（上接D47版）

（二）业绩奖励设置原因、依据及合理性

1、业绩奖励原因

业绩奖励安排作为有效激励机制，通过标的公司经营管理层和标的公司利益长期捆绑的方式，既可以保持标的公司经营管理团队的稳定性，又可以有效激发其工作积极性，为标的公司实现预期甚至更高的盈利水平提供基础，符合上市公司及全体投资者的利益。

2、业绩奖励依据

本次交易中业绩奖励的设置是交易各方在《监管规则适用指引——上市类第1号》等规定的基础上进行协商的结果，以上市公司与业绩补偿义务人共同签署的《业绩承诺及补偿协议》及补充协议为依据。

3、业绩奖励的合理性

本次业绩奖励是以标的公司完成业绩承诺并实现超额利润为前提，是在标的公司完成承诺业绩后对超额净利润进行分配的机制，不会对上市公司未来盈利能力产生不利影响。本次交易设置的业绩奖励方案充分考虑了上市公司及全体投资者的利益、对标的公司管理层及核心员工的激励效果、超额业绩贡献等多项因素，经上市公司与交易各方基于自愿、公平交易的原则协商一致后达成，符合上市公司并购重组的一般交易惯例，具有合理性。

（三）业绩奖励相关会计处理及对上市公司可能造成的影响

1、业绩奖励相关会计处理

超额业绩奖励建立在标的公司在职的主要管理人员和核心人员实现了超额业绩的基础上，其实际性质为标的公司在本次被收购完成后向其在职的主要管理人员及核心人员提供的劳务服务而支付的激励报酬，符合《企业会计准则9号——职工薪酬》中对职工薪酬获取的定义，“职工薪酬是指企业为获得职工提供的服务或解除劳动关系而给予的各种形式的报酬或补偿。”

因此，对于超额业绩奖励，标的公司在业绩承诺期内达到超额业绩奖励条件时计提应付职工薪酬，确认为当期费用，在业绩承诺期届满之后发放。

2、对上市公司可能造成的影响

根据业绩奖励安排，如触发支付标的公司核心管理人员业绩奖励条款，在计提业绩奖励款的会计期间内将增加标的公司的相关费用，进而将对上市公司合并报表净利润产生一定影响。但上述业绩奖励是以标的公司实现超额业绩为前提，奖励金额是在完成既定承诺值的基础上对超额净利润的分配约定，业绩奖励总金额不会超过超额业绩部分的100%。因此，在奖励标的公司员工的同时，上市公司也获得了标的公司带来的超额回报。

本次业绩奖励的设置，有助于调动标的公司管理层及核心员工的积极性，进一步标的公司的盈利能力，因此不会对标的公司、上市公司未来生产经营造成不利影响。

公司已在重组报告书“第一章 本次交易概况”之“二、本次交易具体方案”之“（七）超额业绩奖励”中补充披露业绩奖励设置原因、依据及合理性，相关会计处理及对上市公司可能造成的影响。

七、说明业绩奖励包含政府补助的原因及合规性，会否导致奖励总额超过超额业绩100%或者本次交易作价20%的情况

（一）业绩奖励包含政府补助的原因及合规性

1、政府补助专项奖励系基于经营管理活动的额外补充，有利于保持标的公司竞争力

标的公司获取的政府补助主要系地方政府和国家部委为实现高质量经济发展而提供给优质企业的各类专项奖励。业绩承诺期内新取得的政府补助与标的公司经营管理活动密切相关，系对经营管理活动的额外补充。上市公司将其作为现金奖励有利于推动标的公司响应相关政策，持续开展技术创新、产品研发和项目投资等活动，保持市场竞争力。

2、政府补助奖励设置系商业化谈判结果，亦符合市场交易惯例

政府补助奖励奖励设置系交易各方基于自愿、公平交易的原则协商一致后达成的商业化谈判结果，亦符合上市公司并购重组交易惯例，相关市场案例如下：

上市公司	业绩奖励约定
中密控股	业绩承诺期间结束后，若新地佩尔三年业绩承诺期累计实际净利润金额超过累计承诺净利润金额，甲方同意按照超额部分（累计实际净利润累计承诺净利润）的50%以及累计获得的政府补助超过450万元部分的10%对（管理团队及核心员工清单）所列新地佩尔的管理团队和核心员工进行奖励
东风股份	补偿期内当期业绩奖励金额=当期超额业绩30%+当期合并利润表确认的非经常性损益中的归属于母公司所有者的政府补贴50%
唐人神	若承诺期内龙华农牧及华年度实际实现的累计扣非净利润超过承诺累计净利润，则上市公司向龙秋华、龙作华支付对价调整，具体金额为承诺期内龙华年度实际实现的累计扣非净利润加上各年度目标公司累计获得的政府补贴超过承诺累计净利润的部分的50%，即（承诺期目标公司累计实际扣非净利润+承诺期目标公司累计获得的政府补贴-业绩承诺期累计承诺净利润）50%作为对价调整由上市公司向龙秋华、龙作华支付
康达新材	将包含政府补助一项非经常性损益的累计实现净利润减去累计承诺净利润后的差额的50%向业绩补偿方和标的公司主要经营管理团队成员进行奖励

