

大连德迈仕精密科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申
请文件的审核问询函中
有关财务事项的说明

大华核字[2020]008079 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

大连德迈仕精密科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
审核问询函中有关财务事项的说明

目	录	页 次
一、	首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函中有关财务事项的说明	1-79

首次公开发行股票并在创业板上市申请
文件的审核问询函中
有关财务事项的说明

大华核字[2020]008079 号

深圳证券交易所：

由华创证券有限责任公司转来的《关于大连德迈仕精密科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2020〕010086 号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函所提及的大连德迈仕精密科技股份有限公司（以下简称“公司”、“精密科技”或“发行人”）财务事项进行了审慎核查，并出具了《大连德迈仕精密科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函中有关财务事项的说明》（大华核字[2020]006583 号）。因大连德迈仕精密科技股份有限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：

一、【问询函问题 3】：关于业绩下滑。据招股说明书披露，发行人 2019 年收入 4.09 亿元，同比 2018 年增长 5.41%，净利润由 5,672.89 万元下降为 3,481.32 万元。请发行人补充披露：（1）结合主要原材料价格、产品结构、产品年降、毛利率水平、订单和客户流失情况、下游行业市场趋势、收购金华德的影响、同行业可比公司情况，量化分析发行人 2019 年收入增长，但净利润下滑明显的具体原因，是否存在影响发行人持续经营能力的重大不利因素；（2）结合报告期内各期销售新产品和老产品的比例、在研产品的情况，被年降的产品比例及实现收入占比，量化分析主要客户年降政策对报告期各期业绩的整体影响金额及对发行人持续经营的影响；（3）报告期发行人主营业务毛利率持续下滑、2019 年下滑 3.06 个点的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致，是否存在继续下滑的风险；（4）结合发行人主要产品市场渗透率水平和产品竞争优势，分析下游汽车市场产销量波动对发行人持续经营能力的影响，业绩下滑趋势是否扭转，并按照重要性原则进一步充分提示产品年降、毛利率水平下降、下游汽车市场产销量影响、业绩下滑等经营风险。请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 结合主要原材料价格、产品结构、产品年降、毛利率水平、订单和客户流失情况、下游行业市场趋势、收购金华德的影响、同行业可比公司情况，量化分析发行人 2019 年收入增长，但净利润下滑明显的具体原因，是否存在影响发行人持续经营能力的重大不利因素；

【情况说明】

2019 年公司收入增长但净利润下降的原因分析如下：

2019 年，公司收入增长但净利润下降，对净利润影响的相关因素如下（单位：万元）：

项目	2019 年度	2018 年度	变化情况	变动率
营业收入	40,916.26	38,816.29	2,099.97	5.41%
营业成本	30,547.98	27,848.43	2,699.55	9.69%
毛利	10,368.28	10,967.86	-599.58	-5.47%
销售费用	994.97	881.08	113.89	12.93%
管理费用	3,056.16	2,973.34	82.82	2.79%
研发费用	1,725.78	1,546.08	179.70	11.62%
财务费用	738.49	413.24	325.25	78.71%
信用减值损失	19.36	--	19.36	--
资产减值损失	81.53	93.24	-11.71	-12.56%
其他收益	500.03	73.53	426.50	580.04%
投资收益	--	1,457.27	--	--
资产处置收益	-4.04	4.03	-8.07	-200.25%
营业利润	3,891.93	6,175.71	-2,283.78	-36.98%
利润总额	3,877.25	6,222.78	-2,345.53	-37.69%
所得税费用	395.93	549.88	-153.95	-28.00%
净利润	3,481.32	5,672.89	-2,191.57	-38.63%
非经常性损益	410.63	1,455.26	-1,044.63	-71.78%
净利润（扣除非经常性损益）	3,070.69	4,217.63	-1,146.94	-27.19%

2019年,公司扣除非经常性损益后的净利润较2018年下降1,146.94万元,其主要因素是毛利的下降及期间费用的增加。2019年,公司的毛利较上年下降599.58万元,期间费用增加701.66万元。

1、毛利的减少

公司产品的原材料主要为钢材,占生产成本的比例约40%左右。钢材的价格变动直接影响到原材料采购成本。2019年,公司采购钢材的平均价格为10,890.00元/吨,较2018年的11,160.00元/吨略有下降,所以2019年原材料价格的变动对公司净利润的影响较小。

2019年,公司毛利的减少主要是毛利率的下降,影响的主要因素包括产品价格年降、新产品收入的减少及部分老客户的订单的下降等。具体分析如下:

(1) 各类产品的毛利率及毛利变化情况

2019年,公司各类产品毛利率及毛利的情况如下:

项目	毛利率			毛利(万元)		
	2019年度	2018年度	同比变动	2019年度	2018年度	同比变动
动力系统零部件	18.21%	21.82%	-16.54%	3,513.11	3,523.74	-0.30%
车身及底盘系统 零部件	31.63%	33.05%	-4.29%	3,458.93	3,448.69	0.30%
视窗系统零部件	30.33%	34.64%	-12.44%	2,062.09	2,767.08	-25.48%
工业精密零部件	33.07%	28.83%	14.71%	1,215.33	1,130.74	7.48%
合计	25.18%	28.24%	-10.84%	10,249.48	10,870.26	-5.71%

受汽车行业景气度等因素影响,2019年公司汽车产品毛利率较上年均有所下降,但由于动力系统零部件、车身及底盘系统零部件两类产品的收入有所增加,虽然这两类产品的毛利率有所下降,但毛利变化较小;视窗系统零部件的毛利率下降,同时其收入也在下降,所以毛利有较大幅度的下降,对公司净利润的影响较大;工业精密零部件

产品受行业影响较小，毛利略有增加。

（2）产品价格年降及新产品收入变化的影响

汽车零部件行业普遍存在价格年度调整惯例，一般整车制造厂商会要求一级零部件供应商每年有一定比例的降价，因而一级零部件供应商也会要求其配套二级零部件供应商相应降价。公司的主要客户为一级零部件供应商，公司与客户在报价和签订合同时，欧美系客户会要求约定一个降价年限和降价百分比，降价年限一般是3-5年，年降幅度为3%-5%；日系和国内客户的年降要求一般不在报价和合同中体现，由双方每年进行协商，降价年限不定，年降幅度一般为0.5%-3%。

2019年，公司汽车零部件产品中年降产品的年降金额为624.67万元，占主营业务收入的比例为1.53%，相应减少了当期的收入和利润。

产品价格年降对公司收入的影响一般都会通过新产品的量产所产生的利润来弥补。2019年，受汽车行业整体产销量下降的影响，公司新产品带来的销售收入为5,778.35万元，较2018年的7,451.40万元减少1,673.05万元。

（3）订单和客户流失的情况

公司是“以销定产”的生产模式，从长期来看，公司对客户的实际销量与客户的实际订货量相匹配。2019年，公司前五大客户销量及变动情况（单位：万支）：

项目	2019 年度	2018 年度	变动情况
博世（Bosch）	5,055.67	5,127.69	-72.02
大陆（Continental）	2,017.70	2,387.70	-370.00
三叶电机（Mitsuba）	2,149.92	2,112.95	36.97
丰田（Toyota）	238.86	63.41	175.45

项目	2019 年度	2018 年度	变动情况
舍弗勒 (Schaeffler)	544.96	608.96	-64.00

三叶电机 (Mitsuba)、丰田 (Toyota) 2019年销量较2018年增加, 主要系合并金华德的因素。受下游汽车行业产销量下降的影响, 2019年公司对主要客户博世 (Bosch)、大陆 (Continental)、舍弗勒 (Schaeffler) 销量均有所下降; 受国六标准影响, 2019年公司对大陆 (Continental) 销售国五标准产品销量下降。

2018年、2019年, 公司对大陆销售国五标准产品情况如下:

项目	2019 年度	2018 年度	变动情况
金额 (万元)	934.70	3,458.67	-2,523.98
数量 (万支)	159.25	684.77	-525.52

随着国六标准陆续实施, 公司对客户销售国五标准产品的销量下降属于正常的变化趋势。公司已经具备生产高精度高品质国六标准动力系统零部件的生产能力和技术储备。2017年-2019年, 公司动力系统零部件中的国六标准产品收入呈逐年快速递增趋势, 分别为8.06万元、663.44万元和2,459.18万元, 年复合增长率达1,646.74%, 占公司动力系统零部件收入的比重分别为0.06%、4.11%和12.75%。随着客户对国六标准动力系统零部件需求的增加, 国六标准的产品收入占比将继续扩大。

公司汽车零部件主要客户为全球知名的大型跨国汽车零部件供应商。公司与主要客户合作时间较长, 客户的需求持续稳定, 公司能持续获取订单, 客户粘度较强, 公司与主要客户的业务具有稳定性和

可持续性。因此，公司的产品订单虽然也会受汽车市场产销量的影响而波动，但是被其他企业替代的可能性较低。2019年，公司无主要客户流失情况。

2、期间费用的增加

2019年，公司的期间费用总额为6,515.40万元,较上年增加701.66万元，增长幅度为12.07%。其中，销售费用较上年增加113.89万元，增长幅度为12.93%；管理费用较上年增加82.82万元，增长幅度为2.79%；研发费用较上年增加179.70万元，增长幅度为11.62%；财务费用较上年增加325.25万元，增长幅度为78.71%。

2019年公司期间费用增加的主要原因：①2018年10月公司收购金华德，2019年全年金华德的期间费用纳入合并报表范围；②公司2019年的财务费用较上年增加325.25万元，增幅较大，主要系借款的大幅增加所致。由于公司收购金华德支付了股权收购款，同时2019年公司也增加了固定资产投入，为补充运营资金，公司的借款较上年有较大幅度的上升。

3、收购金华德的影响

（1）收购金华德对毛利的影响

单位：万元

项目	2019 年度			2018 年度		
	合并	不含金华德	收购金华德的影响	合并	不含金华德	收购金华德的影响
营业收入	40,916.26	35,700.94	5,215.32	38,816.29	37,294.08	1,522.21

项目	2019 年度			2018 年度		
	合并	不含金华德	收购金华德的影响	合并	不含金华德	收购金华德的影响
营业成本	30,547.98	27,565.58	2,982.40	27,848.43	26,880.25	968.18
毛利	10,368.28	8,135.36	2,232.92	10,967.86	10,413.82	554.04

公司于2018年10月收购了金华德,收购金华德使得公司2018年、2019年的毛利分别增加了554.04万元和2,232.92万元。

(2) 如不考虑合并金华德的因素,公司的毛利及期间费用变动情况

如不考虑合并金华德的因素影响,公司的毛利及期间费用变动情况如下(单位:万元):

项目	2019 年度	2018 年度	变化情况	变动率
营业收入	35,700.94	37,294.08	-1,593.14	-4.27%
营业成本	27,565.58	26,880.25	685.33	2.55%
毛利	8,135.36	10,413.82	-2,278.46	-21.88%
销售费用	875.86	852.15	23.70	2.78%
管理费用	2,686.57	2,834.65	-148.08	-5.22%
研发费用	1,303.27	1,471.69	-168.43	-11.44%
财务费用	529.84	359.05	170.79	47.57%

由上表可见,不考虑合并金华德的因素影响,2019年公司营业收入较上年减少1,593.14万元,下降幅度为4.27%;2019年公司的毛利较上年下降2,278.46万元,下降幅度为21.88%,主要系产品价格年降、新产品收入的减少及部分老客户订单的下降等因素影响;2019年公司期间费用较上年下降122.01万元,下降幅度为2.21%,主要为管理费用和研发费用的下降。

4、可比公司的收入和净利润变化情况

2019年，可比公司收入及扣除非经常损益后归属母公司股东的净利润较2018年变化如下（单位：万元）：

可比公司	销售收入较上年变化情况			扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较上年变动情况		
	2019 年度	2018 年度	同比变化	2019 年度	2018 年度	同比变化
雷迪克	46,234.16	45,844.05	0.85%	6,198.95	7,334.95	-15.49%
美力科技	60,148.66	54,508.88	10.35%	1,411.83	1,221.42	15.59%
金鸿顺	76,825.37	106,973.65	-28.18%	-9,423.26	4,406.83	-313.83%
爱柯迪	262,665.11	250,746.72	4.75%	39,484.53	41,375.14	-4.57%
文灿股份	153,771.01	162,016.28	-5.09%	59,90.87	11,881.79	-49.58%
泉峰汽车	125,052.03	120,227.15	4.01%	7,948.08	8,520.41	-6.72%
金华机械	4,911.75	5,897.51	-16.71%	158.27	359.35	-55.96%
三扬轴业	4,720.06	4,801.64	-1.70%	259.62	190.03	36.62%
平均	91,791.02	93,876.99	-2.22%	5,773.49	9,411.24	-30.90%
发行人	40,916.26	38,816.29	5.41%	3,070.69	4,217.63	-27.19%

数据来源：可比公司公告

由上表可见，可比公司2019年的销售收入平均值较2018年下降了2.22%，发行人2019年销售收入较2018年增长5.41%。可比公司中，雷迪克（300652）、美力科技（300611）、爱柯迪（600933）、泉峰汽车（603982）2019年的销售收入较2018年有所增长，金鸿顺（603922）、文灿股份（603348）、金华机械（832356）、三扬轴业（835372）2019年销售收入较2018年有所下滑。发行人2019年销售收入较2018年增长的主要原因系将金华德纳入合并报表范围。

可比公司2019年扣除非经常损益后归属母公司股东的净利润的平均值较2018年下降了30.90%，发行人2019年扣除非经常损益后归属母公司股东的净利润较2018年下降27.19%，低于可比公司平均下降幅度。

可比公司中，雷迪克（300652）、金鸿顺（603922）、爱柯迪（600933）、文灿股份（603348）、泉峰汽车（603982）和金华机械（832356）2019年扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较2018年均有一定程度的下降；仅美力科技（300611）、三扬轴业（835372）有所上升，但该两家公司整体净利润规模较小。

综上，2019年公司收入增长但净利润下降的主要原因系受汽车行业景气度影响，以及产品价格年降、新产品收入减少及部分老客户订单下降等因素影响，毛利有所下降，且期间费用较上年有所增加所致。公司2019年扣非后净利润的变化趋势与可比公司的平均扣非后净利润的变化趋势一致。公司与主要客户业务具有稳定性和可持续性，公司不存在影响发行人持续经营能力的重大不利因素。

【核查过程及意见】

我们获取了发行人说明、比较了各类别销量变化、分析了产品结构变化对毛利率的影响；查阅了可比公司招股说明书、定期报告等披露文件；分析可比公司的毛利率变动与公司毛利率变动的影响因素之间的差异；查阅了行业资料。我们认为，不存在影响发行人持续经营能力的重大不利因素。

