

证券简称：金沃股份

证券代码：300984

浙江金沃精工股份有限公司

与

广发证券股份有限公司

关于

浙江金沃精工股份有限公司

申请向特定对象发行股票的

审核问询函之回复

（修订稿）

保荐人（主承销商）



二〇二五年十一月

深圳证券交易所：

根据贵所于 2025 年 8 月 4 日下发的《关于浙江金沃精工股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（以下简称《审核问询函》）的要求，浙江金沃精工股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”、“金沃股份”或“发行人”）会同广发证券股份有限公司（以下简称“广发证券”、“保荐机构”或“保荐人”）、浙江天册律师事务所（以下简称“发行人律师”）、天衡会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”），本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就审核问询函所提问题逐条进行了调查、核查及讨论，并完成了《浙江金沃精工股份有限公司与广发证券股份有限公司关于浙江金沃精工股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复》（以下简称“本回复报告”），现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复报告中简称与募集说明书中简称具有相同含义。涉及对申请文件补充披露或修改的内容，已以楷体加粗方式标明。

本审核问询函回复中的字体注释如下：

问询函所列问题	黑体
对问询函所列问题的回复	宋体
对申请文件的修改、补充	楷体（加粗）

本回复报告中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，系四舍五入所致。

目录

问题 1	4
问题 2	75
其他问题	168

问题 1

根据申报材料，发行人本次向特定对象发行股票拟募集资金不超过 95,000.00 万元（含本数），其中 40,543.00 万元投向轴承套圈智能制造生产基地改扩建项目（以下简称项目一），17,564.00 万元投向墨西哥生产基地建设项目（以下简称项目二），9,893.00 万元投向锻件产能提升项目（以下简称项目三），27,000.00 万元补充流动资金。其中，项目二为纯扩产项目，拟建设轴承套圈生产线；除扩产外，项目一还包括对现有业务的升级，项目三还包括对产业链上游的延伸。项目一的不动产权证证号为浙（2025）衢州市不动产权第 0027737 号，项目一与项目三环评文件尚未取得；项目二已取得浙江省商务厅核发的《企业境外投资证书》，发改部门备案手续正在办理中，还需要获得墨西哥当地许可、环评等手续。本次募集资金使用包括建筑工程投资。

发行人 2021 年首次公开发行股票募集资金投入年产 5 亿件精密轴承套圈项目（以下简称前募轴承项目一）、研发中心及综合配套建设项目、补充营运资金，2022 年向不特定对象发行可转换公司债券募集资金投入高速锻件智能制造项目（前募锻件项目）、轴承套圈热处理生产线建设项目（以下简称前募轴承项目二）、补充流动资金。根据申报材料，前募轴承项目一效益不及预期，前募锻件项目和前募轴承项目二均进行了延期。公司已将前募锻件项目予以结项，并将项目节余资金投向本次募投项目三。

请发行人：（1）结合本次募投项目一与项目三环评文件、项目二发改部门备案以及当地许可、环评等手续以及符合当地政策等相关情况，说明截至回函日相关程序的最新进展，是否已取得本次募投项目开工所需的所有审批文件，项目实施是否存在重大不确定性或对本次发行构成实质性障碍，并说明是否充分披露募投用地相关风险，拟采取的风险控制或替代措施及其有效性。（2）结合已取得土地使用权、现有及在建（租赁）工厂、宿舍及办公场所等面积和实际使用等情况，本次募集资金用于土地、基建相关投资的具体内容及其必要性、合理性，是否可能出现闲置的情况，为防范闲置情形拟采取的措施及有效性。（3）项目一取得不动产权证的时间为 2025 年，请说明房屋取得当年即进行生产基地改扩建项目的原因及合理性，比较说明本次募投项目一、项目二与前募轴承项目一、前募轴承项目二，项目三与前募锻件项目的区别与联系，包括但不限于各类产品在技

术特点、产品参数、应用领域、下游客户等方面，并结合现有业务同类产品生产销售情况，说明项目一属于对现有业务的升级、项目三属于对产业链上游的延伸的原因及合理性，是否属于募集资金主要投向主业。（4）结合生产同类产品的前募项目与本募项目在建设地点、产线等方面的区别，说明项目一改扩建是否可能对该处房屋的原有产线生产产生影响，是否可能存在停工或停产等影响原有产线效益的负面因素，项目一进行效益预测时是否充分考虑前述因素影响，相关投入是否能明确区分，是否涉及重复建设的情形。（5）结合最新行业发展趋势、同行业扩产情况、发行人地位及竞争优势、公司主要产品产能利用率、在手订单和意向性订单等情况，说明在前募项目未及预期以及延期等情况下，本次募资扩产的合理性及消化措施的有效性；结合上游原材料锻件的价格波动及市场供应情况，说明项目三向产业链上游延伸的经济性、增加自身锻件产能的原因及必要性。（6）结合本次募投项目同类产品在报告期内毛利率、单位价格、单位成本等关键参数情况，对效益预测中与现有业务或同行业可比公司差异较大的关键参数进行对比分析，并结合前募项目的效益测算以及实际实现情况，说明本次效益测算是否合理谨慎。（7）说明本次发行拟募集资金投向是否包含本次发行董事会前投入的资金，本次募投项目的具体明细安排、固定资产投资进度、折旧摊销政策等，量化分析本次募投项目新增折旧摊销对公司未来盈利能力及经营业绩的影响。（8）结合 IPO 及以后历次融资募集资金用途改变或项目延期等情况，说明是否已按规定履行相关审议程序与披露义务，结合前述变更投入以及董事会前投入（如有）相关情况，说明本次募投项目是否已开工建设，是否符合法律法规相关要求。

请发行人补充披露相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请发行人律师核查（1）（2）（8）并发表明确意见，请会计师核查（4）（6）（7）（8）并发表明确意见。

回复：

一、结合本次募投项目一与项目三环评文件、项目二发改部门备案以及当地许可、环评等手续以及符合当地政策等相关情况，说明截至回函日相关程序的最新进展，是否已取得本次募投项目开工所需的所有审批文件，项目实施是否存在

重大不确定性或对本次发行构成实质性障碍，并说明是否充分披露募投用地相关风险，拟采取的风险控制或替代措施及其有效性。

（一）结合本次募投项目一与项目三环评文件、项目二发改部门备案以及当地许可、环评等手续以及符合当地政策等相关情况，说明截至回函日相关程序的最新进展，是否已取得本次募投项目开工所需的所有审批文件，项目实施是否存在重大不确定性或对本次发行构成实质性障碍

2025 年 9 月 25 日，发行人召开第三届董事会第十次会议，审议通过了《关于调整公司 2025 年度向特定对象发行 A 股股票方案的议案》《关于公司 2025 年度向特定对象发行 A 股股票预案（修订稿）的议案》等议案，对本次发行的募集资金额度及募集资金投资项目进行了以下调整：鉴于项目二取得发改备案文件的时间及最终能否予以审批备案存在较大的不确定性，发行人决定不再将项目二作为本次募投项目，改为全部使用自有资金进行投资建设；发行人对陕西鑫沃锐思智控技术有限公司投资 98 万元谨慎起见界定为财务性投资，从本次募集资金总额中扣除；此外，发行人进一步调减了补充流动资金规模。调整后，本次向特定对象发行股票募集资金总额不超过 72,051.00 万元（含本数），扣除发行费用后的募集资金净额拟投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	拟投资总额	本次募集资金拟投资金额
1	项目一	45,960.00	40,543.00
2	项目三	14,031.00	9,893.00
3	补充流动资金	21,615.00	21,615.00
合计		81,606.00	72,051.00

项目一和项目三中，本次募集资金拟投资金额均为建筑工程和设备投资，均为资本性支出。本次募集资金用于补充流动资金金额为 21,615.00 万元，属于非资本性支出，占募集资金总额的比例为 30%，未超过 30%，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定。

截至本回复报告出具日，本次募集资金投资项目及原募投项目二已取得的核准、备案情况如下：

1、境内募投项目

项目	项目立项	环评批复	能评批复
项目一	《浙江省工业企业“零土地”技术改造项目备案通知书》（项目代码：2506-330802-07-02-303191）	《关于浙江金沃精工股份有限公司轴承套圈智能制造生产基地改扩建项目环境影响报告表的审查意见》（衢环柯建〔2025〕14号）	《关于浙江金沃精工股份有限公司轴承套圈智能制造生产基地改扩建项目节能报告的审查意见》（柯发改审能源〔2025〕179号）
项目三	《浙江省工业企业“零土地”技术改造项目备案通知书》（项目代码：2505-330802-07-02-166153）	《关于浙江金沃精工股份有限公司锻件产能提升项目环境影响报告表的审查意见》（衢环柯建〔2025〕13号）	《关于浙江金沃精工股份有限公司锻件产能提升项目节能报告的审查意见》（柯发改审能源〔2025〕178号）

此外，项目一涉及新建厂房及辅助建筑设施，已经办理建设用地规划、建设工程规划许可等手续，在开工前尚需办理建设工程施工等建设手续，发行人将依据建设进度有序办理相关手续，除此之外，项目一和项目三已取得项目开工所需的所有审批备案文件，项目实施不存在重大不确定性或对本次发行构成实质性障碍。

2、原境外募投项目

截至2025年9月25日，项目二境外投资建设所需发改备案文件尚未取得。鉴于该项目具体取得发改备案文件的时间及最终能否予以审批备案无法确定，为避免影响本次发行进度，发行人决定项目二拟全部使用自有资金建设，不再作为募投项目。

（1）境内审批办理情况

项目	商务备案	发改备案	外汇登记
项目二	《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3300202500655 号）	《关于境外投资项目备案通知书》（浙发改境外备字【2025】478号）	正在依法办理

1）发改备案进展

根据《企业境外投资管理办法》的相关规定，投资主体开展境外投资，应当履行境外投资项目核准、备案等手续，报告有关信息，配合监督检查。其中，实行备案管理的范围是投资主体直接开展的非敏感类项目。实行备案管理的项目中，

投资主体是地方企业，且中方投资额 3 亿美元以下的，备案机关是投资主体注册地的省级政府发展改革部门。项目二投资目的国为墨西哥，不涉及敏感国家或地区，投资行业不涉及《境外投资敏感行业目录》《关于进一步引导和规范境外投资方向指导意见》所列需核准的敏感行业范围，因此，项目二不属于《企业境外投资管理办法》第十三条规定的敏感类项目，属于实行备案管理的项目。根据前述规则及该项目在审批监管平台工程建设项目审批管理系统（<https://tzxm.zjzwfw.gov.cn/indexzj.jsp>）的报批信息，项目二需由浙江省发展和改革委员会办理备案。

根据《企业境外投资管理办法》第二十九条的规定，实行备案管理的项目，投资主体是地方企业的，由其直接向备案机关提交。根据《企业境外投资管理办法》第三十一条的规定，如果备案机关发现项目违反有关法律法规、违反有关规划或政策、违反有关国际条约或协定、威胁或损害我国国家利益和国家安全的，有权在受理项目备案表之日起 7 个工作日内向投资主体出具不予备案书面通知。

2025 年 10 月 17 日，公司取得了浙江省发展和改革委员会下发的《关于境外投资项目备案通知书》（浙发改境外备字【2025】478 号），对项目二予以备案。

2) 外汇登记进展

根据《中华人民共和国外汇管理条例》《境内机构境外直接投资外汇管理规定》等法律法规的规定，境内机构、境内个人向境外直接投资或者从事境外有价证券、衍生产品发行、交易，应当按照国务院外汇管理部门的规定办理登记。国家规定需要事先经有关主管部门批准或者备案的，应当在外汇登记前办理批准或者备案手续。境内机构在向所在地外汇局办理境外直接投资外汇登记时，应说明其境外投资外汇资金来源情况。

根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》的相关规定，取消境内直接投资项下外汇登记核准和境外直接投资项下外汇登记核准两项行政审批事项，改由银行按照通知及所附《直接投资外汇业务操作指引》直接审核办理境内直接投资项下外汇登记和境外直接投资项下外汇登记（以下合称“直接投资外汇登记”），国家外汇管理局及其分支机构通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。发行人**已**办理完成项目发改备案手续，**正在**依法办理境外

直接投资外汇登记。

（2）境外审批办理情况

1) JW MEXICO 设立相关程序

根据 JW MEXICO 境外法律意见书，JW MEXICO 是依据墨西哥法律合法成立并有效存续的企业，已进行纳税人登记并取得数字签名和纳税人识别号，并完成了外商投资登记、移民局注册、进口许可证办理等流程。JW MEXICO 已完成现阶段所需的必要程序，并遵守墨西哥相关法规。

2) 当地项目建设需履行的审批程序及办理情况

根据 JW MEXICO 境外法律意见书，项目二不属于墨西哥外国投资负面清单中的限制行业。该项目实施过程中需履行的主要审批程序包括办理环境影响评价、废水排放许可、营业执照等。JW MEXICO 将依据投资计划有序推进上述审批程序的办理。根据境外法律意见书，JW MEXICO 取得该等审批文件不存在重大法律障碍。

综上，截至 2025 年 9 月 25 日，项目二开工所需的审批备案文件尚未全部取得，包括境外投资涉及的发改备案及后续外汇登记手续、项目实施过程中墨西哥当地所需环评等审批手续，发行人将依据投资计划有序推进境内外审批备案手续，但最终是否予以审批备案尚具有不确定性，可能影响项目的顺利实施。鉴于发行人决定不再将项目二作为募投项目，发行人将不涉及募投项目境内外审批备案手续无法取得风险。2025 年 10 月 17 日，公司取得了浙江省发展和改革委员会下发的《关于境外投资项目备案通知书》（浙发改境外备字【2025】478 号），对项目二予以备案。

（二）说明是否充分披露募投用地相关风险，拟采取的风险控制或替代措施及其有效性

1、境内募投项目用地

项目一和项目三的实施地点均位于衢州市柯城区航埠镇刘山一路 1 号的现有地块，不涉及新增项目用地。发行人已取得该等募投用地的《不动产权证书》

（浙（2025）衢州市不动产权第 0027737 号）。

2、原境外募投项目用地

项目二拟全部使用自有资金建设，不再作为募投项目。项目二拟在墨西哥新莱昂州租赁厂房实施，拟租赁厂房建筑面积为 45,000 平方米。为降低经营风险，JW MEXICO 将根据项目规划实施进度，分批租赁所需场地。JW MEXICO 已与出租方 HOFUSAN REAL ESTATE S.A.P.I DE C.V. 签署租赁协议，约定 JW MEXICO 向出租方租赁位于墨西哥新莱昂州萨利纳斯维多利亚华富山工业园帕罗玛路 551-1 的 1 号厂房，租赁面积为 4,945.97 m²，其中免租期为 2025 年 7 月 15 日至 2025 年 10 月 14 日，正式租赁期限为 2025 年 10 月 15 日至 2030 年 10 月 14 日；JW MEXICO 需在租赁期满前 2 个月提出续租申请，双方应就续租条件进行友好协商。根据 JW MEXICO 境外法律意见书，上述租赁协议符合所有适用的墨西哥当地土地管理法规，上述租赁房产的所有权合法有效，JW MEXICO 可以根据上述租赁协议不受任何限制地使用上述租赁房产。

项目二拟实施地点华富山工业园是由中国华立集团、富通集团联合墨西哥 SANTOS 家族在墨西哥合作开发的工业园，主要吸引制造业企业入园设厂，总规划面积约为 8.5 平方公里，园区建筑面积较大。除此之外，新莱昂州还拥有众多其他工业园区，可供选择的场地较多。公司将根据项目实际需求及时寻找所需场地，以推进项目的顺利实施。

项目二的实施对建筑物、地段和环境等方面不存在特殊要求，周边可供选择的场地较多。项目二建设所需场所尚未全部租赁，且虽然 JW MEXICO 已与出租方就部分场所签署租赁协议，但仍不能完全排除出租方在租赁期限内违约并终止协议或租赁期限届满无法续租的风险。鉴于发行人决定不再将项目二作为募投项目，发行人将不涉及募投项目生产经营场所租赁风险。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

（1）查阅了本次境内募投项目所需相关的立项备案文件、环评批复、节能

审查批复及《不动产权证书》等；查阅了项目二相关的《企业境外投资证书》、《关于境外投资项目备案通知书》及《租赁协议》；取得了发行人出具的说明、JW MEXICO 境外法律意见书，确认项目所需的相关资质情况；

（2）查阅了《企业境外投资管理办法》《中华人民共和国外汇管理条例》《境内机构境外直接投资外汇管理规定》《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》等相关法律法规，了解项目尚需履行的境内审批、备案程序。

（3）查阅了发行人本次调整发行方案相关的董事会决议等文件，了解本次发行方案调整事宜。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

（1）本次募投项目一涉及新建厂房及辅助建筑设施，已经办理建设用地规划、建设工程规划许可等手续，在开工前尚需办理建设工程施工等建设手续，发行人将依据建设进度有序办理相关手续，除此之外，项目一和项目三已取得项目开工所需的所有审批及备案文件，项目实施不存在重大不确定性或对本次发行构成实质性障碍。**截至 2025 年 9 月 25 日**，项目二开工所需的审批备案文件尚未全部取得，包括境外投资涉及的发改备案及后续外汇登记手续、项目实施过程中墨西哥当地所需环评等审批手续，发行人将依据投资计划有序推进境内外审批备案手续，但最终是否予以审批备案尚具有不确定性，可能影响项目的顺利实施。鉴于发行人决定不再将项目二作为募投项目，发行人将不涉及募投项目境内外审批备案手续无法取得风险。**2025 年 10 月 17 日**，公司取得了浙江省发展和改革委员会下发的《关于境外投资项目备案通知书》。

（2）发行人已取得项目一和项目三所涉募投用地的《不动产权证书》，该等项目不存在用地风险。项目二建设所需厂房系通过租赁方式取得，并根据项目规划实施进度，分批租赁所需场地。截至本回复报告出具日，项目二建设所需厂房尚未完全通过租赁方式取得，且虽然 JW MEXICO 已与出租方就部分场所签署租赁协议，但仍不能完全排除出租方在租赁期限内违约并终止协议或租赁期限届满无法续租的风险。但该项目的实施对建筑物、地段和环境等方面不存在特殊要求，

周边可供选择的场地较多，发行人将根据项目实际需求及时寻找所需场地，以推进项目的顺利实施。鉴于发行人决定不再将项目二作为募投项目，发行人将不涉及募投项目生产经营场所租赁风险。

二、结合已取得土地使用权、现有及在建（租赁）工厂、宿舍及办公场所等面积和实际使用等情况，本次募集资金用于土地、基建相关投资的具体内容及其必要性、合理性，是否可能出现闲置的情况，为防范闲置情形拟采取的措施及有效性。

（一）已取得土地使用权、现有及在建（租赁）工厂、宿舍及办公场所等面积和实际使用等情况

发行人已取得土地使用权、现有及在建（租赁）工厂、宿舍及办公场所情况如下：

1、总部厂区已取得不动产情况

目前，公司总部位于衢州市柯城区航埠镇刘山一路 1 号，已经取得三宗土地，并建成相关房屋建筑物，其中已取得产权证（房地一体产证）情况如下：

序号	证书编号	坐落	面积（平方米）		土地使用权期限
			土地	房屋建筑	
1	浙（2025）衢州市不动产权第 0047383 号	衢州市柯城区航埠镇刘山一路 1 号 5 幢	94,567.00	120,731.45	2018 年 12 月 6 日至 2068 年 12 月 5 日
2	浙（2023）衢州市不动产权第 0032342 号	衢州市柯城区航埠镇刘山一路 1 号 6 幢	23,641.00	33,056.65	2020 年 12 月 15 日至 2070 年 12 月 14 日
3	浙（2025）衢州市不动产权第 0027737 号	衢州市柯城区航埠镇刘山一路 1 号 8 幢	102,352.00	53,470.86	2022 年 8 月 8 日至 2072 年 8 月 7 日

注：上述三宗土地依次分别简称地块一、地块二和地块三。

除上述土地和房屋建筑物外，总部厂区尚有部分房屋建筑物待取得产权证，具体情况如下：

序号	房屋名称	面积（平方米）	用途
1	废料库、辅料库、空压机房	325.70	废料、辅料存放及空压机设备存放

总部厂区主要土地、房屋建筑物对应分布情况如下：



上述土地和建筑物面积和实际使用情况如下：

序号	建筑物	状态	实际使用情况	建筑物面积 (m ²)	实际使用面积 (m ²)
1	一号厂房	已建成	精切和软磨车间	46,159.28	46,159.28
2	二号厂房	已建成	数控车削车间和丝杠车间	35,810.80	35,810.80
3	三号厂房	已建成	热处理车间	13,907.81	13,907.81
4	四号厂房	已建成	车削车间	33,056.65	33,056.65
5	五号厂房	已建成	锻造车间、部分暂时用于成品存放	22,552.84	13,531.70
6	六号厂房	已建成	车削车间、精磨车间、绝缘车间	30,913.58	30,913.58
7	研发中心及办公楼	已建成	研发和运营办公	9,582.00	9,582.00
8	宿舍及食堂	已建成	员工住宿和食堂	17,831.30	17,831.30
9	开关站	已建成	电力转换站	330.14	330.14
10	预留土地	尚未建设	尚未建设	尚未建设	尚未建设

公司五号厂房为锻造车间，目前主要用于前募锻件项目。除前募锻件项目使用区域外，其余区域规划将用于本次募投项目三的建设，该预留区域目前暂时用于存放周转材料及成品等。公司地块三中预留土地面积约为 3.1 万平方米，将用于本次募投项目一的厂房及产线建设。

除上述部分预留厂房和土地外，其他土地和厂房均处于使用状态。

2、建沃精工已取得土地使用权和房屋建筑物情况

(1) 土地使用权

序号	土地使用证号	座落	面积 (m ²)	终止日期	取得方式	用途
1	衢州国用(2009)第 3-35185 号	衢江区春苑西路 3 号	6,165.32	2055-2-20	出让	工业

(2) 房屋所有权

序号	证书编号	坐落	面积 (m ²)
1	衢房权证衢江字第 05/001587 号	衢江区经济开发区春苑西路 3 号	1,379.09
2	衢房权证衢江字第 05/001993 号	衢江区春苑西路 3 号	1,974.82
3	衢房权证衢江字第 05/001994 号	衢江区春苑西路 3 号	726.55

公司子公司建沃精工已取得一宗土地和相关房屋建筑物。目前房屋建筑物全部投入使用，主要用于设备研发。

3、截至 2025 年 9 月 30 日，公司租赁厂房、宿舍及办公场所情况

序号	承租人	地址	建筑物	实际使用情况	面积 (m ²)	实际使用面积 (m ²)
1	金沃股份	衢州市柯城区航埠镇毛村 528 号浙江领航市政工程有限公司厂区内车间	厂房	成品库、热处理库	8,588.28	8,588.28
2	金沃股份	衢州市柯城区航埠镇兴航一路中宝科轨道交通集团有限公司厂区内厂房二	厂房	原料钢管仓库	4,602.30	4,602.30

3	金沃股份	衢州市航埠镇工业功能区兴航一路9号四跨厂房	厂房	割料车间	2,680.00	2,680.00
4	金沃股份	衢州市柯城区航埠镇兴航一路浙江领航市政工程有限公司厂区内车间	厂房	毛坯库、锻件库	3,028.43	3,028.43
5	银川金沃	银川市金凤区康地路92号国开金泰中轴小镇一期3号厂房A段1F	厂房	液压车间	3,279.69	3,279.69
6	银川金沃	银川市金凤区康地路92号国开金泰中轴小镇一期3号厂房C段1F	厂房	磨床加工车间、毛坯仓库及办公室	4,070.58	4,070.58
7	银川金沃	银川市金凤区康地路92号国开金泰中轴小镇一期3号厂房B段1F	厂房	液压车间、磨削车间	3,538.49	3,538.49
8	银川金沃	银川市金凤区康地路92号国开金泰中轴小镇一期3号厂房B1段北侧厂房（3B2段）	厂房	成品仓库	2,466.59	2,466.59
9	JW MEXICO	墨西哥新莱昂州萨利纳斯维多利亚华富山工业园帕罗玛路551-1的1号厂房	厂房	尚未开工建设	4,945.97	-
10	日本 JW	神奈川县海老名市上今泉三丁目6-7-5二楼	办公室	运营办公	10.00	10.00
11	日本 JW	大阪府大阪市淀川区西中岛6丁目5-3	店铺办公室	运营办公	40.00	40.00
12	金沃股份	衢州市阳光水岸花园4幢2单元1501室	公寓	员工宿舍	97.87	97.87
13	金沃股份	衢州市御景半岛小区6幢1单元1703室	公寓	员工宿舍	83.08	83.08
14	金沃股份	衢州市御景半岛小区11幢2单元1303室	公寓	员工宿舍	124.92	124.92
15	金沃股份	衢州市御景半岛小区8幢1单元1102室	公寓	员工宿舍	81.07	81.07
16	金沃股份	衢州市兴航北苑4幢3单元701室	公寓	员工宿舍	104.14	104.14
17	金沃股份	衢州市兴航北苑1幢301室	公寓	员工宿舍	100.66	100.66
18	金沃股份	航埠镇兴航北苑6幢3单元301室	公寓	员工宿舍	99.34	99.34

19	金沃股份	航埠镇兴航北苑 6 幢 1 单元 502 室	公寓	员工宿舍	99.34	99.34
20	金沃股份	衢州市维多利亚香滨湾 2 幢 1 单元 401 室	公寓	员工宿舍	139.83	139.83
21	金沃股份	衢州市兴航北苑 4 幢 1 单元 202 室	公寓	员工宿舍	104.14	104.14
22	银川金沃	银川经济技术开发区中轴小镇活动中心二期（综合楼）2 号公寓 605、607、609、611、612、614 室	公寓	员工宿舍	254.04	254.04
23	银川金沃	银川经济技术开发区中轴小镇活动中心二期（综合楼）2 号公寓 613、615 室	公寓	员工宿舍	84.68	84.68
24	银川金沃	银川经济技术开发区中轴小镇活动中心二期（综合楼）2 号公寓 619 室	公寓	员工宿舍	42.34	42.34
25	银川金沃	银川经开区综配区公寓 5-603	公寓	员工宿舍	49.51	49.51
26	银川金沃	银川经开区综配区公寓 5-706	公寓	员工宿舍	49.51	49.51
27	银川金沃	银川经开区综配区公寓 5-501	公寓	员工宿舍	53.06	53.06
28	银川金沃	银川经开区综配区公寓 5-309	公寓	员工宿舍	47.44	47.44
29	银川金沃	银川经开区综配区公寓 5-707	公寓	员工宿舍	49.51	49.51
30	金沃股份	衢州市御景半岛小区 25-2-1402	公寓	员工宿舍	80.50	80.50
31	佳沃精密	衢州市柯城区航埠镇刘山一路 15 号	工业厂房	产品存放及办公	3,700.00	3,700.00

报告期内，公司根据生产、办公及员工住宿需要，在境内外租赁了厂房、办公室或宿舍等。上表中第 9 项租赁厂房将用于项目二的建设，除此外租赁场所均处于使用状态。

综上，截至 2025 年 9 月 30 日，公司已经取得的土地使用权，现有及租赁的工厂、宿舍及办公场所均为自用，不存在对外出租的情况，上述土地及场所均处于使用状态或有明确规划用途，不存在闲置情形；公司不存在正在建设的工厂、

宿舍及办公场所等。

（二）本次募集资金用于土地、基建相关投资的具体内容及其必要性、合理性

1、本次募集资金用于土地、基建相关投资的具体内容

本次募集资金无土地相关投资。其中项目一建设地点位于衢州市柯城区航埠镇刘山一路1号，具体为地块三预留土地，不涉及新增土地；项目二建设地点位于墨西哥新莱昂州，通过租赁厂房方式进行投资建设，不涉及新增土地；项目三建设地点位于衢州市柯城区航埠镇刘山一路1号，具体为地块三的五号厂房内，不涉及新增土地。

本次募集资金基建相关投资主要用于厂房建设，无宿舍和办公场所等规划，基建投资的具体投资金额情况如下：

（1）项目一基建投资情况

本项目拟规划建筑面积69,000.00平方米，项目基建投资总额为15,475.00万元，占本项目投资总额的比例为33.67%，基建投资明细具体如下所示：

序号	投资内容	场地面积（㎡）	建设单价（万元/㎡）	投资额（万元）
1	一层智能立体库	6,000.00	0.32	1,920.00
2	生产区域	43,700.00	0.21	9,177.00
3	品保区域	6,300.00	0.21	1,323.00
4	办公区域	3,250.00	0.31	1,007.50
5	成品周转区域	3,250.00	0.21	682.50
6	毛坯周转区域	3,250.00	0.21	682.50
7	工装维修区域	3,250.00	0.21	682.50
合计		69,000.00	-	15,475.00

1) 与公司同类厂房建设单价对比情况

本项目厂房建筑设计为钢结构，建设单价主要参考公司历史钢结构厂房建设单价并结合项目实际需求确定。公司目前钢结构厂房为五号厂房，其建设单

价与项目一厂房建设单价对比如下：

序号	厂房	建筑面积（m ² ）	建筑工程投资（万元）	建设单价（万元/m ² ）
1	五号厂房	22,552.84	4,849.79	0.22
2	项目一	69,000.00	15,475.00	0.22

由上表可见，项目一建筑工程建设单价为 0.22 万元/m²，与公司历史同类厂房建筑工程建设单价一致，具有合理性。

2）与同地区其他上市公司投资项目建设单价对比情况

项目一与其他上市公司在浙江省衢州市的募投项目建筑工程造价对比如下：

公司名称	项目名称	项目建设地点	建筑面积（m ² ）	建筑工程投资（万元）	建设单价（万元/m ² ）
五洲特纸 (605007.SH)	年产 20 万吨液体包装纸项目	衢州市	72,530.00	16,386.81	0.23
立昂微 (605358.SH)	年产 240 万片 6 英寸硅外延片技术改造项目	衢州市	26,000.00	6,710.00	0.26
均值					0.24
发行人	项目一	衢州市	69,000.00	15,475.00	0.22

由上表可见，同地区其他上市公司募投项目建筑工程的建设单价均值为 0.24 万元/m²，项目一建筑工程建设单价略低，具有谨慎性和合理性。

（2）项目二基建投资情况

项目二拟全部使用自有资金建设，不再作为募投项目。本项目拟通过租赁厂房方式实施，拟租赁厂房建筑面积为 45,000.00 平方米。项目基建投资主要为厂房装修费，投资额为 4,500.00 万元，占本项目投资总额的比例为 18.47%。本项目基建投资具体情况如下：

序号	投资内容	场地面积（m ² ）	装修单价（万元/m ² ）	投资额（万元）
1	生产车间	45,000.00	0.10	4,500.00

项目二通过租赁场地方式实施，建筑工程投资仅包括场地装修，场地装修单价主要结合公司实际需求及项目实施地建筑价格水平综合确定，具有合理性。

（3）项目三基建投资情况

本项目建设地点位于总部厂区五号厂房，无需进行厂房建设，项目基建投入主要包括锻造线基础打桩及施工、配电工程、供水供气管道工程、锻造线工作平台安装工程等，项目基建投资额为 870.00 万元，占本项目投资总额的比例为 6.20%。具体情况如下：

序号	投资内容	投资额（万元）
1	锻造线（HFW500-3.5）基础打桩及施工	80.00
2	锻造线（HFW800-4）基础打桩及施工	100.00
3	1,200 吨多工位立式压机生产线基础打桩及施工	60.00
4	配电力工程	250.00
5	锻造线供水供气管道工程	200.00
6	冷辗线供水供气管道工程	120.00
7	锻造线工作平台安装工程	60.00
合计		870.00

项目三在公司现有厂房内建设，因此基建投资规模较小，建设投资主要参考当地造价水平及公司历史建设经验等综合确定，具有合理性。

2、本次募集资金用于基建相关投资的必要性、合理性

（1）项目一基建投资有利于扩大公司高端轴承套圈的生产能力，满足持续增长的市场需求，提高公司市场占有率。

项目一基建投资主要为建设生产车间及配套场地。除预留部分厂房已经有明确规划外，公司现有厂房、办公场所及宿舍均处于使用状态。随着公司生产规模的不断扩大，现有场地规模已经不能满足经营发展的需要。为此，公司还租赁了部分厂房、办公场所及宿舍供生产、仓储及员工办公和住宿使用。随着我国战略新兴产业的快速发展，市场对于高精密轴承、绝缘轴承等高端轴承的需求快速增长，且当前国内轴承行业正加速向中高端领域转型升级。公司拟通过本项目进行厂房及配套场地的建设，进一步扩大公司高端轴承套圈产能，提升公司智能制造水平，为未来业务的持续发展奠定基础，并推动国产轴承产业高质量发展，具备必要性、合理性。

（2）项目二基建投资有利于满足北美市场客户需求，完善海外供应体系，提升公司国际竞争能力。

项目二拟全部使用自有资金建设，基建投资主要为厂房装修费用。为加强资金使用效率和减少海外大规模固定资产投入，公司通过租赁厂房方式实施该项目。本项目厂房装修及产线建成后，能够增加公司轴承套圈海外产能以满足北美市场需求，并完善海外供应体系，进一步巩固并提升公司行业市场地位和国际竞争能力，具备必要性、合理性。

(3) 项目三基建投资有利于加强公司关键原材料供应能力，把控产品品质，满足公司业务发展需求。

项目三基建投资主要为锻造线基础打桩及施工、配电工程、供水供气管道工程、锻造线工作平台安装工程等，为进一步建造锻件产线所必须，整体投入规模较小。本项目建成后将显著提升公司锻件自主供应能力，优化供应链稳定性，同时通过品质管控，确保轴承套圈关键原材料质量，满足公司业务发展需求，具备必要性、合理性。

(三) 是否可能出现闲置的情况，为防范闲置情形拟采取的措施及有效性

1、是否可能出现闲置的情况

公司根据业务发展需要对本次募投项目场地及产能作出规划，本次募投项目新建及租赁厂房及附属配套场所均为自用，不存在对外出租或出售的计划。如宏观经济或市场需求未发生较大不利变化，公司新建及租赁厂房出现闲置的概率较小。

2、为防范闲置情形拟采取的措施及有效性

公司将持续加强自身产能消化能力，将从客户、市场、产品等方面采取应对措施，促进本次募集资金项目的新增产能消化，防范生产车间等设施出现闲置，具体措施如下：

(1) 合理规划产能释放进度，产能消化循序渐进

公司在本次募投项目设计时考虑了新增产能的释放过程。由于募投项目产能逐步释放，产能消化压力不会在短期内集中出现。鉴于下游行业良好的发展机遇、公司产品竞争力的不断提升及公司对相关产品市场的进一步拓展，本次募投项目

新增产能可实现逐步消化。

（2）巩固现有客户，积极开发新客户

公司轴承套圈产品成功进入了舍弗勒、斯凯孚、恩斯克、捷太格特、恩梯恩等国际大型轴承企业的供应体系，是诸多跨国大型轴承公司的主要供应商或重要供应商之一。与此同时，公司积极拓展国产轴承客户，目前已与光洋轴承等国内轴承客户建立了良好的合作关系。未来公司将持续深化与现有客户的战略合作，精准对接客户对高精密、高可靠性产品的需求，进一步提升在主要客户供应链中的份额占比。同时，公司紧抓新能源、高端装备等领域快速发展的机遇，依托产品技术及服务优势，持续加大新客户和新市场的开拓力度，提高公司市场竞争力和影响力，助力新增产能消化。

（3）加大研发力度，积极开发新产品

公司是高新技术企业，紧密围绕国家高端装备制造产业政策，抓住轴承行业转型升级的发展机遇，持续提升轴承套圈产品的技术竞争力。经过多年深耕，公司在高精密轴承套圈的研发制造领域积累了丰富的技术经验和工艺储备，组建了一支专业稳定的研发技术团队，为轴承套圈产品的持续创新提供了坚实保障。未来，公司将紧跟行业技术发展趋势，持续深入挖掘客户对高精度、绝缘等轴承套圈产品的需求，加大研发投入力度，推出更多满足高端市场需求的高性能轴承套圈产品，如报告期内公司已经研制成功绝缘轴承套圈、轿车变速箱系统用轴承套圈、高精度轿车顶杆用轴承套圈等，通过新产品的开发带动公司市场拓展空间，保障本次募投项目达产后新增产能的有效消化。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

（1）查阅了公司已经取得的《不动产权证书》《国有土地使用证》《房屋所有权证》；了解了公司未取得产权证的房屋建筑物情况；了解并察看已经取得的土地和房屋建筑物及实际使用情况；查阅了公司签署的厂房、宿舍及办公场所相关的租赁协议及相关产权证，并了解上述房屋建筑物的实际使用情况；

(2) 查阅了公司本次募投项目可行性研究报告，确认募投项目的基建投资情况，了解募投项目建设的必要性和合理性；查阅了其他上市公司的公告，与公司同类厂房和其他上市公司同地区募投项目的建筑工程造价进行对比，确认基建投资的谨慎性和合理性；

(3) 访谈本次募投项目负责人，了解为防范基建投资出现闲置情形拟采取的措施等。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

(1) 截至 2025 年 9 月 30 日，公司已经取得的土地使用权，现有及租赁的工厂、宿舍及办公场所均为自用，不存在对外出租的情况，上述土地及场所均处于使用状态或有明确规划用途，不存在闲置情形；公司不存在正在建设的工厂、宿舍及办公场所等；

(2) 本次募集资金无土地相关投资，基建相关投资具体、明确，基建投入参考了历史建造价格、当地市场价格水平及项目实际需求等进行确定，具有谨慎性和合理性；

(3) 公司根据业务发展需要对本次募投项目场地及产能作出规划，本次募投项目新建及租赁厂房及附属配套场所均为自用，不存在对外出租或出售的计划；公司新建厂房与公司产能规划相匹配，公司新建厂房出现闲置的概率较小；公司将从客户、市场、产品等方面采取应对措施持续加强自身产能消化能力，防范生产车间等设施出现闲置。

三、项目一取得不动产权证的时间为 2025 年，请说明房屋取得当年即进行生产基地改扩建项目的原因及合理性，比较说明本次募投项目一、项目二与前募轴承项目一、前募轴承项目二，项目三与前募锻件项目的区别与联系，包括但不限于各类产品和技术特点、产品参数、应用领域、下游客户等方面，并结合现有业务同类产品生产销售情况，说明项目一属于对现有业务的升级、项目三属于对产业链上游的延伸的原因及合理性，是否属于募集资金主要投向主业。

(一) 项目一取得不动产权证的时间为 2025 年，说明房屋取得当年即进行

生产基地改扩建项目的原因及合理性

1、2025 年取得不动产权证的情况

公司 2025 年取得的不动产权证（浙（2025）衢州市不动产权第 0027737 号）包括了地块三以及该地块上面的五号厂房、六号厂房以及开关站等建筑物。该不动产权证载明的土地使用权于 2022 年 8 月取得；五号厂房于 2023 年 9 月和 10 月分别完成工程竣工验收备案和建设工程消防验收备案；六号厂房和开关站于 2024 年 3 月和 4 月分别完成工程竣工验收备案和建设工程消防验收备案。2025 年，公司针对本地块和五号厂房、六号厂房及开关站统一办理了不动产权登记，并取得了不动产权证书。五号厂房、六号厂房以及开关站等已经全部处于使用状态或有明确规划用途。

2、公司于 2025 年进行生产基地改扩建的原因及合理性

本次募投项目一包括扩建和技改两部分，一是在地块三预留土地上新建轴承套圈生产车间及相关配套设施，并引入智能化设备和组建智能化产线，新增年产 5.4 亿件轴承套圈生产能力；二是拟引入自动化、智能化生产设备，对现有产线的生产设备和生产工艺进行数字化、智能化改造，提升产品的生产效率和智能制造水平。

（1）公司生产基地新增轴承套圈产能的原因及合理性

轴承在国民经济各行各业应用广泛。随着我国经济向高质量发展的转变，新能源汽车、城市轨道交通、风力发电、工业及人形机器人、航空航天等将会带动轴承新市场的发展，市场对高端轴承的需求快速增长。据 Grand View Research 的研究报告，预计 2024 年至 2030 年全球轴承市场规模将以 9.4% 的年复合增长率增长，2030 年将达到 2,266.0 亿美元；预计 2024 年至 2030 年我国轴承市场规模将以 10.8% 的年复合增长率增长，2030 年将达到 544.0 亿美元。在国家政策支持和产业链协同发展的背景下，国内轴承企业通过持续的技术创新和工艺突破，逐步实现中高端轴承的进口替代。

公司整体产销率和产能利用率较高，且已建成的生产厂房均已经处于使用状态或有明确规划用途。公司凭借在中高端轴承套圈领域积累的工艺技术和产品质量

优势，在高端轴承市场快速发展的大背景下，将迎来新的发展机遇。通过对生产基地进行扩建增加产能，助力公司积极拓展高端轴承套圈市场，提高公司产品市场占有率。

（2）公司对现有生产基地进行技改的原因及合理性

随着我国制造业转型升级，数字化、智能化已成为制造业高质量发展的核心驱动力，轴承行业正加速向智能智造转型升级，这一趋势也对轴承套圈企业的技术工艺和生产设备提出了全新要求。

