

**关于保定市东利机械制造有限公司
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**

保荐机构（主承销商）



（深圳市前海深港合作区南山街道桂湾五路128号前海深港基金小镇B7栋401）

关于保定市东利机械制造股份有限公司

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

深圳证券交易所：

根据贵单位 2021 年 8 月 22 日下发的《关于保定市东利机械制造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》（以下简称“意见落实函”）的要求，保定市东利机械制造股份有限公司（以下简称“公司”、“东利机械”或“发行人”）与华泰联合证券有限责任公司（以下简称“保荐机构”）、国浩律师（上海）事务所（以下简称“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“发行人会计师”）本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就贵单位所提问题逐条进行了认真调查、核查及讨论，并完成了《关于保定市东利机械制造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》（以下简称“本次意见落实函回复”）。

如无特别说明，本意见落实函回复中的简称与《保定市东利机械制造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。

本意见落实函回复的字体：

意见落实函	黑体（不加粗）
对意见落实函的回复	宋体（不加粗）
涉及对招股说明书等申请文件的修改内容	楷体（加粗）

本意见落实函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

问题 1：关于业绩波动风险

申请文件及问询回复显示：

(1)报告期内发行人外销收入占比较高，与同行业可比公司存在较大差异。2020 年受海外疫情影响，发行人经营业绩大幅下滑。

(2) 2021 年 1-6 月，发行人经审阅后实现营业收入 24,665.49 万元，较去年同期增长 70.43%，实现扣除非经常性损益后的归属于母公司普通股股东的净利润 3,025.78 万元，较去年同期增长 2.45 倍。

请发行人：

(1) 说明截至本次意见落实函回复日，发行人主要客户所在国（地区）疫情发展态势以及各主要客户（区分不同地区明细客户）的生产经营状态，并说明对发行人主营业务构成重大不利影响的因素是否消除。

(2) 量化分析说明发行人 2021 年 1-6 月经审阅后实现的收入及扣非后归母净利润相比 2019、2020 年同期大幅增长的原因，是否与下游客户、终端车型或品牌产销数据匹配。

(3) 说明发行人是否存在明确的开拓境内客户的规划及能力，如是，请说明客户开拓及订单获取情况；如否，请说明发行人拟采取何种措施以减少外销占比较高导致的经营风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明截至本次意见落实函回复日，发行人主要客户所在国（地区）疫情发展态势以及各主要客户（区分不同地区明细客户）的生产经营状态，并说明对发行人主营业务构成重大不利影响的因素是否消除

1、发行人主要客户所在国（地区）疫情发展态势

报告期内，公司的主要客户（报告期各期前 5 大客户）包括 AAM 集团、VC 集团、岱高集团、贝尔福洛、青海中德和长城汽车。其中，贝尔福洛和青海中德

为贸易商客户，其最终客户为威克迈德国、威克迈波兰和威克迈廊坊。截至本意见落实函回复日，公司主要客户所在国（地区）疫情发展态势如下表所示：

国内/国外	国家/地区	疫情发展态势			客户名称	客户集团
		最近7天新增确诊（例）	现有确诊病例（例）	复工复产情况		
国内	廊坊	0	0	2020年3月17日全面复工复产	威克迈廊坊 ^注	威克迈集团
	保定	0	0	2020年3月10日全面复工复产	蜂巢传动	长城汽车
					诺博橡胶	长城汽车
	苏州	0	3	2020年3月19日全面复工复产	AAM 苏州	AAM 集团
					岱高苏州	岱高集团
国外	无锡	0	0	2020年2月19日全面复工复产	VC 无锡	VC 集团
	烟台	0	10	2020年3月11日全面复工复产	VC 烟台	VC 集团
	波兰	1,387	155,586	2020年4月20日开始逐步复工复产	AAM 波兰	AAM 集团
					VC 波兰	VC 集团
					岱高波兰	岱高集团
					威克迈波兰	威克迈集团
	德国	53,111	93,659	2020年4月20日，德国宣布复工，一些大型制造业企业逐步复工	AAM 德国	AAM 集团
					VC 德国	VC 集团
					威克迈德国	威克迈集团
	法国	139,953	403,102	2020年5月11日起逐步解除限制	AAM 法国	AAM 集团
	捷克	1,266	1,821	2020年5月11日起逐步复工复产	VC 捷克	VC 集团
	美国	1,084,575	7,829,304	2020年5月1日起各州根据各自情况，陆续开始复工	AAM 美国	AAM 集团
					VC 北美	VC 集团
					VC 美国	VC 集团
					岱高美国	岱高集团
	墨西哥	126,626	404,043	2020年6月1日起部分地区开始复工复产	VC 墨西哥	VC 集团
					岱高墨西哥	岱高集团
	土耳其	135,229	462,063	2020年6月1日起大规模复工复产	VC 土耳其	VC 集团
	西班牙	69,647	4,581,637	2020年4月11日发布复工复产指导规范	AAM 西班牙	AAM 集团

国内/国外	国家/地区	疫情发展态势			客户名称	客户集团
		最近7天新增确诊(例)	现有确诊病例(例)	复工复产情况		
	意大利	45,631	135,724	2020年4月14日开始允许复工	岱高意大利	岱高集团
	印度	236,869	340,325	2020年4月20日起逐步推进复工复产	岱高印度	岱高集团
	英国	235,793	1,262,997	2020年5月13日起执行逐步复工的计划	AAM 英国	AAM 集团

数据来源：确诊病例数据来源于 Wind 资讯，复工复产情况根据公开新闻资料整理，数据截至 2021 年 8 月 25 日。

注：贝尔福洛、青海中德为贸易公司，此处提供最终客户所在区域情况，下同。

总体来看，公司的主要客户所在区域中，国内疫情形势基本稳定，区域性反弹偶有发生。2020 年年中，国内疫情在全国共同抗疫下得到有效控制，医疗资源供给相对充足。针对境外输入和季节变换等因素引发的局部地区疫情反弹情况，各级政府也做好了完备的应急预案，能够快速反应、高效解决，使得国内疫情防控形势持续向好发展。而海外各国防疫措施和力度各有不同，总体而言疫情形势仍然严峻。由于文化、政府治理等多种因素差异，大多数国家疫情状况不容乐观，至今尚未得到有效控制。预计海外各国的疫情或仍将持续一段时间，而随着各地疫苗接种工作的持续推进，新增确诊病例数或将逐渐降低。

2、各主要客户（区分不同地区明细客户）的生产经营状态

截至本意见落实函回复日，公司主要客户提货情况（以公司产品出库数量衡量）如下表所示：

单位：万件

客户名称	2021 年 1-7 月 月均提货量	2020 年 1-7 月 月均提货量	同比变动率
AAM 苏州	-	0.60	-100.00%
AAM 波兰	4.38	0.28	1450.89%
AAM 法国	13.69	11.11	23.30%
AAM 美国	0.74	0.40	82.24%
AAM 西班牙	5.96	10.74	-44.56%
AAM 英国	6.73	7.38	-8.74%
AAM 集团小计	31.50	30.52	3.23%
VC 无锡	2.51	1.86	34.80%

客户名称	2021 年 1-7 月 月均提货量	2020 年 1-7 月 月均提货量	同比变动率
VC 烟台	8.86	7.62	16.31%
VC 波兰	0.24	0.82	-70.91%
VC 德国	8.29	5.84	42.05%
VC 捷克	9.39	6.07	54.80%
VC 北美	3.07	1.84	66.81%
VC 美国	0.11	0.03	223.13%
VC 墨西哥	1.68	-	-
VC 土耳其	0.02	0.01	50.00%
VC 集团小计	34.17	24.09	41.84%
岱高波兰	22.66	11.04	105.28%
岱高美国	3.61	2.96	22.10%
岱高墨西哥	9.79	6.24	57.00%
岱高意大利	0.02	0.04	-40.74%
岱高印度	0.01	-	-
岱高集团小计	36.09	20.27	78.06%
威克迈廊坊	7.51	8.36	-10.12%
威克迈波兰、威克迈德国	26.49	16.78	57.91%
威克迈集团小计	34.01	25.14	35.29%
蜂巢传动	26.88	-	-
诺博橡胶	0.02	0.02	5.50%
长城汽车小计	26.89	0.02	172611.38%
合计	162.67	100.03	62.62%

由上表可见，随着各地复工复产的持续推进，2021 年 1-7 月各主要客户的月均提货数量较去年同期有较大提升，回归到了正常水平，有少部分明细客户提货数量有所下降。其中 AAM 苏州提货量下降主要系其业务正在转移至 AAM 常熟；AAM 英国提货量下降主要系部分业务及产品转移至 AAM 波兰；AAM 西班牙提货量下降主要系其主要产品轮毂 78 号、轮毂 89 号于 2019 年及 2020 年达到量产需求高峰，后续需求下滑并趋于平稳；VC 波兰和岱高意大利提货量下降主要系客户向公司采购规模较小，订单量不稳定；威克迈廊坊提货量下降主要系威克迈廊坊对大众及沃尔沃的供货量减少，采购需求逐渐下降。

整体来看，公司主要客户集团的大部分客户 2021 年 1-7 月的月均提货量与 2020 年 1-7 月相比均有较大增长，说明主要客户的生产经营状态仍然良好，提货节奏正常。

同时，逐月分析可见，公司 2021 年 1-6 月各月份的主营业务收入均较 2020 年同期、2019 年同期有较为明显的增长：

单位：万元

月度	2021 年	2020 年	2019 年	较 2020 年同期变动率	较 2019 年同期变动率
1 月	4,002.32	3,181.01	3,290.53	25.82%	21.63%
2 月	3,546.78	3,112.70	3,077.02	13.95%	15.27%
3 月	5,213.20	3,073.63	3,064.91	69.61%	70.09%
4 月	4,067.18	1,098.55	2,858.12	270.23%	42.30%
5 月	3,955.62	1,455.59	2,883.23	171.75%	37.19%
6 月	3,684.14	2,444.10	3,056.94	50.74%	20.52%

因此，虽然公司海外客户所在区域疫情仍未得到有效控制，但防控已经常态化，未出现 2020 年大范围停工停产的情形，公司主要客户的提货量随着复工复产的持续推进已回归并保持在正常水平，生产经营状态良好。同时，公司 2021 年 1-6 月各月的主营业务收入较去年同期均有显著增长，较 2019 年正常经营状态下的收入亦有一定增长，因此疫情对公司主营业务的不利影响因素已经基本消除。

（二）量化分析说明发行人 2021 年 1-6 月经审阅后实现的收入及扣非后归母净利润相比 2019、2020 年同期大幅增长的原因，是否与下游客户、终端车型或品牌产销数据匹配

1、发行人 2021 年 1-6 月经审阅后实现的收入及扣非后归母净利润相比 2019、2020 年同期大幅增长的原因

（1）营业收入大幅增长的原因分析

①2021 年 1-6 月及 2019、2020 年同期营业收入情况

2021 年 1-6 月经审阅后实现的营业收入相比 2019 年、2020 年同期增长情况：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	增长率
----	--------------	--------------	-----

营业收入	24,665.49	14,472.13	70.43%
------	-----------	-----------	--------

(续上表)

项目	2021 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	增长率
营业收入	24,665.49	18,354.04	34.39%

②2021 年 1-6 月营业收入较 2019 年、2020 年同期大幅增长的原因分析

公司的下游客户多数集中于海外市场，2020 年 3 月以来，境外国家疫情形势趋于严峻复杂，各国陆续采取企业停工、限制国际贸易等措施，公司绝大多数海外客户在 2020 年 3 月下旬停工停产，境外客户需求有所降低，对公司 2020 年 1-6 月收入造成较大影响。

现有客户的现有产品陆续实现量产，持续获取现有客户的新产品订单以及持续开发现有客户集团的各地分支机构，不断渗透公司在各主要客户集团的影响力，积极开发新的客户等因素推动公司的收入增长。2021 年 1-6 月公司对外销新客户 AAM 波兰、VC 墨西哥及内销新客户蜂巢传动、青岛裕晋分别实现销售收入 1,324.63 万元、338.23 万元、733.27 万元及 662.74 万元。

全球汽车产业链于 2020 年 4 月起逐步复工复产，2021 年 1-6 月公司下游客户的需求已基本恢复。

综上所述所致 2021 年 1-6 月营业收入较 2019 年、2020 年同期大幅增长。

(2) 扣非后归母净利润大幅增长的原因分析

①2021 年 1-6 月及 2019、2020 年同期扣非后归母净利润情况

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	增长率
扣非后归母净利润	3,025.78	877.27	2.45 倍

(续上表)

项目	2021 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	增长率
扣非后归母净利润	3,025.78	2,126.38	42.30%

②2021 年 1-6 月及 2019 年、2020 年同期利润表主要项目情况

单位：万元

项目 ^注	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月
-----------------	--------------	--------------	--------------

项目 ^注	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月
营业收入	24,665.49	14,472.13	18,354.04
营业成本	15,978.06	10,126.10	12,072.54
营业毛利	8,687.43	4,346.02	6,281.50
毛利率	35.22%	30.03%	34.22%
期间费用	4,941.36	3,170.65	3,453.30
期间费用率	20.03%	21.91%	18.81%

注：为保持报告期数据分析口径一致，上表将 2021 年 1-6 月及 2020 年 1-6 月两期计入营业成本的运输费还原至期间费用中列示。

③2021 年 1-6 月扣非后归母净利润较 2020 年同期大幅增长的原因分析

上表可知，2021 年 1-6 月公司营业收入增长较多，其中扣非后归母净利润大幅增长主要系公司收入大幅增长、受规模效应影响毛利率回升及期间费用率下降所致，具体分析如下：

A、营业收入

2020 年 1-6 月期间公司的下游客户受停工停产影响，境外客户需求有所降低，全球汽车产业链于 2020 年 4 月起逐步复工复产，于 2020 年 6 月初实现大规模复工复产，所以 2021 年 1-6 月营业收入及营业成本较 2020 年同期明显增长，且随着规模经济的影响，固定成本摊薄，导致营业成本的上升幅度小于营业收入的上升幅度，营业毛利增长，对扣非后归母净利润影响较大。

受到全球新冠疫情影响，公司绝大多数海外客户在 2020 年 3 月下旬停工停产。

前五大客户各合作厂区的复工复产情况如下：

客户集团	厂区名称	停工情况	复产复工情况
AAM 集团	AAM 英国	2020 年 3 月 25 日开始停工	2020 年 5 月初已复产
	AAM 法国	2020 年 3 月 25 日开始部分停工，只有 BMW 生产线正常进行	2020 年 5 月初已复产
	AAM 西班牙	2020 年 3 月 23 日开始停工	2020 年 5 月初已复产
	AAM 美国	2020 年 3 月 25 日开始停工	2020 年 5 月初已复产
	AAM 苏州	未停工	未停工
	AAM 德国	未接到客户明确通知	2020 年 5 月 25 日开始逐步复工

客户集团	厂区名称	停工情况	复产复工情况
	AAM 波兰	2020 年 3 月 25 日开始停工	2020 年 5 月初已复产
VC 集团	VC 美国	2020 年 3 月 23 日开始停工	2020 年 4 月 27 日员工返岗, 2020 年 5 月 4 日更新订单
	VC 北美	2020 年 3 月 23 日开始停工	2020 年 4 月 27 日员工返岗, 2020 年 5 月 4 日更新订单
	VC 捷克	未收到明确停工通知, 根据订单情况判断存在部分停工情况	
	VC 德国	未收到明确停工通知, 根据订单情况判断存在部分停工情况	
	VC 土耳其	未收到明确停工通知, 根据订单情况判断存在部分停工情况	
	VC 波兰	未收到明确停工通知, 根据订单情况判断存在部分停工情况	
	VC 烟台	未停工	未停工
	VC 无锡	未停工	未停工
岱高集团	岱高波兰	2020 年 4 月 11 日开始停工	2020 年 5 月 11 日已复产
	岱高美国	未接到客户明确通知, 约为 2020 年 3 月下旬开始停工	2020 年 5 月 11 日已复产
	岱高墨西哥	2020 年 4 月 1 日开始停工	2020 年 6 月 1 日已复产
	岱高意大利	未收到明确停工通知, 根据订单情况判断存在部分停工情况	
	岱高苏州	未停工	未停工
贝尔福洛	威克迈波兰、威克迈德国 ^注	未收到明确停工通知, 根据订单情况判断存在部分停工情况	
青海中德	威克迈廊坊 ^注	未停工	未停工
天津亨旺	天津亨旺	未停工	未停工

注：贝尔福洛、青海中德为贸易公司，此处提供最终客户复工复产情况。

B、毛利率

2020 年 1-6 月毛利率偏低主要系受新冠疫情影响，开工率不足，固定支出的人工成本、制造费用中的水电费、折旧费等占收入比例上升，2021 年 1-6 月正常开工，固定成本占比较 2020 年同期有所下降，导致毛利率回升。

C、期间费用

2021 年 1-6 月期间费用较 2020 年同期增长约 1,770.71 万元，期间费用的增长主要系：a、运输费支出较 2020 年同期增加约 802.93 万元；b、公司 2021 年 1-6 月财务费用汇兑损失较 2020 年同期增加约 678.30 万元；c、公司加大研发投入，使得研发费用相应增长约 321.62 万元；但受到收入规模增长幅度较大的影响，当期的费用率由 21.91%降为 20.03%。

综上所述，2021 年 1-6 月公司扣非后归母净利润相比 2020 年同期变动主要系当期收入大幅增长以及 2020 年同期受疫情影响所致，符合公司实际经营情况。

④2021 年 1-6 月扣非后归母净利润较 2019 年同期大幅增长的原因分析

2021 年 1-6 月公司营业收入较 2019 年同期大幅增加，主要系本期现有客户现有产品陆续实现量产、持续获取现有客户的新产品订单以及新客户的开发，导致当期营业收入增长明显。