(二) 结合报告期内各期销售新产品和老产品的比例、在研产品的情况，被年降的产品比例及实现收入占比，量化分析主要客户年降政策对报告期各期业绩的整体影响金额及对发行人持续经营的影响；

【情况说明】

1、年降因素对公司经营业绩的影响

汽车零部件行业普遍存在的年降政策，对公司的收入和利润水平会带来一定的影响。报告期各期，公司汽车零部件产品中的年降产品对当期收入的影响分别为747.06万元、721.81万元、624.67万元和265.23万元，相应减少了当期利润。具体情况如下(单位：万元)：

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
①年降产品年降总金额	265.23	624.67	721.81	747.06
②年降产品如不发生年降时的总金额	8,590.69	15,548.24	18,326.61	16,271.21
③年降率	3.09%	4.02%	3.94%	4.59%
④主营业务收入	18,576.86	40,703.05	38,496.18	34,954.01
⑤年降产品年降总金额占主营业务收入的比率	1.43%	1.53%	1.88%	2.14%

注：① = (上年平均单价 - 本年平均单价) * 本年销量；② = 上年平均单价 * 本年销量；

③ = ① / ②；⑤ = ① / ④

(1) 销售新产品和老产品、年降产品和非年降产品的情况

报告期各期，公司新产品和老产品的收入及占比情况如下：

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	收入(万元)	占比(%)	收入(万元)	占比(%)	收入(万元)	占比(%)	收入(万元)	占比(%)
新产品	2,229.51	12.00	5,778.35	14.20	7,451.40	19.36	5,159.71	14.76
老产品	16,347.35	88.00	34,924.70	85.80	31,044.78	80.64	29,794.30	85.24
主营业务收入	18,576.86	100.00	40,703.05	100.00	38,496.18	100.00	34,954.01	100.00

报告期各期，公司年降产品和非年降产品的比例如下：

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	销量(万支)	占比	数量(万支)	占比	数量(万支)	占比	数量(万支)	占比
年降产品的数量	3,393.25	27.94%	6,174.55	21.59%	7,178.30	23.66%	9,144.13	30.86%
非年降产品的数量	8,752.60	72.06%	22,418.83	78.41%	23,165.50	76.34%	20,491.03	69.14%
合计	12,145.85	100.00%	28,593.38	100.00%	30,343.80	100.00%	29,635.16	100.00%

报告期各期，公司年降产品和非年降产品实现收入的占比情况如

下:

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比
年降产品的收入	8,325.46	44.82%	14,923.57	36.66%	17,604.80	45.73%	15,524.15	44.41%
非年降产品的收入	10,251.40	55.18%	25,779.48	63.34%	20,891.38	54.27%	19,429.86	55.59%
主营业务收入	18,576.86	100.00%	40,703.05	100.00%	38,496.18	100.00%	34,954.01	100.00%

报告期内，受下游汽车行业景气程度影响，2019 年公司新产品的销售收入较 2018 年有所下降。2017 年-2019 年，公司被年降产品的品种比例较为稳定，年降产品年降总金额占主营业务收入的比例较低。

随着行业的发展，整车厂商及一级零部件供应商对产品性能、精度、稳定性、外观等方面会提出了更高的要求。若新产品开发失败未能生产出符合客户要求的产品，或者新产品无法实现产业化，将对公司的经营产生不利影响。

(2) 主要研发项目情况

由于公司客户及产品种类众多，新产品研发项目较多。公司选取前五大客户的主要研发项目情况列示如下（单位：万元）：

2020 年 1-6 月

项目	费用支出
电动汽车压缩机轴的开发	56.97
EMR3 PSA 电动汽车轴	45.47
IPB 刹车系统齿轮轴	41.77
喷油泵柱塞轴	32.81
汽车喷油嘴零件多轴机数控加工的自动断屑工艺与装置研究	23.66
发动机喷油系统阀座组件	20.88
双头三扁长杆轴	15.37

项目	费用支出
汽车变速箱无刷电机轴	14.99
轴针式喷油器针阀	14.01
高端电机轴	10.22
清理钻头铁削的研制	0.93
一种探伤选别机自动上下料装置的研制	0.31

2019 年

项目	费用支出
涡轮增压精密切削件	194.79
摇窗电机轴	134.88
冷镦汽车销轴	180.51
EMR3 PSA 电动汽车轴	85.55
IPB 刹车系统齿轮轴	57.19
汽车油泵轴	5.39

2018 年

项目	费用支出
涡轮增压精密切削件	250.91
摇窗电机轴	176.97
冷镦汽车销轴	225.20
EMR3 PSA 电动汽车轴	40.36
EPS 短齿轴	36.80

2017 年

项目	费用支出
喷油嘴精密切削件	23.64
微型马达外壳	85.52
涡轮增压系统精密轴	82.68
汽车座椅调节精密电枢轴（AHC）	192.10
汽车助力转向油泵系统轴	103.40
散热系统精密切削件	329.99

公司根据客户需求，对客户相关产品立项研发，研发项目完成后，根据客户要求的时间批量生产，部分项目当年实现量产，部分项目一

两年后量产。报告期各期，公司与博世（Bosch）、大陆（Continental）等重要客户均有在研项目。

（3）主要客户年降政策情况

报告期内公司前五大客户年降政策影响情况如下：

2020 年 1-6 月			
序号	客户名称	销售金额（万元）	年降影响（万元）
1	博世（Bosch）	3,529.19	61.47
2	大陆（Continental）	2,644.15	35.11
3	丰田（Toyota）	1,420.35	--
4	德尔福(Delphi)	1,295.70	69.78
5	三叶电机（Mitsuba）	1,129.55	6.22
合计		10,018.95	172.57
2019 年度			
序号	客户名称	销售金额（万元）	年降影响（万元）
1	博世（Bosch）	8,219.88	109.49
2	大陆（Continental）	4,323.34	79.51
3	三叶电机（Mitsuba）	3,200.55	37.92
4	丰田（Toyota）	2,877.00	0.39
5	舍弗勒（Schaeffler）	2,270.95	45.80
合计		20,891.72	273.11
2018 年度			
序号	客户名称	销售金额（万元）	年降影响（万元）
1	博世（Bosch）	8,411.85	254.53
2	大陆（Continental）	6,219.51	232.94
3	三叶电机（Mitsuba）	2,869.92	24.78
4	舍弗勒（Schaeffler）	2,755.05	42.63
5	德昌电机（Johnson Electric）	2,238.64	2.65
合计		22,494.97	557.53
2017 年度			
序号	客户名称	销售金额（万元）	年降影响（万元）
1	博世（Bosch）	8,733.83	301.53
2	大陆（Continental）	5,023.07	309.45
3	德昌电机（Johnson Electric）	2,510.69	14.48
4	阿斯莫（ASMO）	2,194.11	8.95

5	三叶电机 (Mitsuba)	1,830.87	0.00
	合计	20,292.57	634.41

注：年降影响=（上年平均单价-本年平均单价）*本年销量

综上，汽车零部件行业普遍存在价格年度调整惯例，对公司的收入和利润水平带来一定的影响。多年以来，公司凭借严格的质量管理和良好的后续服务，成为多家全球大型汽车零部件供应商的优秀供应商，未来在巩固现有订单的同时，将为公司不断获得新产品的订单以及拓展新客户奠定坚实的基础。报告期各期，公司与博世（Bosch）、大陆（Continental）等主要客户均有在研项目，随着下游汽车市场的整体复苏，公司将进一步加大对新产品和新客户的开发力度，公司经营业绩将得到进一步提升，年降政策不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

【核查过程及意见】

我们获取了报告期内发行人研发项目资料、销售明细、主要客户年降资料、新产品明细表、咨询发行人高级管理人员，查阅了行业资料。经核查我们认为，发行人凭借严格的质量管理和良好的后续服务，成为多家全球大型汽车零部件供应商的优秀供应商，未来在巩固现有订单的同时，将为发行人不断获得新产品的订单以及拓展新客户奠定坚实的基础。报告期各期，发行人与主要客户均有在研项目，随着下游汽车市场的整体复苏，发行人将进一步加大对新产品和新客户的开发力度，发行人经营业绩将得到进一步提升，年降政策不会对发行人持续经营能力造成重大不利影响。

(三) 报告期发行人主营业务毛利率持续下滑、2019 年下滑 3.06 个点的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致，是否存在继续下滑的风险；

【情况说明】

公司毛利率较上年下降 3.06 个点，主要原因如下：

1、产品价格年降因素影响

2019 年，公司的毛利率受产品价格年降影响的情况如下：

项目	2019 年度
①年降产品年降总金额（万元）	624.67
②主营业务收入（万元）	40,703.05
③对毛利率的影响（年降产品年降总金额占主营业务收入的比率）	1.53%

注：①=（上年平均单价-本年平均单价）*本年销量；③=①/②

2019 年公司年降产品的年降总金额为 624.67 万元，拉低毛利率 1.53 个百分点。产品价格年降是汽车零部件行业的普遍特点，产品价格年降影响了公司部分产品的毛利率，公司将通过新产品的量产来弥补。2019 年，受汽车行业整体产销量下降的影响，公司新产品带来的销售收入占主营业务收入的比例为 14.20%，较 2018 年的 19.36%有所下降，新产品收入占比下降是公司 2019 年毛利率下降的主要原因之一。

2、不同类别产品销量变化的影响

2019 年，公司各类产品销量变化对公司毛利率的影响如下：

项目	2019 年销量 (万支) ①	2018 年销量 (万支) ②	销量变动 (万支) ③	2018 年 毛利率 ④	2018 年单 只毛利 (元/支) ⑤	毛利影响 数(万元) ⑥	对 2019 年 类别毛利 率影响⑦
动力系统零部件	5,760.84	5,489.92	270.92	21.82%	0.64	173.39	0.90%
车身及底盘系统 零部件	5,883.64	5,971.44	-87.80	33.05%	0.58	-50.92	-0.47%
视窗系统零部件	7,038.50	8,017.58	-979.08	34.64%	0.35	-342.68	-5.04%
工业精密零部件	9,910.40	10,864.86	-954.46	28.83%	0.10	-95.45	-2.60%

注：③=①-②；⑥=⑤×③；⑦=⑥÷2019年类别系统零部件总销售收入

公司采取以销定产模式，所销售的产品根据客户订单的变化而相应变化，“多品种、定制化、非标准”是公司产品的主要特征，因此，所销售产品的品种结构差异是影响毛利率水平的主要因素之一。

由上表可知，2019 年，公司所销售产品的品种结构及销量变化导致整体毛利下降了 315.66 万元，拉低了整体毛利率 0.78 个百分点。

3、主要客户毛利率变化的影响

2019 年，公司前十名客户的毛利率较 2018 年变化情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	毛利率变化
1	博世 (Bosch)	-6.03%
2	大陆 (Continental)	-7.66%
3	三叶电机 (Mitsuba)	0.75%
4	丰田 (Toyota)	1.27%
5	舍弗勒 (Schaeffler)	-3.54%
6	德尔福(Delphi)	-28.62%
7	德昌电机 (Johnson Electric)	5.44%
8	法雷奥 (Valeo)	-9.57%
9	电装 (原阿斯莫 (ASMO))	-6.5%
10	冈山技研 (Okayamagiken)	-2.29%

2019 年，公司销售给三叶电机 (Mitsuba)、丰田 (Toyota)的产品毛

利率有所增加，销售给冈山技研（Okayamagiken）的产品毛利率降幅相对较低，主要原因是 2019 年日系汽车受汽车行业景气度下降的影响较小；德昌电机（Johnson Electric）由于采购产品中包含工业零部件产品，毛利率有所提高。

公司前十名客户中除上述四家之外，其他客户受汽车行业产销量下降的影响较大，2019 年的毛利率均有不同程度的下降。德尔福 (Delphi)2019 年毛利率降幅较大的原因是样品转量产，量产价格较样品价格下降；且前期部分样品价格含空运费。

4、可比公司毛利率的变化情况

2019 年，可比公司毛利率较 2018 年变化情况如下：

可比公司	2019 年度	2018 年度	毛利率变动情况
雷迪克	30.79%	29.77%	1.02%
美力科技	28.01%	26.05%	1.96%
金鸿顺	6.68%	13.77%	-7.09%
爱柯迪	32.54%	33.47%	-0.93%
文灿股份	23.96%	27.68%	-3.72%
泉峰汽车	25.15%	24.38%	0.77%
三扬轴业	26.43%	25.08%	1.35%
金华机械	28.34%	31.80%	-3.46%
平均	25.24%	26.50%	-1.26%
发行人	25.18%	28.24%	-3.06%

注：上表数据来源于各公司的招股说明书、定期报告。

2019 年，可比公司平均毛利率为 25.24%，较 2018 年下降 1.26 个百分点。发行人 2019 年毛利率为 25.18%，较 2018 年下降 3.06 个百分点。公司的毛利率变动趋势与可比公司平均毛利率的变动趋势基本一

致。

可比公司中,雷迪克(300652)、美力科技(300611)、金鸿顺(603922)、爱柯迪(600933)、文灿股份(603348)、泉峰汽车(603982)生产的产品与公司的产品应用存在一定差异。三扬轴业(835372)、金华机械(832356)产品与公司类似。

三扬轴业(835372)产品主要应用于汽车后视镜、通信设备手机、自动柜员机、高速电机、小家电、无人机、机器人、智能家居等产品上,从应用行业看,非汽车行业居多,产品类似于公司工业精密零部件。公司工业精密零部件与三扬轴业(835372)毛利率比较情况如下:

可比公司	2019 年度	2018 年度	毛利率变动情况
三扬轴业	26.43%	25.08%	1.35%
公司工业精密零部件	33.07%	28.83%	4.24%

公司工业精密零部件与三扬轴业(835372)的毛利率变化趋势一致,但由于在产品应用领域方面存在一定差异,使得毛利率及其变化存在差异。

金华机械(832356)主要生产销售汽车电动转向泵轴、汽车液压转向泵轴等汽车零配件,产品属于车身及底盘系统零部件。公司车身及底盘系统零部件与金华机械(832356)毛利率比较情况如下:

可比公司	2019 年度	2018 年度	毛利率变动情况
金华机械	28.34%	31.80%	-3.46%
公司车身及底盘系统零部件	31.63%	33.05%	-1.42%

公司与金华机械生产的产品销售的客户存在差异、产品结构存在

差异，使得毛利率存在差异，但变化趋势一致。

综上，2019 年公司的毛利率较去年同期有所下降，与同行业可比公司的平均毛利率变动趋势一致。随着中国城镇化进程加快、城市交通基础建设和人民生活水平的提高，中国汽车保有量将逐渐向欧美等汽车强国靠拢，加之公司在维护老客户、开拓新产品和新客户的力度不断加强，都将为公司业务的发展和毛利率水平的提升创造了空间。