公司顺应行业发展趋势，通过对产线和生产工艺进行技术改进和优化升级，能大大提高产线智能智造水平，降低人工和材料成本，提升产品生产效率和产品品质，以满足高精密轴承套圈大批量生产和高柔性生产的需求，进一步提升公司核心竞争力。

（3）房屋取得当年即进行生产基地改扩建具体原因及规划的合理性

公司 2025 年取得不动产权证的房屋包括五号厂房和六号厂房，其中六号厂房包括车削车间、精磨车间和绝缘车间。公司进行生产基地改扩建，包括了对六号厂房中车削车间的生产线进行技改，五号厂房不涉及。公司六号厂房中车削车间规划用途为以钢管为原料进行车削加工形成轴承套圈。2025 年，公司经过多年研发，通过工艺优化将钢管的割料、磨削、车削等工序设备集成化，实现了钢管投料直接到轴承套圈产出，目前产线已经试验成功，并已经实现小批量生产。本次对车削车间进行技改，主要是利用上述研发成果并引入自动探伤检测设备等对产线进行自动化改造，进一步提高产线的智能制造水平。本次技改后，该车间用途仍为车削加工，产线的生产效率和自动化水平将大幅提升。综上，公司对六号厂房的车削车间进行技改并没有改变该场地的用途，不存在规划不合理的情形。

（二）比较说明本次募投项目一、项目二与前募轴承项目一、前募轴承项目二，项目三与前募锻件项目的区别与联系，包括但不限于各类产品在技术特点、产品参数、应用领域、下游客户等方面

1、比较说明本次募投项目一、项目二与前募轴承项目一、前募轴承项目二的区别与联系

项目	技术特点	产品参数	应用领域	下游客户
项目一	引入智能化和数字化生产设备，建设智能化产线，并对生产工艺进行优化升级，实现高精密度轴承套圈大批量生产和满足高柔性高效率生产的需要。	球类、滚针类和滚子类等高精密轴承套圈，覆盖 12 个品类的产品。	广泛应用于汽车制造、工程机械、家用电器、冶金等领域。	舍弗勒、斯凯孚等国际轴承客户和光洋轴承等国内轴承客户。
项目二	引入数控车削、热处理、锻造等先进生产设备，建设以锻件为原料生产轴承套圈的智能化生产线。	球类和滚子类中大型轴承套圈。	主要应用于汽车、工业领域。	斯凯孚等国际轴承客户的美洲市场业务。
前募轴承项目一	新设数控、割料、精磨等产线增加轴承套圈生产能力。	球类、滚针类和滚子类等轴承套圈，覆盖 12 个品类的产品。	广泛应用于汽车制造、工程机械、家用电器、冶金等领域。	舍弗勒、斯凯孚等国际轴承客户和光洋轴承等国内轴承客户。
前募轴承项目二	引入先进生产设备和工艺提高热处理产线的产能，提升热处理环节的质量和效率。热处理通过改变金属材料表面或内部的显微组织结构，改善轴承套圈使用性能。	经热处理后的轴承套圈性能增强，包括硬度和耐磨性提升、疲劳强度增强、尺寸稳定性优化等。	相对于普通轴承套圈，应用领域有所扩展：包括高载荷与高速运转领域；精度与可靠性要求高的领域。	下游客户与现有轴承套圈客户一致。

（1）本次募投项目一、项目二与前募轴承项目一的区别与联系

本次募投项目一与项目二生产产品均为轴承套圈，区别在于项目二主要以锻件为原料生产球类和滚子类中大型轴承套圈，下游应用领域主要聚焦在汽车和工业领域，主要面向斯凯孚等国际轴承客户的美洲市场业务。

本次募投项目一与前募轴承项目一生产产品均为球类、滚针类和滚子类等轴承套圈；产品均广泛应用于汽车制造、工程机械、家用电器、冶金等领域；下游客户均为舍弗勒、斯凯孚等国际轴承企业和光洋轴承等国内轴承企业。在高端轴承市场快速发展的大背景下，项目一将进一步扩大轴承套圈生产能力。

相较于前募轴承项目一，本次募投项目一将引入智能化和数字化生产设备，建设智能化产线，并对生产工艺进行优化升级，实现高精密度轴承套圈大批量生产和满足高柔性高效率生产的需要。

（2）本次募投项目一、项目二与前募轴承项目二的区别与联系

本次募投项目一生产产品为轴承套圈，不包括热处理工艺。项目二包括了少量热处理产能，主要面向北美市场。

前募轴承项目二用于扩大轴承套圈热处理产线的产能，加强轴承套圈热处理工艺环节建设，完善产业链布局。经热处理后的轴承套圈性能增强，包括硬度和耐磨性提升、疲劳强度增强、尺寸稳定性优化等。相对于普通轴承套圈，应用领域有所扩展，包括高载荷与高速运转领域、精度与可靠性要求高的领域，可更好地满足不同应用市场领域的需求。

2、比较说明项目三与前募锻件项目的区别与联系

（1）项目三与前募锻件项目的联系

项目三和前募锻件项目均引入高速锻压机等大型锻造设备，满足锻件生产过程中大功率动力传输需求，实现高速大批量生产复杂结构零部件，同时所生产的锻件具有精度高、金属流线良好、晶粒度均匀等品质，增强公司承接更高端复杂套圈业务能力。未来随着公司轴承套圈产能和产销量的增加，锻件需求量进一步提高，现有锻件产能不足以满足公司轴承套圈生产的需要，为此项目三在前募锻件项目基础上进一步扩大锻件生产能力。

项目三和前募锻件项目生产的锻件产品均主要应用于公司轴承套圈的生产，替代外部采购；应用领域及下游客户与现有轴承套圈产品一致，广泛应用于汽车制造、工程机械、家用电器、冶金等领域，主要客户为舍弗勒、斯凯孚等国际轴承企业和光洋轴承等国内轴承企业。

（2）项目三与前募锻件项目的区别

项目三与前募锻件项目均生产锻件，但设备产线型号不同，生产锻件的尺寸存在差异，对应可生产不同规格型号的轴承套圈。不同锻造线生产锻件的尺寸范围如下：

项目	产线	型号	制件直径 (mm)	制件高度 (mm)	下料重量 (kg)
项目	两条高速	高速锻造线（HFW500-3.5）	36~82	12~50	最大 0.90

三	锻造线，一条立式锻造线	高速锻造线（HFW800-4）	48-105	12~60	最大 1.76
		立式锻造线	130~300	50~100	最大 6.00
前募锻件项目	两条高速锻造线	高速锻造线（HFW600-3.5）	36~90	12~50	最大 1.07
		高速锻造线（HFW1,000-4）	48~110	12~70	最大 2.44

（三）结合现有业务同类产品生产销售情况，说明项目一属于对现有业务的升级、项目三属于对产业链上游的延伸的原因及合理性，是否属于募集资金主要投向主业。

1、现有业务同类产品生产销售情况

公司现有业务主要为轴承套圈的研发、生产和销售。公司购入钢管、锻件下料后形成毛坯，再经过端面磨削、外圆磨削、车削加工等处理后形成特定的成品套圈，部分产品还有热处理、精磨等环节，最终形成轴承套圈产品。2025 年 4 月前募锻件项目建成，公司自主生产部分锻件用于生产轴承套圈。

2、项目一属于对现有业务升级的原因及合理性

项目一属于对现有业务的升级，具体包括如下方面：

（1）生产工艺方面

项目一将引入自动化和智能化生产设备，建设智能化产线，对生产工艺进行优化升级，具体表现为：针对以钢管为原料的产品，通过工艺优化将钢管的割料、磨削、车削等工序设备集成化，实现钢管投料直接到轴承套圈产出；针对以锻件为原料的产品，通过工艺优化取消粗车工序，减少轴承套圈毛坯件的端面磨削和外圆磨削次数，缩短产品工序；引入公司自研开发的高刚性数控设备，通过编程可实现加工多样性；引入自动涡流探伤及视觉检测设备等，实现产线无人化检查等。

（2）产出效果方面

通过对现有产线和生产工艺进行优化升级，能够实现公司高精密度轴承大批量生产的需求；能够节约产线换型时间，实现生产不同型号产品的快速切换，满足客户多种型号产品快速响应的需求；能够加强对产品品质进行把控，产品质量

更有保障；能够节约人工和材料成本，进一步降本增效。

综上，项目一属于对现有业务的升级。

3、项目三属于对产业链上游锻件进行扩产的原因及合理性

公司主营产品为轴承套圈，锻件为生产轴承套圈的主要原料之一。高质量锻件是生产高质量轴承的基础，为把握新能源汽车、高端装备制造等新兴市场机遇，满足轴承产品向高精度、高转速、高可靠性及长寿命方向发展的需求。

2025 年 4 月，公司前募锻件项目建成，锻件产能逐步提升。基于公司已具备一定的锻件产能，项目三界定为属于对轴承套圈产业链上游锻件进行扩产。项目三进一步扩大锻造工艺环节生产能力，从上游锻造工艺开始把控轴承套圈生产过程工艺及品质，打造锻造与车削一体化的轴承套圈全流程制造能力。

4、项目一和项目三属于募集资金主要投向主业

公司主营业务为轴承套圈的研发、生产和销售，主营产品为各种类型的轴承套圈。公司将钢管、锻件下料后形成毛坯，再经过端面磨削、外圆磨削、车削加工等处理后形成特定的成品套圈，部分产品还有热处理、精磨等环节，最终形成轴承套圈产品。

本次募投项目一通过引入智能化产线和生产工艺升级进一步扩大高精密度轴承套圈的生产能力，与公司现有主营业务和产品一致；应用领域及下游客户与公司现有产品应用领域及客户均一致，因此属于投向主业。

本次募投项目三主要用于扩大锻件生产能力，与前募锻件项目生产产品一致。锻件为生产轴承套圈的重要原料，本项目生产锻件主要用于公司生产轴承套圈使用，因此属于投向主业。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人执行了如下核查程序：

（1）查阅本次募投项目可行性研究报告及历次募投项目的可行性研究报告，并与公司募投项目主要负责人进行访谈，了解生产基地改扩建项目的原因及合理

性；取得发行人关于本次募投项目与前次募投项目之间关系的说明，了解在技术特点、产品参数、应用领域、下游客户等方面区别与联系；

（2）通过查阅公司年报等公开披露材料，了解公司现有业务及产品销售情况等；与公司募投项目主要负责人进行访谈，了解现有业务及产品与本次募投项目的关系，是否属于对现有业务的升级、对产业链上游的扩产以及是否属于募集资金主要投向主业。

2、核查意见

经核查，保荐人认为：

（1）公司于 2025 年进行生产基地改扩建，一方面是新增年产 5.4 亿件轴承套圈生产能力，提高公司产品市场占有率；一方面是对现有产线的生产设备和生产工艺进行数字化、智能化改造，提升产品的生产效率和智能制造水平，改扩建具有合理性；公司为提高产线生产效率和智能制造水平对六号厂房中的车削车间进行技改，并没有改变该场地的用途，不存在规划不合理的情形；

（2）公司关于本次募投项目与前次募投项目的区别与联系的说明与在核查过程中获取的信息在所有重大方面一致；

（3）从产业链、投向产品及生产工艺等方面看，项目一属于对现有业务的升级，项目三属于对产业链上游锻件进行扩产，项目一和项目三均属于募集资金主要投向主业。

四、结合生产同类产品的前募项目与本募项目在建设地点、产线等方面的区别，说明项目一改扩建是否可能对该处房屋的原有产线生产产生影响，是否可能存在停工或停产等影响原有产线效益的负面因素，项目一进行效益预测时是否充分考虑前述因素影响，相关投入是否能明确区分，是否涉及重复建设的情形。

（一）结合生产同类产品的前募项目与本募项目在建设地点、产线等方面的区别，说明项目一改扩建是否可能对该处房屋的原有产线生产产生影响，是否可能存在停工或停产等影响原有产线效益的负面因素

1、前募轴承项目一与项目一生产轴承套圈产品在建设地点、产线等方面的区别

（1）建设地点方面的区别

前募轴承项目一建设地点位于地块一，建筑物包括一号厂房、二号厂房、宿舍和食堂等。本次募投项目一建设地点位于公司总部园区地块三的预留土地。

（2）产线方面的区别

项目一产线相对于前募轴承项目一引入了智能化和数字化设备，对产线进行技术改进，生产工艺进行了优化升级，智能制造水平更高，生产效率进一步提升，能有效节约人工和材料成本，提高产品质量，并可满足高柔性生产的需求。关于项目一产线生产工艺改进情况，具体参见本回复报告“问题 1”之“三/（三）/2/（1）生产工艺方面”。

2、项目三与前募锻件项目生产锻件产品在建设地点、产线等方面的区别

项目三与前募锻件项目建设地点均为公司五号厂房。该厂房总建筑面积为 22,552.84 平方米，其中前募锻件项目实际占用面积为 13,531.70 平方米，其余区域规划将用于项目三建设。

项目三与前募锻件项目产线方面的区别，具体参见本回复报告“问题 1”之“三/（二）/2/（2）项目三与前募锻件项目的区别”。

3、项目一改扩建是否可能对该处房屋的原有产线生产产生影响，是否可能存在停工或停产等影响原有产线效益的负面因素

（1）项目一扩建对原有产线生产产生的影响

项目一扩建地点位于地块三的预留土地，具体位于下图①，厂房及产线建设与现有厂房产线物理隔离，不会对原有产线的生产造成影响，原有产线无需停工或停产。



注：①为厂房模拟图，该厂房尚未开工建设。

（2）项目一技改对原有产线生产产生的影响

本次募投项目一进行技改的产线位于四号厂房和六号厂房的车削车间，具体位于上图中的②和③。公司本次募投项目技改所采购和投入使用的设备均具有独立设备编号和标识，可以与原有产线和设备进行明确区分。

项目一技改时，部分原有产线需要拆除，然后重新排布、安装和调试。单条产线技改一般在一周以内，周期较短。公司将会合理规划技改进度，同时可通过提前备货及生产排期优化等方式确保订单交付不受影响，整体上看对公司现有厂区产线生产不会造成重大负面影响。

公司将采取以下措施降低生产线技术改造对原有产线生产的影响，具体如下：

1) 采用“拆一建一”的滚动改造模式，确保单条产线投产后再启动下一条产线的改造，最大限度降低对生产及订单交付的影响；

2) 结合业务订单情况，尽可能利用空档期及产线设备检修维护空隙时间进

行产线改造，实现生产与技改的高效衔接；

3) 提前采购原材料，根据市场交付要求，通过加班加点生产并预留一至两周左右的成品储备来保证产品按时交付，缓冲技改期间的产能波动；

4) 在设备安装及运行调试期间，生产部门将加班加点快速完成产线及设备安装调试工作，确保安装调试效率；

5) 对于技改后的生产线，公司实施“先培训后上岗”机制，在新设备及产线安装期间同步完成操作人员的新工艺、新设备的操作培训，确保在产线改造后可快速上岗。

综上，项目一技改时存在单条产线短暫停产的情况，公司将通过采取上述措施尽量降低技改对原有产线生产及订单交付等产生的影响。该产线技改完成后，将有效提高生产效率，并节约人工和材料成本，从而提升生产效益。

(二) 项目一进行效益预测时是否充分考虑前述因素影响，相关投入是否能明确区分，是否涉及重复建设的情形

1、项目一进行效益预测时已充分考虑前述因素影响

项目一进行效益测算时，只考虑扩建厂房并在此基础上新增设备及产线产生的新增产能带来的增量效益。本项目技改投入资金为 5,737.00 万元，占项目一总投资额的比例为 12.48%，投入规模相对较小。技改时短期内单条产线由于拆除及安装调试时间对现有产能有一定影响，但技改后可有效提升生产效率，减少人工及材料成本。出于谨慎性原则，项目效益测算时暂不考虑技改效益。

2、项目一投入能够进行明确区分，不存在重复建设的情形。

项目一与前募轴承项目一均存在使用募集资金投资生产轴承套圈产品的情况，但本次募投项目不存在重复性建设的情形，主要原因如下：

(1) 产能规划方面

项目一系在公司现有产能利用率已处于较高状态，公司审慎测算目前产能及之前规划的新增产能不足以满足未来市场持续增长需求，产能存在缺口的背景下进行的提前规划，属于新增产能；

（2）地理位置方面

项目一扩建地址位于地块三的预留空置区域，前募轴承项目一主要位于地块一，地理位置可明确区分；

（3）建设投资方面

项目一与前募轴承项目一均独立规划，且独立履行项目备案及环评手续，建设投资可明确区分；

（4）设备投资方面

项目一扩建时拟购置设备新增产线，设备投资可明确区分；技改时，引入的相关智能化设备将严格按照募集资金管理制度进行分类管理，并将升级优化生产工艺，不属于重复建设；

（5）募集资金的存放、投入及使用方面

公司已建立并执行了健全有效的募集资金运用相关内控制度，可确保募集资金专项用于所披露的募投项目，同时确保本次募集资金存放、投入及使用与前次募集资金明确区分。

综上，项目一在产能规划、地理位置、建设投资、设备投资等方面均能进行明确区分，且公司已建立健全了募集资金运用相关内控制度并有效执行，项目一投入不存在重复性建设的情形。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、会计师执行了如下核查程序：

（1）对公司募投项目主要负责人进行访谈，了解项目一改扩建对原有产线生产产生的影响；针对技改停产对生产经营及订单交付带来的影响，公司拟采取的措施；

（2）查阅本次募投项目可行性研究报告关于效益测算的过程，检查是否独立测算、是否与前募项目混同的情形；

(3) 查阅公司募集资金管理制度，检查募集资金到账后存放、投入及使用是否有明确规定。

2、核查意见

经核查，保荐人、会计师认为：

项目一扩建地点位于地块三的预留土地，厂房及产线建设与现有厂房产线物理隔离，不会对原有产线的生产造成影响；项目一进行技改的产线位于四号厂房和六号厂房的车削车间，技改所采购和投入使用的设备均具有独立设备编号和标识，可以与原有产线和设备进行明确区分；

公司充分考虑了技改时单条产线短暂停产对生产经营和订单交付带来的影响，并将采取各种措施将影响降到最低。公司在该项目效益测算时暂不考虑技改效益，具有谨慎性和合理性。项目一在产能规划、地理位置、设备投资、建设投资、效益测算等方面均能进行明确区分，且公司已建立健全了募集资金运用相关内控制度并有效执行，项目一投入不存在重复性建设的情形。

五、结合最新行业发展趋势、同行业扩产情况、发行人地位及竞争优势、公司主要产品产能利用率、在手订单和意向性订单等情况，说明在前募项目未及预期以及延期等情况下，本次募资扩产的合理性及消化措施的有效性；结合上游原材料锻件的价格波动及市场供应情况，说明项目三向产业链上游延伸的经济性、增加自身锻件产能的原因及必要性。

(一) 结合最新行业发展趋势、同行业扩产情况、发行人地位及竞争优势、公司主要产品产能利用率、在手订单和意向性订单等情况，说明在前募项目未及预期以及延期等情况下，本次募资扩产的合理性及消化措施的有效性

1、最新行业发展趋势

(1) 高端轴承市场规模将保持稳步增长

汽车工业、工程机械和农业机械是轴承配套的主要市场，其中新能源汽车的快速发展将对汽车轴承产生较大影响。根据中国汽车工业协会统计数据，2025 年 1-9 月，我国新能源汽车销量达到 1,122.8 万辆，同比增长 34.9%，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的 46.1%，预计未来汽车市场增量主要为新能源

汽车。同时，随着我国逐步向高质量发展的转型，工业及人形机器人、轨道交通、风力发电机、工业智能化、城市智慧化等战略新兴产业将会带动轴承新市场的快速发展，上述领域对高精度、高可靠性、高技术含量以及具有特殊性、能满足特殊工作条件的高端轴承需求强劲，相应的高端轴承套圈市场规模呈逐年增长态势。低端轴承市场则面临产能过剩，竞争愈发激烈。

（2）生产工艺及产线向数字化与高柔性的智能化生产制造转型升级

近年来，轴承行业生产工艺逐步由早前的粗放式生产转向精细智能化生产方式，工艺产线向数字化、智能化发展。轴承企业的数字化是通过数字技术对研发设计、工厂装备、生产过程进行变革和重塑；在数字化基础上，轴承企业以数据为核心，引入 ERP 等管理系统，配合网络、数据工具，实现采购、生产、订单的协同与集成，形成覆盖产品生命周期的数字化智能化制造。未来轴承企业生产制造趋势是将数字化贯穿于设计、工艺、生产、检测到服务各个环节，形成智能生产制造体系。

先前轴承产品具有品种少批量大的特点，此类大批量轴承的生产线自动化程度较高，生产效率和设备利用率也较高，但自动化生产线设计时只能对应一种或几种非常相似的产品。随着新兴领域产品高速更新换代，客户需求不断精细化甚至定制化，市场对多品种小批量轴承产品的需求越来越多，“刚性”或低柔性的产线无法满足下游市场需求，或者调整成本过高。因此提升产线的柔性并保持低成本，即高柔性高效率生产是未来轴承智能制造的一个重要方向。

2、同行业扩产情况

公司所处轴承套圈行业的主要国内企业为五洲新春（603667.SH）、海宁上通优必胜轴承有限公司、绍兴旭日绵轴承有限公司、广瀚精密机械（太仓）有限公司、浙江辛子精工机械有限公司等，其中仅有五洲新春为上市公司。通过查阅五洲新春相关公告以及网络搜索其他同行业非上市公司公示项目等，同行业企业产能扩张情况如下：

（1）五洲新春

五洲新春为涵盖精密锻造、制管、冷成形、机加工、热处理、磨加工、装配

的轴承、精密零部件全产业链企业，并向新能源汽车零部件、风电滚子、具身智能机器人执行器核心零部件方面转型，逐步进入了新能源和人工智能硬件建设的领域。五洲新春主要产品为轴承、精密机械零部件、汽车安全系统和热管理系统零部件，以及近年新切入的丝杠产品。

2023 年 7 月，公司非公开发行股票募集资金 5.4 亿元，主要用于以下募投项目和补充流动资金。

序号	项目名称	拟生产产品	应用领域
1	年产 2,200 万件 4 兆瓦（MW）以上风电机组精密轴承滚子技改项目	主要用于 4 兆瓦以上风电轴承的风电轴承滚子	风力发电行业
2	年产 1,020 万件新能源汽车轴承及零部件技改项目	汽车等速万向节滚针轴承、汽车驱动电机轴承、三代轮毂轴承单元、新能源汽车用轮毂轴承套圈；特斯拉变速箱齿轮、四驱系统差速器部件	新能源汽车行业
3	年产 870 万件汽车热管理系统零部件及 570 万件家用空调管路件智能制造建设项目	汽车空调软管、分流板及调温阀体焊接件、MEB/GEN/MRA2 加热器管、家用空调室外机管路	汽车行业（以新能源汽车为主）、家用空调行业

注：2024 年 9 月，五洲新春将“年产 2,200 万件 4 兆瓦（MW）以上风电机组精密轴承滚子技改项目”变更为“线控执行系统核心零部件研发与产业化项目”。

上述募投项目中只有年产 1,020 万件新能源汽车轴承及零部件技改项目与轴承套圈扩产相关，该项目总投资 18,618.59 万元，生产新能源汽车轴承与零部件（含新能源汽车用轮毂轴承套圈）、新能源汽车动力系统零部件，达到年产 1,020 万件的生产能力。

（2）海宁上通优必胜轴承有限公司

海宁市人民政府网站于 2025 年 8 月发布了《2025 年 8 月 4 日-2025 年 8 月 8 日作出的建设项目环境影响登记表的公告》，公告了“海宁上通优必胜轴承有限公司年产 500 万件商用车轮毂轴承圈技改项目”。该项目为新增年产 500 万件商用车轮毂轴承圈。

（3）浙江辛子精工机械有限公司

湖州市自然资源和规划局于 2024 年 1 月公布了“浙江辛子精工机械有限公

司年产 600 万件新能源汽车轴承及零部件项目”。该项目新增年产 600 万件新能源汽车轴承及零部件。

综上，报告期内，同行业公司五洲新春新增年产 1,020 万件新能源汽车轴承与零部件（含新能源汽车用轮毂轴承套圈）、新能源汽车动力系统零部件；海宁上通优必胜轴承有限公司新增年产 500 万件商用车轮毂轴承圈；浙江辛子精工机械有限公司新增年产 600 万件新能源汽车轴承及零部件。

3、发行人地位及竞争优势

公司致力于各类轴承套圈的研发和制造，持续开拓国内、国外市场，实现了销售额的稳步上升，已经成为舍弗勒、斯凯孚、恩斯克、恩梯恩、捷太格特等全球大型轴承企业的供应商，并与其建立了长期、稳定的合作关系。公司产品已经出口至欧洲、北美洲、南美洲与亚洲等全球不同地方。同时，除国际轴承企业外，公司正积极开发本土客户。随着光洋轴承等国内轴承企业技术研发能力的不断提高，公司亦将深化与国内客户的合作，开拓国内市场新的业务机会。

公司秉持提升技术工艺是核心竞争力的理念，持续聚焦轴承套圈产品，在磨前技术产业链方面不断进行工序间的集成创新和工序内的微创新。公司竞争优势主要体现在技术工艺优势、产品质量优势及客户优势。

（1）技术工艺优势

在新产品开发设计方面，公司根据产品特点探索产品加工最佳工艺路线，在稳定质量的前提下提升生产效率及材料利用率，产品实现全过程设计并贯彻节能节材的设计理念。在工艺流程优化方面，公司的技术积累已覆盖精锻、精切、车削、磨削、热处理、精磨、探伤、清洗、防锈等全部生产过程。

（2）产品质量优势

公司通过了 ISO9001:2015 质量管理体系认证、IATF16949:2016（国际汽车行业）质量管理体系认证、ISO14001 环境体系认证。公司从产品设计、生产、销售到服务都在 IATF16949:2016 质量管理体系下有效运营，产品质量处于行业前列。同时，公司根据多年的研发及生产经验制定了一套完善的质量保证体系，确保产品质量的稳定。在过去多年中，舍弗勒、斯凯孚、恩斯克、捷太格特、恩梯

恩等世界知名轴承生产企业授予了公司“生产优秀奖”、“优秀供应商”等荣誉称号，对公司产品质量表示高度认可。

(3) 客户优势

公司凭借良好的技术工艺优势和质量优势，抓住国际轴承产业链向中国转移的趋势，轴承套圈产品成功进入了舍弗勒、斯凯孚、恩斯克、捷太格特、恩梯恩等国际大型轴承公司的供应体系，成为这些跨国大型轴承公司的主要供应商或重要供应商，与之建立了长期稳定的合作关系。公司的产品不仅销售给舍弗勒、斯凯孚、恩斯克、捷太格特、恩梯恩等在国内的工厂，还出口至葡萄牙、法国、斯洛伐克、印度、加拿大等多个国家的工厂。近年来，公司积极拓展国内客户，进入光洋轴承等国内知名轴承企业，产品广泛应用于国民经济的各行各业。

4、公司主要产品产能利用率

公司轴承套圈产品产能利用率及产销率情况如下：

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度
产量（万件）	64,075.12	78,961.53
销量（万件）	62,416.50	78,418.40
产销率	97.41%	99.31%
产能（万件）	71,840.99	90,833.23
产能利用率	89.19%	86.93%

公司轴承套圈产品产销率较高，2024 年和 2025 年 1-9 月分别为 99.31%和 97.41%，销售情况良好。2024 年和 2025 年 1-9 月，公司轴承套圈产品产能利用率分别为 86.93%和 89.19%。公司大客户如舍弗勒等一般在协议中要求“供应商保证有足够可用的人员及技术力量以供应单个协议中规定的预计量及额外每年 20% 的量”，即保留一定的富余产能以备客户的临时新增需求，公司整体产能利用率较高。

5、在手订单和意向性订单

公司与舍弗勒、斯凯孚等主要客户签订框架协议确立合作关系。在日常合作过程中，公司获得客户新项目时确定产品价格并经样品试制合格后开始正常供货，一般会有年度需求预测。供货过程中客户每个月会下发采购订单，并通知公司未

来三个月的预测订单。截至 2025 年 9 月初，公司 9 月采购订单和 10-12 月预测订单合计金额约为 4.21 亿元，公司在手订单和意向性合作项目较多。假定采用 2025 年上半年营业收入年化进行计算，公司订单周转率为 2.92。

6、在前募项目未及预期以及延期等情况下，本次募资扩产的合理性及消化措施的有效性

（1）前募项目未及预期以及延期的原因

公司前募轴承项目一和“研发中心及综合配套建设项目”已经按照预计进度建设完毕，不存在项目延期的情况。前募轴承项目一由于原规划产能基于单台设备最大产能进行持续生产的理想条件下测算，未考虑实际生产过程中设备换型、检修等因素影响，因此实际效益低于测算效益。

公司前募锻件项目出现延期，主要是由于实际建设过程中受部分设备调试、安装进度等因素影响，该项目延期至 2025 年 4 月。截至 2025 年 4 月，该项目已达到预定可使用状态并已经结项。

公司前募轴承项目二延期至 2025 年 12 月，主要是受市场环境、外界环境变化等因素影响，为避免可能造成的设备闲置、资金浪费等状况，基于谨慎性原则调整了项目投资建设节奏。

（2）本次募资扩产的合理性

1) 抓住我国向高质量发展转型，高端轴承市场规模持续增长的发展机遇拓展市场份额，提升市场占有率。

随着我国逐步向高质量发展转型，新能源汽车、工业及人形机器人、轨道交通等战略新兴产业快速发展，高端轴承市场规模将持续增长。新兴产业领域产品更新迭代较快，客户需求不断精细化和多样化，高柔性生产的需求增强。

公司持续聚焦轴承套圈产品，在磨前技术产业链方面不断进行工序间的集成创新和工序内的微创新，经长期积累逐步形成工艺技术优势、产品质量优势和客户优势，将迎来新的发展机遇。通过本次募投项目建设，公司产品生产能力和智能制造水平将大幅提升，生产成本将进一步降低，助力公司发展更多轴承客户，

提高公司市场占有率。

2) 公司产品产销率和整体产能利用率较高, 在手订单较多, 存在扩产需求。

2024 年和 2025 年 1-9 月, 公司轴承套圈产品产销率分别为 99.31% 和 **97.41%**, 产能利用率分别为 86.93% 和 **89.19%**, 考虑到大客户如舍弗勒等要求保留一定的富余产能以备临时新增需求, 公司产销率和整体产能利用率较高。公司目前在手订单较多, 在开发合作项目较多。考虑到高端轴承市场规模持续扩大, 下游客户需求进一步增长, 公司预计产能仍存在较大缺口, 基于自身发展战略以及市场情况, 公司制定了产能扩张计划。

3) 公司产能扩张与预测订单情况相匹配, 具有合理性

公司项目一设计总产能为 54,000 万件, 项目建设期 3 年, 达产年为第 6 年。第 1 年~第 6 年达产率分别为 0%、30%、60%、80%、95%、100%, 分别为 0 件、16,200 万件、32,400 万件、43,200 万件、51,300 万件、54,000 万件, 达产年之后产能保持不变。

公司 2024 年轴承套圈产能为 9.08 亿件, 产能利用率为 86.93%, 考虑到部分大客户协议中要求预留一定产能, 公司轴承套圈整体产能利用率已经较高。项目一达产后新增产能 5.4 亿件, 占 2024 年产能的比例为 59%。

公司在与客户日常合作过程中, 新项目获得客户定点时会确定产品价格并经过样品试制合格, 然后开始正常供货。公司新项目获得客户定点时一般会有年度需求预测。截至 2025 年 9 月初, 公司已确定产品价格并获得定点 (尚未量产) 的项目年需求预测订单量为 2.15 亿件, 上述订单将会在未来一到三年内逐步量产和供应。此外, 截至 2025 年 9 月初, 客户已经向公司询价但尚未获得定点的项目年需求预测订单量约为 6.24 亿件, 假定上述意向客户的询价订单量转化为定点项目的比例为 20%~30%, 则年需求预测订单量为 1.25 亿件~1.87 亿件。综上, 公司未来三年内年度需求预测订单量将逐步达到 3.40 亿件~4.02 亿件。公司第三年新增产能为 3.24 亿件, 预测订单覆盖率为 105%~124%, 公司未来三年预测订单量与产能扩张基本匹配。随着高端轴承市场规模的增长及公司竞争力的不断增强, 未来公司订单有望持续增长, 产能扩张具有合理性。

锻件为公司生产轴承套圈产品的主要原料之一，公司规划的锻件产能以自用为主。公司项目三设计产能为 33,000 吨，项目建设期为 3 年，达产年为第 6 年。第 1 年~第 6 年达产率分别为 0%、0%、30%、80%、95%、100%，产能分别为 0、0、9,900 吨、26,400 吨、31,350 吨、33,000 吨，达产年之后产能保持不变。公司前募锻件项目设计产能为 27,900 吨，于 2025 年 4 月建成。

根据设备型号及经验转换率，公司前募锻件项目达产后产能约为 0.84 亿件，项目三达产后产能约为 1.07 亿件，两者达产后合计产能约为 1.9 亿件。

公司 2024 年锻件实际需求量约为 1.7 亿件，未来锻件合计产能超出 2024 年锻件实际需求量仅为 0.2 亿件。项目一新增轴承套圈产能 5.4 亿件，其建设期和达产年与项目三一致，随着轴承套圈产能和产销量的进一步增加，预计锻件仍存在一定缺口需要外部采购。

（3）本次募资扩产产能消化措施的有效性

公司已制定后续市场开拓计划等有效措施确保本次募投产能的消化。具体如下：

1) 继续挖掘现有大客户业务需求，获取更多订单份额

受益于全球经济的稳定增长、工业自动化升级和新兴市场的快速发展，轴承行业市场规模持续增长。随着我国经济转型升级和战略新兴产业的快速发展，国内对于高精度、高性能轴承的需求不断攀升。根据公司与主要客户持续的合作沟通交流，主要客户基于市场需求预测采购需求量将稳步增长。同时，舍弗勒、斯凯孚等国际客户正进行供应链重构等，公司凭借自身竞争优势有望获取更多的订单份额。

2) 积极拓展国内新客户，获取新业务订单

我国轴承套圈行业市场空间广阔，公司市场占有率仍较低。公司正加大对国内客户的开拓力度，目前已经与光洋轴承等建立了良好的合作关系。2024 年以来，公司新增国内合作客户达十几家，包括人本股份有限公司、杭州沃德汽车零部件制造有限公司、八环科技集团股份有限公司、苏州长城精工科技股份有限公司等，其中部分客户已经过样品供货及小批量试制阶段，逐步进入大批量供货。公

司大量国内客户的开发及新增订单为本次募投项目产能消化提供有力保障。

3) 抓住现有客户全球区域化部署的机遇，获取新业务订单

随着斯凯孚等国际客户进行全球区域化部署，公司有望获取其新业务订单，并可在墨西哥等轴承聚集生产地拓展当地新客户和新业务。针对墨西哥市场，公司已经与斯凯孚签署了合作协议，并积极与其他国际客户洽谈合作事宜。

4) 公司绝缘轴承套圈等新产品未来市场空间广阔

公司将通过不断研发新产品带动产能消化。报告期内，公司已经研制成功绝缘轴承套圈产品，并且送样和验证工作、产线建设工作均有序推进中。绝缘轴承套圈最终应用广泛，包括新能源汽车、变频空调、工业变频电机等领域，市场空间广阔，为轴承套圈产能消化提供了保障。

(二) 结合上游原材料锻件的价格波动及市场供应情况，说明项目三向产业链上游延伸的经济性、增加自身锻件产能的原因及必要性。

1、锻件价格波动情况

报告期内，公司锻件采购相关情况如下：

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
采购量（吨）	24, 548. 86	32,230.00	26,460.00	27,423.00
采购金额（万元）	23, 812. 39	32,800.00	28,099.37	30,333.12
采购均价（万元/吨）	0. 97	1.02	1.06	1.11
价格变动	-4. 69%	-4.17%	-3.99%	-

2022 年以来，钢材综合价格指数走势如下图所示：



公司锻件采购单价变动趋势与钢材综合价格指数变动趋势基本一致，整体呈下降趋势。

2、锻件市场供应情况

根据中国锻压协会数据，2024 年全国锻件年总产量约 1,315.5 万吨（不包含钢球、手术医疗器械和标准件等非功能零件），其中模锻件 832.2 万吨，汽车锻件 542.7 万吨。公司锻件产能增加量占比较小。目前市场锻件供应商较多，供应较为充足。

3、项目三向产业链上游扩产的经济性

项目三对产业链上游锻件进行扩产，能够节约公司锻件采购成本，并能把控产品品质，优化供应链管理。通过测算，本项目达产年可实现节约采购成本 34,980.00 万元，净利润 4,162.62 万元；项目税后内部收益率为 21.91%，投资回收期为 6.55 年（含建设 3 年），具有良好的经济性。

4、增加自身锻件产能的原因及必要性

（1）加强关键原材料供应能力，满足公司业务发展需求

随着我国新能源汽车等战略新兴产业的快速发展，以及在公司产品市场认可度不断提升的背景下，公司轴承套圈业务规模将持续扩大，对高质量锻件的需求将保持快速增长。前募锻件项目达产后，预计仍无法充分满足公司未来轴承套圈

产品的生产需求。公司通过项目三扩大公司锻件生产制造能力，加强轴承套圈产品关键原材料的自主供应能力，满足公司业务发展需求。

（2）把控产品品质，提高公司市场竞争力

高质量锻件是生产高质量轴承的基础，新能源汽车、高端制造装备等新兴应用领域的快速发展使以锻件为原材料的轴承产品的市场需求不断增加，同时对轴承的要求也往高精度、高转速、高可靠性、长寿命等方向发展。为更好地把控轴承套圈产品质量，公司拟通过本项目继续加大对上游锻件制造工序的扩产力度，以实现锻、车、热处理及精磨一体的轴承套圈产品价值链布局。通过本项目的实施，公司可建立从原材料入厂到锻件成品的完整质量追溯体系，实现全过程质量管控，确保从原材料到成品的每个环节都符合高标准，进一步提升轴承套圈产品的疲劳寿命和耐磨性，保障产品质量。此外，自主生产锻件还可以根据客户需求进行定制化生产，满足不同应用场景的特殊要求，从而增强产品的市场适应性，构建差异化竞争优势。

（3）优化供应链管理，进一步形成规模效应，实现降本增效

公司生产轴承套圈的主要原材料为钢管和锻件。传统模式下，锻件需从供应商运输至公司，再进入加工环节，而自产后公司通过垂直一体化的生产模式，可实现锻造到车削的连续生产，缩短轴承套圈产品的生产周期，减少在制品库存，实现降本增效。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人执行了如下核查程序：

（1）查阅行业研究报告，了解轴承行业及下游行业发展趋势；查阅同行业公司扩产相关公开资料；查阅公司年报等，了解公司地位及竞争优势；取得公司产销率、产能利用率相关统计数据；取得公司现有募投项目在手订单情况；取得公司已获得定点的项目预测订单量统计表及相关邮件或合作协议、客户向公司询价但尚未获得定点的项目预测订单量统计表及相关邮件等；查阅了前次募集资金存放与使用情况专项报告，了解关于前募项目未及预期及延期的原因，分析募投

项目扩产的合理性、产能消化措施的有效性；

（2）取得报告期内公司锻件采购数据，了解锻件价格波动情况；查阅中国锻压协会关于 2024 年我国锻件产量情况；查阅本次募投项目可行性研究报告，了解项目三投产后的效益情况；对本次募投项目负责人进行访谈，了解增加自身锻件产能的原因及必要性。

2、核查意见

经核查，保荐人认为：

（1）公司本次募资扩产充分考虑了最新行业发展趋势、同行业扩产情况、公司地位及竞争优势、主要产品产能利用率、在手订单情况、新项目年度需求预测订单量、前次募投项目进展等，本次募资扩产具有合理性，公司已经制定了有效的产能消化措施。但仍存在相关因素发生重大不利变化导致新增产能无法有效消化的风险，发行人已经在募集说明书做了披露；

（2）公司采购锻件的单价变动趋势与钢材综合指数变动趋势基本一致。公司锻件产能增加量整体规模较小，通过募投项目**加大上游锻件扩产**主要目的是加强关键原材料供应能力，把控产品品质，优化供应链管理，实现降本增效等，具有经济性和必要性。

六、结合本次募投项目同类产品报告期内毛利率、单位价格、单位成本等关键参数情况，对效益预测中与现有业务或同行业可比公司差异较大的关键参数进行对比分析，并结合前募项目的效益测算以及实际实现情况，说明本次效益测算是否合理谨慎。