综上，本次交易的业绩奖励方案充分考虑了上市公司全体股东利益、标的公司经营管理团队激励效果和标的公司可持续发展等多项因素，符合市场交易惯例，合理合规。

（二）业绩奖励总额不会超过超额业绩100%或者本次交易作价20%

业绩承诺期内新取得的政府补助亦属于业绩奖励范畴，适用《监管规则适用指引——上市类第1号》相关规定，即业绩奖励总额（包括业绩承诺期内超额业绩的40%与新取得的政府补助的20%之和）不超过超额业绩的100%，且不超过本次交易作价的20%。

为避免歧义，公司已在重组报告书“第一章 本次交易概况”之“二、本次交易具体方案”之“（七）超额业绩奖励”及“第六章 本次交易合同的主要内容”之“二、业绩承诺与补偿协议”之“（二）合同主要内容”补充披露相关内容，具体如下：

“业绩奖励总额（包括业绩承诺期内超额业绩的40%与新取得的政府补助的20%之和）不超过超额业绩的100%，且不超过本次交易作价的20%。”

八、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、本次交易业绩承诺补偿系市场化原则下商业谈判的结果，其他交易方在本次交易前后对标的公司决策事项影响能力较低，不参与业绩承诺和补偿安排具有合理性；

2、本次交易的支付安排与业绩承诺补偿安排系交易各方经平等自愿协商、根据市场化原则商业谈判而达成的一致意见，业绩补偿方具备足够的履约能力，上市公司已采取有效的履约保障措施；

3、政府补助专项奖励系基于经营管理活动的额外补充，有利于保持标的公司市场竞争力，业绩奖励总额不会超过超额业绩100%或者本次交易作价20%，符合《监管规则适用指引——上市类第1号》规定。

经核查，独立财务顾问、会计师认为：

1、本次交易业绩承诺目标系结合标的公司历史经营业绩、行业发展趋势等因素综合确定，与资产评估报告的盈利预测结果相匹配，具有合理性；

2、经交易各方协商一致，新建项目产生的折旧摊销在业绩承诺中予以扣除，出于新建项目短期对利润影响较大的考量，系交易各方协商谈判的结果，具有商业合理性，不存在变相降低交易对方业绩补偿责任的情形，符合上市公司和投资者的利益；

3、本次交易业绩奖励系市场化商业谈判结果，以标的公司完成业绩承诺并实现超额利润为前提，具有合理性，不会对上市公司未来经营造成重大不利影响。

经核查，独立财务顾问、律师认为：

本次交易业绩承诺已明确专项审核意见出具时间、自查补偿实施及违约责任承担条款，相关条款明确、可行、无歧义，不存在重大潜在争议。

问题8；关于客户依赖及环账计提

报告书显示，标的公司报告期内对前五大客户的销售金额合计占营业收入的比例为73.07%、74.36%和76.40%，其中对第一大客户中国高速传动设备集团有限公司（以下简称“中国高速传动”，同一控制下主体合并计算销售额）的销售占比为52.02%、51.68%和58.52%。此外，2023年下半年，标的公司同意南京高速齿轮制造有限公司及其附属公司（以下简称“南高齿”，为中国高速传动子公司）提出的延长信用期1个月的申请，并称不在在主动放宽信用期促进销售的情形。标的公司对主要客户采埃孚集团的销售采用寄售模式，即标的公司将商品发出至客户指定仓库，待客户提货后确认收入。

报告书回时显示，标的公司报告期内营业收入持续下滑，而应收账款余额逐渐增加。同时，标的公司报告期内环账准备计提比例分别为7.31%、2.83%、2.79%；1年以内应收账款环账计提比例为1.00%，远低于同行业可比公司平均水平，你公司称系主要客户占比较高且基本稳定，均为行业内知名企业，有较长的合作经历，资金状况及信用优良，历史还款良好，且标的公司1年以内的应收款迁徙率较低所致。

请你公司：

（1）补充说明主要客户南高齿申请延长信用期的具体原因及合理性，截至回函日相关款项的回款进展；结合其他客户信用政策变化情况，进一步解释不属于“主动放宽信用期促进销售”的具体原因；