【核查过程及意见】

我们获取了报告期内发行人销售明细、主要客户年降资料，询问了发行人高级管理人员，查阅了可比公司招股说明书、年度报告。申报会计师经核查认为，发行人 2019 年综合毛利率下滑 3.06 个点的主要原因系下游汽车行业景气度的下降和产品价格年降因素影响所致，原因是合理的；发行人 2019 年的毛利率变化与同行业可比公司基本一致；发行人 2019 年的毛利率虽然下降，但长期趋势向好。

(四) 结合发行人主要产品市场渗透率水平和产品竞争优劣势，分析下游汽车市场产销量波动对发行人持续经营能力的影响，业绩下滑趋势是否扭转，并按照重要性原则进一步充分提示产品年降、毛利率水平下降、下游汽车市场产销量影响、业绩下滑等经营风险。

【情况说明】

1、结合发行人主要产品市场渗透率水平和产品竞争优劣势，分析下游汽车市场产销量波动对发行人持续经营能力的影响，业绩下滑

趋势是否扭转

（1）公司主要产品市场渗透情况

公司专注于精密轴及精密切削件的研发、生产和销售，在坚持自主研发的基础上，积极消化、吸收国内外领先的制造技术与工艺，引进国外先进的生产设备。公司一直以来与全球知名的大型跨国汽车零部件一级配套供应商合作，从中积累丰富的研发、生产和管理经验，获得了博世（Bosch）、大陆（Continental）、法雷奥（Valeo）、舍弗勒（Schaeffler）等世界知名汽车零部件供应商的充分认可。公司产品种类丰富、质量稳定、供货能力强，经过多年的发展，公司已经在精密轴及精密切削件制造领域具备较强的市场竞争力和品牌知名度，公司商标被国家工商总局评为驰名商标。

（2）公司竞争优势

公司自成立以来一直深耕以精密轴及精密切削件为主的精密零部件加工，在汽车精密零部件领域形成了客户资源、技术研发、质量控制等方面的核心竞争优势。

① 优质的客户资源

汽车零部件关乎汽车安全性能，对产品的质量、性能和安全有很高的标准和要求。全球知名大型汽车零部件供应商对其上游零部件供应商有着严格的资格认证标准，这一过程需要耗费合作双方巨大的时间和经济成本，因此双方形成的战略合作伙伴关系相对比较稳定。

客户资源优势是公司技术、质量和服务优势的集中体现。经过多年的发展，公司积累了丰富的优质客户资源，客户大多为全球知名的大型汽车零部件龙头企业，包括博世（Bosch）、大陆（Continental）、法雷奥（Valeo）、马勒（Mahle）、舍弗勒（Schaeffler）、德昌电机（JohnsonElectric）、三叶电机（Mitsuba）等。公司通过与众多全球知名的大型跨国汽车零部件供应商的密切合作，积累了丰富的研发、管理和生产经验，从参与产品先期研发、打样、量产、交付直至售后为客户提供全方位服务，不断巩固与客户的战略合作关系。

公司多年来在行业内以高技术能力、高质量产品、高诚信度获得客户的一致认可。2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年，公司连续四年被全球知名的汽车零部件供应商博世（Bosch）评为“PreferredSupplier（优选供应商）”；2018 年，公司获得“2016/2017 年博世亚太区年度创新供应商”。2017 年，公司被大陆（Continental）和舍弗勒（Schaeffler）评选为“PremiumSupplier（优秀供应商）”。

2016 年，公司在海门康奈可（Calsonic）组织的重点供应商 QCC（质量控制循环）活动中荣获“二等奖”。2015 年，因在电机蜗杆供应中持续保持了稳定的品质与纳期，公司获得阿斯莫（ASMO）颁发的“综合赏”。2015 年，公司因在质量和交付方面取得了优异表现，被马勒（Mahle）授予“年度优秀供应商奖”。

优质的客户资源对于公司发展具有重要意义，一方面为公司提供了长期稳定的订单和现金流；另一方面进一步提升了公司的市场开拓

能力，有利于公司新产品的开发和销售。较高的客户认证壁垒为公司提供了长期竞争优势。未来公司将进一步深化与核心客户的合作，并不断拓展客户资源，促进业绩持续增长。

② 工艺技术优势

公司自成立以来，一直注重技术研究和工艺改进，在与全球知名客户的合作中，及时了解行业最新的技术标准，建立了完善的产品测试技术和评价体系。截至本招股说明书签署日，公司已获得专利 45 项，其中发明专利 34 项，该等专利涵盖了工艺开发、技术开发、设备开发等领域。

公司通过培养优秀技术人才，采购先进的机器设备等加大研发投入，始终保持着技术研发方面的优势地位。在长期发展过程中，公司产品生产工艺水平大幅提高，对生产设备进行多次工艺改造和二次开发，并配以自主研发的软件，大幅度提升了设备的生产效率和智能化水平。公司经过改造的生产设备可以对产品制造过程进行自动识别、在线检测、在线反馈，并具有自动调整的能力，使产品的质量得到提高，废品率减少，生产工艺已达到了行业的先进水平。

③ 先进的生产设备

公司在积极对原有设备进行自动化改造的同时，最近两年购置了多台瑞士托纳斯（Tornos）八工位组合车床和德国因代克斯（Index）六工位数控车床，这些国外先进设备具有高精度、高速度和高质量等

特点，在业内处于国际领先水平，可以充分提升原材料和机辅料的利用率，从而使每条流水线作业人员的生产效率、产品质量均得到大幅提高，有效提升了公司整体工艺水平。

④ 人才优势

公司自成立以来一直非常注重技术人才和企业管理人才的培养与挖掘，并通过一系列有效的聘用、培训和激励机制保障团队稳定。

公司拥有一支专业、稳定的技术研发团队，积累了丰富的制造经验。公司的产品具有多品种、非标准、定制化的特点，专用于特定客户。汽车产品更新换代较快，公司需要根据客户产品更新换代的要求迅速提供新的产品。为了提高快速反应能力，公司通过不断提高研发能力，努力提升技术水平，对研发工作形成了规范化、系统化管理，能够满足客户对产品质量、交期和量产要求。

公司产品除了对生产工艺要求较高外，对于企业管理水平也提出了很高的要求。在长期从事汽车零部件的生产制造过程中，公司管理层积累了丰富的行业经验和企业管理经验，具有较强的执行力和敏锐的市场反应力，使公司能够快速应对市场变化，在激烈的市场竞争中保持良好的运营效率，为公司的快速发展奠定了基础。公司中高层管理人员大多是从行业基层岗位做起，且已在公司任职多年。此外，中高层管理成员大多数为公司间接股东，管理层利益与股东利益一致，对管理层有长期有效的激励作用。稳定的管理团队有利于公司持续、

稳定、快速的发展。

⑤ 质量控制优势

汽车零部件产品质量关系到人身安全，因此要求制造此类产品的企业必须对质量进行严格的管控。

在认证体系方面，公司通过了汽车业通用的质量标准 IATF16949:2016 质量管理体系认证、ISO9001 质量管理体系认证、ISO14001 环境质量管理体系认证；在制度方面，公司制定了标准的业务流程和操作手册，能按照质量管理体系的要求，运用质量管理工具进行日常质量管控工作；在操作流程方面，公司实行了条形码管理，能够对产品进行严格的批次管理。通过以上方式，公司稳定可靠的产品质量得到了客户的认可，为市场开拓打下坚实的基础。

⑥ 品牌优势

经过多年的市场开拓和培育，公司已经拥有一批稳定的客户群，已经与博世（Bosch）、大陆（Continental）、法雷奥（Valeo）、三叶电机（Mitsuba）等多家全球知名汽车零部件供应商建立了长期稳定的合作关系，产品销往北美、欧洲、日本等多个地区。2013 年，公司注册商标被国家工商总局评为驰名商标，在同行业中享有较高的知名度和良好的美誉度。品牌效应一方面增强了产品的影响力和企业的实力，另一方面也为公司带来了持久稳定的收益。近年来，公司销售额逐年增长，充分体现了客户对公司产品的认可程度。

（3）公司竞争劣势

① 产能限制

在汽车零部件市场快速发展及公司不断扩展客户和产品线的情
况下，尽管公司采购多台先进设备，但产能仍然不能满足市场和客户
的需要，急需加大投入提高产能，进一步提升公司产品的市场占有率。

② 融资渠道单一

公司成立至今，除进行过两次增资外，融资渠道主要为银行贷款。
随着公司业务的拓展，现有设备和产能已经难以满足发展的需求，公
司需要通过大规模购建固定资产来解决产能不足的限制。融资渠道单
一已经成为制约公司快速发展的瓶颈。

据中国汽车工业协会统计分析，2020 年 1-2 月，受新冠肺炎疫情
的严重影响，我国汽车行业的销量出现大幅下滑；此后 3 月起随着厂
商复工、消费需求回暖，销量明显复苏；2020 年 5 月销量重回正增长，
打破连续 22 个月的下滑趋势，当月乘用车批发销量 164.2 万辆，同比
增长 6.3%；6 月乘用车批发销量 170 万辆，同比增长 0.9%，环比增长
3.7%。在需求端，2020 年 4-6 月交强险注册数分别为 132.9 万辆、150.7
万辆、155.8 万辆，消费需求推迟至二季度有明显体现。我国汽车行
业在 2020 年 3 月后的复苏显示已逐步进入良性恢复周期。

但进入 2020 年 3 月后，新冠肺炎疫情在全球范围迅速蔓延。若
全球疫情导致隔离管控措施长期持续，国外汽车生产企业的开工生产

受到限制，国外汽车行业的整体情况将受到影响。

(4) 下游汽车市场产销量波动对公司持续经营能力的影响

公司的产品为精密轴及精密切削件，从公司主营业务收入的产品结构来看，报告期内汽车零部件领域的收入占比均为 87% 以上，是公司主营业务收入的主要来源。公司产品种类丰富、质量稳定、供货能力强，经过多年的发展，公司已经在精密轴及精密切削件制造领域具备较强的市场竞争力和品牌知名度，经测算，公司主要产品雨刷轴、空调压缩机轴、ABS 刹车系统轴、EPS 转向系统轴的市场占有率分别为 8.75%、13.41%、15.17%、17.64%，在市场上具有较强的竞争优势。

公司拥有良好的客户资源优势，客户大多为全球知名的大型汽车零部件龙头企业，包括博世(Bosch)、大陆(Continental)、法雷奥(Valeo)、马勒(Mahle)、舍弗勒(Schaeffler)、德昌电机(Johnson Electric)、三叶电机(Mitsuba)、德尔福(Delphi)、丰田(Toyota)等。全球知名大型汽车零部件供应商对其上游零部件供应商有着严格的资格认证标准，这一过程需要耗费合作双方巨大的时间和经济成本，因此双方形成的战略合作伙伴关系相对比较稳定。公司与主要客户合作的时间如下：

客户名称	博世	大陆	三叶电机	法雷奥	丹佛斯
合作历史	2005 年	2005 年	2004 年	2004 年	2005 年
客户名称	舍弗勒	德昌电机	TI	阿斯莫	丰田
合作历史	2010 年	2002 年	2011 年	2011 年	2012 年

公司与主要客户合作时间较长，客户的需求持续稳定，公司能持续获取订单，客户粘度较强，公司与主要客户的业务具有稳定性和可持续性。因此，公司的产品订单虽然也会受汽车市场产销量的影响而

波动，但是被其他企业替代的可能性较低。公司主要客户的市场占有率较高，对产品需求量较大，公司系这些客户的配套供应商之一，公司抵抗汽车市场变化的风险能力较强。

在公司产品的细分领域，尚无 A 股上市公司，只有两家在全国股份转让系统挂牌的企业与公司产品相似，公司产品在工艺技术、质量上具有较强的竞争优势。

由于公司与客户的合作时间较长，具有良好的信誉度，因此在新产品开发和新客户拓展方面具备优势，能够一定程度降低汽车市场波动的风险。

由上可见，公司主要产品市场占有率较高，且产品均为定制产品，质量高，长期以来得到客户认可，客户黏性较高，下游汽车市场产销量波动不会对公司持续经营能力造成较大影响。

2020 年上半年，公司营业收入相对去年同期下降 2.09%，归属于公司股东的净利润相对去年同期增长 25.44%，扣除非经常性损益后归属于公司股东的净利润相对去年同期增长 44.77%，业绩下滑趋势有所扭转。

【核查过程及意见】

经核查认为 2018 年以来国际主要汽车市场以及我国汽车产销量均出现下滑，该波动对发行人产品订单量带来了一定影响。市场的波动导致发行人订单的减少，订单交付时间变长。发行人主要产品市场占有率较高，且产品均为定制产品，质量长期以来得到客户认可，客户黏性较高，下游汽车市场产销量波动不会对发行人持续经营能力造

成较大影响。

2、按照重要性原则进一步充分提示产品年降、毛利率水平下降、下游汽车市场产销量影响、业绩下滑等经营风险。

（1）毛利率水平下降风险

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 28.67%、28.24%、25.18% 和 26.44%，受下游汽车市场产销量下降、销售产品结构变化、销售产品毛利率变化以及年降等因素的影响，2019 年毛利率水平下降较多。如果未来公司的经营规模、产品结构、客户资源、成本控制等方面发生较大变动，或者行业竞争加剧，导致公司产品销售价格下降、成本费用提高或客户的需求发生较大的变化，公司将面临主营业务毛利率继续下降的风险。

（2）业绩下滑风险

报告期内，公司扣除非经常性损益后净利润分别为 3,939.95 万元、4,217.63 万元、3,070.69 万元和 1,554.49 万元，受下游汽车市场产销量下降的影响，以及年降的因素，公司业绩出现了一定程度的波动。公司产品主要应用于汽车行业，如果下游汽车市场产销量大幅下降，公司订单需求将可能面临较大幅度波动的情况，同时公司还将面临人力成本投入持续上升、市场开拓支出增加、研发支出增长等不确定因素影响，从而使得公司面临经营业绩下滑的风险。

（3）偿债风险

报告期各期末，公司流动比率与速动比率低于同行业可比上市公

司平均水平，资产负债率（母公司）高于同行业可比上市公司平均水平，公司整体偿债能力低于同行业可比上市公司平均水平。公司经营需要营运资金的有效周转，如资金周转不畅，则可能存在无法及时清偿到期债务的风险。

二、【问询函问题 4】：关于新冠疫情的影响。报告期内，发行人境外销售金额占营业收入比例分别为 27.49%、25.88%和 29.65%。请结合新冠疫情以来订单新增、延期和取消情况、下游客户停复工情况、海外客户生产经营情况等,披露 2020 年上半年业绩预计情况，分析新冠疫情对发行人生产经营的具体影响。请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

