

证券代码：603270

证券简称：金帝股份

公告编号：2024-039

山东金帝精密机械科技股份有限公司 关于上海证券交易所对公司 2023 年年度报告、2024 年第一季度报告的信息披露监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

山东金帝精密机械科技股份有限公司（以下简称“公司”）于近期收到上海证券交易所出具的《关于山东金帝精密机械科技股份有限公司 2023 年年度报告、2024 年第一季度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2024】0593 号）（以下简称“监管工作函”），经公司认真研究和讨论，结合公司实际情况，现就监管工作函之相关事项回复公告如下：

1、关于经营业绩

公司于 2023 年 9 月上市，年报及一季报显示，公司 2023 年分季度经营业绩自 2023 年第四季度出现下滑，第四季度营业收入 2.58 亿元，同比下滑 15.17%，环比第三季度下滑 15%；归母净利润 782.56 万元，同比下滑 66.67%，环比第三季度下滑 77.41%。2024 年第一季度，归母净利润同比下滑 17.15%，经营活动产生的现金流量净额首次转负，为-5026.89 万元。此外，2023 年公司轴承保持器类产品毛利率 40.78%，其中风电行业保持架毛利率 57.25%，减少 3.26 个百分点；汽车精密零部件毛利率 29.71%，增加 0.52 个百分点。

请公司：（1）结合市场需求变化、竞争格局、主要供应商及客户变动情况、收入结构及业务模式变化、成本费用控制等，量化分析公司 2023 年四季度、2024 年一季度经营业绩较上市前大幅下滑的原因及合理性，结合可比公司说明你公司经营情况是否与同行业存在重大差异，是否与首发审核报告期相比发生重大变化；（2）结合主营业务实际经营情况、行业发展形势、订单获取情况等说明业绩下滑是否具有持续性，以及公司为改善盈利能力已采取和拟采取的具体措施；

(3) 请公司结合公司市场地位、产品特点及同行业可比公司情况，分产品说明公司毛利率水平合理性，毛利率变动是否符合行业趋势、是否与同行业可比公司存在差异及原因；(4) 核实前期招股说明书等信息披露文件是否充分提示业绩下滑风险。

【回复】:

一、情况说明

(一) 结合市场需求变化、竞争格局、主要供应商及客户变动情况、收入结构及业务模式变化、成本费用控制等，量化分析公司 2023 年四季度、2024 年一季度经营业绩较上市前大幅下滑的原因及合理性，结合可比公司说明你公司经营情况是否与同行业存在重大差异，是否与首发审核报告期相比发生重大变化；

1、2023 年四季度和 2024 年一季度业绩变动的原因及合理性

1.1 业绩变动及其原因概况

1.1.1 2023 年四季度

公司 2023 年四季度实现营业收入 25,844.72 万元，同比降低 4,620.67 万元，降低比例为 15.17%；环比降低 4,562.36 万元，降低比例为 15.00%。主要系轴承行业前三季度预计市场前景良好，订单及提货量均有所增加，四季度市场订单及提货量出现阶段性波动传导至公司，当期订单同比、环比减少，同时因上游客户去库存化的影响而减少备货，与以往年度相比在 12 月份不再因春节放假、物流运输等因素进行增加备货，导致公司在第四季度阶段性发货减少，进而影响轴承保持架收入同比降低 4,164.53 万元，环比降低 3,791.40 万元。

公司 2023 年四季度归属于上市公司股东的净利润为 782.56 万元，同比降低 1,565.16 万元，降低比例为 66.67%，环比降低 2,681.55 万元，降低比例为 77.41%。归属于上市公司股东的净利润降低主要系 2023 年四季度轴承保持架产品收入降低以及毛利率降低叠加影响导致该类产品毛利同比减少 2,463.22 万元，环比减少 2,856.55 万元。同时管理费用、销售费用增加也对 2023 年四季度归属于上市公司股东的净利润降低造成一定影响。

另外，公司之子公司山东博源精密机械有限公司 2023 年 12 月获得高新技术

企业认定，连续三年内（2023 年、2024 年和 2025 年）可享受国家关于高新技术企业的相关优惠政策，按 15% 的税率缴纳企业所得税。在 2023 年 9 月末之前，按照 25% 的法定税率对该子公司因尚处于建设期形成的可抵扣亏损暂时性差异确认递延所得税资产，减少以前期间的当期所得税费用。现该部分可抵扣亏损暂时性差异需要按照 15% 的优惠税率确认，因此在 2023 年年末需要将该部分可抵扣亏损暂时性差异对应的税率差额 10%（25% 的法定税率与 15% 的优惠税率之差）的部分，减少递延所得税资产，增加所得税费用，从而减少 2023 年四季度的净利润，按照 2023 年 9 月末的数据测算，该项因素导致 2023 年四季度净利润减少 582.47 万元、归属于上市公司股东的净利润减少 581.43 万元。

2023 年四季度利润表主要项目同比、环比变动情况见下表：

单位：万元

项目	2022 年四季度	2023 年三季度	2023 年四季度	同比变动	环比变动
营业收入	30,465.39	30,407.08	25,844.72	-15.17%	-15.00%
营业成本	21,687.40	20,219.48	18,373.84	-15.28%	-9.13%
销售费用	559.06	644.99	759.88	35.92%	17.81%
管理费用	3,313.59	2,727.67	3,476.27	4.91%	27.44%
研发费用	1,856.00	2,591.95	2,387.77	28.65%	-7.88%
利润总额	2,255.19	3,408.23	1,294.67	-42.59%	-62.01%
净利润	2,314.79	3,445.72	730.44	-68.44%	-78.80%
归属于上市公司股东的净利润	2,347.72	3,464.11	782.56	-66.67%	-77.41%

1.1.2 2024 年一季度

公司 2024 年第一季度归属于上市公司股东的净利润同比减少 594.49 万元，同比降低 17.15%，主要系毛利减少 192.99 万元、研发费用增加 832.96 万元、销售费用增加 113.39 万元等因素所致。2024 年一季度研发费用为 2,435.20 万元，与 2023 年三季度、四季度变化幅度不大。2024 年一季度同比 2023 年一季度增加较多主要系研发项目持续增加需要配备的研发人员费用及研发直接材料投入增加所致。2024 年一季度轴承保持架市场需求已逐步恢复，公司轴承保持架营

业收入 12,522.68 万元，虽然同比降低 2.28%，但环比增长 31.50%。同时公司汽车精密零部件产品营业收入同比增长 38.71%，带动了公司整体业绩逐渐好转，归属于上市公司股东的净利润同比降低 17.15%，但环比增长 267.02%。

2024 年一季度利润表主要项目同比变动情况见下表：

单位：万元

项目	2023 年一季度	2024 年一季度	同比变动
营业收入	24,001.15	27,279.14	13.66%
营业成本	14,621.20	18,092.17	23.74%
销售费用	384.19	497.59	29.52%
管理费用	2,650.20	2,609.87	-1.52%
研发费用	1,602.24	2,435.20	51.99%
利润总额	3,925.94	2,853.77	-27.31%
净利润	3,534.24	2,825.15	-20.06%
归属于上市公司股东的净利润	3,466.65	2,872.16	-17.15%

2、业绩变动原因及合理性分析

2.1 市场需求变化角度分析

公司的主要产品包含轴承保持架和汽车精密零部件两大类以及少量轴承配件。轴承保持架产品终端应用领域涉及汽车工业、风电设备、工程机械、机床工业等行业；汽车精密零部件主要包括应用于新能源汽车电驱动和汽车变速箱、发动机等核心系统的零部件。公司主要产品与下游行业的景气度、外部宏观经济环境，特别是下游行业需求存在正相关关系。

2.1.1 轴承保持架市场需求变化情况

公司轴承保持架产品需要先交付给轴承厂家，由轴承厂家组装生产轴承后再交付给下游客户，下游客户交付给终端应用客户或风电主机厂，故公司保持架产品交付与终端行业产品应用存在较长的时间差，需要公司提前预判终端行业产品应用领域的市场需求变化，并结合公司下游中间客户的市场拓展领域及订单需求，

以此综合判断公司轴承保持架产品的市场需求。

2.1.1.1 风电行业保持架市场需求变化情况

风电行业保持架市场需求随风电主机装机量增长趋势持续增长。根据中国可再生能源学会风能专业委员会正式发布的《2023 年中国风电吊装容量统计简报》，2023 年全国（除港、澳、台地区外）新增装机 14,187 台，容量 7,937 万千瓦，同比增长 59.3%；其中，陆上风电新增装机容量 7,219 万千瓦，占全部新增装机容量的 91%，海上风电新增装机容量 718.3 万千瓦，占全部新增装机容量的 9%。2023 年，中国风电机组新增出口 671 台，容量为 3,665.1MW，同比增长 60.2%，其中：陆上风电机组出口 667 台，共计 3,651MW；海上风电机组出口 4 台，共计 13.5MW。

国家发展改革委、国家能源局、农业农村部于 2024 年 3 月联合印发《关于组织开展“千乡万村驭风行动”的通知》（以下简称《通知》）提出，“十四五”期间，在具备条件的县（市、区、旗）域农村地区，以村为单位，建成一批就地就近开发利用的风电项目，原则上每个行政村不超过 20 兆瓦，探索形成“村企合作”的风电投资建设新模式和“共建共享”的收益分配新机制，推动构建“村里有风电、集体增收益、村民得实惠”的风电开发利用新格局。该政策将有利于推动公司风电行业保持架的市场需求。

2.1.1.2 其他行业保持架市场需求变化情况

其他行业保持架市场将继续随轴承产品的下游行业的发展而变化。

国务院 2024 年 3 月印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，实施设备更新行动，包含实施推进重点行业设备更新改造、加快建筑和市政基础设施领域设备更新、支持交通运输设备和老旧农业机械更新、提升教育文旅医疗设备水平等。到 2027 年，工业、农业、建筑、交通、教育、文旅、医疗等领域设备投资规模较 2023 年增长 25%以上，将有效推动公司其他行业保持架的市场需求。

随着全球范围内轴承行业的专业化分工，轴承保持架等轴承零配件逐渐由轴承厂商自主生产，转变为由具有竞争优势和成本优势的企业生产，由此也将进一

步释放包括轴承保持架在内的轴承零配件的订单需求,有利于轴承保持架企业的制造经验积累,促进技术创新,市场空间进一步扩大。

综上,从风电主机装机行业和其他行业保持架下游应用行业需求看,公司轴承保持架产品在 2023 年及未来会保持持续增长模式,虽然公司 2023 年四季度出现阶段性收入降低,但 2024 年一季度已基本恢复。

2.1.2 汽车精密零部件市场需求变化情况

汽车零部件行业与整车制造业存在着密切的联动关系。汽车整车制造业的快速增长直接带动了下游汽车零部件的持续增长。据中国汽车工业协会统计分析,2024 年 3 月,汽车产销呈现较快增长,乘用车和商用车均有良好表现;新能源汽车延续快速增长势头,市场占有率稳定在 30%;整车出口依然保持较高水平,为拉动行业增长继续发挥积极作用;中国品牌持续向上,市场份额保持高位。乘用车方面,2024 年 1-3 月,产销分别完成 560.9 万辆和 568.7 万辆,同比分别增长 6.6%和 10.7%。其中:新能源汽车,2024 年 1-3 月产销分别完成 211.5 万辆和 209 万辆,同比分别增长 28.2%和 31.8%。汽车行业延续增长势头,其下游汽车零部件行业随之延续增长趋势。

2024 年 5 月,工业和信息化部、国家发展改革委、农业农村部、商务部、国家能源局联合组织开展 2024 年新能源汽车下乡活动,组织充换电服务,新能源汽车承保、理赔、信贷等金融服务,以及维保等售后服务协同下乡,补齐农村地区配套环境短板。落实汽车以旧换新、县域充换电设施补短板等支持政策,将“真金白银”的优惠直达消费者。该项政策将进一步推动乘用车市场的快速发展,从而进一步拓展公司汽车零部件的市场空间。

2.2 竞争格局角度分析

公司系轴承保持架制造业单项冠军示范企业,且与全球八大轴承公司均有业务往来,因此在国内钢制保持架领域具有优势地位。在轴承保持架细分领域,国外的同行业公司主要有中西金属工业株式会社(日本)、印度哈尔沙工程有限公司(Harsha Engineers Limited)、德国 MPT 集团有限公司(MPT Group GmbH)。国内同行业公司主要有大连瑞谷科技有限公司(主要以精密铜制轴承保持架为主)、海宁科翔塑料保持架有限公司(主要以塑料材质保持架为主)和大连洁能

重工股份有限公司（加工制造风电产品、船用产品）等公司。公司出口销售占比相对不高，国内同行业公司细分产品并不一致，公司轴承保持架竞争格局未发生变化。

在汽车精密零部件精密冲压件细分领域，公司的主要同行业公司有湖北中航精机科技有限公司、嘉兴和新精冲科技有限公司、苏州昶兴科技有限公司、苏州东风精冲工程有限公司、浙江鑫永利卡环有限公司和法因图尔精密部件（太仓）有限公司。公司汽车精密零部件产品主要用在汽车变速箱、发动机、电驱动以及门锁、安全、座椅等系统，在具体细分产品上与上述公司并不一致，公司汽车精密零部件竞争格局未发生变化。

综上，公司面对的市场竞争格局与首发审核报告期末发生重大变化。

2.3 主要供应商情况分析

2023 年四季度前五大原材料供应商采购金额占当季度采购总额的比例为 41.53%，同比降低 1.58 个百分点，环比增长 2.91 个百分点。2024 年一季度前五大原材料供应商采购金额占当季度采购总额的比例为 50.13%，同比降低 0.32 个百分点。除新产品铸铝转子用铁芯供应商南京京成精密科技有限公司、铝材供应商广西南南铝加工有限公司外，其他均为钢材供应商，主要供应商未发生重大变动。具体见下表：

单位：万元

序号	公司名称				
	2022 年四季度	2023 年一季度	2023 年三季度	2023 年四季度	2024 年一季度
1	宝武集团	宝武集团	宝武集团	宝武集团	宝武集团
2	山东首钢钢铁贸易有限公司	杭州宝珺新能源科技有限公司	山东首钢钢铁贸易有限公司	杭州宝珺新能源科技有限公司	杭州宝珺新能源科技有限公司
3	南京京成精密科技有限公司（注 1）	山东首钢钢铁贸易有限公司	杭州宝珺新能源科技有限公司	山东首钢钢铁贸易有限公司	山东首钢钢铁贸易有限公司
4	杭州宝珺新能源科技有限公司	苏州翔楼新材料股份有限公司	苏州翔楼新材料股份有限公司	苏州高万昌钢板有限公司	苏州翔楼新材料股份有限公司

序号	公司名称				
	2022年四季度	2023年一季度	2023年三季度	2023年四季度	2024年一季度
5	湖北大帆金属制品有限公司	广西南南铝加工有限公司(注2)	湖北大帆金属制品有限公司	湖北大帆金属制品有限公司	湖北大帆金属制品有限公司
前五名采购金额合计	5,869.67	4,858.73	5,609.76	6,870.26	6,105.25
季度采购总额合计	13,615.57	9,630.32	14,526.95	16,543.43	12,179.28
前五名采购金额占季度采购总额比例	43.11%	50.45%	38.62%	41.53%	50.13%

注1：南京京成精密科技有限公司主要供应转子铁芯，2023年开始逐渐由公司生产转子铁芯。

注2：广西南南铝加工有限公司为公司新产品铸铝转子原材料铝材供应商，2023年年度供货排名第七，2023年一季度排名第五。

2.4 主要客户变动情况

公司主要产品包含轴承保持架和汽车精密零部件两大类以及少量轴承配件，主要客户变动情况按照营业收入、轴承保持架产品收入和汽车精密零部件产品收入分别列示。

2.4.1 营业收入主要客户变动情况

2023年四季度营业收入前五大客户销售金额占当季度销售总额的比例为35.95%，同比下降9.54个百分点，环比下降3.67个百分点。2024年一季度营业收入前五大客户销售金额占当季度销售总额的比例为38.16%，同比降低9.00个百分点。斯凯孚同一控制之企业、舍弗勒同一控制之企业、恩斯克同一控制之企业、长城同一控制之企业四家客户均位列各期前5大客户，博格华纳同一控制之企业、铁姆肯同一控制之企业、蔚来中国同一控制之企业因汽车零部件产品定点量产及所处生命周期的不同阶段影响略有变化外，客户结构同比、环比均未发生重大变化。具体见下表：

单位：万元

序号	公司名称				
	2022 年四季度	2023 年一季度	2023 年三季度	2023 年四季度	2024 年一季度
1	斯凯孚同一控制之企业	斯凯孚同一控制之企业	斯凯孚同一控制之企业	斯凯孚同一控制之企业	斯凯孚同一控制之企业
2	蔚来中国同一控制之企业	舍弗勒同一控制之企业	恩斯克同一控制之企业	舍弗勒同一控制之企业	舍弗勒同一控制之企业
3	恩斯克同一控制之企业	恩斯克同一控制之企业	长城同一控制之企业	恩斯克同一控制之企业	恩斯克同一控制之企业
4	舍弗勒同一控制之企业	铁姆肯同一控制之企业	舍弗勒同一控制之企业	长城同一控制之企业	博格华纳同一控制之企业
5	长城同一控制之企业	长城同一控制之企业	蔚来中国同一控制之企业	蔚来中国同一控制之企业	长城同一控制之企业
前五名销售金额合计	13,859.32	11,318.53	12,047.89	9,291.80	10,410.09
季度销售总额合计	30,465.39	24,001.15	30,407.08	25,844.72	27,279.14
前五名销售金额占季度销售总额比例	45.49%	47.16%	39.62%	35.95%	38.16%

2.4.2 轴承保持架产品收入主要客户变动情况

2023 年四季度公司轴承保持架产品前五大客户的销售金额占比 65.67%，同比下降 0.11 个百分点，环比下降 3.81 个百分点，变动增减比例较小；2024 年一季度公司轴承保持架产品前五大客户销售金额占当季度销售总额的比例为 66.82%，同比下降 7.69 个百分点。除捷太格特同一控制之企业、烟台天成同一控制之企业进入 2023 年四季度、2022 年四季度前五名客户之外，公司客户结构未发生重大变动。具体见下表：

