

关于
浙江科马摩擦材料股份有限公司



公开发行人股票并在北京证券交易所上市
申请文件的第三轮审核问询函的
回复说明

保荐机构



(深圳市福田区福田街道福华一路 119 号安信金融大厦)

二〇二五年四月

北京证券交易所：

根据《关于浙江科马摩擦材料股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第三轮审核问询函》的要求，浙江科马摩擦材料股份有限公司已会同保荐机构国投证券股份有限公司和申报会计师中汇会计师事务所（特殊普通合伙）就审核问询函所提问题逐项进行了落实，并进行如下逐项回复说明。

如无特别说明，本回复说明中的简称与《浙江科马摩擦材料股份有限公司招股说明书（申报稿）》中的简称具有相同含义。

除特别说明外，本回复说明内金额均为人民币，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，为四舍五入原因造成。

目 录

问题 1.新厂房核算准确性.....	3
问题 2.贸易商及外销客户收入核查充分性.....	18

问题 1. 新厂房核算准确性

根据申报材料及问询回复，（1）发行人干式摩擦片主要生产工序原分布于两厂区不同车间内，半成品需要在两厂区间运输，每年度对成本的直接影响金额约为 70 万元；新厂区建设工程转固后，完成生产工序整合，预计每年度增加折旧摊销金额 900.84 万元。（2）发行人新厂区干式摩擦片生产区域建筑面积为 51,707.31 平方米，较旧厂区增加 18,491.08 平方米，增长 55.67%，新厂区建设完成后，未增加干式摩擦片产能。（3）新厂区新增湿式纸基摩擦片产能 1,500 万片/年。2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月，发行人湿式纸基摩擦片收入分别为 59.62 万元、147.30 万元、110.19 万元，产品小批量验证至批量供货通常需要 2-3 年时间。（4）发行人选取了华威门业、浙江万鸿等厂区工程造价情况与发行人新厂房造价进行对比。中介机构核查了主要施工方中邦建设报告期内与发行人存在资金往来的银行账户流水。

请发行人：（1）说明对发行人新厂房可比工程项目的选取方式及项目相关信息来源准确性；结合华威门业、浙江万鸿的经营背景、所建设工程项目具体情况、工程供应商选择方式、造价依据及客观性等，说明与发行人新厂房建设的可比性；结合其他施工方在相近区域建设的同类工程造价情况，进一步比较说明发行人新厂房造价合理性。（2）说明新旧厂房单位面积产能差异及合理性，报告期内发行人与同行业可比公司固定资产及结构变动情况、固定资产收入比、设备收入比、产能利用率等是否存在明显差异及合理性。（3）结合发行人新厂房建设成本效益情况、发行人进入客户供应商名录及小批量供货时间、客户订单情况及预计批量供货时间、新厂房湿式纸基摩擦片产能利用率等分析新厂房建设必要性、合理性。（4）结合前述情况，进一步分析说明发行人新厂房核算准确性。

请保荐机构、申报会计师：（1）对上述事项进行核查，说明核查程序、核查证据并发表明确意见。（2）说明对中邦建设相关资金流水的具体核查范围、方式，核查范围是否能有效支撑核查结论；说明在前述资金流水核查中，针对大额收付去向核查获取的相关证据，涉及的资金拆借是否形成闭环、是否存在借还款间隔时间较长情形；结合前述资金流水核查情况，进一步说明发行人是否存在体外资金循环或其他利益安排情形。

【回复】

一、说明对发行人新厂房可比工程项目的选取方式及项目相关信息来源准确性；结合华威门业、浙江万鸿的经营背景、所建设工程项目具体情况、工程供应商选择方式、造价依据及客观性等，说明与发行人新厂房建设的可比性；结合其他施工方在相近区域建设的同类工程造价情况，进一步比较说明发行人新厂房造价合理性

（一）说明对发行人新厂房可比工程项目的选取方式及项目相关信息来源准确性

发行人新华北路 155 号的新厂区位于松阳县经济开发区，建设期间为 2021 年至 2023 年。松阳县经济开发区经浙江省政府批准设立，聚焦高水平建设智能制造新城总体目标，围绕智慧交通制造、高端汽车零部件、绿色新能源、生物医药、精品不锈钢五大产业方向招引国内外优质项目，辖区内企业未披露厂区造价信息。经当地政府协调，保荐机构获取了毗邻发行人新厂区的两家企业浙江华威门业有限公司（以下简称“华威门业”）与浙江万鸿汽车零部件有限公司（以下简称“浙江万鸿”）的新厂区造价资料进行比较。华威门业与浙江万鸿系当地规模相对较大的制造业企业，厂区工程项目建设期间与发行人亦较为接近。

保荐机构实地走访华威门业和浙江万鸿，访谈相关负责人，获取其工程决算数据和厂区设计图纸，相关信息来源具有准确性。

（二）结合华威门业、浙江万鸿的经营背景、所建设工程项目具体情况、工程供应商选择方式、造价依据及客观性等，说明与发行人新厂房建设可比性

华威门业成立于 2009 年，注册资本 6,000 万元，主营业务为铸铝门、铜雕门、钢艺门等门类产品的研发、生产及销售。华威门业新厂区建设工程项目计划形成年产 20 万樘高端装甲门、5,000 樘智能车库门及 2 万平方米铝艺制品的生产能力。华威门业的厂房工程建设期间为 2021 年至 2023 年，通过招投标方式确定浙江中邦建设工程有限公司（以下简称“中邦建设”）为工程施工方，聘请浙江立诺工程管理有限公司编制工程决算，具有客观性。

浙江万鸿成立于 2022 年，注册资本 2,000 万元，主营业务为汽车制动器总

成关键零部件的研发、生产及销售。浙江万鸿厂区建设工程项目计划形成年产 70 万套汽车用鼓式制动器衬片及 180 万套汽车用盘式制动器衬片的生产能力。浙江万鸿的厂区工程建设期间为 2022 年至 2023 年，通过询价方式确定丽水市凯信建设工程有限公司为工程施工方，由浙江亨嘉工程管理有限公司编制工程决算，具有客观性。

综上，华威门业及浙江万鸿均为当地规模较大的制造业企业，工程项目位置毗邻发行人新厂区，建设时间接近，均为建设新厂房或综合楼，通过招投标或询价方式确认工程施工方，并编制决算报告作为造价依据，与发行人新厂房建设项目具有可比性。

（三）结合其他施工方在相近区域建设的同类工程造价情况，进一步比较说明发行人新厂房造价合理性

经当地政府协调，保荐机构获取了松阳县经济发展投资集团有限公司（以下简称“松阳经发”）厂区造价资料进行比较。松阳经发成立于 2021 年，注册资本 2 亿元，系松阳县财政局（松阳县政府国有资产监督管理办公室）控制的国有企业。2022 年，松阳经发开始实施松阳县经济开发区配套设施项目（一期）-双创产业园一期第 I 标段工程（以下简称“双创产业园一期工程”），建设三栋厂房，用于引进智慧交通产业、装备制造、汽车零部件等领域企业。松阳经发通过招投标的方式确定浙江东博建设有限公司为工程施工方，由浙江中际工程项目管理有限公司编制工程决算，具有客观性。

双创产业园一期工程与公司新华北路 155 号的新厂区直线距离约为 200 米，建设期间为 2022 年至 2023 年，与公司新厂区接近。松阳经发的双创产业园一期工程已完成决算，厂房单位造价略高于公司厂房单位造价，不存在异常情形。

保荐机构实地走访松阳经发，访谈相关负责人，获取双创产业园一期工程决算数据和厂区设计图纸，相关信息来源具有准确性。

通过与前述三个同类工程造价的比对，发行人新厂房造价与附近同类新厂区造价相近，具有合理性。

二、说明新旧厂房单位面积产能差异及合理性，报告期内发行人与同行业

可比公司固定资产及结构变动情况、固定资产收入比、设备收入比、产能利用率等是否存在明显差异及合理性

（一）新旧厂房单位面积产能差异及合理性

公司新厂区干式摩擦片生产区域建筑面积为 51,707.31 平方米、单位面积产能为 613 片/平方米，旧厂区干式摩擦片生产区域建筑面积为 33,216.23 平方米、单位面积产能为 843 片/平方米，新厂区单位面积产能低于旧厂区，主要系：

1、瑞阳大道 312 号旧厂区厂房始建于 2003 年，瑞阳大道 208 号旧厂区厂房购置于 2014 年，均为单层建筑，厂房空间较为狭窄紧凑，仓库面积较小；新厂区厂房为多层结构，由于密炼机、液压机、多轴钻床等机器设备吨位较大，基于承重考虑，厂房 2 层和 3 层设备安装较少，多用于原材料、半成品和产成品的流转及存储，仓库面积增加约 11,000 平方米，空间较为宽敞；

2、环保设备、空压机等公用设备在旧厂区露天放置，新厂区全部改为室内放置，降低损害风险和维护成本，合计 20 台（套）公用设备，占地面积约为 4,200 平方米；

3、新厂区引进自动投配料及造粒系统，智能化程度明显提升，自动投配料及造粒系统高 18 米，长 46 米，宽约 25 米，体积较大，车间面积合计增加约 3,000 平方米。

综上，公司新旧厂房单位面积产能差异具有合理性。

（二）发行人与同行业可比公司固定资产及结构变动情况、固定资产收入比、设备收入比、产能利用率等是否存在明显差异及合理性

1、固定资产变动情况

同行业可比公司尚未披露 2024 年年度报告。2021 年末至 2023 年末，发行人与同行业可比公司固定资产原值变动情况如下：

单位：万元

可比公司	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动
金麒麟	173,706.86	3.32%	168,122.21	0.70%	166,956.27	--
博云新材	112,666.82	14.45%	98,438.40	2.76%	95,795.47	--

天宜上佳	340,836.99	76.01%	193,651.22	87.65%	103,199.47	--
北摩高科	75,681.34	18.93%	63,633.99	48.38%	42,886.06	--
林泰新材	16,826.06	28.29%	13,116.04	38.67%	9,458.73	--
发行人	30,813.47	111.97%	14,536.80	50.19%	9,679.24	--

如上表所示，2021 年末至 2023 年末，发行人及林泰新材的固定资产原值金额明显低于金麒麟、博云新材、天宜上佳及北摩高科。2021 年末至 2023 年末，发行人、天宜上佳、北摩高科及林泰新材的固定资产原值同比增长幅度较大，金麒麟及博云新材的固定资产原值稳中有升。

2021 年至 2023 年，公司固定资产原值上升幅度较大，主要系公司新厂区建设陆续完工所致；天宜上佳固定资产原值上升幅度较大，主要系其“天宜上佳智慧交通数字科技产业园建设项目”、“碳碳材料制品产线自动化及装备升级项目”等多个在建工程陆续转固所致；北摩高科固定资产原值上升幅度较大，主要系其多个生产设备购置及安装转固所致；林泰新材固定资产原值上升幅度较大，主要系其“南通工厂建设项目”及机器设备陆续完工转固所致；金麒麟固定资产原值较为稳定，主要系其固定资产原值较高，资本开支相对较低所致；博云新材固定资产原值稳中有升，主要系其“博云东方麓谷基地产业化项目”尚未完工转固所致。

