

关于浙江金道科技股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件 的审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕1171号

深圳证券交易所：

由国泰君安证券股份有限公司转来的《关于浙江金道科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2021〕010750号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的浙江金道科技股份有限公司（以下简称金道股份公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

本说明中涉及货币金额的单位，如无特别指明，均为人民币万元；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。

一、关于关联方与关联方交易。审核问询回复显示：（1）报告期内，公司主要向冈村传动与三菱重工两家客户销售主减速器。冈村传动主减速器产品毛利率分别为 50.08%、51.98%和 53.83%，显著高于三菱重工主减速器产品毛利率；

（2）发行人主要向索达机械采购 YQXF30-4100A 等系列产品的特种操纵阀，上述产品为配套开发，无可比供应商。发行人配套机型产品报告期内销售收入分别为 2,754.49 万元、3,370.03 万元、4,207.61 万元。

请发行人：（1）结合定价策略、产品结构、客户议价能力等因素，分析主减速器产品不同客户毛利率存在显著差异的原因；（2）说明发行人向索达机械采购的特种操纵阀是否存在替代供应商或替代的自产产品，报告期内替代产品采购或自产的金额及占比；发行人与索达机械之间是否存在长期合作协议，合作的稳定性和可持续性，结合上述情形进一步分析发行人对索达机械是否存在

重大依赖，相关应对措施是否有效，并就该事项进行风险提示；（3）说明在发行人向索达机械采特种操纵阀不存在可比供应商情形下，结合其他客观证据，进一步分析发行人与索达机械之间采购价格的定价公允性。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人及其关联方与索达机械及其关联方之间银行流水核查情况，是否存在非经营性资金、业务往来，是否存在代为承担成本费用等利益输送情形。（审核问询函问题 3）

（一）结合定价策略、产品结构、客户议价能力等因素，分析主减速器产品不同客户毛利率存在显著差异的原因

1. 销售不同客户的主减速器产品毛利率情况

报告期各期，公司向不同客户销售主减速器的收入规模及毛利率对比情况如下：

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
三菱重工	1,852.59	72.46%	38.16%	2,471.92	75.04%	34.88%	2,808.49	73.74%	37.44%
冈村传动	704.21	27.54%	53.83%	821.72	24.95%	51.98%	999.91	26.26%	50.08%
江苏中力叉车有限公司	-	-	-	0.38	0.01%	56.49%	-	-	-
合计	2,556.81	100.00%	42.43%	3,294.02	100.00%	39.15%	3,808.40	100.00%	40.76%

由上表，报告期内，除 2019 年度公司向江苏中力叉车有限公司销售一台主减速器外，公司主减速器主要销售给三菱重工及冈村传动，且销售给冈村传动的毛利率显著高于三菱重工。公司 2019 年度向江苏中力叉车有限公司销售一台主减速器的毛利率高于三菱重工及冈村传动，主要系针对零星的销售，公司定价较高所致。相比于公司整体毛利率水平，公司销售主减速器毛利率较高，原因详见本问询函回复五（四）1 之说明。

2. 向冈村传动及三菱重工销售主减速器毛利率存在显著差异的原因

报告期内，公司向冈村传动销售的主减速器毛利率分别为 50.08%、51.98% 及 53.83%，显著高于向三菱重工销售的主减速器毛利率，主要原因如下：

（1）产品结构差异

公司主减速器产品主要包括 Y48130X 等系列及 69174 系列。公司向三菱重工销售的主减速器型号为 69174 系列（以下简称“三菱重工系列”），向冈村传动销售的主减速器型号为 Y48130X/Y48140X/Y48150X 系列（以下简称“冈村传动系

列”)。因此，公司向两家客户销售的产品结构不同，具体销售情况如下：

单位：元/台

年度	公司	产品名称	收入	占比	单价	毛利率
2020 年度	三菱重工	69174-060 系列	793.18	42.81%	2,977.41	40.98%
		69174-070 系列	1,059.41	57.19%	3,175.69	35.97%
		合计	1,852.59	100.00%	3,087.65	38.16%
	冈村传动	Y48130X	81.28	11.54%	2,955.47	53.56%
		Y48140X	316.65	44.96%	3,281.31	55.15%
		Y48150X	306.29	43.49%	3,528.71	52.54%
		合计	704.21	100.00%	3,340.67	53.83%
2019 年度	三菱重工	69174-060 系列	1,056.80	42.75%	2,995.47	39.22%
		69174-070 系列	1,415.12	57.25%	3,191.52	31.63%
		合计	2,471.92	100.00%	3,104.65	34.88%
	冈村传动	Y48130X	56.15	6.83%	2,955.47	51.73%
		Y48140X	390.12	47.48%	3,264.56	53.43%
		Y48150X	375.45	45.69%	3,528.71	50.50%
		合计	821.72	100.00%	3,355.34	51.98%
2018 年度	三菱重工	69174-060 系列	1,220.20	43.45%	2,990.69	40.78%
		69174-070 系列	1,588.28	56.55%	3,184.84	34.88%
		合计	2,808.49	100.00%	3,097.48	37.44%
	冈村传动	Y48130X	106.81	10.68%	2,942.51	52.48%
		Y48140X	463.33	46.34%	3,272.12	51.25%
		Y48150X	429.77	42.98%	3,516.90	48.22%
		合计	999.91	100.00%	3,331.92	50.08%

由上表，公司向三菱重工及冈村传动销售的主减速器产品型号不存在重合，因此无完全可比产品进行毛利率对比。

两种系列的主减速器产品在技术特点及产品构造上存在差异，具体如下：

单位：元/台

产品	技术特点差异	产品结构差异	平均成本构成		均价及平均毛利率
三菱重工系列	箱体在整车上的固定方式采用的横梁底部支撑结构	产品质量要求较高，零部件如轴承采用进口品牌相对较多	直接材料	1,379.02	均价：3,096.59 毛利率：36.83%
			直接人工	196.22	
			制造费用	310.54	

			加工费用	71.01	
			合计	1,956.78	
冈村传动系列	箱体在整车上采用支架固定支撑方式,方便整车布置,利于维修和拆装,同时能更好的吸收变速箱的震动,减低产品的噪音,增加壳体寿命	零部件自制或国内品牌相对较多	直接材料	1,090.30	均价: 3,342.65 毛利率: 51.96%
			直接人工	174.77	
			制造费用	277.96	
			加工费用	63.09	
			合计	1,606.11	

注: 平均成本=报告期各期系列产品单位成本的均值; 均价=报告期各期系列产品单位价格的均值; 平均毛利率=报告期各期系列产品毛利率的均值

由上可知, 三菱重工系列及冈村传动系列主减速器在技术特点及产品的构造方面存在差异。

在技术特点方面, 冈村传动系列产品采用支架固定支撑方式, 具有便于布置、方便拆修、降噪减震等多重优势; 三菱重工系列产品采用的横梁底部支撑结构制造成本较高。上述两种结构多应用于其发动机及液力传动变速箱、主减速器之间浮动连接。

在产品构造方面, 三菱重工作为全球前五的国际知名品牌, 对公司主减速器部分零部件的品质要求较为严苛, 因此公司在产品生产过程中, 部分物料如轴承等采用了进口品牌产品, 导致单位材料成本相对较高; 而针对冈村传动, 公司同类型的自产零部件通常能够满足客户对于产品参数及品质的要求, 因此节约了成本投入。

(2) 客户议价能力与定价策略

整体来看, 由于叉车变速箱及主减速器产品的技术性、专用性较强, 具体产品的参数、规格、性能也存在较大差异, 针对某款产品而言通常没有公开、统一的市场价格。

公司各类产品的基础报价一般按照“成本+合理利润”原则。公司综合考虑原材料采购价格波动、规模效应对单位成本影响、配套车型市场供求变化等因素, 在维持合理利润空间的基础上, 结合客户的议价能力、客户品牌知名度、预期销售规模及历史合作情况等多个维度, 通过履行严格的审批程序后调整客户销售价格。

具体而言，公司在向三菱重工及冈村传动销售主减速器产品时的定价策略差异如下：

因素	三菱重工	冈村传动
开发与合作历史	一方面，公司于 2010 年左右即与三菱重工达成合作意向，通过长期的测试，于 2013 年实现了产品销售规模的突破。作为公司第一家实现规模化销售的国际品牌，三菱重工对公司拓展国际市场、塑造品牌形象具有重要意义； 另一方面，三菱重工系三菱叉车在国内的整车制造基地，在引入公司作为供应商之前，其主减速器主要依赖日本进口。公司需向其提供合理报价以实现进入其供应链的目的。 综上，公司在综合考量开发难度、品牌塑造等因素，对三菱重工的初次报价保留相对较低的利润空间，并在报告期内合理维持利润水平。	冈村传动系由奥卡姆拉株式会社、杭叉集团及金道股份公司于 2013 年合资成立的公司。 成立伊始，冈村传动即寻求符合其利益最大化的本土零部件供应商。并且同作为日资企业，冈村传动变速箱技术与三菱重工同源，其了解到公司向三菱重工供应主减速器的情况，充分认可公司技术实力，因此邀请公司作为其主减速器的本土供应商。 由于公司非通过竞争替代进入其供应链体系，故定价方面自主空间较大，且考虑到冈村传动的规模较小，制定了相对较高的价格，并在合作期间保持相对稳定。
客户品牌	三菱重工属于叉车主机厂的知名品牌，2019 年位列全球叉车制造商排行榜第 4 位。 与三菱重工保持维持良好合作有利于在未来的商业合作中争取更大规模潜在的销售订单，故公司在同等产品中有所让利。	冈村传动系奥卡姆拉株式会社在国内投资的叉车变速箱企业。奥卡姆拉株式会社核心业务为高档办公家具、公共设施家具等，在叉车零部件领域的知名度有限。因此公司定价相对较高。
销售规模	报告期各期，公司向三菱重工销售的主减速器金额分别为 2,808.49 万元、2,471.92 万元及 1,852.59 万元，各期均属于公司的前五大客户。公司向三菱重工销售主减速器的规模约为向冈村传动销售的 3 倍。对于销售规模较高的重要客户，公司在合作中给予了一定程度的价格上的优惠，具有商业合理性。	报告期各期，公司向冈村传动销售的主减速器金额分别为 999.91 万元、821.72 万元及 704.21 万元，占公司营业收入的比例分别为 2.21%、1.82% 及 1.33%，对公司业绩影响较小，且远低于同期向三菱重工销售主减速器的规模。
议价能力	报告期内，客户外购的主减速器产品 100% 从公司采购，公司有较强的议价能力。合作期间整体降价幅度较小。 因此，向其销售的主减速器毛利率高于公司其他系列产品。	报告期内，客户外购的主减速器产品 100% 从公司采购，公司有较强的议价能力。合作期间价格保持相对稳定。因此，向其销售的主减速器毛利率高于公司其他系列产品。

综上，公司向冈村传动销售的毛利率高于三菱重工，主要系：一方面，两者的产品和技术特点及产品结构上有所不同，并不完全可比；另一方面，在与冈村传动初始合作定价时，公司凭借技术优势以及作为三菱重工供应商的品质背书，得到了冈村传动及其日资股东方的认可，成为了其主减速器的供应商。而公司考

考虑到冈村传动作为初创企业规模较小以及叉车行业内知名度相对较低，制定了相对较高的初始报价。合作期间，公司作为两家企业主减速器的独家供方，均具有相对较高的议价能力，同型号的主减速器价格每年保持相对稳定或略有下降，总体上降价幅度均较小，从而使得公司向冈村传动销售主减速器的毛利率维持在相对较高的水平。

但总体上，公司报告期内向冈村传动销售主减速器的金额占公司营业收入的比例分别为 2.21%、1.82%及 1.33%，上述关联交易对公司业绩影响较小。

（二）说明发行人向索达机械采购的特种操纵阀是否存在替代供应商或替代的自产产品，报告期内替代产品采购或自产的金额及占比；发行人与索达机械之间是否存在长期合作协议，合作的稳定性和可持续性，结合上述情形进一步分析发行人对索达机械是否存在重大依赖，相关应对措施是否有效，并就该事项进行风险提示

1. 向索达机械采购操纵阀的可替代情况

（1）报告期内向索达机械的采购情况

金道股份公司主要向索达机械采购 YQXF30-4100A 型号的操纵阀，报告期各期，该型号产品及其改进型号产品的采购额占公司向索达机械的总采购额的比例如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
YQXF30-4100A	203.75	152.20	142.65
YQXF35-4100	1.04		
两款操纵阀采购总额	204.79	152.20	142.65
占向索达机械采购总额的比例	89.26%	87.91%	79.15%

注：YQXF35-4100 型号操纵阀系 YQXF30-4100A 型号操纵阀的改进型号，属于可替代产品

（2）YQXF30-4100A 型号操纵阀的替代情况

报告期内，除索达机械外，公司未向其他外部供应商采购 YQXF30-4100A 型号或 YQXF35-4100 型号操纵阀。

2020 年下半年，公司子公司运通机械已实现上述型号操纵阀的自制并少量生产。2021 年度，运通机械大幅增加了该系列产品的产量，逐步实现对索达机

械的替代。2020 年度及 2021 年 1-5 月，公司向索达机械及运通机械采购 YQXF30-4100A 型号与 YQXF35-4100 型号操纵阀的情况如下：

单位：件

供应商	2021 年 1-5 月			2020 年度		
	数量	金额	金额占比	数量	金额	金额占比
索达机械	1,344	46.52	46.18%	5,915	204.79	94.11%
运通机械	1,612	54.21	53.82%	381	12.81	5.89%
合计	2,956	100.73	100.00%	6,296	217.60	100.00%

由上表，公司向索达机械的采购占比由 2020 年度的 94.11%下降至 46.18%，占比大幅下降。

2. 公司与索达机械之间是否存在长期合作协议，合作的稳定性和可持续性

(1) 公司与索达机械的协议形式

报告期内，公司与索达机械每年度签署框架性协议，对当年度拟采购产品品类、质量要求、交货方式、结算方式及违约责任等事项进行约定。当年度实际采购时，公司通过向索达机械发送采购订单以确认具体采购产品、数量、金额等内容。

(2) 公司与索达机械之间合作是否具有稳定性及可持续性

短期内，公司与索达机械的合作较为稳定。自公司 2011 年前后委托索达机械开发了变速箱操纵阀产品，双方一直保持了 10 年左右的良好合作关系。目前，双方不存在纠纷及潜在纠纷。

但操纵阀也非索达机械的核心业务，报告期内操纵阀收入约占索达机械总收入的一成左右。2020 年年末以来，索达机械出于优化产能配置、提高经营效率的考量，计划聚焦液压多路阀主业，并逐渐减少操纵阀业务体量；但基于与公司长期保持良好合作关系，短期内索达机械将继续向公司供应少量操纵阀作为公司该型号操纵阀的供应链补充。

与此同时，公司为进一步增强业务独立性，保证供应链安全，减少潜在的关联交易，运通机械于 2019 年起即进行 YQXF30-4100A 型号操纵阀产品的自主研发，至 2020 年下半年，公司子公司运通机械已实现该型号及其改进型号操纵阀的自制并少量生产；公司计划继续添置部分加工设备，进一步增加操纵阀的生产加工能力。届时，公司将进一步降低向索达机械采购操纵阀产品的比例，而索达机械

也将聚焦主业液压多路阀。

3. 公司对索达机械不存在重大依赖及针对性措施

(1) 公司对索达机械不存在重大依赖

报告期内，公司主要向索达机械采购 YQXF30-4100A 及其改进型号操纵阀，以及少量的 4WD35、YD30-4100 型号操纵阀，上述操纵阀配套用于公司 YQXF15 等系列叉车变速箱。

报告期各期索达机械的操纵阀所配套的叉车变速箱收入占公司营业收入的比例分别为 6.10%、7.48%及 7.94%，占比整体较小，不存在重大依赖。

(2) 应对措施

一方面，随着 YQXF 系列产品销量提升，公司从供应链安全及成本控制等因素考虑，着力实现主要零部件的自制。公司子公司运通机械于 2020 年下半年已实现 YQXF30-4100A 型号及其改进型号 YQXF35-4100 操纵阀的自制并少量生产，并于 2021 年度逐步放量。公司将进一步提升运通机械产能，进而降低向索达机械的采购比例；

另一方面，公司为保证供应链安全，同类产品通常储备两到三家供应商供货。在公司提供参数、规格及图纸等技术文件的情况下，公司的其他操纵阀供应商如合肥力威汽车油泵有限公司、浙江海宏液压科技股份有限公司也具备 YQXF30-4100A 型号操纵阀的量产能力。但从自身技术保密的角度出发，公司将优先选择自制。

4. 风险提示

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、（十）索达机械断供影响短期生产的风险”补充披露如下：

“（十）索达机械断供影响短期生产的风险

操纵阀属于叉车变速箱的核心零部件之一。报告期内，发行人持续且单一的向关联方供应商索达机械采购 YQXF30-4100A 等型号操纵阀，其所配套的叉车变速箱收入分别为 2,754.49 万元、3,370.03 万元及 4,207.61 万元，占发行人营业收入的比例分别为 6.10%、7.48%及 7.94%。尽管发行人已经实现 YQXF30-4100A 型号及其改进型号操纵阀的自制并逐步量产，但短期内仍然需要向索达机械采购以满足生产需求。如索达机械因自身产能不足等因素停止向发行人供货，则发行人短期生产将受到一定程度的不利影响。”

(三) 说明在发行人向索达机械采购特种操纵阀不存在可比供应商情形下，结合其他客观证据，进一步分析发行人与索达机械之间采购价格的定价公允性

1. 报告期内主要型号操纵阀采购价格

报告期各期，公司采购的主要型号操纵阀价格及报告期内累计采购金额情况如下：

单位：元/件、万元

供应商	操纵阀型号	报告期内累计采购金额	2020 年 采购单价	2019 年 采购单价	2018 年 采购单价
索达机械	YQXF30-4100A	498.60	346.15	337.11	346.15
浙江海宏液压科技股份有限公司	YQXD45A-4100	139.49	393.16	381.24	393.16
	YQXD100H12-4100	99.90	383.16	380.72	393.16
	YQX100-4000	171.34	393.16	391.77	393.16
	YQX45-4000	106.07	393.16	392.11	393.16
合肥力威汽车油泵有限公司	YQX30-4000	1,066.65	258.17	249.11	248.09
	YQX30-5000	482.36	96.90	96.17	96.58

报告期各期，公司主要向索达机械采购 YQXF30-4100A 型号操纵阀，三年累计采购金额 498.60 万元。

2. 向索达机械采购价格的公允性说明

(1) 公司一贯执行采购管理制度，未因索达机械的关联方身份而不同

1) 同类产品采购价格一致

公司制定了《供应商管理制度》、《存货采购管理制度》等采购内部控制制度，根据要求，公司采购前，采购人员应掌握主要物料的市场价格走势信息，对原材料市场价格进行评估并且按照货比三家的原则组织采购作业。

公司采购部门在实际采购活动中能够贯彻有关制度安排，在存在市场价格的情况，能够保持价格的公允，不因为供应商是否为关联方而差异化对待。具体而言，公司 YQXD100H12-4100 型号操纵阀历史上主要向浙江海宏液压科技股份有限公司进行采购，2017 年度，公司从索达机械采购了同型号产品，报价与原供应商浙江海宏液压科技股份有限公司不存在差异，具体如下：

产品名称	供应商	金额（万元）	单价（元/件）
YQXD100H12-4100	浙江海宏液压科技股份有限公司	23.98	393.16

操纵阀	索达机械	8.53	393.16
-----	------	------	--------

报告期内，公司未再向索达机械采购 YQXD100H12-4100 型号操纵阀，向浙江海宏液压科技股份有限公司的采购单价分别为 393.16 元/件、380.72 元/件及 383.16 元/件。不存在向索达机械采购单价大幅低于或高于市场公允价格的情况。

对于 YQXF30-4100A 型号操纵阀，由于缺少供应商比价的条件，公司通过与索达机械协商，确定了合理的采购价格。

2) 王雅香退出镇江索达前后，采购价格趋势与其他系列产品的操纵阀价格趋势一致

王雅香退出索达机械股权（2018 年 4 月）前后，公司向索达机械采购 YQXF30-4100A 型号操纵阀的价格走势与其他配套操纵阀供应商一致，均保持基本稳定，具体如下：

单位：元/件

供应商	操纵阀型号	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
索达机械	YQXF30-4100A	346.15	337.11	346.15	346.15
浙江海宏液压科技股份有限公司	YQXD45A-4100	393.16	381.24	393.16	393.16
	YQXD100H12-4100	383.16	380.72	393.16	393.16
	YQX100-4000	393.16	391.77	393.16	393.16
	YQX45-4000	393.16	392.11	393.16	393.17
合肥力威汽车油泵有限公司	YQX30-4000	258.17	249.11	248.09	214.47
	YQX30-5000	96.90	96.17	96.58	96.58

综上，公司向索达机械采购主要产品的价格未因索达机械曾为公司关联方而有所不同，在索达机械作为公司关联方或非关联方期间，价格保持稳定，趋势与同类产品一致。

(2) 公司不存在不公允定价与索达机械之间进行利益输送的动机

一方面，2017 年度，由于公司 YQXF 系列变速箱的销售规模尚相对较小，公司向索达机械采购 YQXF30-4100A 型号操纵阀的金额仅 37.70 万元，金额很小，公司在当年度不存在通过上述金额的采购向索达机械输送利益或粉饰业绩的动机或空间。

另一方面，报告期内，无论王雅香是否作为索达机械股东期间，YQXF30-4100A 型号操纵阀的采购价格与 2017 年度基本一致，该趋势也与同类其他型号产品无

异，公司不存在在报告期内大幅度调整价格以进行利益输送的情况，且公司报告期内向索达机械采购金额分别为 180.23 万元、173.14 万元及 229.42 万元，占营业成本的比例仅 0.54%、0.50%及 0.57%，整体占比均较小。

综上所述，报告期内公司向索达机械采购的操纵阀产品价格系由双方商业谈判所决定，且整体采购金额较小，不存在以不公允定价进行利益输送的情况。

（四）核查过程及核查意见

1. 核查过程

我们实施了以下核查程序：

（1）获取公司主减速器的收入成本明细表，复核公司向三菱重工及冈村传动销售主要型号主减速器收入及毛利率计算的准确性；

（2）访谈公司技术部负责人，了解公司向不同客户销售主减速器产品的差异，访谈公司销售部负责人，了解公司向三菱重工及冈村传动销售主减速器的定价逻辑；

（3）获取公司 2017 年-2020 年期间的采购明细表，了解公司向索达机械及运通机械采购操纵阀的情况，计算公司所采购各主要型号操纵阀的平均价格，了解整体价格走势；

（4）访谈公司总经理、采购部门负责人，了解 2020 年及 2021 年公司特定型号操纵阀的供应情况，分析是否存在依赖于索达机械的情况；了解公司与索达机械关于特定型号操纵阀的定价依据，并分析其合理性；

（5）获取并查阅公司与索达机械签署的采购合同。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）报告期内，公司向三菱重工销售主减速器的毛利率相对冈村传动较低，主要系公司向两家客户销售的产品型号有所不同，产品结构存在差异，且基于客户品牌、销售规模、开发合作历史方面的考量，具有商业合理性；2019 年，公司向江苏中力叉车有限公司销售一台主减速器的毛利率高于三菱重工及冈村传动，主要系针对零星的销售，公司定价较高所致，具有合理性；

（2）报告期内，公司与索达机械每年度签署框架性协议，除索达机械外，公司未向其他外部供应商采购 YQXF30-4100A 型号操纵阀。2020 年下半年起，公司

子公司运通机械已实现该型号及其改进型号 YQXF35-4100 操纵阀的自制并少量生产；随着运通机械的操纵阀产能释放，公司进一步降低向索达机械的采购，2021 年 1-5 月，公司在上述两款型号上向索达机械的采购占比下降至 46.18%。短期内，索达机械将继续向公司销售少量操纵阀作为公司供应链补充，但公司向其采购金额将呈下降趋势。公司对索达机械不存在重大依赖；

(3) 如索达机械停止向公司供应操纵阀，公司的应对措施具有有效性；公司已针对索达机械断供可能导致的短期经营不利补充披露了风险提示；

(4) 公司向索达机械采购的主要型号操纵阀产品高度定制化，报告期内无可比价格。报告期内公司向索达机械采购的操纵阀产品价格系由双方商业谈判所决定，采购价格趋势与同类产品保持一致，具有商业合理性及公允性。

3. 对公司及其关联方与索达机械及其关联方之间银行流水核查情况，是否存在非经营性资金、业务往来，是否存在代为承担成本费用等利益输送情形

我们取得了公司及其主要关联方在报告期内的全部银行流水，具体如下：

序号	姓名/名称	关联关系
1	金道股份公司及分公司	公司
2	运通机械	公司子公司
3	金道控股	公司控股股东
4	金及投资	公司股东，公司实际控制人控制的企业
5	金益投资	公司股东，公司实际控制人控制的企业
6	瑞昱实业	公司实际控制人配偶控制的企业
7	翎宝传动	公司实际控制人配偶控制的企业
8	金言荣	公司实际控制人之一
9	王雅香	公司实际控制人之一
10	金刚强	公司实际控制人之一、董事、总经理
11	金晓燕	公司实际控制人之一
12	刘建波	金晓燕配偶
13	茅蓓蕾	金刚强前妻
14	骆建国	副总经理
15	林捷	财务总监、主要财务人员
16	唐伟将	董事会秘书
17	徐德良	监事会主席
18	周建钟	职工代表监事

19	朱水员	监事
20	吴一晖	公司外部董事

我们将上述银行流水的对方账户与索达机械的下列主要关联方进行比对：

序号	名称	与索达机械关联关系
1	索达机械	-
2	戴豫	索达机械现 5%以上股东
3	纪卫兵	索达机械现 5%以上股东
4	朱贵麟	索达机械现 5%以上股东
5	蔡新红	索达机械现 5%以上股东
6	张强	总经理
7	王召景	监事
8	镇江索达联轴器有限公司	张强及王召景控股的企业
9	镇江大鹏股份有限公司传动机械厂（已吊销）	张强负责的企业
10	江苏昆仲机械有限公司	报告期内张强曾投资的企业

