

关于无锡江南奕帆电力传动科技股份有限公司 申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心 意见落实函中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕514号

深圳证券交易所：

我们已对《关于无锡江南奕帆电力传动科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2020〕010845号，以下简称意见落实函）所提及的无锡江南奕帆电力传动科技股份有限公司（以下简称江南奕帆公司或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于无锡江南奕帆电力传动科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核中心意见落实函中有关财务事项的说明》（天健函〔2020〕1792号）。因江南奕帆公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

一、关于毛利率

招股说明书披露，你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，销售费用率和管理费用率低于同行业可比公司。

请你公司：

结合客户构成、定价政策、产品差异、人均工资水平、研发投入等方面，进一步说明并披露报告期毛利率高于同行业可比公司，你公司营业成本中直接人工和制造费用占售价的比例低于新宏泰的原因和合理性；费用率低于同行业可比公司的原因和合理性，销售净利率高于同行业可比公司的原因和合理性，是否可持续。

请保荐人和申报会计师说明核查过程、依据及具体方法，发表明确意见。（意见落实函问题1）

（一）结合客户构成、定价政策、产品差异、人均工资水平、研发投入等方

面，进一步说明并披露报告期毛利率高于同行业可比公司，你公司营业成本中直接人工和制造费用占售价的比例低于新宏泰的原因和合理性

1. 报告期毛利率高于同行业可比公司原因及合理性

上市公司中，目前尚无全部业务与公司具备可比性的上市公司。仅无锡新宏泰电器科技股份有限公司（以下简称新宏泰）主要业务中“电机及电操”业务中所包括的一部分电机产品与公司储能减速电机产品具有一定可比性。报告期内，公司储能减速电机产品毛利率与新宏泰“电机及电操”业务毛利率对比如下：

名 称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新宏泰（电机及电操）	未披露	40.05%	39.72%
公司（储能减速电机）	53.44%	52.57%	53.22%

报告期内，公司储能减速电机毛利率高于新宏泰电机及电操业务毛利率主要系二者产品存在差异，同时公司产品成本低于新宏泰所致。公司结合公司及新宏泰的客户构成、定价政策、产品差异、人均工资水平、研发投入，以及其他方面进一步分析公司毛利率高于新宏泰的原因及合理性如下：

（1）客户构成

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一客户的重大影响，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占其生产成本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研发、生产和销售，在市场上获得良好的口碑，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 年年度报告问询函回复，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占新宏泰该板块收入比重已经超过 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，毛利率高于新宏泰情况合理。

(2) 定价政策

公司与新宏泰关于定价政策对比如下：

项 目	公 司	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。

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。根据对同时采购公司及新宏泰相似产品的客户了解，公司与新宏泰关于相似产品的销售价格亦整体较为接近，公司毛利率高于新宏泰主要系产品成本相对低于新宏泰所致。

(3) 产品差异

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，2017-2019年度，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公司主要产品是否可比如下表所示：

业务板块	主要内容	图 示	与公司主要产品是否可比
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、保护等作用		不可比,公司无此类产品

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, 与公司储能减速电机产品具有可比性
	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, 公司不生产此类产品
	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, 公司不生产此类产品
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, 公司不生产此类产品

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

公司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, 新宏泰产品中与公司储能减速电机具备可比性的销售收入比例不超过 25%。

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。

(4) 人均工资水平

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

公司2018-2020年度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
公司	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,公司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。公司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。

(5) 研发投入

根据新宏泰2019年年度报告问询函回复,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、ZYJ 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%

公司报告期内，研发项目全部集中于减速电机产品，报告期内，公司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情况合理。

(6) 其他方面

除上述方面外，公司毛利率高于新宏泰还有以下方面原因：

1) 产品设计改进

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，降低生产成本。依据对新宏泰某款型号电机产品与公司相近产品的详细分析，公司在减速电机的生产工艺方案、使用材料等方面的不同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。

2) 提高生产效率、控制人工成本及制造费用

公司通过对生产过程的管控及生产工艺的改进等，有效提高生产效率，控制公司的人工成本及制造费用，使得公司营业成本中人工成本及制造费用占售价比例低于新宏泰，故毛利率相对更高。营业成本中人工成本及制造费用占售价比例低于新宏泰的原因详见意见落实函回复一（二）之说明。

综上，报告期内，公司毛利率高于同行业可比公司主要系公司更为专注减速电机产品的研发、设计及生产，通过合理选择材料等方式降低产品材料成本，通过产品优化设计、专业设备改造及工艺工装改进等方式使得公司单位生产人员生产效率更高、单位折旧成本更低，从而获得更高的毛利率水平。

2. 营业成本中直接人工和制造费用占售价的比例低于新宏泰的原因和合理性

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%

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，公司产品的人工成本、制造费用低于新宏泰。

(1) 直接人工占售价的比例低于新宏泰的原因及合理性

直接人工成本占比通常由两部分因素决定：单位人工成本及单位人工生产效率。2018 年，公司单位人工成本略低于新宏泰，对公司直接人工占售价比例较低构成一定程度影响。但整体来说，公司与新宏泰在生产人员平均成本方面总体

差异不大，公司直接人工占售价的比例低于新宏泰主要系公司生产人员的平均生产效率较高所致。

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。2018-2019 年度，新宏泰与公司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	
	生产人员数量	人均创收	生产人员数量	人均创收	生产人员数量	人均创收
新宏泰	未披露	未披露	699	59.64	759	51.44
公司	198	93.09	176	95.52	165	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，主要系：

1) 产品结构存在差异

公司主要产品均为减速电机，生产流程较为接近；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。

2) 对产品设计进行改良

公司通过改良产品设计、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在供应商处精密模具成型即可；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。

3) 对设备及使用的工装夹具进行改造

公司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。

4) 购置新的自动化专用设备

公司通过新增并充分利用部分自动化设备，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。

综上，公司直接人工成本占售价的比例低于新宏泰“电机及电操”业务，主要系公司生产人员效率更高、以及部分年度人工成本略低所致，原因合理。

(2) 制造费用占售价的比例低于新宏泰的原因及合理性

报告期内，公司制造费用占售价的比例低于新宏泰主要系折旧费用相对较低所致。具体分析如下：

1) 产品结构差异

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）	公司（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公司。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及电操其他零部件产品的钣金件、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。

2) 新增固定资产导致折旧增加

根据新宏泰 2019 年年度报告问询函回复，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在 2016-2019 年度的产量从 30.22 万台变为 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。

3) 公司对生产设备及工装夹具进行改造

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。

综上，公司制造费用占售价的比例低于新宏泰主要系公司专注于减速电机生产、固定资产种类相对较少，同时新宏泰新增固定资产未带来明显产量提升，以及公司对设备及工装夹具进行适应性改造等原因，公司制造费用占售价的比例低于新宏泰情况合理。

（二）费用率低于同行业可比公司的原因和合理性，销售净利率高于同行业可比公司的原因和合理性，是否可持续

报告期内，公司费用率低于同行业可比公司水平，具体分析如下：

1. 销售费用率

公司销售费用率水平与同行业可比公司对比如下：

名 称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新宏泰	未披露	4.77%	4.59%
洛凯股份	未披露	2.50%	1.75%
平均值	未披露	3.64%	3.17%
公司	1.32%	1.40%	1.65%

公司销售费用率与江苏洛凯机电股份有限公司（以下简称洛凯股份）较为接近，低于新宏泰，主要系：

（1）销售模式存在差异

根据新宏泰定期报告披露，新宏泰主要产品除电机及电操业务外，还包括模塑制品、低压断路器及刀熔开关等。其中低压断路器及刀熔开关产品的销售同时存在直销及经销模式，所需要的销售人员数量较多，因此新宏泰销售费用中工资及福利费金额较大、占比较高。同时，由于低压断路器直接面向终端用户市场，产品推广销售所需要的人员差旅费、业务招待费及其他推广费等金额较高，因此新宏泰销售费用率高于公司及洛凯股份。

根据洛凯股份招股说明书及定期报告披露，洛凯股份销售模式全部为直销并直接面向各大电气厂商。由于其主要客户（各大电气厂商）均为长期合作客户，因此洛凯股份的销售以维护原有客户为主，工资及福利费、差旅费等金额相对较小。公司销售方式与洛凯股份较为接近，因此销售费用率相对接近。

1) 公司新客户开发销售投入相对较少、获客成本较低

报告期内，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。

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[注 1]	0.90	1.06	1.79
新增客户收入贡献率[注 2]	1.25%	1.85%	4.69%

[注 1]新增客户收入均值=新增客户销售收入/当年新增客户数量

[注 2]新增客户收入贡献率=新增客户销售收入/主营业务收入

公司报告期各期客户数量分别为 619 个、547 个和 528 个，新增客户分别为 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、销售费用较低情况合理。

2) 公司大客户均为长期合作，小客户数量多、收入少，无需投入过多精力维护

报告期各期，公司客户数量分别为 619 个、547 个和 528 个，其中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 50.81%、57.10%和 61.90%，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%。公司与上述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。

与此同时，报告期各期，公司 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，销售费用较低情况合理。

3) 公司销售人员主要负责销售跟单工作、订单量与销售人员数量匹配

公司与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；新增客户以主动接洽公司的小客户为主，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

综上，公司目前销售模式以直销、维护老客户为主，新客户主要通过其他客户推荐或主动寻求合作获取，该模式下，公司销售人员数量较少，销售费用较低情况合理。

（2）产品结构不同

公司主要产品为储能减速电机、房车减速电机等。同行业可比上市公司中，新宏泰主要产品除电机外，还包括模塑制品、电操及低压断路器等，其中低压断路器由于直接面向最终用户，因此新宏泰销售费用投入占营业收入比重相对更高。洛凯股份则与公司较为相似，其产品结构集中于各类中高压及低压断路器操作机构，直接面对各大电气厂商而非最终用户，无需进行过多销售投入，故洛凯股份销售费用率数据与公司整体较为接近。

考虑到公司房车减速电机产品几乎仅诺克工业一家客户，诺克工业位于美国，与公司合作时间超过 13 年，因此报告期内，房车减速电机产品对公司销售资源的耗用几乎仅限于相关运输费用。若剔除房车减速电机产品收入，重新计算公司销售费用（扣除运输费）占储能减速电机产品收入比例与同行业公司对比如下：