通过对比公司 2021 年 1-6 月与 2019 年同期期间费用率及毛利率情况可以看出，公司期间费用率由 18.81%上升至 20.03%，毛利率由 34.22%上升至 35.22%，同时公司 2021 年 1-6 月较 2019 年同期扣非后归母净利润占营业收入的比例略有上升，由 11.59%上升至 12.27%，两期期间费用率、毛利率以及扣非后归母净利润占营业收入的比例波动不大，所以 2021 年 1-6 月公司扣非后归母净利润相比 2019 年同期增长主要系收入大幅增长所致，符合公司实际经营情况。

2、上述增长是否与下游客户、终端车型或品牌产销数据匹配

（1）销售收入增长与下游客户产销数据的匹配情况

2021 年 1-6 月与 2020 年、2019 年同期相比，公司主营业务收入变化与主要下游客户的产销数据匹配情况如下表：

客户	项目	销售收入			变动比率	
		2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	相比 2020 年 同期	相比 2019 年同期
AAM 集团	自身销售收入（亿美元）	27.08	18.59	34.24	45.71%	-20.89%
	公司对该客户的销售收入（万元）	8,863.01	6,684.73	7,682.66	32.59%	15.36%
VC 集团	自身销售收入	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
	公司对该客户的销售收入（万元）	6,470.98	3,613.70	5,533.21	79.07%	16.95%
岱高集团	自身销售收入	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
	公司对该客户的销售收入（万元）	3,521.93	1,755.39	1,353.47	100.63%	160.22%
威克迈集团	自身销售收入	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
	公司对该客户的销售收入（万元）	2,852.29	1,775.77	3,006.84	60.62%	-5.14%
长城汽车	自身销售收入（亿元）	621.59 ^注	359.29	413.77	73.00%	50.23%

客户	项目	销售收入			变动比率	
		2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	相比 2020 年 同期	相比 2019 年同期
	公司对该客户的销 售收入（万元）	740.29	6.73	1.06	10903.34%	69606.89%

注：长城汽车 2021 年 1-6 月收入为 2021 年中期业绩快报数据，AAM 集团的收入数据来自 Capital IQ。

由于公司主要客户大多为境外非上市公司，其 2021 年 1-6 月及 2020 年、2019 年同期的产销数据未公开披露。对于有公开披露数据的 AAM 集团及长城汽车，可以看到公司对应产品收入与客户自身的销售收入变动趋势并不完全一致，主要系公司主要客户多为大型跨国汽车一级供应商，业务门类较多，产品体系复杂，而公司向主要客户销售的产品仅与其部分业务相关，且销售规模相比客户体量而言很小，与客户的整体产销情况无法完全对应。

（2）销售收入增长与终端车型或品牌产销数据的匹配情况

公司大部分产品不能与终端车型匹配，主要系公司主要产品适配发动机平台项目，同一款发动机根据终端客户需求可以适配不同的车型。因此，针对公司销售产品与终端车型或品牌产销量匹配情况，结合公司的汽车零部件产品销售规模与所对应产业链后端整车厂商的品牌车型的销量进行分析。

2021 年 1-6 月及 2020 年、2019 年同期，公司主营的汽车零部件产品的销售规模及零部件对应品牌车型的销售情况如下：

主要品牌 ^{注1}	项目	整车销量（万辆）/ 产品销售收入（万元）			变动比率	
		2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	相比 2020 年同期	相比 2019 年同期
宝马	品牌整车销量	133.90	96.26	125.05	39.11%	7.08%
	公司对应该品牌的产品收入	5,012.91	3,514.74	3,563.50	42.63%	40.67%
福特	品牌整车销量	182.60	177.00	279.00	3.16%	-34.55%
	公司对应该品牌的产品收入	2,715.42	1,047.18	2,005.67	159.31%	35.39%
沃尔沃 ^{注2}	品牌整车销量	9.81	7.28	12.38	34.78%	-20.77%
	公司对应该品牌的产品收入	2,034.63	1,356.90	2,293.59	49.95%	-11.29%
奔驰	品牌整车销量	106.01	87.95	113.10	20.53%	-6.27%
	公司对应该品牌的产品收入	1,936.31	1,322.57	1,673.54	46.41%	15.70%
大众	品牌整车销量	497.82	389.30	536.53	27.88%	-7.21%

主要品牌 ^{注1}	项目	整车销量（万辆）/ 产品销售收入（万元）			变动比率	
		2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	相比 2020 年同期	相比 2019 年同期
	公司对应该品牌的产品收入	2,112.83	1,219.90	1,188.96	73.20%	77.70%
奥迪	品牌整车销量	98.17	70.72	90.62	38.81%	8.33%
	公司对应该品牌的产品收入	1,225.46	822.38	772.10	49.01%	58.72%
菲亚特	品牌整车销量	未披露	未披露	未披露	-	-
	公司对应该品牌的产品收入	1,297.98	583.74	553.28	122.36%	134.59%
雷诺	品牌整车销量	142.26	119.87	193.11	18.67%	-26.33%
	公司对应该品牌的产品收入	455.89	892.79	1,058.02	-48.94%	-56.91%
雪铁龙	品牌整车销量	未披露	30.31	53.60	-	-
	公司对应该品牌的产品收入	760.38	555.18	1,080.77	36.96%	-29.64%
通用	品牌整车销量	350.20	292.30	381.60	19.81%	-8.23%
	公司对应该品牌的产品收入	659.86	356.86	493.12	84.91%	33.81%
保时捷	品牌整车销量	15.37	11.70	13.35	31.37%	15.11%
	公司对应该品牌的产品收入	696.59	453.20	335.81	53.71%	107.44%
捷豹	品牌整车销量	5.26	4.71	8.88	11.77%	-40.77%
	公司对应该品牌的产品收入	534.83	165.67	344.08	222.83%	55.44%
长城	品牌整车销量	61.82	39.51	49.35	56.47%	25.26%
	公司对应该品牌的产品收入	784.15	38.44	102.81	1939.86%	662.72%
凯迪拉克	品牌整车销量	19.90	14.20	19.00	40.14%	4.74%
	公司对应该品牌的产品收入	216.47	80.82	70.71	167.84%	206.14%
江铃	品牌整车销量	17.35	13.73	13.51	26.35%	28.39%
	公司对应该品牌的产品收入	42.89	89.92	58.38	-52.30%	-26.54%
主要品牌产品销售收入合计		20,486.61	12,500.29	15,594.34	63.89%	31.37%
主营业务收入		24,469.23	14,365.58	18,230.75	70.33%	34.22%
主要品牌产品收入占比		83.72%	87.02%	85.54%	-	-

数据来源：各品牌车型的销量数据来源于品牌公司官网。

注 1：此处列出的为产品销售总金额前 15 名的品牌，2021 年 1-6 月及 2020 年、2019 年同期，公司汽车零部件产品共可对应到 30 余个品牌，可对应到品牌的全部产品收入占主营业务收入比重分别为 85.19%、88.61% 和 86.42%，与对应到上述主要品牌的产品合计收入占比差异很小。未列示其他品牌主要系其他品牌产品销售收入占比较小，且大多存在某期无销售的情形，变动比率的可比性较弱。

注 2：由于公司产品主要应用于沃尔沃品牌的卡车，此处沃尔沃品牌销量特指其卡车的销量。

可见，公司产品的销售收入与其对应的主要终端车型品牌整体的产销变动方向基本一致，存在少量不一致的情形，主要分为两种情况：

（1）产品对应品牌整车销量 2021 年 1-6 月较 2020 年 1-6 月或 2019 年 1-6 月有所下降，但同期公司销售收入有所上升

该情况涉及的品牌为福特、奔驰、大众、通用和捷豹。其变动趋势不一致的主要原因如下：

①福特：由于客户迁厂提前增加了备货量和订单量，销售收入增长；

②奔驰：适配于奔驰新款 M264 发动机的产品销量增长；

③大众：适配于大众 EA211 发动机的皮带轮 110 号需求增长；

④通用：通用整车厂商增加了对岱高集团采购的订单量，导致公司订单量随之上升；

⑤捷豹：捷豹整车厂商增加了对威克迈集团采购的订单量，导致公司订单量随之上升。

（2）产品对应品牌整车销量 2021 年 1-6 月较 2020 年 1-6 月或 2019 年 1-6 月有所上升，但同期公司销售收入有所下降

该情况涉及的品牌为雷诺和江铃。其变动趋势不一致的主要原因如下：

①雷诺：由于适配于雷诺车型的主要产品轮毂 78 号、轮毂 89 号于 2019 年及 2020 年达到需求高峰，后续需求下滑并趋于平稳；

②江铃：由于 JMC-N350-PSD 车型销量下降，适配于该车型的产品飞轮环 205 号收入减少。

除上述少量情况之外，公司 2021 年 1-6 月的产品销售收入与对应品牌整车销量相对于 2020 年同期、2019 年同期均为同步变动，且公司产品销售收入的增长率通常更高，主要系随着公司产品逐渐受到客户认可以及公司规模扩大，下游客户更多地将订单向公司倾斜，大多数产品销量增长要比终端品牌汽车销量增长更为强劲。

（三）说明发行人是否存在明确的开拓境内客户的规划及能力，如是，请说明客

户开拓及订单获取情况；如否，请说明发行人拟采取何种措施以减少外销占比
较高导致的经营风险

1、发行人是否存在明确的开拓境内客户的规划及能力

（1）公司开拓境内客户的规划

随着 2020 年新冠疫情的爆发，公司本着业务长期稳定发展的考虑，结合自身客户结构情况及外部环境风险分析，于 2020 年 6 月制定了《市场业务拓展中长期规划》，在市场布局、产品布局、产品开发等方面均提出了明确的规划方案和任务目标，相应内容在公司《2021 年总体工作计划》中也进行了明确要求。

其中，关于境内客户的开拓，在方案层面，公司明确应努力扩大对现有客户的销售规模，并以存量客户为基础进行渗透，开发新的业务机会。例如：以与诺博橡胶的成功合作为起点，进入长城汽车集团的供应商体系，进而扩展长城汽车集团其它子公司业务。在目标层面，公司计划用大约 5 年时间调控市场布局，到 2025 年，国内市场至少稳定供应 5 家大客户，占比达到总销售额的 50%。

（2）公司开拓境内客户的能力

①研发能力

报告期内，公司的研发体系不断优化，研发流程化，管理标准化、规范化，核心技术人员和研发人员较为稳定，截至 2021 年 3 月 31 日，公司的核心技术人员和研发人员稳定，具体情况见下表：

项目	2021.3.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
研发人员数量（人）	87	84	79	69
占总人数比例	8.36%	9.09%	9.19%	7.73%

公司于 2014 年起成为高新技术企业，截至本意见落实函回复日，公司已拥有 2 项发明专利及 50 项实用新型专利，并有多项发明专利及实用新型专利正在申请中。公司在生产研发过程中形成了铸造、锻造、机加工、表面处理、智能制造等方面的多项核心技术，并广泛运用于公司的生产加工过程中。

同时，公司通过持续研发在铸造、机加工等工艺方面不断优化改进，通过研发投入不断拓展产品线。截至 2021 年 3 月 31 日，公司正在从事的主要研发项目情况如下表所示：

序号	项目名称	所处阶段	拟达到的目标
1	低碳钢孔加工断屑项目	中试阶段	低碳钢硬度低、韧性高，孔加工时铁屑不易断裂从而缠绕刀具，影响零件表面质量和精度，严重时产生废品，本项目将克服以上问题
2	改善铸件切削性能项目	中试阶段	通过调整铁水化学成分、浇注温度、保温时间、改善铸件组织，降低铸件内部砂眼缩松的机率，提高机加工切削性能
3	汽车空滤系统开发	中试阶段	开发高负载、高韧性汽车空滤系统，以适应极端工况（例如：沙漠中行驶）
4	汽车悬挂减振器（竞技版）	样品阶段	开发运动型悬挂减震器，达到连续变阻尼、自动适应、实时可设定阻尼力及稳定可靠的使用要求
5	差速器壳体工艺开发	研究阶段	完成差速器壳体制芯工艺与铸造工艺的开发，在保证产品质量情况达到量产水平

公司顺应行业发展，以“智能制造、绿色制造、柔性制造”为目标，通过智能化、自动化技术的研发与应用，智能排产、监控及配送系统的集成，不断提升公司的创新、创造、创意能力，不断提升公司在全球汽车产业链中的品牌形象与地位。公司的研发能力使得公司在开拓境内客户时能够应对客户要求灵活进行工艺研发，拓展新的产品和业务。

②质量控制能力

PPM 为汽车行业普遍使用的质量评价指标，即百万分之一的不良率，对汽车制造具有重要意义。根据客户对公司的 PPM 要求，AAM 集团、VC 集团等国际客户对公司的 PPM 要求一般在 30 以上。2018 年至 2021 年 3 月，公司 PPM 分别为 21、4、65 及 2，除 2020 年由于一批 128 号轮毂磕碰划伤问题导致 PPM 较高，2018 及 2019 年，公司 PPM 远好于客户的 PPM 要求，达到国际领先水平。

公司名称	PPM 要求
AAM 英国	150
AAM 法国	30
AAM 西班牙	200
VC 烟台	50
VC 无锡	50
AGLA	35

公司的质量控制能力使得公司在开拓境内客户时在品质和成本上具备优势，能够快速高效地通过样品验收批准并投入批量生产。

③产品交付能力

公司依据客户需求设计了柔性自动化生产线，能够快速切换产线，并配备了充足的库存储备和自有运输车辆，能够做到及时交付与服务到门。同时，为了克服各地区库存与物流管控的复杂性，公司在 ERP 平台基础上开发了 BI 分析系统，将订单与生产环节、仓储环节、运输环节联动，在确保客户供货安全的基础上，减少各环节的产品积压，高效完成产品的交付。

公司的产品交付能力使得公司的产品能够对境内客户实现稳定连续的供应，与客户建立长效的供货机制，有助于获得客户的信赖并逐步提升对新开拓客户的销售规模。

④综合服务客户的能力

公司在多年的国际化运营中，已经积累了丰富的综合服务客户的经验，形成了成熟的管理模式，建立了 24 小时即时沟通、实时掌握信息并快速反应的运行机制，树立了高标准的服务理念。公司综合服务客户的能力有利于维护长期稳定的合作关系，增强客户黏性。

综上，公司对于开拓境内客户有明确的方案和目标，且公司具备开发境内客户所需的研发能力、质量控制能力、产品交付能力和综合服务客户的能力。因此，公司存在明确的开拓境内客户的长远规划，且具备开拓境内客户的能力。

2、境内客户开拓及订单获取情况

2021 年 1-6 月及 2020 年度，公司来自境内客户的主营业务收入如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度
来自境内客户的主营业务收入（万元）	4,686.79	6,105.46
占主营业务收入比例	19.15%	15.93%

2018 年度 2019 年度由于尚无疫情影响，公司的业务定位主要面向海外客户，自 2020 年开拓境内客户的规划制定以来，公司向境内客户销售的收入占比有明显提升，自 2020 年起公司新开拓的主要境内客户及向其销售的产品如下表所示：

序号	客户名称 ^注	开发时间	产品	产品类别
1	蜂巢传动	2020 年 7 月	齿轮	变速器零件
2	青岛裕晋	2020 年 6 月	炉架、煎盘	灶具零件
3	东风十堰	2020 年 6 月	飞轮环	发动机飞轮

4	德州力硕	2020 年 6 月	配重片	健身器材
5	河北达丰	2020 年 8 月	FD 管板、FD27 管板	工业机械
6	康纳斯	2020 年 8 月	安全螺母、螺杆焊接件、调节杆	标准件
7	福利五金	2020 年 7 月	上联板、油箱前托架、后泥板支架、前左侧后支架	五金零件
8	山东凡一	2021 年 5 月	脚踏杆宽板、脚踏杆窄板、脚垫固定	健身器材
9	山东众磊鑫	2021 年 1 月	脚踏杆宽板、脚踏杆窄板、脚垫固定	健身器材
10	扬州恒通	2021 年 6 月	齿轮	变速器零件
11	天津武藏	2021 年 7 月	齿轮	变速箱零件
12	AAM 常熟	2020 年 7 月	飞轮环、轮毂、皮带轮、惯性轮、平衡轴	汽车零部件

注：德州力硕指德州力硕健身器材配件有限公司，福利五金指山东省宁津县福利五金弹簧厂，河北达丰指河北达丰航空科技有限公司，康纳斯指山东康纳斯体育器材有限公司，山东众磊鑫指山东众磊鑫健身器材有限公司，山东凡一指山东凡一体育科技有限公司，扬州恒通指扬州市恒通环保科技有限公司，天津武藏指武藏汽车零部件(天津)有限公司，下同。

2020 年度及 2021 年 1-6 月，公司向上述已开拓的主要境内客户的销售收入及销售数量如下：

客户名称	2021 年 1-6 月		2020 年度	
	销售收入(万元)	销售数量(万件)	销售收入(万元)	销售数量(万件)
蜂巢传动	733.27	143.92	183.66	47.81
青岛裕晋	662.74	27.44	256.38	13.83
东风十堰	68.19	0.28	79.16	0.32
德州力硕	53.75	3.87	42.78	3.45
河北达丰	4.59	0.22	1.96	0.00
康纳斯	3.62	3.41	0.09	0.11
福利五金	1.85	2.09	1.52	1.84
山东凡一	0.25	0.19	-	-
山东众磊鑫	0.05	0.05	-	-
合计	1,528.30	181.47	565.55	67.37

2020 年度及 2021 年 1-6 月，公司对新开拓的主要境内客户在销售数量和销售收入上均有显著增长，总体订单量有较大的提升。就具体项目而言，公司对主要客户的重点合作项目情况及阶段性进展如下：

