



杭州正强传动股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的

发行注册环节反馈意见落实函的回复

二〇二一年八月

杭州正强传动股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的

发行注册环节反馈意见落实函的回复

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

深圳证券交易所于 2021 年 6 月 29 日转发的《关于杭州正强传动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发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2021〕010743 号）（以下简称“落实函”）已收悉。杭州正强传动股份有限公司（以下简称“正强股份”、“发行人”或“公司”）会同国金证券股份有限公司（以下简称“国金证券”、“保荐人”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等有关中介机构，对《落实函》进行了认真讨论研究，对《落实函》提出的问题进行了逐项核查落实，现对相关问题回复如下，请予审核。

如无特别说明，本落实函回复中使用的名词释义与《杭州正强传动股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》一致。

字体	含义
黑体加粗	落实函所列问题
宋体	对落实函的回复

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

目 录

问题 1. 关于营业收入	3
--------------------	---

问题 1. 关于营业收入

2020 年第四季度发行人收入占全年比重为 35.60%，高于报告期内其他年份第四季度收入占比。报告期内，公司产品主要的出口国家和地区包括印度、美国、巴西、日本，占各期外销收入的比重分别为 89.34%、87.54%和 79.87%。报告期内发行人贸易商客户销售收入金额分别为 7,616.65 万元、6,424.30 万元和 5,073.25 万元。

请发行人：

(1) 结合报告期各季度境内外销售收入金额、内销业务中领用结算和交付结算两种模式销售收入金额，量化分析 2020 年第四季度发行人收入占全年比重较高的原因及合理性；

(2) 量化分析 2020 年三、四季度订单金额相近但 2020 年四季度与 2021 年一季度销售收入差异较大的原因及合理性，是否存在提前确认收入的情形；

(3) 补充说明主要出口国家和地区的主要客户情况及期后经营状况，发行人针对境外销售收入下降采取的应对措施；

(4) 补充说明废料的内部控制流程和会计核算方法；

(5) 结合合同条款，补充说明模具的会计核算方法。

请保荐机构及申报会计师对上述问题进行核查，并发表明确核查意见；详细说明针对贸易商销售收入真实性及终端销售实现情况的核查程序、覆盖比例和核查结论。

【回复】

一、结合报告期各季度境内外销售收入金额、内销业务中领用结算和交付结算两种模式销售收入金额，量化分析 2020 年第四季度发行人收入占全年比重较高的原因及合理性

发行人 2020 年第四季度收入占全年比重较高主要受 2020 年新冠疫情影响，公司客户 2020 年上半年的订单需求下降，2020 年下半年随着疫情影响减弱以及国内汽车市场回暖，客户需求释放，订单量较前两年同期增长，公司从获得订单

到交货正常的周期为 2-3 个月，因而，2020 年下半年的订单增长主要体现为第四季度的收入上升。

招股说明书原披露的发行人 2020 年第四季度收入占全年比重为 35.60%，高于报告期内其他年份第四季度收入占比。分季度收入数据未经审计，发行人在收入统计数据时误将 2020 年第三季度收入中 808.62 万元统计到第四季度收入；修正上述数据列示后，发行人第四季度收入占全年比重为 32.72%，仍高于报告期其他年份第四季度收入占比。具体更正情况如下：

修正前，报告期内，公司主营业务收入各季度划分情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	4,763.67	16.95%	7,479.57	24.60%	7,053.38	22.25%
第二季度	6,464.79	23.01%	7,242.90	23.82%	7,648.82	24.13%
第三季度	6,868.41	24.44%	7,527.11	24.75%	7,780.76	24.55%
第四季度	10,003.24	35.60%	8,156.93	26.83%	9,210.64	29.06%
合计	28,100.11	100.00%	30,406.51	100.00%	31,693.61	100.00%

修正后，报告期内，公司主营业务收入各季度划分情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	4,763.67	16.95%	7,479.57	24.60%	7,053.38	22.25%
第二季度	6,464.79	23.01%	7,242.90	23.82%	7,648.82	24.13%
第三季度	7,677.02	27.32%	7,527.11	24.75%	7,780.76	24.55%
第四季度	9,194.62	32.72%	8,156.93	26.83%	9,210.64	29.06%
合计	28,100.11	100.00%	30,406.51	100.00%	31,693.61	100.00%

注：上表中以楷体加粗字体表示修正内容。

2020 年第四季度发行人收入占全年比重较高的具体原因及合理性分析如下：

（一）境内销售

报告期内，公司境内销售收入各季度情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	2,336.80	14.16%	4,130.07	24.71%	4,127.07	24.40%
第二季度	3,782.15	22.93%	3,706.07	22.17%	4,161.55	24.60%
第三季度	4,787.26	29.02%	4,091.27	24.48%	3,956.57	23.39%
第四季度	5,590.78	33.89%	4,786.35	28.64%	4,668.59	27.60%
合计	16,496.98	100.00%	16,713.77	100.00%	16,913.78	100.00%

