目　　录

一、关于业务重组……第 1—14 页

二、关于关联交易……第 14—21 页

三、关于收入与客户……第 21—76 页

四、关于采购与供应商……第 76—104 页

五、关于毛利率……第 104—121 页

六、关于期间费用……第 121—150 页

七、关于应收账款……第 150—154 页

八、关于固定资产及无形资产……第 154—167 页

九、关于存货……第 167—173 页

十、关于财务规范性……第 173—179 页

十一、关于资金流水……第 179—188 页

十二、关于新三板挂牌……第 188—198 页

十三、关于股权激励……第 198—201 页

十四、关于其他事项……第 201—206 页

地址：杭州市钱江路1366号
Add: 1366 Qianjiang Road, Hangzhou, China
网址：www.pccpa.cn

关于浙江斯菱汽车轴承股份有限公司
IPO第一轮审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2023〕302号

深圳证券交易所：

我们已对《关于浙江斯菱汽车轴承股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第一轮审核问询函》（审核函〔2022〕010206号，以下简称审核问询函）所提及的浙江斯菱汽车轴承股份有限公司（以下简称斯菱股份公司或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于浙江斯菱汽车轴承股份有限公司IPO审核问询函中有关财务事项的说明》（天健函〔2022〕1330号）。因斯菱股份公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。（本说明中部分合计数与各单项数据之和在尾数上存在差异，系四舍五入所致。）

一、关于业务重组

申请文件显示：

（1）2016年11月，发行人向张一民（现任发行人董事）、何益民（现任发行人研发中心顾问）发行股份购买优联轴承100%的股权，交易价格为2,570.15万元，本次发行2,039.80万股，发行价格为1.26元/股。经查询发行人挂牌新三板期间的公告，本次发行价格低于每股净资产2.36元；且与2015年12月、2018年相关股东的入股价格差距较大。收购优联轴承前，发行人的经营规模较小，2014-2016年的净利润未超过600万元，收购后，发行人2017年至2020年1-6月扣非归母净利润分别为1,282.28万元、2,054.36万元、4,000.66万元和4,080.31万元。

（2）2019年，发行人向俞伟明、潘丽丽发行股份购买开源轴承100%的股权，发行价格为4元/股。按照《非上市公众公司重大资产重组管理办法》的相

诚信 公正 务实 专业

关标准，本次重组构成重大资产重组。招股说明书中披露称发行人收购开源轴承，“整合其团队、产品和销售渠道，取得较好的协同效应”，且属于“强强联合”；2018 年度，发行人轮毂轴承单元的销售金额为 3,940.57 万元，收购开源轴承后，轮毂轴承单元的销售金额大幅增加。

（3）上述收购后，发行人母公司、优联轴承和开源轴承经营业绩均存在业绩波动。公开数据显示，母公司单体净利润报告期内分别为 3,607 万元、1,762 万元、5,276 万元和 2,425 万元；优联轴承 2017-2018 年的净利润分别为 1,019.67 万元和 2,318 万元（扣除出售土地与房产收益 1351 万后剩余 967 万元），2020 年净利润为 1,201.65 万元；2017-2018 年开源轴承的净利润分别为 1,131 万元和 2,372 万元，2020 年开源轴承净利润为 1,253.67 万元（扣除 637 万元出售土地和房产收益后剩余 616 万元），最近一期净利润为亏损 175.30 万元。

请发行人：

（1）说明两次并购的原因及业务整合情况，发行人的收入和利润是否主要来自于并购重组标的；除资产收购及股份发行等协议外，发行人、控股股东或实际控制人与交易对方之间是否存在其他协议或利益安排。

（2）说明收购优联轴承及开源轴承过程是否符合相关监管规定；优联轴承、开源轴承的基本情况，包括注册及实缴资本、控股股东及实际控制人演变情况、主要产品、业务与发行人主营业务之间的关系、购买的原因、收购或转让年度及报告期内的主要财务数据，包括不限于营业收入、扣非归母净利润、毛利率、应收账款、固定资产等。

（3）说明收购优联轴承的发行价格大幅低于每股净资产及其他股东入股价格的背景，是否符合相关监管规定；结合上述因素及张一民、何益民在发行人处担任职务，说明本次发行股份是否应适用《首发业务若干问题解答》问题 26 关于股份支付的相关规定及影响。

（4）结合优联轴承和开源轴承的主要产品、主要客户、主要供应商、所处行业的上下游以及与发行人的协同关系等，分析并说明报告期内主要财务数据发生波动甚至下滑的驱动因素；说明母公司报告期内经营业绩发生波动的驱动因素。

（5）说明收购优联轴承、开源轴承后，对其团队、生产、产品、销售渠道的协同过程及整合效果；结合优联轴承、开源轴承的高管任命、议事规则、分红

政策及历年分红情况等因素说明发行人对优联轴承、开源轴承的管控有效性；优联轴承、开源轴承的后续生产经营、销售渠道、原料供应、客户获取等是否依赖于原股东。

请保荐人、发行人律师对问题（1）-（2）及问题（5）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（3）、（4）发表明确意见。（审核问询函问题 4）

（一）说明收购优联轴承的发行价格大幅低于每股净资产及其他股东入股价格的背景，是否符合相关监管规定；结合上述因素及张一民、何益民在发行人处担任职务，说明本次发行股份是否应适用《首发业务若干问题解答》问题 26 关于股份支付的相关规定及影响

1. 说明收购优联轴承的发行价格大幅低于每股净资产及其他股东入股价格的背景，是否符合相关监管规定

(1) 收购优联轴承的发行价格不存在大幅低于每股净资产的情形

2016 年 11 月，公司发行股份购买优联轴承 100%股权，发行价格为 1.26 元/股。根据公司《2015 年年度报告》，截至 2015 年 12 月 31 日，公司归属于母公司股东的净资产为 5,363.55 万元，股本为 2,270 万股，归属于母公司股东的每股净资产为 2.36 元/股。2016 年 5 月 11 日，公司召开 2015 年年度股东大会，审议通过了《2015 年度未分配利润及资本公积转增股本的议案》，公司以总股本 2,270 万股为基数，以资本公积向全体股东每 10 股转增 10 股，转增后公司总股本为 4,540 万股，摊薄后公司每股净资产为 1.18 元/股。2015 年度公司扣非后净利润为 451.87 万元，扣非后每股收益为 0.20 元/股，摊薄后扣非后公司每股收益为 0.10 元/股。按照转增后公司总股本为计算依据，本次发行价格，对应的扣非后的市盈率为 12.66 倍，市净率为 1.07 倍，高于每股净资产。因此，收购优联轴承的发行价格不存在大幅低于每股净资产的情形。

(2) 收购优联轴承的发行价格不存在大幅低于其他股东入股价格的情形

2015 年 9 月，公司引入做市商时的定向发行价格为 2.50 元/股，若考虑前述实施的 10 转 10 送股，该次发行价格为 1.25 元/股；2016 年 11 月，公司发行股份购买优联轴承 100%股权的发行价格为 1.26 元/股，高于前次引入做市商时的发行价格。公司收购优联轴承时的股票发行价格是公允、合理的，不存在大幅低于其他股东入股价格的情形。

(3) 是否符合相关监管规定

2016 年 8 月 8 日，公司董事会发布公告，公司正在筹划重大事项，鉴于该事项存在重大不确定性，为维护投资者利益，避免公司股价异常波动，经公司向股转系统申请，公司股票自 2016 年 8 月 9 日起暂停转让。

2016 年 10 月 14 日，坤元评估出具《浙江斯菱汽车轴承股份有限公司拟收购股权涉及的浙江优联汽车轴承有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（坤元评报〔2016〕485 号），评估基准日为 2016 年 8 月 31 日，经评估，优联轴承股东全部权益价值为 2,801.78 万元。

2016 年 11 月 16 日，公司召开董事会，审议通过了《关于公司发行股份购买资产暨关联交易的议案》等相关议案。

2016 年 12 月 2 日，公司召开股东大会，审议通过本次发行股份购买资产的相关议案，同意公司向优联轴承的股东张一民定向发行公司股票 1,223.88 万股、何益民定向发行公司股票 815.92 万股，合计 2,039.80 万股，发行价格为 1.26 元/股，收购其拥有的优联轴承 100%的股权，交易价格为 2,570.15 万元。

同日，优联轴承完成工商变更登记，成为公司全资子公司。

2017 年 1 月 4 日，我们出具《验资报告》（天健验〔2017〕1 号），验证截至 2016 年 12 月 15 日，公司已收到张一民和何益民以股权方式缴纳出资合计 2,570.15 万元，其中计入股本 2,039.80 万元，计入资本公积（股本溢价）530.35 万元，本次股票发行新增注册资本已缴足。

2017 年 2 月 27 日，股转系统就发行股份购买优联轴承出具了股份登记函（股转系统函〔2017〕1055 号）。本次定向发行的股份于 2017 年 4 月 13 日在股转系统挂牌并公开转让。

本次收购优联轴承已履行必要的程序，符合相关监管规定。

综上，收购优联轴承的发行价格不存在大幅低于每股净资产及其他股东入股价格的情形，符合相关监管规定。

2. 结合上述因素及张一民、何益民在公司处担任职务，说明本次发行股份是否应适用《首发业务若干问题解答》问题 26 关于股份支付的相关规定及影响

收购优联轴承后，张一民、何益民担任公司研发中心技术顾问。

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》规定，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债

的交易。

《首发业务若干问题解答》问题 26 的排除性规定：通常情况下，解决股份代持等规范措施导致股份变动，家族内部财产分割、继承、赠与等非交易行为导致股权变动，资产重组、业务并购、持股方式转换、向老股东同比例配售新股等导致股权变动等，在有充分证据支持相关股份获取与公司获得其服务无关的情况下，一般无需作为股份支付处理。

《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-1 增资或转让股份形成的股份支付的排除性规定：解决股份代持等规范措施导致股份变动，家族内部财产分割、继承、赠与等非交易行为导致股份变动，资产重组、业务并购、转换持股方式、向老股东同比例配售新股等导致股份变动，有充分证据支持相关股份获取与发行人获得其服务无关的，不适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》。

由于公司收购优联轴承股票发行价格公允，且公司向张一民、何益民发行股份系为了收购优联轴承 100%股份，并非以获取张一民、何益民的服务为目的，不符合股份支付的定义，无需作为股份支付处理，对公司报告期内的财务数据无影响。

（二） 结合优联轴承和开源轴承的主要产品、主要客户、主要供应商、所处行业的上下游以及与发行人的协同关系等，分析并说明报告期内主要财务数据发生波动甚至下滑的驱动因素；说明母公司报告期内经营业绩发生波动的驱动因素

1. 结合优联轴承的主要产品、主要客户、主要供应商、所处行业的上下游以及与公司的协同关系等，分析并说明报告期内主要财务数据发生波动甚至下滑的驱动因素

(1) 优联轴承的主要产品、主要客户、主要供应商、所处行业的上下游等情况

优联轴承的主要产品为离合器轴承、涨紧轮轴承及惰轮轴承，其所处产业链主要由上游的钢材、毛坯件及配套件供应商，下游的贸易商、独立品牌商、终端连锁及生产型企业等构成。优联轴承与母公司处于产业链同一环节，上下游企业具有一定重合度，在销售、采购、生产和技术研发等方面具有较好的协同效应。

1）优联轴承的主要客户情况及与公司的销售协同

报告期内，优联轴承前五大客户主营业务收入及占比情况如下：

单位：万元，%

年份	序号	客户名称	主要销售内容	主营业务收入金额[注 3]	占优联轴承单体主营业务收入比例
2022年度	1	绍兴韩胜进出口有限公司	离合器轴承、涨紧轮轴承	1,852.69	15.20
	2	GMB[注 1]	离合器轴承、涨紧轮轴承	1,553.92	12.75
	3	万向进出口有限公司	离合器轴承	1,001.26	8.21
	4	GATES[注 2]	涨紧轮轴承	967.23	7.93
	5	浙江丰茂科技股份有限公司	涨紧轮轴承	843.76	6.92
	合计			6,218.87	51.01
2021年度	1	绍兴韩胜进出口有限公司	离合器轴承、涨紧轮轴承	1,954.09	17.06
	2	GMB[注 1]	离合器轴承、涨紧轮轴承	1,631.28	14.24
	3	GATES[注 2]	涨紧轮轴承	1,345.67	11.75
	4	万向进出口有限公司	离合器轴承	1,062.08	9.27
	5	捷颂（上海）传动科技有限公司	离合器轴承	586.23	5.12
	合计			6,579.35	57.43
2020年度	1	GMB[注 1]	离合器轴承、涨紧轮轴承	1,167.58	13.95
	2	绍兴韩胜进出口有限公司	离合器轴承、涨紧轮轴承	1,132.61	13.53
	3	GATES[注 2]	涨紧轮轴承	1,025.07	12.24
	4	捷颂（上海）传动科技有限公司	离合器轴承	943.05	11.26
	5	万向进出口有限公司	离合器轴承	797.27	9.52
	合计			5,065.58	60.51

[注 1]GMB 包括 GMB Korea Corporation、GMB North America Inc 和吉明美（杭州）汽配有限公司，下同

[注 2]GATES 包括 GATES UNITTA ASIA TRADING CO P/L-TAIWAN、GATES UNITTA(THAILAND)CO.,LTD 和盖茨优霓塔传动系统(苏州)有限公司，下同

[注 3]上述客户的销售金额按同一控制口径合并计算

优联轴承主要产品为离合器轴承、涨紧轮轴承及惰轮轴承，均属于汽车轴承，因此与母公司及开源轴承面向的客户具有一定重合度，自 2017 年度收购优联轴

承以及2019年度收购开源轴承后，各公司共用销售渠道，形成较好的产品销售协同效应。报告期内优联轴承与母公司主要的销售渠道协同成果包括：因良好的合作历史及共用销售渠道后的协同开发，母公司客户捷颂（上海）传动科技有限公司新增采购优联轴承的离合器轴承产品，并于2020年度成为其前五大客户；母公司及开源轴承主要客户辉门新增采购优联轴承的离合器轴承及涨紧轮轴承产品；优联轴承主要客户GMB新增采购母公司轮毂轴承及轮毂轴承单元产品。

2）优联轴承的主要供应商情况及与公司的采购协同

报告期内，优联轴承前五大供应商采购额及占比情况如下：

单位：万元，%

年份	序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占优联轴承单体总采购额比例[注1]
2022年度	1	新昌县聪胜机械有限公司	车件	627.81	9.42
	2	嵊州市鸿飞轴承配件厂	罩壳等	620.03	9.30
	3	浙江非特轴承有限公司	成品	371.12	5.57
	4	新昌县雷亿机械有限公司	车件	366.80	5.50
	5	浙江斯菱汽车轴承股份有限公司	锻件、加工费等	353.73	5.31
	合计			2,339.49	35.09
2021年度	1	浙江健力股份有限公司[注2]	钢管	1,851.53	21.85
	2	嵊州市鸿飞轴承配件厂	罩壳等	751.20	8.87
	3	新昌县聪胜机械有限公司	车件	613.23	7.24
	4	杭州胜胜机电有限公司	冲件	540.00	6.37
	5	新昌县雷亿机械有限公司	车件	337.49	3.98
	合计			4,093.45	48.31
2020年度	1	浙江健力股份有限公司[注2]	钢管	1,182.34	20.27
	2	嵊州市鸿飞轴承配件厂	罩壳等	637.48	10.93
	3	杭州胜胜机电有限公司	冲件	340.23	5.83
	4	新昌县雷亿机械有限公司	车件	270.79	4.64
	5	新昌县东岩机械有限公司	车件	253.81	4.35
	合计			2,684.65	46.02

[注1]总采购额为材料采购金额和外协加工费金额的合计数

[注2]浙江健力股份有限公司包括浙江健力股份有限公司和江苏健力钢管有限公司，下同

优联轴承生产需要主要原材料与母公司及开源轴承存在一定重合度。因优联轴承单体公司采购规模相对较小，如进行独立采购，在供应商处难以取得较大的价格优惠，完成收购后，主要材料由母公司集中进行采购谈判，公司整体采购议价能力增强，可有效降低采购成本，提高成本控制成效。2020 年度和 2021 年度母公司主要供应商浙江健力股份有限公司成为优联轴承第一大供应商。

3）优联轴承与公司的生产协同

公司完成对优联轴承收购后，对优联轴承进行多项生产优化的同时积极增强生产协同，相关协同成果主要包括：母公司将自身离合器轴承、涨紧轮轴承及惰轮轴承产品整合至优联轴承进行生产，提高生产效率；整合生产厂区，提高厂区利用率，将整合后优联轴承的闲置厂区出售以归还贷款，降低财务成本；优联轴承以外协加工的方式委托母公司进行热处理工序加工，提高整体生产效率，减少能源损耗。

4）优联轴承与公司的技术协同

优联轴承与公司主要产品的生产技术存在大量共通之处，收购完成后，母公司与优联轴承通过共享专利技术以及协同进行产品技术指标关键控制点改进等方式提升生产工艺稳定性。此外，各主体间技术及研发部门就项目开发、产品检测及试验项目开发等方向进行积极合作，通过优势互补的方式提升技术开发效率。

(2) 优联轴承主要财务数据变动及驱动因素分析

1）报告期内，优联轴承主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度	2021 年 12 月 31 日 /2021 年度	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度
资产总额	10,215.89	12,767.58	9,734.31
净资产额	3,869.75	5,148.97	3,124.97
营业收入	12,325.12	13,243.49	9,514.91
净利润	2,720.78	2,024.01	1,201.65

2）优联轴承财务数据变动及驱动因素分析

报告期内，优联轴承营业收入的变动率分别为 39.19%和-6.93%，其中主营业务收入分别为 8,371.65 万元、11,455.85 万元和 12,191.32 万元；净利润分别增加 68.44%和 34.43%，报告期内，营业收入及净利润年复合增长率为 13.81%和 50.47%，优联轴承处于销售规模与净利润稳步增长阶段。报告期内，优联轴

承业绩驱动主要因素为母公司、开源轴承和优联轴承之间的销售资源深度整合和市场认可度的提升，使得优联轴承销售规模持续增长，以及因规模效应和生产整合带来的管理、生产成本的降低。

报告期内，优联轴承资产总额略有波动。2021 年末资产总额较 2020 年末增加 31.16%，主要系随着销售规模扩大，应收账款、应付账款等业务往来款项大幅增加所致。报告期内，资产总额增加主要驱动因素系该公司销售规模增加导致相关流动资产及流动负债规模随之扩大。2022 年末资产总额较 2021 年末略有下降主要系优联轴承对母公司进行 4,000.00 万元利润分配所致。

报告期内，优联轴承净资产额变动情况分别增加 2,024.01 万元和减少 1,279.22 万元，复合增长率为 11.28%。2021 年末净资产增加主要系净利润留存；2022 年末净资产减少主要系对母公司进行 4,000.00 万元利润分配。报告期内，优联轴承净资产额波动的驱动因素系持续盈利形成的经营利润留存及分配。

综上，优联轴承主要财务指标变动系由收购后与关联主体产生的销售、采购、生产和研发协同驱动。

2. 结合开源轴承的主要产品、主要客户、主要供应商、所处行业的上下游以及与公司的协同关系等，分析并说明报告期内主要财务数据发生波动甚至下滑的驱动因素

（1）开源轴承的主要产品、主要客户、主要供应商、所处行业的上下游等情况

开源轴承的主要产品为轮毂轴承单元、轮毂轴承等，产品种类与母公司高度重合，其所处产业链主要由上游的钢材、毛坯件及配套件供应商，下游的贸易商、独立品牌商、终端连锁及生产型企业等构成。开源轴承与母公司处于产业链同一环节，上下游企业具有高度重合性。收购完成后，公司通过对开源轴承销售、采购、生产和技术研发等环节进行整合实现了良好协同效果。

1）开源轴承的主要客户情况及与公司的销售协同

报告期内，开源轴承前五大客户主营业务收入及占比情况如下：

单位：万元，%

年份	序号	客户名称	主要销售内容	主营业务收入金额	占开源轴承单体主营业务收入比例
2022	1	BOSDA[注 2]	轮毂轴承单元、轮	2,208.58	36.11

年份	序号	客户名称	主要销售内容	主营业务收入金额	占开源轴承单体主营业务收入比例
年度			毂轴承、圆锥轴承		
	2	辉门[注 1]	轮毂轴承单元、轮毂轴承、圆锥轴承	1,611.19	26.35
	3	SKF[注 4]	轮毂轴承、圆锥轴承	560.00	9.16
	4	BIRGMA ASIA TRADING LIMITED	轮毂轴承单元、轮毂轴承、圆锥轴承	418.96	6.85
	5	宁波禾银贸易有限公司	轮毂轴承单元、轮毂轴承、圆锥轴承	346.06	5.66
	合计			5,144.80	84.13
2021 年度	1	辉门[注 1]	轮毂轴承单元、轮毂轴承、圆锥轴承	3,138.64	30.24
	2	BOSDA[注 2]	轮毂轴承单元、轮毂轴承、圆锥轴承	3,099.50	29.86
	3	浙江万向精工有限公司	轮毂轴承单元、轮毂轴承	999.70	9.63
	4	JAPANPARTS[注 3]	轮毂轴承单元、轮毂轴承、圆锥轴承	672.14	6.48
	5	SKF[注 4]	轮毂轴承、圆锥轴承	403.05	3.88
	合计			8,313.03	80.10
2020 年度	1	辉门[注 1]	轮毂单元轴承、轮毂轴承、圆锥轴承	5,187.92	22.92
	2	BOSDA[注 2]	轮毂单元轴承、轮毂轴承、圆锥轴承	3,841.04	16.97
	3	母公司	轮毂单元轴承、轮毂轴承、圆锥轴承	2,550.08	11.27
	4	NAPA[注 5]	轮毂单元轴承、轮毂轴承、圆锥轴承	2,028.91	8.96
	5	OPTIMAL AG & Co. KG	轮毂单元轴承、轮毂轴承、圆锥轴承	869.28	3.84
	合计			14,477.23	63.96

[注 1]辉门包括 Federal-Mogul Motorparts Corporation、Federal-Mogul Global Aftermarket EMEA 和辉门汽车零部件（浙江）有限公司，下同

[注 2]BOSDA 包括 Bosda International Inc、Bosda Inc 和广州市久仁汽车配件有限公司，下同

[注 3]JAPANPARTS 包括 JAPANPARTS GROUP 和 JAPANPARTS S.R.L.，下同

[注 4]SKF 包括 SKF Distr. (Shanghai) Co.,Ltd.和斯凯孚（中国）有限公司，下同

[注 5]NAPA 包括 Rayloc/National Automotive Parts Association、Alliance

Automotive Procurement Ltd 和 Inenco Wholesale Pty Ltd，下同

收购整合后，开源轴承与公司产生良好的客户开拓协同，主要体现为：①丰富产品型号。公司通过对收购获得的客户及原有客户进行有效整合开发，可更好地满足各类客户对产品多样性的需求，推动客户了解并采购公司的多类型产品，有效促进销售增长；②提高客户开发效率。收购前母公司主要客户位于欧洲、东南亚等地，开源轴承主要客户位于北美及欧洲，收购整合后公司节约了大量北美客户开拓的资金及时间成本，完成了北美、欧洲、亚洲等境外主要市场销售渠道的全覆盖，综合竞争力取得大幅提升；③提高客户开发能力。合并整合厂区及生产线后，公司对厂区现场布局规划及服务能力提升可更好满足客户验厂要求，对新客户的开发具有良好的促进作用。

2021 年度，开源轴承主要客户辉门、BOSDA 和 NAPA 销售额较 2020 年度减少，主要系公司考虑到客户地区分布及未来战略规划，开展全球化布局减少加征关税对公司经营的影响，将北美客户订单转移至斯菱泰国进行生产、销售，2020 年度及 2021 年度斯菱泰国对上述三家客户总销售额分别为 4,042.30 万元和 12,966.68 万元，使得境内主体交易量减少。

2022 年度，开源轴承销售规模进一步减少，主要系公司基本完成内部主体间的订单转移，原开源轴承主要客户订单转移至斯菱泰国及母公司。

2）开源轴承的主要供应商情况及与公司的采购协同

报告期内，开源轴承前五大供应商采购额及占比情况如下：

单位：万元，%

年份	序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占开源轴承单体总采购额比例[注 1]
2022 年度	1	母公司	轮毂轴承单元等	4,928.34	99.98
	2	浙江万向精工有限公司	包装物等	1.06	0.02
	合计			4,929.40	100.00
2021 年度	1	母公司	轮毂轴承单元等	9,448.14	94.94
	2	浙江万向精工有限公司	锻件等	503.79	5.06
	合计			9,951.93	100.00
2020 年度	1	母公司	轮毂轴承单元等	11,577.59	63.33
	2	新昌县浙东国际贸易有	轮毂轴承单	2,660.79	14.55

年份	序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占开源轴承单体总采购额比例[注 1]
		限公司	元等		
	3	浙江健力股份有限公司	钢管	567.31	3.10
	4	杭州广和机械有限公司	锻件	337.13	1.84
	5	新昌县海顺轴承有限公司[注 2]	锻件	310.76	1.70
	合计			15,453.58	84.52

[注 1]总采购额为材料采购金额和外协加工费金额的合计数

[注2]新昌县海顺轴承有限公司包括新昌县海顺轴承有限公司和新昌县坚固传动科技有限公司

收购整合后，开源轴承与母公司共享采购渠道，因开源轴承生产线整合至母公司，后续逐渐减少外部采购，转为内部关联采购为主。

3）开源轴承与公司的生产协同

开源轴承与母公司主要产品均为轮毂轴承单元、轮毂轴承及圆锥轴承，其生产线及设备与公司具有高度一致性。收购完成后公司将开源轴承生产整合至母公司，优化生产线布局提高生产效率、提升产品型号覆盖和丰富产品品类、增强对生产工艺关键点控制以提升批次间稳定性，通过产品整体生产协同能力的提升，有效提高了生产及成本管控成效。

4）开源轴承与公司的技术协同

开源轴承与公司主要产品类型一致，收购完成后，公司对开源轴承的研发项目和人员进行整合，提升了研发效率；通过技术共享和生产整合的方式，提升了产品品质和生产的稳定性。

综上，开源轴承主要财务指标变动系由收购后与关联主体产生的销售、采购、生产和研发协同驱动。

(2) 开源轴承主要财务数据变动及驱动因素分析

1）报告期内，开源轴承主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日/2022 年度	2021 年 12 月 31 日/2021 年度	2020 年 12 月 31 日/2020 年度
资产总额	17,388.83	17,200.29	23,419.74
净资产额	12,018.92	11,974.17	11,853.84

营业收入	7,086.62	11,900.96	32,358.64
净利润	44.76	120.32	1,253.67

2）开源轴承财务数据变动及驱动因素分析

报告期内，开源轴承营业收入和净利润逐年减少，净资产额变动较小。以上业绩驱动因素主要系收购整合过程中，公司通过客户资源整合、组织架构调整、生产线调整优化和处置开源轴承闲置或重复的资产等方式，将开源轴承采购、生产、销售和研发等业务吸收纳入母公司体系中，而开源轴承则仅作为合格供应商对部分客户进行销售。以上整合使开源轴承营业收入及净利润逐年下降。

3. 母公司主要财务数据波动情况及其驱动因素分析情况

报告期内，母公司主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度	2021 年 12 月 31 日 /2021 年度	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度
资产总额	84,287.18	78,655.87	67,678.16
净资产额	46,536.48	34,811.48	29,291.19
营业收入	55,831.62	57,739.93	38,248.04
净利润	11,528.07	5,334.99	5,276.20

报告期内，母公司资产总额持续增加,2021 年末及 2022 年末资产总额较上期末分别增加 16.22%和 7.16%，主要系随着销售规模扩大，应收账款、应付账款等业务往来款项持续增加所致。综上，报告期内，母公司资产总额增加的驱动因素主要为外部投资者的引入、对开源轴承的业务整合以及销售规模的不断扩大。

报告期各期末，母公司净资产额较上期末分别增加 18.85%和 33.68%，驱动因素系公司持续盈利产生的利润留存。

报告期内，母公司营业收入及净利润年复合增长率为 20.82%和 47.82%，业绩驱动因素主要包括：(1) 2021 年度，通过前期良好的合作经历以及品牌认可度的提升，公司从现有客户处获取的订单量增加，导致销售额上升，收入及净利润增长；(2) 报告期各期，母公司净利润分别较上期增加 1.11%和 116.08%，母公司净利润增长率波动较大的原因主要系 2020 年度及 2022 年度优联轴承分别进行 1,500.00 万元和 4,000.00 万元利润分配所致，剔除上述影响，净利润增长率分别为 41.28%和 41.11%，母公司同期收入增长率分别为 50.96%和-3.31%，净利润变动趋势与公司收入变动趋势差异主要系毛利率略有上涨及外币汇率变动所

致。

（三） 核查程序及结论

1. 核查程序

针对上述情况，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取并查阅公司收购优联轴承《股票发行方案》；

(2) 获取并查阅公司 2015 年-2018 年《年度报告》以及相关财务数据；

(3) 获取并查阅公司 2015 年度股东大会决议公告；

(4) 查阅母公司、优联轴承、开源轴承的主要客户及主要供应商清单，查阅主要供应商及客户的工商信息；获取收入成本明细表，查阅与主要客户及供应商的收入与占比情况，核查报告期主要客户及供应商变动情况；

(5) 访谈公司总经理，了解收购优联轴承及开源轴承的原因及后续整合方式，了解报告期内各单体经营策略及业绩波动原因；

(6) 查阅报告期内各单体公司财务报表，分析各家公司业绩波动情况，定性与定量的方式结合分析业绩变动主要驱动因素。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司收购优联轴承的发行价格未低于每股净资产和其他股东入股价格，作价公允，符合相关监管规定。本次发行股份无需作为股份支付处理；

(2) 优联轴承和开源轴承被收购后与公司在销售、采购、生产及研发均产生较好的协同效果，母公司、优联轴承和开源轴承业绩驱动因素主要为客户订单增加、公司经营战略调整和成本管理增效。

二、关于关联交易

申请文件显示：

（1）发行人向恩特科技采购车加工服务。主要原因是在汽车轴承行业，将前期锻造、车加工等低附加值、工艺水平不高的工序委托给第三方完成符合行业惯例。2020 年 12 月，发行人以 88.03 万元的价格收购了恩特科技的经营性资产。

（2）坚固传动原为开源轴承控股子公司，2019 年 11 月 20 日，开源轴承与梁仁杰签订《股权转让协议》，以 576.80 万元的价格将所持有的坚固传动 70%股权转让给梁仁杰。梁仁杰为海顺轴承的实际控制人，梁仁杰收购坚固传动股权

后，陆续将其业务整合至海顺轴承。2019 年 12 月及 2020 年，公司向坚固传动采购的金额为 47.31 万元、49.54 万元，向海顺轴承采购的金额分别为 127.61 万元、2,014.98 万元。

（3）报告期各期，发行人向锐翼商贸的销售金额分别为 244.03 万元、233.75 万元、235.49 万元及 109.56 万元；锐翼商贸从事汽车轴承的零售业务。

请发行人：

（1）说明恩特科技经营性资产的主要内容，在车加工等工序的附加值低、工艺水平不高的情况下，仍收购恩特科技经营性资产的商业合理性。

（2）说明坚固传动的基本情况，包括注册资本、主营业务、股权结构及实际控制人等；转让坚固传动 70%股权的原因、定价依据及公允性；梁仁杰的基本情况，包括对外投资、与发行人之间的关联关系等；区分转让坚固传动前后，发行人向海顺轴承的采购金额及内容，是否存在转让坚固传动后，向海顺轴承的采购金额大幅增加的情形、合理性；发行人、实际控制人与坚固传动、梁仁杰控制的其他企业之间是否存在其他业务或资金往来，是否存在关联交易非关联化的情形。

（3）说明锐翼商贸是否仅向发行人采购轴承件后销售，其是否为发行人的代销商。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师、申报会计师对问题（2）发表明确意见。（审核问询函问题 6）

（一）说明坚固传动的基本情况，包括注册资本、主营业务、股权结构及实际控制人等；转让坚固传动 70%股权的原因、定价依据及公允性；梁仁杰的基本情况，包括对外投资、与发行人之间的关联关系等；区分转让坚固传动前后，发行人向海顺轴承的采购金额及内容，是否存在转让坚固传动后，向海顺轴承的采购金额大幅增加的情形、合理性；发行人、实际控制人与坚固传动、梁仁杰控制的其他企业之间是否存在其他业务或资金往来，是否存在关联交易非关联化的情形

1. 坚固传动的基本情况

公司名称	新昌县坚固传动科技有限公司
成立日期	2017 年 11 月 10 日
注册资本	999.00 万元人民币

主营业务	外圈锻件、法兰盘锻件和轮毂的研发、生产和销售
股权结构	梁仁杰持股 65%、新昌县丰年投资咨询有限公司持股 20%、俞萍持股 10%、吴雪花持股 5%
实际控制人	梁仁杰

2. 转让坚固传动 70%股权的原因、定价依据及公允性

(1) 转让坚固传动 70%股权的原因

坚固传动的主要产品为外圈锻件、法兰盘锻件，生产工序为锻造。在汽车轴承行业，锻造属于附加值较低、工艺水平相对不高的工序，委托第三方加工是较为普遍的生产模式。收购开源轴承以前，除了少量定制化产品需要外，公司自身并不生产锻件，坚固传动的业务性质不符合公司的业务规划和经营理念，故公司将坚固传动股权予以出让。

(2) 定价依据及公允性

2019 年 11 月 13 日，开源轴承与梁仁杰签订《坚固传动的股权转让协议》，将持有的坚固传动 70%的股权以 576.80 万元价格转让给梁仁杰，转让价格以坚固传动账面净资产为依据，并经双方友好协商确定，具有公允性。坚固传动转让前一年一期的主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 10 月末 /2019 年 1-10 月	2018 年末/2018 年度
总资产	1,127.13	1,115.04
净资产	715.73	716.10
主营业务收入	1,481.84	1,275.29
净利润	-0.37	-183.00

注：以上数据经本所审计

3. 梁仁杰基本情况

截至本问询函回复出具之日，梁仁杰的对外投资情况如下：

序号	企业名称	投资比例	现任职务
1	新昌县海顺大酒店	100.00%	负责人
2	新昌县添诚传动科技有限公司	100.00%	执行董事兼总经理
3	新昌县海顺轴承有限公司	90.00%	执行董事兼总经理
4	新昌县坚固传动科技有限公司	65.00%	-
5	新昌县金顺融资担保有限公司	36.00%	执行董事兼总经理

6	新昌县顺航新能源有限公司	18.15%	-

开源轴承转让坚固传动前，梁仁杰为坚固传动执行董事兼总经理，且其父亲梁启贤控制的新昌县丰年投资咨询有限公司持有坚固传动20%的股份。除此之外，梁仁杰与公司及其实际控制人、持股5%以上股东、董事、监事和高级管理人员均不存在关联关系。

4. 转让坚固传动前后，公司向海顺轴承采购金额及内容的变化情况

公司主要向海顺轴承采购原材料锻件等及厂房租赁服务和电费，转让坚固传动前后，公司向海顺轴承的采购内容基本一致，采购金额大幅增加，具体情况如下：

单位：万元

采购内容	转让前	转让后			
	2019年1-11月	2019年12月	2020年度	2021年度	2022年度
原材料锻件等	23.54	127.42	2,014.98	3,451.91	2,553.12
厂房租赁及电费	0.26	0.26	25.25	37.16	40.03
合计	23.80	127.68	2,040.23	3,489.07	2,593.16

注1：2019年11月末，公司将坚固传动70%股权转让给梁仁杰

注2：公司收购开源轴承前（2019年10月末）未向海顺轴承租赁厂房，上述厂房系收购前开源轴承租赁，收购后租赁合同继续履行

注3：2020年4月以前公司租赁厂房的电费由坚固传动代收后向供电公司支付，2020年4月以后通过海顺轴承支付，因此，上表中向海顺轴承采购的金额不包括2020年4月以前的电费

转让坚固传动后，公司向海顺轴承采购锻件的金额大幅增加，主要原因系：(1) 锻件主要用于生产轮毂轴承单元，开源轴承的产品以轮毂轴承单元为主，2019年10月末，公司收购开源轴承后轮毂轴承单元的产销量大幅上升，对锻件的需求也同步增加；(2) 为提升相关锻件产品的采购速度并保证产品质量要求，公司在当地通过供应商考核及筛选后，基于海顺轴承的产品质量、供应速度、运输距离等因素，逐步增加了对海顺轴承的采购规模；(3) 公司收购开源轴承以前，开源轴承的锻件主要向坚固传动采购，收购后，开源轴承的业务由母公司承接，故公司对坚固传动的采购额较收购前大幅增加。随后，梁仁杰收购坚固传动股权，并陆续将其业务整合至海顺轴承。此后，公司不再直接与坚固传动合作，转向海

顺轴承采购锻件；(4) 海顺轴承早期相关锻件生产设备相对较少，2020 年新购置了生产加工设备，扩大了相关锻件产品的产能。综上，公司向海顺轴承的采购锻件的金额大幅增加具有合理性。

5. 公司、实际控制人与坚固传动、梁仁杰控制的其他企业之间是否存在其他业务或资金往来，是否存在关联交易非关联化的情形。

(1) 公司与坚固传动、海顺轴承的业务往来

1) 业务往来

坚固传动原为开源轴承控股子公司，公司于 2019 年 10 月末完成对开源轴承的收购，于 2019 年 11 月末转让坚固传动股权。

报告期内，公司向坚固传动的采购情况如下：

单位：万元

采购内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
锻件	-	-	49.54
占营业成本比例	-	-	0.13%

注：2019 年 11 月，坚固传动纳入公司合并报表范围，故 2019 年度公司向坚固传动的采购金额不包括该月数据

报告期内，公司向海顺轴承采购的具体情况详见本小题“4. 转让坚固传动前后，公司向海顺轴承采购金额及内容的变化情况”，向海顺轴承销售产品及处置固定资产情况如下所示：

单位：万元

交易内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售轮毂单元及棒料等	14.88	24.68	2.08
处置设备	64.68	-	-
合计	79.56	24.68	2.08
占营业收入比例	0.11%	0.03%	0.00%

2) 采购价格的公允性分析

报告期内，公司向坚固传动和海顺轴承采购的主要产品为锻件，其中 2020 年以后的采购金额大幅上升。公司采购锻件的型号较多，以下选取 2020 年-2022 年交易金额排名前五的可比规格型号进行价格对比，具体情况如下：

单位：万元、万件、元/件

期间	规格型号	金额	数量	海顺轴承采购平均单价	其他供应商采购平均单价	差异率
2022年	SLY3536ABS.03-DJ法兰盘锻件	131.94	7.31	18.05	18.98	-4.91%
	SLY3536ABS.01-DJ外圈锻件	82.40	7.13	11.55	12.18	-5.11%
	SLY3960ABS.03-DJ法兰盘锻件	78.55	2.12	37.01	35.19	5.17%
	SLY3959ABS.01-DJ外圈锻件	58.12	3.41	17.02	17.58	-3.14%
	SLY3978ABS.03-DJ法兰盘锻件	8.55	0.21	41.48	38.60	7.44%
2021年	SLY3536ABS.03-DJ法兰盘锻件	150.55	7.55	19.93	19.51	2.19%
	BBS3357ZN.03-D	114.91	2.36	48.63	49.87	-2.48%
	SLY3536ABS.01-DJ外圈锻件	101.01	8.01	12.61	12.72	-0.82%
	SLY3048ABS.03-DJ法兰盘锻件	88.53	4.23	20.91	20.33	2.84%
	SLY3227ABS.03-DJ法兰盘锻件	87.82	3.12	28.16	29.13	-3.33%
2020年	SLY3959ABS.03-DJ法兰盘锻件	109.65	3.60	30.45	31.52	-3.39%
	BBS2240QN.01-D	105.93	8.01	13.22	13.98	-5.46%
	SLY3872.03-DJ法兰盘锻件	100.56	3.30	30.46	28.04	8.65%
	BBS3357ZN.03-D	60.68	1.49	40.77	40.36	1.01%
	SLY3959ABS.01-DJ外圈锻件	56.35	3.92	14.36	15.47	-7.19%

2020年，公司向海顺轴承采购BBS2240QN.01-D及SLY3872.03-DJ法兰盘锻件的价格与其他供应商存在差异，主要系采购时点不同所致，锻件价格受钢材价格影响，2020年钢材价格大幅波动，导致不同时点锻件的采购价格也存在一定差异；向海顺轴承采购SLY3959ABS.01-DJ外圈锻件的价格低于其他供应商，主要系：①不同供应商生产设备及加工工艺存在差异；②另一供应商为杭州广和机械有限公司，其位于杭州，与位于新昌县的海顺轴承相比运输成本较高；2022年，公司向海顺轴承的采购价格与其他供应商存在差异，主要原因系2022年下半年钢材价格大幅下降，不同时点采购锻件的价格存在较大差异。除前述情况以外，海顺轴承与其他供应商同类产品的价格不存在重大差异。

公司锻件的采购价格综合考虑钢材价格、加工设备、加工时长、加工难度、产品质量以及产品数量等因素，并参考市场价格确定。总体来说，报告期内公司向海顺轴承及其他供应商采购锻件的价格不存在异常差异，交易价格公允。

综上，报告期内，公司向海顺轴承销售金额较小，属偶发性交易，向坚固传动及海顺轴承的采购系正常的业务往来，价格公允。除以上交易外，公司与坚固

传动及梁仁杰控制的其他企业之间不存在其他交易或资金往来。

(2) 实际控制人与坚固传动资金往来

2020 年 3 月，实际控制人姜岭通过坚固传动转贷 500.00 万元，具体情况如下：

单位：万元

交易时间	交易金额	说明
2020.3.13	500.00	银行放款后转入坚固传动银行账户
2020.3.13	300.00	同日，坚固传动转入姜岭银行账户
2020.3.13	200.00	同日，坚固传动转入姜岭银行账户

上述资金往来系姜岭个人银行贷款转贷，与公司生产经营无关。除此之外，实际控制人与坚固传动及梁仁杰控制的其他企业之间不存在其他交易或资金往来。

(3) 不存在关联交易非关联化的情形

公司对外转让坚固传动股权，是基于自身业务规划和经营理念的考虑，股权转让真实合法，不存在股权代持情形。公司将坚固传动股权转让给梁仁杰后，梁仁杰出于统一管理及业务整合的考虑，将坚固传动的业务陆续转移至海顺轴承，此后，公司不再直接与坚固传动合作，转向海顺轴承采购锻件，该等交易均为真实发生，定价公允，不存在调节利润或利益输送等情形。并且，公司比照关联交易的要求披露了后续交易情况。

因此，公司不存在关联交易非关联化的情形。

(二) 核查程序及结论

1. 核查程序

针对上述情况，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取坚固传动工商资料，并通过国家企业信用信息公示系统、爱企查等网站进行搜索，确认其基本信息；

(2) 访谈公司及梁仁杰，了解转让坚固传动的原因，确认股权转让的真实性；

(3) 获取梁仁杰关于对外投资的说明，并通过国家企业信用信息公示系统、爱企查等网站进行搜索，了解其对外投资情况；

(4) 获取公司向海顺轴承采购明细，现场走访海顺轴承，并对海顺轴承执行函证程序；

(5) 获取公司及实际控制人银行流水，关注是否与坚固传动及梁仁杰控制的其他企业之间存在资金往来；

(6) 获取公司采购台账及收入明细表，了解公司与坚固传动、梁仁杰控制的其他企业之间的业务往来情况；

(7) 对比公司向海顺轴承及其他同类供应商的采购价格，核查相关交易的价格公允性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司转让坚固传动的原因系其不符合公司的业务规划和经营理念，转让价格以账面净资产为依据，并经双方友好协商确定，具有公允性；

(2) 公司转让坚固传动前，梁仁杰为坚固传动执行董事兼总经理，且其父亲梁启贤控制的新昌县丰年投资咨询有限公司持有坚固传动20%的股份。除此之外，梁仁杰与公司及实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事和高级管理人员均不存在关联关系；

(3) 公司转让坚固传动前后向海顺轴承采购的主要产品均为锻件，转让坚固传动后，公司向海顺轴承的采购金额大幅增加，主要原因系公司业务规模扩张及梁仁杰对业务进行战略调整，具有合理性；

(4) 报告期内，公司与坚固传动及海顺轴承之前存在正常的交易往来，实际控制人姜岭与坚固传动存在转贷，除此之外，公司、实际控制人与坚固传动、梁仁杰控制的其他企业之间不存在其他业务或资金往来，不存在关联交易非关联化的情形。

三、关于收入与客户

申请文件显示：

（1）发行人以境外销售为主，销往美国的产品均存在被加征额外关税的情形。

（2）发行人主要客户包括贸易商、独立品牌商、终端连锁和生产型企业，贸易商占比接近 50%。

（3）发行人前五大客户的集中度较低，最近一期约为 40%。

（4）发行人同时存在直销和寄售模式，招股说明书未披露寄售模式的具体

情况。

（5）发行人主要产品可分为四大类，分别为轮毂轴承单元、轮毂轴承、离合器和涨紧轮及惰轮轴承、圆锥轴承，发行人的主要客户为汽车零部件一级供应商和整车厂。

请发行人：

（1）区分国家或地区，说明境外销售的主要区域、各期销售金额及占比；各期销往美国产品的金额及比重，量化分析并说明加征额外关税对发行人产品价格以及生产经营的影响。

（2）说明贸易商、独立品牌商、终端连锁和生产型企业划分的依据及合理性；区分前述各种模式，分别说明各期对应的主要客户基本情况，包括但不限于设立时间、合作背景、合作历史、注册资本、股权结构、主营业务、经营规模、销售内容、销售金额、占当期发行人营业收入比例，与发行人是否存在关联关系，与实际控制人及其关联方之间是否存在资金往来，是否存在由前员工设立的情形。

（3）按照 100-500 万元、500-1000 万元、1000-3000 万元和 3000 万元以上交易区间分类，分别说明各期各区间客户的数量、金额、占比以及变动情况；前述各期各区间的新增和退出客户的数量及变动原因；各区间的新增客户中已有合作历史和完全新增客户的数量、销售金额和占比，新增客户为初次合作的比例；退出客户中继续与发行人进行合作和完全终止与发行人进行合作的数量、金额和占比。

（4）分析说明各期寄售产品的金额、比例和对应额客户，同类产品的寄售单价与直销单价差异情况；寄售仓库的具体构成（第三方/客户所有）、地域分布、与主要客户经营所在地的距离等；结合寄售合同中关于灭失、损毁、保管、货物控制权转移等权利义务内容，说明寄售收入的确认时点、对应票据单证及相关内部控制；寄售收入的季度分布情况，是否存在提前确认收入的情形。

（5）按照客户分类，分别说明各期对外销客户收入的变动及原因，海运紧张对外销业务的不利影响程度；说明 FOB、CIF 等不同贸易模式下的外销收入及占比，对外销收入确认时点的判定依据，结合报告期各期发行人海关出口数据、出口退税金额，分析发行人境外销售收入与上述数据的匹配情况。

（6）区分前述四种不同产品，分别说明各期对主要客户的销售情况，包括

但不限于销售的单价、数量、金额及占比，同类产品不同客户之间销售单价的差异及原因。

（7）结合与主要客户签订的合同条款或实际执行过程中遵照的行业惯例，说明发行人与下游客户的年降安排，包括但不限于涉及的产品、涉及产品占营业收入的比例、年降幅度以及对发行人经营业绩的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合各期函证、走访等方式，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、收入的截止性测试、访谈的客户数量、金额以及比例等，说明对收入的核查过程；说明发行人海关出口数据、出口退税金额、境外客户应收账款函证情况与发行人境外销售收入是否匹配，以及走访境外客户、向境外客户函证、访谈境外客户境内办事处等具体核查过程；结合《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 29 的要求，逐项说明核查结果。（审核问询函问题 7）

（一） 区分国家或地区，说明境外销售的主要区域、各期销售金额及占比；各期销往美国产品的金额及比重，量化分析并说明加征额外关税对发行人产品价格以及生产经营的影响

1. 区分国家或地区，说明境外销售的主要区域、各期销售金额及占比

报告期内，公司境外销售的主要区域、各期主营业务收入及占比情况如下：

单位：万元、%

境外销售区域	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
北美洲	23,699.16	45.10	20,214.70	43.59	13,965.73	44.54
欧洲	21,206.63	40.35	20,362.31	43.91	11,890.21	37.92
亚洲	6,002.10	11.42	4,641.09	10.01	4,275.43	13.64
其他	1,643.89	3.13	1,153.25	2.49	1,221.29	3.90
合计	52,551.77	100.00	46,371.35	100.00	31,352.67	100.00

报告期内，公司主要销售区域为北美洲和欧洲。

2. 各期销往美国产品的金额及比重，量化分析并说明加征额外关税对公司产品价格以及生产经营的影响

报告期内，公司销往美国产品的金额分别为 7,749.27 万元、12,620.57 万元和 13,350.16 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 14.93%、18.04%和 18.07%。加征额外关税后，公司来自美国市场的营业收入不仅没有下降，反而呈

现增长趋势，因此加征额外关税未对公司业绩造成拖累。

加征额外关税对公司的影响情况具体分析如下：

(1) 关于不同原产地的加征关税情况

报告期内，公司积极推进国际化布局，目前已建立新昌、泰国双生产基地。公司从中国出口美国的产品全部被列入加征关税的清单之中，均需在原始税率的基础上，加征 25%的额外关税。公司从泰国出口美国的产品均取得泰国对外贸易部颁发的原产地证书，无需缴纳额外的关税。报告期内，公司向美国市场销售金额按原产地划分情况如下：

单位：万元、%

原产地	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
泰国	11,735.08	87.90	9,387.21	74.38	1,407.72	18.17
中国	1,615.08	12.10	3,233.36	25.62	6,341.55	81.83
合　计	13,350.16	100.00	12,620.57	100.00	7,749.27	100.00

未来公司出口美国的产品将主要通过斯菱泰国进行生产和销售，美国未对泰国实行加征关税措施，只需要支付通行的原始税率，因此稀释了大部分加征关税的影响。

(2) 关于加征关税的损失承担约定

公司与美国客户签订的合同中未对加征关税的损失承担作出明确约定。在实际交易过程中，除 NAPA 等少量客户采用 DDP 模式，关税由公司承担外，其他美国客户的关税均由客户自行承担，公司无需承担关税费用。

(3) 关于加征关税前后公司对美国主要客户的定价机制及政策

加征关税前后，公司均采取以成本为基础并与市场价格相结合的方式，即在成本基础上加成一定比例，同时根据市场供求状况、与客户的谈判情况进行调整，确定产品的销售价格，公司的定价机制未发生变化。

(4) 产品销售数量和平均价格的变化

报告期内，公司向美国市场销售的情况如下：

产品名称	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
轮毂轴承单元	销售数量（万套）	44.51	44.07	33.15
	销售金额（万元）	9,273.08	8,022.91	6,025.41

产品名称	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	平均单价（元/套）	208.33	182.05	181.79
轮毂轴承	销售数量（万套）	29.67	51.24	26.82
	销售金额（万元）	1,498.29	2,479.09	1,470.67
	平均单价（元/套）	50.49	48.38	54.83
离合器、涨紧轮及惰轮轴承	销售数量（万套）	3.20	3.39	2.95
	销售金额（万元）	78.82	83.86	73.82
	平均单价（元/套）	24.62	24.72	25.02
圆锥轴承	销售数量（万套）	153.28	137.51	2.52
	销售金额（万元）	2,499.97	2,034.72	179.36
	平均单价（元/套）	16.31	14.80	71.13

2020 年度，公司销往美国市场的产品主要为轮毂轴承单元和轮毂轴承；2021 年度和 2022 年度，公司销往美国市场的产品主要为轮毂轴承单元、轮毂轴承和圆锥轴承。离合器、涨紧轮及惰轮轴承每年销往美国市场的金额不超过 100 万元，对公司经营业绩影响较小。

