



**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
文件的第二轮审核问询函之回复报告**

保荐机构（主承销商）



住所：贵州省贵阳市云岩区中华北路 216 号华创大厦

二〇二〇年十月

深圳证券交易所：

华创证券有限责任公司作为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的保荐机构和主承销商，收到《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第二轮审核问询函》（审核函〔2020〕010460号）之后，积极组织发行人及各中介机构对问询函进行了仔细研究，对问询函的有关问题进行了逐项落实，并制作完成了《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第二轮审核问询函之回复报告》（以下简称“问询函回复报告”或“本回复报告”），同时按问询函意见的要求修改了招股说明书。

现将问询函回复报告全套文件报送贵所，请审阅。

（本回复报告报告期指 2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，其余所使用简称的意义与《大连德迈仕精密科技股份有限公司首次公开发行并在创业板上市招股说明书（申报稿）》中所使用简称的意义相同）

问询函所列问题	宋体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修订与补充	楷体（加粗）

1.关于持续经营能力

发行人首轮问询回复显示：

(1) 2018 年以来国内外汽车产销量均出现下滑，市场的波动导致公司订单减少，订单交付时间变长；2019 年公司扣除非经常性损益后的净利润为 3,070.69 万元，主营业务毛利率下滑 3.06%，其中年降产品的年降总金额为 624.67 万元，导致毛利率下降 1.53%。公司产品单价区间为 0.36 元/支-3.35 元/支，单价较低；主要产品雨刷轴、空调压缩机轴、ABS 刹车系统轴、EPS 转向系统轴估算的中国市场占有率分别为 8.75%、13.41%、15.17%、17.64%。

(2) 2019 年发行人对客户大陆 (Continental) 的部分项目停滞；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；报告期内，发行人与大陆 (Continental) 存在一起质量争议，双方协议约定公司向大陆支付 140 万元，其中 50 万元直接抵减未收回货款，90 万元通过新业务降价或返利支付；2019 年，发行人向大陆 (Continental)、舍弗勒 (Schaeffler)、德尔福 (Delphi)、法雷奥 (Valeo) 等客户的销售毛利率远低于其他客户。

(3) 2020 年 1-6 月，发行人社保减免金额为 615.78 万元，预计 2020 年 1-9 月社保减免金额为 927.50 万元，发行人认定社保减免为经常性损益。若扣除社保减免政策影响，2020 年 1-6 月，公司扣除非经常性损益后的净利润为 1,063.10 万元，同比下降 0.99%。

请发行人：

(1) 结合公司产品定制化程度、功能及是否核心零部件，与下游汽车行业一级供应商的产品及最终汽车整车产品的具体联系等，进一步分析并披露发行人产品属于定制产品的依据，同类产品是否主要为尺寸差异，是否实际主要为行业通用零部件产品，是否存在被竞争对手产品较容易替代的风险。

(2) 结合汽车精密轴细分市场的发展趋势、目前市场规模和市场空间，公司行业

地位及主要竞争对手情况，技术优势及市场开拓能力等方面，补充说明公司是否具有技术先进性和竞争优势，是否具备市场发展空间，提高市场占有率的措施及其实际结果、有效性。

(3) 补充披露汽车行业景气度下行及新冠疫情对公司客户对应的整车厂商或者一级零部件供应商的影响，公司主要客户截至目前的生产经营、业绩情况及对公司的影响，订单减少、订单交付时间变长的趋势是否好转，以及发行人在手订单及执行的具体情况结合对前述事项的分析及发行人主要产品市场占有率的变化与毛利率的下降趋势等，明确说明发行人持续经营能力是否发生重大不利变化。

(4) 补充披露 2019 年公司向大陆销售金额大幅下滑原因、2020 年和大陆的合作情况，部分项目停滞和销售额下降是否和质量纠纷相关，是否存在其他纠纷情形，是否存在主要客户流失风险；补充披露发行人和主要客户关于产品质量纠纷的合同约定情况，是否存在其他产品质量纠纷或潜在纠纷，分析说明发行人产品质量内部控制制度是否健全有效；发行人对与客户不再合作的国五产品存货是否计提存货跌价准备，相应设备是否计提资产减值准备。

(5) 结合报告期内发行人对大陆、舍弗勒、德尔福、法雷奥销售的具体产品、数量和金额，补充说明与向其他客户销售同类产品的价格是否存在重大差异，发行人是否具备议价能力，是否具备核心竞争力，年降的规模和比例是否进一步提高，并进一步量化分析部分客户销售毛利率远低于其他客户的原因及合理性，发行人主要客户毛利率是否存在持续下滑的趋势。

(6) 说明将社保减免列为经常性损益是否符合《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号—非经常性损益》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

(一) 结合公司产品定制化程度、功能及是否核心零部件，与下游汽车行业一级

供应商的产品及最终汽车整车产品的具体联系等，进一步分析并披露发行人产品属于定制产品的依据，同类产品是否主要为尺寸差异，是否实际主要为行业通用零部件产品，是否存在被竞争对手产品较容易替代的风险。

发行人说明：

发行人在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“（一）主要产品销售情况”之“4、公司主要产品运用于下游整车厂商及车型情况”中补充披露如下：

汽车零部件配套供应商按照与整车制造商之间的供应关系划分为一级配套供应商、二级配套供应商、三级配套供应商等多层级结构。一级配套供应商直接向整车制造商供应总成系统模块，用于直接上流水线组装整车，如发动机、空调总成等；公司是汽车零部件行业二级配套供应商，主要是为汽车零部件一级配套供应商提供配套。

一级配套供应商根据整车制造商总成系统模块需求制定产品方案，并将方案分解到每个配套零部件上，制定相应的图纸和要求。一级配套供应商向公司采购的每款产品都有独立图纸，从材料使用到热处理以及表面粗糙度、圆度等加工要素均有独立的要求。即便是同类产品，除了尺寸差异外，在工艺要求、加工要素、制造设备、检验仪器等方面均存在差异，如公司生产的EPS转向系统轴，有的产品工艺包含热处理、外圆磨等工序，有的不含上述工艺。公司会根据客户的订单要求进行产品的定制化生产。

汽车精密轴和精密切削件被广泛应用于汽车的各个系统中，包括视窗系统、动力系统、车身及底盘系统。由于汽车精密轴和精密切削件在各个系统中起到重要的功能性作用，所以一级配套供应商都是采取定制化采购模式，而不是使用通用零部件产品，所以公司的汽车轴和精密切削件在为其配套的相应的总成系统中属于核心零部件之一。

公司主要产品定制化及功能等具体情况如下：

功能部件	主要产品名称	主要产品功能	是否为行业通用零部件
视窗系统零部件	雨刮轴	安装于汽车雨刮系统连杆机构中，通过雨刮电机带动此连杆机构，实现雨刮器的往复运动	否，公司根据客户图纸加工
	球头	安装于雨刮连接板上，利用球形连接，实现与轴的动力传递，提供多角度的旋转，减少刮板震动并实现平顺转向	否，公司根据客户图纸加工
	组装件	安装于雨刮的连接部分，将球头与连接板组装，起传动作用	否，公司根据客户图纸加工
动力系统零部件	高压泵件	安装在汽车直喷的喷嘴，燃油通过高压泵件，喷射到活塞中，进而产生汽车前进的动能	否，公司根据客户图纸加工
	空调压缩机轴	安装于汽车空调压缩机中，通过其传动来带动压缩机的往复运动，进行空气压缩	否，公司根据客户图纸加工
	碟片	安装于汽车节气门阀体中，与节气门轴连接，来控制汽车节气门开合达到控制汽车发动机的进气量	否，公司根据客户图纸加工
	节气门轴	安装于汽车节气门系统中，与旋转电机相连，根据电脑指令带动节气门阀片，从而控制节气门开启角度，调节发动机进气量	否，公司根据客户图纸加工
	油泵轴	安装于汽车燃油泵的电动马达中，使油泵从进油口吸入燃油，并把燃油从出油口压入燃油系统	否，公司根据客户图纸加工
	柱塞件	安装于汽车直喷式燃油泵中，通过往复运动辅助高压泵产生高压，使汽油雾化，达到提高工作扭矩和节能的目的	否，公司根据客户图纸加工
车身及底盘系统零部件	EPS 转向系统轴	安装于汽车 EPS 转向助力马达上，接收电动机控制器发出的指令，使电动机输出相应大小和方向的转向助力转矩，从而产生辅助动力	否，公司根据客户图纸加工
	ABS 刹车系统轴	安装于汽车 ABS 制动泵上，当 ABS 刹车系统工作时，配合系统实现对车轮的防抱死动作	否，公司根据客户图纸加工
	电枢轴	安装于汽车空调系统的电机中，电机带动风扇，控制车内空气温度	否，公司根据客户图纸加工
	汽车音响轴	安装于汽车音响中，辅助 CD 碟片的推送	否，公司根据客户图纸加工
	摇窗电机轴	安装于汽车摇窗电机中，辅助车窗的升降	否，公司根据客户图纸加工

汽车零部件关乎汽车性能安全，与人身安全休戚相关，因此对产品的质量、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都有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，因此双方一旦形成战略合作伙伴关系后相对比较稳定。

公司专注于精密轴及精密切削件的研发、生产和销售，产品种类丰富、质量稳定、

供货能力强，与全球知名大型跨国汽车零部件一级配套供应商保持了长期稳定的合作关系，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充分认可，具备较强的市场竞争力和品牌知名度，产品被竞争对手较容易替代的风险较小。

保荐机构核查意见：

保荐机构通过公开信息查阅了发行人所处汽车零部件行业的特点，查看了发行人主要客户的订单情况，现场查看了发行人的产品生产情况，对发行人相关管理人员进行了询问。

经核查，保荐机构认为，发行人产品属于定制产品；同类产品除了尺寸差异外，在工艺要求、加工要素、制造设备、检验仪器等方面均存在差异；发行人具备较强的市场竞争力和品牌知名度，产品被竞争对手较容易替代的风险较小。发行人已就上述情况进行了充分信息披露。

申报会计师核查意见：

申报会计师通过公开信息查阅了发行人所处汽车零部件行业的特点，查看了发行人主要客户的订单情况，现场查看了发行人的产品生产情况，对发行人相关管理人员进行了询问。

经核查，申报会计师认为，发行人产品属于定制产品；同类产品除了尺寸差异外，在工艺要求、加工要素、制造设备、检验仪器等方面均存在差异；发行人具备较强的市场竞争力和品牌知名度，产品被竞争对手较容易替代的风险较小。发行人已就上述情况进行了充分信息披露。

（二）结合汽车精密轴细分市场的发展趋势、目前市场规模和市场空间，公司行业地位及主要竞争对手情况，技术优势及市场开拓能力等方面，补充说明公司是否具有技术先进性和竞争优势，是否具备市场发展空间，提高市场占有率的措施及其实际结果、有效性。

发行人说明：

1、汽车精密轴细分市场的发展趋势、目前市场规模和市场空间

精密轴及精密切削件的市场规模主要取决于下游应用领域的市场需求，其应用领域非常广泛，包括汽车、家用电器、机械设备制造、计算机、办公设备、通讯设施等中高端制造领域。公司目前主要产品为汽车用精密轴和精密切削件，属于汽车零部件众多细分行业中的一类，其所处市场容量主要受到下游汽车行业的影响。

汽车产业是长产业链、大协同、大制造的“集成化”产业，完整而强大的汽车供应链是汽车强国的基本特征之一。中国早已是全球重要的汽车零部件生产和供应基地，拥有全球一流的汽车供应链体系。据统计，中国汽车零部件企业超过 10 万家，规模以上企业超过 1.3 万家。国际主要的零部件企业均已在中国设立生产和研发基地。汽车零部件行业长期向好趋势不变：

首先，受益于国内外整车行业发展和消费市场扩大，国内汽车零部件行业呈现出良好的发展趋势。尽管去年汽车消费市场转冷，但长期向好势头不变，汽车零部件行业仍面临较大的发展机遇。

其次，汽车零部件作为汽车工业发展的基础，是国家长期重点支持发展的产业，我国政府已出台一系列鼓励基础零部件发展的政策措施。例如，《汽车产业中长期发展规划》指出，突破车用传感器、车载芯片等先进汽车电子以及轻量化新材料、高端制造装备等产业链短板，培育具有国际竞争力的零部件供应商，形成从零部件到整车的完整产业体系。到 2020 年，形成若干家超过 1000 亿规模的汽车零部件企业集团，在部分关键核心技术领域具备较强的国际竞争优势；到 2025 年，形成若干家进入全球前十的汽车零部件企业集团。来自政策层面的大力支持，将为零部件行业的发展夯实基础。

第三，目前我国国内的零部件配套体系正与国际零部件配套体系接轨，随着整车企业的发展，新的公司和新进入的汽车企业将会寻找新的零部件合作伙伴，这也为国内零部件企业与整车企业建立新的长期战略合作伙伴关系提供了新机遇，同时，也促进了零部件行业的发展。

最后，技术创新将带动汽车零部件制造行业发展。《中国制造 2025》指出，作为制造业支柱产业的汽车行业将不再以产能和规模扩张作为首要发展目标，而是将锻造核心竞争力、提升自主整车和零部件企业引领产业升级和自主创新能力摆在首要位置。随着创新能力的提升，特别是关键零部件创新能力的提升，能够使自主品牌汽车零部件占有新的市场位置。

近年来，随着汽车产销量的快速增长和汽车保有量的不断增加，中国汽车零部件企业进口替代、全球分工和行业整合持续发生。虽然 2018 年，受全球经济影响，行业营业收入有所下降，但 2019 年行业营业收入较 2018 年恢复增长，2010 年-2019 年的年复合增长率达到 10.17%。



数据来源：WIND 资讯

在全球经济一体化的背景下，给中国汽车零部件企业带来了外向发展的良机。与此同时，得益于国家产业政策的支持，我国汽车零部件企业积极开拓国际市场，出口金额快速增长，其中以向北美、欧洲、日本等汽车工业发达国家和地区出口为主，2010 年-2019 年的年复合增长率达到 12.31%。

单位：亿美元



数据来源：WIND 资讯

由于汽车零部件行业产品众多，国家统计局和中国汽车工业协会未统计汽车零部件细分领域包括汽车精密轴和精密切削件的市场规模等具体数据，但从汽车行业在国民经济中所处的重要支柱位置，以及汽车零部件行业的整体发展趋势分析，公司目前主要产品所处的汽车精密轴和精密切削件领域具备广阔的市场空间。

2、结合公司行业地位及主要竞争对手情况，技术优势及市场开拓能力等方面，补充说明公司是否具有技术先进性和竞争优势，是否具备市场发展空间

(1) 公司行业地位

国内汽车精密轴和精密切削件生产企业主要有两类，一类是汽车制造企业的配套企业，从属于下游行业的汽车生产集团；另一类是独立的汽车轴及精密切削件生产企业，专门从事汽车精密轴和精密切削件的生产，与下游客户建立了较为稳定的长期合作关系。随着行业的发展，独立的汽车精密轴及汽车精密切削件生产企业不断提高技术水平，尤其关键技术的研发，引进先进设备、扩大生产规模、提高制造水平，加快行业整合和产品整合，提升在行业中的市场地位。

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）、德尔福(Delphi)、丰田（Toyota)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）公司主要竞争对手情况

公司主营业务为精密轴及精密切削件的研发、生产和销售，在该细分领域，尚无 A 股上市可比公司，公司根据细分行业、业务模式、产品类型等方面的相似性选取行业内知名度较高、规模相对较大的同行业可比公司。

企业名称	企业简介
深圳三扬轴业股份有限公司	全国中小企业股份转让系统挂牌公司（证券代码：835372），成立于 2004 年，注册资本 1,800 万元，主营业务为微型轴的生产与销售。其前身为三洋电机（蛇口）有限公司旗下的马达部件生产商，而后独立为外资公司。在 2013 年被民营企业全资收购后由外资企业变更为内资民营企业
浙江飞达利恩精密制造有限公司	曾用名：宁波精益飞达轴业有限公司，成立于 2004 年，注册资本 1,000 万美元。主营业务为家电类微型电机轴、车载空调压缩机轴和部分汽车轴类零部件的生产
宁波创世轴业有限公司	成立于 2003 年，注册资本 2,573.8243 万人民币。主要从事高精度轴芯加工
常熟市金华机械股份有限公司	全国中小企业股份转让系统挂牌公司（证券代码：832356），成立于 1997 年，注册资本 2,230 万元，主营业务为汽车转向轴的生产与销售业务
海瑞恩精密技术（太仓）有限公司	成立于 2004 年，注册资本 4,507.86 万美元，是一家外商独资企业。该公司隶属海瑞恩集团，总部位于德国巴符州。其主要从事汽车燃油喷射系统内车削回转类元件的设计、生产和销售，并提供相应的售后服务
奥特凯姆（中国）汽车部件有限公司	成立于 2005 年，注册资本 1,420 万美元，是一家外商独资企业，公司总部位于美国。其专业从事研发、生产精密汽车零部件及电动助力转向系统，自动变速箱，发动机控制系统；同时销售自产产品并提供相应的售后服务

公司及同行业可比公司的产品主要根据客户的需求进行定制，具有非标准化的特征，其外观、尺寸、材料、结构、性能以及使用场景存在较大差异，无法通过具体的技术指标进行对比，因此，公司主要通过销售规模来进行同行业公司比较。公司同行业可比公司中，除三扬轴业和金华机械为全国中小企业股份转让系统挂牌公司外，其

他可比公司均为非公众公司，未披露经营与财务等情况。

根据公开披露信息，三扬轴业和金华机械近三年一期营业收入和净利润情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润
三扬轴业 (835372)	2,254.51	142.18	4,720.06	393.48	4,801.64	192.54	5,314.88	411.28
金华机械 (832356)	1,933.88	-2.07	4,911.75	175.48	5,897.51	376.65	8,142.51	4505.19
发行人	18,727.77	1,660.00	40,916.26	3,481.32	38,816.29	5,672.89	35,230.45	4,667.73

与上述可比公司相比，公司业务规模相对较大，并与博世（Bosch）、大陆（Continental）等全球知名的大型跨国汽车零部件供应商建立了长期稳定的合作关系，具有较强的竞争优势。