同时，公司取得了索达机械关联方戴豫报告期内主要银行账户流水，将其银行流水中对方账户与公司及关联方进行比对。

经核查，我们认为：

（1）报告期内：1）公司及子公司运通机械、实际控制人之一王雅香、监事及核心技术人员徐德良与戴豫之间存在大额资金往来，详见本问询函回复二（一）2 之说明；2）公司及子公司与索达机械存在采购及销售业务往来，详见招股说明书“第七章 公司治理与独立性”之“十、（二）经常性关联交易”；3）除此之外，公司及关联方与索达机械及其关联方之间不存在非经营性资金、业务往来；

（2）报告期内，不存在索达机械及其关联方为公司承担成本费用等利益输送情形。

二、关于供应商入股。审核问询回复显示：发行人技术顾问及发行人供应商索达机械执行董事戴豫为发行人员工持股平台金益投资的有限合伙人，出资比例为 4.44%。报告期内索达机械与发行人存在关联采购和销售。

请发行人说明：（1）戴豫的基本履历，对外任职和投资企业基本情况，与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员之间是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排，是否存在代发行

人承担成本费用等利益输送情形；（2）戴豫出资金益投资的原因及资金来源、定价公允性，是否存在其他利益安排；（3）发行人聘请戴豫担任技术顾问的原因，戴豫承担的工作职责及具体工作成果，报告期内发行人支付技术顾问费的金额及定价公允性；（4）是否存在其他供应商、客户及其关联方直接或间接持有发行人股份、权益、委托持股或其他利益安排的情形。请保荐人、发行人律师及申报会计师发表明确意见，说明核查过程、核查方法、核查证据、核查结论。（审核问询函问题 4）

（一）戴豫的基本履历，对外任职和投资企业基本情况，与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员之间是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排，是否存在代发行人承担成本费用等利益输送情形

1. 戴豫的基本履历，对外任职和投资企业基本情况

（1）戴豫的基本履历

报告期内，戴豫作为公司间接股东、技术顾问，为公司提供技术指导。戴豫的工作履历情况如下：

1982 年 8 月至 1986 年 1 月于镇江液压件总厂有限责任公司担任技术科工程师；1986 年 2 月至 1996 年 5 月于镇江液压件总厂有限责任公司担任技术科长；1996 年 6 月至 2007 年 7 月于镇江液压件总厂有限责任公司担任副总经理兼总工程师；2007 年 8 月至 2019 年 1 月于镇江索达精密机械有限公司担任副总经理，并于 2019 年 1 月退休卸任；2008 年 9 月至今于镇江索达精密机械有限公司担任执行董事；2018 年 2 月至今于金道股份公司担任技术顾问。

2010 年 1 月，金言荣夫妇拟拓展叉车转向器业务，因戴豫长期从事液压系统技术领域的工作，具备叉车转向器相关技术经验；而金言荣夫妇因从事生产液力传动变速箱，对液压部件设计亦有一定的理解与技术积累，同时具备叉车部件的生产工艺。因此，王雅香与戴豫、周鼎崐三人共同出资设立了运通机械。运通机械成立后，戴豫为运通机械股东，为运通机械从事叉车转向器业务提供技术指导，但并未签署《劳动合同》。

2018 年 2 月，为了消除同业竞争、减少关联交易及发挥协同效应，公司向王雅香、戴豫及周鼎崐收购了运通机械 100% 股权，戴豫不再作为运通机械股东。同时，公司认可戴豫在液压系统方面的技术能力，邀请戴豫继续为公司提供技术

指导，并于 2018 年 2 月与戴豫签署了《技术顾问聘用协议》，戴豫担任公司技术顾问。

(2) 戴豫对外任职企业基本情况

截至 2021 年 6 月 30 日，戴豫的对外任职情况如下：

姓名	公司任职情况	对外任职单位名称	对外任职单位与公司关系	对外任职职务
戴豫	技术顾问	镇江索达精密机械有限公司	公司实际控制人王雅香曾持股 40.00%，于 2018 年全部转让给无关联第三方	执行董事

索达机械的基本情况如下：

公司名称	镇江索达精密机械有限公司	成立时间	2003 年 12 月 19 日
注册资本	500.00 万元	实收资本	500.00 万元
注册地址	镇江市丹徒区辛三路 9 号		
主要生产经营地	镇江市丹徒区辛三路 9 号		
经营范围	液压多路阀、液力叉车变速箱操纵阀、液压制动助力制动阀、液压转向器以及工程机械液压系统配套阀类的相关液压元件、配件产品生产、销售。（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）		
股东构成	股东名称	出资额（万元）	股权比例（%）
	戴豫	166.70	33.34
	纪卫兵	166.65	33.33
	朱贵麟	91.65	18.33
	蔡新红	75.00	15.00
	合计	500.00	100.00

(3) 戴豫对外投资企业基本情况

截至 2021 年 6 月 30 日，戴豫的对外投资情况如下：

姓名	对外投资企业名称	出资额	出资比例
戴豫	镇江索达精密机械有限公司	166.70	33.34%
戴豫	绍兴金益投资管理合伙企业（有限合伙）	56.70	4.44%

索达机械的基本情况详见本问询函回复二（一）1(2)之说明。

金益投资的基本情况如下：

公司名称	绍兴金益投资管理合伙企业（有限合伙）	成立时间	2017 年 12 月 26 日
注册资本	1,275.75 万元	实收资本	1,275.75 万元
注册地址	浙江省绍兴市柯桥区创意路 199 号 B 幢 3 楼-053		

主要生产经营地	浙江省绍兴市柯桥区创意路 199 号 B 幢 3 楼-053		
经营范围	投资管理、股权投资、投资咨询（未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务）。（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）		
股东构成	股东名称	出资额（万元）	股权比例（%）
	王雅香	368.55	28.89
	骆建国	85.05	6.67
	林捷	85.05	6.67
	高新华	68.04	5.33
	徐德良	68.04	5.33
	王吉生	62.37	4.89
	朱水员	56.70	4.44
	冯海明	56.70	4.44
	周建钟	56.70	4.44
	戴豫	56.70	4.44
	朱世荣	45.36	3.56
	方建军	45.36	3.56
	王良	34.02	2.67
	裘平海	34.02	2.67
	王敏	34.02	2.67
	熊锦	34.02	2.67
	张铁钢	28.35	2.22
	朱均	28.35	2.22
	王军莹	28.35	2.22
	合计	1,275.75	100.00

2. 与公司及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员之间是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排，是否存在代公司承担成本费用等利益输送情形

报告期内，戴豫与公司及其子公司运通机械、股东金益投资、实际控制人之一王雅香、监事及核心技术人员徐德良之间存在资金往来，戴豫作为主要股东之一并担任执行董事的索达机械与公司之间存在日常业务及资金往来。上述资金、业务往来均有合理背景，具体情况如下：

(1) 戴豫与公司的资金往来

报告期内，戴豫与公司之间存在资金往来，系公司向戴豫支付的关于运通机械的股权受让款和技术顾问费。1) 2018 年 1 月，公司与王雅香、周鼎崐、戴豫签署《股权转让协议》，公司以 800.00 万元的总价受让上述三人合计持有的运通机械 100%的股权，其中，戴豫持有的运通机械 25%股权作价 200.00 万元，公司于 2018 年 2 月向其完成了支付。2) 公司与戴豫签署了技术顾问聘用协议，报告期内，公司支付给戴豫的技术顾问费合计 78.72 万元。

(2) 戴豫与公司子公司运通机械的资金往来

报告期内，公司子公司运通机械与戴豫之间存在资金往来，系运通机械向戴豫支付零星报销款。戴豫因工作原因出差花费，报告期内发生的零星报销金额合计 3,514.44 元。

(3) 戴豫与公司实际控制人之一王雅香的资金往来

报告期内，公司实际控制人之一的王雅香与戴豫之间存在资金往来，为索达机械的股权受让款。2018 年初，王雅香与戴豫签署《股权转让协议》，将其持有的索达机械 40%股权转让给戴豫，作价 365 万元，其中 2017 年 12 月戴豫向王雅香支付 180 万元，2018 年 2 月戴豫向王雅香支付 185 万元。

(4) 戴豫与公司监事及核心技术人员徐德良的资金往来

报告期内，公司监事、核心技术人员徐德良与戴豫之间存在资金往来，系徐德良向戴豫偿还借款。2017 年 9 月，徐德良因购房筹资需要向戴豫借款 7.00 万元，2018 年 2 月，徐德良向戴豫偿还了上述借款。

(5) 索达机械与公司的日常业务及资金往来

报告期内，公司与戴豫作为主要股东之一并担任执行董事的索达机械之间存在日常业务及资金往来。具体情况详见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、(二) 经常性关联交易”部分。

综上，报告期内：

(1) 戴豫与金道股份公司、子公司运通机械、实际控制人王雅香及核心技术人员徐德良之间存在资金往来，除此之外，戴豫与金道股份公司及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员（以下统称“公司及其主要关联方”）之间不存在资金往来；

(2) 戴豫向公司提供技术顾问服务，其投资并担任执行董事的索达机械与公司及其子公司之间存在产品购销业务往来，除此之外，戴豫与公司及其主要关联

方之间不存在资金往来；

(3) 索达机械系公司实际控制人王雅香报告期内曾经参股的企业，与公司存在关联关系；戴豫作为被激励对象，为金益投资普通合伙人并持有金益投资 4.44% 的份额；除此之外，戴豫与公司及其主要关联方之间不存在关联关系；

(4) 除上述情形外，戴豫与公司及其主要关联方之间不存在其他利益安排；

(5) 戴豫不存在代公司承担成本费用等利益输送情形。

(二) 戴豫出资金益投资的原因及资金来源、定价公允性，是否存在其他利益安排

1. 戴豫出资金益投资的原因

2010 年 1 月，王雅香与戴豫共同出资设立了运通机械。运通机械成立后，戴豫为运通机械股东，为其从事叉车转向器业务提供技术指导。

2018 年 2 月，为了消除同业竞争、减少关联交易及发挥协同效应，经友好协商，公司收购了运通机械 100% 股权，戴豫不再作为运通机械股东。但公司认可戴豫的技术能力，聘请戴豫担任技术顾问，继续为公司提供技术支持。

考虑到戴豫自 2010 年起对运通机械提供技术指导的贡献，并为增进双方的持续合作，公司邀请戴豫通过员工持股平台金益投资向公司投资。同时，戴豫与金言荣夫妇相识多年，高度认可公司的业务模式及发展前景，愿意向金益投资出资并间接持有公司股份。

2. 戴豫出资金益投资的资金来源、定价公允性及是否存在其他利益安排

戴豫投资金益投资的金额为 56.70 万元，全部来源于其自有资金；戴豫通过持有金益投资 4.44% 的出资份额，间接持有公司 10.00 万股的股份，戴豫与金益投资其他合伙人取得公司股份的成本均为 5.67 元/股，入股价格不存在差异。

戴豫与金益投资其他合伙人于 2018 年 1 月向公司间接增资的价格低于公允价格，原因系金益投资为公司持股平台，该次增资主要是对高管、技术和管理骨干、对公司有特殊贡献人员的激励。公司已参照其引入金益投资前后的 PE（普华兰亭）入股价格 6.67 元/注册资本作为金益投资股权的公允价格，确认股权激励费用 225 万元，计入管理费用。

除上述披露的投资关系外，戴豫出资金益投资不存在其他利益安排。

（三）发行人聘请戴豫担任技术顾问的原因，戴豫承担的工作职责及具体工作成果，报告期内发行人支付技术顾问费的金额及定价公允性

1. 公司聘请戴豫担任技术顾问的原因

戴豫自 1982 年毕业参加工作起，即从事液压系统相关领域的技术工作，具备较为丰富的理论和实践经验，在转向器、操纵阀等液压系统相关产品方面具有较强的技术能力。金言荣夫妇与戴豫系结识多年的朋友，自 2010 年起，王雅香即与戴豫、周鼎崐一同投资设立运通机械从事转向器的开发与生产，且戴豫作为创始股东之一，长期为运通机械的技术部门提供技术指导，各方保持了良好的合作。

2018 年 2 月，公司收购运通机械 100% 股权后，戴豫退出了运通机械股权。基于历史合作情况和对戴豫技术能力的认可，公司聘请戴豫担任技术顾问，继续为公司提供技术指导。

2. 戴豫承担的工作职责及具体工作成果

戴豫目前已从索达机械退休，主要居住地位于镇江，每月 1-2 次至公司生产经营地进行现场指导，主要对接公司技术部的相关工作，为公司的转向器、操纵阀等产品设计、制造中的技术难题提供指导，并为公司的人才团队培养提供建议。聘任戴豫作为技术顾问之后，其承担的具体工作如下：

类别		参与时间	工作内容
叉车转向器	产品设计	2018 年起	指导产品草图设计与修正
	工艺设计		指导设备选型、工装夹具设计
	实验测试		参与测试设备的设计与制造，参与探讨测试方案
	生产制造		参与讨论产品品质问题解决方案
操纵阀	产品设计	2019 年起	参与理论模型的计算，指导产品草图的设计与修正
	工艺设计		参与生产工艺中对制造精度、使用寿命、成本控制等技术难点的探讨
	实验测试		指导实验设备的设计与维护，参与对实验数据的分析讨论
	生产制造		指导生产设备的调试与维护，参与讨论产品品质问题解决方案
人才团队建设		2018 年起	结合自身多年的从业经历为研发骨干传授实践经验，对人才梯队的规模和结构提供建议

戴豫在公司工作期间，不存在已申请或正在申请的专利，不存在其他职务发明。戴豫作为公司的技术顾问，为公司在相关领域的自主技术能力培养和人才团

队建设作出了一定贡献。

公司操纵阀和转向器产品同属于叉车的液压系统零部件，在技术及工艺上存在相通性，公司在转向器产品深耕多年，具有操纵阀产品研发的技术基础，经过多年的团队建设，已组建了以徐德良、王吉生为代表的十余名从事变速箱及叉车零部件研制的专业骨干团队，已在转向器、操纵阀产品方面具备独立自主研发的能力并独立开展相关产品的开发。此外，索达机械未拥有操纵阀相关的专利权，且根据索达机械出具的《确认函》：戴豫未与索达机械签署竞业禁止协议，未负有竞业禁止义务，不存在违反竞业禁止义务、保密义务或与索达机械签署的其他合同而形成的类似义务的情形；索达机械与戴豫、公司及其子公司之间不存在知识产权等纠纷或其他潜在纠纷；戴豫、金道股份公司及子公司不存在侵害索达机械利益的情形。

3. 报告期内公司支付技术顾问费的金额及定价公允性

报告期内，公司支付给戴豫的技术顾问费用分别为 33.78 万元、22.48 万元和 22.46 万元。

报告期内，公司研发人员和核心技术人员人均工资情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	平均人数	人均工资	平均人数	人均工资	平均人数	人均工资
研发人员	65	12.51	66	11.95	60	13.19
核心技术人员	2	36.92	2	35.55	2	44.20

注：平均人数=（期初人数+期末人数）/2

公司根据戴豫提供技术顾问服务的具体情况，经双方友好协商，向其支付技术顾问费。由上表可知，公司支付给戴豫的年均技术顾问费介于研发人员和核心技术人员的人均工资水平之间。公司在参考研发人员、核心技术人员的人均工资水平的基础上，考虑戴豫的技术水平及行业经验，经双方协商确定技术顾问费，定价公允。

（四）是否存在其他供应商、客户及其关联方直接或间接持有发行人股份、权益、委托持股或其他利益安排的情形

经走访主要供应商与客户，查阅主要供应商及客户工商登记资料，查阅公司及其主要关联方银行流水等，确认除索达机械执行董事、主要股东戴豫出资金益

投资间接持有公司股份的情形外，不存在其他供应商、客户及其关联方直接或间接持有公司股份、权益、委托持股或其他利益安排的情形。

（五）核查过程及核查意见

1. 核查过程

我们实施了以下核查程序：

- （1）取得戴豫填写并确认的基本信息调查表；
- （2）核查公司及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行流水，确认与戴豫的资金往来情况；
- （3）通过国家企业信用信息公示系统、企查查网站查询戴豫的对外任职及投资企业情况；
- （4）与戴豫进行访谈，确认其参与投资金益投资并增资金道股份公司的原因、出资来源、是否存在其他利益安排；确认其与王雅香、徐德良、金道股份公司及子公司存在资金往来的原因；确认其在公司担任技术顾问的原因、工作职责及工作成果；同时访谈公司核心技术人员，确认戴豫的工作职责及工作成果；
- （5）取得王雅香、徐德良关于与戴豫之间存在资金往来原因的书面确认；
- （6）取得戴豫向金益投资出资的出资凭证；
- （7）取得并查阅金益投资的《合伙协议》、工商档案资料；
- （8）核查金益投资增资金道股份公司的入股价格与同期其他机构入股价格的差异，核查股份支付相关会计处理情况；
- （9）取得公司与戴豫签署的技术顾问聘用协议；
- （10）取得并查阅索达机械出具的《确认函》；
- （11）获取并查阅了戴豫报告期内的主要银行卡流水；
- （12）核查公司向戴豫支付的技术顾问费，并核查公司核心技术人员、研发人员平均工资情况，比对技术顾问费的定价公允性；
- （13）走访报告期主要客户、主要供应商，取得对方出具的无关联关系承诺函，确认客户或供应商及其关联方是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排；
- （14）通过国家企业信用信息公示系统、企查查网站查询报告期客户、供应商的关联方情况，结合公司的股权穿透表，核查其是否存在直接或间接持有金道

股份公司股份的情形；

(15) 获取公司及其主要关联方的银行流水及出资凭证，访谈公司直接股东、金及投资与金益投资的合伙人等间接股东，确认相关股东的出资来源，核查其持股的真实性，确认不存在股权代持。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 除上述已披露的资金、业务往来及关联关系外，报告期内戴豫与公司及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员之间不存在其他资金、业务往来、关联关系或其他利益安排，戴豫不存在代公司承担成本费用等利益输送情形；

(2) 戴豫出资金益投资的原因系公司考虑了戴豫作为运通机械股东期间对运通机械叉车转向器业务的技术贡献，认可其在液压技术方面的专业能力与经验，邀请其担任技术顾问并提供部分股权激励，同时戴豫认可公司的业务模式与发展前景，愿意投资金道股份公司；

(3) 戴豫投资金益投资的资金全部来源于其自有资金；戴豫通过金益投资间接入股上市公司的价格低于公允价格，但与金益投资其他合伙人入股价格一致；公司已就差额部分确认股权激励费用并计入管理费用；戴豫出资金益投资不存在其他利益安排；

(4) 公司聘请戴豫担任技术顾问的原因主要系戴豫拥有液压系统相关领域的技术，具备较为丰富的理论和实践经验，能够为公司的转向器与操纵阀零部件产品提供帮助；戴豫承担的工作职责主要是为公司转向器、操纵阀研发生产过程提供理论技术指导，并为公司技术人才团队建设提供建议，报告期内不存在职务发明；报告期内，公司支付给戴豫的技术顾问费用分别为 33.78 万元、22.48 万元和 22.46 万元，公司在参考研发人员、核心技术人员的人均工资水平的基础上，考虑戴豫的技术水平及行业经验，经双方协商确定技术顾问费，定价公允；

(5) 除索达机械执行董事、主要股东戴豫出资金益投资间接持有公司股份的情形外，不存在其他供应商、客户及其关联方直接或间接持有公司股份、权益、委托持股或其他利益安排的情形。

三、关于营业收入。审核问询回复显示：（1）报告期内，杭叉集团是发行

人的第一大客户，发行人向杭叉集团发货至确认收入的平均时长为 5.32 天，远低于其他主要客户的收入确认时长，主要原因是发行人可以利用杭叉集团给予的 ERP 管理系统特定权限实时查询到客户验收入库情况；（2）报告期内，杭叉集团、安徽合力在叉车市场形成双寡头竞争格局，发行人各主要产品的销售价格均处于下降趋势。

请发行人：（1）说明与其他同样可以实时查询产品入库的上线结算客户（如山东柳工、台励福等）相比，发行人向杭叉集团发货至确认收入的平均时长依然显著偏低的原因及合理性，发行人对杭叉集团的收入确认政策以及凭证获取方式是否与其他客户存在较大差异；（2）预测下游客户市场竞争格局的发展情况，说明下游客户集中度的变化对发行人产品销量、议价及持续经营能力的影响，并充分提示相关风险；（3）说明报告期内销售合同是否存在价格年降条款的约定，如是，请进一步说明年降条款约定的客户对象、产品范围、年降比例等情况，是否符合行业惯例。请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

（审核问询函问题 5）

（一）说明与其他同样可以实时查询产品入库的上线结算客户（如山东柳工、台励福等）相比，发行人向杭叉集团发货至确认收入的平均时长依然显著偏低的原因及合理性，发行人对杭叉集团的收入确认政策以及凭证获取方式是否与其他客户存在较大差异

1. 与其他同样可以实时查询产品入库的上线结算客户（如山东柳工、台励福等）相比，金道股份公司向杭叉集团发货至确认收入的平均时长依然显著偏低的原因及合理性

报告期内，公司向杭叉集团、山东柳工、台励福发货至确认收入的平均时长分别为 5.32 天、20.82 天以及 21.29 天，公司对不同客户自发货至确认收入的平均时长存在差异，主要受到收入确认模式、发货周期、运输距离等因素影响，具体分析如下：

（1）收入确认模式不同

公司向杭叉集团、山东柳工、台励福销售产品的收入确认凭据均是通过登录互联网对账平台获取的，但杭叉集团的收入确认模式为内销非上线结算模式，台励福和山东柳工则为内销上线结算模式，两类的收入确认模式不同。

内销非上线结算模式指公司根据客户的需求将货物发运至客户处，客户收到

后检验入库，公司取得经客户确认的验收凭据，核对无误后据此确认收入。内销上线结算模式指公司根据客户的需求将货物发运至客户指定的仓库，由客户或第三方仓库暂存代管；客户根据其需求领用产品至生产线后与公司进行结算，公司取得经客户确认的结算单，核对无误后据此确认收入。

因此，虽然公司向杭叉集团、台励福及山东柳工销售产品的收入确认依据均为物联网实时对账信息，但由于杭叉集团采用非上线结算模式，公司到货后通常第一时间安排验收入库；而台励福与山东柳工采用上线结算模式，公司将货物发送至其指定场所后，并不根据客户入库情况确认收入，而是当台励福及山东柳工根据其生产需求，从仓库领用公司变速箱产品后，方在对账平台显示上线领用时间，公司据此确认收入。因此，由于合同条款所导致的收入确认模式的不同使得上线结算的客户收入确认的平均时长通常较长。一般而言，台励福及山东柳工从到货至上线领用的平均时间为 15 天左右。

(2) 运输距离不同

由于客户指定的交货地点不同，运输距离有长短，所需的运输时间存在差异。公司通常可在发货当日将货物运送至杭叉集团仓库，而运送至台励福指定仓库一般在发货次日，运送至山东柳工指定仓库一般在发货次日或隔日。

综上，公司对杭叉集团自发货至确认收入的平均时长较其他同样可以实时查询产品入库的上线结算客户（如山东柳工、台励福等）显著偏低具有合理性。

2. 金道股份公司对杭叉集团的收入确认政策以及凭证获取方式是否与其他客户存在较大差异

报告期内，公司向前五大客户（单体口径，共计六家客户）的销售收入占总收入的比例分别为 81.66%、83.41%及 86.05%，上述客户的收入确认政策和凭证获取方式统计如下：

客户名称	收入确认模式	收入确认政策	凭证获取方式
杭叉集团股份有限公司	非上线结算	公司根据客户的需求将货物发运给客户，客户收到后检验入库，公司取得经客户确认的验收凭据，核对无误后据此确认收入	通过客户的互联网对账平台获取收入确认信息
山东柳工叉车有限公司	上线结算	公司根据客户的需求将货物发运至客户指定的仓库，由客户或第三方仓库暂存代管。客户根据其需求领用产品至生产线后与公司进行结算，公司取得经客户确认的结算单，核对无误后据此确认收入	通过客户的互联网对账平台获取收入确认信息

三菱重工叉车(大连)有限公司	非上线结算	公司根据客户的需求将货物发运给客户,客户收到后检验入库,公司取得经客户确认的验收凭据,核对无误后据此确认收入	通过客户每月发送的对账单获取收入确认信息
安徽江淮银联重型工程机械有限公司	非上线结算	公司根据客户的需求将货物发运给客户,客户收到后检验入库,公司取得经客户确认的验收凭据,核对无误后据此确认收入	通过客户每月发送的对账单获取收入确认信息
台励福机器设备(青岛)有限公司	2018 年度非上线结算	公司根据客户的需求将货物发运给客户,客户收到后检验入库,公司取得经客户确认的验收凭据,核对无误后据此确认收入	通过客户每月发送的对账单获取收入确认信息
	2019 年度和 2020 年度上线结算	公司根据客户的需求将货物发运至客户指定的仓库,由客户或第三方仓库暂存代管。客户根据其需求领用产品至生产线后与公司进行结算,公司取得经客户确认的结算单,核对无误后据此确认收入	通过客户的互联网对账平台获取收入确认信息
斗山叉车(烟台)有限公司	非上线结算	公司根据客户的需求将货物发运给客户,客户收到后检验入库,公司取得经客户确认的验收凭据,核对无误后据此确认收入	通过客户的互联网对账平台获取收入确认信息

(1) 收入确认政策

公司对杭叉集团销售的收入确认政策为非上线结算模式下的收入确认政策,与其他非上线结算模式客户的收入确认政策一致。非上线结算模式为公司根据客户的需求将货物发运至客户处,由客户收货后检验入库,公司取得经客户确认的验收凭据,核对无误后据此确认收入。