（2）说明寄售模式下的销售单价、毛利率水平与非寄售模式下的差异对比，期末寄售仓的存货余额及期后去化情况；

（3）在前述问题的基础上，补充披露报告期内前五大客户的具体情况，包括但不限于开始合作时间、销售模式及内容、信用政策、合同期限、收入确认方式、回款情况，是否存在利益关系等，并说明营业收入与应收账款余额变动趋势不一致的原因及合理性，1年以内应收账款环账计提比例设置依据是否合理审慎；（4）结合相关合理性依据、前瞻性信息、相关减值参数详细等，论证并披露应收账款环账准备预期信用损失率的确定方法和具体依据，在此基础上说明环账准备计提比例逐年下降的原因及合理性，是否存在调节净利润的情形；

（5）说明标的公司客户集中度较高的原因，该特征与同行业可比公司是否存在显著差异，同时进一步说明是否具备开拓新客户的能力和条件，以及降低主要客户依赖的针对性解决措施。

请会计师、独立财务顾问对上述问题进行核查并发表明确意见。

回复：

一、补充说明主要客户南高齿申请延长信用期的具体原因及合理性，截至回函日相关款项的回款进展；结合其他客户信用政策变化情况，进一步解释不属于“主动放宽信用期促进销售”的具体原因

（1）说明寄售模式下的销售单价、毛利率水平与非寄售模式下的差异对比，期末寄售仓的存货余额及期后去化情况：

（二）报告期内前五大客户的信用政策

客户名称	信用政策
中国高速传动设备集团有限公司	1）2022年1月至2023年6月：月结30天付款88%，365天付款12%质保金；2）2023年7月至2024年5月：月结60天付款88%，365天付款12%质保金
采埃孚集团	1）2022年度，开票后75日付款。2）2023年度至今，开票后90日付款。
弗兰德集团	收到发票90天付款
杭州前进齿轮箱集团股份有限公司	发票入账后第三个月月底支付合同总价款的90%/95%，5%/10%质保金在质保期满后支付
大连华锐重工集团股份有限公司	发货前预付款60%，交货产品并在发票入账3个月后付30%；质保金为合同总金额的10%，在发票入账6个月后支付。
天津华建天恒传动有限责任公司	到票后90日内支付95%货款，1年后支付5%质量保证金。
上海振华重工（集团）股份有限公司	收到产品和验收文件后60天内支付合同价款的100%

如上所示，报告期内，南高齿和采埃孚集团因自身战略调整，对其供应链支付政策全面调整导致标的公司与其信用期有所增长，且增长幅度相对合理可控。除此之外标的公司与其他主要客户信用期均未发生变化。

（三）报告期内，标的公司主要客户回款情况具体如下：

单位：万元、%

客户名称	2024年1-5月/2024年5月末		
	应收账款余额	期后回款（截至2024年9月末）金额	回款比例
中国高速传动设备集团有限公司	25,469.29	25,469.29	100
采埃孚集团	1,769.95	1,769.95	100
弗兰德集团	2,217.59	2,217.59	100
杭州前进齿轮箱集团股份有限公司	6,100.41	1,991.95	注1
大连华锐重工集团股份有限公司	1,839.61	1,184.40	64.38
天津华建天恒传动有限责任公司	5,743.61	1,000.00	17.41
上海振华重工（集团）股份有限公司	214.63	214.63	100

注1：回款比例=回款金额/应回货款金额，若期后回款（截至2024年9月末）金额超过应收账款余额，则按照应收账款余额列示。上述应收账款余额含合同资产（质保金）余额，上述标的公司客户的质保金均按照双方协议约定正常回款，按照100%回款比率计算，下同。2024年5月末，标的公司对杭州前进齿轮箱集团股份有限公司应收余额6,100.41万元，其中应收账款余额2,628.77万元，质保金余额3,471.64万元（质保期5年），2024年6-9月，共回款1,991.95万元，其中含应回款质保金为235.57万元，应收账款回款金额为1,756.38万元，因此实际回款比例为66.81%。

续上表：

客户名称	2023年度/2023年末		
	应收账款余额	期后回款（截至2024年9月末）金额	回款比例
中国高速传动设备集团有限公司	20,630.47	20,630.47	100
采埃孚集团	2,677.78	2,677.78	100
弗兰德集团	2,617.99	2,617.99	100
杭州前进齿轮箱集团股份有限公司	6,133.47	4,830.81	注1
大连华锐重工集团股份有限公司	471.71	471.71	100
天津华建天恒传动有限责任公司	5,750.41	2,401.15	41.76
上海振华重工（集团）股份有限公司	663.56	663.56	100