(1) 蜂巢传动项目

2020 年 7 月，公司与蜂巢传动进行初次业务接洽，就承接蜂巢传动变速箱齿轮零件的精加工项目进行了多轮次讨论。项目初期开发过程中的主要难点在于

公司的产能受限，后公司决策投入大量资金支持，全力配合项目的推进，促进了项目的尽快落地。2020 年 9 月，公司进行了初次样品开发，并获得了客户的验收批准。蜂巢传动对公司进行了全体系审核，对公司的精加工能力和质量管理体系表示认可，在半年内陆续将 8 个产品全部移交给公司进行生产。

根据客户预测订单，此项目 2021 年总需求量在 80 万套左右，在 2022 年之后每年需求将达到 100 万套以上。另外，作为此项目的延伸项目，蜂巢传动其他型号的变速箱齿轮精车项目也在逐步转移到公司生产，将进一步提升订单量。

（2）青岛裕晋项目

2020 年 6 月，公司与青岛裕晋进行初次业务接洽，对灶具零件的铸造加工项目进行讨论，公司针对该类产品设计了柔性自动化生产线，迅速投入生产，目前已稳定连续生产。

（3）东风十堰项目

2020 年 6 月，公司与东风十堰进行初次项目接洽，并开始进行飞轮项目的开发，7 月交付样品后进入批量生产。在本项目合作期间，东风十堰将公司推荐进入东风集团供应商体系，为公司获得与东风集团内其他公司开展业务合作的机会奠定了基础。

此外，目前公司正积极开拓新能源市场，在新能源业务方面主要对接的境内客户开发项目有小鹏汽车变速箱齿轮项目（样品开发阶段）、电动重卡电池换电站项目（样品开发阶段）等。具体情况如下：

序号	客户名称 ^{注1}	开发时间	产品	产品类别
1	宜宾金茂	2021 年 7 月	JM 定位销	电动重卡换电站零件
			JM 勾爪组焊	
			JM 铜套	
			JM 交叉轴 1 号	
			JM 交叉轴 2 号	
2	山东泰金	2021 年 8 月	飞轮环 343 号 ^{注2}	小鹏电动车变速器零件
			飞轮环 344 号	

注 1：宜宾金茂指宜宾金茂科易智慧交通科技有限公司，山东泰金指山东泰金精锻股份有限公司。

注 2：此处所列飞轮环为变速器齿轮。

综上，公司存在明确的开拓境内客户的规划，且具备按照规划开拓境内客户

的能力。自 2020 年规划制定以来，公司积极开拓境内客户，向境内客户销售的收入占比有明显提升。目前公司从境内客户获取的订单量处于快速增长的态势，结合过去开发项目的经验及在手的开发项目情况，预计未来公司从境内客户获取的订单量将会持续增长。

二、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构及申报会计师执行了如下核查程序：

1、通过公开渠道查询疫情数据及有关新闻资料，梳理公司的主要客户所在区域的疫情发展态势；

2、通过比较公司月均产品出库量并结合向客户发送邮件询问的方式，了解公司主要客户当前生产经营状态；

3、通过获取并核对公司客户的合同或订单、出库凭证、结算资料、出口报关单、提单、回款凭证和资金流水、产品售后退回资料等方式对公司报告期内各期的主要客户的交易信息的真实性、准确性和完整性进行核查；

4、对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认；

5、通过公开渠道查询公司主要客户、产品对应的主要品牌车型的销售数据，核查公司销售收入的增长情况与下游产销情况是否匹配；

6、取得公司《市场业务拓展中长期规划》，了解公司在开拓境内客户方面的具体规划及能力；

7、取得公司 2020 年制定规划以来新开发的境内客户清单及同该等客户合作的具体项目情况及进展，了解开拓境内客户的过程及订单获取情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、截至本意见落实函回复日，公司的主要客户所在区域中，国内地区疫情形势基本稳定，区域性反弹偶有发生，海外各国防疫措施和力度各有不同，总体

而言疫情形势仍然严峻。但除少部分客户由于产品业务转移等原因提货量有所下降外，2021 年 1-7 月主要客户的提货量相比去年同期有较大提升，生产经营状态良好，疫情对公司主营业务的不利影响因素已经基本消除。

2、公司 2021 年 1-6 月经审阅后实现的收入及扣非后归母净利润相比 2019 年、2020 年同期大幅增长原因合理，与公司实际经营情况相符。公司收入的增长情况与下游客户的产销数据并不完全一致，主要系公司主要客户多为大型跨国集团，业务门类较多，产品体系复杂，而公司向主要客户销售的产品仅与其部分业务相关，且销售规模相比客户体量而言很小，与客户的整体产销情况无法完全对应，但收入的增长情况与终端车型或品牌的产销数据基本匹配。

3、公司存在明确的开拓境内客户的规划，且具备按照规划开拓境内客户的能力。自 2020 年规划制定以来，公司积极开拓境内客户，向境内客户销售的收入占比有明显提升。目前公司从境内客户获取的订单量呈现快速增长的态势，结合过去开发项目的经验及在手的开发项目情况，预计未来公司从境内客户获取的订单量将会持续增长。

问题 2：关于行业发展趋势及潜在风险

申请文件及问询回复显示，发行人产品主要为发动机减振器零部件，主要应用于燃油汽车，少部分产品用于混动汽车。发行人生产的电动汽车产品主要为发动机架。由于发行人生产线属于柔性生产线，燃油汽车、混动汽车及电动汽车使用的生产线可以根据生产计划进行调整安排。

公开资料显示，欧美等发行人主要外销收入来源地区均制定了燃油车退出时间表。

请发行人：

（1）进一步说明发行人是否具备开拓新能源汽车相关部件的技术储备，发行人发动机减振器零部件制造技术在新能源汽车领域是否存在应用空间。

（2）结合新能源汽车对传统燃油汽车的替代趋势、各年燃油车销量情况、世界各国对燃油车纷纷制定退出时间表等行业背景，说明发行人是否存在明确的应对措施以面对汽车行业发展趋势。

（3）结合新能源汽车与燃油车所需零配件的区别、两类零配件的生产流程、发行人新能源汽车相关产品报告期实现收入金额较低等情况，说明“发行人采用的生产线为柔性生产线，燃油汽车、混动汽车及电动汽车使用的生产线可以根据生产计划进行调整安排”表述的依据及准确性；结合发行人现有生产设备、生产工艺说明发行人是否具备快速切入新能源产品市场的能力。

（4）结合上述情形进一步修改完善招股说明书中风险提示信息。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）进一步说明发行人是否具备开拓新能源汽车相关部件的技术储备，发行人发动机减振器零部件制造技术在新能源汽车领域是否存在应用空间

1、发行人的生产工艺及技术储备在金属零部件加工行业具有广泛适用性

公司现有工艺主要系铸造、机加工、热处理、表面处理等现代机械设备及其零部件生产加工行业的关键工艺，该等工艺是指通过加工设备对金属原材料进行加工，使其尺寸、形状、性质等发生改变，从而成为质量、精度等满足特定需求

产品的过程，在金属零部件加工方面具有较为广泛的应用，技术及工艺水平高低直接决定了零部件产品的精度及可靠性。

在生产经营过程中，公司形成并掌握的智能制造、铸造、机加工及表面处理等一系列核心技术均为相关工艺的关键技术，在公司生产经营过程中广泛应用，并能够有效地用于新产品的研发与生产。

公司自成立以来专注于汽车零部件的研发和生产，随着自身技术水平的不断提升以及对汽车零部件研发的不断深入，公司已经形成了皮带轮、轮毂、惯性轮、飞轮环四大成熟发动机减振器零部件产品体系，并根据发动机减振器零部件制造技术研发拓展了平衡轴、质量块、内芯、发动机支架、变速器组件等其他汽车零部件产品，以及游艇及轮船精密零部件、铁路零部件、发电机零部件、农机零部件、医疗器械零部件、电梯零部件等其他零部件产品，公司的工艺技术在金属零部件加工行业具有广泛的应用空间。

2、发行人具备开拓新能源汽车相关部件的技术储备

发行人历来重视技术积累和持续创新，通过技术进步提高产品性能质量、开发新产品、研发自动化设备、提升数字化水平，并取得了丰富的技术成果。在生产经营过程中，公司不断积累自身生产制造经验、自主研究行业前沿技术，形成了一批广泛应用于生产制造过程中的研发成果与专有技术，使公司在铸造、机加工、表面处理、产品检测等环节拥有核心技术支持。公司主要核心技术储备情况如下：

序号	核心技术	应用环节
1	先进模具设计及制造技术	模具设计及制造
2	模流分析技术	模具设计
3	铸件零缺陷设计及控制技术	铸造
4	铁屑及铁粉循环利用技术	铸造
5	碾环工艺改进技术	锻造
6	工业机器人辅助数控机械加工技术	机加工
7	机器视觉辅助数控机械加工技术	机加工
8	集中供液系统	机加工
9	干式金属切削技术	机加工
10	CNC加工	机加工

序号	核心技术	应用环节
11	切削改进技术	机加工
12	汽车零部件清洁电泳技术	表面处理
13	自动检测技术	产品检测

公司在长期生产经营过程中取得技术积累涵盖了公司各主要工艺环节，使得公司在加工薄壁及异型等零部件、生产效率、绿色制造等方面均具有竞争优势。该等技术储备是公司进入新能源汽车领域的重要基础，公司依据现有技术储备，研发和生产新能源汽车零部件，并在此过程中不断积累新能源汽车零部件生产加工经验，进一步丰富公司的技术储备。

3、发行人发动机减振器零部件制造技术在新能源汽车领域存在应用空间

具体以公司产品为例，发行人发动机减振器零部件制造技术在新能源汽车领域的应用空间如下：

（1）公司技术在纯电动车领域的应用

公司技术既能应用于燃油汽车又能应用于纯电动车的示例如下：

产品名称	机架12号	发动机架11号
应用领域	纯电动车底盘减振	燃油车底盘减振
工艺说明	①此件为异形件，对工装定位、压紧要求较高 ②材质：铸件（EN-GJS-400）	①此件为异形件，对工装定位、压紧要求较高 ②材质：铸件（EN-GJS-500）
生产线安排	铸造线、加工中心、电泳涂装线、压力机	铸造线、加工中心
公司主要进行的生产工艺	铸造、机加工（铣削）、表面处理、压装	铸造、机加工（铣削）

产品名称	飞轮环343号	飞轮环307号
应用领域	纯电动车传动齿轮	燃油车传动齿轮
工艺说明	①公差等级：IT7 ②外圆无V型槽 ③材质：锻件FECO001	①公差等级：IT7 ②外圆无V型槽 ③材质：锻件FECO001
生产线安排	数控车床、加工中心	数控车床
公司主要进行的生产工艺	机加工（车削、钻铣）	机加工（车削）

（2）公司技术在混动汽车零部件领域的应用

公司技术在混动汽车零部件领域的示例如下：

产品名称	飞轮环264号	轮毂128号
应用领域	混动发动机减振	混动发动机减振
工艺说明	①零件壁厚6mm,属于薄壁零件,加工易变形 ②粗糙度: Rz10 ③公差等级: IT10 ④尺寸: 最大直径126mm ⑤材质: 锻件Q345B	①零件壁厚最小处3mm,属于薄壁零件,加工易变形 ②粗糙度: Rmax 8、Rmr2 > 70% 、fineturned lefthand max. 1° ③公差等级: IT7 ④外圆有V型槽,切削力大 ⑤材质: 锻件Q345
生产线安排	数控车床	数控车床、加工中心、动平衡机
公司主要进行的生产工艺	机加工(车削)	机加工(车削、钻孔)、动平衡

(3) 公司技术在轻量化汽车零部件领域的应用

未来新能源汽车要求零件更加轻量化,目前公司已经积累了轻量化零部件的生产技术及经验如下:

产品名称	惯性轮139号
应用领域	轻合金零部件
工艺说明	①公差等级: IT7 ②外圆无V型槽 ③材质: 铝棒料EN AW-6082
生产线安排	数控车床、加工中心、动平衡机
公司主要进行的生产工艺	机加工(车削、铣削、钻孔)、动平衡

综上,公司当前的铸造、机加工等工艺技术可以应用于纯电动汽车零部件、混动汽车零部件及轻量化汽车零部件等产品的加工生产。上述产品均为公司运用现有发动机减振器零部件制造技术生产的新型产品,公司发动机减振器零部件制造技术在新能源汽车领域存在应用空间。

(二) 结合新能源汽车对传统燃油汽车的替代趋势、各年燃油车销量情况、世界各国对燃油车纷纷制定退出时间表等行业背景,说明发行人是否存在明确的应对措施以面对汽车行业发展趋势

1、新能源汽车对传统燃油汽车的替代趋势、各年燃油车销量情况、世界各国对燃油车纷纷制定退出时间表等行业背景

近年来,世界各国大力促进新能源汽车的发展,新能源汽车大致体现出混合动力汽车、纯电动汽车、燃料电池汽车三条路线并行发展的趋势。根据 OICA 数据,2018年至2020年,全球汽车销量分别为9,506万辆、9,130万辆以及7,797

万辆；根据中汽协数据，全球新能源汽车销量 217 万辆、232 万辆以及 310 万辆；根据上述数据计算，2018 年至 2020 年，全球燃油汽车销量分别为 9,289 万辆、8,898 万辆及 7,487 万辆，全球燃油汽车销量呈现下滑趋势。

随着新能源汽车技术的不断成熟，世界各国对燃油车的退出时间进行研究，并逐步制定退出时间表，具体情况如下：

国家/地区	提出时间	来源	实施时间
中国	2020	国务院办公厅	到 2025 年，新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的 20%左右
美国加州	2021	行政命令	2035
德国	2016	议案	2030
法国	2017	官员口头表态	2040
英国	2020	首相书面表态	2030
印度	2017	官员口头表态	2030
日本	2020	日本经济产业省研究中	2030 年代中期

注：根据公开信息收集整理。

根据世界各主要汽车消费国的相关政府文件及相关人员表态，各国预计于 2030 年至 2040 年逐步淘汰燃油车，但由于新能源汽车的发展仍存在一定不确定性，该等退出时间仍属于预期阶段，尚未正式落地。

2、发行人是否存在明确的应对措施以面对汽车行业发展趋势

针对全球新能源发展趋势，公司制定了中长期规划，从技术研发、人才储备、市场开拓、丰富产品线等多方面制定措施以顺应新能源汽车发展趋势。

（1）技术储备

在技术储备方面，公司要在现有的技术基础上逐步发展新能源汽车零部件的生产加工能力，主要是提高轻量化产品的生产加工能力、提高新能源汽车及传统汽车通用零部件的生产加工能力、提高新能源汽车专用零部件的生产加工能力。

截至本次意见落实函回复日，公司已初步具备轻合金产品的生产加工能力，并成功生产了轻合金零部件惯性轮 139 号。同时，公司的募投项目“年产 2.5 万吨轻质合金精密锻件项目”将在现有产线基础上，进一步对公司的产业链进行纵向扩充，该项目投产后，公司将新增轻合金锻造生产能力，进一步提高公司在轻

合金产品上的竞争力。公司已具备新能源汽车及传统汽车通用零部件的加工能力，实现了纯电动变速箱壳体、齿轮、机架等通用零部件的生产加工。公司已初步具备新能源汽车专用零部件的生产加工能力，公司已实现混动汽车发动机减振器零部件的生产加工。

东利机械于 2014 年起成为高新技术企业，已被列入河北省 2021 年度新建技术创新中心名单；子公司山东阿诺达被命名为德州市 2020 年绿色标杆企业，已被列入 2021 年度山东省“专精特新”中小企业名单。

(2) 人才储备

在人才储备方面，公司重视研发团队的建设，不断引入新的研发人才、建立新的研发团队，报告期内，公司研发团队人员逐年上升。同时，为应对新能源汽车带来的新型零部件需求，公司设立后市场研发中心，在开拓汽车后市场的同时，为公司的新产品试验提供基础。

(3) 市场开拓

公司一直专注于汽车零部件的研发、生产和销售，经过多年发展，公司树立了良好的产品口碑，积累了一批国际重点客户，产品应用于全球各大汽车品牌。一方面，公司要在服务现有客户的基础上配合客户的新产品开发计划，与客户一同向新能源汽车零部件公司转型；另一方面，公司要进一步开发新能源汽车客户，获取新能源汽车产品，主动参与新能源汽车进程。

(4) 丰富产品线

随着公司综合实力的提高，公司在专注汽车发动机减振器零部件的基础上，逐渐开发其他新产品，逐渐摆脱对燃油发动机零部件的依赖，开发平衡轴类、电机轴类、整车减振质量块及内芯类、纯电动汽车支架类、底盘支架类、差速器组件等其他汽车零部件产品，以及游艇及轮船精密零部件、铁路零部件、发电机零部件、农机零部件、医疗器械零部件、电梯零部件等其他零部件产品。

报告期内，公司基于发展规划稳步发展，公司非传统燃油汽车零部件产品销量占比逐年上升，具体情况如下：

单位：万件

销量	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
----	--------------	---------	---------	---------

销量	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
非传统燃油发动机产品	93.48	273.60	172.41	142.60
占比	25.53%	16.84%	11.38%	10.92%

综上，公司制定了明确且合理的应对措施以应对汽车行业发展趋势，且在报告期内逐步落实，降低传统燃油汽车零部件占比。

（三）结合新能源汽车与燃油车所需零配件的区别、两类零配件的生产流程、发行人新能源汽车相关产品报告期实现收入金额较低等情况，说明“发行人采用的生产线为柔性生产线，燃油汽车、混动汽车及电动汽车使用的生产线可以根据生产计划进行调整安排”表述的依据及准确性；结合发行人现有生产设备、生产工艺说明发行人是否具备快速切入新能源产品市场的能力

1、结合新能源汽车与燃油车所需零配件的区别、两类零配件的生产流程、发行人新能源汽车相关产品报告期实现收入金额较低等情况，说明“发行人采用的生产线为柔性生产线，燃油汽车、混动汽车及电动汽车使用的生产线可以根据生产计划进行调整安排”表述的依据及准确性

