



关于张家港海锅新能源装备股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件的第三轮审核问询函之回复

保荐人（主承销商）



（苏州工业园区星阳街 5 号）

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 2 月 3 日出具的《关于张家港海锅新能源装备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三轮审核问询函》（审核函〔2021〕010237 号）（以下简称“问询函”）已收悉。

张家港海锅新能源装备股份有限公司（以下简称“海锅股份”、“发行人”、“公司”）会同东吴证券股份有限公司（以下简称“东吴证券”、“保荐机构”、“保荐人”）、国浩律师（上海）事务所（以下简称“国浩律师”、“发行人律师”）、天衡会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天衡会计师”或“申报会计师”）等相关方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函列载的问题逐条进行了认真讨论、核查和落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复使用的简称与《张家港海锅新能源装备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）》中的释义相同。

本回复中的字体格式说明如下：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问题的回复	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	宋体（不加粗）

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

目 录.....	2
问题 1.关于关联交易	3
问题 2.关于成本	10
问题 3.关于供应商	19
问题 4.关于收入	25
问题 5.关于行业竞争	31
问题 6.关于风险提示	39
问题 7.关于审计截止日后财务数据	43

问题 1. 关于关联交易

审核问询回复显示：

(1) 2018 年 12 月 1 日，海锅股份与上海乔日贸易商行签订《咨询服务合同》，约定咨询服务内容，甲方（海锅股份）委托乙方（上海乔日贸易商行）利用其在区位优势、信息渠道、专业人员的知识和经验等方面的优势，根据甲方需求，为甲方提供下列咨询服务：（一）常年管理咨询顾问：为甲方提供常年管理咨询顾问，包括：专业人才的推荐、项目可行性研究及评估、项目经济评价、项目投资估算、项目投资管理及咨询等。（二）生产技术咨询：根据甲方的实际情况为其提供市场动态以及生产技术等咨询服务。约定咨询服务费用为 360 万元，每月支付 30 万元。乔日贸易为发行人实际控制人之一盛天宇岳父控制的企业。

(2) 发行人于 2018 年、2019 年分别向上海乔日贸易商行采购技术咨询服务 28.30 万元、169.81 万元，相关交易款项已于交易年度结清。

(3) 报告期内，乔日贸易支付薪酬的人员分别为盛爱舟、姚强和王开城。其中，盛爱舟和姚强原系发行人员工，二人为了可以在上海缴纳社保，分别于 2018 年 11 月以及 2019 年 1 月与发行人解除劳动关系，并与乔日贸易签订劳动合同，然后作为乔日贸易向公司委派的生产运营方面人才为发行人提供生产管理等方面的服务。发行人与乔日贸易终止合作后，盛爱舟、姚强与乔日贸易解除劳动关系，并与发行人再次签订劳动合同。乔日贸易在劳动关系存续期间向二人支付的薪酬水平与发行人在劳动关系存续期间向二人支付薪酬水平不存在明显差异。姚强 2016 年 11 月入职发行人，是 2019 年 11 月股权激励对象，为发行人质量管理部员工。

(4) 发行人认为，发行人支付的咨询费用主要为支付设备采购服务费、接受委派人员的专业服务、获得专业人才推荐服务而发生，不存在以咨询费用支付员工薪酬的情形。

请发行人：

(1) 披露盛爱舟、姚强个人简历，在发行人、乔日贸易任职情况，作为乔日贸易向公司委派的生产运营方面人才为发行人提供生产管理等方面服务的具体内容与成果。

(2) 结合盛爱舟、姚强、王开城资金流水核查情况，说明上述三人与发行人主要客户、供应商是否存在资金往来，盛爱舟和姚强为在上海缴纳社保而转入乔日贸易领薪是否具有合理性。

(3) 说明报告期内发行人采购金额占乔日贸易营业收入比例情况。

(4) 披露认为发行人不存在以咨询费用支付员工薪酬的情形的依据是否充分，发行人关于薪酬、成本相关内部控制是否有效。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】:

一、披露盛爱舟、姚强个人简历，在发行人、乔日贸易任职情况，作为乔日贸易向公司委派的生产运营方面人才为发行人提供生产管理等方面服务的具体内容与成果。

(一) 盛爱舟、姚强个人简历

盛爱舟，男，1978年3月生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，机械设计制造及其自动化专业。1996年9月至2000年7月就读于上海海洋大学机械设计制造及其自动化专业本科，2000年8月至2004年1月就职于沪东重机股份有限公司，任产品主管；2004年2月至2005年3月就职于上海海斯特叉车有限公司，任服务工程师；2005年4月至2016年3月就职于维高格雷石油设备有限公司，任物料计划经理、生产经理；2016年7月至2017年7月就职于山东科瑞控股集团有限公司，任生产副总；2017年7月至2018年9月就职于上海凯士比泵有限公司，任运营经理；2018年9月至2018年11月就职于海锅股份，未实际到岗；2018年12月至2019年6月就职于上海乔日贸易商行，为乔日贸易员工，委派至海锅股份担任运营经理；2019年7月至今就职于海锅股份，现任公司运营总监。

姚强，男，1985年2月生，中国国籍，无境外永久居留权，研究生学历，材料加工工程专业。2003年9月至2007年7月就读于哈尔滨工程大学材料科学与工程本科专业；2007年9月至2010年3月就读于上海交通大学材料加工工程专业硕士，2010年3月至2013年4月就职于必维国际检验集团，任质量工程师；2013年5月至2015年2月就职于唯美德造纸机械（中国）有限公司，任供应商

质量工程师；2015 年 3 月至 2016 年 11 月就职于博莱克威奇（北京）工程设计有限公司，任质量工程师；2016 年 11 月至 2019 年 1 月就职于海锅股份，任质量工程师；2019 年 1 月至 2019 年 6 月就职于上海乔日贸易商行，为乔日贸易员工，委派至海锅股份提供服务；2019 年 7 月至今就职于海锅股份，现任公司质量经理。

（二）服务内容及成果

盛爱舟委派期间主要在公司成品加工事业部从事生产运营管理工作，工作期间根据其生产管理经验，结合公司实际运营情况，设计生产计划跟踪模块、工序及产能的复合模型，帮助公司建立了有效的生产管理体系；在委派期间，盛爱舟还通过自身对产品加工的认识，建议公司购买并协助调试了韩国斗山镗铣床以及英国镗铣床相关的专业配件，显著提升了公司精加工能力。

姚强委派期间主要负责公司质量管理的相关工作，工作期间姚强凭借其在核电质量管理体系的背景，结合公司管理体系现状，为公司建立了 HAF003 核电质量保证大纲和核电质量体系，为公司开发核电业务提供了程序保障；在委派期间，姚强还负责公司质量问题对接工作，针对外部质量投诉，通过 8D/5WHY/CAPA 等工具及时地对产品质量进行分析和整改，对质量责任方进行了重新界定，为公司挽回了损失；此外随着公司风电业务板块的增强，其积极参与到风电新产品 PPAP 流程的开发，帮助公司引进先进的质量管理工具。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性/十、关联交易/（二）偶发性关联交易/4、向关联方接受劳务”中作补充披露。

二、结合盛爱舟、姚强、王开城资金流水核查情况，说明上述三人与发行人主要客户、供应商是否存在资金往来，盛爱舟和姚强为在上海缴纳社保而转入乔日贸易领薪是否具有合理性。

（一）与发行人主要客户、供应商是否存在资金往来

通过核查报告期内盛爱舟、姚强、王开城银行流水清单，未发现盛爱舟、姚强、王开城与发行人主要客户、供应商存在资金往来。

（二）盛爱舟和姚强为在上海缴纳社保而转入乔日领薪是否具有合理性

乔日贸易于 2018 年 10 月在上海成立，股东为王开城，系发行人实际控制人之一盛天宇的岳父。乔日贸易设立的初衷主要是为了利用乔日贸易的股东资源、信息渠道以及区位优势，与海锅股份进行战略合作。2018 年 12 月，海锅股份与乔日贸易签署了协议，由乔日贸易为海锅股份提供咨询服务，海锅股份向其支付咨询服务费用。

盛爱舟和姚强分别毕业于上海海洋大学和上海交通大学，自毕业工作至与发行人建立劳动关系前，两人工作单位全部位于上海，相关社保和公积金都缴存于上海。鉴于两人为公司重要岗位的引进人才，公司同意为其在上海缴纳社保。期间考虑到和乔日贸易的合作关系，两人将劳动关系转入乔日贸易一方面不影响其为公司提供服务，另一方面可以满足其在上海缴纳社保的需求，故公司同意两人将劳动关系转入乔日贸易，由乔日贸易向其支付薪酬并委派至公司提供服务。

2019 年 6 月，发行人认为乔日贸易的服务不能满足公司发展的需求，同时为减少关联交易，加强公司治理，发行人与乔日贸易协商后提前终止合作。发行人与乔日贸易合作结束后，与盛爱舟、姚强重新签订了劳动合同。综上所述，盛爱舟和姚强为在上海缴纳社保而转入乔日领薪具有合理性。

（三）发行人关于减少关联交易、加强员工劳动关系管理的承诺

虽然乔日贸易向发行人提供了设备采购、推荐专业人才等服务，相关人员亦按相关规定办理了劳动合同的解除与签订，发行人不存在通过该交易进行职工薪酬调节、资金体外循环、进行商业贿赂等违法违规行为，相关人员与发行人主要客户、供应商亦不存在资金往来，但相关合作未能满足公司预期的发展要求，发行人与乔日贸易提前终止了服务协议。

虽然从劳动合同角度看，盛爱舟、姚强在发行人与乔日贸易合作期间，不属于发行人员工，发行人不存在以咨询费用支付员工薪酬的情形，但二人在与乔日贸易签订劳动合同前后均为发行人员工，与乔日贸易劳动关系存续期间亦在发行人从事相关工作，且薪酬水平未发生变化，从实质重于形式的角度来看，二人薪酬在发行人与乔日贸易合作期间体现为咨询费用中的一部分。鉴于相关金额较小，该事项未对发行人职工薪酬核算以及财务报表产生实质影响，不影响投资者进行

价值判断。

发行人出具承诺，在未来公司经营过程中，将审慎决策、减少关联交易、进一步加强员工劳动关系管理以及职工薪酬核算管理，杜绝类似交易或事项的发生。

三、说明报告期内发行人采购金额占乔日贸易营业收入比例情况。

报告期内，乔日贸易营业收入均来自于向发行人，金额列示如下：

单位：万元；%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发行人采购金额	-	169.81	28.30
乔日贸易营业收入	-	169.81	28.30
占比	-	100.00	100.00

