

关于《成都一通密封股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上
市申请文件审核问询函》的
回复

大信备字【2021】第 14-00030 号

大信会计师事务所（特殊普通合伙）

WUYIGE CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LL



大信会计师事务所
北京市海淀区知春路1号
学院国际大厦15层
邮编 100083

WUYIGE Certified Public Accountants.LLP
15/F,Xueyuan International Tower
No.1Zhichun Road,Haidian Dist.
Beijing,China,100083

电话 Telephone: +86 (10) 82330558
传真 Fax: +86 (10) 82327668
网址 Internet: www.daxincpa.com.cn

关于《成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票 并在创业板上市申请文件审核问询函》的回复

大信备字【2021】第 14-00030 号

深圳证券交易所上市审核中心：

贵所《关于首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》已收悉。作为成都一通密封股份有限公司(以下简称“公司”)的审计机构,大信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“我们”)会同公司、中信建投证券股份有限公司、北京金诚同达律师事务所,本着勤勉尽责、诚实守信的原则,对贵所反馈意见进行了认真讨论和分析,现将有关问题回复如下:

问题一：关于设立、出资（序号 1）

招股说明书披露,发行人前身一通密封有限设立时,彭建以其实用新型专利“干气密封摩擦副”作为无形资产出资。2016 年彭建就其无形资产出资向公司追加货币出资 100 万元,相应资金计入公司资本公积。

请补充披露:(1) 该专利技术的形成过程及来源、是否存在权属纠纷;(2) 该专利技术的主要内容,是否与发行人主营业务相关,是否属于发行人生产经营需要使用的非专利技术,相关技术的作价依据,专利失效对发行人生产经营是否产生重大不利影响;(3) 上述出资及追加出资履行的发行人内部决策程序是否合法合规;(4) 上述追加出资是否符合法律规定,是否涉及出资不实及后续的出资补足过程,是否受到过相关行政处罚;(5) 发行人股东间是否因补充出资方式存在纠纷;(6) 追加出资的相关会计处理以及是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

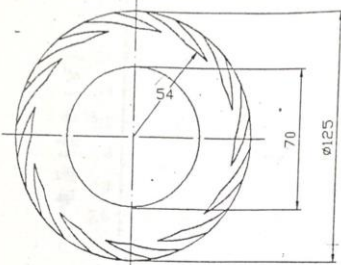

回复:

(一) 该专利技术的形成过程及来源

该专利来源于彭建攻读硕士研究生期间的研究成果,彭建将相关干气密封技术细化,并

于 2003 年 6 月 6 日提出申请专利，2004 年 6 月 30 日获得专利局审核通过（专利号为 ZL03234764.2）。该专利来源合法合规，不存在权属纠纷。

1992 年-1994 年，彭建就读中国石油大学机电系化工机械专业硕士研究生，师从国内流体密封领域权威顾永泉教授。彭建主攻气体端面密封（即干气密封）研究，根据研究成果撰写硕士论文《不同槽型气体端面密封的研究》并编写了相应计算软件，对各种形状的干气密封动压槽进行了较为深入的理论研究。该专利即是对硕士论文中某一类动压槽型的工业应用验证，相关联系如下：

项目	《不同槽型气体端面密封的研究》	“干气密封摩擦副”专利
主要内容	作者编写了计算不同槽型气体密封端面压力分布的有限元程序，用有限元法对三种不同槽型的密封进行优化，研究了槽形、槽深、槽宽、槽长、槽数、螺旋角对密封性能的影响，并用实验证实了理论的准确性。	该专利为一种干气密封摩擦副，包括旋转环、静止环，旋转环端面或静止环端面上有多条动压槽，动压槽与动压槽间形成了密封坝，动压槽、密封坝与环内壁间有密封堰。采用该实用新型结构的密封运行平稳，使用寿命长。
相关图示	 <p>单位：mm 图 5-3 螺旋槽干气密封动环外形图</p>	 <p>图 2</p>
联系	论文通过试验证明了理论计算的正确性与准确性，形成成熟的理论计算方法，指导今后的密封设计；“干气密封摩擦副”专利中动压槽、密封坝与环内壁的设计是基于论文所建立的理论方法，在工业实践中不断试验，最终产生的技术成果。	

（二）该专利技术的主要内容，与公司主营业务相关，属于公司生产经营需要使用的非专利技术，相关技术的作价依据，专利失效对公司生产经营不会产生重大不利影响

公司主营业务为干气密封、机械密封、碳环密封及密封辅助系统的研发、设计、生产和销售，该专利技术主要是为了克服机械密封的不足，提供一种运行平稳、使用寿命长的干气密封摩擦副，与公司的主营业务相关，属于公司生产经营需要使用的专利技术。

2004 年 11 月 9 日，彭建、鄢新华、王劲、洪先志、王安静和易泽明签署《出资协议书》，约定彭建以该专利技术作价出资 100.00 万元。2004 年 11 月 15 日，四川宏伟资产评估有限责任公司出具了《资产评估报告书》（川宏评报字（2004）第 221 号），该专利评估价值为 100.00 万元。该专利出资的价值经公司各股东协商确定且经资产评估机构评估作价，并以此作为作价依据，价格合理。

该专利失效后，公司通过研发新的核心技术申请并取得了发明专利“双向干气密封摩擦

副”（专利号：ZL201210076971.5），替代了原出资专利所涉及的技术。随着研发积累与技术迭代，公司已取得 57 项专利，围绕研发设计、生产制造、技术支持、服务保障等方面，初步建立了全面的专利体系，达到了较好的技术保护效果，同时，公司报告期营业收入总体增加。因此，出资专利的失效未对公司生产经营构成重大不利影响。

（三）上述出资及追加出资履行的公司内部决策程序合法合规

2004 年 11 月 9 日，彭建、鄢新华、王劲、洪先志、王安静和易泽明签署出资协议书，约定股东共同出资 400.00 万元设立一通有限。其中彭建以货币出资 112.00 万元，以专利技术出资 100.00 万元；鄢新华以货币出资 124.00 万元；王劲、洪先志、王安静和易泽明均以货币出资 16.00 万元。

2004 年 11 月 15 日，四川宏伟资产评估有限责任公司出具了《资产评估报告书》（川宏评报字（2004）第 221 号），该专利评估价值为 100.00 万元。

2004 年 11 月 16 日，四川桂湖联合会计师事务所出具了《验资报告》（川桂湖会验字（2004）第 082 号），确认截至 2004 年 11 月 15 日，一通有限已收到各股东以货币出资 300.00 万元，无形资产出资 100.00 万元。2020 年 5 月 25 日，大信出具《注册资本、实收资本的验资复核报告》（大信专审字[2020]第 14-00033 号），对上述出资事项进行确认。

2005 年 7 月 9 日，彭建将该专利所有权移交给公司，并及时办理完成专利权人变更备案手续，专利权人变更为公司。

2016 年 3 月 14 日，公司召开 2016 年第一次临时股东大会，审议同意彭建就其无形资产出资向公司追加货币出资 100.00 万元，相应资金计入公司资本公积。

2016 年 3 月 23 日，彭建将 100.00 万元货币资金缴存至公司账户。2020 年 5 月 25 日，大信出具《注册资本、实收资本的验资复核报告》（大信专审字[2020]第 14-00033 号），对上述追加出资事项进行了确认。

公司无形资产出资和追加出资均履行了必要的内部决议及评估等程序，并办理了相关的财产转移手续，符合相关法律法规的规定。

针对上述事项我们执行主要审计程序：

1、查阅公司的工商登记资料，查阅公司关于专利技术出资及追加出资的内部决策文件、专利技术的评估文件，并访谈相关股东。

2、检索中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）等相关网站，核查该出资专利相关的纠纷、处罚等情况。

3、检查公司会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

经核查，我们认为公司追加出资的相关会计处理，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题二：关于关联方（序号 4）

根据保荐工作报告，公司创始股东彭建、鄢新华、王劲、王安静及近亲属等曾创办成都

市金通科技有限公司（以下简称金通科技）、成都一通科技有限公司（以下简称一通科技）、成都宜通科技有限责任公司（以下简称宜通科技）等公司；一通科技于 2016 年注销，金通科技、宜通科技于 2019 年注销。此外，招股说明书披露，关联方成都科唯投资管理中心（有限合伙）（以下简称科唯投资）、成都中科唯实仪器有限责任公司（以下简称唯实仪器）、成都中科唯实科技发展有限公司（以下简称唯实科技），是公司实际控制人一致行动人鄢新华之配偶蒋红雨控制或施加重大影响的企业；报告期内曾经存在关联关系的关联方，包括金通科技、宜通科技、成都瑞拓科技股份有限公司（以下简称瑞拓科技）、成都中科智成科技有限责任公司（以下简称智成科技），其中，蒋红雨曾在瑞拓科技、智成科技担任董事，分别于 2018 年 11 月、2020 年 5 月离任上述关联方。