杭叉集团的收入确认政策与上线结算模式下客户的收入确认政策不一致。上线结算模式下客户的收入确认政策为公司根据客户的需求将货物发运至客户指定的仓库,由客户或第三方仓库暂存代管。待客户根据其需求领用产品至生产线后方与公司进行结算,公司取得经客户确认的结算单,核对无误后据此确认收入。

(2) 凭证获取方式

公司对杭叉集团销售的收入确认凭证获取方式与其他通过互联网对账平台对账的客户一致。通过互联网平台对账,即公司登录客户方建设、维护的互联网对账平台,获取系统显示的货品收领时间信息。但对于不同的收入确认模式,公司收入确认凭证截取的时间信息不同,对于采用非上线结算模式的杭叉集团而言,公司以对账平台中显示的验收时间作为确认收入时点,而对于采用上线结算模式的客户而言,公司以对账平台中显示的上线领用时间作为确认收入时点。

公司对杭叉集团销售的收入确认凭证获取方式与对账单对账的客户不一致。对账单对账的方式，即客户每月汇总提供验收确认记录，以双方确认一致的对账单作为收入确认凭证。

综上所述，公司对杭叉集团销售的收入确认政策与其他非上线结算模式客户之间不存在明显差异，收入确认凭证的获取方式与其他通过互联网对账平台对账的客户之间不存在明显差异。

（二）预测下游客户市场竞争格局的发展情况，说明下游客户集中度的变化对发行人产品销量、议价及持续经营能力的影响，并充分提示相关风险；

1. 下游客户市场竞争格局的发展情况

（1）叉车市场景气度向好

近五年来，我国叉车行业景气度保持较高水平，销量持续增长。在我国经济快速发展的背景下，制造业、服务业因涉及广泛的搬运、码垛场景，对各类叉车的需求旺盛，带动叉车销量快速增长。根据中国工程机械工业协会工业车辆分会的统计数据，2016 年国内叉车销量为 37.00 万台，至 2020 年，国内叉车销量增长至 80.02 万台，2016-2020 年复合增长率达 21.26%。

短期来看，得益于：1）疫情后国内需求逐步恢复，国内制造业开始回暖；2）国外疫情未见好转，国内出口需求增长，驱动制造业景气度进一步提升；3）较为宽松的流动性环境下，叠加需求较好的行业背景，增购及置换叉车需求增加，叉车行业的景气度有望持续。

长期来看，1）国内人工成本逐渐上升的背景下，搬运等体力工人供给严重缺乏，叉车对人工的替代是长期逻辑，而国内叉车渗透率仍偏低，单位制造业、物流业产值对应叉车台数仅为欧美的 60%，未来可提升空间仍然较大；2）国内叉车出口占比不足 25%，而国内品牌叉车性价比优势驱动出口趋势向好，海外渗透率可提升空间大。因此，国内叉车企业的销售规模长期仍有较大上升空间。

（2）行业集中度较高，龙头企业市占率不断提升

1) 行业整体集中度较高

目前，我国叉车行业的集中度较高，头部企业竞争优势明显。随着智能制造、信息技术的快速发展，传统制造业市场规模受到挤压，具有更高技术水平、更高生产效率的企业竞争优势更为明显，市场优胜劣汰促使行业集中度不断提升；与

此同时，消费升级趋势影响了各行业的竞争态势，更有质量保障、更具品牌效应的企业将抢占更多的市场份额。根据中叉网的统计数据，2020 年，我国叉车行业前十名的销量占行业总销量的比例超过 77%，前二十名的销量占比超过 89%。

经过多年的发展，我国叉车行业已形成了市场相对集中，行业两级分化的市场格局。目前，中国工程机械工业协会工业车辆分会在册的会员单位约 180 家左右，但大多数企业生产和销售规模很小，以杭叉集团、安徽合力等为代表的企业占据了国内市场主导地位。

行业整体集中度较高，主要原因为叉车行业的进入难度较大，对整车厂在技术、规模、产线组织、品牌、资金实力等方面要求较高，对行业新进入者构成了明显的壁垒，具体如下：

壁垒	内容
资质壁垒	我国实施特种设备许可证管理，叉车行业潜在进入者首先需获得《中华人民共和国特种设备制造许可证（场（厂）内专用机动车辆）》，此外还有一系列合规要求。
技术壁垒	叉车研发涉及专业面广、技术要求高、工作量大，需要熟知各类产品的关键性能，整车制造需要大量相关理论基础及经验积累； 目前行业内主要制造厂商通过技术引进、再创新等方式，形成了各自的核心技术和研发体系，行业具有技术高度密集化特点。
产线组织壁垒	叉车制造是全面的系统性工程，对企业生产组织能力要求较高，涉及的零部件种类繁多，包括车架、门架、变速箱、驱动桥、电器件、液压油缸等关键零部件，也包括发动机、电机、电池、轮胎等通用零部件。 叉车整车制造的全系统性对企业组织生产与管理能力提出了较高的要求，行业内主要厂商已形成独有的高效整合的生产模式
品牌壁垒	产品的质量直接关系到生产及运输安全，因此客户对叉车的质量、安全性以及售后的保障要求非常高。且由于叉车购买投资金额较大，周期性强，在下游行业的作用较大，使得客户相较于价格更注重产品的适用性、可靠性及稳定性，客户对品牌的忠诚度较高。 而品牌的建立需要产品质量、售后服务体系及技术能力支撑，需要较长时间的积累。
资金壁垒	叉车制造行业工艺流程长，对工作人员要求高，前期固定资产投入巨大，后期需要充足的资金流保障等特点阻止了大量竞争者进入行业。
规模效应壁垒	龙头厂商与上游原材料供应商一般形成稳定的合作关系，具有安全稳定的供应链关系，且具备较强的议价能力，可对于企业的成本控制形成良性循环。行业内规模化生产企业能够通过与供应商形成长期稳定合作控制材料和零部件采购成本。

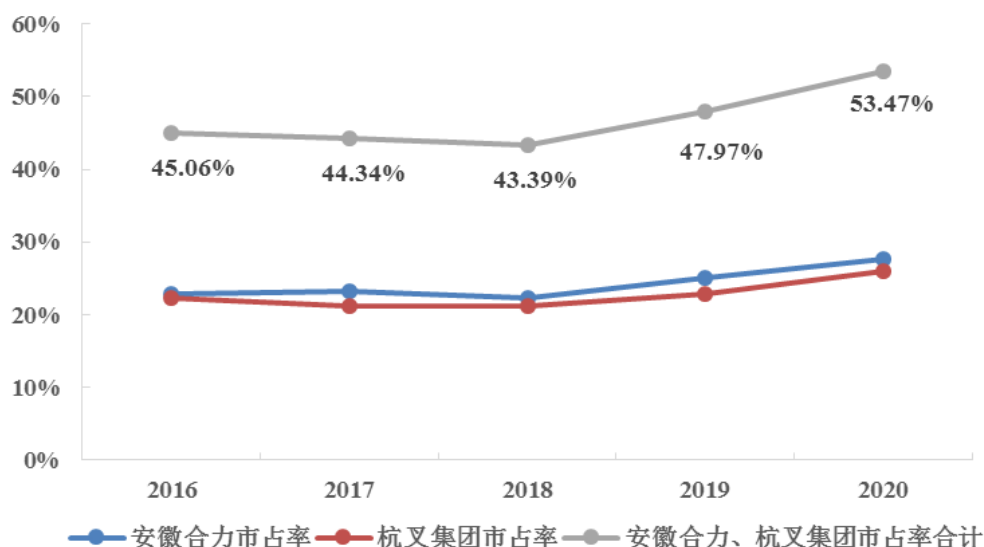
因此，由于上述行业壁垒，新进入者的发展难度较大。另一方面，传统制造业发展到一定阶段后，具有更高技术水平、生产效率以及资金实力的企业更具竞争优势，而中小叉车企业通常具有抗风险能力较差、后期投入力度不足等劣势，市场优胜劣汰促使行业内中小叉车企业逐步出清，导致了行业集中度较高的特点。

2) 龙头企业市场占有率不断提升

① 短期内，龙头企业的市场占有率提升显著

国内叉车市场已形成了安徽合力和杭叉集团的双寡头行业格局。近五年来，两家公司市场占有率均超过 20%，截至 2020 年末，两家公司的市场占有率均超过 25%；2016-2020 年，两家公司的合计市场占有率自 45.06%提升到了 53.47%。

2016-2020 年安徽合力、杭叉集团的叉车市场占有率情况



数据来源：安徽合力、杭叉集团年度报告

以安徽合力、杭叉集团为代表的龙头企业在技术水平、生产成本、质量把控、营销渠道、上下游议价能力等方面具备明显的竞争优势，2019 年以前，两家龙头企业市场占有率均在 20%-23%之间波动，2019 年以来，两家企业市场占有率明显提升。进入 2020 年，受疫情影响，规模较小的企业在供应链及运输销售均受较大影响，而安徽合力与杭叉集团及时复工复产，使得 2020 年度市场占有率进一步大幅提升。

② 龙头企业呈现强者愈强的趋势

长期来看，国内叉车行业龙头企业的市场占有率有望进一步提升。一方面，在行业景气度高企的商业环境下，龙头企业均实施了扩产计划。杭叉集团拟新增投资 8.42 亿元，用于年产 6 万台新能源叉车建设投资项目；安徽合力拟投资 3.60 亿元，用于工业车辆离散型制造智能工厂建设投资项目。龙头企业在成本控制、规模效益、研发技术等方面表现优秀的优质企业竞争能力将不断提升，强者愈强趋势明显。

另一方面，以工程机械行业为例，国内工程机械发展较为成熟，已产生国际性大型企业。国内工程机械制造龙头企业凭借土地、资源、人力等多方面的成本优势逐步走向海外，在国际竞争中市场地位逐步提升。以起重机为例，中联重科、徐工机械、三一重工三家企业合计市占率达到 90%以上。叉车行业作为机械制造业，与工程机械行业类似，企业的主要竞争力在于品牌、质量、服务、成本，国产叉车目前凭借优良的性价比已基本实现国产替代，龙头企业市场份额逐步扩张。叉车与工程机械相比具有相同优良的成长土壤，更为进步的技术基础和人才基础，未来有望复制工程机械成长路径，国内龙头企业进一步发展为国际性大型企业，在销售规模上更上一层楼。

2. 下游客户集中度的变化对公司产品销量、议价及持续经营能力的影响

(1) 下游客户集中度的提高有利于公司产品销量增长

报告期内，随着下游叉车整车制造行业集中度的不断提升，公司主要客户的市场份额持续提升，公司叉车变速装置产品的销量实现了逐年增长。报告期内，公司叉车变速装置产品的总销量分别同比增长 26.10%、11.08%和 26.07%。未来，下游叉车市场集中度提升的趋势将继续为公司产品销量增长提供有利条件。

报告期各期，公司叉车变速装置产品的销量情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
总销售量（台）	176,585	140,069	126,101
销售量同比增长	26.07%	11.08%	26.10%

以公司第一大客户杭叉集团为代表，基于公司与杭叉集团长期形成的相互依存、共同发展的战略合作关系，公司的产品销量伴随杭叉集团市场份额的提高实现了快速增长。报告期各期，杭叉集团的叉车销量市场占有率分别为 21.18%、22.92%和 25.89%；同期，公司变速箱产品对杭叉集团的车型数量的覆盖率分别为 94%、94%和 95%。受益于杭叉集团的销量增长，2019 年度、2020 年度，公司向杭叉集团销售叉车变速装置产品的销量分别同比增长 25.11%、37.29%。

报告期内，公司向杭叉集团销售的叉车变速装置产品的销量及车型覆盖率情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
向杭叉集团的销售量（台）	138,689	101,019	80,747
销售量同比增长	37.29%	25.11%	26.10%

车型覆盖率	95%	94%	94%
-------	-----	-----	-----

注：车型覆盖率即杭叉集团采用金道股份公司变速箱的车型占比情况

(2) 下游客户集中度的提高对公司议价能力存在一定的不利影响，但影响相对有限

1) 下游客户集中度提高对公司议价能力的影响

通常而言，零部件生产企业的下游客户集中度越高，则零部件生产企业在与客户谈判的过程中的议价能力就相对较弱。但对于部分在某一细分市场内占有技术优势和领先地位的零部件供应商，由于其在与客户的商务谈判中具有一定的话语权，因此具备一定的向下游转移成本的能力。以挖掘机行业为例，国内挖掘机行业集中度也较高，四大国产厂商市占率超过 50%。恒立液压作为工程机械零部件企业，主要为三一重工、柳工等挖掘机主机厂提供液压件。2016 年-2020 年，挖掘机行业景气度回暖，行业集中度不断提升，恒立液压的前五大客户集中度由 46.18%提升至 63.53%。期间恒立液压收入规模从 13.70 亿元增加至 78.55 亿元，且主要产品毛利率整体均保持上升趋势，综合毛利率由 22.02%逐年增长至 44.10%，议价能力未受到明显不利影响。

而具体到公司：

一方面，下游行业集中度提高对议价能力的不利影响具体体现在：①单一客户向公司采购规模增加，通过采购量增加压缩向公司的采购报价；②下游行业集中度的提升可能会导致公司选择客户的范围缩小，客观上导致公司的客户依赖，不利于价格的谈判，从而可能导致变速箱产品价格调整滞后于材料成本上涨的情形。

另一方面，公司所处行业的重要性以及公司的行业地位一定程度上可以消除客户集中度提高所带来的负面影响，具体体现在：①变速箱属于叉车的核心关键零部件，行业内主要供应商数量相对较少；②公司在主要客户的变速箱供应体系内扮演了重要的角色，主要客户向公司的采购占比均保持在较高的比例，其中杭叉集团的采购占比在 70%左右；③公司向主要客户销售的主要型号变速箱产品中，多数为独立开发且单一供应。上述原因使得公司在叉车变速箱行业内具有一定的话语权及定价能力，在考虑成本波动的情况下，与客户友好协商定价，保持合作双方合理的利润率水平。

2) 报告期内公司议价能力变动的财务指标体现

报告期内，公司主要型号的变速箱产品单价呈逐年下降趋势，具体详见本问询函回复三（三）2之说明。

由于变速箱产品的技术复杂性与全面性，生产工序较多、零部件数量及规格型号众多，因此只有具备规模效应的企业，才有可能在竞争激烈的市场环境中保持稳定的利润率。公司作为叉车变速箱行业的领先制造商，具备丰富的生产组织经验、标准化水平较高、具备规模化采购带来的成本优势。报告期内，叉车变速箱产品的整体毛利率水平总体上未有明显下行趋势，表明公司在发挥规模经济、提高生产效率、改善产品结构等方面成效显著，公司能够在保证利润空间的基础上，以适度让利为手段，实现业绩的良性增长。

报告期内，公司各类主要产品的毛利率及变动情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	毛利率	毛利率变动	毛利率	毛利率变动	毛利率
机械传动变速箱	2.01%	-1.28%	3.29%	-1.34%	4.63%
液力传动变速箱	30.55%	1.58%	28.97%	-2.65%	31.62%
电动叉车变速箱	29.27%	2.99%	26.28%	-1.64%	27.92%
主减速器	42.43%	3.29%	39.15%	-1.61%	40.76%

总体上，公司下游行业集中度较高且逐年提升的情况，客观上不利于公司议价能力提升，且使得变速箱产品存在降价的压力。但由于变速箱产品系叉车核心零部件，公司在行业内具有较高的地位，在主要客户的采购端占有份额较高，并且大量型号系公司单一供应，因此下游客户集中度的提高对公司的议价能力的不利影响可在一定程度上得以消除。

(3) 下游客户集中度的提高有利于公司的持续经营

第一，从客户资源方面来看，公司经过多年的经营发展，逐渐终止了与部分中小主机厂的合作，现有主要客户均为行业知名的大型叉车制造商，公司与主要客户保持了长期、稳定的合作关系。叉车行业市场集中度的提升，有利于公司继续加深与主要客户的合作，发挥自身的客户资源优势。

公司与主要客户合作历史情况如下：

序号	客户名称	合作历史	向公司采购金额占同类别采购总额的比例
1	杭叉集团	超过 10 年	60%-70%

2	柳工	超过 10 年	50%-70%
3	江淮银联	超过 10 年	60%左右
4	台励福	超过 10 年	60%
5	三菱重工	超过 10 年	100%
6	斗山叉车	2017 至今	超过 70%

第二，从产品可替代性上看，变速箱属于叉车核心零部件，被替代的可能性较小，叉车变速箱由于专业性较强，需要较长时间的行业积累。当叉车变速箱制造商通过长期配合打样开发，打入整车行业供应链之后，整车制造商出于安全性、稳定性等方面的考虑，通常会保持较为牢固的合作关系。并且，公司向主要客户的供货型号数量众多，每种型号的替代均需要通过一段时间的测试及验证，周期较长，不确定性较高。因此，随着叉车行业市场集中度的提升，公司产品销量有望伴随主要客户市场份额的提升而持续增长。

报告期内，公司变速箱产品对主要客户车型的覆盖率情况如下：

序号	客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	杭叉集团	95%	94%	94%
2	柳工	96%	92%	90%
3	江淮银联	52%	51%	58%
4	台励福	85%	80%	80%
5	三菱重工	76%	77%	77%
6	斗山叉车	78%	70%	70%

报告期内，公司变速箱产品的销量及变动情况详见本问询函回复三（二）2（1）之说明。

第三，从盈利能力来看，公司对报告期内主要客户的销售收入占比逐年提升，但毛利率水平整体上未有明显下行趋势。表明公司在发挥规模经济、提高生产效率、改善产品结构等方面成效显著，能够在保证利润空间的基础上，以适度让利为手段，实现业绩的良性增长。报告期内，公司对主要客户杭叉集团、柳工、江淮银联、台励福、三菱重工及斗山叉车 6 家主要客户销售的综合毛利率分别为 23.78%、21.18%及 22.30%，保持了相对稳定。

综上，下游客户集中度的提高有利于公司的持续经营能力的提升。

3. 风险提示

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（一）客户集中度较高的风险”中补充披露如下：

“公司主要客户为叉车整车厂商，包括杭叉集团、柳工、江淮银联、三菱重工、斗山叉车等。报告期各期，公司前五名客户收入占营业收入的比例分别为81.78%、83.15%及85.49%，其中，对第一大客户杭叉集团的收入占营业收入的比例分别为55.66%、62.28%、68.37%，客户集中度较高。由于公司下游叉车整车制造厂商的主要经营者较为集中，目前，国内叉车市场已形成了安徽合力和杭叉集团的双寡头行业格局，2020年两家龙头企业的市场占有率合计超过50%。前十名企业的市场占有率合计亦超过77%，客观上导致了叉车关键零配件供应商的客户集中情况。

报告期内，受叉车行业集中度提高、行业景气度向好等因素影响，主要客户市场份额增加、销售规模扩张，推动了发行人产品销量的增长。但若行业竞争格局发生重大变化或公司主要客户经营状况发生不利变动使得主要客户的市场份额降低，或者公司市场开发策略不符合市场变化或不符合客户需求，将出现客户流失的情形，对公司经营业绩造成不利影响。同时，下游行业集中度提升客观上导致发行人的客户依赖，从而可能对发行人的议价能力带来一定程度的不利影响。”

（三）说明报告期内销售合同是否存在价格年降条款的约定，如是，请进一步说明年降条款约定的客户对象、产品范围、年降比例等情况，是否符合行业惯例

1. 报告期内公司销售合同不存在价格年降条款

报告期内，公司销售合同中不存在价格年降条款的相关约定；但对于销往部分主要客户的部分型号产品，公司出于增强核心客户黏性、采取差异化定价策略等方面的考量，采取了适度让利的方式，因此，报告期内部分主要客户的部分型号产品的平均单价呈现了一定的年降特征。

报告期内，关于公司与主要客户签署的销售合同中是否存在价格年降相关约定，以及实际执行情况如下：

序号	客户名称	报告期内合同是否存在价格年降的相	实际执行情况
----	------	------------------	--------

		关约定	
1	杭叉集团	不存在价格年降的相关约定	框架合同每两年签署一次，附有主要型号产品价格清单；此外，双方可能根据市场情况变化，不定期对部分型号产品价格进行协商调价；整体而言，主要产品价格在报告期内呈现出一定的年降特征。
2	柳工	不存在价格年降的相关约定	框架合同每年签署一次，附有主要型号产品价格清单；此外，双方可能根据市场情况变化，不定期对部分型号产品价格进行协商调价；大部分型号产品价格在本报告期内呈现出一定的年降特征。
3	江淮银联	不存在价格年降的相关约定	框架合同每年签署一次，附有主要型号产品价格清单；此外，双方可能根据市场情况变化，不定期对部分型号产品价格进行协商调价；部分型号产品价格在本报告期内呈现出一定的年降特征。
4	台励福	不存在价格年降的相关约定	框架合同每两年签署一次，主要型号产品价格以双方协商为准；大部分型号产品价格在本报告期内呈现出一定的年降特征。
5	三菱重工	不存在价格年降的相关约定	框架合同长期有效，主要型号产品价格以双方协商为准；整体而言，主要产品价格在报告期内未有明显的年降特征。
6	斗山叉车	不存在价格年降的相关约定	框架合同每三年签署一次，主要型号产品价格以双方协商为准；整体而言，主要产品价格在报告期内未有明显的年降特征。

2. 报告期内公司向主要客户销售的主要变速箱产品价格变动情况

报告期内，公司销售的主要型号变速箱产品的平均单价及同比变动情况如下：

(1) 机械传动变速箱

单位：元/台

主要型号	2020 年度				2019 年度				2018 年度		
	销售额	销售额占比	单价	单价波动率	销售额	销售额占比	单价	单价波动率	销售额	销售额占比	单价
JDS30A	7,677.81	54.45%	2,301.85	-5.50%	6,129.14	50.20%	2,435.87	-2.26%	4,548.90	40.72%	2,492.14
JDS30HA	3,116.38	22.10%	2,301.78	-5.21%	1,692.47	13.86%	2,428.23	-2.53%	1,379.97	12.35%	2,491.37
JDS30II-1	1,376.96	9.76%	2,880.07	-2.69%	2,020.89	16.55%	2,959.70	-2.46%	2,373.39	21.25%	3,034.25
JDS30IIBL1	678.51	4.81%	2,783.08	-5.74%	829.42	6.79%	2,952.71	-2.67%	1,141.27	10.22%	3,033.69
H470	536.09	3.80%	3,346.40	-0.40%	500.26	4.10%	3,359.71	0.11%	472.51	4.23%	3,355.89

(2) 液力传动变速箱

单位：元/台

主要型号	2020 年度				2019 年度				2018 年度		
	销售额	销售额	单价	单价	销售额	销售额	单价	单价	销售额	销售额	单价

		占比		波动率		占比		波动率		占比	
YQX30A	7,385.20	28.85%	4,423.34	-2.90%	5,189.44	24.92%	4,555.34	-1.95%	4,772.48	21.28%	4,646.10
XYQXF30/YQXF30L	1,638.40	6.40%	6,838.05	-0.02%	1,478.71	7.10%	6,839.57	-0.82%	1,053.68	4.70%	6,895.78
YQX45IHE	1,060.27	4.14%	11,966.96	-0.10%	679.18	3.26%	11,978.52	-0.54%	543.18	2.42%	12,043.90
YQXD30	944.79	3.69%	5,006.84	-2.27%	1,101.47	5.29%	5,123.11	-1.51%	1,585.96	7.07%	5,201.56
YQX100H22	849.98	3.32%	9,906.55	-4.12%	632.31	3.04%	10,331.83	-0.43%	730.50	3.26%	10,376.42
YQXD110H30	817.10	3.19%	10,329.91	-4.10%	944.65	4.54%	10,771.34	-0.32%	1,170.31	5.22%	10,806.18
YQXD30D	288.56	1.13%	5,624.98	0.08%	608.15	2.92%	5,620.58	1.08%	898.01	4.00%	5,560.46

(3) 电动叉车变速箱

单位：元/台

主要型号	2020 年度				2019 年度				2018 年度		
	销售额	销售额占比	单价	单价波动率	销售额	销售额占比	单价	单价波动率	销售额	销售额占比	单价
QD040	1,580.93	21.65%	530.98	-0.45%	951.96	21.65%	533.37	-1.55%	675.91	13.40%	541.77
HDCS20-1	1,255.28	17.19%	2,126.15	-6.17%	1,140.91	17.19%	2,265.96	-3.15%	1,172.61	23.25%	2,339.60
DBS10B	918.52	12.58%	1,060.04	-5.40%	519.96	12.58%	1,120.60	0.30%	471.81	9.35%	1,117.23
HDCS30	494.51	6.77%	2,139.81	-6.45%	749.83	6.77%	2,287.45	-2.49%	802.51	15.91%	2,345.85
QD030	226.09	3.10%	2,047.96	-2.76%	66.56	3.10%	2,106.17	-	-	-	-
DCS25H4	282.03	3.86%	1,621.78	-5.97%	316.33	3.86%	1,724.84	-3.36%	281.45	5.58%	1,784.75

(4) 主减速器

单位：元/台

主要型号	2020 年度				2019 年度				2018 年度		
	销售额	销售额占比	单价	单价波动率	销售额	销售额占比	单价	单价波动率	销售额	销售额占比	单价
69174-060 系列	793.18	31.02%	2,977.41	-0.60%	1,056.80	32.08%	2,995.47	0.16%	1,220.20	32.04%	2,990.69
69174-070 系列	1,059.41	41.43%	3,175.69	-0.50%	1,415.12	42.96%	3,191.52	0.21%	1,588.28	41.70%	3,184.84
Y48130X	81.28	3.18%	2,955.47	0.00%	56.15	1.70%	2,955.47	0.44%	106.81	2.80%	2,942.51
Y48140X	316.65	12.38%	3,281.31	0.51%	390.12	11.84%	3,264.56	-0.23%	463.33	12.17%	3,272.12
Y48150X	306.29	11.98%	3,528.71	0.00%	375.84	11.41%	3,528.71	0.34%	429.77	11.28%	3,516.90