注1：2023年末，标的公司对杭州前进齿轮箱集团股份有限公司应收余额6,133.47万元，其中应收账款余额2,847.08万元，质保金余额3,286.39万元（质保期5年），2024年1-9月，共回款4,830.81万元，其中含应回款质保金为367.37万元，应收账款回款金额为4,463.44万元，超过2023年末应收账款余额2,847.08万元，因此实际回款比例为100%。

续上表：

客户名称	2022年度/2022年末		
	应收账款余额	期后回款（截至2024年9月末）金额	回款比例
中国高速传动设备集团有限公司	16,758.58	16,758.58	100
采埃孚集团	759.44	759.44	100
弗兰德集团	2,261.68	2,261.68	100
杭州前进齿轮箱集团股份有限公司	5,368.30	5,368.30	100
大连华锐重工集团股份有限公司	283.03	283.03	100
天津华建天恒传动有限责任公司	5,524.50	5,524.50	100
上海振华重工（集团）股份有限公司	826.57	826.57	100

如上所示，报告期内标的公司主要客户整体回款情况良好，其中客户天津华建回款比例较低系短期内因其下游回款速度变慢影响所致，双方目前合作正常，账龄集中于1年以内，款项回收不存在重大不确定性。

以上内容已在重组报告书“第四章 标的公司基本情况”之“六、主营业务发展情况”之“（五）主要产品生产和销售情况”之“5、报告期内向前五大客户销售情况”中补充披露。

（四）营业收入与应收账款余额变动趋势不一致的原因及合理性

报告期内应收账款余额和营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年5月末/2024年1-5月			2023年末/2023年度			2022年末/2022年度
	金额	增长额	增长率（%）	金额	增长额	增长率（%）	金额
应收账款余额	52,136.47	3,949.01	8.20	48,187.46	6,654.11	16.02	41,533.35
营业收入	53,590.22	-520.69	-0.40	129,144.43	-15,916.49	-10.77	145,060.91

注1：2024年1-5月营业收入增长额及增长率系根据2024年1-5月营业收入数据年化计算所得；

注2：上表中应收账款余额包含未到期质量保证金。

报告期内标的公司营业收入与应收账款余额变动趋势存在不一致，主要为：

1、2023年末应收销售款较2022年末增加6,654.11万元，增长16.02%，其中南高齿增加3,871.89万元，主要系2023年下半年，南高齿集团基于自身业务需要向其供应商提出延长信用期1个月，标的公司考虑到南高齿向知名度高，经营规模较大、双方合作历史悠久，客户历史回款良好，为保持业务稳定性，同意适当调整信用期，该情形具有合理的商业背景，公司不存在主动放宽信用期促进销售的情形；标的公司对采埃孚集团应收销售款较2022年末增加1,918.34万元，主要系2023年开始采埃孚集团因双方合作加深，信用期由75天调整为全球统一信用期90天，同时受客户需求波动影响，采埃孚集团2023年11月-12月销售额较上年同期增加1,282.00万元；

2、2024年5月末应收销售款较2023年末增加3,949.01万元，增长8.20%，主要系随着下游风电行业需求逐步修复，标的公司2024年4月-5月收入环比较2023年11月-12月增长所致。

报告期内标的公司对南高齿及采埃孚集团信用期虽有调整，但客户回款良好，不存在货款拖欠情形。

综上所述，应收账款与收入变动趋势不一致主要系部分客户延长信用政策以及需求波动影响，导致应收账款余额增加所致，具备合理性，标的公司应收账款质量整体良好，不存在重大回款风险。

（五）1年以内应收账款环账计提比例设置依据是否合理审慎

标的公司主要客户均为行业内知名企业，与标的公司有较长的合作经历，资金状况及信用优良，历史回款情况良好。报告期各期末账龄1年以内的应收账款占比分别为91.26%、97.28%和96.52%，应收账款账龄结构良好。

标的公司管理层根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》（财会〔2017〕7号）（以下简称：“新金融工具准则”）相关规定，采用预期信用损失的简化模型，参照历史经验信息，结合当前状况并考虑前瞻性因素，建立违约损失率模型以测算预期信用损失率确定应收账款的环账计提比例，并在每个资产负债表日进行重新评估，标的公司应收账款环账计提政策合理。且历史未实际发生的环账损失，因此标的公司1年以内应收账款环账计提设置依据合理审慎。

四、结合相关合理性依据、前瞻性信息、相关减值参数详细等，论证并披露应收账款环账准备预期信用损失率的确定方法和具体依据，在此基础上说明环账准备计提比例逐年下降的原因及合理性，是否存在调节净利润的情形；

