

**关于常州神力电机股份有限公司
向特定对象发行股票申请文件的
审核问询函的回复**

关于常州神力电机股份有限公司

向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复

众会字（2023）第 05258 号

上海证券交易所：

由常州神力电机股份有限公司（以下简称“神力股份”、“公司”、“申请人”或“发行人”）转来的贵所于 2023 年 4 月 8 日下发的《关于常州神力电机股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函》（上证上审（再融资）〔2023〕198 号）（以下简称“《问询函》”）已收悉。我们已对问询函所涉及的问题进行逐项核查和落实，现对相关问题回复如下，请予审核。

除另有说明外，本回复中各项词语和简称与与《常州神力电机股份有限公司 2022 年度向特定对象发行股票并在主板上市募集说明书》（以下简称“募集说明书”）一致；本回复除特别注明外，所涉及财务数据均为合并口径。

目 录

问题 4 关于商誉	3
问题 5 关于融资必要性	24
问题 6 关于经营情况	30
问题 7 关于其他	63

问题 4 关于商誉

请发行人说明：（1）报告期内商誉形成情况，标的资产报告期业绩情况，业绩承诺的实现情况，未完成业绩承诺的原因及合理性，业绩补偿款收取情况，是否存在损害中小股东利益的情形；（2）收购时按照收益法评估预测的收入、盈利情况与实际情况的比较，如果存在差异，说明差异原因及合理性；（3）商誉减值测试的具体方法、参数，与收购评估时采用的主要假设的比较情况，如果存在差异，说明差异原因及合理性；（4）2021 年末，砺剑防卫实际经营业绩远低于业绩承诺的情况下，未计提商誉减值准备的合理性；（5）2022 年末，发行人商誉减值准备计提情况，是否充分、谨慎，对 2022 年公司合并报表的影响；（6）发行人是否拟将执行股权回购条款及后续计划，若不执行，说明具体原因及发行人对砺剑防卫相关业务的发展规划。

请保荐机构及申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明

（一）报告期内商誉形成情况，标的资产报告期业绩情况，业绩承诺的实现情况，未完成业绩承诺的原因及合理性，业绩补偿款收取情况，是否存在损害中小股东利益的情形

1、报告期内商誉形成情况

2020年10月15日，发行人第三届董事会第十六次会议审议通过了《关于收购砺剑防卫55%股权并增资暨关联交易的议案》。中联国际评估咨询有限公司对砺剑防卫截至2020年6月30日股东全部权益价值的评估值为48,138.00万元，此次交易以评估价值取整后的48,000.00万元为基础作为交易的依据。

同日，发行人与砺剑集团、砺剑防卫签订了《股权转让及增资协议》，以现金26,400.00万元购买砺剑集团持有的砺剑防卫55%股权，并对砺剑防卫增资3,000.00万元。

通过上述交易，发行人合计持有砺剑防卫57.65%股权。购买日公司取得砺

剑防卫可辨认净资产的公允价值份额10,930.40万元，合并成本大于合并中取得的砺剑防卫可辨认净资产公允价值的差额为18,469.60万元，确认为合并资产负债表中的商誉。

序号	项目	金额（万元）
1	股权转让支付对价	26,400.00
2	增资对价	3,000.00
3	合并成本（1+2）	29,400.00
4	购买日发行人取得砺剑防卫可辨认净资产的公允价值份额	10,930.40
5	确认商誉（3-4）	18,469.60

备注：购买日发行人取得砺剑防卫可辨认净资产的公允价值份额系购买日砺剑防卫可辨认净资产的公允价值乘以发行人持股比例所得。

2、标的资产报告期业绩承诺的实现情况

砺剑防卫承诺期业绩完成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度	累计数
营业收入	8,365.49	4,889.72	1,046.86	14,302.07
净利润	2,055.83	937.51	-766.65	2,226.69
非经常性损益	80.74	13.12	200.62	294.48
扣除非经常损益后的净利润	1,975.09	924.39	-967.27	1,932.21
该年度承诺的净利润（扣非后）	1,500.00	4,000.00	6,500.00	12,000.00
完成业绩承诺情况	完成	未完成	未完成	未完成

砺剑防卫业绩承诺期为2020-2022年，承诺的净利润分别为1,500万元、4,000万元、6,500万元，实际完成的扣除非经常损益后的净利润分别为1,975.09万元、924.39万元、-967.27万元，2020年实现了业绩承诺，2021-2022年未实现业绩承诺。

3、未完成业绩承诺的原因及合理性

（1）2021年砺剑防卫未完成业绩承诺的原因

收购时对砺剑防卫2021年的收入预测及实际实现情况如下：

单位：万元

项目	预测收入	实际收入	是否实现预测收入
爆炸物检测仪	5,840.71	3,784.59	否
毒品检测仪	774.34	107.08	否
液体检测仪	1,061.95	888.12	否
系统集成及其他	3,607.96	109.92	否
合计	11,284.96	4,889.72	否

2021年承诺实现收入11,284.96万元、扣除非经常损益后的净利润4,000.00万元，实际实现收入4,889.72万元、扣除非经常损益后的净利润924.39万元，未实现业绩承诺，主要原因为：受外部短期不利因素影响、客户采购预算收紧、配套政策缺位等因素影响，详见本题第（2）问“收购时按照收益法评估预测的收入、盈利情况与实际情况的比较，如果存在差异，说明差异原因及合理性”。

（2）2022年砺剑防卫未完成业绩承诺的原因

收购时对砺剑防卫2022年的收入预测及实际实现情况如下：

单位：万元

项目	预测收入	实际收入	是否实现预测收入
爆炸物检测仪	8,761.06	481.83	否
毒品检测仪	1,548.67	172.12	否
液体检测仪	2,123.89	168.48	否
系统集成及其他	2,504.43	224.43	否
合计	14,938.05	1,046.86	否

2022年承诺实现收入14,938.05万元、扣除非经常损益后的净利润6,500.00万元，实际实现收入1,046.86万元、扣除非经常损益后的净利润-967.27万元，未实现业绩承诺，主要原因为：受无法预计、不可控的外部环境等因素影响，当年度铁路、航空的出行人数不及预期，客户对各类安检仪器设备的需求下降，叠加客户采购预算收紧、宏观经济增速放缓等因素，导致部分计划内项目被延迟、缩减或取消，导致砺剑防卫的收入无法达到预期，详见本题第（2）问“收购时按照收益法评估预测的收入、盈利情况与实际情况的比较，如果存在差异，说明差异原因及合理性”。

4、业绩补偿款收取情况

按照砺剑集团出售砺剑防卫时做出的承诺：

“如果标的公司业绩承诺期间实际实现的净利润未达到上述承诺金额，且实际实现的净利润低于上述承诺金额的50%的，则神力股份有权不要求砺剑集团按照上述4.2.1条支付业绩补偿款，而直接在标的公司2022年审计报告出具后的10个工作日内，向砺剑集团发出书面通知要求砺剑集团按照以下方式计算的股权回购款回购乙方所持的标的公司全部股权：

股权回购款=本次交易的交易对价×（1+投资年限×6%）-乙方在投资年限内从标的公司获得的分红总额（如有）。前述“投资年限”对应的年限按照一年365天计算。”

由于业绩承诺期内砺剑防卫实际实现的净利润低于承诺金额的50%，上市公司有权要求砺剑集团回购上市公司持有的砺剑防卫全部股权。

公司对未来业绩补偿的安排详见本题回复之（六）的相关内容。

5、是否存在损害中小股东利益的情形

公司对砺剑防卫的收购履行了必要的审议程序，聘请具有相关资质的评估机构对砺剑防卫市场价值做了评估，并以评估值为参考确定收购价格。同时，公司与交易对方签署的股权转让及增资协议中约定了业绩补偿条款，为公司及中小股东的利益提供了保障。相关业绩补偿约定如下：

（1）若砺剑防卫业绩承诺期间实际累计实现的净利润未达到承诺金额，砺剑集团应向公司支付业绩补偿款，业绩补偿款计算方式如下：

业绩补偿款=（12,000万元-标的公司2020年度、2021年度及2022年度经审计的累计税后净利润）/12,000万元×本次交易股权转让价款的交易对价

（2）若砺剑防卫业绩承诺期间实际累计实现的净利润未达到承诺金额的50%，则公司有权不要求砺剑集团支付业绩补偿款，而可直接向砺剑集团发出书面通知，要求对方按照以下方式计算的股权回购款回购公司所持砺剑防卫的全部股权，股权回购款计算方式如下：

股权回购款=本次交易的交易对价×（1+投资年限×6%）-投资年限内从标的

公司获得的分红总额（如有）

（3）如砺剑集团未按照《股权转让及增资协议》项下约定，在砺剑防卫2022年度审计报告出具后的10个工作日内完成对神力股份的业绩补偿，即未足额支付《股权转让及增资协议》项下的业绩补偿款或股权回购款，则砺剑集团同意确保中物一方根据神力股份的要求，配合神力股份以一元的对价回购和注销按照如下方式计算的中物一方所持神力股份的股份：

神力股份回购股份数=（12,000万元-砺剑防卫2020年度、2021年度及2022年度经审计的累计净利润）÷神力股份回购中物一方所持股份前60个交易日神力股份的股票交易均价

由于业绩承诺期内砺剑防卫实际实现的净利润低于承诺金额的50%，上市公司有权要求砺剑集团回购上市公司持有的砺剑防卫全部股权，并有权在砺剑集团未及时履约的情况下以一元回购砺剑集团子公司中物一方持有的相应上市公司股份并注销。公司将严格按照相关约定执行，保障公司及全体股东利益。不存在损害中小股东利益的情形。

（二）收购时按照收益法评估预测的收入、盈利情况与实际情况的比较，如果存在差异，说明差异原因及合理性

公司收购砺剑防卫时，按照收益法评估预测的收入、盈利情况与实际情况差异的比较情况如下：

单位：万元

项目		2020年7-12月	2021年度	2022年度
营业收入	预测情况	7,846.55	11,284.96	14,938.05
	实际情况	8,333.24	4,889.72	1,046.86
	差额 (预测-实际)	-486.69	6,395.24	13,891.19
	差异率	-6.20%	56.67%	92.99%
净利润	预测情况	2,025.49	3,508.24	5,792.78
	实际情况	2,725.33	937.51	-766.65
	差额 (预测-实际)	-699.84	2,570.73	6,559.43
	差异率	-34.55%	73.28%	113.23%

净利率	预测情况	25.81%	31.09%	38.78%
	实际情况	32.70%	19.17%	-73.23%
	差额 (预测-实际)	-6.89%	11.91%	112.01%
	差异率	-26.69%	38.33%	288.85%

根据差异表，2020年7-12月实际实现的营业收入和净利润高于收购时的预测值，而2021-2022年低于预测值，主要原因如下：

1、2020年，收购时按照收益法评估预测的收入、盈利情况与实际情况的比较分析

砺剑防卫2020年7-12月实际实现的收入和净利润高于收购时的预测值，主要系军品项目采购超出计划，实际销售583台，实现增量414.17万元；并且，2020年下半年安检产品维持了较高的利润率，其中那曲雪亮工程项目贡献了较大的收入和利润占比。

2、2021年，收购时按照收益法评估预测的收入、盈利情况与实际情况的比较分析

砺剑防卫2021年承诺实现收入11,284.96万元、扣除非经常损益后的净利润4,000.00万元，实际实现收入4,889.72万元、扣除非经常损益后的净利润924.39万元，未实现业绩承诺。

从外部环境因素来看，砺剑防卫客户的采购计划和采购金额受到财政预算的制约，由于受到宏观经济等因素影响，近年来客户存在收紧预算的趋势，下游客户的市场需求出现阶段性收缩，砺剑防卫的市场空间受到挤压。

具体到业务板块，收购时对砺剑防卫2021年的收入预测、实际实现情况及差异原因如下：

单位：万元

项目	预测收入	实际收入	差异原因
爆炸物检测仪	5,840.71	3,784.59	①受外部环境因素影响，铁路行业安防设备体系的升级换代和大规模采购尚未完全铺开，还在启动和试点阶段，原计划在轨交行业的爆炸物探测仪产品销售未达标。 ②砺剑防卫在国家邮政局牵头的“智能安检系统联合研

			发中心工作小组”的指导下已完成邮政快递行业“手持式爆炸物探测仪”的行标制订和相关产品（SRED-EP300）的开发测试（已取得公安部三所检测报告），并在深圳地区邮政系统进行了部分试点落地，但由于整体配套政策的缺位，邮政快递行业暂时未能形成规模化采购。
毒品检测仪	774.34	107.08	2021 年系公司毒品探测仪市场的启动阶段。公司在该产品板块的核心技术为荧光技术。但在实际市场推广中，荧光技术作为毒品探测领域的新技术，其市场导入和取得客户认可需要一定的时间。此外，不同的毒品探测场景的探测需求不同，仅依靠荧光技术无法同时满足不同的探测需求，需要结合其他技术来满足客户需求。综合考虑以上因素，公司 2021 年毒品探测仪市场的销售情况不及预期。
液体检测仪	1,061.95	888.12	液体探测仪主要用于各地铁路、地铁安检需求，2021 年受外部不利因素影响，铁路行业安防设备体系的升级换代和大规模采购尚未完全铺开，影响了铁路行业安检对液体检测仪的需求。轨交行业同样受到 2021 年受外部不利因素影响，出行人数、设备采购计划均受到影响，最终导致液体探测仪产品销售亦未达标。
系统集成及其他	3,607.96	109.92	2020 年跟进的西藏地区的智慧园区项目（已签订集成合同）和安多段护路工程项目，考虑到当地项目施工的难度和成本，以及项目进度和项目管控的因素，经权衡后砺剑防卫主动放弃了对以上项目的参与。
合计	11,284.96	4,889.72	-

3、2022年，收购时按照收益法评估预测的收入、盈利情况与实际情况的比较分析

砺剑防卫2022年承诺实现收入14,938.05万元、扣除非经常损益后的净利润6,500.00万元，实际实现收入1,046.86万元、扣除非经常损益后的净利润-967.27万元，未实现业绩承诺。

从外部环境因素来看，主要受到以下几个因素的影响：

（1）2022年，受无法预计、不可控的外部环境因素影响，当年度铁路、航空的出行人数不及预期，客户对各类安检仪器设备的需求下降，新增项目数量减少，部分原有计划内项目被延迟、缩减或取消。

