

# 无锡易通精密机械股份有限公司

## 关于对半年报问询函【2022】第015号的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司管理一部：

无锡易通精密机械股份有限公司（以下简称“公司”）收到《关于对无锡易通精密机械股份有限公司的半年报问询函》后进行逐项落实与回复。

### 一、关于经营业绩

你公司主要从事各类精密机械基础件的设计、研发、加工制造与销售，报告期内实现营业收入180,711,097.31元，同比增长32.63%；实现净利润22,705,758.79元，同比增长146.30%；综合毛利率22.24%，同比提高5.11个百分点。你公司解释业绩增长的原因系报告期内公司大线业务正式投产使精密环件量增长。报告期内你公向前五大客户销售占比98.59%，其中，对第一大客户铁姆肯（中国）投资有限公司销售121,345,820.11元，销售占比67.15%；对第二大客户舍弗勒投资(中国)有限公司销售51,355,216.31元，销售占比28.42%。

请你公司：

（1）进一步说明大线业务投产的详细情况，包括但不限于订单规模、主要客户、收入占比及回款情况；

（2）结合原材料价格、成本费用归集、市场价格、产能利用率等按明细产品量化分析你公司毛利率增长的原因及合理性，是否与行业趋势一致，是否具有可持续性；

（3）结合市场需求、与客户合作背景、报告期内合同金额及执行情况、收入确认政策等说明报告期内对前两大客户的销售大幅增长的原因及合理性，是否符合行业惯例；

（4）评估分析你公司与现有客户的订单规模是否具有可持续性，并结合行业周期、客户拓展及期后新签订单等情况评估分析你公司营业收入增长是否具有稳定性，是否存在大客户依赖风险。

回复：

（一）进一步说明大线业务投产的详细情况，包括但不限于订单规模、主要

## 客户、收入占比及回款情况：

大线业务的主要客户为铁姆肯集团、舍弗勒集团，公司锻造大线的建造主要是因为公司的锻加工产能不能满足铁姆肯、舍弗勒等日益增长的精密环件需求，所以公司在 2020 年成立兴阳子公司并开始建造锻造大线。

公司锻造大线业务主要生产轴承套圈和保持架这两类精密环件，于 2021 年下半年实现投产并逐步量产，锻造大线依托原有机加工优势实现公司锻车一体的链式生产，提升了公司的市场竞争力。

铁姆肯、舍弗勒根据排产需求向公司滚动下单，锻造大线的订单目前具有可持续性。

### 1、2022 年 1-6 月及上年同期主要客户的收入情况如下所示：

单位：万元

客户名称	客户整体销售收入				大线	
	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	增减金额	增减比例	2022 年 1-6 月	2022 年 1-6 月占整体比
铁姆肯（中国）投资有限公司	12,134.58	9,909.56	2,225.02	22.45%	2,513.25	20.71%
舍弗勒投资(中国)有限公司	5,135.52	2,663.20	2,472.32	92.83%	2,490.54	48.50%
合计	17,270.10	12,572.76	4,697.34	37.36%	5,003.79	28.97%

注：上表以公司向铁姆肯、舍弗勒及其子公司销售的合并数据列示。

由上表可看出，铁姆肯、舍弗勒 2022 年 1-6 月较上年同期增加的销售收入主要系锻造大线业务。

### 2、截至 2022 年 10 月 30 日，主要客户铁姆肯、舍弗勒在 2022 年 6 月 30 日的应收账款期后已全部完成结算，具体如下：

单位：万元

客户名称	2022 年 6 月 30 日应收账款余额	退库金额	7-10 月回款金额	截至 2022 年 10 月 30 日未回款金额
铁姆肯（无锡）轴承有限公司	3,463.83	-	3,463.83	-
铁姆肯（湖南）轴承有限公司	622.92	-	622.92	-

烟台铁姆肯有限公司	129.05	-	129.05	-
舍弗勒（南京）有限公司	3,465.19	-12.51	3,452.69	-
合计	<b>7,680.99</b>	<b>-12.51</b>	<b>7,668.48</b>	-

（二）结合原材料价格、成本费用归集、市场价格、产能利用率等按明细产品量化分析你公司毛利率增长的原因及合理性，是否与行业趋势一致，是否具有可持续性；

公司产品价格由公司技术部核定所需产品的材料消耗、加工工时，再由财务部根据材料单价及工时单价核算材料费、加工费、运输包装成本、管理费用及适当比例利润后，参考市场上同类产品价格综合确定。如对公司确定的产品价格客户有异议，客户与公司协商后确定产品价格。