名 称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新宏泰（扣除运输费后占比）	未披露	3.63%	3.41%
洛凯股份（扣除运输费后占比）	未披露	1.30%	0.76%
平均值	-	2.46%	2.08%
公司（销售费用占储能减速电机产品收入比例）	0.72%	0.75%	0.77%

2018 年度，公司剔除运输费后的销售费用占储能减速电机产品收入比例与洛凯股份较为接近，表明公司与洛凯股份销售模式较为类似；2019 年开始，洛凯股份开始大量新增销售人员，因此其销售费用率上涨，公司销售人员则继续保持稳定，剔除运输费用后的销售费用占储能减速电机产品收入比重亦较为稳定。

（3）同行业公司运输费用对比

报告期内，新宏泰、洛凯股份运输费用占主营业务收入比重与公司对比如下：

名 称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新宏泰	未披露	1.21%	1.26%
洛凯股份	未披露	1.25%	1.02%
平均值	-	1.23%	1.14%
公司	0.87%	0.91%	1.10%

数据来源：根据同行业上市公司定期报告中销售费用-运输费与主营业务收入金额计算所得；其中新宏泰运输费取其定期报告中运输费+出口费口径

报告期内，与同行业上市公司相比，公司运输费用占比略低，主要系公司外销收入占比较高所致。公司在外销收入中，通常仅承担厂区至港口相关运输费用。

公司与新宏泰、洛凯股份外销收入占比如下表所示：

名 称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新宏泰	未披露	18.91%	17.23%
洛凯股份	未披露	3.76%	4.41%
平均值	未披露	11.34%	10.82%
公司	46.11%	43.15%	40.12%

结合上表，公司外销收入占比高于同行业公司，销售费用中运输费用率低于同行业公司情况合理。

（4）销售人员数量较少、工资及相关费用金额较低

1) 工资薪酬分析

根据同行业上市公司定期报告，其各期末销售人员人数与公司对比如下：

名 称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
-----	---------	---------	---------

新宏泰	未披露	66	65
洛凯股份	未披露	34	14
公司	5	5	5

按照销售费用-工资及福利费口径，计算公司及可比公司销售人员平均薪酬支出如下表所示：

单位：万元

名 称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新宏泰	未披露	11.83	10.59
洛凯股份	未披露	16.38	14.08
公司	12.25	11.21	11.00

注：为便于对比，上表中平均薪酬支出按照销售费用—工资及福利费相关金额除以销售人员期初期末平均数计算

由上表可知，公司销售人员平均薪酬与同行业可比公司较为接近，工资薪酬金额较低主要系销售人员人数较少所致。公司销售人员数量较少主要系公司销售以面向老客户为主，新客户大部分为主动与公司接洽，销售人员实际主要负责销售跟单工作。因此较少的销售人员符合公司目前的销售模式。

2) 办公费及其他费用分析

对比公司与同行业上市公司关于销售费用的披露口径如下：

项 目	新宏泰	洛凯股份	公司
运输费	√	√	√
出口费	√	运输费列示	运输费列示
保险费	√	运输费列示	运输费列示
工资及福利费	√	√	√
差旅费	√	√	√
业务招待费	√	√	无
折旧与摊销	√	√	无
办公费	√	其他项目列示	其他项目列示
修理费	√	其他项目列示	其他项目列示
租赁费	其他项目列示	√	无
广告与宣传费	√	√	其他项目列示
装修费	其他项目列示	√	无
其他	√	√	√

根据上表分析，由于洛凯股份未单独披露销售费用中办公费金额，因此以公司销售费用中已发生的费用为基础，按照如下口径对三家公司包含办公费在内的其他销售费用予以对比：新宏泰（办公费+修理费+其他）、洛凯股份（其他费用）、公司（办公费等其他项-广告宣传费）。

报告期内，公司及同行业可比公司销售费用中办公费及其他可比口径（按照前文中的口径统计）金额如下所示：

单位：万元

名 称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新宏泰	未披露	172.11	180.67
洛凯股份	未披露	107.89	24.87
公司	12.31	7.98	13.66

根据期末销售人员及费用金额计算平均办公费及其他费用如下：

单位：万元/人

名 称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新宏泰	未披露	2.61	2.78
洛凯股份	未披露	3.17	1.78
公司	2.46	1.60	2.74

如上分析，报告期内公司可比口径的人均其他销售费用不存在显著偏低的情形。公司销售费用中办公费等其他费用较低，主要系公司销售人员数量较少所致，情况合理。

综上分析，公司销售费用率低于同行业平均水平情况合理。若公司销售模式不发生重大变化，公司销售费用率较低的情形预计将会持续。

2. 管理费用率

公司管理费用率水平与同行业可比公司对比如下：

名 称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新宏泰	未披露	12.23%	12.03%
洛凯股份	未披露	4.05%	4.10%
平均值	-	8.14%	8.07%
公司	4.35%	4.87%	6.28%

数据来源：上市公司年度报告。Ametek 因采用美国通用会计准则，未区分销售费用、管理费用以及其他运营费用，因此未进行对比

报告期内，公司管理费用率分别为 6.28%、4.90%和 4.35%，整体来看，公司

管理费用率与洛凯股份较为接近，但低于同行业可比上市公司新宏泰及平均水平。报告期内，公司及新宏泰的管理费用均包含股份支付费用，考虑到股份支付费用为偶发一次性费用，在剔除股份支付费用后，公司管理费用率与同行业可比公司对比如下：

名 称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新宏泰	未披露	12.23%	12.03%
洛凯股份	未披露	4.05%	4.10%
平均值	-	8.14%	8.07%
公司	4.35%	4.87%	3.62%

公司管理费用率低于同行业可比公司平均水平，主要系：

(1) 公司经营规模较小、扁平化管理导致行政职能部门人数较少

公司实行扁平化管理，行政职能部门人数较少，因此管理费用中工资及福利费相对较低。

根据可比公司披露数据，公司及可比公司行政、财务及管理人员数量及占比如下表所示：

项 目	公司	洛凯股份	新宏泰
行政、财务及管理人员人数	21	48	234
行政、财务及管理人员人数占比	8.08%	5.67%	19.95%

数据来源：公司数据为 2020 年末数据，洛凯股份、新宏泰人数来源于 2019 年年度报告

公司与洛凯股份管理架构较为接近，即均为扁平化管理，行政、财务及管理人员数量较少，因此公司管理费用率与洛凯股份相对较为接近，工资及福利费金额相对较低。新宏泰员工结构中行政、财务及管理人员数量占比远高于公司及洛凯股份，其管理费用中工资及福利费金额相对较高。

(2) 非上市公司导致咨询服务费等金额较低

报告期内，公司与同行业可比上市公司咨询服务费金额及占营业收入比重对比如下：

单位：万元

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	金额	占比	金额
新宏泰	未披露	未披露	343.86	未披露	未披露	343.86
洛凯股份	未披露	未披露	418.37	未披露	未披露	418.37

公司	93.45	0.51%	121.64	93.45	0.51%	121.64
----	-------	-------	--------	-------	-------	--------

公司为非上市公司，因此 2018 年度咨询服务费金额相对较低。2019 年度，公司因启动首次公开发行股票并上市计划，聘请 IPO 中介机构导致咨询服务费增加较多，占比提高。

(3) 经营规模小、折旧摊销费相对较低

报告期内，公司与同行业可比上市公司折旧摊销费金额及占营业收入比重对比如下：

单位：万元

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	金额	占比	金额
新宏泰	未披露	未披露	722.40	未披露	未披露	722.40
洛凯股份	未披露	未披露	307.80	未披露	未披露	307.80
公司	129.89	0.70%	91.29	129.89	0.70%	91.29

公司折旧摊销费占比低于同行业上市公司，主要系公司募投项目正在启动阶段，尚未开始投建固定资产，募投项目所在土地摊销 2019 年末取得并开始摊销，因此公司折旧摊销费比例相对较低。2020 年度，公司募投项目所在土地摊销时间为全年，因此折旧摊销费用有所增加。

(4) 产品类别少、公司层级少，管理难度相对较低

公司与同行业公司业务模式、产品类别、经营规模、子公司等情况对比如下：

单位：万元

项 目	公 司	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，主要为“以销定产”的业务模式	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) 低压断路器柜（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：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：

1) 业务结构差异造成管理费用率不同

公司、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、低压断路器三大类产品在采购、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。

2) 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 人中行政人员仅

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。

综上，公司管理费用率低于同行业公司情况合理。在公司管理架构不发生重大变化的情况下，公司管理费用率较低的情形预计将会持续。

3. 研发费用率

公司研发费用率与同行业可比公司对比如下：

名 称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新宏泰	未披露	6.67%	6.96%
洛凯股份	未披露	3.65%	3.41%
平均值	-	5.16%	5.19%
公司	4.48%	4.77%	4.39%

报告期内，公司研发费用率分别为 4.39%、4.77%和 4.48%，位于同行业公司中间水平，与同行业公司平均水平较为接近。公司研发费用率高于洛凯股份，但低于新宏泰，且低于同行业可比公司平均水平，主要系新宏泰业务版块及产品类型较多，需要投入更高的研发费用所致。

根据新宏泰 2019 年度报告问询函回复显示，2018 及 2019 年度，其电机及电操业务板块研发费用投入金额分别为 747.05 万元、479.93 万元，占电机及电操业务收入比重分别为 7.48%和 4.27%，假设按照该研发费用率与公司对比，具体如下：

名 称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新宏泰	未披露	4.27%	7.48%
洛凯股份	未披露	3.65%	3.41%
平均值	-	3.96%	5.45%
公司	4.48%	4.77%	4.39%

注：新宏泰 2018-2019 年数据为电机及电操业务研发投入占电机及电操业务收入比重

如上表所示，除 2018 年度可比公司研发费用率显著偏高外，2019 年度，公司研发费用率均高于或接近同行业可比公司平均水平。

4. 财务费用率

公司财务费用率与同行业可比公司对比如下：

名 称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
-----	---------	---------	---------

