

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中
有关财务事项的说明

大华核字[2020]008080 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
第二轮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

1-55

的第二轮审核问询函中有关财务事项的说明

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中
有关财务事项的说明

大华核字[2020]008080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第二轮审核问询函》（审核函〔2020〕010460号，以下简称第二轮问询函）奉悉。我们已对第二轮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，现汇报如下：

一、【第二轮问询函问题 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。

【情况说明】

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均有独立图纸，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，实现与轴的动力传送，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，使油泵从进口吸入燃油，并把燃油从出口压入燃油系统	否，公司根据客户图纸加工

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
	柱塞件	安装于汽车直喷式喷油泵中，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。

【核查过程及意见】

我们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，我们认为，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；

【情况说明】

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。

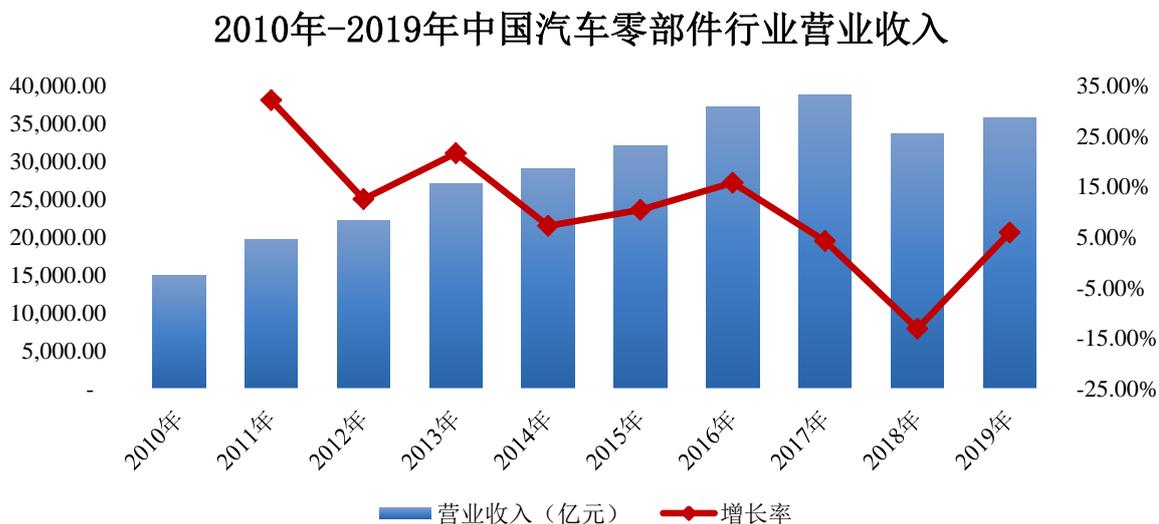
其次，汽车零部件作为汽车工业发展的基础，是国家长期重点支持发展的产业，我国政府已出台一系列鼓励基础零部件发展的政策措施。例如，《汽车产业中长期发展规划》指出，突破车用传感器、车载芯片等先进汽车电子以及轻量化新材料、高端制造装备等产业链短板，培育具有国际竞争力的零部件供应商，形成从零部件到整车的完整产业体系。到 2020 年，形成若干家超过 1000 亿规模的汽车零部件企业集团，在部分关键核心技术领域具备较强的国际竞争优势；到 2025 年，形成若干家进入全球前十的汽车零部件企业集团。来自政策层面的大力支持，将为零部件行业的发展夯实了基础。

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

中国汽车零部件出口金额



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	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

股份有限公司	本 2,230 万元，主营业务为汽车转向轴的生产和销售业务
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（Tomos）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交期，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;

【情况说明】

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

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

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%、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	销售金额 (万元)	较2019年 7-8月	

			同期变动		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，如巴西博世的部分订单延期交付，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%	

