



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的  
审核中心意见落实函的回复

保荐人（主承销商）



中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号

二〇二一年八月

**深圳证券交易所：**

贵所《关于浙江金道科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2021〕011047 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。

根据贵所的要求，浙江金道科技股份有限公司（以下简称“金道科技”、“发行人”或“公司”）会同国泰君安证券股份有限公司（以下简称“国泰君安”、“保荐机构”或“保荐人”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“锦天城律师”或“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天健会计师”或“申报会计师”）等中介机构对审核落实函中所提问题逐项核查，具体回复如下，请予审核。

如无特别说明，本审核问询函回复使用的简称与《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招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

本回复报告的字体代表以下含义：

---

|               |         |
|---------------|---------|
| 相关事项所列问题      | 黑体（不加粗） |
| 对问题的回复        | 宋体（不加粗） |
| 招股说明书的修订、补充披露 | 楷体（加粗）  |

---

本审核问询函回复除特别说明外所有数值保留 2 位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

# 目录

|                |    |
|----------------|----|
| 1.关于主要客户.....  | 3  |
| 2.关于中传变速箱..... | 25 |
| 3.关于外协采购.....  | 33 |
| 4.关于毛利率.....   | 42 |
| 5.关于存货.....    | 54 |
| 6.关于实际控制人..... | 60 |

## 1.关于主要客户

申报材料显示：

杭叉集团是发行人的第一大客户，报告期内发行人对杭叉集团的销售金额占发行人销售总额比例分别为 55.30%、61.84%和 67.92%。报告期内，发行人与杭叉集团签订的配套协议有效期均为两年，未约定续约条件。

请发行人：

（1）结合 2021 年度上半年的销售收入、在手订单情况，相关收入及在手订单与以前年度的对比情况，分析与杭叉集团交易的持续性；

（2）结合叉车行业的竞争格局以及未来发展趋势，就发行人未来业绩是否存在因杭叉集团的经营业务停滞、放缓而下滑的风险进行充分风险揭示；

（3）逐条根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于客户集中度的相关规定，完善招股说明书的相关信息披露，包括关于发行人是否采用公开、公平的手段或方式独立获取业务，相关的业务是否具有稳定性以及可持续性，并在招股说明书中“重大事项提示”部分充分揭示客户集中度较高的风险。

请保荐人逐条根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于客户集中度的相关规定发表明确意见。

回复：

**一、结合 2021 年度上半年的销售收入、在手订单情况，相关收入及在手订单与以前年度的对比情况，分析与杭叉集团交易的持续性**

**（一）2021 年度上半年销售收入与以前年度对比情况**

2018 年-2021 年上半年，发行人来自杭叉集团的销售收入情况如下：

单位：万元

| 年度           | 来自杭叉集团收入  | 同比变动   |
|--------------|-----------|--------|
| 2021 年 1-6 月 | 21,328.08 | 33.57% |
| 2020 年       | 36,215.56 | 29.05% |

|        |           |        |
|--------|-----------|--------|
| 2019 年 | 28,062.71 | 11.64% |
| 2018 年 | 25,136.29 | 22.62% |

注：2021 年 1-6 月数据未经审计。

2018 年-2021 年上半年，发行人来自杭叉集团的收入分别为 25,136.29 万元、28,062.71 万元、36,215.56 万元及 21,328.08 万元，同比增长率分别为 22.62%、11.64%、29.05%及 33.57%。报告期内发行人向杭叉集团的销售收入保持了较高的增长速度。2019 年因叉车行业整体销量下滑，增长速度略低。

## （二）在手订单情况与以前年度销售对比情况

报告期内，发行人与杭叉集团签订的主要合同为通用格式框架配套协议，配套协议中通常未约定具体交付的产品型号及数量。发行人根据杭叉集团具体的采购订单载明的产品型号及数量安排发货，框架协议约定发货期限为 10 天。公司主要产品的生产周期一般为 2-3 月，因此公司日常会根据与客户之间需求计划对主要产品进行主动适当备货，以便收到客户订单后可以及时发货。

实际经营过程中，杭叉集团通常在与公司确认存货量后下单订货，订货后一般三天之内即发货，因此各时点在手的尚未执行订单数量及金额较小。

2018 年-2021 年上半年发行人向杭叉集团销售的主要系列变速箱数量以及 2021 年全年预计销量如下：

单位：台

| 项目      | 2021 年（预计） | 2021 年 1-6 月 | 2020 年  | 2019 年 | 2018 年 |
|---------|------------|--------------|---------|--------|--------|
| 机械传动变速箱 | 52,589     | 27,589       | 48,852  | 34,836 | 26,578 |
| 液力传动变速箱 | 36,717     | 16,717       | 28,244  | 20,292 | 19,454 |
| 电动叉车变速箱 | 77,167     | 37,167       | 60,430  | 44,819 | 33,650 |
| 合计      | 166,473    | 81,473       | 137,526 | 99,947 | 79,682 |
| 同比变动    | 21.05%     | 33.65%       | 37.60%  | 25.43% | 26.14% |

注：1、2021 年预计数量=2021 年 1-6 月发行人向杭叉集团实际销量+2021 年 7-12 月杭叉集团预计向发行人采购量；

2、根据杭叉集团提供的预测，其 2021 年下半年预计向发行人采购的机械传动变速箱、液力传动变速箱及电动叉车变速箱数量分别为 25,000 台、20,000 台及 40,000 台。

由上表，发行人 2021 年上半年向杭叉集团销售的三种主要系列变速箱整体销量较去年同期的 60,958 台大幅增加 33.65%，预计全年销量仍保持较高增速。

### （三）发行人与杭叉集团交易的持续稳定性分析

#### 1、发行人与杭叉集团具有悠久良好的合作历史

发行人是国内较早从事叉车变速箱生产的企业，目前在行业规模及知名度上具有领先地位，杭叉集团为国内前二的叉车龙头企业。发行人与杭叉集团的合作可追溯至金言荣与杭齿前进合资成立的绍齿前进。绍齿前进自 2005 年以来，即成为了杭叉集团的变速箱配套供应商。2012 年前后，绍齿前进分立，将叉车变速箱业务剥离，杭齿前进及绍齿前进不再从事叉车变速箱的经营，相关资产及业务由发行人逐步承接，并建立起与杭叉集团的直接合作关系。

2012 年以来，发行人一直为杭叉集团的第一大变速箱供应商，发行人来自杭叉集团的收入占比也均保持在 40%以上。双方合作时间长久，已经形成了互相依存、互利互惠的双赢合作关系。

#### 2、发行人为杭叉集团第一大变速箱供应商，双方已形成相互依存、共同发展的战略合作关系

##### （1）发行人为杭叉集团第一大变速箱供应商

发行人为杭叉集团第一大变速箱供应商，报告期内，杭叉集团向发行人采购的变速箱产品数量占其同类采购的比例如下：

| 项目           | 2020 年 | 2019 年 | 2018 年 |
|--------------|--------|--------|--------|
| 机械传动变速箱采购量占比 | 53%    | 57%    | 49%    |
| 液力传动变速箱采购量占比 | 63%    | 62%    | 60%    |
| 电动叉车变速箱采购量占比 | 97%    | 97%    | 97%    |
| 合计           | 69%    | 72%    | 66%    |

注：数据来源于杭叉集团统计，四舍五入至个位数。

报告期内，杭叉集团向发行人采购的叉车变速箱数量占当年同类采购总量的比例分别为 66%、72%及 69%。其中，技术含量相对较高的液力传动变速箱采购量占比超过 60%，电动叉车变速箱采购占比超过 97%。发行人已成为杭叉集团

的核心供应商之一。

## **(2) 变速箱属于叉车核心零部件，被替代的可能性较小**

### **①针对核心零部件，杭叉集团具有严格的供应商认证过程**

为保证原材料及零部件的供货质量和供货及时性，杭叉集团建立了一套完善的供应商管理体系，对合格供应商的引进做了严格规定。在成为合格供应商前，通常要经历下列程序：

A、供应商向杭叉集团提供基本资质文件以供初审；B、资料初审通过后公司安排现场评审，以确认供应商是否具备为其开发配套关键零部件的能力；C、通过现场审核后，进入试做产品阶段。样件评审验证合格后，方可开始进行小批样件的试制和验证；D、首制样件、小批样件均验证合格后，且经跟踪无质量问题，方可转批量供货。临时供方转为合格供方批量试用期应不少于 6 个月，且在试用期内质量稳定经过评审后可转为合格供方。

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。

### **②发行人已实现了杭叉集团主要车型的全覆盖**

报告期内，发行人变速箱产品对杭叉集团的覆盖率情况（即杭叉集团采用金道科技变速箱的车型占比情况）如下：

| 项目            | 2020 年 | 2019 年 | 2018 年 |
|---------------|--------|--------|--------|
| 前 20 大销量车型覆盖率 | 100%   | 100%   | 100%   |
| 全部车型覆盖率       | 95%    | 94%    | 94%    |

叉车变速箱供应商在通过客户评审，成为其合格供应商后，方可逐步针对具体车型配套开发适用的变速箱。对于某个具体型号的叉车变速箱，公司客户通常选择 1-3 家合格供应商供货。报告期内，发行人对杭叉集团前 20 大销量车型的覆盖率均为 100%，对全部车型的覆盖率均超过 90%。

为了保证产品性能，核心零部件供应商一旦选定，就不会轻易更改。因此，在相关叉车车型的生命周期内，发行人的叉车变速箱销售具有可持续性。

### ③存量方面，配套主要车型销量稳定增长，主要型号多为单一供方

报告期内，发行人变速箱产品向杭叉集团配套的主要车型销量整体上保持稳定增长的趋势。杭叉集团对上述主要车型均不存在淘汰计划，发行人不存在因配套车型销量下降而导致的产品销售风险。

此外，发行人在 2018-2020 年向杭叉集团累计销售金额前 30 大型号的变速箱中，80%的型号由发行人单一供应，具体如下：

| 杭叉集团采购占有率 | 型号数量      | 型号数量占比  |
|-----------|-----------|---------|
| 大于 97%    | 24        | 80.00%  |
| 80%-97%   | 4         | 13.33%  |
| 50%-80%   | 1（YQX30A） | 3.33%   |
| 45%-50%   | 1（JDS30A） | 3.33%   |
| 合计        | 30        | 100.00% |

注：1、杭叉集团采购占有率=报告期内发行人向杭叉集团供应的某型号变速箱累计销量/报告期内杭叉集团该型号变速箱所配套叉车的累计销量

2、型号数量占比=型号数量/30

由上表，发行人向杭叉集团销售的主要型号变速箱中，除常规型号 JDS30A 及 YQX30A 外，其他型号变速箱均为单一供应或接近单一供应。对于该类型号变速箱，如杭叉集团拟将采购订单转移，则其他变速箱供应商需要针对性地进行配套设计开发并通过测试，发行人在上述型号上通常拥有非专利核心技术或专利权，其他供应商在技术实现上存在不确定性且耗时会较长。而对于 JDS30A 与 YQX30A 两款常规型号产品，发行人仍为主要供应方，竞争对手仍然为价格跟随方。发行人在产品品质优于竞争对手的情况下，在定价上亦占据主动权。因此，如非发行人产品质量出现重大事故的情况下，杭叉集团将订单转移至竞争对手的可能性较小。

### ④增量方面，发行人与杭叉集团的合作持续深化

一方面，发行人承担了杭叉集团大部分的叉车变速箱配套开发或优化的项目，报告期内，发行人承担的项目数量占其总项目数量的比例分别为 83.33%、86.67% 及 84.21%，稳定在较高水平，双方在合作广度上持续拓展。

单位：项

| 项目            | 2020 年 | 2019 年 | 2018 年 |
|---------------|--------|--------|--------|
| 叉车变速箱配套开发项目数量 | 19     | 15     | 12     |
| 发行人承担数量       | 16     | 13     | 10     |
| 发行人承担数量占比     | 84.21% | 86.67% | 83.33% |

另一方面，2018-2020 年度，发行人向杭叉集团销售的变速箱主要型号（年销售额超过 150 万元）数量分别为 28 种、30 种及 35 种，型号数量不断增加，双方在合作深度上不断加强。

综上所述，叉车整车行业的客户认证程序复杂，供应商开发周期较长，公司已通过多年商业合作与杭叉集团建立了互惠互利的良好商业关系，合作至今从未中断，合作深度及广度持续提升，有利于双方在激烈的国际市场竞争中尽可能降低成本，增强各自的竞争力。

## 二、结合叉车行业的竞争格局以及未来发展趋势，就发行人未来业绩是否存在因杭叉集团的经营业务停滞、放缓而下滑的风险进行充分风险揭示

### （一）叉车行业竞争格局

#### 1、国际龙头仍强势，国内企业差距较大

从全球市场来看，欧美日等发达国家在叉车领域起步较早，叉车发展已有百年历史。行业初期各国车辆及机械设备制造商纷纷入行探索，随着行业不断成熟，国际龙头企业凭借资源优势积极并购扩张，逐渐拉开差距。

