



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发行注册环节 反馈意见落实函中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕858号

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

由中信建投证券股份有限公司转来的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2021〕010444号，以下简称反馈意见落实函）奉悉。我们已对反馈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，现汇报如下。

一、关于销售费用

根据招股说明书及历次问询回复，报告期内，公司销售费用分别为 207.52 万元、240.07 万元、237.76 万元和 115.23 万元，销售人员分别为 3 名、5 名、5 名、5 名，低于同行业可比公司，同期，客户数量分别为 549 个、619 个、547 个、335 个。据发行人说明，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 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。

请发行人：（1）结合分产品市场竞争力、核心技术水平、客户黏性等不同层面，说明发行人的主要销售渠道、获客方式、合同签订方式，分析销售人员和具体客户的匹配关系，进一步补充说明销售费用率低的原因及合理性。（2）详细列举对发行人销售活动有重大影响的核心销售人员，说明公司控制权变更前后核心销售人员是否变更，并说明若牵头负责销售的“公司领导”等相关人员离职是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响，若是，做相应的风险提示。

请保荐机构、会计师核查并发表明确意见。（反馈意见落实函问题 4）

（一）结合分产品市场竞争力、核心技术水平、客户黏性等不同层面，说明发行人的主要销售渠道、获客方式、合同签订方式，分析销售人员和具体客户的匹配关系，进一步补充说明销售费用率低的原因及合理性

1. 公司产品市场竞争力、核心技术水平及客户黏性

（1）产品市场竞争力

公司主要产品为储能减速电机及房车减速电机产品，两类产品均具有较强的市场竞争力。

1) 储能减速电机

公司储能减速电机产品主要应用于高压开关领域，国内同行业上市公司主要包括新宏泰、凯旋电机等。根据与新宏泰、凯旋电机的对比，公司产品市场竞争力主要表现在：

① 公司储能减速电机产品产量规模相对较大、市场占有率相对更高，具备一定的规模优势，有助于公司降低生产成本，拥有更强的市场竞争力。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。公司 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%，高于可比公司。

② 公司储能减速电机主要客户包括西门子、伊顿等大型跨国电气企业，亦包括思源电气、许继电气等国内行业内大客户，上述公司的客户知名度较高，公司储能减速电机产品系经过上述客户的严格检验及多年的产品质量验证，在行业内具有较高的美誉度，因此公司储能减速电机产品在行业内具备较强的市场竞争力。

2) 房车减速电机

公司房车减速电机产品主要应用于房车滑动系统及支撑系统配件领域。公司房车减速电机主要客户为诺克工业，诺克工业系美国主要房车配件生产厂商之一，其下游主要客户包括 Forest River、Thor Motor Coach 等美国房车前十大品牌企业。公司与诺克工业自 2007 年开始合作，房车减速电机产品的质量及可靠性

经过了长时间的验证，并获得客户较高评价。上述情形表明公司房车减速电机产品在行业内亦具备较强的市场竞争力。

(2) 核心技术水平

减速电机的产品研发、设计、制造涉及电机优化设计制造技术、多级组合式齿轮传动设计制造技术、计算机仿真技术、密封技术、摩擦与润滑技术等多个技术领域。通过多年技术积累，公司在相关技术领域积累了多项专利技术与专有技术，其中发明专利 18 项。

公司主要的核心技术如下：

序号	核心技术名称	技术特点与优势及应用情况	技术所处阶段	技术来源	创新类型
1	减速机构润滑优化技术	公司在减速箱内部结构设计中采用不同的迷宫式挡油板组合设计，根据减速箱内部结构不同而选择不同尺寸的挡油板，将高速级齿轮和低速级齿轮通过挡油板分开，分为高速齿轮润滑区和低速齿轮润滑区，以达到更加高效的润滑效果，并防止高速区齿轮因润滑效果不足而失效	技术相对成熟且不断升级，产品已经批量生产	自主研发	原始创新
2	密封优化技术	公司采用的密封方式主要为接触式密封和非接触式密封相结合的组合型密封方式，种类包括 O 型圈密封、密封胶密封、密封垫片密封等接触式密封以及迷宫密封、机械密封、油封密封等非接触式密封等多种密封方式相结合的方法来对减速电机进行密封。公司结合客户对产品的实际要求与自身情况，通过人机工程学原理，把上述密封方式和机电一体化技术进行了有机结合。另外从减速箱整体结构设计角度，公司产品采用多种透气孔组合式设计，以达到排放减速箱腔体内热量、降低减速箱内部压力的目的，使腔体内外压力保持相对平衡，且压力值始终保持在密封件耐压极限以下	技术相对成熟且不断升级，产品已经批量生产	自主研发	原始创新
3	多级组合式齿轮传动设计制造技术	公司根据不同客户的要求，结合高压开关给电动操作机构预留的空间位置及形状，以及不同形式传动方式的特点，设计制造出由多种传动方式构成的多级齿轮传动结构。公司已对构建传动方式实现模块化设计，采用“平行轴传动级+功率分流级+行星传动级”	技术相对成熟且不断升级，产品已经批量生产	自主研发	原始创新