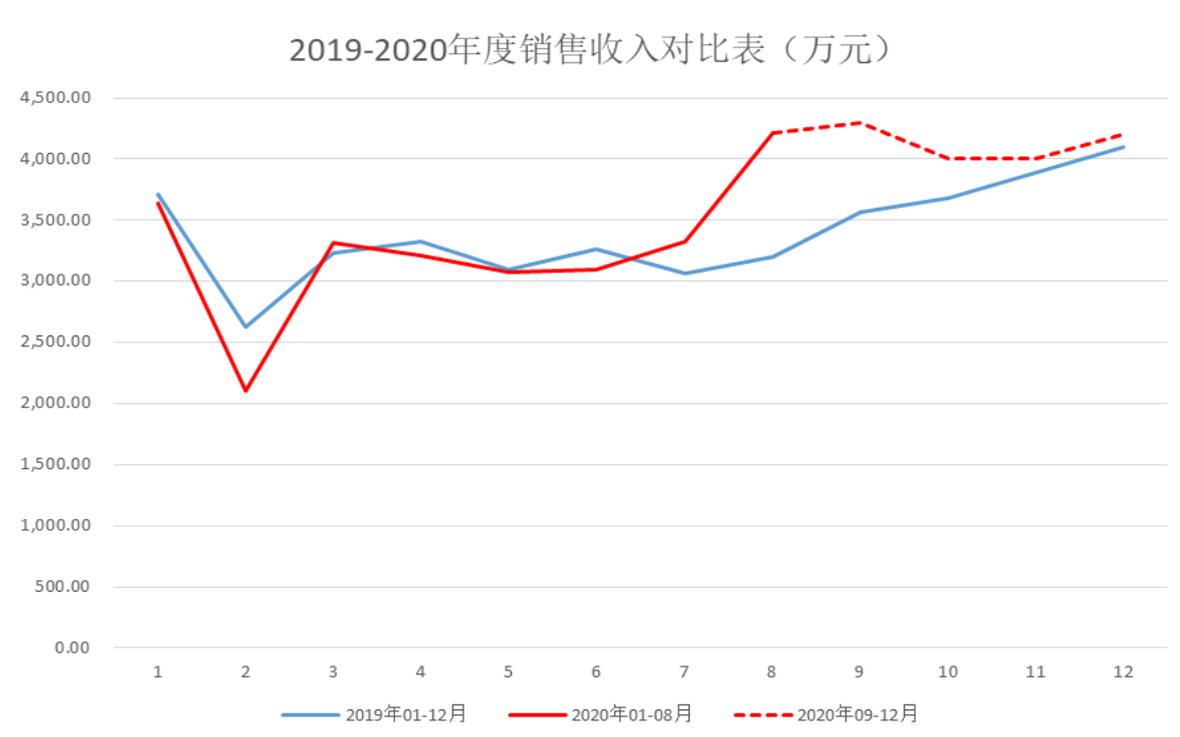
注：2020年7-8月销售数据未经审计。

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	EPS转向	249.56	1	1,455.10	1,455.10	17.15%	17.64%

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
系统零部件	系统轴						
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。

【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的影响，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，2020 年 7-8 月国外销售收入下滑趋势已趋缓。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发行人获取订单，客户大规模变更或撤销订单的风险较小。目前发行人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 月发行人主营业务收入创出历史新高；2020 年 1-9 月发行人预测净利润将有较大幅度提升。发行人主要产品的市场占有率稳中有升，发行人毛利率下降的趋势得到扭转。截至本回复报告出具日，发行人经营状况正常，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，发行

人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;

【情况说明】

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;

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；

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，保证了生产的安全稳定性，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。

【核查过程及意见】

我们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。

经核查我们认为，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。

我们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。

经核查我们认为，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；

【情况说明】

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、管理费等，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

(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：

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，提高了12.29个百分点。

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。

【核查过程及意见】

我们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；

【情况说明】

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。

【核查过程及意见】

我们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。

二、【第二轮问询函问题 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；

【情况说明】

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

(1) 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。

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，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。

【核查过程及意见】

我们获得发行人与金华德在报告期内关联交易的相关资料、金华德及发行人的员工名册，获得了收购金华德股权的相关董事会、股东会决议；核查发行人控股股东、实际控制人与被收购企业金华德的关联关系等。

经核查我们认为，并购前，发行人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。发行人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；

【情况说明】

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。

【核查过程及意见】

我们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。经核查我们认为，截至本回复出具日，金华德不存在业绩下滑风险。

三、【第二轮问询函问题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。

【情况说明】

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。

【核查过程及意见】

我们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。经核查我们认为，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。

【情况说明】

2020 年 1-6 月，公司的主要客户（报告期内前五大客户）的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

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。

【核查过程及意见】

我们检查了 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。

经核查我们认为，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

【情况说明】

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。

【核查过程及意见】

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。

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：



中国注册会计师：



二〇二〇年十月26日