1、原材料价格上涨，客户的价格也同步上涨，原材料价格下降，客户的价格也同步下降，原材料采购价格对毛利率影响较小。

公司的主要原材料钢材等由客户指定供应商序列和价格，公司不承担钢材市场价格波动的风险，也不享受钢材市场价格波动带来的收益。2022年1-6月营业收入较2021年1-6月同比增长了32.63%，2022年1-6月直接材料较2021年1-6月同比增长31.49%，故原材料价格变动对公司毛利率的影响较小。

2、公司的成本构成主要为：直接材料、直接人工、制造费用。2022年1-6月及上年同期直接材料、直接人工、制造费用占生产成本的比重较为稳定，如下列示：

成本项目	2022年1-6月		2021年1-6月		同比变动
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	
生产成本-直接材料	7,873.55	57.61%	5,987.90	54.56%	31.49%
生产成本-直接人工	645.43	4.72%	559.10	5.10%	15.44%
生产成本-制造费用	5,148.78	37.67%	4,427.45	40.34%	16.29%
合计	13,667.76	100.00%	10,974.44	100.00%	24.54%

直接材料主要为钢材，均为变动成本，与产量呈同比，如上列示。

直接人工主要系生产过程中的人工薪酬，分固定工资（车间管理人员、辅助生产人员、基本工资）和计件工资（变动）；

制造费用主要包括加工费、运输费、机物料消耗、水电燃气、厂房租金、折旧摊销等。制造费用中厂房租金、折旧摊销等属于固定费用，除新增锻造大线的折旧外，不随产量变动。公司锻造大线建造投产，部分锻造加工不需要再寻求外协服务，加工费随之降低，故制造费用的增长比例 16.29% 低于营业收入的增长比例 32.63%，从而拉动利润的增加。

3、公司的新增加工产品品种需经过客户批准（即PPAP生产件批准程序），2022年随着锻造线的批准产品逐渐增多，产能利用率也相应增加，昊瑞锻造产能利用率从79.27%增加到91.39%，兴阳锻造产能利用率从21.27%增加到37.17%。由于昊瑞锻造产能紧张，所以2022年度又新增了一条产线，预计2022年底完工。

4、公司的收入及毛利集中在主营业务，公司近年持续投入开发大线、开发新品，制造风电主轴承的关键零部件，不断提高公司的盈利能力。2022年1-6月与上年同期按细分产品划分的主营业务列示如下：

单位：万元

类别/项目	2022年1-6月			2021年1-6月		
	营业收入	销售占比	毛利率	营业收入	销售占比	毛利率
精密环件	14,169.70	78.95%	24.04%	10,150.48	75.42%	18.49%
轴承滚子	3,123.29	17.40%	11.93%	2,601.83	19.33%	9.09%
其他主营产品	655.32	3.65%	29.54%	706.80	5.25%	26.04%
合计	17,948.31	100.00%	22.14%	13,459.10	100.00%	17.07%

由上表可见，2022年1-6月公司各主营产品的毛利率较上年同期均有提升，一方面是业务量增加以及工艺的改进使得单位固定成本摊薄，另一方面毛利较高的精密环件销售占比有所提升，毛利较低的轴承滚子销售占比降低，产品结构的变化对毛利率提升有促进作用；另一方面锻造大线的投产使得精密环件外协加工部分环节转化为自制，加工成本减少，毛利上升。锻造大线于2021年下半年投产，2021年下半年精密环件的毛利率为25.01%，与2022年1-6月基本持平。

5、同行业毛利率及与上年同期对比的销售增长率列示如下：

单位：万元

项目	中航重机 600765	海锅股份 301063	派克新材 605123	公司 838161
营业收入	507,744.01	54,876.83	125,745.47	18,071.11
毛利率	28.74%	13.05%	26.98%	22.24%
销售增长	14.57%	13.22%	64.56%	32.63%

注：数据取自各公司公开披露的2022年半年报。

轴承的基本结构包括内圈、外圈、滚动体(钢球或滚子)和保持架四个零件组成，应用的领域的不同，相应对材料材质、工艺水平、性能稳定性等均有不同的要求，因而单位售价、单位成本亦有较大区别。中航重机主要从事航空锻件方面，海锅股份从事风力、油气领域的锻件生产；派克新材专注于各种金属材料的自由锻和环锻成型，应用于航空领域；公司主要从事风力领域的锻件生产。领域不同、具体生产的产品不同、公司的规模不同，毛利率也不相同。

受市场行情影响，同行业可比公司2022年1-6月均较上年同期的销售收入有所增长，公司与业绩增长与同行业公司趋势一致，均呈增长态势。

(三) 结合市场需求、与客户合作背景、报告期内合同金额及执行情况、收入确认政策等说明报告期内对前两大客户的销售大幅增长的原因及合理性，是否符合行业惯例；

公司目前客户主要为铁姆肯、舍弗勒两家世界知名制造商旗下企业，公司与铁姆肯自2007年起合作至今，通过多年业务合作公司与铁姆肯已形成了长期稳定的战略合作关系。公司与舍弗勒自2011年开始接洽合作，2017年进入舍弗勒供应商名单，2018年正式接单生产，随着合作的加深，舍弗勒的销售额逐年增加。