请发行人补充披露：（1）是否严格按照《公司法》、《企业会计准则》及中国证监会、深交所的有关规定披露关联方和关联交易，是否存在关联交易非关联化的情形，以及所有关联关系变动的的原因；（2）一通科技、金通科技、宜通科技、科唯投资、唯实仪器、唯实科技、瑞拓科技、智成科技的实际经营业务、与发行人业务的关系、经营的合法合规性，在资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否存在为发行人分担成本费用情形，是否与发行人存在同业竞争；（3）蒋红雨离任瑞拓科技、智成科技的背景、原因，离任后是否仍对上述关联方进行控制或施加重大影响，离任后瑞拓科技、智成科技的主营业务、实际控制人情况；（4）一通科技、金通科技、宜通科技注销前的主营业务、注销前一年的主要财务数据，注销的背景、原因、是否涉及违法违规行为，报告期内是否存在重大违法违规行为、是否影响发行人董监高任职资格；注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性；（5）报告期内上述相关方及其实际控制人是否与发行人及其关联方、主要客户、供应商之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化的情形、为发行人承担成本费用或其他利益输送情形。

请保荐人、发行人律师、申报会计师对上述事项进行核查，说明核查过程，并发表意见。

回复：

（一）公司严格按照有关规定披露关联方和关联交易，不存在关联交易非关联化的情形。根据《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《上市公司信息披露管理办法》及《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》等规定的关联方要求，公司关联方情况如下：

《公司法》

序号	对关联方的认定	公司披露的关联方
1	控股股东、实际控制人	彭建
2	董事、监事、高级管理人员	彭建、王劲、洪先志、鄢新华、唐大全、彭旭东、

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

序号	对关联方的认定	公司披露的关联方
		陈志、胡建平、蔡林江、张海涛、彭代娅、王安静、刘飞
3	董事、监事、高级管理人员直接或者间接控制的企业	无
4	可能导致公司利益转移的其他关系	无

《企业会计准则第 36 号——关联方披露》

序号	对关联方的认定	公司披露的关联方
1	该企业的母公司	无
2	该企业的子公司	无
3	与该企业受同一母公司控制的其他企业	无
4	对该企业实施共同控制的投资方	无
5	对该企业施加重大影响的投资方	无
6	该企业的合营企业	无
7	该企业的联营企业	无
8	该企业的主要投资者个人及与其关系密切的家庭成员。主要投资者个人，是指能够控制、共同控制一个企业或者对一个企业施加重大影响的个人投资者	彭建、鄢新华及其关系密切的家庭成员（包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母）
9	该企业或其母公司的关键管理人员及与其关系密切的家庭成员。关键管理人员，是指有权力并负责计划、指挥和控制企业活动的人员。与主要投资者个人或关键管理人员关系密切的家庭成员，是指在处理与企业的交易时可能影响该个人或受该个人影响的家庭成员	彭建、王劲、洪先志、鄢新华、唐大全、彭旭东、陈志、胡建平、蔡林江、张海涛、彭代娅、王安静、刘飞及其关系密切的家庭成员（包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母）
10	该企业主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业	成都科唯投资管理中心（有限合伙）、成都中科唯实仪器有限责任公司、成都中科唯实科技发展有限公司、旺苍县正军劳务有限公司、四川天乙太阳能科技有限公司、四川川大干燥科技工程有限责任公司、杭州宝善宾馆有限责任公司、浙江宝善酒店管理有限公司、中国电信股份有限公司渠县分公司、成都飞凯通讯有限责任公司（现更名为成都云科悦教育科技有限公司）、成都纽维通讯有限责任公司、四川杨帆纵横物流有限责任公司、深圳市金益源贸易有限公司、深圳市商正贸易有限公司、广州市汇成商贸发展有限公司

《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年修订）》

序号	对关联方的认定	公司披露的关联方
7.2.3	具有下列情形之一的法人或者其他组织，为上市公司的关联法人	
①	直接或者间接控制上市公司的法人或者其他组织；	无
②	由前项所述法人直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织	无
③	由本规则第7.2.5条所列上市公司的关联自然人直接或者间接控制的，或者担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织	成都科唯投资管理中心（有限合伙）、成都中科唯实仪器有限责任公司、成都中科唯实科技发展有限公司、旺苍县正军劳务有限公司、四川川大干燥科技工程有限责任公司、杭州宝善宾馆有限责任公司、浙江宝善酒店管理有限公司、成都飞凯通讯有限责任公司（现更名为成都云科悦教育科技有限公司）、成都纽维通讯有限责任公司、四川杨帆纵横物流有限责任公司、深圳市金益源贸易有限公司、深圳市商正贸易有限公司、广州市汇成商贸发展有限公司
④	持有上市公司5%以上股份的法人或者一致行动人	无
⑤	中国证监会、深交所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能造成上市公司对其利益倾斜的法人或者其他组织	无
7.2.4	上市公司与本规则第7.2.3条第二项所列法人受同一国有资产管理机构控制而形成第7.2.3条第二项所述情形的，不因此构成关联关系，但该法人的董事长、经理或者半数以上的董事属于本规则第7.2.5条第二项所列情形者除外	无
7.2.5	具有下列情形之一的自然人，为上市公司的关联自然人	
①	直接或者间接持有上市公司5%以上股份的自然人	彭建
②	上市公司董事、监事及高级管理人员	彭建、王劲、洪先志、鄢新华、唐大全、彭旭东、陈志、胡建平、蔡林江、张海涛、彭代娅、王安静、刘飞
③	直接或者间接控制上市公司的法人或者其他组织的董事、监事及高级管理人员	无
④	本条第一项至第三项所述人士的关系密切的	彭建、王劲、洪先志、鄢新华、唐大全、彭旭东、

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

序号	对关联方的认定	公司披露的关联方
	家庭成员，包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母	陈志、胡建平、蔡林江、张海涛、彭代娅、王安静、刘飞关系密切的家庭成员
⑤	中国证监会、本所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能造成上市公司对其利益倾斜的自然人	无
7.2.6	具有下列情形之一的法人或者自然人，视同为上市公司的关联人	
①	因与上市公司或者其关联人签署协议或者作出安排，在协议或者安排生效后，或者在未来十二个月内，具有本规则第7.2.3条或者第7.2.5条规定情形之一的	无
②	过去十二个月内，曾经具有第7.2.3条或者第7.2.5条规定情形之一的	成都市金通科技有限公司、成都宜通科技有限责任公司、成都瑞拓科技股份有限公司、成都中科智成科技有限责任公司、旺苍县正军建材销售部、方冬、深圳市爱琴海通信设备有限公司光明分公司、太极诊所、浙江兴合创业投资有限公司、浙江东海商品交易中心有限公司、浙江天使湾创业投资有限公司、浙江易合网络信息股份有限公司、广州市汇成商贸发展有限公司

注：《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年修订）》包含了《上市公司信息披露管理办法》对于关联方的所有认定规定，因此仅列示《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年修订）》的相关内容。

公司已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、深交所的有关规定披露了关联方和关联交易，不存在关联交易非关联化的情形。

（二）报告期内，公司关联关系变动原因具体如下：

序号	关联方	关联关系变动原因
1	成都市金通科技有限公司	公司控股股东、实际控制人彭建曾经控制的企业，已于2019年8月注销
2	成都宜通科技有限责任公司	公司控股股东、实际控制人彭建的兄弟彭立忠的配偶钟勇、公司副总经理王安静的配偶陈伟国曾经投资的企业，已于2019年9月注销
3	成都瑞拓科技股份有限公司	公司5%以上的股东、董事鄢新华的配偶蒋红雨曾担任董事的企业，2018年11月离任
4	成都中科智成科技有限责任公司	公司5%以上的股东、董事鄢新华的配偶蒋红雨曾担任董事的企业，2020年5月离任
5	旺苍县正军建材销售部	公司董事唐大全的姐夫谷正军经营的个体工商户，已于2017年10月注销
6	方冬	公司原职工代表监事，2018年11月离任
7	深圳市爱琴海通信设备有限公司光明分公司	公司副总经理王安静的配偶的兄弟陈剑云担任负责人的企业，已于2019年10月注销
8	太极诊所	公司副总经理王安静的配偶陈伟国经营的个体工商户，已于2018年9月注销