序号	核心技术名称	技术特点与优势及应用情况	技术所处阶段	技术来源	创新类型
		模块化智能组合设计减速箱内部的结构分布，并且开发出了独特的“功率分流-整体输出”技术，其核心为“交错轴齿轮传动机构”			
4	减速电机离合技术	公司根据不同型号高压开关的驱动要求，设计了单向离合器和双向离合器。单向离合器可分为顺时针旋转和逆时针旋转两种类型，双向离合器可分为拨杆双向离合器和自动双向离合器。离合器各部件间通过巧妙的结构形状和运动规律达到离合和保护系统的目的	技术相对成熟且不断升级，产品已经批量生产	自主研发	原始创新
5	减速电机组整体优化设计技术	公司从技术、工艺、材料等方面对减速电机组进行优化。技术方面，对电机定转子形状进行优化改进，改善电机内部电磁场的分布，从而改善电机电磁性能；对转子结构进行优化改进，提升转子在工作状态下结构强度和刚度。工艺方面，对减速电机的装配方式、零部件加工工艺进行优化，以达到降低成本、减少装备工序、提升产品可靠性的目的。材料方面，通过采用更高性能的材料，对电机绝缘性能进行整体优化，提升电机工作寿命	技术相对成熟且不断升级，产品已经批量生产	自主研发	原始创新
6	模拟现场应用环境产品性能测试检验技术	公司通过使用自行研发的一款断路器动力模块的模拟测试装置，利用位置传感技术和自动控制技术，结合气动及机械传动原理，能够较好的仿真断路器实际工作情况，并能够综合测试电动操作机构的性能，包括电流、电压、输出扭矩等数据；同时针对不同动力模块，可任意改变加载弹簧机构负荷的大小及时间	技术相对成熟且不断升级，产品已经批量生产	自主研发	原始创新

上述核心技术均涉及减速电机产品生产的重要步骤，例如密封优化、传动设计、组装优化等。公司储能减速电机产品在跨国电气企业 SIEMENS、EATON 以及国内电气行业内较大客户思源电气、许继电气等均有良好的应用，房车减速电机产品在诺克工业具有较为良好的应用。优质客户的产品代表着行业内技术水平和技术发展方向，通过与上述客户的协作配套，公司可及时了解行业最新的技术动

态和市场方向，有效积累先进的生产技术、质量管理经验，全面带动公司技术提升和业务发展，使得公司核心技术具有较高水平。

(3) 客户黏性

公司减速电机产品主要为定制化产品。2017-2020 年度，公司定制化产品产生的收入占主营业务收入比例分别为 84.23%、78.44%、84.85%和 88.08%，由于产品主要为定制化，因此公司与主要客户一旦开始合作，合作通常能够维系较长的时间。

公司（或业务前身）与主要客户的合作历史如下：

序号	客户	主要合作产品	合作历史
1	诺克工业	房车减速电机	2007 年开始合作，距今时间超过 13 年
2	SIEMENS	储能减速电机	距今合作时间已超过 20 年
3	EATON	储能减速电机	2004 年开始合作，距今合作时间超过 16 年
4	兴机电器	储能减速电机、底盘车减速电机	2008 年开始合作，距今时间超过 12 年
5	思源电气	储能减速电机	2012 年开始合作，距今时间超过 8 年
6	许继集团	储能减速电机	2009 年开始合作，距今时间超过 11 年

由上表可知，公司与主要客户合作历史均较长。公司在与客户开始合作后，能够通过高质量的合作长时间维系客户，客户黏性较强。

2. 主要销售渠道、获客方式及合同签订方式

(1) 主要销售渠道

公司以直销模式为主，直接与客户接触，在行业内积累了较高的知名度和口碑、向客户提供高质量的产品及服务。

2017-2020 年度，公司产品销售以直销为主，98%以上的销售来自于直销，具体情况如下：

单位：万元

销售模式	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销	18,111.87	98.26%	16,749.39	99.64%	14,309.75	99.51%	14,977.56	99.82%
经销	320.25	1.74%	61.27	0.36%	69.79	0.49%	26.62	0.18%
合 计	18,432.12	100.00%	16,810.66	100.00%	14,379.54	100.00%	15,004.18	100.00%

2017-2020 年度，公司销售收入均以直销为主，下游客户主要包括电气厂商和房车配件生产企业等。同时，下游客户中亦存在少量进出口公司、贸易公司采购公司产品后转卖的经销情形。以直销为主的销售渠道能够让公司与客户保持顺畅的沟通，更好地为客户提供研发支持及销售支持。

(2) 新客户的主要获客方式

2017-2020 年度，公司营业收入主要来自于持续交易的客户。按照连续两年存在交易的客户作为持续交易客户计算，持续交易客户家数占公司当年度客户家数的 42.81%、39.10%、46.25%及 49.43%，持续交易客户实现收入金额占公司当年主营业务收入的 96.83%、95.31%、98.15%及 98.75%，新增客户收入贡献率仅为 3.17%、4.69%、1.85%和 1.25%。

2017-2020 年度，公司各年度新增客户数量分别为 314 家、377 家、294 家和 255 家，虽然数量较多，但大多数为采购金额较小的小规模或零售客户。公司新增客户以零星采购客户为主，主要是客户主动接洽公司下订单，自主开发客户仅为 1 家、25 家、26 家、7 家。