（一）结合相关合理性依据、前瞻性信息、相关减值参数详细等，论证并披露应收账款环账准备预期信用损失率的确定方法和具体依据

公司已在重组报告书“第八章 管理层讨论与分析”之“三、（一）财务状况分析”之“1、资产结构分析”之“（1）流动资产分析”之“3）应收账款”中补充披露如下：

“标的公司参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性因素等，运用账龄迁徙法计算预期历史损失率并确定环账准备。具体计算过程如下：

① 2023年度及2024年1-5月预期信用损失率计算过程

账龄	平均迁徙率①	历史损失率②	前瞻信息调整③	测算的预期信用损失率④=②*(1+③)	环账计提比例⑤
1年以内	4.43%	0.60%	20.00%	0.72%	1.00%
1-2年	24.67%	14.00%	20.00%	16.80%	17.00%
2-3年	56.67%	56.70%	20.00%	68.04%	70.00%
3年以上	100.00%	100.00%	/	100.00%	100.00%

注1：基于谨慎性考虑，3年以上应收账款平均迁徙率和历史损失率直接认定为100%；

注2：2022年度账龄1年以内的应收账款迁徙率=2022年度账龄1-2年的应收账款余额/2021年度1年以内的应收账款余额，以此类推，2023年度平均迁徙率=（2021年迁徙率+2022年迁徙率+2023年迁徙率）/3，计算方法下同；

注3：每一个账龄阶段迁徙率*高一阶段账龄阶段的历史损失率确定该账龄阶段的历史损失率。如：2-3年的历史损失率=56.67%*100%，1-2年的历史损失率=24.67%*56.67%，1年以内的历史损失率=4.43%*24.67%，计算方法下同；

注4：测算的预期信用损失率与实际的环账计提比例差异系取整修正导致，下同；

注5：考虑国内宏观经济形势，出于谨慎性原则，2022-2023年前瞻性信息比例保持20%。

注6：2024年1-5月标的公司经营环境、主要客户等未发重要变化，预期信用风险未发生重要变化，故沿用2023年度预期信用损失率。

② 2022年度预期信用损失率计算过程

账龄	平均迁徙率①	历史损失率②	前瞻信息调整③	测算的预期信用损失率④=②*(1+③)	环账计提比例⑤
1年以内	4.50%	0.50%	20.00%	0.60%	1.00%
1-2年	18.20%	11.80%	20.00%	14.16%	14.00%
2-3年	65.00%	65.00%	20.00%	78.00%	80.00%
3年以上	100.00%	100.00%	/	100.00%	100.00%

由上表可知，根据平均迁徙率、历史损失率、前瞻信息调整后测算的预期信用损失率与公司实际环账计提比例接近，仅存在细微取整修正差异。”

（二）环账准备计提比例逐年下降的原因及合理性，是否存在调节净利润的情形；

报告期各期末，标的公司应收账款环账准备计提情况列示如下：

单位：万元、%

分类	2024年5月31日			2023年12月31日			2022年12月31日		
	期末余额	环账准备	环账准备计提比例	期末余额	环账准备	环账准备计提比例	期末余额	环账准备	环账准备计提比例
按单项计提	189.06	189.06	100.00	189.06	189.06	100	623.92	623.92	100.00
按账龄组合	39,044.32	907.37	2.32	34,644.07	796.20	2.30	26,909.08	1,389.69	5.16
1年以内（含1年）	37,869.74	378.70	1.00	33,886.91	338.87	1.00	25,125.79	251.26	1.00
1-2年（含2年）	722.87	122.89	17.00	306.18	52.05	17.00	526.18	73.67	14.00
2-3年（含3年）	153.08	107.16	70.00	152.36	106.65	70.00	961.66	769.33	80.00
3年以上	298.62	298.62	100.00	298.62	298.62	100.00	295.44	295.44	100.00
合计	39,233.38	1,096.42	2.79	34,833.13	985.25	2.83	27,533.00	2,013.61	7.31

标的公司2023年末应收账款环账准备计提比例较2022年末大幅下降，主要系标的公司积极采取回款措施，通过诉讼收回太原重工股份有限公司长账龄应收账款1,399.81万元，其中包含因双方款项争议而按单项全额计提的434.86万元，以及组合计提中账龄在2-3年的长账龄逾期款项898.09万元，使得2023年末1年以上账龄明显减少，因此环账准备大幅减少。2024年5月末应收账款环账准备计提比例较2023年末略有降低，主要系账龄1年以内应收账款余额占比增加，账龄结构持续改善，拉低整体环账计提比例所致。

