

A20 信息披露 | Disclosure

■ 2020年12月22日 星期二

(上接A19版)

假定本次发行新股2,045万股,本次发行前后公司股本结构如下:

		发行前		发行后	
股东名称、姓名	持股数量(股)	持股比例(%)	持股数量(股)	持股比例(%)	
1 蜂巢机械	46,410,000	75.71	46,410,000	56.77	
2 金领投资	8,500,000	13.87	8,500,000	10.40	
3 金果投资	1,300,000	2.12	1,300,000	1.59	
4 达晨财智	1,075,758	1.75	1,075,758	1.32	
5 达晨恒信	1,045,455	1.71	1,045,455	1.28	
6 达晨深创投	878,787	1.43	878,787	1.07	
7 陈立鹏	500,000	0.82	500,000	0.61	
8 相 华	400,000	0.65	400,000	0.49	
9 金雪碧	350,000	0.57	350,000	0.43	
10 车家海	340,000	0.55	340,000	0.42	
11 任增胜	210,000	0.34	210,000	0.26	
12 付振明	170,000	0.28	170,000	0.21	
13 徐大志	120,000	0.20	120,000	0.15	
14 公众投资者	-	-	20,450,000	25.02	
合计	61,300,000	100.00	81,750,000	100.00	

二、前十名股东

截至本次发行前,公司前10名股东的持股情况如下所示:

序号	股东名称、姓名	持股数额(股)	持股比例(%)
1	蜂巢机械	46,410,000	75.71
2	金领投资	8,500,000	13.87
3	金果投资	1,300,000	2.12
4	达晨财智	1,075,758	1.75
5	达晨恒信	1,045,455	1.71
6	达晨深创投	878,787	1.43
7	陈立鹏	500,000	0.82
8	相 华	400,000	0.65
9	金雪碧	350,000	0.57
10	车家海	340,000	0.55
合计	60,801,000	99.1841	

三、前十名股东及其任职情况

截至2020年6月30日,公司自然人股东及其在公司的任职情况如下表:

序号	姓名	持股数额(股)	持股比例(%)	在公司及其子公司任职情况
1	陈立鹏	500,000	0.82	公司董事副总经理,兼任征和传动
2	相 华	400,000	0.65	公司副总裁
3	金雪碧	350,000	0.57	-
4	车家海	340,000	0.55	公司董事副总经理
5	任增胜	210,000	0.34	-
6	付振明	170,000	0.28	公司工程师
7	徐大志	120,000	0.20	公司副总裁

四、股东中的战略投资者简况

截至2020年6月30日,公司不存在战略投资者持股情况。

五、本次发行前各股东之间的关联关系及各自持股比例

公司实际控制人王金玉、金雪碧夫妇关系,其直接持有公司股份,通过蜂巢机械间接持有公司4,641,000股股份(占公司本次发行前总股本的7.51%),通过金领投资间接持有公司177,000股股份(占公司本次发行前总股本的2.89%),通过金果投资间接持有公司80,800股股份(占公司本次发行前总股本的0.13%),合计持有公司4,818,80万股股份,占本次发行前公司总股本的75.71%、13.87%、2.12%。蜂巢机械、金领投资、金果投资分别持有公司本次发行前总股本的75.71%、13.87%、2.12%。蜂巢机械、金领投资、金果投资的实际控制人为王金玉夫妇,直接持有公司本次发行前总股本的0.57%。

股东达晨晨创、达晨深创投由同一曾担任深圳市深辰智创业投资管理有限公司管理,其分别为公司本次发行前总股本的75,506,170,55%,14.336%。

除上述关联关系外,公司股东之间不存在其他关联关系。

六、本次发行所涉股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

关于发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺的具体内容,请见本招股意向书摘要重大事项提示之“股东所持股份自自愿锁定以及减持的承诺”。

七、发行人的业务情况

(一)公司的主营业务、主要产品及其用途

征和工业是专业从事传动系统的研发、制造和销售,产品主要应用于各种车辆的发动机和传动系统、农用机械传动和输送系统、工业设备传动和输送系统等,随着技术的升级与市场的积累,公司产品不断拓展,车联网系统已延伸至轨道交通等领域,在农业机械方面仍依托现有技术经验,进一步研发工业机械使用的伺服电机、链传动等部件,为将来进一步开拓市场、加强品牌影响力打下坚实基础。