1）销售数量

报告期内，销往美国的轮毂轴承单元产品销量分别为 33.15 万套、44.07 万套和 44.51 万套；销往美国的轮毂轴承产品销量分别为 26.82 万套、51.24 万套和 29.67 万套；销往美国的离合器、涨紧轮及惰轮轴承产品销量分别为 2.95 万套、3.39 万套和 3.20 万套；销往美国的圆锥轴承产品销量分别为 2.52 万套、137.51 万套和 153.28 万套。中美贸易摩擦未对直接出口美国产品的销量及订单数量造成显著影响。报告期内，除 2022 年度轮毂轴承产品销量因客户需求变动有所下降外，公司销往美国的产品销量均没有明显下降，加征关税情况未对公司销量产生明显影响。

2）产品价格

报告期内，销往美国的轮毂轴承单元产品平均单价分别为 181.79 元/套、182.05 元/套和 208.33 元/套，保持了逐步上升的趋势；销往美国的轮毂轴承产品平均单价分别为 54.83 元/套、48.38 元/套和 50.49 元/套，略有波动，为正常汇率波动引起；销往美国的离合器、涨紧轮及惰轮轴承产品平均单价分别为 25.02 元/套、24.72 元/套和 24.62 元/套，略有波动，为正常汇率波动引起；销往美国的圆锥轴承产品平均单价分别为 71.13 元/套、14.80 元/套和 16.31 元/

套，先下降后略有上升。2021 年度平均单价大幅下降的原因，除汇率上升外，主要系产品结构的变化，具体对比情况如下：

产品名称	项目	2021 年度	2020 年度
单列圆锥轴承	销售数量（万套）	133.95	0.06
	销售金额（万元）	1,793.99	3.21
	平均单价（元/套）	13.39	50.21[注]
双列圆锥轴承	销售数量（万套）	3.56	2.46
	销售金额（万元）	240.73	176.15
	平均单价（元/套）	67.63	71.68

[注]报告期其销售数量较少，单价波动较大主要系受产品规格型号差异影响所致

由上表可知，2020 年度公司销往美国市场的圆锥轴承主要为双列圆锥轴承，由于双列圆锥轴承单体价值较高，因此导致圆锥轴承的平均价格较高。2021 年度，美国客户辉门加大了对单列圆锥轴承的采购量，单列圆锥轴承的采购量从 0.06 万套增长至 133.95 万套，而由于单列圆锥轴承单体价值较双列圆锥轴承低，因此 2021 年度公司销往美国市场的圆锥轴承平均价格较 2020 年度大幅下降。基于 2020 年度美国市场的圆锥轴承销售量非常少，以及 2021 年度美国市场的圆锥轴承销售量剧增，产品结构也发生了较大变化，因此圆锥轴承的平均价格并不具有参考性。

总体来说，报告期内，产品平均单价未出现因加征关税而明显下降的趋势。

（二）说明贸易商、独立品牌商、终端连锁和生产型企业划分的依据及合理性；区分前述各种模式，分别说明各期对应的主要客户基本情况，包括但不限于设立时间、合作背景、合作历史、注册资本、股权结构、主营业务、经营规模、销售内容、销售金额、占当期发行人营业收入比例，与发行人是否存在关联关系，与实际控制人及其关联方之间是否存在资金往来，是否存在由前员工设立的情形

1. 说明贸易商、独立品牌商、终端连锁和生产型企业划分的依据及合理性

公司主要依据市场类型和客户经营模式 2 个方面，将客户类型划分为贸易商、独立品牌商、终端连锁和生产型企业，具体划分依据如下：

市场类型	客户类型	客户经营模式

市场类型	客户类型	客户经营模式
售后市场	贸易商	低买高卖，赚取价差，下游的客户较多，按不同客户需求提供定制化服务，一般不直接销售给终端消费者，例如公司的主要贸易商客户 BOSDA、捷颂（上海）传动科技有限公司、绍兴韩胜进出口有限公司等
	独立品牌商	拥有自己的品牌，遴选优质的供应商为其进行定制化生产，一般不直接销售给终端消费者，例如公司的主要客户辉门、OPTIMAL Automotive GmbH、GATES、GMB、WJB、FEBI 等
	终端连锁	直接销售给最终消费者，例如公司的主要客户 NAPA 等大型连锁商
主机配套市场	生产型企业	主要为汽车主机厂及其一级供应商，例如公司的主要客户 KNOTT、诸城市义和车桥有限公司等

同行业可比公司中，兆丰股份将其售后市场客户划分为国外进口贸易商、国内出口贸易商、独立品牌供应商，与公司分类方式相似。公司将国外进口贸易商客户和国内出口贸易商客户合并归类为贸易商客户，根据产品是否直接销售给终端客户，将独立品牌商和终端连锁客户进行了细分。

2. 区分前述各种模式，分别说明各期对应的主要客户基本情况，包括但不限于设立时间、合作背景、合作历史、注册资本、股权结构、主营业务、经营规模、销售内容、销售金额、占当期公司营业收入比例，与公司是否存在关联关系，与实际控制人及其关联方之间是否存在资金往来，是否存在由前员工设立的情形

(1) 主要客户销售情况

公司主要客户类型包括贸易商、独立品牌商、终端连锁和生产型企业，报告期内各客户类型主要客户销售情况如下：

1) 贸易商

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售内容	销售金额	占营业收入比例
2022 年度	1	BOSDA	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承	11,615.08	15.49%
	2	捷颂（上海）传动科技有限公司	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承、离合器轴承	3,351.79	4.47%
	3	绍兴韩胜进出口有限公司	轮毂轴承、离合器轴承、涨紧轮轴承	1,862.13	2.48%
	4	万向进出口有限公司	离合器轴承、涨紧轮轴承	1,001.26	1.34%
	5	TURBO TECH GENERAL TRADING L.L.C	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承、离合器轴承、涨紧轮轴承	779.27	1.04%

期间	序号	客户名称	销售内容	销售金额	占营业收入比例
	合　计			18,609.54	24.82%
2021 年度	1	BOSDA	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承	8,608.36	12.04%
	2	捷颂（上海）传动科技有限公司	轮毂轴承、轮毂轴承单元、离合器轴承	2,680.83	3.75%
	3	绍兴韩胜进出口有限公司	轮毂轴承、离合器轴承、涨紧轮轴承	1,961.74	2.74%
	4	万向进出口有限公司	离合器轴承	1,062.08	1.49%
	5	GRD AUTO PARTS INC	轮毂轴承单元	647.39	0.91%
	合　计			14,960.40	20.93%
2020 年度	1	BOSDA	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承	6,793.15	12.93%
	2	捷颂（上海）传动科技有限公司	轮毂轴承、轮毂轴承单元、离合器轴承	3,670.52	6.99%
	3	绍兴韩胜进出口有限公司	离合器轴承、涨紧轮轴承	1,139.39	2.17%
	4	万向进出口有限公司	离合器轴承、涨紧轮轴承	797.27	1.52%
	5	杭州万瑞进出口有限公司	轮毂轴承	742.12	1.41%
	合　计			13,142.45	25.02%

注：上述客户的销售金额按同一控制口径合并计算

2）独立品牌商

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售内容	销售金额	占营业收入比例
2022 年度	1	辉门	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承、离合器轴承	7,610.44	10.15%
	2	OPTIMAL Automotive GmbH（原名 OPTIMAL AG & Co. KG）	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承	2,939.57	3.92%
	3	GMB	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承、离合器轴承、涨紧轮轴承	2,369.89	3.16%
	4	INDUSTRIAS	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承	1,835.39	2.45%
	5	菲拜斯特贸易（滁州）有限公司	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承	1,087.42	1.45%
	合　计			15,842.70	21.13%
2021 年度	1	辉门	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承、离合器轴承	6,450.35	9.03%
	2	OPTIMAL Automotive	轮毂轴承、轮毂轴承单元、	3,155.57	4.42%

期间	序号	客户名称	销售内容	销售金额	占营业收入比例
		GmbH（原名 OPTIMAL AG & Co. KG）	圆锥轴承		
	3	GMB	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承、离合器轴承、涨紧轮轴承	2,386.54	3.34%
	4	GATES	涨紧轮轴承	1,345.67	1.88%
	5	INDUSTRIAS	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承	1,206.97	1.69%
	合 计			14,545.10	20.36%
2020 年度	1	辉门	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承、离合器轴承	5,228.90	9.95%
	2	OPTIMAL AG & Co. KG	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承	1,367.72	2.60%
	3	GMB	轮毂轴承单元、离合器轴承、涨紧轮轴承	1,169.35	2.23%
	4	GATES	涨紧轮轴承	1,025.07	1.95%
	5	INDUSTRIAS	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承	815.72	1.55%
	合 计			9,606.76	18.28%

注 1：上述客户的销售金额按同一控制口径合并计算；INDUSTRIAS 包括 INDUSTRIAS DEL RECAMBIO DISTRIBUCION S.A.、INDUSTRIAS SARDANES S.L.U，下同

3）终端连锁

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售内容	销售金额	占营业收入比例
2022 年度	1	NAPA	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承	5,770.81	7.70%
	2	BIRGMA ASIA TRADING LIMITED	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承	418.96	0.56%
	合 计			6,189.78	8.26%
2021 年度	1	NAPA	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承	7,748.57	10.84%
	2	BIRGMA ASIA TRADING LIMITED	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承	374.47	0.52%
	合 计			8,123.04	11.36%
2020 年度	1	NAPA	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承	3,223.78	6.14%
	2	BIRGMA ASIA TRADING LIMITED	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承	301.79	0.57%
	合 计			3,525.57	6.71

注 1：上述客户的销售金额按同一控制口径合并计算

注 2：主要客户仅统计各期销售额超过 100 万元的客户

4）生产型企业

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售内容	销售金额	占营业收入比例
2022 年度	1	KNOTT[注 1]	轮毂轴承、圆锥轴承	2,787.93	3.72%
	2	浙江丰茂科技股份有限公司	涨紧轮轴承	905.67	1.21%
	3	甘肃海林中科科技股份有限公司[注 2]	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承	879.87	1.17%
	4	福赛轴承（嘉兴）有限公司	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承、离合器轴承	728.69	0.97%
	5	诸城市义和车桥有限公司	轮毂轴承单元、圆锥轴承	598.92	0.80%
	合　计			5,901.08	7.87%
2021 年度	1	KNOTT[注 1]	轮毂轴承、圆锥轴承	3,032.88	4.24%
	2	诸城市义和车桥有限公司	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承	1,194.20	1.67%
	3	甘肃海林中科科技股份有限公司[注 2]	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承、离合器轴承、涨紧轮轴承	1,127.33	1.58%
	4	浙江万向精工有限公司	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承	999.70	1.40%
	5	福赛轴承（嘉兴）有限公司	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承、离合器轴承	792.55	1.11%
	合　计			7,146.66	10.00%
2020 年度	1	KNOTT[注 1]	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承	2,102.63	4.00%
	2	甘肃海林中科科技股份有限公司[注 2]	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承	866.51	1.65%
	3	诸城市义和车桥有限公司	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承	842.68	1.60%
	4	福赛轴承（嘉兴）有限公司	轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承、离合器轴承	564.15	1.07%
	5	浙江万向精工有限公司	轮毂轴承、轮毂轴承单元	380.19	0.72%
	合　计			4,756.16	9.04%

[注 1]KNOTT 包括 Autoflex-KNOTT Kft、KNOTT Autoflex Yug doo、KNOTT-Technik-felx Kft 和 KNOTT Autoflex Ukraine，下同

[注 2]甘肃海林中科科技股份有限公司包括甘肃海林中科科技股份有限公司和甘肃天水海林进出口有限公司

[注 3]上述客户的销售金额按同一控制口径合并计算

(2) 主要客户基本信息

上述主要客户的设立时间、合作背景、合作历史、注册资本、股权结构、主营业务、经营规模等相关信息列示如下：

序号	客户名称	重要主体名称	客户类型	设立时间	合作背景	合作时间	注册资本	股权结构	主营业务及经营规模
1	BOSDA	Bosda International Inc Bosda Inc	贸易商	2007 年 2014 年	展会及持续合作	2009 年 2014 年	100 美元 拒绝提供	Zhi Min Peng 50% Steven Chang 50%	主营轴承等汽车零部件的销售业务。2022 年营业收入约 7,900 万加拿大元
2	捷颂（上海）传动科技有限公司	捷颂（上海）传动科技有限公司	贸易商	2012 年	同行介绍	2016 年	375 万元人民币	孙静 40% 耿燕燕 30% 张坚敏 30%	主营轴承等汽车传动系统和工业传动系统机械部件的销售业务。2022 年营业收入约 6,700 万元人民币
3	绍兴韩胜进出口有限公司	绍兴韩胜进出口有限公司	贸易商	2008 年	同行介绍	2008 年	100 万元人民币	宋俊 100%	主营离合器分离轴承、汽车轮毂轴承的进出口业务。2022 年营业收入约 4,500 万元人民币
4	万向进出口有限公司	万向进出口有限公司	贸易商	1997 年	客户主动联系	2009 年	3,000 万元人民币	万向集团公司 100%	万向集团全资子公司，主营汽车零部件的进出口业务。2022 年营业收入约 2.42 亿元人民币
5	GRD Auto parts Inc	GRD Auto parts Inc	贸易商	2017 年	同行介绍	2018 年	200 万美元	EarinYang 100%	主营轴承等汽车零部件的销售业务。2022 年营业收入约 1,200 万美元
6	杭州万瑞进出口有限公司	杭州万瑞进出口有限公司	贸易商	2006 年	展会及持续合作	2019 年	100 万元人民币	周嶝锋 98% 吴雪君 2%	主营汽车零部件的进出口业务。2022 年营业收入约 1.4 亿元人民币
7	Turbo Tech General Trading LLC	Turbo Tech General Trading LLC	贸易商	2012 年	同行介绍	2015 年	30 万迪拉姆	Hasan Mohamed Rostom 51% Arefeh Bashir 49%	主营轴承等汽车零部件的销售业务。2021 年营业收入约 450 万美元
8	辉门	Federal-Mogul Motorparts Corporation	独立品牌商	1987 年	展会及持续合作	2011 年	250 万美元	TENNECO 100%	原美国纳斯达克上市公司，全球性汽车零部件制造供应商。2022 年营业收入约 190

序号	客户名称	重要主体名称	客户类型	设立时间	合作背景	合作时间	注册资本	股权结构	主营业务及经营规模
		Federal-Mogul Global Aftermarket EMEA		未披露			拒绝提供		亿美元
9	GMB	GMB Korea Corporation	独立品牌商	1979 年	展会及持续合作	2006 年	953,614 万韩元	日本 GMB 株式会社 54.37% 其他 45.63%	GMB 集团是一家面向全球的汽车零部件制造商，在全球各地设有工厂和销售公司。GMB Korea Corporation 为韩国上市公司，2021 年营业收入约 4.65 亿美元
		GMB North America Inc		1977 年		2021 年	拒绝提供	日本 GMB 株式会社 100%	
		吉明美(杭州)汽配有限公司		2012 年		2012 年	100 万美元	GMB Korea Corporation 100%	
10	GATES	盖茨优霓塔传动系统（苏州）有限公司	独立品牌商	1995 年	客户主动联系	2016 年	5,200 万美元	Gates Industrial Corporation PLC 100%	盖茨集团是全球最大的汽车传动带制造商之一，主营汽车发动机中的皮带、涨紧轮、水泵的制造和销售业务。年营业收入约 17 亿美元
11	INDUSTRIAS	Industrias Del Recambio Distribucion S.A.	独立品牌商	2005 年	同行介绍	2021 年	686.276 万欧元	TEKNOROT OTOMOTİV ÜRÜNLERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ 75%、FRANCISCO JAVIER GORROCHATEGUI AREITIOAURTENA 25%	欧洲知名品牌，主营汽车售后市场各类零部件制造和销售业务。2022 年营业收入约 2,542.72 万欧元
12	OPTIMAL	OPTIMAL Automotive GmbH	独立品牌商	1991 年	展会及持续合作	2018 年	10 万欧元	Stahlgruber Holding Gmbh 100%	欧洲汽车售后市场老牌公司，2020 年被美国汽车回收巨头 LKQ 收购，主营汽车轴承、悬挂部件、减震器、制动系统和传感器的制造和销售业务。2022 年营业收入约 5,600 万欧元

序号	客户名称	重要主体名称	客户类型	设立时间	合作背景	合作时间	注册资本	股权结构	主营业务及经营规模
13	菲拜斯特贸易（滁州）有限公司	菲拜斯特贸易（滁州）有限公司	独立品牌商	2009 年	展会及持续合作	2009 年	80 万美元	ANESTA CORP 100%	菲拜斯特是俄罗斯知名汽车零部件品牌 FeBest 中国地区采购商，年营业收入约 7,000 万元人民币
14	NAPA	Rayloc/National Automotive Parts Association	终端连锁	1925 年	展会及持续合作	2014 年	拒绝提供	Genuine Parts Company 100%	纽交所上市公司 Genuine Parts 子品牌，世界最大的汽车配件及用品销售商之一。2022 年营业收入 220.96 亿美元
		Alliance Automotive Procurement Ltd		2008 年		2019 年	2.5 万英镑	3G SAS 20% Alliance Automotive France SA 20% Alliance Automotive Holding Limited 20% Financiere Precisium 20% Group Auto UK & Ireland Ltd 20%	
15	Birgma Asia Trading Limited	Birgma Asia Trading Limited	终端连锁	2013 年	同行介绍	2016 年	2,000 万美元	Birgma Holdings (Hong Kong) Ltd 100%	在北欧各国拥有 140 多家店铺，从世界各地遴选优质供应商，采购包括汽车零部件在内的近 2 万种商品销往北欧。年营业收入约 14.5 亿美元
16	KNOTT	KNOTT-Technik-felx Kft	生产型企业	1996 年	展会及持续合作	2009 年	1,040 万欧元	AFK Workwear、AFK Transport Services、Technik-Invest 共同投资	欧洲最大的拖车制造商之一。2022 年集团营业收入约 4.02 亿欧元
		KNOTT Autoflex Yug doo		2003 年		2011 年	1,067.70 万欧元	Autoflex-KNOTT Kft 51% KneZev Group 49%	
17	诸城市义和车桥有限公司	诸城市义和车桥有限公司	生产型企业	1994 年	同行介绍	2018 年	6,000 万元人民币	陈宫博 45.00% 陈忠义 20.35%	国内最大的车桥生产基地之一，曾荣获“中国机械工业

序号	客户名称	重要主体名称	客户类型	设立时间	合作背景	合作时间	注册资本	股权结构	主营业务及经营规模
								马驰骋 7.16% 其他 27.49%	500 强”、“中国汽车零部件百强”称号。2022 年营业收入约 45 亿元人民币
18	甘肃海林中科科技股份有限公司	甘肃海林中科科技股份有限公司	生产型企业	2001 年	同行介绍	2012 年	10,359 万元人民币	天水海林轴承有限责任公司 89.81% 中国科学院兰州化学物理研究 10.19%	中国最大的圆锥滚子轴承供应商之一，主营各类滚动轴承的生产和销售业务，曾荣获“中国机械工业 500 强”称号。2021 年营业收入约 6.8 亿元人民币
19	浙江万向精工有限公司	浙江万向精工有限公司	生产型企业	1997 年	同行介绍	2020 年	3.6 亿元人民币	万向钱潮股份有限公司 83.33% 国开发展基金有限公司 16.67%	上市公司万向钱潮子公司，主营国内外知名主机厂的汽车轴承及汽车电子产品的配套业务。2022 年营业收入约 27 亿元人民币
20	福赛轴承（嘉兴）有限公司	福赛轴承（嘉兴）有限公司	生产型企业	2008 年	同行介绍	2016 年	395 万欧元	福赛轴承有限公司 100%	欧洲知名轴承制造商福赛轴承在中国设立的工厂，福赛轴承广泛销售于全球 60 多个国家的主机配套及售后市场。2022 年嘉兴工厂的营业收入约 4 亿元人民币
21	浙江丰茂科技股份有限公司	浙江丰茂科技股份有限公司	生产型企业	2002 年	展会及持续合作	2016 年	6,000 万人民币	宁波丰茂投资控股有限公司 80% 蒋春雷 15.17% 宁波苏康企业管理合伙企业（有限合伙）3.33% 王静 1.50%	专业从事精密橡胶零部件研发及产业化的国家级专精特新重点“小巨人”企业，主要产品包括传动系统部件、流体管路系统部件和密封系统部件等。2022 年营业收入 6.07 亿元人民币

(3) 与公司是否存在关联关系，与实际控制人及其关联方之间是否存在资金往来，是否存在由前员工设立的情形

报告期内，公司的主要客户与公司不存在关联关系，与实际控制人及其关联方之间不存在资金往来，亦不存在由前员工设立的情形。

(三) 按照 100-500 万元、500-1000 万元、1000-3000 万元和 3000 万元以上交易区间分类，分别说明各期各区间客户的数量、金额、占比以及变动情况；前述各期各区间的新增和退出客户的数量及变动原因；各区间的新增客户中已有合作历史和完全新增客户的数量、销售金额和占比，新增客户为初次合作的比例；退出客户中继续与发行人进行合作和完全终止与发行人进行合作的数量、金额和占比

1. 按照 100-500 万元、500-1000 万元、1000-3000 万元和 3000 万元以上交易区间分类，分别说明各期各区间客户的数量、金额、占比以及变动情况

报告期内，公司上述各交易区间客户的数量、销售金额和销售占比情况具体如下：

单位：家、万元

期间	交易区间	客户数量	销售金额	销售占比
2022 年度	3,000 万元以上	4	28,347.97	38.37%
	1,000-3,000 万元	7	13,853.45	18.75%
	500-1,000 万元	14	9,971.03	13.50%
	100-500 万元	66	16,688.83	22.59%
2021 年度	3,000 万元以上	5	28,999.96	41.46%
	1,000-3,000 万元	9	14,243.38	20.36%
	500-1,000 万元	11	7,466.14	10.67%
	100-500 万元	60	14,222.20	20.33%
2020 年度	3,000 万元以上	4	18,917.36	36.45%
	1,000-3,000 万元	6	7,971.72	15.36%
	500-1,000 万元	10	6,854.51	13.21%
	100-500 万元	60	12,743.73	24.55%

注：销售金额为主营业务收入金额，销售占比为销售金额占主营业务收入总额的比例

(1) 3,000 万元以上

报告期内，公司销售金额在3,000万元以上的客户数量分别为4家、5家和4家，销售金额分别为18,917.36万元、28,999.96万元和28,347.97万元，销售占比分别为36.45%、41.46%和38.37%，销售金额和销售占比均呈波动增长趋势。2021年度，随着公司对主要客户的深度开发以及主要产品下游客户需求的持续增加，3,000万元以上的客户销售金额较2020年度增加10,082.60万元，其中BOSDA、NAPA、辉门等主要客户的销售规模均较上年度大幅增加，同时KNOTT和OPTIMAL Automotive GmbH销售金额持续增加并上升至3,000万元以上层级。2022年度，公司与主要客户的合作持续加深，BOSDA、辉门等主要客户的销售规模均较上年度持续增加，本期3,000万元以上的客户销售金额较2021年下降651.99万元，主要系该层级客户数量减少所致，其中KNOTT和OPTIMAL Automotive GmbH本期销售金额均小幅下降并降至1,000-3,000万元层级，同时捷颂(上海)传动科技有限公司销售金额稳定增加并上升至3,000万元以上层级。

(2) 1,000-3,000万元

报告期内，公司销售金额在1,000-3,000万元区间的客户数量分别为6家、9家和7家，销售金额分别为7,971.72万元、14,243.38万元和13,853.45万元，销售占比分别为15.36%、20.36%和18.75%，客户数量、销售金额和销售占比先均存在一定波动。2021年度，受到并购整合效应和下游客户需求增加的影响，公司整体销售规模持续增加，部分客户由低层级变更至高层级，相关客户数量、销售金额和销售占比均较2020年度有所增加。2022年度，公司销售规模整体保持持续增长趋势，受到部分客户当期采购需求变化的影响，本期销售金额在1,000-3,000万元区间的客户数量较上年度减少2家，而销售金额仅下降389.93万元，主要系由于KNOTT和OPTIMAL Automotive GmbH虽然本期降至该层级，但该等客户销售规模较上年度仅小幅下降，同时INDUSTRIAS和菲拜斯特贸易（滁州）有限公司等客户本期销售规模快速增加，该层级客户平均销售规模仍呈稳定增长趋势。

(3) 500-1,000万元

报告期内，公司销售金额在500-1,000万元区间的客户数量分别为10家、11家和14家，销售金额分别为6,854.51万元、7,466.14万元和9,971.03万元，该层级的客户数量与销售金额均呈逐年增长趋势，其中2021年度该层级销售金额较2020年度增加8.92%，主要系该层级新增客户浙江万向精工有限公司、INTER

CARS MALTA LTD 等销售规模增加所致；2022 年度该层级销售金额较 2021 年度增加 33.55%，主要系该层级新增客户 SLS BEARINGS(S) PTE.LTD、浙江丰茂科技股份有限公司等销售规模快速增加所致。此外，该层级客户销售占比分别为13.21%、10.67%和 13.50%，整体呈现出波动增长趋势，报告期内该层级客户收入贡献持续提升。

(4) 100-500 万元

报告期内，公司销售金额在 100-500 万元区间的客户数量分别为 60 家、60 家和 66 家，销售金额分别为 12,743.73 万元、14,222.20 万元和 16,688.83 万元，主要系受到公司持续开发新客户的影响，相关客户数量和销售金额整体呈现出稳定增加趋势。同时，该层级客户销售占比分别为 24.55%、20.33%和 22.59%，呈现出波动下降的趋势，主要系受到高层级客户收入贡献提升，相关客户销售占比增加的影响。

综上，报告期内，公司不同层级客户数量和销售金额变动系正常的业务规模扩张及客户需求变化导致，公司与主要客户均保持良好的合作关系，不存在异常变动情况。

2. 前述各期各区间的新增和退出客户的数量及变动原因；

(1) 新增客户情况

报告期内，公司上述各交易区间的新增客户情况具体如下：

单位：家

交易区间	2022 年度	2021 年度	2020 年度
3,000 万元以上	-	-	1
1,000-3,000 万元	-	-	-
500-1,000 万元	-	-	-
100-500 万元	8	4	10

注：新增客户数量统计口径为上年度未发生交易，本年度发生交易的客户数量

根据上表，报告期内，公司新增客户数量较少，主要集中于 100-500 万元区间，500 万元以上新增客户数量相对较少，其中 2020 年度 3,000 万元以上新增客户为 NAPA，相关主要客户增加主要系受到公司 2019 年 10 月末合并开源轴承的影响。

(2) 退出客户情况

报告期内，公司上述各交易区间的退出客户情况具体如下：

单位：家

交易区间	2022 年度	2021 年度	2020 年度
3,000 万元以上	-	-	-
1,000-3,000 万元	-	-	-
500-1,000 万元	-	-	-
100-500 万元	4	6	2

注：退出客户数量统计口径为上年度发生交易，本年度未发生交易的客户数量；退出客户的交易区间按上年度交易区间填列

根据上表，报告期内，公司退出客户数量较少，主要集中于 100-500 万元区间，相关客户退出主要系受到其自身采购需求变动影响。

3. 各区间的新增客户中已有合作历史和完全新增客户的数量、销售金额和占比，新增客户为初次合作的比例

报告期内，公司上述新增客户的构成情况具体如下：

单位：家、万元、%

交易区间	类别	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
		数量	销售金额	销售占比	数量	销售金额	销售占比	数量	销售金额	销售占比
3,000 万元以上	历史合作	-	-	-	-	-	-	1	3,226.79	6.22
	完全新增	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	-	-	-	-	-	-	1	3,226.79	6.22
1,000-3,000 万元	历史合作	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	完全新增	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	-	-	-	-	-	-	-	-	-
500-1,000 万元	历史合作	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	完全新增	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	-	-	-	-	-	-	-	-	-
100-500 万元	历史合作	-	-	-	1	119.18	0.17	1	111.28	0.21

	完全新增	8	2,011.77	2.72	3	314.96	0.45	9	1,898.78	3.66
	合计	8	2,011.77	2.72	4	434.14	0.62	10	2,010.06	3.87

注 1：销售金额为主营业务收入金额，销售占比为销售金额占主营业务收入总额的比例

注 2：历史合作客户为 2019 年度之前与公司及各子公司存在历史交易的客户，完全新增客户为 2019 年度之后与公司及各子公司发生首次交易的客户

根据上表，报告期内，公司销售金额 500 万元以上的新增客户均为历史合作客户；完全新增客户集中于 100-500 万元区间，其销售金额及销售占比均相对较低；从整体来看，公司客户结构较为稳定。

4. 退出客户中继续与公司进行合作和完全终止与公司进行合作的数量、金额和占比

报告期内，公司上述退出客户的构成情况具体如下：

单位：家、万元、%

交易区间	类别	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
		数量	销售金额	销售占比	数量	销售金额	销售占比	数量	销售金额	销售占比
100-500 万元	继续合作	3	862.71	1.23	3	387.94	0.75	1	231.00	0.75
	完全终止	1	129.15	0.18	3	530.06	1.02	1	100.72	0.33
	合计	4	991.86	1.42	6	918.00	1.77	2	331.72	1.08

注 1：3,000 万元以上、1,000-3,000 万元和 500-1,000 万元等交易区间无客户退出，故上表未列示

注 2：退出客户销售金额为该退出客户上年度销售金额，销售占比为该客户上年度销售金额占上年度主营业务收入总额的比例

注 3：退出客户是否继续与公司进行合作或完全终止合作，公司系根据报告期内实际合作情况进行判断

根据上表，报告期内，公司上述退出客户的销售金额及销售占比均较低，公司客户结构整体较为稳定。

（四）分析说明各期寄售产品的金额、比例和对应客户，同类产品的寄售单价与直销单价差异情况；寄售仓库的具体构成（第三方/客户所有）、地域分布、与主要客户经营所在地的距离等；结合寄售合同中关于灭失、损毁、保管、货物

控制权转移等权利义务内容，说明寄售收入的确认时点、对应票据单证及相关内部控制；寄售收入的季度分布情况，是否存在提前确认收入的情形

1. 分析说明各期寄售产品的金额、比例和对应客户，同类产品的寄售单价与直销单价差异情况

(1) 报告期各期寄售产品的金额、比例和对应客户

报告期内，公司寄售模式收入金额及占比情况具体如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
寄售模式收入	769.26	2,686.89	1,222.87
营业收入	74,973.62	71,468.61	52,538.42
寄售模式收入占营业收入比例	1.03%	3.76%	2.33%

报告期内，公司寄售模式收入占营业收入的比例分别为 2.33%、3.76%和 1.03%，各期寄售收入金额及占比均较小。

报告期内，公司寄售产品的金额、比例和对应客户情况具体如下：

单位：万元

期间	产品类别	客户名称	销售金额	占寄售收入比例	占营业收入比例
2022 年度	轮毂轴承单元	诸城市义和车桥有限公司	575.28	74.78%	0.77%
		浙江万向精工有限公司	-5.27[注]	-0.68%	-0.01%
	轮毂轴承	潍柴动力扬州柴油机有限责任公司	92.85	12.07%	0.12%
	离合器、涨紧轮及惰轮轴承	盖茨优霓塔传动系统(苏州)有限公司	83.21	10.82%	0.11%
	圆锥轴承	诸城市义和车桥有限公司	23.18	3.01%	0.03%
	合计		769.26	100.00%	1.03%
2021 年度	轮毂轴承单元	诸城市义和车桥有限公司	1,150.01	42.80%	1.61%
		浙江万向精工有限公司	791.61	29.46%	1.11%
	轮毂轴承	浙江万向精工有限公司	208.09	7.74%	0.29%
		诸城市义和车桥有限公司	0.24	0.01%	0.00%
	圆锥轴承	诸城市义和车桥有限公司	43.95	1.64%	0.06%
	离合器、涨紧轮及惰轮轴承	盖茨优霓塔传动系统(苏州)有限公司	492.99	18.35%	0.69%
	合计		2,686.89	100.00%	3.76%
2020 年	轮毂轴承单元	诸城市义和车桥有限公司	813.90	66.56%	1.55%

期间	产品类别	客户名称	销售金额	占寄售收入比例	占营业收入比例
度		浙江万向精工有限公司	302.34	24.72%	0.58%
	轮毂轴承	浙江万向精工有限公司	77.85	6.37%	0.15%
		诸城市义和车桥有限公司	0.07	0.01%	0.00%
	圆锥轴承	诸城市义和车桥有限公司	28.71	2.35%	0.05%
		钱潮轴承有限公司	0.00	0.00%	0.00%
	合计		1,222.87	100.00%	2.33%

[注]销售金额负数系暂估与结算差异

报告期内，公司主要寄售产品为轮毂轴承单元，该类产品寄售销售金额分别为1,116.24万元、1,941.62万元和570.02万元，占各期寄售收入的比例分别为91.28%、72.26%和74.10%，占营业收入的比例分别为2.13%、2.72%和0.76%。2022年度该类产品寄售收入减少主要系受主机市场客户诸城市义和车桥有限公司需求量减少所致。

(2) 同类产品的寄售单价与非寄售单价差异情况

报告期内，公司同类产品寄售单价与非寄售单价的对比情况具体如下：

单位：元/套

项目	2022年度		2021年度		2020年度	
	寄售单价	非寄售单价	寄售单价	非寄售单价	寄售单价	非寄售单价
轮毂轴承单元	156.82	128.98	136.32	111.55	130.37	108.86
轮毂轴承	10.17	22.96	16.16	21.49	16.92	20.16
离合器、涨紧轮及惰轮轴承	15.37	15.00	13.14	14.58	-	14.90
圆锥轴承	50.68	16.40	48.64	14.54	47.02	14.97

根据上表，报告期内，公司同类产品的寄售单价与非寄售单价存在一定差异，主要系受到产品具体规格型号差异等因素影响。公司销售的轴承产品型号众多，同一类产品中也存在较多尺寸、规格差异较大的产品，同时由于轴承产品定制化程度较高，不同客户采购同一规格型号产品的情形相对较少。

报告期内，公司前五大寄售产品的寄售单价与非寄售单价对比情况具体如下：

1) 2022年度

单位：万元、元/套

产品类别	产品型号	寄售销售情况			非寄售销售情况	
		寄售销售额	占比[注1]	寄售平均单价	非寄售销售额	非寄售平均单价

轮毂轴承单元	BBS3357ZN	309.54	54.30%	164.04	16.64	148.19
	BBS3317ZC	146.58	25.72%	165.57	-0.02	163.72
	BBS3357ZN-2	81.17	14.24%	159.34	-	-
	BBS3360ZN	27.67	4.85%	118.71	-	-
	BBS3305ZN	4.74	0.83%	166.99	-	-
	合计	569.70	99.94%	-	16.63	-
轮毂轴承	6311 开式 ZV2	34.16	36.79%	41.50	1.12	37.17
	NJ210E	19.12	20.59%	37.20	-	-
	6205－2RS ZV2 深沟球轴承	15.99	17.22%	4.97	-	-
	6205-2RS	9.43	10.16%	4.97	1.22	4.51
	6206 ZV2	8.89	9.57%	5.98	-	-
	合计	87.60	94.34%	-	2.33	-
离合器、涨紧轮及惰轮轴承	UT5144	63.32	76.09%	16.49	105.07	15.03
	UT5078-8	10.24	12.31%	13.33	145.03	13.04
	UT5116	9.66	11.60%	11.97	236.51	12.22
	合计	83.21	100.00%	-	486.62	-
圆锥轴承	DU55900054-ZZ-YH-SPC 双列圆锥轴承	9.00	38.81%	58.84	-	-
	DU55900054-ZZ 双列圆锥轴承	5.70	24.57%	56.96	-	-
	DU42760039-ZZ	3.97	17.12%	45.10	6.13	32.66
	DU47880055-ZZ-SPR	3.67	15.81%	61.60	-	-
	DU39680037-ZZ	0.43	1.87%	27.09	0.62	24.15
	合计	22.76	98.18%	-	6.75	-

[注 1]占比指各产品寄售销售额占该类产品寄售销售额的比例，下同

[注 2]销售金额负数系退货

2) 2021 年度

单位：万元、元/套

产品类别	产品型号	寄售销售情况			非寄售销售情况	
		寄售销售额	占比	寄售平均单价	非寄售销售额	非寄售平均单价
轮毂轴承单元	W-D57	732.82	37.74%	130.64	-	-
	BBS3357ZN	572.89	29.51%	166.39	7.82	156.46
	BBS3317ZC	347.81	17.91%	167.80	6.74	191.04
	BBS3357ZN-2	132.50	6.82%	162.26	0.27	132.74

	BBS2244QC	75.69	3.90%	54.90	-	-
	合计	1,861.71	95.88%	-	14.83	-
轮毂轴承	DAC30550032-ZZ-PT	183.37	88.02%	15.13	-	-
	DAC43820045-ZZ-PT	24.72	11.87%	32.70	50.75	29.72
	DAC28580042-2RS	0.24	0.11%	17.22	0.45	17.12
	sl.DAC28580042RS	0.003	0.002%	17.22	13.93	14.89
	合计	208.33	100.00%	-	65.13	-
离合器、涨紧轮及惰轮轴承	UT5078-8	180.32	36.58%	12.92	55.07	15.30
	UT5116	162.26	32.91%	11.61	85.06	13.55
	UT5144	150.41	30.51%	15.67	63.11	15.48
	合计	492.99	100.00%	-	203.25	-
圆锥轴承	DU55900054-ZZ	16.98	38.62%	59.57	0.46	45.79
	DU42760039-2RZ	12.20	27.76%	44.74	3.10	31.59
	DU55900054-ZZ-YH-SPC	6.96	15.83%	58.47	-	-
	DU47880055-ZZ-SPR	2.98	6.79%	60.53	-	-
	DU39680037-ZZ	2.29	5.21%	28.62	3.83	24.89
	合计	41.41	94.21%	-	7.39	-

3）2020 年度

单位：万元、元/套

产品类别	产品型号	寄售销售情况			非寄售销售情况	
		寄售销售额	占比	寄售平均单价	非寄售销售额	非寄售平均单价
轮毂轴承单元	BBS3357ZN	388.25	34.78%	167.52	3.40	174.29
	BBS3317ZC	226.49	20.29%	168.67	12.91	190.73
	W-D57	217.01	19.44%	135.16	-	-
	BBS2230QC	78.20	7.01%	93.94	0.60	106.70
	BBS3357ZN-2	55.20	4.95%	163.28	-	-
	合计	965.15	86.46%	-	16.91	-
轮毂轴承	DAC30550032-ZZ-PT	61.39	78.78%	15.00	-	-
	DAC43820045-ZZ-PT	16.46	21.12%	32.70	-	-
	6007	0.07	0.09%	7.08	-	-
	合计	77.92	100.00%	-	-	-
圆锥轴承	SL.PW55900054-ZZ	14.95	52.08%	60.14	-	-
	SL.DU55900054-ZZ	3.58	12.47%	59.66	-	-

	DU42760039-ZZ	3.14	10.93%	45.68	10.77	29.22
	DU39680037-ZZ	2.57	8.96%	29.23	4.71	24.29
	DU42760039-2RZ	2.35	8.20%	45.90	0.41	31.06
	合计	26.60	92.65%	-	15.90	-

报告期内，公司主要寄售产品的寄售单价与非寄售单价不存在重大差异，其中部分产品的寄售单价与非寄售单价存在一定差异，主要系受到相关产品销售规模、客户技术指标要求差异和零星采购等因素影响。公司主要寄售产品系根据相关寄售客户需求定制，公司向非寄售客户销售上述主要寄售产品的规模相对较小，对于存在少量零星采购需求的客户，公司在考虑发货批量、生产成本和包装运输成本等因素的基础上对销售价格进行调整。

2. 寄售仓库的具体构成（第三方/客户所有）、地域分布、与主要客户经营所在地的距离等

报告期内，公司寄售仓库的具体构成（第三方/客户所有）、地域分布、与主要客户经营所在地的距离等情况具体如下：

序号	对应客户	仓库具体构成	地域分布	寄售仓库与主要客户经营所在地的距离
1	诸城市义和车桥有限公司	客户所有	山东省诸城市	位于客户厂区内
2	浙江万向精工有限公司	客户所有	浙江省杭州市	位于客户厂区内
3	钱潮轴承有限公司	客户所有	浙江省杭州市	位于客户厂区内
4	盖茨优霓塔传动系统(苏州)有限公司	客户所有	江苏省苏州市	位于客户厂区内
5	潍柴动力扬州柴油机有限责任公司	客户所有	江苏省扬州市	位于客户厂区内

3. 结合寄售合同中关于灭失、损毁、保管、货物控制权转移等权利义务内容，说明寄售收入的确认时点、对应票据单证及相关内部控制

(1) 寄售合同主要条款

报告期内，公司主要寄售合同中关于灭失、损毁、保管、货物控制权转移等权利义务内容具体如下：

客户名称	寄售合同主要条款		
	灭失、损毁条款	货物保管条款	货物控制权转移条款
诸城市义和车桥有限公司	乙方送货至甲方仓库或指定地点，运输费用及运输过程中的风险由乙方承担	若甲方对乙方下达月度指导性计划，乙方应根据甲方的周度生产计划及日生产计划，平衡中转库库存，甲方不负责乙方中转库的库存管理	产品交付：乙方送货至甲方仓库或指定地点

客户名称	寄售合同主要条款		
	灭失、损毁条款	货物保管条款	货物控制权转移条款
盖茨优霓塔传动系统（苏州）有限公司	买方应对寄售区域的产品管理。在寄售产品在买方控制期间，买方承担寄售产品灭失或损坏的风险，但该等灭失或损坏是由可归因于供应商的任何原因造成的除外	只有供应商指定的员工才能进入寄售区域和买方的设施，这些员工必须遵守买方的所有规则、程序、政策和安全法规	在买方将特定数量的寄售产品从寄售区域移除之日，该等寄售产品的销售和购买在供应商和买方之间进行和达成；任何交付到寄售区域后 180 天内未使用的寄售产品，可以被视为已卖给买方
钱潮轴承有限公司	对存在隐蔽性瑕疵或缺陷的产品，需方将保留自物资领用后一直到需方产品对第三方承诺的三包质量保证期满为止向供方提出质量异议及索赔的权利	供方必须对所交物资中可能存在的隐蔽性瑕疵或缺陷负全部责任，直至需方产品对第三方承诺的三包（包修、包换、包退）质量保证期为止	交货方式、履行地：供方应将需方需要的物资送至需方指定仓库，费用由供方承担，履行地为需方所在地
浙江万向精工有限公司	对存在隐蔽性瑕疵或缺陷的产品，需方将保留自物资领用后一直到需方产品对第三方承诺的三包质量保证期满为止向供方提出质量异议及索赔的权利	供方必须对所交物资中可能存在的隐蔽性瑕疵或缺陷负全部责任，直至需方产品对第三方承诺的三包（包修、包换、包退）质量保证期为止	交货方式、履行地：供方应将需方需要的物资送至需方指定仓库，费用由供方承担，履行地为需方所在地
潍柴动力扬州柴油机有限责任公司	乙方承担从发货到入库前的货物数量和质量等方面的损失	乙方货物送至甲方仓库后由甲方进行签收保管	产品交付：协议产品的所有权和风险自甲方上线装配或入库时自乙方转移至甲方

(2) 寄售收入的确认时点

报告期内，公司对寄售收入确认的具体方法如下：公司已根据合同约定将产品交付给客户，客户根据实际使用量与公司进行结算，公司以客户实际使用并出具结算清单时作为控制权转移时点确认收入。

在寄售模式下，客户领取使用前，寄售产品的法定所有权仍归属于公司。公司根据客户提供的使用结算单管理寄售产品实际使用情况，客户定期和公司进行对账，并根据实际使用情况与公司结算寄售产品。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权的时点确认收入，在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：

企业会计准则主要条款	公司寄售销售业务具体情况
① 企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	客户实际使用后，公司对消耗的部分商品产生收款的权利
② 企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	公司已根据合同约定将产品交付给客户，客户根据实际使用量与公司进行结算，公司以收到客户结算清单时作为控制权转移时点
③ 企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	客户领取使用后实物完成转移，客户实际占有商品

④ 企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品控制权	客户领取使用后取得该商品控制权，并取得该商品所有权上的主要风险和报酬
⑤ 客户已接受该商品	客户只确认领取使用部分的商品，未使用部分单独存放于寄售仓，单独管理和记录，定期与公司进行对账核对

综上，公司已根据合同约定将产品交付给客户，客户根据实际使用量与公司进行结算，公司以收到客户结算清单时作为控制权转移时点确认收入符合《企业会计准则》相关规定。

(3) 寄售收入对应票据单证及相关内部控制

1) 寄售销售对应票据单证

公司在寄售销售过程中形成的票据单证主要包括销售出库单、送货签收单、客户结算单等。同时，公司通过送货签收单、客户结算单等单据凭证的流转，对寄售产品的交货、结算、结存等业务信息进行管理。

2) 寄售销售相关内控制度

针对寄售销售情况，公司制定了《资产管理规定》《寄售管理制度》等内部控制制度，能够有效规范相关寄售销售行为，并对寄售存货实施有效管理。报告期内，公司相关寄售销售内控制度有效执行，主要内容具体如下：营销部门负责对寄售库存实施管理，建立异地库存台账，真实反映收、发、存动态情况；财务部门按客户建立寄售库存数量备查账，进行总量核算与控制；营销人员负责寄售库存产品存放的监督管理，并定期与成品库、财务部门对相关产品结算及结存情况进行核对，确保账账相符。

4. 寄售收入的季度分布情况，是否存在提前确认收入的情形

报告期内，公司分季度的寄售销售收入金额及占比情况具体如下：

单位：万元、%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	176.41	22.93	809.33	30.12	68.44	5.60
第二季度	209.70	27.26	780.23	29.04	231.69	18.95
第三季度	191.81	24.93	553.31	20.59	181.55	14.85
第四季度	191.35	24.87	544.01	20.25	741.19	60.61
合计	769.26	100.00	2,686.89	100.00	1,222.87	100.00

2020 年第四季度，公司寄售收入占该年度寄售收入比例为 60.61%，占比较高，主要原因系当期新增寄售客户浙江万向精工有限公司，该客户第四季度寄售收入为 380.19 万元，占全年寄售收入比例为 31.09%。此外，受下游主机厂生产计划影响，诸城市义和车桥有限公司从 2020 年四季度开始采购规模大幅增加。

2021 年下半年的寄售收入较上半年有所下降，主要系 2021 年下半年浙江万向精工有限公司采购额减少所致。

2022 年度，公司寄售收入较少，主要系受到诸城市义和车桥有限公司等主要寄售客户需求减少导致。

综上，报告期内，受到寄售客户变动及主要寄售客户订单变动影响，公司寄售收入季节分布存在一定波动，符合公司实际经营情况；公司严格按照相关收入确认政策对寄售模式的销售收入进行确认，不存在提前确认收入的情形。

（五）按照客户分类，分别说明各期对外销客户收入的变动及原因，海运紧张对外销业务的不利影响程度；说明 FOB、CIF 等不同贸易模式下的外销收入及占比，对外销收入确认时点的判定依据，结合报告期各期发行人海关出口数据、出口退税金额，分析发行人境外销售收入与上述数据的匹配情况

1. 按照客户分类，分别说明各期对外销客户收入的变动及原因，海运紧张对外销业务的不利影响程度

(1) 公司各期外销客户收入变动情况及原因

报告期内，外销客户收入按照客户分类的销售金额及占比情况如下：

单位：万元

客户类型	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
独立品牌商	24,563.50	33.25%	21,596.01	30.87%	14,785.37	28.49%
贸易商	18,128.53	24.54%	12,516.51	17.89%	10,093.86	19.45%
终端连锁	6,189.78	8.38%	8,123.04	11.61%	3,525.57	6.79%
生产型企业	3,669.96	4.97%	4,135.79	5.91%	2,947.86	5.68%
合　计	52,551.77	71.13%	46,371.35	66.29%	31,352.67	60.41%

注：占比为外销客户收入占主营业务收入的比例

根据上表，报告期内，公司各类型外销客户的收入金额均呈现出持续增长趋势，外销收入对公司整体销售收入规模的贡献度较高，各类型外销客户的收入金额变动原因具体如下：

1）独立品牌商

报告期内，公司独立品牌商客户的外销收入金额分别为14,785.37万元、21,596.01万元和24,563.50万元，占主营业务收入的比例分别为28.49%、30.87%和33.25%，2021年度公司独立品牌商客户的外销收入较2020年度增加6,810.64万元，主要系2021年度售后市场整体需求逐步恢复，主要客户的订单数量均有所增加，同时公司通过对客户进行有效整合开发，推动辉门、OPTIMAL Automotive GmbH等客户扩大了向公司采购产品的类型，有效促进了该类型客户外销收入的增长；2022年度公司独立品牌商客户外销收入占比较上年度增加2.38%，主要系受到辉门等主要客户需求变动的影响，相关客户2022年度销售金额及占比均呈稳定增长趋势。

2）贸易商

报告期内，公司贸易商客户的外销收入金额分别为10,093.86万元、12,516.51万元和18,128.53万元，占主营业务收入的比例分别为19.45%、17.89%和24.54%，2021年度公司贸易商客户的外销收入较上年度增加2,422.65万元，主要系BOSDA通过与公司前期良好的合作经历，逐步增强了对公司的品牌认可度，采购产品品类进一步增加，导致公司2021年度对其总体销售额增加1,816.76万元；2022年度公司贸易商客户外销收入占比较上年度增加6.65%，主要系受到BOSDA当期销售金额及占比进一步增长的影响。

3）终端连锁

报告期内，公司终端连锁客户的外销收入金额分别为3,525.57万元、8,123.04万元和6,189.78万元，占主营业务收入的比例分别为6.79%、11.61%和8.38%，2021年度公司终端连锁客户的外销收入较2020年度增加4,597.47万元，其中主要客户NAPA增加4,526.01万元，主要系公司开拓了NAPA欧洲的销售业务以及NAPA美国采购需求进一步增加，相关客户销售收入规模稳步增加；2022年度公司终端连锁客户外销收入占比较上年度下降3.23%，主要系受到NAPA当期订单量减少的影响，相关客户2022年度销售金额有所下降。

4）生产型企业

报告期内，公司生产型企业客户的外销收入金额分别为2,947.86万元、4,135.79万元和3,669.96万元，占主营业务收入的比例分别为5.68%、5.91%和4.97%，该类型客户外销收入增长整体较为稳定。2021年度，公司生产型企业

客户的外销收入较上年度增加 1,187.93 万元，其中主要客户 KNOTT 因其自身采购需求增加，从而导致公司 2021 年度对其销售收入增加 930.25 万元；2022 年度，受 KNOTT 等客户需求变动影响，公司生产型企业客户的外销收入略有减少。

综上，报告期内，公司各类型外销客户的收入金额变动情况符合公司实际经营情况和相关客户需求变动情况，具有合理性。

(2) 海运紧张对公司外销业务的不利影响

1) 海运紧张对外销业务销量的影响

受宏观经济下行影响，全球港口装卸效率降低，海运船只及集装箱周转效率下降，导致 2021 年度和 2022 年 1-6 月国际航运费用较之前大幅上涨，虽然主要客户能够通过调整采购计划等方式避免货物交付延期，但是仍对公司产品销售运输时间产生了不利影响；2022 年下半年，海运紧张情况极大缓解，公司单位产品海运费下降。报告期内，公司销售规模持续扩大，海运紧张并未导致外销业务量下降，整体负面影响较小。

2) 海运紧张对外销业务利润的影响

公司外销贸易模式分为 FOB、CIF、DDP 和其他模式，其中 FOB 模式下由客户承担海运费，CIF 和 DDP 模式由公司承担海运费，其他模式系斯菱泰国销售给泰国当地客户且双方均无需承担海运费。报告期内，DDP 模式和 CIF 模式下由公司承担的海运费分别为 54.62 万元、568.95 万元和 318.34 万元，占外销收入的比例分别为 0.17%、1.23%和 0.61%，占比较低，其中 2021 年度公司海运费增长较多，主要系当期海运费单价大幅上涨以及 DDP 贸易模式销量增加所致。2022 年度，公司海运费金额以及海运费占外销收入比上年度下降，主要系 2022 年度较上年度 DDP 贸易模式下销售额下降及单位海运费降低所致。

