



公证天业会计师事务所(特殊普通合伙)

Gongzheng Tianye Certified Public Accountants, SGP

中国·江苏·无锡

Wuxi·Jiangsu·China

总机: 86 (510) 68798988

Tel: 86 (510) 68798988

传真: 86 (510) 68567788

Fax: 86 (510) 68567788

电子信箱: mail@gztycpa.cn

E-mail: mail@gztycpa.cn

关于苏州翔楼新材料股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的

审核问询函的回复

深圳证券交易所:

按照贵所 2020 年 10 月 30 日《关于苏州翔楼新材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》(以下简称“《问询函》”)的要求,我们就《问询函》对苏州翔楼新材料股份有限公司(以下简称“公司”、“发行人”或“翔楼新材”)审核问询问题中涉及申报会计师的问题进行了逐项核查,现回复如下:

如无特别说明,本问询函回复使用的简称与《苏州翔楼新材料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)》中的释义相同,同时,本回复报告所用字体代表以下含义:

问询函标题	黑体
问询函回复中涉及问题的标题部分	宋体(加粗)
对问询函所列问题的回复	宋体(不加粗)
对问询函回复中涉及到需要 2021 年半年报更新部分的修改	楷体(加粗)

本回复报告中若出现部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上有差异,或部分比例指标与相关数值直接计算的结果在尾数上有差异,这些差异是由四舍五入造成的。

问题 4.关于收入

申报材料显示：

（1）发行人收入确认分为两种模式，一种是客户签收模式，一种是寄售模式，且报告期内存在部分客户从签收模式变更为寄售模式。

（2）发行人主要产品可分为碳素结构钢、特种结构钢和特种用途钢，其中特种用途钢主要为弹簧钢、工具钢、轴承钢等特定用途的特殊钢材料，碳素结构钢、特种结构钢和特种用途钢销售价格 2018 年至 2020 年 1-3 月持续下滑，发行人前述钢材的销售价格大幅低于可比公司甬金股份。

（3）发行人报告期其他业务收入持续增加，主要为少量废料销售、坯料销售和代加工业务收入。

（4）发行人客户集中度报告期内持续下滑，西南和华南地区的销售收入增长较快。

请发行人：

（1）区分产品种类，分别披露各期签收模式和寄售模式下产品的销售单价、数量、金额、占比及对应客户，并说明各期变动的原因；结合寄售模式的业务流程，披露寄售模式下的收入确认时点及相关内部控制；结合寄售产品的领用时间分布情况，披露是否存在期末集中领用的情形；披露领用产品的最终使用情况，并结合报告期内的产品退换货情况，披露是否存在领用后又退货的情形。

（2）补充披露从签收模式变更为寄售模式的具体客户、销售内容、销售单价、数量、金额及占比，说明各期变更的原因，并说明变更前后相同客户同类产品的销售单价和毛利率变化情况。

（3）区分弹簧钢、工具钢和轴承钢，分别说明各种特殊钢材料的销售单价、销量、金额及占比，并分析各期变动原因；说明对同一客户销售单价的报告期变化情况；对比不同客户之间同类型产品的销售单价，说明是否存在较大差异，如是，请进一步说明原因及合理性；说明发行人主要产品的销售价格低于可比公司的原因及合理性。

(4) 补充披露前述各类钢材销售价格持续下滑的原因、发行人汽车零部件客户是否存在每年要求发行人降价的情形；分析并披露发行人未来是否存在主要产品连续降价风险，对发行人持续经营能力是否存在重大不利影响。

(5) 按照废料销售、坯料销售和代加工业务，分别披露各期销售价格、销量、金额、占比及变动情况；说明代加工业务的具体模式、对应客户和具体会计处理，是否按照净额法对相关收入进行核算，是否符合《企业会计准则》的规定。

(6) 对比可比上市公司主营业务收入季节分布情况，补充说明公司报告期内收入季节性波动的合理性。

(7) 按照销售金额，分层披露发行人的客户数量、占比和变化情况；分析并披露西南和华南地区报告期销售收入大幅增长的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明收入核查过程中的走访、函证比例及回函比例，对异常回函的替代性程序执行比例。

【发行人回复】

一、区分产品种类，分别披露各期签收模式和寄售模式下产品的销售单价、数量、金额、占比及对应客户，并说明各期变动的原因；结合寄售模式的业务流程，披露寄售模式下的收入确认时点及相关内部控制；结合寄售产品的领用时间分布情况，披露是否存在期末集中领用的情形；披露领用产品的最终使用情况，并结合报告期内的产品退换货情况，披露是否存在领用后又退货的情形。

(一) 区分产品种类，分别披露各期签收模式和寄售模式下产品的销售单价、数量、金额、占比及对应客户，并说明各期变动的原因

1、区分产品种类，分别披露各期签收模式和寄售模式下产品的销售单价、数量、金额、占比。

报告期内公司主要产品种类按照签收模式和寄售模式下产品的销售单价、数量、金额、占比如下：

单位：万元、吨、元/吨

2021 年 1-6 月					
模式	种类	销售金额	销售数量	销售单价	占主营业务收入比例
签收	碳素结构钢	20,087.43	27,757.96	7,236.64	43.53%
	合金结构钢	13,155.34	15,874.05	8,287.32	28.51%
	特种用途钢	7,241.06	8,769.91	8,256.71	15.69%
小计		40,483.83	52,401.92	7,725.64	87.73%
寄售	碳素结构钢	5,064.67	7,215.65	7,019.01	10.98%
	合金结构钢	352.99	434.61	8,121.94	0.76%
	特种用途钢	243.87	340.35	7,165.25	0.53%
小计		5,661.53	7,990.61	7,085.23	12.27%
合计		46,145.35	60,392.52	7,640.90	100.00%
2020 年度					
模式	种类	销售金额	销售数量	销售单价	占主营业务收入比例
签收	碳素结构钢	27,669.86	42,222.81	6,553.30	40.91%
	合金结构钢	20,173.26	26,153.43	7,713.43	29.82%
	特种用途钢	11,434.75	14,955.29	7,645.96	16.90%
小计		59,277.87	83,331.53	7,113.50	87.63%
寄售	碳素结构钢	7,717.92	12,243.68	6,303.60	11.41%
	合金结构钢	247.34	334.10	7,403.18	0.37%
	特种用途钢	399.12	598.29	6,671.00	0.59%
小计		8,364.38	13,176.06	6,348.16	12.37%
合计		67,642.25	96,507.59	7,009.01	100.00%
2019 年度					
模式	种类	销售金额	销售数量	销售单价	占主营业务收入比例
签收	碳素结构钢	23,041.13	35,099.86	6,564.45	42.29%
	合金结构钢	15,955.63	20,684.73	7,713.73	29.29%
	特种用途钢	8,478.38	11,075.71	7,654.93	15.56%
小计		47,475.14	66,860.30	7,100.65	87.14%
寄售	碳素结构钢	6,506.98	10,298.71	6,318.25	11.94%
	合金结构钢	256.87	339.52	7,565.73	0.47%
	特种用途钢	244.86	356.28	6,872.64	0.45%
小计		7,008.71	10,994.51	6,374.74	12.86%
合计		54,483.86	77,854.81	6,998.14	100.00%

2018 年度					
模式	种类	销售金额	销售数量	销售单价	占主营业务收入比例
签收	碳素结构钢	23,100.45	34,549.70	6,686.15	43.72%
	合金结构钢	14,177.14	17,907.86	7,916.71	26.83%
	特种用途钢	8,098.58	10,359.84	7,817.28	15.33%
小计		45,376.16	62,817.40	7,223.50	85.88%
寄售	碳素结构钢	6,619.46	9,965.95	6,642.07	12.53%
	合金结构钢	532.43	678.55	7,846.60	1.01%
	特种用途钢	308.67	384.58	8,026.21	0.58%
小计		7,460.56	11,029.08	6,764.44	14.12%
合计		52,836.72	73,846.48	7,154.94	100.00%

2、各模式下的对应客户

公司寄售模式下的客户单位如下：

序号	客户名称	主要销售产品
1	安特（苏州）精密机械有限公司	碳素结构钢、合金结构钢
2	安特金属成形（上海）有限公司	碳素结构钢、合金结构钢、特种用途钢
3	常州光洋机械有限公司	碳素结构钢、合金结构钢、特种用途钢
4	常州光洋轴承股份有限公司	碳素结构钢、合金结构钢、特种用途钢
5	成都正强五金制造有限公司	碳素结构钢、特种用途钢
6	佛吉亚（无锡）座椅部件有限公司	碳素结构钢、合金结构钢
7	麦格纳汽车系统（常州）有限公司	碳素结构钢
8	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	碳素结构钢、合金结构钢、特种用途钢
9	苏州东风精冲工程有限公司	碳素结构钢、合金结构钢
10	威图电子机械技术（上海）有限公司	碳素结构钢
11	浙江双动机械有限公司	碳素结构钢、特种用途钢
12	重庆君卓机械有限公司	碳素结构钢

公司客户群体以签收模式为主，除上述寄售客户外，公司其他客户均采用签收模式。

3、报告期内签收模式与寄售模式相关情况变动原因

(1) 销售单价变动趋势及原因

报告期各期，公司签收及寄售模式下主要产品销售单价的变化率情况如下：

模式	种类	2021 年 1-6 月 VS2020 年	2020 年 VS2019 年	2019 年 VS2018 年
签收	碳素结构钢	10.43%	-0.17%	-1.82%
	合金结构钢	7.44%	0.00%	-2.56%
	特种用途钢	7.99%	-0.12%	-2.08%
小计		8.61%	0.18%	-1.70%
寄售	碳素结构钢	11.35%	-0.23%	-4.88%
	合金结构钢	9.71%	-2.15%	-3.58%
	特种用途钢	7.41%	-2.93%	-14.37%
小计		11.61%	-0.42%	-5.76%
合计		9.02%	0.16%	-2.19%
钢材价格指数变动		30.91%	0.17%	-8.56%

钢材价格指数数据来源：Wind 资讯

由上表可见，报告期内公司签收与寄售模式下的各类产品销售单价整体均呈现一定波动，尤其是 2021 年 1-6 月产品销售价格大幅上涨，报告期内公司销售单价变化主要是受原材料价格波动的影响。其中，寄售模式下特种用途钢销售单价年度波动较为剧烈，2019 年较 2018 年降低 14.37%，主要是特种用途钢寄售模式客户结构变化所导致，报告期内公司特种用途钢主要寄售客户为浙江双动机械有限公司，该客户对产品生产工艺要求相对简单，产品销售单价较低，该客户占 2018 年度至 2021 年 6 月寄售特种用途钢销售比例分别系 25.67%、90.53%和 93.72%和 99.04%，占比波动较大，因此带动寄售模式下特殊用途钢销售单价波动较大。2021 年 1-6 月，受大宗商品涨价影响，钢材市场价格出现大幅上涨，公司签收与寄售模式下各类产品销售单价均呈现较大涨幅，与市场价格走势变化一致。

（2）销售金额及占比变动趋势及原因

报告期内主要产品寄售模式及签收模式销售金额占比如下：

类别	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
签收	87.73%	87.63%	87.14%	85.88%
寄售	12.27%	12.37%	12.86%	14.12%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，公司寄售模式下销售规模及占比呈下降趋势，主要原因是寄售模式下主要客户采购量变动，具体分析如下：

单位：万元

寄售客户	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
寄售模式主要产品销售金额合计	5,661.53	8,364.38	7,008.71	7,460.56
其中：安特	1,755.82	2,970.49	3,445.53	4,819.86
威图电子机械技术（上海）有限公司	102.05	195.72	543.92	857.55
寄售模式占销售收入比重	12.27%	12.37%	12.86%	14.12%

如上所述，报告期内寄售模式占销售收入比重为 14.12%、12.86%、12.37% 和 12.27%，呈现下降趋势，主要原因是寄售模式下安特、威图电子机械技术（上海）有限公司两家客户采购量下降。安特集团采购公司产品主要用于汽车零部件冲压，近年来安特集团战略重心逐步由汽车零部件转向电子产品零部件，因此采购公司产品规模有所下滑；威图电子机械技术（上海）有限公司采购定价较其他客户偏低，订单毛利空间有限，报告期内公司主动承接其他利润更为丰厚的订单，对该客户的销售逐渐减少。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（四）签收模式与寄售模式的销售情况”补充披露。

（二）结合寄售模式的业务流程，披露寄售模式下的收入确认时点及相关内部控制；

公司寄售模式业务流程及收入确认时点如下：根据合同约定，公司将货物运至客户指定地点后，客户根据自身生产需要领用公司产品，按月计算已领用的产品数量及金额，经公司与客户核对无误后确认客户已领用产品的收入。

公司关于寄售销售收入相关内部控制主要包括：

- 1、对销售合同召开合同评审会议，合同草案评审通过，确认交付能力、价格情况等要素后与客户签订产品销售合同；
- 2、销售部向仓储部门下达出货指令，仓储部门接到出货指令后办理出库手续并签字确认；产品送至客户现场后由客户签字确认；
- 3、财务部每月根据客户发来的领用清单进行对账，核对无误后确认销售收入；
- 4、财务部与销售部门每月核对发货、开票及收入确认明细，确保收入确认金额及时点准确无误。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（四）签收模式与寄售模式的销售情况”补充披露。

（三）结合寄售产品的领用时间分布情况，披露是否存在期末集中领用的情形；

报告期内公司寄售产品的领用时间分布情况如下：

单位：万元、%

季度	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	2,826.94	49.93%	1,660.05	18.86	1,344.06	18.18	1,665.83	20.88
第二季度	2,834.94	50.07%	1,929.19	21.91	1,437.39	19.44	2,321.36	29.09
第三季度	/	/	2,508.30	28.49	1,829.26	24.74	2,213.74	27.74
第四季度	/	/	2,706.09	30.74	2,782.44	37.64	1,778.96	22.29
其中：12 月份	/	/	869.73	9.88	877.82	11.87	570.01	7.14
合计	5,661.88	100.00%	8,803.63	100.00	7,393.15	100.00	7,979.90	100.00

由上表可见，报告期内 2019 年第四季度、2020 年下半年公司销售占比较高，其他季度销售占比波动较为平缓，主要原因如下：①2019 年度下半年销售收入较高主要系 2019 年下半年国五国六排放标准切换带动新车型对汽车零部件的需求以及政府密集出台汽车消费刺激政策，下半年客户订单及发货数量增长所致；②2020 年上半年受疫情影响客户领用产品相对较少，下半年疫情影响恢复，三

四季度收入占比较高。报告期内寄售产品领用时间总体较为平缓，2019 年第四季度和 2020 年下半年领用占比较高系下游市场需求阶段性变化，具备合理性。

另一方面，报告期各年度 12 月份销售占比均低于当期第四季度月度平均数，综上所述报告期各期末不存在寄售客户集中领用公司产品的情形。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（四）签收模式与寄售模式的销售情况”补充披露。

（四）披露领用产品的最终使用情况，并结合报告期内的产品退换货情况，披露是否存在领用后又退货的情形。

公司报告期内寄售模式下销售的产品均已最终使用，产品货款均按期结算。

报告期内，公司产品退货情况如下：

单位：万元

期间	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
退货金额	56.23	82.83	43.48	31.72
占营业收入比例	0.12%	0.12%	0.08%	0.06%

公司与客户在合同条款中对产品质量保证、退货方面进行了约定，报告期内存在少量销售退货的情形，相关退货金额及比例较小，报告期内退货金额占各期营业收入的比例分别为 0.06%、0.08%和 0.12%和 0.12%，销售退货主要原因系使用过程中发现产品质量问题，需要退回公司。

报告期内寄售模式下领用后又退货的明细如下：

单位：万元、吨

年度	退货金额	退货数量	当年度寄售模式销售金额	退货金额占寄售销售金额比例
2018 年度	0.40	0.48	7,979.90	0.01%
2019 年度	-	-	7,393.15	0.00%
2020 年度	1.42	2.36	8,803.63	0.02%
2021 年 1-6 月	-	-	5,661.87	0.00%

如上表所述，2018-2021 年 1-6 月各期寄售模式下退货金额分别为 0.40 万元、0.00 万元、1.42 万元和 0.00 万元，占各期的寄售金额销售比例极小，不存在领用后又大额退货的情形。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（四）签收模式与寄售模式的销售情况”补充披露。

二、补充披露从签收模式变更为寄售模式的具体客户、销售内容、销售单价、数量、金额及占比，说明各期变更的原因，并说明变更前后相同客户同类产品的销售单价和毛利率变化情况。

（一）发生模式变更的客户销售情况

2018年度，重庆君卓机械有限公司（以下简称“重庆君卓”）1家客户由签收模式变更为寄售模式；2019年度，麦格纳汽车系统（常州）有限公司（以下简称“麦格纳（常州）”）、成都正强五金制造有限公司（以下简称“成都正强”）共2家客户由签收模式变更为寄售模式。2020年和2021年1-6月公司均无客户由签收模式变更为寄售模式。

公司报告期各期向上述客户销售主营业务产品的具体情况如下：

单位：吨、元/吨、万元

客户	销售内容	2021 年 1-6 月				2020 年度			
		数量	单价	金额	占比	数量	单价	金额	占比
重庆君卓	碳素结构钢	1,240.20	7,265.06	901.01	1.84%	2,023.13	6,449.28	1,304.78	1.83%
	合金结构钢	0.08	8,850.00	0.07	0.01%	-	-	-	-
	特种用途钢	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	1,240.28	7,265.12	901.08	1.85%	2,023.13	6,449.28	1,304.78	1.83%
	销售内容	2019 年度				2018 年度			
		数量	单价	金额	占比	数量	单价	金额	占比
	碳素结构钢	1,591.44	6,168.31	981.65	1.72%	1,600.68	5,715.06	914.80	1.66%
	合金结构钢	-	-	-	-	-	-	-	-
	特种用途钢	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	1,591.44	6,168.31	981.65	1.72%	1,600.68	5,715.06	914.80	1.66%
客户	销售内容	2021 年 1-6 月				2020 年度			
		数量	单价	金额	占比	数量	单价	金额	占比
麦格纳（常州）	碳素结构钢	1,701.32	6,640.96	1,129.84	2.32%	2,028.68	6,320.36	1,282.20	1.80%
	合金结构钢	-	-	-	-	-	-	-	-
	特种用途钢	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	1,701.32	6,640.96	1,129.84	2.32%	2,028.68	6,320.36	1,282.20	1.80%

	销售内容	2019 年度				2018 年度			
		数量	单价	金额	占比	数量	单价	金额	占比
	碳素结构钢	1,206.62	6,641.28	801.35	1.40%	1,183.93	7,552.26	894.14	1.62%
	合金结构钢	-	-	-	-	-	-	-	-
	特种用途钢	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	1,206.62	6,641.28	801.35	1.40%	1,183.93	7,552.26	894.14	1.62%
客户	销售内容	2021 年 1-6 月				2020 年度			
		数量	单价	金额	占比	数量	单价	金额	占比
成都正强	碳素结构钢	661.01	7,233.96	478.17	0.98%	1,225.85	7,028.28	861.56	1.21%
	合金结构钢	-	-	-	-	-	-	-	-
	特种用途钢	-	-	-	-	0.69	7,256.00	0.50	0.00%
	合计	661.01	7,233.96	478.17	0.98%	1,226.53	7,028.41	862.06	1.21%
	销售内容	2019 年度				2018 年度			
		数量	单价	金额	占比	数量	单价	金额	占比
	碳素结构钢	1,084.02	6,880.87	745.90	1.30%	633.91	6,768.78	429.08	0.78%
	合金结构钢	0.76	8,300.00	0.63	0.01%	0.14	8,491.40	0.12	0.00%
	特种用途钢	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	1,084.79	6,881.79	746.53	1.31%	634.04	6,769.29	429.20	0.78%
报告期发生签收模式变更为寄售模式的客户合计	销售内容	2021 年 1-6 月				2020 年度			
		数量	单价	金额	占比	数量	单价	金额	占比
	碳素结构钢	3,602.54	6,964.58	2,509.02	5.16%	5,277.66	6,534.21	3,448.53	4.84%
	合金结构钢	0.08	8850.00	0.07	-	-	-	-	-
	特种用途钢	-	-	-	-	0.69	7,256.00	0.50	0.00%
	总计	3,602.62	6,964.62	2,509.09	5.16%	5,278.34	6,534.30	3,449.03	4.85%
	销售内容	2019 年度				2018 年度			
		数量	单价	金额	占比	数量	单价	金额	占比
	碳素结构钢	3,882.08	6,514.29	2,528.90	4.42%	3,418.52	6,546.75	2,238.02	4.06%
	合金结构钢	0.76	8,300.00	0.63	0.01%	0.14	8,491.40	0.12	0.00%
	特种用途钢	-	-	-	-	-	-	-	-
	总计	3,882.85	6,514.62	2,529.53	4.43%	3,418.65	6,546.85	2,238.14	4.06%

注：表中占比数据为销售金额占公司当期营业收入的比例。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（四）签收模式与寄售模式的销售情况”补充披露。

（二）发生模式变更的具体原因

报告期内，上述3家客户因其业务需要，向公司提出由原先的签收模式变更为寄售模式，具体变更时间及变更原因如下：

客户名称	变更时间	变更原因
重庆君卓	2018 年 4 月	满足客户生产安全备货需求
麦格纳（常州）	2019 年 5 月	满足客户存货管理需要
成都正强	2019 年 9 月	满足客户生产安全备货需求

重庆君卓和成都正强因地处西南，距离公司所在地华东地区路途较远，其生产过程中可能出现因运输延误影响产线使用的情况，因此上述客户为保证其自身的供货稳定，满足生产安全备货需要，向公司提出采用寄售模式备货。麦格纳（常州）提出变更为寄售模式主要为提高供应链管理效率、实行零库存管理，要求包括公司在内的供应商自2019年5月起统一实行寄售模式。

为满足客户生产管理需要，保持与客户的长久合作，经公司综合评估，公司接受了客户的变更请求，将上述客户的销售收入由原先的签收确认模式变更为寄售领用确认模式。

（三）变更前后相同客户同类产品的销售单价和毛利率变化情况

以公司对上述客户销售的主要产品碳素结构钢为例，变更前后销售单价和毛利率总体对比情况如下：

单价：元/吨

客户名称	变更时间	变更情况		
重庆君卓	2018 年 4 月	2018 年度（变更当年）		
		变更前	变更后	合计
		5,606.56	5,760.33	5,715.06
麦格纳（常州）	2019 年 5 月	2019 年度（变更当年）		
		变更前	变更后	合计
		7,455.46	6,291.65	6,641.29
成都正强	2019 年 5 月	2019 年度（变更当年）		
		变更前	变更后	合计
		6,808.82	6,932.12	6,880.81

由上表可见，由签收变更为寄售的当年，公司向重庆君卓、成都正强销售产品的销售单价基本保持稳定，麦格纳（常州）变更前后的销售单价存在一定波动，主要原因是产品结构的变化，2019年当年，公司向麦格纳（常州）销售的高端产品S50C产品在变更前的销售占比为88.96%，变更后为61.92%，变更后高端产品占比降低，因此变更后的整体平均销售单价和毛利率有所下降。

上述客户变更前后毛利率变化情况发行人已申请豁免披露。

公司对同一客户同类产品的定价调整机制是根据主要原材料市场价格行情的变化与客户协商确定，上述客户变更为寄售模式后，产品定价机制及定价调整机制与签收模式相同。变更前后，相同客户同类产品的销售单价与毛利率变动系因销售产品结构变化所致，前述客户的销售单价与毛利率未因销售模式的变化而发生异常变化。

三、区分弹簧钢、工具钢和轴承钢，分别说明各种特殊钢材料的销售单价、销量、金额及占比，并分析各期变动原因；说明对同一客户销售单价的报告期变化情况；对比不同客户之间同类型产品的销售单价，说明是否存在较大差异，如是，请进一步说明原因及合理性；说明发行人主要产品的销售价格低于可比公司的原因及合理性。

（一）区分弹簧钢、工具钢和轴承钢，分别说明各种特殊钢材料的销售单价、销量、金额及占比，并分析各期变动原因；

报告期内公司各类特种用途钢的销售单价、销量、金额及占比如下：

单位：万元、吨、元/吨、%

2021 年 1-6 月				
类别	销售金额	销售数量	销售单价	占比
弹簧钢	6,433.03	7,903.63	8,139.33	85.95
工具钢	219.10	254.41	8,612.05	2.93
轴承钢	832.80	952.22	8,745.90	11.13
合计	7,484.93	9,110.26	8,215.93	100.00
2020 年度				
类别	销售金额	销售数量	销售单价	占比
弹簧钢	10,475.27	13,899.84	7,536.25	88.52

工具钢	257.94	313.89	8,217.69	2.18
轴承钢	1,100.66	1,339.85	8,214.80	9.30
合计	11,833.87	15,553.58	7,608.46	100.00
2019 年度				
类别	销售金额	销售数量	销售单价	占比
弹簧钢	7,816.85	10,340.53	7,559.43	89.61
工具钢	187.04	226.39	8,262.17	2.14
轴承钢	719.35	865.08	8,315.38	8.25
合计	8,723.24	11,431.99	7,630.55	100.00
2018 年度				
类别	销售金额	销售数量	销售单价	占比
弹簧钢	7,415.83	9,565.19	7,752.93	88.21
工具钢	280.04	336.26	8,328.10	3.33
轴承钢	711.38	842.98	8,438.94	8.46
合计	8,407.25	10,744.42	7,824.76	100.00

由上表可见，报告期内公司各类特种用途钢销售数量及占比较为稳定，销售单价与原材料价格波动基本一致，各类特种用途钢销售单价变动情况如下：

类别	2021 年 1-6 月 VS2020 年度	2020 年度 VS2019 年度	2019 年度 vs2018 年度
弹簧钢	8.00%	-0.31%	-2.50%
工具钢	4.80%	-0.54%	-0.79%
轴承钢	6.47%	-1.21%	-1.46%
合计	7.98%	-0.29%	-2.48%
钢材市场价格指数波动情况	30.91%	0.17%	-8.56%

2018 年至 2020 年，特种用途钢销售单价总体下降；2021 年 1-6 月，受全球大宗商品涨价等因素影响，特种用途钢各类产品均呈现较大涨幅，价格变动与钢材市场价格波动趋势基本一致。

（二）说明对同一客户销售单价的报告期变化情况；

公司产品以定制化为主，因此本公司在定价方式上主要采取成本加成的定价原则，综合考虑不同产品类型及工艺的成本、运输方式、信用期、订单批量等因素，与客户协商产品定价。

公司主要产品各期前五大客户销售单价的报告期变化情况如下：

1、碳素结构钢

客户名称	2021 年 1-6 月 VS 2020 年	2020 年 VS 2019 年	2019 年 VS 2018 年	2018 年 VS 2017 年
安特	14.93%	-4.51%	-6.48%	-1.47%
上海沿浦	16.34%	-0.05%	-7.06%	-1.98%
和新精冲	9.31%	-2.84%	-2.60%	11.91%
普思信	8.28%	-5.08%	-0.86%	5.85%
麦格纳	4.95%	-4.78%	-11.88%	8.17%
上海敬虹实业有限公司	21.63%	-0.75%	0.96%	3.07%
博俊科技	6.20%	-1.53%	1.72%	20.44%
法国图尔	5.21%	2.47%	-9.65%	-7.73%
苏州市华盛邦迪镀铜钢 带有限公司	9.44%	-2.07%	0.43%	4.81%

如上所述，碳素结构钢前五大客户销售单价变动趋势整体与钢材市场指数波动基本一致，2018 年较 2017 年销售单价跟随原材料价格上涨大多呈上涨趋势，但安特、上海沿浦、法国图尔销售单价下降，主要原因分析如下：

（1）安特平均销售单价下降是因公司定价策略及市场竞争情况所致，公司与安特系长期合作关系，初期合作时公司产品对标进口材料，因此定价较高，随着市场竞争日益激烈，报告期内公司逐步降低了销售价格；

（2）上海沿浦平均销售单价下降主要是产品结构变动所致，由下表可见，销售单价较低的 S600MC 型号碳素结构钢占上海沿浦采购碳素结构钢比例由 2017 年的 24.36% 大幅提高至 40.76%，带动整体售价小幅下降。

项目	2018 年	2017 年
碳素结构钢销售金额（万元）	2,965.70	2,396.65
碳素结构钢销售均价（元/吨）	6,532.17	6,664.40
S600MC 销售占比	40.76%	24.36%
S600MC 销售均价（元/吨）	6,019.64	6,140.88

（3）法国图尔平均销售单价下降主要是 2017 年仅销售 C15E 一款型号碳素结构钢，规模较小，合计销售金额仅为 2.51 万元，该产品单价较高，故当年度公司对其销售的碳素结构钢价格较高。2018 年公司向法国图尔销售的碳素结构

钢规模有所增长，共计 39.55 万元，公司向其销售碳素结构钢的种类及规模增加，价格较低产品占比提升，故 2018 年平均单价下降。

报告期内，各年度碳素结构钢前五大客户中单一客户销售单价变动超过 10% 的具体情况及其原因分析如下：

（1）和新精冲 2018 年销售单价较 2017 年上涨明显，主要是由于产品结构及原材料市场价格变动所致。2018 年原材料普遍上涨且公司销售给和新精冲的产品结构发生一定变化，产品售价较低的低端产品 SPCC 系列碳素结构钢销售占比由 2017 年的 41.07% 下降到 2018 年的 21.34%，上述原因综合导致 2018 年销售单价较 2017 年销售单价上涨 11.91%。

（2）麦格纳 2019 年度销售单价较 2018 年度下降 11.88%，主要原因系 2019 年度原材料价格较 2018 年有所下降，且销售单价较高的 S50C 产品的销售占比由 2018 年度的 93.26% 下降至 2019 年度的 74.10%，上述双重因素导致麦格纳 2019 年度销售单价有所下降。

（3）博俊科技 2018 年度销售单价较 2017 年度提升明显，主要原因有：① 2018 年原材料普遍上涨且公司销售给博俊科技的产品结构发生一定变化，销售单价较高的 SPCE 系列产品占博俊科技碳素结构钢销售金额的比例由 2017 年的 1.64% 大幅提升至 2018 年的 50.95%；② 应客户要求，公司给予博俊科技的信用期由 2017 年度的次月 10 号付款调整为月结 60 天，经友好协商公司适当调高单位售价以弥补信用期延长的影响，上述原因导致 2018 年度销售单价较 2017 年度提升较多。

（4）安特、上海沿浦及上海敬虹实业有限公司 2021 年 1-6 月销售单价较 2020 年度提升明显，主要系 2021 年上半年原材料采购价格大幅上涨，公司适时提高销售单价。

2、合金结构钢

客户名称	2021 年 1-6 月 VS2020 年	2020 年 VS2019 年	2019 年 VS 2018 年	2018 年 VS 2017 年
文登大世汽车配件有限公司	13.03%	-4.72%	/	/
新坐标	4.92%	-1.93%	-3.97%	3.37%

客户名称	2021 年 1-6 月 VS2020 年	2020 年 VS2019 年	2019 年 VS 2018 年	2018 年 VS 2017 年
绵阳富临精工股份有限公司	8.59%	0.03%	-4.81%	2.17%
普思信	2.55%	0.28%	-0.29%	3.66%
法因图尔	5.23%	-0.53%	-2.28%	4.82%
华冠精冲	9.06%	2.86%	-1.62%	-0.85%
聊城市博源节能科技有限公司	12.95%	-1.06%	-2.04%	4.26%
和新	9.74%	3.29%	-5.02%	4.04%
法雷奥	3.76%	-1.65%	-6.89%	0.35%
无锡市泛恩精密机械有限公司	8.29%	3.56%	-0.72%	8.03%

注：“/”表示相邻 2 个期间有 1 个期间无销售或仅有小批量销售，价格无可比性。

如上表所述，合金结构钢前五大客户销售单价变动趋势整体与钢材市场指数波动趋势基本一致，不存在单一客户销售单价异常波动的情形。其中 2018 年较 2017 年相比，主要客户销售单价受原材料价格上涨影响而呈现上涨趋势，但华冠精冲销售单价小幅下降，主要原因是 2017 年公司对华冠精冲处于验证和小批量供货阶段，当年对华冠精冲销量仅有 83.15 吨，2018 年起公司向华冠精冲的销售开始放量，主力产品 30CrMo 销量达到 873.58 吨，由于 30CrMo 销售均价（7,009.08 元/吨）略低于 2017 年公司向华冠精冲销售的合金结构钢均价（7,077.34 元/吨），因此导致 2017 年销售均价小幅下降。

3、特种用途钢

客户名称	2021 年 1-6 月 VS2020 年	2020 年 VS2019 年	2019 年 VS 2018 年	2018 年 VS 2017 年
慕贝尔	7.25%	-0.52%	-1.20%	4.66%
东莞虹日金属科技有限公司	5.62%	3.56%	-2.43%	/
重庆步成物资有限公司	5.53%	-1.13%	0.00%	/
浙江双动机械有限公司	8.76%	-2.75%	-1.87%	8.69%
法雷奥	4.83%	-2.69%	-1.22%	2.27%
顺德工业（江苏）有限公司	5.71%	0.51%	-0.53%	15.17%
太仓贵鸿金属材料有限公司	/	/	-0.20%	-1.40%
珠海华粤传动科技有限公司	-1.20%	0.17%	-0.61%	4.72%
杭州伟盈利科技有限公司	6.16%	0.14%	0.00%	/

注：“/”表示相邻2个期间有1个期间无销售或仅有小批量销售，价格无可比性。

如上表所述，特种用途钢前五大客户销售单价变动趋势整体与钢材市场指数波动趋势基本一致，单一客户销售单价变动超过10%的具体情况及原因分析如下：

顺德工业（江苏）有限公司2018年度销售单价较2017年度提升15.17%，主要系产品结构、原材料价格波动的影响，一方面2018年原材料价格普遍上涨带动售价提升，另一方面该客户采购的产品结构发生明显变化，该客户采购的特种用途钢包含工具钢和弹簧钢两类，工具钢销售单价高于弹簧钢，公司销售给该客户的工具钢占比由2017年的18.55%提升至2018年的58.12%，带动销售单价提升较多。2021年1-6月，珠海华粤传动科技有限公司销售价格小幅下降，主要原因是该客户送货方式由汽运改为船运，运费降低，因而销售价格小幅下降。

总体而言，报告期内公司主要产品对同一客户的销售价格总体保持稳定，变动幅度较小，2018年度，因原材料市场价格上涨，公司的主要产品均有一定幅度的上涨，2019年至2020年产品售价整体有所回落，2021年以来原材料市场价格持续上涨带动公司各类主要产品价格回升。公司在不同年度间对同一客户的销售价格，主要受原材料市场价格波动、采购的具体产品类型及产品要求变化等多重因素影响。

（三）对比不同客户之间同类型产品的销售单价，说明是否存在较大差异，如是，请进一步说明原因及合理性；

公司产品以定制化为主，因此公司在定价方式上主要采取成本加成以及差异化的定价原则，以材料成本为基础，综合考虑不同产品类型及工艺的成本、运输费用、信用期等因素，与客户协商产品定价。

1、碳素结构钢

单位：元/吨

客户名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
安特	7,118.09	6,193.54	6,486.36	6,935.96
上海沿浦	7,059.30	6,067.57	6,070.84	6,532.17
和新精冲	7,004.46	6,407.94	6,595.23	6,771.49

普思信	6,569.35	6,066.94	6,391.62	6,447.32
麦格纳	6,648.21	6,334.49	6,652.18	6,652.18
上海敬虹实业有限公司	7,194.27	5,915.05	5,959.85	5,903.25
博俊科技	7,335.78	6,907.34	7,014.78	6,895.90
法因图尔	6,375.16	6,059.46	5,913.61	6,545.35
苏州市华盛邦迪镀铜钢带有限公司	6,707.62	6,129.22	6,258.81	6,231.83
平均单价	6,890.25	6,231.28	6,371.48	6,546.16

由上表可得，公司报告期内向各主要客户销售的碳素结构钢单价存在一定差异。一方面，公司产品具有多规格、定制化的特点，碳素结构钢中不同牌号、不同规格的产品定价不同，主要客户采购碳素结构钢的牌号规格各异，因此单价也各不相同；另一方面，与各客户的合作关系、运输成本的高低以及采用的信用政策等因素也造成了不同客户产品销售单价的差异。

2018年至2020年，碳素结构钢主要客户中，博俊科技的销售单价较均值偏高、上海敬虹实业有限公司的销售单价较均值偏低，其余各年度公司向主要客户的销售单价较为稳定，少部分客户单价存在差异，具体分析如下：

2018年，公司向安特销售的碳素结构钢单价高于平均售价。公司与安特系长期合作关系，初期合作系为对标进口材料，因此定价较高，随着市场竞争日益激烈，公司逐步降低了销售价格。2019年以来，除博俊科技外，其余客户销售单价与均值差异较小。

公司向博俊科技销售的产品结构中单价较高的SPCE系列产品较多，报告期内占比分别为60.09%、85.33%、74.36%和**79.37%**，高价产品销售较多导致其销售单价高于平均单价。

公司向上海敬虹实业有限公司销售的碳素结构钢单价较均值偏低，主要系由于上海敬虹实业有限公司采购碳素结构钢规模较大，账期较短回款较快，且货物均系自提，因此在协商定价时，签订的销售价格较低。

2、合金结构钢

单位：元/吨

客户名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
------	-----------	--------	--------	--------

客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
文登大世汽车配件有限公司	8,382.28	7,416.21	7,783.45	7,407.21
新坐标	7,875.97	7,506.48	7,653.92	7,970.48
绵阳富临精工股份有限公司	8,580.00	7,901.39	7,899.22	8,298.44
普思信	8,204.49	8,000.86	7,978.65	8,001.67
法因图尔	8,181.32	7,774.95	7,816.17	7,998.69
华冠精冲	7,744.57	7,101.05	6,903.88	7,017.43
聊城市博源节能科技有限公司	8,018.44	7,099.34	7,175.47	7,324.83
和新精冲	8,298.48	7,562.06	7,321.29	7,708.61
法雷奥	7,954.88	7,666.90	7,795.38	8,372.05
无锡市泛恩精密机械有限公司	8,992.49	8,304.45	8,018.94	8,076.72
平均单价	8,223.29	7,633.37	7,634.64	7,817.61

由上表可见，合金结构钢各主要客户报告期内的销售单价变动趋势基本与均价走势保持一致。普思信、绵阳富临精工股份有限公司、无锡市泛恩精密机械有限公司的销售单价各年均相对较高，华冠精冲及聊城市博源节能科技有限公司的销售单价在主要客户中偏低，且低于平均单价。

普思信采购公司合金结构钢产品主要用于变速箱拨叉等变速箱系统关键领域，对于产品技术参数要求较高，因此产品定价偏高；绵阳富临精工股份有限公司地处西南，公司承担的运输成本较高，因此定价相对较高；无锡市泛恩精密机械有限公司主要采购用于调高齿板、门锁的 42CrMo4 系列合金结构钢产品，这类产品需要经多次精密冷轧和退火加工以满足特定参数要求，因此定价较高。

华冠精冲与聊城市博源节能科技有限公司各期销售单价较低，主要与其信用政策有关。报告期内，华冠精冲采用月结 30 天的信用政策，聊城市博源节能科技有限公司 2018 年至 2019 年采用月结 30 天的信用政策，2020 年改为预收 50%，上述两家客户账期较短，公司承担的资金成本较低，因此产品定价较低。

3、特种用途钢

单位：元/吨

客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
慕贝尔	8,028.71	7,486.27	7,525.11	7,616.50
东莞虹日金属科技有限公司	8,702.24	8,238.83	7,955.72	8,154.11

重庆步成物资有限公司	8,917.33	8,450.16	8,547.01	8,547.01
浙江双动机械有限公司	7,153.20	6,576.76	6,762.50	6,891.41
法雷奥	7,877.97	7,514.99	7,722.96	7,818.33
顺德工业（江苏）有限公司	8,753.26	8,280.41	8,238.45	8,282.70
太仓贵鸿金属材料有限公司	-	-	8,547.01	8,564.35
珠海华粤传动科技有限公司	8,143.16	8,241.98	8,228.40	8,279.27
杭州伟盈利科技有限公司	8,248.59	7,769.62	7,758.58	7,758.62
平均单价	8,228.06	7,819.88	7,920.64	7,990.26

由上表所示，特种用途钢各主要客户的销售单价差异较大，公司产品定价因产品的具体牌号、具体规格差异而有所不同，且公司通常结合客户合作关系、信用政策、送货方式等多种因素综合考虑，因此特种用途钢主要客户的销售单价各不相同。

报告期内，重庆步成物资有限公司、顺德工业（江苏）有限公司、太仓贵鸿金属材料有限公司定价均高于平均单价，而浙江双动机械有限公司的销售单价偏低。

其中，重庆步成物资有限公司及太仓贵鸿金属材料有限公司主要系终端客户为日系客户爱思帝（重庆）驱动系统有限公司，主要采购产品为用于变速箱系统的 51CrV4 系列特殊用途钢产品，对产品质量要求较高，公司生产过程中需要通过去应力退火、再结晶退火等 3 次热处理工序方能达到客户需求，且终端客户地处重庆，由本公司承担运输，因而销售定价较高。

顺德工业（江苏）有限公司 2018 年以来销售价格保持稳定，销售单价偏高主要系其采购的特种用途钢中工具钢占比较高，工具钢的销售单价较弹簧高更高，因此该客户的销售单价相对较高。

浙江双动机械有限公司为公司 2016 年拓展的新客户，该客户对产品生产工艺要求相对简单，产品销售单价较低。

（四）说明发行人主要产品的销售价格低于可比公司的原因及合理性。

甬金股份销售的系不锈钢产品，报告期内不锈钢的市场价格与本公司的原材料价格对比如下：

单位：元/吨

公司名称	原材料类型	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
甬金股份	304 不锈钢卷	17,931.05	15,766.27	16,578.67	16,960.04
公司	热轧宽幅特钢坯料	5,123.29	4,301.01	4,362.82	4,525.53

数据来源：Wind 资讯

如上所述，甬金股份主要原材料为不锈钢，本公司原材料为多种特钢坯料（主营业务产品原材料中不含不锈钢）。不锈钢中铬含量一般大于 12%，具有耐腐蚀等性能，定价较高，甬金股份采购的不锈钢与公司采购的主要原材料在化学成分、冶炼工艺、性能表现等多方面的差异导致两者价格不同，因此本公司与甬金股份销售价格不具有可比性。

四、补充披露前述各类钢材销售价格持续下滑的原因、发行人汽车零部件客户是否存在每年要求发行人降价的情形；分析并披露发行人未来是否存在主要产品连续降价风险，对发行人持续经营能力是否存在重大不利影响。

（一）报告期内发行人各类产品销售价格变动趋势及原因

报告期内各类产品销售单价变动趋势如下：

单位：元/吨

产品类型	项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
碳素结构钢	销售单价	7,191.74	6,497.17	6,508.60	6,676.28
	变动比例	10.69%	-0.18%	-2.51%	6.44%
合金结构钢	销售单价	8,282.92	7,709.52	7,711.34	7,914.15
	变动比例	7.44%	-0.02%	-2.56%	1.09%
弹簧钢	销售单价	8,139.33	7,536.25	7,559.43	7,752.93
	变动比例	8.00%	-0.31%	-2.50%	5.95%
工具钢	销售单价	8,612.05	8,217.69	8,262.17	8,328.10
	变动比例	4.80%	-0.54%	-0.79%	9.89%
轴承钢	销售单价	8,745.90	8,214.80	8,315.38	8,438.94
	变动比例	6.47%	-1.21%	-1.46%	6.66%

公司产品销售定价以钢材市场采购价格为基础。2017 年至 2018 年，受原材

料价格上涨影响，公司各类产品销售单价有所上调，2018年至2020年，原材料市场价格总体呈下行趋势，公司主要产品销售单价持续下降。2021年上半年受原材料市场价格大幅上涨影响，公司产品价格相应提升。报告期内产品价格走势与原材料市场价格走势一致。

公司各类产品销售价格的具体变动原因详见本题回复之第三问。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、销售单价变动情况分析”补充披露。

（二）发行人汽车零部件客户不存在每年要求发行人降价的情形

根据与汽车零部件行业主要客户的合作协议及合作实践，公司汽车零部件客户并无每年要求公司降价的情形。公司产品销售定价是以对应原材料特钢坯料的价格为基础，根据各型号产品所需定制化工艺、产品销售策略等多种因素确定产品价格。

由于原材料在成本结构中占比较高，公司与客户的定价模式中产品价格跟随钢材价格变化而变化，故不存在汽车行业中整车厂对零部件厂商的“年降”政策，从报告期内公司主要产品销售价格的变动情况来看，公司主要产品销售单价与原材料价格波动趋于一致，符合公司与客户之间的定价模式。

报告期内虽然公司产品价格随原材料价格变动而有所波动，但毛利率水平保持稳定且持续提升，公司具备较强的技术水平及市场竞争力。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、销售单价变动情况分析”补充披露。

（三）发行人不存在产品连续降价风险，持续经营能力不存在重大不确定性

公司产品定价方式主要是在原材料钢材市场价格的基础上，综合考虑产品功能特性、产品生产工艺、客户合作历史、市场供求关系、未来市场空间等多重因素综合确定的，公司与汽车零部件主要客户之间不存在每年要求公司降价的情形，因此公司不存在产品连续降价的风险，持续经营能力不存在重大不确定性。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、销售单价变动情况分析”补充披露。

五、按照废料销售、坯料销售和代加工业务，分别披露各期销售价格、销量、金额、占比及变动情况；说明代加工业务的具体模式、对应客户和具体会计处理，是否按照净额法对相关收入进行核算，是否符合《企业会计准则》的规定。

（一）按照废料销售、坯料销售和代加工业务，分别披露各期销售价格、销量、金额、占比及变动情况

单位：万元、吨、元/吨

项目	2021 年 1-6 月			
	金额	数量	单价	金额占比
废料销售	1,754.44	6,122.29	2,865.66	70.69%
坯料销售	627.60	788.37	7,960.69	25.29%
代加工业务	99.85	1,336.80	746.90	4.02%
合计	2,481.88	8,247.46	3,009.27	100.00%
项目	2020 年度			
	金额	数量	单价	金额占比
废料销售	2,276.24	9,990.61	2,278.38	64.32%
坯料销售	1,111.51	1,444.29	7,695.89	31.41%
代加工业务	151.14	1,630.23	927.13	4.27%
合计	3,538.89	13,065.13	2,708.65	100.00%
项目	2019 年度			
	金额	数量	单价	金额占比
废料销售	1,647.93	7,305.83	2,255.63	61.53%
坯料销售	950.15	1,566.84	6,064.15	35.48%
代加工业务	80.03	858.59	932.09	2.99%
合计	2,678.11	9,731.26	2,752.07	100.00%
项目	2018 年			
	金额	数量	单价	金额占比
废料销售	1,322.52	6,874.88	1,923.70	54.86%
坯料销售	1,017.28	1,872.44	5,432.91	42.20%
代加工业务	70.89	778.69	910.42	2.94%

合计	2,410.69	9,526.00	2,530.64	100.00%
----	----------	----------	----------	---------

如上所述，报告期各期其他业务收入分别是 2,410.69 万元、2,678.11 万元、3,538.89 万元和 **2,481.88 万元**，报告期其他业务销售收入呈现上涨趋势。

报告期内各类其他业务收入变动情况及原因分析如下：

1、废料销售业务

报告期废料收入构成均为销售废钢，随着废钢市场价格提升及废料销量增加，报告期内废料销售金额呈现上涨趋势，具体分析如下：

年份	销售收入（万元）	数量（吨）	单价（元/吨）	废钢市场价（元/吨）
2021 年 1-6 月	1,754.44	6,122.29	2,865.66	3,099.92
2020 年	2,276.24	9,990.61	2,278.38	2,354.62
2019 年	1,647.93	7,305.83	2,255.63	2,345.04
2018 年	1,322.52	6,874.88	1,923.70	2,121.85

数据来源：Wind 资讯（华东地区 6-8mm 废钢年平均市场价）

2、坯料销售业务

报告期坯料销售占营业收入的比例较小，坯料销售系公司根据客户需求采购指定的坯料并考虑采购、运输、储存等因素后适当加价销售给对应客户，公司不对坯料进行生产加工。报告期内坯料销售收入规模及单价变动较大，主要原因是客户指定公司采购的坯料种类各异，不存在明显规律。

3、代加工业务

报告期内公司代加工业务系受客户委托进行的来料加工业务。报告期内代加工业务规模总体保持稳定且占营业收入比例较小，收取的加工费单价随客户加工要求的变化而有所变动，无明显规律。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“5、其他业务收入类别及变动分析”补充披露。

（二）代加工业务的具体模式、对应客户和具体会计处理

报告期内，公司开展的代加工业务规模较小。报告期各期，公司其他业务收入中的代加工业务收入金额分别为70.89万元、80.03万元、151.14万元和99.85万元。

1、代加工业务的具体模式及对应客户情况

公司开展代加工业务的具体模式如下：

客户向公司提供加工料，公司根据客户的不同需求和具体加工技术指标，对加工料进行冷轧、热处理、纵剪、精整等工序加工，在加工完成向客户交付加工物料时，根据加工量和约定的计费标准向客户收取相应的加工费。

报告期各期，公司代加工业务收入前五名客户的主要加工内容及收入情况如下：

单位：万元

2021年1-6月				
序号	客户名称	代加工收入	占比	代加工业务主要内容
1	长富不锈钢中心（苏州）有限公司	40.16	40.22%	冷轧、热处理、纵剪
2	昆山金逸泰金属制品有限公司	12.64	12.66%	平整、纵剪
3	浙江豪环新材料有限公司	9.51	9.52%	冷轧、热处理、纵剪
4	浦项（张家港）不锈钢股份有限公司	6.96	6.98%	热处理
5	飞适动力汽车座椅零件（上海）有限公司	6.42	6.43%	纵剪
合计		75.70	75.81%	
2020年				
序号	客户名称	代加工收入	占比	代加工业务主要内容
1	长富不锈钢中心（苏州）有限公司	41.41	27.40%	冷轧、热处理
2	上海瑞研实业有限公司	20.70	13.70%	热处理
3	常州赛密思新材料有限公司	19.96	13.20%	冷轧、热处理
4	普思信（杭州）机械部件有限公司	15.05	9.96%	纵剪
5	昆山金逸泰金属制品有限公司	12.94	8.56%	冷轧
合计		110.06	72.82%	
2019年度				

序号	客户名称	代加工收入	占比	代加工业务主要内容
1	上海瑞钊实业有限公司	25.48	31.84%	热处理
2	长富不锈钢中心（苏州）有限公司	25.20	31.49%	冷轧、热处理
3	上海和领金属制品有限公司	15.51	19.38%	冷轧、热处理
4	天津芮盛汽车部件有限公司	2.30	2.87%	精整、纵剪
5	上海敬虹实业有限公司	1.75	2.19%	纵剪
合计		70.24	87.77%	
2018 年度				
序号	客户名称	代加工收入	占比	代加工业务主要内容
1	长富不锈钢中心（苏州）有限公司	50.25	70.88%	冷轧、热处理
2	苏州东风精冲工程有限公司	5.41	7.63%	精整
3	江苏博俊工业科技股份有限公司	5.21	7.35%	精整
4	上海敬虹实业有限公司	2.95	4.16%	精整
5	普思信（杭州）机械部件有限公司	1.50	2.12%	精整
合计		65.32	92.14%	

注：表中占比为相关客户代加工业务收入金额占各期代加工业务收入总额的比例。

2、代加工业务的会计处理

报告期内，公司对代加工业务收入采用净额法进行核算，具体会计处理如下：

（1）对代加工客户的加工料来料，单独设置来料加工仓进行实物数量的管理和备查，只记录收发存的数量，不计金额；

（2）投入加工生产时，根据各具体代加工业务的生产任务单，对加工业务项目耗用的辅料成本、直接人工和制造费用进行归集或分配，核算实际投入的加工成本；

（3）交付代加工物料时，根据实际加工量和约定的计费标准向客户收取相应的加工费，确认代加工业务收入；同时，计算结转相应的代加工业务成本。

综上，对于代加工业务，发行人既不承担客户来料的一般存货风险，也不能自主决定加工后商品物料的价格，因此，公司对代加工业务收入采用净额法确认，收入中不包括客户提供的加工料来料价值，符合《企业会计准则》的规定。

六、对比可比上市公司主营业务收入季节分布情况，补充说明公司报告期内收入季节性波动的合理性。

同行业可比公司报告期内各季度销售占比情况如下：

公司代码	公司简称	2021 年 1-6 月			
		一季度占比	二季度占比	三季度占比	四季度占比
002530.SZ	金财互联	-	-	/	/
603995.SH	甬金股份	44.33%	55.67%	/	/
平均值		44.33%	55.67%	/	/
公司		48.32%	51.68%	/	/
公司代码	公司简称	2020 年度			
		一季度占比	二季度占比	三季度占比	四季度占比
002530.SZ	金财互联	19.75%	30.28%	29.64%	20.33%
603995.SH	甬金股份	15.54%	23.23%	27.85%	33.38%
平均值		17.65%	26.75%	28.75%	26.85%
公司		15.65%	21.19%	27.55%	35.61%
公司代码	公司简称	2019 年度			
		一季度占比	二季度占比	三季度占比	四季度占比
002530.SZ	金财互联	25.04%	17.21%	29.25%	28.50%
603995.SH	甬金股份	20.57%	24.51%	26.51%	28.40%
平均值		22.81%	20.86%	27.88%	28.45%
公司		19.68%	21.44%	26.36%	32.53%
公司代码	公司简称	2018 年度			
		一季度占比	二季度占比	三季度占比	四季度占比
002530.SZ	金财互联	20.85%	26.52%	25.09%	27.54%
603995.SH	甬金股份	19.64%	25.67%	25.49%	29.20%
平均值		20.25%	26.10%	25.29%	28.37%
公司		23.85%	25.15%	25.56%	25.44%

注：上述业务金财互联收入为其热处理板块收入，2021 年上半年其尚未披露热处理板块的季度收入数据。

如上表所示，公司与可比公司上半年销售占比略低于下半年，公司各季度收入比重与同行业波动趋势基本一致，公司收入的季节性波动符合行业惯例。

鉴于公司下游客户主要以汽车零部件行业为主，为进一步分析公司季度收入

变动与行业趋势的可比性，公司季度收入与汽车零部件行业上市公司季度收入对比如下：

公司简称	2021 年 1-6 月			
	一季度占比	二季度占比	三季度占比	四季度占比
汽车零部件行业上市公司平均	49.56%	50.44%		
公司	48.32%	51.68%		
公司简称	2020 年度			
	一季度占比	二季度占比	三季度占比	四季度占比
汽车零部件行业上市公司平均	18.98%	24.06%	26.85%	30.12%
公司	15.65%	21.19%	27.55%	35.61%
公司简称	2019 年度			
	一季度占比	二季度占比	三季度占比	四季度占比
汽车零部件行业上市公司平均	23.24%	24.29%	22.27%	30.20%
公司	19.68%	21.44%	26.36%	32.53%
公司简称	2018 年度			
	一季度占比	二季度占比	三季度占比	四季度占比
汽车零部件行业上市公司平均	22.26%	25.89%	23.15%	28.70%
公司	23.85%	25.15%	25.56%	25.44%

由上表可见，公司季度收入变动趋势规律与汽车零部件行业基本一致，均呈现下半年尤其是四季度占比较高的特征。

报告期内 2019 年、2020 年下半年公司销售占比较高，主要原因如下：2019 年度下半年销售收入较高主要系 2019 年下半年国五国六排放标准切换带动新车型对汽车零部件的需求以及政府密集出台汽车消费刺激政策，下半年客户订单及发货数量增长所致；2020 年公司新厂区投产、产能扩大，下半年订单增多，营业收入明显增长。

七、按照销售金额，分层披露发行人的客户数量、占比和变化情况；分析并披露西南和华南地区报告期销售收入大幅增长的原因及合理性。

（一）按照销售金额，分层披露发行人的客户数量、占比和变化情况

单位：家、%

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

	客户数量	金额占比	客户数量	金额占比	客户数量	金额占比	客户数量	金额占比
销售额 1000 万元以上客户	11	35.19	22	53.66	15	46.70	15	53.06
销售额 500-1000 万元客户	17	23.62	19	20.02	19	22.81	13	18.06
销售额 300-500 万元客户	17	14.08	12	6.52	10	7.05	13	9.44
销售额 100-300 万元客户	46	16.54	46	11.06	41	12.93	34	10.66
销售额 50-100 万元客户	35	5.16	45	4.67	41	5.14	33	4.18
销售额 50 万元以下客户	195	5.42	245	4.07	265	5.37	239	4.61
合计	321	100.00	389	100.00	391	100.00	347	100.00

报告期各期，公司客户数量分别为 347 家、391 家、389 家和 321 家。2018 至 2019 年度公司客户数量逐年增加，2020 年度开始公司客户数量较前期略有下降系公司小客户（销售额 50 万以下）数量有所下降。主要原因是公司持续增加市场开拓力度，新开拓的中小客户（销售额 100 万以下）数量较多，带动客户总体数量增加。另一方面，随着合作关系的深入，公司对新开发客户的销售逐渐由项目开发、小批量供货发展为长期稳定供货，公司中型客户（销售金额介于 100 万至 1000 万之间）群体持续扩大。报告期各期，公司销售金额 1000 万元以上的大客户数量分别为 15 家、15 家、22 家和 11 家，公司与重点客户合作关系稳定，大客户数量稳中有升。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“6、客户情况分层分析”补充披露以上内容。

（二）分析并披露西南和华南地区报告期销售收入大幅增长的原因及合理性

报告期内，公司西南和华南地区销售收入及占比如下：

单位：万元、%

地区	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
西南地区	3,063.87	6.30	5,342.54	7.51	4,027.82	7.05	3,247.22	5.88
-重庆步成物资有限公司	559.83	1.15	1,064.61	1.50	1,077.26	1.88	66.62	0.12
-成都正强五金制造有限公司	478.17	0.98	862.06	1.21	746.53	1.31	429.20	0.78
华南地区	2,152.93	4.43	3,560.50	5.00	2,685.64	4.70	2,544.74	4.61
-广州市华冠精冲零件有限公司	579.10	1.19	1,068.93	1.50	1,434.66	2.51	1,286.81	2.33
合计	5,216.79	10.73	8,903.04	12.51	6,713.46	11.75	5,791.96	10.49

由上表可见，2018 年至 2020 年，西南、华南地区收入占比增加主要原因是区域内重点客户销售增加。报告期内，公司持续增加西南、华南地区市场开拓力度，成都正强五金制造有限公司自 2016 年合作以来，合作项目历经项目开发及小批量供货后开始逐渐放量，其最终客户主要为一汽集团、江淮汽车等，成都正强五金制造有限公司在与公司的合作中进一步认可公司产品质量，增加了与公司的合作力度。此外，由于终端客户爱思帝（重庆）驱动系统有限公司切换贸易商，指定由重庆步成物资有限公司向公司采购，报告期内公司向重庆步成物资有限公司销售的规模大幅增长，带动公司西南地区销售规模逐年提升。

华南地区 2018 年度销售金额 2,544.74 万元较 2017 年度销售金额 992.34 万元增幅明显，主要系广州市华冠精冲零件有限公司业务大幅增加，公司于 2016 年开始与广州市华冠精冲零件有限公司合作，经过 2017 年的初步合作，该客户认可本公司的产品质量并开始大规模替代原有进口材料，销售金额从 2017 年度 315.59 万元上升至 2018 年度的 1,286.81 万元，带动华南地区 2018 年度销售金额及占比大幅增长。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、营业收入按地区划分及变动分析”

补充披露以上内容。

【申报会计师核查情况】

（一）核查过程

1、获取公司收入明细表，了解签收模式和寄售模式下产品的具体情况，询问公司管理层了解各期变动原因；获取公司与主要客户签订的销售合同/订单，查阅公司与客户约定的合同条款，了解寄售模式的业务流程，判断寄售模式的收入时点确认是否符合会计准则。

2、获取公司与寄售模式相关的制度文件，与销售人员、财务人员沟通，了解公司对寄售仓库的管控举措，检查寄售客户与公司的领用明细，测试内部控制的有效性；获取公司寄售客户的领用明细情况表，检查是否存在期末集中领用的情况；获取公司寄售仓库的存货清单，与公司寄售客户函证确认报告期各期的交易额和应收余额，实地考察公司主要寄售客户仓库，执行监盘程序，了解领用产品的实际使用情况；获取公司寄售客户的退换货明细，检查是否存在领用后退货的情况。

3、查阅公司客户情况明细表，访谈销售人员了解客户由签收模式变更为寄售模式的原因，取得销售模式变更前后年度及变更当年前后期的销售明细数据，对比分析有关产品售价、单位成本、品种规格的变化情况，分析售价及毛利率变动的趋势，判断其合理性。

4、复核公司各种类产品单价计算；通过访谈公司销售人员、查阅公司销售合同，了解公司定价方式及销售策略，分析公司报告期内各种类产品的单价、销量等变动情况；查阅可比公司主要产品类型、产品销售价格及定价方式，分析公司与可比公司的销售单价差异。

5、查阅公司原材料市场的价格变动情况，获取公司采购订单了解原材料采购价格变动情况；检查公司合同条款并访谈主要客户，判断下游客户是否存在要求公司降价的情形。

6、获取公司其他业务销售收入明细表，查阅公司与代加工业务客户签订的合同，了解公司代加工业务的模式，取得代加工客户信息，询问公司财务人员具

体核算方式及会计处理，判断核算方法是否符合《企业会计准则》的规定。

7、获取公司按季度归集的主营业务收入数据，搜索可比公司主营业务收入的季节分布情况，了解公司产品主要应用领域的季节波动特性。

8、根据公司销售明细表，按客户收入金额分类、区域等汇总客户变动情况，访谈销售人员了解西南、华南地区的新客户开拓情况，实地走访西南、华南地区主要新增客户。

9、对公司客户进行了走访和函证，走访主要客户的比例不低于 70%，函证销售金额比例不低于 90%，对于未回函客户及回函差异情况全部执行了分析检查等替代性程序。有关走访、函证核查的情况如下：

单位：万元

项目		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年度	2018 年度
公司本期销售总额		48,627.23	71,181.14	57,161.97	55,247.41
走访情况	金额	36,205.90	50,671.32	43,316.40	42,480.20
	占销售总额比例	74.46%	71.19%	75.78%	76.89%
函证情况	金额	44,230.25	67,001.39	53,512.17	51,563.60
	占销售总额比例	90.96%	94.13%	93.61%	93.33%
回函情况	金额	39,279.77	60,523.69	48,588.54	47,799.89
	占发函金额比例	88.81%	90.33%	90.80%	92.70%
	占销售总额比例	80.78%	85.03%	85.00%	86.52%

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司各期签收模式和寄售模式下产品各期销售价格变动情况与原材料价格变动相匹配；寄售模式下公司收入确认政策符合实际销售流程及会计准则要求；公司寄售模式下的相关内部控制执行有效，寄售产品不存在期末集中领用的情形，不存在大量领用后退货的情形。

2、报告期内，仅有 3 家客户根据各自业务需要从签收模式变更为寄售模式，变更后同类产品的销售单价及毛利率未因销售模式变更而发生重大变化，上述变更情况真实、合理。

3、公司报告期内各类产品的销售单价主要根据原材料市场变动而变动，各类产品销量及金额变动受下游市场环境变化、公司新客户开拓进展等情况而变化；报告期内，同一客户销售单价随市场价格走势变动，不同客户之间同类产品的销售单价差异主要系产品结构、客户技术要求等因素导致，差异具有合理性。