单位：万元

序号	公司名称				
	2022 年四季度	2023 年一季度	2023 年三季度	2023 年四季度	2024 年一季度
1	斯凯孚同一控制之企业	斯凯孚同一控制之企业	斯凯孚同一控制之企业	斯凯孚同一控制之企业	斯凯孚同一控制之企业
2	恩斯克同一控制之企业	恩斯克同一控制之企业	恩斯克同一控制之企业	恩斯克同一控制之企业	舍弗勒同一控制之企业

序号	公司名称				
	2022年四季度	2023年一季度	2023年三季度	2023年四季度	2024年一季度
3	舍弗勒同一控制之企业	舍弗勒同一控制之企业	舍弗勒同一控制之企业	舍弗勒同一控制之企业	恩斯克同一控制之企业
4	铁姆肯同一控制之企业	铁姆肯同一控制之企业	铁姆肯同一控制之企业	浙江天马轴承同一控制之企业	浙江天马轴承同一控制之企业
5	烟台天成同一控制之企业	浙江天马轴承同一控制之企业	浙江天马轴承同一控制之企业	捷太格特同一控制之企业	铁姆肯同一控制之企业
前五名销售金额合计	9,003.58	9,548.29	9,250.95	6,253.44	8,368.17
季度销售总额合计	13,687.30	12,815.14	13,314.17	9,522.77	12,522.68
前五名销售金额占季度销售总额比例	65.78%	74.51%	69.48%	65.67%	66.82%

2.4.3 汽车精密零部件产品收入主要客户变动情况

2023年四季度公司汽车精密零部件产品前五大客户的销售金额占当期销售总额的比例为43.59%，同比降低13.63个百分点，环比降低5.60个百分点。2024年一季度公司汽车精密零部件营业收入前五大客户销售金额占当季度销售总额的比例为37.61%，同比降低2.46个百分点。汽车精密零部件产品需要经过样品、小批、批量爬坡、批量量产等不同阶段，客户因不同的产品交付周期和时点不同，收入有一定波段性变化，导致客户的排名有所变化，整体无重大变化。具体见下表：

单位：万元

序号	公司名称				
	2022年四季度	2023年一季度	2023年三季度	2023年四季度	2024年一季度
1	蔚来中国同一控制之企业	长城同一控制之企业	长城同一控制之企业	长城同一控制之企业	博格华纳同一控制之企业
2	长城同一控制之企业	博格华纳同一控制之企业	蔚来中国同一控制之企业	蔚来中国同一控制之企业	长城同一控制之企业

序号	公司名称				
	2022 年四季度	2023 年一季度	2023 年三季度	2023 年四季度	2024 年一季度
3	博格华纳同一控制之企业	博泽同一控制之企业	翰昂同一控制之企业	博格华纳同一控制之企业	邦奇同一控制之企业
4	博泽同一控制之企业	申能集团同一控制之企业	博格华纳同一控制之企业	采埃孚同一控制之企业	翰昂同一控制之企业
5	麦格纳同一控制之企业	舍弗勒同一控制之企业	博泽同一控制之企业	爱信同一控制企业	比亚迪股份有限公司
前五名销售金额合计	6,724.33	3,299.95	6,520.06	5,354.76	4,296.35
季度销售总额合计	11,751.61	8,235.90	13,254.48	12,283.69	11,424.28
前五名销售金额占季度销售总额比例	57.22%	40.07%	49.19%	43.59%	37.61%

2.5 收入结构变动情况分析

2.5.1 营业收入结构的变化情况

公司的营业收入按业务构成分为主营业务收入和其他业务收入，主营业务收入按产品类别分为轴承保持架、汽车精密零部件、轴承配件。

2023 年四季度主营业务收入占比 87.51%，同比增长 1.49 个百分点，环比下降 2.44 个百分点；2024 年一季度主营业务收入占比 91.60%，同比增长 0.83 个百分点。各期相比，主营业务收入比例均在 86%至 91%左右，主营业务收入与其他业务收入的结构构成未发生重大变化。公司营业收入按业务构成情况见下表：

单位：万元，%

项目	2022 年四季度		2023 年一季度		2023 年三季度		2023 年四季度		2024 年一季度	
	金额	占比								
主营业务收入	26,207.64	86.02	21,785.85	90.77	27,350.71	89.95	22,617.47	87.51	24,986.66	91.60
其他业务收入	4,257.75	13.98	2,215.31	9.23	3,056.37	10.05	3,227.25	12.49	2,292.48	8.40
合计	30,465.39	100.00	24,001.15	100.00	30,407.08	100.00	25,844.72	100.00	27,279.14	100.00

2.5.2 主营业务收入结构变化情况

公司 2023 年四季度实现营业收入 25,844.72 万元，同比降低 4,620.67 万元，降低比例为 15.17%；环比降低 4,562.36 万元，降低比例为 15.00%。除 2023 年四季度轴承保持架市场订单及提货量出现阶段性波动影响以及 2023 年一季度汽车精密零部件产品端环产品迭代导致所属期间营业收入降低，从而导致主营业务收入结构略有变化外，主营业务收入结构比例未发生重大变化。公司主营业务收入按产品类别构成见下表：

单位：万元，%

项目	2022 年四季度		2023 年一季度		2023 年三季度		2023 年四季度		2024 年一季度	
	金额	占比								
轴承保持架	13,687.30	52.23	12,815.14	58.82	13,314.17	48.68	9,522.77	42.10	12,522.68	50.12
其中：风电行业保持架	5,534.40	21.12	4,967.49	22.80	4,788.94	17.51	2,593.73	11.47	4,225.29	16.91
其中：其它行业保持架	8,152.90	31.11	7,847.65	36.02	8,525.23	31.17	6,929.04	30.64	8,297.39	33.21
汽车精密零部件	11,751.61	44.84	8,235.90	37.80	13,254.48	48.46	12,283.69	54.31	11,424.28	45.72
其中：汽车动力系统	9,650.34	36.82	6,527.53	29.96	10,696.02	39.11	9,494.30	41.98	8,988.27	35.97
其中：门锁，安全，座椅等其它系统	2,101.27	8.02	1,708.37	7.84	2,558.46	9.35	2,789.38	12.33	2,436.01	9.75
轴承配件	768.73	2.93	734.81	3.37	782.06	2.86	811.01	3.59	1,039.70	4.16
合计	26,207.64	100.00	21,785.85	100.00	27,350.71	100.00	22,617.47	100.00	24,986.66	100.00

2.6 收入业务模式的变化情况

公司采取直接销售的模式进行销售。直接销售模式又分为非寄售模式和寄售模式。

2023 年四季度主营业务收入中寄售收入占比 18.93%，同比增长 2.69 个百分点，环比增长 3.50 个百分点；2024 年一季度主营业务收入中寄售收入占比 19.04%，

同比增长 1.99 个百分点；寄售业务模式占比基本在 15%-20%左右，业务模式未发生重大变化。具体见下表：

单位：万元，%

项目	2022 年四季度		2023 年一季度		2023 年三季度		2023 年四季度		2024 年一季度	
	金额	占比								
寄售	4,255.96	16.24	3,713.60	17.05	4,220.74	15.43	4,281.70	18.93	4,758.22	19.04
非寄售	21,951.68	83.76	18,072.25	82.95	23,129.96	84.57	18,335.76	81.07	20,228.44	80.96
合计	26,207.64	100.00	21,785.85	100.00	27,350.71	100.00	22,617.47	100.00	24,986.66	100.00

2.7 毛利结构变动情况分析

2.7.1 营业收入毛利结构的变化情况

2023 年四季度主营业务毛利率为 30.38%，同比降低 2.23 个百分点，环比下降 4.69 个百分点，主要系毛利率相对较高的风电轴承保持架收入降低所致。2024 年一季度主营业务毛利同比减少 181.51 万元，主要系毛利率同比降低影响所致，同时由于主营业务收入同比增加 3,200.81 万元，有效抵减了毛利率下降带来的影响。公司毛利按业务构成情况见下表：

单位：万元，%

项目	2022 年四季度		2023 年一季度		2023 年三季度		2023 年四季度		2024 年一季度	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
主营业务毛利	8,547.54	32.61	8,813.13	40.45	9,592.52	35.07	6,871.25	30.38	8,631.62	34.54
其他业务毛利	230.45	5.41	566.82	25.59	595.08	19.47	599.62	18.58	555.35	24.22
合计	8,777.99	28.81	9,379.96	39.08	10,187.60	33.50	7,470.88	28.91	9,186.97	33.68

2.7.2 主营业务毛利及毛利率变化情况

公司 2023 年四季度主营业务毛利率同比降低 2.23 个百分点，环比降低 4.69 个百分点；毛利为 6,871.25 万元，同比减少 1,676.29 万元，环比减少 2,721.27 万元。主要系轴承保持架业务毛利减少所致，同比减少 2,463.22 万元，环比减少

2,856.55 万元。毛利的减少除了四季度轴承保持架业务因阶段性行业市场订单需求影响导致收入减少外，四季度风电行业保持架产量较低导致固定费用分摊增加以及产品结构因素导致四季度轴承保持架毛利率同比降低 8.47 个百分点、环比降低 12.54 个百分点，导致毛利的减少。

2024 年一季度主营业务实现毛利 8,631.62 万元，同比降低 181.51 万元，降低比例 2.06%，比 2023 年四季度环比增加 1,760.37 万元，增长 25.62%。随着轴承保持架行业市场订单和交付量逐步恢复，营业收入将会出现恢复性增长，带动毛利和毛利率提高。2024 年一季度轴承保持架毛利率环比增长 9.57 个百分点，带动主营业务毛利率环比增长 4.16 个百分点达到 34.54%，与 2023 年第三季度毛利率仅差 0.53 个百分点。

公司主营业务毛利及毛利率按产品类别构成见下表：

单位：万元，%

项目	2022 年四季度		2023 年一季度		2023 年三季度		2023 年四季度		2024 年一季度	
	金额	毛利率								
轴承保持架	5,444.35	39.78	5,965.70	46.55	5,837.68	43.85	2,981.13	31.31	5,118.96	40.88
其中：风电行业保持架	3,089.09	55.82	3,175.90	63.93	2,906.51	60.69	1,278.34	49.29	2,436.61	57.67
其中：其它行业保持架	2,355.25	28.89	2,789.80	35.55	2,931.16	34.38	1,702.80	24.57	2,682.35	32.33
汽车精密零部件	2,933.44	24.96	2,639.86	32.05	3,647.58	27.52	3,647.63	29.69	3,220.09	28.19
其中：汽车动力系统	2,394.96	24.82	2,090.18	32.02	2,902.92	27.14	2,767.14	29.15	2,337.36	26.00
其中：门锁，安全，座椅等其它系统	538.47	25.63	549.68	32.18	744.66	29.11	880.49	31.57	882.74	36.24
轴承配件	169.75	22.08	207.58	28.25	107.26	13.72	242.49	29.90	292.57	28.14
合计	8,547.54	32.61	8,813.13	40.45	9,592.52	35.07	6,871.25	30.38	8,631.62	34.54

2.8 费用控制等情况分析

2023 年四季度发生销售费用、管理费用、研发费用合计 6,623.93 万元，同比增加 15.63%，环比增加 11.05%，2024 年一季度发生销售费用、管理费用、研

发费用合计 5,542.66 万元，同比增加 19.54%，具体见下表：

单位：万元、%

项目	2022 年 四季度	2023 年 一季度	2023 年 三季度	2023 年 四季度	2024 年 一季度	2023 年四季度		2024 年一季 度
	金额	金额	金额	金额	金额	同比	环比	同比
销售费用	559.06	384.19	644.99	759.88	497.59	35.92	17.81	29.52
管理费用	3,313.59	2,650.20	2,727.67	3,476.27	2,609.87	4.91	27.44	-1.52
研发费用	1,856.00	1,602.24	2,591.95	2,387.77	2,435.20	28.65	-7.88	51.99
合计	5,728.65	4,636.64	5,964.61	6,623.93	5,542.66	15.63	11.05	19.54

2023 年四季度发生销售费用为 759.88 万元，同比增长 35.92%，主要系拜访、拓展客户增加，增加与客户售前、售中、售后交流频次，从而导致差旅费和业务招待费增加。

2023 年四季度发生管理费用 3,476.27 万元，同比增加 4.91%，增加幅度不大，主要系办公费、咨询费、差旅费以及业务招待费增加所致；环比增加 748.60 万元，增幅为 27.44%，主要系计提员工绩效奖金导致职工薪酬增加所致。2023 年一季度、2023 年三季度、2024 年一季度变化不大。

2024 年一季度研发费用为 2,435.20 万元，与 2023 年三季度、四季度变化幅度不大。2024 年一季度同比 2023 年一季度、2023 年四季度同比 2022 年四季度变化相对较大主要系研发项目持续增加需要配备的研发人员费用及研发直接材料投入增加所致。公司一贯重视研发工作，研发投入持续增加。在原有保持架产品和汽车精密零部件产品创新研发的基础上，新增新能源同步电机永磁转子总成、碳纤维转子总成、扁线定子总成，以及应用于风电机组齿轮箱轴承的铜合金和高塑性球墨铸铁材料实体保持架等新产品的研发和布局，另外在前期布局氢能源 0.075mm 双极板的成功研发应用的基础上，前瞻性的在制氢领域布局关键性零部件乳突板新产品研发。目前永磁转子总成、扁线定子总成的产线已搭建完成并已批量生产，碳纤维转子总成处于样品开发阶段，乳突板的产线已搭建完成并且样品在调试中，公司在持续强化高端技术研发和专业能力储备以增强企业核心竞争力。

3、2023 年四季度和 2024 年一季度业绩与同行业对比情况

公司选取已披露的招股说明书中列示的同行业公司，与公司业绩对比分析如下：

3.1 营业收入对比情况

公司 2023 年营业收入比上年同期增长 3.57%，2023 年第四季度同比下降 15.17%，环比下降 15.00%，2024 年第一季度同比增长 13.66%，环比增长 5.55%。若按照产品分类与同行业对比，公司轴承保持架业务与五洲新春的变动趋势接近；公司汽车精密零部件业务，其比例变动基本在同行业可比上市公司营业收入变动比例范围之内。在营业收入方面，公司 2023 年四季度和 2024 年一季度与同行业上市公司不存在较大差异，具体见下表：

序号	同行业可比公司	2023 年年度	2023 年四季度		2024 年一季度	
		同比变动	同比变动	环比变动	同比变动	环比变动
1	力星股份	2.12%	-7.88%	-0.27%	2.99%	-4.40%
2	五洲新春	-2.95%	-14.41%	-24.74%	-4.60%	31.22%
3	金沃股份	-5.35%	9.40%	-3.68%	18.40%	6.01%
同行业（轴承）平均值		-2.06%	-4.30%	-9.57%	5.60%	10.94%
4	豪能股份	32.20%	53.18%	20.12%	44.21%	-10.74%
5	精锻科技	16.32%	10.93%	7.15%	12.40%	-15.75%
6	万里扬	15.64%	23.30%	19.42%	3.66%	-32.87%
7	蓝黛科技	-2.29%	-9.11%	-9.68%	24.51%	3.05%
8	泉峰汽车	22.37%	19.59%	10.43%	12.83%	-19.73%
9	英搏尔	-2.12%	11.80%	30.13%	83.80%	-32.57%
10	精进电动	-15.13%	-27.17%	4.34%	54.42%	13.01%
同行业（汽车零部件）平均值		9.57%	11.79%	11.70%	33.69%	-13.66%
公司（保持架业务）		-1.34%	-30.43%	-28.48%	-2.28%	31.50%
公司（汽车零部件业务）		9.73%	4.53%	-7.32%	38.71%	-7.00%
公司（营业收入）		3.57%	-15.17%	-15.00%	13.66%	5.55%

注 1：上述数据均来自于各公司定期报告，变动比例均按照各公司营业收入数据计算。

注 2：力星股份主营轴承钢球和轴承滚子；五洲新春主营轴承套圈和轴承成品；金沃股份主营各类套圈。

注 3：豪能股份主营汽车零部件和航天零部件业务；精锻科技主营乘用车业务和商用车/高端农机业务；万里扬主营汽车零部件制造和融资租赁业务；蓝黛科技主营触控显示业务、动力传动业务；泉峰汽车主营汽车零部件、家电零部件和其他零部件业务；英搏尔主营新能源、中低速、场地车及其他；精进电动主营新能源电驱动系统。下同。

3.2 归属于上市公司股东的净利润对比情况

在归属于上市公司股东的净利润方面，对比同行业上市公司的情况，2023 年第四季度和 2024 年第一季度同比和环比变动数据均存在较大幅度的变动比例。公司 2023 年归属于上市公司股东的净利润同比增长 4.62%；第四季度同比降低 66.67%，环比降低 77.41%；2024 年第一季度同比降低 17.15%，环比增长 267.02%，与同行业可比上市公司的同期变动数据不存在重大差异。

序号	同行业可比公司	2023 年年度	2023 年四季度		2024 年一季度	
		同比变动	同比变动	环比变动	同比变动	环比变动
1	力星股份	-3.95%	-87.14%	-86.95%	-8.44%	442.29%
2	五洲新春	-6.49%	165.01%	-61.18%	-5.84%	145.43%
3	金沃股份	-16.73%	18.44%	-40.66%	-68.83%	18.01%
同行业（轴承）平均值		-9.05%	32.10%	-62.93%	-27.70%	201.91%
4	豪能股份	-13.92%	-28.97%	-46.55%	84.19%	146.84%
5	精锻科技	-3.94%	-32.62%	-17.38%	1.77%	-5.25%
6	万里扬	0.33%	<u>-147.49%</u>	<u>-128.87%</u>	-31.66%	<u>544.46%</u>
7	蓝黛科技	<u>-297.65%</u>	<u>-1194.80%</u>	<u>-4139.94%</u>	15.06%	<u>108.37%</u>
8	泉峰汽车	<u>-265.76%</u>	<u>-88.79%</u>	<u>-27.66%</u>	<u>-42.05%</u>	<u>23.88%</u>
9	英搏尔	234.33%	<u>596.45%</u>	-45.70%	<u>207.94%</u>	-78.46%
10	精进电动	<u>-48.56%</u>	<u>-182.42%</u>	<u>-141.62%</u>	<u>1.41%</u>	<u>50.82%</u>
同行业（汽车零部件）平均值（注 1）		54.20%	-30.79%	-36.54%	17.34%	21.04%
同行业（汽车零部件）平均值（注 2）		-56.45%	-154.09%	-649.67%	33.81%	112.95%
公司		4.62%	-66.67%	-77.41%	-17.15%	267.02%