（3）公司技术优势

作为生产精密零部件的高新技术企业，公司一直以来注重技术创新和新产品开发，具备较强的汽车轴和汽车切削件产品研发能力。公司的产品主要用于汽车领域，且为非标定制化产品，具有工艺复杂、精度要求较高、更新换代较快等特点。针对客户的需求，每一个工艺流程均需要研发人员投入大量时间和精力进行研究设计，一方面不断积累项目经验，一方面不断攻克工艺技术难题。随着项目的执行，公司通过不断提高研发能力，努力充实技术积累，对研发工作形成了规范化、系统化管理，能够根据客户需求在产品量产前进行先期工艺开发，缩短了新产品的开发周期，保证了从接到订单到交付样品的时间要求，并形成公司独有的核心技术。

公司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。截至本回复报告出具日，公司拥有专利 43 项，其中发明专利 37 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。

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）公司的市场开拓能力

客户资源优势是公司市场开拓能力、产品技术、质量和服务优势的集中体现。经过多年的发展，公司具备良好的市场开拓能力，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（Johnson Electric）、三叶电机（Mitsuba）、德尔福(Delphi)、丰田（Toyota）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“Preferred Supplier（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”；2019年，公司被博世（Bosch）评为“Global Supplier Award 2017/2018（全球供应商奖项）”。2017年，公司被大陆（Continental）和舍弗勒（Schaeffler）评选为“Premium Supplier（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。

综上，公司主营业务所处的汽车精密轴及精密切削件领域具有广阔的市场规模和市场空间，公司具备技术先进性及竞争优势。

3、提高市场占有率的措施及其实际结果、有效性

公司通过实施一系列优化生产经营的措施提升市场竞争地位。一是持续进行研发投入，加强新产品和新工艺的开发，拥有多项核心技术和专利；二是不断引进先进生产设备，为技术创新和研发工作提供了有利的硬件支持；三是加强生产管理，严格控制产品质量。公司在提高市场占有率方面已取得积极的效果。

近年来，公司积极开拓汽车发动机零部件市场，开发了大陆（Continental）的喷油嘴和德尔福（Delphi）的喷油嘴精密切削件产品，提升了公司在汽车精密切削件领域的收入。尤其是2018年底开始和德尔福（Delphi）在国六零部件的合作，使得公司在国六零部件的销售额大幅增长，2019年、2020年1-6月分别贡献收入2,089.70万元、1,412.64万元。此外，公司也在积极开发联合汽车电子有限公司的发动机零部件项目，目前已进入合格供应商名录，具体产品正在开发报价中。

在新能源汽车零部件的研发生产方面，公司正积极开拓客户、开发产品、拓展业务，并已产生了相应的销售收入。目前，公司2020年至2022年新能源汽车零部件产品的预示订单显示，订单金额分别为1,062.01万元、3,166.44万元、3,756.00万元。

综上所述，公司产品所处的汽车精密轴及精密切削件行业具有广阔的市场前景。公司在该领域具备技术先进性及竞争优势，公司重视市场开拓及提升市场占有率，并采取

得积极成效。

(三) 补充披露汽车行业景气度下行及新冠疫情对公司客户对应的整车厂商或者一级零部件供应商的影响，公司主要客户截至目前的生产经营、业绩情况及对公司的影响，订单减少、订单交付时间变长的趋势是否好转，以及发行人在手订单及执行的具体情况，结合对前述事项的分析及发行人主要产品市场占有率的变化与毛利率的下降趋势等，明确说明发行人持续经营能力是否发生重大不利变化。

发行人说明：

1、补充披露汽车行业景气度下行及新冠疫情对公司客户对应的整车厂商或者一级零部件供应商的影响

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（三）发行人所处行业发展概况与发展趋势”之“3、行业发展趋势”中补充披露如下（楷体加粗部分）：

从 2019 年月度产销情况变动趋势看，各月连续出现负增长，上半年降幅较为明显，主要原因系 2019 年上半年开始，国内整车市场面临“国五国六标准”切换，消费者观望情绪蔓延，多家整车厂开始出现消化库存、控制生产、等待政策落地，进而导致整体汽车零部件供应链都开始出现观望局面。到 2019 年下半年，汽车零部件市场重新提振，行业整体出现集中回暖局面，其中 12 月当月销售略降 0.1%，与上年同期基本持平，我国汽车产销状况正逐步趋于好转。截至 2020 年春节前，客户需求均在高位运行。中国汽车工业协会在 2020 年年初预计汽车行业将结束 2019 年度的深度调整，2020 年总体市场趋稳，并将在今后几年呈现逐步恢复态势。

但由于春节期间国内新冠疫情爆发，春节过后大部分国内客户开始延迟需求计划。随着国内疫情得到控制，海外疫情大面积爆发，2020 年上半年海外多家国际大型车企陆续出现停工停产的情况，直接导致部分订单被动延迟交付，寄售产品消耗缓慢等情况。

2、披露公司主要客户截至目前的生产经营、业绩情况及对公司的影响，订单减少、订单交付时间变长的趋势是否好转，以及发行人在手订单及执行的具体情况

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十四、财务报告审计基准日至招股说明书签署日之间的主要经营状况”之“（二）新冠疫情对公司生产经营的具体影响”中补充披露如下（楷体加粗部分）：

2020年初新冠肺炎疫情爆发，我国及各地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%、29.65%和25.91%。2020年1-8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	地区	2020年1-6月		2020年7-8月		说明
		销售金额 (万元)	较2019年1-6 月同期变动	销售金额 (万元)	较2019年 7-8月同期 变动	
1	欧洲地区	2,206.91	-18.91%	873.24	-10.01%	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	1,612.52	-31.58%	514.84	-16.61%	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	866.28	-6.72%	341.00	-11.68%	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

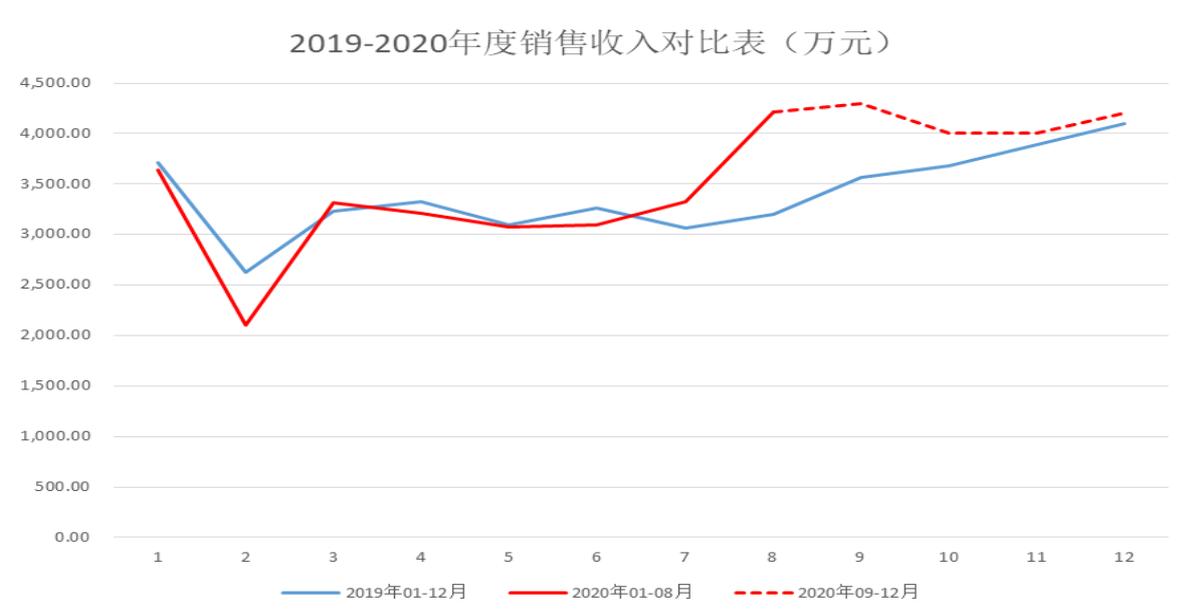
4	南美地区	127.67	-35.60%	12.66	-80.73%	受到新冠疫情影响，南美地区终端需求有所减少，销售额有所下滑，如巴西博世的订单延期交付，目前客户恢复正常生产经营。南美地区销售虽降幅较大，但销售金额整体较小，对公司销售收入的影响很小
5	非洲地区	0.15	-21.28%	0.08	-	非洲地区仅为少量样品交易，对公司销售收入的影响很小
外销合计		4,813.53	-22.43%	1,741.83	-14.60%	

注：2020年7-8月销售数据未经审计。

2020年1-6月，公司的境外销售收入较2019年同期下滑22.43%。随着全球疫情得到控制，2020年7-8月公司境外销售收入下滑趋势趋缓，较2019年同期下滑14.60%。

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。目前公司现有客户需求已经全面恢复，有产品的订单稳定，新量产品增量，2020年8月公司主营业务收入创出历史新高。结合疫情过后的市场复苏，叠加汽车行业7-11月份的旺季需求，公司订单充足。

公司2019年月度销售收入（为经审计数据）以及2020年月度销售收入（1-6月为经审计数据，7-8月为未经审计数据，9-12月为预测数据）情况如下图所示：



综上所述，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。公司采用定制化的“以销定产”生产模式，新冠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，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。

3、结合对前述事项的分析及发行人主要产品市场占有率的变化与毛利率的下降趋势等，明确说明发行人持续经营能力是否发生重大不利变化

公司产品主要为汽车用精密轴和精密切削件，属于汽车零部件众多细分行业中的一类。汽车零部件行业产品众多，国家统计局和中国汽车工业协会未统计汽车零部件细分领域的市场规模等具体数据，因此选取公司具有代表性的几种产品，对2020年1-8月其市场占有率进行测算。

估算假设：（1）市场占有率=公司产品当年销量/该产品当年市场容量；（2）该产品当年市场容量=当年汽车产量×每辆汽车使用该类产品的数量；（3）假设公司内销产品均用于国内汽车组装。公司部分产品的国内市场占有率测算如下：

据中国汽车工业协会数据显示，2020年1-8月中国汽车产销量累计分别完成1,443.2万辆和1,455.1万辆。基于上述估算假设，公司部分产品的国内市场占有率测算如下：

公司产品分类	公司零部件名称	2020年1-8月公司零部件内销数量(万只)①	每辆汽车预计用量(支)②	2020年1-8月中国汽车销量(万辆)③	2020年1-8月国内市场销售总数量(万支)④=②*③	2020年1-8月公司产品中国市场占有率⑤=①/④	2019年公司产品中国市场占有率
视窗系统零部件	雨刮轴	563.04	4	1,455.10	5,820.40	9.67%	8.75%
动力系统零部件	空调压缩机轴	224.10	1	1,455.10	1,455.10	15.40%	13.41%
车身及底盘系统零部件	ABS刹车系统轴	927.12	4	1,455.10	5,820.40	15.93%	15.17%
车身及底盘系统零部件	EPS转向系统轴	249.56	1	1,455.10	1,455.10	17.15%	17.64%
动力系统零部件	节气门轴	48.74	1	1,455.10	1,455.10	3.35%	2.04%
动力系统零部件	高压泵件	403.61	4	1,455.10	5,820.40	6.93%	3.13%

注：1、2020年1-8月中国汽车销量数据来源于中国汽车工业协会。上表中公司部分汽车零部件产品市场占有率仅是公司的粗略估算，与实际的市场占有率可能存在偏差。

2、2019年全年中国汽车销量为2,576.9万辆，2019年公司产品中国市场占有率基于与2020年1-8月相同的估算假设计算得出。

由上表可知，公司主要产品2020年1-8月的市场占有率较2019年全年稳中有升。

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%。2017和2018年主营业务毛利率基本保持稳定；2019年主营业务毛利率有所下降；2020年1-6月的主营业务毛利率回升，较2019年上升1.26个百分点。

综上，2020年上半年以来，尽管全球经济因新冠疫情的蔓延受到不同程度的影响，但公司主要产品的市场占有率稳中有升；公司2020年上半年的主营业务毛利率较2019年回升了1.26个百分点。2020年1-6月，公司净利润为1,660.00万元，较去年同期增长25.44%；扣除非经常性损益后归属于公司股东的净利润为1,554.49万元，较去年同期增长44.77%。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%。截至本回复报告出具日，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，公司持续能力未发生重大不利变化。

保荐机构核查意见：

保荐机构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，保荐机构认为，2020年上半年，受疫情带来的公司及下游客户延迟复工影响，公司当期营业收入较上年同期略有下滑。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，2020年7-8月国外销售收入下滑趋势已趋缓。公司采用定制化的“以销定产”生产模式，疫情对公司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。目前公司现有客户需求已经全面恢复，原有产品的订单稳定，新量产产品增量，2020年8月公司主营业务收入创出历史新高；2020年1-9月公司预测净利润将有较大幅度提升。公司主要产品的市场占有率稳中有升，公司毛利率下降的趋势得到扭转。截至本回复报告出具日，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，公司持续能力未发生重大不利变化。

申报会计师核查意见：

申报会计师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。

经核查认为，2020年上半年，受疫情带来的公司及下游客户延迟复工影响，公司当期营业收入较上年同期略有下滑。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，2020年7-8月国外销售收入下滑趋势已趋缓。公司采用定制化的“以销定产”生产模式，疫情对公司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。目前公司现有客户需求已经全面恢复，原有产品的订单稳定，新量产产品增量，2020年8月公司主营业务收入创出历史新高；2020年1-9月公司预测净利润将有较大幅度提升。公司主要产品的市场占有率稳中有升，公司毛利率下降的趋势得到扭转。截至本回复报告出具日，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，公司持续能力未发生重大不利变化。

（四）补充披露2019年公司向大陆销售金额大幅下滑原因、2020年和大陆的合作情况，部分项目停滞和销售额下降是否和质量纠纷相关，是否存在其他纠纷情形，是否存在主要客户流失风险；补充披露发行人和主要客户关于产品质量纠纷的合同约定

情况，是否存在其他产品质量纠纷或潜在纠纷，分析说明发行人产品质量内部控制制度是否健全有效；发行人对与客户不再合作的国五产品存货是否计提存货跌价准备，相应设备是否计提资产减值准备。

发行人说明：

1、补充披露 2019 年公司向大陆销售金额大幅下滑原因、2020 年和大陆的合作情况，部分项目停滞和销售额下降是否和质量纠纷相关，是否存在其他纠纷情形，是否存在主要客户流失风险；

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“十三、利润来源分析”之“2、2019 年公司收入增长但净利润下降的原因”之“3）订单和客户流失的情况”中补充披露如下：

2019 年公司向大陆（Continental）销售金额下滑的主要原因系 2019 年临近国五转国六标准切换，大陆（Continental）国五标准产品订单下降所致，该等下降与质量纠纷无关，公司与大陆（Continental）不存在其他纠纷，不会导致公司存在主要客户流失的风险。

2018 年、2019 年，公司对大陆（Continental）销售产品情况如下：

项目	2019年度	2018年度	变动情况
国五标准产品（万元）	934.70	3,458.67	-2,523.98
其他产品（万元）	3,388.64	2,760.84	627.80

2019 年公司对大陆（Continental）的国五标准产品销售金额较 2018 年下降 2,523.98 万元。但同时由上表可见，如剔除国五产品，2019 年公司对大陆（Continental）的其他产品销售金额较 2018 年是增长的，增加了 627.80 万元。

公司与大陆（Continental）自 2005 年开始合作，多年来一直持续保持良好的合作关系；2020 年上半年新增订单项目包括电动汽车轴、高压泵件、节气门轴等。2020 年 1-6 月公司对大陆（Continental）的销售金额为 2,644.15 万元，较去年同期的 1,748.51 万元增长 51.22%。

综上，公司 2019 年向大陆（Continental）销售金额下滑的主要原因系 2019 年临近国五转国六标准切换，大陆（Continental）国五标准产品订单下降所致，该等下降与质量纠纷无关，公司与大陆（Continental）不存在其他纠纷；公司与大陆（Continental）自 2005 年开始合作，多年来一直持续保持良好的合作关系，2020 年上半年公司对其销售金额较去年同期大幅增长，国五产品销量下降不会导致公司存在客户流失的风险。

2、补充披露发行人和主要客户关于产品质量纠纷的合同约定情况，是否存在其他产品质量纠纷或潜在纠纷，分析说明发行人产品质量内部控制制度是否健全有效；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“（一）主要产品销售情况”之“8、退换货情况”中补充披露如下：

公司与主要客户关于产品质量纠纷的合同约定处理方式主要有以下几种：①用合格品替换不良品；②客户自行或委托第三方对不良品进行挑选或维修，相关费用由公司承担；③公司赔偿由于不良品导致的客户方产生的成本和费用。报告期内，公司发生的产品质量问题未引起过召回或影响人身安全等事件，公司每年购买综合责任保险，综合责任保险承保范围：在被保险人因意外事故发生，导致第三人受到人身伤害或财产损失，依法应负赔偿责任时，该保险根据约定负赔偿责任。公司日常处理时主要采用选别、退换货、质量扣款或赔付方式应对不良品问题。公司与主要客户不存在产品质量纠纷或潜在纠纷。

由于公司产品定制化程度较高，产品精密度要求严格，公司针对产品质量已建立一套行之有效的内部控制体系，包括《质量手册》《产品审核控制程序》《不合格品控制程序》《生产过程控制程序》等，对生产过程、产品质量检验、产品合格率、客户问题处理及改进等均进行了详细的规定，产品在生产的过程中，保证了生产的安全性，同时公司通过唯一编号的方式赋予产品及所使用原材料可追溯性，所有的产品质量问题均可以追溯到生产的各个加工环节及原材料的使用。公司的内控制度覆盖从领用原材料到生产再到完工检验全过程，公司的产品质量内部控制制度健全有效。

3、发行人对与客户不再合作的国五产品存货是否计提存货跌价准备，相应设备是

否计提资产减值准备。

公司 2018 年销售的国五产品共 5 种，2019 年国五产品销售额下降主要源于图号为 A2C8554740100 的 13.5*35.25 规格产品以及图号为 A2C8752340100 的 12.34*59.5 规格产品，这两款产品的下降金额为 2,767.12 万元，其他国五产品销售额波动较小。

公司对国五标准产品的销量虽然有所下降，但并未发生项目终止的情况，客户对产品需求放缓的同时，公司根据以销定产的原则，相应减少了投产的数量，保持合理的库存结构。上述两款产品 2019 年末结存金额为 140.54 万元，其中 2020 年 1-6 月已实现销售 55.02 万元，2020 年 6 月末结存金额进一步下降。由于上述两款产品尚可以按照稳定的价格在市场上销售，预计售价高于结存成本及预计销售费用税金合计，所以未单独计提存货跌价准备。