3) 公司对海运紧张采取的主要应对措施

针对海运紧张的情况，公司已采取积极措施，最大限度降低海运紧张对公司外销业务的不利影响，相关主要应对措施具体如下：

① 改进生产计划：公司接到订单后，根据集装箱和客户船运公司预定舱位的情况，组织协调订单的生产计划，在减少订单延期交付的同时，控制公司的库存水平；

② 优化发货流程：对于由客户自行负责海运的订单，及时与客户沟通发货时间，要求客户提早联系船运事宜；对于由公司承担海运费的订单，通过与多家

货代公司合作，实时关注各船运公司反馈的发运港口集装箱情况，协调安排产品及时发往港口进行发货；

③ 加强客户沟通：公司部分主要外销客户为知名汽车零部件独立品牌商、终端连锁、贸易商和生产型企业，公司与相关客户均保持良好稳定的合作关系；在海运紧张的背景下，公司与客户积极协商，建议客户根据海运情况调整采购计划，以便公司合理安排生产计划，及时完成产品的发运，减少海运紧张对交货的影响；公司就 CIF 与 DDP 模式与客户积极协商争取运费补贴，减少运费上涨的损失。

综上,受到公司自身业务持续发展，以及公司为应对海运紧张情况所作出的积极应对措施有效实施的影响，公司 2021 年度的外销收入为 46,371.35 万元，较 2020 年度增长 47.90%，2022 年度的外销收入为 52,551.77 万元，较 2021 年度增长 13.33%，外销收入规模持续扩大，海运紧张对公司外销业务量的不利影响程度相对较小。

2. 说明 FOB、CIF 等不同贸易模式下的外销收入及占比，对外销收入确认时点的判定依据

报告期内，公司不同贸易模式下对应的外销收入及占比情况具体如下：

单位：万元

贸易模式	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占外销收入比例	金额	占外销收入比例	金额	占外销收入比例
FOB	45,030.93	85.69%	39,345.95	84.85%	27,065.85	86.33%
CIF	3,709.22	7.06%	2,707.60	5.84%	2,493.98	7.95%
DDP	3,603.28	6.86%	4,317.80	9.31%	1,792.84	5.72%
其他	208.34	0.40%				
合 计	52,551.77	100.00%	46,371.35	100.00%	31,352.67	100.00%

注：其他系斯菱泰国销售给泰国当地客户，该类销售合并口径分类为外销，但不适用国际贸易术语，下同

报告期内，公司外销收入分为 FOB、CIF、DDP 和其他模式，不同贸易模式下的控制权转移时点判断如下：(1) FOB 模式：将货物在指定的地点交给买方指定的承运人，并办理了出口清关手续即完成交货；(2) CIF 模式：货价包括从装运港至约定目的地港的运费和约定的保险费，但货物在装运港被装上承运人船舶后，

货物灭失或损坏的风险即由卖方转移到买方；(3) DDP 模式：由卖方承担将货物运输至指定的目的地的一切风险和费用，包括海上运输费用、关税、其他费用等，在客户签收时方表明控制权转移；(4) 其他：由泰国境内仓库直接发货至泰国境内客户，运费由斯菱泰国承担，该类销售模式下斯菱泰国确认收入执行内销收入确认政策，在客户签收时方表明控制权转移。

不同贸易模式下，公司相关收入确认的时点及收入确认依据具体如下：

销售方式及贸易模式		收入确认时点	收入确认相关单据
外销	FOB、CIF	产品报关、离港、取得提单时	提单、报关单
	DDP	产品清关、客户签收时	签收单据
	其他	将产品交付给客户、经客户验收时	签收单据

根据同行业可比公司定期报告或招股说明书，同行业可比公司外销收入确认的具体时点与公司对比情况如下：

公司名称	收入确认时点
冠盛股份	外销收入在公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认
兆丰股份	外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量
雷迪克	外销出口收入确认：根据出口销售合同约定，完成出口报关工作并装运发出后，公司以海关报关单为依据确认销售收入
光洋股份	在外销模式下，在货物已报关并取得报关单，且货物交付承运人或越过船舷时确认收入
本公司	外销产品收入确认需满足以下条件：在 FOB、CIF 结算模式下公司已根据合同约定将产品报关、离港、取得提单时或在 DDP 结算模式下公司已根据合同约定将产品清关、客户签收时作为控制权转移时点确认收入

综上，公司与同行业可比公司对外销收入确认时点不存在显著差异。

3. 结合报告期各期公司海关出口数据、出口退税金额，分析公司境外销售收入与上述数据的匹配情况

(1) 外销收入与海关出口数据匹配情况

报告期内，公司海关出口数据与外销收入匹配关系如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境外收入[注 1]	52,551.77	46,371.35	31,352.67
减：斯菱泰国境外收入[注 2]	20,636.70	14,554.51	4,527.43
加：DDP 销售模式时间差调整[注 3]	-	-	-149.95

加:合并范围内销售至境外收入[注 4]	14,080.34	11,478.36	5,179.47
调整后境外收入①	45,995.41	43,295.20	31,854.76
海关统计金额（美元）	6,844.83	6,642.57	4,610.15
加：下期结关本期出口（美元）	49.99	36.22	41.14
减：本期结关上期出口（美元）	36.22	41.14	34.45
加：本期出口上海保税区（美元）[注 5]	32.47	61.69	-
调整后海关统计金额（美元）	6,891.07	6,699.34	4,616.84
按汇率折算后的海关统计金额②	46,313.53	43,218.77	31,808.19
差异金额③=①-②	-318.12	76.43	46.58
差异率④=③/①	-0.69%	0.18%	0.15%

[注 1]本表收入均指主营业务收入

[注 2]减：斯菱泰国境外收入原因：由于斯菱泰国位于泰国，该部分交易虽属于境外收入，但不在中国海关统计范畴内

[注 3]加：DDP 销售模式时间差调整的原因：在 DDP 结算模式下，已出口但未经客户签收的货物，公司暂不确认为收入，该部分在海关统计范畴内

[注 4]加：合并范围内销售至境外收入原因：合并范围内单体公司存在销售至斯菱泰国的产品，该部分收入在中国海关统计范畴之内，但公司合并口径不确认为收入

[注 5]加：本期出口上海保税区（美元）原因：开源轴承公司出口货物至上海保税区，已完成出口报关，货物相关控制权已转移，公司确认为外销收入，该部分收入不在海关统计范畴之内

报告期内，剔除核算口径等影响因素，公司境外收入与海关统计金额差异率分别为 0.15%、0.18%和-0.69%，差异率较小，海关统计数据与境外销售收入基本匹配，不存在异常情况。2022 年度，公司外销收入与海关出口数据差异金额略有增加主要系全年汇率波动较大，且外销收入采用确认时点汇率换算外币与海关统计金额采用全年平均汇率换算外币的差异共同导致。

(2) 外销收入与出口退税金额的匹配情况

报告期内，母公司、开源轴承、优联轴承、斯菱贸易享受出口退税优惠，出口退税额是以申报免抵退出口货物销售额为基础计算，公司外销收入与申报免抵退出口货物销售额之间的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境外收入[注 1]	52,551.77	46,371.35	31,352.67
减：斯菱泰国境外收入[注 2]	20,636.70	14,554.51	4,527.43
加：DDP 销售模式时间差调整[注 3]	-	-	-149.95
加：合并范围内境外收入[注 4]	14,080.34	11,478.36	5,179.47
调整后境外收入①	45,995.41	43,295.20	31,854.76
申报免抵退出口货物销售额	45,684.42	42,268.70	30,841.25
加：本期收入下期申报退税	6,788.71	6,739.38	6,008.40
减：上期收入本期申报退税	6,739.38	6,008.40	5,247.15
调整后申报免抵退出口货物销售额②	45,733.76	42,999.68	31,602.49
非免抵退出口货物销售额③[注 5]	156.47	203.08	164.75
差异金额④=①-②-③	105.19	92.45	87.52
差异率⑤=④/①	0.23%	0.21%	0.27%

[注 1]本表收入均指主营业务收入

[注 2]减：斯菱泰国境外收入原因：由于斯菱泰国位于泰国，该部分交易虽属于境外收入，但不在中国海关统计范畴内

[注 3]加：DDP 销售模式时间差调整的原因：在 DDP 结算模式下，已出口但未经客户签收的货物，公司暂不确认为收入，该部分在海关统计范畴内

[注 4]加：合并范围内境外收入原因：合并范围内单体公司存在销售至斯菱泰国的产品，该部分收入在中国海关统计范畴之内，但公司合并口径不确认为收入

[注 5]非免抵退出口货物销售额指：按照外销出口并计入外销收入的托盘、纸箱等不满足出口退税的项目

报告期内，公司外销收入与申报免抵退出口货物销售额的差异率分别为 0.27%、0.21%和 0.23%，差异率较小，主要系外币折算产生的汇率差异，公司出口退税金额与外销收入数据具有匹配性，不存在异常情况。

（六）区分前述四种不同产品，分别说明各期对主要客户的销售情况，包括但不限于销售的单价、数量、金额及占比，同类产品不同客户之间销售单价的差异及原因

1. 向主要客户销售同类产品的平均销售单价情况

报告期内，公司向主要客户销售同类产品的平均销售单价情况具体如下：

单位：元/套

期间	客户名称	产品类别			
		轮毂轴承单元	轮毂轴承	离合器、涨紧轮及惰轮轴承	圆锥轴承
2022年度	BOSDA	170.38	35.63	-	47.39
	辉门	247.94	55.55	39.70	16.34
	NAPA	138.17	44.31	-	39.04
	捷颂（上海）传动科技有限公司	53.08	27.60	11.75	16.84
	OPTIMAL Automotive GmbH	100.46	29.30	-	30.16
2021年度	BOSDA	148.08	30.53	-	42.12
	NAPA	128.59	39.40	-	47.53
	辉门	200.37	49.12	32.81	14.37
	OPTIMAL Automotive GmbH	93.03	24.68	-	27.62
	KNOTT	-	15.56	-	22.11
2020年度	BOSDA	158.80	28.99	-	38.29
	辉门	188.24	54.62	66.73	63.45
	捷颂（上海）传动科技有限公司	50.41	26.88	11.11	-
	NAPA	134.61	39.85	-	35.80
	KNOTT	15.62	15.67	-	31.61

注：“-”表示客户未采购该类产品

根据上表，报告期内，公司向前五大客户销售同类产品的平均销售单价存在一定差异，主要系客户采购的产品结构差异所致。公司销售的轴承产品型号众多，同一类产品中也存在较多尺寸、规格差异较大的产品，同时由于轴承产品定制化程度较高，不同客户采购同一规格型号产品的情形相对较少，该等同一规格型号产品的销售金额也相对较小。

2. 分产品对应的主要客户销售情况

(1) 轮毂轴承单元

报告期内，公司轮毂轴承单元产品的前五大客户销售情况具体如下：

单位：元/套、万套、万元、%

2022年度					
序号	客户名称	平均销售单价	销售数量	销售金额	占营业收入比例

1	BOSDA	170.38	53.46	9,108.73	12.15
2	NAPA	138.17	33.99	4,696.16	6.26
3	辉门	247.94	17.30	4,289.04	5.72
4	OPTIMAL Automotive GmbH	100.46	22.99	2,309.62	3.08
5	捷颂（上海）传动科技有限公司	53.08	23.20	1,231.62	1.64
合计		143.33	150.94	21,635.17	28.86

2021 年度

序号	客户名称	平均销售单价	销售数量	销售金额	占营业收入比例
1	NAPA	128.59	49.20	6,327.09	8.85
2	BOSDA	148.08	41.50	6,145.38	8.60
3	辉门	200.37	11.27	2,258.86	3.16
4	OPTIMAL Automotive GmbH	93.03	23.32	2,169.80	3.04
5	捷颂（上海）传动科技有限公司	61.23	26.31	1,610.60	2.25
合计		122.10	151.61	18,511.73	25.90

2020 年度

序号	客户名称	平均销售单价	销售数量	销售金额	占营业收入比例
1	BOSDA	158.80	30.58	4,856.24	9.24
2	辉门	188.24	18.52	3,486.54	6.64
3	NAPA	134.61	20.49	2,758.67	5.25
4	捷颂（上海）传动科技有限公司	50.41	39.20	1,976.01	3.76
5	OPTIMAL Automotive GmbH	101.26	9.62	973.93	1.85
合计		118.66	118.42	14,051.40	26.74

(2) 轮毂轴承

报告期内，公司轮毂轴承产品的前五大客户销售情况具体如下：

单位：元/套、万套、万元、%

2022 年度

序号	客户名称	平均销售单价	销售数量	销售金额	占营业收入比例
1	KNOTT	15.56	177.54	2,761.67	3.68
2	BOSDA	35.63	63.60	2,265.94	3.02
3	捷颂（上海）传动科技有限公司	27.60	46.05	1,271.31	1.70

4	INDUSTRIAS	22.48	54.32	1,221.16	1.63
5	辉门	55.55	14.43	801.60	1.07
合计		23.38	355.94	8,321.68	11.10

2021 年度

序号	客户名称	平均销售单价	销售数量	销售金额	占营业收入比例
1	KNOTT	15.56	194.24	3,023.11	4.23
2	BOSDA	30.53	74.23	2,266.13	3.17
3	辉门	49.12	44.31	2,176.24	3.05
4	NAPA	39.40	25.55	1,006.73	1.41
5	INDUSTRIAS	20.10	43.60	876.57	1.23
合计		24.48	381.94	9,348.78	13.08

2020 年度

序号	客户名称	平均销售单价	销售数量	销售金额	占营业收入比例
1	KNOTT	15.67	130.95	2,052.50	3.91
2	BOSDA	28.99	60.82	1,763.32	3.36
3	辉门	54.62	26.70	1,458.22	2.78
4	捷颂（上海）传动科技有限公司	26.88	49.07	1,318.96	2.51
5	杭州万瑞进出口有限公司	21.10	35.18	742.12	1.41
合计		24.23	302.72	7,335.11	13.96

(3) 离合器、涨紧轮及惰轮轴承

报告期内，公司离合器、涨紧轮及惰轮轴承产品的前五大客户销售情况具体如下：

单位：元/套、万套、万元、%

2022 年度

序号	客户名称	平均销售单价	销售数量	销售金额	占营业收入比例
1	绍兴韩胜进出口有限公司	10.66	173.75	1,852.69	2.47
2	GMB	18.58	83.63	1,553.92	2.07
3	万向进出口有限公司	18.55	53.97	1,001.26	1.34
4	GATES	16.61	58.24	967.23	1.29
5	浙江丰茂科技股份有限公司	14.08	59.92	843.76	1.13
合计		14.48	429.51	6,218.87	8.29

2021 年度

序号	客户名称	平均销售单价	销售数量	销售金额	占营业收入比例
1	绍兴韩胜进出口有限公司	10.51	182.07	1,913.20	2.68
2	GMB	17.55	92.96	1,631.28	2.28
3	GATES	15.79	85.23	1,345.67	1.88
4	万向进出口有限公司	17.22	61.69	1,062.08	1.49
5	捷颂（上海）传动科技有限公司	11.64	50.36	586.23	0.82
合计		13.84	472.31	6,538.46	9.15

2020 年度

序号	客户名称	平均销售单价	销售数量	销售金额	占营业收入比例
1	GMB	19.18	60.86	1,167.58	2.22
2	绍兴韩胜进出口有限公司	10.52	107.67	1,132.61	2.16
3	GATES	14.99	68.40	1,025.07	1.95
4	万向进出口有限公司	15.61	51.06	797.27	1.52
5	捷颂（上海）传动科技有限公司	11.11	33.81	375.55	0.71
合计		13.98	321.81	4,498.08	8.56

(4) 圆锥轴承

报告期内，公司圆锥轴承产品的前五大客户销售情况具体如下：

单位：元/套、万套、万元、%

2022 年度

序号	客户名称	平均销售单价	销售数量	销售金额	占营业收入比例
1	辉门	16.34	153.12	2,501.93	3.34
2	甘肃海林中科科技股份有限公司	8.44	97.86	825.73	1.10
3	福赛轴承（嘉兴）有限公司	13.06	31.60	412.80	0.55
4	INDUSTRIAS	30.06	10.34	310.72	0.41
5	NAPA	39.04	7.60	296.74	0.40
合计		14.47	300.53	4,347.91	5.80

2021 年度

序号	客户名称	平均销售单价	销售数量	销售金额	占营业收入比例
1	辉门	14.37	138.02	1,982.91	2.77

2	甘肃海林中科科技股份有限公司	8.51	133.30	1,133.81	1.59
3	福赛轴承（嘉兴）有限公司	11.78	48.38	569.95	0.80
4	NAPA	47.53	8.82	418.99	0.59
5	浙江中柴机器有限公司	13.83	30.27	418.66	0.59
合计		12.61	358.79	4,524.32	6.33

2020 年度

序号	客户名称	平均销售单价	销售数量	销售金额	占营业收入比例
1	甘肃海林中科科技股份有限公司	8.39	104.60	877.21	1.67
2	福赛轴承（嘉兴）有限公司	11.18	37.68	421.29	0.80
3	浙江中柴机器有限公司	14.21	26.38	374.75	0.71
4	辉门	63.45	4.41	279.68	0.53
5	BOSDA	38.29	4.49	172.04	0.33
合计		11.97	177.56	2,124.98	4.04

报告期内，各产品各期前五大客户销售的相同产品中，不同客户采购的型号集中度较低，对不同客户销售产品单价差异的主要影响因素包括：

1）销售规模影响销售定价。对于总交易额或特定型号交易额较大的客户，公司会综合考虑客户采购量及对该型号产品的预期毛利率确定销售价格；

2）客户需求差异影响产品溢价。不同客户对产品技术指标以及销售服务需求不同，对技术指标要求较高以及服务需求较多的客户相对更愿意接受产品溢价；

3）零星销售单价不可比。因不同客户对于不同型号需求量各不相同，且面向的终端车型及销售地区存在差异，对于少量零星采购需求的客户，公司考虑到该产品非客户主要盈利产品，对于销售定价策略与大批量销售不同，考虑发货批量、生产成本和包装运输成本等因素，对价格进行调整。

3. 分型号向不同主要客户销售情况

按规格型号选取公司向报告期内前五大客户销售的前五大相同产品对销售价格进行比较，具体比价情况已申请豁免披露。公司向主要客户销售的主要产品的平均单价不存在重大差异，受销售量、客户技术要求和零星采购等因素影响，部分产品单价存在一定差异具有合理性。

（七）结合与主要客户签订的合同条款或实际执行过程中遵照的行业惯例，说明发行人与下游客户的年降安排，包括但不限于涉及的产品、涉及产品占营业

收入的比例、年降幅度以及对发行人经营业绩的影响

1. 公司与下游客户的年降安排

汽车零部件市场按使用对象分类，可分为售后市场和主机配套市场，公司产品约 85%销往售后市场，约 15%销往主机配套市场。公司的售后市场客户有独立品牌商、大型终端连锁和贸易商，主机配套市场客户为主机厂及其一级供应商。汽车零部件售后市场无年降的惯例，公司与除辉门以外的其他售后市场客户签署的销售合同中，均未对相关产品价格作出年降的约定，双方根据原材料价格波动、市场情况等因素协商调整产品价格。主机配套市场一般在新车型开发时存在年度价格调整的惯例，但公司为主机配套市场客户配套的轴承并非用于新车型，不存在年降安排，公司与主机配套市场客户的销售合同未对相关产品价格作出年降的约定。

为满足新设立的斯菱泰国生产经营成本增加的需要，2020 年，公司与辉门协商约定，将其转移至斯菱泰国的订单价格调增 12%，作为补偿，在量产以后未来 3 年内实行 3%的年降安排；2022 年度，公司与辉门就年降方式重新约定，2023 年至 2025 年每年降价 2%，2026-2027 年每年降价 1%，具体情况如下：

客户	年降时间	年降安排	涉及产品
辉门	2021 年至 2027 年	2020 年约定 2021-2023 年每年降价 3%；2022 年重新约定，2023 年-2025 年每年降价 2%，2026-2027 年每年降价 1%	所有由斯菱泰国公司销售的产品

除此之外，公司与其他客户不存在年降安排。

2. 年降安排对公司经营业绩的影响

现有年降安排对公司经营业绩影响情况测算如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2022 年度	2023 年度 E	2024 年度 E	2025 年度 E	2026 年度 E	2027 年度 E
涉及年降产品收入金额①	3,311.71	5,999.20	5,875.51	5,751.81	5,628.12	5,566.27	5,504.42
对应客户（辉门）当期销售收入②	6,450.35	7,052.03	6,928.34	6,804.64	6,680.95	6,619.10	6,557.25
年降产品降价对当年收入的影响额③	-102.42	-185.54	-309.24	-432.93	-556.63	-618.47	-680.32
涉及年降的产品销售收入占该客户（辉门）的收入占比④=①/②	51.34%	85.07%	84.80%	84.53%	84.24%	84.09%	83.94%
当期营业收入⑤	71,468.61	74,973.62	74,664.38	74,540.69	74,416.99	74,355.15	74,293.30
当期营业成本⑥	53,381.17	55,337.67	55,337.67	55,337.67	55,337.67	55,337.67	55,337.67
涉及年降的产品销售收入	4.63%	8.00%	7.87%	7.72%	7.56%	7.49%	7.41%

项目	2021 年度	2022 年度	2023 年度 E	2024 年度 E	2025 年度 E	2026 年度 E	2027 年度 E
占营业收入比⑦=①/⑤							
当期实际毛利率⑧=（⑤-⑥）/⑤	25.31%	26.19%	25.88%	25.76%	25.64%	25.58%	25.51%
年降前毛利率⑨=（⑤-③-⑥）/（⑤-③）	25.42%	26.37%	26.19%	26.19%	26.19%	26.19%	26.19%
年降对毛利的影响额	-102.42	-185.54	-309.24	-432.93	-556.63	-618.47	-680.32
年降对毛利率的影响	-0.11%	-0.18%	-0.31%	-0.43%	-0.55%	-0.61%	-0.68%

注：假设 2023 年度至 2027 年度各月均产品销量与 2022 年度保持一致，除年降产品外其他产品的销售单价与 2022 年度保持一致，且人民币兑美元汇率与 2022 年度平均汇率一致

由上表可见，2021 年度公司涉及年降的产品收入金额为 3,311.71 万元，占当年度营业收入的比例为 4.63%，年降产品降价金额使 2021 年度的毛利率下降 0.11 个百分点；公司 2022 年度涉及年降的产品收入金额为 5,999.20 万元，占公司 2022 年度营业收入的比例为 8.00%，年降产品降价金额使 2022 年度的毛利率为下降 0.18 个百分点。根据上述测算结果，公司 2023 年度至 2027 年度的毛利率分别下降 0.31 个百分点、0.43 个百分点、0.55 个百分点、0.61 个百分点、0.68 个百分点。

综上所述，公司与辉门有年降约定的产品涉及的销售收入占公司整体营业收入比例较低，年降安排对公司整体经营业绩影响较小。

（八）请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合各期函证、走访等方式，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、收入的截止性测试、访谈的客户数量、金额以及比例等，说明对收入的核查过程；说明发行人海关出口数据、出口退税金额、境外客户应收账款函证情况与发行人境外销售收入是否匹配，以及走访境外客户、向境外客户函证、访谈境外客户境内办事处等具体核查过程；结合《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 29 的要求，逐项说明核查结果

1. 对收入的核查过程

(1) 了解公司的销售与收款循环的内部控制流程，并对销售与收款循环的内部控制关键节点执行穿行测试，核查内部控制流程是否得到执行，测试相关控制执行的有效性；

(2) 获取并核查公司与主要客户销售合同或销售订单的主要条款，了解公司

收入确认的政策及收入确认时点的相关依据，查询同行业可比公司的收入确认政策，比较公司的收入确认政策与同行业可比公司是否存在差异，是否符合行业惯例；

(3) 获取公司报告期内销售明细，对比各期主要客户的销售内容、销售金额及占比情况，并访谈公司销售负责人，核查主要客户的变动情况是否具有合理性；

(4) 通过国家企业信用信息公示系统等公开渠道查询主要内销客户的基本情况，了解主要客户的成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、主要人员等信息，并将主要客户的股东、董事、监事、高级管理人员名单与公司股东、董事、监事、高级管理人员、主要关联方及员工名单进行匹配，对公司与主要客户是否存在关联关系进行了核查；通过中国出口信用保险公司、境外客户官方网站等渠道查询主要外销客户的基本情况，了解主要客户的成立时间、股权结构、经营情况等信息；

(5) 获取公司报告期内应收账款明细、银行对账单及大额银行回单，抽样检查账面收款记录的金额、收款单位与银行流水记录等信息是否一致，核查销售收款的真实性和准确性；

(6) 查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员银行账户资金流水，对报告期内大额流水或小额异常流水逐笔核查相关对手方信息，并与公司客户名单进行比对，核查公司与客户是否存在异常大额资金往来。

(7) 按照报告期各期营业收入金额占比大于80%的原则选取客户函证样本，对公司报告期内主要客户的销售金额及往来余额执行函证程序，具体情况如下：

单位：万元

项　目	2022年度	2021年度	2020年度
营业收入金额①	74,973.62	71,468.61	52,538.42
收入发函金额②	60,269.64	62,724.99	43,923.55
收入发函金额占营业收入比③=②/①	80.39%	87.77%	83.60%
回函程序确认金额④	55,066.01	59,268.29	43,042.23
回函程序确认占比⑤=④/①	73.45%	82.93%	81.93%
未回函执行替代程序确认收入金额⑥	5,203.64	3,456.70	881.32
未回函执行替代程序确认收入占比⑦=⑥/①	6.94%	4.84%	1.68%

函证程序确认收入金额占比⑧=⑤+⑦	80.39%	87.77%	83.60%

注：“回函程序确认”代表回函相符或回函不符但对差异已做替代程序确认；“替代程序确认”代表未回函但已做替代程序确认，下同

我们对回函不符及对未回函样本执行了替代性程序，包括向公司财务总监和销售业务负责人了解回函差异原因，并与客户联系进行对账，以及检查销售合同或订单、发货单、销售发票和客户签收单、报关单、提单和期后的收款凭证等资料，核查公司相关收入的真实性和准确性。

(8) 按照报告期各期销售规模筛选主要客户及新增客户对公司相关客户进行现场走访或视频访谈，对公司与主要客户的具体交易情况进行了核查，具体核查情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入金额（万元）	74,973.62	71,468.61	52,538.42
现场走访、视频访谈客户数量（家）	51	50	51
现场走访、视频访谈客户销售额（万元）	57,756.61	57,204.19	41,307.84
走访访谈比例	77.04%	80.04%	78.62%

其中现场走访执行的主要核查程序包括实地查看客户的生产经营场所，查阅客户的营业执照及工商登记资料，就公司与客户的交易内容、交易金额、结算方式、信用政策等与客户相关负责人进行访谈，并取得客户出具的无关联关系声明；视频访谈执行的主要核查程序包括就公司与客户的交易内容、交易金额、结算方式、信用政策等与客户相关负责人进行访谈，并由中介机构聘请境外独立第三方律师（德国、匈牙利、加拿大、新加坡、韩国等）现场见证访谈过程以及现场查看主要客户经营和生产场所。

(9) 按照销售规模选取主要客户并从剩余客户中随机选样选取样本对公司收入执行细节测试，获取并复核公司报告期内销售收入明细账，检查销售合同、销售发票、发货单、报关单、提单、签收单、结算单、银行收款单等支持性凭证，对公司收入的真实性、准确性、完整性进行了核查。报告期内，通过细节测试核查的公司销售收入占各期主营业务收入的比例分别为 57.07%、57.26%和 66.44%；

(10) 对收入执行截止测试，取得相关销售合同、销售发票、出库单、报关单、提单和客户签收单等原始单据，检查收入是否被确认在正确的会计期间；

(11) 获取公司海关报关出口数据以及增值税“免抵退”申报表，并结合公

司销售收入情况进行勾稽分析，对海关出口数据、出口退税金额与公司境外客户销售收入是否匹配进行了核查。

2. 公司海关出口数据、出口退税金额、境外客户应收账款函证情况与公司境外销售收入的匹配情况

(1) 公司海关出口数据、出口退税金额与公司境外销售收入的匹配情况

报告期内，公司海关出口数据、出口退税金额与公司境外销售收入的匹配情况参见本题“（五）、3 结合报告期各期公司海关出口数据、出口退税金额，分析公司境外销售收入与上述数据的匹配情况”之回复。

(2) 公司境外客户应收账款函证情况与公司境外销售收入的匹配情况

报告期内，公司主要境外客户应收账款发函及回函统计情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
外销客户应收账款余额①	9,859.59	12,908.52	6,819.13
外销客户应收账款发函金额②	9,230.67	12,343.25	6,550.91
外销客户应收账款发函金额占应收账款余额比③=②/①	93.62%	95.62%	96.07%
外销客户应收账款回函程序确认金额④	8,280.21	12,204.16	6,312.37
外销客户应收账款回函程序确认占比⑤=④/①	83.98%	94.54%	92.57%
未回函执行替代程序确认外销客户应收账款金额⑥	950.46	139.10	238.54
未回函执行替代程序确认外销客户应收账款占比⑦=⑥/①	9.64%	1.08%	3.50%
函证程序确认外销客户应收账款金额占比⑧=⑤+⑦	93.62%	95.62%	96.07%

根据上表，报告期内，公司境外客户应收账款函证情况与公司境外销售收入相匹配。

3. 走访境外客户、向境外客户函证、访谈境外客户境内办事处等具体核查过程

(1) 走访境外客户具体核查过程

报告期内，公司主要境外客户走访情况具体如下：

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境外营业收入金额（万元）	52,551.77	46,371.35	31,352.67
现场走访、视频访谈客户数量（家）	26	29	28

现场走访、视频访谈境外客户销售额（万元）	36,981.74	34,608.87	24,325.09
走访访谈占境外营业收入比	70.37%	74.63%	77.59%
走访访谈占营业收入比	49.33%	48.43%	46.30%

我们主要通过视频访谈形式对公司主要外销客户进行了核查，同时通过由中介机构聘请境外独立第三方律师（德国、匈牙利、加拿大、新加坡、韩国等）现场见证部分客户访谈过程以及现场查看主要客户经营和生产场所。

(2) 向境外客户函证具体核查过程

报告期内，公司主要境外客户发函及回函统计情况如下：

单位：万元

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
外销营业收入金额①	52,551.77	46,371.35	31,352.67
外销收入发函金额②	43,398.74	42,939.89	27,030.07
外销收入发函金额占外销营业收入比③=②/①	82.58%	92.60%	86.21%
外销收入回函程序确认金额④	39,500.19	41,849.28	26,257.77
外销收入回函程序确认占比⑤=④/①	75.16%	90.25%	83.75%
未回函执行替代程序确认外销收入金额⑥	3,898.56	1,090.61	772.30
未回函执行替代程序确认外销收入占比⑦=⑥/①	7.42%	2.35%	2.46%
函证程序确认外销收入金额占比⑧=⑤+⑦	82.58%	92.60%	86.21%

我们对回函不符及对未回函样本执行了替代性程序，包括向公司财务总监和销售业务负责人了解回函差异原因，以及检查销售合同或订单、发货单、销售发票和客户签收单、报关单、提单和期后的收款凭证等资料，核查公司相关收入的真实性和准确性。

(3) 访谈境外客户境内办事处具体核查过程

报告期内，公司主要境外客户的日常经营地以境外为主，相关客户较少在境内设立办事处。我们针对存在境内办事处的 5 家主要境外客户境内办事处进行了现场走访，现场查看境外客户境内办事处的经营场所，获取相关客户与公司的销售合同、销售明细或销售发票等原始凭证，并就公司与主要客户的交易内容、交易金额、结算方式、信用政策等与境内办事处相关负责人进行访谈确认。

经核查，我们认为，公司报告期内收入真实、准确、完整。

4. 结合《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 29

的要求，逐项说明核查结果

（1）公司不存在经销商模式

《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29为“关于首发企业经销商模式下的收入确认，发行人及中介机构应关注哪些方面？”，经核查，公司不存在经销商模式，具体分析如下：

公司客户类型包括贸易商、独立品牌商、终端连锁和生产型企业等四种，其中，贸易商与另外三类客户的经营模式存在显著差异，贸易商以赚取买卖价差为目的，无自有品牌，按照下游客户的需求进行贴牌销售，其下游客户包括独立品牌商、终端连锁和生产型企业等。从销售方式上来看，贸易商属于间接销售，另外三类客户属于直接销售。

虽然贸易商与经销商同为间接销售，但是公司的贸易商销售模式和传统的经销商模式具有本质差异，具体比较如下：

项目	公司贸易商销售模式	经销商模式
管理模式	仅签署销售协议，不签署经销协议，不对贸易商进行销售管理、定期考核或库存管理等	根据经销商资质能力、销售能力、区域资源进行选择，通常需要签署经销协议，并进行层级管理、定期考核、关注终端销售情况
销售政策及收入确认	买断式销售，内销根据客户验收单确认收入，外销根据报关单（FOB、CIF结算模式）或客户签收单（DDP结算模式）确认收入	1、买断式销售，根据经销商或其终端客户签收单确认收入 2、代理销售，经销商在将产品销售后出具代销清单，委托方根据代销清单确认收入
定价机制	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，公司不承担贸易商开拓下游市场的营销费用	经销协议中一般会约定达到一定销售量或销售金额情况下，对经销商进行返利或者对经销商市场开拓及宣传进行经济支持，并且向经销商提供建议售价或指导价格
物流方式	根据贸易商要求，将产品直接发运至终端客户或贸易商仓库	通常发货至经销商仓库、由经销商向各终端客户送货，或直接发运至终端客户
退换货机制	除因产品质量问题外，通常不可自行退换货	根据经销协议约定退换货机制
宣传和推广义务	对产品不负有宣传和推广义务	代生产厂家开拓市场，推销产品

公司与贸易商之间未签署经销协议，对贸易商亦不进行管理与考核，对贸易商的收入确认政策、定价机制、退换货机制等均与经销商存在重大差异。因此，公司与贸易商的合作与经销模式存在本质性区别，公司不存在经销商模式。

（2）对贸易商客户收入的核查情况

报告期内，公司来自贸易商客户的主营业务收入分别为23,801.47万元、25,894.34万元和31,608.20万元，占主营业务收入的比例分别为45.86%、37.02%和42.79%。报告期内，公司向前五大贸易商销售的具体情况请参见本小题“（二）、2.（1）主要客户销售情况”。

公司不存在经销商模式，因此不适用《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29关于经销商的核查要求。由于贸易商客户为间接销售，我们对贸易商客户收入的真实性进行了深入核查，具体核查情况如下：

1）公司贸易商客户的具体业务模式

公司与贸易商签订正常的销售合同或协议，不存在排他性的独家经营和销售公司产品的条款、亦未约定销售的区域和行业限制。贸易商客户根据终端需求与公司进行商务谈判后直接签订销售合同或协议，公司根据贸易商需求将产品运送至指定地点。

2）公司通过贸易商销售的必要性

报告期内，公司产品主要供给境外售后市场，售后市场客户主要有贸易商、独立品牌商和终端连锁三大类。

公司发展初期，产能和业务规模较小，销售渠道有限，直接开拓境外独立品牌商和终端连锁客户成本较高、难度较大。行业内的贸易商深耕境外汽车轴承市场多年，对于不同国家和地区的销售渠道、市场规则、消费习惯和商业模式较为熟悉，可以帮助公司产品快速、有效地打开境外市场。

北美和欧洲的汽车售后市场，经过近百年的发展，已具备了较为完善的价值链体系和信用体系。同时，规模较大的贸易商会建设自己的仓储、物流和信息管理系统，直接对接下游独立品牌商和终端连锁。通过贸易商组织供货的方式更具规模经济，同时也为下游独立品牌商和终端连锁分担了一定的库存和资金压力，深受市场欢迎。对于独立品牌商和终端连锁客户来说，在尚未与生产商建立互相信任的合作关系之前，与熟悉的贸易商统一结算更为便捷和可靠，也可以规避由于地缘贸易摩擦可能带来的风险。

因此，公司通过贸易商销售符合行业惯例，具有商业合理性。

3）贸易商模式收入确认符合企业会计准则的规定

公司与贸易商客户的销售属于买断式销售，收入确认政策和时点与非贸易商客户一致，收入确认的具体方法、时点、依据如下：

类别		收入确认的具体方法	确认时点	确认依据
境外销售	FOB、CIF结算模式	公司根据合同约定将产品报关、装船、取得提单时确认收入	提单日期	提单、报关单
	DDP结算模式	公司根据合同约定将产品清关、客户签收时确认收入	客户签收日期	签收单据
	其他[注]	公司根据合同约定将产品交付给客户、经客户验收时确认收入	客户验收日期	验收单据
境内销售		公司根据合同约定将产品交付给客户、经客户验收时确认收入	客户验收日期	验收单据

[注]2022年度，斯菱泰国新增部分泰国客户，该部分客户的产品由斯菱泰国直接发货至其泰国仓库，该类销售模式下斯菱泰国确认收入执行内销收入确认政策，但在合并财务报表中相关收入金额仍分类为境外销售

因此，公司贸易商模式收入确认符合企业会计准则的规定。

4）贸易商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控健全并有效执行

① 选取标准

公司主要贸易商客户均深耕汽车轴承市场多年，具有丰富的业务经验和成熟的销售渠道。一般情况下，贸易商在取得终端客户订单之后再向公司下达采购订单，公司根据贸易商的订单，并综合考虑交货要求、贸易商资金实力、结算方式等，选择是否进行合作。

② 日常管理、定价机制、物流、退换货机制

公司对贸易商的日常管理、定价机制、物流及退换货机制请参见本小题“（1）公司不存在经销商模式”。

③ 销售存货信息系统

公司对贸易商不存在销售存货信息系统，公司无权获取或监控贸易商客户的库存信息。

5）贸易商与公司的关联关系情况

报告期内，除锐翼商贸以外，公司与贸易商不存在关联关系。报告期内，公司向锐翼商贸销售的金额分别为235.49万元、288.57万元及184.40万元，占营业收入的比例分别为0.45%、0.40%及0.25%，双方依照市场行情确定交易价格，价格公允，且销售金额占公司营业收入的比例较低，不会对公司经营成果造成重大影响。

6）对贸易商的信用政策及应收账款情况

报告期内，公司各期前五大贸易商客户信用政策如下：

客户名称		2022 年度	2021 年度	2020 年度
BOSDA	BOSDA INTERNATIONAL INC	见提单后 90 天	见提单后 90 天	见提单后 90 天
	BOSDA INC	见提单后 90 天	见提单后 90 天	见提单后 90 天
	广州市久仁汽车配件有限公司	开票后 45 天	开票后 45 天	开票后 45 天
捷颂（上海）传动科技有限公司		出货后 60 天	出货后 60 天	出货后 60 天
绍兴韩胜进出口有限公司		开票后 90 天	开票后 90 天	开票后 90 天
万向进出口有限公司		开票后 90 天	开票后 90 天	开票后 90 天
GRD AUTO PARTS INC		货物到美国仓库后 30 天	货物到美国仓库后 30 天	货物到美国仓库后 30 天
杭州万瑞进出口有限公司		开票后 60 天	开票后 60 天	开票后 60 天
宁波雅戈尔国际贸易运输有限公司		开票后 7 天、30 天各付一部分	开票后 7 天、30 天各付一部分	开票后 7 天、30 天各付一部分
TURBO TECH GENERAL TRADING L.L.C		见提单后 90 天	见提单后 90 天	见提单后 90 天

报告期内，公司建立了稳健的信用管理政策，根据客户历史合作情况、信誉、资金实力、合同执行情况及回款等因素，确定对具体客户的信用政策，公司对不同客户的信用政策存在差异具有合理性，公司不存在给予贸易商的信用政策显著宽松于其他类型客户的情况。

报告期内，公司贸易商客户应收账款期末余额情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度 /2022 年末	2021 年度 /2021 年末	2020 年度 /2020 年末
贸易商应收账款余额	8,320.18	5,818.98	5,588.52
贸易商收入	31,608.20	25,894.34	23,801.47
贸易商应收账款余额/贸易商收入	26.32%	22.47%	23.48%
期后回款	3,554.31	5,641.95	5,500.46

注：期后回款情况更新至 2023 年 2 月 28 日

报告期内，公司贸易商客户应收账款余额随着收入增长而增加，应收账款余额占当期收入的比例先降后升，但总体来说，报告期内公司期后回款情况良好。

7）公司同行业可比公司的销售模式

公司简称	销售模式
光洋股份	主机配套市场采取“直销”模式，售后市场采取“直销、经销、第三方电商平台销售”的模式

雷迪克	主机配套市场采取“直销”模式，售后市场通过贸易商、专业的零部件企业实现销售
兆丰股份	主要面对售后市场，主要通过国外进口贸易商、国内出口贸易商、独立品牌商实现销售，也采取经销模式
冠盛股份	主机配套市场采取“直销”模式，售后市场采取“经销”的模式
本公司	主机配套市场采取“直销”模式，售后市场通过贸易商、独立品牌商和终端连锁实现销售

上述同行业可比公司中，光洋股份主要面向国内主机配套市场，冠盛股份以经营自有品牌为主，与公司的经营模式存在一定差异。公司与兆丰股份、雷迪克主要面向售后市场，经营模式比较一致，均采取了通过贸易商销售的模式。

总体来说，公司的销售模式与同行业无重大差异。

8）对比贸易商客户与非贸易商客户销售单价及毛利率

报告期内，分产品的贸易商客户和非贸易商客户平均销售单价、毛利率对比情况如下：

单位：元/套

产品大类	客户类型	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
轮毂轴承单元	非贸易商	135.02	30.85%	117.48	28.88%	121.79	28.01%
	贸易商	122.22	21.07%	105.27	18.24%	96.11	16.93%
轮毂轴承	非贸易商	23.03	20.87%	21.95	19.90%	21.11	27.05%
	贸易商	22.61	19.46%	20.60	17.20%	19.35	20.43%
圆锥轴承	非贸易商	15.71	23.64%	14.19	20.82%	14.27	17.73%
	贸易商	19.81	19.96%	16.92	17.82%	17.46	20.69%
离合器、涨紧轮和惰轮轴承	非贸易商	16.54	34.05%	15.66	35.17%	16.06	34.76%
	贸易商	13.92	29.87%	13.68	32.66%	14.08	30.28%

总体而言，非贸易商客户的毛利率高于贸易商客户，主要系公司主要非贸易商客户如辉门、NAPA 等均为全球知名品牌，其产品定制化程度较高且定位相对高端，因而单价和毛利率均较高。但是，2020 年公司圆锥轴承非贸易商客户毛利率低于贸易商客户，主要系当年非贸易商客户采购的单列圆锥轴承比例较高，而单列圆锥产品单价及毛利率均较低。

对于轮毂轴承单元，非贸易商客户的平均销售单价和毛利率均显著高于贸易商客户，主要原因系非贸易商客户对附加值较高的三代轮毂轴承单元需求量更大。除此之外，其他产品贸易商客户与非贸易商客户的平均销售单价及毛利率不存在

显著差异。

报告期内，公司对贸易商客户与非贸易客户销售的定价机制一致，销售价格及毛利率的差异具有合理性。

9）对比境外贸易商毛利率与境内贸易商毛利率

类型	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境内贸易商	22.71%	23.80%	21.65%
境外贸易商	22.15%	18.78%	20.03%

2020 年及 2022 年，公司境内外贸易商的毛利率基本一致。2021 年，境外贸易商的毛利率低于境内贸易商，主要原因系公司境外主要贸易商 BOSDA 采购的低附加值产品占比上升，导致境外贸易商的整体毛利率有所下滑；2022 年，公司新增部分销售毛利率较高的境外贸易商客户，使得境外贸易商的整体毛利率略有上升。

报告期内，公司境内外贸易商客户毛利率的差异具有合理性。

10）公司通过贸易商实现的销售比例和毛利是否显著大于同行业可比公司

由于同行业可比公司均未披露通过贸易商销售的比例及毛利率，故无法将公司与同行业可比公司进行比较。

11）贸易商是否专门销售公司产品

报告期内，公司与贸易商签订正常的销售合同或协议，不存在排他性的独家经营和销售公司产品的条款，贸易商是否专门销售公司产品由贸易商自主决定。报告期内，公司前五大贸易商客户不存在专门销售公司产品的情况。

12）贸易商的终端销售及期末存货情况

通常情况下，公司贸易商客户在取得终端客户订单之后再向公司下达采购订单。因此，公司贸易商客户一般采取“零库存”的运营模式，仅少量贸易商进行一定量的经营备货。

13）报告期内贸易商新增与退出情况

报告期内，与公司发生交易的贸易商客户数量分别为 236 家、232 家和 232 家，其中，销售金额在 100 万元以上的贸易商客户数量分别为 37 家、37 家和 47 家，销售金额分别为 20,075.93 万元、22,291.53 万元和 28,246.52 万元，占当期贸易商客户销售总额的比例分别为 84.35%、86.09%和 88.29%。报告期内，合作的贸易商客户数量比较稳定。

报告期内，公司部分贸易商客户因下游客户需求发生变化、经济形势变动、原材料涨价等因素造成采购不连续或在报告期内暂时中断采购，但未明确表示终止采购公司产品，且公司一直保持与客户的沟通与联系，故公司不存在明确表示退出的贸易商客户。

报告期内，公司主要贸易商客户不存在异常新增和退出情况。

14）贸易商是否存在大量个人等非法人实体

报告期内，销售金额在100万以上的贸易商客户销售金额分别为20,075.93万元、22,291.53万元和28,246.52万元，占当期贸易商客户销售总额的比例分别为84.35%、86.09%和88.29%，占比较高。销售金额在100万以上的贸易商客户中不存在个人等非法人实体的情形，因此，报告期内，公司主要贸易商客户不存在大量个人等非法人实体。

15）贸易商回款是否存在大量现金和第三方回款

① 现金回款

报告期内，公司贸易商客户通过现金回款的金额分别为3.38万元、7.61万元和1.98万元，交易金额及占当期主营业务收入的比例均较小。

② 第三方回款

报告期内，由于境外客户所在地区政策限制及客户自身付款安排，导致公司存在少量第三方回款的情况。

报告期内，公司贸易商客户第三方回款情况具体分类如下：

单位：万元

项目	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款	85.79	13.90%	-	0.00%	-	0.00%
境外客户指定付款	531.49	86.10%	595.51	100.00%	450.08	100.00%
合计	617.28	100.00%	595.51	100.00%	450.08	100.00%

报告期内，公司贸易商客户通过第三方回款的金额分别为450.08万元、595.51万元和617.28万元，占当期主营业务收入的比例分别为0.87%、0.85%和0.84%，占比较小。公司贸易商客户通过第三方回款与其自身经营模式相关，符合行业经营特点，具有合理性。

16）对贸易商收入真实性的核查程序

① 贸易商客户走访或视频访谈

我们对报告期内主要贸易商客户进行了走访或视频访谈，了解贸易商客户的基本情况、与公司的业务开展及合作情况、终端销售情况等，具体核查金额及比例如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
贸易商客户销售收入	31,608.20	25,894.34	23,801.47
走访或视频访谈核查金额	22,599.35	18,548.11	17,374.52
走访或视频访谈核查占比	71.50%	71.63%	73.00%

② 终端客户走访或视频访谈

我们对主要贸易商客户的终端客户进行了走访或视频访谈，获取了贸易商客户的终端客户情况说明，并抽样核查贸易商销售订单及报关单等原始单据，具体核查金额及比例如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
完成终端客户走访或视频访谈的贸易商交易金额	6,587.05	5,897.45	6,593.89
客户补充销售资料的贸易商交易金额[注]	12,989.75	8,608.36	6,791.60
贸易商客户销售收入	31,608.20	25,894.34	23,801.47
贸易商终端销售核查占比	61.94%	56.02%	56.24%

[注]销售资料主要为客户的财务报表、纳税申报表、销售合同或报关单等资料

③ 函证

我们对报告期内主要贸易商客户销售收入执行了函证程序，核实报告期内各期往来款余额及销售额，具体核查比例如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
回函确认占比	70.01%	72.37%	79.60%
替代测试占比	4.38%	1.20%	1.02%
合计确认占比	74.38%	73.57%	80.62%

④ 细节测试情况

我们对报告期内主要贸易商客户销售收入实施了细节测试，查阅相关销售合同、订单、签收单、报关单、收款回单等原始单据，具体核查金额及比例如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
贸易商客户销售收入	31,608.20	25,894.34	23,801.47
细节测试金额	19,345.22	13,396.18	9,193.60
细节测试核查占比	61.20%	51.73%	38.63%

17）其他核查程序

① 访谈公司管理层及销售部门负责人，了解公司销售模式及其合理性；

② 获取公司与贸易商签订的销售合同、协议，了解公司通过贸易商销售的具体条款；

③ 通过国家企业信用信息公示系统（www.gsxt.gov.cn）、爱企查（www.aiqicha.com）等网站查询境内主要贸易商客户的基本信息，获取境外主要贸易商客户的中信保报告及部分贸易商客户的报税资料，核实其公司真实性及目前存续状态；

④ 获取公司期后退货明细，核实是否存在大量退货的情况；

⑤ 获取公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的调查问卷及书面确认文件，并通过公开网络渠道查询公司主要贸易商客户及其重要终端客户是否与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员存在关联关系；

⑥ 核查公司控股股东、实际控制人、董监高及销售负责人等人员的个人银行卡流水，确认不存在体外资金循环的情况。

（3）核查结论

经核查，我们认为，公司不存在经销商模式，公司贸易商客户的收入具有真实性。

（九）核查程序及结论

1. 核查程序

针对上述情况，我们实施了以下核查程序：

（1）查阅公司销售明细表，核查公司外销国家或地区及其销售占比情况；

（2）查询主要外销国家或地区的贸易环境、政治环境、对公司产品征收关税

税率等情况；

(3) 统计汇总公司对美国出口产品的产品类别、销售金额、关税承担等信息，分析加征关税对公司带来的具体影响；

(4) 查阅报告期内客户的交易记录，统计公司不同交易规模客户增减变动情况，分析其变动是否与公司实际业务相符；

(5) 查阅主要客户合作起始时点及最近一次交易时间，统计其合作历史，核查主要客户与公司是否存在关联关系、资金往来、由前员工设立等情形；

(6) 访谈销售人员及管理层，了解客户合作历史及未来合作方向；

(7) 核查销售回款的支付方与签订合同、确认收入的往来客户不一致的原因；核查第三方回款情况，获取相关客户代付款确认依据，以核实和确认委托付款的真实性、代付金额的准确性及付款方和委托方之间的关系；

(8) 获取公司收入成本明细表，分产品计算平均销售单价及单位成本，查阅不同客户销售情况，分析报告期各期分客户产品平均销售单价差异情况，抽样查阅客户订单及价格调整协议，分析不同客户平均销售单价差异合理性；

(9) 抽样核查公司销售订单、出库单、签收单、报关单、发票、收款回单等单据，确认报告期各期销售额及期末应收账款余额情况；

(10) 通过实地走访客户生产经营场所或视频方式，对主要客户相关人员进行访谈，了解客户工商信息、经营情况、与公司合作情况、与公司是否存在关联关系等信息；

(11) 访谈公司财务人员及销售人员，了解销售定价变动、不同客户定价差异原因及报告期主要客户变动情况；

(12) 访谈公司管理层，了解报告期内同类产品寄售单价与非寄售单价的差异原因；

(13) 查询公开信息网站和查阅寄售合同，了解和核查寄售仓库的相关信息；

(14) 获取寄售模式客户的销售合同，检查寄售条款、信用政策、结算政策等相关信息，分析公司相关收入确认时点是否符合《企业会计准则》规定；

(15) 获取公司报告期内的产成品发货明细表，抽查寄售模式客户的出库单据、送货签收单、销售结算单等，查看寄售客户供应商系统，检查寄售收入确认的合理性、准确性；

(16) 对于寄售模式下的发出商品，实施存货监盘程序，检查和观察存货的

数量、状况等；

(17) 实地走访寄售客户，核实收入的真实性、完整性，选取报告期各期主要寄售客户对其收入执行函证程序；

(18) 访谈公司管理层，了解寄售业务的内部控制，获取寄售收入在报告期内的季度分布情况，分析其季度波动原因；

(19) 取得与公司主要客户的销售合同，询问公司管理层，了解公司与下游客户的年降安排，以及公司对于年降政策的业务背景；获取年降产品明细表，分析公司年降政策对当年经营业绩的影响。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，加征额外关税未对公司的产品价格以及生产经营产生明显影响；