（2）砺剑防卫的主要最终用户涵盖全国各省市的公安部门、军队、地铁和铁路、仓储物流业等，客户在大额采购时大多需要经过评估入库、招投标等程序，2022年受到外部环境因素影响，北京等重点城市的业务开展受到影响，上述采购程序大多暂停或推迟。

(3) 砺剑防卫客户的采购计划和采购金额受到财政预算的制约，由于受到宏观经济等因素影响，近年来客户存在收紧预算的趋势，下游客户的市场需求出现阶段性收缩，砺剑防卫的市场空间受到挤压。

(4) 受到外部环境因素影响，宏观经济整体的增速放缓，市场竞争愈发激烈，同行业竞争对手之间相互压价、打价格战的情况更为常见，导致砺剑防卫的销售价格受到负面影响。

具体到业务板块，收购时对砺剑防卫2022年的收入预测、实际实现情况及差异原因如下：

单位：万元

项目	预测收入	实际收入	差异原因
爆炸物检测仪	8,761.06	481.83	①砺剑防卫在某爆炸物探测仪项目 A 的前期竞争性谈判中占有优势，公司已成立专门的项目组对接，已经与另一家公司共同入围，有较大概率取得第一顺位中标，并已做好相应的生产供货准备工作，后来该项目受外部环境因素影响多次调整和延迟，客户采购预算大幅减少，最终因价格原因公司未参与该项目。 ②砺剑防卫已经中标某爆炸物探测仪项目的续采购项目 B，原计划 2022 年完成交付，后因外部环境因素延期，无法在 2022 年度完成交付验收和收入确认。
毒品检测仪	1,548.67	172.12	砺剑防卫某公安及快递物流行业毒品探测仪项目，前期已在深圳、云南、天津等地通过合作伙伴形成销售推广，预计后期将扩大合作，后受外部环境因素影响，客户预算全面收紧，大量计划内项目被延迟、缩减或取消，砺剑防卫相关业务收入大幅减少。
液体检测仪	2,123.89	168.48	砺剑防卫某液体危险品探测仪项目，前期已完成产品和重点客户开发，后受外部环境因素影响，客户预算全面收紧，业务推进受到重大影响，未达销售计划和目标。
系统集成及其他	2,504.43	224.43	因受外部环境因素、市场和客户端需求的影响，公司系统集成业务主动进行了方向性调整，更偏重于特种舱箱类定制开发业务，目前已进入某型号方舱业务的样舱定制开发阶段，2022 年尚未规模化落地。
合计	14,938.05	1,046.86	-

综上所述，砺剑防卫2020年7-12月实际业绩高于收购时的评估预测值，2021-2022年实际业绩低于于收购时的评估预测值，主要是受到外部环境、客户预算收紧、价格竞争和砺剑防卫自身业务调整等因素的综合影响，差异原因具有合理性。

(三) 商誉减值测试的具体方法、参数，与收购评估时采用的主要假设的比较情况，如果存在差异，说明差异原因及合理性

1、商誉减值情况

截至2021年12月31日及2022年12月31日，公司持有砺剑防卫57.65%股权，对应商誉账面价值分别为18,469.60万元、2,474.72万元，商誉减值准备金额分别为0.00万元、15,994.88万元。

2、商誉减值测试情况

根据《企业会计准则第8号—资产减值》，因企业合并所形成的商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年都应当进行减值测试。商誉应当结合与其相关的资产组或者资产组组合进行减值测试。资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，应当确认相应的减值损失。减值损失金额应当先抵减分摊至资产组或者资产组组合中商誉的账面价值，再根据资产组或者资产组组合中除商誉之外的其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值。

(1) 2021年商誉减值测试

2021年，公司聘请中联国际评估咨询有限公司对合并砺剑防卫所形成的商誉进行减值测试，对涉及包含商誉的资产组的可回收金额出具了《资产评估报告》（中联国际评字[2022]第TKMQB0360）。

2021年商誉减值测试计算过程如下：

单位：万元

项目	2021年12月31日
商誉账面原值	18,469.60
未确认归属于少数股东权益的商誉账面原值	13,569.48
包含未确认归属于少数股东权益的商誉原值	32,039.09
资产组有形资产的账面价值	10,423.97
包含整体商誉的资产组的账面价值	42,463.07
资产组预计未来现金流量的现值	46,100.00
整体商誉减值准备	-

项目	2021年12月31日
2021年归属于母公司股东的商誉减值准备	-
以前年度已计提的商誉减值准备	-
本年度商誉减值损失	-

根据上表，截至2021年12月31日，包含未确认归属于少数股东权益的商誉原值32,039.09万元，与商誉相关的资产组的账面价值为10,423.97万元，合计42,463.07万元，商誉资产组可收回金额为46,100.00万元。经测试，2021年度无需计提商誉减值损失。

(2) 2022年商誉减值测试

2022年，公司聘请中联国际评估咨询有限公司对合并砺剑防卫所形成的商誉进行减值测试，对涉及包含商誉的资产组的可回收金额出具了《资产评估报告》（中联国际评字[2023]第TKMQB0270号）。

2022年商誉减值测试计算过程如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日
商誉账面原值	18,469.60
未确认归属于少数股东权益的商誉账面原值	13,569.48
包含未确认归属于少数股东权益的商誉原值	32,039.09
资产组有形资产的账面价值	2,307.12
包含整体商誉的资产组的账面价值	34,346.21
资产组预计未来现金流量的现值	6,600.00
整体商誉减值准备	27,746.21
2022年归属于母公司股东的商誉减值准备	15,994.88
以前年度已计提的商誉减值准备	-
本年度商誉减值损失	15,994.88

根据上表，截至2022年12月31日，包含未确认归属于少数股东权益的商誉原值32,039.09万元，包含整体商誉的资产组的账面价值为34,346.21万元，商誉资产组可收回金额为6,600.00万元。经测试，2022年度整体商誉减值损失27,746.21万元，其中归属于母公司股东的商誉减值准备15,994.88万元。

3、商誉减值测试的具体方法、参数，与收购评估时采用的主要假设的比较情况，如果存在差异，说明差异原因及合理性

2021-2022年商誉减值测试评估与收购评估相比，均主要采用收益法评估，减值测试的具体方法、主要假设一致，主要参数、预测指标变动情况如下：

单位：万元

项目		2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年及以后
收入	收购评估	11,284.96	14,938.05	17,432.74	19,640.71	20,893.81	20,893.81	20,893.81	20,893.81
	2021年商誉减值测试	不适用	10,500.00	13,575.00	16,830.00	19,580.00	21,230.00	21,230.00	21,230.00
	2022年商誉减值测试	不适用	不适用	4,100.00	4,720.00	5,267.00	5,728.00	6,079.00	6,079.00
收入增长率	收购评估	43.23%	32.37%	16.70%	12.67%	6.38%	-	-	-
	2021年商誉减值测试	不适用	114.74%	29.29%	23.98%	16.34%	8.43%	-	-
	2022年商誉减值测试	不适用	不适用	291.65%	15.12%	11.59%	8.75%	6.13%	-
毛利率	收购评估	63.53%	70.33%	69.51%	68.30%	67.83%	67.83%	67.83%	67.83%
	2021年商誉减值测试	不适用	70.71%	69.73%	68.94%	68.27%	67.88%	67.88%	67.88%
	2022年商誉减值测试	不适用	不适用	62.74%	60.41%	58.69%	57.82%	56.86%	56.86%
净利率	收购评估	31.09%	38.78%	39.08%	38.23%	37.19%	37.20%	37.20%	37.20%
	2021年商誉减值测试	不适用	33.96%	35.29%	36.52%	36.93%	36.95%	36.95%	36.95%
	2022年商誉减值测试	不适用	不适用	23.56%	25.12%	25.80%	26.81%	26.75%	26.75%
折现率	收购评估(税后)	12.30%	12.40%	12.40%	12.40%	12.40%	12.40%	12.40%	12.40%
	2021年商誉减值测试(税前)	不适用	16.35%	16.35%	16.35%	16.35%	16.35%	16.35%	16.35%
	2022年商誉减值测试(税前)	不适用	不适用	15.96%	15.96%	15.96%	15.96%	15.96%	15.96%

以上主要差异说明如下：

(1) 收入及收入增长率

收购评估、2021年商誉减值测试、2022年商誉减值测试时，预测期第一年的收入预测值分别为11,284.96万元、10,500.00万元、4,100.00万元，收购评估与2021年商誉减值测试时的收入预测值较为接近，2022年商誉减值测试时收入预

测值较低，主要原因为：2021年商誉减值测试、2022年商誉减值测试时，砺剑防卫在手订单或潜在订单的金额分别为18,361.00万元、8,048.25万元，2022年末的评估基准日砺剑防卫的在手订单或潜在订单较少，且2022年客户流失率较高、新客户开发不及预期，因而公司管理层降低了对未来收入的预期。

收购评估、2021年商誉减值测试、2022年商誉减值测试时，预测期第1年的收入增长率分别为43.23%、114.74%、291.65%，增长率是根据预测期第一年的预测收入与预测期前一年的实际收入计算得出。受外部环境因素影响，2021年、2022年砺剑防卫的收入基数较低，分别为4,889.72万元、1,046.86万元，而期末的在手订单或潜在订单相对较多，使得2021-2022年商誉减值测试时预测期第1年的收入增长率相对较高。

收购评估、2021年商誉减值测试、2022年商誉减值测试时，预测期第2-5年收入增长率的算术平均值分别为17.07%、19.51%、10.40%，收购评估和2021年商誉减值测试时的收入增长率较为接近，2022年商誉减值测试时的收入增长率相对较低，主要原因为：2022年末的评估基准日砺剑防卫的在手订单相对较少、2022年客户流失率较高、新客户开发不及预期，因此管理层降低了对未来增长率的预期。

（2）毛利率

2021年商誉减值测试与收购评估相比毛利率较为接近。

2022年商誉减值测试与前两次评估相比毛利率较低，主要原因为收入的预测值降幅较大，单位收入分摊的折旧摊销等固定成本更多，导致毛利率下降。

（3）净利率

2021年商誉减值测试与收购评估相比净利率较为接近。

2022年商誉减值测试与前两次评估相比净利率较低，主要原因为收入的预测值降幅较大，单位收入分摊的折旧摊销等固定成本更多，导致净利率下降。

（4）折现率

因收购时和商誉减值测试时的评估对象不一致，故折现率不可比。收购时

评估对象为股东全部权益价值，与之匹配的税后口径折现率为12.3%-12.4%；商誉减值测试时，评估对象是含商誉资产组的可收回金额，与之匹配的税前口径折现率为15.96%-16.35%。折现率根据资本资产定价模型计算得出，不同年度的无风险报酬率、社会平均报酬率不同，因而2021-2022年商誉减值测试时使用的折现率不同。

综上所述，发行人报告期各期末对商誉进行减值，商誉减值测试的方法、参数具有合理性，与收购评估时采用的主要假设的差异具有合理性。

（四）2021年末，砺剑防卫实际经营业绩远低于业绩承诺的情况下，未计提商誉减值准备的合理性

公司聘请中联国际评估咨询有限公司对合并砺剑防卫所形成的商誉进行减值测试，对涉及包含商誉的资产组的可回收金额出具了《资产评估报告》（中联国际评字[2022]第TKMQB0360），评估结论为：账面值为人民币42,463.07万元，包含核心商誉资产组的可收回金额不低于人民币46,100.00万元。

上述评估结论的主要依据为：

（1）根据国家统计局公布的信息，2021年我国经济持续稳定恢复，经济发展保持全球领先地位，GDP比上年增长8.4%，主要指标实现预期目标；而公司业绩未达预期更多是受到安防、邮政快递等特定行业的结构性因素影响。

（2）根据砺剑防卫2021年末提供的2022年预计收入明细表，其在手订单或潜在订单为18,361.00万元，高于评估时点对于2022年的预计收入10,500.00万元。

涉及具体产品类别的具体明细如下：

序号	产品类别	在手订单或潜在订单金额 (万元)	项目预测情况
1	军用爆炸物探测仪	7,000.00	某军用安检组箱设备采购项目，预计通过竞争性谈判进行。前期砺剑防卫已经与另一家公司共同入围，有较大概率取得第一顺位中标（70%份额），数量1400台（总量2000台）
2	军用爆炸物探测仪	1,761.00	前期已中标项目的续采购项目，大概率延续之前的采购模式。砺剑防卫预计可获得70%份额，数量约为378台（总计540台）

3	军用爆炸物探测仪	800.00	军用设备采购项目，预计采用邀标谈判方式，砺剑防卫相关产品性能已得到市场验证，中标概率较高，预计采购量为160台
4	民用爆炸物探测仪	2,000.00	砺剑防卫前期已形成一定的经销商和客户资源积累，2022市场推广主要发力于公安部门平台采购、边检采购和民航、银行等新增行业业务
5	毒品探测仪	2,000.00	前期已在深圳、云南、天津等地通过合作伙伴形成销售推广，后期将扩大合作，特别是与国家禁毒部门、国家邮政快递主管部门形成的合作。推动毒探产品从过去单一执法部门使用到物流行业领域快递人员的使用，形成规模化推广和普及，全年销售量预计约520台
6	液体危险品探测仪	2,800.00	今年市场拓展的重点是国铁商城平台和X光机厂家，已与多家企业建立战略合作关系，为其提供支持，扩大市场销售规模，预计全年销售量约2,400台
7	系统集成	2,000.00	目前已直接对接集成项目3项，与多家集成业务总包单位进行对接合作，在手对接项目金额超过2000万元
合计		18,361.00	

(3) 在2021年末的评估时点，铁路行业安防设备、邮政快递、军品安检设备等领域的订单或潜在订单均因外部环境因素推迟或暂缓，但并未永久流失该部分客户，公司仍然积极开展客户开发工作，争取业务机会。

(4) 2020年度，砺剑防卫实现收入8,365.49万元、净利润2,055.83万元，顺利实现了业绩承诺；2021年度，砺剑防卫实现收入4,889.72万元、净利润937.51万元，虽然首次未实现业绩承诺，但尚具有一定的盈利能力，毛利率高达83.48%（单体报表口径），在2021年末的评估时点可以合理预计在外部负面因素影响结束后，砺剑防卫的业绩将有所恢复。