公司的无心磨床、数控机床和多轴机等设备均可以用于生产多种规格的精密轴或精密切削件，非专用设备，也非专用于国五标准产品生产，故无需计提减值准备。

保荐机构核查意见：

保荐机构获取了发行人主要客户的销售合同，对其中质量纠纷相关的条款进行了检查；获取了发行人关于产品生产控制及质量相关的内部控制文件，并向发行人了解了报告期内质量纠纷发生及解决情况。保荐机构经核查认为，2019 年发行人向大陆销售金额下滑的原因系大陆国五标准产品订单下降所致，该等下降与质量纠纷无关，发行人与大陆不存在其他纠纷；国五产品销量下降不会导致发行人存在客户流失的风险。发行人与主要客户不存在产品质量纠纷或潜在纠纷，发行人产品质量内部控制制度健全有效。

保荐机构获取了发行人国五标准产品 2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月销售明细以及 2018 年末、2019 年末和 2020 年 6 月末结存明细，检查了收入实现情况并复核了存货跌价准备计提情况，向发行人了解生产国五产品的设备专用情况。保荐机构经核查认为，发行人设备并非专用于国五标准产品生产，无需计提减值准备。

申报会计师核查意见：

申报会计师获取了发行人主要客户的销售合同，对其中质量纠纷相关的条款进行了检查；获取了发行人关于产品生产控制及质量相关的内部控制文件，并向发行人了解了报告期内质量纠纷发生及解决情况。申报会计师经核查认为，2019年发行人向大陆销售金额下滑的原因系大陆国五标准产品订单下降所致，该等下降与质量纠纷无关，发行人与大陆不存在其他纠纷；国五产品销量下降不会导致发行人存在客户流失的风险。发行人与主要客户不存在产品质量纠纷或潜在纠纷，发行人产品质量内部控制制度健全有效。

申报会计师获取了发行人国五标准产品2018年、2019年和2020年1-6月销售明细以及2018年末、2019年末和2020年6月末结存明细，检查了收入实现情况并复核了存货跌价准备计提情况，向发行人了解生产国五产品的设备专用情况。申报会计师经核查认为，发行人设备并非专用于国五标准产品生产，无需计提减值准备。

（五）结合报告期内发行人对大陆、舍弗勒、德尔福、法雷奥销售的具体产品、数量和金额，补充说明与向其他客户销售同类产品的价格是否存在重大差异，发行人是否具备议价能力，是否具备核心竞争力，年降的规模和比例是否进一步提高，并进一步量化分析部分客户销售毛利率远低于其他客户的原因及合理性，发行人主要客户毛利率是否存在持续下滑的趋势。

发行人说明：

1、结合报告期内发行人对大陆、舍弗勒、德尔福、法雷奥销售的具体产品、数量和金额，补充说明与向其他客户销售同类产品的价格是否存在重大差异

报告期内，发行人对大陆、舍弗勒、德尔福、法雷奥销售情况如下：

2020年1-6月

序号	名称	销量（万支）	金额（万元）	销售内容
1	大陆	1,046.96	2,644.15	连接件轴、高压泵件、节气门轴、碟片、齿形轴、

				电动汽车轴、油泵轴、销子
2	德尔福	217.09	1,295.70	高压泵件、柱塞件、精密件
3	法雷奥	514.37	921.72	制动支耳套、空调压缩机轴、雨刷轴、销子、球头
4	舍弗勒	220.24	709.45	皮带涨紧轮轴、冷却泵轴、销子

2019年

序号	名称	销量(万支)	金额(万元)	销售内容
1	大陆	2,017.70	4,323.34	连接件轴、高压泵件、节气门轴、碟片、齿形轴、油泵轴、销子
2	舍弗勒	544.96	2,270.95	皮带涨紧轮轴、冷却泵轴、销子
3	德尔福	318.12	2,145.84	高压泵件、柱塞件、精密件
4	法雷奥	1,646.01	1,720.50	制动支耳套、空调压缩机轴、雨刷轴、销子、球头

2018年

序号	名称	销量(万支)	金额(万元)	销售内容
1	大陆	2,387.7	6,219.52	连接件轴、高压泵件、节气门轴、碟片、齿形轴、销子、异形轴
2	舍弗勒	608.96	2,755.06	皮带涨紧轮轴、冷却泵轴、销子、异形轴
3	法雷奥	1,867.97	1,544.27	制动支耳套、空调压缩机轴、雨刷轴、销子、球头
4	德尔福	67.20	654.89	高压泵件、柱塞件、精密件

2017年

序号	名称	销量(万支)	金额(万元)	销售内容
1	大陆	1,912.54	5,023.07	连接件轴、高压泵件、节气门轴、碟片、齿形轴、销子、异形轴
2	法雷奥	1,560.64	1,670.16	制动支耳套、空调压缩机轴、雨刷轴、销子、球头
3	舍弗勒	289.96	1,430.67	皮带涨紧轮轴、冷却泵轴、异形轴、空调压缩机轴
4	德尔福	0.36	7.77	精密件

公司对客户报价均遵循以下原则：①合理性原则。公司在报价前，须进行充分调研，掌握市场价格趋势，准确核算产品成本，最终形成合理报价；②溢价原则。对于公司利用独有的核心技术和核心工艺开发的高精度、高品质产品，公司在报价时区别于市场价格，追求适当溢价收益；③持续发展原则。公司通过与客户的良好合作，准确把握客户产品构成，促成客户同类型、同系列及平台项目的达成，成功拓展一系列项目的合作机

会。同时公司重点关注客户的新产品、新项目，持续介入新产品开发，达到持续发展的目的；④战略合作原则。对于部分目标新客户，公司出于战略拓展目的以具有竞争力的价格尽快取得合格供应商资质，形成良好口碑和竞争优势，为未来新产品的持续开发和深度合作奠定基础。

公司向客户销售产品的定价主要依据以下步骤确定：①技术评审：公司根据客户图纸及公司资源条件确定产品的合理工艺；②成本评估：公司根据技术评审结果确定原材料及辅助材料成本、设备折旧、动力费、人工费、管理等，估算产品成本；③市场价格调查：通过向客户询问、市场调研、同业调查等手段了解产品市场价格，并综合技术评审及公司运营成本分析，最终完成报价。

公司向其他客户销售同类产品的价格存在差异，且具有合理性，原因如下：“多品种、定制化、非标准”是公司产品的主要特征，从上表可见，公司对不同客户销售的产品品种不同。即便是同类产品，其规格众多，所使用的原材料钢材的材质、规格各不相同，且有进口与国产区别，原材料价格差异较大；每款产品的工艺要求、生产所使用的设备差别也很大，加工效率不同，如生产高压泵件产品的八工位组合车床自动化水平高，生产效率较高，普通车床生产效率较低；工序复杂程度及加工难易程度不同；汇率变动；销量不同；寄售与非寄售等因素均影响公司销售产品的价格，因此公司不同客户同类产品的价格存在差异具有合理性。

综上，公司向客户销售产品的价格的确定原则和依据一致，向不同客户销售同类产品的价格存在差异与产品规格、钢材材质、所采用的工艺和设备、销量等众多因素有关，具有合理性；发行人对大陆、舍弗勒、德尔福、法雷奥销售与向其他客户销售同类产品的价格不存在重大差异。

2、发行人是否具备议价能力，是否具备核心竞争力

客户选择公司作为其产品的供应商，价格只是其中因素之一，是否进入供应商名录、产品质量和研发能力、规模化生产能力、性价比都是其重要的选择因素。

(1) 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。能否进入客户供应商名录是一家公司技术、质量和服务优势的集中体现。经过多年的发展，公司成为了多家全球知名大型汽车零部件企业的合格供应商。为了保证产品质量的稳定性，客户都会限制合格供应商的数量，较高的客户认证壁垒为公司提供了长期竞争优势。

(2) 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。公司自成立以来，一直注重技术研究和工艺改进，并建立了完善的产品测试技术和评价体系。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，生产工艺已达到了行业的先进水平。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。

公司利用先进的工艺技术、稳定的质量控制和快速的研发能力，为客户提供高精度高品质要求的产品，满足客户需求。这些技术专利、加工工艺为公司独有，提升了公司的议价能力。

(3) 国内汽车精密轴和精密切削件生产企业主要有两类，一类是汽车制造企业的配套企业，从属于下游行业的汽车生产集团；另一类是独立的汽车轴及精密切削件生产企业，专门从事汽车精密轴和精密切削件的生产。目前，我国独立的汽车轴及精密切削件生产企业总体来说集中度较低，大多数企业规模较小，不具有规模优势，仅有少数企业具有从工艺研发到生产加工等多个环节的整体协调控制能力。在同行业公司中，除三扬轴业和金华机械为全国中小企业股份转让系统挂牌公司外，其他公司均为非公众公司，2019年三扬轴业和金华机械的销售收入分别为4,720.06万元和4,911.75万元，收入规模较小。较低的市场集中度，使众多规模较小的企业在低端领域竞争。因此，对于大型汽车零部件企业的规模化生产需求来说，可供选择的企业较少，公司所具备的规模化的生产能力，保证了在与客户谈判中的话语权。

(4) 部分大型汽车零部件企业拥有汽车轴及精密切削件生产线，但专业的汽车轴及精密切削件生产企业的生产更具灵活性，成本控制更有优势，这也是大型的汽车零部件企业减少汽车零部件的自制率，将产业布局向新兴国家转移的重要因素。外包及产业转移使得汽车零部件企业的开发深度不断提高，在技术和研发中扮演越来越重要的角色。汽车零部件制造企业不再简单的停留在传统的“来图、来料、来样”加工方式，而是更多的开始参与设计开发、样件制造检测等环节。作为专业的汽车轴及精密切削件中的优势企业，公司既有研究开发能力，又具备成本控制能力，产品具有良好的性价比优势。

综上，公司在进入供应商名录、产品质量和研发能力、规模化生产能力、性价比方面具有核心竞争力。公司与客户之间已形成了对等合作、互利共赢的战略合作关系，公司具备议价能力。

3、年降的规模和比例是否进一步提高

汽车零部件行业普遍存在年降政策。报告期内，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，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

由上表可见，报告期内，公司销售产品的年降率、年降产品年降总金额占主营业务收入的比率均呈下降趋势。

4、进一步量化分析部分客户销售毛利率远低于其他客户的原因及合理性

发行人说明：

（1）法雷奥（Valeo）

法雷奥（Valeo）2019 年的毛利率较低，且较 2018 年有较大幅度的下降，主要原因如下：①产品结构因素。毛利率较高的产品销售额下降（尤其是 2019 年较 2018 年降幅较大），毛利率较低的产品销售额增加，销售产品结构上的差异使得 2019 年法雷奥（Valeo）的销售毛利率较低；②价格年降因素。至 2019 年末早期量产的老产品陆续完成了最终的年降，该部分产品毛利率较低，从而拉低了发行人对法雷奥（Valeo）销售的整体毛利率；③新产品因素。2017 至 2019 年法雷奥（Valeo）无高毛利率的新产品投入量产，使得期间毛利率较低。

报告期内，法雷奥（Valeo）的新老产品的销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
新产品	292.77	31.76%	--	--	--	--	--	--
老产品	628.95	68.24%	1,720.50	100.00%	1,544.25	100.00%	1,670.18	100.00%
合计	921.72	100.00%	1,720.50	100.00%	1,544.25	100.00%	1,670.18	100.00%

2020 年，法雷奥（Valeo）的新产品开始量产，2020 年上半年公司对其的销售毛利率稳中有升。

（2）舍弗勒（Schaeffler）

2018 年-2019 年公司对舍弗勒（Schaeffler）销售毛利率呈逐年下滑的态势，主要原因如下：①价格年降因素。至 2019 年末早期量产的老产品陆续完成了最终的年降，该部分产品毛利率较低，从而拉低了发行人对其销售的整体毛利率；②主要产品毛利率下降因素。2018 年至 2019 年发行人向舍弗勒（Schaeffler）销售的一款主要产品的毛利率逐年下降，从而使得发行人对舍弗勒（Schaeffler）的整体销售毛利率下降。

报告期内，舍弗勒（Schaeffler）产品价格年降情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
年降产品年降总金额（万元）	4.39	53.32	42.63	8.90
年降产品年降总金额占销售收入的比率	0.62%	2.35%	1.55%	0.62%

2020年上半年，公司对舍弗勒（Schaeffler）部分产品通过改进工艺技术、改变加工方式、降低生产成本，加之其部分毛利率低的产品订单量减少，公司对其销售产品的毛利率有较大幅度提升。

（3）德尔福（Delphi）

德尔福（Delphi）是全球知名的汽车零部件生产企业，公司基于战略合作原则，以具有竞争力的价格尽快取得其合格供应商资质，加之2019年新产品在量产初期生产效率和成本控制尚未达到最佳状态，因此毛利率较低。

2020年上半年，随着工艺技术的优化、生产效率的提升、生产成本的降低，公司对德尔福（Delphi）销售产品的毛利率有较大幅度提升。

（4）大陆（Continental）

2019年公司对大陆（Continental）的销售毛利率较低，且较2018年有较大幅度下降，主要原因为：2019年临近国五转国六标准切换，公司对大陆（Continental）销售的高压泵件为国五标准产品，销售金额较2018年有较大幅度下降，由于该产品毛利率较高，使得2019年公司对大陆（Continental）的销售毛利率下降。

报告期内，公司对大陆（Continental）的销售情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
销售收入	2,644.15	4,323.34	6,219.51	5,023.06
其中：国五标准产品的销售收入	804.30	934.70	3,458.67	3,257.15

2020年1-6月公司对大陆（Continental）的销售金额为2,644.15万元，较去年同期的1,748.51万元增长了51.22%，新增订单项目包括电动汽车轴、高压泵件、节气门轴等，新增订单使得公司对大陆（Continental）销售产品的毛利率有较大幅度提升。

5、发行人主要客户毛利率是否存在持续下滑的趋势

报告期内，公司主要客户（报告期内前五大客户）的平均毛利率变化情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
平均毛利率	28.61%	25.08%	30.70%	32.26%

由上表可见，2020年1-6月，公司前五大客户的毛利率较2019年增加了3.53个百分点，公司主要客户毛利率不存在持续下滑的趋势。

保荐机构核查意见：

保荐机构获取了报告期内发行人销售明细、采购明细、比较了主要客户毛利率的变化情况、分析主要客户之间毛利率的对比情况。保荐机构经核查认为，部分客户销售毛利率低于其他客户具有合理性，发行人主要客户毛利率不存在持续下滑的趋势。

申报会计师核查意见：

申报会计师获取了报告期内发行人销售明细、采购明细、比较了主要客户毛利率的变化情况、分析主要客户之间毛利率的对比情况。经核查认为，部分客户销售毛利率低于其他客户具有合理性，发行人主要客户毛利率不存在持续下滑的趋势。

（六）说明将社保减免列为经常性损益是否符合《公开发行证券的公司信息披露规范问答第1号—非经常性损益》的规定。

发行人说明：

2020年1-6月，公司将社保减免列为经常性损益的原因如下：

1、公司社会保险缴纳与日常经营直接相关，属于经营性业务，社会保险的减免直接降低了公司的人工支出，根据业务性质，应作为经营性损益核算。

2、根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益

（2008）》要求，非经常性损益通常包括：非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分；越权审批，或无正式批准文件，或偶发性的税收返还、减免；计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外等 21 个项目；社保减免不符合其中任意一项的定义。第一，根据《企业会计准则第 16 号--政府补助》的规定，政府补助是指企业从政府无偿取得货币性资产或非货币性资产。公司根据政府规定享受社会保险减免，在申报社会保险时直接减免，不存在收到政府拨款的情况，不属于从政府无偿取得货币性资产或非货币性资产，所以社保减免不属于非经常性损益中所列示的“计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外”项目；第二，公司享受的社会保险减免与投资事项、减值准备、重组等均无关，不属于非经常性损益中列示的其他项目；第三，公司享受的社会保险减免具有社会普遍性，受新冠疫情影响，国内大部分地区均实施了有效的社保减免政策，参考已披露上市公司半年报及 2020 年上市的公司的处理方式，将社保减免核算在经常性损益中。

3、政府实施社保减免政策的目的在于纾解企业困难，推动企业有序复工复产，稳定和扩大就业，社保减免政策的实施与公司由于疫情导致的损失相辅相成，公司由于疫情导致的损失实际也存在偶发性，但属于经营性损益核算的内容，社保的减免实际用以弥补公司遭受的损失，用以降低偶发事项对于公司业绩的影响，所以也应核算在经营性损益中。公司在疫情防控的过程中，积极响应国家关于疫情防控的政策，在国家政策的支持下，有序的完成疫情控制和复工复产工作，将疫情对生产的影响降到最低，公司日常经营过程中有力有效的处理和防控方式，是公司在疫情期间业绩有所上涨的原因之一。

综上所述，公司将社保减免列为经常性损益符合《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号—非经常性损益》的规定。

保荐机构核查意见：

保荐机构获取了发行人社保申报减免表，确定发行人享受社保减免的情况，比对

了社保减免下发文件与《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号—非经常性损益》文件。保荐机构经核查认为，将社保减免列为经常性损益符合《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号—非经常性损益》的规定。

申报会计师核查意见：

申报会计师获取了发行人社保申报减免表，确定发行人享受社保减免的情况，比对了社保减免下发文件与《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号—非经常性损益》文件。经核查认为，将社保减免列为经常性损益符合《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号—非经常性损益》的规定。

2.关于重大风险提示

发行人首轮问询回复显示，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。

报告期内，发行人动力系统零部件占主营业务收入的比例分别为 36.17%、41.95%、47.40%。随着国六标准的正式实施，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扩大。发行人新能源汽车零部件于 2019 年起产生收入，但收入占比仅 0.91%。

此外，公开信息显示，发行人前五大客户之一舍弗勒 2020 年上半年亏损 3.53 亿欧元。

请发行人按照重要性原则并量化分析具体风险因素，进一步对汽车行业产销量下滑、主要客户经营情况变化、主要客户需求缩减导致收入下滑、客户开拓和客户流失风险、新冠疫情的影响、新能源汽车行业发展较快而公司新能源汽车零部件收入占比低、国六标准的影响等方面揭示发行人相应风险，并对价格年降的风险、市场竞争加剧的风险等风险因素进行补充完善。

