏账准备覆盖率，结合逾期未收回金额的应收账款账龄、回收情况说明坏账准备计提的充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充披露将已背书或贴现的银行承兑汇票终止确认是否符合《票据法》、《企业会计准则》的相关规定，相关出票银行名称和对应的风险情况，并测算上述票据未予终止确认并计提坏账准备对报告期各期的影响金额

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”中补充披露如下：

“（5）已背书或贴现的银行承兑汇票终止确认是否符合《票据法》、《企业会计准则》的相关规定

依据票据法相关规定，票据背书后是享有追索权的，但持票人要先行使付款请求权后遭到拒绝的，才能行使追索权。若票据到期后无法承兑，票据持票人有权向公司进行追索。

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》第五条和第七条之规定，企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产。报告期各期末，公司已贴现或已背书未到期的银行承兑汇票承兑人均为商业银行，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。公司过往经营过程中，未发生过被背书人或贴现银行因票据无法承兑向公司追索的情形。截至本招股说明书签署日，未发生已贴现或已背书的银行承兑汇票因票据未能到期承兑向公司追索的情形。因此，我们认为报告期内公司将已贴现或已背书未到期的银行承兑汇票予以终止确认符合企业会计准则的规定。

(6) 相关出票银行名称和对应的风险情况

公司无已贴现未到期的应收票据(含应收款项融资)，各报告期公司银行承兑汇票的出票银行情况如下：

单位：万元

票据类型	出票银行	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
已背书未到期	信用等级较高	956. 80	670. 07	583. 50
	信用等级一般	1, 070. 89	884. 29	360. 84
	小计	2, 027. 69	1, 554. 36	944. 33
期末应收票据/应收款项融资	信用等级较高	671. 12	931. 72	894. 98
	信用等级一般	395. 66	661. 64	485. 99
	小计	1, 066. 77	1, 593. 36	1, 380. 97

注：报告期各期末，公司无已贴现未到期的应收票据(含应收款项融资)。

根据近期公开信息披露的票据违约情况，比照《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》(银保监办发[2019]133号)，并参考《上市公司执行企业会计准则案例解析(2019)》的案例指导，将银行承兑汇票承兑人的信用等级进行了划分，其中承兑人信用等级较高的银行包括中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、中国邮政储蓄银行、交通银行 6 家大型商业银行以及招商银行、浦发银行、中信银行、兴业银行、平安银行、光大银行、华夏银行、民生银行、浙商银行 9 家上市股份制银行；上述银行之外的其他银行和财务公司归类为信用等级一般银行。

报告期内公司已背书未到期银行承兑汇票的出票银行中，信用等级一般的银行主要包括城市商业银行和农村商业银行，其在实务中产生信用风险、银行承兑汇票不能兑付的可能性亦较低，因而报告期内已背书未到期银行承兑汇票违约风险很小，故将其终止确认。

报告期内公司不存在因终止确认未到期银行承兑汇票而承担连带责任的情况。

报告期各期末，已背书未到期银行承兑汇票的出票银行中，前十大出票银行如下所示：

单位：万元

期间	出票银行	金额
2020. 12. 31	兴业银行股份有限公司	256. 46
	上海浦东发展银行股份有限公司	184. 90
	宁波银行股份有限公司	176. 80
	营口沿海银行股份有限公司	100. 00
	中国农业银行股份有限公司	98. 47
	中国银行股份有限公司	96. 00
	招商银行股份有限公司	89. 82
	广东南粤银行股份有限公司	70. 00
	中国工商银行股份有限公司	67. 09
	浙江泰隆商业银行股份有限公司	50. 86
	合计	1, 190. 40
	占比	58. 71%
2019. 12. 31	宁波银行股份有限公司	165. 12
	宁波余姚农村商业银行股份有限公司	100. 00
	营口银行股份有限公司	55. 00
	天津滨海农村商业银行股份有限公司	50. 00
	莱商银行股份有限公司	50. 00
	徽商银行股份有限公司	40. 00
	洛阳银行股份有限公司	30. 00
	廊坊银行股份有限公司	25. 00
	中原银行股份有限公司	25. 00
	苏州银行股份有限公司	23. 94
	合计	564. 06

期间	出票银行	金额
	占比	63.79%
2018.12.31	苏州银行股份有限公司	57.49
	阜新银行股份有限公司	50.00
	锦州银行股份有限公司	50.00
	宁波银行股份有限公司	30.98
	杭州联合农村商业银行股份有限公司	20.00
	温州民商银行股份有限公司	15.00
	营口银行股份有限公司	10.00
	徽商银行股份有限公司	10.00
	中原银行股份有限公司	10.00
	齐鲁银行股份有限公司	10.00
	合计	263.47
	占比	73.02%

(7) 上述票据未予终止确认并计提坏账准备对报告期各期的影响金额

单位：万元

账龄	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
1 年以内	144.24	1,266.79	884.23
1-2 年	1,883.45	287.57	60.11
合计	2,027.69	1,554.36	944.33
坏账准备	195.56	92.10	50.22
对利润总额影响	-121.62	-41.87	59.08
对净资产影响	-166.22	-78.28	-42.69

注：假设应收票据未予终止确认，对应的账龄按应收账款形成的时间开始计算。

综上，将各期末已背书尚未到期的银行承兑汇票未予终止确认，并按应收账款的坏账政策计提坏账准备，对报告期各期利润总额的影响为 59.08 万元、-41.87 万元和-121.62 万元，对各期末净资产的影响为-42.69 万元、-78.28 万元和-166.22 万元。影响较小，不会对公司财务状况产生重大不利影响。”

二、补充披露逾期未收回金额的应收账款坏账准备计提情况，重新计算并更正坏账准备覆盖率，结合逾期未收回金额的应收账款账龄、回收情况说明坏账准备计提的充分性

(一) 逾期未收回金额的应收账款坏账准备计提情况

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”中修改披露如下：

“⑧公司坏账准备计提的充分性和公司的回款能力

逾期未收回金额的应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：万元

账龄	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
1 年以内	1, 137. 55	1, 341. 89	1, 361. 31
1-2 年	30. 69	55. 53	33. 35
2-3 年	12. 35	3. 75	19. 36
3-4 年	3. 75	3. 56	14. 02
4-5 年	3. 56	0. 79	10. 54
5 年以上	6. 70	5. 91	6. 18
合计	1, 194. 60	1, 411. 42	1, 444. 76
按账龄组合计提坏账准备	73. 84	81. 72	108. 87
单独计提坏账准备	-	-	17. 70
坏账准备合计	73. 84	81. 72	126. 57

”

（二）重新计算并更正坏账准备覆盖率，结合逾期未收回金额的应收账款账龄、回收情况说明坏账准备计提的充分性

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”中补充并更正披露如下：

“公司逾期应收账款坏账准备计提覆盖率如下：

单位：万元

项目	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
逾期金额 A	1, 194. 60	1, 411. 42	1, 444. 76
期后回款 B	630. 76	1, 371. 89	1, 392. 27
期后回款比例 C=B/A	52. 80%	97. 20%	96. 37%
逾期未收回金额 D=A-B	563. 84	39. 53	52. 49
逾期款项坏账准备计提 金额 E	73. 84	320. 37	287. 51
坏账准备覆盖率 F=E/D(注)	13. 10%	100. 00%	100. 00%

注：期后回款为截至 2021 年 3 月 10 日；2018 年末及 2019 年末，逾期款项坏账准备计提金额已超过逾期未收回金额，故逾期坏账准备覆盖率为 100%。

报告期内，公司逾期应收账款坏账准备计提金额对逾期尚未收回金额的覆盖率分别为 100.00%、100.00%和 13.10%。2020 年 12 月 31 日逾期应收账款坏账准