（一）结合项目产品毛利率、单位价格、单位成本等关键参数情况，对效益预测中与现有业务以及同行业可比公司差异较大的关键参数进行对比分析

1、项目一投向产品与报告期内同类产品及同行业可比公司同类产品的毛利率比较情况

（1）项目一投向产品与报告期内同类产品关键参数比较情况

项目一主要投向轴承套圈产品，与公司报告期内轴承套圈的毛利率、单位价

格、单位成本对比如下：

单位：元/件

项目	2024 年	2023 年	2022 年	三年平均	项目一参数
单位价格	1.40	1.45	1.51	1.45	1.44
单位成本	1.22	1.28	1.32	1.27	1.18
毛利率	12.61%	11.49%	12.61%	12.24%	18.02%

注：上表中项目一参数为项目达产年的相关参数。

1) 单位价格对比

项目一轴承套圈产品单位价格主要参考公司最近三年轴承套圈产品均价并结合项目实际情况进行预估，与最近三年公司轴承套圈产品单位价格均值基本保持一致。

2) 单位成本对比

项目一达产后轴承套圈产品单位成本为 1.18 元/件，与最近三年公司同类产品单位成本均值 1.27 元/件相比略低，分析如下：

项目一产品生产成本主要包括直接人工、直接材料和制造费用等，相关指标的测算依据、合理性及谨慎性说明如下表所示：

序号	项目	测算依据	合理性及谨慎性说明
1	直接人工	用工人数根据项目产销情况和现有用工情况确定，工资根据历年薪资水平及市场行情确定。	项目人均薪酬与公司现有员工薪酬水平及地区同类项目员工薪酬水平一致。
2	直接材料	根据最近三年直接材料占生产成本比例的平均值及募投项目生产情况测算。	根据历史用料情况测算。
3	制造费用	除折旧摊销外，根据最近三年制造费用占生产成本比例的平均值测算；折旧摊销根据固定资产、无形资产原值及折旧摊销年限测算。	除折旧摊销外，根据历史制造费用情况测算；折旧摊销根据项目固定资产、无形资产原值及折旧摊销年限计算。

项目一达产后产品单位成本与最近三年公司同类产品单位成本具体构成对比如下：

单位：元/件

序号	项目	最近三年单位成本均值		项目一单位成本	
		金额	占比	金额	占比
1	直接材料	0.88	69.26%	0.89	74.93%
2	直接人工	0.16	12.89%	0.05	4.57%
3	制造费用及其他	0.23	17.85%	0.24	20.50%
合计		1.27	100.00%	1.18	100.00%

注：上表中项目一单位成本为项目达产年的单位成本。

通过上表可见，项目一单位成本较低主要是由于直接人工成本大幅降低，本项目将对产线和生产工艺进行优化和智能化提升，一方面将割料、磨削、车削等工序设备集成化，取消粗车工序和减少磨削次数，可大幅降低操作人员等用工人数；一方面引入高刚性数控设备和自动检测设备等智能化设备，可有效替代人工和降低用工人数。此外，还将通过优化整体布局，进一步提高生产效率和节约人工成本。

3) 毛利率对比

项目一达产后产品毛利率为 18.02%，高于最近三年公司同类产品毛利率均值水平，主要是由于本项目产线和生产工艺优化升级后智能化水平较高，导致单位生产成本降低。

综上，项目一效益测算采用的单位价格与最近三年公司轴承套圈产品单位价格均值基本保持一致；新产线工艺优化和智能化升级有效降低了单位生产成本，进而提高了项目毛利率，效益测算的关键参数具有谨慎性和合理性。

(2) 项目一投向产品与同行业可比公司同类产品关键参数比较情况

五洲新春主营产品包括轴承产品、热管理系统零部件、汽车零部件等，其中轴承产品包括轴承套圈以及轴承成品等产品；力星股份主营产品为轴承滚动体，包括轴承钢球和轴承滚子，下游主要客户与公司具有相似性，均为轴承成品企业。五洲新春未单独披露轴承套圈产品单位价格、单位成本及毛利率等。由于轴承成品、轴承滚动体与轴承套圈产品存在较大差异，因此产品的单位价格和单位成本不具有可比性。

项目一投向产品与同行业可比公司同类产品毛利率对比如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	均值
五洲新春-轴承产品	16.86%	18.01%	18.05%	17.64%
力星股份-钢球产品	15.86%	16.04%	15.83%	15.91%
力星股份-滚子产品	19.12%	23.27%	16.65%	19.68%
平均值	17.28%	19.11%	16.84%	17.74%
项目一产品毛利率	18.02%			

项目一产品毛利率处于同行业可比公司同类产品最近三年毛利率均值区间范围内，毛利率与同行业可比公司同类产品毛利率均值相比差异较小，具备谨慎性、合理性。

2、项目二投向产品与报告期内同类产品及同行业可比公司同类产品的毛利率比较情况

项目二拟全部使用自有资金建设，不再作为募投项目。

（1）项目二投向产品与报告期内同类产品关键参数比较情况

项目二主要投向轴承套圈产品，与公司报告期内轴承套圈的毛利率、单位价格、单位成本对比如下：

单位：元/件

项目	2024 年	2023 年	2022 年	三年平均	项目二参数
单位价格	1.40	1.45	1.51	1.45	9.50
单位成本	1.22	1.28	1.32	1.27	7.09
毛利率	12.61%	11.49%	12.61%	12.24%	25.40%

注：上表中项目二参数为项目达产年的相关参数。

1）单位价格对比

项目二轴承套圈产品单位价格为 9.5 元/件，高于最近三年公司轴承套圈产品单位价格，主要原因是项目二主要生产中大型轴承套圈产品，产品用料较多，且墨西哥当地人工、租金等成本较高；二是产品定价优势，该项目产品主要销往斯凯孚等国际轴承企业在墨西哥当地的分支机构，终端市场聚焦美洲地区，产品定价主要参考当地市场价格水平；三是公司具备工艺技术实力与产品质量优势，报价具备溢价空间。

项目二产品单位价格主要参考公司与客户已商定的报价进行预计，具有谨慎性和合理性。

2) 单位成本对比

项目二达产后产品单位成本为 7.09 元/件，高于最近三年轴承套圈产品单位成本，分析如下：

项目二产品生产成本主要包括直接人工、直接材料、制造费用等，相关指标的测算依据、合理性及谨慎性说明如下表所示：

序号	项目	测算依据	合理性及谨慎性说明
1	直接人工	用工人数根据项目产销情况确定，工资根据墨西哥当地薪资水平确定。	参考当地薪资水平确定。
2	直接材料	根据最近三年直接材料占生产成本比例的平均值及募投项目生产情况测算。	根据历史用料情况测算。
3	制造费用	除折旧摊销、租金外，根据最近三年制造费用占生产成本比例的平均值测算；折旧摊销根据固定资产原值、长期待摊费用及折旧摊销年限测算；租金根据目前租赁合同约定价格测算。	除折旧摊销、租金外，根据历史制造费用情况测算；折旧摊销根据项目固定资产原值、长期待摊费用及折旧摊销年限计算；租金根据目前租赁合同约定价格测算。

项目二达产后产品单位成本与最近三年公司同类产品单位成本具体构成对比如下：

单位：元/件

序号	项目	最近三年单位成本均值		项目二单位成本	
		金额	占比	金额	占比
1	直接材料	0.88	69.26%	4.16	58.69%
2	直接人工	0.16	12.89%	1.26	17.76%
3	制造费用及其他	0.23	17.85%	1.67	23.55%
合计		1.27	100.00%	7.09	100.00%

注：上表中项目二单位成本为项目达产年的单位成本。

从上表可见，项目二产品单位成本高于最近三年公司同类产品单位成本均值，主要系产品类别不同，项目二主要生产中大型轴承套圈产品所需材料成本更高，

且墨西哥当地劳动力、租金等成本较高。

3) 毛利率对比

项目二达产后产品毛利率为 25.40%，高于最近三年公司同类产品毛利率均值水平，主要原因是该项目产品单价主要参考墨西哥当地市场价格水平且凭借工艺技术和产品质量等优势，报价具有高溢价空间。

综上，项目二效益测算时采用的产品单位价格主要参考该项目已经获取的订单价格进行预估；单位成本主要参考历史用料情况、当地薪资水平、历史制造费用情况及实际投入固定资产和无形资产金额、租赁合同约定的租金价格等进行测算，具有谨慎性和合理性。

(2) 项目二投向产品与同行业可比公司同类产品的关键参数比较情况

同行业可比公司五洲新春和力星股份与项目二生产产品存在较大差异，因此产品的单位价格和单位成本不具有可比性。

最近三年，同行业可比公司同类产品境外销售毛利率对比如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	均值
五洲新春	20.22%	24.05%	23.66%	22.64%
力星股份	23.67%	14.85%	12.39%	16.97%
平均值	21.95%	19.45%	18.03%	19.81%
项目二产品毛利率	25.40%			

注：五洲新春未单独披露轴承产品外销毛利率，因此选用外销综合毛利率。

项目二产品毛利率高于同行业可比公司同类产品境外销售毛利率，主要原因包括：一是本项目精准匹配北美市场需求，不仅缩短供应链距离，更依托产品技术实力和快速响应服务等实现产品溢价；二是同行业可比公司同类产品境外销售部分包括了境内生产对外销售的产品，并且境外销售具体区域存在较大差异，因此产品毛利率存在差异。

3、项目三投向产品与报告期内同类产品及同行业可比公司同类产品的毛利率比较情况

(1) 项目三投向产品与报告期内同类产品关键参数比较情况

公司对项目三进行效益测算时前募锻件项目尚未完全建成，因此产品单价主要参考过去三年公司外购锻件价格水平进行测算，产品成本参考主营类似产品的上市公司锻件的成本结构并结合公司实际情况进行测算。

公司前募锻件项目于 2025 年 4 月建成并结项，因此选取该项目 2025 年 5-9 月的单位价格、单位成本和毛利率与项目三关键指标对比如下：

单位：万元/吨

项目	2025 年 5-9 月	项目三参数
单位价格	0.91	1.06
单位成本	0.87	0.85
毛利率	4.12%	20.00%

注：2025 年 5-9 月锻件产品单位价格主要按照市场报价确定；项目三参数为项目达产年的相关参数。

1) 单位价格对比

公司对项目三进行效益测算时前募锻件项目尚未建成，因此锻件单价主要参考公司对外采购锻件价格进行测算，最近三年外部采购锻件单价如下：

单位：万元/吨

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	三年平均
锻件	1.02	1.06	1.11	1.06

项目三锻件产品单位价格高于 2025 年 5-9 月自产锻件单位价格，主要原因是 2025 年以来，钢材价格整体呈下降趋势，特别是 2025 年 5-6 月钢材价格位于底部区域。在反内卷、去产能等政策背景下，2025 年 7 月以来，钢材价格开始出现小幅反弹。考虑到钢材价格周期性较强，该项目建设期为三年，产能爬坡期为三年，时间周期较长，因此效益测算采用了过去三年外部采购锻件的平均价格，具有谨慎性和合理性。

2) 单位成本对比

项目三锻件产品生产成本主要包括直接人工、直接材料、制造费用等，相关指标的测算依据、合理性及谨慎性说明如下表所示：

序号	项目	测算依据	合理性及谨慎性说明
----	----	------	-----------

1	直接人工	用工人数根据项目生产情况和现有用工情况确定，工资根据历年薪资水平及市场行情确定。	项目人均薪酬与公司现有员工薪酬水平及地区同类项目员工薪酬水平一致。
2	直接材料	根据公司历史直接材料占生产成本比重及锻件行业上市公司直接材料占生产成本比重及募投项目生产情况预测。	根据历史用料情况及锻件行业上市公司锻件生产用料情况预测。
3	制造费用	除折旧外，根据历史制造费用占生产成本比重及锻件行业上市公司制造费用占生产成本比重预测；折旧根据固定资产原值及折旧年限计算。	根据历史制造费用情况及锻件行业上市公司锻件制造费用情况预测；折旧根据固定资产原值及折旧年限计算。

项目三达产后锻件单位成本与 2025 年 5-9 月自产锻件单位成本具体构成对比如下：

单位：万元/吨

序号	项目	2025 年 5-9 月单位成本		项目三单位成本	
		金额	占比	金额	占比
1	直接材料	0.57	65.41%	0.62	73.00%
2	直接人工	0.05	6.08%	0.01	1.65%
3	制造费用及其他	0.25	28.51%	0.21	25.35%
合计		0.87	100.00%	0.85	100.00%

注：上表中项目三单位成本为项目达产年的单位成本。

项目三单位材料成本高于 2025 年 5-9 月自产锻件单位材料成本，主要是由于 2025 年 5-9 月钢材实际价格水平较低。项目三单位人工成本和单位制造费用等低于 2025 年 5-9 月自产锻件，主要原因是前募锻件项目于 2025 年 4 月建成，仍处于产能爬坡期，生产规模尚小，产能未完全释放，导致直接人工及折旧摊销等固定成本分摊较高。随着项目产能释放并逐步达产，人工成本和折旧摊销等固定成本将得以摊薄，单位成本将会有效降低。

3) 毛利率对比

项目三锻件产品毛利率高于 2025 年 5-9 月自产锻件毛利率，主要系前募锻件项目处于产能爬坡期，规模效应未能充分体现，使得单位生产成本阶段性偏高，进而影响了锻件产品毛利率水平。待项目完全达产后，规模化生产将有效降低单

位成本，毛利率将会得到有效提升。

(2) 项目三投向产品与同行业可比公司同类产品的关键参数比较情况

同行业可比公司五洲新春和力星股份没有与公司项目三相似的可比项目。锻件产品品类众多，规格型号差异较大，产品单位价格和单位成本差异较大。因此选取与公司锻件产品具有一定相似性的上市公司类似产品的毛利率情况进行横向比较，具体情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	均值
宝鼎科技-大型铸锻件	10.73%	15.33%	14.14%	13.40%
派克新材-锻造行业	20.06%	26.09%	27.30%	24.48%
航宇科技-锻造行业	29.41%	28.30%	32.74%	30.15%
恒润股份-辗制环形锻件	7.96%	13.48%	14.39%	11.94%
通裕重工-其他锻件	27.75%	23.70%	23.59%	25.01%
平均值	19.18%	21.38%	22.43%	21.00%
项目三产品毛利率	20.00%			

我国锻件市场规模庞大，产品高度非标化，导致可比公司类似产品毛利率差异较大。公司锻件产品的毛利率处于可比公司类似产品最近三年毛利率均值区间范围内，略低于可比公司类似产品毛利率平均值，具备谨慎性、合理性。

(二) 结合前募项目的效益测算以及实际实现情况，说明本次效益测算是否合理谨慎。

1、前募项目效益测算及实际实现情况

截至 2025 年 2 月 28 日，公司前募项目实现效益对照表如下：

单位：万元

序号	项目名称	承诺效益	最近三年实际效益				截止日累计实现效益
			2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-2 月	
1	前募轴承项目一	承诺近三年一期收入合计 138,486.48	16,449.24	32,825.12	44,852.07	6,394.38	100,520.82
2	前募锻件项目	达产后年收入 34,875	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用

3	前募轴承项目二	达产后年收入 5,000	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
---	---------	--------------	-----	-----	-----	-----	-----

前募轴承项目一最近三年实现效益与设计存在一定差异，主要系原规划产能基于单台设备最大产能进行持续生产的理想条件下测算，未考虑实际生产过程中设备换型、检修等因素影响，因此实际效益低于测算效益。

前募锻件项目已经于 2025 年 4 月建成，现处于产能爬坡期，生产规模尚小。前募轴承项目二受市场环境、外界环境变化等因素影响建成时间延期至 2025 年 12 月。

2、本次募投项目与前募项目达产后的主要经济效益测算指标对比情况

项目	项目一	项目二	项目三	前募轴承项目一	前募锻件项目	前募轴承项目二
建设周期	3 年	3 年	3 年	2 年	2 年	2 年
营业收入（或节约成本）	77,985.00 万元	34,200.00 万元	34,980.00 万元	59,266.68 万元	34,875.00 万元	5,000.00 万元
综合毛利率	18.02%	25.40%	20.00%	21.56%	24.00%	27.00%
税后内部收益率	13.67%	15.20%	21.91%	17.37%	21.86%	22.78%
税后投资回收期	8.26 年 （含建设期 3 年）	8.20 年 （含建设期 3 年）	6.55 年 （含建设期 3 年）	6.99 年 （含建设期 2 年）	6.28 年 （含建设期 2 年）	6.18 年 （含建设期 2 年）

注：项目三和前募锻件项目假设锻件产品不单独对外销售，因此根据发行人对外采购锻件的均价和自产锻件的单位成本模拟测算毛利率。

本次募投项目一与前募轴承项目一相比，毛利率和税后内部收益率较低，回收期较长，主要是从谨慎角度处理技改的效益测算，并考虑了实际生产过程中设备换型、检修等因素对设备产能的影响、报告期内公司产品单价、单位成本及毛利率情况并结合未来业务发展情况等进行了审慎测算；

项目二不再作为募投项目，与前募轴承项目一相比，毛利率较高，主要是考虑了当地同类产品市场价格水平，且公司凭借自身优势具有一定的溢价空间；项目二与前募轴承项目一相比，税后内部收益率较低，回收期较长，主要是由于墨西哥生产基地建设期较长，相关费用支出较高。

本次募投项目三与前募锻件项目相比，毛利率偏低主要是由于锻件市场整体

价格水平和毛利率呈下降趋势，从而进行了谨慎测算；税后内部收益率基本一致；回收期较长主要是由于前募锻件项目实际建设过程中出现延期，项目三相应的延长了建设期。

综上，本次募投项目设计时已充分考虑前募项目建设及效益测算涉及的相关问题，如从谨慎角度处理技改的效益测算；考虑了实际生产过程中设备换型、检修等因素对设备产能的影响进而谨慎规划项目产能；考虑了实际设备采购、安装调试周期较长等影响建设进度相应的延长了项目建设期；并考虑了报告期内同类产品的单价、单位成本、毛利率以及行业发展趋势、同行业可比公司相关指标情况等。综上，公司本次募投项目经济效益测算具有谨慎性与合理性。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、会计师执行了如下核查程序：

（1）查阅了公司本次募投项目可行性研究报告，并分析关键参数假设、测算过程、测算依据、计算逻辑等；

（2）查阅了公司年报、同行业可比公司年报、募集说明书等公开资料，对比公司本次募投项目毛利率、单价、单位成本等测算的合理性、谨慎性；

（3）查阅了公司前次募投项目可行性研究报告，前次募集资金存放与使用情况鉴证报告，同行业可比公司类似项目的公开资料，对比分析公司本次募投项目效益测算结果的合理性、谨慎性。

2、核查意见

经核查，保荐人、会计师认为：

本次募投项目效益测算所选参数和基础假设与报告期内同类产品或同行业可比公司类似产品毛利率等关键参数不存在重大差异，与公司前次募投类似项目的效益测算不存在重大差异，本次效益测算考虑了前募项目实际实现情况，依据和过程具有谨慎性和合理性。但仍存在募投项目效益不达预期的风险，发行人已经在募集说明书做了披露。

七、说明本次发行拟募集资金投向是否包含本次发行董事会前投入的资金，本次募投项目的具体明细安排、固定资产投资进度、折旧摊销政策等，量化分析本次募投项目新增折旧摊销对公司未来盈利能力及经营业绩的影响。

（一）本次发行拟募集资金投向不包含本次发行董事会前投入的资金

本次向特定对象发行股票的董事会决议日为 2025 年 4 月 18 日。截至董事会决议日，本次募投项目尚未发生资金投入。本次发行拟募集资金投向没有包含本次发行董事会前投入的资金。

（二）本次募投项目的具体明细安排、固定资产投资进度、折旧摊销政策等，量化分析本次募投项目新增折旧摊销对公司未来盈利能力及经营业绩的影响

1、本次募投项目的具体明细安排

（1）项目一具体投资明细

项目一总投资额为 45,960.00 万元，拟使用本次募集资金 40,543.00 万元，具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	名称	总投资金额	本次募集资金投入金额	是否属于资本性支出
1	工程建设费用	40,669.00	40,543.00	是
1.1	建筑工程投资	15,475.00	15,475.00	是
1.2	设备投资	25,194.00	25,068.00	是
2	基本预备费	2,034.00	-	否
3	铺底流动资金	3,257.00	-	否
项目总投资		45,960.00	40,543.00	

1）建筑工程投资明细

项目一建筑工程投资明细参见本回复报告“问题 1”之“二/（二）/1/（1）项目一基建投资情况”。

2）设备购置明细

项目一设备购置及安装费总投入为 25,194.00 万元。本项目设备方案由公司结合行业经验和项目具体生产需要拟定。设备采购价格系参考公司历史采购价格及供应商报价信息进行预估，主要设备购置明细如下：

序号	设备	数量(台套)	单价(万元/台套)	投资额(万元)
一	生产设备（技改）			5,737.00
1	数控车床（5YDZ-42）	100	16.00	1,600.00
2	数控车床（5YDZ-65）	60	16.80	1,008.00
3	视觉涡流检测设备（WLTS-04TQ-A）	26	12.00	312.00
4	上料机	128	1.00	128.00
5	数控车床（DNSC-9210）	100	12.00	1,200.00
6	数控车床（4YDZ-100）	40	13.60	544.00
7	视觉涡流检测设备（WLTS&YX-08WQ）	45	19.00	855.00
8	翻料机（FLJ800）	90	1.00	90.00
二	生产设备			12,945.00
1	数控车床（5YDZ-42）	150	16.00	2,400.00
2	数控车床（SYDZ-65）	90	16.80	1,512.00
3	辅助设备视觉涡流检测设备（WLTS-04TQ-A）	39	12.00	468.00
4	上料机	192	1.00	192.00
5	空压机	2	20.00	40.00
6	数控车床（DNSC-9210）	160	12.00	1,920.00
7	数控车床（4YDZ-100）	60	13.60	816.00
8	视觉涡流检测设备（WLTS&YX-08WQ）	67	19.00	1,273.00
9	翻料机（FLJ800）	134	1.00	134.00
10	空压机	2	20.00	40.00
11	数控无人化产线	18	120.00	2,160.00
12	数控无人化产线	6	150.00	900.00
13	加工中心	4	80.00	320.00
14	涡流探伤机	12	30.00	360.00
15	视觉检测机	12	30.00	360.00
16	空压机	1	40.00	40.00
17	冷干机	1	10.00	10.00

三	仓储设备			2,499.00
1	库位（货架）	20,000	0.06	1,160.00
2	天地轨	1,880	0.03	56.40
3	滑触线	1,880	0.12	225.60
4	堆垛机系统	10	67.00	670.00
5	自动导引运输车	20	12.00	240.00
6	仓库控制系统及相关软件	1	70.00	70.00
7	电气控制系统	1	15.00	15.00
8	输送移栽系统	62	1.00	62.00
四	数字化设备			1,000.00
1	ERP 系统	1	150	150.00
2	MES/WMS 系统	1	150	150.00
6	HR 系统	1	100	100.00
9	设备数据采集系统	1	150	150.00
10	大数据平台（整合各项业务数据）	1	150	150.00
11	人工智能应用平台	1	150	150.00
12	能源管理系统	1	50	50.00
13	应用服务器/数据服务器	5	20	100.00
五	光伏设备			973.00
1	光伏组件材料	5,500	0.07	385.00
2	光伏 320KW 逆变器	13	6.00	78.00
3	高低压一二次设备	1	196.00	196.00
4	电缆（含交直流电缆）	1	167.00	167.00
5	支架、桥架	42	3.50	147.00
六	储能设备			2,040.00
1	箱式储能磷酸铁锂电池系统	4	300.00	1,200.00
2	储能变流升压一体机	2	150.00	300.00
3	EMS 控制系统	1	100.00	100.00
4	汇流及变配电设备	1	100.00	100.00
5	电缆、辅材及设备安装	1	280.00	280.00
6	控制设备保护	1	60.00	60.00
合计				25,194.00

3) 基本预备费

基本预备费是针对在项目实施过程中可能发生难以预料的支出，需要事先预留的费用，按照建筑工程费、设备购置及安装费用的 5% 计算，共 2,034.00 万元。

4) 铺底流动资金

根据公司历史的营运资金周转情况，结合本次募投项目的收入和成本规模进行预测，预计本项目运营期内累计需要垫支的流动资金为 3,257.00 万元。

(2) 项目二具体投资明细

项目二总投资额为 24,367.00 万元，拟全部使用自有资金建设，不再作为募投项目，具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	名称	总投资金额	本次募集资金投入金额
1	工程建设费用	22,064.00	-
1.1	建筑工程投资	4,500.00	-
1.2	设备投资	17,564.00	-
2	基本预备费	1,103.00	-
3	铺底流动资金	1,200.00	-
项目总投资		24,367.00	-

1) 建筑工程明细

项目二建筑工程投资明细参见本回复报告“问题 1”之“二/（二）/1/（2）项目二基建投资情况”。

2) 设备购置明细

项目二设备购置及安装费总投入为 17,564.00 万元。本项目设备方案由公司结合行业经验和项目具体生产需要拟定。设备采购价格系参考公司历史采购价格及供应商报价信息进行预估，主要设备购置明细如下：

序号	设备	数量（台套）	单价（万元/台套）	金额（万元）
一	生产设备			16,295.00
1	DGBB 车加工产线	9	230.00	2,070.00

2	TRB 车加工产线	16	230.00	3,680.00
3	DGBB 全自动综合检测机	9	30.00	270.00
4	TRB 全自动综合检测机	16	30.00	480.00
5	集中排屑粉碎机设备	25	15.00	375.00
6	热处理炉	6	800.00	4,800.00
7	防锈包装设备	8	10.00	80.00
8	中型号立式锻造生产线	9	400.00	3,600.00
9	锯床	27	20.00	540.00
10	球化退火炉子	1	400.00	400.00
二	辅助设备			1,269.00
1	集中供液系统	1	150.00	150.00
2	压块系统	2	40.00	80.00
3	轮廓仪	3	5.00	15.00
4	粗糙度仪	1	30.00	30.00
5	RX 气体发生器	3	80.00	240.00
6	氮气供给装置	2	70.00	140.00
7	抛丸机	2	60.00	120.00
8	纯水设备	2	10.00	20.00
9	上料升降平台	6	2.00	12.00
10	油烟排放管道	6	2.00	12.00
11	手动洛氏硬度计	8	0.70	5.60
12	自动洛氏硬度计	2	9.70	19.40
13	全自动显微维氏硬度计	1	57.00	57.00
14	全自动金相切割机	2	23.00	46.00
15	手动磨抛机（直径 300mm）	1	2.50	2.50
16	手动磨样机（直径 250mm）	1	2.00	2.00
17	奥林巴斯金相显微镜	3	12.00	36.00
18	全自动双通道水冷镶嵌机	2	6.00	12.00
19	自动制样机（直径 250mm）	2	6.00	12.00
20	三气分析仪	1	15.00	15.00
21	螺杆机	2	20.00	40.00
22	储气罐（3m³）	3	1.50	4.50
23	冷干机	2	4.00	8.00
24	电动搬运车	15	1.20	18.00

25	电动堆高车	8	2.00	16.00
26	电叉车（5t）	2	5.00	10.00
27	叉车（10t）	2	8.00	16.00
28	行车	9	10.00	90.00
29	检具	200	0.20	40.00
合计				17,564.00

3) 基本预备费

基本预备费是针对在项目实施过程中可能发生难以预料的支出，需要事先预留的费用，按照建筑工程费、设备购置及安装费用的 5% 计算，共 1,103.00 万元。

4) 铺底流动资金

根据公司历史的营运资金周转情况，结合本项目的收入和成本规模进行预测，预计本项目运营期内累计需要垫支的流动资金为 1,200.00 万元。

(3) 项目三具体投资明细

项目三总投资额为 14,031.00 万元，拟使用本次募集资金 9,893.00 万元，具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	名称	总投资金额	本次募集资金投入金额	是否属于资本性支出
1	工程建设费用	12,873.00	9,893.00	是
1.1	建筑工程投资	870.00	870.00	是
1.2	设备投资	12,003.00	9,023.00	是
2	基本预备费	644.00	-	否
3	铺底流动资金	514.00	-	否
项目总投资		14,031.00	9,893.00	

1) 建筑工程明细

项目三建筑工程投资明细参见本回复报告“问题 1”之“二/（二）/1/（3）项目三基建投资情况”。

2) 设备购置明细

项目三设备购置及安装费总投入 12,003.00 万元。本项目的设备方案由公司结合行业经验和本项目具体生产需要拟定。设备采购价格系参考公司历史采购价格及供应商报价信息进行预估，主要设备购置明细如下：

序号	投资内容	数量（台套）	单价（万元/台套）	投资额（万元）
一	生产设备			9,601.80
1	高速热锻压机（HFW500-3.5）	1	2,214.00	2,214.00
2	中频感应长棒料加热炉（2000kW）	1	339.00	339.00
3	高速热锻压机（HFW800-4）	1	3,296.40	3,296.40
4	中频感应长棒料加热炉（2400kW）	1	390.00	390.00
5	热模锻压力机（YHF-1000V）	1	350.00	350.00
6	中频感应短棒料加热炉（600kW）	1	160.00	160.00
7	开式压机（JH21-200）	1	60.00	60.00
8	数控辗环机（D51K-500E）	1	20.00	20.00
9	数控辗环机（D51K-160E）	1	16.00	16.00
10	整形机（SPJZ350）	1	10.00	10.00
11	整形机（SPJZ250）	1	7.50	7.50
12	自动锯床（SK-120）	2	40.00	80.00
13	热模锻自动化连线系统	1	80.00	80.00
14	冷辗机自动线（PCR-120）	12	40.00	480.00
15	冷辗机自动线（PCR-90）	12	32.00	384.00
16	1.5 等温球化退火炉及料盘	1	780.00	780.00
17	生产过程仪表仪器	12	1.20	14.40
18	数码显微镜（VHX-X1F）	1	40.00	40.00
19	钢滚筒抛丸机（LQ1500）	2	67.00	134.00
20	螺杆式空压机（30m³）	1	26.50	26.50
21	锻件外观视觉自动检测及输送系统	6	120.00	720.00
二	模具设备			449.20
1	单主轴 NC 车床（SY210）	6	37.50	225.00
2	立式加工中心（TV800）	2	32.00	64.00
3	单主轴车削中心（SY208MY）	2	45.00	90.00

4	普通车床（CA6140）	2	8.00	16.00
5	平面磨床（M7130S）	2	9.85	19.70
6	外圆磨床（MA1420/750-H）	2	12.50	25.00
7	快走丝（DK7745 450X550）	2	3.00	6.00
8	光纤激光打标机（TR-LM100W）	1	3.50	3.50
三	配电设备			63.00
1	特种变压器（2500KV.a）	1	21.00	21.00
2	特种变压器（3000KV.a）	1	26.00	26.00
3	特种变压器（750KV.a）	1	16.00	16.00
四	仓储设备			826.00
1	锻件料框	800	0.15	116.00
2	锻件线边库立体自动化仓储系统	1	350.00	350.00
3	模具仓库自动化仓库系统	1	160.00	160.00
4	AGV 智能转运系统	1	200.00	200.00
五	工艺辅助工程及设备			1,063.00
1	模具冷却水泵（D46-30*3）	2	35.00	70.00
2	模具冷却水泵（D85-45*2）	4	6.00	24.00
3	中频炉冷却水泵（D280-43X3）	4	9.00	36.00
4	锻造线锻件传送带与控温冷却炉	6	120.00	720.00
5	冷碾油循环系统	1	32.00	32.00
6	液压油循环系统	1	36.00	36.00
7	清洗水循环系统	1	23.00	23.00
8	清洗液离心式过滤机	1	6.00	6.00
9	全自动排渣离心式过滤系统	1	7.00	7.00
10	节能型制氮机（BXN59-210）	1	41.00	41.00
11	气站（RX-80）	1	68.00	68.00
合计				12,003.00

3) 基本预备费

基本预备费是针对在项目实施过程中可能发生难以预料的支出，需要事先预留的费用，按照建筑工程费、设备购置及安装费用的 5%计算，共 644.00 万元。

4) 铺底流动资金

根据公司历史的营运资金周转情况，结合本次募投项目的收入和成本规模进行预测，预计本项目运营期内累计需要垫支的流动资金为 514.00 万元。

2、本次募投项目的固定资产投资进度

（1）项目一的固定资产投资进度

本项目建设期 36 个月，项目固定资产投资及无形资产投资合计 40,669.00 万元，预计投资进度如下表所示：

单位：万元

科目	类别	T+12	T+24	T+36	合计
固定资产及无形资产	房屋建筑物	9,285.00	4,642.50	1,547.50	15,475.00
	机器设备	7,267.60	14,658.20	2,368.20	24,294.00
	软件	270.00	630.00	-	900.00
合计		16,822.60	19,930.70	3,915.70	40,669.00

（2）项目二的固定资产投资进度

本项目建设期 36 个月，项目固定资产投资及无形资产投资合计 22,064.00 万元，预计投资进度如下表所示：

单位：万元

科目	类别	T+12	T+24	T+36	合计
固定资产及长期待摊费用	厂房装修费	500.00	2,800.00	1,200.00	4,500.00
	机器设备	5,269.20	10,538.40	1,756.40	17,564.00
合计		5,769.20	13,338.40	2,956.40	22,064.00

（3）项目三的固定资产投资进度

本项目建设期 36 个月，项目固定资产投资及无形资产投资合计 12,873.00 万元，预计投资进度如下表所示：

单位：万元

科目	类别	T+12	T+24	T+36	合计
固定资产	建筑物	870.00	-	-	870.00

	机器设备	3,600.90	7,201.80	1,200.30	12,003.00
合计		4,470.90	7,201.80	1,200.30	12,873.00

3、本次募投项目的折旧摊销政策

本次募投项目新增资产主要为房屋建筑物、机器设备和软件等固定资产和无形资产，其折旧摊销政策与公司现行的折旧摊销政策一致，具体如下：

科目	类别	折旧摊销年限 (年)	预计净残值率	年折旧/摊销率
固定资产	房屋建筑物	20	5%	4.75%
	机器设备	10	5%	9.50%
无形资产	软件	5	-	20.00%

4、量化分析本次募投项目新增折旧摊销对公司未来盈利能力及经营业绩的影响

本次募投项目新增固定资产折旧与无形资产摊销遵照公司现有会计政策中对于固定资产折旧方法、使用年限的规定以及对于无形资产摊销的规定进行测算。本次募投项目预计新增折旧摊销费用将在短期内有所增长，而随着募投项目逐步建设完成，募投项目按预期实现效益，公司募投项目新增收入可以覆盖新增资产带来的折旧摊销费用，新增折旧和摊销预计不会对公司业绩产生重大不利影响。每年新增折旧摊销金额对公司未来经营业绩影响如下：

单位：万元

项目	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
1、本次募投项目新增折旧摊销						
本次募投项目新增折旧摊销额合计（a）	-	1,310.03	3,152.75	4,208.96	4,208.96	4,208.96
其中：项目一	-	1,310.03	2,891.00	3,161.95	3,161.95	3,161.95
项目三	-	-	261.75	1,047.01	1,047.01	1,047.01
2、对营业收入的影响						
现有营业收入（b）	122,720.82	122,720.82	122,720.82	122,720.82	122,720.82	122,720.82
募投项目新增营业收入（节约成本）（c）	-	23,395.50	57,285.00	90,372.00	107,316.75	112,965.00
其中：项目一	-	23,395.50	46,791.00	62,388.00	74,085.75	77,985.00

项目三	-	-	10,494.00	27,984.00	33,231.00	34,980.00
预计营业收入（d=b+c）	122,720.82	146,116.32	180,005.82	213,092.82	230,037.57	235,685.82
新增折旧摊销占预计营业收入比重（a/d）	-	0.90%	1.75%	1.98%	1.83%	1.79%
3、对利润总额的影响						
现有业务利润总额（e）	6,254.17	6,254.17	6,254.17	6,254.17	6,254.17	6,254.17
募投项目新增利润总额（f）	-	2,029.10	5,230.07	9,371.57	11,988.92	12,865.70
其中：项目一	-	2,029.10	3,787.26	5,742.41	7,411.98	7,968.50
项目三	-	-	1,442.81	3,629.16	4,576.94	4,897.20
预计利润总额（g=e+f）	6,254.17	8,283.27	11,484.24	15,625.73	18,243.08	19,119.86
新增折旧摊销占预计利润总额比重（a/g）	-	15.82%	27.45%	26.94%	23.07%	22.01%

（续）

项目	T+84	T+96	T+108	T+120	T+132	T+144	T+156
1、本次募投项目新增折旧摊销							
本次募投项目新增折旧摊销额合计（a）	4,124.05	4,039.15	4,039.15	4,039.15	4,039.15	3,117.49	1,706.33
其中：项目一	3,077.04	2,992.14	2,992.14	2,992.14	2,992.14	2,070.48	911.59
项目三	1,047.01	1,047.01	1,047.01	1,047.01	1,047.01	1,047.01	794.74
2、对营业收入的影响							
现有营业收入（b）	122,720.82	122,720.82	122,720.82	122,720.82	122,720.82	122,720.82	122,720.82
募投项目新增营业收入（节约成本）（c）	112,965.00	112,965.00	112,965.00	112,965.00	112,965.00	112,965.00	112,965.00
其中：项目一	77,985.00	77,985.00	77,985.00	77,985.00	77,985.00	77,985.00	77,985.00
项目三	34,980.00	34,980.00	34,980.00	34,980.00	34,980.00	34,980.00	34,980.00
预计营业收入（d=b+c）	235,685.82	235,685.82	235,685.82	235,685.82	235,685.82	235,685.82	235,685.82
新增折旧摊销占预计营业收入比重（a/d）	1.75%	1.71%	1.71%	1.71%	1.71%	1.32%	0.72%
3、对利润总额的影响							
现有业务利润总额（e）	6,254.17	6,254.17	6,254.17	6,254.17	6,254.17	6,254.17	6,254.17
募投项目新增利润总额（f）	12,950.60	13,035.51	13,035.51	13,035.51	13,035.51	13,957.17	15,368.33
其中：项目一	8,053.40	8,138.31	8,138.31	8,138.31	8,138.31	9,059.97	10,218.85
项目三	4,897.20	4,897.20	4,897.20	4,897.20	4,897.20	4,897.20	5,149.48
预计利润总额（g=e+f）	19,204.77	19,289.68	19,289.68	19,289.68	19,289.68	20,211.34	21,622.49

新增折旧摊销占预计利润总额比重 (a/g)	21.47%	20.94%	20.94%	20.94%	20.94%	15.42%	7.89%
-----------------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	-------

注：1、现有营业收入按 2025 年 1-6 月公司营业收入年化后金额进行测算，并假设未来保持不变；现有利润总额按 2025 年 1-6 月公司利润总额年化后金额进行测算，并假设未来保持不变；

2、上述假设仅为测算本次募投项目新增折旧摊销对公司未来经营业绩的影响，不代表公司对未来年度盈利情况的承诺，也不代表公司对未来年度经营情况及趋势的判断。

根据上表量化分析可知，本次募投项目新增折旧摊销在建设期和产能爬坡期对发行人利润影响相对较大。在进入稳定年后**的前五年**，新增固定资产折旧和无形资产摊销金额占公司未来预计收入的比重为 **1.71%-1.75%**，占比较低；新增固定资产折旧和无形资产摊销金额占公司未来预计利润总额的比重为 **20.94%-21.47%**，占比相对偏高，主要是由于公司现有业务利润水平偏低，具体因素包括：一是前募锻件项目、前募轴承项目二等折旧摊销较大，但处于产能爬坡期或建设期，尚未完全释放效益；二是公司股权激励费用和研发投入较大。随着公司盈利能力的恢复和增强，新增固定资产折旧和无形资产摊销金额占公司未来预计利润总额的比例有望进一步降低。本次募投项目新增收入和利润总额可完全覆盖新增固定资产及无形资产带来的折旧和摊销，对公司经营业绩不会产生重大不利影响。对于本次募投项目新增折旧摊销可能导致业绩下滑的风险，发行人已经在募集说明书做了披露。

进入稳定年后，募投项目预计收入和利润主要根据报告期内产品均价、在手订单和预测订单情况合理规划的生产能力和产销量、历史用料情况、当地薪酬水平、合理费用率等进行测算，并对比了同行业毛利率水平，相关测算具有合理性和谨慎性。2025 年 1-9 月，公司营业收入同比增长 10.56%，利润总额同比增长 68.17%，盈利能力进一步恢复和提升。鉴于公司在手订单和预测订单较为充足，研发投入的成果逐步显现，绝缘轴承套圈、轿车变速箱系统用轴承套圈、高精度轿车顶杆用轴承套圈等新型轴承套圈的推出，产线技改后的效率进一步提高，产品质量进一步稳定和提升，股权激励效果进一步发挥，并提出了针对性较强的产能消化措施，预计稳定年后的营业收入和利润能够合理实现，效益测算具有谨慎性。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、会计师执行了如下核查程序：