序号	关联方	关联关系变动原因
9	浙江兴合创业投资有限公司	公司独立董事彭旭东的兄弟贾旭宏曾担任总经理的企业，2019年1月离任
10	浙江东海商品交易中心有限公司	公司独立董事彭旭东的兄弟贾旭宏曾担任董事的企业，2017年11月离任
11	浙江天使湾创业投资有限公司	公司独立董事彭旭东的兄弟贾旭宏曾担任董事长的企业，2018年12月离任
12	浙江易合网络信息股份有限公司	公司独立董事彭旭东的兄弟贾旭宏曾担任董事的企业，2018年11月离任

(三) 一通科技、金通科技、宜通科技、科唯投资、唯实仪器、唯实科技、瑞拓科技、智成科技的实际经营业务、与公司业务的关系、经营的合法合规性，在资产、人员、业务和技术等方面与公司的关系，是否与公司存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为公司提供外协的情形，是否存在为公司分担成本费用的情形，是否与公司存在同业竞争

1、一通科技、金通科技、宜通科技系公司主要创始股东及其近亲属在公司成立之前创办的企业，经营合法合规，其实际经营业务及与公司的关系如下：

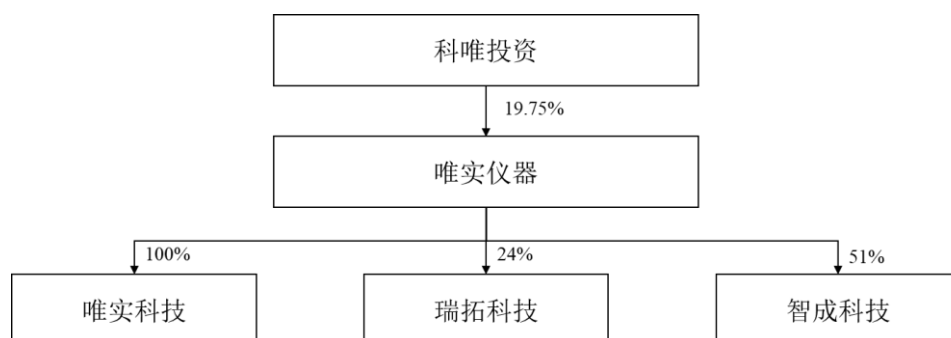
一通科技主要从事密封产品的生产和销售，业务规模较小。由于成都龙泉驿区对新进入企业有较大的税收优惠政策，且注册地更换手续较为复杂，公司创始股东于2004年在成都龙泉驿区新设立一通有限，沿袭了一通科技从事的业务，一通科技则停止生产经营活动，相关人员离职并重新在一通有限任职，一通科技相关资产主要包括办公用品及机械设备等，价值较小，经一通科技主要股东同意，交由一通有限无偿使用。一通科技无实际业务经营，于2016年注销。

公司创始股东亲属于2000年7月出资设立宜通科技，主要从事密封相关产品的生产和销售。2003年起，宜通科技不再开展业务经营，后于2019年注销。

金通科技由公司创始股东彭建、鄢新华及其亲属设立，主要从事密封产品的销售，业务规模较小，因市场竞争激烈，金通科技自1999年起不再开展经营活动，后于2019年注销。

一通科技、金通科技、宜通科技在公司成立后，均无实际经营业务，不存在资产、人员、业务和技术与公司混同的情况，不存在影响公司独立性的情形，上述三家企业与公司不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料的情形，不存在为公司提供外协的情形，不存在为公司分担成本费用的情形，与公司不存在同业竞争。

2、科唯投资、唯实仪器、唯实科技、瑞拓科技、智成科技股权关系如下：



上述五家关联企业经营范围及实际经营业务情况如下：

关联方	经营范围	实际经营业务
科唯投资	资产管理（不得从事非法集资，吸收公众资金等金融活动）、项目投资（不得从事非法集资，吸收公众资金等金融活动）。（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）	不从事实际业务，是唯实仪器的员工持股平台
唯实仪器	生产仪器仪表、真空设备、阀门、机电设备及零配件并提供相关技术开发、技术咨询、技术服务；销售：机电设备、仪器仪表；物业管理（凭资质证书经营）；自有房屋租赁；停车场管理；货物及技术进出口；（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）	从事海上舰船专用机电类仪器仪表设备的研发、生产、销售、售后服务；真空应用设备、真空标准件的生产销售
唯实科技	仪器仪表、真空设备、真空泵、真空阀门、真空检测仪器和设备、真空系统配件、光机电综合设备、光学仪器、机电设备及零配件生产，技术开发、技术咨询、技术服务；销售机电设备、仪器仪表、软件；软件开发；物业管理；房屋租赁；停车场管理；从事货物及技术进出口的对外贸易经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可展开经营活动）	因公司注册地址所在园区尚未建成投入使用，公司目前处于前期筹备阶段
瑞拓科技	电子、机械、光学新产品研发、技术咨询、技术服务；仪器仪表的研发、制造、租赁、销售；工业自动化控制设备的研发与制造；软件研发；信息系统集成服务；医疗器械的研发并提供技术服务；（以上经营范围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；涉及工业行业另设分支机构经营或另择经营场地经营）	研发制造提升卷烟、滤棒质量的检测设备与质量控制设备，定制特殊检测设备；提供等增值售后服务
智成科技	开发、生产阀门、机电设备及零配件并提供技术咨询、技术服务；开发仪器仪表及零配件并提供技术咨询、技术服务；制造计量器具（未取得相关行政许可（审批），不得开展经营活动）；销售机电设备、仪器仪表。（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）	主要生产智能燃气表的阀门

科唯投资执行事务合伙人为蒋雨红，唯实仪器、唯实科技、瑞拓科技、智成科技的实际控制人为中国科学院。上述五家关联企业经营合法合规性，在资产、人员、业务和技术等方面均保持独立性，与公司不存在关系，与公司不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料的情形，不存在为公司提供外协、分担成本费用的情形，与公司不存在同业竞争。

（四）蒋红雨离任瑞拓科技、智成科技的背景、原因，离任后不再仍对上述关联方进行

控制或施加重大影响，离任后瑞拓科技、智成科技的主营业务、实际控制人情况

因换届原因，蒋红雨于 2018 年 11 月离任瑞拓科技董事职务，于 2020 年 5 月离任智成科技董事长职务。蒋红雨离任后，不参与瑞拓科技、智成科技的实际业务经营，不对瑞拓科技、智成科技进行控制或施加重大影响。蒋红雨离任后，瑞拓科技、智成科技的主营业务未发生变化，实际控制人仍为中国科学院。

自公司 2004 年成立至今，一通科技、金通科技、宜通科技均无实际经营业务，经股东一致同意，予以注销。注销前主要财务数据如下：

关联方	注销前主要财务数据
一通科技	无营业收入和净利润，截至 2016 年 5 月 3 日，剩余财产 950 元
金通科技	无营业收入和净利润，截至 2019 年 8 月 21 日，剩余财产 1,000 元
宜通科技	无营业收入和净利润，截至 2019 年 8 月 24 日，剩余财产为 0 元

一通科技、金通科技、宜通科技注销程序如下：

关联方	注销程序
一通科技	<p>2016 年 3 月 8 日，一通科技召开股东会议，全体股东一致同意注销一通科技，并成立清算组。</p> <p>清算组于成立后 10 日通知了一通科技全体债权债务，并于 2016 年 3 月 10 日在《四川工人日报》刊登了《注销公告》。</p> <p>截至 2016 年 5 月 3 日，一通科技结清了清算费用、税款、债权债务后，剩余财产 950 元按照出资比例分配给股东。同日，全体股东一致通过《成都一通科技有限公司清算报告》。</p> <p>2016 年 5 月 11 日，成都市武侯区行政审批局核发《准予注销登记通知书》，一通科技注销登记申请，申请材料齐全，符合法定形式，准予注销登记。</p>
金通科技	<p>2019 年 5 月 29 日，金通科技召开股东会议，全体股东一致同意注销金通科技，并成立清算组。</p> <p>清算组于成立后 10 日通知了金通科技全体债权债务，并于 2019 年 6 月 12 日、2019 年 6 月 19 日在《企业家日报》、2019 年 6 月 28 日在《西南商报》上共刊登了三次《注销公告》。</p> <p>截至 2019 年 8 月 21 日，金通科技结清了清算费用、税款、债权债务后，剩余财产 1,000 元按照出资比例分配给股东。同日，全体股东一致通过《成都市金通科技有限公司清算报告》。</p> <p>2019 年 8 月 22 日，成都市市场监督管理局核发《准予注销登记通知书》，金通科技注销登记申请，申请材料齐全，符合法定形式，准予注销登记。</p>
宜通科技	<p>2019 年 7 月 2 日，宜通科技召开股东会议，全体股东一致同意注销宜通科技，并成立清算组。</p> <p>清算组于成立后 10 日通知了宜通科技全体债权债务，并于 2019 年 7 月 5 日在《四川工人日报》上刊登了《注销公告》。</p>