注 1：因部分公司报告期或基期或报告期和基期数据均为负值，在计算变动比例平均值剔除上述数据（下划线标注数据）后的简单平均数。

注 2：不考虑上述剔除因素计算的可比公司的全部数据的简单平均数。

3.3 经营活动产生的现金流量净额对比情况

公司 2023 年经营活动产生的现金流量净额为 10,095.28 万元，占营业收入的

比例为 8.88%，2024 年第一季度经营活动产生的现金流量净额为-5,026.89 万元，占营业收入的比例为-18.43%。主要系 2023 年四季度销售收入阶段性波动降低，而该部分销售业务对应的回款在 2024 年一季度到期收回，导致 2024 年一季度销售商品、提供劳务收到的现金减少 4,787.85 万元。经营活动产生的现金流量净额与营业收入的比例在同行业变动幅度范围之内，与同行业可比上市公司对比分析，不存在重大差异。

单位：万元

序号	同行业可比公司	2023 年度			2024 年第一季度		
		流量净额 (A)	营业收入 (B)	C=A/B	流量净额 (A)	营业收入 (B)	C=A/B
1	力星股份	9,300.15	100,164.75	9.28%	2,141.86	24,057.32	8.90%
2	五洲新春	28,347.14	310,608.02	9.13%	3,714.39	77,283.06	4.81%
3	金沃股份	13,857.75	98,847.57	14.02%	-6,357.95	26,751.60	-23.77%
	同行业（轴承）平均值	51,505.03	509,620.35	10.11%	-501.70	128,091.97	-0.39%
4	豪能股份	32,117.13	194,563.70	16.51%	13,194.36	54,614.14	24.16%
5	精锻科技	54,474.14	210,338.65	25.90%	5,784.20	50,369.78	11.48%
6	万里扬	44,331.99	591,275.94	7.50%	-13,232.37	121,767.00	-10.87%
7	蓝黛科技	15,806.47	280,774.38	5.63%	-7,717.19	75,245.47	-10.26%
8	泉峰汽车	-32,801.70	213,475.10	-15.37%	-11,191.48	50,357.36	-22.22%
9	英搏尔	26,026.88	196,314.96	13.26%	47,491.84	47,384.55	100.23%
10	精进电动	-33,175.59	86,623.91	-38.30%	-5,158.44	27,481.46	-18.77%
	同行业（汽车零部件）平均值	106,779.31	1,773,366.63	6.02%	29,170.92	427,219.75	6.83%
	公司	10,095.28	113,642.47	8.88%	-5,026.89	27,279.14	-18.43%

通过与以上可比上市公司数据分析，公司在营业收入、归属于上市公司股东的净利润的同比和环比变动趋势以及经营活动产生的现金流量净额以及占营业收入比例等指标，公司经营情况与同行业不存在重大差异。

4、公司经营情况与首发审核报告期对比情况

与首发审核报告期相比，公司 2023 年营业收入、归属于上市公司股东的净

利润、经营活动产生的现金流量净额均高于首发审核报告期的各年度数据，且比首发审核报告期最近一年均实现同比增长，营业收入同比增长 3.57%、归属于上市公司股东的净利润同比增长 4.62%、经营活动产生的现金流量净额同比增长 72.82%，公司经营情况与首发审核报告期相比未发生重大变化。

单位：万元

序号	项目		2023 年	2022 年	2021 年	2020 年
1	营业收入	金额	113,642.47	109,728.26	91,435.26	63,225.60
		同比变动	3.57%	20.01%	44.62%	18.66%
2	归属于上市公司股东的净利润	调整后金额	13,245.23	12,660.32	11,548.36	11,033.94
		同比变动	4.62%	9.63%	4.66%	102.44%
		调整前金额		12,634.91	11,544.46	11,033.94
		调整金额		25.42	3.90	-
3	经营活动产生的现金流量净额	金额	10,095.28	5,841.61	4,492.71	6,806.66
		同比变动	72.82%	30.02%	-34.00%	-65.65%

注：调整金额系依据 2023 年起执行的财政部颁布的《企业会计准则解释第 16 号》的相关规定进行追溯调整所致。

（二）结合主营业务实际经营情况、行业发展形势、订单获取情况等说明业绩下滑是否具有持续性，以及公司为改善盈利能力已采取和拟采取的具体措施。

1、公司业绩下滑不具有可持续性

1.1 从公司主营业务实际经营情况看

公司的主营业务为精密机械零部件的研发、生产和销售，主要包含轴承保持架和汽车精密零部件两大品类以及轴承配件产品。轴承保持架产品主要在汽车工业、风电设备、工程机械、机床工业等行业中广泛应用；汽车零部件产品主要在传统汽车发动机、混动汽车变速箱、新能源汽车电驱动系统等动力系统中应用，另外在门锁、安全、座椅等系统进行平台化应用。2024 年一季度，营业收入同比增长 13.66%，环比增长 5.55%；归属于上市公司股东的净利润虽然同比下降 17.15%，但环比增长 267.02%。公司已走出因市场周期、下游客户的产品迭代调整、阶段性费用增加等因素叠加导致的阶段性低谷，随着变速箱零部件的持续增

长、门锁座椅零部件平台化应用逐步扩大、铸铝转子产品客户定点增多且逐步度过量产爬坡阶段，同步电机永磁转子总成、碳纤维转子总成、扁线定子总成、以及应用于风电机组齿轮箱轴承的铜合金和高塑性球墨铸铁材料实体保持架及轴承精密配件等新产品逐步投产，公司未来盈利能力将持续提高，公司业绩下滑不具有持续性。

1.2 从行业发展形势看

从公司轴承保持架产品终端风电行业保持架应用行业领域和其他行业保持架终端应用领域发展形势看，行业增长发展具有可持续性，公司业绩下滑不具有持续性，具体详见“1、关于经营业绩之一、（一）之 2.1.1 轴承保持架市场需求变化情况”。

从汽车精密零部件的终端应用领域之汽车行业看，2024 年一季度汽车产销量保持持续增长趋势，公司业绩下滑不具有持续性，具体详见“1、关于经营业绩之一、（一）之 2.1.2 汽车精密零部件市场需求变化情况”。

1.3 从订单获取情况看

从订单获取情况看，截至 2023 年 12 月末，依据公司签订的框架协议、订单以及定点书等统计的在手订单金额约 8.37 亿元。公司坚持“品质为金、顾客是帝”的经营理念，与存量客户保持稳定合作，国内外很多知名的公司已经与本公司建立了长期合作的关系，在质量、交货期、成本等方面具有较好的竞争优势，具有良好的客户黏性，原有订单能够保持持续。公司客户和质量稳定以及新产品的不断研发投产，带来更多的商业机会，随着公司研发投入不断转化，新产品和新增较多项目定点，客户群体不断扩大，订单获取能力不断增强，未来销售持续增加。因此，从订单获取情况看，公司业绩下滑不具有持续性。

2、公司为改善盈利已采取的和拟采取的具体措施

公司一贯坚持高质量发展道路，在轴承保持架领域，瞄准全球产业链高端客户及前沿市场需要，研发推动风电行业、轨道交通、数控机床、汽车等工业高端装备应用的长寿命、高可靠性、耐摩擦、耐腐蚀的高端精密轴承保持架产品；在汽车精密零部件领域，开始实现从零件到部件到总成的转变，产品由一家客户或

单车型应用到多家客户或多品牌车辆平台化应用，为公司后续实践新质生产力夯实了坚实的基础。公司为改善盈利已采取的或拟采取的具体措施如下：1）推动技术性营销，拓展项目定点，实现销售可持续性增长；2）推进智能化生产，提高人均产值，控制成本可持续性降低；3）重视产品研发投入，提升技术水平，夯实公司核心竞争优势；4）推行精细化管理，加强成本管控，提升人均管理效能。

（三）请公司结合公司市场地位、产品特点及同行业可比公司情况，分产品说明公司毛利率水平合理性，毛利率变动是否符合行业趋势、是否与同行业可比公司存在差异及原因。

1、公司保持架产品毛利率及与同行业可比公司分析情况

1.1 保持架产品毛利率与同行业可比公司对比分析

2023 年公司保持架产品毛利率同比降低 0.09 个百分点，同行业可比公司 2023 年同比增加 0.18 个百分点，与同行业可比公司相比，虽然变动方向相反，但变动增减差异仅为 0.27 个百分点，差异较小，毛利率变动符合行业趋势。具体对比情况见下表：

序号	可比公司	2023 年	2022 年	变动增减 (个百分点)
1	力星股份	17.87%	17.43%	0.43
2	五洲新春	17.54%	17.78%	-0.24
3	金沃股份	12.93%	12.60%	0.33
	平均值	16.11%	15.94%	0.18
	公司（保持架产品）	40.78%	40.87%	-0.09

公司保持架产品毛利率降低 0.09 个百分点，主要系风电保持架产品毛利率降低 3.26 个百分点、其他行业保持架增长 0.78 个百分点以及两类产品销售收入结构变化综合因素导致。具体见下表：

序号	产品类型	毛利率			产品结构	
		2023年	2022年	变动增减 (个百分点)	2023年	2022年
1	风电行业保持架	57.25%	60.51%	-3.26	36.44%	34.43%
2	其他行业保持架	31.34%	30.56%	0.78	63.56%	65.57%
	合计	40.78%	40.87%	-0.09	100.00%	100.00%

1.2 公司保持架产品毛利率合理性

从同行业可比公司看，公司与同行业可比公司虽然均属于轴承及轴承零部件行业，但其产品均不相同，轴承主要由套圈（分为外圈和内圈）、滚动体和保持架所构成，公司轴承零部件业务主要产品为轴承保持架，力星股份主要产品为轴承钢球，五洲新春主要产品为轴承和轴承套圈，金沃股份主要产品为轴承套圈，轴承零部件的主要产品存在差异。故在产品生产技术、工艺、材料成本、生产组织等方面也有不同，产品不同，细分行业的毛利率也存在不同，公司和力星股份、五洲新春和金沃股份在应用领域除了风电略有差异外，其余领域基本相似，风电行业保持架毛利率通常较高，公司风电行业保持架销售占比高于同行业可比公司，从而公司毛利率高于同行业可比公司毛利率。

从公司产品特点分析看，公司与同行业可比公司相比，虽然应用领域大体相同，但是在主要产品结构上存在较大差异，轴承零部件行业可比公司一般情况下直接材料占比70%左右，而公司的保持架单套产品重量更轻，直接材料占比通常为40%左右。公司轴承保持架产品基本为镂空产品，物理形态上相较于同行业可比公司更轻。另外，在加工过程中相对产生更多废料，导致材料占比相对较少。因此，其直接材料成本占比低于同行业可比公司具备合理性。若要实现同等毛利则体现为力星股份、五洲新春和金沃股份的收入规模更大、成本中原材料投入更多，而这部分增量原材料本身并不带来实质性的毛利增加，故从材料投入角度来看公司保持架产品的毛利率更高。

从公司所处市场地位看，公司深耕轴承保持架行业多年，专注轴承保持架的研发、生产与销售，是为数不多有规模的国内第三方独立保持架生产厂商之一，市场份额较高。由国家工业和信息化部认定为轴承保持架“国家级制造业单项冠

军示范企业”、“专精特新‘小巨人’企业”，由国家发展改革委认定为“国家企业技术中心”，在轴承保持架领域具备较强的规模优势、技术能力和市场知名度。公司的轴承保持架产品在销售规模、客户结构、销售区域等方面具有较高的深度和广度。

综上，公司轴承保持架产品在市场上具有较高的市场地位、品牌知名度和市场认可度，从公司所处市场地位、产品特点、同行业可比公司等方面分析，公司轴承保持架产品毛利率水平具有合理性，毛利率变动与行业趋势相符、与同行业可比公司相比不存在较大差异。

2、汽车精密零部件毛利率及与同行业可比公司分析情况

公司 2023 年汽车精密零部件产品毛利率为 29.71%，处于豪能股份、精锻科技之间；同比增加 0.52 个百分点，与万里扬、英搏尔增减变动幅度接近，公司毛利率变动符合行业趋势，与同行业可比公司不存在较大差异。具体见下表：

序号	可比公司	2023 年	2022 年	变动增减 (个百分点)
1	豪能股份	31.06%	34.55%	-3.49
2	精锻科技	25.63%	28.41%	-2.77
3	万里扬	17.74%	17.14%	0.60
4	蓝黛科技	11.99%	17.67%	-5.68
5	泉峰汽车	-0.07%	9.29%	-9.36
6	英搏尔	17.06%	16.22%	0.84
7	精进电动	-4.61%	4.59%	-9.20
平均值		14.12%	18.27%	-4.15
公司（汽车精密零部件）		29.71%	29.19%	0.52

同行业可比公司中从事汽车传动或驱动零件企业如豪能股份、精锻科技，毛利率在 30%左右，公司汽车精密零部件与该等公司有一定程度相似性，毛利率同样处于该区间，与该等公司不存在显著差异。同行业可比公司中，万里扬、英搏尔和精进电动从事业务汽车部件或总成业务，如万里扬从事变速器总成，英搏尔和精进电动从事新能源汽车电驱动总成，该类产品相比零件产品单价高，价值量大，且大量零件由下游零件供应商提供，通常情况下毛利率相对低，但由于价值

高，该类产品附加值绝对值一般更大，故公司毛利率高于该等部件或总成类公司具有合理性。

另外，公司汽车精密零部件产品生产难度大、技术要求高、产品验证周期较长，导致进入客户合格供方的周期更长，存在一定行业壁垒，需要公司具有较高的独立性、上下游产业链协同开发能力、成本控制能力、产品加工工艺设计能力、模具设计和加工能力等，从而具有较高的议价能力，因此公司取得行业内相对较高的毛利率具有合理性。

（四）核实前期招股说明书等信息披露文件是否充分提示业绩下滑风险。

1、前期项目招股说明书的风险披露情况

公司从宏观经济政策、行业环境、下游客户、上游供应商以及公司的内部经营多个维度对业绩下滑风险进行了风险提示，具体参见招股说明书、招股意向书“第三节风险因素”，具体情况如下：

序号	风险因素	提示内容	是否提示业绩下滑风险
1	人力资源风险	公司面临着“招工难”和人力成本持续上升导致经营利润下滑的风险	是
2	产品质量控制的风险	不合格产品被交付给公司客户，公司不仅将增加后期退货等履约成本，而且也面临着承担质量赔偿责任的风险，同时还会对公司整体品牌形象造成负面影响	是
3	客户流失的风险	公司未来不能持续保持综合竞争优势，可能存在竞争加剧导致公司客户流失的风险，从而对公司的经营造成不利影响	是
4	应收账款回收的风险	如果应收账款发生坏账的风险加大，将对公司生产经营带来不利影响	是
5	存货跌价的风险	若未来市场环境发生变化或客户取消订单导致产品滞销、存货积压，从而使得公司存货跌价损失继续增加和营业收入下降，将对公司的盈利产生不利影响	是
6	汇率变动风险	近年来由于国际形势动荡导致人民币对美元的波动幅度加大，公司存在汇率波动对经营业绩产生影响的风险	是
7	募投项目新增固定资产折旧影响公司经营业绩的风险	本次募投项目实施后，存在新增固定资产折旧不能及时消化带来经营业绩波动以及公司净资产收益率下降的风险	是

序号	风险因素	提示内容	是否提示业绩下滑风险
8	宏观经济波动风险	发行人将可能受宏观经济景气度降低的影响，出现增长势头放缓甚至下滑的情形	是
9	关于风电行业需求波动风险	如果未来风电行业需求下滑、竞争加剧，或者国家对风电补贴政策发生变化，可能对其经营业绩产生不利影响	是
10	原材料价格波动风险	如果未来主要原材料市场价格出现大幅上升，会影响到公司盈利水平	是
11	新能源汽车行业波动风险	在短期内，存在公司部分客户车型的销量出现较大波动，从而引发零部件需求量的变化，造成公司作为上游零部件供应商的业绩存在波动风险	是

2、定期报告的风险披露情况

公司在《2023 年年度报告》中对可能面对“宏观经济波动风险”、“关于风电行业需求波动风险”和“新能源汽车行业波动风险”等进行了披露，提示投资者该类风险可能影响公司业绩。公司后续也将在定期报告及相关公告中就可能影响业绩的相关风险进行充分的风险提示。

综上，公司已在招股说明书等前期信息披露文件中充分提示业绩下滑风险。

2、关于寄售模式

公司销售模式包括寄售和非寄售。寄售模式下，公司根据与客户签订的销售合同或订单，将产品运抵客户指定的地点，取得客户实际领用或领用的使用清单等证明文件时确认销售收入。2023 年公司主营业务收入中寄售收入 1.69 亿元，较上年增加 8.09%，毛利率较上年减少 1.71 个百分点。

请发行人说明：（1）采取寄售模式销售的具体原因，结合同行业情况说明是否符合商业惯例；（2）分别说明寄售和非寄售两种模式下对应的销售产品、客户类型和前五大客户情况及差异原因，说明寄售模式毛利率下滑的具体原因；（3）分季度列示 2023 年至 2024 年一季度公司寄售模式的收入确认情况，补充披露寄售仓的主要分布、权属，存放于寄售仓的存货类型、金额、库龄等，及相关存货减值情况；（4）说明对寄售模式采取的相关内控措施及实际执行情况；（5）请年审会计师发表意见，并说明对寄售商品的存货盘点方式、审计手段，以及采取函证的比例。