2、固定资产结构变动情况

同行业可比公司尚未披露 2024 年年度报告。2021 年末至 2023 年末，发行人与同行业可比公司固定资产结构变动情况如下：

单位：万元

可比公司	房屋及建筑物类		机器设备类		运输工具类		电子办公设备及其他类		合计
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
2023 年 12 月 31 日									
金麒麟	47,943.01	27.60%	120,746.79	69.51%	1,179.50	0.68%	3,837.57	2.21%	173,706.86
博云新材	50,285.92	44.63%	58,312.45	51.76%	394.50	0.35%	3,673.95	3.26%	112,666.82
天宜上佳	174,754.52	51.27%	155,917.19	45.75%	1,934.15	0.57%	8,231.13	2.41%	340,836.99
北摩高科	5,084.82	6.72%	68,249.25	90.18%	1,277.13	1.69%	1,070.14	1.41%	75,681.34
林泰新材	7,610.58	45.23%	8,618.25	51.22%	125.91	0.75%	471.32	2.80%	16,826.06
发行人	20,772.70	67.41%	9,477.81	30.76%	349.07	1.13%	213.88	0.69%	30,813.47
2022 年 12 月 31 日									
金麒麟	45,204.08	26.89%	118,496.35	70.48%	780.11	0.46%	3,641.67	2.17%	168,122.21
博云新材	50,075.26	50.87%	44,365.43	45.07%	424.96	0.43%	3,572.74	3.63%	98,438.40
天宜上佳	82,693.90	42.70%	101,522.21	52.43%	1,635.49	0.84%	7,799.61	4.03%	193,651.22

北摩高科	5,084.82	7.99%	56,372.84	88.59%	1,154.47	1.81%	1,021.86	1.61%	63,633.99
林泰新材	7,276.34	55.48%	5,418.99	41.32%	103.55	0.79%	317.17	2.42%	13,116.04
发行人	6,973.62	47.97%	7,127.29	49.03%	235.77	1.62%	200.12	1.38%	14,536.80
2021年12月31日									
金麒麟	44,609.50	26.72%	118,027.30	70.69%	674.62	0.40%	3,644.85	2.18%	166,956.27
博云新材	49,789.70	51.98%	42,430.74	44.29%	423.98	0.44%	3,151.05	3.29%	95,795.47
天宜上佳	50,668.27	49.10%	45,510.93	44.10%	1,188.13	1.15%	5,832.14	5.65%	103,199.47
北摩高科	4,858.63	11.33%	36,025.40	84.00%	1,102.87	2.57%	899.15	2.10%	42,886.06
林泰新材	5,051.66	53.41%	4,075.34	43.09%	81.51	0.86%	250.22	2.65%	9,458.73
发行人	3,097.83	32.00%	6,140.39	63.44%	258.15	2.67%	182.87	1.89%	9,679.24

注：房屋及建筑物类主要包括房屋及建筑物、厂房装修；机器设备类主要包括机器设备、生产设备、实验设备；电子办公设备及其他类主要包括电子设备、办公设备、通用设施及其他。

如上表所示，发行人与同行业可比公司的固定资产主要由房屋及建筑物类、机器设备类构成。北摩高科的房屋及建筑物类固定资产占比明显低于发行人和其他同行业可比公司，主要系北摩高科以研发、组装为主，对于非关键工艺采用外协或定制化采购方式进行生产，同时租赁部分生产场地所致。

2021年末，与同行业可比公司比较，公司机器设备类固定资产占比相对较高，房屋及建筑物类固定资产占比相对较低；2022年末及2023年末，随着科马产业园新厂区建设工程陆续转固，公司机器设备类固定资产占比持续下降，房屋及建筑物类固定资产占比持续上升。

3、固定资产收入比及设备收入比

同行业可比公司尚未披露2024年年度报告。2021年末至2023年末，发行人及同行业可比公司固定资产收入比、设备收入比情况如下：

可比公司	2023年度		2022年度		2021年度	
	固定资产收入比	设备收入比	固定资产收入比	设备收入比	固定资产收入比	设备收入比
金麒麟	2.33	3.79	2.43	3.74	1.76	2.57
博云新材	0.87	2.21	0.89	2.75	0.83	2.55
天宜上佳	0.89	1.91	0.75	1.55	0.93	2.21
北摩高科	2.23	2.43	3.18	3.57	6.63	8.44
林泰新材	1.53	3.71	1.65	4.73	2.16	4.21
发行人	1.22	4.78	3.32	7.39	5.53	8.93

注：固定资产收入比=主营业务收入/期初期末固定资产平均账面价值；

设备收入比=主营业务收入/期初期末机器设备类固定资产平均账面价值。

2021年末，公司固定资产收入比、设备收入比与北摩高科较为接近，高于同行业其他可比公司；2021年末至2023年末，随着科马产业园新厂区建设工

程陆续转固以及持续购置新机器设备，公司固定资产收入比、设备收入比呈持续下降趋势；2023 年末，公司固定资产收入比与博云新材、天宜上佳、林泰新材较为接近，设备收入比与金麒麟、林泰新材较为接近。

4、产能利用率

同行业可比公司金麒麟、博云新材、天宜上佳及北摩高科均未披露报告期内的产能利用率。林泰新材已披露其 2021 年至 2023 年的产能利用率，与发行人对比情况如下：

公司	2023 年度	2022 年度	2021 年度
林泰新材	83.03%	102.39%	87.52%
发行人	80.58%	77.49%	98.44%

注：林泰新材取其“湿式纸基摩擦片”产能利用率。

2022 年，公司与林泰新材的产能利用率差异相对较大，主要系公司客户主要为离合器生产企业，林泰新材客户主要为自动变速器生产企业，自动变速器相对于离合器生产周期较长，受当年度公共卫生事件影响，林泰新材客户要求其增加产量，满足客户安全库存需求，而公司客户未提出类似要求。

综上，发行人与同行业可比公司的固定资产及结构变动、固定资产收入比、设备收入比、产能利用率的差异具有合理原因，不存在明显异常的情形。

三、结合发行人新厂房建设成本效益情况、发行人进入客户供应商名录及小批量供货时间、客户订单情况及预计批量供货时间、新厂房湿式纸基摩擦片产能利用率等分析新厂房建设必要性、合理性

1、发行人新厂房建设成本效益情况

2020 年，国内商用车产量为 523.12 万辆，首超 500 万辆，创历史新高；2021 年，国内商用车产量为 467.43 万辆，产量亦保持在高位。由于国内商用车行业整体发展形势良好，市场需求旺盛，公司干式摩擦片订单充足。

2019 年、2020 年及 2021 年，公司干式离合器摩擦片产能利用率分别为 93.81%、90.76%、97.74%，产销率分别为 93.98%、101.19%、100.60%，产销两旺。2019 年、2020 年及 2021 年，公司营业收入分别为 16,824.37 万元、19,660.15 万元、22,276.47 万元，持续增长。由于产品市场需求旺盛、业绩增长

预期明显，公司扩产需求较为强烈，于 2021 年 3 月起以自有资金先行投入，开始实施创业板 IPO 募投项目科马产业园新厂区建设工程。

2023 年 3 月，公司撤回创业板 IPO 申请，但当时新厂区土建部分主体已完工，考虑到公司干式摩擦片主要生产工序原分布于不同厂区不同车间内，工序衔接影响生产效率，公司继续以自有资金投入，完成科马产业园新厂区建设工程，并将原位于松阳县瑞阳大道 312 号的干式摩擦片主要生产设备、原位于松阳县瑞阳大道 208 号的前端产品纤维骨架材料生产设备搬迁至新厂区内，在新厂区内完成干式摩擦片全部生产工序的整合、优化，同时购置湿式纸基摩擦片生产设备，新增湿式纸基摩擦片产能。

科马产业园新厂区已成为公司主要生产基地，房屋建筑物及土地使用权原值为 22,035.17 万元。2024 年，公司年度产能利用率为 91.63%，其中二季度及四季度产能利用率接近满负荷；营业收入为 24,902.80 万元，创历史新高；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 6,871.57 万元，同比增长 55.22%；扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率为 13.14%。

2、发行人进入客户供应商名录及小批量供货时间、客户订单情况及预计批量供货时间、新厂房湿式纸基摩擦片产能利用率

自动变速器是车辆动力总成的关键部件，是车辆零部件中技术含量最高的产品之一，亦是我国自主品牌汽车发展的主要技术短板。湿式纸基摩擦片作为大部分自动变速器的核心材料之一，其供应长期受制于国外知名品牌，国产化比例较低。《中国制造业重点领域技术创新绿皮书——技术路线图（2023）》指出：“至 2025 年，离合器总成打破国外垄断，实现部分部件国产化；至 2030 年，实现摩擦材料国产化，总成 80%实现国产”。

2021 年 6 月，公司成立控股子公司科马传动，布局自动变速器用湿式纸基摩擦片业务；2022 年 5 月，公司湿式纸基摩擦片产品正式投产。截至本问询回复签署之日，公司湿式纸基摩擦片产能为 1,500 万片/年，全部位于新厂区内。

2022 年、2023 年及 2024 年，公司湿式纸基摩擦片产量分别为 8.65 万片、7.95 万片、18.13 万片，产能利用率较低，主要系公司产品主要定位主机配套市场，湿式纸基摩擦片作为自动变速器或其他传动设备核心零部件，主机配套客

户对新供应商产品认证程序严格，认证及批量供货周期较长。进入主机配套客户的合格供应商名录通常需要 6 个月至 2 年时间，产品小批量验证至批量供货通常需要 2~3 年时间。

公司湿式纸基摩擦片业务开拓进展顺利，客户主要包括潍柴动力（潍坊）、法士特传动、蒙沃变速器、铁流股份、中联重科、唐山齿轮等，已小批量供货，产品验证情况良好。2022 年、2023 年及 2024 年，公司湿式纸基摩擦片销售收入分别为 59.62 万元、147.30 万元、284.02 万元，持续增长。公司向潍柴动力（潍坊）供应的湿式纸基摩擦片主要应用于潍柴动力 M33/M55 型号柴油机。M33/M55 型号为潍柴动力大缸径高端柴油机代表性产品，可以应用于远洋及内河航运、大数据中心等领域。公司向法士特传动供应的湿式纸基摩擦片装配于其新款主力产品大马力拖拉机无级变速器 FV3A110，已应用于国内农业装备主机厂。2025 年 1-2 月，公司湿式纸基摩擦片销售收入为 42.30 万元（未经审计）；截至 2025 年 2 月末，公司湿式纸基摩擦片在手订单金额为 31.28 万元（含税）。

公司湿式纸基摩擦片已向中国重型汽车集团有限公司、潍柴液压传动有限公司、江苏沃得农业机械配件制造有限公司、潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司、浙江万里扬股份有限公司等送样检测，已向采埃孚福田自动变速箱（嘉兴）有限公司、盛瑞传动股份有限公司、龙工（上海）精工液压有限公司、浙江中马传动科技股份有限公司、上海纳铁福传动系统有限公司、贵州航天凯星智能传动有限公司、陕西航天动力高科技股份有限公司等出具报价信息。未来公司湿式纸基摩擦片业务着力于主机配套市场，特别是在农业装备、工程机械、海事装备领域应用，逐步扩大客户群体和应用领域。