截至 2019 年 8 月 24 日，宜通科技结清了清算费用、税款、债权债务后，剩余财产 0 元。同日，全体股东一致通过《成都宜通科技有限责任公司清算报告》。 2019 年 9 月 10 日，成都市青羊区行政审批局核发《准予注销登记通知书》，宜通科技注销登记申请，申请材料齐全，符合法定形式，准予注销登记。
--

一通科技、金通科技、宜通科技已履行注销所须的必要程序，注销程序及债务处置符合相关法律、法规的规定。

上述企业在注销前较长时间无实体经营，注销之际不存在资产、业务、人员。

公司现任董事长彭建曾任金通科技董事、一通科技监事；公司现任董事鄢新华曾任金通科技董事，一通科技总经理。一通科技、金通科技、宜通科技存续期间，不存在重大违法违规行为，不存在依据《公司法》相关规定影响公司董事、监事、高级管理人员任职资格的情形。

报告期内，上述相关方及其实际控制人与公司及其关联方、主要客户、供应商之间不存在资金、业务往来，不存在关联交易非关联化的情形，也不存在为公司承担成本费用或其他利益输送情形。

针对上述事项我们主要实施了以下审计程序：

1、核查公司主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员分别出具并确认的调查表；取得并查阅关联交易相关的合同。

2、访谈关联方，了解关联方企业实际经营业务、与公司业务的关系、经营的合法合规性；了解蒋红雨离任瑞拓科技、智成科技的背景、原因及影响。

3、获取关联企业的工商资料、书面说明、相关股东的说明和承诺。

4、通过中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）等相关网站核查关联企业是否存在重大违法违规行为。

5、取得并查阅公司股东大会、董事会、监事会的相关会议资料，独立董事意见、公司章程及内部治理制度。

6、取得并核查报告期内公司及其董监高等人员银行账户的流水情况。

7、访谈公司主要客户、供应商。

经核查，我们认为：

1、公司已在财务报告附注中严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、深交所的有关规定披露关联方和关联交易，以及所有关联关系变动的的原因，公司不存在关联交易非关联化的情形。

2、经核查，一通科技、金通科技、宜通科技系公司主要创始股东及其近亲属在公司成立之前创办的企业，经营合法合规，且在公司成立后均无实际经营业务。科唯投资、唯实仪器、唯实科技、瑞拓科技、智成科技经营合法合规。

上述关联企业不存在资产、人员、业务和技术与公司混同的情况，不存在影响公司独立性的情形，与公司不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料的情形，不存在为公司提供外协、为公司分担成本费用的情形，与公司不存在同业竞争。

3、上述相关方及其实际控制人与公司及其关联方、主要客户、供应商之间不存在资金、业务往来，不存在关联交易非关联化的情形，也不存在为公司承担成本费用或其他利益输送情形。

问题三：关于核心技术（序号 8）

招股说明书披露，发行人拥有 16 项核心技术，技术水平均达到国内先进，核心技术产品包括干气密封及其辅助系统、机械密封及其辅助系统、碳环密封和密封产品修复，核心技术产品收入占主营业务收入超过 96%。发行人已取得专利 53 项，其中发明专利 4 项。

请补充披露：（1）上述核心技术的形成过程，属于行业通用技术还是公司特有技术，并进一步分析核心技术的认定是否合理；（2）结合核心技术对应的发明专利较少，核心技术多为实用新型、软件著作权等情况，分析相关专利是否仍具有先进性，认定核心技术国内先进的依据是否充分，是否具有持续创新能力；（3）结合核心技术在各产品类别中的运用情况，分析发行人将干气密封及其辅助系统、机械密封及其辅助系统、碳环密封和密封产品修复产生的收入全部列入核心技术收入的依据是否充分，是否对投资者产生误导。

请保荐人及申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）上述核心技术的形成过程，属于行业通用技术还是公司特有技术

1、公司核心技术的形成过程综述

公司核心技术主要系公司基于密封行业学科基础理论而搭建的研究体系，围绕行业通用设计、制造技术路线，在不断产品应用及实践基础上，结合密封产品的特定应用场景搭建专门的工程设计模型等进行自主研发而形成，是行业通用技术的应用升级。

公司研发人员需综合应用包含机械工程学、流体力学、静力学、传热学、摩擦学、材料学等在内的多个学科基础理论，构建完整的机械密封应用研究体系，并开发可以应用于密封产品的研发理论、设计原理、计算方法和数值模拟方法等。同时，通过公司多年来对密封行业的理解和总结，结合专家讲座、专题技术交流等多种方式，不断学习先进的密封研究理论，并最终消化吸收后转化为公司密封工业应用的前沿理论体系。如公司研发的超临界 CO₂ 干气密封技术，系公司充分了解下游客户需求及工艺，结合国内外前沿理论，消化吸收后形成的公司独特的超临界 CO₂ 流体干气密封工业应用理论，推动了干气密封技术在国内超临界 CO₂ 布雷顿循环发电系统中的应用。在该体系中，研发人员需研究超临界 CO₂ 流体的导热性能、密度、粘度和发电效率以及不同原材料在该流体状态下的适应性、稳定性等。

公司结合密封产品的各类特性，在行业通用设计、制造技术路线的基础上，开发特定的加工工艺、专用设备及相应的测试方法和设备等。通过长期跟踪客户的应用需求，结合密封

产品在特定应用场景、不同工况环境下的差异，公司针对性地进行产品设计、开发。同时，在开发过程中，公司通过大量试验进行设计调整和完善，以提升各类密封产品的性能、寿命和稳定性。如公司研发的上游泵送密封技术，系公司深入了解客户降低能耗、提升环保等需求后，通过大量的试验后，设计出在摩擦副内径开设微观螺旋动压槽的特殊端面，运用螺旋槽动压效应，将低压流体泵入高压工艺流体形成一道液体密封带，阻隔高压工艺介质向低压侧泄漏，同时降低了摩擦系数，达到降低发热、减少磨损和延长使用寿命的目的。

2、公司核心技术具有特有性

公司核心技术系基于机械工程学、流体力学、静力学等通用技术理论，结合公司多年研发和测试数据及经验总结，对传统通用技术理论在机械密封应用领域进行综合应用、延展、升级、改造，形成的以产品应用领域为主的特有技术。在产品应用方面，公司大部分密封产品为定制化非标准产品，对研发设计、试验监测、加工生产等的要求较高，需要在通用性技术基础上进行个性化研发设计，并根据不同的应用场景进行有针对性的研发设计和定制化生产。在技术发展方面，公司始终坚持走自主创新之路，通过不断的研发创新和技术积累，公司的技术水平逐步跻身行业前列，并获得了工业和信息化部颁发的第一批专精特新“小巨人”企业荣誉称号。

3、公司核心技术的具体情况

自成立起，公司坚持走自主创新之路，经过多年的探索和实践，已形成多项核心技术，并已成功应用于全系列产品，为不断提高市场竞争力提供了有力保证。

公司核心技术的基本情况如下：

序号	核心技术	核心技术介绍	应用的主要产品	采用的行业通用技术情况	特有性说明
1	干气密封设计技术	干气密封作为非接触式端面密封，其设计技术的核心是端面槽形参数设计和最优刚漏比控制。公司在传统流体动压理论研究的基础上，开发了干气密封设计计算专用软件，该软件能够根据不同的工业介质、不同转速、不同温度和轴径等实际使用工况，快速确定密封槽形参数，同时对干气密封摩擦副端面流体流场、气膜刚度平衡状态、压力分布、功率消耗等因素进行计算和优化，最终得到理想的槽形参数和刚漏比。经过台架试验的反复验证，该套设计技术与实际结果高度吻合，大幅提高了干气密封设计效率	各类干气密封	通用机械领域基本的动力学、静力学、传热理论，数值计算方法等基础理论和技术等	针对不同物理特性的真实气体，不同压力、转速、温度条件都可以进行计算
2	端面微观动压槽加工技术	微观动压槽是非接触式密封的核心，其槽型线型控制、深度控制、粗糙度控制等均会影响密封性能。公司对高精度动压槽加工设备进行技术改造，能对不同材料的摩擦副端面进行不同形状、	各类干气密封、上游泵送密封	激光打标技术，数字加工技术等	端面流体槽加工精度可以达到 0.1 微米级