备覆盖率因期后回款时间较短不具有可比性。总体来说，公司逾期客户回款较为良好。除上述逾期应收账款已计提的坏账准备，公司还结合账龄等因素对未逾期的应收账款根据账龄计提了坏账准备。报告期内，公司坏账准备计提充分。”

三、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和发行人会计师履行了以下核查程序：

1、查阅公司应收票据台账，了解报告期各期末终止确认的已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据明细及兑付情况；

2、查阅已背书未到期银行承兑汇票的出票银行，关注相关出票银行名称和对应的银行承兑汇票的风险情况；

3、访谈公司财务负责人，并通过网络查询公开信息，了解报告期是否存在票据到期被追索的情形；

4、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；

5、访谈了公司销售部负责人，并结合主要客户销售合同，确认主要客户信用期的变化情况、逾期情况及原因；

6、获取公司关于主要逾期客户情况和造成逾期的原因说明，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；

7、获取公司报告期各期末应收账款期后回款明细，分析公司 **2020 年末** 应收账款期后回款比例较低原因。

（二）核查意见

经核查，保荐人和发行人会计师认为：

1、公司将已背书或贴现的银行承兑汇票终止确认符合《票据法》、企业会计准则的相关规定；

2、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排名靠前企业及其配套生产企业，付款能力有保障。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。

10. 存货

前次审核问询回复显示，报告期内存货中订单支持率超过 100%。招股说明

书未披露客户领用销售方式对存货的管理情况。

请发行人：

（1）补充披露存货的库龄构成和减值计提情况，一年以上发出商品期后结转情况和跌价准备计提是否充分；

（2）补充披露“存货中订单支持率超过 100%”的说法是否准确，按照存货构成补充披露存货的订单支持率，存货中定制件和通用件的金额和构成；

（3）补充披露在客户领用销售方式下，对存货的管理情况，包括但不限于发行人发出商品至客户仓库时客户的验收方法；客户对存放在其仓库中但是所有权属于发行人的存货的管理方法；报告期内是否出现过由于客户仓库保管不当或者其他原因（如不可抗力等）造成发出商品毁损、灭失，并对发行人带来损失的情况；如发生退货如何处理；除了定期盘点之外发行人对存放在客户仓库中的存货是否还存在其他行之有效的管理方法；发行人业务员对产品的保管及客户领用是如何进行随时进行跟踪的、人工管理是否有出现差错的风险、是否有电子化的管理系统；

（4）补充披露客户领用销售方式下存货的计价方法，与客户验收销售方式是否不同。

请保荐人、申报会计师对上述事项进行核查，补充说明在尽职调查和审计过程中，对存放在客户仓库中但是所有权属于发行人的存货如何进行盘点，具体执行的核查程序、核查手段、核查范围，以及是否执行替代性程序等，并对存货计价方法进行补充核查，说明是否符合相关规定，并发表明确核查意见。

回复：

一、补充披露存货的库龄构成和减值计提情况，一年以上发出商品期后结转情况和跌价准备计提是否充分

（一）存货的库龄构成和减值计提情况

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”中补充披露如下：

“③存货库龄情况分析

报告期各期末，公司存货库龄构成情况如下：

单位：万元

2020. 12. 31						
存货类别	1 年以内	1-2 年	2 年以上	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	348.20	10.45	18.29	376.93	17.31	359.62
自制半成品	492.27	25.68	27.52	545.47	24.46	521.01
库存商品	281.25	7.29		288.54		288.54
发出商品	257.02	3.87		260.89		260.89
在产品	213.21			213.21		213.21
委托加工物资	15.62			15.62		15.62
小 计	1,607.57	47.28	45.81	1,700.66	41.77	1,658.88
占 比	94.53%	2.78%	2.69%	100.00%		
2019. 12. 31						
存货类别	1 年以内	1-2 年	2 年以上	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	328.95	14.09	18.27	361.30	7.11	354.20
自制半成品	546.94	20.45	21.38	588.77	7.39	581.39
库存商品	242.73	0.00		242.73		242.73
发出商品	147.65			147.65		147.65
在产品	208.04			208.04		208.04
委托加工物资	1.43			1.43		1.43
小 计	1,475.74	34.54	39.65	1,549.92	14.49	1,535.43
占 比	95.21%	2.23%	2.56%	100.00%		
2018. 12. 31						
存货类别	1 年以内	1-2 年	2 年以上	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	259.97	19.21	17.74	296.92		296.92
自制半成品	521.14	16.45	17.49	555.08		555.08
库存商品	342.32	1.13		343.45		343.45
发出商品	33.40			33.40		33.40
在产品	71.66			71.66		71.66
委托加工物资	1.92			1.92		1.92
小 计	1,230.41	36.79	35.23	1,302.43		1,302.43
占 比	94.47%	2.82%	2.70%	100.00%		

报告期各期末，公司库龄 1 年以内的存货余额占比分别为 94.47%、95.21% 和 94.53%，库龄 1 年以内的存货比例较高，且报告期内存货库龄结构稳定，未

发生重大变化。

公司库龄 1 年以上的存货金额占比较小。公司针对库龄 2 年以上未流动且后续预计使用可能性较小的原材料和自制半成品已全额计提存货跌价准备，库龄较长的原材料主要是部分辅材和配件，库龄较长的自制半成品主要是部分规格的自制件长时间无适配的领用需求。”

（二）一年以上发出商品期后结转情况和跌价准备计提是否充分

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”中补充披露如下：

“④一年以上发出商品分析

截至 2020 年末，公司 1 年以上发出商品金额为 3.87 万元，为按领用确认收入的客户库柏爱迪生（平顶山）电子科技有限公司的一款直流电机产品。由于客户主要产品型号发生调整，该款直流电机用量减少。根据双方确认的 2021 年 1-2 月产品领用情况，该款产品目前仍有少量领用，毛利率约 62.06%，不存在产品销售价格显著低于产品成本的情况，同时双方协议中约定“客户有义务购买在一段合理时间后仍未使用的材料”，故未对该部分库龄较长的发出商品计提跌价准备。”

二、补充披露“存货中订单支持率超过 100%”的说法是否准确，按照存货构成补充披露存货的订单支持率，存货中定制件和通用件的金额和构成

（一）补充披露“存货中订单支持率超过 100%”的说法是否准确，按照存货构成补充披露存货的订单支持率

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、资产质量分析 （二）流动资产构成及变动分析 7、存货”中关于存货中订单支持率修改披露如下：

“（6）在手订单对发行人存货的支持率

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。

（二）存货中定制件和通用件的金额和构成

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、资产质量分析 （二）流动资产构成及变动分析 7、存货”中补充披露如下：

“（7）存货中定制件和通用件的金额和构成

按照存货是否仅适用于特定客户的特定机型，公司将存货划分为定制件和通用件。报告期各期末，公司存货中定制件和通用件的金额和构成如下：

单位：万元

存货类别	2020. 12. 31				2019. 12. 31			
	定制件	占比	通用件	占比	定制件	占比	通用件	占比
原材料	1.58	0.42%	375.35	99.58%	-	-	361.30	100.00%
自制半成品	225.29	41.30%	320.18	58.70%	237.36	40.31%	351.41	59.69%
库存商品	230.89	80.02%	57.65	19.98%	180.81	74.49%	61.92	25.51%
发出商品	254.31	97.48%	6.58	2.52%	147.65	100.00%	-	-
在产品	53.13	24.92%	160.08	75.08%	48.74	23.43%	159.30	76.57%
委托加工物资	-	-	15.62	100.00%	0.11	7.64%	1.32	92.36%
合计	765.21	44.99%	935.45	55.01%	614.68	39.66%	935.24	60.34%