新宏泰	未披露	-0.74%	-0.83%
洛凯股份	未披露	0.24%	0.08%
平均值	-	-0.25%	-0.38%
公司	3.47%	-0.78%	-3.83%

报告期内，2018 年及 2019 年度，公司财务费用率均低于同行业可比公司，主要系公司外销收入规模较大，公司持有的美元资产金额相对较大。2018 年及 2019 年度，美元对人民币汇率整体呈上涨趋势，公司出现汇兑收益，故财务费用率低于同行业可比公司；2020 年，美元对人民币汇率在第四季度大幅下跌，公司出现汇兑损失，故财务费用率高于同行业可比公司。

综上，2018 年及 2019 年度，公司财务费用率低于同行业可比公司情况合理。

5. 销售净利率高于同行业可比公司的原因和合理性

报告期内，公司销售净利率与同行业可比公司对比如下：

名 称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新宏泰	未披露	14.10%	15.36%
洛凯股份	未披露	7.84%	10.81%
平均值	-	10.97%	13.09%
公司	36.80%	37.27%	36.60%

报告期内，公司销售净利率高于同行业可比公司，主要系由于公司所生产的产品与同行业可比公司存在较大差异，公司产品毛利率相对较高、期间费用率相对较低所致。公司毛利率高于可比公司、期间费用率低于可比公司的原因及合理性见本题回复前述内容。

综上，公司销售净利率高于同行业可比公司情况合理；在公司经营模式及外部整体环境不发生重大变化的情况下，公司销售净利率较高的情形预计可持续。

（三）核查程序及核查意见

我们履行了以下核查程序：

1. 询问公司总经理，了解公司毛利率较高原因；
2. 查询主要竞争对手公开信息，分析毛利率、费用率及净利率等相关指标与公司存在差异的原因；
3. 取得竞争对手产品，与公司一起针对差异进行拆装分析，并根据材料、工时等信息估算差异成本金额；
4. 通过公开信息查询公司主要产品的相关售价情况；

5. 随机选取了销量较高的 5 款型号减速电机，聘请独立第三方机构对公司产品 BOM 表的完整性进行检测；

6. 通过实地盘点公司固定资产、重新计算公司固定资产折旧明细表等方式确认公司生产设备、厂房等均已入账，相关折旧成本完整；

7. 通过对主要供应商进行访谈、取得供应商声明函等方式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，不存在替公司承担成本、费用的情形；

8. 取得报告期内公司工资表，通过核查公司实际生产人员数量、打卡机打卡记录等确认公司人工成本已完整归集；

9. 计算平均工资水平并与同行业公司、当地平均工资水平进行对比，确认公司人工成本的完整性；

10. 通过核查公司董事、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，确认相关流水中与公司客户、供应商不存在异常交易或往来。

经核查，我们认为，公司毛利率高于同行业公司主要系公司成本较低所致；公司成本较低主要系产品结构差异、客户差异、产品设计、生产效率及设备利用效率等原因导致，原因合理；公司费用率水平低于同行业公司主要系销售模式、产品结构、经营规模、销售及管理人员数量、管理层级、管理难度等因素导致，原因合理；在公司经营模式及外部整体环境不发生重大变化的情况下，公司销售净利率较高的情形预计可持续。

二、关于固定资产及产能利用率

前次反馈回复显示：

（1）你公司对主要生产设备进行了适应性改造，通过工装夹具等设计改装能够提高零件同时加工数量、提高你公司生产效率；

（2）你公司和洛凯股份的营业收入/设备原值相近，但显著高于新宏泰的营业收入/设备原值。

请你公司：

（1）结合固定资产具体构成情况，补充披露你公司期末固定资产中机器设备账面净值低于同行业可比公司的原因和合理性，你公司产能的计算方法、与

固定资产中机器设备的匹配关系，产能计算方式和同行业可比公司是否存在显著差异；补充分析并披露你公司的营业收入/设备原值显著高于新宏泰的原因和合理性；

(2) 补充披露你公司进行适应性改造的原因、技术改造时间、技术改造的范围和投入金额，是否引起相关产品停产、涉及产品名称和停产对产量的影响，适应性改造后对你公司固定资产原值和折旧、产能和产量的具体影响；

(3) 补充披露是否存在已经计提足折旧仍在使用的设备，如有，补充披露设备的构成、入账价值和折旧计提情况，是否存在未入账的情形。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。(意见落实函问题 2)

(一) 结合固定资产具体构成情况，补充披露你公司期末固定资产中机器设备账面净值低于同行业可比公司的原因和合理性，你公司产能的计算方法、与固定资产中机器设备的匹配关系，产能计算方式和同行业可比公司是否存在显著差异；补充分析并披露你公司的营业收入/设备原值显著高于新宏泰的原因和合理性

1. 结合固定资产具体构成情况，补充披露公司期末固定资产中机器设备账面净值低于同行业可比公司的原因和合理性

报告期各期末，公司固定资产中机器设备净值与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
新宏泰	未披露	4,989.15	4,992.71
洛凯股份	未披露	3,975.73	3,631.50
公司	1,059.51	1,120.93	988.75

由上表可知，公司报告期各期末固定资产中机器设备的账面净值低于同行业可比公司。

洛凯股份以生产断路器操作机构为主，其需要采购储能减速电机用于其操作机构生产，洛凯股份实际为公司下游客户，因此，洛凯股份的机器设备具体构成情况与公司存在差异，不具有显著可比性。同时，公司销售规模与洛凯股份存在较大差异，洛凯股份2018-2019年度的营业收入分别为56,012.86万元和61,433.90万元，远高于公司同期营业收入14,561.85万元、16,947.90万元，公司生产及销售规模小于洛凯股份，因此公司机器设备的净值低于洛凯股份情况合

理。

新宏泰定期报告中未披露固定资产明细，因此无法通过公开资料了解其最新固定资产的明细构成情况。公司机器设备净值低于新宏泰，主要系：

(1) 新宏泰生产和销售规模较大

2018-2019年的营业收入分别为41,590.63万元和44,264.81万元，远高于公司同期营业收入14,561.85万元和16,947.90万元，从销售规模角度，公司机器设备净值低于新宏泰情况合理。

(2) 新宏泰产品结构与公司存在较大差异

根据新宏泰定期报告，其收入中近三分之一来自于模塑绝缘制品的生产和销售，该类产品所使用的固定资产金额较电机及电操业务更高；另外，新宏泰还有超过三分之一收入的产品为低压断路器、刀熔开关、双电源转换开关等，各类产品其生产均需要一定规模的固定资产。同时，根据新宏泰上市时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及其零部件产品等钣金件、冲压件的设备，数量显著多于公司，因此从主营业务产品差异角度，公司机器设备净值低于新宏泰情况合理。

(3) 公司产品结构更为专注

与新宏泰电机及电操业务收入占比仅25%左右不同，公司专注于减速电机领域研发、生产及销售，业务发展过程中对减速电机的产品设计和生产工艺不断优化，提高设备利用效率。

综上，公司固定资产净值低于同行业公司情况合理。

2. 公司产能的计算方法、与固定资产中机器设备的匹配关系，产能计算方式和同行业可比公司是否存在显著差异

(1) 公司产能的计算方法、与固定资产中机器设备的匹配关系

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，不同型号产品之间的生产方式等存在一定程度差异，因此难以以单一因素确定公司产能。公司在综合考虑机器设备、人员数量等因素后，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。

1) 产能与生产设备数量的匹配关系

对公司产能造成限制的环节主要包括金加工和绕线工艺复杂耗时工序的设备。

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，2020 年度因疫情停工影响

2) 产能与生产人员数量的匹配关系

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：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休和保证法定假日；2020 年度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

(2) 产能计算方式和同行业可比公司对比情况

根据新宏泰招股说明书，其披露 2013-2015 年度的电机产能分别为 16 万台、18 万台和 18 万台，基本保持稳定；根据洛凯股份招股说明书披露，其 2014 年-2017 年 1-6 月主要产品产能分别为 50 万台、50 万台、50 万台、25 万台；上述

同行业可比公司产能在一定时期内保持基本稳定的情况与公司一致。

洛凯股份未披露产能计算方式。根据新宏泰招股说明书披露，其电机及电操产能计算方式为“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”，但由于电机及电操产品生产涉及多种机器设备，其未披露计算产能时所使用的具体设备名称。

综上，同行业公司中，洛凯股份未披露产能计算方式，无法直接进行对比；新宏泰披露了产能的计算方式，考虑的因素主要为机器设备生产时间。公司与新宏泰的产能计算方式存在一定差异，主要系除设备生产效率外，公司还综合考虑了产品设计能力、人员组织能力、生产工艺技术等多方面影响。

报告期内公司产能保持稳定，主要系公司在上述影响产能的因素上未发生显著变化，且同行业可比公司在招股说明书中披露的三年或三年一期产能情况也基本保持稳定，与公司的产能变动趋势基本一致。

3. 补充分析并披露公司的营业收入/设备原值显著高于新宏泰的原因和合理性

报告期内，公司的营业收入/设备原值与新宏泰对比如下：

单位：万元

项 目	公 司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
机器设备原值	公司	1,963.70	1,845.49	1,559.60
	新宏泰	未披露	13,945.58	13,472.79
营业收入	公司	18,446.25	16,947.90	14,561.85
	新宏泰	未披露	44,264.81	41,590.63
营业收入/设备原值	公司	9.39	9.18	9.34
	新宏泰	未披露	3.17	3.09

数据来源：上市公司年报

公司的营业收入/设备原值高于新宏泰，主要系产品结构差异所致。新宏泰主要产品包括模塑绝缘制品、低压断路器、电机及电操三大类产品，以及其他刀熔开关、双电源转换开关等，其中近三分之一的销售为模塑绝缘制品，该类产品相对电机及电操产品固定资产投资金额更大。