公司主减速器产品未有明显的年降特征；其他叉车变速装置的部分主要型号在报告期内有一定的年降特征。

(5) 主要型号变速箱产品降价的原因分析

如上所示，报告期内主要型号变速箱产品整体上呈现逐年下降的趋势，主要原因为：

1) 外部环境方面

① 报告期内，国内叉车行业龙头企业杭叉集团及安徽合力为抢占市场份额，对部分叉车产品进行降价促销。公司下游客户通常会通过降低零部件采购成本等方式，将叉车产品的降价压力通过产业链向上游供应商传导，因此，包括公司在内的叉车零部件供应商整体上面临下游客户的压价压力。

但自 2020 年四季度以来，头部企业叉车订单饱满，需求持续增加，产能不足的情况下，部分叉车已经进行了 3%-5% 的提价；2021 年以来，涨价幅度进一步提升至 5%-8%，行业盈利空间有所改善。

② 报告期内，国内钢材价格下行，带动公司主要原材料采购价格整体上呈下降趋势，单位成本的下降使得变速箱产品价格存在下调的空间。

2) 内部策略方面

① 公司产品定价会综合考虑原材料采购价格波动、规模效应对单位成本等因素影响，在维持合理利润空间的基础上，结合预期销售规模进行价格调整，报告期内在客户采购规模增加及单位成本下降的情况下，公司在定价上配合主要客户降价促销，以实现合作共赢。

② 公司通常会在传统型号的变速箱产品上进行降价让利，并不断推出定价相对较高的新型号变速箱来满足客户的改良需求，使得整体盈利能力维持在合理水平。

③ 公司针对不同型号产品的竞争情况实施差异化定价手段，在竞争对手的主要同型号产品上适当降价，压缩产品盈利空间，以实现突出竞争优势的目的。

3. 公司销售合同中关于价格的约定和实际执行情况符合行业惯例

汽车零部件行业普遍存在价格年度调整的惯例，如某车型市场销售情况良好，整车厂商对相关零部件的需求会在量产期内持续且保持相对稳定。对于零部件供应商而言，量产阶段随着生产工艺趋于稳定，生产效率不断提高，零部件的生产会产生一定的规模效应，因此，对于需求量较大的项目，客户通常会在项目合同中约定产品价格“年降”条款。

对于叉车等工程车辆而言，车辆的使用场景相对特殊，整体市场空间较汽车行业更小，同时不同种类、型号的工程车辆的市场空间差异较大。对于下游需求

量较大、适用场景较多、品牌市占率较高的车辆，其零部件配套企业方能发挥生产过程中的规模效应，并具备为大客户提供持续降价优惠的先决条件。

综上，公司销售合同中关于价格的约定和实际执行情况符合行业特点和相关行业惯例，具有合理性。

（四）核查过程及核查意见

1. 核查过程

我们实施了以下核查程序：

（1）查询公司与报告期内主要客户的销售合同、收入确认凭证等，确认公司对主要客户的收入确认政策和凭证获取方式；

（2）统计并分析公司对报告期内主要客户的发货周期与发货距离等信息；

（3）查询叉车行业分析资料，查阅中国工程机械协会工业车辆分会、中叉网等发布的行业统计数据，查阅杭叉集团、安徽合力等叉车品牌厂商的年度报告等；

（4）查阅公司报告期内的销售合同，核查是否存在价格年降条款；

（5）统计并分析公司向报告期销售的主要型号叉车传动装置的平均单价以及变动情况；

（6）查阅公司主要竞争对手中国航发中传机械有限公司、浙江中柴机器有限公司、杭州冈村传动有限公司的公开信息，未发现其披露有关销售合同存在年降条款的信息；查阅汽车零部件等相似行业上市公司公开披露的信息，分析汽车零部件存在“年降”行业惯例的背景及原因。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）公司对杭叉集团自发货至确认收入的平均时长较其他同样可以实时查询产品入库的上线结算客户（如山东柳工、台励福等）显著偏低，主要原因为收入确认模式和运输距离不同，具有合理性；

（2）公司对杭叉集团销售的收入确认政策与其他非上线结算模式客户之间不存在明显差异，收入确认凭证的获取方式与其他通过互联网对账平台对账的客户之间不存在明显差异；

（3）叉车市场景气度向好，当前行业集中度较高，安徽合力、杭叉集团两家头部企业的市占率较高，未来叉车行业集中度有望继续提升；下游客户集中度的

提升，有利于带动公司产品销量增长，提升公司持续经营能力；公司在主要客户的采购端占有份额较高，并且大量型号系公司独家供货，因此下游客户集中度的提高对公司议价能力的影响有限；若叉车行业竞争格局发生重大变化、公司主要客户市场份额降低，可能对公司经营业绩造成不利影响，公司已充分提示风险；

(4) 报告期内公司的销售合同不存在价格年降条款的约定，但报告期内公司部分主要型号叉车变速装置的平均单价呈现了一定的年降特征，符合相关行业惯例。

四、关于营业成本。审核问询回复显示：（1）报告期内，发行人轴承、变矩器、主轴总成、齿轮等主要原材料的采购价格下降比例较大，同时 20CrMo 齿轮钢、合金结构钢、20CrMnTi 齿轮钢等钢材类原材料的采购价格低于类似产品的市场价格；（2）报告期内，发行人制造费用中的机物料消耗金额呈现下降趋势，主要是因为新增固定资产规模下降导致新设备领用的物料减少。

请发行人：（1）说明轴承、变矩器、主轴总成、齿轮等主要原材料采购价格下降比例较大以及部分钢材类原材料的采购价格低于类似产品的市场价格的原因及合理性，报告期内相关原材料供应商的变动情况及合理性；（2）结合报告期内固定资产新增、处置的具体情况，说明制造费用中机物料消耗金额变动的合理性；（3）结合近期大宗商品价格波动情况，量化分析主要原材料价格变化对主营业务毛利率的敏感性分析以及发行人应对原材料价格上涨的措施，并充分提示风险。请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，并进一步说明对发行人原材料采购价格公允性的核查方式、核查比例是否充分有效，核查结论是否真实可靠。（审核问询函问题 7）

（一）说明轴承、变矩器、主轴总成、齿轮等主要原材料采购价格下降比例较大以及部分钢材类原材料的采购价格低于类似产品的市场价格的原因及合理性，报告期内相关原材料供应商的变动情况及合理性

1. 轴承、变矩器、主轴总成、齿轮等主要原材料采购价格下降比例较大的原因

（1）轴承、变矩器、主轴总成、齿轮等原材料的整体单价情况

报告期内，公司轴承、变矩器、主轴总成、齿轮等原材料的价格波动情况如下：

单位：元/件

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单位价格	变动率	单位价格	变动率	单位价格
轴承	12.20	-8.22%	13.29	-1.30%	13.47
变矩器	614.39	-6.94%	660.22	-4.27%	689.69
主轴总成	365.79	-4.55%	383.24	-6.82%	411.31
齿轮	16.35	-14.64%	19.15	-17.00%	23.08

根据上表，公司轴承、变矩器、主轴总成、齿轮等原材料的单价呈现连续下降趋势。其中，轴承、变矩器及齿轮的体积尺寸、加工工序等差异较大，原材料大类的平均采购单价可比性不强。但整体上，报告期内公司原材料价格呈下降趋势。

(2) 原材料价格下降的原因

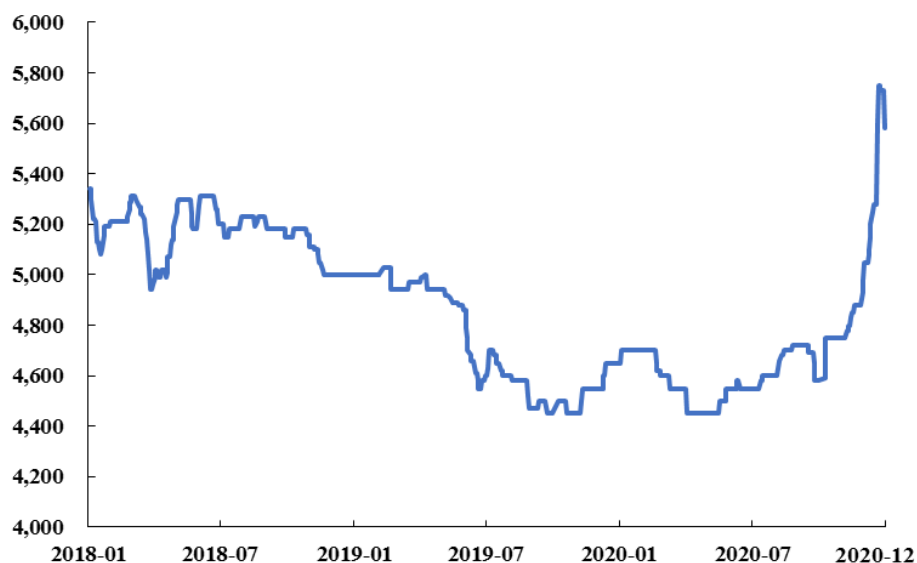
公司上述原材料价格呈现下降趋势，主要有几点原因：

1) 随着公司经营规模的不断上升，公司主要原材料的采购量上升，供应商给予公司采购价格优惠；

2) 由于叉车变速箱行业的竞争日益激烈，公司产品销售价格整体呈下降趋势，驱使公司与供应商进行协商，降低相关原材料的采购单价；

3) 报告期内，公司外购原材料的上游原材料主要为钢材，而钢材的市场价格整体处于下降趋势。以 20CrMo Φ 50（杭州）钢材价格为例，报告期内价格趋势如下：

2018-2020 年齿轮钢 20CrMo Φ 50（杭州）价格走势



数据来源：Wind 资讯

2. 部分钢材类原材料的采购价格低于类似产品的市场价格的原因及合理性

(1) 市场钢材价格变动与公司采购价格之间的传导机制

报告期内，公司钢材的主要定价方式为：在日常采购管理中，公司每次向供应商下达采购订单前，会依据百川盈孚大宗商品信息交汇网站提供的各类钢铁市场价格数据，适当考虑运费、装车费、不同地域供求状况等各项因素，进行合理的成本加成后确认报价，与供应商协商确定钢材采购价格，定价公允且合理。

(2) 采购单价低于市场价格的原因

钢材类原材料的采购价格低于市场价格，主要是因为首轮问询函回复的市场价格数据为含税数据。首轮问询函回复内容重点关注了公司采购钢材的价格趋势是否与市场趋势相匹配，是否去除增值税影响并不会对比较结果产生影响，因此未对相关数据进行去税处理。报告期内，公司的采购的主要钢材种类牌号及其采购价格走势情况与不含税的市场价格对比情况如下：

单位：元/千克

钢材大类	具体规格	报告期采购总额 (万元)	公司采购单价 (不含税)			类似产品市场价 (不含税)		
			2020 年度	2019 年度	2018 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
20CrMo 齿轮钢	Φ 10 020CrMo	428.10	4.32	4.33	4.56	4.16	4.16	4.44
合金结构钢	Φ 80 40Cr	201.27	3.76	3.79	4.15	3.77	3.72	3.96
20CrMnTi	Φ 80 20CrMnTi	261.32	4.01	3.90	4.17	3.94	3.86	4.17

齿轮钢	Φ 70 20CrMnTi	258.66	4.02	3.74	4.27			
	Φ 70 20CrMnTiH2	111.01	未采购	4.01	未采购			
	Φ 60 20CrMnTi	179.29	3.96	3.87	4.27			
	平均单价	-	4.00	3.88	4.24			
20MnCr5 圆钢	Φ 100 20MnCr5	212.95	4.92	4.94	5.34	3.67	3.70	4.03
进口特种钢	Φ 120 SCM-H1	391.82	9.52	9.36	8.27	为进口特种钢材，无市场可比单价		
	Φ 130 SCM-H1	338.82	9.50	9.51	8.55			
	Φ 60 SCM-H1	164.85	9.41	9.18	8.47			
	平均单价	-	9.48	9.35	8.43			

注 1：20CrMo 齿轮钢的市场价格参考齿轮钢 20CrMo Φ 50（杭州）

注 2：合金结构钢的市场价格参考合结钢 40Cr Φ 80（杭州）

注 3：20CrMnTi 齿轮钢的市场价格参考齿轮钢 20CrMnTi Φ 50（杭州）

注 4：20MnCr 圆钢的市场价格参考合结圆钢 40Cr100mm（北京）

注 5：以上数据来源均为 wind 资讯

注 6：不含税市场价的计算方法为，取报告期内每一天的钢材市场价，剔除当天相应的增值税率后计算年度平均值

从公司采购价格与不含税市场价格的比较结果来看，Φ 100 20CrMo、Φ 80 40Cr、20CrMnTi 等钢材与市场价格不存在明显差异。公司 Φ 100 20MnCr5 的采购价格略高于选取的 40Cr 的市场价格，主要是因为类似的钢材产品 40Cr 的化学元素含量及力学性能等方面与 Φ 100 20MnCr5 不完全相同，导致价格略有差异，但两者同为渗碳合金钢，价格趋势仍具备可比性，报告期内价格趋势较为一致。

3. 报告期内相关原材料供应商的变动情况及合理性

报告期内，公司相关原材料的供应商变动情况如下：

原材料	年份	供应商	采购金额	占该原材料总采购额的比例
轴承	2020 年度	浙江人本机电股份有限公司	934.24	36.36%
		浙江天马轴承集团有限公司	627.07	24.41%
		浙江金华博特轴承有限公司	265.62	10.34%
		浙江光越传动科技有限公司	196.09	7.63%
		盟壹和（上海）商贸有限公司	172.45	6.71%
		合计	2,195.48	85.45%
	2019	浙江人本机电股份有限公司	904.08	43.90%

	年度	浙江天马轴承集团有限公司	340.46	16.53%
		盟壹和（上海）商贸有限公司	183.26	8.90%
		浙江金华博特轴承有限公司	176.43	8.57%
		合肥金昌轴承有限公司	147.75	7.17%
		合计	1,751.99	85.06%
	2018年度	浙江人本机电股份有限公司	1,085.66	50.26%
		盟壹和（上海）商贸有限公司	215.10	9.96%
		合肥金昌轴承有限公司	214.05	9.91%
		浙江天马轴承集团有限公司	202.40	9.37%
		浙江光越传动科技有限公司	114.00	5.28%
		合计	1,831.23	84.78%
变矩器	2020年度	蚌埠液力机械有限公司	1,987.42	74.60%
		陕西航天动力高科技股份有限公司	566.53	21.27%
		浙江铁流离合器股份有限公司	110.00	4.13%
		合计	2,663.94	100.00%
	2019年度	蚌埠液力机械有限公司	1,486.30	71.17%
		陕西航天动力高科技股份有限公司	506.43	24.25%
		无锡液力机械有限公司	93.23	4.46%
		合计	2,085.96	99.89%
	2018年度	蚌埠液力机械有限公司	1,469.47	54.80%
		陕西航天动力高科技股份有限公司	733.60	27.36%
		无锡液力机械有限公司	477.46	17.81%
		合计	2,680.53	99.97%
主轴总成	2020年度	重庆神箭汽车传动件有限责任公司	1,260.06	64.99%
		安徽星瑞齿轮传动有限公司	678.79	35.01%
		合计	1,938.85	100.00%
	2019年度	安徽星瑞齿轮传动有限公司	940.01	53.62%
		重庆神箭汽车传动件有限责任公司	813.02	46.38%
		合计	1,753.04	100.00%
	2018年度	重庆神箭汽车传动件有限责任公司	1,095.03	63.74%
		安徽星瑞齿轮传动有限公司	620.88	36.14%
		合计	1,715.91	99.88%
齿轮	2020年度	浙江振华精锻齿轮股份有限公司	722.09	36.93%
		重庆神箭汽车传动件有限责任公司	485.27	24.82%

钢材		浙江柏思达齿轮股份有限公司	236.82	12.11%
		安徽星瑞齿轮传动有限公司	198.43	10.15%
		青岛三星精锻齿轮有限公司	78.46	4.01%
		合计	1,721.07	88.02%
	2019年度	浙江振华精锻齿轮股份有限公司	440.82	29.78%
		浙江柏思达齿轮股份有限公司	293.34	19.82%
		重庆神箭汽车传动件有限责任公司	290.52	19.63%
		安徽星瑞齿轮传动有限公司	189.36	12.79%
		青岛三星精锻齿轮有限公司	107.95	7.29%
		合计	1,321.99	89.31%
	2018年度	重庆神箭汽车传动件有限责任公司	610.29	31.87%
		浙江振华精锻齿轮股份有限公司	420.21	21.95%
		浙江柏思达齿轮股份有限公司	272.12	14.21%
		安徽星瑞齿轮传动有限公司	241.50	12.61%
		青岛三星精锻齿轮有限公司	115.99	6.06%
		合计	1,660.10	86.70%
钢材	2020年度	浙江元通不锈钢有限公司	924.83	34.35%
		杭州翰峰钢铁有限公司	617.15	22.92%
		上海佐商贸有限公司	467.65	17.37%
		浙江成钢投资发展有限公司	430.55	15.99%
		合计	2,440.18	90.63%
	2019年度	浙江元通不锈钢有限公司	601.44	37.59%
		浙江成钢投资发展有限公司	272.76	17.05%
		上海佐商贸有限公司	242.61	15.16%
		石家庄钢铁有限责任公司	195.72	12.23%
		合计	1,312.53	82.02%
	2018年度	杭州金马特钢供应链有限公司	540.05	25.62%
		浙江元通不锈钢有限公司	476.84	22.62%
		石家庄钢铁有限责任公司	350.73	16.64%
		上海佐商贸有限公司	169.88	8.06%
		合计	1,537.50	72.93%

报告期内，公司轴承供应商基本保持稳定。公司对浙江天马轴承集团有限公司（以下简称“天马轴承”）的轴承采购量逐年上升，主要是因为随着业务的发

展，公司的轴承需求量增加，公司原先的轴承供应商浙江人本机电股份有限公司（以下简称“人本机电”）的产能受限，无法满足公司日益增长的轴承需求，导致公司开始加大对天马轴承的采购量。整体而言，公司的轴承供应商及其采购情况相对稳定。

报告期内，公司的变矩器供应商主要为蚌埠液力机械有限公司、陕西航天动力高科技股份有限公司、无锡液力机械有限公司等三家供应商，由于无锡液力机械有限公司的变矩器产品存在质量瑕疵，公司新增了浙江铁流离合器股份有限公司对其进行替代。整体而言，公司的变矩器供应商保持稳定。

报告期内，公司主要向重庆神箭汽车传动件有限责任公司与安徽星瑞齿轮传动有限公司两家供应商采购主轴总成，主轴总成供应商不存在明显变化。

报告期内，公司的齿轮供应商主要为浙江振华精锻齿轮股份有限公司、重庆神箭汽车传动件有限责任公司、浙江柏思达齿轮股份有限公司、安徽星瑞齿轮传动有限公司、青岛三星精锻齿轮有限公司等五家企业，公司在报告期内向上述五家企业采购的齿轮数量与金额无重大变化。

报告期内，公司的钢材供应商主要为浙江元通不锈钢有限公司等多家供应商。报告期内，杭州金马特钢供应链有限公司（以下简称“金马特钢”）与石家庄钢铁有限责任公司（以下简称“石家庄钢铁”）退出了主要钢材供应商，杭州翰峰钢铁有限公司（以下简称“翰峰钢铁”）与浙江成钢投资发展有限公司（以下简称“成钢投资”）新成为了公司的主要钢材供应商，主要是因为新的钢材供应商提供的同类产品价格有优势，具备合理性。

（二）结合报告期内固定资产新增、处置的具体情况，说明制造费用中机物料消耗金额变动的合理性

1. 机物料消耗情况

报告期各期，公司制造费用的构成如下所示：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
折旧与摊销	2,410.25	42.96%	2,266.70	43.82%	2,234.96	41.28%
机物料消耗	1,849.54	32.97%	1,660.52	32.10%	2,133.96	39.41%
燃料及动力	1,258.94	22.44%	1,145.28	22.14%	959.87	17.73%

其他	91.14	1.62%	100.63	1.95%	85.87	1.59%
合计	5,609.87	100.00%	5,173.14	100.00%	5,414.66	100.00%

报告期各期，公司机物料消耗金额分别为 2,133.96 万元、1,660.52 万元及 1,849.54 万元，占制造费用的比例分别为 39.41%、32.10%及 32.97%。

公司机物料消耗包括与机器设备运行相关的刀具、刀头等五金件，润滑油等油料，产品组装相关的垫片、油封、包装袋等标准件，车间半成品、零件生产过程中使用的周转箱等。报告期各期，公司的机物料消耗中，五金件占比较高，具体如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
五金件	902.19	52.48%	794.27	52.17%	1,320.74	64.41%
其他	816.91	47.52%	728.29	47.83%	729.85	35.59%
合计数	1,719.10	100.00%	1,522.56	100.00%	2,050.59	100.00%

注：机物料消耗金额系报告期各期发生额（生产成本口径），与销售成本中金额存在差异

由上表，报告期内公司机物料消耗波动的主要原因系与机器设备运维相关度较高的五金件消耗金额波动所致。

2. 报告期内固定资产新增与处置情况

（1）新增设备情况

与机物料消耗相关的固定资产主要系公司的生产设备，其中，小型设备对物料消耗较少，其规模与制造费用相关性较弱。报告期内，公司新增的原值超过 10 万元的生产设备及占比情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新增原值 10 万元以上设备	1,888.21	753.00	4,232.09
新增设备总金额	1,945.93	812.84	4,310.98
占比	97.03%	92.64%	98.17%

上述原值超过 10 万元的生产设备具体构成如下：

分类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
机械加工设备	1,546.30	677.31	3,719.84
其中：加工中心类设备	362.74	286.55	1,936.37

齿轮加工类设备	1,142.15	309.94	1,134.59
磨床、车床设备	25.47	58.58	485.50
钻镗铣刨拉类设备	-	-	135.80
其他设备	15.93	22.24	27.59
热处理设备	43.19	54.87	290.79
试验及测试设备	75.22	-	122.69
装配及试车台位	207.57	20.83	-
其他设备	15.93	-	98.78
合计	1,888.21	753.00	4,232.09

由上表,报告期内,公司新增大额固定资产设备金额分别为 4,232.09 万元、753.00 万元及 1,888.21 万元。

(2) 处置设备情况

报告期内,公司处置固定资产生产设备情况如下:

分类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
机械加工设备	2,299.39	238.76	199.52
其中:加工中心类设备	287.85	1.50	-
齿轮加工类设备	591.26	171.08	115.25
磨床、车床设备	1,350.10	30.77	-
钻镗铣刨拉类设备	-	21.89	61.47
其他设备	70.17	13.52	22.80
热处理设备	97.36	-	-
试验及测试设备	90.67	-	-
装配及试车台位	-	90.60	45.42
其他设备	247.86	-	1.09
合计	2,735.28	329.36	246.02

2018 年度及 2019 年度公司生产设备处置较少,主要系购置时间久远的加工设备,账面价值仅 17.47 万元及 21.86 万元;

2020 年度公司生产设备处置较多,主要系当年下半年,公司将一批使用率较低的生产设备销售给上市公司双环传动(002472.SZ)。该批设备大部分于 2014 年购置,主要用于大型齿轮的加工生产,购入后实际使用需求较少。由于 2020 年度公司产能再次供不应求,为腾置新设备安装与生产空间,公司将上述设备予以处置。

由于上述设备使用频率相对较低，实际成新率较高，公司通过出售该批固定资产实现处置损益 263.65 万元，具体如下：

固定资产名称	固定资产原值	账面价值	交易对手	处置收入	处置收益
数控磨齿机 P1200g	590.00	239.69	双环传动	1,216.81	263.65
立式数控磨床 Trirex-1200	485.00	193.19			
数控外圆磨 R/163-2500	350.00	139.42			
立式数控磨床 DRH2/1500	280.00	113.75			
数控双梁起重机 ZKKW-20T	244.44	93.50			
数控立车 CH5152B	235.10	88.06			
井式炉生产线	97.36	58.05			
齿轮检测仪 PFSU1400	90.00	4.50			
抛丸清理机 M1825	61.41	23.00			
合计	2,433.32	953.17			

报告期内，公司处置的设备均为使用率较低的设备，本身物料消耗较少。且通常在新增生产设备时，由于安装调试或试运行，才会领用较多的机物料。因此，报告期内设备处置对物料消耗影响较小。

综上，报告期内物料消耗波动主要系固定资产的购置金额增减引起五金件消耗有所波动，新生产设备购置后安装调试以及运转通常会发生较多的机物料消耗。报告期内，公司新增的大额固定资产设备金额分别为 4,232.09 万元、753.00 万元及 1,888.21 万元，机物料消耗中五金件分别为 1,320.74 万元、794.27 万元及 902.19 万元，两者的波动趋势相一致。

（三）结合近期大宗商品价格波动情况，量化分析主要原材料价格变化对主营业务毛利率的敏感性分析以及发行人应对原材料价格上涨的措施，并充分提示风险

1. 近期大宗商品的价格波动情况与公司原材料采购价格变动情况

（1）近期大宗商品价格波动情况

报告期内，公司采购的主要原材料包括：铸件、轴承、变矩器、钢材、主轴总成、泵阀类、齿轮等原材料，上述主要原材料采购金额占公司原材料采购总额的比例分别为 70.84%、69.28%及 70.12%。与公司主要原材料相关的大宗商品为钢材，钢材价格上涨时，公司直接外购的铸件、轴承、齿轮等原材料的单价均会