(2) 公司主要客户与公司不存在关联关系，与实际控制人及其关联方之间不存在资金往来，不存在由前员工设立的情形；

(3) 报告期内，公司不同层级客户数量和销售金额变动系正常的业务规模及客户需求变化导致，公司与主要客户均保持良好的合作关系，不存在异常变动情况；

(4) 公司报告期内对寄售客户的收入确认符合《企业会计准则》和公司实际情况，寄售收入的季度分布合理，不存在提前确认收入的情形；

(5) 公司报告期各期对外销客户收入的变动原因与公司经营情况相符；海运紧张对公司外销业务的不利影响较小，外销收入确认时点的判定依据合理；报告期各期公司境外销售收入与海关出口数据、出口退税金额具有匹配性；

(6) 公司向不同客户销售产品的销售收入、平均销售单价变动具有合理性，不同客户之间销售定价差异具有合理性；

(7) 公司与客户的年降安排符合行业惯例，仅与一家客户存在年降安排，年降政策对公司经营业绩影响较小；

(8) 公司报告期内收入真实、准确、完整。

四、关于采购与供应商

申请文件显示：

（1）发行人主要原材料包括钢材、毛坯件和配套件等。发行人采购的主要原材料中，配套件主要包括滚动体、密封件、保持架、螺栓、传感器等，不同种类之间差异较大，价格不具有可比性。毛坯件为定制件，产品规格众多且差异较大，价格亦不具有可比性。

（2）发行人前五大供应商各期比例分别为 30%。嵊州市鸿飞轴承配件厂系发行人 2018-2019 年前五大供应商之一，其 2020 年退出发行人前五大供应商名单。

请发行人：

（1）区分钢材、毛坯件和配套件等，分别说明各期对应主要供应商、采购数量、单价及金额、占比；结合钢材的具体类型，对比市场公开报价和同类产品不同供应商的采购价格，分析说明价格的差异及原因；说明毛坯件和管套件供应商的筛选标准和定价依据。

（2）说明报告期内主要供应商的基本情况，包括股权结构、实际控制人、注册时间、注册地、经营范围、合作历史等；如涉及贸易性质的供应商，请说明向贸易性质供应商采购的原因、最终供应商名称，与发行人主要股东等是否存在异常交易和资金往来；是否存在员工控制的供应商。

（3）结合与供应商的交易金额（0-100 万元、100-500 万元、500 万元-1000 万元和 1000 万元以上），分别说明各期不同交易金额层级下供应商的数量、采购金额、占比及变化，报告期内发行人供应商结构是否发生重大变化。

（4）说明各期发行人原材料采购数量和采购金额是否与发行人业务规模相匹配，采购、耗用主要材料数量，材料耗用数量与各产品产量之间对应关系。

（5）说明各期耗用能源数量，与产品产量之间的对应关系；发行人报告期主要材料平均采购价格、主要材料结转成本的平均价格，与市场平均价格是否存在重大差异。

（6）说明嵊州市鸿飞轴承配件厂退出发行人前五大客户的原因，发行人与其是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比、核查结果，并说明相关核查是否充分。（审核问询函问题 8）

（一）区分钢材、毛坯件和配套件等，分别说明各期对应主要供应商、采购数量、单价及金额、占比；结合钢材的具体类型，对比市场公开报价和同类产品不同供应商的采购价格，分析说明价格的差异及原因；说明毛坯件和管套件供应商的筛选标准和定价依据

1. 区分钢材、毛坯件和配套件等，分别说明各期对应主要供应商、采购数量、单价及金额、占比

公司的原材料主要包括钢材、毛坯件、配套件、辅料等，其中，钢材、毛坯件、配套件的采购金额占比达80%左右。各类别原材料主要供应商的情况如下：

(1) 钢材

报告期内，公司向钢材前五大供应商采购情况 ：

单位：吨、元/吨、万元

期间	供应商名称	主要采购内容	采购数量	采购单价	采购金额	同类采购占比
2022年度	浙江健力股份有限公司	钢管	5,953.07	6,888.13	4,100.55	75.94%
	南阳勤大钢管科技有限公司	钢管	632.87	6,957.24	440.30	8.15%
	新昌县康悦金属材料有限公司	棒料	793.07	4,858.47	385.31	7.14%
	嵊州市恒鑫金属制管有限公司	钢管	322.35	6,711.38	216.34	4.01%
	宁波惠杰钢管制造有限公司	钢管	177.41	6,679.81	118.51	2.19%
	合计		7,878.77	6,677.46	5,261.01	97.44%
2021年度	浙江健力股份有限公司	钢管	9,334.85	7,750.39	7,234.87	90.27%
	新昌县康悦金属材料有限公司	棒料、钢管	677.03	5,615.66	380.19	4.74%
	嵊州市恒鑫金属制管有限公司	钢管	254.24	7,701.29	195.80	2.44%
	宁波惠杰钢管制造有限公司	钢管	96.96	7,810.45	75.73	0.94%
	浙江成钢投资发展有限公司	棒料	97.18	4,796.46	46.61	0.58%
	合计		10,460.26	7,584.14	7,933.21	98.98%
2020年度	浙江健力股份有限公司	钢管	7,061.76	6,017.92	4,249.71	88.70%
	新昌县康悦金属材料有限公司	棒料、钢管	806.24	4,339.44	349.86	7.30%
	宁波惠杰钢管制造有限公司	钢管	113.35	6,388.02	72.41	1.51%
	新昌县新海金属材料有限公司	棒料	87.64	4,252.18	37.27	0.78%
	宁波中通管业制造有限公司	钢管	58.03	5,729.80	33.25	0.69%
	合计		8,127.02	5,835.47	4,742.50	98.99%

(2) 毛坯件

报告期内，公司向毛坯件前五大供应商采购情况 ：

单位：万件、元/件、万元

期间	供应商名称	主要采购内容	采购数量	采购单价	采购金额	同类采购占比
2022年度	杭州广和机械有限公司	锻件	94.42	26.11	2,465.41	22.90%
	新昌县海顺轴承有限公司	锻件、车件	149.43	16.07	2,401.49	22.31%
	杭州莱晟汽车零部件有限公司	锻件	36.89	20.66	762.12	7.08%
	新昌县聪胜机械有限公司	车件	343.69	1.82	627.06	5.82%
	德清恒丰机械股份有限公司	锻件、车件	42.80	12.50	534.90	4.97%
	合计		667.23	10.18	6,790.98	63.08%
2021年度	新昌县海顺轴承有限公司	锻件	183.10	18.74	3,431.67	25.09%
	杭州广和机械有限公司	锻件	107.60	28.08	3,021.14	22.09%
	杭州莱晟汽车零部件有限公司	锻件	39.06	22.64	884.53	6.47%
	新昌县聪胜机械有限公司	车件	341.04	1.79	609.95	4.46%
	冠县昌利轴承有限公司	车件	120.65	4.68	564.80	4.13%
	合计		791.45	10.76	8,512.09	62.24%
2020年度	新昌县海顺轴承有限公司	锻件	135.56	15.15	2,054.18	23.57%
	杭州广和机械有限公司	锻件	69.22	23.17	1,603.90	18.40%
	杭州莱晟汽车零部件有限公司	锻件	35.81	19.48	697.73	8.01%
	浙江万青汽车零部件有限公司	车件	40.16	9.79	393.04	4.51%
	德清恒富机械有限公司	锻件	117.90	3.06	361.25	4.14%
	合计		398.66	12.82	5,110.10	58.63%

由上表可知，公司向前五大毛坯件供应商的平均采购单价存在差异，主要系采购的毛坯件类别及型号存在差异所致。海顺轴承的平均采购单价相对于其他锻件供应商偏低，但其价格是公允的，具体分析请参见本问询函回复“二、（一）5、（1）2）采购价格的公允性分析”。

公司采购的毛坯件包括锻件、车件和冲压件，均由钢材加工而成，其价格受到钢材价格和加工费的影响。报告期内，公司向不同供应商采购同一型号毛坯件的价格存在一定差异，主要原因系：1）报告期内，钢材的市场价格波动较大，导致不同时点采购毛坯件的价格存在差异；2）不同供应商用于生产毛坯件的钢材厂家不同，钢材的价格存在差异；3）公司与供应商综合考虑加工所需机器设备、加工时长、加工难度、产品质量以及产品数量等因素确定加工费，不同供应

商的加工费存在差异。

以下选取不同供应商同一型号产品的价格进行比较，报告期内，由两家以上供应商供货、合计采购金额最大的前五种型号毛坯件的具体采购单价比较情况如下：

单位：万元、元/件

期间	型号	供应商名称	采购金额	采购价格
2022年度	SLY3960ABS.03-DJ法兰盘锻件	杭州广和机械有限公司	259.48	35.19
		新昌县海顺轴承有限公司	78.55	37.01
	sl.DAC42820036ZZ/X1外圈锻件	新昌县杰佳机械有限公司	182.15	4.27
		浙江西密克轴承股份有限公司	53.81	4.40
	SLY3959ABS.01-DJ外圈锻件	杭州广和机械有限公司	162.48	17.58
		新昌县海顺轴承有限公司	58.12	17.02
	SLY3536ABS.03-DJ法兰盘锻件	新昌县海顺轴承有限公司	131.94	18.05
		德清恒丰机械股份有限公司	9.29	18.98
	sl.DAC42820036ZZ/X1内圈锻件	新昌县杰佳机械有限公司	92.67	1.73
		浙江西密克轴承股份有限公司	41.58	1.83
		新昌县大雄锻造有限公司	3.85	1.91
2021年度	SLY3959ABS.03-DJ法兰盘锻件	杭州广和机械有限公司	457.75	37.84
		新昌县海顺轴承有限公司	86.51	38.28
	SLY3959ABS.01-DJ外圈锻件	杭州广和机械有限公司	226.80	18.81
		新昌县海顺轴承有限公司	53.24	18.43
	SLY3227ABS.03-DJ法兰盘锻件	杭州广和机械有限公司	115.11	29.13
		新昌县海顺轴承有限公司	87.82	28.16
	BBS3357ZN.03-D	新昌县海顺轴承有限公司	114.91	48.63
		德清恒丰机械股份有限公司	59.52	49.87
	SLY3536ABS.03-DJ法兰盘锻件	新昌县海顺轴承有限公司	150.55	19.93
		德清恒丰机械股份有限公司	21.30	19.51
2020年度	SLY3959ABS.03-DJ法兰盘锻件	杭州广和机械有限公司	267.59	31.52
		新昌县海顺轴承有限公司	109.65	30.45
	SZ-002QC.01-D	浙江江鑫机电有限公司	76.50	14.41
		新昌县海顺轴承有限公司	51.80	14.56
		浙江万青汽车零部件有限公司	44.71	15.27
		浙江五洲新春集团股份有限公司	17.19	16.44

期间	型号	供应商名称	采购金额	采购价格
	SLY3959ABS.01-DJ 外圈锻件	杭州广和机械有限公司	131.71	15.47
		新昌县海顺轴承有限公司	56.35	14.36
	SLY3872.03-DJ 法兰盘锻件	新昌县海顺轴承有限公司	100.56	30.46
		杭州莱晟汽车零部件有限公司	56.68	28.04
	BBS3357ZN.03-D	德清恒丰机械股份有限公司	83.67	40.36
		新昌县海顺轴承有限公司	60.68	40.77

报告期内，公司向不同供应商采购同一型号毛坯件的价格不存在重大差异，相关差异具有合理性。以下就价格差异超过 5%的型号进行具体说明：

2020 年，不同供应商 SZ-002QC.01-D 及 SLY3872.03-DJ 法兰盘锻件的毛坯件价格存在差异，主要系采购时点存在差异所致。杭州广和机械有限公司 SLY3959ABS.01-DJ 外圈锻件的价格较高系：1）不同供应商生产设备及加工工艺存在差异；2）杭州广和机械有限公司位于杭州，与公司所在的新昌县当地供应商相比运输成本较高。2022 年，不同供应商毛坯件价格存在差异，主要系采购时点存在差异所致。

总体而言，报告期内，公司同型号毛坯件不同供应商之间的价格不存在重大差异。

(3) 配套件

报告期内，公司向配套件前五大供应商采购情况 ：

单位：万只、元/只、万元

期间	供应商名称	主要采购内容	采购数量	采购单价	采购金额	同类采购占比
2022 年度	江苏力星通用钢球股份有限公司	滚动体	7,278.22	0.12	901.78	7.31%
	浙江中裕汽车零部件有限公司	传感器等	71.01	11.69	829.76	6.73%
	浙江众腾汽车密封件有限公司	密封件等	870.41	0.92	801.51	6.50%
	浙江顺惠密封件有限公司	密封件	585.08	1.17	684.07	5.55%
	河南宜卓滚动轴承有限公司	滚动体	5,034.64	0.11	558.71	4.53%
	合计		13,839.36	0.27	3,775.83	30.62%
2021 年度	浙江顺惠密封件有限公司	密封件	978.35	1.11	1,083.28	7.65%
	江苏力星通用钢球股份有限公	滚动	8,257.95	0.12	957.12	6.76%

期间	供应商名称	主要采购内容	采购数量	采购单价	采购金额	同类采购占比
	司	体				
	浙江中裕汽车零部件有限公司	传感器等	92.51	9.59	887.06	6.26%
	浙江众腾汽车密封件有限公司	密封件等	981.22	0.85	832.92	5.88%
	浙江双迪机械有限公司	螺栓等	551.12	1.19	653.34	4.61%
	合计		10,861.14	0.41	4,413.73	31.17%
2020年度	东阿海鸥钢球有限公司	滚动体	17,245.97	0.07	1,199.40	10.73%
	浙江中裕汽车零部件有限公司	传感器等	91.90	8.24	757.62	6.78%
	浙江顺惠密封件有限公司	密封件	718.75	0.91	654.06	5.85%
	江苏力星通用钢球股份有限公司	滚动体	5,297.98	0.12	645.10	5.77%
	浙江众腾汽车密封件有限公司	密封件等	778.90	0.81	628.57	5.62%
	合计		24,133.50	0.16	3,884.75	34.76%

2. 结合钢材的具体类型，对比市场公开报价和同类产品不同供应商的采购价格，分析说明价格的差异及原因

(1) 与钢材公开市场价格比较

根据钢材用途的不同，报告期内公司采购的钢材可以分为钢管和棒料，其中，钢管的需求量较大，占同期钢材采购金额的90.00%以上。公司采购的钢管规格较多，但均由GCr15轴承钢加工而成，采购的棒料品种主要为GCr15轴承钢和65Mn弹簧钢等。

报告期内，公司采购钢材的具体情况如下：

单位：万元、元/吨

类别	2022年			2021年			2020年		
	金额	占比	单价	金额	占比	单价	金额	占比	单价
钢管	4,878.86	90.36%	6,881.00	7,541.15	94.09%	7,749.36	4,402.04	91.88%	6,020.18
棒料	520.63	9.64%	4,716.62	473.78	5.91%	5,472.50	388.83	8.12%	4,292.41
其中：GCr15轴承钢	253.80	4.70%	5,020.35	315.07	3.93%	5,670.46	202.54	4.23%	4,370.44
65Mn弹簧钢	258.72	4.79%	4,443.03	151.99	1.90%	5,129.93	172.32	3.60%	4,135.45

其他	8.11	0.15%	5,077.96	6.72	0.08%	4,858.52	13.97	0.29%	5,428.43
总计	5,399.49	100.00%	6,589.44	8,014.93	100.00%	7,563.35	4,790.87	100.00%	5,829.73

公司钢管的采购价格采用“基准价格+加工费”的方式确认，基准价格以GCr15轴承钢的市场价格为基础，供应商结合市场供求状况、采购数量、货款结算周期等因素进行不定期调整，加工费通常情况下保持稳定，但不同规格的钢管加工费差异较大；公司棒料采购金额较小，主要向钢材经销商进行采购，采购价格以钢材市场价格为基础，考虑市场供求状况、经销商利润等因素确定。由于钢管是在棒料的基础上加工而成，因此，钢管的采购价格高于棒料。

综上，公司采购钢材的价格与GCr15轴承钢的市场价格较为相关，由于存在加工费、中间商利润等，公司的采购价格会高于市场价格。报告期内，公司钢材采购价格与GCr15轴承钢市场价格走势比较情况如下：

2020-2022年度公司钢材采购价格与GCr15轴承钢市场价格



数据来源：亚洲金属网 GCr15 Φ50-130mm 兴澄特钢

由上图可以看出，报告期内公司钢材采购价格与市场价格的变动情况基本一致。

(2) 同类产品不同供应商采购价格的差异

1) 钢管

报告期内，由两家以上供应商供货、合计采购金额最大的前五种型号钢管的具体采购单价比较情况如下：

单位：万元、元/吨

期间	型号	供应商名称	采购金额	采购价格

期间	型号	供应商名称	采购金额	采购价格
2022年度	64.7*5.6	浙江健力股份有限公司	269.39	6,784.99
		南阳勤大钢管科技有限公司	100.93	7,024.71
	47.4*7	浙江健力股份有限公司	240.36	6,850.81
		南阳勤大钢管科技有限公司	101.80	6,953.57
	72.7*6.4	浙江健力股份有限公司	115.17	6,902.12
		南阳勤大钢管科技有限公司	51.85	6,940.30
		宁波惠杰钢管制造有限公司	46.30	6,546.32
		嵊州市恒鑫金属制管有限公司	35.13	7,099.65
	60.7*6.3	浙江健力股份有限公司	65.06	6,601.03
		南阳勤大钢管科技有限公司	25.41	6,753.66
		嵊州市恒鑫金属制管有限公司	22.30	6,683.02
	74.7*7.4	浙江健力股份有限公司	100.42	6,867.50
		嵊州市恒鑫金属制管有限公司	8.65	6,129.45
		宁波惠杰钢管制造有限公司	1.04	6,106.20
2021年度	64.7*5.6	浙江健力股份有限公司	634.10	7,657.52
		南阳勤大钢管科技有限公司	3.68	7,699.12
	47.4*7	浙江健力股份有限公司	600.04	7,602.13
		南阳勤大钢管科技有限公司	4.21	7,699.12
	72.7*6.4	浙江健力股份有限公司	216.64	7,415.18
		嵊州市恒鑫金属制管有限公司	45.25	7,660.20
		宁波惠杰钢管制造有限公司	22.77	7,664.12
		南阳勤大钢管科技有限公司	4.67	7,699.12
	74.7*7.4	浙江健力股份有限公司	183.19	7,754.17
		嵊州市恒鑫金属制管有限公司	5.89	7,787.61
	52.7*7.05	浙江健力股份有限公司	101.87	7,538.99
		嵊州市恒鑫金属制管有限公司	23.67	7,639.57
		南阳勤大钢管科技有限公司	4.40	7,699.12
		宁波惠杰钢管制造有限公司	3.48	7,699.12
2020年度	72.7*6.4	浙江健力股份有限公司	194.71	5,946.59
		宁波惠杰钢管制造有限公司	15.59	5,919.87
	52.7*7.05	浙江健力股份有限公司	84.19	5,832.61
		宁波惠杰钢管制造有限公司	8.09	5,582.78
	63.1*9.4	浙江健力股份有限公司	66.86	6,377.62

期间	型号	供应商名称	采购金额	采购价格
		宁波惠杰钢管制造有限公司	1.22	7,256.64
	72.7*7.7	浙江健力股份有限公司	53.02	5,887.49
		浙江三基钢管有限公司	5.19	5,752.21
	56.8*8.8	浙江健力股份有限公司	47.54	5,928.51
		宁波中通管业制造有限公司	3.04	5,663.72

2020 年，GCr15 轴承钢市场价格持续上涨，钢管的价格也随之上升。2020 年，公司仅在年末向宁波惠杰钢管制造有限公司小批量采购 63.1*9.4 钢管，导致该供应商当年的采购价格显著高于其他供应商；2022 年，宁波惠杰钢管制造有限公司 72.7*6.4 钢管的价格低于其他供应商，浙江健力股份有限公司 74.7*7.4 钢管的价格高于其他供应商，主要原因均系：2022 年下半年 GCr15 轴承钢市场价格大幅下降，导致不同时点采购钢管的价格也存在差异。

除上述情况以外，同型号钢管不同供应商之间的价格不存在重大差异。

2）棒料

报告期内，公司采购棒料的金额较小，以下选取采购金额超过 20 万元的型号进行比较：

单位：万元、元/吨

期间	型号	供应商名称	采购金额	采购价格
2022 年度	Φ60/65Mn 棒料	新昌县康悦金属材料有限公司	141.16	4,630.86
		江苏源冶钢铁贸易有限公司	117.56	4,236.69
	Gcr15（Φ35）	新昌县康悦金属材料有限公司	123.81	5,088.88
		杭州东北特殊钢有限公司	7.95	5,309.73
	Gcr15（Φ30）	新昌县康悦金属材料有限公司	56.42	4,982.50
		杭州东北特殊钢有限公司	5.75	5,398.23
	Gcr15（Φ40）	新昌县康悦金属材料有限公司	43.81	4,801.43
		杭州东北特殊钢有限公司	4.06	5,309.73
2021 年度	Gcr15（Φ35）	新昌县康悦金属材料有限公司	205.20	5,728.23
		杭州东北特殊钢有限公司	18.59	5,398.23
	Φ60/65Mn 棒料	新昌县康悦金属材料有限公司	86.79	5,349.30
		浙江成钢投资发展有限公司	46.61	4,796.46
		杭州广和机械有限公司	18.59	5,043.56
	Gcr15（Φ30）	新昌县康悦金属材料有限公司	56.54	5,675.20

期间	型号	供应商名称	采购金额	采购价格
		新昌县新海金属材料有限公司	14.89	5,389.27
2020年度	Φ60/65Mn 棒料	新昌县康悦金属材料有限公司	158.33	4,120.01
		杭州青力贸易有限公司	13.99	4,318.58
	Gcr15(Φ30)	新昌县康悦金属材料有限公司	38.46	4,337.32
		新昌县新海金属材料有限公司	37.27	4,252.18

2021 年，不同供应商Φ60/65Mn 棒料的采购价格存在差异，主要系当年原钢价格波动较大，公司向不同供应商采购时点及数量存在差异所致；2022 年，不同供应商Φ60/65Mn 棒料的采购价格存在差异，主要原因系：①付款方式和账期存在差异，新昌县康悦金属材料有限公司采用承兑汇票结算且账期较长，江苏源冶钢铁贸易有限公司通过银行转账结算且账期较短；②公司向不同供应商采购时点存在差异。不同供应商 Gcr15(Φ30)和 Gcr15(Φ40)的采购价格存在差异，主要原因系公司向不同供应商采购时点存在差异。

除上述情况外，同型号棒料不同供应商之间的价格不存在重大差异。

不同供应商产品质量、采购规模、供货速度、供货时点等多方面均存在区别，使得产品采购价格有所差异，相关价格是经过买卖双方综合考量，互相选择的结果，具备商业合理性。总体来说，报告期内同型号钢材不同供应商之间采购单价不存在异常差异。

3. 毛坯件和配套件供应商的筛选标准和定价依据

(1) 筛选标准

为了从源头保障原材料质量和供应稳定性，公司制定了《供应商选择与管理程序》，建立了完善的供应商准入体系。公司根据物料的特性将原材料进行分类，分别适用不同的评价标准。毛坯件和配套件均为 A 类物资，公司选择供应商的标准包括：供应商资质、产品质量、产品合格率、供货能力、价格及信用期、服务水平及响应速度，公司在合格供应商名单内选择供应商进行合作。

(2) 定价依据

公司采购的毛坯件包括锻件、车件和冲压件，均由钢材加工而成，其价格由“钢材价格+加工费”组成，其中，钢材价格以公司向供应商下达订单当日钢材供应商的销售价格为基础，加工费综合考虑其所需机器设备、加工时长、加工难度、产品质量以及产品数量等因素，由公司与毛坯件供应商在签订合同时确定，

并在一定期间内维持稳定。

公司采购的配套件均为定制件，公司通常会选择两家以上供应商进行询价，根据产品质量、产品数量，结合价格、付款周期及供货周期等商务条款综合确定最终的采购价格。

（二）说明报告期内主要供应商的基本情况，包括股权结构、实际控制人、注册时间、注册地、经营范围、合作历史等；如涉及贸易性质的供应商，请说明向贸易性质供应商采购的原因、最终供应商名称，与发行人主要股东等是否存在异常交易和资金往来；是否存在员工控制的供应商

1. 报告期内主要供应商的基本情况，包括股权结构、实际控制人、注册时间、注册地、经营范围、合作历史

（1）主要供应商的基本情况

截至本问询函回复出具之日，公司前五名供应商的基本情况如下：

1）浙江健力股份有限公司及其同一控制下公司

浙江健力股份有限公司同一控制下公司包括浙江健力股份有限公司和江苏健力钢管有限公司，基本信息如下：

公司名称	浙江健力股份有限公司	江苏健力钢管有限公司
注册时间	1999 年 6 月 10 日	2004 年 4 月 16 日
注册地	浙江省诸暨市陶朱街道千禧路 3 号	盱眙县工业开发区工九路
股权结构	浙江健力实业集团有限公司持股 50%、赵健持股 33%、汪佩珍持股 10%、其余 5 名股东合计持股 7%	浙江健力股份有限公司持股 100%
实际控制人	赵健	
经营范围	钢管、轧管设备及配件的生产、销售，钢材的销售，新产品研发，实业投资，经营进出口业务（国家法律法规禁止、限制、许可经营的除外），仓储（除危险品）、装卸服务，信息咨询服务。	轴承无缝钢管、石油油井管、锅炉管、冷拉材（丝）、冶金制品、轴承材料生产、销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。（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）
合作历史	2004 年	

2）新昌县海顺轴承有限公司及其同一控制下公司

新昌县海顺轴承有限公司同一控制下公司包括新昌县海顺轴承有限公司和新昌县坚固传动科技有限公司，基本信息如下：

公司名称	新昌县海顺轴承有限公司	新昌县坚固传动科技有限公司
注册时间	2002 年 4 月 24 日	2017 年 11 月 10 日

注册地	浙江省新昌县羽林街道金裕村狗槽塘 21 号（1-11 幢）	浙江省新昌县羽林街道金裕村狗槽塘 21 号 9 幢
股权结构	梁仁杰持股 90%、陈晓勤持股 10%	梁仁杰持股 65%、新昌县丰年投资咨询有限公司持股 20%、俞萍持股 10%、吴雪花持股 5%
实际控制人	梁仁杰	
经营范围	生产销售：轴承、五金、机械配件。销售：金属材料（不含贵稀金属）。	研究开发、生产销售：传动机械部件、轴承及配件、机械设备及配件、汽车轮毂单元、汽车传动件、五金；销售：金属材料（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）
合作历史	2015 年开始与开源轴承合作，2017 年开始与斯菱股份合作	

3）杭州广和机械有限公司

公司名称	杭州广和机械有限公司
注册时间	2003 年 10 月 20 日
注册地	萧山区临浦镇通一村
股权结构	戴校明持股 50%、戴校祖持股 50%
实际控制人	戴校明、戴校祖
经营范围	制造、加工：机械配件，货物及技术的进出口业务；其他无需报经审批的合法项目。
合作历史	2013 年

4）浙江顺惠密封件有限公司

公司名称	浙江顺惠密封件有限公司
注册时间	2005 年 3 月 31 日
注册地	浙江省海宁市许村镇夏家埭 36-2 号
股权结构	顾佳欢持股 71.47%、顾惠明持股 27.01%、张凤英持股 1.52%
实际控制人	顾佳欢
经营范围	橡胶密封件、轴承、电子仪表制造、加工；经营本企业自产产品的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料及技术的进口业务（国家限制或禁止的除外，涉及前置审批的除外）
合作历史	2005 年

5）江苏力星通用钢球股份有限公司

公司名称	江苏力星通用钢球股份有限公司
注册时间	2000 年 12 月 12 日
注册地	如皋市如城街道兴源大道 68 号
股权结构	施祥贵持股 22.47%、时艳芳持股 3.58%、其他股东持股 73.95%
实际控制人	施祥贵
经营范围	钢球制造、销售；滚子生产、销售；机械设备及配件、通用机械及零配件、轴承、五金产品、金属材料及制品、化工原料及产品（危险化学品除外）、

	润滑油、仪器仪表、电气设备及配件、机电设备的销售；自营和代理各类商品的进出口业务。（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）
合作历史	2018 年

6）东阿海鸥钢球有限公司及其同一控制下公司

东阿海鸥钢球有限公司同一控制下公司包括东阿海鸥钢球有限公司、山东东阿钢球集团有限公司和山东东阿海鸥滚动体有限公司，基本信息如下：

公司名称	东阿海鸥钢球有限公司	山东东阿钢球集团有限公司	山东东阿海鸥滚动体有限公司
注册时间	2002 年 3 月 6 日	2000 年 11 月 8 日	2005 年 4 月 15 日
注册地	山东东阿经济开发区霞光路南西首	山东东阿经济开发区工业街西东钢路北	东阿县城香江路西,阿胶东街路北
股权结构	师法荣持股 100%	申长印持股 82.44%、山东东阿钢球有限公司持股 16.28%、其他 8 名股东持股 1.28%	山东东阿钢球集团有限公司持股 100%
实际控制人	申长印		
经营范围	生产经营与高精度、低噪音轴承配套的工业用钢球；轴承、电器、机动车（小轿车除外）、电动车、机械设备的销售；本企业生产所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件的销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。	生产经营与高精度、低噪音轴承配套的工业用钢球、滚珠、滚针及滚柱、轴承配件、单晶硅（片）、割草机、碾米机、粉碎机、榨油机；经营本企业自产产品及技术的出口业务（国家统一联合经营的商品除外）；经营本企业生产、科研所需的原辅材料、仪器、仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务（国家实行核定公司经营的进口商品除外）；经营本企业的进料加工和“三来一补”业务。（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）。	生产经营与高精度、低噪音轴承配套的工业用钢球、圆柱滚子、圆锥滚子、滚针；经营本企业自产产品及技术的出口业务（国家统一联合经营的商品除外）；经营本企业生产所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务（国家实行核定公司经营的进口商品除外）；经营本企业的来料加工和“三来一补”业务；轴承、电器、机动车（小轿车除外）、电动车、单晶硅（片）、机械设备的销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。
合作历史	2012 年		

注：根据东阿海鸥钢球有限公司、山东东阿钢球集团有限公司及山东东阿海鸥滚动体有限公司出具的说明，三家公司均由申长印实际控制

7）浙江中裕汽车零部件有限公司及其同一控制下公司

浙江中裕汽车零部件有限公司同一控制下公司包括浙江中裕汽车零部件有限公司和乐清市宏兴精密模具有限公司，基本信息如下：

公司名称	浙江中裕汽车零部件有限公司	乐清市宏兴精密模具有限公司

注册时间	2010 年 3 月 24 日	2010 年 7 月 27 日
注册地	浙江省温州市乐清市虹桥镇幸福东路 2220-2 号	浙江省温州市乐清市虹桥镇幸福东路 2220-2 号
股权结构	赵永忠持股 54%、许大勇持股 14%、杨海龙持股 9.65%、潘也文持股 9.65%、马力强持股 7.7%、叶彬彬持股 5%	潘也文持股 40%、马力强持股 32%、倪松华持股 28%
实际控制人	赵永忠	
经营范围	一般项目：汽车零部件及配件制造；配电开关控制设备制造；模具制造；塑料制品销售；塑料制品制造；集成电路芯片及产品销售；电子元器件制造；智能车载设备制造(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)。	模具、机械自动化零部件、塑料件、五金配件、汽车配件、配电开关控制设备、电子元器件、线束、自动化设备、注塑机研发、制造、加工、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
合作历史	2014 年	

注：根据浙江中裕汽车零部件有限公司（原名“乐清市中裕汽车配件有限公司”，于 2022 年 8 月更名）和乐清市宏兴精密模具有限公司出具的说明，两家公司均由赵永忠实际控制

8）德清恒丰机械股份有限公司及其同一控制下公司

德清恒丰机械股份有限公司同一控制下公司包括德清恒丰机械股份有限公司、德清德曼汽车零部件有限公司和浙江昕兴科技有限公司，基本信息如下：

公司名称	德清恒丰机械股份有限公司	德清德曼汽车零部件有限公司	浙江昕兴科技有限公司
注册时间	2007 年 6 月 22 日	2011 年 11 月 10 日	2018 年 8 月 17 日
注册地	浙江省德清县新安镇百富斗村	浙江省德清县新安镇百富兜村	浙江省湖州市德清县新市镇三新线路 2 号
股权结构	沈润超持股 81.25%、沈理荣持股 18.75%	沈秀凤持股 98.08%、方海英持股 1.92%	沈润超持股 60%、钟剑飞持股 40%
实际控制人	沈润超		
经营范围	轴承内外圈生产、销售，普通机械设备及配件、五金交电、电子产品经销；货物进出口、技术进出口。（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	轴承内外圈的生产、销售，机械配件、机械部件、普通机械设备、汽车零配件、五金交电、电子产品的销售。	一般项目：工程和技术研究和试验发展；汽车零部件研发；五金产品研发；机械零件、零部件销售；机械设备销售；汽车零配件批发；五金产品批发；电子产品销售；纸制品销售；工业自动控制系统装置销售；汽车零部件及配件制造(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）。
合作历史	2008 年		

注：根据德清德曼汽车零部件有限公司出具的说明，该公司由沈润超实际控制

（2）采购金额与主要供应商经营规模的匹配性

供应商名称	主体名称	采购金额（万元）			经营规模
		2022 年度	2021 年度	2020 年度	
浙江健力股份有限公司	江苏健力钢管有限公司	1,840.20	4,565.70	2,459.21	2022 年约 7.5 亿元，2020 年-2021 年每年约 6-7 亿元
	浙江健力股份有限公司	2,260.36	2,669.17	1,790.50	2022 年约 3.6 亿元，2020 年-2021 年每年约 8-10 亿元
海顺轴承	海顺轴承	2,553.12	3,451.91	2,014.98	2022 年约 9,800 万元，2021 年约 11,000 万元，2020 年约 7,000 万元
	坚固传动	-	-	49.54	2022 年约 2,500 万元，2021 年约 2,800 万元，2020 年约 2,500 万元
杭州广和机械有限公司	杭州广和机械有限公司	2,467.97	3,039.73	1,603.90	2022 年约 9,000 万元，2021 年 9,500 万元，2020 年 4,000-5,000 万元
浙江顺惠密封件有限公司	浙江顺惠密封件有限公司	684.07	1,083.28	654.06	2022 年 5,800 万元，2021 年 6,500 万元，2020 年 3,800 万元
江苏力星通用钢球股份有限公司	江苏力星通用钢球股份有限公司	901.78	957.12	645.10	2022 年年报尚未披露，2021 年 97,390.47 万元，2020 年 78,735.19 万元
东阿海鸥钢球有限公司	东阿海鸥钢球有限公司	271.32	445.54	1,156.59	2022 年约 3.80 亿元，2021 年约 4.30 亿元，2020 年约 3.50 亿元
	山东东阿钢球集团有限公司	27.66	22.92	25.04	2022 年约 3.50 亿元，2021 年约 3.80 亿元，2020 年约 2.70 亿元
	山东东阿海鸥滚动体有限公司	21.40	25.19	17.77	2022 年约 9,600 万元，2021 年约 1.5 亿元，2020 年约 1.5 亿元
浙江中裕汽车零部件有限公司	乐清市宏兴精密模具有限公司	74.41	162.16	183.41	2022 年约 1,000 万元，2020 年-2021 年每年约 300 万元
	浙江中裕汽车零部件有限公司	756.19	724.90	574.21	2022 年约 6,000 万元，2021 年约 5,500 万元，2020 年约 5,000 万元
德清恒丰	德清恒丰机	431.68	569.51	310.92	2022 年约 6,500 万元，2020

供应商名称	主体名称	采购金额（万元）			经营规模
		2022年度	2021年度	2020年度	
机械股份有限公司	械股份有限公司				年-2021年每年5,000-6,000万元
	德清德曼汽车零部件有限公司	57.68	10.28	9.71	2022年约230万元，2021年约330万元，2020年约300万元
	浙江昕兴科技有限公司	427.62	91.63	-	2022年约6,500万元,2021年约2,900万元

报告期内，公司向主要供应商的采购金额与供应商经营规模相匹配，不存在异常情况。

2. 如涉及贸易性质的供应商，请说明向贸易性质供应商采购的原因、最终供应商名称，与公司主要股东等是否存在异常交易和资金往来

报告期内，公司主要供应商中不存在贸易性质的供应商。

3. 是否存在员工控制的供应商

报告期内，梁仁杰为公司供应商坚固传动及海顺轴承的实际控制人。2019年10月末，公司收购开源轴承，此时梁仁杰担任坚固传动执行董事兼经理，为公司员工，2019年11月末，公司对外转让坚固传动股权，梁仁杰不再属于公司员工。除此之外，公司不存在员工控制的供应商。

（三）结合与供应商的交易金额（0-100万元、100-500万元、500万元-1000万元和1000万元以上），分别说明各期不同交易金额层级下供应商的数量、采购金额、占比及变化，报告期内发行人供应商结构是否发生重大变化

报告期各期，公司供应商总数分别为738家、573家及557家，不同交易金额层级下供应商家数、采购金额及占比情况如下：

单位：家、万元

项目	2022年			2021年			2020年		
	数量	采购金额	占比	数量	采购金额	占比	数量	采购金额	占比
1,000万元以上	3	9,121.65	24.07%	4	14,809.80	32.05%	4	9,117.52	28.21%
500-1,000万元	11	7,765.31	20.49%	15	10,216.56	22.11%	6	4,025.03	12.45%
100-500万元	68	13,904.33	36.69%	64	13,431.63	29.07%	55	11,809.99	36.54%
0-100万元	475	7,108.69	18.76%	490	7,751.94	16.78%	673	7,372.34	22.81%

项目	2022 年			2021 年			2020 年		
	数量	采购金额	占比	数量	采购金额	占比	数量	采购金额	占比
总计	557	37,899.98	100.00%	573	46,209.93	100.00%	738	32,324.88	100.00%

注1：此处采购金额不包括能源采购金额

1. 1,000 万元以上

报告期内，公司采购金额在 1,000 万元以上的供应商数量分别为 4 家、4 家及 3 家，采购金额分别为 9,117.52 万元、14,809.80 万元及 9,121.65 万元，占当期采购总额的比例分别为 28.21%、32.05%及 24.07%。2021 年，随着公司营业规模扩大，采购金额在 1,000 万元以上的供应商采购总额增加，其中，浙江顺惠密封件有限公司的采购额随公司主营业务进一步扩张而增加，上升至 1,000 万元以上层级。而东阿海鸥钢球有限公司的采购额由 1,199.40 万元下降至 493.65 万元，系公司为降低供应商集中风险，增加对其他钢球供应商的采购所致；2022 年，1,000 万元以上的供应商数量和采购总额均有所减少，主要原因为：2022 年下半年钢材价格大幅下滑，公司原材料的采购价格也随之降低，对供应商的采购金额减少。

2. 500-1,000 万元及 100-500 万元

报告期内，公司采购金额在 500-1,000 万元的供应商数量和采购金额先上升后下降，100-500 万元的供应商数量和采购金额逐年增加，主要原因为：2021 年，公司经营规模扩张，对供应商的整体采购金额增加，部分供应商由低层级变更至高层级，但 2022 年原材料的采购价格下降，导致公司对供应商的整体采购金额下降，部分供应商又从高层级变更至低层级。

3. 0-100 万元

报告期内，公司采购金额在 0-100 万元的供应商采购总额总体差异不大，供应商数量逐年下降，主要原因为：(1) 该层级主要为辅料供应商，公司辅料采购种类较多、供应商进入门槛较低且可选择的供应商数量众多，因此变动较大；(2) 公司于 2019 年 10 月末收购开源轴承，对于零星小额的辅料采购，基于采购的习惯和便利性，开源轴承的采购人员仍主要向原来的供应商采购，随着公司对开源轴承业务、人员的整合，供应商及采购渠道进行统一管理，供应商数量有所减少。

总体来说，公司不同层级供应商数量和采购金额变动系正常的业务规模扩张及采购需求变化导致，公司与主要供应商均保持良好的合作关系，不存在异常变

动情况。

（四）说明各期发行人原材料采购数量和采购金额是否与发行人业务规模相匹配，采购、耗用主要材料数量，材料耗用数量与各产品产量之间对应关系

1. 公司原材料采购数量、采购金额与公司业务规模的匹配情况

报告期内，公司主要原材料采购数量、采购金额与主营业务收入的比较情况具体如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	数量/金额	变动率	数量/金额	变动率	数量/金额
原材料采购数量	-	-	-	-	-
其中：钢材（吨）	8,194.16	-22.68%	10,597.06	28.95%	8,217.99
毛坯件（万只）	2,173.78	-12.19%	2,475.66	29.22%	1,915.84
配套件	-	-	-	-	-
配套件-滚动体（万粒）	44,994.98	-18.47%	55,191.11	21.70%	45,350.28
辅料	-	-	-	-	-
原材料采购金额	33,013.63	-18.89%	40,701.80	40.52%	28,964.67
其中：钢材	5,399.49	-32.63%	8,014.93	67.30%	4,790.87
毛坯件	10,765.11	-21.29%	13,676.30	56.91%	8,715.75
配套件	12,333.07	-12.90%	14,159.99	26.69%	11,177.06
配套件-滚动体	3,680.12	-16.14%	4,388.30	22.05%	3,595.43
辅料	4,515.96	-6.90%	4,850.58	13.31%	4,280.99
主营业务收入	73,876.58	5.61%	69,952.09	34.78%	51,901.29

注：由于公司采购的配套件及辅料包括多类明细材料，计量单位无法统一，故未列示合计采购数量

2020 年度和 2021 年度，公司主要原材料的采购数量、采购金额与主营业务收入规模均保持增长趋势，部分原材料的采购数量、采购金额与主营业务收入的增长率存在一定差异，主要系受到公司采购物料及销售产品均涉及较多规格型号以及采购时点与销售时点存在时间性差异等因素影响所致；2022 年度，公司主要原材料的采购数量、采购金额较 2021 年度存在一定下降，主要系受当期主要原材料钢材市场价格下降和公司产量下降等因素综合影响，而同期公司主营业务收入较上年度存在小幅增长，主要系受到产品结构优化影响，附加值较高的产品销售规模增加所致；整体而言，公司主要原材料采购数量、采购金额与公司业务

规模相匹配。

2. 公司采购和耗用主要原材料数量的匹配情况

报告期内，公司主要原材料钢材、毛坯件和配套件-滚动体的合计采购金额占原材料采购金额的比例分别为59.04%、64.07%和60.11%，相关主要原材料采购数量与耗用数量的匹配情况具体如下：

2022年度			
项目	采购数量	耗用数量[注1]	比率[注2]
钢材（吨）	8,194.16	8,193.28	1.00
毛坯件（万只）	2,173.78	2,179.81	1.00
配套件-滚动体（万粒）	44,994.98	45,932.71	0.98
2021年度			
项目	采购数量	耗用数量[注1]	比率[注2]
钢材（吨）	10,597.06	10,582.20	1.00
毛坯件（万只）	2,475.66	2,525.94	0.98
配套件-滚动体（万粒）	55,191.11	54,036.33	1.02
2020年度			
项目	采购数量	耗用数量[注1]	比率[注2]
钢材（吨）	8,217.99	8,235.82	1.00
毛坯件（万只）	1,915.84	1,943.14	0.99
配套件-滚动体（万粒）	45,350.28	43,328.81	1.05

[注1]耗用数量包括公司生产领用、委外领料、直接销售和研发领用数量

[注2]比率=采购数量/耗用数量

根据上表，报告期内，公司主要原材料钢材、毛坯件和配套件-滚动体的采购数量与耗用数量的比率整体维持在较高水平，公司主要系根据客户订单情况及生产需求安排主要原材料采购，主要原材料采购数量与耗用数量相匹配。

3. 主要原材料耗用数量与产品产量之间的对应关系

报告期内，公司采购的原材料种类较多，主要包括钢材、毛坯件、配套件、辅料等，上述原材料耗用与产品产量的匹配情况具体如下：

类别	主要材料名称	材料耗用匹配关系
钢材	钢管、棒料	公司所采购的钢管或棒料经过加工（包括自行加工和委外加工）后可形成轴承套圈，与公司直接对外采购的轴承套圈均用于公司各类轴承产品的生产；由于公司产品规格型
毛坯件	内圈、外圈、法兰盘（以下统称“轴承套圈”）等	

		号较多，不同产品所配套的轴承套圈数量存在一定差异，其中主要产品的配套套圈数量集中于 1-3 只区间，故从整体上来看，轴承套圈耗用数量与产品产量之间存在一定配比关系
配套件	滚动体、密封件、保持架、螺栓、传感器等	公司所采购的配套件及辅料包括多类明细材料，不同型号产品耗用的配套件及辅料数量差异较大，故无法进行配比
辅料	油脂、刀具、砂轮、油石等	

根据上表，报告期内，与公司产品产量之间存在配比关系的原材料主要系轴承套圈，其主要来源于公司采购钢材自行加工或委外加工所形成的轴承套圈和公司直接对外采购的轴承套圈，故根据公司生产的各类轴承产品所耗用的轴承套圈数量与相关产品自产产量进行比较分析，具体情况如下：

单位：万套、万只、只/套

2022 年度

产品类别	自产产量	配套套圈数量[注 1]	耗用套圈数量[注 2]	单位产品套圈耗用量[注 3]	投入产出比[注 4]
轮毂轴承单元	224.80	721.05	727.71	3.24	99.08%
轮毂轴承	752.92	2,225.95	2,245.21	2.98	99.14%
圆锥轴承	328.55	656.70	668.50	2.03	98.23%
离合器、涨紧轮及惰轮轴承	796.83	1,588.92	1,609.59	2.02	98.72%

2021 年度

产品类别	自产产量	配套套圈数量[注 1]	耗用套圈数量[注 2]	单位产品套圈耗用量[注 3]	投入产出比[注 4]
轮毂轴承单元	252.05	760.48	768.43	3.05	98.97%
轮毂轴承	935.05	2,814.85	2,844.08	3.04	98.97%
圆锥轴承	368.32	727.41	734.68	1.99	99.01%
离合器、涨紧轮及惰轮轴承	775.28	1,548.76	1,585.23	2.04	97.70%

2020 年度

产品类别	自产产量	配套套圈数量[注 1]	耗用套圈数量[注 2]	单位产品套圈耗用量[注 3]	投入产出比[注 4]
轮毂轴承单元	195.63	585.70	590.92	3.02	99.12%
轮毂轴承	847.53	2,498.86	2,532.16	2.99	98.69%
圆锥轴承	272.14	533.79	538.41	1.98	99.14%
离合器、涨紧轮及惰轮轴承	530.72	1,061.43	1,089.98	2.05	97.38%

[注 1]配套套圈数量为自产产品实际包含套圈数量

[注 2]耗用套圈数量包括实际生产耗用数量和外购半成品（自带套圈）耗用折算数量

[注 3]单位产品套圈耗用量=耗用套圈数量/自产产量

[注 4]投入产出比=配套套圈数量/耗用套圈数量

报告期内，公司轮毂轴承单元产品的单位产品套圈耗用量分别为 3.02 只/套、3.05 只/套和 3.24 只/套，轮毂轴承产品的单位产品套圈耗用量分别为 2.99 只/套、3.04 只/套和 2.98 只/套，圆锥轴承产品的单位产品套圈耗用量分别为 1.98 只/套、1.99 只/套和 2.03 只/套，离合器、涨紧轮及惰轮轴承产品的单位产品套圈耗用量分别为 2.05 只/套、2.04 只/套和 2.02 只/套，主要产品的单位产品套圈耗用量整体较为稳定。

报告期内，公司不同类别产品的单位产品套圈耗用量存在一定差异，主要系受到产品结构差异的影响，具体情况如下：

产品类别	具体产品结构情况	配套套圈数量区间
轮毂轴承单元	公司所生产的轮毂轴承单元产品主要包括第二代轮毂轴承单元和第三代轮毂轴承单元，其中第二代轮毂轴承单元通常包含 2 只内圈和 1 只外圈，第三代轮毂轴承单元通常包含 1 只内圈、1 只外圈和 1 只法兰盘。此外，由于公司所生产的轮毂轴承单元产品定制化程度较高，其中还存在少部分包含 0 只、1 只、2 只、4 只、5 只或 6 只套圈的轮毂轴承单元产品。	数量区间为 0-6 只，其中以 3 只为主
轮毂轴承	公司所生产的轮毂轴承产品通常包含 2 只内圈和 1 只外圈，此外公司还存在少部分定制的包含 0 只、1 只、2 只、4 只、5 只或 8 只套圈的轮毂轴承产品。	数量区间为 0-8 只，其中以 3 只为主
圆锥轴承	公司所生产的圆锥轴承产品主要包括单列圆锥轴承和双列圆锥轴承，其中单列圆锥轴承通常包含 1 只内圈和 1 只外圈，可单独出售的单列圆锥轴承内组件通常包含 1 只内圈，双列圆锥轴承通常包含 2 只内圈和 1 只外圈，此外公司还存在少部分定制的包含 0 只、4 只或 8 只套圈的圆锥轴承产品。	数量区间为 0-8 只，其中以 1-3 只为主
离合器、涨紧轮及惰轮轴承	公司所生产的离合器、涨紧轮及惰轮轴承产品通常包含 1 只内圈和 1 只外圈，此外公司还存在少部分包含 1 只套圈的定制化产品。	数量区间为 1-2 只，其中以 2 只为主

根据上表，报告期内，公司主要产品的单位产品套圈耗用量位于各类产品配套套圈数量区间内，符合公司实际生产经营情况。

此外，受到生产过程中合理损耗的影响，报告期内，公司主要产品的投入产出比保持在较高水平，整体较为稳定。

综上，报告期内，公司生产的各类轴承产品所耗用的轴承套圈数量与相关产

品自产产量相匹配，主要产品的单位产品套圈耗用量和投入产出比整体较为稳定，符合公司实际生产经营情况。

（五）说明各期耗用能源数量，与产品产量之间的对应关系；发行人报告期主要材料平均采购价格、主要材料结转成本的平均价格，与市场平均价格是否存在重大差异

1. 公司能源耗用数量与产品产量之间的对应关系

报告期内，公司耗用的主要能源为电力，主要生产单位包括斯菱股份、开源轴承、优联轴承和斯菱泰国，同时公司所生产的产品主要包括轮毂轴承单元、轮毂轴承、圆锥轴承和离合器、涨紧轮及惰轮轴承，其中部分类别产品存在多厂区进行连续生产的情况，无法完全区分各类产品在不同厂区的耗电量，故根据主要生产单位及所对应主要产品类别对电力消耗数量与产品产量之间的对应关系进行分析。

报告期内，公司电力消耗数量与主要产品产量的匹配情况具体如下：单位：万千瓦时，万套，千瓦时/套

主要生产单位	主要产品类别	期间	耗电量	自产产量	单位耗电量
斯菱股份、开源轴承、斯菱泰国	轮毂轴承单元、轮毂轴承、圆锥轴承	2022 年度	1,625.15	1,306.28	1.24
		2021 年度	1,850.29	1,555.43	1.19
		2020 年度	1,582.56	1,315.30	1.20
优联轴承	离合器、涨紧轮及惰轮轴承	2022 年度	128.07	796.83	0.16
		2021 年度	120.51	775.28	0.16
		2020 年度	92.29	530.72	0.17

报告期内，公司轮毂轴承单元、轮毂轴承和圆锥轴承产品主要由斯菱股份、开源轴承和斯菱泰国进行生产，各期单位耗电量分别为 1.20、1.19 和 1.24 千瓦时/套，其中 2022 年度单位耗电量较 2020 年度和 2021 年度有所增加主要系受当期自产产量下降影响。

报告期内，公司离合器、涨紧轮及惰轮轴承产品主要由优联轴承进行生产，各期单位耗电量分别为 0.17、0.16 和 0.16 千瓦时/套，各期单位耗电量较为接近。

综上，报告期内，公司主要能源电力的耗用数量与主要产品产量相匹配，电力消耗符合公司实际生产需求。

2. 公司报告期主要材料平均采购价格、主要材料结转成本的平均价格，与市场平均价格是否存在重大差异

(1) 平均采购价格与结转成本均价的对比情况

报告期内，公司主要原材料的平均采购价格与结转成本的平均价格对比情况如下：

单位：元/千克,元/只，元/粒

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	平均采购价格	结转成本均价	平均采购价格	结转成本均价	平均采购价格	结转成本均价
钢管	6.88	6.88	7.75	7.74	6.02	6.06
棒料	4.72	4.73	5.47	5.45	4.29	4.23
毛坯件	4.95	4.98	5.52	5.37	4.55	4.66
滚动体	0.08	0.08	0.08	0.08	0.08	0.08