由上表可见，2020 年境内销售第四季度收入占比 33.89%，较前两年同期收入占比上升，其中，领用结算的第四季度收入占全年收入比例为 37.02%，明显高于前两年同期水平；交付结算的第四季度收入占全年收入比例为 29.44%，与前两年同期水平差异不大，主要原因系随着 2020 年下半年疫情影响减弱以及国内汽车市场回暖，客户需求释放，境内销售下半年订单金额占全年订单金额的比例为 55.82%，其中，领用结算下的客户订单量较大，主要客户包括博世华域、东风汽车底盘系统有限公司、绵阳三力等国内知名汽车零部件配套供应商，由于该等客户订单量大且对交货及时性要求较高，公司在产能有限的情况下，优先安排此类客户的订单生产。

1、领用结算

报告期内，公司内销领用结算模式下各季度收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	1,239.26	12.79%	2,699.44	24.97%	2,792.08	25.19%
第二季度	2,197.51	22.69%	2,456.58	22.73%	2,634.52	23.77%
第三季度	2,664.33	27.50%	2,625.10	24.29%	2,497.21	22.53%
第四季度	3,585.81	37.02%	3,028.05	28.01%	3,158.19	28.50%
合计	9,686.90	100.00%	10,809.17	100.00%	11,082.00	100.00%

公司内销领用结算模式下 2020 年下半年订单金额和占全年订单金额的比例与前两年同期的对比情况如下：

单位：万元

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

	金额	比例	金额	比例	金额	比例
上半年	5,596.06	44.18%	6,160.47	51.05%	5,915.66	46.75%
下半年	7,069.97	55.82%	5,908.07	48.95%	6,737.08	53.25%
其中：第三季度	3,741.66	29.54%	3,105.27	25.73%	3,198.55	25.28%
第四季度	3,328.31	26.28%	2,802.80	23.22%	3,538.53	27.97%
合计	12,666.03	100.00%	12,068.54	100.00%	12,652.74	100.00%

由上表可见，公司内销领用结算模式下 2020 年下半年订单金额占全年订单金额的比例为 55.82%，高于两年同期水平增长，根据公司 2-3 个月的交货周期，加之公司优先安排该类客户的订单生产，从而体现为该模式下 2020 年第四季度收入增长；同时，2020 年上半年，特别是第一季度，客户受疫情影响领用减少，导致 2020 年上半年领用结算模式下收入较前两年同期减少，上述因素导致该模式下第四季度收入占比为 37.02%，较前两年同期水平明显提高。

2、交付结算

报告期内，公司交付结算模式下各季度收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	1,097.54	16.12%	1,430.63	24.23%	1,335.00	22.89%
第二季度	1,584.65	23.27%	1,249.49	21.16%	1,527.02	26.18%
第三季度	2,122.93	31.17%	1,466.17	24.83%	1,459.36	25.02%
第四季度	2,004.96	29.44%	1,758.30	29.78%	1,510.39	25.90%
合计	6,810.08	100.00%	5,904.60	100.00%	5,831.78	100.00%

公司内销交付结算模式下 2020 年下半年订单金额和占全年订单金额的比例与前两年同期的对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
上半年	3,332.36	44.18%	3,717.74	52.25%	2,622.20	42.73%
下半年	4,211.05	55.82%	3,397.14	47.75%	3,513.87	57.27%
其中：第三季度	1,830.00	24.26%	1,611.67	22.65%	1,974.84	32.18%
第四季度	2,381.05	31.56%	1,785.47	25.09%	1,539.03	25.08%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
合计	7,543.41	100.00%	7,114.88	100.00%	6,136.07	100.00%

由上表可见，公司内销交付结算模式下 2020 年下半年订单金额占全年订单金额的比例为 55.82%，高于上年同期水平，但由于公司产能有限，从而体现为该模式下 2020 年第四季度收入占比为 29.44%，与前两年同期水平差异不大。

（二）境外销售

报告期内，公司境外销售收入各季度情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	2,426.88	20.92%	3,349.50	24.46%	2,926.31	19.80%
第二季度	2,682.64	23.12%	3,536.83	25.83%	3,487.28	23.59%
第三季度	2,889.76	24.91%	3,435.84	25.09%	3,824.19	25.87%
第四季度	3,603.85	31.06%	3,370.58	24.62%	4,542.06	30.73%
合计	11,603.13	100.00%	13,692.75	100.00%	14,779.83	100.00%

由上表可见，2020 年境外销售第四季度收入占比 31.06%，较前两年同期收入占比上升，主要随着 2020 年下半年疫情影响减弱，客户需求释放，下半年订单金额占全年订单金额的比例为 65.93%，较前两年同期水平明显上升，根据公司 2-3 个月的交货周期，从而主要体现为第四季度收入占比提升。