上涨。

2020 下半年至 2021 年上半年期间，钢材单价的波动趋势如下：

单位：元/千克

项目	2020. 7	2020. 8	2020. 9	2020. 10	2020. 11	2020. 12
钢材月均价	4. 05	4. 14	4. 16	4. 20	4. 27	4. 74
项目	2021. 1	2021. 2	2021. 3	2021. 4	2021. 5	2021. 6
钢材月均价	5. 06	5. 12	5. 34	5. 42	5. 87	5. 63

注 1：选取价格数据为齿轮钢 20CrMo Φ 50（杭州）

注 2：数据来源均为 wind 资讯

由上表可见，钢材的价格在最近一年内持续上涨，并于 2021 年 6 月份略有回落。

(2) 公司原材料采购价格变动情况

公司 2020 年主要原材料的主要型号的采购价格情况与其 2021 年 1-5 月的采购单价比较情况如下：

1) 铸件

单位：元/件

项目	2020 年度采购总额	2020 年度采购占比	2021 年 1-5 月	2020 年	单价增幅
JDS30A-0101	1, 906. 63	21. 86%	384. 42	342. 84	12. 13%
YQX30AS-0101	944. 17	10. 83%	403. 96	364. 71	10. 76%
YQX30-0201	428. 89	4. 47%	200. 73	184. 77	8. 64%
YQX30-2101	390. 05	4. 92%	72. 66	66. 50	9. 27%
YQX30-2102	274. 43	3. 15%	48. 95	44. 88	9. 07%
合计	3, 944. 17	45. 23%	-	-	-

公司铸件前五大明细型号的合计采购总额为 3, 944. 17 万元，占 2020 年度的铸件的采购总额比例为 45. 23%。2021 年 1-5 月，公司铸件前五大明细型号的采购单价相比 2020 年度均有所上升，与钢材的市场价格波动情况相符。

2) 轴承

单位：元/件

项目	2020 年度采购总额	2020 年度采购占比	2021 年 1-5 月	2020 年	单价增幅
----	-------------	-------------	--------------	--------	------

ZC-07-0033	265.49	10.33%	16.81	15.98	5.22%
ZC-07-0105	202.04	7.86%	13.31	13.13	1.41%
ZC-07-0012	192.40	7.49%	29.90	29.50	1.37%
ZC-07-0106	105.17	4.09%	14.74	14.41	2.23%
ZC-07-0104	70.55	2.75%	13.78	13.27	3.83%
合计	835.64	32.52%	-	-	-

公司轴承前五大明细型号的合计采购总额为 835.64 万元，占 2020 年度的轴承的采购总额比例为 32.52%。2021 年 1-5 月，公司轴承前五大明细型号的采购单价相比 2020 年度均有所上升，与钢材的市场价格波动情况相符。

3) 变矩器

单位：元/件

项目	2020 年度采购总额	2020 年度采购占比	2021 年 1-5 月	2020 年	单价增幅
YQX30-6000	1,023.87	38.43%	502.68	504.37	-0.33%
YQX100-6000	209.96	7.88%	1,258.60	1,221.39	3.05%
YQX45IHE-6000	185.97	6.54%	1,228.82	1,262.50	-2.67%
YQXF30-6000	180.94	6.98%	530.08	534.06	-0.75%
YQX101-6000	174.15	6.79%	1,257.57	1,260.14	-0.20%
合计	1,774.88	66.62%	-	-	-

公司变矩器前五大明细型号的合计采购总额为 1,774.88 万元，占 2020 年度的变矩器的采购总额比例为 66.62%。2021 年 1-5 月，公司变矩器前五大明细型号的采购价格相比 2020 年波动不大，主要是因为变矩器的工艺较复杂，材料成本占较低，钢材的市场价格波动对其影响较小。

4) 钢材

单位：元/千克

项目	2020 年度采购总额	2020 年度采购占比	2021 年 1-5 月	2020 年	单价增幅
Φ 120 SCM-H1	201.50	7.48%	8.85	9.52	-7.10%
Φ 70 20CrMnTi	162.88	6.05%	5.25	4.02	30.52%
Φ 130 SCM-H1	133.70	4.97%	8.78	9.50	-7.60%

Φ 100 20CrMo	119.04	4.42%	5.30	4.32	22.60%
Φ 80 20CrMnTi	115.32	4.28%	5.22	4.01	30.13%
合计	732.44	27.20%	-	-	-

公司钢材前五大明细型号的合计采购总额为 732.44 万元，占 2020 年度的钢材的采购总额比例为 27.20%。2021 年 1-5 月的 Φ 70 20CrMnTi、Φ 100 20CrMo 及 Φ 80 20CrMnTi 的采购单价相比 2020 年度均有明显的提高，与钢材市场走势一致。Φ 120 SCM-H1 与 Φ 130 SCM-H1 的价格略有下降，主要是因为这两类钢材为日本进口特种钢，公司需要提前数月进行预定并确认价格，导致钢材市场价格上涨传导滞后，同时公司以日元确定钢材采购价格，而近一年内日元兑换人民币的汇率整体处于下降趋势，导致换算成人民币后的采购单价略有下降。

5) 主轴总成

单位：元/件

项目	2020 年度采购总额	2020 年度采购占比	2021 年 1-5 月	2020 年	单价增幅
JDS30-0400	1,884.00	97.17%	376.23	365.71	2.88%
合计	1,884.00	97.17%			

公司主轴总成以 JDS30-0400 型号为主，采购总额为 1,884.00 万元，占 2020 年度主轴总成采购总额的比例为 97.17%。2021 年 1-5 月的 JDS30-0400 的采购单价相比 2020 年度基本保持稳定，主要是因为主轴总成体积较小，钢铁材料成本较低，受钢材市场价格波动的影响较小。

6) 泵阀类

单位：元/件

项目	2020 年度采购总额	2020 年度采购占比	2021 年 1-5 月	2020 年	单价增幅
YQX30-4000	481.68	26.60%	278.23	258.02	7.83%
YQX30D-4210	311.11	17.18%	166.36	166.37	-0.01%
YQXF30-4100A	203.75	11.25%	346.15	346.15	0.00%
YQX30-5000	198.35	10.95%	100.22	96.60	3.75%
YQX30D-4100	119.56	6.60%	247.65	249.13	-0.59%
合计	1,314.45	72.59%	-	-	-

公司泵阀类原材料的前五大明细型号的合计采购总额为 1,314.45 万元，占 2020 年度的泵阀类的采购总额比例为 72.59%。整体而言，泵阀类原材料的技术

含量较高，受钢材市场价格波动的影响较小，其中 YQX30-4000 涨幅较为明显，主要是因为该型号操纵阀为常用型号，产品附加值低，受钢材市场价格波动影响程度略高。

7) 齿轮

单位：元/件

项目	2020 年度采购总额	2020 年度采购占比	2021 年 1-5 月	2020 年	单价增幅
YQX30-2006	364.70	18.65%	10.93	10.49	4.21%
YQX30-2009	361.61	18.49%	21.73	20.84	4.26%
JDS30-0014	239.73	12.26%	45.38	43.64	3.98%
JDS30-0035	216.47	11.07%	45.07	43.05	4.71%
ABS200-110005-000	105.92	5.42%	98.01	121.41	-19.27%
合计	1,288.43	65.89%			

公司齿轮的前五大明细型号的合计采购总额为 1,288.43 万元，占 2020 年度齿轮的采购总额比例为 65.89%。除 ABS200-110005-000 外，齿轮单价随着钢材市场单价的上涨呈上升趋势。ABS200-110005-000 价格下降主要是因为该型号齿轮原主要由安徽星瑞齿轮传动有限公司供应，2020 年底起，公司开始向新增供应商温岭市慧荣机械有限公司（以下简称“慧荣机械”）采购同类齿轮，慧荣机械的采购单价较低。

总体而言，公司 2021 年 1-5 月的技术含量较低的原材料例如铸件、各型号钢材、齿轮等采购单价相比 2020 年全年均有不同程度的提升，与钢材价格的上涨趋势相匹配，而技术含量较高的原材料由于自身的工艺附加值较高、材料成本占比通常相对较低，采购单价受到钢材上涨的影响较小。

2. 原材料价格波动对主营业务毛利率的敏感性分析

(1) 敏感性分析

报告期内，公司的成本中直接材料占比较高，原材料的价格波动对成本存在直接的影响。以 2020 年度的主营业务成本中的材料成本为基数，进行敏感性分析，具体如下：

主营业收入 A	主营业务成本 B	主营业务毛利率 $C=(A-B)/A$	主营业务成本中的直接材料 D	材料单价变动幅度 E	变动后总成本 $F=D \times E + B$	变动后毛利率 $G=(A-F)/A$	毛利率变动幅度 $H=(G-C)$
---------	----------	------------------------	----------------	------------	------------------------------	-----------------------	----------------------

52,725.22	40,235.40	23.69%	28,674.05	15%	44,536.51	15.53%	-8.16%
				10%	43,102.81	18.25%	-5.44%
				5%	41,669.11	20.97%	-2.72%
				-5%	38,801.70	26.41%	2.72%
				-10%	37,368.00	29.13%	5.44%
				-15%	35,934.30	31.85%	8.16%

注 1：上述模拟系根据 2020 年度数据测算

注 2：敏感性分析中的毛利率变动为模拟毛利率减去实际毛利率的差额

由上表可知，假设 2020 年度的主营业务收入、直接人工、制造费用及外协费用保持不变，原材料价格波动对主要产品毛利率会产生一定影响。如产品销售价格保持不变，原材料价格普涨 10%，则导致公司主营业务毛利率下降约 5.44%。

(2) 原材料价格上升对公司 2021 年上半年主营业务毛利率影响分析

2021 年上半年的原材料价格上涨对公司主营业务毛利率影响情况如下：

项目	2021 年 1—6 月	2020 年度	年化变动率	直接材料成本变动对毛利率的影响
主营业务收入	32,266.82	52,725.22	22.40%	-
主营业务成本	25,465.93	40,235.40	26.58%	-
其中：直接材料	18,462.16	28,674.34	28.77%	-2.83%
主营业务毛利率	21.08%	23.69%	-2.61%	-

注 1：2021 年 1—6 月财务数据为公司初步测算数据，未经审计或审阅

注 2：直接材料成本变动对毛利率的影响为假设直接材料成本与主营业务收入同比例变动下，2021 年上半年主营业务毛利率与 2021 年上半年实际毛利率的差异

由上表，公司 2021 年 1—6 月的主营业务毛利率较 2020 年度下降约 2.61%，主要系直接材料的年化增幅大于主营业务收入的年化增幅，材料成本的提升导致公司主营业务毛利率下降约 2.83%。

3. 风险提示

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、（三）主要原材料采购和价格上涨的风险”补充披露如下：

“（三）主要原材料采购和价格上涨的风险

公司采购的主要原材料为铸件、轴承、变矩器、钢材等，主要原材料采购价

格与钢材价格正相关。2020 年下半年以来，受全球经济复苏预期、下游需求拉动、原料成本支撑、减产政策预期、全球量化宽松等因素影响，钢材等大宗商品价格上涨明显。

报告期内，公司直接材料在主营业务成本中的占比较高，分别为 69.13%、70.82%及 71.27%。如果未来钢材市场价格维持高位或持续上升，同时公司不能有效地将原材料价格上涨压力转移到下游客户，原材料价格上涨将对公司的生产经营和募投项目的预期效益造成一定不利影响。根据敏感性分析，如发行人材料成本平均上涨 10%，则将会导致主营业务毛利率下降约 5.44%。”

4. 应对原材料价格上涨的措施

(1) 根据原材料价格行情，与主要客户协商调整销售价格

2020 年上半年，受原材料价格增长影响，公司已开始了与客户的调价协商。截至 2021 年 6 月 30 日，公司已与台励福、斗山叉车、永恒力、凯傲宝骊等客户完成了全部产品的调价，调整幅度在 3%-5%之间；公司 2021 年 6 月起向杭叉集团、柳工、三菱重工等客户提出价格调整计划，目前协商正在进行中。销售价格的上调，可在一定程度上抵消原材料价格上涨所带来的不利影响。

(2) 在产能供不应求的情况下，适当提高附加值较高的产品销售占比，优化产品结构

2021 年度，下游叉车仍需求旺盛，公司变速箱产品目前处于供不应求的状态。如原材料价格持续维持高位，在产能有限的情况下，公司可通过增加毛利率较高的液力传动变速箱、电动叉车变速箱以及主减速器的销售占比，降低机械传动变速箱的比例，进而将整体毛利率维持在合理水平。

同时，公司继续加大研发力度，提升技术水平及产品质量，通过新型号或改良型号导入，增加产品线的整体技术附加值，提高盈利能力。

(3) 加强采购管理，增加供应商选择，降低采购成本

为了降低原材料价格波动对公司生产经营的影响，公司强化了采购管理，由采购人员积极跟踪国内钢铁及其他原材料价格走势，合理规划原材料的储备规模，选择恰当时机进行原材料采购，降低原材料价格波动的风险；

同时，针对部分价格增长较快的物料，公司将积极开发新供应商，防止对单一供应商的依赖，采购时通过多方比价，增加公司对原材料采购的议价能力。

(四) 核查过程及核查意见

1. 核查过程

我们实施了以下核查程序：

(1) 获取原材料供应商的采购明细账，包括采购数量、采购金额、采购物品种类等，复核各类原材料采购单价的准确性，并分析报告期内主要原材料单价波动的原因及合理性；

(2) 访谈采购部门负责人，了解钢材采购的定价机制与定价过程，了解公司应对原材料价格上涨的措施，查询钢材原材料的市场价格资料，分析采购价格的公允性；

(3) 对主要原材料供应商采购情况进行统计，访谈采购部门负责人，了解公司与上述供应商的合作情况、合作背景，分析报告期内主要原材料供应商变动情况的合理性；

(4) 对主要原材料供应商实施函证程序，并对函证的全过程进行控制，包括函证联系方式、发函地址、回函地址的确认、函证的寄出与收回等。

报告期内，我们对原材料的采购情况实施函证程序，核查比例情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发函比例	79.87%	84.74%	84.90%
回函比例	78.48%	80.76%	79.12%
其中：回函相符比例	54.37%	52.18%	52.51%
回函不符调节后相符比例	24.11%	28.59%	26.61%
函证确认比例	78.48%	80.76%	79.12%
未回函替代测试比例	1.38%	3.98%	5.78%
合计确认比例	79.87%	84.74%	84.90%

由上表可见，报告期内公司原材料函证收发情况良好，函证确认的比例分别为 79.12%、80.76%及 78.48%，其中回函不符主要是因为入账时间性差异等原因，经调节后相符。对未回函的供应商，我们实施了替代测试，对该供应商执行细节测试，追查历史交易记录，确认其交易金额的真实性；

(5) 对主要原材料供应商实施访谈程序，报告期内原材料供应商的走访比例分别为 66.21%、66.73%及 67.12%；

(6) 访谈公司财务负责人，了解报告期内制造费用波动的主要原因；获取报告期内固定资产的明细表，查阅新增及处置设备的具体情况；

(7) 访谈公司制造部负责人,了解固定资产处置的原因;实地走访双环传动,核查公司 2020 年下半年大额固定资产处置的原因及真实性;

(8) 取得公司收入成本明细表,复核公司的原材料波动导致毛利率变动的敏感性分析的准确性。

2. 核查意见

经核查,我们认为:

(1) 公司的轴承、变矩器、主轴总成、齿轮等原材料整体的采购单价下降,主要系由公司采购规模上升、销售端降价压力传导、钢铁市场价格下降等原因所致,符合公司的实际经营情况,具有合理性;

(2) 公司的钢材采购定价是采购人员基于百川盈孚大宗商品信息交汇网站提供的钢材市场价并考虑合理成本加成,与供应商协商报价确定;报告期内,公司主要型号钢材采购价格与市场价格相匹配,不存在显著低于市场价格的情形;

(3) 报告期内,公司轴承、变矩器、主轴总成及齿轮的主要供应商整体较为稳定,部分主要供应商的变动具有合理原因。其中,轴承供应商天马轴承的采购占比增加较多主要系第一大轴承供应商人本机电的产能有限;变矩器供应商无锡液力机械有限公司的产品存在瑕疵,公司新增了浙江铁流离合器股份有限公司对其进行替代;钢铁供应商翰峰钢铁与成钢投资的采购额增加较多主要系两者报价相比原主要供应商金马特钢及石家庄钢铁具有优势;

(4) 报告期内,公司制造费用机物料消耗波动主要与固定资产的购置金额增减所引起的五金件消耗波动相关,新生产设备购置后的安装调试以及试运转通常会发生较多的机物料消耗。报告期内,公司新增的大额固定资产设备金额分别为 4,232.09 万元、753.00 万元及 1,888.21 万元,机物料消耗中五金件分别为 1,320.74 万元、794.27 万元及 902.19 万元,两者的波动趋势相一致,具有合理性;

(5) 公司直接材料在主营业务成本中的占比较高,报告期内分别为 69.13%、70.82%及 71.27%,因此公司主营业务毛利率对材料价格波动较为敏感;根据敏感性分析,公司原材料价格上涨 10%将导致主营业务毛利率下降 5.44%;公司已针对原材料价格上涨的风险进行风险提示。

五、关于毛利率。审核问询回复显示:(1) 发行人机械传动变速箱销售收入占比约为 25%,报告期各期毛利率分别为 4.63%、3.29%、2.01%;对于传统的

内燃叉车，能够实现自动变速的液力传动变速箱相对于手动变速的机械传动变速箱操作更加简单方便；（2）报告期内，发行人各主要变速箱产品单位销售价格均持续下降，部分产品销售价格下降幅度超过成本下降幅度，从而导致毛利率下降；（3）报告期内，发行人的液力传动变速箱和主减速器存在生产数量、单位制造费用同时下降的情形；（4）报告期内，发行人主减速器、叉车零配件的毛利率较高。

请发行人：（1）结合机械传动变速箱业务 2021 年上半年毛利率情况，说明该业务是否存在进一步下滑、亏损的风险，量化分析对发行人业绩的影响情况，并结合行业发展、下游产品迭代更新的趋势分析发行人的机械传动变速箱产品被淘汰的可能性，对相关风险进行充分提示；（2）说明报告期内主要产品价格持续下降的原因，结合销售合同条款分析发行人价格传导机制的具体运行情况，能否有效、合理地向下游客户转移成本上涨压力，是否存在生产成本上涨而销售价格下降的风险；（3）说明报告期内液力传动变速箱、主减速器生产数量和单位制造费用同时下降的合理性，制造费用分配是否准确；（4）说明报告期内主减速器、叉车零配件的主要销售客户，毛利率较高的原因及合理性，是否符合行业惯例。请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。（审核问询函问题 8）

（一）结合机械传动变速箱业务 2021 年上半年毛利率情况，说明该业务是否存在进一步下滑、亏损的风险，量化分析对发行人业绩的影响情况，并结合行业发展、下游产品迭代更新的趋势分析发行人的机械传动变速箱产品被淘汰的可能性，对相关风险进行充分提示

1. 结合机械传动变速箱业务 2021 年上半年毛利率情况，说明该业务是否存在进一步下滑、亏损的风险，量化分析对公司业绩的影响情况

（1）机械传动变速箱业务报告期及 2021 年上半年毛利率情况

根据公司 2021 年 1—6 月未经审计的财务数据，2021 年上半年公司机械传动变速箱业务毛利率约为-5%~-4%。

项目	2021 年 1—6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
营业收入	8,400~8,600	20.97%	14,101.42	15.50%	12,209.17	9.29%	11,171.40

毛利率	-5% ~ -4%	-6.51%	2.01%	-1.28%	3.29%	-1.34%	4.63%
-----	-----------	--------	-------	--------	-------	--------	-------

注 1：2021 年 1-6 月财务数据为公司初步测算数据，未经审计或审阅

注 2：2021 年上半年变动率系根据预测区间中位数计算。其中，收入为相比去年同期变动率；毛利率为相比 2020 年度的变动率

报告期内，公司机械传动变速箱业务毛利率持续下滑，主要原因系报告期内下游叉车行业双寡头企业杭叉集团与安徽合力存在通过降价竞争抢占市场的情况，公司下游客户降价压力向上传导至叉车零部件生产企业，而公司从竞争策略角度考虑，在保证整体利润空间合理的前提下，在技术含量相对较低的机械传动变速箱业务上让利较多所致。

2021 年上半年，全国钢材等大宗商品价格短期快速上涨，公司主要原材料铸件、轴承、齿轮等受钢材价格上涨，采购单价均有不同程度的增加。在销售价格调整存在时滞的情况下，公司的机械传动变速箱业务毛利率进一步下降，向杭叉集团、柳工及台励福等主要客户销售的机械传动变速箱产品均出现了不同程度的亏损情况。

2021 年 5 月中下旬，钢铁大宗商品价格开始呈现下降趋势，但相比 2020 年度仍处于相对高位。由于公司采购、生产及销售周期相对较长，原材料价格上涨向销售成本端的传递存在一定的滞后性，如主要原材料价格短期内仍保持高位，公司机械传动变速箱业务存在毛利率下降乃至持续亏损的风险。

(2) 机械传动变速箱毛利率下降对业绩的影响测算

机械传动变速箱毛利率变动对公司业绩的影响情况如下表所示：

项目	2021 年 1—6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
机械传动变速箱收入	8,400~8,600	14,101.42	12,209.17	11,171.40
机械传动变速箱毛利率波动	-6.51%	-1.28%	-1.34%	-
毛利率波动影响毛利金额	-553.72	-180.36	-163.43	-
主营业务毛利总额	6,500~6,900	12,489.82	10,234.74	11,524.69
影响毛利金额占比	-8.26%	1.44%	1.60%	-

注 1：毛利率波动影响毛利金额=当年度毛利率波动*当年度机械传动变速箱收入

注 2：2021 年 1—6 月财务数据为公司初步测算数据，未经审计或审阅

注 3：2021 年 1—6 月影响金额及影响毛利金额占比系根据预测区间中位数计算

2019 年度及 2020 年度，机械传动变速箱毛利率下降导致的毛利减少金额分别为 163.43 万元及 180.36 万元，占当年度毛利总额的比例分别为 1.60%及 1.44%，影响较小；

2021 年上半年，根据公司初步测算金额，机械传动变速箱毛利率波动对毛利总额影响金额约为-553.72 万元，影响比例约为-8.26%。尽管公司机械传动变速箱的毛利率持续下降并对公司毛利总额产生不利影响，但整体上公司 2021 年上半年实现毛利总额较去年同期毛利总额 5,613.38 万元仍实现较大幅度的增长。

2. 结合行业发展、下游产品迭代更新的趋势分析公司的机械传动变速箱产品被淘汰的可能性

公司主要产品中，机械传动变速箱和液力传动变速箱配套于传统内燃叉车，电动叉车变速箱配套于电动叉车。

(1) 内燃叉车与电动叉车的替代性分析

随着化石能源的日渐枯竭以及环境污染的日益加重，发展新能源已经成为世界多国政府的战略共识，新能源技术在叉车行业的运用也愈加广泛。与传统的内燃叉车相比，电动叉车具有零排放、低成本、低噪音的优点，拥有广泛的应用场景，因而市场需求增长迅速。根据中国工程机械工业协会工业车辆分会数据，近十年内，电动叉车在国内的销量占比已由 2010 年的 22.69%大幅上升至 2020 年的 51.27%。最近五年，国内叉车销售结构如下：

单位：台

产品类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
电动叉车	410,266	298,637	281,096	203,651	141,525
平衡重乘驾式叉车	76,257	63,462	63,054	52,946	39,985
乘驾式仓储叉车	11,077	9,323	12,088	10,247	8,477
步行式仓储叉车	322,932	225,852	205,954	140,458	93,063
内燃叉车	389,973	309,704	316,056	293,087	228,542
合计	800,239	608,341	597,152	496,738	370,067

由上表，尽管报告期内国内电动叉车销量大幅增长，但其增量主要来源于仓储叉车，主要用于仓库内货物的水平搬运，和内燃叉车的用途存在差异。同时电

动步行式仓储车辆主要系替代市场上手动步行式仓储车辆，对内燃叉车影响不大。而与内燃叉车功能及适用场景中存在较强替代关系的主要系电动平衡重式叉车，但因单价较高，近五年来绝对增量较小。

各类叉车具体适用场景如下：

叉车类型	类型概况	图例
内燃平衡重式叉车	采用柴油、汽油、液化石油气或天然气发动机作为动力，载荷能力 1.2-48.0 吨。该类叉车通常用在室外、车间或其他对尾气排放和噪音没有特殊要求的场所，是目前国内应用最多的叉车品种。	
电动平衡重式叉车	采用蓄电池为动力。承载能力 1.0-25.0 吨。车体结构以及工作应用场景与同级别的内燃平衡重式叉车相同，该类叉车污染少、噪音低，通常应用于室内操作和其它对环境要求较高的场所。	
电动乘驾式仓储叉车	主要采用蓄电池为动力。载荷主要在 3 吨以下，该类叉车因其车体紧凑、移动灵活、自重轻和环保性能好等特点在仓储业得到了广泛应用。	
电动步行式仓储叉车	驾驶员站立叉车后方或步行拖动操作叉车。载荷能力通常在 1.0-2.0 吨，该类叉车可以被认定为是电动助力的板车。整车尺寸较小，主要替代无动力源的板车进行货物的搬运、装卸作业。	

综上，尽管叉车电动化系叉车行业未来发展的趋势，近几年来电动叉车在国家及行业政策支持下也呈现出高速增长的趋势，但未来内燃叉车仍然具有不可替代性。

(2) 机械传动变速箱与液力传动变速箱替代分析

技术对比方面，机械传动变速箱采用的是干式传统离合器、同步器结构、齿轮传动，其结构简单、传动简单、传动效率高，但换挡冲击大。而液力传动变速箱采用的是液力变矩器、湿式摩擦片、液压阀体控制，其换挡冲击小、可以微动控制、传动更加柔和，具有较高的驾驶舒适度。