根据新宏泰 2019 年年度报告问询函回复，新宏泰不同产品类别对应的设备原值如下表所示：

单位：万元

产品类别	对应设备原值	
新宏泰 2019 年年度报告问询函回复		
电机及电操作机构(A)	4, 214. 64	
其他产品对应设备原值	15, 643. 62	
小 计(C)	19, 858. 26	
项 目	原值	占比
新宏泰 2019 年度报告		
机器设备(B)	13, 945. 58	70. 23%
运输工具	2, 110. 32	10. 63%
电子设备	3, 593. 15	18. 09%
其他	209. 21	1. 05%
小 计(C)	19, 858. 26	100. 00%
电机及电操作机构对应设备原值折算成机器设备 (D=A*B/C)		2, 959. 76
电机及电操营业收入(E)		11, 954. 67
新宏泰电机及电操营业收入/设备原值 (E/D)		4. 04

根据新宏泰 2019 年度报告的信息披露监管问询函的回复公告，新宏泰披露的 2019 年末电机及电操业务对应设备原值为 4, 214. 64 万元。对比该回复公告中所有产品类别设备原值合计与其 2019 年度报告固定资产各类原值合计，其披露的电机及电操对应“设备原值”实际包括了运输工具、电子设备及其他等除房屋建筑物外所有固定资产，按照同比例原则剔除运输工具等金额后，新宏泰 2019 年电机及电操营业收入/设备原值为 4. 04。

同时，根据新宏泰 2019 年年报问询函回复公告，截至 2019 年末，新宏泰电机车间募投项目形成的主要设备如下表所示：

设备名称	数量（台）	金额（万元）
立式加工中心	7	286. 15
数控蜗杆磨床	2	206. 03
高效紧密数控滚齿机	4	183. 08
数控激光切割机	1	153. 85
高效数控滚齿机	2	129. 31
数控滚齿机	2	82. 05
其他设备	272	559. 92
合 计 (A)	290	1, 600. 39

2019 年末电机及电操作机构对应设备原值折算成机器设备 (B)	2,959.76
2015 年电机及电操的营业收入 (C)	9,986.95
新宏泰电机及电操业务上市前营业收入/设备原值 (C/(B-A))	7.35

注：数据来源于新宏泰 2019 年年报问询函回复公告和新宏泰招股说明书

根据新宏泰公告，其不存在募投项目先期投入及置换情况。假设新宏泰上市后（新宏泰于 2016 年 6 月上市）电机及电操对应设备增加均系募投项目增加，且由于 2016-2019 年新宏泰没有大规模的机器设备清理，则上市前新宏泰电机及电操营业收入/设备原值保守估计不低于 7.35，与公司营业收入/设备原值数值差距显著缩小。

与新宏泰相比，公司的营业收入/设备原值较高主要系：

(1) 受制于公司产能，公司整体销售规模不大，对设备采购决策谨慎，在设备功能可以满足现有生产情况下，优选设备改造，或者采购配件毛坯后自行加工，尽可能提高自有设备的使用率；

(2) 公司主营业务产品为减速电机，产品结构更为专注，业务发展过程中公司对减速电机的生产工艺、工装夹具等不断优化，提高设备利用效率；

(3) 主要客户中诺克工业的房车减速电机产品型号相对较少，更有利于形成批量生产。

综上，公司的营业收入/设备原值高于新宏泰情况合理。

(二) 补充披露你公司进行适应性改造的原因、技术改造时间、技术改造的范围和投入金额，是否引起相关产品停产、涉及产品名称和停产对产量的影响，适应性改造后对你公司固定资产原值和折旧、产能和产量的具体影响

1. 适应性改造的原因、技术改造时间、技术改造的范围和投入金额

报告期内，为了提高生产加工精度、提高生产加工效率、节省人工，公司对加工生产设备、加工工装夹具（需要与设备配合使用）进行了适应性改造。具体改造时间、范围及投入金额如下：

单位：万元

序号	改造项目	改造时间	改造范围	改造投入	投入金额
1	自动磨床	2017 年 8 月- 2018 年 4 月	设备自动化改装，减少操作人员数量，改造后每人可操作设备台数由 1 台变为 3 台	固定资产	38.46
2	自动滚齿机	2017 年 8 月-	设备自动化改装，减少操作人	固定资产	31.79

		2018 年 2 月	员数量, 改造后每人可操作设备台数由 1 台变为 4 台		
3	VSV 中间盖机加工工装夹具	2018 年 5 月	工装夹具	金属原料	与生产领用一同出库
4	自动磨床	2019 年 5 月-7 月	设备自动化改装, 减少操作人员数量, 改造后每人可操作设备台数由 1 台变为 3 台	固定资产	8.85
5	滚齿机 (蜗轮加工)	2019 年 5 月-7 月	设备自动化改装, 减少操作人员数量, 改造后每人可操作设备台数由 1 台变为 4 台	固定资产	23.10
6	行星架机加工工装夹具	2019 年 7 月	工装夹具	金属原料	与生产领用一同出库
7	自动蜗轮加工机	2019 年 10-12 月	设备自动化改装, 减少操作人员数量, 改造后每人可操作设备台数由 1 台变为 2 台	固定资产	2.65
8	3AH 上支架加工工装夹具	2020 年 2 月	工装夹具	金属原料	与生产领用一同出库
9	52ZY-系列箱体加工工装夹具	2020 年 3 月	工装夹具	金属原料	与生产领用一同出库

2017 年之前的改造主要系对机床进行数控自动化改造, 设备进行自动化改装前, 旧设备需要员工进行手动操作, 并且一名员工只能操作一台机床, 改造后一名员工可操作 2 台机床。

公司的适应性改造包括设备改造和加工工装夹具改造, 其中设备改造已经确认固定资产, 并按照公司的固定资产折旧政策计提折旧; 加工工装夹具改造系领用钢材等材料, 公司自行加工制成, 已经计入领用当月的制造费用并参与产品成本分摊, 并未形成固定资产。报告期内公司加工工装夹具领用材料合计金额约 2 万元, 均系钢材等金属材料的领用。

以行星架机加工工装夹具为例, 该工装夹具应用于 52ZY-7C 系列减速箱中行星架机的加工, 该行星架机需经过下料、车加工、镗中心孔、行星轮定位孔加工、表面处理等多道工序, 适应性改造涉及的工装夹具仅应用于行星轮定位孔加工工序。该工装夹具改造前后的图示、班产量计算如下:

项 目	改造前	改造后
图示		
配合设备	钻床	加工中心
班产量	1 次只能加工 1 个行星架的定位孔加工, 耗时约 2.7 分钟; 按照 1 人 1 台设备 8 小时工作时间计算班产量约 175 个	1 次可以进行 24 个行星架的定位孔加工, 耗时约 24 分钟; 按照 1 人 1 台设备 8 小时工作时间计算班产量约 480 个

根据上表中图示可见，工装夹具投入主要为钢材等金属材料的投入，系配合设备生产使用，因此工装夹具的投入金额主要为原材料耗用金额，相关工装夹具均为公司自制，人工及制造费用等已纳入当月成本分摊，未形成固定资产。

综上，公司工装夹具的适应性改造主要针对部分零件的某道工序提高生产效率，工装夹具主要投入为钢材等材料领用，因此投入金额相对较低。由于相应适应性改造主要针对零件的某道加工工序，因此不会对公司最终的减速电机成品产能、产量产生直接影响。

2. 适应性改造是否引起相关产品停产、涉及产品名称和停产对产量的影响

报告期内，公司对设备、工装夹具等进行轮流、陆续改造，轮流改造的优点在于不会造成产品停产的情况，可以将技术改造对产量的影响减少到最低。因此，公司相关适应性改造未引起相关产品的停产。

3. 适应性改造后对公司固定资产原值和折旧的具体影响

2018-2019 年度，设备改造形成的固定资产原值增加数占报告期各期末固定资产专用设备原值比重分别为 2.56%和 1.87%，占比较低，主要系公司多年来专注于减速电机生产，适应性设备改造的目的在于提升效率、减少人员、优化生产流程，金额投入一般较小。具体设备改造形成固定资产原值及各期计提累计折旧金额如下：

单位：万元

改造期间	设备原值	累计折旧			
		2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
2019 年度	34.60	4.16	1.30		
2018 年度	39.91	3.78	3.78	3.02	
2017 年度	30.34	3.87	3.87	3.87	0.70
合 计	104.86	11.82	8.96	6.90	0.70

4. 适应性改造后对公司产能和产量的具体影响

报告期内，公司的适应性改造有利于提高改造对应的生产环节、生产工序的生产效率，并节约人工投入。以自动磨床改造为例，在对设备进行自动化改造后，能够有效提高单台设备的工序班产量并减少操作人员数量：(1) 以公司产品零件 039 小齿轴为例，改造前，1 台设备的磨加工班产量为 450 件，改造后，1 台的设备班产量增加至 610 件；(2) 改造前，1 人仅能够操作 1 台机器，改造后，1

人可同时操作 3 台机器。

公司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，适应性改造主要能够提高产品零件的加工精度及质量的稳定性、提升零件加工工序的生产效率、减少生产人工投入等，由于相关改造不涉及产品的最终组装和生产环节，对公司最终产品的整体产量和产能影响不大，因此上述改造未能显著影响公司减速电机产品的产能及实际产量。

（三）补充披露是否存在已经计提足折旧仍在使用的设备，如有，补充披露设备的构成、入账价值和折旧计提情况，是否存在未入账的情形

报告期内，公司存在已经计提足折旧仍在使用的设备，具体明细如下表所示：

单位：万元

设备名称	2020. 12. 31		2019. 12. 31		2018. 12. 31	
	原值	累计折旧	原值	累计折旧	原值	累计折旧
冲磁机	0.46	0.43	0.46	0.43	0.46	0.43
点焊机	0.29	0.28	0.29	0.28	0.29	0.28
电机测试台	1.57	1.49	1.57	1.49	1.57	1.49
电脑剥线机	0.84	0.80	0.84	0.80	0.84	0.80
电枢仪	1.78	1.74	1.78	1.74	1.78	1.74
平衡机	0.29	0.28	0.29	0.28	0.29	0.28
攻丝机	0.69	0.66	0.69	0.66	0.69	0.66
烘箱	1.47	1.40	1.47	1.40	1.47	1.40
加油机	0.84	0.84	0.84	0.84	0.84	0.84
拉床	0.23	0.22	0.23	0.22	0.23	0.22
耐压测试仪	0.56	0.54	0.56	0.54	0.56	0.54
气压机	0.46	0.43	0.46	0.43	0.46	0.43
绕线机	0.15	0.15	0.15	0.15	0.15	0.15
数显扭力测试仪	0.33	0.31	0.33	0.31	0.33	0.31
台钻	1.87	1.78	1.87	1.78	1.87	1.78
液压机	1.10	1.05	1.10	1.05	1.10	1.05
永磁快速测量仪	0.21	0.20	0.21	0.20	0.21	0.20
转子滚漆机	0.38	0.38	0.38	0.38	0.38	0.38
合 计	13.52	12.96	13.52	12.96	13.52	12.96
占专用设备比重	0.70%	-	0.73%	-	0.87%	-