目前世界前十叉车企业分别由日本、德国、美国、中国、韩国、法国 6 个国家的企业组成。具体如下：

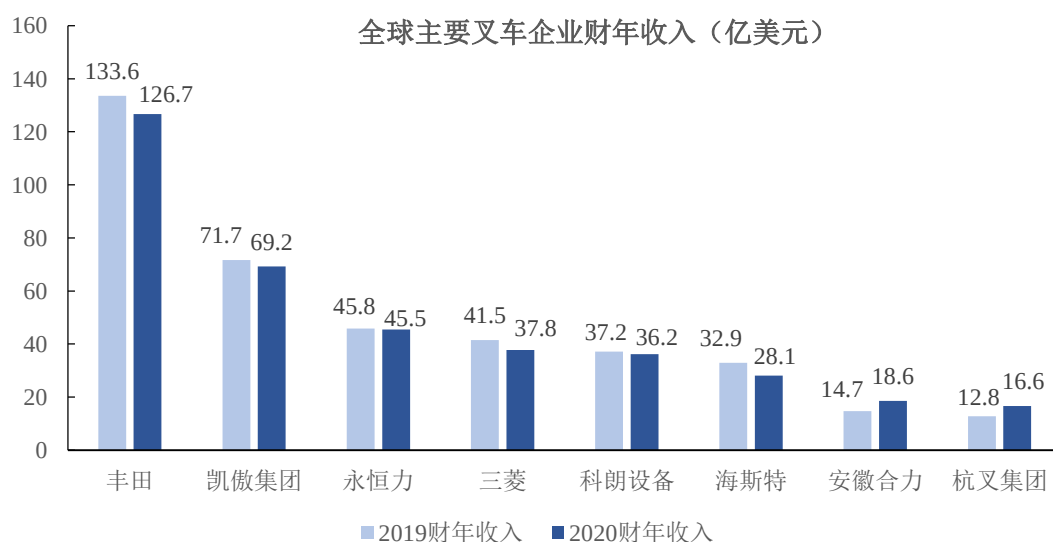
| 2020 年全球叉车制造商排行榜 | 企业名称 | 总部所在地 | 2020 财年收入<br>(亿美元) |
|------------------|------|-------|--------------------|
| 第 1 名            | 丰田   | 日本    | 126.7              |
| 第 2 名            | 凯傲集团 | 德国    | 69.2               |
| 第 3 名            | 永恒力  | 德国    | 45.5               |
| 第 4 名            | 三菱   | 日本    | 37.8               |
| 第 5 名            | 科朗设备 | 美国    | 36.2               |
| 第 6 名            | 海斯特  | 美国    | 28.1               |

|        |      |    |      |
|--------|------|----|------|
| 第 7 名  | 安徽合力 | 中国 | 18.6 |
| 第 8 名  | 杭叉集团 | 中国 | 16.6 |
| 第 9 名  | 曼尼通  | 法国 | 12.5 |
| 第 10 名 | 斗山叉车 | 韩国 | 9.8  |

注：1、安徽合力及杭叉集团收入系根据年度报告收入及 2020 年平均汇率计算得到；

2、其他数据来源：美国《现代物料搬运》，中叉网。

从收入规模来看，丰田叉车在全球市场具有绝对优势，其 2020 年度实现收入 126.7 亿美元，稳居市场第一。凯傲集团、永恒力、三菱叉车及科朗设备等国际巨头的收入规模均在 35 亿美元以上。



注：1、安徽合力及杭叉集团收入系根据年度报告收入及当年平均汇率计算得到；

2、其他数据来源：美国《现代物料搬运》，中叉网。

相比于国际叉车龙头企业丰田、凯傲集团等企业，国内叉车龙头安徽合力与杭叉集团尚有较大提升空间，其 2020 年度收入为丰田叉车的 15% 左右。中国叉车单价较低，后市场尚未充分开发，加之国内叉车市场需求持续旺盛，海外市场拓展仍大有可为，国内叉车企业规模提升空间巨大。国内叉车企业与国际巨头的差距有望缩小。

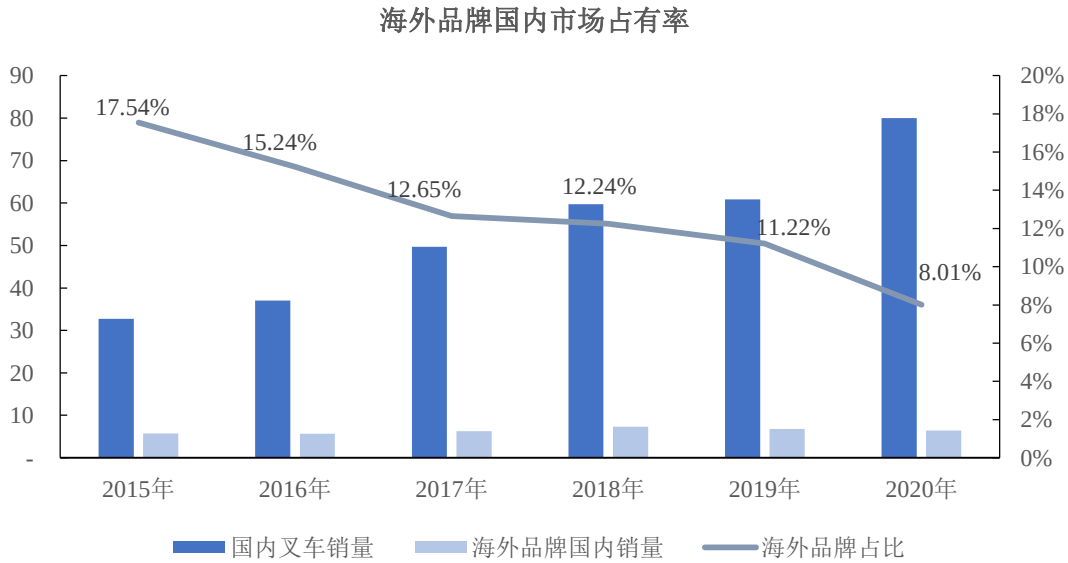
## 2、国内行业集中度较高，龙头企业市占率不断提升

### （1）国内叉车市场竞争以内资企业为主

经过多年技术积累及持续性的研发投入，国内品牌产品系列完整性、核心技

术掌控能力、试验检测水平、设计研发流程等技术质量管理方面赶超国际行业水平，在电动、智能化方面，国内龙头公司处于国际领先。国产叉车价格低廉，性价比高，2020 年疫情爆发，国内叉车龙头积极复工复产，降价促销，抢占外企份额，海外品牌占国内销量份额下降至 8.01%。

因此，整体来看，国内叉车市场主要竞争方以内资品牌为主。



数据来源：wind，中叉网

**（2）国内叉车行业整体集中度较高**

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，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。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%。

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；<br>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。<br>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，周期性长，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。<br>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。                                                   |

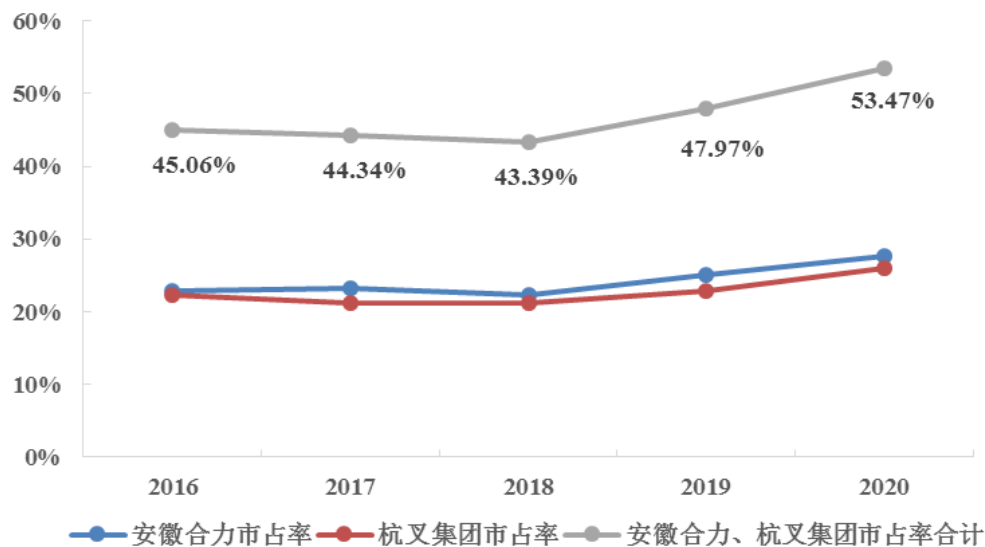
因此，由于上述行业壁垒，新进入者的发展难度较大。另一方面，传统制造业发展到一定阶段后，具有更高技术水平、生产效率以及资金实力的企业更具竞争优势，而中小叉车企业通常具有抗风险能力较差、后期投入力度不足等劣势，市场优胜劣汰促使行业内中小叉车企业逐步出清，导致了行业集中度较高的特点。

### （3）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，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。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项目。在成本控制、规模效益、研发技术等方面表现突出的优质头部企业市场竞争力将不断提升，强者愈强趋势明显。

## （二）国内叉车行业未来发展趋势

### 1、国内叉车市场格局稳定，有望保持平稳增长

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，2021 年上半年，制造业固定资产投资完成额同比增长 19.20%，制造业投资加速上行；（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，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。

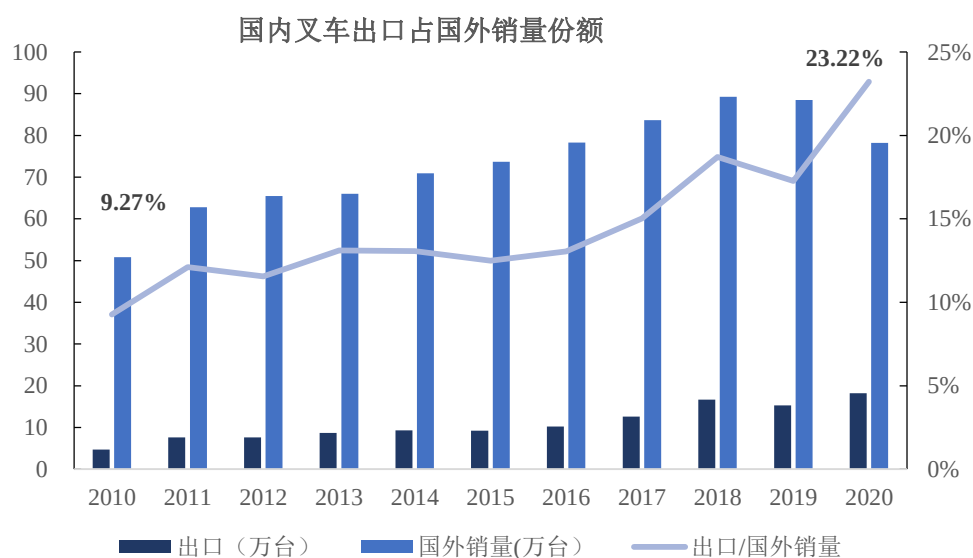
**2、得益于高性价比，国内叉车企业将持续拓展海外市场**

国内工程机械制造领域的龙头企业往往能够凭借土地、资源、人力等多方面的成本优势逐步走向海外，在国际竞争中逐步提升市场竞争地位。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。并且，海外市场国产叉车具有性价比高的优势。我国国产叉车出口基本为高端产品，质量与国际知名品牌相差无几，出口至美国、欧洲价格通常高出国内价格的 20-50%，但相比国际龙头价格仍然低廉。因此，国内龙头企业杭叉集团、安徽合力未来有望复制工程机械成长路径，进一步发展为国际性大型企业，在销售规模上更上一层楼。

根据工程机械工业协会数据，2010-2020 年我国出口叉车数量由 47,143 台增至 181,658 台，年均复合增速为 14.44%，占海外销量份额由 9.27%增至 23.22%。



数据来源：工程机械工业协会

### （三）风险提示

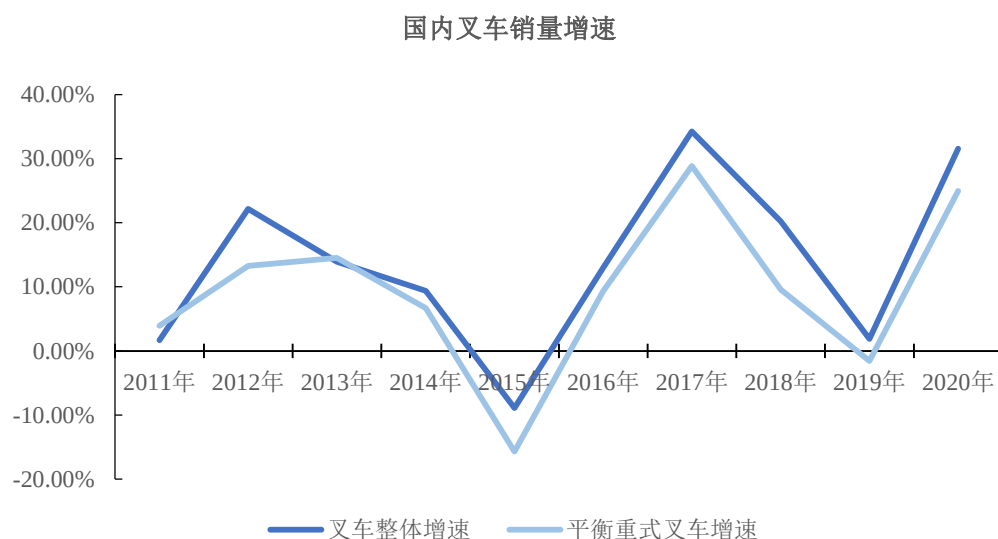
受益于良好的下游行业环境以及主要客户采购规模的持续增加，报告期内，发行人实现了销售收入的大幅增长。但若行业发生重大不利变化或杭叉集团竞争力下降，导致杭叉集团向发行人采购金额下降，则发行人业绩将可能受到不利影响。具体如下：

#### 1、行业周期性波动可能导致的不利影响

报告期内，国内叉车行业规模快速增长。国内叉车销量参见本题回复之“二、

(二) 1、国内叉车市场格局稳定，有望保持平稳增长”。

受下游制造业及宏观经济波动影响，国内叉车销量增速具有一定的周期性，景气度上行周期约为 2-3 年，目前行业下游景气度仍处于上升通道，推动发行人的收入规模快速增长。



由上表，2011-2020 年，下游叉车行业整体上一直保持着增长趋势，增速呈现一定的波动。由于经济发展都具有一定的周期性特征，如果宏观经济发展势头良好，交通物流基础建设、工业建设步伐加快，将会促进叉车需求的增加，从而带动发行人变速箱产品的需求；反之则有可能抑制需求，使得发行人收入增速放缓甚至下降。因此，发行人的经营业绩有可能受到经济周期性波动的不利影响。

**2、杭叉集团因行业增速下滑或自身竞争力下降导致经营业务放缓下滑乃至停滞的不利风险**

杭叉集团近五年的营业收入及净利润如下：

单位：万元

| 项目       | 2020 年       | 2019 年     | 2018 年     | 2017 年     | 2016 年     |
|----------|--------------|------------|------------|------------|------------|
| 营业收入     | 1,145,166.90 | 885,410.67 | 844,262.16 | 700,373.33 | 537,079.04 |
| 营业收入同比增速 | 29.34%       | 4.87%      | 20.54%     | 30.40%     | 17.42%     |
| 净利润      | 92,780.25    | 71,437.97  | 61,214.24  | 52,356.39  | 45,193.43  |
| 净利润同比增速  | 29.88%       | 16.70%     | 16.92%     | 15.85%     | 13.75%     |