综上所述，2021年末，砺剑防卫实际经营业绩远低于业绩承诺的情况下，未计提商誉减值准备的原因是基于当时的资产评估结果，具有合理性。

(五) 2022 年末，发行人商誉减值准备计提情况，是否充分、谨慎，对2022 年公司合并报表的影响

公司聘请中联国际评估咨询有限公司对合并砺剑防卫所形成的商誉进行减值测试，对涉及包含商誉的资产组的可回收金额出具了《资产评估报告》（中联国际评字[2023]第TKMQB0270号），评估结论为：“账面值为人民币34,346.21万元，包含核心商誉资产组的可收回金额不低于人民币6,600.00万元”。

据此，公司2022年度合并报表范围内计提商誉减值损失15,994.88万元。

上述评估结论的主要依据为：

(1) 根据国家统计局公布的信息，2022年我国GDP增速较2021年有所放缓，全球经济增长面临一定的压力。

(2) 根据砺剑防卫提供的2023年预计收入明细表，其在手订单或潜在订单为8,048.25万元，相比之前的情况大幅下滑，2023年的预计收入也相应下调为4,100.00万元。

(3) 在2022年末的评估时点，多个铁路行业安防设备、邮政快递、军品安检设备等领域的订单或潜在订单因外部环境因素取消，短期内与客户恢复实质性业务往来的可能性较小。

(4) 2022年度，砺剑防卫实现收入1,046.86万元、净利润-766.65万元，盈利状况由正转负，盈利能力与2021年度相比已经明显恶化，虽然预计在外部负面因素影响结束后，砺剑防卫的业绩将有所恢复，但是预计的恢复程度较一年前已有明显下降。

截至2022年末，砺剑防卫在2021年末预计的在手或潜在订单的最终收入实现情况如下：

序号	产品类别	在手订单或潜在订单金额 (万元)	收入实现金额 (万元)	项目实现情况
1	军用爆炸物探测仪	7,000.00	-	因受外部环境因素影响，该项目已经多次调整和延迟，客户采购预算大幅减少，最终因价格原因公司未参与该项目
2	军用爆炸物探测仪	1,761.00	-	前期已中标项目的续采购项目，原计划2022年完成交付，后因外部环境因素延期，无法在2022年度完成交付验收和收入确认
3	军用爆炸物探测仪	800.00	-	该项目因外部环境和专家组织等原因甲方已推迟至2023年度进行
4	民用爆炸物探测仪	2,000.00	481.83	因受外部环境因素影响，客户原定安防安检类项目预算全面收紧，大量计划内项目被延迟、缩减或取消；入库工作也是年底前刚刚完成，实际采购滞后，导致公司未能按计划完成预定目标

5	毒品探测仪	2,000.00	149.57	因受外部环境因素影响，客户预算全面收紧，大量计划内项目被延迟、缩减或取消，砺剑防卫相关业务收入大幅减少
6	液体危险品探测仪	2,800.00	332.03	因受外部环境因素影响，客户预算全面收紧，业务推进受到重大影响，未达销售计划和目标
7	系统集成	2,000.00	70.11	因受外部环境因素、市场和客户端需求的影响，公司系统集成业务主动进行了方向性调整，更偏重于特种舱箱类定制开发业务，目前已进入某型号方舱业务的样舱定制开发阶段，2022年尚未规模化落地
8	其他零星收入	-	13.32	-
合计		18,361.00	1,046.86	

(5) 2022年砺剑防卫研发部门负责人、工程研发负责人、对接公安客户的销售经理等多位核心员工离职，导致公司未来长期发展的基础受到不利影响，公司在2022年底商誉评估时点对后续业务发展预测持较为谨慎的态度。

综上所述，2022年末公司已根据企业会计准则相关要求，履行了必要的减值测试程序，采用的具体方法、参数设置合理，与收购评估时采用的主要假设不存在重大差异，商誉减值计提充分、谨慎。

(六) 发行人是否拟将执行股权回购条款及后续计划，若不执行，说明具体原因及发行人对砺剑防卫相关业务的发展规划

1、发行人与砺剑集团关于业绩补偿的协议约定

根据发行人与砺剑防务技术集团有限公司签署的《股权转让及增资协议》及其补充协议，发行人与砺剑集团关于业绩补偿的协议约定如下：

(1) 累计实现的净利润未达承诺金额时，砺剑集团需支付业绩补偿款

“如果标的公司业绩承诺期间实际累计实现的净利润未达到本协议第4.1条承诺金额的，甲方应在标的公司2022年审计报告出具后的10个工作日内，向乙方指定的银行账户一次性足额支付业绩补偿款。

甲方应向乙方支付的业绩补偿款计算方式如下：

业绩补偿款=（12,000万元-标的公司2020年度、2021年度及2022年度经审计的累计税后净利润）/12,000万元*本次交易股权转让价款的对价，但业绩

补偿款的上限金额至多不得超过本次股权转让价款总额。”

(2) 累计实现的净利润未达承诺金额50%时，上市公司可要求砺剑集团进行回购

“如果标的公司业绩承诺期间实际实现的净利润未达到本协议第4.1条承诺金额，且实际实现的净利润低于本协议第4.1条承诺金额的50%的，则乙方有权不要求甲方按照上述4.2.1条支付业绩补偿款，而直接在标的公司2022年审计报告出具后的10个工作日内，向甲方发出书面通知要求甲方按照以下方式计算的股权回购款回购乙方所持的标的公司全部股权：

股权回购款=本次交易的交易对价*（1+投资年限*6%）-乙方在投资年限内从标的公司获得的分红总额（如有）。前述‘投资年限’对应的年限按照一年365天计算。”

(3) 在砺剑集团未及时足额支付相应款项时，上市公司有权回购部分中物一方股份并注销

“砺剑集团同意，如未按照《股权转让及增资协议》项下约定，在砺剑防卫2022年度审计报告出具后的10个工作日内完成对神力股份的业绩补偿，即未足额支付《股权转让及增资协议》项下的业绩补偿款或股权回购款，则砺剑集团同意确保中物一方根据神力股份的要求，配合神力股份以一元的对价回购和注销按照如下方式计算的中物一方所持神力股份的股份：

神力股份回购股份数=（12,000万元-砺剑防卫2020年度、2021年度及2022年度经审计的累计净利润）÷神力股份回购中物一方所持股份前60个交易日神力股份的股票交易均价”。

综上所述，根据上述协议约定，如砺剑防卫在业绩承诺期内实际实现的净利润未达到协议约定的金额，砺剑集团需向发行人支付业绩补偿款。在此基础上，如砺剑防卫在业绩承诺期内实际实现的净利润低于协议约定的金额的50%的，则发行人有权要求砺剑集团不支付相应业绩补偿款，而通知砺剑集团以协议约定金额回购发行人持有的砺剑防卫股权的方式实现业绩补偿。此外，如砺剑集团在约定期限内未及时足额支付业绩补偿款（如要求砺剑集团回购则为股

权回购款），发行人有权对砺剑集团下属公司中物一方持有的部分神力股份的股票以一元对价进行回购注销。

2、砺剑防卫的业绩承诺完成情况

砺剑防卫2020年度扣除非经常性损益后的净利润1,975.09万元，2021年度扣除非经常性损益后的净利润924.39万元，2022年度扣除非经常性损益后的净利润-967.27万元，2020年度-2022年度经审计的累计净利润总额为1,932.21万元，未达到《股权转让及增资协议》第4.1条约承诺金额的50%。

根据协议约定，发行人有权要求砺剑集团不支付相应业绩补偿款，而通知砺剑集团以协议约定金额回购发行人持有的砺剑防卫股权的方式实现业绩补偿。

3、发行人已要求砺剑集团回购砺剑防卫股权

2023年4月28日，发行人召开总经理办公会议，决定由砺剑集团以回购砺剑防卫股权方式履行相应补偿义务，即在砺剑防卫2022年审计报告出具后的10个工作日内，向砺剑集团发出书面通知要求砺剑集团按照协议约定的股权回购款回购本公司所持有的砺剑防卫全部股权。

同日，发行人已经向砺剑集团发出了上述书面通知。

根据协议约定，回购价款的计算方式为：

“股权回购款=本次交易的交易对价*（1+投资年限*6%）-乙方在投资年限内从标的公司获得的分红总额（如有）。前述‘投资年限’对应的年限按照一年365天计算。”

如以砺剑集团在砺剑防卫2022年审计报告出具后的第10个工作日支付上述股权回购款，即以2023年5月15日作为上述投资年限的截止日期来计算，计算得出的股权回购款应为3.37亿元。

4、砺剑集团未在期限内支付上述股权回购款

截至2023年5月15日24时，发行人并未收到砺剑集团的股权回购款项。砺剑集团未在砺剑防卫2022年度审计报告出具后的10个工作日内完成对神力股份的业绩补偿。

根据《股权转让及增资协议》约定，砺剑集团应付未付上市公司款项已经开始产生相应滞纳金：

“甲方未能按照本协议约定按时足额向乙方支付业绩补偿款或股权回购款的（如有），每逾期一日，应按照其截至当时应付未付金额的每日万分之三，向未按时足额收到业绩补偿款或股权回购款的乙方支付滞纳金，直至业绩补偿款或股权回购款付清为止。”

此外，由于砺剑集团在约定期限内未及时足额支付股权回购款，发行人有权对砺剑集团下属公司中物一方持有的部分神力股份的股票以一元对价进行回购注销。发行人于5月17日发布了《常州神力电机股份有限公司关于暂未收到业绩补偿承诺相关款项的提示性公告》，该公告中披露：

“经各方友好协商，业绩承诺方拟以分期的方式支付业绩补偿承诺相关款项，具体方案各方正在沟通确认中，最终补偿方案尚存在不确定性，公司将积极协商具体补偿方案及落地措施。若各方对补偿方案的具体执行方式未达成一致或者上述执行方式未通过相关审议程序，公司将持续督促并要求业绩承诺方依据《股权转让及增资协议》及《补充协议》等规定履行补偿义务，或者通过司法程序（包括不限于诉讼）等方式追偿，以充分保障及维护公司及全体股东的利益。”

5、相关会计处理

由于砺剑防卫在承诺期2020-2022年度内累计实现的净利润总额低于承诺的累计净利润总额的50%，依据公司与砺剑集团签署的《股权转让及增资协议》《股权转让及增资协议之补充协议》，公司有权要求砺剑集团回购砺剑防卫股权。

截至上市公司2022年审计报告出具日，上市公司尚无法确认砺剑集团施行业绩补偿的履约能力。依据上述协议约定，如砺剑集团未在约定期限内完成对上市公司的业绩补偿，上市公司有权对中物一方相应股份进行一元回购并减资。

上市公司据此对该项权利进行了会计确认。该项权利下回购和注销股份对应的公允价值为9,720.62万元，上市公司确认截至2022年12月31日的交易性金融

资产9,720.62万元，并确认2022年度公允价值变动损益9,720.62万元。

上述公允价值计算方法如下：

以上市公司2023年1月1日起60个交易日均价15.66元/股作为上述“神力股份回购中物一方所持股份前60个交易日神力股份的股票交易均价”的估计，即：

神力股份回购股份数= $(12,000-1,932.21) \div 15.66 = 6,428,984.47$ 股

向下取整后为6,428,984股，以上市公司2022年12月30日（12月31日为周六，非交易日）收盘价15.12元/股计算，上述股份以1元回购并减资后上市公司的收益为： $15.12 \times 6,428,984 - 1 = 97,206,237.08$ 元。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

会计师履行了以下核查程序：

- 1、取得公司管理层出具的说明文件，了解标的资产未完成业绩承诺的原因；
- 2、获取了商誉形成有关投资协议、资产评估报告、定期报告等资料，检查商誉初始确认的准确性、标的资产业绩承诺的实现情况；
- 3、获取了公司聘请的外部独立评估师出具的评估报告，与公司管理层以及外部评估师就评估测试中涉及的折现率、未来收入增长率和毛利率等对评估结果有重大影响的事项进行了充分沟通；评价资产组可收回金额测算的重要假设和关键参数的适当性，复核现金流量预测的合理性和商誉减值准备计提的充分性；
- 4、将标的资产收购评估时预测的收入、盈利情况与报告期实际业绩情况进行比较分析；将收购评估时采用的主要参数与商誉减值测试评估时的主要参数进行比较分析；检查评估预测指标是否审慎，指标差异是否具有合理性；
- 5、查阅了发行人2023年4月28日召开的总经理办公会特别决议。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、公司商誉形成过程清晰；标的资产业绩情况和业绩承诺的实现情况已如实回复，原因具有合理性，不存在损害中小股东利益的情形；截至本回复出具日，业绩补偿款尚未收取；

2、公司标的资产组收购时评估预测的收入、盈利情况与实际情况的差异，以及与商誉减值测试时评估的参数差异，均符合各公司实际经营情况，差异原因具有合理性；

3、2021 年末，砺剑防卫实际经营业绩远低于业绩承诺的情况下，未计提商誉减值准备具有合理性；

4、2022 年末，发行人商誉减值准备计提情况、对 2022 年公司合并报表的影响已如实回复，商誉减值准备计提充分、谨慎；

5、发行人拟执行股权回购条款情况及后续计划已如实回复。

问题 5 关于融资必要性

请发行人结合资产负债率水平、货币资金持有及未来使用情况、净利润及现金流状况等，分析说明本次募集资金补充流动资金的必要性与合理性。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）资产负债率

报告期各期末，公司及同行业上市公司的资产负债率（合并口径）如下：

公司简称	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
通达动力	37.04%	45.27%	28.19%
信质集团	59.87%	56.49%	49.33%
平均值	48.45%	50.88%	38.76%
神力股份	49.57%	48.62%	45.37%

报告期内，公司资产负债率位于同行业可比公司的区间之内，且呈上升趋势。本次募集资金有助于公司提高资产规模，改善公司资本结构，增强财务稳健性和提高公司的抗风险能力。

（二）货币资金持有及未来使用情况

1、货币资金余额

报告期各期末，公司货币资金构成情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
库存现金	0.01	0.34	0.00
银行存款	15,036.59	14,289.98	26,846.79
其他货币资金	0.00	6,327.00	5.81
合计	15,036.60	20,617.31	26,852.60