（续上表）

存货类别	2018. 12. 31			
	定制件	占比	通用件	占比
原材料	-	-	296.92	100.00%
自制半成品	226.22	40.75%	328.86	59.25%
库存商品	309.90	90.23%	33.56	9.77%
发出商品	31.46	94.19%	1.94	5.81%
在产品	7.72	11.28%	60.75	88.72%
委托加工物资	0.71	36.91%	1.21	63.09%
合计	576.01	44.33%	723.23	55.67%

公司生产模式为按订单生产为主，并适时增加通用自制半成品的备货。

公司采购的原材料均为通用件，随着生产加工过程（包括机加工、钻孔等）的推进，在产品、自制半成品及库存商品的定制化程度逐渐提高，因而存货中原材料、委托加工物资及在产品中，通用件占比显著高于定制件；而库存商品、发出商品则以定制件为主。自制半成品中通用件、定制化占比整体相差不大，主要系为满足客户临时性的交货需求，通常会提前增加自制半成品零部件的库存备货，其中以通用件居多。”

三、补充披露在客户领用销售方式下，对存货的管理情况，包括但不限于发行人发出商品至客户仓库时客户的验收方法；客户对存放在其仓库中但是所有权属于发行人的存货的管理方法；报告期内是否出现过由于客户仓库保管不当或者其他原因（如不可抗力等）造成发出商品毁损、灭失，并对发行人带来损失的情况；如发生退货如何处理；除了定期盘点之外发行人对存放在客户仓库中的存货是否还存在其他行之有效的管理方法；发行人业务员对产品的保管及客户领用是如何进行随时进行跟踪的、人工管理是否有出现差错的风险、是否有电子化的管理系统

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、资产质量分析 （二）流动资产构成及变动分析 7、存货”中补充披露如下：

“（8）客户领用销售方式下，对存货的管理情况

报告期内，客户领用销售方式实现的销售占营业收入的比重分别为 5.03%、4.80%和 4.42%，占比较小。报告期各期末，存货中客户领用方式对应的发出商品金额及占存货余额的比重情况如下：

单位：万元

项目	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
客户领用方式对应发出商品金额	36. 56	54. 11	28. 43
期末存货余额	1, 700. 66	1, 549. 92	1, 302. 43
占比	2. 15%	3. 49%	2. 18%

如上表所示，报告期内，客户领用销售方式对应的期末发出商品金额占期末存货余额的比重分别为 2. 18%、3. 49%和 2. 15%，占比较小。

①公司发出商品至客户仓库时客户的验收方法

在客户领用销售方式下，公司将产品发送至客户指定地点，由客户收货员根据送货单对货物的数量及包装进行现场抽查，如发现数量短缺，由公司补齐，如多次出现数量短缺情形，则公司需进行赔偿。

②客户对存放在其仓库中但是所有权属于公司的存货的管理方法

A、客户将收到的物料在仓库中划分专门区域单独存放和保管，并与其他产品互相分开；

B、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。

报告期内未出现过由于客户仓库保管不当或者其他原因（如不可抗力等）造成发出商品毁损、灭失，并给公司带来损失的情况。

③客户退货如何处理

在客户与公司签订的领用销售合同中约定：客户在任何既定时间对产品仅有 3 个月（或适用期限）的库存义务，客户有义务购买在一段合理时间后仍未使用的物料。报告期内，未发生领用销售模式下，客户退货的情形；如客户在领用生产过程中发现产品质量问题，则向公司发送《质量异常报告》，并从仓库中调用合格物料，将不合格物料退库并退回给公司，公司根据收到的不合格物料存在的具体问题进行返修后重新发还给客户。

④除了定期盘点之外公司对存放在客户仓库中的存货是否还存在其他行之有效的管理方法

A、由于客户领用销售模式涉及销售收入及期末库存金额占比相对较小，且领用销售方式的客户主要为跨国企业在中国的分支机构，管理较为完善，公司各月末以对账程序为主；

B、公司每日登陆供应商管理平台或检查各月对账单，分析当月物料消耗情

况是否存在异常。

⑤公司业务员对产品的保管及客户领用是如何进行随时进行跟踪的、人工管理是否有出现差错的风险、是否有电子化的管理系统

领用销售方式下的客户施耐德电气下属两家企业在施耐德供应商管理平台系统为公司开设账号，用于客户给公司下达订单及跟踪仓库库存耗用情况，公司业务员每日登陆查看库存消耗报告及客户订单情况；其余客户通过邮件沟通，每月末客户发送当月消耗及月末结存明细清单，公司核对无误后开票结算。”

四、补充披露客户领用销售方式下存货的计价方法，与客户验收销售方式是否不同

发行人在招股说明书“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 （五）存货 2、发出存货的计价方法”中补充披露如下：

“发出存货采用月末一次加权平均法。客户领用销售方式存货的计价方法与客户验收销售方式下不存在差异。”

五、补充说明在尽职调查和审计过程中，对存放在客户仓库中但是所有权属于发行人的存货如何进行盘点，具体执行的核查程序、核查手段、核查范围，以及是否执行替代性程序等，并对存货计价方法进行补充核查，说明是否符合相关规定，并发表明确核查意见

（一）核查程序

保荐机构及会计师针对存放在客户仓库但所有权属于发行人的存货履行了以下核查程序：

1、访谈了公司管理层、销售部门业务员及财务部负责人，了解报告期内公司对领用销售方式的客户基本情况，包括仓库位置、产品种类等，以及公司对于客户领用销售的存货管理办法；

2、取得客户领用销售的销售协议，查看客户对于交易模式以及存货管理模式等主要合同条款；

3、对发出商品检查其物流单据、对应的订单或合同，并执行现场走访程序；

4、查阅发出商品的期后领用情况，对客户领用销售方式客户月末库存进行抽盘，核对发出商品月末库存数量；

5、对报告期内各期末发出商品客户进行函证，发函及回函比例统计如下：

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
发出商品发函占发出商品余额的比例	100.00%	100.00%	100.00%
发出商品回函占发出商品余额的比例	84.01%	100.00%	100.00%

6、查看公司登录客户供应商管理系统界面，了解客户日常下单及库存管理流程，并取得报告期内各月末对账单，分析领用及月末库存是否存在异常；

7、了解存放在客户仓库中但是所有权属于公司的各期末存货余额，并选取部分存货存放仓库进行抽盘。

保荐机构及会计师针对公司存货计价方式执行以下核查程序：

1、取得报告期内存货收发存明细，检查存货计价方法，检查前后期是否一致，选取部分主要存货进行发出计价测试，复核其计价是否正确；

保荐机构及会计师针对存货库龄、存货订单支持率执行以下核查程序：

1、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；

2、获取并审阅公司存货收发存明细表，与账面核对，并查阅存货期后销售结转情况，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；

3、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；

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、发出商品等存货的支持率，分析各期末存货金额的合理性；

5、查看期末在手订单期后实际执行情况，分析报告期各期末在手订单对存货支持率的合理性；

6、取得报告期各期末定制件和通用件的库存明细，分析各存货类别中定制件和通用件比例及合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、在客户领用销售方式下，公司对账及时，对存在于客户仓库而归属权归属于公司的存货管理情况较好，内控制度完善；

2、公司存货计价方法合理，且得到一贯执行；

3、报告期各期末，公司库龄构成合理，公司销售毛利率较高，且较为稳定，各期末，公司存货均不存在明显减值迹象，出于谨慎性考虑，公司已对 2 年以上周转频次较低的材料和自制半成品计提全额存货跌价准备，存货跌价准备计提充分、合理；