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

序号	核心技术	核心技术介绍	应用的主要产品	采用的行业通用技术情况	特有性说明
		深度、精度等级的加工			
3	干气密封静态启浮技术	该项技术是干气密封在低速、低压应用场合的难题，同时也是干气密封在启停、低速盘车等运行工况下实际面临的问题。公司自主研发的基于流体动压效应的干气密封静态启浮技术，使干气密封突破了最小线速度的限制，已在很多低速设备上推广运用	低速干气密封	流体力学分析方法和气膜轴承设计理念等	解决了干气密封在低速工况应用的难题
4	高压干气密封整体性能优化技术	该项技术具体包括高压干气密封金属结构件的设计、动静环结构设计等关键结构件的有限元分析技术，端面槽型、流场、温度场的流体动力学优化分析技术，及生产制造过程的工艺控制技术等	高压干气密封	流体力学、结构力学，传热学基本理论，数值计算方法等	进行了干气密封热力耦合计算，以实现设计参数最优化
5	硬对硬干气密封设计技术	该项技术是指采用硬质合金、碳化硅、氮化硅等硬质材料作为摩擦副的干气密封设计技术，在解决超高压介质工况方面具有明显优势，能够大幅度降低干气密封的泄漏量	高压、管道输送压缩机、食品级干气密封	材料镀膜硬化技术和摩擦磨损机理分析方法等	扩大了干气密封应用领域，提升了干气密封使用的经济性
6	干气密封浮动性优化控制技术	干气密封浮动性是保证干气密封稳定长周期运行的关键因素，由加载弹簧力、浮动密封圈过盈量、平衡轴套配合面粗糙度等综合因素决定。该项技术通过补偿机构的结构优化、过盈量优化、粗糙度优化，设计合理的弹簧加载力，保证密封性能的稳定	各类干气密封	橡塑密封制造技术、精密机械加工技术和摩擦磨损测试方法等	提升了干气密封稳定性和长周期运行可靠性
7	医药、食品级干气密封设计技术	医药、食品行业的专用设备多为低压力、低转速的搅拌设备。医药食品行业对物料污染、消毒、杀菌等提出了更加严格的要求，该项干气密封设计技术的核心是密封材料的选择必须符合 FDA 认证，密封结构设计必须满足消毒杀菌的要求，综合性能必须适应低速大偏摆设备特性	医药、食品用干气密封	医药食品设备设计方法、反应釜密封设计技术和流体静力学分析方法等	扩大了干气密封在低速设备上的应用，尤其是在医药食品级等对洁净度要求很高的设备的应用
8	轻烃专用密封设计技术	轻烃介质的特点是饱和蒸汽压低、易汽化，且对温度变化敏感。该项密封设计技术的核心是控制热力平衡，保证密封端面具有稳定的液膜。根据大量的现场运用经验，结合理论模拟计算，公司已形成了轻烃专用密封设计技术	易挥发类轻烃泵干气密封	介质物理化学特性分析方法和摩擦传热计算方法等	提升了易挥发危险化学品介质密封的安全性、可靠性
9	高速碳环密封技术	该项技术采用整体碳环结构，通过结构优化，使碳环与设备旋转件间的微小配合间隙精密可控，密封在较小的泄漏量下非接触运行，提升密封性能	高速风机、压缩机碳环密封	流体动力学分析技术和填密封设计技术等	碳环密封在高速设备上泄漏小，寿命长

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

序号	核心技术	核心技术介绍	应用的主要产品	采用的行业通用技术情况	特有性说明
10	乙烯三机干气密封技术	该项技术包括低温密封设计技术、大轴径密封设计技术、负压密封技术、低速盘车密封设计技术等	裂解气、乙烯、丙烯压缩机干气密封	乙烯生产工艺和物料特性分析, 橡塑材料低温特性分析、测试, 摩擦材料耐磨测试等	提升了大型石化装置中干气密封的长周期、稳定性、可靠性
11	离心机干气密封技术	该项技术综合运用了密封气膜刚度优化技术、密封抗偏摆自适应技术、颗粒阻隔技术等关键技术	干燥、分离用离心机干气密封	振动分析技术、浮环密封阻塞技术等	干气密封使用领域扩大到高振动、含粉尘设备领域
12	管道输送压缩机干气密封技术	该项技术综合应用了高压干气密封整体性能优化技术、硬对硬干气密封设计技术、干气密封浮动性优化控制技术等技术。管道输送压缩机干气密封及系统技术提高了公司产品的市场范围, 并且拥有了在管道输送领域的核心竞争力	管道输送压缩机干气密封	热、力、流体动力学耦合分析方法, 气体脱液技术, 表面镀膜技术等	使干气密封满足管输领域复杂多变、介质脏的不良工况
13	干运转密封技术	干运转密封为接触式气体润滑密封, 具有系统简单、操作维护便捷、适应性强、气体泄漏量小等优点。通过特殊的材料组对、端面参数设计和端面改型, 使密封摩擦副接触运行时磨损小、发热量低	泵、釜用密封	传热分析方法、表面镀膜技术等	扩大了无液体润滑的接触式密封的应用范围
14	上游泵送密封技术	该项技术在摩擦副内径开设微观螺旋动压槽, 利用动压效应产生剪切流, 将低压液体输送至高压侧, 从而阻止高压侧介质泄漏。该技术的特点是密封端面非接触运行, 产生摩擦热量极小, 使用寿命较长	上游泵送密封	流体力学分析计算方法、润滑理论、液体物性分析方法等	一种非接触式液膜密封, 功耗小, 寿命长, 泄漏低
15	超临界 CO ₂ 干气密封技术	超临界 CO ₂ 流体因其优异的导热性能和接近液体的密度, 发电效率极高, 在布雷顿循环发电系统中优势明显, 在火电、核电、光热发电等新型能源领域具有广阔的应用前景。使用该技术的压缩机和膨胀机的轴封问题, 是技术难点之一。超临界 CO ₂ 干气密封技术主要解决了高温、高压、高速条件下, 密封在超临界环境中的稳定性问题	超临界 CO ₂ 发电领域的压缩机、发电透平干气密封	多场综合分析计算方法、超临界流体物性分析方法等	在高温、高压、高速同时存在的工况, 超临界流体介质条件下, 应用了干气密封
16	密封状态监测及故障诊断技术	该项技术运用现场传感器采集密封及设备监测数据, 通过移动网络与服务器连接, 可以通过移动终端、电脑等终端设备监测密封及设备实时运行状态。通过定制开发的故障诊断算法, 可以提前预判密封及设备的运行健康指数, 做到提前告警和预知维修, 避免密封失效引发的事故	目前主要用于产品售后服务	智能传感器技术、无线仪表技术、物联网技术、诊断监测技术等	为密封提供在线、实时的监测、诊断服务

公司核心技术的主要认定依据包括：1、符合公司的技术发展定位，能够解决行业重点

难题、客户应用痛点或填补国内空白；2、综合运用了基础理论与计算方法、前沿工艺、先进制造和测试设备、丰富运行维护经验以及先进材料和配套等,并能为公司创造较好的经济效益；3、在行业内取得应用领域重要延深或技术突破,为公司重点开发的产品或服务领域提供重要技术支撑,代表行业内较高技术水平且不易被复制。

公司核心技术的技术水平、技术贡献及对应专利情况如下:

序号	核心技术	技术水平	技术贡献	对应专利或软件著作权	专利先进性说明
1	干气密封设计技术	国内先进	形成自主知识产权,拓展干气密封应用,加速进口替代	双向干气密封摩擦副: ZL201210076971.5	解决传统螺旋槽形端面密封件旋转的密封面只能朝着一个方向转动,轴朝着相反方向旋转而损坏的问题
2	端面微观动压槽加工技术	国内先进	形成自主知识产权,实现了设备自主改造	一种改进的聚晶金刚石刀片: ZL201220109695.3	解决刀具使用一段时间后部分加工工件粗糙度问题;解决刀具结构参数合理性问题;解决长时间加工后刀具散热问题
3	干气密封静态启浮技术	国内先进	拓展干气密封应用,加速进口替代	-	-
4	高压干气密封整体性能优化技术	国内先进	形成自主知识产权,拓展干气密封应用,加速进口替代	高压压缩机干气密封: ZL201620080112.7	改进高压压缩机干气密封的定位效果和稳定性,提升使用寿命和安全性
				干气密封专用电动增压装置: ZL201520438513.0	解决无可利用低压氮气作为工艺气增压的驱动气时,传统气体增压泵不能使用的问题
5	硬对硬干气密封设计技术	国内先进	缩小与国际领先水平的差距,保持国内先进水平	-	-
6	干气密封浮动性优化控制技术	国内先进	形成自主知识产权,缩小与国际领先水平的差距,保持国内先进水平	浮动组合密封圈: ZL201520386712.1	解决常规干气密封补偿机构浮动密封圈的摩擦阻力大、高压易挤出沟槽、对温度敏感、泄压易爆裂等问题
7	医药、食品级干气密封设计技术	国内先进	形成自主知识产权,拓展干气密封应用,加速进口替代	氧化搅拌釜干气密封: ZL201620083707.8	提供一种结构简单、密封性好且能用于搅拌釜双向转动的氧化搅拌釜干气密封
				搅拌釜干气密封装置: ZL201020634632.0	提供一种零泄漏、功率消耗小、抗轴摆动性能强的搅拌釜干气密封
				动力分离器干气密封装置: ZL201020634647.7	提供一种零泄漏、无污染的分离动力分离器干气密封,摆脱了传统双端面机械密封对油系统的依赖,杜绝密封油进入工艺介质和环境

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

序号	核心技术	技术水平	技术贡献	对应专利或软件著作权	专利先进性说明
				反应釜干气密封副： ZL201320619388.4	提供一种耐磨损性能好、泄漏量小、使用寿命长，并能满足复杂工况条件的硬对硬低速反应釜干气密封副
				药用行业低速反应釜干气密封装置： ZL201420114576.6	提供一种性能可靠、使用寿命长，可避免物料对密封性能造成影响和密封磨损对物料造成污染的药用行业低速反应釜干气密封装置
				低速设备防偏摆跟随密封： ZL201620354866.7	解决低速设备轴偏摆情况下密封摩擦副磨损的问题，提供一种防偏摆、易安装的低速设备防偏摆跟随密封
				低速设备大偏摆自适应密封： ZL201610051036.1	提供一种偏摆适应能力强、密封效果好、使用介质粘度范围广泛的低速设备大偏摆自适应密封
8	轻烃专用密封设计技术	国内先进	形成自主知识产权，缩小与国际领先水平差距，保持国内先进水平	机械密封组合式保温结构： ZL201610300475.1	解决机械密封冷却结构冷却方式单一、冷却效果差、各冷却部位温度不均匀的问题
				输油泵安全辅助密封： ZL201520532909.1	提出一种在现有集装式单端面机械密封基础上增加一个保护密封所用的输油泵安全辅助密封
9	高速碳环密封技术	国内先进	形成自主知识产权，拓展干气密封应用，加速进口替代	压缩机碳环密封结构： ZL201320619643.5	解决密封介质不干净时，超高速大轴径离心压缩机不能运转的问题
				两瓣式碳环密封： ZL201520450165.9	解决传统密封环结构复杂、零件的单件强度受到削弱、加工工艺和安装要求高、密封性能不稳定、波动大、使用寿命短的问题
10	乙烯三机干气密封技术	国内先进	形成自主知识产权，拓展干气密封应用，加速进口替代	裂解气压缩机干气密封： ZL201620083143.8	解决传统裂解气压缩机在干气密封上稳定性差、密封不严等问题
11	离心机干气密封技术	国内先进	形成自主知识产权，扩大干气密封应用领域	离心机干气密封： ZL201620083389.5	解决密封机组由于轴径大、转子振动大和密封装置的抗震性不能满足要求的问题
12	管道输送压缩机干气密封技术	国际先进	形成自主知识产权，拓展干气密封应用，加速进口替代	天然气管线压缩机干气密封： ZL201520386693.2	解决传统干气密封结构存在热力变形不可控、泄漏量大、抗干扰能力差、可靠性低等问题
				长输管道天然气压缩机组干气密封：	提供一种运行稳定可靠、使用寿命长、抗干扰能力强，使用、维护成本低，

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

序号	核心技术	技术水平	技术贡献	对应专利或软件著作权	专利先进性说明
				ZL201620354881.1	满足频繁启停长输送管道天然气压缩机使用要求的干气密封
13	干运转密封技术	国内先进	形成自主知识产权，拓展干气密封应用，加速进口替代	一种接触式干运转密封： ZL201620611713.6	解决在无润滑条件、物料不允许密封液污染、设备精度较差、设备转速较低的工况下，使用寿命短、密封效果不理想的问题
14	上游泵送密封技术	国内先进	形成自主知识产权，保持国内先进水平	低泄漏、低磨损湿式密封的动环及湿式密封： ZL201210076969.8	解决内径开槽的螺旋槽型湿式密封易于吸入固体颗粒而产生磨粒磨损密封端面等问题
				一种机械密封： ZL201620602730.3	改善密封效果好、延长使用寿命
				一种轴径上游泵送密封结构： ZL201920748268.1	解决上游泵送密封在实际的应用过程中存在结构复杂、安装不方便、无法达到密封效果的问题
				一种小型化上游泵送密封系统： ZL202020788490.7	解决了现场上游泵送密封系统小型化问题，同时具备数据采集及监测功能，适应于非防爆环境
				一种双列槽的液膜润滑零泄漏机械密封： ZL202021379649.6	特殊设计的零泄漏液膜润滑密封槽型，解决了端面非接触运行泄漏大的问题
15	超临界流体干气密封技术	国内先进	形成自主知识产权，配套于国际领先的超临界 CO ₂ 发电技术，推动整个密封行业技术的进步	超临界流体设备用干气密封：ZL201620611746.0	解决现有干气密封结构无法适用于超临界流体设备的问题
				一种超临界二氧化碳密封试验装置： ZL201822153247.3	提供一种超临界二氧化碳密封试验装置，能够完成超临界二氧化碳的密封试验
				软件著作权：超临界 CO ₂ 干气密封智能测控系统 V1.0（软著登字第 5172201 号）	-
				超临界二氧化碳循环发电膨胀机专用安全密封： ZL202021378069.5	解决了二氧化碳膨胀机密封失效时，高温气体对轴承及油系统的安全威胁问题
16	密封状态监测及故障诊断技术	国内先进	形成自主知识产权，将无线仪表、物联网等技术融合应用于密封领	软件著作权：密封全生命周期健康管理系 V1.0（软著登字第 5172199 号）	

序号	核心技术	技术水 平	技术贡献	对应专利或软件著作权	专利先进性说明
			域,为客户提供实时的密封故障监测		

在成立之初,公司根据自身情况和当时国家对高端装备核心零部件的需求,选择国产化应用不多且被国际密封巨头垄断的干气密封作为主攻技术方向,以改造传统机械密封和国产化应用为切入点,通过持续的技术研发和产品升级,不断缩小与国际密封龙头的差距。通过多年的研发创新和技术积累,公司已建立起了依托管道输送压缩机干气密封技术、超临界CO₂干气密封技术和医药、食品级干气密封设计技术以及密封状态监测及故障诊断技术等核心技术为主体,并在行业内具有较强竞争力的研发技术体系。

目前,国内高端机械密封产品市场仅有中密控股、丹东克隆和一通密封等少数企业和约翰克兰、伊格尔博格曼和福斯等国际巨头竞争,而在干气密封产品领域主要系中密控股和一通密封与约翰克兰、伊格尔博格曼和福斯等国际巨头竞争。

公司所处机械密封行业的特点决定了公司的核心技术以应用类技术为主,申请的专利以实用新型为主。公司相关新产品、新技术通常需要不断跟踪和了解客户需求以及下游产品新技术发展方向,在此基础上形成明确的研发和设计方案,然后通过多轮设计调整和模拟环境下反复试验测试,形成新的技术、产品和完整的应用理论体系,并最终由技术团队总结成为公司的技术成果,部分成果申请为专利。公司核心技术是公司多年行业经验和研发体系不断完善的结晶,是公司处于行业领先地位和赢得客户信赖的重要支撑,相关专利仅是公司保护部分核心技术的手段之一。