凭靠行业领先的研发技术、产品品质及服务水平,征和工业积累了优质的老客户资源,公司为吉利集团、江铃汽车、五羊本田、大新本田、大豪集团、轻骑铃木、重庆雅马哈、宗申集团等知名摩托车制造商提供整车系统产品;为德国克朗斯、雷沃集团、爱科农械、金大丰、科乐收、江苏沃得、河北农中、勇猛机械、河北英卓等国内外农机企业提供了相关农业机械系统产品;为德国伊维氏、广东信源、昆船物流、青岛科捷及新松机器人等知名企业提供工业设备链系统产品。

公司主要产品包括摩托车系统、农业机械链系统及工业设备链系统三大类型。报告期末,公司主营业务和主要产品均未发生重大变化。

(二)主要经营模式

1.采购模式

链系统产品的主要原材料为钢材,具体包括带钢和线材等。公司主要从钢材贸易企业处采购指定厂家生产的钢材,零配件采购后运往钢材改制车间进行改制,以便后续加工使用。为保证原材料的质量,公司通常根据最终产品的特性,指派钢材贸易企业向南钢、宝钢及其他大型钢铁企业进行采购。因产品性能需求,部分应由汽车链系统产品的钢材还需通过德国进口采购。除钢材外,公司还向下游企业采购生产所需辅料,油墨和塑料等原材料。

公司通常根据生产使用情况按月度定原材料采购计划,部分特殊订单所需原材料即刻采购。

2.生产模式

公司根据不同客户的类型采取不同的生产模式。

对于出口业务,公司一般实行单拉式生产模式,将货物门到门交付给客户,将组织技术、生产、财务等部门进行沟通,确定生产方案及发货时间,由销售部门将相关信息反馈给客户并经客户确认后签订合同,在生产计划上达成基本的生产意向。

对于国内业务,商,由于其对产品供货周期有一定要求,因此公司会定期与相关主机厂商沟通其生产计划,并根据主机厂商提供的计划提前进行备货,确保供应链的稳定性。

对于国内经销商客户,由于其主要销售公司的标准链系统产品,因此公司会结合市场情况进行库存管理。

3.外协加工

报告期内,公司外协加工的主要包括原材料外协、涉及的工序外协。

原材料外协主要是指钢板、型材、链传动等主要原材料为钢材,上游主要为钢铁生产和改制车间,钢材外协部分主要是指钢板、型材、链传动等部件,如钢板、型材等,为了方便下游企业的生产加工,其就委托公司生产链系统所需要的套筒、销轴等,报告期末,原材料外协主要利用自身在工业链上的地位优势,与部分上游企业进行合作,由公司自行采购加工材料和采购所需材料的钢材,再由上游改制企业进行加工。在该等安排下,公司的套筒和销轴的材料成本和加工成本得以降低,更有利干公司掌握采购成本。此外,公司在生产经营中,根据实际情况需要存在少量对外购入套筒、销轴的情况,该类采购纳入原料采购采。

公司通常根据生产使用情况按月度定原材料采购计划,部分特殊订单所需原材料即刻采购。

4.销售模式

公司的销售模式主要为主机厂商配套,OEM和售后市场经营,不同销售模型下按照销售区域又可划分为国内市场和国际市场,具体销售模式如下:

①主机厂商配套模式

公司主机厂商配套的客户对象主要为车辆、农业机械及工业设备制造商的主机厂商。

1 国外市场

国外主机厂商客户根据自身需求直接向公司下订单,经过双方报价、议价、定价等过程后与客户确认订单,公司根据客户需求与客户能定制生产计划,并按产品生产出货,交货及付款。

2 国内市场

公司通常在当年末或下年末与国内主机厂商签订年度采购框架协议,具体采购内容和价格一般以订单为准,公司定期与相关国内主机厂商商讨其生产计划,为便于主机厂商尽快利用相关产品,公司根据主机厂商商讨的计划将相关产品寄予主机厂商,在主机厂商下订单后确保第一时间将货物供到主机厂商,并通知主机厂商预留单后确认销售收入。

② OEM模式

OEM模式,即直接按照品牌的特殊要求或产品标准批量生产,发行人报告期内OEM模式销售以国外市场为主。

报告期内,公司OEM模式主要是为德国伊维氏等国际或区域外知名同行企业提供OEM产品。

通常客户会根据自身需求直接向公司下订单,经过双方报价、议价、定价等过程后与客户确认订单,公司根据客户需求与客户能定制生产计划,并按产品生产出货,交货及付款。公司工业设备链系统由于起步较晚,因此在海外市场拓展方面主要采用OEM模式。