4、报告期各期末，公司在手订单对存货支持率相对较高，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；各类存货中定制件和通用件的占比合理，符合公司生产经营特点。

11. 固定资产及产能利用率

前次审核问询回复显示，报告期内，公司的产能利用率均高于 100%。

请发行人补充披露产能利用率的具体计算方式，是否符合行业惯例；发行人产能与固定资产规模、生产设备数量、生产人员数量之间的详细匹配关系及计算过程，进一步说明并披露报告期内各期产能利用率都超过 100%的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人补充披露产能利用率的具体计算方式，是否符合行业惯例

发行人在招股说明书“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

（1）发行人产能利用率的具体计算方式

期间	产品名称	产能（台）	产量（台）	产能利用率	销量（台）	产销率
2020 年	减速电机	750,000	957,241	127.63%	940,594	98.26%
2019 年	减速电机	750,000	860,614	114.75%	866,886	100.73%
2018 年	减速电机	750,000	769,304	102.57%	764,569	99.39%

注：产量及销量为减速电机及电机单机数量之和，不含单独减速机构数量。

报告期内，公司的产能利用率保持在较高水平。自 2018 年以来，公司产能利用率均高于 100%。随着下游市场需求的继续扩大，公司亟需扩大产能以满足客户的需求。

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。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。该产能为公司综合考虑生产能力各因素之后的设计备案产能。

(2) 同行业可比上市公司产量及产能利用率

新宏泰招股说明书披露电机及电操年生产能力按照设备每年开机 300 天，每天有效生产 12 小时计算，2013-2015 年电机产能分别为 16、18、18 万台，基本保持稳定。

单位：万台

项 目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
电机产能 A	18	18	16
电机产量 B	25.35	24.77	24.68
产能利用率 C=B/A	140.83%	137.61%	154.25%

注：电机产能不含为电操配套部分电机的产能。

洛凯股份招股说明书未披露详细产能计算方式，披露的主要产品产能及产能利用率如下：

单位：万台

项 目	2017 年 1-6 月	2016 年度	2015 年度	2014 年度
框（抽）架、操作机构产能 A	25.00	50.00	50.00	50.00
产品产量合计 B	27.99	56.83	53.11	49.99
产能利用率 C=B/A	111.96%	113.66%	106.22%	99.98%

根据公开信息，上述同行业可比上市公司产能在一定时期内保持稳定。报告期内公司产能 75 万台，且报告期内公司没有大幅的设备更新改造和扩产，公司产能保持稳定的情况与同行业可比上市公司不存在显著差异。综上，公司产能利用率的计算符合行业惯例。”

二、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详细匹配关系及计算过程

发行人在招股说明书“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：

“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

（1）产能与固定资产规模的匹配关系

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，通用设备变动幅度不大，专用设备 2019 年和 2020 年增长率分别为 18.33%和 6.41%。

报告期各期末固定资产明细及变化情况如下：

单位：万元

项目	2020. 12. 31		2019. 12. 31		2018. 12. 31
	金额	增长率	金额	增长率	金额
房屋及建筑物	1,911.27	0.00%	1,911.27	0.00%	1,911.27
通用设备	325.87	31.79%	247.27	2.81%	240.5
专用设备	1,963.70	6.41%	1,845.49	18.33%	1,559.60
运输工具	194.58	0.00%	194.58	56.28%	124.51
小 计	4,395.42	4.69%	4,198.61	9.46%	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。因此，随着专用设备规模的增加，公司产能没有随之提升，产能与固定资产规模相匹配。

（2）产能与生产设备数量的匹配关系

报告期内，对公司产能造成限制的环节主要包括金加工和绕线等工艺复杂、

耗时的工序设备。

单位：台

项 目	瓶颈设备	2020 年度	2019 年度	2018 年度
设备数量	台钻	35	32	28
	绕线机（转子）	17	15	15
日产量	台钻	105	105	105
	绕线机（转子）	100、850	100、850	100、850
生产天数		274	292	292
测算产能	台钻	1,006,950	981,120	858,480
	绕线机（转子）	1,493,300	1,095,000	1,095,000
最终测算产能		1,006,950	981,120	858,480

注 1：测算产能=设备数量*日产量*生产天数，最终测算产能取按照各主要瓶颈设备的测算产能最低数。

注 2：绕线机自动化程度不同，日产量存在差异。

注 3：生产天数已经考虑节假日停工、设备检修（10 天），2020 年度因疫情停工影响生产天数较少。

2018-2020 年度，随着公司生产设备的增加，公司产能逐年稳步提升。

（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，为满足客户需求，公司通过合理调配人员、安排员工加班并支付加班工资的方式不断提高生产能力。按照人工工时测算产能及产能利用率如下：

项 目	公式	2020 年度	2019 年度	2018 年度
平均生产人员数（人）	A	195	178	173
每日工时（小时/天）	B	10	10	10
全年工作日（天）	C	284	302	302
标准总工时（小时）	D=A*B*C	553,090	538,063	521,202
实际总工时（小时）	E	631,262	593,526	522,395
实际产量（台）	F	957,241	860,614	769,304
测算产能（台）	G=F/E*D	838,702	780,193	767,547
产能利用率	H=F/G	114.13%	110.31%	100.23%

注：平均生产人员数=各月生产人员领取薪酬人数之和/当期月份数。

注：计算产能时，工时按 10 小时/天·人测算。

注：全年工作天数为 302 天，系按照实际公司通常单体和保证法定假日；2020 年已经考虑因新冠疫情原因的停产天数。

注：实际总工时，主要按照公司生产人员考勤情况，按照实际发生的工时确定。

报告期内，公司平均生产人数为 173、178 和 196，公司按照人工工时测算产能为 76.75 万台、78.02 万台和 83.87 万台，整体呈增长趋势，公司实际产能为 76.93 万台、86.06 万台和 95.72 万台，主要受实际工时影响，公司产能与生产人员数量、工时相匹配。

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综合影响，而并非受人员变动单一因素影响。”

三、报告期内各期产能利用率都超过 100%的原因及合理性

发行人在招股说明书“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：

“5、报告期内各期产能利用率都超过 100%的原因及合理性

报告期内，按设计备案产能 75 万台，公司的产能利用率均高于 100%，主要系：

（1）公司产品需求稳中有升，订单充足。公司与主要客户建立了稳定的合作关系，订单充足，报告期内销量分别为 76.46 万台、86.69 万台和 94.06 万台，销量逐年上升。

（2）为满足客户需求，公司设备和人员均处于满负荷运行状态。报告期内，公司通过合理调配人员、安排员工加班，提高生产人员生产工时，提高机器设备的使用时间。

（3）公司通过工艺装备的提升，不断提高生产效率。报告期内，公司新增生产设备，不断优化工装夹具等工艺，提高生产效率。

（4）公司产能利用率超过 100%，和同行业上市公司一致。根据新宏泰年报披露信息，2017-2019 年电机及电操产品产能利用率分别为 113%、106%和 103%，同行业可比公司同期产能利用率也已超过 100%。

综上，报告期内各期公司产能利用率都超过 100%，与公司业务发展相符，具有合理性。”

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，产能测算与公司固定资产规模、生产设备数量、生产人员数量及生产工时之间的匹配关系及测算过程，了解公司产能利用率超过 100%的原因；

2、取得报告期各期固定资产明细表，对报告期新增的固定资产，了解其在生产过程中的作用并实地查看是否投入使用；

3、取得《建设项目环境保护自查评估报告》和建设项目环境影响申报（登记）表（工业类），查看备案产能情况；

4、查询同行业上市公司招股说明书等公开资料，了解同行业公司行业产能及产能情况；

5、分析公司产能利用率超过 100%的原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、公司产能利用率的具体计算方式符合行业惯例；