综上所述，标的公司通过采用预期信用损失率简化模型确定应收账款环账计提比例的方式合理，符合企业会计准则规定。应收账款环账准备计提比例逐年下降主要系标的公司积极采取回款措施，通过诉讼收回大额长账龄应收款所致，不存在调节净利润的情形。

五、说明标的公司客户集中度较高的原因，该特征与同行业可比公司是否存在显著差异，同时进一步说明是否具备开拓新客户的能力和条件，以及降低主要客户依赖的针对性解决措施

（一）说明标的公司客户集中度较高的原因，该特征与同行业可比公司是否存在显著差异

报告期内，标的公司对前五大客户的销售金额合计占营业收入的比例为73.07%、74.36%和76.40%，其中南高齿占比分别为52.02%、51.68%和58.52%，存在集中度较高的情形，具体原因如下所示：

1、下游行业集中度较高

标的公司的产品主要应用于风电行业齿轮箱，该部分产品涉及的行业是一个市场集中度较高的行业，对生产企业的资质、资金、技术、规模、品牌、质量稳定性等有较高的要求，目前南高齿和采埃孚等少数几家企业占据了较大的国内外市场份额。

根据全球知名可再生能源咨询研究机构BM(Brinckmann)公布的全球风电齿轮箱制造商市场份额排名统计，南高齿2023年度占全球齿轮箱制造商产能的29%，排名第一，而排名前三的供应商南高齿、采埃孚、威能极（弗兰德）达到全球齿轮箱年产能的接近70%，行业集中度高，且均为标的公司主要客户；而标的公司其他主要客户中，南方宇航、杭齿前进、天津华建和大连华锐等均在国内风电齿轮箱行业中占有重要地位，标的公司作为该行业上游供应商，主要向行业头部企业供应风电齿轮箱锻件产品，因此标的公司前五大客户收入占比较高具有合理性。

2、下游客户供应商结构的稳定性较高

标的公司生产的金属锻件属于高端装备制造业的关键基础部件，锻件产品质量直接影响下游高端装备的性能和使用寿命。特别是在风电行业领域，标的公司产品的最终用户为风机厂，风力发电设备常年在野外恶劣环境下运行，一旦因质量问题发生事故，将造成巨大损失，因此供应商产品质量的稳定性至关重要。

整个风电供应体系对于供应商的认证和资质审核非常严格，对供应商的产品质量稳定性、生产效率、快速交付等各个方面均提出了严格的标准，需经过多个环节、长周期认证，认证成本高；但经过认证后，客户不会轻易更换主要供应商，会保证核心供应商结构的稳定性，因此下游客户对相关产品的采购也呈现相对集中的现象。

3、同行业可比公司客户集中度对比分析

标的公司与同行业可比公司的前五大、第一大客户营业收入占比的比较情况如下：

公司名称		2023年度		2022年度	
		前五大客户占比	第一大客户占比	前五大客户占比	第一大客户占比
同行业已上市可比公司	通裕重工	29.22%	10.82%	37.25%	18.56%
	恒润股份	36.86%	未披露	41.76%	未披露
	中环海陆	70.83%	21.91%	42.11%	16.61%
	海锅股份	51.89%	13.90%	30.36%	10.73%
同行业其他可比公司	新强联	70.26%	21.61%	74.27%	36.16%
	锡华科技	99.17%	48.91%	99.03%	34.83%
	亚太传动	91.24%	68.23%	87.14%	63.16%
平均		64.21%	30.90%	58.85%	30.01%
标的公司		74.36%	51.68%	73.04%	51.98%

数据来源：Wind资讯、上市公司年报、招股书整理。

注：锡华科技、亚太传动产品应用于风电齿轮箱，与标的公司一致，但其产品分别属于铸件和机加工件，生产工艺区别较大，因此未在重组报告书中将其列示为标的公司同行业可比公司。

由上表可见，标的公司前五大客户销售收入占比高于通裕重工、恒润股份、海锅股份，与新强联及中环海陆接近，低于锡华科技和亚太传动，而第一大客户占比接近锡华科技和亚太传动，显著高于其他可比公司，主要系标的公司与可比公司在产品应用领域占比、产品类型、客户群体等方面存在差异导致，具体对比如下：