报告期内，公司存在已经计提足折旧仍在使用的设备，主要系小型设备。报告期各期末已经计提足折旧但仍在使用的设备合计占固定资产原值的比重分别为 0.87%、0.73%和 0.70%，占比较低；报告期各期末，公司不存在已经计提足折旧仍在使用的设备未入账的情形。

（四）核查程序及核查意见

我们履行了以下核查程序：

1. 询问公司管理层、生产部以及研发负责人，了解报告期内公司及其设备净值低于同行业可比公司的原因；了解公司与新宏泰营业收入、设备差异情况；
2. 查询同行业可比公司产能计算方法，比较公司产能计算方法与同行业可比公司差异情况；
3. 查询新宏泰各类公开信息，从营业收入构成、设备构成角度，分析公司营业收入/设备原值显著高于新宏泰的原因及合理性；
4. 询问公司管理层、生产部负责人、相关设备改造负责人，了解报告期内公司适应性改造情况，包括改造时间、改造原因、改造投入，以及改造对公司设备、生产的影响等情况；
5. 询问公司管理层、生产部负责人、财务部负责人，了解报告期内公司已经计提足折旧仍在使用的设备情况，了解公司设备采购入账时间以及报告期内设备处置情况；
6. 报告期各期末对公司固定资产实施监盘程序。

经核查，我们认为，报告期各期末公司固定资产中机器设备账面净值低于同行业可比公司主要系产品结构、生产和销售规模不同，原因合理；公司与新宏泰产能计算方式存在一定差异，除设备生产效率外，公司产能综合考虑产品设计能力、人员组织能力、生产工艺技术等多方面影响；公司的营业收入/设备原值显著高于新宏泰，主要系产品结构、生产和销售规模差异，原因合理。

报告期内，公司的适应性改造未导致停工停产；设备改造形成固定资产并计提折旧，加工工装夹具改造系领用材料并确认在制造费用中；适应性改造主要针对提高零件加工精度、提升零件生产效率、减少人工投入，对公司最终产品的整体产量和产能影响不大。

公司存在已经计提足折旧仍在使用的设备，原值占比较低，不存在已经计提足折旧仍在使用的设备未入账的情形。

三、关于审计截止日后财务信息及经营状况

请你公司披露：

（1）审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年 1 至 9 月的业绩情况和审阅报告；

（2）2020 年 1 至 9 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；

（3）如 2020 年 1 至 9 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素（下游行业景气度、汇率波动等）及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示；

（4）2020 年全年业绩预计情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（意见落实函问题 3）

（一）审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年的业绩情况和审计报告

1. 审计截止日后的主要经营状况

自 2020 年 6 月 30 日以来，公司在既定的战略规划下，积极进行业务拓展、团队建设、技术研发，经营业绩稳步上升。财务报告审计基准日至意见落实函签署日之间，公司经营状况良好，公司主营业务、经营模式未发生重大变化，公司管理层及主要核心业务人员保持稳定，未出现对公司生产经营能力产生重大不利影响的事项，也未出现其他可能影响投资者判断的重大事项。

2. 2020 年度的业绩情况和审计报告

（1）审计报告

我们审计了公司财务报表，包括 2020 年 12 月 31 日的资产负债表，2020 年度的利润表、现金流量表、所有者权益变动表，以及相关财务报表附注，并出具了《审计报告》（天健审〔2021〕828 号）。

（2）2020 年度的经营业绩情况

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	变动幅度
营业收入	18,446.25	16,947.90	8.84%
净利润	6,789.09	6,315.97	7.49%

扣除非经常性损益后的净利润	6,188.81	6,095.49	1.53%
---------------	----------	----------	-------

2020 年度，公司营业收入、净利润、扣除非经常性损益后的净利润较上年均有所增长。公司 2020 年经营情况良好，经营业绩稳步提升。

(二) 2020 年主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性

1. 资产负债表

单位：万元

项 目	2020.12.31	2019.12.31	变动幅度
资产总额	32,670.52	27,094.43	20.58%
负债总额	6,384.29	6,001.29	6.38%
所有者权益总额	26,286.23	21,093.14	24.62%

2020年末，公司资产总额为32,670.52万元，较2019年末增长20.58%，主要系2020年末人民币兑美元汇率上升，以美元计价的金融资产价值上升所致；负债总额为6,384.29万元，较2019年末增长6.38%，主要系2020年末应付采购款有所增加所致。

资产负债表变动幅度超过30%的主要科目变动原因、相关影响因素及持续性具体如下：

单位：万元

项 目	2020.12.31	2019.12.31	变动幅度	变动原因说明	影 响
货币资金	3,776.07	11,610.19	-67.48%	主要系 2020 年末定期存款到期购买理财产品所致	公司在不影响日常运营的情况下，利用闲置资金购买低风险理财产品，对公司不具有持续性影响
交易性金融资产	14,116.70	1,220.00	1057.11%	主要系公司 2020 年购买的远期外汇合约尚未到期所致	
应收票据	389.07	254.52	52.86%	主要系公司 2020 年以商业承兑汇票结算收款增加所致	公司期末尚未到期商业汇票类型变动，合计金额变动不大，对公司不具有持续性影响
应收款项融资	1,066.77	1,593.36	-33.05%	主要系公司 2020 年以银行承兑汇票结算收款减少所致	
预付款项	46.97	28.38	65.49%	主要系公司预付电费较多所致	公司阶段性充值预付电费，随着电量持续性耗用，预付电费减少，对公司不具有持续性影响
其他应收款	61.16	1.65	3608.86%	主要系支付海关保证金较多所致	随着期后担保核销，保证金退还，影响因素会消除，对公司不具有持续性影响
其他流动资产	340.27		100.00%	主要系公司 2020 年支付上市中介机构相关费用所致	上市中介机构相关费用，随着上市工作进展后续冲减资本公积或确认当期损益，对公司不具有持续性影响

在建工程	547.42	36.83	1386.35%	主要系 2020 年电机生产基地建设项目开始投入所致	随着工程推进，相应支出会逐步增加，待工程完工后影响因素消除，对公司不具有持续性影响
长期待摊费用	12.50	20.60	-39.30%	主要系 2020 年长期待摊费用摊销所致	随着长期待摊费用的摊销，对公司不具有持续性影响
交易性金融负债	29.90	55.64	-46.26%	主要系人民币兑美元汇率上升，远期结售汇净值上升所致	由于汇率波动引起的金融资产价值的变动，汇率的变动对公司影响具有持续性
预收款项		50.73	-100.00%	主要系按照新收入准则，符合条件的预收项目列报“合同负债”，包含的待转销项税列报“其他流动负债”所致	新收入准则对科目列示要求，属于会计政策变更，对公司具有持续影响
合同负债	65.35		100.00%	原因同预收款项	
其他流动负债	1.66		100.00%		
应交税费	264.31	603.15	-56.18%	主要系公司 2019 年预缴企业所得税较少，相应期末应交企业所得税较多所致	公司在 2020 年企业所得税汇算清缴截止日前已经缴纳了 2019 年度企业所得税，影响已经消除，对公司不具有持续性影响
其他应付款	50.25	10.07	399.06%	主要系公司 2020 年收到工程相关保证金所致	投标工作结束后中标企业投标保证金转为工程保证金，随着工程进展，待工程完工后归还保证金，影响因素消除，对公司不具有持续性影响
递延收益	60.54	87.80	-31.05%	主要系收到的与资产相关的政府补助摊销所致	随着与资产相关的政府补助的摊销，待该项补助摊销完毕后，影响因素消除，对公司不具有持续性影响
递延所得税负债	64.40		100.00%	主要系 2020 年公司购买的远期外汇合约公允价值变动对应的递延所得税负债增加所致	远期外汇未到期合约增加，相应外汇交割实现远期外汇合约损益对公司具有持续性影响

2. 利润表

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	变动幅度
营业收入	18,446.25	16,947.90	8.84%
营业利润	7,864.14	7,144.51	10.07%
利润总额	7,887.36	7,327.43	7.64%
净利润	6,789.09	6,315.97	7.49%
扣除非经常性损益后的净利润	6,188.81	6,095.49	1.53%

2020年度，公司实现营业收入18,446.25万元，净利润6,789.09万元，扣除非经常性损益后的净利润6,188.81万元。2020年度，公司业务规模持续扩大，取得了良好的经营业绩：营业收入较上年同期增长8.84%，净利润增长7.49%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润增长1.53%。

利润表变动幅度超过30%（或变动幅度超过利润总额的10%）的主要科目变动原因、相关影响因素及持续性具体如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	变动幅度	变动原因说明	影 响
营业收入	18,446.25	16,947.90	8.84%	主要系诺克工业和西门子集团订单增加所致	下游客户需求增长导致销售收入及销售成本增加，下游客户需求变动对公司具有持续性影响
财务费用	640.05	-132.88	-581.66%	主要系 2020 年汇兑损失增加所致	美元汇率变动影响公司汇兑损益，报告期内公司约 40% 的主营业务收入来自出口业务，主要以美元结算，美元汇率的变动对公司汇兑损益具有持续性影响
其他收益	55.08	86.87	-36.60%	主要系公司 2019 年收到代扣个人所得税手续费返还较多所致	2019 年一次性收到近三年的代扣个人所得税手续费返还，对公司不具有持续性影响
公允价值变动收益	484.99	-55.64	971.66%	主要系 2020 年以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债产生的公允价值变动收益增加所致	远期外汇未到期合约增加，相应外汇交割实现远期外汇合约损益对公司具有持续性影响
信用减值损失	-33.91	-62.43	45.68%	主要系 2019 年应收账款增长幅度较大，相应计提坏账准备较多所致	随着业务规模扩大，应收账款增加导致坏账准备计提增加，对公司具有持续性影响
资产减值损失	-29.32	-14.49	102.30%	主要系存货跌价计提增加	公司存货整理管理良好，存货跌价金额不大
营业外收入	24.50	185.78	-86.81%	主要系公司 2019 年收到上市补贴款较多所致	对公司不具有持续性影响