截至本回复签署日，乔日贸易已无实际经营业务，王开城拟将乔日贸易进行注销。

四、披露认为发行人不存在以咨询费用支付员工薪酬的情形的依据是否充分，发行人关于薪酬、成本相关内部控制是否有效。

（一）发行人不存在以咨询费用支付员工薪酬的情形的依据

发行人向乔日贸易支付的咨询费用主要包括设备采购服务费、接受委派人员的专业服务费、获得专业人才推荐服务费。其中，接受委派人员的专业服务费系乔日贸易委派其员工盛爱舟、姚强至海锅股份工作。

根据盛爱舟、姚强分别与发行人及乔日贸易签订的劳动合同显示，此二人原系发行人员工，但已分别于 2018 年 11 月及 2019 年 1 月与发行人解除劳动关系，并与乔日贸易签订劳动合同。故从劳动合同角度，此二人在发行人与乔日贸易合作期间，不属于发行人员工。因此，发行人不存在以咨询费用支付员工薪酬的情形。

此外，根据乔日贸易银行账户流水，在与盛爱舟、姚强劳动关系存续期间，其于 2018 年度和 2019 年度向二人支付的薪酬合计为 1.50 万元和 46.50 万元，金额较小，且与发行人在劳动关系存续期间向二人支付薪酬水平不存在明显差异。

（二）薪酬、成本相关内部控制建设及执行情况

发行人对于薪酬方面制定了《人力资源管理制度》，对于成本费用支出方面

制定了《财务管理制度》和《成本费用管理制度》等内部制度，对员工薪酬计算、发放及入账过程、合同审批及成本费用支出等环节进行了严格的管理和控制。

公司相应控制点、控制措施及控制文档的具体执行情况如下：

控制点	控制措施描述	控制文档
薪酬计算及入账	(1) 人力资源部每月根据人员变动情况、考勤情况计算员工工资、五险一金和其他员工福利，并协同财务管理部根据绩效完成情况计算员工绩效奖金，汇总生成工资汇总表，依次经人力资源部负责人和财务总监审核确认后提交董事长审批； (2) 财务管理部根据审批后工资汇总表进行人工成本核算，按照合理的方法将人工成本归集分类到研发费用、生产成本和制造费用、销售费用和管理费用。	经审批的月度工资汇总表、财务入账凭证
成本费用计提及支付	(1) 公司采购业务严格执行审批流程，经办人填写“付款申请单”，注明用款原因，账面余额，本期申请金额，有否合同等，报财务处和分管领导审核。分管领导审核后，视采购金额不同由财务总监或董事长审批，重大采购交易需由董事会或股东大会集体审批； (2) 财务管理部核对采购合同、发票等原始文件一致后，由财务经理审批付款并入账。	付款申请单、发票及其审批记录、财务入账凭证
合同签订及审批	(1) 合同经办部门及有关职能部门依据部门责权对拟签合同的商务（技术）条款进行审核； (2) 财务部根据部门责权对拟签合同的财务条款进行审核； (3) 合同经办责任人对拟签合同文本是否真实的表达了各方当事人协商一致的意见进行审核； (4) 总经办对拟签合同文本的合法合规性进行审核； (5) 审核完成后的合同，由经办责任人将合同根据审批权限，上报审批或决策。各审查部门审核完毕，按照《合同审批权限表》的审批权限批写意见。	合同审批表、采购合同

报告期内公司严格根据薪酬、成本流程相关的内部控制制度开展薪酬管理及成本费用核算工作，内部控制执行情况良好，且一贯执行。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性/十、关联交易/（二）偶发性关联交易/4、向关联方接受劳务”中作补充披露。

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取盛爱舟、姚强简历情况；获取并核查盛爱舟、姚强、王开城 2017 年 1 月至 2021 年 1 月银行流水信息；

2、访谈公司管理层、质量部负责人关于盛爱舟及姚强在公司的工作情况；

获取盛爱舟、姚强关于社保缴纳相关情况的说明；

3、获取乔日贸易自成立至今的财务报表，分析其营业收入构成，并与发行人向其采购金额进行比较；

4、获取姚强、盛爱舟与乔日贸易和海锅股份分别签订的劳动合同，判断其合理性；

5、查阅公司的内部控制制度、薪酬计算表及审批资料、与乔日贸易签订的《咨询服务合同》及付款申请审批单据，确认公司在薪酬及成本费用支出方面已建立健全内部控制制度，并有效执行。

（二）核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人已补充披露盛爱舟、姚强简历等相关信息；盛爱舟、姚强、王开城与发行人主要客户、供应商不存在资金往来；盛爱舟和姚强为在上海缴纳社保而转入乔日贸易领薪具有合理性；

2、报告期内，发行人采购金额占乔日贸易营业收入比例为 100%；

3、从劳动合同角度，在发行人与乔日贸易合作期间，盛爱舟、姚强不属于发行人员工，发行人不存在以咨询费用支付员工薪酬的情形；发行人关于薪酬、成本的内部控制有效。

问题 2. 关于成本

申报文件及审核问询回复显示：

（1）发行人引用钢材市场价格为“我的钢铁网”。

（2）公开资料显示，发行人主要直接材料 35-42CrMo 合金钢 2020 年 10 月起大幅涨价。

（3）发行人 2017 年至 2018 年发行人合金钢平均采购价格较市场价低 15% 左右。发行人解释主要原因为市场公开价为圆钢价格，公司合金钢采购价为模铸锭、连铸坯价格。

（4）报告期内，发行人直接材料采购单价下降，但直接材料成本占比大幅上升。

请发行人：

（1）分析并披露问询回复采用的市场价格数据的权威性、可靠性，认定采购价格公允的依据是否充分、可靠。

（2）结合 2020 年第四季度及 2021 年第一季度采购价格及产品单价变动情况，分析并披露发行人毛利率水平是否稳定可持续，价格传导机制是否顺畅。

（3）结合圆钢与模铸锭、连铸坯价格差异情况，量化分析并披露发行人 2017 年至 2018 年合金钢采购价格低于市场价的合理性。

（4）分析并披露报告期各期钢材采购量、用量、销量、废钢重量的匹配性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、分析并披露问询回复采用的市场价格数据的权威性、可靠性，认定采购价格公允的依据是否充分、可靠。

（一）市场价格数据的权威性、可靠性

“我的钢铁网”为上海钢联电子商务股份有限公司旗下平台。上海钢联电子商务股份有限公司（股票代码：300226，以下简称“上海钢联”）成立于 2000 年 4 月 30 日，于 2011 年 6 月 8 日在深圳证券交易所上市。

上海钢联是集钢铁资讯、电子商务、网络技术服务为一体的全国性大型综合 IT 服务企业，提供专业的钢铁资讯交互平台、一站式钢铁电子商务服务。通过旗下“我的钢铁网”，上海钢联首创了钢材、炉料、特钢、有色、国际等五大资讯频道，提供综合资讯、产经纵横、统计资料、钢厂资讯、下游动态等资讯内容。上海钢联现已发展为全国最大的钢铁行业门户网站之一。近几年，上海钢联钢材综合指数 MySpic 和矿石综合指数 MyIpic 已成为国际国内贸易的重要参考工具。

我的钢铁网，是着力于大宗商品资讯及咨询研究、电子商务服务的全球最大门户网站，涵盖矿产、钢铁、有色、能源、农产品等大宗商品，已打造成为大宗商品行业内公正、公平的第三方平台，每日发布全国各地的市场价格已经成为行业的标准，是上下游、中间商相互结算的标准，同时也承担起为国家大宗商品行业发展政策决策提供内参的任务。

（二）价格对比指标选取的合理性

钢材市场 CrMo 系列合金钢主要包括 20CrMo、30CrMo、35CrMo、42CrMo 等类别，该类合金钢的化学成分基本一致，只是含碳量不同。20CrMo、30CrMo、35CrMo、42CrMo 合金钢的含碳量分别为：0.17%-0.24%、0.27%-0.33%、0.32%-0.38%、0.38%-0.45%，碳含量是决定钢的力学性能的主要因素之一。在一定范围内，随着碳含量的增加，钢的强度和硬度增加，同时塑性及韧性下降。CrMo 系列合金钢的含碳量对材料的价格影响很小。发行人 4130 系列合金钢是美国标准牌号，其对应的中国标准牌号为 30CrMo。

由于发行人 4130、42CrMo 系列合金钢采购量占合金钢总采购量的比重较高，2018 年、2019 年及 **2020 年**，4130 及 42CrMo 采购量占合金钢总采购量的比重分别为 64.70%、57.07%及 **70.59%**，且 4130（30CrMo）及 42CrMo 均属于 CrMo 系列合金钢，价格相近，因此将 4130（30CrMo）及 42CrMo 系列材质合并后与市场公开价比较。

同行业可比公司中，创业板拟上市公司中环海陆（已过会）42CrMo 系列合金钢引用的市场公开价格亦为“我的钢铁网”中 35/42CrMo 系列的合金钢价格。

综上所述，发行人采用的市场价格数据具有权威性、可靠性，认定采购价格公允的依据充分、可靠。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/四、发行人的采购情况及主要供应商/（一）主要原材料和能源采购情况/1、主要原材料采购情况”中作补充披露。

二、结合 2020 年第四季度及 2021 年第一季度采购价格及产品单价变动情况，分析并披露发行人毛利率水平是否稳定可持续，价格传导机制是否顺畅。

（一）2021 年第一季度、2020 年第四季度发行人毛利率水平

2021 年第一季度、2020 年第四季度与 2020 年 1-9 月公司毛利率比较情况如下：

单位：万元；吨；万元/吨；%

项目	2021 年 1 季度	2020 年 4 季度	2020 年 1-9 月
主营业务收入	23,473.01	23,865.80	71,909.75
主营业务成本	19,353.42	18,917.99	56,841.74
销售数量	25,199.93	26,842.84	73,554.35
单位售价	0.93	0.89	0.98
单位成本	0.77	0.70	0.77
毛利率	17.55	20.73	20.95
平均采购价格	0.57	0.55	0.53

由上表可知，2020 年第四季度毛利率与 2020 年 1-9 月毛利率相对稳定，未发生较大变化。2021 年第一季度毛利率较 2020 年第四季度下降 3.18%，通过因素分析法分析，单位售价上涨对 2021 年第一季度毛利率影响 3.61%，单位成本上涨对 2021 年第一季度毛利率影响-6.79%。单位成本上涨的原因主要为 2021 年第一季度受春节假期影响，产量有所下降，而固定资产折旧等固定成本相对稳定，从而使得单位制造费用上涨。

2020 年 4 季度，平均采购价格较高但单位售价及单位成本较低的原因为：当期公司产品结构有所变化，材质主要为 18CrNiMo7-6 材料的风电齿轮箱锻件销售比重下降，该类产品材料价格以及产品价格较高，其销售比重下降拉低了 2020 年 4 季度的单位售价及单位成本。