请保荐人发表明确意见。

回复：

发行人说明：

发行人在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”中补充披露如下：

（二）市场竞争加剧的风险

经过多年的发展，公司经营规模不断扩大，市场影响力不断提升。虽然公司在客户资源、研发能力、生产技术和规模生产管理、质量控制等方面具有竞争优势，但受

制于市场竞争、资金、技术等因素的影响，公司在扩大产品生产规模和优化产品结构等方面受到一定的制约。近几年，受汽车行业景气度下降及国六标准实施的影响，汽车零部件行业竞争加剧，加上新能源汽车产业规模的扩大，各汽车零部件企业也加大对新能源产品的竞争。因此，若公司不能持续在客户开拓、产品研发、生产技术提升、规模生产、质量控制等方面保持优势，市场竞争地位将受到影响。

（四）产品价格下降风险

汽车零部件行业普遍存在价格年度调整惯例，通常在新产品供货后存在一定年限内的价格年降。报告期各期，公司汽车零部件产品价格年降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。如果公司成本控制水平未能同步提高，以及新产品订单量不及预期，公司业绩将受到产品价格下降带来的不利影响。

（七）汽车行业产销量下滑的风险

2018年，受全球经济影响，中国汽车产销量近年来首次出现下滑，同比分别下降4.16%和3.58%；2019年，中国汽车产销量同比分别下降7.51%和8.23%。汽车行业产销量的下滑对汽车零部件行业带来的较大影响，导致公司2019年的经营业绩出现一定下滑。如果未来汽车行业仍呈现产销量下滑的趋势，公司订单需求将可能面临波动的情况，将给公司的生产经营带来负面影响。

（八）主要客户经营情况变化风险

受全球经济影响，汽车行业景气度自2018年以来有所下降，汽车整车制造企业、汽车零部件生产企业均面临了经营上的考验。2020年上半年，新冠肺炎疫情蔓延，全球汽车行业的整体情况受到影响。如公司前五大客户之一舍弗勒2020年上半年亏损3.53亿欧元。如果公司主要客户经营情况出现恶化，将会影响公司的订单情况，进而对公司的经营业绩带来不利的影响。

（九）主要客户需求缩减导致收入下滑的风险

报告期内,公司对前五名客户的销售收入分别为 20,292.57 万元、22,494.97 万元、20,891.72 万元和 10,018.95 万元,2019 年较 2018 年出现了一定下滑。汽车行业产销量下滑导致主要客户的需求减少,如果未来主要客户的需求仍继续出现缩减的情况,将会给公司带来收入下滑的风险。

(十) 客户开拓和客户流失风险

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。优质的客户资源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。报告期内,公司新产品的收入分别为 5,159.71 万元、7,451.40 万元、5,778.35 万元和 2,229.51 万元。受汽车市场景气度的影响,公司 2019 年新产品的收入较上年有所下降。如果未来公司在产品质量、客户服务等方面不能满足客户的要求,公司将面临客户开拓及客户流失的风险。

(十一) 新冠疫情的影响风险

受新冠疫情影响,公司 2020 年春节后复工时间延迟,2020 年 3 月起受国外疫情影响,公司部分国外客户订单延迟发货;2020 年 1-6 月,公司营业收入相对去年同期下降了 2.09%。目前,全球范围内的疫情还未消退,国内疫情也在一定时间内存在复发的风险,若全球疫情导致隔离管控措施长期持续,将对全球汽车行业的发展带来负面影响,进而对公司的生产经营带来不利的影响。

(十二) 新能源汽车零部件收入占比低的风险

随着全球新能源汽车的快速发展,未来汽车行业的动力来源由传统能源向新能源发展的趋势逐渐明朗。基于此,公司用于传统燃油动力系统的部分产品的市场需求可能会出现下降,而用于视窗系统、车身及底盘系统等方面的产品将与新能源汽车的发展保持一致。2019 年,公司新能源汽车零部件产生的销售收入为 370.44 万元,收入占比仅 0.91%。如果公司未来新能源产品收入不能与新能源汽车的发展趋势同步,将会在未来的市场竞争中处于劣势。

(十三) 国六标准的影响风险

2016年12月23日，环境保护部、国家质检总局发布《轻型汽车污染物排放限值及测量方法（中国第六阶段）》，自2020年7月1日起实施。2020年5月13日，国家有关部门将轻型汽车国六排放标准过渡期截止日期由2020年7月1日前调整为2021年1月1日前。由于国六标准主要是针对发动机排放标准的提高，因此从产品类别来讲，国六标准的实施仅涉及公司一部分动力系统零部件产品，不涉及车身及底盘系统零部件和视窗系统零部件。随着国六标准的陆续实施，公司对客户销售的国五标准产品将会逐步被国六标准产品所替代。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，报告期内，公司国六标准产品收入分别为8.06万元、663.44万元、2,459.18万元和1,402.78万元。如果未来公司在国六标准产品的客户开拓、产品研发、技术提升等方面不能持续保持优势，将面临市场竞争中失败的风险。

保荐机构核查意见：

保荐机构通过查阅行业信息、行业资料，与相关管理层进行沟通、问询，取得发行人相关业务数据、财务数据等，经核查认为，发行人已充分披露相关风险因素。

3.关于供应商

申报材料显示，大连顶新特钢制品有限公司等报告期内前十大原材料供应商及大连建邦机械有限公司等报告期内前十大外协加工商刚成立即开展合作或注册资本较小。报告期内，发行人外协加工费分别为 4,313.44 万元、5,138.93 万元、4,386.17 万元。外协工序主要是附加值和技术含量相对较低的简易加工工序及表面处理、热处理等无法形成规模效应的生产工序。

请发行人：

(1) 补充说明大连顶新特钢制品有限公司等前十大原材料供应商刚成立即开展合作或注册资本较小的合理性，大连明发金属制品有限公司成立于 2003 年，但自 2000 年即与发行人开始合作的原因，发行人原材料供应商是否主要为钢材加工商，是否符合行业特征，是否存在对供应商的业务依赖。

(2) 补充说明发行人外协加工费占营业成本比例和同行业可比公司是否存在重大差异，大连建邦机械有限公司等前十大外协加工商刚成立即开展合作或注册资本较小的合理性，发行人确定外协加工商的机制，控制外协产品质量的具体措施，发行人及其控股股东、实际控制人与外协加工商之间的资金往来是否存在异常，是否存在体外支付加工费用的情况，是否存在外协加工商替发行人变相承担固定资产投资等成本支出的情况。

(3) 结合发行人采购金额占主要外协加工商销售收入比重，说明相关外协加工商是否主要为发行人提供外协加工服务，如是，请说明原因及合理性，是否与发行人、控股股东、实际控制人及董监高存在关联关系或其他未披露的利益安排；补充说明主要外协加工商报告期加工单价变动是否具有合理性，并结合外协加工商向发行人和向其他客户提供相似服务的定价差异情况，进一步分析并披露外协加工价格的公允性。

(4) 补充说明发行人主要外协加工商生产经营是否符合国家和地方环保政策要求，是否存在生产经营违法违规情况，对发行人的生产经营是否存在不利影响，以及发行人的应对措施。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（4）发表明确意见。

回复：

（一）补充说明大连顶新特钢制品有限公司等前十大原材料供应商刚成立即开展合作或注册资本较小的合理性，大连明发金属制品有限公司成立于 2003 年，但自 2000 年即与发行人开始合作的原因，发行人原材料供应商是否主要为钢材加工商，是否符合行业特征，是否存在对供应商的业务依赖。

发行人说明：

1、大连顶新特钢制品有限公司等前十大原材料供应商刚成立即开展合作或注册资本较小的合理性，大连明发金属制品有限公司成立于 2003 年，但自 2000 年即与发行人开始合作的原因

公司各报告期的前十大原材料供应商的基本情况如下：

序号	名称	开始合作时间	注册时间	供应商性质
1	大连顶新特钢制品有限公司	2008 年	2008 年	钢材加工商
2	SCHMOLZ+BICKENBACH	2014 年	1996 年	钢材加工商
3	ValbrunaStainiess Inc	2014 年	1995 年	钢材加工商
4	大连明发金属制品有限公司	2000 年	2003 年	钢材加工商
5	昆山金利金属有限公司	2012 年	2007 年	金属材料贸易商
6	大连东非特钢制品有限公司	2009 年	2003 年	钢材加工商
7	下村特殊精钢（苏州）有限公司	2008 年	2002 年	钢材加工商
8	大连金道物资有限公司	2015 年	1996 年	金属材料贸易商
9	沈阳梓杉贸易有限公司	2012 年	2004 年	金属材料贸易商
10	大连同济精密金属管科技有限公司	2011 年	2011 年	金属管件加工商
11	东莞珂霓钢制品有限公司	2015 年	2005 年	钢材加工商
12	常熟市三义金属制品有限公司	2018 年	2011 年	锻压件加工商
13	OKAYA & CO.(冈谷)	2012 年	1669 年	金属材料贸易商
14	重庆加铝铝材有限公司	2011 年	2006 年	铝材加工商
15	HYUNDAI SPECIAL STEEL COMPANY	2017 年	2010 年	钢材加工商
16	大连同人金属科技有限公司	2019 年	2013 年	钢材加工商
17	海安三义锻造有限公司	2020 年	2018 年	钢材加工商

在上述主要原材料供应商中，个别供应商刚成立即与发行人开展合作具有合理性。

具体原因如下：

发行人与大连顶新特钢制品有限公司（简称“顶新”）合作之前系与大连鼎鑫特钢制品有限公司（简称“鼎鑫”）合作。鼎鑫成立于 2003 年，2007 年起与发行人开展合作。2008 年鼎鑫的主要投资人成立顶新，由顶新承继发行人与鼎鑫之间的业务合作。

发行人与大连同济精密金属管科技有限公司（简称“同济”）合作之前系与大连同人机械工业有限公司（简称“同人”）合作。同人成立于 2004 年，2010 年起与发行人开展合作。2011 年同人的主要股东成立同济，由同济承继发行人与同人之间的业务合作。

大连明发金属制品有限公司（简称“明发”）系原大连市金州区明发综合加工制品厂（简称“金州明发”）改制后设立的企业，金州明发成立于 1997 年，发行人于 2000 年开始与金州明发合作。

发行人部分原材料供应商虽注册资本较小，但其有足够的资产保证其正常运作：

单位：万元

序号	名称	总资产	净资产
1	大连顶新特钢制品有限公司	3,009	2,720
2	大连明发金属制品有限公司	1,409	1,361
3	大连金道物资有限公司	1,323	860
4	沈阳梓杉贸易有限公司	220	93
5	大连同济精密金属管科技有限公司	556	259

注：除大连顶新特钢制品有限公司、沈阳梓杉贸易有限公司数据截至 2020 年 6 月 30 日外，其余公司数据截至 2020 年 8 月 31 日。

2、发行人原材料供应商是否主要为钢材加工商，是否符合行业特征，是否存在对供应商的业务依赖

公司原材料供应商主要为钢材加工商，符合行业特征。原因如下：

首先，公司产品具有“定制化”特点，每款产品都具有独立图纸，有特定的规格尺寸。钢厂产出的钢材母材直径规格固定，而公司产品根据客户定制化要求对钢材直径有多样化的规格需求，因此公司需向钢材加工供应商采购经加工的指定直径规格的钢材；

第二，根据客户定制化要求，公司生产所需钢材在机械性能（如强度、硬度等）上应达到一定标准，但钢厂产出的钢材状态较单一，往往无法满足公司生产标准，公司需向钢材加工供应商采购经加工具有一定机械性能的钢材；

第三，公司产品“多品种、定制化”特点，决定了公司“小批量多品种”采购钢材。由于直接向钢厂采购基本为大宗交易，公司需向钢材加工供应商或金属材料贸易商采购以满足生产需求。

我国钢材行业产能充足，随着冶炼装备水平的提高和生产工艺的改进，我国钢材的质量有很大的提升。在原材料供应方面，除部分客户指定从国外钢材厂家进口钢材外，公司所需钢材从国内市场可以得到充足供应，公司不存在对供应商的业务依赖。

保荐机构核查意见：

保荐机构取得了原材料采购明细表、部分采购合同，走访了部分原材料供应商、询问发行人高级管理人员，查询了主要原材料供应商的工商信息等。保荐机构经核查认为，大连顶新特钢制品有限公司等原材料供应商刚成立即开展合作或注册资本较小具有合理性；大连明发金属制品有限公司与发行人合作原因具有合理性；发行人原材料供应商主要为钢材加工商，符合行业特点，发行人不存在对供应商的业务依赖。

（二）补充说明发行人外协加工费占营业成本比例和同行业可比公司是否存在重大差异，大连建邦机械有限公司等前十大外协加工商刚成立即开展合作或注册资本较小的合理性，发行人确定外协加工商的机制，控制外协产品质量的具体措施，发行人及其控股股东、实际控制人与外协加工商之间的资金往来是否存在异常，是否存在体外支付加工费用的情况，是否存在外协加工商替发行人变相承担固定资产投资等成本支出的情况。

发行人说明：

1、补充说明发行人外协加工费占营业成本比例和同行业可比公司是否存在重大差异

报告期内，公司主营业务成本按成本性质划分情况如下：

单位：万元

公司	项目	2020 年上半年	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发行人	外协加工费用	1,776.60	4,161.59	4,691.45	4,017.61
	主营业务成本	13,664.49	30,453.57	27,625.92	24,932.01
	外协加工费占主营业务成本的比例	13.00%	13.67%	16.98%	16.11%
雷迪克	外协加工费占营业成本的比例	--	13.92%	14.12%	16.14%

由上表可见，报告期内，发行人外协加工费占主营业务成本的比例分别为 16.11%、16.98%、13.67%和 13.00%。同行业可比上市公司中，只有雷迪克公告了 2017 年至 2019 年外协加工费占营业成本的比例。发行人外协加工费占主营业务成本的比例与同行业可比公司不存在重大差异。

2、大连建邦机械有限公司等前十大外协加工商刚成立即开展合作或注册资本较小的合理性

公司各报告期的前十大外协加工商的基本情况如下：

序号	名称	开始合作时间	注册时间
1	HEF 股份有限公司	2004 年	2001 年
2	丹东富田精工机械有限公司	2017 年	2000 年
3	大连银玛机械有限公司	2019 年	2018 年
4	大连汇祥精密机械有限公司	2014 年	2014 年
5	大连中垣工程机械制造有限公司	2017 年	2017 年
6	大连筑谊精密制造有限公司	2016 年	2015 年
7	大连旅顺延鹏机械厂	2012 年	2005 年
8	大连名辉精密器件有限公司	2015 年	2015 年
9	大连明美精密零部件有限公司	2018 年	2017 年
10	大连市旅顺口区盛元机械厂	2016 年	2011 年
11	大连建邦机械有限公司	2014 年	2014 年
12	瓦房店市银龙机械厂	2014 年	2014 年
13	大连中智德精密科技有限公司	2017 年	2016 年
14	大连永光科技有限公司	2010 年	2003 年
15	大连渤海电镀有限公司	2012 年	1989 年
16	瓦房店市兴达机械加工厂	2015 年	2015 年

注：HEF 股份有限公司包含子公司梯爱司新材料科技（大连）有限公司。

在上述主要外协加工商中，部分厂家刚成立即与发行人开展合作具有合理性。具

体原因如下：

大连汇祥精密机械有限公司（简称“汇祥”）成立之前，发行人与大连市通用起重配件厂（简称“通用”）合作。通用成立于 1994 年，2013 年起与发行人开展合作。通用的投资人与汇祥的投资人系合作关系，自汇祥 2014 年成立之后，通用与发行人之间的合作由汇祥承继。

大连中垣工程机械制造有限公司（简称“中垣”）与大连筑谊精密制造有限公司（简称“筑谊”）是同一控制人注册的公司。筑谊成立于 2015 年，2016 年起与公司开展合作。经与发行人协商确定，自 2017 年起筑谊向发行人提供的相关加工服务改由中垣提供。

大连名辉精密器件有限公司的实际控制人和股东原从事机械冲压加工。后因大连冲压加工行业不景气，在了解到发行人的需求后，注册成立了大连名辉精密器件有限公司，购置了相关设备，经发行人审核通过后开始合作。

大连建邦机械有限公司的实际控制人原为机械加工设备经销商，其通过了解得知其经销的设备可为发行人提供加工服务，于是注册了大连建邦机械有限公司，经发行人审核通过后开始合作。

瓦房店市银龙机械厂、瓦房店市兴达机械加工厂和大连银玛机械有限公司均系同一人控制的企业。该实际控制人于 2001 年注册成立大连市甘井子区营城子镇德强微型机械加工厂，2004 年起与发行人开展合作。之后，该实际控制人先后分别注册前述三家企业与发行人开展合作。

在上述主要外协加工商中，部分外协加工商注册资本较小，系因为机械加工尤其是车加工，所需设备价值通常不高，且无需囤积原材料等库存，因此注册资金较小具有合理性。

3、发行人确定外协加工商的机制，控制外协产品质量的具体措施，发行人及其控股股东、实际控制人与外协加工商之间的资金往来是否存在异常，是否存在体外支付加工费用的情况，是否存在外协加工商替发行人变相承担固定资产投资等成本支出的

情况

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。

为加强对外协厂商的管理，公司建立了《供应商管理程序》《外协厂管理条例》等外协供应商管理制度并有效执行。由品管部、技术部、计划部及生产部门联合对外协厂商进行评审，通过评审的外协厂商成为合格外协供应商。实际生产时，合格外协厂商须与公司签订《质量保证协议书》以保证产品质量。外协厂商首次加工新产品时须提交样品，检查工段按照《检验管理程序》检查合格后，方可批量生产；此外，检查工段对于每批入库的外协产品都要进行质量检测，当出现质量问题时，公司会依据检测结果追究外协厂商的相关责任。

公司每年对外协厂商进行考核，考核标准系根据质量状况、交货情况、价格及服务水平、现场检察情况等综合评定。对于考核结果不合格的外协厂商，公司将取消其合格供应商资格。

报告期内，发行人及其控股股东、实际控制人与外协加工商之间不存在正常业务之外的资金往来，发行人不存在体外支付加工费用的情况，不存在外协加工商替发行人变相承担固定资产投资等成本支出的情况。

保荐机构核查意见：

保荐机构取得了外协加工商明细表、外协采购明细表、部分外协采购合同，走访了部分外协加工商、发行人高级管理人员，查询了主要外协加工商的工商信息等，核查了发行人与外协加工商之间的资金情况，对主要外协加工商的加工费进行分析等。