【情况说明】

2020 年初新冠肺炎疫情爆发，我国及各级政府均采取延迟复工等措施以阻止新冠肺炎病毒的进一步扩散。由于国内疫情控制措施得力，且公司的国内主要客户均不在湖北省，该等国内主要客户均已在 2 月下旬复工。2020 年上半年受疫情影响，2 月-3 月国内部分客户订单延期，但 4 月份之后国内客户订单明显增加，2020 年上半年国内客户订单总体呈增长趋势，国内销售收入较去年同期增加 7.68%。

进入 2020 年 3 月后，随着新冠肺炎疫情在全球范围的迅速蔓延，公司部分境外客户的生产经营受到一定冲击，部分国外客户工厂相继关停 1-2 个月甚至更长时间，导致 2020 年上半年国外客户部分订单出

现延期，公司国外销售受到一定影响。

报告期内，公司境外销售金额占营业收入比例分别为 27.49%、25.88%和 29.65%。2020 年 1-6 月，新冠疫情对公司主要境外客户生产经营、终端需求的影响情况如下：

序号	国家/地区	销售金额（万元）		同期变动	说明
		2019 年 1-6 月	2020 年 1-6 月		
1	欧洲地区	2,721.59	2,206.91	-18.91%	受新冠疫情影响，欧洲地区客户开工生产受到一定限制，终端需求有所减少；2020 年 2-4 月对欧洲主要客户的销售收入，如博世、大陆、法雷奥等的订单延期，2020 年 5、6 月已逐步恢复
2	亚洲地区	2,356.89	1,612.52	-31.58%	亚洲客户距离较近，疫情影响基本与国内同步，2-4 月影响较大，目前销售已经逐步恢复
3	北美地区	928.68	866.28	-6.72%	该地区受疫情影响，部分客户订单延期，同时马勒、博泽等客户工厂的新品增量，相对去年同期降幅较小
4	南美地区	198.25	127.67	-35.60%	受到新冠疫情影响，南美地区终端需求有所减少，销售额有所下滑，如巴西博世的部分订单延期交付，目前客户恢复正常生产经营
5	非洲地区	0.19	0.15	-21.28%	非洲地区仅为少量样品交易，影响不大
外销合计		6,205.60	4,813.53	-22.43%	

2020 年 1-6 月，公司的境外销售收入较 2019 年同期下滑约 22.43%。

自 2020 年 2 月下旬起，公司的生产经营已恢复正常。虽然 2020 年上半年公司的国外销售订单因新冠疫情影响有所延期，国外销售收入有所下降，但凭借国内客户业务的增长，且国内客户业务占比较大，基本弥补了国外销售收入下降对公司经营带来的影响。经预测，2020 年 1-9 月，公司销售收入略有下降，公司受新冠疫情的影响较为有限。

公司的客户大多都为全球知名的汽车零部件行业龙头企业，公司与主要客户建立了长期的、稳定的、良好的合作关系，按客户需求提

供定制化产品。报告期内，公司业务不存在明显的季节性。公司采用定制化的“以销定产”生产模式，疫情对公司产能及产量的影响主要体现为因停工时间延长导致订单执行的延期，一般不会导致客户取消订单或影响公司获取订单，客户大规模变更或撤销订单的风险较小，出口收入受到新冠疫情的影响较为有限，对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

若全球疫情导致隔离管控措施长期持续，下游国外客户的开工生产受到限制，公司将面临国外订单延期交付的风险。但鉴于公司国外销售收入占比不超过 30%，且我国为全球最大最重要的汽车生产消费国，公司国内销售总体逐渐恢复增长趋势，2020 年度公司业绩受疫情影响有限。

基于已实现的经营情况，结合宏观经济情况、行业发展态势、市场供需情况以及公司自身的经营情况预测等，公司预计 2020 年 1-9 月营业收入为 28,500.00~28,900.00 万元，同比增长-2.09%~-0.71%；归属于公司股东的净利润为 2,840.00~3,040.00 万元，同比增加 25.26%~34.08%；扣除非经常性损益后归属于公司股东的净利润为 2,740.00~2,940.00 万元，同比增加 40.91%~51.19%。以上 2020 年 1-9 月财务数据不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

公司财务报告审计基准日为 2020 年 6 月 30 日，审计基准日至本招股说明书签署日，公司经营状况正常，在经营模式、采购模式、销售模式、税收政策及其他可能影响投资者判断的重大事项等方面未发

生重大变化。

结合新冠疫情目前的控制情况及公司实际经营情况，公司预计 2020 年 1-9 月财务数据情况如下（单位：万元）：

项目	2020 年 1-9 月预测数	2019 年 1-9 月实际数	同比增长率
营业收入	28,500.00~28,900.00	29,107.75	-2.09%~-0.71%
归属于公司股东的净利润	2,840.00~3,040.00	2,267.26	25.26%~34.08%
归属于公司股东扣除非经常性损益后的净利润	2,740.00~2,940.00	1,944.57	40.91%~51.19%

注：上 2020 年 1-9 月业绩情况为公司初步测算数据，未经会计师审计或审阅，且不构成盈利预测或业绩承诺。

根据预测，2020 年 1-9 月公司营业收入相对去年同期下滑 2.09%~0.71%，主要原因是受新冠肺炎疫情影响，公司 2020 年春节后复工时间延迟且复工程度受到一定影响，公司自 2 月下旬起完全恢复生产；国内客户受疫情影响，2-3 月部分订单延期，自 4 月份之后国内订单明显增加；自 3 月后，新冠肺炎疫情在全球范围蔓延，导致 2020 年上半年国外客户部分订单出现延期，目前除了巴西、印度（其收入占比很小，2019 年收入占比分别为 0.84%、1.05%）之外，国外其他客户已恢复发货。

根据预测，2020 年 1-9 月公司扣除非经常性损益后归属于公司股东的净利润为 2,740.00~2,940.00 万元，较去年同期增长 40.91%~51.19%，净利润大幅度增加。2020 年 1-9 月公司享受社保减免金额为 927.50 万元，社保费用减免相应减少相关成本费用支出，若扣除社保减免政策影响，2020 年 1-9 月公司归属于公司股东扣除非经常性损益后的净利润为 1,986.00~2,186.00 万元，较去年同期上升 2.13%~12.42%。

【核查过程及意见】

我们通过公开信息查阅了发行人主要客户所在地区疫情发展、防疫管控等情况；查阅了发行人上半年的财务资料、截至目前在手订单情况，对发行人销售人员进行了访谈。

经核查，我们认为，2020 年上半年，受疫情带来的发行人及下游客户延迟复工影响，发行人当期营业收入较上年同期略有下滑。虽然 2020 年上半年发行人的国外销售订单因新冠疫情影响有所延期，国外销售收入有所下降，但凭借国内客户业务的增长，且国内客户业务占比较大，基本弥补了国外销售收入下降对发行人经营带来的影响。发行人采用定制化的“以销定产”生产模式，疫情对发行人产能及产量的影响主要体现为因停工时间延长导致订单执行的延期，一般不会导致客户取消订单或影响公司获取订单，客户大规模变更或撤销订单的风险较小，出口收入受到新冠疫情的影响较为有限，对发行人持续经营能力不构成重大不利影响。2020 年 1-9 月公司预测净利润将有较大幅度提升。

三、【问询函问题 5】：关于收购金华德和大连德欣。申报材料显示，大连金华德精密轴有限公司（以下简称金华德）2011 年设立时系发行人控股子公司，历史上发行人和金华德存在频繁资金往来、关联交易，以及人员混用的情况。2018 年 10 月，公司收购了金华德 77.5% 股权。2015 年发行人将大连德欣精密制造有限公司（以下简称大连德欣）100% 股权转让给赵华，2017 年 4 月收购大连德欣 100% 股权。请发行人补充披露：（1）金华德历史股东的背景，是否和发行人及其控股股东、实际控制人存在关联关系，是否存在股权代持；（2）马英 2017 年成为金华德第一大股东，2018 年即转让控制权的原因及合理性；（3）说明若发行人未实际控制金华德，发行人和金华德频繁的资金往来及人员混用的合理性，并请根据实质重于形式的原则说明发行人是否实际持续控制金华德，认定构成非同一控制下企业合并是否准确、是否符合《企业会计准则》的规定，发行人确认投资收益是否合理；（4）大连德欣股东赵华的基本情况，是否存在股份代持或其他形式的利益安排，大连德欣是否存在曾经替发行人承担费用、成本的情形；（5）金华德收益法评估增值较高的原因及合理性；（6）报告期内商誉减值测试的方法、过程，测试过程中的参数选取依据、合理性，结合收购时金华德未来效益预测情况和实际效益实现情况，说明 2018 年和 2019 年末未计提商誉减值准备的原因及合理性。请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 金华德历史股东的背景，是否和发行人及其控股股东、实际控制人存在关联关系，是否存在股权代持；

【情况说明】

金华德历史股东情况如下：

(1) 齐齐哈尔齐锻锻压设备有限公司

公司名称	齐齐哈尔齐锻锻压设备有限公司
法定代表人	马英
成立时间	2010 年 2 月 9 日
注册资本	50 万元
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	数控锻压设备、机械零部件制造
经营状态	存续
在持有金华德股权期间的股权结构	马英持股 60%、韩福辉持股 40%

(2) 大连德诺精密机械有限公司

公司名称	大连德诺精密机械有限公司
法定代表人	关少军
成立时间	2010 年 4 月 9 日
注册资本	20 万元
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	精密零部件加工、销售;机械维修;机床配件销售;技术信息咨询服务***（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动。）
经营状态	注销（注销时间 2018 年 8 月）
在持有金华德股权期间的股权结构	关少军持股 70%、陈言持股 30%

(3) 自然人股东情况

序号	姓名	身份证号码	住所
1	马 英	23020219620302****	黑龙江省齐齐哈尔市龙沙区****
2	葛长琳	21021319820830****	辽宁省大连市经济技术开发区****
3	冯 聪	21020219900512****	辽宁省大连市中山区****
4	苏英锋	14272319761108****	辽宁省大连市沙河口区****
5	陈 言	21020319631206****	辽宁省大连市沙河口区****

除陈言持有公司 3.84%股权外，金华德上述历史股东与发行人及其控股股东、实际控制人不存在关联关系，该等历史股东曾持有的金华德股权为真实持有，不存在股权代持的情形。

【核查过程及意见】

我们核查了金华德的营业执照、工商底档、股权转让相关的协议、公司章程；对金华德原股东及相关人员进行了访谈。经核查我们认为，除陈言持有公司 3.84%股权外，金华德历史股东与发行人及其控股股东、实际控制人不存在关联关系，该等历史股东曾持有的金华德股权为真实持有，不存在股权代持的情形。

(二) 马英 2017 年成为金华德第一大股东，2018 年即转让控制权的原因及合理性。

【情况说明】

2017 年初，马英获悉大连德诺精密机械有限公司（以下简称“大连德诺”）在申请注销过程中拟将所持金华德股权转让给自然人，其也考虑由间接持有转为直接持有金华德股份，受让了齐齐哈尔齐锻锻压设备有限公司所持金华德 40%股权，因此马英于 2017 年成为金华德第一大股东。2018 年 9 月，发行人基于本次发行上市及经营发展的

考虑，拟将金华德收购为全资子公司，为此，发行人与马英、冯聪、苏英峰、葛长琳、陈言（以下合称“转让方”）进行磋商，经达成一致后，转让方同意将所持金华德全部股权转让给发行人。马英取得并转让其所持金华德股权具有合理性。

【核查过程及意见】

我们核查了金华德的营业执照、工商底档、股权转让相关的协议、公司章程；对发行人、金华德原股东及相关人员进行了访谈。经核查我们认为，马英 2017 年成为金华德第一大股东，2018 年即转让控制权的原因属实，并具有合理性。

(三) 说明若发行人未实际控制金华德，发行人和金华德频繁的资金往来及人员混用的合理性，并请根据实质重于形式的原则说明发行人是否实际持续控制金华德，认定构成非同一控制下企业合并是否准确、是否符合《企业会计准则》的规定，发行人确认投资收益是否合理。

【情况说明】

1、说明若发行人未实际控制金华德，发行人和金华德频繁的资金往来及人员混用的合理性

(1) 公司和金华德资金往来及人员共用情况

① 报告期内公司与金华德的资金往来情况（单位：万元）

关联方	期初余额	本期借方发生额	本期贷方发生额	期末余额	年度
-----	------	---------	---------	------	----

关联方	期初余额	本期借方发生额	本期贷方发生额	期末余额	年度
金华德	0.00	2,300.00	2,300.00	0.00	2017 年度

2017 年借出资金明细（单位：万元）：

日期	精密科技	借款金额	金华德	还款金额
2017/2/3	借出	2,300.00		
2017/2/24			还款	400.00
2017/2/27			还款	1,500.00
2017/2/28			还款	250.00
2017/3/7			还款	106.00
2017/4/28			还款	44.00
合计		2,300.00		2,300.00

2017 年 2 月，公司向中国工商银行股份有限公司大连青泥洼桥支行借款 2,300 万元，用于向金华德采购。该笔借款为银行受托支付，金华德收到该笔借款后，于 2017 年 2 月至 4 月间将款项陆续转回给公司。公司申请上述贷款时具有支付采购款的客观需求，并无骗取银行发放贷款的故意或将该等贷款非法据为己有的目的。前述受托支付对应的贷款均用于公司主营业务，前述贷款到期公司均已按期偿还完毕。

公司管理层已针对关联方资金拆借事项加强管理，公司自 2017 年 4 月后未再发生关联方资金拆借的情况，并且公司持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员已承诺今后将杜绝此类关联方资金拆借事项。

② 报告期内公司与金华德的人员共用情况

金华德 2011 年设立时系发行人的控股子公司，在其设立初期机构和人员尚不健全的情况下，公司作为控股股东安排部分人员参与或协助金华德相关事务。金华德于 2014 年 8 月增资时，公司未参与本次增资，公司对金华德持股比例下降至 22.5%，金华德成为公司的参股公司。在此阶段，一方面公司仍为金华德股东；另一方面前期参与金华德事务的公司相关人员对金华德情况比较熟悉，金华德其他股东与公司协商，希望公司相关人员在一段时间内继续协助金华德相关事务，有利于维持金华德业务经营的稳定性，因此，公司相关人员仍继续参与了金华德有关事务。此后，随着金华德机构和人员逐步建立健全，由公司相关人员参与金华德事务的情况逐步减少，至 2017 年 12 月已经消除。

上述曾参与过金华德有关事务的人员均与公司签订劳动合同并由公司发放工资，不存在在金华德领取报酬的情况。该等人员的工资与公司同岗位其他人员工资实行同一标准，金华德不存在为公司承担该等人员工资成本的情况。

【核查过程及意见】

我们查阅了金华德的全套工商档案、金华德及公司的员工名册、发行人及金华德的组织机构情况、金华德报告期初至今的相关董事会、股东会决议文件、金华德相关业务申请单、审批单、劳动合同等，访谈了发行人管理层及金华德原股东。