公司 2020 年下半年外销订单金额和占全年的比例与前两年同期的对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
上半年	5,027.09	34.07%	6,016.56	44.55%	7,125.05	46.60%
下半年	9,730.16	65.93%	7,489.36	55.45%	8,164.21	53.40%
其中：第三季度	4,619.84	31.31%	3,189.33	23.61%	3,822.59	25.00%
第四季度	5,110.32	34.63%	4,300.03	31.84%	4,341.62	28.40%
合计	14,757.25	100.00%	13,505.92	100.00%	15,289.26	100.00%

综上，公司 2020 年第四季度收入占全年比重较高主要受 2020 年新冠疫情影响，公司客户 2020 年上半年的订单需求下降，2020 年下半年随着疫情影响减弱以及国内汽车市场回暖，客户需求释放，订单量较前两年同期增长，公司从获得订单到交货正常的周期为 2-3 个月，因而，2020 年下半年的订单增长主要体现为第四季度的收入上升。因此，公司 2020 年第四季度收入占全年比重较高具有合理性。

二、量化分析 2020 年三、四季度订单金额相近但 2020 年四季度与 2021 年第一季度销售收入差异较大的原因及合理性，是否存在提前确认收入的情形

（一）报告期各期第四季度实现收入情况

报告期各期第四季度实现收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	较上年同期变动	金额	较上年同期变动	金额
第四季度	9,194.62	12.72%	8,156.93	-11.44%	9,210.64

由上表可见，报告期各期第四季度收入总体变动较小，2019 年第四季度收入略低，主要原因为 2019 年全球汽车行业持续低迷导致公司产品销量下降。

（二）报告期各期第一季度和 2021 年第一季度实现收入情况

报告期各期第一季度和 2021 年第一季度实现收入情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	较上年同期变动	金额	较上年同期变动	金额	较上年同期变动	金额
第一季度	7,775.84	63.23%	4,763.67	-36.31%	7,479.57	6.04%	7,053.38

由上表可见，除 2020 年第一季度受疫情影响收入较低，2021 年第一季度、2019 年第一季度、2018 年第一季度收入总体变动较小。

（三）报告期各期第四季度订单与下一年第一季度销售收入比较

报告期各期第四季度订单与下一年第一季度销售收入比较情况如下：

单位：万元

项目	2020 年第四季度订单	2021 年第一季度收入	收入占订单比重
金额及占比	10,819.68	7,775.84	71.87%
项目	2019 年第四季度订单	2020 年第一季度收入	收入占订单比重
金额及占比	8,888.30	4,763.67	53.59%
项目	2018 年第四季度订单	2019 年第一季度收入	收入占订单比重
金额及占比	9,419.18	7,479.57	79.41%
项目	2017 年第四季度订单	2018 年第一季度收入	收入占订单比重
金额及占比	8,714.35	7,053.38	80.94%

由上表可见，受第一季度春节假期影响，报告期各期第四季度订单均高于下一年第一季度销售收入。2020 年第一季度收入占 2019 年第四季度订单比重为 53.59%，主要原因系疫情影响。

（四）2020 年四季度与 2021 年一季度销售收入差异较大原因分析

2020 年第三季度订单与 2020 年第四季度销售收入、2020 年第四季度订单与 2021 年第一季度销售收入比较情况如下：

单位：万元

项目	2020 年第三季度订单	2020 年第四季度收入	收入占订单比重
金额及占比	10,191.50	9,194.62	90.22%
项目	2020 年第四季度订单	2021 年第一季度收入	收入占订单比重
金额及占比	10,819.68	7,775.84	71.87%

2020 年第四季度销售收入占 2020 年第三季度订单金额比重为 90.22%，与公司从获得订单到交货正常 2-3 个月的周期基本匹配。

2021 年第一季度销售收入占 2020 年第四季度订单金额比重为 71.87%，主要原因系：（1）受春节假期影响，公司 2021 年第一季度产品产量低于 2020 年第四季度；（2）受公司产能限制，公司 2021 年第一季度与部分国外客户协商延长产品交货期；（3）受春节假期影响，国内领用结算客户在 2021 年第一季度的领用少于 2020 年第四季度；（4）此外，国内部分交付结算客户 2021 年第一季度实际要货量低于前期订单量。

1、公司 2021 年第一季度产品产量低于 2020 年第四季度

公司 2020 年第四季度和 2021 年第一季度各类产品产量情况如下：

类型	2021 年第一季度产量（万套）	2020 年第四季度产量（万套）
十字轴万向节总成和十字轴	818.00	950.06
节叉	158.56	219.85
合计	976.56	1,169.91