在迭代趋势上，机械传动变速箱制造简便、效率高，曾在国内外广泛使用。但机械传动操纵相对复杂、驾驶员容易疲劳，低速的牵引性相对较差，影响到叉车的作业效率，在国外已基本被液力传动变速箱所替代，在国内由于其相对低廉的价格带来的经济性，使其仍具有相当的市场份额。根据公司主要客户杭叉集团

及柳工提供的数据，报告期内，两者所销售的内燃叉车中，配套机械传动变速箱的比例约 6-7 成，仍占绝对多数。可以预见，在未来一段时间内，机械传动变速箱仍会在国内叉车行业扮演重要角色。

但长远来看，随着国内整体经济水平的提升，各行各业对环保的投入力度不断增加，制造业企业对员工的工作环境及舒适度更加重视，国内叉车行业也将向着欧美发达国家靠拢，机械传动变速箱在国内也将逐步被液力传动变速箱及电动叉车变速箱技术所替代。

（3）公司针对机械传动变速箱的经营策略

如上所述，当前阶段国内经济发展水平与欧美发达国家客观上仍存在较大的差距，国内内燃叉车配套变速箱仍以技术含量较低、舒适性较差、价格相对低廉的机械传动变速箱为主，且在未来一段时间内仍会保持在较高比例。但机械传动变速箱相比其他产品竞争更为激烈，产品利润率较低，已难以为公司带来盈利规模的提升甚至出现亏损。

公司针对机械传动变速箱的经营策略如下：

1) 保持适当份额，维护客户粘性

尽管对于公司，机械传动变速箱已不属于核心盈利业务，且占用公司的生产能力。但对于杭叉集团等公司客户，机械传动变速箱仍系其内燃叉车的主要零部件，存在着较大规模的采购需求。公司作为客户的核心变速箱供应商，从服务客户的角度出发，需要消化客户下达的采购订单，满足客户的生产需求，因此公司仍会保留机械传动变速箱业务。

另一方面，由于公司产能不足，因此在保证客户正常生产秩序不受影响的情况下，公司将优先满足液力传动变速箱等盈利能力较强的产品订单，适当降低机械传动变速箱的销售比例，改善销售结构。

2) 引导价格维持在合理区间

公司作为主要客户的变速箱核心供应商，在定价体系内扮演着相对重要的角色，而竞争对手方通常作为价格的跟随方。相比于竞争对手，公司具有规模效应、机械传动变速箱占比相对较低的优势，因此机械传动变速箱毛利率较低对公司影响相对较小，有利于在市场竞争中保持有利地位。

3) 优化生产管理、升级生产设备，降低单位成本

对于机械传动变速箱等低端产品而言，公司的生产目标为通过优化生产管理、

自动化改造及新技术应用，以提高生产效率，降低单位成本。以公司需求量较大的齿圈系列齿轮为例：

项目	举例
优化生产管理	由原来的多机床群模式改为区块岛模式，将工艺技术装备、生产组织管理和制造过程结合在一起，固定机床生产类别，减少产品切换时更换机床工装夹具所导致的停机时间，提高生产效率。
自动化改造	通过自动化改造，有效提升生产效率及生产良率，降低人工成本： 1、采用机械手和自动化机械进行自动上下料，实现齿轮车-车-滚-铣自动化生产，单元生产岗位从原来 5 人减少至 3.5 人； 2、采用关节机器人和 RGV 料车，实现热处理的清洗、涂料、装炉和出炉自动化，单元生产岗位从原来 4.5 人减少至 2 人；
新技术应用	1、更新数控机床的软件，采用姊妹刀实现刀具自动补偿和替换，降低刀具更换频率； 2、采用热处理推盘炉替代多用炉，实现节能和提升效率，降低成本； 3、采用新型高效数控干切滚齿装备，大幅缩短滚齿加工时间。

通过上述改进措施，齿圈系列齿轮生产线单元可节约人力成本约四成，且加工效率与热处理能力大幅提升，有利于成本结构优化，增加产品盈利能力。

3. 风险提示

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、（三）毛利率下降的风险”补充披露如下：

“（三）毛利率下降的风险

报告期各期，公司的毛利率分别为 25.77%、22.89%和 23.83%，凭借先进的技术水平、可靠的产品质量、及时的售后服务，公司与下游知名客户建立了较为稳定的合作关系，报告期内毛利率水平基本保持合理水平。尽管发行人通过不断优化工艺控制成本，通过开拓新产品和新市场提高定价能力，但随着市场竞争的加剧，或受到经济环境和上下游市场不利变动的影响，可能出现毛利率下降的风险，从而对公司的盈利能力产生不利影响。

此外，报告期内，发行人机械传动变速箱业务收入占主营业务收入的比例分别为 24.81%、27.15%及 26.75%，系发行人第二大收入来源，其毛利率分别为 4.63%、3.29%及 2.01%，呈逐年下降趋势。2021 年上半年，受大宗商品价格上涨因素影响，毛利率进一步走低为负。由于发行人原材料价格上涨向销售成本端的传递存在一定的滞后性，现阶段原材料价格仍处相对高位，发行人机械传动变速箱业务存在随着原材料价格上涨的因素导致毛利率下降乃至持续亏损的风险。”

(二) 说明报告期内主要产品价格持续下降的原因，结合销售合同条款分析发行人价格传导机制的具体运行情况，能否有效、合理地向下游客户转移成本上涨压力，是否存在生产成本上涨而销售价格下降的风险

1. 报告期内主要产品价格持续下降的原因

报告期内，公司向主要客户销售的主要型号产品价格下降情况及价格持续下降原因详见本问询函回复三（三）2之说明。

2. 销售价格调整约定及价格传导机制运行情况

报告期内，公司与主要客户均签署框架协议，产品价格约定条款如下：

客户	价格调整条款
杭叉集团	产品价格按照双方协定的购销合同价格执行。如遇成本变化，一方需要调整价格，须向另一方书面提出调整价格的理由和要求，经双方协商确定，方可执行新价。
柳工	未约定价格调整方式，实际执行中双方不定期协商调整定价。
江淮银联	未约定价格调整方式，实际执行中双方不定期协商调整定价。
台励福	双方均可依照市场行情、量产等变化情况提出合理的价格变动请求，但未经双方互相确认，仍执行现行价格。
三菱重工	除非合同另有规定，所有货物价格均是固定的，并且不由于任何原因提价。
斗山叉车	采购价格以乙方（金道股份公司）提出的预算并经甲方（斗山叉车）最终审定的价格确定。

因此，公司与三菱重工虽约定了原则上价格不上调的条款，但实际价格几乎未作向下调整，报告期内同一型号的价格累计降价不超过 1%。除此之外，公司与其他主要客户均约定或实际执行了双向调整。

实际价格传动机制中，公司各类产品的一般按照“成本+合理利润”的原则确定价格区间并与客户进行协商。公司根据材料成本、人工成本和制造费用核算成本后，以成本加合理利润作为指导价格，公司销售人员结合指导价格、客户采购量、市场竞争程度情况、运输距离等因素进行销售报价。因此，报告期内除机械传动变速箱因竞争策略导致的毛利率持续下降外，液力传动变速箱、电动叉车变速箱及主减速器的毛利率均保持了相对稳定。

2021 年上半年，受原材料价格上涨因素影响，公司于 6 月起，向主要客户协商产品价格调整计划，截至 2021 年 6 月 30 日，价格调整情况如下：

客户名称	调价情况
报告期内前五大客户	

杭叉集团	改良型 YQXF 系列型号在原价格基数上上调 460-600 元，涨幅为 6.03%-7.76% 原型号调价申请于 6 月底提出，尚在协商过程中
台励福	全部产品价格上调一定幅度
斗山叉车	全部产品价格上调一定幅度
柳工、江淮银联、三菱重工	调价申请于 6 月提出，尚在协商过程中
其他主要客户	
永恒力、凯傲宝骊、梯易优、英轩重工	全部价格上调一定幅度

由上表，公司已经针对主要客户进行协商调价，部分客户因内部审批流程较长，目前尚未达成一致。

3. 是否存在生产成本上涨而销售价格下降的风险

公司根据材料成本、人工成本和制造费用核算成本后，以成本加合理利润空间作为指导价格，公司销售人员结合指导价格、客户采购量、市场竞争程度情况、运输距离等因素进行销售报价。由于公司存在原材料和产成品的备货，原材料采购时点早于产品结算时点，上述时间差异导致因原材料价格波动而进行产品售价调整的机制存在一定的滞后性；同时客户对价格的敏感度等不尽相同，导致材料成本上涨的同时，销售价格调整有所滞后。

因此，公司存在某一期间内生产成本上涨而销售价格下降的风险。

(三) 说明报告期内液力传动变速箱、主减速器生产数量和单位制造费用同时下降的合理性，制造费用分配是否准确

1. 报告期内液力传动变速箱、主减速器的产量及单位制造费用情况

报告期内，公司液力传动变速箱、主减速器的产量及单位制造费用情况如下：

单位：台

产品	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	产量	单位制造费用	产量	单位制造费用	产量	单位制造费用
液力传动变速箱	42,765	486.50	31,943	556.29	37,871	596.98
主减速器	7,991	269.43	10,161	301.36	11,629	336.69

公司液力传动变速箱业务 2019 年度存在产量及单位制造费用同步下降的情况；主减速器报告期内存在产量及单位制造费用同步下降的情况。

2. 产量与单位制造费用同时下降的合理性

(1) 公司制造费用的归集与分配

公司按当月实际发生的制造费用在各车间进行归集，车间共耗在不同车间之间平均分摊，归集后的制造费用在完工产品、半成品及各生产车间内的在制品之间按工时进行分摊。其中在制品对应的工时为对完工产品的标准工时乘以 0.5 的系数，具体分摊方法如下：

本月完工产品制造费用 = Σ (本月各车间的制造费用单位工时分配率 * 本月完工产品对应的各车间工时)

本月各车间的制造费用单位工时分配率 = 本月各车间的制造费用总额 / (本月完工产品对应的各车间工时 + 本月末各车间在制品结存的对应工时 + 本月末半成品结存对应的各车间工时)

完工产品对应的各车间工时 = 构成完工产品各零件所需的车间单位标准工时 * 完工数量

本月末各车间在制品结存的对应工时 = 在制各零件所需的车间单位标准工时 * 各车间在制零件结存数量 * 0.5

本月末半成品结存对应的各车间工时 = 各零件所需的车间单位标准工时 * 零件半成品结存数量

报告期内，公司制造费用的归集与分配方法具有一贯性。

(2) 液力传动变速箱、主减速器的产量与单位制造费用同时下降的原因及合理性

公司叉车变速装置或工程机械变速箱的生产工序相似，均需要在齿轮车间、箱体车间、热处理车间及装配车间完成齿轴部件加工、壳体加工、热处理及装配等生产工序。

由于上述生产特点，公司在生产组织过程中，未指定某一生产设备(生产线)专用于生产某一产品，而是按照生产工序安排生产，根据产品部件规格型号调整设备参数，从而实现各种产品共线生产的情况。

因此根据公司制造费用的归集与分配方法，每类主要产品的单位制造费用主要与各期归集的制造费用总额及所有变速箱产品的产量两者相关。

1) 2019 年度，液力传动变速箱、主减速器产量与单位制造费用同时下降的原因

2019 年度，液力传动变速箱、主减速器产量与单位制造费用同时下降，主

要原因系：2018 年度新设备购置导致当年五金等机物料领用金额较大，2019 年无大规模生产设备投入，导致 2019 年制造费用中五金领用消耗较 2018 年度下降 523.58 万元。具体原因详见本问询函回复四（二）之说明。因此，营业成本中制造费用总额由 2018 年的 5,414.66 万元下降至 5,173.14 万元。同时，2019 年叉车变速装置与工程机械变速箱总产量为 138,688 台，较 2018 年小幅增长 7.38%。

因此，单位制造费用下降主要系总产量略有增长的情况下，制造费用总额有所下降所致。

2) 2020 年度，主减速器产量与单位制造费用同时下降的原因

2020 年度，主减速器产量虽有所下降，但叉车变速装置与工程机械变速箱总产量为 176,585 台，较 2019 年度大幅增加 27.33%。随着规模效应的显现，当年度营业成本制造费用为 5,609.87 万元，同比增长仅 8.44%。从而导致分摊至每台变速箱的制造费用有所下降。

（四）说明报告期内主减速器、叉车零配件的主要销售客户，毛利率较高的原因及合理性，是否符合行业惯例

1. 主减速器主要客户、毛利率较高的原因及合理性

（1）主要销售客户

报告期内，公司主减速器的主要客户为冈村传动及三菱重工，具体如下：

年度	客户	收入金额	占比
2020 年度	三菱重工	1,852.59	72.46%
	冈村传动	704.21	27.54%
	合计	2,556.81	100.00%
2019 年度	三菱重工	2,471.92	75.04%
	冈村传动	821.72	24.95%
	江苏中力叉车有限公司	0.38	0.01%
	合计	3,294.02	100.00%
2018 年度	三菱重工	2,808.49	73.74%
	冈村传动	999.91	26.26%
	合计	3,808.40	100.00%

（2）毛利率较高的原因及合理性，是否符合行业惯例

1) 毛利率较高的原因及合理性

报告期内，公司主减速器产品的毛利率分别为 40.76%、39.15%及 42.43%，毛利率较高。公司主减速器主要作为变速箱总成的配套部分销售给三菱重工、冈村传动等客户。

毛利率较高主要存在以下原因：

① 初始定价较高

三菱重工在向公司采购主减速器之前，该部件主要依赖日本进口，单位成本较高。公司通过长期的配套开发验证，在产品性能上获得其认可，并向三菱重工提供了优于其原成本价的报价。凭借国内的成本优势，初始报价具有较高的毛利率；冈村传动于 2013 年进入国内市场，同作为日资企业，冈村传动变速箱技术与三菱重工同源，其了解到公司向三菱重工供应主减速器的情况，充分认可公司技术实力，因此邀请公司作为其主减速器的本土供应商。公司考虑到冈村传动作作为初创企业，采购规模较小，因此在定价上参考三菱重工略有溢价，初始毛利率较高；

② 公司议价能力较强，后续降价幅度较小

上述定价确定后，与三菱重工及冈村传动合作至今，由于三菱重工及冈村传动的主减速器均 100%自金道股份公司采购，公司具有较强的议价能力，因此从开始供货至报告期期间，同型号的主减速器除冈村传动因型号或材料改良存在一次价格上调外，销售价格每年保持相对稳定或略有下降，总体上降价幅度较小。

③ 得益于规模优势，成本存在下降趋势

此外，随着公司生产及销售规模的快速增长，规模效应逐渐凸显，单位成本有所下降，使得毛利率维持在较高水平。

④ 主减速器的技术含量较高，替代性供应商开拓难度较大

一方面，与变速箱类似，当主减速器商通过长期配合打样开发，打入客户供应链之后，客户出于安全性、稳定性等方面的考虑，通常会保持较为牢固的合作关系；另一方面，三菱重工与冈村传动配套型号的变速箱主要用于出口国外的高端内燃叉车，产品品质较高；因此，客户对于主减速器的品质及稳定性要求较高，供应商选择范围有限，开拓难度相对较高。

综上，公司主减速器毛利率较高，主要系合作伊始，公司通过进口替代或技术优势打入客户供应链体系，制定了相对较高销售价格，并凭借独家供货的议价能力优势，合作期间一直维持相对稳定的销售价格，而成本随着规模效应呈下降

趋势。此外，由于公司供应的主减速器技术与工艺要求较高，同类供应商开发难度较大。综上，公司主减速器毛利率较高具有合理性。

2) 是否符合行业惯例

根据访谈，冈村传动未对外销售主减速器；根据公开信息检索，未获取竞争对手浙江中柴及中传变速箱存在销售主减速器作为客户变速箱总成部件的情况。同行业可比上市公司中，未有披露是否存在主减速器销售情况，故无法比较毛利率差异情况。

主减速器属于变速箱总成的配套重要部件，公司向三菱重工及冈村传动销售主减速器具有一定的特殊原因。其中，三菱重工作为叉车主机厂，变速箱总成主要依靠自制。对于关键部件主减速器，其从成本角度考虑逐步尝试外部供应，并于 2013 年左右向公司规模化采购；而冈村传动作为变速箱制造企业，其变速箱总成技术与三菱重工同源；且由于其规模较小、产能不足等因素，主减速器等零部件较多依赖于外部供应，公司主减速器产品因为与三菱重工的合作，增加了品质背书，因此冈村传动的核心零部件选择并依赖于公司的供应。

2. 叉车零配件主要客户、毛利率较高的原因及合理性

(1) 主要销售客户

报告期内，叉车零配件的主要客户情况如下：

年度	客户	收入金额	占比
2020 年度	杭叉集团	1,218.85	48.94%
	冈村传动	441.32	17.72%
	柳工	157.92	6.34%
	江淮银联	129.03	5.18%
	丰田工业（昆山）有限公司	118.01	4.74%
	小计	2,065.13	82.92%
	合计	2,490.66	100.00%
2019 年度	杭叉集团	1,008.30	46.23%
	冈村传动	491.97	22.56%
	柳工	116.12	5.32%
	中国石油集团济柴动力有限公司	113.64	5.21%
	江淮银联	81.53	3.74%
	小计	1,811.57	83.06%

	合计	2,180.99	100.00%
2018 年度	杭叉集团	921.31	45.69%
	冈村传动	528.04	26.19%
	江淮银联	151.23	7.50%
	中国石油集团济柴动力有限公司	67.59	3.35%
	三菱重工	65.34	3.24%
	小计	1,733.51	85.98%
	合计	2,016.29	100.00%

(2) 毛利率较高的原因及合理性，是否符合行业惯例

1) 毛利率较高的原因及合理性

报告期内，公司叉车零配件产品的毛利率分别为 36.10%、34.65%及 36.21%，毛利率较高，主要原因包括以下几个方面：

① 叉车变速箱配件产品主要以叉车变速装置关键配件为主，均为容易磨损、需要定期更换的重要配件，在叉车变速装置的运作中起关键作用；

② 配件与整机之间的适配度要求较高，在客户使用了公司的变速箱整机产品后，公司在配件产品上的议价能力更强；

③ 考虑到配件订单相对零散、单价远低于整机产品，零散订单不利于整体生产效率的提高，从经济性角度考虑，公司报价时保持了较高的毛利率。

2) 是否符合行业惯例

同行业可比上市公司中，万里扬及杭齿前进配件毛利率也相对较高，具体如下：

公司	业务	2020 年度	2019 年度	2018 年度
万里扬	变速箱业务毛利率	19.42%	21.43%	24.38%
	配件毛利率	18.90%	35.72%	43.38%
杭齿前进	变速箱业务毛利率	21.28%	19.91%	19.69%
	配件毛利率	28.95%	26.87%	33.10%
金道股份公司	变速箱业务毛利率	22.97%	22.06%	25.01%
	配件毛利率	36.21%	34.65%	36.10%

注 1：杭齿前进变速箱产品包括船用齿轮箱产品及工程机械变速箱产品；万里扬变速箱产品包括商用车变速器及乘用车变速器

注 2：杭齿前进配件选择其锻造件业务。金道股份公司零配件主要系锻造件

加工品，故未将杭齿前进铸造件纳入配件毛利率计算

由上表，万里扬 2018 年度及 2019 年度配件业务毛利率远高于变速箱业务毛利率，与公司较为接近。2020 年度，万里扬配件业务成本中直接材料占比由 53.90% 大幅提升至 72.12%，导致毛利率大幅下降，其年度报告未披露具体原因；

杭齿前进的配件主要系各类传动装置零部件锻件、汽车精锻齿轮及其它精密锻件，公司零部件主要系在各类精锻件上的再加工，完成度更高，且精车加工对工艺要求较高，因此，公司零配件的毛利率略高于杭齿前进。

综上，公司零配件业务的毛利率较高符合行业惯例。

（五）核查过程及核查意见

1. 核查过程

我们实施了以下核查程序：

（1）获取公司提供的未经审计销售成本明细表，计算公司 2021 年上半年机械传动变速箱业务的毛利率情况；

（2）查阅行业研究报告，获取公司采购明细表，了解公司原材料成本增长的情况，分析机械传动变速箱毛利率下滑的合理性；

（3）访谈公司技术人员、总经理，查阅行业研究报告，了解内燃叉车与电动叉车的适用场景，内燃叉车中机械传动变速箱的发展方向与被替代的可能性；

（4）访谈公司销售部负责人，了解报告期内主要产品持续下降的原因；

（5）获取公司与主要客户签署的销售合同，了解公司与客户关于销售价格的决策机制；

（6）获取公司成本计算表，复核制造费用归集及分摊的准确性，分析报告期内液力传动变速箱及主减速器产量与单位制造费用同时下降的原因及合理性；

（7）获取公司销售明细表，计算公司主减速器、叉车零配件的主要客户销售金额；

（8）访谈公司销售部负责人，查阅同行业可比公司的年度报告等公开披露文件，分析公司主减速器及零配件毛利率较高的原因及合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）受原材料价格上涨因素影响，2021 年上半年公司机械传动变速箱业务

毛利率约为-5%~-4%，毛利率进一步下滑。2021 年上半年机械传动变速箱毛利率波动对毛利总额的影响比例约为 8.26%。因此，尽管公司机械传动变速箱的毛利率持续下降并对公司毛利总额产生不利影响，但整体上公司上半年毛利总额较去年同期 5,613.38 万元仍实现较大幅度的增长；

(2) 报告期内，公司主要产品价格下降主要系：一方面，公司随着规模效应显现单位成本有所下降，在保证合理盈利空间的基础上，结合竞争策略，响应核心客户竞争需求，在不同系列产品上进行了程度不一的价格下调；另一方面，下游叉车随着生命周期及产品迭代影响，部分传统的老款产品会降价以吸引消费者，故客户会不定期结合具体特定叉车的生命周期、材料价格等情况与供应商协商调整，导致特定型号变速箱价格呈现下降的趋势；

(3) 实际价格传导机制中，公司各类产品的一般按照“成本+合理利润”的原则确定价格区间并与客户进行协商；针对 2021 年上半年原材料价格上涨的情况，公司已与部分客户完成了价格上调约定；

(4) 由于公司存在原材料和产成品的备货，原材料采购时点早于产品结算时点，上述时间差异导致因原材料价格波动而进行产品售价调整的机制存在一定的滞后性；同时客户对价格的敏感度等不尽相同，导致材料成本上涨的同时，销售价格有所滞后。因此，公司存在某一期间内生产成本上涨而销售价格下降的风险；

(5) 2019 年度，液力传动变速箱、主减速器的产量与单位制造费用同时下降，主要系 2019 年度制造费用发生额受机物料消耗下降影响，较 2018 年度减少较多所致；2020 年度，主减速器产量与单位制造费用同时下降主要系公司总产量规模大幅增加，规模效应显现，使得单位定额工时分摊的制造费用下降，进而主减速器单位制造费用下降；

(6) 报告期内，公司主减速器毛利率较高主要系配套型号的变速箱主要用于出口国外的高端内燃叉车，产品品质较高；且客户对于主减速器的品质及稳定性要求较高，供应商选择范围有限，三菱重工及冈村传动的主减速器均 100%自金道股份公司采购，因此公司的议价能力较强。根据公开信息，未检索到竞争对手及同行业可比公司销售主减速器的有关数据，故无法比较毛利率情况；

(7) 报告期内，公司叉车零配件毛利率较高主要原因包括：1) 配件产品主要以叉车变速装置关键配件为主，容易磨损、需要定期更换的重要配件；2) 配件与整机之间的适配度要求较高，公司在配件产品上的议价能力更强；3) 配件

订单相对零散、单价远低于整机产品，从经济性角度考虑，公司报价时保持了较高的毛利率。公司叉车零配件毛利率较高的情况符合行业惯例。

六、关于期间费用。审核问询回复显示：（1）报告期内，发行人销售费用中的三包费占营业收入比例不到 0.2%，显著低于同行业可比公司的三包费用率水平；（2）报告期内，发行人管理、销售、研发费用率均低于同行业可比公司。

请发行人：（1）结合销售合同条款、内部管理制度、会计处理说明不同客户的三包费用计提是否存在较大差异，是否具备商业合理性；（2）结合报告期内业务实际开展情况说明管理、销售、研发费用率的合理性，是否存在体外承担期间费用的情形；（3）结合新收入准则的要求，说明未将运输费用计入营业成本的合规性，模拟测算并说明运费列报对财务报表和相关指标的影响。请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明针对期间费用的核查程序、核查比例及核查结论。（审核问询函问题 9）

（一）结合销售合同条款、内部管理制度、会计处理说明不同客户的三包费用计提是否存在较大差异，是否具备商业合理性

1. 主要销售合同条款对三包费用的约定

公司与客户签订的销售合同中约定了三包范围、期限等内容，主要客户的具体条款如下：

主要客户	质量保证责任条款
杭叉集团	公司向客户提供产品的三包期为客户整机出场 12 个月，对于外销叉车所配产品三包期限应延长至 24 个月，其中公司提供产品中若有零件不能达 24 个月三包期的可单独列出清单，在三包期内，客户需公司提供备件，公司应在 3 天内提供备件。 由于公司产品的质量问題，需派员售后服务，江浙沪须在 12 小时内到位，其他地区须在 24 小时到位，国外三包服务暂由客户负责，但偶有需要调换产品，公司需根据对方代理商产品照片、传真或电邮等方式给予调换，若公司确实需要客户提供产品原件，公司需承担产品的运输费用等费用。
柳工	自整机或配件售出并验收合格起 12 个月或工作 2,000 小时（先到为准，有特殊约定的，“三包”服务期限可修改）。
江淮银联	公司对质量负责的期限：国内客户为一年或 2,000 小时，出口客户为一年半或 2,500 小时。若停止合作，客户预留公司货款 5%作为质量保证金，质量保证金按产品属性在公司停止供货后 1-3 年内结清。
台励福	三包期限为 24 个月，双方同意三包期限为 24 个月或 2,000 小时，以先到为准。
三菱重工	公司保证自货物交到客户处时起十二个月内，货物将照卖方陈述的以及按照合同中规定的所有要求运转。
斗山叉车	公司保证赔付期间为整机出厂后两年或运行 2,000 小时（以先到者为准）