综上，公司于 2021 年开始实施新厂区建设工程具有必要性和合理性。

四、结合前述情况，进一步分析说明发行人新厂房核算准确性

如上文所述：

1、保荐机构实地走访华威门业、浙江万鸿、松阳经发，访谈相关负责人，获取其工程决算数据和厂区设计图纸，相关信息来源具有准确性，与发行人新厂房建设具有可比性，且单位造价较为接近；

2、发行人新旧厂房单位面积产能差异具有合理原因；

3、2021 年末至 2023 年末，发行人、天宜上佳、北摩高科、林泰新材的固定资产原值同比增长幅度均较大；2021 年末，发行人房屋及建筑物类固定资产占比相对较低，2022 年末及 2023 年末，随着新厂区建设工程陆续转固，发行人房屋及建筑物类固定资产占比持续上升；与同行业可比公司比较，发行人固定资产收入比、设备收入比以及产能利用率不存在明显异常的情形；

4、2020 年及 2021 年，由于产品市场需求旺盛、业绩增长预期较为明显，发行人扩产需求较为强烈，并于 2021 年 3 月起以自有资金先行投入，开始实施创业板 IPO 募投项目科马产业园新厂区建设工程，具有合理性；

5、2023 年 3 月，公司撤回创业板 IPO 申请，但当时新厂区土建部分主体已完工，考虑到公司干式摩擦片主要生产工序原分布于不同厂区不同车间内，工序衔接影响生产效率，公司继续以自有资金投入，完成科马产业园新厂区建设工程，并将原位于松阳县瑞阳大道 312 号的干式摩擦片主要生产设备、原位于松阳县瑞阳大道 208 号的前端产品纤维骨架材料生产设备搬迁至新厂区内，在新厂区内完成干式摩擦片全部生产工序的整合优化，具有合理性；

6、湿式纸基摩擦片作为大部分自动变速器的核心材料之一，国产化比例较低，发展前景较大，发行人在新厂区内建立 1,500 万片/年的湿式纸基摩擦片产能具有合理性；发行人湿式纸基摩擦片业务开拓进展顺利，销售收入持续增长，目前已向众多客户报价、送样检测或小批量供货。

综上，发行人实施新厂房建设工程具有合理性，核算准确。

五、核查程序、核查证据及核查意见

（一）核查程序及核查证据

保荐机构履行了以下核查程序：

1、实地走访华威门业、浙江万鸿、松阳经发，并访谈其相关负责人，获取其工程决算数据和厂区设计图纸；

2、测算新旧厂房单位面积产能差异，并访谈公司财务总监，了解相关差异

的合理性；

3、查阅同行业可比公司公开披露文件，对比分析固定资产及结构变动情况、固定资产收入比、设备收入比、产能利用率等指标；

4、访谈公司财务总监，了解公司新厂房建设的必要性和合理性；

5、查阅《中国制造业重点领域技术创新绿皮书——技术路线图（2023）》，获取公司湿式纸基摩擦片业务向客户报价、送样检测或小批量供货的资料。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

华威门业、浙江万鸿以及松阳经发相关信息来源具有准确性，与发行人新厂房建设具有可比性，且单位造价差异较小，发行人新厂房造价具有合理性；发行人新旧厂房单位面积产能差异具有合理原因；发行人与同行业可比公司的固定资产及结构变动、固定资产收入比、设备收入比、产能利用率的差异具有合理原因，不存在明显异常的情形；公司于 2021 年开始实施新厂区建设工程具有必要性和合理性，核算准确。

六、说明对中邦建设相关资金流水的具体核查范围、方式，核查范围是否能够有效支撑核查结论；说明在前述资金流水核查中，针对大额收付去向核查获取的相关证据，涉及的资金拆借是否形成闭环、是否存在借还款间隔时间较长情形；结合前述资金流水核查情况，进一步说明发行人是否存在体外资金循环或其他利益安排情形

（一）说明对中邦建设相关资金流水的具体核查范围、方式，核查范围是否能够有效支撑核查结论

公司已向中邦建设合计支付工程款项 13,662.45 万元，其中银行转账 7,307.99 万元、银行承兑汇票 4,610.00 万元、银行本票 1,744.45 万元。保荐机构获取中邦建设与公司存在资金往来的所有银行账户流水，全面核查中邦建设收到公司工程款项后的资金流向，相关银行账户情况如下：

序号	开户银行	银行账号	账户性质
1	中国建设银行股份有限公司松阳支行	33001697635050001812	基本存款账户

2	中国农业银行股份有限公司松阳县支行	19835101040022565	一般存款账户
3	浙江泰隆商业银行股份有限公司丽水松阳支行	3306050120100011569	一般存款账户
4	浙江稠州商业银行股份有限公司丽水松阳支行	16301012010090001156	一般存款账户
5	浙江民泰商业银行股份有限公司丽水松阳小微企业专营支行	583779503800028	一般存款账户
6	温州银行股份有限公司丽水分行	906000120190008411	一般存款账户
7	温州银行股份有限公司丽水松阳小微企业专营支行	906030120190001204	一般存款账户
8	浙江松阳农村商业银行股份有限公司延庆支行	201000157236297	一般存款账户
9	浙江松阳农村商业银行股份有限公司延庆支行	201000275447068	非预算单位 专用存款账

除上述银行账户资金流水外，保荐机构亦获取中邦建设收到公司银行承兑汇票和银行本票后对外支付的交易对方相关信息。

经核查，中邦建设收到公司工程款项 13,662.45 万元后，最终资金流向如下：

序号	资金流向	金额 (万元)	依据
1	支付供应商材料款	4,194.48	采购合同
2	支付农民工工资	1,795.31	农民工工资专用账户
3	用于其他工程项目	2,642.66	交易对方银行账户或资金流水备注
4	归还其他借款	1,260.00	借款协议
5	归还科马小贷借款及利息	1,170.00	借款协议及资金流水闭环
6	转账至蔡发远用于归还科马实业借款	300.00	资金流水闭环
7	转账至蔡发远用于支付廖爱霞借款利息	300.00	借款协议
8	用于归还廖爱霞借款	2,000.00	借款协议及资金流水闭环
合计		13,662.45	--

注：上表中支付供应商材料款、用于其他工程项目金额的计算依据为：中邦建设收到公司工程款项后，能够覆盖该笔工程款流入金额的最近几笔流出金额。

如上表所示，中邦建设收到公司工程款项后，5,989.79 万元用于支付供应商材料款及农民工工资，2,642.66 万元用于云和项目、平阳项目、松阳县城南幼儿园项目等其他项目，1,260.00 万元用于归还浙江万福贸易有限公司等法人或自然人借款，1,170.00 万元用于归还科马小贷借款及利息，600.00 万元转账至中邦建设实际控制人蔡发远后用于归还科马实业借款以及支付廖爱霞借款利息，2,000.00 万元用于归还蔡发远 2018 年 3 月对廖爱霞的借款。

综上所述，保荐机构认为，核查范围能够有效支撑核查结论。

（二）资金流水核查中，针对大额收付去向核查获取的相关证据，涉及的资金拆借是否形成闭环、是否存在借还款间隔时间较长情形

保荐机构根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之“5-15 资金流水核查”的要求，对公司及子公司、控股股东、实际控制人、公司主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员的银行账户资金流水展开核查工作，具体情况详见《一轮问询回复》之“问题 7. 发行人关联方与在建工程施工方发生资金往来合理性”之“五”之“（一）说明对资金流水核查选择标准的依据、核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、证据、结论”的回复说明。针对大额收付，保荐机构逐笔进行核查并登记，了解资金往来背景、交易对方基本情况，并访谈主要交易对方，获取借款协议/借条、购房合同、租赁合同等支持性文件。

报告期内，公司实际控制人及其控制的科马实业、科远实业、协力投资对外存在金额较大的资金拆借往来，具体情况如下：

单位：万元

序号	主体	时间	资金流入	资金流出	对方	是否闭环	说明
1	科马实业	2022/1/13	--	-50.00	吴群林	是	已于 2022/4/13 归还
2	科马实业	2022/4/1	+100.00	--	蔡建伟	是	归还 2021/11/8 借款
3	科马实业	2022/4/13	+50.00	--	吴群林	是	归还 2022/1/13 借款
4	科马实业	2022/6/30	+100.00	--	蔡泽坤	是	归还 2021/10/14 借款
5	科马实业	2022/11/9	+120.00	--	斯学君	是	归还 2018/12/14 及 2019/2/28 借款
6	科马实业	2023/6/30	+195.00	--	斯学君	是	归还 2018/12/14 及 2019/2/28 借款
7	协力投资	2024/1/23	--	-80.00	浙江万鸿汽车零部件有限公司	是	已于 2024/4/25 归还
8	协力投资	2024/4/25	+80.00	--	浙江万鸿汽车零部件有限公司	是	归还 2024/1/23 借款
9	协力投资	2024/4/2	--	-200.00	潘柏青	是	已于 2024/9/18 及 2024/10/16 归还
10	协力投资	2024/9/18	+100.00	--	潘柏青	是	归还 2024/4/2 借款
11	协力投资	2024/10/16	+100.00	--	潘朝伟 (潘柏青亲属)	是	归还 2024/4/2 借款 (潘柏青)
12	廖爱霞	2022/2/14	+500.00	--	潘伟科	是	归还蔡发远借款
13	廖爱霞	2022/2/14	+500.00	--	叶春燕	是	归还蔡发远借款
14	廖爱霞	2022/2/15	+500.00	--	潘伟科	是	归还蔡发远借款
15	廖爱霞	2022/2/15	+500.00	--	叶春燕	是	归还蔡发远借款
16	廖爱霞	2023/4/15	--	-370.00	蔡泽坤	否	朋友借款

注：上表中列示单笔 50 万元以上的资金拆借往来；实际控制人家族内部及其控制的企业之间的资金往来未在上表列示。

如上表所示，报告期内，公司实际控制人及其控制的企业对外资金拆借大多已形成闭环。2023 年 4 月 15 日，蔡泽坤向廖爱霞借款 370.00 万元，尚未归

还。蔡泽坤家族在松阳县经商多年，业务涵盖建材、酒店、制动器衬片等领域，与廖爱霞系朋友关系，因业务资金需求向廖爱霞借款。蔡发远系中邦建设实际控制人，因建筑工程资金需求较大，2018年3月向廖爱霞借款2,000万元，并于2022年2月通过中邦建设员工潘伟科、叶春燕偿还廖爱霞借款，已形成闭环。由于建筑工程业务回款较慢，蔡发远借还款间隔时间相对较长。

潘柏青系丽水市松阳县人，长期从事房地产业务，其家族控制定陶鑫源房地产开发有限公司、贵州丽创置业有限公司。潘柏青及其家族控制的房地产企业向廖爱霞及其家族控制的企业进行多笔资金拆借，用于房地产开发业务。由于房地产建设及回款周期较长，报告期内，潘柏青及其家族控制的房地产企业对廖爱霞及其家族控制的企业尚欠款金额较大。相关借款主要用于贵州丽创置业有限公司缴纳土地款。相关大额收付去向均已获取相关证据。