2、公司产能与固定资产规模、生产设备数量、生产人员数量及生产工时之间具有匹配关系；

3、报告期内各期产能利用率都超过 100%具有合理性。

12. 购买理财产品

前次审核问询回复显示，2019 年、2020 年 1-6 月，发行人“收到其他与投资活动有关的现金”项下收回定期存款本金分别为 3.21 亿元、1.085 亿元，发行人“支付其他与投资活动有关的现金”项下支付定期存款本金分别为 3.71 亿元、0.9725 亿元，2019 年、2020 年 1-6 月，发行人取得理财产品收益分别为 30.45 万元和 97.25 万元。

请发行人补充披露购买理财产品名称、类型、发行方、主要条款、金额、购买产品的资金来源、购买日、期限、到期日、约定收益率、是否保本等，报告期内取得的收益以及相关会计处理，收益率是否显著低于市场同类理财产品的收益率，说明报告期内是否因购买理财产品受到损失。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、公司购买理财产品名称、类型、发行方、主要条款、金额、购买产品的资金来源、购买日、期限、到期日、约定收益率、是否保本等情况

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（六）非经常性损益项目分析 3、投资收益及公允价值变动收益分析”中披露如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
理财产品收益	45.59	30.45	5.10
处置指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产取得的投资收益	11.85	24.66	-
处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产取得的投资收益	-	-	35.69
公允价值变动损益（以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债公允价值变动产生）	484.99	-55.64	-
合计	542.43	-0.54	40.78

针对公司购买理财产品、定期存款与相关理财收益匹配性，进一步补充披露如下：

“2019 年度及 2020 年度，公司公允价值变动损益金额为-55.64 万元和 484.99 万元，主要系公司与银行签署的远期外汇合约因汇率变动导致公允价值变动所产生。2019 年和 2020 年，公司取得理财产品收益分别为 30.45 万元和 45.59 万元。

报告期内，公司闲置资金通常用于定期存款及购买理财产品。公司将定期存款的本金、利息现金流计入“支付其他与投资活动有关的现金”及“收到与其他投资活动的现金”，将理财产品现金流计入“投资支付的现金”及“收回投资收到的现金”，将理财产品取得的收益计入“取得投资收益收到的现金”。

1、定期存款、利息与“支付其他与投资活动有关的现金”及“收到与其他投资活动的现金”匹配性

2019 年及 2020 年，公司收回定期存款金额、利息与“收到与其他投资活动的现金”现匹配性如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度
收回购买投资性理财保证金	-	1,372.64
收到定期存款本金	18,590.00	32,100.00

项目	2020 年度	2019 年度
收到定期存款利息	95.14	115.54
收到期权费用	29.90	—
小计	18,715.04	33,588.19
现金流量表“收到其他与投资活动有关的现金”	18,715.04	33,588.19
差异	—	—

公司收到的定期存款利息计入“财务费用-利息收入”科目列报。

2019 年及 2020 年,公司投资定期存款金额与“支付与其他投资活动的现金”

现匹配性如下表所示:

单位: 万元

项 目	2020 年度	2019 年度
存出定期存款本金	13,590.00	37,100.00
外汇掉期	9,787.35	—
小计	23,377.35	37,100.00,
现金流量表“支付其他与投资活动有关的现金”	23,377.35	37,100.00
差异	—	—

公司存出、收回定期存款、利息与期末银行存款匹配性如下表所示:

单位: 万元

项目	2020 年度	2019 年度
期初定期存款本金及利息 (A)	5,007.89	—
收到定期存款本金及利息 (B)	18,685.14	32,215.54
定期存款利息收入 (C)	95.14	123.43
存出定期存款本金 (D)	13,590.00	37,100.00
期末定期存款本金及利息 (E)	7.89	5,007.89
差异 (A-B+C+D-E)	—	—

综上所述,公司的定期存款、利息能够与现金流量相匹配。

2、理财产品、理财收益与“投资支付的现金”、“收回投资收到的现金”及“取得投资收益收到的现金”匹配性

2019 年及 2020 年,公司收回与支付理财产品本金与投资活动现金流匹配如下:

单位: 万元

项 目	2020 年度	2019 年度
收回理财产品本金	14,220.00	3,160.00

现金流量表“收回投资收到的现金”	14,220.00	3,160.00
差异	-	-
购买理财产品本金	16,900.00	4,350.00
现金流量表“投资支付的现金”	16,900.00	4,350.00
差异	-	-

公司理财产品收益与“取得投资收益收到的现金”的匹配性如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度
赎回理财收益	8.52	30.45
中行结构性存款收益	37.07	-
小计	45.59	30.45
利润表中“理财收益”	45.59	30.45
差异		-
外汇掉期收益	11.85	24.66
合计	57.44	55.10
现金流量表中“取得投资收益收到的现金”	57.44	55.10
差异	-	-

如上所示，2019 及 2020 年度，公司购买、赎回理财产品本金及获得的理财收益金额与现金流量表中“投资支付的现金”、“收回投资收到的现金”及“取得投资收益收到的现金”具有匹配性。

2019 年和 2020 年，公司购买理财产品名称、类型、发行方、主要条款、金额、购买产品的资金来源、购买日、期限、到期日、约定收益率、是否保本等具体情况如下所示：

(1) 2020 年公司购买理财产品名称、类型、发行方、主要条款、金额、购买产品的资金来源、购买日、期限、到期日、约定收益率、是否保本等情况

发行方	理财产品名称	类型	主要条款	金额（万元）	资金来源
中国银行 惠山支行	中银保本理财-人民币按期开放	保本固定收益	收益起算日为 2019 年 11 月 26 日，约定收益率 2.9%	900.00	自有资金
宁波银行	智能定期理财 16 号（可质押）	保本浮动收益	本理财投资主要对象为国债、央票、金融债、同业存单、信用债及现金，同业存款、债券回购、同业拆借等同业资产、货币市场	300.00	自有资金

发行方	理财产品名称	类型	主要条款	金额（万元）	资金来源
			工具、衍生工具和其他符合监管要求的资产,以及通过其他具有专业投资能力和资质的受金融监督管理部门监管的机构发行的资产管理产品所投资的前述资产;根据投资期的不同,产品收益率在 2.55%-2.80%之间浮动		
中国银行惠山支行	中国银行挂钩型结构性存款	保本浮动收益	挂钩指标为美元兑瑞郎即期汇率;若在观察期内每个观察日挂钩指标始终大于基准值减 0.0100,扣除产品费用后产品收益率为 1.30%,否则,产品最高收益率为 5.5%	2,500.00	自有资金
中国银行惠山支行	中国银行挂钩型结构性存款	保本浮动收益	挂钩指标为美元兑瑞郎即期汇率;若在观察期内每个观察日挂钩指标始终大于基准值减 0.0120,扣除产品费用后产品收益率为 1.30%,否则,产品最高收益率为 5.5%	2,500.00	自有资金
中国银行惠山支行	中国银行挂钩型结构性存款	保本浮动收益	挂钩指标为美元兑瑞郎即期汇率;若在观察期内每个观察日挂钩指标始终大于基准值减 0.0100,扣除产品费用后产品收益率为 1.30%,否则,产品最高收益率为 5.5%	2,000.00	自有资金
中国银行惠山支行	中国银行挂钩型结构性存款	保本浮动收益	挂钩指标为美元兑瑞郎即期汇率;若在观察期内每个观察日挂钩指标始终大于基准值减 0.0100,扣除产品费用后产品收益率为 1.30%,否则,产品最高收益率为 5.5%	2,000.00	自有资金
中国银行惠山支行	中国银行挂钩型结构性存款	保本浮动收益	挂钩指标为美元兑瑞郎即期汇率;若在观察期内每个观察日挂钩指标始终大于基准值减 0.0100,扣除产品费用后产品收益率为 1.30%,否则,产品最高收益率为 5.5%	2,000.00	自有资金
中国银行惠山支行	中国银行挂钩型结构性存款	保本浮动收益	挂钩指标为美元兑瑞郎即期汇率;若在观察期内每个观察日挂钩指标始终大于基准值减 0.0100,扣除产品费用后产品收益率为 1.30%,否则,产品最高收益率为 5.5%	2,000.00	自有资金
中国银行惠山支行	中银策略-稳富(定期开放)12个月	保本浮动收益	本理财投资主要对象为货币市场工具、国债、银行间市场的各类债务融资工具、金融债、资产证券化产品、公开发行的货币型基金、债券型基金等基金产品及法律法规监管规定允许范围内的其他金融产品与工具等;该产品首个封闭期的业绩比较基准为 4.6%,以后各期封闭期以中国银行网站公告为准	20.00	自有资金
合计	-	-	-	14,220.00	-