（1）查阅发行人出具的关于募投项目前期投入情况的说明、本次发行的有关公告、董事会决议，了解本次募投是否包含董事会前投入的资金；

（2）查阅本次募投项目可行性研究报告，了解募投项目具体投资明细、固定资产投资进度、折旧摊销政策等；

（3）复核发行人关于本次募投项目新增折旧摊销金额占现有营业收入及利润总额比重的测算表；

2、核查意见

经核查，保荐人、会计师认为：

（1）本次发行拟募集资金投向没有包含本次发行董事会前投入的资金；

（2）本次募投项目在进入稳定年后的**前五年**，每年新增折旧摊销占公司未来预计收入的比重为 **1.71%-1.75%**，占公司未来预计利润总额的比重为 **20.94%-21.47%**。本次募投项目新增收入和利润总额可完全覆盖新增固定资产及无形资产带来的折旧和摊销，对公司经营业绩不会产生重大不利影响。但募投项目新增折旧摊销仍存在导致业绩下滑的风险，发行人已经在募集说明书做了披露。**公司本次募投项目效益测算过程具有谨慎性。公司根据现有业务情况和产能消化措施等合理预计稳定年后的营业收入和利润能够合理实现，具备合理性。**

八、结合 IPO 及以后历次融资募集资金用途改变或项目延期等情况，说明是否已按规定履行相关审议程序与披露义务，结合前述变更投入以及董事会前投入（如有）相关情况，说明本次募投项目是否已开工建设，是否符合法律法规相关要求。

（一）结合 IPO 及以后历次融资募集资金用途改变或项目延期等情况，说明是否已按规定履行相关审议程序与披露义务

1、公司 IPO 融资募集资金用途改变或项目延期情况

公司前募轴承项目一于 2022 年 6 月达到预定可使用状态；“研发中心及综合配套建设项目”于 2023 年 6 月达到预定可使用状态，募集资金不存在用途改变

或项目延期的情况。

2、公司 2022 年向不特定对象发行可转换公司债券募集资金投资项目情况

(1) 募集资金用途改变或项目延期情况

1) 前募锻件项目

公司前募锻件项目最初计划达到预定可使用状态日期为 2024 年 6 月，后由于实际建设过程中受部分设备调试、安装进度等因素影响，该项目延期至 2025 年 4 月。截至 2025 年 4 月，该项目已达到预定可使用状态并已经结项。同时，公司将本项目节余资金和利息投入本次募投项目三。

2) 前募轴承项目二

公司前募轴承项目二最初计划达到预定可使用状态日期为 2024 年 6 月，后公司结合市场需求及订单状况，避免可能造成的设备闲置老化、资金浪费等，基于谨慎性原则调整了项目投资建设节奏，项目延期至 2025 年 4 月。截至 2025 年 4 月，受市场环境、外界环境变化等因素影响，项目建设进度未达预期，该项目再次延期至 2025 年 12 月。公司将加快推进该项目建设，使之尽快达到预定可使用状态。

(2) 上述变更或延期的相关审议程序与披露义务

公司于 2024 年 8 月 23 日召开第二届董事会第十九次会议及第二届监事会第十七次会议，审议通过了《关于部分募集资金投资项目延期的议案》，同意将前募锻件项目和前募轴承项目二达到预定可使用状态的日期由原定的 2024 年 6 月 30 日延期至 2025 年 4 月 30 日，本议案无需提交股东大会审议。保荐人华泰联合证券有限责任公司发表了核查意见。公司已在深交所网站及中国证监会指定的信息披露网站巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露了《关于部分募集资金投资项目延期的公告》（公告编号：2024-056）。

公司于 2025 年 4 月 18 日召开第三届董事会第三次会议和第三届监事会第三次会议，于 2025 年 5 月 7 日召开 2025 年第二次临时股东会审议通过了《关于部分募集资金投资项目延期、结项及变更募集资金用途的议案》，同意将前募锻

件项目予以结项，并将该项目节余资金和利息收入投入项目三；同意将前募轴承项目二达到预定可使用状态的日期由原定的 2025 年 4 月 30 日延期至 2025 年 12 月 31 日。保荐人华泰联合证券有限责任公司发表了核查意见。公司已在深交所网站及中国证监会指定的信息披露网站巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露了《关于部分募集资金投资项目延期、结项及变更募集资金用途的公告》（公告编号：2025-056）。

2025 年 7 月 11 日，公司召开第三届董事会第八次会议，审议通过了《关于新增募集资金专项账户的议案》，同意公司新增设立募集资金专项账户，仅用于项目三募集资金的存储和使用；同意公司按照规定与保荐机构、募集资金专项账户开户银行签订募集资金三方监管协议，对募集资金的存放和使用情况进行监管。2025 年 7 月，公司与中信银行股份有限公司衢州分行及保荐机构广发证券签订了《募集资金三方监管协议》。公司已在深交所网站及中国证监会指定的信息披露网站巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露了《关于新增募集资金专项账户的公告》（公告编号：2025-080）和《关于签订募集资金三方监管协议的公告》（公告编号：2025-083）。

综上，公司 IPO 融资募集资金不存在用途改变或项目延期情况；公司 2022 年向不特定对象发行可转换公司债券募集资金存在结余募集资金用途变更和项目延期情况，公司已按规定履行了相关审议程序与披露义务。

（二）结合前述变更投入以及董事会前投入（如有）相关情况，说明本次募投项目是否已开工建设，是否符合法律法规相关要求

1、变更投入及董事会前投入（如有）相关情况

公司前募锻件项目结余募集资金用于项目三，拟投入资金为 2,955.35 万元。公司已经于 2025 年 7 月开设募集资金专项账户，并签署了《募集资金三方监管协议》。2025 年 8 月 7 日，公司已经将 2,955.35 万元转入该募集资金专项账户。**截至 2025 年 9 月 30 日**，公司该结余募集资金暂时用于补充流动资金 2,500.00 万元，建筑工程及设备已投资 179.68 万元，其余尚未使用的募集资金存放于募集资金专户。

截至董事会决议日（2025 年 4 月 18 日），本次募投项目尚未发生资金投入，不存在董事会前投入的情况。

（1）市场上变更前次募集资金投入新项目案例

宁波星源卓镁技术股份有限公司（SZ:301398）于 2025 年 9 月公布的募集说明书披露：本次募投项目“年产 300 万套汽车用高强度大型镁合金精密成型件项目”总投资金额为 7 亿元，其中本次募集资金拟投资金额为 4.5 亿元，前次超募资金拟投资额为 1.12 亿元。

杰创智能科技股份有限公司（SZ:301248）于 2025 年 6 月披露了《关于部分募投项目结项、变更并将节余募集资金及剩余超募资金投入新项目的公告》，将募投项目“智慧城市平台升级及产业化项目”进行结项，并调整“智慧安全产品升级及产业化项目”及“杰创研究院建设项目”募集资金投入金额，将上述结项、调整后的节余募集资金以及剩余超募资金合计 16,088.71 万元用于投资新项目“智算云服务建设及运营项目”。截至其公告日，新项目尚未开工建设，尚未取得项目建设所需的审批或备案文件。

（2）公司将前募锻件项目结余资金用于项目三的原因及合规性

公司前募锻件项目在建设过程中，本着合理、节约、有效的原则，在保证项目建设进度及质量的前提下，审慎地使用募集资金，加强项目建设各个环节支出的控制、监督和管理，节约了部分募集资金支出。公司结合市场案例，同时考虑到项目三是在前募锻件项目基础上进一步扩大锻件产能，通过将前募锻件项目结余资金用于项目三，可以提升前次募集资金的使用效率，审慎确定本次募集资金规模，避免重复融资。

公司将前募锻件项目结余资金用于本次募投项目三，已经按照规定履行了相关审议程序与披露义务，且项目三已经进行了发改备案、取得了环评及能评批复，手续齐备，符合相关法律法规的要求。

（3）项目三总投资额及不同资金来源投入具体明细情况

单位：万元

序号	名称	总投资金额	本次募集资金投入金额	前次募集资金变更投入金额	自有资金投入金额
1	建筑工程投资	870.00	870.00	-	-
2	设备投资	12,003.00	9,023.00	2,955.35	24.65
3	基本预备费	644.00	-	-	644.00
4	铺底流动资金	514.00	-	-	514.00
合计		14,031.00	9,893.00	2,955.35	1,182.65

项目三总投资额为14,031.00万元，其中本次募集资金拟投入9,893.00万元，前次募集资金变更拟投入2,955.35万元，自有资金拟投入1,182.65万元。项目三总投资额能够覆盖前次变更用途资金与本次募投资金的总和。

2、本次募投项目是否已开工建设，是否符合法律法规相关要求

项目二拟全部使用自有资金建设，不再作为募投项目。

(1) 对于项目一，公司已经购买部分设备开始对原有产线进行技术改造和工艺优化；相关厂房及辅助建筑设施尚未开工建设，尚未进行基建投资。截至2025年9月30日，公司进行技改购买的和自主生产并投入使用的设备金额为**1,057.16**万元，包括数控机床、视觉涡流检测设备 etc，上述设备根据该募投项目规划设计进行购买和投入使用，属于本回复报告“问题1”之“七/（二）/1/（1）项目一具体投资明细”设备购置明细中列示的设备，属于项目投入；上述设备购买和投入使用日期均发生在董事会决议日后，不属于董事会前的投入。

(2) 对于项目三，公司已经有整体建设规划。2025年9月开始，该项目已经开工建设。**截至2025年9月30日**，建筑工程及设备已投资金额为179.68万元。

截至本回复报告出具日，本次募投项目三已经开工建设；项目一已经开始技改相关工作，相关厂房及辅助建筑设施尚未开工建设，鉴于该等项目已完成立项备案、环评批复及能评批复手续，因此符合法律法规相关要求。**本次募投项目一和项目三未来生产不存在重大不确定性。**

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人律师、会计师执行了如下核查程序：

（1）查阅了公司招股说明书、前次募投涉及的募集说明书，关于历史募集资金变更的相关公告等信息，查阅了发行人前次募投项目改变或项目延期相关的三会审议文件、发行人编制的《前次募集资金使用情况报告》和天衡会计师出具《前次募集资金使用情况鉴证报告》；

（2）访谈了本次募投项目负责人等，了解变更投入及董事会前投入（如有）相关情况以及本次募投项目开工建设情况；查阅了本次募投项目建设相关的法规，检查是否满足相关要求。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师、会计师认为：

（1）公司 IPO 融资募集资金不存在用途改变或项目延期情况；公司 2022 年向不特定对象发行可转换公司债券募集资金存在结余募集资金用途变更和项目延期情况，公司已按规定履行了相关审议程序与披露义务；

（2）公司将前募锻件项目结余资金用于本次募投项目三，已经按照规定履行了相关审议程序与披露义务，且项目三已经进行了发改备案、取得了环评及能评批复，手续齐备，符合相关法律法规的要求。截至本回复报告出具日，本次募投项目三已经开工建设；项目一已经开始技改相关工作，相关厂房及辅助建筑设施尚未开工建设，鉴于该等项目已完成项目立项备案、环评批复及能评批复手续，因此符合法律法规相关要求。综上，本次募投项目一和项目三已完成项目立项备案、环评批复及能评批复等手续，已开始建设，该等项目产能消化措施有效，经济效益测算良好，未来生产不存在重大不确定性。

九、请发行人补充披露相关风险

（一）募投项目产能消化的风险

针对本次募投项目新增产能消化风险，发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“二、重大风险因素提示”和“第六章 与本次发行相关的风险因素”之

“二、募集资金投资项目相关风险”中披露风险如下：

“公司本次募集资金投向围绕公司轴承套圈主业。本次募集资金投资项目达产后，将新增年产 5.4 亿件轴承套圈产能和新增年产 3.3 万吨锻件产能。募投项目新增产能对公司未来市场开拓能力提出了更高的要求，虽然公司在决策过程中经过了充分的可行性分析，并已具备实施该项目的技术和管理基础，但如果出现公司市场拓展不及预期、宏观政策和市场环境发生不利变动或公司产品下游市场需求发生重大不利变化等不可预见因素，导致公司未能持续获得客户新订单或新定点项目，或者客户新项目订单量低于预期等，则公司募投项目的新增产能可能将不能得到充分消化，公司存在一定的市场风险。”

（二）募投项目效益不达预期的风险

针对本次募投项目效益可能存在不达预期的风险，发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“二、重大风险因素提示”和“第六章 与本次发行相关的风险因素”之“二、募集资金投资项目相关风险”中补充披露风险如下：

“公司轴承套圈智能制造生产基地改扩建项目经测算税后内部收益率为 13.67%，投资回收期为 8.26 年（含建设期 3 年）；锻件产能提升项目经测算税后内部收益率为 21.91%，投资回收期为 6.55 年（含建设期 3 年），具有良好的经济效益。但若未来在募投项目投产后，宏观经济环境、国家产业政策、市场竞争及需求等发生不利变化，主要原材料对应大宗商品价格大幅上涨导致原材料市场价格出现剧烈波动且公司无法将价格及时传导至下游厂商，或国际物流成本大幅提升、贸易政策发生不利变化，人力资源成本及其他费用水平大幅提升等，会使得募投项目收入低于预期，成本或费用增加。该等情形均可能导致募投项目利润水平下降，进而导致募投项目存在效益未达预期的风险。”

（三）募投项目新增折旧影响公司业绩的风险

本次募集资金投资项目的资本性投资规模较大，针对新增折旧摊销等影响公司业绩的风险，发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“二、重大风险因素提示”和“第六章 与本次发行相关的风险因素”之“二、募集资金投资项目相关风险”中披露风险如下：

“本次募集资金投资项目的资本性投资规模较大，项目建成后固定资产将大幅增加，项目达产年新增折旧摊销金额为4,208.96万元。本次募投项目在进入稳定年后**的前五年**，每年新增折旧摊销占公司未来预计收入的比重为**1.71%-1.75%**，占公司未来预计利润总额的比重为**20.94%-21.47%**。虽然本次发行募集资金投资项目预期效益良好，项目顺利实施后预计效益能够较好地消化新增固定资产折旧的影响，但由于影响募集资金投资项目效益实现的因素较多，若因募投项目实施后，市场环境等发生重大不利变化或公司市场拓展不及预期，导致募集资金投资项目产生效益的时间晚于预期或实际效益低于预期水平，则新增固定资产折旧将对发行人未来的盈利情况产生不利的影响。”

问题 2

根据申报材料，报告期内，发行人主要产品为不同类别的轴承套圈，营业收入分别为 104,436.40 万元、98,847.57 万元、114,645.91 万元和 29,599.69 万元，呈现先下降后上升的趋势，最近三年归母净利润分别为 4,528.31 万元、3,770.78 万元和 2,613.59 万元，持续下滑；发行人毛利率分别为 12.61%、11.49%、12.61%和 13.75%，低于同行业可比公司均值 17.30%、17.48%、16.56%和 16.36%；2024 年与 2022 年毛利率相同，但 2024 年相比 2022 年归母净利润下降将近 2000 万元、扣非归母净利润下降超过 900 万元。报告期内，发行人境外收入占比约为 40%至 50%，境外市场收入主要来自于欧洲、亚洲、北美洲、南美洲等区域。报告期内，发行人发出商品占比分别为 24.52%、28.28%、27.17%和 22.96%，主要系寄售业务模式下，公司根据客户要求将产品发送至客户指定的仓库，客户根据其生产需求从仓库提货并与公司进行结算。

发行人报告期内第一大客户占比近五成，前五大客户占比近 90%，客户集中度较高，对舍弗勒、斯凯孚等主要客户依赖度较高。2024 年第五大客户常山县常玉物流有限公司为废料回收企业，发行人对其销售超过 3400 万元，高于 2022 年、2023 年对第五大客户的销售额，但该客户仅在 2024 年为发行人的前五大客户。公司主要供应商包括同一控制下的宁波永信钢管有限公司、宁海永信轴承科技有限公司、江苏保利精工机电有限公司，三家企业合并计算为发行人报告期内第一大供应商，占比超过 20%，其实际控制人与公司客户宁波永信汽车部件股份

有限公司存在亲属关系。

公司 2022-2024 年度以现金方式累计分配的利润共计 7,832.77 万元，占最近三年实现的年均可分配利润 3,637.56 万元的 215.33%；公司控股股东和实际控制人截至目前合计控制公司 53.47%的股份。报告期末，公司长期股权投资账面价值为 91.82 万元，主要系公司对联营企业陕西鑫沃锐思智控技术有限公司的投资。报告期内，发行人存在诉讼纠纷，并被法院列为被执行人。

请发行人：（1）结合报告期各期主营和其他业务收入的具体内容、对应产品及业务模式、不同类别轴承套圈应用场景和领域、市场竞争及主要客户情况、价格及成本变动匹配、同行业可比公司情况等，区分主要业务类别说明营业收入波动、毛利率低于同行业可比公司、归母净利润持续下降的原因及合理性。（2）说明境内外销售划分的依据，是否存在向境外客户设立在境内的子公司销售的情形，是否存在境内销售的终端用户为境外客户的情形以及具体情况；结合外销业务区域、主要产品、规模占比以及当地政策等情况，说明外销业务能否保持稳定和持续，是否存在贸易摩擦相关风险，相关负面影响因素是否持续。（3）结合发出商品的盘点情况、结转周期，说明报告期内发出商品占比与结转情况是否与公司业务模式、采购和生产策略相匹配，是否符合行业惯例，相关管理与内控措施是否有效，并结合库龄和计提政策、经营活动现金流变化等情况，说明是否存在存货积压、跌价的风险。（4）结合主营业务产品核心竞争力以及主要客户的具体需求，说明与相关客户合作是否具有可持续性，客户集中度较高的原因及其合理性，是否为行业惯例；结合公司报告期内废料产生的规模以及销售收入、与相关产品之间的匹配关系、对主要废料回收客户的销售收入和合作年限等情况，说明仅 2024 年对常山县常玉物流有限公司销售收入较大的原因及合理性。（5）结合报告期内发行人前五大供应商的工商登记信息、采购具体内容、相关定价模式、平均价格以及是否属于贸易商等情况，说明发行人向上述供应商采购的必要性、采购规模的合理性、产品定价依据及公允性，是否存在关联关系、资金占用等情形；结合主要客户和供应商存在同一控制或实控人存在亲属关系的具体情况，以及相关采购、销售产品的规模和价格公允性，说明存在前述情况的原因及合理性。（6）列示长期股权投资等财务性投资相关科目详细情况，结合对被投资企业的认缴实缴和具体投资情况、发行人与被投资企业之间合作、销售、采购等情况，

进一步说明未将相关投资认定为财务性投资的依据是否充分；说明最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》以及最新监管要求，是否涉及调减的情形。（7）请结合公司章程规定、最近三年分红占比、实际控制人合计持股比例等情况，说明分红后又实施再融资募资的合理性。（8）结合报告期内法院相关判决、截至目前未决诉讼或仲裁的涉案具体金额及最新进展情况，说明是否会对发行人持续经营产生重大不利影响，是否构成本次发行的障碍。

请发行人补充披露相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师核查（3）-（6）并发表明确意见，请发行人律师核查（2）（5）（7）（8）并发表明确意见。

请保荐人和会计师说明报告期内境外收入、发出商品、废料销售、采购核查的程序，函证涉及金额占境外收入及发出商品的比例，并结合报告期内回函率及函证相符情况，具体说明未回函原因、不相符情况及对未回函客户收入的核查是否履行替代程序及充分性，包括但不限于与出口退税、海关数据、汇兑损益的匹配及勾稽情况等

回复：

一、结合报告期各期主营和其他业务收入的具体内容、对应产品及业务模式、不同类别轴承套圈应用场景和领域、市场竞争及主要客户情况、价格及成本变动匹配、同行业可比公司情况等，区分主要业务类别说明营业收入波动、毛利率低于同行业可比公司、归母净利润持续下降的原因及合理性

（一）报告期各期主营和其他业务收入的具体内容、对应产品及业务模式、不同类别轴承套圈应用场景和领域、市场竞争及主要客户情况、价格及成本变动匹配、同行业可比公司情况

1、报告期各期主营和其他业务收入的具体内容、对应产品及业务模式、不同类别轴承套圈应用场景和领域情况

（1）具体内容、对应产品

报告期各期，公司主营和其他业务收入的具体内容、对应产品情况如下：

单位：万元

项目	类别	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	球类	56,698.32	60.96%	66,884.89	58.34%	58,961.64	59.65%	66,731.75	63.90%
	滚子类	17,757.43	19.09%	24,715.96	21.56%	18,992.36	19.21%	17,815.69	17.06%
	滚针类	14,221.75	15.29%	17,846.52	15.57%	16,565.63	16.76%	15,153.82	14.51%
	小计	88,677.50	95.35%	109,447.37	95.47%	94,519.63	95.62%	99,701.26	95.47%
其他业务收入	废料	4,185.77	4.50%	4,941.58	4.31%	4,171.62	4.22%	4,302.44	4.12%
	其他	140.03	0.15%	256.97	0.22%	156.32	0.16%	432.70	0.41%
	小计	4,325.80	4.65%	5,198.55	4.53%	4,327.95	4.38%	4,735.14	4.53%
营业收入合计		93,003.30	100.00%	114,645.91	100.00%	98,847.57	100.00%	104,436.40	100.00%

注：其他业务收入中，其他项目包括零星材料销售、光伏余电销售等收入。

报告期内，公司主营业务收入主要为球类、滚子类、滚针类三大类轴承套圈销售收入，主营业务收入占比超过 95%，主营业务突出；其他业务收入主要为废料销售收入，整体规模较小。

（2）业务模式

报告期内，公司销售模式分为直接销售模式和受托加工模式。在直接销售模式下，公司轴承套圈主要客户为舍弗勒、斯凯孚、恩斯克、恩梯恩、捷太格特等大型国际轴承企业，公司产品销售给其设立在全球各地的生产基地，根据交付及结算的差异，可以分为直接订单和寄售库存两种方式。具体情况如下：

1) 直接订单

报告期内，公司与大部分客户及部分舍弗勒、斯凯孚的订单采用直接订单方式。客户直接通过其供应商管理系统或电子邮件方式下达订单，公司评审出货期让客户确认，取得客户认可后安排生产。对于主要内销客户，公司负责将商品直接发往客户指定仓库；对于主要外销客户，公司负责将商品发往港口，商品完成报关之后由客户负责装船并运送至其海外仓库。

2) 寄售库存

报告期内，公司与斯凯孚的大部分订单及舍弗勒的部分订单采用寄售库存方

式实现销售。在该方式下，除框架合作协议外，双方签订寄售仓储协议，约定寄售产品的权利义务归属、结算条件等条款，协议附件中客户对全年不同型号产品的年需求量进行预计，并且对相应的库存水平、交货地点进行约定。在该方式下，公司发出商品存放在客户指定的仓库，公司无需支付任何费用。

3) 受托加工

报告期内，公司存在少量受托加工业务，主要系公司向恩梯恩、斯凯孚、常山成鑫轴承有限公司、杭州沃德汽车部件制造有限公司等客户提供轴承套圈加工服务。在该模式下，公司取得受托加工订单，加工所需原材料由客户提供，公司根据订单要求生产，完工后将产品运送至客户指定仓库。

报告期各期，公司不同业务模式下收入构成情况如下：

单位：万元

项目	类别	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	直接订单	75,743.41	81.44%	92,553.51	80.73%	74,739.68	75.61%	79,760.19	76.37%
	寄售库存	12,180.61	13.10%	16,167.29	14.10%	18,940.68	19.16%	18,947.35	18.14%
	受托加工	753.48	0.81%	726.57	0.63%	839.26	0.85%	993.72	0.95%
	小计	88,677.50	95.35%	109,447.37	95.47%	94,519.63	95.62%	99,701.26	95.47%
其他业务收入	直接订单	4,325.80	4.65%	5,198.55	4.53%	4,327.95	4.38%	4,734.32	4.53%
	受托加工	-	-	-	-	-	-	0.83	0.00%
	小计	4,325.80	4.65%	5,198.55	4.53%	4,327.95	4.38%	4,735.14	4.53%
营业收入合计		93,003.30	100.00%	114,645.91	100.00%	98,847.57	100.00%	104,436.40	100.00%

注：其他业务收入中，2022 年受托加工业务系公司向广东韶铸精锻有限公司提供偶发的锻件热处理加工服务。

报告期内，公司主营和其他业务销售模式均以直接订单为主，同时，公司根据客户需求，存在一定寄售库存销售模式及少量受托加工业务。

(3) 不同类别轴承套圈应用场景和领域情况

轴承的基本结构通常由内圈、外圈、滚动体、保持架、密封件和油脂等组成，内圈和外圈统称为轴承套圈，系轴承中价值最高的核心部件。轴承广泛运用于汽车的发动机、变速箱、轮毂等主要部件，汽车行业是重要的轴承应用领域。除汽

车行业外，轴承应用于工程机械、家用电器、冶金等各行各业。

公司作为轴承套圈生产商，下游客户主要为包括世界八大轴承企业在内的轴承生产企业。公司主要产品包含球类、滚子类 and 滚针类三大类轴承套圈，终端应用领域主要包括汽车及工程机械、家用电器、冶金等非汽车行业。从不同类别的轴承套圈适用领域来看，球类轴承套圈可用于电机、轻型轮毂、变速箱等汽车行业，以及电动机、泵、风机、家电等非汽车行业；滚子类轴承套圈可用于轮毂、差速器、传动轴等汽车行业，以及机床、风电、冶金设备等非汽车行业；滚针类轴承套圈可用于变速箱齿轮、万向节、连杆等汽车行业，以及农业机械、纺织设备等非汽车行业。

由于汽车行业使用的轴承对产品生产工艺和工况存在特殊要求，公司下游客户普遍针对应用于汽车行业的轴承套圈采用特定标识进行区分；而应用于工程机械、家用电器、冶金等非汽车行业的轴承套圈产品通用性强、终端应用范围广，公司无法获知该类产品终端消费场景，无法明确统计具体终端应用行业，故公司针对轴承套圈产品的应用场景和领域主要区分汽车行业和非汽车行业。

报告期各期，公司不同类别轴承套圈应用于汽车和非汽车行业的情况如下：

单位：万元

项目	应用领域	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
球类	汽车行业	37,960.35	42.81%	43,711.07	39.94%	37,148.67	39.30%	37,083.33	37.19%
	非汽车行业	18,737.97	21.13%	23,173.82	21.17%	21,812.98	23.08%	29,648.42	29.74%
	小计	56,698.32	63.94%	66,884.89	61.11%	58,961.64	62.38%	66,731.75	66.93%
滚子类	汽车行业	15,749.99	17.76%	24,270.39	22.18%	18,808.91	19.90%	17,703.13	17.76%
	非汽车行业	2,007.44	2.26%	445.57	0.41%	183.44	0.19%	112.56	0.11%
	小计	17,757.43	20.02%	24,715.96	22.58%	18,992.36	20.09%	17,815.69	17.87%
滚针类	汽车行业	12,501.99	14.10%	16,203.53	14.80%	15,073.71	15.95%	14,910.29	14.95%
	非汽车行业	1,719.77	1.94%	1,642.99	1.50%	1,491.92	1.58%	243.52	0.24%
	小计	14,221.75	16.04%	17,846.52	16.31%	16,565.63	17.53%	15,153.82	15.20%
主营业务收入合计		88,677.50	100.00%	109,447.37	100.00%	94,519.63	100.00%	99,701.26	100.00%

从公司主营产品轴承套圈应用领域来看，公司球类轴承套圈用于汽车和非汽车行业，滚子类、滚针类轴承套圈主要用于汽车行业。汽车行业作为公司产品的

主要应用领域，占主营业务收入比重达 70%，受整车市场和车后市场发展的影响；除汽车行业外，公司轴承套圈广泛应用于家用电器、工程机械、冶金等国民经济各行各业，主要受整体经济周期波动的影响。

2、市场竞争及主要客户情况

（1）市场竞争格局

在全球范围内，轴承行业经过多年产业竞争后，形成由斯凯孚（瑞典）、舍弗勒（德国）、恩斯克（日本）、捷太格特（日本）、恩梯恩（日本）、铁姆肯（美国）、美蓓亚（日本）、不二越（日本）八家大型轴承企业垄断竞争的态势。2023 年八家轴承企业在国际轴承市场的市场占有率合计达到 75%以上，世界轴承行业的高端市场被上述企业所垄断。

成品轴承的生产需要专业化产业链分工，八大国际轴承企业专注于轴承的设计、销售，主要从事磨装等生产环节；轴承套圈的制造则通常采用对外采购，形成了巨大的国际轴承套圈市场。随着经济全球化及中国经济发展，为抢占下游汽车等行业市场，八大国际轴承企业纷纷在中国开设工厂。同时，为降低成本，磨前产品采购更多选择本土化供应商，产业链逐步向中国转移。得益于劳动力素质相对较高、生产工艺稳定，八大国际轴承企业大量向中国企业采购轴承套圈。

目前，国内轴承套圈生产企业众多，位于国内各轴承产业集聚区，为成品轴承生产商供应轴承套圈，但大多规模较小，产品定位中低端，能够专业化生产中高档轴承套圈并进入八大国际轴承企业采购体系的企业相对较少。近年来，随着生产工艺及产品设计能力逐步提高，少数国内轴承套圈优势企业逐步进入八大国际轴承企业采购体系，除公司外，还有五洲新春、海宁上通优必胜轴承有限公司、浙江辛子精工机械有限公司等轴承套圈生产企业。

根据中国轴承工业协会统计数据，2023 年全国轴承产量完成 275 亿套。鉴于一套轴承需要内圈和外圈两个轴承套圈，假设轴承及轴承套圈产销率均为 100%，以此测算，公司市场占有率约 1.19%，具备较大的提升空间。

（2）公司主要客户情况

报告期各期，公司向前五大客户销售情况如下：

单位：万元

年度	序号	公司名称	销售收入	占营业收入比例
2025 年 1-9 月	1	舍弗勒同一控制之企业	44,922.03	48.30%
	2	恩斯克同一控制之企业	13,677.39	14.71%
	3	斯凯孚同一控制之企业	12,957.51	13.93%
	4	捷太格特同一控制之企业	7,534.82	8.10%
	5	光洋轴承同一控制之企业	3,529.11	3.79%
	合计		82,620.86	88.84%
2024 年度	1	舍弗勒同一控制之企业	57,110.55	49.81%
	2	斯凯孚同一控制之企业	16,667.89	14.54%
	3	恩斯克同一控制之企业	15,915.69	13.88%
	4	捷太格特同一控制之企业	9,434.80	8.23%
	5	常山县常玉物流有限公司	3,469.11	3.03%
	合计		102,598.05	89.49%
2023 年度	1	舍弗勒同一控制之企业	53,628.82	54.25%
	2	斯凯孚同一控制之企业	13,892.30	14.05%
	3	恩斯克同一控制之企业	13,404.74	13.56%
	4	捷太格特同一控制之企业	8,187.44	8.28%
	5	恩梯恩同一控制之企业	2,679.39	2.71%
	合计		91,792.68	92.85%
2022 年度	1	舍弗勒同一控制之企业	52,057.48	49.85%
	2	斯凯孚同一控制之企业	18,116.99	17.35%
	3	恩斯克同一控制之企业	15,409.50	14.75%
	4	捷太格特同一控制之企业	9,352.29	8.96%
	5	恩梯恩同一控制之企业	1,973.52	1.89%
	合计		96,909.78	92.80%

报告期内，公司前五大客户稳定，除废料回收商常山县常玉物流有限公司外，均位于国际八大轴承企业之列。公司向国际轴承厂商销售产品涉及其中国、欧洲、美洲、东南亚等地区子公司，与其在多区域、多产品领域开展业务合作。报告期各期，公司对单个客户主体的销售占比均不超过 15%，不存在对单一主体的依赖。同时，公司与主要客户之间不存在关联关系，公司董事、监事、高级管理人员、主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东均未在上述客户中拥有权益。

3、价格及成本变动匹配情况

报告期内，公司主营产品球类、滚针类和滚子类轴承套圈的单价及单位成本变动匹配情况如下：

单位：元/件

项目	类别	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
		金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
球类	单价	1.51	4.47%	1.44	-2.91%	1.49	0.29%	1.48
	单位成本	1.30	1.61%	1.28	-3.75%	1.33	1.84%	1.31
滚子类	单价	2.87	-9.74%	3.18	-10.02%	3.53	1.97%	3.46
	单位成本	2.51	-9.29%	2.77	-10.91%	3.11	4.54%	2.97
滚针类	单价	0.76	3.97%	0.73	-10.18%	0.82	-13.22%	0.94
	单位成本	0.61	1.11%	0.60	-13.18%	0.69	-13.41%	0.80
主营业务合计	单价	1.42	1.80%	1.40	-3.58%	1.45	-3.83%	1.51
	单位成本	1.22	-0.27%	1.22	-4.80%	1.28	-2.60%	1.32

注：考虑到数据可比性，2025 年 1-9 月各类产品单价及单位成本变动率系较 2024 年度变动情况。

公司轴承套圈产品整体分为球类、滚针类、滚子类三类，但实际产品细分型号多达上千种，不同细分型号产品的尺寸大小、材料材质、工艺要求等方面有所不同，产品单价亦存在一定差异。

公司主要产品中，原材料占成本比重达 65%以上，占比较高，产品成本受原材料价格变动的影响较大。鉴于此，公司与主要客户之间建立了针对原材料市场价格波动的产品价格调整机制，在与下游厂商的定价过程中，公司会结合前期及预测的原材料价格走势，特别是在原材料价格明显上涨情形下，及时与客户协商涨价或调整方案，在报价中充分考虑原材料价格的波动影响，有效实现价格传导。报告期内，公司球类、滚针类、滚子类产品单价和单位成本变动趋势基本一致，不同产品类别及变动幅度存在一定差异，主要系不同产品之间的型号规格及应用领域存在差异所致，具有合理性。

2023 年度，公司球类、滚子类产品销售单价和单位成本小幅增加，滚针类产品销售单价和单位成本有所下降，各类产品价格及相应成本的变动趋势一致；但不同类别产品的变动趋势及变动幅度存在一定差异，主要系当期细分规格型号及

适用领域的客户订单不同所致。2024 年度，受原材料下行的影响，公司球类、滚子类、滚针类产品单价和单位成本均有所下降，变动趋势基本一致。2025 年 1-9 月，公司球类产品销售单价和单位成本有所增加，滚子类产品销售单价和单位成本有所下降，**滚针类产品销售单价和单位成本有所增加**，同类产品价格及相应成本的变动趋势一致。

综上所述，报告期内，公司各类产品价格及相应成本的变动趋势基本一致，由于细分规格型号及适用领域的产品订单存在变动等原因，不同类别产品的变动趋势及变动幅度存在差异，具有合理性。

4、同行业可比公司情况

目前国内生产轴承套圈的公司众多，但大多规模较小，产品定位中低端，能够专业化生产中高档轴承套圈并进入八大国际轴承企业套圈采购体系的企业相对较少，且除五洲新春外，均不是上市公司，无法通过公开渠道获取数据。除五洲新春外，国内生产其他轴承零部件的企业主要为力星股份等，力星股份主营业务为精密轴承滚动体的研发、生产和销售，系国内精密轴承钢球领域的领先企业，故选取同行业上市公司五洲新春、下游同为轴承企业的上市公司力星股份作为同行业可比公司与公司进行比较。

报告期内，同行业可比公司分产品收入情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
五洲新春	轴承产品	99,440.85	52.53%	179,244.36	54.91%	178,857.30	57.58%	188,509.95	58.90%
	热管理系统 零部件	/	/	94,238.67	28.87%	82,724.16	26.63%	83,781.41	26.18%
	空调管路件	61,383.57	32.42%	/	/	/	/	/	/
	汽车零部件	24,365.75	12.87%	47,126.20	14.44%	42,964.30	13.83%	39,311.20	12.28%
	其他	4,122.92	2.18%	5,845.70	1.79%	6,062.26	1.95%	8,431.22	2.63%
	合计	189,313.09	100.00%	326,454.92	100.00%	310,608.02	100.00%	320,033.79	100.00%
力星股份	钢球	45,482.45	85.00%	89,623.71	85.80%	84,805.03	84.67%	87,896.23	89.61%
	滚子	7,091.12	13.25%	12,307.95	11.78%	12,020.21	12.00%	8,780.18	8.95%
	陶瓷球	7.65	0.01%	-	-	-	-	-	-

公司名称	项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
	其他	927.44	1.73%	2,525.31	2.42%	3,339.51	3.33%	1,408.71	1.44%
	合计	53,508.66	100.00%	104,456.98	100.00%	100,164.75	100.00%	98,085.12	100.00%

注 1：2025 年 1-6 月，五洲新春对主营业务进行重新分类，取消“热管理系统零部件”类别，新增“空调管路件”类别；

注 2：因同行业可比公司 2025 年第三季度报告未披露分产品收入情况，此处使用 2025 年半年报数据。

同行业可比公司五洲新春主营业务由轴承产品、空调管路件、汽车零部件等构成，其中，轴承产品包括轴承成品及轴承套圈等产品；力星股份主营业务为钢球、滚子等类别精密轴承滚动体，下游主要客户与公司具有相似性，均为轴承成品企业。

（二）区分主要业务类别说明营业收入波动、毛利率低于同行业可比公司、归母净利润持续下降的原因及合理性

1、营业收入波动的原因及合理性

报告期各期，公司分主要业务类别营业收入情况如下：

单位：万元

项目	类别	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
		金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
主营业务 收入	球类	56,698.32	17.21%	66,884.89	13.44%	58,961.64	-11.64%	66,731.75
	滚子类	17,757.43	-3.95%	24,715.96	30.14%	18,992.36	6.60%	17,815.69
	滚针类	14,221.75	6.63%	17,846.52	7.73%	16,565.63	9.32%	15,153.82
	小计	88,677.50	10.57%	109,447.37	15.79%	94,519.63	-5.20%	99,701.26
其他业务 收入	废料	4,185.77	14.05%	4,941.58	18.46%	4,171.62	-3.04%	4,302.44
	其他	140.03	-44.62%	256.97	64.38%	156.32	-63.87%	432.70
	小计	4,325.80	10.27%	5,198.55	20.12%	4,327.95	-8.60%	4,735.14
营业收入合计		93,003.30	10.56%	114,645.91	15.98%	98,847.57	-5.35%	104,436.40

注：2025 年 1-9 月各项目的变动率系相较 2024 年 1-9 月的对比情况，下同。

报告期内，公司其他业务收入主要为废料销售收入，整体规模较小，对公司营业收入变动的影响较小，公司营业收入波动主要来源于主营业务收入变动的影响。报告期内，公司主营业务分产品销售单价、产量、销量及对应收入情况如下：

单位：元/件、万件、万元

项目	2025 年 1-9 月			
	单价	产量	销量	收入
球类	1.51	37,872.28	37,597.07	56,698.32
滚子类	2.87	6,483.64	6,188.12	17,757.43
滚针类	0.76	19,719.20	18,631.31	14,221.75
小计	1.42	64,075.12	62,416.50	88,677.50
项目	2024 年度			
	单价	产量	销量	收入
球类	1.44	47,066.85	46,335.79	66,884.89
滚子类	3.18	7,821.44	7,774.38	24,715.96
滚针类	0.73	24,073.24	24,308.23	17,846.52
小计	1.40	78,961.53	78,418.40	109,447.37
项目	2023 年度			
	单价	产量	销量	收入
球类	1.49	38,878.63	39,658.17	58,961.64
滚子类	3.53	5,176.27	5,373.88	18,992.36
滚针类	0.82	20,433.96	20,267.56	16,565.63
小计	1.45	64,488.86	65,299.61	94,519.63
项目	2022 年度			
	单价	产量	销量	收入
球类	1.48	45,001.67	45,012.51	66,731.75
滚子类	3.46	5,495.68	5,141.72	17,815.69
滚针类	0.94	16,482.16	16,088.75	15,153.82
小计	1.51	66,979.51	66,242.98	99,701.26

报告期内，公司球类产品收入呈现先下降后上升的变化，主要系：球类产品可用于汽车和工业领域，工业领域受整体经济周期波动影响较大，2023 年由于工业领域下游客户如斯凯孚、恩斯克需求减少，球类产品销量不及预期，球类产品销量相较上期减少 11.90%，球类产品收入减少 7,770.11 万元。根据斯凯孚公开信息显示，其 2023 年度收入增长主要来源于欧洲及美洲，中国及东北亚地区净销售额仅小幅增长 1.85%，且工业板块销售额增速大幅低于汽车板块。受经济环境影响，斯凯孚当期向公司采购球类产品同比减少 4,074.62 万元，而滚子类、滚针类产品采购额基本不变。斯凯孚全球销售规模较大，各地工厂较多，公司仅