经核查我们认为，金华德设立时系发行人控股子公司，在其设立初期机构和人员均不健全的情况下，发行人作为控股股东安排发行人部分人员参与金华德相关事务。在发行人对金华德不再控股后，由于

历史原因形成了报告期内发行人相关人员继续参与金华德相关事务的情况。该等人员均与发行人签订劳动合同并由发行人发放工资，不存在在金华德领取报酬的情况，不存在体外承担成本的情况。随着金华德机构和人员逐步建立健全，金华德已经建立起独立完整的组织架构，由发行人相关人员参与或协助金华德事务的情况逐步减少，至 2017 年 12 月已经消除。自 2018 年 10 月起，金华德已成为发行人的全资子公司，发行人按控股子公司相关管理制度对金华德实施管理。因此，前述情形不会对发行人的独立性产生重大不利影响，不存在体外承担成本的情况。

2、请根据实质重于形式的原则说明发行人是否实际持续控制金华德，认定构成非同一控制下企业合并是否准确、是否符合《企业会计准则》的规定，发行人确认投资收益是否合理；

根据《会计准则第 33 号-合并财务报表》的规定：“控制，是指投资方拥有对被投资方的权力,通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。”

从 2014 年 8 月到 2018 年 10 月金华德被公司收购前，公司持有金华德 22.50%股权，公司无法对金华德实施控制。具体情况如下：

①公司无法控制金华德的股东大会

金华德章程规定，金华德股东会会议由股东按照出资比例行使表决权。股东会行使下列职权：决定公司的经营方针和投资计划；选举

和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；审议批准董事会的报告；审议批准监事的报告；审议批准公司的年度财务预算方案，决算方案；审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；对公司增加或者减少注册资本作出决议；对发行公司债券作出决议；对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；修改公司章程；公司章程规定的其他职权。股东会会议做出修改公司章程、增加或减少注册资本的决议，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，必须经代表三分之二表决权的股东通过。

从 2014 年 8 月到 2018 年 10 月金华德被公司收购前，公司持有金华德的股份仅为 22.50%，且不是其第一大股东，公司与金华德其他股东之间亦不存在一致行动约定，因此，公司无法控制金华德的股东会或对股东会决议产生决定性影响。

②公司无法控制金华德董事会半数以上成员的任免

根据金华德章程规定，，金华德董事会由三人组成，其中设董事长一人，董事二人。根据 2014 年 8 月到 2018 年 10 月间的章程修订情况，历经了三名董事由当时的股东齐齐哈尔齐锻锻压设备有限公司、大连德诺精密机械有限公司、发行人各委派一名，到董事长由发行人委派、其他两名董事由股东会选举产生，再到董事由股东会选举产生、董事长由董事会选举产生的修订变化过程。董事会的表决，实行一人一票。金华德公司章程中并未对董事会议事规则进行描述，实际执行过程中，相关决议是以全票通过后方可执行。由于相关期间金华德大

部分或全部董事由股东会选举产生，而公司无法控制金华德的股东会或对股东会决议产生决定性影响，因此，公司无法控制金华德董事会半数以上成员的任免。

③公司无法控制金华德经理层

金华德章程规定，金华德设总经理 1 名，总理由董事会决定聘任或解聘。总经理向董事会负责，并行使下列职权：主持公司的生产经营管理工作，组织实施董事会的决议；组织实施年度经营计划和投资方案；拟定公司内部管理机构设置方案；拟定公司基本管理制度；制定公司的具体规章；提请聘任或解聘公司副总经理、财务负责人；决定聘任或者解聘除应由董事会聘任或者解聘以外的负责管理人员等。金华德总经理的聘任和解聘需经全体董事过半数通过，由于公司无法控制董事会半数以上成员的任免，因此无法控制经理层人员的任免。

④公司与金华德其他股东之间未形成一致行动

金华德的股东之间未签署一致行动协议，不构成一致行动人。

⑤公司无法控制金华德生产经营的重大决策

金华德具有独立的经营场所，与公司位于不同的地址和建筑物内，具有独立生产经营的生产设备和固定资产；金华德主营业务分类虽然与公司相近，但保持自身的独立经营和发展；虽然在一定阶段公司少量员工参与过金华德部分日常业务，但金华德的重大事项均需通过股

东会或董事会审议通过，重大经营决策需根据董事会和股东会的决议执行，因此公司不能对金华德形成控制。

根据上述金华德章程及各阶段股东、股东会、董事会、经理层等情况，公司在并购金华德前拥有金华德半数以下的表决权，并且不存在以下情形：

- ①通过与被投资单位其他投资者之间的协议，拥有被投资单位半数以上的表决权。
- ②根据公司章程或协议，有权决定被投资单位的财务和经营政策。
- ③有权任免被投资单位的董事会或类似机构的多数成员。
- ④在被投资单位董事会或类似机构占多数表决权。

综上所述，并购前公司对金华德不存在控制，同时公司实际控制人何建平未持有金华德股权，对金华德也不存在控制。公司收购金华德股权认定为非同一控制下企业合并符合《企业会计准则》规定，发行人确认投资收益具有合理性。

【核查过程及意见】

我们获得发行人收购金华德的相关董事会、股东会决议，发行人收购金华德股权的协议，核查公司控股股东、实际控制人与被收购企业金华德的关联关系；将发行人收购金华德股权时的会计处理与《企业会计准则》、发行人会计政策进行核对，确认是否符合相关规定。

申报会计师经核查认为，发行人对金华德股权收购认定为非同一控制

下企业合并符合《企业会计准则》规定，发行人确认投资收益具有合理性。

(四) 大连德欣股东赵华的基本情况，是否存在股份代持或其他形式的利益安排，大连德欣是否存在曾经替发行人承担费用、成本的情形。

【情况说明】

赵华（已离世），原身份证号码为 23022719620105****，其所持大连德欣股权系真实持有，不存在股份代持或其他形式的利益安排。

报告期内，大连德欣为发行人提供加工劳务，双方定价原则如下：以公司对相关产品的客户报价单中的报价为基础，依据熟练工操作的标准工时定额，并加成一定比例的管理费，经协商后确定价格。大连德欣为公司提供加工劳务，每月对账对当月加工费进行确认和结算，确认应收账款、收入以及销项税。收到回款后，确认应收账款的减少和银行存款的增加，无第三方回款。

在报告期内，大连德欣为公司提供的劳务服务价格平稳。被收购前后大连德欣为公司提供劳务的收入、毛利及毛利率基本稳定，报告期内，大连德欣的营业收入分别为 5,239.24 万元、5,769.62 万元、5,380.35 万元和 2,380.95 万元，毛利分别为 425.64 万元、479.39 万元、479.76 万元和 189.16 万元，毛利率分别为 8.12%、8.31%、8.92%和 7.94%。综上，报告期内，大连德欣经营情况稳定，与公司之间的交易核算清晰、独立，会计核算真实准确，不存在曾经替公司承担费用、成本的情形。

【核查过程及意见】

我们对赵华和公司管理层进行了访谈，取得股权转让银行单据等凭证；取得了大连德欣与发行人之间的月度加工费对账单、确认收入及收款会计凭证和银行回单，对交易价格和会计核算进行检查；取得了发行人人员薪酬明细、大连德欣人员薪酬明细及薪酬发放会计凭证和银行回单，对薪酬水平进行了对比，对薪酬的会计核算进行了检查。申报会计师经核查认为，赵华所持大连德欣股权系真实持有，不存在股份代持或其他形式的利益安排；公司与德欣之间的交易核算清晰、独立，会计核算真实准确，不存在曾经替发行人承担费用、成本的情形。

(五) 金华德收益法评估增值较高的原因及合理性。

【情况说明】

1、评估方法与过程

根据北京中科华资产评估有限公司出具的中科华评报字[2018]第095号《关于大连德迈仕精密科技股份有限公司拟收购大连金华德精密轴有限公司股权评估项目资产评估报告书》，本次评估经实施现场调查、市场调查、询证和评定估算等评估程序，分别采用资产基础法和收益法，对金华德的股东全部权益在基准日的市场价值进行评估。

金华德在评估基准日 2018 年 6 月 30 日账面净资产为 3,410.75 万元。采用收益法对金华德股东全部权益价值的评估值为 9,600.00 万元

整，评估值较账面净资产增值 6,189.25 万元，增值率 181.46%。

采用资产基础法评估，金华德在评估基准日 2018 年 6 月 30 日的财务报表的资产总额账面值 10,743.77 万元，评估值 11,790.63 万元，评估增值 1,046.86 万元，增值率 9.74%；负债总额账面值 7,333.02 万元，评估值 7,333.02 万元；净资产账面值 3,410.75 万元，评估值 4,457.61 万元，评估增值 1,046.86 万元，增值率 30.69%。

北京中科华资产评估有限公司根据金华德的特点，结合评估目的和评估方法的适用性，综合考虑各种影响因素，本次评估选用收益法结论作为最终评估结果。经采用收益法评估结果，金华德全部股东权益价值为 9,600.00 万元整。

2、评估相关参数

根据评估说明，主要评估参数的具体情况如下：

（1）销售价格和销量

收入预测中的销售价格是以 2018 年上半年各产品的平均单价为基础，考虑产品的成熟度，来预测未来每年的销售单价，预测单价并未出现高于 2018 年上半年各产品销售单价的情况；销量预测是以 2018 年上半年的各产品销量为基础，考虑一定的增长率，每种产品的每年的增长率预测均根据产品情况来预测，增长率一般都在 5% 以下。

（2）成本和毛利率

营业成本中的材料费、人工费和制造费用占营业收入的比例以 2017 年的比例为基准来估算，毛利率就是收入和成本预测的结果计算所得。

（3）期间费用率

销售费用主要为主营业务产生的相关费用，考虑未来被评估单位的快速发展，人工成本等的增加，销售费用应该随着主营业务收入的增加而增加，销售费用率是以 2018 年上半年的销售费用率为基础进行测算。

管理费用的预测分固定部分和可变部分两方面预测。固定部分主要是折旧，不随主营业务收入变化而变化；可变部分主要是人工费用等，随销售量的增加而变化。固定费用的预测是在存量固定资产的基础上，考虑固定资产的更新需要追加的资本性支出，按照现有的会计政策，计算固定资产折旧费用；可变费用的预测是以 2018 年上半年的费用占营业收入的占比为基础进行测算。

财务费用的预测是根据企业现有的长短期借款合同，以及企业经营所需要的资金规模，预测企业未来财务费用水平。

（4）折现率

按照收益额与折现率口径一致的原则，本次评估收益额口径为企业自由现金流量，则折现率选取加权平均资本成本(WACC)，WACC 模型可用下列数学公式表示： $WACC = k_e \times [E / (D + E)] + k_d \times (1 - t) \times [D / (D + E)]$ 。

其中： k_e 为权益资本成本， E 为权益资本的市场价值， D 为债务资本的市场价值， K_d 为债务资本成本， T 为所得税率。

计算权益资本成本时，采用资本资产定价模型确定。债务资本成本根据采用中国人民银行发布的一年期贷款利率水平基础上，同时考虑被评估单位评估基准日有息债务(长短期借款)平均水平，以基准日借款利率 5.66%进行测算。运用 WACC 模型计算加权平均资本成本，将上述参数代入 WACC 模型，得出加权平均资本成本为 11.99%，则折现率为 11.99%。

3、可比交易

序号	收购方	被收购方	收购标的主要产品	标的 100% 股权价值	评估基准日	PE
1	双林股份 (300100)	上海诚烨汽车零部件股份有限公司	冲压件、导槽导轨、焊接件	46,612.45	2016/10/31	7.74
2	三花智控 (002050)	浙江三花汽车零部件有限公司	汽车空调和热管理系统控制部件	215,545.80	2016/12/31	16.14
3	得润电子 (002055)	柳州市双飞汽车电器配件制造有限公司	汽车线束产品	100,000.00	2016/9/30	9.23
4	模塑科技 (000700)	江阴道达汽车饰件有限公司	乘用车内外装饰件	125,100.00	2017/6/30	18.95
5	万丰奥威 (002085)	无锡雄伟精工科技有限公司	汽车冲压零部件生产及其自动化冲压模具的设计、制造和销售	147,800.00	2017/12/31	10.57
6	鹏翎股份 (300375)	河北新欧汽车零部件科技有限公司	汽车密封条	120,144.15	2018/6/30	23.62
平均数						14.38
7	发行人	金华德	汽车精密轴	9,600.00	2018/6/30	10.44

本次评估所采用的收益法，系通过资产在未来预期的净现金流量和采用适宜的折现率折算成现时价值。净现金流量是以金华德历史数

据为基准，充分分析目前的经营情况后对未来的合理估计，逻辑上具有一致性和合理性；折现率的计算结合公司实际情况、市场情况以及行业惯例进行计算。本次评估价值采用市场法进行了验证，与可比交易对比，处于合理的区间。因此，本次交易评估增值具有合理性。

【核查过程及意见】

现场走访了解金华德的经营情况、询问评估机构并就具体评估事项进行沟通交流、查阅了评估明细表等。经核查我们认为，对金华德采用收益法评估的主要参数预测合理，本次交易评估增值具有合理性。

(六) 报告期内商誉减值测试的方法、过程，测试过程中的参数选取依据、合理性，结合收购时金华德未来效益预测情况和实际效益实现情况，说明 2018 年和 2019 年末未计提商誉减值准备的原因及合理性。

【情况说明】

1. 报告期内商誉减值测试的方法、过程，测试过程中的参数选取依据、合理性

报告期内，公司根据《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》和《企业会计准则第 8 号—资产减值》的规定，在各报告期末从定性和定量的角度进行了商誉的减值认定。

第一，判断公司是否存在与商誉相关的特定减值迹象，主要考虑以下事项：a、现金流或经营利润持续恶化或明显低于形成商誉时的预期，特别是被收购方未实现承诺的业绩；b、所处行业产能过剩，

相关产业政策、产品与服务的市场状况或市场竞争程度发生明显不利变化； c、相关业务技术壁垒较低或技术快速进步，产品与服务易被模仿或已升级换代， 盈利现状难以维持； d、核心团队发生明显不利变化，且短期内难以恢复； e、与特定行政许可、特许经营资格、特定合同项目等资质存在密切关联的商誉，相关资质的市场惯例已发生变化，如放开经营资质的行政许可、特许经营或特定合同到期无法接续等； f、客观环境的变化导致市场投资报酬率在当期已经明显提高，且没有证据表明短期内会下降； g、经营所处国家或地区的风险突出，如面临外 汇管制、恶性通货膨胀、宏观经济恶化等。