(续上表)

购买日	期限（天）	到期日	约定收益率	是否保本	投资收益（万元）
2019-11-26	37	2020-1-2	2.90%	是	2.65
2019-8-5	182	2020-2-1	2.8%-3.5%	是	4.19

购买日	期限（天）	到期日	约定收益率	是否保本	投资收益（万元）
2020-3-3	30	2020-4-2	1.3%或5.5%	是	2.67
2020-3-3	30	2020-4-2	1.3%或5.5%		11.30
2020-4-8	30	2020-5-8	1.3%或5.5%	是	9.04
2020-4-8	30	2020-5-8	1.3%或5.5%		2.14
2020-5-14	32	2020-6-15	1.3%或5.5%	是	9.64
2020-5-14	32	2020-6-15	1.3%或5.5%		2.28
2018-8-3	734	2020-8-6	4.60%	是	1.68
合计	-	-	-	-	45.59

2020 年度，公司理财产品综合收益率为 3.32%。

(2) 2019 年度公司购买理财产品名称、类型、发行方、主要条款、金额、购买产品的资金来源、购买日、期限、到期日、约定收益率、是否保本等情况

发行方	理财产品名称	类型	主要条款	金额（万元）	资金来源
中国银行惠山支行	中银策略-稳富-2018-001	非保本浮动收益	收益起算日为 2018 年 7 月 3 日，本理财投资主要对象为股票及基金，债券，票据，货币市场及其他	10.00	自有资金
中国银行惠山支行	中银保本理财-人民币按期开放	保本固定收益	收益起算日为 2019 年 3 月 5 日，约定收益率 3.45%	1,000.00	自有资金
中国银行惠山支行	中银保本理财-人民币按期开放	保本固定收益	收益起算日为 2019 年 3 月 28 日，约定收益率 2.8%	600.00	自有资金
中国银行惠山支行	中银保本理财-人民币按期开放	保本固定收益	收益起算日为 2019 年 5 月 6 日，约定收益率 2.8%	450.00	自有资金
中国银行惠山支行	中银保本理财-人民币按期开放	保本固定收益	收益起算日为 2019 年 10 月 9 日，约定收益率 2.9%	500.00	自有资金
宁波银行	智能定期理财 16 号(可质押)	保本浮动收益	本理财投资主要对象为国债、央票、金融债、同业存单、信用债及现金，同业存款、债券回购、同业拆借等同业资产、货币市场工具、衍生工具和其他符合监管要求的资产，以及通过其他具有专业投资能力和资质的受金融监督管理部门监管的机构发行的资产管理产品所投资的前述	300.00	自有资金
宁波银行	智能定期理财 16 号(可质押)	保本浮动收益		300.00	自有资金

发行方	理财产品名称	类型	主要条款	金额（万元）	资金来源
			资产；根据投资期的不同，产品收益率在 2.55%-2.80%之间浮动		
合计	-	-	-	3,160.00	-

（续上表）

购买日	期限（天）	到期日	约定收益率	是否保本	投资收益（万元）
2018-7-3	365	2019-7-3	6.33%	否	0.63
2019-3-5	183	2019-9-4	3.45%	是	17.30
2019-3-28	39	2019-5-6	2.80%	是	1.80
2019-5-6	36	2019-6-11	2.80%	是	1.24
2019-10-9	22	2019-10-31	2.90%	是	0.87
2019-5-30	180	2019-11-26	2.8%-3.5%	是	4.29
2019-7-2	180	2019-12-29	2.8%-3.5%	是	4.31
合计	-	-	-	-	30.45

2019 年度，公司理财产品综合收益率为 3.22%。”

二、理财产品收益相关会计处理

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（六）非经常性损益项目分析 3、投资收益及公允价值变动收益分析”中补充披露如下：

“报告期内，公司投资收益主要为购买理财产品所产生的收益以及处置金融资产所取得的收益。公司现金流情况整体较为良好，为提高公司资金运用效率，公司使用闲置资金购买银行理财产品以获得投资收益。自 2019 年 1 月 1 日起，公司执行新金融工具准则。根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（2017）对于金融资产分类的定义，公司应当根据其管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产分类为：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金融资产；以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。2019 年度及 2020 年度，公司购买的结构性存款和理财产品均为保本浮动收益型产品，无法通过 SPPI 测试，公司将其分类为“以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产”，在报表中作为“交易

性金融资产”列报。公司在上述结构性存款和理财产品到期赎回时，终止确认相关理财产品，并将获取的实际收益在“投资收益”列报。”

三、公司购买理财产品收益率与市场同类理财产品的收益率对比

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（六）非经常性损益项目分析 3、投资收益及公允价值变动收益分析”中补充披露如下：

“综上，公司 2019 年度及 2020 年度，公司理财产品的综合收益率分别为 3.22%、3.32%，理财产品的整体收益率与市场同类理财产品收益率无明显差异，报告期内公司未因购买理财产品受到损失。”

四、中介机构核查意见

（一）核查方式

保荐人和发行人会计师履行了以下核查程序：

1、获取了公司资金管理内部控制制度，对资金内控制度的设计及执行的有效性进行测试；

2、查看公司《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》，取得董事会、股东大会批准投资理财产品的相关决策文件；

3、取得公司购买理财产品的合同，查看产品名称、金额、风险级别、投资目的、收益率、投资期限等主要条款约定，查看是否存在受限条款约定；

4、获取报告期内理财产品购买和赎回交易记录及收益明细，检查理财产品购买和赎回的银行回单；

5、根据预期收益率对各期可获取的投资收益进行复核，与账面确认金额进行核对，关注是否存在明显差异；

6、对银行理财产品执行函证程序，确认理财产品的购买情况及其使用受限的情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人和发行人会计师认为，报告期内公司购买理财产品取得的投资收益以及相关会计处理符合企业会计准则规定，理财产品整体收益率不存在显著低于市场同类理财产品收益率的情形，报告期内公司未因购买理财产品受到损失。

13. 分红款

申报材料显示，报告期各期，发行人向股东派发现金股利分别为 1,684.78 万元、1,344.00 万元和 1,596.00 万元。

请保荐人和申报会计师说明对实际控制人历次分红资金的用途和流向情况的核查情况，并就发行人实际控制人是否存在与发行人客户及关联方、供应商及关联方的资金往来，是否存在为发行人分担成本费用情形，是否存在商业贿赂的情形发表明确意见。请保荐人、申报会计师根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 进行资金流水核查，说明核查的具体账户范围、资金核查重要性水平、是否发现异常情形，并发表明确意见。