公司核心技术的相关专利为公司相关密封产品的生产打下了较为坚实的技术基础,相关专利是对传统密封装置在实践应用过程中所遇问题的针对性开发,上述专利在国内机械密封行业内仍具备先进性。

(二) 公司核心技术具有国内先进性

公司核心技术的国内先进性主要是通过分析公司行业地位、行业竞争格局、进口替代情况、应用产品的市场竞争力、技术研发所处行业水平、客户认证情况、行业经验以及公开信息等综合判断而进行认定。

核心技术是公司整体研发技术体系的构建基础,也是公司高端密封产品生产的技术基础,而公司高端密封产品的市场竞争力也正是检验公司核心技术先进性的试金石,反映了公司核心技术在行业内的竞争地位。

公司核心技术处于国内先进水平具体表现在以下方面:

1、公司行业地位

公司是国内最早开始在干气密封细分市场进行产品布局的企业之一,在成立之初,公司

根据自身情况和当时国家对高端装备核心零部件的需求,选择国产化应用不多且被国际密封巨头垄断的干气密封作为主攻技术方向。通过持续地研发投入和技术创新,推动产品升级,以技术促销售,并实现了部分产品的进口替代。公司的产品广泛应用于石油化工、煤化工等行业中的高端应用领域,产品性能、稳定性和可靠性均得到充分验证,并赢得客户信赖,逐渐形成了以干气密封为核心、全系列产品协同发展的独特优势。公司是国内少数具备较强实力能够在高端机械密封产品市场和干气密封市场与约翰克兰、伊格尔博格曼等国际巨头展开竞争的企业之一。

根据中国液压气动密封件工业协会机械与填料静密封专业分会发布的《机械与填料静密封行业年报统计资料汇编(2018年度)》和《机械与填料静密封行业年报统计资料汇编(2019年度)》统计数据显示,在机械密封行业国内重点跟踪企业“行业产品营业收入”排名中,2017年、2018年和2019年,公司分别位列第8名、第4名和第3名。

2、行业竞争格局

国内机械密封行业的整体竞争格局呈现两极分化特点,低端产品市场完全竞争,高端产品市场国内参与者较少。高端机械密封领域具有很高的进入门槛,通常只有行业内研发、技术、资金、市场等实力较强的企业涉足。国内高端机械密封市场早年由国际巨头垄断,少数国内厂商通过不断的研发投入和重点项目攻关,陆续在高端机械密封产品领域取得突破,并与国际巨头展开了市场竞争,但总体上仍处于相对弱势的地位。

在国内高端机械密封领域,以中密控股、丹东克隆和一通密封为代表的国内企业通过自主研发、合作开发和应用拓展等方式不断推出国产化高端机械密封产品与国际巨头展开竞争。在技术含量更高、应用工况更为复杂的干气密封领域,以中密控股和一通密封为代表的国内干气密封龙头企业通过自主研发、合作开发和应用拓展等方式,在干气密封产品市场实现了更加全面的技术和产品突破,不断实现进口替代,推动了我国干气密封产品的国产化进程。

3、技术研发水平

公司一直将技术创新视为核心竞争力和企业生命力的根源,长期致力于流体密封的理论研究和实践应用,坚持走自主创新之路。报告期内,公司研发投入占营业收入的比例均超过6%。凭借突出的技术实力和持续的研发投入,公司已经搭建了行业内具有较强竞争力的研发技术体系,并获得相关部门的认可。报告期内,公司已被认定为四川省企业技术中心、工业和信息化部第一批专精特新“小巨人”企业和博士后创新实践基地,并多次获得行业技术进步奖项。

4、进口替代情况

国内机械密封行业的进口替代已从初级替代阶段进入全面替代阶段,中低端产品领域的进口替代已基本完成,高端产品领域的进口替代正在全面延伸和拓展。公司掌握了干气密封设计技术、端面微观动压槽加工技术和干气密封静态启浮技术等多项核心技术,并以改造传统机械密封和国产化应用为切入点,承担了多个首次国产化应用项目。根据中国液压气动密

封件工业协会机械与填料静密封专业分会发布的《机械与填料静密封行业年报统计资料汇编（2018年度）》和《机械与填料静密封行业年报统计资料汇编（2019年度）》统计数据显示，一通密封的“行业产品营业收入”分别于2018年和2019年实现了对大连博格曼有限公司和上海博格曼有限公司两家外资控股公司的超越。

5、客户认证情况

公司是国内最早在流体密封领域布局的企业之一，一直致力于流体密封领域尤其是干气密封技术的研究，建立了高效的研发体系，通过针对性地开发适应于具体应用工况的密封技术和产品，为终端用户解决影响过程装置长周期安全运行的密封问题。经过多年的积累，公司已成为国内干气密封技术创新和应用推广的主要推动者。公司长期服务于石油化工、煤化工等领域，逐步积累了以中石化、中石油及其下属的炼化和化工企业为代表的优质客户，该等客户大多是技术领先且具有垄断性资源的大型国企。经过多年的合作，公司产品质量和企业信誉均已得到客户认可，成为其为数不多的长期稳定合作的密封产品供应商。公司设备制造商客户以沈鼓集团、陕鼓集团等企业为代表，这些企业不仅是国家石油化工核心装置设备的供应商，也是国家高端制造业中的代表性企业。

公司已建立相关制度，不断完善创新机制，持续关注国内外新技术、新工艺和新产品的发展动态，并积极与长期合作伙伴保持技术交流，及时获取市场需求信息，保障公司技术的竞争力和创新性。公司保持技术不断创新的主要机制体现在研发制度、创新激励和研发投入三个方面。

1、研发制度

公司建立了较为完善的研发管理制度和程序，明确了研发技术中心的责任，通过《技术中心项目研究开发管理制度》《技术中心技术保密制度》等制度来规范内部科研项目的管理，对研究开发过程中的立项、审批、过程管理、结题验收等进行明确规定，使得研发过程具有可追溯性，研发进度可控，研发质量有保证。

2、创新激励

为调动员工对创新的热情和积极性，公司制订了相关激励制度，对公司各种形式的研究开发项目过程中形成的科技成果、技术创新等提出了激励和奖励，鼓励公司员工不断进行研究开发创新。

3、研发投入

报告期内，公司研发费用分别为1,361.34万元、1,682.67万元和1,593.06万元，占同期营业收入的比例分别为6.96%、6.60%和7.82%。未来，公司将持续加大研发投入，为公司持续创新和技术储备提供资源保障，为公司创造新的利润增长点和长期稳定发展奠定坚实基础。

综上，公司为保持技术先进性建立了持续的研发创新机制，使公司具备了持续创新的能力，公司自成立至今已取得较为丰硕的研发成果，并为流体密封行业和产品技术的发展创新

做出了较大贡献。

公司已将上述内容在招股说明书“第六节 业务和技术”之“九、（二）、7、（1）保持技术创新的机制”中补充披露。

（三）核心技术的应用情况

1、核心技术产品收入占营业收入的比例

综合产品运用的核心技术情况和客户认证情况以及同行业可比公司的划分情况，公司核心技术产品包括干气密封及其辅助系统、机械密封及其辅助系统、碳环密封和密封产品修复。

报告期内，核心技术产品收入及占主营业务收入的比例如下：

单位：万元

项目	2020年	2019年	2018年
干气密封及其辅助系统	9,596.06	14,536.35	10,824.14
机械密封及其辅助系统	5,972.12	5,882.48	5,199.82
碳环密封	394.74	420.68	405.55
密封产品修复	3,713.92	3,779.86	2,306.47
核心技术产品收入	19,676.84	24,619.37	18,735.99
主营业务收入	20,223.17	25,364.46	19,501.81
核心技术产品收入占主营业务收入的比例	97.30%	97.06%	96.07%

2、核心技术收入的纳入依据

公司综合考虑产品生产涉及的核心技术情况和客户认证情况以及同行业可比公司的划分情况等因素将干气密封及其辅助系统、机械密封及其辅助系统、碳环密封和密封产品修复产生的收入纳入核心技术收入。具体依据如下：