根据上表，报告期内，公司主要原材料的平均采购价格与对应结转成本均价不存在重大差异，相关价格差异主要系受到采购入库与销售结转成本存在时间性差异等因素影响。

(2) 平均采购价格与市场平均价格的对比情况

报告期内，公司采购的主要原材料包括钢材、毛坯件、配套件和辅料，其中钢材平均采购价格与市场价格的比较情况参见本题回复之“（一）、2.（1）结合钢材的具体类型，对比市场公开报价和同类产品不同供应商的采购价格，分析说明价格的差异及原因”，其他原材料如毛坯件、配套件和辅料等主要系定制化产品，规格众多且差异较大，相关产品不存在公开的可比市场价格。

(六) 说明嵊州市鸿飞轴承配件厂退出发行人前五大客户的原因，发行人与其是否存在纠纷或潜在纠纷

2019 年度至 2022 年度，公司向嵊州市鸿飞轴承配件厂的采购金额分别为 550.55 万元、641.05 万元、755.97 万元和 622.23 万元，采购规模整体呈波动增长趋势，其中该供应商 2019 年度为公司第二大供应商，而 2020 年度、2021 年度和 2022 年度退出公司前五大供应商的主要原因具体如下：

2019 年度至 2022 年度，公司向嵊州市鸿飞轴承配件厂采购的外壳、固定架等配套件以及内圈冲件、外圈冲件等毛坯件主要用于离合器、涨紧轮及惰轮轴承产品的生产，其具体采购规模主要系依据公司离合器、涨紧轮及惰轮轴承产品销

售订单情况确定。2019 年度至 2022 年度，公司离合器、涨紧轮及惰轮轴承产品的主营业务收入金额分别为 8,128.03 万元、7,807.14 万元、11,378.58 万元和 12,247.12 万元，从整体上来看，公司向嵊州市鸿飞轴承配件厂的采购规模与公司离合器、涨紧轮及惰轮轴承产品的业务规模较为匹配。

2019 年度至 2022 年度，公司离合器、涨紧轮及惰轮轴承产品销售占主营业务收入的比例分别为 26.45%、15.04%、16.27%和 16.58%，其中 2020 年度、2021 年度和 2022 年度销售占比较 2019 年度存在较为明显的下降趋势，主要系公司 2019 年 10 月末非同一控制下合并开源轴承后，2020 年度、2021 年度和 2022 年度轮毂轴承单元和轮毂轴承产品的销售收入大幅增加所致。2020 年度、2021 年度和 2022 年度，公司向新昌县海顺轴承有限公司、杭州广和机械有限公司等供应商采购轮毂轴承单元产品配套毛坯件的规模大幅增加，因此嵊州市鸿飞轴承配件厂未进入当期前五大供应商，符合公司实际经营情况。

报告期内，公司与供应商嵊州市鸿飞轴承配件厂的合作较为稳定，该供应商 2020 年度、2021 年度和 2022 年度虽退出公司前五大供应商，但未与公司中止合作，双方仍保持良好合作关系。报告期内，公司与供应商嵊州市鸿飞轴承配件厂不存在纠纷或潜在纠纷。

（七）请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比、核查结果，并说明相关核查是否充分

针对公司报告期内向供应商采购真实性，我们主要履行了以下核查程序：

1. 了解公司与采购付款相关的关键内部控制，对公司的采购与付款循环进行穿行测试，并对重要的控制节点执行了控制测试；

2. 获取公司与主要供应商签署的框架合同或采购协议，查阅采购内容、结算方式、双方权利与义务等重要合同条款，了解公司与主要供应商的具体交易模式；

3. 获取公司报告期内采购明细，分析各期主要原材料采购价格的变动趋势，并通过 Wind 数据库、亚洲金属网等公开渠道查询主要原材料市场价格进行比较分析，对主要原材料采购价格的公允性进行了核查；

4. 获取公司报告期内采购明细，对比各期主要供应商的采购内容、采购金

额及占比情况，并访谈公司采购负责人，核查主要供应商的变动情况是否具有合理性；

5. 通过国家企业信用信息公示系统等公开渠道查询主要供应商基本情况，了解主要供应商的成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、主要人员等信息，分析主要供应商经营规模是否与公司采购金额相匹配，并将主要供应商的股东、董监高名单与公司股东、董监高、主要关联方及员工名单进行匹配，对公司与主要供应商是否存在关联关系进行了核查；

6. 获取公司报告期内应付账款明细、银行对账单及大额银行回单，抽样检查账面付款记录的金额、付款单位与银行流水记录等信息是否一致，核查采购付款的真实性和准确性；

7. 查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管及关键岗位人员银行账户资金流水，对报告期内大额流水或小额异常流水逐笔核查相关对手方信息，并与公司供应商名单进行比对，核查公司与供应商是否存在异常大额资金往来；

8. 按照报告期各期末应付账款余额及各期采购金额占比均大于 80%的原则选取供应商函证样本，对公司报告期内主要供应商的采购金额及往来余额执行函证程序，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发函家数	145	134	153
采购总额①	39,463.09	47,657.07	33,609.85
发函金额②	32,911.23	41,118.24	27,023.76
发函占比③=②/①	83.40%	86.28%	80.40%
函证程序确认金额④	32,771.44	40,820.13	27,012.84
函证程序确认占比⑤=④/①	83.04%	85.65%	80.37%
替代程序确认金额⑥	139.79	298.11	10.92
替代程序确认占比⑦=⑥/①	0.35%	0.63%	0.03%

注：“函证程序确认”代表回函相符或回函不符但对差异已做替代程序确认；“替代程序确认”代表未回函但已做替代程序确认

9. 按照报告期各期采购规模筛选主要供应商及新增供应商对公司相关供应商进行现场走访，实地查看供应商的生产经营场所，查阅供应商的营业执照及工商登记资料，就公司与供应商的交易内容、交易金额、结算方式、信用政策等与

供应商相关负责人进行访谈，并取得供应商出具的无关联关系声明，对公司与主要供应商的具体交易情况进行了核查，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
走访家数	50	50	51
采购总额①	39,463.09	47,657.07	33,609.85
走访供应商采购金额②	20,520.20	25,724.90	18,072.52
走访占比③=②/①	52.00%	53.98%	53.77%

10. 按照采购规模选取主要供应商并从剩余供应商中随机选样选取样本对公司执行采购细节测试程序，获取公司采购入库明细、采购发票明细，检查采购订单、入库单、采购发票、银行付款回单等支持性凭证，核查公司采购入账是否准确、完整，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
核查家数	150	145	103
采购总额①	39,463.09	47,657.07	33,609.85
细节测试金额②	24,393.69	28,920.35	17,750.51
细节测试占比③=②/①	61.81%	60.68%	52.81%

经核查，我们认为，公司报告期内向供应商采购真实，相关核查充分。

（八）中介机构核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述情况，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取公司采购明细，分类统计不同原材料的采购情况；

(2) 分析公司毛坯件主要供应商的平均采购单价情况，比较主要型号毛坯件向不同供应商采购单价的差异；

(3) 获取了钢材的市场价格及其变化趋势，与公司相关采购产品价格进行比对；

(4) 分析公司钢材采购单价变动的原因，比较主要型号钢材向不同供应商采购单价的差异；

(5) 查阅公司采购相关制度，访谈公司采购经理，了解毛坯件和配套件供应商的筛选标准和定价依据；

(6) 对公司主要供应商进行实地走访，访谈确认主要供应商的基本信息，了解业务开展的原因、与公司的合作历史，确认是否为贸易性质的供应商以及公司员工控制的供应商；

(7) 通过公开信息网站查询公司主要供应商的基本情况，核查供应商信息披露的真实准确；访谈管理层，了解与主要供应商的合作历史以及供应商是否涉及贸易性质；通过查询公开信息网站，核查主要供应商是否为贸易性质以及其实际控制人是否为公司员工；

(8) 获取公司报告期内采购明细表，将供应商按采购金额划分为四个层级，分析供应商交易金额区间分布以及变化情况，判断是否发生重大变化以及是否合理；

(9) 访谈公司采购经理，了解报告期内不同交易金额层级的供应商数量、金额、占比变化的原因；

(10) 获取公司采购明细表，统计公司主要原材料采购数量和采购金额，与主营业务收入变动情况进行比较分析；

(11) 获取公司收发存明细表、投入产出明细表，统计分析主要原材料的采购与耗用数量的匹配情况以及主要原材料的投入产出情况；

(12) 访谈公司财务总监、采购负责人和生产负责人，了解公司主要原材料的采购情况与耗用情况，核查相关原材料的采购情况是否与公司业务规模相匹配；

(13) 获取公司能源采购明细表、产量明细表，统计分析主要能源耗用数量与主要产品产量的匹配关系，并访谈公司财务总监、生产负责人，了解主要产品单位耗电量的变动原因；

(14) 获取公司采购明细表、收发存明细表，统计分析主要原材料平均采购价格与成本结转均价的比较情况，复核相关主要原材料结转成本价格是否准确；

(15) 通过 Wind 数据库、亚洲金属网等公开渠道查询公司主要原材料是否存在公开的可比市场价格；

(16) 查阅公司采购明细，对公司与供应商嵊州市鸿飞轴承配件厂的具体交易情况进行了核查；

(17) 现场访谈公司供应商嵊州市鸿飞轴承配件厂相关负责人，了解公司与该供应商的合作历史、具体交易情况、是否存在纠纷，并取得该供应商出具的与公司不存在关联关系或其他利益安排的说明；

(18) 访谈公司采购业务负责人，了解公司主要供应商变动的原因，以及公司与相关供应商是否存在纠纷或潜在纠纷；

(19) 通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统等网站公开检索，对公司与供应商嵊州市鸿飞轴承配件厂是否存在诉讼或纠纷情况进行了核查。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司向毛坯件供应商采购同一型号产品的价格不存在重大差异；

(2) 报告期内，公司采购钢材的价格公允，与市场公开报价和同类产品不同供应商的采购价格不存在重大差异；

(3) 公司对毛坯件和配套件按照采购管理制度筛选供应商，定价依据合理；

(4) 报告期内，公司向主要供应商的采购金额与供应商经营规模相匹配，不存在异常情况；

(5) 报告期内，公司不存在涉及贸易商性质的供应商；

(6) 2019 年 11 月，供应商坚固传动及海顺轴承实际控制人梁仁杰曾为公司员工，除此之外，公司不存在员工控制的供应商；

(7) 公司不同层级供应商数量和采购金额变动系正常的业务规模及采购需求变化导致，公司与主要供应商均保持良好的合作关系，不存在异常变动情况；

(8) 报告期内，公司主要原材料采购数量、采购金额与公司业务规模相匹配；主要原材料采购数量和耗用数量相匹配；主要原材料耗用数量与产品产量相匹配；

(9) 报告期内，公司主要能源电力的耗用数量与主要产品产量相匹配；公司主要原材料的平均采购价格与对应结转成本均价不存在重大差异；

(10) 公司供应商嵊州市鸿飞轴承配件厂 2020 年度、2021 年度和 2022 年度退出公司前五大供应商具有合理原因，符合公司实际经营情况；报告期内，公司与供应商嵊州市鸿飞轴承配件厂不存在纠纷或潜在纠纷；

(11) 公司报告期内向供应商采购真实，相关核查充分。

五、关于毛利率

申请文件显示，发行人轮毂轴承单元产品的毛利率持续高于轮毂轴承，轮毂

轴承单元是在轮毂轴承的基础上进一步集成而来。2021 年 1-6 月，发行人轮毂轴承产品的单位销售成本同比下滑，而轮毂轴承单位销售成本同比上升，主要原因系 2021 年上半年钢材等原材料涨价较多，轮毂轴承原材料占比较高。

请发行人：

（1）说明 2021 年 1-6 月轮毂轴承单元产品的毛利率与轮毂轴承变动趋势存在不一致的原因及合理性，单位材料成本的变化趋势与原材料价格涨幅的匹配性。

（2）区分母公司、优联轴承和开源轴承，分别说明报告期各主体对应主要产品的毛利率变化及原因。

（3）结合与下游主要客户签订的合同条款，说明与客户之间是否存在调价机制，如是，请说明调价机制具体触发条件、调价方式、调价范围等调价安排的具体内容，截至目前各期已实际执行调价的主要产品的销售数量、金额及占比情况，发行人调价机制是否足以覆盖原材料涨价风险，并进一步完善相应的风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 9）

（一）说明 2021 年 1-6 月轮毂轴承单元产品的毛利率与轮毂轴承变动趋势存在不一致的原因及合理性，单位材料成本的变化趋势与原材料价格涨幅的匹配性

1. 说明2021年1-6月轮毂轴承单元产品的毛利率与轮毂轴承变动趋势存在不一致的原因及合理性

2020 年度与 2021 年 1-6 月，公司轮毂轴承单元与轮毂轴承产品的毛利率情况如下：

项　目	2021 年 1-6 月		2020 年度
	毛利率	变动值	毛利率
轮毂轴承单元	24.97%	1.48%	23.49%
轮毂轴承	19.81%	-3.76%	23.57%

2021 年 1-6 月较 2020 年度，公司轮毂轴承单元毛利率上升，轮毂轴承毛利率略有下降，轮毂轴承单元及轮毂轴承产品毛利率变动趋势存在差异主要系受产品生产规模差异、产品议价能力差异及市场竞争程度影响所致。

2020 年度与 2021 年 1-6 月，公司轮毂轴承单元与轮毂轴承产品销售均价、

单位销售成本及其变动情况如下：

单位：元/套

产品	项目	2021年1-6月		2020年度
		金额	变动率/变动值	金额
轮毂轴承单元	销售均价	108.59	-1.11%	109.81
	单位销售成本	81.48	-3.02%	84.02
	毛利率	24.97%	1.48%	23.49%
轮毂轴承	销售均价	20.60	2.23%	20.15
	单位销售成本	16.52	7.25%	15.40
	毛利率	19.81%	-3.76%	23.57%

2021年1-6月，公司轮毂轴承单元毛利率上升原因主要包括：(1) 2021年1-6月，因原材料价格上涨，公司与客户协商对产品执行不同程度的涨价，抵消了部分材料涨价对毛利率的负面影响，但由于产品结构变动导致单价及单位成本均有下降；(2) 公司泰国工厂投产后，原产于泰国的产品对美国客户销售不再受美国对华加征关税的影响，订单转移至斯菱泰国的美国客户接受了较大幅度的涨价。2021年1-6月，斯菱泰国轮毂轴承单元销量占公司该类产品总销量的22.75%，轮毂轴承销量仅占公司该类产品总销量的4.15%，使轮毂轴承单元毛利率涨幅远高于轮毂轴承；(3) 轮毂轴承单元产量上升导致单位固定成本下降，随着产量上升，轮毂轴承单元单位固定成本从2020年度的8.53元/套下降为2021年1-6月的6.47元/套，单位固定成本下降约24.14%，单位销售成本下降2.47%，仅考虑该影响，将导致轮毂轴承单元毛利率上升约1.90个百分点，可抵消较多原材料涨价的负面影响；4、受产品结构变动影响，2021年1-6月轮毂轴承单元单价及单位成本均有下降。

2021年1-6月，公司轮毂轴承毛利率下降的主要原因包括：(1) 因钢材类原材料涨价较多，轮毂轴承原材料占比较高，导致成本增加，同时因市场竞争较为激烈，轮毂轴承产品的涨价幅度不高，导致毛利率下降；(2) 2021年1-6月，轮毂轴承产量上升不高，单位轮毂轴承中固定成本从2020年度的1.42元/套下降为2021年1-6月的1.39元/套，单位固定成本下降约2.24%，单位销售成本下降0.18%，仅考虑该影响，将导致轮毂轴承毛利率上升约0.15个百分点，增加较少，仅抵消少量原材料涨价的负面影响。

综上，2021 年 1-6 月，公司轮毂轴承单元及轮毂轴承毛利率变动趋势存在不一致具有合理性。

2. 说明单位材料成本的变化趋势与原材料价格涨幅的匹配性

2020 年度及 2021 年 1-6 月，公司轮毂轴承单元与轮毂轴承产品单位产品成本材料金额及单位重量成本材料金额与原材料采购价格变动趋势如下：

单位：元/套、克/套、元/千克

项目		2021 年 1-6 月		2020 年度
		金额	变动率	金额
轮毂轴承单元	单位材料成本	56.50	10.12%	51.30
	单位重量	3,539.80	2.94%	3,438.54
轮毂轴承	单位材料成本	10.45	10.62%	9.44
	单位重量	562.43	1.71%	552.99
原材料	钢管平均采购价格	7.79	29.40%	6.02
	棒料平均采购价格	5.30	23.54%	4.29

2021 年 1-6 月较 2020 年度，公司钢管及棒料的平均采购价格分别上涨 29.40%和 23.54%，轮毂轴承单元单位材料成本和单位重量分别增加 10.12%和 2.94%，轮毂轴承单位材料成本和单位重量分别增加 10.62%和 1.71%。轮毂轴承单元与轮毂轴承单位材料成本涨幅均高于单位重量涨幅，与原材料采购价格上涨的变动趋势一致，但涨幅低于原材料采购价格上涨幅度。

2021 年 1-6 月较 2020 年度，公司轮毂轴承单元及轮毂轴承的单位材料成本涨幅低于原材料价格涨幅，主要原因包括：(1) 产品材料成本中仅钢材类采购价格大幅上涨，密封件、保持架以及各类辅料采购价格无大幅波动，使单位材料成本涨幅低于原材料采购价格涨幅；(2) 因原材料采购至生产后完成销售存在时间差，以及公司采用的存货计价方式为月末一次加权平均法，材料采购价格增长传导至产品销售成本增长存在一定的延后性，导致材料采购价格涨幅略高于当期完成销售产品的单位材料成本涨幅；(3) 公司采购的原材料中毛坯件占比较高，毛坯件主要系钢管与棒料加工所得，其价格主要包含钢材原料价格及合理加工费，报告期内加工费价格相对稳定，因此毛坯件采购价格上涨比例小于钢材类材料，导致单位材料成本中材料涨幅小于钢材价格涨幅。

综上，公司轮毂轴承单元及轮毂轴承的单位材料成本的变化趋势与原材料价格变动趋势一致，但涨幅相对较低具有合理性。

（二）区分母公司、优联轴承和开源轴承，分别说明报告期各主体对应主要产品的毛利率变化及原因

报告期内，母公司及开源轴承主要产品为轮毂轴承单元、轮毂轴承及圆锥轴承，优联轴承主要产品为离合器轴承、涨紧轮轴承及惰轮轴承。报告期内，因合并范围内关联交易对单体分产品毛利率存在一定影响，故剔除内部关联交易影响后对产品毛利率进行分析。

1. 母公司、优联轴承和开源轴承销售的轮毂轴承单元的毛利率变化及原因

(1) 轮毂轴承单元的销售额、销量及毛利率情况

报告期内，母公司、优联轴承和开源轴承销售的轮毂轴承单元产品剔除合并范围内关联交易影响后毛利率情况如下：

单位：万套、%

项目		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	变动率/变动额	金额	变动率/变动额	金额
母公司	销量	150.30	-4.44	157.29	164.73	59.42
	毛利率	28.04	4.67	23.37	0.78	22.59
优联轴承	销量	0.48	4,656.00	0.01	-99.96	13.91
	毛利率	11.31	8.79	2.52	2.20	0.32
开源轴承	销量	27.58	-26.76	37.66	-60.17	94.55
	毛利率	31.34	5.55	25.79	-1.13	26.93

注：开源轴承 2020 年度销售额及销量未计算变动率

(2) 报告期内，母公司、优联轴承和开源轴承轮毂轴承单元产品毛利率波动原因分析

报告期内，优联轴承仅因客户订单需求从关联方采购少量轮毂轴承单元产品进行搭配销售，销售数量较低，产品毛利率与其他主体不具有可比性，现对母公司及开源轴承产品销售情况进行分析如下：

单位：万元、元/套、万套、%

项目		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	变动率/变动额	金额	变动率/变动额	金额
母公司	销售额	14,391.82	5.44	13,649.16	187.54	4,746.84
	单价	95.75	10.34	86.78	8.62	79.89

	单位成本	68.90	3.61	66.50	7.52	61.85
	销量	150.30	-4.44	157.29	164.73	59.42
	毛利率	28.04	4.67	23.37	0.78	22.59
开源轴承	销售额	3,132.65	-31.83	4,595.39	-60.01	11,490.72
	单价	113.57	-6.93	122.02	0.40	121.53
	单位成本	77.98	-13.88	90.55	1.95	88.80
	销量	27.58	-26.76	37.66	-60.17	94.55
	毛利率	31.34	5.55	25.79	-1.13	26.93

报告期内，母公司轮毂轴承单元销售毛利率分为22.59%、23.37%和28.04%，毛利率持续上升。

2021年度，母公司轮毂轴承单元毛利率为23.37%，较2020年度上升0.78个百分点，主要原因包括：1）随着与优质客户深入及扩大合作，该类客户采购量大幅增加，使毛利率维持上涨趋势。其中OPTIMAL Automotive GmbH、OPTIMAL MW SP.Z0.0.SP.K.和NAPA三家客户2021年度总销量较2020年度的9.12万套增加至60.64万套，销售额从903.10万元增加至5,723.65万元，虽然受原材料采购价格上升及汇率变动的影响，上述客户毛利率从2020年度的33.95%下降至2021年度的26.52%，但仍高于当年度母公司该类产品毛利率且贡献毛利额增量1,211.01万元，上述客户销量大幅增长促使毛利率保持增长；2）母公司轮毂轴承单元产销量的大幅提升导致单位固定成本下降，有效抵消了原材料价格上涨对毛利率的负面影响。

2022年度，母公司轮毂轴承单元毛利率为28.04%，较2021年度上升4.67个百分点，主要原因包括：①公司对于毛利率较高的订单承接优先级较高，当期毛利率较高的订单交易额占比上升，导致整体毛利率增加；②当期公司涨价后的相关订单完成销售，导致毛利率上升；③毛利率较高的OPTIMAL Automotive GmbH等优质客户销售额占比较上年度增加；④随着2022年下半年原材料采购价格下降，且美元汇率维持较高水平，轮毂轴承单元毛利率略有上升。

报告期内，开源轴承轮毂轴承单元销售毛利率分为26.93%、25.79%和31.34%，毛利率略有下降。

2021年度开源轴承轮毂轴承单元毛利率为25.79%，较2020年度减少1.13个百分点，主要原因包括：1）客户结构产生变化。公司内部整合及泰国工厂2021年度产量增加，客户订单转移至母公司与斯菱泰国进行销售，导致开源轴承轮毂

轴承单元的销量从2020年度的94.55万套下降到2021年度的37.66万套，使开源轴承单体的客户结构及销售规模发生变化，导致毛利率略有下降；2）钢材类原材料采购价格大幅上涨，钢管及棒料的平均采购价格分别上涨28.74%和27.51%，钢材类原材料采购价格大幅上涨，虽然开源轴承对产品实行的一定幅度的涨价，但毛利率仍然有所下降。

2022年度，开源轴承轮毂轴承单元毛利率为31.34%，较2021年度增加5.55个百分点，主要原因包括：1）当期公司涨价后的相关订单完成销售，导致毛利率上升；2）客户结构优化，毛利率较高的客户本期交易额占比增加，毛利率较低的客户本期交易额减少。

报告期内，开源轴承轮毂轴承单元产品的毛利率高于母公司的主要原因包括：1）公司轮毂轴承单元产品中三代轮毂轴承单元产品毛利率通常高于二代轮毂轴承单元，报告期内，开源轴承三代轮毂轴承单元产品销售额占开源轴承轮毂轴承单元销售额的比例分别为73.29%、83.92%和71.31%，母公司三代轮毂轴承单元产品销售额占母公司轮毂轴承单元销售额的比例分别为49.88%、55.99%和51.68%，开源轴承三代轮毂轴承单元产品的销售额占比远高于母公司，导致开源轴承报告期内轮毂轴承单元产品毛利率与母公司相比较高；2）轮毂轴承单元为开源轴承的核心产品，具备较高的市场认可度，其主要客户为北美NAPA和辉门等行业内知名客户，该类客户对产品技术指标及服务要求较高，且愿意为此接受一定溢价，导致开源轴承该类产品毛利率相对较高。

综上，报告期内，开源轴承轮毂轴承单元产品的毛利率略高于母公司符合实际经营情况，具有合理性。

2. 母公司、优联轴承和开源轴承销售的轮毂轴承的毛利率变化及原因

（1）轮毂轴承的销量及毛利率情况

报告期内，母公司、优联轴承和开源轴承销售的轮毂轴承产品剔除关联交易影响后毛利率明细如下：

单位：万套、%

项目		2022年度		2021年度		2020年度
		金额	变动率/变动额	金额	变动率/变动额	金额
母公司	销量	726.13	-2.81	747.11	26.53	590.47

	毛利率	17.46	1.47	15.99	-3.32	19.31
优联轴承	销量	9.76	202.03	3.23	-	-
	毛利率	13.72	10.83	2.89	-	-
开源轴承	销量	76.06	-56.25	173.86	-38.98	284.90
	毛利率	30.98	4.17	26.81	-2.50	29.32

注：优联轴承 2020 年度未销售轮毂轴承

（2）报告期内，母公司、优联轴承和开源轴承轮毂轴承产品毛利率波动原因分析

报告期内，优联轴承仅因客户订单需求从关联方采购少量轮毂轴承产品进行搭配销售，销售数量较少，产品毛利率与其他主体不具有可比性，现对母公司及开源轴承产品销售情况进行分析如下：

单位：万元、元/套、万套、%

项目		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	变动率/变动额	金额	变动率/变动额	金额
母公司	销售额	14,878.62	5.24	14,137.33	36.35	10,368.54
	单价	20.49	8.30	18.92	7.76	17.56
	单位成本	16.91	6.37	15.90	12.19	14.17
	销量	726.13	-2.81	747.11	26.53	590.47
	毛利率	17.46	1.47	15.99	-3.32	19.31
开源轴承	销售额	2,420.32	-52.08	5,050.94	-30.85	7,304.23
	单价	31.82	9.54	29.05	13.32	25.64
	单位成本	21.96	3.30	21.26	17.33	18.12
	销量	76.06	-56.25	173.86	-38.98	284.90
	毛利率	30.98	4.17	26.81	-2.50	29.32

报告期内，母公司轮毂轴承销售毛利率分为 19.31%、15.99%和 17.46%，毛利率略有波动。

2021 年度较 2020 年度，母公司轮毂轴承毛利率下降 3.32 个百分点，主要原因包括：1）由于钢材等原材料涨价较多，导致轮毂轴承单位材料成本增加，毛利率下降；2）2021 年度美元兑人民币汇率下跌，导致外销客户单价折算人民币金额下跌，对毛利率存在不利影响。

2022 年度较 2021 年度，母公司轮毂轴承毛利率上升 1.47 个百分点，主要

系外币汇率升值及客户结构优化所致。

报告期内，开源轴承轮毂轴承销售毛利率分为29.32%、26.81%和30.98%，毛利率存在少量波动。

2021年度，开源轴承轮毂轴承毛利率为26.81%，较2020年度下降2.50个百分点，主要原因包括：1）由于钢材等原材料涨价较多，单位材料成本增加，且由于市场竞争较为激烈，轮毂轴承产品的涨价幅度不高，导致毛利率下降；2）公司内部整合及泰国工厂2021年度产量增加，客户订单转移至母公司与斯菱泰国进行销售，使开源轴承轮毂轴承销量从2020年度的284.90万套下降到2021年度的173.86万套，从而导致开源轴承单体的客户结构及销售规模发生变化，毛利率略有下降。

2022年度，开源轴承轮毂轴承毛利率为30.98%，较2021年度上升4.17个百分点，2021年度和2022年度的销售额分别为5,050.94万元和2,420.32万元，毛利率变动主要系公司内部订单转移导致不同毛利率客户销售额占比变动所致。

3. 母公司、优联轴承和开源轴承销售的离合器轴承、涨紧轮轴承及惰轮轴承的毛利率变化及原因

（1）离合器轴承、涨紧轮轴承及惰轮轴承的销量及毛利率情况

报告期内，母公司、优联轴承和开源轴承销售的离合器轴承、涨紧轮轴承及惰轮轴承产品剔除关联交易影响后毛利率情况如下：

单位：万套、%

项目		2022年度		2021年度		2020年度
		金额	变动率/变动额	金额	变动率/变动额	金额
母公司	销量	44.27	112.01	20.88	43.48	14.55
	毛利率	17.75	11.48	6.27	-11.94	18.21
优联轴承	销量	761.23	-0.17	762.52	50.83	505.53
	毛利率	32.58	-2.18	34.76	2.03	32.73
开源轴承	销量	9.01	809.67	0.99	1,413.52	0.07
	毛利率	30.21	-2.04	32.25	18.06	14.19

（2）报告期内，母公司、优联轴承和开源轴承离合器轴承、涨紧轮轴承及惰轮轴承产品毛利率波动原因分析

报告期内，公司离合器轴承、涨紧轮轴承及惰轮轴承主要通过优联轴承销售，

母公司和开源轴承仅因客户订单需求从关联方采购少量离合器轴承、涨紧轮轴承及惰轮轴承产品进行搭配销售，销售数量较少，产品毛利率与优联轴承不具有可比性，现对优联轴承产品销售情况进行分析如下：

单位：元/套、万套、%

项目		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	变动率/变动额	金额	变动率/变动额	金额
优联轴承	销售额	11,462.04	4.55	10,962.98	45.73	7,522.65
	单价	15.06	4.71	14.38	-3.38	14.88
	单位成本	10.15	8.22	9.38	-6.30	10.01
	销量	761.23	-0.17	762.52	50.83	505.53
	毛利率	32.58	-2.18	34.76	2.03	32.73

报告期内，优联轴承离合器轴承、涨紧轮轴承及惰轮轴承产品毛利率分别为32.73%、34.76%和32.58%，毛利率略有波动。

2021 年度，优联轴承离合器轴承、涨紧轮轴承及惰轮轴承产品毛利率为34.76%，较 2020 年度增加 2.03 个百分点，该类产品单价及单位成本变动主要受产品结构影响，毛利率变动的主要原因包括：1）离合器轴承、涨紧轮轴承及惰轮轴承产品产销量上升，规模效应显现，其中 2021 年度较 2020 年度销量增加50.83%，导致成本中单位固定成本金额下降 0.20 元/套，单位成本中平均直接人工和平均水电费下降 0.14 元/套，仅考虑该影响，将导致毛利率上升 2.35 个百分点；2）原材料采购价格上涨的影响。2021 年度，钢材类原材料采购价格大幅上升，因优联轴承毛坯件等包含额外加工费的钢材加工件占原材料采购占比较高，部分材料采购价格涨幅低于钢材涨幅，但仍对毛利率产生不利影响；3）由于优联轴承相关产品在市场中属于中高端产品，整体议价能力较强，通过涨价形式转嫁材料涨价成本，抵消部分原材料涨价对毛利率的负面影响。

2022 年度，优联轴承离合器轴承、涨紧轮轴承及惰轮轴承产品毛利率较 2021 年度减少 2.18 个百分点，主要系毛利率较低的产品销售额占比上升以及占比较大的非钢材类原材料价格维持较高水平所致。

4. 母公司、优联轴承和开源轴承销售的圆锥轴承的毛利率变化及原因

（1）报告期内，母公司、优联轴承和开源轴承销售的圆锥轴承产品剔除关联交易影响后毛利率明细如下：

单位：万套、%

项目		2022 年度		2021 年度		2020年度
		金额	变动率/变动额	金额	变动率/变动额	金额
母公司	销量	342.63	-15.79	406.88	42.92	284.69
	毛利率	22.43	2.97	19.46	1.00	18.46
优联轴承	销量	0.20	100.00	0.10	-	-
	毛利率	5.84	7.54	-1.70	-	-
开源轴承	销量	13.71	-32.64	20.36	-46.13	37.79
	毛利率	30.78	6.55	24.23	5.12	19.11

注：优联轴承 2020 年度未销售圆锥轴承

(2) 报告期内，母公司、优联轴承和开源轴承圆锥轴承产品毛利率波动原因分析

报告期内，优联轴承仅因客户订单需求从关联方采购少量圆锥轴承产品进行搭配销售，销售数量较低，产品毛利率与其他主体不具有可比性，现对母公司及开源轴承产品销售情况进行分析如下：

单位：元/套、万套、%

项目		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	变动率/变动额	金额	变动率/变动额	金额
母公司	销售额	5,341.73	-2.50	5,478.42	55.41	3,525.20
	单价	15.59	15.83	13.46	8.74	12.38
	单位成本	12.09	11.57	10.84	7.40	10.10
	销量	342.63	-15.79	406.88	42.92	284.69
	毛利率	22.43	2.97	19.46	1.00	18.46
开源轴承	销售额	452.08	-32.02	664.99	-48.28	1,285.78
	单价	32.96	0.90	32.67	-3.99	34.02
	单位成本	22.82	-7.81	24.75	-10.07	27.52
	销量	13.71	-32.64	20.36	-46.13	37.79
	毛利率	30.78	6.55	24.23	5.12	19.11

报告期内，母公司圆锥轴承产品销售毛利率分别为 18.46%、19.46%和 22.43%，毛利率略有增长的主要原因包括：1) 2021 年度，虽原材料采购价格大幅增加，但母公司圆锥轴承销量较 2020 年度增长 42.92%，产销规模的大幅上升使单位产品中的固定成本下降，有效减少原材料涨价对毛利率的负面影响。2) 2022 年度，

母公司圆锥轴承销量减少，圆锥轴承毛利率上涨主要系附加值较高且毛利率较高的双列圆锥轴承销售额占比从37.81%上升至43.51%所致。

报告期内，开源轴承圆锥轴承产品销售毛利率分别为19.11%、24.23%和30.78%，毛利率存在波动。主要原因包括：1）2021年度，毛利率较高的辉门、BOSDA及SKF销量及销售额占比增加，导致2021年度毛利率上升；2）2021年度，虽原材料采购价格大幅增加，得益于境内主体生产整合，圆锥轴承整体产销规模的大幅上升使开源轴承的圆锥轴承单位产品中的固定成本下降，有效减少原材料涨价对毛利率的负面影响；3）2022年度较2021年度毛利率上涨6.55个百分点，主要系公司内部订单转移导致客户结构及销量变动影响所致。

（三）结合与下游主要客户签订的合同条款，说明与客户之间是否存在调价机制，如是，请说明调价机制具体触发条件、调价方式、调价范围等调价安排的具体内容，截至目前各期已实际执行调价的主要产品的销售数量、金额及占比情况，发行人调价机制是否足以覆盖原材料涨价风险，并进一步完善相应的风险提示

1. 结合与下游主要客户签订的合同条款，说明与客户之间是否存在调价机制，如是，请说明调价机制具体触发条件、调价方式、调价范围等调价安排的具体内容

（1）结合与下游主要客户签订的合同条款，说明与客户之间是否存在调价机制

公司基于原材料成本、生产工艺难度、客户技术指标要求等综合成本，以及客户采购批量、市场供需关系、汇率变动等市场情况，与客户协商后确定产品的售价。

报告期内，主要客户中仅有辉门与公司的框架协议约定了调价触发机制，但未约定具体调价方式、调价范围，其余客户合同中并未明确确定调价机制。

报告期内，公司主要调价方式包括：1）通过实时报价方式与客户进行沟通确认产品售价；2）就国内转移至斯菱泰国进行销售的订单进行调价；3）由于钢材等主要原材料价格大幅上涨，为降低原材料涨价带来的不利影响，公司主动在2020年底与2021年初开始就调价事宜与客户进行协商；4）2022年度，受原材料采购价格下降的影响，公司与部分客户进行协商调整价格。

（2）调价机制具体触发条件、调价方式、调价范围等调价安排的具体内容

报告期内，除实时报价方式调整价格的情况以外，公司主要客户调价具体触发条件、调价方式、调价范围的合同条款及实际执行情况如下：

客户名称	调价主体	合同中的调价机制	调价实际触发条件	调价实际执行方式	调价具体内容
BOSDA	BOSDA	合同未约定调价机制	销售主体变更、原材料价格大幅上涨	公司主要通过邮件方式和客户协商调价	已申请豁免披露
NAPA	NAPA	合同未约定调价机制	销售主体变更、原材料价格大幅上涨	公司主要通过邮件或调价函等方式，与客户协商调价	
辉门	辉门	调价机制触发条件为：“如果整个行业的原材料成本变动超过 20%或欧元与货币的年基准汇率变动比超过 5%，买卖双方可以进行价格调整” 未约定具体调价方式、调价范围	销售主体变更、原材料价格大幅上涨	公司主要通过邮件等方式和客户协商调价	
OPTIMAL Automotive GmbH	OPTIMAL Automotive GmbH	合同未约定调价机制	原材料价格大幅上涨、客户质保要求变更	公司主要通过邮件方式和客户协商调价	
KNOTT	KNOTT-Technik-felx Kft/KNOTT Autoflex YUG doo	合同未约定调价机制	原材料价格大幅上涨、欧元汇率大幅度下跌	公司主要通过邮件及调价函等方式，和客户协商调价	
捷颂（上海）传动科技有限公司	捷颂（上海）传动科技有限公司	合同未约定调价机制	原材料价格大幅上涨	公司主要通过与客户电话沟通后直接调整订单价格的方式进行调价	
GMB	吉明美（杭州）汽配有限公司	合同未约定调价机制	原材料价格大幅上涨	公司主要通过邮件方式和客户协商调价	
盖茨优霓塔传动系统(苏州）有限公司	盖茨优霓塔传动系统（苏州）有限公司	合同未约定调价机制	原材料价格大幅上涨	公司主要通过邮件方式和客户协商调价	
甘肃海林中科科技股份有限公司	甘肃海林中科科技股份有限公司	合同未约定调价机制	原材料价格大幅上涨	公司主要通过即时通讯工具及调价函和客户协商调价	

万向进出口有限公司	万向进出口有限公司	合同未约定调价机制	原材料价格大幅上涨	公司主要通过邮件方式和客户协商调价	
TIBBETTS GROUP LTD	TIBBETTS GROUP LTD	合同未约定调价机制	原材料价格大幅下降	发行人主要通过邮件方式和客户协商调价	
上海弘隽贸易有限公司	上海弘隽贸易有限公司	合同未约定调价机制	原材料价格大幅下降	发行人主要通过即时通讯工具及调价函和客户协商调价	
上海锑美轴承技术有限公司	上海锑美轴承技术有限公司	合同未约定调价机制	原材料价格大幅下降	发行人主要通过邮件方式和客户协商调价	

2. 截至目前各期已实际执行调价的主要产品的销售数量、金额及占比情况，公司调价机制是否足以覆盖原材料涨价风险，并进一步完善相应的风险提示

报告期内，公司涉及年降相关价格调整影响情况参见本问询函回复“三、（七）、2.年降安排对发行人经营业绩的影响”相关分析，除年降外其他调价的相关影响分析如下：

2022 年度，上述主要客户已执行调价的主要产品的销售数量、金额及占比情况如下：

单位：万套、万元

产品类型	调价后的订单销售数量	调价后的订单销售收入	占 2022 年度主营业务收入比
轮毂轴承单元	165.59	2,719.02	3.68%
轮毂轴承	24.93	4,757.87	6.44%
圆锥轴承	192.91	2,698.40	3.65%
离合器、涨紧轮及惰轮轴承	10.61	176.57	0.24%
合计	394.04	10,351.87	14.01%

2021 年度，上述主要客户已执行调价的主要产品的销售数量、金额及占比情况如下：

单位：万套、万元

产品类型	调价后的订单销售数量	调价后的订单销售收入	占 2021 年主营业务收入比
轮毂轴承单元	74.80	6,774.32	9.68%
轮毂轴承	137.52	3,097.65	4.43%
圆锥轴承	98.29	1,067.10	1.53%
离合器、涨紧轮及惰轮轴承	104.03	1,595.81	2.28%
合计	414.65	12,534.87	17.92%

2020 年度，上述主要客户已执行调价的主要产品的销售数量、金额及占比情况如下：

单位：万套、万元

产品类型	调价后的订单销售数量	调价后的订单销售收入	占 2020 年主营业务收入比
轮毂轴承单元	3.86	666.86	1.28%
轮毂轴承	0.25	13.73	0.03%
合计	4.11	680.60	1.31%

综上，原材料价格大幅上升时，公司可以通过与客户协商通过主要产品重新

定价的方式，转嫁增加的部分生产成本，与下游客户共担原材料涨价风险，能够一定程度上抵消原材料涨价带来的损失。

针对调价机制是否足以覆盖原材料涨价风险，公司已在招股说明书第二节概览之“一、（四）2、主要原材料价格波动的风险”中补充披露如下：

“报告期内，公司主营业务成本剔除外购可直接销售的零部件金额以及包装费、运费、关税等费用后，直接材料占主营业务成本比例分别为63.20%、67.86%和66.06%。报告期内，公司主要原材料钢材的市场价格具有一定的波动性，虽然公司持续优化产品和客户结构，不断提升高附加值产品和优质客户的比例，盈利能力逐步增强，但若未来原材料价格持续上涨或大幅异动，以及公司与主要客户调价机制发生重大变化，公司未能及时或难以将成本波动风险转嫁至下游，盈利水平可能下降。”

综上，报告期内，公司与部分主要客户之间存在调价机制，相关调价机制在一定程度上能够覆盖部分原材料涨价风险，相关风险提示充分。

（四）核查程序及结论

1. 核查程序

针对上述情况，我们实施了以下核查程序：

(1) 访谈公司管理层、销售部和财务部等部门，了解公司产品定价机制及成本控制措施，了解市场竞争情况及下游行业变动趋势，分析毛利率变化趋势；

(2) 获取并复核公司收入成本表，分析报告期内综合毛利率及主营业务毛利率变动原因及合理性，分主体与产品类别分别分析毛利率变动及毛利率差异原因及合理性；

(3) 对公司主要客户、供应商进行访谈，确认公司销售与采购定价均符合市场行情；

(4) 访谈公司销售、采购以及财务部相关人员，了解公司销售、采购相关内部控制制度及会计处理，对销售及采购执行穿行测试及细节测试；

(5) 取得公司各类产品的销售额、销量、营业成本等相关数据，并按照产品、客户等口径进行统计分析，计算各类产品的毛利及毛利率情况；

(6) 查询主要原材料的价格变动情况，分析公司主要产品售价及成本的变动情况，分析单位材料成本的变化趋势与原材料价格变动趋势匹配性；

(7) 根据各类产品售价、成本及毛利率变动情况，分析毛利率变动的原因，

查询同行业可比公司毛利率相关信息，对比分析同类产品之间毛利率差异的原因；

(8) 查阅公司主要客户销售订单及调价协议，了解主要客户销售定价策略及价格调整机制；

(9) 查阅公司与主要客户之间签订的合同条款以及邮件往来记录，对公司销售人员进行访谈，了解公司与客户是否约定调价机制、是否已实际执行调价、是否足以覆盖原材料涨价风险等；

(10) 获取公司报告期主要客户的销售及订单明细表，分析公司与客户关于调价的约定以及目前的执行情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 受各类产品议价能力不同、销售规模变动趋势差异及市场竞争激烈程度差异等影响，公司 2021 年 1-6 月轮毂轴承单元产品的毛利率与轮毂轴承变动趋势存在不一致具有合理性；公司轮毂轴承单元及轮毂轴承的单位材料成本的变化趋势与原材料价格变动趋势一致，但涨幅相对较低具有合理性；

(2) 报告期内，母公司、开源轴承和优联轴承各主要产品毛利率变动趋势合理，与公司经营战略、公司所处市场地位、公司产品议价能力及主要材料价格趋势具有匹配性；

(3) 报告期内，公司与部分主要客户之间存在调价机制，相关调价机制在一定程度上能够覆盖部分原材料涨价风险，相关风险提示充分。

六、关于期间费用

申请文件显示，发行人期间费用主要由职工薪酬、运输费用和折旧摊销等构成。发行人研发费用中材料费用占比较高。

请发行人：

（1）说明期间费用中折旧与摊销费用的明细构成、与自身固定资产、无形资产和租赁资产规模的匹配性。

（2）说明报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、入职时间分布、基本工资和奖金构成、奖金与绩效匹配关系等相关信息，相关工资与同行业可比公司或同地区平均工资的差异情况及原因，研发人员的划分标准，是否存在将研发人员与生产人员工资混同的情形。

（3）列示报告期内主要运输业务提供商的名称及金额、收费标准，说明报告期运输费变动与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域的匹配关系；发行人销售模式、运输费用承担方式在报告期内是否发生变化，是否符合行业惯例。

（4）说明是否足额计提与质量保证相关的费用，如是，请进一步说明计提费用的测算依据及合理性，如否，请说明未计提与质量保证相关的费用是否符合《企业会计准则》的要求。

（5）结合研发费用中材料费用的内部控制流程，说明原材料期初、采购、使用（具体分为生产、销售和研发等用途）和期末的数量和金额，研发领用的直接材料的最终去向，是否形成废料销售，如是，请说明各期形成的废料的数量和销售金额；结合与废料销售相关的内部控制制度，说明与废料销售相关的原始凭证、关键控制节点以及岗位人员，是否已建立了健全的内部控制制度。

（6）结合与原材料领用相关的内部控制制度，说明在生产领用、研发领用和直接销售等不同用途下，与原材料研发领用相关的职位的人员设置、原始凭证或单据的类型、格式、签字人员，现有内部控制制度的设计与运行如何有效防止不同用途下原材料的混用或冒领、代领等情形；结合研发部门的技术开发日志或技术开发计划表等与研发活动相关的记录文件，说明与发行人研发活动原材料领料凭证的匹配性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 10）

（一）说明期间费用中折旧与摊销费用的明细构成、与自身固定资产、无形资产和租赁资产规模的匹配性

1. 期间费用中折旧与摊销费用中的明细构成

报告期内，期间费用中折旧与摊销金额的明细构成如下：

单位：万元

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售费用	固定资产折旧	-	-	-
	无形资产摊销	-	-	-
	租赁资产折旧	-	-	-
	长期待摊费用摊销	-	-	-
	合计	-	-	-
管理费用	固定资产折旧	198.74	183.73	312.91

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
	无形资产摊销	261.14	306.54	314.68
	租赁资产折旧	11.19	12.23	-
	长期待摊费用摊销	93.56	95.04	17.99
	合计	564.64	597.55	645.59
研发费用	固定资产折旧	241.63	207.15	221.40
	无形资产摊销	0.72	0.72	0.30
	租赁资产折旧	-	-	-
	长期待摊费用摊销	-	-	-
	合计	242.35	207.86	221.70
期间费用	固定资产折旧	440.38	390.88	534.31
	无形资产摊销	261.85	307.26	314.98
	租赁资产折旧	11.19	12.23	-
	长期待摊费用摊销	93.56	95.04	17.99
	合计	806.99	805.41	867.28

注：公司自 2021 年 1 月 1 日执行新租赁准则确认租赁资产

2. 期间费用中折旧及摊销费用与自身固定资产、无形资产和租赁资产规模的匹配性

(1) 折旧与固定资产规模的匹配性

报告期内，公司固定资产折旧与固定资产规模的匹配情况如下：

单位：万元

项目	期间	房屋及建筑物	通用设备	专用设备	运输工具	合计
原值	2022 年末	12,156.35	1,637.86	15,952.85	830.64	30,577.71
	2021 年末	12,017.10	1,639.56	15,605.26	686.58	29,948.50
	2020 年末	11,958.04	1,589.51	15,409.61	720.87	29,678.02
当期计提折旧	2022 年度	575.96	108.66	1,109.88	13.21	1,807.72
	2021 年度	568.38	134.70	1,231.32	17.43	1,951.84
	2020 年度	668.18	104.75	1,314.59	28.72	2,116.23
当期折旧计提占期末原值比例	2022 年度	4.74%	6.63%	6.96%	1.59%	5.91%
	2021 年度	4.73%	8.22%	7.89%	2.54%	6.52%
	2020 年度	5.59%	6.59%	8.53%	3.98%	7.13%

项目	期间	房屋及建筑物	通用设备	专用设备	运输工具	合计
固定资产折旧政策确定的年折旧率		3.00%至4.75%	18.00%至31.67%	9.00%至31.67%	18.00%至31.67%	

2020 年度，公司房屋建筑物当期折旧计提占原值比例略高于年折旧率，系公司对开源轴承的业务进行深度整合后，对已无实际生产经营用途的厂房及土地进行处置，致使 2020 年末房屋建筑物原值减少。

报告期内，公司通用设备、专用设备、运输工具当期折旧计提占原值比例均低于折旧政策确定的年折旧率主要系存在已提足折旧的通用设备、专用设备、运输工具。

2021 年度和 2022 年度，公司房屋建筑物当期折旧计提占原值比例较高主要系非同一控制下合并开源轴承后房屋建筑物评估增值部分按照剩余年限折旧所致。

总体而言，报告期内，公司固定资产计提的折旧金额与固定资产规模相匹配。

(2) 摊销与无形资产规模的匹配性

报告期内，公司无形资产摊销与无形资产规模的匹配情况如下：

单位：万元

项目	期间	土地使用权	办公软件	商标及专利	合计
原值	2022 年末	4,877.08	355.25	1,117.04	6,349.37
	2021 年末	4,877.08	338.13	1,117.04	6,332.25
	2020 年末	4,877.08	298.81	1,117.04	6,292.93
当期计提摊销	2022 年度	108.39	43.52	109.94	261.85
	2021 年度	107.69	89.56	110.01	307.26
	2020 年度	147.63	56.98	110.37	314.98
当期摊销计提占期末原值比例	2022 年度	2.22%	12.25%	9.84%	4.12%
	2021 年度	2.21%	26.49%	9.85%	4.85%
	2020 年度	3.03%	19.07%	9.88%	5.01%
无形资产摊销政策确定的年摊销率		2.00%	10.00%至33.33%	10.00%至20.00%	

2020 年度，公司土地使用权摊销计提比例高于无形资产摊销政策确定的年摊销率，主要系公司对开源轴承的业务进行深度整合后，对已无实际生产经营用途的厂房及土地进行处置，致使 2020 年末土地使用权原值减少。

公司的商标及专利以专利为主，专利的年摊销率为 10%。报告期内，公司商

标及专利摊销计提比例略低，主要系存在已摊销完毕的商标及专利。

总体而言，报告期内，公司无形资产计提的摊销金额与无形资产规模相匹配。

(3) 期间费用中折旧金额与租赁资产规模的匹配性

公司自 2021 年 1 月 1 日执行新租赁准则确认租赁资产，具体情况如下：

单位：万元

租赁标的	租赁期限	租金费用	折现金额	期间	租赁折旧计提	当期折旧计提比例
新昌县泰立轴承厂厂房	2021 年 7 月至 2024 年 7 月	302.86	285.83	2021 年度	47.64	16.67%
				2022 年度	95.28	33.33%
斯菱泰国厂房	2019 年 12 月至 2022 年 12 月	235.46	234.39	2021 年度	122.29	52.17%
				2022 年度	112.10	47.83%
合　计		538.32	520.21		-	-

注：斯菱泰国厂房租金费用系执行新租赁准则后应支付的租金

公司按折现金额在租赁期内平均计提折旧，部分厂房为管理办公使用，根据管理部门使用面积分摊列入期间费用，与租赁资产规模匹配。

综上，报告期内，公司期间费用中折旧与摊销费用与自身固定资产、无形资产和租赁资产规模匹配。

（二）说明报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、入职时间分布、基本工资和奖金构成、奖金与绩效匹配关系等相关信息，相关工资与同行业可比公司或同地区平均工资的差异情况及原因，研发人员的划分标准，是否存在将研发人员与生产人员工资混同的情形

1. 报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、入职时间分布

(1) 人员部门构成情况

报告期内，公司员工薪酬计入销售费用的部门主要为营销中心；员工薪酬计入管理费用的部门主要包括证券事务部、行政部、财务管理中心、投融资部、采购部、内审部等行政管理部门；员工薪酬计入研发费用的部门主要为研发中心、技术部等。