回复：

一、保荐人和申报会计师说明对实际控制人历次分红资金的用途和流向情况的核查情况，并就发行人实际控制人是否存在与发行人客户及关联方、供应商及关联方的资金往来，是否存在为发行人分担成本费用情形，是否存在商业贿赂的情形发表明确意见

（一）保荐人和申报会计师说明对实际控制人历次分红资金的用途和流向情况的核查情况

保荐人和申报会计师针对实际控制人刘锦成历次分红资金的用途和流向履行如下核查程序：

- 1、查阅报告期内历次股利分配的董事会和股东大会文件和股利分配实施情况；
- 2、取得实际控制人刘锦成报告期内的银行流水，核实历次分红资金的流向和用途；
- 3、访谈实际控制人刘锦成，了解历次分红资金的具体用途情况。

经核查，发行人实际控制人刘锦成获得的历次分红资金的用途和流向如下：

单位：万元

股东名称	取得分红时间	分红金额	分红款流向和用途
刘锦成	2018 年 8 月	687.39	上述资金流向刘锦成控制的武汉晨龙电子有限公司（主要从事石英表芯、石英钟机芯、电波钟机芯等电子产品的生产与销售），用于公司的运营资金
	2019 年 5 月	602.11	
	2020 年 3 月、4 月	704.03	

发行人实际控制人刘锦成获得的分红款流向刘锦成控制的武汉晨龙电子有限公司（主要从事石英表芯、石英钟机芯、电波钟机芯等电子产品的生产与销售），用于公司的运营资金。

（二）发行人实际控制人不存在与发行人客户及关联方、供应商及关联方的资金往来，不存在为发行人分担成本费用情形，不存在商业贿赂的情形

保荐人和申报会计师履行如下核查程序：

1、取得实际控制人刘锦成及其配偶、成年子女报告期内的银行流水，核查与发行人客户及关联方、供应商及关联方不存在资金往来；

2、访谈刘锦成并取得不存在与发行人客户及关联方、供应商及关联方的资金往来，不存在为发行人分担成本费用情形，不存在商业贿赂情形的声明函；

3、访谈发行人主要客户和供应商，并取得客户和供应商出具的关于该公司及其股东、董事、监事、高级管理人员与发行人股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在其他资金往来，与发行人的交易不存在利益输送等说明；

4、查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，实际控制人不存在因商业贿赂而被立案被起诉或被执行的记录。

经核查，保荐机构和发行人会计师认为，发行人实际控制人不存在与发行人客户及关联方、供应商及关联方的资金往来，不存在为发行人分担成本费用的情形，不存在商业贿赂的情形。

二、根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54进行资金流水核查，说明核查的具体账户范围、资金核查重要性水平、是否发现异常情形，并发表明确意见

（一）核查方式

针对发行人相关账户的资金流水核查事项，保荐机构及发行人会计师执行了如下核查：

1、获取了公司《已开立银行结算账户清单》，并与公司账面银行账户进行核对，对公司开立的银行账户进行函证，未见异常情形；

2、核查报告期内公司开户银行的数量及分布与其实际经营的需要是否一致，银行账户的实际用途是否合理，核查申报期内注销账户原因，分析公司货币资金余额和交易的合理性；

3、核查了公司银行账户和内部资金管理制度，核查了公司大额资金流水情况，并对关键环节进行了穿行测试；

4、逐笔查看了公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等的银行流水，并获取上述人员银行账户完整性、未与客户/供应商发生资

金往来的声明，对大额现金存取及转账等情况进行访谈了解并获取相关证据，具体情况如下：

（1）核查人员具体范围

银行流水核查人员具体范围如下：

董事、监事、高管：刘锦成（董事长）、陈渊技（董事、总经理）、龚建芬（董事、副总经理）、高志勇（董事、财务总监）、孙定坤（董事、副总经理）、王小跃（董事）、王建辉（独立董事）、高焱（独立董事）、周红兵（独立董事）、吴兴华（监事会主席）、朱聿明（监事）、潘惠南（监事）、唐颖彦（董事会秘书、副总经理）；

主要关联方：许碧（刘锦成配偶）、刘施宏（刘锦成子女）、陈奕峰（陈渊技、龚建芬子女）；

财务人员：高志勇（财务总监）、徐晨（会计）、徐兰（会计）、冯金珠（会计）、惠晓红（会计）；

采购、销售人员：奚国良（采购主管）、奚红（内销主管）、孙莲燕（外销主管）、朱燕红（内销助理）、李菲（外销助理）。

（2）核查目的

核查个人流水以防止公司通过其个人账户来实现公司收支账外结算，以此来操纵公司的收入或成本。

（3）银行流水核查方法

银行流水的核查原则如下：

①根据现有核查人员所提供的银行账户资金流水，选取报告期中往来金额大于 5 万元的单笔交易进行统计核查；对于有明确的转账摘要的交易做简略处理（例如明显可以看出为个人银行卡之间的资金转移等情况）；

②针对银行流水中存在个人卡卡转账的情况，如若基于现有银行账户的基础上没有发现有相关账号流水，要求被核查人员补充提供；

③异常标准：对于发行人实际控制人、董监高、关键岗位人员单笔交易金额达到一定金额的异常交易，对于上述交易作为访谈内容与被核查人进行确认资金往来背景及原因。

（4）重要性水平标准

保荐人及申报会计师在结合发行人经营模式、客户结构及收付款特点等确定

了发行人及其子公司资金流水核查的重要性水平，发行人下游客户主要为电力、电气企业和房车企业，主要业务收入来源于输配电行业储能减速电机和房车减速电机，合同（订单）金额及单次付款金额相对较大。报告期内，发行人单个销售合同（订单）金额在 5 万元以上占比较高。保荐人及申报会计师所选取的公司资金流水核查重要性水平与发行人报告期内合同（订单）情况匹配，能够满足核查要求，相关标准制定合理。

保荐人和申报会计师获取了发行人实际控制人、董监高、关键岗位人员的银行流水，结合目前社会收入及消费现状、无锡地区消费能力以及相关人员的所处社会地位及财富情况，在综合研判基础上考量核查收益与产出比条件下，对其中大额流水情况（5 万元）进行了重点核查。

保荐人及申报会计师自然人资金流水核查重要性水平的确定标准与实际控制人、董监高、财务人员日常收支情况相匹配。对其资金流水金额分布情况、收入来源构成、消费行为和习惯等多方面进行了了解和分析：①相关自然人流水日常消费较为频繁，多为日常超市、网购、餐饮等小额经常性消费，日常小额消费不存在异常情形；②收入为工资福利性收入、股票等投资性收入、投资公司的经营所得和往来等，不存在异常等情形。

报告期内保荐人和申报会计师共选取了发行人的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、财务、销售、采购等主要人员银行账户的大额资金往来进行了核查。

（5）其他主要关联方的银行流水。

目前陈渊技、龚建芬无其他控制公司。项目组取得公司实际控制人刘锦成控制的境内存续公司流水，对大额流水情况（10 万元以上）进行了重点核查，核查范围如下：

序号	公司名称	与发行人关系
1	广州晨龙企业管理咨询有限公司	刘锦成控制的企业
2	广州龙拓钟表有限公司	刘锦成控制的企业
3	广州优衣汇电子商务有限公司	刘锦成控制的企业
4	广州硅能照明有限公司	刘锦成控制的企业
5	北京时光一百电子商务股份有限公司	刘锦成控制的企业
6	林芝市明珠星科技有限公司	刘锦成控制的企业