（1）新能源汽车与燃油车所需零配件的差异

新能源汽车生产与传统汽车生产的主要差异有：三电系统取代传统动力总成，智能网联需求带来电子系统零部件需求，轻量化需求对零部件的材质、工艺提出了新的要求。除上述差异外，新能源汽车零部件与传统汽车零部件仍存在许多相似性。其中，生产轻量化零部件产品及通用汽车零部件产品具备广阔的市场前景，成为公司进入新能源汽车领域的重要落脚点。

公司能够生产的或具有研发经验的新能源汽车零部件与燃油汽车零部件的具体区别及生产流程如下：

项目	新能源汽车	燃油汽车
产品名称	机架12号	发动机架11号
应用领域	纯电动车底盘减振	燃油车底盘减振
工艺说明	①此件为异形件，对工装定位、压紧要求较高 ②材质：铸件（EN-GJS-400）	①此件为异形件，对工装定位、压紧要求较高 ②材质：铸件（EN-GJS-500）
生产线安排	铸造线、加工中心、电泳涂装线、压力机	铸造线、加工中心

项目	新能源汽车	燃油汽车
公司主要进行的生产工艺	铸造、机加工（铣削）、表面处理、压装	铸造、机加工（铣削）
产品名称	飞轮环343号	飞轮环307号
应用领域	纯电动车传动齿轮	燃油车传动齿轮
工艺说明	①公差等级：IT7 ②外圆无V型槽 ③材质：锻件FECO001	①公差等级：IT7 ②外圆无V型槽 ③材质：锻件FECO001
生产线安排	数控车床、加工中心	数控车床
公司主要进行的生产工艺	机加工（车削、钻孔）	机加工（车削）
产品名称	飞轮环264号	飞轮环166号
应用领域	混动发动机减振	燃油发动机减振
工艺说明	①零件壁厚6mm，属于薄壁零件，加工易变形 ②粗糙度：Rz10 ③公差等级：IT10 ④尺寸：最大直径126mm ⑤材质：锻件Q345B	①零件壁厚6.5mm，属于薄壁零件，加工易变形 ②粗糙度：Ra3.2MAX ③公差等级：IT9 ④尺寸：最大直径为229.97mm ⑤材质：锻件Q345C
生产线安排	数控车床	数控车床
公司主要进行的生产工艺	机加工（车削）	机加工（车削）
产品名称	轮毂128号	轮毂112号
应用领域	混动发动机减振	燃油发动机减振
工艺说明	①零件壁厚最小处3mm，属于薄壁零件，加工易变形 ②粗糙度：Rmax 8、Rmr2 > 70%、fineturned lefthand max. 1° ③公差等级：IT7 ④外圆有V型槽，切削力大 ⑤材质：锻件Q345	①零件壁厚最小处3mm，属于薄壁零件，加工易变形 ②粗糙度：Rmax 8、Rmr2 > 70%、fineturned lefthand max. 1° ③公差等级：IT7 ④外圆无V型槽 ⑤材质：锻件16MnCr5
生产线安排	数控车床、加工中心、动平衡机	数控车床、加工中心、动平衡机
公司主要进行的生产工艺	机加工（车削、钻孔）、动平衡	机加工（车削、钻孔）、动平衡

根据上表，两类零部件的工艺要求、生产线、生产流程等不存在较大差异，公司已能够实现部分新能源汽车零部件的生产。

（2）公司新能源汽车相关产品报告期实现收入金额较低的原因

2018年至2020年，全球新能源汽车销量占比分别为2.28%、2.54%及3.98%，相较于传统燃油汽车，新能源汽车销量仍然相对较少。根据《新能源汽车产业发展规划（2021—2035年）的通知》（国办发〔2020〕39号），到2025年，我国

新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的 20%左右。因此，在全市场新能源汽车占比仍然较低的情况下，公司新能源汽车相关产品报告期实现收入金额较低。

为应对新能源汽车的发展趋势，公司跟随市场发展逐步推出新能源汽车产品，提升非传统燃油汽车零件业务。2021 年上半年，公司非传统燃油汽车零部件产品销量占比达 25.53%。公司的业务发展与新能源汽车市场现状及国家发展战略相匹配。

（3）说明“发行人采用的生产线为柔性生产线，燃油汽车、混动汽车及电动汽车使用的生产线可以根据生产计划进行调整安排”表述的依据及准确性

综上，公司生产的新能源汽车零部件与燃油汽车零部件所需零配件的工艺要求、生产线、生产流程等不存在较大差异，公司主要根据新能源汽车行业的发展逐步推进新能源汽车产品的研发生产，目前已初步具备新能源汽车零部件的生产加工能力，“发行人采用的生产线为柔性生产线，燃油汽车、混动汽车及电动汽车使用的生产线可以根据生产计划进行调整安排”表述准确。

2、结合发行人现有生产设备、生产工艺说明发行人是否具备快速切入新能源产品市场的能力

公司基于现有生产设备、生产工艺及生产加工经验已在如下领域进行生产及研发：

序号	领域	产品	主要原材料	主要加工设备	主要生产工艺	加工经验
1	燃油汽车	轮环类零件	铸铁、碳钢、合金结构钢和轻质合金	数控车床、加工中心	铸造、锻造、机械加工等	系东利机械的主要产品，加工经验丰富
	新能源汽车	轮环类零件	铸铁、碳钢、合金结构钢和轻质合金	数控车床、加工中心	铸造、锻造、机械加工等	已有较多产品应用于混动汽车
2	燃油汽车	齿轮	合金结构钢、碳钢、工具钢	数控车床、滚齿、插齿、齿轮磨	锻造、机械加工等	已为蜂巢传动批量供货变速箱齿轮
	新能源汽车	齿轮	合金结构钢、碳钢、工具钢	数控车床、滚齿、插齿、齿轮磨	锻造、机械加工等	已为扬州恒通开发变速箱齿轮
3	燃油汽车	平衡轴、传	合金结构钢、碳钢	数控车床、搓	铸造、锻造、机械	拥有轴类零

		动轴		齿、数控磨床、加工中心	加工等	件生产加工经验
	新能源汽车	电机轴、传动轴	合金结构钢、碳钢	数控车床、搓齿、数控磨床、加工中心	铸造、锻造、机械加工等	处于研发试制阶段
4	燃油汽车	壳体、变速箱箱体	铸铁、轻质合金	加工中心	铸造、锻造、机械加工等	拥有变速箱箱体生产加工经验
	新能源汽车	变速箱箱体、电机壳、前后端盖	铸铁、轻质合金	加工中心	铸造、锻造、机械加工等	拥有电机壳体及端盖生产加工经验
5	燃油汽车	支架	铸铁和轻质合金	加工中心	铸造、机械加工等	拥有燃油汽车支架生产经验
	新能源汽车	支架	铸铁和轻质合金	加工中心	铸造、机械加工等	拥有纯电动汽车支架生产经验
6	燃油汽车	悬架减震器	合金结构钢、碳钢、轻质合金	数控车床、加工中心	合金结构钢、碳钢、轻质合金	处于试验阶段
	新能源汽车	悬架减震器	合金结构钢、碳钢、轻质合金	数控车床、加工中心	合金结构钢、碳钢、轻质合金	处于试验阶段

截至本次意见落实函回复日，公司已具备铸造、机加工、热处理、表面处理等现代机械设备及其零部件生产加工行业的关键工艺，未来随着募投项目的逐步投产，公司将新增锻造生产能力，进一步提高公司的全流程生产加工能力。

综上，公司具有新能源产品所需的基础性加工设备及生产工艺，具备快速切入新能源产品市场的能力。

（四）结合上述情形进一步修改完善招股说明书中风险提示信息

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（六）向新能源汽车领域发展不达预期的风险”及“第四节 风险因素”之“一、创新风险”之“（三）向新能源汽车领域发展不达预期的风险”补充披露：“

目前新能源汽车产业发展迅速，未来随着新能源汽车购买成本降低、续航能力提升、配套充电设施等逐渐完善、安全性能逐渐提升，**同时，世界各国对燃油车纷纷制定退出时间表，新能源汽车逐渐替代传统燃油汽车是全球性趋势。**公司目前的汽车零部件产品可以应用于燃油汽车、混动汽车及电动汽车，但主要用于燃油汽车，发行人 86.66%的产品应用于燃油汽车，8.15%的产品应用于混动汽车，0.02%的产品应用于电动汽车（2021 年第一季度占主营业务收入比例）。

公司未来计划将主营业务与新能源汽车产业进行进一步融合，逐步实现由传统汽车零部件供应商向新能源汽车零部件供应商的转型，但如果由于技术、市场等原因公司不能及时完成新能源汽车零部件的开发或不能顺利开拓新能源汽车市场，导致公司向新能源汽车领域发展不达预期，则将在一定程度上影响公司市场占有率，并对公司的持续盈利能力产生影响。

”

二、发行人补充披露

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（六）向新能源汽车领域发展不达预期的风险”及“第四节 风险因素”之“一、创新风险”之“（三）向新能源汽车领域发展不达预期的风险”中补充披露了相关风险提示信息。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构履行了如下核查程序：

- 1、访谈公司技术人员，了解公司现有生产工艺及技术储备的具体情况；
- 2、访谈公司管理层，了解公司的历史沿革及发展规划；
- 3、取得公司主要新能源汽车产品的设计图纸，了解其关键生产工艺及主要参数；
- 4、查阅汽车行业相关资料，查询新能源汽车对传统燃油汽车的替代趋势、各年燃油车销量情况、世界各国对燃油车制定的退出时间等资料；
- 5、取得公司制定的中长期规划，核查公司的执行情况；
- 6、取得公司的非传统燃油发动机产品明细，复核该等产品的收入情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

- 1、公司的生产工艺及技术储备在金属零部件加工行业具有广泛适用性，具体而言，公司具备开拓新能源汽车相关部件的技术储备，发行人当前的铸造、机

加工等工艺技术可以胜任混动汽车零部件、通用汽车零部件（既能用于新能源汽车，又能用于燃油汽车）及轻量化汽车零部件等产品的加工生产，公司发动机减振器零部件制造技术在新能源汽车领域存在应用空间。

2、针对全球新能源发展趋势，公司制定了中长期规划，从技术研发、人才储备、市场开拓、丰富产品线等多方面制定措施以顺应新能源汽车发展趋势，且在报告期内逐步落实发展规划。

3、公司生产的新能源汽车与燃油车所需零配件的工艺要求、生产线、生产流程等不存在较大差异，公司主要根据新能源汽车行业的发展逐步推进新能源汽车产品的研发生产，目前已具备新能源汽车零部件的生产加工能力，“发行人采用的生产线为柔性生产线，燃油汽车、混动汽车及电动汽车使用的生产线可以根据生产计划进行调整安排”表述准确；发行人具有基础性加工设备及生产工艺，具备快速切入新能源产品市场的能力。

4、目前新能源汽车产业发展迅速，未来随着新能源汽车购买成本降低、续航能力提升、配套充电设施等逐渐完善、安全性能逐渐提升，同时，世界各国对燃油车纷纷制定退出时间表，新能源汽车逐渐替代传统燃油汽车是全球性趋势。公司目前的汽车零部件产品可以应用于燃油汽车、混动汽车及电动汽车，但主要用于燃油汽车，发行人 86.66%的产品应用于燃油汽车，8.15%的产品应用于混动汽车，0.02%的产品应用于电动汽车（2021 年第一季度占主营业务收入比例）。公司未来计划将主营业务与新能源汽车产业进行进一步融合，逐步实现由传统汽车零部件供应商向新能源汽车零部件供应商的转型，但如果由于技术、市场等原因公司不能及时完成新能源汽车零部件的开发或不能顺利开拓新能源汽车市场，导致公司向新能源汽车领域发展不达预期，则将在一定程度上影响公司市场占有率，并对公司的持续盈利能力产生影响。

问题 3：关于运输费用

申请文件及问询回复显示：

（1）发行人 2020 年计入销售费用的运输装卸费金额大幅下降，发行人披露原因为与合同履行相关的运费在新收入准则实施后作为合同履行成本列报，随销售结转至营业成本所致。

（2）2021 年 1-3 月发行人境外运输费用 670.22 万元，占外销收入比例 6.33%，相比以往年度大幅上升。

请发行人：

（1）进一步说明发行人实施新收入会计准则前后，关于运输装卸费的会计入账方式及依据，运输装卸费是否存在分别计入营业成本及费用情形，同时量化说明各期运输装卸费与发行人销量的匹配性。

（2）结合发行人外销收入占比较高及报告期内外销运输市场行情变化情况，分析说明是否存在运输费用大幅上升导致影响发行人盈利能力的情形，发行人是否具备明确有效的应对措施，发行人关于运输费用是否与下游客户存在协商承担机制或产品调价机制。

（3）量化分析 2021 年海运仓位紧张以及费用上涨对发行人经营业绩的具体影响，并在招股说明书中充分提示相关风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并就报告期内发行人是否存在体外代垫成本、费用情形发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）进一步说明发行人实施新收入会计准则前后，关于运输装卸费的会计入账方式及依据，运输装卸费是否存在分别计入营业成本及费用情形，同时量化说明各期运输装卸费与发行人销量的匹配性

1、实施新收入会计准则前后的账务处理

（1）实施新收入会计准则前公司的账务处理

在实施新收入会计准则前：公司将产品销售给客户，并将产品送至客户指定地点，对由公司承担运费的情况，公司将该部分运输费用作为销售费用核算。除外部客户销售会产生运输费用，对合并范围内主体之间调拨存货发生关联交易也产生运输费用，公司作为销售费用核算。公司账务处理是在运输单位已经提供相关运输服务之后，按照当月实际应结算的运输费用金额计入销售费用。

（2）实施新收入会计准则后公司的账务处理

在实施新收入会计准则后：公司将产品销售给客户，并将产品送至客户指定地点，根据公司与客户的约定，在货物送达至指定地点之前，相关商品的控制权尚未转移至客户，公司承担运费，并将货物运输至客户指定的仓库或者港口，属于公司为了履行合同而从事的运输活动，不属于单项履约义务，相应的运输成本属于销售合同的履约成本，公司将该部分运输费用记入主营业务成本。除外部客户销售外，公司对合并范围内主体之间调拨存货发生关联交易产生的运输费用，公司认为该部分存货不是为对外客户履约产生的运输活动，没有对应的销售合同，运输费用不属于履约合同发生的成本，公司继续在销售费用核算。

（3）运输装卸费是否存在分别计入营业成本及费用情形

如上所述，在新收入准则实施前，公司运输费用均在销售费用核算，在新收入准则实施后，公司运输费用存在分别计入营业成本及销售费用情形，属于外部客户销售合同履约相关的运输费用在主营业务成本核算，属于内部调拨的运输费用在销售费用核算。

2、量化说明各期运输装卸费与发行人销量的匹配性

（1）报告期内公司运输平均单价分析

报告期内按公司产品销售数量计算运输平均单价，具体情况如下：

单位：万元、万件

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
运输装卸费 ^注	687.41	1,207.72	1,194.71	1,222.84
销售数量	546.48	1,625.08	1,514.43	1,305.54
运输平均单价（元/件）	1.26	0.74	0.79	0.94

注：运输装卸费，2020 年、2021 年 1-3 月金额为销售费用和主营业务成本列支的运输装卸费之和，下同。

报告期内公司运输平均单价，2018 年度较高，2019 年、2020 年较稳定，2021 年 1-3 月上涨较快。

2018 年运输平均单价较高，主要系当期存在客户部分订单要求比较紧急，公司会选择运输时间更短的空运和铁路运输，致使 2018 年运输单价较高。2021 年 1-3 月受集装箱供需紧张的影响，海运价格上涨导致运输单价上涨。

（2）报告期内公司运输装卸费与销量波动分析

①报告期内，公司运输装卸费与销量波动情况统计如下表：

单位：万元、万件

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	金额	变动	金额	变动	金额
运输装卸费	687.41	1,207.72	1.09%	1,194.71	-2.30%	1,222.84
销售数量	546.48	1,625.08	7.31%	1,514.43	16.00%	1,305.54

报告期内公司产品销售数量持续增长，一方面受成熟客户持续开发新产品和前期开发的新产品进入量产期影响；另一方面受公司持续开发新客户，拓展新的业绩增长点所致。报告期内公司运输装卸费 2019 年较 2018 年下降，2020 年较 2019 年增长。相比较 2018 年运输装卸费用最高。

公司销售运输方式有海运、空运、陆运、铁路四种方式，不同的运输方式运输成本不同。境外销售主要运输方式为海运、陆运，报告期内海运占比逐年提升，海运方式占比及海运单价波动等会造成公司运输装卸费波动。

②报告期内公司不同运输方式费用情况如下表：

单位：万元

运输方式	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
海运	577.65	664.48	582.61	488.90
陆运	97.06	452.77	513.92	527.96
空运	7.89	38.38	88.62	144.83
铁路运输	4.81	52.09	9.57	61.15
合计	687.41	1,207.72	1,194.71	1,222.84

2019 年销售数量较 2018 年增长 16.00%，2019 年运输装卸费较 2018 年下降 2.30%，主要原因为 2018 年运输费用单价较高，导致 2019 年销售数量与运输装

卸费用波动趋势相反。其中 2018 年运输费用较高的原因受运输方式因素影响，具体原因为：

A.2018 年度公司根据客户交付需求，采用运输单价较高的空运和铁路的占比较高，导致当期运费金额的增加；

B.2018 年度境外外协业务增加，该部分主要是境外陆运方式，导致境外运输费用上涨。

2020 年销售数量较 2019 年增长 7.31%，2020 年运输装卸费较 2019 年增长 1.09%，运输装卸费增长慢于销售数量增长。主要系：

A.2020 年因疫情影响，外销收入下降，运输批次下降，运输批次从 2019 年 1,529 批次，下降至 1,182 次，下降比例 22.69%，外销数量从 2019 年 1,258.84 万件，下降至 1,210.16 万件，下降比例 3.87%，运输批次下降幅度大于外销销售数量下降幅度，导致运输费用增长较慢；