（二）价格传导情况

2021 年第一季度、2020 年第四季度以及 2020 年 1-9 月，发行人 42CrMo 系

列材料及 18CrNiMo7-6 材料的对应产品销售占主营业务收入的比重情况如下：

单位：%

项目	2021 年 1 季度	2020 年 4 季度	2020 年 1-9 月
42CrMo	50.84	65.65	48.79
18CrNiMo7-6	19.98	11.72	20.32
合计	70.83	77.37	69.11

由于发行人 42CrMo 系列材料及 18CrNiMo7-6 材料的对应产品销售占比较高。我们对 42CrMo 系列材料及 18CrNiMo7-6 材料及相应产品分别分析售价对原材料采购价格的传导情况。

1、42CrMo 系列材料采购价格及对应的产品售价比较情况

2021 年第一季度、2020 年第四季度以及 2020 年 1-9 月，发行人 42CrMo 系列材料采购价格及对应的产品售价如下：

单位：万元；吨；万元/吨

项目	2021 年 1 季度	2020 年 4 季度	2020 年 1-9 月
主营业务收入	11,934.65	15,667.10	35,086.08
销售数量	15,343.16	18,904.05	42,499.57
单位售价	0.78	0.83	0.83
材料采购单价	0.52	0.49	0.47

由上表可知，2021 年第一季度，42CrMo 系列材料采购单价较 2020 年第四季度上涨 0.03 万元/吨，上涨 5.95%，同期单位售价较 2020 年第四季度下降 6.28%。2020 年第四季度 42CrMo 系列材料采购单价较 2020 年 1-9 月上涨 0.02 万元/吨，上涨 5.26%，同期单位售价较 2020 年 1-9 月上涨 0.39%。

2021 年第一季度 42CrMo 系列原材料采购价格上涨但同期单位售价下降的原因主要为：①2020 年第一季度实现销售的订单主要为以前签订的老订单。②公司与客户之间的价格谈判是一个双方博弈的过程，且客户也需要将价格上涨传导至其下游终端客户。

2、18CrNiMo7-6 材料采购价格及对应的产品售价比较情况

2021 年第一季度、2020 年第四季度以及 2020 年 1-9 月，发行人 18CrNiMo7-6 材料采购价格及对应的产品售价如下：

单位：万元；吨；万元/吨

项目	2021 年 1 季度	2020 年 4 季度	2020 年 1-9 月
主营业务收入	4,690.84	2,797.14	14,609.52
销售数量	3,771.62	2,503.02	13,460.18
单位售价	1.24	1.12	1.09
材料采购单价	0.79	0.77	0.75

由上表可知，2021 年第一季度，18CrNiMo7-6 材料采购单价较 2020 年第四季度上涨 0.02 万元/吨，上涨 3.23%，同期单位售价较 2020 年第四季度上涨 11.05%。2020 年第四季度 18CrNiMo7-6 材料采购单价较 2020 年 1-9 月上涨 0.02 万元/吨，上涨 3.28%，同期单位售价较 2020 年 1-9 月上涨 2.96%。

综上，发行人价格传导机制具有一定的滞后性，发行人根据在手订单以及业务预期情况，储备了充足的原材料，短期内毛利率水平相对稳定；在钢材价格大幅上涨或未来钢材价格继续上涨的情况下，如果公司产品价格未能及时调整或公司产品价格调整幅度不能覆盖原材料价格上涨幅度，或公司不能有效调整产品结构或降低其他生产成本，公司主营业务毛利率将有所下降。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/四、发行人的采购情况及主要供应商/（一）主要原材料和能源采购情况/1、主要原材料采购情况”中作补充披露。

三、结合圆钢与模铸锭、连铸坯价格差异情况，量化分析并披露发行人 2017 年至 2018 年合金钢采购价格低于市场价的合理性。

2018 年，公司合金钢采购均价低于市场公开报价，主要因为我的钢铁网的市场公开价为圆钢价格，公司合金钢采购价为模铸锭、连铸坯价格。2018 年末开始，因下游油气行业标准改版，要求提高，油气装备锻件材料要求合金化成分及质量要求提高，公司采购的合金钢成分和质量比以前的同品种合金钢有了较大的提高，因此 2018 年末以后公司合金钢采购均价整体高于市场公开价。

（一）圆钢为成材，模铸锭、连铸坯为坯料

我的钢铁网的市场公开价为圆钢价格，公司合金钢采购价为模铸锭、连铸坯价格。所谓圆钢是指用连铸坯轧制而成的成材，而模铸锭、连铸坯为坯料。因此，圆钢价格要在连铸坯价格的基础上考虑相应的轧制加工费，圆钢市场报价普遍较

连铸坯高 200 元/吨-400 元/吨。

（二）2017 年至 2018 年，下游油气行业对材料的技术标准较低

油气锻件执行《井口装置和采油树设备规范 ANSI/API Spec 6A》，2017 年至 2018 年执行第 20 版标准，2019 年起执行第 21 版标准。第 20 版标准中，试样尺寸要求 5.7.2.3: QTC 的等效圆 (ER) 应大于或等于所鉴定零件的尺寸。对于 PSL3 及 PSL4: 不要求超过 125mm (5in) 等效圆的尺寸。第 21 版标准中，试样尺寸要求 6.4.2.3.2: 对于 PSL3, 屈服强度要求为 75K 或更高的材料，同时在热处理中重量达到 454kg (1000lb) 以上，QTC 的等效圆 (ER) 应大于或等于所鉴定零件的尺寸，但是并不要求超过 250mm (10in)。发行人加工的零件主要为大于 250mm (10in)，且屈服强度大于 75K 的零件。第 20 版标准中按 125mm (5in) 取样，第 21 版标准中按 250mm (10in) 取样、试样尺寸的截面积增大到 4 倍，为了满足材料的强度、韧性、淬透性的要求，需要提高材料的合金化水平。

2017 年至 2018 年，下游油气行业对 4130 材质的技术标准（改版前）要求较低，材料的合金化成分及质量要求较低。2018 年末开始，下游油气行业对 4130 材质的技术标准（改版后）要求提高，油气装备锻件材料要求的合金化成分及质量要求提高，公司采购的合金钢成分和质量比以前的同品种合金钢有了较大的提高，因此 2018 年末以后公司合金钢采购均价整体高于市场公开价。

下游油气行业对 4130 材质的技术标准改版前后，对 4130 材质的合金化成分及质量要求的主要项目列示如下：

1、钢的牌号及化学成分（wt%）

项目	C	Mn	P	S	Cr	Ni	Mo	V
改版前	0.29-0.33	0.40-0.60	≤ 0.015	≤ 0.015	0.90-1.10	≤ 0.25	0.16-0.25	≤ 0.02
改版后	0.30-0.33	0.70-0.80	≤ 0.015	≤0.015	1.00-1.10	0.40-0.50	0.20-0.25	0.01-0.02

上述化学成分中，合金元素 Mn、Cr、Ni、Mo、V 的含量越高，材料的价格也就越高。下游油气行业对 4130 材质的技术标准改版后，对合金元素 Mn、Cr、Ni、Mo、V 的最低含量均大幅提高。

2、低倍组织缺陷合格级别（级）

项目	中心疏松	缩孔	中心裂纹	中间裂纹	皮下气泡	皮下裂纹
改版前	≤2.0	≤2.0	≤2.0	≤2.0	≤2.0	≤2.0
改版后	≤1.5	≤1.5	≤1.0	≤1.0	不允许	不允许

由上表可见，下游油气行业对 4130 材质的技术标准改版后，对低倍组织缺陷合格级别的要求提高。

3、圆坯非金属夹杂物（级）

项目	A 类		B 类		C 类		D 类		DS
	粗系	细系	粗系	细系	粗系	细系	粗系	细系	
改版前	≤1.5	≤2.0	≤1.5	≤2.0	≤1.0	≤1.5	≤1.0	≤1.5	≤1.5
改版后	≤1.5	≤1.5	≤1.5	≤1.5	≤1.5	≤1.5	≤1.5	≤1.5	≤1.5

由上表可见，下游油气行业对 4130 材质的技术标准改版后，对圆坯非金属夹杂物（级）中主要指标 A 类及 B 类的细系要求提高。

综上所述，发行人 2018 年合金钢采购价格低于市场价具有合理性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/四、发行人的采购情况及主要供应商/（一）主要原材料和能源采购情况/1、主要原材料采购情况”中作补充披露。

四、分析并披露报告期各期钢材采购量、用量、销量、废钢重量的匹配性。

报告期各期，发行人钢材采购量、用量、销量及废钢重量的数据如下：

单位：吨；%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
钢材采购量	126,160.71	64,061.21	52,934.53
生产用量	114,621.50	60,237.78	52,044.47
产量	107,324.08	55,168.99	46,305.04
产量/生产用量	93.63	91.59	88.97
销量	100,397.19	52,963.55	45,136.51
销量/产量	93.55	96.00	97.48
废钢入库量	16,389.68	11,919.55	9,905.70
废钢产出比	15.27	21.61	21.39

由上表可见，报告期各期产量占钢材生产用量的比重及销量占产量的比重相对均衡。2018 年度，因风电装备锻件良品率相对较低，从而产量占生产用量的

比重略低于其他年度。

报告期内，公司废钢入库数量符合公司实际生产经营情况，与公司产量基本匹配。2018 年、2019 年以及 **2020 年**，公司废钢入库数量占公司锻件产量比例分别为 21.39%、21.61%以及 **15.27%**。公司废钢入库数量与锻件产量比例主要受原材料类型、产品结构、产品交货状态等因素影响。

2018 年至 2019 年，随着公司业务规模的扩大，公司废钢入库量逐年增长；油气装备锻件在公司主营业务收入中占比逐年提高，且油气装备锻件逐渐由毛坯交货转向半成品交货、成品交货，从而在加工过程中产生的废钢有所增加，因此 **2018 年**至 2019 年，当期废钢入库量占锻件产量比重逐年提高。

2020 年，公司产品结构发生较大变化，风电装备锻件在公司主营业务收入中占比大幅提高，达到 **59.97%**。一方面公司风电装备锻件产品交货状态以毛坯锻件为主，生产过程中产生的废钢较少；另一方面，公司产品结构的变化导致相对应的原材料结构随之变化，原材料中连铸坯与模铸锭的相对占比发生变化，**2020 年**连铸坯在材料中占比显著提高，连铸坯材料利用率相对较高，使用过程中产生的废钢较少。因此，**2020 年**，当期废钢入库量占锻件产量比重较报告期其他年度有所降低。

综上所述，报告期各期，发行人钢材采购量、用量、销量、废钢重量匹配。

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/八、经营成果分析/（三）营业收入分析/6、其他业务收入**”中作补充披露。