保荐机构经核查认为，发行人外协加工费占营业成本的比例与同行业可比公司不

存在重大差异。大连建邦机械有限公司等外协加工商成立即开展合作或注册资本较小具有合理性。发行人建立了对外协加工商的控制措施并执行有效。报告期内，发行人及其控股股东、实际控制人与外协加工商之间不存在正常业务之外的资金往来，发行人不存在体外支付加工费用的情况，不存在外协加工商替发行人变相承担固定资产投资等成本支出的情况。

(三) 结合发行人采购金额占主要外协加工商销售收入比重，说明相关外协加工商是否主要为发行人提供外协加工服务，如是，请说明原因及合理性，是否与发行人、控股股东、实际控制人及董监高存在关联关系或其他未披露的利益安排；补充说明主要外协加工商报告期加工单价变动是否具有合理性，并结合外协加工商向发行人和向其他客户提供相似服务的定价差异情况，进一步分析并披露外协加工价格的公允性。

发行人说明：

1、结合发行人采购金额占主要外协加工商销售收入比重，说明相关外协加工商是否主要为发行人提供外协加工服务，如是，请说明原因及合理性，是否与发行人、控股股东、实际控制人及董监高存在关联关系或其他未披露的利益安排；

报告期内，公司外协加工的主要供应商情况如下：

2017 年

序号	名称	是否为关联方	为发行人提供服务收入占其收入的比例
1	梯爱司新材料科技（大连）有限公司	否	4.37%
2	瓦房店市银龙机械厂	否	99.58%
3	大连旅顺延鹏机械厂	否	99.72%
4	大连建邦机械有限公司	否	86.82%
5	大连名辉精密器件有限公司	否	100.00%
6	大连汇祥精密机械有限公司	否	86.49%
7	大连筑谊精密制造有限公司	否	100.00%
8	大连渤海电镀有限公司	否	11.98%
9	大连永光科技有限公司	否	2.50%
10	瓦房店市兴达机械加工厂	否	100.00%

2018 年

序号	名称	是否为关联方	为发行人提供服务收入占其收入的比例
----	----	--------	-------------------

1	HEF 股份有限公司	否	2.74%
2	瓦房店市银龙机械厂	否	100.00%
3	丹东富田精工机械有限公司	否	10.18%
4	大连名辉精密器件有限公司	否	100.00%
5	大连旅顺延鹏机械厂	否	99.66%
6	大连中智德精密科技有限公司	否	100.00%
7	大连建邦机械有限公司	否	71.92%
8	大连汇祥精密机械有限公司	否	100.00%
9	大连筑谊精密制造有限公司	否	100.00%
10	大连永光科技有限公司	否	2.24%

2019 年

序号	名称	是否为关联方	为发行人提供服务收入占其收入的比例
1	HEF 股份有限公司	否	1.75%
2	瓦房店市银龙机械厂	否	89.14%
3	丹东富田精工机械有限公司	否	9.35%
4	大连旅顺延鹏机械厂	否	99.99%
5	大连中垣工程机械制造有限公司	否	90.00%
6	大连名辉精密器件有限公司	否	98.50%
7	大连汇祥精密机械有限公司	否	98.35%
8	大连建邦机械有限公司	否	79.94%
9	大连中智德精密科技有限公司	否	93.33%
10	大连永光科技有限公司	否	2.14%

2020 年 1-6 月

序号	名称	是否为关联方	为发行人提供服务收入占其收入的比例
1	HEF 股份有限公司	否	1.83%
2	丹东富田精工机械有限公司	否	6.99%
3	大连银玛机械有限公司	否	75.85%
4	大连汇祥精密机械有限公司	否	99.97%
5	大连中垣工程机械制造有限公司	否	100.00%
6	大连旅顺延鹏机械厂	否	99.90%
7	大连名辉精密器件有限公司	否	99.00%
8	大连明美精密零部件有限公司	否	99.12%
9	大连市旅顺口区盛元机械厂	否	82.25%
10	大连建邦机械有限公司	否	76.00%

由上表可见，报告期内，大部分外协加工商主要为发行人提供外协加工服务，具体原因为该等外协加工商系从事某一专业化的加工工序，而公司所在地大连旅顺的工业以造船、机车制造为主，相关小型零部件的外协加工需求量少，因此大部分外协加工商主要为发行人提供外协加工服务具有合理性。

公司外协厂商主要提供下料、粗车削、无心磨（粗磨）、表面处理、热处理等加工环节。公司的外协厂商具备相关的经营资质。公司未曾因外协加工质量问题而导致产

品不合格或其他违法违规情形。

外协厂商与发行人、控股股东、实际控制人及董监高不存在关联关系或其他未披露的利益安排。

2、补充说明主要外协加工商报告期加工单价变动是否具有合理性，并结合外协加工商向发行人和向其他客户提供相似服务的定价差异情况，进一步分析并披露外协加工价格的公允性。

由于公司大部分外协加工商主要为发行人提供外协加工服务，且公司交由外协加工商加工的产品均为定制化产品，难以取得外协加工商向除发行人之外的其他客户提供相似服务的定价差异的比较数据。为分析外协加工价格的公允性，现选取报告期内，公司将同一品种、规格和加工工序的主要外协产品交由不同外协厂商加工时的定价差异进行比较如下：

2017年

产品编码	工序	外协厂商	加工费单价（元/支）
915020039	NC12	大连昌荣机械有限公司	0.197
		大连昌荣机械有限公司	0.25
		大连市甘井子区山和机械厂	0.197
		大连市甘井子区山和机械厂	0.25
		大连旅顺延鹏机械厂	0.197
915020040	NC12	大连昌荣机械有限公司	0.1872
		大连昌荣机械有限公司	0.25
		大连旅顺嘉满精工机械厂	0.1872
		大连市甘井子区山和机械厂	0.1872
		大连市甘井子区山和机械厂	0.25
		大连旅顺延鹏机械厂	0.1872
911070018	NC12	大连旅顺延鹏机械厂	0.4512
		大连中垣工程机械制造有限公司	0.4512
		大连筑谊精密制造有限公司	0.36
		大连筑谊精密制造有限公司	0.4512
		大连筑谊精密制造有限公司	0.4512
911070016	NC12	大连中垣工程机械制造有限公司	0.3
		大连筑谊精密制造有限公司	0.3
		大连筑谊精密制造有限公司	0.36
915030071	镀镍	大连安驰机械制造有限公司	0.7

		大连渤海电镀有限公司	0.696
		深圳市嘉鸿泰实业有限公司	0.8
911100292	镀锌	大连渤海电镀有限公司	0.75
		无锡市进宝电镀有限公司	0.71
911030004	镀锌	大连安驰机械制造有限公司	0.1534
		大连渤海电镀有限公司	0.138
		大连渤海电镀有限公司	0.1656
911030004	滚镀	惠州市极度金属制品有限公司	0.1627
		大连永光工贸有限公司	0.324
911090011	电镀	大连渤海电镀有限公司	0.0967
		深圳市嘉鸿泰实业有限公司	0.1064
911090002	电镀	大连渤海电镀有限公司	0.2058
		深圳市嘉鸿泰实业有限公司	0.2264

2018 年

产品编码	工序	外协厂商	加工费单价 (元/支)
911100236	NC12	大连名辉精密器件有限公司	2.5352
		大连名辉精密器件有限公司	2.5571
		大连中智德精密科技有限公司	2.5352
		大连中智德精密科技有限公司	2.5571
911100081	NC12	大连名辉精密器件有限公司	2.5447
		大连名辉精密器件有限公司	2.5666
		大连中智德精密科技有限公司	2.5447
911040023	NC123	大连建邦机械有限公司	0.4623
		大连建邦机械有限公司	0.4663
		大连旅顺延鹏机械厂	0.4663
911040020	NC123	大连建邦机械有限公司	0.4386
		大连建邦机械有限公司	0.4424
		大连旅顺延鹏机械厂	0.4424
911070032	NC12	大连昌荣机械有限公司	0.1788
		大连汇祥精密机械有限公司	0.1773
		大连汇祥精密机械有限公司	0.1788
		大连旅顺嘉满精工机械厂	0.1788
		大连旅顺延鹏机械厂	0.1788
911070011	电镀锌	大连渤海电镀有限公司	0.0169
		大连永光工贸有限公司	0.0381
		大连永光工贸有限公司	0.0384
911030004	镀锌	大连渤海电镀有限公司	0.1642
		大连渤海电镀有限公司	0.1656
		大连永光工贸有限公司	0.3212
911100010	电镀锌	大连渤海电镀有限公司	0.0816
		大连永光工贸有限公司	0.0773
		大连永光工贸有限公司	0.078

911100003	电镀锌	大连渤海电镀有限公司	0.091
		大连渤海电镀有限公司	0.0918
		大连永光工贸有限公司	0.0803
911100365	表面处理	大连渤海电镀有限公司	1.5
		大连渤海电镀有限公司	1.735
		品川精密电镀（大连）有限公司	1.4976

2019 年

产品编码	工序	外协厂商	加工费单价（元/支）
911040019	NC123	大连建邦机械有限公司	0.4102
		大连建邦机械有限公司	0.422
		大连旅顺延鹏机械厂	0.4102
		大连旅顺延鹏机械厂	0.422
911100065	车 12 粗磨下料	瓦房店市银龙机械厂	0.2388
		瓦房店市银龙机械厂	0.2451
		大连银玛机械有限公司	0.2388
3133122517	NC123	大连建邦机械有限公司	0.4102
		大连建邦机械有限公司	0.422
		大连旅顺延鹏机械厂	0.422
911040013	NC123	大连建邦机械有限公司	0.4281
		大连旅顺延鹏机械厂	0.417
		大连旅顺延鹏机械厂	0.4281
911100055	NC12	大连名辉精密器件有限公司	0.2272
		大连名辉精密器件有限公司	0.2332
		大连市甘井子区山和机械厂	0.2272
		大连市甘井子区山和机械厂	0.2332
911030077	NC12	大连名辉精密器件有限公司	0.5786
		大连市甘井子区山和机械厂	0.5786
		大连市甘井子区山和机械厂	0.594
		大连中垣工程机械制造有限公司	0.5786
		大连中垣工程机械制造有限公司	0.594
911100236	NC12	大连名辉精密器件有限公司	2.1296
		大连中智德精密科技有限公司	1.9521
		大连中智德精密科技有限公司	2.0745
		大连中智德精密科技有限公司	2.1296
911100081	NC12	大连名辉精密器件有限公司	2.0822
		大连名辉精密器件有限公司	2.1375
		大连市甘井子区山和机械厂	2.0822
		大连中智德精密科技有限公司	1.9594
		大连中智德精密科技有限公司	2.0822
		大连中智德精密科技有限公司	2.1375
911040005	热处理	大连喜达工贸有限公司	0.3518
		大连新昕金属制品有限公司	0.362

911040032	热处理	大连喜达工贸有限公司	2.5087
		大连新昕金属制品有限公司	2.5753

2020年1-6月

产品编码	工序	外协厂商	加工费单价(元/支)
911100137	NC12	大连旅顺嘉满精工机械厂	0.3149
		大连银玛机械有限公司	0.3055
911100100	NC12	大连昌荣机械有限公司	0.3581
		大连旅顺嘉满精工机械厂	0.3474
		大连旅顺延鹏机械厂	0.3474
		大连旅顺延鹏机械厂	0.3581
		大连中智德精密科技有限公司	0.3474
911030068	NC12	大连市甘井子区山和机械厂	0.281
		大连银玛机械有限公司	0.2811
		大连银玛机械有限公司	0.281
911100092	NC12	大连名辉精密器件有限公司	1.5425
		大连名辉精密器件有限公司	1.5117
		大连市甘井子区山和机械厂	1.5117
		大连中智德精密科技有限公司	1.5117
911100081	NC12	大连名辉精密器件有限公司	2.0406
		大连市甘井子区山和机械厂	2.0822
		大连市甘井子区山和机械厂	2.0406
		大连中智德精密科技有限公司	2.0406
		大连中智德精密科技有限公司	2.0822
911100222	NC123	大连名辉精密器件有限公司	1.4153
		大连名辉精密器件有限公司	1.4442
		大连中智德精密科技有限公司	1.4153
		大连中智德精密科技有限公司	1.4442
911100389	NC12	大连汇祥精密机械有限公司	0.4554
		大连中智德精密科技有限公司	0.46
911100019	镀锌	大连永光科技有限公司	0.0848
		大连渤海电镀有限公司	0.0894
915030063	热处理	大连喜达工贸有限公司	1.0627
		大连新昕金属制品有限公司	0.6463
911040032	盐浴淬火	大连喜达工贸有限公司	1.3
		大连喜达工贸有限公司	2.45
		大连新昕金属制品有限公司	1.3
		大连新昕金属制品有限公司	2.4585

在外协加工费定价过程中，公司综合考虑客户订单价格、外协工序、外协厂商现

有生产工艺水平及设备等因素进行综合判断，与外协厂家经谈判后，最终确定外协采购价格。

除上述谈判因素之外，还有以下原因：（1）增值税率变化，加工费相应调整；（2）同一品种、规格和加工工序的产品，图号不同，工艺要求不同，加工难易程度不同，因此加工费不同；（3）加工费的年度调整。

由上表可见，报告期内，同一品种、规格和加工工序的外协产品由不同的外协厂商加工存在一定的加工单价的差异，但加工单价差异不明显，形成加工单价差异的原因具有合理性，公司外协加工价格具备公允性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司主营业务、主营产品情况”之“（四）主要经营模式”之“2、生产模式”之“（2）外协加工”中补充披露如下：

在外协加工费定价过程中，公司综合考虑客户订单价格、外协工序、外协厂商现有生产工艺水平及设备等因素进行综合判断，与外协厂家经谈判后，最终确定外协采购价格。因加工的产品不同、规格不同、加工工序不同、工艺要求不同、加工难易程度不同等原因，各外协厂家自身的加工成本存在差异，进而加工单价存在差异。

由于公司的产品均为定制化产品，难以取得外协加工商向除发行人之外的其他客户提供相似服务的定价差异的比较数据。公司将同一品种、规格和加工工序的主要外协产品交由不同外协厂商加工时的定价差异进行比较分析后看出，加工单价差异不明显，形成加工单价差异的原因具有合理性，公司外协加工价格具备公允性。

保荐机构核查意见：

保荐机构获得了部分外协厂商的工商档案，取得了报告期内各期外协加工明细表，部分外协合同，访谈了部分外协厂商，访谈了发行人高级管理人员，取得了主要外协厂商的确认与声明，取得公司报告期内各期主要外协产品中向不同外协厂商采购同一服务的明细表、部分加工合同、结算凭证等，走访了重要的外协加工厂商，对重要外

协加工厂商进行了函证，通过全国企业信用信息公示系统、天眼查、企查查查阅了外协加工厂商的股东资料。

经核查，保荐机构认为，报告期内各期，公司主要外协加工商主要为发行人提供外协加工服务具有合理性，主要外协加工商与公司及其控股股东、实际控制人及董监高不存在关联关系或其他未披露的利益安排。发行人外协加工费的价格系公司综合考虑客户订单价格、外协工序、外协厂商现有生产工艺水平及设备等因素综合判断，与外协厂家经谈判后最终确定，公司外协加工价格具备公允性。

（四）补充说明发行人主要外协加工商生产经营是否符合国家和地方环保政策要求，是否存在生产经营违法违规情况，对发行人的生产经营是否存在不利影响，以及发行人的应对措施。

发行人说明：

报告期内，发行人前十大外协厂商情况如下：

序号	2017 年度	2018 年度
1	梯爱司新材料科技（大连）有限公司	HEF 股份有限公司
2	瓦房店市银龙机械厂	瓦房店市银龙机械厂
3	大连旅顺延鹏机械厂	丹东富田精工机械有限公司
4	大连建邦机械有限公司	大连名辉精密器件有限公司
5	大连名辉精密器件有限公司	大连旅顺延鹏机械厂
6	大连汇祥精密机械有限公司	大连中智德精密科技有限公司
7	大连筑谊精密制造有限公司	大连建邦机械有限公司
8	大连渤海电镀有限公司	大连汇祥精密机械有限公司
9	大连永光科技有限公司	大连筑谊精密制造有限公司
10	瓦房店市兴达机械加工厂	大连永光科技有限公司
序号	2019 年度	2020 年 1-6 月
1	HEF 股份有限公司	HEF 股份有限公司
2	瓦房店市银龙机械厂	丹东富田精工机械有限公司
3	丹东富田精工机械有限公司	大连银玛机械有限公司
4	大连旅顺延鹏机械厂	大连汇祥精密机械有限公司
5	大连中垣工程机械制造有限公司	大连中垣工程机械制造有限公司
6	大连名辉精密器件有限公司	大连旅顺延鹏机械厂
7	大连汇祥精密机械有限公司	大连名辉精密器件有限公司
8	大连建邦机械有限公司	大连明美精密零部件有限公司
9	大连中智德精密科技有限公司	大连市旅顺口区盛元机械厂

10	大连永光科技有限公司	大连建邦机械有限公司
----	------------	------------

注：梯爱司新材料科技（大连）有限公司为 HEF 股份有限公司的子公司。报告期内，具体为发行人提供外协服务的公司为梯爱司新材料科技（大连）有限公司、梯爱司新材料科技（上海）有限公司。

发行人外协厂商主要提供下料、粗车削、无心磨（粗磨）、表面处理、热处理等加工环节。其中，表面处理和热处理在环保处理方面需要取得排污许可证；其他加工环节不涉及生产经营前必须获得特许经营、行政许可或生产经营资质的情形。

发行人前述主要外协厂商中，涉及表面处理和热处理的企业为大连渤海电镀有限公司、梯爱司新材料科技（大连）有限公司、梯爱司新材料科技（上海）有限公司和大连永光科技有限公司。根据该 4 家公司提供的证书及全国排污许可证管理信息平台查询信息显示，上述外协厂商已取得排污许可证，具体情况如下：

序号	资质名称	持证主体	证书编号	有效期
1	排污许可证	大连渤海电镀有限公司	91210244123622854M001P	2018-06-21至 2021-06-20
2	排污许可证	梯爱司新材料科技（大连）有限公司	91210200723498455T001P	2020-07-24至 2023-07-23
3	排污许可证	梯爱司新材料科技（上海）有限公司	91310000607390236R001P	2020-07-26至 2023-07-25
4	排污许可证	大连永光科技有限公司	912102137478696444001P	2017-12-27至 2020-12-26

报告期内，除大连渤海电镀有限公司（以下简称“渤海电镀”）存在受到环保处罚的情形外，发行人报告期内其他主要外协厂商不存在受到环保部门处罚的情况。渤海电镀环保行政处罚情况如下：