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
当年新增客户数量	255	294	377	314
其中：公司主动开发	7	26	25	1
客户主动接洽	248	268	352	313
当年新增客户收入金额	230.71	311.47	674.28	475.81
其中：公司主动开发	29.62	132.76	292.79	1.68
客户主动接洽	201.08	178.72	381.49	474.13
当年新增客户收入占比	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
其中：公司主动开发	12.84%	42.62%	43.42%	0.35%
客户主动接洽	87.16%	57.38%	56.58%	99.65%

公司已与西门子、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，在产能较为饱和的情况下，销售人员亦无需大量主动开发或现场拜访潜在客户，而是主要采用电话、邮件、网络等方式，获客成本较低，亦不需

要占用销售人员大量时间及精力，因此较少的销售人员数量即能够满足公司目前需求，符合公司实际情况。

综上，公司销售人员数量较少主要系在产能较为饱和的情况下，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且主要为小批量购买，销售人员无需进行大量客户开发工作，在客户开发方面无需投入过多时间和精力，实际主要负责销售跟单工作，因此销售人员数量较少与公司的主要获客方式较为匹配。

(3) 合同签订方式

公司与主要客户签署框架合同，约定交货要求、产品设计和质量要求、付款期限、交货方式等内容；具体产品型号、数量、发货时间以客户的具体订单为准；亦有部分主要客户未签署框架协议（如诺克工业），但公司已与其合作多年，其订单会载明产品型号、数量、交货要求、发货时间等，公司按照订单向其供货。

公司产品存在定制化特点，因此在初始谈判过程及后续产品更新过程中需要技术人员介入，销售部门的主要职能为后续客户的维护、订单处理、货款催收、售后服务，以及在既定价格的浮动范围内报价。因此，公司与客户的合同签订主要为每年一次的年度框架协议签订，后续主要为接受客户的订单并将其录入系统，并由生产部门安排生产。因此公司的合同签订方式亦无需耗费销售人员过多时间和精力，销售人员数量较少与公司的合同签订方式较为匹配。

(4) 重要客户的主要获客方式

1) 储能减速电机

报告期内，公司储能减速电机重要客户（报告期各期前五名）的主要获客方式、日常联系人、跟踪情况如下表所示：

序号	客户名称	初始获客方式	公司日常主要联系人	双方沟通交流情况
1	SIEMENS	经客户主动接洽，公司业务前身江南微电机厂最早与上海西门子开关有限公司开展业务合作，而后陆续与西门子及其子公司开展业务合作，公司成立后继续和西门子保持合作，至今已和公司及其前身合作已超过 20 年	孙莲燕	公司与国外西门子公司主要通过邮件进行日常沟通，公司通常不会到国外西门子公司进行拜访。 公司与国内西门子公司主要通过邮件、电话日常沟通；公司会适时对西门子无锡公司、上海公司进行现场拜访。 西门子国内客户亦会因供应商考察、技术沟通等原因来公司现场，每年大约 2-3 次。

第 7 页 共 19 页

序号	客户名称	初始获客方式	公司日常主要联系人	双方沟通交流情况
2	EATON	经客户主动接洽,公司业务前身江南微电机厂自 2004 年与伊顿及其子公司陆续开展业务合作,公司成立后继续和伊顿及其子公司保持合作	孙莲燕	公司与国外 EATON 公司主要通过邮件进行日常沟通,公司通常不会到国外 EATON 公司进行拜访。 公司与国内伊顿公司主要通过邮件、电话进行日常沟通;公司会适时拜访伊顿位于苏州、常州的工厂。国内伊顿客户每年亦会因为供应商考察等原因来公司现场,每年大约 1-2 次。
3	思源电气及其关联方	经客户主动接洽,公司自 2012 年与思源电气及其关联方陆续开展业务合作	奚红	公司与思源电气主要通过邮件、电话等进行日常沟通;公司通常每年会拜访 1 次思源电气(位于上海)。思源电气会因技术沟通、供应商考察等因素来公司现场拜访。
4	许继集团及其关联方	经公司主动接洽,公司业务前身江南微电机厂自 2009 年与许继集团及其关联方陆续开展业务合作,公司成立后继续和许继集团及其关联方保持合作	奚红	公司与许继电气主要通过邮件、电话等进行日常沟通;公司通常在客户进行现场招标时实地拜访。
5	余姚华宇	经公司主动接洽,公司业务前身江南微电机厂自 2008 年与余姚华宇开展业务合作,公司成立后继续和余姚华宇保持合作	奚红	公司与余姚华宇主要通过电话、邮件等方式进行日常沟通;公司会适时现场拜访余姚华宇; 余姚华宇会根据其需求来公司现场拜访。
6	兴机电器及其关联方	经客户主动接洽,公司业务前身江南微电机厂自 2008 年与兴机电器有限公司和新机电器有限公司陆续开展业务合作,公司成立后继续和上述两家客户保持合作	奚红	公司与兴机电器主要通过电话、邮件等方式进行日常沟通;公司会适时现场拜访兴机电器; 兴机电器会根据其需求来公司现场拜访。
7	施耐德电气	经客户主动接洽,公司业务前身江南微电机厂自 2007 年与施耐德电气境内公司客户陆续开展业务合作,公司成立后继续和施耐德电气境内公司保持合作	孙莲燕	公司与施耐德通过电话、邮件等方式进行日常沟通;在新产品需要技术方案当面沟通时,公司会到施耐德现场(厦门或上海)进行沟通。施耐德会因供应商考察等原因拜访公司,通常 1 年 1 次左右。