报告期内，杭叉集团的销售规模快速扩张。发行人作为其变速箱核心供应商，也实现了收入的快速增长。但如未来杭叉集团在其所处行业中竞争力下降，导致对公司变速箱采购量降低或者公司未来产品品质服务能力无法达到杭叉集团要求从而导致杭叉集团引入其他变速箱厂商并降低对公司变速箱产品的采购，将对公司经营业绩造成重大不利影响。

### 3、风险提示

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、（一）客户集中度较高的风险”以及“第四节 风险因素”之“二、（一）客户集中度较高的风险”补充披露如下：

#### （一）客户集中度较高的风险

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%及 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：**（1）叉车行业周期性波动导致国内叉车市场整体销售规模增速下滑甚至销量下降，使得杭叉集团业务增速放缓乃至下滑；（2）行业竞争格局发生重大变化，公司主要客户杭叉集团在叉车行业的竞争力下降，经营状况发生重大不利变动使得市场份额降低甚至出现经营业务停滞的情形；（3）公司未来产品质量或综合服务能力无法达到杭叉集团的要求，或公司市场开发策略不符合市场变化或不符合客户需求。上述情形将导致发行人来自主要客户杭叉集团采购订单流失的情形，从而对公司经营业绩造成重大不利影响。**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、逐条根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于客户集中度的相关规定，完善招股说明书的相关信息披露，包括关于发行人是否采用公开、公平的手段或方式独立获取业务，相关的业务是否具有稳定性以及可持续性，并在招股说明书中“重大事项提示”部分充分揭示客户集中度较高的风险。

#### （一）《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》规定

对于发行人由于下游客户的行业分布集中而导致的客户集中具备合理性的特殊行业（如电力、电网、电信、石油、银行、军工等行业），发行人应与同行业可比上市公司进行比较，充分说明客户集中是否符合行业特性，发行人与客户的合作关系是否具有一定的历史基础，是否有充分的证据表明发行人采用公开、公平的手段或方式独立获取业务，相关的业务是否具有稳定性以及可持续性，并予以充分的信息披露。

#### （二）客户集中是否符合行业特征

##### 1、同行业可比上市公司客户集中度情况

报告期内，同行业可比公司第一大客户与前五大客户集中度情况如下：

| 项目        | 2020 年 | 2019 年 | 2018 年 |
|-----------|--------|--------|--------|
| 第一大客户占比情况 |        |        |        |
| 杭齿前进      | 4.75%  | 5.79%  | 6.33%  |
| 中马传动      | /      | /      | 24.45% |
| 万里扬       | 39.03% | 28.39% | 36.23% |
| 发行人       | 68.37% | 62.28% | 55.66% |
| 前五大客户占比情况 |        |        |        |
| 杭齿前进      | 17.22% | 19.51% | 18.44% |
| 中马传动      | 63.02% | 57.77% | 49.42% |
| 万里扬       | 72.27% | 67.82% | 65.99% |
| 发行人       | 85.49% | 83.15% | 81.78% |

注：1、同行业可比公司年报中并未披露具体前五名客户名称，无法获知其是否按同一实际控制口径合并计算客户销售金额；2、中马传动 2020 年及 2019 年未披露第一大客户收入占比。

杭齿前进的客户集中度较低，主要原因为杭齿前进的产品类别较多，包括：船用齿轮箱及船舶推进系统、工程机械变速箱、风电增速箱及工业齿轮箱、汽车变速器、农业机械变速箱和驱动桥、摩擦材料及摩擦片、弹性联轴器，上述产品铸件、锻件和配件零件。其下游应用领域较多，因此下游客户分散，客户集中度较低。

中马传动的客户集中度相对发行人较低，主要原因为：一方面，中马传动的收入中约四成为各类齿轮产品，如汽车、摩托车及农机齿轮，定制化程度低，通用性较强，因此适用客户更广泛；另一方面，中马传动的变速箱产品主要应用于皮卡、SUV、MPV 和轻型客车等轻型汽车，相关下游领域竞争更加多元化，市场集中度相比于叉车领域相对较低。

万里扬的客户集中度相对发行人较低，主要原因为：万里扬的变速箱应用于商用车及乘用车，相关下游领域竞争更加多元化，市场集中度相比于叉车领域相对较低。

此外，由于发行人下游叉车整车行业呈现较为明显的双寡头垄断特征，安徽合力及杭叉集团的国内市场占有率过半，具体详见本题回复之“二、（一）2、国内行业集中度高，龙头企业市占率不断提升”。另一方面，安徽合力的变速箱总成主要依靠自制，客观上导致了发行人来自杭叉集团的收入规模较高。而可比公司的下游整车厂集中度相对较低且变速箱主要依靠外购，因此第一大客户的收入占比小于发行人。

综上所述，同行业可比公司的客户集中度低于发行人，主要是因为产品的结构及下游应用行业竞争格局不同所致。

## 2、其他叉车零部件配套供应商的客户集中度情况

叉车零部件供应商浙江新柴股份有限公司（以下简称“新柴股份”）内主要向杭叉集团、安徽合力等叉车主机厂出售柴油发动机，报告期内其叉车业务的客户集中度情况如下：

单位：万元

| 序号 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|----|---------|---------|---------|
|----|---------|---------|---------|

|         | 客户名称   | 金额         | 客户名称   | 金额        | 客户名称   | 金额        |
|---------|--------|------------|--------|-----------|--------|-----------|
| 1       | 杭叉集团   | 91,049.63  | 杭叉集团   | 60,314.80 | 杭叉集团   | 54,310.87 |
| 2       | 安徽合力   | 30,168.98  | 安徽合力   | 19,781.24 | 安徽合力   | 15,711.68 |
| 3       | 中国龙工   | 10,526.04  | 中国龙工   | 9,148.92  | 中国龙工   | 7,780.67  |
| 4       | 江淮重工   | 4,296.86   | 江淮重工   | 4,294.26  | 江淮重工   | 5,973.02  |
| 5       | 柳工     | 4,070.38   | 台励福    | 3,570.21  | 新源重工   | 3,902.31  |
| -       | 小计     | 140,111.88 | 小计     | 97,109.43 | 小计     | 87,678.55 |
| 第一大客户占比 | 51.35% |            | 42.91% |           | 40.48% |           |
| 前五大客户占比 | 79.02% |            | 69.08% |           | 65.35% |           |

数据来源：1、新柴股份数据取自《浙江新柴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》；计算比例时，分母采用主营业务收入中的配件收入以及工程机械柴油机销售收入之和。

由上表，新柴股份的叉车柴油发动机业务同样呈现出较高的客户集中度的特点。

综上所述，（1）同行业可比上市公司中，中马传动与万里扬呈现客户集中较高的特点，其第一大客户占比相对发行人较低，主要系变速箱产品下游领域不同，乘用车及商用车的集中度相对较低。杭齿前进的客户集中度较低，主要原因为杭齿前进的变速箱产品类别较多，下游应用领域较多；（2）叉车零部件配套企业中，柴油机企业新柴股份叉车业务客户集中度较高，与发行人较为接近。发行人客户集中符合下游叉车行业双寡头垄断的行业特征。

### （三）发行人与客户的合作关系是否具有一定的历史基础

发行人与杭叉集团的合作关系具有较长的历史基础，具体详见本题回复之“一、（三）1、发行人与杭叉集团具有悠久良好的合作历史”。

### （四）是否有充分的证据表明发行人采用公开、公平的手段或方式独立获取业务

报告期内，发行人在与杭叉集团合作过程中，均采用公开、公平的手段独立获取业务。在日常合作过程中，杭叉集团在履行其内部采购程序后，通过其设立的供应商系统，按照事先确定的年度价格，直接向发行人下达采购订单。

一方面，杭叉集团为国内大型上市公司，已建立了一套完善的供应商管理体系，具有《供方管理规则》等一系列严格的采购管理制度，规范运营意识较高，其采购方式主要为对供应商进行严格认证后，采取商务谈判等方式进行采购。

另一方面，发行人基于自身的产品质量、新产品开发能力、售后服务质量等因素获取了杭叉集团的订单，发行人结合自身的技术方案、成本估算，并考虑产品技术特点、销售规模、运输成本及公司战略等因素确定报价范围，并根据严密的谈判过程确定最终价格，确保采用公平、公开的方式获取业务。

#### **（五）相关的业务是否具有稳定性以及可持续性**

发行人与主要客户杭叉集团之间的合作具有稳定性以及可持续性，具体详见本题回复之“一、（三）发行人与杭叉集团交易的持续稳定性分析”。

#### **（六）重大事项提示**

发行人已在招股说明书“重大事项提示”对客户集中度较高的风险进行提示，详见本题回复之“二、（三）3、风险提示”。

### **四、保荐机构根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的核查意见**

#### **（一）《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》规定**

针对因上述特殊行业分布或行业产业链关系导致发行人客户集中情况，保荐人应当综合分析考量以下因素的影响：一是发行人客户集中的原因，与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况及其合理性。二是发行人客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险。三是发行人与客户合作的历史、业务稳定性及可持续性，相关交易的定价原则及公允性。四是发行人与重大客户是否存在关联关系，发行人的业务获取方式是否影响独立性，发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力。

**（二）发行人客户集中的原因，与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况及其合理性**

发行人客户集中度较高，主要系下游叉车行业集中度较高，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，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%。其中，两家龙头企业的市场占有率均超过 25%。

两家叉车龙头企业中，杭叉集团的叉车变速箱总成以外购为主，而安徽合力的叉车变速箱总成以自制为主，主要对外采购变速箱齿轮等零部件。发行人与杭叉集团之间的合作是发行人根据客户商业模式、行业发展规律进行决策而形成的交易关系。上述原因客观导致发行人对杭叉集团销售占比较高。

综上，发行人客户集中与行业经营特点一致，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况。

### **（三）发行人客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险**

发行人主要客户杭叉集团为国内叉车行业龙头企业，亦为上交所上市公司。其经营状况与主要财务数据均有公开披露信息，报告期内，杭叉集团经营情况良好，营业收入及净利润均逐年增长。

因此，发行人主要客户市场地位较高、经营信息透明度较好，经营状况良好且稳定，预计不存在重大不确定性风险。

### **（四）发行人与客户合作的历史、业务稳定性及可持续性，相关交易的定价原则及公允性**

#### **1、发行人与杭叉集团的合作历史**

发行人与杭叉集团的合作可追溯至金言荣与杭齿前进合资成立的绍齿前进。绍齿前进自 2005 年以来，即成为了杭叉集团的变速箱配套供应商。2012 年前后，发行人建立起与杭叉集团的直接合作关系，成为杭叉集团的第一大变速箱供应商并延续至今。双方合作时间长久，已经形成了互相依存、互利互惠的双赢合作关系。

#### **2、发行人与杭叉集团业务的稳定性及可持续性**

发行人与杭叉集团的业务稳定性及可持续性参见本题回复之“一、（三）发行人与杭叉集团交易的持续稳定性分析”。

### 3、发行人与杭叉集团交易的定价原则及公允性

叉车变速箱产品定制程度较高，同类产品的不同型号因产品结构、规格及配置等不同定价存在较大差异，故绝大部分产品市场上无可查询公开市场价格。根据公开资料获取的部分型号产品交易价格，杭叉集团向发行人采购的 JDS30A 型号与 YQX30A 型号变速箱与其向主要竞争对手采购的同型号产品一致，具体如下：

单位：万元、元/台

| 产品     | 公司    | 2020 年度  |          | 2019 年度  |          | 2018 年度  |          |
|--------|-------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
|        |       | 采购金额     | 单价       | 采购金额     | 单价       | 采购金额     | 单价       |
| JDS30A | 浙江中柴  | 4,858.81 | 2,301.77 | 2,484.67 | 2,429.76 | 3,329.78 | 2,490.49 |
|        | 中传变速箱 | 3,687.44 | 2,301.77 | 2,606.94 | 2,421.90 | 2,472.46 | 2,479.40 |
|        | 发行人   | 7,676.67 | 2,301.78 | 6,128.48 | 2,435.80 | 4,542.87 | 2,491.56 |
| YQX30A | 浙江中柴  | 1,354.08 | 4,377.88 | 827.23   | 4,498.25 | 1,160.87 | 4,577.58 |
|        | 中传变速箱 | 2,645.99 | 4,377.88 | 1,829.68 | 4,494.42 | 1,717.34 | 4,557.68 |
|        | 发行人   | 5,794.19 | 4,377.93 | 3,670.43 | 4,502.49 | 2,903.46 | 4,581.76 |

数据来源：浙江中柴及中传变速箱数据来源于新柴股份《发行人及保荐机构关于审核中心意见落实函的回复》

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。因此相关交易定价原则、交易价格具备公允性。

综上所述，发行人与杭叉集团的合作历史长久，发行人与杭叉集团的业务具有稳定性及持续性，发行人与杭叉集团的定价原则及交易价格具备公允性。

（五）发行人与重大客户是否存在关联关系，发行人的业务获取方式是否影响独立性，发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力

发行人与杭叉集团之间不存在关联关系。

发行人在与杭叉集团的日常合作过程中，杭叉集团在履行其内部采购程序后，通过其设立的供应商系统，按照事先确定的年度价格，直接向发行人下达采购订单。报告期内，发行人在采用公开、公平的手段独立获取业务。

发行人为叉车变速箱领域的知名企业，在市场占有率方面处于行业内领先地位，产品受到下游客户的广泛认可，主要客户除杭叉集团外，包括柳工、江淮银联、三菱重工及台励福等大型叉车主机厂。此外，发行人正致力于国际客户的开发与深化合作，部分客户已实现较大突破。以永恒力为例，2021 年上半年，发行人已对其收入 637.51 万元。发行人具有独立面向市场获取业务的能力。