2018 年末和 2019 年末在对上述事项进行考虑时，并未发现公司存在以上情形，公司商誉不存在明显减值迹象。

第二，对包含商誉的资产组进行减值测试，将包含商誉的资产组账面价值与其可收回金额进行比较，以确定商誉是否发生了减值。可收回金额按照资产组的预计未来现金净流量的现值确定，其预计未来现金净流量基于公司的经营现状以及对未来五年的财务经营预算来确定，并采用未来现金流量折现方法。

公司聘请北京中科华资产评估有限公司对大连金华德 2018 年 6 月 30 日的股东全部权益价值进行了评估并出具中科华评报字[2018]第 095 号资产评估报告。2018 年末在对资产组的预计未来现金净流量的现值进行评估时，考虑到 2018 年下半年市场环境、公司经营状况、法律环境等均未发生变化，在进行评估时，以 2018 年 6 月 30 日的评

估基础预测数据为基础，遵循其参数取数原则，重新进行测算，确认了 2018 年末资产组的现值。

2019 年公司聘请北京中科华资产评估有限公司对包含商誉在内的资产组的可回收价值进行评估，并出具中科华评报字[2020]第 059 号评估报告。

2018 年末和 2019 年末通过对比包含商誉的资产组账面价值与其可收回金额，确定不存在商誉减值。

第三，商誉减值测试的关键参数主要为预测期、预测期增长率、稳定期增长率、折现率等。在预计未来现金净流量时，主要考虑了该资产组过去的业绩和管理层对市场发展的预测，确定未来预计营业收入和净利润等。关键参数情况如下：

1、预测期：未来现金流现值涉及的预测期为 5 年，在 2018 年末进行预测时，预测期为 2019 年-2023 年，2024 年及以后年度为永续期，预计现金流保持不变；在 2019 年末进行预测时，预测期为 2020 年-2024 年，2025 年及以后年度为永续期，预计现金流保持不变。

2、预测期增长率、稳定期增长率：基于公司目前的生产经营模式、所处的市场经济环境、客户市场及历史经营统计资料等基础上，预测未来收入在预测期内能保持一定的增长至达到稳定。

3、折现率：资产组现金流测算所使用的折现率为 WACC 模型下的折现率，其中：无风险报酬率选取 10 年期国债到期收益率； β 权益值通过选取多家类比公司 β 权益值换算取得；债务资本报酬率结合公

司历史借款的利率进行合理预测。

公司商誉减值测试关键参数充分结合公司的具体经营发展情况、考虑历史数据以及公司未来发展战略，参数选取合理。

2. 结合收购时金华德未来效益预测情况和实际效益实现情况，说明 2018 年和 2019 年末未计提商誉减值准备的原因及合理性。

1、收购时预测数据与实际经营数据对比情况如下

收购时金华德未来效益预测情况如下（单位：万元）：

项目	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	永续期
营业收入	9,548.29	9,767.18	10,127.24	10,484.74	10,888.87	11,318.61	11,318.61
营业成本	7,400.41	7,526.25	7,791.48	8,055.89	8,348.01	8,686.09	8,686.09
利润总额	1,163.18	1,313.23	1,426.81	1,527.91	1,613.72	1,678.50	1,678.50
所得税费用 （税率：25%）	220.18	196.59	213.48	228.79	241.61	250.59	250.59
净利润	872.55	985.17	1,070.36	1,145.94	1,210.29	1,260.05	1,260.05
毛利率	22.49%	22.94%	23.06%	23.17%	23.33%	23.26%	23.26%
净利润率	9.14%	10.09%	10.57%	10.93%	11.11%	11.13%	11.13%

2018 年、2019 年金华德实际效益实现情况如下（单位：万元）：

项目	2018 年	2019 年
营业收入	9,086.43	8,633.84
营业成本	6,779.02	6,399.65
利润总额	1,080.66	1,213.88
所得税费用 （税率：15%）	130.32	133.27
净利润	950.34	1,080.61
毛利率	25.39%	25.88%
净利润率	10.46%	12.52%

从上表可知，2018 年及 2019 年净利润均达到收购评估时点预测

水平。

2、2018 年末、2019 年末对金华德计提商誉减值的理由是否充分合理

(1) 2018 年末商誉减值测试

2018 年末商誉减值测试的预测过程具体如下表（单位：万元）：

年份	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	永续期
营业收入	9,767.18	10,127.24	10,484.74	10,888.87	11,318.61	11,318.61
营业成本	7,526.25	7,791.48	8,055.89	8,348.01	8,686.09	8,686.09
费用及附加等	928.25	909.49	901.47	927.69	954.56	954.56
营业外收入	0.54	0.54	0.54	0.54	0.54	0.54
利润总额	1,313.23	1,426.81	1,527.91	1,613.72	1,678.50	1,678.50
加：固定资产折旧	688.55	702.96	717.36	731.76	731.91	731.91
加：无形资产长期待摊摊销	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61
加：借款利息(税前)	238.92	197.86	169.65	169.65	169.65	169.65
减：资本性支出	254.00	254.00	254.00	254.00	544.00	544.00
减：营运资金增加额	-165.69	36.10	37.17	47.70	47.81	47.81
税前现金流量	2,169.00	2,054.14	2,140.36	2,230.04	2,004.86	2,004.86
税前折现率	13.75%	13.75%	13.75%	13.75%	13.75%	13.75%
折现期	1.00	2.00	3.00	4.00	5.00	5.00
折现系数	0.88	0.77	0.68	0.60	0.53	3.82
现金流量现值	1,906.82	1,587.56	1,454.24	1,332.03	1,052.77	7,656.74
资产组可回收金额	14,990.17					

对比可回收金额与账面价值结果：

项目	金额（万元）
资产组可回收金额（预计未来现金净流量的现值）	14,990.17
包含商誉在内的资产组账面价值	14,101.40
是否发生减值	否

经测试，2018 年末金华德未发生商誉减值，主要源于：①金华德

的客户、供应商稳定，生产经营和销售市场均不存在重大变动；②金华德的日常经营费用与原预测情况相比基本持平，不存在特殊事项导致的费用支出变动；③金华德取得高新技术企业证书，税率由原来的25%下降至15%；。总体来看，金华德2018年经营情况稳定，2018年末公司未计提商誉减值充分合理。

(2) 2019 年末商誉减值测试

2019 年末商誉减值测试的预测过程具体如下表（单位：万元）：

年份	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续期
营业收入	9,059.97	9,391.57	9,596.37	9,928.77	10,240.37	10,240.37
营业成本	6,713.44	6,952.98	7,117.43	7,448.99	7,676.10	7,676.10
费用及附加等	1,109.46	1,127.61	1,110.92	1,134.80	1,141.94	1,141.94
营业外收入	0.54	0.54	0.54	0.54	0.54	0.54
利润总额	1,237.61	1,311.51	1,368.56	1,345.51	1,422.88	1,422.88
所得税费用	183.67	196.73	205.28	201.83	212.88	212.88
净利润	1,053.94	1,114.79	1,163.28	1,143.69	1,210.00	1,210.00
加：固定资产折旧	691.72	706.12	720.52	734.92	735.07	735.07
加：无形资产长期待摊摊销	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61	16.61
加：借款利息(税前)	132.19	108.15	84.12	60.08	48.07	48.07
减：资本性支出	254.00	254.00	254.00	254.00	544.00	544.00
减：营运资金增加额	-505.60	45.32	24.57	41.41	45.68	45.68
税后现金流量	2,146.05	1,646.35	1,705.95	1,659.90	1,420.07	1,420.07
税后折现率	10.83%	10.83%	10.83%	10.83%	10.83%	10.83%
折现期	1	2	3	4	5	5
折现系数	0.9023	0.8141	0.7346	0.6628	0.598	5.5217
现金流量现值	1,936.38	1,340.29	1,253.19	1,100.18	849.20	7,841.18
资产组可回收金额	14,320.43					

对比可回收金额与账面价值结果：

项目	金额（万元）
资产组可回收金额（预计未来现金净流量的现值）	14,300.00
包含商誉在内的资产组账面价值	13,964.82
是否发生减值	否

经测试，2019 年末金华德未发生商誉减值，具体分析如下：

①金华德主要产品需求稳中有增。金华德主要产品包括空调压缩机轴、球头、EPS 转向系统轴及柱塞件。公司结合金华德的实际经营情况、各量产产品截至 2019 年末的销售情况，根据产品的需求预测、项目量产计划进度以及与客户在日常需求沟通对预测期销售收入进行了审慎评估：预测期内，EPS 转向系统轴、球头量产产品销售收入与 2019 年基本持平；空调压缩机轴、柱塞件量产产品预测期内的销售收入预计每年有一定幅度增长。

②金华德积极开拓新客户及新产品。公司结合金华德新产品开发能力、客户合作的稳定性等，对金华德预测期新客户及新产品贡献的销售收入进行审慎评估：金华德与新客户大连名阳实业有限公司已达成合作生产新产品，2020 年开始量产，2020 年 1-6 月已实现销售收入 128.13 万元，预测期销售收入预计将会有所增长；金华德开发的 EPS 转向系统轴新产品，预计于 2021 年开始量产并实现销售额收入 150 万元，之后预计将会有所增长。

③金华德毛利率稳定，金华德历史毛利率情况及预测期毛利率情况如下：

项目	实际数	预测数
----	-----	-----

	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
营业收入	9,086.43	8,633.84	9,059.97	9,391.57	9,596.37	9,928.77	10,240.37	10,240.37
成本	6,779.02	6,399.65	6,713.44	6,952.98	7,117.43	7,448.99	7,676.10	7,676.10
毛利率	25.39%	25.88%	25.90%	25.97%	25.83%	24.98%	25.04%	25.04%

金华德 2020 年-2025 年的毛利率预测值在 25%左右，主要基于历史正常年份 2018 年和 2019 年的水平进行预测。金华德生产经营和市场销售均较为稳定，在预测毛利率时，充分考虑了量产产品结构、已知新产品预计销售情况及毛利率水平、生产经营安排以及管理层未来规划，毛利率预测数据审慎合理。

④公司聘请北京中科华资产评估有限公司对金华德包含商誉在内的资产组的可回收价值进行评估，并出具中科华评报字[2020]第 059 号评估报告，相关评估参数具有客观性，商誉减值测试具有审慎性；

⑤金华德取得高新技术企业证书，税率由原来的 25%下降至 15%，有效降低了所得税费用支出；

综上所述，公司在进行商誉减值测试时充分考虑了金华德量产产品以及新产品新客户的开发情况、生产经营等情况以及金华德实际适用所得税率，结合了历史情况与未来合理预测情况并参考了外部专业机构评估数据，公司 2019 年末未对金华德商誉计提减值准备合理。

综上所述，2018 年及 2019 年末未对金华德计提商誉减值的理由充分合理。

3、评估主要参数变化情况

项目	预测期	税率 (%)	税后折现率 (%)	无风险报酬率 (%)	β 权益值	权益成本 (%)	债务成本 (%)
收购时点	2018 年 7 月-2023 年	25.00	11.99	3.56	1.05	11.08	0.91
2018 年	2019 年-2023 年	15.00	11.69	3.30	1.08	10.46	1.23
2019 年	2020 年-2024 年	15.00	10.83	2.78	1.16	9.80	1.03

注：税后折现率=权益成本+债务成本；权益成本为股东的必要收益率，主要取决于无风险报酬率及 β 权益值的变动，其中无风险报酬率为各时点 10 年期国债到期收益率， β 权益值为各时点类比公司 β 权益值平均换算取得；债务成本通过结合公司历史借款的利率进行合理预测。收购时点采用收益法进行股权评估，计算用税后折现率对税后现金流进行折算，2018 年末和 2019 年末采用自由现金流量法对资产组价值进行评估，计算用税前折现率对税前现金流进行折算，为进行数据比较，在上表中统一为税后折现率。税后折现率=权益成本+债务成本；权益成本为股东的必要收益率，主要取决于无风险报酬率及 β 权益值的变动，其中无风险报酬率为各时点 10 年期国债到期收益率， β 权益值为各时点类比公司 β 权益值平均换算取得；债务成本资本报酬率通过结合公司历史借款的利率进行合理预测。

金华德收购时点与 2018 年的税后折现率基本持平，不存在重大变化；2019 年税后折现率较 2018 年有所下降的主要原因为：①2019 年末 10 年期国债到期收益率下降，权益成本下降；②金华德融资租赁到期，预期未来主要采用银行短期借款方式融资，债务成本下降。综上，公司对金华德商誉进行复核时各参数的选择具有合理性。

4、税率变动对商誉减值测试的影响

2018 年及 2019 年采用 25%税率模拟实际效益情况如下(单位：万元)：

项目	2018 年	2019 年
收购时点评估预测净利润	872.55	985.17
模拟测算净利润（税率 25%）	863.46	991.76

项目	2018 年	2019 年
实际净利润（税率 15%）	950.34	1,080.61

由上表可知，税率变动并未对金华德 2018 年和 2019 年净利润是否可以达到收购时点评估水平产生重大影响，模拟税率 25%进行测算，2018 年和 2019 年净利润与收购时点评估数据基本持平。

【核查过程及意见】

我们取得了发行人收购时点评估计算基础数据及参数信息，对主要指标和参数进行了复核。取得了发行人 2019 年商誉减值测试计算过程，对主要指标和参数进行了复核。

经核查，我们认为 2018 年末、2019 年末商誉不存在减值的原因合理，商誉测试过程符合《企业会计准则》等相关规定。

四、【问询函问题 6】：关于销售模式。招股说明书披露，报告期内，发行人对部分客户采取寄售仓销售模式。请发行人补充披露：

（1）报告期内，采用寄售仓模式的收入金额及占比，是否和同行业可比公司寄售仓模式占比存在重大差异，如是，请分析原因；（2）结合销售合同具体约定，说明寄售仓销售模式下运输、保险、仓储等相关费用的承担方，风险报酬转移时点；（3）内销和外销寄售仓销售模式的具体流程、收入确认时点与依据、会计处理方式，是否符合《企业会计准则》的规定。请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 报告期内，采用寄售仓模式的收入金额及占比，是否和同行业可比公司寄售仓模式占比存在重大差异，如是，请分析原因。

【情况说明】

1、报告期内，采用寄售仓模式的收入金额及占比情况如下（单位：万元）：

年度	销售地区	非寄售模式	占比	寄售模式	占比	合计
2020 年 1-6 月	国外	3,777.14	30.49%	1,036.39	16.75%	4,813.53
	国内	8,611.48	69.51%	5,151.85	83.25%	13,763.33
	小计	12,388.63	100.00%	6,188.23	100.00%	18,576.86
2019 年度	国外	9,515.09	34.63%	2,551.47	19.29%	12,066.56
	国内	17,959.25	65.37%	10,677.24	80.71%	28,636.49
	小计	27,474.34	100.00%	13,228.71	100.00%	40,703.05
2018 年度	国外	8,513.80	35.79%	1,449.83	9.86%	9,963.63
	国内	15,276.68	64.21%	13,255.88	90.14%	28,532.55
	小计	23,790.48	100.00%	14,705.70	100.00%	38,496.18
2017 年度	国外	8,557.25	36.28%	1,050.21	9.24%	9,607.45
	国内	15,029.51	63.72%	10,317.05	90.76%	25,346.56
	小计	23,586.76	100.00%	11,367.25	100.00%	34,954.01