4、公司汽车零部件行业客户不存在每年要求公司降价的情形，公司未来主要产品连续降价的风险较小，不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

5、公司代加工业务收入按照净额法进行核算，符合《企业会计准则》的规定。

6、公司报告期内的收入季节性波动符合行业特征，具有合理性。

7、报告期内公司客户数量整体稳步增长，收入金额各分层客户均呈现稳步增长的趋势，公司客户结构稳定；由于华冠精冲、成都正强等客户订单量增加，西南和华南地区报告期销售收入增长明显。

8、根据走访、函证及有关替代程序的执行情况，公司报告期收入真实、准确、完整。

问题 5.关于客户

申报材料显示：

(1) 公司已与慕贝尔、麦格纳、佛吉亚、法雷奥、普思信、法因图尔、新坐标等多家国内外知名汽车零部件供应商建立了长期稳定合作关系。公司产品广泛用于宝马、奥迪、捷豹路虎、大众、丰田等车型。

(2) 报告期各期，发行人前五大客户销售占比为 37.31%、31.34%、26.72%、20.02%。发行人前五大客户集中度较低且逐渐下降。

(3) 发行人前五大客户存在一定变化，特别是 2020 年 1-3 月前五大客户变

化较大，但发行人未披露前五大客户及销售金额变化原因。

（4）发行人存在客户与供应商、客户与竞争对手重叠的情形，但未在招股说明书中披露具体情况。

（5）发行人全资子公司苏州翔楼金属材料有限公司成立于 2017 年，定位为金属贸易配送平台，承接客户贸易类订单，最近一年净利润为 10.38 万元。

请发行人：

（1）补充披露报告期内与慕贝尔、麦格纳、佛吉亚、法雷奥、普思信、法因图尔、新坐标等知名汽车零部件企业的合作时间、销售产品类别、应用领域、销售收入及占主营业务收入的比重；发行人与前述客户是否签订长期合作协议，如是，请结合合作开始时间及具体签订的合作协议情况，分析“长期稳定的合作关系”的依据，是否存在夸大宣传等误导性表述。

（2）分产品披露报告期内主要客户情况，包括但不限于设立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、经营规模、销售内容、销售金额及占比、产品应用领域、开始合作时间、信用政策、订单获取方式，披露销售规模变化原因，并结合在手订单涉及销售数量和金额，分析并披露未来与各产品主要客户合作的稳定性和持续性。如有成立时间较短即成为发行人主要客户情形的，请结合该客户的经营规模、行业地位等进一步披露与该客户交易的原因。

（3）补充披露发行人产品是否能够一一对应终端车型，如是，请结合主要客户销售情况、对应车型及销售变化，分析发行人向主要客户销售金额变动原因。补充披露发行人产品应用宝马、奥迪、捷豹路虎、大众、丰田等车型的具体内容、销售金额、“广泛应用”的具体依据，该表述是否准确。

（4）结合发行人销售产品占客户同类产品采购比重等，分析说明发行人产品在下游客户生产中重要程度、发行人前五大客户较为分散的原因及合理性、报告期内发行人前五大客户集中逐年降低的原因，发行人前五大客户较为分散是否符合行业惯例。

（5）补充披露客户与供应商、客户与竞争对手重叠的相关交易内容、交易金额及占比，交易的必要性、合理性及公允性，是否符合行业特征。

(6) 分别按照直销客户/贸易商、合作年限分层、销售金额分层、法人/个体工商户或自然人客户（如有），列表披露报告期各期末直销、贸易商客户的数量及对应销售收入情况、报告期新增及减少的变动情况，并分析变动原因及对发行人持续经营的影响。

(7) 对于销售金额较大的贸易商，请进一步披露主要贸易商向终端客户销售情况，终端客户未向发行人直接采购的原因及合理性；补充说明发行人与贸易商的合作模式、主要合同条款，定价机制、信用政策、退换货机制、售后服务情况，发行人向贸易商销售各类产品与向直销客户销售产品价格差异情况及合理性；发行人向贸易商销售各类产品的毛利率与其他客户是否存在差异及差异原因；主要贸易商与发行人、控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系或者其他未披露的利益安排。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、补充披露报告期内与慕贝尔、麦格纳、佛吉亚、法雷奥、普思信、法因图尔、新坐标等知名汽车零部件企业的合作时间、销售产品类别、应用领域、销售收入及占主营业务收入的比重；发行人与前述客户是否签订长期合作协议，如是，请结合合作开始时间及具体签订的合作协议情况，分析“长期稳定的合作关系”的依据，是否存在夸大宣传等误导性表述。

报告期内公司与慕贝尔、麦格纳、佛吉亚、法雷奥、普思信、法因图尔、新坐标等知名汽车零部件企业的合作时间、销售产品类别、应用领域、是否签订长期合作协议、销售收入及占主营业务收入的比重如下：

单位：万元

客户	合作起始时间	主营销售产品类别	应用领域	是否签订长期合作协议	主营业务销售收入		占主营业务收入比重
					期间	金额	
慕贝尔	2011 年	特种用途钢	汽车变速箱系统，风力	签订半年度框架协议	2021 年 1-6 月	3,283.50	7.12%
					2020 年度	6,132.87	9.07%

客户	合作起始时间	主营销售产品类别	应用领域	是否签订长期合作协议	主营业务销售收入		占主营业务收入比重
					期间	金额	
			发电机, 汽车紧固件等		2019 年度	4,268.29	7.83%
					2018 年度	4,169.16	7.89%
麦格纳	2011 年	碳素结构钢	汽车发动机系统, 汽车变速箱系统、汽车门锁系统等	签订长期有效合作协议	2021 年 1-6 月	1, 149. 48	2. 49%
					2020 年度	1,307.31	1.93%
					2019 年度	818.24	1.50%
					2018 年度	904.65	1.71%
佛吉亚	2015 年	碳素结构钢	汽车座椅系统	签订半年度框架协议	2021 年 1-6 月	510. 60	1. 11%
					2020 年度	863.28	1.28%
					2019 年度	436.64	0.80%
					2018 年度	399.54	0.76%
法雷奥	2012 年	合金结构钢、碳素结构钢、特种用途钢	汽车变速箱及离合器系统	签订年度框架协议	2021 年 1-6 月	1, 754. 84	3. 80%
					2020 年度	2,121.18	3.14%
					2019 年度	1,432.08	2.63%
					2018 年度	993.29	1.88%
普思信	2011 年	合金结构钢、碳素结构钢、特种用途钢	汽车变速箱系统, 汽车座椅系统	签订 2 年框架协议	2021 年 1-6 月	1, 650. 65	3. 58%
					2020 年度	2,784.27	4.12%
					2019 年度	2,641.82	4.85%
					2018 年度	2,154.69	4.08%
法因图尔	2011 年	合金结构钢、碳素结构钢、特种用途钢	汽车变速箱系统, 汽车座椅系统	否, 即时订单	2021 年 1-6 月	2, 160. 76	4. 68%
					2020 年度	1,522.21	2.25%
					2019 年度	1,318.64	2.42%
					2018 年度	950.71	1.80%
新坐标	2013 年	合金结构钢、碳素结构钢、特种用途钢	汽车发动机系统	否, 即时订单	2021 年 1-6 月	853. 79	1. 85%
					2020 年度	1,298.40	1.92%
					2019 年度	1,053.35	1.93%

客户	合作起始时间	主营销售产品类别	应用领域	是否签订长期合作协议	主营业务销售收入		占主营业务收入比重
					期间	金额	
					2018 年度	1,165.06	2.21%
合计					2021 年 1-6 月	11,363.62	24.62%
					2020 年度	16,029.52	23.70%
					2019 年度	11,969.06	21.97%
					2018 年度	10,737.09	20.32%

如上表所述，**报告期各期**公司与上述知名汽车零部件企业的销售额分别为、10,737.09 万元、11,969.06 万元、16,029.52 万元和 **11,363.62 万元**，销售金额稳步增加，销售占比保持稳定上升趋势。公司与上述知名汽车零部件企业合作历史均超过 5 年，合作时间较长，且总体销售金额逐年增加，确系长期稳定的合作关系，公司相关表述不存在夸大宣传等误导性表述。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（三）主要客户情况”补充披露上述内容。

二、分产品披露报告期内主要客户情况，包括但不限于设立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、经营规模、销售内容、销售金额及占比、产品应用领域、开始合作时间、信用政策、订单获取方式，披露销售规模变化原因，并结合在手订单涉及销售数量和金额，分析并披露未来与各产品主要客户合作的稳定性和持续性。如有成立时间较短即成为发行人主要客户情形的，请结合该客户的经营规模、行业地位等进一步披露与该客户交易的原因。

（一）分产品披露报告期内主要客户情况，包括但不限于设立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、经营规模、销售内容、销售金额及占比、产品应用领域、开始合作时间、信用政策、订单获取方式，披露销售规模变化原因

报告期内，公司各类产品的主要客户具体情况如下：

1、碳素结构钢

公司碳素结构钢产品中，报告期各期前五大客户的销售金额及其占该类产品

销售总金额的比重具体如下：

单位：万元、%

客户单位	2021 年度 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
安特	1,688.66	6.71	2,936.99	8.30	3,372.15	11.41	4,713.21	15.86
法因图尔	1,545.59	6.14	563.64	1.59	33.90	0.11	39.55	0.13
和新精冲	1,523.47	6.06	1,781.05	5.03	1,480.24	5.01	2,120.62	7.14
麦格纳	1,140.33	4.53	1,305.83	3.69	818.24	2.77	904.65	3.04
苏州市华盛邦 迪镀铜钢带有限公司	1,102.94	4.39	847.90	2.40	633.00	2.14	665.37	2.24
上海敬虹实业有限公司	1,100.82	4.38	1,304.54	3.69	1,243.19	4.21	2,845.66	9.57
普思信	1,064.79	4.23	1,715.22	4.85	1,387.73	4.70	1,116.24	3.76
上海沿浦	1,004.71	3.99	2,122.76	6.00	2,871.62	9.72	2,965.70	9.98
博俊科技	336.10	1.34	1,077.71	3.05	1,403.80	4.75	1,013.03	3.41
合计	10,507.40	41.78	13,655.64	38.60	13,243.87	44.83	16,384.03	55.13

如上表所示，2018 年至 2020 年碳素结构钢产品报告期主要客户销售占比逐年降低，主要原因是源自安特、和新精冲及上海敬虹实业有限公司三家客户的销售收入降低所致。

安特集团采购公司产品主要用于汽车零部件冲压，受市场竞争、战略定位等因素的影响，近年来安特集团战略重心逐步由汽车零部件转向电子产品零部件，而其采购公司产品主要用于冲压转向系统支架等汽车零部件，因此其采购公司产品规模有所下滑；2019 年和新精冲采购金额较 2018 年下降，主要原因是和新精冲硬盘机项目终止，其向发行人采购的用于生产硬盘机械零部件的碳素结构钢数量减少；上海敬虹实业有限公司收入金额及占比逐年下降，主要系上述客户订单价格较低，毛利空间有限，报告期内公司优先承接毛利率较高的订单，对其销售规模相应下降。

上述客户的基本信息以及与公司的合作情况如下：

(1) 安特

客户名称	安特
------	----

碳素结构钢收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	1	1	1	1
	金额（万元）	1688.66	2,936.99	3,372.15	4,713.21
	占比	6.71%	8.30%	11.41%	15.86%
产品应用领域		汽车安全气囊系统、汽车转向系统、电气开关			
报告期内经营情况		成立于 1970 年，为新加坡上市公司，世界知名精密零部件制造商			
开始合作时间		2005 年			
订单获取方式		自主开发			
信用政策		月结 60 天			
实际控制人		-			
具体销售对象一：安特金属成形（上海）有限公司	成立时间		注册资本	股权结构	
	2004/6/17		1,800 万美元	INTERPLEX HOLDINGS PTE. LTD.持股 100%	
具体销售对象二：安特（苏州）精密机械有限公司	成立时间		注册资本	股权结构	
	1995/12/22		2,628.94 万美元	INTERPLEX HOLDINGS PTE. LTD.持股 100%	

(2) 法因图尔

客户名称		法因图尔			
碳素结构钢收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	2	20	82	65
	金额（万元）	1,545.59	563.64	33.90	39.55
	占比	6.14%	1.59%	0.11%	0.13%
产品应用领域		汽车变速箱系统，汽车座椅系统			
报告期内经营情况		是瑞士上市公司 Feintool International Holding AG 在中国设立的子公司，法因图尔为全球领先的汽车精冲和冷成形部件的制造商。			
开始合作时间		2011 年			
订单获取方式		自主开发			
信用政策		月结 60 天			
实际控制人		Feintool International Holding AG			
具体销售对象一：法因图尔		成立时间	注册资本	股权结构	

精密部件(太仓)有限公司	2010/7/5	2,080 万美元	Feintool International Holding AG 持股 100%
具体销售对象二: 法因图尔汽车部件(天津)有限公司	成立时间	注册资本	股权结构
	2014/3/11	2,750 万欧元	Feintool International Holding AG 持股 100%

(3) 和新精冲

客户名称		和新精冲			
碳素结构钢收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	3	3	3	4
	金额(万元)	1523.47	1,781.05	1,480.24	2,120.62
	占比	6.06%	5.03%	5.01%	7.14%
产品应用领域		汽车座椅系统、汽车变速箱系统、汽车发动机系统、汽车门锁系统			
报告期内经营情况		台湾地区上市公司台湾和勤精机股份有限公司投资的子公司, 知名精密冲压零部件制造商, 大众、特斯拉等知名整车厂供应商; 2019 年集团收入规模为 20.93 亿新台币			
开始合作时间		2010 年			
订单获取方式		自主开发			
信用政策		月结 60 天			
实际控制人		台湾和勤精机股份有限公司			
具体销售对象一: 嘉兴和新精冲科技有限公司	成立时间	注册资本	股权结构		
	2002/5/15	4,820 万美元	CHINA FINEBLANKING INTERNATIONAL CO.,LTD.持股 100%		
具体销售对象二: 淮安和新精冲科技有限公司	成立时间	注册资本	股权结构		
	2016/1/22	3,500 万美元	CHINA FINEBLANKING INTERNATIONAL CO.,LTD.持股 100%		

(4) 麦格纳

客户名称		麦格纳			
碳素结构钢收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	4	5	8	8
	金额(万元)	1140.33	1,305.83	818.24	904.65

	占比	4.53%	3.69%	2.77%	3.04%
产品应用领域	汽车发动机系统，汽车变速箱系统、汽车门锁系统				
报告期内经营情况	麦格纳集团为全球第三大汽车零部件供应商、国际知名汽车零部件企业，位列全球 500 强				
开始合作时间	2011 年				
订单获取方式	自主开发				
信用政策	收票后 60 天				
实际控制人	-				
具体销售对象一：麦格纳汽车系统（常州）有限公司	成立时间	注册资本	股权结构		
	2019/3/14	30,500 万元	麦格纳（太仓）汽车科技有限公司持股 100%		
具体销售对象二：麦格纳汽车系统（苏州）有限公司	成立时间	注册资本	股权结构		
	2006/1/27	285 万美元	MAGNA AUTOMOTIVE PARTS(SUZHOU) CO.,PTE.LTD 持股 100%		

(5) 苏州市华盛邦迪镀铜钢带有限公司

客户名称		苏州市华盛邦迪镀铜钢带有限公司			
碳素结构钢收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	5	14	12	11
	金额（万元）	1,102.94	847.90	633.00	665.37
	占比	4.39%	2.40%	2.14%	2.24%
产品应用领域	汽车发动机系统、低压电器等				
报告期内经营情况	生产销售镀铜带钢等，主要客户包括施耐德、ABB、西门子等，2019 年营业收入约为 1.2 亿元				
开始合作时间	2013 年				
订单获取方式	自主开发				
信用政策	月结 30 天				
实际控制人	盛小七				
客户基本情况	成立时间	注册资本	股权结构		
	1998/12/01	100 万元	盛小七持股 60%，范云娥持股 40%		

(6) 上海敬虹实业有限公司

客户名称		上海敬虹实业有限公司			
碳素结构钢收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	6	7	6	3

	金额(万元)	1100.82	1,304.54	1,243.19	2,845.66
	占比	4.38%	3.69%	4.21%	9.57%
产品应用领域		汽车变速箱系统			
报告期内经营情况		一家经营热轧、冷轧、酸洗汽车钢、高强度钢板、品种钢板、深冲镀锌为主的新兴钢贸企业；2019 年营业收入为 1 亿元左右			
开始合作时间		2014 年			
订单获取方式		自主开发			
信用政策		次月 5 号前付款			
实际控制人		陈文敬			
客户基本情况	成立时间	注册资本	股权结构		
	2013/4/22	500 万元	陈文敬持股 51%、孟雅持股 49%		

(7) 普思信

客户名称		普思信（杭州）机械部件有限公司			
碳素结构钢 收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	7	4	5	5
	金额(万元)	1064.79	1,715.22	1,387.73	1,116.24
	占比	4.23%	4.85%	4.70%	3.76%
产品应用领域		汽车变速箱系统，汽车座椅系统			
报告期内经营情况		普思信集团为精冲技术领域内的全球领军企业、世界上最大的精冲供应商之一			
开始合作时间		2011 年			
订单获取方式		自主开发			
信用政策		收票后 75 天			
实际控制人		-			
客户基本情况	成立时间	注册资本	股权结构		
	2008/12/12	1050 万美元	Precision Resource(HongKong) Limited 持股 100%		

(8) 上海沿浦

客户名称		上海沿浦			
碳素结构钢 收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	8	2	2	2
	金额(万元)	1,004.71	2,122.76	2,871.62	2,965.70

	占比	3.99%	6.00%	9.72%	9.98%
产品应用领域	汽车座椅系统				
报告期内经营情况	2019 年 9 月上交所主板上市，国内领先的汽车座椅零部件的供应商；2020 年营业收入为 7.92 亿元				
开始合作时间	2013 年				
订单获取方式	自主开发				
信用政策	月结 90 天				
实际控制人	周建清				
具体销售对象一：上海沿浦金属制品股份有限公司	成立时间	注册资本		股权结构	
	1999/4/19	8,000 万元		周建清持股 38.39%	
具体销售对象二：常熟沿浦汽车零部件有限公司	成立时间	注册资本		股权结构	
	2019/8/14	5,000 万元		上海沿浦金属制品股份有限公司持股 100%	
具体销售对象三：昆山沿浦汽车零部件有限公司	成立时间	注册资本		股权结构	
	2014/9/23	400 万元		上海沿浦金属制品股份有限公司持股 100%	

(9) 博俊科技

客户名称		江苏博俊工业科技股份有限公司			
碳素结构钢收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	19	9	4	7
	金额(万元)	336.10	1,077.71	1,403.80	1,013.03
	占比	1.34%	3.05%	4.75%	3.41%
产品应用领域	汽车转向系统，汽车门锁系统，汽车发动机系统				
报告期内经营情况	深交所创业板上市公司，国内汽车精密零部件和精密模具的专业制造企业；2020 年营业收入为 5.49 亿元				
开始合作时间	2011 年				
订单获取方式	自主开发				
信用政策	月结 60 天				
实际控制人	伍亚林				
客户基本情况	成立时间	注册资本		股权结构	
	2011/3/29	14,213.34 万元		伍亚林持股 40.02%、伍阿凤持	

			股 3.96%
--	--	--	---------

2、合金结构钢

公司合金结构钢产品中，报告期各期前五大客户的销售金额及其占该类产品销售总金额的比重具体如下：

单位：万元、%

客户单位	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
文登大世汽车配件有限公司	1,296.34	9.60	1,983.77	9.71	756.07	4.66	5.63	0.04
和新精冲	880.36	6.52	856.09	4.19	435.84	2.69	363.63	2.47
法雷奥	760.06	5.63	917.86	4.49	604.71	3.73	124.39	0.85
新坐标	728.06	5.39	1,152.98	5.65	966.80	5.96	1,069.86	7.27
无锡市泛恩精密机械有限公司	627.16	4.64	897.52	4.40	439.99	2.71	546.49	3.72
法因图尔	587.26	4.35	952.73	4.67	1,284.74	7.92	904.63	6.15
普思信	585.87	4.34	1,067.80	5.23	1,252.96	7.73	1,037.56	7.05
绵阳富临精工股份有限公司	385.95	2.86	1,077.36	5.28	895.79	5.53	1,275.25	8.67
华冠精冲	330.90	2.45	645.41	3.16	880.02	5.43	634.41	4.31
聊城市博源节能科技有限公司	234.22	1.73	269.52	1.32	126.88	0.78	948.53	6.45
合计	6416.19	47.50	9,821.04	48.10	7,643.80	47.14	6,910.37	46.97

如上所述，合金结构钢产品报告期主要客户（各期前五大客户）所占比例较为稳定，其中文登大世汽车配件有限公司销售占比逐年增加，主要原因是 2018 年初步合作以来，公司顺利通过项目开发及小批量供货，产品质量得到客户的认可，客户逐渐增加了采购规模。报告期内聊城市博源节能科技有限公司销售规模呈下降趋势，主要系双方协商收款政策发生变更，由原来的月结 30 天改成预收 50%，该客户采购规模明显下降。

上述客户的基本信息以及与合作公司的合作情况如下：

（1）文登大世汽车配件有限公司

客户名称		文登大世汽车配件有限公司			
合金结构钢	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度

收入	排名	1	1	7	75
	金额(万元)	1,296.34	1,983.77	756.07	5.63
	占比	9.60%	9.71%	4.66%	0.04%
产品应用领域		汽车座椅系统			
报告期内经营情况		所属的韩国大世株式会社为国际知名的汽车零部件制造商；2019 年营业收入约 4 亿元			
开始合作时间		2018 年			
订单获取方式		自主开发			
信用政策		月结 60 天			
实际控制人		韩国 DAS 有限公司			
客户基本情况		成立时间	注册资本	股权结构	
		2008/6/25	2,200 万美元	韩国 DAS 有限公司持股 100%	

(2) 和新精冲

客户名称		和新精冲			
合金结构钢 收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	2	9	15	14
	金额(万元)	880.36	856.09	435.84	363.63
	占比	6.52%	4.19%	2.69%	2.47%
产品应用领域		汽车座椅系统、汽车变速箱系统、汽车发动机系统、汽车门锁系统			
报告期内经营情况		台湾地区上市公司台湾和勤精机股份有限公司投资的子公司，知名精密冲压零部件制造商，大众、特斯拉等知名整车厂供应商；2019 年集团收入规模为 20.93 亿新台币			
开始合作时间		2019 年/2010 年			
订单获取方式		自主开发			
信用政策		月结 60 天			
实际控制人		台湾和勤精机股份有限公司			
具体销售对象一：淮安和新精冲科技有限公司		成立时间	注册资本	股权结构	
		2016/1/22	3,500 万美元	CHINA FINEBLANKING INTERNATIONAL CO., LTD. 持股 100%	
具体销售对象二：嘉兴和新精冲科技有限公司		成立时间	注册资本	股权结构	
		2002/5/15	4,820 万美元	CHINA FINEBLANKING INTERNATIONAL CO., LTD. 持股 100%	

(3) 法雷奥

客户名称		法雷奥			
合金结构钢 收入	年度	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
	排名	3	7	11	25
	金额(万元)	760.06	917.86	604.71	124.39
	占比	5.63%	4.49%	3.73%	0.85%
产品应用领域		汽车变速箱系统			
报告期内经营情况		法雷奥系世界知名的汽车零部件制造商，法国上市公司，2019年营收规模超过1,500亿元人民币			
开始合作时间		2012年			
订单获取方式		自主开发			
实际控制人		Harries Associates L.P.			
具体销售对象一：沈阳平和法雷奥汽车传动系统有限公司		成立时间	注册资本	股权结构	信用政策
		2013/5/24	3500万美元	(株)平和法雷奥持股为100%	月结60天
具体销售对象二：南京法雷奥离合器有限公司		成立时间	注册资本	股权结构	信用政策
		1997/7/18	11749.8万元人民币	法雷奥平和国际有限公司持股为75%，东华汽车持股为25%	票后60天

(4) 新坐标

客户名称		杭州新坐标科技股份有限公司			
合金结构钢 收入	年度	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
	排名	4	2	3	2
	金额(万元)	728.06	1,152.98	966.80	1,069.86
	占比	5.39%	5.65%	5.96%	7.27%
产品应用领域		汽车发动机系统			
报告期内经营情况		上交所主板上市公司，专业从事冷锻、精密成型工艺技术研发与生产及汽车发动机配气机构系统和零部件的设计开发，2019年6月入选工业和信息化部第一批专精特新“小巨人”企业名单；2020年营业收入达3.76亿元			
开始合作时间		2013年			
订单获取方式		自主开发			
信用政策		月结30天			
实际控制人		徐纳、胡欣（通过杭州佐丰投资管理有限公司实现间接共同控制）			

客户基本情况	成立时间	注册资本	股权结构
	2002/7/31	13,398.9109 万 元	杭州佐丰投资管理有 限公司持股 51.65%

(5) 无锡市泛恩精密机械有限公司

客户名称		无锡市泛恩精密机械有限公司			
合金结构钢 收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	5	8	14	11
	金额(万元)	627.16	897.52	439.99	546.49
	占比	4.64%	4.40%	2.71%	3.72%
产品应用领域		汽车座椅系统			
报告期内经营情况		主要生产销售汽车座椅系统精密冲压零部件产品,2019 年营收规模大约为 2,000 万元			
开始合作时间		2016 年			
订单获取方式		自主开发			
信用政策		月结 60 天			
实际控制人		鲁安姝			
客户基本情况	成立时间	注册资本	股权结构		
	2015/2/16	500 万元	鲁安姝持股为 42.50%, 许海英持股为 36.25%, 冀小兵持股为 21.25%		

(6) 法因图尔

客户名称		法因图尔精密部件(太仓)有限公司			
合金结构钢 收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	6	5	1	5
	金额(万元)	587.26	952.73	1,284.74	904.63
	占比	4.35%	4.67%	7.92%	6.15%
产品应用领域		汽车变速箱系统, 汽车座椅系统			
报告期内经营情况		是瑞士上市公司 Feintool International Holding AG 在中国境内设立的第一家全资子公司, 法因图尔为全球领先的汽车精冲和冷成形部件的制造商。			
开始合作时间		2011 年			
订单获取方式		自主开发			
信用政策		月结 60 天			

实际控制人	Feintool International Holding AG		
客户基本情况	成立时间	注册资本	股权结构
	2010/7/5	2,080 万美元	Feintool International Holding AG 持股 100%

(7) 普思信

客户名称		普思信（杭州）机械部件有限公司			
合金结构钢 收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	7	4	2	3
	金额(万元)	585.87	1,067.80	1,252.96	1,037.56
	占比	4.34%	5.23%	7.73%	7.05%
产品应用领域		汽车变速箱系统，汽车座椅系统			
报告期内经营情况		普思信集团为精冲技术领域内的全球领军企业、世界上最大的精冲供应商之一			
开始合作时间		2011 年			
订单获取方式		自主开发			
信用政策		收发票后 75 天			
实际控制人		普思信集团			
客户基本情况	成立时间	注册资本	股权结构		
	2008/12/12	1050 万美元	Precision Resource(HongKong) Limited 持股 100%		

(8) 绵阳富临精工股份有限公司

客户名称		绵阳富临精工股份有限公司			
合金结构钢 收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	10	3	4	1
	金额(万元)	385.95	1,077.36	895.79	1,275.25
	占比	2.86%	5.28%	5.53%	8.67%
产品应用领域		汽车发动机系统			
报告期内经营情况		深交所创业板上市公司，汽车发动机精密零部件,气门摇臂,液压自动张紧器的专业供应商；2020 年营业收入达 18.45 亿元			
开始合作时间		2015 年			
订单获取方式		自主开发			
信用政策		收发票后 7 天			
实际控制人		安治富			

客户基本情况	成立时间	注册资本	股权结构
	1997/11/10	73,903.2248 万元	四川富临实业集团有限公司持股 32.59%、安吉富持股 12.01%

(9) 华冠精冲

客户名称		华冠精冲			
合金结构钢 收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	13	12	5	8
	金额(万元)	330.90	645.41	880.02	634.41
	占比	2.45%	3.16%	5.43%	4.31%
产品应用领域		汽车座椅系统, 汽车变速箱系统, 汽车门锁系统			
报告期内经营情况		长期为一汽大众、一汽轿车、江淮汽车、全顺汽车等国内知名汽车生产企业提供零部件配套服务的零部件制造商			
开始合作时间		2016 年			
订单获取方式		自主开发			
信用政策		月结 30 天			
实际控制人		陈登			
具体销售对象一: 广州市华冠精冲零件有限公司		成立时间	注册资本	股权结构	
		2000/9/21	52.5 万元	陈登持股 80.95%	
具体销售对象二: 武汉华冠精冲技术有限公司		成立时间	注册资本	股权结构	
		2016/4/5	1,600 万元	陈登持股 98.44%	

(10) 聊城市博源节能科技有限公司

客户名称		聊城市博源节能科技有限公司			
合金结构钢 收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	20	25	9	4
	金额(万元)	234.22	269.52	126.88	948.53
	占比	1.73%	1.32%	0.78%	6.45%
产品应用领域		汽车变速箱系统, 汽车发动机系统			
报告期内经营情况		主营各类精密冲压件, 为瑞典 SKF、德国舍弗勒等知名企业配套产品重点供应商			
开始合作时间		2015 年			
订单获取方式		自主开发			
信用政策		预收 50%, 款到发货			
实际控制人		郑广会 (通过山东金帝精密机械科技股份有限公司间接控制)			

具体销售对象一：聊城市博源节能科技有限公司	成立时间	注册资本	股权结构
	2011/8/30	14,500 万元	山东金帝精密机械科技股份有限公司持股 62.07%、国开发展基金有限公司持股 37.93%
具体销售对象二：山东金帝精密机械科技股份有限公司	成立时间	注册资本	股权结构
	2016/10/9	14,839 万元	聊城市金帝企业管理咨询有限公司持股 53.91%，郑广会持股 13.48%
具体销售对象三：聊城市金之桥进出口有限公司	成立时间	注册资本	股权结构
	2012/6/4	160 万元	山东金帝精密机械科技股份有限公司持股 100%

3、特种用途钢

公司特种用途钢产品中，报告期各期前五大客户的销售金额及其占该类产品销售总金额的比重具体如下：

单位：万元、%

客户单位	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
慕贝尔	3,283.50	43.87	6,132.87	51.82	4,268.29	48.93	4,169.16	49.59
东莞虹日金属科技有限公司	456.50	6.10	709.00	5.99	242.89	2.78	13.50	0.16
杭州伟盈利科技有限公司	405.37	5.42	357.05	3.02	140.44	1.61	3.70	0.04
重庆步成物资有限公司	343.57	4.59	699.20	5.91	680.04	7.80	53.32	0.63
法雷奥	286.56	3.83	359.50	3.04	366.28	4.20	367.30	4.37
浙江双动机械有限公司	241.52	3.23	374.06	3.16	221.66	2.54	79.24	0.94
顺德工业（江苏）有限公司	140.19	1.87	278.17	2.35	267.14	3.06	351.35	4.18
珠海华粤传动科技有限公司	56.77	0.76	155.05	1.31	240.61	2.76	368.69	4.39
太仓贵鸿金属材料有限公司	-	-	-	-	13.34	0.15	537.37	6.39
合计	5,213.98	69.66	9,064.90	76.60	6,440.69	73.83	5,943.63	70.69

特种用途钢的主要客户系慕贝尔，报告期各期，公司向慕贝尔销售的特种用

途钢占比分别为 49.59%、48.93%、51.82%和 **43.87%**，销售金额及占比较为稳定。东莞虹日金属科技有限公司系报告期新增客户，随着合作时间的增加，逐年增加在公司处的采购规模。太仓贵鸿金属材料有限公司报告期的销售占比逐年降低主要系终端客户爱思帝（重庆）驱动系统有限公司更改了指定贸易商，指定贸易商由太仓贵鸿金属材料有限公司变为重庆步成物资有限公司，因此太仓贵鸿金属材料有限公司销售占比逐渐减少，而重庆步成物资有限公司销售占比逐年增加。

上述客户的基本信息以及与公司的合作情况如下：

(1) 慕贝尔

客户名称		慕贝尔汽车部件（太仓）有限公司			
特种用途钢 收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	1	1	1	1
	金额(万元)	3,283.50	6,132.87	4,268.29	4,169.16
	占比	43.87%	51.82%	48.93%	49.59%
产品应用领域		汽车变速箱系统、风力发电机、汽车紧固件			
报告期内经营情况		世界领先的汽车弹簧及相关部件供应商，集团成立于 1916 年，集团销售额超过 21 亿欧元			
开始合作时间		2011 年			
订单获取方式		自主开发			
信用政策		月结 30 天			
实际控制人		MUBEA INTERNATIONAL GMBH			
客户基本情况		成立时间	注册资本	股权结构	
		2004/3/9	2,703 万欧元	MUBEA INTERNATIONAL GMBH 持股 100%	

(2) 东莞虹日金属科技有限公司

客户名称		东莞虹日金属科技有限公司			
特种用途钢 收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	2	2	5	41
	金额(万元)	456.50	709.00	242.89	13.50
	占比	6.10%	5.99%	2.78%	0.16%
产品应用领域		汽车变速箱系统			
报告期内经营情况		日本黑田精工株式会社投资创立的中日合资公司，主营业务包括汽车零部件、办公机械、电脑通讯产品及模具			

开始合作时间	2018 年		
订单获取方式	自主开发		
信用政策	月结 90 天		
实际控制人	黑田虹日集團（香港）有限公司		
客户基本情况	成立时间	注册资本	股权结构
	2011/6/22	800 万美元	黑田虹日集團（香港）有限公司持股 100%

（3）杭州伟盈利科技有限公司

客户名称		杭州伟盈利科技有限公司			
特种用途钢收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	3	6	11	108
	金额(万元)	405.37	357.05	140.44	3.70
	占比	5.42%	3.02%	1.61%	0.04%
开始合作时间		2018 年			
订单获取方式		自主开发			
信用政策		月结 30 天			
实际控制人		孔国龙			
客户基本情况	成立时间	注册资本		股权结构	
	2004/12/13	300 万元		孔国龙持股 80%，孔尧夫持股 20%	

（4）重庆步成物资有限公司

客户名称		重庆步成物资有限公司			
特种用途钢收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	4	3	2	21
	金额(万元)	343.57	699.20	680.04	53.32
	占比	4.59%	5.91%	7.80%	0.63%
产品应用领域		汽车变速箱系统			
报告期内经营情况		主营销售汽车配件等金属制品的贸易商，爱思帝（重庆）驱动系统有限公司等日系客户指定贸易商			
开始合作时间		2018 年			
订单获取方式		自主开发			
信用政策		月结 75 天			
实际控制人		张德碧			

客户基本情况	成立时间	注册资本	股权结构
	2008/7/28	200 万元	张德碧持股 60%，李前佑 40%

(5) 法雷奥

客户名称		法雷奥			
特种用途钢 收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	5	5	3	4
	金额(万元)	286.56	359.50	366.28	367.30
	占比	3.83%	3.04%	4.20%	4.37%
产品应用领域		汽车变速箱系统			
报告期内经营情况		法雷奥系世界知名的汽车零部件制造商, 法国上市公司, 2019 年营收规模超过 1500 亿元人民币			
开始合作时间		2012 年			
订单获取方式		自主开发			
实际控制人		Harries Associates L.P.			
具体销售对象一: 南京法雷奥离合器有限公司		成立时间	注册资本	股权结构	信用政策
		1997/7/18	11,749.8 万元	法雷奥平和国际有限公司持股 75%、东华汽车实业有限公司持股 25%	票后 60 天
具体销售对象二: 沈阳平和法雷奥汽车传动系统有限公司		成立时间	注册资本	股权结构	信用政策
		2013/5/24	3,500 万美元	平和法雷奥持股 100%	月结 60 天

(6) 浙江双动机械有限公司

客户名称		浙江双动机械有限公司			
特种用途钢 收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	6	4	7	13
	金额(万元)	241.52	374.06	221.66	79.24
	占比	3.23%	3.16%	2.54%	0.94%
产品应用领域		汽车减震器系统			
报告期内经营情况		人本集团旗下主营轴承等汽车零配件的生产加工企业, 所在集团为我国最大的轴承生产企业之一			
开始合作时间		2016 年			
订单获取方式		自主开发			
信用政策		月结 30 天			

实际控制人	张童生（通过人本股份有限公司间接控制）		
客户基本情况	成立时间	注册资本	股权结构
	2007/8/22	15,000 万元	人本股份有限公司持股 100%

(7) 顺德工业（江苏）有限公司

客户名称		顺德工业（江苏）有限公司			
特种用途钢收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	10	8	4	5
	金额(万元)	140.19	278.17	267.14	351.35
	占比	1.87%	2.35%	3.06%	4.18%
产品应用领域		刀具			
报告期内经营情况		母公司台湾 SDI 顺德工业集团为台湾地区上市公司，台湾顺德工业子公司，跻身于国内大中型电子导线框架制造企业和国际大型文具产品制造企业之列			
开始合作时间		2009 年			
订单获取方式		自主开发			
信用政策		月结 30 天			
实际控制人		顺德（维京）有限公司			
客户基本情况	成立时间	注册资本	股权结构		
	1997/11/14	3500 万美元	顺德（维京）有限公司持股 100%		

(8) 珠海华粤传动科技有限公司

客户名称		珠海华粤传动科技有限公司			
特种用途钢收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	21	11	6	3
	金额(万元)	56.77	155.05	240.61	368.69
	占比	0.76%	1.31%	2.76%	4.39%
产品应用领域		汽车变速箱系统			
报告期内经营情况		专注于汽车传动领域的科技公司，是自动变速器关键总成、节能与新能源汽车传动供应商，中国汽车离合器行业协会副理事长单位			
开始合作时间		2016 年			
订单获取方式		自主开发			
信用政策		月结 45 天			

实际控制人	倪川（通过珠海华铄传动科技有限公司进行间接控制）		
客户基本情况	成立时间	注册资本	股权结构
	1993/8/8	3,021 万元	珠海华铄传动科技有限公司 80%、华粤（集团）有限公司持股 20%

(9) 太仓贵鸿金属材料有限公司

客户名称		太仓贵鸿金属材料有限公司			
特种用途钢收入	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	排名	-	-	51	2
	金额(万元)	-	-	13.34	537.37
	占比	-	-	0.15%	6.39%
产品应用领域		汽车变速箱系统			
报告期内经营情况		主营金属材料的贸易类企业，爱思帝（重庆）驱动系统有限公司等日系客户指定贸易商			
开始合作时间		2007 年			
订单获取方式		自主开发			
信用政策		月结 75 天			
实际控制人		张玉平			
客户基本情况	成立时间	注册资本		股权结构	
	2007/3/16	56 万元		张玉平持股 50%、蔡笑梅持股 50%	

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之（三）主要客户情况”补充披露上述内容。

（二）结合在手订单涉及销售数量和金额，分析并披露未来与各产品主要客户合作的稳定性和持续性。

公司各类产品前十大客户 2021 年 6 月 30 日在手订单数量如下：

碳素结构钢		
主要客户（最近一期前十名）	最近一期平均每月销售情况（吨位）	在手订单吨位（在执行和未执行）
安特	395.39	375.52
法国图尔	404.07	1,947.24

碳素结构钢		
主要客户（最近一期前十名）	最近一期平均每月销售情况 （吨位）	在手订单吨位 （在执行和未执行）
和新	362.50	1,145.33
麦格纳	285.87	1,118.23
苏州市华盛邦迪镀铜钢带有限公司	274.05	293.99
上海敬虹实业有限公司	255.02	1,675.72
普思信（杭州）机械部件有限公司	270.14	1,252.06
沿浦	237.21	1,094.52
重庆君卓机械有限公司	206.70	841.88
法雷奥	173.34	235.55
合计	2,864.29	9,980.04

合金结构钢		
主要客户（最近一期前十名）	最近一期平均每月销售情况 （吨位）	在手订单吨位 （在执行和未执行）
文登大世汽车配件有限公司	257.75	402.75
和新	176.81	311.62
法雷奥	159.24	213.40
新坐标	154.07	728.13
无锡市泛恩精密机械有限公司	116.24	114.02
法因图尔	119.63	235.08
普思信（杭州）机械部件有限公司	119.01	397.69
沧州美凯精冲产品有限公司	100.32	134.45
上海晨昌精密模具有限公司	86.28	53.94
绵阳富临精工股份有限公司	74.97	221.23
合计	1,364.34	2,812.30

特种用途钢		
主要客户（最近一期前十名）	最近一期平均每月销售情况 （吨位）	在手订单吨位 （在执行和未执行）
慕贝尔汽车部件（太仓）有限公司	681.62	1,496.08
东莞虹日金属科技有限公司	87.43	157.01
杭州伟盈利科技有限公司	81.91	78.86
重庆步成物资有限公司	64.21	81.98

特种用途钢		
主要客户（最近一期前十名）	最近一期平均每月销售情况（吨位）	在手订单吨位（在执行和未执行）
法雷奥	60.62	84.55
浙江双动机械有限公司	56.27	103.01
普洛杰罗汽车配件（太仓）有限公司	46.37	89.61
上海球明标准件有限公司	42.88	70.22
和新	35.78	110.62
顺德工业（江苏）有限公司	26.69	69.37
合计	1,183.78	2,341.30

如上所述，最近一期主要产品前十大客户 2021 年 6 月 30 日在手订单充足，公司与主要客户合作关系并未出现重大不利变化，公司与主要客户的合作具有稳定性和持续性。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（三）主要客户情况”补充披露上述内容。

（三）如有成立时间较短即成为发行人主要客户情形的，请结合该客户的经营规模、行业地位等进一步披露与该客户交易的原因。

报告期内，成立时间较短即成为公司主要客户单位及其所属集团情况如下：

集团客户	客户单位名称	成立时间	注册资本	股权结构
华冠精冲	广州市华冠精冲零件有限公司	2000/9/21	52.5 万元	陈登持股 80.95%
	武汉华冠精冲技术有限公司	2016/4/5	1,600 万元	陈登持股 98.44%
麦格纳	麦格纳汽车系统（常州）有限公司	2019/3/14	30,500 万元	麦格纳（太仓）汽车科技有限公司持股 100%
	麦格纳汽车系统（苏州）有限公司	2006/1/27	285 万美元	MAGNA AUTOMOTIVE PARTS(SUZHOU) CO.,PTE.LTD 持股 100%
上海沿浦	上海沿浦金属制品股份有限公司	1999/4/19	8,000 万元	周建清持股 38.39%
	常熟沿浦汽车零部件有限公司	2019/8/14	5,000 万元	上海沿浦金属制品股份有限公司持股

集团客户	客户单位名称	成立时间	注册资本	股权结构
				100%
	昆山沿浦汽车零部件有限公司	2014/9/23	400 万元	上海沿浦金属制品股份有限公司持股 100%
和新精冲	嘉兴和新精冲科技有限公司	2002/5/15	4,820 万美元	CHINA FINEBLANKING INTERNATIONAL CO.,LTD.持股 100%
	淮安和新精冲科技有限公司	2016/1/22	3,500 万美元	CHINA FINEBLANKING INTERNATIONAL CO.,LTD. 持股 100%

上述企业均为业内知名企业，成立时间较短即成为公司客户的均为集团大客户新增的子公司。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（三）主要客户情况”补充披露上述内容。

三、补充披露发行人产品是否能够一一对应终端车型，如是，请结合主要客户销售情况、对应车型及销售变化，分析发行人向主要客户销售金额变动原因。补充披露发行人产品应用宝马、奥迪、捷豹路虎、大众、丰田等车型的具体内容、销售金额、“广泛应用”的具体依据，该表述是否准确

公司一直致力于市场前沿技术，通过与国内外知名汽车零部件企业开展广泛的合作，为其提供优质的产品和服务。公司已与慕贝尔、麦格纳、佛吉亚、法雷奥、普思信、法因图尔、新坐标等多家国内外知名汽车零部件供应商建立了长期稳定合作关系。公司生产的精密冲压特殊钢产品是汽车精冲零部件的基础材料，由于基础材料具有一定通用性，公司精密冲压特殊钢材料可适用于不同品牌或车型精冲零部件的生产，且下游客户向公司下发的订单通常不会对应终端整车品牌或车型，因此公司产品无法一一对应终端车型。

但通过公司与下游客户日常技术或服务沟通记录以及公司下游客户在汽车产业链中的地位，公司产品广泛应用于知名车型中，具体分析如下：

首先，公司作为汽车精冲材料供应商，与下游客户日常技术或服务沟通记录会涉及部分终端整车品牌相关信息，尤其在产品开发周期中，部分直接客户在开发沟通过程中即明确该类材料最终应用于特定品牌特定车型，例如宝马、大众、奥迪、捷豹路虎、丰田等车型信息均系来自直接客户与公司的技术沟通。

另一方面，由于公司下游客户多为国内外知名汽车零部件企业，其在汽车产业链细分市场内具有较高的市场占有率及市场地位，公司产品在客户对应原材料采购中占据较为重要的份额，进而通过下游客户零部件产品广泛应用于各知名汽车品牌。如慕贝尔是全球领先汽车弹簧及相关零部件供应商，汽车弹簧是汽车用量较大且不可或缺的零部件，其客户包括宝马、戴姆勒、大众、通用、上汽、北汽、吉利、比亚迪等国内外整车厂；根据访谈信息，公司弹簧钢类精冲材料占慕贝尔同类材料采购占比超过 50%，合理推断公司产品广泛应用于慕贝尔下游各整车品牌；又如麦格纳是全球前三大汽车零部件生产商，其产品涵盖动力总成系统、内饰系统、座椅系统、车身与底盘系统等多种零部件，其客户囊括宝马、奔驰、通用等一线整车品牌，公司向麦格纳供应的精冲材料主要应用于麦格纳变速箱系统、发动机系统、座椅系统等核心产品中，且在公司产品应用的具体项目中公司均为独家供应，从而广泛应用于各知名汽车整车品牌车型中。根据上述信息，公司产品确系广泛用于宝马、特斯拉、奥迪、捷豹路虎、大众、丰田等知名整车品牌。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争状况”之“（六）发行人行业竞争状况及市场地位”之“4、发行人竞争优势与劣势”补充披露。

四、结合发行人销售产品占客户同类产品采购比重等，分析说明发行人产品在下游客户生产中重要程度、发行人前五大客户较为分散的原因及合理性、报告期内发行人前五大客户集中逐年降低的原因，发行人前五大客户较为分散是否符合行业惯例。

（一）发行人销售产品占主要客户同类产品采购比重以及发行人在下游客户生产中的重要程度

报告期内销售产品占主要客户同类产品采购比重情况如下：

序号	客户名称		向公司采购产品类型	客户主要产品	公司销售金额占客户同类业务的采购比例
2021 年 1-6 月					
1	慕贝尔汽车部件（太仓）有限公司		特种用途钢	汽车弹簧等汽车零部件	50%以上
2	和新精冲	嘉兴和新精冲科技有限公司	碳素结构钢、合金结构钢、特种用途钢	汽机车零件、电子五金零组件	约 30%-35%
		淮安和新精冲科技有限公司			
3	法因图尔	法因图尔精密部件（太仓）有限公司	碳素结构钢、合金结构钢、特种用途钢	汽车精冲零部件	约 65%-70%
		法因图尔汽车部件（天津）有限公司			
4	安特	安特金属成形（上海）有限公司	碳素结构钢、合金结构钢	精密金属冲压件和冷锻件	约 25%
		安特（苏州）精密机械有限公司			10%以下
5	法雷奥	南京法雷奥离合器有限公司	碳素结构钢、合金结构钢、特种用途钢	汽车离合器等精冲零部件	约 40%
		沈阳平和法雷奥汽车传动系统有限公司			
2020 年					
1	慕贝尔汽车部件（太仓）有限公司		特种用途钢	汽车弹簧等汽车零部件	50%以上
2	安特	安特金属成形（上海）有限公司	碳素结构钢、合金结构钢、特种用途钢	精密金属冲压件和冷锻件	约 25%
		安特（苏州）精密机械有限公司			10%以下
3	普思信（杭州）机械部件有限公司		碳素结构钢、合金结构钢、特种用途钢	汽车门锁棘轮、飞轮等汽车零部件	约 60%
4	和新精冲	嘉兴和新精冲科技有限公司	碳素结构钢、合金结构钢、特种用途钢	汽机车零件、电子五金零组件	约 30%-35%
		淮安和新精冲科技有限公司			

序号	客户名称		向公司采购产品类型	客户主要产品	公司销售金额占客户同类业务的采购比例
		司			
5	上海沿浦	上海沿浦金属制品股份有限公司	碳素结构钢、合金结构钢、特种用途钢	汽车座椅骨架等汽车零部件	20%-27%
		常熟沿浦汽车零部件有限公司			
2019 年					
1	慕贝尔汽车部件（太仓）有限公司		特种用途钢	汽车弹簧等汽车零部件	50%以上
2	安特	安特金属成形（上海）有限公司	碳素结构钢、合金结构钢、特种用途钢	精密金属冲压件和冷锻件	约 25%
		安特（苏州）精密机械有限公司			10%以下
3	上海沿浦	上海沿浦金属制品股份有限公司	碳素结构钢、合金结构钢、特种用途钢	汽车座椅骨架等汽车零部件	20-27%
		昆山沿浦汽车零部件有限公司			
4	普思信（杭州）机械部件有限公司		碳素结构钢、合金结构钢、特种用途钢	汽车门锁棘轮、飞轮等汽车零部件	约 60%
5	江苏博俊工业科技股份有限公司		碳素结构钢、合金结构钢	汽车精密零部件和精密模具	约 15%
2018 年					
1	安特	安特金属成形（上海）有限公司	碳素结构钢、合金结构钢、特种用途钢	精密金属冲压件和冷锻件	约 22%
		安特（苏州）精密机械有限公司			10%以下
2	慕贝尔汽车部件（太仓）有限公司		特种用途钢	汽车弹簧等汽车零部件	50%以上
3	上海沿浦	上海沿浦金属制品股份有限公司	碳素结构钢、合金结构钢、特种用途钢	汽车座椅骨架等汽车零部件	20-27%
		昆山沿浦汽车零部件有限公司			

序号	客户名称	向公司采购产品类型	客户主要产品	公司销售金额占客户同类业务的采购比例
4	上海敬虹实业有限公司	碳素结构钢	钢材贸易	50%-60%
5	嘉兴和新精冲科技有限公司	碳素结构钢、合金结构钢、特种用途钢	汽机车零件、电子五金零组件	约 30%-35%

注：以上数据摘自各客户的访谈资料或公开资料。

由上表可见，公司销售产品占主要客户同类产品采购比重普遍较高，公司已成为下游客户精冲材料的主要供应商。公司专业从事汽车用定制化精密冲压特殊钢材料的研发、生产和销售，历年前五大客户均以汽车零部件行业为主，目前已与慕贝尔、安特、普思信、和新精冲、上海沿浦、博俊科技等国内外知名汽车零部件企业建立了合作关系，并通过汽车及零部件供应体系要求的质量管理体系认证，获得 IATF16949 认证证书，与主要客户的合作具有稳定性。

汽车零部件产品关系到汽车传动系统、转向系统、发动机系统、制动系统等正常运作，与车辆的动力性能、安全性能等指标息息相关，因此下游客户对精密冲压材料的产品材质、力学性能、内部组织、表面质量、良率等各方面要求较高，选择供应商时较为谨慎、认证验证周期长。精密冲压材料关系到下游客户冲压产品的表面光洁度、尺寸加工精度以及生产成材率等，是下游客户制造相关零部件产品的基础。例如，慕贝尔对应用于弹簧卡箍的特殊钢材料从材料的拉伸性能（屈服强度、抗拉强度、伸长率）、硬度、晶间氧化深度、脱碳层深度等多方面作出严格要求；普思信对应用于制动器板的特殊钢材料从材料的外观质量、抗拉强度、屈服强度、延伸率、硬度、元素含量、球化率、晶粒度、脱碳层深度等多方面提出定制化需求。公司针对下游客户提出的产品质量指标进行研发设计，生产满足客户需求的精密冲压特殊钢材料。

综上所述，公司产品在技术指标、质量、性价比等方面具有竞争优势，公司生产的精密冲压特殊钢材料直接关系到客户产品的质量性能，对于下游汽车零部件客户的生产流程以及产品质量具有重要作用。

（二）发行人前五大客户分散的原因及合理性、前五大客户集中度逐年降低的原因

1、公司前五大客户较为分散的原因及合理性

报告期内公司前五大客户集中度偏低，前五大客户收入占比合计分别为31.34%、26.71%、23.62%和 **23.76%**。这主要是由公司产品特点及广泛的应用领域所决定的。

（1）公司产品具有小批量定制化的特点

公司主要产品精密冲压特殊钢材料具有小批量、多规格、定制化的特点，产品型号多样，需根据不同客户的性能需求和规格参数定制开发组织生产，因此总体上公司的客户较为分散。

（2）公司产品下游应用广泛

公司产品主要用于各类汽车精冲零部件的生产，应用范围覆盖汽车发动机系统、变速器与离合器系统、座椅系统、内饰系统等结构件及功能件，产品应用广泛，因此面向的客户群体也较为分散，公司主要客户采购公司产品的主要应用情况举例如下：

客户名称	主要应用	所属系统
麦格纳	发动机飞轮盘	发动机系统
	变速箱齿毂	变速箱系统
慕贝尔	卡箍弹簧、蝶形弹簧等	内饰系统
		变速箱系统
上海沿浦	座椅导轨	座椅系统
	安全带卡扣	
法雷奥	膜片弹簧	离合器系统
	离合器加强盘	
安特	转向柱支架	转向系统
	安全气囊部件	安全系统
博俊科技	转向柱支架	转向系统
	发动机摇臂	发动机系统
新坐标	发动机摇臂	发动机系统
普思信	变速箱拨叉	变速器系统
	调角器	座椅系统

如上表所示，公司产品应用广泛，主要客户分别为汽车零部件各个细分领域的优质零部件供应商，因此客户群体较为分散。

2、公司前五大客户集中度降低的原因及合理性

公司可比公司前五大客户集中度情况如下：

公司代码	公司简称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
002530.SZ	金财互联	-	13.07%	16.99%	7.91%
603995.SH	甬金股份	-	42.21%	43.76%	43.69%
平均值		-	27.64%	30.38%	25.80%
公司		23.76%	23.62%	26.71%	31.34%

注 1：金财互联数据为包括热处理及互联网财税业务的整体数据；

注 2：可比公司半年度报告均未披露前五大客户情况。

由上表可见，报告期内，公司及同行业可比上市公司的前五大客户占比总体降低，客户集中度有所下降，公司客户集中度变化趋势与同行业变动趋势相符，符合行业发展特点。其中可比公司金财互联前五大客户收入占比较低，公司销售较为分散与同行业客户结构一致。报告期内，金财互联前五大客户集中度有所波动，变化趋势与公司存在差异，主要系金财互联主营业务除热处理外还包括互联网财税业务，互联网财税业务客户销售规模受财税政策等因素影响较大，客户集中度波动较大。

在公司整体收入规模逐年提升的情况下，公司前五大客户占比变动主要受下游市场环境变化及公司市场开拓情况的共同影响：

（1）下游市场环境变化

随着汽车零部件厂商竞争日益激烈，下游客户竞争格局以及客户发展战略有所变化，对公司前五大客户占比的影响具体表现为：①前五大客户占比有所下降，主要系公司销售给重要客户新加坡安特集团的产品数量逐年减少，安特集团采购公司产品主要用于汽车零部件冲压，近年来安特集团战略重心逐步由汽车零部件转向电子产品零部件，因此采购公司产品规模有所下滑；②国内企业在技术积累、产品质量和性价比方面取得长足进步，随着国内汽车零部件厂商崛起及零部件国产化的趋势，新兴的国内零部件厂商采购公司产品增多，同类产品的下游客户更为分散，符合下游市场竞争格局的变化。

(2) 公司知名度提升，市场开拓力度增强

公司长年深耕精密冲压特钢材料，产品质量和品牌口碑逐渐为下游市场认可，近年来公司加大市场开拓力度，拓展了一批具备增长潜力的早期客户，**2018年至2020年**，公司客户结构中收入金额小于100万的客户数量分别为272个、306个、290个，总体呈现增长趋势，说明公司在客户开拓方面取得明显进展，新客户群体不断拓展，随着新客户合作项目逐步导入放量，公司未来收入增长潜力较大。另一方面，公司也主动为2020年起投产的新厂区新增产能储备客户，报告期内主动加大新客户的开拓力度，培育新的收入增长点。由于新客户早期通常处于小批量供货阶段，单个客户收入规模不大，造成前五大客户集中度有所降低。

综上所述，公司前五大客户占比下降与下游市场环境变化、主要客户发展战略变化以及公司新客户开发情况相匹配，具备合理性。

五、补充披露客户与供应商、客户与竞争对手重叠的相关交易内容、交易金额及占比，交易的必要性、合理性及公允性，是否符合行业特征。

(一) 报告期内客户与供应商重叠的交易情况

报告期内，公司存在客户与供应商重叠的情形，主要为向供应商销售商品或服务，客户与供应商存在重叠且累计交易金额在10万元以上交易情况如下：

单位：万元

公司名称	公司向其销售金额（万元）				公司向其采购金额（万元）			
	2021年 1-6月	2020年	2019年	2018年	2021年 1-6月	2020年	2019年	2018年
上海实臻金属科技有限公司	1.37	3.92	-	0.14	1,851.52	1,577.63	1,212.75	2,308.13
上海钢铁交易中心有限公司	-	-	41.09	-	-	-	589.01	548.55
欧冶云商股份有限公司	24.56	19.88	14.65	-	821.51	715.30	23.59	-
浙江豪环新材料有限公司	118.35	9.18	0.35	3.39	63.69	12.21	33.16	20.62
浙江田泰凯特金属制品有限公司	-	-	-	16.50	31.53	55.53	-	12.64
江苏创泰特钢制品有限公司	-	16.91	13.27	0.13	4.31	17.49	2.93	-

公司名称	公司向其销售金额（万元）				公司向其采购金额（万元）			
	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
长富不锈钢中心（苏州）有限公司	111.25	94.56	36.59	66.86	230.29	119.26	131.95	170.40
苏州巨齐源金属材料有限公司	25.68	17.34	0.55	-	120.57	69.07	-	-
浦项（张家港）不锈钢股份有限公司	6.96	7.94	-	-	-	220.09	186.89	-
上海宸阳金属材料有限公司	4.27	4.35	5.07	-	-	96.14	16.47	-
上海西北电力钢材配送有限公司	11.09	4.16	-	-	79.56	69.20	66.65	-
昆山金逸泰金属制品有限公司	18.85	20.59	12.20	6.39	-	9.05	-	-
丰田通商（上海）有限公司	11.54	39.92	0.87		-	6.69		
无锡市宝盟成金属材料有限公司	86.66	-	-	-	90.43	-	-	-

上述交易中，公司向供应商销售的金额均较小，占比均不超过当期销售收入的 1%。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（三）主要客户情况”之“6、客户与供应商或竞争对手重叠的情况及合理性”部分补充披露。

（二）报告期内客户与竞争对手重叠的交易情况

报告期内，公司存在向竞争对手销售少量特钢坯料的情形，具体如下：

单位：万元

竞争对手/客户名称	公司向其销售情况（万元）							
	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
C.D.Waelzholz（威尔斯新材料(太仓)有限公司）	-	-	-	-	-	-	118.03	0.21%

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（三）主要客户情况”之“6、客户与供应商或竞争对手重叠的情况

及合理性”部分补充披露。

（三）上述交易具备必要性、合理性及公允性，符合行业特征

上述交易中，长富不锈钢中心（苏州）有限公司（以下简称“长富不锈钢”）为公司纵剪工序的外协厂商，公司向其采购外协加工纵剪服务；同时长富不锈钢有部分自营产品需进行精密冷轧和退火热处理，但长富不锈钢仅有纵剪机组设备，无冷轧和退火相关设备，故向公司采购精密冷轧及退火加工服务，公司与长富不锈钢之间的业务往来相互独立，双方合作是基于各自工艺设备特点而进行的业务往来，交易价格公允，相关交易具有必要性、合理性。

除与长富不锈钢的前述交易外，上述其余向供应商销售商品或向竞争对手 C.D.Waelzholz（威尔斯新材料（太仓）有限公司）销售商品均为偶发性交易，报告期内对于部分供应商和竞争对手存在零星销售，主要原因是供应商或竞争对手发生临时性材料短缺，需要少量特定型号的特钢坯料因而向公司进行调剂购买，公司如有库存备货则以市场价格对外出售，出售产品主要是未经加工的原材料。

由于特殊钢材料品种众多、规格各异，具有多规格、多批次、小批量的特点，不同原材料在不同地区、不同时间点的市场供求可能存在暂时性失衡，市场主体之间相互调剂能够提高材料周转效率，缓解供应紧张，符合行业特征。

综上所述，上述交易规模总体较小，占当期销售金额比例均不超过 1%，交易背景及原因具有合理性，相关交易均根据市场价格定价，定价公允，符合行业特征。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（三）主要客户情况”之“6、客户与供应商或竞争对手重叠的情况及合理性”部分补充披露。

六、分别按照直销客户/贸易商、合作年限分层、销售金额分层、法人/个体工商户或自然人客户（如有），列表披露报告期各期末直销、贸易商客户的数量及对应销售收入情况、报告期新增及减少的变动情况，并分析变动原因及对发行人持续经营的影响。

报告期各期，公司直销客户及贸易商客户数量及对应的销售收入情况如下表所示：

单位：万元、家

时间	项目	直销客户	贸易客户	合计
2021 年 1-6 月	销售金额	45,649.85	2,977.38	48,627.23
	客户数量	296	25	321
2020 年度	销售金额	67,043.92	4,137.22	71,181.14
	客户数量	363	26	389
2019 年度	销售金额	53,172.54	3,989.43	57,161.97
	客户数量	362	29	391
2018 年度	销售金额	49,714.43	5,532.98	55,247.41
	客户数量	318	29	347

报告期各期，按照合作年限分层的客户数量及销售收入情况如下：

单位：万元、家

客户类别	合作年限	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	客户数量	金额	客户数量	金额	客户数量	金额	客户数量
直销客户	5 年以上	27,879.48	111	37,082.14	101	32,202.99	106	31,555.07	96
	4-5 年	4,878.15	24	6,426.96	33	935.95	22	2,796.24	13
	3-4 年	4,917.14	33	8,336.83	36	6,104.68	40	1,879.02	25
	2-3 年	5,881.94	60	7,046.50	43	6,006.19	35	6,157.26	45
	1-2 年	1,848.95	37	7,080.57	82	4,869.66	56	5,815.29	53
	1 年以内	244.19	31	1,070.92	68	3,053.06	103	1,511.55	86
	小计	45,649.85	296	67,043.92	363	53,172.54	362	49,714.43	318
贸易商	5 年以上	1,697.64	7	2,041.15	8	648.85	8	1,087.24	5
	4-5 年	33.99	2	619.25	3	1,244.94	1	542.37	5
	3-4 年	624.70	2	7.45	2	552.87	2	2,848.61	1
	2-3 年	24.56	1	1,114.91	2	54.64	5	725.31	2