由上表可见，受春节假期影响，公司 2021 年第一季度各类产品产量低于 2020 年第四季度，从而影响公司的订单交付，导致公司 2021 年第一季度收入较低。

2、公司境外销售和境内销售 2021 年第一季度收入和 2020 年第四季度订单匹配分析

公司境外销售、境内销售 2021 年第一季度收入和 2020 年第四季度订单匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年第四季度订单	2021 年第一季度收入	收入占订单比重
境外销售	5,110.32	3,435.54	67.23%
境内销售	5,709.36	4,340.30	76.02%
合计	10,819.68	7,775.84	71.87%

（1）境外销售

境外销售 2021 年第一季度收入占 2020 年第四季度订单金额比重为 67.23%，占比较低的主要原因系：一方面，随着境外疫情影响的减弱，2020 年第四季度境外客户订单需求出现快速增长，2020 年第四季度外销订单为 5,110.32 万元，较第三季度外销订单 4,619.84 万元增加 10.62%；另一方面，公司产能有限，与部分国外客户协商延长交货期，截至 2021 年 3 月末，2020 年第四季度订单尚未完成出口的金额为 2,543.86 万元。

（2）境内销售

境内销售 2021 年第一季度收入占 2020 年第四季度订单金额比重为 76.02%，占比较低的主要原因系：国内客户主要为国内汽车零部件配套供应商，在 2020 年下半年疫情影响减弱以及国内汽车市场回暖的环境下，2020 年第四季度订单金额较 2020 年第三季度增加 2.47%，变动不大；但是由于 2021 年第一季度存在春节假期，客户实际要求送货量或者领用量相对减少较多，从而导致 2021 年第一

季度内销确认收入较 2020 年第四季度下降 22.37%。

3、截止性测试等相关核查

中介机构选取报告期各期末最后一个月和下期期初最初一个月的内外销销售收入明细，并获取相应的对账单、签收单、海关报关单、提单等单据，核查内外销收入是否计入正确的会计期间。执行截止性测试的金额及占比如下：

单位：万元

项目	2020 年度
当期期末最后一个月：	
截止测试金额合计	2,951.31
当期期末最后一个月收入金额	3,192.21
占当期期末最后一个月收入比例（%）	92.45
下期期初最初一个月：	
截止测试金额合计	2,358.65
下期期初最初一个月收入金额	2,397.17
占下期期初最初一个月收入比例（%）	98.39

经核查，发行人不存在提前确认收入的情形。

综上，报告期各期第四季度、报告期各期第一季度及 2021 年第一季度收入变化具有合理性，经核查，不存在提前确认收入的情形。

三、补充说明主要出口国家和地区的主要客户情况及期后经营状况，发行人针对境外销售收入下降采取的应对措施

（一）2021 年 1-6 月，主要出口国家和地区的总体状况

2021 年 1-6 月，公司主要出口国家和地区的销售收入情况如下：

单位：万元

销售地区	2021 年 1-6 月销售收入	2020 年 1-6 月销售收入	变动幅度
印度	3,247.05	1,628.79	99.35%
美国	1,546.56	1,426.85	8.39%
巴西	1,117.23	872.05	28.12%
日本	374.73	302.73	23.78%
其他国家地区	1,230.61	879.11	39.98%

合计	7,516.18	5,109.52	47.10%
----	----------	----------	--------

注：2021 年 1-6 月财务数据未经审计。

由上表可见，2021 年 1-6 月，公司主要出口国家和地区的销售收入较上年同期均有所上升，其中，印度地区的收入较上年同期增长 99.35%，增幅较大，主要原因系：（1）与 2020 年上半年相比，公司印度客户的生产经营和对发行人产品的采购受印度疫情影响程度减弱。详见本问题回复之“（二）2021 年 1-6 月，主要出口国家和地区的主要客户情况”之“1、印度”的相关内容。（2）公司印度地区主要客户主要面向汽车配套市场，交期要求较高，公司因产能有限优先保证该等配套市场客户订单的生产和交付。

截至 2021 年 6 月末，公司主要出口国家和地区的在手订单与 2020 年末在手订单相比明显提升，具体情况如下：

单位：万元

销售地区	2021 年 6 月末在手订单	2020 年末在手订单	变动幅度
印度	1,725.97	1,388.33	24.32%
美国	1,876.63	1,414.27	32.69%
巴西	2,564.87	1,179.45	117.46%
日本	410.27	103.44	296.63%
其他国家地区	1,325.59	824.18	60.84%
合计	7,903.34	4,909.67	60.98%

由上表可见，巴西和日本地区 2021 年 6 月末在手订单较 2020 年末分别增长 117.46%、296.63%，增幅较大。巴西地区 2021 年 6 月末在手订单增幅较大主要原因为 2021 年公司新开发的巴西客户在手订单增加 922.18 万元；日本地区 2021 年 6 月末在手订单增幅较大主要原因为公司产能有限，延期交货订单较多。