同行业可比公司仅泉峰汽车披露了 2017 年主、2018 年寄售模式收入数据，其他同行业可比公司均未披露；2019 年、2020 年 1-6 月泉峰汽车报告中未披露寄售模式收入数据。泉峰汽车 2017 年、2018 年寄售模式收入占比分别为 38.63%和 50.44%，本公司 2017 年、2018 年、2019 年寄售模式收入占比分别为 32.27%、37.89%和 32.33%。2017 年本公司与可比公司泉峰汽车的寄售模式收入均在 30%-40%之间，泉峰汽车 2018 年寄售模式收入有明显上升，本公司 2018 年寄售模式收入呈稳定增长趋势。2017 年和 2018 年本公司与同行业可比公司寄售仓模式占比不存在重大差异。同行业可比公司未披露 2019 年、2020 年 1-6

月寄售模式收入情况，无法进行对比。

2、报告期内，寄售仓模式毛利率及非寄售仓模式毛利率情况如下（单位：万元）：

项目	非寄售			寄售		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
2020 年 1-6 月	12,388.63	8,920.69	27.99%	6,188.23	4,743.79	23.34%
2019 年	27,474.34	20,072.19	26.94%	13,228.71	10,381.38	21.52%
2018 年	23,790.48	16,762.30	29.54%	14,705.70	10,863.62	26.13%
2017 年	23,586.76	16,570.02	29.75%	11,367.25	8,361.98	26.44%

从上表可以看出，报告期内非寄售模式毛利率高于寄售模式毛利率，该差异主要源于以下两点：①公司对寄售客户和非寄售客户销售的产品规格、型号等存在差异。公司产品具有“多品种、定制化、非标准”的特点，公司采取“以销定产”模式，销售的产品根据客户订单的变化而相应变化，公司对寄售客户和非寄售客户所销售的产品之间存在差异是影响毛利率水平的主要因素之一。公司销售给寄售客户的产品和销售给非寄售客户的产品因设计、规格、工艺要求存在差异，成本和价格存在不同程度的差异，从而导致毛利率的差异；②公司仅接受大规模量产产品可以采用寄售模式销售，量产产品在价格谈判中通常会由于销量的规模化而对销售价格有所降低。

综上所述，寄售仓模式毛利率与非寄售仓模式毛利率存在差异正常，原因合理。

3、报告期内，寄售仓模式下在客户或第三方仓库保存的产成品情况如下（单位：万元）：

年份	2020 年 6 月 30 日	2019 年末	2018 年末	2017 年末
金额	1,242.32	1,022.84	858.77	745.78

公司 2018 年较 2017 年寄售仓模式收入有所上升，随之年末寄售

客户处产品结存金额有所上涨；公司 2019 年寄售仓模式收入较 2018 年有所下降，而期末寄售客户处产品结存上涨主要原因分析如下：

(1) 2019 年末订单交付较为集中，产品已发出尚未形成销售收入。如客户博世汽车部件（长春）有限公司，公司与该客户的销售从 2019 年 9 月开始大幅增加，2019 年末结存产品金额较 2018 年末增加 94.75 万元。

(2) 新增寄售客户。如 Robert Bosch GmbH（博世德国），增加结存金额 48.81 万元；

综上所述，寄售仓客户处产品结存金额变动合理，符合公司所处市场及发展趋势。

【核查过程及意见】

我们取得了发行人寄售仓销售模式相关数据，查询了同行业公司公开披露信息中关于寄售仓销售模式的数据，进行了对比分析。

经核查，我们认为 2017 年和 2018 年发行人与同行业可比公司寄售仓模式占比不存在重大差异。同行业可比公司未披露 2019 年寄售模式收入情况，2019 年无法进行对比。

(二) 结合销售合同具体约定，说明寄售仓销售模式下运输、保险、仓储等相关费用的承担方，风险报酬转移时点。

【情况说明】

寄售仓销售模式下，对大部分寄售客户产生的运输、保险费用由公司承担。寄售仓的仓储费用一般由客户自己承担，对于寄售货物存放在第三方仓库的，公司与客户约定由公司支付仓储费的，则公司产

生仓储费用。

根据双方约定，在产品领用前所有权归本公司所有，领用并核对后风险报酬转移至客户。所以客户领用产品并经双方确认为风险报酬转移时点。

公司与寄售仓模式下客户之间关于产品灭失风险的约定主要有以下几种：1、客户对寄售货物在仓库中的非意外事项导致的灭失或损毁负责，公司承担寄售库存中的寄售货物意外灭失和意外变质的风险；2、公司应针对火灾，破裂水管引起的水损，盗窃（包括故意破坏），暴风雪（包括冰雹）和第三方的损坏，自费为寄售货物保险；3、公司将货物存放入客户提供的仓库中寄售，客户负责该仓库相关的管理和费用，但该货物仍属于公司的财产直至它们被提取抵达客户的生产车间。从上述约定可以看出，产品在寄售仓由于第三方仓库或客户的过失导致的灭失主要由客户及第三方仓库承担。

针对寄售仓模式下的发出商品，公司从以下几个方面进行管理：

1、公司 ERP 系统中记录所有已发出未结算产品的发出时间、具体产品规格、数量、对应客户名称等信息，对相关数据进行系统化数据；2、经营部定期核对结存的寄售产品数据并与客户进行核对，如存货数量等信息存在差异，及时分析存在差异的原因并处理；3、公司安排业务人员定期或不定期拜访客户，到存放地查看寄售产品的存放及保管状况，对产品进行抽盘，并与客户沟通公司产品的使用周转和质量情况；4、每月公司经营部与客户核对后，在 ERP 系统中进

行确认，财务依据 ERP 系统对应数据及时确认收入并结转销售成本，确保寄售仓产品数据的完整性和准确性。

【核查过程及意见】

我们取得了主要寄售客户的协议约定，检查合同约定以及发行人与客户实际履行情况。

经核查，我们认为，发行人寄售仓模式下的相关费用的承担模式合理，风险报酬转移时点确认准确。

(三) 内销和外销寄售仓销售模式的具体流程、收入确认时点与依据、会计处理方式，是否符合《企业会计准则》的规定。

【情况说明】

内销和外销寄售仓销售模式的具体流程、收入确认时点与依据、会计处理方式一致。

内销和外销寄售仓销售模式的具体流程如下：公司与客户签订协议，约定供货的产品、产品质量要求、产品技术参数、供货频率、结算方式、付款方式等条款。公司根据与客户签订的协议及客户近期下达的订单，安排生产并发送至寄售仓。客户每月将实际领用情况形成报告，通过信函或者电子邮件方式通知公司（部分客户使用供应商系统平台，公司可以定期从该平台查询到客户的领用数量，每月根据该平台显示的领用数量确定销售数量），公司对客户领用数据进行核对确认，确认无误后开具发票与客户结算。

在寄售仓销售模式下，产品发出后，公司作“发出商品”核算，客户实际使用后与公司对账一致，取到对账单，作为相关风险报酬的转移的时点，确认收入并结转成本。相关处理符合《企业会计准则》的规定。

【核查过程及意见】

我们通过询问及穿行方式了解了发行人内销和外销寄售仓销售模式的具体流程，确定发行人收入确认时点并对相关收入确认依据包进行了抽样检查。

经核查，我们认为发行人内外销寄售仓销售模式下会计处理方式准确，符合《企业会计准则》的规定。

五、【问询函问题 7】：关于内外销。申报材料显示，发行人对主要客户国内、国外均有销售，请发行人区分国内、国外补充披露发行人对主要客户销售内容、金额、数量，同类产品对同一客户内销、外销产品定价、销售毛利是否存在差异，如是，请分析差异的原因。请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

【情况说明】

报告期内前五名客户的国内及国外销售情况

2020 年 1-6 月				
客户名称	国内外	销售内容	销售金额 (万元)	销量 (万支)
博世 (Bosch)	国内	视窗、动力、车身及底盘	2,602.93	1,548.81

	国外	视窗、动力、车身及底盘	926.26	503.29
	小计		3,529.19	2,052.10
大陆（Continental）	国内	动力	1,954.61	670.74
	国外	动力	689.53	376.22
	小计		2,644.15	1,046.96
丰田（Toyota）	国内	动力	1,420.35	119.53
	国外	动力	0.00	0.00
	小计		1,420.35	119.53
德尔福（Delphi）	国内	动力	1,187.12	203.75
	国外	动力	108.59	13.33
	小计		1,295.70	217.09
三叶电机（Mitsuba）	国内	视窗	585.46	501.84
	国外	视窗、动力、车身及底盘、工业	544.08	266.45
	小计		1,129.55	768.28

2019 年度

客户名称	国内外	销售内容	销售金额 (万元)	销量 (万支)
博世（Bosch）	国内	视窗、动力、车身及底盘	6,058.98	3,860.04
	国外	视窗、动力、车身及底盘	2,160.90	1,195.63
	小计		8,219.88	5,055.67
大陆（Continental）	国内	动力	3,056.38	1,396.21
	国外	动力	1,266.95	621.48
	小计		4,323.33	2,017.69
三叶电机（Mitsuba）	国内	视窗	1,654.58	1,373.44
	国外	视窗、动力、车身及底盘、工业	1,545.97	776.48
	小计		3,200.55	2,149.92
丰田（Toyota）	国内	动力	2,877.00	238.86
	国外	动力	0.00	0.00
	小计		2,877.00	238.86
舍弗勒（Schaeffler）	国内	动力	972.44	284.46
	国外	动力	1,298.51	260.50
	小计		2,270.95	544.96

2018 年度

客户名称	国内外	销售内容	销售金额 (万元)	销量 (万支)
博世（Bosch）	国内	视窗、动力、车身及底盘	6,179.60	3,915.60
	国外	视窗、动力、车身及底盘	2,232.25	1,212.09
	小计		8,411.85	5,127.69
大陆（Continental）	国内	动力	5,441.01	1,987.92

	国外	动力	778.50	399.78
	小计		6,219.51	2,387.70
三叶电机（Mitsuba）	国内	视窗、车身及底盘	1,207.92	1,304.23
	国外	视窗、动力、车身及底盘、工业	1,662.00	808.72
	小计		2,869.92	2,112.95
舍弗勒（Schaeffler）	国内	动力	1,473.54	366.25
	国外	动力	1,281.51	242.71
	小计		2,755.05	608.96
德昌电机（Johnson Electric）	国内	视窗、动力、车身及底盘、工业	2,112.21	3,988.08
	国外	视窗、工业	126.43	376.47
	小计		2,238.64	4,364.55
2017 年度				
客户名称	国内外	销售内容	销售金额 （万元）	销量 （万支）
博世（Bosch）	国内	视窗、动力、车身及底盘	6,099.54	3,593.85
	国外	视窗、动力、车身及底盘	2,634.29	1,351.86
	小计		8,733.83	4,945.71
大陆（Continental）	国内	动力	4,858.42	1,753.67
	国外	动力	164.65	158.88
	小计		5,023.07	1,912.55
德昌电机（Johnson Electric）	国内	视窗、动力、车身及底盘、工业	2,275.55	3,624.07
	国外	视窗、工业	235.14	647.20
	小计		2,510.69	4,271.27
阿斯莫（ASMO）	国内	车身及底盘	2,194.11	1,364.53
	国外	--	0.00	0.00
	小计		2,194.11	1,364.53
三叶电机（Mitsuba）	国内	视窗	854.93	1,106.20
	国外	视窗、动力、车身及底盘、工业	975.94	529.82
	小计		1,830.87	1,636.02

注：上表视窗、动力、车身及底盘、工业分别指视窗系统零部件、动力系统零部件、车身及底盘系统零部件、工业精密零部件。

报告期内，从相关单体客户合并计算的集团客户角度，公司存在同一产品对同一集团客户在国内、国外同时销售的情况。

公司同一量产产品在同一时期对同一集团客户国内、国外销售工厂交货价格一致，公司根据客户采购产品时的汇率、交货地点、包装

要求、运输方式、贸易条款、订货规模、年降等因素，在工厂交货价基础上进一步与客户协商，形成最终销售价格。

报告期内由于涉及产品规格较多，现选取报告期内，公司同一量产产品对同一集团客户在国内、国外同时销售的收入排名前十大的产品规格列示如下：

2017 年：

序号	产品 编号	内外销销售金额 合计(万元)	平均单价（元）			销售数量（万支）		
			外销	内销	外、内销单 价差异	外销	内销	外、内销 数量差异
1	100059	546.48	1.17	1.05	0.12	79.00	433.20	-354.20
2	020057	540.29	10.81	9.77	1.04	23.40	29.40	-6.00
3	040021	536.43	1.44	1.22	0.22	210.24	190.82	19.42
4	040017	486.81	2.35	2.18	0.18	25.71	195.87	-170.16
5	070019	470.31	1.57	1.62	-0.05	276.91	22.58	254.32
6	100081	438.60	6.41	6.12	0.29	61.80	6.97	54.83
7	030004	388.23	1.07	0.94	0.13	47.07	360.03	-312.96
8	040013	350.11	2.58	2.33	0.25	44.18	101.52	-57.35
9	040023	348.06	2.40	2.18	0.22	16.35	141.90	-125.55
10	010146	336.98	3.62	3.41	0.21	44.93	51.14	-6.22

注：编号为 070019 的产品，外销平均单价较内销平均单价低 0.05 元，主要系外销订货规模远大于内销订货规模，在价格谈判过程中公司给予外销一定的价格优惠。

2018 年：

序 号	产品 编号	内外销销售金额 合计(万元)	平均单价（元）			销售数量（万支）		
			外销	内销	外、内销单 价差异	外销	内销	外、内销 数量差异
1	030042	761.77	1.54	1.38	0.15	0.54	549.74	-549.20
2	040021	498.98	1.40	1.22	0.18	216.00	160.37	55.63
3	070019	471.51	1.56	1.62	-0.06	244.50	54.92	189.58
4	100059	423.02	1.14	1.04	0.10	75.20	323.40	-248.20
5	040017	416.46	2.23	2.13	0.10	20.97	173.28	-152.32
6	040013	380.48	2.41	2.28	0.13	46.92	117.17	-70.25
7	040023	336.75	2.28	2.13	0.14	5.43	152.07	-146.64
8	020057	333.56	10.35	9.53	0.82	5.10	29.46	-24.36

9	030004	330.61	1.05	0.94	0.12	37.08	310.74	-273.66
10	100081	326.42	6.28	5.98	0.31	41.81	10.68	31.13