如上表，公司与客户签订的销售合同中均约定了三包的范围及期限，各主要客户间的条款不存在明显差异。

2. 公司对于三包费用的内部管理制度

(1) 为处理好售后顾客的投诉，提高顾客满意度，实现公司质量目标，公司制定售后服务管理办法及三包索赔管理规定，根据规定，公司对需提供售后服务的产品执行的流程如下：

1) 销售部通过公示的服务通讯方式，接受顾客或通过现场售后服务人员传送的服务咨询、意见反馈、投诉等事务，并登记在《顾客来电来函来访登记表》；

2) 销售部售后服务人员收到有关售后三包业务范围内的顾客来电/来函后，要求对方及时填写《产品三包维修协作单》或其他书面形式反馈，并及时处理；

3) 三包退货变速箱及零件的处理按照《三包退回变速箱及零件处理流程》的规定进行操作。

(2) 三包委外维修费用、主机厂索赔费用

1) 售后服务人员在处理三包时，经权衡综合因素，委托经销商维修网点修理的，经销售部部长同意后，实施委外维修，填制《三包委托维修结算单》；

2) 主机厂内由于产品质量问题造成的损失索赔费用。销售部接到索赔通知后，直接向质量部反馈，经质量部与主机厂沟通确认签字无异议后，由指定经办人员办理相应手续；

3) 特殊质量问题及国外客户整机索赔，需由总经理审批后方可办理领料出库手续；

4) 主机厂由于自身原因，对变速箱进行退货时，按照《三包退回变速箱及零件处理流程》的规定进行操作。

公司三包费相关的内部管理制度为面向所有客户而制定的，不存在对不同客户区别对待的情形。

3. 三包费的会计处理

公司提供三包服务过程中的差旅费、快递费、材料费等费用均在实际发生时计入销售费用-三包费，未在期末计提预计负债，主要系公司三包费用占营业收入的比例较小，报告期内，三包费用率分别为 0.14%、0.19%、0.13%。

4. 主要客户的三包费用

报告期内，公司未计提三包费用，主要客户实际发生的三包费用情况如下：

客户	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
杭叉集团	53.02	78.04%	63.00	73.75%	35.89	54.93%
柳工	2.79	4.11%	2.71	3.18%	4.15	6.35%
三菱重工	-	-	-	-	0.11	0.17%
江淮银联	2.99	4.40%	6.16	7.21%	6.99	10.70%
台励福	3.21	4.72%	5.04	5.89%	2.90	4.44%
斗山叉车	1.05	1.54%	1.90	2.22%	2.09	3.20%
其他	4.88	7.19%	6.62	7.75%	13.22	20.22%
合计	67.93	100.00%	85.43	100.00%	65.35	100.00%

报告期内，公司向杭叉集团提供三包服务发生的三包费用分别为 35.89 万元、63.00 万元及 53.02 万元，占三包费用总额的比例分别为 54.93%、73.75%及 78.04%。而公司来源于杭叉集团的收入占比分别为 55.66%、62.28%及 68.37%，两者保持了一定的匹配性。

综上，公司未计提三包费用，公司向主要客户销售的收入规模与实际发生的三包费用之间保持了一定的匹配性，具备商业合理性。

（二）结合报告期内业务实际开展情况说明管理、销售、研发费用率的合理性，是否存在体外承担期间费用的情形

报告期内，公司各项期间费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

项目	公司简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
管理费用率	杭齿前进	8.51%	9.32%	9.64%
	中马传动	6.05%	5.34%	5.43%
	万里扬	1.99%	3.85%	4.55%
	行业平均	5.52%	6.17%	6.54%
	公司	3.34%	3.49%	4.19%
销售费用率	杭齿前进	3.27%	4.22%	5.02%
	中马传动	1.17%	2.82%	2.89%
	万里扬	2.14%	3.59%	3.42%
	行业平均	2.19%	3.54%	3.78%
	公司	1.30%	1.46%	1.45%
研发费用率	杭齿前进	5.00%	5.81%	5.72%

	中马传动	3.45%	3.42%	4.00%
	万里扬	5.42%	5.31%	5.89%
	行业平均	4.62%	4.85%	5.21%
	公司	3.67%	4.00%	3.90%

1. 管理费用率的合理性

报告期内，公司管理费用明细情况如下：

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
薪酬	768.45	43.39%	692.30	44.08%	686.21	36.31%
折旧与摊销	314.17	17.74%	364.05	23.18%	375.33	19.86%
修理费	156.91	8.86%	122.02	7.77%	143.75	7.61%
差旅费	57.75	3.26%	93.07	5.93%	73.88	3.91%
水电费	99.96	5.64%	86.05	5.48%	81.49	4.31%
业务招待费	102.66	5.80%	63.15	4.02%	71.65	3.79%
办公费	79.02	4.46%	41.95	2.67%	41.11	2.17%
中介费	54.76	3.09%	32.32	2.06%	102.97	5.45%
股份支付	-	-	-	-	225.00	11.90%
其他	137.21	7.75%	75.54	4.81%	88.62	4.69%
合计	1,770.88	100.00%	1,570.46	100.00%	1,890.00	100.00%
管理费用率	3.34%		3.49%		4.19%	

由上表可见，公司管理费用主要由职工薪酬、折旧及摊销组成。报告期内，公司管理费用率与万里扬较为接近，低于杭齿前进与中马传动。主要原因系公司经营场所集中，管理架构简单，公司仅需要较少的管理人员即可满足日常经营的需要。公司与可比上市公司每亿万产值所配置的管理人员数量如下：

单位：万元、人、人/亿元

公司简称	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
杭齿前进	营业收入	191,843.67	165,287.58	163,497.48
	平均人数	420	440	426
	亿元产值管理人员数量	22	27	26
中马传动	营业收入	105,185.72	94,638.68	88,404.35
	平均人数	95	92	91
	亿元产值管理人员数量	9	10	10

万里扬	营业收入	606,488.35	509,983.46	437,075.14
	平均人数	410	538	725
	亿元产值管理人员数量	7	11	17
公司	营业收入	52,970.98	45,057.38	45,156.47
	平均人数	33	30	29
	亿元产值管理人员数量	6	7	6

在管理人员平均薪酬与同行业可比上市公司不存在重大差异的情况下，公司的管理费用职工薪酬金额相对较小。

同时，公司管理费用中折旧费用率较低主要是因为公司经营场地及设备主要为生产用途，用于日常办公的场地及设备较少，导致折旧与摊销较低。2020 年度，公司管理费用中折旧费用率为 0.59%，杭齿前进与中马传动分别为 0.69%及 0.93%。

剔除职工薪酬与折旧费用率的影响，公司与同行业可比上市公司的管理费用率整体较为接近，具体如下：

公司简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
杭齿前进	2.20%	2.15%	2.50%
中马传动	3.02%	1.79%	2.02%
万里扬	0.50%	1.04%	1.40%
行业平均	1.91%	1.66%	1.97%
公司	1.30%	1.14%	1.83%

综上，公司的管理费用率较低具备合理性。

2. 销售费用率的合理性

报告期内，公司销售费用明细情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
运费	373.13	53.98%	373.69	56.76%	398.38	60.84%
薪酬	194.20	28.10%	163.74	24.87%	160.13	24.46%
三包费	67.93	9.83%	85.43	12.98%	65.35	9.98%
折旧	18.18	2.63%	14.74	2.24%	19.25	2.94%
差旅费	4.33	0.63%	13.18	2.00%	7.42	1.13%
其他	33.42	4.84%	7.56	1.15%	4.23	0.65%

合计	691.20	100.00%	658.33	100.00%	654.75	100.00%
销售费用率	1.30%		1.46%		1.45%	

由上表可见，公司的销售费用主要由运费及薪酬构成：

公司运费较低主要是因为公司的主要客户集中在华东地区，同时公司的第一大客户杭叉集团地理位置上距离公司较近，公司使用自有车辆即可完成大部分配送，因而公司运费整体较低。

薪酬总额较低，主要是因为一方面公司下游市场集中度较高，且主要客户合作关系稳定，相较于可比上市公司，公司能够以较低的销售人员配比承担客户维护、市场开拓的职能，销售人员数量较少；另一方面，公司主要客户的日常维护工作由总经理金刚强牵头负责，金刚强的薪酬计入管理费用。

公司销售费用三包费用率较低，主要系公司产品终端市场都为工程机械，而同行业可比上市公司的主要产品为汽车变速箱或船用变速箱，终端市场包括较多载客交通工具，故出于乘员安全考虑等对产品安全性要求更高，三包费用率也相对较高。

综上，公司的销售费用率较低具备合理性。

3. 研发费用率的合理性

报告期内，公司研发费用明细情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接人工	813.27	41.84%	788.96	43.74%	791.67	44.91%
直接材料	942.99	48.51%	843.11	46.74%	798.23	45.28%
折旧与摊销	178.57	9.19%	171.79	9.52%	158.25	8.98%
其他	8.98	0.46%	-	-	14.79	0.84%
合计	1,943.81	100.00%	1,803.85	100.00%	1,762.94	100.00%
研发费用率	3.67%		4.00%		3.90%	

报告期内，公司研发费用率较低，一方面是因为公司主要产品的应用领域和种类较少，研发方向较为集中，可比上市公司杭齿前进的产品包括船用齿轮箱、工程机械齿轮箱、风电传动、风电产品、农业机械产品等，研发方向较多；万里扬变速箱虽集中于汽车领域，但其产品技术路线包括手动变速器、自动变速器、无级变速器及新能源车减速器等，研发投入相对较多。另一方面，公司的主要产

品之一机械传动变速箱为技术成熟度较高的产品，为公司带来了较高收入的同时无需较高的研发投入。

公司的费用率低于同行业上市公司，但均有合理原因，不存在体外承担期间费用的情况。

（三）结合新收入准则的要求，说明未将运输费用计入营业成本的合规性，模拟测算并说明运费列报对财务报表和相关指标的影响

1. 未将运输费用计入营业成本的合规性

（1）会计准则中关于运费的要求

根据《企业会计准则应用指南—会计科目和主要账务处理》“6601 销售费用”的规定“本科目核算企业销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用，包括保险费、包装费、展览费和广告费、商品维修费、预计产品质量保证损失、运输费、装卸费等以及为销售本企业商品而专设的销售机构（含销售网点、售后服务网点等）的职工薪酬、业务费、折旧费等经营费用”。公司销售产品过程中发生的运输费用属于上述规定中的范围，在 2018 年至 2019 年，公司将运输费用计入销售费用。

公司于 2020 年 1 月 1 日起执行 2017 年最新修订的《企业会计准则第 14 号—收入》，根据《企业会计准则第 14 号—收入》应用指南（2018）中的规定：“在企业向客户销售商品的同时，约定企业需要将商品运送至客户指定的地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本；相反，控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了一项运输服务，企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务”。在执行新收入准则的情况下，公司的运输费用系为了履行销售合同而从事的活动，属于合同履约成本。

（2）未将运费计入营业成本的合规性

由于将运输费用计入销售费用符合《企业会计准则应用指南—会计科目和主要账务处理》的要求，同时考虑到 2020 年度会计科目与 2018 年至 2019 年的可比性，公司在 2020 年度仍将运输费用计入销售费用。

2. 运费列报对财务报表和相关指标的影响

公司对 2020 年度发生的 373.13 万元运费进行梳理统计，具体情况如下：

运费对应的产品是否确认收入	金额
尚未确认收入的部分	10.21
已确认收入的部分	362.92
合计	373.13

截至 2020 年末，公司 2020 年全年发生的运费中 362.92 万元对应的产品已确认收入，该部分运费计入营业成本；2020 年全年发生的运费中 10.21 万元对应的产品暂未确认收入，该部分运费计入存货。报告期内，运费列报调整事项对 2020 年度的财务报表主要科目影响如下：

项目	报表金额	模拟调整后报表金额	影响金额	影响金额占相应总资产、总负债、净资产或利润总额比例（%）
存货	10,842.20	10,852.41	10.21	0.01%
资产合计	79,522.75	79,532.96	10.21	0.01%
应交税费	499.44	500.97	1.53	0.00%
负债合计	34,315.07	34,316.60	1.53	0.00%
未分配利润	15,703.78	15,712.46	8.68	0.02%
所有者权益合计	45,207.68	45,216.35	8.68	0.02%
营业成本	40,345.81	40,708.73	362.92	4.47%
销售费用	691.20	318.07	-373.13	-4.59%
所得税费用	997.54	999.07	1.53	0.02%
利润总额	8,123.04	8,133.25	10.21	0.13%

注：比例的计算原则为资产类科目除以总资产，负债类科目除以总负债，权益类科目除以净资产，损益类科目除以利润总额

由上表可知，运费列报调整对资产负债类和权益类科目影响金额占总资产、总负债和净资产的比例均低于 0.10%，对损益类科目的影响金额均低于利润总额的 5%，低于 2020 年度财务报表所确定的重要性水平。总体上，运费列报调整主要影响营业成本及销售费用之间的重分类，对当期利润总额的影响仅 10.21 万元，运费列报调整对公司财务报表的影响较小，因此公司考虑到报告期内数据的可比性未予调整具有合理性。

（四）核查过程及核查意见

1. 核查过程

我们实施了以下核查程序：

(1) 获取公司期间费用明细账，查证各项期间费用的原始凭证，以及相关费用的支付记录，检查其研发支出审批程序，确定其真实性与准确性，对销售费用的核查比例分别为 75.69%、66.08%及 73.82%，对管理费用的核查比例分别为 68.31%、80.49%及 78.33%，对研发费用的核查比例分别为 78.34%、72.12%及 69.90%；

(2) 获取公司报告期内所有三包台账、运输费台账、运输合同、车辆运输记录等资料，对三包费、运输费的合理性进行分析；查阅可比上市公司年度报告，比较三包费用率、运输费用率的差异并分析合理性；访谈公司财务人员，了解公司对三包费的核算方法；

(3) 访谈公司销售人员、财务人员，了解报告期内销售费用率、管理费用率持续降低的原因；查阅可比上市公司年度报告，比较销售费用率、管理费用率的差异并分析合理性；

(4) 获取公司财务管理制度、费用报销制度，并抽查研发费用领料单据，费用报销单据等，核查研发相关费用支出是否真实，费用归集是否符合制度规定，是否账实相符；

(5) 访谈核心技术人员、财务负责人，了解公司报告期内研发项目实施情况；

(6) 获取公司研发加计扣除申报资料，与公司实际发行的研发费用明细进行比较，了解差异原因及合理性；

(7) 查阅公司员工名册、劳动合同、工资表等相关资料，抽查代缴社保公积金支付回单等文件；

(8) 取得绍兴当地平均薪酬水平、测算可比公司同岗位平均薪酬并进行对比分析；

(9) 检查财务账簿，了解公司是否存在关联方资金占用情况及原因，核查是否存在关联方代垫费用挂账情形；

(10) 获取报告期内公司及公司董监高、关键管理人员、主要技术人员及财务部门人员、控股股东、实际控制人及其控制的其他企业等银行流水，对银行流水进行检查，了解往来交易对手的情况、往来发生的原因并获取相关验证资料，核查资金往来是否与公司日常经营活动相关，是否属于公司日常经营发生的费用

支出；

(11) 获取报告期内公司控股股东、实际控制人、董监高、关键管理人员、主要技术人员及财务部门人员关于不存在为公司代垫成本、费用的承诺函。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司不同客户发生的三包费用差异与收入相匹配，具备商业合理性；

(2) 报告期内，公司管理费用率低于同行业可比上市公司主要系公司经营场所集中、管理架构简单，管理费用中的折旧与摊销费用较少、职工薪酬总额较小，具有合理性；

(3) 报告期内，公司销售费用率低于同行业可比上市公司，主要系运费、职工薪酬及三包费金额较小。运费费用率低于可比上市公司主要系公司客户更为集中且杭叉集团与公司地理位置接近；职工薪酬较低主要系公司客户集中度高，所需销售人员数量较小；三包费用率低于可比上市公司主要系产品应用领域不同所致，具有合理性；

(4) 报告期内，公司研发费用率低于同行业可比上市公司，主要系同行业可比上市公司的研发方向或研发领域较多，具有合理性；

(5) 公司基于会计处理的一惯性原则，考虑报告期财务数据的可比性，未将运费计入成本，具有合理性；总体上，公司 2020 年度的运费金额较小，运费列报调整主要影响营业成本及销售费用之间的重分类，对当期利润总额的影响仅 10.21 万元，运费列报调整对公司财务报表的影响较小；

(6) 公司不存在体外承担期间费用的情形。

七、关于应收票据。审核问询回复显示：发行人报告期各期末应收票据账面价值分别为 7,917.60 万元、9,775.03 万元和 11,001.88 万元。

请发行人说明：（1）报告期内是否存在票据背书转让后因未能兑付或其他情形而发生的纠纷，是否存在应收票据转为应收账款的情形；（2）报告期各期银行票据的承兑人以及期后兑付情况。请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。（审核问询函问题 11）

（一）报告期内是否存在票据背书转让后因未能兑付或其他情形而发生的纠纷，是否存在应收票据转为应收账款的情形

截至 2021 年 6 月 30 日，公司 2018 年末及 2019 年末已背书转让但未到期的应收票据均已到期承兑，不存在转让后因未能兑付或其他情形而发生的纠纷。2020 年末已背书转让但未到期的应收票据中，除 50 万元银行承兑汇票仍未到期外，其余均已到期兑付，不存在转让后因未能兑付或其他情形而发生的纠纷，上述 50 万元的票据兑付预计亦不存在障碍。

报告期内不存在应收票据转为应收账款的情形。

（二）报告期各期银行票据的承兑人以及期后兑付情况

报告期各期末，公司银行承兑汇票的承兑人及期后兑付情况如下：

项目	票据承兑人	期末余额	期后兑付情况
2020 年度	信用等级较高的十五家银行	3,216.09	已兑付
	其他	7,401.60	其中 50 万未到期暂未兑付，其余均已兑付
2019 年度	信用等级较高的十五家银行	3,098.99	已兑付
	其他	6,271.09	已兑付
2018 年度	信用等级较高的十五家银行	214.00	已兑付
	其他	7,257.76	已兑付

注 1：期后兑付情况为截至 2021 年 6 月 30 日兑付情况

注 2：信用等级较高的十五家银行包括中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行六家大型商业银行，招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行九家上市股份制银行。信用等级一般的包括上述银行之外的其他商业银行和财务公司

（三）核查程序和核查结论

1. 核查程序

我们实施了以下核查程序：

（1）访谈公司财务负责人，了解公司的结算模式，应收票据管理政策及终止确认政策；

（2）获取公司的应收票据台账，核查报告期内银行承兑汇票、商业承兑汇票收取、转让、兑现明细；

(3) 获取公司期末已背书未到期票据明细,检查期后的票据兑付情况以及是否存在因未能兑付或其他情形而发生纠纷的情况;

(4) 检查应收票据与应收账款明细账,检查是否存在应收账款转为应收票据情况;

(5) 检查报告期内承兑汇票具体情况,包括承兑银行、出票人、出票日、背书人、被背书人、金额、到期日等信息,关注出票人、背书人、被背书人是否属于真实的经济往来客户,判断是否存在无真实经济业务票据;

(6) 获取公司报告期各期末银行承兑汇票明细,按照银行的信用等级对信用等级较高十五家银行和十五家银行之外的银行已背书和未背书的期末余额进行统计分析。

2. 核查意见

经核查,我们认为:

(1) 报告期内,公司不存在票据背书转让后因未能兑付或其他情形而发生的纠纷,亦不存在应收票据转为应收账款的情形;

(2) 截至 2021 年 6 月 30 日,公司 2018 年和 2019 年背书转让的银行票据均已兑付,2020 年背书转让的银行票据中,除 50 万元因未到期而暂未兑付外,其余均已兑付。

八、关于存货。审核问询回复显示: (1) 发行人报告期各期末的委托加工物资金额分别为 1,055.03 万元、677.97 万元和 1,105.68 万元; (2) 库龄一年以上的存货占比分别为 3.65%、4.88%和 6.15%,逐年提高。

请发行人说明: (1) 对委托加工物资的管理、控制方式,报告期各期委托加工物资余额的具体构成、存放地点、期后使用情况,2020 年度委托加工物资金额同比大幅增加的原因; (2) 报告期各期末库龄一年的存货期后结转或领用的情况,是否存在呆滞、毁损的情形。请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见,并说明未能监盘委托加工物资的原因及合理性,对存货的核查比例是否充分。(审核问询函问题 12)

(一) 对委托加工物资的管理、控制方式,报告期各期委托加工物资余额的具体构成、存放地点、期后使用情况,2020 年度委托加工物资金额同比大幅增加的原因

1. 公司对委托加工物资的管理、控制方式

(1) 对委托加工物资的内部管理与控制制度

公司针对委托加工活动制定了《外协加工管理制度》，对外协加工单位的遴选、定期评估考核、业务管理进行了明确规定，具体如下：

1) 对外协单位的管理制度

① 外协单位选择与开发

采购部负责组织制造部、技术部、质量部等有关部门，组成评审小组赴拟定的外协单位进行实地考察，对外协单位的技术水平、生产加工能力和信用状况等条件进行评价，并将评定结果填入《供方调查表》，报送公司总经理审批签字。审批同意后，公司确定最终的外协单位，与外协单位签订委托加工协议，并纳入合格供应商名录。

② 外协单位定期评估与考核

采购部每年组织相关部门对合格名录中的外协单位进行评价，根据外协单位生产产品的周期、质量等因素对外协单位进行综合评价。对评价合格的外协单位，可续签框架合作协议。对于评价不合格的外协单位，公司将在合格供应商名录中予以删除。

2) 主要环节的控制与审核审批

公司委派相关部门负责委托加工物资的发货、收货、质量检查和抽盘，严格履行物资出入库手续，主要内部控制流程如下：

① 外协加工计划：采购部业务员根据制造部提供的《外协零件加工计划》编制《外协单位加工计划》，经采购部部长审批后发送至外协单位。

② 外协加工原材料出库管理：采购部业务员开具《调拨单》，凭《调拨单》到公司仓库领料，外协单位领料后经办人签字确认。

③ 外协单位完工入库管理：采购部业务员按外协单位送货单清点确认数量，填写《调拨申请单》，报请质量部进行检验。检验合格后，由采购部业务员办理入库手续，仓管员对入库存货进行核对，确认后办理入库手续生成《调拨单》。若外协产品检查不合格，质检员出具《不合格品通知单》，交采购部业务员按不合格品处理流程办理。

④ 委托加工物资控制：原材料由公司提供的外协加工业务，财务部和采购部不定期对外协加工物料进行抽盘。

⑤ 外协加工费用支付：外协零件加工完工入库后，采购部按相关规定办理申请审批手续后，报财务部进行款项支付。

(2) 与外协供应商的协议约定

报告期内，公司对主要外协供应商均签署了外协加工协议、《外协、外购件质量协议》，对质量要求、违约责任及纠纷解决方式予以明确。

由于上述严格的供应商选择措施、内部控制制度以及对供应商的责任要求，报告期内，公司与主要外协供应商之间未发生纠纷，亦未发生委托加工物资的损毁、灭失情况。

2. 报告期各期委托加工物资余额的具体构成、存放地点、期后使用情况

报告期各期末，公司委托加工物资具体构成、存放地点以及期后委外回收金额、回收后期后生产领用情况如下：

期间	材料名称	存放地点	期末委托加工物资金额	期后委外收货金额	期后委外收回金额占比	期后领用金额	期后领用占期末余额比例
2020年末	齿轴类	绍兴、杭州、宁波、台州、湖南	825.80	808.43	97.90%	546.62	66.19%
	壳体类	绍兴、宁波、湖南	230.23	225.93	98.13%	112.24	48.75%
	轴承类	绍兴、杭州	43.96	41.00	93.26%	33.44	76.07%
	螺栓螺母	绍兴	5.70	5.70	100.00%	5.70	100.00%
	合计		1,105.68	1,081.05	97.77%	698.00	63.13%
2019年末	齿轴类	绍兴、杭州、宁波	485.15	481.81	99.31%	481.81	99.31%
	壳体类	绍兴、宁波、南京	164.17	162.84	99.19%	162.84	99.19%
	轴承类	绍兴	25.53	25.53	100.00%	25.53	100.00%
	螺栓螺母	绍兴	3.11	3.11	100.00%	3.11	100.00%
	合计		677.97	673.29	99.31%	673.29	99.31%
2018年末	齿轴类	绍兴、杭州、宁波、上海	657.36	655.43	99.71%	651.24	99.07%
	壳体类	绍兴、宁波、南京	331.01	330.69	99.90%	330.69	99.90%
	轴承类	绍兴	62.11	62.11	100.00%	61.74	99.41%
	螺栓螺母	宁波	4.55	4.55	100.00%	4.55	100.00%
	合计		1,055.03	1,052.77	99.79%	1,048.22	99.35%

注：期后使用情况统计截至 2021 年 6 月 30 日

报告期内，公司委外加工主要包含车加工、锻打、热处理、表面处理等。其中表面处理需符合特定环保资质，考虑生产的经济性，公司对该加工环节采用委外加工的形式；其余外协加工主要系附加值较低的车加工及锻打等工序，公司在产能受限的情况下进行委外加工，符合公司现阶段实际经营情况。

报告期各期末，公司委托加工物资余额为 1,055.03 万元、677.97 万元和 1,105.68 万元，占存货余额的比例为 7.58%、5.92%和 9.87%，占比相对较小。截至 2021 年 6 月 30 日，各报告期期后委外收回金额比例分别为 99.79%、99.31%、97.77%，回收情况良好。期后领用占期末余额比例分别为 99.35%、99.31%、63.13%，2020 年末领用比例相对较低，主要系数据截至 2021 年上半年。总体期后结转领用情况良好。