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查询上海钢联电子商务股份有限公司的官方网站及相关公开资料，分析问询回复采用的钢材市场价格数据的权威性及可靠性；

2、获取 2020 年第四季度及 2021 年第一季度采购价格及产品单价的相关数据，并与 2020 年 1-9 月进行比较分析；

3、获取下游油气行业对原材料的技术标准改版前及改版后的文件资料，分析原材料技术标准改版前后的主要项目变化情况及对原材料采购价格的影响；

4、获取钢材采购量、用量、销量及废钢重量的相关统计数据，并分析相关数据的匹配性。

（二）核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、问询回复采用的市场价格数据具有权威性、可靠性，认定采购价格公允的依据充分、可靠；

2、发行人价格传导机制具有一定的滞后性，发行人根据在手订单以及业务预期情况，储备了充足的原材料，短期内毛利率水平相对稳定；在钢材价格大幅上涨或未来钢材价格继续上涨的情况下，如果公司产品价格未能及时调整或公司产品价格调整幅度不能覆盖原材料价格上涨幅度，或公司不能有效调整产品结构或降低其他生产成本，公司主营业务毛利率将有所下降；

3、发行人 2018 年合金钢采购价格低于市场价具有合理性；

4、报告期各期，发行人钢材采购量、用量、销量、废钢重量匹配。

问题 3. 关于供应商

申报文件及审核问询回复显示，发行人 2019 年开始与钢材贸易商上海日昌升物资有限公司的合作，发行人向其采购的钢材较直接向生产商采购价格更低，且可为发行人提供较长的信用账期。2020 年 1-9 月，发行人向其采购金额为 13,354.39 万元，占当期采购总额的 23.43%。

请发行人：

(1) 分析并说明发行人向贸易商上海日昌升物资有限公司的采购价格低于向生产商直接采购价格的合理性，上海日昌升物资有限公司与发行人及关联方是否存在关联关系或其他密切关系，是否为其他上市公司、挂牌公司的供应商、客户。

(2) 分析并说明发行人对上海日昌升物资有限公司采购价格是否公允，报告期内发行人采购占上海日昌升收入比例情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、分析并说明发行人向贸易商上海日昌升物资有限公司的采购价格低于向生产商直接采购价格的合理性，上海日昌升物资有限公司与发行人及关联方是否存在关联关系或其他密切关系，是否为其他上市公司、挂牌公司的供应商、客户。

(一) 公司向上海日昌升采购价格低于向生产商直接采购价格的合理性

1、报告期内，公司向上海日昌升采购情况

报告期内，公司向上海日昌升采购的钢材主要产自江阴兴澄特种钢铁有限公司、江苏永钢集团有限公司、大冶特殊钢股份有限公司、江阴华润制钢有限公司，具体情况如下：

单位：万元

生产厂家	2020 年	2019 年	2018 年
兴澄特钢	18,455.82	602.50	184.83
永钢集团	246.64	381.76	137.51

生产厂家	2020 年	2019 年	2018 年
大冶特钢	85.49	109.68	-
华润制钢	58.19	104.39	-
合计	18,846.14	1,198.32	322.35

注：永钢集团指江苏永钢集团有限公司，大冶特钢指大冶特殊钢股份有限公司，华润制钢指江阴华润制钢有限公司。

由上表可见，公司向上海日昌升采购的主要是兴澄特钢的钢材，其余为零星采购。公司使用兴澄特钢的钢材主要用于风电装备锻件，**2020 年**，公司的风电业务发展较快，对风电装备锻件用钢的需求量增长较快，因而公司对上海日昌升的采购量增长较快。

零星采购是公司对部分材质钢材的小批量采购，为满足客户部分小批量订单的用钢需求，公司通常需要小批量采购部分钢材；而钢厂为便于排产通常对订购数量有所要求，例如部分钢厂要求连铸坯的起订重量为 500 吨，零星采购很难直接向钢厂订购。

2、报告期内，公司向上海日昌升采购金额快速增长的合理性分析

（1）向上海日昌升采购的优势

根据上海日昌升的网站介绍，上海日昌升是兴澄特钢、张家港永钢、淮钢、大冶特钢、新兴铸管、攀钢、宝钢、石钢等钢厂的华东地区重点经销商；常年库存 20000 余吨现货，品种规格齐全。

上海日昌升作为钢材贸易商，相较于钢厂具有一定的优势。首先，上海日昌升可以集中客户需求向钢厂大批量采购，量大从优获得较低的钢材出厂价；其次，上海日昌升可以利用自身的资金优势为公司提供一定的账期，而钢厂一般要求款到发货；另外，上海日昌升有一定的现货库存，而钢厂则需提前订购再安排生产。公司向上海日昌升订购钢材，若上海日昌升有现货库存，一般约定合同签订后 1 个月内付款，如付现款则价格略减；若上海日昌升没有现货库存，一般约定自钢厂开出提单之日起 7 日内付款，如超过 7 日则再行加价，欠款时间不超过 30 日。

（2）公司选择向上海日昌升大量采购的合理性

公司向上海日昌升采购的主要是兴澄特钢的钢材，根据中信泰富特钢集团股份有限公司**年报披露**，兴澄特钢是其全资子公司，兴澄特钢北临长江，自建两座

10 万吨级远洋专用码头，具备年产 600 万吨特殊钢材料的生产能力；兴澄特钢 2020 年度营业收入 348.56 亿元。

公司对兴澄特钢的议价能力较低。2019 年，公司向中信泰富特钢集团股份有限公司采购金额为 3,855.90 万元，仅相当于兴澄特钢营业收入的 0.11%，公司的采购规模较低从而议价能力较低。根据供应商提供的数据，上海日昌升 2020 年营业收入 12.88 亿元，上海日昌升向兴澄特钢的采购量高于公司的采购量，与兴澄特钢保持长期的购销关系，且持有一定数量兴澄特钢的现货库存，因此对兴澄特钢的议价能力强于公司，上海日昌升的价格因此具有竞争力。

公司通过向兴澄特钢询价来比较上海日昌升的供货价格是否合理，再综合考虑上海日昌升给予的账期，结合公司资金宽裕程度，决定是否与上海日昌升签订采购合同。2020 年，公司风电装备锻件业务量增长带来采购量增长，特别是对兴澄特钢的钢材需求量增长较快，对资金需求增加，促使公司倾向于采购附有账期的供应商钢材，因而增加向上海日昌升的采购量具有合理性。

3、向上海日昌升采购价格低于向生产商直接采购价格的合理性

2020 年，公司向上海日昌升采购的兴澄特钢 18CrNiMo7-6 连铸坯的平均采购单价为 0.74 万元/吨，公司向中信泰富特钢集团股份有限公司采购 18CrNiMo7-6 连铸坯的平均采购单价为 0.80 万元/吨。

公司向上海日昌升采购价格低于向生产商中信泰富特钢集团股份有限公司直接采购价格，主要原因是由于 2020 年公司向中信泰富特钢集团股份有限公司采购的 18CrNiMo7-6，部分钢材交货状态有特殊要求，具体情况如下：

单位：吨；元；万元/吨

序号	细分类别	合同	重量	采购金额	单价	交货状态
1	锻制圆钢	中信泰富合同 1	53.46	695,624.59	1.30	退火、粗加工
2	连铸圆坯	中信泰富合同 2	590.96	4,456,779.75	0.75	无
3	连铸圆坯	不合格退货协议	-14.62	-107,787.61	0.74	
合计			629.80	5,044,616.73	0.80	

由上表可见，中信泰富合同 1 采购的钢材较为特殊，需要退火及粗加工后交货，因此单价较高；中信泰富合同 2 采购的 18CrNiMo7-6 连铸坯没有特殊的交货状态要求，单价与公司向上海日昌升采购的单价较为接近。

综上，公司向中信泰富特钢集团股份有限公司采购的部分 18CrNiMo7-6 钢材具有特殊的交货状态，拉高了公司向其采购 18CrNiMo7-6 连铸坯的平均采购单价；因此，公司向上海日昌升采购 18CrNiMo7-6 价格低于向生产商直接采购价格具有合理性。

（二）上海日昌升与发行人及关联方是否存在关联关系或其他密切关系

上海日昌升的股东为方太清、王桂芝，执行董事为方太清，监事为王桂芝。经核查，发行人、控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、持有发行人 5% 以上股份的股东、发行人的控股公司、发行人董事、监事、高级管理人员与上海日昌升之间不存在关联关系或其他密切关系。

（三）上海日昌升作为其他上市公司、挂牌公司的供应商、客户情况

根据同行业可比公司中环海陆招股说明书，中环海陆也向上海日昌升采购合金钢、碳素钢；2018 年、2019 年和 2020 年，中环海陆向上海日昌升采购金额分别为 143.83 万元、610.57 万元和 45.25 万元，采购的是兴澄特钢、大冶特钢和江苏永钢集团有限公司的钢材。同时，根据上海日昌升的说明，上海日昌升也是同行业可比公司恒润股份的供应商。

二、分析并说明发行人对上海日昌升物资有限公司采购价格是否公允，报告期内发行人采购占上海日昌升收入比例情况。

（一）对上海日昌升物资有限公司采购价格的公允性

1、公司向上海日昌升采购单价与公司向其他供应商采购单价的比较

选取公司向上海日昌升采购的主要材质（2018 年选取采购金额大于 50 万元的材质，2019-2020 年选取采购金额大于 100 万元的材质，选取的主要材质采购金额分别占公司向上海日昌升采购金额的 100.00%、88.10%和 99.60%），比较公司向上海日昌升采购的单价与公司向其他供应商采购的单价，具体情况如下：

单位：万元；万元/吨

期间	材质	向上海日昌升采购情况		同种钢材向其他供应商的采购单价
		采购金额	采购单价	
2020 年	42CrMo	9,457.64	0.51	0.49
	18CrNiMo7-6	8,954.76	0.74	0.75

期间	材质	向上海日昌升采购情况		同种钢材向其他供应商的采购单价
		采购金额	采购单价	
	45#	241.28	0.37	0.38
	Q345 (16MnD)	117.94	0.42	0.42
2019 年	42CrMo	483.13	0.47	0.46
	45#	372.82	0.39	0.38
	Q345 (16MnD)	199.76	0.42	0.41
2018 年	Q345 (16MnD)	192.49	0.43	0.42
	45#	65.37	0.40	0.39
	A105	64.49	0.44	0.40