公司名称	应用领域	产品类型	客户群体
通裕重工	风电、装备、冶金等	轮毂、机架、主轴等	主要为风电整机制造企业
恒润股份	风电、机械	风电塔筒法兰锻件等	主要为风电整机制造企业
中环海陆	核电、风电等	主要为轴承、法兰锻件等环形锻件	主要为回转支承锻件生产商
海锅股份	油气、风电	主要为轴承、法兰锻件	主要为回转支承、变桨轴承、偏航轴承等产品知名生产厂商，也向部分齿轮箱制造商和主机厂商销售。
新强联	风电、盾构设备	大型回转支承锻件	主要客户群体为大型风电整机制造商、盾构机设备制造商、大型轴承制造商等。主要客户包括型风电整机龙头明阳智能。
亚太传动	风电	风电增速箱专用高精齿轮	风电、石油天然气等齿轮件。第一大客户为风电齿轮箱龙头企业远景能源。
锡华科技	风电、注塑机	风电齿轮箱专用部件	风电装备领域、注塑机领域的全球知名企业。前五大客户中包括南高齿、采埃孚和弗兰德。
标的公司	风电、机械	齿轮箱齿轮传动锻件	主要为齿轮箱制造商，前五大客户包括南高齿、采埃孚、弗兰德等全球知名齿轮箱厂商。

由上表可见，标的公司产品专注于风电齿轮箱中如行星轮、太阳轮等核心传动锻件，面对的客户群体主要为齿轮箱制造商，齿轮箱制造商的集中度相较于其他风电产品细分市场更高，标的公司第一大客户南高齿达到全球齿轮箱产能的29%，占比排名第一；而可比公司中通裕重工、海锅股份、中环海陆、恒润股份产品主要为轴承、法兰、塔筒等风电部件，与标的公司有所差异，面对的客户领域集中度相对齿轮箱领域也较为分散。

相较而言，可比公司中亚太传动和锡华科技专注于风电齿轮箱产品，与标的公司接近，而客户集中度则高于标的公司，其中锡华科技主要客户包括南高齿、弗兰德和采埃孚，与标的公司一致；新强联专注于风电大型回转支承锻件产品，客户集中度接近于标的公司。

综上所述，标的公司客户集中度较高符合行业特点，与同行业可比公司客户集中度差异具有合理性。

（二）同时进一步说明是否具备开拓新客户的能力和条件，以及降低主要客户依赖的针对性解决措施

1、进一步说明是否具备开拓新客户的能力和条件

标的公司实行大客户战略，尤其在产能较为紧张时，一般将现有主要产能和资源优先配置给优质客户，确保产品质量、响应速度，提升客户满意度及产品在风电行业中的品牌影响力。2022年以来，随着标的公司新建厂房以及关键产能设备加大投入，报告期以来标的公司产能呈增长趋势，具备进一步开拓新客户的能力和条件。

报告期以来标的公司持续发力积极拓展新客户，一方面，公司通过收集行业信息、跟踪客户需求、参加国内外展会等形式进一步扩大市场影响力，另一方面，公司不断深化和现有客户的合作，通过行业内推荐等方式开拓新客户。

例如2024年度，风电行业知名企业远景能源有限公司成为标的公司客户，全球减速机头部企业SEW集团与标的公司开展业务往来，同时中车福伊特传动技术（北京）有限公司、南京新能极齿轮技术有限公司、江苏巨力齿轮股份有限公司、碧易机械（上海）有限公司和沈阳远大压缩机有限公司等公司亦成为标的公司新客户并开展业务；2023年度，标的公司成功开拓了德国Voith TurBo、山西德瑞传动设备有限公司、洛阳润光特种装备股份有限公司、江苏和昀智能科技有限公司等客户。

综上所述，标的公司具备开拓新客户的能力和条件，且报告期以来新客户拓展情况良好。

2、降低主要客户依赖的针对性解决措施

报告期以来，标的公司持续积极拓展新客户，同时加大研发投入，完善产品系列，积极拓展产品应用领域，加大资金投入扩充生产产能，增强公司综合实力及市场竞争力，从而减少对大客户的依赖，具体如下：

（1）持续发力积极拓展新客户

标的公司主要通过以下方式拓展新客户：

1）积极了解潜在客户产品需求，充分利用标的公司工艺技术及生产经验寻求合作机会；

2）参与行业大会（如2023年北京国际风电大会、2024年德国汉诺威工业博览会、锻压行业展会等），挖掘国内外地区潜在客户；

3）通过常年合作客户推荐；经过多年的发展，标的公司已成为风电齿轮箱及其他行业齿轮箱的重要供应商，并积累了良好的口碑，通过合作良好客户的推荐亦是标的公司拓展方式之一。

（2）加大研发投入，拓展产品应用领域

标的公司在风电齿轮箱设备、工程机械等领域持续深耕细作，迭代升级产品，满足不同行业客户的多样化需求，持续优化产品结构，开发符合市场需求的产品，进一步深化与主要客户的合作。