B.2020 年第三、四季度销售恢复增长，存货周转加快，2020 年期末境外仓存货余额比 2019 年末减少，导致出现销售数量增长，但运输装卸费用增长较慢；

C.2020 年第四季度开始，因疫情冲击海运运力，导致海运仓位紧张，海运单价上升，导致 2020 年海运费增长，抵消了上述运输数量下降的影响，导致境外运输数量下降但运输费用略微增长，但增长速度慢于销售数量增长速度。

综上，公司报告期内运输装卸费与销量波动趋势存在差异，产生差异的原因合理，运输装卸费与销量匹配。

（二）结合发行人外销收入占比较高及报告期内外销运输市场行情变化情况，分析说明是否存在运输费用大幅上升导致影响发行人盈利能力的情形，发行人是否具备明确有效的应对措施，发行人关于运输费用是否与下游客户存在协商承担机制或产品调价机制

1、公司外销收入占比情况

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入	10,589.32	32,221.56	32,798.71	26,368.87
内销收入	2,187.98	6,105.46	5,195.70	6,384.16

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销占比	82.88%	84.07%	86.33%	80.51%

2、外销运输市场行情变化情况

全球海运运力在受到 2020 年“新冠肺炎”疫情冲击后，国际航线运力较为紧张；美欧等多个港口出现“用工荒”，营运效率大幅下降；同时，全球海员供给量超过 1/3 的印度与菲律宾疫情大幅反弹，导致多个国家拒绝载有印度、菲律宾海员的船只入港，进一步加剧了海运成本的上涨。

外销运输市场出现了海运仓位紧张，运费成本不断上涨的情形。

3、运输费用上升影响

公司报告期内外销收入占比较高，超过 80%收入为外销收入。公司外销收入中占比 50%以上为 DAP、DDP 类贸易模式，该贸易模式下，运抵到目的地前的运输费由公司承担，运输费用上升对公司影响较大。

（1）报告期内公司运输费用情况

报告期内公司运费占营业收入比例的情况如下表：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
运输装卸费	687.41	1,207.72	1,194.71	1,222.84
营业收入	12,804.03	38,658.10	38,316.57	32,892.60
运输装卸费占当期营业收入的比例	5.37%	3.12%	3.12%	3.72%

从上表可以看出，2021 年 1-3 月运输装卸费占当期营业收入的比例明显升高，主要受海运集装箱供需紧张，航运价格上涨导致运输费用明显增加。

（2）海运费占运输费用情况

报告期内公司海运运费占运输装卸费总额比例的情况如下表：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
海运运费	577.65	664.48	582.61	488.90
运输装卸费	687.41	1,207.72	1,194.71	1,222.84
海运运费占运输装卸费的比例	84.03%	55.02%	48.77%	39.98%

2021 年 1-3 月海运运费占运输装卸费的比例明显上升，海运运费单价上涨导致公司海运运输费用明显增加。

4、发行人是否具备明确有效的应对措施

自疫情冲击影响海运价格以来，公司积极采取应对措施，减少海运价格上涨对公司的影响。发行人主要采取以下三方面的措施予以应对：

（1）与客户协商解决海运价格上涨的影响，公司主要采取 DAP、DDP 类贸易模式，由公司承担相应产品销售运费，由于运费上涨幅度较大，公司与客户协商解决分摊上涨运费。该项分摊上涨运费谈判因特殊的市场环境变化引起，如果运费上涨全部由公司承担，在商业上有失公平，协商分摊具有商业合理性。公司目前已经与客户岱高协商确定了上涨运费分摊比例，公司、岱高及终端客户各自承担 33.33% 的上涨部分运费。公司与 AAM、VC 也进行协商并取得了较好的进展，双方达成各承担 50% 上涨运费的初步共识，目前正进行最后文本签署阶段，截至本次意见落实函回复日尚未签署正式合同；

（2）与现在合作的物流供应商进行谈判，争取物流供应商缩小涨价的幅度和放缓涨价的频率。另外一方面公司不断开拓新的物流供应商、新港口、新航线等确保公司降低海运成本，也能争取与现有物流供应商的谈判优势，目前公司已新增多家物流供应商，并拓展了青岛、上海、深圳等运输路线；

（3）公司在未来新产品报价时，将提前考虑运费影响，并将与客户提前约定调价机制，根据市场实际变化调整运费。

5、发行人关于运输费用是否与下游客户存在协商承担机制或产品调价机制

疫情影响海运价格属于市场突然出现的特殊情况，在公司之前与客户交易过程中，存在的调价机制主要是针对材料和汇率波动，并未对运费价格变化约定调价机制。在本次海运仓位紧张运费上涨较快的特殊情况下，公司积极与客户进行协商承担运费上涨部分，取得了较好的对冲效果。目前公司主要与客户采取协商承担机制，并未修改现有产品的调价机制，但对于新产品报价时，公司计划引入运费调价机制。

（三）量化分析 2021 年海运仓位紧张以及费用上涨对发行人经营业绩的具体影响，并在招股说明书中充分提示相关风险

1、运输市场变化对经营的影响

公司以外销收入为主，运输市场出现海运仓位紧张、运输单价上涨的变化，导致公司订单交付紧张。

在运输市场出现变化后，公司和客户进行积极沟通，针对市场情况双方及时作出调整予以应对：（1）于客户来说其本身留有一定的安全库存，在下订单时对交期也预留了足够调整空间；（2）于公司来说加大海外仓库的备货量，确保满足客户的订单数量，另外，对存在交期影响的订单，与客户及时沟通争取客户理解，调整新的交期，公司按照新的交期按时交付，对交期特别紧张难以调整的情况，双方协商确定变更运输方式和费用承担问题，改为铁路运输或者航空运输，保证按时交付。

2021 年 1-3 月因船期延长导致交付受影响的订单情况统计如下：

客户	产品	客户要求交付数量（件）	实际交付数量（件）	交付数量缺口（件）	缺口订单金额（美元）
AAM 英国	93 号惯性轮	1,500	1,000	500	5,152.50
AAM 英国	92 号惯性轮	1,500	1,000	500	2,598.00
AAM 法国	84 号轮毂	9,180	0	9,180	29,890.08
AAM 法国	180 号飞轮环	660	330	330	1,236.51
合计		12,840	2,330	10,510	38,877.09

经过客户与公司双方的努力，2021 年运输市场变化对公司按期交货的影响较小。

2、运输市场变化对财务的影响

（1）海运平均单价

报告期内海运平均单价情况如下表：

单位：万元、万件

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
海运运费	577.65	664.48	582.61	488.90
境外销售数量	389.15	1,210.16	1,258.84	989.84
海运平均单价（元/件）	1.48	0.55	0.46	0.49

2021 年 1-3 月海运平均单价上涨明显，较 2020 年度增长 1.70 倍。根据上海航运交易所公布的中国出口集装箱出口指数，2020 年平均月出口集装箱运价指数为 970.65，2021 年 1-3 月平均月出口集装箱运价指数为 1,960.99，2021 年 1-3 月平均月出口集装箱运价指数较 2020 年上升 102.03%，公司运输费用上涨的趋势与市场总体趋势一致。

（2）海运费对毛利率影响

项 目	营业成本未扣除海运费 毛利率	营业成本扣除海运费 毛利率	海运费对毛利率的影响
2020 年度	29.17%	30.89%	-1.72%
2021 年 1-3 月	31.56%	36.07%	-4.51%

海运费对毛利率影响较大，尤其是 2021 年以来海运费上涨较快，降低公司整体毛利率水平。目前，公司正与客户进行协商分摊上涨部分运费，取得了一定的效果，可以部分抵消海运成本上涨带来的影响。

公司主要为 DAP、DDP 类贸易方式，报告期收入占比均超过 50%，2021 年 1-3 月占比 66.07%，该类贸易方式均由公司承担海运费，海运成本上涨对公司毛利率影响较大。虽然公司有部分 FOB、FCA 类贸易方式，该类贸易方式下公司无需承担运费，但若海运市场价格仍持续上涨或处于高位，海外客户因运费大幅上涨将导致采购成本增加，推动终端销售价格上涨，进而对公司的海外销售产生不利影响。

（3）海运价格上涨对公司经营业绩影响的敏感性分析

若未来海运价格持续上涨，将增加公司海运成本，降低公司毛利率。

根据上海航运交易所公布的中国出口集装箱综合运价指数，2021 年 1-3 月平均月出口集装箱运价指数为 1,960.99，2021 年 1-7 月平均月出口集装箱运价指数为 2,174.88，较 2021 年 1-3 月平均数增长 13.65%。

以 2021 年 1-3 月海运平均单价为基础，假设全年海运平均单价变动 20%、40%和 60%三种情形，2021 年全年利润总额根据 1-9 月盈利预测表数据预估全年利润总额。

根据以上假设条件，海运单价变化可能对公司业绩影响的敏感性分析如下：

①情形一：假设上涨的运费全部由公司承担

项目		成本费用变动额 (万元)	利润总额变动额 (万元)	利润总额 变动率
运费价格上涨	20%	434.30	-434.30	-5.39%
	40%	868.59	-868.59	-10.77%
	60%	1,302.89	-1,302.89	-16.16%
运费价格下降	-20%	-434.30	434.30	5.39%
	-40%	-868.59	868.59	10.77%
	-60%	-1,302.89	1,302.89	16.16%

②情形二：假设上涨的运费由公司和客户各分摊一半

项目		成本费用变动额 (万元)	利润总额变动额 (万元)	利润总额 变动率
运费价格上涨	20%	217.15	-217.15	-2.69%
	40%	434.30	-434.30	-5.39%
	60%	651.44	-651.44	-8.08%
运费价格下降	-20%	-217.15	217.15	2.69%
	-40%	-434.30	434.30	5.39%
	-60%	-651.44	651.44	8.08%

由上可见，未来若海运价格进一步上涨，在运输单价低于 40%增长的情况下，对公司未来经营业绩影响较小，如果客户能够分摊一半运费上涨部分，影响将进一步缩小；如果未来运输单价增长超过 40%甚至达到 60%，对公司业绩影响较大。

海运价格 2021 年 1-7 月平均出口集装箱运价指数较 2021 年 1-3 月平均数增长 13.65%，2021 年全年月平均出口集装箱运价指数较 2021 年 1-3 月平均数增长幅度区间在 20%-40%的可能性较大，超过 40%甚至 60%的可能性较小。

公司目前积极与客户协商分摊运输费用上涨部分，也取得了一定的效果：已经与客户岱高协商确定了上涨运费分摊比例，公司、岱高及终端客户各自承担 33.33%的上涨部分运费。公司与 AAM、VC 也进行协商并取得了较好地进展，双方达成各承担 50%上涨运费的初步共识，目前正进行最后文本签署阶段，截至本报告日尚未签署正式文件。根据中国出口集装箱综合运价指数 2021 年 1-7 月的走势情况，公司预计全年运费上涨对公司 2021 年经营业绩整体影响较小。

3、海运仓位紧张以及费用上涨的风险

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（九）海运仓位紧张以及费用上涨的风险”及“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（十二）海运仓位紧张以及费用上涨的风险”补充披露“海运仓位紧张以及费用上涨的风险”，具体如下：“

报告期内，公司主营业务收入中外销收入分别为 26,368.87 万元、32,798.71 万元、32,221.56 万元和 10,589.32 万元，占比分别为 80.51%、86.33%、84.07% 和 82.88%，占比较高。2020 年四季度以来，国内各港口集装箱出现紧缺，外销运输市场出现了海运仓位紧张，运费成本不断上涨的变化。受新冠疫情冲击，多个国家和地区的港口出现了“用工荒”，海员供给的紧缺进一步加剧了海运成本的上涨。在新冠疫情全球蔓延仍未得到根本控制的背景下，如果公司主要客户所在国家或地区不能有效控制疫情发展，导致国际海运持续受到不利影响，则会提高公司向境外销售的成本，从而影响公司的经营业绩。

”

（四）就报告期内发行人是否存在体外代垫成本、费用情形发表明确意见

保荐机构及申报会计师检查了公司的运费结算单据，比对结算单据与入账金额不存在差异；检查了董监高个人银行流水明细，流水不存在支付运输费用的情形；分析运费单价波动、运费费用率波动、运费与销量匹配关系等，运费增长金额真实合理。报告期内公司不存在体外代垫成本、费用情形。

二、发行人补充披露

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（九）海运仓位紧张以及费用上涨的风险”及“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（十二）海运仓位紧张以及费用上涨的风险”补充披露了海运仓位紧张以及费用上涨相关风险。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构及申报会计师执行了如下核查程序：

1、对公司管理层进行访谈，了解公司的运输方式、费用结算方式以及应对运费上涨的具体措施等；

2、了解海运价格变动情况，检查上海航运交易所公布的中国出口集装箱综合运价指数情况，了解海运价格的走势是否与公司海运成本波动趋势一致；

3、检查运输费的主要合同、发票及原始凭证，费用发生是否真实，是否符合实际情况，结合截止性测试检查是否存在跨期情况；

4、对运输费纵向对比分析，费用变动情况是否合理；

5、了解并核查运输费的变动趋势与营业收入、销售数量变动趋势的一致性，检查是否存在相关支出由其他利益相关方支付的情况；

6、对运输费进行敏感性分析，了解费用变动对公司的影响情况

7、检查了董监高个人银行流水明细是否存在支付运输费用的情形。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、公司实施新收入会计准则前后，关于运输装卸费的会计入账方式及依据符合企业会计准则要求。实施新收入会计准则后运输装卸费存在分别计入营业成本及费用情形，该情形符合新收入会计准则要求。各期运输装卸费与公司销量匹配；

2、公司外销收入占比较高及报告期内外销运输市场行情变化情况，存在运输费用大幅上升导致影响公司盈利能力的情形，公司采取了应对措施并取得一定的成效；公司关于运输费用与下游客户存在协商承担机制；

3、预计 2021 年海运仓位紧张以及费用上涨对公司经营业绩的影响较小。

4、报告期内公司不存在体外代垫成本、费用情形。

问题 4：关于采购及存货

申请文件及问询回复显示：

（1）2019 年，发行人锻造毛坯采购均价下降 6.92%，河北地区圆钢平均价格下降 4.91%；2020 年锻造毛坯采购均价下降 7.36%，同期河北地区圆钢平均价格下降 3.41%；2021 年 1-3 月锻造毛坯采购均价上升 6.72%，同期河北地区圆钢平均价格上升 19.85%。2021 年 1-3 月铸造毛坯采购均价上升 1.05%，而同期生铁价格上升 25.05%。

（2）报告期内发行人仅考虑生铁、废钢领用的铸造毛坯投入产出比远高于 1。各期边角余料入库量分别为 12,240.76 吨、12,205.29 吨、10,769.40 吨、3,876.68 吨，考虑边角余料入库后的投入产出比为 90%左右。

（3）报告期内发行人由于销售模式导致产品运输周期、销售周期较长，但各期末发行人发出商品金额较低。各期末，发行人存在较高金额境外存货情形。

请发行人：

（1）量化分析报告期各期发行人采购锻造毛坯、铸造毛坯等原材料价格与周边地区圆钢、生铁价格走势差异较大的原因及合理性，发行人采购毛坯价格上升幅度小于同期原材料市价上升比例但下降幅度超过市价下降比例的原因，发行人采购价格是否真实、公允。

（2）结合发行人生产方式说明报告期各期均存在较大金额边角余料入库的原因及合理性，是否符合行业特征；各类边角余料具体来源情况以及对各期发行人生产成本的具体影响；发行人报告期内各类产品产量（按重量计）与各类材料采购（按重量计）是否匹配。

（3）说明报告期内发行人部分境外销售过程中需承担运输义务，销售周期、运输周期较长但各期末发出商品金额较低的原因及合理性。

（4）说明各期末发行人关于境内、外存货的盘点方法、范围及盘点结果。

（5）DAP、DDP 模式不对应发出商品的原因？各期存货监盘比例较低的原因？是否有替代性措施？

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明关于发行人各期末存货的监盘

方法、范围及结论，对各期末发行人发出商品余额采取的核查方式、对发行人各期收入采取的截止性测试程序及结论。

回复：

一、发行人说明

（一）量化分析报告各期发行人采购锻造毛坯、铸造毛坯等原材料价格与周边地区圆钢、生铁价格走势差异较大的原因及合理性，发行人采购毛坯价格上升幅度小于同期原材料市价上升比例但下降幅度超过市价下降比例的原因，发行人采购价格是否真实、公允

1、量化分析报告各期发行人采购锻造毛坯、铸造毛坯等原材料价格与周边地区圆钢、生铁价格走势差异较大的原因及合理性

（1）公司毛坯的采购定价机制

根据行业惯例，与产品销售定价相同，公司毛坯采购采用“原材料成本+其他费用（铸造或锻造、运输等费用）”的成本加成定价模式。其中，其他费用基本保持稳定，而原材料成本则需要参考市场价格确定。为应对上游原材料价格波动的影响，公司与毛坯供应商之间约定了价格调整协商机制：每季度根据上游原材料价格的波动协商进行价格调整，具体表现为 1-3 月采购价格执行上年 9-11 月的原材料市场平均价格，4-6 月的采购价格根据上年 12 月-当年 2 月的原材料市场价格协商确定，以此类推。

根据公司的毛坯采购价格协商调整机制，公司毛坯的采购价格调整存在四个月的滞后性，造成公司毛坯采购价格走势与当期上游原材料市场价格走势不一致的情形。

（2）公司毛坯采购价格走势与上游原材料价格走势的比较

为量化分析毛坯采购价格走势与上游原材料价格走势的匹配性，对原材料市场价格进行四个月的滞后处理，具体结果如下：

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
圆钢市场价格波动	3.08%	-6.39%	-3.67%	--
锻造毛坯采购价格波动	6.72%	-7.36%	-6.92%	--