2018 年，公司向上海日昌升采购永钢集团 A105 钢材，其采购单价高于其他供应商采购单价，主要是由于相关钢材直径规格有所差异且上海日昌升的价格涵盖了运输费用。2018 年，公司向上海日昌升采购 64.49 万元的 A105 钢材，直径均为 800 毫米，交货地为发行人工厂内，平均单价为 0.44 万元/吨；通常 500 毫米钢材价格低于 800 毫米钢材，公司向永钢集团采购 149.71 万元的 A105 钢材，直径包括 800 毫米和 500 毫米，交货地为永钢集团，平均单价为 0.40 万元/吨。除此之外，公司向上海日昌升采购的其他材质钢材与公司向其他供应商采购的单价差异较小。

2、公司向上海日昌升采购单价与可比公司采购单价的比较

同行业可比公司中环海陆披露了部分钢材采购单价，根据中环海陆的信息披露文件，中环海陆采购的合金钢主要为 42CrMo 系列；2020 年，中环海陆向兴澄特钢采购的合金钢平均采购单价为 0.49 万元/吨，中环海陆向兴澄特钢采购的 42CrMo 系列钢材的不同规格型号的采购单价在 0.49-0.52 万元/吨之间。

2020 年，公司向上海日昌升采购兴澄特钢的 42CrMo 系列钢材的平均采购单价为 0.51 万元/吨，与中环海陆直接向兴澄特钢采购 42CrMo 系列钢材的采购单价不存在较大差异。

由上述比较可知，2020 年，公司主要向上海日昌升采购兴澄特钢的 18CrNiMo7-6 钢材和 42CrMo 钢材，占公司向上海日昌升采购金额的 97.70%；公司向上海日昌升采购兴澄特钢的 18CrNiMo7-6 钢材与直接向兴澄特钢采购同

类钢材的采购单价接近，公司向上海日昌升采购兴澄特钢的 42CrMo 钢材与中环海陆直接向兴澄特钢采购 42CrMo 系列钢材的采购单价接近。

综上所述，公司对上海日昌升的采购价格具有公允性。

（二）发行人采购占上海日昌升收入比例情况

报告期内，公司向上海日昌升采购金额分别为 322.35 万元、1,198.32 万元和 **18,846.14 万元**。根据上海日昌升提供的数据，报告期内，上海日昌升营业收入分别为 6.97 亿元、9.47 亿元和 **12.88 亿元**。公司向上海日昌升采购金额占其营业收入的比例分别为 0.46%、1.27%和 **14.64%**，由于 2020 年以来公司的风电业务发展较快，对风电装备锻件用钢的需求大幅增长，公司向上海日昌升采购兴澄特钢的钢材金额增长较快，**2020 年**公司向上海日昌升采购金额占其营业收入的比例有所提高。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、获取上海日昌升的工商档案、发行人的股权结构、关联方清单、董监高调查表；
- 2、获取上海日昌升提供的业务数据调查表；获取公司与上海日昌升签订的采购合同；向公司采购人员访谈了解有关上海日昌升的采购情况；
- 3、获取公司的采购明细表，比较公司向上海日昌升采购单价与公司向其他供应商采购单价情况；
- 4、查阅同行业可比公司的信息披露文件。

（二）核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：公司向上海日昌升采购价格与向生产商直接采购价格存在差异具有合理性；上海日昌升与发行人、控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、持有发行人 5%以上股份的股东、发行人的控股公司、发行人董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系或其他密切关系；上海日昌升同时也是同行业可比公司中环海陆、恒润股份的供应商；发行人对上海日昌升物资有限公司采购价格具有公允性。

问题 4. 关于收入

申报文件及审核问询回复显示：

(1) 发行人 2018 年开始与 Thyssenkrupp 合作，2019 年对 Thyssenkrupp 销售收入仅为 1,764.73 万元，2020 年 1-9 月发行人对 Thyssenkrupp 销售收入快速增长至 13,488.76 万元。

(2) 2020 年 1-9 月，Thyssenkrupp 销售收入下滑 20.88%。

(3) 2019 年至 2020 年 1-9 月，发行人风电装备锻件销售收入增速远高于同行业水平。

请发行人：

(1) 分析并披露报告期内发行人风电装备锻件销售收入增速远高于同行业水平的原因。

(2) 分析并披露在 Thyssenkrupp 自身销售收入大幅下滑的情况下其对发行人采购金额大幅增长的合理性。

请保荐人、申报会计师说明报告期各期收入函证情况，对报告期内新增前五大客户及收入增长较快相关客户的核查情况，并就发行人收入真实性发表明确意见。

【回复】：

一、分析并披露报告期内发行人风电装备锻件销售收入增速远高于同行业水平的原因。

报告期内，公司风电装备锻件收入与同行业可比公司同类业务收入对比如下：

单位：万元；%

名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
恒润股份	238,450.98	66.61	143,118.25	20.74	118,532.38
中环海陆	109,735.38	37.19	79,987.35	26.82	63,070.24
发行人	57,433.61	449.78	10,446.64	114.70	4,865.62

报告期内，公司风电装备锻件收入变动情况如下：

单位：万元；%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
内销	53,843.37	783.15	6,096.77	337.90	1,392.27
外销	3,590.23	-17.46	4,349.87	25.24	3,473.34
合计	57,433.61	449.78	10,446.64	114.70	4,865.62

报告期内，公司风电装备锻件销售收入增速较快，其中风电装备锻件收入从 2018 年度的 4,865.62 万元快速增长至 2020 年的 57,433.61 万元，且增速远高于同行业，具体原因如下：

1、国内风电市场发展迅速，需求旺盛

受国家政策支持和国内风电抢装潮影响，国内风电市场发展迅速。根据国家能源局的数据，全国新增风电装机量由 2018 年的 20.59GW 增长到 2020 年 71.67GW，其中 2020 年新增风电装机量同比增加 34.14%；累计风电并网容量由 2018 年的 184.20GW 增长到 2020 年的 281.57GW。随着国内风电市场的快速发展，风电装备锻件需求旺盛，同行业可比公司恒润股份、中环海陆可比业务销售收入金额均保持快速增长趋势。

2、发行人提前布局，扩大产能

2017 年以前，发行人业务重心主要以油气装备锻件为主，风电装备锻件和机械装备锻件为辅。2017 年以来，全球经济形势严峻，国际贸易争端频繁，为了降低下游行业波动带来的经营风险和进一步拓展新的业务增长点，发行人一方面抓住国际油气行业增长机遇，继续扩大油气装备锻件外销规模，另一方面加大设备投入，大力拓展国内风电市场。2017 年以来，发行人陆续新增 6.5 米环机、8000 吨水压机等锻造核心设备以及加热炉等配套设备，有效匹配了国内大规格风电锻件产品的需求。

随着国内风电市场的迅猛发展，发行人及时抓住行业发展契机，主动调整了发展战略，在继续维持油气装备锻件业务规模的基础上，大力拓展国内风电装备锻件市场。发行人风电装备锻件内销收入呈较快增长趋势。

3、发行人口碑优良，助力风电业务拓展

公司产品质量好、行业知名度较高。公司凭借多年的经营，获得了国际知名

油气装备制造制造商 Baker Hughes、Technip FMC、Schlumberger、Weir Group、Dril-Quip 等国内外著名企业的认可，多次被评为优秀供应商，行业内知名客户的认可是公司在行业内保持竞争力的重要保障。公司多年在油气装备锻件行业积累的良好口碑是公司能够顺利拓展国内风电装备锻件市场的助推剂。

4、公司较晚涉足国内风电装备锻件市场，基数低，增长快

同行业可比公司恒润股份、中环海陆多年深耕风电装备锻件市场，具有丰富的风电装备锻件客户基础。而公司涉足国内风电装备锻件市场较晚，得益于公司多年积累的良好口碑和提前布局下游行业市场，公司进入国内风电装备锻件市场后迅速与国内风电客户建立了稳定、良好的合作关系，订单和销量增长较快。发行人作为国内风电装备锻件市场的新兴力量和追赶者，相比于同行业可比公司，基数低，增长快，但总体销售规模仍然与同行业可比公司存在一定差距。

综上，发行人风电装备锻件销售收入增速较快且远高于同行业水平具有合理性。

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/八、经营成果分析/（三）营业收入分析/2、主营业务收入结构分析/（2）风电装备锻件收入分析”中补充披露有关内容。

二、分析并披露在 Thyssenkrupp 自身销售收入大幅下滑的情况下其对发行人采购金额大幅增长的合理性。

Thyssenkrupp（蒂森克虏伯）是德国工业巨头，其旗下有近 700 家子公司，其集团产品范围涉及钢铁、汽车技术、机器制造、工程设计、电梯及贸易等领域，风电装备产品在其收入构成中占比较小。根据 Thyssenkrupp 公开披露的财务报告显示，受疫情影响，其 2020 年收入较上年下降 16.86%。

发行人主要与 Thyssenkrupp 国内子公司德枫丹（青岛）机械有限公司、徐州罗特艾德回转支承有限公司存在业务往来。2018 年、2019 年和 2020 年，发行人对 Thyssenkrupp 销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
Thyssenkrupp	20,456.23	1,764.73	3.51

项目	2020 年	2019 年	2018 年
其中：德枫丹（青岛）机械有限公司	13,161.68	1,758.96	3.51
徐州罗特艾德回转支承有限公司	7,294.56	5.78	-

发行人与德枫丹（青岛）机械有限公司于 2018 年开始建立合作关系，与徐州罗特艾德回转支承有限公司于 2019 年开始建立合作关系。由于国内风电行业市场发展迅猛且公司大力拓展国内风电装备锻件市场，公司与上述两家客户的订单数量和金额增长较快，具体如下：

单位：个；万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	订单数量	订单金额	订单数量	订单金额	订单数量	订单金额
德枫丹（青岛）机械有限公司	26	13,580.18	11	1,986.77	1	25.10
徐州罗特艾德回转支承有限公司	36	10,231.34	2	161.66	0	-

经与上述两家客户访谈了解，德枫丹（青岛）机械有限公司与徐州罗特艾德回转支承有限公司 2020 年营业收入规模均比 2019 年大幅增长。

根据发行人可比公司中环海陆招股书显示，德枫丹（青岛）机械有限公司与徐州罗特艾德回转支承有限公司亦为其主要客户，且相应收入金额亦保持增长趋势。

综上，受国外疫情影响，Thyssenkrupp 集团 2020 年销售收入较上年同期有所下降，但其国内与发行人有业务往来且主要从事风电业务的子公司德枫丹（青岛）机械有限公司和徐州罗特艾德回转支承有限公司销售收入保持增长趋势。同时由于公司加大国内风电市场拓展力度，公司对其境内子公司销售增长较快；同行业可比公司中环海陆对上述两家客户的销售额也保持逐年增长。因此，在 Thyssenkrupp 自身销售收入大幅下滑的情况下其对发行人采购金额大幅增长具有合理性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人的销售情况及主要客户/（二）报告期内向前五大客户销售情况/1、报告期前五大客户销售金额/（1）报告期前五大客户变动原因”中补充披露有关内容。