（二）2021 年 1-6 月，主要出口国家和地区的主要客户情况

报告期内，公司产品主要的出口国家和地区包括印度、美国、巴西、日本，占各期外销收入的比重分别为 89.34%、87.54%和 79.87%。

1、印度

公司印度地区主要客户为益兆公司、德纳（DANA）、ROOP，报告期内，

上述客户收入占印度地区收入比例分别为 93.40%、94.70%和 92.08%，2021 年 1-6 月，发行人对上述客户的销售收入较上年同期上升较多，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年 1-6 月 销售金额	2020 年 1-6 月 销售金额	变动比例
益兆公司	1,687.05	1,021.54	65.15%
德纳（DANA）	1,136.25	422.35	169.03%
ROOP	292.64	82.84	253.27%

注：2021 年 1-6 月财务数据未经审计。

2021 年 1-6 月，公司印度地区主要客户的经营情况如下：德纳（DANA）和 ROOP 经营基本正常；MSL 公司（通过益兆公司销售）在 2021 年 1-3 月经营正常，2021 年 4 月和 5 月受印度疫情加剧影响生产能力有所下降，在 2021 年 6 月明显恢复。2021 年 4 月，印度疫情加剧，公司客户 MSL 公司（通过益兆公司销售）的生产能力下降约 50.00%，印度地区其他主要客户德纳（DANA）和 ROOP 的相关生产场地不在疫情严重的城市，因此受此次疫情加剧影响较小。截至目前，印度单日新增新冠确诊病例较 2021 年 4 月下降，疫情稳定，MSL 公司通过加强防疫措施，生产能力恢复至本次疫情加剧前的 80%-90%。

2021 年 1-6 月，公司在印度地区的销售收入较上年同期上升的主要原因系：

（1）与 2020 年上半年相比，公司印度客户的生产经营和对发行人产品的采购受印度疫情影响程度减弱。印度自 2020 年上半年爆发新冠疫情，公司印度客户的生产经营在 2020 年上半年受疫情影响较大，采购订单减少，2020 年 1-6 月印度地区新增订单为 1,414.90 万元；印度客户的生产经营自 2020 年下半年逐渐恢复正常，2021 年上半年，虽然 2021 年 4 月印度疫情加剧，公司主要客户德纳（DANA）和 ROOP 经营基本正常，客户 MSL 公司（通过益兆公司销售）的生产经营主要在 2021 年 4 月和 5 月受短暂影响，但对公司产品的采购未受影响（主要原因系公司 2020 年四季度以来订单增加和出口船期延误导致公司对其供货紧张），公司在印度地区的销售订单总量较 2020 年上半年增长，2021 年 1-6 月印度地区新增订单为 3,789.54 万元。（2）公司印度地区主要客户主要面向汽车配套市场，交期要求较高，公司因产能有限优先保证该等配套市场客户订单的生产和交付。

2、美国

公司美国地区主要客户为吉明美（GMB）、美驰（MERITOR）、Qualis、JLC，报告期内，上述客户占美国地区收入比例分别为 83.99%、78.60%和 79.31%，2021 年 1-6 月，除公司对 Qualis 的销售收入较上年同期略有下降外，公司对美国地区其他主要客户的收入均较上年同期有所上升，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年 1-6 月 销售金额	2020 年 1-6 月 销售金额	变动比例
吉明美（GMB）	546.64	473.92	15.34%
美驰（MERITOR）	194.46	123.97	56.86%
Qualis	361.01	420.22	-14.09%
JLC	144.47	79.67	81.33%

注：2021 年 1-6 月财务数据未经审计。

2021 年 1-6 月，随着疫情影响减弱，经访谈吉明美（GMB）、JLC 等主要客户，美国主要客户生产经营恢复正常。同时，出口美国的海运订舱紧张，导致公司发货延迟。在上述因素综合影响下，由于公司美国地区销售收入在 2020 年上半年受疫情影响较大，因而，公司 2021 年 1-6 月在该地区的销售收入较上年同期有所上升。公司对 Qualis 的 2021 年 1-6 月收入较上年同期下降的主要原因系其终端客户 AutoZone 通过 Qualis 采购的发行人产品减少，原采购的发行人产品自 2021 年 6 月开始转为通过吉明美（GMB）向发行人采购。

3、巴西

公司巴西地区主要客户为美驰（MERITOR）、德纳（DANA）、Agrostahl S.A. Industria E Comercio，报告期内，上述客户占巴西地区收入比例分别为 91.66%、95.83%和 92.35%，2021 年 1-6 月，公司对美驰（MERITOR）和德纳（DANA）的销售收入较上年同期上升，公司对 Agrostahl S.A. Industria E Comercio 的收入较上年同期略有下降，发行对上述客户销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年 1-6 月 销售金额	2020 年 1-6 月 销售金额	变动比例
美驰（MERITOR）	469.01	286.12	63.92%
德纳（DANA）	172.67	131.54	31.27%
Agrostahl S.A. Industria E	362.06	389.15	-6.96%