综上所述，报告期内，公司对委托加工物资管控严格，公司委托加工物资存放和使用情况良好，对于已完工的委托加工物资，公司及时入库，故各期末委托加工物资余额保持在较低水平，且期后结转使用情况良好。

3. 2020 年度委托加工物资金额同比大幅增加的原因

2020 年末，公司委托加工物资较 2019 年末增加 427.71 万元，与 2018 年末的金额较为接近。期末委托加工物资的波动主要系受产能及需求影响，公司的外协加工规模在报告期内有所波动：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
车加工	1,169.02	63.27%	665.08	53.92%	902.54	52.74%
锻打	549.53	29.74%	485.54	39.36%	647.42	37.83%
其他工序	129.01	6.98%	82.82	6.71%	161.35	9.43%
总计	1,847.57	100.00%	1,233.45	100.00%	1,711.31	100.00%

2018 年，叉车行业保持了快速增长的趋势，国内叉车销量同比增长 20.21%，公司产销规模也达到了历史新高，当年度营业收入较 2017 年度增长 24.77%。由于需求端增长较快，公司产品供不应求，为解决产能问题，公司当年度委外加工的规模相对较高。

2019 年度，受行业阶段性调整，国内叉车销量同比增速下滑至 1.87%，而公司通过新设备购置解决了部分产能问题，因此 2019 年度委外加工规模下降。

2020 年度，叉车行业再次呈爆发式增长，国内叉车销量同比增长 31.54%，

公司在产能吃紧的情况下，再次增加了委外加工，导致期末委托加工物资的金额同比有所增加。

综上所述，2020 年度委托加工物资金额同比大幅增加具有合理性。

（二）报告期各期末库龄一年的存货期后结转或领用的情况，是否存在呆滞、毁损的情形

报告期内，公司期末库龄一年以上存货期后结转或领用情况如下：

存货类别	2020 年 12 月 31 日			2019 年 12 月 31 日			2018 年 12 月 31 日		
	库龄一年以上	期后结转/领用金额	结转比例	库龄一年以上	期后结转/领用金额	结转比例	库龄一年以上	期后结转/领用金额	结转比例
原材料	95.51	5.12	5.37%	65.59	8.01	12.22%	61.30	10.88	17.75%
在产品	111.94	8.81	7.87%	59.87	12.73	21.27%	81.08	32.31	39.85%
半成品	333.92	44.23	13.25%	284.69	59.64	20.95%	280.43	79.95	28.51%
委托加工物资	6.03	0.04	0.70%	2.23	0.02	0.84%	2.74	0.48	17.46%
库存商品	121.79	33.93	27.86%	145.91	75.89	52.01%	82.33	49.13	59.67%
发出商品	19.24	12.39	64.38%	0.51	0.51	100.00%	-	-	-
合计	688.43	104.52	15.18%	544.50	156.81	28.80%	507.88	172.75	34.01%

注：期后结转或领用情况统计截至 2021 年 6 月 30 日

截至 2021 年 6 月 30 日，公司报告期各期末一年以上存货结转或领用比例分别为 34.01%、28.80 %及 15.18%，期后结转或领用的比例较低，部分存货存在呆滞或毁损的情况，公司已针对上述呆滞、毁损存货计提了充分的存货跌价准备。

报告期内存货跌价准备计提情况如下：

期间	存货类别	期末余额	存货跌价准备余额	计提比例	库龄 1 年以上存货余额	库龄 1 年以上存货跌价准备计提比例
2020 年 12 月 31 日	原材料	1,024.60	49.88	4.87%	95.51	51.79%
	半成品	3,341.49	235.33	7.04%	333.92	66.78%
	库存商品	1,316.50	70.57	5.36%	121.79	54.48%
	合计	5,682.59	355.79	6.26%	551.23	61.46%
2019 年 12 月 31 日	原材料	712.99	39.91	5.60%	65.59	60.84%
	半成品	3,893.31	192.88	4.95%	284.69	67.75%
	库存商品	1,948.89	61.88	3.18%	145.91	42.41%

	合计	6,555.18	294.67	4.50%	496.19	59.39%
2018年12月31日	原材料	969.77	45.34	4.68%	61.30	73.96%
	半成品	4,249.99	141.07	3.32%	280.43	50.30%
	库存商品	2,395.68	76.92	3.21%	82.33	93.43%
	合计	7,615.44	263.33	3.46%	424.06	62.10%

注：库龄1年以上存货跌价准备计提比例=库龄1年以上存货计提的存货跌价准备余额/库龄1年以上存货余额

由上表，报告期内计提存货跌价准备的类别主要系原材料、半成品及库存商品。报告期各期末，上述存货一年以上库龄计提的跌价准备的比例分别为62.10%、59.39%及61.46%，整体较为稳定，且比例相对较高，公司针对上述存货跌价准备的计提较为谨慎。而对于在产品，报告期各期末一年以上库龄的金额及占比均较小，主要系部分已领用至生产车间的少量特殊型号产品的备用原材料，不存在滞销风险，因此未计提存货跌价准备。

（三）核查过程及核查意见

1. 核查程序

（1）获取公司与外协加工相关的外协制度，访谈公司采购部部长，了解公司对委托加工物资的管理措施；

（2）获取公司与外协供应商签署的采购协议及质量保证协议，了解关于委托加工物资的控制方式；

（3）实地走访了公司主要外协供应商，了解公司与外协供应商的业务合作情况；

（4）针对外协加工业务执行控制测试，了解其内控执行的有效性；

（5）获取报告期各期末委托加工物资的期末余额明细表，期后委托加工物资的进销存数据，了解报告期各期末委托加工物资的具体构成、存放地点以及期后入库及使用情况，复核公司相关数据计算的准确性；

（6）获取公司外协加工明细表，访谈公司采购部部长，了解2020年度外协加工及委托加工物资增长的合理性；

（7）获取公司一年以上库龄存货明细表及期后领用明细，了解期后领用情况，复核公司数据计算的准确性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司对于外协供应商具有严格的选择措施，对外协供应商的约束措施及责任约定明确；报告期内，公司与主要外协供应商之间未发生纠纷，亦未发生委托加工物资的损毁、灭失情况；

(2) 报告期各期末，公司的委外加工物资主要由齿轴类及壳体类构成，存放地点主要位于绍兴、杭州等周边省市，期后回收入库及领用情况良好，2020 年末期后领用比例相对较低，主要系期后领用统计时间截至 2021 年 6 月 30 日，部分提前备货物资尚未领用；

(3) 2020 年末委托加工物资同比大幅增长，主要系当年度叉车行业再次呈爆发式增长，国内叉车销量同比增长 31.54%，公司在产能受限情况下，增加了委外加工，原因具有合理性；

(4) 公司报告期各期末一年以上存货结转或领用金额比例分别为 34.01%、28.80%及 15.18%，期后结转或领用的比例较低。公司针对上述物料，在产品主要系生产领用备料，无滞销风险，故未计提跌价准备。原材料、半成品及库存商品合计计提的跌价准备比例分别为 62.10%、59.39%及 61.46%，整体较为稳定，且比例相对较高，公司针对存货跌价准备的计提较为充分。

3. 未能监盘委托加工物资的原因及合理性，对存货核查比例是否充分的说明

(1) 未能监盘委托加工物资的原因

1) 报告期各期末，委托加工物资占存货余额的比例较低，分别为 7.58%、5.92%和 9.87%；

2) 企业外协加工单位主要位于绍兴、杭州、台州、宁波、湖南等地，存放地点较为分散，且各委托加工单位的期末委托加工物资余额较小；

3) 公司内控委托加工物资的内控制度较完善，公司财务部和供应部不定期对外协加工物料进行抽盘；

4) 报告期各期末的委托加工物资期后回收比例分别为 99.79%、99.31%、97.77%，回收情况较好，委托加工物资整体风险较小。

综上，我们未对委托加工物资进行现场监盘，通过执行函证程序及核查期后入库情况对委托加工物资进行了确认。

(2) 对存货的核查比例是否充分

1) 核查程序

我们实施了以下核查程序：

① 检查报告期公司原材料采购数量、金额、单价的变动情况，结合原材料市场价格情况分析采购单价合理性；

② 获取公司主要采购合同，核查公司主要合同的签订及履行情况；

③ 对各报告期存货进行采购测试，测试比例为 74.42%、70.01%及 70.13%，并对大额出入库进行截止测试；

④ 对主要供应商进行函证和走访，确认原材料采购的真实性；

⑤ 检查发出商品与委托加工物资的期末余额及报告期内变动情况，是否符合行业特点及公司情况；将发出商品具体对应到客户，对发出商品进行函证，对于未回函或者回函不符的发出商品，执行替代测试程序；

⑥ 检查公司各类存货的库龄情况和产品有效期，检查是否存在库龄较长的存货，复核存货跌价准备计提依据，核查存货跌价准备计提是否充分；

⑦ 获取公司期末盘点计划，了解存货内容、库存地点、库存金额和盘点安排，与公司仓库情况、账上存货情况进行勾稽对比，复核盘点人员分工及时间安排的合理性，存货存放地点的完整性，评估盘点计划是否适当；

⑧ 监盘过程中观察公司盘点人员是否按照盘点计划执行，观察公司盘点方式及其结果是否有效。

2) 核查比例说明

针对存货期末余额，我们的核查比例如下：

① 原材料、在产品、半成品及库存商品

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
自有仓库或车间的存货监盘金额	5,376.18	7,060.4	8,481.68
自有仓库或车间的存货金额	9,105.93	10,003.76	11,751.08
监盘比例	59.04%	70.58%	72.18%
自有仓库或车间的存货未监盘金额	3,729.75	2,943.37	3,269.40
通过核对公司自盘表等核查金额	3,729.75	2,943.37	3,269.40
核查比例	100%	100%	100%

② 发出商品

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
----	---------	---------	---------

通过函证程序核查金额	564.67	443.85	780.74
通过替代测试核查金额	274.43	292.50	263.24
发出商品核查金额合计	839.10	736.38	1,043.98
发出商品余额	986.37	776.45	1,107.93
核查比例	85.07%	94.84%	94.23%

③ 委托加工物资

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
通过函证程序核查金额	805.86	635.46	903.02
通过替代测试核查金额	2.06	7.8	42.39
委托加工物资核查金额合计	807.92	643.22	945.41
委托加工物资余额	1,105.68	677.97	1,055.03
核查比例	73.07%	94.88%	89.61%

综上所述，我们对公司报告期各期末存货以监盘、函证进行核查的存货比例及其他核查方式核查的存货比例统计如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
监盘、函证核查金额	6,746.71	8,139.70	10,165.44
其他核查方式核查金额	4,006.24	3,243.67	3,575.04
存货核查合计金额	10,752.95	11,383.37	13,740.48
存货余额	11,197.98	11,458.2	13,914.04
存货核查比例	96.03%	99.35%	98.75%

注：其他核查方式核查金额系前次反馈意见回复未统计在内的通过上述替代测试核查的金额及核对公司自盘表等存货核查金额

综上所述，我们对存货的核查比例充分。

九、关于资金流水核查。审核问询回复显示：发行人财务总监林捷与发行人轴承主要供应商浙江光越传动科技有限公司执行董事、主要股东林利军之间存在资金往来。2019 年 11 月 12 日，林捷向林利军转款 80 万元，该款项的用途为归还杭州市萧山区金诚小额贷款有限公司的股权投资款。

请发行人说明：除林捷外，发行人控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员、监事、其他核心人员、关键岗位人员等与发行人主要客户、供应商及其股东、高级管理人员之间是否存在其他共同投资、代持股份或其他利益安排。请保荐人、申报会计师、发行人律师对上述事项发表明确意见。（审核问询函问

题 13)

(一) 除林捷外，发行人控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员、监事、其他核心人员、关键岗位人员等与发行人主要客户、供应商及其股东、高级管理人员之间是否存在其他共同投资、代持股份或其他利益安排

公司财务总监林捷与公司轴承主要供应商浙江光越传动科技有限公司执行董事、主要股东林利军之间存在资金往来；2019 年 11 月 12 日，林捷向林利军转款 80 万元，该款项的用途为归还杭州市萧山区金诚小额贷款有限公司（以下简称“金诚小贷”）的股权投资款。2011 年 4 月金诚小贷成立，林捷出资 100 万元，林利军出资 200 万元并由林捷代持。2019 年 11 月金诚小贷减资，林捷取得减资款项 120 万元，按代持比例转予林利军 80 万元。

公司股东、实际控制人、总经理金刚强为公司客户冈村传动的董事。

索达机械执行董事戴豫与公司实际控制人王雅香、高级管理人员骆建国、林捷及核心技术人员徐德良、王吉生等人共同持有金益投资的份额。

除上述情形外，公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员、监事、其他核心人员、关键岗位人员等与公司主要客户、供应商及其股东、高级管理人员之间不存在其他共同投资、代持股份或其他利益安排情况。

(二) 核查过程及核查意见

1. 核查过程

(1) 取得公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员、监事填写并确认的调查表，核实其对外投资、对外兼职情况；

(2) 核查公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员、监事、其他核心人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，核实银行流水中的大额往来情况，取得被核查人就大额往来情况出具的说明函，取得被核查人关于个人银行流水中不存在交易对方为公司客户、供应商的承诺函；

(3) 走访公司报告期内主要客户、供应商，取得对方确认的访谈问卷及对方提供的无关联关系声明函；

(4) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查网站查询公司报告期内主要客户、供应商及其股东、高级管理人员的名单及其对外投资、对外兼职情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

报告期内，除已披露情形外，公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员、监事、其他核心人员、关键岗位人员等与公司主要客户、供应商及其股东、高级管理人员之间不存在其他共同投资、代持股份或其他利益安排情况。

十、关于在建工程。审核问询回复显示：报告期各期末，公司在建工程账面价值分别为 96.01 万元、1,180.69 万元及 12,480.35 万元，在建工程主要为新建柯桥厂房项目及新厂房待安装设备；柯桥厂房项目于 2020 年确认利息资本化金额 265.54 万元。

请发行人说明上述在建工程主要用途及施工计划，是否及时转固，成本归集是否准确，是否存在其他无关成本费用混入在建工程的情形，在建工程相关的资金流向是否存在异常。请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明对发行人在建工程利息资本化的核查情况及核查结论，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求。（审核问询函问题 14）

（一）请发行人说明上述在建工程主要用途及施工计划，是否及时转固，成本归集是否准确，是否存在其他无关成本费用混入在建工程的情形，在建工程相关的资金流向是否存在异常

1. 在建工程主要用途及施工计划

（1）主要用途

报告期期末，公司在建工程构成如下：

项目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
柯桥厂房工程	11,543.17	92.49%	1,083.74	91.79%	-	-
待安装设备	937.18	7.51%	96.95	8.21%	96.01	100.00%
合 计	12,480.35	100.00%	1,180.69	100.00%	96.01	100.00%

上述柯桥厂房工程属于公司募投项目“新能源物流传动机械及液力传动变速箱建设项目”。该项目计划投资 5.84 亿元，用于补充产线、扩充产能，以应对高端叉车变速箱及驱动桥等传动装置的需求增长。根据项目投资概算，项目建筑工程费拟投资 24,501.00 万元。公司待安装设备主要系已购置尚未完成安装调试的加工设备。

(2) 施工计划

根据项目计划安排，新能源物流传动机械及液力传动变速箱建设项目建设周期共计两年。截至 2021 年 6 月 30 日，该项目土建工程中建筑主体结构工程已完工，目前消防系统、通风与空调系统、消防系统等工程正在施工中。该项目的内部装修工程尚未开始。项目的工程建设部分预计将于 2021 年底完工。为减少资金支付压力，除部分订购周期较长的设备外，主体设备购置将于建筑工程完工前后投入。

2. 是否及时转固

根据《企业会计准则》要求，购建或生产的资产达到预定可使用或者可销售状态，可从下列几个方面进行判断：

(1) 资产的实体建造（包括安装）或者生产工作已经全部完成或者实质上已经完成；

(2) 所购建或者生产的资产与设计要求、合同规定或者生产要求相符或者基本相符，即使有极个别与设计、合同或者生产要求不相符的地方，也不影响其正常使用或者销售；

(3) 继续发生在所购建或生产的资产上的支出金额很少或者几乎不再发生；

(4) 购建或者生产的资产需要试生产或者试运行的，在试生产结果表明资产能够正常生产出合格产品、或者试运行结果表明资产能够正常运转或者营业时，应当认为该资产已经达到预定可使用或者可销售状态。

结合在建工程施工进度进行分析，新能源物流传动机械及液力传动变速箱建设项目不存在部分工程已达到预定可使用状态的情形。根据实地查验，报告期末待安装设备尚未达到预定可使用状态。公司报告期各期末在建工程不存在未及时转固的情形。

3. 成本归集是否准确，是否存在其他无关成本费用混入在建工程的情形

根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》第 9 条，自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。公司计入在建工程的资本化支出主要包括工程设计、施工、材料款支出、与工程相关费用支出、资本化利息以及土地使用权摊销，该等支出与项目本身密切相关，均为建造该项目达到预定可使用状态前所发生的必要支出，不存在将其他无关成本费用混入在建工程的情形。

报告期内，公司计入在建工程的资本化支出统计如下：

工程内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	累计投入 金额	占比	累计投入 金额	占比	累计投入 金额	占比
工程施工	9,373.56	82.24%	515.29	45.00%	-	-
材料款	526.45	4.62%	198.12	17.30%	-	-
土地使用权摊销	178.05	1.56%	148.37	12.96%	-	-
资本化利息	265.54	2.33%	-	0.00%	-	-
工程费用	87.32	0.77%	126.86	11.08%	-	-
工程设计	28.52	0.25%	95.09	8.30%	-	-
污水处理工程	-	0.00%	24.4	2.13%	1.17	1.22%
待安装设备	938.28	8.23%	36.93	3.23%	94.84	98.78%
合计	11,397.72	100.00%	1,145.07	100.00%	96.01	100.00%

综上，公司成本归集准确，不存在其他无关成本费用混入在建工程的情形。

4. 在建工程资金流向是否存在异常

截至 2020 年 12 月 31 日，上述在建工程主要工程及设备项目相关资金流向统计如下：

供应商	合同内容	合同金额	累计支付 金额	开票方 是否为 合同签 定方	收款方 是否为 合同签 定方	是否用于在建 工程
宝业湖北建工集团有限公司	建筑安装工程，地下车库土方回填、外运、堆放，地下工程基坑围护	9,387.00	4,317.30	是	是	是
精工工业建筑系统有限公司	联合厂房钢结构工程，原辅材料、构建制作、运输、安装	4,010.00	3,755.50	是	是	是
浙江华伟岩土集团有限公司	打桩，桩基工程，围护工程	2,827.86	2,414.50	是	是	是
绍兴市上虞海螺水泥有限责任公司	水泥买卖	按实际采购量结算	673.73	是	是	是
展熠（苏州）工程技术有限公司	厂房内混凝土地坪施工	360.00	6.00	是	是	是
上海三菱电梯有限公司	电梯买卖安装合同	91.63	27.49	是	是	是
Kukdo Precision Co, Ltd	试车台位	179.70	174.84	是	是	是
溧阳市腾新机电设备有限公司	数控磨齿机	729.00	729.00	是	是	是

浙江畅尔智能装备股份有限公司	上拉式立式内拉床	69.00	62.00	是	是	是
丹徒区新城镇鑫机械设备经营部	切齿机	230.14	230.14	是	是	是
合计	-		12,390.50	-	-	-

注：主要工程及设备项目指合同金额大于 50 万且已支付工程款或设备款项

目

由上表可见，报告期内，公司已向主要工程及设备供应商累计付款 12,390.50 万元。公司用于支付工程项目的资金皆按公司付款流程审批付款。公司在建工程资金流向为外部设备及工程供应商，相关资金全部用于在建工程项目。

（二）核查过程及核查意见

1. 核查过程

我们实施了以下核查程序：

（1）获取相关借款合同及借款、还款明细，结合公司在建工程明细表及台账，复核公司报告期各期在建工程借款金额投入情况；

（2）访谈公司项目工程部及财务部相关人员，了解公司在建工程及固定资产相关的会计政策，了解公司在建工程、固定资产相关的内控设计；

（3）查阅主要在建工程项目转固凭证、转固依据，结合实地盘点情况，判断公司主要在建工程转固时点的准确性与转固依据的合理性；

（4）对报告期内公司主要工程、设备供应商进行访谈、函证，了解公司主要在建工程建设情况以及核算准确性；

（5）查阅相关借款合同，结合在建工程投入、转固情况及借款资金的使用情况，检查可直接归属于符合资本化条件的资产购建的借款费用，评估资本化时点和金额的完整性和准确性；

（6）获取并查阅公司主要在建工程利息资本化明细表，对利息资本化期间及金额进行复核；

（7）访谈在建工程的主要供应商，了解双方合作的原因及背景、合作的真实性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 截至报告期末，公司在建工程主要系募投项目新能源物流传动机械及液力传动变速箱建设项目的建设投资，该项目的工程建设部分预计于 2021 年底完工；

(2) 结合在建工程施工进度进行分析，新能源物流传动机械及液力传动变速箱建设项目不存在部分工程已达到预定可使用状态未及时转固的情形；

(3) 在建工程成本归集准确，不存在其他无关成本费用混入在建工程的情况；

(4) 公司用于支付工程项目的资金皆按公司付款流程审批付款，在建工程资金流向为外部设备及工程服务供应商，相关资金全部用于在建工程项目，不存在异常。

3. 在建工程利息资本化的核查情况及核查结论，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求

报告期内，公司在建工程的资金投入主要来源于自有资金和银行借款。针对在建工程对应的银行借款，公司按照《企业会计准则 17 号—借款费用》的相关规定核算各期利息资本化金额。主要核算原则和方法如下：

(1) 公司借款费用开始利息资本化的时点

公司借款费用允许开始资本化必须同时满足三个条件，即资产支出已经发生、借款费用已经发生、为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。

(2) 公司借款费用停止资本化的时点

公司购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用状态（即该项在建工程转固）时，借款费用应当停止资本化；公司符合资本化条件的资产在购建或者生产过程中发生非正常中断且中断时间连续超过 3 个月的，暂停借款费用的资本化；发行投入在建工程的借款到期偿还本金时，相关借款费用停止资本化。其中，根据《企业会计准则第 17 号——借款费用》第十四条：“购建或者生产的符合资本化条件的资产各部分分别完工，且每部分在其他部分继续建造过程中可供使用或者可对外销售，且为使该部分资产达到预定可使用或可销售状态所必要的购建或者生产活动实质上已经完成的，应当停止与该部分资产相关的借款用的资本化。购建或者生产的资产各部分分别完工，但必须等到整体完工后才可使用或者可对外销售的，应当在该资产整体完工时停止借款费用的资本化。”对于完工后可单独使用的建设批次，公司在达到验收条件时及时进行分批次的验

收转固，并根据该规定将其对应的专项借款费用本金于转固时停止资本化。

(3) 公司利息资本化金额的核算方法

为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，公司根据专门借款当期实际发生的利息费用，减去尚未动用的借款资金取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额确定为资本化利息金额；为购建或者生产符合资本化条件的资产，如果占用了一般借款，公司根据经管理层明确指定的占用一般借款的金额、占用时间及资本化率，计算确定相应的资本化利息金额。

(4) 公司在建工程报告期内利息资本化金额的计算过程

公司 2019 年取得项目用地，并开始筹划新能源物流传动机械及液力传动变速箱建设项目。2020 年 1 月 16 日，公司向中国工商银行城北支行借入专门借款并用于该项目。针对相关专门借款，公司根据专门借款当期实际发生的利息费用，减去尚未动用的借款资金取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额确定为资本化利息金额，在该过程中，如发生偿还本金或者在建工程转固事项，相关借款费用亦停止资本化。报告期内资本化利息计算过程如下：

借款金额	利率	起息日	截止日	应计利息	利息收入	测算的利息资本化金额	差异金额	差异率
3,183.00	4.90%	2020-1-16	2020-12-31	152.07	0.58	265.79	0.26	0.10%
1,000.00	4.90%	2020-4-9	2020-12-31	36.34				
330.00	4.90%	2020-6-30	2020-12-31	8.31				
1,658.00	4.90%	2020-7-24	2020-12-31	36.33				
347.00	4.90%	2020-8-28	2020-12-31	5.95				
856.00	4.90%	2020-9-23	2020-12-31	11.65				
802.00	4.90%	2020-10-20	2020-12-31	7.97				
1,356.00	4.90%	2020-11-20	2020-12-31	7.75				
合计				266.38				

注 1：测算的利息资本化金额=合计应计利息-利息收入

注 2：差异金额=测算的利息资本化金额-披露的利息资本化金额

注 3：差异率=差异金额/测算的利息资本化金额

由上表，公司于 2020 年专项借款借入时开始确认资本化利息，由于项目尚未转为固定资产，截至报告期末未停止资本化，该笔专项借款的利息资本化处理符合《企业会计准则》对利息资本化的相关规定。报告期内，公司资本化利息确

认金额经测算比对，差异金额较小，差异率仅 0.10%，金额确认准确。

(5) 核查过程及核查意见

1) 核查程序

针对资本化利息金额的核查，我们实施了以下核查程序：

① 检查与利息资本化开始、停止相关的原始凭证，确认利息资本化期间是否正确；

② 检查相关的借款合同，确定相关借款的性质；检查协议中的借款的利率、金额信息以及购建资产投入金额、投资收益情况，是否与公司计算资本化的相关参数一致；

③ 重新计算利息资本化金额、资本化率，与账面数据进行比较。

2) 核查意见

经核查，我们认为，公司在建工程项目利息资本化金额核算准确，符合《企业会计准则》的要求。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

明盛印伟



中国注册会计师：

斌叶



二〇二一年七月十三日