综上所述，发行人与重大客户杭叉集团之间不存在关联关系，发行人业务获取方式不影响独立性，发行人具备独立面向市场获取业务的能力。

## **五、核查过程及核查意见**

### **（一）核查过程**

保荐人履行了如下核查程序：

1、获取了发行人成立以来的收入明细表，核查了发行人成立以来来自杭叉集团收入占总收入的比例；查阅杭叉集团公告、叉车行业历史数据，访谈发行人销售人员，了解历史上发行人来自杭叉集团收入占比较高的原因及合理性；

2、访谈杭叉集团，取得其出具的说明性文件，了解杭叉集团 2021 年下半年预计向发行人采购变速箱的规模，并与报告期内变速箱销量数据进行比对分析；

3、访谈了发行人总经理、查阅叉车行业研究报告、访谈了杭叉集团的高管，了解发行人来杭叉集团收入及毛利占比较高的原因及合理性，并与《首发问题若干问题解答》进行比对，判断发行人是否存在对杭叉集团的重大依赖；

4、查询叉车行业分析资料、行业研究报告，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，了解下游叉车行业的竞争格局与发展趋势；

5、获取同行业可比上市公司年度报告、叉车零部件配套企业新柴股份招股说明书，核查可比公司的客户集中度情况，对比是否与发行人存在重大差异；获

取可比公司细分行业数据、下游行业竞争情况，与发行人下游行业叉车行业进行比较，判断发行人第一大客户收入占比高于可比公司的合理性；

6、访谈杭叉集团高管、发行人高管，获取杭叉集团供应商管理制度，查阅了杭叉集团招股说明书，了解杭叉集团与发行人的合作历史、签约情况、考核要求及完成情况；访谈杭叉集团高管，了解双方合作的历史情况、杭叉集团向发行人采购量占同类采购的比例、发行人产品的车型覆盖率、发行人与杭叉集团合作项目数量等，并结合下游叉车行业的发展趋势，杭叉集团的发展战略及规划，分析杭叉集团向发行人采购的稳定性；

7、对报告期内公司的主要客户进行走访，确认公司主要客户与公司的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等是否存在关联关系，取得了《确认函》。

## **（二）核查意见**

经核查，保荐人认为：

1、2021 年上半年，发行人向杭叉集团的销售情况良好，预计全年销量仍将保持较大增幅；

2、发行人已就未来业绩是否存在因杭叉集团的经营业务停滞、放缓而下滑的风险进行充分风险揭示；

3、发行来自杭叉集团的收入占比较高与行业经营特点一致，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况；杭叉集团市场地位较高、经营信息透明，经营状况良好且稳定，预计不存在重大不确定性风险；发行人和杭叉集团合作的历史悠久、业务合作稳定且业务具备可持续性，相关交易的定价原则合理及销售公允；发行人与杭叉集团之间不存在关联关系，发行人业务获取方式不影响独立性，发行人具备独立面向市场获取业务的能力。

## 2.关于中传变速箱

申报材料显示：

发行人第一大客户杭叉集团持有中传变速箱 20.20%的股份，杭叉集团持续向中传变速箱采购变速箱产品。

请发行人结合杭叉集团向中传变速箱采购变速箱产品的类型、型号、数量、单价等情况，以及相关产品与杭叉集团向发行人采购的产品之间是否存在重合及对比情况，分析发行人与中传变速箱在产品技术、行业中的地位、获取杭叉集团订单等方面的竞争优劣势，发行人是否存在被挤占销售份额，以及发行人对杭叉集团订单是否存在减少从而持续经营能力发生重大不利变化的风险。

请保荐人对上述事项发表明确意见。

回复：

一、请发行人结合杭叉集团向中传变速箱采购变速箱产品的类型、型号、数量、单价等情况，以及相关产品与杭叉集团向发行人采购的产品之间是否存在重合及对比情况，分析发行人与中传变速箱在产品技术、行业中的地位、获取杭叉集团订单等方面的竞争优劣势，发行人是否存在被挤占销售份额，以及发行人对杭叉集团订单是否存在减少从而持续经营能力发生重大不利变化的风险

### （一）杭叉集团向中传变速箱采购变速箱产品情况

#### 1、杭叉集团各类型叉车变速箱向发行人及中传变速箱的采购情况

报告期内，杭叉集团各类型叉车变速箱向发行人及中传变速箱的采购数量占比情况如下：

| 类型      | 2020 年 |       | 2019 年 |       | 2018 年 |       |
|---------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
|         | 发行人    | 中传变速箱 | 发行人    | 中传变速箱 | 发行人    | 中传变速箱 |
| 机械传动变速箱 | 53%    | 20%   | 57%    | 21%   | 49%    | 22%   |
| 液力传动变速箱 | 63%    | 21%   | 62%    | 20%   | 60%    | 20%   |
| 电动叉车变速箱 | 97%    | 0%    | 97%    | 0%    | 97%    | 0%    |

|    |     |     |     |     |     |     |
|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 合计 | 69% | 14% | 72% | 14% | 66% | 15% |
|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|

由上表，杭叉集团主要向中传变速箱采购机械传动变速箱以及液力传动变速箱，两种类型的采购量占比均在 20%左右，均远低于杭叉集团向发行人采购相应类型变速箱的规模。杭叉集团未向中传变速箱采购电动叉车变速箱。

报告期内，杭叉集团向发行人采购的叉车变速箱数量占当年同类采购总量的比例分别为 66%、72%及 69%，而同期中传变速箱的占比分别为 15%、14%及 14%，发行人具有显著优势。

## 2、杭叉集团向中传变速箱采购的主要型号变速箱

报告期内，杭叉集团主要向中传变速箱采购两款型号的变速箱产品，具体情况如下：

单位：万元

| 型号               | 类型      | 2020 年          |                | 2019 年          |                | 2018 年          |                |
|------------------|---------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|
|                  |         | 金额              | 占比             | 金额              | 占比             | 金额              | 占比             |
| JDS30A           | 机械传动变速箱 | 3,687.44        | 37.54%         | 2,606.94        | 34.90%         | 2,472.46        | 35.77%         |
| YQX30A           | 液力传动变速箱 | 2,645.99        | 26.94%         | 1,829.68        | 24.49%         | 1,717.34        | 24.84%         |
| 小计               |         | <b>6,333.43</b> | <b>64.48%</b>  | <b>4,436.62</b> | <b>59.39%</b>  | <b>4,189.80</b> | <b>60.61%</b>  |
| 中传变速箱向杭叉集团销售收入合计 |         | <b>9,821.94</b> | <b>100.00%</b> | <b>7,470.52</b> | <b>100.00%</b> | <b>6,912.56</b> | <b>100.00%</b> |

数据来源：新柴股份《发行人及保荐机构关于审核中心意见落实函的回复》、杭叉集团定期报告

由上表，报告期内，中传变速箱向杭叉集团销售的变速箱型号以 JDS30A 以及 YQX30A 两款型号为主，两款型号分别为机械传动变速箱以及液力传动变速箱的基础型号，技术含量相对较低，竞争较为激烈。两款型号销售额占其向杭叉集团总销售额的比例分别为 60.61%、59.39%及 64.68%。

## 3、同型号变速箱的对比情况

### (1) 报告期内，发行人向杭叉集团销售同型号产品情况

单位：万元

| 型号 | 类型 | 2020 年 | 2019 年 | 2018 年 |
|----|----|--------|--------|--------|
|----|----|--------|--------|--------|

|                |         | 金额        | 占比      | 金额        | 占比      | 金额        | 占比      |
|----------------|---------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|
| JDS30A         | 机械传动变速箱 | 7,676.67  | 21.20%  | 6,128.48  | 21.84%  | 4,542.87  | 18.07%  |
| YQX30A         | 液力传动变速箱 | 5,794.19  | 16.00%  | 3,670.43  | 13.08%  | 2,903.46  | 11.55%  |
| 小计             |         | 13,470.86 | 37.20%  | 9,798.90  | 34.92%  | 7,446.33  | 29.62%  |
| 发行人向杭叉集团销售收入合计 |         | 36,215.56 | 100.00% | 28,062.71 | 100.00% | 25,136.29 | 100.00% |

报告期内，发行人向杭叉集团出售的两款型号变速箱销售额占向杭叉集团总销售额的比例分别为 29.62%、34.92%及 37.20%。总体上，发行人向杭叉集团销售的变速箱型号种类众多，两款主流型号的收入占比整体上均远低于中传变速箱。

## （2）发行人与中传变速箱的销售对比

单位：万元、万台、元/台

| 产品     | 公司    | 2020 年度  |      |          | 2019 年度  |      |          | 2018 年度  |      |          |
|--------|-------|----------|------|----------|----------|------|----------|----------|------|----------|
|        |       | 金额       | 销量   | 单价       | 金额       | 销量   | 单价       | 金额       | 销量   | 单价       |
| JDS30A | 中传变速箱 | 3,687.44 | 1.60 | 2,301.77 | 2,606.94 | 1.08 | 2,421.90 | 2,472.46 | 1.00 | 2,479.40 |
|        | 发行人   | 7,676.67 | 3.34 | 2,301.78 | 6,128.48 | 2.52 | 2,435.80 | 4,542.87 | 1.82 | 2,491.56 |
| YQX30A | 中传变速箱 | 2,645.99 | 0.60 | 4,377.88 | 1,829.68 | 0.41 | 4,494.42 | 1,717.34 | 0.38 | 4,557.68 |
|        | 发行人   | 5,794.19 | 1.32 | 4,377.93 | 3,670.43 | 0.82 | 4,502.49 | 2,903.46 | 0.63 | 4,581.76 |

由上表，发行人与中传变速箱向杭叉集团销售同型号产品的价格基本上一致，但发行人在销售金额及销量方面大于中传变速箱。

综上所述，杭叉集团主要向中传变速箱采购 JDS30A 以及 YQX30A 两款型号变速箱，两款型号分别为机械传动变速箱以及液力传动变速箱的基础型号，技术含量相对较低，竞争相对激烈。两款型号变速箱杭叉集团亦同时向发行人进行采购，且杭叉集团向发行人采购的规模更大，发行人具有一定的规模优势。

## （二）发行人与中传变速箱的竞争劣势分析

### 1、产品技术

发行人自成立以来，即长期专注于工业车辆变速箱制造领域，一直以来与知名叉车主机厂商进行广泛交流合作，将知名叉车厂商传动系统开发的技术理念和先进工艺方法等运用到产品的开发和制造过程中。公司通过不断的研发投入建立

了技术优势，并体现在公司产品的质量及性能优势上。

而中传变速箱的叉车变速箱业务来自中国航发中传机械有限公司（以下简称“航发中传”），航发中传核心业务主要为航空高精密齿轮、直升机中尾减速器等飞机传动部件、航空发动机零部件等军用产品的制造销售。根据公开资料，航发中传隶属于中国航空发动机集团，具有较强的科研实力，能够为中传变速箱的叉车变速箱业务提供部分理论技术支持。

但由于业务重心有所不同，发行人在叉车变速箱领域更具专业性。截至报告期末，发行人共拥有 24 项发明专利，而中传变速箱无发明专利，航发中传无叉车变速箱相关发明专利。

此外根据杭叉集团、台励福等客户提供的说明，发行人的产品在零公里故障率、返修率、客诉率、噪音及疲劳测试时长等多个方面均优于其他竞争对手。

## 2、行业地位

中国航发中传机械有限公司前身中南传动机械厂（以下简称“中南传动”）成立于 1965 年，在原机械部领导下，中南传动承担了叉车传动系统研制生产任务。中南传动进入叉车传动领域较早，具有悠久的历史品牌历史。中传变速箱承继了中南传动的历史，在行业内享有一定知名度。

发行人进入叉车传动领域相对较晚，但通过不断的技术创新、工艺优化，在产品质量、技术开发能力及售后服务质量上得到业内客户的认可，成为了国内龙头企业杭叉集团的核心变速箱供应商，也打入了丰田叉车、凯傲集团、永恒力及三菱重工等国际知名品牌主机厂供应链，实现了对中传变速箱的超越。

报告期内，发行人与中传变速箱的收入及利润规模如下：

单位：万元

| 项目    |      | 2020 年    | 2019 年    | 2018 年    |
|-------|------|-----------|-----------|-----------|
| 中传变速箱 | 营业收入 | 29,735.43 | 28,343.89 | 28,801.52 |
|       | 净利润  | 1,003.30  | 133.99    | 355.51    |
| 发行人   | 营业收入 | 52,970.98 | 45,057.38 | 45,156.47 |
|       | 净利润  | 7,125.50  | 5,181.74  | 6,086.60  |

### **3、获取杭叉集团订单方面的其他优劣势**

除了上述技术优势及规模优势，发行人在获取杭叉集团的订单方面的其他优势包括：（1）公司自创立之初即定位于叉车变速箱的研发、制造与销售领域，经过多年的研究创新，形成多层次主流产品结构，具有更加丰富的产品线，实现了对杭叉集团主流车型的全面覆盖，亦为其众多车型的唯一配套供应商；（2）中传变速箱地处长沙，而发行人所处绍兴距离杭叉集团更为接近，发行人能够快速响应客户需求，提供更加及时优质的服务。

**（三）发行人是否存在被挤占销售份额，以及发行人对杭叉集团订单是否存在减少从而持续经营能力发生重大不利变化的风险**

#### **1、杭叉集团对供应商具有严格的品质要求，对核心部件通常选择单一主要供应方**

杭叉集团为保障产品的质量及稳定性，对于核心零部件的生产策略是选用较为固定的一家或几家供应商，尤其是对于最为关键的动力与传动系统，杭叉集团倾向于选择一家行业内质量过硬的企业作为主要供应商，例如对于其锂电叉车产品的配套动力，杭叉集团主要向宁德时代参股的杭州鹏成新能源科技有限公司采购锂电池；对于内燃叉车产品的配套动力，杭叉集团主要向浙江新柴股份有限公司采购柴油发动机。

在变速箱方面，由于发行人在上述工艺及技术、产品品质、服务等方面相对于竞争对手的优势，成为了杭叉集团变速箱产品的核心供应商。

#### **2、发行人向杭叉集团销售型号种类众多且大多为单一供应方**

叉车变速箱供应商在通过客户评审，成为其合格供应商后，方可逐步针对具体车型配套开发适用的变速箱。对于某个具体型号的叉车变速箱，杭叉集团根据该车型的销售规模，选择 1-3 家合格供应商供货。发行人在 2018-2020 年向杭叉集团累计销售金额前 30 大型号的变速箱中，80%的型号由发行人单一供应，具体详见本落实函回复问题 1 之“一、（三）2、（2）③存量方面，配套主要车型销量稳定增长，主要型号多为单一供方”。对于该类型号变速箱，如杭叉集团拟将采购订单转移，则中传变速箱需要针对性地进行配套设计开发并通过测试，技术