3. 现金流量表

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	变动幅度
经营活动产生的现金流量净额	7,615.97	6,242.07	22.01%
投资活动产生的现金流量净额	-7,920.65	-6,150.16	-28.79%
筹资活动产生的现金流量净额	-1,957.00	-1,344.00	45.61%

2020年度，公司经营活动产生的现金流量净额7,615.97万元，较上年同期增长22.01%，主要系公司2020年销售回款良好所致；投资活动产生的现金流量净额-7,920.65万元，主要系2020年购买理财投资较多所致；筹资活动产生的现金流量净额-1,957.00万元，主要系2020年公司支付分红款高于上年同期，且支付了上市中介机构相关费用所致。

现金流量表变动幅度超过30%的主要项目变动原因、相关影响因素及持续性具体如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	变动幅度	变动原因说明	影 响
支付的各项税费	1,963.94	1,245.53	57.68%	主要系 2020 年支付的企业所得税税较多所致	公司在 2020 年企业所得税汇算清缴截止前已经缴纳了 2019 年度企业所得税,影响已经消除,对公司不具有持续性影响
收回投资收到的现金	14,220.00	3,160.00	350.00%	主要系 2020 年收回理财本金较多所致	公司在不影响日常运营的情况下,利用闲置资金购买低风险理财产品或定期,对公司不具有持续性影响
收到其他与投资活动有关的现金	18,715.04	33,588.19	-44.28%	主要系 2020 年收回定期存款本金较少所致	
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	642.16	1,504.51	-57.32%	主要系 2020 年购买长期资产较少所致	随着工程推进,相应支出会逐步增加,待工程完工后影响因素消除,对公司不具有持续性影响
投资支付的现金	16,900.00	4,350.00	288.51%	主要系 2020 年购买结构性存款较多所致	公司在不影响日常运营的情况下,利用闲置资金购买低风险理财产品,对公司不具有持续性影响
支付其他与投资活动有关的现金	23,377.35	37,100.00	-36.99%	主要系 2020 年购买定期存款较少所致	公司在不影响日常运营的情况下,存入固定利率定期存款,对公司不具有持续性影响
支付其他与筹资活动有关的现金	361.00	-	100.00%	主要系公司 2020 年支付上市中介机构相关费用所致	上市中介机构相关费用,随着上市工作进展后续冲减资本公积或确认当期损益,对公司不具有持续性影响

(三) 如 2020 年度经营业绩下滑的,请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素(下游行业景气度、汇率波动等)及其变动情况,是否具有持续影响,是否影响持续经营能力,并作重大事项提示

2020 年度,公司营业收入 18,446.25 万元,同比增长 8.84%,净利润 6,789.09 万元,同比增长 7.49%,2020 年度公司经营业绩较上年同期小幅增长,不存在经营业绩下滑的情形。

(四) 2021 年第一季度业绩预计情况

项 目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动率
营业收入	3,000.00-3,550.00	2,770.66	8.28%-28.13%
净利润	1,090.46-1,300.01	1,057.62	3.11%-22.92%
扣除非经常性损益后的净利润	1,008.44-1,162.49	1,004.69	0.37%-15.71%

注:上述 2021 年第一季度业绩预计情况是公司财务部门初步估算的结果,未经审计或审阅,且不构成公司的盈利预测或业绩承诺;2020 年第一季度未经审计或审阅

预计 2021 年第一季度,公司营业收入 3,000.00-3,550.00 万元,同比增长 8.28%-28.13%;净利润 1,090.46-1,300.01 万元,同比增长 3.11%-22.92%;扣除非经常性损益后的净利润 1,008.44-1,162.49 万元,同比增长 0.37%-15.71%。

公司预计 2021 年第一季度营业收入、净利率、扣除非经常性损益后净利润较 2020

年同期均有所上升，公司 2021 年第一季度业绩预测经营情况良好，经营业绩较为稳定。

（五）核查程序及核查意见

我们履行了以下核查程序：

1. 对公司截至2020年12月31日的财务报表及2020年度的经营状况进行审计并出具《审计报告》（天健审〔2021〕828号）；
2. 询问公司管理层，了解2020年主要会计报表项目变动幅度较大原因、影响因素以及可持续性；
3. 对审计截止日后的主要经营状况以及2020年的业绩情况进行分析，对2020年主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况进行分析；
4. 获取公司2021年第一季度与业绩预计相关的财务或业务资料，了解2020年第一季度业绩预计情况，并对公司2021年第一季度业绩和2020年同期业绩进行对比分析。

经核查，我们认为，审计截止日后公司经营情况良好，未出现对生产经营能力产生重大不利影响的事项；我们审计了公司 2020 年财务报表，并出具了《审阅报告》（天健审〔2021〕828 号），公司 2020 年经营情况良好，经营业绩稳步提升；基于公司 2020 年已经实现的经营业绩和目前的在手订单后续执行、生产进度、预计生产成本及费用等，公司预计 2021 年第一季度营业收入、净利润、扣除非经常性损益后的净利润较 2020 年同期有所上升。

四、关于行业发展和业务成长性

根据招股说明书及前次审核问询回复：

你公司为国际知名企业及全国各大高压开关厂家的主要电机供应商，目前你公司在行业内占据突出的市场地位。报告期内你公司产能为 75 万台，没有大幅的设备更新改造和扩产；募投项目之一为储能减速电机及房车减速电机生产基地建设项目，项目设计产能为年产各类减速电机 101.40 万台。

请你公司：

（1）结合行业的竞争态势和发展情况、市场空间，你公司市场份额、新增订单、核心竞争力及竞争优劣势，进一步分析并披露你公司未来市场开拓、业务成长等方面存在的不确定性，并作重大风险提示；

(2) 补充披露募投项目的必要性、合理性，相关募投项目产能消化方面存在的不确定性，测算对业绩可能产生的负面影响，并做充分的风险揭示。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。（意见落实函问题 5）

(一) 结合行业的竞争态势和发展情况、市场空间，你公司市场份额、新增订单、核心竞争力及竞争优势，进一步分析并披露你公司未来市场开拓、业务成长等方面存在的不确定性，并作重大风险提示

1. 下游产品市场发展前景良好，为公司未来市场开拓和业务成长性提供了空间

公司的主要产品包括输配电行业储能减速电机和房车减速电机，应用于输配电高压开关领域和房车配件领域，其中储能减速电机面向国内外市场销售、房车减速电机主要面向美国和欧洲市场。

我国输配电高压开关行业市场情况。根据前瞻产业研究院的统计数据截至 2018 年，我国高压开关行业市场规模达到 3,155.8 亿元，2012 年至 2018 年间复合增长率为 7.81%。随着我国宏观经济的持续健康发展，国内电力工业和经济建设将持续跨越式发展，高压开关制造行业仍将处于持续、稳定、快速发展期，行业总体需求将进一步增加。预计未来五年，高压开关制造行业年均复合增长率将保持在 8% 以上，2024 年我国高压开关制造行业市场规模将超过 5,500 亿元。

全球输配电高压开关行业市场情况。全球高压开关行业市场规模尚无权威数据，但高压开关的市场容量与电力事业的发展紧密相连。根据英国石油公司（British Petroleum）发布的《2020 世界能源统计年鉴》，2010-2019 年全球发电量复合增长率为 2.53%，2019 年全球总发电量为 27,004.7 万亿瓦时，约为我国 2019 年发电量的 3.7 倍。跨国企业为寻求更低廉的成本和更广泛的市场，在世界范围内组织生产，向我国高压开关配套厂商采购储能减速电机。

房车行业市场情况。全球房车的生产和销售主要集中在美国、欧洲、加拿大、澳大利亚等国家和地区。根据《2018 年旅居车（房车）产业发展报告》，2018 年世界房车整体市场保有量为 2,000 万-2,400 万辆，需求量为 45 万-65 万辆/年，其中美国和欧洲占有全球 90% 的消费市场。据 Global Industry Analysts 预测，2022 年全球房车销量将达到 77 万辆左右。房车销量的提升将带来房车减速电机的需求增长。

综上，根据市场的发展现状和未来趋势，公司储能减速电机和房车减速电机

未来仍具有较大的成长空间，庞大的市场规模为公司未来市场开拓和业务成长性提供了市场基础。

2. 公司所处行业的竞争态势和市场份额情况

(1) 储能减速电机的竞争态势和市场份额

我国为高压开关电气制造商提供储能减速电机的企业较多，具备较强产品定制开发、配套研发能力和优良的质量管理体系、先进生产管理体系的企业，主要包括江南奕帆公司、新宏泰和凯旋电机。

1) 江南奕帆公司

报告期内，公司和西门子、伊顿、施耐德电气等世界著名企业以及中国西电、许继电气、泰开集团、兴机电器等国内电气设备制造商建立了长期、稳定的合作关系。2017-2019 年度，公司储能减速电机销量分别为 50.21 万台、58.87 万台、61.12 万台，高于新宏泰、凯旋电机。根据《高压开关行业年鉴 2018》和《高压开关行业年鉴 2019》统计，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。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。公司 2018 年和 2019 年国内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%。经估算公司储能减速电机国内销量占国内市场储能减速电机需求量约 20%。公司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
公司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%

此外，公司下游客户 SIEMENS、EATON 等面向更为广阔的全球输配电市场，报告期其向公司采购商品的主体分布在多个国家和地区。报告期内，公司储能减速电机境外销售 2,301.53 万元、2,133.65 万元和 2,479.55 万元，公司储能减速电机的境外销售金额相对较小，全球市场份额较低。