对其中部分工厂供应轴承套圈产品。如果直供工厂进行业务调整或采购策略发生变化等则会对公司销售额产生较大影响。2023 年，公司对斯凯孚保加利亚工厂和马来西亚工厂销售额下降较多，具体原因如下：2023 年，斯凯孚保加利亚工厂因自身业务调整，部分型号工业轴承停止生产或减少产量，而保加利亚工厂是公司 2022 年度对斯凯孚集团中最大的客户，部分型号工业轴承停产或减产导致公司对其销售额同比下降约 2,194 万元；其次，2023 年，因商业谈判等原因，公司减少了斯凯孚马来西亚工厂部分型号产品的供应，导致公司对其销售额同比下降约 1,230 万元。此外，受钢材价格下降等因素影响导致销售额下降较多。

根据恩斯克公开信息显示，其 2023 财年（2023 年 4 月 1 日至 2024 年 3 月 31 日）营业收入为 7,888.67 亿日元，较上财年上升 1.56%。具体来看，恩斯克工业业务的销售额较上财年下降 10.5%、营业利润下降 77.5%，其中，中国地区因机床、电机需求持续疲软，收入有所下滑；汽车业务销售额较上财年增长 13.8%，其中中国地区亦实现了收入增长。公司对恩斯克的销售以工业轴承领域为主，2023 年受到机床、电机等工业领域需求疲软的影响，公司对其销售额出现下降。

2024 年以来，下游客户需求逐步增加，叠加公司产能不断释放，球类产品收入有所增加。

报告期内，公司滚子类、滚针类产品收入不断上升，主要系：滚子类、滚针类产品主要用于汽车领域，受益于新能源汽车领域的发展，下游客户需求旺盛，随着公司产能不断释放，销售收入不断增加。

报告期各期，公司主营业务收入分别为 99,701.26 万元、94,519.63 万元、109,447.37 万元、**88,677.50** 万元，呈现先下降后上升的趋势。球类产品占公司营业收入比重约 60%，系公司最主要的产品系列。

2023 年度，公司主营业务收入相较 2022 年减少 5,181.63 万元。其中，产品均价由 1.51 元/件下降至 1.45 元/件，产品均价下降主要系当期原材料价格下降以及销售的滚针类产品规格型号有所变动、滚针类产品均价有所下降；产品销量由 66,242.98 万件下降至 65,299.61 万件，产品销量下降主要系当期销售的球类产品减少较多。从具体产品类别来看，2023 年度公司球类产品收入减少 7,770.11 万元、滚子类产品收入增加 1,176.67 万元、滚针类产品收入增加 1,411.81 万元，公

司主营业务收入下降主要系球类产品收入下降。受宏观经济影响，除汽车等领域外，轴承终端应用行业普遍不景气，而用于非汽车行业的产品主要为球类产品，下游客户如斯凯孚、恩斯克的球类轴承套圈需求减少，导致公司球类产品销量不及预期，球类产品销量相较上期减少 11.90%，球类产品收入相较上期减少 7,770.11 万元。

2024 年以来，公司下游客户需求逐步恢复，叠加公司产能不断释放，公司销售收入不断上升。

2、毛利率低于同行业可比公司的原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司毛利率对比分析如下：

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
五洲新春	16.34%	100.00%	16.52%	100.00%	17.54%	100.00%	17.78%	100.00%
其中：轴承产品	18.13%	52.53%	16.86%	54.91%	18.01%	57.58%	18.05%	58.90%
热管理系统 零部件	/	/	11.70%	28.87%	12.66%	26.63%	12.64%	26.18%
空调管路件	9.83%	32.42%	/	/	/	/	/	/
汽车零部件	20.73%	12.87%	20.24%	14.44%	19.66%	13.83%	18.47%	12.28%
其他	43.00%	2.18%	53.89%	1.79%	55.20%	1.95%	59.56%	2.63%
力星股份	17.13%	100.00%	16.87%	100.00%	17.87%	100.00%	17.43%	100.00%
其中：钢球	16.45%	85.00%	15.86%	85.80%	16.04%	84.67%	16.58%	89.61%
滚子	18.95%	13.25%	19.12%	11.78%	23.27%	12.00%	16.65%	8.95%
陶瓷球	67.21%	0.01%	-	-	-	-	-	-
其他	36.27%	1.73%	41.62%	2.42%	44.72%	3.33%	75.38%	1.44%
金沃股份	14.93%	100.00%	13.21%	100.00%	12.55%	100.00%	12.60%	100.00%
其中：球类	13.46%	61.34%	11.03%	58.34%	10.26%	59.65%	11.62%	63.90%
滚子类	11.81%	19.01%	12.92%	21.56%	12.05%	19.21%	14.21%	17.06%
滚针类	20.66%	15.37%	18.08%	15.57%	15.24%	16.76%	15.06%	14.51%
其他	29.15%	4.28%	25.89%	4.53%	35.64%	4.38%	12.38%	4.53%

注 1：2025 年 1-6 月，五洲新春对主营业务进行重新分类，取消“热管理系统零部件”类别，新增“空调管路件”类别；

注 2：因同行业可比公司 2025 年第三季度报告未披露分产品收入情况，基于数据可比性，此处毛利率使用 2025 年半年报数据，故此处报告期特指 2022 年、2023 年、2024 年

及 2025 年 1-6 月。

报告期各期，公司综合毛利率分别为 12.60%、12.55%、13.21%、14.93%，同行业可比公司五洲新春综合毛利率分别为 17.78%、17.54%、16.52%、16.34%，同行业可比公司力星股份综合毛利率分别为 17.43%、17.87%、16.87%、17.13%。

报告期内，公司毛利率水平低于同行业可比公司五洲新春、力星股份，主要系：（1）五洲新春主营产品包括轴承产品、空调管路件、汽车零部件等，其中轴承产品与公司主营产品轴承套圈同属轴承行业，报告期各期其轴承产品毛利率分别为 18.05%、18.01%、16.86%、18.13%，高于公司轴承套圈毛利率，系其轴承产品包括轴承套圈、轴承成品等，但并未单独披露轴承套圈毛利率情况，其轴承产品从轴承套圈等零部件延伸至轴承成品，产业链更长，产品附加值更高，且其产能及销量规模更大，拉低了单位产品成本，因此轴承产品毛利率水平较高；（2）力星股份主营产品为精密轴承滚动体，与公司主营产品轴承套圈不同，但下游客户同为轴承企业，作为国内精密轴承钢球领域的龙头企业，其议价权相对更高，产品毛利率尤其是陶瓷球、滚子轴承钢球的毛利率水平相对较高；（3）与五洲新春轴承产品、力星股份主营精密轴承滚动体相比，公司产品具体规格型号、应用领域、客户结构等方面存在不同，产品结构亦导致毛利率存在差异。报告期内，公司毛利率水平低于同行业可比公司，具备合理性。

报告期内，公司毛利率呈现先下降后上升的变动趋势，与同行业可比公司五洲新春、力星股份存在一定差异，主要系：（1）2023 年度，随着公司新厂房和设备的投产，叠加当期下游客户需求下降导致销量减少，使得当期产品制造费用出现较大幅度的增长，同时公司因执行《企业会计准则解释第 18 号》，当期将不属于单项履约义务的保证类质量保证由销售费用调整至主营业务成本中，成本有所增加，公司 2023 年度毛利率有所下滑，变动趋势与五洲新春及其轴承产品相近；

（2）2024 年度，随着下游客户需求的恢复以及公司不断开拓新订单和新客户，公司产能不断释放，单位产品制造费用下降，此外，公司产品质量受到下游客户广泛好评，产品调价存在一定时间滞后性，当期产品单位售价未与材料成本同比例下降，产品价差有所增加，整体毛利率有所上升，与五洲新春及其轴承产品、力星股份趋势不同；（3）2025 年 1-6 月，随着下游需求进一步恢复，公司与同行业可比公司五洲新春轴承产品、力星股份毛利率水平均有所上升，变动趋势一致。

报告期内，公司与同行业可比公司毛利率水平整体均较为稳定，不同期间各公司毛利率变动趋势存在一定差异，具备合理性。

3、归母净利润持续下降的原因及合理性

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
营业毛利	14,049.12	25.80%	15,145.65	10.98%	12,404.05	-5.71%	13,155.44
税金及附加	522.53	28.81%	658.70	24.63%	528.54	104.65%	258.26
销售费用	569.68	12.97%	796.62	29.24%	616.37	-38.65%	1,004.63
管理费用	5,057.36	52.39%	4,908.13	34.38%	3,652.38	1.44%	3,600.46
研发费用	3,785.84	27.56%	4,097.35	-4.10%	4,272.64	16.78%	3,658.59
财务费用	23.21	-97.74%	1,454.37	144.69%	594.37	157.46%	230.86
投资收益	-27.95	/	-2.64				
资产处置收益	0.81	-100.44%	-81.43	-104.68%	1,740.18	83,067.50%	2.09
资产减值损失	-566.79	5.33%	-761.77	-1.04%	-769.74	2.64%	-790.60
信用减值损失	-170.99	-1.79%	-239.53	24.77%	-191.98	-229.85%	147.85
其他收益	1,268.60	77.95%	1,071.00	49.53%	716.26	-39.02%	1,174.49
营业利润	4,594.17	66.62%	3,216.12	-24.05%	4,234.45	-14.22%	4,936.47
利润总额	4,556.62	68.17%	3,018.69	-27.09%	4,140.50	-14.89%	4,864.84
所得税费用	822.30	43.38%	405.11	9.57%	369.72	9.86%	336.53
净利润/归母净利润	3,734.32	74.83%	2,613.59	-30.69%	3,770.78	-16.73%	4,528.31

报告期各期，公司归母净利润分别为 4,528.31 万元、3,770.78 万元、2,613.59 万元、**3,734.32** 万元。

2023 年公司归母净利润较 2022 年减少 757.54 万元，主要影响因素系：（1）收到老厂区的房屋及土地处置款等，当期资产处置收益增加 1,738.08 万元；（2）受下游客户需求减少等因素影响，公司当期毛利总额减少 751.39 万元（因执行《企业会计准则解释第 18 号》，公司将不属于单项履约义务的保证类质量保证由销售费用调整至主营业务成本，若不考虑此项调整，当期毛利总额仅减少 373.23 万元）；（3）公司持续大力投入轴承套圈高效节能加工技术研究及应用、高精度轿车顶杆用轴承套圈组件的研究与开发、新能源汽车绝缘轴承套圈及加工工艺的

研发等研发项目，研发费用当期增加 614.05 万元；（4）当期收到的政府补助较 2022 年有所减少，其他收益减少 458.23 万元；（5）受汇率波动及可转债利息支出增加等影响，当期财务费用增加 363.51 万元；（6）上年同期应收账款坏账准备收回或转回 138.66 万元，当期未发生，且当期末公司应收账款整体规模增加较多，使得 2023 年信用减值损失同比增加 339.84 万元。

2024 年公司归母净利润较 2023 年减少 1,157.19 万元，主要影响因素系：（1）随着市场需求逐步恢复，公司当期毛利总额增加 2,741.60 万元；（2）2023 年公司收到老厂区的房屋及土地处置款等，当期未有相关收益，2024 年资产处置收益减少 1,821.60 万元；（3）随着公司生产经营规模的扩大，为加强经营管理水平，受新增管理人员数量等因素影响，当期管理费用增加 1,255.75 万元；（3）公司当期可转债费用化利息支出等增加，财务费用增加 860.00 万元。

2025 年 1-9 月公司归母净利润较 2024 年同期增加 **1,598.34** 万元，主要影响因素系：（1）随着公司产品市场需求进一步增加，产品销售收入及毛利水平均有所增加，当期毛利总额增加 **2,881.44** 万元；（2）受实施股权激励计划、新增管理人员数量、新建办公楼转固导致折旧和摊销增加等因素影响，当期管理费用增加 **1,738.71** 万元；（3）随着可转债未转股部分全部赎回，公司利息支出减少较多，同时，受汇率波动影响，当期汇兑收益增加较多，综合导致财务费用减少 **1,005.14** 万元；（4）**公司持续大力投入基于感应高频淬火的圆锥轴承挡圈、套圈工艺方法、车削热处理磨削工艺等研发项目，当期研发费用增加 817.95 万元；**（5）当期收到的政府补助增加较多，其他收益增加 **555.69** 万元。

报告期内，公司归母净利润有所波动，主要系受到市场需求短暂下行后恢复上升、偶发性资产处置收益变动、公司加大研发投入、新增管理人员等因素影响，具有合理性。2025 年 1-9 月，伴随着产品市场需求逐步恢复，叠加公司产能不断释放，公司归母净利润已触底反弹，较上年同期上升 **74.83%**。未来，随着子公司银川金沃以及高速锻件产能不断释放、包含热处理工艺的高附加值产品陆续得到客户验证及批量订单，公司现有利润水平将有望进一步提升。此外，伴随下游新能源汽车等产业快速发展，客户需求将持续增加，公司跟随大客户进行全球区域化如墨西哥生产基地部署，并开拓滚柱丝杠部件及绝缘轴承套圈等新产品，公

司盈利能力将显著增强。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人执行了如下核查程序：

（1）查阅公司定期报告、审计报告、主营和其他业务收入及成本明细，访谈公司财务及销售负责人，了解公司主营和其他业务收入的具体内容、对应产品及业务模式、不同类别轴承套圈应用场景和领域；公开检索产业报告、行业信息，了解公司所处市场竞争情况；访谈主要客户，了解公司与其合作背景、合作情况；

（2）对比分析公司不同产品的单价与单位成本变动趋势是否一致；查阅同行业可比公司定期报告、审计报告等，分析同行业可比公司的主要业务构成情况；区分主要业务类别，分析公司营业收入波动、毛利率低于同行业可比公司、归母净利润持续下降的原因及合理性。

2、核查意见

经核查，保荐人认为：

（1）报告期内，公司主营业务主要来源于球类、滚子类、滚针类三大类轴承套圈销售收入，主营业务收入占比超过 95%，其他业务收入主要为废料销售收入；公司主营和其他业务销售模式均以直接订单为主，同时，公司根据客户需求，存在一定寄售库存销售模式及少量受托加工业务；公司球类轴承套圈用于汽车和非汽车行业，滚子类、滚针类轴承套圈主要用于汽车行业，汽车行业作为公司产品的主要应用领域，占主营业务收入比重达 70%；国内轴承套圈生产企业众多，但大多规模较小，产品定位中低端，少数国内轴承套圈优势企业逐步进入八大国际轴承企业采购体系，除公司外，还有五洲新春、海宁上通优必胜轴承有限公司、浙江辛子精工机械有限公司等轴承套圈生产企业，公司主要客户系国际八大轴承企业，持续合作良好；报告期内，公司各类产品价格及相应成本的变动趋势基本一致，由于细分规格型号及适用领域的产品订单存在变动等原因，不同类别产品的变动趋势及变动幅度存在差异；

(2) 报告期内，公司营业收入波动主要受下游客户需求波动的影响，毛利率水平低于同行业可比公司主要系产品品类、行业地位、具体产品规格型号、应用领域、客户结构等方面存在差异；报告期内公司归母净利润有所波动，主要系受到市场需求短暂下行后恢复上升、偶发性资产处置收益变动、公司加大研发投入、新增管理人员数量等因素影响，2025 年 1-9 月随着产品市场需求增长，公司归母净利润已触底反弹，较上年同期上升 74.83%。

二、说明境内外销售划分的依据，是否存在向境外客户设立在境内的子公司销售的情形，是否存在境内销售的终端用户为境外客户的情形以及具体情况；结合外销业务区域、主要产品、规模占比以及当地政策等情况，说明外销业务能否保持稳定和持续，是否存在贸易摩擦相关风险，相关负面影响因素是否持续

(一) 说明境内外销售划分的依据，是否存在向境外客户设立在境内的子公司销售的情形，是否存在境内销售的终端用户为境外客户的情形以及具体情况

1、境内外销售划分的依据

公司产品均在国内生产，除子公司日本 JW 存在少量境外销售业务外，公司境外业务主要系境内主体产品出口业务。境内产品出口按照是否由公司办理海关报关作为划分境内外销售的依据；其中，由公司办理海关报关的订单划分为境外销售，反之则划分为境内销售。公司境内外销售的划分不存在重合的情形。

2、是否存在向境外客户设立在境内的子公司销售的情形

公司主要客户舍弗勒、斯凯孚、恩斯克、捷太格特、恩梯恩等系国际大型轴承企业，业务遍布全球各地，公司根据客户需求向其全球范围内子公司进行销售，在多区域、多产品领域开展业务合作。近年来，随着经济全球化及中国经济发展，为抢占下游汽车等行业市场，国际大型轴承企业纷纷在中国开设工厂，为降低成本，磨前产品采购选择本土化，大量向国内企业采购轴承套圈，产业链逐步向中国转移。

公司作为少数进入国际大型轴承企业采购体系的国内轴承套圈生产企业，存在向境外集团客户设立在境内的子公司销售的情形，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	交易主体	业务类型	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
舍弗勒同一控制之企业	舍弗勒（宁夏）有限公司	境内业务	8,264.81	11,697.16	12,718.72	10,769.94
	舍弗勒（中国）有限公司	境内业务	3,544.71	6,191.94	5,475.83	4,295.48
	舍弗勒（南京）有限公司	境内业务	2,892.06	4,232.90	3,848.43	3,753.38
	舍弗勒（湘潭）有限公司	境内业务	207.02	339.17	424.56	240.25
	其他境内子公司	境内业务	-	-	0.05	11.44
	境内子公司小计	境内业务	14,908.60	22,461.17	22,467.59	19,070.50
	境外主体	境外出口业务	30,013.43	34,649.38	31,161.23	32,986.98
	境内外合计		44,922.03	57,110.55	53,628.82	52,057.48
	境内子公司销售占比		33.19%	39.33%	41.89%	36.63%
	境内业务销售占比		33.19%	39.33%	41.89%	36.63%
斯凯孚同一控制之企业	斯凯孚（新昌）轴承与精密技术有限公司	境内业务	3,425.39	5,142.71	3,902.88	3,349.56
	宁波通用轴承有限公司	境内业务	1,045.68	1,155.32	789.80	855.09
	常山皮尔轴承有限公司	境内业务	608.87	610.39	116.70	128.20
	其他境内子公司	境内业务	-	-	-	-
	境内子公司小计	境内业务	5,079.95	6,908.43	4,809.38	4,332.84
	境外主体	境外出口业务	7,877.56	9,759.47	9,082.92	13,784.15
	境内外合计		12,957.51	16,667.89	13,892.30	18,116.99
	境内子公司销售占比		39.20%	41.45%	34.62%	23.92%
	境内业务销售占比		39.20%	41.45%	34.62%	23.92%
恩斯克同一控制之企业	合肥恩斯克有限公司	境内业务	6,054.74	7,298.00	5,319.31	7,930.08
	恩斯克投资有限公司	境内业务	4,513.80	4,481.07	4,773.92	5,258.19
	苏州恩斯克轴承有限公司	境内业务	1,539.78	2,115.56	1,454.03	1,378.46
	常熟恩斯克轴承有限公司	境内业务	1,070.70	1,486.61	1,323.02	68.22
	昆山恩斯克有限公司	境内业务	379.79	430.02	421.22	774.54
	沈阳恩斯克有限公司	境内业务	117.05	104.44	113.24	-
	其他境内子公司	境内业务	1.52	-	-	-
	境内子公司小计	境内业务	13,677.39	15,915.69	13,404.74	15,409.50
	境外主体	境外出口业务	-	-	-	-
	境内外合计		13,677.39	15,915.69	13,404.74	15,409.50
	境内子公司销售占比		100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

公司名称	交易主体	业务类型	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	境内业务销售占比		100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
捷太格特 同一控制 之企业	捷太格特轴承（无锡）有限公司	境内业务	1, 983. 37	3,212.74	3,085.72	2,754.60
	捷太格特汽车配件（无锡）有限公司	境内业务	3, 215. 05	3,212.31	2,626.02	3,291.26
	捷太格特（中国）投资有限公司	境内业务	1, 957. 23	2,461.69	2,175.61	2,779.26
	无锡光洋轴承有限公司	境内业务	-	-	-	470.87
	捷太格特瓦轴汽车轴承（大连）有限公司	境内业务	276. 71	443.75	20.30	-
	捷太格特轴承（大连）有限公司	境外出口 业务	86. 03	99.86	103.97	-
	其他境内子公司	境内业务	16. 42	4.46	17.88	54.84
	境内子公司小计	境内及境 外出口业 务	7, 448. 78	9,434.80	8,029.50	9,350.83
	境外主体	境外出口 业务	-	-	157.95	1.46
	境内外合计		7, 534. 82	9,434.80	8,187.44	9,352.29
	境内子公司销售占比		100.00%	100.00%	98.07%	99.98%
	境内业务销售占比		98. 86%	98.94%	97.12%	99.43%
恩梯恩同 一控制之 企业	上海恩梯恩精密机电有限公司	境内业务	1, 834. 36	2,433.32	2,262.10	1,434.59
	恩梯恩阿爱必（常州）有限公司	境内业务	323. 94	390.58	417.29	538.93
	其他境内子公司	境内业务	-	-	-	-
	境内子公司小计	境内业务	2, 158. 31	2,823.90	2,679.39	1,973.52
	境外主体	境外出口 业务	-	1.52	-	-
	境内外合计		2, 158. 31	2,825.42	2,679.39	1,973.52
	境内子公司销售占比		100.00%	99.95%	100.00%	100.00%
	境内业务销售占比		100.00%	99.95%	100.00%	100.00%

注 1：依据重要性原则，上表仅单独列示报告期内存在任一期销售金额达 100 万元以上的情况；

注 2：无锡光洋轴承有限公司于 2023 年 3 月 6 日注销，其业务整合至捷太格特轴承（无锡）有限公司。

如上表所示，公司向境外集团客户的境外主体销售产品，均为出口业务，需按规定办理海关报关，属于公司境外业务，受到境外主体所在国家或地区的贸易政策影响。

公司向境外集团客户捷太格特的境内子公司捷太格特轴承（大连）有限公司销售产品，存在出口业务情形，主要系捷太格特轴承（大连）有限公司位于辽宁省大连出口加工区 A 区，区域内实行“境内关外”管理模式并享受免税、保税政策，公司按照有关出口要求办理海关报关手续后将产品交付至其位于保税区内的工厂，属于公司境外业务。报告期各期，公司向捷太格特轴承（大连）有限公司销售金额分别为 0.00 万元、103.97 万元、99.86 万元、**86.03** 万元，金额较小。除此之外，公司向境外集团客户的境内子公司销售产品，均直接发往客户境内主要生产经营所在地，无需办理海关报关，属于公司境内业务，不存在贸易摩擦风险。

综上，公司作为少数进入舍弗勒、斯凯孚、恩斯克、捷太格特、恩梯恩等国际大型轴承企业采购体系的国内轴承套圈生产企业，存在向其设立在境内的子公司销售的情形，具备合理性。

3、是否存在境内销售的终端用户为境外客户的情形以及具体情况

轴承套圈系成品轴承中价值最高的核心部件，公司作为轴承套圈生产商，下游客户主要为包括世界八大轴承企业在内的成品轴承生产企业。轴承经历一百多年的发展，已广泛应用于工业、农业、交通运输、国防、航空航天、家用电器、办公设备等领域。目前在全球范围内，轴承行业已形成八家国际大型轴承企业（斯凯孚、舍弗勒、恩斯克、捷太格特、恩梯恩、铁姆肯、美蓓亚、不二越）垄断竞争的态势，市场占有率合计达到 75%以上。

国际大型轴承企业在全球范围内布局生产基地，其向公司等供应商采购轴承套圈后进一步加工装配成轴承成品，再根据下游客户需求，应用于汽车、工程机械、家用电器、冶金等各行各业。伴随国内汽车、工程机械、家用电器等终端产品的出口，可能存在公司境内销售产品的终端用户为境外消费者的情形。由于下游轴承成品应用领域广泛，下游客户国际大型轴承企业业务遍布全球，公司无法获知终端用户具体消费场景等情况。

（二）结合外销业务区域、主要产品、规模占比以及当地政策等情况，说明外销业务能否保持稳定和持续，是否存在贸易摩擦相关风险，相关负面影响因素是否持续

1、外销业务区域、主要产品、规模占比以及当地政策等情况

(1) 外销业务区域

报告期内，公司主营业务收入分区域情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内主营收入	50,568.01	57.02%	64,894.39	59.29%	54,039.23	57.17%	52,832.03	52.99%
境外主营收入	38,109.49	42.98%	44,552.97	40.71%	40,480.39	42.83%	46,869.23	47.01%
其中：斯洛伐克	7,783.62	20.42%	6,799.19	6.21%	6,827.32	7.22%	6,030.98	6.05%
加拿大	4,232.36	11.11%	4,498.58	4.11%	4,122.91	4.36%	4,606.75	4.62%
匈牙利	3,374.63	8.86%	4,473.69	4.09%	3,102.16	3.28%	3,810.44	3.82%
德国	4,067.62	10.67%	4,150.77	3.79%	2,645.65	2.80%	3,133.52	3.14%
法国	4,214.91	11.06%	4,089.23	3.74%	3,312.62	3.50%	3,446.63	3.46%
保加利亚	2,734.77	7.18%	3,579.37	3.27%	3,495.76	3.70%	5,689.96	5.71%
印度	1,506.28	3.95%	2,597.42	2.37%	2,418.89	2.56%	694.88	0.70%
奥地利	1,110.59	2.91%	2,266.06	2.07%	2,440.42	2.58%	1,583.29	1.59%
巴西	1,389.35	3.65%	1,775.22	1.62%	1,656.76	1.75%	2,498.17	2.51%
阿根廷	870.63	2.28%	1,526.36	1.39%	1,737.30	1.84%	2,149.21	2.16%
葡萄牙	1,412.91	3.71%	1,419.39	1.30%	1,300.28	1.38%	2,222.53	2.23%
墨西哥	733.74	1.93%	1,285.67	1.17%	518.62	0.55%	498.97	0.50%
意大利	1,142.85	3.00%	1,245.11	1.14%	1,317.95	1.39%	1,759.11	1.76%
罗马尼亚	879.88	2.31%	1,239.27	1.13%	1,361.89	1.44%	1,676.99	1.68%
越南	692.94	1.82%	915.84	0.84%	919.53	0.97%	2,036.70	2.04%
韩国	722.47	1.90%	773.90	0.71%	850.88	0.90%	1,180.83	1.18%
马来西亚	326.28	0.86%	694.33	0.63%	1,136.50	1.20%	2,366.28	2.37%
其他	913.65	2.40%	1,223.58	1.12%	1,314.95	1.39%	1,483.99	1.49%
合计	88,677.50	100.00%	109,447.37	100.00%	94,519.63	100.00%	99,701.26	100.00%

注：依据重要性原则，上表列示报告期任一期销售金额达 1,000 万元以上的情况。

报告期各期，公司境外主营收入占比分别为 47.01%、42.83%、40.71%、**42.98%**，近年来公司外销收入占比整体有所下降，主要系客户境内生产需求增加，以及公司持续积极拓展国内市场所致。

公司外销业务区域分布较为分散，覆盖斯洛伐克、加拿大、匈牙利、德国、法国等全球多个国家和地区，公司在不同国家及地区的收入变动主要系客户在当地工厂的订单需求变动所致，公司对单一国家或地区的境外销售占比均不超过**30%**，公司境外销售对单一国家或地区不存在重大依赖。

（2）外销业务主要产品、规模占比

报告期内，公司境外主营收入分产品情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
球类	20,911.05	54.87%	22,790.91	51.15%	21,125.70	52.19%	27,173.23	57.98%
滚子类	8,878.85	23.30%	12,205.82	27.40%	10,164.11	25.11%	10,303.25	21.98%
滚针类	8,319.60	21.83%	9,556.24	21.45%	9,190.59	22.70%	9,392.75	20.04%
境外主营收入合计	38,109.49	100.00%	44,552.97	100.00%	40,480.39	100.00%	46,869.23	100.00%

公司境外销售包括球类、滚子类、滚针类三大类轴承套圈产品，主要销售客户为舍弗勒、斯凯孚、恩斯克、捷太格特、恩梯恩等国际轴承企业境外生产基地。报告期内，公司境外销售产品结构较稳定。

（3）外销业务区域当地政策

公司外销业务区域分布较为分散，覆盖欧洲、美洲、东南亚等全球多个国家和地区。除美国外，公司境外销售的其他主要国家或地区无特别的贸易限制措施，该等国家或地区适用于公司产品的关税税率正常，不存在利用征收高额关税限制中国产品进口的情形。

目前，受中美贸易摩擦影响，美国对进口自中国的各类商品合计加征**30%**关税的贸易保护措施，其中包括轴承套圈产品。报告期各期，公司产品出口美国产生的销售收入分别为**657.23**万元、**564.58**万元、**469.39**万元和**170.86**万元，在主营业务收入中的占比分别为**0.66%**、**0.60%**、**0.43%**和**0.19%**，公司产品出口至美国的销售金额及占比均较小。此外，根据公司与客户签署的协议，报告期内公司出口至美国的轴承套圈产品主要采用**FOB**方式结算，在此结算方式下，加征的进口关税主要由客户承担。因此，美国加征关税的贸易保护措施未对公司出口

及经营业绩造成重大不利影响。

2、外销业务能否保持稳定和持续，是否存在贸易摩擦相关风险，相关负面影响因素是否持续

报告期各期，公司境外主营收入分别为 46,869.23 万元、40,480.39 万元、44,552.97 万元、**38,109.49** 万元，外销收入规模较稳定。报告期内，公司外销业务主要客户群体基本不变，合作年限较长。尽管受客户需求波动等因素影响，各期交易金额存在正常范围内的波动，但整体业务规模保持平稳。公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系，业务持续性良好。

公司外销业务区域分布较为分散，覆盖斯洛伐克、加拿大、匈牙利、德国、法国等全球多个国家和地区，报告期内公司对单一国家或地区的境外销售占比均不超过 **30%**，公司境外销售对单一国家或地区不存在重大依赖。此外，除美国外，公司境外销售的其他主要国家或地区无特别的贸易限制措施，该等国家或地区适用于公司产品的关税税率正常。尽管受中美贸易摩擦影响，美国对进口自中国的各类商品加征关税且贸易政策变动较大，但报告期内公司产品出口美国的销售收入及占比均较小，且在 FOB 结算方式下，加征的进口关税主要由客户承担，因此贸易摩擦未对公司境外销售产生重大不利影响。

综上所述，公司外销业务能够保持稳定和持续，公司受到贸易摩擦风险的负面影响较小，贸易摩擦风险对公司境外销售不存在重大不利影响。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

（1）查阅公司审计报告、收入明细表及境内外销售相关凭证，了解公司境内外销售划分的依据；通过公开渠道查询主要客户股权结构信息，访谈主要客户，核查是否存在向境外客户设立在境内的子公司销售、境内销售的终端用户为境外客户的情形；

（2）查阅公司境外销售明细，了解外销业务区域、主要产品、规模占比情

况；通过公开渠道查询外销业务主要区域当地政策，核查外销业务能否保持稳定和持续、是否存在贸易摩擦相关风险、相关负面影响因素是否持续。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

（1）公司产品均在国内生产，除子公司日本 JW 存在少量境外销售业务外，公司境外业务主要系境内主体产品出口业务；境内产品出口按照是否由公司办理海关报关作为划分境内外销售的依据；公司作为少数进入国际大型轴承企业采购体系的国内轴承套圈生产企业，存在向境外集团客户设立在境内的子公司销售的情形，系顺应产业链逐步向中国转移的行业背景；由于下游轴承成品应用领域广泛，下游客户国际大型轴承企业业务遍布全球，可能存在公司境内销售产品的终端用户为境外消费者的情形，但公司无法获知终端用户具体消费场景等情况；

（2）公司外销业务区域分布较为分散，覆盖斯洛伐克、加拿大、匈牙利、德国、法国等全球多个国家和地区，报告期内公司对单一国家或地区的境外销售占比均不超过 **30%**；除美国外，公司境外销售的其他主要国家或地区无特别的贸易限制措施，该等国家或地区适用于公司产品的关税税率正常；尽管美国对进口自中国的各类商品加征关税且贸易政策变动较大，但报告期内公司产品出口美国的销售收入及占比均较小，且在 FOB 结算方式下，加征的进口关税主要由客户承担，因此公司外销业务能够保持稳定和持续，公司受到贸易摩擦风险的负面影响较小，贸易摩擦风险对公司境外销售不存在重大不利影响。

三、结合发出商品的盘点情况、结转周期，说明报告期内发出商品占比与结转情况是否与公司业务模式、采购和生产策略相匹配，是否符合行业惯例，相关管理与内控措施是否有效，并结合库龄和计提政策、经营活动现金流变化等情况，说明是否存在存货积压、跌价的风险

（一）结合发出商品的盘点情况、结转周期，说明报告期内发出商品占比与结转情况是否与公司业务模式、采购和生产策略相匹配，是否符合行业惯例，相关管理与内控措施是否有效

1、发出商品的盘点情况、结转周期

报告期内，公司发出商品主要系寄售库存方式下在途及存放于客户指定仓库的产成品和直接订单方式下已发出而客户尚未确认或未完成报关的产成品。寄售库存方式系指公司将商品发运给客户，发出商品存放在客户指定的仓库，待公司取得客户消耗清单后确认收入。公司寄售模式的客户主要为舍弗勒及斯凯孚，其下属各主体根据自身对不同产品的备货周期、消耗频率等与公司具体约定采用寄售模式或直销模式。

报告期各期末，公司发出商品构成情况如下：

单位：万元

项目	分布	2025年9月30日	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
发出商品余额	/	6,901.34	7,669.28	7,203.06	7,816.31
其中：寄售库存方式下在途及存放于客户指定仓库的产成品（以下简称“寄售库存产品”）	境内	1,030.26	574.71	1,017.97	891.44
	境外	3,356.10	4,326.98	3,983.26	5,317.53
	小计	4,386.36	4,901.69	5,001.23	6,208.97
直接订单方式下已发出而客户尚未确认或未完成报关的产成品（以下简称“非寄售库存产品”）	境内	2,514.98	2,767.59	2,201.83	1,607.34

由于非寄售库存产品通常为在途状态，实施监盘存在一定难度，公司通常根据期后结转情况予以核实。公司针对发出商品的盘点主要系针对寄售库存产品。公司对境内发出商品主要采用现场盘点的方式，对境外发出商品主要采用实地盘点和聘请境外会计师执行盘点的方式。

报告期各期末，公司发出商品的盘点情况如下：

单位：万元

项目	2025年9月30日	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
发出商品余额	6,901.34	7,669.28	7,203.06	7,816.31
存货余额	30,132.20	28,228.39	25,466.32	31,873.94
发出商品占比	22.90%	27.17%	28.28%	24.52%
盘点金额	-	4,268.91	4,799.49	5,929.71

项目	2025 年 9 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
盘点占发出商品的比例	-	55.66%	66.63%	75.86%
盘点占寄售库存产品的比例	-	87.09%	95.97%	95.50%

注：考虑到公司发出商品主要存放于客户仓库，频繁实施盘点可行性较低，且截至 2025 年 9 月末公司发出商品情况较 2024 年末未发生重大不利变化，故公司未针对 2025 年 9 月末发出商品情况实施盘点，采取与主要相关客户进行对账的方式予以确认。

2、发出商品的结转周期

报告期内，公司发出商品结转周期情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
发出商品平均余额	7,285.31	7,436.17	7,509.68	7,953.25
其中：寄售库存产品	4,644.03	4,951.46	5,605.10	5,717.05
非寄售库存产品	2,641.28	2,484.71	1,904.58	2,236.19
主营业务成本	75,928.04	95,647.73	83,658.03	87,633.75
其中：寄售库存方式	10,754.09	14,363.17	16,379.55	15,848.09
非寄售库存方式	65,173.95	81,284.56	67,278.47	71,785.66
发出商品周转天数（天）	26.27	28.38	32.76	33.13
其中：寄售库存产品	118.22	125.83	124.90	131.67
非寄售库存产品	11.09	11.16	10.33	11.37

注 1：发出商品周转天数（天）=（发出商品平均余额/主营业务成本）*365；

注 2：考虑到数据可比性，2025 年 1-9 月发出商品周转天数已进行年化处理，2022 年度已将不属于单项履约义务的保证类质量保证由销售费用调整至主营业务成本。

直接订单方式下，公司发出商品待完成客户确认或报关后即可确认收入并同时结转成本，结转周期通常很短，整体约 10 天左右。

寄售库存方式下，公司发出商品主要系处于在途状态及存放于境外客户仓，其结转情况受海外运输时间、客户实际耗用计划等因素影响，而客户出于随时提货、灵活生产等方面需求，在寄售仓持续保持一定公司产品的安全库存，寄售库存产品系滚动式消耗，由此计算而来的结转周期相对会更久，整体约 130 天左右。公司采用寄售库存方式主要系根据客户需要，成品轴承企业的下游客户对于成品轴承的交货期要求较高，为了减少向下游客户供货过程中可能出现的交货期风险，

对于其需求量大且需求稳定的轴承产品，成品轴承企业更愿意其上游供应商采用寄售模式，以减少其轴承生产过程中的原材料供货风险；同时由于寄售产品需求较为稳定，公司亦能更好地安排原材料采购及排产，提升公司的生产效率，符合公司业务实际开展情况。

报告期内，公司主要寄售库存客户的销售额及库存情况如下：

单位：万元

客户名称	期末寄售库存产品余额	当期销售额	期末寄售库存产品余额占当期销售额比例
2025 年 1-9 月/2025 年 9 月 30 日			
SKF BEARING BULGARIA EAD	1,630.13	2,734.77	44.71%
SKF France	652.22	1,382.88	35.37%
舍弗勒（中国）有限公司	601.10	3,544.71	12.72%
斯凯孚（新昌）轴承与精密技术有限公司	385.24	3,425.39	8.43%
SKF GmbH.	375.20	757.93	37.13%
SKF Industrie S.p.A	370.46	560.48	49.57%
合计	4,014.36	12,406.17	24.27%
占比	91.52%	13.34%	/
2024 年度/2024 年 12 月 31 日			
SKF BEARING BULGARIA EAD	1,896.43	3,579.37	52.98%
SKF Argentina S.A.	701.32	1,526.36	45.95%
SKF France	666.71	530.69	125.63%
SKF Industrie S.p.A	415.60	903.46	46.00%
斯凯孚（新昌）轴承与精密技术有限公司	332.44	5,142.71	6.46%
SKF GmbH.	307.24	958.43	32.06%
合计	4,319.74	12,641.02	34.17%
占比	88.13%	11.03%	/
2023 年度/2023 年 12 月 31 日			
SKF BEARING BULGARIA EAD	2,153.89	3,495.76	61.61%
斯凯孚（新昌）轴承与精密技术有限公司	701.42	3,902.88	17.97%
Schaeffler Austria GmbH	567.20	2,440.42	23.24%
SKF Argentina S.A.	437.20	1,737.30	25.17%
SKF GmbH.	333.68	901.50	37.01%

客户名称	期末寄售库存产品余额	当期销售额	期末寄售库存产品余额占当期销售额比例
舍弗勒（中国）有限公司	313.32	5,475.83	5.72%
合计	4,506.70	17,953.69	25.10%
占比	90.11%	18.16%	/
2022 年度/2022 年 12 月 31 日			
SKF BEARING BULGARIA EAD	2,083.16	5,689.96	36.61%
SCHAEFFLER SKALICA spol.s r.o.	831.33	2,648.11	31.39%
斯凯孚（新昌）轴承与精密技术有限公司	634.76	3,349.56	18.95%
Schaeffler Austria GmbH	590.70	1,583.29	37.31%
SKF Argentina S.A.	563.12	2,149.21	26.20%
SKF GmbH.	475.84	903.39	52.67%
SKF BEARING INDUSTRIES (M) Sdn Bhd	445.90	2,366.28	18.84%
合计	5,624.82	18,689.80	30.10%
占比	90.59%	17.90%	/

注 1：依据重要性原则，上表列示各期末寄售库存产品余额达 300 万元以上的情况；

注 2：考虑到数据可比性，2025 年 1-9 月的期末寄售库存产品余额占当期销售额比例已年化处理；

注 3：截至 2024 年 12 月 31 日，SKF France 寄售库存产品余额占当期销售额比例较高，主要系自 2024 年第四季度起，公司向其供货的部分产品型号进入客户相应轴承成品的量产阶段，公司与其合作规模及相应供货增长较多；截至 2025 年 9 月 30 日，SKF France 寄售库存产品余额占当期销售额比例（年化后）已降至 **35.37%**，处于合理水平；

注 4：报告期各期末，SKF BEARING BULGARIA EAD 寄售库存产品余额占当期销售额比例较高，主要系作为公司最大的境外销售客户，其寄售仓备有安全库存的产品品类众多，寄售产品规模随之较多。