（三）结合资金流水核查情况，进一步说明发行人是否存在体外资金循环或其他利益安排情形

如上文所述，中邦建设收到公司13,662.45万元工程款项后，最终资金流向包括支付供应商材料款、支付农民工工资、用于其他工程项目以及归还借款等方面，不存在明显异常的资金流向。报告期内，公司实际控制人及其控制的企业对外资金拆借大多已形成闭环，部分对外资金拆借尚未归还具有合理原因，不存在体外资金循环或其他利益安排情形。

中邦建设于2021年3月起正式承接公司新厂区建设工程。中邦建设向科马小贷的贷款申请及发放行为发生于2018年10月至2019年1月，明显早于承接公司新厂区建设工程的时间。中邦建设已按照约定利率支付利息，归还本金，形成资金流水闭环。蔡发远向廖爱霞的借款行为发生于2018年3月，明显早于中邦建设承接公司新厂区建设工程时间。蔡发远已支付利息并归还本金，形成资金流水闭环。

公司工程服务相关采购价格具有公允性，详见《二轮问询回复》之“问题3. 在建工程核算准确性及发行人关联方与施工方资金往来合理性”之“四”之“（三）结合前述对比情况，分析说明发行人工程服务相关采购价格公允性，固定资产入账价值准确性”的回复说明。

公司主要客户包括福达股份、铁流股份、长春一东等 A 股上市公司以及其他规模较大的离合器生产企业，经营规范程度相对较高。公司主要客户情况详见《一轮问询回复》之“问题 4.业绩真实性、境外及贸易商收入变动合理性”之“一”之“(二)”之“1、列示报告期内主要境内外客户的基本情况，包括但不限于客户名称、成立时间、注册资本、实缴资本、主要股东、实际控制人、经营状况、行业地位、股权结构、主营业务、业绩规模、贸易商或生产商、合作开始时间、销售内容、销售金额及占客户同类采购比重”的回复说明。

公司与主要客户交易价格及毛利率不存在重大异常的情形，具有公允性，详见《一轮问询回复》之“问题 6.毛利率波动合理性及成本核算准确性”之“二”之“(一)”之“3、同类产品向不同客户、各期同类产品向同一客户的售价和毛利率不存在显著差异”的回复说明。

公司主要原材料采购金额占供应商该类业务销售额的比重相对较低，双方交易价格具有公允性，详见《一轮问询回复》之“问题 5.主要原材料来自单一供应商及采购公允性”之“二、采购价格公允性”的回复说明。

保荐机构核查了公司主要关联方的资金流水；核查了中邦建设收到公司工程款项后，全部工程款的最终资金流向；访谈了中邦建设实际控制人蔡发远，确认科马产业园建设工程定价公允性，确认其与公司及其关联方之间不存在关联关系，不存在其他特殊或潜在利益安排，进而增加或减少公司的利益；实地走访了公司主要客户，获取其出具的《声明与承诺》，确认除向公司正常采购业务外，不存在其他利益安排，以增加或减少公司盈利能力的情形，不存在接受公司或其他利益方委托虚构业务的情形；实地走访了公司主要供应商，获取其出具的《声明与承诺》，确认不存在与科马材料及其股东以及相关利益方以私下利益交换等方法给予科马材料无偿或者不公允的交易价格，向科马材料输送利益，提供经济资源，配合、协助或参与科马材料虚列收入、虚减成本、虚增盈利的情形，不存在其他任何可能导致科马材料财务信息失真、粉饰业绩或财务造假的情形。

综上，公司不存在体外资金循环或其他利益安排的情形。

问题 2. 贸易商及外销客户收入核查充分性

根据申报材料及问询回复，（1）报告期各期发行人外销毛利率分别为 49.72%、43.79%、48.50%、59.48%，2022 年下滑 5.93 个百分点，发行人对 PAYA、VAFRI、NPK 的销售毛利率高于外销平均毛利率水平且基本呈上升趋势。

（2）发行人产品对主要外销客户 VAFRI、PAYA、ESA、EGYPTIAN、NPK 的供货份额分别为 100%、50-90%、80%、100%、100%，其中 VAFRI、ESA、EGYPTIAN 为贸易商。（3）报告期各期，发行人来源于贸易商客户的主营业务收入分别为 2,379.39 万元、3,507.52 万元、3,239.58 万元、2,330.44 万元，占各期主营业务收入的比例分别为 10.77%、17.50%、16.72%、18.96%。各期末发行人贸易商客户应收账款余额分别为 240.97 万元、1,005.96 万元、564.89 万元、704.07 万元。（4）报告期各期，未在框架协议、订单中标明产品单价、交易金额的客户收入分别为 3,863.27 万元、3,284.95 万元、3,776.50 万元、2,892.33 万元，上述客户均以历史报价函价格作为依据。

请发行人：（1）说明报告期内发行人与 PAYA、VAFRI、NPK 的具体定价及调价情况，分析在 2022 年发行人主营业务毛利率及外销毛利率均明显下降情形下，对 PAYA、VAFRI 销售毛利率基本保持稳定的原因及合理性，对 NPK 销售毛利率高于其他境外客户的原因及合理性。（2）说明发行人向贸易商客户销售金额及占比呈上升趋势的原因，结合报告期内贸易商客户回款周期变动情况分析 2022 年末贸易商客户应收账款余额明显增长的原因，是否存在囤货配合发行人调节业绩情形。

请保荐机构、申报会计师：（1）对上述事项进行核查，说明核查程序、核查证据并发表明确意见。（2）说明对贸易商相关收入的具体核查范围、方法、证据及结论，是否对贸易商期末库存实地走访确认，结合贸易商回款资金来源具体核查情况、确认产品实现最终销售的方式及覆盖情况等，说明对贸易商销售收入真实性的核查是否充分。（3）说明对境外客户走访、访谈的具体情况，访谈对象、方式、时间、内容、获取的核查证据等，按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》“2-13 境外销售”相关要求进行核查并发表明确意见。请保荐机构提供对前述问题的核查工作底稿，以及对框架协议和订单中未标明产品单价、交易金额的客户相关收

入的核查工作底稿。**【回复】**

一、说明报告期内发行人与 PAYA、VAFRI、NPK 的具体定价及调价情况，分析在 2022 年发行人主营业务毛利率及外销毛利率均明显下降情形下，对 PAYA、VAFRI 销售毛利率基本保持稳定的原因及合理性，对 NPK 销售毛利率高于其他境外客户的原因及合理性

（一）报告期内发行人与 PAYA、VAFRI、NPK 的具体定价及调价情况

公司与 PAYA 的交易价格系沿用历史交易价格。2021 年 3 月及 2021 年 7 月，由于原材料价格上涨，公司与 PAYA 协商一致对交易价格（美元）进行调整，上浮比例分别为 5%、3%；2023 年 8 月，由于原材料价格回落，公司与 PAYA 协商一致对交易价格（美元）进行调整，下浮比例为 3%；2024 年 3 月，公司开始向 PAYA 供应 KM1770-3 系列新产品，该系列新产品较老产品 KM1770 价格上浮 30%~40%。

公司与 VAFRI 的交易价格系沿用历史交易价格，2021 年至 2024 年，交易价格（美元）未进行调整。

公司结合产品成本及定位、客户类型、同类产品其他客户交易价格等因素，向 NPK 报价，并经双方协商确定销售价格。公司自 2023 年 9 月开始向 NPK 供货，2023 年及 2024 年，交易价格未进行调整。

（二）分析在 2022 年发行人主营业务毛利率及外销毛利率均明显下降情形下，对 PAYA、VAFRI 销售毛利率基本保持稳定的原因及合理性

2022 年，公司主营业务毛利率为 34.87%，同比下降 9.44 个百分点，外销主营业务毛利率为 43.79%，同比下降 5.93 个百分点，外销主营业务毛利率下降幅度低于主营业务毛利率，主要系受国际地缘政治不利影响，全球油价持续上涨，铜价亦维持在高位，导致公司石化原料、电工圆铜线等主要原材料成本上升，主要能源电力和天然气成本亦上升，公司主营业务成本同比明显增加；同时国内商用车产销量大幅下降、离合器市场需求低迷，国内客户生产经营面临一定困境，公司未通过涨价的方式向客户传导成本大幅上涨的压力，而对外销

客户销售价格有所上升，外销业务毛利率下降幅度低于内销业务。

2022 年，公司对 PAYA 的主营业务毛利率同比略有上升，主要系公司对 PAYA 的销售单价有所上升，同时人民币兑美元贬值导致以美元计价的产品人民币折算单价上升，抵消成本上升压力所致。2022 年，公司对 PAYA 的销售单价（美元）同比上升 3.23%，由于人民币兑美元贬值，人民币折算单价同比上升 7.37%，高于单位成本上升幅度。2021 年及 2022 年，公司对 PAYA 销售产品的平均计价汇率与美元兑人民币中间价日平均值接近。

2022 年，公司对 VAFRI 的主营业务毛利率同比基本平稳，主要系人民币兑美元贬值导致以美元计价的产品人民币折算单价上升，抵消成本上升压力所致。2022 年，公司对 VAFRI 的销售单价（美元）同比基本持平，由于人民币兑美元贬值，人民币折算单价同比上升 9.51%，而当年度对 VAFRI 销售产品的单位成本同比上升 10.54%。2021 年，公司对 VAFRI 销售产品的平均计价汇率与美元兑人民币中间价日平均值接近；2022 年，公司对 VAFRI 销售产品的平均计价汇率为 6.98，略高于美元兑人民币中间价日平均值 6.73，主要系 2022 年 4 月起，人民币兑美元贬值幅度较大，而公司对 VAFRI 销售收入亦集中于下半年所致。2021 年及 2022 年，美元兑人民币中间价以及公司对 VAFRI 销售收入情况如下：



数据来源：Wind 数据库。

综上，2022 年，公司对 PAYA/ VAFRI 销售毛利率基本保持稳定，主要系销

售单价（美元）上升，同时人民币兑美元贬值，人民币折算单价上升，高于单位成本上升幅度所致，具有合理原因。

（三）对 NPK 销售毛利率高于其他境外客户的原因及合理性

NPK 隶属于 NPK 集团。NPK 集团成立于 1932 年，系俄罗斯领先的自动化和电气设备零部件制造商，于 2023 年收购法雷奥（Valeo）在俄罗斯动力总成系统业务。俄罗斯干式摩擦片市场包括欧美及本土品牌。由于地缘政治变化的影响，公司主要竞争对手舍弗勒（Schaeffler）及法雷奥（Valeo）均于 2023 年退出俄罗斯市场。NPK 系俄罗斯最大车企伏尔加（AvtoVAZ）的离合器独家供应商，伏尔加（AvtoVAZ）旗下汽车品牌拉达（LADA）占据俄罗斯乘用车市场份额首位。根据走访确认，俄罗斯本土品牌产品性能不足，无法满足主机配套市场需求。公司干式摩擦片性能优异，能够媲美国际知名品牌，自 2023 年 9 月开始供货，已成为 NPK 唯一的干式摩擦片供应商。

公司向 NPK 销售的干式摩擦片均为 KM1949 系列。KM1949 系列为公司高端干式摩擦片代表产品之一，性能优异，盈利空间较高，毛利率水平较高。2023 年及 2024 年，公司对 NPK 主营业务毛利率与相同材质产品境外主营业务毛利率较为接近，明显高于境外主营业务毛利率。公司向境外客户销售中高端多个系列干式摩擦片，其他系列产品毛利率大多低于 KM1949 系列。