【回复】

一、情况说明

(一) 采取寄售模式销售的具体原因，结合同行业情况说明是否符合商业惯例

1、寄售模式和非寄售模式收入确认方式主要情况如下：

类别	国内销售	国外销售
寄售模式	根据与客户签订的销售合同或订单，将产品运抵客户指定的地点，取得客户实际使用或领用的使用清单等证明文件时确认销售收入	
非寄售模式	根据与客户签订的销售合同或订单，客户自提方式下，以销售出库单确认销售收入实现；公司送货方式下，将产品送至客户指定地点，客户对产品进行签收或验收，取得经客户签字确认的收货回执等签收凭据后确认销售收入	根据与客户签订的销售合同或订单，产品已办理离境手续，取得出口报关单，按照出口报关金额及以报关装船（即报关单上记载的出口日期）日期确认销售收入

对于轴承保持架和汽车精密零部件产品，寄售模式即发货至客户指定的中转仓，相应产品形成发出商品，客户按照其需要在中转仓提货。此种模式下能够实现行业内企业与客户的近距离对接，积极快速地响应客户的需求，为客户提供高效、优质的配套服务，进一步增强公司产品的市场竞争力。

公司主要对于斯凯孚的部分订单以及汽车精密零部件厂商的部分订单采取寄售模式，供需双方在合同中明确了该种模式。公司发货至客户指定的仓库或中转库，并维持仓库或中转库内产品的安全库存水平，该阶段由公司承担运输费用。对于外销情况下的寄售模式，公司主要负责将商品发往港口并承担相应运费，后按照与客户的约定装船运输至海外港口，到达境外港口后，运输至客户指定地点。客户按照其生产需求在相应仓库或中转库中提货，所产生的仓储费用和后期运输至客户现场的费用依据双方约定执行。公司和该等客户每月核对公司的发货量、客户的提货量以及库存，并定期开票结算。公司的寄售模式为行业惯例。

2、寄售模式下销售与同行业对比情况：

①力星股份：国内销售，少部分客户根据产品实际使用量定期结算，该类业务收入确认依据为客户结算清单；

②金沃股份：国内寄售，公司将商品发运给客户，取得消耗清单确认销售收入；

③泉峰汽车：国内销售，采用寄售仓的，本公司将产品运抵寄售仓，买方按需使用时通知本公司确认货物领用，本公司依据实际领用数量及相应的买方确认通知确认产品销售收入；国外销售，采用寄售仓的，本公司将产品运抵寄售仓，买方按需使用时通知本公司确认货物领用，本公司依据实际领用数量及相应的买方确认通知确认产品销售收入；

④精进电动：国内销售，采用寄售模式的，公司将产品运抵寄售仓，买方按需使用时通知公司确认货物领用，公司依据实际领用数量及相应的买方确认通知确认产品销售收入；国外销售，采用寄售仓的，公司将产品运抵寄售仓，买方按需使用时通知公司确认货物领用，公司依据实际领用数量及相应的买方确认通知确认产品销售收入。

综上所述，寄售模式下销售与同行业情况对比符合行业惯例。

(二) 分别说明寄售和非寄售两种模式下对应的销售产品、客户类型和前五大客户情况及差异原因，说明寄售模式毛利率下滑的具体原因

1、主营业务收入在寄售和非寄售两种模式下对应的销售产品情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度	
	收入金额	当年占比	较上年变动比例	收入金额	当年占比
寄售收入					
其中：轴承保持架	7,076.45	6.99%	-10.70%	7,923.99	8.12%
汽车精密零部件	9,313.64	9.21%	37.10%	6,793.37	6.96%
轴承配件	593.49	0.59%	-40.37%	995.22	1.02%
小计	16,983.58	16.79%	8.09%	15,712.58	16.09%
非寄售收入					
其中：轴承保持架	44,012.98	43.50%	0.35%	43,860.00	44.92%
汽车精密零部件	37,508.07	37.07%	4.55%	35,875.18	36.74%

项目	2023 年度			2022 年度	
	收入金额	当年占比	较上年变动比例	收入金额	当年占比
轴承配件	2,665.06	2.63%	21.75%	2,188.97	2.24%
小计	84,186.11	83.21%	2.76%	81,924.15	83.91%
合计	101,169.69	100.00%	3.62%	97,636.73	100.00%

2023 年寄售模式下销售收入较上年上升 8.09%，其中：轴承保持架下降 10.70%，汽车精密零部件上升 37.10%，轴承配件下降 40.37%。因轴承配件的总体收入占比较小，寄售收入增加主要原因系汽车精密零部件寄售收入增加影响，主要原因如下：

一是汽车精密零部件的寄售客户增加所致。寄售模式汽车精密零部件客户较上年新增重庆青山、比亚迪集团、宁波更大等客户，增加主要因素系基于客户需求考虑，由于双方合作时间较长，为了更好地满足市场需求，缩短交货周期，由原来的非寄售模式改变为寄售模式；二是受下游行业的影响，产品的更新换代，导致 2023 年度寄售销售上升，如部分新的产品项目达到量产的条件，本期开始量产，导致本期寄售销售额增加。

2023 年非寄售模式下销售收入较上年上升 2.76%，其中汽车精密零部件上升 4.55%，轴承保持架上升 0.35%，轴承配件上升 21.75%，主要系汽车精密零部件变动所致。主要原因如下：一是前期研发投入在 2023 年度进行了转化，本年部分新产品达到量产条件，导致部分产品的销售规模上升；二是在原有客户的基础上，本期开拓市场，新增了部分新的客户。

2、主营业务收入寄售和非寄售两种模式下对应的客户类型：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度	
	金额	当年占比	较上年变动比例	金额	当年占比
寄售模式					
其中：内销客户	14,230.28	14.07%	11.19%	12,797.98	13.11%
外销客户	2,753.30	2.72%	-5.53%	2,914.60	2.99%

项目	2023 年度			2022 年度	
	金额	当年占比	较上年变动比例	金额	当年占比
小计	16,983.58	16.79%	8.09%	15,712.58	16.09%
非寄售模式					
其中：内销客户	76,106.41	75.23%	3.22%	73,734.79	75.52%
外销客户	8,079.70	7.99%	-1.34%	8,189.36	8.39%
小计	84,186.11	83.21%	2.76%	81,924.15	83.91%
合计	101,169.69	100.00%	3.62%	97,636.73	100.00%

2023 年内销客户收入较上年增加，寄售模式下增加 1,432.30 万元，上升 11.19%，非寄售模式下增加 2,371.62 万元，上升 3.22%；寄售模式下收入增加的主要原因为公司新产品转量产，产品的需求量增加；非寄售模式下收入增加的主要原因为公司轴承保持架、汽车精密零部件产品客户增量，销售额增加。

2023 年外销客户收入较上年减少，寄售模式下减少 161.30 万元，较上年下降 5.53%，非寄售模式下减少 109.66 万元，较上年下降 1.34%；主要因全球经济形势的不稳定、贸易保护主义的抬头以及主要客户经济体的增长放缓，影响国际市场需求，导致外销销售额部分下降，同时部分客户需求的变化影响，公司也在不断拓展新的市场，故销售额减少，对整体影响较小。

3、主营业务收入寄售和非寄售两种模式下对应的前五大客户情况：

(1) 寄售模式下前五大客户情况

单位：万元

序号/项目	客户名称	
	2023 年度	2022 年度
1	斯凯孚同一控制之企业	斯凯孚同一控制之企业
2	麦格纳同一控制之企业	法雷奥同一控制之企业
3	重庆青山工业有限责任公司	光洋股份同一控制之企业
4	博格华纳同一控制之企业	麦格纳同一控制之企业
5	宁波更大集团有限公司	THYSSENKRUPP 同一控制之企业

序号/项目	客户名称	
	2023 年度	2022 年度
前五名销售金额合计	12,920.03	13,120.39
寄售销售总额合计	16,983.58	15,712.58
前五名销售金额占寄售销售总额比例	76.07%	83.50%

寄售模式下前五大客户本年较上年整体占比下降 7.43 个百分点，变动主要因寄售模式下斯凯孚同一控制之企业斯凯孚新昌和宁波通用需求量下降，受产品迭代的影响，客户需求波动导致销售收入的降低。公司根据市场趋势和客户需求，对产品或服务进行升级或调整，客户需求放量，新进入的三家寄售客户销售额较高，光洋股份和 THYSSENKRUPP 是因客户需求的变化，销售额降低。总体来看，寄售模式前五大客户的变动主要系受市场行情的影响，产品更新迭代导致客户需求变动所致。

(2) 非寄售模式下前五大客户情况

单位：万元

序号/项目	客户名称	
	2023 年度	2022 年度
1	舍弗勒同一控制之企业	蔚来中国同一控制之企业
2	恩斯克同一控制之企业	恩斯克同一控制之企业
3	斯凯孚同一控制之企业	舍弗勒同一控制之企业
4	长城同一控制之企业	斯凯孚同一控制之企业
5	铁姆肯同一控制之企业	长城同一控制之企业
前五名销售金额合计	35,221.69	42,985.78
非寄售销售总额合计	84,186.11	81,924.15
前五名销售金额占非寄售销售总额比例	41.84%	52.47%

非寄售模式下前五大客户本年较上年整体占比下降 10.63 个百分点，变动主要系交付给蔚来中国同一控制之企业的端环产品迭代为铸铝转子产品，2023 年新产品尚处于量产爬坡阶段需求量降低所致。根据订单情况，未来根据客户需求新产品大规模量产后，销售金额会进一步提升。

4、说明主营业务收入中寄售模式毛利率下滑的具体原因

2023 年公司寄售毛利率 28.02%，上年寄售毛利率 29.73%，减少 1.71 个百分点，总体变动较小。寄售收入中主要产品毛利率情况以及主要产品销售占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度			指标变动情况	
	寄售销售金额	寄售销售占比	毛利率	寄售销售金额	寄售销售占比	毛利率	销售占比变动	毛利率变动
轴承保持架	7,076.45	41.67%	33.48%	7,923.99	50.43%	33.15%	-8.76%	0.33%
汽车精密零部件	9,313.64	54.84%	23.88%	6,793.37	43.24%	28.07%	11.60%	-4.19%

从上表看出，受产品结构的影响，汽车精密零部件的整体销售占比上升，但该类产品的整体毛利率低于轴承保持架，导致寄售收入的毛利率整体下降。而产品结构的影响主要受客户需求所致。

(三)分季度列示 2023 年至 2024 年一季度公司寄售模式的收入确认情况，补充披露寄售仓的主要分布、权属，存放于寄售仓的存货类型、金额、库龄等，及相关存货减值情况

1、2023 年至 2024 年一季度公司寄售模式的收入确认情况如下：

单位：万元

季度	轴承保持架	汽车精密零部件	轴承配件	合计
2023 年第一季度	1,824.78	1,670.55	218.27	3,713.60
2023 年第二季度	2,031.90	2,534.47	201.16	4,767.53
2023 年第三季度	1,749.21	2,384.46	87.08	4,220.74
2023 年第四季度	1,470.56	2,724.16	86.99	4,281.70
2024 年第一季度	1,554.74	3,045.21	158.27	4,758.22

2、寄售仓的主要分布、权属情况

单位：万元

客户名称	销售模式	货物所有权是否归属于公司	客户所在国家/城市	存货地点	2023年12月31日金额
斯凯孚同一控制之企业	寄售	是	德国	客户仓库	515.80
	寄售	是	法国	客户仓库	361.15
	寄售	是	中国/浙江绍兴	客户仓库	285.08
	寄售	是	意大利	客户仓库	260.59
	寄售	是	保加利亚	客户仓库	185.50
	寄售	是	中国/浙江宁波	客户仓库	50.51
	寄售	是	奥地利	客户仓库	45.72
	寄售	是	马来西亚	客户仓库	26.44
		小计			
比亚迪集团同一控制之企业	寄售	是	中国/深圳	客户仓库	288.03
安徽孚祯汽车动力系统有限公司	寄售	是	中国/安徽芜湖	第三方仓库	270.15
重庆青山工业有限责任公司	寄售	是	中国/重庆	第三方仓库	181.83
麦格纳同一控制之企业	寄售	是	中国/江苏常州	第三方仓库	93.13
	寄售	是	中国/江苏昆山	客户仓库	57.05
		小计			
万里扬集团同一控制之企业	寄售	是	中国/浙江金华	第三方仓库	87.44
	寄售	是	中国/安徽芜湖	第三方仓库	24.47
		小计			
博格华纳同一控制之企业	寄售	是	中国/辽宁大连	第三方仓库	85.89
泸州长江机械有限公司	寄售	是	中国/四川泸州	客户仓库	60.83
其他客户	寄售	是	/	客户仓库/第三方仓库	225.63
合计					3,105.23

从上表来看，寄售仓库分布在客户生产经营所在地，以便缩短交货周期更好的维护客户关系。

3、存放于寄售仓的存货类型、金额、库龄及相关存货减值情况如下：

单位：万元

库龄情况	发出商品金额	占比
1年以内	3,032.21	97.65%
1-2年	63.56	2.05%
2-3年	3.54	0.11%
3年以上	5.92	0.19%
合计	3,105.23	100.00%
跌价准备金额	77.31	
跌价准备余额占发出商品金额的比例	2.49%	

(1) 期末存放于寄售仓的存货类型为发出商品，公司寄售模式下库龄为 1 年以上的存货金额总计为 73.02 万元，占寄售仓存货余额比例为 2.35%，占整体期末存货余额比例为 0.20%，总体 1 年以上金额占比较小。库龄超过 1 年以上的发出商品主要因寄售客户项目调整未及时消耗尚未领用产品导致。该部分已计提相应的跌价准备。

(2) 寄售仓发出商品存货跌价计提情况

寄售商品的存货跌价准备计提情况如下：以发出商品的合同售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，按照发出商品账面价值高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。由于寄售商品的周转较快，故库龄较短，且可以满足客户的需求产生一定的毛利，故总体存货跌价准备占比较低。

综上所述，寄售商品存货库龄主要集中在 1 年以内，库龄 1 年以上的寄售存货金额及占比均较小，公司已根据《企业会计准则》的相关规定对存货实施跌价测试并计提跌价准备。

(四) 说明对寄售模式采取的相关内控措施及实际执行情况

寄售模式的主要内控措施

公司《公司内控管理制度》中对寄售的管理进行了规范，并有效执行。制度主要规定了寄售协议管理、寄售订单和发货管理、寄售存货管理、寄售对账管理等方面。

1、寄售协议管理

相关内控制度规定，寄售模式需与客户签订正式的寄售协议，并规范了寄售协议签订的审批流程，明确协议内容应包括但不限于寄售的主体、仓储地点及费用承担、对账方式和周期、结算方式等。公司按照上述制度与客户签订了寄售协议并妥善管理。

2、寄售订单和发货管理

公司在收到客户发货通知后，按照通知要求将寄售产品发至客户指定地点由客户签收及保管，公司对客户反馈的验收不合格产品及时进行清退及处理。公司对寄售产品在客户未领用之前拥有所有权，产品领用后所有权转移给客户。

3、寄售仓存货管理

公司每月末根据寄售产品的领用和结存情况，按客户的寄售订单补充库存以保证客户生产需求。公司定期向客户获取寄售存货的到货、耗用和结存情况的月度汇总表，公司派专门人员不定期前往主要客户仓库盘点，并将盘点数据与客户确认，随时关注寄售库存数量，对不合理的库存公司及时与客户沟通并进行调整。并结合客户日常寄售对账单审核对寄售仓库结存情况进行实时控制。

4、寄售对账管理

公司每月按客户约定对账时间，通过供应商管理系统及邮件方式与客户每月领用产品数量及库存数量进行对账。如果对账结果不相符，公司应及时与客户核对并查明原因，对于差异事项及时沟通确认，差异主要为公司发货与客户收货的时间差异、公司与国外客户邮件单据传递时点差异以及少量质量问题沟通确认责任归属等，对时间性差异做好对账记录，对质量问题差异明确责任进行报批处理。

对账结果核对无误后，双方按核对一致的当月产品实际使用量出具领用清单，并进行盖章确认，对账人员根据已确认好的领用清单提供给财务开具发票，财务

复核后据以确认收入并开票，公司寄售模式应收账款管理方式与非寄售模式一致，客户回款情况良好，不存在大额应收账款逾期的情形。

综上所述，公司上述与寄售相关的内部控制制度设计有效并得到实际执行，寄售模式下的相关风险均得到有效控制。

二、会计师意见回复

（一）审计程序

会计师履行了如下核查程序：

1、细化轴承保持架、汽车精密零部件等主要产品的分类，核查细化分类下各主要品类的销售金额、销售均价的变动原因；查阅主要寄售、非寄售主要客户签署的购销合同；

2、与公司业务人员访谈，了解行业发展状况、政策变动情况，分析新增和减少产品品类的原因；

3、获取公司寄售模式下客户名单，了解公司与主要客户的对账方式、对账周期、留存的对账资料情况、信用周期、运费及仓储承担情况、寄售仓库管理情况等，并核查部分支持性资料；

4、获取并复核公司寄售及非寄售模式下，主要客户销售型号、数量、金额等数据；

5、获取公司与主要寄售客户关于收入确认的具体依据，包括纸质对账资料、对账邮件截图、客户供应商管理系统数据截图等；

6、获取公司与第三方存管库签署的仓储保管合同；

7、获取并复核公司业务人员对主要寄售仓库的盘点资料；

8、对产品销售收入确认相关的关键内部控制的设计及运行的有效性进行测试；

9、获取公司销售收入明细，对主要客户核对相关销售合同、销售订单、发票、客户签收确认记录和客户使用清单、资金流水等支持性文件，获取公司海关

电子口岸数据、物流运输记录和出口报关单等，并与账面记录核对，查看是否存在较大差异；

10、查阅同行业上市公司的收入确认方法和时点，与公司收入确认方法和时点进行对比，分析是否存在差异和原因；

11、通过函证等核查程序对主要寄售存货进行核查，函证情况如下：

函证及其他检查程序确认的寄售发出商品占寄售发出商品期末金额的比例为 88.86%，其中，通过回函直接确认发出商品金额为 1,764.03 万元，占发出商品余额 56.81%。对于未回函部分，会计师选取业务数据，通过以下替代方式进行了核实：1、对于期后已经实现销售的发出商品，检查了客户业务系统平台中的交易记录，验证了该类发出商品在报表日的存在；2、对于期后尚未结转收入的发出商品，抽查了该类发出商品的发运资料，验证其在报表日的情况。通过上述两种替代方式核实发出商品金额 995.37 万元，占发出商品余额比例 32.05%。通过函证及替代检查方式占发出商品期末余额的比例为 88.86%，未发现差异情况，据此会计师认为报表日发出商品认定不存在问题，期末余额可以确认。具体情况如下：