如上表所示，公司根据客户需求，在寄售仓持续保持一定产品的安全库存，以保障客户后续能够随时提货、灵活生产。报告期各期末，公司主要客户的寄售库存产品余额占当期销售额比例约 30%左右，与寄售库存产品 130 天左右的结转周期相匹配。

此外，公司部分寄售库存客户不定期向公司提供其安全库存水平要求（Service Stock Level），最新要求情况具体如下：

单位：万件

客户名称	寄售库存产品 备货数量	寄售库存产品 预计年需求	寄售库存产品 备货数量占预 计年需求比例
SKF BEARING BULGARIA EAD	304.60	3,806.00	8.00%
SKF France	19.81	244.10	8.11%
SKF Industrie S.p.A	65.40	482.00	13.57%
SKF Argentina S.A.	33.85	304.00	11.14%
SKF GmbH.	71.05	293.69	24.19%
SKF BEARING INDUSTRIES (M) Sdn Bhd	7.26	79.20	9.17%

如上表所示，部分客户对于寄售库存产品存在约 1 至 2 个月安全库存的明确要求。考虑到公司主要寄售库存大多客户位于欧洲、南美洲等地区，公司产品出库、报关、装船、海运至相关地区一般耗时约 1 至 3 个月，寄售库存产品整体结转周期约 2 至 5 个月，具备合理性。

总体而言，公司发出商品整体结转周期约 1 个月，结转周期较短，结转情况较好。

报告期各期末发出商品的期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
发出商品余额	5,755.60	7,669.28	7,203.06	7,816.31
期后结转金额	3,615.62	7,255.81	7,185.87	7,806.57
期后结转比例	62.82%	94.61%	99.76%	99.88%

注：发出商品期后结转金额系截至 2025 年 9 月 30 日情况。

报告期各期末，公司发出商品期后结转比例分别为 99.88%、99.73%、88.88% 及 **62.82%**，结转情况良好。公司截至 2025 年 6 月 30 日发出商品的期后（2025 年 9 月）结转比例为 **62.82%**，结转比例不高，主要原因系：（1）海外运输时间较长，部分已出库产品尚未到达客户寄售仓库；（2）根据客户需求，公司寄售库存产品在客户处存在一定安全库存，在结转时间较短的情况下，正常结转产品相较安全库存占比较小，拉低了整体期后结转比例。

3、报告期内发出商品占比与结转情况是否与公司业务模式、采购和生产策略相匹配，是否符合行业惯例，相关管理与内控措施是否有效

(1) 是否与公司业务模式、采购和生产策略相匹配

1) 采购模式

公司制定了《采购物资管理制度》，并设有专门的采购部门。公司采购的原材料主要为钢管、锻件等，采购的其他物资主要为设备、刀具、工装等。公司建立了合格供应商制度，原材料的合格供应商需满足公司的技术及质量标准，由公司品保部、技术部、采购部开展联合评审。

无论是原材料还是其他物资，公司均严格按照采购管理程序执行：需求部门根据实际需求提出采购申请；采购部确认采购需求，并进行采购评审/审批；采购需求评审/审批通过后，对应采购人员进行采购作业；采购员依据采购申请单的需求到货时间，与供方确认好交期并进行交货跟踪；采购物资到货后，仓库人员办理验收入库；采购部根据合同提出付款申请，经财务部审核后完成货款支付。

2) 生产模式

报告期内，公司主要采用“以销定产”的生产模式，也会根据市场情况及以往客户的需求进行综合分析判断，对部分产品提前生产、备货。公司客户通过其管理系统滚动更新其未来一定期间的产品需求预测，对于未来 1-3 个月的产品需求会以订单的形式与公司进行确认，公司取得订单后进行排产；公司原材料采购及产品生产的周期通常在 2-3 周。

3) 销售模式

报告期内，公司销售模式分为直接销售模式和受托加工模式。在直接销售模式下，公司轴承套圈主要客户为舍弗勒、斯凯孚、恩斯克、恩梯恩、捷太格特等大型国际轴承企业，公司产品销售给其设立在全球各地的生产基地，根据交付及结算的差异，可以分为直接订单和寄售库存两种方式。

①直接订单

报告期内，公司与大部分客户及部分舍弗勒、斯凯孚的订单采用直接订单方

式。客户直接通过其供应商管理系统或电子邮件方式下达订单，公司评审出交货期让客户确认，取得客户认可后安排生产。对于主要内销客户，公司负责将商品直接发往客户指定仓库；对于主要外销客户，公司主要负责将商品发往港口，商品报关出口之后主要由客户负责装船并运送至其海外仓库。

直接订单方式下，境内销售的收入确认依据为：公司将商品发运给客户，并经客户确认后确认销售收入。境外销售主要采取 FOB 模式结算以及少部分 DAP 模式结算，收入确认的依据为：在 FOB 模式下，公司依据客户订单将商品发运给客户，取得出口报关单确认销售收入；在 DAP 模式下，公司依据客户订单将商品发运给客户，报关离港运抵客户指定地点后确认收入。

②寄售库存

报告期内，公司与斯凯孚的大部分订单及舍弗勒的部分订单采用寄售库存方式实现销售。在该方式下，除框架合作协议外，双方签订寄售仓储协议，约定寄售产品的权利义务归属、结算条件等条款，协议附件中客户对全年不同型号产品的年需求量进行预计，并且对相应的库存水平、交货地点进行约定。在该方式下，公司发出商品存放在客户指定的仓库，公司无需支付任何费用。

寄售库存方式下，公司将商品发运给客户，取得客户消耗清单后确认收入。

③受托加工

报告期内，公司存在少量受托加工业务，主要系公司向恩梯恩、斯凯孚、常山成鑫轴承有限公司、杭州沃德汽车部件制造有限公司等客户提供轴承套圈加工服务。在该模式下，公司取得受托加工订单，加工所需原材料由客户提供，公司根据订单要求生产，完工后将产品运送至客户指定仓库。

受托加工模式下，公司根据客户要求加工完成后发运给客户，并经客户确认后确认销售收入。

4) 与公司业务模式、采购和生产策略相匹配

报告期内，公司发出商品主要系在寄售库存方式下在途及存放于客户指定仓库的产成品和直接订单方式下已发出而客户尚未确认或未完成报关的产成品。

①寄售库存发出商品

寄售库存发出商品对应寄售库存销售方式。报告期各期，发出商品中寄售库存产品占比分别为 79.44%、69.43%、63.91%和 **63.56%**，系发出商品主要构成部分。公司采用寄售库存方式主要系根据客户需要，成品轴承企业的下游客户对于成品轴承的交货期要求较高，为了减少向下游客户供货过程中可能出现的交货期风险，对于其需求量高且需求稳定的轴承产品，成品轴承企业更愿意其上游供应商采用寄售模式，以减少其轴承生产过程中的原材料供货风险；同时由于寄售产品需求较为稳定，公司亦能更好地安排原材料采购及排产，提升公司的生产效率。

寄售库存发出商品均为公司按照客户要求生产并发货，该类发出商品在发运给客户并取得消耗清单后确认销售收入。报告期各期，公司寄售库存方式销售收入占比分别为 18.14%、19.16%、14.10%、**13.10%**，与发出商品中寄售库存产品占比存在一定差异，主要原因系：寄售库存方式下的发出商品结转情况受海外运输时间、客户实际耗用计划等因素影响，结转周期相对更长，整体约 130 天左右；同时，客户出于随时提货、灵活生产等方面需求，在寄售仓保持一定公司产品的安全库存，期末发出商品余额仍需维持在一定水平，符合公司实际业务开展情况。

②非寄售库存发出商品

非寄售库存发出商品对应直接订单方式。在该方式下，发出商品待完成客户确认或报关后即可确认收入并同时结转成本，结转周期通常很短，整体约 10 天左右，期末发出商品余额相应较小。

整体而言，报告期内公司发出商品正常结转，整体结转周期约 1 个月，结转情况较好。由于寄售库存发出商品的结转受海外运输时间、客户实际耗用计划以及安全库存等因素影响，与非寄售库存发出商品存在一定差异，符合公司实际业务开展情况。综上所述，公司发出商品占比与结转情况与公司业务模式、采购和生产策略相匹配。

(2) 是否符合行业惯例

1) 同行业可比公司发出商品占比情况

公司与同行业可比公司发出商品占比情况如下：

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
五洲新春	5.88%	8.65%	11.04%	15.26%
力星股份	23.16%	29.27%	27.01%	28.39%
平均值	14.52%	18.96%	19.03%	21.82%
金沃股份	20.83%	27.17%	28.28%	24.52%

注：因同行业可比公司 2025 年第三季度报告未披露发出商品具体情况，基于数据可比性，此处发出商品占比使用 2025 年半年报数据，故此处报告期特指 2022 年、2023 年、2024 年及 2025 年 1-6 月。

报告期内，同行业可比公司存货中均存在一定比例的发出商品。由于不同企业销售产品的具体类别、产品型号、客户群体及相应需求存在一定差异，存货结构亦有不同。报告期各期末，公司发出商品占比与可比公司力星股份较为接近，高于五洲新春，主要系：国际大型轴承企业为减少交货期风险更愿意供应商采用寄售模式供货，公司与力星股份下游客户群体均聚焦于轴承企业，而五洲新春下游客户既包括轴承企业也包括轴承终端应用客户，故公司及力星股份因寄售模式产生的发出商品占比相对五洲新春较高。

2) 同行业可比公司经营模式

同行业可比公司中，亦存在寄售库存销售的情形。根据公开披露信息，其采用“研发驱动、营销带动”的经营模式，把握行业发展趋势研发新产品，不断满足客户新需求。根据客户订单安排生产，同时根据客户的需求预测进行适当提前生产备货。以直销为主，经销为辅，并针对海外战略客户采取寄售库存营销模式。

根据力星股份披露信息，其销售可分为直销模式与寄售模式，采用直销模式或寄售模式主要以客户需求为主，根据客户需要，同一产品在不同时期的销售模式亦会发生变化。一般而言，下游大型轴承制造商对于成品的交货期要求较高，为了减少向下游客户供货过程中可能出现的交货期风险，客户对于需求量高且需求稳定的型号产品，一般更愿意通过寄售模式供货，以减低其轴承生产过程中的原材料供货风险。

与公司类似，同行业可比公司五洲新春、力星股份均存在寄售库存销售模式，符合行业惯例。

(3) 相关管理制度与内控措施是否有效

根据《企业会计准则》等相关规定和内部流程管理的需求，公司制定了《存货管理制度》《交付管理程序》等制度，覆盖采购验收入库、仓储管理、领用与发出、存货核算、盘点与处置和销售发货等实物流转和保管的各个环节，并应用 ERP 系统，对存货的收发处理进行系统化管理，以便能够及时掌握库存状况，确保生产和发货正常有序进行，从而减少库存积压、提高存货周转率，促使公司高效稳健经营。

涉及发出商品的相关内部控制制度关键控制点如下：

1) 成品的销售出库：销售部根据客户的销售订单在 ERP 系统进行录入，生成销售订单；发货时，销售员根据销售订单生成发货通知单，成品库仓管员参照发货通知单进行出库，生成销售出库单，销售出库单随产品一起交由货运公司并由司机签字确认。

2) 存货的盘点：对于重要的境内寄售仓库，定期进行现场盘点；对于重要的境外寄售仓库，定期委托第三方进行盘点，不定期进行现场盘点。对于未现场盘点或委托第三方盘点的寄售仓，与客户进行对账确认。

因此，公司已制定存货相关内部控制制度和管理程序，相关内控措施能够让发出商品的管理和核算得到有效执行。

综上所述，报告期内发出商品占比与结转情况与公司业务模式、采购和生产策略相匹配，符合行业惯例，公司已制定相关管理与内控措施并有效执行。

(二) 并结合库龄和计提政策、经营活动现金流变化等情况，说明是否存在存货积压、跌价的风险

1、存货跌价计提政策

报告期内，公司存货跌价准备计提政策如下：存货可变现净值按存货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后的金额确定。期末，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。

同行业可比公司存货跌价准备计提政策如下：

公司名称	存货跌价准备计提政策
五洲新春	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计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；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以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、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
力星股份	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货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后的金额。 产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计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；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以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、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。本公司按照单个存货项目计提存货跌价准备。 计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

公司存货跌价准备计提政策与同行业可比公司基本一致，不存在重大差异。

2、发出商品库龄及跌价计提情况

报告期内，公司发出商品库龄情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 9 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	6,697.43	97.05%	7,474.76	97.46%	6,555.30	91.01%	7,807.17	99.88%
1-2 年	193.57	2.80%	104.12	1.36%	647.63	8.99%	-	-
2 年以上	10.34	0.15%	90.41	1.18%	0.13	0.00%	9.14	0.12%
合计	6,901.34	100.00%	7,669.28	100.00%	7,203.06	100.00%	7,816.31	100.00%

报告期各期末，公司发出商品库龄以 1 年以内为主，占比分别为 99.88%、

91.01%、97.46%和 **97.05%**，发出商品库龄结构良好。2023 年末，库龄 1-2 年的发出商品占比较上年末有所增加，主要系公司按照客户斯凯孚需求生产并发往境外寄售仓的产成品因客户下游需求变化，消耗速度有所放缓，截至本回复报告出具日，相关存货已基本结转完毕。

报告期内，公司发出商品跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 9 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
账面余额	6,901.34	7,669.28	7,203.06	7,816.31
跌价准备	7.79	4.33	8.63	10.61
账面价值	6,893.55	7,664.96	7,194.43	7,805.70

报告期内，公司主要采取“以销定产”的生产模式，发出商品库龄主要在 1 年以内，库龄较短。考虑到公司发出商品整体结转周期较短（约 1 个月）、产品毛利率较为稳定，相关存货减值的风险较小，但从谨慎性角度出发，报告期各期末，公司结合库龄、销售前景等具体情况对存货跌价情形进行了合理评估，并对各期末存货计提了合理的跌价准备。

综上所述，报告期内公司发出商品库龄主要在 1 年以内，库龄结构和期后结转情况良好，存货跌价准备计提充分，存货积压、跌价的风险较小。

3、公司经营性现金流量情况

报告期内，公司经营性现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	80,613.53	99,020.65	91,763.24	105,124.50
购买商品、接受劳务支付的现金	60,720.80	76,311.83	61,641.03	82,610.81
经营活动产生的现金流量净额	3,957.84	5,096.25	13,857.75	7,071.93
营业收入	93,003.30	114,645.91	98,847.57	104,436.40
营业成本	78,954.18	99,500.26	86,443.52	91,280.96
净利润	3,734.32	2,613.59	3,770.78	4,528.31
销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入比例	86.68%	86.37%	92.83%	100.66%

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
购买商品、接受劳务支付的现金占营业成本比例	76.91%	76.70%	71.31%	90.50%

注：报告期内，销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入比例，以及购买商品、接受劳务支付的现金占营业成本比例有所下降，主要系公司收到客户支付并背书转让给供应商的承兑票据规模增加所致。

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额均为正数，销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入之间，购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本之间存在合理勾稽关系，不存在因存货积压、跌价导致经营活动现金流异常变动的情况。

综上所述，公司发出商品库龄结构和期后结转情况良好，存货跌价准备计提政策与同行业不存在重大差异，经营活动现金流变化符合公司经营实际情况，公司存货积压、跌价的风险较小。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）查阅公司定期报告，访谈公司管理层，了解公司业务模式、采购和生产策略等情况；查阅公司存货明细表、存货收发存明细表等，了解公司发出商品占比及结转周期等情况；查阅同行业可比公司年度报告等公开资料，结合公司盘点及中介机构监盘资料，分析公司报告期内发出商品占比与结转情况是否与业务模式、采购和生产策略相匹配，是否符合行业惯例；查阅公司存货管理相关制度，访谈公司管理层，了解相关管理与内控措施是否有效；

（2）查阅同行业可比公司年度报告等公开资料，了解其存货跌价计提政策，与公司进行对比分析；查阅公司存货减值测试资料，复核存货跌价准备计提的充分性；结合公司经营活动现金流变化情况，分析公司是否存在存货积压风险。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

（1）报告期内公司发出商品占比与结转情况，与公司业务模式、采购和生

产策略相匹配，符合行业惯例，公司已制定相关管理与内控措施并有效执行；

（2）公司发出商品库龄结构良好，存货跌价准备计提政策合理，经营活动现金流变化符合公司经营实际情况，公司存货积压、跌价的风险较小。

四、结合主营业务产品核心竞争力以及主要客户的具体需求，说明与相关客户合作是否具有可持续性，客户集中度较高的原因及其合理性，是否为行业惯例；结合公司报告期内废料产生的规模以及销售收入、与相关产品之间的匹配关系、对主要废料回收客户的销售收入和合作年限等情况，说明仅 2024 年对常山县常玉物流有限公司销售收入较大的原因及合理性

（一）结合主营业务产品核心竞争力以及主要客户的具体需求，说明与相关客户合作是否具有可持续性，客户集中度较高的原因及其合理性，是否为行业惯例

1、主营业务产品核心竞争力以及主要客户的具体需求

目前，全球范围内轴承行业已经形成由瑞典、德国、日本、美国四个国家的八家大型轴承企业（斯凯孚、舍弗勒、恩斯克、捷太格特、恩梯恩、铁姆肯、美蓓亚、不二越）垄断竞争的态势，八大轴承制造商的市场占有率合计已达 75%以上。轴承套圈作为成品轴承中价值最高的核心部件，国际大型轴承企业对其供应商有着严格的认证门槛，相关生产企业需要经过较长时间才能进入配套供应体系。

公司自设立以来致力于各类轴承套圈的研发和制造，持续开拓国内外市场，实现了销售额的稳步上升。公司产品品类齐全，包含球类、滚针类和滚子类三大类数百种型号的轴承套圈产品。公司生产的轴承套圈主要用于汽车行业，汽车行业轴承产品对于耐用性等方面要求相对较高，产品生产工艺要求相应更高。相较于传统燃油车，新能源汽车用轴承产品以中大尺寸轴承为主，同时需要具备高转速、重载荷、长寿命、低噪音等多种特殊性能。随着新能源汽车行业的蓬勃发展，轴承产品工艺日益复杂，作为上游轴承套圈供应商，公司不断提升精益生产能力，提升产品品质，得到了客户认可。

公司凭借先进的生产工艺、严格的质量控制、快速的响应能力等多方面优势，持续为客户提供机械性能优异、可靠性高的轴承套圈产品，已经成为舍弗勒、斯

凯孚、恩斯克、恩梯恩、捷太格特等国际大型轴承企业及光洋轴承等国内知名轴承企业的供应商，并与其建立了长期、稳定的合作关系，公司产品已出口至欧洲、北美洲、南美洲与亚洲等全球各地。优质的客户资源，不仅可以拉动公司业绩增长，也使得公司进入国际轴承发展体系，通过与客户共同设计、开发新产品，接触和掌握国际轴承业最新的技术和工艺，促进公司技术工艺水平的提升。在过去多年中，舍弗勒、斯凯孚、恩斯克、捷太格特、恩梯恩等世界知名轴承生产企业授予了公司“生产优秀奖”、“优秀供应商”等荣誉称号，对公司产品质量表示高度认可。

2、与相关客户合作是否具有可持续性

报告期内前五大客户的基本情况与公司合作情况如下：

客户名称	成立时间	股权结构	主营业务	经营情况	合作历史	合作目的
舍弗勒	1883 年	德国法兰克福证券交易所上市公司，SHA.DF	全球范围内生产滚动轴承和直线运动产品的领导企业，也是汽车制造业中极富声誉的供应商之一。舍弗勒通过三个知名品牌 INA，FAG 和 LUK，积极活跃在汽车制造、工业制造和航空航天领域	2024 年度 营业收入 182 亿欧元	2008 年成为合格供应商，持续合作至今	采购轴承套圈用于成品轴承生产
斯凯孚	1907 年	瑞典斯德哥尔摩证券市场上市公司，SKFB.ST	是轴承科技与制造的领导者，业务遍及 130 个国家和地区，每年生产五亿多个轴承，销售网遍布全球	2024 年度 净销售额 987.2 亿瑞典克朗	2009 年成为合格供应商，持续合作至今	采购轴承套圈用于成品轴承生产
恩斯克	1916 年	日本东京证券交易所上市公司，6471.T	全球轴承行业领军企业，市场占有率稳居日本第一、世界前列，其产品包括第三代轿车轮毂轴承、高中档数控机床轴承、低噪音高精度轴承等，广泛应用于汽车、工业设备等领域	2024 财年 营业收入 7,966.67 亿日元	2010 年成为合格供应商，持续合作至今	采购轴承套圈用于成品轴承生产
捷太格特	1921 年	日本东京证券交易所上市公司，6473.T	日本丰田集团旗下企业，主营汽车转向系统、轴承、机床及传动部件，拥有 JTEKT、KOYO、TOYODA 三大品牌，产品涵盖汽车、航空、机器人等领域，其转向系统全球市场份额居首	2024 财年 营业收入 18,843.97 亿日元	2011 年成为合格供应商，持续合作至今	采购轴承套圈用于成品轴承生产
恩梯恩	1918 年	日本东京证券交易所上市公司，6472.T	世界综合性精密机械制造公司，主营业务涵盖精密机械制造，核心产品包括深沟球轴承、调心轴承等轴承产品，日本三大轴承企业之一	2024 财年 营业收入 8,255.87 亿日元	2011 年成为合格供应商，持续合作至今	采购轴承套圈用于成品轴承生产
光洋轴承	1995 年	深交所主板上市公司，002708.SZ	各类新能源与燃油汽车精密零部件、高端工业装备、智能机器人零部件及电子线路板、电子元器件	2024 年度 营业收入 23.10 亿元	2021 年成为合格供应商，持续合作至今	采购轴承套圈用于成品轴承生产

客户名称	成立时间	股权结构	主营业务	经营情况	合作历史	合作目的
			件的研发、生产与销售，是国内汽车变速器用滚针轴承、滚子轴承以及轮毂轴承主要供应商之一			生产
常山县常玉物流有限公司	2014 年	自然人饶全福、徐水英分别持股 50%	衢州地区废旧金属回收、销售	2024 年度营业收入约 6,000~7,000 万元	自 2020 年开始，持续合作至今	回收钢刨花等废料并销售给钢厂

注：常州天宏机械制造有限公司、黄山光洋传动科技有限公司与光洋轴承受同一主体控制，光洋轴承系与公司主要合作主体。

自公司与上述客户建立业务关系以来，持续保持良好的合作关系，合作长达十余年。公司主要客户舍弗勒、斯凯孚、恩斯克、捷太格特、恩梯恩均位于国际八大轴承企业之列，而国际八大轴承制造商的市场占有率合计已达 75%以上，因此，是否能够进入国际八大轴承制造商的采购体系对于轴承套圈生产企业具有重大意义。同时，下游知名客户对供应商的认证周期普遍较长，如要成为舍弗勒、斯凯孚等国际轴承巨头的供应商，从申请成为合格供应商到大批量供货的完整周期需要 3-5 年，供应商的市场进入壁垒较高，一旦成为其合格配套供应商，通常合作关系较为稳定。报告期内，公司主要客户经营情况良好，对公司产品具有持续的采购需求，为公司未来的发展提供了较好的客户基础。

综上，公司与相关客户合作长期稳定，具有可持续性。

3、客户集中度较高的原因及其合理性，是否为行业惯例

报告期各期，公司向前五大客户销售情况如下：

单位：万元

年度	序号	公司名称	销售收入	占营业收入比例
2025 年 1-9 月	1	舍弗勒同一控制之企业	44,922.03	48.30%
	2	恩斯克同一控制之企业	13,677.39	14.71%
	3	斯凯孚同一控制之企业	12,957.51	13.93%
	4	捷太格特同一控制之企业	7,534.82	8.10%
	5	光洋轴承同一控制之企业	3,529.11	3.79%
	合计		82,620.86	88.84%
2024 年度	1	舍弗勒同一控制之企业	57,110.55	49.81%
	2	斯凯孚同一控制之企业	16,667.89	14.54%
	3	恩斯克同一控制之企业	15,915.69	13.88%

年度	序号	公司名称	销售收入	占营业收入比例
	4	捷太格特同一控制之企业	9,434.80	8.23%
	5	常山县常玉物流有限公司	3,469.11	3.03%
	合计		102,598.05	89.49%
2023 年度	1	舍弗勒同一控制之企业	53,628.82	54.25%
	2	斯凯孚同一控制之企业	13,892.30	14.05%
	3	恩斯克同一控制之企业	13,404.74	13.56%
	4	捷太格特同一控制之企业	8,187.44	8.28%
	5	恩梯恩同一控制之企业	2,679.39	2.71%
	合计		91,792.68	92.85%
2022 年度	1	舍弗勒同一控制之企业	52,057.48	49.85%
	2	斯凯孚同一控制之企业	18,116.99	17.35%
	3	恩斯克同一控制之企业	15,409.50	14.75%
	4	捷太格特同一控制之企业	9,352.29	8.96%
	5	恩梯恩同一控制之企业	1,973.52	1.89%
	合计		96,909.78	92.80%

报告期各期，公司前五大客户收入占比分别为 92.80%、92.85%、89.49%、**88.84%**，客户集中度较高，主要原因系：目前，在全球范围内轴承行业已经形成由瑞典、德国、日本、美国四个国家的八家大型轴承企业（斯凯孚、舍弗勒、恩斯克、捷太格特、恩梯恩、铁姆肯、美蓓亚、不二越）垄断竞争的态势，国际八大轴承制造商的市场占有率合计已达 75%以上，而公司自设立以来致力于各类轴承套圈的研发和制造，报告期各期前五大客户主要系舍弗勒、斯凯孚、恩斯克、恩梯恩、捷太格特等全球大型轴承企业，公司与其长期稳定合作，下游行业的生产集中使得公司销售较为集中，客户集中度较高符合行业经营特点。

报告期各期，公司对舍弗勒的销售占比分别为 49.85%、54.25%、49.81%、**48.30%**，占比较高，主要原因系：舍弗勒作为全球领先的成品轴承生产企业，对供应商的各项生产、技术指标均订立了严格的考核标准，轴承套圈生产企业需要经过较长时间才能进入其配套体系。作为舍弗勒主要的轴承套圈供应商之一，公司凭借先进的生产工艺、严格的质量控制、快速的响应能力等多方面优势，为舍弗勒提供机械性能优异、可靠性高的轴承套圈产品，经过十余年的合作，双方已经建立稳定的长期战略合作关系。报告期内，公司对舍弗勒的销售收入涉及其中

国、东南亚、欧洲及美洲等子公司，与其在多区域、多产品领域开展业务合作，而舍弗勒下属企业之间在业务上通常具备一定独立性，公司对单一主体的销售收入占比均不超过 15%，不存在对舍弗勒单一子公司的依赖。

综上所述，公司客户集中度较高系下游行业的生产集中所致，符合行业惯例。

（二）结合公司报告期内废料产生的规模以及销售收入、与相关产品之间的匹配关系、对主要废料回收客户的销售收入和合作年限等情况，说明仅 2024 年对常山县常玉物流有限公司销售收入较大的原因及合理性

1、公司报告期内废料产生的规模以及销售收入、与相关产品之间的匹配关系

报告期内，公司废料产生的规模及销售收入、与公司营业收入及主营轴承套圈产品产量之间的匹配关系如下：

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
废料销售收入（万元）A	4,185.77	4,941.58	4,171.62	4,302.44
营业总收入（万元）B	93,003.30	114,645.91	98,847.57	104,436.40
废料销售收入/营业总收入=A/B	4.50%	4.31%	4.22%	4.12%
废料销售重量（吨）C	22,643.94	25,326.57	19,099.58	19,139.03
轴承套圈产量（万件）D	64,075.12	78,961.53	64,488.86	66,979.51
单位产品产生废料金额（元/件）=A/D	0.07	0.06	0.06	0.06
单位产品产生废料重量（吨/万件）=C/D	0.35	0.32	0.30	0.29

注：废料重量统计范围包括过磅称重并对外销售的各类型废料，剔除了少量废设备、废电线、废桶等非称重计价类废品废料。

报告期各期，公司废料销售收入分别为 4,302.44 万元、4,171.62 万元、4,941.58 万元和 4,185.77 万元，占同期营业收入的比例分别为 4.12%、4.22%、4.31%和 4.50%，占比较为稳定。

报告期内，生产单位轴承套圈产品产生的废料重量呈上升趋势，主要原因系：①随着锻件产线逐步建设、投产，公司由完全依赖外购锻件转向自主生产部分锻件，增加的钢棒加工、锻造环节导致冲子等废料增加；②报告期内，公司持续加大精切设备投入，割料环节外协规模逐步减少（割料委外加工金额由 2022 年的

427.95 万元减少至 2024 年的 152.38 万元)，自主割料规模增加，割料产生的钢刨花、铁饼等废料增加；③随着公司业务不断拓展，销售产品规格型号数量显著增加，部分新增型号为中大型尺寸产品，导致单位产品产生废料有所增加。

报告期内，生产单位产品产生的废料销售收入**基本**保持稳定，约为 0.06 元/件，主要系生产单位产品产生的废料重量增加的同时，废料销售单价随着钢材价格下行有所降低，综合使得单位产品产生的废料金额基本不变。

2、对主要废料回收客户的销售收入和合作年限

报告期各期，公司前五名废料回收客户情况如下：

期间	废料客户名称	销售金额（万元）	占当期废料销售收入总额比例
2025 年 1-9 月	常山县常玉物流有限公司	2,601.54	62.15%
	李焱	284.03	6.79%
	余姚市舜发废旧金属回收有限公司	242.21	5.79%
	江西鼎宏金属贸易有限公司	236.09	5.64%
	宁夏鸿图腾再生资源有限公司	188.51	4.50%
	合计	3,552.38	84.87%
2024 年度	常山县常玉物流有限公司	3,469.11	70.20%
	江西鼎宏金属贸易有限公司	323.45	6.55%
	宁夏鸿图腾再生资源有限公司	238.78	4.83%
	李焱	217.30	4.40%
	吴俊杰	138.89	2.81%
	合计	4,387.52	88.79%
2023 年度	常山县常玉物流有限公司	2,658.31	63.72%
	江西鼎宏金属贸易有限公司	239.57	5.74%
	宁波奉化祥华再生资源有限公司	218.22	5.23%
	宁夏鸿图腾再生资源有限公司	213.66	5.12%
	宁国市南方耐磨材料有限公司	146.17	3.50%
	合计	3,475.93	83.32%
2022 年度	常山县常玉物流有限公司	2,719.63	63.21%
	衢州市衢江区万全废旧金属回收有限公司	385.75	8.97%

期间	废料客户名称	销售金额（万元）	占当期废料销售收入总额比例
	浙江多乐再生资源回收有限公司	145.80	3.39%
	宋建中	144.24	3.35%
	宁国市南方耐磨材料有限公司	141.15	3.28%
	合计	3,536.58	82.20%

公司与上述报告期内主要废料回收客户的合作年限及主要销售内容情况如下：

序号	废料客户名称	主要销售内容	回收商成立时间	与公司开始合作时间
1	常山县常玉物流有限公司	钢刨花、铁饼	2014 年	2020 年
2	宁夏鸿图腾再生资源有限公司	钢刨花	2016 年	2022 年
3	李焱		-	2020 年
4	衢州市衢江区万全废旧金属回收有限公司		2005 年	2022 年
5	宁国市南方耐磨材料有限公司		2009 年	2021 年
6	宁波奉化祥华再生资源有限公司		2018 年	2023 年
7	江西鼎宏金属贸易有限公司	软磨铁屑（砂轮灰）	2016 年	2023 年
8	浙江多乐再生资源回收有限公司		2019 年	2019 年
9	余姚市舜发废旧金属回收有限公司	冲子	2013 年	2023 年
10	吴俊杰	废套圈	-	2021 年
11	宋建中		-	2019 年

公司报告期内前五名废料客户均自 2019 年及之后与公司建立合作，在此之前，公司主要废料客户为常山县三衢物资回收有限公司（以下简称“三衢物资”）、姚宏乐、杭州东兴废旧金属回收有限公司等，其中对三衢物资的销售金额占公司废料收入的 70%左右。主要废料客户变化的原因如下：①公司主要的钢刨花回收商原本为成立于 2006 年的三衢物资，三衢物资与常山县常玉物流有限公司均为郑艮池及其近亲属实际控制的企业，因回收商自身业务调整需求，三衢物资于 2020 年将其与发行人的相关业务转由常山县常玉物流有限公司承接；②公司前期通过个人回收商姚宏乐销售砂轮灰，2019 年姚宏乐创立浙江多乐再生资源回收有限公司，故当年即由浙江多乐再生资源回收有限公司承接了与发行人的相关

回收业务；③公司定期通过招标或询价的方式确定主要废料的回收商，公司根据回收商报价结果择高进行切换或延续合作关系，以确保公司利益最大化，导致每年公司废料客户结构存在一定变动，上述情形符合公司业务开展需要，具有合理性。

公司与主要废料回收商建立长期合作，日常交易遵循公司《废弃物管理程序》等废料管理流程和内部控制制度，合作关系良好。报告期内各废料回收商交易规模存在一定变动，主要系各期公司废料产出量和废料种类结构存在变动、不同时期回收商报价存在变动导致公司废料销售询价及成交结果存在差异。报告期内，公司存在少数废料回收商为个体经营者的情形，主要系相关个体经营者从事资源回收业务多年、拥有较稳定的下游回收渠道且报价合理，与公司持续合作多年、关系良好。

3、说明仅 2024 年对常山县常玉物流有限公司销售收入较大的原因及合理性

常山县常玉物流有限公司成立于 2014 年，为浙江衢州地区规模较大的金属再生资源回收和销售商，主要经营模式为从机械加工厂回收金属废料，并集中销售至下游钢厂进行资源再生。2020 年，公司与其建立合作关系，多年以来合作关系良好，报告期内，公司对常山县常玉物流有限公司的废料销售规模约占其同类废料采购总额的 50%。报告期各期，公司对常山县常玉物流有限公司销售收入分别为 2,719.63 万元、2,658.31 万元、3,469.11 万元和 **2,601.54** 万元。2024 年公司向其废料销售金额增长 30.50%，当年增幅较大的原因主要系：2024 年公司轴承套圈产量增长 22.44%，废料随生产规模扩大而增长，常山县常玉物流有限公司主要回收的钢刨花和铁饼系公司最主要的废料种类，因此当年对该回收商的废料销售收入增长较多。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）查阅公司及主要客户公开披露文件、检索产业报告，访谈公司管理层

及主要客户，了解公司主营业务产品核心竞争力及主要客户的具体需求、公司与其的合作背景及合作情况，分析公司与相关客户合作是否具有可持续性、客户集中度较高的原因及其合理性，是否为行业惯例；

（2）查阅公司其他业务收入明细、废料台账，统计废料销售金额及重量，分析对比废料收入金额、数量与公司营业收入、产品产量的匹配性；询问公司废料管理部门、采购部门、销售部门相关人员，根据废料台账分析不同类别废料变动情况，查阅固定资产卡片账了解公司设备投入情况，查阅收入明细表、型号管理号对照表了解公司产品型号增加情况，核查废料重量规模增长的具体原因；查阅主要废料回收商的客户档案、销售协议，了解公司与主要废料回收客户的合作情况，对常山县常玉物流有限公司进行走访和函证，核查相关废料收入的真实性和合理性。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

（1）公司凭借先进的生产工艺、严格的质量控制、快速的响应能力等多方面优势，持续为客户提供机械性能优异、可靠性高的轴承套圈产品，主营业务产品具备核心竞争力，符合主要客户需求；公司与主要客户建立了长期、稳定的合作关系，合作具有可持续性；公司客户集中度较高系下游行业的生产集中所致，符合行业惯例；

（2）报告期内，公司废料销售收入占营业收入的比例**基本**保持稳定，单位产品产生的废料销售重量因自产锻件规模提升、部分委外割料工序转为自主精切割料、产品型号拓展而有所增长，单位产品产生的废料销售金额因废料规模增长但回收价格随市场下行而整体保持稳定，废料产生的规模以及销售收入与公司整体营业收入和主营产品产量具有匹配关系；公司与主要废料回收商长期合作，报告期各期因公司废料产出量和废料种类不同、回收商竞争报价及成交结果不同导致各回收商交易规模存在变动；2024 年因公司轴承套圈产量增幅较大、对应产生废料尤其是钢刨花和铁饼较多，导致当年常山县常玉物流有限公司销售的废料金额增幅较大，相关交易具有真实性和合理性。

五、结合报告期内发行人前五大供应商的工商登记信息、采购具体内容、相关定价模式、平均价格以及是否属于贸易商等情况，说明发行人向上述供应商采购的必要性、采购规模的合理性、产品定价依据及公允性，是否存在关联关系、资金占用等情形；结合主要客户和供应商存在同一控制或实控人存在亲属关系的具体情况，以及相关采购、销售产品的规模 and 价格公允性，说明存在前述情况的原因及合理性。

（一）结合报告期内发行人前五大供应商的工商登记信息、采购具体内容、相关定价模式、平均价格以及是否属于贸易商等情况，说明发行人向上述供应商采购的必要性、采购规模的合理性、产品定价依据及公允性，是否存在关联关系、资金占用等情形

1、报告期内发行人前五大供应商的工商登记信息

报告期内，发行人前五大供应商保持稳定，分别为宁波永信钢管有限公司、广东韶铸精锻有限公司、江苏保捷精锻有限公司、浙江三基钢管有限公司、张家港市逸洋制管销售有限公司，其中对宁波永信钢管有限公司的采购包括受同一实际控制人控制的宁波永信钢管有限公司、宁海永信轴承科技有限公司、江苏保利精工机电有限公司三家主体（以下合并简称“永信钢管”）。

上述供应商的工商登记基本情况如下：

（1）宁波永信钢管有限公司

公司名称	宁波永信钢管有限公司	
成立时间	1995-08-01	
注册资本	2,875万元	
法定代表人	陈华姣	
统一社会信用代码	913302266102726799	
注册地址	浙江省宁海县梅林工业区	
经营范围	无缝钢管及其他金属钢管制造，汽车零部件及配件、塑料件、五金件、模具、文具的设计、开发、制造、加工，自营和代理货物和技术的进出口，但国家限定经营或禁止进出口的货物及技术除外，以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负面清单的项目。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	
股权结构	股东名称	股权比例

	陈华姣	95%
	王兴利	5%
	合计	100%

(2) 江苏保利精工机电有限公司

公司名称	江苏保利精工机电有限公司	
成立时间	2005-08-26	
注册资本	1,500万元	
法定代表人	陈华姣	
统一社会信用代码	91320830778049374U	
注册地址	江苏省淮安市盱眙县经济开发区葵花大道27号	
经营范围	各类轴承、钢管、套圈及其他金属材料、汽车零部件及配件、五金件、模具的研发、制造、加工、销售，煤炭销售，自营和代理货物及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：太阳能发电技术服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	
股权结构	股东名称	股权比例
	陈华姣	95%
	王兴利	5%
	合计	100%

(3) 宁海永信轴承科技有限公司

公司名称	宁海永信轴承科技有限公司	
成立时间	2015-11-05	
注册资本	200万元	
法定代表人	王兴利	
统一社会信用代码	91330226MA28155177	
注册地址	宁海县梅林街道梅林北路202号	
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；轴承钢材产品生产；轴承制造；钢压延加工；模具制造；汽车零部件及配件制造；金属材料制造；金属材料销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	
股权结构	股东名称	股权比例
	王兴利	60%
	陈华姣	40%
	合计	100%

(4) 广东韶铸精锻有限公司

公司名称	广东韶铸精锻有限公司	
成立时间	2016-08-03	
注册资本	12,250万元	
法定代表人	张明	
统一社会信用代码	91440200MA4UTDKTXJ	
注册地址	韶关市浈江区广东省韶铸集团有限公司厂区内精锻模具车间厂房	
经营范围	生产、销售：轴承、汽车零部件及配件（不含汽车发动机制造）、摩托车零部件及配件、其他金属处理机械、模具、机械零部件；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	
股权结构	股东名称	股权比例
	广东省韶铸集团有限公司（韶关铸锻总厂）	100%
	合计	100%

(5) 江苏保捷精锻有限公司

公司名称	江苏保捷精锻有限公司	
成立时间	2013-08-31	
注册资本	3,260.87万元	
法定代表人	葛泓	
统一社会信用代码	913205850763762584	
注册地址	太仓市浏河镇新闻村	
经营范围	生产、加工、销售轴承毛坯件、螺伞齿轮、差速齿轮及其他齿轮，经销汽车配件、齿轮、机电产品，自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	
股权结构	股东名称	股权比例
	葛泓	46%
	廖春惠	45%
	赵校宇	9%
	合计	100%