综上，公司对 NPK 销售毛利率高于其他境外客户，具有合理原因。

二、说明发行人向贸易商客户销售金额及占比呈上升趋势的原因，结合报告期内贸易商客户回款周期变动情况分析 2022 年末贸易商客户应收账款余额明显增长的原因，是否存在囤货配合发行人调节业绩情形

（一）说明发行人向贸易商客户销售金额及占比呈上升趋势的原因

2022 年、2023 年及 2024 年，发行人来源于贸易商客户的主营业务收入分别为 3,507.52 万元、3,239.58 万元、4,197.14 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 17.50%、16.72%、17.19%。2021 年，发行人来源于贸易商客户的主营业务收入为 2,379.39 万元，占当期主营业务收入的比例为 10.77%。2021 年至 2024 年，公司向贸易商客户销售金额总体呈上升趋势，主要系公司与贸易商客

户合作持续深化，下游市场需求增加所致。报告期内，公司向贸易商客户销售金额占主营业务收入的比例较为稳定。

公司主要贸易商客户包括 VAFRI、慈溪顺康、河北凯豪、格瑞特、EGYPTIAN、ESA。2021年至2024年，公司对前述六家贸易商客户的主营业务收入占贸易商主营业务收入的比例分别为80.65%、87.04%、81.76%、75.15%。除河北凯豪外，其余5家贸易商客户均主要面向境外售后服务市场。干式摩擦片为消耗类材料，长期在高温高摩擦状态运行，更换较为频繁，得益于全球巨大的汽车保有量，干式摩擦片全球市场空间超过百亿元。根据中国海关数据，2021年至2024年，中国“机动车辆用离合器及其零件”产品出口金额分别为64.85亿元、75.69亿元、82.38亿元、91.76亿元，离合器及配套产品境外需求持续稳定增长。公司与主要贸易商客户已合作多年，交易规模总体呈上升趋势，与离合器及配套产品境外需求变动趋势一致。

综上，公司向贸易商客户销售金额及占比总体呈上升趋势具有合理原因。

（二）结合报告期内贸易商客户回款周期变动情况分析2022年末贸易商客户应收账款余额明显增长的原因，是否存在囤货配合发行人调节业绩情形

2021年至2024年，公司贸易商客户的回款周期情况如下：

单位：万元

项目	2024年度/ 2024年末	2023年度/ 2023年末	2022年度/ 2022年末	2021年度/ 2021年末
贸易商客户应收账款余额	642.57	564.89	1,005.96	240.97
贸易商客户营业收入	4,258.21	3,354.00	3,595.47	2,496.81
贸易商客户应收账款周转天数	51.75	85.47	63.29	31.29
应收账款周转天数	138.35	170.64	149.63	119.78

注：应收账款周转天数=365/（当期营业收入/期初期末应收账款平均余额）

如上表所示，公司贸易商客户应收账款周转天数均明显低于整体应收账款周转天数。2022年及2023年，受行业需求低迷等因素影响，公司整体和贸易商客户应收账款周转天数均高于2021年。根据wind数据库，2021年至2024年，wind汽车零配件与设备行业内企业的应收账款周转天数分别为76.75天、82.04天、85.50天、90.68天，持续上升。

2024年，公司营业收入创历史新高，同时2024年末应收账款规模略有下

降，公司贸易商客户应收账款及整体应收账款周转天数均有下降。

2021年末至2024年末，公司贸易商客户应收账款余额情况如下：

单位：万元

客户	应收账款余额
2024年12月31日	
ESA	304.97
河北凯豪	127.33
杭州雷盛进出口有限责任公司	58.34
慈溪顺康	36.43
宁波中瑞进出口有限公司	28.34
其他	87.17
合计	642.57
2023年12月31日	
ESA	318.49
河北凯豪	212.35
广州佰安特贸易有限公司	24.52
EGYPTIAN	2.30
其他	7.23
合计	564.89
2022年12月31日	
河北凯豪	331.00
VAFRI	329.23
ESA	89.29
EGYPTIAN	75.15
沈阳众联重型矿冶设备制造有限公司	44.28
其他	137.01
合计	1,005.96
2021年12月31日	
沈阳众联重型矿冶设备制造有限公司	44.28
河北凯豪汽车配件有限公司	29.28
大庆市晟森科技有限公司	25.77
大庆市路上先锋石油钻采设备销售有限公司	24.64
镇江丰顺汽车销售服务有限公司	24.00
其他	93.00
合计	240.97

如上表所示，2021年末至2024年末，公司贸易商客户应收账款余额分别为240.97万元、1,005.96万元、564.89万元、642.57万元。2022年末，公司贸易商客户应收账款余额同比明显增长，主要系河北凯豪、VAFRI、ESA的应收账款余额增长幅度较大所致。

河北省沧州市河间市拥有国内知名的汽车零部件再制造市场，聚集了众多中小型离合器生产企业。河北凯豪采购公司干式摩擦片后在河间市及周边地区

销售。2021 年，干式摩擦片市场需求旺盛，且公司对河北凯豪销售收入主要集中在上半年，至 2021 年末主要货款已回收，期末应收账款余额较小；2022 年，干式摩擦片市场需求较为低迷，河北凯豪资金压力相对较大，回款速度降低，期末应收账款余额同比增加。随着市场需求逐步恢复，2022 年末、2023 年末及 2024 年末，公司对河北凯豪的应收账款余额分别为 331.00 万元、212.35 万元、127.33 万元，呈下降趋势。

2022 年末，公司对 VAFRI 的应收账款余额为 329.23 万元，同比增加较多，主要系当年度 12 月，公司向 VAFRI 交付 9 月及 11 月两笔订单，合计确认收入 329.23 万元，期末货款尚在信用期内，并于次年一季度收回。2021 年末至 2024 年末，公司对 VAFRI 的应收账款余额分别为 12.76 万元、329.23 万元、0 万元、0 万元，回款情况较好。

ESA 系伊朗客户，受一系列因素影响，回款周期持续变长。2021 年至 2024 年，ESA 的回款周期分别为 90~120 天、180~210 天、210~240 天、300~330 天。2021 年至 2024 年，公司对 ESA 的营业收入分别为 65.46 万元、181.79 万元、397.82 万元、55.98 万元，应收账款期末余额分别为 0 万元、89.29 万元、318.49 万元、304.97 万元。2024 年，公司收到 ESA 前期货款 55.57 万元，由于其回款速度较慢，公司与其交易规模明显下降。

贸易商客户不存在囤货配合发行人调节业绩的情形，详见《一轮问询回复》之“问题 4. 业绩真实性、境外及贸易商收入变动合理性”之“二”之“(二)”之“2、主要贸易商备货周期、跨期退货情况、各期末库存占比、期后回款情况、终端销售情况，不存在向贸易商压货、提前确认收入等情形”的回复说明。

综上，2022 年末，公司贸易商客户应收账款余额同比明显增长具有合理原因，贸易商客户不存在囤货配合发行人调节业绩情形。

三、核查程序、核查证据及核查意见

(一) 核查程序及核查证据

保荐机构履行了如下核查程序：

1、访谈公司财务总监，了解公司与 PAYA/ VAFRI/ NPK 的具体定价及调价

情况，并获取相关协议或订单，查阅公司与 PAYA 调价的邮件；

2、获取公司对客户 PAYA/ VAFRI 的销售单价、单位成本、毛利率等数据，查阅美元兑人民币中间价数据，分析 2022 年公司对 PAYA/ VAFRI 销售毛利率同比保持基本稳定的原因；

3、查阅俄罗斯客户 NPK 公开信息并对其进行实地走访，获取公司对 NPK 主营业务毛利率、相同材质产品境外主营业务毛利率等数据，分析对其销售毛利率高于其他境外客户的原因；

4、访谈公司财务总监，了解 2021 年至 2024 年公司向贸易商客户销售金额总体呈上升趋势，2022 年末贸易商客户应收账款余额明显增长的原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、2022 年，公司对 PAYA/ VAFRI 销售毛利率基本保持稳定，主要系销售单价（美元）上升，同时人民币兑美元贬值，人民币折算单价上升，高于单位成本上升幅度所致，具有合理原因；

2、公司向 NPK 销售的产品为高端干式摩擦片代表产品之一，性能优异，盈利空间较高，公司对 NPK 主营业务毛利率与相同材质产品境外主营业务毛利率较为接近，公司对 NPK 销售毛利率高于其他境外客户具有合理原因；

3、2021 年至 2024 年，公司向贸易商客户销售金额及占比总体呈上升趋势，主要系与贸易商客户合作持续深化，下游市场需求增加所致，具有合理原因；

4、2022 年末，公司贸易商客户应收账款余额同比明显增长具有合理原因，贸易商客户不存在囤货配合发行人调节业绩情形。

四、说明对贸易商相关收入的具体核查范围、方法、证据及结论，是否对贸易商期末库存实地走访确认，结合贸易商回款资金来源具体核查情况、确认产品实现最终销售的方式及覆盖情况等，说明对贸易商销售收入真实性的核查是否充分

（一）对贸易商相关收入的具体核查范围、方法、证据及结论

1、走访/访谈

保荐机构对主要贸易商客户 VAFRI、慈溪顺康、河北凯豪、格瑞特、ESA 进行实地走访，对 EGYPTIAN 进行视频访谈。2022 年、2023 年及 2024 年，保荐机构已实地走访及视频访谈客户对应的收入占贸易商营业收入的比例分别为 86.72%、82.22%、74.96%。

2、函证

保荐机构对公司贸易商客户执行函证程序。2022 年、2023 年及 2024 年，保荐机构对公司贸易商客户营业收入发函比例为 82.24%、85.87%、89.04%，营业收入回函直接确认比例为 82.24%、85.87%、89.04%。

3、细节测试

保荐机构对公司贸易商客户执行细节测试程序，核查销售合同/订单、发货单、物流托运单、报关单、海运提单等资料。2022 年、2023 年及 2024 年，保荐机构对公司贸易商客户营业收入细节测试比例分别为 89.14%、83.53%、90.38%。

4、穿透核查

详见本题“(四) 确认产品实现最终销售的方式及覆盖情况”的回复说明。

经核查，发行人对贸易商相关收入具备真实性。

(二) 对贸易商期末库存实地走访确认情况

保荐机构于 2024 年 2 月 1 日，对 VAFRI 进行实地走访，并实地参看其仓库；于 2024 年 4 月 10 日，对 ESA 进行实地走访，并实地参看其仓库；于 2024 年 1 月 16 日，对河北凯豪进行实地走访，并实地参看其仓库。贸易商客户格瑞特和慈溪顺康的主营业务为汽车零部件出口贸易，其通常要求公司将货物运至指定港口仓库后直接出口，期末无库存。

保荐机构已获取主要贸易商客户的进销存数据，其期末库存情况如下：

单位：万片

序号	贸易商客户	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
----	-------	------------------	------------------	------------------

1	VAFRI	78.20	49.42	59.17
2	慈溪顺康	0	0	0
3	河北凯豪	17.79	16.63	16.63
4	ESA	--	40.24	10.96
5	EGYPTIAN	11.14	4.59	8.41
6	格瑞特	0	0	0