报告期各期末，公司货币资金余额分别为26,852.60万元、20,617.31万元、

15,036.60万元，货币资金主要来源于客户回款、银行借款等。

2、大额资金支出计划

根据公司的实际经营情况及未来的发展战略规划，公司未来1年可预见的大额资金支出计划如下：

（1）偿还债务及借款利息支出

截至2022年12月31日，公司未来一年需要偿还的银行借款本金（不考虑展期）为58,300.00万元。

（2）营运资金需求

本次向特定对象发行募集资金总额不超过64,731.19万元，扣除发行费用后的募集资金净额将全部用于补充流动资金。

①测算方法

以公司2016-2022年营业收入为基础，按照收入百分比法测算未来收入增长导致的经营性流动资产和经营性流动负债的变化，进而测算出公司未来五年对流动资金的需求量。

②测算依据和假设

A.营业收入假设

2016-2022公司营业收入复合增长率为17.62%。基于合理性和谨慎性考虑公司未来五年收入增长率选取复合增长率17.62%进行测算（营业收入增长率仅为募集资金投资项目补充流动资金测算使用，不作为盈利预测数）。

B.经营性资产及经营性负债的预测

公司主营业务、经营模式等未来不会发生较大变化，因此假设2023-2027年各项经营性流动资产（应收票据、应收账款、应收款项融资、预付账款、存货）、经营性流动负债（应付票据、应付账款、预收款项及合同负债）占营业收入比例与2022年一致。

C.经营性流动资金占用额

经营性流动资金占用额=经营性流动资产-经营性流动负债。

D.未来五年流动资金缺口

本次补充流动资金规模即以2023-2027年五年新增流动资金需求（即流动资金缺口）之和为依据确定。未来五年流动资金缺口=2027年末经营性流动资金占用额-2022年末经营性流动资金占用额。

③测算过程

单位：万元

项目	2022年	销售百分比	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
			(E)	(E)	(E)	(E)	(E)
营业收入	146,978.53	100.00%	172,869.09	203,320.32	239,135.60	281,259.80	330,804.27
应收票据	6.56	0.00%	7.72	9.08	10.68	12.56	14.77
应收账款	38,104.93	25.93%	44,817.19	52,711.82	61,997.11	72,918.03	85,762.68
应收款项融资	4,816.00	3.28%	5,664.35	6,662.14	7,835.68	9,215.96	10,839.36
预付款项	8,624.81	5.87%	10,144.08	11,930.98	14,032.65	16,504.53	19,411.83
存货	32,399.34	22.04%	38,106.55	44,819.10	52,714.07	61,999.76	72,921.14
经营性流动资产合计	83,951.64	57.12%	98,739.89	116,133.12	136,590.20	160,650.83	188,949.79
应付票据	2,000.00	1.36%	2,352.30	2,766.67	3,254.02	3,827.22	4,501.40
应付账款	8,229.38	5.60%	9,679.01	11,383.98	13,389.29	15,747.84	18,521.86
合同负债	485.89	0.33%	571.48	672.15	790.55	929.81	1,093.60
经营性流动负债合计	10,715.28	7.29%	12,602.80	14,822.80	17,433.87	20,504.88	24,116.85
营运资金	73,236.37	49.83%	86,137.10	101,310.32	119,156.33	140,145.95	164,832.94
流动资金需求的缺口			91,596.57				

注：本测算仅用于流动资金需求测算，未经审计且不构成盈利预测。

根据上表测算结果，公司未来五年流动资金缺口将达到91,596.57万元，高于本次拟募集资金总额上限。

（三）净利润情况

报告期内，公司净利润分别为1,507.68万元、3,159.76万元、-11,643.45万元，最近一年波动较大，主要受计提子公司砺剑防卫资产减值损失影响。公司报告期内的主要财务数据如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	146,978.53	144,185.87	94,107.44
净利润	-11,643.45	3,159.76	1,507.68
归属于母公司所有者的净利润	-8,056.98	3,234.64	1,507.68
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	-16,743.93	2,387.27	924.76

2022年度，公司净利润为负，主要原因为子公司砺剑防卫业绩未达预期，在手订单减少，经评估，计提各项资产减值损失所致。截至2022年12月31日，与子公司砺剑防卫相关的资产减值准备已经充分计提，未来导致公司业绩大幅下滑的可能性较小。

在“碳中和”背景下，公司下游风电等行业快速发展，公司相关产品收入持续增长，公司上游原材料主要为硅/矽钢产品，原材料成本占比较高，资金对于公司未来发展至关重要。通过使用本次向特定对象发行募集资金可使公司财务结构更为稳健，提升公司整体盈利水平，为公司未来持续稳定发展奠定基础。

（四）现金流状况

报告期内，公司现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
经营活动现金流入小计	118,505.34	101,910.44	85,321.36
经营活动现金流出小计	99,882.52	114,794.40	70,199.48
经营活动产生的现金流量净额	18,622.82	-12,883.95	15,121.88
投资活动现金流入小计	3,647.02	125.02	21.00
投资活动现金流出小计	8,561.38	12,415.29	16,114.03
投资活动产生的现金流量净额	-4,914.36	-12,290.27	-16,093.03
筹资活动现金流入小计	93,500.00	85,420.43	81,500.00
筹资活动现金流出小计	106,461.03	72,736.04	61,226.43
筹资活动产生的现金流量净额	-12,961.03	12,684.39	20,273.57
汇率变动对现金的影响	-1.15	-66.65	-77.97
现金及现金等价物净增加额	746.29	-12,556.48	19,224.45

报告期内，公司经营活动现金流量净额波动较大，主要原因是公司上游原

材料主要为硅/矽钢产品，原材料成本占比较高，公司收入变化、存货库存波动、客户回款速度、大宗钢材的价格波动等均会对经营活动现金流状况产生较大影响。经营活动现金流量净额在不同年度间大幅波动，使得公司需要留有较多的储备资金来应对收入增长、原材料价格波动等带来的资金需求。

报告期内，公司投资活动现金流量净额持续为负，主要为支付砺剑防卫股权转让款、购买银行结构性存款、购置固定资产等。

报告期内，公司需要以银行借款来补足日常的流动资金缺口，筹资活动现金流入和流出主要是取得和偿还银行借款，本次募集资金到位后将补足公司的资金缺口，以长期的股权融资代替短期的债券融资，有助于优化资本结构，降低财务风险。

综上所述，公司的生产经营过程中对流动资金有较大的需求，报告期内，公司营运资金主要通过自身积累及银行借款的方式解决，存在一定的资金成本压力，如果没有长期资金进行补充，将对公司的后续发展产生不利影响。本次募集资金补充流动资金有助于公司改善现金流量状况及资本结构，有助于公司稳健经营，具有必要性和合理性。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

会计师履行了以下核查程序：

- 1、查阅了发行人报告期的财务报表、定期报告等财务资料；
- 2、查阅了发行人本次募集资金的可行性报告；
- 3、取得公司管理层出具的说明文件，了解公司资金使用、未来业务发展情况，货币资金余额、资产负债率、大额资金支出计划、净利润和现金流的变化等情况；
- 4、查阅公司有息负债的相关明细及合同、凭证资料。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

结合发行人资产负债率水平、货币资金持有及未来使用情况、净利润及现金流状况等，发行人本次发行融资补充流动资金具有必要性和合理性。

问题 6 关于经营情况

6.1 请发行人说明：（1）分析报告期收入结构，定量说明收入增长原因及合理性；（2）结合同行业可比公司情况，量化分析发行人扣非后净利润波动较大、收入与利润变动趋势不一致的原因，对发行人经营业绩的相关影响因素是否已消除或改善，未来是否存在业绩大幅下滑的可能性；（3）量化分析经营性活动现金流净额波动较大，且与净利润差异较大的原因；（4）结合主要客户情况，分析境外收入占比呈现下降趋势的原因，境内外毛利率差异较大的原因。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）分析报告期收入结构，定量说明收入增长原因及合理性

报告期内，公司营业收入构成如下：

单位：万元

项目	2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
主营业务收入	137,834.45	93.78%	139,160.93	96.51%	91,274.53	96.99%
其中：定转子冲片及铁芯	123,421.43	83.97%	118,355.66	82.09%	81,023.71	86.10%
边角料	13,409.75	9.12%	15,915.55	11.04%	10,250.82	10.89%
探测器	1,003.27	0.68%	4,889.72	3.39%	-	-
其他业务收入	9,144.09	6.22%	5,024.94	3.49%	2,832.91	3.01%
营业收入合计	146,978.53	100.00%	144,185.87	100.00%	94,107.44	100.00%

报告期内，公司营业收入分别为94,107.44万元、144,185.87万元和146,978.53万元，公司营业收入在2021年度和2022年度分别较上年增长53.21%和1.94%，收入增长的原因及合理性分析如下：

1、2021年度营业收入增长原因及合理性

2021年度公司营业收入增长主要来源于定转子冲片及铁芯、探测器、其他业务（硅钢贸易）收入增长。

(1) 2021年度定转子冲片及铁芯收入增长的原因

2021年度，与公司定转子冲片及铁芯收入变动相关数据如下所示：

年度	销售单价 (万元/吨)	销售数量 (吨)	收入金额 (万元)	单价变动 率	销量变动 率	增长贡献 占比
2021年度	1.54	76,628.46	118,355.66	4.82%	39.36%	74.55%
2020年度	1.47	54,985.97	81,023.71	-	-	-

注：增长贡献占比=业务收入增长额/该年度主营业务收入增长总额。

2021年度，因销售量和销售单价增长，公司定转子冲片及铁芯收入增幅为46.08%，增幅较大，其中销量增长39.36%，是收入增长的最主要因素。详细的原因分析如下：

①销量方面，2020年度，受外部特定因素的暂时性不利影响，公司定转子冲片及铁芯业务下游客户需求量减少，使得2020年的收入基数较低；2021年国内宏观经济率先从外部不利影响中恢复，国外客户对我国的供应链存在一定的依赖性，带动公司定转子冲片及铁芯销量大幅增长。

此外，在“碳中和”背景下，2021年风电等新能源行业的景气度较高，且公司主要客户中涵盖维斯塔斯、西门子、科勒、康明斯、通用电气等发电机领域的大型跨国企业，推动公司定转子冲片及铁芯销量增长。

②销售价格方面，2021年，公司定转子冲片及铁芯产品主要原材料硅钢价格涨幅较大，平均采购价格由2020年的0.67万元/吨，上涨至2021年的0.92万元/吨。由于公司产品原材料采购价格提升，公司在与下游客户进行销售价格谈判沟通时，会相应适度提升销售价格，最终导致销售价格有所上升。但由于公司与下游客户的价格沟通存在一定时间周期，且下游客户调整价格也需要履行决策程序，公司对下游客户的销售价格上涨相对原材料采购价格上涨存在一定滞后性，因此销售单价的增幅低于原材料价格涨幅。

(2) 2021年度探测仪收入增长的原因

2021年度公司通过企业合并将砺剑防卫纳入合并报表范围，增加了安防产品（探测仪）业务板块，2021年实现收入4,889.72万元，对应的收入增长贡献占比为9.76%。

(3) 2021年度其他业务（硅钢贸易）收入增长的原因

2020-2021年度，公司其他业务收入分别为2,832.91万元、5,024.94万元，主要为硅钢贸易收入，2021年度增长2,192.03万元，对应的收入增长贡献占比为4.38%。公司主要原材料硅钢卷材是一种大宗商品，采购价格除了受市价价格波动的影响外，采购量大时还可以获得一定的价格优惠，公司主要根据生产计划、原材料价格预期等制定采购计划，但有时为了取得价格优惠会适当增加采购量，并将多余的硅钢卷材直接对外出售。2021年公司硅钢贸易收入增幅较大，主要原因是为了取得采购价格优惠，公司与硅钢的供应商签订了年度5万吨的大宗采购协议，超过短期生产需求的部分以钢材贸易的方式来进行消化。

2、2022年度营业收入增长原因及合理性

2022年度公司营业收入增长主要来源于定转子冲片及铁芯收入和其他业务收入增长（硅钢贸易），其中其他业务收入主要为硅钢贸易收入增长。

(1) 2022年度定转子冲片及铁芯收入增长的原因

2022年度，与公司定转子冲片及铁芯收入变动相关数据如下所示：

年度	销售单价 (万元/吨)	销售数量 (吨)	收入金额 (万元)	单价变动 率	销量变动 率	增长贡献 占比
2022年度	1.65	74,676.12	123,421.43	7.01%	-2.55%	181.40%
2021年度	1.54	76,628.46	118,355.66	-	-	-

2022年度，因销售单价增长，公司定转子冲片及铁芯收入增幅为4.28%，有小幅增长，主要原因如下：

①销售价格方面，由于2021年公司主要原材料硅钢的市场价格大幅上升，公司通过提升销售价格以应对成本上涨带来的压力。但由于沟通周期、客户决策程序等因素，最终的销售价格提升相对于成本上涨存在一定时间上的滞后性，因此2021年的原材料价格上涨带来的销售价格上升部分体现在2022年的销售价格中，最终导致2022年全年的平均销售价格上涨。

②销量方面，在“碳中和”背景下，2022年风电等新能源行业的景气度依然较高，但同时受到外部短期不利因素影响，使得2022年定转子冲片及铁芯的销

量略有下降。

(2) 2022年度其他业务（硅钢贸易）收入增长的原因

2021-2022年度，公司其他业务收入分别为5,024.94万元、9,144.09万元，主要为硅钢贸易收入，2022年度增长4,119.15万元，对应的收入增长贡献占比为147.50%，收入增长贡献仅次于定转子冲片及铁芯收入。公司主要原材料硅钢卷材是一种大宗商品，采购价格除了受市价价格波动的影响外，采购量大时还可以获得一定的价格优惠，公司主要根据生产计划、原材料价格预期等制定采购计划，但有时为了取得价格优惠会适当增加采购量，并将多余的硅钢卷材直接对外出售。2022年公司硅钢贸易收入增幅较大，主要原因是为了取得采购价格优惠，合并考虑2021年公司收入大幅增长等因素，2022年公司与硅钢的供应商签订了年度10万吨的大宗采购协议，超过短期生产需求的部分以钢材贸易的方式来进行消化。

综上所述，报告期内公司收入增长的主要原因是“碳中和”背景下下游风电等行业需求增长、收购砺剑防卫增加了安防产品（探测仪）业务板块、硅钢贸易收入增长，收入增长具有合理性。