客户名称	2021 年 1-6 月 销售金额	2020 年 1-6 月 销售金额	变动比例
Comercio			

注：2021 年 1-6 月财务数据未经审计。

2021 年 1-6 月，疫情影响减弱，经访谈巴西美驰（MERITOR）等主要客户，巴西主要客户生产经营正常。同时，出口巴西的海运订舱紧张，加之公司产能有限，导致发货延迟。在上述因素综合影响下，公司 2021 年 1-6 月在该地区的销售收入较上年同期有所上升。

4、日本

公司日本地区主要客户为吉明美（GMB），报告期内，吉明美（GMB）占日本地区收入比例均为 100.00%，2021 年 1-6 月，发行人对吉明美（GMB）的销售收入较上年同期上升，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年 1-6 月 销售金额	2020 年 1-6 月 销售金额	变动比例
吉明美（GMB）	374.73	302.73	23.78%

注：2021 年 1-6 月财务数据未经审计。

2021 年 1-6 月，疫情影响减弱，经访谈吉明美（GMB）等主要客户，公司日本主要客户生产经营正常。由于公司日本地区销售收入在 2020 年上半年受疫情影响较大，2021 年上半年疫情影响较小，因而，公司 2021 年 1-6 月在该地区的销售收入较上年同期上升。

综上，2021 年 1-6 月，公司主要出口国家和地区的销售收入较上年同期均有所上升；公司 2021 年 6 月末主要出口国家和地区的在手订单与 2020 年末在手订单相比明显提升；公司主要出口国家和地区的主要客户受疫情影响减弱，生产经营总体正常。

（三）发行人针对境外销售收入下降采取的应对措施

针对报告期内境外销售收入下降，公司制定并实施了合理有效的应对措施：

1、关注海外客户经营动态，积极与客户沟通，了解其采购需求，及时确定发货时间，以最快速度响应客户要求，维护与海外客户的长期合作关系。公司与

境外主要客户均保持良好的合作关系。

2、不断提升公司的产品质量，通过引入精益生产管理系统保持公司产品成本优势，加强公司产品的市场竞争力，开拓新客户。2021 年上半年，公司新开拓了巴西客户 Distribuidora Veicular Ltda 和 ZM S.A.，截至 2021 年 6 月末，上述客户在手订单 922.18 万元。

3、在海外疫情影响下，我国进口的同类产品国外供应商供应不足，这就加快了国产化替代进口的进程，公司抓住该契机，积极开拓新客户，加快进口替代项目开发和量产速度。公司已进入宜发（IFA）和上海纳铁福传动系统有限公司的供应商体系，并分别于 2020 年 7 月和 2020 年 10 月开始供货。

4、紧密沟通客户的新产品开发需求，加快新产品开发速度和实现量产。2020 年，公司为 Agrostahl S.A. Industria E Comercio、DANA 印度公司等主要客户开发的新产品实现量产。

5、开始投资建设本次募集资金投资项目，拟扩大产能，应对海外客户的需求增长。

2021 年 1-6 月，公司外销收入 7,516.18 万元（未经审计），较上年同期实现增长 47.10%。

四、补充说明废料的内部控制流程和会计核算方法

报告期各期，公司废料收入分别为 45.45 万元、53.02 万元和 49.36 万元，由于废料收入较少，鉴于成本效益原则，在废料销售收入实现时从简处理，按废料的售价结转相应的成本。

（一）废料的内部控制流程

公司废料主要为生产过程中的钢材废边角料、废次品、铁渣、废矿物油、废研磨液。钢材废边角料、废次品收集后外卖；铁渣按要求进行收集和清运；废矿物油、废研磨液主要用于生产或委托有资质单位处置。

公司建立并逐步完善了《废料管理制度》，对废料的收集、管理、处置、开票和收款等流程进行了规范管理，该项制度已得到有效执行。公司的《废料管理

制度》相关内容包括：

1、废料收集

对于废边角料，由车间人员负责在每日下班前堆放至厂区指定地点并做好记录收集；对于生产过程中的残次品报废料，由车间人员填制实物废料审批单并经质量部经理审批，存放在专门的残次品废料库。

2、废料管理

仓库管理员对废边角料和残次品废料进行统一管理，废边角料收集至一定量时进行处置，残次品报废料不定期进行处置。

3、废料处置

废边角料和残次品报废料由生产部门通知销售部门进行处置，并由销售部门寻找合适客户询价出售，由公司副总经理对废料处理进行审批。

4、废料开票和收款

签字后的废料处理单一式两份，销售部门和财务部各执一份，废料凭过磅单等结算依据移交实物。财务部核实废料处理单上注明的废料单价、金额。核实无误后，销售部门提交开票申请，开票申请由公司副总经理、财务总监审批，审批通过后提交进行开票并账务处理。