客户类别	合作年限	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	客户数量	金额	客户数量	金额	客户数量	金额	客户数量
	1-2 年	394.07	6	199.58	5	1,138.67	6	143.48	5
	1 年以内	202.42	7	154.88	6	349.46	7	185.97	11
	小计	2,977.38	25	4,137.22	26	3,989.43	29	5,532.98	29
	合计	48,627.23	321	71,181.14	389	57,161.97	391	55,247.41	347

如上表所示，报告期 5 年以上的客户销售额分别为 32,642.31 万元、32,851.84 万元、39,123.29 万元和 **29,577.12 万元**，占各期销售金额的比例分别系 59.08%、57.47%、54.96%和 **60.82%**，报告期内合作年限较长的客户对销售金额贡献较多，每年新增客户所占销售额比例较小。

报告期各期，按照销售金额分层的客户数量及销售金额占比情况如下：

单位：万元、家

分层	客户类型	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	客户数量	金额	客户数量	金额	客户数量	金额	客户数量
销售额 1000 万元以上客户	直销客户	16,010.26	10	35,825.41	20	24,370.27	13	25,407.64	13
	贸易客户	1,101.08	1	2,369.76	2	2,322.20	2	3,904.08	2
销售额 500-1000 万元客户	直销客户	10,924.62	16	13,634.89	18	12,486.50	18	9,285.36	12
	贸易客户	559.83	1	614.46	1	551.66	1	689.74	1
销售额 300-500 万元客户	直销客户	6,846.55	17	4,640.68	12	3,721.90	9	5,214.83	13
	贸易客户	-	-	-	-	308.18	1	-	-
销售额 100-300 万元客户	直销客户	7,182.79	41	6,997.52	42	6,950.37	39	5,329.13	31
	贸易客户	858.67	5	876.89	4	441.56	2	562.79	3
销售额 50-100 万元客户	直销客户	2,285.40	32	3,183.48	43	2,781.43	39	2,177.30	31
	贸易客户	221.37	3	137.87	2	158.82	2	131.94	2
销售额 50 万元以下客户	直销客户	2,400.23	180	2,761.94	228	2,862.08	244	2,300.16	218
	贸易客户	236.43	15	138.24	17	207.01	21	244.43	21
合计		48,627.23	321	71,181.14	389	57,161.97	391	55,247.41	347

如上表所述，报告期客户数量持续增加，主要系销售规模较小的零散客户增加较多；500 万元以上的客户数量稳步增加，主要是经过前期认证开发及小批量供货，部分新开发客户开始批量持续采购公司产品，公司销售规模较大的客户逐年增加。

公司客户均为法人企业，不存在向个人工商户或自然人客户销售的情形。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（三）主要客户情况”之“7、直销客户与贸易商客户销售情况”补充披露上述内容。

七、对于销售金额较大的贸易商，请进一步披露主要贸易商向终端客户销售情况，终端客户未向发行人直接采购的原因及合理性；补充说明发行人与贸易商的合作模式、主要合同条款，定价机制、信用政策、退换货机制、售后服务情况，发行人向贸易商销售各类产品与向直销客户销售产品价格差异情况及合理性；发行人向贸易商销售各类产品的毛利率与其他客户是否存在差异及差异原因；主要贸易商与发行人、控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系或者其他未披露的利益安排。

（一）对于销售金额较大的贸易商，请进一步披露主要贸易商向终端客户销售情况，终端客户未向发行人直接采购的原因及合理性

报告期内，公司主要贸易商客户有上海敬虹实业有限公司、太仓贵鸿金属材料有限公司、美达王（中国）有限公司及美达王（武汉）钢材制品有限公司（以下简称“美达王”）、重庆步成物资有限公司，公司向上述贸易商客户的销售金额分别为 4,660.94 万元、2,895.49 万元、2,984.22 万元和 **1,955.53 万元**，占当期向贸易商客户销售总额的比例分别为 84.24%、72.58%、72.13%和 **65.68%**。

主要贸易商向终端客户销售情况如下：

贸易商名称	终端客户情况
上海敬虹实业有限公司	无锡林泰克斯汽车部件有限公司
太仓贵鸿金属材料有限公司	爱思帝（重庆）驱动系统有限公司
重庆步成物资有限公司	

贸易商名称	终端客户情况
美达王	瀚良（佛山）精冲有限公司
	湖北中航精机科技有限公司武汉中航精冲技术分公司
	佛山市诺迪精密模具有限公司

公司上述终端客户根据其交易习惯（如爱思帝（重庆）驱动系统有限公司、瀚良（佛山）精冲有限公司等日系企业遵循通过贸易商社采购的惯例）或供应链管理需要（无锡林泰克斯汽车部件有限公司、佛山市诺迪精密模具有限公司等企业出于账期、资金管理等因素委托贸易商进行采购）直接指定其供应链体系内的贸易商作为采购平台，贸易商按照终端客户指令进行采购，公司产品直接或通过贸易商发送给终端客户，贸易商模式系本行业内常见的销售模式之一。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（三）主要客户情况”之“7、直销客户与贸易商客户销售情况”补充披露上述内容。

（二）补充说明发行人与贸易商的合作模式、主要合同条款，定价机制、信用政策、退换货机制、售后服务情况

公司与贸易商的合作模式、主要合同条款，定价机制、信用政策、退换货机制、售后服务情况如下：

项目	情况
合作模式	公司与贸易商客户为买断式销售，公司与终端客户沟通确定产品的规格参数等产品信息后，将产品销售给由终端客户指定的贸易公司。
主要合同条款	公司对于直销客户和贸易商客户均订立销售合同或订单进行销售，公司与贸易商客户间未约定特殊的合同条款，双方的合同条款主要包括价格、货物交付、质量保证、结算、违约责任等内容。
定价机制	本公司产品以定制化为主，因此本公司在定价方式上主要采取成本加成的定价原则，综合考虑不同产品类型及工艺的成本、运输方式、信用期、订单批量等因素，与客户协商产品定价。
信用政策	公司根据与客户的实际交易情况、客户的信用状况等因素确定直销客户或贸易商客户的信用期，信用期一般为 1-3 个月。
退换货机制	公司与直销客户和贸易商客户均有退货情形的约定，对于因产品质量问题、因物流破包造成的产品损坏等情形，公司经内部审批后执行退货。
售后服务情况	对于产品使用过程中出现的问题，公司根据客户需求向终端使用客户提供售后服务。

（三）发行人向贸易商销售各类产品与向直销客户销售价格差异及毛

利率差异情况及合理性；发行人向贸易商销售各类产品的毛利率与其他客户是否存在差异及差异原因；

公司向贸易商销售各类产品与向直销客户销售产品价格差异情况如下：

单位：元/吨

主要产品种类	客户类型	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
碳素结构钢	直销	7,171.17	6,508.89	6,532.72	6,768.20
	贸易商	7,480.25	6,305.74	6,168.18	6,031.33
	差异率	-4.13%	3.22%	5.91%	12.22%
合金结构钢	直销	8,273.48	7,694.07	7,702.14	7,892.61
	贸易商	8,486.57	8,014.13	7,853.72	8,147.16
	差异率	-2.51%	-3.99%	-1.93%	-3.12%
特种用途钢	直销	8,184.40	7,559.50	7,562.47	7,776.98
	贸易商	8,608.06	8,226.75	8,346.90	8,368.88
	差异率	-4.92%	-8.11%	-9.40%	-7.07%

注：差异率=（直销单价-贸易单价）/贸易单价

公司向贸易商销售各类产品的毛利率与其他客户差异情况如下：

主要产品种类	客户类型	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
碳素结构钢	直销	19.71%	18.32%	19.95%	18.94%
	贸易商	18.97%	18.10%	16.04%	12.32%
	差异	0.74 个百分点	0.23 个百分点	3.91 个百分点	6.62 个百分点
合金结构钢	直销	22.54%	21.51%	22.91%	22.47%
	贸易商	28.64%	27.21%	28.95%	26.19%
	差异	-6.10 个百分点	-5.70 个百分点	-6.04 个百分点	-3.72 个百分点
特种用途钢	直销	18.68%	14.62%	15.78%	16.58%
	贸易商	23.33%	21.70%	23.58%	22.79%
	差异	-4.65 个百分点	-7.07 个百分点	-7.81 个百分点	-6.21 个百分点

注：差异=直销-贸易商

公司产品以定制化为主，因此公司在定价方式上主要采取成本加成以及差异化的定价原则，针对直销客户和贸易商客户，均以材料成本为基础，综合考虑不同产品类型及工艺的成本、运输费用、订单批量等因素，与客户协商产品定价。

碳素结构钢贸易商客户主要为上海敬虹实业有限公司，报告期内，公司向上海敬虹实业有限公司销售的碳素结构钢金额为 2,845.66 万元、1,243.19 万元、1,304.54 万元和 **1,100.82 万元**，占各期销售给贸易商的碳素结构钢销售总额的比例分别为 84.96%、67.09%、65.83%和 **63.25%**。**2018-2020 年**，上海敬虹实业有限公司采购碳素结构钢规模较大，账期较短回款较快，且货物均系自提，因此在协商定价时，签订的销售价格较低，拉低了贸易商碳素结构钢的销售均价及毛利率水平。**2021 年**由于原材料价格大幅上涨，公司及时提高了向上海敬虹实业有限公司的销售价格，而向其他直销客户的调价进度不一，因此当期向贸易商销售的价格高于直销客户。

本公司合金结构钢的贸易商主要客户系美达王，报告期内，本公司向美达王销售的合金结构钢金额为 690.24 万元、552.78 万元、612.50 万元和 **286.82 万元**，占各期销售给贸易商的合金结构钢销售总额的比例分别为 53.86%、55.20%、59.77%和 **46.78%**。公司向美达王销售的钢种主要是 20MnBD，该产品工艺较为复杂，要求碳化物组织呈细小颗粒状且高度均匀分布，公司生产过程中需精准控制轧制压下率，同时配合低温长时间热处理工艺，生产工艺及技术难度较高，因而定价及毛利水平较高。

本公司特种用途钢的贸易商主要系重庆步成物资有限公司和太仓贵鸿金属材料有限公司，向两家客户特种用途钢销售收入占贸易客户特种用途钢销售总额的比例分别为 81.38%、83.73%、74.48%和 **58.86%**。特种用途钢贸易商客户的销售均价高于直销客户主要系受重庆步成物资有限公司和太仓贵鸿金属材料有限公司的销售定价较高影响，该两家贸易商的产品主要系 50CrV4，最终销售给日系企业爱思帝（重庆）驱动系统有限公司，该类产品工艺复杂，客户要求较高，因此定价及毛利水平较高。

（四）主要贸易商与发行人、控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系或者其他未披露的利益安排。

前述主要贸易商与公司、控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员不存在关联关系或者其他未披露的利益安排。

主要贸易商中，太仓贵鸿金属材料有限公司实际控制人张玉平持有公司1.29%股份，太仓贵鸿金属材料有限公司系公司终端客户爱思帝（重庆）驱动系统有限公司指定贸易商，最近一期已无交易，具体交易情况及定价公允性参见本问询回复“问题18、关于报告期新增股东”之“二、补充披露2018年10月陆素明增资公司2018年11月即退股、2018年10月奚晓凤受让股权的原因；公司历史上退出的自然人股东和现有自然人股东与公司及其关联方是否存在关联关系，是否持有公司客户或者供应商的权益，是否存在股权纠纷或潜在纠纷”之“（三）发行人历史上退出的自然人股东和现有自然人股东与发行人及其关联方是否存在关联关系，是否持有发行人客户或者供应商的权益，是否存在股权纠纷或潜在纠纷”。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（三）主要客户情况”之“7、直销客户与贸易商客户销售情况”补充披露上述内容。

【申报会计师核查情况】

（一）核查过程

1、走访公司报告期内主要客户，了解公司与主要客户的合作历史，检查公司与主要客户签订的合作协议，确认合作协议签订时间及履行期限。

2、通过公开资料查询及访谈，了解公司主要客户的具体情况，了解公司给予主要客户的信用政策、订单获取方式；结合期末在手订单情况，分析销售规模变化情况。

3、访谈公司销售人员及主要客户，了解公司客户产品在各类终端车型的应用及占比情况；并通过公开资料搜集公司客户向主要整车厂宝马、奥迪、捷豹路虎、大众、丰田等零部件供应情况，了解公司客户的市场地位。

4、通过与公司的访谈获取公司产品占客户采购比例情况，检索同行业可比公司前五大客户占比情况，与公司客户集中度对比分析。

5、获取公司收入及采购明细表，检索查询公司客户与供应商、客户与竞争对手重叠的情况，取得公司向供应商及竞争对手销售产品的订单，并通过访谈销

售、采购人员了解公司存在重叠情况的业务发生原因及背景。

6、通过访谈及公开资料检索对公司主要客户进行分类，根据收入明细表汇总各种类客户的收入情况。

7、通过访谈公司主要贸易商客户，了解公司与贸易商、贸易商与终端客户的合作模式及其商业合理性，比较公司向贸易商及直销客户销售产品的价格、毛利率等差异情况；查阅贸易商客户的股东、董监高等基本信息，与公司、控股股东、实际控制人、主要股东、董监高等人员进行比对分析，并获取主要贸易商客户出具的无关联关系确认函。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司与慕贝尔、麦格纳、佛吉亚、法雷奥、普思信、法因图尔、新坐标等知名汽车零部件企业均有五年以上的合作时间，合作关系稳定。

2、公司主要客户为成立时间较长、市场知名度较高的国内外汽车零部件厂商，经营规模与其向公司采购数量相匹配；报告期内公司的销售规模逐年增长，在手订单充沛，未来与客户的合作具有稳定性和持续性。

3、由于公司生产的精密冲压特殊钢产品是汽车精冲零部件的基础材料，具有一定通用性，相同牌号的材料可适用于不同品牌或车型精冲零部件的生产，且下游客户向公司下发的订单通常不会对应终端整车品牌或车型，因此公司产品无法一一对应终端车型；综合公司客户访谈记录、销售情况，公司产品广泛应用于宝马、奥迪、捷豹路虎、大众、丰田等车型的表述真实、准确。

4、公司销售产品占主要客户同类产品采购的比重较高，属于主要客户该采购品类中的重要供应商之一；由于公司产品具有小批量、定制化、应用广泛等特点，其分散的客户结构符合产品特性、营销策略，符合行业惯例。

5、报告期内公司存在客户与供应商、客户与竞争对手重叠的交易情况，金额较小，交易背景及原因具有合理性，相关交易价格公允，符合行业特征。

6、受公司新客户开拓等因素影响，报告期各期末直销、贸易商的数量及销

售情况有所变动无重大不利变动，不会对公司持续经营造成影响。

7、公司与贸易商采购主要系因终端客户交易模式、交易习惯等原因指定特定贸易商向公司采购，具有合理的商业背景及原因，公司向贸易类客户与向直销客户毛利率差异具有合理性，主要贸易商与公司、控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员不存在关联关系及其他未披露的利益安排。

问题 6.关于主要供应商和采购

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人前五大供应商采购占比分别为 74.70%、69.14%、70.76%、75.71%。公司采购的特钢坯料生产商主要为宝钢股份，报告期各期公司采购的宝钢股份特钢坯料占各期特钢坯料采购总额的比例为 80.19%、84.20%、87.74%和 88.51%，占比较高。公司已与宝钢股份建立了长期稳定合作关系，报告期内公司原材料供货稳定。

(2) 发行人部分原材料需联合宝钢股份进行合作开发，因此公司以向宝钢股份定制化采购为主要采购方式，公司已与宝钢股份建立了联合工作室，共同开展汽车零部件精冲材料应用技术研究。

(3) 南方冶金是上海市宝山区供销合作总社下属骨干企业，是受宝山区国资委管理的供销社系统集体企业，其经理张坚为公司持股 2.14%的股东奚晓凤之配偶，报告期内张坚曾担任南方冶金董事。奚晓凤于 2015 年 9 月入股发行人，2014 年-2016 年，发行人向南方冶金采购金额分别为 2,118.03 万元、8,247.60 万元、16,386.21，资金占用费收取标准 2014 年及 2015 年 1-2 月为 14%，2015 年 3 月至 2016 年为 12.5%及 12%。

(4) 发行人向供应商南方冶金、浙江冶金的结算价格为宝钢出厂价格+垫资及服务费用+运输费（如有）+外协加工费（如有），其中宝钢出厂价格、运输费、外协加工费等均由公司直接与宝钢股份协商确定。

(5) 报告期内，公司主要原材料包括热轧宽幅特钢坯料及粗冷轧宽幅特钢

坯料，其中热轧宽幅特钢坯料价格为 4,410.96 元/吨、4,525.53 元/吨、4,362.82 元/吨和 4,350.84 元/吨，粗冷轧宽幅特钢坯料价格为 4,956.79 元/吨、4,866.50 元/吨、4,555.83 元/吨和 4,694.11 元/吨。

(6) 发行人能源采购中以电力采购为主，报告期内电力采购金额分别为 1,494.06 万元、1,498.46 万元、1,488.38 万元和 308.25 万元。

请发行人：

(1) 补充说明发行人联合宝钢股份进行原材料合作开发的具体方式，是否签订合作开发协议及主要条款、双方在合作开发中各自所起作用及承担的责任、合作开发成本费用分摊机制及报告期内发行人发生的合作开发费用情况；报告期内双方合作开发成功的原材料型号、性能及特点、作用、发行人采购及相应产品销售情况，相关原材料定价方式、报告期内相关原材料采购单价及变动情况，与发行人向宝钢股份采购的其他原材料价格是否存在差异及原因。就合作开发成功的原材料，发行人是否附有定额采购任务及具体情况。补充披露发行人向宝钢股份采购原材料是否存在返利，如有，请披露返利情况及会计处理方式。

(2) 补充披露发行人通过南方冶金、浙江冶金向宝钢股份采购原材料的具体过程、下单对象、定价方式，垫资及服务费用具体情况、报告期内是否发生变化，垫资及服务费用水平是否公允，该等采购模式和定价机制是否符合行业惯例。补充说明南方冶金和浙江冶金与宝钢股份的关系，是否获得了宝钢股份经销商资格认证或为经宝钢股份授权认可的合作贸易商，发行人如何保证通过前述公司采购的商品为符合要求的原材料。

(3) 结合发行人与宝钢股份合作开发原材料中所起作用，合作开发原材料对发行人重要程度，发行人向宝钢股份采购的原材料是否可替代等，进一步分析发行人对宝钢股份是否存在重大依赖，并完善相关风险提示。

(4) 补充披露报告期内发行人向贸易商采购金额及占比、贸易商数量及变化情况，如报告期内采购金额发生较大变化的，请进一步分析原因。如发行人存在向南方冶金、浙江冶金以外的贸易供应商采购的，请披露主要贸易商的基

本情况、设立时间、股权结构、实际控制人、经营规模、发行人向主要贸易商采购的账期、定价方式、交易模式、终端供应商情况、向贸易商与终端供应商采购均价及差异原因及合理性。

（5）结合张坚在南方冶金任职及变化情况、职务范围（是否负责南方冶金采购与销售相关）、张坚之配偶奚晓凤入股发行人具体过程、入股价格及公允性、入股发行人前后发行人与南方冶金交易规模、交易价格、资金占用费变化、向南方冶金支付的外协加工费具体情况等，分析并披露发行人与南方冶金交易价格公允性，双方是否存在其他利益安排、是否存在利益输送或代垫成本费用的情形。

（6）补充说明主要原材料采购价格波动趋势是否和公开市场价格及同行业可比公司一致，如存在差异，披露差异原因及合理性。

（7）补充披露原材料热轧宽幅特钢坯料、粗冷轧宽幅特钢坯料报告期内的采购数量及其对应的公司主要产品种类，并结合各类产品对原材料的消耗数量，单位产品的原材料消耗情况，说明原材料的采购数量与生产、销售数量是否匹配。

（8）结合生产主要产品单位能耗情况，说明报告期各期产量与采购电量的匹配性及差异原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、补充说明发行人联合宝钢股份进行原材料合作开发的具体方式，是否签订合作开发协议及主要条款、双方在合作开发中各自所起作用及承担的责任、合作开发成本费用分摊机制及报告期内发行人发生的合作开发费用情况；报告期内双方合作开发成功的原材料型号、性能及特点、作用、发行人采购及相应产品销售情况，相关原材料定价方式、报告期内相关原材料采购单价及变动情况，与发行人向宝钢股份采购的其他原材料价格是否存在差异及原因。就合作开发成功的原材料，发行人是否附有定额采购任务及具体情况。补充披露发行人向宝钢股份采购原材料是否存在返利，如有，请披露返利情况及会计处理方式

（一）发行人联合宝钢股份进行原材料合作开发的具体方式，是否签订合作开发协议及主要条款、双方在合作开发中各自所起作用及承担的责任、合作开发成本费用分摊机制及报告期内发行人发生的合作开发费用情况

1、发行人联合宝钢股份进行原材料合作开发的具体方式

公司与宝钢股份建立了长期稳定的合作关系，与宝钢股份精冲特殊钢重要生产基地宝钢梅钢建立了“宝钢股份梅山基地-翔楼新材联合工作室”，共同开展汽车零部件精冲材料应用技术研究。

宝钢股份作为精冲热轧特殊钢原材料提供商，公司与其进行原材料合作开发的具体方式主要体现为：公司针对下游客户提出的精冲特殊钢新需求，结合科学理论与实践经验，展开分析研究并形成系统性解决方案，包括原材料需求以及精密冷轧、热处理工艺路线与技术参数设计等。公司根据所需原材料的规格牌号、合金成分、组织结构、力学性能等，向宝钢股份提出材料成分配方以及热轧工艺的初步方案建议，宝钢股份根据自身技术、设备等进行修改完善，并最终完成原材料的冶炼与热轧生产。公司在宝钢股份热轧原材料基础上，通过精密冷轧、热处理工艺技术最终实现既定目标，满足下游客户需求。

2、是否签订合作开发协议及主要条款

2018年10月，公司与宝钢股份控股子公司上海梅山钢铁股份有限公司签署

了《“宝钢股份梅山基地-翔楼新材联合工作室”协议》，主要条款如下：

（1）工作目标：双方有着多年的良好合作，合作的品种和领域不断扩展，公司成为宝钢梅钢热轧产品战略用户，宝钢梅钢成为公司核心供应商。为进一步巩固和提升战略合作伙伴关系，本着优势互补、平等互利和长期合作原则，建立联合工作室。

（2）工作内容：共同培养跨专业的复合型人才；双方参与对方新产品的研究开发，相互提供信息与技术支撑；探索产业链精益控制研究；公司为宝钢梅钢新产品开发提出需求，宝钢梅钢提供材质稳定、性价比高的热轧精冲钢产品；双方合作解决新产品在使用过程中出现的冷轧、退火、精冲等方面的问题；共同开展汽车零部件精冲钢应用技术研究，宝钢梅钢侧重相关材料设计制造，公司侧重冷轧及球化退火组织工艺、精冲成形及热处理研究。

（3）运行机制：以专题研修会、技术论坛等形式，进行精冲钢产品及应用相关技术交流、研讨；联合工作室以项目化形式开展工作，通过精冲用钢材料技术及应用创新，联动新材料和新工艺应用，促进汽车零部件精冲用钢材料的升级。

（4）保密和知识产权：合作期间，双方就获取的对方公司有关信息予以保密；联合研究取得知识产权，涉及热轧精冲钢等材料性能、工艺应用相关的归宝钢梅钢所有，涉及精冲钢冷轧及退火工艺等归公司所有，对于既涉及热轧材料、工艺又涉及冷轧及退火工艺的归双方共有。

针对具体合作研发新产品，公司与宝钢股份签署技术协议，就材料牌号、技术要求（化学成分、公差厚度、表面质量）等作出具体约定。

3、双方在合作开发中各自所起作用及承担的责任

公司与宝钢股份合作开发过程中，宝钢股份侧重相关材料设计制造，公司侧重冷轧及球化退火组织工艺、精冲成形及热处理研究。公司根据所需原材料的规格牌号、合金成分、组织结构、力学性能等，向宝钢股份提出材料成分配方以及热轧工艺的初步方案建议，宝钢股份根据自身技术、设备等进行修改完善，并最终完成原材料的冶炼与热轧生产。公司在宝钢股份热轧原材料基础上，通过精密冷轧、热处理工艺技术最终实现既定目标，满足下游客户需求。

4、合作开发成本费用分摊机制及报告期内公司发生的合作开发费用情况

公司与宝钢股份合作开发过程中，宝钢股份负责完成原材料的冶炼与热轧环节的研发、试制，公司负责后道的精密冷轧及热处理工序环节，双方职能分工清晰明确，其中宝钢股份热轧原材料开发试制成本由宝钢股份承担，精密冷轧及热处理工序的开发试制成本由公司承担。因此，报告期内，双方各自承担合作开发产生的费用。

（二）报告期内双方合作开发成功的原材料型号、性能及特点、作用、发行人采购及相应产品销售情况，相关原材料定价方式、报告期内相关原材料采购单价及变动情况，与发行人向宝钢股份采购的其他原材料价格是否存在差异及原因

1、报告期内双方合作开发成功的原材料型号、性能及特点、作用

公司与宝钢股份合作开发成功的主要原材料情况如下：

牌号	性能及特点	具体应用
16MnCr5	具有较高的组织均匀性与球化率，降低材料脱碳层，保证材料具有较高成形性，且能满足零部件疲劳寿命要求	发动机摇臂、变速箱加强盘、汽车门锁
51CrV4/ 50CrV4	严格控制原材料晶间氧化层，使材料具有较高可塑性和抗疲劳性能	离合器膜片弹簧、变速箱蝶形弹簧、卡箍
42CrMo4	在锅炉用 42CrMo4 材料基础上，通过优化内部组织，并经精密冷轧和热处理工艺加工后，改善材料性能，满足精冲适用性	调高齿板、门锁
80CrV2+V	在标准牌号基础上增加 V 元素，优化材料成分，提高材料硬度；同时通过细化组织晶粒度，保证材料具备较高韧性	刀具
S45C+（MOD）	在标准牌号基础上加入 Ni 元素，并通过精密冷轧与热处理工艺，保证材料淬透性要求	变速箱拨叉

2、发行人采购及相应产品销售情况

（1）采购情况

报告期内，公司向宝钢股份采购合作开发原材料的情况：

单位：万元、吨

期间	产品类型	金额	数量	采购金额占采购总额比例
2021 年 1-6 月	16MnCr5 坯料	2,885.08	5,452.21	7.54%
	42CrMo4 坯料	921.15	1,712.46	2.41%
	80CrV2+V 坯料	355.77	566.69	0.93%
	S45C+ (MOD) 坯料	300.27	647.45	0.78%
	50CrV4/51CrV4 坯料	4,004.06	7,407.84	10.46%
	合计	8,466.33	15,786.65	22.12%
2020 年度	16MnCr5 坯料	5,174.36	11,136.16	9.05%
	42CrMo4 坯料	2,063.31	4,429.53	3.61%
	80CrV2+V 坯料	266.74	535.04	0.47%
	S45C+ (MOD) 坯料	445.44	1,138.38	0.78%
	50CrV4/51CrV4 坯料	6,234.03	12,943.83	10.91%
	合计	14,183.88	30,182.94	24.81%
2019 年度	16MnCr5 坯料	4,115.40	9,033.35	8.83%
	42CrMo4 坯料	1,834.25	3,656.17	3.93%
	80CrV2+V 坯料	-	-	-
	S45C+ (MOD) 坯料	516.43	1,260.69	1.11%
	50CrV4/51CrV4 坯料	4,567.28	8,785.67	9.80%
	合计	11,033.36	22,735.88	23.67%
2018 年度	16MnCr5 坯料	3,848.18	8,001.74	8.54%
	42CrMo4 坯料	1,941.68	3,812.31	4.31%
	80CrV2+V 坯料	-	-	-
	S45C+ (MOD) 坯料	-	-	-
	50CrV4/51CrV4 坯料	4,359.92	8,675.59	9.68%
	合计	10,149.78	20,489.64	22.53%

(2) 销售情况

报告期内，公司与宝钢股份合作开发原材料对应销售情况如下：

单位：万元、吨

期间	产品类型	金额	数量	销售金额占营业收入比例
2021 年 1-6 月	16MnCr5	4,145.16	5,111.86	8.52%
	42CrMo4	1,662.98	1,943.50	3.42%
	80CrV2+V	324.29	378.99	0.67%
	S45C+ (MOD)	154.65	234.25	0.32%
	50CrV4/51CrV4	4,747.94	5,836.18	9.76%

期间	产品类型	金额	数量	销售金额占营业收入比例
	合计	11,035.01	13,504.78	22.69%
2020 年度	16MnCr5	7,033.57	9,264.93	9.88%
	42CrMo4	2,768.94	3,449.92	3.89%
	80CrV2+V	407.26	494.15	0.57%
	S45C+ (MOD)	446.49	691.94	0.63%
	50CrV4/51CrV4	8,102.44	10,681.93	11.38%
	合计	18,758.70	24,582.87	26.35%
2019 年度	16MnCr5	5,913.03	7,638.30	10.34%
	42CrMo4	2,302.53	2,913.53	4.03%
	80CrV2+V	-	-	-
	S45C+ (MOD)	415.75	599.30	0.73%
	50CrV4/51CrV4	6,112.93	7,953.84	10.69%
	合计	14,744.24	19,104.98	25.79%
2018 年度	16MnCr5	6,448.84	8,148.39	11.67%
	42CrMo4	2,058.96	2,566.51	3.73%
	80CrV2+V	-	-	-
	S45C+ (MOD)	-	-	-
	50CrV4/51CrV4	6,150.12	7,875.78	11.13%
	合计	14,657.92	18,590.68	26.53%

3、相关原材料定价方式、报告期内相关原材料采购单价及变动情况，与发行人向宝钢股份采购的其他原材料价格是否存在差异及原因

宝钢股份作为大型国有钢铁龙头企业之一，建立了市场化的定价机制。对于合作开发的原材料，由宝钢股份根据其内部定价机制，综合开发成本、铁矿石价格、市场供求、订单采购量、设备产能等因素确定价格。报告期内，相关原材料采购价格及变动情况如下：

单位：元/吨

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
16MnCr5 坯料	5,291.59	4,646.45	4,555.78	4,809.18
42CrMo4 坯料	5,379.10	4,658.07	5,016.87	5,093.18
80CrV2+V 坯料	6,278.04	4,985.43	-	-
S45C+ (MOD) 坯料	4,637.73	3,912.96	4,096.45	-

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
50CrV4/51CrV4 坯料	5,405.17	4,816.22	5,198.56	5,025.51
公司向宝钢采购的其他原材料采购均价	5,204.25	4,162.56	4,187.98	4,370.92
公司原材料采购均价	5,247.99	4,367.33	4,391.36	4,584.70

报告期内，公司向宝钢股份采购的合作开发原材料定价方式与其他非合作开发原材料定价方式不存在差异，均系根据宝钢内部定价机制统一定价。上述原材料采购价格与公司向宝钢股份采购的其他原材料价格差异原因主要是牌号、规格不同，以及不同采购时间特殊钢市场价格波动等因素所致。

（三）就合作开发成功的原材料，发行人是否附有定额采购任务及具体情况

公司向宝钢股份提出材料合作开发需求后，宝钢股份会结合该材料研发难度、市场前景等因素，综合判断是否投入研发；对于合作开发成功的原材料，宝钢股份不会要求最低采购量，因此公司无定额采购任务，而是根据自身生产需求进行合理采购。

（四）补充披露发行人向宝钢股份采购原材料是否存在返利，如有，请披露返利情况及会计处理方式

根据公司与宝钢股份签署的年度供货协议，自 2017 年下半年开始，宝钢股份根据公司各季度采购量情况对部分钢种给予公司一定金额的返利。由于公司除直接向宝钢股份采购外，亦通过南方冶金、浙江冶金等贸易商向宝钢股份下单采购，考虑到公司通过南方冶金采购量较多，为便于返利结算（宝钢股份分别通过南方冶金、浙江冶金向公司结算较为繁琐），公司与宝钢股份、南方冶金及浙江冶金签署了四方补充协议，约定公司委托南方冶金、浙江冶金向宝钢股份采购产生的返利，由宝钢股份按照既定标准统一通过南方冶金向发行人结算。报告期内，公司享受的宝钢股份返利均通过南方冶金获得，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
返利金额	484.14	669.34	501.14	407.98

报告期内，公司按月暂估当期应享受的返利金额并冲减原材料采购成本，待

与南方冶金核对应享受的返利金额后，由南方冶金开具返利的红字发票，冲减暂估返利金额。

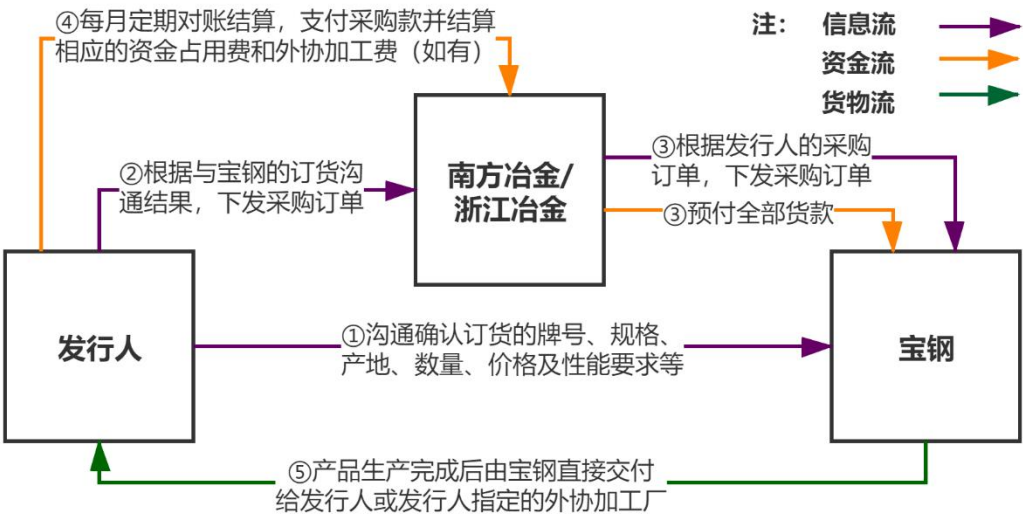
公司向宝钢股份采购原材料存在返利，公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（五）发行人通过贸易商采购原材料的具体情况”补充披露。

二、补充披露发行人通过南方冶金、浙江冶金向宝钢股份采购原材料的具体过程、下单对象、定价方式，垫资及服务费等具体情况、报告期内是否发生变化，垫资及服务费水平是否公允，该等采购模式和定价机制是否符合行业惯例。补充说明南方冶金和浙江冶金与宝钢股份的关系，是否获得了宝钢股份经销商资格认证或为经宝钢股份授权认可的合作贸易商，发行人如何保证通过前述公司采购的商品为符合要求的原材料。

（一）发行人通过南方冶金、浙江冶金向宝钢股份采购原材料的具体情况

1、公司通过南方冶金、浙江冶金向宝钢股份采购原材料的具体过程

报告期内，公司通过南方冶金和浙江冶金向宝钢股份采购原材料的具体过程如下：



由上图可见，公司通过南方冶金、浙江冶金向宝钢股份采购的具体过程为：

流程	内容	具体含义
1	与宝钢沟通订货信息	公司直接与宝钢沟通确认订货的牌号、规格、产地、数量、价格及性能要求等
2	向贸易商下达采购指令	公司根据与宝钢股份订货沟通结果，向南方冶金或浙江冶金下发采购订单
3	贸易商向宝钢下单	南方冶金或浙江冶金根据公司通知向宝钢下发订单并预付全部货款
4	与贸易商对账结算	公司每月定期与南方冶金或浙江冶金对账结算，根据自身资金情况支付采购款并结算相应的资金占用费及外协加工费（如有）
5	宝钢直接发货	宝钢股份生产完成后，交付给公司或公司指定的外协厂商

公司通过南方冶金、浙江冶金采购的具体模式及比较情况如下：

采购方式		通过南方冶金采购	通过浙江冶金采购	直接向宝钢股份采购
公司下单对象		南方冶金	浙江冶金	宝钢股份
公司订货沟通对象		宝钢股份	宝钢股份	宝钢股份
宝钢股份是否知晓最终客户为公司		是	是	是
下单时点公司是否需预付款		否，南方冶金垫付	否，浙江冶金垫付	是，公司直接支付
价格构成	原材料价格	宝钢出厂价		
	运输费	公司指定运输公司并确定价格		宝钢官方运价或公司自提
	外协加工费（如有）	由公司指定合作外协加工商并直接与其确定加工价格+委外加工管理费 10 元/吨	无	无
	垫资服务费	2017 年 1-2 月：1.2% 2017 年 3-6 月：1.0% 2017 年 7-12 月：1.2% 2018 年 1-12 月：1.2% 2019 年以来：0.6%	2020 年 8 月前：1.05%， 2020 年 8 月后：0.85%	无
	反贴息利率	无	根据不同支付方式计算额外利息或反贴息（详见下文回复）	无

2、报告期内公司向南方冶金、浙江冶金支付垫资服务费的情况

（1）公司向南方冶金、浙江冶金支付垫资服务费的金额及差异原因

报告期内，公司向南方冶金和浙江冶金支付的垫资服务费情况如下：

单位：万元

项 目		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
南方冶金	采购金额	5,426.85	16,023.13	21,118.28	12,739.36
	垫资服务费	36.00	81.65	98.71	157.33
浙江冶金	采购金额	16,543.11	18,090.06	7,536.15	11,049.88
	垫资服务费	161.73	97.03	120.78	165.71
	承兑利息或反贴息	-240.72	-371.94	-344.08	-181.11
	垫资服务费及承兑 贴息/反贴息合计	-78.99	-274.91	-223.29	-15.40

报告期内存在浙江冶金向公司收取的垫资服务费为负数的情形，原因是浙江冶金采用反贴息政策鼓励客户以现款或短期承兑汇票支付货款。反贴息政策是钢铁行业大型钢厂常用的收款政策，作为业内知名的大型钢贸企业，浙江冶金年收入逾 300 亿元，每年需要采购的钢材较多，获得公司等客户支付的短期承兑后，浙江冶金可以灵活利用，进而支付上游钢厂的货款并享受上游钢厂的反贴息优惠政策，报告期内公司根据浙江冶金反贴息政策及自身财务状况灵活使用短期承诺汇票向浙江冶金支出货款，充分利用反贴息政策降低采购成本。

公司向南方冶金和浙江冶金支付的垫资服务费与全年采购规模不存在直接匹配关系，主要原因如下：① 南方冶金和浙江冶金均根据垫资时间（天数）与公司结算垫资服务费，公司根据自身资金情况、收到或开具的承兑汇票到期时间等，以成本最优化原则，向南方冶金或浙江冶金付款；因此，垫资服务费主要取决于垫资金额及垫资时间，公司向南方冶金和浙江冶金支付货款的时间周期不同，直接影响各年垫资服务费金额；② 南方冶金和浙江冶金垫资服务费结算模式不同，南方冶金按既定利率进行结算，而浙江冶金除既定利率外，还根据付款方式及承兑汇票到期时间等与公司结算承兑汇票利息或反贴息。报告期内，公司充分利用反贴息政策，选择最优付款方式，降低综合采购成本。

（2）公司向南方冶金、浙江冶金支付垫资服务费的标准及公允性

报告期内，公司向南方冶金支付垫资服务费的标准如下：

时间	月利率
2018 年 1-12 月	1.2%
2019 年以来	0.6%

与南方冶金相比，浙江冶金由于采取反贴息政策，其垫资服务费收入标准相对复杂，具体如下：

时间	月利率	免息及反贴息政策			说明
		承兑汇票免息期	超期承兑月利率	免息期内短票或现款反贴息月利率	
2018 年 1 月	1.05%	3 个月	5.85‰	5.85‰	(1) 公司以到期日超过免息期的承兑汇票付款，则需根据超期时间并按约定利率额外支付利息； (2) 公司以到期日在免息期内的承兑汇票付款，则浙江冶金按（免息期-到期日）约定的反贴息利率给与公司反贴息； (3) 若公司以银行转账方式支付货款，浙江冶金则按免息期*反贴息利率给与公司反贴息
2018 年 2-12 月		3 个月	5.00‰	5.00‰	
2019 年 1-12 月		6 个月	3.60‰	3.60‰	
2020 年 1-8 月		6 个月	3.90‰	3.90‰	
2020 年 8 月以来	0.85%	6 个月	3.00‰	3.00‰	

公司与南方冶金和浙江冶金结算其垫资及服务费的方法不同，南方冶金垫资成本及服务费按 0.6~1.2% 的月利率，外加每吨 10 元委外加工服务费（如有）计算；而浙江冶金垫资及服务费按月利率 1.05% 计算（2020 年 8 月后为 0.85%），且给予公司短期承兑反贴息政策。南方冶金与浙江冶金收取垫资服务费的标准虽有差异，但均按照市场标准确定，定价公允，具体分析如下：

以 2019 年度南方冶金及浙江冶金的价格政策为例，具体垫资费用情况如下：

项目	支付方式	南方冶金	浙江冶金	
垫资费用政策	现款支付	月利率 0.6%	月利率 1.05%，现款支付享受 6 个月 0.36% 反贴息	
	承兑汇票支付（使用距到期 N 个月的承兑汇票支付）		月利率 1.05%，承兑汇票支付在 6 个月承兑免息基础上享受 0.36% 反贴息	
需支付的	现款支付	$=X*M*0.6\%$	垫资费用①	$=X*M*1.05\%$
			反贴息优惠②	$=X*6*0.36\%$
			需支付垫资费用③=①-②	$=X*M*1.05\%-X*6*0.36\%$

项目	支付方式	南方冶金	浙江冶金	
垫资费用计算公式	承兑汇票支付 (使用距到期 N 个月的承兑汇票支付)	$=X*M*0.6\%$	垫资费用①	$=X*M*1.05\%$
			反贴息优惠②	$=X*(6-N)*0.36\%$
			需支付垫资费用③=①-②	$=X*M*1.05\%-X*(6-N)*0.36\%$

注：价格公式中 X 为支付货款价格，M 为垫资时间（月），N 为使用的承兑汇票距离到期月份。

以贸易商代垫货款 1,000 万元为例，报告期各期公司向南方冶金及浙江冶金采购货款需实际支付的垫资费用明细如下：

1、2018 年：

垫资时间（月）	供应商名称	现款支付	承兑汇票支付（使用距到期 N 个月的承兑汇票支付）					
			1	2	3	4	5	6
1	南方冶金	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00
	浙江冶金	-4.50	0.50	5.50	10.50	15.50	20.50	25.50
2	南方冶金	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00
	浙江冶金	6.00	11.00	16.00	21.00	26.00	31.00	36.00
3	南方冶金	36.00	36.00	36.00	36.00	36.00	36.00	36.00
	浙江冶金	16.50	21.50	26.50	31.50	36.50	41.50	46.50
4	南方冶金	48.00	48.00	48.00	48.00	48.00	48.00	48.00
	浙江冶金	27.00	32.00	37.00	42.00	47.00	52.00	57.00
5	南方冶金	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
	浙江冶金	37.50	42.50	47.50	52.50	57.50	62.50	67.50
6	南方冶金	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00
	浙江冶金	48.00	53.00	58.00	63.00	68.00	73.00	78.00

注：南方冶金垫资服务费取月利率 1.2%进行测算，浙江冶金垫资服务费取月利率 1.05%、超期承兑及反贴息月利率为 5.00%、免息期 3 个月进行测算；负数系浙江冶金根据垫资费用及反贴息政策综合计算后的结果，部分情况下由于公司以现款或距到期日较近的承兑汇票支付，出现浙江冶金向公司付款的情形；灰色底色为同种支付情况下价格更优惠者。

2、2019 年：

垫资时间（月）	供应商名称	现款支付	承兑汇票支付（使用距到期 N 个月的承兑汇票支付）					
			1	2	3	4	5	6
1	南方冶金	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00
	浙江冶金	-11.10	-7.50	-3.90	-0.30	3.30	6.90	10.50
2	南方冶金	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00
	浙江冶金	-0.60	3.00	6.60	10.20	13.80	17.40	21.00
3	南方冶金	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00
	浙江冶金	9.90	13.50	17.10	20.70	24.30	27.90	31.50
4	南方冶金	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00
	浙江冶金	20.40	24.00	27.60	31.20	34.80	38.40	42.00
5	南方冶金	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
	浙江冶金	30.90	34.50	38.10	41.70	45.30	48.90	52.50
6	南方冶金	36.00	36.00	36.00	36.00	36.00	36.00	36.00
	浙江冶金	41.40	45.00	48.60	52.20	55.80	59.40	63.00

注：南方冶金垫资服务费取月利率 0.6%进行测算，浙江冶金垫资服务费取月利率 1.05%、超期承兑及反贴息月利率为 3.60%、免息期 6 个月进行测算；负数系浙江冶金根据垫资费用及反贴息政策综合计算后的结果，部分情况下由于公司以现款或距到期日较近的承兑汇票支付，出现浙江冶金向公司付款的情形；灰色底色为同种支付情况下价格更优惠者。

3、2020 年及 2021 年 1-6 月：

垫资时间(月)	供应商名称	现款支付	承兑汇票支付（使用距到期 N 个月的承兑汇票支付）					
			1	2	3	4	5	6
1	南方冶金	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00
	浙江冶金	-9.50	-6.50	-3.50	-0.50	2.50	5.50	8.50
2	南方冶金	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00
	浙江冶金	-1.00	2.00	5.00	8.00	11.00	14.00	17.00
3	南方冶金	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00
	浙江冶金	7.50	10.50	13.50	16.50	19.50	22.50	25.50
4	南方冶金	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00
	浙江冶金	16.00	19.00	22.00	25.00	28.00	31.00	34.00
5	南方冶金	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
	浙江冶金	24.50	27.50	30.50	33.50	36.50	39.50	42.50
6	南方冶金	36.00	36.00	36.00	36.00	36.00	36.00	36.00
	浙江冶金	33.00	36.00	39.00	42.00	45.00	48.00	51.00

注：南方冶金垫资服务费取月利率 0.6%进行测算，浙江冶金垫资服务费取月利率 0.85%、

超期承兑及反贴息月利率为 3.00%、免息期 6 个月进行测算；负数系浙江冶金根据垫资费用及反贴息政策综合计算后的结果，部分情况下由于公司以现款或距到期日较近的承兑汇票支付，出现浙江冶金向公司付款的情形；灰色底色为同种支付情况下价格更优惠者。

由上表可见，在不同支付方式以及不同垫资时间的情况下，南方冶金及浙江冶金收取垫资服务费的金额各不相同。2018 年起，发行人享受浙江冶金的反贴息政策，在垫资时间短、现款支付的情况下，浙江冶金提供的垫资政策更为优惠，而在垫资时间较长、使用到期期限较长的承兑汇票支付的情况下，南方冶金要求的垫资服务费用更低。因此，公司通常综合供应商的费用政策、自身的资金储备情况以及承兑汇票到期期限等多种因素后，选择适当的供应商。

下表列示了公司 2017 年至 **2020 年 1-6 月各期**向南方冶金与浙江冶金以票据方式支付采购款的具体情况，2017 年浙江冶金无反贴息政策故当年公司支付给南方冶金与浙江冶金的票据加权平均到期月份无明显差异，自 2018 年开始享受浙江冶金的反贴息政策后，公司优先以距离到期时间较短的汇票支付浙江冶金采购款，以距离到期时间较长的汇票支付南方冶金采购款，由下表可见 2018 年起公司向浙江冶金支付的汇票到期期限明显短于南方冶金，以享受浙江冶金更优惠的垫资政策。公司实际票据支付情况与供应商的垫资服务费政策相吻合：

时间	供应商名称	票据支付采购金额（万元）	加权平均汇票到期月份
2017 年	南方冶金	4,902.91	4.27
	浙江冶金	3,761.70	3.93
2018 年	南方冶金	4,155.75	5.01
	浙江冶金	4,108.83	3.63
2019 年	南方冶金	15,196.88	5.59
	浙江冶金	4,155.43	2.72
2020 年	南方冶金	10,229.93	5.58
	浙江冶金	11,071.79	3.48
2021 年 1-6 月	南方冶金	7,749.22	6.02
	浙江冶金	14,078.02	4.17

公司向贸易商支付的垫资服务费水平与市场平均水平相比不存在明显差异，钢贸市场公开询价结果显示，垫资服务费水平根据垫资规模、合作模式、客户资质等不同情况而有所差异，与南方冶金交易条件类似的钢贸商垫资服务费水平范

围基本在月息千分之五点五至千分之七点五，南方冶金收取的垫资服务费（月息千分之六）定价公允合理，不存在利益输送情况。

近年来，受经济增速放缓，货币政策宽松等因素影响，市场利率整体呈下行趋势，南方冶金与浙江冶金提供的垫资服务费用利率变动趋势与市场利率走势保持一致。2019 年起，南方冶金收取的垫资月利率较以前年度降幅明显，一方面受市场总体利率下行影响降低垫资费用水平，另一方面浙江冶金提供反贴息等优惠政策，经过谈判，南方冶金应公司要求自 2019 年起对其垫资政策作出优惠调整。

3、公司通过贸易商南方冶金、浙江冶金采购符合行业惯例

（1）上游钢厂信用政策严格，下游客户回款账期相对更长，钢贸商垫资缓解公司资金压力

从上游钢厂的信用政策来看，宝钢股份年报中披露，宝钢在相关销售贸易结算中，主要采取全额预收款或定金加带款提货的方式进行结算，而公司向宝钢采购的特钢坯料用量较大，货值较高，全额预付对公司营运资金压力过大。

从下游客户账期来看，公司主要客户为慕贝尔、麦格纳、普思信、安特等知名汽车零部件厂，公司给予客户 30-90 天不等的账期，应收账款占用营运资金较多。报告期各期公司经营活动现金流净额分别为 1,179.87 万元、1,943.46 万元、2,970.99 万元和-1,138.70 万元，营运资金压力较大，通过钢贸商采购能够缓解公司资金压力、保障原材料及时供应。

（2）钢铁行业广泛存在通过贸易商采购的行业惯例

贸易商是我国钢铁产业链中不可或缺的一环。我国钢铁产业上游钢厂对订单的订货量和稳定性的要求较高，通常不接受零单；而我国钢铁产业下游由于所涉及的行业较广、各行业集中度普遍较低，整体呈现出参与者众多、分布零散的局面。需求的零散分布以及供需两端对钢材流通的批量及频率要求的巨大差异，使得我国钢厂与下游终端用户难以直接对接，需借助贸易商来满足各自的诉求。通过贸易商，钢厂可以将下游客户“化零为整”，获得集中、稳定的订单；下游客户则获得灵活、稳定的钢材供应，从而得以提高自身经营效率。钢贸商的存在一

方面缓解了下游买家向钢厂订货的资金压力，也有助于大型钢厂快速回笼资金循环生产，因此已经成为钢材销售的主流模式之一。

与公司一样以钢铁类金属材料为主要原材料的公司中，广泛存在通过贸易商采购的情形，目前上市公司及拟上市公司中通过贸易商采购钢材的情况举例如下：

公司名称	主要产品	主要采购原材料	供应商情况
福建恒而达新材料股份有限公司	金属切削工具	热轧钢卷、冷轧合金钢带	近三年第一大供应商为浙江冶金
襄阳博亚精工装备股份有限公司	板带成形加工精密装备及关键零部件	钢材、外购件	近三年第一大供应商均为钢材贸易商
天津津荣天宇精密机械股份有限公司	精密金属模具及相关部品	钢材、铜材、外购件	近三年第一大供应商均为钢材贸易商
苏州扬子江新型材料股份有限公司	有机涂层钢板	钢材卷板	近三年前五大供应商主要为钢材贸易商

综上所述，公司通过贸易商采购具有合理性、必要性，符合行业惯例。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（五）发行人通过贸易商采购原材料的具体情况”补充披露。

（二）发行人、南方冶金/浙江冶金、宝钢股份的合作模式受到宝钢股份认可

南方冶金和浙江冶金均为宝钢股份认可的合作贸易商，就上述公司通过南方冶金、浙江冶金向宝钢股份采购的业务模式，公司、南方冶金、浙江冶金、宝钢股份四方签署合作协议，明确约定公司委托南方冶金、浙江冶金在上海宝钢钢材贸易有限公司（宝钢股份销售平台）以公司为最终用户订购特钢坯料。宝钢股份充分认可南方冶金、浙江冶金接受公司委托向其采购的业务模式，并且在具体订单执行中明确知晓该采购订单的最终客户为公司。

（三）发行人能够保证通过贸易商采购的原材料是符合要求的原材料

在上述合作模式下，公司、贸易商、宝钢股份密切合作满足公司特钢坯料采购需求，公司能够确保最终到货产品为宝钢股份生产的符合要求的原材料：

1、发行人与宝钢股份保持密切沟通，知晓贸易商订单下达情况

由上文可知，公司订单需求是直接与宝钢股份沟通后确定，然后通过贸易商下达给宝钢股份，公司与宝钢股份确定的订货需求、公司向贸易商下达的订单内容、贸易商向宝钢股份下达的订单内容三者完全吻合，宝钢股份在接受到终端用户为公司的最终订单时，会将订单内容与前期双方确定的订单需求进行复核，确保订货内容准确无误。因此公司及宝钢股份始终知晓贸易商下单环节的具体情况，能够确保自身订货需求通过贸易商准确无误下达给生产商宝钢股份。

2、宝钢股份建立完善的质量追溯机制，产品具有唯一标识码

公司采购宝钢股份生产的特钢坯料并生产出符合下游客户需求的精密冲压特钢材料，广泛应用于汽车各系统的关键结构件及功能件，产品材料质量的优劣直接关系到产业链各环节的质量控制及整车安全。为控制产品质量，宝钢股份已建立完善的质量追溯机制，其生产的每一卷特钢坯料均有唯一确定的炉号/钢卷号作为标识码，并附有含二维码防伪的产品质量证明书，明确表明每一卷特钢坯料的重量、化学成分、屈服强度等性能参数，用于后续质量追溯，同时也成为验证原材料是否为宝钢股份官方生产的防伪标识，公司能够通过炉号/钢卷号对采购及外协加工全流程实施控制，从而确保原材料质量。

三、结合发行人与宝钢股份合作开发原材料中所起作用，合作开发原材料对发行人重要程度，发行人向宝钢股份采购的原材料是否可替代等，进一步分析发行人对宝钢股份是否存在重大依赖，并完善相关风险提示

公司产品具有定制化属性，部分原材料系与宝钢股份合作开发，由宝钢股份完成材料的冶炼、热轧，公司负责精密冷轧、热处理工艺技术开发，并最终生产出符合客户要求的产品。报告期内，公司与宝钢股份合作开发的原材料采购占各期采购总额的比例分别为 22.53%、23.67%、24.81%和 **22.12%**，公司与宝钢股份合作紧密程度不断提高。

此外，由于汽车整车厂对精冲零部件质量可靠性与稳定性要求较高，宝钢股份作为国有钢铁龙头公司之一，成为诸多大型跨国及国内零部件厂商精冲特殊钢指定原材料供应商，因此短期内公司向宝钢股份采购的原材料可替代性较低，宝钢股份系公司生产经营的重要合作方，公司原材料采购对宝钢股份存在一定依赖。

宝钢股份作为国产汽车精冲特殊钢原材料重要指定供应商，系公司重要供应商与合作伙伴。报告期各期公司向宝钢股份直接采购及向其钢材贸易商间接采购的原材料金额占各期特钢坯料采购总额的比例分别为 84.20%、87.74%、92.71% 和 90.43%。其中，部分原材料系公司与宝钢股份合作开发完成，由宝钢股份完成材料的冶炼、热轧，公司负责精密冷轧、热处理工艺技术开发，并最终生产出符合客户要求的产品。因此，公司原材料采购在较大程度上依赖宝钢股份，若未来公司与宝钢股份未能维持良好稳定的合作关系，将对公司生产经营产生不利影响。

公司已在招股说明书“重大事项提示”及“第四节 风险因素”修改并补充相关风险提示。

四、补充披露报告期内发行人向贸易商采购金额及占比、贸易商数量及变化情况，如报告期内采购金额发生较大变化的，请进一步分析原因。如发行人存在向南方冶金、浙江冶金以外的贸易供应商采购的，请披露主要贸易商的基本情况、设立时间、股权结构、实际控制人、经营规模、发行人向主要贸易商采购的账期、定价方式、交易模式、终端供应商情况、向贸易商与终端供应商采购均价及差异原因及合理性。

（一）补充披露报告期内发行人向贸易商采购金额及占比、贸易商数量及变化情况，如报告期内采购金额发生较大变化的，请进一步分析原因

报告期内，公司向贸易商采购金额及占比、贸易商数量及变化情况如下：

单位：万元、家

项目	2021 年 1-6 月	2020 年		2019 年		2018 年
	金额/数量	金额/数量	变动	金额/数量	变动	金额/数量
向贸易商采购金额	30,433.30	43,460.01	6,146.22	37,313.79	3,333.46	33,980.34
其中：南方冶金	5,426.85	16,023.13	-5,095.16	21,118.28	8,378.92	12,739.36
浙江冶金	16,543.11	18,090.06	10,553.91	7,536.15	-3,513.73	11,049.88
其他贸易商	8,463.34	9,346.82	687.46	8,659.36	-1,531.74	10,191.09
贸易商数量	36	45	6	39	-2	41
占原材料采购金额比例	79.52%	88.64%	减少 3.86 个百分点	92.50%	增加 4.49 个	88.01%

项目	2021 年 1-6 月	2020 年		2019 年		2018 年
	金额/数量	金额/数量	变动	金额/数量	变动	金额/数量
					百分点	

2019 年公司因新厂区建设及经营规模扩大等原因，营运资金趋紧，因此直接向宝钢股份订货规模减少，通过贸易商采购规模增加。**2020 年以来**，公司新厂区建设完毕投入生产，营运资金紧张状况得到缓解，公司增加了直接向宝钢股份的订货规模，**2020 年及 2021 年 1-6 月**公司向宝钢股份直接采购金额分别为 4,947.24 万元和 7,737.14 万元，向贸易商采购金额相应减少。

公司主要通过南方冶金和浙江冶金采购宝钢股份特钢坯料，由于特钢坯料生产周期较长，公司根据生产排期及客户交货期等情况，也会通过公开市场向行业内其他贸易商采购现货或定制其他钢厂特钢坯料，因此，不同年度其他贸易商数量波动较大。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（五）发行人通过贸易商采购原材料的具体情况”补充披露上述内容。

（二）如发行人存在向南方冶金、浙江冶金以外的贸易供应商采购的，请披露主要贸易商的基本情况、设立时间、股权结构、实际控制人、经营规模、发行人向主要贸易商采购的账期、定价方式、交易模式、终端供应商情况、向贸易商与终端供应商采购均价及差异原因及合理性。

报告期各期，公司向南方冶金、浙江冶金以外的前五名贸易商采购情况如下：

单位：万元

序号	贸易商名称	金额	占其他贸易商采购比例 (%)
2021 年 1-6 月			
1	上海实臻金属科技有限公司	1,851.52	22.09
2	上海利宏金属材料有限公司	1,191.80	14.22
3	上海妙合金属材料有限公司	1,141.48	13.62
4	欧冶云商股份有限公司	821.51	9.80
5	上海阔润实业有限公司	359.36	4.29
	合计	5,365.65	64.01

序号	贸易商名称	金额	占其他贸易商采购比例 (%)
2020 年度			
1	上海妙合金属材料有限公司	1,687.56	18.05
2	上海实臻金属科技有限公司	1,577.63	16.88
3	上海利宏金属材料有限公司	990.62	10.60
4	上海川凤金属材料有限公司	788.07	8.43
5	欧冶云商股份有限公司	715.30	7.65
合计		5,759.18	61.62
2019 年度			
1	上海妙合金属材料有限公司	1,394.21	16.10
2	上海实臻金属科技有限公司	1,225.85	14.16
3	上海川凤金属材料有限公司	852.89	9.85
4	广州迦和津国际贸易有限公司	797.14	9.21
5	上海沪达钢铁物资有限公司	682.71	7.88
合计		4,952.79	57.20
2018 年度			
1	上海实臻金属科技有限公司	2,308.13	22.65
2	上海川凤金属材料有限公司	1,279.89	12.56
3	上海沪达钢铁物资有限公司	1,232.92	12.10
4	上海妙合金属材料有限公司	1,107.38	10.87
5	张家港保税区恒顺达贸易有限公司	1,055.50	10.36
合计		6,983.83	68.53

上述贸易商的基本情况、设立时间、股权结构、实际控制人、经营规模如下：

单位	设立时间	注册资本 (万元)	股权结构	实际控制人	经营规模
上海实臻金属科技有限公司	2013-6-26	200.00	沈惠琴持股 50%、庄金娥持股 40%、王剑持股 10%	沈惠琴， 家族企业	年收入约 3,000-5,000 万元
上海妙合金属材料有限公司	2016-12-20	500.00	王二明持股 50%、吕奇琦持股 50%	吕奇琦、 王二明	年收入约 8,000 万元-1 亿元
上海川凤金属材料有限公司	2008-5-20	100.00	高心霖持股 100%	高心霖	年收入约 5,000-8,000 万元
广州迦和	2014-9-11	500.00	林良怀 98%、宋昕 2%	林良怀	年收入约

单位	设立时间	注册资本 (万元)	股权结构	实际控制人	经营规模
津国际贸易 有限公司					4,000 万元 -1.3 亿元
上海利宏 金属材料 有限公司	2018-8-17	1,000.00	刘毅持股 100%	刘毅	年收入约 1.2 亿元
欧冶云商 股份有限 公司	2015-2-4	100,000.00	中国宝武钢铁集团有限 公司持股 30.47%，上海 宝钢国际经济贸易有限 公司、宝山钢铁股份有 限公司、本钢集团有限 公司等其他股东合计持 股 69.53%	国资委	年收入约为 500 亿元
上海沪达 钢铁物资 有限公司	2001-5-24	1,000.00	沈燕持股 100%	沈燕	年收入约 1.2 亿元
张家港保 税区恒顺 达贸易有 限公司	2009-9-27	50.00	蒋娟持股 60%，张韩东持 股 40%	蒋娟	年收入约 700-1,800 万 元
上海阔润 实业有限 公司	2009-5-12	500.00	徐静持股 70%、李占玉持 股 30%	徐静	年收入约 8,000 万-1 亿元

注：经营规模来自供应商访谈。

上述贸易商采购的账期、定价方式、交易模式、终端供应商情况如下：

贸易商名称	账期	定价方式	交易模 式	主要终端供应商
上海实臻金属科 技有限公司	开票后 30 天付款	供应商报价，经双 方协商确定	买断式	邯钢集团、日照钢铁、宝钢 股份等
上海妙合金属材 料有限公司	付 20%预付款，款 清发货	通过询价确定	买断式	宝钢股份等
上海川凤金属材 料有限公司	开票后 30 天付款	供应商报价，经双 方协商确定	买断式	宝钢股份等
广州迦和津国际 贸易有限公司	款清发货	供应商报价，经双 方协商确定	买断式	宝钢股份等
上海利宏金属材 料有限公司	现货：开票后 20 天 付款 期货：款清发货	供应商报价，经双 方协商确定	买断式	宝钢股份等
欧冶云商股份有 限公司	款清发货	供应商根据市场行 情定价	买断式	宝钢股份等

贸易商名称	账期	定价方式	交易模式	主要终端供应商
上海沪达钢铁物资有限公司	现货：开票后 20 天付款 期货：款清发货	供应商报价，经双方协商确定	买断式	宝钢股份、湛江钢铁等
张家港保税区恒顺达贸易有限公司	款清发货	供应商报价，经双方协商确定	买断式	宝钢股份、烨辉中国等
上海阔润实业有限公司	现货：开票后 30 天付款 期货：款清发货	通过询价确定	买断式	宝钢股份、日照钢铁等