2) 房车减速电机

报告期内，公司房车减速电机重要客户（诺克工业）的主要获客方式、日常联系人、跟踪情况如下表所示：

序号	客户名称	合作历史及 初始获客方式	公司日常主 要联系人	双方沟通交流情况
1	诺克工业	经第三方推荐，公司业务前身江南微电机厂与诺克工业自 2007 年开展业务合作，公司成立后继续和该客户保持合作	孙莲燕	公司与诺克工业主要通过邮件等方式进行日常沟通；公司曾在合作初始建立后（大约为 2010 年）附美国拜访诺克工业，后未再赴现场拜访诺克工业；诺克工业会因供应商考察、新产品技术交流等原因至公司现场进行拜访，频率大约为 2 年一次

综上，针对国外的重要客户，由于合作时间均已超过 10 余年，公司与客户主要通过邮件进行沟通，通常不会进行现场拜访；对于国内的重要客户，同样由于合作时间均已较长，且重要客户主要位于地理区位较近的江苏、上海、浙江等地，在无特殊事项的情况下，公司会对客户进行适当的现场拜访，但频率相对较低，每年从一次至四五次不等，且通常一次出行可拜访多个客户（例如上海西门子、思源电气等同样位于上海，余姚华宇、兴机电器等同样位于浙江），整体所耗费的时间、精力等亦相对有限，无需投入过多销售费用。新冠疫情发生以后，公司大幅减少了现场拜访事项。

3. 销售人员和具体客户的匹配关系

公司产品存在定制化特点，根据公司产品特点和客户需求，销售人员的工作职责主要包括：

（1）客户开发

根据公司产品的定制化特点，客户开发过程中需要销售与技术配合，具体操作过程中由公司领导层牵头组织，技术部门配合提供产品解决方案、销售部配合技术人员沟通客户进行销售跟单。销售部主动开发或接收客户询价信息后，交技术部对客户需求进行论证，技术部就具体产品参数、功能等形成产品设计方案，为客户提供样机及样机测试。销售部门主要负责商务沟通、合同签订及执行。报告期内公司主动开发客户数量较少，客户开发工作由公司领导、销售部门、技术部门等各部门协同负责，销售部门承担的工作有限，公司客户开发工作量与销售人员数量相匹配。

(2) 客户维护

公司销售人员负责国内外客户的维护和日常沟通工作,公司客户分为长期合作客户和零星采购客户。

2017-2020 年度,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 56.72%、50.81%、57.10%和 61.89%,其中主营业务收入规模在 100 万元以上的客户数量分别为 24 个、24 个、24 个和 29 个,为公司贡献的收入占比分别为 83.09%、78.55%、82.71%和 86.66%。因此,公司客户集中度相对较高,客户维护工作主要以长期合作客户为主。

2017-2020 年度,公司各期客户数量分别为 549 个、619 个、547 个和 528 个,其中 10 万元以下客户分别为 466 个、514 个、444 个和 433 个,销售金额占营业收入比例仅为 2.93%、3.52%、2.94%和 2.84%。公司数量众多的小客户主要是销售跟单,销售人员客户维护投入较小。

公司销售部对客户为维护主要了解客户需求并联系公司的技术部对接,后续维护销售无需投入过多销售精力,以跟踪服务为主。

(3) 订单跟踪

公司按照客户所处的地理位置及企业性质,由不同的销售人员负责不同客户。目前公司销售部 5 人,其中 3 人负责内销、2 人负责外销。每名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	主要职责
1	奚红(内销主管)	国内客户	负责和组织国内客户(内资企业)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		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		进行国内客户的拜访、售后服务等工作
4	孙莲燕(外销主管)	国外客户和国内外资客户	负责和组织国外客户和境内外资企业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		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

以 2020 年度为例,公司国内的内资企业客户贡献的销售收入、国外客户及国内外资客户贡献的主营业务收入金额及占比如下:

项 目	主营业务收入金额(万元)	主营业务收入占比
-----	--------------	----------

国内内资企业客户	7,372.64	40.00%
国外客户及境内外资客户	11,059.48	60.00%
合 计	18,432.12	100.00%

由上表可知,公司2名销售人员主要负责国内内资企业客户的销售跟单工作,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,该部分收入占比约为40%,但客户数量较多、单笔订单金额亦较小,因此需要销售经理专门负责国内客户的拜访及售后服务等相关工作;2名销售人员主要负责国外客户及境外外资客户的销售跟单工作,该部分收入占比约为60%,但客户数量相对较少、单笔订单金额较大。整体来说,公司销售人员分工与具体客户具备匹配关系。

2017-2020年度,公司销售订单及销售部日均需处理订单情况如下:

单位:笔

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
国内销售订单	4,342	4,616	4,163	4,013
国外销售订单	402	372	403	402
订单数量合计	4,744	4,988	4,566	4,415
工作天数(考虑节假日)	284	302	302	302
日均订单	16.70	16.52	15.12	14.62

注:日均订单量=订单数量合计/工作天数

2017-2020年度,公司日均需处理订单数量分别为14.62笔、15.12笔、16.52笔和16.70笔,公司销售人员在沟通价格、处理订单相关问题时主要通过电话、邮件等方式与客户进行沟通,处理上述订单通常无需到客户现场进行当面沟通,所耗费的时间、资源均较少,公司的销售人员数量能够满足经营需要。