三、请保荐人、申报会计师说明报告期各期收入函证情况，对报告期内新增前五大客户及收入增长较快相关客户的核查情况，并就发行人收入真实性发表明确意见。

(一) 报告期各期收入函证情况

1、境内收入函证情况

单位：万元

项 目	计算方式	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境内销售收入总额	A	67,072.38	23,366.72	23,532.56
收入发函金额	B	58,106.32	18,758.61	19,180.15
发函比例	C=B/A	86.63%	80.28%	81.50%
回函相符金额	D	54,181.45	17,319.17	16,786.72
回函存在差异查明原因后可确认金额	E	-418.79	770.12	137.64
回函确认收入金额	F=D+E	53,762.66	18,089.30	16,924.36
回函比例	G=F/B	92.52%	96.43%	88.24%
替代测试可确认金额	H	4,343.66	669.31	2,255.79
经核实后可确认金额	I=F+H	58,106.32	18,758.61	19,180.15
经核实后可确认金额占发函金额比例	J=I/B	100.00%	100.00%	100.00%

注：境内销售收入总额为境内主营业务收入总额。

2、境外收入函证情况

单位：万元

项 目	计算公式	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外销售收入总额	A	28,703.17	35,079.41	23,995.06
收入发函金额	B	24,054.84	32,156.17	22,759.99
发函比例	C=B/A	83.81%	91.67%	94.85%
回函相符金额	D	22,195.33	31,091.49	21,786.64
回函存在差异查明原因后可确认金额	E	54.83	243.92	97.31
回函确认收入金额	F=D+E	22,250.15	31,335.41	21,883.95
回函比例	G=F/B	92.50%	97.45%	96.15%
替代测试可确认金额	H	1,804.68	820.76	876.04
经核实后可确认金额	I=F+H	24,054.84	32,156.17	22,759.99
经核实后可确认金额占发函金额比例	J=I/B	100.00%	100.00%	100.00%

注：报告期各期，保荐机构及申报会计师选择样本进行函证，发函金额均占收入总额的 80% 以上，因受海外疫情影响，为提高函证效率，保荐机构及申报会计师同时采用邮寄函证以及电子邮件函证的方式，回函比例较高。**2020 年度**境外收入发函有所下降，主要原因为：公司 **2020 年**拓展了国内风电市场业务，内销收入占比扩大，内销发函金额占比升高，而外销发函金额占比有所降低。

（二）对报告期内新增前五大客户及收入增长较快相关客户的核查情况

保荐人、申报会计师对报告期内新增前五大客户、收入增长较快相关客户及收入真实性履行了如下的核查程序：

1、了解和评价发行人与收入确认相关内部控制设计的合理性，并测试了运行的有效性；

2、对主要客户、新增前五大客户进行函证，确认销售收入、应收账款的真实性、准确性；

3、对主要客户、新增前五大客户进行走访，了解发行人与其业务往来的背景及相关情况；

4、检查主要的销售合同或订单，识别合同或订单中与商品控制权、商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

5、获取发行人收入成本明细表，分析产品毛利率、客户变动情况，并结合访谈发行人财务总监、销售总监，了解前五大客户变动原因、部分客户收入增长较快原因及合理性；

6、抽样检查发行人收入相关发票、销售合同（订单）、送货单、签收单、报关单、银行回款凭证等原始单据，结合函证程序，核查销售业务的真实性、准确性；

7、对收入执行截止性测试，确认收入确认是否记录在正确的会计期间；

8、获取报告期内海关电子口岸数据，与发行人外销数据进行核对，以确认外销收入的真实、准确、完整。

（三）核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为，发行人收入真实；前五大客户变动、部分客户收入增长较快具有业务合理性。

问题 5. 关于行业竞争

申报文件及审核问询回复显示，报告期内发行人与可比公司市场占有率均未超过 2%。

请发行人披露所处细分行业市场容量及市场占有率情况，结合细分行业主要竞争对手情况，分析并披露发行人市场地位及竞争优势情况。

请保荐人发表明确意见。

【回复】：

一、请发行人披露所处细分行业市场容量及市场占有率情况，结合细分行业主要竞争对手情况，分析并披露发行人市场地位及竞争优势情况。

（一）发行人及主要竞争对手在中国锻件总产量中占比情况

锻造行业是装备制造业的基础。我国锻造行业的整体竞争格局是以国有大型锻造企业为主，民营中小型锻造企业为辅；低端产能饱和，高端产能稀缺。国有大型综合性锻造企业拥有资金、生产设备和人才优势，长期为国家重大装备譬如核电、火力、水力发电、船舶等提供锻件，在行业内处于主导地位；民营企业经营灵活，市场适应能力强，在部分细分市场能形成独特的竞争优势，出现了一批在细分锻件领域具备较强技术优势的企业，如迪威尔、恒润股份、中环海陆以及发行人等，部分高端锻件已逐步开始替代进口，同时也具备了一定的国际竞争能力，在海外占有一定市场份额。我国制造业进入产业升级周期，锻造行业整体技术水平稳步提升，有力地推动我国锻造产业向高端化方向发展。

发行人及同行业可比公司在下游应用领域各有侧重，但多数具有跨行业产品生产能力。发行人以油气装备锻件、风电装备锻件产品为主，同时具备机械装备、船舶、核电、压力容器等锻件产品的生产能力以及客户积累；迪威尔主要生产油气装备专用件；中环海陆以风电行业产品为主，同时具备工程机械、矿山机械等锻件产品的生产能力以及客户积累；恒润股份以风电行业产品为主，同时具备压力容器等锻件产品的生产能力以及客户积累。

各公司的锻件产量是其生产能力和市场地位的重要体现。2017 年、2018 年以及 2019 年，发行人及同行业可比公司锻件产量及其在中国锻件总产量中占比

情况如下：

名称	项目	2019 年	2018 年	2017 年
中国	产量（万吨）	1,269.00	1,208.10	1,152.80
迪威尔	产量（万吨）	4.10	3.44	3.00
	市场占有率（%）	0.32	0.28	0.26
恒润股份	产量（万吨）	14.04	12.31	8.25
	市场占有率（%）	1.11	1.02	0.72
中环海陆	产量（万吨）	11.15	9.28	7.26
	市场占有率（%）	0.88	0.77	0.63
发行人	产量（万吨）	5.52	4.63	3.74
	市场占有率（%）	0.43	0.38	0.32

注：中国锻件产量取自中国锻压协会；同行业可比公司产量数据取自相关公司公开披露的招股说明书或年度报告，或根据相关公开数据折算。**截至本回复签署日，2020 年全国锻件产量数据尚未公布。**

由上表数据可见，中国锻件市场规模很大，且市场集中度较低，2017 年、2018 年以及 2019 年发行人及同行业可比公司市场占有率均未超过 2%，行业未来发展空间广阔。

（二）发行人细分行业市场地位、市场占有率及竞争优势情况

报告期内，公司产品主要应用于油气开采和风力发电等行业。2018 年、2019 年和 **2020 年**，油气装备锻件收入占主营业务收入比例分别为 60.26%、63.28%和 **27.62%**，风电装备锻件收入占主营业务收入比例分别为 10.24%、17.87%和 **59.97%**，二者收入合计占主营业务收入的比例分别为 70.50%、81.15%和 **87.59%**。

行业内主要企业在下游应用领域各有侧重，发行人同行业可比公司包括迪威尔、恒润股份、中环海陆等企业。其中，迪威尔在油气装备锻件领域与发行人存在竞争关系，中环海陆、恒润股份在风电装备锻件领域与发行人存在竞争关系。

1、油气装备锻件领域

（1）市场地位

在油气装备锻件领域，发行人是国内少数能同时成为全球主要知名大型油气装备制造合格供应商的企业之一，也是国内少数可以量产深海油气装备锻件的厂商之一。目前与国际知名油气装备制造厂商 Baker Hughes、TechnipFMC、

Schlumberger、Weir Group 等建立了良好的合作关系。发行人油气装备锻件领域主要客户包括 Baker Hughes、TechnipFMC、Schlumberger 等。

迪威尔（688377.SH）为科创板上市公司，其产品以油气装备专用件为主。根据迪威尔招股说明书相关内容，其一直专注于油气设备制造行业，产品以 API 产品规范级别划分的 PSL3-4 级为主，先后获得 TechnipFMC、Schlumberger、Aker Solutions、Baker Hughes、Weir Group 大部分专用件产品的生产授权，产品规定的屈服强度最高达到 150ksi 以上，体现了较高的生产技术水平。迪威尔主要客户包括 Schlumberger、TechnipFMC、杰瑞股份、Baker Hughes 等。

2018 年、2019 年以及 2020 年，发行人与迪威尔可比产品收入及销量情况如下：

单位：万元；%；吨

名称	指标	2020 年度	2019 年度	2018 年度
迪威尔	营业收入	70,810.37	69,389.64	50,253.32
	其中：油气装备锻件	69,815.27	68,300.64	49,137.68
	占比	98.59	98.43	97.78
	锻件销量	44,943.65	42,481.34	33,985.45
	其中：油气装备锻件	44,596.51	41,837.83	33,253.51
发行人	营业收入	101,392.32	64,685.51	49,473.56
	其中：油气装备锻件	26,454.19	36,985.46	28,641.70
	占比	26.09	57.18	57.89
	锻件销量	100,397.19	52,963.55	45,136.51
	其中：油气装备锻件	19,944.62	30,393.44	24,617.72

（2）市场容量及市场占有率

根据现有公开资料无法获取油气装备应用领域的总体锻件产量或需求量数据，无法直接计算该细分行业的市场容量以及市场占有率情况。

根据迪威尔招股说明书披露的相关数据，2017 年、2018 年、2019 年迪威尔陆上井口设备专用件、深海设备专用件和压裂设备专用件销售收入合计分别为 47.45 百万美元、72.67 百万美元、97.14 百万美元；在假设设备成本的 25%来自于专用件产品的情况下，迪威尔陆上井口设备专用件、深海设备专用件和压裂设备专用件 2017 年、2018 年、2019 年合计全球市场占有率分别为 0.79%、1.10%

和 1.39%。迪威尔 2020 年年报未披露当年的市场占有率信息。

2017 年、2018 年、2019 年发行人按迪威尔相同汇率口径折算油气装备锻件销售收入分别为 23.98 百万美元、43.28 百万美元、53.61 百万美元，按迪威尔相同测算口径，发行人油气装备锻件 2017 年、2018 年、2019 年全球市场占有率分别为 0.39%、0.64%和 0.75%。