近年来，铁姆肯和舍弗勒都在加大中国市场的投资，铁姆肯公司在2022年的经销商大会上表示将持续增长中国区工程轴承及工业传动业务，加大投资以增加产线并提升产能供应，坚持差异化价值销售和服务模式，全面巩固并提升市场领导地位。铁姆肯在湘潭的超大尺寸风能轴承制造基地扩建项目将引进更多超大尺寸风能轴承生产线，以扩充产品线并大幅提高产能。舍弗勒新能源及航空航天核心部件项目在江苏太仓签约，总投资3亿美元。

公司作为其供应商业务也相应稳定增长，尤其是舍弗勒属于新开发客户，增

长空间较大。

铁姆肯 2022 年 1-6 月销售收入为 121,345,820.11 元，增长了 22.45%；舍弗勒 2022 年 1-6 月销售收入为 51,355,216.31 元，增长了 92.83%。

公司销售商品以商品发出、客户收到货物并验收合格后确认销售商品收入，未有变更规则的情况，符合行业惯例。

综上，公司 2022 年 1-6 月销售收入较 2021 年 1-6 月增长较多具有合理性，符合行业惯例。

(四) 评估分析你公司与现有客户的订单规模是否具可持续性，并结合行业周期、客户拓展及期后新签订单等情况评估分析你公司营业收入增长是否具有稳定性，是否存在大客户依赖风险。

#### 1、公司的营业收入增长具有可持续性

公司秉承客户需求为目标原则，通过客户各种需求制定生产与销售策略，主要模式为以销定产的订单式生产与销售模式。公司与长期合作大客户签订框架性协议，根据客户需求提前规划公司的年度生产计划、合理布局公司产能，在收到具体订单后及时组织安排生产。针对新开发客户或临时中小客户，在接到客户订单后具体安排生产。

发行人在手订单主要系未来 1-2 月的存量，较为充足。公司本年度订单规模如下：

单位：万元

客户名称	2022 年 1-6 月营业收入	7-12 月订单	增减比例
铁姆肯（中国）投资有限公司	121,345,820.11	100,145,089.99	-17.47%
舍弗勒投资(中国)有限公司	51,355,216.31	54,603,279.78	6.32%
合计	172,701,036.42	154,748,369.77	-10.40%

2022年下半年受经济大环境影响，铁姆肯的订单较上半年有所减少，但2022年全年度相比2021年的销售规模仍呈增长态势，

2022年，国家持续出台政策推动风电行业发展进程，包括推动可再生能源

高质量发展、支持推进风电下乡与分散式风电，推动打造海上能源基地、建设全国统一电力市场等，全国各省积极规划布局风电项目，铁姆肯、舍弗勒也在国内新建了产线扩能，公司已投产的大线业务就是立足于风电主轴承的关键零部件。公司预计2023年的销售规模可以与2022年持平。

综上，公司与主要客户保持稳定合作，加之行业的发展，订单规模具有可持续性。

## 2、公司已在逐步减少大客户依赖

虽然公司客户集中度较高，但对公司的持续生产经营影响不大，因为：铁姆肯、舍弗勒、斯凯孚和恩梯恩等世界知名制造商对供应商的认证非常严格、认证周期很长，更换供应商的成本较高、风险较大，供应商渠道相对比较封闭和稳定，不会轻易更换主要供应商；公司的多业务链条，能够满足客户各种需求，因此与客户形成了更为紧密的合作关系。从技术层面讲，公司拥有多项核心技术，具有生产及检验自动化线，可以提供稳定和质量优异的产品，同时可以通过规模效应和持续改进为客户节省成本，从而为客户提供独特的价值。公司生产的包括轴承配件在内的精密机械基础件属于高端产品，质量优良，在市场上有较强的竞争优势，受到市场高度认可，公司获得新客户的能力较强。

铁姆肯系公司第一大客户，公司对铁姆肯存在一定的依赖，为降低风险公司已采取积极措施：（1）积极开发舍弗勒，加大与舍弗勒的合作力度，自2018年舍弗勒业务正式投产，其销售占比已从2018年的1.47%逐年上升至2022年1-6月的28.42%；在销售额逐年上升的情况下，铁姆肯的销售占比从2018年的82.32%逐渐下降至2022年1-6月的67.15%。