实现上存在不确定性且耗时通常会较长。此外，发行人每年均承担着杭叉集团约80%的新产品开发或优化项目。

因此，如非发行人产品质量出现重大事故的情况下，杭叉集团将订单转移至竞争对手的可能性较小。

### 3、杭叉集团投资中传变速箱至今，不存在发行人销售份额被挤占的情况

杭叉集团于2014年1月与航发中传（原名“长沙中传机械有限公司”，以下统称“航发中传”）合资成立中传变速箱。2014年之前，杭叉集团直接向航发中传采购变速箱，2012年采购金额为9,935.83万元；2014年起，杭叉集团向合资公司中传变速箱进行采购。2014-2020年，杭叉集团向中传变速箱的采购金额如下：

单位：万元

| 年度    | 杭叉集团向中传变速箱采购金额 |
|-------|----------------|
| 2020年 | 9,821.94       |
| 2019年 | 7,470.52       |
| 2018年 | 6,912.56       |
| 2017年 | 7,738.39       |
| 2016年 | 7,452.21       |
| 2015年 | 6,554.51       |
| 2014年 | 8,558.82       |

由上表，杭叉集团与航发中传合资成立中传变速箱后，向中传变速箱采购金额均低于2012年向航发中传采购规模，且2014-2020年间采购金额未有明显增幅。同期，发行人向杭叉集团的销售收入由1.54亿元逐步增长至3.62亿元，逐渐扩大了竞争优势。

因此，杭叉集团并未因参股中传变速箱而在采购订单上向其倾斜，仍然遵循着相对独立、公平的商业合作原则。

综上所述，杭叉集团投资中传变速箱后，发行人不存在销售份额被挤占的情况。同时，发行人凭借着工艺及技术、产品品质、服务等方面相对于竞争对手的优势，保持了杭叉集团核心变速箱供应商的地位，在诸多主要型号变速箱方面均

为单一供应商。因此，杭叉集团将采购订单转移至竞争对手可能性较小。

#### 4、风险提示

尽管如此，发行人客观上仍面临着被竞争替代的风险。发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、（九）杭叉集团自行生产或合作生产变速箱导致发行人订单流失的风险”披露如下：

国内叉车行业已实现专业化分工，公司所处的叉车变速箱行业具有较为深厚的行业壁垒。发行人是国内叉车变速箱行业最大的企业，具备较强的核心竞争力，并且与杭叉集团合作多年，凭借质量稳定、交货及时等优势，已经获得杭叉集团充分的认可，双方已经形成了互相依存、互利互惠的双赢合作关系。但是叉车主机厂中存在部分自制变速箱总成的企业，如安徽合力；杭叉集团在先后参股中传变速箱、冈村传动等叉车变速箱制造企业。未来若杭叉集团实施向产业链上游拓展的经营策略，且发行人不能通过不断的研发投入、技术创新保持行业领先地位，或出现产品质量重大问题，发行人存在因主机厂自行生产或合作生产变速箱总成导致的订单流失风险。

## 二、核查过程及核查意见

### （一）核查程序

保荐人履行了如下核查程序：

1、访谈杭叉集团高管，取得杭叉集团变速箱向不同供应商采购占比、主要型号叉车销量等数据；

2、查阅新柴股份《发行人及保荐机构关于审核中心意见落实函的回复》、杭叉集团定期报告等公开资料，获取杭叉集团向中传变速箱采购的主要型号变速箱产品的数据；

3、获取发行人收入明细表，复核发行人向杭叉集团销售 JDS30A 与 YQX30A 型号变速箱的数据；

4、查阅行业研究报告，访谈主要客户或取得主要客户说明，了解发行人相比于竞争对手的优劣势；

5、查询杭叉集团公告及公开资料，获取中传变速箱基本情况、历年采购金额等信息；

6、访谈发行人总经理，了解杭叉集团未来自行研发生产变速箱或将订单转移至冈村传动与中传变速箱的可能性。

## （二）核查结论

经核查，保荐人认为：

1、杭叉集团主要向中传变速箱采购 JDS30A 以及 YQX30A 两款型号变速箱，两款型号分别为机械传动变速箱以及液力传动变速箱的基础型号，技术含量相对较低，竞争较为激烈。两款型号变速箱杭叉集团均同时发行人采购，且采购规模更大，发行人均有一定的规模优势；

2、相比于中传变速箱，发行人在叉车变速箱领域更具专业性，在零公里故障率、返修率、客诉率、噪音及疲劳测试时长等多个方面均优于其他竞争对手；发行人在行业地位、产品线丰富度以及地理位置上更具优势；

3、杭叉集团投资中传变速箱后，发行人不存在销售份额被挤占的情况。同时，发行人凭借着工艺及技术、产品品质、服务等方面相对于竞争对手的优势，保持了杭叉集团核心变速箱供应商的地位，在诸多主要型号变速箱方面均为单一供应商。因此，杭叉集团将采购订单转移至竞争对手可能性较小。

### 3.关于外协采购

申报材料显示：

报告期内，发行人外协采购金额分别为 1,711.31 万元、1,233.45 万元和 1,847.57 万元。

请发行人说明报告期内外协采购金额波动的原因及合理性，主要外协供应商是否与发行人存在关联关系或其他关系，并分析外协采购价格的公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

#### 一、报告期内外协采购金额波动的原因及合理性

报告期内，发行人外协采购金额与主营业务成本匹配情况如下：

单位：万元

| 项目     | 2020 年    | 2019 年    | 2018 年    |
|--------|-----------|-----------|-----------|
| 外协采购金额 | 1,847.57  | 1,233.45  | 1,711.31  |
| 主营业务成本 | 40,235.40 | 34,735.97 | 33,500.06 |
| 占比     | 4.59%     | 3.55%     | 5.11%     |

报告期内，公司的外协采购金额分别为 1,711.31 万元、1,233.45 万元及 1,847.57 万元，占主营业务成本的比例分别为 5.11%、3.55%及 4.59%，整体占比较低。

2019 年公司外协采购金额及占比较 2018 年有所下降，主要系：一方面，公司于 2018 年购置生产设备 4,310.98 万元。设备调试完成投入使用后，发行人产能有所增加；另一方面，2019 年受叉车行业周期性波动影响，行业增速大幅下降，生产节奏有所放缓，叉车变速装置与工程机械变速箱总产量为 138,688 台，较 2018 年仅小幅增长 7.38%；同时随着发行人新增设备投入产能逐步释放，发行人委外加工需求下降；

2020 年公司外协采购金额及占比较 2019 年有所上升，主要系 2020 年度叉车行业销量快速增长，公司订单饱满，产品供不应求，当年度叉车变速装置与工

程机械变速箱总产量为 176,585 台，较 2019 年度大幅增加 27.33%。公司为保证订单的及时交付，以增加外协的方式扩充产能。

## 二、主要外协供应商是否与发行人存在关联关系或其他关系

报告期各期，公司的前五大外协供应商及向其采购基本情况如下：

| 年度         | 序号 | 外协供应商名称         | 采购金额<br>(万元) | 占外协采购<br>总额的比例 | 外协工<br>序 |
|------------|----|-----------------|--------------|----------------|----------|
| 2020<br>年度 | 1  | 绍兴精立机械有限公司      | 230.39       | 12.47%         | 车加工      |
|            | 2  | 新昌县宇扬机械有限公司     | 165.17       | 8.94%          | 锻打       |
|            | 3  | 绍兴市全顺五金机械制造有限公司 | 144.98       | 7.85%          | 车加工      |
|            | 4  | 绍兴市越城区国海机械修理厂   | 129.00       | 6.98%          | 车加工      |
|            | 5  | 绍兴市中惠五金厂        | 121.73       | 6.59%          | 车加工      |
|            | 合计 |                 | 791.26       | 42.83%         | -        |
| 2019<br>年度 | 1  | 新昌县宇扬机械有限公司     | 156.06       | 12.65%         | 锻打       |
|            | 2  | 绍兴精立机械有限公司      | 135.82       | 11.01%         | 车加工      |
|            | 3  | 绍兴市全顺五金机械制造有限公司 | 121.88       | 9.88%          | 车加工      |
|            | 4  | 杭州富阳振华锻造有限公司    | 72.74        | 5.90%          | 锻打       |
|            | 5  | 绍兴市越城区国海机械修理厂   | 71.65        | 5.81%          | 车加工      |
|            | 合计 |                 | 558.09       | 45.25%         | -        |
| 2018<br>年度 | 1  | 绍兴精立机械有限公司      | 239.37       | 13.99%         | 车加工      |
|            | 2  | 新昌县宇扬机械有限公司     | 112.24       | 6.56%          | 锻打       |
|            |    | 新昌县拓拓机械有限公司     | 105.14       | 6.14%          | 锻打       |
|            | 3  | 绍兴金时铝业有限公司      | 128.76       | 7.52%          | 车加工      |
|            | 4  | 绍兴市全顺五金机械制造有限公司 | 120.15       | 7.02%          | 车加工      |
|            | 5  | 杭州富阳振华锻造有限公司    | 109.04       | 6.37%          | 锻打       |
|            | 合计 |                 | 814.71       | 47.61%         | -        |

注：1、新昌县宇扬机械有限公司与新昌县拓拓机械有限公司均由何晓峰实际控制，两者外协采购额合并计算。

2、绍兴市越城区国海机械修理厂及绍兴金时铝业有限公司均由胡国海实际经营。

报告期内，发行人主要的车加工外协供应商为绍兴精立机械有限公司（以下简称“精立机械”）、绍兴市全顺五金机械制造有限公司（以下简称“全顺五金”）、绍兴市越城区国海机械修理厂（以下简称“国海机械”）、绍兴市中惠五金厂（以

下简称“中惠五金”)、绍兴金时铝业有限公司(以下简称“金时铝业”)等五家企业。发行人主要的锻打外协供应商有新昌县宇扬机械有限公司(以下简称“宇扬机械”)、杭州富阳振华锻造有限公司(以下简称“振华锻造”)、新昌县扞拓机械有限公司(以下简称“扞拓机械”)等三家企业。

截至本审核落实函回复签署日,公司主要外协供应商的股权结构及主要人员名单如下:

| 供应商  | 股权结构                                         | 主要人员                                        |
|------|----------------------------------------------|---------------------------------------------|
| 精立机械 | PMC 精密制造公司持股 73.54%;<br>绍兴柯桥解放五金机械厂持股 26.46% | 董事长、总经理:刘松林<br>副董事长:丁裕昌<br>董事:徐雅芳<br>监事:王来根 |
| 全顺五金 | 王建国持股 80.00%;陶素娟持股 20.00%                    | 总经理、执行董事:王建国<br>监事:陶素娟                      |
| 国海机械 | 个体工商户,经营者为胡国海                                | -                                           |
| 中惠五金 | 个人独资企业,姚卫方持股 100.00%                         | -                                           |
| 金时铝业 | 傅月娟持股 54.55%;姚仁祥持股 45.45%                    | 经理,执行董事:傅月娟<br>监事:姚仁祥                       |
| 宇扬机械 | 何晓峰持股 60.00%;张如菊持股 40.00%                    | 总经理、执行董事:何晓峰<br>监事:张如菊                      |
| 振华锻造 | 程平华持股 36.67%;程陈瑜持股 33.33%;陈爱琴持股 30.00%       | 总经理、执行董事:程平华<br>监事:陈爱琴                      |
| 扞拓机械 | 吴旭东持股 80%;石正彬持股 20%                          | 总经理、执行董事:吴旭东<br>监事:石正彬                      |

注:扞拓机械已注销,股权结构与主要人员系注销前情况。

发行人与上述主要外协供应商均不存在关联关系或其他关系。

### 三、外协采购价格的公允性

#### (一) 主要外协工序的采购情况

报告期内,发行人外协工序主要包括车加工以及锻打,具体如下:

单位:万元

| 项目  | 2020 年   |        | 2019 年 |        | 2018 年 |        |
|-----|----------|--------|--------|--------|--------|--------|
|     | 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   | <b>1,847.57</b> | <b>100.00%</b> | <b>1,233.45</b> | <b>100.00%</b> | <b>1,711.31</b> | <b>100.00%</b> |

## （二）发行人针对外协采购的定价原则

### 1、车加工工序定价原则

车加工是指外协厂商根据图纸与技术要求进行定制化加工。由于产品的种类、规格及精度要求不同，导致外协加工的耗费工时、加工材料和加工难度均不相同，因此不存在公开的市场报价。

由于发行人外协车加工的技术难度较低，工人工资、加工设备价格等均较为透明，因此在确定价格时，由技术部根据市场人工成本、设备磨损、加工时长、加工工序的复杂程度等因素综合评定，并考虑外协供应商合理的利润空间，对车加工单价进行核定。再通过与供应商市场化谈判，确定最终价格。

### 2、锻打工序定价原则

锻打是指金属在红热状态下通过气锤或压力机等设备进行锻压产生的物件的工艺，通过锻打改变内部结构，改善并提高其机械性能。因此，锻打对工艺参数的精度要求较低，通常以加工重量计价，存在相对市场化的价格区间。

发行人在确定采购价格时，首先进行市场化询价，外协供应商在充分考虑其加工成本和合理利润后，向公司进行报价，公司通过综合判断，与外协供应商经谈判后，最终确定外协采购价格。因品质要求、加工设备配重与精度等不同，各家外协供应商自身的加工成本存在差异，进而报价存在差异，但公司通过市场调研、多家供应商同时比价的方式，可以获得接近市场合理水平的价格，以确保外协交易的公允性。