(二) 结合同行业可比公司情况，量化分析发行人扣非后净利润波动较大、收入与利润变动趋势不一致的原因，对发行人经营业绩的相关影响因素是否已消除或改善，未来是否存在业绩大幅下滑的可能性

1、量化分析发行人扣非后净利润波动较大、收入与利润变动趋势不一致的原因

报告期内，公司净利润主要构成情况如下：

单位：万元

项目	2022年度		2021年度		2020年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
营业收入	146,978.53	1.94%	144,185.87	53.21%	94,107.44
营业成本	133,077.69	2.78%	129,484.33	54.87%	83,606.32
毛利	13,900.84	-5.45%	14,701.54	40.00%	10,501.12
毛利率（注）	9.46%	-0.74%	10.20%	-0.96%	11.16%

期间费用	10,920.75	4.82%	10,418.44	15.37%	9,030.56
期间费用率	7.43%	2.83%	7.23%	-24.70%	9.60%
加：其他收益	408.84	-61.32%	1,056.98	36.35%	775.20
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	9,726.17	-	-	-	-
信用减值损失（损失以“-”号填列）	286.73	-120.23%	-1,417.68	-955.31%	165.75
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-23,660.65	-	9.26	-891.45%	-1.17
		255614.58%			
净利润	-11,643.45	-468.49%	3,159.76	109.58%	1,507.68
归属于母公司所有者的净利润	-8,056.98	-349.08%	3,234.64	114.54%	1,507.68
非经常性损益	8,686.95	925.15%	847.38	45.37%	582.92
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	-16,743.93	-801.38%	2,387.27	158.15%	924.76

注：第N年的毛利率变动率 = 第N年的毛利率 - 第N-1年的毛利率

报告期内，公司业绩波动主要受外部环境、自身经营特点、商誉减值等因素影响。具体分析如下：

（1）公司营业收入呈上升的趋势，主要原因为：

①报告期内，在“碳中和”背景下，风电等新能源行业的景气度较高，且公司主要客户中涵盖维斯塔斯、西门子、科勒、康明斯、通用电气等发电机领域的大型跨国企业，推动公司定转子冲片及铁芯销量增长。

②报告期内，公司定转子冲片及铁芯产品主要原材料硅钢价格涨幅较大，平均采购价格由2020年的0.67万元/吨，上涨至2021-2022年的0.92万元/吨、0.83万元/吨，公司在与下游客户进行销售价格调整沟通时，会相应适度提升销售价格应对成本上涨压力，最终导致销售价格有所上升。同时由于原材料价格上涨传导至产品销售价格存在一定的滞后性，使得2021年的原材料价格上涨趋势导致的销售价格上涨主要体现在2021-2022年。

③2021年度公司通过企业合并将砺剑防卫纳入合并报表范围，增加了安防产品（探测仪）业务板块，2021年实现收入4,889.72万元，带动公司2021年整体收入增长。

（2）公司毛利率呈下降的趋势，主要原因为：

①2021年起，公司开始执行新收入准则，由商品控制权转移之前公司承担的运输费与进出口服务费作为合同履行成本计入产品销售的营业成本，使得公司2021-2022年毛利率较2020年下降。2021-2022年度，公司定转子冲片及铁芯业务运输费与进出口服务费金额分别为3,271.34万元、3,727.32万元，对毛利率的影响分别为-2.27个百分点、-2.54个百分点。

②2021年度，公司定转子冲片及铁芯产品主要原材料硅钢价格涨幅较大，平均采购价格由2020年的0.67万元/吨，上涨至2021年的0.92万元/吨。公司的客户会视原材料价格的上涨幅度，一定程度上提高后续产品价格，但是该价格传导具有一定的时间上的滞后性。因此，2021年发行人硅钢原材料采购价格大幅提升时，公司在各产品条线均以提升下游销售价格的方式降低成本上涨压力，但公司与产品客户的价格传导较慢，未能在产品成本上升后立即提升销售价格，最终导致毛利率下降。

③2022年砺剑防卫的订单量受政策及其他外部因素影响较大，收入大幅下滑，而职工薪酬、折旧摊销、场地租金等成本相对固定，导致2022年度公司安防业务的毛利率为-75.08%，使得2022年公司整体毛利率下滑。

(3) 公司扣非后归母净利润先上升后下降，波动幅度较大，主要原因为：

①报告期内，在“碳中和”背景下，风电等新能源行业的景气度较高，且公司主要客户中涵盖维斯塔斯、西门子、科勒、康明斯、通用电气等发电机领域的大型跨国企业，推动公司定转子冲片及铁芯销量和毛利增长；报告期内各期，公司定转子冲片及铁芯毛利分别为9,881.85万元、11,699.94万元、14,762.51万元，带动公司整体业绩增长。

②与2020年相比，2021-2022年公司的收入基数较高，收入增长产生规模效应，期间费用并未随着公司收入提升而同比例上升；报告期内各期，公司期间费用率分别为9.60%、7.23%、7.43%，2021-2022年公司期间费用率下降，进而带动公司业绩增长。

③2022年度，公司资产减值损失金额较大，导致公司净利润为负，主要原因为：2021年公司收购砺剑防卫时，砺剑防卫的专利、非专利技术、软件著作

权等无形资产的公允价值与账面价值的差额形成评估增值10,538.35万元。2022年砺剑防卫业绩未达预期，经评估，在对不包含商誉的资产组进行减值测试时，确认上述无形资产减值损失6,827.50万元；在对包含商誉的资产组进行减值测试，确认商誉减值损失15,994.88万元。

(4) 公司业绩变动的逐年分析

报告期内公司业绩出现大幅波动，逐年具体分析如下：

①2021年业绩变动分析

A. 2021年营业收入较2020年增长53.21%

2021年度公司营业收入增长主要来源于定转子冲片及铁芯、探测仪、其他业务（硅钢贸易）收入增长。收入增长的具体原因详见本题“（1）分析报告期收入结构，定量说明收入增长原因及合理性”之回复。

B. 2021年毛利率较2020年下降0.96个百分点

2020-2021年度，公司毛利率分别为11.16%、10.20%，2021年较2020年下降0.96个百分点，主要原因如下：

（A）2021年起，公司开始执行新收入准则，由商品控制权转移之前公司承担的运输费与进出口服务费作为合同履约成本计入产品销售的营业成本，使得公司2021年毛利率较2020年下降。2021年度，公司定转子冲片及铁芯业务运输费与进出口服务费金额为3,271.34万元，对毛利率的影响为-2.27个百分点。

（B）2021年度，公司定转子冲片及铁芯产品主要原材料硅钢价格涨幅较大，平均采购价格由2020年的0.67万元/吨，上涨至2021年的0.92万元/吨。公司的客户会视原材料价格的上涨幅度，在一定程度上提高后续产品价格，但是该价格传导具有一定的时间上的滞后性。因此，2021年发行人硅钢原材料采购价格大幅提升时，公司在各产品条线均以提升下游销售价格的方式降低成本上涨压力，但公司与客户的价格传导较慢，未能在产品成本上升后立即提升销售价格，最终导致毛利率下降。

C. 2021年扣非后归母净利润较2020年增长158.15%

2020-2021年度，公司扣非后归母净利润分别为924.76万元、2,387.27万元，2021年较2020年上涨158.15%，主要原因如下：

(A) 在“碳中和”背景下，2021年风电等新能源行业的景气度较高，且公司主要客户中涵盖维斯塔斯、西门子、科勒、康明斯、通用电气等发电机领域的大型跨国企业，同时2021年国内经济率先从外部不利影响中恢复，国外客户对我国的供应链存在一定的依赖性，共同推动公司定转子冲片及铁芯收入和毛利增长；2021年公司定转子冲片及铁芯毛利较2020年增长1,818.09万元。

(B) 2021年度公司通过企业合并将砺剑防卫纳入合并报表范围，增加了安防产品（探测仪）业务板块，2021年公司安防产品实现毛利2,878.03万元，带动公司2021年整体业绩增长。

(C) 2021年度较2020年度，公司营业收入增长53.21%，收入增长产生的规模效益，具体如下：（a）厂房设备土地等非流动资产的折旧摊销占收入的比例下降，计提固定资产折旧占当期收入的比例由2020年的3.17%下降为2021年的2.13%；（b）各项期间费用占收入比例有所下降，2020-2021年销售费用占当期收入的比例分别为0.72%、0.53%（假定不考虑会计准则变化导致运输费核算科目变化的影响），管理费用占当期收入的比例分别为4.88%、4.29%，研发费用占当期收入的比例分别为0.93%、0.68%。

②2022年业绩变动分析

A. 2022年营业收入较2021年增长1.94%

2022年度公司营业收入增长主要来源于其他业务收入和定转子冲片及铁芯收入增长，其中其他业务收入主要为硅钢贸易收入增长。收入增长的具体原因详见本题“（1）分析报告期收入结构，定量说明收入增长原因及合理性”之回复。

B. 2022年毛利率较2021年下降0.74个百分点

2021-2022年度，公司毛利率分别为10.20%、9.46%，2021年较2020年下降0.74个百分点，主要原因如下：

(A) 2022年砺剑防卫的订单量受政策及其他外部因素影响较大，2021-

2022年度公司安防业务收入分别为4,889.72万元、1,003.27万元，安防业务收入大幅下降，而职工薪酬、折旧摊销、场地租金等成本相对固定，导致毛利率大幅下滑，使得2022年公司整体毛利率下滑。

2021-2022年度公司安防业务毛利率分别为58.86%、-75.08%，毛利分别为2,878.03万元、-753.22万元，对公司整体毛利率的影响分别为2.00个百分点、-0.51个百分点。

(B) 2021-2022年度公司定转子冲片及铁芯毛利率分别为9.89%、11.96%，2022年度定转子冲片及铁芯毛利率回升2.07个百分点，对公司整体毛利率起到了一定的支撑作用。

如上文所述，公司将原材料价格上涨传导至销售价格时存在一定时间上的滞后性，因此，公司2022年的产品销售价格中，也体现了一部分客户考虑到公司2021年原材料上涨而进行的价格上调，故2022年的硅/矽钢冲压件、定转子冲片及铁芯毛利率高于2021年度。此外，2022年公司采购的硅钢产品原材料价格有所下降，也对同期毛利率的提升有一定作用。

C. 2022年扣非后归母净利润较2021年下降801.38%

(A) 2022年砺剑防卫的订单量受政策及其他外部不可抗力因素影响较大，2021-2022年度公司安防业务收入分别为4,889.72万元、1,003.27万元，安防业务收入大幅下降，而职工薪酬、折旧摊销、场地租金等成本相对固定，导致毛利率大幅下滑，2022年公司安防业务产生毛利-753.22万元。

(B) 2022年度，公司资产减值损失金额为23,660.65万元，直接导致公司净利润为负，主要原因为：2021年公司收购砺剑防卫时，砺剑防卫的专利、非专利技术、软件著作权等无形资产的公允价值与账面价值的差额形成评估增值10,538.35万元。2022年砺剑防卫业绩未达预期，经评估，在对不包含商誉的资产组进行减值测试时，确认上述无形资产减值损失6,827.50万元；在对包含商誉的资产组进行减值测试，确认商誉减值损失15,994.88万元。

(C) 在“碳中和”背景下，报告期内风电等新能源行业的景气度较高，且公司主要客户中涵盖维斯塔斯、西门子、科勒、康明斯、通用电气等发电机领

域的大型跨国企业，推动公司定转子冲片及铁芯收入和毛利增长；同时叠加硅钢原材料价格上涨的传导滞后性影响，2022年公司定转子冲片及铁芯毛利较2021年增长3,062.57万元，对公司业绩起到了一定的支撑作用。

2、同行业可比公司情况

报告期内，公司营业收入、毛利率、净利润及变动情况与同行业公司对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
通达动力					
营业收入	175,241.68	-12.76%	200,877.83	32.51%	151,593.16
毛利率（注）	14.27%	0.26%	14.01%	-0.55%	14.56%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	5,969.22	-34.12%	9,061.20	12.67%	8,042.50
信质集团					
营业收入	371,712.37	10.77%	335,563.74	16.58%	287,828.77
毛利率（注）	11.59%	-2.01%	13.60%	-4.99%	18.59%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	20,865.84	12.01%	18,629.05	4.05%	17,903.51
发行人					
营业收入	146,978.53	1.94%	144,185.87	53.21%	94,107.44
毛利率（注）	9.46%	-0.74%	10.20%	-0.96%	11.16%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	-16,743.93	-801.39%	2,387.27	158.15%	924.76

注：第 N 年的毛利率变动率 = 第 N 年的毛利率 - 第 N-1 年的毛利率

由上表可知，同行业可比公司由于各自业务特点、经营战略差异及行业波动情况而于报告期内呈现不同的业绩变动情况，具体而言：

（1）同行业可比上市公司营业收入的变动分析

2021年度较2020年度，发行人与同行业公司收入均有所增长，发行人收入增幅高于同行业公司，主要原因为：

①在“碳中和”背景下，风电等下游行业的景气度提升，导致发行人与同行业公司的收入均有所增长。

②2020-2021年，公司外销收入占比分别为20.21%、19.42%，同行业可比公司同期外销收入占比的平均值分别为13.77%、13.26%，公司的外销收入占比高于同行业公司；同行业可比公司下游行业涉及新能源汽车领域，相关客户主要为国内企业，因此同行业公司的外销收入占比低于发行人；由于公司主要客户在海外的供应链体系受到外部环境因素影响，客户更加依赖我国的供应商来保障其原材料供应，使得发行人的收入增幅高于同行业公司。

③公司产品的主要应用领域包括：风电、柴油发电、轨道交通牵引电机等，客户涵盖上述领域内的世界龙头企业，头部效应明显，带动公司收入增长，同时由于外部环境因素影响2021年跨国公司较为依赖位于我国的供应链体系，具体而言2021年度公司对维斯塔斯的销售增长8,038.98万元、康明斯销售增长15,288.24万元、科勒销售增长12,470.87万元；同行业可比公司下游行业涉及新能源汽车领域，相关客户主要为国内企业，对上述跨国企业的收入占比低于发行人。

2022年度较2021年度，发行人收入增幅为1.94%，同行业可比公司的收入平均增幅为-0.99%，变动幅度较小，均基本持平。

(2) 同行业可比上市公司毛利率变动趋势的分析

2021年度较2020年度，A股上市公司开始执行新收入准则，由商品控制权转移之前公司承担的运输费与进出口服务费作为合同履行成本计入产品销售的营业成本，发行人与同行业公司毛利率均有所下滑，变动趋势一致。