生铁市场价格波动	3.92%	-3.37%	1.59%	--
铸造毛坯采购价格波动	1.05%	0.89%	1.43%	--

排除滞后性的影响后，毛坯采购价格走势与上游原材料价格走势差异较小。

2019 年度及 2020 年度，锻造毛坯采购价格下降幅度大于圆钢市场价格下降幅度，一方面系生产锻造毛坯的具体钢材型号较多，不同钢材的市场价格存在差异导致；另一方面系 2019 年度至 2020 年度，公司锻造毛坯采购量上升，公司议价能力有所提升，降低了采购价格。

单位：万吨

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锻造毛坯采购重量	3,049.76	9,545.82	9,785.57	7,090.49

2020 年 1-3 月，锻造毛坯采购价格上升幅度高于圆钢市场价格上升幅度，主要系河北地区钢厂石家庄钢铁有限责任公司于 2020 年末停产迁厂，公司的供应商需要从较远的青岛特殊钢铁有限公司采购钢材，涨价压力较大，供应商与公司协商提高了价格调整幅度。

2019 年度及 2021 年 1-3 月，铸造毛坯采购价格上升幅度小于生铁市场价格上升幅度，主要系公司根据上游原材料调整的采购价格仅为原材料成本，对铸造毛坯中包含的其他费用并未进行调整，因此波动幅度较小。2020 年度，公司铸造毛坯采购价格上升，但市场价格下降，主要系受单价较高的球铁型毛坯占比提高影响，公司铸造毛坯单价上升。

采购内容	项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
铸造毛坯-球铁	占比 ^注	4.28%	11.13%	8.48%	8.21%
	均价（元/吨）	7,752.10	7,867.60	8,092.85	6,779.51
铸造毛坯-灰铁	占比	95.72%	88.87%	91.52%	91.79%
	均价（元/吨）	6,109.40	5,895.73	5,873.11	5,903.99

注：占比数据根据重量计算。

报告期各期，公司采购锻造毛坯、铸造毛坯等原材料价格与周边地区圆钢、生铁价格走势差异较大的原因主要系毛坯采购价格协商调整机制的滞后性导致，排除滞后性的影响后，采购价格走势与上游原材料价格走势差异较小，且差异具有合理性。

2、发行人采购毛坯价格上升幅度小于同期原材料市价上升比例但下降幅度超过市价下降比例的原因，发行人采购价格是否真实、公允

排除滞后性的影响后，公司毛坯采购价格走势与上游原材料价格走势差异较小。其中，公司采购锻造毛坯的价格上升幅度超过原材料市价上升比例，下降幅度也超过市价下降比例；公司采购铸造毛坯的价格上升幅度小于原材料市价上升比例，下降幅度小于原材料市价下降比例。

发行人毛坯采购价格与上游原材料价格走势不完全相同的原因主要系毛坯采购价格不仅受到原材料成本的影响，还受到毛坯类型、运费、采购时点、议价能力等多种因素的影响所致。

从报告期整体来看，公司毛坯采购价格真实、公允。

（二）结合发行人生产方式说明报告期各期均存在较大金额边角余料入库的原因及合理性，是否符合行业特征；各类边角余料具体来源情况以及对各期发行人生产成本的具体影响；发行人报告期内各类产品产量（按重量计）与各类材料采购（按重量计）是否匹配

1、结合发行人生产方式说明报告期各期均存在较大金额边角余料入库的原因及合理性，是否符合行业特征

报告期内，公司的生产流程主要包括铸造、机加工、热处理、表面处理等环节。在机加工环节，公司对毛坯进行机加工处理，主要通过切削、钻铣等方式从毛坯上切除多余材料，从而获得形状、尺寸精度及表面质量等符合要求的零件，切除的多余材料即机加工环节取得的边角余料，主要包括废铁屑、废钢屑等金属材料。

由于切除的多余材料比例会受到毛坯大小、形状、材质等多方面的影响，行业内对余料比例并无统一的执行标准，但公司在研发设计过程中对零部件的余料比例进行了理论计算，并在实际生产过程中进行了测试验证。报告期内，公司不同产品的理论余料比例区别较大，位于10%-60%的区间内，简单平均值约为35%。以主要产品为例，毛坯重量与成品重量如下：

单位：千克

产品名称	理论毛坯重量	理论成品重量	理论余料重量 ^{注1}	理论损耗重量 ^{注2}	理论余料比例 ^{注3}
------	--------	--------	----------------------	----------------------	----------------------

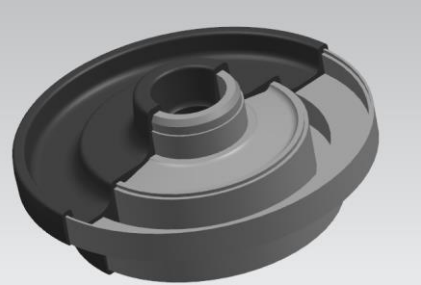
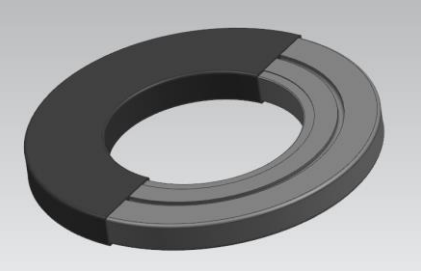
产品名称	理论毛坯重量	理论成品重量	理论余料重量 ^{注1}	理论损耗重量 ^{注2}	理论余料比例 ^{注3}
轮毂 72 号	4.28	1.69	2.54	0.05	59.24%
飞轮环 76 号	12.30	10.92	1.34	0.03	10.90%
轮毂 84 号	1.99	1.13	0.84	0.02	42.21%
飞轮环 120 号	1.24	0.82	0.41	0.01	33.04%
飞轮环 80 号	11.17	9.44	1.68	0.04	15.07%
轮毂 78 号	1.27	0.62	0.63	0.02	49.69%
皮带轮 97 号	3.12	1.87	1.22	0.03	39.13%
皮带轮 35 号	8.42	5.74	2.63	0.05	31.18%
皮带轮 121 号	8.55	3.78	4.67	0.10	54.67%
飞轮环 84 号	15.27	13.66	1.57	0.04	10.26%
主要产品平均值					34.54%

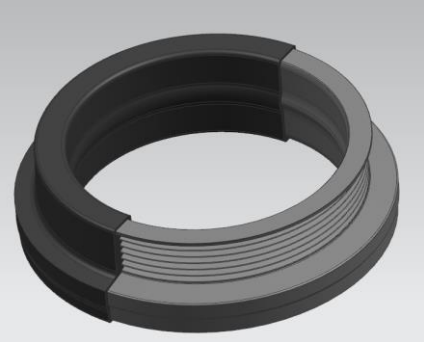
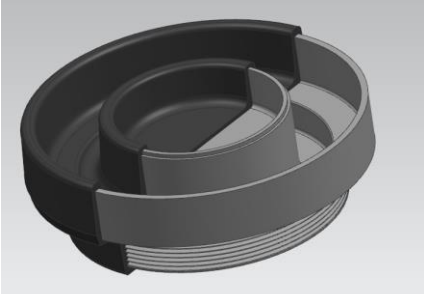
注 1：理论余料重量=理论毛坯重量-理论成品重量-理论损耗重量

注 2：理论损耗重量指在切削过程中的正常损耗，占比约为毛坯与成品理论重量之差的 2.0~2.5%。

注 3：理论余料比例=理论余料重量/理论毛坯重量。

其中，轮毂 72 号、飞轮环 76 号、皮带轮 97 号及皮带轮 35 号产品毛坯与成品对比图如下：

产品名称	图示 ^注	理论余料比例
轮毂 72 号		59.24%
飞轮环 76 号		10.90%

皮带轮 97 号		39.13%
皮带轮 35 号		31.18%

注：图中灰色部分代表成品，黑色部分代表余料。

报告期内，根据公司的边角余料入库情况、铸造产量、其他毛坯采购量进行计算获得的实际余料比例如下：

单位：吨

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
铸造毛坯产量①	5,551.58	15,441.71	17,968.00	18,730.01
铸造毛坯采购量②	1,993.66	4,117.53	4,693.48	6,242.63
锻造毛坯采购量③	3,049.76	9,545.82	9,785.57	7,090.49
毛坯入库合计 A=①+②+③	10,595.00	29,105.06	32,447.06	32,063.14
边角余料入库合计 B	3,876.68	10,769.40	12,205.29	12,240.76
实际余料比例 B/A	36.59%	37.00%	37.62%	38.18%

报告期内，公司实际余料比例稳定，维持在 37%左右，与公司的理论余料比例相吻合。

综上，公司报告期各期均存在较多边角余料入库存在合理性，符合发行人的生产加工特征。

2、各类边角余料具体来源情况以及对各期发行人生产成本的具体影响

机加工环节产生边角余料的具体来源为从毛坯上切削获得的废屑，从毛坯来源上可以分为自产毛坯余料和采购毛坯余料，从产品材质上可以分为废钢屑和废铁屑，各种来源的边角余料在公司会计处理中按照材质的分类设置物料代码进行

核算，处理方式相同。

对于该等机加工环节产生的余料，公司经收集后运输至相应仓库，铸造车间根据生产需要进行领用。在会计处理上，机加工环节产生余料和铸造车间领用余料均作为出库处理（机加工产生的余料作出库负数处理），月末，根据公司存货计价方法（月末一次加权平均法），核算出余料的单位成本；根据铸造车间领用余料出库重量减去机加工环节产生余料入库重量及单位成本，核算出出库金额，借记“生产成本”，贷记“原材料”。上述余料核算方法在报告期内保持一贯性。

报告期内，上述边角余料对公司生产成本的具体影响如下：

时间	退库		出库		生产成本净影响
	重量（吨）	生产成本（万元）	重量（吨）	生产成本（万元）	
2018 年度	12,240.76	-2,463.24	11,093.58	2,249.63	-213.61
2019 年度	12,205.29	-2,221.41	10,561.10	2,052.42	-168.99
2020 年度	10,769.40	-1,939.86	8,966.84	1,758.03	-181.83
2021 年 1-3 月	3,876.68	-689.75	3,336.71	656.52	-33.23

注：机加工环节产生的余料除铸造领用外，由于部分余料材料成分不符合铸造要求，存在少量余料直接出售，该等出售不通过生产成本核算。

报告期内，公司边角余料退库冲抵出库净额计入生产成本，整体上对生产成本影响较小。

3、发行人报告期内各类产品产量（按重量计）与各类材料采购（按重量计）是否匹配

报告期内，公司各类产品产量与各类材料采购量匹配情况如下：

单位：吨

项目	2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
生铁采购量①	1,505.13	4,192.87	4,638.08	5,817.01
废钢采购量②	717.66	1,892.08	3,280.04	3,104.46
铸造毛坯采购量③	1,993.66	4,117.53	4,693.48	6,242.63
锻造毛坯采购量④	3,049.76	9,545.82	9,785.57	7,090.49
投入合计 A=①+②+③+④	7,266.21	19,748.30	22,397.18	22,254.59
产成品产量⑤	6,533.53	17,678.24	18,847.15	19,575.21
废铁（钢）屑净销售 ^{注1} ⑥	71.74	1,513.80	1,620.00	81.44

项目	2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
产出合计 B=⑤+⑥	6,605.27	19,192.04	20,467.15	19,656.65
投入产出比B/A	90.90%	97.18%	91.38%	88.33%

注 1：废铁（钢）屑净销售=废铁（钢）屑销售量-废铁（钢）屑采购量。

报告期内，根据各类材料采购量及各类产品产量计算的投入产出比存在一定波动，主要系各类原材料及在产品期初期末结存变动影响。

考虑各类原材料及在产品期初期末结存变动影响后，原材料投入与产品产出匹配情况如下：

单位：吨

项目	2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
生铁耗用量①	1,431.43	4,119.46	4,914.18	5,778.74
废钢耗用量②	584.08	1,891.72	3,278.15	3,093.07
外购铸造毛坯耗用量③	2,010.41	4,346.68	4,851.15	6,234.35
外购锻造毛坯耗用量④	2,645.85	8,958.26	9,399.08	6,860.20
投入合计 A=①+②+③+④	6,671.77	19,316.11	22,442.56	21,966.36
产成品产量⑤	6,533.53	17,678.24	18,847.15	19,575.21
在产品等结存变动 ^{注1} ⑥	-317.04	-808.59	1,001.15	2,083.52
废铁（钢）屑净销售 ^{注2} ⑦	71.74	1,513.80	1,620.00	81.44
产出合计 B=⑤+⑥+⑦	6,288.23	18,383.45	21,468.30	21,740.17
投入产出比B/A	94.25%	95.17%	95.66%	98.97%

注 1：结存变动=期末结存-期初结存；主要包括自制毛坯、在产品、委托加工物资、废铁（钢）屑、浇冒口。

注 2：废铁（钢）屑净销售=废铁（钢）屑销售量-废铁（钢）屑采购量。

综上，公司报告期内各类产品产量与各类材料采购相匹配。

（三）说明报告期内发行人部分境外销售过程中需承担运输义务，销售周期、运输周期较长但各期末发出商品金额较低的原因及合理性

1、公司外销收入中不同贸易方式下占比情况

报告期内，公司外销收入中不同贸易方式下占比情况如下表：

单位：万元

贸易方式	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
FOB、FCA、EXW 类贸易方式	14.99%	14.05%	25.26%	30.69%
DAP、DDP 类贸易方式	66.07%	71.63%	55.82%	53.48%

贸易方式	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
零库存客户方式	18.94%	14.32%	18.92%	15.83%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，DAP、DDP 类贸易方式收入占比最高，该贸易模式下公司承担送至客户指定地点的运输义务。FOB、FCA、EXW 类贸易方式公司只承担公司仓库至海关口岸段距离运输义务（其中 EXW 贸易方式下不承担运输义务），海关口岸至目的地港口的运输费用由客户承担。零库存客户方式公司承担送至客户指定地点的运输义务。

2、不同贸易方式下存货核算

（1）FOB、FCA、EXW 类贸易方式核算

在 FOB、FCA、EXW 类贸易方式下（除 EXW 贸易方式），公司将产品报关装船之前，相关商品的控制权尚未转移至客户，公司需承担该段运输义务，该贸易方式下存货控制权尚未转移至客户前在库存商品科目核算，货物越过船舷产品控制权转移，公司确认收入实现，相应存货结转销售成本。

（2）DAP、DDP 类贸易方式核算

在 DAP、DDP 类贸易方式下，公司将产品送至客户指定地点，根据公司与客户的约定，在货物送达至指定地点之前，相关商品的控制权尚未转移至客户，公司承担运输义务，该贸易方式下存货控制权尚未转移至客户前在库存商品科目核算，货物送达客户指定地点，客户签收后公司确认收入实现，相应存货结转销售成本。

（3）零库存客户方式核算

零库存客户方式是指客户为了降低自身库存成本并确保零部件供应的及时性，采用零库存供应链管理方式。零库存客户方式下公司承担送至客户指定仓库的运输义务，公司送至客户指定仓库经客户签收后，公司将存货在发出商品科目核算，公司每月根据客户提供的反映实际领用的对账报告确认收入，将相应的发出商品结转至销售成本。

由于零库存客户方式的销售额占比较小，相应存货储备较少，因此各期末发出商品金额较低。

（四）说明各期末发行人关于境内、外存货的盘点方法、范围及盘点结果

报告期内，公司对 2018 年末、2019 年末、2020 年末及 2021 年 3 月末的存货进行了全面盘点，并形成盘点记录，具体盘点方法、范围及盘点结果如下：

项目	2021.3.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
盘点方法	从账面到实物，从实物到账面，双向检查			
盘点范围	境内：原材料、库存商品、发出商品、委托加工物资、在产品、低值易耗品 境外：库存商品、发出商品、委托加工物资			
盘点结果	与账面无重大差异			

注：2020 年公司境外仓库除定期由仓库管理人员盘点外，2020 年末公司还聘请了第三方会计师进行监盘，盘点结果与账面无重大差异。

（五）DAP、DDP 模式不对应发出商品的原因？各期存货监盘比例较低的原因？是否有替代性措施？

1、DAP、DDP 模式不对应发出商品的原因

（1）公司对发出商品的核算条件

公司将库存商品转出至发出商品核算，需要满足三个条件：

①相关货物已经从公司仓库出库；

②货物送达并存放在客户的仓库；

③货物暂时不符合收入确认条件，并且不符合收入确认条件不是由于货物未送达的因素导致，而是由于客户未消耗领用的因素导致达不到收入确认条件。

公司 DAP、DDP 贸易模式对应的货物，已经从公司境内仓库出库，满足公司发出商品核算的第一个条件；由于货物出口运输至海外，路途运输时间较长，货物处于运输路途中间，货物处于移动状态，并未存放在客户仓库，不满足公司核算发出商品的第二个条件；在途货物不符合收入确认条件，主要原因是货物尚未送达，而不是客户未消耗领用，货物处在移动运输状态中，客户不可能消耗领用，只有存放在客户仓库才有消耗领用的物质基础，因此货物不符合收入确认条件主要是货物未送达而非客户未领用，不满足公司核算发出商品的第三个条件。

（2）《企业会计准则应用指南附录——会计科目和主要账务处理》（以下简称“应用指南”）发出商品的核算

①发出商品的核算内容：本科目核算企业未满足收入确认条件但已发出商品的实际成本（或进价）或计划成本（或售价）。

“应用指南”对发出商品核算，首先是“未满足收入确认条件”，未满足收入确认条件是指不符合公司的收入确认原则。

具体到公司 DAP、DDP 模式的收入原则：公司根据合同或订单等要求安排发货，货物报关离港后运至海外客户指定地点，由客户对货物签收后根据签收单确认收入。货物送达后客户是否签收作为确认原则，确认的依据是签收单，货物尚在运输途中，不具备收入实现的物质基础，而非该货物不符合收入确认的原则。