序号	公司名称	与发行人关系
7	广州市施能桐投资中心（有限合伙）	刘锦成控制的企业
8	肖布林（上海）机床有限公司	刘锦成间接控制的企业
9	武汉晨龙电子有限公司	刘锦成间接控制的企业
10	武汉昇龙项目管理有限公司	刘锦成间接控制的企业
11	恩施晨龙精密制造有限责任公司	刘锦成间接控制的企业
12	广州番禺明珠星钟表有限公司	刘锦成间接控制的企业
13	广州番禺区爱时达电子有限公司	刘锦成间接控制的企业
14	广东碧菲亚工艺品有限公司	刘锦成间接控制的企业
15	广东明珠星钟表有限公司	刘锦成间接控制的企业
16	五华爱时达钟表有限公司	刘锦成间接控制的企业
17	重庆晨龙精密计时有限公司	刘锦成间接控制的企业
18	广州时光一百饰品有限公司	刘锦成间接控制的企业
19	广州硅能光电子有限公司	刘锦成间接控制的企业
20	广州亿圣电子有限公司	刘锦成间接控制的企业
21	优拓电子（广州）有限公司	刘锦成间接控制的企业
22	优拓电子（香港）有限公司	刘锦成控制的企业
23	香港金马（佳美）有限公司	刘锦成控制的企业
24	天浪实业（香港）有限公司	刘锦成控制的企业
25	Sunon Holding Swiss SA	刘锦成控制的企业
26	Schild Swiss SA	刘锦成间接控制的企业
27	Schaublin Machines SA	刘锦成间接控制的企业
28	Hostellerie Sternen Flüelen AG	刘锦成控制的企业
29	明珠星国际实业（香港）有限公司	刘锦成控制的企业
30	昇龙国际集团有限公司	刘锦成控制的企业

保荐人和申报会计师获取了上述刘锦成控制公司银行流水及银行账户完整性、未与客户/供应商发生资金往来声明，主要核查是否存在与发行人、客户和供应商的资金往来，是否存在体外循环、资金占用、代垫费用等情况。若发现无法合理解释的流水记录对其进行访谈核查，确认双方发生资金往来的原因。

（二）核查意见

根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的要求，报告期内的核查结果如下：

关注事项	核查情况
------	------

关注事项	核查情况
(1) 公司资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷；	不存在
(2) 是否存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，是否存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况；	不存在
(3) 公司大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；	不存在
(4) 公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；	不存在
(5) 公司是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；公司同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释；	不存在
(6) 公司是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问；	不存在
(7) 公司实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；	不存在
(8) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常；	不存在
(9) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来；	不存在
(10) 是否存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。	仅存在 1.95 万元代收货款

注：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。除此之外，公司不存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

经核查，保荐机构和发行人会计师认为：发行人、发行人的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、财务、销售、采购主要人员资金流水，除 2018 年度收到江南微电机厂代收货款 1.95 万元外，不存在《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 所列明的其他异常情形，不存在为发行人承担成本、代垫费用的情形。

14. 关于实际控制人变更

首轮问询回复显示，刘锦成受让陈渊技、龚建芬、陈奕峰所持发行人股份的资金主要来源于多年经营所得自有及自筹资金。刘锦成曾经控制的关联方转让或注销前的最近一期的主要财务数据多为亏损状态。此外，陈奕峰曾经担任发行人的董事长、法定代表人并持有发行人 56% 的股权。报告期内，陈奕峰将其持有发行人 37% 和 19% 的股权分别转让给刘锦成和他人后不再持有发行人股份，并辞去发行人董事长、法定代表人职务，现任职于发行人技术部。

请发行人：

（1）结合刘锦成的投资经历，详细披露刘锦成投资发行人的背景，刘锦成及其关联自然人控制或担任董事、高管的各关联方与发行人之间的业务关系，报告期内是否存在为发行人承担成本费用的情形；

（2）结合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，披露其 2016 年退出发行人但仍在发行人任职的原因及合理性，股权转让的定价依据及合理性，是否存在股权代持或其他利益安排情形。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合刘锦成的投资经历，详细披露刘锦成投资发行人的背景，刘锦成及其关联自然人控制或担任董事、高管的各关联方与发行人之间的业务关系，报告期内是否存在为发行人承担成本费用的情形

（一）结合刘锦成的投资经历，详细披露刘锦成投资发行人的背景

发行人在招股说明书“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

……

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。”

（二）刘锦成及其关联自然人控制或担任董事、高管的各关联方与发行人之间的业务关系，报告期内是否存在为发行人承担成本费用的情形

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性 七、关联方及关联关系（五）其他主要关联法人”进行如下补充披露：

“1、公司控股股东、实际控制人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

序号	关联方名称	与发行人关系	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

序号	关联方名称	与发行人关系	主营业务
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	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
16	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
17	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
18	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
19	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
20	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
21	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
22	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
23	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
24	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
25	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
26	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
27	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
28	Schild Swiss SA	刘锦成间接控制的企业	机芯制造
29	Schaublin Machines SA	刘锦成间接控制的企业	机械制造
30	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
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

序号	关联方名称	与发行人关系	主营业务
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	广东省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，曾用名广州市杰标纺织品有限公司	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
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
46	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
47	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

如上表所示，公司控股股东、实际控制人刘锦成及其关联自然人控制或担任董事、高管的各关联方的主营业务与发行人不同，相互独立不存在业务关系。

刘锦成 2016 年 10 月入股发行人，2017 年 5 月取得公司控股权。刘锦成变更为公司实际控制人前后的毛利率和费用情况进行对比，2017 年毛利率 54.99% 较 2016 年的 55.01% 基本持平，2017 年的销售费用、管理费用、研发费用的合计 1,368.12 万元较 2016 年的 1,222.07 万元，增长 11.95%，公司主营业务毛利率、主要费用未发生重大变化。

根据公司控股股东、实际控制人刘锦成及关联企业出具的说明，上述企业报告期内不存在为发行人承担成本费用的情形。”

二、结合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,披露其 2016 年退出发行人但仍在发行人任职的原因及合理性，股权转让的定价依据及合理性，是否存在股权代持或其他利益安排情形

（一）结合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，

披露其 2016 年退出发行人但仍在发行人任职的原因及合理性

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：

“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。”

（二）股权转让的定价依据及合理性，是否存在股权代持或其他利益安排情形

发行人在招股说明书“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

.....

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。

.....

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、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、取得刘锦成、陈奕峰出具的调查表等确认文件；

3、查阅刘锦成及其关联自然人控制或担任董事、高级管理人员的关联企业的工商登记资料、《营业执照》、公司章程或合伙协议、最近一期财务报表等资料及其出具的声明与承诺；

4、对刘锦成、陈渊技、龚建芬、陈奕峰进行访谈；

5、取得合康新能出具的书面声明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、刘锦成及其关联自然人控制或担任董事、高管的各关联方的主营业务与发行人不存在业务关系，上述企业报告期内不存在为发行人承担成本费用的情形；

2、陈奕峰于 2016 年退出发行人但仍在发行人任职具有合理性，上述股份转让定价具有合理性，不存在股份代持或其他利益安排情形。

（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第二轮审核问询函的回复》的签署页）

无锡江南奕帆电力传动科技股份有限公司



发行人董事长声明

本人已认真阅读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第二轮审核问询函的回复报告的全部内容，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



（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第二轮审核问询函的回复》的签署页）

保荐代表人签名： 徐兴文

徐兴文

隋玉瑶

隋玉瑶

中信建投证券股份有限公司

2021年5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