(6) 浙江三基钢管有限公司

公司名称	浙江三基钢管有限公司	
成立时间	2015-10-10	

注册资本	1,000万元	
法定代表人	侯福生	
统一社会信用代码	91330201MA2810RD17	
注册地址	浙江省宁波杭州湾新区金溪路128号	
经营范围	钢管、精密轴承及其配件制造、加工；金属制品、金属材料、轴承及其配件销售；自营和代理各类货物和技术的进出口，但国家限定经营或禁止进出口的货物和技术除外。	
股权结构	股东名称	股权比例
	宁波恒胜新材料科技有限公司	100%
	合计	100%

(7) 张家港市逸洋制管销售有限公司

公司名称	张家港市逸洋制管销售有限公司	
成立时间	2005-06-03	
注册资本	100万元	
法定代表人	尹国祥	
统一社会信用代码	91320582774681436A	
注册地址	张家港市塘桥镇南环路南	
经营范围	无缝钢管、轴承钢管、圆钢、有缝钢管、金属材料及制品、有色金属、机械设备及配件、纺织品、电子产品、建筑材料购销。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	
股权结构	股东名称	股权比例
	张家港市逸洋制管有限公司	100%
	合计	100%

2、采购具体内容、相关定价模式、平均价格以及是否属于贸易商

报告期内，发行人向前五大供应商采购具体内容、相关定价模式、平均价格以及是否属于贸易商等情况如下：

序号	供应商名称	采购具体内容	定价模式	采购平均价格 (钢管、钢棒：元/吨；锻件：元/件)				是否为贸易商	与公司是否存在关联关系
				2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度		
1	永信钢管	钢管	基于原材料市场价格，综合工艺难度、成材率等因素，叠加合理的加工费加成后确定报价；每季度根据原材料市场价格变动进行调整	8,253.61	8,840.58	9,347.37	10,270.26	否，但存在少量将采购的钢棒原材料销售给发行人等厂商的情况	否
		钢棒	基于原材料市场价格确定	5,055.18	5,591.60	5,668.87	7,469.89		
2	江苏保捷精锻有限公司	锻件	基于原材料市场价格，综合工艺难度、成材率等因素，叠加合理的加工费加成后确定报价；每季度根据原材料市场价格变动进行调整	1.77	1.87	2.18	2.54	否，但存在少量将采购的钢棒原材料销售给发行人等厂商的情况	否
		钢棒	基于原材料市场价格确定	5,288.96	5,330.86	5,151.65	-		
3	广东韶铸精锻有限公司	锻件	基于原材料市场价格，综合工艺难度、成材率等因素，叠加合理的加工费加成后确定报价；每季度根据原材料市场价格变动进行调整	1.61	1.83	1.92	2.22	否，但存在少量将采购的钢棒原材料销售给发行人等厂商的情况	否
		钢棒	基于原材料市场价格确定	5,130.27	5,932.92	5,812.90	7,686.16		
4	浙江三基钢管有限公司	钢管	基于原材料市场价格，综合工艺难度、成材率等因素，叠加合理的加工费加成后确定报价；每季度根据原材料市场价格变动进行调整	8,405.10	8,782.06	9,007.62	9,861.85	否	否

序号	供应商名称	采购具体内容	定价模式	采购平均价格 (钢管、钢棒：元/吨；锻件：元/件)				是否为贸易商	与公司是否存在关联关系
				2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度		
5	张家港市逸洋制管销售有限公司	钢管	基于原材料市场价格，综合工艺难度、成材率等因素，叠加合理的加工费加成后确定报价；每季度根据原材料市场价格变动进行调整	8,537.44	9,183.84	9,239.93	10,295.26	是，系张家港市逸洋制管有限公司集团旗下销售主体，供货来源于集团内生产主体	否

注：永信钢管、广东韶铸精锻有限公司、江苏保捷精锻有限公司存在少量将采购的部分钢棒原材料销售给发行人等厂商的情况，主要系发行人锻件产线在安装调试、试运营阶段对钢棒的需求量较小，而前述供应商因自身钢管或锻件生产需求从钢厂大批量采购钢棒，发行人现阶段通过前述供应商采购钢棒有利于降低采购成本、提高采购效率。

报告期内，发行人向前五大供应商主要采购内容为钢管、锻件，定价模式为基于原材料钢材的市场价格，综合工艺难度、成材率等因素，叠加合理的加工费加成后确定报价，并每季度根据原材料市场价格变动进行调整；同时，发行人向永信钢管、广东韶铸精锻有限公司、江苏保捷精锻有限公司采购少量钢棒，定价模式为基于原材料钢材的市场价格确定。

报告期内，公司采购的主要原材料钢管、锻件平均价格呈下降趋势，根据百川盈孚等市场数据，2021 年以来中国轴承钢市场均价总体下行，公司主要原材料采购均价变动与市场价格变动趋势较为一致。

张家港市逸洋制管销售有限公司系母公司集团旗下销售主体，供货来源于所属集团内的其他生产主体，除此之外，发行人主要供应商不属于贸易商。

3、说明发行人向上述供应商采购的必要性、采购规模的合理性

发行人生产轴承套圈的主要原材料为钢管、锻件等，下游客户舍弗勒、斯凯孚等国际知名轴承公司对其产业链上的供应商的各项生产、技术指标均订立了严格的考核标准，公司所选择的钢管和锻件厂商需已通过舍弗勒、斯凯孚等客户的供应商认证，在此基础上，公司会综合考虑供应商报价、客户产品尺寸要求、供应商产能及交付情况等，最终选定合适的供应商。发行人前五大供应商已通过了

下游相关轴承客户的认证，为保证生产所需原材料的持续、稳定、及时供应，发行人与上述供应商签署了采购框架协议，合作关系较为稳定，发行人向上述供应商采购具有必要性。

报告期内，公司向上述供应商的采购规模及占比情况如下：

年度	序号	公司名称	不含税采购额 (万元)	占原材料采购 总额比例
2025 年 1-9 月	1	永信钢管	16,217.58	26.36%
	2	广东韶铸精锻有限公司	9,287.49	15.09%
	3	江苏保捷精锻有限公司	8,647.28	14.05%
	4	浙江三基钢管有限公司	5,376.91	8.74%
	5	张家港市逸洋制管销售有限公司	3,431.00	5.58%
	合计		42,960.25	69.82%
2024 年度	1	永信钢管	18,453.68	23.46%
	2	广东韶铸精锻有限公司	12,969.42	16.49%
	3	江苏保捷精锻有限公司	12,926.00	16.43%
	4	浙江三基钢管有限公司	8,719.07	11.09%
	5	张家港市逸洋制管销售有限公司	4,560.95	5.80%
	合计		57,629.12	73.27%
2023 年度	1	永信钢管	13,919.36	22.08%
	2	广东韶铸精锻有限公司	13,126.38	20.83%
	3	江苏保捷精锻有限公司	8,277.24	13.13%
	4	浙江三基钢管有限公司	6,635.79	10.53%
	5	张家港市逸洋制管销售有限公司	4,364.00	6.92%
	合计		46,322.77	73.49%
2022 年度	1	广东韶铸精锻有限公司	16,934.73	22.17%
	2	永信钢管	16,903.28	22.13%
	3	浙江三基钢管有限公司	12,267.44	16.06%
	4	江苏保捷精锻有限公司	8,398.99	11.00%
	5	张家港市逸洋制管销售有限公司	5,192.88	6.80%
	合计		59,697.32	78.16%

报告期各期，发行人向前五大供应商采购规模占原材料采购总额比例分别为 78.16%、73.49%、73.27%和 **69.82%**，采购较为集中，主要原因系公司原材料采购需求较大且对质量的要求较高，选择主要供应商进行集中采购有助于降低公司

采购成本、提高采购效率、保持生产稳定性等；同时，公司主要原材料的合作厂商均在 3 家以上，对单家供应商的采购占比均未超过 30%，以保证原料供应的稳定性、及时性，不存在依赖个别供应商的情形。综上，发行人供应商选择及各供应商的采购规模具有合理性。

4、产品定价依据及公允性

公司向上述供应商采购的定价依据主要系基于原材料市场价格，综合工艺难度、成材率等因素，叠加合理的加工费加成后确定报价，并每季度根据原材料市场价格变动进行调整。报告期各期，公司向前五大供应商采购平均价格与同期同类原材料采购均价对比情况如下：

(1) 钢管

单位：元/吨

期间	供应商	采购平均价格	公司同期钢管采购均价	差异率
2025 年 1-9 月	永信钢管	8,253.61	8,362.53	-1.30%
	浙江三基钢管有限公司	8,405.10		0.51%
	张家港市逸洋制管销售有限公司	8,537.44		2.09%
2024 年度	永信钢管	8,840.58	8,996.95	-1.74%
	浙江三基钢管有限公司	8,782.06		-2.39%
	张家港市逸洋制管销售有限公司	9,183.84		2.08%
2023 年度	永信钢管	9,347.37	9,385.76	-0.41%
	浙江三基钢管有限公司	9,007.62		-4.03%
	张家港市逸洋制管销售有限公司	9,239.93		-1.55%
2022 年度	永信钢管	10,270.26	10,270.51	0.00%
	浙江三基钢管有限公司	9,861.85		-3.98%
	张家港市逸洋制管销售有限公司	10,295.26		0.24%

报告期各期，公司向前五大供应商采购钢管的平均价格与同期整体钢管采购均价不存在显著差异，交易价格公允。公司向浙江三基钢管有限公司的采购均价略低于其他钢管供应商，主要原因是不同钢管产品所使用钢材原料的牌号(材质)、生产钢厂、单价存在差异，浙江三基钢管有限公司向公司销售的产品中，使用大冶特殊钢有限公司、建龙北满特殊钢有限责任公司等钢厂生产的钢材占比较高，该部分钢材单价略低于其他供应商使用更多的江阴兴澄特种钢铁有限公司(以下

简称“兴澄特钢”)等钢厂的钢材单价。

(2) 锻件

单位：元/件

期间	供应商	采购平均价格	公司同期锻件 采购均价	差异率
2025 年 1-9 月	广东韶铸精锻有限公司	1.61	1.99	-19.09%
	江苏保捷精锻有限公司	1.77		-11.05%
2024 年度	广东韶铸精锻有限公司	1.83	2.05	-10.55%
	江苏保捷精锻有限公司	1.87		-8.60%
2023 年度	广东韶铸精锻有限公司	1.92	2.35	-18.47%
	江苏保捷精锻有限公司	2.18		-7.43%
2022 年度	广东韶铸精锻有限公司	2.22	2.62	-15.34%
	江苏保捷精锻有限公司	2.54		-3.13%

公司锻件采购以件数为计价单位，报告期各期，公司向前五大供应商采购锻件的平均价格低于同期整体锻件采购均价，主要原因是公司向广东韶铸精锻有限公司、江苏保捷精锻有限公司采购的锻件以中小尺寸为主，向常山县双明轴承有限公司、常山成鑫轴承有限公司、江苏置田锻压有限公司等其他锻件供应商采购的锻件尺寸较大、单价较高，使得整体锻件采购均价较高。

公司向广东韶铸精锻有限公司采购锻件的平均价格略低于江苏保捷精锻有限公司，主要原因系公司向前者采购的小尺寸产品相对更多。

(3) 钢棒

单位：元/吨

期间	供应商	采购平均价格	公司同期钢棒 采购均价	差异率
2025 年 1-9 月	永信钢管	5,055.18	4,930.73	2.52%
	广东韶铸精锻有限公司	5,130.27		4.05%
	江苏保捷精锻有限公司	5,288.96		7.27%
2024 年度	永信钢管	5,591.60	5,520.40	1.29%
	广东韶铸精锻有限公司	5,932.92		7.47%
	江苏保捷精锻有限公司	5,330.86		-3.43%
2023 年度	永信钢管	5,668.87	5,608.12	1.08%
	广东韶铸精锻有限公司	5,812.90		3.65%

期间	供应商	采购平均价格	公司同期钢棒 采购均价	差异率
	江苏保捷精锻有限公司	5,151.65		-8.14%
2022 年度	广东韶铸精锻有限公司	7,686.16	7,123.02	7.91%
	永信钢管	7,469.89		4.87%

报告期内，公司自产锻件规模尚小，对钢棒的采购量较小，部分为零星采购，采购均价因钢棒（钢材）的生产钢厂、牌号不同而存在一定差异：2025 年 1-9 月，公司向前五大供应商采购钢棒的平均价格高于同期整体均价，主要系随着公司下游客户拓展，对上游原材料的生产钢厂、牌号等存在不同要求，公司采购中天钢铁集团有限公司、南京钢铁股份有限公司等钢厂钢材的占比提高，钢材等级相对低于兴澄特钢等钢厂，导致当期整体钢棒采购均价相对较低；2024 年，公司向广东韶铸精锻有限公司采购钢棒的均价略高于同期整体均价，主要系该供应商供应的产品中兴澄特钢的材料占比高；2023 年，公司向江苏保捷精锻有限公司采购钢棒的均价低于同期整体均价，主要系当期向该供应商的钢棒采购集中于“GCr15”牌号，该牌号单价相对略低；2022 年，公司向广东韶铸精锻有限公司、永信钢管采购钢棒的均价高于同期整体均价，主要系向广东韶铸精锻有限公司的采购集中于 2022 年 1 月份，当月轴承钢价格处于高位，向永信钢管的采购集中于“100CrMnSi6-4”等硅、锰元素含量较高的牌号，该牌号钢材等级相对较高，单价较高。

综上，公司与主要供应商的合作系基于各自的业务需求及商业利益，在平等、互惠、公平、合理的基础上独立开展合作，报告期各期，公司向上述供应商采购均价与当期同类原材料整体采购均价不存在重大差异，部分差异主要系所采购原材料的上游生产钢厂、牌号等方面不同，差异原因具有合理性。因此，公司与主要供应商交易定价公允，符合商业实质。

5、是否存在关联关系、资金占用等情形

经核查，公司与报告期内前五大供应商不存在关联关系。

报告期各期末，发行人前五大供应商预付款项余额如下：

单位：万元

供应商	2025 年 9 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
永信钢管	102.69	10.41	-	14.82

公司向上述供应商的采购均属正常商业行为，不存在非基于正常商业背景的资金往来，报告期各期末预付款项余额较小，账期较短，具备真实交易背景和商业合理性，不存在资金占用等情形。

（二）结合主要客户和供应商存在同一控制或实控人存在亲属关系的具体情况，以及相关采购、销售产品的规模 and 价格公允性，说明存在前述情况的原因及合理性

1、主要客户和供应商存在同一控制或实控人存在亲属关系的具体情况

经核查，公司客户宁波永信汽车部件股份有限公司（以下简称“永信汽车部件”）系王兴德控制的企业，公司主要供应商永信钢管系王兴利及其配偶陈华姣控制的企业，王兴德与王兴利系兄弟关系，因而永信汽车部件与永信钢管互为关联方，但不构成同一控制关系。

上述客户及供应商实际控制人情况具体如下：

序号	类别	公司名称	实际控制人
1	发行人客户	永信汽车部件 (曾用名：宁波永信汽车部件制造有限公司)	王兴德
2	发行人供应商	宁波永信钢管有限公司	王兴利及其配偶陈华姣
3		宁海永信轴承科技有限公司	
4		江苏保利精工机电有限公司	

2、相关采购、销售产品的规模 and 价格公允性，说明存在前述情况的原因及合理性

报告期各期，发行人与供应商永信钢管、客户永信汽车部件的交易情况如下：

供应商/客户	发行人采购/销售产品	期间	采购/销售金额（万元）	采购/销售单价较同期均价的差异率	差异原因
永信钢管	采购钢管、钢棒原材料	2025 年 1-9 月	16,217.58	钢管：-1.30% 钢棒：2.52%	不存在显著差异

供应商/ 客户	发行人采购 /销售产品	期间	采购/销售金 额（万元）	采购/销售单价较同 期均价的差异率	差异原因
		2024 年度	18,453.68	钢管：-1.74% 钢棒：1.29%	不存在显著差异
		2023 年度	13,919.36	钢管：-0.41% 钢棒：1.08%	不存在显著差异
		2022 年度	16,903.28	钢管：0.00% 钢棒：4.87%	当期钢棒采购集中于 “100CrMnSi6-4”等硅、 锰元素含量较高的牌号， 该牌号钢材等级相对较 高，单价较高
永信汽 车部件	销售球头管 套等产品	2025 年 1-9 月	666.04	-4.56%	公司向该客户的销售包括 球头管套零件产品和连接 组件产品，零件单价显著 低于连接组件单价，2024 年和 2025 年 1-9 月销售的 零件产品占比较高，2023 年销售的零件产品占比略 低，导致销售单价相较同 期均价存在差异
		2024 年度	1,068.99	-5.22%	
		2023 年度	209.77	3.05%	
		2022 年度	-	-	-

注：采购同期均价为公司同期同类原材料的采购均价，因球头管套产品缺少公开市场报价或同类可比销售价格，故销售同期均价为公司同期主营产品销售均价。

发行人向永信钢管采购的产品为钢管、钢棒，材质为轴承钢，系发行人主要生产原材料，经过割料/粗车、磨削、车削等一系列加工后形成轴承套圈等产品；发行人向永信汽车部件销售的产品主要为球头管套，材质为优质碳钢，系公司通过冷镦或切削等加工环节形成的零件或组件产品；公司从永信钢管采购的产品与向宁波永信汽车部件销售的产品不存在对应关系。

报告期内，发行人向供应商永信钢管的采购均价与同期同类原材料整体采购均价差异率均在 5%以内，不存在重大差异，交易定价公允，符合商业实质。

发行人向永信汽车部件销售的球头管套等产品为根据客户需求生产的特定型号产品，无公开市场报价或同类可比销售价格。经查阅相关协议，发行人向永信汽车部件销售产品的材料基准价按“我的钢铁网”等公开网站发布的市场价格制定，并在材料市场价格涨跌幅超过一定幅度后相应调整价格，定价基础公允。经对比发行人向永信汽车部件的销售均价和同期整体主营业务产品销售均价，由

上表可见，向该客户销售单价与公司同期主营产品单价相近，销售价格公允，存在的小幅差异及变动主要系产品结构差异，公司向永信汽车部件的销售包括零件产品和连接组件产品，零件产品单价显著低于连接组件单价，2024 年、**2025 年 1-9 月**该客户采购的零件产品占比较高，使得整体均价较低。2023 年、2024 年和 2025 年 1-9 月，发行人向永信汽车部件销售的毛利率分别为-30.44%、0.24%、**8.63%**，由于永信汽车部件为发行人报告期内新增客户，尚处于开拓初期，销售规模较小、缺少规模效应，且前期存在一定生产报废，导致合作初期毛利率水平低，随着合作逐步推进，毛利率逐年提升，具有合理性。综上，发行人与永信汽车部件交易定价公允，具有商业实质。

发行人与供应商永信钢管的合作始于 2008 年左右，合作关系具有一定的历史基础；近年来，随着国际经济形势的变化以及国内产业升级转型的趋势，公司积极开拓国内本土客户，于报告期内拓展客户永信汽车部件。发行人与永信钢管、永信汽车部件的合作系基于各自业务发展需求独立开展，相关采购及销售业务具有商业实质及合理性；发行人与永信钢管、永信汽车部件分别独立签署合同或订单、日常独立进行业务往来及结算；此外，前述客户、供应商均位于浙江省宁波市，宁波系“中国汽车零部件制造基地”之一，汽车零部件产业集群较为完善，配套企业众多，前述情况具有合理性。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人会计师、发行人律师执行了如下核查程序：

（1）通过企查查等公开平台查阅公司主要供应商的工商登记信息；查阅公司与主要供应商的采购合同、采购明细、预付款项余额表，与采购部门进行询问沟通，对公司前五大供应商进行访谈，了解采购规模、采购具体内容、产品定价模式、供货来源及是否存在关联关系或资金占用等情况，分析采购的必要性和采购规模的合理性；统计报告期内主要供应商的采购平均价格，并与同期同类原材料的采购均价进行对比，核查采购定价的公允性；

（2）询问采购部门人员，查阅浙江永励精密制造股份有限公司、宁波拓普

集团股份有限公司招股说明书等公开披露文件、永信钢管出具的情况说明，了解永信钢管、永信汽车部件实际控制人之间亲属关系的具体情况；查阅公司与永信汽车部件的邮件往来、销售协议等资料，了解双方业务合作背景，查阅相关销售明细，核查销售规模 and 价格公允性。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师、发行人律师认为：

（1）发行人前五大供应商系钢管或锻件行业较头部的生产商，报告期内正常生产经营；因发行人下游客户对其产业链上的供应商具有严格的考核和认证准入要求，发行人综合考虑供应商通过的认证情况及报价、交付等具体情况选择供应商，为降低采购成本、提高采购效率、保持生产稳定性，公司向主要供应商的采购较为集中，但不存在依赖个别供应商的情形，相关采购具有必要性、采购规模具有合理性；公司与主要供应商的合作系基于业务需求及商业利益，在平等、互惠、公平、合理的基础上独立开展合作，交易定价公允，符合商业实质，不存在关联关系或资金占用的情形；

（2）发行人基于业务需求与供应商永信钢管、客户永信汽车部件分别独立开展业务合作，交易规模合理、交易定价公允；永信汽车部件、永信钢管的实控人存在亲属关系，但不构成同一控制关系，不影响发行人正常生产经营及业务拓展。

六、列示长期股权投资等财务性投资相关科目详细情况，结合对被投资企业的认缴实缴和具体投资情况、发行人与被投资企业之间合作、销售、采购等情况，进一步说明未将相关投资认定为财务性投资的依据是否充分；说明最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》以及最新监管要求，是否涉及调减的情形

（一）列示长期股权投资等财务性投资相关科目详细情况，结合对被投资企业的认缴实缴和具体投资情况、发行人与被投资企业之间合作、销售、采购等情况，进一步说明未将相关投资认定为财务性投资的依据是否充分

1、财务性投资及类金融业务的认定依据

根据《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定，财务性投资的认定标准如下：

（1）财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。

（2）围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

（3）上市公司及其子公司参股类金融公司的，适用本条要求；经营类金融业务的不适用本条，经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表。

（4）基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径。

（5）金额较大是指，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）。

（6）本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应当从本次募集资金总额中扣除。投入是指支付投资资金、披露投资意向或者签订投资协议等。

（7）发行人应当结合前述情况，准确披露截至最近一期末不存在金额较大的财务性投资的基本情况。

根据中国证监会发布的《监管规则适用指引——发行类第 7 号》，除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、融资担保、

商业保理、典当及小额贷款等业务。

2、列示长期股权投资等财务性投资相关科目详细情况

截至 2025 年 9 月 30 日，公司可能涉及财务性投资相关科目具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	账面价值	是否包含财务性投资
1	交易性金融资产	-	/
2	应收款项融资	90.00	否
3	其他应收款	160.70	否
4	其他流动资产	2,028.97	否
5	长期股权投资	1,070.77	是
6	其他权益工具投资	-	/
7	其他非流动金融资产	-	/
8	其他非流动资产	2,434.55	否
合计		5,784.99	/

（1）应收款项融资

截至 2025 年 9 月 30 日，公司应收款项融资账面价值为 90.00 万元，主要为公司持有的银行承兑汇票，不属于财务性投资。

（2）其他应收款

截至 2025 年 9 月 30 日，公司其他应收款账面价值为 160.70 万元，主要为押金、备用金等，均系日常生产经营活动产生，不涉及委托贷款、拆借资金等情况，不属于财务性投资。

（3）其他流动资产

截至 2025 年 9 月 30 日，公司其他流动资产账面价值为 2,028.97 万元，主要为待抵扣增值税额等，不属于财务性投资。

（4）长期股权投资

截至 2025 年 9 月 30 日，公司长期股权投资账面价值为 1,070.77 万元，系公司对联营企业陕西鑫沃锐思智控技术有限公司、衢州市简单精密工具有限公司

的投资，具体情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	账面价值	是否包含财务性投资
1	陕西鑫沃锐思智控技术有限公司	80.33	是
2	衢州市简单精密工具有限公司	990.44	否
合计		1,070.77	/

陕西鑫沃锐思智控技术有限公司主营业务为伺服控制机构制造和销售、智能车载设备制造和机电耦合系统研发等。伺服系统是使物体的位置、方位、状态等输出被控量能够跟随输入目标（或给定值）的任意变化的自动控制系统。其中，伺服电机是伺服系统中驱动机械元件运转的电动机，是精密运动控制中一种可控的、进行机电能量转换和信号转换的机械电磁装置。伺服系统通过精确控制实现轴承的精准定位和稳定运行，同时轴承作为机械部件直接影响伺服系统的性能，而公司主营产品轴承套圈系成品轴承中价值最高的核心部件，直接影响轴承的性能和使用寿命。考虑到陕西鑫沃锐思智控技术有限公司尚未开展实际生产经营活动，与公司尚未实现业务合作，基于谨慎性原则，公司对陕西鑫沃锐思智控技术有限公司的投资认定为财务性投资。

衢州市简单精密工具有限公司主营业务为数控刀片的生产、研发、销售，系公司生产所需五金配件数控刀片的供应商。数控刀片在公司轴承套圈生产过程中主要用于切削加工工艺，通过高速切削，能够显著提高加工效率、提升外观质量，使之满足高精度和耐磨性要求，衢州市简单精密工具有限公司主营业务与公司主营业务相关，不属于财务性投资。

（5）其他非流动资产

截至 2025 年 9 月 30 日，公司其他非流动资产账面价值为 2,434.55 万元，主要为预付工程设备款，不属于财务性投资。

3、结合对被投资企业的认缴实缴和具体投资情况、发行人与被投资企业之间合作、销售、采购等情况，进一步说明未将相关投资认定为财务性投资的依据是否充分

除合并范围内子公司外，公司对外投资系对联营企业陕西鑫沃锐思智控技术

有限公司、衢州市简单精密工具有限公司的投资。

(1) 被投资企业基本情况

1) 陕西鑫沃锐思智控技术有限公司

公司名称	陕西鑫沃锐思智控技术有限公司	成立时间	2024年7月1日
注册资本	200万元	法定代表人	崔养户
统一社会信用代码	91611105MADPCJMD72		
注册地址	陕西省西咸新区沣东新城科源四路与沣东大道交叉口西部生命科学园5号楼东201-2		
主营业务	伺服控制机构制造和销售、智能车载设备制造、机电耦合系统研发		
经营范围	一般项目：伺服控制机构制造；伺服控制机构销售；智能车载设备制造；机电耦合系统研发；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；机械零件、零部件加工；销售代理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。		
股权结构	股东名称	股权比例	
	银川金沃	49.00%	
	曹芹芹	20.00%	
	崔养户	16.00%	
	孙弘轩	15.00%	
	合计	100.00%	

2) 衢州市简单精密工具有限公司

公司名称	衢州市简单精密工具有限公司	成立时间	2017年5月8日
注册资本	2,127,285.00元	法定代表人	周建炜
统一社会信用代码	91330803MA28FY7077		
注册地址	浙江省衢州市衢江区桔海一路9号5幢一层1-2区		
主营业务	数控刀片生产、研发、销售。		
经营范围	数控刀片生产、研发、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		
股权结构	股东名称	股权比例	
	金沃股份	45.00%	
	周建炜	41.25%	
	毛梅红	5.50%	
	余建军	5.50%	
	周建霞	2.75%	
	合计	100.00%	

（2）对被投资企业的认缴实缴和具体投资情况

公司对相关被投资企业的认缴实缴和具体投资情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	认缴金额	实缴金额	初始投资日期	持股比例	是否与主营业务相关	是否认定为财务性投资
1	陕西鑫沃锐思智控技术有限公司	98.00	98.00	2024-7-1	49.00%	是	是
2	衢州市简单精密工具有限公司	95.73	95.73	2025-6-30	45.00%	是	否

注：公司通过全资子公司银川金沃持有陕西鑫沃锐思智控技术有限公司股权。

（3）与被投资企业之间合作、销售、采购等情况

公司与相关被投资企业之间合作、销售、采购等情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	合作类型	开始合作时间	交易内容	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
1	陕西鑫沃锐思智控技术有限公司	采购	-	-	-	-	-	-
		销售	-	-	-	-	-	-
2	衢州市简单精密工具有限公司	采购	2018年12月	数控刀片等	289.05	325.43	263.02	442.41
		销售	-	--	-	-	-	-

报告期内，被投资企业陕西鑫沃锐思智控技术有限公司尚未开展实际生产经营活动，公司与之尚未开展业务合作；衢州市简单精密工具有限公司作为公司数控刀片供应商，报告期各期，公司向其采购金额分别为 442.41 万元、263.02 万元、325.43 万元和 289.05 万元。

如前文所述，陕西鑫沃锐思智控技术有限公司主营业务为伺服控制机构制造和销售、智能车载设备制造和机电耦合系统研发等，伺服系统通过精确控制实现轴承的精准定位和稳定运行，同时轴承作为机械部件直接影响伺服系统的性能，而公司主营产品轴承套圈系成品轴承中价值最高的核心部件，直接影响轴承的性能和使用寿命。考虑到陕西鑫沃锐思智控技术有限公司尚未开展实际生产经营活动，与公司尚未实现业务合作，基于谨慎性原则，公司对陕西鑫沃锐思智控技术有限公司的投资认定为财务性投资。

衢州市简单精密工具有限公司主营业务为数控刀片的生产、研发、销售，系

公司生产所需五金配件数控刀片的供应商，数控刀片在公司轴承套圈生产过程中主要用于切削加工工艺，通过高速切削，能够显著提高加工效率、提升外观质量，使之满足高精度和耐磨性要求。衢州市简单精密工具有限公司主营业务与公司主营业务相关，不属于财务性投资。

（二）说明最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》以及最新监管要求，是否涉及调减的情形

1、最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）

截至 2025 年 9 月 30 日，公司可能涉及财务性投资相关科目具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	账面价值	财务性投资金额
1	交易性金融资产	-	-
2	应收款项融资	90.00	-
3	其他应收款	160.70	-
4	其他流动资产	2,028.97	-
5	长期股权投资	1,070.77	80.33
6	其他权益工具投资	-	-
7	其他非流动金融资产	-	-
8	其他非流动资产	2,434.55	-
合计		5,784.99	80.33

截至 2025 年 9 月 30 日，公司财务性投资金额为 80.33 万元，占归属于母公司净资产比例为 0.08%，低于 30%，最近一期末公司不存在持有金额较大的财务性投资及类金融业务。

2、自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》以及最新监管要求，是否涉及调减的情形

本次向特定对象发行方案于 2025 年 4 月 18 日经公司第三届董事会第三次会议审议通过。经逐项对比，自本次发行董事会决议日前六个月（2024 年 10 月

18 日)至今,公司新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况如下:

(1) 设立或投资产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今,公司不存在设立或投资产业基金、并购基金的情形。

(2) 拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今,公司不存在对合并范围以外的公司拆借资金的情形。

(3) 委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今,公司不存在对外委托贷款的情形。

(4) 以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

公司不存在集团财务公司。自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今,公司不存在对集团财务公司出资或增资的情形。

(5) 购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今,公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形。

(6) 非金融企业投资金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今,公司不存在投资金融业务的情形。

(7) 与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今,公司存在向联营企业陕西鑫沃锐思智控技术有限公司实缴出资的情形。2024 年 10 月 22 日,公司向陕西鑫沃锐思智控技术有限公司实缴出资 98.00 万元。考虑到陕西鑫沃锐思智控技术有限公司尚未开展实际生产经营活动,与公司尚未实现业务合作,基于谨慎性原则,公司对陕西鑫沃锐思智控技术有限公司的投资认定为财务性投资。

（8）类金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在开展融资租赁、融资担保、商业保理、典当和小额贷款业务等类金融业务的情形。

（9）拟实施的财务性投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在拟实施的财务性投资。

综上所述，自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务主要系基于谨慎性原则，将对陕西鑫沃锐思智控技术有限公司实缴出资 98.00 万元认定为财务性投资。此外，公司不存在拟实施的财务性投资情况。因此，根据《证券期货法律适用意见第 18 号》及最新监管要求，公司本次发行募集资金总额因新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务情况合计扣减金额为 98.00 万元。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）查阅财务性投资相关规定、公司定期报告及审计报告、主要会计科目明细表、长期股权投资相关投资协议及出资凭证、销售收入及采购明细表、被投资企业公开披露信息等文件，了解公司对被投资企业的认缴实缴和具体投资情况、与被投资企业之间合作、销售、采购等情况，分析未将相关投资认定为财务性投资的依据是否充分；

（2）结合财务性投资相关科目详细情况，分析公司最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形；查阅自本次发行董事会决议日前六个月至今公司财务性投资相关科目变动、被投资企业认缴与实缴差异等情况，核查公司新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况，并对照《证券期货法律适用意见第 18 号》及最新监管要求，分析是否涉及调减的情形。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

（1）截至 2025 年 9 月 30 日，公司长期股权投资账面价值为 1,070.77 万元，系公司对联营企业陕西鑫沃锐思智控技术有限公司、衢州市简单精密工具有限公司的投资；陕西鑫沃锐思智控技术有限公司主营业务为伺服控制机构制造和销售、智能车载设备制造和机电耦合系统研发等，考虑到陕西鑫沃锐思智控技术有限公司尚未开展实际生产经营活动，与公司尚未实现业务合作，基于谨慎性原则，公司对陕西鑫沃锐思智控技术有限公司的投资认定为财务性投资；衢州市简单精密工具有限公司主营业务为数控刀片的生产、研发、销售，与公司主营业务相关，不属于财务性投资；

（2）公司最近一期末未持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）；自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司新投入或拟投入的财务性投资金额为 98.00 万元，公司不存在拟实施的财务性投资情况，根据《证券期货法律适用意见第 18 号》及最新监管要求，公司本次发行募集资金总额因新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务情况合计扣减金额为 98.00 万元。

七、请结合公司章程规定、最近三年分红占比、实际控制人合计持股比例等情况，说明分红后又实施再融资募资的合理性

（一）公司章程关于利润分配的规定

公司在《公司章程》中对利润分配政策进行了明确的规定：

1、利润分配形式：公司可以采取现金、股票或现金与股票相结合的方式分配利润。在具备现金分红条件下，应当优先采用现金分红进行利润分配；若公司营收增长快速，并且董事会认为公司股票价格与公司股本规模不匹配时，可以在满足上述现金股利分配之余，提出并实施股票股利分配预案，采用股票股利进行利润分配的，应当具有公司成长性、每股净资产的摊薄等真实合理因素。

2、分配前提：利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。当公司最近一年审计报告为非无保留意见或带与持续经营相关的重

大不确定性段落的无保留意见的，可以不进行利润分配。

3、中期利润分配：在有条件的情况下，公司可以进行中期利润分配。

4、现金利润分配：公司主要采取现金分红的股利分配政策，即公司当年度实现盈利，除股东会批准的其他重大特殊情况外，在依法提取法定公积金、任意公积金后应当进行现金分红。在满足公司正常生产经营的资金需求情况下，如公司外部经营环境和经营状况未发生重大不利变化，公司每年以现金形式分配的利润应当不少于当年实现的可分配利润的 10%。公司董事会应当综合考虑公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平、债务偿还能力、是否有重大资金支出安排和投资者回报等因素，区分下列情形确定公司现金分红在本次利润分配中所占比例的最低比例：

（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

（2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例应达到 40%；

（3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前款第（3）项规定处理。重大资金支出安排指以下情形之一：

（1）公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 50%；

（2）公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的 30%。

5、股票利润分配：公司在实施以现金方式分配利润的同时，可以以股票方式分配利润。公司在确定以股票方式分配利润的具体金额时，应充分考虑以股票方式分配利润后的总股本是否与公司目前的经营规模相适应，并考虑对未来债权融资成本的影响，以确保分配方案符合全体股东的整体利益。

（二）最近三年分红及占比情况

公司最近三年现金分红及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
现金分红金额（含税）	1,313.24	2,679.54	3,840.00
回购注销（视同现金分红）金额	-	-	-
现金分红总额	1,313.24	2,679.54	3,840.00
归属于上市公司股东的净利润	2,613.59	3,770.78	4,528.31
现金分红/归属于上市公司股东的净利润	50.25%	71.06%	84.80%
最近三年累计现金分红额（含税）	7,832.77		
最近三年年均可分配利润	3,637.56		
最近三年累计现金分红金额/最近三年年均可分配利润	215.33%		

（三）实际控制人合计持股比例

公司控股股东和实际控制人为郑立成、杨伟、赵国权、郑小军、叶建阳五人，自上市以来未发生变更。截至 2025 年 9 月 30 日，郑立成、杨伟、赵国权、郑小军、叶建阳五人合计直接持有公司 46.59%的股份，并通过同沃投资、衢州成伟控制公司 6.88%的股份，因而五人合计控制公司 53.47%的股份。

（四）分红后又实施再融资募资的合理性

报告期内，公司实行持续、稳定的利润分配政策，积极响应关于上市公司现金分红的政策倡导，在保证公司持续发展经营的前提下，重视对股东的合理投资回报，按照《公司章程》制定切实可行的利润分配方案。

本次再融资系围绕公司主营业务及未来布局开展，符合国家相关的产业政策以及未来公司整体战略发展方向。本次募集资金投资项目具有良好的经济效益，募投项目建成投产后，将扩大公司的生产能力，提高产品竞争力，提升生产运营效率，发挥规模生产效应，维护及拓展客户资源，巩固公司行业地位，提高公司产品市场占有率，对公司长期可持续发展及维护股东长远利益具有重要意义。

公司分红后又实施再融资募资具备合理性，具体分析如下：

1、响应政策倡导，符合监管导向

近年来，为保护投资者合法权益、培育市场长期投资理念，多措并举引导上市公司完善现金分红机制，强化回报意识，随着《中共中央国务院关于构建更加完善的要素市场化配置体制机制的意见》《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》等关于现金分红的政策文件陆续出台，要求上市公司牢固树立回报股东意识、给予投资者合理的投资回报，鼓励上市公司通过现金分红、股份回购等方式回报投资者，切实履行社会责任。

公司积极响应各项关于上市公司分红政策的倡导，在保证公司持续经营的前提下，实施现金分红回报投资者，切实履行社会责任。公司持续进行现金分红，能够增强股东对公司的信任，加强公司与股东之间的互动，促进公司治理的健康发展，提高股东的满意度，促进投资者的信心，分红具有合理性。

2、结合公司经营情况，符合《公司章程》规定

《公司章程》规定，在具备现金分红条件下，应当优先采用现金分红进行利润分配；在满足公司正常生产经营的资金需求情况下，如公司外部经营环境和经营状况未发生重大不利变化，公司每年以现金形式分配的利润应当不少于当年实现的可分配利润的 10%。

最近三年，公司未分配利润余额及现金分红对比如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
年末未分配利润	16,852.48	15,382.43	13,256.87
现金分红总额	1,313.24	2,679.54	3,840.00
年末未分配利润减现金分红	15,539.25	12,702.89	9,416.87

由上表可知，公司经营状况良好，公司期末未分配利润持续增加，现金分红后不影响公司正常经营活动。

2022-2024 年，公司现金分红金额分别为 3,840.00 万元、2,679.54 万元、1,313.24 万元，占当年归属于上市公司股东净利润的比例分别为 84.80%、71.06%、50.25%，平均比例为 68.70%，考虑当年经营业绩以及未分配利润余额，报告期内公司保持了持续、一贯的现金分红政策，符合《公司章程》有关规定。

3、再融资募资的必要性

本次再融资募集资金拟投资于轴承套圈智能制造生产基地改扩建项目、锻件产能提升项目及补充流动资金。

公司拟通过轴承套圈智能制造生产基地改扩建项目的实施,对现有厂区的生产设备和工艺流程进行技术升级改造,提高公司智能制造水平,提升产品生产效率和产品质量,以满足未来高精度轴承套圈的大批量生产需求,提高公司市场占有率;公司拟通过锻件产能提升项目的实施,进一步扩大公司锻件生产制造能力,加强轴承套圈产品关键原材料的自主供应能力,降低原材料采购成本,满足公司业务发展需求。

本次再融资发行上市后,随着公司业务规模的不断扩大,公司需补充大量流动资金以支持未来的战略发展。通过募集资金补充流动资金,可满足公司业务规模扩张的新增流动资金需求,有效解决经营发展的资金瓶颈,增强市场竞争力。综合考虑公司的日常营运需要、公司货币资金余额及使用安排、日常经营积累等因素,预计公司未来三年资金缺口为 27,696.21 万元。本次募集资金项目拟补充流动资金 21,615.00 万元,募集资金规模具备合理性。

综上所述,公司实行稳定、一贯的利润分配政策,报告期内持续进行现金分红,给予股东合理的投资回报;同时,通过本次再融资募资,能够扩大公司的生产能力,提高产品竞争力,维护及拓展客户资源,提高公司产品市场占有率,对公司长期可持续发展及维护股东长远利益具有重要意义,分红后又实施再融资募资具备合理性。

(五) 核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人律师执行了如下核查程序:

查阅公司章程,了解其关于利润分配的规定;查阅公司定期报告、审计报告,了解最近三年分红及占比情况;查阅股东名册及一致行动协议等文件,了解实际控制人合计持股比例等信息;结合公司章程规定、最近三年分红占比、实际控制人合计持股比例等情况,访谈公司管理层,了解分红后又实施再融资募资的原因