报告期各期，公司向上述贸易商与终端供应商采购原材料均价及差异如下：

单位：元/吨

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
向上述贸易商采购均价	5,784.29	4,863.64	4,633.52	4,811.46
向终端供应商采购均价	5,532.55	4,479.38	4,384.28	4,657.05

公司向上述贸易商主要采购经过粗冷轧的宽幅特钢坯料，而向终端供应商以采购热轧宽幅特钢坯料为主，粗冷轧宽幅特钢坯料价格由于经过初步冷轧，其销售价格高于热轧宽幅特钢坯料；另一方面，由于在贸易过程中发生仓储、运输、流动资金占用等实际成本，贸易商通常在材料出厂价格基础上进行加价后对外销售，因此，向贸易商采购价格高于向终端供应商采购价格。

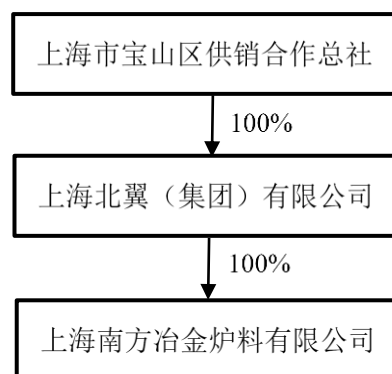
公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（五）发行人通过贸易商采购原材料的具体情况”补充披露上述内容。

五、结合张坚在南方冶金任职及变化情况、职务范围（是否负责南方冶金采购与销售相关）、张坚之配偶奚晓凤入股发行人具体过程、入股价格及公允性、入股发行人前后发行人与南方冶金交易规模、交易价格、资金占用费变化、向南方冶金支付的外协加工费具体情况等，分析并披露发行人与南方冶金交易价格公允性，双方是否存在其他利益安排、是否存在利益输送或代垫成本费用等情形。

（一）南方冶金的基本情况及张坚在南方冶金的任职情况

1、张坚在南方冶金的任职情况

上海南方冶金炉料有限公司成立于 1993 年，是上海市宝山区供销合作总社下属骨干企业，是受宝山区国资委管理的供销社系统集体企业，其股权结构如下：



张坚为南方冶金总经理，其工作职责为负责南方冶金日常经营，执行控股股东北翼集团以及宝山供销总社的经营方针及计划，领导南方冶金销售部门、采购部门等各部门进行日常运营。南方冶金作为上海市宝山区供销合作总社下属的集体企业，已根据公司法等法律法规和上海市宝山区集体资产管理委员会相关规定建立了现代公司治理体系及集体资产监督管理制度，并按照公司章程及相关监督管理规则运行。

南方冶金实际控制人为宝山区供销合作总社，张坚并非南方冶金董事、监事，亦不持有南方冶金股权，根据对南方冶金以及其上级宝山区供销合作总社的访谈，张坚并不能对南方冶金实施控制，南方冶金法定代表人暨执行董事为王心雄，系上海市宝山区供销合作总社主任（正处级干部），根据上海市宝山区供销合作总社班子成员分工情况，王心雄作为宝山区供销合作总社主任直接分管南方冶金。

2、张坚在南方冶金的任职变化情况

南方冶金成立于 1993 年 4 月，其股权沿革情况如下：

1993 年，上海宝山金属材料厂设立集体所有制企业上海南方金属材料公司（南方冶金前身）；

2004 年，上海南方金属材料公司经上级单位宝山区供销合作总社批复同意进行第一次改制，改制为混合制有限公司并在上海联合产权交易所进行产权转让

交割，改制后成为上海北翼集团控股（持股 60%股份）及高永发、陈志坚、沈文华、张坚等 17 名自然人参股（合计持有 40%股份）的混合制有限公司；

2018 年，南方冶金进行第二次改制，自然人股东全部退出并将股权转让给宝山区供销合作总社下属上海北翼集团，并于 2019 年办理工商变更登记。

张坚在南方冶金的任职变化情况如下：

2004 年 9 月，张坚与其他 16 名自然人股东共同入股南方冶金，持股 1.6%（持股比例并列最低），未担任董事、监事或高级管理人员职务。

2012 年 6 月，经南方冶金股东大会审议，张坚担任南方冶金董事（董事会共 5 名董事）。

2018 年 6 月，经南方冶金股东大会审议，张坚连任董事，并经董事会聘任任南方冶金总经理。

2019 年 6 月，张坚卸任南方冶金董事，仍担任经理至今。

由上可见，南方冶金自设立起即为公有制主体控股的集体企业，控股权始终为宝山区供销合作总社所控制，张坚在南方冶金的任职情况、任职历史均表明其不能对南方冶金实施控制。

（二）张坚之配偶奚晓凤入股发行人的基本情况

1、张坚之配偶奚晓凤入股公司的经过

（1）2015 年 9 月增资

奚晓凤与张坚系夫妻关系，奚晓凤、张坚夫妇与公司实际控制人钱和生早年相识于上海，双方均从事废旧金属回收贸易行业。得知钱和生转型特钢材料领域创业后，奚晓凤看好特钢材料领域的发展，遂与钱和生商议投资入股，当时公司仍处于创业期资金短缺，故达成投资合作意向，由奚晓凤按照 2015 年 9 月公司第一次增资时的公允价格入股公司，入股价格为每股人民币 5 元，增资后持有公司 40 万股，增资价格与其他外部投资人增资价格相同。

（2）2019 年 6 月受让宁波永欣持有的公司股权

2019 年 6 月，公司原股东宁波永欣拟退出对公司的投资，并向其他股东询问受让意向，奚晓凤一直看好公司的发展前景，得知宁波永欣拟转让股权后，即以每股 13.5 元（折合转增股本前价格为每股 27 元）受让宁波永欣所持 40 万股股份，进一步增持公司股份。与该次股权转让距离较近的股权变动及对应市场价格情况如下：

时间	股权变动	投资人	转让方	数量	每股价格
2018.11	转让	苏州甘临	陆素明	30 万股	28.6 元
2018.10	增资	厦门中南弘远股权投资基金合伙企业（有限合伙）等 9 名外部投资人	-	380 万股	27 元

由上表可见，奚晓凤受让宁波永欣所持股权价格与近期市场公允价格不存在明显差异，入股价格公允。

截至目前，奚晓凤持有公司 2.14% 股份，奚晓凤所持股份均按照市场公允价格投资，与同期市场价格及其他投资人投资价格基本相同，不存在利益输送情况。

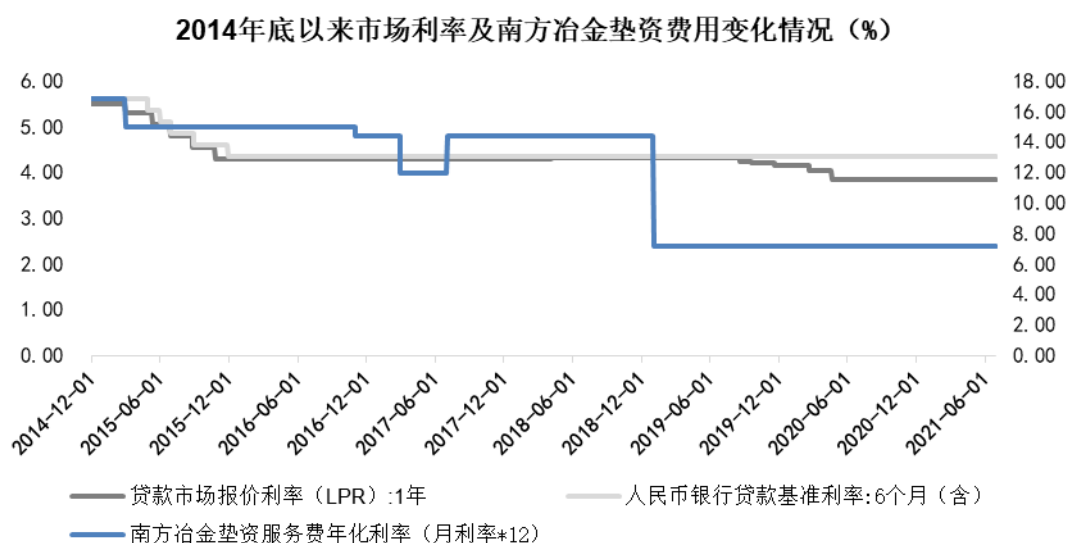
2、奚晓凤入股前后公司与南方冶金交易情况

奚晓凤于 2015 年 9 月入股公司，入股前后公司与南方冶金的交易价格、垫资服务费标准、定价依据未发生重大变化（定价依据公允性参见本题下文回复），公司通过南方冶金进行的采购规模随公司生产经营规模扩大同步增长，具体情况如下：

时间	采购规模（万元）	定价依据	垫资服务费收取标准（月利率）	
2014 年	2,118.03	宝钢出厂价+外协加工费+垫资服务费	1.4%	
2015 年	8,247.60	宝钢出厂价+外协加工费+垫资服务费	1-2 月	1.4%
			3-12 月	1.25%
2016 年	16,386.21	宝钢出厂价+外协加工费+垫资服务费	1-10 月	1.25%
			11-12 月	1.2%
2017 年	20,493.55	宝钢出厂价+外协加工费+垫资服务费	1-2 月	1.2%
			3-6 月	1.0%
			7-12 月	1.2%
2018 年	12,739.36	宝钢出厂价+外协加工费+垫资服务费	1-12 月	1.2%

时间	采购规模（万元）	定价依据	垫资服务费收取标准 （月利率）	
2019 年	21,118.28	宝钢出厂价+外协加工 费+垫资服务费	1-12 月	0.6%
2020 年	16,023.13	宝钢出厂价+外协加工 费+垫资服务费	1-12 月	0.6%
2021 年 1-6 月	5,426.85	宝钢出厂价+外协加工 费+垫资服务费	1-6 月	0.6%

2015 年以来，受经济面临下行压力、物价水平低位运行等宏观形势影响，央行先后五次下调贷款基准利率；同时，根据全国银行间同业拆借中心公布数据，2019 年下半年，贷款市场报价利率大幅下降；在货币政策相对宽松的大背景下，市场利率总体呈下降趋势。南方冶金收取的垫资服务费标准与市场利率走势基本一致，2015 年 3 月份下调垫资月利率，随后至 2018 年期间均保持相对稳定。2019 年起，南方冶金收取的垫资月利率较以前年度有所下降，一方面与市场利率整体下降趋势保持一致，另一方面系浙江冶金等竞争对手提供反贴息等优惠政策，通过谈判，南方冶金应公司要求自 2019 年起对其垫资政策作出优惠调整。



数据来源：Wind

（三）公司向南方冶金支付外协加工费的基本情况

为提高采购效率优化采购流程，公司将部分原材料委托南方冶金进行酸洗、坯料退火等外协加工处理，公司向南方冶金的采购价格包含上述委外加工成本。公司委托南方冶金进行委外酸洗和坯料退火等外协加工的外协厂商均由公司指定，加工费价格由公司直接与外协厂商协商确定，公司向南方冶金支付一定的管

理费用（10 元/吨）。上述外协厂商均通过公司的考核认证，并进入公司合格供应商名录；公司根据《外协管理制度》对外协厂商进行定期考核，对其外协加工质量进行严格管控，其中坯料退火工序的各项工艺技术参数（如退火时间、温度、保温时间等）均由公司提供，外协厂商严格执行。

报告期内公司委托南方冶金进行外协加工的具体情况如下：

项目		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
酸洗	金额（万元）	-	120.41	531.61	269.50
	数量（万吨）	-	0.83	3.46	1.70
坯料退火	金额（万元）	-	223.77	862.40	369.01
	数量（万吨）	-	0.75	2.87	1.33
纵剪	金额（万元）	-	-	-	-
	数量（万吨）	-	-	-	-
合计金额（万元）		-	344.19	1,394.01	638.51
占南方冶金交易金额比例		-	2.15%	6.60%	5.01%

由上表可见，报告期内公司委托南方冶金进行外协加工的规模有所波动，2020 年显著减少，主要原因是随着公司新厂区投入使用，制约公司无法自行完成宽幅特钢大型母卷坯料退火的设备瓶颈已经解决，故公司不再委托南方冶金进行相应外协加工。**2021 年 1-6 月，公司未委托南方冶金进行外协加工。**

报告期内，南方冶金进行委外加工的单价与公司自主采购外协服务单价的比较情况如下：

单位：元/吨

外协采购单价		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
酸洗	南方冶金委外加工	-	145.07	153.64	158.53
	自主采购委外加工	149.79	154.41	149.70	151.09
坯料退火	南方冶金委外加工	-	298.36	300.49	277.45
	自主采购委外加工	-	330.95	309.73	287.61
纵剪	南方冶金委外加工	-	-	-	-
	自主采购委外加工	91.41	82.17	82.45	81.88

上表所示，除 2020 年的坯料退火价格外，南方冶金进行委外加工的单价与公司自主采购外协服务的单价基本一致。2020 年，公司因少量材料试样退火而

自主采购总价 4.37 万元的坯料退火外协服务，数量较少未能满足供应商退火炉的基本装炉量，因此单位加工价格较高，高于南方冶金委外的坯料退火单价。

综上所述，张坚在南方冶金的任职情况、任职历史均表明其不能对南方冶金实施控制，其配偶奚晓凤入股公司均按照市场公允价格投资，不存在利益输送情况。公司与南方冶金的定价模式为宝钢出厂价格+垫资及服务费用+运输费（如有）+外协加工费（如有），其中宝钢出厂价格、运输费、外协加工费等均由公司直接与对方协商确定；南方冶金垫资及服务费用包括垫资成本和委外加工费用定价公允，双方不存在其他利益安排、不存在利益输送或代垫成本费用情形。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（五）发行人通过贸易商采购原材料的具体情况”补充披露上述内容。

六、补充说明主要原材料采购价格波动趋势是否和公开市场价格及同行业可比公司一致，如存在差异，披露差异原因及合理性。

报告期各期公司主要原材料价格情况如下：

单位：元/吨

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
热轧宽幅特钢坯料	5,123.29	4,301.01	4,362.82	4,525.53
粗冷轧宽幅特钢坯料	5,869.89	4,879.24	4,555.83	4,866.50

（一）原材料采购价格与公开市场价格相比

1、热轧宽幅特钢坯料

由于公司采购的热轧及粗冷轧宽幅特钢坯料具有多型号、多规格的特点，不同型号规格坯料的价格变动存在差异，以下分别选取公司采购的热轧宽幅坯料与粗冷轧宽幅坯料的主要钢种进行比较分析：

发行人采购的原材料主要为热轧宽幅特钢坯料，报告期各期，采购热轧宽幅特钢坯料的金额占采购合计金额的比例分别为 69.76%、72.78%、74.10%和 74.56%。报告期各期，公司采购热轧宽幅特钢坯料的各前五大具体型号坯料的采购均价与占比情况如下表所示：

单位：元/吨

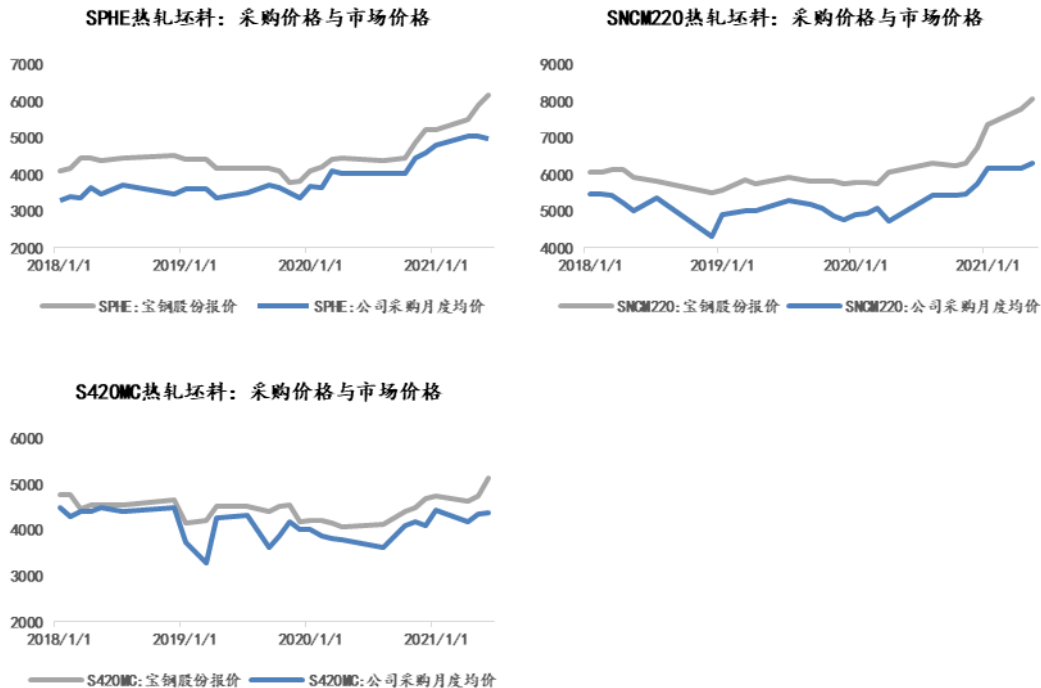
2021 年 1-6 月

2021 年 1-6 月		
具体型号	采购均价	采购金额占比
50CrV4 坯料	5,440.45	11.53%
16MnCr5 坯料	5,291.59	9.09%
SPHE 坯料	4,816.35	5.91%
SNCM220 坯料	5,989.85	4.02%
S420MC 坯料	4,935.44	3.19%
其他坯料	5,043.78	66.26%
合计	5,123.29	100.00%
2020 年		
具体型号	采购均价	采购金额占比
50CrV4 坯料	4,879.53	12.73%
16MnCr5 坯料	4,646.45	12.22%
BJS20C 坯料	3,875.07	5.01%
42CrMo4 坯料	4,658.07	4.87%
S45C 坯料	3,902.41	4.27%
其他坯料	4,177.26	60.91%
合计	4,301.01	100.00%
2019 年		
具体型号	采购均价	采购金额占比
50CrV4 坯料	5,249.93	12.47%
16MnCr5 坯料	4,586.92	12.21%
42CrMo4 坯料	5,016.87	5.40%
S50C 坯料	3,974.70	4.18%
BJS20C 坯料	3,757.27	3.96%
其他坯料	4,202.14	61.78%
合计	4,362.82	100.00%
2018 年		
具体型号	采购均价	采购金额占比
16MnCr5 坯料	4,809.18	12.25%
50CrV4 坯料	5,109.18	12.14%
S50C 坯料	4,381.51	7.70%
S45C 坯料	4,031.65	6.53%
42CrMo4 坯料	5,093.18	6.18%

2021 年 1-6 月		
其他坯料	4,386.86	55.20%
合计	4,525.53	100.00%

由于公司生产产品具有多型号、多规格、小批量、定制化的特点，公司采购的原材料型号繁多，且采购金额较为分散，如上表所示，公司主要采购的热轧宽幅坯料主要为 50CrV4 坯料、16MnCr5 坯料等坯料，以下选择上述型号坯料作为代表性热轧坯料进行价格分析。下图以宝钢股份各月度向其客户披露的坯料价格与公司各月度采购价格进行比较，其中 16MnCr5 热轧坯料在 2018 年 2 月以前为宝钢股份小批量销售材料：



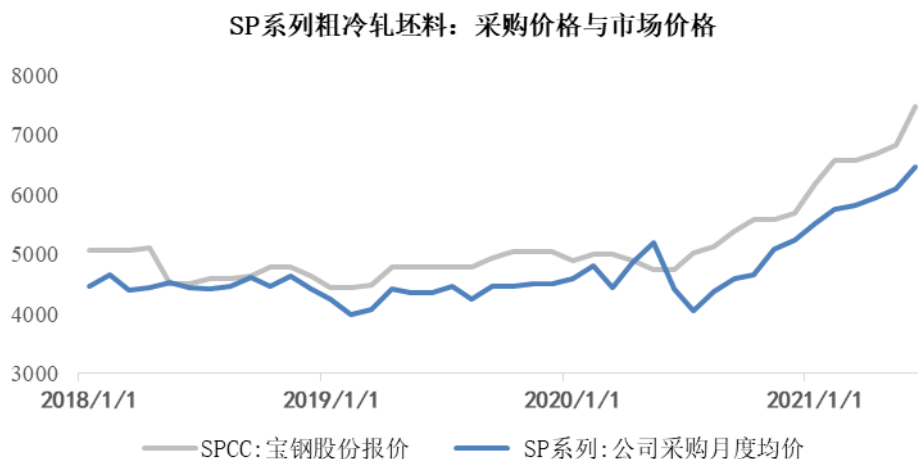


注：宝钢股份价格选择当月公布厚度 3.5~11.99mm，宽度 1,000~1,800mm 坯料价格

由上图可见，公司各月度采购的 50CrV4 热轧坯料、16MnCr5 热轧坯料等主要采购品种均价变化趋势与宝钢股份各月度报价变化趋势保持基本一致。个别月份出现采购均价与市场报价存在较大差异，主要系公司各月度根据实际采购的原材料价格情况，由于客户需求的差异，公司根据市场情况向多个供应商采购不同厚度、宽度、数量的原材料，选取的公开市场报价为宝钢股份披露的固定规格坯料价格，两者之间的价格差异具有合理性。

2、粗冷轧宽幅特钢坯料

发行人采购粗冷轧宽幅特钢坯料在报告期内占比较小，报告期各期，采购金额占采购合计金额的比例分别为 15.75%、13.21%、10.86%和 **15.04%**。相较于热轧宽幅坯料，公司采购的粗冷轧宽幅坯料种类更为集中，报告期各期，公司采购的 SP 系列坯料占粗冷轧宽幅坯料采购额的比重分别为 45.73%、55.89%、44.39%和 **26.63%**。报告期内，公司采购 SP 系列粗冷轧坯料的价格变化与宝钢股份的公开市场报价变化趋势一致：



综上，报告期内，公司原材料采购价格与主要型号坯料的公开市场报价的波动趋势一致，采购价格合理公允。

（二）原材料采购价格与同行业可比公司原材料采购价格相比

公司同行业可比公司金财互联热处理加工业务主要为来料加工，主要由委托方提供原材料。公司主营业务模式下自行采购原材料特钢坯料进行加工销售，采购模式与金财互联差异较大，二者采购价格不具有可比性。甬金股份主要采购原材料为不锈钢原料，根据公开资料，可比公司采购主要原材料具体类型以及其选取的市场价格比较数据的具体情况如下：

证券代码	证券简称	主要原材料	选取原材料市场价格数据
603995.SH	甬金股份	300、400 系不锈钢原料	300 系不锈钢原料
	本公司	热轧、粗冷轧宽幅特钢坯料	宝钢股份 50CrV4 热轧坯料价格

注：同行业可比公司选取的原材料市场价格比较数据摘自其招股说明书

公司所采购的代表性热轧宽幅坯料的价格变动走势与同行业可比公司所选取的原材料市场价格比较数据的走势图如下所示：

同行业可比公司与公司采购价格



注：价格数据均以 2018 年 1 月 1 日价格为基数进行处理，数据来自 wind 资讯

如上图所示，可比公司选择的金属类原材料价格总体波动趋势与公司主要采购的热轧宽幅特钢坯料的价格波动趋势一致，报告期内，公司采购特钢坯料价格变化趋势符合金属类原材料市场价格走势。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（一）主要产品的原材料采购情况”之“1、原材料采购情况”补充披露上述内容。

七、补充披露原材料热轧宽幅特钢坯料、粗冷轧宽幅特钢坯料报告期内的采购数量及其对应的公司主要产品种类，并结合各类产品对原材料的消耗数量，单位产品的原材料消耗情况，说明原材料的采购数量与生产、销售数量是否匹配。

报告期内，公司原材料热轧宽幅特钢坯料、粗冷轧宽幅特钢坯料的采购数量如下：

单位：吨

分类	材料	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
热轧宽幅特钢坯料	碳素结构钢坯料	31,970.23	48,578.13	38,718.29	36,899.35
	合金结构钢坯料	18,465.47	32,210.09	25,383.01	21,572.21
	特种用途钢坯料	11,527.38	17,691.65	13,704.12	10,959.53

分类	材料	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	小计	61,963.09	98,479.88	77,805.42	69,431.08
粗冷轧 宽幅特 钢坯料	碳素结构钢 坯料	10,612.80	12,417.74	13,311.06	13,924.90
	合金结构钢 坯料	1.47	87.27	0.98	10.93
	特种用途钢 坯料	297.05	255.27	188.36	644.39
	小计	10,911.32	12,760.28	13,500.40	14,580.21
合计		72,874.40	111,240.16	91,305.82	84,011.29

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（一）主要产品的原材料采购情况”之“1、原材料采购情况”补充披露上述内容。

报告期内，公司原材料的采购数量与生产、销售数量情况如下：

单位：吨

原材料	材料	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
碳素结 构钢坯 料	采购量	42,583.03	60,995.87	52,029.35	50,824.24
	消耗量	38,256.76	59,519.77	47,685.71	48,298.19
	产量	35,814.34	55,182.70	44,839.57	45,552.49
	销售量	34,973.60	54,466.49	45,398.56	44,515.65
	采购量/消耗量	1.11	1.02	1.09	1.05
合金结 构钢坯 料	采购量	18,466.95	32,297.37	25,383.99	21,583.13
	消耗量	18,649.44	29,638.46	21,746.01	21,066.65
	产量	17,203.07	27,183.93	20,183.92	19,597.21
	销售量	16,308.66	26,487.52	21,024.25	18,586.41
	采购量/消耗量	0.99	1.09	1.17	1.02
特种用 途钢坯 料	采购量	11,824.43	17,946.92	13,892.48	11,603.92
	消耗量	10,368.94	17,473.03	11,849.92	12,111.20
	产量	9,367.57	15,698.17	10,790.86	11,074.88
	销售量	9,110.26	15,553.58	11,431.99	10,744.42
	采购量/消耗量	1.14	1.03	1.17	0.96

报告期内,公司的碳素结构钢坯料、合金结构钢坯料及特种用途钢坯料的总体采购量与消耗量基本保持平衡，符合公司主要采用以销定产+合理备货的生产

模式及为应对原材料价格波动、考虑安全库存等原因的生产需求，采购量与消耗量的差异主要系研发领用、坯料销售业务领用及期初期末存货结存时间性差异原因所致。

如上表所述，报告期内，单位产品原材料采购量及单位产品原材料消耗量不同年度变化受产品的成材率、原材料库存等因素影响，原材料的采购数量与生产、销售数量基本匹配。

八、结合生产主要产品单位能耗情况，说明报告期各期产量与采购电量的匹配性及差异原因

公司生产经营耗用的能源主要为电力和天然气，报告期各期公司产量与能源采购情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
用电量（万 kw）	713.98	1,552.03	2,290.27	2,296.57
用气量（万 m ³ ）	185.46	228.89	-	-
产量（吨）	62,384.97	98,064.81	75,814.34	76,224.58
单位产量耗电（kw/吨）	114.45	158.27	302.09	301.29

2018 年、2019 年，公司单位产量耗电量分别为 301.29kw 和 302.09kw，单位能耗基本保持稳定。2020 年、2021 年 1-6 月，公司单位产量耗电量为 158.27kw 和 114.45kw，较以前年度有所下降，主要因为 2018 年、2019 年公司老厂区退火炉主要耗用能源为电力，2020 年公司新厂房逐步投入使用后，新购置的全氢罩式退火炉主要能源为天然气，因此公司 2020 年和 2021 年 1-6 月单位产量耗电量下降，天然气耗用量显著增加。

报告期各期，公司单位产量能耗成本情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
电（万元）	447.17	1,002.69	1,488.38	1,498.46
天然气（万元）	589.84	619.14	-	-
产量（吨）	62,384.97	98,064.81	75,814.34	76,224.58
单位产量能耗成本（元/吨）	166.23	165.38	196.32	196.58

由上表可知，2018-2019 年公司单位产量能耗成本基本保持稳定；2020 年，

随着公司新厂房及设备逐步投入使用，清洁能源耗用占比提升，单位产量能耗成本有所下降。**2021年1-6月，公司单位产量能耗基本保持稳定。**

综上，报告期内，公司产量与采购电量基本匹配，各期单位产量耗电量差异原因合理，符合公司实际情况。

【申报会计师核查情况】

（一）核查过程

1、查阅公司与宝钢梅钢合作开发的协议，访谈公司技术负责人员，了解双方签订合作开发协议的背景、具体合作模式、合作研发成果；检查公司采购明细表、采购订单，对比公司向宝钢股份采购不同钢种的原材料价格变动情况；查看公司与宝钢股份、南方冶金、浙江冶金签署的四方协议，确认采购返利的具体操作流程及会计处理，判断返利的合理性、会计处理的准确性。

2、通过对南方冶金、浙江冶金及宝钢股份的现场访谈，了解报告期内具体业务往来模式，复核南方冶金、浙江冶金垫资及服务费用计算方法，并经过市场询价，了解钢材贸易行业垫资及服务费用的市场价格水平，确认南方冶金、浙江冶金垫资及服务费用水平的公允性；获取南方冶金、浙江冶金与宝钢股份的订单，查看公司原材料的产品质量证明书，了解原材料采购的质量控制机制。

3、通过询问公司技术人员、生产人员，了解与宝钢合作开发原材料种类、应用范围；查询上游其他钢铁企业供货情况，分析公司对宝钢股份的依赖性。

4、获取公司采购明细表，通过访谈公司采购负责人及主要供应商，确定供应商类型，复核计算公司向贸易商采购情况；通过公开资料及访谈获取主要贸易类供应商的基本情况、设立时间、股权结构、实际控制人等信息，取得公司与供应商签订的框架协议、订单等，了解采购账期、定价方式等具体交易情况以及终端供应商情况；核算公司向终端供应商及贸易商采购价格，对比分析价格差异情况。

5、获取上海市宝山区供销合作总社关于南方冶金股权结构、最终控制人等情况的说明函。

6、获取南方冶金工商资料，访谈南方冶金总经理张坚、宝山区供销合作社主任王心雄，了解南方冶金股权结构、历史沿革、张坚任职及变动情况；访谈奚晓凤并取得宁波永欣出具的确认函，了解奚晓凤入股公司及受让股份的具体情况，对比同期公司股票交易价格，判断奚晓凤入股价格的公允性。

7、获取南方冶金历年交易计价确认文件，对比奚晓凤入股前后的交易规模、交易价格及资金占用费变化情况；对比公司与南方冶金、浙江冶金的垫资及服务费用；抽取公司与南方冶金计价确认函、南方冶金与宝钢签订的销售合同、获取公司直接采购酸洗、退火等外协服务的加工订单，对比其与通过南方冶金进行外协加工的价格差异；通过函证确认报告期各期公司委托南方冶金进行外协加工的数量及金额，并与南方冶金向发行人结算的外协加工费进行核对。

8、查询报告期内特钢综合指数价格变动趋势及宝钢集团热轧平整卷出厂价格，搜集同行业可比公司披露的原材料采购单价，综合比较公司原材料采购价格与公开市场价格、同行业可比公司原材料采购价格的差异。

9、获取公司报告期内采购明细表、原材料耗用明细表及产销明细表，核算单位产品的原材料消耗情况，分析原材料采购数量与生产、销售数量的匹配情况。

10、获取公司报告期内公司电力、天然气等能源耗用明细表，了解公司生产主要耗用能源种类情况，分析报告期产量与采购电量、天然气的匹配情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司联合宝钢股份进行合作开发，双方责任及研发成果所有权归属划分明确，合作开发成本用分摊合理；公司与宝钢股份成功开发 16MnCr5、50CrV4 等牌号特种钢材料，与其他采购的原材料定价方式无显著差异，双方未商定开发原材料的定额采购任务等事宜；公司向宝钢股份采购原材料存在返利的情况，返利的相关会计处理准确合理，符合会计准则相关要求。

2、报告期内，公司通过南方冶金、浙江冶金向宝钢股份采购原材料的业务模式未发生重大变化，垫资及服务费水平公允，该种采购模式与定价机制符合行业惯例；南方冶金、浙江冶金均为宝钢股份认可的合作贸易商，公司与上述三方

共同签订四方合作协议；业务合作过程中，公司与宝钢股份沟通密切，并通过宝钢股份的质量追溯机制，有效确保原材料采购质量。

3、由于公司产品具有定制化特征，报告期内与宝钢股份合作开发的原材料占比较高，短期内公司向宝钢股份采购的原材料可替代性较低，公司对宝钢股份存在一定依赖。

4、公司向贸易商采购金额占比较大，报告期内，公司向贸易商采购的情况未发生重大变化；公司通过贸易商采购与终端供应商采购均价差异具有合理性。

5、南方冶金为公有制主体控股的集体企业，张坚无法对南方冶金实施控制，其配偶奚晓凤入股公司主要系看好公司未来发展，入股价格公允，入股前后公司与南方冶金的交易规模变动与公司生产规模变化一致，交易价格、资金占用费等交易模式未发生重大变化，垫资服务费水平与市场平均水平不存在明显差异；公司向南方冶金支付的外协加工费水平与公司直接向外采购外协服务的价格相近，交易公允；公司与南方冶金不存在其他利益安排，不存在利益输送或代垫成本费用情形。

6、报告期内，公司主要原材料的采购价格变动情况与公开市场价格、同行业可比公司采购价格的变动趋势保持一致。

7、公司原材料热轧宽幅特钢坯料、粗冷轧宽幅特钢坯料同时应用于各类产品的生产，原材料的采购数量与生产、销售数量相匹配。

8、公司主要耗用的能源主要为电力和天然气，公司产量与采购电量基本匹配，各期单位产量耗电量差异原因合理，符合公司实际情况。

问题 7.关于外协加工

申报材料显示发行人将采购的热轧原材料委托给具备相应资质的外协厂进行酸洗处理；此外，报告期内受产能设备限制，公司部分工艺简单、技术门槛较低的纵剪与坯料退火工序亦采取外协方式。报告期各期，发行人外协加工费分别为 1,345.78 万元、1,923.85 万元、1,503.10 万元、282.61 万元，占主营业务成本比重为 3.32%、4.51%、3.46%、3.23%。

请发行人：

(1) 补充披露报告期各期酸洗、纵剪、退火工序外协采购金额及占比，说明主要外协供应商成立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、合作历史、经营规模、区位、发行人采购占其业务规模比重，外协供应商是否主要为发行人开展业务而设立，外协供应商与发行人、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工或前员工及其关系密切人员是否存在关联关系或者其他未披露的利益安排。

(2) 补充说明发行人外协供应商是否具有酸洗及相关生产、环保资质、是否符合监管要求，将酸洗等工序外协是否存在转嫁主要生产工序带来的环保风险，是否可能存在承担环保赔偿责任或被处罚风险。结合酸洗、纵剪、退火工序外协供应商数量、产能、是否为发行人核心工序、外协采购替代性等情况，分析发行人对相应外协供应商是否存在依赖，如有，请补充进行风险提示。

(3) 结合具体外协工序的定价模式，以及同种工序外协成本和自主生产的成本差异情况，分析外协加工费用定价的合理性。如同种外协工序存在不同外协供应商的，请结合不同外协商采购价格分析外协加工费用公允性。

(4) 结合酸洗等外协加工数量、发行人对应产量等，分析外协加工采购情况与发行人产量匹配关系。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、补充披露报告期各期酸洗、纵剪、退火工序外协采购金额及占比，说明主要外协供应商成立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、合作历史、经营规模、区位、发行人采购占其业务规模比重，外协供应商是否主要为发行人开展业务而设立，外协供应商与发行人、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工或前员工及其关系密切人员是否存在关联关系或者其他未披露的利益安排。

(一) 报告期内主要工序外协采购金额及占比

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
酸洗	764.62	68.74	1,233.49	57.20	551.07	36.66	705.68	36.68
纵剪	217.52	19.56	708.75	32.87	730.46	48.60	651.82	33.88
坯料退火	21.91	1.97	28.20	1.31	26.29	1.75	420.43	21.85
其他	108.27	9.73	186.10	8.63	195.28	12.99	145.92	7.58
外协加工费合计	1,112.33	100.00	2,156.54	100.00	1,503.10	100.00	1,923.85	100.00
主营业务成本	36,691.84		54,913.81		43,445.59		42,637.47	
外协加工费用/ 主营业务成本	3.03%		3.93%		3.46%		4.51%	

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（三）委托加工情况”补充披露。

（二）主要外协供应商基本情况

公司报告期各期主要外协供应商（各期前五大外协供应商）基本情况如下：

1、无锡银臻材料科技有限公司

成立时间	2018 年 4 月
注册资本	5,000 万元
区位	江苏无锡
股权结构	无锡市银光镀锡薄板有限公司 40%、周元庆 40%、无锡中彩新材料股份有限公司持股 20%
实际控制人	周大荣
起始合作时间	2019 年
经营规模	2019 年产能约 1.5 万吨
公司采购规模占比	20-40%

2、上海昊昌金属材料有限公司

成立时间	1997 年 3 月
注册资本	3,000 万元
区位	上海
股权结构	王志国持股 100%
实际控制人	王志国
起始合作时间	2014 年

经营规模	年营业收入约 1.3 亿元（与上海兴晟钢材加工有限公司合并计算）
公司采购规模占比	2%左右

3、上海兴晟钢材加工有限公司

成立时间	2011 年 10 月
注册资本	6,000 万元
区位	上海
股权结构	王志国持股 99%、保美兰持股 1%
实际控制人	王志国
起始合作时间	2017 年
经营规模	年营业收入约 1.3 亿元（与上海昊昌金属材料有限公司合并计算）
公司采购规模占比	2%左右

4、南极光新材料（上海）有限公司

成立时间	2003 年 1 月
注册资本	3,700 万美元
区位	上海
股权结构	上海瀚润实业有限公司持股 74%、SOUTH EAST CO.,LTD 持股 18.06%、CLEARY GROUP LIMITED 持股 5%、光南钢铁股份有限公司持股 2.94%
实际控制人	叶承毅
起始合作时间	2013 年
经营规模	年营业收入约 4,000-5,000 万元，年产能约 20 万吨
公司采购规模占比	1%左右

5、江阴泓联镀锌钢板有限公司

成立时间	2003 年 6 月
注册资本	10,564.94997 万元
区位	江苏无锡
股权结构	江阴市长达钢铁有限公司持股 100%
实际控制人	李洪耀
起始合作时间	2017 年
经营规模	年营业收入约 3,300-4,300 万元，年产能约 30 万吨
公司采购规模占比	1%左右

6、江阴泓联金属制品有限公司

成立时间	2017 年 3 月
注册资本	1,500 万元
区位	江苏无锡
股权结构	上海祉杰实业有限公司持股 90%、江阴泓联镀锌钢板有限公司持股 10%
实际控制人	陈连智
起始合作时间	2017 年
经营规模	年营业收入约 2,000 万元，年产能约 12 万吨
公司采购金额占比	10%左右

7、江阴长发耐指纹钢板有限公司

成立时间	2001 年 8 月
注册资本	12,356.124097 万元
区位	江苏无锡
股权结构	江阴长江投资集团有限公司持股 50%、江苏加华集团有限公司持股 25%、江阴建龙新能源有限公司持股 20%、长发科技有限公司（LONGSTEEL TECHNOLOGY LIMITED）持股 5%
实际控制人	任锦华
起始合作时间	2015 年
经营规模	年产能约 15 万吨
公司采购规模占比	1%以下

8、南京东来金属薄板科技有限公司

成立时间	2014 年 8 月
注册资本	500 万元
区位	江苏南京
股权结构	李子成持股 100%
实际控制人	李子成
起始合作时间	2014 年
经营规模	年营业收入约 3,200-4,100 万元，年产能约 30 万吨
公司采购规模占比	15%左右

9、上海首易金属加工有限公司

成立时间	2009 年 12 月
注册资本	1,500 万元
区位	上海

股权结构	费华持股 95%、周志持股 5%
实际控制人	费华
起始合作时间	2009 年
经营规模	年营业收入约 5,000-5,300 万元，年产量约 36-42 万吨
公司采购规模占比	4%左右

10、长富不锈钢中心（苏州）有限公司

成立时间	1995 年 12 月
注册资本	1,800 万美元
区位	江苏苏州
股权结构	阪和兴业株式会社持股 74%、日本制铁株式会社持股 24.83%、太仓高新产业发展有限公司持股 1.17%
实际控制人	古川弘成
起始合作时间	2011 年
经营规模	年营业收入约 8.8-9.7 亿元，年产能约 24 万吨
公司采购规模占比	0.15%左右

（三）外协供应商是否主要为发行人开展业务而设立，外协供应商与发行人、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工或前员工及其关系密切人员是否存在关联关系或者其他未披露的利益安排

根据上表所示，公司向外协供应商采购金额占其年营业收入的比例较低，公司的外协供应商并非主要为公司开展业务而设立；外协供应商与公司、公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工或前员工及其关系密切人员不存在关联关系或者其他未披露的利益安排。

二、补充说明发行人外协供应商是否具有酸洗及相关生产、环保资质、是否符合监管要求，将酸洗等工序外协是否存在转嫁主要生产工序带来的环保风险，是否可能存在承担环保赔偿责任或被处罚风险。结合酸洗、纵剪、退火工序外协供应商数量、产能、是否为发行人核心工序、外协采购替代性等情况，分析发行人对相应外协供应商是否存在依赖，如有，请补充进行风险提示。

（一）补充说明发行人外协供应商是否具有酸洗及相关生产、环保资质、是否符合监管要求，将酸洗等工序外协是否存在转嫁主要生产工序带来的环保风险，是否可能存在承担环保赔偿责任或被处罚风险。

报告期内，公司外协供应商主要提供酸洗、纵剪、坯料退火、卷边、开平、镀锌等加工服务。上述外协工序中，为公司提供酸洗（不含无酸酸洗，下同）、镀锌的外协供应商在环保处理方面需取得排污许可证。报告期内，公司曾存在部分酸洗外协供应商未取得相应资质的情形。截至报告期末，公司的酸洗、镀锌外协加工供应商均已取得相应资质。截至报告期末，公司合作的酸洗、镀锌外协加工供应商取得相关资质的具体情况如下：

序号	外协加工工序	外协供应商名称	证书名称	证书编号
1	酸洗	南极光新材料（上海）有限公司	排污许可证	9131000074616014XD001P
2		江阴泓联镀锌钢板有限公司	排污许可证	91320281750047203L001U
3		浙江恒震特种材料股份有限公司	排污许可证	9133048369527615x1001P
4		浙江荣鑫带钢有限公司	排污许可证	91330481738432838K001P
5		杭州申江新型材料科技有限公司	排污许可证	91330110679873181L001V
6		无锡市雄诚冷轧带钢有限公司	排污许可证	91320206750521657B001P
7		无锡银臻材料科技有限公司	-	-
8		浙江谋皮环保科技有限公司	-	-
9	镀锌	江阴长发耐指纹钢板有限公司	排污许可证	91320281729036788B001P

注：无锡银臻材料科技有限公司、浙江谋皮环保科技有限公司提供的酸洗加工采用无酸酸洗技术，该种酸洗方式不产生废酸等废水，无需取得排污许可证。

截至报告期末，上述提供酸洗、镀锌加工的外协供应商均取得相应环保资质，公司将酸洗等工序外协不属于转嫁主要生产工序带来的环保风险。

公司报告期内存在委托未具有相应资质的外协供应商进行外协加工的行为，根据《中华人民共和国环境保护法（2014 修订）》，作为从事生产加工业务的主体，外协供应商应自行办理相关排污手续，否则将受到相应行政处罚。公司系向外协供应商采购外协加工服务，不存在因此而承担环保赔偿责任或受到环保处罚的风险。

（二）发行人是否对外协供应商存在依赖

1、公司各类型供应商数量、产能

报告期各期，为公司提供酸洗、纵剪、坯料退火等主要外协工序的供应商数量如下：

外协工序	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
酸洗	8	7	10	9
纵剪	13	15	11	18
坯料退火	1	3	4	6

最近一期，公司外协采购金额前十名的外协供应商提供的加工服务及其产能情况如下表所示：

序号	外协供应商名称	加工类型	产能情况
1	无锡银臻材料科技有限公司	纵剪、酸洗	1.5 万吨/年
2	上海昊昌金属材料有限公司	纵剪、开平	180 万吨/年
3	南极光新材料（上海）有限公司	酸洗、坯料退火	20 万吨/年
4	江阴泓联镀锌钢板有限公司	酸洗	30 万吨/年
5	江阴长发耐指纹钢板有限公司	镀锌	15 万吨/年
6	江阴泓联金属制品有限公司	纵剪、开平	12 万吨/年
7	重庆久钢金属制品有限公司	纵剪	4 万吨/年
8	清远市新日特殊钢带制品有限公司	坯料热处理	0.3-0.4 万吨/年
9	上海宝巍钢材加工有限公司	开平	18-20 万吨/年
10	浦项（天津）钢材加工有限公司	纵剪	19 万吨/年

注：以上产能数据来自外协供应商访谈。

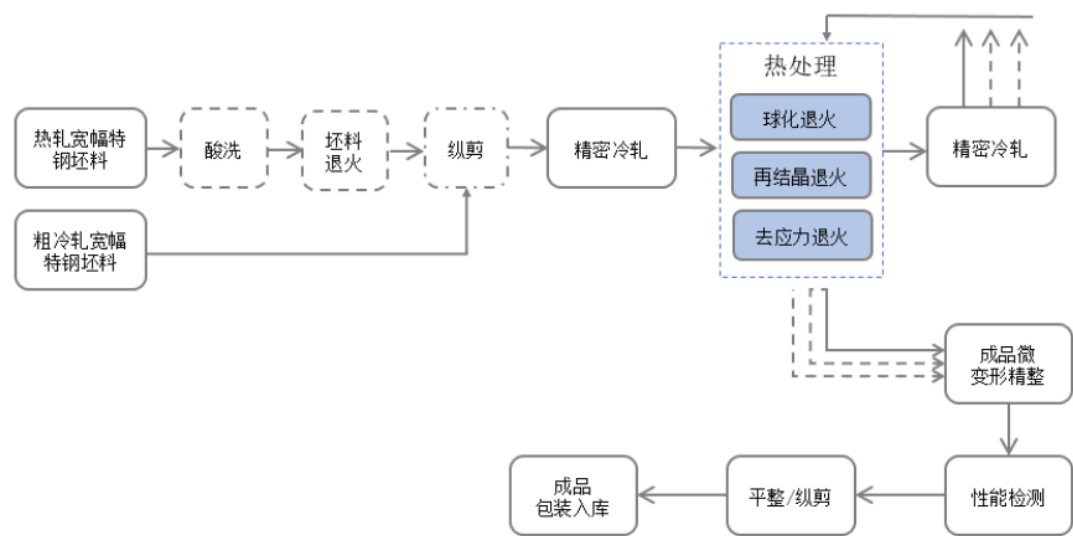
报告期内，公司向多家供应商采购酸洗、纵剪等外协加工服务，且主要外协供应商产能充沛。除清远市新日特殊钢带制品有限公司外，上述供应商大多位于长三角地区，距离公司所在地较近，能够及时满足公司所需的外协加工需求。清远市新日特殊钢带制品有限公司位于珠三角地区，主要提供的坯料热处理服务为高碳钢淬火加工，报告期内少数客户对于材料淬火有特殊需求，淬火热处理是在金属加热到一定温度后急速冷却以提高材料硬度，该工序对设备及工艺有特殊要求，公司在长三角周边未能找到适宜的供应商，故公司向其采购高碳钢淬火外协加工服务。

2、公司产品核心工序

公司采购的原材料主要为热轧特钢坯料与粗冷轧特钢坯料，由于热轧特钢坯料表面氧化铁皮需经酸洗后才能进行精密冷轧，公司将采购的未酸洗的热轧原料

委托给具备相应资质的外协厂进行酸洗处理；同时，报告期内，受公司设备限制，部分原材料纵剪与坯料退火工序亦采取外协方式。

酸洗、纵剪与坯料退火等环节均不属于公司核心工序，精密冷轧与热处理为公司核心生产工艺。公司通过精密冷轧与热处理（球化退火、再结晶退火、去应力退火等）工艺实现特定厚薄精度、表面质量以及性能参数要求。产品具体的工艺流程图如下图所示：



3、外协采购替代性

一方面，公司所处江浙沪地区存在较多可提供酸洗、纵剪、坯料退火等钢铁加工服务的合格企业，能够及时满足公司日常经营所需，报告期内公司不存在对某家外协供应商形成依赖的情况。

另一方面，随着公司新厂房生产设备的逐步投入使用，产能将进一步释放，截至报告期末，公司大型罩式退火炉及纵剪线设备已投入使用，前期设备生产瓶颈已经消除，纵剪与坯料退火工序能够实现自产。除因环保资质问题需要委外酸洗，以及因设备检修或交期紧张等偶发因素导致纵剪或坯料退火出现临时性委托加工外，公司未来将不再向供应商采购外协加工服务。

综上，公司外协供应商数量较多，外协供应商产能充足，采购替代性较强，且公司新厂房的投入使用可实现纵剪及坯料退火工序的自产，公司对相应外协供应商不存在依赖。

受限于公司设备类型、产能规模以及环保资质等影响，公司生产工艺中的纵剪、酸洗以及部分坯料退火工序等环节存在外协加工的情况，受托加工企业按照公司要求进行加工。未来如果外协单位的产品品质、产品价格、供货及时性等方面发生较大不利变化，尤其是在产品品质方面如果不能满足公司要求，则可能对公司的生产经营和市场声誉产生不利影响。

公司已就外协加工风险在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”中作出风险提示。

三、结合具体外协工序的定价模式，以及同种工序外协成本和自主生产的成本差异情况，分析外协加工费用定价的合理性。如同种外协工序存在不同外协供应商的，请结合不同外协商采购价格分析外协加工费用公允性。

（一）外协工序的定价模式

公司报告期内采购的外协加工服务主要包括酸洗、纵剪和热处理（坯料退火等）等工序。公司采用外协加工主要是由于自身不具备酸洗工序生产能力和环保资质，以及缺乏宽幅坯料纵剪、坯料退火等特定规格的生产设备。

公司主要在市场价格基础上与外协供应商协商定价，即在采购外协加工服务时，参考市场加工价格行情，根据公司待加工材料的规格及质量、所需外协工序的加工精度及加工次数等具体要求，通过比价议价与外协厂商协商确定加工单价。

（二）外协工序的采购价格与自主生产成本对比

报告期内，公司外协加工平均单价基本保持稳定，除坯料退火工序各期单价有所波动外，其余外协加工单价变动幅度较小。公司报告期主要外协工序的采购单价与自主生产的成本对比情况如下：

单位：元/吨

生产加工工序		外协采购单价/自主生产成本			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
酸洗	外协	149.79	154.41	149.70	151.09
	自主生产	-	-	-	-
纵剪	外协	91.41	82.17	82.45	81.88

	自主生产	141.95	143.56	130.91	121.92
坯料退火	外协	-	330.95	309.73	287.61
	自主生产	213.10	208.68	246.77	246.22

1、酸洗工序

由于公司无酸洗工艺设备及相应资质，所有酸洗工序均通过外协加工完成，故无法就酸洗工序的外协定价及自主生产成本进行比较。

2、纵剪工序

经测算，公司报告期自主生产纵剪工序单位成本均高于外协加工的平均单价。公司采购的外协纵剪加工主要为对宽幅坯料卷材进行的初步纵剪分切，而公司自主生产过程中的纵剪工序主要是对初步分切后的小卷进行再次分切，分切宽度更窄，尺寸精度要求更为精确，对生产设备、技术操作等要求也相对更高，故相较于公司外协初步纵剪工序，公司自产的纵剪工序单位成本更高。

3、坯料退火工序

经测算，公司报告期自主生产退火工序单位成本均低于外协加工的平均单价。报告期内，公司受设备条件限制，退火工序产能不足，坯料退火通过委外加工以满足产品生产需要，外协加工单价包含外协加工商赚取的合理利润，因此单价高于公司自主生产成本。公司 2019 年起直接采购经过初步退火之后的坯料，2019 年末新厂区投入使用，增添购置的大型全氢罩式退火炉等退火专用设备于 2020 年起逐步投产，可满足日常生产需要，大型全氢罩式退火炉投入使用后，公司已基本不再发生退火外协加工。2020 年，公司因少量材料试样的退火采购 4.37 万元的退火外协加工服务，数量较少未能满足外协供应商退火炉的基本装炉量，因此加工价格高。

综上所述，报告期内公司外协加工费用定价均参考市场价格，并通过比价等与外协厂商协商确定，定价合理，符合公司业务实际情况。

（三）不同外协供应商提供同种外协工序加工服务价格对比情况

公司对于同种外协工序通常委托多个外协供应商进行加工处理。报告期各期，公司各工序采购金额前五名的外协供应商加工服务价格对比情况如下：

1、酸洗工序

单位：万元、元/吨

前五名外协厂商名称	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
无锡银臻材料科技有限公司	采购金额	275.47	578.63	89.22	-
	占比	36.03%	46.91%	16.19%	-
	平均单价	198.50	203.24	197.71	-
南极光新材料（上海）有限公司	采购金额	348.94	376.01	62.97	13.58
	占比	45.64%	30.48%	11.43%	1.92%
	平均单价	128.28	121.47	134.16	113.56
江阴泓联镀锌钢板有限公司	采购金额	119.61	240.66	55.10	-
	占比	15.64%	19.51%	10.00%	-
	平均单价	135.39	127.62	122.82	-
南京东来金属薄板科技有限公司	采购金额	-	-	172.45	401.69
	占比	-	-	31.29%	56.92%
	平均单价	-	-	162.95	174.42
江阴泓联金属制品有限公司	采购金额	-	-	122.04	171.39
	占比	-	-	22.15%	24.29%
	平均单价	-	-	119.77	110.59
上海臻融实业有限公司	采购金额	-	-	2.92	70.90
	占比	-	-	0.53%	10.05%
	平均单价	-	-	145.70	158.33
浙江恒震特种材料股份有限公司	采购金额	6.95	17.71	30.25	37.98
	占比	0.91%	1.44%	5.49%	5.38%
	平均单价	265.49	227.19	232.93	231.12
浙江荣鑫带钢有限公司	采购金额	5.09	18.46	0.94	-
	占比	0.67%	1.50%	0.17%	-
	平均单价	256.15	259.99	221.24	-
浙江谋皮环保科技有限公司	采购金额	7.77			
	占比	1.02%			
	平均单价	124.17			
合计	采购金额	763.82	1,231.46	535.89	695.54
	占比	99.90%	99.84%	97.25%	98.56%
	平均单价	149.77	154.37	148.83	151.72

由上表可见，公司报告期内酸洗外协加工总体平均单价基本保持稳定。主要外协厂商的加工价格存在一定差异，主要是由于各外协供应商的酸洗工艺、加工能力不同，公司各批次待加工坯料的厚度、强度、材质以及具体加工要求也各不相同，导致各外协厂商的加工报价有所差异。具体情况如下：

无锡银臻材料科技有限公司提供的酸洗加工单位价格较高，主要是因为其采用了新型无酸酸洗工艺，相较于采用盐酸酸洗工艺的其他外协供应商，其酸洗品质好、成本高，故其提供的酸洗加工服务价格更高。公司根据不同客户需求，通常将材料表面精度、强度要求较高，材料厚度偏厚，加工难度更大的材料委托该等厂商提供酸洗服务，以确保产品质量。

南京东来金属薄板科技有限公司主要为公司提供超厚规格材料的酸洗加工服务，浙江恒震特种材料股份有限公司及浙江荣鑫带钢有限公司主要为公司提供定制窄带材料的酸洗加工服务，由于该等材料的酸洗成本较高，因此前述酸洗厂加工单价略高。

2、纵剪工序

单位：万元、元/吨

前五名外协厂商名称	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
上海昊昌金属材料有限公司	采购金额	67.70	317.74	254.40	159.11
	占比	31.12%	44.83%	34.83%	24.41%
	平均单价	77.89	84.63	90.50	83.71
无锡银臻材料科技有限公司	采购金额	84.61	194.26	11.99	-
	占比	38.90%	27.41%	1.64%	-
	平均单价	90.46	82.26	76.25	-
江阴泓联金属制品有限公司	采购金额	14.77	76.58	133.04	94.55
	占比	6.79%	10.81%	18.21%	14.51%
	平均单价	49.79	51.87	50.98	50.85
上海首易金属加工有限公司	采购金额	-	38.37	106.56	87.71
	占比	-	5.41%	14.58%	13.46%
	平均单价	-	113.71	100.26	81.63
长富不锈钢中心（苏州）有限公司	采购金额	0.24	19.59	114.44	159.86
	占比	0.11%	2.76%	15.67%	24.53%

前五名外协厂商名称	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	平均单价	176.99	151.14	129.08	120.13
上海臻融实业有限公司	采购金额	1.39	18.91	47.45	48.30
	占比	0.64%	2.67%	6.50%	7.41%
	平均单价	85.17	103.60	104.66	87.67
重庆久钢金属制品有限公司	采购金额	26.39	13.90		
	占比	12.13%	1.96%		
	平均单价	200.75	185.52		
浦项（天津）钢材加工有限公司	采购金额	14.25	2.29		
	占比	6.55%	0.32%		
	平均单价	130.16	136.07		
合计	采购金额	209.34	681.64	667.88	549.53
	占比	96.24%	96.18%	91.43%	84.31%
	平均单价	88.72	81.79	83.68	81.82

从上表可见，公司报告期纵剪外协加工总体平均单价保持稳定。各主要外协厂商的加工价格存在一定的差异，主要是纵剪加工对每件材料的包装方式、件重要求、分条条数等有不同要求，加之所需纵剪的材料厚度、强度也存在差异，因此，公司与外协供应商会根据具体加工单的要求，综合上述因素，协商确定加工单价。具体差异原因如下：

江阴泓联金属制品有限公司同时系公司酸洗工序外协供应商，同时提供酸洗后配套纵剪加工，且其加工的材料以薄板为主，加工相对简单，因此单价较低；

长富不锈钢中心（苏州）有限公司主要为公司提供针对厚度大（厚度 6.00mm 以上）、强度高（800MPa 以上）的特钢坯料的纵剪服务，分切的钢种主要为 50CrV4、42CrMo4 等硬度较大的钢种，纵剪难度相对其他规格钢种更大。长富不锈钢中心（苏州）有限公司凭借其良好的生产技术及生产设备能够对上述分切难度较大的钢种进行优质纵剪，其生产成本也相对较高，因此纵剪单价均高于其他纵剪外协厂商。

上海首易金属加工有限公司 2018 年加工的材料以普通材料居多，因工艺相对简单，加工价格较低。

重庆久钢金属制品有限公司在纵剪后还提供成品包装服务，因此加工价格较高。

3、坯料退火工序

单位：万元、元/吨

前五名外协厂商名称	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
无锡银臻材料科技有限公司	采购金额	-	1.90	-	-
	占比	-	43.43%	-	-
	平均单价	-	309.73	-	-
南极光新材料（上海）有限公司	采购金额	-	0.93	-	-
	占比	-	21.37%		
	平均单价	-	442.48	-	-
浙江恒震特种材料有限公司	采购金额	-	1.54	7.25	-
	占比	-	35.21%	100.00%	-
	平均单价	-	309.73	309.73	-
江阴泓联金属制品有限公司	采购金额	-	-	-	259.17
	占比	-	-		63.04%
	平均单价	-	-	-	266.19
常熟宝升精冲材料有限公司	采购金额	-	-	-	83.26
	占比	-	-	-	20.25%
	平均单价	-	-	-	312.89
浙江龙盛薄板有限公司	采购金额	-	-	-	68.67
	占比	-	-	-	16.71%
	平均单价	-	-	-	362.15
合计	采购金额	-	4.37	7.25	411.10
	占比	-	100.00%	100.00%	100.00%
	平均单价	-	330.95	309.73	287.61

注：为保持价格可比，上表金额中不含坯料淬火等热处理委外金额。

从上表可见，公司报告期坯料退火外协加工主要发生在 2018 年度，外协厂商之间的加工单价存在一定差异。公司 2019 年起直接采购经过初步退火之后的坯料，2020 年新厂房投入后购置的大型全氢罩式退火炉能够对坯料进行退火热处理，全氢罩式退火炉投入使用后，公司基本不再委托外协加工商进行坯料退火。

报告期各主要外协厂商的退火加工价格存在一定的差异，主要是因为各外协

厂商的退火设备不同造成装炉量、装炉高度、配炉难度等存在差异，各外协厂商采用电力、天然气或氢气等作为燃料存在成本差异，以及公司给予的加工量、对不同产品退火工艺所要求的退火时间不同等原因，从而产生退火价格的波动，具体差异如下：

江阴泓联金属制品有限公司，由于其退火设备为国产退火炉，且公司委托其退火的加工量较大，配炉容易，因此退火加工价格较低。

浙江龙盛薄板有限公司，其退火设备为全氢进口退火炉，对装炉量、装炉高度等有更多的要求，配炉难度大，单炉加工成本较高，因此外协采购单价较高。

综上所述，报告期内公司同种外协工序向不同外协商采购的价格差异原因合理，符合公司业务实际情况，外协加工费用公允。

四、结合酸洗等外协加工数量、发行人对应产量等，分析外协加工采购情况与发行人产量匹配关系

报告期内，公司酸洗等外协加工数量与公司各期产量情况如下：

单位：吨

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
酸洗	51,044.74	79,882.37	36,811.45	46,705.29
坯料退火	64.59	187.26	282.66	14,316.10
纵剪	23,795.66	86,250.91	88,589.38	79,606.64
公司产量	62,384.97	98,064.81	75,814.34	76,224.58

公司外协工序主要包括原材料坯料酸洗、坯料退火及纵剪等，系公司产品核心生产工序的前置工序。公司外协数量与产量无严格对应关系，公司是否选择外协主要取决于原材料状态、产品工艺需求及自身产能设备情况等因素。报告期内公司外协数量变化原因如下：

（一）酸洗

公司采购的热轧宽幅特钢坯料包括已经酸洗和未经酸洗两种加工状态，其中未经酸洗的坯料由于其表面氧化铁皮影响公司精密冷轧生产，需委托给具备相应资质的外协厂进行酸洗处理。报告期各期，公司外协酸洗数量和采购的未酸洗热轧坯料数量情况如下：

单位：吨

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
委外酸洗数量	51,044.74	79,882.37	36,811.45	46,705.29
未酸洗热轧坯料采购数量	58,089.36	82,414.30	36,671.83	45,741.49

报告期各期，公司外协酸洗数量与各期采购的未酸洗热轧坯料数量基本一致，各期差异主要系运输、酸洗加工周期等导致的时间性差异。2021 年 1-6 月，公司委外酸洗数量低于未酸洗热轧卷坯料采购数量，主要是因为 2021 年上半年订单数量增长较快，公司加大了原材料采购备货力度，且考虑到上半年梅雨天气较多，为避免酸洗后到投料生产时间间隔久导致材料生锈的情况，公司加强了委外酸洗的时间周期管理，严格按照生产投料需求进行委外酸洗。

（二）坯料退火

公司部分产品由于性能参数、后道生产工艺设计等要求，需要将对应的原材料（合金结构钢等含碳量较高的坯料）进行坯料退火。报告期内，公司根据自身生产及管理需要，向供应商采购坯料后进行委外退火，或直接向供应商采购已完成退火的坯料。报告期内，公司委外坯料退火数量及采购的已退火坯料数量情况如下：