寄售发出商品函证情况如下：

单位：万元

项目	金额
寄售发出商品金额 A	3,105.23
发函金额 B	2,879.53
发函金额占寄售发出商品金额比例 $C=A/B$	92.73%
客户回函金额 D	1,764.03
回函确认金额占寄售发出商品金额的比例 $E=D/A$	56.81%
通过期后测试、检查发货记录等方式确认的金额 F	995.37
函证及其他检查程序确认的金额 $G=D+F$	2,759.40
函证及其他检查程序确认的金额占寄售发出商品金额比例 $H=G/A$	88.86%

注：境外客户以原币金额进行函证，此处回函金额采用发生时的即期汇率折算为本币。

12、对寄售存货期后销售结转情况进行核查，截至 2024 年 3 月 31 日寄售存

货期后销售 74.91%。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、寄售模式下销售方式与同行业可比公司不存在差异，公司寄售模式下销售符合商业惯例；

2、公司前五大客户相对稳定，回款情况良好，坏账风险较低，因该等客户销售规模因其需求变化而变化，销售占比变化的原因和前五大客户变化的原因符合行业规律；

3、公司已补充披露寄售仓的主要分布、权属情况。公司对寄售模式下主要客户存货进行定期或不定期盘点，相关存货库龄主要集中在 1 年以内，库龄 1 年以上的寄售存货金额及占比均较小，公司已根据《企业会计准则》的相关规定对存货实施跌价测试并计提跌价准备；

4、公司寄售相关的内部控制制度设计有效并得到实际执行，寄售模式下的相关风险均受到有效控制。

3、关于存货

2023 年末公司存货账面价值 3.43 亿元，同比增长 20.64%，占总资产的 11.74%，其中库存商品账面价值 1.35 亿元，同比增长 39.88%；2024 年第一季度公司存货继续增长，期末余额 3.78 亿元。2021-2023 年，公司存货周转率分别为 3.13、2.80、2.42，近三年持续下滑。存货跌价准备较期初的 2,128.97 万元减少至期末的 1,870.90 万元，整体计提比例下降，其中原材料账面值占比约 30%，但对其跌价准备的计提比例由期初的 9%下滑至 2.57%。

请公司：（1）结合存货的具体构成、库龄、销售情况、在手订单和期后结转情况、主要产品产销情况等，说明报告期内存货持续增长的具体原因及合理性；

（2）结合业务模式、产品特点、同行业可比公司情况等说明公司存货周转率是否处于合理水平，近三年存货周转率持续下滑的具体原因；（3）结合存货市场需

求、主要产品价格、存货跌价准备的计提方法和测试过程、可变现净值确定依据等说明存货跌价准备计提比例下降的具体原因、合理性、计提充分性，并重点说明原材料计提比例下降的合理性。请年审会计师发表意见。

【回复】

一、情况说明

(一) 结合存货的具体构成、库龄、销售情况、在手订单和期后结转情况、主要产品产销情况等，说明报告期内存货持续增长的具体原因及合理性

1、公司各项存货的具体构成情况如下：

单位：万元

存货类别	2024年3月31日			2023年12月31日			2022年12月31日	
	账面价值	占比	变动比例	账面价值	占比	变动比例	账面价值	占比
原材料	11,088.89	29.30%	4.59%	10,602.22	30.91%	35.42%	7,829.23	28.25%
在产品	8,120.14	21.46%	37.57%	5,902.57	17.21%	-8.23%	6,431.77	21.10%
库存商品	13,709.14	36.23%	1.41%	13,518.05	39.41%	39.88%	9,663.79	35.34%
发出商品	4,115.46	10.88%	31.29%	3,134.52	9.14%	-13.05%	3,604.87	12.35%
委托加工物资	806.37	2.13%	-29.59%	1,145.18	3.34%	26.81%	903.04	2.95%
合计	37,840.01	100.00%	10.31%	34,302.55	100.00%	20.64%	28,432.70	100.00%

注：2024年3月31日数据未经审计

公司存货账面价值 2023 年末比 2022 年末增加 5,869.85 万元，较 2022 年末上升了 20.64%，其中原材料增加了 2,772.99 万元，增幅 35.42%，主要系公司轴承保持架和汽车精密零部件在手订单较多，公司考虑主要原材料钢材的预定周期、原材料单价上涨风险，为避免交货风险公司加大了原材料储备量；库存商品比上年增加 3,854.26 万元，增幅 39.88%，主要系公司收入规模和在手订单增长拉动、产品种类增加较多，为维持必要的安全库存，库存商品增长较快；另外，公司铸铝转子总成产品单位价值较高，相对于 2023 年的客户增加较多，导致品类、备货安全库存均有所增加，使得库存商品金额增加；委托加工物资较上年增加 242.15 万元，增幅 26.81%，主要系电镀、喷脂、热处理等表面处理工艺的汽

车零部件产品订单增加所致。发出商品较上期减少 470.35 万元，下降 13.05% ，发出商品减少主要系客户及上游产业链去库存化影响，订单量及备货量均减少所致。

公司存货账面价值 2024 年一季度末比 2023 年末增加 3,537.46 万元，较 2023 年上升了 10.31%，其中在产品增加 2,217.57 万元，其中的 1,168.44 万元主要系公司为提升智能化生产水平，组建自动化装备车间结合公司实际加工工艺自制自动化工装、设备及生产线，领用传感器、钣金件、电气配件、焊接件等零部件材料尚未完工所致；另外，由于公司产品品类数千种，2023 年四季度轴承保持架产品订单量偏低，同时生产的产品品类相对较少，2023 年末在产品库存相对于 2022 年末降低 529.20 万元，2024 年一季度结合在手订单增加了生产投入，同时生产的产品品类相对较多或增加生产批量，导致在产品库存相应增加，若不考虑自动化装备车间增加在产品的影响，2024 年一季度末比 2022 年末增加 519.93 万元，增加比例为 8.08%；发出商品比 2023 年末增加 980.94 万元，与 2022 年年末相比增加 510.59 万元，增长比例为 14.16%，主要系博格华纳、南京法雷奥、蜂巢等汽车零部件产品订单增长，增加备货量所致。

2、2023 年 12 月 31 日库龄情况如下：

单位：万元

存货类别	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	8,280.02	76.09%	1,354.95	12.45%	615.74	5.66%	631.51	5.80%
在产品	5,937.97	100.00%						
库存商品	11,526.78	77.26%	1,981.55	13.28%	719.84	4.83%	690.67	4.63%
发出商品	3,197.31	97.21%	64.01	1.95%	19.37	0.59%	8.54	0.26%
委托加工物资	1,145.18	100.00%						
合计	30,087.27	83.17%	3,400.51	9.40%	1,354.95	3.75%	1,330.72	3.68%

公司存货库龄主要在 1 年以内，其中原材料库龄超过 1 年的占比为 23.91%，占比较高主要是订单取消造成的材料不具有通用性造成，公司对库龄较长的原材料主要采用替代使用或采用压延、分条、退火等改制方式达到技术工艺使用条件，

在保证产品质量和成本效益平衡的前提条件下进行消耗使用，减少存货积压，提高存货周转率。改制费用每吨 500 元左右，改制后可以继续消耗使用，不会对公司造成过多损失。公司主要采取“以销定产”的生产模式，但也会对部分库存商品保留一定的安全库存，且汽车零配件更新换代较快，存在产品型号不通用的情况，因此库存商品会出现少量长库龄的情况。

3、按照细分产品类别，2023 年及 2024 年一季度公司主要产品的销售情况如下：

单位：万元

主要产品	2024 年一季度		2023 年度				2022 年度
	营业收入	占比	营业收入	占比	变动金额	变动比例	营业收入
轴保持架	12,522.68	50.12%	51,089.43	50.50%	-694.56	-1.34%	51,783.99
其中：风电行业保持架	4,225.29	16.91%	18,615.63	18.40%	784.49	4.4%	17,831.14
其他行业保持架	8,297.39	33.21%	32,473.80	32.10%	-1,479.05	-4.36%	33,952.85
汽车精密零部件	11,424.28	45.72%	46,821.71	46.28%	4,153.16	9.73%	42,668.55
其中：汽车动力系统	8,988.27	35.97%	37,184.90	36.75%	2,391.14	6.87%	34,793.76
门锁, 安全, 座椅等其它系统	2,436.01	9.75%	9,636.81	9.53%	1,762.01	22.38%	7,874.79
轴承配件	1,039.70	4.16%	3,258.55	3.22%	74.37	2.34%	3,184.19
合计	24,986.66	100.00%	101,169.69	100.00%	3,532.96	3.62%	97,636.73

2023 年公司主要产品营业收入较上年上升了 3.62%，其中轴保持架下降 1.34%，汽车精密零部件上升 9.73%，轴承配件上升 2.34%。

2023 年公司轴保持架占主营业务收入的 50.50%，轴保持架营业收入较上年下降 1.34%，减少了 694.56 万元，销售金额基本与上年持平，变动较少。

2023年，公司汽车精密零部件占主营业务收入的比例为46.28%，汽车精密零部件业务较上年上升9.73%，增加了4,153.16万元，公司汽车精密零部件业务销售收入连续增长，且占主营业务收入的比重也逐渐增大，主要类别为传统汽车传动系统和新能源汽车电驱动系统，下游传统汽车行业发展稳定，新能源汽车行业快速发展，营业收入较上年增长较快。因此公司加大了备货量，从而使原材料和库存商品大幅增加。

2024年一季度公司主要产品营业收入同比增长14.69%，其中轴承保持架下降2.28%，汽车精密零部件增长38.71%，轴承配件增长41.49%。汽车精密零部件增幅较大，主要系汽车精密零部件产品端环产品迭代导致2023年一季度收入较低。2024年一季度与2023年四季度相比主要产品营业收入整体变化不大。

4、2023年末，公司期末存货余额及其订单覆盖率情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日
在手订单 A	83,717.64
主营业务毛利率 B	35.07%
在手订单预计成本 $C=A*(1-B)$	54,357.86
存货期末账面余额 D	36,173.45
在手订单对存货覆盖率 $E=C/D$	150.27%

公司主要采用以销定产为主，备货生产为辅的生产模式和存货管理模式，根据客户下达的订单和提供的需求预测，确定产品的生产计划与原材料的采购计划，公司2023年存货余额的在手订单覆盖率150.27%，订单能全部覆盖期末的存货，公司2023年存货余额与客户采购订单相匹配。

5、截止到2024年3月31日，公司2023年期末存货余额期后结转情况如下：

单位：万元

存货类别	账面余额	期后结转金额	期后结转比例
库存商品	11,197.53	6,088.16	54.37%
发出商品	3,289.23	2,510.27	76.32%
合计	14,486.76	8,598.43	59.35%

注：此处库存商品账面余额中剔除半成品等对期后结转金额的影响。

截止到 2024 年 3 月 31 日，公司库存商品期后结转金额 6,088.16 万元，结转比例 54.37%；发出商品结转金额 2,510.27 万元，结转比例 76.32%；产成品合计结转 8,598.43 万元，结转比例 59.35%。

结合公司的存货周转率来看，2023 年公司的存货周转率为 2.42 次，存货周转天数 148.60 天，即公司的存货会在大约 5 个月予以消耗完毕，合理预估公司在 3 个月内需要结转 60%的存货，从上表可知公司 2024 年 1-3 月期后结转比例约为 60%，与存货周转天数相匹配。

6、按照细分产品类别，2023 年及 2024 年一季度公司主要产品的产销量情况如下：

单位：万件

主要产品	2023 年自产产量	2023 年外购产量	2023 年销量	2023 年产销率
轴承保持架	76,108.33	1,050.31	76,244.13	98.81%
其中：风电行业保持架	29.69		28.05	94.47%
其他行业保持架	76,078.64	1,050.30	76,216.08	98.82%
汽车精密零部件	14,451.24	4.96	13,153.32	90.99%
其中：汽车动力系统	8,741.59	0.97	7,998.27	91.49%
门锁, 安全, 座椅等其它系统	5,709.65	3.99	5,155.05	90.22%
轴承配件	5,364.87	29.56	5,036.28	93.36%
合计	95,924.44	1,084.83	94,433.73	97.35%

注：公司产品存在外部采购成品并对外销售的情况，上表中的产销率=销量/（自产产量+外购产量），下同。

单位：万件

主要产品	2024 年一季度自产产量	2024 年一季度外购产量	2024 年一季度销量	2024 年一季度产销率
轴承保持架	21,407.55	239.10	20,566.63	95.01%
其中：风电行业保持架	5.84	0.00	6.07	103.97%
其他行业保持架	21,401.71	239.10	20,560.56	95.01%
汽车精密零部件	4,724.01	1.24	4,295.02	90.89%

主要产品	2024年一 季度自产产 量	2024年一季 度外购产量	2024年一季 度销量	2024年 一季度产 销率
其中：汽车动力系统	3,107.93	0.36	2,911.00	93.65%
门锁,安全,座椅等其它 系统	1,616.08	0.88	1,384.02	85.59%
轴承配件	1,544.01	0.00	1,628.54	105.48%
合计	27,675.57	240.34	26,490.18	94.89%

注：上述产销率超过100%，主要系销售期初库存导致。

2023年公司主要产品的自产产量为95,924.44万件，外购产量1,084.83万件，销量为94,433.73万件，产销率为97.35%。公司自产的产量基本能满足客户的需求，但还是存在一部分外购的产量，主要基于为满足客户一站式采购需求，客户需要采购配套的少量个别型号产品，公司基于成本效益考虑，暂时不符合规模生产要求，在保证质量控制的条件下，外购少量产品。2023年外购轴承保持架为74.67万元、汽车精密零部件为318.17万元，合计金额为392.84万元；2024年一季度外购轴承保持架为17.35万元、汽车精密零部件为46.30万元，合计金额为63.65万元。2023年及2024年一季度外购金额占主营业务成本比例较小，分别为：0.60%、0.39%，外购业务对公司生产经营影响较小。

综上所述，公司存货增长受订单需求增长、生产和经营规模增长以及原材料备货规模增长、下游经济复苏等因素的影响，与企业实际经营情况相符，公司存货持续增长具有合理性。

(二) 结合业务模式、产品特点、同行业可比公司情况等说明公司存货周转率是否处于合理水平，近三年存货周转率持续下滑的具体原因

2021年至2023年，公司存货周转率情况如下：

项目	2023年度	2022年度	2021年度
存货周转率（次）	2.42	2.80	3.13
存货周转天数（天）	148.60	128.46	114.95
其中：原材料周转天数（天）	43.66	37.88	38.10
在产品周转天数（天）	29.22	29.65	25.47

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
库存商品+发出商品周转天数（天）	70.88	55.98	45.24

注：存货周转天数=360÷（营业成本÷存货期初期末平均余额）

1、从原材料采购模式来看，公司根据排产计划编制物料需求计划，并依据物料需求计划归类汇总、平衡现有库存物资后统筹制定采购计划并安排采购事项，在一般情况下结合合理库存安排原材料备货。

公司主要原材料为钢材，购买钢材一般需要提前预订，同时还要考虑钢材单价的上涨风险和预计未来客户订单量确定备货量。同时由于公司在售产品型号数量众多，对原材料的需求型号也相应较多，公司采购的原材料各期涉及型号繁多，而原材料一般有最低起订量，为保障生产的连续性，公司对各型号原材料均需保有一定金额的库存，致使原材料结存金额占比较高。

公司原材料账面价值 2023 年末较 2022 年末增加了 35.42%，主要系下游需求快速复苏，库存消化较快，为满足客户不断增加的订单需求，公司加大原材料采购规模以满足生产需要，从而导致原材料的周转天数增加，原材料的存货周转率下降。

2、从产品特点和销售模式来看，报告期内公司销售方式分为寄售模式和非寄售模式。

公司的产品大多为非标定制化产品，客户通常对公司产品交付速度要求较高，产品在生产合格入库后需严格按照客户交付计划组织发货。公司境内客户主要集中在华东、东北等地，因此公司销售产品从出库到运送至客户指定仓库的供货周期通常在一周以内。寄售模式下，公司将产品运送到客户指定仓库，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品，公司在客户领用后确认已交付产品的品种、数量与客户进行结算，公司从产品出库到客户领用产品收入确认及营业成本结转周期通常为 30-90 天；非寄售模式下，公司将产品运送到客户指定地点后，客户将托运单签收确认，获取与收入相关的支持性文件，营业成本结转周期通常为 30 天。境外销售运输方式主要以海运为主，自产品出库至运送到客户指定地点的供货周期通常在 30-60 天。

公司期末库存商品与发出商品的合计账面余额为 18,208.07 万元，2023 年末较 2022 年期末账面余额增加了 24.92%，主要是为满足客户不断增加的订单需求，从而保持一定的安全库存，因此导致存货周转率下降。2023 年库存商品与发出商品期末账面余额中有订单、预期销售金额为 14,087.85 万元，占期末账面余额的比例为 77.37%，预计备货金额为 4,120.22 万元，占期末账面余额的比例为 22.63%。

公司增加备货的主要原因如下：

(1) 随着公司销售规模的不断增加，通常意味着更高的原材料需求和生产量，因此需要更多的备货以应对市场需求。

(2) 产品型号多样化：随着产品线的扩展和多样化，公司需要为不同型号的产品准备更多的库存。

(3) 供应链风险管理：为了应对供应链风险，如物流中断或供应紧张，公司会选择更积极的备货策略。这有助于确保即使在供应链出现问题时，公司也能继续运营并满足客户需求。