标的公司将持续加大研发资金投入，在对市场变化趋势和技术发展趋势持续地进行追踪的基础上，开展对新技术的研究和新产品的开发，进一步加强行业市场地位，增强公司整体竞争力。

（3）投入资金扩充生产产能

报告期以来，标的公司通过新建厂房、购置锻造、热处理等核心环节设备方式积极推进设备升级、产能扩充，增加员工数量并提升员工生产水平，提升不同产品结构的生产能力，为拓展新客户提供产能空间。

六、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问、会计师认为：

1、南高齿和采埃孚集团因自身战略调整，对其供应链支付政策全面调整导致标的公司与其信用期有所增长，且增长幅度相对合理可控。除此之外标的公司与其他主要客户信用期均未发生变化，因此上述个别客户信用期调整不属于标的公司主动放宽信用期促进销售的情形。截至回函日相关款项的回款进展良好。

2、标的公司寄售模式下的销售单价、毛利率水平与非寄售模式下的情况存在差异，但具有合理原因；报告期各期末寄售仓的存货在期后的去化情况整体较好。

3、应收账款与收入变动趋势不一致主要系报告期内部分客户信用期延长以及需求波动影响，导致应收账款余额增加所致。标的公司主要客户资金状况及信用优良，应收账款账龄结构及回款良好，应收账款坏账准备计提政策合理，1年以内应收账款环账计提设置依据合理审慎。

4、标的公司通过采用预期信用损失率简化模型确定应收账款环账计提比例的方式合理，符合企业会计准则规定。环账准备计提比例逐年下降主要系标的公司积极采取回款措施，通过诉讼收回大额长账龄应收款项所致，不存在调节净利润的情形。

5、标的公司客户集中度较高符合行业特点，与同行业可比公司客户集中度差异具有合理性。标的公司具备开拓新客户的能力和条件，降低主要客户依赖的针对性解决措施合理有效。

问题9；关于受托加工业务

报告书显示，标的公司报告期内受托加工收入分别为339.72万元、336.67万元、160.79万元。

请你公司补充披露标的公司受托加工业务的具体内容、收入确认方法（总额法/净额法），相关会计处理与同行业可比公司是否存在显著差异，是否符合企业会计准则的有关规定。

请会计师、独立财务顾问对上述问题进行核查并发表明确意见。

回复：

一、受托加工业务的具体内容、收入确认方法（总额法/净额法）

公司就标的公司受托加工业务具体内容、收入确认方法（总额法/净额法）等事项，在重组报告书“第八章/三/(二)盈利能力分析”中进行了补充披露，具体如下：

标的公司受托加工业务主系委托方提供原材料，标的公司根据客户订单需求为委托方提供锻造、热处理、机加工等服务，并向客户收取加工费。标的公司按照“净额法”确认受托加工收入，标的公司与委托加工客户的主要合同条款如下：

公司名称	合同名称	合同关键条款
宝武集团马钢轨交材料科技有限公司	加工承揽合同	1、工作内容：按照定作方工序质量要求，进行承揽弹性车轮轮芯、压盖的锻造、热处理。以及承揽工序内及上下相邻工序间的物料运输。 2、计费方式及标准：按定作方实际入库量结算量（件/计）算加工费。 3、结算依据：以定作人验收合格的实际加工数量结算。 4、完成工作的主材料由定作人提供。具体见承揽人与定作人的物料交接记录。 5、质量责任：仅加工和应用中出现因承揽人加工制造产生的废品或其他外部质量损失由承揽人承担。
浙江双环传动机械股份有限公司	购销合同	1、采购内容及质量标准：甲方提供原材料，由乙方进行锻造加工，锻件按甲方认可的模锻件图的技术要求来料加工，乙方保证锻件证无裂纹、折叠等锻造缺陷。 2、原材料来源：需方供料，原材料符合国家标准(GB/T3077-1999)，规格为Φ230圆钢。结算依据：按加工数量结算加工费单价（元/件）
中车戚墅堰机车车辆工艺研究所股份有限公司	加工承揽合同	1、合同总金额包括：按约定数量计算的加工费，包装费以及运杂费供方的样品、原材料、毛坯或半成品、加工图纸、工艺文件、技术要求或技术规范、检验标准、工装、检测设备等及时汇还给需方。 2、原材料来源及互利方法：（1）需方提供原材料，毛坯或半成品（合同标的额已含保管费）（2）需方提供原材料，毛坯或半成品的，产品加工所产生的废料、切屑等归需方所有，由双方协商处置的方式。

根据合同条款约定，标的公司提供的受托加工业务的主要原材料由客户提供，标的公司主要为客户提供锻造、横锻、热处理等工序的产品加工服务。

根据《