（二）废料的会计核算方法

项目	收入确认原则及依据	成本核算原则及依据
销售废料	废料由回收方上门提货，过磅或清点交付后确认收入	不单独核算成本，在废料销售收入实现时按废料售价结转成本

财务核算层面，由于生产过程中产生的废料较少，鉴于成本效益原则，废料不单独核算成本，废料收入由回收方上门提货，过磅或清点交付后确认收入，并按售价结转相应的成本。

五、结合合同条款，补充说明模具的会计核算方法

报告期各期，公司模具费支出分别为 61.88 万元、57.06 万元和 57.73 万元。

（一）主要客户合同关于模具约定条款

报告期内，公司主要客户合同中有关模具约定条款情况如下：

客户名称	有关模具约定条款
博世华域	对于可能存在的工装模具费，原则上，如果确认由博世华域的客户进行支付的，博世华域也会支付给供应商；如果博世华域的客户不支付，供应商的模具费需要分摊到价格中。
益兆公司	未明确约定。
江苏南阳	江苏南阳与公司对零件开发的样品或试制品的制作所需的费用另行签订合同，并对此进行协商确定。
吉明美（GMB）	关于 GMB 委托公司开发产品的开发费，由双方协商决定。
耐世特（NEXTEER）	买方的合同义务是补偿不超过在模具订购单中授权的模具实际费用。若模具费用超出模具订购单中授权的最高金额，或产生了任何在模具订购单或附件中未指明（及授权的）费用，买方将不会对供应方进行补偿。
德纳（DANA）	未明确约定。

（二）有关会计核算方法

公司为客户新产品开发阶段过程中发生的模具费用，按合同约定的具体条款进行相应的会计处理。对于发生的模具费能够从客户处取得补偿，且单独签订模具销售合同的，在模具验收时开具销售发票并相应确认模具收入，计入“其他业务收入”，并结转相应的模具开发成本，从“制造费用”结转至“其他业务成本”；对于发生的模具费能够从客户处取得补偿，但未单独签订合同的，随产品销售收入确认一并计入“主营业务收入”，相关成本作为生产过程中发生的期间费用计入“制造费用”，结转至产品成本；对于发生的模具费不能够从客户处取得补偿的，相关成本作为生产过程中发生的期间费用计入“制造费用”，结转至产品成本。

六、保荐人、申报会计师的核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师对上述事项执行了以下核查程序：

1、获取公司报告期各季度分外销收入、领用结算内销收入、交付结算内销收入的明细，比较分析 2020 年第四季度收入占比较高的原因。

2、取得 2020 年三、四季度订单明细和 2020 年四季度、2021 年一季度销售收入明细，比较分析差异原因。

3、取得 2020 年三、四季度订单执行情况台账，查阅 2020 年三、四季度订单实际发货时间。

4、进行收入截止性测试，选取 2020 年最后一个月和下期期初最初一个月的内外销销售收入明细，并获取相应的对账单、签收单、海关报关单、提单等单据，核查内外销收入是否计入正确的会计期间。

5、访谈公司主要出口国家和地区的主要客户，了解主要客户最新的经营情况；取得 2021 年 1-6 月的外销收入明细表以及截至 2021 年 6 月末的外销在手订单，分析变动原因。

6、了解与废料销售相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

7、访谈公司生产部门负责人，了解公司生产过程材料的主要损耗环节、生产损耗等情况。

8、获取并核查公司废料成本核算、结转和销售的会计处理情况，分析判断会计处理方式是否符合企业会计准则的规定。

9、取得并核查了公司模具相关费用明细表及销售明细表。

10、取得公司与主要客户签订的销售合同，检查与模具相关的约定条款，并分析模具会计处理是否符合企业会计准则的规定。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、公司 2020 年第四季度收入占全年比重较高主要受 2020 年新冠疫情影响，公司客户 2020 年上半年的订单需求下降，2020 年下半年随着疫情影响减弱以及国内汽车市场回暖，客户需求释放，订单量较前两年同期增长，公司从获得订单到交货正常的周期为 2-3 个月，因而，2020 年下半年的订单增长主要体现为第四季度的收入上升；公司 2020 年第四季度收入占全年比重较高具有合理性。

2、报告期各期第四季度、报告期各期第一季度及 2021 年第一季度收入变化具有合理性，不存在提前确认收入的情形。

3、2021 年 1-6 月，公司主要出口国家和地区的销售收入较上年同期均有所上升；公司 2021 年 6 月末主要出口国家和地区的在手订单与 2020 年末在手订单相比明显提升；公司主要出口国家和地区的主要客户受疫情影响减弱，生产经营总体正常。