## （三）外协采购价格公允性分析

### 1、车加工采购价格公允性分析

#### （1）总体价格情况

报告期内，公司车加工外协的主要大类零件定价情况如下：

单位：万元、元/件

| 类型        | 主要明细<br>型号数量 | 2020 年   |          |          | 2019 年   |          |          | 2018 年   |          |          |
|-----------|--------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
|           |              | 采购金<br>额 | 金额占<br>比 | 采购<br>单价 | 采购金<br>额 | 金额占<br>比 | 采购单<br>价 | 采购金<br>额 | 金额占<br>比 | 采购<br>单价 |
| 轴         | 55           | 250.03   | 21.39%   | 4.87     | 119.95   | 18.04%   | 4.32     | 141.67   | 15.70%   | 4.54     |
| 齿轮        | 86           | 254.99   | 21.81%   | 3.72     | 111.05   | 16.70%   | 3.22     | 186.98   | 20.72%   | 4.31     |
| 端盖        | 22           | 186.44   | 15.95%   | 4.83     | 141.76   | 21.31%   | 4.29     | 137.94   | 15.28%   | 5.35     |
| 右差速<br>器壳 | 6            | 56.09    | 4.80%    | 6.30     | 47.25    | 7.10%    | 6.40     | 46.76    | 5.18%    | 6.29     |
| 齿圈        | 15           | 70.00    | 5.99%    | 4.82     | 39.72    | 5.97%    | 6.41     | 39.49    | 4.38%    | 5.03     |
| 合计        | -            | 817.54   | 69.93%   | -        | 459.73   | 69.12%   | -        | 552.84   | 61.25%   | -        |

由上表，报告期内发行人车加工外协的主要零部件包括轴、齿轮、端盖、右差速器壳及齿圈等，上述五类零件加工费总额占车加工费用总额的比例 61.25%、69.12%及 69.93%。报告期内，部分系列零件加工单价有所波动，原因系主要明细型号数量众多，各型号因参数、加工难度等因素不同定价有所差异，且年度间主要型号的外协采购结构变动所致。

## （2）具体定价情况

报告期内，由于公司车加工的具体零件较分散，且不同供应商对同一零件负责的具体工序均不相同，因此，不同供应商加工同一零件的单价也存在不同。发行人选取报告期内每年均有车加工，且加工总金额累计前三大的具体零部件加工单价定价情况列示如下：

| 项目                | YQX30-2102<br>左差速器壳 |                 | QD040-110-005<br>箱盖 | YQX30-2101<br>右差速器壳 |                  |
|-------------------|---------------------|-----------------|---------------------|---------------------|------------------|
| 负责供应商             | 全顺五金                |                 | 精立机械                | 全顺五金                |                  |
| 具体加工工序            | 粗车、精车               |                 | 粗铣、精铣、镗孔、钻孔         | 粗车、精车               |                  |
| 使用的机器设备           | CA6140<br>普通车床      | LBR-370<br>数控车床 | 立式加工中心              | CA6140 普<br>通车床     | LBR-370 数<br>控车床 |
| 零件单位加工时间<br>(秒) ① | 300                 | 160             | 1,000               | 300                 | 165              |
| 各设备成本(元/小<br>时) ② | 9.78                | 40.55           | 49.38               | 9.78                | 40.55            |
| 其中：设备折旧           | 2.00                | 12.43           | 16.52               | 2.00                | 12.43            |
| 电力消耗              | 5.40                | 17.94           | 20.52               | 5.40                | 17.94            |

|                             |       |       |       |       |       |
|-----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 水与燃气                        | -     | 1.50  | 0.60  | -     | 1.50  |
| 其他保养支出                      | 2.38  | 8.68  | 11.74 | 2.38  | 8.68  |
| 设备总成本（元/小时）                 | 9.78  | 40.55 | 49.38 | 9.78  | 40.55 |
| 人工成本（元/小时）<br>③             | 25.64 |       | 25.64 | 25.64 |       |
| 理论加工单价（元/件）④=（②+③）/（3600/①） | 2.95  | 2.94  | 20.84 | 2.95  | 3.03  |
| 理论加工单价合计（元/件）               | 5.89  |       | 20.84 | 5.99  |       |
| 实际加工定价（元/件）                 | 6.19  |       | 21.37 | 6.07  |       |

注：实际加工单价为报告期内该零件的平均加工结算单价。

由上表可见，公司遵循外协定价的原则，综合考虑人工成本、设备成本等各项因素进行价格核定，定价过程具有合理性。外协核定单价与实际结算单价差异较小，车加工定价公允。

## 2、锻打采购价格公允性分析

### （1）总体价格情况

报告期内，公司锻打外协的主要大类零件定价情况如下：

单位：万元、元/件

| 类型    | 主要明细型号数量 | 2020 年 |        |       | 2019 年 |        |       | 2018 年 |        |       |
|-------|----------|--------|--------|-------|--------|--------|-------|--------|--------|-------|
|       |          | 采购金额   | 金额占比   | 采购单价  | 采购金额   | 金额占比   | 采购单价  | 采购金额   | 金额占比   | 采购单价  |
| 齿轮    | 93       | 204.87 | 37.28% | 4.27  | 154.37 | 31.79% | 4.57  | 190.19 | 29.38% | 5.21  |
| 螺旋伞齿轮 | 29       | 66.44  | 12.09% | 12.20 | 104.18 | 21.46% | 9.56  | 137.06 | 21.17% | 10.15 |
| 轴     | 38       | 108.71 | 19.78% | 4.72  | 77.99  | 16.06% | 5.45  | 117.21 | 18.10% | 6.23  |
| 离合器毂  | 8        | 53.31  | 9.70%  | 20.21 | 40.59  | 8.36%  | 25.73 | 70.91  | 10.95% | 24.68 |
| 离合器外壳 | 1        | 39.73  | 7.23%  | 14.94 | 31.98  | 6.59%  | 14.80 | 52.47  | 8.10%  | 14.66 |
| 合计    |          | 473.06 | 86.08% | -     | 409.11 | 84.26% |       | 567.84 | 87.71% | -     |

由上表，报告期内发行人锻打外协的主要零部件包括齿轮、螺旋伞齿轮、轴、离合器毂及离合器外壳等，上述五类零件加工费总额占车加工费用总额的比例 87.71%、84.26%及 86.08%。报告期内，离合器外壳因型号单一，价格较为稳定；

其他系列零件锻打单价有所波动，原因系主要明细型号数量众多，各型号因锻件重量、质量等因素不同定价有所差异，且年度间主要型号的外协采购结构变动所致。

## （2）具体定价情况

锻打的采购单价主要是通过供应商根据型号不同，以公斤为单位进行报价，由公司综合考虑供应商的技术能力、交货及时性等因素后选定锻打供应商后以及相应价格。

由于发行人不同型号的零件重量差异较大，且型号数量众多。故选取报告期内前五大型号的锻打零件，将按件单价转换为按重量单价，具体如下：

单位：万元

| 件号            | 累计采购金额 | 主要供应商                     | 供应商报价<br>(元/公斤) | 实际结算价（元/公斤） |        |        |
|---------------|--------|---------------------------|-----------------|-------------|--------|--------|
|               |        |                           |                 | 2018 年      | 2019 年 | 2020 年 |
| YQX30-1102A   | 122.55 | 宇扬机械/扈拓机械                 | 1.33            | 1.29        | 1.30   | 1.33   |
| QD040-110-202 | 63.08  | 宇扬机械/扈拓机械                 | 1.33            | 1.29        | 1.38   | 1.28   |
| YQX30-0020    | 53.33  | 绍兴兆煜机械有限公司、<br>绍兴钢升机械有限公司 | 1.33/1.15       | 1.16        | 1.08   | -      |
| HDCS20-0004   | 48.71  | 绍兴兆煜机械有限公司                | 1.29            | 1.27        | 1.24   | 1.29   |
| 91G31-20600   | 44.40  | 振华锻造                      | 1.58            | 1.56        | 1.58   | 1.65   |

注：实际结算价=实际按件结算价（锻打工序）/零件理论重量

报告期各期，上述 5 款型号外协金额占锻打总金额的比例分别为 19.62%、24.33%及 15.81%。由上表，报告期内发行人实际结算价格与主要供应商的报价基本一致，且年度间相对平稳。不同型号间锻打单价有所不同，主要原因为：一方面，不同型号零件在锻件材质、单件零件大小、结构复杂度、工艺难度等方面存在差异，故同一供应商针对不同型号零件报价可能有所不同；另一方面，不同锻打供应商所配置的摩擦压力机、空气锤配重及模具等设施在处置能力上有所不同，致使锻打加工完成度存在差异，因此报价不同。

发行人会结合不同零部件对精度硬度的需求，根据供应商报价情况，选择合适供应商采购相应服务。总体上，主要零部件之间锻打价格较为接近，发行人锻打采购价格具有公允性。

## 四、核查过程及核查意见

### （一）核查过程

保荐人及申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、通过国家企业信用信息公示系统查询公司主要外协供应商的基本情况；
- 2、获取外协供应商的采购明细账，包含加工数量、加工金额、加工工序等，复核计算报告期内主要外协供应商的采购金额及单价的准确性，计算外协采购金额占公司主营业务成本的比例；
- 3、访谈发行人采购负责人，了解公司外协采购金额的波动的原因，并分析其合理性；
- 4、实地访谈发行人的主要外协供应商，了解其与发行人合作的情况，包括合作背景、定价方式、加工内容、结算方式、与公司的关联关系等，并对公司与外协供应商之间的往来和交易数据进行核对和确认，取得主要外协供应商的无关联关系声明函；
- 5、对主要外协供应商的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员进行查询和统计，并核查其与发行人及其关联方是否存在关联关系；获取发行人主要关联方的自然人调查表或法人工商资料，核查是否存在与主要外协供应商存在关联关系；
- 6、获取发行人车加工的具体定价过程文件，包括固定资产折旧估算表、外协加工费计算表，分析发行人车加工采购的公允性；
- 7、获取发行人主要锻打零件的重量数据，计算主要锻打供应商的锻打单价情况，分析其合理性；
- 8、取得何晓峰关于勃拓机械股权代持的说明；取得金时铝业与胡国海关联关系的说明；
- 9、获取公司制定的《外协加工管理制度》，了解公司对外协环节的内控制度的执行情况，并对外协采购进行穿行和控制测试，评价制度设计和执行的有效性；

10、对主要外协供应商进行函证，对发行人与主要外协供应商之间的往来和交易数据进行核对和确认；

11、获取发行人主要关联方银行流水并与外协供应商及其股东、主要人员进行核对。

## （二）核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、报告期内，公司的外协采购金额存在波动。2019 年外协采购金额与占主营业务成本的比例较低，主要系 2019 年受叉车行业周期性波动使得行业增速大幅下降，发行人生产节奏有所放缓，且新增设备产能逐步释放，发行人委外加工需求下降；2020 年，随着行业销量快速增长，发行人产能不足，增加了外协的采购；

2、发行人与主要外协供应商之间不存在关联关系或其他关系；

3、发行人的车加工定价通过综合考虑人工成本、设备成本等各项因素进行价格核定，并根据核定价格为基础向供应商报价。报告期内，外协核定单价与实际结算单价差异较小，车加工定价具备公允性；锻打对工艺参数的精度要求较低，通常以加工重量计价，存在相对市场化的价格区间，发行人结合不同零部件对精度硬度的需求，根据供应商报价情况，选择合适供应商采购相应服务。总体上，主要零部件之间锻打价格较为接近，发行人锻打采购价格具有公允性。

#### 4.关于毛利率

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人主减速器的销售客户主要为三菱重工、冈村传动，销售收入分别为 3,808.40 万元、3,294.02 万元和 2,556.81 万元；

（2）报告期内及 2021 年 1-6 月，发行人机械传动变速箱的毛利率逐期减少，并出现亏损。

请发行人说明：

（1）报告期各期主减速器的销售金额逐期下降的原因及合理性，量化分析对发行人业绩的影响，并对主减速器销售业务下滑进行风险提示；

（2）对机械传动变速箱业务的未来规划及依据，机械传动变速箱业务的亏损是否具有持续性并长期影响发行人的业绩。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

回复：

**一、报告期各期主减速器的销售金额逐期下降的原因及合理性，量化分析对发行人业绩的影响，并对主减速器销售业务下滑进行风险提示**

**（一）报告期各期主减速器的销售金额逐期下降的原因及合理性**

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。主减速器属于变速箱总成的重要配套部件，两家客户将采购的主减速器与其他部件集成制造液力传动变速箱。冈村传动及三菱重工的变速箱产品以配套高端内燃叉车为主，终端客户主要面向海外市场。

报告期内，发行人向三菱重工销售的主减速器占全部主减速器销售收入的比例均在 70%以上。发行人向两家客户销售主减速器的具体金额如下：

单位：万元

| 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%         |
|         | <b>合计</b>  | <b>2,556.81</b> | <b>100.00%</b> |
| 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%          |
|         | <b>合计</b>  | <b>3,294.02</b> | <b>100.00%</b> |
| 2018 年度 | 三菱重工       | 2,808.49        | 73.74%         |
|         | 冈村传动       | 999.91          | 26.26%         |
|         | <b>合计</b>  | <b>3,808.40</b> | <b>100.00%</b> |

两家客户的外购主减速器均全部自发行人处采购，报告期内采购金额下降，主要系配套叉车的销量有所下降。具体原因如下：

1、报告期内三菱重工内燃叉车销量逐年下滑，主要系：（1）2019 年，受国际贸易摩擦带来的经济不确定性影响以及国内叉车行业周期性波动，国内叉车销量增速大大放缓。其中，内燃叉车全年销量 30.97 万台，同比下降 2.01%；内燃叉车出口 5.35 万台，同比下降 9.61%；（2）2020 年，由于全球新冠疫情的爆发，国外市场受到较大影响，三菱重工的叉车销量持续下滑，同比下降 22.87%；（3）2021 年以来，随着全球经济秩序逐步好转，三菱重工销量改善，2021 年 1-6 月其向发行人采购主减速器 1,317.72 万元，已超过 2020 年全年采购额的 70%，同比大幅增加；

2、冈村传动相应型号的变速箱总成主要向杭叉集团销售，由杭叉集团配套其特定型号叉车并向法国曼尼通出口。报告期内，杭叉集团向曼尼通销售的该型号叉车规模下降，从而导致杭叉集团对该款型号变速箱的需求下降。报告期各期，杭叉集团向冈村传动的采购金额分别为 3,650.54 万元、3,207.07 万元及 2,931.89 万元。