注：2024年，ESA 与公司交易金额较小，尚未提供进销存数据。

（三）贸易商回款资金来源具体核查情况

公司的 VAFRI、河北凯豪、格瑞特等贸易商客户均直接向公司支付货款，慈溪顺康、ESA、EGYPTIAN 等贸易商客户通过第三方向公司支付货款。报告期内，公司贸易商客户委托第三方付款金额如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
慈溪顺康	408.35	563.59	268.25
EGYPTIAN	304.74	329.50	275.06
ESA	55.57	180.07	56.31
其他	116.14	3.55	33.84
合计	884.80	1,076.71	633.46
合计/营业收入	3.55%	5.41%	3.13%

慈溪顺康向公司采购干式离合器摩擦片用于出口。世贸通系全国股转系统挂牌公司宁波世贸通网络科技股份有限公司（股份代码：834896）子公司，主营业务为向中小企业提供通关、退税、外汇、融资、信保、物流等集成化外贸综合服务。世贸通为慈溪顺康提供通关、退税及付款等供应链管理服务，代慈溪顺康向公司进行货款支付。慈溪顺康与公司的《供货协议》中已约定由其物流服务公司为支付货款。

ESA/ EGYPTIAN 等部分境外贸易商客户由于当地外汇管制或紧缺、自身资金安排、结算便利性等方面考虑，通过其指定的第三方支付货款。相关客户已提供委托付款授权书，授权第三方向公司支付货款。

（四）确认产品实现最终销售的方式及覆盖情况

公司贸易商客户主要服务于国内外售后服务市场。公司未与贸易商客户签署经销协议，未对贸易商客户进行资金方面的支持，贸易商客户具有完全独立的市场渠道、客户和存货管理体系，自主销售和定价，自负盈亏，公司无法对其进行管理和考核。公司与贸易商客户仅签订商品买卖的合同/订单，无排他性

的独家经营和销售公司产品的条款，未约定销售的范围和区域，未制定年度销售目标和销售价格指导等限制性要求，贸易商客户对公司产品的付款不以其销售给最终客户为前提，亦不存在未销售的产品退回公司的条款。公司与贸易商客户的产品交付、付款等条款与公司非贸易商客户无重大差异。因此，公司与贸易商的合作方式及特点与经销模式存在本质性区别，公司向贸易商客户的销售行为不属于经销模式。

公司与贸易商未签署有约束力的经销协议，贸易商下游客户亦可以选择向公司直接采购产品。在进行贸易商穿透核查时，大部分贸易商出于自身商业秘密和业务发展的考虑，不愿意配合进行终端客户走访，部分贸易商仅愿意提供其进一步对外销售的税务发票或海关报关单据等资料。保荐机构对公司贸易商终端客户核查及确认产品实现最终销售的方式及覆盖情况如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
获取贸易商进销存数据			
获取贸易商进销存对应收入金额	3,154.21	2,648.56	3,052.94
获取贸易商进销存对应收入金额占贸易商主营业务收入比例	75.15%	81.76%	87.04%
终端客户走访			
终端客户走访对应收入金额	393.91	369.24	379.74
终端客户走访对应收入金额占贸易商主营业务收入比例	9.39%	11.40%	10.83%
获取贸易商进一步对外销售的税务发票或海关报关单据等资料			
获取贸易商进一步对外销售的税务发票或海关报关单据等资料对应收入金额	1,620.64	1,340.82	1,027.77
获取贸易商进一步对外销售的税务发票或海关报关单据等资料对应收入金额占对贸易商主营业务收入比例	38.61%	41.39%	29.30%
终端客户走访及获取贸易商进一步对外销售的税务发票或海关报关单据等资料			
终端客户走访及获取贸易商进一步对外销售的税务发票或海关报关单据等资料对应收入金额	2,014.55	1,710.07	1,407.51
终端客户走访及获取贸易商进一步对外销售的税务发票或海关报关单据等资料对应收入金额占对贸易商主营业务收入比例	48.00%	52.79%	40.13%

保荐机构通过获取主要贸易商进销存数据、获取贸易商进一步对外销售的税务发票或海关报关单据等资料、终端客户走访等核查方式，能够确认公司销售至贸易商的产品正常实现最终销售。

综上，保荐机构对贸易商销售收入真实性的核查具备充分性。

五、说明对境外客户走访、访谈的具体情况，访谈对象、方式、时间、内容、获取的核查证据等，按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》“2-13 境外销售”相关要求进行核查并发表明确意见

(一) 说明对境外客户走访、访谈的具体情况，访谈对象、方式、时间、内容、获取的核查证据等

报告期内，保荐机构对境外客户走访、访谈的具体情况如下：

境外客户	方式	访谈对象	时间	地点	内容	获取证据
PAYA	实地走访	Mr Amir Shahali 研发及工程经理	2024 年 4 月 8 日	伊朗 拉什特	了解客户主营业务、注册资本、成立日期、主要股东、主要市场区域、行业地位、业务规模、当地干式摩擦片行业需求及竞争格局、与发行人的合作时间、交易模式、结算方式、付款方式、交易价格公允性、是否存在纠纷或潜在纠纷、第三方付款情况、对发行人产品的评价、未来合作展望、与发行人交易数据、是否存在关联关系等内容。	访谈记录
ESA	实地走访	Mr Reza Heydari, 总经理	2024 年 4 月 10 日	伊朗 德黑兰		访谈记录、 进销存数据
VAFRI	实地走访	Mr Mario Alberto Cardoso 实际控制人/ Mr Gabriel Gutierrez 总经理	2024 年 2 月 1 日	墨西哥 莫雷利亚		访谈记录、 进销存数据
NPK	视频访谈	Evgeniy Krainov 采购区域负责人	2024 年 11 月 1 日	--		访谈记录
	实地走访	Julia Vereshchagina 采购经理	2025 年 2 月 19 日	俄罗斯 陶里亚蒂		
EGYPTIAN	视频访谈	Mr Khalil El Sayd 总经理	2024 年 6 月 17 日	--	访谈记录、 进销存数据	

保荐机构实地走访了上述境外客户，通过名片或往来邮件记录验证访谈对象的身份，能够确认境外客户真实性。

(二) 按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》“2-13 境外销售”相关要求进行核查并发表明确意见

1、境外业务开展的背景

发行人主营业务为干式摩擦片及湿式纸基摩擦片的研发、生产及销售，凭借良好的产品质量和价格优势，积极拓展海外市场，参与全球竞争。2022 年、2023 年及 2024 年，公司境外主营业务收入分别为 4,141.28 万元、2,639.39 万元、4,441.41 万元，占主营业务收入的比重分别为 20.67%、13.63%、18.19%。

发行人境外销售业务主要由子公司杭州有为开展。杭州有为成立于 2009 年，2011 年成为发行人全资子公司。报告期内，发行人主要出口产品为干式摩擦片，主要出口产品与主要内销产品不存在显著差异。公司主要出口国包括墨西哥、

伊朗、埃及、俄罗斯等国家，主要境外客户包括 VAFRI/ PAYA/ EGYPTIAN/ NPK 等，与主要境外客户已建立稳定的合作关系。

2、开展模式及合规性

(1) 发行人在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必须的法律法規规定的资质、许可，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形

发行人主要产品为干式摩擦片及湿式纸基摩擦片，销售所涉国家和地区未要求相关资质或许可。报告期内，发行人不存在被境外国家或地区处罚或者立案调查的情形。

(2) 境外业务采取的具体经营模式及商业合理性，不同模式下获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势等

发行人境外业务主要采用直销模式。发行人境外客户包括离合器生产商和干式摩擦片贸易商。境外售后服务市场需求较为分散，贸易商客户能够有效整合终端需求，降低业务开拓成本，具有商业合理性。不同模式下，发行人均通过邮件获取客户订单；每年度，双方会基于历史价格，综合考虑原材料价格变动、产品供求、市场整体形势等因素，确定当年度价格；信用政策均为四个月。

2022 年、2023 年及 2024 年，发行人境外主营业务毛利率分别为 43.79%、48.50%、58.80%，相对较高，利润空间较大，主要系发行人产品大部分出口至墨西哥、伊朗、埃及、俄罗斯等发展中国家，当地汽车零部件产业相对落后，公司产品具有一定竞争优势所致。2022 年，发行人境外主营业务毛利率相对较低，主要系主要原材料及能源价格处于高位所致；2024 年，发行人境外主营业务毛利率相对较高，主要系发行人干式摩擦片已全面切换至毛利率水平更高的 T2 产品，同时向 NPK 及 PAYA 销售的产品毛利率较高所致。

(3) 相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定

发行人根据日常经营需要并结合汇率变动情况进行结换汇，结算方式、跨境资金流动、结换汇均符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定，不存在因

外汇及税务等方面违法违规而受到行政处罚的情形。

3、业绩变动趋势

(1) 境外销售收入与成本结构情况及其变化原因，在区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面的变动情况，境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致

①境外销售收入与成本结构情况及其变化原因

报告期内，发行人境外主营业务收入及主营业务成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	主营业务收入	主营业务成本	主营业务收入	主营业务成本	主营业务收入	主营业务成本
干式摩擦片-T1 产品	143.60	60.59	821.67	401.16	2,152.86	1,199.33
干式摩擦片-T2 产品	3,972.66	1,504.41	1,478.95	684.16	1,465.38	690.97
铜基摩擦片	325.15	265.00	338.77	274.03	523.04	437.44
合计	4,441.41	1,830.00	2,639.39	1,359.35	4,141.28	2,327.74

2023 年，发行人境外主营业务收入及主营业务成本相对较低，主要系生产工艺切换及新厂区搬迁对生产经营产生一定影响，四季度订单饱和、产能不足，部分境外客户订单未能及时交付所致。

报告期内，公司 T2 产品境外主营业务收入及主营业务成本呈上升趋势，主要系 2023 年 7 月，公司 T1 产品正式停产，专注于 T2 产品的生产及销售所致。

②区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面变动情况

A. 区域集中度

报告期内，发行人按国家分类的境外主营业务收入情况如下：

单位：万元

国家	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
墨西哥	1,205.27	27.14%	664.46	25.17%	1,441.43	34.81%
伊朗	1,039.46	23.40%	976.52	37.00%	1,570.99	37.93%
埃及	579.13	13.04%	375.83	14.24%	384.19	9.28%
俄罗斯	1,336.79	30.10%	327.00	12.39%	--	--

其他	280.75	6.32%	295.58	11.20%	744.66	17.98%
合计	4,441.41	100.00%	2,639.39	100.00%	4,141.28	100.00%

公司境外客户主要位于墨西哥、伊朗、埃及以及俄罗斯。2023 年至 2024 年，公司来源于俄罗斯的收入占比上升较快，主要系 2023 年 9 月正式向俄罗斯客户 NPK 供货，交易规模迅速扩大所致。2023 年，公司来源于墨西哥的收入占比同比有所下降，主要系公司生产工艺切换及新厂区搬迁对生产活动产生一定影响，VAFRI 的订单未能及时生产并发货所致。

B. 销售及结算周期

2022 年、2023 年及 2024 年，发行人外销订单平均发货周期分别为 65.36 天、63.49 天、97.53 天。2024 年，发行人外销订单平均发货周期相对较长，主要系 2023 年四季度以来，由于生产工艺切换及新厂区搬迁对生产经营产生一定影响，同时订单饱和、产能不足，部分境外客户订单延迟至 2024 年上半年交付所致。