2) 新宏泰

根据新宏泰招股说明书，其电机及电操业务主要客户包括 ABB、施耐德、通用、阿尔斯通等国外知名电气业务，其中 60%以上收入来自于 ABB。2017-2019 年度，其“电机及电操”业务生产规模分别为 28.15 万台、26.54 万台和 27.19 万台。

3) 凯旋电机

凯旋电机并未上市，因此无法获得准确公开信息。根据凯旋电机及其子公司官方网站介绍，凯旋电机及其子公司是西门子、北京开关厂等企业的指定供应商，同时是 ABB、正泰电器、上海人民、常熟开关等电力行业企业的间接供应商。根据凯旋电机官网信息显示，其年度生产规模为 50 万台。

(2) 房车减速电机的竞争态势和市场份额

根据公开检索，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，也未取得权威房车减速电机的市场规模数据。但美国和欧洲的房车产业和房车旅游市场发展潜力较大，未来很长一段时间内房车露营产业仍将继续保持平稳快速的发展趋势。

公司房车减速电机客户为诺克工业，也是诺克工业的唯一减速电机供应商。公司房车减速电机相比国外产品价格具有一定优势，美国其他厂商和欧洲市场尚未开拓，潜在市场开拓空间较大。

3. 公司的核心竞争力和竞争优势是未来成长的重要保障

公司具有品牌优势和客户优势。自成立以来，公司始终专注于定制化微特减速电机领域，先后获得江苏省科技型中小企业证书、无锡市科技研发机构证书、高新技术企业证书、安全生产标准化三级企业（机械）证书、无锡市重点培育和发展的国际知名品牌证书、无锡市知名商标、江苏省著名商标等多项荣誉。公司凭借过硬的产品质量和优质的服务，已成为西门子、伊顿、施耐德电气等著名企业的供应商，国内客户主要包括中国西电、许继电气、泰开集团、兴机电器等国内电气设备制造商，公司与前述客户建立了良好的合作关系。

公司具有技术优势。公司为高新技术企业，十分注重研发设计的投入，将提升研发实力作为培养公司核心竞争力的关键，已拥有 69 项国家授权专利（其中有 18 项发明专利、42 项实用新型专利及 9 项外观设计专利）。

公司具备产品质量优势和服务优势。公司在整个生产过程严格按照 ISO9001 质量管理体系和 ISO14001 环境管理体系要求，通过了 CE、UL、CCC 产品认证，

保证公司产品质量符合行业和客户要求。此外，公司能够快速研制并生产出为客户量身定制的产品或优化方案，提高产品应用性能。公司以优异且稳定的产品质量及技术水平形成了较强的竞争力，陆续向国内外企业批量供应储能减速电机及房车减速电机。

4. 报告期内公司成长性较低主要受产能瓶颈制约，随之募投项目落地将提升盈利能力

报告期内，公司营业收入及净利润整体呈上升趋势，营业收入分别为 14,561.85 万元、16,947.90 万元和 18,446.25 万元，2018-2020 年度复合增长率为 12.55%。报告期内，公司产能利用率分别为 102.57%、114.75%和 127.63%，公司产能利用率均高于 100%，保持在较高水平。

与同行业上市公司相比，公司资产规模较小，主要依赖自有资金促进业务发展。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。公司融资渠道单一，依靠自有资金，难以满足公司开拓新型市场、加快产品开发、提高设备水平、扩充生产能力等大额中长期资金的需要。未来随着募投项目落地，公司将突破产能瓶颈限制的竞争劣势，加强国内外储能减速电机和美国、欧洲房车减速电机的市场开拓，将进一步显现规模效益，巩固市场领先地位，提升盈利能力。

5. 公司未来市场开拓、业务成长等方面的措施和不确定性

报告期内，受制于产能瓶颈，公司收入主要来自长期合作客户，客户集中度相对较高(前五名客户合计销售收入占当期营业收入的比例分别为 50.81%、57.10%和 61.89%，前 30 大客户销售贡献比例约为 80%)，公司销售人员较少，主要负责销售跟单。报告期内，公司新增订单以长期合作客户为主，主要系公司受到产能限制，主要选择与下游产业的优质客户合作，未进行强有力的市场开拓，以避免订单无法按时交付。

公司募投项目建设期两年，三年陆续达产，未来随着募投项目的建设完成，公司产能将大幅提升。面对下游广阔的市场前景，公司将加大销售队伍建设，凭借客户优势、质量优势、技术优势等竞争优势，未来重点从三个方面进行市场开拓，提升销售规模，保持业务成长性：

(1) 未来公司在提升西门子、施耐德等现有国际知名电气厂商的全球市场销售规模的同时，进一步大力开发其他国际客户。报告期内，公司储能减速电机境

外销售 2,301.53 万元、2,133.65 万元和 2,479.55 万元，占主营业务收入的比例分别为 16.01%、12.69%和 13.45%。公司储能减速电机的境外销售占比较低，众多其他潜在客户尚未开拓，公司国际市场潜力巨大。报告期内，公司与德国 ABB、法国施耐德等潜在客户进行接洽，进行电机开发、按图纸制作样机等工作，为未来业务增长奠定基础。

(2) 公司进一步提升国内市场份额，强化市场地位。我国配电开关控制设备行业企业数量众多，受限于产能限制，公司主动选择优质客户进行合作，市场潜力有待进一步挖掘。未来公司将进一步巩固与现有客户的合作关系，加强与现有客户的深度合作，提高现有客户的资源利用效率，同时也不断积极地拓展新客户，将加大国内客户开发和销售力度，进一步提升市场份额。

(3) 公司积极开拓美国、欧洲房车减速电机客户。报告期内，公司房车减速电机收入分别为 3,394.55 万元、4,948.86 万元和 5,919.86 万元，占主营业务收入的比例分别为 23.60%、29.44%和 32.12%，公司房车减速电机几乎全部销往美国，主要客户仅诺克工业一家。公司的产品质量高、返修率低、可靠性强、价格较国外产品具有明显优势。因此，面对美国、欧洲房车减速电机的广阔市场，公司将积极开发潜在客户，进一步提升房车减速电机的销售规模。

但未来公司国内外的市场开拓，受宏观经济、国际贸易政策、市场需求、行业竞争状况以及公司研发水平、经营管理、销售能力等综合因素影响，仍具有不确定性。如果公司下游市场增长未及预期、市场开拓受阻或销售能力未达预期，将有可能导致部分产品滞销、生产设备闲置等情况的出现，对公司经营造成不利影响，使得公司业务成长性具有不确定性。

6. 招股书关于公司未来市场开拓、业务成长等方面存在的不确定性，并作重大风险提示情况

报告期内，公司营业收入及净利润整体呈上升趋势，营业收入分别为 14,561.85 万元、16,947.90 万元和 18,446.25 万元，2018-2020 年度复合增长率为 12.55%；净利润分别为 5,328.97 万元、6,315.97 万元和 6,789.09 万元，2018-2020 年度复合增长率为 12.87%。自 2017 年开始，公司产能利用率已基本饱和，受产能限制及中美贸易摩擦影响，公司 2018 年营业收入及净利润略有下降，2019 年度有所回升。

未来随着募投项目的建设完成，公司产能将实现较大幅度提升，面对行业下

游广阔的市场前景，公司将加强销售队伍建设，凭借客户优势、质量优势、技术优势等竞争优势，进一步开拓国内外市场。但未来公司国内外的市场开拓，受宏观经济、国际贸易政策、市场需求、行业竞争状况以及公司研发水平、经营管理、销售能力等综合因素影响，仍具有不确定性。如果公司下游市场增长未及预期、市场开拓受阻或销售能力未达预期，将有可能导致部分产品滞销、生产设备闲置等情况的出现，对公司经营造成不利影响，使得公司业务成长性具有不确定性。

（二）补充披露募投项目的必要性、合理性，相关募投项目产能消化方面存在的不确定性，测算对业绩可能产生的负面影响，并做充分的风险揭示

1. 补充披露募投项目的必要性、合理性

（1）项目建设的必要性和合理性

1) 募投项目产能扩张将突破公司产能瓶颈制约，有利于提升产能满足市场需求

公司凭借在专业定制化微特减速电机产品多年研发、设计、生产、销售和质量管控等方面所积累的丰富经验，已成为国际知名企业及国内电气设备制造商的主要电机供应厂商。报告期内，营业收入分别为 14,561.85 万元、16,947.90 万元和 18,446.25 万元；公司产能利用率分别为 102.57%、114.75%和 127.63%，保持在较高水平。

随着下游电力行业以及房车行业的持续增长，公司的业务量不断增加，设备生产能力和劳动力不足，无法快速响应客户的需求，已严重影响公司业务规模的扩大，产能瓶颈问题凸显。2016 至 2019 年，公司减速电机产品销量分别为 56.93 万台、75.81 万台、76.46 万台和 86.69 万台，年均复合增长率为 15.05%。假设未来五年公司销量按 15.05%的复合增长率测算，五年后公司减速电机销量将达到 174.70 万台，扣除现有产能 75 万台，需新增产能约 100 万台。

因此，综合考虑了公司既有产能利用情况及公司长远发展的产能需求，为了缓解公司产能不足的情况，公司拟投入储能减速电机及房车减速电机生产基地建设项目新增产能约 100 万台，项目建设期两年，三年陆续达产，用于生产的建筑面积达 2 万平方米，同时引进大批国内、国际领先的生产及检测设备 582 台，设备投资约 1.36 亿元，并对原有设备工艺进行升级；同时投入生产、销售、技术人员 234 人，加强人员技术培训，提升公司规模化生产能力，有效解决因设备、人员等因素制约公司发展的产能瓶颈问题，满足市场快速发展的需求。