综上，报告期各期主减速器的销售金额逐期下降原因具有合理性。

## （二）量化分析对发行人业绩的影响

### 1、报告期内主减速器收入下降对发行人业绩的影响

单位：万元

| 项目          |               | 2020 年   | 2019 年   | 2018 年   |
|-------------|---------------|----------|----------|----------|
| 对主营业务收入的影响  | 主减速器收入        | 2,556.81 | 3,294.02 | 3,808.40 |
|             | 主减速器收入变动金额    | -737.22  | -514.37  | -        |
|             | 下降金额占主营业务收入比重 | -1.40%   | -1.14%   | -        |
| 对主营业务毛利的影响  | 主减速器毛利        | 1,084.91 | 1,289.50 | 1,552.28 |
|             | 主减速器毛利变动金额    | -204.59  | -262.78  | -        |
|             | 下降金额占主营业务毛利比重 | -1.64%   | -2.57%   | -        |
| 对主营业务毛利率的影响 | 实际主营业务毛利率     | 23.69%   | 22.76%   | 25.60%   |
|             | 模拟主营业务毛利率     | 23.74%   | 23.08%   | -        |
|             | 毛利率变动         | -0.06%   | -0.32%   | -        |

注：模拟主营业务毛利率=（主营业务毛利-当年主减速器毛利变动金额）/（主营业务收入-当年主减速器收入变动金额）

由上表，报告期内主减速器收入下降，对 2019 年度及 2020 年度主营业务收入金额的影响比例分别为-1.14%及-1.40%，对主营业务毛利的影响比例分别为-2.57%及-1.64%，对主营业务毛利率的影响分别为-0.32%及-0.06%。

## 2、主减速器业务下滑对发行人业绩的敏感性分析

2020 年度，发行人主减速器业务收入 2,556.81 万元，占主营业务收入的比例为 4.85%。以 2020 年为基数，假设主减速器收入进一步下滑，则对发行人主营业务收入、毛利以及毛利率的敏感性分析如下：

单位：万元

| 主减速器收入下降比例 | 主营业务收入    |        | 主营业务毛利  |        | 主营业务毛利率 |        |
|------------|-----------|--------|---------|--------|---------|--------|
|            | 收入影响金额    | 影响比例   | 毛利影响金额  | 影响比例   | 变动后毛利率  | 影响幅度   |
| -10%       | -255.68   | -0.48% | -108.49 | -0.87% | 23.60%  | -0.09% |
| -20%       | -511.36   | -0.97% | -216.98 | -1.74% | 23.50%  | -0.18% |
| -30%       | -767.04   | -1.45% | -325.47 | -2.61% | 23.41%  | -0.28% |
| -40%       | -1,022.72 | -1.94% | -433.96 | -3.47% | 23.32%  | -0.37% |
| -50%       | -1,278.40 | -2.42% | -542.45 | -4.34% | 23.22%  | -0.47% |

由上表，如发行人主减速器业务收入持续下滑，其收入下降 50%，则对主营业务收入的影响为-2.42%，对主营业务毛利的影响为-4.34%，并将导致主营业务

毛利率下降 0.47%。

### 3、风险提示

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、（十一）主减速器销售收入下降的风险”补充披露如下：

报告期内，发行人主减速器业务收入分别为 3,808.40 万元、3,294.02 万元和 2,556.81 万元，占发行人主营业务收入的比例分别为 8.46%、7.32%及 4.85%。发行人主减速器产品客户为三菱重工及冈村传动销售，产品以配套高端内燃叉车为主，终端客户主要面向海外市场。报告期内，受国际贸易摩擦、叉车行业周期性调整以及配套车型销量下滑等因素影响导致配套叉车出口规模下降，发行人主减速器业务规模逐年下降。由于主减速器业务毛利率较高，报告期内收入下滑对 2019 年及 2020 年主营业务毛利的影响比例分别为-2.57%及-1.64%。因此，如不利因素短期无法消除导致发行人主减速器销量持续下降，将导致发行人业绩受到不利影响。

## 二、对机械传动变速箱业务的未来规划及依据，机械传动变速箱业务的亏损是否具有持续性并长期影响发行人的业绩

### （一）机械传动变速箱业务的未来规划及依据

发行人主要产品中，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、机械传动变速箱在短期内仍将保持主流地位

##### （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  | 2019 年  | 2018 年  | 2017 年  | 2016 年  |
|----------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 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。根据发行人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。

## **2、机械传动变速箱业务的未来整体规划**

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，已难以为发行人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业务的规划如下：

### **（1）保持市场份额，维护客户粘性**

尽管对于发行人，机械传动变速箱已不属于核心盈利业务，且占用发行人的生产能力。但对于杭叉集团等发行人客户，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。发行人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，因此发行人仍会保留机械传动变速箱业务。

另一方面，由于发行人产能不足，因此在保证客户正常生产秩序不受影响的情况下，发行人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**

发行人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，发行人具有规模效应、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发行人影响相对较小，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，发行人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。以发行人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：<br>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；<br>2、采用关节机器人和 RGV 料车，实现热处理的清洗、涂油、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；<br>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；<br>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。

**(二) 机械传动变速箱业务的亏损是否具有持续性并长期影响发行人的业**

绩

### 1、机械传动变速箱业务对发行人的整体盈利影响较小

2018 年-2021 年上半年，发行人机械传动变速箱业务毛利及占毛利总额的比例如下：

单位：万元

| 项目        | 2021 年 1-6 月 | 2020 年    | 2019 年    | 2018 年    |
|-----------|--------------|-----------|-----------|-----------|
| 机械传动变速箱毛利 | -334.84      | 284.05    | 402.09    | 517.45    |
| 主营业务毛利    | 6,976.03     | 12,489.82 | 10,234.74 | 11,524.69 |
| 占比        | -4.80%       | 2.27%     | 3.93%     | 4.49%     |

由上表，报告期内，发行人机械传动变速箱业务对整体主营业务毛利的影响均不超过 5%，对发行人的整体盈利能力影响较小。

### 2、机械传动变速箱盈利空间短期有所改善

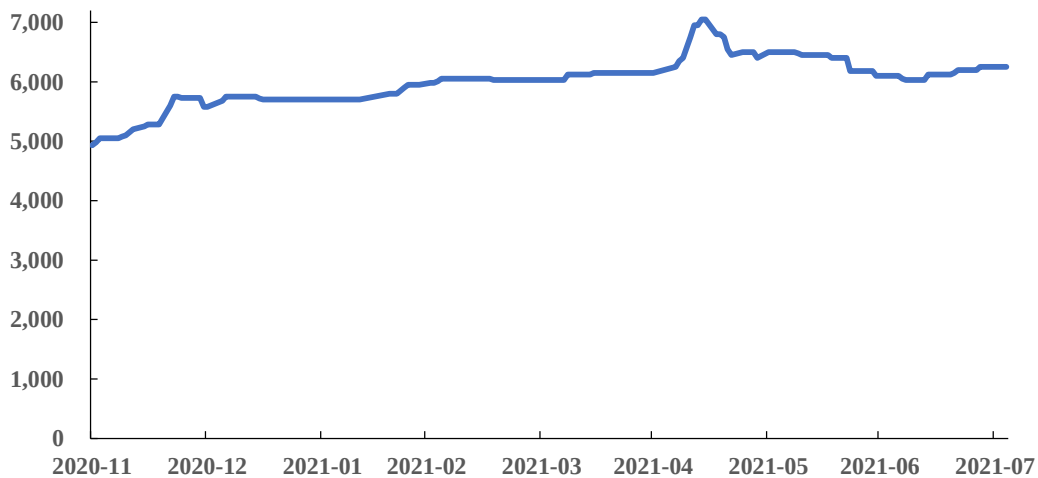
公司机械传动变速箱业务的亏损主要因为钢铁等大宗商品短期内价格快速攀升导致成本增加。短期来看，发行人机械传动变速箱产品的盈利空间已经有所改善：

#### （1）主要原材料价格已见顶回落

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，主要原材料价格多与钢材密切相关，钢材价格上涨时，公司原材料采购价格整体随之上涨，导致成本增加。

2020 年末以来，以齿轮钢（20CrMo Φ50 杭州）为例，钢材价格的波动趋势如下：

齿轮钢含税价格（20CrMoΦ50杭州）（元/吨）



数据来源：wind 资讯。

由上图，钢材价格自 2020 年末以来，呈现持续上涨的趋势。2021 年 6 月开始已经有所回落。

## （2）公司已与机械传动变速箱的主要客户达成价格调整方案

2021 年 6 月起，公司陆续与机械传动变速箱的主要客户达成产品价格调整安排，截至本审核落实函回复签署日，价格调整的具体情况如下：

| 机械传动变速箱业务<br>主要客户名称 | 2020 年机械传动变<br>速箱收入占比 | 调价情况                     |
|---------------------|-----------------------|--------------------------|
| 杭叉集团                | 81.10%                | 机械传动变速箱产品价格上调，8 月开始执行新价格 |
| 台励福                 | 5.11%                 | 机械传动变速箱产品价格上调，6 月开始执行新价格 |
| 柳工                  | 4.96%                 | 机械传动变速箱产品价格上调，8 月开始执行新价格 |
| 江淮银联                | 3.51%                 | 机械传动变速箱产品价格上调，7 月开始执行新价格 |
| 凯傲宝骊                | 1.67%                 | 机械传动变速箱产品价格上调，6 月开始执行新价格 |

2020 年，发行人来自上述五家主要客户机械传动变速箱收入占机械传动变速箱总收入的比例为 96.35%，系该项业务的主要客户。2020 年 6 月以来，发行人陆续与上述客户协商，上调了机械传动变速箱价格，有利于产品盈利能力的改善。

随着发行人产品价格的上调以及主要原材料采购价格的回落,发行人机械传动变速箱业务的盈利空间短期内将有所改善。

### **3、机械传动变速箱业务长期不会显著影响发行人业绩**

报告期各期,发行人机械传动变速箱产品的毛利占主营业务毛利的比例均不超过 5%,已不属于发行人核心盈利业务。发行人将在未来的一段时间内,从服务客户的角度出发,将机械传动变速箱业务规模保持在相对合理的水平。机械传动变速箱业务预计不会长期对发行人业绩带来显著不利影响,具体如下:

#### **(1) 大宗商品价格不具备长期上涨的基础**

本次原材料价格上涨主要系新冠疫情大背景下,主要发达国家通过货币政策刺激经济使得全球流动性宽松以及疫情管控期间停工停产导致的供给不足,随着新冠肺炎疫情未来的有效控制及钢材原料产能的恢复,国际国内的大宗商品供求关系将回归稳定;

其次,2021 年 5 月,国务院常务会议召开,从供需调节、市场监管、货币、汇率政策等方面部署做好大宗商品保供稳价工作。国家发展改革委亦表示:“大宗商品供需两端并没有出现整体性、趋势性变化,价格不具备长期上涨的基础”。

随着监管层上述举措发力以及供求关系改善,钢材等大宗商品价格不具备长期上涨基础。

#### **(2) 发行人将立足战略规划,合理安排机械传动变速箱业务的经营**

发行人针对机械传动变速箱业务的战略规划参见本题回复之“二、(一)2、机械传动变速箱业务的未来整体规划”。发行人将通过贯彻上述规划,实现客户服务以及盈利改善的平衡。

一方面,2021 年上半年,下游行业需求旺盛,发行人在保证客户正常生产秩序不受影响的情况下,优先满足液力传动变速箱等盈利能力较强、技术含量较高、竞争对手难以提供的产品订单。以杭叉集团为例,2021 年上半年其机械传动变速箱由发行人供应的比例从 53%下降至 44%,液力传动变速箱由 63%增加至 70%;

另一方面，发行人作为杭叉集团、柳工、台励福等客户的变速箱核心供应商，具有一定的议价能力。发行人能够在未来的长期合作过程中，结合市场情况适时调整产品价格，与客户共担原材料价格上涨的成本，共享成本下调的收益，实现互惠共赢。

综上所述，2021 年上半年机械传动变速箱亏损主要系上半年钢材等原材料价格大幅上涨，单位成本增加所致。短期来看，主要原材料价格已见顶回落，发行人已经与机械传动变速箱的主要客户达成价格上调安排，产品的盈利能力已有所改善；长期来看，大宗商品价格不具备长期上涨的基础，且发行人能够通过合理安排机械传动变速箱业务规模、引导价格维持合理区间以及优化生产管理降低单位成本的方式，降低机械传动变速箱可能带来的不利影响，不会对发行人长期业绩造成显著不利影响。

### **三、核查过程及核查意见**

#### **（一）核查过程**

保荐人及发申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅行业研究报告、叉车行业数据，分析报告期各期主减速器的销售金额逐期下降的原因及合理性；

2、访谈公司销售部负责人，了解报告期内主减速器销售额持续下降的原因；

3、获取公司销售明细表，计算公司主减速器的主要客户销售金额，对主减速器的销售情况变化对公司业绩的影响进行分析；

4、访谈公司主减速器的主要客户三菱重工和冈村传动并取得说明，了解主减速器的实际用途，报告期内客户的产品销量数据；

5、查阅行业研究报告，访谈发行人技术人员，了解内燃叉车与电动叉车的适用场景，了解内燃叉车的发展方向与市场空间；

6、访谈发行人总经理，了解报告期内发行人机械传动变速箱毛利率持续下降的原因及合理性，了解公司对机械传动变速箱业务的未来规划与经营策略；

7、访谈发行人销售部负责人，了解发行人与客户协商调价的具体情况；

8、查询公司主要原材料的市场价格信息，分析发行人材料成本的未来走势。

## （二）核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人主减速器产品客户为三菱重工及冈村传动，产品以配套高端内燃叉车为主，终端客户主要面向海外市场。报告期内，受国际贸易摩擦、叉车行业周期性调整以及配套车型销量下滑等因素影响导致配套叉车出口规模下降，发行人主减速器业务规模逐年下降，原因具有合理性；

2、报告期内主减速器收入下降，对 2019 年度及 2020 年度主营业务收入金额的影响比例分别为-1.14%及-1.40%，对主营业务毛利的影响比例分别为-2.57%及-1.64%，对主营业务毛利率的影响分别为-0.32%及-0.06%。发行人已对主减速器业务下滑进行了风险提示；