单位：吨

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
委外退火数量	64.59	187.26	282.66	14,316.10
直接采购已退火坯料数量	-	7,493.85	28,666.03	13,252.94
合计	64.59	7,681.11	28,948.69	27,569.04

新厂区投产前，公司退火设备均为小型退火炉，无法对采购的母卷坯料直接进行初步退火。2017 年以前，公司主要对采购大型母卷坯料纵剪后进行初步退火（纵剪后坯料体积减少能够适配公司退火炉），2017 年起，公司订单增长明显，公司直接采购已退火的坯料或委托外协加工商进行母卷坯料退火以节约自身退火产能。2019 年公司委外退火数量较 2018 年明显下降，主要原因是公司为提高采购管理效率，以直接采购的已退火坯料为主；2020 年以来，公司外协坯料退火数量下降，主要因为公司新厂区购置的全氢罩式退火炉逐步投入使用，产能增加，因此外协坯料退火减少。2021 年 1-6 月，公司委外退火数量进一步减少，

主要为少量坯料淬火等工序进行了委外加工。

（三）纵剪

报告期各期，公司外协纵剪的数量分别为 79,606.64 吨、88,589.38 吨、86,250.91 吨和 23,795.66 吨。公司外协纵剪主要为采购的大型母卷坯料纵剪，2018 年-2019 年公司外协纵剪数量增加，主要因为大型母卷坯料采购数量整体增加。此外，公司采购的原材料主要为宽幅坯料，其中部分坯料需要进行多次纵剪才能满足下游客户对公司产品尺寸规格要求，而同卷材料多次纵剪会使得纵剪重量多次计算，从而导致出现外协纵剪数量超过当年产量情形。

2020 年和 2021 年 1-6 月，公司外协纵剪数量占产量比重下降，主要因为公司新厂区新增购置了纵剪设备并于 2020 年底投入使用，纵剪产能增加，因此外协纵剪数量减少。

【申报会计师核查情况】

（一）核查过程

1、取得公司采购明细表，核算各期酸洗、纵剪、退火工序的外协采购具体情况；对公司主要外协供应商实施函证程序，确认外协采购金额的真实性、准确性；实地走访公司主要外协供应商，通过访谈及公开资料搜索等途径获取其成立时间、注册资本、股权结构等基本信息，了解其与公司的合作历史、经营规模，确认其与公司的商业往来真实性，获得主要外协供应商出具的无关联关系承诺函。

2、访谈公司主要外协供应商，获得其生产经营所需资质证书，并通过全国排污许可证管理信息平台搜索外协供应商的排污许可资格情况；实地查看公司新厂房纵剪、退火等生产设备，查阅同类型企业的公开市场资料，访谈公司生产、采购人员，了解公司对外协供应商的依赖情况。

3、查阅公司与主要外协供应商签订的框架合同及具体订单，了解外协工序的定价模式，获取公司采购明细表，比较同种工序外协与自产成本差异；对比不同外协供应商的同类工序单价，分析外协加工费用的公允性。

4、根据采购明细表、产量明细表，复核公司各外协工序的加工数量与产品产量情况，分析外协采购数量与产量的匹配关系。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司主要外协供应商经营规模与公司采购情况匹配，不存在为公司开展业务而设立的情况，外协供应商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工或前员工及其关系密切人员不存在关联关系及其他未披露的利益安排。

2、截至本问询回复出具日，公司外协供应商均具备酸洗及相关生产、环保资质，符合监管要求；受制于公司生产设备有限及产能不足的情况，公司将酸洗、纵剪、退火等工序外协，公司承担环保赔偿责任或被处罚风险较小；外协供应商负责的酸洗、纵剪、坯料退火等工序不属于公司核心工序，外协采购的替代性强，公司对外协供应商不存在依赖。

3、报告期内，公司外协加工费用定价均参考市场价格通过比价与外协厂商协商确定，定价合理；同种外协工序向不同外协商采购的价格差异原因合理，外协加工费用公允，符合公司业务实际情况；公司外协加工采购情况符合公司实际生产经营情况，总体外协加工费用于公司产量变动情况保持一致。

问题 8.关于应收票据和应收账款

申报材料显示：

（1）报告期内，公司应收账款账面价值分别为 11,924.32 万元、12,526.90 万元、18,151.00 万元和 13,300.86 万元，占流动资产的比重分别为 38.06%、33.93%、43.26%和 30.86%，2017 年至 2019 年公司应收账款金额逐年增长。

（2）报告期内，发行人应收账款周转率为 4.23、4.29、3.54 和 0.67，同行业可比公司平均周转率为 4.64、4.13、3.93 和 0.91，发行人应收账款周转率除 2018 年外，均低于行业平均水平。

（3）发行人应收票据金额 2019 年大幅下滑，招股说明书未披露变动原因。

请发行人：

(1) 结合报告期各期对主要客户的信用政策变化及执行情况，定量分析应收账款余额波动的合理性，增速大于营业收入的原因，是否存在放宽信用期刺激销售的情形。

(2) 对比同行业可比公司的应收账款增长变动趋势、应收账款周转率和应收账款账龄情况，分析说明是否存在明显差异，如是，请进一步说明原因及合理性。

(3) 补充披露各期应收账款的逾期情况，包括对应客户、逾期金额、坏账准备计提金额和期后回款情况，并披露造成逾期的主要原因，主要客户自身经营状况、财务状况是否已经或者将要发生重大不利变化，对发行人业务的稳定性和持续性是否存在重大不利影响。

(4) 补充说明报告期应收账款实际发生的坏账损失情况、是否存在应收票据转入应收账款的情形，对销售回款内控相关制度是否健全有效，应收账款坏账准备计提是否充分，商业承兑汇票减值准备计提是否充分。

(5) 补充说明 2019 年应收票据金额大幅下滑的原因，发行人是否存在将未到期商业承兑汇票折现或背书转让后终止确认的情形，是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明各期末应收账款的发函比例、回函比例、回函金额占期末应收账款余额的比例，核查方法、核查范围、核查取得的证据和核查结论；补充说明对应收账款相关购销合同、订单对应产品的生产、交付及收入确认依据、应收账款回款的银行流水进行核查的核查过程和核查结论，并说明相关交易是否具有商业实质，是否存在第三方回款情形。

【发行人回复】

一、结合报告期各期对主要客户的信用政策变化及执行情况，定量分析应收账款余额波动的合理性，增速大于营业收入的原因，是否存在放宽信用期刺激销售的情形。

(一) 结合报告期各期对主要客户的信用政策变化及执行情况

公司对报告期各期前五大客户的信用期限如下：

客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年	是否变化
慕贝尔	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	否
安特	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	否
上海沿浦	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	否
普思信	收票后 75 天	收票后 75 天	收票后 75 天	收票后 60 天	是
博俊科技	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	否
上海敬虹实业有限公司	次月 5 号前付款	次月 5 号前付款	次月 5 号前付款	次月 5 号前付款	否
和新精冲	月结 60 天	月结 60 天	月结 30 天	月结 30 天	是

如上表所述，报告期内，公司根据客户的资信情况、合作情况、行业发展情况等，对客户执行不同的信用政策。报告期内，公司制定的信用政策较为合理，主要客户信用政策未发生重大变化，普思信、和新精冲对供应商的账期进行了变更，本公司账期变更前后均在 75 天以内，变动较小，变更后与其他客户信用账期不存在明显差异，对报告期内营业收入未产生重大影响，公司不存在通过对主要客户延长信用期增加销售的情况。

(二) 定量分析应收账款余额波动的合理性，增速大于营业收入的原因，是否存在放宽信用期刺激销售的情形。

报告期各期末，公司应收账款基本情况如下所示：

单位：万元

项目	2021/6/30	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
应收账款余额	23,771.94	25,132.49	19,106.32	13,186.21
应收账款净额	22,565.34	23,874.60	18,151.00	12,526.90
营业收入	48,627.23	71,181.14	57,161.97	55,247.41
应收账款余额占营业收入的比例	48.89%	35.31%	33.42%	23.87%
当期最后一个季度销售规模	25,129.70	25,348.59	18,590.11	14,053.23

2020 年末应收账款余额较 2019 年末增加 6,026.18 万元，主要系 2020 年公司新厂区投产，全年发货量及营业收入增长明显，期末应收账款规模同比增长。2019 年末应收账款较 2018 年增加 5,920.11 万元，主要原因是 2019 年下半年国五国六排放标准切换带动新车型对汽车零部件的需求以及政府密集出台汽车消费刺激政策，下半年客户订单及发货数量增长明显，年末应收账款余额较往年增加，各季度营业收入占比详见本问询回复“问题四.关于收入”。由上表可见，公司应收账款余额波动与销售规模相匹配，公司不存在放宽信用期刺激销售的情形。

二、对比同行业可比公司的应收账款增长变动趋势、应收账款周转率和应收账款账龄情况，分析说明是否存在明显差异，如是，请进一步说明原因及合理性。

（一）应收账款增长变动趋势

公司名称	公司代码	应收账款规模变动		
		2021 年 6 月末 VS2020 年末	2020 年末 VS. 2019 年末	2019 年末 VS. 2018 年末
金财互联	002530.SZ	18.21%	-21.51%	10.90%
甬金股份	603995.SH	54.75%	-7.57%	26.84%
平均值		36.48%	-14.54%	18.87%
公司		-5.48%	31.53%	44.90%

注：应收账款规模变动为应收账款净值规模变动比例，数据来源：金财互联年度报告，数据为金财互联热处理业务板块应收账款变动率。

与上述可比公司相比，公司 2019 年、2020 年的应收账款规模波动较大，应收账款净值较上年末分别增加 44.90%、31.53%，主要系 2019 年下半年国五国六排放标准切换带动新车型对汽车零部件的需求以及政府密集出台汽车消费刺激政策，下半年客户订单及发货数量增长明显，2019 年度四季度销售收入增加；2020 年公司新厂区投产，全年发货量及营业收入增长明显，期末应收账款规模同比增长。而截至 2021 年 6 月末，公司 1 年以内的应收账款占应收账款总额的比例为 99.82%，且截至 2021 年 9 月 15 日，2021 年 6 月末应收账款期后回款率为 73.42%，公司应收账款的期后回款较为良好。

（二）应收账款周转率

公司名称	公司代码	应收账款周转率			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
金财互联	002530.SZ	3.31	2.75	3.01	3.08
甬金股份	603995.SH	163.07	152.74	127.25	80.79
平均值		83.19	77.75	65.13	41.94
公司		3.98	3.22	3.54	4.29

注：金财互联数据为热处理业务板块应收账款周转率

注 2：2021 年 1-6 月数据为年化数据

可比公司中，甬金股份信用政策较为特殊，其以先收款后发货为主要的收款方式，应收账款周转率显著偏高。公司应收账款周转率与金财互联热处理业务板块的周转率相比不存在重大差异，2018 年至 2020 年其热处理板块周转率总体呈下降趋势，公司应收账款周转率变动趋势符合行业变化情况。

（三）应收账款账龄情况

报告期各期末，同行业可比公司与公司的应收账款账龄情况具体如下：

年度	简称	代码	1 年以内	1 年以上	合计
2021 年 1-6 月	金财互联	002530. SZ	73.42%	26.58%	100.00%
	甬金股份	603995. SH	91.65%	8.35%	100.00%
	平均值		82.53%	17.47%	100.00%
	本公司		99.82%	0.18%	100.00%
2020 年度	金财互联	002530.SZ	66.08%	33.92%	100.00%
	甬金股份	603995.SH	99.96%	0.04%	100.00%
	平均值		83.02%	16.98%	100.00%
	本公司		99.90%	0.10%	100.00%
2019 年度	金财互联	002530.SZ	82.40%	17.60%	100.00%
	甬金股份	603995.SH	100.00%	0.00%	100.00%
	平均值		91.20%	8.80%	100.00%
	本公司		100.00%	0.00%	100.00%
2018 年度	金财互联	002530.SZ	66.78%	33.22%	100.00%
	甬金股份	603995.SH	99.87%	0.13%	100.00%
	平均值		83.33%	16.68%	100.00%
	本公司		100.00%	0.00%	100.00%

注：金财互联数据为热处理业务板块应收账款账龄情况

金财互联热处理板块业务基本以一年以内的应收账款为主，其热处理业务板块除热处理加工外，还包括热处理设备销售，设备类产品回款周期较长，故公司一年以内应收账款占比高于金财互联；甬金股份基本以一年以内的应收账款为主，本公司与甬金股份趋势基本一致。报告期各期末，公司一年以内的应收账款占 99.00%以上，公司应收账款回款较好。

三、补充披露各期应收账款的逾期情况，包括对应客户、逾期金额、坏账准备计提金额和期后回款情况，并披露造成逾期的主要原因，主要客户自身经营状况、财务状况是否已经或者将要发生重大不利变化，对发行人业务的稳定性和持续性是否存在重大不利影响。

公司各期应收账款的逾期对应客户、逾期金额、坏账准备计提金额和期后回款情况如下：

单位：万元、%

2021/6/30						
客户	期末余额	逾期金额	逾期金额占比	坏账准备	截至 2021 年 9 月 15 日期后回款	截至 2021 年 9 月 15 日期后回款比例
嘉兴和新精冲科技有限公司	1,653.54	654.38	39.57	82.68	1,056.50	63.89%
慕贝尔汽车部件(太仓)有限公司	1,271.16	326.42	25.68	63.56	1,271.16	100.00%
南京法雷奥离合器有限公司	1,064.33	288.13	27.07	53.22	68.72	0.00%
文登大世汽车配件有限公司	937.15	570.14	60.84	46.86	810.82	86.52%
普思信(杭州)机械部件有限公司	898.17	-	-	44.91	756.30	84.21%
第六至三十大客户小计	11,688.76	2,668.29	22.83	584.44	7,949.18	68.01%
前三十大客户合计	17,513.09	4,507.37	25.74	875.65	11,912.68	68.02%
前三十大客户占期末应收账款余额比例	73.67	-	-	-	-	-
2020/12/31						
客户	期末余额	逾期金额	逾期金额占比	坏账准备	截至 2021 年 9 月 15 日期后回款	截至 2021 年 9 月 15 日期后回款比例
慕贝尔汽车部件(太仓)有限公司	1,639.94	1.73	0.11	82.00	1,639.94	100.00

嘉兴和新精冲科技有限公司	1,383.99	509.53	36.82	69.20	1,383.99	100.00
普思信（杭州）机械部件有限公司	1,326.64	-	0.00	66.33	1,326.64	100.00
上海沿浦金属制品股份有限公司	1,153.13	1.92	0.17	57.66	1,153.13	100.00
安特金属成形（上海）有限公司	1,005.04	522.76	52.01	50.25	1,005.04	100.00
第六至三十大客户小计	12,111.26	3,794.48	31.33	605.56	12,111.26	100.00
前三十大客户合计	18,620.00	4,830.42	25.94	931.00	18,620.00	100.00
前三十大客户占期末应收账款余额比例	74.09	-	-	-	-	-
2019/12/31						
客户	期末余额	逾期金额	逾期金额占比	坏账准备	截至 2021 年 9 月 15 日期后回款	截至 2021 年 9 月 15 日期后回款比例
上海沿浦金属制品股份有限公司	1,485.56	291.01	19.59	74.28	1,485.56	100.00
江苏博俊工业科技股份有限公司	1,254.86	719.97	57.37	62.74	1,254.86	100.00
慕贝尔汽车部件（太仓）有限公司	1,001.80	219.88	21.95	50.09	1,001.80	100.00
普思信（杭州）机械部件有限公司	886.56	-	-	44.33	886.56	100.00
嘉兴和新精冲科技有限公司	813.31	461.27	56.72	40.67	813.31	100.00
第六至三十大客户小计	9,083.39	2,962.69	32.62	454.17	9,083.39	100.00
前三十大客户合计	14,525.48	4,654.82	32.05	726.27	14,525.48	100.00
前三十大客户占期末应收账款余额比例	76.02	-	-	-	-	-
2018/12/31						
客户	期末余额	逾期金额	逾期金额占比	坏账准备	截至 2021 年 9 月 15 日期后回款	截至 2021 年 9 月 15 日期后回款比例
普思信（杭州）机械部件有限公司	882.34	-	-	44.12	882.34	100.00
江苏博俊工业科技股份有限公司	874.30	398.94	45.63	43.71	874.30	100.00
上海沿浦金属制品股份有限公司	795.13	-	-	39.76	795.13	100.00
慕贝尔汽车部件（太仓）有限公司	657.76	418.44	63.62	32.89	657.76	100.00
安特金属成形（上海）有限公司	612.73	-	-	30.64	612.73	100.00
第六至第三十大客户	6,739.61	2,077.07	30.82	336.98	6,739.61	100.00
前三十大客户合计	10,561.86	2,894.45	27.40	528.09	10,561.86	100.00
前三十大客户占期末应收账款余额比例	80.10					

公司 2018 年至 2021 年 6 月末，各期末应收账款账龄情况如下：

账龄	2021/6/30	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
1 年以内	99.82%	99.90%	100.00%	100.00%
1-2 年	0.16%	0.10%	0.00%	0.00%
2-3 年	0.03%	-	-	-
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

如上所述，报告期前三十大客户虽然有逾期情况，但其期后回款较好，2018 年至 2020 年前三十大客户账款截至 2021 年 9 月 15 日均已回款，2021 年 6 月 30 日期末账款截至 2021 年 9 月 15 日已回款 68.02%，且公司各期期末账龄 99% 以上在 1 年以内，明显高于同行业可比上市公司均值。

客户逾期主要原因系部分客户内部付款流程导致实际付款进度晚于信用期约定付款截止时间所致，但一般延期时间较短。公司主要客户自身经营状况、财务状况未发生重大不利变化，且回款良好，对公司业务的稳定性和持续性不存在重大不利影响。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（二）流动资产构成及变动情况分析”之“3、应收账款”补充披露上述内容。

四、补充说明报告期应收账款实际发生的坏账损失情况、是否存在应收票据转入应收账款的情形，对销售回款内控相关制度是否健全有效，应收账款坏账准备计提是否充分，商业承兑汇票减值准备计提是否充分。

（一）报告期应收账款实际发生的坏账损失情况

公司报告期实际发生坏账金额共计 0.81 万元，主要为客户零星尾款，公司财务部门定期清理后报管理层审批核销。具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年度	2018 年度	总计
实际核销的应收账款坏账	-	0.08	0.57	0.16	0.81

（二）报告期内应收票据转入应收账款情况

报告期内，公司共发生过两次应收票据转入应收账款的情形，具体情况如下：

2018 年 6 月，公司客户聊城市博源节能科技有限公司背书转让给公司一份由北汽银翔汽车有限公司出票的金额 100 万元的商业承兑汇票。票据到期前，该客户通知公司，提示该票据可能存在兑付风险，请公司直接退还并由其另行以其他方式支付。2018 年 10 月，公司将该票据退还该客户，将有关应收票据转入应收账款，同月该客户以银行承兑汇票 100 万元背书转让公司结清此笔应收账款。

2019 年 3 月，公司客户上海沿浦金属制品股份有限公司将 50 万元电子银行承兑汇票背书转让给公司，出票人为亿利资源集团有限公司，2019 年 6 月该电子银行承兑汇票到期未能兑付，公司将该汇票退还给上海沿浦金属制品股份有限公司，并将有关应收票据转入应收账款。其后，该客户采用银行汇款及票据方式支付结清有关货款。

公司对于上述应收票据转入的应收账款，其账龄均持续计算。以上款项均已及时足额收回，除上述情况外，公司报告期内无其他应收票据转入应收账款的情形。

（三）发行人对销售回款的内控相关制度健全有效

针对销售回款，公司建立了完善的内部控制制度：为确保应收账款及时收回，营销部门定期统计客户欠款金额、逾期天数等信息，并及时传递给销售人员和跟单催款人员，财务部门也会及时将账面客户欠款信息反馈营销部门，由营销部门销售人员和跟单催款人员负责及时催收；为防止收款过程出现舞弊，公司进行了适当的岗位职责分离，禁止销售人员直接收款，除零星小额现货现收的交易外，货款均要求通过银行汇款、银行承兑汇票等票据方式结算。

报告期内，公司严格执行有关销售回款的内控制度，内控健全有效。

（四）发行人应收账款坏账准备计提、商业承兑汇票减值准备计提充分

1、应收账款坏账准备计提情况

报告期各期末，公司应收账款账龄、余额及坏账准备余额情况如下：

单位：万元

项目		2021 年 6 月	2020 年末	2019 年末	2018 年末
应收账款 账龄及余额	1 年以内	23,728.96	25,107.09	19,106.32	13,186.20
	1 至 2 年	36.87	25.40	-	0.01
	2 至 3 年	6.11	-	-	-
	合计	23,771.94	25,132.49	19,106.32	13,186.21
坏账准备	金额	1,206.60	1,257.89	955.32	659.31
	计提比例	5.08%	5.01%	5.00%	5.00%

公司客户总体信用良好、付款及时。报告期各期末，公司应收账款主要集中在 1 年以内，公司各期末均根据会计政策对应收账款进行减值测试，并计提相应的坏账准备，应收账款坏账准备计提充分。

2、应收商业承兑汇票坏账准备计提情况

报告期各期末，公司应收商业承兑汇票均为 1 年以内，应收商业承兑汇票及坏账准备计提具体情况如下：

单位：万元

项目		2021 年 6 月末 /2021 年 1-6 月	2020 年末 /2020 年度	2019 年末 /2019 年度	2018 年末 /2018 年度
报告期内收取商业承兑汇票 总额		-	-	18.26	349.14
报告期末应收商业承兑汇票 余额		-	-	18.26	50.00
坏账准备	金额	-	-	0.91	2.50
	计提比例	-	-	5.00%	5.00%

公司在综合评估客户履约能力及出票人商业信誉，并经总经理审批同意后，方予接收客户的商业承兑汇票，并及时关注有关票据的到期兑付情况。报告期内，公司收取的客户商业承兑汇票总额较小，且到期后均已足额兑付，未发生坏账。基于谨慎原则，公司在报告期各期末均根据公司会计政策对应收商业承兑汇票余额进行减值测试，计提相应的坏账准备，坏账准备计提充分。

五、补充说明 2019 年应收票据金额大幅下滑的原因，发行人是否存在将未到期商业承兑汇票折现或背书转让后终止确认的情形，是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形。

报告期各期末，公司应收票据、应收款项融资余额情况如下：

单位：万元

财务报表项目	票据种类	2021 年 1-6 月	2020 年末	2019 年末	2018 年末
应收票据	银行承兑汇票	-	-	-	4,511.21
	商业承兑汇票	-	-	18.26	50.00
	合计	-	-	18.26	4,561.21
应收款项融资	银行承兑汇票	7,100.59	5,506.71	1,440.26	-
	商业承兑汇票	-	-	-	-
	合计	7,100.59	5,506.71	1,440.26	-
总计	银行承兑汇票	7,100.59	5,506.71	1,440.26	4,511.21
	商业承兑汇票	-	-	18.26	50.00
	总计	7,100.59	5,506.71	1,458.52	4,561.21

报告期各期，公司应收票据及应收款项融资余额的增减变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期初余额	5,506.71	1,458.52	4,561.21	4,747.33
本期增加	32,421.27	42,273.67	32,324.39	29,116.75
本期减少	到期承兑	1,216.70	2,033.25	8,040.28
	背书转让	29,610.69	34,649.94	24,017.38
	贴现	-	1,542.29	3,369.44
	合计	30,827.38	38,225.47	35,427.10
期末余额	7,100.59	5,506.71	1,458.52	4,561.21

从上表中票据的余额构成及增减变动情况可见，公司 2019 年末应收票据余额大幅下滑，主要由于随着 2019 年度新厂区逐渐建设完成并于年末投入使用，公司生产经营规模进一步扩大，资金需求增加，公司以背书转让支付供应商和工程承包商款项以及未到期贴现的票据金额较上年增加 3,456.44 万元，故 2019 年末银行承兑汇票余额明显减少。2020 年度，公司营业收入大幅度增加，收到的银行承兑汇票随之大量增加，但由于当期背书转让、到期承兑及贴现等使用减少

的票据增幅不大，因此，期末票据余额有所增加。公司对于商业承兑汇票在折现或背书转让后仍然确认为应收票据，待到期兑付后终止确认，报告期内，公司不存在将未到期商业承兑汇票折现或背书转让后终止确认的情形；报告期内公司票据往来均基于真实交易背景，具有商业实质，不存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形。

【申报会计师核查情况】

（一）核查过程

保荐机构、会计师执行了以下核查程序：

1、统计核对报告期实际发生的坏账损失，查验应收票据减少的发生额中转入应收账款的情形；了解和测试销售回款相关内控，测试内控的健全有效性。

2、了解应收账款及商业承兑汇票的坏账准备计提政策，验算相关坏账准备的计提情况，判断计提应收账款坏账准备及商业承兑汇票减值准备的充分性。

3、分析 2019 年应收票据增减变动额，了解金额大幅下滑的原因；检查报告期终止确认的商业承兑汇票情况及终止确认原因，查验到期情况；检查应收票据发生额，判断是否具备真实交易背景。

4、统计对应收账款的发函回函情况，对应收账款及收入相关内控进行测试，对发生的相关业务进行抽查，查验是否存在无商业实质交易和第三方回款情况。

5、走访报告期内的主要客户、结合收入核查对业务发生的真实性进行抽查、对报告期及期后客户回款情况进行抽查等核查程序。

6、获取公司应收账款及收入确认相关依据及应收账款回款银行流水，了解与收入、应收账款确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计的合理性。

7、对销售合同（订单）、对应产品的入库单、发货清单、客户签收记录、对账单、应收账款回款的银行流水、原始回款凭证等进行穿行测试，确定销售及收款的内控是否得到有效执行，并进一步测试相关内部控制的运行有效性。

8、对公司各期营业收入及毛利率实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因。

9、对销售收入及应收账款进行抽样测试，检查主要客户相关合同条款，核对销售收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、发货清单、客户签收记录、对账单等，验证相关收入及应收账款的真实性、准确性、完整性。

10、抽样检查资产负债表日前后的收入交易记录及回款记录，核对相关销售合同、发货清单、客户签收记录、对账单等相关支持性文件，评价收入及应收账款是否被记录于正确的会计期间。

11、获取应收账款回款的银行流水，核对回款方名称，查验是否存在第三方回款情况。

12、对报告期主要客户的交易额和应收账款余额实施函证程序，验证应收账款余额和销售收入的真实性和准确性。

报告期内公司应收账款回函情况统计如下：

单位：万元

项目	2021/6/30	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
期末应收账款余额	23,771.94	25,132.49	19,106.32	13,186.21
发函金额	22,233.20	24,090.43	18,332.25	12,525.53
发函比例	93.53%	95.85%	95.95%	94.99%
回函金额	19,895.04	21,402.00	16,511.94	11,347.69
回函金额占发函金额比例	89.48%	88.84%	90.07%	90.60%
回函金额占期末应收账款余额比例	83.69%	85.16%	86.42%	86.06%

对公司应收账款的核查中，我们按照不低于公司各期末应收账款余额的90%的比例进行发函询证，并对回函客户中存在差异的应收账款全部进行了替代测试。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司报告期实际发生很小金额的客户零星尾款等坏账损失，报告期仅有两笔应收票据转入应收账款的情况并已及时足额收回，公司对销售回款内控相关制度健全有效，应收账款坏账准备及商业承兑汇票减值准备计提充分。

2、公司 2019 年末应收票据余额大幅下滑的主要原因是背书转让付款、到期承兑及未到期贴现票据大幅增加以及新金融工具准则实施后有关票据列报项目调整；公司不存在将未到期商业承兑汇票折现或背书转让后终止确认的情形，也不存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形。

3、公司应收账款函证情况良好，收入及应收账款确认真实、准确、完整，相关交易均具有商业实质，不存在第三方回款情形。

问题 9.关于预付款项

申报材料显示，报告期内公司预付款项合计分别为 1,624.79 万元、3,121.75 万元、5,472.32 万元和 10,177.82 万元，预付款项增幅较大，增速明显大于营业收入增速，截至 2020 年 3 月末对主要原材料供应商南方冶金和浙江冶金的预付款余额为 9,380.11 万元，占预付款项比例达 92.16%。

请发行人：

（1）补充披露各期预付款项的对象、用途、预付金额计占比、账龄和各期变动的原因；报告期各期以预付款项方式的付款比例，与采购合同约定是否相符，各期末预付款项余额显著增加的原因；报告期内预付款大幅增长且增速明显高于营业收入增速的原因及合理性；预付款项期后结转情况和原材料入库情况，是否存在预付款项较长时间未结转的情形。

（2）补充说明南方冶金和浙江冶金与发行人控股股东、实际控制人及关联方是否存在业务或者资金往来情况，其高管或销售经办人员与发行人是否存在未披露的特殊利益关系；结合相关采购合同条款，说明预付款模式下双方关于发货、结算、预付比例等具体合作安排，并说明发行人采用预付款形式进行合作的合理性和必要性，是否符合行业惯例。

（3）结合南方冶金和浙江冶金等主要供应商对发行人的信用政策情况，与供应商其他客户是否存在显著差异，补充说明公司与预付款供应商的业务往来中是否处于劣势地位，是否存在原材料供应和原材料提价风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对预付账款挂账情况和资金

去向的核查方法、过程和结论。

【发行人回复】

一、补充披露各期预付款项的对象、用途、预付金额计占比、账龄和各期变动的原因；报告期各期以预付款项方式的付款比例，与采购合同约定是否相符，各期末预付款项余额显著增加的原因；报告期内预付款大幅增长且增速明显高于营业收入增速的原因及合理性；预付款项期后结转情况和原材料入库情况，是否存在预付款项较长时间未结转的情形。

（一）补充披露各期预付款项的对象、用途、预付金额计占比、账龄和各期变动的原因；

报告期各期末，公司预付款项主要由为预付货款，具体构成如下：

单位：万元、%

项目	2021/6/30		2020/12/31		2019/12/31		2018/12/31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
预付货款	8,927.09	97.80	4,065.72	95.39	5,373.29	98.19	3,011.37	96.46
预付燃气及电费	160.29	1.76	153.87	3.61	60.65	1.11	38.78	1.24
其他	40.96	0.45	42.64	1.00	38.38	0.70	71.61	2.29
合计	9,128.35	100.00	4,262.23	100.00	5,472.32	100.00	3,121.75	100.00

报告期各期末，公司预付款主要集中在1年以内，具体账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2021/6/30	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
1年以内	9,128.31	4,262.23	5,471.14	3,117.98
1-2年	0.04	-	-	3.77
2-3年	-	-	1.17	-
合计	9,128.35	4,262.23	5,472.32	3,121.75

报告期各期末，公司预付款项前五名的情况如下：

2021/6/30				
单位名称	款项性质	期末金额 (万元)	账龄	占预付款项总额的比例 (%)
浙江省冶金物资有限公司	预付货款	3,751.67	1年以内	41.10

上海南方冶金炉料有限公司	预付货款	2,893.07	1 年以内	31.69
上海宝钢钢材贸易有限公司	预付货款	2,113.32	1 年以内	23.15
广州迦和津国际贸易有限公司	预付货款	86.76	1 年以内	0.95
吴江港华燃气有限公司	预付燃气费	80.40	1 年以内	0.88
合计		8,925.22		97.77
2020/12/31				
单位名称	款项性质	期末金额 (万元)	账龄	占预付款项总 额的比例 (%)
上海宝钢钢材贸易有限公司	预付货款	2,703.87	1 年以内	63.44
上海南方冶金炉料有限公司	预付货款	967.92	1 年以内	22.71
广州迦和津国际贸易有限公司	预付货款	134.84	1 年以内	3.16
吴江港华燃气有限公司	预付燃气费	90.66	1 年以内	2.13
南京钢铁股份有限公司	预付货款	71.31	1 年以内	1.67
合计		3,968.60		93.11
2019/12/31				
单位名称	款项性质	期末金额 (万元)	账龄	占预付款项总 额的比例 (%)
上海南方冶金炉料有限公司	预付货款	4,417.63	1 年以内	80.73
江苏澳洋顺昌科技原料有限公司	预付货款	346.01	1 年以内	6.32
上海宝钢钢材贸易有限公司	预付货款	255.22	1 年以内	4.66
浙江省冶金物资有限公司	预付货款	195.67	1 年以内	3.58
上海妙合金属原料有限公司	预付货款	77.71	1 年以内	1.42
合计		5,292.24		96.71
2018/12/31				
单位名称	款项性质	期末金额 (万元)	账龄	占预付款项总 额的比例 (%)
上海南方冶金炉料有限公司	预付货款	2,192.02	1 年以内	70.22
浙江省冶金物资有限公司	预付货款	317.34	1 年以内	10.17
上海宝钢钢材贸易有限公司	预付货款	232.28	1 年以内	7.44
广州迦和津国际贸易有限公司	预付货款	91.09	1 年以内	2.92
南京钢铁股份有限公司	预付货款	54.67	1 年以内	1.75
合计		2,887.39		92.50

公司预付款项主要为预付供应商的材料款,近年来随着公司生产经营规模的扩大,预付款项金额呈增长趋势。2019 年末较 2018 年末增加 2,350.56 万元,主

要因为 2020 年年初公司搬入新厂区，公司产能明显扩张，公司提前采购原材料用于新厂区备货生产。2020 年以来公司新厂区产能全部投产，预付账款规模维持在较高水平。

(二) 报告期各期以预付款项方式的付款比例，与采购合同约定是否相符，各期末预付款项余额显著增加的原因；

公司通过南方冶金和浙江冶金向宝钢股份采购时，由南方冶金和浙江冶金先行垫付货款，合同中不约定预付比例，公司为控制垫资费用会根据自身财务状况在原材料入库前向南方冶金和浙江冶金支付货款，因此客观上形成对贸易商的预付款（具体情况详见本题第三问）。剔除公司向南方冶金和浙江冶金的预付款项后，公司以预付款项方式的付款占对应合同金额的比例情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月 /2021 年 6 月末	2020 年度/2020 年末	2019 年度/2019 年末	2018 年度/2018 年末
预付货款余额	8,927.09	4,065.72	5,373.29	3,011.37
剔除南方冶金和浙江冶金后预付货款余额	2,282.35	3,097.79	759.99	502.01
对应订单合同金额	2,388.34	3,341.99	1,314.13	865.56
预付比例	95.56%	92.69%	57.83%	58.00%
全额预付宝钢股份余额	2,113.32	2,703.87	255.22	232.28

公司在与除南方冶金、浙江冶金以外的供应商签订采购合同时，通常都会应供应商要求预付一定比例货款，不同供应商预付比例有所差异，并且通常要求在发货前支付剩余货款。报告期内，公司向供应商支付预付款严格按照合同约定执行。公司以预付款项方式的付款比例各期差异较大，主要受各期向不同预付比例供应公司采购金额以及公司原材料采购量影响，具体分析如下：

① 2018 年由于公司完成股权融资，营运资金紧张状况得到有效缓解，当期公司及时向南方冶金和浙江冶金支付货款以减少垫资费用，导致 2018 年末预付账款较 2017 年显著增加；② 2019 年末公司考虑到新厂区产能增加，提前采购原材料用于新厂区备货生产，加之 2019 年下半年订单充足市场预期良好，公司

采购量明显增加，导致 2019 年预付账款较 2018 年显著增加；③ 2020 年以来公司新厂区产能全部投产，预付账款规模维持在较高水平。

考虑到钢厂生产周期、外协加工周期、运输周期等因素影响，公司直接或通过贸易商预付款采购宝钢股份特钢坯料的入库周期在三个月以内，具体情况如下：

供应商名称	期间	期末预付款余额（万元）	入库周期占比		
			0-30 天	30-60 天	60-90 天
南方冶金	2018 年	2,192.02	47.25%	23.45%	29.29%
	2019 年	4,478.69	57.42%	13.89%	28.69%
	2020 年	967.92	92.18%	7.82%	-
	2021 年 1-6 月	2,893.07	67.89%	32.11%	-
浙江冶金	2018 年	317.34	71.22%	28.78%	-
	2019 年	195.67	100.00%	-	-
	2020 年	-	-	-	-
	2021 年 1-6 月	3,751.67	67.11%	32.89%	-
宝钢股份	2018 年	232.28	100.00%	-	-
	2019 年	255.22	61.24%	38.76%	-
	2020 年	2,703.87	62.41%	37.59%	-
	2021 年 1-6 月	2,113.32	59.69%	40.31%	-

贸易商在订货时点即向宝钢全额预付货款，公司则根据自身资金情况和使用安排通常在订货后一个月以内向贸易商付款以控制资金占用费成本，但公司向贸易商付款时相关原材料仍在钢厂生产周期或外加工及运输周期中，暂未完成入库，由此产生对贸易商的预付款。结合上表中预付款采购坯料的入库周期可见，预付款采购坯料入库周期与公司的采购模式、付款时点以及原材料生产加工周期相匹配。

（三）报告期内预付款大幅增长且增速明显高于营业收入增速的原因及合理性；

报告期内，公司预付账款与营业收入的变动情况如下：

单位：万元、吨

项目	2021 年度 /2021 年中	2020 年度/2020 年末	2019 年度/2019 年末	2018 年度/2018 年末
----	---------------------	--------------------	--------------------	--------------------

项目	2021 年度 /2021 年中	2020 年度/2020 年末	2019 年度/2019 年末	2018 年度/2018 年末
预付账款	9,128.35	4,262.23	5,472.32	3,121.75
营业收入	48,627.23	71,181.14	57,161.97	55,247.41
期末在手订单	22,736.12	20,719.47	17,926.75	10,764.16

2018-2019 年预付账款增速高于营业收入增速，与公司报告期内采购规模相适应，具体分析如下：公司采购规模及预付账款规模受在手订单及产能规模、公司资金状况等因素而影响，2018-2019 年大幅增加且增速超过营业收入增速。由上题回复可见，2018 年由于公司完成股权融资，营运资金紧张状况得到有效缓解，当期公司及时向南方冶金和浙江冶金支付货款以减少垫资费用，导致 2018 年末预付账款较 2017 年显著增加。2019 年下半年在手订单充足市场预期良好，公司采购量明显增加，并且公司考虑到新厂区产能增加，提前采购原材料用于新厂区备货生产，导致 2019 年预付账款较 2018 年显著增加；2020 年末及 2021 年 6 月末公司预付款维持在较高水平，当期新厂区已全部投产，公司新增产能逐步释放，公司订单饱和，采购规模及预付款规模较大。

（四）预付款项期后结转情况和原材料入库情况，是否存在预付款项较长时间未结转的情形。

截至 2021 年 8 月 31 日，公司报告期各期末预付款期后结转和存货入库情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月 /2021 年 6 月末	2020 年度 /2020 年末	2019 年度 /2019 年末	2018 年度 /2018 年末
预付款项余额①	9,128.35	4,262.23	5,472.32	3,121.75
预付材料款期后采购入库金额②	8,922.74	4,063.24	5,373.29	3,011.37
预付电费杂费期后结转成本、费用金额③	176.17	182.32	99.03	110.39
期后结转率④= (②+③) /①	99.68%	99.61%	100.00%	100.00%

报告期各期末，预付材料款对应材料在期后均随着生产订单的推进陆续入库，不存在预付款项较长时间未结转的情况。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（二）流动资产构成及变动情况分析”之“4、预付款项”补充披露上述内容。

二、补充说明南方冶金和浙江冶金与发行人控股股东、实际控制人及关联方是否存在业务或者资金往来情况，其高管或销售经办人员与发行人是否存在未披露的特殊利益关系；结合相关采购合同条款，说明预付款模式下双方关于发货、结算、预付比例等具体合作安排，并说明发行人采用预付款形式进行合作的合理性和必要性，是否符合行业惯例。

（一）南方冶金和浙江冶金与发行人控股股东、实际控制人及关联方不存在业务或资金往来，其高管或销售经办人员与发行人不存在未披露的特殊利益关系

南方冶金与浙江冶金基本情况如下：

公司名称	上海南方冶金炉料有限公司
成立日期	1993-04-24
法定代表人	王心雄
注册资本	5,000 万人民币
注册地址	上海市宝山区宝杨路 1941 弄 15 号
经营范围	许可项目：房地产开发经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准） 一般项目：金属材料、建材、机电产品、五金、轴承、紧固件、炉料销售；废旧物资（含生产性废旧金属收购）回收、加工、销售；公共浴室（限分支机构经营）；从事货物及技术的进出口业务；资产管理；本企业空余房屋出租；物业管理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股本结构	<pre> graph TD A[上海市宝山区供销合作总社] -- 100% --> B[上海北翼（集团）有限公司] B -- 100% --> C[上海南方冶金炉料有限公司] </pre>

公司名称	浙江省冶金物资有限公司
成立日期	1982-05-20
法定代表人	郑浩
注册资本	10,000 万人民币
注册地址	浙江省杭州市秋涛北路 278 号
经营范围	金属材料、金属冶炼用萤石、金属矿产品、铁合金、石灰石、煤炭化工产品（不含危险品）、机电设备、汽车、建筑材料、针纺织品、百货、五金交电、农作物副产品的销售；经营进出口业务（范围详见外经贸部批文）；技术咨询服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股本结构	<pre> graph TD ZSA[浙江省国资委] -- 90% --> HSG[杭州钢铁集团有限公司] ZFD[浙江省财政厅] -- 10% --> ZFDC[浙江省财务开发公司] ZFDC -- 100% --> HSG HSG -- 100% --> ZHSG[浙江杭钢商贸集团有限公司] ZHSG -- 100% --> ZJW[浙江省冶金物资有限公司] </pre>

报告期内南方冶金与浙江冶金与公司控股股东、实际控制人及关联方不存在业务或者资金往来。

除公司已在招股说明书披露的“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（四）报告期内向前五名供应商采购情况”披露的上海南方冶金炉料有限公司经理张坚为公司持股 2.14% 的股东奚晓凤之配偶外，公司与南方冶金及浙江冶金的高管或销售经办人员不存在特殊利益关系。

（二）结合相关采购合同条款，说明预付款模式下双方关于发货、结算、预付比例等具体合作安排，并说明发行人采用预付款形式进行合作的合理性和必要性，是否符合行业惯例

1、公司的采购模式

公司主要通过定制化采购和现货采购两种方式采购特钢坯料：

（1）直接或通过贸易商向宝钢股份等大型钢厂进行定制化采购。公司产品主要应用于下游汽车零部件行业，下游客户对于材料的抗拉强度、屈服强度、表面光洁度等有严格的特定要求，因此公司采购的特钢坯料大多具有定制化特征，公司需根据客户对产品性能具体要求，并结合公司自身工艺技术需要，向宝钢股份等大型钢厂定制特定牌号的特钢坯料，从而保障原材料的产品质量和稳定供应；

（2）在现货市场直接采购特钢坯料产品。宝钢股份等钢厂生产特钢坯料的周期较长，对于部分交期要求急迫的订单，公司难以提前预测客户的采购量及材料要求，故选择在现货市场直接采购符合客户要求的特钢坯料进行加工，作为定制化采购的补充。

从采购途径来说，公司进行定制化采购时会根据自身资金状况等因素选择通过贸易商采购或直接采购，具体如下：

（1）通过贸易商向钢厂定制化采购

由于宝钢信用政策要求订货时全额付款，公司营运资金难以满足全额预付的要求，而贸易商能够提供较为灵活宽松的账期和付款方式，故公司在资金紧张时通过宝钢股份的合作贸易商（如南方冶金、浙江冶金）垫资向宝钢订货，虽然公司最终向贸易商结算的货款中包含了应支付的资金成本，但通过贸易商采购明显缓解了公司的资金压力，因此成为报告期内公司采购原材料的主要方式。虽然通过贸易商进行采购，但具体采购的坯料种类、质量规格、特殊要求以及采购价格均由公司直接与宝钢确定，贸易商根据公司指令向宝钢订货。

（2）直接向钢厂定制化采购

在资金较为充裕时，公司选择直接向宝钢定制化采购所需特钢坯料。由于报告期内公司营运资金较为紧张，公司直接向钢厂定制化采购的金额及占比较低。

2、公司账面存在大额预付款的原因及合理性

由上可知，虽然公司通过贸易商向钢厂定制化采购无需预付款，但由于钢厂生产周期以及后续母卷坯料配送和外协加工（如有）的周期较长，存在公司在材料入库前向贸易商支付货款的情形，因而客观上形成对贸易商的预付款项。公司通过贸易商向钢厂订货的材料入库通常所需周期如下：

单位：天

贸易商是否进行外协加工	提前订货周期	钢厂生产周期	外协加工周期	配送周期	合计所需时间
是	10-20	30-45	20-30	1-5	60-100
否	10-20	30-45	-	1-5	40-70

由上表可见，考虑钢厂生产周期、外协加工以及物流配送等因素，自订货到材料入库所需时间为 40-100 天不等，在这段期间内，公司会综合考虑自身资金状况向贸易商进行付款，以合理控制需向贸易商支付的资金占用费，因此客观上形成对贸易商的预付款项。

公司账面存在针对南方冶金、浙江冶金的预付款是由于采购原材料固有的生产和到货周期所决定的，并非公司在采购合同中约定了预付条款，也不代表公司在与贸易商的合作中处于劣势地位。

3、形成对贸易商预付款是否符合采购合同条款及行业惯例

（1）由上题可知，公司通过贸易商向钢厂定制化采购无需预付款，但由于钢厂生产周期以及后续坯料配送和外协加工（如有）的周期较长，存在公司在材料入库前向贸易商支付货款的情形，因而客观上形成对贸易商的预付款项。

公司未在采购合同中约定预付条款，但采购模式的定制化生产及到货的周期导致对贸易商的预付款，与采购合同约定不存在差异。

（2）形成对贸易商预付款是否符合行业惯例

根据宝钢股份公开披露资料，其主要采取全额预收款或定金加带款提货的方式进行结算。对于大多数以宝钢材料为主要原材料的民营用钢企业来说，全额预付材料款会带来较大的资金周转压力，因此需要通过具备资金实力及行业管理经验的钢材贸易商进行垫资采购，从而衍生出了用钢企业-专业钢材贸易商-大型产钢企业的交易模式。

根据恒而达招股说明书，其主要原材料包括热轧钢卷、冷轧合金钢带、高速钢丝、冷轧钢带等，2017-2019 年第一大供应商均为浙江冶金；根据华光新材招股说明书，其主要原材料包括白银、铜、铜磷合金等，浙江冶金为其 2017 年度第一大供应商及 2019 年第二大供应商。

由此可见，特钢、不锈钢、有色金属等行业通过专业贸易商进行采购为行业通用模式。

公司对于贸易商存在预付款则是由于公司特殊钢行业定制化生产的特点所决定的，由本题回复之“2、公司账面存在大额预付款的原因及合理性”可知，公司所需的特殊型号的特钢坯料需要宝钢股份定制生产，生产运输周期较长，尽管在订货时已由贸易商向宝钢垫付了货款，但公司为合理控制资金占用费，在材料到厂入库前向贸易商支付货款，因而客观上形成预付款，具备合理性。

三、结合南方冶金和浙江冶金等主要供应商对发行人的信用政策情况，与供应商其他客户是否存在显著差异，补充说明公司与预付款供应商的业务往来中是否处于劣势地位，是否存在原材料供应和原材料提价风险。

（一）主要供应商对公司的信用政策

报告期内公司主要供应商（报告期各期前五大供应商）对公司的信用政策如下：

最终供应商名称	直接供应商名称	对公司信用政策	同类业务信用政策	占报告期总采购金额比例
宝钢股份	上海宝钢钢材贸易有限公司（宝钢股份销售平台）	带款订货（6 个月承兑免息）	带款订货	9.49%
	上海南方冶金炉料有限公司	根据垫资时间收取垫资服务费	根据垫资时间收取垫资服务费	28.72%
	浙江省冶金物资有限公司	根据垫资时间收取垫资服务费	根据垫资时间收取垫资服务费	27.80%
不特定	上海妙合金属材料有限公司	订货预付 20%订金，款到发货	订货预付 20%订金，款到发货	2.78%
	上海实臻金属科技有限公司	月结 30 天	月结 30 天	3.64%

	司			
	上海川凤金属材料有限公司	月结 30 天	月结 30 天	1.67%
	上海利宏金属材料有限公司	现货：开票后 20 天付款 期货：款清发 货	现货：开票后 20 天付款 期货：款清发 货	2.15%

由上表可见，公司享受的信用政策与主要供应商其他客户不存在显著差异。

（二）公司在与预付款供应商合作中的市场地位以及行业惯例

由上表可知，报告期内公司直接或通过贸易商间接向宝钢股份采购占比超过 65%，构成报告期内公司原材料的主要采购途径。

公司直接向宝钢股份采购模式下，公司需依照宝钢股份统一的信用政策采用预付款方式采购。作为民营企业，公司融资渠道及资金实力有限，全额预付宝钢货款会给带来较大资金压力，只有在资金状况较为宽裕时才采用直接采购模式。因此在直接采购模式下，公司相对于宝钢股份的市场地位及话语权较弱，这是由宝钢股份在行业内领先的市场地位和统一的对外信用政策所决定的。

鉴于宝钢股份对于付款要求十分严格，公司在资金紧张时通过宝钢股份的合作贸易商（如南方冶金、浙江冶金）垫资向宝钢订货，虽然公司最终向贸易商结算的货款中包含了应支付的资金成本，但通过贸易商采购明显缓解了公司的资金压力，因此成为报告期内公司采购原材料的主要方式。

在间接采购模式下，公司直接与宝钢沟通确认订货的牌号、规格、产地、数量、价格及性能要求等，然后向南方冶金或浙江冶金下发采购订单，南方冶金或浙江冶金根据公司需求向宝钢下发订单并预付全部货款。公司每月定期与南方冶金或浙江冶金对账结算，根据自身资金情况支付采购款。在上述采购模式中，南方冶金及浙江冶金主要作用是执行下单指令及垫付资金，宝钢股份知晓相关采购的最终客户是公司，公司能够通过与宝钢股份建立的长期合作关系取得定制化采购的资格并确保货源稳定，并不依赖贸易商建立采购渠道。另一方面，南方冶金、浙江冶金向宝钢的订单价格由公司与宝钢协商确定，南方冶金、浙江冶金不参与采购价格制定。

因此相对于南方冶金、浙江冶金等贸易商，公司能够享有较为宽松的账期，并且控制采购的具体种类、价格、交期等关键信息，公司并不处于劣势地位。

虽然公司对南方冶金、浙江冶金存在预付款，但这是由采购原材料固有的生产和到货周期所决定的（具体分析参见本题回复之二/（二）/“2、公司账面存在大额预付款的原因及合理性”），南方冶金、浙江冶金等贸易商已在向宝钢股份订货时即为公司全额垫付了采购款项，公司出于节约资金占用费支出等原因在材料入库前与贸易商结算垫付的采购款，并不代表公司在与贸易商的交易中处于弱势地位。

（三）公司原材料供应稳定性及提价风险

1、公司原材料供应稳定性

（1）公司并不依赖贸易商建立采购渠道，公司已与主要原材料最终供应商宝钢股份建立长期稳定合作关系

由上可知，贸易商在公司采购过程中主要承担垫付资金及下发订单的作用，公司直接与宝钢沟通确认订货的牌号、规格、产地、数量、价格及性能要求等信息，根据公司、南方冶金、浙江冶金、宝钢股份四方签署的合作协议，公司委托南方冶金、浙江冶金在上海宝钢钢材贸易有限公司（宝钢股份销售平台）以公司为最终用户订购特钢坯料的模式已受到宝钢股份认可，报告期内公司在资金较为宽裕时也直接向宝钢股份进行采购，充分说明公司并不依赖贸易商建立对宝钢股份的采购渠道。

公司与宝钢股份合作历史悠久，双方已建立长期稳定合作关系，并成立了联合工作室，共同开展汽车零部件精冲钢应用技术研究。在为公司提供特钢坯料的同时，宝钢股份也通过公司开拓终端应用市场，了解终端客户对材料性能的需求趋势，双方在市场开拓、技术研发等方面形成了互利共赢的深入合作关系。

（2）公司主要原材料供应商宝钢股份实力雄厚

公司原材料特钢坯料主要供应商为宝钢股份。由于公司产品主要应用于汽车精冲零部件，汽车整车厂对精冲零部件质量可靠性与稳定性要求较高，通常要求对零部件厂及其上游原材料供应商进行全产业链认证。宝钢股份作为国有龙头钢

铁企业，成为下游客户使用国产材料替代进口材料的首要选择之一。宝钢股份作为全球碳钢品种最为齐全的钢铁企业之一，建有上海宝山、武汉青山、湛江东山、南京梅山等主要制造基地，具有较高的研发实力和生产能力，能够充分保证产品质量与供货稳定性。

(3) 除宝钢股份外，国内外仍有多家知名钢厂可供应公司所需原材料

公司原材料生产厂商较多，除宝钢股份外，对于客户未指定上游材料生产厂商的订单，公司结合原材料价格、性能、质量稳定性与供货情况等，亦可择优采购宝钢股份或华菱涟钢、新钢股份、南钢股份、浦项钢铁等国内外钢厂生产的产品满足材料供应需求。

综上所述，公司原材料供应具有稳定性。

2、公司原材料采购价格与市场价格波动趋势一致，但供应商单方大幅提价风险较小

(1) 贸易商并不参与原材料价格制定，公司主要原材料由宝钢股份进行定价

虽然公司通过贸易商采购，但贸易商主要职能为垫付资金和下发订单，并不参与原材料价格的制定，公司主要原材料价格由最终供应商宝钢股份根据其内部定价体系，综合考虑国际铁矿石价格、冶炼成本、供求关系等因素后最终确定，公司与贸易商结算的价格均系在宝钢股份原材料出厂价基础上综合垫资时间、运费等因素而确定，在现有采购模式下贸易商单方提价的风险极小。

报告期内，公司原材料主要为特钢坯料。下图中，特钢综合价格指数显示，2017年至2018年，特钢价格有小幅上升，2018年以来，特钢价格总体保持平稳。2020年末以来，受全球经济复苏等多重因素影响，包括钢铁在内的大宗商品均呈现较快的上涨趋势。报告期内，公司主要向宝钢股份定制化采购特钢坯料，根据公开资料显示，宝钢集团近年来热轧平整卷出厂价走势存在一定波动，与钢材市场总体变动趋势基本保持一致。



数据来源：钢联数据

(2) 原材料市场供应充足，特钢坯料价格受铁矿石走势、供求关系、宏观经济等多种因素影响

钢铁工业作为现代化工业化国家的基础工业之一，发展历史悠久，我国作为钢铁大国，钢铁产量常年位居世界第一，近年来我国重点推进高速铁路、核电、汽车、船舶与海洋工程等领域重大技术装备所需高端钢材品种的研发和推广应用，特钢产量呈现稳定增长的局面，原材料市场供应充足。与普钢相比，特钢产品种类繁多、总量相对较小、专业性强、下游需求较为分散，特钢坯料价格虽然受铁矿石原料价格走势、供求关系及全球宏观经济形势等多种因素的影响，但长期来看总体保持了相对稳定的供需格局。

(3) 公司产品定价时考虑原材料价格波动因素

公司产品定价时通常在钢材市场价格基础上与客户协商确定具体产品售价，因此公司能根据市场价格变动对产品销售价格作出调整，在一定程度上通过提价将原材料市场的上涨压力转嫁传导至下游客户。钢材市场价格变动信号通常由国内各大钢厂向市场释放，公司根据原材料价格变动向下游客户提出的产品价格调整要求，上述将原材料价格变动转嫁至下游客户的调价政策符合行业惯例。报告期内，公司产品销售单价变动趋势与原材料采购单价变动趋势基本一致，公司能够保持一定程度的购销价差，故供应商单方大幅度提价对公司盈利能力造成的影响较为有限。

综上所述，公司原材料市场价格总体保持稳定，供应商单方大幅度提价的风险较小。

【申报会计师核查情况】

（一）核查过程

1、访谈公司董事长、总经理及主要供应商，了解宝钢对其客户的订货规模要求和付款条件，了解公司原材料采购的主要方式与途径，比较直接向宝钢采购与通过中间商向宝钢采购的价格差异和付款模式差异。

2、了解公司采购、生产、发货周期，分析报告期公司原材料采购计划的合理性；分析公司资金状况，判断公司报告期主要通过南方冶金、浙江冶金等贸易商向宝钢采购原材料的合理性和必要性。

3、抽查预付主要供应商款项的付款凭证，核对有关合同订单的数量、单价、金额，查验公司预付款项的付款审批流程；抽查有关原材料入库单证，核对相关订单信息，分析预付款项实际到货入库时间的合理性。

4、了解报告期末预付款项挂账余额较大且逐年增幅较大的原因，查验报告期期后预付款项采购原材料的实际入库时间、数量、金额，判断期末预付款项余额挂账的真实性、合理性。

5、走访主要供应商，核查公司与主要供应商是否存在关联关系，对比公司向各主要供应商的采购价格及具体构成，分析价格的公允性，判断是否存在利益输送。

6、向公司主要原材料供应商发函询证报告期各期末的预付款项余额。

7、通过查阅南方冶金和浙江冶金的工商资料信息，确认南方冶金、浙江冶金的股权结构情况；核查公司、控股股东及实际控制人、主要关联方的银行流水情况，关注是否存在与南方冶金、浙江冶金高管或销售经办人员的异常资金往来；取得公司与南方冶金、浙江冶金的年度框架协议，通过核查公司具体订货单据、入库单、付款情况等明确公司订货周期及预付账款形成原因；搜索行业公开信息并对宝钢股份进行现场访谈，确认通过贸易商采购原材料是否为行业常见模式。

8、取得公司与主要供应商的采购合同，对公司南方冶金、浙江冶金等主要供应商进行实地访谈，了解供应商同类业务信用政策情况；搜集原材料市场历史价格变动趋势，了解原材料价格波动因素，分析原材料供应及提价风险。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期，由于钢厂生产周期、特钢坯料配送和外加工（如有）的周期较长，存在公司在材料入库前向贸易商支付货款的情形，公司客观上形成对贸易商的预付款项，报告期内预付款大幅增长且增长较快具有合理性；公司预付款项期后结转与原材料入库情况良好，不存在大额预付款项较长未结转的情形。

2、报告期内，南方冶金与浙江冶金与公司控股股东、实际控制人及关联方不存在业务或者资金往来，除南方冶金经理张坚为公司持股 2.14%的股东奚晓凤之配偶外，公司与南方冶金及浙江冶金的高管或销售经办人员不存在特殊利益关系。

3、南方冶金、浙江冶金等主要供应商对公司的信用政策与其对其他客户的信用政策不存在明显差异；公司与宝钢股份建立了长期稳定的合作关系，原材料采购并不依赖贸易商建立采购渠道，且南方冶金、浙江冶金不参与采购价格制定，公司不处于劣势地位，不存在原材料供应和原材料提价风险。

问题 10.关于存货

申报材料显示：

（1）报告期内，公司存货账面金额分别为 11,254.36 万元、11,989.67 万元、13,476.64 万元和 14,067.83 万元，占各期末流动资产的比例分别为 35.92%、32.48%、32.12%和 32.64%。发行人存货主要分为原材料、委托加工材料、在产品及半成品、库存商品和发出商品，报告期内上述细分存货类别余额及占比均存在明显波动。

（2）发行人存货结构报告期变动较大，发行人主要原材料为热轧宽幅特钢坯料和粗冷轧宽幅特钢坯料，粗冷轧宽幅特钢坯料的采购价格报告期内持续下

滑。

请发行人：

（1）结合材料采购与生产周期、销售周期、等相关因素，详细分析并披露各期末各项存货的库龄是否与前述周期一致，各期末存货余额结构特征与产品结构和生产特点是否相符；说明发行人存货构成结构变化的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异。结合在手订单和期后销售情况进一步披露各期末存货的订单覆盖率和期后销售实现情况。

（2）结合生产加工业务流程，说明半成品与在产品的划分依据；说明 2019 年半成品及在产品金额上升，库存商品和原材料金额占比下滑的原因及合理性，是否存在滞销风险，并对比可比公司 2019 年的存货结构变化，说明是否与行业变化趋势保持一致。

（3）区分热轧宽幅特钢坯料、粗冷轧宽幅特钢坯料，分别披露对应原材料的单位成本、数量、金额和占比；对比前述原材料的公开市场报价的波动情况，披露发行人未对原材料计提跌价准备是否合理、谨慎。区分库存商品中碳素结构钢、合金结构钢和特种用途钢，分别披露报告期内对应的单位成本、数量、金额；对比前述产品的单位成本和各期的销售单价，披露对库存商品的存货跌价准备计提是否充分；对比同行业可比公司，披露存货跌价准备计提的充分性。

（4）补充披露发行人发出商品的库龄、对应客户、期后结转主营业务成本、对发出商品的控制措施及有效性等情况；对比同行业可比公司发出商品的余额和占比，披露是否存在重大差异，如是，请进一步披露原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、结合材料采购与生产周期、销售周期、等相关因素，详细分析并披露各期末各项存货的库龄是否与前述周期一致，各期末存货余额结构特征与产品结构和生产特点是否相符；说明发行人存货构成结构变化的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异。结合在手订单和期后销售情况进一步披露各期末存货的订单覆盖率和期后销售实现情况。

（一）结合材料采购与生产周期、销售周期等相关因素，详细分析并披露各期末各项存货的库龄是否与前述周期一致，各期末存货余额结构特征与产品结构和生产特点是否相符；说明发行人存货构成结构变化的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异。

1、发行人存货库龄及存货结构情况

报告期各期末，公司存货余额构成、各项存货库龄明细如下：

单位：万元、%

2021/6/30						
项目	账面余额	占比	存货库龄			
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年
原材料	10,227.88	50.30	10,188.83	23.21	15.83	—
委托加工材料	729.82	3.59	700.07	29.75	—	—
在产品及半成品	3,976.13	19.56	3,967.86	8.18	0.09	—
库存商品	4,611.21	22.68	4,544.26	51.83	8.48	6.63
发出商品	787.17	3.87	787.17	—	—	—
合计	20,332.20	100.00	20,188.18	112.98	24.40	6.63
2020/12/31						
项目	账面余额	占比	存货库龄			
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年
原材料	4,643.37	31.02	4,550.48	58.79	34.10	—
委托加工材料	1,397.85	9.34	1,343.44	47.94	6.47	—
在产品及半成品	5,361.65	35.82	5,314.14	42.10	5.07	0.34
库存商品	2,851.07	19.05	2,791.54	44.43	9.46	5.64
发出商品	712.73	4.76	708.63	4.10	—	—
合计	14,966.67	100.00	14,708.23	197.37	55.10	5.98
2019/12/31						

项目	账面余额	占比	存货库龄			
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年
原材料	3,399.83	25.18	3,262.08	132.49	5.26	—
委托加工材料	1,362.98	10.09	1,325.44	37.55	—	—
在产品及半成品	5,905.42	43.73	5,862.97	32.62	9.47	0.35
库存商品	2,166.26	16.04	2,093.43	58.30	14.53	—
发出商品	669.41	4.96	656.85	12.55	—	—
合计	13,503.89	100.00	13,200.78	273.51	29.25	0.35
2018/12/31						
项目	账面余额	占比	存货库龄			
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年
原材料	4,352.08	36.27	4,306.17	45.91	—	—
委托加工材料	1,219.32	10.16	1,211.54	7.78	—	—
在产品及半成品	2,511.17	20.93	2,496.92	13.89	0.36	—
库存商品	3,459.76	28.83	3,406.69	51.36	1.71	—
发出商品	457.14	3.81	457.14	—	—	—
合计	11,999.46	100.00	11,878.46	118.94	2.07	—