2022年度较2021年度，公司毛利率下滑0.74个百分点，同行业公司毛利率平均下滑0.88个百分点，变动趋势一致。

(3) 同行业可比上市公司净利润变动趋势的分析

2021年度较2020年度，发行人的利润增幅高于同行业公司，主要原因为：①发行人收入增幅高于同行业公司，规模效应更加显著；②2020年度公司净利润的基数相对较小，在相同增量下产生的波动幅度更大。

2022年度较2021年度，发行人的利润增幅低于同行业公司，主要原因为：砺剑防卫业绩未达预期，经评估，计提商誉、无形资产减值准备。

3、对发行人经营业绩的相关影响因素是否已消除或改善，未来是否存在业绩大幅下滑的可能性

(1) 对发行人经营业绩的相关影响因素是否已消除或改善

报告期内，对发行人经营业绩的最主要的不利影响因素为2022年末与砺剑防卫相关的资产减值损失的计提。2022年度，公司净利润为负，主要原因为子公司砺剑防卫业绩未达预期，在手订单和潜在订单大幅减少，经评估，在对不包含商誉的资产组进行减值测试时，确认无形资产减值损失6,827.50万元；在对包含商誉的资产组进行减值测试，确认商誉减值损失15,994.88万元。截至2022年12月31日，与子公司砺剑防卫相关的资产减值准备已经充分计提，未来导致公司业绩大幅下滑的可能性较小，该项影响因素已经基本消除。

(2) 未来是否存在业绩大幅下滑的可能性

在“碳中和”背景下，国家产业政策大力支持电机行业发展，公司下游电机行业景气度持续提升，公司在硅/矽钢冲压行业中享有拥有的市场口碑和优质稳定的客户资源，未来公司业绩大幅下滑的可能性较小，具体分析如下：

① 新能源行业景气度持续提升，公司下游电机行业有望迎来高速发展期

当前，我国新能源电力产业处于高速发展期。习近平总书记在联合国大会上作出2030年碳达峰和2060年碳中和的庄严承诺，党的十九届五中全会和中央经济工作会议均将碳达峰和碳中和列入重点任务，我国能源结构将加快从传统化石能源向新能源等绿色低碳能源转型。

作为新能源电力产业的重要部分，风电行业有望迎来战略性发展机遇。

《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》提出，加快发展非化石能源，大力提升风电、光伏发电规模，有序发展海上风电，非化石能源占能源消费总量比重提高到20%左右，建设广东、福建、浙江、江苏、山东等海上风电基地。公司所在地江苏省的海上风电发展迅速，截至“十三五”末，江苏海上风电装机容量达573万千瓦，占全国六成以上，预计

到“十四五”末，江苏海上风电总规模将达到1300万千瓦左右，增长126.88%（数据来源：国家电网报）。此外，《广东省国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》亦提出，大力发展海上风电、太阳能发电等可再生能源，推动省管海域风电项目建成投产装机容量超800万千瓦，打造粤东千万千瓦级基地，加快8兆瓦及以上大容量机组规模化应用，促进海上风电实现平价上网等。

公司产品广泛应用于风电电机领域，随着风电装机量的持续提升，公司下游电机行业有望迎来高速发展期，公司亦有望实现高速发展。

②国家产业政策大力支持电机能效提升，推动硅/矽钢冲压行业发展和提升

国家产业政策大力支持电机能效提升。工业和信息化部发布的《“十四五”工业绿色发展规划》提出，要加快重点用能行业的节能技术装备创新和应用，持续推进典型流程工业能量系统优化，推动电机等重点用能设备系统的节能改造；工信部、市场监管总局联合发布的《电机能效提升计划（2021-2023年）》提出，到2023年高效节能电机年产量达到1.7亿千瓦，在役高效节能电机占比达到20%以上，实现年节电量490亿千瓦时，相当于年节约标准煤1,500万吨，减排二氧化碳2,800万吨。

电机能效提升政策的实施将促进电机市场进行产品升级，也会带动上游硅/矽钢冲压行业的发展和提升。随着多年的技术积累，公司定转子冲片和铁芯的生产技术成熟程度不断提高，主要的冲压工艺、压装工艺技术成熟度较高，同时在基础材料的研究与检测技术等方面也积累了一定的技术经验，公司有望从电机能效提升政策的实施过程中获益。

③公司通过口碑持续赢得越来越多国际电机制造行业一流客户的青睐，拥有优质稳定的全球客户资源

由于电机定子和转子是电机的核心部件，所以电机生产企业，特别是大型电机整机厂商对其供应商的认证都比较严格。从认证内容上看，往往需要考察供应商模具设计水平、制造能力、响应速度、及时交货率、企业管理水平、环境保护和劳动保护等诸多方面；从认证过程上看，往往包括文件审核、现场评

审、现场调查、样品试产以及合作关系确立后的年度审核等众多阶段。随着电机节能高效等要求的日益提高，电机生产企业的认证要求也会不断提高，并更注重供应商的业绩和知名度，尤其是近年进入国内市场的国外电机厂商，如西门子、歌美飒、利莱森玛、ABB和通用电气等，其对供应商的认证均需较长时间的考察期和磨合期。

由于认证要求高且过程复杂，所以硅/砂钢冲压企业一旦通过认证，进入供应商名录，下游客户便会与其形成长期稳定的合作关系。双方不仅在既有产品上保持合作，而且客户会要求供应商配合其共同进行产品改良和新品开发，从而使供应商获得大量、持续、稳定的订单。品牌知名度和客户认可度的建立，通常需要长时间的积累。因此，新进入的企业由于生产实践经验有限，不仅难以通过下游客户的认证要求，而且难以介入行业内优势企业与下游客户形成的合作关系，进而扩大其市场规模。

经过多年的稳健经营，公司在技术研发、产品质量及后续支持服务方面均已建立良好的品牌形象和较高的市场知名度，与康明斯、上海三菱、科勒、维斯塔斯、ABB、西门子、通用电气、歌美飒、庞巴迪、东芝三菱、利莱森玛、美奥迪和中国中车等国内外电机制造领先企业建立了稳定的合作关系。

综上所述，报告期内营业收入持续增长，扣非后净利润先上升后下降，收入与利润变动趋势不一致的原因，主要为子公司砺剑防卫业绩未达预期，计提商誉等相关资产减值所致。截至2022年末，与子公司砺剑防卫相关的资产减值准备已经充分计提，下游行业景气度良好，公司拥有优质稳定的全球客户资源，未来公司业绩大幅下滑的可能性较小。

（三）量化分析经营性活动现金流净额波动较大，且与净利润差异较大的原因

报告期内，发行人经营活动现金流量净额与净利润的差额如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
经营活动产生的现金流量净额	18,622.82	-12,652.31	15,121.88
净利润	-11,643.45	3,159.76	1,507.68

差额	30,266.27	-15,812.07	13,614.20
----	-----------	------------	-----------

报告期各期间，发行人经营活动产生的现金流量净额与净利润存在一定差异，主要是因为发生非付现成本费用（资产减值准备、固定资产折旧、无形资产摊销）、财务费用、存货的变动、经营性应收项目和经营性应付项目的变动所引起。

报告期各期，将净利润调节为经营活动产生的现金流量净额的过程如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
净利润	-11,643.45	3,159.76	1,507.68
加：信用减值损失	-286.73	1,417.68	-165.75
资产减值损失	23,660.65	-10.43	-1.21
固定资产折旧	3,160.26	3,069.35	2,979.53
使用权资产折旧	164.05	159.60	-
无形资产摊销	1,330.10	1,309.57	121.61
长期待摊费用摊销	84.96	70.18	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-56.68	29.37	-18.58
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-	-	-
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-9,726.17	-	-
财务费用（收益以“-”号填列）	2,808.31	2,670.68	1,375.82
投资损失（收益以“-”号填列）	-12.82	-	-
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	30.18	-259.48	39.91
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	99.06	-195.86	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	1,462.83	-15,181.87	1,441.84
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	5,292.67	-12,613.81	6,160.88
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	1,105.50	3,034.06	1,599.66
其他	1,150.10	688.88	80.50
经营活动产生的现金流量净额	18,622.82	-12,652.31	15,121.88

1、2020年公司经营活动现金流量净额与净利润的差异

2020年度，公司净利润为1,507.68万元，经营活动产生的现金流量净额为15,121.88万元，经营性活动现金流净额与净利润的差额为13,614.20万元，主要原因为：

（1）房屋建筑物、机器设备等固定资产折旧相关的非付现成本2,979.53万元，使净利润减少，但不影响经营活动现金流。

（2）公司开展的银行借款融资等业务形成的利息费用资金流出反映在筹资活动现金流出，因此，财务费用相关的1,375.82万元未形成经营性现金流出。

（3）受外部特定因素的暂时性不利影响，2020年末订单数量较上年末有所减少，期末存货余额减少1,441.84万元，购买存货所需支付的现金相应减少，经营活动产生的现金流量净额增加。

（4）受外部特定因素的暂时性不利影响，2020年营业收入较上年有所下滑，期末应收账款余额相应减少，使得当期经营性应收项目的减少6,160.88万元。

（5）2020年公司使用银行承兑汇票支付部分原材料采购款，期末新增应付票据2,000.00万元，使得当期经营性应付项目的增加1,599.66万元。

2020年度公司经营活动现金流量净额高于净利润，主要是由于经营性应收项目和经营性应付项目的变动、固定资产折旧相关的非付现成本、财务费用、存货的变动所引起。剔除上述主要影响因素后，2020年度公司经营活动现金流量净额与净利润差额如下：

单位：万元

项目	金额
经营性活动现金流净额与净利润的差额	13,614.2
减：固定资产折旧	2,979.53
减：财务费用	1,375.82
减：存货的减少	1,441.84
减：经营性应收项目的减少	6,160.88
减：经营性应付项目的增加	1,599.66
剔除主要影响因素后，经营性活动现金流净额与净利润的差额	56.47

因此，剔除主要影响因素后，2020年度经营性活动现金流净额与净利润的

差额为56.47万元，差异较小。

2、2021年公司经营活动现金流量净额与净利润的差异

2021年度，公司净利润为3,159.76万元，经营活动产生的现金流量净额为-12,652.31万元，经营性活动现金流净额与净利润的差额为-15,812.07万元，主要原因有：

(1) 房屋建筑物、机器设备等固定资产折旧相关的非付现成本3,069.35万元，使净利润减少，但不影响经营活动现金流。

(2) 土地使用权、非专利技术等无形资产摊销相关的非付现成本1,309.57万元，使净利润减少，但不影响经营活动现金流。

(3) 公司开展的银行借款融资等业务形成的利息费用资金流出反映在筹资活动现金流出，因此，财务费用相关的2,670.68万元未形成经营性现金流出。

(4) 在“碳中和”背景下，2021年下游风电等新能源行业的景气度较高，2021年末订单数量较上年末有所增加，期末存货余额增加15,181.87万元。经营性应付项目的增加3,034.06万元，经营活动产生的现金流量净额减少。

(5) 在“碳中和”背景下，2021年下游风电等新能源行业的景气度较高，2021年营业收入规模上升，较上年有所增长，期末应收账款余额相应增长，使得经营性应收项目的增加12,613.81万元，应收账款等经营性应收项目的增加产生信用减值损失增加1,417.68万元。

2021年度公司经营活动现金流量净额低于净利润，主要是由于经营性应收项目和经营性应付项目的变动、固定资产折旧相关的非付现成本、无形资产摊销相关的非付现成本、财务费用、存货的变动所引起。剔除上述主要影响因素后，2021年度公司经营活动现金流量净额与净利润差额如下：

单位：万元

项目	金额
经营性活动现金流净额与净利润的差额	-15,812.07
减：信用减值损失	1,417.68
减：固定资产折旧	3,069.35

减：无形资产摊销	1,309.57
减：财务费用	2,670.68
减：存货的减少	-15,181.87
减：经营性应收项目的减少	-12,613.81
减：经营性应付项目的增加	3,034.06
剔除主要影响因素后，经营性活动现金流净额与净利润的差额	482.27

因此，剔除主要影响因素后，2021年度经营性活动现金流净额与净利润的差额为482.27万元，差异较小。

3、2022年公司经营活动现金流量净额与净利润的差异

2022年度，公司净利润为-11,643.45万元，经营活动产生的现金流量净额为18,622.82万元，经营性活动现金流净额与净利润的差额为30,266.27万元，主要原因为：

(1) 2022年，公司资产减值损失金额23,660.65万元使净利润减少，但不影响经营活动现金流。资产减值损失形成的主要原因为：2021年公司收购砺剑防卫时，砺剑防卫的专利、非专利技术、软件著作权等无形资产的公允价值与账面价值的差额形成评估增值10,538.35万元。2022年砺剑防卫业绩未达预期，经评估，在对不包含商誉的资产组进行减值测试时，确认上述无形资产减值损失6,827.50万元；在对包含商誉的资产组进行减值测试，确认商誉减值损失15,994.88万元。

(2) 房屋建筑物、机器设备等固定资产折旧相关的非付现成本3,160.26万元，使净利润减少，但不影响经营活动现金流。

(3) 土地使用权、非专利技术等无形资产摊销相关的非付现成本1,330.10万元，使净利润减少，但不影响经营活动现金流。

(4) 2022年度，公司公允价值变动收益9,726.17万元，使净利润减少，但不影响经营活动现金流。上述公允价值变动收益主要系砺剑防卫后续补偿处理相关事项确认交易性金融资产产生。公司有权以1元的对价回购和注销协议约定的中物一方持有的部分本公司股份，进而确认相应金额的公允价值变动收益。

(5) 公司开展的银行借款融资等业务形成的利息费用资金流出反映在筹资活动现金流出，因此，财务费用相关的2,808.31万元未形成经营性现金流出。

(6) 受外部特定因素的暂时性不利影响，2022年末订单数量较上年末有所减少，期末存货余额减少1,462.83万元，购买存货所需支付的现金相应减少，经营活动产生的现金流量净额增加。

(7) 2021年末公司其他货币资金中的票据保证金余额为6,000.00万元，在2022年到期转回，导致2022年经营性应收项目的减少5,292.67万元，经营活动产生的现金流量净额增加。