4、公司废料相关内控制度健全有效；废料成本核算、结转和销售的会计处理符合企业会计准则的规定。

5、公司模具的会计处理符合企业会计准则的相关规定。

（三）针对贸易商销售收入真实性及终端销售实现情况的核查程序、覆盖比例和核查结论

1、核查程序

对公司下游客户进行访谈（实地或视频访谈），获取主要贸易商客户关于终端客户情况的信息，具体如下：

核查程序	核查目的	取得单据/备注
对主要贸易商进行视频访谈、查看经营场所及核对双方报告期内交易数据	了解公司与贸易商具体交易情况，核查公司与贸易商交易的真实性、准确性，了解贸易商最终销售情况，具体核查内容包括贸易商基本情况、是否与公司存在关联关系、采购具体内容、结算方式、是否为买断式采购、下游客户销售情况及期末是否已全部对外销售等内容	访谈对象主要为贸易商的企业负责人或其采购负责人，并取得被访人身份证明文件、访谈合影、访谈问卷签名等
对报告期主要贸易商客户进行函证	确认报告期内与公司交易额、往来余额的真实性、准确性	经对方盖章的函证回函
对部分贸易商客户的终端客户进行视频访谈	核查贸易商最终销售情况	访谈对象主要为贸易商终端客户的企业负责人或其采购负责人，并取得被访谈人身份证明文件、访谈视频、访谈问卷签名等
取得公司销售客户清单、销售收入明细表、销售合同及合同台账等	对各期交易价格、是否存在频繁退货或其他异常交易事项等问题进行了核查	销售客户清单、销售收入明细表、销售合同及合同台账等
抽查与贸易商的销	核查公司与贸易商交易的真实性、销售收入	销货合同、销货发票、

货合同、销货发票、产品出库单、签收单、报关单、提单、银行进账单等	确认时点的准确性等	产品出库单、签收单、报关单、提单、银行进账单等
对主要贸易商客户期后回款凭证进行核查	核查是否存在期后资金非正常流出的情况，是否存在信用期异常的主要贸易商客户	贸易商客户期后回款凭证等
执行收入截止测试	核查公司对贸易商销售收入确认的及时性	发货单、收入确认单据等
核查公司董监高的银行流水	核查贸易商或其关联方与公司或公司关联方之间是否存在资金往来	董监高资金流水
取得中国出口信用保险公司出具的关于外销客户的海外资信报告	确认公司与主要客户及其关联方是否存在关联关系	海外资信报告

2、核查比例

（1）实地走访及视频访谈比例

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
实地走访贸易商销售额	2,724.15	3,179.00	4,083.57
视频访谈贸易商销售额	1,896.84	2,484.38	2,645.82
小计	4,620.99	5,663.38	6,729.39
公司贸易商销售收入	5,073.25	6,424.30	7,616.65
实地走访贸易商销售额占比	53.70%	49.48%	53.61%
视频访谈贸易商销售额占比	37.39%	38.67%	34.74%
实地走访及视频访谈贸易商销售额占比	91.09%	88.16%	88.35%

（2）发函及回函比例

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发函贸易商销售额	4,543.13	5,929.96	7,276.37
回函贸易商销售额	4,543.13	5,704.32	6,977.56

公司贸易商销售收入	5,073.25	6,424.30	7,616.65
贸易商发函比例	89.55%	92.31%	95.53%
贸易商回函比例	89.55%	88.79%	91.61%

(3) 对贸易商客户的终端客户进行视频访谈的情况

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
对终端客户进行访谈的贸易商销售收入	2,504.94	3,005.40	3,785.75
公司贸易商销售收入	5,073.25	6,424.30	7,616.65
贸易商终端客户访谈比例	49.38%	46.78%	49.70%

3、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为，贸易商销售收入具有真实性，贸易商将公司产品最终销往汽车售后市场和主机配套市场，公司产品最终销售得以实现。

（本页无正文，为杭州正强传动股份有限公司关于《杭州正强传动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发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页）

法定代表人：



许正庆



杭州正强传动股份有限公司

2021 年 8 月 4 日

(本页无正文，为国金证券股份有限公司关于《杭州正强传动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发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页)

保荐代表人签字: 王飞
王 飞

杨利国
杨利国

保荐机构董事长:
(法定代表人) 冉云
冉 云

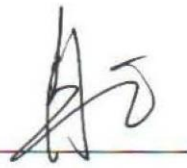


2021 年 8 月 4 日

国金证券股份有限公司董事长声明

本人已认真阅读杭州正强传动股份有限公司本次发行注册环节反馈意见落实函的回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，发行注册环节反馈意见落实函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：



冉 云