(4) 重要客户的拜访匹配性问题

针对销售额较小的客户,公司仅通过电话、邮件等方式进行沟通和问题解决,基于成本效益原则,公司通常不会现场拜访。2017-2020年度,公司客户数量分别为549个、619个、547个和528个,其中10万元以下客户分别为466个、514个、444个和433个,销售金额占营业收入比例仅为2.93%、3.52%、2.94%和2.84%。由此可见,针对绝大部分客户,公司均不会进行现场拜访。

公司的现场拜访主要针对销售额较大、合作时间较长的客户。公司对客户的

现场拜访主要分为两种情况：一是部分事项必须进行现场沟通（例如新产品的技术方案及参数沟通、现场投标等）；二是适当进行现场拜访以维系客户关系。

报告期内，公司针对重要客户（以 2020 年度收入前十名口径）的现场拜访地点、拜访频率、拜访人员等安排列示如下：

序号	客户名称	现场拜访地点	拜访频率	拜访人员
1	诺克工业	无	未现场拜访	未现场拜访
2	SIEMENS	上海、江苏	4-5 次/年	陈渊技、孙定坤等
3	EATON	江苏	2-3 次/年	陈渊技、孙定坤等
4	兴机电器及其关联方	浙江	1-2 次/年	陈渊技、吴兴华等
5	思源电气及其关联方	上海	1 次/年左右	刘锦成、陈渊技、吴兴华等
6	余姚华宇	浙江	2-3 次/年	陈渊技、吴兴华等
7	许继集团及其关联方	河南	1-2 次/年	陈渊技、奚红、吴兴华等
8	施耐德电气	福建、上海	1-2 次/年	陈渊技、孙定坤等
9	泰开集团及其关联方	山东	1-2 次/年	陈渊技、孙定坤等
10	浙江巨力电气有限公司	浙江	1-2 次/年	陈渊技、吴兴华等

注：上表中拜访频率为不考虑新冠疫情情况下的通常安排，各年会有所差异；拜访人员主要列示公司曾拜访的销售相关领导及人员

针对国外的重要客户，公司通常不会进行现场拜访；对于国内的重要客户，由于重要客户主要位于地理区位较近的江苏、上海、浙江等地，因此在无特殊事项的情况下，公司会对客户进行适当的现场拜访，且频率相对较低，每年从一次至四五次不等，且通常一次出行可拜访多个客户（例如上海西门子、思源电气等同样位于上海，余姚华宇、兴机电器等同样位于浙江），公司无需过多销售人员进行现场拜访。公司销售人员数量与需现场拜访客户的工作量较为匹配。

综上，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，销售人员无需进行过多的客户开发工作，实际主要负责销售跟单工作，公司目前的销售人员规模能够满足经营需要；同时，由于销售人员数量较少，需要发生的客户开发费用等金额均较低，因此公司销售费用率偏低的情况符合公司客户特点和经营情况。

（二）详细列举对发行人销售活动有重大影响的核心销售人员，说明公司控制权变更前后核心销售人员是否变更，并说明若牵头负责销售的“公司领导”

等相关人员离职是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响，若是，做相应的风险揭示

1. 详细列举对公司销售活动有重大影响的核心销售人员，说明公司控制权变更前后核心销售人员是否变更

(1) 控制权变更前公司销售部人员构成

控制权变更前，公司销售部 3 人，分别为奚红（内销主管）、孙莲燕（外销主管）、李菲（销售部员工），具体业务划分和客户维护情况如下：

序号	姓名	负责客户	职位	入职时间	主要职责
1	奚红	国内客户	内销主管	2002 年 8 月	负责和组织国内客户（内资企业）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	孙莲燕	国外客户和国内外资客户	外销主管	2007 年 10 月	负责和组织国外客户和境内外资企业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
3	李菲		员工	2015 年 9 月	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

上述销售人员中，奚红与孙莲燕作为公司内销主管和外销主管，为公司销售部门的核心销售人员。二人在公司控制权变更前入职，在公司及前身江南微电机厂累计工作时间均已超过 10 年，分别负责跟踪与维护国内及国外客户；奚红与孙莲燕并非仅对销售工作进行管理，亦负责具体的销售执行工作。

(2) 控制权变更后公司销售部人员构成

控制权变更后，目前公司销售部为 5 人，除控制权变更前的 3 名员工外，新增 2 名销售人员朱燕红、吴兴华。新增销售人员后，销售部门的业务划分和主要职责如下：

序号	姓名	负责客户	销售部职位	入职时间	主要职责
1	奚红	国内客户	内销主管	2002 年 8 月	负责和组织国内客户（内资企业）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	2018 年 1 月	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	2018 年 9 月	进行国内客户的拜访、售后服务等工作

序号	姓名	负责客户	销售部职位	入职时间	主要职责
4	孙莲燕	国外客户 和国内外 资客户	外销主管	2007 年 10 月	负责和组织国外客户和境内外资企业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	2015 年 9 月	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

上述销售人员中,奚红与孙莲燕仍然为公司的核心销售人员。公司控制权变更后,二人继续作为内销主管及外销主管负责国内、外客户的跟踪与服务,包括日常管理及具体执行工作。

在公司控制权发生变更后,实际控制人刘锦成委派吴兴华加入公司销售部,协助进行国内客户的拜访及售后服务等工作;朱燕红系公司内销收入逐年增长、工作量增加的情况下新招聘的销售人员,二人对公司销售活动不构成重大影响,不属于核心销售人员。