2022 年、2023 年及 2024 年，发行人境外销售应收账款周转天数分别为 58.30 天、109.51 天、58.83 天。2023 年，发行人境外销售应收账款周转天数相对较高，主要系伊朗客户 PAYA/ ESA 回款周期不稳定所致。

C. 主要客户及销售金额的变动情况

发行人主要客户及销售金额的变动情况详见下文“(3)”之“①前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因”。

③境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致

2022 年、2023 年及 2024 年，公司境外主营业务收入分别为 4,141.28 万元、2,639.39 万元、4,441.41 万元，占主营业务收入的比重分别为 20.67%、13.63%、18.19%。2023 年，发行人境外主营业务收入相对较低，主要系 PAYA 增加伊朗境内一家供应商的采购份额，与公司交易金额下降，同时生产工艺切换及新厂区搬迁对生产经营产生一定影响，四季度订单饱和、产能不足，部分境外客户订单未能及时交付所致。

经测算，报告期内，公司干式摩擦片全球市场空间约为 110 亿元，未来三

年，公司干式摩擦片全球市场空间预计将由约 120 亿元增长至约 130 亿元。干式摩擦片为汽车离合器关键零部件之一。根据中国海关数据，2022 年、2023 年及 2024 年，中国“机动车辆用离合器及其零件”产品出口金额分别为 75.69 亿元、82.38 亿元、91.76 亿元，离合器及配套产品境外需求持续稳定增长。

综上，发行人境外销售规模变动趋势与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势总体保持一致。

(2) 同类产品境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性

报告期内，发行人主要产品为干式摩擦片，其境外与境内销售价格、毛利率对比情况如下：

单位：元/片

分类	应用车型	收入类别	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
T1 产品	乘用车	内销	0.80	-118.19%	3.66	21.34%	4.11	27.77%
		外销	7.23	58.17%	5.75	52.89%	6.00	46.84%
	轻型商用车	内销	1.98	-72.82%	8.17	31.39%	8.88	28.79%
		外销	14.53	57.24%	14.32	54.18%	12.64	44.05%
	中型商用车	内销	5.53	-55.54%	18.68	31.53%	16.99	27.07%
		外销	17.78	57.92%	23.33	53.99%	23.52	41.52%
重型商用车	内销	11.19	-10.12%	25.62	30.73%	26.93	28.83%	
	外销	42.84	56.84%	28.59	39.21%	30.12	34.86%	
T2 产品	乘用车	内销	4.54	47.84%	4.53	42.46%	5.48	44.25%
		外销	7.65	66.87%	6.26	57.52%	6.39	56.08%
	轻型商用车	内销	9.10	42.47%	9.26	40.80%	10.90	43.04%
		外销	13.31	50.72%	13.54	47.93%	12.74	43.76%
	中型商用车	内销	19.91	43.62%	18.46	40.86%	20.79	39.08%
		外销	22.29	53.53%	24.41	41.57%	20.44	43.56%
	重型商用车	内销	38.36	47.22%	40.30	46.46%	36.30	42.00%
		外销	25.77	46.77%	25.47	41.72%	24.28	35.49%

如上表所示，报告期内，除应用于重型商用车的 T2 产品外，发行人其他 T1 及 T2 产品境外销售单价及毛利率总体高于境内同类产品，主要系发行人产品主要出口至墨西哥、伊朗、埃及、俄罗斯等发展中国家，当地汽车零部件产业相对落后，公司产品具有一定竞争优势所致。

报告期内，公司应用于重型商用车的 T2 产品内销单价及毛利率高于外销，主要系重型商用车为公司 T2 产品应用的优势领域，能够凸显 T2 产品优异的性能，国内主要服务于主机配套客户，境外销售金额相对较小且均为售后服务市

场所致。

综上，报告期内，发行人同类产品境外与境内销售价格及毛利率的差异具有合理性。

(3) 外销客户的基本情况，如报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因，上述客户的成立时间、行业地位，与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来，与发行人是否签订合同、框架协议及相关合同与协议的主要条款内容，发行人从上述客户获取订单的具体方式

①前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因

报告期内，公司前五名外销客户的销售内容、销售金额与占比情况如下：

客户名称	销售内容	销售收入 (万元)	占营业收入的比例
2024 年度			
NPK	干式摩擦片	1,336.79	5.37%
VAFRI	干式摩擦片/铜基摩擦片/ 离合器配件等	1,242.86	4.99%
PAYA	干式摩擦片	795.90	3.20%
EGYPTIAN	干式摩擦片	579.13	2.33%
SAFE	干式摩擦片	187.57	0.75%
合计	--	4,142.26	16.63%
2023 年度			
VAFRI	干式摩擦片/铜基摩擦片/ 离合器配件	692.82	3.48%
PAYA	干式摩擦片	511.32	2.57%
EGYPTIAN	干式摩擦片/铜基摩擦片/ 离合器配件	456.55	2.29%
ESA	干式摩擦片	397.82	2.00%
NPK	干式摩擦片	327.00	1.64%
合计	--	2,385.52	11.99%
2022 年度			
VAFRI	干式摩擦片/铜基摩擦片/ 离合器配件	1,445.31	7.15%
PAYA	干式摩擦片	1,351.75	6.69%
EGYPTIAN	干式摩擦片/铜基摩擦片/ 离合器配件	438.36	2.17%
MECARM	干式摩擦片	344.69	1.71%
PJB	干式摩擦片	225.41	1.12%
合计	--	3,805.52	18.82%

2022 年、2023 年及 2024 年，公司对 VAFRI 的销售收入分别为 1,445.31 万

元、692.82 万元、1,242.86 万元。VAFRI 为墨西哥贸易商，采购公司产品在墨西哥售后服务市场销售。2023 年，公司对 VAFRI 的销售金额同比下滑，主要系公司 2023 年四季度订单饱和，产能不足，VAFRI 的订单未能及时生产并发货，部分订单于 2024 年完成。

2022 年、2023 年及 2024 年，公司对 PAYA 销售收入分别为 1,351.75 万元、511.32 万元、795.90 万元。2023 年，公司与 PAYA 的交易金额同比下降，主要系 PAYA 离合器产品市场份额下降，同时增加伊朗国内采购金额所致。2024 年，公司与 PAYA 的交易金额同比有所上升。

NPK 为公司 2023 年新增境外客户。NPK 隶属于 NPK 集团，NPK 集团系俄罗斯领先的自动化和电气设备零部件制造商，拥有超过 90 年的历史，2023 年收购国际汽车零部件巨头法雷奥（Valeo）在俄罗斯动力总成系统业务。2023 年及 2024 年，公司对 NPK 销售金额分别为 327.00 万元、1,336.79 万元，持续增长。

2022 年、2023 年及 2024 年，公司对 EGYPTIAN 的销售收入分别为 438.36 万元、456.55 万元、579.13 万元，稳中有升。

2022 年、2023 年及 2024 年，公司对 ESA 的销售收入分别为 174.90 万元、397.82 万元、55.98 万元。2023 年，公司与 ESA 的交易金额同比上升，主要系其业务规模扩大，对公司产品需求持续增加所致。ESA 为公司伊朗客户。2024 年，受一系列因素影响，ESA 回款较慢，导致公司对其应收账款余额较高，因此公司主动减少与其交易规模。

2022 年、2023 年及 2024 年，公司对 SAFE 的销售收入分别为 9.34 万元、67.38 万元、187.57 万元，持续增加。2022 年，公司与 SAFE 建立合作关系，开始小批量供货并逐步放量。

MECARM 系意大利离合器制造企业、PJB 系泰国离合器制造企业。报告期内，公司向其销售金额存在一定波动，主要系受客户自身经营状况及对干式摩擦片需求变动所致。

②上述客户的成立时间、行业地位，与发行人及其关联方是否存在关联关

系及资金往来

上述客户的成立时间及行业地位情况如下：

客户	成立时间	行业地位
VAFRI	2012年	墨西哥贸易商，主要采购公司干式摩擦片在墨西哥销售。
PAYA	1996年	为伊朗最大的离合器制造商，EZAM集团成员企业。EZAM集团系伊朗最大的汽车零部件制造商，拥有12家大型生产企业，自1993年起便活跃于汽车零部件行业，产品畅销于伊朗及中东其他地区。
NPK	2018年	隶属于NPK集团，NPK集团成立于1932年，系俄罗斯领先的自动化和电气设备零部件制造商，于2023年收购法雷奥（Valeo）在俄罗斯动力总成系统业务。
EGYPTIAN	1986年	埃及贸易商，主要采购公司干式摩擦片在埃及和非洲其他国家销售。
ESA	2002年	伊朗贸易商，主要采购公司干式摩擦片在伊朗销售。
MECARM	未透露	专业从事离合器生产的意大利企业。
PJB	1978年	泰国离合器生产企业，产品应用于知名汽车品牌。
SAFE	1991年	伊朗离合器生产企业，客户包括伊朗知名汽车主机厂。

上述客户与发行人及其关联方均不存在关联关系，与发行人不存在正常产品购销业务之外的资金往来，与发行人关联方不存在资金往来。

③与发行人是否签订合同、框架协议及相关合同与协议的主要条款内容，发行人从上述客户获取订单的具体方式

报告期内，发行人与 VAFRI/ PAYA/ NPK 签订框架协议，主要条款包括买卖双方基本信息、商品信息、成交方式、运输方式、付款条件、争议解决方式等内容。发行人与其他外销客户未签订框架协议，双方交易基于具体订单进行，订单内容包括具体货物规格、数量、单价等内容。

发行人与上述客户通过国际展会建立合作关系。报告期内，发行人主要通过邮件的方式获取上述客户的订单。

4、主要经营风险

(1) 发行人境外销售的主要国家和地区相关贸易政策是否发生重大不利变化，对发行人未来业绩是否会造成重大不利影响

报告期内，发行人产品主要出口至伊朗、墨西哥、埃及、俄罗斯等国家。中国与前述国家均已建立长期稳定的贸易伙伴关系，贸易政策未发生重大不利

变化，不会对发行人未来业绩造成重大不利影响。

(2) 报告期内发行人出口主要结算货币的汇率是否稳定，汇兑损益对发行人业绩是否存在较大影响，发行人应对汇率波动风险的具体措施

发行人出口结算货币包括美元、欧元及人民币。报告期内，美元、欧元兑人民币的汇率变动情况如下：



数据来源：iFind 数据库。

如上图所示，报告期内，由于全球宏观经济形势波动，美元、欧元兑人民币汇率均存在一定波动。2022 年、2023 年及 2024 年，发行人汇兑损益分别为 26.44 万元、48.33 万元、20.15 万元，占当期利润总额的比例分别为 0.60%、0.89%、0.25%，汇兑损益对业绩影响较小。发行人通过持续密切关注汇率走势、选择在合适的时机进行结汇等方式，减少汇率波动风险。