2017 年 4 月 27 日，渤海电镀因排放水污染物超过《污水综合排放标准》中的浓度限值，收到大环罚决字 [2017] 120002 号行政处罚决定书，罚款金额为 4,595 元。

上述行政处罚未涉及渤海电镀被责令停产、停业和暂扣、吊销许可证等环境保护方面的重大行政处罚。报告期内，发行人与渤海电镀的交易金额已逐渐减少，2020 年上半年金额仅为 65.74 万元，渤海电镀受到环保行政处罚的情况未对发行人的外协加工业务造成重大不利影响。发行人将启动新的供应商的考察准入工作，在符合客户要求的前提下，公司届时可以及时更换外协厂商，依法终止与渤海电镀合作，不会对发行人的生产经营造成重大不利影响。

保荐机构核查意见：

根据发行人报告期内主要外协厂商出具的声明与确认函，以及国家企业信用信息公示系统、天眼查以及该等主要外协厂商所在地相关主管机关官方网站等渠道查询信息，保荐机构经核查认为，除渤海电镀存在因环保问题而受到行政处罚的情形外，发行人的其他外协厂商报告期内的生产经营符合国家和地方环保政策要求，不存在因生产经营违法违规而受到环保行政处罚的情况。报告期内，发行人与渤海电镀的交易金额已逐渐减少，渤海电镀受到环保行政处罚的情况未对发行人的外协加工业务造成重大不利影响，发行人将启动新的供应商的考察准入工作，在符合客户要求的前提下，发行人届时可以及时更换外协厂商，依法终止与渤海电镀的合作，不会对发行人的生产经营造成重大不利影响。

律师核查意见：

根据发行人报告期内主要外协厂商出具的声明与确认函，以及国家企业信用信息公示系统、天眼查以及该等主要外协厂商所在地相关主管机关官方网站等渠道查询信息显示，除渤海电镀存在因环保问题而受到行政处罚的情形外，发行人的其他外协厂商报告期内的生产经营符合国家和地方环保政策要求，不存在因生产经营违法违规而受到环保行政处罚的情况。报告期内，发行人与渤海电镀的交易金额已逐渐减少，渤海电镀受到环保行政处罚的情况未对发行人的外协加工业务造成重大不利影响，发行人说明将启动新的供应商的考察准入工作，在符合客户要求的前提下，发行人届时可以及时更换外协厂商，依法终止与渤海电镀的合作，不会对发行人的生产经营造成重大不利影响。

4.关于控制权稳定性

发行人首轮问询回复显示，2019年3月，公司在新三板披露《2017年年度报告更正公告》等公告，根据相关公告，2017年1月24日之前，公司无控股股东和实际控制人；自2017年1月25日起，德迈仕投资成为公司控股股东，持股比例为22.30%，何建平成为公司实际控制人，持股比例为22.70%。本次发行后德迈仕投资持股比例将下降为16.73%。

请发行人：

(1) 补充披露直至2019年3月才披露上述更正公告的原因及合理性，是否存在规避《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》相关发行条件监管要求的情形。

(2) 在招股说明书中补充提示发行人控股股东持股比例较低、控股权不稳定的风险，并结合控股股东、实际控制人的对外担保和负债情况，说明实际控制人保持控制权稳定的措施。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

(一) 补充披露直至2019年3月才披露上述更正公告的原因及合理性，是否存在规避《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》相关发行条件监管要求的情形。

发行人说明：

发行人已在招股说明书“第五节发行人基本情况”之“五、持有发行人5%以上股份或表决权的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）控股股东和实际控制人的基本情况”之“4、控股股东、实际控制人变更的相关公告的披露情况”中补充披露如下：

公司于2019年3月披露控股股东、实际控制人变更相关更正公告的原因：公司于2016年8月在全国股转系统挂牌时，结合公司股权结构、公司章程、股东（大）会会议情况、董事会会议情况、管理层构成及日常经营管理实际运作情况，认定公司无控股股东和实际控制人；公司在此之后的相关定期报告中沿用了前述披露口径。在公司启动首次公开发行股票并在创业板上市的申报准备工作后，公司与保荐机构和律师结合公司股权结构、公司章程、股东（大）会会议情况、董事会会议情况、管理层构成及日常经营管理实际运作情况，并依据2019年3月25日中国证监会发布的《首发业务若干问题解答》对实际控制人认定的明确标准，经反复分析及讨论后认为，公司自2017年1月25日起认定德迈仕投资为公司控股股东、何建平为公司实际控制人的依据充分合理，公司据此于2019年3月披露了上述更正公告。

保荐机构核查意见：

保荐机构根据发行人的说明及确认，经核查认为，发行人控股股东、实际控制人的认定符合《公司法》《首发业务若干问题解答》的相关规定，不存在规避《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》相关发行条件监管要求的情形。

律师核查意见：

律师根据发行人的说明及确认认为，发行人控股股东、实际控制人的认定符合《公司法》《首发业务若干问题解答》的相关规定，不存在规避《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》相关发行条件监管要求的情形。

（二）在招股说明书中补充提示发行人控股股东持股比例较低、控股权不稳定的风险，并结合控股股东、实际控制人的对外担保和负债情况，说明实际控制人保持控制权稳定的措施。

1、在招股说明书中补充提示发行人控股股东持股比例较低、控股权不稳定的风险

发行人在招股说明书“第四节 风险因素”之“八、股权分散的风险”中补充提示如下（楷体加粗部分）：

本公司股权相对分散，控股股东德迈仕投资持股比例为 22.30%，按照本次发行 3,834 万股计算，发行后总股本为 15,334 万股，控股股东持股比例将下降为 16.73%。
本公司控股股东持股比例较低，存在控股权不稳定的风险。公司上市后如控制权发生变化，可能会给公司业务或经营管理带来一定影响。

2、结合控股股东、实际控制人的对外担保和负债情况，说明实际控制人保持控制权稳定的措施

为保持未来公司控制权的稳定，发行人、控股股东、实际控制人及其他主要股东已采取如下措施：

1、控股股东及实际控制人出具了《关于保持控制权的承诺函》，承诺：自发行人首次公开发行股票并上市之日起三十六个月内，本公司/本人不会主动放弃对发行人的实际控制权，将在符合法律、法规、规章及规范性文件的前提下，通过一切合法手段维持本公司/本人的控股股东/实际控制人地位；本公司/本人不会主动放弃在公司董事会的提名权及股东大会的表决权，不会通过委托、协议安排或其他方式变相放弃股东权利；本公司/本人不会协助任何第三人谋求公司控股股东及实际控制人的地位。

2、公司持股 5%以上其他股东出具了《关于不谋求控制权的承诺函》，承诺：本企业/本人认可并尊重德迈仕投资及何建平的控股股东及实际控制人地位，在发行人首次公开发行股票并上市之日起三十六个月内，将不以任何方式谋求发行人的控股股东或实际控制人地位、不以控制为目的而直接或间接增持发行人的股份，亦不会做出损害发行人控制权和股权结构稳定性的任何其他行为。

3、在公司担任高级管理人员的 4 名非独立董事出具了《承诺函》，承诺：（1）本人同意并保证在担任公司董事期间，在任何涉及需经发行人董事会、股东大会审议批准的事项及场合时，均与公司实际控制人何建平先生保持一致；（2）本人认可并尊重何建平先生从 2017 年 1 月 25 日起的实际控制人地位，在担任公司董事期间，不会通过任何方式单独或与他人共同谋求公司实际控制权。

除下述为发行人银行贷款及融资租赁提供担保外，发行人的控股股东和实际控制人

目前不存在其他对外担保或重大负债情况。

序号	担保方	被担保方	担保金额 (万元)	担保起始日	担保到期日	担保是否已 履行完毕
1	何建平、金华德	发行人	3,808.80	2018.09.21	2023.09.20	否
2	德迈仕投资、何建平、张传红	发行人	5,400.00	2019.03.28	2024.08.12	否
3	德迈仕投资	发行人	3,000.00	2020.03.25	2023.03.24	否
4	德迈仕投资、何建平、金华德	发行人	1,200.00	2020.08.13	2024.08.13	否
5	德迈仕投资、何建平、张传红、金华德	发行人	2,000.00	2020.08.07	2023.08.06	否
6	德迈仕投资	发行人	1,000.00	2020.08.13	2023.08.12	否

保荐机构核查意见：

根据发行人控股股东、实际控制人的说明及确认，发行人审计报告以及发行人控股股东、实际控制人的信用报告，保荐机构经核查认为，除为发行人银行贷款及融资租赁提供担保外，发行人的控股股东和实际控制人目前不存在其他对外担保或重大负债情况。发行人、控股股东、实际控制人及其他主要股东等已针对未来保持公司控制权稳定采取了相关安排和措施，该等措施合法、有效。

律师核查意见：

根据发行人控股股东、实际控制人的说明及确认，发行人审计报告以及发行人控股股东、实际控制人的信用报告，律师认为，除为发行人银行贷款及融资租赁提供担保外，发行人的控股股东和实际控制人目前不存在其他对外担保或重大负债情况。发行人、控股股东、实际控制人及其他主要股东等已针对未来保持公司控制权稳定采取了相关安排和措施，该等措施合法、有效。

5.关于金华德

申报材料显示：

(1) 金华德 2011 年设立时系公司持股 50%的控股子公司，设立的背景系发行人当时拟实行产品多样化，同时考虑到当时与开发区沟通的情况，发行人计划取得一处新场地需要新设公司，此外受资金限制，发行人与另外 2 名股东合资成立金华德。

(2) 金华德 2014 年 8 月增资后，公司对金华德持股比例下降至 22.5%。2018 年 10 月公司收购金华德 77.5%股权，将金华德纳入合并范围，确认商誉 5,074.41 万元，购买日前持有金华德股权于购买日公允价值变动产生投资收益 1,308.19 万元。

请发行人：

(1) 补充披露发行人将金华德列入合并报表范围的期间，2014 年金华德增资时未控制金华德的原因，并结合丧失控制权后，发行人对金华德的经济资源投入、人员混同及关联交易情况等进一步说明发行人是否通过一致行动安排或者其他未披露的经济利益关系对金华德实际持续控制。

(2) 结合金华德的业务开展情况、和发行人产品的主要区别与联系、收购前后主要客户及经营业绩和 2020 年 1-6 月业绩情况，分析说明金华德是否存在业绩下滑风险，并进一步提示商誉减值风险及对发行人的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

(一) 补充披露发行人将金华德列入合并报表范围的期间，2014 年金华德增资时未控制金华德的原因，并结合丧失控制权后，发行人对金华德的经济资源投入、人员混同及关联交易情况等进一步说明发行人是否通过一致行动安排或者其他未披露的经济利益关系对金华德实际持续控制。

发行人说明：

1、补充披露发行人将金华德列入合并报表范围的期间，2014年金华德增资时未控制金华德的原因

发行人在招股说明书“第五节发行人基本情况”之“二、发行人设立、报告期内股本和股东变化、重大资产重组及在其他证券市场挂牌情况”之“（四）设立以来的重大资产重组情况”之“2、2018年收购金华德77.5%股权”之“（2）金华德的设立及股权变动情况”中补充披露如下：

7) 金华德列入合并报表范围的期间

2018年10月10日，本公司收购金华德77.5%股权完成工商变更登记。公司按照协议的约定向转让方支付了股权转让价款。

根据《企业会计准则第33号—合并财务报表》第七条“合并财务报表的合并范围应当以控制为基础予以确定”的规定，公司自2018年10月开始对金华德实施控制。金华德作为全资子公司，公司自2018年10月起将金华德纳入合并报表范围。

发行人在招股说明书“第五节发行人基本情况”之“二、发行人设立、报告期内股本和股东变化、重大资产重组及在其他证券市场挂牌情况”之“（四）设立以来的重大资产重组情况”之“2、2018年收购金华德77.5%股权”之“（2）金华德的设立及股权变动情况”之“4）第二次增资”中补充披露如下（楷体加粗部分）：

2014年7月25日，金华德作出股东会决议同意注册资本由1,000万元变更为2,000万元。股东齐齐哈尔齐锻锻压设备有限公司在原出资额的基础上以货币增资400万元。股东大连德诺精密机械有限公司在原出资额的基础上以货币增资600万元。本次增资的价格为1元/出资额。

公司未参与金华德本次增资，导致公司对金华德持股比例从45%下降至22.5%，金华德自此成为公司的参股公司。公司未参与本次增资的主要原因是金华德当时还在建设期，投入大，效益有不确定性，公司股东会决议放弃增资。

2、并结合丧失控制权后，发行人对金华德的经济资源投入、人员混同及关联交易情况等进一步说明发行人是否通过一致行动安排或者其他未披露的经济利益关系对金华德实际持续控制。

金华德自成为发行人的参股子公司后至被发行人收购前，发行人没有通过一致行动安排或者其他未披露的经济利益关系对金华德实际持续控制，具体如下：

1、人员方面

2017年12月前金华德与公司人员共用的情况为：金华德2011年设立时系公司的控股子公司，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公司部分人员参与或协助金华德相关事务。金华德于2014年8月完成增资后，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；另一方面由于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参与金华德相关事务，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。

2017年12月前公司人员参与金华德部分日常事务，是金华德发展过程中历史原因造成的，但金华德的重大事项均需通过股东会或董事会审议通过，重大经营决策需遵从董事会和股东会的决议，因此公司并不能对金华德形成控制。

2、业务方面

报告期初至金华德被收购前，金华德与发行人之间存在以下关联交易：

(1) 公司向金华德销售

单位:万元

交易内容	2018年度			2017年度		
	销售金额	占同类交易比例	占营业收入比例	销售金额	占同类交易比例	占营业收入比例

销售产品	--	--	--	108.59	0.36%	0.30%
销售材料	--	--	--	2.05	11.46%	0.01%
合计	--	--	--	110.64	--	--

(2) 公司向金华德采购

单位:万元

交易内容	2018 年度			2017 年度		
	采购金额	占同类交易比例	占营业成本比例	采购金额	占同类交易比例	占营业成本比例
采购产品	1,746.34	100.00%	6.27%	3,040.53	100.00%	12.11%
委托加工	51.20	100.00%	0.18%	190.91	10.98%	0.76%
合计	1,797.54	--	--	3,231.44	--	--

公司和金华德发生销售和采购交易的主要原因在于汽车零部件企业的合格供应商管理制度。全球大型汽车零部件供应商在选择其下游配套供应商过程中，通常拥有一整套严格的质量管理体系认证标准，不仅需要通过国际组织、国家和地区汽车协会组织建立的零部件质量管理体系认证（如 IATF16949:2016）审核，还需要按照客户各自的供应商选择标准，通过生产管理、技术水平、质量管理等多方面的现场综合评审，方能成为其合格供应商，才能向其销售产品。

报告期内，金华德为三叶电机（Mitsuba）的合格供应商，三叶电机（Mitsuba）向金华德直接采购产品；同时，三叶电机（Mitsuba）还对雨刮轴、其它汽车轴、销子、部分 EPS 转向系统轴、普通电机轴等产品有需求，该等产品金华德不生产但由公司生产。由于 2017 年 1-2 月公司不是三叶电机（Mitsuba）的合格供应商，三叶电机（Mitsuba）认可金华德从公司处采购前述产品并向其销售，因此，金华德从公司采购前述产品后再销售给三叶电机（Mitsuba）。

报告期内，公司一直是博世（Bosch）、法雷奥（Valeo）、马勒（Mahle）、康奈可（Calsonic）的合格供应商，上述汽车零部件企业认可公司从金华德采购其所需的球头、空调压缩机轴、部分 EPS 转向系统轴产品，再由公司销售给前述汽车零部件企业。

综上，报告期内，公司与金华德之间的采购和销售，是合格供应商管理制度形成的，具有必要性及合理性；公司与金华德之间的产品采购价格和销售价格基于市场化原则协商确定，价格公允。

3、担保方面

(1) 公司对金华德的担保

单位：万元

序号	担保事项	担保金额	担保起始日	担保到期日	担保是否履行完毕
1	银行借款	3,000.00	2016.07.08	2019.06.12	是
2	融资租赁	709.30	2016.03.28	2020.09.28	是

(2) 公司接受金华德担保

单位：万元

担保方	担保事项	担保金额	担保起始日	担保到期日	担保是否已经履行完毕
何建平、德迈仕投资、金华德	融资租赁	2,902.81	2016.05.12	2020.08.12	是
何建平、金华德	融资租赁	3,192.74	2016.12.09	2021.12.08	是
何建平、金华德	融资租赁	639.42	2017.01.20	2022.01.19	是
何建平、金华德	融资租赁	3,808.80	2018.09.21	2023.09.20	否

公司设立以来生产规模持续扩大，但受自有资本较小的影响，发展过程中需要外部融资。而公司融资渠道单一，基本上通过银行借款、融资租赁方式解决资金需求。银行、租赁公司需要公司提供担保方可放款，由于公司可以作为担保物的资产较少，因此公司部分融资租赁由关联方提供担保。同样基于上述原因，公司也于2016年及2016年之前为参股公司金华德的银行借款、融资租赁提供了担保。2016年公司挂牌新三板之后不再为金华德提供担保。

为双方顺利融资，公司给金华德提供担保、金华德给公司担保，双方均未支付担保费用。公司和金华德之间互相担保，是市场化企业之间经常存在的互相担保行为，是对等的经济利益关系。

4、销售和出租设备方面

公司向金华德销售设备、出租设备情况如下：

单位：万元

转让方/出租方	受让方/承租方	交易标的/租赁标的	交易金额
---------	---------	-----------	------

			2018 年度	2017 年度
精密科技	金华德	销售设备	--	611.03
精密科技	金华德	出租设备	84.97	75.52

公司为了优化和盘活存量资产，于 2017 年将 52 台（套）机械设备出售给金华德。金华德因产能扩大，需要增加设备投入，因此购买该等设备。前述 52 台（套）机械设备中由于 20 台（套）尚处于融资租赁期内，公司以转租方式租赁给金华德。待转租期满公司取得该 20 台（套）机械设备所有权后，再按双方协商一致的价格出售给金华德。

公司向金华德出售机械设备共 52 台（套），其中 32 台（套）以北京中科华资产评估有限公司出具的资产评估报告书（中科华评报字[2017]第 054 号）的评估值 611.03 万元人民币为交易价格，价格公允；其余 20 台（套）由于尚处于融资租赁期内，公司以转租方式租赁给金华德，租赁费用为每月 94,406.24 元人民币直至租赁期满，待转租期满公司取得该 20 台（套）机械设备所有权后，按双方协商一致的价格出售给金华德。租赁费由公司与租赁公司签订的合同中该批设备每月租赁费用和该批机器设备每月折旧费构成，价格公允。