综上,公司销售部销售人员中除吴兴华系公司控制权变更后由实际控制人刘锦成委派、朱燕红系公司控制权变更后入职外,其他人员均在公司长期任职。其中内销主管奚红和外销主管孙莲燕为公司销售部门的核心销售人员,在公司及业务前身江南微电机厂工作时间已超过 10 年;公司控制权变更前后,销售部门的核心销售人员(内销、外销主管)均未发生变更。

2. 说明若牵头负责销售的“公司领导”等相关人员离职是否对公司持续经营能力构成重大不利影响,若是,做相应的风险揭示

(1) 牵头负责销售的具体“公司领导”

1) 控制权变更前牵头负责销售的公司领导

控制权变更前,公司牵头负责销售的“公司领导”主要为总经理陈渊技。

公司在储能减速电机行业拥有深厚的技术积累,客户开发主要系建立在技术基础之上。陈渊技在公司历史经营积累的过程中为公司主要负责人,同时牵头负责技术研发及销售,公司与众多客户建立起良好的关系。在公司的样机获得客户认可后,后续销售则以销售部门的销售主管进行跟单、联系为主,陈渊技无需投入过多精力进行客户的维护,与客户的重要领导更多通过电话等方式进行沟通,无需经常进行现场拜访。

2) 控制权变更后牵头负责销售的公司领导

控制权变更后,经陈渊技引见,刘锦成、孙定坤开始逐步接触公司的重要客

户，参与公司销售管理工作；公司牵头负责销售的“公司领导”包括公司董事长刘锦成、总经理陈渊技、副总经理孙定坤。

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管理经验。刘锦成是北京合康新能科技股份有限公司创始人，2003 年至 2017 年任合康新能董事长，合康新能主要从事各种高压变频器等电气设备的研发、生产、销售。刘锦成对电气设备行业具有深刻理解，作为公司董事长，负责公司销售和客户开发战略，重大客户的开发和维护工作，其丰富的行业资源亦有助于公司进行客户开发及销售拓展。刘锦成作为公司控股股东、实际控制人拟长期持有公司股权，带领公司管理团队促进公司持续、健康发展，不断提升盈利能力。

陈渊技作为公司创始人，对主要客户、行业内主要技术及主要产品均较为熟悉，指导新产品的销售定价、技术方案和商务谈判，带领孙定坤等进行重要客户的重要技术方案沟通和商务交流等。作为公司创立人和主要股东，对公司拥有深厚的感情，愿意继续为公司服务，保障公司持续发展。

孙定坤，曾任比亚迪股份有限公司电机工程师，在陈渊技的带领下和客户建立了密切联系，根据客户需求组织新产品的方案设计、研发定型以及与客户进行技术相关交流与沟通等。孙定坤系刘锦成外甥女之配偶，作为公司股东、董事、副总经理愿意持续为公司提供服务。

综合上述分析，控制权变更前后，为维持公司客户关系的稳定和持续经营能力，陈渊技均为公司牵头销售的主要领导之一，刘锦成和孙定坤逐步牵头公司销售管理、沟通重要客户，对公司销售活动的影响程度逐步增强。

(2) 牵头负责销售的“公司领导”变动对公司持续经营能力的影响

牵头负责销售的“公司领导”变动对公司持续经营能力的影响分析如下：

1) 控制权变更前后公司主要客户合作关系未发生重大不利变化

公司与报告期内主要客户（诺克工业及储能减速电机前五大客户）的合作历史如下所示：

序号	客户名称	合作历史
1	诺克工业	经第三方推荐，公司业务前身江南微电机厂与诺克工业自 2007 年开展业务合作，公司成立后继续和该客户保持合作
2	SIEMENS	公司业务前身江南微电机厂最早与上海西门子开关有限公司开展业务合

序号	客户名称	合作历史
		作，而后陆续与西门子及其子公司开展业务合作，公司成立后继续和西门子保持合作，至今已和公司及其前身合作已超过 20 年
3	EATON	经客户主动接洽，公司业务前身江南微电机厂自 2004 年与伊顿及其子公司陆续开展业务合作，公司成立后继续和伊顿及其子公司保持合作
4	思源电气及其关联方	经客户主动接洽，公司自 2012 年与思源电气及其关联方陆续开展业务合作
5	许继集团及其关联方	经公司主动接洽，公司业务前身江南微电机厂自 2009 年与许继集团及其关联方陆续开展业务合作，公司成立后继续和许继集团及其关联方保持合作
6	余姚华宇	经公司主动接洽，公司业务前身江南微电机厂自 2008 年与余姚华宇开展业务合作，公司成立后继续和余姚华宇保持合作
7	兴机电器及其关联方	经客户主动接洽，公司业务前身江南微电机厂自 2008 年与兴机电器有限公司和新机电器有限公司陆续开展业务合作，公司成立后继续和上述两家客户保持合作
8	施耐德电气	经客户主动接洽，公司业务前身江南微电机厂自 2007 年与施耐德电气境内公司客户陆续开展业务合作，公司成立后继续和施耐德电气境内公司保持合作

公司与上述主要客户合作开始时间均为控制权变更前，公司与上述主要客户的合作持续稳定，主要客户已知晓公司股权变动事项，公司与主要客户的合作未因控制权变更受到重大不利影响。