总体来看，随着销售规模的扩大，公司按照 0.5-1.5 个月的预测库存量进行备货，以及时满足客户需求。

3、从同行业可比公司存货周转率来看：

2021 年至 2023 年，同行业可比公司存货周转率情况如下：

单位：次

公司简称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
力星股份	2.70	2.90	3.41
五洲新春	3.03	2.99	2.76
金沃股份	3.10	3.13	4.03
豪能股份	2.06	1.68	2.04
精锻科技	3.02	2.98	3.28
万里扬	5.22	4.67	5.05
蓝黛科技	3.52	3.42	4.01
泉峰汽车	2.71	2.48	3.26

公司简称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
英搏尔	1.99	2.33	1.75
精进电动	1.59	1.94	2.15
平均值	2.89	2.85	3.17
本公司	2.42	2.80	3.13

2021 年至 2023 年，公司存货周转率分别为 3.13、2.80 和 2.42，公司存货周转率变动趋势整体上与同行业可比公司基本同步，2023 年公司存货周转率低于同行业可比公司平均值，但也高于豪能股份、英搏尔和精进电动，处于可比公司区间范围内。

综上所述，虽然公司的存货周转率连续三年持续下滑，但公司存货周转率仍处于合理水平之内。

(三) 结合存货市场需求、主要产品价格、存货跌价准备的计提方法和测试过程、可变现净值确定依据等说明存货跌价准备计提比例下降的具体原因、合理性、计提充分性，并重点说明原材料计提比例下降的合理性

1、2023 年末公司存货跌价准备变动情况如下：

单位：万元

存货类型	2023 年 12 月 31 日				2022 年 12 月 31 日
	账面余额	跌价准备金额	跌价计提比例	增减比例	跌价计提比例
原材料	10,882.22	280.00	2.57%	-6.75%	9.33%
在产品	5,937.97	35.40	0.60%	0.34%	0.25%
库存商品	14,918.84	1,400.79	9.39%	-1.14%	10.53%
发出商品	3,289.23	154.71	4.70%	0.20%	4.51%
委托加工物资	1,145.18				
合计	36,173.45	1,870.90	5.17%	-1.79%	6.97%

2023 年存货跌价准备计提比例为 5.17%，较 2022 年 6.97%下降了 1.79 个百分点，其中原材料下降 6.75 个百分点，在产品上升 0.34 个百分点，库存商品下降 1.14 个百分点，发出商品上升 0.20 个百分点。除原材料下降比例较大外，其

他存货的跌价准备计提比例基本与上年持平。

2023 年末，同行业可比公司存货跌价占比情况如下：

单位：万元

公司简称	账面余额	跌价准备	跌价比例
力星股份	30,967.22	824.92	2.66%
五洲新春	83,967.31	4,786.09	5.70%
金沃股份	25,466.32	880.33	3.46%
豪能股份	68,687.40	2,120.51	3.09%
精锻科技	58,217.25	4,000.67	6.87%
万里扬	99,222.32	1,185.40	1.19%
蓝黛科技	86,580.66	10,609.55	12.25%
泉峰汽车	82,430.80	3,807.65	4.62%
英搏尔	87,372.85	3,436.51	3.93%
精进电动	68,964.73	5,654.80	8.20%
平均值	69,187.69	3,730.64	5.39%
本公司	36,173.45	1,870.90	5.17%

2023 年末，公司同行业可比公司中跌价准备金额平均计提比例为 5.39%，公司计提比例为 5.17%，公司跌价计提比例与可比公司的平均值差异较小。

2、期末公司存货跌价准备的计提方法和测试过程、可变现净值确定依据
公司按企业会计准则的要求，对 2023 年末的存货按成本与可变现净值孰低确认期末账面价值并计提存货跌价准备。

(1) 存货可变现净值确认依据

直接用于出售的产成品、半成品等，其可变现净值通过存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费来确定。

需要经过继续加工的在产品，其可变现净值为以该在产品所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费。

对于单独计提的原材料和库存商品，公司对库龄超过 3 年的材料和库存商品

按照期末废料的价值确认可变现净值。

(2) 存货可变现净值测算过程如下

①确定存货的估计售价，公司以产品全年的平均售价进行估计。

②估算销售过程中可能发生的销售费用，公司以全年销售费用占主营业务收入的比例与估计售价的乘积进行估计。

③考虑相关税费，上述的估计售价为剔除增值税的金额；同时考虑销售产品所产生税金及附加，以全年税金及附加占主营业务收入的比例与估计售价的乘积进行估计。

④将估计售价减去销售费用和相关税费，得到存货的可变现净值。

另外，公司根据谨慎性原则，对库龄超过 3 年的原材料和库存商品，或没有使用价值尚未报废的存货按照废料价值计提存货跌价准备。

3、2023 年存货跌价准备计提比例下降的原因

通过对存货的可变现净值与库存商品账面价值进行比较，公司 2023 年共计提存货跌价准备 1,870.90 万元，其中：按计提方法来看：对单独计提存货跌价准备的金额为 649.95 万元，对原材料计提跌价准备 280.00 万元，对库存商品计提跌价准备 369.94 万元；对成本与可变现净值孰低测算的跌价，计提存货跌价准备 1,220.96 万元。2023 年存货跌价计提比例较 2022 年下降 1.79 个百分点，其中原材料跌价准备计提比例下降 6.75%，主要系 2023 年公司对呆滞原材料进行改制消耗所致。公司对呆滞原材料主要采用替代使用或采用压延、分条、退火等方式达到技术工艺使用条件，在保证产品质量和成本效益平衡的前提条件下进行消耗使用，减少存货积压，提高存货周转率。

综上所述，公司严格依据企业会计准则对存货跌价准备进行测算，按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备；同时基于谨慎性原则，对 3 年以上的原材料和库存商品均按废料价值计提存货跌价准备。公司为减少原材料库存积压，提高资产质量，对呆滞原材料进行改制消耗，从而使原材料跌价准备计提比例下降。

二、会计师意见回复

（一）审计程序

- 1、获取公司期末存货明细表和库龄清单，分析存货的构成；
- 2、获取公司在手订单明细表，检查与主要客户签订的合同，分析在手订单对期末存货的覆盖率；
- 3、对存货的期后销售情况进行检查，结合销售订单、物流单据、期后到货情况、期后验收情况等，核查完整性；
- 4、获取同行业可比公司年度报告等公开资料，分析公司存货周转率与同行业存在差异的原因；
- 5、获取公司盘点计划，在 2023 年度报表审计过程中对存货执行了监盘及函证程序，检查存货的数量及状况；
- 6、了解公司存货跌价准备计提政策，获取公司存货跌价准备计提明细表，复核存货跌价准备计提情况，结合库龄情况对不同类别存货的跌价准备计提充分性进行复核分析。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

- 1、公司存货增长受订单需求增长、生产和经营规模增长以及原材料备货规模增长、下游经济复苏等因素的影响，与企业实际经营情况相符，公司存货持续增长具有合理性。
- 2、公司存货周转率虽然连续 3 年下降，但仍处于同行业可比公司区间范围内，具有合理性；
- 3、考虑到部分库存库龄较长，根据一致性原则谨慎处理，对 3 年以上的原材料和库存商品均按废料价值计提存货跌价准备，我们认为公司相关存货跌价的计提是充分且合理的，符合企业会计准则的要求。

4、关于首发募投项目

公司首次公开发行募投项目共六项。根据与年报同日披露的《关于变更部分募集资金投资项目具体实施内容、实施地点的公告》《关于变更部分募集资金投资项目并投资设立全资子公司实施的公告》，公司拟调整“高端装备精密轴承保持器智能制造升级改造项目”“汽车高精密关键零部件智能化生产建设项目”“汽车精密冲压零部件技术研究中心项目”的具体建设内容，拟将“营销网络建设项目”变更为“含山高端精密轴承保持架建设项目”。公司2023年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告显示，各项首发募投项目的可行性在报告期内未发生变化。

请公司：（1）结合上市以来的市场变化、技术水平、发展趋势、现有产品及未来产品规划、在手订单、产能利用率等情况及原募投项目的进展等，补充说明公司上市仅7个月即对上述募投项目进行变更的原因及合理性；（2）结合前期信息披露情况，进一步说明前期首发项目立项论证是否充分，相关决策是否审慎，是否对可能面临的风险进行了全面评估并通过信息披露进行风险提示。请保荐机构发表意见。

【回复】：

一、情况说明

（一）结合上市以来的市场变化、技术水平、发展趋势、现有产品及未来产品规划、在手订单、产能利用率等情况及原募投项目的进展等，补充说明公司上市仅7个月即对上述募投项目进行变更的原因及合理性；

1、原募投项目进展

根据《山东金帝精密机械科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市招股说明书》披露，公司募集资金投资项目为六个项目，本次涉及调整和变更为其中四个项目，公司变更前后使用募集资金的投资总额均未发生变化。“营销网络建设项目”和“汽车精密冲压零部件技术研究中心项目”系变更项目，“汽车高精密关键零部件智能化生产建设项目”及“高端装备精密轴承保持器智能制造升级改造项目”系调整项目。截至2023年12月31日，涉及调整和变更的四个项目进展情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟使用募集资金(A)	已使用募集资金(B)	剩余募集资金	募集资金已使用比例(B/A)
1	营销网络建设项目	4,088.40	4,088.40	-	4,088.40	-
2	汽车精密冲压零部件技术研究中心项目	3,000.00	3,000.00	43.07	2,956.93	1.44%
3	汽车高精密关键零部件智能化生产建设项目	37,483.00	37,483.00	19,845.95	17,637.05	52.95%
4	高端装备精密轴承保持器智能制造升级改造项目	27,820.00	27,820.00	554.78	27,265.22	1.99%
合计		72,391.40	72,391.40	20,443.80	51,947.60	28.24%

2、募投项目变更原因及合理性

2.1 募投项目变更情况

募投项目变更和调整简要情况如下：

募投项目名称	变更事项	变更前	是否变更或变更后内容
营销网络建设项目	项目名称	营销网络建设项目	含山高端精密轴承保持架建设项目
	实施主体	山东金帝精密机械科技股份有限公司	蔚水蓝天(安徽)新能源科技有限公司(原暂定名:金源(安徽)新能源科技发展有限公司)
	实施内容	建设国内贸易网络的多渠道、多层次的综合营销网络体系	变更为由子公司实施的高端精密轴承保持架建设项目
	投资金额(万元)	4,088.40 万元	总投资估算为 7,000.00 万元,其中使用原项目尚未使用的募集资金 4,088.40 万元,其余部分由公司自有或自筹资金予以补足。
	实施地点	本项目的实施地点拟选取江苏无锡、浙江宁波、江苏昆山、辽宁瓦房店、湖南长沙、河南洛阳、浙江新昌、江苏南京等国内城市	安徽省马鞍山市含山县经济开发区
建设期	2 年	2024 年 5 月至 2026 年 12 月	

募投项目名称	变更事项	变更前	是否变更或变更后内容
	主要变更原因	1) 优先服务于重点战略客户和下游需求, 营销网络建设方面投入后续根据营销需求改由自有资金持续投入; 2) 提高募集资金效益, 费用类项目变更为生产类项目。	
汽车精密冲压零部件技术研究中心项目	项目名称	汽车精密冲压零部件技术研究中心项目	汽车精密冲压零部件技术研究中心及产能转化提升项目
	实施主体	聊城市博源节能科技有限公司	否
	实施内容	建设行业内先进的汽车精密冲压零部件技术研究中心, 持续开发传统汽车和新能源汽车及相关领域的新产品, 并加速技术研发中心技术成果的转化。	购置精冲机及附属设备、模具工装 2 套, 冷挤压伺服液压机及齿轮检测设备各 1 套, 用于座椅系统精密零部件生产。
	投资金额(万元)	3,000.00	否
	实施地点	聊城高新技术产业开发区中华路东、杭州路北	否
	建设期	2 年	否
	主要变更原因	1) 优先满足客户订单需求, 研发中心项目投入后续根据研发需求由自有资金持续投入; 2) 提高募集资金效益, 费用类项目变更为生产类项目。	
汽车高精密关键零部件智能化生产建设项目	项目名称	汽车高精密关键零部件智能化生产建设项目	否
	实施主体	山东博源精密机械有限公司	否
	实施内容	建设生产车间 41,711 平方米, 倒班宿舍楼 18,585 平方米, 购置的设备包括冲压机、关节机器人、数控车床等设备。项目建成后, 将实现新增高精密关键零部件的产能规模, 包含新能源汽车异步感应电机导电环、轻量化铝合金转子、同步器结合齿等关键零部件。	汽车高精密关键零部件智能化生产建设项目的非生产性的、非急需的倒班宿舍楼等进行暂缓建设, 新增用于满足客户订单生产需求的 5#生产车间等生产性投资建设, 另外调整相应的生产设备等配置, 从而提升定子总成、转子总成及电驱动系统平台等关键零部件生产能力, 同时自建热处理车间, 降低外协加工费用。
	投资金额(万元)	37,483.00	否
	实施地点	聊城高新技术产业开发区中华路东、杭州路北	否
	建设期	2 年	否
	主要调整原因	1) 为增加募投资金的效益, 暂缓非急需的附属设施宿舍的建设; 2) 新增细分产品, 满足和覆盖新能源汽车电驱动系统精密零部件	

募投项目名称	变更事项	变更前	是否变更或变更后内容
		的整体需求；3) 完善加工工序，减少委外加工业务，节约外协物流成本。	
高端装备精密轴承保持器智能制造升级改造项目	项目名称	高端装备精密轴承保持器智能制造升级改造项目	否
	实施主体	山东金帝精密机械科技股份有限公司	否
	实施内容	对现有生产线工艺、设备智能化进行技术改造提升，将原有高耗能、普通机械设备改造为高效数控智能化设备、全自动化设备，包括压力机、全自动转盘穿钉机、机器人、数控机床等设备，从而进行生产工序和工艺的技术优化升级。项目建成后将新增产风电轴承保持架、医疗器械轴承保持架、精密静音球形保持架、轨道交通轴承保持架、新能源汽车轴承保持架、工程机械轴承保持架等高端装备精密轴承保持架的生产能力。	在原项目实施的基础上，按照先急后缓原则，购置数控车床、立式加工中心等设备替换原项目部分设备，从而提升非钢质保持架及轴承精密零件的生产能力。
	投资金额（万元）	27,820.00	否
	实施地点	聊城市东昌府区郑家镇工业区	聊城市东昌府区郑家镇工业区、聊城市东昌府区“新能源汽车零部件产业园（西区）”
	建设期	2年	否
	主要调整原因	1) 根据目前场地最新情况对实施地点进行调整；2) 新增非钢质保持架及轴承精密零件的生产能力，满足下游行业对各类保持架的整体需求。	

除“营销网络建设项目”的实施主体改由全资子公司实施发生变化外，其他调整和变更的募集资金投资项目的实施主体并未改变，也未改变募集资金投向公司轴承保持架和汽车精密零部件主营业务。本次募投项目的调整和变更，主要基于客户需求和产品变化、加工工序优化、降低费用等因素，有利于提高募集资金的使用效率，符合公司实际情况及经营发展需要，具有调整和变更的合理性。具体分析说明如下：

2.2 营销网络建设项目变更

1) 项目变更具体情况

在围绕公司主营业务的前提下，为点对点的精准服务于客户需求，协同推进研发和技术交流，缩短交货周期，将募集资金投入生产建设项目，以实现良好的投资收益，“营销网络建设项目”变更为“含山高端精密轴承保持架建设项目”，涉及变更募集资金的总金额为 4,088.40 万元，并由山东金帝精密机械科技股份有限公司投资 7,000.00 万元设立全资子公司蔚水蓝天(安徽)新能源科技有限公司（原暂定名：金源（安徽）新能源科技发展有限公司）。营销网络建设项目根据市场规划进度使用自有资金进行相应建设。

2) 原项目立项的背景及合理性

原“营销网络建设项目”系公司首次公开发行股票前结合当时市场环境、行业发展趋势及客户需求和公司实际情况等因素制定。该项目可研时间为 2021 年，基于当时的环境，国内轴承产业和汽车产业呈区域性分布，江浙地区为主要的轴承产业聚集区，江浙沪皖为全国汽车产业关键区域，公司在这些区域拥有大量的客户群体，公司综合考虑需要加强营销网络建设，建设地点主要依托客户分布区域，如江苏无锡、浙江宁波、江苏昆山、辽宁瓦房店、湖南长沙、河南洛阳、浙江新昌、江苏南京等国内城市，建立以技术服务为核心的销售服务网点和智能化、专业化的仓储物流体系。销售服务网点为客户提供专业售前咨询、技术方案集成、售后服务解决方案和产品体验。仓储物流体系主要负责存储、配送公司产品，实现为客户快速配货，满足客户多样化需求。在当时背景下具备合理性。

考虑到公司所在地外来务工人员较少、对高端技术人员的吸引力有限，本项目建设有助于吸引异地人才，立足于当时环境下，具备充分及合理性。

3) 项目变更合理性

①营销网络建设紧迫性下降

募集资金到位后，随着全国铁路网的迅速发展，特别是华东地区高铁成网，安徽、江苏已经实现“市市通高铁”。浙江省内杭绍台高铁已开通运营，杭温高铁、杭衢高铁近期也将陆续开通；随着甬舟铁路的有序推进，预计在 2028 年底建成通车，浙江将成为全国第九个实现“市市通高铁”的省份。公司所在地聊城也因 2023 年底济郑高铁全线贯通，交通更为便利，客户技术服务的时间成本和距离以及集中发货配送的需求、物流成本降低将不再是困扰公司发展的重要问题。

另外，随着通信技术的飞速发展，远程视频会议成为公司开展技术服务、技术开发、市场沟通交流重要的协作工具，其及时性、便捷性逐渐被市场认可，原“营销网络建设项目”建设没有当初立项时急需全面建设，后期将视需求用自有资金灵活投入。

②下游风电行业对新的细分产品需求增长明显

一方面，为解决社会经济高速发展带来的清洁能源需求，全球风电建设将会加快，风电设备的需求也会进一步增加。据全球风能理事会预计，2023-2027年间全球风电新增并网容量将达到680GW，即每年新增装机容量将超过136GW，年复合增长率可达15%；其中，海上风电增速较快，预计新增装机容量将接近130GW，复合年均增长率为14.5%。未来几年亚洲市场的成长性将最为强劲，尤其是中国，其风电需求将持续增长，全球风能理事会预测，2022-2027年，中国新增风电装机量占全球新增风电装机量的比重将保持在40%以上，海上风电新增装机中国将占比超60%，始终是全球第一大风电市场。伴随技术不断开发成熟，海风成本逐渐下降，同时深远海漂浮式试验不断推进，商业性有望逐步开辟，风电产业链发展提速，有望迎来新的成长周期。公司顺应市场变化，变更营销网络项目为新设子公司加大投建风电轴承主轴保持架等产品具备合理性；