2) 公司下游产品市场发展前景良好，为募投项目实施提供市场基础

公司的主要产品包括输配电行业储能减速电机和房车减速电机，应用于输配电高压开关领域和房车配件领域。

根据前瞻产业研究院的统计数据截至 2018 年，我国高压开关行业市场规模达到 3,155.8 亿元，2012 年至 2018 年间复合增长率为 7.81%。预计未来五年，高压开关制造行业年均复合增长率将保持在 8%以上，2024 年我国高压开关制造行业市场规模将超过 5,500 亿元。高压开关的市场容量与电力事业的发展紧密相连。根据英国石油公司(British Petroleum)发布的《2020 世界能源统计年鉴》，2010-2019 年全球发电量复合增长率为 2.53%，2019 年全球总发电量为 27,004.7 万亿瓦时。跨国企业为寻求更低廉的成本和更广泛的市场，在世界范围内组织生产，向我国高压开关配套厂商采购储能减速电机。

全球房车的生产和销售主要集中在美国、欧洲、加拿大、澳大利亚等国家和地区。根据《2018 年旅居车（房车）产业发展报告》，2018 年世界房车整体市场保有量为 2,000 万-2,400 万辆，需求量为 45 万-65 万辆/年，其中美国和欧洲占有全球 90%的消费市场。据 Global Industry Analysts 预测，2022 年全球房车销量将达到 77 万辆左右。房车销量的提升将带来房车减速电机的需求增长。

综上，根据市场的发展现状和未来趋势，下游产品市场发展前景良好，公司储能减速电机和房车减速电机仍具有较大的成长空间，为募投项目实施提供市场基础。

3) 公司的收入规模较小、盈利能力较强，募投项目实施将有利于提升公司盈利能力

报告期内，公司按产品列示的主营业务收入和毛利率情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
储能减速电机	11,568.60	53.44%	11,247.67	52.57%	10,634.14	53.22%
房车减速电机	5,919.86	56.29%	4,948.86	54.95%	3,394.55	51.67%
其他	943.66	56.09%	614.13	58.81%	350.84	59.97%
合计/主营业务毛利率	18,432.12	54.49%	16,810.66	53.50%	14,379.54	53.02%

报告期内，公司主营业务收入分别为 14,379.54 万元、16,810.66 万元和 18,432.12 万元，收入规模较小，主营业务毛利率分别为 53.02%、53.50%和 54.49%，盈利能力较强。

公司和西门子、伊顿、施耐德电气等世界著名企业以及中国西电、许继电气、泰开集团、兴机电器等国内电气设备制造商建立了长期、稳定的合作关系。本项目建设期两年，项目投产第三年拟新增储能系列电机、房车系列电机及其他电机生产规模 100 余万台，若公司未来市场开拓顺利，预计产品销售收入增加约 1.8 亿元，实现净利润超过 5,000 万元。本次募投项目实施有利于提升公司盈利能力。

4) 募投新增产能的消化措施和不确定性

公司募投项目建设期两年，投产后三年逐步达产。未来随着募投项目的建设完成，公司产能将大幅提升。面对下游广阔的市场前景，公司将加大销售队伍建设，凭借客户优势、质量优势、技术优势等竞争优势，未来重点从三个方面进行市场开拓，提升销售规模，保持业务成长性：

① 未来公司在提升西门子、施耐德等现有国际知名电气厂商的全球市场销售规模的同时，进一步大力开发其他国际客户。报告期内，公司储能减速电机境外销售 2,301.53 万元、2,133.65 万元和 2,479.55 万元，储能减速电机的境外销售金额较小，众多其他潜在客户尚未开拓。公司与德国 ABB、法国施耐德等潜在客户进行接洽，进行电机开发、按图纸制作样机等工作，为未来业务增长奠定基础。

② 公司进一步提升国内市场份额，强化市场地位。我国配电开关控制设备行业企业数量众多，受限于产能限制，公司主动选择优质客户进行合作，市场潜力有待进一步挖掘。未来公司将进一步巩固与现有客户的合作关系，加强与现有客户的深度合作，提高现有客户的资源利用效率，同时也不断积极地拓展新客户，将加大国内客户开发和销售力度，进一步提升市场份额。

③ 公司积极开拓美国、欧洲房车减速电机客户。报告期内，公司房车减速电机收入分别为 3,394.55 万元、4,948.86 万元和 5,919.86 万元，占主营业务收入的比例分别为 23.60%、29.44%和 32.12%，公司房车减速电机几乎全部销往美国，主要客户仅诺克工业一家。公司的产品质量高、返修率低、可靠性强、价格较国外产品具有明显优势。因此，面对美国、欧洲房车减速电机的广阔市场，公司将积极开发潜在客户，进一步提升房车减速电机的销售规模。

但未来公司国内外的市场开拓，受宏观经济、国际贸易政策、市场需求、行业竞争状况以及公司研发水平、经营管理、销售能力等综合因素影响，仍具有不确定性。如果公司下游市场增长未及预期、市场开拓受阻或销售能力未达预期，将有可能导致部分产品滞销、生产设备闲置等情况的出现，对公司经营造成不利影响，使得公司业务成长性具有不确定性。

综上，公司储能减速电机及房车减速电机下游市场广阔，为公司未来发展创造良好的外部环境。公司凭借在专业定制化微特减速电机产品多年研发、设计、生产、销售和质量管控等方面所积累的丰富经验，具有较强的盈利，但受限于产能瓶颈，收入规模较小。本次募投项目的实施，有助于扩大公司产能，进一步提高市场占有率及市场地位，充分发挥公司持续盈利能力，因此具有必要性和合理性。

2. 相关募投项目产能消化方面存在的不确定性，测算对业绩可能产生的负面影响，并做充分的风险揭示

公司本次部分募集资金拟用于投资“储能减速电机及房车减速电机生产基地建设项目”，项目设计产能为年产各类减速电机 101.40 万台，其中储能系列电机 71.10 万台，房车系列电机 26.30 万台及其他系列电机 4.00 万台。项目建设周期 2 年，随着项目的建设完成，公司减速电机产品产能较公司目前产能 75 万台将实现较大幅度提升。尽管未来公司将加大销售队伍建设，进一步开拓国内外储能减速电机市场以及美国、欧洲的房车减速电机市场，由于募集资金投资项目需要一定的建设周期，在短期内难以全部产生效益。如果未来公司面临的外部环境发生重大不利变化或公司在技术创新、产品研发、市场开拓等方面未能达到预期，将可能导致部分产品滞销、生产设备闲置等情况的出现，因此，募投项目产能消化方面存在不确定性。

公司储能减速电机及房车减速电机生产基地建设项目固定资产投资约 23,162.63 万元，募集资金投资项目实施以后，公司固定资产投资规模将大幅增长，固定资产折旧也将随之增加，根据公司的折旧政策，项目达产后每年将新增折旧费用 1,861.75 万元，增加公司的整体运营成本，如果销售未达预期，将会对公司的盈利水平带来不利影响。在募集资金投资项目的实施过程中，公司面临着产业政策变化、市场环境变化、竞争条件变化及技术更新等诸多不确定因素，可能导致项目延期或无法实施，或者导致投资项目不能产生预期收益的风险。

(三) 核查程序及核查意见

我们履行了以下核查程序：

1. 询问公司管理层，了解行业的竞争态势和发展情况、市场空间，公司市场份额、新增订单、核心竞争力及竞争优势，公司未来市场开拓、业务成长等方面规划和不确定性风险，了解募投项目计划和实施情况、客户开发等情况；
2. 查阅行业研究报告、网站公开信息、同行业竞争对手的招股说明书、年报等公开资料；
3. 查阅公司募投项目可行性研究报告。

经核查，我们认为，公司在未来市场开拓、业务成长等方面存在一定的不确定性，公司已就此进行了重大风险提示；公司已在披露募投项目的必要性、合理性，相关募投项目产能消化方面存在的不确定性，测算对业绩可能产生的负面影响，并做风险揭示。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇二一年三月二十五日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

913300005793421213 (1/3)

扫描二维码
登录“国家
企业信用信息公示公
示系统”了解更多登
记、备案、许可、监
管信息



名称 天健会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 胡少先

经营范围 审计企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统审计；法律、法规规定的其他业务。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)

成立日期 2011年07月18日

合伙期限 2011年07月18日至长期

主要经营场所 浙江省杭州市西湖区西溪路128号6楼



登记机关

2020

年08月13日



会计师事务所

执业证书



名称：天健会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：胡少先

主任会计师：

经营场所：浙江省杭州市西溪路128号6楼

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：330000001

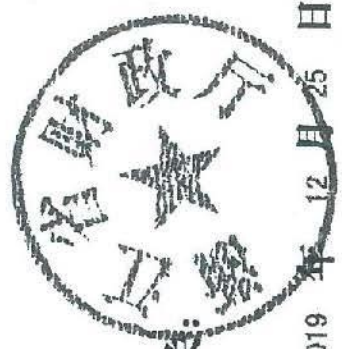
批准执业文号：浙财会（2011）25号

批准执业日期：1998年11月21日设立，2011年6月28日转制

证书序号：0007666

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关：

中华人民共和国财政部制



证书序号: 000390

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查, 批准

天健会计师事务所 (特殊普通合伙)

执行证券、期货相关业务。

首席合伙人: 胡少先



证书号: 44

发证时间: 二〇一一年十一月八日

证书有效期至: 二〇一二年十一月八日



中国注册会计师协会

姓名 方国华

Full name

性别 男

Sex

出生日期 1978-12-25

Date of birth

工作单位 天健会计师事务所(普通合伙)

Working unit

身份证号码 330122197812250817

Identity card No.



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



2013 01 01

证书编号: 330000012069

No. of Certificate

批准注册协会: 浙江省注册会计师协会

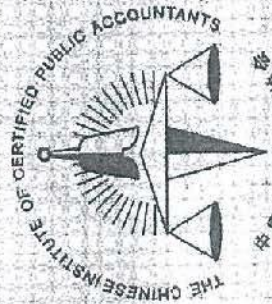
Authorized Institution of CPAs

2005

发证日期: 2005 07 01

Date of Issuance

466



李明明

姓 名 Full name 李 明 明
性 别 Sex 女
出生日期 Date of birth 1982-02-23
工作单位 Working unit 天健会计师事务所(特殊普通合伙)
身份证号码 Identity Card No. 211381198202230826



年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



证书编号: 3300000012210
No. of Certificate

批准注册协会: 浙江省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs: Zhejiang Provincial Institute of Certified Public Accountants

发证日期: 2010 年 03 月 31 日
Date of issuance