公司与客户的合作主要建立在公司良好的技术实力、优秀的产品及服务质量基础上，公司已建立起较为完善的技术团队、生产团队及销售团队，部分公司领导的退出预计不会对公司产品及服务质量产生重大的不利影响，进而对公司与客户的合作产生重大不利影响。

2) 陈渊技退出不会对公司持续经营能力构成重大不利影响，但可能对公司技术研发、销售及生产经营方面产生一定不利影响

报告期内，公司牵头负责销售的“公司领导”中刘锦成为公司实际控制人，孙定坤系刘锦成亲属、持有公司股份，确认将长期为公司服务；陈渊技为公司重要股东，亦愿意长期为公司服务，且公司采取了有效的应对陈渊技离职、保持公司业务稳定、经营持续的相关措施，具体如下：

序号	措施	内容
1	建立健全法人治理结构	公司已建立健全了股东大会、董事会、监事会等法人治理结构，并已制定《公司章程》、股东大会、董事会、监事会议事规则等各项内部管理制度，确保公司各项经营决策及时、有效的作出，不会因相关人

序号	措施	内容
		员退出、调整或发生其他变动情况而受到影响
2	重视人才团队建设，能够保持核心团队结构合理和稳定	公司一直重视管理研发人才的梯队建设，采取“以老带新”的方式，着手核心技术的传承，加强技术管理团队建设。在建立有效的内部培养晋升机制的同时积极引入外部的优秀技术人才、管理人才，不断补充新鲜血液进入公司核心团队，保持研发和经营管理团队结构合理、人员稳定
3	已实施股权激励，保持核心技术人员和骨干员工的稳定性	公司实行了股权激励，核心技术人员和骨干员工间接持有公司股份，增强了员工与公司之间的凝聚力和利益一致性，有利于保障公司研发、生产、销售、管理等相关骨干人员的稳定性，其中奚红（内销主管）、孙莲燕（外销主管）均通过持股平台间接持有公司股权
4	与主要客户和供应商建立了稳定和良好的合作关系	公司经过多年的市场开拓和客户积累，与主要客户、供应商建立了较为稳定、良好的合作关系。同时在陈渊技的介绍下，公司现任实际控制人刘锦成及现任高管孙定坤已与公司主要客户建立了沟通与联系。根据访谈确认，公司主要客户均表示未来将与公司继续保持合作

此外，陈渊技及龚建芬、陈奕峰（以下简称承诺人）就上市后服务时间、不从事竞争业务等内容自愿作出如下承诺：

“1、在发行人本次上市进行过程中以及上市后三年内，陈渊技不会主动从发行人处离职。上市后三年后，在发行人要求聘用陈渊技且其本人身体条件允许的情况下，陈渊技承诺持续为发行人服务，不会主动离职。

2、承诺人（含承诺人控制的其他企业、组织或机构）不会直接或者间接地以任何方式（包括但不限于自营、合资或者联营）参与任何与发行人（包括其子公司，如有）主营业务或者主要产品相同或者相似的、存在直接或者间接竞争关系的任何业务活动。承诺人自发行人处离职后本项承诺仍然持续有效。

3、自公司股票上市之日起 12 个月内，陈渊技、龚建芬不转让或者委托他人管理其本人直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份，并依法办理所持股份的锁定手续，同时遵守其任职董事/高级管理人员期间的其他股份锁定限制。陈渊技、龚建芬拟长期持有公司股票。如果在锁定期满后，其本人拟减持股票的，将认真遵守中国证监会、证券交易所的相关规定以及其本人已作出的相关承诺，审慎制定股票减持计划。”

结合公司采取的上述措施、陈氏家族所出具的承诺以及与主要客户稳定合作的现状，预计陈渊技退出对公司的持续经营能力不会构成重大不利影响。

由于陈渊技系公司创始人，拥有丰富的行业经验，对主要客户较为熟悉，在

公司的技术研发、生产经营等方面具有较为重要的影响，其离职可能会对公司技术研发、生产经营和未来发展构成一定的不利影响，公司已在招股说明书“重大事项提示”及“第四节 风险因素”中针对陈渊技退出可能给公司带来的不利影响风险进一步补充披露如下：

“（六）原实际控制人陈渊技、龚建芬、陈奕峰退出对公司技术研发、销售、生产经营及未来发展的影响

陈渊技，2011年6月至今，一直任发行人董事、总经理，深耕微电机行业多年，拥有丰富的产品设计开发经验，对公司主要客户较为熟悉，负责公司的日常生产经营管理，是公司核心技术人员之一，对发行人核心技术研发、生产经营具有重要影响。未来，若陈渊技退出将对公司技术研发、销售、生产经营、未来发展产生一定的不利影响。

龚建芬，主要负责公司日常后勤行政管理工作，作为董事、高级管理人员，其退出不会构成公司董事、高级管理人员的重大变更。

陈奕峰，作为公司技术部普通员工，参与公司产品研发和境外客户技术沟通，非公司核心技术人员，其退出不会对发行人产生重要影响。

陈氏家族中陈渊技，虽对公司发展有重要影响但不足以主导或控制公司的经营决策，基于公司已建立健全的相关内部管理制度和决策机制，并组建了结构合理、人员稳定的研发和经营管理团队，实施了股权激励计划保持核心技术人员和骨干员工的稳定性，与主要客户和供应商建立了稳定和良好的合作关系。未来若原实际控制人陈氏家族成员及相关人员退出、调整或发生其他变动情况时，不会对发行人生产经营的稳定造成显著影响。