另一方面，下游产品发展趋势发生变更，根据《平安证券-电力设备及新能源行业周报：风电双TRB 主轴承趋势渐显，政府工作报告提及氢能》研究报告显示风电主轴承的双TRB 主轴承趋势渐显。风力发电机组一般分双馈式、直驱式和半直驱式等。近年，双馈逐步成为国内陆上风机的主流技术路线，传统的双馈机组一般采用三点支撑的调心滚子主轴承（SRB），随着单机容量的快速提升，风机传动链承受的载荷也同步提升，推动主轴承的升级，采用两个单列圆锥轴承（双TRB）的趋势显现。除了金风新发布陆上8.X-11.X兆瓦机型采用双TRB以外，三一重能的7.XMW、10MW、15MW等陆上风机产品均采用双TRB结构。部分头部海上风机企业披露的新机型也开始采用双TRB，电气风电在2023年北京国际风能展上发布的海神平台的新一代半直驱产品EW14.0-263和EW18.0-263海上风电机组就是采用双TRB结构。双TRB主轴承趋势将会对风电轴承行业带来重大影响。首先，陆上风电机组主轴承采用双TRB形式相对于SRB能够显著提升主轴承的价值量，有效抵抗风机大型化带来的通缩效应；另一方面，TRB

与 SRB 的生产工艺和生产设备差异较大，TRB 的份额提升将对现有风电主轴承竞争格局带来较大冲击，在 TRB 方面具备较好技术和产能储备的企业有望明显受益。

③公司新项目实施有技术和客户储备支撑

公司具备先进的五轴加工工艺用于生产圆锥滚子保持架，保障风电轴承保持架生产的精度和质量要求，同时可以减少加工过程中的调整和校正次数，提高生产效率。五轴加工工艺是现代机械加工技术的重要发展方向之一，其在机加工保持架的制造过程中发挥着至关重要的作用，同时五轴加工工艺具有良好的精度控制优异性。因此，公司实施本项目具有较大的加工工艺和成本竞争优势。

同时，公司现有风电主轴轴承保持架主要是圆锥滚子保持架（TRB）主要供给斯凯孚、洛轴、天马等公司。新设含山子公司一方面考虑公司目前产线产能负荷较重，无法满足未来订单需求。目前，风电主轴圆锥滚子保持架在手订单约为 1,900 万元；另一方面，因新子公司靠近南京，能争取主要客户南京舍弗勒及铁姆肯等的主轴保持架相关订单，也可以辐射华东地区，获取新的订单机会。

综上，在项目立项时考虑的营销网络的建设，因铁路发展等原因已非公司急需解决的问题，同时随着风电市场的迅速发展以及风电产品内部结构发展趋势发生变化，公司对实质业务生产需求加大，在此前提下，以及围绕公司主营业务的前提下，将“营销网络建设项目”变更为“含山高端精密轴承保持架建设项目”能更好的服务于重点战略客户，协同积极稳妥推进碳达峰碳中和、扎实开展碳达峰十大行动。调整后，原营销网络建设项目可以根据客户需求，按照先急后缓的原则，使用自有资金进行建设，有效降低销售费用，提高募集资金的使用效益，上述变更更具有合理性。

2.3 汽车精密冲压零部件技术研究中心项目变更

1) 项目变更具体情况

该项目调整变更为汽车精密冲压零部件技术研究中心及产能转化提升项目，对研发成果成熟且可量产项目进行优先安排，以提高资金使用效率和效益，原汽车精密冲压零部件技术研究中心项目内容使用自有资金继续实施，调整变更新增

部分为购置精冲机及附属设备、模具工装 2 套，冷挤压伺服液压机及齿轮检测设备各 1 套，主要用于座椅系统精密零部件生产，达成后预计可形成年产座椅调角器相关零部件 1800 万件，和冷挤压调角器 700 万件，从而有效提高公司产能规模，提升公司供货交付能力。上述工艺设备及配套附属设备投资概算总额 3,350.00 万元，超出部分由公司自有资金或自筹资金予以补足。

2) 原项目立项的背景及合理性

项目立项于 2021 年，当时，我国国内汽车零部件企业普遍规模较小，且业务范围多集中于中低附加值领域，与先进企业之间存在不小的差距。我国虽已基本形成了为国内汽车配套的完整体系，但汽车零部件企业产品趋同、抗风险能力低、技术含量较低，缺乏可持续发展能力。当时，新能源汽车已成为全球汽车产业转型发展的主要方向和促进世界经济持续增长的重要引擎。世界主要汽车大国纷纷加强战略谋划、强化政策支持，力图在新能源汽车领域确立各自的技术优势。面对全球汽车工业之大变局，加大研发投入，必须不断突破产业新技术，才能够抓住、抓牢汽车工业变革的契机。汽车精密冲压零部件技术研究中心项目在当时的技术背景下立项具备合理性。

公司注重研发，持续进行研发投入，2022 和 2023 年累计研发费用超 1.6 亿元，有力支撑了公司现有及未来业务发展。本项目变更为急需的研发成果产业化类生产型项目，原汽车精密冲压零部件技术研究中心项目内容使用自有资金继续实施，确保公司长期的发展。

3) 项目变更的合理性

①国内汽车产业特别是新能源汽车产业异军突起

2023 年汽车市场需求进一步扩大。据中国汽车工业协会统计分析，2023 年，汽车产销累计完成 3,016.10 万辆和 3,009.40 万辆，同比分别增长 11.60%和 12.00%；新能源汽车持续保持强劲发展势头，在政策和市场的双重作用下，产销分别完成 958.70 万辆和 949.50 万辆，同比分别增长 35.80%和 37.90%，市场渗透率达到 31.60%。新能源汽车渗透率大幅提升，国内新能源汽车厂商不仅在国内汽车产业占据领先优势，而且逐渐走向全球市场，目前美国、德国、英国、法国、意大利、日本等国家新能源汽车渗透率均低于 20%，部分主要工业化国家新能源汽车渗

透率甚至低于 10%，海外市场有巨大的发展空间。据中国汽车工业协会数据显示，2024 年一季度我国新能源汽车产销同比分别增长 28.20%和 31.80%，同时据中国汽车工业协会预测，2024 年我国汽车总销量预计将达到 3,100 万辆，其中，新能源汽车销量预计为 1,150 万辆，同比增长 21%。

根据《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》指出：（1）发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路，是应对气候变化、推动绿色发展的战略举措；（2）目标到 2025 年新能源汽车渗透率达到 20%，2022 年实际渗透率为 25.6%，因此已提前 3 年完成目标；（3）力争经过 15 年的持续努力，我国新能源汽车核心技术达到国际先进水平，质量品牌具备较强国际竞争力，纯电动汽车成为新销售车辆的主流，公共领域用车全面电动化。

汽车产业持续增长，特别是新能源汽车产业快速发展趋势将间接带动公司所在的上游新能源汽车零部件行业的增长。

②汽车座椅零部件等细分产品

国内汽车产业发展特别是新能源汽车产业快速发展拉动对座椅、门锁等汽车零部件的需求增长，带动国内汽车零部件配套厂商的发展。同时随着电动化、智能化与网联化的发展，汽车从单纯的出行工具逐步变成智能终端，在汽车消费升级的大背景下，汽车座椅需求日益多样化，座椅的功能和配置具备持续提升的潜力，座椅由原先的手动调节，升级为智能触屏一键调节，兼具加热、通风和按摩等舒适性系统。因此未来座椅的发展趋势将围绕“安全性、舒适性、轻量化和智能化”四大发展方向，不断增加相关的功能和配置，传统车企和造车新势力也逐步将差异化座椅塑造为重要卖点。在此发展趋势背景下，公司的座椅等零部件为适应市场需求变化，对其座椅等齿轮零部件提出更高要求，如精准度、轻量化等。

③公司新项目实施有技术及客户储备支撑

在汽车零部件需求旺盛及未来座椅产品轻量化等要求下，公司已经完成“汽车座椅调角器齿轮零件冷挤压成形工艺研究与开发”等相关技术，成功实现精冲厚板无毛刺精密下料技术，实现产品高精度尺寸控制的要求，可以满足下游市场对座椅零部件产品轻量化等的发展要求。

公司采用冷挤压一次成形工艺，实现产品强度、产品尺寸一致性和稳定提高的目标，为本项目的实施提供了技术保障，并与战略性客户完成样品生产，为本项目的实施完成了前期准备工作。

同时，公司 2023 年现有的门锁零件、座椅零件产品已实现量产并实现多车型、多品牌平台化应用。通过不断地客户积累及技术创新，该项目的未来产品包括一方面因下游汽车销量增加导致存量产品订单的增加，如比亚迪座椅类等零部件，其在手订单约 1,800.00 万元（不含每月新增报价议价产品）；另一方面为适应智能化、轻量化要求的座椅零部件新产品，如德国博泽的冷挤压调角器产品项目。

综上，原项目立项考虑了行业现状和汽车产业未来发展趋势，具备合理性。为提高募投项目的使用效益，按照先急后缓原则，研发项目以自有或自筹资金予以补足，将原技术研究中心项目变更为汽车精密冲压零部件技术研究中心及产能转化提升项目，优先满足客户订单需求，尽快实现投资效益，具有合理性。公司关于汽车业务的研发将用自有资金持续投入。

2.4 汽车高精密关键零部件智能化生产建设项目内部调整

1) 项目内部调整具体情况

对汽车高精密关键零部件智能化生产建设项目的原项目中的非生产性的、非急需的倒班宿舍楼（约 18,585m²）、9#车间（约 1,307m²）进行暂缓建设，新增用于满足近期客户订单生产需求的 5#生产车间、热处理车间及仓库等附属设施生产性投资建设，另外调整增加相应的生产设备等配置，从而提升定子总成、转子总成及电驱动系统平台等关键零部件 71 万件的生产能力。另外，为优先满足合并范围内子公司热处理工艺需要，购置热处理车间工艺及附属设备，完成部分产品的热处理加工工序，以降低委外加工费用，保证产品质量和交付的及时性。上述 5#生产车间、热处理车间及仓库等附属设施生产性投资建设用地已取得“国有建设用地使用权（鲁（2023）聊城市不动权第 0042583 号）”。该地块于 2023 年 11 月取得，按照优先满足客户订单需求，先行建设上述急需生产车间，暂缓在原有地块规划建设的倒班宿舍楼、9#车间项目实施。

该项目拟使用募集资金总额保持不变，根据项目进展按照先急后缓原则安排

募集资金使用，若募集资金不足，则由自有或自筹资金补足。调整前后内容如下：

单位：万元

项目	调整前		调整后		拟调整金额
	金额	比例	金额	比例	
建筑工程费用	12,178.00	32.49%	15,332.00	40.90%	-
工程建设其他费用	3,154.00	8.41%			
安装工程费	744.00	1.98%	744.00	1.98%	-
设备及工器具购置费	14,881.00	39.70%	21,407.00	57.11%	6,526.00
基本预备费	2,476.00	6.61%	-	-	-2,476.00
铺底流动资金	4,050.00	10.80%	-	-	-4,050.00
合计	37,483.00	100.00%	37,483.00	100.00%	-

2) 原项目立项的背景及合理性

根据 2022 年汽车工业发展情况，我国汽车 2022 年产销量分别达到 2,702.10 万辆和 2,686.40 万辆，同比分别增长 3.40%和 2.10%，为我国工业经济持续恢复发展、稳定宏观经济增长贡献了重要力量。同时，汽车是国民经济的重要支柱产业，产业链长、涉及面广、国际化程度高。当前又处于技术变革、生态重塑的关键时期，保障稳定运行、推动转型升级的任务异常艰巨繁重。尤其近年来，世界主要汽车大国纷纷加强战略谋划、强化政策支持，跨国汽车企业加大研发投入、完善产业布局，新能源汽车已成为全球汽车产业转型发展的主要方向和促进世界经济持续增长的重要引擎。因此，公司布局汽车高精密关键零部件智能化生产建设具备合理性。

就原项目内部结构而言，公司将员工倒班宿舍楼等纳入项目构成中，一方面当时公司汽车精密零部件业务总体占比不大，受下游市场及新能源汽车飞速发展影响，潜力巨大，未来所需员工量也较大；另一方面公司作为精密机械零部件研发制造型企业，技术人员、生产工人是公司重要的人力资源，公司所在地位于鲁西外来务工人员较少、对高端技术人员的吸引力有限。因此为员工提供更为充裕的生活场所成为吸引人才的必要手段，可有效缓解人力资源风险，具备合理性。

3) 项目内部调整合理性

①新能源汽车产业发展迅猛，渗透率大幅提升

关于行业详细情况，请参见前文。新能源汽车渗透率预期将继续提升，为满足汽车产业特别是新能源汽车对驱动系统零部件的需求，公司调整募投项目内部结构，提升定子总成、转子总成及电驱动系统平台等关键零部件产能，具有合理性。

②公司新项目实施有技术优势和客户储备支撑

公司变更项目内部结构调整除了下游新能源汽车市场发展迅速，需求持续扩大，公司同时也具备相应的技术能力及客户基础。

在铸铝转子总成获得国内新能源汽车主流品牌生产厂家定点的基础上，公司持续在新能源电驱动总成投入研发，已成功开发新产品扁线定子总成、同步电机永磁转子总成、碳纤维转子总成等新产品以及软铜排、汇流排、转子动平衡板等关键零部件，打造产品生态链全闭环，实现由零件交付向总成交付的目标的逐步推进，丰富了在新能源电驱动的产品线，满足客户的采购需求。公司凭借良好的研发能力、技术储备、生产及工艺技术经验，能够保障本项目的顺利实施，从而提升公司新能源电驱动产品的市场竞争力。

以技术为依托，公司自 2016 年起成功开发新能源汽车电驱动系统精密零部件产品，并持续在电驱动系统领域进一步扩展细分产品和工艺技术，结合下游客户的进一步配套需求，自主开发了电驱动系统铸铝转子成型技术并自主设计制造了专用的生产线，在电驱动系统驱动电机转子总成方向实现了突破。2022 年公司已实现由汽车精密零部件向驱动电机中转子小总成突破，获得了蔚来、汇川联合动力、上海电驱动、英搏尔等关于铸铝转子总成的定点，并实现量产。本次募投项目调整后预计提升定子总成、转子总成及电驱动系统平台等关键零部件 71 万件的生产能力，从而满足待量产定点的客户包括中车、联合电子等的需求。

③完善加工工序配套，提升交付能力

除满足扩大生产需求外，该项目变更后能完善加工工序，减少委外加工业务，节约外协物流成本。公司 2023 年外协加工费用 4,500 万元左右，其中热处理委外业务费用约 1,500 万元左右，随着产品线的增加，委外热处理费用也将持续增

加。增加热处理车间建设项目，将进一步完善产能加工工序，将缩短加工周期，提高产品交付能力，减少库存占压，节约外协物流成本。同时，公司将充分利用公司现有技术研发人员的技术优势，加强对热处理工艺的研究实践，随着公司产品工序外协加工需求的增加，自建热处理车间基本能够达到产能设计能力，形成规模加工优势，达到降本增效的目标，具有良好的经济效益，具有内部调整的合理性。

④缓建倒班宿舍楼，通过租赁公寓解决

项目调整后，暂缓建设非生产性的、非急需的倒班宿舍楼、9#车间，在新取得的土地上优先规划建设的订单急需的生产车间，可以更早的实现募集资金的使用效益，提高资金使用的效率和效果。对于员工的倒班需求和吸引人才方面，公司通过租赁职工公寓、配备上下班班车以及结合人才市场化薪资水平调整薪资待遇、补贴、增加激励方式等多方面手段予以解决，以满足不同员工群体的需求，以保证员工的稳定和可持续性的人才梯队建设。

2.5 高端装备精密轴承保持器智能制造升级改造项目调整

1) 项目调整具体情况

在原项目实施的基础上，按照先急后缓原则，购置数控车床、立式加工中心等设备替换原项目部分设备，从而提升非钢质保持架及轴承精密配件达到 10.66 万件生产能力。该项目调整部分的建设内容，实施地点由原聊城市东昌府区郑家镇工业区一个实施地点，增加聊城市东昌府区“新能源汽车零部件产业园(西区)”，调整为两个实施地点，其他实施主体、项目名称不变。

该项目拟使用募集资金总额保持不变，根据项目进展按照先急后缓原则安排募集资金使用，若募集资金不足，则由自有或自筹资金补足。调整前后内容如下：

单位：万元

项目	调整前		调整后				拟调整金额
			新能源汽车零部件产业园(西区)		郑家镇工业区		
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	
建筑工程费用	1,650.00	5.93%	-	-	3,187.00	16.00%	-

项目	调整前		调整后				拟调整金额
			新能源汽车零部件产业园（西区）		郑家镇工业区		
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	
工程建设其他费	1,537.00	5.52%					
安装工程费	1,792.00	6.44%	-	-	1,792.00	8.99%	-
设备及工器具购置费	17,920.00	64.41%	6,501.56	82.33%	11,418.44	57.31%	-
预备费	1,832.00	6.59%	-	-	1,832.00	9.20%	-
铺底流动资金	3,089.00	11.10%	1,395.75	17.67%	1,693.25	8.50%	-
合计	27,820.00	100.00%	7,897.31	100.00%	19,922.69	100.00%	-