及合理性。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

公司分红符合公司章程相关规定；公司最近三年现金分红占当年归属于上市公司股东净利润的比例分别为 84.80%、71.06%、50.25%；公司实际控制人郑立成、杨伟、赵国权、郑小军、叶建阳五人合计控制公司 53.47%的股份；公司分红后又实施再融资募资，符合业务发展需求，具备合理性。

八、结合报告期内法院相关判决、截至目前未决诉讼或仲裁的涉案具体金额及最新进展情况，说明是否会对发行人持续经营产生重大不利影响，是否构成本次发行的障碍

（一）结合报告期内法院相关判决、截至目前未决诉讼或仲裁的涉案具体金额及最新进展情况，说明是否会对发行人持续经营产生重大不利影响，是否构成本次发行的障碍

报告期初至今，公司及其控股子公司发生的诉讼、仲裁案件如下：

序号	案号	原告/申请人	被告/被申请人	案由	受理机构	涉案金额 (万元)	判决/调解结果	案件进展
1	(2025)浙 0802 民初 2260 号	常山永前五金产品有限公司（简称“常山永前”）	浙江茗诚建设有限公司（简称“茗诚建设”）、金沃股份	买卖合同纠纷	衢州市柯城区人民法院	31.66	2025 年 4 月 27 日，衢州市柯城区人民法院出具《民事裁定书》，确认当事人达成调解协议，主要内容如下：（1）茗诚建设应分期支付常山永前尚欠货款及保全费损失合计 288,617.50 元；若茗诚建设有任何一期未按约足额履行，则须另行支付违约金 28,000 元；（2）金沃股份对茗诚建设上述债务在未支付工程款范围内承担支付责任。	2025 年 7 月 4 日，因茗诚建设未按约支付全部货款及保全费，常山永前向衢州市柯城区人民法院申请强制执行。茗诚建设于 2025 年 7 月 29 日结清全部款项。2025 年 7 月 31 日，衢州市柯城区人民法院出具《结案通知书》，确认本案已全部执行完毕。
2	浙衢柯城	巴昌昌	金沃股份	工伤	衢州市柯	4.76	2025 年 8 月 25 日，衢州市柯城	金沃股份已按照

序号	案号	原告/申请人	被告/被申请人	案由	受理机构	涉案金额 (万元)	判决/调解结果	案件进展
	劳人仲案 (2025) 397 号			保险 待遇 争议	城区劳动 人事争议 仲裁委员 会		区劳动人事争议仲裁委员会出具《仲裁调解书》，确认当事人达成调解协议，约定金沃股份于 2025 年 9 月 25 日前一次性支付巴昌昌共计 47,622 元（一次性伤残补助金差额、停工留薪期工资、医疗费）。	调解结果支付全部款项。
3	浙衢柯城 劳人仲案 (2025) 154 号	杨锴	金沃股份	工伤 保险 待遇 争议	衢州市柯 城区劳动 人事争议 仲裁委员 会	2.80	2025 年 4 月 24 日，衢州市柯城区劳动人事争议仲裁委员会出具《仲裁调解书》，确认当事人达成调解协议，约定金沃股份于 2025 年 5 月 31 日前一次性支付杨锴工伤保险待遇共计 28,000 元（停工留薪期工资、一次性就业补助金）。	金沃股份已按照调解结果支付全部款项。
4	银金劳人 仲字 [2022]302 号	丁超	银川金沃	工伤 保险 待遇 等争 议	银川市金 凤区劳动 人事争议 仲裁委员 会	2.00	2022 年 6 月 16 日，银川市金凤区劳动人事争议仲裁委员会出具《仲裁调解书》，确认当事人达成调解协议，主要内容如下： （1）银川金沃配合办理一次性伤残补助金、一次性工伤医疗补助金赔偿手续，所报销金额直接支付至申请人账户； （2）银川金沃于 2022 年 7 月 17 日前一次性支付丁超一次性伤残就业补助金、停工留薪期工资、经济补偿金、工资及社保补助共计 20,000 元。	银川金沃已按照调解结果支付全部款项。
5	银金劳人 仲字 [2023]69 号	唐斌	银川金沃	工伤 保险 待遇 等争 议	银川市金 凤区劳动 人事争议 仲裁委员 会	0.80	2022 年 12 月 13 日，双方签署《调解协议》，约定银川金沃同意自唐斌撤回本案仲裁申请后 10 日内向其一次性支付 8,039 元，该费用包括但不限于经济补偿金、经济赔偿金等一切款项。同日，银川市金凤区劳动人事争议仲裁委员会出具《撤诉决定》。	银川金沃已按照调解结果支付全部款项。
6	银金劳人 仲字 [2023]687 号	邓变变	银川金沃	工资 及社 保等 争议	银川市金 凤区劳动 人事争议 仲裁委员 会	0.10	2023 年 5 月 8 日，银川市金凤区劳动人事争议仲裁委员会出具《仲裁调解书》，确认当事人达成调解协议，约定银川金沃于 2023 年 5 月 31 日前一次性	银川金沃已按照调解结果支付全部款项。

序号	案号	原告/申请人	被告/被申请人	案由	受理机构	涉案金额 (万元)	判决/调解结果	案件进展
							支付邓变变经济补偿金（包括申请人全部仲裁请求）1,000元。	
7	浙衢柯城劳人仲案（2025）422号	陈文涯	金沃股份	劳动报酬争议	衢州市柯城区劳动人事争议仲裁委员会	0.04	2025年9月15日，衢州市柯城区劳动人事争议仲裁委员会出具《仲裁调解书》，确认当事人达成调解协议，约定金沃股份当场一次性支付陈文涯400元。	金沃股份已按照调解结果支付全部款项。

截至本回复报告出具日，公司及其控股子公司不存在未决诉讼或仲裁案件，上述诉讼、仲裁均已结案并执行完毕，涉案金额小，未对公司持续经营产生重大不利影响，不构成本次发行的障碍。

（二）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

查阅公司及其控股子公司报告期初至今涉及诉讼、仲裁案件相关法律文书、公司及部分境内控股子公司住所地人民法院、仲裁机构出具的涉诉证明、境外法律意见书等文件，查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，访谈公司管理层，了解诉讼或仲裁的涉案具体金额及最新进展情况，核查是否会对公司持续经营产生重大不利影响，是否构成本次发行的障碍。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

截至本回复报告出具日，公司及其控股子公司不存在未决诉讼或仲裁案件，上述诉讼、仲裁均已结案并执行完毕，涉案金额小，未对公司持续经营产生重大不利影响，不构成本次发行的障碍。

九、请发行人补充披露相关风险

（一）毛利率下降的风险

针对公司未来可能出现的毛利率下降风险，发行人已在募集说明书“重大事

项提示”之“二、重大风险因素提示”和“第六章 与本次发行相关的风险因素”之“一、经营因素”中补充披露风险如下：

“2020年至2025年1-9月，公司主营业务毛利率分别为21.76%、15.83%、12.61%、11.49%、12.61%和**14.38%**。近几年公司主营业务毛利率处于较低水平，主要系公司新产线新工序投产后未完全达产，折旧摊销导致制造费用及新聘车间人员新增人工费用较高等因素所致。若未来公司面临无法有效提升生产效率和产能利用率、新项目投产带来的折旧摊销及人工成本无法有效及时消化，或者公司产品开发无法满足客户需求导致市场开拓受阻、产品竞争力及市场份额下降，或者原材料价格持续波动且公司未能及时通过调价机制传导、产品毛利被压缩等不利影响，公司将存在毛利率进一步下降的风险，从而对经营业绩造成不利影响。”

（二）业绩下滑风险

针对公司未来可能出现的业绩下滑风险，发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“二、重大风险因素提示”和“第六章 与本次发行相关的风险因素”之“一、经营因素”中补充披露风险如下：

“报告期各期，公司归属于母公司股东的净利润分别为4,528.31万元、3,770.78万元、2,613.59万元和**3,734.32**万元。报告期内公司归母净利润有所波动，主要系受到市场需求短暂下行后恢复上升、偶发性资产处置收益变动、公司加大研发投入、新增管理人员等因素影响。2025年1-9月，随着产品市场需求增长，公司归母净利润已触底反弹，较上年同期上升**74.83%**。公司经营面临宏观经济形势及相关产业政策变化、市场需求波动、行业竞争格局加剧、原材料价格上涨而无法正常传导至产品售价等诸多挑战，若前述各项因素中的某一项因素发生重大不利变化或者多项因素同时发生，公司经营业绩将受到不利影响。”

（三）境外市场销售风险

针对公司境外市场销售风险，发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“二、重大风险因素提示”和“第六章 与本次发行相关的风险因素”之“一、经营因素”中补充披露风险如下：

“近年来，伴随着全球产业格局的深度调整，逆全球化思潮在部分发达国家

出现，贸易保护主义抬头，贸易摩擦和争端加剧。我国中高端制造业在不断发展壮大的过程中，将面对不断增加的国际贸易摩擦和贸易争端。以美国为代表的西方发达国家开始推动中高端制造业回流，并提高产品关税。公司产品主要出口到欧洲、南美洲、北美洲、东南亚等国家和地区。2025年1-9月，公司境外销售收入占当期主营业务收入的比例为**42.98%**，总体比例较高。如果未来公司主要销售的境外市场实施限制进口或大力推行制造业回流的贸易保护政策，将导致公司国际市场需求发生重大变化，可能导致公司境外销售收入和经营业绩下滑。”

（四）存货余额较大且存在跌价的风险

针对公司存货余额较大且存在跌价的风险，发行人已在募集说明书“第六章与本次发行相关的风险因素”之“一、经营因素”中补充披露风险如下：

“截至2025年9月30日，公司存货账面价值为**29,059.43**万元，占当期总资产的比例为**18.75%**，存货金额相对较大，占资产总额的比重也较高。截至2025年9月30日，公司发出商品占存货余额比例为**22.90%**，占比较高。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增加，将对公司盈利产生不利影响。”

（五）客户集中度较高的风险

针对公司客户集中度较高的风险，发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“二、重大风险因素提示”和“第六章与本次发行相关的风险因素”之“一、经营因素”中补充披露风险如下：

“公司经过多年的努力，已经进入了舍弗勒、斯凯孚、恩斯克、捷太格特、恩梯恩等跨国轴承企业的全球供应链体系，并与这些轴承企业建立了稳定的合作关系。2025年1-9月，公司对前五大客户的销售收入占营业收入的比例为**88.84%**，客户集中度较高，经营风险较为集中。如果公司主要客户出现经营困难导致采购需求降低或者不能及时履行付款责任，或者将订单转向其他供应商而减少对公司的采购，或者因公司产品质量、交期不能满足需求等情况导致向公司采购减少，都将导致公司营业收入减少，进而对公司的经营业绩产生不利影响。”

（六）大额现金分红的风险

针对公司大额现金分红的风险，发行人已在募集说明书“第六章 与本次发行相关的风险因素”之“一、经营因素”中补充披露风险如下：

“最近三年，公司现金分红金额分别为3,840.00万元、2,679.54万元、1,313.24万元，占当期归属于上市公司股东净利润的比例分别为84.80%、71.06%、50.25%。公司分红将以现金流满足日常经营的资金需求为前提，但是持续分红会使得公司留存收益减少，若未来公司经营业绩受到不利变化影响而产生下滑，公司仍持续进行大额分红，可能导致公司日常生产经营所需资金短缺，进而对公司持续盈利能力产生不利影响。”

十、请保荐人和会计师说明报告期内境外收入、发出商品、废料销售、采购核查的程序，函证涉及金额占境外收入及发出商品的比例，并结合报告期内回函率及函证相符情况，具体说明未回函原因、不相符情况及对未回函客户收入的核查是否履行替代程序及充分性，包括但不限于与出口退税、海关数据、汇兑损益的匹配及勾稽情况等

（一）报告期内境外收入、发出商品、废料销售、采购核查的程序

1、境外收入的核查程序

针对报告期内公司境外收入情况，保荐人和会计师执行了充分且完备的核查程序，具体如下：

（1）了解公司与境外收入确认相关的关键内部控制、销售业务流程及关键控制节点，评价这些控制设计，确定其是否得到有效执行；

（2）获取报告期内公司境外收入成本明细表，对各期收入成本及毛利率变动进行分析；

（3）获取报告期内公司海关出口数据、出口退税数据，并与账面境外销售收入对比，分析差异存在的原因及合理性；

（4）获取报告期内公司销售明细账，核查境外客户销售金额变动情况，分析变化原因及合理性；

（5）对报告期内公司境外收入实施回款检查，核查境外收入的真实性；

（6）对报告期内外销收入执行细节测试，对抽出样本对应的合同/订单、销售发票、出库单、出口报关单、物流信息、对账单等进行检查，确认交易的真实性和准确性；

（7）对报告期内外销收入执行销售穿行测试，核查抽取样本对应的合同/订单、出口报关单、提单、销售发票、对账单和银行收款回单等重要单据，对相关单据情况进行核查，确认是否存在异常情况；

（8）对报告期内外销收入执行截止性测试，结合公司具体收入确认政策，核查销售订单下单时间、收入确认时间、出口报关单、提单、对账单等，确认收入确认是否存在跨期；

（9）会计师对公司 2022 年度至 2024 年度境外收入进行了函证程序；保荐人对公司 2024 年度及 2025 年 1-3 月境外收入进行了函证程序，并对会计师境外收入函证情况执行了复核程序，具体情况参见本回复报告“问题 2”之“十/（二）/1、函证执行及回函情况”；

（10）境外集团客户舍弗勒、斯凯孚对于其境外分支机构向境内的采购由同一采购负责人进行业务接洽和对接，保荐人及会计师对相关负责人进行了访谈，确认公司对其销售的真实性、准确性，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
外销收入	24,648.67	44,552.97	40,480.39	46,869.23
外销收入走访确认金额	23,847.55	42,968.39	38,678.18	45,209.34
外销收入走访确认比例	96.75%	96.44%	95.55%	96.46%

注：考虑到 2025 年第三季度公司与主要外销客户的交易方式、合作情况等未发生重大变化，故保荐人及会计师未再次进行走访核查，采取细节测试等方式予以确认。

2、发出商品的核查程序

报告期内，公司发出商品主要系在寄售库存方式下在途及存放于客户指定仓库的产成品和直接订单方式下已发出而客户尚未确认或未完成报关的产成品。针对报告期内公司发出商品情况，保荐人和会计师执行了充分且完备的核查程序，具体如下：

(1) 获取报告期各期末发出商品明细，与财务负责人访谈了解发出商品的具体情况、未结转原因等；

(2) 核查报告期各期末发出商品的期后结转情况，分析库龄较长发出商品未结转原因的合理性、真实性；

(3) 会计师对公司 2022 年末、2023 年末、2024 年末公司余额较大的境内发出商品进行了实地监盘，会计师及保荐人分别对 2024 年末公司余额较大的境外发出商品进行了实地监盘和视频监盘，并对聘请的境外会计师 2022 年末、2023 年末、2024 年末发出商品盘点情况执行了复核程序，具体情况如下：

报告期各期末，公司发出商品的盘点情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 9 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
发出商品余额 (A)	6,901.34	7,669.28	7,203.06	7,816.31
其中：境内寄售库存产品 (A1)	1,030.26	574.71	1,017.97	891.44
境外寄售库存产品 (A2)	3,356.10	4,326.98	3,983.26	5,317.53
非寄售库存产品 (A3)	2,514.98	2,767.59	2,201.83	1,607.34
保荐人监盘金额 (B1)	-	2,511.29	-	-
保荐人监盘比例 (B1/A)	-	32.74%	-	-
保荐人寄售库存产品监盘比例 (B1/(A1+A2))	-	51.23%	-	-
会计师监盘金额 (B2)	-	3,567.59	1,233.11	912.56
会计师监盘比例 (B2/A)	-	46.52%	17.12%	11.68%
会计师寄售库存产品监盘比例 (B2/(A1+A2))	-	72.78%	24.66%	14.70%
保荐人及会计师复核境外会计师盘点金额 (C)	-	701.32	3,566.38	5,017.14
保荐人及会计师复核境外会计师盘点比例 (C/A)	-	9.14%	49.51%	64.19%
保荐人及会计师复核境外会计师寄售库存产品盘点比例 (C/(A1+A2))	-	14.31%	71.31%	80.80%
保荐人及会计师监盘、复核境外会计师盘点合计金额	-	4,268.91	4,799.49	5,929.71
保荐人及会计师监盘、复核境外会计师盘点合计比例	-	55.66%	66.63%	75.86%

项目	2025年9月30日	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
保荐人及会计师监盘、复核境外会计师寄售库存产品盘点比例	-	87.09%	95.97%	95.50%

注1：会计师数据来源于天衡会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于浙江金沃精工股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复》，下同；

注2：保荐人与会计师的监盘范围存在重叠，故保荐人及会计师监盘、复核境外会计师盘点合计金额不等同于直接求和；

注3：考虑到公司发出商品主要存放于客户仓库，频繁实施盘点可行性较低，且截至2025年9月末公司发出商品情况较2024年末未发生重大不利变化，故公司未针对2025年9月末发出商品情况实施盘点，采取与主要相关客户进行对账的方式予以确认。

报告期内，公司发出商品主要系寄售库存方式下在途及存放于客户指定仓库的产成品（寄售库存产品）和直接订单方式下已发出而客户尚未确认或未完成报关的产成品（非寄售库存产品）。公司寄售库存产品主要位于境外客户仓库，保荐人及会计师采取独立监盘或复核境外会计师盘点记录的方式予以核查；公司非寄售库存产品主要处于在途状态尤其是海运途中，难以实施盘点。

剔除非寄售库存产品的影响，保荐人2024年寄售库存产品监盘比例为51.23%，会计师2022-2024年寄售库存产品监盘比例分别为14.70%、24.66%、72.78%。由于公司寄售库存产品存放于客户位于保加利亚、阿根廷、法国、意大利、奥地利、德国及宁波、绍兴等多地仓库，2022、2023年受限于公共卫生事件、海外签证及航司罢工导致的航班排队预约困难等因素影响，会计师对于境内寄售库存产品进行实地监盘，对于境外寄售库存产品通过复核境外会计师盘点记录的方式予以核查，故独立监盘比例相对较低。2022-2024年，保荐人及会计师复核境外会计师寄售库存产品盘点比例分别为80.80%、71.31%、14.31%。通过独立监盘及复核境外会计师盘点记录的方式，2022-2024年保荐人及会计师针对寄售库存产品的核查比例分别为95.50%、95.97%、87.09%，核查比例较高。

（4）查阅同行业可比公司的公开披露文件，了解寄售库存模式在行业中适用情况，对比同行业可比公司发出商品占比情况，分析与同行业可比公司是否存在重大差异。

3、废料销售的核查程序

针对报告期内公司废料销售情况，保荐人和会计师执行了充分且完备的核查程序，具体如下：

(1) 对废料销售相关内部控制设计和运行进行了解、评价；

(2) 获取报告期内公司废料销售明细账，核查废料销售金额变动情况，分析变化原因及合理性；

(3) 会计师对公司 2022 年度至 2024 年度废料销售收入进行了函证程序；
保荐人对公司 2024 年度及 2025 年 1-6 月废料销售收入进行了函证程序，并对会计师废料销售函证情况执行了复核程序，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
废料销售收入 (A)	2,571.72	4,941.58	4,171.62	4,302.44
一、保荐人发函及回函情况				
保荐人发函金额 (B1)	1,519.77	3,520.70	-	-
保荐人发函比例 (B1/A)	59.10%	71.25%	-	-
保荐人回函金额 (C1)	1,519.77	3,520.70	-	-
保荐人回函比例 (C1/B1)	100.00%	100.00%	-	-
保荐人回函相符金额 (D1)	1,519.77	3,520.70	-	-
保荐人回函相符比例 (D1/B1)	100.00%	100.00%	-	-
保荐人未回函但替代测试后确认金额 (E1)	-	-	-	-
保荐人回函不符但调节后相符金额 (F1)	-	-	-	-
保荐人回函相符、未回函但替代测试后确认及回函不符但调节后相符的金额 (G1=D1+E1+F1)	1,519.77	3,520.70	-	-
保荐人回函相符、未回函但替代测试后确认及回函不符但调节后相符的金额占收入比例 (G1/A)	59.10%	71.25%	-	-
二、会计师发函及回函情况				
会计师发函金额 (B2)	-	4,512.72	3,919.92	4,083.93
会计师发函比例 (B2/A)	-	91.32%	93.97%	94.92%
会计师回函金额 (C2)	-	4,512.72	3,919.92	4,083.93
会计师回函比例 (C2/B2)	-	100.00%	100.00%	100.00%
会计师回函相符金额 (D2)	-	4,512.72	3,919.92	4,083.93
会计师回函相符比例 (D2/B2)	-	100.00%	100.00%	100.00%
会计师未回函但替代测试后确认金额 (E2)	-	-	-	-
会计师回函不符但调节后相符金额 (F2)	-	-	-	-
会计师回函相符、未回函但替代测试后确认及回函不符但调节后相符的金额 (G2=D2+E2+F2)	-	4,512.72	3,919.92	4,083.93

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
会计师回函相符、未回函但替代测试后确认及回函不符但调节后相符的金额占收入比例 (G2/A)	-	91.32%	93.97%	94.92%

注：考虑到 2025 年第三季度公司与主要废料销售客户的交易方式、合作情况等未发生重大变化，故保荐人及会计师未进行函证程序，采取细节测试等方式予以确认。

(4) 对报告期内主要的废料销售客户进行访谈，通过查看废料销售客户的经营场所，了解与公司的合作历史、业务开展情况，对报告期内的交易情况进行确认，并核查废料销售客户是否与公司存在关联关系、是否与公司关联方存在业务或资金往来，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
废料收入	2,571.72	4,941.58	4,171.62	4,302.44
废料收入走访确认金额	1,519.77	3,469.11	2,658.31	2,719.63
废料收入走访确认比例	59.10%	70.20%	63.72%	63.21%

注：考虑到 2025 年第三季度公司与主要废料销售客户的交易方式、合作情况等未发生重大变化，故保荐人及会计师未再次进行走访核查，采取细节测试等方式予以确认。

(5) 获取废料销售台账，抽样获取销售交易单据并进行核对，单据包括过磅单、出库单、合同、发票、回款单据等，确认原始单据的完整性，与销售明细账中记载信息的一致性。

4、采购的核查程序

针对报告期内公司采购情况，保荐人和会计师执行了充分且完备的核查程序，具体如下：

(1) 对公司管理层及营运部门负责人进行访谈，了解公司采购业务内控制度，对相关内控流程执行穿行测试和控制测试，确定内控设计的有效性，验证与采购付款、生产仓储相关的内部控制制度是否得到有效执行，了解公司采购业务定价方式、采购市场在报告期内的变化情况；

(2) 会计师对公司 2022 年度至 2024 年度采购情况进行了函证程序；保荐人对公司 2024 年度及 2025 年 1-3 月、2025 年 1-6 月采购情况进行了函证程序，并对会计师采购函证情况执行了复核程序，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
采购总额（A）	39,563.12	18,437.17	78,655.97	63,028.62	76,380.14
一、保荐人发函及回函情况					
保荐人发函金额（B1）	8,783.39	12,820.63	62,577.08	-	-
保荐人发函比例（B1/A）	22.20%	69.54%	79.56%	-	-
保荐人回函金额（C1）	8,894.31	13,871.32	62,952.10	-	-
保荐人回函比例（C1/B1）	101.26%	108.20%	100.60%	-	-
保荐人回函相符金额（D1）	5,904.12	12,452.90	52,575.08	-	-
保荐人回函相符比例（D1/B1）	67.22%	97.13%	84.02%	-	-
保荐人未回函但替代测试后确认金额（E1）	-	-	-	-	-
保荐人未回函但替代测试后确认比例（E1/B1）	-	-	-	-	-
保荐人回函不符但调节后相符金额（F1）	2,879.27	367.72	10,002.00	-	-
保荐人回函不符但调节后相符比例（F1/B1）	32.78%	2.87%	15.98%	-	-
保荐人回函相符、未回函但替代测试后确认及回函不符但调节后相符的金额（G1=D1+E1+F1）	8,783.39	12,820.63	62,577.08	-	-
保荐人回函相符、未回函但替代测试后确认及回函不符但调节后相符的金额占采购总额比例（G1/A）	22.20%	69.54%	79.56%	-	-
二、会计师发函及回函情况					
会计师发函金额（B2）	-	-	70,559.53	56,409.00	67,600.35
会计师发函比例（B2/A）	-	-	89.71%	89.50%	88.51%
会计师回函金额（C2）	-	-	67,700.15	56,875.84	67,461.91
会计师回函比例（C2/B2）	-	-	95.95%	100.83%	99.80%
会计师回函相符金额（D2）	-	-	16,296.36	16,874.54	46,620.06
会计师回函相符比例（D2/B2）	-	-	23.10%	29.91%	68.96%
会计师未回函但替代测试后确认金额（E2）	-	-	3,101.09	-	-
会计师未回函但替代测试后确认比例（E2/B2）	-	-	4.39%	-	-
会计师回函不符但调节后相符金额（F2）	-	-	51,162.07	39,534.46	20,980.29
会计师回函不符但调节后相符比例（F2/B2）	-	-	72.51%	70.09%	31.04%
会计师回函相符、未回函但替代测试后确认及回函不符但调节后相符的金额（G2=D2+E2+F2）	-	-	70,559.53	56,409.00	67,600.35
会计师回函相符、未回函但替代测试后确认及回函不符但调节后相符的金额占采购总额	-	-	89.71%	89.50%	88.51%

项目	2025 年 1-6 月	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
比例（G2/A）					

注：2025 年 1-6 月，保荐人针对前十名供应商出现交易金额同比变动达 20%或新增前十名供应商等情况执行函证程序，由于公司供应商集中度较高且交易规模较稳定，故 2025 年 1-6 月函证比例不高；考虑到 2025 年第三季度公司与主要供应商的交易方式、合作情况等未发生重大变化，故保荐人及会计师未进行函证程序，采取细节测试等方式予以确认。

报告期内，会计师采购回函情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
会计师发函金额（B2）	70,559.53	56,409.00	67,600.35
会计师回函金额（C2）	67,700.15	56,875.84	67,461.91
会计师未回函金额（H2）	3,101.09	-	-
会计师回函比例（C2/B2）	95.95%	100.83%	99.80%
会计师回函差异额(I2=B2-C2-H2)	241.71	466.84	-138.44
会计师回函差异率(I2/B2)	0.34%	0.83%	-0.20%
会计师回函相符金额（D2）	16,296.36	16,874.54	46,620.06
会计师回函相符比例（D2/B2）	23.10%	29.91%	68.96%

2022-2024 年度会计师回函比例分别为 99.80%、100.83%、95.95%，回函情况较好。采购回函不符的原因主要系部分采购暂估的时间性差异、税价差异、财务口径差异等，整体回函差异较小。

自 2023 年下半年起，公司与供应商的结算逐步从纸质发票过渡至电子发票，公司与供应商之间的发票接收与对账习惯发生变化，存在供应商已开票、公司尚未接收或未及时接收入账的情况，导致 2023、2024 年度供应商函证的时间性差异情况增加较多。由于此处统计回函相符系针对回函金额完全相同的情形，即使回函金额与发函金额存在极小差异，亦归类为回函不符情形，因此 2023、2024 年度会计师回函金额完全相同的情形及占比下降较多。2022-2024 年度会计师回函差异率分别为-0.20%、0.83%、0.34%，差异率较小。

（3）对报告期内共计 7 家主要供应商进行访谈，通过查看供应商的生产经营场所，了解供应商生产经营情况，与公司的合作历史、业务开展情况，对供应商与公司签订的合同、报告期内的交易情况进行确认，并核查供应商是否与公司

存在关联关系、是否与公司关联方存在业务或资金往来，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
采购总额	39,563.12	78,655.97	63,028.62	76,380.14
供应商走访确认金额	27,839.34	57,629.12	46,322.77	59,697.32
供应商走访确认比例	70.37%	73.27%	73.49%	78.16%

注：考虑到 2025 年第三季度公司与主要供应商的交易方式、合作情况等未发生重大变化，故保荐人及会计师未再次进行走访核查，采取细节测试等方式予以确认。

（4）获取采购明细表，抽样获取采购交易单据并进行核对，单据包括请购单及审批记录、合同、验收入库单据、发票、记账凭证、付款凭证、付款申请单及审批记录、回款单据等，确认原始单据的完整性，与采购明细账中记载信息的一致性。

（二）函证涉及金额占境外收入及发出商品的比例，并结合报告期内回函率及函证相符情况，具体说明未回函原因、不相符情况及对未回函客户收入的核查是否履行替代程序及充分性，包括但不限于与出口退税、海关数据、汇兑损益的匹配及勾稽情况等

1、函证执行及回函情况

针对报告期内公司境外收入情况，保荐人和会计师执行了外销函证核查程序，同时履行了恰当的替代性测试且未见异常，具体情况如下：

（1）函证范围选择

会计师对公司 2022 年度至 2024 年度境外收入进行了函证程序，函证范围系结合各期境外收入整体规模，选择一定销售额以上的境外主要客户进行函证，具体发函标准如下：根据公司当年境外收入的整体规模及函证拟覆盖的客户占比设定收入重要性标准，将所有境外客户按照当期销售金额大小排序，针对当期销售金额大于收入重要性标准的客户全部发函，在上述原则下，2022 年度、2023 年度和 2024 年度，外销发函销售额占境外收入比例分别为 96.06%、96.80%和 99.04%。

保荐人对公司 2024 年度及 2025 年 1-3 月境外收入进行了函证程序，并对会

计师境外收入函证情况执行了复核程序，具体发函标准如下：

1) 针对公司 2024 年度及 2025 年 1-3 月收入情况，依据重要性水平，将所有客户 2024 年度销售金额进行排序，选取：①2024 年度销售金额 2,000 万元以上全部法人客户，共 22 家；②2024 年度销售金额 50 至 2,000 万元范围内，随机抽样 2 家。针对公司 2024 年度及 2025 年 1-3 月收入情况，保荐人合计函证客户 24 家；其中，境外客户 10 家，境外收入发函比例分别为 63.93%、67.95%。

2) 鉴于 2025 年 1-3 月已执行收入函证程序，针对公司 2025 年 1-6 月销售收入，重点关注变动情况，选取：前十名客户出现交易金额同比变动达 20%的或新增前十名客户等情况执行函证程序。针对公司 2025 年 1-6 月收入情况，保荐人合计函证客户 9 家；由于公司外销客户交易规模较稳定，2025 年 1-6 月外销客户未纳入函证范围，未单独发函。考虑到 2025 年第三季度公司与主要外销客户的交易方式、合作情况等未发生重大变化，故保荐人及会计师未进行函证程序，采取细节测试等方式予以确认。

(2) 函证执行及回函情况

报告期各期，保荐人和会计师针对境外收入的函证比例及回函情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外销售收入（A）	12,149.64	44,552.97	40,480.39	46,869.23
一、保荐人发函及回函情况				
保荐人发函金额（B1）	8,255.31	28,480.69	-	-
保荐人发函比例（B1/A）	67.95%	63.93%	-	-
保荐人回函金额（C1）	5,820.15	20,055.46	-	-
保荐人回函比例（C1/B1）	70.50%	70.42%	-	-
保荐人回函相符金额（D1）	3,183.08	11,105.57	-	-
保荐人回函相符比例（D1/B1）	38.56%	38.99%	-	-
保荐人未回函但替代测试后确认金额（E1）	2,168.21	7,630.14	-	-
保荐人未回函但替代测试后确认比例（E1/B1）	26.26%	26.79%	-	-
保荐人回函不符但调节后相符金额（F1）	2,904.02	9,744.98	-	-
保荐人回函不符但调节后相符比例（F1/B1）	35.18%	34.22%	-	-

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
保荐人回函相符、未回函但替代测试后确认及回函不符但调节后相符的金额（G1=D1+E1+F1）	8,255.31	28,480.69	-	-
保荐人回函相符、未回函但替代测试后确认及回函不符但调节后相符的金额占收入比例（G1/A）	67.95%	63.93%	-	-
二、会计师发函及回函情况				
会计师发函金额（B2）	-	44,124.55	39,184.97	45,022.38
会计师发函比例（B2/A）	-	99.04%	96.80%	96.06%
会计师回函金额（C2）	-	40,168.30	38,950.75	37,702.33
会计师回函比例（C2/B2）	-	91.03%	99.40%	83.74%
会计师回函相符金额（D2）	-	14,362.40	16,458.87	18,487.42
会计师回函相符比例（D2/B2）	-	32.55%	42.00%	36.29%
会计师未回函但替代测试后确认金额（E2）	-	-	-	-
会计师未回函但替代测试后确认比例（E2/B2）	-	-	-	-
会计师回函不符但调节后相符金额（F2）	-	29,762.15	22,726.11	26,534.96
会计师回函不符但调节后相符比例（F2/B2）	-	67.45%	58.00%	63.71%
会计师回函相符、未回函但替代测试后确认及回函不符但调节后相符的金额（G2=D2+E2+F2）	-	44,124.55	39,184.97	45,022.38
会计师回函相符、未回函但替代测试后确认及回函不符但调节后相符的金额占收入比例（G2/A）	-	99.04%	96.80%	96.06%

注：由于境外客户对发出商品函证通常不予核对和回复，针对报告期各期末境外发出商品，保荐人和会计师主要通过实地和视频监盘、复核境外会计师盘点记录、分析发出商品期后结转及库龄情况等程序进行核查，因此未统计发出商品的函证情况。

（3）保荐人与会计师重叠发函情况

针对境外客户函证，2024 年度保荐人与会计师存在重叠发函的情形，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度
境外销售收入	44,552.97
保荐人发函金额	28,480.69
会计师发函金额	44,124.55
重叠发函金额	28,480.69
重叠发函占保荐人发函金额的比例	100.00%
重叠发函占会计师发函金额的比例	64.55%

如前文所述，2024 年度保荐人结合前述重要性水平及随机抽取共 10 家境外客户执行发函，由于会计师当年针对境外客户函证发函比例已达 99.04%，保荐人发函选取客户属于会计师发函范围内，具备合理性。

2、未回函及回函不相符原因

公司境外客户函证中，存在部分保荐人函证未回函的情况，主要原因系：因商业习惯差异，境外客户 Schaeffler Technologies AG Co.KG、Schaeffler Debrecen Kft.前期已回复会计师函证，认为再次回复保荐人函证并非其义务，且回函确认及签章等事项涉及内部较多行政流程，处理回函意愿较低。保荐人通过复核会计师相关函证情况予以确认。

公司境外客户回函不符的主要原因包括：

（1）时间性差异：双方入账时间存在差异，主要为各期末客户收货与公司入账时间存在跨期的情况。

（2）质量索赔差异：期末存在客户已入账质量索赔，但公司尚未完成确认流程未入账的情况。

（3）其他原因：如客户采购清单缺失、财务处理口径差异等。

3、境外收入确认替代程序

（1）报关数据与公司境外收入规模的匹配性

报告期内，公司报关数据与境外收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
外销收入金额	38,109.53	44,552.97	40,480.39	46,869.23
出口报关金额	37,400.47	44,073.77	39,257.12	47,257.93
差异金额	709.07	479.20	1,223.27	-388.70
差异率	1.90%	1.09%	3.12%	-0.82%

报告期各期，公司境外收入与出口报关收入差异率分别为-0.82%、3.12%、1.09%和 1.90%，差异较小，差异主要系：①公司境外收入确认存在寄售模式，在取得消耗清单时确认销售收入，电子口岸数据以结关日期为统计时点，与账面境

外收入确认时点存在时间差异；②出口报关金额为原币，包含美元、欧元等外币，测算折合为人民币金额时使用汇率为平均汇率，导致与收入确认金额存在测算差异。总体而言，报关数据与公司境外收入规模相匹配。

(2) 公司出口退税金额与境外收入规模的匹配性

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外收入（a）	24,648.67	44,552.97	40,480.39	46,869.23
免抵退申报出口销售额（b）	24,092.76	44,821.70	42,628.40	48,341.71
差异额（c=a-b）	555.91	-268.73	-2,148.01	-1,472.48
差异率（d=c/a）	2.26%	-0.60%	-5.31%	-3.14%
免抵退税额（e）	2,992.39	5,543.18	5,343.58	6,284.42
免抵退税额/境外收入（f=e/a）	12.14%	12.44%	13.20%	13.41%

注：截至本回复报告出具日，公司出口退税申报仅申请至 2025 年 6 月，2025 年 7-9 月出口退税尚未完成申报，故以 2025 年 1-6 月境外收入与免抵退申报出口金额进行对比。

报告期各期，公司境外收入与免抵退申报出口销售额差异率分别为-3.14%、-5.31%、-0.60%和 2.26%。报告期内，公司出口退税申报数据以单证齐全后填制申报表日期为统计时点，与账面境外收入确认时点存在时间差异。

报告期各期，经测算，公司免抵退税额/境外收入的比例分别为 13.41%、13.20%、12.44%与 12.14%，在出口退税税率 13%的基础上下浮动，不存在异常情况。总体而言，公司出口退税金额与境外销售规模相匹配。

(3) 公司境外收入和汇兑损益的匹配性

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
美元期初汇率	7.1884	7.0827	6.9646	6.3757
美元期末汇率	7.1055	7.1884	7.0827	6.9646
美元汇率波动率（期末汇率/期初汇率-1）	-1.15%	1.49%	1.70%	9.24%
欧元期初汇率	7.5257	7.8592	7.4229	7.2197
欧元期末汇率	8.3351	7.5257	7.8592	7.4229
欧元汇率波动率（期末汇率/期初汇率-1）	10.76%	-4.24%	5.88%	2.81%

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
汇兑损益（收益以“-”号填列）	-259.78	27.90	-50.86	-309.44
境外销售收入	38,109.53	44,552.97	40,480.39	46,869.23
汇兑损益/境外销售收入	-0.68%	0.06%	-0.13%	-0.66%

报告期各期，公司境外收入结算货币主要为美元、欧元和人民币，汇兑损益受到外币兑人民币汇率波动的综合影响。公司汇兑损益的来源主要为：公司收入确认时，以该时点即期汇率的近似汇率折算为记账本位币，同时确认收入和应收账款。当月收到外币货款并结汇时，因记账汇率与结汇汇率存在差异，相应产生汇兑损益；当月未收回外币货款或已收外币货款但未结汇的外币金融资产，按月末汇率折算为记账本位币时，产生汇兑损益。

汇兑损益的产生与外币金融资产余额大小及汇率波动有关，并受到应收账款确认时点、收款账期、结付汇时点等多种因素的影响，汇兑损益与境外收入之间并无严格匹配关系。此外，公司部分境外收入采用人民币结算，未产生汇兑损益。

综上所述，报告期内，公司境外销售收入真实、准确，境外客户的函证大多均收到回函，未回函及回函不符的原因具有合理性且履行的替代程序充分有效。

其他问题

一、请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险。披露风险应避免包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

发行人已在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险。发行人披露的风险未包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并已按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

二、同时，请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次项目信息披露的真实性、准

确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

发行人本次向特定对象发行股票经第三届董事会第三次会议审议通过后，于2025年4月18日公告，自本次发行董事会决议公告日至本回复报告出具日，发行人及保荐机构持续关注媒体报道，通过网络检索等方式对发行人本次再融资相关媒体报道情况进行了核查，自发行人本次发行董事会决议公告日以来，剔除简讯及相关公告消息，主流媒体中尚未出现社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的报道，无重大舆情或媒体质疑情况，未出现对发行人信息披露的真实性、准确性、完整性进行质疑的情形。发行人本次发行相关信息披露真实、准确、完整。

广发证券作为本次发行的保荐机构，已出具《广发证券股份有限公司关于浙江金沃精工股份有限公司舆情情况的专项核查报告》对上述事项予以说明。

（本页无正文，为《浙江金沃精工股份有限公司与广发证券股份有限公司关于浙江金沃精工股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复》之签章页）


浙江金沃精工股份有限公司
2015 年 11 月 5 日

发行人董事长声明

本人作为浙江金沃精工股份有限公司的董事长，现就本次审核问询函的回复郑重声明如下：“本人已认真阅读浙江金沃精工股份有限公司本次审核问询函的回复的全部内容，确认本回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。”

发行人董事长签名： 杨伟
杨 伟


浙江金沃精工股份有限公司
2015年 11月 5日

(本页无正文，为《浙江金沃精工股份有限公司与广发证券股份有限公司关于浙江金沃精工股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复》之签章页)

保荐代表人签名：

杨玉国

杨玉国

李姝

李姝



广发证券股份有限公司

2025 年 11 月 5 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读浙江金沃精工股份有限公司本次审核问询函的回复的全部内容，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，本回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长（法定代表人）签名：林传辉
林传辉

广发证券股份有限公司
2025年11月5日