另外，公司零库存贸易模式下发送至客户处的产品，符合发出商品的定义，零库存贸易模式是公司货物已经送达至客户仓库，客户签收但是尚未领用，公司按取得双方确认的提货报告确认收入，即货物送达客户仓库后，客户是否提货是收入确认的原则，而不是货物是否送达作为收入确认的原则。

②“应用指南”案例主要是列举的委托代销案例，案例中描述：

“本例中，甲公司将 W 商品发送至乙公司后，乙公司虽然已经实物占有 W 商品……”

案例中描述的“发送至乙公司”，即确认货物已经送达乙方，并不是仍处于移动运输状态，这与公司的核算发出商品的第二条件“货物送达存放在客户的仓库”是一致的；案例中描述的“乙公司虽然已经实物占有”，即确认乙方已经实际占有货物，乙公司达不到收入确认条件不是由于货物没有收到，而是由于货物收到后尚未对外销售给最终客户。综上案例情况解析，“未满足收入确认条件”不是货物未送达的状态，是货物送达后“未满足收入确认”的状态。

（3）上市公司 DAP、DDP 模式不对应发出商品的案例

根据相关案例，上市公司存在采用 DAP、DDP 贸易模式，但年报未列报发出商品的情况，说明 DAP、DDP 贸易模式并不必然导致发出商品。上市公司也存在采用 DAP、DDP 贸易模式，且列报发出商品的情况，但其在招股说明书中披露产生发出商品的原因是需要验收等条件影响，发出商品的产生原因与贸易模式没有必然关系。具体案例如下：

序号	上市公司名称	所属行业	公开披露信息 关于交易模式描述	运输途中货物 是否确认发出商品
1	联诚精密 (002921)	汽车行业	DDU、DDP 类贸易方式，货物报关离港，到达客户指定地点后确认销售收入的实现	存货未列报发出商品
2	正裕工业 (603089)	汽车行业	DDP/DAP 模式下，公司根据合同约定将产品送至客户指定地点，并取得客户的签收单后确认销售收入	存货未列报发出商品
3	华业香料 (300886)	化工行业	对于采用 FCA、DDP、DAP 贸易方式的销售合同，公司将产品交给客户指定的承运人或送达客户指定地点，签收后确认销售收入	存货未列报发出商品
4	元利科技 (603217)	化工行业	DDP、DAP 贸易方式下收入确认的具体时点为客户提货验收后在送货单上签署的日期	存货未列报发出商品
5	朗进科技 (300594)	交运设备	采用 DDP、DAP 方式交易的，公司将产品报关出口后，根据合同约定将货物运输到规定的港口或目的地，在取得客户签收单后确认收入	存货未列报发出商品
6	凌霄泵业 (002884)	机械行业	在 DDP 交易方式下，公司按照客户要求将货物装运至客户指定目的地后取得客户确认签收单，以签收日确认销售收入。	存货未列报发出商品
7	银轮股份 (002126)	汽车行业	对以 DDP、DDU 方式进行交易的客户，公司以将货物交到客户指定地点作为主要风险报酬转移时点	存货未列报发出商品
8	威奥股份 (605001)	交运设备	采用 DAP 或 DDP 的价格条件以目的地交货方式出口销售的，以货物装船报关，取得海关报关单且货物运抵合同约定地点交付给客户时确认收入	存货列报发出商品，招股说明书说明为产品属于轨道交通车辆制造产品，送达客户仓库后需要进行装车调试验收且验收周期较长导致
9	今创集团 (603680)	交运设备	采用目的地交货方式出口销售的，一般采用 DAP 或 DDP 的价格条件，以货物装船报关，取得报关单且货物运抵合同约定地点交付给客户时确认收入	存货列报发出商品，招股说明书说明产品送达客户仓库后经对方装车调试、验收合格后确认收入，且客户验收周期较长导致
10	雷尔伟 (301016)	机械行业	采用 DAP 或 DDP 的价格条件，公司以货物装船报关、取得报关单且货物运抵合同约定地点交付给客户时确认收入	存货列报发出商品，招股说明书说明为境内销售送达客户仓库后需要验收且验收周期较长导致

从上市公司案例情况来看，对于 DAP、DDP 模式下在途运输的产品，存在不在“发出商品”科目核算的情况，对于需要确认发出商品的情况，一般属于送达客户仓库后待验收的情况，或者是送达客户仓库后待领用的情况。

2、各期存货监盘比例较低的原因，是否有替代性措施

（1）报告期监盘比例情况

项目	2021.3.31	2020.12.31	2019.12.31
监盘比例	24.86%	34.99%	28.12%

（2）各期存货监盘比例较低的原因

报告期内各期存货监盘比例较低的原因如下：

①申报工作开始时间影响

由于公司 2019 年聘请中介机构开始进行首次公开发行申报工作，所以针对 2018 年期末存货中介机构未执行监盘程序，中介机构对 2018 年公司存货盘点情况进行了复核。

②新冠疫情影响

申报工作开始后遭遇新冠疫情，国外疫情爆发后国际航班减少甚至停航，并且防疫政策及隔离要求等因素导致中介机构到海外实施存货监盘程序受到一定限制；

③在途运输存货的影响

公司的外销收入中 DAP、DDP 贸易模式占比较高，且主要通过海运方式运输货物至客户指定地点，海运及清关时间较长，一般 60-70 天左右，该部分运输途中的存货处于海上移动状态，中介机构无法对其实施监盘程序。

④对内部控制有效性的认定

中介机构对公司存货管理相关的内部控制进行测试后，并通过国内仓库的监盘程序实施结果分析，认定公司相关内部控制较为健全有效，虽然整体监盘比例较低，但可通过原材料入库检查、在产品期后完工入库检查、库存商品及发出商品销售检查、第三方仓库及发出商品函证等手段验证期末存货的真实性。

（3）替代性措施

针对报告期内各期存货监盘比例较低，中介机构实施了如下替代措施：

①针对海外疫情影响不能实施监盘程序，通过增加国内监盘程序范围，提高整体存货监盘比例；公司聘请境外会计师对境外主要第三方仓库、零库存仓库存货监盘，中介机构对境外会计师的监盘结果进行复核，其监盘比例占 2020 年 12 月 31 日合并口径存货余额的 11.71%。

②除对存货进行监盘程序，还向重要第三方仓库、零库存客户、外协加工单位函证报告期各期末存货存放情况。具体情况如下：

项目	2021.3.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
通过函证确认的存货比例	16.08%	18.10%	24.07%	13.68%

③针对在途运输存货：检查期末在途运输存货相应的合同、报关单、提单等支持性文件，核查在途运输存货的真实性、准确性。

④获取公司各报告期期末存货明细表，与账面核对是否一致；获取公司年终盘点计划、存货盘点表等；获取公司存货盘点制度和报告期各期存货盘点记录，复核公司的存货盘点结果。

⑤海关数据比对，获取出口海关的出口报关流水数据，比对出口收入账面记录与海关记录，并抽样选取公司各期的报关单、提单核查公司产品的出口情况，确认收入是否计入恰当的会计期间。

⑥对于临近资产负债表日前后存货出入库记录，选取样本，核对采购入库单、供应商送货单、生产入库单、发料单、出货单、提货报告等支持性文件，评价存货出入库是否被记录于恰当的会计期间。

通过上述替代程序，保荐机构及申报会计师认为可以支持核查结论。

（六）请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明关于发行人各期末存货的监盘方法、范围及结论，对各期末发行人发出商品余额采取的核查方式、对发行人各期收入采取的截止性测试程序及结论

1、各期末存货的监盘方法、范围及结论

项目	2021.3.31	2020.12.31	2019.12.31
监盘方法	从账面到实物，从实物到账面，双向	从账面到实物，从实物到账面，双向	从账面到实物，从实物到账面，双向
监盘范围	原材料、库存商品、发出商品、委托加工物资、	原材料、库存商品、发出商品、委托加工物资、	原材料、库存商品、发出商品、委托加工物资、

	在产品、低值易耗品	在产品、低值易耗品	在产品、低值易耗品
监盘比例	24.86%	34.99%	28.12%
监盘结论	公司账面存货的金额和数量系准确的	公司账面存货的金额和数量系准确的	公司账面存货的金额和数量系准确的

注：由于公司 2019 年更换会计师事务所，所以针对 2018 年期末存货申报会计师未执行监盘程序，申报会计师及保荐机构对 2018 年公司存货盘点情况进行了复核。

除对存货进行监盘程序，申报会计师及保荐机构还向重要第三方仓库、零库存客户、外协加工单位函证报告期各期末存货存放情况。具体情况如下：

项目	2021.3.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
通过函证确认的存货比例	16.08%	18.10%	24.07%	13.68%

2、对各期末发行人发出商品余额采取的核查方式、对发行人各期收入采取的截止性测试程序及结论

（1）对发出商品余额采取的核查方式

①了解公司存货采购、仓储、生产相关的内部控制，对重要的控制节点进行控制测试，评价相关内控的合理性及执行的有效性；

②获取公司各报告期期末存货明细表，与账面核对是否一致；

③获取零库存客户仓库期末存货数量对账单，与账面核对是否一致；

④获取公司存货盘点制度和报告期各期存货盘点记录，关注报告期内存货的变动情况；

⑤核查公司聘请的境外会计师对境外主要第三方仓库、零库存仓库存货的监盘结果，其监盘比例占 2020 年 12 月 31 日合并口径存货余额的 11.71%；

⑥对存货进行监盘，并向重要第三方仓库、零库存客户、外协加工单位函证报告期各期末存货存放情况。具体情况如下：

项 目	2021.3.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
通过监盘确认的存货比例	24.86%	34.99%	28.12%	
通过函证确认的存货比例	16.08%	18.10%	24.07%	13.68%

注：公司 2019 年更换会计师事务所，2018 年申报会计师未执行存货监盘程序，申报会计师及保荐机构对 2018 年公司存货盘点情况进行了复核

（2）对公司各期收入采取的截止性测试程序

①对资产负债表日前后确认的营业收入，通过获取并核对公司客户的合同或订单、出库凭证、结算资料、出口报关单、提单、回款凭证和资金流水、产品售后退回资料等方式，检查确认收入是否存在跨期问题；

②海关数据比对，获取各出口海关出具的出口证明文件，比对出口收入账面记录与海关记录，并抽样选取公司各期的报关单、提单核查公司产品的出口情况，确认收入是否计入恰当的会计期间。

经核查，公司报告期各期收入确认期间正确，不存在跨期问题。

二、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、访谈公司采购人员，了解公司毛坯采购的定价机制；
- 2、取得公司主要供应商的毛坯采购调价表，核查公司历年毛坯采购价格的调整情况；
- 3、取得公司的采购明细表，核查公司实际毛坯采购价格与采购调价表价格的一致性；
- 4、与公司主要毛坯供应商进行访谈，了解其与公司的毛坯定价机制，对采购公允性进行核查；
- 5、取得公司及公司董事、监事和高级管理人员的主要银行流水，核查其与主要供应商之间是否存在关联关系或其他利益关系；
- 6、查询上游原材料的市场价格，并与公司毛坯的采购价格进行比对；
- 7、访谈公司生产人员及技术人员，了解边角余料的来源情况；
- 8、访谈公司财务人员，了解边角余料的财务处理情况；
- 9、取得公司的产品重量表，核查公司毛坯、产品、余料的比例情况；
- 10、取得公司的毛坯产量、采购量及消耗量数据，边角余料的出入库数据，核查其合理性；

11、了解公司存货采购、仓储、生产相关的内部控制，对重要的控制节点进行控制测试，评价相关内控的合理性及执行的有效性；

12、获取公司各报告期期末存货明细表，与账面核对是否一致；

13、获取零库存客户仓库期末存货数量对账单，与账面核对是否一致；

14、获取公司存货盘点制度和报告期各期存货盘点记录，关注报告期内存货的变动情况；

15、核查公司聘请的境外会计师对境外主要第三方仓库、零库存仓库存货的监盘结果，其监盘比例占 2020 年 12 月 31 日合并口径存货余额的 11.71%；

16、对存货进行监盘，并向重要第三方仓库、零库存客户、外协加工单位函证报告期各期末存货存放情况；

17、通过销售证据链核查、函证确认、海关数据、实施截止性测试等手段核查公司的销售收入。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期各期公司采购锻造毛坯、铸造毛坯等原材料价格与周边地区圆钢、生铁价格走势差异较大主要系公司毛坯的采购价格调整存在四个月的滞后性导致；排除滞后性的影响后，采购价格走势与上游原材料价格走势差异较小，且均具有合理解释；排除滞后性的影响后，公司采购毛坯的价格不存在采购毛坯价格上升幅度小于同期原材料市价上升比例但下降幅度超过市价下降比例的情况，公司的采购价格真实、公允。

2、公司对毛坯进行机加工处理，主要通过切削、钻铣等方式从毛坯上切除多余材料，切除的多余材料即机加工环节取得的边角余料，报告期各期均存在较大金额边角余料入库系公司的产品性质导致，具备合理性，符合公司生产加工特征；公司各类边角余料具体来源为从毛坯上切削下来的废屑，公司边角余料退库冲抵出库净额计入生产成本，整体上对生产成本影响较小；发行人报告期内各类产品产量（按重量计）与各类材料采购（按重量计）匹配。

3、公司各期末发出商品金额较低主要系贸易模式使然。在 FOB、FCA、EXW

类贸易方式及 DAP、DDP 类贸易方式下，存货控制权尚未转移至客户前在库存商品科目核算，仅在零库存方式下公司送至客户指定仓库待客户签收后确认收入，公司将客户指定仓库的存货在发出商品科目核算。而报告期内，由于零库存客户方式的销售占比较小，因此各期期末发出商品金额较低，具备合理性；

4、公司的销售收入不存在跨期，账务记录在正确的会计期间；

5、公司 DAP、DDP 模式不对应发出商品的原因系该等商品处于移动状态，未送达并存放在客户仓库，不满足公司核算发出商品的条件，该等会计处理与《企业会计准则应用指南附录——会计科目和主要账务处理》相符，与存在 DAP、DDP 业务模式的上市公司会计处理一致，具有合理性；各期存货监盘比例较低的原因主要系首次公开发行申报工作开始时间为 2019 年、新冠疫情影响、在途运输存货较多等；保荐机构及申报会计师针对存货实施了函证、对境外会计师的监盘结果进行复核、检查期末在途运输存货的支持性文件、对公司存货盘点结果进行复核、海关数据比对等替代性程序，替代程序可以支持核查结论。

问题 5：关于股东信息核查

申请文件及问询回复显示：

（1）保荐人对在全国中小企业股份转让系统挂牌交易期间通过股转系统协议转让、和集合竞价方式等二级市场交易方式增加的 178 名股东根据申请相关豁免核查。

（2）发行人历史沿革中不存在股东入股价格明显异常的情况，因此不适用《股东信息披露指引》第四项和第五项的规定。

（3）发行人股权历史上存在被代持的情形，中介机构认为发行人股东持有的发行人股份权属清晰，不存在代持等未披露的股份安排。

请保荐人、发行人律师：

（1）严格按照中国证监会《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》《监管规则适用指引——发行类第 2 号》的要求对发行人股东进行核查，说明是否存在应当穿透核查而未穿透的情形，并完善专项核查报告。

（2）说明是否已按规则要求对发行人股东作了全面核查，是否存在以入股价格不存在异常等理由规避核查要求的情形。

（3）说明发行人股权历史上曾被代持与发行人不存在代持等未披露的股份安排的表述是否矛盾，并进一步完善股权代持等表述。

（4）切实落实监管规则适用指引要求，对上述核查事项发表明确意见。

回复：

一、保荐人及发行人律师说明

（一）严格按照中国证监会《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》《监管规则适用指引——发行类第 2 号》的要求对发行人股东进行核查，说明是否存在应当穿透核查而未穿透的情形，并完善专项核查报告

保荐机构、发行人律师严格按照中国证监会《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》（以下简称“《股东信息披露指引》”）《监管规则适用指引——发行类第 2 号》（以下简称“《监管指引第 2 号》”）的要求

对发行人全部股东进行了核查，对发行人所有的非自然人股东均层层最终穿透至自然人（最终持有人），不存在应当穿透核查而未穿透的情形。

保荐机构、发行人律师已按照相关要求进一步完善了专项核查报告，分别更新出具了《华泰联合证券有限责任公司关于保定市东利机械制造股份有限公司股东信息专项核查报告》和《国浩律师（上海）事务所关于保定市东利机械制造股份有限公司股东信息披露专项核查报告》。

（二）说明是否已按规则要求对发行人股东作了全面核查，是否存在以入股价格不存在异常等理由规避核查要求的情形

保荐机构、发行人律师按规则要求对发行人股东作了全面核查，发行人历次股东入股的背景和原因、入股形式、资金来源、支付方式、入股价格及定价依据如下：

1、股转系统挂牌前

根据发行人（包括东利有限）自设立至股转系统挂牌转让前历次增资及股权转让相关决议及增资/股权转让协议、资金支付凭证、历次增资及股权转让所涉股东的访谈记录，并经保荐机构及发行人律师核查，发行人历次增资和股权转让具体情况如下：

（1）历次增资

序号	增资时间	增资方	增资额 (万元)	股权定价	增资背景	定价依据及公允性	交易资金来源 及合法性
1	2000 年 3 月	王征	50.00	1.00 元/注册资本	业务发展及规模扩张需求	参照公司净资产状况并经股东协商定价，具有公允性	以自有资金/家庭积蓄所购置资产对公司实物增资
		常荣英	50.00				以自有资金所购置资产对公司实物增资
2	2007 年 1 月	王征	750.00	1.00 元/注册资本	业务发展及规模扩张需求	参照公司净资产状况并经股东协商定价，具有公允性	自有实物资产/自有资金/自筹资金
3	2008 年 8 月	王佳杰	200.00	1.00 元/注册资本	业务发展及规模扩张需求	参照公司净资产状况并经股东协商定价，具有公允性	自有资金/家庭积蓄
4	2008 年 9 月	王征	175.00	1.00 元/注册资本	业务发展及规模扩张需求	参照公司净资产状况并经股东协商定价，具有公允性	自有资金/家庭积蓄
		王佳杰	125.00				
		孟书明	600.00				