（3）竞争优劣势

①竞争优势

在油气装备锻件领域，发行人锻造工艺、热处理技术得到全球知名油气装备制造厂商 Baker Hughes、Technip FMC、Schlumberger 等的高度认可。同时，发行人具备跨行业、多规格、大中小批量等多种类型业务的承接能力，下游客户分布广泛，除上述全球知名油气装备制造厂商外，公司凭借自身积累的工艺技术以及产品质量，也成功获得了知名风电装备制造厂商 SKF、Thyssenkrupp、南高齿、中国中车等，知名机械装备制造厂商普锐特、KSB 等，知名船舶装备制造厂商日本三菱、韩国现代等行业标杆企业的认可，并与之建立了良好的合作关系。因此，发行人不存在过度依赖单一行业或单一产品的情形，发行人可以根据下游行业市场需求的变化主动调整销售策略，以最大限度地防范市场波动风险。

②竞争劣势

随着近几年下游油气、风电等行业资本性支出的增加，相关装备制造厂商对锻件需求快速提高，公司取得了较快发展。但是由于锻造属于资本密集型行业，原材料和设备都需要大量的资金投入，公司融资渠道单一，资金实力偏小，阻碍了公司产能和规模进一步扩大。同时，随着 Baker Hughes、Technip FMC、SKF 等企业对于锻件供应商产品精度要求的不断提高，公司逐步加强自身精加工能力，从而为下游客户提供半成品逐渐转向提供成品零部件，但公司精加工产能不足的劣势表现得越来越明显。

2、风电装备锻件领域

（1）市场地位

发行人在国际锻件市场知名度较高，是国内少数能同时成为全球主要知名大

型油气装备制造制造商以及全球主要大型风电装备制造制造商合格供应商的企业之一。在风电装备锻件领域，发行人是国内少数可以量产 7MW 风电齿轮箱锻件以及偏航变桨锻件的厂商之一。公司风电装备锻件主要客户包括 SKF、Thyssenkrupp、南高齿、中国中车等。

恒润股份（603985.SH）为上海主板上市公司，是辗制环形锻件和锻制法兰行业重要供应商，在国内同行业中具备较强装备工艺优势及研发优势。在辗制环形锻件市场，恒润股份已成为海上风电塔筒法兰的重要供应商，在全球同行业同类产品处于领先地位。恒润股份也是目前全球较少能制造 7.0MW 及以上海上风电塔筒法兰的企业之一，同时已量产 9MW 海上风电塔筒法兰。

中环海陆为创业板拟上市公司（已过会），经过多年发展，中环海陆在锻造、热处理、机加工和检测等生产环节方面，积累了丰富的制造经验和工艺技术优势，具备了大型、异形、高端、大规模工业金属锻件生产能力，在技术、工艺以及制造能力等方面均已处于国内先进水平。2017 年至 2019 年，中环海陆锻件产品年产能 10 万吨，通过对原有生产线进行更新改造，中环海陆现有年产能 14 万吨。中环海陆主要客户包括 Thyssenkrupp、烟台天成、南高齿等。

2018 年、2019 年以及 2020 年，发行人与恒润股份、中环海陆可比产品收入及销量情况如下：

单位：万元；%；吨

名称	指标	2020 年度	2019 年度	2018 年度
恒润股份	营业收入	238,450.98	143,118.25	118,532.38
	其中：风电装备锻件	151,482.39	85,878.88	67,715.61
	占比	63.53	60.01	57.13
	锻件销量	181,786.27	136,983.10	123,814.77
	其中：风电装备锻件	164,696.04	121,651.58	103,839.49
中环海陆	营业收入	109,735.38	79,987.35	63,070.24
	其中：风电装备锻件	93,804.00	63,213.15	41,617.43
	占比	85.48	79.03	65.99
	锻件销量	135,094.12	109,194.25	91,317.05
	其中：风电装备锻件	99,452.77	82,097.09	56,865.65
发行人	营业收入	101,392.32	64,685.51	49,473.56

名称	指标	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	其中：风电装备锻件	57,433.61	10,446.64	4,865.62
	占比	56.64	16.15	9.83
	锻件销量	100,397.19	52,963.55	45,136.51
	其中：风电装备锻件	68,220.66	11,812.53	6,183.99

（2）市场容量及市场占有率

根据现有公开资料无法获取风电装备应用领域的总体锻件产量或需求量数据，无法直接计算该细分行业的市场容量以及市场占有率情况。

根据下游风电客户行业经验，2.5MW 主流风电装备主轴、齿轮箱、偏航变桨、塔筒法兰等全套装置所需毛坯锻件在 140 吨左右。根据全球风能理事会统计数据，2018 年、2019 年、**2020 年**全球风电新增装机容量分别为 51.30GW、60.40GW、**93GW**，假设单位兆瓦风电装备所需锻件重量相同，按 2.5MW 风电装备所需毛坯锻件 140 吨计算，2018 年、2019 年、**2020 年**全球风电新增装机装备所需锻件重量分别为 205.20 万吨、241.60 万吨、**372.00 万吨**。按此测算数据，发行人以及同行业可比公司恒润股份、中环海陆风电装备锻件 2018 年、2019 年、**2020 年**全球市场占有率如下：

名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
恒润股份	4.43%	5.04%	5.06%
中环海陆	2.67%	3.40%	2.77%
发行人	1.83%	0.49%	0.30%

发行人 2017 年开始加大风电业务投入，2017 年至 2019 年发行人风电装备锻件全球市场占有率较低，随着国内风电市场的快速发展，2020 年发行人风电装备锻件收入比 2019 年增长 449.78%，全球市场占有率将有所提高。

（3）竞争优势

①竞争优势

风电装备锻件领域方面，发行人具有一定的产品优势。风电装备锻件主要包括风电齿轮箱锻件、风电轴承锻件、风电塔筒法兰锻件。发行人风电装备锻件产品以风电齿轮箱锻件为主。风电装备锻件产品中以风电齿轮箱锻件技术要求最高、加工难度最大，发行人虽然进入国内风电领域相对较晚，但风电齿轮箱锻件生产

能力得到下游客户如南高齿、中国中车等的高度认可。同时，公司在国际锻件市场具有较高的知名度，在下游相关领域积累了很多优质的国际知名客户。公司良好的行业口碑为国内风电市场的开拓起到了有力的促进作用。

②竞争劣势

发行人 2017 年开始加大风电业务投入、拓展国内风电市场，2017 年至 2019 年，发行人风电装备锻件收入在主营业务收入中占比相对较低。2017 年以来，发行人陆续新增 6.5 米环机、1.3 米环机、8000 吨水压机、1600 吨油压机等锻造核心设备以及加热炉等配套设备，新增设备在产能释放过程中存在配套性不佳的情形，不同产品需要在不同车间转运进行二次加热；发行人新增设备除用于生产风电装备锻件外，还用于油气装备锻件部分工序，跨行业的产品结构使相关设备不能进行单一产品连续规模化生产，部分环锻产能未能充分释放，因此发行人风电装备锻件产品生产成本较高，单位直接人工以及单位制造费用均高于同行业可比公司。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/二、发行人所处行业基本情况及其竞争状况/（四）发行人市场地位及竞争情况/2、发行人市场占有率”中补充披露有关内容。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查询锻件行业市场容量相关公开信息，计算分析发行人及同行业可比公司市场占有率；访谈发行人销售总监，了解发行人及主要竞争对手细分行业市场占有率情况；

2、查阅主要竞争对手公开资料，了解主要竞争对手经营资质与范围、下游客户、经营数据等信息，并与公司相关信息进行比较。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：中国锻件市场规模很大，且市场集中度较低，2017 年、2018 年以及 2019 年发行人及同行业可比公司市场占有率均未超过 2%，行业未来发展空间广阔。发行人是国内少数能同时成为全球主要知名大型油气装备

制造商以及全球主要大型风电装备制造合格供应商的企业之一。发行人油气装备、风电装备、机械装备等领域均积累了很多全球知名客户，下游不同行业的优质客户资源以及不同行业客户对公司产品的认可是发行人的主要竞争优势；融资渠道单一以及精加工能力不足是发行人在油气装备锻件领域的主要竞争劣势，生产成本偏高是发行人在风电装备锻件领域的主要竞争劣势。

问题 6. 关于风险提示

申报文件及审核问询回复显示：

（1）2020 年 1-9 月，受石油价格影响，发行人油气装备锻件收入占比由上年的 63.28% 下滑至 29.97%。招股说明书中未结合已发生风险的实际情况充分提示风险。

（2）发行人将油价对发行人油气装备锻件收入的影响及风电装机量下滑对发行人风电装备锻件收入的影响作为一项风险因素披露。

（3）发行人未量化分析风电抢装潮过后全面实施平价上网对发行人业绩的影响。

请发行人：

（1）结合期后情况，单独、充分披露相关风险对发行人的影响。

（2）结合在手订单情况，量化分析并披露风电抢装潮过后全面实施平价上网对发行人未来业绩的影响，2021 年发行人是否存在业绩大幅下滑的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、结合期后情况，单独、充分披露相关风险对发行人的影响。

（一）受油气行业景气度影响的风险

2018 年、2019 年和 2020 年，油气装备锻件收入占主营业务收入比例分别为 60.26%、63.28% 和 27.62%。石油作为基础能源、工业燃料和原料，广泛应用于国民经济的各个领域，随着经济及社会的发展，油气行业呈现明显的周期性特征；油价则受到地缘政治、经济环境等多种因素的影响，在某段时间内，可能存在较大幅度的波动。若石油价格持续上涨或保持在较高位，油气公司可能会增加油气勘探开发资本性支出，进而影响油气设备的市场需求，给公司油气装备锻件业务带来增长；若石油价格持续下跌或保持在较低位，低于油气公司的开采成本，油气公司可能阶段性减少油气勘探开发资本性支出，进而影响油气设备的市场需求，可能会对公司油气装备锻件业务造成不利影响，从而影响公司业绩。石油价格的

周期性波动会给公司油气装备锻件业务带来周期性波动的风险。

报告期内，2018年至2019年，全球油气上游资本支出不断增加，全球知名油气装备制造厂商 Baker Hughes、TechnipFMC 等对公司采购金额快速增长，带动公司油气装备锻件收入快速增长，增长率达 29.13%。2020 年，受国外疫情影响和全球油价大幅波动影响，全球油气公司业绩下降，削减资本性支出；同时公司抓住国内风电行业发展契机，大力发展风电锻件产品，受产能限制影响，公司主动放弃了部分利润率较低的油气业务，导致公司油气装备锻件业务收入同比下降 28.47%。

截至 2021 年 3 月末，发行人油气装备锻件在手订单金额为 4,128.75 万元，较上年同期下降 28.69%，其中内销客户在手订单金额为 553.24 万元人民币，较去年同期下降 10.31%；外销客户在手订单金额为 544.11 万美元（折合人民币 3,575.51 万元）较去年同期下降 25.36%。