5、资金往来情况

公司与金华德的资金往来均为临时性的短期资金调剂。情况如下：

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
金华德	0.00	2,300.00	2,300.00	0.00	2017 年度

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。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。

由以上情况可见，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；公司与金华德虽然在销售和采购、担保、资产出售及

租赁、资金往来方面存在关联交易，但交易具有必要性及合理性，且交易价格是公允的；虽然在一定阶段公司少量员工参与过金华德部分日常事务，但金华德的重大事项均需通过股东会或董事会审议通过，重大经营决策需遵从董事会和股东会的决议，因此公司并不能对金华德形成控制。

金华德的股东在历次股东会进行表决前均没有一致行动的协议或意向，独立行使表决权。根据金华德章程及各阶段股东、股东会以及董事会、监事会构成情况可知，公司在并购前拥有金华德半数以下的表决权，并且不存在以下情形：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；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；有权任免被投资单位的董事会或类似机构的多数成员；在被投资单位董事会或类似机构占多数表决权。

综上所述，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，公司持有金华德股份的比例仅为 22.50%，且不是其第一大股东，同时公司与金华德其他股东之间亦不存在一致行动约定，公司无法控制金华德；公司不存在通过一致行动安排或者其他未披露的经济利益关系对金华德实际持续控制。

保荐机构核查意见：

保荐机构获得发行人与金华德在报告期内关联交易的相关资料、金华德及公司的员工名册，获得了收购金华德股权的相关董事会、股东会决议；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等。

保荐机构经核查认为，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。公司不存在通过一致行动安排或者其他未披露的经济利益关系对金华德实际持续控制。

申报会计师核查意见：

申报会计师获得发行人与金华德在报告期内关联交易的相关资料、金华德及公司的员工名册，获得了收购金华德股权的相关董事会、股东会决议；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等。

申报会计师经核查认为，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。公司不存在通过一致行动安排或者其他未披露的经济利益关系对金华德实际持续控制。

（二）结合金华德的业务开展情况、和发行人产品的主要区别与联系、收购前后主要客户及经营业绩和 2020 年 1-6 月业绩情况，分析说明金华德是否存在业绩下滑风险，并进一步提示商誉减值风险及对发行人的影响。

发行人说明：

1、金华德的业务开展情况、和发行人产品的主要区别与联系

金华德的经营范围为精密微型轴、精密零件加工，机械零部件加工，货物、技术进出口（法律、行政法规禁止的项目除外；法律、行政法规限制项目取得许可后方可经营）***（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。金华德的主营业务为精密轴的生产和销售。

公司的经营范围为精密微型轴、精密零件开发；精密微型轴、精密零件加工；机械制造；精密测量（涉及行政许可的须凭许可证经营）；货物、技术进出口（法律、行政法规禁止的项目除外；法律、行政许可限制项目取得许可后方可经营）；房屋出租；模治具销售（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）。精密科技的主营业务为精密轴及精密切削件的研发、生产和销售。

金华德的主营业务与公司相近，但双方产品都具有“非标准、定制化”特点，双方产品在品种、规格、生产设备、生产工艺、客户上存在差异。具体情况如下：

（1）金华德与发行人产品品种存在差异

金华德主要生产三个产品，分别为 EPS 转向系统轴、空调压缩机轴、球头。

公司的产品线较为丰富和齐全，产品种类众多，主要产品为动力系统零部件包括高压泵件、碟片、节气门轴、油泵轴、柱塞件等，车身及底盘系统零部件包括 EPS 转向系统轴、ABS 刹车系统轴、电枢轴、汽车音响轴、摇窗电机轴等，视窗系统零部件包括雨刮轴、球头、组装件等；公司还生产少量工业精密零部件，包括普通电机轴、复杂电机轴、异形轴、转子轴、精密件、销子等。

综上，金华德和公司都生产的产品种类只涉及 EPS 转向系统轴和球头。金华德和公司各自生产的产品由于品种存在差异和定制化特点，因此其各自产品，包括 EPS 转向系统轴和球头，在产品规格、生产设备、生产工艺、客户都存在差异。

(2) 金华德和发行人各自生产的 EPS 转向系统轴和球头存在差异

虽然金华德和公司都生产 EPS 转向系统轴，但双方产品在规格、生产设备、生产工艺或客户上存在差异。如公司生产的 EPS 转向系统轴，工艺包括热处理、外圆磨等工序；金华德生产的 EPS 转向系统轴，工艺不包含热处理、外圆磨等工序；不同的生产工艺使得各自产品的生产设备也存在差异。此外，由于均系定制化产品，双方各自生产的 EPS 转向系统轴，在规格和客户上均存在差异，公司生产的 EPS 转向系统轴产品的主要客户为博世（Bosch）、马勒（Mahle）、博泽等，金华德生产的 EPS 转向系统轴产品的主要客户为三叶电器（大连）有限公司和三叶电机（香港）有限公司。

虽然金华德和公司都生产球头，但双方产品在生产设备及生产工艺上存在差异。公司生产少量球头，生产设备为数控车；金华德生产的球头数量较大，生产设备为冷镦设备。此外，由于均系定制化产品，双方各自生产的球头，在规格和客户上均存在差异。

2、收购前后主要客户及经营业绩和 2020 年 1-6 月业绩情况，分析说明金华德是否存在业绩下滑风险，并进一步提示商誉减值风险及对发行人的影响

发行人于 2018 年 10 月将金华德纳入合并报表范围。收购前后金华德的主要客户

及销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2017年	2018年	2019年	2020年1-6月
三叶电机（香港）有限公司	1,296.85	814.97	368.81	104.99
发行人	3,298.88	2,359.46	2,779.25	1,438.28
丰田（Toyota）	2,586.19	3,084.53	2,739.78	1,289.28
岡山技研株式会社	808.94	1,526.46	1,545.17	527.10
美驰巴汽车技术（上海）有限公司	0.96			
三叶电器（大连）有限公司	1,400.62	998.65	610.26	198.05
大连名阳实业有限公司			36.74	128.13
烟台首钢丰田工业空调压缩机有限公司			0.97	6.76
其他业务收入	220.83	302.37	552.85	345.93
总计	9,613.27	9,086.43	8,633.83	4,038.52

收购前后金华德的经营业绩情况：

单位：万元

项目	收购前		收购后			
	2017年	2018年1-9月	2018年10-12月	2018年	2019年	2020年1-6月
营业收入	9,613.27	6,815.30	2,271.13	9,086.43	8,633.84	4,038.52
净利润	691.40	646.09	304.25	950.34	1,080.61	451.59

金华德在被收购前后以及2020年上半年在客户构成、生产经营、经营业绩等方面保持较为稳定的发展态势。金华德2018年净利润较2017年增长37.45%；2019年净利润较2018年增长13.7%；2020年1-6月净利润较去年同期增长1.76%，金华德在报告期内不存在业绩下滑情形。

发行人在招股说明书“第四节风险因素”之“五、财务风险”中补充披露如下：

（五）商誉减值的风险

2018年10月，公司收购了参股子公司金华德77.5%股权。截至2020年6月30日，公司因本次收购确认的商誉金额为5,074.41万元。金华德2018年净利润较2017年增长37.45%；2019年净利润较2018年增长13.7%；2020年1-6月净利润较去年同期增长1.76%，金华德在报告期内不存在业绩下滑情形。但若金华德未来经营中不能较好地实现收益，则收购金华德所形成的商誉将会存在减值风险，从而对公司经营业绩产生不利影响。

保荐机构核查意见：

保荐机构取得了金华德营业执照、财务报表，现场查看了金华德的经营场所及产品，取得了金华德的主要客户明细，与发行人管理层进行了询问和了解。保荐机构经核查认为，截至本回复出具日，金华德不存在业绩下滑风险。

申报会计师核查意见：

申报会计师取得了金华德营业执照、财务报表，现场查看了金华德的经营场所及产品，取得了金华德的主要客户明细，与发行人管理层进行了询问和了解。申报会计师经核查认为，截至本回复出具日，金华德不存在业绩下滑风险。

6.关于应收账款

申报材料显示,报告期各期末,发行人应收账款余额分别为**9,963.12**万元、**11,266.64**万元、**12,265.59**万元。发行人首轮问询回复显示,2019年,发行人对博世(Bosch)信用期由2018年前的60天变为90天。

请发行人:

(1) 补充披露是否通过放宽信用期刺激销售,发行人其他主要客户信用期是否发生变化。

(2) 结合2020年1-6月主要客户回款情况和回款速度、逾期应收账款变化情况,补充披露汽车行业景气度下行对发行人应收账款回款的影响、发行人坏账准备计提是否充分。

(3) 补充披露报告期各期应收账款逾期情况和逾期应收账款坏账准备计提情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

(一) 补充披露是否通过放宽信用期刺激销售,发行人其他主要客户信用期是否发生变化。

发行人说明:

发行人在招股说明书“第八节财务会计信息和管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“(二)流动资产构成及变化分析”之“3、应收账款”中补充披露如下(楷体加粗部分):

报告期内,公司根据客户的采购规模、回款情况等给予客户不同的信用期限,包括60天、90天、105、120天等。

报告期内，公司主要客户（各年度销售前五）的信用期变化如下：

名称	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
博世 (Bosch)	90天	90天	60天	60天
大陆 (Continental)	120天	120天	120天	120天
丰田 (Toyota)	60天、90天	60天、90天	60天	—
德尔福 (Delphi)	90天	90天	90天	—
三叶电机 (Mitsuba)	60天	60天	60天	60天
舍弗勒 (Schaeffler)	90天	90天	90天	90天
德昌电机 (JohnsonElectric)	90天、105天	90天、105天	105天	105天
阿斯莫 (ASMO)	60天	60天	60天	60天

注：丰田 (Toyota) 旗下有三家公司与发行人有业务合作，其中 2019 年有两家信用期由 60 天变为 90 天，但发行人对这两家公司的销售额较小。

报告期内，除博世 (Bosch)、丰田 (Toyota) 以外，公司其他主要客户的信用期未发生变化；博世 (Bosch)、丰田 (Toyota) 的信用期在主要客户中处于中间水平，公司不存在通过放宽信用期刺激销售的情形。

保荐机构核查意见：

保荐机构获取了发行人主要客户账期统计表，对账期统计表中的数据进行了复核。保荐机构经核查认为，发行人主要客户除博世 (Bosch) 以外，其他主要客户的信用期未发生变化；博世 (Bosch) 的信用期在主要客户中处于中间水平，发行人不存在通过放宽信用期刺激销售的情形。

申报会计师核查意见：

申报会计师获取了发行人主要客户账期统计表，对账期统计表中的数据进行了复核。经核查认为，发行人主要客户除博世 (Bosch) 以外，其他主要客户的信用期未发生变化；博世 (Bosch) 的信用期在主要客户中处于中间水平，发行人不存在通过放宽信用期刺激销售的情形。

(二) 结合 2020 年 1-6 月主要客户回款情况和回款速度、逾期应收账款变化情况，补充披露汽车行业景气度下行对发行人应收账款回款的影响、发行人坏账准备计提是

否充分。

发行人说明：

发行人在招股说明书“第八节财务会计信息和管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（二）流动资产构成及变化分析”之“3、应收账款”中补充披露如下：

2020年1-6月，公司主要客户（报告期内前五大客户）的应收账款回款情况及逾期应收账款变化情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款回款情况			逾期应收账款变化情况		
	2019年末的应收款	2020年上半年回款	回款比例	2019年末逾期应收账款	2020年6月末逾期应收账款	备注
博世 (Bosch)	2,379.69	2,379.69	100.00%	-	-	-
大陆 (Continental)	2,038.86	2,038.86	100.00%	-	-	-
丰田 (Toyota)	985.49	985.49	100.00%	-	-	-
德尔福 (Delphi)	811.38	810.88	99.94%	0.51	0.60	该款项2020年7月已回款
三叶电机 (Mitsuba)	539.58	539.58	100.00%	-	-	-
舍弗勒 (Schaeffler)	462.27	462.27	100.00%	-	-	-
德昌电机 (JohnsonElectric)	498.32	498.32	100.00%	-	-	-
阿斯莫 (ASMO)	41.92	41.92	100.00%	-	-	-

由上表可见，公司主要客户2019年末应收账款均已实现回款，回款情况良好。公司客户主要为全球知名的大型跨国汽车零部件供应商，实力较强，信誉良好，公司应收账款的收回有可靠保障；汽车行业景气度下行对发行人应收账款回款的影响较小；公司坏账准备计提充分。

保荐机构核查意见：

保荐机构核查了2020年1-6月主要客户的应收账款回款流水和金额汇总；查阅了发行人应收账款坏账准备计提会计政策，获取并检查主要客户的合同，了解合同约定的信用政策，核查主要客户是否存在逾期情况，分析逾期的原因和合理性。

保荐机构经核查认为，2020年1-6月公司主要客户回款情况良好、回款速度正常，逾期应收账款变化情况合理；汽车行业下滑对发行人应收账款回款的影响较小，发行人坏账准备计提充分。

申报会计师核查意见：

申报会计师检查了2020年1-6月公司主要客户的应收账款回款流水和金额汇总；查阅了发行人应收账款坏账准备计提会计政策，获取并检查主要客户的合同，了解合同约定的信用政策，检查主要客户是否存在逾期情况，分析逾期的原因和合理性。

经核查认为，2020年1-6月公司主要客户回款情况良好、回款速度正常，逾期应收账款变化情况合理；汽车行业下滑对发行人应收账款回款的影响较小、发行人坏账准备计提充分。

(三) 补充披露报告期各期应收账款逾期情况和逾期应收账款坏账准备计提情况。

发行人说明：

发行人在招股说明书“第八节财务会计信息和管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“(二)流动资产构成及变化分析”之“3、应收账款”中补充披露如下：

报告期各期末，公司应收账款逾期金额及占比、逾期账款的回款情况如下：

单位：万元

项目		2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
应收账款余额①		11,003.94	12,265.59	11,266.64	9,963.12
逾期情况	逾期余额②	565.33	586.73	582.74	594.23
	占应收账款余额的比例③=②/①	5.14%	4.78%	5.17%	5.96%
	期后回款金额④	316.22	373.82	362.16	388.20
	期后回款比例⑤=④/②	55.94%	63.71%	62.15%	65.33%
	期后未回款金额⑥=②-④	249.11	212.92	220.58	206.04
各期坏账准备计提金额⑦		717.52	758.18	690.64	683.02
坏账覆盖比例⑧=⑦/⑥		2.88	3.56	3.13	3.32

注：2017-2019 年期后回款金额为截至 2020 年 6 月 30 日的回款；2020 年 6 月 30 日期后回款金额为截至 2020 年 9 月 30 日的回款。

由上表可见，2019 年末，公司逾期应收账款总计 586.73 万元。截至 2020 年 6 月 30 日，2019 年逾期应收账款已经完成回款 373.82 万元，占 2019 年逾期应收账款总额的 63.71%，未收回金额为 212.92 万元，2019 年末已计提坏账准备 758.18 万元，对尚未回款的逾期账款的覆盖率为 3.56 倍。

公司已严格按照企业会计准则的规定计提应收账款坏账准备，坏账准备计提充分。

保荐机构核查意见：

保荐机构核查了报告期发行人应收账款逾期情况表，对期后回款及各期末坏账准备计提情况进行了复核。保荐机构经核查认为，发行人报告期各期应收账款逾期情况和逾期应收账款坏账准备计提情况属实。

申报会计师核查意见：

申报会计师获取了报告期发行人应收账款逾期情况表，对期后回款及各期末坏账准备计提情况进行了复核。经核查认为，发行人的报告期各期应收账款逾期情况和逾期应收账款坏账准备计提情况属实。

7.关于募投项目

发行人首轮问询回复显示，公司产能利用率以设备利用率作为替代，2019年无心磨床、数控车床和多轴机设备利用率分别为76.11%、77.12%、64.14%，同比2018年降幅较大主要系订单减少及新增机器设备利用率较低。2019年发行人各类汽车零部件的销量均下滑。发行人募投项目为精密生产线扩建项目，项目达产后，每年可新增高压泵类产品3,000万支，柱塞类产品900万支，齿型轴类产品2,250万支。

请发行人：

(1) 结合公司2019年主要产品销量下滑、设备利用率大幅下滑以及同行业竞争等情况，说明募集资金扩大产能的必要性，是否具有开发或消化募投项目新增产能的能力，是否与公司主营业务及业务规模相匹配，公司是否对募投项目的市场前景进行充分且合理的分析论证。

(2) 补充披露公司本次募投项目是否存在风险，包括但不限于募投后折旧或者摊销费用的增加，项目实现效益甚至初期亏损，市场容量有限、是否存在客户订单支撑等风险。

请保荐人发表明确意见。

回复：

(一) 结合公司2019年主要产品销量下滑、设备利用率大幅下滑以及同行业竞争等情况，说明募集资金扩大产能的必要性，是否具有开发或消化募投项目新增产能的能力，是否与公司主营业务及业务规模相匹配，公司是否对募投项目的市场前景进行充分且合理的分析论证。

发行人说明：

2019年，受汽车行业景气度下降的影响，公司部分产品销量有所下降，设备利用率有所下滑。但从汽车行业的整体发展历程来看，其已成为世界上规模最大和最重要

的产业之一，反映了一个国家的综合国力和竞争力，我国也早已将汽车产业视为国民经济的重要支柱产业。汽车零部件制造行业作为汽车产业的重要组成部分，是提升我国汽车行业整体发展的关键因素，为促进汽车零部件制造行业的发展，我国政府出台了若干鼓励政策加以扶持。

公司的总体战略目标是建设成为一家中国汽车精密零部件领域的领先企业。公司经过审慎调研、充分论证，拟募集资金用于精密生产线扩建项目。本次募集资金投资项目的实施符合国家政策导向与行业发展趋势，与公司实际经营需求相符，具有良好的市场前景，公司已经具备了开展本项目所需的各项条件，因此是必要的，也是可行的。

1、国内产业政策大力支持

我国政府历来重视汽车行业的发展，更是把汽车强国提升至国家战略高度，提出制造业强国纲领。国家先后出台了《中国制造 2025》等一系列相关产业政策，支持鼓励自主品牌的整车和零部件生产企业的发展，规划在我国培育一批具有国际竞争优势的零部件生产企业，使其进入国际汽车零部件采购体系，并力争使我国成为世界汽车零部件的供应基地。主要政策如下：