(2) 人员级别分布情况

报告期各期，列入期间费用支出的人数、人员按级别分布如下：

单位：人

类别	项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		人数	占比	人数	占比	人数	占比
销售人员	中高层	5	13.51%	5	13.63%	5	14.22%
	基层	32	86.49%	31	86.37%	30	85.78%
	合计	37	100.00%	36	100.00%	35	100.00%
管理人员	中高层	18	20.45%	23	22.20%	22	18.09%
	基层	70	79.55%	79	77.80%	100	81.91%
	合计	88	100.00%	102	100.00%	122	100.00%
研发人员	中高层	11	10.28%	13	12.82%	13	15.53%
	基层	96	89.72%	90	87.18%	71	84.47%
	合计	107	100.00%	103	100.00%	84	100.00%

注：各期的人数为该期间内的月平均人数，平均人数=Σ每月人员÷月数，取整

从人数变动来看，报告期内，期间费用支出人员中，销售人员和研发人员呈逐年上升趋势，管理人员逐年下降。2021 年度，公司精简管理部门冗余及重复的岗位，管理人员人数有所下降；2022 年度，公司部分管理人员因内部管理需要调整至生产部门进行基层管理，管理人员略有下降。

从按级别分布的情况来看，报告期内，期间费用支出人员中，中高层人员数量整体变动较小；基层人员中管理人员人数减少、研发人员人数增加，与公司部门人员结构调整及增加研发投入的情况具有匹配性。

总体而言，报告期内，公司期间费用支出人员的人数、按级别分布情况与实际经营情况相匹配。

(3) 人员入职时间分布情况

报告期各期，公司列入期间费用支出的人员入职时间分布情况如下：

单位：人

类别	入职时间	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		人数	占比	人数	占比	人数	占比
销售人员	5 年以内（包含 5 年）	13	34.47%	16	43.42%	15	41.47%
	5-10 年（包含 10 年）	10	27.89%	10	26.79%	10	27.49%
	10 年以上	14	37.64%	11	29.79%	11	31.04%
	小计	37	100.00%	36	100.00%	35	100.00%

管理人员	5年以内（包含5年）	48	54.55%	60	58.37%	70	57.41%
	5-10年（包含10年）	14	15.91%	13	12.57%	22	17.82%
	10年以上	26	29.55%	30	29.06%	30	24.78%
	小计	88	100.00%	102	100.00%	122	100.00%
研发人员	5年以内（包含5年）	23	21.50%	27	26.46%	26	30.86%
	5-10年（包含10年）	34	31.78%	38	36.61%	33	38.87%
	10年以上	50	46.73%	38	36.93%	26	30.27%
	小计	107	100.00%	103	100.00%	84	100.00%

注1：各期的人数为该期间内的月平均人数，平均人数=Σ每月人员÷月数，取整

注2：开源轴承的员工入职时间从入职开源轴承起算

2. 基本工资和奖金构成、奖金与绩效匹配关系等相关信息

(1) 基本工资和奖金构成

报告期各期，公司期间费用中职工薪酬构成情况如下表所示：

单位：万元

期间费用	薪酬类型	2022年度		2021年度		2020年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售费用	基本工资	237.09	47.22%	250.28	51.94%	223.71	57.92%
	奖金	186.99	37.24%	173.50	36.01%	126.92	32.86%
	其他	77.98	15.53%	58.06	12.05%	35.59	9.22%
	合计	502.06	100.00%	481.84	100.00%	386.22	100.00%
管理费用	基本工资	726.92	61.00%	892.42	66.45%	904.16	64.20%
	奖金	284.15	23.85%	278.47	20.73%	244.01	17.33%
	其他	180.55	15.15%	172.18	12.82%	260.14	18.47%
	合计	1,191.62	100.00%	1,343.07	100.00%	1,408.32	100.00%
研发费用	基本工资	969.13	73.36%	911.63	74.47%	757.06	77.59%
	奖金	140.38	10.63%	143.81	11.75%	121.33	12.44%
	其他	211.48	16.01%	168.64	13.78%	97.27	9.97%
	合计	1,320.99	100.00%	1,224.09	100.00%	975.66	100.00%
期间费用	基本工资	1,933.13	64.12%	2,054.33	67.38%	1,884.93	68.04%

	奖金	611.53	20.29%	595.78	19.54%	492.26	17.77%
	其他	470.01	15.59%	398.88	13.08%	393.01	14.19%
	合计	3,014.67	100.00%	3,048.99	100.00%	2,770.20	100.00%

注：其他系福利费，社会保险费，住房公积金等其他薪酬

报告期内，，公司期间费用中的职工薪酬略有波动。报告期内，销售费用及研发费用中的职工薪酬持续上升，主要系公司营业收入及研发投入持续增加，相关职工薪酬变动趋势与公司经营情况具有匹配性。报告期内，管理费用中的薪酬金额降低主要系公司精简管理部门冗余及重复的岗位以及因内部管理需要将部分管理部门人员调整至生产部门，管理人员数量下降所致。

(2) 期间费用中奖金与绩效匹配关系

报告期内，公司计入期间费用的奖金与绩效的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
主营业务收入	73,876.58	5.61%	69,952.09	34.78%	51,901.29	68.92%
奖金	611.53	2.64%	595.78	21.03%	492.26	52.68%
人均奖金	2.64	6.67%	2.47	21.36%	2.04	-6.75%

报告期内，公司期间费用中的奖金总额和人均奖金增长率与主营业务收入增长率匹配，符合公司实际经营情况，公司计入期间费用的奖金与绩效相匹配。

3. 相关工资与同行业可比公司或同地区平均工资的比较情况

(1) 公司平均薪酬情况

报告期各期，公司销售人员、管理人员、研发人员的平均薪酬情况如下：

单位：万元

人员类别	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售人员	13.66	13.35	10.98
管理人员	13.27	13.72	12.02
研发人员	10.73	11.46	8.92
合计	12.07	12.66	10.58

注：销售/管理/研发人员平均薪酬=各类费用中人员薪酬/相应类别人员月平均人数

2021 年度，随着公司业务规模的扩大和业绩的增长，各项期间费用中的员

工平均薪酬较 2020 年度均有所上升。

2022 年度销售人员平均薪酬与主营业务收入上涨趋势保持一致，管理人员平均薪酬基本持平，而研发人员平均薪酬有所下降主要系 2022 年度基层研发人员增加导致平均薪酬有所下降。

总体而言，报告期内，公司相关人员平均薪酬变动与实际经营情况相匹配。

(2) 同地区比较情况

公司主要经营场所位于浙江绍兴新昌，报告期内，公司人均薪酬水平显著高于同地区平均工资，具体情况如下：

单位：万元

期间	新昌县规模以上私营企业单位从业人员平均劳动报酬	公司相关人员人均工资	对比情况
2022 年度	-	12.07	公司人均薪酬水平高于同地区从业人员平均劳动报酬
2021 年度	7.67	12.66	
2020 年度	5.93	10.58	

数据来源：《新昌统计年鉴》，2022 年度数据尚未公开披露

(3) 同行业可比公司比较情况

报告期内，根据同行业可比公司的的年度报告或招股说明书，公司与同行业可比公司员工平均薪酬水平对比情况如下：

单位：万元

年度	类别	光洋股份	雷迪克	兆丰股份	冠盛股份	算术平均值	本公司
企业所在地		江苏常州	浙江杭州	浙江杭州	浙江温州		浙江绍兴
2022 年度	销售人员	-	-	-	-	-	13.66
	管理人员	-	-	-	-	-	13.27
	研发人员	-	-	-	-	-	10.73
2021 年度	销售人员	13.91	22.67	16.95	24.22	19.44	13.35
	管理人员	25.11	15.03	40.67	33.87	28.67	13.72
	研发人员	8.70	14.73	12.89	16.46	13.20	11.46
2020 年度	销售人员	15.01	11.51	17.35	20.52	16.10	10.98
	管理人员	33.41	16.38	32.37	28.89	27.76	12.02
	研发人员	8.01	10.24	14.53	15.14	11.98	8.92

注 1：同行业可比公司数据来自定期报告或招股说明书

注 2：同行业可比公司销售/管理/研发人员平均薪酬=各类费用中人员薪酬/相应类别人员数量，人员数量为期初期末平均数；本公司销售/管理/研发人员平均薪酬=各类费用中人员薪酬/相应类别人员月平均人数

注 3：截至本问询函回复出具之日，同行业可比公司 2022 年度报告尚未公开披露

2020 年度至 2021 年度，公司管理人员薪酬低于同行业上市公司平均水平，一方面系上市公司管理层薪资普遍较高，另一方面系公司地处新昌县城，平均职工薪酬相对较低。公司销售人员和研发人员平均薪酬略低于同行业可比公司，其中销售人员平均薪酬与雷迪克接近，研发人员平均薪酬高于光洋股份，与雷迪克接近。销售人员和研发人员平均薪酬略低于同行业可比公司平均水平，主要原因系公司地处新昌县城，平均职工薪酬相对较低，同行业可比公司主要在一线或省会城市等经济发达城市，平均职工薪酬相对较高。2020 年度至 2021 年度，公司职工平均薪酬水平高于新昌地区平均工资。

4. 研发人员的划分标准，是否存在将研发人员与生产人员工资混同的情形

公司以员工所属部门和承担的职责作为研发人员的划分标准，将直接从事研究开发项目的专业人员确定为研发人员。

根据研发的实际需求，公司其余部门的人员会临时性参与与之专业相关的研发工作，公司对其薪酬根据其实际投入研发项目的工时进行划分计入研发费。公司研发人员划分标准合理，不存在将研发人员与生产人员工资混同的情形。

（三）列示报告期内主要运输业务提供商的名称及金额、收费标准，说明报告期运输费变动与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域的匹配关系；发行人销售模式、运输费用承担方式在报告期内是否发生变化，是否符合行业惯例

1. 列示报告期内主要运输业务提供商的名称及金额、收费标准，说明报告期运输费变动与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域的匹配关系

(1) 列示报告期内主要运输业务提供商的名称及金额、收费标准

报告期内，公司前五大运输业务提供商的名称、金额及占比情况具体如下：

单位：万元

期间	序号	运输业务提供商名称	金额	占当期运费比
2022 年度	1	新昌县雄风联托运部	155.45	17.88%
	2	T.H.I.GROUP (BANGKOK)CO.,LTD	149.83	17.24%
	3	FULL WELL FREIGHT (THAILAND)CO.,LTD	123.60	14.22%
	4	TOP ASIA LOGISTICS (THAILAND)CO.,LTD	86.57	9.96%
	5	新昌县广通物流有限公司	31.27	3.60%

	合计		546.72	62.90%
2021年度	1	T.H.I.GROUP(BANGKOK)CO.,LTD	654.65	50.12%
	2	新昌县雄风联托运部	169.59	12.98%
	3	TOP ASIA LOGISTICS(THAILAND)CO.,LTD	66.78	5.11%
	4	新昌县广通物流有限公司	48.68	3.73%
	5	新昌县中通物流有限公司	44.56	3.41%
	合计		984.25	75.36%
2020年度	1	新昌县雄风联托运部	109.95	17.27%
	2	新昌县中通物流有限公司	53.26	8.37%
	3	新昌县广通物流有限公司	49.70	7.81%
	4	TOP ASIA LOGISTICS(THAILAND)CO.,LTD	40.82	6.41%
	5	T.H.I.GROUP(BANGKOK)CO.,LTD	37.55	5.90%
	合计		291.29	45.75%

报告期内，公司前五大运输业务提供商的收费标准如下：

序号	运输业务提供商	收费标准
1	T.H.I.GROUP(BANGKOK)CO.,LTD	根据目的地距离、货柜尺寸、货柜数量等确定价格；运费单价随行就市
2	新昌县雄风联托运部	根据目的地距离、托盘数量等确定价格
3	TOP ASIA LOGISTICS(THAILAND)CO.,LTD	根据目的地距离、货柜尺寸、货柜数量等确定价格；运费单价随行就市
4	新昌县广通物流有限公司	根据目的地距离、托盘数量等确定价格
5	新昌县中通物流有限公司	根据目的地距离、运输重量（首重+续重）等确定价格
6	FULL WELL FREIGHT(THAILAND)CO.,LTD	根据目的地距离、货柜尺寸、货柜数量等确定价格；运费单价随行就市
7	新昌县志鑫物流有限公司	根据目的地距离、托盘数量等确定价格

报告期内，公司运输业务的收费标准主要根据运输距离、托盘数、重量（首重+续重）、货柜尺寸和货柜数量等各项指标确定。

(2) 说明报告期运输费变动与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域的匹配关系

1）运输费用变动与收入规模、销售区域的匹配情况

报告期内，公司运输费用变动与主营业务收入、销售区域的匹配情况具体如下：

项目		2022年度	2021年度	2020年度
运输费用（万元）	内销	179.42	217.79	217.59

	外销	689.86	1,088.31	419.09
	合计	869.28	1,306.10	636.68
主营业务收入(万元)	内销	21,324.81	23,580.74	20,548.62
	外销	52,551.77	46,371.35	31,352.67
	合计	73,876.58	69,952.09	51,901.29
运输费用占主营业务收入的比例	内销	0.84%	0.92%	1.06%
	外销	1.31%	2.35%	1.34%
	合计	1.18%	1.87%	1.23%

报告期内，公司运输费用占主营业务收入的比例分别为 1.23%、1.87%和 1.18%，略有波动。由于外销业务涉及海运业务，运输费用占主营业务收入的比例明显高于内销业务，报告期内内销业务单位收入运费相对较为稳定，公司各期运输费用金额的变化受外销业务影响较大，具体分析如下：①2021 年度公司外销收入金额增加，其中 DDP 模式销售收入规模增幅较为明显，同时受到当期海运费价格大幅上涨的影响，公司外销业务所需承担的海运费规模增长，导致 2021 年度公司运输费用占主营业务收入的比例较上年度快速增长；② 2022 年度，公司运输费用占主营业务收入的比例较上年度有所下降，主要原因如下：A、2022 年度，公司的外销收入较 2021 年度上升；B、海运费价格下降和 DDP 模式下的销量分布差异导致公司 2022 年度承担的海运费较 2021 年度下降。

2）运输费用变动与销量、发货数量及销售重量的匹配情况

报告期内，公司运输费用变动与销量、发货数量及销售重量的匹配情况具体如下：

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
运输费用(万元)	内销	179.42	217.79	217.59
	外销	689.86	1,088.31	419.09
	合计	869.28	1,306.10	636.68
销量（万套）	内销	1,400.83	1,307.31	1,082.98
	外销	1,316.36	1,286.91	848.32
	合计	2,717.19	2,594.21	1,931.30
单位销量运费（元/套）[注 1]	内销	0.13	0.17	0.20
	外销	0.52	0.85	0.49
	合计	0.32	0.50	0.33
发货数量(万套)	内销	1,374.68	1,289.41	1,068.03

	外销	1,283.86	1,300.08	875.13
	合计	2,658.55	2,589.49	1,943.17
单位发货数量运费（元/套）[注2]	内销	0.13	0.17	0.20
	外销	0.54	0.84	0.48
	合计	0.33	0.50	0.33
销售重量（吨）	内销	4,673.36	5,542.98	5,362.85
	外销	13,513.87	12,856.54	8,553.94
	合计	18,187.23	18,399.51	13,916.79
单位重量运费（元/吨）[注3]	内销	383.93	392.91	405.74
	外销	510.48	846.50	489.95
	合计	477.96	709.86	457.49

[注1]单位销量运费=运输费用/销量

[注2]单位发货数量运费=运输费用/发货数量

[注3]单位重量运费=运输费用/销售重量

报告期内，公司单位销量运费分别为0.33元/套、0.50元/套和0.32元/套，单位发货数量运费与单位销量运费较为接近。

报告期内，公司内销业务单位销量运费、单位发货数量运费和单位重量运费均存在少量波动但整体趋于平稳，主要系受到各期产品销售结构变动以及内销运费定价标准的共同影响所致。公司各期运输费用金额的变化受外销业务影响较大，同时外销业务单位销量运费、单位发货数量运费和单位重量运费存在一定波动，具体分析如下：①2021年度公司外销业务销量和发货数量持续增加，分别较上年度增加51.70%和48.56%，产品结构仍以单位重量相对较高的轮毂轴承单元产品为主，在DDP模式销售收入和海运费价格均大幅增加的影响下，公司2021年度外销业务运输费用较上年度增加669.21万元，带动单位销量运费和单位发货数量运费较上期稳步增长；②2022度，公司外销业务销量、发货数量和销售重量稳定增长，当期单位销量运费、单位发货数量运费和单位重量运费较上年度有所下降，主要系受到当期DDP模式销售收入下降及海运费价格大幅下降的影响。

综上，报告期内，公司运输费用的变动与公司收入规模、销量、发货数量、销售区域情况匹配。

2. 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，是否符合行业惯例

(1) 销售模式、运输费用承担方式

1) 销售模式

报告期内，公司主要面向售后市场和主机配套市场进行销售，其中售后市场销售模式包括：① 通过贸易商销售② 直接供应给独立品牌商和终端连锁，主机配套市场主要客户为汽车主机厂及其一级供应商。公司目前采用的经营模式为行业内企业普遍采用的模式，报告期内未发生重大变化。

2) 运输费用承担方式

报告期内，公司不同销售类型的运输费用承担方式具体如下：

销售类型		运输费用承担方式
内销		公司承担将货物运送到客户指定交货地点的全部运费
外销	FOB	公司承担厂区到发运港口或保税区运输费，客户承担剩余运费
	CIF	公司承担厂区到发运港口运输费、海运费，客户承担剩余运费
	DDP	公司承担将货物运送到客户指定境外交货地点的全部运费

注：2022 年下半年，公司存在部分外销收入由泰国境内仓库直接发货至泰国境内客户，运费由斯菱泰国承担，在客户签收时方表明控制权转移；斯菱泰国采用内销收入模式确认该等收入，故此类销售收入确认方式及运费承担方式视同内销，但在合并财务报表中相关收入金额仍分类为外销

① 内销

根据公司与客户签订的销售合同约定，由公司负责将货物运送到客户指定的地点，运输费用由公司承担。

报告期内，公司内销业务的运输费用承担方式未发生变化。

② 外销

报告期内，公司外销业务的运费承担方式主要系根据与客户约定的贸易模式确定：FOB 贸易模式下，公司只承担将货物运送到客户指定的保税区或客户指定的中国境内港口的陆路运输费用；CIF 贸易模式下，公司承担将货物运送到客户指定的仓库或客户指定的中国境内港口的陆路运输费用和海运费；2020 年开始，公司新增 DDP 贸易模式，公司承担将货物运送到客户指定的仓库或港口的陆路运输费用、海运费和目的地港口到客户指定地点运输费。

报告期内，除新增 DDP 贸易模式以外，公司外销业务的运输费用承担方式未发生变化。

(2) 公司销售模式、运输费用承担方式与同行业可比公司的比较情况

1) 销售模式比较情况

报告期内，公司与同行业可比公司的销售模式情况具体如下：

公司名称	销售模式
光洋股份	整车配套市场采取“直销”模式，售后市场采取“直销、经销、第三方电商平台销售”的模式
雷迪克	整车配套市场采取“直销”模式，售后市场通过贸易商、专业的零部件企业销售
兆丰股份	主要面对售后市场，主要通过国外进口贸易商、国内出口贸易商、独立品牌制造商实现销售，也采取经销模式
冠盛股份	整车配套市场采取“直销”模式，售后市场采取“经销”的模式
公司	售后市场的销售模式：通过贸易商销售、直接供应给独立品牌商和终端连锁；主机配套市场的销售模式：直接供应给汽车主机厂及其一级供应商

上述同行业可比公司中，光洋股份主要面向国内主机配套市场，冠盛股份以经营自有品牌为主，与公司的经营模式存在一定差异。公司与兆丰股份、雷迪克主要面向售后市场，经营模式比较一致，均采取了通过贸易商销售的模式。

总体来说，公司的销售模式与同行业无重大差异，符合相关行业惯例。

2) 运输费用承担方式比较情况

根据同行业可比公司公开披露的定期报告或招股说明书，公司同行业可比公司未披露具体运输费用的承担方式。

综上，报告期内，公司销售模式、运输费用承担方式未发生重大变化，符合行业惯例。

(四) 说明是否足额计提与质量保证相关的费用，如是，请进一步说明计提费用的测算依据及合理性，如否，请说明未计提与质量保证相关的费用是否符合《企业会计准则》的要求

报告期内，公司未计提与质量保证相关的费用。

1. 报告期内质量保证相关费用金额及账务处理方式

(1) 产品质量保证相关费用具体情况

报告期内，公司产品质量保证相关费用及占营业收入比例的情况具体如下：

单位：万元

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入①	74,973.62	71,468.61	52,538.42
产品质量保证费用②	22.03	25.96	23.53

产品质量保证费用占营业收入比例③=②/①	0.03%	0.04%	0.04%

产品质量保证费用主要系因产品质量问题，客户要求退货、换货和赔偿等相关支出。报告期内，公司产品质量保证相关费用占营业收入的比例分别 0.04%、0.04%和 0.03%，占比较低，不构成重大影响。公司产品质量保证相关费用发生具有一定偶然性且金额无法可靠估计，公司未计提产品质量保证相关费用符合实际经营情况。

(2) 公司账务处理方式

针对质量保证相关费用，公司于发生当期直接计入当期损益。

2. 未计提与质量保证相关的费用符合企业会计准则的相关规定

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》相关规定，与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：(1) 该义务是企业承担的现时义务；(2) 履行该义务很可能导致经济利益流出企业；(3) 该义务的金额能够可靠地计量。经逐项对比分析，公司质量保证相关费用不符合或有事项确认条件，具体对比情况如下：

序号	或有事项定义	公司质量保证相关费用是否符合会计准则或有事项定义
1	与或有事项相关的义务是企业承担的现时义务	符合
2	履行该义务很可能导致经济利益流出企业	符合
3	该义务的金额能够可靠地计量	不符合，质量保证相关义务的金额不能可靠计量

因此，报告期内，公司未计提与质量保证相关的费用，符合《企业会计准则》相关规定。

3. 同行业可比公司比较情况

报告期内，公司同行业可比公司质量保证相关费用余额情况具体如下：

单位：万元

公司名称	2022 年末	2021 年末	2020 年末
雷迪克	-	260.67	165.19
兆丰股份	-	-	-
冠盛股份	-	2,796.76	2,269.79
光洋股份	-	-	-

注：同行业可比公司数据来源于上市公司定期报告或招股说明书；截至本问询函回复出具之日，同行业可比公司 2022 年度报告尚未公开披露

公司同行业可比公司中，兆丰股份、光洋股份未计提质量保证相关费用，雷迪克、冠盛股份计提了质量保证相关费用，其中冠盛股份存在和美国客户签订相关质量补偿合同并支付较高金额的质量补偿款的情况，雷迪克系按照主营业务收入的 0.2%预提产品质量三包费。

综上，报告期内，公司产品质量保证相关费用金额较小，于发生当期直接计入当期损益，公司未计提与质量保证相关的费用符合《企业会计准则》相关规定和行业惯例。

（五）结合研发费用中材料费用的内部控制流程，说明原材料期初、采购、使用（具体分为生产、销售和研发等用途）和期末的数量和金额，研发领用的直接材料的最终去向，是否形成废料销售，如是，请说明各期形成的废料的数量和销售金额；结合与废料销售相关的内部控制制度，说明与废料销售相关的原始凭证、关键控制节点以及岗位人员，是否已建立了健全的内部控制制度

1. 结合研发费用中材料费用的内部控制流程，说明原材料期初、采购、使用（具体分为生产、销售和研发等用途）和期末的数量和金额

(1) 研发费用中材料费用的内部控制流程

公司研发费用中材料费用的内部控制流程参见本问询回复“（六）、1、原材料领用相关的内部控制制度”。

(2) 原材料期初、采购、领用（具体分为生产、销售和研发等用途）和期末的数量和金额

1）原材料期初、采购、领用和期末数量情况

报告期内，公司原材料的期初、采购、领用（具体分为生产、销售和研发等用途）和期末的数量情况具体如下：

期间	项目	期初数量	本期增加			本期减少					期末数量
			采购入库	委外入库	其他入库	生产领用	委外领料	直接销售	研发领用	其他出库	
2022年度	钢材（吨）	51.08	8,194.16	-	14.49	4,402.94	3,789.68	0.66	-	14.49	51.96
	毛坯件（万只）	8.18	2,173.78	-	-	358.01	1,818.77	3.03	-	-	2.15
	配套件-滚动体（万粒）	9,174.84	44,994.98	-	842.88	43,931.58	-	14.41	1,986.72	857.83	8,222.16
	配套件-其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	辅料	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2021年度	钢材（吨）	36.46	10,597.06	-	7.42	4,741.78	5,831.19	3.86	5.37	7.66	51.08
	毛坯件（万只）	13.15	2,475.66	45.31	-	2,025.66	487.99	12.19	0.10	-	8.18
	配套件-滚动体（万粒）	8,039.70	55,191.11	-	2,442.49	53,060.52	-	55.36	920.45	2,462.13	9,174.84
	配套件-其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	辅料	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2020年度	钢材（吨）	55.80	8,217.99	-	3.27	2,649.34	5,586.48	-	-	4.78	36.46
	毛坯件（万只）	40.94	1,915.84	2.60	0.69	1,351.43	591.71	-	-	3.78	13.15
	配套件-滚动体（万粒）	6,036.09	45,350.28	-	1,941.99	42,175.52	-	114.44	1,038.85	1,959.85	8,039.70
	配套件-其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	辅料	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

注 1：由于其他配套件及辅料包括多类明细材料，计量单位无法统一，故未列示合计数量

注 2：其他入库主要系移库入库（原材料形态转换）、盘盈；其他出库主要系移库出库（原材料形态转换）、盘亏、废品出库、样品领用、包材领用、检验领用，下同

2）原材料期初、采购、领用和期末金额情况

报告期内，公司原材料的期初、采购、领用（具体分为生产、销售和研发等用途）和期末的金额情况具体如下：

单位：万元

期间	项目	期初金额	本期增加			本期减少					期末金额
			本期采购	委外入库	其他入库	本期生产领用	委外领料	本期销售	本期研发领用	其他出库	
2022年度	钢材	35.07	5,399.49	-	10.62	2,781.28	2,625.46	0.46	-	10.62	27.36
	毛坯件	40.35	10,765.11	-	-	1,567.08	9,209.33	18.22	-	-	10.84
	配套件-滚动体	679.72	3,680.12	-	91.92	3,596.22	-	0.87	136.39	92.76	625.51
	配套件-其他	2,743.04	8,652.95	-	151.17	8,206.88	383.50	128.47	288.47	166.98	2,372.87
	辅料	483.86	4,515.96	-	33.16	4,285.59	-	24.01	128.36	33.53	561.49
	合计	3,982.04	33,013.63	-	286.87	20,437.05	12,218.29	172.03	553.22	303.89	3,598.07
2021年度	钢材	22.01	8,014.93	-	5.65	3,475.17	4,520.82	2.35	3.39	5.79	35.07
	毛坯件	34.58	13,676.30	17.50	0.04	7,413.14	6,204.93	69.86	0.13	-	40.35
	配套件-滚动体	545.56	4,388.30	-	268.44	4,160.58	-	2.12	82.60	277.28	679.72
	配套件-其他	2,279.98	9,771.69	-	141.84	7,966.97	-	106.97	192.62	1,183.92	2,743.04
	辅料	369.71	4,850.58	-	23.36	4,627.58	-	30.94	76.01	25.25	483.86
	合计	3,251.83	40,701.80	17.50	439.33	27,643.45	10,725.75	212.24	354.74	1,492.24	3,982.04
2020年度	钢材	39.89	4,790.87	-	3.43	1,372.41	3,436.86	-	-	2.91	22.01
	毛坯件	115.67	8,715.75	30.98	-	4,439.11	4,373.10	-	-	15.60	34.58

期间	项目	期初金额	本期增加			本期减少					期末金额
			本期采购	委外入库	其他入库	本期生产领用	委外领料	本期销售	本期研发领用	其他出库	
	配套件-滚动体	474.13	3,595.43	-	227.81	3,426.03	-	4.41	100.05	221.31	545.56
	配套件-其他	1,730.74	7,581.64	-	568.42	6,398.22	-	27.29	262.44	912.86	2,279.98
	辅料	314.73	4,280.99	-	61.14	4,173.05	-	2.01	49.98	62.12	369.71
	合计	2,675.16	28,964.67	30.98	860.35	19,808.82	7,809.96	33.71	412.47	1,214.36	3,251.83

2. 研发领用的直接材料的最终去向，是否形成废料销售，如是，请说明各期形成的废料的数量和销售金额

报告期内，公司研发领用的直接材料（原材料和半成品）明细如下：

单位：万元

项目	直接材料明细	2022年度		2021年度		2020年度	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额
原材料	钢材（吨）	-	-	5.37	3.39	-	-
	毛坯（万只）	-	-	0.10	0.13	-	-
	配套件-滚动体（万粒）	1,986.72	136.39	920.45	82.60	1,038.85	100.05
	配套件-其他	-	288.47	-	192.62	-	262.44
	辅料（万元）	-	128.36	-	76.01	-	49.98
半成品	套圈（万只）	212.96	886.05	132.68	715.32	135.04	682.53
	预成品（万个）	-	-	0.00	0.02	1.12	20.07
	注塑件（万只）	5.95	16.44	7.86	20.64		
	配套件-其他	-	-	-	-	-	-
合计		-	1,455.71	-	1,090.73	-	1,115.07

报告期内，公司研发领用的直接材料的最终去向主要包括形成废料、送样给客户和研发的合理损耗。

(1) 研发形成废料

报告期内，公司研发领用直接材料的主要去向是形成废料进行销售。研发部门研发时，基于工艺设计、产品设计的不确定性，需要不断地进行试制、测试和试验验证，在反复的修整过程中会形成大量废料，主要原因包括：1）研发过程中需要进行大量的破坏性检测，如测试产品硬度和金相组织，各工序磨削过程中的磨削烧伤测试等，经过破坏性试验的材料基本需进行报废处理；2）研发过程中需要进行大量的设计试验验证，如泥浆测试、可靠性测试、扭矩测试、刚性测试、强度测试等导致材料报废；3）试制过程中由于工艺设计不当、产品设计不当等原因，造成材料报废；4）产品组装后，成品游隙、跳动等技术指标不达标造成材料报废。

报告期内，公司研发形成的废料的数量和销售金额如下：

项目	2022年度	2021年度	2020年度
研发形成的废料重量（吨）	817.23	633.10	660.86

研发废料销售金额（万元）	211.94	165.47	129.59

注：受废料管理模式影响，公司日常管理中未单独区分核算研发形成的废料，故上表中研发形成的废料重量系根据研发领用直接材料的重量及其对应的材料研发废料率（材料研发废料率为研发部门经验值）测算而得；各期研发废料销售金额系根据研发形成的废料重量与当期废料平均销售价格计算得出

(2) 研发样品进行送样

公司为新产品进行市场开发或满足客户测试等需求，会将部分研发试制的样品送给客户进行试用。

(3) 研发过程合理损耗

公司研发过程中存在不可避免地因加工或周转过程散落和磨损、磨削过程中的磨削消耗以及装运过程中散落、锻造过程氧化消耗等原因，不能完整收集废料而出现损耗的情形。

3. 结合与废料销售相关的内部控制制度，说明与废料销售相关的原始凭证、关键控制节点以及岗位人员，是否已建立了健全的内部控制制度

(1) 废料销售相关的内部控制制度

报告期内，公司建立健全了废料销售相关的内部控制体系，制定并实施包括《不合格品控制程序》、《废旧物资处理管理办法》等内部控制制度，对废料销售相关岗位职责进行了明确，对废料的收集、管理、处置、结算和账务处理等全流程进行了规范管理，通过定期对关键控制节点的内控执行情况进行复核监督，确保废料销售相关内控制度的有效执行。

(2) 与废料销售相关的原始凭证、关键控制节点、岗位职责设置以及岗位人员

关键控制节点	责任部门/人员	岗位职责设置	原始凭证	审批部门/人员
废料申请处置	仓储科主管	仓储科：结合市场价格变动及废料存量情况，定期整理需处置的废料并提交《废料废品出售申请单》至各部门审批	废料废品出售申请单	品保部经理、制造部经理、生产运营中心总监、财务经理、事业部总经理
废料出库	仓储科、财务管理中心	仓储科：根据经审批的废料处置申请，组织废料称重并办理出库 财务管理中心：监督废料处置的称重过程、并确认收入	废料称重出库单	仓管员、财务人员

款项结算	财务管理中心	财务管理中心：开具增值税发票及进行款项回收	增值税发票、银行回单	财务人员

报告期内，公司制定了健全的废料销售内部控制制度，对废料销售相关的处置申请、价格调研、废料销售和款项结算等全流程进行了规范管理，关键控制节点以及岗位人员设置合理，经各部门层层审批，执行过程中相互监督配合，废料销售相关的内部控制得到了有效执行。

综上，报告期内，公司研发领用的直接材料的最终去向主要为形成废料销售，公司已建立健全相关废料销售内控控制制度，与废料销售相关的关键控制节点以及岗位人员设置合理。

（六）结合与原材料领用相关的内部控制制度，说明在生产领用、研发领用和直接销售等不同用途下，与原材料研发领用相关的职位的人员设置、原始凭证或单据的类型、格式、签字人员，现有内部控制制度的设计与运行如何有效防止不同用途下原材料的混用或冒领、代领等情形；结合研发部门的技术开发日志或技术开发计划表等与研发活动相关的记录文件，说明与发行人研发活动原材料领料凭证的匹配性

1. 结合与原材料领用相关的内部控制制度，说明在生产领用、研发领用和直接销售等不同用途下，与原材料研发领用相关的职位的人员设置、原始凭证或单据的类型、格式、签字人员，现有内部控制制度的设计与运行如何有效防止不同用途下原材料的混用或冒领、代领等情形

（1）原材料领用相关的内部控制制度

为规范公司存货管理和成本管理，公司制定了《生产计划管理制度》《研发管理制度》《资产管理规定》《仓库管理制度》等内部控制制度，对相关原材料领用具体流程及各部门人员主要职责进行了规定。报告期内，公司相关内部控制制度执行有效，其中与原材料领用相关的职位的人员设置、原始凭证或单据的类型、格式、签字人员情况具体如下：

项目	生产领用	研发领用	直接销售
原材料领用审批人	计划评审会	研发项目负责人	生产运营中心总监/副总监
原材料领用人员	生产人员	研发项目领料人	仓管员

原始凭证或单据的类型、格式	周/月生产计划、生产领料申请单、生产领料单	年度研发计划、企业研究开发费用项目立项申请表、立项任务书、研发领料单	发货通知单、销售出库单
原始凭证或单据的签字人员	计划评审会与会人员、生产人员、仓管员	研发项目负责人、技术部经理、研发中心主任、研发人员、仓管员	生产运营中心总监/副总监、仓管员

(2) 原材料领用的具体流程

报告期内，公司不同用途下原材料领用的具体流程情况如下：

项目	关键控制节点
生产领用	公司生产领料由运营中心计划员编制周/月生产计划，计划评审会决议通过后，制造部工段长依据生产计划制定领料需求，并生成生产领料单申请单，仓库仓管员根据生产领料申请单，将要发的材料备好放置于指定待领区，并及时通知生产人员领料。生产人员核对实物与生产领料申请单相符后，仓库仓管员根据领料申请，生成生产领料单，完成系统过账
研发领用	公司在进行研发领料时，由研发项目领料人填写研发领料单，填写内容包括领料明细及归属项目，经研发项目负责人审核后方可进行研发领料，相关的领料均归属到研发项目，从流程上明确材料领用人员、归集项目、所领用材料的数量等，形成研发费用领料台账
直接销售	公司直接销售原材料领料，仓库仓管员根据经销售部门或生产运营中心审批的发货通知单完成发货，并生成原材料销售出库单

因此，公司针对在生产领用、研发领用和直接销售等不同用途下的原材料领用制定了差异化的原始凭证或单据、领用及审批流程，相关原始凭证或单据可明确区分，与原材料领用相关的内部控制关键控制节点的设置能够有效防止不同用途下原材料的混用或冒领、代领等情形。

综上，报告期内，公司建立健全了与原材料领用相关的内部控制制度，并且有效运行，能够在生产领用、研发领用和直接销售等不同用途下，严格区分与原材料领用相关的原始凭证或单据，有效防止不同用途下原材料的混用或冒领、代领等情形。

2. 结合研发部门的技术开发日志或技术开发计划表等与研发活动相关的记录文件，说明与公司研发活动原材料领料凭证的匹配性

报告期内，公司研发活动原材料领料凭证与其企业研究开发费用项目立项申请表、立项任务书等文件记录的研发项目领料需求匹配，且经过研发项目负责人审批；公司按照研发费用核算制度，明确研发费用的开支范围和标准，严格执行审批程序，与研发费用无关支出不得在研发费用中列支，对研发项目建立研发台账，归集、核算研发费用。

报告期内，公司主要研发项目的研发领用材料的匹配性如下：

单位：万元

项目名称	研发进度	研发材料预算	研发累计领用原材料金额	2022年度领用原材料金额	2021年度领用原材料金额	2020年度领用原材料金额	以前年度领用原材料金额	研发材料匹配性
低扭矩一代球轴承研发	已完结	186.05	182.33	-	78.21	104.12	-	本项目属于低扭矩汽车一代轴承工艺的研究与开发，领用的主要原材料为轴承钢套圈、轴承钢钢球、PA66+25%GF保持器等，整个研发过程包括对密封圈采用不同唇口样式、厚度等，同时对压装深度方面进行生产试制和性能测试，测试验证过程会有设计参数的多次迭代开发。
省材化二代单元研发	已完结	181.00	181.83	-	86.65	95.18	-	本项目属于降低二代圆锥或球轮毂单元的材料用量、降低整体单元重量的研究与开发；主要领用原材料为55号钢外圈、轴承钢套圈、轴承钢钢球、08F+NBR密封圈和挡圈、PA66+25%GF保持器，整个研发过程包括样品生产试制和性能测试，通过动静载荷加载实验和冲击实验等，且经过多次迭代开发，以验证动静载荷要求不变的情况下，通过产品整体结构优化，降低产品材料的用量。
免更换带编码器轮毂单元研发	已完结	173.80	180.20	-	81.75	98.45	-	本项目属于免更换带编码器轮毂单元研发，主要领用原材料为55钢法兰、55钢外圈、轴承钢内圈、轴承钢钢球、PA66+25%GF保持器、NBR橡胶密封件等，开发过程通过耐久测试、泥浆测试、，磁性编码器性能测试，期间经过了多次的改进，因客户的泥浆测试条件苛刻，产品试制和测试了多轮，最终通过了小批量测试的验证。
强防水农机单元研发	已完结	168.25	162.04	-	68.47	93.57	-	本项目属于强防水农机单元研发，主要领用原材料为55钢外圈、轴承钢内圈、轴承钢钢球、PA66+25%GF保持器、NBR橡胶密封件、45钢芯轴等，整个研发过程包括对橡胶耐摩性，密封件摩擦力矩方面进行生产试制和性能测试，测试验证过程会有设计参数的多次迭代开发，提高农机轴承使用寿命，达到了免维护保养，降低轻农机轴承保养成本。
轻卡车免维护一代圆锥轮毂轴承智能制造技术研发	已完结	236.80	215.81	67.36	148.45	-	-	本项目属于轻卡车免维护一代圆锥轮毂轴承智能制造技术的研发，主要领用原材料为轴承钢套圈、轴承钢滚子、保持器等，整个研发过程包括对橡胶耐摩性与耐高温、脂温耐高温、旋转摩擦力方面进行生产试制和性能测试，测试验证过程会有设计参数的多次迭代开发。本项目通过可以提高轻卡轴承使

								用寿命，轻卡轴承达到免维护保养，降低轻卡车轴承保养成本。
轮毂单元精确引导技术的研发及应用	已完结	152.15	146.16	-	-	-	146.16	本项目属于轮毂单元精确引导技术的研发及应用，主要领用原材料为轴承钢套圈、轴承钢滚子、保持器等，整个研发过程对法兰、外圈与内圈滚道磨加工跳动精度提高，成品车加工的研究，提高产品精确引导旋转方面进行生产试制和性能测试，测试验证过程会有设计参数的多次迭代开发，从而提高成品旋转舒适性与产品使用性能。
高强度、长寿命三代圆锥单元研发	已完结	138.00	130.64	-	-	0.39	130.25	本项目属于高强度、长寿命三代圆锥单元研发，主要领用原材料为 55 钢法兰、55 钢外圈、轴承钢内圈、轴承钢圆锥滚子、PA66+25%GF 保持器、NBR 橡胶密封件等，整个研发过程包括样品生产试制和性能测试。该项目为系列产品开发，中间经过耐久试验和泥浆测试，多次试验改进，小批量测试通过。
精密引导旋转轴承的工艺设计研发及应用	已完结	138.15	126.93	-	14.74	112.19	-	本项目属于精密引导旋转轴承的工艺设计研发及应用；主要领用原材料为轴承钢套圈、轴承钢滚子、保持器等，整个研发过程对内圈滚道、外圈滚道、滚子的粗糙度与滚道跳动方面进行生产试制和性能测试，测试验证过程会有设计参数的多次迭代开发。
降低应力对数凸度圆锥轴承研发	已完结	219.60	181.68	54.77	126.91	-	-	本项目属于降低应力对数凸度圆锥轴承的研究与开发，主要领用原材料为轴承钢套圈、轴承钢滚子、铁保持器等，整个研发过程包括对内、外圈凸度形状、凸度数值的选择计验证，同时对系列样品生产试制和可靠性测试，该研发项目为系列产品开发，小批量测试验证，过程中会有不同设计参数的多次迭代开发。
低扭矩汽车轮毂轴承的工艺设计研发及应用	已完结	107.30	117.65	-	4.96	112.69	-	本项目属于低扭矩汽车轮毂轴承工艺的研究与开发，主要领用原材料为轴承钢套圈、轴承钢滚子、PA66+25%GF 保持器等，整个研发过程包括采用不同的加工工艺，产品参数及过程参数等，对产品加工工艺进行优化设计并进行样品生产试制和扭矩性能测试，测试验证过程中会有不同设计参数的多次迭代开发。
低扭矩强防水农机单元智能制造技术研发	已完结	296.00	255.16	195.38	59.78	-	-	本项目属于低扭矩强防水农机单元的研究与开发，主要领用原材料为 55 钢锻件、轴承钢内圈、轴承钢球、45 钢芯轴、PA66+GF25 保持架、NBR 密封件等。整个研发过程包括采用不同的加工参数、产品参数及过程参数等，对产品的设计和工艺进行优化。采用不同的密封结构设计进行扭矩测试和防水试验测试，测试过程中会有不同设计参数的多次迭代开发。
低噪音高强度	已完	228.20	207.06	134.48	72.58	-	-	本项目属于低噪音高强度三代球结构轮毂轴承单元的智能制造技术研究与

三代球结构轮毂单元智能制造技术研发	结							开发，主要领用原材料为55#钢法兰、55#钢外圈、轴承钢内圈、轴承钢钢球、PA66+25%GF保持器、NBR橡胶密封件等，整改研发过程采用不同的加工工艺，产品参数及过程参数，对产品的制造工艺、制造流程进行优化并对系列样品进行试制及噪音、强度和可靠性测试，测试验证过程中会有不同设计参数的多次迭代开发。
多唇组合密封汽车轮毂轴承智能制造技术研发	已完结	235.75	194.84	158.43	36.41	-	-	本项目属于多唇组合密封汽车轮毂轴承智能制造技术研究与开发，主要领用原材料为轴承钢套圈、轴承钢钢球、PA66+25%GF保持器、NBR橡胶密封件等，整过研发过程采用不同型腔的密封结构组合，不同内部空间参数及不同密封结构组合等，对产品的漏水漏脂等进行优化并对系列样品进行温升及噪音、强度和可靠性测试，测试验证过程中会有不同设计参数的多次迭代开发。
重载长寿命汽车轮毂单元智能制造技术研发	已完结	217.00	198.76	165.68	33.08	-	-	本项目属于重载长寿汽车轮毂单元的研究与开发，主要领用原材料为55钢法兰、55钢外圈、轴承钢内圈、轴承钢圆锥滚子、PA66+25%GF保持器、NBR橡胶密封件等。整个开发过程对产品的内圈油沟槽、法兰油沟槽、铆接工艺进行调整，并进行样品的试生产和寿命测试，根据测试的结果会有不同设计参数的多次迭代开发。
圆锥轴承碳氮共渗处理技术研发与应用	进行中	261.00	117.14	117.14	-	-	-	本项目属于高强度圆锥轴承的研究与开发，主要为圆锥轴承碳氮共渗处理技术应用研究与开发，领用的主要原材料为轴承钢套圈、轴承钢滚子、SPCC保持器等，其碳氮共渗处理技术研发提高了表面渗层的强度、硬度、耐磨性和疲劳强度等，同时对碳氮共渗深度方面进行生产试制和性能测试，测试验证过程会有设计参数的多次迭代开发。
皮卡车用轮毂单元研发	进行中	360.00	86.57	86.57	-	-	-	本项目属于皮卡车用轮毂单元的研究与开发，为皮卡车用轮毂单元的研究开发，领用的主要原材料为55钢的外圈、55钢的法兰、轴承钢圆锥滚子、PA66+25%GF保持器。通过研发提升产品的疲劳强度和密封性等，对产品的结构进行试制和性能测试，测试验证过程会有设计参数的多次迭代开发。

综上，报告期内，公司研发领料主要系产品研发及工艺研发过程中耗用的原材料，相关研发活动的原材料领料凭证与研发项目记录文件匹配。

（七）核查程序及结论

1. 核查程序

针对上述情况，我们实施了以下核查程序：

(1) 核查公司资产折旧、摊销相关政策及估计是否合理，取得并查阅了公司期间费用明细账及相关交易凭证，列明期间费用中折旧与摊销费用的明细构成；

(2) 查阅公司列入销售费用、管理费用、研发费用的员工花名册和工资表，核查员工薪酬的计提和发放情况；查阅同地区、同行业可比公司的薪酬情况，分析与公司员工薪酬的差异是否合理；对研发负责人进行访谈，了解公司研发人员划分标准；

(3) 取得公司运输费用明细表和运输费合同，抽查付款单据、发票等凭证，查阅了主要物流公司价格标准，对公司运输部门人员进行访谈，了解运输费变动是否与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配；查询同行业可比公司的定期报告或招股说明书，了解其运输费用占收入的情况；

(4) 查阅公司主要客户的销售合同，了解关于质量保证条款等具体约定，并对销售及财务管理中心门负责人进行了访谈；查阅报告期内相关产品质量保证相关费用支出情况并抽查记账凭证、发票等；

(5) 获取公司与研发活动相关的内部控制制度，访谈公司管理层、研发人员和财务人员，了解与评价公司与研发相关的内部控制制度的建设及执行情况，并测试相关内部控制的运行有效性；

(6) 获取公司各期原材料和研发领用相关半成品进销存情况，取得和分析研发领用原材料和半成品的最终去向，并进一步了解废料管理、销售情况；

(7) 了解与评价公司与废料销售相关的内部控制制度，检查与废料销售相关的原始凭证、关键控制节点以及岗位人员情况，并测试相关内部控制的运行有效性；

(8) 了解公司与原材料领用相关的内部控制制度，访谈并抽查在生产领用、研发领用和直接销售等不同用途下，与原材料研发领用相关的职位的人员设置、原始凭证或单据的类型、格式、签字人员情况，评价现有内部控制制度的设计与运行是否能够有效防止不同用途下原材料的混用或冒领、代领等情形；

(9) 获取研发中心的技术开发日志或技术开发计划表等与研发活动相关的记录文件，抽查报告期内主要研发项目的领料原始单据，评价公司研发活动原材

料领料凭证的匹配性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内,公司期间费用中折旧与摊销与自身固定资产、无形资产和租赁资产规模相匹配；

(2) 报告期内，公司销售人员、管理人员和研发人员相关平均工资水平与其所处的行业及当地经济发展水平相匹配，人均工资高于当地从业人员年平均工资但略低于同行业可比公司平均水平具有合理性；报告期内，公司研发费用中职工薪酬根据实际参与研发的工时进行划分的标准合理，不存在将研发人员与生产人员工资混同的情形；

(3) 报告期内，公司运输费变动与报告期收入规模、销量、发货数量、销售区域情况匹配；报告期内，公司销售模式、运输费用承担方式未发生重大变化，符合行业惯例；

(4) 报告期内，公司产品质量保证相关费用金额较小，于发生当期直接计入当期损益，公司未计提与质量保证相关的费用符合《企业会计准则》相关规定和行业惯例；

(5) 报告期内，公司研发领用的直接材料的最终去向主要为形成废料销售，公司已建立健全相关废料销售内控控制制度，与废料销售相关的关键控制节点以及岗位人员设置合理；

(6) 报告期内，公司建立健全了原材料领用相关的内部控制制度，并且得到执行有效，能够有效防止不同用途下原材料的混用或冒领、代领等情形；公司相关研发活动的原材料领料凭证与研发项目记录文件匹配。

七、关于应收账款

申请文件显示，发行人应收账款账面余额持续增加，但发行人应收账款回款较好，应收账款账龄主要集中于 1 年以内。发行人报告期内存在应收账款保理的情形。发行人应收账款保理业务均为附追索权的债权转让，相关应收账款根据原有账龄计提坏账准备。

请发行人：

（1）说明各期 1 年以上应收账款对应的客户、对应的应收账款余额、坏账

准备以及回收情况。

（2）结合对应收账款保理的会计处理，说明是否符合《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》的要求。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 11）

（一）说明各期 1 年以上应收账款对应的客户、对应的应收账款余额、坏账准备以及回收情况

报告期各期末，公司账龄 1 年以上的应收账款余额、坏账准备及回款情况具体如下：

单位：万元

期间	应收账款余额	1 年以上应收账款余额	1 年以上应收账款余额占比	坏账准备计提情况			1 年以上应收账款期后回款金额	1 年以上应收账款期后回款比例
				单项计提	账龄计提	合计		
2022 年末	16,646.53	368.97	2.22%	207.86	19.70	227.56	5.85	1.59%
2021 年末	19,361.35	276.22	1.43%	181.53	11.78	193.31	71.91	26.03%
2020 年末	12,675.30	619.79	4.89%	-	126.37	126.37	498.60	80.45%

注 1：期后回款统计截至 2023 年 2 月 28 日

注 2：期后回款金额与应收账款余额数据存在部分汇率变动产生的差异

报告期各期末，公司账龄 1 年以上的应收账款的余额分别为 619.79 万元、276.22 万元和 368.97 万元，占各期末应收账款余额的比例分别为 4.89%、1.43%和 2.22%，账龄 1 年以上的应收账款余额和占比均较小。

报告期各期末，公司账龄 1 年以上的应收账款对应的主要客户情况具体如下：

单位：万元

2022 年末							
序号	客户名称	1 年以上应收账款余额	占 1 年以上应收账款总额的比例	账龄	坏账准备计提金额	坏账准备计提比例	截至 2023 年 2 月 28 日回款金额
1	STEELPRESS SP.ZO.O.	90.66	24.57%	1-2 年、2-3 年	90.66	100.00%	-
2	SHAYANSANAT CLUTCH MANUFACTURING.CO	64.61	17.51%	4-5 年、5 年以上	64.61	100.00%	-
3	浙江万向精工有限公司	59.95	16.25%	1-2 年	5.99	10.00%	-
4	大连达赛尔金属制品有限公司	35.90	9.73%	1-2 年	3.59	10.00%	-
5	浙江德鑫汽车制动系统有限公司	31.58	8.56%	4-5 年	31.58	100.00%	-

合计		282.70	76.62%	-	196.43	69.48%	-

2021 年末

序号	客户名称	1 年以上应收账款余额	占 1 年以上应收账款总额的比例	账龄	坏账准备计提金额	坏账准备计提比例	截至 2023 年 2 月 28 日回款金额
1	STEELPRESS SP.ZO.O.	66.10	23.93%	1-2 年	66.10	100.00%	7.55
2	SHAYANSANAT CLUTCH MANUFACTURING.CO	62.85	22.75%	3-4 年、4-5 年	62.85	100.00%	-
3	安吉万桥汽车零部件有限公司	42.14	15.26%	1-2 年	4.21	10.00%	27.00
4	浙江德鑫汽车制动系统有限公司	31.58	11.43%	3-4 年	31.58	100.00%	-
5	杭州万瑞进出口有限公司	25.00	9.05%	1-2 年	2.50	10.00%	25.00
合计		227.67	82.42%	-	167.24	-	59.55