(8) 2022年公司使用信用证支付部分原材料采购款，期末新增应付票据2,000.00万元，使得当期经营性应付项目的增加1,105.50万元。

2022年度公司经营活动现金流量净额高于净利润，主要是由于资产减值损失、公允价值变动损失、经营性应收项目和经营性应付项目的变动、固定资产折旧相关的非付现成本、无形资产摊销相关的非付现成本、财务费用、存货的变动所引起。剔除上述主要影响因素后，2022年度公司经营活动现金流量净额与净利润差额如下：

单位：万元

项目	金额
经营性活动现金流净额与净利润的差额	30,266.27
减：资产减值损失	23,660.65
减：固定资产折旧	3,160.26
减：无形资产摊销	1,330.10
减：公允价值变动损失	-9,726.17
减：财务费用	2,808.31
减：存货的减少	1,462.83
减：经营性应收项目的减少	5,292.67
减：经营性应付项目的增加	1,105.50
剔除主要影响因素后，经营性活动现金流净额与净利润的差额	1,172.12

因此，剔除主要影响因素后，2022年度经营性活动现金流净额与净利润的差额为1,172.12万元，差异较小。

综上所述，公司经营性现金流净额与净利润存在差异，主要是因为发生非付现成本费用（资产减值准备、固定资产折旧、无形资产摊销）、财务费用、存货的变动、经营性应收项目和经营性应付项目的变动所引起，具有合理性。

（四）结合主要客户情况，分析境外收入占比呈现下降趋势的原因，境内外毛利率差异较大的原因

1、主要客户情况

报告期内，公司前五名外销客户情况如下：

单位：万元

2022 年度			
序号	客户名称	金额	占外销收入的比例
1	Vestas（维斯塔斯）	13,118.80	40.81%
2	WEG（万高）	5,235.63	16.29%
3	Cummins（康明斯）	5,090.74	15.84%
4	GE（通用电气）	4,639.50	14.43%
5	Skoda（斯柯达）	1,109.90	3.45%
合计		29,194.56	90.82%
2021 年度			
序号	客户名称	金额	占外销收入的比例
1	Vestas（维斯塔斯）	12,196.89	45.14%
2	Cummins（康明斯）	4,743.19	17.55%
3	GE（通用电气）	4,066.96	15.05%
4	WEG（万高）	3,259.83	12.06%
5	ABB	897.40	3.32%
合计		25,164.27	93.11%
2020 年度			
序号	客户名称	金额	占外销收入的比例
1	Vestas（维斯塔斯）	7,794.89	42.26%
2	WEG（万高）	3,336.53	18.09%
3	GE（通用电气）	3,110.29	16.86%
4	Cummins（康明斯）	1,204.05	6.53%

5	Bombardier (庞巴迪)	837.86	4.54%
合计		16,283.62	88.29%

注：外销客户以同一控制下合并口径列示。

报告期内，公司外销前五名客户合计收入金额分别为16,283.62万元、25,164.27万元、29,194.56万元，占外销收入的比例分别为88.29%、93.11%、90.82%，公司外销客户集中度较高，外销收入主要来自前五名客户。公司外销客户主要为Vestas（维斯塔斯）、Cummins（康明斯）、GE（通用电气）、WEG（万高）、ABB等世界五百强企业或风电等领域的全球龙头企业，客户信誉良好。

2、境外收入占比呈现下降趋势的原因

报告期内，公司分地区的主营业务收入构成情况如下：

单位：万元，%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销	105,689.32	76.68	112,134.39	80.58	72,831.27	79.79
外销	32,145.12	23.32	27,026.54	19.42	18,443.26	20.21
合计	137,834.45	100.00	139,160.93	100.00	91,274.53	100.00

2020-2022年度，公司外销收入金额逐年增长，外销收入占比先降后升，主要原因为：（1）公司通过在客户群体中良好的口碑持续赢得越来越多国际电机制造行业一流客户的青睐，与Vestas（维斯塔斯）、Cummins（康明斯）、GE（通用电气）、WEG（万高）、ABB等世界五百强企业或风电等领域的全球龙头企业建立了稳定的合作关系，为外销收入增长提供了良好的客户基础；（2）在“碳中和”背景下，风电等新能源行业的景气度较高，且海外从短期不利因素冲击中逐渐恢复，使得公司外销收入金额逐年增长；（3）受国内短期不利因素影响，2022年公司内销收入略有下降，进而外销收入占比出现较大增幅。

3、境内外毛利率差异较大的原因

报告期内，公司分地区的主营业务毛利情况如下：

单位：万元，%

项目	2022 年度
----	---------

	收入	成本	毛利	毛利率	毛利占比
内销	105,689.32	99,251.15	6,438.17	6.09	46.18
外销	32,145.12	24,640.67	7,504.45	23.35	53.82
合计	137,834.45	123,891.82	13,942.63	10.12	100.00
项目	2021 年度				
	收入	成本	毛利	毛利率	毛利占比
内销	112,134.39	100,838.98	11,295.41	10.07	76.91
外销	27,026.54	23,636.03	3,390.51	12.55	23.09
合计	139,160.93	124,475.01	14,685.91	10.55	100.00
项目	2020 年度				
	收入	成本	毛利	毛利率	毛利占比
内销	72,831.27	66,995.89	5,835.39	8.01	58.78
外销	18,443.26	14,351.86	4,091.40	22.18	41.22
合计	91,274.53	81,347.74	9,926.79	10.88	100.00

从分地区的毛利率差异来看，报告期内公司外销产品的毛利率较高，主要原因有：（1）外销客户主要为Vestas（维斯塔斯）、Cummins（康明斯）、GE（通用电气）、WEG（万高）、ABB等世界五百强企业或风电等领域的全球龙头企业，外销产品需要满足国际标准方能取得国外客户的认可，更高的行业壁垒产生更高的毛利率，而国内市场的门槛相对较低，价格是更重要的竞争要素；（2）外销客户多为大型跨国企业，采购量大，更多依据自身的生产计划下达采购订单；而内销客户中包含一部分采购量相对较小的客户，且内销客户更加注重价格因素，该部分客户会在硅钢等原材料价格较低的月份集中下达采购订单，若在下单至交付的时间段内出现原材料采购价格上涨，或公司用于生产的原材料为之前价格高点采购，则会拉低内销毛利率；（3）由于外销产品退换货不方便，外销客户对产品的质量、工艺、加工精度要求比内销客户更高。因此公司的外销产品的销售价格与毛利率均高于内销产品；（4）由于受到外部环境等因素影响，2022年公司安防产品的收入、毛利率均出现大幅下滑，毛利率由2021年的58.86%下滑至2022年的-75.08%，该部分收入主要为内销收入，进一步拉大了内外销毛利率之间的差异。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

会计师履行了以下核查程序：

1、取得与收入相关的内部控制文件、内部控制自我评价报告，了解与收入相关的内部控制流程及其有效性；

2、取得公司管理层出具的说明文件，获取发行人收入成本明细表，分析收入及客户的分布情况、收入波动、境内外毛利率差异的原因；

3、取得公司管理层出具的说明文件，获取发行人财务报表和定期报告、同行业公司年报，分析发行人扣非后净利润波动较大、收入与利润变动趋势不一致的原因；

4、取得公司管理层出具的说明文件，获取发行人财务报表和定期报告、同行业公司年报，分析经营性活动现金流净额波动较大，且与净利润差异较大的原因

5、取得主要客户的销售合同、出口报关单等；取得发行人报告期内的客户函证，覆盖境外收入的比例分别为2020年度51.83%、2021年度40.27%、2022年度30.52%；实地走访发行人主要境内客户、主要境外客户位于境内的分支机构，覆盖境外收入的比例分别为2020年度70.06%、2021年度81.06%、2022年度90.81%，核查收入真实性。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、发行人报告期收入结构、收入增长原因已如实回复，原因具有合理性；

2、发行人同行业可比公司情况，发行人扣非后净利润波动较大、收入与利润变动趋势不一致的原因已如实回复，未来发行人业绩大幅下滑的可能性较小；

3、发行人经营性活动现金流净额波动较大，且与净利润差异较大的原因已如实回复；

4、发行人主要客户情况，发行人境外收入占比呈现下降趋势的原因，境内

外毛利率差异较大的原因已如实回复。

6.2 请发行人说明：（1）最近一年一期存货余额较高的原因及合理性；结合同行业可比公司情况，分析存货跌价准备计提比例较低的原因；（2）结合货币资金、现金流及债务到期情况，说明短期借款金额较大的原因及合理性，短期借款的还款安排及资金来源，是否存在短期流动性风险。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见，并说明对境外收入的核查过程、核查比例及核查结论。

回复：

一、发行人说明

（一）最近一年一期存货余额较高的原因及合理性；结合同行业可比公司情况，分析存货跌价准备计提比例较低的原因

1、最近一年一期存货余额较高的原因及合理性

报告期各期末，公司的存货账面余额主要由原材料、在产品、产成品、边角料及周转材料构成，具体情况如下：

单位：万元、%

类别	2022年末		2021年末		2020年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	19,263.08	59.46	15,821.76	45.60	6,800.62	40.89
在产品	8,619.46	26.60	9,268.47	26.71	5,874.07	35.31
产成品	4,316.45	13.32	9,538.07	27.48	3,695.65	22.22
边角料	169.62	0.52	35.59	0.10	263.34	1.58
周转材料	30.74	0.09	39.26	0.11	-	-
合计	32,399.34	100.00	34,703.15	100.00	16,633.68	100.00

报告期内，公司存货主要由原材料、在产品和产成品构成，合计占比超过98%，其中原材料中最主要的部分为硅钢卷材，在产品主要为硅钢卷材经冲压工艺生产的各种型号的冲片，产成品主要为上述冲片经叠压、焊接、检测、包装等生产流程的得到的定子、转子成品。报告期各期末，受原材料价格波动、在手订单总量、订单生产进度和客户验收进度等因素影响，存货各构成项目的余额和比重有所不同，存货结构总体未发生重大变化。同时，公司实行以销定

产的采购和生产模式，根据在手订单和生产进度制定相关的备货计划，因此原材料和在产品占比较高，存货结构合理。

2021年末，公司存货余额为34,703.15万元，较2020年末增加18,069.47万元，增幅较大，主要原因为：（1）在“碳中和”背景下，2021年公司风电类产品等业务规模扩大，定转子冲片及铁芯收入由2020年的81,023.71万元增长为2021年的118,355.66万元，期末在手订单大幅增加，公司实行以销定产的采购和生产模式，根据在手订单和生产进度制定相关的备货计划，因此存货余额大幅增长；

（2）2021年原材料硅钢市场价格较2020年大幅上涨，2020-2021年公司硅钢片采购单价分别为6,739.96元/吨、9,249.79元/吨，原材料采购价格上升使得期末存货价值增长；（3）2021年，公司并购砺剑防卫股权并将其纳入合并报表范围，新增安防业务板块，2021年末存货金额相应增加2,738.44万元；（4）2021年受到外部环境因素影响，全球市场对我国的供应链依赖程度较高，我国外贸出口规模增幅较大，使得公司外销产品发货报关装船的周期更长，期末产成品金额同比增加5,842.42万元。

2022年末，公司存货余额为32,399.34万元，较2021年末减少2,303.81万元，略有下降，主要原因为：（1）2022年原材料硅钢市场价格较2021年有所下降，2021-2022年公司硅钢片采购单价分别为9,249.79元/吨、8,306.18元/吨，原材料采购价格下降使得期末存货价值略有下降；（2）2022年末，公司外销产品发货报关装船的周期恢复正常，期末产成品金额同比减少5,221.62万元。

报告期内，公司存货账面价值与营业收入的比例如下：

单位：万元

公司简称	2022年末 /2022年度	2021年末 /2021年度	2020年末 /2020年度
存货账面价值	32,399.34	34,700.45	16,632.50
营业收入	146,978.53	144,185.87	94,107.44
存货占营业收入的比例	22.04%	24.07%	17.67%

报告期内，公司实行以销定产的采购和生产模式，根据在手订单和生产进度制定相关的备货计划。报告期各期末，公司存货占营业收入的比例分别为17.67%、24.07%、22.04%，2021年较2020年上升6.40个百分点，增幅较大，原

因主要为硅钢片采购单价上涨，2020-2021年公司硅钢片的采购单价分别为6,739.96元/吨、9,249.79元/吨，2020-2021年末存货余额的变动趋势与硅钢片采购单价的变动趋势基本一致。2022年与2021年相比，存货占营业收入的比例变动不大。

报告期各期末，公司与同行业可比公司的存货周转率比较情况如下：

公司简称	2022年末	2021年末	2020年末
通达动力	3.22	4.53	4.90
信质集团	3.84	4.80	5.04
平均值	3.53	4.67	4.97
神力股份	3.92	5.04	6.93

报告期内，公司存货周转率略高于同行业可比公司，变动趋势与同行业可比公司一致。

综上所述，报告期内公司存货规模与自身业务规模和生产经营模式、原材料采购价格等实际情况相符，2021-2022年末存货余额大幅增长具有合理性。

2、结合同行业可比公司情况，分析存货跌价准备计提比例较低的原因

(1) 公司存货跌价准备计提方法

在资产负债表日，公司存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额计提。计提存货跌价准备后，如果已计提跌价准备的存货被处置，或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。

(2) 存货分类计提跌价准备情况

报告期各期末，公司存货分类计提跌价准备的情况如下：

单位：万元

2022年12月31日				
项目	账面余额	存货跌价准备	账面价值	计提比例

原材料	19,263.08	-	19,263.08	-
在产品	8,619.46	-	8,619.46	-
周转材料	30.74	-	30.74	-
产成品	5,157.43	840.98	4,316.45	16.31%
边角料	169.62	-	169.62	-
合计	33,240.32	840.98	32,399.34	2.53%
2021年12月31日				
项目	账面余额	存货跌价准备	账面价值	计提比例
原材料	15,821.76	-	15,821.76	-
在产品	9,268.47	-	9,268.47	-
周转材料	39.26	-	39.26	-
产成品	9,538.07	2.70	9,535.37	0.03%
边角料	35.59	-	35.59	-
合计	34,703.15	2.70	34,700.45	0.01%
2020年12月31日				
项目	账面余额	存货跌价准备	账面价值	计提比例
原材料	6,800.62	-	6,800.62	-
在产品	5,874.07	-	5,874.07	-
周转材料	-	-	-	-
产成品	3,695.65	1.18	3,694.47	0.03%
边角料	263.34	-	263.34	-
合计	16,633.68	1.18	16,632.50	0.01%