同时公司也在积极储备优质客户，如凯登、斯凯孚、恩梯恩、远景能源等公司。

综上，公司存在大客户依赖的风险，但总体而言不影响公司主营业务的稳定性和持续性。

## 二、关于销售费用

你公司报告期内发生销售费用1,850,090.70元，其中业务招待费1,379,690.70

元，较上年同期上涨49.22%，你公司解释主要系报告期营业收入规模增加导致招待费增长。

请你公司说明业务招待费的具体内容，是否属于为开展经营活动的合理需要，对业务招待费审批、支出、核算是否已建立合理的内部控制并有效执行。

回复：

公司业务招待费主要包括：餐费、住宿费等为开展经营活动的合理开支。

2021年及2022年销售费用中业务招待费占收入的比例列示如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年1-6月	2022年1-10月	2021年
销售费用-业务招待费	137.97	92.46	194.99	229.13
营业收入	18,071.11	13,625.27	29,393.15	30,672.24
招待费占收入比	0.76%	0.68%	0.66%	0.75%

公司的每个新产品以及公司新增的设备都需要进行PPAP（生产件批准程序）现场审核检验，审核成功后才能对该产品进行量产，2021年下半年公司锻造大线建成，大线业务处于起步阶段，客户审核较为频繁，公司的招待次数也较多，业务招待费金额较大。随着锻造大线量产逐渐成熟，客户审核频率减少，2022年下半年招待费已呈下降趋势。总体来说，公司的招待费占收入比在合理范围内。

公司严格执行《财务管理制度》和《费用管理报销制度》，对业务招待费的审批、支出核算进行内部控制管理。

### 三、关于长期股权投资

你公司报告期内新增产期股权投资1,000,000.00元，投资标的为无锡工匠惠新管理咨询合伙企业，半年报中披露你公司报告期内参加了政府主导的咨询公司，为制造业培训人才。

请你公司说明新增长期股权投资的投资形式、投资进展、合作模式、投资收入（如有），对外投资的审议、披露是否符合业务规则的规定。

回复：

新增长期股权投资为区政府倡议下，由惠山区企业家协会牵头设立无锡工



匠惠新管理咨询合伙企业（有限合伙），并委托惠山区内国企平台对资金进行统一投资管理，形成“政府+基金+企业+工匠”的市场化运作，将资金收益用于区内人力资源建设。合伙企业由29名合伙人组成，全体合伙人认缴出资总金额人民币5050万元，本公司为有限合伙人，合伙期限8年。2022年5月28日以货币出资方式认缴出资额100万元，出资比率1.98%。

根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》

第三十五条 挂牌公司发生以下交易，达到披露标准的，应当及时披露：

.....（二）对外投资（含委托理财、对子公司投资等）；

第三十七条 基础层挂牌公司发生的交易（除提供担保外）达到下列标准之一的，应当及时披露：

.....（二）交易涉及的资产净额或成交金额占公司最近一个会计年度经审计净资产绝对值的20%以上，且超过300万元。

根据公司《对外投资管理制度》及《经理工作细则》规定的第四章经理权限处分中第十五条（二）对外投资（含委托理财、对子公司投资等）；第十六条经董事会授权，经理就公司发生的交易做出决定：（四）交易涉及的资产净额或成交金额低于公司最近一个会计年度经审计净资产绝对值的20%，或300万元以内的。本次股权投资金额1,000,000元未达到公司2021年度经审计的净资产96,216,439.89元绝对值的20%，未达到董事会、股东大会审议标准。

本次对外投资由公司总经理审批，符合《信息披露规则》和公司《对外投资管理制度》及《经理工作细则》的规定。

#### 四、关于其他应收款

你公司报告期初分别对控股股东、实际控制人易阳，董事、董事会秘书姚砚峰形成其他应收款余额170,000.00元、50,000.00元，期末余额20,000.00元、0元。

请你公司说明对上述主体其他应收款的形成原因、审批程序，对易阳的其他应收款是否构成资金占用，对姚砚峰的其他应收款是否构成对董监高的对外借款。

回复：

报告期内，公司对易阳、姚砚峰的其他应收款列示如下：

项目名称	关联方名称	期初余额	本期贷方发生	本期借方发生	期末余额
其他应收款	易阳	-	170,000.00	170,000.00	-
其他应收款	姚砚峰	50,000.00	30,000.00	-	20,000.00

实际控制人易阳其他应收款2022年期初无余额，2022年其他应收款发生额17万元均为公司备用金：其中4万元系采购仪器设备，13万元用于公司业务招待，均在当期报销完毕。上述备用金均由公司财务总监审批通过，符合公司审批程序，不属于资金占用。

2022年半年度报告中其他应收款期初余额170,000元为信息披露人员笔误，公司于11月14日出具更正半年报，已对该事项进行更正。

姚砚峰其他应收款期初余额50,000元均为公司备用金，用于公司日常业务活动，其中20,000元备用金用于公司机票酒店预订，30,000元为筹备公司2021年会费用。上述备用金均由公司财务总监审批通过，符合公司审批程序，不构成对董事的对外借款。

无锡易通精密机械股份有限公司

2022年11月14日