序号	增资时间	增资方	增资额 (万元)	股权定价	增资背景	定价依据及公允性	交易资金来源 及合法性
5	2009 年 5 月	王征	400.00	1.00 元/注 册资本	业务发展及规模扩 张需求	参照公司净资产状 况并经股东协商定 价，具有公允性	自有资金/家庭 积蓄
		王佳杰	160.00				
		孟书明	240.00				
6	2012 年 4 月	王征	1,100.00	1.00 元/注 册资本	业务发展及规模扩 张需求	参照公司净资产状 况并经股东协商定 价，具有公允性	自有资金/家庭 积蓄
		王佳杰	440.00				
		孟书明	660.00				
7	2013 年 12 月	王征	750.48	1.00 元/注 册资本	业务发展及规模扩 张需求	参照公司净资产状 况并经股东协商定 价，具有公允性	自有资金/家庭 积蓄
		王佳杰	300.16				自有资金/家庭 积蓄
		韩新乐	73.20				自有资金
		杜新勇	390.08				自有资金/家庭 积蓄
		孟淑亮	325.04				自有资金/家庭 积蓄
		周玉璞	289.92				自有资金/家庭 积蓄
		孔德婧	195.04				自有资金/家庭 积蓄
		周伟平	156.00				自有资金/家庭 积蓄
		弓玉峰	156.00				自有资金/家庭 积蓄
		戴悦	52.00				家庭积蓄
		万占升	52.00				自有资金/自筹 资金
		邵建	39.04				自有资金/家庭 积蓄
		李强松	39.04				自有资金/家庭 积蓄
		周玉明	26.00				自有资金/家庭 积蓄
		马卫亮	26.00				自有资金/家庭 积蓄/自筹资金
		李佳辰	26.00				家庭积蓄
		李红梅	26.00				自有资金/家庭 积蓄
		赵建新	26.00				自有资金/家庭 积蓄
		王瑞生	26.00				自有资金/家庭 积蓄
		于亮	26.00				其中 12.00 万 股的入股资金

序号	增资时间	增资方	增资额 (万元)	股权定价	增资背景	定价依据及公允性	交易资金来源 及合法性
							为自有资金/家庭积蓄；另14.00万股系为隐名股东代持

(2) 历次股权转让

序号	转让时间	转让方	受让方	转让注册资本 (万元)	股权定价	定价依据 及公允性	股权转让的背景	交易资金来源 及合法性
1	2005 年 5 月	常荣英	王佳杰	75.00	1.00 元/注册资本	参照公司净资产状况并经转让双方协商定价，具有公允性	因转让方拟转变投资方向，常荣英计划在通用设备制造领域进行发展，所以选择将所持股权转让给王佳杰；受让方王佳杰系王征之女，且当时已成年，可参与发行人日常经营	自有资金/家庭积蓄
2	2013 年 12 月	孟书明	韩新乐	329.84	1.00 元/注册资本	参照公司净资产状况并经转让双方协商定价，具有公允性	受让方看好公司发展前景；转让方有转让股权的需求，双方协商定价	自有资金/家庭积蓄

2、股转系统挂牌后

(1) 2015 年 9 月新三板定增

序号	增资时间	增资方	增资额 (万元)	股权定价	增资背景	定价依据及公允性	交易资金来源及合法性
1	2015 年 9 月	孟书明	300.00	6.00 元/股	业务发展及规模扩张需求，筹措山东阿诺达的建设资金	综合考虑发行人所处行业、成长性、盈利能力、行业前景多种因素，并通过与发行对象沟通后确定，具有公允性	自有资金/家庭积蓄
		韩新乐	300.00				自有资金
		杜新勇	300.00				自有资金/家庭积蓄
		孟淑亮	600.00				自有资金/家庭积蓄
		周玉璞	360.00				自有资金/家庭积蓄
		孔德婧	120.00				自有资金/家庭积蓄
		周伟平	210.00				自有资金/家庭积蓄
		戴悦	30.00				家庭积蓄
		万占升	96.00				自有资金/自筹资金
		邵建	180.00				自有资金/家庭积蓄

序号	增资时间	增资方	增资额 (万元)	股权定价	增资背景	定价依据及公允性	交易资金来源及合法性
		李佳辰	1,080.00				家庭积蓄
		李红梅	666.00				自有资金/家庭积蓄
		弓玉峰	60.00				自有资金/家庭积蓄
		周玉明	114.00				自有资金/家庭积蓄/ 自筹资金
		王瑞生	78.00				其中 4.00 万股的入股资金为自有资金/ 家庭积蓄；另 9.00 万股系为隐名股东代持
		于亮	144.00				其中 4.00 万股的入股资金为自有资金/ 家庭积蓄；另 20.00 万股系为隐名股东代持
		马卫亮	180.00				自有资金/家庭积蓄/ 自筹资金
		王东波	30.00				自有资金/家庭积蓄
		张双喜	150.00				自有资金/家庭积蓄
		华文栓	72.00				自有资金/家庭积蓄
		万旭	282.00				其中 32.00 万股的入股资金为自有资金； 另 15.00 万股系为隐名股东代持
		王超	108.00				自有资金/家庭积蓄
		史雷明	138.00				自有资金/家庭积蓄
		王艳山	228.00				其中 19.00 万股的入股资金为自有资金； 另 19.00 万股系为隐名股东代持
		高进	546.00				其中 14.00 万股的入股资金为自有资金/ 家庭积蓄；另 77.00 万股系为隐名股东代持
		张威	78.00				自有资金/家庭积蓄
		靳芳	1,650.00				自有资金/家庭积蓄
		付月	48.00				自有资金/家庭积蓄
		石磊	192.00				自有资金/家庭积蓄
		白仿义	348.00				其中 26.60 万股的入股资金为自有资金/ 自筹资金；另 31.40 万股系为隐名股东

序号	增资时间	增资方	增资额 (万元)	股权定价	增资背景	定价依据及公允性	交易资金来源及合法性
							代持
		代永杰	120.00				其中 5.00 万股的入股资金为自有资金；另 15.00 万股系为隐名股东代持
		赵伟静	12.00				自有资金/家庭积蓄
		杨柳	1,140.00				自有资金/家庭积蓄
		黄城	1,200.00				自有资金/家庭积蓄
		白永强	300.00				自有资金/家庭积蓄
		赵文荣	600.00				自有资金/家庭积蓄
		程辉	960.00				自有资金/家庭积蓄
		黎明	600.00				自有资金/家庭积蓄
		李晓亮	720.00				自有资金/家庭积蓄
		孙玉芳	600.00				自有资金/家庭积蓄
		孔艳利	300.00				自有资金/家庭积蓄
		邸裕东	600.00				自有资金/家庭积蓄
		罗兰英	660.00				自有资金/家庭积蓄
		北京天星六合投资中心(有限合伙)	1,200.00				申报时已非发行人股东
		小石头软件(北京)有限公司	300.00				自有资金

(2) 股转系统股票交易

2015 年 3 月 31 日，股转系统公司出具“股转系统函〔2015〕1211 号”《关于同意股票挂牌时采取协议转让方式的函》，同意发行人股票挂牌时采取协议转让方式。2018 年 1 月 15 日，股转系统公司制定的《全国中小企业股份转让系统股票转让细则》施行，自该细则施行之日起，原采取协议转让方式的股票改为采取集合竞价转让方式进行转让，发行人股票转让方式由协议转让变更为集合竞价转让。因此，该等通过股转系统股票交易引入的股东，交易价格为市场定价，具有公允性。

经核查，发行人股东不存在入股价格异常的情况，发行人不存在以入股价格不存在异常等理由规避核查要求的情形。

（三）说明发行人股权历史上曾被代持与发行人不存在代持等未披露的股份安排的表述是否矛盾，并进一步完善股权代持等表述

发行人历史沿革中存在股份代持的情形，截至本次意见落实函回复日，该等股份代持已在申报前依法解除。发行人在招股说明书中披露了代持形成原因、演变情况、解除过程，该等代持解除不存在纠纷或潜在纠纷等。

除已披露的代持情形外，发行人不存在其他股份代持的情形。发行人及中介机构已进一步完善了申报文件中关于股权代持的相关表述。

（四）切实落实监管规则适用指引要求，对上述核查事项发表明确意见

保荐机构、发行人律师已根据《股东信息披露指引》《监管指引第2号》的要求逐条对发行人股东进行了全面的核查并发表了明确意见，相关核查意见如下：

1、关于股份代持

（1）发行人历史沿革中存在股份代持情形，已在提交本次发行上市申请前依法解除，并在招股说明书中披露形成原因、演变情况、解除过程、是否存在纠纷或潜在纠纷等。

（2）发行人已根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第28号——创业板公司招股说明书》真实、准确、完整地披露股东信息。

2、关于突击入股

（1）发行人已经在《招股说明书》中充分披露提交申请前12个月内新增股东的基本情况、入股原因、入股价格及定价依据等相关情况。

（2）李晓燕持有股东山东哇棒商贸有限公司60.00%的股权，同时持有股东山东燕航航空服务有限公司50.00%的股权。截至本次意见落实函回复日，山东哇棒商贸有限公司与山东燕航航空服务有限公司分别直接持有发行人0.0022%与0.0036%股份，合计持有公司0.0058%的股份。

股东林志伟持有股东厦门明镜管理咨询合伙企业（有限合伙）33.33%的份额。截至本次意见落实函回复日，厦门明镜管理咨询合伙企业（有限合伙）与林志伟

分别直接持有发行人 0.01%与 0.0009%股份，合计持有公司 0.0109%的股份。

股东北京富唐航信投资管理有限公司持有发行人 0.0109%股份，并通过北京富唐航信投资管理有限公司—宜州市航谊澜鼎投资管理合伙企业(有限合伙)(持有 2.7027%份额的普通合伙人)和北京富唐航信投资管理有限公司—宁波航元宇信创业投资合伙企业(有限合伙)(持有 6.7767%份额的普通合伙人)分别持有发行人 0.0022%和 0.0022%股份。广西南宁航信华锦投资合伙企业(有限合伙)持有北京富唐航信投资管理有限公司 24.00%股权。股东阎觅持有广西南宁航信华锦投资合伙企业(有限合伙) 0.30%的份额，同时是持有北京富唐航信投资管理有限公司—宁波航元宇信创业投资合伙企业(有限合伙) 37.84%份额的有限合伙人。截至本次意见落实函回复日，北京富唐航信投资管理有限公司、北京富唐航信投资管理有限公司—宜州市航谊澜鼎投资管理合伙企业(有限合伙)、北京富唐航信投资管理有限公司—宁波航元宇信创业投资合伙企业(有限合伙)与阎觅分别直接持有发行人 0.0109%、0.0022%、0.0022%和 0.0245%股份。

除上述事项外，申报前 12 个月内新增股东及其经穿透后的最终自然人出资人与发行人的其他股东不存在任何关联关系或其他利益关系，与发行人的董事、监事或高级管理人员不存在任何关联关系或其他利益关系，与发行人本次首次公开发行股票并上市的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在任何亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，申报前 12 个月内新增股东不存在股份代持的情形。

(3) 发行人于 2020 年 7 月 29 日获得深交所的受理，属于 2021 年 2 月 5 日之前已受理的企业，不适用《股东信息披露指引》第三项关于新增股东股份锁定要求，发行人新增股东现有锁定安排符合《股东信息披露指引》的相关规定。

3、关于入股价格异常

发行人历史沿革中不存在股东入股价格异常的情况。

4、关于股东适格性

(1) 发行人股东均具备股东适格性；发行人股东与本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排；发行人股东不存在不当利益输送。

(2) 发行人已按照《股东信息披露指引》第二项的要求出具专项承诺并在《招股说明书》中披露承诺内容。

(3) 发行人股东北京富唐航信投资管理有限公司—宜春市航谊澜鼎投资管理合伙企业（有限合伙）、北京富唐航信投资管理有限公司—宁波航元宇信创业投资合伙企业（有限合伙）、上海斯诺波投资管理有限公司—私募工场静远轩证券投资基金属于《证券投资基金法》、《私募基金管理暂行办法》和《基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规范的私募投资基金，上述股东均已在中国证券投资基金业协会备案并纳入监管。

5、关于证监会系统离职人员入股情况

(1) 直接或间接持有发行人股份的股东不属于《监管指引第 2 号》规范的证监会系统离职人员，发行人不存在《监管指引第 2 号》中离职人员入股的情形。

(2) 截至本次意见落实函回复日，发行人不存在关于《监管指引第 2 号》中的离职人员入股发行人的媒体质疑。

二、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

- 1、查阅发行人自设立至今的全套工商档案；
- 2、查阅发行人在股转系统定向发行时的《定向增发股份认购合同》、验资报告、股份登记文件、相关公告等；
- 3、访谈存在代持的股东及相应的隐名股东；
- 4、查阅代持各方签署的《股份代持解除协议书》及《确认函》；
- 5、查阅发行人于 2020 年 8 月 3 日发布的《关于股东股权代持情况的公告》；
- 6、查阅股转系统融资并购一部于 2020 年 8 月 20 日出具的《关于保定市东利机械制造有限公司监管核查的专项反馈意见》；
- 7、查阅发行人新三板挂牌期间的主办律师北京市中银律师事务所于 2020 年 9 月 10 日出具的“中银股字【2020】第 0208 号”《关于全国中小企业股份转让

系统有限责任公司〈关于保定市东利机械制造股份有限公司监管核查的专项反馈意见〉之法律专项核查意见》；

8、查阅发行人新三板挂牌期间的主办券商申万宏源证券承销保荐有限责任公司于2020年9月17日出具的《关于保定市东利机械制造股份有限公司发行代持情况的专项核查报告》；

9、查阅股转系统融资并购一部于2020年10月29日出具的“股转系统融一监函[2020]7号”《关于对保定市东利机械制造股份有限公司相关责任主体采取自律监管措施的决定》；

10、查询发行人股东签署的访谈记录和/或出具的确认函/承诺函/股份承诺函；

11、查阅中国证券登记结算有限责任公司北京分公司提供的发行人权益登记日为2021年6月30日的《全体证券持有人名册》；

12、查阅股转系统出具的“股转系统函〔2015〕1211号”《关于同意股票挂牌时采取协议转让方式的函》；

13、查阅发行人在权益登记日为2019年7月19日和2020年7月23日的证券持有人名册，对申报前一年内发行人新增股东进行核查，获取其身份信息；

14、查阅发行人于2020年7月22日在股转系统发布的《保定市东利机械制造股份有限公司拟申请首次公开发行股票（A股）并在创业板上市的停牌公告》及后续按披露要求定期发布的《股票停牌进展公告》；

15、查阅发行人于2021年8月18日出具的《关于保定市东利机械制造股份有限公司股东信息披露专项承诺》；

16、查阅发行人的发起人股东、定增股东、持有股份的董事、监事及高级管理人员及持股5%以上的股东出具的《承诺函》；

17、查阅发行人聘请的各中介机构经办人员出具的《承诺函》；

18、查阅发起人股东及/或通过定向发行引进的直接或间接自然人股东出具的情况调查表、承诺函及任职以来的工作简历；

19、查阅发行人“三类股东”私募投资基金备案证明、基金合同及其管理人的营业执照、工商资料、基金管理人备案文件；

20、取得了发行人关于是否存在离职人员入股情况的说明；

21、取得了发行人全部直接和间接自然人股东的身份信息并提交河北证监局进行核查，同时取得了河北证监局出具的关于股东信息查询申请表的比对说明；

22、登录百度网站，以“东利机械 离职人员”、“东利机械 证监会离职人员”、“东利机械 证监会系统离职人员”、“直接/间接自然人股东姓名 离职人员”、“直接/间接自然人股东姓名 证监会离职人员”、“直接/间接自然人股东姓名 证监会系统离职人员”为关键词进行网络核查。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、保荐机构、发行人律师已严格按照《股东信息披露指引》《监管指引第2号》的要求对发行人全部股东进行了核查，对发行人所有的非自然人股东均层层最终穿透至自然人（最终持有人），不存在应当穿透核查而未穿透的情形。保荐机构、发行人律师按照相关要求进一步完善了专项核查报告，分别更新出具了《华泰联合证券有限责任公司关于保定市东利机械制造股份有限公司股东信息专项核查报告》和《国浩律师（上海）事务所关于保定市东利机械制造股份有限公司股东信息披露专项核查报告》。

2、发行人股东不存在入股价格异常的情况，发行人不存在以入股价格不存在异常等理由规避核查要求的情形。

3、发行人历史沿革中存在股份代持的情形，该等股份代持已在申报前依法解除。发行人在招股说明书中披露了代持形成原因、演变情况、解除过程，该等代持解除不存在纠纷或潜在纠纷等。除已披露的代持情形外，发行人不存在其他股份代持的情形。发行人及中介机构已进一步完善了申报文件中关于股权代持的相关表述。

4、保荐机构、发行人律师已根据《股东信息披露指引》《监管指引第2号》的要求逐条对发行人股东进行了全面的核查并发表了明确意见。

（本页无正文，为保定市东利机械制造股份有限公司《关于保定市东利机械制造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》之签章页）

保定市东利机械制造股份有限公司



（本页无正文，为华泰联合证券有限责任公司《关于保定市东利机械制造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》之签章页）

保荐代表人：


孙琪


王艳玲

华泰联合证券有限责任公司



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读保定市东利机械制造股份有限公司本次审核中心意见落实函回复的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核中心意见落实函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：


马 骁

华泰联合证券有限责任公司

2021 年 8 月 28 日