(3) 境外客户为知名企业且销售占比较高的，发行人在其同类供应商中的地位及可替代性，销售产品是否涉及相关客户核心生产环节，对相关客户是否存在重大依赖

报告期内，公司对前五名境外客户的销售金额及其占营业收入的比例如下：

客户名称	销售收入（万元）	占营业收入的比例
2024 年度		
NPK	1,336.79	5.37%
VAFRI	1,242.86	4.99%

PAYA	795.90	3.20%
EGYPTIAN	579.13	2.33%
SAFE	187.57	0.75%
合计	4,142.26	16.63%
2023 年度		
VAFRI	692.82	3.48%
PAYA	511.32	2.57%
EGYPTIAN	456.55	2.29%
ESA	397.82	2.00%
NPK	327.00	1.64%
合计	2,385.52	11.99%
2022 年度		
VAFRI	1,445.31	7.15%
PAYA	1,351.75	6.69%
EGYPTIAN	438.36	2.17%
MECARM	344.69	1.71%
PJB	225.41	1.12%
合计	3,805.52	18.82%

如上表所示，发行人对单个境外客户的销售金额占营业收入的比例均较低，不存在依赖单一境外客户的情形。

（4）是否存在境外客户指定上游供应商情况，收入确认方法是否符合企业会计准则的规定

发行人不存在境外客户指定上游供应商的情况。

发行人与境外客户主要采用 FOB 或 CIF 的贸易模式，在报关手续办理完毕，出口货物在装运港被装船并取得海运提单时，公司已将商品控制权转移给客户，即客户已实物占有并接受该商品，公司已经享有就该商品现时收款权利，此时确认产品销售收入，符合《企业会计准则第 14 号—收入（2017 年修订）》（财会〔2017〕22 号）相关规定。

5、境外销售真实性

（1）报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性

①报关数据

保荐机构获取发行人外汇管理局出口报关金额数据，并与发行人境外销售数据进行核对，具体情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
外汇管理局出口金额（万美元）	430.75	320.71	591.55
公司账面出口金额（万美元）	430.31	321.15	591.55
差异	-0.44	0.44	--
外汇管理局出口金额（万欧元）	31.54	59.39	30.76
公司账面出口金额（万欧元）	31.54	59.39	30.76
差异	--	--	--
外汇管理局出口金额（万人民币）	1,197.96	--	--
公司账面出口金额（万人民币）	1,197.96	--	--
差异	--	--	--

2023 年及 2024 年，发行人外销收入和外汇管理局出口报关美元金额略有差异，系期末收入确认时点和外汇管理局出口报关时点差异所致。

经核查，保荐机构认为，发行人外销收入与海关报关数据总体一致，少量差异具有合理性。

②出口退税数据

保荐机构获取发行人出口退税汇总申报表及明细账，核查发行人销售收入与出口退税的匹配性，出口退税测算情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
出口退税金额（万元）	520.17	300.38	479.74
出口货物进货金额（万元）	4,001.32	2,310.63	3,690.30
退税率	13%	13%	13%
适用的法定退税率	13%	13%	13%

如上表所示，报告期内，公司退税率均为 13%，与使用的法定退税率相符。

经核查，保荐机构认为，发行人出口退税数据与境外销售收入具有匹配性。

③信用保险公司数据

报告期内，发行人未对其境外销售业务进行投保。

④结汇及汇兑损益波动数据

报告期内，公司结汇数据情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
结汇金额（万元）	3,238.73	3,280.20	3,076.97
境外销售收入（万元）	4,501.33	2,753.81	4,229.23
结汇金额占销售收入的比例	71.95%	119.11%	72.75%

报告期内，发行人外汇结汇金额占境外销售收入的比例分别为 72.75%、119.11%、71.95%，存在一定波动，主要系人民币市场汇率存在波动，发行人择机结汇所致。2024 年，发行人外汇结汇金额占销售收入的比例较低，主要系公司与俄罗斯客户 NPK 于 2024 年 4 月起采用人民币进行交易结算。

报告期内，发行人出口结算货币包括美元、欧元及人民币。2022 年、2023 年及 2024 年，发行人汇兑损益的金额分别为 26.44 万元、48.33 万元、20.15 万元，占当期利润总额的比例分别为 0.60%、0.89%、0.25%，汇兑损益对业绩影响较小。报告期内，公司汇兑损益金额为正数，主要系美元、欧元兑人民币汇率呈上行趋势，结汇产生汇兑收益所致。

报告期内，美元、欧元兑人民币的汇率变动情况如下：



数据来源：iFind 数据库。

综上，报告期内，发行人结汇及汇兑损益波动情况具有合理性。

⑤物流运输记录、发货验收单据

发行人与境外客户主要采用 FOB 或 CIF 的贸易模式，在报关手续办理完毕，出口货物在装运港被装船并取得海运提单时，发行人已将商品控制权转移给客户，确认产品销售收入，故物流运输记录主要包括报关单、海运提单。发行人外销产品无需验收，无发货验收单据。

保荐机构对发行人境外客户执行细节测试程序，核查报关单、海运提单、发票等资料，具体情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
细节测试涵盖营业收入（万元）	4,501.33	2,753.81	4,229.23
境外营业收入（万元）	4,501.33	2,753.81	4,229.23
核查比例	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，保荐机构对发行人境外客户销售收入的细节测试核查比例均为 100%。经核查，发行人境外销售相关单据齐全，境外销售与报关单、海运提单等物流记录匹配。

⑥境外销售费用

报告期内，公司境外销售费用及其占境外营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	179.85	4.00%	171.52	6.23%	154.44	3.65%
业务宣传费	16.99	0.38%	35.87	1.30%	--	--
业务招待费	2.89	0.06%	4.62	0.17%	2.28	0.05%
差旅费	10.02	0.22%	9.48	0.34%	5.22	0.12%
其他	2.77	0.06%	0.91	0.03%	0.47	0.01%
合计	212.52	4.72%	222.39	8.08%	162.41	3.84%
境外营业收入	4,501.33	100.00%	2,753.81	100.00%	4,229.23	100.00%

报告期内，发行人境外销售费用占境外营业收入的比例分别为 3.84%、8.08%、4.72%。2023 年，发行人境外销售费用占境外营业收入的比例相对较高，主要系随着全球商务交流逐渐恢复，发行人积极参加境外展会，业务宣传费及差旅费金额较大，同时由于与 PAYA 交易金额下降，生产工艺切换及新厂区搬迁对生产经营产生一定影响，当年度境外营业收入相对较低所致。

（2）对于影响较大的境外子公司、客户及供应商，应当通过实地走访方式核查

发行人不存在境外子公司及供应商。

保荐机构实地走访公司主要境外客户 VAFRI/ PAYA/ ESA/ NPK 的生产经营场地，视频访谈主要境外客户 EGYPTIAN，了解客户基本情况、双方合作历史、报告期内交易情况、是否存在关联关系等内容。2022 年、2023 年及 2024 年，

公司已实地走访境外客户对应的营业收入占当期境外营业收入的比例分别为 70.44%、70.05%、76.23%，已实地走访及视频访谈境外客户对应的营业收入占当期境外营业收入的比例分别为 80.80%、86.63%、89.10%。

(3) 各类核查方式的覆盖范围是否足以支持核查结论

保荐机构的核查方法、范围及证据如下：

①函证程序

保荐机构对公司主要境外客户执行函证程序，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
发函金额 A	4,198.24	2,385.52	3,987.31
回函直接确认金额 B	4,059.41	2,058.51	3,987.31
回函调节确认金额 C	--	327.00	--
境外营业收入 D	4,501.33	2,753.81	4,229.23
发函比例 A/D	93.27%	86.63%	94.28%
回函确认比例 (B+C) /D	90.18%	86.63%	94.28%

2022 年、2023 年及 2024 年，保荐机构对公司境外客户的发函比例分别为 94.28%、86.63%、93.27%，回函确认比例分别为 94.28%、86.63%、90.18%。对于回函不符的客户，保荐机构已核查相关报关单及海运提单，并编制《财务对账调节表》，确认数据无误。对于未回函的客户，保荐机构已核查相关报关单及海运提单，确认数据无误。

②细节测试及与出口监管数据对比

细节测试及出口监管数据对比和覆盖范围详见上文“(1) 发行人报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性”的说明。

③走访/访谈程序

走访/访谈程序和覆盖范围详见上文“(2) 对于影响较大的境外子公司、客户及供应商，应当通过实地走访方式核查”的说明。

综上，报告期内，公司境外销售收入真实、准确、完整，保荐机构上述核查方式及覆盖范围可以支持该核查结论。

6、境外设立子公司开展经营业务

不适用，发行人未在境外设立子公司开展经营业务。

7、风险披露

发行人已在《招股说明书》的“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（八）出口业务的风险”充分披露以下内容：

2022年、2023年及2024年，公司境外销售收入分别为4,229.23万元、2,753.81万元、4,501.33万元，占营业收入的比例分别为20.92%、13.84%、18.08%；境外主营业务毛利分别为1,813.53万元、1,280.05万元、2,611.41万元，占主营业务毛利的比例分别为25.96%、16.23%、22.64%。公司的产品主要出口至伊朗、墨西哥、埃及、俄罗斯等国。如果未来中国与上述国家产生贸易摩擦，或者上述国家政治、经济、社会形势发生变动，或者汇率发生剧烈波动，可能导致公司外销客户流失或份额明显下降，对公司出口业务的持续稳定发展产生不利影响。

8、核查程序及核查意见

（1）核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

①访谈公司财务总监，了解公司境外业务开展的背景和模式；

②获取发行人进出口业务资质文件；检索中国海关企业进出口信用信息公示平台，核查发行人进出口活动是否符合海关相关规定，是否存在违法违规行为；获取浙江省公共信用信息平台出具的《企业专项信用报告》，核查发行人是否存在被税务部门处罚的情形；检索国家外汇管理局网站，核查发行人是否存在被外汇管理部门处罚的情形；

③检索发行人境外销售主要国家相关贸易政策，分析对发行人未来业绩的影响；查阅报告期内人民币汇率的波动情况；查阅发行人《审计报告》、境外销售合同及出口资料，了解境外销售的收入确认方式；

④获取发行人外汇管理局出口报关金额数据、出口退税汇总申报表及明细

账、结汇及汇兑损益数据、报关单/海运提单等收入确认单据；

⑤对主要境外客户执行函证、实地走访或视频访谈、细节测试核查程序。

(2) 核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人境外业务开展模式具有商业合理性，境外业务开展合法合规，境外销售收入变动趋势具有合理性，境外销售的经营风险较小，境外销售具有真实性。

六、请保荐机构提供对前述问题的核查工作底稿，以及对框架协议和订单中未标明产品单价、交易金额的客户相关收入的核查工作底稿

保荐机构已提供上述事项相关工作底稿。

(本页无正文，为《关于浙江科马摩擦材料股份有限公司公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的第三轮审核问询函的回复说明》之签章页)

法定代表人、董事长：



王宗和

浙江科马摩擦材料股份有限公司



2025年4月2日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于浙江科马摩擦材料股份有限公司公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的第三轮审核问询函的回复说明》的全部内容，确认本回复说明不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，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。

法定代表人、董事长：



王宗和

浙江科马摩擦材料股份有限公司

2025年4月3日



(本页无正文，为《关于浙江科马摩擦材料股份有限公司公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的第三轮审核问询函的回复说明》之签章页)

保荐代表人：

王琰

杨肖璇



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《关于浙江科马摩擦材料股份有限公司公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的第三轮审核问询函的回复说明》的全部内容，了解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，问询回复说明不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，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。

法定代表人、董事长：

段文务



国投证券股份有限公司

2025年4月3日