报告期各期末，公司存货余额分别为 11,999.46 万元、13,503.89 万元、14,966.67 万元和 **20,332.20 万元**，存货余额规模较大且整体呈增长趋势，主要是由于公司存货整体周转期较长以及生产规模逐年扩大所致。报告期各期末存货账面余额中，库龄超过一年的存货金额及占比很小，平均占比为 **1.36%**。

报告期各期末，公司存货库龄占比情况如下：

单位：万元、%

库龄	2021/6/30		2020/12/31		2019/12/31		2018/12/31		报告期平均	
	存货余额	占比	存货余额	占比	存货余额	占比	存货余额	占比	存货余额	占比
1 年以内	20,188.18	99.29	14,708.23	98.27	13,200.78	97.76	11,878.46	98.99	14,993.91	98.64
1-2 年	112.98	0.56	197.37	1.32	273.51	2.02	118.94	0.99	175.70	1.16
2-3 年	24.40	0.12	55.10	0.37	29.25	0.22	2.07	0.02	27.71	0.18
3-4 年	6.63	0.03	5.98	0.04	0.35	0.00	—	—	3.24	0.02
合计	20,332.20	100.00	14,966.67	100	13,503.89	100.00	11,999.46	100.00	15,200.56	100.00
其中： 1 年以上	144.01	0.71	258.44	1.73	303.11	2.24	121.01	1.01	206.65	1.36

2、发行人存货规模、存货库龄、存货余额结构与材料采购与生产周期、销售周期以及发行人产品结构和生产特点的匹配性

公司主要采用以销定产加合理备货的生产经营模式，公司主要客户通常定期下达采购订单，并会根据其自身生产需要下达未来 2-3 个月的采购预测。公司根据客户的采购订单及预测组织采购生产并进行合理备货，以满足客户需求。报告期各期末存货规模均处在较高水平，各期末存货库龄及余额结构与材料采购周期、生产周期、销售周期以及公司产品结构和生产特点相匹配，具体分析如下：

（1）采购周期

公司原材料以定制化的特钢坯料为主，公司采购周期为原材料采购及原材料外协加工周期，公司原材料采购周期较长。一方面宝钢股份生产特钢坯料周期较长，公司需提前下达特钢坯料采购订单。另一方面，公司采购的热轧特钢坯料通常需由外协厂商进行酸洗，规格尺寸较大的特钢坯料通常也需要通过外协进行纵剪与坯料退火加工。综合考虑钢厂生产周期、外协加工以及物流配送等因素，公司采购周期为 40-100 天不等。具体情况如下：

单位：天

是否需外协加工	订货周期	钢厂生产周期	外协加工周期	配送周期	合计所需时间
需要加工	10-20	30-45	20-30	1-5	60-100
无需加工	10-20	30-45	-	1-5	40-70

由上表可见，由于原材料定制化生产及酸洗等外加工因素，公司采购周期较长，导致存货结构中原材料及委托加工材料占比较高，存货结构中原材料及委托加工材料的余额占比及库龄分布与公司采购周期相匹配。

（2）生产周期

公司产品为定制化生产的精密冲压特钢材料，根据客户要求及生产工艺的不同，公司生产周期约为 15-30 天。公司生产工序需根据不同客户不同订单对材料屈服强度、表面平整度、规格厚度、尺寸公差等定制化需求而进行定制化的安排，包括多道次精密冷轧和球化退火、去应力退火、再结晶退火等多种热处理工序等。虽然不同产品的生产周期有一定差异，但通常自下达生产工单到成品入库需要 15-30 天。

公司产品的生产周期与公司存货中在产品与半成品结构占比（低于原材料及委托加工材料但高于库存商品及发出商品）及库龄分布（以一年以内为主）相匹配。

（3）销售周期

公司产品均采用直销模式，公司产品销售自产品入库至确认销售收入的周期根据公司安全库存要求、客户交付需求及运输周期差异而有所不同，整体而言公司销售周期通常在 15-30 天左右。

公司产成品销售周期较短也与库存商品及发出商品余额占比较低以及库龄较短（一年以内为主）相吻合。

（4）公司生产经营特点与存货情况的匹配性

① 与存货周转率及存货规模的匹配性

报告期各期公司存货周转率情况如下：

时间	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
存货周转率（次）	4.23	3.93	3.48	3.74
存货周转天数（天）	86.36	92.80	104.89	97.59

注：2021 年 1-6 月数据为年化数据。

由上述分析可见，公司采购周期、生产周期及销售周期合计天数（60-140 天）与公司存货周转天数相匹配。

公司生产组织形式带有明显的定制化特点，需要根据客户定制化的需求进行原材料定制化采购，并对原材料进行定制化的生产加工。为保证合理库存及时向客户交付产品，公司采用以销定产加合理备货的生产经营模式，报告期内，公司存货余额规模较大，存货周转率较低。

② 与存货结构及存货库龄的匹配性

由上述分析可见，公司各期末存货余额中，原材料及委托加工材料居多、在产品及半成品其次、库存商品及发出商品较少的结构特征整体上亦与公司采购周期最长、生产周期其次、销售周期最短的情况相吻合，符合公司产品结构和生产特点。

公司各期末各项存货的库龄绝大部分均在一年以内，仅有很少量的存货因客户订单暂缓等原因库龄超过一年，存货库龄与采购周期、生产周期、销售周期以及存货周转率相匹配。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（二）流动资产构成及变动情况分析”之“6、存货”补充披露上述内容。

3、同行业可比公司存货构成及变化情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货构成及变动情况对比如下：

单位：万元、%

2021/6/30						
项目	公司		金财互联		甬金股份	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
在途物资	—	—	—	—	106.68	0.10
周转材料	—	—	936.07	2.71	—	—
原材料	10,227.88	50.30	7,885.72	22.82	33,212.20	30.73
委托加工材料	729.82	3.59	—	—	—	—
材料类小计	10,957.70	53.89	8,821.79	25.53	33,318.88	30.83
在产品及半成品	3,976.13	19.56	12,602.34	36.46	23,620.45	21.86
库存商品	4,611.21	22.68	726.26	2.10	48,021.18	44.43
发出商品	787.17	3.87	12,411.53	35.91	3,111.04	2.88
产成品类小计	5,398.38	26.55	13,137.79	38.01	51,132.22	47.31
存货余额合计	20,332.20	100.00	34,561.91	100.00	108,071.56	100.00
2020/12/31						
项目	公司		金财互联		甬金股份	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
在途物资	—	—	—	—	3,212.17	4.52
周转材料	—	—	735.96	2.30	—	—
原材料	4,643.37	31.03	5,190.00	16.22	18,456.76	25.95
委托加工材料	1,397.85	9.34	—	—	—	—
材料类小计	6,041.22	40.37	5,925.96	18.52	21,668.93	30.47
在产品及	5,361.65	35.82	13,127.45	41.01	13,294.10	18.69

半成品						
库存商品	2,851.07	19.05	179.01	0.56	32,641.06	45.90
发出商品	712.73	4.76	12,774.36	39.91	3,516.42	4.94
产成品类小计	3,563.80	23.81	12,953.37	40.47	36,157.48	50.84
存货余额合计	14,966.67	100.00	32,006.78	100.00	71,120.51	100.00
2019/12/31						
项目	公司		金财互联		甬金股份	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
在途物资	—	—	—	—	780.1	1.53
周转材料	—	—	262.24	1.03	—	—
原材料	3,399.83	25.18	5,896.91	23.24	17,369.10	33.98
委托加工材料	1,362.98	10.09	—	—	—	—
材料类小计	4,762.81	35.27	6,159.15	24.27	18,149.20	35.51
在产品及半成品	5,905.42	43.73	7,358.54	29.00	11,357.21	22.22
库存商品	2,166.26	16.04	367.74	1.45	19,692.72	38.52
发出商品	669.41	4.96	11,490.48	45.28	1920.69	3.76
产成品类小计	2,835.67	21.00	11,858.22	46.73	21,613.41	42.28
存货余额合计	13,503.89	100.00	25,375.91	100.00	51,119.83	100.00
2018/12/31						
项目	公司		金财互联		甬金股份	
	金额	占比	金额	金额	金额	占比
在途物资					415.75	0.92
周转材料	—	—	573.19	1.93	—	—
原材料	4,352.08	36.27	5,835.15	19.65	10,953.73	24.27
委托加工材料	1,219.32	10.16	—	—	—	—
材料类小计	5,571.40	46.43	6,408.34	21.58	11,369.48	25.18
在产品及半成品	2,511.17	20.93	6,057.40	20.40	8,182.36	18.13
库存商品	3,459.76	28.83	858.64	2.89	23,313.35	51.65
发出商品	457.14	3.81	16,370.04	55.13	2276.12	5.04
产成品类小计	3,916.90	32.64	17,228.68	58.02	25,589.47	56.69
存货余额合计	11,999.46	100.00	29,694.41	100.00	45,141.31	100.00

(1) 公司存货构成结构及变化原因

单位：万元、%

项目	2021/6/30	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31	报告期平均	
					金额	占比
原材料	10,227.88	4,643.37	3,399.83	4,352.08	5,655.79	37.21
委托加工材料	729.82	1,397.85	1,362.98	1,219.32	1,177.49	7.75
材料类小计	10,957.70	6,041.22	4,762.81	5,571.40	6,833.28	44.95
在产品及半成品	3,976.13	5,361.65	5,905.42	2,511.17	4,438.59	29.20
库存商品	4,611.21	2,851.07	2,166.26	3,459.76	3,272.07	21.53
发出商品	787.17	712.73	669.41	457.14	656.61	4.32
产成品类小计	5,398.38	3,563.80	2,835.67	3,916.90	3,928.68	25.85
余额小计	20,332.20	14,966.67	13,503.89	11,999.46	15,200.56	100.00
跌价准备	36.45	24.77	27.25	9.80	—	
账面金额	20,295.75	14,941.90	13,476.64	11,989.67	—	

由上表可见，报告期各期末，公司三大类存货的平均规模及平均占比分别为：原材料及委托加工材料合计 **6,833.28** 万元，占 **44.95%**；在产品及半成品 **4,438.59** 万元，占 **29.20%**；库存商品及发出商品合计 **3,928.68** 万元，占 **25.85%**。

报告期各期，公司存货总体规模呈增长趋势，但各期存货结构存在一定的变动。与报告期各期各类存货的平均余额规模和平均占比相比，2020 年末的存货构成结构与平均结构基本一致，变动不大。2018 年末公司库存商品规模较大；2019 年末在产品及半成品的规模及占比有所提升；**2021 年 6 月末原材料的规模较以前年度大幅提升。**

2018 年末公司存货构成结构发生较大变化的原因是 2018 年公司各月的发货量和销售量较为平稳，第四季度未出现销售高峰，因此 2018 年末库存商品结存较多、在产品及半成品规模减少；2019 年末公司存货构成结构发生较大变化，主要是因为 2019 年 7 月 1 日起国家第六阶段机动车污染物排放标准（“国六”）实施，下游汽车零部件客户增加国六车型的备货，加之中央及各地密集出台汽车消费提振政策鼓励汽车生产及消费，公司订单大幅增长，期末在手订单大量增加，当年下半年销售及发货量大幅度增长，期末库存商品有所减少，在产品及半成品比上年明显增加。**2021 年 6 月末，公司订单规模及营业收入持续增长，当期备**

货力度较大，加之原材料价格上涨，公司当期末存货中的原材料占比较高。

(2) 公司存货结构变动与可比公司对比情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司三大类存货的构成占比情况如下：

单位：%

存货类别	报告期	公司	可比上市公司	
			金财互联	甬金股份
材料类	2021/6/30	53.89	25.53	30.83
	2020/12/31	40.37	18.52	30.47
	2019/12/31	35.27	24.27	35.51
	2018/12/31	46.43	21.58	25.18
	报告期各期平均	43.99	22.48	30.50
在产品及半成品	2021/6/30	19.56	36.46	21.86
	2020/12/31	35.82	41.01	18.69
	2019/12/31	43.73	29.00	22.22
	2018/12/31	20.93	20.40	18.13
	报告期各期平均	30.01	31.72	20.23
产成品类	2021/6/30	26.55	38.01	47.31
	2020/12/31	23.81	40.47	50.84
	2019/12/31	21.00	46.73	42.28
	2018/12/31	32.64	58.02	56.69
	报告期各期平均	26.00	45.81	49.28

与同样以热处理为核心业务的金财互联相比，公司存货结构中原材料占比偏高而产成品占比偏低，在产品比重基本一致，主要原因有：（1）金财互联热处理业务以受托加工（包工不包料）为主，热处理加工的材料通常由客户提供，而公司热处理的原材料主要由公司采购，因此金财互联原材料占比偏低；（2）金财互联除热处理加工外还经营热处理设备业务，根据金财互联招股说明书披露，其热处理设备的生产及发货后在客户的安装调试需要一定的周期，且金财互联大型热处理设备的比例不断提高，造成其存货中的产成品尤其是发出商品的比例较高，导致其产成品占比高于公司。

与甬金股份相比，公司材料类存货占比较高而产成品占比较低，主要原因为甬金股份生产的宽幅冷轧不锈钢板带为大批量生产工艺，而公司产品主要以小批

量定制化生产为主，原材料采购周期较长，且采用以销定产的生产经营模式，产品订单覆盖率较高，销售周期相对较短，故公司存货中材料类占比较高，产成品类存货较少。

（二）结合在手订单和期后销售情况进一步披露各期末存货的订单覆盖率和期后销售实现情况。

1、报告期各期末，公司存货在手订单数量及覆盖率情况如下：

单位：吨

项目	2021/6/30	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
在手订单数量	22,736.12	20,719.47	17,926.75	10,764.16
期末库存商品数量	6,994.27	5,062.93	3,767.90	5,897.75
期末发出商品数量	1,236.12	1,284.47	1,219.89	810.63
期末在产品及半成品数量	6,578.75	10,222.85	11,891.51	4,874.40
在手订单覆盖率	153.53%	125.04%	106.21%	92.93%

注：在手订单覆盖率=在手订单数量/（期末库存商品数量+期末发出商品数量+期末在产品及半成品数量）

由上表可见，公司报告期各期末的在手订单数量充足，基本可以覆盖库存商品、发出商品、在产品及半成品数量。

2、公司存货的期后销售实现情况

截至本问询回复出具之日，公司存货的期后销售实现和结转情况如下：

单位：吨

项目	2021/6/30	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
期末库存商品数量	6,994.27	5,062.93	3,767.90	5,897.75
期末发出商品数量	1,236.12	1,284.47	1,219.89	810.63
期后尚未实现销售数量	2,393.33	258.08	29.81	1.52
期后已实现销售数量	5,837.06	6,089.32	4,957.98	6,706.86
期后已实现销售比例	70.92%	95.93%	99.40%	99.98%

注：1、期后已实现销售比例=期后已实现销售数量/（期末库存商品数量+期末发出商品数量）

2、上表中期后销售实现情况指报告期各期末的产成品（库存商品+发出商品）分别在期后截至2021年8月31日的销售情况。

由上表可见，报告期各期末，除极少量因客户订单推迟原因或公司备货原因尚未实现销售外，公司库存商品及发出商品中绝大部分已在期后实现销售，期末

结存存货的销售情况良好。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（二）流动资产构成及变动情况分析”之“6、存货”补充披露上述内容。

二、结合生产加工业务流程，说明半成品与在产品的划分依据；说明 2019 年半成品及在产品金额上升，库存商品和原材料金额占比下滑的原因及合理性，是否存在滞销风险，并对比可比公司 2019 年的存货结构变化，说明是否与行业变化趋势保持一致。

（一）发行人半成品与在产品划分依据

公司产品主要以热轧宽幅特钢坯料为原材料，通过酸洗、纵剪、精密冷轧和热处理工艺实现特殊规格、特定厚度精度、表面质量以及特殊力学性能等要求，最后经平整、纵剪等工序满足客户所需的规格尺寸，其中精密冷轧和热处理为公司核心工艺环节。

由于热轧特钢坯料表面氧化铁皮需经酸洗后才能进行精密冷轧，而酸洗加工需特定的设备及资质，因此公司将采购的热轧原材料委托给具备相应资质的外协厂进行酸洗处理；此外，由于特钢坯料纵剪、坯料退火等设备规格有特定要求，报告期内受产能设备限制，公司部分工艺简单、技术门槛较低的纵剪与坯料退火工序亦采取外协方式。

根据生产加工业务流程，公司对半成品与在产品的划分依据为：半成品是指公司办理材料领用出库手续，经自行生产或外协加工，已完成酸洗、坯料退火等初步加工工序，办理了半成品入库，等待公司进一步生产加工的尚未完工产品；在产品是指公司生产部门从原材料、半成品仓库领出，已处于或即将处于产线加工过程的物料。

（二）2019 年末存货结构变动的原因及合理性

公司 2019 年末半成品及在产品金额上升，库存商品和原材料金额占比下滑的主要原因是 2019 年 7 月 1 日起国家第六阶段机动车污染物排放标准（“国六”）实施，下游汽车零部件客户增加国六车型的备货，加之中央及各地密集出台汽车

消费提振政策鼓励汽车生产及消费，公司订单相应增长，2019 年期末在手订单大量增加，公司产销两旺，期末库存商品大幅度减少，同时为满足客户交货需求，生产投料大量增加，当年末公司半成品及在产品上升，库存商品和原材料金额占比下滑。根据 2019 年末在手订单覆盖率、2019 年末存货的期后销售实现情况（详见本题一（二）2、公司存货的期后销售实现情况所述），公司 2019 年末存货不存在滞销风险。

根据公司与可比公司 2019 年末存货结构对比情况（详见本题一（一）3、同行业可比公司存货构成及变化情况所述），可比公司 2019 年末在产品及半成品占比普遍上升，产成品类占比普遍下降。报告期各期末，公司存货构成结构的总体变化趋势与行业整体变化趋势保持一致。

三、区分热轧宽幅特钢坯料、粗冷轧宽幅特钢坯料，分别披露对应原材料的单位成本、数量、金额和占比；对比前述原材料的公开市场报价的波动情况，披露发行人未对原材料计提跌价准备是否合理、谨慎。区分库存商品中碳素结构钢、合金结构钢和特种用途钢，分别披露报告期内对应的单位成本、数量、金额；对比前述产品的单位成本和各期的销售单价，披露对库存商品的存货跌价准备计提是否充分；对比同行业可比公司，披露存货跌价准备计提的充分性。

（一）区分热轧宽幅特钢坯料、粗冷轧宽幅特钢坯料，分别披露对应原材料的单位成本、数量、金额和占比；对比前述原材料的公开市场报价的波动情况，披露发行人未对原材料计提跌价准备是否合理、谨慎。

1、区分热轧宽幅特钢坯料、粗冷轧宽幅特钢坯料，分别披露对应原材料的单位成本、数量、金额和占比；

报告期各期末，公司原材料区分热轧宽幅特钢坯料、粗冷轧宽幅特钢坯料的情况如下：

单位：吨、元/吨、万元

2021 年 1-6 月				
项目	数量	单位成本	金额	占比
热轧宽幅特钢坯料	14,667.01	5,369.69	7,875.72	77.00%
粗冷轧宽幅特钢坯料	2,741.83	6,078.48	1,666.62	16.29%

其他	—	—	685.54	6.70%
原材料合计	17,408.84	—	10,227.88	100.00%
2020/12/31				
项目	数量	单位成本	金额	占比
热轧宽幅特钢坯料	8,406.27	4,270.58	3,589.96	77.31%
粗冷轧宽幅特钢坯料	710.25	5,201.64	369.44	7.96%
其他	—	—	683.97	14.73%
原材料合计	9,116.51	—	4,643.37	100.00%
2019/12/31				
项目	数量	单位成本	金额	占比
热轧宽幅特钢坯料	5,018.38	4,426.53	2,221.40	65.34%
粗冷轧宽幅特钢坯料	1,373.19	4,768.34	654.78	19.26%
其他	—	—	523.64	15.40%
原材料合计	6,391.57	—	3,399.83	100.00%
2018/12/31				
项目	数量	单位成本	金额	占比
热轧宽幅特钢坯料	5,902.54	4,520.43	2,668.20	61.31%
粗冷轧宽幅特钢坯料	2,503.88	5,221.17	1,307.32	30.04%
其他	—	—	376.56	8.65%
原材料合计	8,406.41	—	4,352.08	100.00%

注：报告期内公司采购的其他原材料为少量机物料等辅助材料、不锈钢卷材及镀锌卷材。

2、对比前述原材料的公开市场报价的波动情况，披露发行人未对原材料计提跌价准备是否合理、谨慎。

报告期各期末，公司原材料期末成本与原材料公开市场期末报价的对比情况如下：

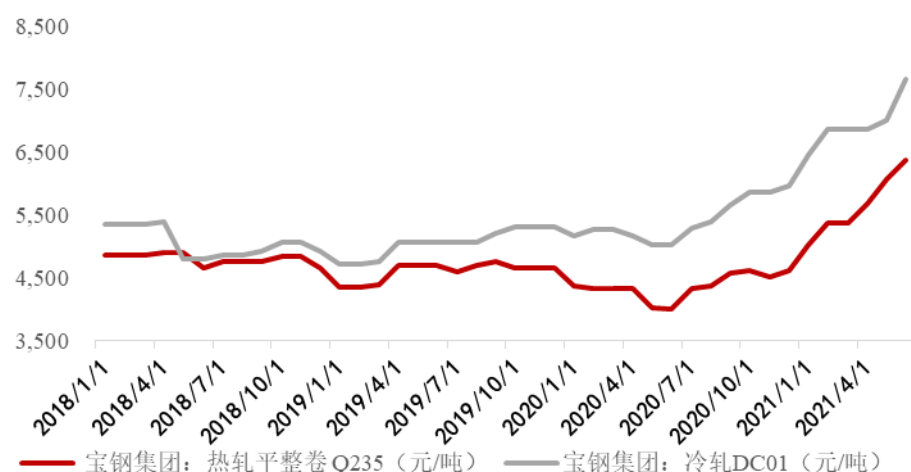
单位：元/吨

公司原材料期末单位成本	2021/6/30	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
热轧宽幅特钢坯料	5,369.69	4,270.58	4,426.53	4,520.43
粗冷轧宽幅特钢坯料	6,078.48	5,201.64	4,768.34	5,221.17

原材料公开市场期末报价	2021 年 二季度	2020 年 四季度	2019 年 四季度	2018 年 四季度
热轧优质带钢市场价格	6,041.67	4,591.67	4,652.00	4,785.00
冷轧优质带钢市场价格	7,187.67	5,894.33	5,316.00	5,016.00

注：公司原材料以宽幅特钢坯料为主，且考虑公司的材料采购周期，选取了市场交易量较大的热轧 Q235 平整卷优质带钢、冷轧 DC01 各报告期内最近一个季度的市场价格进行比较。

报告期内原材料的市场价格变动趋势情况如下：



数据来源：钢联数据

由上表可见，报告期内公司原材料的期末材料成本与市场价格变动趋势一致，不存在明显差异，公司原材料采购及市场价格波动幅度不超过 20%，未出现剧烈波动。

虽然公司产品成本受原材料价格波动的影响较大，但由于行业产品定价普遍采用参照原材料价格波动进行调整的定价机制，公司可通过调整产品销售价格一定程度上消化原材料价格波动的风险，因此，原材料价格波动对公司毛利率的影响相对较小。**报告期各期**，在原材料价格波动的背景下，公司毛利率分别达到 21.16%、22.42%、21.34%和 **23.30%**，**基本保持稳定**。

报告期各期末，公司以销售合同订单价格为基础对原材料可变现净值进行减值测试，由于销售价格中体现原材料价格的波动情况，并且公司毛利空间基本能够覆盖原材料价格波动，经测算公司原材料可变现净值大于账面成本，因此，公司不需要计提原材料跌价准备。

综上，经测算的各期末原材料可变现净值高于成本，因此公司报告期末对原材料计提跌价准备是合理、谨慎的。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（二）流动资产构成及变动情况分析”之“6、存货”补充披露上述内容。

（二）区分库存商品中碳素结构钢、合金结构钢和特种用途钢，分别披露报告期内对应的单位成本、数量、金额；对比前述产品的单位成本和各期的销售单价，披露对库存商品的存货跌价准备计提是否充分；对比同行业可比公司，披露存货跌价准备计提的充分性。

1、区分库存商品中碳素结构钢、合金结构钢和特种用途钢，分别披露报告期内对应的单位成本、数量、金额；对比前述产品的单位成本和各期的销售单价，披露对库存商品的存货跌价准备计提是否充分；

报告期各期末，公司库存商品中碳素结构钢、合金结构钢和特种用途钢的情况如下：

单位：万元、吨、元/吨

项目	2021/6/30 2021 年 1-6 月	2020/12/31 2020 年度	2019/12/31 2019 年度	2018/12/31 2018 年度
碳素结构钢：				
库存商品金额	2,425.25	1,608.03	1,331.98	1,761.53
库存商品数量	3,894.49	2,994.76	2,550.69	3,194.62
库存商品单位成本	6,227.40	5,369.50	5,222.04	5,514.07
平均销售单价	7,191.74	6,497.17	6,508.60	6,676.28
差异	964.34	1,127.67	1,286.56	1,162.21
合金结构钢：				
库存商品金额	1,486.92	868.68	458.06	982.42
库存商品数量	2,185.10	1,404.58	763.29	1,614.89
库存商品单位成本	6,804.84	6,184.63	6,001.16	6,083.51
平均销售单价	8,282.92	7,709.52	7,711.34	7,914.15
差异	1,478.08	1,524.89	1,710.18	1,830.64

项目	2021/6/30 2021 年 1-6 月	2020/12/31 2020 年度	2019/12/31 2019 年度	2018/12/31 2018 年度
特种用途钢:				
库存商品金额	589.70	338.74	280.43	715.81
库存商品数量	821.06	518.03	417.85	1,088.24
库存商品单位成本	7,182.24	6,539.10	6,711.18	6,577.64
平均销售单价	8,215.93	7,608.46	7,630.55	7,824.76
差异	1,033.70	1,069.36	919.37	1,247.12

注：差异=各期平均销售单价-期末库存商品单位成本

由上表可见，报告期内公司库存商品中各类产品各期销售单价均明显超过期末单位成本，价差空间显著高于公司报告期内的销售费用率。报告期各期末对库存商品计提跌价准备的具体情况如下：

单位：万元

库存商品	2021/6/30	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
余额	4,611.21	2,851.07	2,166.26	3,459.76
跌价准备	32.44	23.22	25.72	5.91

公司报告期各期末均对全部库存商品逐一进行减值测试，综合市场销售价格、销售费用率等相关因素计算可变现净值，根据测试结果，对可变现净值低于成本的金额计提相应的跌价准备，库存商品存货跌价准备计提充分。

2、对比同行业可比公司，披露存货跌价准备计提的充分性。

报告期各期末，公司存货跌价准备计提与同行业可比上市公司相比较，情况如下：

单位：万元

公司名称		金财互联	甬金股份	公司
2021 年 1-6 月	存货余额	34,561.91	108,071.56	20,332.20
	跌价准备	2,036.87	-	36.45
	比例	5.89%	-	0.18%
2020 年	存货余额	32,006.78	71,120.51	14,966.67
	跌价准备	2,287.19	—	24.77
	比例	7.15%	—	0.17%
2019 年	存货余额	25,375.91	51,119.83	13,503.89

	跌价准备	1,650.68	—	27.25
	比例	6.50%	—	0.20%
2018 年	存货余额	29,694.41	45,141.31	11,999.46
	跌价准备	1,236.75	—	9.8
	比例	4.16%	—	0.08%

公司采取以销定产加合理备货模式安排生产，存货滞销和跌价风险较小。报告期内，公司制定了谨慎的存货跌价准备计提政策，每年年末均对各类存货逐项进行减值测试，测算各项存货的可变现净值，并对可变现净值低于账面成本的存货计提相应的跌价准备。经测试，公司报告期内除少量库存商品和发出商品存在跌价并计提了相应的跌价准备金额外，其他各类存货无减值，因此，公司报告期各期末的存货跌价准备金额不大，与甬金股份存货跌价水平较为接近。

可比公司金财互联各期存货跌价准备规模较大，金财互联与公司可比的热处理加工业务以受托加工为主，存货规模较小，其跌价准备主要源于热处理设备板块，热处理设备产品根据设备材料、设备加工成本、设备合同报价等因素综合测算存货减值，与公司精冲材料存货减值存在一定差异具有合理性。

综上，公司采取以销定产加合理备货模式安排生产，存货滞销和跌价风险较小，报告期各期末，公司已根据存货减值测试结果对存在减值的存货充分计提存货跌价准备。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（二）流动资产构成及变动情况分析”之“6、存货”补充披露上述内容。

四、补充披露发行人发出商品的库龄、对应客户、期后结转主营业务成本、对发出商品的控制措施及有效性等情况；对比同行业可比公司发出商品的余额和占比，披露是否存在重大差异，如是，请进一步披露原因及合理性。

（一）补充披露发行人发出商品的库龄、对应客户、期后结转主营业务成本、对发出商品的控制措施及有效性等情况。

公司发出商品为按客户合同订单运往客户指定收货地点的在途产品以及寄售模式下已送达客户但客户尚未生产领用的产品。

1、发行人发出商品的库龄、对应客户

报告期各期末，公司发出商品的库龄及对应各期前五大客户情况如下：

单位：万元

2021/6/30						
发出商品 客户名称	收入 确认 模式	发出商品 账面余额	占比	存货库龄		
				1 年以内	1-2 年	2-3 年
重庆君卓机械有 限公司	寄售 领用	180.50	22.93%	180.50	—	—
麦格纳汽车系统 (常州)有限公司	寄售 领用	136.05	17.28%	136.05	—	—
苏州东风精冲工 程有限公司	寄售 领用	78.40	9.96%	78.40	0.00	—
无锡雄伟精工科 技有限公司	签收	51.27	6.51%	51.27	—	—
东莞虹日金属科 技有限公司	签收	43.10	5.48%	43.10	—	—
主要客户合计		489.32	62.16%	489.32	0.00	—
发出商品合计		787.17	100.00%	787.17	0.00	—
2020/12/31						
发出商品 客户名称	收入 确认 模式	发出商品 账面余额	占比	存货库龄		
				1 年以内	1-2 年	2-3 年
麦格纳汽车系统 (常州)有限公司	寄售 领用	129.49	18.17%	127.17	2.32	—
重庆君卓机械有 限公司	寄售 领用	97.78	13.72%	97.78	—	—
苏州东风精冲工 程有限公司	寄售 领用	77.37	10.86%	77.30	0.07	—
成都正强五金制 造有限公司	寄售 领用	68.59	9.62%	68.59	—	—
重庆步成物资有 限公司	签收	38.68	5.43%	38.68	—	—
主要客户合计		411.91	57.80%	409.52	2.39	—
发出商品合计		712.73	100.00%	708.63	4.10	—
2019/12/31						
发出商品 客户名称	收入 确认 模式	发出商品 账面余额	占比	存货库龄		
				1 年以内	1-2 年	2-3 年

麦格纳汽车系统（常州）有限公司	寄售领用	200.02	29.88%	200.02	—	—
重庆君卓机械有限公司	寄售领用	120.73	18.03%	111.64	9.09	—
苏州东风精冲工程有限公司	寄售领用	47.85	7.15%	47.85	—	—
江苏力乐汽车部件股份有限公司	签收	33.74	5.04%	33.74	—	—
成都正强五金制造有限公司	寄售领用	32.40	4.84%	32.40	—	—
主要客户合计		434.74	64.94%	425.65	9.09	—
发出商品合计		669.41	100.00%	656.85	12.55	—
2018/12/31						
发出商品客户名称	收入确认模式	发出商品账面余额	占比	存货库龄		
				1 年以内	1-2 年	2-3 年
重庆君卓机械有限公司	寄售领用	145.07	31.73%	145.07	—	—
苏州东风精冲工程有限公司	寄售领用	63.76	13.95%	63.76	—	—
佛吉亚（无锡）座椅部件有限公司	寄售领用	39.87	8.72%	39.87	—	—
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	寄售领用	37.96	8.30%	37.96	—	—
成都正强五金制造有限公司	签收	23.26	5.09%	23.26	—	—
主要客户合计		309.92	67.79%	309.92	—	—
发出商品合计		457.14	100.00%	457.14	—	—

2、期后结转主营业务成本

报告期各期末，公司发出商品的期后结转主营业务成本情况如下：

单位：万元

项目	2021/6/30	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
发出商品余额	787.17	712.73	669.41	457.14
期后结转主营业务成本金额	703.68	709.05	669.41	457.14
已结转主营业务成本比例	89.39%	99.48%	100.00%	100.00%

注：上表中期后结转主营业务成本金额为报告期各期末发出商品余额分别在期后截至 2021 年 8 月 31 日已转入主营业务成本的金额。

由上表可见，报告期各期末，公司发出商品余额中，除寄售模式下的客户尚

结存少量待领用后结转销售的产品外，其余均于期后正常实现销售并结转主营业务成本。

3、对发出商品的控制措施及有效性

公司对发出商品采取的控制措施主要有：

（1）公司在与第三方物流公司的货物运输合同中，明确约定第三方物流公司对发运商品的有关管理责任，具体包括：

①安排专员与公司对接，包括提货、运输、送达、信息跟踪与反馈等；

②根据公司确定的发货日期、货物名称、重量、体积、件数、运输方式、送达时限、收货人名称、地址及联系方式等信息，及时安排货物配送；

③货物发运时，与公司共同对所运货物进行核对交接，在公司发货清单上签字确认；

④货物送达时，将货物交客户签收，经客户对货物数量、包装、外观质量等进行验收后，取得客户签字确认收货回单；

⑤承担因运输过程中摔打/撞击/淋雨等运输方原因造成的损失承担责任。

（2）公司业务部门对接第三方物流公司及客户单位，及时跟踪发运、到货、签收情况，催收第三方物流公司取得的客户签收回单。

（3）公司每月与第三方物流公司进行对账，详细核对有关发货信息、客户签收单证，据以结算运输费用。

（4）公司每月与客户对账，核对客户收货信息或实际领用信息，与第三方物流公司有关对账信息进行印证，根据公司销售政策确认销售收入。

（5）对于寄售领用模式下的发出商品，除与客户按月对账核对确认已领用及结存的发出商品信息外，公司还根据管理需要，安排财务部门及业务部门人员对主要客户的发出商品进行现场盘点。

通过以上控制措施，公司保持了对发出商品的有效管控。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产

质量分析”之“（二）流动资产构成及变动情况分析”之“6、存货”补充披露上述内容。

（二）对比同行业可比公司发出商品的余额和占比，披露是否存在重大差异，如是，请进一步披露原因及合理性。

报告期各期末，公司与同行业可比公司发出商品的余额及占存货的比例情况如下：

单位：万元、%

项目	2021/6/30		2020/12/31		2019/12/31		2018/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
金财互联	12,411.53	35.91	12,774.36	39.91	11,490.48	45.28	16,370.04	55.13
甬金股份	3,111.04	2.88	3,516.42	4.94	1,920.69	3.76	2,276.12	5.04
公司	787.17	3.87	712.73	4.77	669.41	4.96	457.14	3.81

报告期各期末，公司存货中发出商品占比与甬金股份较为相近，但由于主要产品及业务规模差异导致其余额水平远超公司；金财互联发出商品规模亦远大于公司，主要原因是金财互联除热处理加工外还经营热处理设备业务，热处理设备在客户现场需经过较长的安装调试周期，因此发出商品规模较大。公司与可比公司发出商品规模差异具有合理性。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（二）流动资产构成及变动情况分析”之“6、存货”补充披露上述内容。

【申报会计师核查情况】

（一）核查过程

1、了解公司与存货管理相关的内部控制，评价内部控制设计的有效性，确认其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

2、核查公司材料采购情况，了解产品生产周期和销售周期，获取报告期各期末公司的存货余额明细表和库龄表，检查各期末存货主要构成情况，分析存货余额结构特征变化与公司产品结构、生产经营的相关性；查询同行业上市公司的

存货结构情况并进行对比。

3、获取公司各期末在手订单统计表，分析公司期末存货订单覆盖率和期后销售情况；获取公司存货期后销售明细表，结合期后收入确认情况检查发出商品期后成本结转情况。

4、了解公司半成品与在产品划分依据，分析 2019 年末半成品及在产品金额上升、库存商品及原材料金额占比下滑的原因及其合理性，对比可比公司存货结构变化，分析是否存在滞销风险。

5、了解公司存货减值的测试方法及存货跌价准备计提政策，检查存货跌价计提依据和方法是否合理，复核存货跌价准备计提金额是否充分、正确；查询同行业上市公司的存货跌价准备计提情况并进行对比。

6、对比库存商品中碳素结构钢、合金结构钢和特种用途钢的期末单位成本和各期的销售单价。

7、获取并复核公司发出商品库龄、对应客户及期后结转销售统计明细表，了解公司对发出商品实施的控制措施及其有效性，对比同行业可比公司，分析发出商品余额及占比的合理性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司各期末各项存货的库龄与材料采购、生产周期、销售周期等一致，各期末存货余额结构特征与产品结构和生产特点相符。

2、公司在手订单数量基本可以覆盖库存商品、发出商品、在产品及半成品数量。报告期各期末，公司期后销售数量基本可以覆盖库存商品、发出商品数量。

3、公司根据生产加工业务流程划分半成品与在产品的依据合理；根据公司 2019 年末在手订单覆盖率、2019 年末存货的期后销售实现和结转情况，2019 年末存货不存在滞销风险，公司存货结构与行业整体变化趋势保持一致。

4、公司原材料的期末材料成本与市场价格变动趋势不存在明显差异，公司原材料的跌价风险较小，未对原材料计提跌价准备具备合理性、谨慎性，公司整

体存货跌价准备计提充分。

5、公司发出商品期后结转及时、准确，不存在大额未结转的情形，成本结转符合企业会计准则的规定；公司发出商品的控制措施有效；公司存货中发出商品占比与甬金股份较为相近，但由于主要产品及业务规模差异导致其余额水平远超公司；可比公司金财互联发出商品规模远大于公司，主要原因是金财互联除热处理加工外还经营热处理设备业务，热处理设备在客户现场需经过较长的安装调试周期，因此发出商品规模较大。公司与可比公司发出商品规模差异具有合理性。

问题 11.关于毛利率

申报材料显示：

（1）发行人合金钢相较于碳素钢增添了增加了合金元素，在硬度、淬透性能等指标强于碳素结构钢，具备更优异的加工性能，合金钢 2017 年-2019 年高于碳素钢毛利率，且差异较为稳定，2020 年 1-3 月合金钢毛利率低于碳素钢毛利率。

（2）发行人其他业务毛利率波动较大，受废料销售收入影响，其他业务的毛利率较高。

（3）发行人可比公司甬金股份主要产品为精密冷轧不锈钢板带，在生产工艺方面与发行人具备一定相似性，报告期内甬金股份毛利率持续低于发行人，招股说明书未充分解释原因。

请发行人：

（1）按照单位原材料、单位人工和单位制造费用，进一步披露各型产品的单位成本的变化情况，并结合前述问题，披露发行人合金结构钢毛利率低于碳素结构钢的原因及合理性。

（2）按照废料销售、坯料销售和代加工业务，分别说明各期毛利率，并说明毛利率变化的原因及合理性。

（3）对比与甬金股份在原材料、生产工艺、产品应用领域、客户群体的差异情况，说明发行人产品毛利率持续较大幅度高于甬金股份的原因及合理性。

(4) 补充披露报告期内发行人向不同客户销售同类产品的毛利率是否存在差异，不同期间向相同客户销售同类产品的毛利率是否存在差异，如是，请说明具体原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、按照单位原材料、单位人工和单位制造费用，进一步披露各型产品的单位成本的变化情况，并结合前述问题，披露发行人合金结构钢毛利率低于碳素结构钢的原因及合理性。

(一) 按照单位原材料、单位人工和单位制造费用，进一步披露各型产品的单位成本的变化情况

报告期各期，公司各类型产品单位成本变化情况如下：

单位：元/吨

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额	变动
碳素结构钢								
单位原材料	5,349.58	10.64%	4,834.92	0.67%	4,802.85	-4.24%	5,015.41	7.10%
单位人工	98.16	-9.92%	108.96	11.93%	97.34	-0.61%	97.94	-11.86%
单位制造费用	330.02	-9.23%	363.56	11.55%	325.91	-6.39%	348.15	-1.66%
合计	5,777.76	8.86%	5,307.43	1.56%	5,226.10	-4.31%	5,461.49	6.09%
合金结构钢								
单位原材料	5,676.74	8.65%	5,224.78	-0.08%	5,229.14	-3.08%	5,395.27	2.85%
单位人工	166.35	-10.61%	186.10	12.77%	165.03	-1.49%	167.53	-21.67%
单位制造费用	549.56	-11.08%	618.03	18.49%	521.60	-4.74%	547.53	-12.43%
合计	6,392.64	6.03%	6,028.91	1.91%	5,915.76	-3.18%	6,110.33	0.42%
特种用途钢								
单位原材料	5,830.63	4.55%	5,576.98	-0.11%	5,583.29	-1.64%	5,676.48	7.39%
单位人工	197.55	-6.89%	212.17	12.47%	188.65	-0.52%	189.64	-16.11%
单位制造费用	622.99	-6.18%	664.04	11.00%	598.26	-3.42%	619.46	-6.12%
合计	6,651.17	3.07%	6,453.19	1.30%	6,370.19	-1.78%	6,485.58	5.08%

由上表可见，报告期内主要产品单位原材料、单位人工、单位制造费用的变动趋势一致。报告期各类产品单位成本变化情况及原因分析如下：

1、单位原材料变动及原因

报告期内，各产品单位原材料先增后减，**2021 年上半年受原材料市场价格上涨影响，单位原材料有所提升，单位原材料变化与报告期内原材料采购价格变动趋势基本一致。**

2、单位人工变动及原因

2018 年度单位人工较 2017 年度有一定幅度的下降，主要系 2018 年公司优化生产流程，且当年订单及产量较为平稳，公司适当精简生产人员所致；2019 年度单位人工较 2018 年度保持相对稳定；2020 年，公司各产品单位成本中，单位人工较 2019 年度大幅增长，主要原因是 2020 年公司产能明显提升，招收生产工人较 2019 年度增加，但受疫情影响 2020 年第一季度开工不足，导致 2020 年单位成本中直接人工较 2019 年度呈现上升趋势；**2021 年上半年生产恢复正常，销售规模较同期明显增加，因此 2021 年上半年单位人工成本较 2020 年下降。**

报告期内公司生产人员变化情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
平均生产人员数量	178	168	125	118

3、单位制造费用变动及原因

2018 年度单位制造费用较 2017 年度有一定幅度的下降，主要系 2018 年公司优化生产排期，合理利用峰谷电降低能耗成本。2019 年度制造费用与 2018 年度基本持平，在 2019 年度销量增加的情况下，单位制造费用有所下降。2020 年，公司各主要产品的单位制造费用较 2019 年度增幅较大，主要是因为 2020 年新建厂房折旧及新增设备折旧增加导致本期制造费用大幅增加。**2021 年上半年销售规模较同期明显增加，受益于规模效应，当期各主要产品单位制造费用均较 2020 年度下降。**

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”补充披露上述内容。

(二) 并结合前述问题，披露发行人合金结构钢毛利率低于碳素结构钢的原因及合理性

报告期各期，公司碳素结构钢及合金结构钢的毛利率如下：

产品类型	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
碳素结构钢	19.66%	18.31%	19.70%	18.20%
合金结构钢	22.82%	21.80%	23.28%	22.79%

如上所述，报告期内，公司合金结构钢产品毛利率均高于碳素结构钢产品，主要系合金结构钢与碳素结构钢相比合金元素较高，在硬度、淬透性能等指标强于碳素结构钢，具备更优异的加工性能，因此合金结构钢作为相对高端的特殊钢材料，毛利率水平较高。2020 年 1-3 月，合金结构钢毛利率低于碳素结构钢主要系公司新厂区购置的设备处于投入使用初期，机器设备尚在磨合阶段，且合金结构钢生产工艺较碳素结构钢更为复杂，产品良品率偏低，导致 2020 年 1-3 月合金结构钢毛利率水平暂时低于碳素结构钢，随着公司新设备顺利完成磨合及产能爬坡，2020 年合金结构钢毛利率水平已基本回复到正常水平，高于碳素结构钢毛利率。综上，报告期内合金结构钢产品的毛利率水平相较于碳素结构钢产品更高。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“(三) 毛利及毛利率分析”补充披露上述内容。

二、按照废料销售、坯料销售和代加工业务，分别说明各期毛利率，并说明毛利率变化的原因及合理性。

(一) 废料销售的情况及对应毛利率分析

公司各期废料销售毛利率均为 100%。公司废料实现销售时，在满足收入确认条件的情况下，直接确认其他业务收入。废料是公司生产经营过程的正常损耗而产生，公司在成本核算时将其计入相应产品的成本中，对于废料收入公司无对应的成本。

(二) 坯料销售的情况及对应毛利率分析

报告期各期，公司坯料销售的情况及对应毛利率如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
坯料销售金额	627.60	1,111.51	950.15	1,017.28
对麦格纳坯料销售金额	-	439.22	225.40	
麦格纳占坯料销售比例	-	39.52%	23.72%	
毛利率	10.32%	9.49%	8.49%	13.47%

公司坯料销售规模占营业收入比例较低，公司主要是应客户要求代为采购部分特定原材料或不锈钢卷材。由于公司在坯料销售业务中主要承担根据客户需要采购的职能，相关材料不需要经过退火或轧制加工，故报告期内坯料销售业务毛利率均低于主营业务毛利率。

2019 年起，公司应麦格纳要求代为采购坯料，公司考虑到与麦格纳合作关系的重要性以及实际发生成本，公司该部分坯料销售业务利润空间较小。2019 年起麦格纳的坯料销售占比为持续提高，带动 2019、2020 年公司坯料销售毛利率水平偏低。

（三）代加工业务的情况及对应毛利率分析

报告期各期，公司代加工业务的金额及对应毛利率如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
受托加工收入金额	99.85	151.14	80.03	70.89
毛利率	55.88%	54.72%	58.56%	45.54%

报告期内，公司代加工业务销售规模相对稳定，代加工业务的销售金额较小，且占据公司的产能，因此公司对于代加工业务定价较高，进而形成较高的毛利率水平。公司各期代加工业务的毛利率根据加工要求、难度、工艺差异有所波动。

三、对比与甬金股份在原材料、生产工艺、产品应用领域、客户群体的差异情况，说明发行人产品毛利率持续较大幅度高于甬金股份的原因及合理性

报告期内，公司与甬金股份的综合毛利率比较情况如下：

公司名称		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
甬金股份	精密冷轧 不锈钢板	4.70%	16.93%	17.86%	17.82%

公司名称		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	带				
	宽幅冷轧 不锈钢板 带		4.19%	4.58%	4.97%
公司		23.30%	21.43%	22.42%	21.16%

注：2021 年 1-6 月甬金股份未分类别披露收入成本明细情况

甬金股份主要产品包括精密冷轧不锈钢板带和宽幅冷轧不锈钢板带，其中精密冷轧不锈钢板带具有更高性能、更高尺寸精度、更优板形和更优质表面、定制化程度更高等特点，与公司精密冲压特殊钢产品具有一定可比性；其宽幅冷轧不锈钢板带生产工艺相对简单，产品定位更加基础，市场流通量更大、下游加工流通环节更多、行业应用范围更广等特点，被广泛应用于建筑装饰、日用品、家用电器、汽车配件、机械设备、环保设备、五金、仪器仪表、电梯等下游行业领域，产品毛利率低，与行人产品不具备可比性。

报告期内公司毛利率高于可比公司甬金股份精密冷轧不锈钢板带毛利率，主要原因如下：

（一）原材料

甬金股份主要原材料为 300 系冷轧不锈钢原材料、300 系热轧不锈钢原材料以及 400 系列热轧不锈钢，供应商为主要为国内不锈钢冶炼生产或不锈钢贸易企业，公司主要原材料为宝钢股份生产的热轧宽幅特钢坯料。甬金股份原材料中 300 系不锈钢原材料单价通常超过 1 万元/吨，明显高于公司原材料价格水平，因此甬金股份产品相对溢价幅度较低。

（二）生产工艺

甬金股份精密冷轧不锈钢板带生产工艺流程主要包括常温条件下轧制、光亮退火、清洗、平整或拉矫等，生产周期在 15 天左右。

公司精密冲压特殊钢产品工艺流程包括精密冷轧、热处理（球化退火、再结晶退火、去应力退火等）、平整、纵剪等。公司产品具有高度定制化属性，需根据下游客户具体需求设计不同的工艺路线，且前期研发认证周期长（1-2 年），生

产工序复杂，包括多道次精密冷轧和热处理等，不同产品生产周期不同，通常需要 15-30 天，因此公司产品工艺复杂程度及技术要求高，产品议价能力较高。

（三）产品应用领域

因为不锈钢具有耐蚀性、耐热性、耐低温性、外观精美等属性，甬金股份精密冷轧不锈钢板带产品主要用于家用电器、环保设备、电子信息、汽车配件、厨电厨具、化工、电池等行业产品的加工和生产。

公司精密冲压特殊钢产品主要应用于各类汽车精冲零部件，应用范围覆盖汽车发动机系统、变速器与离合器系统、座椅系统、内饰系统等结构件及功能件，部分核心零部件在汽车驾驶性能、驾驶安全等方面起着关键作用，对材料耐磨性、抗疲劳寿命、强度以及尺寸精度具有高度要求，需要结合上游热轧原料性能，并进行多道次精密轧制与热处理工序才能实现，产品定制化程度高，附加值相对较高。

（四）客户群体

甬金股份客户群体包括三类：（1）不锈钢加工企业，采购冷轧不锈钢板带后进行定制化加工，如分条、开平、激光切割等；（2）不锈钢贸易企业，采购后销售给其下游各类客户；（3）终端制造企业，如美的、惠而浦、苏泊尔等，采购冷轧不锈钢板带后用于其产品生产制造。与终端制造企业相比，不锈钢加工企业、不锈钢贸易企业类客户对产品定制化要求相对较低，对产品价格更为敏感。

公司产品具有小批量、多品种的特征，需根据客户精冲生产需求进行定制化研发生产。公司主要客户为国内外知名汽车零部件企业，包括慕贝尔、麦格纳、佛吉亚、法雷奥、普思信、法因图尔、新坐标等。

综上，公司在原材料、生产工艺、产品应用领域及客户群体等方面与甬金股份存在差异，公司产品毛利率高于甬金股份具有合理性。

四、补充披露报告期内发行人向不同客户销售同类产品的毛利率是否存在差异，不同期间向相同客户销售同类产品的毛利率是否存在差异，如是，请说明具体原因及合理性。

公司已申请豁免披露具体客户毛利率。

【申报会计师核查情况】

（一）核查过程

1、分析各期产品成本料工费单位产品变动原因。

2、分析废料销售、坯料销售和代加工业务毛利率各期变动原因。

3、检索甬金股份招股说明书等公开披露文件，了解公司与甬金股份在业务模式、主要产品、客户群体方面的区别，分析公司与甬金股份毛利率差异的原因及合理性。

4、获取销售明细表与成本明细表，针对主要客户不同产品毛利率进行分析。访谈销售人员，了解客户产品销售情况及公司定价政策、定价原则。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司各期产品成本料工费单位产品变动合理。

2、公司废料销售毛利率各期保持一致，坯料销售毛利率变动主要是客户结构变更所致，加工料的销售金额占比较小，各期毛利率波动根据加工要求、难度、工艺差异、产能情况而定，公司其他业务毛利率变动合理。

3、公司在原材料、生产工艺、产品应用领域及客户群体等方面与甬金股份存在差异，公司产品毛利率高于甬金股份具有合理性。

4、公司主要客户产品毛利率变动主要受到产品结构、运输距离、账期、钢材价格走势的影响，公司主要客户各类产品毛利率的变动合理。

问题 12.关于固定资产

申报材料显示：

(1) 发行人固定资产原值分别为 7,231.88 万元、7,264.12 万元、21,561.88 万元和 24,040.81 万元，其中，机器设备原值为 4,187.14 万元、4,213.24 万元、7,936.89 万元和 10,324.77 万元，发行人产量分别为 73,853.55 吨、76,224.58 吨、75,814.34 吨和 16,728.01 吨。

(2) 发行人固定资产的折旧年限为 20-30 年，机器设备的折旧年限为 5-10 年，净残值率为 5%-10%，可比公司甬金股份房屋及建筑物的折旧年限为 20 年，通用设备折旧年限为 3-5 年，净残值率为 5%。

请发行人：

(1) 补充披露报告期内发行人房屋建筑物、机器设备明细，包括名称、主要用途、数量、原值、净值、残值、折旧年限、各期计提的折旧费用、相关会计处理方式，分摊计入生产成本、期间费用的金额；说明发行人的房屋及建筑物和机器设备的折旧年限是否存在明显低于可比公司、净残值率明显高于可比公司的情况，测算若按照可比公司的折旧年限和净残值率计提折旧，对发行人报告期财务数据的影响。

(2) 补充披露为各生产环节配置的主要机器设备数量、价值、成新率、技术性能等情况，与公司的产能及经营规模是否匹配，披露 2019 年公司机器设备大幅增加，发行人产能和产量未明显增加的原因及合理性。

(3) 结合发行人报告期固定资产规模变化情况，分析并披露发行人产能变化情况的合理性；结合同行业可比公司水平，分析并披露发行人报告期产能利用率水平的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、补充披露报告期内发行人房屋建筑物、机器设备明细，包括名称、主要用途、数量、原值、净值、残值、折旧年限、各期计提的折旧费用、相关会计处理方式，分摊计入生产成本、期间费用的金额；说明发行人的房屋及建筑物和机器设备的折旧年限是否存在明显低于可比公司、净残值率明显高于可比公司的情况，测算若按照可比公司的折旧年限和净残值率计提折旧，对发行人报告期财务数据的影响。

（一）补充披露报告期内发行人房屋建筑物、机器设备明细，包括名称、主要用途、数量、原值、净值、残值、折旧年限、各期计提的折旧费用、相关会计处理方式，分摊计入生产成本、期间费用的金额；

截至 2021 年 6 月 30 日，公司房屋建筑物及机器设备，情况如下：

单位：台或套、万元

序号	资产名称	主要用途	期末数量	原值	净值	残值	折旧年限	折旧分摊金额及会计处理方式				
								2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	折旧计入科目
1	友谊路厂房	生产车间	1	2,044.65	1,050.83	204.47	20	45.45	90.89	90.89	90.89	制造费用
2	友谊路厂房-构筑物及其他辅助设施	辅助设施	1	116.22	77.87	11.62	20	2.54	5.08	5.08	5.08	制造费用
3	学营路厂房-车间	生产车间	2	6,056.90	5,753.21	302.84	30	95.90	191.80	15.98	—	制造费用
4	学营路厂房-办公楼	办公场所	1	1,832.44	1,740.56	91.62	30	29.01	58.03	4.84	—	管理费用
5	学营路厂房-研发楼	产品研发、检验	1	980.94	931.76	49.05	30	15.53	31.06	2.59	—	研发费用
6	学营路厂房-变压器室、空压泵房、消防水池、泵房、门卫	生产辅房	4	321.35	305.24	16.07	30	4.78	9.57	0.79	—	制造费用
								0.31	0.61	0.05	—	管理费用
7	学营路厂房-构筑物及其他辅助设施	辅助设施	1	1377.97	1,292.44	68.90	20	27.01	54.02	4.5	—	制造费用
房屋建筑物合计			11	12,730.47	11,151.90	744.57	—	220.53	441.06	124.73	95.97	—
1	全氢罩式炉	热处理生产	21	3,824.70	3,423.77	191.24	10	174.84	212.94	—	—	制造费用
								6.84	6.31	—	—	研发费用
2	罩式退火炉 15 套（注 3）	热处理生产	—	—	—	—	10	12.10	41.31	55.67	59.21	制造费用
								—	0.56	1.33	1.6	研发费用
3	热处理辅助设备	热处理生产配套-罩式炉排气等	13	76.78	67.67	3.84	10	3.65	5.47	—	—	制造费用
4	可逆式精密冷带轧机	冷轧生产	2	1,754.84	1,521.09	87.74	10	72.45	139.75	—	—	制造费用
								12.38	9.17	—	—	研发费用

序号	资产名称	主要用途	期末数量	原值	净值	残值	折旧年限	折旧分摊金额及会计处理方式				
								2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	折旧计入科目
5	二辊冷轧机 1 台/四辊单轧机 3 台 (注 3)	冷轧生产	—	—	—	—	10	0.03	0.85	2.11	2.2	制造费用
6	乳化液过滤系统	冷轧生产配套-轧制乳化液净化	2	298.44	258.36	14.93	10	14.17	25.91	—	—	制造费用
7	精密轧机辅助设备	冷轧生产配套-轧制厚度检测及记录、气体流量检测	13	164.86	130.98	8.24	5	15.24	18.65	—	—	制造费用
8	数控轧辊磨床 1 台	冷轧生产配套-轧辊磨抛	1	46.00	26.70	2.30	10	2.19	4.37	4.37	4.37	制造费用
9	数控轧辊磨床 1 台 (注 3)	冷轧生产配套-轧辊磨抛	—	—	—	—	10	1.57	3.14	3.14	3.14	制造费用
10	OWS 真空蒸馏系统、空气压缩机系统	冷轧生产配套-乳化液固废处理、吹扫用气源	2	149.17	129.92	7.45	10	7.08	12.17	—	—	制造费用
11	四辊可逆平整机	平整生产	1	552.59	491.34	27.63	10	26.25	35.00	—	—	制造费用
12	平整机辅助设备	平整生产配套-产品厚度检测及记录、涂油防锈等	7	116.41	98.82	5.83	5	8.30	9.29	—	—	制造费用
13	剪切机组 7 套	纵剪、横剪生产	7	2,456.14	2,233.52	122.81	10	116.67	105.96	—	—	制造费用
14	剪切机组 6 套 (注 3)	纵剪、横剪生产	—	—	—	—	10	1.67	12.60	18.56	20.02	制造费用
15	剪切机组辅助设备	纵剪生产配套-涂油防锈、在线表面检测等	4	101.50	93.03	5.08	10	4.60	3.88	—	—	制造费用
16	包装设备	包装生产	13	339.91	173.97	24.75	10	9.00	11.95	3.18	3.78	制造费用
17	起重机	起重	68	1,185.13	744.31	80.71	10	44.40	88.54	30.64	33.12	制造费用
18	轨道车系统	工序运输	1	242.84	208.23	12.14	10	11.53	23.07	—	—	制造费用

序号	资产名称	主要用途	期末数量	原值	净值	残值	折旧年限	折旧分摊金额及会计处理方式				
								2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	折旧计入科目
19	变电站设备	供电	2	1,258.49	1,069.20	62.92	10	59.78	119.55	9.96	—	制造费用
20	RTX120D 型 X 射线测厚仪和数据记录统计系统 2 台	研发设备（产品厚度检测及记录）	2	62.82	11.46	6.28	10	2.83	5.65	5.65	5.65	研发费用
21	高精度轧辊磨床	研发设备（轧辊表面及弧度控制）	1	36.32	3.63	3.63	10	0.54	3.27	3.27	3.27	研发费用
22	金相显微镜	研发设备（显微组织观察）	1	35.40	28.67	1.77	5	3.36	3.36	—	—	研发费用
23	光谱仪	研发设备（成分检测）	1	34.44	3.44	3.44	10	1.55	3.1	3.1	3.1	研发费用
24	微机控制电子万能试验机、弯曲试验机、自动杯突试验机	研发设备（力学性能检测、弯曲性能检测、成形性能检测）	3	34.27	30.47	1.71	10	1.63	2.17	—	—	研发费用
25	全自动数控轧辊磨床（注 1）	设备更新改造	1	—	—	—	10	—	17.36	23.14	23.14	制造费用
26	可逆式精密冷带轧机（注 1）	设备更新改造	1	—	—	—	10	—	9.61	30.59	30.78	制造费用
								—	1.10	1.56	1.38	研发费用
27	可逆式精密冷带轧机（注 1）	设备更新改造	2	—	—	—	10	—	45.26	63.91	65.45	制造费用
								—	15.78	1.68	1.22	研发费用
28	纵剪机（注 1）	设备更新改造	1	—	—	—	10	—	3.17	5.44	5.44	制造费用
29	四辊平整机（注 1）	设备更新改造	1	—	—	—	10	—	10.04	26.83	26.92	制造费用
								—	—	0.09	—	研发费用
30	全自动数控轧辊磨床（注 2）	冷轧生产配套-轧辊磨抛	1	195.41	170.66	9.77	5	18.56	6.19	—	—	制造费用

序号	资产名称	主要用途	期末数量	原值	净值	残值	折旧年限	折旧分摊金额及会计处理方式				
								2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	折旧计入科目
31	可逆式精密冷带轧机（注 2）	冷轧生产	1	259.75	226. 85	12.99	5	16. 46	4.12	—	—	制造费用
								8. 22	4.10	—	—	研发费用
32	纵剪机（注 2）	纵剪生产	1	99.98	87. 32	5.00	5	9. 50	3.17	—	—	制造费用
33	四辊平整机（注 2）	平整生产	1	213.55	186. 50	10.68	5	20. 29	6.76	—	—	制造费用
34	可逆式精密冷带轧机（注 2）	冷轧生产	1	271. 03	249. 58	13. 55	5	13. 29	—	—	—	制造费用
								8. 17	—	—	—	研发费用
35	其他（注 3）		356	1, 042. 68	680. 63	60. 69	5、 10	43. 97	67.16	38.46	35.82	制造费用
								9. 47	18.95	1.51	—	管理费用
								7. 89	16.35	10.72	8.17	研发费用
								1. 7	3.41	0.28	—	销售费用
机器设备合计			532	14, 853. 49	12, 350. 14	787. 13	—	772. 16	1140.54	345.20	337.82	—

注 1：系 2020 年 4 月以后固定资产清理减少转入在建工程，友谊路设备搬迁至学营路开始更新改造升级。

注 2：系 2020 年 4 月以后更新改造的设备，于 2020 年 10 月、2021 年 1 月完工验收转入固定资产。

注 3：系 2021 年 5 月、6 月固定资产清理处置相关机器设备，所以 2021 年 6 月 30 日相关处置的机器设备的数量、原值、净值和残值减少。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（三）非流动资产的构成及变化情况分析”之“1、固定资产”补充披露上述内容。

（二）说明发行人的房屋及建筑物和机器设备的折旧年限是否存在明显低于可比公司、净残值率明显高于可比公司的情况，测算若按照可比公司的折旧年限和净残值率计提折旧，对发行人报告期财务数据的影响。

1、公司的房屋及建筑物和机器设备的折旧年限、残值率与可比公司的对比情况如下：

公司名称	公司代码	资产类别	折旧方法	折旧年限（年）	净残值率（%）	年折旧率（%）
金财互联	002530.SZ	房屋及建筑物	年限平均法	20-40	5-10	2.25-4.75
		机器设备	年限平均法	10	5-10	9—9.5
甬金股份	603995.SH	房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
		专用设备	年限平均法	10—15	5	6.33—9.5
公司		房屋及建筑物	年限平均法	20—30	5—10	3—4.75
		机器设备	年限平均法	5—10	5—10	9—19