报告期内，公司存货跌价准备分别为1.18万元、2.70万元、840.98万元，计提比例分别为0.01%、0.01%、2.53%，均为产成品跌价准备，主要系公司产品销售价格采用成本加成的定价模式，最终产品销售价格扣除加工成产成品尚需成本、产成品销售费用及相关税金一般都会大于初始入账的原材料成本，因此报告期内公司存货中原材料、在产品不存在明显的跌价迹象，无需计提跌价准备，同时公司报告期内均对长库龄存货进行了梳理，针对确定无法使用的部分已集中作为硅钢废料出售处理，故各期末经测试后存在跌价情况的存货极少。2022年末，公司存货跌价准备计提比例增幅较大，主要系子公司砺剑防卫计提存货跌价准备所致。

(3) 同行业公司对比情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司的存货跌价准备计提比例比较情况如下：

公司简称	2022年末	2021年末	2020年末
通达动力	6.19%	2.61%	3.34%
信质集团	4.48%	5.03%	4.29%
平均值	5.33%	3.82%	3.82%
神力股份	2.53%	0.01%	0.01%

报告期内，公司的存货跌价准备均为产成品跌价准备。公司存货跌价准备计提比例总体低于同行业公司，主要原因如下：

①公司所处行业为硅/矽钢冲压行业，生产所需的原材料主要为硅钢卷材，硅钢的物理化学特性均非常稳定，只要存储得当，基本不存在过期变质或因库龄较长而影响产品性能的情况。

②公司产品销售价格采用成本加成的定价模式，最终产品销售价格一般都会大于原材料成本，因此报告期内公司存货中原材料、在产品不存在明显的跌价迹象，无需计提跌价准备。

③系公司报告期内定期会对长库龄存货进行处理，确定该部分存货后续无法使用后会集中作为硅钢废料出售，故各期末经测试后存在跌价情况的存货极少。

④公司产品主要涉及风电、轨道交通、柴油发电、电梯曳引机和中高压电机等领域，报告期内公司尚未进入新能源汽车相关领域，而两家同行业可比公司均涉及新能源汽车电机驱动相关业务；新能源汽车驱动电机属于小型电机，对生产加工的精密程度要求更高，同时新能源汽车涉及到道路行驶安全，对电驱动系统的质量要求更高，相关产品需要经过更为严格的检验与测试程序，因此在相同生产条件下的废品率通常更高；近年来新能源汽车领域的技术迭代更快，下游客户技术迭代有可能造成生产模具、半成品、产成品的滞销和减值。

（4）存货库龄分布情况

报告期各期末，公司存货库龄分布情况如下：

单位：万元

2022 年末				
项目	库龄结构		合计	库龄 1 年以内占比
	1 年以内	1 年以上		
硅/矽钢冲压件业务	28,581.61	1,698.27	30,279.88	94.39%
安防业务	1,229.15	1,731.30	2,960.44	41.52%
合计	29,810.76	3,429.57	33,240.32	89.68%
2021 年末				
项目	库龄结构		合计	库龄 1 年以内占比
	1 年以内	1 年以上		
硅/矽钢冲压件业务	30,918.11	1,046.61	31,964.72	96.73%
安防业务	530.89	2,207.55	2,738.44	19.39%
合计	31,449.00	3,254.16	34,703.15	90.62%
2020 年末				
项目	库龄结构		合计	库龄 1 年以内占比
	1 年以内	1 年以上		
硅/矽钢冲压件业务	15,694.85	1,008.43	16,703.28	93.96%
安防业务	-	-	-	-
合计	15,694.85	1,008.43	16,703.28	93.96%

报告期各期末，公司库龄1年以内的存货占比分别为93.96%、90.62%和89.68%，其中硅/矽钢冲压件业务库龄1年以内的存货占比分别为93.96%、96.73%和94.39%，库龄1年以内的存货比例较高，存货流转状况较好，库存积压风险较小。

2022年末，公司安防业务库龄1年以上的存货占比较高，经减值测试，已计提存货跌价准备840.98万元。

(5) 期后销售情况

报告期内，公司期末存货的期后销售情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
存货余额①	33,240.32	34,703.15	16,703.28
期后 12 个月销售/结转金额②	25,829.84	32,752.49	15,656.67

结转率③=②/①	77.71%	94.38%	93.73%
----------	--------	--------	--------

注：2022 年度期后销售/结转情况统计至 2023 年 3 月 31 日数据。

报告期各期末存货期后销售/结转率分别为93.73%、94.38%和77.71%，保持在较高水平，存货周转情况整体较好，不存在滞销情况。

综上所述，报告期内公司已按照会计准则的规定进行存货减值测试，并计提存货跌价准备，存货跌价准备计提比例较低的原因主要为公司定期清理长库龄存货、存货特性不容易损坏变质、下游行业较为成熟报告期内无大规模的技术迭代，存货跌价准备计提比例较低具有合理性。

（二）结合货币资金、现金流及债务到期情况，说明短期借款金额较大的原因及合理性，短期借款的还款安排及资金来源，是否存在短期流动性风险

1、结合货币资金、现金流及债务到期情况，说明短期借款金额较大的原因及合理性

报告期各期末，公司货币资金余额、短期借款余额情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
货币资金	15,036.60	20,617.31	26,852.60
应收账款	38,104.93	37,942.69	29,160.95
存货	32,399.34	34,700.45	16,632.50
短期借款	58,336.08	67,283.80	52,041.64
货币资金占借款总额比例	25.78%	30.64%	51.60%

报告期各期末，公司持有的货币资金持续下降，而应收账款、存货等经营性流动资产金额逐年上升，公司的营运资金需求逐年上升，公司仅依靠自有资金难以满足日常生产经营所需，需要以短期借款来满足日常生产经营需求。

报告期各期，公司主要经营性现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
经营活动现金流入小计	118,505.34	101,910.44	85,321.36
经营活动现金流出小计	99,882.52	114,794.40	70,199.48

经营活动产生的现金流量净额	18,622.82	-12,883.95	15,121.88
---------------	-----------	------------	-----------

公司持有大量短期借款的主要原因为用于日常经营所需，公司主营业务为硅/矽钢冲压件的生产销售等，硅/矽钢冲压件的生产需要采购大量的硅钢，公司需要保持一定的资金用于支付采购款。2021年硅钢价格大幅攀升，公司维持日常的采购商品需求增加，大幅经营活动现金流量净额大幅下滑。公司需要举借较多的短期借款以维持日常经营，同时应对经营活动现金流量净额的大幅波动。

截至2022年12月31日，公司短期借款本金余额为58,300.00万元，用途主要为经营周转和购买原材料，公司短期借款及到期情况如下：

单位：万元

序号	到期时间	期末余额
1	2023年1月	100.00
2	2023年3月	13,500.00
3	2023年5月	5,200.00
4	2023年6月	1,000.00
5	2023年7月	3,000.00
6	2023年8月	11,200.00
7	2023年9月	12,600.00
8	2023年12月	11,700.00
合计		58,300.00

综上所述，公司持有大量短期借款的主要原因为用于日常经营所需，具有合理性。

2、短期借款的还款安排及资金来源，是否存在短期流动性风险

报告期各期末，公司流动资产主要构成及偿债能力指标如下：

单位：万元

项目	2022-12-31/ 2022年度	2021-12-31/ 2021年度	2020-12-31/ 2020年度
货币资金	15,036.60	20,617.31	26,852.60
应收账款	38,104.93	37,942.69	29,160.95
应收款项融资	4,816.00	2,261.29	2,884.65
预付款项	8,624.81	9,653.60	10,935.44
存货	32,399.34	34,700.45	16,632.50

流动资产合计	112,878.23	106,943.58	86,591.36
流动比率（倍）	1.55	1.32	1.40
速动比率（倍）	0.98	0.77	0.95
资产负债率（%）	49.57	48.62	45.37

公司短期借款的还款安排及资金来源主要包括：（1）公司现有货币资金；（2）公司生产经营形成的销售回款；（3）公司新增银行借款。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司短期流动性风险总体可控，主要原因为：（1）公司流动比率、速动比率、资产负债率等偿债能力指标尚维持在较为合理的水平；（2）2022 年末公司货币资金余额为 15,036.60 万元，占短期借款余额的 25.78%，可以覆盖短期之内的资金周转；（3）公司作为国内电机零部件专业生产企业，产品主要应用于风电、轨道交通、发电机、电梯曳引机和中高压电机等多个领域，在“碳中和”的背景下，公司所在行业的景气度持续向好；（4）公司在国内外市场上均获得广泛认可。目前，公司主要客户包括：康明斯、上海三菱、科勒、维斯塔斯、ABB、西门子、通用电气、歌美飒、庞巴迪、东芝三菱、利莱森玛和美奥迪等国内外知名企业，客户信用状况良好，公司应收账款不存在重大回收风险；（5）公司信用状况良好，与银行保持了良好的合作关系，短期内不存在银行“断贷”风险。

从长期来看，本次募集资金到位后，公司资产负债率将会大幅下降，流动性风险将进一步降低。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

会计师履行了以下核查程序：

1、取得与存货相关的内部控制文件、内部控制鉴证报告，了解与存货相关的内部控制流程及其有效性；

2、取得公司管理层出具的说明文件，获取发行人财务报表、存货明细表、存货盘点表，分析存货余额较高的原因及合理性，货跌价准备计提比例较低的原因；

3、取得公司管理层出具的说明文件，获取发行人财务报表、银行借款明细表、银行借款合同，了解短期借款的还款安排及资金来源，分析短期借款金额较大的原因及合理性，是否存在短期流动性风险；

4、实地查看发行人存货，了解存货库龄及周转情况；

5、取得银行函证，核实 2020 至 2022 年各年末的货币资金、银行理财产品及结构性存款、银行借款余额等信息。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、发行人存货余额较高的原因、存货跌价准备计提比例较低的原因已如实回复，原因具有合理性；

2、短期借款金额较大的原因、短期借款的还款安排及资金来源已如实回复，原因具有合理性，短期流动性风险较小。

问题 7 关于其他

7.1 请发行人说明：公司最近一期末是否持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形，自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况，相关财务性投资是否已从本次募集资金总额中扣除。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见，并就发行人是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条、《监管规则适用指引——发行类第 7 号》第 1 条的相关规定发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人实施或拟实施的财务性投资情况

2022 年 6 月 6 日，公司召开第四届董事会第六次会议审议通过了本次向特定对象发行股票的相关议案，本次发行董事会决议日为 2022 年 6 月 6 日。

本次发行相关董事会决议日前六个月（2021 年 12 月 6 日）起至本回复出具日，公司不存在投资类金融业务、投资金融业务、投资与公司主营业务无关的股权投资的情形；不存在投资产业基金、并购基金的情形；不存在拆借资金、委托贷款、购买收益波动大且风险较高的金融产品等财务性投资的情形。

本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，发行人不存在实施或拟实施的财务性投资情况。

（二）发行人最近一期末持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形

截至 2022 年 12 月 31 日，公司与财务性投资核算相关的报表项目，及各科目中财务性投资的金额情况列示如下：

单位：万元

序号	项目	账面价值	其中财务性投资金额
----	----	------	-----------

1	货币资金	15,036.60	-
2	交易性金融资产	12,726.17	-
3	其他流动资产	431.79	-
4	其他应收款	732.01	-
5	长期股权投资	-	-
6	其他权益工具投资	-	-
7	衍生金融资产	-	-
8	其他非流动金融资产	-	-
合计		28,926.58	-

1、货币资金

截至2022年12月31日，公司货币资金账面价值构成情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日	是否属于财务性投资
库存现金	0.01	否
银行存款	15,036.59	否
合计	15,036.60	-

截至2022年12月31日，公司货币资金构成主要包括库存现金、银行存款、其他货币资金，其中银行存款全部为活期存款。

2、交易性金融资产

截至2022年12月31日，公司存在12,726.17万元交易性金融资产，其中结构性存款3,005.55万元，因砺剑防卫业绩补偿相关措施确认的上市公司股份业绩承诺补偿9,720.62万元，不属于财务性投资。

3、其他流动资产

截至2022年12月31日，公司其他流动资产账面价值构成情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日	是否属于财务性投资
待认证进项税	248.78	否
增值税留底税额	110.76	否
预缴增值税	72.25	否

合计	431.79	-
----	--------	---

截至2022年12月31日，公司其他流动资产构成主要包括增值税留底税额及预缴增值税，均与主营业务相关，不属于财务性投资。

4、其他应收款

截至2022年12月31日，公司其他应收款账面价值构成情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日	是否属于财务性投资
押金、保证金	683.93	否
代扣代缴社保公积金	32.86	否
其他	15.23	否
合计	732.01	-

截至2022年12月31日，公司其他流动资产构成主要包括押金、保证金、代扣代缴社保公积金及其他（主要系其他各种应收、暂付款、代垫款等款项）均与主营业务相关，不属于财务性投资。

5、长期股权投资

截至2022年12月31日，公司不存在长期股权投资。

6、其他权益工具投资

截至2022年12月31日，公司不存在其他权益工具投资。

7、衍生金融资产

截至2022年12月31日，公司不存在衍生金融资产。

8、其他非流动金融资产

截至2022年12月31日，公司不存在其他非流动金融资产。

综上，截至2022年12月31日，公司不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

会计师履行了以下核查程序：

- 1、查阅《（再融资）证券期货法律适用意见第18号》《监管规则适用指引——发行类第7号》等有关规定中关于财务性投资、类金融业务的定义；
- 2、查阅公司相关董事会决议、公告文件、定期报告、结构性存款合同，核查是否存在财务性投资或类金融业务。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

截至2022年12月31日，公司未持有财务性投资（包括类金融业务）。本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，不存在实施或拟实施的财务性投资及类金融业务。公司符合《证券期货法律适用意见第18号》第1条、《监管规则适用指引——发行类第7号》第1条的相关规定。

(本页无正文，为众华会计师事务所（特殊普通合伙）关于《常州神力电机股份有限公司与华泰联合证券有限责任公司关于常州神力电机股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复》之盖章页)



中国注册会计师

孙立倩



中国注册会计师

周婷



中国，上海

2023年6月6日