3 国内市场

发行人国内市场的经销商销售的品牌包括经销商和公司自有品牌。

由于我国链系统产品在海外市场已经具有一定知名度和认可度还不够高,因此我国很多企业选择通过国外经销商的销售网络进行产品销售。

公司境外经营的主要业务模式如下:公司接到订单时,销售人员将客户的需求发送给境内客户,境内客户根据自身需求向境内客户下达销售订单,公司根据客户的安排发货。

③公司的行业地位和市场份额

征和工业是专业车辆系统、农业机械链系统及工业设备链系统为主导产品的大规模、专业化的企业。

公司不断推进传动领域技术创新、工艺创新,积极开拓市场,经过多年发展,如今公司已处于中国传动行业的领先地位。根据中国机械零部件行业协会的统计,2017年至2019年,征和工业在传动领域的行业地位不断提升。

4.销售模式

公司的销售模式主要为主机厂商配套,OEM和售后市场经营,不同销售模型下按照销售区域又可划分为国内市场和国际市场,具体销售模式如下:

①主机厂商配套模式

公司主机厂商配套的客户对象主要为车辆、农业机械及工业设备制造商的主机厂商。

1 国外市场

国外主机厂商客户根据自身需求直接向公司下订单,经过双方报价、议价、定价等过程后与客户确认订单,公司根据客户需求与客户能定制生产计划,并按产品生产出货,交货及付款。

2 国内市场

公司通常在当年末或下年末与国内主机厂商签订年度采购框架协议,具体采购内容和价格一般以订单为准,公司定期与相关国内主机厂商商讨其生产计划,为便于主机厂商尽快利用相关产品,公司根据主机厂商商讨的计划将相关产品寄予主机厂商,在主机厂商下订单后确保第一时间将货物供到主机厂商,并通知主机厂商预留单后确认销售收入。

② OEM模式

OEM模式,即直接按照品牌的特殊要求或产品标准批量生产,发行人报告期内OEM模式销售以国外市场为主。

报告期内,公司OEM模式主要是为德国伊维氏等国际或区域外知名同行企业提供OEM产品。

通常客户会根据自身需求直接向公司下订单,经过双方报价、议价、定价等过程后与客户确认订单,公司根据客户需求与客户能定制生产计划,并按产品生产出货,交货及付款。公司工业设备链系统由于起步较晚,因此在海外市场拓展方面主要采用OEM模式。

3 国内市场

发行人国内市场的经销商销售的品牌包括经销商和公司自有品牌。

由于我国链系统产品在海外市场已经具有一定知名度和认可度还不够高,因此我国很多企业选择通过国外经销商的销售网络进行产品销售。

公司境外经营的主要业务模式如下:公司接到订单时,销售人员将客户的需求发送给境内客户,境内客户根据自身需求向境内客户下达销售订单,公司根据客户的安排发货。

③公司的行业地位和市场份额

征和工业是专业车辆系统、农业机械链系统及工业设备链系统为主导产品的大规模、专业化的企业。

公司不断推进传动领域技术创新、工艺创新,积极开拓市场,经过多年发展,如今公司已处于中国传动行业的领先地位。根据中国机械零部件行业协会的统计,2017年至2019年,征和工业在传动领域的行业地位不断提升。

4.公司的竞争优势

1.研发和技术实力领先,保证公司核心竞争力

公司十分重视研发及新产品开发,并与客户紧密配合,先后与比亚迪、一汽-大众、吉利集团、江铃汽车等主流车企的研发部门合作,共同开发新技术、新材料、新工艺,并取得多项专利成果。

2.客户资源丰富,客户粘性高,客户忠诚度高

公司与国内外众多知名车企、零部件供应商、科研机构建立了合作关系,目前公司具备多个研发项目并开展,进一步巩固了自身核心竞争力。

3.新产品的研发能力

公司对于新技术、新工艺的应用,高度重视,并成立了专门的研发中心,在传动领域内首次实现了对汽车变速箱的90瓦齿形带齿形带的应用,提升了对国内外客户的服务能力。

4.公司的行业地位和市场份额

征和工业是专业车辆系统、农业机械链系统及工业设备链系统为主导产品的大规模、专业化的企业。

公司不断推进传动领域技术创新、工艺创新,积极开拓市场,经过多年发展,如今公司已处于中国传动行业的领先地位。根据中国机械零部件行业协会的统计,2017年至2019年,征和工业在传动领域的行业地位不断提升。

5.客户资源丰富,客户粘性高,客户忠诚度高

公司与国内外众多知名车企、零部件供应商、科研机构建立了合作关系,目前公司具备多个研发项目并开展,进一步巩固了自身核心竞争力。

6.新产品的研发能力

公司对于新技术、新工艺的应用,高度重视,并成立了专门的研发中心,在传动领域内首次实现了对汽车变速箱的90瓦齿形带齿形带的应用,提升了对国内外客户的服务能力