序号	文件名	发文单位	发文时间	主要内容概述
1	《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南（2011年度）》	发改委、科技部、工信部、商务部、知识产权局	2011.06	鼓励发展先进制造等十大产业中的 137 项高技术产业化重点领域，推动汽车制造业的技术改进：1、汽车电子包括汽油机和柴油机动力总成控制系统，电机控制系统，动力电池管理系统，自动变速控制系统，电控动力转向系统等；2、汽车关键零部件包括电动转向装置、主动（半主动）悬架系统，防抱死制动系统/牵引控制系统/电子稳定装置，电子控制系统，混合动力汽车动力总成，环保冷酶汽车空调压缩机等
2	《节能与新能源汽车产业发展规划（2012-2020年）》（国发[2012]22号）	国务院	2012.06	为落实国务院关于发展战略性新兴产业和加强节能减排工作的决策部署，加快培育和发展节能与新能源汽车产业
3	《国家发展改革委关于修改〈产业结构调整指导目录（2011年本）〉有关条款的决定》（国家发展改革委 2013 年第 21 号令）	发改委	2013.03	重点鼓励汽车等行业的发展，推动新能源汽车及汽车零部件产业发展，主要包括新能源汽车关键零部件包括电动汽车驱动电机、插电式混合动力机电耦合驱动系统等；汽车电子控制系统包括发动机控制系统（ECU）、制动防抱死系统（ABS）、牵引力控制（ASR）、电子稳定控制（ESP）、电子驻车系统、电子油门等；汽车产品开发、试验、检测设备及设施建设等

4	《国务院关于加快发展节能环保产业的意见》（国发〔2013〕30号）	国务院	2013.08	引导消费者购买高效节能产品，推动新能源汽车销量，继续采取补贴方式，推广高效节能照明、高效电机等产品
5	《国务院办公厅关于加快新能源汽车推广应用的指导意见》国办发〔2014〕35号	国务院	2014.07	鼓励新能源汽车的发展，指出以纯电驱动为新能源汽车发展的主要战略取向，重点发展纯电动汽车、插电式（含增程式）混合动力汽车和燃料电池汽车，建立和规范市场准入标准，鼓励社会资本参与新能源汽车生产和充电运营服务
6	《2015年产业振兴和技术改造专项重点方向》	发改委、工信部	2015.03	鼓励节能与新能源汽车产业化发展，例如汽车电子控制系统等
7	《中国制造2025》	国务院	2015.05	推动电动汽车、燃料电池汽车发展，鼓励形成从关键零部件到整车的完整工业体系和创新体系，推动自主品牌节能与新能源汽车同国际先进水平接轨
8	修订印发《高新技术企业认定管理办法》的通知（国科发火〔2016〕32号）	科技部、财政部、国家税务总局	2016.01	将“汽车关键零部件技术；节能与新能源汽车技术；机动车及发动机先进设计、制造和测试平台技术”等列为国家重点支持的高新技术领域”
9	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》	发改委	2016.03	支持新能源汽车等领域的产业发展壮大；稳步促进住房、汽车和健康养老等大宗消费；深入推进包括汽车等重点行业的国际产能和装备制造合作的发展
10	《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》	国务院	2016.12	鼓励新能源汽车，从六方面布局新能源汽车产业发展
11	《汽车产业中长期发展规划》(工信部联装〔2017〕53号)	工信部、发改委、科技部	2017.04	提出发展汽车零部件行业和新能源汽车，鼓励夯实安全可控的汽车零部件基础。并且该规划明确“到2020年，新能源汽车年产量将达到200万辆，到2025年，新能源汽车销量占总销量的比例达到20%以上”
12	《外商投资产业指导目录》（2017年修订）	发改委、商务部	2017.06	提出将“汽车关键零部件制造、关键零部件的关键零件、部件和关键技术研发”、“新能源汽车关键零部件制造”列入鼓励外商投资产业目录
13	《增强制造业核心竞争力三年行动计划（2018-2020年）》（发改产业〔2017〕2000号）	发改委	2017.11	提出我国制造业总量规模大幅提升，迎来“由大变强”的难得机遇。提出重点发展领域包括智能汽车关键技术产业化等，其中重点发展汽车零部件用钢等领域。重点任务包括为汽车等重点产业转型提升提供装备保障
14	《完善促进消费体制机制实施方案（2018—2020年）》（国办发〔2018〕93号）	国务院	2018.09	提出要促进汽车消费优化升级，具体政策包括继续实施新能源汽车车辆购置税优惠政策、积极发展汽车赛事、旅游、文化、改装等相关产业，深挖汽车后市场潜力、加大停车设施建设资金支持力度等
15	《进一步优化供给推动消费平稳增长促进形成强大国内市场的实施方案（2019年）》（发改综合〔2019〕181号）	发改委等十部门	2019.01	对稳定汽车消费一共提出了六条具体措施，包括有序推进老旧汽车报废更新、持续优化新能源汽车补贴结构、稳步推进放宽皮卡进城限制范围等促进汽车消费的措施

16	《推动汽车、家电、消费电子产品更新消费促进循环经济发展实施方案（2019-2020年）》（征求意见稿）（发改办产业【2019】442号）	发改委	2019.04	扩大汽车等产品的更新消费、鼓励汽车消费，加大汽车消费的金融支持力度
17	关于印发《推动重点消费品更新升级畅通资源循环利用实施方案（2019-2020年）》的通知	国家发改委、生态环境部、商务部	2019.06	着力破除限制汽车消费的市场壁垒，严禁各地出台新的汽车限购规定。大力推动新能源汽车消费应用，加快老旧汽车淘汰和城市公共领域用车更新，积极推动农村车辆消费升级
18	《关于有序推动工业通信业企业复工复产的指导意见》（工信部政法〔2020〕29号）	工业和信息化部	2020.02	推动重点行业企业复工复产，优先支持汽车等产业链长、带动能力强的产业，继续支持制造业单项冠军企业，巩固产业链竞争优势，重点支持新能源汽车等战略性新兴产业，大力提升汽车零部件、等配套产业的支撑能力。大力促进市场消费提质扩容，积极稳定汽车等传统大宗消费，鼓励汽车限购地区适当增加汽车号牌配额，带动汽车及相关产品消费
19	《关于促进消费扩容提质加快形成强大国内市场的实施意见》（发改就业〔2020〕293号）	国家发展改革委等二十三个部门	2020.02	落实好现行中央财政新能源汽车推广应用补贴政策和基础设施建设奖补政策；促进汽车限购向引导使用政策转变，鼓励汽车限购地区适当增加汽车号牌配额

上述系列政策表明，汽车及汽车零部件行业始终是国家鼓励类产业，在国民经济中具有举足轻重的作用，具有稳定、良好的市场空间和发展潜力。《汽车产业中长期发展规划》提出：“到2020年，形成若干家超过1000亿规模的汽车零部件企业集团，在部分关键核心技术领域具备较强的国际竞争优势；到2025年，形成若干家进入全球前十的汽车零部件企业集团。”

公司“精密生产线扩建项目”旨在扩大汽车零部件供应量，符合国家及地区提出的相关意见及发展规划，积极响应国家及地区的政策号召，是对国家及地区提出发展战略的有效执行和高度配合。

2、募集资金投资项目与公司主营业务及核心技术紧密相关

公司的主营业务为研发、生产和销售精密轴及精密切削件，产品主要应用在汽车零部件领域。本次募集资金运用全部围绕公司主营业务进行，项目的实施不仅不会改变公司的现有经营模式和盈利模式，还将使公司核心竞争力得到进一步提高，巩固公司在行业中的地位，做强做大主营业务，保证公司未来的持续、快速发展。

公司的总体战略目标是建设成为一家中国汽车精密零部件领域的领先企业。未来公司将依托已具备的核心优势，进一步巩固和夸实现有的精密轴及精密切削件制造业务，引进先进生产设备，不断提升工艺水平和能力，实现技术升级。本次募集资金将用于引进先进的生产设备，能够提升产品的工艺水平，提高公司产品的市场竞争力，为公司的未来经营战略奠定坚实的基础。

本次募投项目为公司技术创新搭建了更高的平台，将推动企业加强创新能力，助推企业更高质量发展。

3、丰富公司的产品结构，为客户提供多品类的产品

随着公司不断发展，在汽车 EPS 转向系统轴、ABS 刹车系统轴、空调压缩机轴、雨刮轴等领域取得了长足进步，由于这些领域发展较为成熟，公司订单较稳定。要扩大公司市场份额，提高产品竞争力，必须开拓新的市场。募投项目涉及产品目前国产化率较低，多为国外进口，近年来有逐步推进国产化的趋势，是公司扩大公司生产能力、满足业务发展、提升市场竞争力的需要，因此，项目的建设可以满足公司的业务发展、增强公司市场竞争力，项目的建设也将为公司实现长期发展目标奠定基础。

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）、德尔福(Delphi)、丰田（Toyota）等世界知名汽车零部件供应商的充分认可。公司主要产品为精密轴及精密切削件，可以广泛地应用于汽车的各个零部件上，而这些全球知名大型汽车零部件供应商的需求多样化。在原有良好的合作基础上，公司更有利于拓展新的产品品类，进一步巩固和现有客户的关系，保持并进一步提升市场份额。

4、进一步提升自动化水平和工艺水平，加快技术升级的步伐

公司的精密轴和精密切削件产品属于小型精密零部件，加工精度高、种类多，要求生产线同时具有较高的技术水平和柔性制造能力。随着汽车零部件多样化的不断演进，目前传统汽车零部件生产线存在人力成本高、生产效率较低的特点，公司的生产

线也以单机为主，加工需要分序加工，效率和稳定性不如多轴机。本次募投项目旨在全面加快技术改造与升级步伐，进一步提高生产效率及工艺水平。本次募集资金所购买的设备主要为多轴机，以及用于设备升级的高精度的车床和磨床。公司拟引进的多轴机整机的生产效率是单机的数倍，同样的产能，该设备与传统的国内机器单轴机相比较机床占用的空间会小很多，更少的人工成本，而且单轴机床加工需要分序加工，尺寸的稳定性上不如多轴机一台机床上直接加工出成品，没有工序间的周转问题，精度和效率都能够提升。

5、市场前景良好，募投项目增加的产能都能有效的消化

(1) 汽车行业景气度的回升和积极的市场开拓能够消化募投新增的产能

虽然短期内汽车行业景气度下降，但中国汽车行业全面发展时间较短，行业起步时间落后于发达国家，汽车消费仍未广泛普及，长期来看，随着经济的进一步发展和国内汽车产业发展逐步成熟，中国汽车保有量仍然有很大的提升空间。公司目前也在积极开拓市场，并已经获得博世（Bosch）、大陆（Continental）、法雷奥（Valeo）、德尔福（Delphi）、马瑞利（马瑞利集团）、LG集团等客户的定点合同或订单。公司未来将积极开拓市场，一方面利用现有的优质客户资源拓展募投项目产品，一方面开拓新的客户。通过有效的市场开拓，公司有能力和消化募投新增的产能。

(2) 募投产品具有良好的市场前景

本次募投项目预计总投资为 31,507.38 万元。项目达产后，每年可新增高压泵类产品 3,000 万支，柱塞类产品 900 万支，齿型轴类产品 2,250 万支。

2016 年 12 月环境保护部、国家质检总局联合发布《轻型汽车污染物排放限值及测量方法（中国第六阶段）》，公布了第六阶段轻型汽车的排放要求和实施时间。本次轻型车国六标准采用分步实施的方式，设置国六 a 和国六 b 两个排放限值方案，分别于 2020 年和 2023 年实施。

公司本次募投项目产品主要用于动力系统，是汽车零部件中综合难度较高的产品，

该类产品可应用于国六、国七以及欧七发动机中，完全符合国家产业政策。

以 2019 年全球汽车产量为例，募投产品的市场容量保守预计如下：

零部件名称	每辆汽车预计用量（支）	2019 年全球汽车产量（万辆）	全球市场总需求数量（万支）
高压泵件	8	9,178.69	73,429.52
柱塞件	1	9,178.69	9,178.69
齿轮轴	5	9,178.69	45,893.45

注：估算假设该产品当年市场容量=当年汽车产量×每辆汽车使用该产品的数量。2019 年全球汽车产量数据来源于 OICA。

由上表可以看出，募投产品具有良好市场前景。

（3）募投项目所涉及产品的合同签订情况

高压泵件于 2016 年开始产生收入，柱塞件于 2018 年开始产生收入，齿型轴产品于 2019 年完成打样开始量产。报告期内，募投项目所涉及产品的销售收入实现情况如下：

单位：万元

主要产品名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
高压泵件	1,466.27	2,015.79	3,576.27	3,266.30
柱塞件	794.13	1,325.26	517.29	--
齿型轴	208.48	34.64	-	-
合计	2,468.87	3,375.69	4,093.56	3,266.30

目前，募投项目所涉及产品的开发进展情况如下：

公司为博世（Bosch）开发的齿型轴、高压泵件产品，为大陆（Continental）开发的高压泵件、齿形轴产品，为德尔福（Delphi）开发的多款高压泵件、柱塞件产品，为马瑞利（马瑞利集团）开发的柱塞件产品，目前均处于量产阶段。

公司为法雷奥（Valeo）开发的齿形轴产品，为 LG 集团开发的齿形轴产品，目前处于样品开发阶段。

根据客户预示订单情况，募投项目所涉及产品的在手订单情况如下：

单位：万元

零部件名称	预计销售收入			
	2020年7-12月	2021年	2022年	2023年
高压泵件	2,454.41	4,923.57	4,136.06	4,159.18
柱塞件	1,392.90	3,997.64	4,280.54	4,184.28
齿型轴	358.72	1,186.97	1,340.41	1,573.97
合计	4,206.03	10,108.18	9,757.01	9,917.43

综上所述，汽车零部件制造业属于国家政策大力支持的行业，公司本次募集资金用于扩大产能，符合国家产业政策。公司具备开发或消化募投项目新增产能的能力。本次募集资金运用全部围绕公司主营业务进行，募投项目的实施与公司主营业务及业务规模相匹配，公司已对募投项目的市场前景进行充分且合理的分析论证，本次募集资金扩大产能是必要的。

保荐机构核查意见：

保荐机构查询了相关产业政策、对公司相关人员进行访谈、核查公司与客户签订的框架合同或预示订单。

保荐机构经核查认为：汽车零部件制造业属于国家政策大力支持的行业，发行人本次募集资金用于扩大产能，符合国家产业政策。发行人具备开发或消化募投项目新增产能的能力。本次募集资金运用全部围绕主营业务进行，募投项目的实施与主营业务及业务规模相匹配，发行人已对募投项目的市场前景进行充分且合理的分析论证，本次募集资金扩大产能是必要的。

(二) 补充披露公司本次募投项目是否存在风险，包括但不限于募投后折旧或者摊销费用的增加，项目实现效益甚至初期亏损，市场容量有限、是否存在客户订单支撑等风险。

发行人说明：

发行人在招股说明书“第九节募集资金运用与未来发展规划”中补充披露如下：

五、募集资金运用对公司经营状况的影响

（一）新增固定资产折旧及无形资产摊销对公司未来经营成果的影响

本次募集资金投资项目主要用于新建生产厂房及辅助设施、购置设备等。本次募集资金投资项目固定资产投资总额为 31,507.38 万元，固定资产年折旧额将新增 2,589.20 万元，较现有固定资产年折旧额有较大幅度的增长。根据募集资金投资项目可行性研究报告测算，募投项目投入运营后新增息税折旧摊销前利润将大幅超过新增折旧和摊销费用。但是由于市场发展、宏观经济形势等具有不确定性，可能会使公司募集资金投资项目建成后实现预期收益需要一定时间，甚至在项目初期可能出现亏损。公司在募集资金投资项目建成投产后的一段时间内可能面临因固定资产折旧增加而影响公司盈利能力的风险。

（二）客户订单对公司未来经营成果的影响

公司募投项目涉及的零部件产品为高压泵件、柱塞件和齿轮轴。以 2019 年全球汽车产量为例，募投产品的市场容量保守预计如下：

零部件名称	每辆汽车预计用量（支）	2019 年全球汽车产量（万辆）	全球市场总需求数量（万支）
高压泵件	8	9,178.69	73,429.52
柱塞件	1	9,178.69	9,178.69
齿轮轴	5	9,178.69	45,893.45

注：估算假设该产品当年市场容量=当年汽车产量×每辆汽车使用该类产品数量。2019 年全球汽车产量数据来源于 OICA。

公司募投项目涉及产品目前国产化率较低，多为国外进口，近年来有逐步推进国产化的趋势，具有良好的市场前景。

公司募投项目涉及客户主要以全球汽车零部件行业知名供应商为主。公司为博世（Bosch）开发的齿形轴、高压泵件产品，为大陆（Continental）开发的高压泵件、齿形轴产品，为德尔福（Delphi）开发的多款高压泵件、柱塞件产品，为马瑞利（马瑞利集团）开发的柱塞件产品，目前均处于量产阶段。公司为法雷奥（Valeo）开发的齿形轴产品，为 LG 集团开发的齿形轴产品，目前处于样品开发阶段。

虽然公司募投项目所涉及产品已经获得了部分客户的量产订单，但达到募投产能

还需要公司加强市场开拓。如果未来汽车行业景气度持续低迷或者公司市场开拓不利，仍会面临募投项目失败的风险。

保荐机构核查意见：

保荐机构查询了相关产业政策、募投项目可行性研究报告，询问了发行人相关人员，核查发行人与客户签订的框架合同或预示订单。保荐机构经核查认为，发行人已就相关内容进行了充分信息披露。

（本页无正文，为大连德迈仕精密科技股份有限公司《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第二轮审核问询函之回复报告》之签章页）

大连德迈仕精密科技股份有限公司



2020年10月27日

发行人董事长声明

本人承诺本回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

董事长：_____



何建平

大连德迈仕精密科技股份有限公司

2020年10月27日



(本页无正文，为华创证券有限责任公司《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第二轮审核问询函之回复报告》之签章页)

保荐代表人：

左宏凯

左宏凯

高瑾妮

高瑾妮



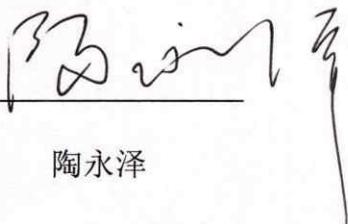
华创证券有限责任公司

2020年10月27日

保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读《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第二轮审核问询函之回复报告》的全部内容，了解回复报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：



陶永泽