2) 原项目立项的背景及合理性

项目立项时，主要考虑轴承的重要性及存在的问题。轴承工业是国家基础性战略性产业，对国民经济发展和国防建设起着重要的支撑作用。机械装备的性能、质量和可靠性都取决于轴承的性能。我国轴承行业经过多年的发展已经具备了相当的生产规模和生产技术，已形成独立完整的工业体系。我国已是世界轴承生产大国，轴承行业的发展已经取得了一定的成绩，但在产业结构、研发能力、技术水平、产品质量、效率效益都与国际先进水平存在差距。我国轴承行业目前存在的突出问题是中低端产品产能过剩，产品的精度、技术含量和附加值偏低，产品稳定性差、可靠性低、寿命短等。在此背景下，公司对现有生产线工艺、设备智能化进行技术改造提升，采用高效数控智能化设备、全自动化设备，包括压力机、全自动转盘穿钉机、机器人、数控机床等设备，从而进行生产工序和工艺的技术优化升级。该项目的实施有助于提升生产线智能化、自动化水平，同时节能减排、节材降耗、降低成本的目的。公司基于当时的市场环境等因素制定具备合理性。

3) 项目内部调整的合理性

① 风电轴承细分领域出现新的需求

随着技术进步和竞争加剧，风电轴承细分领域出现新的需求，公司在此市场背景及发展趋势下对原项目进行内部调整，新增主要应用于风电机组齿轮箱轴承的铜合金和高塑性球墨铸铁材料实体保持架及轴承精密配件，在公司原有钢制保

持架和塑料保持架的基础上，丰富公司的产品线。

风电机组齿轮箱轴承的铜合金制品也即铜制齿轮箱滑动轴承中的部件。从市场变化、发展趋势及技术水平来看，滑动轴承生产使用铸造工艺。根据《滑动轴承在风电齿轮箱中的应用现状与发展趋势》研究报告显示，使用滑轴的风电齿轮箱较使用滚轴扭矩密度可提升 25%，传动链长度减少 5%，齿轮箱重量降低 5%，成本降低 15%。同时根据《华金证券：风机大型化推动行业降本关注齿轮箱与叶片技术升级》：未来齿轮箱发展趋势具有四大发展趋势，其中之一为“轴承关联设计与滑动轴承趋势”，因此风电的“滑替滚”趋势明显，风电滑轴市场有望释放，预计至 2025 年全球齿轮箱滑动轴承市场空间为 20.04 亿元，市场空间可观。依托成熟的铸造工艺，以及良好的发展趋势及持续扩大的下游市场需求，公司布局风电齿轮箱的滑动产品具备合理性。

高塑性球墨铸铁材料实体保持架，系主要应用于风电主轴轴承的铸铁调心滚子保持架。从市场变化、发展趋势及技术水平来看：由于风电补贴政策退坡的影响，同时随着历史上风电行业频现的弃风限电问题也得到实质性解决，风电行业已经进入全面平价上网的市场化发展阶段。公司通过技术创新，研制出可替代铜制的铸铁调心滚子保持架（SRB），实现了降本增效，为市场充分竞争打下基础。同时，虽然双 TRB 主轴承趋势渐显，但 SRB 主轴承已经具有较大市场，且公司尚未涉足，通过铁制代替铜制，能实现降低成本，快速进入市场，占取市场份额。

②公司募投项目内部调整产品有技术和客户储备支撑

变更实施地点后的工厂主要生产应用于风电机组齿轮箱轴承的铜合金（也即铜制齿轮箱滑动轴承部件）和高塑性球墨铸铁材料实体保持架（也即铸铁调心滚子保持架 SRB）及轴承精密配件。与公司原有保持架产品主要采用冲压工艺不同，该产品主要采用铸造工艺，在生产环境、工艺条件等方面均不一致，故需要变更地点实施，公司通过铸造工艺和技术创新实现了两类产品量产的可能。就现有产品而言，公司已向南京高速齿轮制造有限公司等公司销售铝制齿轮箱滑动轴承部件。未来该工厂主要生产上述两类全新产品，其中风电机组齿轮箱轴承的铜合金（也即铜制齿轮箱滑动轴承部件）产品有南高齿的项目定点。高塑性球墨铸铁材料实体保持架（也即铸铁调心滚子保持架 SRB）相较于市场铜制产品，因

铁制成本更低，目前有天马、人本等公司项目定点，后续根据产品量产交付进度，拓展产品类别，提升现有客户及潜在客户的市场需求。

本项目变更调整后，公司将拥有钢制保持架、塑料保持架、铜合金滑动轴承部件、球墨铸铁保持架等多种材质保持架及精密轴承配件，进一步丰富了公司的产品线，为客户提供一站式产品解决方案服务奠定了基础，增强了客户的黏性，有利于提升公司在保持架细分领域的行业地位，提高公司市场占有率，增强了公司的竞争能力，具有合理性。

综上，上述变更调整部分募集资金投资项目主要围绕公司主营业务中的风电保持架业务和新能源电驱动业务而进行深入布局和规划；围绕满足客户点对点精准服务需求和门锁、调角器客户的急需量产订单需求将费用类投资项目调整为生产类投资项目，新增少量资金完善公司产品加工工序，缩短交货周期。本次调整和变更有利于合理高效地配置资源，提高募集资金的使用效率，符合公司实际情况及经营发展需要。本次变更事项不会对公司生产经营、财务状况产生不利影响，不影响募集资金安全，不存在损害公司及股东特别是中小股东合法权益的情况，具有合理性。

（二）结合前期信息披露情况，进一步说明前期首发项目立项论证是否充分，相关决策是否审慎，是否对可能面临的风险进行了全面评估并通过信息披露进行风险提示。请保荐机构发表意见。

1、前期首发项目立项论证是否充分，相关决策是否审慎

（1）前期募投项目立项论证情况

关于首发项目立项合理性请参见前文、公司招股说明书等，项目立项结合当时背景作了充分论证，立项论证充分且合理。

（2）前期募投项目决策审批情况

涉及变更项目前期募投项目相关审批决策情况如下：

序号	项目名称	前期募投项目审批决策情况		
		三会决策情况	项目备案情况	环评批复文号

1	高端装备精密轴承保持器智能制造升级改造项目	第二届董事会第十三次会议和2021年年度股东大会审议通过	已取得山东省建设项目备案证明，项目代码：2104-371502-04-01-612402	东昌环审[2021]095号
2	营销网络建设项目		不适用	不适用
3	汽车高精密关键零部件智能化生产建设项目		已取得山东省建设项目备案证明，项目代码：2103-371591-04-01-795444	聊高新环报告表[2021]16号
4	汽车精密冲压零部件技术研究中心项目		已取得山东省建设项目备案证明，项目代码：2203-371591-04-01-480983	聊高新行审投资环评[2022]18号

综上，前期首发项目是公司经过筹备和论证，基于当时的市场环境、行业趋势及公司自身的内部条件等因素综合确定，符合公司的未来战略规划。该项目前期立项已经公司董事会及管理层充分论证，且通过了董事会及股东会，履行了项目备案程序，并获得当地环保部门的环评批复。前期项目立项论证充分，相关决策审慎。本次变更是对募投项目的进一步优化，将营销和研发相关费用型投入改为自有资金持续投入，相应的募投资金用于生产型项目；在未改变原募投项目产品大类情况下新增部分细分产品投入，目标市场仍面向原募投项目重要的下游市场，仍围绕公司原有主营业务布局，与原募投项目立项依据一致。

2、是否对可能面临的风险进行了全面评估并通过信息披露进行风险提示

(1) 前期项目招股说明书的风险披露情况

公司从宏观经济政策、市场环境、技术水平、发展趋势等多个维度对上述募集资金投资项目面对的不确定性进行了全面的风险评估，并在首次公开发行股票招股说明书“第三节风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（十二）募投项目实施风险”中提示：

“（一）募投项目实施风险

公司本次发行的募投项目为高端装备精密轴承保持器智能制造升级改造项目、营销网络建设项目、高精密轴承保持器技术研发中心项目、汽车高精密关键零部件智能化生产建设项目、汽车精密冲压零部件技术研究中心项目和补充营运资金项目。

尽管公司充分分析了该等募投项目的可行性，但是该等分析系基于公司对当前市场环境、技术水平和发展趋势的判断和理解。如果在募投项目实施过程中，相关因素发生较大变化，导致募投项目无法顺利实施或产能未及时消化，则将对公司的生产经营带来不利影响。”

（2）定期报告的风险披露情况

公司在《2023 年年度报告》中对可能面对“募投项目实施风险”进行了披露，后续也将在定期报告及相关公告中就募投项目涉及的相关风险进行充分的风险提示。

（3）募集资金存放与实际使用情况的专项报告的风险披露情况

按照中国证监会发布的《上市公司监管指引第 2 号—上市公司募集资金管理和使用的监管要求（2022 年修订）》（证监会公告〔2022〕15 号）和上海证券交易所发布的《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 1 号——规范运作（2023 年 12 月修订）》（上证发〔2023〕193 号）的规定，公司实时归纳、记录募集资金使用情况，并于 2024 年 4 月 3 日出具《山东金帝精密机械科技股份有限公司关于 2023 年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告》。

（4）募集资金投资项目变更的公告披露及风险提示

公司于 2024 年 4 月 3 日，出具了《山东金帝精密机械科技股份有限公司关于变更部分募集资金投资项目具体实施内容、实施地点的公告》、《山东金帝精密机械科技股份有限公司关于使用部分闲置募集资金暂时性补充流动资金的公告》，公告中详细阐述了募集资金变动情况说明、变更的原因及其合理性。同时阐述了变动后的可行性及未来的市场前景，并进行了风险提示及相应的风险应对措施。

综上，公司在以往的相关披露文件中进行了充分的风险提示，按照相关法律法规、规范性文件的规定和要求使用募集资金，对募投项目不存在风险揭示不充分、信息披露不及时等情形。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、查阅相关行业报告及市场报告，了解相关行业的市场变化及发展趋势；
- 2、访谈募投相关人员，了解其变更募投项目的技术支持及未来产品规划，获取存量产品的在手订单等数据；
- 3、访谈公司管理层，查阅公司关于前期募投项目变更的董事会、监事会和股东大会决议文件及上市公司公告，了解公司前次募集资金投资项目变更的具体情况，是否存在实质性变更，以及变更的具体原因及合理性；
- 4、查阅公司首次公开发行股票招股说明书，了解首发募集资金项目的具体情况以及相关风险的信息披露内容；
- 5、查阅公司前次募投项目的可行性研究报告、审批备案等文件，了解前次募投项目必要性及可行性、风险分析等，判断项目前期立项及可行性论证是否审慎、风险评估是否充分；查阅公司 2023 年度募集资金存放与使用情况专项报告、2023 年度报告及募投项目变更相关公告等资料，核查公司对项目相关风险的披露情况；
- 6、通过现场检查对前期募投项目进行了相关实质性程序的核查，包括不限于查阅了公司募集资金监管协议等制度协议性文件、打印流水并与募集资金使用台账对比、抽取相关凭证并实地查看相关设备使用情况等。

（二）保荐人核查意见

经核查，保荐人认为：公司变更了营销网络建设项目和汽车精密冲压零部件技术研究中心项目两个项目，变更金额和占比均较小；并对高端装备精密轴承保持器智能制造升级改造项目 and 汽车高精密关键零部件智能化生产建设项目投入进行内部调整。本次变更和调整部分募投项目，系结合外部市场变化、发展趋势、客户需求和公司实际情况等因素做出的适时调整，其变更后未改变募集资金投向主营业务，且主要募投项目变更和调整系项目内部按照先急后缓原则进行内部调整，有利于提高募集资金的使用效率，符合公司实际情况及经营发展需要，具有调整和变更的合理性。前期首发项目立项论证充分，相关决策审慎，对可能面临的风险进行了全面评估并通过信息披露进行风险提示。

5、关于关联交易

2023 年公司与聊城市海宏模具科技有限公司（以下简称海宏模具）发生库存商品、加工费、电费、厂房等关联交易，合计发生额 151.75 万元。其中库存商品发生额 24.73 万元，较上期增长 153.05%；电费发生额 66.52 万元。

请公司：（1）补充披露上述关联方的具体情况，相关关联交易发生的具体背景、内容，以及库存商品关联交易发生额较上年大幅增长的原因及合理性；（2）说明电费发生的背景，期间是否存在公司代垫，若是，说明代垫的具体情况，是否存在关联方资金占用。请年审会计师发表意见。

【回复】

一、情况说明

（一）补充披露上述关联方的具体情况，相关关联交易发生的具体背景、内容，以及库存商品关联交易发生额较上年大幅增长的原因及合理性

1、聊城市海宏模具科技有限公司的具体情况如下：

成立日期	2013 年 8 月 9 日
注册资本	300 万元人民币
法定代表人	赵爱国
注册地址	山东省聊城市高新区中华路东元江路北博源节能科技院内 A 区
主要生产经营地址	山东省聊城市高新区中华路东元江路北博源节能科技院内 A 区
股东情况	赵爱国持股 45%、李纯友持股 18%、张文敬持股 15%、郑正持股 12%、路博持股 10%
实际控制人	赵爱国

海宏模具为公司实际控制人郑广会曾经持股 55%的企业，2020 年 9 月郑广会以转让的方式出让 30%的股权，剩余 25%的股权由海宏模具以减资的方式予以注销，2020 年 11 月完成工商变更登记手续，郑广会不再持有海宏模具的股权。基于谨慎性原则考虑，公司在 IPO 审核期间及上市当年按照或比照关联方进行披露，根据《上海证券交易所股票上市规则》相关规定，上述股权转让及减资已超过 12 个月，海宏模具不再是公司的关联方，后续公司与海宏模具的交易不再比照关联方披露。

2、相关关联交易发生的具体背景、内容以及较上年大幅增长的原因及合理

性

①公司向海宏模具采购库存商品以及发生额较上年大幅增长的原因及合理性

期间	交易内容	数量（万件）	金额（万元）	占主营业务成本的比例
2023年度	深沟球保持架	335.77	24.73	0.04%
2022年度	深沟球保持架	294.37	9.77	0.02%

公司向海宏模具采购少量塑料材质深沟球保持架，主要系公司前期不具备注塑相关设备及生产能力，为满足客户的需求而向海宏模具采购销售，系前期采购深沟球保持架业务的延续。虽然 2023 年度比 2022 年度采购金额增长 153.05%，但采购增加金额仅为 14.96 万元，金额较小，增长主要原因为：为满足客户的少量个别产品型号配套采购需求，公司基于成本效益考虑，未投资开发新的模具自行生产，而向海宏模具采购现有产品进行销售。从海宏模具采购的商品的金额仅占公司主营业务成本的比例为 0.04%，影响较小。

②向海宏模具采购加工费

单位：万元

期间	采购内容	服务类别	金额	占主营业务成本的比例
2023 年度	外协加工	注塑件加工	19.70	0.03%
2022 年度	外协加工	注塑件加工	70.64	0.11%

向海宏模具采购少量的外协加工服务主要背景为公司前期不具备注塑相关设备及生产能力，公司基于生产能力和交易便利性的考虑，由海宏模具进行加工服务，目前的外协加工业务为前期业务的延续，公司实际控制人郑广会不再持有海宏模具股权后，未再增加新的外协加工业务。

③向海宏模具销售电费

期间	销售内容	数量（万度）	金额（万元）	占主营业务收入的比例
2023 年度	电费	85.24	66.52	0.07%

2022 年度	电费	77.15	60.15	0.06%
---------	----	-------	-------	-------

海宏模具自 2017 年租用公司厂房用于生产经营，海宏模具未单独安装变压器等用电设备，每月底由公司查表根据实际用电量向其销售电费，进行结算，租赁协议已对上述情形进行约定，报告期内双方均按照协议相关条款执行。

④向海宏模具租赁房产

期间	销售内容	租赁面积（平方米）	金额（万元）	占主营业务收入的 比例
2023 年度	厂房租赁	2,365	40.81	0.04%
2022 年度	厂房租赁	2,365	40.81	0.04%

海宏模具自 2017 年租用公司厂房用于生产经营，因此产生租赁收入的关联交易。

（二）说明电费发生的背景，期间是否存在公司代垫，若是，说明代垫的具体情况，是否存在关联方资金占用

公司向海宏模具销售电费的背景原因为：海宏模具自 2017 年租用公司厂房用于生产经营，海宏模具未单独安装变压器等用电设备，每月底由公司查表根据实际用电量结算电费后，由公司向海宏模具开具发票。

公司每月月初向供电部门结算上月电费，海宏模具在每月月底前向公司支付当月电费，月末未形成应收账款，公司先收取海宏模具电费再向供电部门缴纳电费，不存在公司为关联方代垫款项的情形，不存在关联方资金占用。2023 年各月电费结算金额及电费收取情况如下：

期间	电费数量（万度）	电费金额（含税）	收款金额（元）	收款日期
2023 年 1 月	54,231.20	48,078.25	48,078.25	2023/1/30
2023 年 2 月	66,228.80	58,622.21	58,622.21	2023/2/28
2023 年 3 月	61,823.20	54,120.71	54,120.71	2023/3/28
2023 年 4 月	62,853.60	62,264.66	62,264.66	2023/4/27
2023 年 5 月	74,329.60	57,989.90	57,989.90	2023/5/30

2023年6月	76,635.20	67,887.37	67,887.37	2023/6/29
2023年7月	86,029.60	75,715.64	75,715.64	2023/7/31
2023年8月	88,959.20	78,486.87	78,486.87	2023/8/30
2023年9月	64,296.80	56,870.69	56,870.69	2023/9/28
2023年10月	73,632.80	64,776.58	64,776.58	2023/10/31
2023年11月	71,078.40	62,633.50	62,633.50	2023/11/29
2023年12月	72,273.60	64,216.61	64,216.61	2023/12/29
合计	852,372.00	751,662.99	751,662.99	

二、会计师意见回复

（一）审计程序

- 1、查看关联方的工商信息，了解其历史沿革查阅了郑广会退出海宏模具的交易资料，对其退出情况进行了核实；
- 2、实地查看海宏模具的经营场所，了解其经营情况；
- 3、查阅公司与海宏模具的关联交易相关发票、合同、银行回单等；
- 4、向海宏模具进行函证，证实与海宏模具期末余额以及相关交易额的真实性。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

- 1、公司与海宏模具之间的总体交易规模较小，相关交易的发生主要出于满足客户的需求所致，具有合理性；
- 2、公司与海宏模具的电费交易情况不存在代垫费用的情形。

特此公告。

山东金帝精密机械科技股份有限公司

2024年6月19日