综上，报告期内受油气价格波动，发行人油气装备锻件业务收入和在手订单金额也随之呈现波动。油气行业的波动会给发行人油气装备锻件业务带来波动风险。如果未来原油价格长期处于低位，引起油气公司的勘探开发资本性支出进一步减少，发行人订单很可能会继续减少；此外，如果外部环境发生重大变化，导致客户要求延迟交货、取消订单，也会对公司的油气装备锻件业务经营业绩产生重大不利影响。若公司在油气行业处于周期性衰退期或低谷时，公司来自其他领域产品的业绩无法弥补油气装备锻件业务下滑带来的不利影响，则公司的整体业绩可能会出现下滑风险。

发行人已在招股说明书“重大事项提示/三、特别风险因素/（一）受油气行业景气度影响的风险”及招股说明书“第四节 风险因素/三、经营风险/（一）受油气行业景气度影响的风险”中补充披露有关内容。

（二）受风电行业景气度影响的风险

根据 2019 年 5 月国家发改委《关于完善风电上网电价政策的通知》要求，风电项目分别必须在 2020 年底和 2021 年底前完成并网发电才能获得补贴。受此政策影响，2020 年底之前国内陆上风电、2021 年底之前海上风电将出现抢装潮。

报告期内，发行人不断布局下游行业，拓展相关产能，并抓住了国内风电行

业迅速发展的契机，大力拓展国内风电装备锻件市场。随着公司对风电市场的大力拓展，报告期内公司风电装备锻件业务收入增长较快，已成为发行人主要的收入来源。2018 年、2019 年和 **2020 年**，风电装备锻件收入占主营业务收入比例分别为 10.24%、17.87%和 **59.97%**，复合增长率达 **243.57%**。

2010 年以来，我国风电行业不断发展。根据国家能源局统计数据，2010 年至 2014 年，我国年平均装机容量增长率 30%左右，其中 2014 年为 45.1%。2014 年 9 月，国家发改委价格司召开“陆上风电价格座谈会”，通报调价设想方案并征求意见，市场出现抢装预期。2015 年我国风电装机增量为 33GW，增长率为 66.58%，出现爆发性增长。但随着 2015 年 1 月国家发改委发布《关于适当调整陆上风电标杆上网电价的通知》（发改价格[2014]3008 号），以及 2017 年国家能源局发布弃风检测预警，2016 年至 2017 年我国新增装机容量出现下降。

鉴于行业发展中在 2015 年出现抢装潮和 2017 年出现低谷，在本次抢装潮退却后 1-2 年内国内风电行业新增装机容量可能会出现波动，国内风电行业市场需求可能会出现波动。

截至 **2021 年 3 月末**，发行人风电装备锻件在手订单金额为 **10,521.15 万元**，较上年同期上涨 **1.79%**，其中内销客户在手订单金额为 **10,496.11 万元人民币**，相较去年同期增长 **1.68%**；外销客户在手订单金额为 **3.81 万美元**（折合人民币 **25.04 万元**）相较去年同期增长 **114.04%**。

综上，目前发行人风电装备锻件在手订单充足且相比上年同期有所增长，2021 年发行人风电装备锻件业绩不存在大幅下滑风险。但是 2021 年风力发电逐步全面实施平价上网后，短期内我国风电新增装机量可能会出现下降。同时，随着国内风电平价上网政策的逐步实施，短期内风电项目投资收益可能会受到不利影响，风电行业上游组件以及锻件供应商利润空间可能会被压缩，从而对发行人经营业绩带来不利影响。

发行人已在招股说明书“重大事项提示/三、特别风险因素/（二）受风电行业景气度影响的风险”及招股说明书“第四节 风险因素/三、经营风险/（二）受风电行业景气度影响的风险”中补充披露有关内容。

二、结合在手订单情况，量化分析并披露风电抢装潮过后全面实施平价上网对发行人未来业绩的影响，2021 年发行人是否存在业绩大幅下滑的风险。

风电抢装潮过后全面实施平价上网对发行人未来业绩的影响具体参见问题 6 “关于风险提示”第（1）问的相关回复内容。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、访谈发行人高级管理人员，了解发行人相关的各项风险；
- 2、查阅发行人行业、市场相关研究报告，了解发行人与行业、市场等相关的各方面风险。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为，发行人已在招股书中单独、充分披露石油价格波动、风电抢装潮过后全面实施平价上网对发行人的业绩的影响，并做了充分的风险提示。

问题 7. 关于审计截止日后财务数据

请发行人按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》的要求：

（1）补充披露 2020 年财务数据审阅情况，以列表方式披露①2020 年第四季度和 2019 年第四季度、②2020 全年和 2019 全年的主要财务信息比较情况，包括但不限于：总资产、所有者权益、营业收入、营业利润、利润总额、净利润、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润、经营活动产生的现金流量净额等，并披露纳入非经常性损益的主要项目和金额。若发生较大变化，请披露变化情况、变化原因以及由此可能产生的影响，并在重大事项提示中披露相关风险。

（2）在招股说明书重大事项提示中提醒投资者，发行人已披露财务报告审计截止日后经会计师事务所审阅的主要财务信息（如有）及经营状况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、补充披露 2020 年财务数据审阅情况，以列表方式披露①2020 年第四季度和 2019 年第四季度、②2020 全年和 2019 全年的主要财务信息比较情况，包括但不限于：总资产、所有者权益、营业收入、营业利润、利润总额、净利润、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润、经营活动产生的现金流量净额等，并披露纳入非经常性损益的主要项目和金额。若发生较大变化，请披露变化情况、变化原因以及由此可能产生的影响，并在重大事项提示中披露相关风险。

（一）2021 年一季度财务数据审阅情况

公司财务报告审计截止日为 2020 年 12 月 31 日，根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计基准日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》，天衡会计师事务所（特殊普通合伙）对公司截至 2021 年 3 月 31 日的合并及母公司资产负债表，2021 年 1-3 月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表以及相关财务报表附注数据进行了审阅，并出具

了编号为天衡专字（2021）00982 号的审阅报告。

（二）2021 年第一季度和 2020 年第一季度主要财务信息比较情况

1、主要财务数据对比如下：

单位：万元；%

项目	2021 年 3 月 31 日/2021 年一季度	2020 年 3 月 31 日/2020 年一季度	变动比例	变动原因说明
总资产	109,957.49	91,560.33	20.09	随着国内风电行业发展，市场对风电装备锻件需求迅速增长，2021 年发行人风电装备锻件销售不断增长，随之应收账款增长，且国内客户主要以票据结算，应收票据及应收款项融资快速增长。
所有者权益	54,629.66	43,240.12	26.34	①随着国内风电行业发展，市场对风电装备锻件需求迅速增长，2021 年一季度发行人风电装备锻件销售较上年同期大幅增长，同时由于产品结构变动及国内钢材价格不断上涨，2021 年一季度锻件产品毛利率较上年同期有所下降。故 2021 年一季度营业收入较上年同期大幅增长情况下，2021 年一季度营业利润较上年同期增幅较小。 ②2021 年一季度公司收到上市挂牌补助 800 万元，列报于营业外收入。
营业收入	25,284.85	17,343.40	45.79	
营业利润	2,189.36	2,139.28	2.34	
利润总额	3,006.54	2,103.60	42.92	
净利润	2,686.01	1,838.93	46.06	
归属于母公司股东的净利润	2,686.01	1,838.93	46.06	
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	1,968.65	1,602.45	22.85	
经营活动产生的现金流量净额	-1,286.52	142.10	-1,005.38	主要系国内客户多采用票据结算，国外客户主要采用现汇结算，2021 年发行人产品销售结构发生变化，外销收入减少，内销收入占比大幅提高，使得 2021 年经营性应收项目不断增长所致。

2、纳入非经常性损益的主要项目和金额如下：

2021 年第一季度和 2020 年第一季度，发行人纳入非经常性损益的主要项目和金额如下表：

单位：万元

项目	2021 年度第一季度	2020 年度第一季度
非流动资产处置损益	1.38	
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	809.30	177.70
除同公司正常经营业务相关的有效套期保	15.09	137.15

项目	2021 年度第一季度	2020 年度第一季度
值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债取得的投资收益		
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	17.18	-35.68
其他符合非经常性损益定义的损益项目 [注]	3.28	
减：所得税影响金额	128.87	42.68
非经常性损益净额	717.37	236.48

[注]：其他符合非经常性损益定义的损益项目系个税手续费返还。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十二、审计基准日后的主要财务信息和经营状况”中补充披露有关内容。

二、在招股说明书重大事项提示中提醒投资者，发行人已披露财务报告审计截止日后经会计师事务所审阅的主要财务信息（如有）及经营状况。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“四、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”中补充披露如下：

“四、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况

公司财务报告审计截止日为 2020 年 12 月 31 日，根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计基准日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》，天衡会计师事务所（特殊普通合伙）对公司截至 2021 年 3 月 31 日的合并及母公司资产负债表，2021 年 1-3 月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表以及相关财务报表附注数据进行了审阅，并出具了编号为天衡专字（2021）00982 号的审阅报告。

2021 年一季度公司实现营业收入 25,284.85 万元，较上年同期增长 45.79%，净利润 2,686.01 万元，较上年同期增加 46.06%，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 1,968.65 万元，较上年同期增长 22.85%。”

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取发行人编制的 2021 年一季度报表，并与 2020 年一季度报表的主要财务数据和业绩情况进行比对，并分析变动原因；

2、获取申报会计师对发行人 **2021 年一季度** 财务报表出具的《审阅报告》；

3、对发行人 **2021 年一季度** 的主要财务数据和业绩情况与上年同期进行比对分析，并对发行人管理层进行访谈，了解主要会计科目的变动原因、影响以及可持续性。

（二）核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、财务报告审计截止日后，与发行人经营业务相关的产业政策、税收政策、行业市场环境、经营模式、主要产品或服务的定价方式、主要客户和供应商未发生重大不利变化，董事、监事、高级管理人员及其他核心人员未发生重大变更。截止本回复签署日，发行人主要经营状况良好，经营业绩未发生重大不利变化；

2、发行人 **2021 年一季度** 的主要财务信息变化符合公司实际生产经营情况，具有合理性。

（此页无正文，系《关于张家港海锅新能源装备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三轮审核问询函之回复》之签章页）

法定代表人：

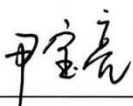

盛雪华

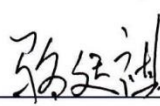
张家港海锅新能源装备股份有限公司



（此页无正文，系《关于张家港海锅新能源装备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三轮审核问询函之回复》之签章页）

保荐代表人：


尹宝亮


骆廷祺



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读张家港海锅新能源装备股份有限公司本次审核问询函之回复的全部内容，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，本次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、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：



范 力