3、2021 年上半年，发行人机械传动变速箱业务亏损主要受原材料价格大幅上涨因素影响。短期来看，主要原材料价格已见顶回落，发行人已经与机械传动变速箱的主要客户达成价格上调安排，产品的盈利能力已有所改善；长期来看，大宗商品价格不具备长期上涨的基础，且发行人能够通过合理安排机械传动变速箱业务规模、引导价格维持合理区间以及优化生产管理降低单位成本的方式，降低机械传动变速箱可能带来的不利影响，不会对发行人长期业绩造成显著不利影响。

## 5.关于存货

申报材料显示：

报告期各期末，保荐人、申报会计师对原材料、在产品、库存商品等存货进行监盘，并对委托加工物资、发出商品等存货进行函证确认，整体核查比例分别为 73.06%、71.04%和 60.25%。

请保荐人、申报会计师说明对发行人 2020 年末存货核查比例较低的原因及合理性，是否存在核查工作受限的情形，核查比例能否有效支持核查结论。

回复：

### 一、报告期各期末存货的具体监盘数据及函证确认数据

报告期各期末存货的具体监盘数据及函证确认数据如下：

单位：万元

| 期间                     | 存货类别   | 期末结存<br>存货金额 | 存货监盘<br>金额 | 监盘比例   | 函证确认<br>金额 | 函证确<br>认比例 | 合计<br>比例 |
|------------------------|--------|--------------|------------|--------|------------|------------|----------|
| 2020 年<br>12 月 31<br>日 | 原材料    | 1,024.60     | 594.56     | 58.03% | -          | -          | 58.03%   |
|                        | 在产品    | 3,423.34     | 1,959.62   | 57.24% | -          | -          | 57.24%   |
|                        | 半成品    | 3,341.49     | 1,541.93   | 46.14% | -          | -          | 46.14%   |
|                        | 委托加工物资 | 1,105.68     | -          | -      | 805.86     | 72.88%     | 72.88%   |
|                        | 库存商品   | 1,316.50     | 1,280.07   | 97.23% | -          | -          | 97.23%   |
|                        | 发出商品   | 986.37       | -          | -      | 564.67     | 57.25%     | 57.25%   |
|                        | 合计     | 11,197.98    | 5,376.18   | 48.01% | 1,370.52   | 12.24%     | 60.25%   |
| 2019 年<br>12 月 31<br>日 | 原材料    | 712.99       | 401.14     | 56.26% | -          | -          | 56.26%   |
|                        | 在产品    | 3,448.57     | 2,778.43   | 80.57% | -          | -          | 80.57%   |
|                        | 半成品    | 3,893.31     | 1,989.32   | 51.10% | -          | -          | 51.10%   |
|                        | 委托加工物资 | 677.97       | -          | -      | 635.46     | 93.73%     | 93.73%   |
|                        | 库存商品   | 1,948.89     | 1,891.51   | 97.06% | -          | -          | 97.06%   |
|                        | 发出商品   | 776.45       | -          | -      | 443.85     | 57.16%     | 57.16%   |
|                        | 合计     | 11,458.16    | 7,060.39   | 61.62% | 1,079.31   | 9.42%      | 71.04%   |
| 2018 年<br>12 月 31      | 原材料    | 969.77       | 631.42     | 65.11% | -          | -          | 65.11%   |
|                        | 在产品    | 4,135.64     | 3,592.58   | 86.87% | -          | -          | 86.87%   |

|   |        |           |          |        |          |        |        |
|---|--------|-----------|----------|--------|----------|--------|--------|
| 日 | 半成品    | 4,249.99  | 2,033.71 | 47.85% | -        | -      | 47.85% |
|   | 委托加工物资 | 1,055.03  | -        | -      | 903.02   | 85.59% | 85.59% |
|   | 库存商品   | 2,395.68  | 2,223.97 | 92.83% | -        | -      | 92.83% |
|   | 发出商品   | 1,107.93  | -        | -      | 780.74   | 70.47% | 70.47% |
|   | 合计     | 13,914.04 | 8,481.68 | 60.96% | 1,683.76 | 12.10% | 73.06% |

## 二、2020 年末存货核查比例较低的原因及合理性

### （一）发行人存货品类众多，分散程度较高

2020 年末存货核查比例较低主要系在产品监盘比例有所下降。报告期各期末，中介机构监盘的主要仓库以及仓库内主要产品如下：

| 存货类别 | 监盘仓库                 | 种类                              |
|------|----------------------|---------------------------------|
| 原材料  | 钢材仓、齿轮箱标准件仓          | 钢材、齿轮标准件                        |
| 在产品  | 箱体车间、热处理车间、齿轮车间、装配车间 | 在制的各类齿轮、轴类、轴承及壳体等               |
| 半成品  | 毛坯仓、半成品仓             | 齿轮毛坯、壳体毛坯、齿轮、轴类、轴承、变矩器、泵阀、成品壳体等 |
| 库存商品 | 成品仓                  | 各类变速箱产品                         |

由上表，发行人各类别存货涉及仓库较多、结存存货类别在 6,000 种以上，且存货分散程度较高，监盘工作量较大，所需时间较长。

### （二）发行人 2020 年末订单饱和，生产任务紧张

报告期内，公司叉车变速装置产量分别为 128,494 台、138,164 台及 175,927 台，2020 年度产量大幅增长。此外，2020 年末，为避免疫情对年后生产经营带来潜在不利影响，保证供应链安全，各叉车主机厂均在积极备货，发行人作为客户的核心变速箱供应商，年末订单量饱和，生产任务紧张。

因此，公司为了减少停工盘点对生产订单交付的不利影响，在保证合理适当核查比例的基础上，有计划地缩短了停工监盘的时长。

### （三）发行人存货内部控制有效，监盘比例下降未影响核查结论的有效性

保荐机构及申报会计师对发行人存货管理相关的内部控制进行了测试，发行人相关内部控制制度较为健全，内部控制制度执行有效；同时，历年监盘结果显

示发行人各期末存货账实相符，账面与实物不存在重大差异。因此，为了减少盘点工作对正常生产经营的影响，保荐人及申报会计师在存货监盘及函证整体比例较高的前提下，缩短了停工监盘时长，导致了 2020 年末存货监盘核查比例有所下降，具备合理性。

#### （四）不存在核查工作受限的情形

保荐机构、申报会计师对存货实施的监盘程序如下：

盘点开始前：

1、了解公司存货盘存制度及相关的内部控制制度并评价相关制度及程序的有效性；

2、获取公司盘点计划，评价公司盘点工作安排是否合理，盘点的范围是否已涵盖已获悉的全部存放地点；

3、根据公司的盘点计划，以“财务+中介机构+仓管”的配置安排相应的监盘人员，并编制相关的监盘计划；

4、盘点开始前获取公司的库存明细表，并要求公司停止收发货物。

盘点过程中：

1、观察不同类别的存货是否有序摆放，能否确保盘点计划的实施；

2、观察盘点人员是否按照盘点计划执行盘点，确定盘点人员是否准确地记录存货的数量和状况，所有应盘点的存货是否均已盘点；

3、关注存货的状况，是否存在破损、陈旧的存货，询间盘点人员是否已经恰当区分所有毁损、残次、过期的存货；

4、盘点过程中实行“从表到实物、从实物到表”的双向抽盘。

盘点结束后：

1、收集所有的经公司确认的盘点表，确保所有存货均已盘点，对于盘点过程中发现的差异，获取公司差异汇总表并查明差异原因；

2、根据监盘计划的实施情况，以及监盘过程中发现的问题，编制存货监盘小结。

报告期各期末，中介机构对存货监盘比例分别为 60.96%、61.62%和 48.01%。监盘范围涵盖原材料、库存商品、半成品及在制品，覆盖各类存货主要品种。保荐人与申报会计师对公司 2020 年末的存货监盘核查工作不存在受限的情形。

#### （五）核查比例能否有效支持核查结论

##### 1、其他核查程序说明

除对发行人期末存货进行监盘外，保荐人及申报会计师针对期末存货实施了如下核查程序：

（1）获取公司存货管理内控制度，执行穿行测试和控制测试，测试内部控制设计有效性和执行有效性；

（2）对各报告期存货进行采购细节测试，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；

（3）对主要供应商进行函证和走访，确认原材料采购的真实性；

（4）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；

（5）计算报告期内存货周转率及存货周转天数，检查无异常；

（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。

##### 2、核查比例

针对存货期末余额，保荐人及申报会计师的核查比例如下：

##### （1）原材料、在产品、半成品及库存商品

单位：万元

| 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  |
| 通过核对公司仓库自盘表等核查金额 | 3,729.75 | 2,943.37  | 3,269.40  |
| 核查比例             | 100%     | 100%      | 100%      |

## (2) 发出商品

单位：万元

| 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

单位：万元

| 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     | 7.80    | 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：

单位：万元

| 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，2020 年末存货监盘比例较低主要系为了减少停工盘点对发行人生产订单交付的不利影响，在保证核查比例的基础上，有计划地缩短了停工监盘的时长，导致相应降低了在产品期末监盘比例，具有合理性。由于公司存货管理制度设计合理且执行有效，通过内控测试、采购细节测试等实质性程序以及存货周转率分析等复核程序未见异常，2018 年、2019 年、2020 年 6 月末以及 2021 年 6 月末的监盘及函证比例均在 70%左右且差异较小，故 2020 年末存货监盘比例较低不影响核查结论的有效性。

## 6.关于实际控制人

申报材料显示：

发行人实际控制人为金言荣、金刚强、王雅香及金晓燕四人。2017 年 12 月 29 日，金言荣将其持有发行人的 1,500 万元出资额赠与金刚强，目前，金刚强持有发行人 1,500 万股，持股比例为 20%。2020 年 10 月 28 日，金刚强与茅蓓蕾签署《离婚协议书》并办理离婚手续。

请发行人：

说明金刚强与茅蓓蕾《离婚协议书》关于发行人股权分割的具体情况，并进一步分析金刚强所持有发行人股权是否清晰、稳定，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

**一、说明金刚强与茅蓓蕾《离婚协议书》关于发行人股权分割的具体情况，并进一步分析金刚强所持有发行人股权是否清晰、稳定，是否存在纠纷或潜在纠纷**

**（一）金刚强与茅蓓蕾是否就金刚强所持发行人股权进行分割，金刚强所持发行人股权是否清晰、稳定**

### **1、金刚强所持有的发行人股权系其个人财产**

根据《中华人民共和国民法典》第一千零六十三条以及彼时有效的《中华人民共和国婚姻法》第十八条规定，遗嘱或者赠与合同中确定只归一方的财产，属于夫妻一方的财产。

根据金言荣与金刚强签署的《股权赠与协议》第 4.2 条约定：“甲方（金言荣）明确表明其赠与乙方（金刚强）的上述全部股权系对于乙方个人的赠与，与乙方配偶无关”。浙江省绍兴市越州公证处出具（2017）浙绍越证民字第 3631 号《公证书》对上述协议予以公证。

因此，金刚强所持有的发行人 20%的股权系其个人财产。

## 2、双方是否就金刚强所持发行人股权进行分割

根据金刚强与茅蓓蕾的离婚证及民政局备案的《离婚协议书》，发行人实际控制人之一金刚强于2020年10月28日与茅蓓蕾签署《离婚协议书》，并于当日与茅蓓蕾解除婚姻关系并领取离婚证。其中，双方在《离婚协议书》中约定：“金刚强持有的浙江金道科技股份有限公司1,500万元股权由金刚强所有。至离婚登记时，双方各自持有的现金、在一方名下的银行存款及在一方名下的财产收益，归各自所有”。同时，协议约定由金刚强在离婚后对茅蓓蕾进行现金补偿。

因此，双方未就金刚强所持发行人股权进行分割，金刚强所持有的发行人股权清晰、稳定。

### （二）金刚强与茅蓓蕾是否存在纠纷或潜在纠纷

根据中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn/>）进行检索，截至本落实函回复签署日，金刚强与茅蓓蕾不存在就离婚事宜进行诉讼的情况。

综上，金刚强所持发行人股权系其个人财产，《离婚协议书》双方未就上述股权进行分割，金刚强离婚后其所持有的发行人全部股权仍归属于金刚强所有，金刚强所持有发行人股权清晰、稳定，金刚强与茅蓓蕾之间就上述安排不存在纠纷或潜在纠纷。

## 二、核查过程及核查意见

### （一）核查过程

保荐人及发行人律师履行了如下核查程序：

- 1、取得并核查了金刚强与前妻茅蓓蕾的离婚证及《离婚协议书》；
- 2、访谈发行人实际控制人之一金刚强，了解双方解除婚姻关系时的财产分割情况、是否存在纠纷等；
- 3、取得金言荣将发行人股份赠予金刚强时签署的《股权赠与协议》及《公证书》，确认相关股权系对金刚强个人的赠与；

4、实地走访民政局，调取民政局备案离婚协议，确认离婚协议书内容真实性；

5、登录中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn/>）检索发行人实际控制人之一金刚强与前妻茅蓓蕾是否存在离婚财产分割相关诉讼。

## （二）核查意见

经核查，保荐人及发行人律师认为：

金刚强离婚后其所持有的发行人全部股权仍归属于金刚强所有，金刚强所持有发行人股权清晰、稳定，金刚强与茅蓓蕾就上述安排不存在纠纷或潜在纠纷。

（本页无正文，为《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的审核中心意见落实函的回复》之发行人盖章页）



## 发行人董事长声明

本人已认真阅读《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的审核中心意见落实函的回复》全部内容，本次审核中心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、完整性承担相应法律责任。

发行人董事长:

金言榮



2021年8月26日

（本页无正文，为《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的审核中心意见落实函的回复》之保荐机构签字盖章页）

保荐代表人： 王胜

王 胜

薛波

薛 波



国泰君安证券股份有限公司

2021 年 8 月 26 日

## 保荐机构董事长声明

本人已认真阅读浙江金道科技股份有限公司本次审核问询函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，审核问询函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。

保荐机构董事长：\_\_\_\_\_

贺 青

国泰君安证券股份有限公司

2021年8月26日