报告期内公司固定资产折旧采用年限平均法，根据各类固定资产的性质和使用情况，确定固定资产的使用寿命和预计净残值。公司房屋及建筑物的折旧年限为 20-30 年，其中友谊路厂区折旧年限 20 年；学营路厂房为 2019 年末新建成投入使用的厂区，折旧年限为 30 年，学营路的构筑物及其他辅助设施折旧年限 20 年。公司机器设备的折旧年限为 5-10 年，其中生产用机器专用设备折旧年限为 10 年，生产配套设备、检测仪器设备等折旧年限为 5 年。

公司新厂房采用 30 年折旧主要是由于新厂房设计建造标准高，预期使用寿命长。为适应公司未来超大超重生产负荷的特点，工程投资规模较大，造价较高。为真实核算企业生产经营成本，在充分考虑谨慎原则基础上，公司综合考虑新厂房建造标准、预期使用寿命和工程造价等因素，确定以 30 年作为新厂房的折旧年限。

公司的机器设备大部分是生产用机器专用设备，折旧年限为 10 年，另有一

些生产配套设备、检测仪器设备等折旧年限为 5 年。对比可比公司机器设备的折旧年限基本都是 10 年，其中甬金股份的机器设备大部分金额是专用设备，甬金股份的专用设备的折旧年限系 10—15 年，高于公司的折旧年限。公司机器设备的折旧年限不存在明显低于可比公司的情况。

综上对比，公司的房屋及建筑物和机器设备的折旧年限不存在明显低于可比公司、净残值率明显高于可比公司的情况。

2、测算若按照可比公司的折旧年限和净残值率计提折旧的影响。

若按照可比公司中同类固定资产的最短折旧年限和最低残值率测算，公司报告期各期的折旧差异及影响情况如下：

单位：万元

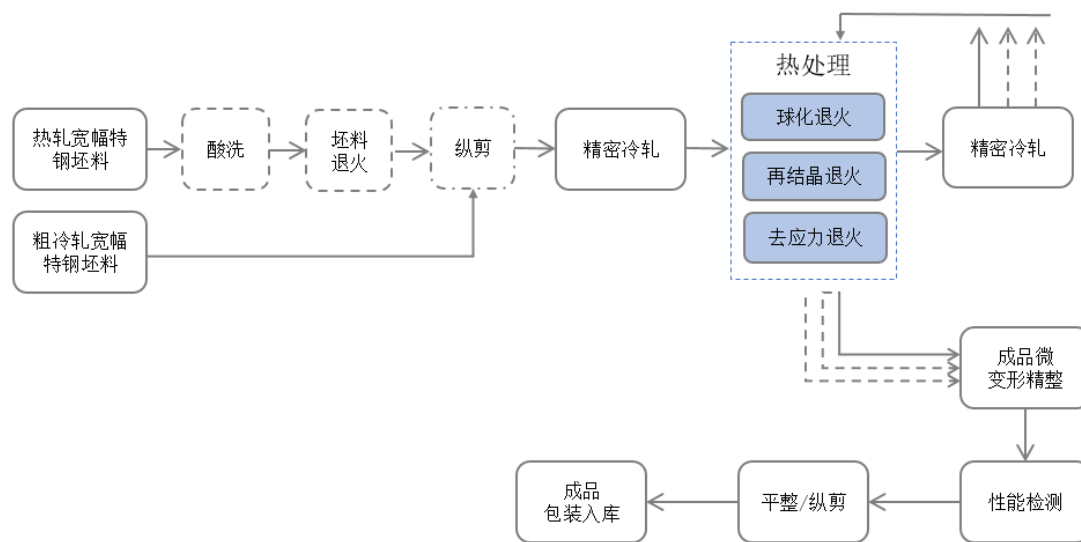
固定资产类别	项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
房屋及建筑物	按折旧年限 20 年、残值率 5%测算的折旧	296.63	593.27	143.53	102.64
	公司的折旧额	220.53	441.06	124.73	95.97
	差异	76.10	152.20	18.80	6.67
	对净利润的影响	64.69	129.37	15.98	5.67
机器设备	按残值率 5%测算的折旧	781.37	1,171.74	367.23	361.43
	公司的折旧额	772.16	1,140.54	345.20	337.82
	差异	9.21	31.20	22.03	23.61
	对净利润的影响	7.83	26.52	18.73	20.07
合计	按照可比公司折旧年限和残值率测算的折旧	1,078.00	1,765.00	510.76	464.07
	公司的折旧额	992.69	1,581.60	469.93	433.79
	差异	85.31	183.40	40.83	30.28
	对净利润的影响	72.52	155.89	34.71	25.74
	占比	1.17%	2.29%	0.56%	0.46%

由上表可见，若按照可比公司的折旧年限和净残值率测算折旧，对公司报告期财务数据的影响不大，公司折旧政策合理。

二、补充披露为各生产环节配置的主要机器设备数量、价值、成新率、技术性能等情况，与公司的产能及经营规模是否匹配，披露 2019 年公司机器设备大幅增加，发行人产能和产量未明显增加的原因及合理性。

（一）主要产品的工艺流程图

公司主要产品的工艺流程图如下：



精密冲压特殊钢材料生产工序包括坯料选择、酸洗、纵剪、多道次轧制、热处理（包括球化退火、再结晶退火、去应力退火等方式）、成品微变形精整、性能检测、平整、剪切、纵剪、包装、入库等工序。

（二）各主要生产环节的主要机器设备情况

截至 2021 年 6 月 30 日，公司各主要生产环节配置的主要机器设备情况如下：

单位：台或套、万元

生产环节	主要机器设备	数量	原值	净值	成新率	技术性能
热处理	全氢罩式炉	21	3,824.70	3,423.78	89.52%	用于产品热处理生产，整个过程全计算机控制，装炉量大、炉温均匀性好、生产效率高
精密冷轧	可逆式精密冷带轧机	4	2,285.62	1,997.51	87.39%	用于带钢精密轧制，轧制效率、尺寸精度高
精密冷轧	乳化液过滤系统	1	221.34	189.80	85.75%	去除乳化液中杂质，保证轧制精度，消除工件腐蚀，提高乳化液使用寿命

生产环节	主要机器设备	数量	原值	净值	成新率	技术性能
精密冷轧	乳化液高洁净循环过滤系统	1	77.10	68.56	88.92%	用于乳化液中金属粉末的吸附清除，过程全自动运行
平整	四辊可逆平整机	1	552.59	491.34	88.92%	干式平整，无乳化液残留，板形好，尺寸精度高
平整	四辊平整机	1	213.55	186.50	87.33%	干式平整，无乳化液残留，板形好，尺寸精度高
横剪纵剪	剪切机组	8	2,556.12	2,320.84	90.80%	产品分条纵剪与开平设备，自动化程度高，分切尺寸精度高
包装	缠绕包装一体机、缠绕包装堆垛流水线	2	162.07	145.03	89.49%	用于钢卷的自动缠绕包装，机组全自动运行，自动化程度高
全流程	轨道车系统	1	242.84	208.23	85.75%	物料转运，工序之间的运输，单次运送数量效率高，自动化程度高
全流程	起重机	68	1,185.13	744.31	62.80%	用于产品吊装、转运、生产，防抖动，稳定性、自动化程度高
合计			11,321.07	9,775.90	86.35%	

(三) 各生产环节的主要机器设备与公司的产能及经营规模是否匹配，披露 2019 年公司机器设备大幅增加，发行人产能和产量未明显增加的原因及合理性

报告期内，主要机器设备与公司的产能及经营规模对比情况如下：

单位：吨、万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
产能	60,738.00	99,508.00	69,785.00	69,785.00
产量	62,384.97	98,064.81	75,814.34	76,224.58
营业收入	48,627.23	71,181.14	57,161.97	55,247.41
机器设备原值	14,853.49	15,783.91	7,936.89	4,213.24

由上表可见，报告期各期，公司产能与产量、营业收入等经营规模较为匹配，但 2019 年固定资产原值的变动与产能、产量、营业收入的变动存在一定的差异，主要原因是 2019 年新增机器设备主要集中在年末投产，并未增加当年产能规模。

机器设备名称	数量(套/台)	金额(万元)	投入使用年月	主要用途
35KV 变电站设备	1	538.45	2019 年 11 月	供电
二级变电站设备	1	720.04	2019 年 11 月	供电
起重机 33 套	33	653.15	2019 年 12 月	产品吊装
轨道车系统	1	242.84	2019 年 12 月	生产运输
可逆式精密冷带轧机	1	881.67	2019 年 12 月	精密冷轧
乳化液过滤系统	1	221.34	2019 年 12 月	轧制乳化液 净化
空气压缩机系统	1	64.69	2019 年 12 月	吹扫用气源

2021 年上半年，公司对老厂区 15 套罩式退火炉进行出售，造成机器设备原值较上年末下降。由于该批设备出售前已基本停止使用，因此未对公司产能、产量及收入造成影响。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、发行人的主要固定资产和无形资产”之“（一）主要固定资产”之“2、主要生产设备”补充披露上述内容。

三、结合发行人报告期固定资产规模变化情况，分析并披露发行人产能变化情况的合理性；结合同行业可比公司水平，分析并披露发行人报告期产能利用率水平的合理性。

（一）结合发行人报告期固定资产规模变化情况，分析并披露发行人产能变化情况的合理性

2018 年至 2021 年 6 月，公司固定资产规模与产能变化情况如下：

项目	2021 年 1-6 月 /2021/6/30	2020 年 /2020/12/31	2019 年 /2019/12/31	2018 年 /2018/12/31
固定资产原值 (万元)	29,263.76	29,778.48	21,561.88	7,264.12
产能(吨)	60,738.00	99,508.00	69,785.00	69,785.00

2019 年末，公司固定资产原值 21,561.88 万元，较 2018 年末增加 14,297.76 万元，固定资产规模增幅较大，其中房屋及建筑物原值增加 10,328.96 万元，主要因为 2019 年 11 月公司新厂房完工并转固。截至 2019 年末，公司新增固定资产主要为新厂房及办公楼，变电站、电动平车等生产辅助设备，以及冷带轧机等

少部分生产设备，且由于罩式退火炉、真空蒸馏系统等配套设备尚未完成安装调试，公司新厂房未正式投入使用，因此对当年实际产能未产生影响，公司 2019 年产能规模未增加。

2020 年末，公司固定资产原值为 29,778.48 万元，较 2019 年末增加 8,216.60 万元，主要系 2020 年以来公司新厂区部分设备逐步完成安装调试并转固。随着 2020 年初公司新厂房逐步投入使用，公司产能整体增加。2020 年，公司产能为 99,508 吨。

2021 年 6 月末，公司固定资产规模及产能规模基本保持稳定。

综上，**报告期各期**，公司产能变化与固定资产规模变化情况合理，符合公司生产经营实际。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（一）公司主要产品的产量、销量及产能情况”之“2、产能利用率”补充披露。

（二）结合同行业可比公司水平，分析并披露发行人报告期产能利用率水平的合理性。

2018 年至 **2021 年 1-6 月**，公司产能利用率分别为 109.23%、108.64%、98.55% 和 **102.71%**，公司同行业可比公司产能利用率情况如下：

公司名称	产能利用率情况
金财互联	2007 年、2008 年、2009 年和 2010 年 1-6 月，金财互联产能利用率分别为 76.17%、82.34%、70.31%和 95.19%
甬金股份	2016 年、2017 年、2018 年和 2019 年 1-6 月，甬金股份产能利用率分别为 103.96%、101.43%、129.68%和 121.31%，其中精密冷轧不锈钢板带产能利用率分别为 109.28%、101.39%、104.20%和 90.64%

注：同行业可比公司产能利用率数据来源于其招股说明书。

可比公司金财互联产能利用率处在较高水平，甬金股份产能利用率常年超过 100%。**2018 年-2019 年**公司主要生产经营地为位于吴江区松陵镇友谊工业区友谊路 227 号的老厂房，建筑面积仅 11,110.02m²，受厂房及设备规模限制，产能规模较小，产能处于饱和利用状态；**2020 年**，公司面积约 5 万 m² 的新厂区逐步投入使用，产能增加，加之一季度疫情影响开工不足，公司当期产能利用率有所下

降。2021 年上半年，随着新厂区正常运营、客户订单量增长，公司产能利用率进一步提升。

综上，公司产能利用率与可比公司不存在重大差异，公司产能利用率处于合理水平。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（一）公司主要产品的产量、销量及产能情况”之“2、产能利用率”补充披露。

【申报会计师核查情况】

（一）核查过程

1、了解公司与固定资产管理相关的内部控制，并测试相关内部控制的运行有效性。

2、了解公司各主要生产环节机器设备与生产经营的关系、具体使用的生产环节、技术性能、使用情况等。

3、检查公司报告期内固定资产明细表、固定资产折旧明细表，对固定资产入账日期、金额、折旧年限、各期计提的折旧及会计处理等进行复核。

4、通过查阅同行业可比公司年度报告，与可比公司的房屋建筑物和机器设备的折旧年限及净残值率进行比较分析，测算差异影响额及对公司财务数据的影响。

5、结合产能产量情况分析主要机器设备增减变动的合理性，对比同行业可比公司情况，分析公司产能利用率水平。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司新厂房设计建造标准高，预期使用寿命长，投资规模大；公司真实核算生产经营成本，在充分考虑谨慎原则基础上，公司综合考虑新厂房建造标准、预期使用寿命和工程造价等因素，确定以 30 年作为新厂房的折旧年限；

公司的房屋及建筑物和机器设备的折旧年限不存在明显低于可比公司、净残值率明显高于可比公司的情况。按照可比公司的折旧年限和净残值率测算折旧，差异不大，对公司报告期财务数据的影响不大，公司折旧政策较谨慎；

2、公司各主要环节配置的生产设备能够满足公司当前的生产需求，技术性能符合公司产品生产的技术要求。公司核心工艺环节是精密冷轧和热处理，产能利用率较高与工序匹配；

3、2019 年公司机器设备大幅增加，公司产能和产量未明显增加，符合公司实际情况，具备合理性。

问题 13.关于在建工程

申报材料显示，发行人在建工程余额分别为 **5,487.05 万元、13,384.28 万元、8,736.06 万元和 6,429.35 万元**，主要在建工程为建设中的新厂区年产合金钢带 **12 万吨**项目的厂房和设备建设，新建厂房产于 **2019 年末**达到预定可使用状态，全部由在建工程转入固定资产，故 **2019 年末**公司在建工程相应减少。公司新厂区新购生产机器设备陆续从 **2019 年末**开始投入使用，但受疫情因素影响，截至 **2020 年第一季度末**，公司尚有部分机器设备仍在安装调试中，未完全转入固定资产。

请发行人：

（1）补充说明在建工程的预算支出的构成及其合理性，预算支出与实际支出的差异及其原因，报告期结转固定资产的在建工程项目预算支出与实际支出比较情况；预计完工期限与实际转固期限的差异及合理性。

（2）补充说明期末是否对在建工程实施盘点，工程进度与形象进度是否相符；是否存在提前或推迟结转固定资产、应计提减值准备的情形；补充披露报告期内在建工程转入固定资产的具体情况，包括项目内容、开工与竣工时间、投资规模、累计投入资金、转入固定资产的内容、时间、金额，相关会计核算是否准确，并说明在建工程转入固定资产的依据、是否及时。

（3）补充说明尚未完成安装调试的机器设备的具体明细情况、金额、截至目前的安装调试进度、疫情对安装调试造成影响的具体原因及合理性，该部分

机器设备是否存在已实际投入使用但未计提折旧的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明发行人是否存在将当期费用计入在建工程的情形。

【发行人回复】

一、补充说明在建工程的预算支出的构成及其合理性，预算支出与实际支出的差异及其原因，报告期结转固定资产的在建工程项目预算支出与实际支出比较情况；预计完工期限与实际转固期限的差异及合理性。

（一）发行人在建工程的预算支出及实际支出具体情况

公司在建工程年产合金钢带 12 万吨项目的厂房和设备的预算支出的构成、预算支出与实际支出的差异以及报告期结转固定资产的在建工程项目预算支出与实际支出比较情况如下：

单位：万元

项目	工程内容	预算金额	实际支出	差异率	在建工程结转固定资产的情况
厂房 预算	建设工程施工	9,320.00	8,782.11	-5.77%	2019 年 11 月，在建工程结转入固定资产
	新建研发车间、办公楼内部装修	1,200.00	1,301.30	8.44%	
	建设工程设计	110.00	85.80	-22.00%	
	建设工程监理	50.00	45.18	-9.64%	
	附属工程	1,120.00	1,114.46	-0.49%	
	房屋建筑物小计	11,800.00	11,328.85	-3.99%	
	中央空调系统、室外照明、绿化工程等	330.00	315.83	-4.29%	2019 年已计入固定资产和长期待摊费用
	搬迁更新改造设备的桩基和基础工程	370.00	365.60	-1.19%	在建工程(年产合金钢带 12 万吨项目-设备更新改造)
	厂房合计	12,500.00	12,010.28	-3.92%	—
设备 预算	全氢罩式炉 21 套	4,430.00	4,412.76	-0.39%	截至 2020 年 9 月 30 日，已结转入固定资产
	四辊可逆式精密冷带轧机 2 套、四辊可逆平整机 1 套	2,600.00	2,554.37	-1.76%	
	纵剪机组 5 套	2,000.00	1,954.56	-2.27%	

项目	工程内容	预算金额	实际支出	差异率	在建工程结转固定资产的情况
	其他设备	4,120.00	4,084.80	-0.85%	
	纵剪机组 1 套、横切机组 1 套	850.00	838.48	-1.36%	2020 年 10、11 月结转入固定资产
	设备合计	14,000.00	13,844.97	-1.11%	-

注：上表中设备预算支出、设备实际支出均包含设备基础桩及设备基础工程。

由上表可见，公司在建工程的预算支出构成较合理。2019 年 5 月 9 日，公司召开 2018 年年度股东大会，分别审议通过了《关于公司厂房投资情况及建设进展的议案》和《关于公司新厂区设备采购的议案》，年产合金钢带 12 万吨项目的相关预算获得通过。2018 年度股东大会会议对新厂房项目投资和建设情况予以了确认，并同意 2019 年度项目投资预算，确定了对新厂投资建设的预算总额，确定了对新厂房设备采购投资的预算总额。

公司在建工程的累计实际投入金额较预算金额减少 643.35 万元，预算支出与实际支出的差异不大，在合理范围内。公司在建工程的相关预算支出经过股东会决议的审议，在项目实际执行中，工程项目和设备采购公司按规定权限和程序进行评审与决策，保证工程和设备的质量和进度、合理控制工程支出。

报告期结转固定资产的在建工程项目预算支出与实际支出基本一致。

（二）在建工程的预计完工期限与实际转固期限的差异及合理性

在建工程年产合金钢带 12 万吨项目的厂房实际开工日期为 2017 年 6 月 28 日，预计工程竣工验收投入使用的时间为 2019 年 9 月，实际竣工验收时间为 2019 年 11 月，厂房实际达到预定可使用状态的时间较预计竣工时间晚了约 2 个月。

在建工程年产合金钢带 12 万吨项目的厂房预计完工期限与实际转固期限的差异原因主要是公司的厂房施工需要适应退火炉、轧机等大型定制化非标设备，建设过程中需要对车间桩基地基（基础土层）进行额外加固处理；另外开挖基础工程期间，土方外运时受经贸洽谈会等公众活动影响，应政府要求停工 10 天，上述因素综合造成预计完工时间与实际转固时间存在差异。

在建工程年产合金钢带 12 万吨项目的新购建机器设备原计划设备安装调试完成、验收并投入生产使用的时间为 2019 年末至 2020 年一季度，实际新厂房主

要机器设备验收并投入生产使用的时间为 2020 年一、二季度，较预计时间晚了约 3 个月。

在建工程年产合金钢带 12 万吨项目的新购建机器设备预计完工期限与实际转固期限的差异原因主要是公司设备安装调试所必须的电力、燃气基础设施较预计到位时间较晚，新厂区 2019 年 9 月开始通电、2019 年 11 月接通燃气，公司于通电或通燃气后才具备调试机器设备的条件，加之 2020 年初疫情影响，公司设备结转固定资产的期限比预期有所延迟。

二、补充说明期末是否对在建工程实施盘点，工程进度与形象进度是否相符；是否存在提前或推迟结转固定资产、应计提减值准备的情形；补充披露报告期内在建工程转入固定资产的具体情况，包括项目内容、开工与竣工时间、投资规模、累计投入资金、转入固定资产的内容、时间、金额，相关会计核算是否准确，并说明在建工程转入固定资产的依据、是否及时。

（一）期末对在建工程实施盘点的情况

报告期各期末，在建工程盘点情况：

单位：万元

截止日	盘点时间	盘点地点	账面金额	盘点金额	账实是否相符
2021/6/30	2021/7/15	学营路新厂区	386.84	386.84	是
2020/12/31	2021/1/13	学营路新厂区	718.31	718.31	是
2019/12/31	2020/1/1	学营路新厂区	8,736.06	8,736.06	是
2018/12/31	2019/1/1	学营路新厂区	13,384.28	13,384.28	是

报告期各期末，公司于盘点之前制定实地盘点计划，明确盘点目标及范围等，并将盘点计划与中介机构人员进行沟通，讨论计划是否合理。公司工程设备管理人员、财务人员对在建工程进行盘点，并对盘点情况形成盘点表，中介机构人员全程参与了监盘。公司盘点人员和中介机构监盘人员对在建工程进行了实地查看，现场查看了工程进度、设备状态与形象进度相符，在建工程均不存在减值迹象，账实相符。

公司报告期各期末在建工程不存在提前或退出结转固定资产的情形，不存在应计提减值准备的情形。

(二) 报告期内，发行人在建工程转入固定资产的情况

报告期内，公司重要在建工程转入固定资产的情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
年产合金钢带12万吨项目-厂房	-	-	10,328.96	-
年产合金钢带12万吨项目-设备	-	8,618.60	3,510.44	-
合计	-	8,618.60	13,839.40	-

截至2021年6月30日，“年产合金钢带12万吨项目-厂房”在建工程项目中转入固定资产的具体明细情况如下：

单位：万元

固定资产类别	固定资产名称	工程开工时间	工程竣工验收时间	预算数	工程累计投入资金	转入固定资产时间	转入固定资产金额			转入固定资产的依据
							2021年1-6月	2020年	2019年	
房屋建筑物	学营路厂房（1#2#车间、办公楼、研发楼等）	2017/6/28	2019/11/20	12,500	11,328.85	2019/11	-	-	10,328.96	竣工验收证明、工程结算审核报告、资产达到预定可使用状态

注：上表中工程累计投入资金系含税金额，转入固定资产金额系不含税金额。

截至2021年6月30日，“年产合金钢带12万吨项目-设备”在建工程项目中转入固定资产的具体明细情况如下：

单位：万元

固定资产类别	固定资产名称	设备安装期间	设备调试期间	设备验收时间	预算数	工程累计投入资金	转入固定资产时间	转入固定资产金额			转入固定资产的依据
								2021年1-6月	2020年	2019年	
机器设备	可逆式精密冷带轧机1套	2018/10-2019/6	2019/9-2019/11	2019/12	1,000.00	988.33	2019/12	-	-	881.67	设备验收单、资产达到预定可使用状态
机器设备	全氢罩式炉21	2018/5-2019/9	2019/12-2020/5	2020/3、2020/5、2020/6	4,430.00	4,412.76	2020/3、2020/5、2020/6	-	3,824.70	-	设备验收单、资产达到预定

固定资产类别	固定资产名称	设备安装期间	设备调试期间	设备验收时间	预算数	工程累计投入资金	转入固定资产时间	转入固定资产金额			转入固定资产的依据
								2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	
	套										可使用状态
机器设备	可逆式精密冷带轧机 1 套	2018/11 - 2019/8	2019/11 -2020/2	2020/3	950.00	945.68	2020/3	-	842.13	-	设备验收单、资产达到预定可使用状态
机器设备	可逆平整机 1 套	2019/1-2019/9	2019/12 -2020/3	2020/4	650.00	620.36	2020/4	-	552.59	-	设备验收单、资产达到预定可使用状态
机器设备	纵剪机组 5 套	2018/10 - 2019/11	2019/11 - 2020/5	2020/5	2,000.00	1,954.56	2020/5	-	1,723.49	-	设备验收单、资产达到预定可使用状态
机器设备	纵剪机组 1 套、横切机组 1 套	2019 年 5 月 -2020 年 3 月	2020 年 4 月-11 月	2020 年 10 月、11 月	850.00	838.48	2020 年 10 月、11 月	-	732.65	-	设备验收单、资产达到预定可使用状态
机器设备、办公设备及其他	其他设备	-	-	-	4,120.00	4,084.80	-	-	943.04	2,628.77	设备验收单、资产达到预定可使用状态
合计					14,000.00	13,844.97	-	-	8,618.60	3,510.44	-

注：上表中工程累计投入资金系含税金额，转入固定资产金额系不含税金额。

对于年产合金钢带 12 万吨项目的厂房工程，公司组织施工单位、监理单位、设计单位、工程质量监督机构等有关单位的项目负责人员对工程进行了竣工验收，竣工验收合格后公司报规划部门、消防部门、环保部门、住房和城乡建设局等政府管理部门办理了建设工程竣工验收备案，取得了单位工程竣工验收证书，房屋建筑物达到预定可使用状态正式投入使用，同时财务部根据厂房验收时间进行在建工程转固的会计处理。

对于年产合金钢带 12 万吨项目的设备工程，在生产设备安装调试结束、达到设计要求或合同规定的标准后，公司组织验收，验收合格后由设备部、生产部等部门签署设备验收单，相关设备正式投入生产运营，同时财务部根据设备验收时间进行在建工程转固的会计处理。

公司报告期内在建工程转入固定资产的相关会计核算准确，不存在提前或推迟结转固定资产的情形。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（三）非流动资产的构成及变化情况分析”之“2、在建工程”补充披露上述内容。

三、补充说明尚未完成安装调试的机器设备的具体明细情况、金额、截至目前的安装调试进度、疫情对安装调试造成影响的具体原因及合理性，该部分机器设备是否存在已实际投入使用但未计提折旧的情形。

公司 2020 年 3 月 31 日的在建工程余额为 6,429.35 万元，主要为尚未完成安装调试的年产冷轧合金钢带 12 万吨项目新购机器设备。截至 2020 年末，该等机器设备均已完成安装调试并结转固定资产，具体情况如下：

单位：万元

机器设备名称	数量	2020 年 3 月 31 日在建工程余额	转入固定资产的金额	截至问询函回复出具日的状态	转固时间
全氢罩式炉	6 套	1,011.65	1,034.96	2020 年 5 月验收并投入使用	2020 年 5 月
全氢罩式炉	9 套	1,517.46	1,552.42	2020 年 6 月验收并投入使用	2020 年 6 月
纵剪机组 5 套	5 套	1,518.81	1723.49	2020 年 6 月验收并投入使用	2020 年 5 月
纵剪机组 1 套、横剪机组 1 套	2 套	711.75	732.65	纵剪机组 1 套于 2020 年 10 月验收；横剪机组 1 套于 2020 年 11 月验收	2020 年 10 月、11 月
平整机 1 套	1 套	552.59	552.59	2020 年 4 月验收转固	2020 年 4 月
缠绕包装堆垛流水线	1 套	116.38	116.38	2020 年 5 月验收并投入使用	2020 年 5 月

机器设备名称	数量	2020年3月31日在建工程余额	转入固定资产的金额	截至问询函回复出具日的状态	转固时间
乳化液高洁净循环过滤系统	1套	77.10	77.10	2020年4月验收并投入使用	2020年4月
缠绕包装一体机	1台	45.69	45.69	2020年4月验收并投入使用	2020年4月
翻转机	2台	24.14	24.14	2020年4月验收并投入使用	2020年4月
弯曲试验机、自动杯突试验机、微机控制电子万能试验机、电火花数控线切割机床	6台	42.76	42.76	2020年4月验收并投入使用	2020年4月
表面缺陷检测系统	1台	22.12	22.12	2020年5月验收并投入使用	2020年5月
合计	-	5,640.45	5,924.30	-	-

公司新厂区新构建的设备系大型定制化非标设备，一般需要进行安装和调试，新厂区生产设备陆续从2019年10月开始调试，部分设备2019年末达到预定可使用状态投入使用，但受疫情因素影响，部分设备供应商疫情期间交通受限无法前往公司现场调试设备，影响了部分设备的正常安装调试进度。截至2020年第一季度末，公司尚有部分机器设备仍在安装调试中，未完全转入固定资产。截至2020年末，2020年第一季度末尚未完成安装调试的主要机器设备均已验收合格并投入生产使用，该部分机器设备不存在已实际投入使用但未计提折旧的情形。

【申报会计师核查情况】

（一）核查过程

1、了解公司与在建工程管理相关的内部控制，评价其设计和执行是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性。

2、查阅公司在建工程相关资料，向公司工程管理人员、财务负责人了解，询问并分析工程预算与实际支出的差异及原因、预计完工期限与实际转固期限的差异及原因等相关情况。

3、检查公司报告期内的固定资产、在建工程明细账，了解资产入账价值的构

成，并选取了报告期各期固定资产、在建工程增加样本，检查相关资产采购合同、采购发票、付款记录、验收报告等，与固定资产入账金额是否保持一致，入账时间是否及时。

4、实地观察、盘点报告期公司在建工程及新增固定资产的实际状况，访谈有关工程管理人员，了解报告期相关在建工程的建设、设备安装调试等具体情况，以及工程达到预定可使用状态的预计时间或实际时间。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司在建工程的相关预算支出经过了股东会决议的审议；在项目实际执行中，工程项目和设备采购公司按规定的权限和程序进行评审与决策、保证工程和设备的质量和进度、合理控制工程变更、控制了工程预算。

2、公司在建工程的预算支出构成较合理，报告期结转固定资产的在建工程项目预算支出与实际支出的差异不大。

3、在建工程的预计完工期限与实际转固期限的差异原因较合理。

4、公司报告期各期末在建工程不存在提前或退出结转固定资产的情形，不存在应计提减值准备的情形。

5、公司 2020 年第一季度末尚未完成安装调试的主要机器设备，2020 年末均已验收合格并投入生产使用，该部分机器设备不存在已实际投入使用但未计提折旧的情形。

问题 14.关于营业成本

申报材料显示，报告期内，发行人主营业务成本中直接材料金额分别为 **36,118.41 万元、38,453.34 万元、39,180.93 万元和 7,897.03 万元**，**2017 年至 2019 年**呈现稳步增长趋势，与营业收入变动趋势幅度接近；直接人工金额分别为 **1,100.41 万元、951.10 万元、1,004.54 万元和 221.20 万元**，制造费用金额分别为 **3,356.19 万元、3,233.03 万元、3,260.12 万元和 623.63 万元**，存在小幅波动。

请发行人：

(1) 补充披露报告期内各类产品对应的原材料、直接人工和制造费用的金额、占比以及变动的原因及合理性；各类产品当期产量、原材料的配比关系，原材料成本与材料耗用种类、数量、金额是否匹配；各期发行人主要产品的期初结存、本期生产、本期销售、期末结存的数量金额。

(2) 结合各期生产人员的数量和人均薪酬，补充说明直接人工变化的原因及合理性；对比同一地区的人员平均薪酬，补充说明发行人报告期内平均直接人工是否存在重大差异，如是，请进一步分析原因及合理性。

(3) 补充披露报告期各期制造费用明细结构及变化情况，并结合相关物料、能源消耗、生产设备价值及摊销折旧分析其变动的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期各期营业成本确认的真实、准确、完整和成本构成、变动的合理性进行核查的过程及结论性意见。

【发行人回复】

一、补充披露报告期内各类产品对应的原材料、直接人工和制造费用的金额、占比以及变动的原因及合理性；各类产品当期产量、原材料的配比关系，原材料成本与材料耗用种类、数量、金额是否匹配；各期发行人主要产品的期初结存、本期生产、本期销售、期末结存的数量金额

(一) 补充披露报告期内各类产品对应的原材料、直接人工和制造费用的金额、占比以及变动的原因及合理性

报告期内，公司主要产品包括碳素结构钢、合金结构钢、特种用途钢。报告期内，公司主要产品的成本构成及变动情况如下：

1、碳素结构钢

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	18,709.43	92.59	26,334.09	91.10	21,804.25	91.90	22,326.42	91.83
直接人工	343.29	1.70	593.44	2.05	441.92	1.86	435.97	1.79

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
制造费用	1,154.19	5.71	1,980.16	6.85	1,479.57	6.24	1,549.79	6.37
合计	20,206.91	100.00	28,907.69	100.00	23,725.74	100.00	24,312.18	100.00

报告期内，碳素结构钢成本构成以直接材料为主，占比在 90%左右，总体保持稳定。2020 年，随着新厂区投入使用，公司产能规模扩大，折旧摊销以及生产人员数量的增加，直接人工和制造费用占比提升，导致直接材料占比较 2019 年有所下降；2021 年上半年公司未受疫情影响，生产恢复正常，销售规模较去年同期大幅增长，规模效应显现，单位人工及制造费用均较去年有所下降。

2、合金结构钢

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	9,258.00	88.80	13,839.14	86.66	10,993.87	88.39	10,027.87	88.30
直接人工	271.29	2.60	492.94	3.09	346.96	2.79	311.38	2.74
制造费用	896.25	8.60	1,637.01	10.25	1,096.62	8.82	1,017.66	8.96
合计	10,425.54	100.00	15,969.09	100.00	12,437.45	100.00	11,356.92	100.00

报告期内，合金结构钢成本构成以直接材料为主，占比在 85%以上，合金结构钢的生产工艺比较复杂，需要的轧制、热处理工序次数较碳素结构钢更多，因此制造费用和直接人工占比较高。2020 年公司新厂区启用，生产经营规模扩大，新增机器设备使折旧大幅度增加以及公司生产工人增加，因此，2020 年公司的直接人工和制造费用占比较高。2021 年上半年公司未受疫情影响，生产恢复正常，销售规模较去年同期大幅增长，规模效应显现，单位人工及制造费用均较去年下降。

3、特种用途钢

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	5,311.86	87.66	8,674.21	86.42	6,382.81	87.65	6,099.05	87.52
直接人工	179.98	2.97	330.00	3.29	215.66	2.96	203.75	2.92

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
制造费用	567.56	9.37	1,032.82	10.29	683.93	9.39	665.58	9.55
合计	6,059.39	100.00	10,037.03	100.00	7,282.40	100.00	6,968.38	100.00

报告期内，由于特种用途钢生产工艺较为复杂，所需生产工序较多，故特种用途钢成本中直接人工及制造费用占比高于平均水平。特种用途钢直接材料、直接人工和制造费用占比在报告期内整体较为稳定，存在小幅度波动，主要系原材料价格、产品良率等波动导致其成本结构有所变化。2020 年公司新厂区启用，生产经营规模扩大，新增机器设备使折旧大幅度增加以及公司生产工人增加，因此，2020 年公司的直接人工和制造费用占比较高。2021 年上半年公司未受疫情影响，生产恢复正常，销售规模较去年同期大幅增长，规模效应显现，单位人工及制造费用均较去年下降。

（二）各类产品当期产量、原材料的配比关系，原材料成本与材料耗用种类、数量、金额是否匹配

报告期内，各类产品当期产量、原材料的配比关系如下：

单位：吨

分类	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年	2018 年
碳素结构钢	产量	35,814.34	55,182.70	44,839.57	45,552.49
	领用量	38,256.76	59,519.77	47,685.71	48,298.19
	产量/领用量	93.62%	92.71%	94.03%	94.32%
合金结构钢	产量	17,203.07	27,183.93	20,183.92	19,597.21
	领用量	18,649.44	29,638.46	21,746.01	21,066.65
	产量/领用量	92.24%	91.72%	92.82%	93.02%
特种用途钢	产量	9,367.57	15,698.17	10,790.86	11,074.88
	领用量	10,368.94	17,473.03	11,849.92	12,111.20
	产量/领用量	90.34%	89.84%	91.06%	91.44%
合计	产量	62,384.97	98,064.81	75,814.34	76,224.58
	领用量	67,275.14	106,631.26	81,281.64	81,476.04
	产量/领用量	92.73%	91.97%	93.27%	93.55%

报告期内，公司各类产品产量与原材料领用量的配比总体稳定，2020年产量与领用量比例较低，主要系2020年公司启用新厂房，机器设备处于磨合期，产品良率有所下降。原材料成本与材料耗用种类、数量、金额如下：

单位：万元，元/吨

主要 产品	主要 原料	报告期	直接材料 ①	其中： 外协 加工 成本 ②	外购材 料成本 金额（测 算）③= ①-②	销量(吨) ④	各产品 成材率 ⑤	消耗原材料 数量（吨） ⑥=④/⑤	外购材 料单位 成本(测 算) ⑦= ③/⑥	当期主 要原材 料平均 采购单 价 ⑧	差异率 ⑨=（⑦ -⑧）/⑦
碳素 结构 钢	碳素 结构 钢坯 料	2021 年 1-6 月	18,709.4 3	565.2 1	18,144. 22	34,973. 60	93.62%	37,358.69	4,856. 76	5,147. 06	-5.98%
		2020 年度	26,334.09	1,117. 32	25,216.7 7	54,466.4 9	92.71%	58,749.32	4,292.27	4,197.64	2.20%
		2019 年度	21,804.25	947.16	20,857.0 9	45,398.5 6	94.03%	48,280.93	4,319.94	4,134.43	4.29%
		2018 年度	22,326.42	985.30	21,341.1 2	44,515.6 5	94.32%	47,196.41	4,521.77	4,393.34	2.84%
合 金 结 构 钢	合金 结构 钢坯 料	2021 年 1-6 月	9,258.00	363.7 3	8,894.2 7	16,308. 66	92.24%	17,679.83	5,030. 74	5,348. 42	-6.31%
		2020 年度	13,839.14	699.64	13,139.5 0	26,487.5 2	91.72%	28,878.67	4,549.90	4,547.54	0.05%
		2019 年度	10,993.87	386.00	10,607.8 7	21,024.2 5	92.82%	22,650.56	4,683.27	4,672.98	0.22%
		2018 年度	10,027.87	562.09	9,465.78	18,586.4 1	93.02%	19,981.09	4,737.37	4,848.90	-2.35%
特 种 用 途 钢	特种 用途 钢坯 料	2021 年 1-6 月	5,311.86	182.5 4	5,129.3 2	9,110.2 6	90.34%	10,084.12	5,086. 53	5,375. 05	-5.67%
		2020 度	8,674.21	339.05	8,335.16	15,553.5 8	89.84%	17,312.53	4,814.52	4,619.79	4.04%
		2019 年度	6,382.81	145.82	6,236.99	11,431.9 9	91.06%	12,554.35	4,967.99	4,839.01	2.60%
		2018 年度	6,099.05	295.24	5,803.81	10,744.4 2	91.44%	11,750.24	4,939.31	4,931.43	0.16%
合 计		2021 年 1-6 月	33,279.2 8	1,111 .47	32,167. 81	60,392. 52	92.73%	65,126.51	4,939. 28	5,235. 08	-5.99%
		2020 年度	48,847.43	2,156. 00	46,691.4 2	96,507.5 9	91.97%	104,933.77	4,449.61	4,367.33	1.85%
		2019 年度	39,180.93	1,478. 98	37,701.9 5	77,854.8 1	93.27%	83,472.51	4,516.69	4,391.36	2.77%

主要 产品	主要 原料	报告期	直接材料 ①	其中： 外协 加工 成本 ②	外购材 料成本 金额（测 算）③= ①-②	销量(吨) ④	各产品 成材率 ⑤	消耗原材料 数量（吨） ⑥=④/⑤	外购材 料单位 成本(测 算) ⑦= ③/⑥	当期主 要原材 料平均 采购单 价 ⑧	差异率 ⑨=（⑦ -⑧）/⑦
		2018 年度	38,453.34	1,842.63	36,610.71	73,846.48	93.55%	78,937.98	4,637.91	4,584.70	1.15%

公司直接材料成本由原材料采购成本、原材料外协加工费及运输费等组成，由上表可见，报告期内公司材料耗用成本与当期原材料成本变动趋势总体相符合，在考虑单位耗用量、各类产品生产过程中发生的外协加工成本后，公司各期各类产品的材料耗用成本与原材料成本存在微小差异，主要原因是原材料采购、投入生产、销售结转成本之间的时间性差异以及计入直接材料的运费成本。公司原材料成本与材料耗用种类、数量、金额总体匹配。

（三）各期发行人主要产品的期初结存、本期生产、本期销售、期末结存的数量金额

报告期内，公司主要产品的期初结算、本期生产、本期销售、期末结存的数量金额情况如下所示：

1、碳素结构钢

单位：吨、万元

项目	期初结存		本期生产		本期销售		其他		期末结存	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
2021年1-6月	3,894.65	2,092.96	35,814.34	21,056.72	34,973.60	20,206.91	23.15	26.70	4,712.23	2,916.08
2020年度	3,189.24	1,654.03	55,182.70	29,366.66	54,466.49	28,907.69	10.81	20.04	3,894.65	2,092.96
2019年度	3,778.35	2,076.72	44,839.57	23,323.62	45,398.56	23,725.74	30.11	20.57	3,189.24	1,654.03
2018年度	2,782.40	1,469.38	45,552.49	24,948.05	44,515.65	24,312.18	40.89	28.53	3,778.35	2,076.72

注：1、上表中期初、期末结存包括库存商品及发出商品；

2、其他包括客户送样、报废出库等其他出库以及存货跌价准备转回冲减营业成本。

2、合金结构钢

单位：吨、万元

项目	期初结存		本期生产		本期销售		其他		期末结存	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
2021年1-6月	1,609.50	994.63	17,203.07	11,140.39	16,308.66	10,425.54	3.57	4.54	2,500.34	1,704.94
2020年度	915.09	551.12	27,183.93	16,417.14	26,487.52	15,969.09	2.00	4.55	1,609.50	994.63
2019年度	1,760.61	1,071.07	20,183.92	11,920.57	21,024.25	12,437.45	5.19	3.07	915.09	551.12
2018年度	766.74	458.22	19,597.21	11,985.42	18,586.41	11,356.92	16.92	15.66	1,760.61	1,071.07

注：1、上表中期初、期末结存包括库存商品及发出商品；
2、其他包括客户送样、报废出库等其他出库以及存货跌价准备转回冲减营业成本。

3、特种用途钢

单位：吨、万元

项目	期初结存		本期生产		本期销售		其他		期末结存	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
2021年1-6月	657.17	418.73	9,367.57	6,295.11	9,110.26	6,059.39	4.75	5.80	909.73	648.65
2020年度	519.15	336.20	15,698.17	10,125.53	15,553.58	10,037.03	6.58	5.98	657.17	418.73
2019年度	1,169.42	769.11	10,790.86	6,854.84	11,431.99	7,282.40	9.14	5.34	519.15	336.20
2018年度	843.12	537.76	11,074.88	7,202.67	10,744.42	6,968.38	4.16	2.94	1,169.42	769.11

注：1、上表中期初、期末结存包括库存商品及发出商品；
2、其他包括客户送样、报废出库等其他出库以及存货跌价准备转回冲减营业成本。

报告期内，公司主要产品的期初结存、生产入库、销售出库与期末结存数量金额互相勾稽，不存在异常波动情况，符合公司实际生产、销售情况。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”补充披露上述内容。

二、结合各期生产人员的数量和人均薪酬，补充说明直接人工变化的原因及合理性；对比同一地区的人员平均薪酬，补充说明发行人报告期内平均直接人工是否存在重大差异，如是，请进一步分析原因及合理性

（一）结合各期生产人员的数量和人均薪酬，补充说明直接人工变化的原因及合理性

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
薪酬	1,055.32	1,693.10	1,190.06	1,032.99
平均人数	178	168	125	118
平均薪酬	11.86	10.08	9.52	8.75

注：2021 年 1-6 月平均薪酬为年化数据

2019 年下半年，公司受国五国六排放标准切换带动新车型对汽车零部件的需求以及政府密集出台汽车消费刺激政策的影响，公司客户订单及发货数量较往年同期增长明显，且公司 2020 年初搬入新厂房，为满足预期新增产能对生产人员的需求，公司 2019 年以来招募生产人员，故公司 2019 年开始生产人员数量增幅较大。随着公司业绩稳步上涨，报告期内公司生产人员平均薪酬稳步提高。

（二）对比同一地区的人员平均薪酬，补充说明发行人报告期内平均直接人工是否存在重大差异，如是，请进一步分析原因及合理性。

公司平均薪酬与当地平均水平的比较情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当地人均薪资	尚未公布	尚未公布	6.48	5.83
本公司	10.01	8.93	8.08	7.27

注 1：当地人均薪酬取自苏州市城镇私营单位就业人员平均薪酬，数据来源于苏州统计局，平均薪酬仅包含工资、奖金、津贴和补贴；

注 2：为保持可比性，本公司生产人员平均薪酬仅包含员工的工资、奖金、津贴和补贴；

注 3：2021 年 1-6 月平均薪酬为年化数据。

如上表所述，报告期内，公司生产人员人均薪酬水平高于当地平均水平，在所在区域具有较高的竞争力。

三、补充披露报告期各期制造费用明细结构及变化情况，并结合相关物料、能源消耗、生产设备价值及摊销折旧分析其变动的合理性。

报告期内公司制造费用的明细及变化情况如下：

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
机物料消耗	857.50	32.75	1,615.51	34.74	1,232.97	37.82	1,201.08	37.15
折旧及摊销	756.93	28.91	1,318.85	28.36	434.30	13.32	403.68	12.49
水电气费	820.26	31.33	1,391.30	29.92	1,393.08	42.73	1,398.31	43.25
修理费	15.79	0.60	52.73	1.13	63.77	1.96	38.63	1.19
其他	167.53	6.40	271.59	5.84	136.00	4.17	191.32	5.92
合计	2,618.00	100.00	4,649.99	100.00	3,260.12	100.00	3,233.03	100.00

报告期各期制造费用分别为 3,233.03 万元、3,260.12 万元、4,649.99 万元和 2,618.00 万元，主要为机物料消耗品、折旧及摊销、水电气费，合计占比分别为：92.89%、93.87%、93.02%和 93.00%。

（一）机物料消耗

公司机物料消耗主要包括修理用备件、油料、包装物等，报告期内机物料消耗总体上保持稳定，2020 年由于公司产能大幅提升，机物料消耗明显增加。

（二）折旧及摊销

公司折旧及摊销主要为厂房、机器设备的折旧摊销支出。报告期内各期折旧费用与机器设备原值的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
机器设备原值	14,366.08	15,282.82	7,516.22	3,966.93
折旧费用	756.93	1,318.85	434.30	403.68

如上表所述，随着新厂区竣工投入使用，2020 年的折旧摊销金额较 2019 年大幅度增加，与机器设备原值以及公司产能规模相匹配。

（三）水电气费

报告期内，公司生产过程中消耗的主要能源为电力、天然气。报告期内能源供应充足，价格稳定，公司水费占水电气费总额稳定在 1.5%-3%之间，占比较小，报告期内公司产量、耗电量与天然气耗用量的具体情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
产量（吨）	62,384.97	98,064.81	75,814.34	76,224.58
耗电量（万千瓦时）	713.98	1,552.03	2,290.27	2,296.57
天然气耗用量（万立方米）	185.46	228.89	-	-

由上表可见，2018-2019 年耗电量基本稳定，2020 年随着公司部分热处理退火炉开始使用天然气，**2020 年以来**公司耗电量较 2019 年大幅度减少，天然气耗用量相应增加。

综上，报告期各期制造费用的波动具有合理性，符合公司的实际生产经营情况。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“1、营业成本的构成与变动分析”补充披露上述内容。

【申报会计师核查情况】

（一）核查过程

1、访谈公司财务部门负责人，了解公司成本归集与核算结转方法，成本核算的过程和控制的关键环节，各期产品成本料工费结构变动以及单位产品变动原因等。

2、取得报告期各期成本计算与分配表，复核成本归集与核算结转的规范性、准确性。

3、获取材料出库明细表、其他出库明细表、各类产品产量明细表，比较公司原材料使用量与产量变动情况，并作匹配性变动分析。

4、访谈公司人力资源部门负责人，了解生产人员工资政策、平均人数与平均工资的变化原因等信息，分析报告期各期生产人员直接人工变动原因的合理

性。

5、取得报告期各期制造费用的明细，核查相关的支持性文件，并分析主要的制造费用项目与公司的实际生产经营情况是否匹配。

6、取得公司报告期内主要能源的缴费单，查询同区域主要能源市场价格及调价政策信息，访谈公司管理层，了解报告期内主要能源价格波动原因；将报告期内主要原材料耗用量、主要能源耗用量与产品产量数据进行比对分析。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司已列示报告期各期主要原材料采购情况，报告期各类原材料占公司成本比重及占同期相关产品成本比重的波动原因合理，主要产品原材料采购量、采购金额与相应产品产出量及收入金额基本匹配，各期差异原因具有合理性。

2、公司各类型产品的成本构成及其变动合理，报告期各类子产品成本及占主营业务成本比重变动原因具有合理性。

3、公司根据自身生产工艺流程制定了相应产品成本的核算流程和方法，直接材料、直接人工、制造费用归集和分配的方法合理，产品成本确认与计量完整，符合《企业会计准则》的规定。

4、公司报告期内直接人工成本、工人人数、工人工资政策调整及人均工资的变化相匹配，具有合理性。

5、公司平均职工薪酬高于同行业可比公司薪酬水平和经营所在地平均工资，但差异主要是由于所处地区、公司规模等因素影响，具有合理性。

6、公司已说明报告期各期制造费用的明细构成，报告期内制造费用各项目波动的原因具有合理性，符合公司的实际生产情况。

问题 15.关于期间费用

申报材料显示：

（1）发行人期间费用主要以运输费用、职工薪酬和直接投入费用构成。公

司销售产品的运费均由发行人承担，报告期内运输费用大幅增加，招股说明书显示主要受发货量增大及运输价格上涨双重影响。

(2) 研发费用中的直接投入费用各期金额分别为 1,044.65 万元、1,367.30 万元、1,482.82 万元和 325.77 万元，占比分别为 63.39%、70.55%、71.18%和 74.18%。招股说明书未按照《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（2020 年修订）》第七十六条的规定对直接投入费用的变动情况进行分析。

请发行人：

(1) 结合运输批次、运输重量、运输单价、运输区域与发行人营业收入及销售数量的匹配关系及与同行业可比公司的比较情况，进一步披露发行人运输费用报告期内大幅增长的原因及合理性。

(2) 结合员工数量、构成、薪酬激励政策、同地区工资水平等，披露销售、管理和研发人员的员工薪酬支出是否与发行人经营规模匹配；对比同行业可比公司相应人员的人均薪酬情况，披露是否存在重大差异及合理性。

(3) 分析并说明研发费用中直接投入费用的具体内容、核算范围、各期变动原因及合理性，相关费用的归集与核算过程和相关内部控制，发行人如何确保直接投入费用的核算准确性。

(4) 对比各期间费用率的具体构成，进一步说明与同行业可比公司的销售费用率、管理费用率、研发费用率的差异原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、结合运输批次、运输重量、运输单价、运输区域与发行人营业收入及销售数量的匹配关系及与同行业可比公司的比较情况，进一步披露发行人运输费用报告期内大幅增长的原因及合理性。

公司运输费用的运输单价、货物重量、运送区域与公司营业收入及销售数量的匹配关系如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
运输批次（次）	3,246.00	5,803.00	4,681.00	4,013.00
销售数量（吨）	68,639.98	109,572.72	87,586.07	83,372.48
运输重量（吨）	49,955.09	82,839.71	66,877.76	62,036.97
重量（吨）/每批次	15.39	14.28	14.29	15.46
运输费（万元）	668.89	1,336.13	1,000.07	844.18
营业收入（万元）	48,627.23	71,181.14	57,161.97	55,247.41
运输费用/重量（元/吨）	133.90	161.29	149.54	136.08
运输费用率	1.38%	1.88%	1.75%	1.53%
扣除自提的销售重量分布占比：				
华东区域	80.74%	79.04%	81.75%	85.37%
非华东区域	19.26%	20.96%	18.25%	14.63%

如上表所述，报告期内，公司运输费用分别为 844.18 万元、1,000.07 万元、1,336.13 万元和 **668.89 万元**，运输费率分别为 1.53%、1.75%、1.88%和 **1.38%**。

2018 年至 2020 年，公司运输费用受运输批次、运输货物重量增加的影响，呈现上升趋势。同时 **2018 年至 2020 年**非华东区域销售占比分别为 14.63%、18.25%、20.96%，从销售区域上看公司销售半径增加，运输距离上升，加之市场运费单价逐年上涨，综合导致 **2018 年至 2020 年**运输费用逐年上升。**2021 年 1-6 月**，市场运费单价回落，公司当期运输费用率有所下降。

公司运输费用与营业收入、销售数量具有匹配性，报告期内运输费用变动具有合理性。

公司运输费率与同行业可比公司比较情况如下：

公司	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
金财互联	0.99%	1.27%	1.05%	1.18%
甬金股份	/	0.72%	0.64%	0.68%
平均	0.99%	0.99%	0.85%	0.93%
本公司	1.38%	1.88%	1.75%	1.53%

注 1：2018 年至 2020 年，金财互联未单独披露热处理业务运输费，由于互联网财税业务销售费用中不包括运输费，上表金财互联运输费率=包装运输费/热处理业务收入；

注 2：2013 年至 2015 年（收购互联网财税业务前）金财互联的运输费率分别为 0.88%、1.20%、1.05%，与上表数据不存在明显差异。

注 3：2021 年 1-6 月甬金股份按准则要求将运费科目列示调整至营业成本，因此未单独披露

运费金额。

2018-2020 年，公司销售费用率总体呈上涨趋势，2021 年度运输费用率略有下降主要系当期市场运费单价下滑。公司销售费用率变动趋势与可比公司运输费用率变动趋势基本一致。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”补充披露上述内容。

二、结合员工数量、构成、薪酬激励政策、同地区工资水平等，披露销售、管理和研发人员的员工薪酬支出是否与发行人经营规模匹配；对比同行业可比公司相应人员的人均薪酬情况，披露是否存在重大差异及合理性。

（一）结合员工数量、构成、薪酬激励政策、同地区工资水平等，披露销售、管理和研发人员的员工薪酬支出是否与发行人经营规模匹配；

1、销售、管理和研发人员的数量、人均薪酬、员工薪酬支出与发行人营业收入具体情况如下：

（1）销售人员的数量、人均薪酬、员工薪酬支出与经营规模具体情况

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
职工薪酬	259.78	374.49	317.98	264.50
营业收入	48,627.23	71,181.14	57,161.97	55,247.41
占营业收入比例（%）	0.53	0.53	0.56	0.48
平均人数	21	19	17	15
平均薪酬	24.74	19.71	18.70	17.63

注：平均薪酬=薪酬总额/平均人数，2021 年 1-6 月平均薪酬为年化数据

（2）管理人员的数量、人均薪酬、员工薪酬支出与经营规模具体情况

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
职工薪酬	484.73	707.10	558.68	495.39
营业收入	48,627.23	71,181.14	57,161.97	55,247.41
占营业收入比例（%）	1.00	0.99	0.98	0.90
平均人数	40	38	29	28
平均薪酬	24.24	18.61	19.26	17.69

注：平均薪酬=薪酬总额/平均人数，2021 年 1-6 月平均薪酬为年化数据

(3) 研发人员的数量、人均薪酬、员工薪酬支出与经营规模具体情况

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
职工薪酬	342.51	574.81	552.75	544.30
营业收入	48,627.23	71,181.14	57,161.97	55,247.41
占营业收入比例（%）	0.70	0.81	0.97	0.99
平均人数	39	38	36	36
平均薪酬	17.56	15.13	15.35	15.12

注：平均薪酬=薪酬总额/平均人数，2021 年 1-6 月平均薪酬为年化数据

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员平均人数随着公司业务规模扩大而同步增长。2019 年，公司销售、管理和研发人员的人均薪酬有所增长，2020 年公司管理和研发人员人均薪酬较上年有所减少，主要原因是受新冠疫情影响，2 月份公司按基本工资发放，以及政府部门为减轻企业负担，减免公司承担的社保公积金。2020 年销售人员绩效薪酬受公司销售收入增长影响而同比增加，带动销售人员平均薪酬呈增长趋势。2021 年 1-6 月，各类人员平均薪酬随公司业绩增长而同步提高。

报告期内，销售人员、管理人员和研发人员员工薪酬支出与营业收入基本匹配。

2、公司平均薪酬与当地平均水平的比较情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当地人均薪资	尚未公布	6.78	6.48	5.83
销售人员人均薪资	22.46	18.15	16.83	14.36
管理人员人均薪资	21.35	16.17	16.82	14.66
研发人员人均薪资	16.28	14.47	14.07	14.59

注 1：当地人均薪酬取自苏州市城镇私营单位就业人员平均薪酬，数据来源于苏州统计局，平均薪酬仅包含工资、奖金、津贴和补贴；

注 2：为保持可比性，本公司销售人员、管理人员、研发人员的薪酬仅包含员工的工资、奖金、津贴和补贴；

注 3：2021 年 1-6 月人均薪酬为年化数据。

如上表所述，报告期内，公司销售人员、管理人员和研发人员人均薪酬水平均高于当地平均水平，在所在区域具有较高的竞争力。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”补充披露上述内容。

（二）对比同行业可比公司相应人员的人均薪酬情况，披露是否存在重大差异及合理性。

1、公司销售人员平均薪酬与同行业可比公司销售人员平均薪酬对比情况：

单位：万元

证券代码	公司简称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
002530.SZ	金财互联	尚未公布	5.03	5.75	4.18
603995.SH	甬金股份	尚未公布	13.98	14.55	9.82
可比上市公司平均值		/	9.50	10.15	7.00
本公司		24.74	19.71	18.70	17.63

注 1：2018 年至 2020 年，金财互联未单独披露热处理业务板块销售人员情况，上表中销售人员平均薪酬较低主要系其互联网财税业务销售团队包括线上及线下营销人员，规模大且人均薪资低；

注 2：2013 年至 2015 年（收购互联网财税业务前）金财互联的销售人员年度薪酬分别为 15.52 万元、13.95 万元、11.79 万元，与公司薪酬水平较为相近。

2、公司管理人员平均薪酬与同行业可比公司管理人员平均薪酬对比情况：

单位：万元

证券代码	公司简称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
002530.SZ	金财互联	尚未公布	15.80	15.55	16.25
603995.SH	甬金股份	尚未公布	12.22	10.92	11.04
可比上市公司平均值		/	14.01	13.24	13.65
本公司		24.24	18.61	19.26	17.69

注 1:2018 年至 2020 年，金财互联未单独披露热处理业务板块管理人员情况；

注 2：2013 年至 2015 年（收购互联网财税业务前）金财互联披露的管理费用包含研发费用，无法单独区分管理人员薪酬，无法单独就公司管理人员薪酬水平与金财互联收购前比较。

3、公司研发人员平均薪酬与同行业可比公司研发人员平均薪酬对比情况：

单位：万元

证券代码	公司简称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
002530.SZ	金财互联	尚未公布	15.16	18.06	21.66
603995.SH	甬金股份	尚未公布	10.59	8.03	未公布

证券代码	公司简称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
可比上市公司平均值		/	12.87	13.05	21.66
本公司		17.56	15.13	15.35	15.12

注 1：2018 年至 2020 年，金财互联未单独披露热处理业务板块研发人员情况；上表中研发人员总薪酬含资本化部分，由于资本化部分未披露具体研发人员工资，故将资本化部分研发人员工资按研发费用中研发人员工资占比粗略测算；

注 2：2013 年至 2015 年（收购互联网财税业务前）金财互联披露的管理费用包含研发费用，无法单独区分研发人员薪酬，无法就公司研发人员薪酬水平与金财互联收购前比较。

报告期内，公司销售、管理和研发人员的人均薪酬总体保持稳定增长，行业人均薪酬受区域、业务规模、考核机制的综合影响，与行业内可比公司存在一定的差异，但总体高于可比公司水平。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”补充披露上述内容。

三、分析并说明研发费用中直接投入费用的具体内容、核算范围、各期变动原因及合理性，相关费用的归集与核算过程和相关内部控制，发行人如何确保直接投入费用的核算准确性。

（一）研发费用中直接投入费用的具体情况

报告期公司研发费用中直接投入费用的具体内容、核算范围和金额如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	核算范围
研发主材	1,254.20	1,494.04	1,342.49	1,231.35	为实现研发产品的特性识别、实验验证、试生产及工艺稳定性的研究开发，研发部门直接领用的主要原材料
研发水电气	71.45	150.94	84.48	84.05	根据研发主材投入具体情况和有关规则，所分配的研发项目的水、电、燃气耗费
研发机物料	27.57	36.81	34.08	29.67	研发设备运行用配件、油料等辅助材料和耗用的保护气体等
试样检测费	3.78	15.09	18.81	18.92	研发试样外部专业机构检测费
仪器设备维修费	-	1.02	2.96	3.31	研发专用设备发生的外部维修费用

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	核算范围
直接投入费用合计	1,357.00	1,697.90	1,482.82	1,367.30	

报告期内，随着公司持续增大研发力度，研发项目数量持续增加，报告期内，公司直接投入费用以研发主材为主，公司研发主材投入及研发直接投入费用逐年增加。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论”之“九、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”部分补充披露上述内容。

（二）相关费用的归集、核算与内控情况

公司研发主材投入由研发项目组人员根据经批准立项的研发项目需求，开具研发项目领料单，经研发中心负责人审批后至仓库办理领料。财务部每月末根据研发中心实际领料的品种、规格、数量和相应的材料单价，计算当月研发领料的实际成本，直接归集计入研发项目—直接材料；

公司研发水电气投入由公司财务部门每月根据各研发项目所投料的数量、使用研发设备的功率及时间等计算研发项目的水电气耗用数量，根据各期水电气价格，计算分配各研发项目水电气耗用金额；

公司研发机物料投入主要包括研发设备运行使用的配件、油料和耗用的氮气、氢气等保护气体等。配件、油料等物料投入根据研发人员开具的领料单计算汇集，再按照各研发项目领用原材料的比例进行分摊；研发耗用的保护气体的分摊方式与研发水电气投入的核算方法类似。

公司为研发而发生的试样检测费、研发仪器设备维修费，均在实际发生时直接归集计入相应研发费用。

公司建立了《技术研发管理制度》，对研究立项、实施研究与开发、研发成果的验收和管理进行了全面规范；财务部门根据企业会计准则和财务核算基础规范性要求，对研发费用建立专门明细台账进行核算。研发领用的主要原材料和辅助材料费用均根据研发部门实际领料情况汇集，耗用的水电气和保护气体等费用根据相关规程由财务部门计算分配，研发试样外部检测费和专用设备外部维修费用等经审批报销入账。公司有关研发的内控制度健全并有效执行，保证了研发直