2020 年末

序号	客户名称	1 年以上应收账款余额	占 1 年以上应收账款总额的比例	账龄	坏账准备计提金额	坏账准备计提比例	截至 2023 年 2 月 28 日回款金额
1	菲拜斯特贸易（滁州）有限公司	158.93	25.64%	1-2 年	15.89	10.00%	158.93
2	STEELPRESS SP.ZO.O.	103.88	16.76%	1-2 年	10.39	10.00%	103.88
3	新昌县恩特科技有限公司	82.45	13.30%	4-5 年	41.22	50.00%	82.45
4	SHAYANSANAT CLUTCH MANUFACTURING.CO	69.85	10.73%	2-3 年、3-4 年	32.26	46.18%	-
5	浙江德鑫汽车制动系统有限公司	31.58	5.10%	2-3 年	6.32	20.00%	-
合计		446.70	71.53%	-	106.08	-	345.26

注：SHAYANSANAT CLUTCH MANUFACTURING.CO 报告期各期末应收账款余额差异系受结算汇率影响，原币种金额各期末保持一致

根据上表，截至 2023 年 2 月 28 日，2021 年末和 2022 年末账龄 1 年以上的应收账款期后回款比例较低，主要系 STEELPRESS SP.ZO.O.、SHAYANSANAT CLUTCH MANUFACTURING.CO 和浙江德鑫汽车制动系统有限公司等客户相关应收款项回收较慢所致，相关应收款项已单项计提坏账准备。

综上，报告期各期末，公司账龄 1 年以上的应收账款余额以及占当期应收账款余额的比例较均小，公司相关坏账准备计提充分。

（二）结合对应收账款保理的会计处理，说明是否符合《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》的要求

为拓展融资渠道，公司通过向中国出口信用保险公司浙江分公司（以下简称

“中信保公司”）投保，将部分应收账款质押给新昌农商行进行融资，2019 年度公司通过应收账款保理业务取得保理借款 327.63 万元，该等借款均于当期偿还完毕。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认与计量》相关规定，“金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：（一）收取该金融资产现金流量的合同权利终止。（二）该金融资产已转移，且该转移满足《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》关于金融资产终止确认的规定。本准则所称金融资产或金融负债终止确认，是指企业将之前确认的金融资产或金融负债从其资产负债表中予以转出。”

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》相关规定，“企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，并分别下列情形处理：（一）企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。（二）企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产。”

根据公司、斯菱贸易与中信保公司、新昌农商行共同签订的《赔款转让协议》相关约定，“若出现如下情况，甲方（即公司与斯菱贸易，下同）应向丙方（即新昌农商行，下同）偿还甲、丙双方融资协议项下的款项（包括本金、利息、费用及其他应付款项），直至丙方完全受偿。(1) 乙方(即中信保公司，下同）按照国家有关法律法规、保险单、本协议的规定或基于其他任何原因，做出拒绝赔款的决定；(2) 乙方向丙方支付的赔偿款项不足以偿还甲方应向丙方偿还的款项；(3) 在未转让索赔权的情况下，甲方因任何原因不向乙方索赔或甲方没有按照保险单约定向乙方索赔。”根据公司与新昌农商行签订的《最高额贸易融资合同》相关约定，“短期出口信用险保险单规定的除外责任的损失，由债务人承担，债权人对债务人有追索权。”

因此，公司上述应收账款保理业务为附追索权的债权转让，公司保留了金融资产所有权上的所有风险，不符合相关会计准则中关于金融资产终止确认的条件，故公司仍列示为应收账款，根据原有账龄计提坏账准备。

2019 年度，公司应收账款保理业务的具体会计处理如下：(1) 应收账款保理业务发生时，公司收到融资款，借记“银行存款”，贷记“短期借款”，期间

产生的利息计入“财务费用”，被质押的应收账款根据原有账龄计提坏账准备；(2) 应收账款收回时，借记“短期借款”，贷记“应收账款”。

综上，2019 年度，公司应收账款保理业务的会计处理符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》相关要求。

（三）核查程序及结论

1. 核查程序

针对上述情况，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取公司应收账款明细表，统计分析报告期各期账龄 1 年以上的应收账款余额、坏账准备和主要客户情况；

(2) 查阅公司应收账款坏账准备计提的会计政策，并与同行业可比公司进行比较分析，核查公司应收账款坏账准备计提是否充分；

(3) 获取公司应收账款期后回款明细表，选取期后应收账款的大额回款记录与银行回单核对，检查应收账款期后回款情况；

(4) 访谈公司财务总监、销售业务负责人，了解公司的销售政策、信用政策、应收账款回款情况等，检查销售合同主要条款及执行情况；

(5) 访谈公司财务总监，了解公司开展应收账款保理业务的原因；

(6) 获取公司与中信保公司、新昌农商行等签订的相关业务协议，查阅主要条款约定，了解公司相关应收账款保理是否附追索权；

(7) 查阅企业会计准则相关规定，了解公司应收账款保理业务的会计政策和账务处理，复核其会计处理是否符合企业会计准则的规定。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期各期末，公司账龄 1 年以上的应收账款余额以及占当期应收账款余额的比例较均小，公司相关坏账准备计提充分。

(2) 2019 年度，公司应收账款保理业务的会计处理符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》相关要求。

八、关于固定资产及无形资产

申请文件显示：

（1）发行人因 2019 年收购开源轴承导致固定资产大幅上升。

（2）发行人在收购开源轴承过程中确认了约 1,096.00 万元专利及商标无形资产。

请发行人：

（1）结合主要产品的生产工序，说明各期主要机器设备的构成明细，包括名称、种类、规格、数量、原值、净值、主要用途，固定资产投资与自身经营规模的匹配性与同行业可比公司的差异情况及原因。

（2）说明专利及商标无形资产的具体构成明细、摊销政策、确认依据及合理性；结合《企业会计准则解释第 5 号》问题一，逐项说明是否符合确认无形资产的条件。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明对发行人固定资产的核查情况，包括执行监盘、抽盘程序、地点、人员、范围、程序、监盘、抽盘比例、结果、账实相符的情况，是否存在差异及产生原因、处理措施；核查过程中如何辨别固定资产的真实性、可使用性，是否具有相关的专业判断能力，是否发现异常，请详细说明核查过程；报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法，是否存在减值迹象。（审核问询函问题 12）

（一）结合主要产品的生产工序，说明各期主要机器设备的构成明细，包括名称、种类、规格、数量、原值、净值、主要用途，固定资产投资与自身经营规模的匹配性与同行业可比公司的差异情况及原因

1. 结合主要产品的生产工序，说明各期主要机器设备的构成明细，包括名称、种类、规格、数量、原值、净值、主要用途

报告期内，公司主要产品为轮毂轴承单元、轮毂轴承、离合器、涨紧轮及惰轮轴承和圆锥轴承，各产品主要生产工序及主要机器设备具体如下：

主要产品	主要生产工序	工序内容	主要机器设备
轮毂轴承单元	车加工	将原材料车成产品初始形状	数控车床
	热处理	加热改变产品硬度	感应淬火机床
	机加工	钻孔、攻丝和拉花键，对产品进行塑性	拉床、加工中心
	磨加工	对产品细节打磨，提升产品的细节精度	磨床
	装配	组装套圈与配件	装配线、铆接机
轮毂轴承和圆锥轴承	车加工	将原材料车成产品初始形状	车床
	热处理	加热改变产品硬度	托辊式网带淬火生产线

主要产品	主要生产工序	工序内容	主要机器设备
	磨加工	对产品细节打磨，提升产品的细节精度	磨床
	装配	组装套圈与配件	装配线
离合器、涨紧轮及惰轮轴承	热处理	加热改变产品硬度	托辊式网带淬火生产线
	磨加工	对产品细节打磨，提升产品的细节精度	磨床
	装配	组装套圈与配件	装配线

报告期各期末，公司主要机器设备情况如下：

单位：台/条、万元

2022 年末

设备名称	种类	主要规格	主要用途	数量	原值	净值
数控车床	车加工设备	CK250X500A、QSM250L/500、CK6136	原材料机械加工	88	1,530.78	434.79
车床	车加工设备	TMZ1002、CZ9210、CT-304V	原材料机械加工	52	103.68	39.82
托辊式网带淬火生产线	热处理设备	RGW-300	整体热处理、改变硬度	2	311.78	233.50
感应淬火机床	热处理设备	HKVP50A/2、HKVP50/AD、HKVP-50XT	局部热处理、改变硬度	6	299.11	67.05
拉床	机加工设备	L5110B	拉花键塑型	4	99.11	26.15
加工中心	机加工设备	F400、RFMV60、DT400	钻孔、攻丝等机械加工	27	808.27	237.91
磨床	磨加工设备	3MZ136、3MZD206、3MZE1410	细节机械打磨	329	6,022.05	1,655.14
装配线	装配设备	YHWB-111、YZP-100、YZGP-100	配套件组装	8	661.38	267.24
铆接机	装配设备	CX-XMJ、WCM40、POW	配套件组装	9	275.80	137.37
合计				525	10,111.96	3,098.98

2021 年末

设备名称	种类	主要规格	主要用途	数量	原值	净值
数控车床	车加工设备	CK250X500A、QSM250L/500、CK6136	原材料机械加工	93	1,600.46	561.50
车床	车加工设备	TMZ1002、CZ9210、CT-304V	原材料机械加工	52	103.68	52.52
托辊式网带淬火生产线	热处理设备	RGW-300	整体热处理、改变硬度	2	311.78	263.12
感应淬火机	热处理	HKVP50A/2、	局部热处理、	6	299.11	95.51

床	设备	HKVP50/AD 、HKVP-50XT	改变硬度			
拉床	机加工设备	L5110B	拉花键塑型	4	99.11	30.58
加工中心	机加工设备	F400 、 RFMV60 、DT400	钻孔、攻丝等机械加工	27	808.27	303.45
磨床	磨加工设备	3MZ136、3MZD206、3MZE1410	细节机械打磨	327	5,840.69	1,790.46
装配线	装配设备	YHWB-111 、YZP-100 、YZGP-100	配套件组装	8	661.38	328.28
铆接机	装配设备	CX-XMJ、WCM40、POW	配套件组装	9	247.13	124.75
合计				528	9,971.62	3,550.16

2020 年末

设备名称	种类	主要规格	主要用途	数量	原值	净值
数控车床	车加工设备	CK250X500A 、QSM250L/500 、CK6136	原材料机械加工	109	1,717.14	742.98
车床	车加工设备	TMZ1002、CZ9210、CT-304V	原材料机械加工	52	103.68	66.37
托辊式网带淬火生产线	热处理设备	RGW-300	整体热处理、改变硬度	2	311.78	292.74
感应淬火机床	热处理设备	HKVP50A/2 、HKVP50/AD 、HKVP-50XT	局部热处理、改变硬度	6	290.26	112.01
拉床	机加工设备	L5110B	拉花键塑型	4	99.11	35.00
加工中心	机加工设备	F400 、 RFMV60 、DT400	钻孔、攻丝等机械加工	27	808.27	368.99
磨床	磨加工设备	3MZ136、3MZD206、3MZE1410	细节机械打磨	320	5,704.35	2,055.38
装配线	装配设备	YHWB-111 、YZP-100 、YZGP-100	配套件组装	8	661.38	389.31
铆接机	装配设备	CX-XMJ、WCM40、POW	配套件组装	9	253.21	155.32
合计				537	9,949.19	4,218.11

2. 固定资产投资与自身经营规模的匹配情况与同行业可比公司的差异情况及原因

报告期内，公司固定资产投资与自身经营规模的匹配情况与同行业可比公司的比较情况如下：

单位：万元

2022年度/2022年末			
公司名称	固定资产原值①	主营业务收入②	比值③=②*2/①
光洋股份	-	-	-
雷迪克	-	-	-
兆丰股份	-	-	-
冠盛股份	-	-	-
算术平均值	-	-	-
公司	30,577.71	73,876.58	2.42
2021年度/2021年末			
公司名称	固定资产原值①	主营业务收入②	比值③=②/①
光洋股份	219,781.01	150,509.38	0.68
雷迪克	35,928.11	58,415.09	1.63
兆丰股份	50,783.45	68,515.90	1.35
冠盛股份	62,031.98	248,471.45	4.01
算术平均值	92,131.14	131,477.96	1.92
公司	29,948.50	69,952.09	2.34
2020年度/2020年末			
公司名称	固定资产原值①	主营业务收入②	比值③=②/①
光洋股份	227,589.57	133,800.28	0.59
雷迪克	34,219.30	43,575.67	1.27
兆丰股份	36,351.98	45,637.58	1.26
冠盛股份	60,506.59	183,983.89	3.04
算术平均值	89,666.86	101,749.35	1.54
公司	29,678.02	51,901.29	1.75

注：同行业可比公司数据来源于上市公司定期报告或招股说明书；截至本问询函回复出具之日，同行业可比公司2022年度报告尚未公开披露

报告期内，公司主营业务收入/固定资产原值整体呈现出稳步增长趋势，其中2020年度和2021年度，公司主营业务收入/固定资产原值与同行业可比公司平均水平相比较高，主要系公司深度整合开源轴承业务，并购协同效应持续发挥作用，规模效应显现，固定资产使用效率提升所致。

综上，报告期内，公司主营业务收入/固定资产原值与同行业可比公司相比不存在重大差异，与公司自身经营规模相匹配，符合公司实际经营情况。

（二）说明专利及商标无形资产的具体构成明细、摊销政策、确认依据及合

理性；结合《企业会计准则解释第 5 号》问题一，逐项说明是否符合确认无形资产的条件

1. 合并中识别并确认无形资产的具体情况

2019 年 10 月末，公司非同一控制下合并开源轴承，以评估机构出具的资产评估报告作为识别并确认无形资产的依据，在合并过程中对开源轴承账面未记录的专利技术进行了识别并确认为无形资产资产组，相关资产组确认的评估公允价值为 1,096.00 万元。此外，公司本次合并过程中识别的开源轴承拥有的但在其财务报表中未确认的无形资产未涉及商标等其他无形资产，相关专利技术和商标的具体情况如下：

单位：万元

项目	评估基准日 账面价值	评估基准日 评估价值	收购日是否识别并确认无形资产
专利技术	-	1,096.00	是
商标	2.15	8.53	否

2. 专利的具体构成明细、摊销政策、确认依据及合理性

(1) 专利的具体构成明细

由于被评估单位开源轴承专注于汽车轴承的研发、制造和销售，申报的专利技术均在日常经营活动中使用，并对其收入产生了相当的贡献，同时由于相关专利技术共同作用于开源轴承的产品，故评估机构对相关专利技术作为无形资产组合进行评估。

公司在上述合并过程中确认的专利技术资产组的具体构成明细如下：

序号	权利人	专利名称	专利号	专利类型	授权日	取得方式	评估时点状态
1	开源轴承	重型卡车轮毂轴承单元	ZL201120047782.6	实用新型	2011-09-21	原始取得	已授权
2	开源轴承	一种第三代圆锥汽车轮毂轴承单元	ZL201420333429.8	实用新型	2014-10-08	原始取得	已授权
3	开源轴承	一种汽车轮毂轴承套圈装夹装置	ZL201420332688.9	实用新型	2014-10-08	原始取得	已授权
4	开源轴承	一种汽车轮毂轴承套圈加工自动夹装装置	ZL201420366215.0	实用新型	2014-11-12	原始取得	已授权
5	开源轴承	汽车轮毂轴承套圈加工装夹装置	ZL201410279596.3	发明专利	2016-11-30	原始取得	已授权
6	开源轴承	集成性汽车轮毂轴承	ZL201420749307.7	实用新型	2015-04-08	原始取得	已授权
7	开源轴承	一种新型的油封结构	ZL201420750014.0	实用新型	2015-04-08	原始取得	已授权

序号	权利人	专利名称	专利号	专利类型	授权日	取得方式	评估时点状态
8	开源轴承	一种适用于轴承的密封组件	ZL201420750470.5	实用新型	2015-04-08	原始取得	已授权
9	开源轴承	一种新型轮毂轴承单元	ZL201420758900.8	实用新型	2015-04-08	原始取得	已授权
10	开源轴承	一种轮毂轴承单元	ZL201420743733.X	实用新型	2015-04-01	原始取得	已授权
11	开源轴承	一种汽车轮毂轴承端面跳动检测机构	ZL201420761603.9	实用新型	2015-03-11	原始取得	已授权
12	开源轴承	一种圆锥轴承保持架结构	ZL201420760287.3	实用新型	2015-04-08	原始取得	已授权
13	开源轴承	一种法兰盘双滚道的轮毂轴承单元	ZL201420758685.1	实用新型	2015-04-08	原始取得	已授权
14	开源轴承	一种新型密封槽锁扣结构的汽车轮毂轴承	ZL201420759813.4	实用新型	2015-04-08	原始取得	已授权
15	开源轴承	一种分体式卷边工装	ZL201520343024.7	实用新型	2015-09-02	原始取得	已授权
16	开源轴承	一种新型双球兜轮毂轴承单元保持架	ZL201520343045.9	实用新型	2015-09-09	原始取得	已授权
17	开源轴承	一种新型轮毂轴承单元罩盖	ZL201520343181.8	实用新型	2015-09-09	原始取得	已授权
18	开源轴承	一种重载多列球结构汽车轮毂轴承单元	ZL201520344417.X	实用新型	2015-09-09	原始取得	已授权
19	开源轴承	一种液压夹持装置	ZL201520343158.9	实用新型	2015-09-09	原始取得	已授权
20	开源轴承	一种新型的汽车轮毂轴承高唇密封件防护罩	ZL201520343183.7	实用新型	2015-09-09	原始取得	已授权
21	开源轴承	一种第二代重载卡车轮毂轴承	ZL201520344096.3	实用新型	2015-09-09	原始取得	已授权
22	开源轴承	一种汽车用轴承	ZL201520342739.0	实用新型	2015-09-09	原始取得	已授权
23	开源轴承	一种轴承轴向游隙工装	ZL201520342169.5	实用新型	2015-11-18	原始取得	已授权
24	开源轴承	一种新型传感器拉拔力测量装置	ZL201520343523.6	实用新型	2016-02-10	原始取得	已授权
25	开源轴承	一种简易螺栓拉伸强度检验工装	ZL201520344651.2	实用新型	2016-01-20	原始取得	已授权
26	开源轴承	球结构保持架	ZL201520943775.2	实用新型	2016-03-23	原始取得	已授权
27	开源轴承	圆锥滚子轴承塑料保持架	ZL201520949217.7	实用新型	2016-03-30	原始取得	已授权
28	开源轴承	一种电永磁圆锥外圈的侧面钻孔铣削装置	ZL201620856432.7	实用新型	2016-12-28	原始取得	已授权
29	开源轴承	一种轮毂轴承迷宫式快换注脂装置	ZL201620850073.4	实用新型	2016-12-28	原始取得	已授权
30	开源轴承	一种双列圆锥滚子轴承双滚道注脂装置	ZL201620854180.4	实用新型	2016-12-28	原始取得	已授权

序号	权利人	专利名称	专利号	专利类型	授权日	取得方式	评估时点状态
31	开源轴承	一种复合式旋铆工装联接件	ZL201620859482.0	实用新型	2017-01-11	原始取得	已授权
32	开源轴承	一种简易螺母锁紧装置	ZL201620829557.0	实用新型	2016-12-21	原始取得	已授权
33	开源轴承	一种圆锥轴承法兰盘滚子装配工装	ZL201620823309.5	实用新型	2016-12-28	原始取得	已授权
34	开源轴承	一种紧固螺母	ZL201621000087.3	实用新型	2017-02-08	原始取得	已授权
35	开源轴承	一种轴承曲面保持架	ZL201620992536.0	实用新型	2017-02-08	原始取得	已授权
36	开源轴承	一种车槽式螺母紧固的汽车轮毂单元	ZL201621010711.8	实用新型	2017-02-08	原始取得	已授权
37	开源轴承	内圈带密封圈式轴承	ZL201620992586.9	实用新型	2017-02-08	原始取得	已授权
38	开源轴承	一种盲孔式传感器安装结构	ZL201620992603.9	实用新型	2017-02-08	原始取得	已授权
39	开源轴承	双列圆锥滚子轴承一体式内圈淬火装置	ZL201620992540.7	实用新型	2017-03-08	原始取得	已授权
40	开源轴承	传感器连接安装结构	ZL201620992589.2	实用新型	2017-02-08	原始取得	已授权
41	开源轴承	一种密封型 ABS 传感器塑料罩壳	ZL201621030612.6	实用新型	2017-03-01	原始取得	已授权
42	开源轴承	一种新型的钻床夹紧装置	ZL201720189493.7	实用新型	2017-10-03	原始取得	已授权
43	开源轴承	一种具有止动环结构的轮毂轴承单元	ZL201720184708.6	实用新型	2017-09-29	原始取得	已授权
44	开源轴承	一种具有散热结构的农机轮毂轴承	ZL201720187581.3	实用新型	2017-09-08	原始取得	已授权
45	开源轴承	一种具有特殊复合式密封结构的农机轮毂轴承	ZL201720187726.X	实用新型	2017-09-08	原始取得	已授权
46	开源轴承	一种新型的透磁密封结构	ZL201720184179.X	实用新型	2017-09-08	原始取得	已授权
47	开源轴承	一种外置花键传动汽车轮毂轴承单元	ZL201720805999.6	实用新型	2018-01-02	原始取得	已授权
48	开源轴承	汽车轴承	ZL201830001418.3	外观设计	2018-07-06	原始取得	已授权
49	开源轴承	轴承游隙检测装置	ZL201820986522.7	实用新型	2018-12-18	原始取得	已授权

(2) 具体摊销政策

公司上述合并过程中确认的专利技术资产组的摊销年限为 10 年，具体摊销年限系按照预计受益年限确认。由于该专利技术资产组的评估价值是根据收益法进行评估，同时考虑到相关专利到期后转化为非专利技术后仍可继续使用并且能够持续为公司带来经济收益，故公司根据无形资产类型及经济利益收益期等因素

合理确定了对上述专利技术资产组的摊销年限安排。

(3) 确认依据及合理性

根据《企业会计准则第 6 号—无形资产》相关规定，无形资产是指企业拥有或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产；无形资产同时满足下列条件的，才能予以确认：1）与该无形资产有关的经济利益很可能流入企业；2）该无形资产的成本能够可靠地计量。

1）与该无形资产有关的经济利益很可能流入企业

公司本次收购前，开源轴承主要从事汽车轴承的研发、制造和销售，主要产品为轮毂轴承单元和轮毂轴承，与公司的主营业务以及主要产品类似，目标客户高度一致，公司通过本次收购能够有效地整合和完善自身的渠道、生产资源，并且通过双方的技术资源整合和交流借鉴，有利于公司提升技术研发水平，未来相关专利技术的转化亦能够为公司产业升级提供较强的技术支撑。

报告期内，公司使用上述专利技术和相关专利到期后转化的非专利技术所形成的产品对应的主营业务收入金额及占比情况具体如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
轮毂轴承单元	28,238.38	25,071.84	17,263.93
轮毂轴承	8,878.12	10,166.75	7,445.04
圆锥轴承	3,136.47	2,933.86	1,744.07
合计	40,252.97	38,172.45	26,453.03
主营业务收入	73,876.58	69,952.09	51,901.29
占比	54.49%	54.57%	50.97%

因此，开源轴承及公司在研发、生产相关产品的过程中使用上述专利技术，能够为公司带来经济利益，与相关专利技术有关的经济利益很可能流入企业。

2）该无形资产的成本能够可靠地计量

根据上海东洲资产评估有限公司出具的《浙江斯菱汽车轴承股份有限公司拟股权收购所涉及的新昌县开源汽车轴承有限公司股东全部权益价值评估报告》（东洲评报字〔2019〕第 0601 号），评估机构采用收益法对上述专利技术进行评估，评估基准日（2019 年 3 月 31 日）相关资产组的评估价值为 1,096.00 万元。

因此，公司系根据专业第三方评估机构出具的评估报告中的评估值确认上述专利技术资产组的成本，相关无形资产的成本能够可靠地计量。

综上，开源轴承账面未记录的相关专利技术符合无形资产的定义，与该等专利技术有关的经济利益很可能流入企业，同时该等专利技术的成本能够可靠计量，公司在合并中识别并确认的无形资产满足无形资产的确认条件，符合《企业会计准则》相关规定。

3. 结合《企业会计准则解释第 5 号》问题一，逐项说明是否符合确认无形资产的条件

根据《企业会计准则解释第 5 号》相关规定，非同一控制下的企业合并中，购买方在对企业合并中取得的被购买方资产进行初始确认时，应当对被购买方拥有的但在其财务报表中未确认的无形资产进行充分辨认和合理判断，满足以下条件之一的，应确认为无形资产：(1) 源于合同性权利或其他法定权利；(2) 能够从被购买方中分离或者划分出来，并能单独或与相关合同、资产和负债一起，用于出售、转移、授予许可、租赁或交换。

公司在本次合并过程中，已委托专业第三方评估机构上海东洲资产评估有限公司对被购买方开源轴承相关专利技术进行合理评估辨认。本次合并过程中确认的相关专利技术的所有权人均为开源轴承，上述专利技术资产组取得方式均为原始取得，源于法定权利，符合企业会计准则非同一控制下的企业合并中，识别并确认无形资产相关条款之“(1) 源于合同性权利或其他法定权利”的相关规定。

在收购时点，第三方评估机构系通过对专利对应产品的生产、销售、收益情况综合分析后，本次合并过程中确认的相关专利技术在评估日均独立可明确区分并拥有在有效期内的专利证书，能够单独从开源轴承资产中分离或者划分，与相关合同、资产和负债一起，用于出售、转移、授予许可、租赁或交换，符合企业会计准则非同一控制下的企业合并中，识别并确认无形资产相关条款之“(2) 能够从被购买方中分离或者划分出来，并能单独或与相关合同、资产和负债一起，用于出售、转移、授予许可、租赁或交换”的相关规定。

综上，公司上述专利技术资产组符合《企业会计准则解释第 5 号》中关于非同一控制下无形资产确认的相关条件。

(三)请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明对发行人固定资产的核查情况，包括执行监盘、抽盘程序、地点、人员、范围、程序、监盘、抽盘比

例、结果、账实相符的情况，是否存在差异及产生原因、处理措施；核查过程中如何辨别固定资产的真实性、可使用性，是否具有相关的专业判断能力，是否发现异常，请详细说明核查过程；报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法，是否存在减值迹象

1. 对公司固定资产的核查情况

报告期各期末，中介机构对公司的固定资产实施了监盘程序，具体盘点情况如下：

<table>
<tr><td>监盘地点</td><td colspan="5">斯菱股份、开源轴承、优联轴承、斯菱泰国等厂区</td></tr>
<tr><td>监盘人员</td><td colspan="5">中介机构</td></tr>
<tr><td>监盘范围</td><td colspan="5">重要及本期新增主要固定资产</td></tr>
<tr><td>监盘程序</td><td colspan="5">(1) 监盘前：获取公司固定资产盘点计划、盘点表，与固定资产台账核对是否相符，并确定固定资产监盘范围；(2) 监盘中：根据固定资产盘点表对抽盘的固定资产进行逐项核对，检查固定资产使用状况及相关权属证书，关注是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形，核对固定资产账实是否相符，并在监盘过程中记录相关情况；(3) 监盘后：收集经公司确认的盘点表，并对监盘结果汇总记录进行复核，完成监盘总结。</td></tr>
<tr><td rowspan="13">监盘比例</td><td>期间</td><td>监盘地点</td><td>监盘时间</td><td>监盘账面原值（万元）</td><td>监盘比例</td></tr>
<tr><td rowspan="3">2020年末</td><td>斯菱股份厂区</td><td>2021.02.23</td><td>9,089.52</td><td>60.98%</td></tr>
<tr><td>开源轴承厂区</td><td>2021.02.23</td><td>7,241.22</td><td>60.68%</td></tr>
<tr><td>优联轴承厂区</td><td>2021.02.21</td><td>1,467.75</td><td>80.14%</td></tr>
<tr><td rowspan="4">2021年末</td><td>斯菱股份厂区</td><td>2022.01.14</td><td>10,185.88</td><td>67.61%</td></tr>
<tr><td>开源轴承厂区</td><td>2022.01.17</td><td>7,112.50</td><td>60.25%</td></tr>
<tr><td>优联轴承厂区</td><td>2022.01.12</td><td>1,585.69</td><td>80.24%</td></tr>
<tr><td>斯菱泰国厂区</td><td>2021.12.30</td><td>383.39</td><td>63.44%</td></tr>
<tr><td rowspan="4">2022年末</td><td>斯菱股份厂区</td><td>2023.01.04</td><td>10,696.22</td><td>68.03%</td></tr>
<tr><td>开源轴承厂区</td><td>2023.01.04</td><td>7,657.38</td><td>65.32%</td></tr>
<tr><td>优联轴承厂区</td><td>2023.01.11</td><td>1,360.10</td><td>67.39%</td></tr>
<tr><td>斯菱泰国厂区</td><td>2022.12.27</td><td>637.33</td><td>71.75%</td></tr>
<tr><td>监盘结果</td><td colspan="5">公司固定资产的使用状况良好，不存在长期未使用的固定资产</td></tr>
<tr><td>账实相符情况</td><td colspan="5">账实相符，不存在差异</td></tr>
</table>

注：2021 年末和 2022 年末斯菱泰国固定资产监盘系中介机构委托泰国第三方会计师实施

2. 固定资产的真实性及可使用性的辨别方法与核查过程

报告期各期末，公司财务部和资产使用部门对期末固定资产明细账、固定资

产卡片、固定资产实物进行盘点，中介机构参与并实施了监盘程序，对于盘点过程中不同类别的固定资产的真实及可使用性的辨别方法说明如下：

固定资产类别	固定资产的真实性及可使用性的辨别方法与核查过程
房屋及建筑物	查阅与房屋及建筑物相关的不动产权证书，核查房屋及建筑物地理位置等信息是否与不动产权证书登记信息一致；实地观察房屋及建筑物的状态，查看房屋及建筑物的使用情况
通用设备	该类固定资产单位价值较低，主要为办公电脑、空调等设备，非监盘重点领域，中介机构采用随机抽样的方式监盘，核对总体数量及设备使用情况
专用设备	抽取大额和关键的专用设备，现场查验专用设备铭牌上显示的品牌、型号等信息，是否与公司固定资产卡片信息一致，并观察专用设备的运行状态、成新度等
运输工具	查阅与运输工具相关的机动车登记证书、行驶证书等，并实地查看运输工具实际使用情况

综上，公司与中介机构在监盘过程中通过核查相关权属证书、现场查看专用设备铭牌信息并与固定资产卡片进行比对、观察主要设备的运行状况等方式验证了固定资产的真实性及可使用性，公司协同参与的人员包括资产使用部门、财务部等相关人员，上述人员对固定资产的规格型号、设备用途、投资金额及财务核算等情况具备相关的专业判断能力，且公司固定资产的真实性及可使用性的识别难度较低，经中介机构现场监盘核查，未发现异常情况。

3. 报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》相关规定，公司报告期各期末对固定资产是否存在减值迹象的判断情况如下：

序号	减值迹象	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期各期末，公司固定资产均处于正常使用状态，其资产的市价当期无大幅度下跌情况	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期内，公司所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场无重大变化	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率在当期无明显提高	否

序号	减值迹象	公司具体情况	是否存在减值迹象
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期各期末，根据公司的盘点情况，均未发现主要资产存在已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，公司主营业务无变化，对主要生产设备的需求一致，无闲置、终止使用或计划提前处置的固定资产	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，公司营业收入和利润水平均呈持续增长趋势，无证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

公司于报告期各期末组织对固定资产的盘点，对于无法满足使用条件的固定资产及时进行处置或报废，对正常使用的固定资产根据《企业会计准则第8号——资产减值》进行减值测试，具体计算方法如下：对固定资产等长期资产，在资产负债表日有迹象表明发生减值的，估计其可收回金额；若上述长期资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额确认资产减值准备并计入当期损益。

综上，报告期内，公司固定资产运行情况正常、良好，不存在减值迹象。

中介机构对公司固定资产进行了充分核查，经核查，报告期内，公司主要固定资产运行情况良好，固定资产账实相符，未发生盘点差异；报告期内，公司固定资产运行情况正常、良好，不存在减值迹象。

（四）核查程序及结论

1. 核查程序

针对上述情况，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取了报告期各期末固定资产明细表，访谈了公司相关岗位人员，了解报告期内公司机器设备运行情况和主要产品生产工艺；

(2) 查阅同行业可比公司年度报告或招股说明书，统计分析同行业可比公司主营业务收入/固定资产原值情况，并与公司进行比较，进一步分析公司固定资产投资的合理性；

(3) 查阅公司收购开源轴承相关工商变更资料、与本次收购有关的协议及决策资料；

(4) 查阅第三方评估机构出具的评估报告，了解专利技术资产组的具体构成明细、评估方法及评估价值等情况，核查相关无形资产的确认依据和合理性；

(5) 查阅相关专利技术证书以及国家知识产权局专利查册文件，核查相关专利技术的权属情况；

(6) 查阅公司无形资产会计政策，并访谈公司财务总监，了解公司相关无形资产的具体摊销政策；

(7) 查阅《企业会计准则》《企业会计准则解释第 5 号》相关规定，核查公司本次合并中识别并确认的无形资产是否满足无形资产的确认条件。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司主营业务收入/固定资产原值与同行业可比公司相比不存在重大差异，与公司自身经营规模相匹配，符合公司实际经营情况；

(2) 公司在合并中识别并确认的无形资产满足无形资产的确认条件，符合《企业会计准则》和《企业会计准则解释第 5 号》相关规定。

九、关于存货

申请文件显示，发行人存货结构较为稳定，主要由原材料、在产品、库存商品和发出商品构成，四者合计占存货账面价值的比例分别为 96.37%、97.68%、98.04%和 96.88%。

请发行人：

（1）区分轮毂轴承单元等不同产成品类型，说明各期末对应产成品的数量、金额和占比，结合各期末在手订单的金额，分析对产成品的覆盖情况。

（2）说明各类别存货的库龄结构，发行人各期末是否存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形；各期末产成品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程等相关信息。

（3）说明发出商品的期后结转情况，是否存在发出后长时间未验收的情形，如是，请进一步分析并说明原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 13）

（一）区分轮毂轴承单元等不同产成品类型，说明各期末对应产成品的数量、金额和占比，结合各期末在手订单的金额，分析对产成品的覆盖情况

1．产成品具体情况

报告期各期末，公司不同类型产成品（包括库存商品和发出商品）的数量、金额和占比情况如下：

单位：万套，万元，%

2022年末			
主要产品	数量	账面余额	占比
轮毂轴承单元	25.58	2,507.37	45.93
轮毂轴承	98.11	1,565.25	28.67
离合器、涨紧轮及惰轮轴承	75.75	795.15	14.56
圆锥轴承	46.93	575.42	10.54
其他	-	16.51	0.30
合计	246.37	5,459.70	100.00
2021年末			
主要产品	数量	账面余额	占比
轮毂轴承单元	40.77	3,845.96	46.33
轮毂轴承	159.53	2,556.51	30.80
离合器、涨紧轮及惰轮轴承	85.60	887.01	10.69
圆锥轴承	98.86	991.30	11.94
其他	-	20.58	0.25
合计	384.76	8,301.36	100.00
2020年末			
主要产品	数量	账面余额	占比
轮毂轴承单元	31.92	2,543.08	43.66
轮毂轴承	107.42	1,696.63	29.13
离合器、涨紧轮及惰轮轴承	94.86	963.58	16.54
圆锥轴承	42.70	561.80	9.65
其他	-	59.51	1.02
合计	276.90	5,824.61	100.00

注：其他主要包括发出商品中的配件等，故未列示数量

报告期各期末，公司期末存货中的产成品主要为轮毂轴承单元和轮毂轴承产品，相关产品合计金额占产成品总额的比例分别为72.79%、77.13%和74.60%，

整体呈波动增长趋势，主要系受到公司下游客户需求变动和订单周期的影响。

2. 产成品在手订单覆盖情况

报告期各期末，公司产成品在手订单覆盖情况具体如下：

单位：万元

项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末
产成品余额①	5,459.70	8,301.36	5,824.61
产成品对应在手订单金额②	5,228.28	7,751.65	5,267.19
在手订单覆盖率③=②/①	95.76%	93.38%	90.43%

根据上表，报告期各期末，公司产成品订单覆盖率分别为 90.43%、93.38%和 95.76%，在手订单覆盖率较高，符合公司实际经营情况。

（二）说明各类别存货的库龄结构，发行人各期末是否存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形；各期末产成品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程等相关信息

1. 存货库龄结构情况

报告期各期末，公司存货的库龄结构情况具体如下：

单位：万元

期间	项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	小计	1 年以内占比
2022 年末	原材料	2,831.90	288.99	279.57	197.60	3,598.07	78.71%
	在产品	7,994.52	563.31	349.08	202.90	9,109.82	87.76%
	库存商品	3,765.53	53.06	9.29	19.19	3,847.07	97.88%
	发出商品	1,561.90	24.55	22.35	3.85	1,612.64	96.85%
	委托加工物资	304.73	-	-	-	304.73	100.00%
	合计	16,458.58	929.91	660.29	423.54	18,472.31	89.10%
2021 年末	原材料	3,368.97	366.20	157.34	89.53	3,982.04	84.60%
	在产品	9,711.72	418.74	162.61	108.55	10,401.62	93.37%
	库存商品	4,701.03	10.63	23.66	-	4,735.32	99.28%
	发出商品	3,531.67	30.42	1.21	2.74	3,566.04	99.04%
	委托加工物资	628.52	-	-	-	628.52	100.00%
	合计	21,941.91	825.99	344.82	200.82	23,313.53	94.12%
2020 年末	原材料	2,964.82	176.19	35.60	75.22	3,251.83	91.17%
	在产品	7,593.34	187.76	64.51	52.55	7,898.16	96.14%

期间	项目	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	小计	1年以内占比
	库存商品	3,034.61	46.33	49.22	-	3,130.16	96.95%
	发出商品	2,688.27	3.00	3.18	-	2,694.45	99.77%
	委托加工物资	335.70	-	-	-	335.70	100.00%
	合计	16,616.74	413.28	152.51	127.77	17,310.30	95.99%

报告期各期末，公司库龄1年以内的存货金额分别为16,616.74万元、21,941.91万元和16,458.58万元，占期末存货余额的比例分别为95.99%、94.12%和89.10%，公司存货整体库龄较短，各期末不存在存货库龄较长情形。

报告期内，公司采用“以销定产”和“销售预测”相结合的生产模式，报告期各期末库龄1年以上的存货主要包括原材料和在产品，系生产备货量多于订单量而形成的库存，可继续用于后续订单生产，各期末存货不存在明显滞销情形。

报告期各期末，公司库龄1年以上发出商品的金额分别为6.18万元、34.37万元和50.75万元，金额较小，主要系寄售模式下客户未领用结算所致，各期末不存在大额发出商品长期未结转情况，发出商品期后结转情况参见本题回复之“（三）说明发出商品的期后结转情况，是否存在发出后长时间未验收的情形，如是，请进一步分析并说明原因及合理性”。

综上，报告期各期末，公司存货不存在库龄较长、滞销、大额发出商品长期未结转等情形。

2. 各期末产成品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程等相关信息

报告期各期末，公司产成品和原材料的具体状态、存放地点、存放地权属具体情况如下：

项目	期间	具体状态	存放地点	存放地权属
库存商品	2022年末	正常，可供出售	公司厂区仓库	公司
	2021年末	正常，可供出售	公司厂区仓库	公司
	2020年末	正常，可供出售	公司厂区仓库	公司
发出商品	2022年末	正常，已发出	在途	
		正常，已发出	客户指定仓库	客户/第三方
	2021年末	正常，已发出	在途	
		正常，已发出	客户指定仓库	客户/第三方

	2020 年末	正常，已发出	在途	
		正常，已发出	客户指定仓库	客户/第三方
原材料	2022 年末	正常，可供生产	公司厂区仓库	公司
	2021 年末	正常，可供生产	公司厂区仓库	公司
	2020 年末	正常，可供生产	公司厂区仓库	公司

报告期内，公司制定了《资产管理规定》《存货盘点管理制度》等与存货相关的内部管理制度，相关产成品、原材料盘点过程具体如下：根据资产性质不同，公司定期或不定期地进行资产的盘点清查，定期盘点时间为资产负债表日或临近日，盘点范围为盘点日所有权为公司的所有资产；盘点开始前必须制定详细的盘点计划，盘点计划应包括时间、范围、人员安排、盘点方法、货物移动控制等；盘点内容主要包括对实物数量、账卡数量、账面数量等进行核对，检查物品的品质状况以及是否有变质、损坏，核对包装是否完好、标识是否完整、实物是否与标识一致，检查存放环境是否符合物品的存放要求、摆放是否整洁有序、是否符合安全规范等；实物盘点时参与盘点人员均应在盘点表上签字，现场盘点完毕后需整理盘点数据，清查盘点结果汇总编制资产盘点报告，盘点结束后应及时进行总结分析，整改相关问题。

（三）说明发出商品的期后结转情况，是否存在发出后长时间未验收的情形，如是，请进一步分析并说明原因及合理性

报告期各期末，公司发出商品期后结转情况具体如下：

单位：万元

项　目	2022 年末	2021 年末	2020 年末
发出商品余额	1,612.64	3,566.04	2,694.45
期后结转金额	1,470.59	3,519.84	2,668.99
期后结转比例	91.19%	98.70%	99.06%
尚未结转金额	142.05	46.20	25.46

注：期后结转情况统计截至 2023 年 2 月 28 日

根据上表，截至 2023 年 2 月 28 日，报告期各期末公司发出商品期后结转情况良好，期后结转比例较高，不存在大额发出商品发出后长时间未验收的情形。

截至报告期末，公司库龄超过 1 年的主要发出商品情况具体如下：

单位：万元，%

序号	产品型号	品名	发出商品余额	占比	期后结转金额	客户名称	未结转原因
1	SL.SDLGDY0357	BBS3305ZN	18.69	36.83	-	诸城市义和车桥有限公司	客户生产计划变更，待客户领用
2	SL.SDLGDY0454	BBS3360ZN	10.53	20.75	2.11	诸城市义和车桥有限公司	客户生产计划变更，待客户领用
3	SL.SDLGDY0451	BBS3359ZN	3.01	5.93	0.49	诸城市义和车桥有限公司	适用于高配车型，待客户按生产计划领用
4	SL.EDLGDY0230	BBS2230QN	2.44	4.81	-	诸城市义和车桥有限公司	作为售后备件，保留少量库存
5	W-D57	W-D57三代球单元	2.42	4.77	-	浙江万向精工有限公司	作为售后备件，保留少量库存
合计			37.09	73.09	2.60	-	-

注：占比指各型号产品发出商品余额占库龄1年以上发出商品余额的比例

报告期内，公司主要采用寄售模式向诸城市义和车桥有限公司和浙江万向精工有限公司进行销售，受到相关客户生产计划变动以及保留部分售后备件库存的影响，公司少量发出商品留存寄售仓库而未结算，同时公司考虑到相关产品为定制件，无法向其他客户销售，故未将其召回，仍保存在寄售仓库中留待客户领用。

综上，报告期各期末，公司发出商品结转及时，不存在大额发出商品发出后长时间未验收的情形；超过1年未结转的发出商品主要系寄售模式下尚未结算产品，相关发出商品金额较小，符合公司实际经营情况。

（四）核查程序及结论

1. 核查程序

针对上述情况，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取公司报告期各期末产成品明细表、在手订单明细表，统计分析各期末不同类别产成品的数量、金额情况，核查公司各期末产成品在手订单的覆盖率情况；

(2) 获取公司报告期各期末存货明细表，统计分析各期末存货库龄分布情况，并访谈公司财务总监、生产负责人，了解公司各期末是否存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形；

(3) 查阅公司存货相关内部管理制度，了解存货盘点相关内部控制情况，对公司报告期各期末存货实施监盘程序，核查公司各期末产成品、原材料的盘点过程等情况；

(4) 获取公司报告期各期末发出商品明细表，统计分析相关发出商品期后结转情况，并访谈财务总监、销售负责人，了解发出商品长时间未结转的原因，对

发出商品期后结转情况进行了核查。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期各期末，公司产成品在手订单覆盖率较高；

(2) 报告期各期末，公司存货不存在库龄较长、滞销、大额发出商品长期未结转等情形；

(3) 报告期各期末，公司发出商品结转及时，不存在大额发出商品发出后长时间未验收的情形；超过 1 年未结转的发出商品主要系寄售模式下尚未结算产品，相关发出商品金额较小，符合公司实际经营情况。

十、关于财务规范性

申请文件显示，发行人存在转贷、票据找零、个人卡代付工资等财务不规范情形。

请发行人按照《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、26 的要求，说明整改情况及对发行人内部控制的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，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、问题 26 的要求进行核查的过程及结论性意见。（审核问询函问题 14）

（一）请发行人按照《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、26 的要求，说明整改情况及对发行人内部控制的影响

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称“审核问答”）问题 25、26 等相关规定，公司报告期内存在的财务不规范等情形如下：

序号	审核问答问题 25、26 所列情形	是否存在该情形
1	为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）的情形	是，通过内部关联方进行转贷
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资的情形	是，与客户供应商进行票据找零
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借的情形	否
4	通过关联方或第三方代收货款的情形	否
5	利用个人账户对外收付款项的情形	是，通过个人卡支付工

序号	审核问答问题25、26所列情形	是否存在该情形
		资
6	出借公司账户为他人收付款项的情形	否
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金的情形	否
8	收到的销售回款的支付方（如银行汇款的汇款方、银行承兑汇票或商业承兑汇票的出票方或背书转让方）与签订经济合同的往来客户不一致的情况	是，境外客户通过第三方回款

根据审核问答问题25、26所列情形，报告期内，公司存在转贷、票据找零、个人卡支付工资及第三方回款等情形，除第三方回款不属于审核问答中需整改事项且具有商业合理性，其余事项均于申报前全部完成整改，除此之外，公司不存在其他财务不规范的情形。

公司已在招股说明书第八节之“二、（四）财务内控不规范情形及整改情况”中披露了转贷、票据找零、个人卡代付工资等相关财务内控不规范情形发生的原因、性质、金额及比例、整改措施、相关内控建立及运行等情况，已在招股说明书第六节之“九、（一）8、第三方回款”中披露了第三方代收货款的性质、金额、占营业收入比及保荐人核查意见。

1. 转贷

(1) 具体情况

在实际经营过程中公司根据自身的生产需求进行采购，为满足贷款银行受托支付的要求，公司在办理流动资金贷款过程中存在转贷的情形，故贷款发放的时间、金额等与合并范围内各公司间互相支付的采购款存在不匹配的情形。具体情况为银行将借款资金先支付给合并范围内各公司，然后由收款公司转回至贷款公司。

报告期内，公司银行转贷对象均为合并范围内各公司，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
转贷金额	-	-	1,230.13
审计基准日前偿还的转贷贷款额	-	-	1,230.13
审计基准日尚未解决的转贷余额	-	-	-

报告期内，公司发生的转贷金额分别为1,230.13万元、0元和0元，上述相关资金均用于公司日常经营。公司已按期、足额偿还上述借款的本金和利息，

公司与贷款银行之间无纠纷。

自 2021 年 1 月 1 日起，公司未发生转贷行为，且相关本金和利息均已偿还完毕。

(2) 对内控有效性的影响及后续可能影响的承担机制、整改措施、相关内控建立及运行情况

截至报告期末，公司已归还上述借款，且不存在逾期的情形，未给相关贷款银行造成损失，公司上述借款资金均用于日常经营活动，不存在将借款资金用于拆借、证券投资、房地产投资或国家禁止生产、经营的领域或用途的情形。

针对上述转贷行为，公司已按照相关法律、法规的要求，建立健全了相关内控制度并得到有效运行，完善了关于借款资金的使用管理，严格履行相关内控制度要求。公司已加强对相关管理人员、业务操作人员的教育，杜绝上述事项的再次发生。

针对上述情况，公司的控股股东及实际控制人出具书面承诺：“报告期内，浙江斯菱汽车轴承股份有限公司（以下简称“斯菱股份”或“公司”）存在通过转贷取得银行贷款的情形。本人承诺斯菱股份若因转贷事项受到任何行政主管机关、主管机构处罚或被主张其他任何赔偿或补偿责任的，本人作为斯菱股份的控股股东/实际控制人，将承担该等损失或赔偿责任或给予斯菱股份同等的经济补偿，保证斯菱股份及其他股东利益不会因此遭受任何损失。本人保证在合法权限内督促斯菱股份今后不再发生类似违规行为”。

(3) 合规性分析

上述转贷所涉及的贷款银行分别出具了《证明》，确认截至报告期末，公司转贷相关的贷款合同均正常履行，上述情形涉及的银行贷款均用于公司正常生产经营，未用于其他非法用途，未损害银行利益，不存在逾期付款及欠息行为，未对金融稳定和金融支付结算秩序产生不利影响，未造成任何经济纠纷和损失。

公司董事、高级管理人员或经办人员均未从上述转贷行为中获得任何形式的收益，亦未因此而使得公司利益遭受任何形式的损害。

根据绍兴银保监分局新昌银保监组于 2023 年 1 月 11 日出具的证明，至证明出具日，公司及其下属子公司不存在被绍兴银保监分局新昌银保监组行政处罚的情形。

2. 票据找零

(1) 具体情况

在实际经营过程中公司存在因日常销售及采购导致的票据找零情况，因票据金额大于实际需支付金额，公司或供应商采用小额票据进行找零。

报告期内，公司票据找零对手方均为客户及供应商，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
公司票据找零至客户①	-	-	73.00
供应商票据找零至公司②	-	-	-
现金找零金额③	-	-	-
找零相关票据及现金总金额④=①+②+③	-	-	73.00

报告期内，公司发生的找零相关票据及现金总金额分别为 73.00 万元、0 元和 0 元，上述相关票据找零均产生于公司日常经营。根据公司《企业信用报告》，报告期内公司不存在票据逾期、欠息等情形，无不良或关注类已结清票据贴现业务，无不良或关注类已结清银行承兑汇票业务，也无因不规范使用票据融资事项受到监管机构处罚的记录。

自 2021 年 1 月 1 日起，公司未发生票据找零情况，截至首次申报审计基准日，相关票据均已完成兑付。

(2) 对内控有效性的影响及后续可能影响的承担机制、整改措施、相关内控建立及运行情况

针对上述票据找零行为，公司已按照相关法律、法规的要求，建立健全了相关内控制度并得到有效运行，完善了关于票据的使用管理，严格履行相关内控制度要求。公司已加强对经办的相关管理人员、业务操作人员的教育，停止票据找零行为。

针对上述情况，公司的控股股东及实际控制人出具书面承诺：“报告期内，浙江斯菱汽车轴承股份有限公司（以下简称“斯菱股份”或“公司”）存在与客户、供应商进行票据找零的情形。本人承诺斯菱股份若因票据找零事项受到任何行政主管机关、主管机构处罚或被主张其他任何赔偿或补偿责任的，本人作为斯菱股份的控股股东/实际控制人，将承担该等损失或赔偿责任或给予斯菱股份同等的经济补偿，保证斯菱股份及其他股东利益不会因此遭受任何损失。本人保证

在合法权限内督促斯菱股份今后不再发生类似行为。”

(3) 合规性分析

公司董事、高级管理人员或经办人员均未从上述票据找零行为中获得任何形式的收益，亦未因此而使得公司利益遭受任何形式的损害。

根据绍兴银保监分局新昌银保监组于 2023 年 1 月 11 日出具的证明，至证明出具日，公司及其下属子公司不存在被绍兴银保监分局新昌银保监组行政处罚的情形。

3. 个人卡

(1) 个人卡情况

报告期内，实际控制人姜岭存在为公司代垫职工薪酬的行为，具体情况如下：

单位：万元

年度	金额	备注
2020 年度	0.50	2019 年工资
2021 年度	-	-
2022 年度	-	-

对于实际控制人垫付的工资，公司已调整入账，确保财务报表及相关科目的真实、准确、完整。个人卡中涉及到的职工薪酬，相关人员已按规定申报纳税。

(2) 对内控有效性的影响及后续可能影响的承担机制、整改措施、相关内控建立及运行情况

公司已制定相关内控管理措施，严格规范薪酬发放流程。同时，公司已进一步完善资金管理制度，加强对账户开立、使用、监管等方面的规范，杜绝通过个人卡发放工资的情况。自 2021 年 1 月 1 日起，公司已完全杜绝个人卡用于公司经营活动。