综上，未来龚建芬、陈奕峰退出对公司技术研发、生产经营及未来发展不存在实质不利影响，陈渊技退出将对公司研发工作、销售、生产经营、未来发展产生一定的不利影响。”

（三）核查程序及核查意见

我们履行了以下核查程序：

1. 访谈公司管理层，了解公司产品竞争力、核心技术水平、客户黏性等，了解报告期内公司销售渠道、获客方式、合同签订方式，销售人员和具体客户的匹配关系，了解销售费用率低的原因及合理性；

2. 访谈公司管理层，了解核心销售人员的构成和变动情况，并了解销售部

每个销售人员的业务划分和客户维护情况；

3. 访谈公司销售人员，了解销售部门在销售合同签订、订单获取过程中的主要工作职责，主要简历；

4. 对陈渊技、刘锦成、孙定坤进行访谈确认，了解公司牵头负责销售的“公司领导”的具体人员构成、分工和职责，相关人员离职是否对公司持续经营能力构成重大不利影响；

5. 对公司主要客户进行访谈，了解和公司的合作情况和持续性；

6. 取得陈氏家族出具的相关承诺。

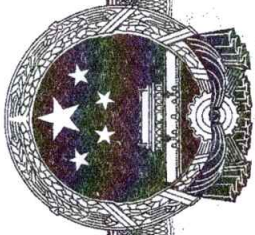
经核查，我们认为，公司销售费用率偏低主要系公司销售以面向大型的老客户为主，新客户主要为零星采购客户，大部分主动接洽公司，因此对销售人员需求相对较小；销售费用率偏低的情况符合公司客户特点和经营情况，具有合理性；公司控制权变更前后，核心销售人员未发生变更；公司控制权变更前，牵头负责销售的“公司领导”主要为总经理陈渊技，控制权变更后牵头负责销售的“公司领导”为刘锦成、陈渊技及孙定坤，其中刘锦成为公司实际控制人、孙定坤为刘锦成亲属、持有公司股份，确认长期为公司服务；陈渊技为公司重要股东、创始人，亦愿意继续为公司服务，且公司采取了有效的应对陈渊技离职措施，因此陈渊技退出对公司的持续经营能力不会构成重大不利影响。鉴于陈渊技系公司创始人，拥有丰富的行业经验，对主要客户较为熟悉，公司已在招股说明书中就陈渊技退出公司做了相应的风险提示。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师:  
中国注册会计师:  

二〇二一年五月十八日



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、法规规定的其它业务。(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

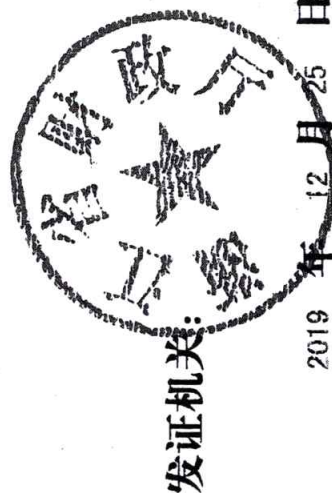


2021年03月8日

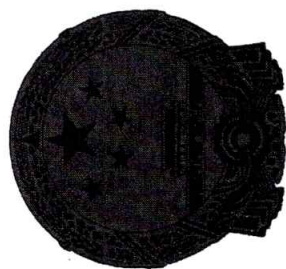
证书序号: 0007666

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》。



中华人民共和国财政部制



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:

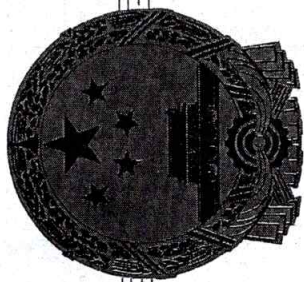
经营场所: 浙江省杭州市西溪路128号6楼

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: 1996年11月21日设立, 2011年6月28日转制



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。

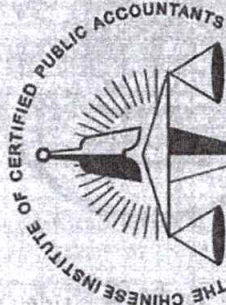
首席合伙人: 胡少先



证书号: 44

发证时间: 二〇一一年十一月八日

证书有效期至: 二〇一一年十一月八日



中国注册会计师协会

姓名 Full name 方国华
性别 Sex 男
出生日期 Date of birth 1978-12-25
工作单位 Working unit 天健会计师事务所
身份证号码 Identity card No. 330122197812250817



证书编号 No. of Certificate 3300000012069
批准注册协会 Authorized Institute of CPAs 浙江省注册会计师协会
发证日期 Date of Issuance 2005 年 07 月 01 日

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.



年 月 日
y m d
2013 01 01
浙江省注册会计师协会

466



李明明

姓名 Full name

女

性别 Sex

1982-02-23

出生日期 Date of birth

天健会计师事务所(特殊普通合伙)

工作单位 Working unit

211381198202230826

身份证号码 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.



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 Certified Public Accountants of Zhejiang Province

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

年 月 日
/y /m /d