注：编号为 070019 的产品，外销平均单价较内销平均单价低 0.06 元，主要系外销订货规模远大于内销订货规模，在价格谈判过程中公司给予外销一定的价格优惠。

2019 年：

序号	产品 编号	内外销销售金 额合计(万元)	平均单价（元）			销售数量（万支）		
			外销	内销	外、内销单 价差异	外销	内销	外、内销数 量差异
1	000025	851.06	8.42	8.17	0.26	72.42	29.52	42.90
2	030042	729.92	1.52	1.38	0.13	51.52	471.10	-419.58
3	070019	634.85	1.60	1.56	0.04	297.90	100.51	197.39
4	040013	452.72	2.50	2.20	0.30	24.59	177.84	-153.25
5	050017	379.04	6.56	5.75	0.80	49.08	9.94	39.14
6	110015	308.43	7.66	6.50	1.16	36.48	4.46	32.02
7	040017	303.67	2.29	2.09	0.20	12.23	131.73	-119.50
8	100059	297.61	1.19	1.04	0.15	39.60	241.60	-202.00
9	040021	261.05	1.48	1.20	0.28	57.60	146.04	-88.44
10	100081	241.59	6.18	5.82	0.36	34.82	4.51	30.31

注：编号为 070019 的产品，内销部分因年降的因素，2019 年内销平均单价较 2018 年下降 0.06 元，较 2019 年外销平均单价低 0.04 元。

2020 年 1-6 月：

序号	产品 编号	内外销销售金 额合计(万元)	平均单价（元）			销售数量（万支）		
			外销	内销	外、内销单 价差异	外销	内销	外、内销数 量差异
1	00025	620.53	7.92	7.85	0.07	13.13	65.78	-52.65
2	50017	83.13	6.67	5.70	0.96	8.90	4.18	4.72
3	30028	50.77	5.28	4.98	0.30	4.70	5.22	-0.52
4	20040	13.91	1.03	0.76	0.27	12.50	1.36	11.14
5	20045	10.47	1.73	1.59	0.14	5.45	0.64	4.81
6	30029	10.44	2.45	2.22	0.23	3.00	1.40	1.60
7	30030	10.18	2.54	2.31	0.24	2.50	1.66	0.84
8	30028	7.36	5.37	4.98	0.40	1.00	0.40	0.60
9	50013	4.97	4.17	3.47	0.70	0.86	0.40	0.46
10	20040	4.62	1.05	0.76	0.29	2.50	2.64	-0.14

由上述表格可知，国外销售由于受汇率变动、交货地点较远、包

装要求适应长距离运输、运输方式（以海运、航空运输为主）、贸易条款等因素的影响，同一规格的产品外销均价普遍高于内销均价。编号为 070019 的产品，2017 年和 2018 年外销平均单价略低于内销平均单价，主要原因系外销订货规模远大于内销订货规模，在价格谈判过程中公司给予外销一定的价格优惠；2019 年外销平均单价高于内销平均单价，主要原因系内销平均单价因年降的原因有所下调。

综上，公司存在同一量产产品在同一时期对同一集团客户国内、国外同时销售的情形。在该情形下，国内、国外销售工厂交货价格一致，公司根据客户采购产品时的汇率、交货地点、包装要求、运输方式、贸易条款、订货规模、年降等因素，在工厂交货价基础上进一步与客户协商，形成最终销售价格。由于国内、国外销售定价存在差异，因此导致销售毛利也存在差异。

【核查过程及意见】

我们获取了报告期内发行人主要客户国内、国外销售明细，取得了发行人关于同一产品不同客户价差原因的说明。申报会计师认为，报告期内，发行人同一产品对同一客户国内、国外销售定价、销售毛利存在差异，差异原因合理。

六、 **【问询函问题 8】**：关于产能利用率。据招股说明书披露，由于公司产品的规格、大小等各不相同，同一设备生产不同产品的产量有较大差异且同一台设备往往用于生产多种产品，因此，产能利用率以公司设备利用率作为替代。请发行人补充披露：（1）发行人 2019 年设备利用率降幅较大的原因，相关固定资产是否存在闲置减值的情况；（2）2019 年发行人部分机器产能利用率仅七成的情况下，公司委托加工的必要性、合理性，是否符合行业惯例；（3）招股说明书披露“公司产能仍然不能满足市场和客户的需要”的表述是否准确。请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一） 发行人 2019 年设备利用率降幅较大的原因，相关固定资产是否存在闲置减值的情况

【情况说明】

2019 年，公司的设备利用率降幅较大，主要原因如下：

1、汽车行业景气度的下降

2019 年，中国汽车产销量分别为 2,572.1 万辆和 2,576.9 万辆，同比分别下降 7.51%和 8.23%。下游汽车市场产销量的下降也影响了公司的订单，订单的减少导致了 2019 年设备利用率的下降，符合行业普遍状况。

2、设备产能的增加

2018 年，公司的设备利用率较高，主要生产设备无心磨床、数控

车床和多轴机的设备利用率分别为 82.62%、96.60%和 85.23%，处于较高水平。由于公司客户及产品种类较多，会存在客户订单集中释放的情况。为及时把握市场机会，快速响应和满足客户的多样化定制产品需求，维护和提升市场竞争优势和客户满意度，公司根据历史经营经验，为应对解决客户订单集中释放时产能不足的情况，于 2019 年增加了设备产能投入。不考虑收购金华德的产能变化，2019 年母公司根据客户产品的需求增加的设备产能分别为无心磨车 3 台（同时报废 1 台）、数控机床 27 台、多轴机 4 台。由于新增产能的消化需要一段时间，加之 2019 年汽车行业景气度下降，也是设备利用率下降的原因。

公司 2019 年设备利用率下降为暂时性的，公司正积极开发汽车零部件类新客户、新产品，随着汽车行业景气度的逐步回升，公司设备利用率将会逐步提升，公司相关固定资产不存在闲置减值的情况。

(二) 2019 年发行人部分机器产能利用率仅七成的情况下，公司委托加工的必要性、合理性，是否符合行业惯例

【情况说明】

公司基于产能限制、生产成本及客户指定等因素的考虑，报告期内对于部分工序采用外协加工的方式。外协工序主要分为两类，一类是产出附加值和技术含量相对较低的简易加工工序，公司主要采取外协加工的方式补充产能，比如下料、粗车削、无心磨（粗磨）等工序，另一类是客户指定外协厂或客户需求无法形成规模效应的生产工序，比如表面处理、热处理等工序。由此可见，只有产能限制部分的委托加工在产能利用率不足时由公司自行加工替代，由于生产成本及客户

指定的因素导致的委托加工只是随着公司订单的变化而变化，不能由公司自身产能所替代。

上述两种原因形成的委托加工情况如下（单位：万元）：

项目	2019 年度	2018 年度	变化情况
产能受限或成本原因的委托加工	3,028.99	3,400.86	-371.87
客户指定或客户需求无法形成规模而自身不具备生产能力的委托加工	1,088.58	1,642.66	-554.08

从上表可见，上述两种原因形成的委托加工 2019 年都较 2018 年有所下降。

2019 年对于部分产品工序公司自身具备生产能力但仍委托加工的主要原因：一是公司的客户数量较多，客户对于产品的需求有时会集中释放，虽然公司从整个年度上来看产能利用率有所下降，但在客户需求集中释放的期间内也会出现产能不足的情况，导致必须委托加工才能满足客户对交货时间的要求；二是部分产品由于产品订单数量小或部分产品工序简单，由公司自己加工生产成本不经济，所以进行委托加工。

因此，2019 年公司部分设备产能利用率下降情况下仍进行委托加工是必要的、合理的。

(三) 招股说明书披露“公司产能仍然不能满足市场和客户的需要”的表述是否准确。

【情况说明】

2019 年，由于下游汽车产销量下降导致的订单减少，公司的产能利用率有所下降。但随着汽车行业景气度的回升，以及公司正积极开发汽车零部件新客户及新产品，公司的产能利用率将逐步提高。同时，由于公司客户及产品种类较多，会存在客户订单集中释放的情况，如出现产能不足将影响公司获取订单的能力。为及时把握市场机会，快速响应和满足客户的多样化定制产品需求，维护和提升市场竞争优势和客户满意度，公司现有的产能仍然不能满足未来市场和客户的需要，急需加大投入提高产能，进一步提升公司产品的市场占有率。

【核查过程及意见】

我们现场查看了发行人设备使用情况，向公司主要经营管理人员了解设备利用率情况及变化原因、委托加工情况等。经核查我们认为，发行人设备利用率下降是受行业影响、新增产能未释放等原因导致的，是暂时性的，因此相关固定资产不存在闲置减值的情况；考虑部分时间段里客户订单集中释放、生产成本及客户指定等因素，发行人委托加工是必要的、合理的，符合行业惯例；考虑到未来汽车行业景气度的回升、存在客户订单集中释放的情况、发行人对新客户、新产品的开发，发行人产能仍然不能满足未来市场和客户的需要的表述是准确的。

七、【问询函问题 10】：关于产销量。据招股说明书披露，公司产品特征是“非标准、定制化”。请发行人补充披露：（1）公司产品是否为定制件，主要产品能否对应到整车制造商的具体车型，如能对应，请分析并披露发行人产品产量、销量是否和具体车型车辆终端销售情况相匹配；（2）从原材料采购重量、损耗率和产成品重量的角度，补充论证原材料钢铁的整体采购量、耗用量和发行人产品产量是否具备匹配性。请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）公司产品是否为定制件，主要产品能否对应到整车制造商的具体车型，如能对应，请分析并披露发行人产品产量、销量是否和具体车型车辆终端销售情况相匹配

【情况说明】

公司下游客户主要为给汽车整车制造厂商配套的汽车零部件一级供应商。汽车零部件一级供应商将不同上游供应商提供的产品组合装配成零部件后销售给整车制造厂家。公司为客户定制产品分为两种情况：一种是一对一产品，客户根据整车制造厂商对某一款汽车的零部件产品要求向公司发出订购需求，公司根据客户产品规格要求，开发工艺规范，经客户审核批准后进行生产；另一种产品为平台项目，客户为下游整车制造厂商组合装配汽车零部件时，对于不同整车厂商的产品涉及的汽车精密轴或精密切削件在规格、工艺上具备相同要求时，客户会把这些需求整合到一款产品上整合到一款汽车精密轴或精

密切削件产品上，一并交由公司生产。因此，多品种、定制化为公司产品的主要特点。

公司的客户为汽车零部件一级配套供应商，公司不直接向整车厂商销售。客户基于保密原因，向公司提交的产品订单信息只有项目代号不涉及具体车型信息；同时由于公司部分产品为平台项目，同一产品销售给客户后最终使用在不同整车制造厂的不同车型上；综上，公司产品无法一一对应到整车制造商的具体车型。

【核查过程及意见】

经核查我们认为,发行人产品为定制产品，客户为汽车零部件一级配套供应商，发行人不直接向整车厂商销售；发行人客户由于保密或同一产品销售给不同整车厂等原因，发行人产品无法一一对应到整车制造商的具体车型。

(二) 从原材料采购重量、损耗率和产成品重量的角度，补充论证原材料钢铁的整体采购量、耗用量和发行人产品产量是否具备匹配性。

【情况说明】

1、母公司钢材采购重量、消耗重量、产成品产量情况如下：

年度	采购量（吨）	耗用量(吨)	产量（万支）	单耗（吨/万支）
2017 年	7,362.23	7,000.96	28,377.21	0.25
2018 年	7,688.07	7,637.33	28,729.89	0.27
2019 年	6,362.46	6,517.79	24,461.70	0.27
2020 年 1-6 月	3,050.75	3,036.79	11,948.42	0.25

注：公司钢材（不包括有色金属）主要以公斤为计量单位，小部分以件为单位。上述数据

均为以公斤为单位计量的钢材，不包含以件为单位计量的钢材。1 吨=1000kg，下同。

报告期各期，母公司钢材采购重量与消耗重量基本保持匹配，不存在重大差异。

2020 年 1-6 月采购量和耗用量与 2019 年采购量和耗用量的 1/2 基本持平，单耗略有下降但无重大变动。

母公司 2019 年钢材耗用量较 2018 年下降 1,119.54 吨，下降比例 14.66%，产量减少 4,268.19 万支，减少比例 14.86%，耗用量与产量同步下降。

2018 年钢材耗用量较 2017 年上涨 636.37 吨，上涨比例 9.09%，产量增加 352.67 万支，增加比例 1.24%。产量增加比例低于耗用量上涨比例的主要原因为：公司各期生产产品种类存在差别，不同产品耗用原材料的重量会根据产品的尺寸、形状、加工工艺等方面的要求而存在差异，公司 2018 年产品单耗较 2017 年有所上升，具体体现在耗用原材料体积大的产品产量上升，耗用原材料体积小的产品产量下降。

以 2018 年较 2017 年产量变动超过 150 万支的产品为例，其耗用原材料体积情况如下：

体积（立方毫米mm ³ ）	数量变动（万支）
0 至 100	-223.65
100 至 200	-72.32
200 至 600	-150.19
600 至 1000	169.00
1000 至 1500	234.05
1500 至 2500	49.32

注：体积= $\pi * r^2 * h = \pi * (\text{直径}/2)^2 * \text{高度}$ ，一般体积越大，重量越高。

2、子公司金华德情况

报告期内，子公司金华德的钢材采购重量、消耗重量、产成品产量情况如下：

年度	采购量（吨）	耗用量(吨)	产量（万支）	单耗（吨/万支）
2018 年 10-12 月	556.55	565.16	519.27	1.09
2019 年	2,537.87	2,500.79	2,177.36	1.15
2020 年 1-6 月	1,177.38	1,140.78	862.00	1.32

发行人子公司金华德 2018 年 10-12 月、2019 年及 2020 年 1-6 月的钢材采购重量分别为 556.55 吨、2,537.87 吨及 1,177.38 吨，消耗重量分别为 565.16 吨、2,500.79 吨及 1,140.78 吨，基本保持匹配，不存在重大差异。

金华德 2019 年较 2018 年 10-12 月钢材消耗量上涨 1,935.63 吨，上涨比例 342.49%，产品产量增加 1,658.09 万支，增加比例 319.31%，基本保持稳定的同步增长。

综上所述，公司原材料钢铁的整体采购量、耗用量和产品产量具备匹配性。

【核查过程及意见】

我们取得了原材料采购记录、原材料消耗记录、产成品入库记录对采购重量、消耗重量以及产量进行了复核和检查，对三者之间的匹配性进行了对比分析。

经核查我们认为，原材料钢铁的整体采购量、耗用量和发行人产

品产量具备匹配性。

专此说明，请予察核。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：



陈静

中国注册会计师：



李永伟

二〇二〇年十月26日