4. 第三方回款

报告期内，由于境外客户所在地区政策限制及客户自身付款安排以及公司进行应收账款保理，导致公司存在少量第三方回款的情况。

报告期内，公司第三方回款情况具体分类如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）

项目	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款	164.91	12.95	207.58	20.11	157.97	15.98
境外客户指定付款	1,108.26	87.05	824.60	79.89	830.45	84.02
与自身经营模式相关，符合行业经营特点的第三方回款小计	1,273.17	100.00	1,032.17	100.00	988.43	100.00
合计	1,273.17	100.00	1,032.17	100.00	988.43	100.00

报告期内，公司第三方回款均非来自公司关联方，第三方回款金额占当期营业收入的比例分别为1.88%、1.44%和1.70%，均系与自身经营模式相关、符合行业经营特点的第三方回款。2020年度至2021年度，公司第三方回款金额占比下降，主要系公司报告期内进一步规范收款流程，对第三方回款情况进行了严格控制。2022年度，公司第三方回款金额占比略有上升，主要系境外客户因自身因素导致委托第三方回款增加所致。

（二）请保荐人、申报会计师发表明确意见，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、问题26的要求进行核查的过程及结论性意见

1. 核查程序

针对上述情况，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取并查阅转贷涉及的贷款合同文件、相关银行回单、贷款银行出具的相关证明，查阅公司及其子公司的《企业信用报告》；

(2) 获取并查阅银行对账单、核查大额资金来源及使用情况，核查是否存在异常资金流水或第三方回款；

(3) 获取并查阅票据台账、票据找零台账、抽样核查应收票据，对应收票据进行监盘；

(4) 获取并查阅报告期内实际控制人及其配偶、内部董事、监事、高级管理人员、主要财务人员、主要销售人员、主要采购人员、重要子公司的重要成员的主要银行流水，关注是否与公司及其员工、客户、供应商等存在资金往来；

(5) 查阅第三方回款统计表，抽样核查第三方回款涉及的客户委托付款协议书、第三方回款银行单据，访谈销售部门经理、了解三方回款商业实质；

(6) 对销售业务执行穿行及细节测试，核对合同、订单、签收单、报关单等主要收入确认单据，核实收入确认的真实性、完整性及准确性；

(7) 访谈财务总监，对报告期内存在的转贷、票据找零、个人卡支付工资等财务不规范情况进行确认、了解后续整改情况；

(8) 查阅内部控制制度，对涉及资金管理、销售业务等关键环节执行穿行测试。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司通过转贷所取得的资金均用于正常生产经营活动，不存在通过体外资金循环粉饰业绩的情形，相关财务核算真实准确。转贷融资相关银行贷款及利息已结清；

(2) 公司票据找零系在实际经营中存在因日常销售及采购导致的票据找零情况，因票据金额大于实际需支付金额，公司或供应商采用小额票据进行找零，涉及的相关票据均已承兑，不存在票据违约或其他恶意违规或被主管部门认定为重大违法行为的情形；

(3) 公司通过个人卡支付少量工资均已调整入账，相关财务报表及相关科目的真实、准确、完整，个人卡中涉及到的职工薪酬，相关人员已按规定申报纳税；

(4) 公司通过第三方单位回款的情况符合审核问答中提及的与自身经营模式相关，符合行业经营特点的第三方回款情况，相关业务真实，占营业收入比例较低，具有商业合理性；

(5) 公司已充分披露报告期内存在的财务不规范情形，相关情形未构成对内控制度有效性的重大不利影响，不属于重大违法违规行为；

(6) 报告期内，公司存在的转贷、票据找零、个人卡支付工资等财务不规范情形均在申报审计基准日前完成整改，已建立完善的内部控制制度并得到有效执行，后续不存在内控不规范或不能有效执行的情形。

十一、关于资金流水

请保荐人、申报会计师：

（1）说明对发行人控股股东、实际控制人、董监高及其近亲属、关联方以及发行人关键岗位人员等资金流水的具体核查情形，包括但不限于核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查金额重要性水平等，说明核查中发现的异常情形、是否存在与发行人客户、供应商、服务商及相关单位董监高（含上述各方实际控制人）、核心经办人的异常资金往来。

（2）结合资金流水核查范围说明在确定核查范围、实施核查程序方面是否保持了职业谨慎，是否符合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求；并结合资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用、其他利益输送的情形发表明确意见。（审核问询函问题 15）

（一）说明对发行人控股股东、实际控制人、董监高及其近亲属、关联方以及发行人关键岗位人员等资金流水的具体核查情形，包括但不限于核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查金额重要性水平等，说明核查中发现的异常情形、是否存在与发行人客户、供应商、服务商及相关单位董监高（含上述各方实际控制人）、核心经办人的异常资金往来

1. 资金流水的核查范围及核查账户数量

根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，我们经过对公司所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素进行评估，确定资金流水核查范围为：公司及其子公司、控股股东、实际控制人、实际控制人姜岭之配偶、董事（除独立董事外）、监事、高级管理人员及关键岗位人员（主要财务人员、主要销售人员、主要采购人员及重要子公司的重要成员）报告期内银行账户。具体情况如下：

序号	核查范围	账户数量（个）
1	公司及其子公司	157
2	控股股东、实际控制人、实际控制人姜岭之配偶	36
3	董事（除独立董事外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员（主要财务人员、主要销售人员、主要采购人员及重要子公司的重要成员）	219
合计		412

注 1：自然人账户数量不涵盖未激活及报告期内无交易记录的账户情况

注 2：对于报告期内离职的人员，其银行账户的核查区间为报告期初至离职当年年末；对于报告期内入职的人员，其银行账户的核查区间为入职之日至报告期期末

本次资金流水核查范围涉及的银行账户共 412 个，涉及的银行范围涵盖工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、招商银行、中信银行、光大银行、民生银行、兴业银行、浦发银行、平安银行、广发银行等 14 家主要银行及公司经营地地方商业银行。

2. 取得资金流水的方法

对于公司及其子公司境内银行账户的资金流水，我们陪同企业经办人员前往开户银行现场打印报告期内的银行账户开立清单及对账单；对于境外银行账户的资金流水，由境外银行邮寄取得。

对于控股股东、实际控制人、实际控制人姜岭之配偶、董事（除独立董事外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员（主要财务人员、主要销售人员、主要采购人员及重要子公司的重要成员）（以下简称“关键人员”）的银行账户，我们亲自陪同所有人员前往银行取得银行流水，对于其他未当场取得的银行流水均要求相关人员提供相关银行对账单的原件或网银截图。

3. 核查金额重要性水平

对于公司及其子公司，选取 200 万元人民币或 200 万泰铢及以上的大额交易作为资金流水的核查标准。

对于关键人员，选取单笔金额 5 万元及以上银行转账或存取现金记录作为大额流水的核查标准。其次，对于 5 万元以下的小额资金往来，将其中小额可疑、频繁往来、备注信息与公司相关、交易对方姓名与主要客户、供应商股东、其他关联方或员工等雷同的流水也纳入核查范围。

4. 核查中发现的异常情形、是否存在与公司客户、供应商、服务商及相关单位董监高（含上述各方实际控制人）、核心经办人的异常资金往来

报告期内，实际控制人姜岭存在为公司代垫职工薪酬的行为，具体情况如下：

单位：万元

年度	金额	备注
2022 年度	-	-

2021 年度	-	-
2020 年度	0.50	2019 年工资

对于实际控制人垫付的工资，公司已调整入账，确保财务报表及相关科目的真实、准确、完整。个人卡中涉及到的职工薪酬，相关人员已按规定申报纳税。

报告期内，公司关键人员与客户、供应商及其主要人员存在资金拆借，系个人债权债务，与公司的生产经营无关。

除上述情形外，公司及其子公司、关键人员报告期内不存在与公司客户、供应商、服务商及相关单位董监高（含上述各方实际控制人）、核心经办人的异常资金往来。

（二）结合资金流水核查范围说明在确定核查范围、实施核查程序方面是否保持了职业谨慎，是否符合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求；并结合资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用、其他利益输送的情形发表明确意见

1. 确定资金流水核查范围的考虑

根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，我们结合公司所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素，对资金流水的核查范围进行了审慎考虑，具体情况如下：

序号	关注情形	公司是否存在相关情形
1	公司备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形	否
2	公司毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致	否
3	公司经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常	否
4	公司将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业	否
5	公司采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常	否
6	公司重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问	否

7	董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化	2021 年，公司董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平整体较上年有所上升，主要原因系公司业务规模和盈利能力大幅提高，公司对于作出贡献的管理人员及关键业务人员给予业绩奖励，不属于异常情况
8	其他异常情况	否

综上，我们认为，公司不存在需要扩大资金流水核查范围的情形。

2. 资金流水核查程序

我们按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求对公司相关银行账户资金流水进行了核查，具体核查程序如下：

(1) 公司资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

我们执行了如下核查程序：1）获取并查阅公司《资金管理制度》等内部控制制度；2）访谈公司财务总监，了解公司货币资金的支付、审批、保管、盘点等实际执行情况；3）执行穿行测试，对公司已建立的资金管理相关内部控制进行评价。

经核查，公司报告期内资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷。

(2) 是否存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，是否存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况

我们执行了如下核查程序：1）取得银行开立账户清单及报告期内的银行对账单；2）对报告期内所有银行账户进行函证；3）核对公司财务核算系统的银行账户与银行开立账户清单。

经核查，报告期内，公司不存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，不存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况。

(3) 公司大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

我们执行了如下核查程序：1）获取公司银行存款日记账，抽取其中单笔金额在 200 万元人民币（公司及境内子公司）或 200 万泰铢（境外子公司）及以上的记录，将其与银行对账单进行双向核对；2）取得上述大额资金往来的合同、订单等支持性文件以及银行回单，验证交易的真实性。

经核查，报告期内，公司大额资金往来不存在重大异常，与公司经营活动资产购置、对外投资等相匹配。

(4) 公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

我们执行了如下核查程序：获取公司控股股东、实际控制人、董事（除独立董事外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的个人银行账户流水，选取其中单笔金额为5万元及以上的大额银行流水和5万元以下的小额可疑银行流水进行逐笔核查，比对是否存在交易对手方为公司的异常大额资金往来。

经核查，报告期内，公司控股股东、实际控制人、董事（除独立董事外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员与公司之间的资金往来主要系工资或奖金、报销款、借款等。除前述资金往来外，不存在异常大额资金往来。

(5) 公司是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；公司同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

我们执行了如下核查程序：(1) 获取公司报告期内的现金日记账及银行流水，检查是否存在大额或频繁取现的情况；(2) 抽取公司各银行账户大额资金往来，复核对应的记账凭证及原始单据等资料，核查其交易背景及真实性，核查是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

经核查，报告期内，公司存在少量大额取现的情形，主要用途为发放工资奖金、斯菱泰国前期厂房租赁及各项税费等，均具有合理用途，不存在异常情况；公司报告期内存在转贷，详见本问询函回复十、关于财务规范性之“（一）、1.转贷”，除此之外，公司同一账户或不同账户之间的资金结转主要系理财、结汇购汇、承兑、偿还贷款等正常资金需求，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出且无合理解释的情形。

(6) 公司是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

我们执行了如下核查程序：获取并核查公司银行账户流水、无形资产明细表以及相关费用科目明细表；获取并查阅报告期内购买的无形资产和支付相关咨询服务费的合同、记账凭证和银行回单等，了解相关无形资产和服务内容，判断交易的商业合理性。

经核查，报告期内，公司存在大额购买无实物形态资产或服务的情形，主要为购买ERP软件及TOMAN-E微智造系统、支付上市中介服务费等，相关支出具有

合理的商业理由。

(7) 公司实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

我们执行了如下核查程序：1）获取公司实际控制人及其关系密切的家庭成员的个人银行账户流水；2）统计银行流水中 5 万元及以上的交易，以及 5 万元以下但存在小额可疑、频繁往来、备注信息与公司相关、交易对方姓名与主要客户、供应商股东、其他关联方或员工等雷同的交易；3）编制公司员工清单、客户供应商及其关键人员清单、公司股东及其关键人员清单、其他关联方及其关键人员清单，核对上述交易是否涉及公司员工、董事、监事、高级管理人员、客户、供应商、关联方；4）通过交易对手方身份信息初步判断上述交易是否可疑；5）逐一访谈核查人员，确定上述判断为可疑的交易实际交易原因、交易背景、交易对手方身份等信息；6）对于可疑流水，与交易对手方进行访谈或者取得其他确认文件。

经核查，报告期内，公司实际控制人大额资金往来系投资理财、资金拆借、个人及家庭消费等；报告期内，公司实际控制人大额存现的金额分别为 15.66 万元、60.00 万元及 0.00 万元，大额取现的金额分别为 10.00 万元、18.00 万元及 20.00 万元，总体规模较小，大额存现、取现原因系自有资金存入、不同账户间资金调拨、消费等，前述交易均具有合理解释，与公司生产经营无关。

(8) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

我们执行了如下核查程序：1）获取公司控股股东、实际控制人、董事（除独立董事外）、监事、高管、关键岗位人员报告期内的银行账户资金流水，核查交易对手方为公司的大额流水，确认相关交易是否涉及现金分红、薪酬、资产转让或转让公司股权事项，核查前述人员在相关交易前后的资金流向。

经核查，报告期内，公司未进行现金分红，控股股东、实际控制人、董事（除独立董事外）、监事、高管、核心技术人员其获得的工资薪酬主要用于投资理财、购置房产、资金拆借、个人及家庭消费等，不存在主要资金流向或用途存在重大异常的情形，不存在从公司获得大额资产转让款或转让公司获得大额股权转让款的情形。

(9) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

我们执行了如下核查程序：1）获取公司控股股东、实际控制人、董事（除独立董事外）、监事、高管、关键岗位人员的个人银行账户流水，对报告期内单笔金额在5万元及以上的流水逐笔核查相关对手方信息，并与公司关联方、客户、供应商进行核对；2）逐一访谈被核查人员，确定上述判断为可疑的交易实际交易原因、交易背景、交易对手方身份等信息；3）对于可疑流水，与交易对手方进行访谈或者取得其他确认文件。

经核查，公司控股股东、实际控制人、董事（除独立董事外）、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商存在资金拆借，系个人间债权债务或转贷，不存在大额异常资金往来，不存在利益输送或其他异常情形。

(10) 是否存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形

我们执行了如下核查程序：1）获取公司控股股东、实际控制人、董事（除独立董事外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员及恩特科技报告期内的银行流水，核查前述主体与公司客户、供应商之间是否存在可疑大额资金往来；2）对报告期内主要客户、供应商进行访谈，确认其与公司关联方不存在异常资金往来；3）对公司报告期内采购、销售进行了细节测试、穿行测试，对采购及销售中涉及的收付款凭证、出入库单、发票等相关财务资料进行核对。

经核查，公司报告期内不存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

（三）核查程序及核查结论

1. 核查程序

针对上述情况，我们实施了以下核查程序：

(1) 对于公司及其子公司的银行账户：

1）核对公司财务核算系统的银行账户与银行开立账户清单。对于公司及其子公司境内银行账户的资金流水，陪同企业经办人员前往开户银行现场打印报告期内的银行账户开立清单及对账单；对于境外银行账户的资金流水，由境外银行邮寄取得；

2）对上述获取的银行账户执行函证程序，并检查银行的回函是否确认了全部函证信息，以验证公司与银行往来的真实性；

3）获取公司的现金日记账、银行日记账，对报告期内各银行账户流水超过重要性水平的收支进行双向核对，关注关联自然人、关联法人在报告期内是否与公司及其子公司有异常资金往来，是否存在体外资金循环；

4）针对关注的银行流水，抽查相关合同及原始凭证等，核实资金用途的真实性。

(2) 对于关键人员的银行账户：

1）陪同关键人员前往银行取得银行账户对账单，对于其他未当场取得的银行流水均要求相关人员提供相关银行对账单的原件或网银截图；

2）根据取得的银行对账单进行交叉比对，通过核对其银行对账单中出现的所有账户以及核对其他个人银行对账单中出现的与其发生交易的账户等方式，保证相关方银行账户的完整性；

3）选取银行对账单中单笔交易金额 5 万元及以上的往来，同时对于 5 万元以下的小额资金往来，选取其中小额可疑、频繁往来、备注信息与公司相关、交易对方姓名与主要客户、供应商股东、其他关联方或员工等雷同的流水，编制个人卡核查表；

4）编制公司员工清单、客户供应商及其关键人员清单、公司股东及其关键人员清单、其他关联方及其关键人员清单，核对个人卡核查表中所涉交易是否涉及公司员工、客户、供应商、股东、其他关联方及其关键人员；

5）通过交易对手方身份信息初步判断个人卡核查表中所涉交易是否可疑；

6）逐一访谈公司核查对象，核实上述交易的实际交易原因、交易背景、交易对手方身份等信息，并进一步通过取得资金往来涉及的相关证据，如交易合同、消费记录、借条等，核查相关资金往来是否与公司业务存在关联；

7）针对核查对象与公司客户及供应商或其关键人员的资金往来，核查涉及的客户及供应商与公司交易价格的公允性；

8）分别获取核查对象出具的《关于名下银行卡及银行流水情况的承诺与声明》；

9）就代垫薪酬情况与公司实际控制人及相关领取薪酬的员工进行确认。

(3) 根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，检查在确定资金流水核查范围、实施核查程序方面的职业谨慎性，逐项对照重点事项进行核查。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

报告期内，除公司实际控制人姜岭曾为公司代垫职工薪酬之外，公司控股股东、实际控制人、董监高及其近亲属、关联方以及公司关键岗位人员等资金流水不存在异常情况，不存在与公司客户、供应商、服务商及相关单位董监高（含上述各方实际控制人）、核心经办人的异常资金往来；

我们在确定资金流水核查范围、实施核查程序方面保持了职业谨慎，符合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求。核查中发现的异常情形，公司已经进行了全面整改和规范。报告期内，公司内部控制健全有效、不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用、其他利益输送的情形。

十二、关于新三板挂牌

申请文件显示，发行人曾于 2015 年在新三板挂牌，公开转让说明书显示，发行人实际控制人的学历背景为大专，而本次招股说明书显示发行人实际控制人的学历背景为本科；发行人在新三板披露的文件显示发行人的销售模式中存在 OEM 业务，本次招股说明书未出现 OEM 业务描述。发行人未按照本所《创业板发行上市审核业务指南第 2 号——创业板首次公开发行审核关注要点》的要求说明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。

请发行人列表对比说明本次申报与新三板挂牌期间关于实际控制人、董事、监事和高管背景、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。（审核问询函问题 16）

（一）请发行人列表对比说明本次申报与新三板挂牌期间关于实际控制人、董事、监事和高管背景、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

1. 本次申报与新三板挂牌期间关于实际控制人、董事、监事和高管背景披露差异

本次申报与新三板挂牌期间关于实际控制人、董事、监事和高管背景差异情况及原因如下：

职务	姓名	新三板挂牌期间的披露	本次申请文件的披露	差异原因
实际控制人、董事长、总经理	姜岭	大专学历	本科学历，高级经济师	2019年6月，姜岭获得本科学历；2019年12月，经浙江省经济系列高级专业技术职务任职资格评审委员会评定获得高级经济师职称。公司于2020年4月摘牌，未披露2019年年度报告，《2019年半年度报告》中，姜岭的学历已更新为本科
		2000年10月至2004年10月，任新昌县三和轴承有限公司总经理	2000年10月至2004年12月，在新昌县三和轴承有限公司工作	姜岭在新昌县三和轴承有限公司的任职时间较为久远，经过审慎核查确认，在新昌县三和轴承有限公司任职期限结束至2014年12月
		2004年11月至2014年10月，任有限公司执行董事兼总经理	2004年11月至2014年11月，任双菱轴承执行董事兼总经理	双菱轴承2014年11月进行股改成立斯菱股份，2004年11月至2014年11月，姜岭一直担任双菱轴承执行董事兼总经理
		2010年1月至今，任浙江双菱伟业汽车零部件制造有限公司执行董事	2010年1月至2015年12月，任浙江双菱伟业汽车零部件制造有限公司执行董事	浙江双菱伟业汽车零部件制造有限公司已于2015年12月注销
		2012年10月至今，任新昌县天力轴承有限公司执行董事兼总经理	2012年12月至2015年2月，任新昌县天力轴承有限公司执行董事兼总经理	2015年2月，公司将新昌县天力轴承有限公司转让给新昌县万联轴承有限公司，姜岭不再担任执行董事兼总经理
实际控制人	姜楠	未披露背景	姜楠女士：中国国籍，无境外永久居留权，高中学历，身份证号码：330624200212******，目前为在读大学生	新三板挂牌时，姜楠尚未成年，本次申报予以披露
董事	张一民	1996年7月至2002年8月在新昌县新运轴承厂任总经理	1996年8月至2002年8月，任新昌县新运轴承厂厂长	张一民在新昌县新运轴承厂的任职时间较为久远，经过审慎核查确认，新昌县新运轴承厂成立于1996年8月，任职期限亦从1996年8月开始，新昌县新运轴承厂不属于公司，用厂长表述更为妥当
		2002年9月至2011年5月，在新昌县新运轴承有限公司任执行董事、总经理；2011年	2002年9月至2019年9月，历任新昌县新运机械有限公司执行董事兼总经理、监事	2019年9月，张一民卸任新昌县新运轴承有限公司监事

职务	姓名	新三板挂牌期间的披露	本次申请文件的披露	差异原因
		6月至今在新昌县新运轴承有限公司任监事		
		2005年6月至今在浙江优联汽车轴承有限公司任执行董事	2005年6月至2019年8月，任优联轴承执行董事；2017年5月至今，任公司董事	2017年公司收购完成优联轴承，从2017年5月开始，张一民担任公司董事，并于2019年8月卸任优联轴承执行董事
		2016年8月至今在嵊州大联汽车零部件有限公司任执行董事、总经理	2016年8月至今，历任嵊州大联机械制造有限公司执行董事兼总经理、监事	2021年5月，张一民卸任嵊州大联机械制造有限公司执行董事兼总经理改任监事
		2016年10月至今在浙江斯菱汽车轴承股份有限公司任技术研发中心副经理	2016年10月至2020年12月，任公司研发中心顾问	2016年10月至2020年12月，张一民任公司技术顾问与此前任技术研发中心副经理不一致是因为公司组织架构调整，本次申请审慎确认张一民实际在公司研发中心承担的职责，披露其为研发中心顾问
监事会主席	梁汉洋	高中学历	大专学历	梁汉洋于2016年7月获得大专学历，《公开转让说明书》披露时间较早，此后的学历未反映。《2016年年度报告》中，梁汉洋的学历已更新为大专
		2014年11月开始担任股份公司职工代表监事，任期3年，兼任股份公司统一采购中心采购员	2014年11月至2017年8月，任公司监事、采购员；2017年9月至2018年12月，任公司监事、采购中心经理、单元事业部副部长；2019年1月至2019年12月，任公司监事、采购中心经理、单元事业部部长；2020年1月至2020年9月，任公司监事、生产运营中心总监；2020年3月至今，任开源轴承副总经理；2020年10月至今，任公司监事会主席、生产运营中心总监	《公开转让说明书》披露时间较早，此后的任职变化未反映
监事	李留勇	2005年7月至2012年4月，任浙江新昌皮尔轴承有限公司质保部经理	2005 年7月至2012年4月，历任浙江新昌皮尔轴承有限公司进料检验工段长、质保部经理	李留勇在浙江新昌皮尔轴承有限公司的任职时间较为久远，经过审慎核查确认，补充浙江新昌皮尔轴承有限公司进料检验工段

职务	姓名	新三板挂牌期间的披露	本次申请文件的披露	差异原因
				长任职经历
		2014年11月开始担任股份公司董事，任期3年，兼任股份公司总经理助理和品质保障部部长	2014年11月至2017年12月，任公司董事、总经理助理、品质保障部部长；2018年1月至2021年1月，任公司董事、研发中心主任；2021年1月至今，任公司监事、研发中心主任	《公开转让说明书》披露时间较早，此后的任职变化未反映
监事	杨顺捷	/	2011年3月至今，任斯菱贸易监事	补充披露了杨顺捷在公司子公司斯菱贸易的任职
		2014年11月开始担任股份公司董事，任期3年，兼任股份公司营销中心经理	2011年3月至今，任斯菱贸易监事；2014年11月至2021年1月，任公司董事、营销中心二部经理；2021年1月至今，任公司监事、营销中心二部经理	《公开转让说明书》披露时间较早，此后的任职变化未反映
监事	赵静	大专学历	本科学历	2019年6月获得本科学历，《公开转让说明书》披露时间较早，此后的学历未反映
		2005年1月至 2014年10月，任有限公司销售部业务员。2014年11月开始担任股份公司职工代表监事，任期3年，兼任公司营销中心业务员	2005年1月至2014年10月，历任双菱轴承销售部业务员、副经理；2014年11月至今，历任公司销售部副经理、营销中心一部副经理；2014年11月至今，任公司职工代表监事	《公开转让说明书》披露赵静为公司销售部业务员较为笼统，经审慎核查，本次申请文件补充披露了赵静在公司销售部的任职情况；《公开转让说明书》披露时间较早，此后的任职变化未反映
副总经理	王健	/	2003年1月至2003年12月，任上海万丰铝业有限公司生产总调	王健在上海万丰铝业有限公司的任职时间较早，经过审慎核查确认，补充上海万丰铝业有限公司生产总调任职经历
		2005年1月至2010年9月，任有限公司副总经理。2014年11月开始担任股份公司董事兼副总经理，任期3年	2005年1月至2010年9月，历任双菱轴承采购员、副总经理； 2014年11月至2017年3月，任公司董事、副总经理.	《公开转让说明书》披露了王健在双菱轴承的主要任职经历，本次申报补充披露了王健在双菱轴承采购员的任职经历
		2010年10月至今，任浙江双菱伟业汽车零部件制造有限公司总经理	2010年1月至2015年12月，任浙江双菱伟业汽车零部件制造有限公司总经理	浙江双菱伟业汽车零部件制造有限公司已于2015年12月注销

职务	姓名	新三板挂牌期间的披露	本次申请文件的披露	差异原因
副总经理、董事会秘书	安娜	大专学历	本科学历	2018年1月获得本科学历，《公开转让说明书》披露时间较早，此后的学历未反映。《2017年年度报告》中，安娜的学历已更新为本科
		2009年2月至2014年10月，任有限公司总经理办公室主任。2014年11月开始任股份公司董事会秘书，任期3年	2009年2月至今，历任双菱轴承、公司办公室文员、办公室主任、行政部经理、董事会秘书、副总经理；现任公司副总经理兼董事会秘书	《公开转让说明书》披露了安娜的主要任职经历，经审慎核查，本次申请文件补充披露了安娜在公司的任职情况；《公开转让说明书》披露时间较早，此后的任职变化未反映
财务总监	徐元英	大专学历	本科学历	2017年6月获得本科学历，《公开转让说明书》披露时间较早，此后的学历未反映。《2017年年度报告》中，徐元英的学历已更新为本科
		2013年8月至2014年10月，任有限公司财务部主办会计。2014年11月开始担任股份公司监事，任期3年，兼任股份公司财务核算中心主办会计	2013年8月至今，历任双菱轴承、公司财务管理中心经理、财务核算中心经理；2014年11月至2018年4月，任公司监事；2018年4月至今，任公司财务总监	徐元英任财务管理中心经理、财务核算中心经理与此前任财务部主办会计不一致是因为公司组织架构调整；《公开转让说明书》披露时间较早，此后的任职变化未反映

2. 本次申报与新三板挂牌期间关于行业分析、业务披露差异

新三板挂牌期间的披露	本次申请文件的披露	差异原因
公司的销售模式为： 1、OEM 2、直接销售 3、横向合作	公司的销售模式为： 1、售后市场 2、主机配套市场	自新三板挂牌以来，公司业务不断发展，为更加合理、充分地披露公司现有业务模式以及便于投资者理解，公司在本次申请文件中对销售模式进行了更精确、细致的重分类。新分类中的售后市场包括了原分类中的 OEM 、横向销售和面向维修市场的直接销售，新分类中主机配套市场包括了原分类中面向全球汽车主机厂直接销售。因此，本次申请文件和新三板挂牌期间披露的信息没有实质性区别。在同行业可比公司中，雷迪克亦将销售模式分为售后市场和主机配套市场

3. 本次申报与新三板挂牌期间关于主要客户、供应商、关联交易披露差异

本次申报与新三板挂牌期间 2018 年年度报告披露的主要客户、供应商及关联交易存在差异，具体差异情况如下：

(1) 主要客户披露差异

单位：万元，%

新三板挂牌期间的披露			本次申请文件的披露		
客户名称	销售金额	占营业收入比例	客户名称	销售金额	占营业收入比例
客户一	1,573.07	6.54	KNOTT	1,575.29	6.55
客户二	1,255.51	5.22	SLS	1,427.58	5.94
客户三	1,239.02	5.15	GMB	1,341.87	5.58
客户四	1,086.46	4.52	绍兴韩胜进出口有限公司	1,238.50	5.15
客户五	981.94	4.08	WJB	1,086.46	4.52
合计	6,136.01	25.51	合计	6,669.70	27.74

以上差异产生的原因系披露口径调整，公司已根据实际情况对主要客户情况进行重新梳理，并按照《公司法》《上市公司信息披露管理办法》以及《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关法律法规的相关要求进行披露。

(2) 主要供应商披露差异

单位：万元，%

新三板挂牌期间的披露			本次申请文件的披露		
供应商名称	销售金额	占营业收入比例	供应商名称	销售金额	占营业收入比例
浙江健力股份有限公司	2,830.58	18.28	浙江健力股份有限公司	2,987.79	20.60
德清恒丰机械股份有限公司	594.43	3.84	嵊州市鸿飞轴承配件厂	543.97	3.75
嵊州市鸿飞轴承配件厂	550.08	3.55	德清恒丰机械有限公司	460.03	3.17

新三板挂牌期间的披露			本次申请文件的披露		
供应商名称	销售金额	占营业收入比例	供应商名称	销售金额	占营业收入比例
宁波奉化恒球钢球有限公司	344.67	2.23	杭州萧滨精工科技有限公司	355.17	2.45
新昌县聪胜机械有限公司	335.23	2.16	新昌县聪胜机械有限公司	346.97	2.39
合计	4,654.99	30.06	合计	4,693.93	32.36

以上差异产生的原因系披露口径调整及暂估调整。公司已根据实际情况对主要供应商情况进行重新梳理，并按照《公司法》《上市公司信息披露管理办法》以及《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关法律法规的相关要求进行披露。

(3) 关联交易披露差异

1) 关联销售、采购

单位：万元

新三板挂牌期间的披露			本次申请文件的披露		
关联方	交易内容	金额	关联方	交易内容	金额
-	-	-	锐翼商贸	销售产品	244.03
恩特科技	采购服务	280.61	恩特科技	采购商品及服务	324.98
三鑫塑业	原材料	82.22	三鑫塑业	采购商品及服务	83.25
海阳机械	成品	85.06	海阳机械	采购减震器轴承	84.65
-	-	-	浙江啸天律师事务所	采购服务	2.50

2) 与新昌农商行的关联交易情况

单位：万元

新三板挂牌期间的披露	本次申请文件的披露								
-	关联方	存款	贷款	承兑汇票	购买理财产品	理财收益	利息收入	利息支出	金融服务费、手续费
-	新昌农商行	1,560.67	2,987.81	4,537.50	7,000.00	64.55	17.06	108.92	2.32

3) 关联担保

单位：万元

新三板挂牌期间的披露			本次申请文件的披露		
担保方	金融机构	担保金额	担保方	金融机构	担保金额
姜岭 杨琳	交通银行绍兴新昌支行	2,777.00	姜岭 杨琳	交通银行绍兴新昌支行	4,738.50
姜岭	新昌农商行	4,137.50	-	-	-

4）关键管理人员报酬

单位：万元

新三板挂牌期间的披露	本次申请文件的披露
152.64	226.89

5）关联方应收应付款项

单位：万元

新三板挂牌期间的披露				本次申请文件的披露			
关联方	交易内容	金额	坏账准备	关联方	交易内容	金额	坏账准备
-	-	-	-	锐翼商贸	应收账款	133.93	6.70
恩特科技	应收账款	225.03	23.62	恩特科技	应收账款	225.03	30.75
海阳机械	应付账款	47.90	-	海阳机械	应付账款	60.56	-
三鑫塑业	应付账款	47.85	-	三鑫塑业	应付账款	50.10	-
-	-	-	-	新昌农商行	银行贷款	2,000.00	-
-	-	-	-	姜岭	其他应付款	40.72	-

6）实际控制人代垫职工薪酬

单位：万元

新三板挂牌期间的披露	本次申请文件的披露
-	20.40

以上差异产生的原因系：①新三板公司对于关联方的认定范围与上市公司存在差异；②公司在挂牌期间对于关联交易的梳理有所遗漏。

公司已根据实际情况对关联方、关联交易进行梳理，并按照《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《上市公司信息披露管理办法》以及《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关法律法规的相关要求进行披露。

4. 本次申报与新三板挂牌期间关于公司财务、财务会计等方面披露差异

本次申报与新三板挂牌期间关于公司财务及财务会计方面的披露差异为 2018 年度财务报表差异，具体差异情况如下：

单位：万元

项目	本次申报财务数据	2018年度报告财务数据	差异	差异原因
其他流动资产	2,918.38	2,918.58	-0.20	应交所得税同挂调整减少其他流动资产0.20万元，相应调减应交税费0.20万元
应交税费	301.01	301.21	-0.20	
其他应付款	191.28	150.55	40.72	补计费用调整增加2017年度费用20.32万元，2018年度管理费用20.40万元，相应调增其他应付款40.72万元
盈余公积	534.19	538.26	-4.07	因补计费用导致净利润变动，相应调减利润分配40.72万元，相应调减盈余公积并调增利润分配4.07万元
未分配利润	5,769.14	5,805.79	-36.65	
营业收入	24,042.89	24,048.34	-5.44	供应商三包服务费，调整减少营业收入5.44万元，相应调减营业成本5.44万元
营业成本	19,108.03	19,113.48	-5.44	
管理费用	1,347.25	1,326.85	20.40	补计2018年度管理费用20.40万元

5. 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

本次申报与新三板挂牌期间关于公司财务及财务会计方面的披露存在差异，主要系公司在日常财务核算中产生的常规会计差错，差异较小。公司将上述调整事项作为会计差错更正并采用追溯重述法进行处理，各项差异调整事项依据充分，具有合理性，符合《企业会计准则》相关规定。

6. 其他披露差异

关于安娜预留股份：

招股说明书第四节之“十八、（二）1、新昌钟毓”披露：

“除公司副总经理、董事会秘书安娜曾持有的新昌钟毓122.50万元出资额系替公司未来激励对象预留且已授予外，公司历史沿革中不存在股份代持等情形，不存在纠纷或潜在纠纷，公司已对股东信息真实、准确、完整地进行了披露。

安娜所持预留股份形成及授予情况如下：

(1) 2017年10月，公司员工持股平台新昌钟毓设立，安娜共持有新昌钟毓94.43万元合伙份额，其中6.93万元合伙份额为其本人持有，87.50万元合伙份额为预留作股权激励之用；

(2) 2019年3月，股权激励对象袁泽金离职退股，将所持有的35万元新昌钟毓合伙份额转让给安娜；

(3) 2019 年 6 月，安娜将其持有的新昌钟毓 112.00 万元合伙份额转让予王健，将 10.50 万元合伙份额转让予吕侃侃。至此，安娜所持有的预留股权激励份额全部授予完毕。”

挂牌期间未披露上述情况。

披露差异原因系公司对预留股份是否属于代持理解有偏差，本次申报基于信息披露审慎的原则予以披露。

（二）核查程序及核查结论

1. 核查程序

针对上述情况，我们实施了以下核查程序：

(1) 查阅公司提供的工商档案资料；

(2) 查阅公司股东大会、董事会等会议资料；

(3) 查阅公司本次信息披露文件、关于守法情况的承诺函；

(4) 查阅《公开转让说明书》、定期报告等股转系统公告；

(5) 查阅《关于浙江斯菱汽车轴承股份有限公司申报财务报表与原始财务报表差异的鉴证报告》。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

公司已说明本次申报与新三板挂牌期间关于实际控制人、董事、监事和高管背景信息披露差异，上述情况主要系由时间性差异引起；为更加合理、充分地披露公司现有业务模式以及便于投资者理解，公司在本次申请文件中对销售模式进行了更精确、细致的重分类；关于主要客户、供应商等方面存在披露差异，主要系披露口径调整及暂估调整；关于关联交易存在披露差异的主要原因系关联方认定范围存在差异、挂牌期间关联交易披露不完整；关于财务、财务会计等方面存在披露差异的主要原因系公司在日常财务核算中产生的常规会计差错，公司将上述调整事项作为会计差错更正并采用追溯重述法进行处理，各项差异调整事项依据充分，具有合理性，符合《企业会计准则》相关规定。

十三、关于股权激励

申请文件显示：

（1）发行人历史上曾两次进行股权激励，第一次发生时间为 2017 年，本次

股权激励分为两部分：一是由公司向李金鹏等 14 名员工发行股票 312.00 万股，发行价格为 3.50 元/股；二是由安娜等 24 名员工出资设立员工持股平台新昌钟毓，分别向公司原股东姜岭、财通证券、张一民、中原证券股份有限公司、何益民购买其持有的 96.90 万股、41.30 万股、31.85 万股、25.20 万股、21.23 万股合计 216.48 万股公司股票，股票转让价格为 3.50 元/股，相关股权转让已于 2017 年 12 月完成。第二次股权激励为设立员工持股平台安吉繁欣。

（2）新昌钟毓历史上存在由副总经理、董事会秘书安娜代持部分份额的情形，代持部分份额为预留份额；新昌钟毓和安吉繁欣的出资人中，均存在员工离职且将相关份额出售给安娜的情形，二者的普通合伙人均为安娜。

请发行人：

（1）说明第一次股权激励中，采取部分员工直接持股而部分员工通过持股平台间接持股的原因；员工持股平台的人员构成标准、设立以来的变动情况、管理模式、决策程序、存续期及期满后所持股份的处置办法及损益分配办法；两次股权激励中员工出资来源，是否存在发行人、实际控制人或第三方为员工参加持股计划提供资助的情形。

（2）说明第一次股权激励计划是否按照股份支付进行会计处理及对发行人财务数据的影响。

（3）结合员工持股计划的决策程序、执行合伙人及有限合伙人的权利义务等因素说明新昌钟毓和安吉繁欣是否均为安娜的一致行动人或受其控制；截至目前，新昌钟毓和安吉繁欣中是否还存在份额代持或预留份额，申请文件中关于新昌钟毓和安吉繁欣的份额持有人披露是否真实、准确。

请保荐人、发行人律师对问题（1）、（3）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（2）发表明确意见。（审核问询函问题 17）

（一）说明第一次股权激励计划是否按照股份支付进行会计处理及对发行人财务数据的影响

1. 第一次股权激励计划实施情况

公司第一次股权激励计划实施时间为 2017 年，分为两部分：一部分是由公司向李金鹏等 14 名员工发行股票 312.00 万股，发行价格为 3.50 元/股；另一部分是由安娜等 24 名员工出资设立员工持股平台新昌钟毓，分别向公司原股东姜岭、财通证券股份有限公司、张一民、中原证券股份有限公司、何益民购买其持

有的96.90万股、41.30万股、31.85万股、25.20万股、21.23万股合计216.48万股公司股票，股票转让价格为3.50元/股。

2. 第一次股权激励计划的发行/转让价格、定价机制及公允性

公司第一次股权激励的价格为3.50元/股，该价格基于公司2016年12月31日经审计的每股净资产及2016年度每股收益，并综合考虑了公司最近一次定向发行股票价格、所处的行业、成长性等多方面因素，并与员工进行充分沟通后最终确定，作价公允。

(1) 与发行股票价格的对比情况

2015年9月，公司引入做市商时的定向发行价格为2.50元/股(若考虑2016年6月实施的10转10送股政策，该次发行价格为1.25元/股)；2016年11月，公司发行股份购买优联轴承100%股权的发行价格为1.26元/股。本次股权激励价格为3.5元/股，高于前两次股票发行价格。

(2) 本次股权激励价格的市盈率和市净率情况

公司2016年度每股收益为0.18元/股，2016年末每股净资产为1.32元/股；2017年度每股收益为0.24元/股，2017年末每股净资产为1.64元/股。本次股权激励价格为3.50元/股，对应2016年度财务指标的市盈率为19.44倍，市净率为2.65倍；对应2017年度财务指标的市盈率为14.58倍，市净率为2.13倍。对于非上市公司而言，上述市盈率和市净率较为公允。

综上所述，第一次股权激励价格公允。

3. 第一次股权激励不构成股份支付的说明

根据《企业会计准则第11号——股份支付》：

第二条：股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。以权益结算的股份支付，是指企业为获取服务以股份或其他权益工具作为对价进行结算的交易。以现金结算的股份支付，是指企业为获取服务承担以股份或其他权益工具为基础计算确定的交付现金或其他资产义务的交易。

第四条：以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。权益工具的公允价值，应当按照《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》确定。

公司第一次股权激励计划的发行/转让价格依据公司当时的实际经营情况、

财务状况及成长性等其他综合因素按照市场价格协商谈判确定，价格公允。故公司该次股权激励不构成股份支付，符合《企业会计准则》的相关规定，对公司财务数据不产生影响。

（二）核查程序及核查结论

1. 核查程序

针对上述情况，我们实施了以下核查程序：

(1) 查阅全国中小企业股份转让系统公开历史成交价格；

(2) 查阅 2015 年 9 月公司引入做市商、2016 年 11 月公司发行股份购买优联轴承的股票发行价格；

(3) 查阅万得数据库股转系统挂牌企业汽车零配件行业收盘日为 2017 年 11 月 15 日的静态市盈率及市净率；

(4) 核查第一次股权激励计划的价格及定价依据，定价是否公允，以确定该次股权激励是否构成股份支付。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

第一次股权激励计划的增资价格或转让价格定价公允，不构成股份支付，相关会计处理符合《企业会计准则》，对公司财务数据不产生影响。

十四、关于其他事项

申请文件显示：

（1）发行人报告期内曾现金分红 1,033 万元，发行人本次拟募集资金 1.2 亿元用于补充流动资金，最近一期末，发行人银行存款余额为 1.22 亿元，最近两年发行人经营活动现金流量净额持续为正。

（2）发行人长期待摊费用为装修费，招股说明书未说明摊销政策。

（3）发行人本次拟募集 2.47 亿元用于投产 629 万套高端汽车轴承技术改造扩产项目。项目建成后，预计可新增 629 万套高端汽车轴承的年生产能力，其中包括 120 万套第三代轮毂单元、60 万套智能重卡轮毂单元、230 万套轮毂轴承和 219 万套乘用车圆锥轴承。发行人现有轮毂单元产能为 239 万套，轮毂轴承 1014 万套，圆锥轴承 374 万套。

（4）发行人数位独立董事为高校在职教师。

（5）发行人共 5 家控股子公司，含一家注册在泰国的子公司斯菱泰国。

（6）申请文件中未披露发行人是否存在劳务派遣员工。

（7）2018 年，优联轴承出售其位于嵊州市三江工业园区的厂房和土地，实现资产处置收益 1,351.60 万元，以及斯菱股份处置其位于新昌县后溪村的厂房土地及附属设备，实现资产处置收益 919.50 万元；2020 年开源轴承处置其位于新昌县七星街道的厂房土地附属设备及斯菱股份处置部分设备共实现资产处置收益 630.07 万元。

请发行人：

（1）说明现金分红的最终用途和去向，是否存在流向供应商或客户及关联方的情形，募集 1.22 亿元用于流动资金补充的背景及合理性。

（2）说明长期待摊费用的摊销政策，是否符合行业惯例。

（3）说明通过募集资金项目大幅进行扩产，新增各主要产品产能的合理性、必要性以及未来新增产能消化的措施。

（4）说明现任董事任职是否符合中组部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》、教育部《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》及教育部办公厅《关于开展党政领导干部在企业兼职情况专项检查的通知》等相关法律法规和规范性文件的任职资格规定。

（5）说明斯菱泰国的设立过程是否按照《境外投资管理办法》《企业境外投资管理办法》《关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》等相关规定履行境外投资备案、外汇登记手续。

（6）说明公司现有员工中是否存在劳务派遣用工，是否符合《劳务派遣暂定规定》的相关规定。

（7）说明处置公司及子公司的厂房、设备的原因。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（1）-（2）发表明确意见，请发行人律师对问题（4）-（6）发表明确意见。（审核问询函问题 18）

（一）说明现金分红的最终用途和去向，是否存在流向供应商或客户及关联方的情形，募集 1.22 亿元用于流动资金补充的背景及合理性

1. 现金分红的最终用途和去向

2019 年 5 月 10 日，经 2018 年年度股东大会审议通过，公司以总股本 68,918,000 股为基数，向全体股东每 10 股派 1.50 元人民币现金股利（税前），

共计分配现金股利 1,033.77 万元，股利分配已于 2019 年 7 月实施完毕。现金分红的具体情况如下：

单位：万元、含税

序号	股东名称	现金分红金额	资金去向
1	姜岭	544.07	装修、投资理财、资金拆借等
2	张一民	178.80	子女教育支出、购置房产、资金拆借等
3	何益民	119.20	装修、投资理财、个人及家庭支出
4	姜楠	77.40	投资理财
5	新昌钟毓资产管理合伙企业（有限合伙）	32.47	用于向合伙人发放分红，人均 1.35 万元，主要用于个人及家庭支出
6	其他 30 名股东	81.83	人均分红约 2.73 万元，主要用于个人及家庭支出
合计		1,033.77	-

注：实施现金分红时，姜楠未满 18 周岁，现金分红由公司直接转入其母亲杨琳银行账户

公司股东的现金分红所得主要用于投资理财、资金拆借、个人及家庭支出等。其中，姜岭、张一民与关联方和供应商、客户及其股东存在资金拆借，系个人之间的债权债务且短期内均已归还，与公司的生产经营无关，不存在异常情况。因此，公司向股东的现金分红不存在流向供应商或客户及关联方的情形。

2. 募集 1.22 亿元用于流动资金补充的背景及合理性

为满足公司业务经营对流动资金的需求，同时优化财务结构、增强自身抗风险能力、提升市场竞争力和研发能力，公司综合考虑了行业发展趋势、自身经营特点、财务状况以及业务发展规划等，计划将本次募集资金中的 12,000.00 万元用于补充流动资金。

公司根据销售百分比法，测算募投项目达产前所需的营运资金，具体测算情况如下：

单位：万元

项目	历史年			项目建设		项目投产		项目达产
	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度 E	2024 年度 E	2025 年度 E
营业收入①	24,048.34	31,012.58	52,538.42	71,468.61	74,973.62	82,470.98	90,718.08	99,789.89
流动资产周转率②	-	1.00	1.12	1.22	1.08	1.10	1.10	1.10

项目	历史年			项目建设		项目投产		项目达产
	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度 E	2024 年度 E	2025 年度 E
流动比率③	-	1.00	1.15	1.36	1.70	1.30	1.30	1.30
流动资产④=①/②	20,381.41	41,904.91	51,803.02	65,616.83	72,777.52	74,669.43	82,136.37	90,350.01
流动负债⑤=④/③	14,091.52	41,755.25	45,055.20	48,424.64	42,861.32	57,367.87	63,104.66	69,415.13
流动资金⑥=④-⑤	-	-	6,747.83	17,192.18	29,916.20	17,301.55	19,031.71	20,934.88

注：测算基于以下几条假设：

1. 报告期内，公司营业收入同比增长率分别为 36.03%和 4.90%。剔除 2020 年度由于收购开源轴承所提升收入的影响，保守估计，投产后公司营业收入按 10%的增长率持续增长

2. 2023 年度预计的流动资产周转率和流动比率为 2019-2022 年数据的算术平均，后续年度预计的流动资产周转率和流动比率与 2023 年度相同

3. 不考虑其他因素对测算结果的影响

根据上表测算，到 2025 年项目达产时，公司所需流动资金总额为 20,934.88 万元，2020 年公司所需流动资金为 6,747.83 万元，未来五年流动资金缺口为 14,187.06 万元。因此，公司本次募集资金 12,000.00 万元用以补充流动资金符合公司的实际经营情况，背景真实，具有一定的合理性。

（二）说明长期待摊费用的摊销政策，是否符合行业惯例

报告期内，公司长期待摊费用的摊销政策与同行业可比公司的比较情况具体如下：

公司名称	具体情况
光洋股份	长期待摊费用是指已经支出，但应由当期及以后各期承担的摊销期限在 1 年以上（不含 1 年）的各项费用，该等费用在受益期内平均摊销。如果长期待摊费用项目不能使以后会计期间受益，则将尚未摊销的该项目的摊余价值全部转入当期损益。
雷迪克	长期待摊费用为已经发生但应由本期和以后各期负担的分摊期限在一年以上的各项费用。长期待摊费用包括装修费。摊销期限及摊销方法为：装修费的摊销方法为受益期内平均摊销，摊销年限为 5 年或者租赁合同剩余年限；厂区绿化的摊销方法为受益期内平均摊销，摊销年限为 5 年。
兆丰股份	长期待摊费用核算已经支出，摊销期限在 1 年以上（不含 1 年）的各项费用。长期待摊费用按实际发生额入账，在受益期或规定的期限内分期平均摊销。如果长期待摊的费用项目不能使以后会计期间受益则将尚未摊销的该项目的摊余价值全部转入当期损益。
冠盛股份	长期待摊费用核算已经支出，摊销期限在 1 年以上（不含 1 年）的各项费用。长期待摊费用按实际发生额入账，在受益期或规定的期限内分期平均摊销。如果长期待摊的费用项目不能使以后会计期间受益则将尚未摊销的该项目的摊余价值全部转入当期损益。

公司	长期待摊费用核算已经支出，摊销期限在 1 年以上（不含 1 年）的各项费用。长期待摊费用按实际发生额入账，在受益期或规定的期限内分期平均摊销。如果长期待摊的费用项目不能使以后会计期间受益则将尚未摊销的该项目的摊余价值全部转入当期损益。公司长期待摊费用系装修改造费用，摊销年限为 3-5 年。

注：同行业可比公司长期待摊费用的会计政策来源于上市公司定期报告或招股说明书

综上，报告期内，公司长期待摊费用的摊销政策符合行业惯例。

（三）核查程序及结论

1. 核查程序

针对上述情况，我们实施了以下核查程序：

（1）取得并查阅公司现金分红相关的董事会、股东大会决议文件，公司现金分红明细表及现金分红相关的付款凭证，了解公司报告期内的现金分红情况并核实现金分红的派发情况；

（2）获取主要股东分红资金相关银行账号资金流水等相关资料，核实分红资金的流向，并就相关资金流向及用途获取了公司持股比例超过 5%的股东出具的书面确认文件；

（3）访谈公司相关负责人，了解公司未来五年对营运资金需求和未来经营规划，获取未来五年增加营运资金收入测算的依据，评价测算过程中采用的假设及参数的合理性；

（4）查阅公司相关会计政策，并访谈公司财务总监，了解公司长期待摊费用的摊销政策；

（5）查阅公司同行业可比公司的定期报告或招股说明书，了解同行业可比公司长期待摊费用的摊销政策，对公司长期待摊费用的摊销政策是否符合行业惯例进行了核查。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）截至本问询函回复出具之日，公司现金分红已派发完毕。报告期内，公司向股东的现金分红主要用于投资理财、资金拆借、个人及家庭支出等，不存在流向供应商或客户及关联方的情形；

（2）公司募集 1.2 亿元用于流动资金补充的背景真实，测算的依据充分，具有一定的合理性；

(3) 报告期内，公司长期待摊费用的摊销政策符合行业惯例。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）　　中国注册会计师：

中国·杭州　　中国注册会计师：

二〇二三年三月二十八日