接投入费用核算准确性。

四、对比各期间费用率的具体构成，进一步说明与同行业可比公司的销售费用率、管理费用率、研发费用率的差异原因及合理性。

(一) 销售费用率

报告期各期，公司与同行业可比公司销售费用明细如下：

单位：万元

2021 年 1-6 月						
项目	本公司		金财互联		甬金股份	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
运杂费	668.89	58.94%	325.53	8.34%	-	-
职工薪酬	259.78	22.89%	1,732.49	44.39%	395.65	46.15%
业务招待费	155.70	13.72%	290.42	7.44%	-	-
差旅费	34.97	3.08%	137.10	3.51%	-	-
出口费用	-	-	-	-	13.28	1.55%
广告费	-	-	216.84	5.56%	186.86	21.80%
办公费	-	-	139.11	3.56%	-	-
产品维修及服务 费	-	-	557.55	14.29%	-	-
线下网点合作费	-	-	423.73	10.86%	-	-
服务维修费	-	-	-	-	112.08	13.07%
租赁费	-	-	-	-	44.04	5.14%
服务费	-	-	-	-	30.30	3.53%
其他	15.62	1.38%	80.13	2.05%	75.10	8.76%
合计	1,134.96	100.00%	3,902.90	100.00%	857.31	100.00%
2020 年度						
项目	本公司		金财互联		甬金股份	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
运杂费	1,336.13	65.84%	686.95	6.96%	14,623.84	84.50%
职工薪酬	374.49	18.45%	2,378.34	24.11%	545.11	3.15%
业务招待费	228.85	11.28%	473.81	4.80%	-	-
差旅费	57.86	2.85%	211.39	2.14%	-	-
出口费用	-	-	-	-	1,906.38	11.02%

广告费	-	-	849.45	8.61%	-	-
办公费	-	-	211.94	2.15%	-	-
产品维修及服务 费	-	-	711.29	7.21%	-	-
折旧与摊销	-	-	51.24	0.52%	-	-
线下网点合作费	-	-	1,479.42	15.00%	-	-
服务维修费	-	-	267.34	2.71%	-	-
租赁费	-	-	164.28	1.67%	-	-
服务费	-	-	944.04	9.57%	-	-
咨询费	-	-	1,286.21	13.04%	-	-
其他	31.94	1.57%	148.07	1.50%	230.05	1.33%
合计	2,029.26	100.00%	9,863.76	100.00%	17,305.39	100.00%
2019 年度						
项目	本公司		金财互联		甬金股份	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
运杂费	1,000.07	64.58%	623.01	10.53%	10,079.75	90.83%
职工薪酬	317.98	20.53%	2,862.18	48.38%	451.06	4.06%
业务招待费	147.98	9.56%	368.62	6.23%	-	-
差旅费	60.02	3.88%	378.46	6.40%	-	-
出口费用	-	-	-	-	351.76	3.17%
广告费	-	-	151.93	2.57%	-	-
办公费	-	-	170.32	2.88%	-	-
产品维修及服务 费	-	-	727.12	12.29%	-	-
折旧与摊销	-	-	258.03	4.36%	-	-
租赁费	-	-	137.66	2.33%	-	-
其他	22.53	1.45%	238.87	4.04%	215.27	1.94%
合计	1,548.58	100.00%	5,916.19	100.00%	11,097.84	100.00%
2018 年度						
项目	本公司		金财互联		甬金股份	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
运杂费	844.18	63.87%	674.78	11.71%	10,556.79	91.80%
职工薪酬	264.5	20.01%	2,676.26	46.45%	392.80	3.42%
业务招待费	136.42	10.32%	484.96	8.42%	-	-
差旅费	46.31	3.50%	369.78	6.42%	-	-

出口费用	-	-	-	-	353.83	3.08%
广告费	-	-	178.65	3.10%	-	-
办公费	-	-	155.81	2.70%	-	-
产品维修及服务 费	-	-	742.80	12.89%	-	-
折旧与摊销	-	-	127.43	2.21%	-	-
租赁费	-	-	131.97	2.29%	-	-
其他	30.29	2.29%	219.73	3.81%	196.18	1.71%
合计	1,321.69	100.00%	5,762.17	100.00%	11,499.60	100.00%

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司比较如下：

公司代码	公司简称	销售费用率（%）			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
002539.SZ	金财互联	6.74	9.75	4.69	4.56
603995.SH	甬金股份	0.06	0.85	0.70	0.73
平均值		3.40	5.30	2.70	2.65
公司		2.33	2.85	2.71	2.39

注 1：金财互联未对其热处理业务费用进行区分，上表数据为其整体数据；

注 2：甬金股份 2021 年 1-6 月按新准则要求将运费科目列示调整至营业成本，因此导致 2021 年上半年销售费用率下降。

由上表可见，公司与可比公司发生销售费用内容有差异，因业务规模、经营方式等的不同，公司销售费用率与同行业可比公司存在差异。报告期内公司销售费用率水平高于甬金股份，主要系甬金股份收入规模较大，报告期各期甬金股份收入规模均在 100 亿元以上，受规模效应影响其销售费用率较低；报告期内公司销售费用率水平平均低于金财互联，主要系金财互联的互联网财税业务板块与制造业相比需要较多市场宣传推广投入，因而其销售费用支出较大，且其 2020 年度互联网财税板块增设线下线上销售渠道，导致当年销售费用率明显提升。

下表列示了金财互联在收购互联网财税业务板块前的热处理业务板块销售费用情况：

公司代码	公司简称	销售费用率（%）		
		2015 年度	2014 年度	2013 年度
002539.SZ	金财互联	5.33	4.59	4.38

由于金财互联热处理业务板块除热处理加工外还包括热处理设备销售，设备类产品的售后维护及服务费用投入较大，故其销售费用率水平高于本公司。

（二）管理费用率

报告期各期，公司与同行业可比公司管理费用明细如下：

单位：万元

2021年1-6月						
项目	本公司		金财互联		甬金股份	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	484.73	48.21%	4,465.95	47.79%	1,785.01	29.81%
折旧与摊销	157.34	15.65%	1,581.41	16.92%	1,199.20	20.03%
办公费	140.03	13.93%	634.69	6.79%	363.80	6.08%
业务招待费	135.61	13.49%	776.19	8.31%	190.86	3.19%
中介机构费用	20.42	2.03%	597.23	6.39%	1,048.03	17.50%
差旅费	35.77	3.56%	330.57	3.54%	58.82	0.98%
物业费	-	-	-	-	104.60	1.75%
股权激励费用	-	-	-	-	1,073.45	17.93%
租赁费用	-	-	592.05	6.34%	-	-
劳务费	-	-	152.67	1.63%	-	-
其他	31.56	5.61%	213.42	2.28%	164.17	2.74%
合计	1,005.46	100.00%	9,344.18	100.00%	5,987.95	100.00%
2020年度						
项目	本公司		金财互联		甬金股份	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	707.10	41.84%	6,864.16	42.64%	2,016.40	33.48%
折旧与摊销	266.48	15.77%	3,595.05	22.33%	1,509.31	25.06%
办公费	244.34	14.46%	1,016.04	6.31%	676.88	11.24%
业务招待费	222.31	13.15%	1,093.48	6.79%	287.46	4.77%
中介机构费用	69.51	4.11%	651.99	4.05%	447.46	7.43%
差旅费	85.45	5.06%	698.07	4.34%	134.59	2.23%
物业费	-	-	-	-	364.39	6.05%
股权激励费用	-	-	-	-	144.87	2.41%
租赁费用	-	-	1,794.46	11.15%	-	-
财产保险费	-	-	2.38	0.01%	-	-

其他	94.89	5.61%	381.05	2.37%	440.67	7.32%
合计	1,690.07	100.00%	16,096.68	100.00%	6,022.03	100.00%
2019 年度						
项目	本公司		金财互联		甬金股份	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	558.68	49.28%	6,367.94	39.93%	1,365.26	29.17%
折旧与摊销	144.62	12.76%	3,333.20	20.90%	1,475.44	31.52%
办公费	134.41	11.86%	956.65	6.00%	395.50	8.45%
业务招待费	125.67	11.08%	1,134.40	7.11%	283.23	6.05%
中介机构费用	87.13	7.69%	1,151.25	7.22%	-	-
差旅费	41.59	3.67%	826.04	5.18%	178.44	3.81%
物业费	-	-	-	-	303.82	6.49%
租赁费用	-	-	1,703.24	10.68%	-	-
财产保险费	-	-	97.60	0.61%	-	-
其他	41.63	3.67%	377.99	2.37%	678.66	14.50%
合计	1,133.73	100.00%	15,948.31	100.00%	4,680.37	99.99%
2018 年度						
项目	本公司		金财互联		甬金股份	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	495.39	46.54%	6,053.51	42.19%	1,048.37	23.02%
折旧与摊销	116.42	10.94%	2,893.62	20.17%	1,429.97	31.40%
办公费	116.98	10.99%	1,248.17	8.70%	399.27	8.77%
业务招待费	115.00	10.80%	936.14	6.53%	335.42	7.37%
中介机构费用	132.89	12.49%	794.27	5.54%	573.81	12.60%
差旅费	41.27	3.88%	791.84	5.52%	156.41	3.44%
物业费	-	-	-	-	307.66	6.76%
维修费	-	-	-	-	185.64	4.08%
租赁费用	-	-	1,221.72	8.52%	-	-
财产保险费	-	-	67.59	0.47%	-	-
劳务费	-	-	27.93	0.19%	-	-
其他	46.40	4.36%	311.90	2.17%	116.79	2.56%
合计	1,064.34	100.00%	14,346.70	100.00%	4,553.34	100.00%

报告期内，公司管理费用率与同行业可比公司比较如下：

公司代码	公司简称	管理费用率（%）			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
002539.SZ	金财互联	16.13	15.91	12.63	11.35
603995.SH	甬金股份	0.42	0.29	0.30	0.29
平均值		8.28	8.10	6.47	5.82
公司		2.07	2.37	1.98	1.93

注：金财互联未对其热处理业务费用进行区分，上表数据为其整体数据

公司管理费用主要为职工薪酬、折旧摊销等，公司管理费用率低于可比公司平均水平，主要原因系：可比公司中，甬金股份收入规模较大，报告期各期甬金股份收入规模均在 100 亿元以上，受收入规模摊薄影响其管理费用率较低；金财互联管理费用率与发行人相比偏高，下表列示了金财互联在收购互联网财税业务板块前的热处理业务板块管理费用情况：

公司代码	公司简称	管理费用率（%）		
		2015 年度	2014 年度	2013 年度
002539.SZ	金财互联	10.99	12.10	7.49

注：为保持数据可比性，上表中管理费用已扣除研发费用

由于金财互联管理人员规模较大，热处理板块管理人员约占总人数的 20%，高于发行人管理人员占比，故其承担的管理人员薪酬福利、办公费等金额较高，其管理费用率总体高于公司管理费用率。此外，2018-2019 年，公司生产经营在老厂区，分摊计入管理费用的折旧摊销较少，与可比公司相比，拉低公司的管理费用率。

（三）研发费用率

报告期各期，公司与同行业可比公司研发费用明细如下：

单位：万元

2021 年 1-6 月						
项目	本公司		金财互联		甬金股份	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	342.51	19.36%	3,748.81	80.73%	1,431.60	10.06%
直接投入费用	1,356.99	76.70%	379.39	8.17%	11,747.05	82.57%

折旧费用	69.71	3.94%	389.59	8.39%	992.55	6.98%
其他相关费用	-	-	125.91	2.71%	55.73	0.39%
合计	1,769.22	100.00%	4,643.71	100.00%	14,226.93	100.00%
2020 年度						
项目	本公司		金财互联		甬金股份	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	574.81	24.19%	7,562.79	67.42%	1,820.81	8.36%
直接投入费用	1,697.90	71.44%	600.91	5.36%	18,264.48	83.88%
折旧费用	103.43	4.35%	792.56	7.07%	1,638.16	7.52%
技术服务费	-	-	1,940.14	17.30%	-	-
其他相关费用	0.47	0.02%	321.04	2.86%	51.03	0.23%
合计	2,376.61	100.00%	11,217.43	100.00%	21,774.49	100.00%
2019 年度						
项目	本公司		金财互联		甬金股份	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	552.75	26.76%	4,651.62	76.55%	2,032.79	9.13%
直接投入费用	1,482.82	71.78%	569.19	9.37%	17,486.36	78.55%
折旧费用	30.08	1.46%	549.85	9.05%	2,061.72	9.26%
技术服务费	-	-	61.40	1.01%	-	-
其他相关费用	-	-	244.19	4.02%	680.06	3.05%
合计	2,065.66	100.00%	6,076.25	100.00%	22,260.94	100%
2018 年						
项目	本公司		金财互联		甬金股份	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	544.30	28.08%	5,104.83	79.69%	2,063.04	9.40%
直接投入费用	1,367.30	70.55%	409.54	6.39%	17,430.45	79.44%
折旧费用	24.39	1.26%	508.38	7.94%	2,298.38	10.48%
技术服务费	-	-	233.62	3.65%	-	-
其他相关	2.18	0.11%	149.66	2.34%	149.35	0.68%

费用						
合计	1,938.17	100.00%	6,406.02	100.00%	21,941.22	100.00%

报告期内，公司研发费用率与同行业可比公司比较如下：

公司代码	公司简称	研发费用率（%）			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
002539.SZ	金财互联	8.02	11.09	4.81	5.07
603995.SH	甬金股份	1.01	1.07	1.41	1.40
平均值		4.51	6.08	3.11	3.24
公司		3.64	3.34	3.61	3.51

注：金财互联未对其热处理业务费用进行区分，上表数据为其整体数据

由上表可见，相比于甬金股份，公司报告期内的研发费用率较高，主要系甬金股份收入规模较大，受收入规模摊薄影响其研发费用率较低。公司报告期内研发费用率低于金财互联，主要原因为金财互联的互联网财税业务研发投入较大，互联网产品板块的研发投入资本化金额比例较大，2020 年度部分研发投入未达到资本化条件故其当年研发费用比率明显高于公司研发费用投入水平。

下表列示了金财互联在收购互联网财税业务板块前的热处理业务板块研发费用投入情况，公司研发费用率与之相比不存在明显差异：

公司代码	公司简称	研发费用率（%）		
		2015 年度	2014 年度	2013 年度
002539.SZ	金财互联	4.68	5.78	5.14

【申报会计师核查情况】

（一）核查过程

1、获取并查阅了运输费明细；查阅了公司与主要物流供应商的物流合同，查阅公司对主要客户的销售合同，访谈公司销售负责人，了解公司销售模式、运输费用承担方式在报告期内是否发生变化，对运输费进行分析性复核；并与同行业上市公司运输费率进行比较。

2、查阅了公司员工工资明细表；与公司人力资源负责人进行访谈，了解公司报告期内职工薪酬水平的变动情况；查阅了苏州市统计局公布的《苏州市城镇

单位平均工资》及同行业其他上市公司人均薪酬水平并进行比较分析。

3、了解公司报告期研发费用中直接投入费用的具体内容、核算范围，比较和分析各期数据变动情况和原因，判断变动的合理性；了解相关费用具体归集与分配的依据、方法和内部控制，抽查相关会计凭证，判断直接投入费用核算的准确性。

4、获取并查阅公司销售费用、管理费用、研发费用明细，并与公司相关部门负责人进行访谈，了解公司各类费用报告期内波动原因；与同行业进行比较分析。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、**2018 年至 2020 年**，公司运输费用逐年增加主要系非华东区域销售逐年增加，相应重量的运输距离上升；且销售单价总体上涨，综合导致报告销售费用逐年上升。**2021 年 1-6 月，市场运费单价回落，公司当期运输费用率有所下降。**销售费用率与同行业可比公司变动趋势一致。

2、公司销售、管理和研发人员的职工薪酬的波动主要是由于公司人员变动及人均薪酬水平上涨引起的；公司的工资水平高于同业可比公司平均水平以及当地城镇私营单位就业人员平均工资。报告期内公司销售、管理和研发人员的职工薪酬与公司营业规模相匹配。

3、报告期内，公司研发费用中直接投入费用的内容真实、核算范围准确，各期数据变动原因合理，符合公司研发实际情况；相关费用的归集与核算的内部控制执行有效，能够确保公司直接投入费用核算的准确性。

4、受业务板块、经营规模等因素综合影响，公司销售费用率、管理费用率、研发费用率与可比公司存在差异，符合公司的业务规模及实际经营情况。

问题 16.关于现金流

申报材料显示：

(1) 报告期内，公司实现净利润 4,934.47 万元、5,582.45 万元、6,177.10 万元和 779.40 万元，经营活动产生的现金流量净额为-7,024.13 万元、1,179.87 万元、1,943.46 万元和-3,206.38 万元。报告期内公司净利润总体呈现稳步增长趋势，现金流量净额呈现较大波动，且差异逐渐扩大。

(2) 发行人支付其他与经营活动有关的现金金额持续增加，各期分别为 1,558.42 万元、1,728.25 万元、1,802.07 万元和 562.16 万元。

(3) 发行人通过间接法将净利润调节为经营活动现金流量过程中其他项目金额持续增大，各期金额分别为-704.91 万元、-3,622.87 万元、-3,779.73 万元和 -750.43 万元。

(4) 2017-2019 年可比公司甬金股份经营活动产生的现金流量净额均为正，与发行人变动趋势不一致。

请发行人：

(1) 结合特种钢材业务过程中存货需要提前储备、原材料采购金额需要预付和客户回款较长的经营特点，分析并披露发行人是否面临经营活动现金流量短缺，现金储备紧张需要持续融资的风险，并在招股说明书中进一步完善相应的风险提示。

(2) 补充披露支付其他与经营活动有关的现金流出的主要内容和支付对象，结合主要现金支出的交易背景，披露相关现金流出的原因及合理性；披露间接法下其他项目的具体内容、支付对象、各期金额波动较大的原因及合理性。

(3) 说明各期公司的经营活动产生的现金流量净额变动较大的原因及合理性，与甬金股份变动趋势存在差异的原因，并分析发行人持续经营能力是否存在风险。

(4) 结合应收应付款项的增减变动、背书、贴现等情况，说明报告期内营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金的差异及原因，报告期内营业成本、采购支出与购买商品、接受劳务支付的现金的差异及原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、结合特种钢材业务过程中存货需要提前储备、原材料采购金额需要预付和客户回款较长的经营特点，分析并披露发行人是否面临经营活动现金流量短缺，现金储备紧张需要持续融资的风险，并在招股说明书中进一步完善相应的风险提示。

报告期各期间，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 1,179.87 万元、1,943.46 万元、2,970.99 万元和-1,138.70 万元。公司经营活动产生的现金流量净额总体偏低，且持续低于公司净利润水平。公司经营性现金流紧张的主要原因是：公司所处行业上游供应商为宝钢股份等大型钢厂，其主要采用预收款的方式进行销售，而下游客户汽车零部件企业通常采用赊销的方式采购，加之公司产品的采购和生产周期较长，公司提前备货占用流动资金较多，尤其在报告期内公司收入持续增长的背景下，公司经营性现金流持续处于紧张状态。如果公司不能多渠道筹措资金并及时推动客户加快回款，则可能导致营运资金紧张，进而对公司的持续经营产生不利影响。同时为解决资金短缺问题，公司可能根据资金状况、资本市场环境等因素择机开展债务融资或股权融资，进而可能对公司财务稳健性或股权结构稳定性带来不利影响。

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、财务风险”部分补充披露现金流短缺相关风险。

二、补充披露支付其他与经营活动有关的现金流出的主要内容和支付对象，结合主要现金支出的交易背景，披露相关现金流出的原因及合理性；披露间接法下其他项目的具体内容、支付对象、各期金额波动较大的原因及合理性。

（一）支付其他与经营活动有关的现金流

报告期内，公司支付其他与经营活动有关的现金流出的主要内容和金额如下：

单位：万元

支付项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	支付对象
运输服务费	1,087.79	1,200.18	900.88	849.85	物流企业

支付项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	支付对象
业务招待费	284.79	431.96	273.65	251.42	商贸服务企业
办公费	123.34	231.14	134.41	116.98	办公用耗材经营企业、电信企业等
研发费用	75.60	167.68	106.57	106.28	研发用动力、物料、检测、修理服务单位等
差旅费	70.74	143.30	101.61	87.58	铁路、公路、航空客运企业
中介机构费用	20.42	69.51	87.13	132.89	专业鉴证咨询服务机构
其他经营性付款	99.90	195.10	197.82	183.25	维修维护单位、财产保险机构、绿化养护服务单位等
合计	1,762.58	2,438.87	1,802.07	1,728.25	

运输服务费，主要是公司根据与第三方物流企业约定的运输服务合同，结算支付的销售服务运输费。

业务招待费，主要为销售部门、管理部门因业务开拓维护需要，对外交际应酬发生的支付给宾馆酒店、商场等商贸服务企业的餐饮酒水等费用。

办公费，主要为公司管理部门日常办公需要，向办公用品经营企业、电信企业等采购的办公耗材、通讯费，以及公司管理部门的水电费等。

研发费用，主要为研发部门使用的动力、物料、设备及仪器仪表的维修、试样检测等费用。

差旅费，主要为销售人员、管理人员因公出差报销的火车票、机票等交通费，出差住宿费及出差补贴。

中介机构费用，主要为公司因日常生产经营需要聘请审计、法律、咨询等专业等机构提供的专业服务费用。

其他经营性付款，主要为公司日常管理维护需要所支付维修维护费、财产保险费、绿化养护费等其他各类费用。

综上所述，公司报告期其他与经营活动有关的现金流出，均系因生产经营活动而发生的必要支出，支付对象明确，支付内容和金额合理。

（二）间接法下其他项目

1、间接法下其他项目的具体内容、支付对象

报告期各期，间接法将净利润调节为经营活动现金流量过程中的其他项目金额，均为公司因购建长期资产使用票据背书支付工程承包商或设备供应商的款项，具体情况如下：

单位：万元

票据背书支付项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	支付对象
支付工程款	230.75	546.64	742.95	893.06	工程承包商
支付设备购建款	471.92	1,473.58	3,036.78	2,729.81	设备供应商
合计	702.67	2,020.22	3,779.73	3,622.87	

报告期各期使用票据背书支付工程款主要为：苏州华振建设有限公司、苏州中润幕墙装饰工程有限公司、苏州水木清华设计营造有限公司等新厂房建设工程承包商的款项。

支付设备购建款主要为：上海宝信软件股份有限公司、国机铸锻机械有限公司、安泰科技股份有限公司、苏州市世纪晶源电力科技有限公司等公司年产合金钢带 12 万吨项目专用设备供应商的款项。

2、间接法下其他项目各期金额波动较大的原因及合理性

报告期各期，间接法下其他项目的变动情况与各期长期资产、应付工程性款项的增减变动以及有关支付现金情况相符，各期金额波动较大的具体原因如下：

2017 年，新厂区工程项目处于建设初期，公司使用票据背书支付厂房建设工程和设备购置预付款的总额较小；2018 年，随着新厂区建设启动，公司应付的工程设备款项增加，因此，公司使用票据背书支付的款项相应大幅度增加；2019 年末厂房工程竣工，部分设备逐步开始安装调试，应付的厂房工程款和设备进度款金额较大，因此，公司使用票据背书支付的款项继续保持较大规模；2020 年以来，随着新厂区建成并投入使用，公司使用票据背书支付工程建设款项的规模明显下降。

综上所述，间接法下其他项目各期金额的波动，是由于各期以票据背书支付工程承包或设备供应商的款项随着需支付工程及设备购建进度款的规模不同产

生的正常波动，波动原因正常，具备合理性。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）现金流量分析”补充披露上述内容。

三、说明各期公司的经营活动产生的现金流量净额变动较大的原因及合理性，与甬金股份变动趋势存在差异的原因，并分析发行人持续经营能力是否存在风险。

（一）报告期经营活动产生现金流量净额变动原因

报告期经营活动现金流入、流出和净额情况如下：

金额：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	25,253.88	35,755.89	38,035.33	40,921.50
收到其他与经营活动有关的现金	327.64	628.65	587.94	140.60
经营活动现金流入小计	25,581.52	36,384.54	38,623.27	41,062.11
购买商品、接受劳务支付的现金	20,442.44	25,419.52	30,744.78	34,166.92
支付给职工以及为职工支付的现金	2,361.09	3,104.13	2,421.52	2,355.43
支付的各项税费	2,154.10	2,451.02	1,711.45	1,631.64
支付其他与经营活动有关的现金	1,762.59	2,438.87	1,802.07	1,728.25
经营活动现金流出小计	26,720.21	33,413.55	36,679.81	39,882.24
经营活动产生的现金流量净额	-1,138.70	2,970.99	1,943.46	1,179.87

报告期各期，公司经营活动现金流量净额呈增长趋势，但总体规模低于公司净利润水平，主要原因是公司销售收款中客户以承兑汇票结算的货款规模较大，以背书转让抵付应付款项的票据金额均不计入现金流量，因此，公司经营性现金流量净额的总体规模低于公司净利润水平。

报告期各期，公司生产经营情况良好，营业收入和净利润规模较为稳定且逐年持续增加。

（二）发行人与可比公司甬金股份变化趋势存在差异的原因

报告期内公司经营活动现金流净额变动情况以及与可比公司甬金股份的比

较情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司	经营活动现金流净额	-1,138.70	2,970.99	1,943.46	1,179.87
	变动比例	-	52.87%	64.72%	-
甬金股份	经营活动现金流净额	59,092.72	76,228.62	38,855.85	81,553.71
	变动比例	68.21%	96.18%	-52.36%	63.30%

由上表可见，公司报告期各期经营活动现金流净额持续增长但规模小于当期净利润水平，主要原因参见上题回复。

报告期内甬金股份经营性现金流净额均为正，根据其年报披露信息，2019 年较 2018 年下滑内主要原因为甬金股份使用应收票据支付设备款增加导致其经营活动现金流入减少，期末原材料采购预付定金增加、存货增加导致当期经营活动现金流出增加；2020 年甬金股份净利润增长幅度较大，当期经营活动现金流入规模大幅提升。2021 年 1-6 月，随着利润规模扩大，甬金股份经营活动现金流较上年同期有所增长。

公司与甬金股份经营性现金流净额变动趋势不同，是由不同的产品种类、经营模式以及客户结构所决定的：

甬金股份主要生产宽幅冷轧不锈钢板带和精密冷轧不锈钢板带，其中宽幅冷轧不锈钢板带为其主要产品，宽幅冷轧不锈钢板带属于基础性原材料，具有市场流通量大、行业应用范围广、产品技术含量低、生产周期短等特点，大批量、单品类的连续化生产以及固定型号标准化的销售品类有效提高了甬金股份的资金周转速度，使其经营活动现金流净额维持在较高水平。且甬金股份客户以钢材贸易商为主，通常对客户采取预收定金，款到发货的结算方式。

与甬金股份相比，公司深耕汽车精冲零部件用精密冲压特殊钢材料细分领域，产品的技术含量更高、生产工序更为复杂、应用领域更为集中，存货周转速度更慢，资金周转压力相对更大。且公司直接面向终端市场，主要客户为大型汽车零部件企业，客户地位较为强势，公司按照汽车行业惯例采用赊销方式进行销

售，应收账款周转率较低。

综上所述，公司经营性现金流净额变动趋势符合公司发展情况及行业经营惯例。公司与甬金股份经营性现金流净额变动趋势的差异是由产品种类、经营模式以及客户结构的差异所决定的，公司持续经营能力不存在重大风险。

公司营业收入和净利润规模较为稳定且逐年持续增加，具备持续经营能力。

四、结合应收应付款项的增减变动、背书、贴现等情况，说明报告期内营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金的差异及原因，报告期内营业成本、采购支出与购买商品、接受劳务支付的现金的差异及原因。

（一）报告期内营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金的差异及原因

报告期内，公司营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金之间的差异及调节过程如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一、销售收现与营业收入的差异：				
营业收入	48,627.23	71,181.14	57,161.97	55,247.41
销售商品、提供劳务收到的现金合计	25,253.88	35,755.89	38,035.33	40,921.50
销售收现与营业收入的差异金额	-23,373.35	-35,425.25	-19,126.64	-14,325.91
二、营业收入与销售收现的调节过程：				
营业收入	48,627.23	71,181.14	57,161.97	55,247.41
加：销项税额	6,322.16	9,254.24	7,745.63	9,017.60
加：应收票据的减少额	—	18.26	4,516.44	165.42
加：应收账款的减少额	1,344.05	-6,029.15	-5,924.73	-634.45
加：应收款项融资的减少额	-1,593.88	-4,080.85	-1,440.25	—
加：预收款项（合同负债）的增加额	82.50	62.19	-6.35	49.47
减：收到客户票据背书转让抵付应付款项的金额	29,528.18	34,649.94	24,017.38	22,923.95
销售商品、提供劳务收到的现金合计	25,253.88	35,755.89	38,035.33	40,921.50
其中：票据贴现收款净额	—	1,528.53	3,342.92	890.96

由上表可见，公司营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金之间的差异，主要系公司将应收票据背书转让金额未作为现金流计算造成。报告期各期，公司

以其收到客户票据背书转让抵付应付款项的金额较大，分别为 22,923.95 万元、24,017.38 万元、34,649.94 万元和 **29,528.18** 万元，根据企业会计准则有关规定，公司编制现金流量表时，对该部分金额不作为销售商品、提供劳务收到的现金计算。

（二）报告期内营业成本、采购支出与购买商品、接受劳务支付的现金的差异及原因

报告期内，公司营业成本、采购支出与购买商品、接受劳务支付的现金之间的差异及调节过程如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一、采购付现与营业成本的差异：				
营业成本	37,298.69	55,988.28	44,348.26	43,556.30
购买商品、接受劳务支付的现金合计	20,442.43	25,419.52	30,744.78	34,166.92
采购付现与营业成本的差异金额	-16,856.26	-30,568.76	-13,603.48	-9,389.38
二、营业成本与采购付现的调节过程：				
营业成本	37,298.69	55,988.28	44,348.26	43,556.30
加：经营性采购的进项税额	5,549.02	7,365.25	6,159.42	7,663.35
加：经营性应付票据的减少额	-3,557.23	-3,261.52	-2,544.56	245.53
加：经营性应付账款的减少额	478.61	-741.98	-581.33	-37.06
加：预付款项的增加额	4,866.12	-1,210.09	2,350.56	1,496.97
加：存货增加额	5,387.86	1,489.77	1,510.71	741.50
加：期间费用耗用物料等其他变动	1,281.39	1,530.21	1,362.95	1,253.00
减：计入成本的折旧摊销	898.69	1,417.58	433.52	418.59
减：计入成本的职工薪酬	1,055.32	1,693.10	1,190.06	1,032.99
减：收到客户票据背书转让抵付经营性应付款项的金额	28,908.02	32,629.72	20,237.65	19,301.09
购买商品、接受劳务支付的现金合计	20,442.43	25,419.52	30,744.78	34,166.92

由上表可见，公司营业成本、采购支出与购买商品、接受劳务支付的现金之间的差异，主要系公司将应收票据背书转让经营性应付款的金额未作为现金流计算造成。**报告期各期**，公司以其收到客户票据背书转让抵付经营性应付款项金额较大，分别为 19,301.09 万元、20,237.65 万元、32,629.72 万元和 **28,908.02** 万元，根据企业会计准则有关规定，公司编制现金流量表时，对该部分抵付款不作为购

买商品、接受劳务支付的现金计算。

此外，报告期公司经营性应付票据、经营性应付账款、预付款项余额及存货的变动，对公司营业成本、采购支出与购买商品、接受劳务支付的现金之间的差异也具有一定影响。

【申报会计师核查情况】

（一）核查过程

1、访谈公司采购人员，了解特种钢材业务过程中存货需要是否提前储备、原材料采购金额是否需要预付以及客户回款时间等。

2、复核各报告期现金流量表的编制过程和结果，结合期间费用的构成和变动，分析支付其他与经营活动有关的现金流出的主要内容和支付对象及其合理性；了解间接法下其他项目的具体内容，分析报告期公司以应收票据背书支付工程款项波动原因及其合理性。

3、对比各期公司的经营活动产生的现金流量净额的主要构成及变化情况，对公司经营活动现金流量主要项目与资产负债表、利润表相关项目匹配关系进行复核，分析报告期各期经营活动现金流量变动的主要原因及其合理性。

4、复核营业收入调节为销售商品、提供劳务收到的现金，营业成本调节为购买商品、接受劳务支付的现金的过程和结果，结合应收应付款项的增减变动、背书、贴现等情况，分析报告期内营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金的差异及营业成本与购买商品、接受劳务支付的现金的主要差异及原因。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司已在招股说明书中补充披露经营性现金流紧张需要持续融资的风险，公司可能根据资金状况、资本市场环境等因素择机开展债务融资或股权融资，进而可能对公司财务稳健性或股权结构稳定性带来不利影响。

2、公司支付其他与经营活动有关的现金流，均根据生产经营活动的需要而发生，交易背景真实，具有合理性；报告期各期，间接法下其他项目均为以票据

背书支付工程承包或设备供应商的款项，波动原因正常，具备合理性。

3、公司报告期内经营活动现金流量净额变动较大的原因合理，符合公司业务实际情况；由于业务模式、客户结构等方面存在明显差异，公司与经营活动现金流量净额与甬金股份变动趋势存在差异；公司营业收入和净利润规模较为稳定且逐年持续增加，具备持续经营能力。

4、报告期内营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金的差异主要是票据背书转让金额未作为现金流计算造成，营业成本、采购支出与购买商品、接受劳务支付的现金的差异，主要是由于票据背书转让经营性应付款的金额未作为现金流计算造成，差异原因合理，符合公司业务实际情况。

问题 17.关于财务规范性

申报材料显示，报告期内发行人存在通过供应商南方冶金转贷的不规范情形，招股说明书未按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 的要求作出充分披露。

请发行人根据前述问题 25 的要求，充分披露转贷发生的原因、背景和整改情况；补充披露是否存在第三方回款、现金交易等情形，如是，请按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 和问题 26 的要求进行全面梳理并充分披露。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，并说明按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 和问题 26 的要求进行核查的过程、结论。

【发行人回复】

一、请发行人根据前述问题 25 的要求，充分披露转贷发生的原因、背景和整改情况；补充披露是否存在第三方回款、现金交易等情形，如是，请按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 和问题 26 的要求进行全面梳理并充分披露。

（一）发行人转贷的相关情况

1、基本情况

2017 年公司存在为满足贷款银行受托支付要求，通过供应商取得银行贷款的行为。2017 年至今，公司通过转贷获得银行贷款共 7,190.00 万元，具体如下：

单位：万元

序号	贷款银行	对手方	对手方收款时间	对手方返还贷款时间	贷款周转金额
1	华夏银行苏州分行	上海南方 冶金炉料 有限公司	2017.06.20	2017.06.20、 2017.06.21	1,400.00
2	苏州银行吴江支行		2017.01.25	2017.01.25	1,500.00
3	苏州农商行八坼支行		2017.03.28	2017.03.28	530.00
4	宁波银行苏州分行		2017.05.19	2017.05.22	500.00
5	江苏银行吴江支行		2017.06.01	2017.06.01	450.00
6	苏州农商行八坼支行		2017.04.18	2017.04.19	505.00
7	苏州农商行八坼支行		2017.04.19	2017.04.20	505.00
8	邮储银行苏州分行		2017.08.24	2017.08.24	900.00
9	邮储银行苏州分行		2017.08.30	2017.08.30	900.00
合计					7,190.00

截至 2018 年 8 月，公司已将上述涉及转贷行为涉及的银行贷款偿还完毕，除此以外报告期内未再发生其他转贷行为。

2、发生背景、原因

公司发生上述转贷的主要背景与原因为：在实际经营过程中，因公司向供应商采购原材料的规格及采购次数较多，故通常分批次支付采购款；由于银行贷款的受托支付通常以单笔大额资金支付为主，从而与公司实际流动资金支付需求的多批次存在差异。为解决上述矛盾，公司通过供应商转贷，集中取得流动资金贷款后，再分批逐步支付流动资金。

3、资金流向及使用用途

相关贷款银行将银行贷款直接发放给公司的供应商（或将贷款发放至公司银行账户后，由公司支付给供应商），供应商收到相关款项后转回至公司账户（如当期公司恰好有应付货款，则供应商扣除后将剩余款项返还公司），公司取得周

转的贷款资金后，用于支付供应商采购款等经营用途。

4、是否违反有关法律法规及后果

公司申请上述贷款时具有支付原料采购款的真实需求，且公司具有按时、足额偿还贷款本息的能力，并且相关贷款均有相应担保措施，公司无骗取贷款银行发放贷款的意图或将该等贷款非法据为己有的目的，即不具有骗取贷款的主观故意或恶意。

公司通过转贷取得的上述贷款均已按照合同约定如期或提前足额还本付息，未发生逾期还款或其他违约的情形，未对贷款银行的资金造成实际损失。因此，公司上述的转贷行为不属于《中华人民共和国刑法》或《中华人民共和国商业银行法》规定的采取欺诈手段骗取贷款的行为。公司通过银行贷款周转取得的贷款均已按约定足额还本付息，不存在因违反《贷款通则》之规定而被提前收回，或承担赔偿责任的情形。

上述涉及公司转贷行为的贷款银行均已为公司出具相关证明文件，证明公司通过贷款周转取得的贷款本息均已按时足额偿还，未就此被相关银行追究过违约责任；根据中国人民银行吴江支行出具的相关证明，公司报告期内未被该支行进行行政处罚；根据中国银行保险监督管理委员会苏州监管分局出具的相关证明，公司未因上述被该局进行行政处罚。

综上，公司报告期内通过转贷行为不具有骗取贷款的主观故意，不属于恶意行为，不属于《中华人民共和国刑法》或《中华人民共和国商业银行法》规定的采取欺诈手段骗取贷款的行为，不存在因违反《贷款通则》之规定而被提前收回的情形，发行人的转贷行为不构成重大违法违规行为，公司不存在因此被相关贷款银行追究违约责任或受到相关监管机关的处罚的情形或风险。

此外，公司控股股东、实际控制人钱和生已出具承诺：“自本承诺函出具之日起，如公司因银行借款受托支付并通过供应商获取贷款事宜而被任何行政主管部门给予处罚或者被相关银行主张违约或其他任何赔偿、补偿责任的，则就公司应承担的该等违约或赔偿、补偿款项，均由本人先行以自有资产承担和支付，以确保公司不会因此遭受任何损失；在公司必须先行支付该等款项的情况下，本人

将在公司支付后及时以现金形式补偿公司。”

5、发行人采取的整改措施

公司已通过归还贷款等方式进行积极整改，自 2018 年 9 月起未再发生转贷情形，严格按照贷款合同约定的用途使用贷款。同时，公司已建立健全法人治理结构，建立了相关内部控制制度，就公司的贷款审批流程、贷款使用监督等职责作出明确规定，并严格按照相关制度要求履行相关内部控制制度，保证资金管理的有效性和规范性。

6、贷款周转金额与累计采购金额的比较

2017 年度公司与南方冶金发生的贷款周转累计金额与年度向其累计采购金额对比如下：

年度	银行贷款周转金额（万元）	采购金额（万元）
2017 年度	7,190.00	20,493.55

2017 年度公司向南方冶金的累计采购金额大于通过其进行的银行贷款周转累计金额，上述情形可不视为《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 规定之“转贷”行为。

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“四、发行人内部控制情况”之“（一）报告期内转贷情况”补充披露上述内容。

（二）发行人报告期内现金交易的相关情况

报告期内，公司存在少量现金交易，该交易系公司收取小微客户带款提货现金。具体金额如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司收取小微客户带款提货现金	-	0.16	0.06	0.21
合计	-	0.16	0.06	0.21

公司上述现金交易金额较小，且系在正常经营活动中真实发生，具有必要性、合理性，上述现金交易不构成对公司内控制度的重大不利影响，不构成本次发行上市障碍。

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“四、发行人内部控制情况”之“（二）发行人报告期内现金交易的相关情况”补充披露上述内容。

（三）发行人报告期内关联方资金拆借的相关情况

2017 年公司存在向控股股东偿还借款的情形，不存在向控股股东等关联方进行资金拆借的情形，具体如下：

关联方	2016/12/31	本期借入	本期归还	2017/12/31
钱和生	450.49 万元	—	450.49 万元	—

公司上述资金拆借的原因系当时公司规模较小、资产较少，可以借入的银行贷款有限，故控股股东向公司提供资金拆借用于资金周转，2017 年公司已将偿还完毕，且相关事项发生在报告期外。此外，公司报告期内不存在与关联方进行资金拆借的情形。前述资金拆借具有必要性、合理性，不构成对公司内控制度的重大不利影响，不构成本次发行上市障碍。

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”之“4、与关联方的往来余额”部分补充披露。

（四）发行人报告期内是否存在其他财务内控不规范情形

除前述零星现金交易外，发行人报告期内未发生向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据并通过票据贴现后获取银行融资、与关联方或第三方直接进行资金拆借、通过关联方或第三方代收货款、利用个人账户对外收付款项、出借公司账户为他人收付款项、违反内部资金管理规定对外支付大额款项或大额现金借支和还款、挪用资金以及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 26 规定的销售回款由第三方代客户支付等情形。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（二）流动资产构成及变动情况分析”之“3、应收账款”补充披露上述内容。

【申报会计师核查情况】

（一）按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 和问题 26 的要求进行核查的过程、结论

1、查阅了公司涉及转贷的相关银行贷款合同、贷款凭证或借据、银行回单等资料，了解报告期内公司转贷及其整改情况。

2、访谈公司实际控制人、财务总监，了解银行贷款周转的基本情况、原因、背景、资金流向及使用、整改措施等事项。

3、访谈公司供应商南方冶金，了解银行贷款周转的基本情况、原因、背景及合理性、资金流向等事项，并取得其书面确认。

4、保荐机构和申报会计师获取并检查了公司银行流水、借款合同、票据登记簿等资料，核查供应商名称是否异常、是否属于关联方，查验相关合同、后续业务开展、票据及资金的流转等情况，判断是否存在开具无真实交易背景的商业票据用于融资的情况；获取公司关联方清单，结合银行流水核查及公司有关往来账户发生额的检查，判断是否存在与关联方或第三方的资金拆借情况。

5、取得相关贷款银行就公司银行贷款合同履行情况出具的书面证明文件，相关监管机关就公司不存在行政处罚出具的书面证明文件。

6、查阅公司报告期内与资金管理等相关的内部控制制度，保荐机构及申报会计师进行有关控制测试，检查内部控制制度设计及执行是否有效。

7、通过公开渠道查询公司报告期内是否与涉及转贷的相关银行存在诉讼，是否存在被相关监管机关进行行政处罚的情形。

8、获取并查阅公司及控股股东、实际控制人、关键管理人员的个人银行账户流水，检索是否存在异常资金收付，并与公司银行流水和往来记录进行核对，判断是否存在利用个人账户对外收付款项的情形，取得公司及其实际控制人出具的相关承诺函。；

9、查阅公司银行对账单中的收款流水，关注付款人名称及回款金额是否异常，并与有关销售合同订单、发货记录、销售发票等凭证核对，判断是否存在关联方或第三方代收货款。

10、抽查公司大额资金收付发生额，对公司记录与银行对账单流水进行双向核对，检查是否存在违规对外大额付款、大额现金借支和还款、挪用资金等重大

不规范情形，查阅公司向控股股东偿还借款的相关凭证，确认 2017 年存在偿还控股股东借款的情形，报告期内未发生与控股股东或其他关联方的资金拆借，亦不存在资金被控股股东或其他关联方占用的情形。

11、取得公司银行开户清单，查验相应账户及往来记录，进行银行询证，判断是否存在出借公司账户为他人收付款项情形。

12、取得公司现金交易明细汇总表，检查现金日记账和现金收款凭证，了解和分析现金收款的原因及合理性。

13、走访报告期内主要客户供应商，了解是否存在现金交易、第三方代收、代付货款等情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司 2017 年存在通过供应商南方冶金转贷的不规范情形，但连续 12 个月内银行贷款受托支付累计金额小于向南方冶金采购累计金额，公司已就上述内控不规范情形开展了相关整改工作，并于 2017 年末完成上述不规范行为的整改，后续未再发生转贷行为，且已取得相关银行及当地人民银行、银保监局出具的说明文件。

2、公司建立了系统全面的财务内控制度并有效执行，财务内控合理、正常运行，符合规范性要求。

3、公司 2017 年曾存在转贷情形，公司转贷行为不具有骗取贷款的主观故意，不属于恶意行为，不构成重大违法违规行为，报告期内公司不存在转贷情况。

4、报告期内现金收款系由于实际经营所需而发生，具有必要性和合理性。针对前述财务内控不规范情形，公司已制定了相应的内控制度，进行了整改与规范，不构成对公司内控制度的重大不利影响，不构成本次发行的实质性障碍。

问题 21.关于新三板挂牌

申报材料显示：

(1) 发行人股票曾于 2016 年 8 月 8 日在全国股转系统挂牌并公开转让，并于 2019 年 8 月 5 日终止挂牌。

(2) 2017 年 8 月 4 日，发行人因违反了当时有效的《全国中小企业股份转让系统股票发行业务指南》关于募集资金使用的规定收到全国股转公司公司业务部对公司出具的监管意见函。

(3) 发行人未按照本所《招股说明书信息披露审核关注要点》（以下简称《审核关注要点》）的提示在招股说明书中披露本次申报与新三板挂牌期间信息披露是否存在差异及差异的具体情况。

请发行人列表对比披露本次申报与新三板挂牌期间关于行业分析、公司财务、业务、主要客户、供应商、财务会计等方面的同类信息披露重大差异情况及差异原因。如存在会计调整事项，是否属于会计差错更正，是否符合《企业会计准则》相关规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请保荐人、发行人律师就挂牌期间及股权转让、摘牌程序的合法合规的发表明确意见。

【发行人回复】

一、请发行人列表对比披露本次申报与新三板挂牌期间关于行业分析、公司财务、业务、主要客户、供应商、财务会计等方面的同类信息披露重大差异情况及差异原因。如存在会计调整事项，是否属于会计差错更正，是否符合《企业会计准则》相关规定。

(一) 首发申报文件和在新三板挂牌期间对外发布的文件中披露的信息是否存在重大差异及原因

公司股票于 2016 年 8 月 8 日起在股转系统挂牌并公开转让，自 2019 年 8 月 5 日起终止在股转系统挂牌。

公司挂牌期间主要披露了公开转让说明书、定期报告、临时报告等信息。公司本次发行上市申请文件披露信息涵盖 2017 年、2018 年、2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月，由于新三板挂牌及挂牌期间信息披露系按照《非上市公众公司监督管理办法》、《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》、《全国中小企

业股份转让系统挂牌公司信息披露细则（试行）》等相关业务规则的要求进行披露，本次发行上市申报文件的信息披露按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 29 号——首次公开发行股票并在创业板上市申请文件》等的要求进行披露，因此两者在信息披露规则、信息披露覆盖期间、信息披露的具体内容等方面存在一定差异。

除前述信息披露规则要求的差异以及相关信息正常变动外，公司本次发行上市申报文件中提供的信息与在新三板挂牌期间对外发布的文件中披露的信息差异情况如下：

序号	内容	新三板披露信息	招股说明书的披露信息	差异原因	是否构成重大差异
1	行业定位	汽车制造业（C36）—汽车零部件及配件制造（C3660）	金属制品业（C33）-金属表面处理及热处理加工（C3360）	虽然公司产品精密冲压特殊钢材料主要应用于汽车飞轮盘、变速箱摩擦片等汽车零部件中，但公司也在布局汽车零部件市场的基础上，逐步拓展了高端刀具钢等其他应用领域，公司产品并不局限于汽车零部件用途，且公司战略规划中拟进一步开拓医疗用抗菌不锈钢、中高频电工钢、动力电池壳钢等新应用领域。因此公司行业定位为金属制品业能够更为精准地说明公司的业务实质，更为全面地体现公司产品应用领域的多样性	否
2	重大风险	未提及存在外协加工、国际贸易摩擦、市场竞争加剧、存货跌价、技术泄密等风险	根据实际情况进一步补充了在经营、风险、内控、技术方面面临的风险	本次申报中公司根据首次公开发行股票审核规则并结合自身情况，进一步梳理生产经营过程中可能面临的主要风险并加以披露	否
3	主要原材料	公司生产所需的主要原材料为碳素钢、合金钢等带钢	公司的主要原材料为宽幅特钢坯料	公司主要原材料为热轧或粗冷轧宽幅碳素钢、合金钢等特钢坯料，招股说明书披露信息能够突出公司生产过程是将各种热轧或粗冷轧的宽幅特钢原料通过精密轧制热处理加工成	否

序号	内容	新三板披露信息	招股说明书的披露信息	差异原因	是否构成重大差异
				为符合客户需要的特定规格、具备特定性能的特殊钢材料，从而突出原材料与最终产品的区别，易于投资者理解	
4	董事、监事、高级管理人员简历	对部分董事、监事人员历史任职起止期间等细节进行更为准确的披露			否
5	关联方及关联交易	未提及与吴江市太湖鹿苑蔬菜专业合作社、苏州花千树环保科技有限公司的关联方交易	披露前述相关交易	本次申报材料中充分按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关规定，采用了更加严格的披露口径对关联方交易进行了更为详实、充分的披露，不属于信息披露的重大差异	否
6	财务数据	为了更加准确的反映公司实际经营情况，本次申请文件对公司及其子公司的个别财务报表的财务数据进行了调整。上述调整导致本招股说明书 2017 年、2018 年相关财务数据与新三板挂牌期间披露的有所差异。具体差异细节请参见本题回复（二）			否
7	2017、2018 年度前五大客户及供应商的年度交易金额	详见下表			否

报告期内公司向主要供应商采购金额差异对比表：

单位：万元

2018 年度					
序号	供应商名称	申报数据采购金额	新三板数据采购金额	差异情况	差异原因
1	上海南方冶金炉料有限公司	12,739.36	12,739.36	无差异	-
2	浙江省冶金物资有限公司	11,049.88	11,054.99	-0.05%	暂估差异
3	上海宝钢钢材贸易有限公司	3,770.81	3,770.81	无差异	-
4	上海实臻金属科技有限公司	2,308.13	1,967.77	17.30%	披露口径差异（新三板披露未考虑子公司采购金

					额)
5	上海川凤金属材料有限公司	1,279.89	1,279.89	无差异	-
合计		31,148.08	30,812.82	1.09%	-
2017 年度					
序号	供应商名称	申报数据采购金额	新三板数据采购金额	差异比例	差异原因
1	上海南方冶金炉料有限公司	20,493.55	20,493.55	无差异	-
2	浙江省冶金物资有限公司	8,556.03	8,558.49	-0.03%	暂估差异
3	张家港保税区恒顺达贸易有限公司	1,474.74	1,474.48	0.02%	暂估差异
4	上海涟钢钢铁销售有限公司	1,357.45	1,349.33	0.60%	暂估差异
5	广州迦和津国际贸易有限公司	1,075.41	1,083.87	-0.78%	暂估差异
合计		32,957.18	32,959.74	-0.01%	-

报告期内公司向主要客户销售金额差异对比表:

单位: 万元

2018 年度					
序号	客户名称	申报数据销售金额	新三板数据销售金额	差异比例	差异原因
1	安特金属成形(上海)有限公司	3,572.79	3,952.10	-9.60%	因收入金额调整而同步调整销售金额
	安特(苏州)精密机械有限公司	1,247.07	-	-	披露口径差异(新三板未要求合并口径披露客户)
	小计	4,819.86	3,952.10	21.96%	-
2	慕贝尔汽车部件(太仓)有限公司	4,169.16	4,178.00	-0.21%	因收入金额调整而同步调整销售金额
3	上海沿浦金属制品股份有限公司	2,937.91	3,009.78	-2.39%	因收入金额调整而同步调整销售金额
	昆山沿浦汽车零部件有限公司	39.20	-	-	披露口径差异(新三板未要求合并口径披露客户)
	小计	2,977.11	3,009.78	-1.09%	-
4	上海敬虹实业有限公司	2,848.61	2,953.12	-3.54%	因收入金额调整而同步调整销售金额
5	嘉兴和新精冲科技	2,498.19	2,751.13	-9.19%	因收入金额调整而同步调

	有限公司				整销售金额
合计		17,312.92	16,844.15	2.78%	-
2017 年度					
序号	客户名称	申报数据 销售金额	新三板数据 销售金额	差异比 例	差异原因
1	安特金属成形（上海）有限公司	4,440.12	4,503.73	-1.41%	因收入金额调整而同步调整销售金额
	安特（苏州）精密机械有限公司	1,299.51	-	-	披露口径差异（新三板未要求合并口径披露客户）
	小计	5,739.62	4,503.73	27.44%	-
2	慕贝尔汽车部件（太仓）有限公司	4,256.40	4,274.33	-0.42%	因收入金额调整而同步调整销售金额
3	上海敬虹实业有限公司	3,669.05	3,566.28	2.88%	因收入金额调整而同步调整销售金额
4	嘉兴和新精冲科技有限公司	3,040.02	2,854.50	6.50%	因收入金额调整而同步调整销售金额
5	上海沿浦金属制品股份有限公司	2,389.35	2,399.94	-0.44%	因收入金额调整而同步调整销售金额
	昆山沿浦汽车零部件有限公司	7.95	-	-	披露口径差异（新三板未要求合并口径披露客户）
	小计	2,397.30	2,399.94	-0.11%	-
合计		19,102.40	17,598.79	8.54%	-

上述披露差异的原因系统计及披露口径变化、暂估差异等因素所致，不属于重大信息披露差异。

公司已在招股说明书“第十节 投资者保护”之“六、新三板挂牌情况”补充披露。

（二）如存在会计调整事项，是否属于会计差错更正，是否符合《企业会计准则》相关规定。

根据公证天业出具的苏公 W[2020]E1383 号《原始财务报表与申报财务报表差异的审核报告》及公司出具的《苏州翔楼新材料股份有限公司关于原始财务报表与申报财务报表的差异原因说明》，公司本次申请文件对部分挂牌期间的公开披露信息进行了会计调整，调整事项及原因如下：

调整事项	调整原因
对母公司个别财务报表中收入、成	为了更加准确地反映母公司当期营业收入和期末发出商品

调整事项	调整原因
本以及有关税金、产品运费和留存收益等的调整	
对子公司翔楼金属个别财务报表中所得税费用项目进行调整	因翔楼金属 2017 年度企业所得税汇算清缴享受小微企业优惠政策，但其原始报表误按 25% 的税率计算所得税，有关差异直接计入了 2018 年度所得税费用
2017、2018 年度前五大客户及供应商的年度交易金额	在本招股书中将向前五大供应商采购金额中的暂估部分进行了调整；由于调整了收入金额，故相应重新计量了向前五大客户销售的金额

具体情况如下表：

单位：万元

2017 年度/2017/12/31					
财务报表项目	申报数据	新三板数据	差异金额	调整差异具体内容	差异比例
营业收入	51,195.94	51,114.91	81.03	调整 2017 年末跨期确认在期后的收入，调增营业收入；调整 2016 年末跨期确认在 2017 年度的收入，调减营业收入	0.16%
营业成本	40,961.36	40,845.53	115.83	调整 2017 年末跨期确认在期后的收入，调增营业收入，相应调增营业成本；调整 2016 年末跨期确认在 2017 年度的收入，调减营业收入，相应调减营业成本	0.28%
税金及附加	244.15	241.11	3.04	调整 2017 年末跨期确认在期后的收入，相应调增城建税及教育费附加；调整 2016 年末跨期确认在 2017 年度的收入，相应调减城建税及教育费附加	1.26%
销售费用	1,111.02	1,074.97	36.05	因收入及发出商品调整，补提 2017 年末销售运输费；同时，调减计入 2017 年初的 2016 年末应计销售运输费；按员工主要岗位职责和工作内容，调整职工薪酬分配计入期间费用的金额，调增销售费用	3.35%
管理费用	863.23	785.97	77.26	按员工主要岗位职责和工作内容，调整职工薪酬分配计入期间费用的金额，调增管理费用	9.83%
研发费用	1,648.03	1,777.90	-129.87	按员工主要岗位职责和工作内容，调整职工薪酬分配计入期间费用的金额，调减研发费用	-7.30%
资产减值损失	-66.09	-64.75	-1.34	对期末商业承兑汇票补提坏账准备，相应调增资产减值损失；因调整跨期收入及应收账款，调整相应的坏账准备，相应调增资产减值损失；因调整跨期成本及存货，调整相应的存货跌价准备，相应调减资产减少损失	2.07%
营业利润	5,722.01	5,744.65	-22.63	作为前述调整结果而变动	-0.39%
利润总额	5,730.73	5,753.37	-22.63	作为前述调整结果而变动	-0.39%
所得	796.27	798.58	-2.32	根据 2017 年度累计损益调整金额，调整当期所得税费用，	-0.29%

税费 用				调减当期所得税费用；调整坏账准备和存货跌价准备，相应调减递延所得税费用；子公司翔楼金属调整因误用税率多计应交所得税、多计递延所得税资产，相应调减当期所得税费用，调增递延所得税费用	
净利润	4,934.47	4,954.78	-20.32	作为前述调整结果而变动	-0.41%
应收 票据	4,744.83	4,747.33	-2.50	对母公司期末商业承兑汇票计提坏账准备，调减应收票据	-0.05%
应收 账款	11,924.32	9,518.30	2,406.01	因调整跨期收入，调增应收账款；重分类调整，调减应收账款；根据调整后的应收账款余额及账龄，调增应收账款坏账准备，调减应收账款	25.28%
存货	11,254.36	13,017.12	-1,762.75	因跨期收入调整，相应调整营业成本，调减存货（发出商品）；因存货调整，调整相应的存货跌价准备，调增存货	-13.54%
递延 所得 税资 产	96.22	79.95	16.27	因跨期收入调整应收账款坏账准备和存货跌价准备，相应调整递延所得税资产；因补提期末商业承兑汇票的坏账准备，相应确认递延所得税资产；子公司翔楼金属调整因误用所得税率，多确认递延所得税资产，少确认对于所得税费用，相应调减递延所得税资产	20.35%
应付 账款	3,542.29	3,465.96	76.33	因收入及发出商品调整，补提 2017 年末销售运输费	2.20%
预收 款项	105.58	107.51	-1.93	应收账款与预收账款重分类调整，调减预收账款	-1.79%
应交 税费	812.93	368.20	444.73	调整跨期收入，相应调增增值税及相关流转税费；根据截止本期末累计损益调整金额，调整截止本期末累计所得税费用金额，调增期末应交企业所得税；公司翔楼金属调整未按小微企业优惠计算的当期所得税费用，调减期末应交企业所得税	120.79%
盈余 公积	933.60	919.70	13.90	根据调整的未分配利润，补提相应的盈余公积	1.51%
未分 配利 润	8,395.90	8,271.91	123.99	根据跨期损益及本期损益调整，调增未分配利润；根据调整的未分配利润，补提相应的盈余公积，调减未分配利润；子公司翔楼金属调整误用税率差额相关所得税费用，调减未分配利润	1.50%
2018 年度/2018/12/31					
财务 报表 项目	申报数 据	新三板数 据	差异金 额	调整差异具体内容	差异比 例
营业 收入	55,247.41	56,127.84	-880.43	调整 2018 年末跨期确认在期后的收入，调增营业收入；调整 2017 年末跨期确认在 2018 年度的收入，调减营业收入	-1.57%
营业 成本	43,556.30	44,269.10	-712.80	调整 2018 年末跨期确认在期后的收入，调增营业收入，相应调增营业成本；调整 2017 年末跨期确认在 2018 年度的收入，调减营业收入，相应调减营业成本	-1.61%

税金及附加	139.57	158.37	-18.81	整 2018 年末跨期确认在期后的收入，相应调增城建税及教育费附加；调整 2017 年末跨期确认在 2018 年度的收入，相应调减城建税及教育费附加	-11.88%
销售费用	1,321.69	1,347.04	-25.35	因收入及发出商品调整，补提 2018 年末销售运输费；同时，调减计入 2018 年初的 2017 年末应计销售运输费；因发出免费样品跨期调整，相应调增销售费用；按员工主要岗位职责和工作内容，调整职工薪酬分配计入期间费用的金额，调增销售费用	-1.88%
管理费用	1,064.34	1,054.53	9.81	按员工主要岗位职责和工作内容，调整职工薪酬分配计入期间费用的金额，调增管理费用	0.93%
研发费用	1,938.17	1,970.11	-31.95	按员工主要岗位职责和工作内容，调整职工薪酬分配计入期间费用的金额，调减研发费用	-1.62%
资产减值损失	-149.16	-209.99	60.84	因调整跨期收入及应收账款，调整相应的坏账准备，相应调减资产减值损失；因调整跨期成本及存货，调整相应的存货跌价准备，相应调减资产减值损失	-28.97%
营业利润	6,399.07	6,439.56	-40.50	作为前述调整结果而变动	-0.63%
利润总额	6,395.29	6,435.79	-40.50	作为前述调整结果而变动	-0.63%
所得税费用	812.84	819.99	-7.15	母公司根据 2018 年度累计损益调整金额，调整当期所得税费用，调减当期所得税费用；调整坏账准备和存货跌价准备，相应调增递延所得税费用；子公司翔楼金属调整 2017 年度误用税率所得税差额，调减 2018 年度所得税费用	-0.87%
净利润	5,582.45	5,615.79	-33.34	作为前述调整结果而变动	-0.59%
应收票据	4,558.71	4,561.21	-2.50	对期末商业承兑汇票计提坏账准备	-0.05%
应收账款	12,526.90	11,174.59	1,352.31	调整跨期收入、应收账款与预收账款重分类调整并调增应收账款坏账准备	12.10%
存货	11,989.67	13,041.28	-1,051.61	跨期收入调整，相应调整营业成本，调减存货；因发出免费样品跨期调整，相应调整销售费用，调减存货；调整相应的存货跌价准备，调增存货	-8.06%
递延所得税资产	117.77	108.14	9.63	因跨期收入调整应收账款坏账准备和存货跌价准备，相应调增递延所得税资产；因补提期末商业承兑汇票的坏账准备，相应确认递延所得税资产	8.90%
应付账款	3,665.15	3,644.47	20.68	因收入及发出商品调整，补计提 2018 年末销售运输费	0.57%
预收款项	155.05	227.85	-72.80	应收账款与预收账款重分类调整，调减预收账款	-31.95%
应交税费	561.03	305.63	255.40	调整跨期收入，相应调增增值税及相关流转税费；根据截止本期末累计损益调整金额，调整截止本期末累计所得税费用金额，调增期末应交企业所得税	83.57%

盈余公积	1,492.06	1,481.61	10.45	根据调整的未分配利润，补提相应的盈余公积	0.71%
未分配利润	13,419.88	13,325.79	94.09	根据跨期损益及本期损益调整，调增未分配利润；根据调整的未分配利润，补提相应的盈余公积，调减未分配利润	0.71%

综上所述，前述差异系公司在日常财务核算中产生的常规会计差错以及存在部分合理的调整事项。由于差异产生的性质、差异金额及差异比例对财务报表均不具有重大影响，因此，该等差异不属于重大会计差错。本次审计调整的目的，是为了进一步提高公司财务报表质量，本次申报财务信息与新三板挂牌期间的披露的财务信息不存在重大差异，符合《企业会计准则》相关规定。

【申报会计师核查情况】

（一）核查过程

1、获取并查阅了公司在股转系统的申报材料、挂牌期间公开披露信息，核查存在的差异信息情况。

2、对公司董事会秘书、财务总监进行了访谈，了解差异信息情况、产生的原因。

3、获取并查阅了公司三会会议文件，核实公司关于公开披露信息更正履行的程序情况。

4、分析本次申报与新三板挂牌期间主要财务数据及报表项目的差异，分析差异产生的具体原因；根据差异的性质及金额，判断差异调整是否重大、是否符合《企业会计准则》相关规定。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

公司本次申报与新三板挂牌期间主要财务数据及报表项目的差异，系公司在日常财务核算中产生的常规会计差错，本次申报财务信息与新三板挂牌期间的披露的财务信息不存在重大差异，本次为进一步提高公司财务报表质量而进行的审计调整符合《企业会计准则》相关规定。

（本页无正文，为公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）《关于苏州翔楼新材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）



中国·无锡

中国注册会计师

（项目合伙人）



中国注册会计师



2021 年 9 月 30 日