（1）产品生产涉及的核心技术情况

密封产品的生产过程涉及技术方案设计、产品研发、机械加工、组装、检测、试验等多个环节，各主要环节可能涉及不同的技术或研发成果。报告期内，公司干气密封及其辅助系统、机械密封及其辅助系统、碳环密封和密封产品修复生产过程中涉及的核心技术情况如下所示：

项目	所涉及主要核心技术
干气密封及其辅助系统	干气密封设计技术、端面微观动压槽加工技术、干气密封静态启浮技术、高压干气密封整体性能优化技术、硬对硬干气密封设计技术、干气密封浮动性优化控制技术、医药、食品级干气密封设计技术、乙烯三机干气密封技术、离心机干气密封技术、管道输送压缩机干气密封技术、干运转密封技术、超临界流体干气密封技术、密封状态监测及故障诊断技术等
机械密封及其辅助系统	端面微观动压槽加工技术、轻烃专用密封设计技术、上游泵送密封技术、密封状态监测及故障诊断技术等

项目	所涉及主要核心技术
碳环密封	高速碳环密封技术等
密封产品修复	根据密封类型情况，涉及全部核心技术

公司核心技术产品的生产均涉及公司相关核心技术的工业应用，但根据产品特性不同其具体使用核心技术的数量和应用程度存在一定差异。

公司的密封产品广泛应用于石油化工、煤化工等行业相关应用领域，产品性能、稳定性和可靠性均得到充分验证，并赢得了客户信赖，多年来一直是中石化、中石油等大型能源集团流体密封产品的主力供应商。

（2）行业对比情况

根据中密控股 2015 年创业板招股说明书的公开披露信息，其核心技术产品包括：机械密封、干气密封、机械密封辅助系统、零配件和密封产品修复等五大类。2012-2014 年度，中密控股的核心技术产品收入占其营业收入的比重分别为 93.30%、96.62%和 96.53%。除未将零配件及其他作为核心技术产品外，公司在核心技术产品认定上与同行业可比公司无显著差异。

（3）综述

公司综合产品生产涉及的核心技术情况和客户认证情况以及同行业可比公司的划分情况，将干气密封及其辅助系统、机械密封及其辅助系统、碳环密封和密封产品修复的收入纳入核心技术收入具备合理性，不会对投资者产生误导。

我们主要执行了以下核查程序：

1、访谈公司研发技术负责人，了解公司核心技术的研发过程、技术水平、主要研发项目等信息。

2、查阅公司取得或签订的科学技术成果鉴定证书、密封产品国产化技术协议等文件，了解公司的技术水平、进口替代和客户品牌认证等情况。

3、查阅公司同行业可比上市公司的定期报告、招股说明书及其他公告文件，了解其核心技术及核心技术收入等情况。

通过执行以上程序，我们认为：

1、公司已披露核心技术的形成过程；公司核心技术具有一定的特有性，不属行业通用技术，其认定具有合理性。

2、公司核心技术相关专利在国内机械密封行业内仍具备先进性；公司认定核心技术国内先进具有较为充分的依据；公司具有持续创新能力。

3、公司已披露将干气密封及其辅助系统、机械密封及其辅助系统、碳环密封和密封产品修复产生的收入全部列入核心技术收入的依据，相关依据充分，不存在对投资者误导的情形。

问题四：关于研发情况（序号 9）

招股说明书披露，报告期内发行人研发费用分别为 991.81 万元、1,361.34 万元、1,682.67 万元，占当期营业收入的比例分别为 6.68%、6.96%、6.60%。报告期内，基于上述产学研合作关系，发行人与兰州理工大学石油化工学院联合开展“螺旋槽干气密封开启阶段动力学和摩擦学特性研究”等项目的研究。

请发行人补充披露：（1）各期研发人员的数量及其变动情况、部门构成、学历结构、年龄结构和从业年限结构，研发人员的考核激励机制，人均薪酬的变动原因，薪酬总额的变化与发行人经营业绩的匹配关系；（2）报告期内在研和已完成的研发项目的整体预算、各期费用支出金额、人员配置和研发成果转化为产品的销售收入情况；（3）报告期内是否存在合作研发专利，合作研发技术对发行人生产经营的作用；（4）发行人与合作方研发的主要协议安排、各方主要权利义务、费用承担方式、研发成果、研发成果所有权归属等，合同约定知识产权归双方共有是否影响发行人对该知识产权的使用，发行人核心技术对合作研发是否存在依赖，发行人持续经营能力是否依赖于合作研发或相关单位，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师及申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）各期研发人员基本情况列示如下：

1、报告期内，公司研发人员的数量及其变动情况如下：

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
期末人数（人）	58	54	51
变动人数（人）	4	3	1

报告期各期末，公司研发人员的数量分别为 51 人、54 人和 58 人，公司研发队伍的规模总体保持稳定。

2、报告期各期末，公司研发人员的部门构成情况如下：

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
研究团队	29	50.00%	29	53.70%	27	52.94%
设计团队	13	22.41%	9	16.67%	8	15.69%
测试团队	16	27.59%	16	29.63%	16	31.37%
合计	58	100.00%	54	100.00%	51	100.00%

公司研发人员按照其主要具体工作职责可以进一步划分为研究团队、设计团队和测试团队，各团队的人员结构在报告期内基本保持稳定。

3、报告期各期末，公司研发人员的学历结构如下：

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
----	------------	------------	------------

	人数	占比	人数	占比	人数	占比
硕士研究生及以上学历	3	5.17%	4	7.41%	3	5.88%
大学本科	31	53.45%	27	50.00%	25	49.02%
大学专科及以下	24	41.38%	23	42.59%	23	45.10%
合计	58	100.00%	54	100.00%	51	100.00%

公司研发人员以大学本科及以上学历为主。报告期各期末，公司研发人员中大学本科及以上学历的人数分别为 28 人、31 人和 34 人，占研发人员总数的比例分别为 54.90%、57.41% 和 58.62%。

4、报告期各期末，公司研发人员的年龄结构如下：

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
30 岁以下	6	10.34%	10	18.52%	13	25.49%
30-39 岁	37	63.79%	33	61.11%	29	56.86%
40-49 岁	12	20.69%	10	18.52%	8	15.69%
50 岁及以上	3	5.17%	1	1.85%	1	1.96%
合计	58	100.00%	54	100.00%	51	100.00%

公司研发人员的年龄主要分布在 30-39 岁区间。报告期各期末，公司 30-39 岁之间的研发人员数量分别为 29 人、33 人和 37 人，占研发人员总数的比例分别为 56.86%、61.11% 和 63.79%。

5、报告期各期末，公司研发人员在密封行业的从业年限结构如下：

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
3 年以内	8	13.79%	7	12.96%	8	15.69%
3-5 年	5	8.62%	4	7.41%	3	5.88%
5 年及以上	45	77.59%	43	79.63%	40	78.43%
合计	58	100.00%	54	100.00%	51	100.00%

公司大多数研发人员在密封行业已经从业多年。报告期各期末，公司研发人员中在密封行业从业年限达到 5 年及以上的数量分别为 40 人、43 人和 45 人，占研发人员总数的比例分别为 78.43%、79.63% 和 77.59%。

(二) 研发人员的考核激励机制

根据公司相关内部管理制度，公司研发技术人员的考核激励机制主要内容如下：

项目	大类	主要内容
激励机制	科技成果转化激励奖励	对于在公司科技进步中做出突出贡献的部门和个人，经申请和评审后，授予技术创新奖、引进科技成果奖、职务专利授权奖及实施奖等，并根据技术难度、技术水平、技术贡献、申请专利、创收等情况，分别设置一等奖、二等奖、三等奖和四等奖。对主研人员、协作人员等实施人员按照贡献大小发放奖金
	创新人才培养	建立创新人才工作保障机制；创新科技人才选拔任用机制；建立有突出贡献的科技人才技术岗位津贴制度；加强“H”型人才发展双通道建设；推行科研成果奖励制度；建立专业技术人才交流制度；完善发展职业教育的保障机制；完善专业技术人才奖励制度；创新技术人才长效激励机制等
	研发人员绩效考核	绩效考核分为月度考核、季度考核及年度考核；考核内容包括新产品研制、现有产品改进完善、工艺改进、内部管理、临时工作；考核结果与绩效工资发放、季度/年度奖金挂钩，部门负责人可对工作绩效突出的员工提请奖励
	核心技术人员全员持股	公司核心技术人员均持有公司股份，能够与公司股东“共担风险、共享收益”，有利于增强核心技术人员对公司的归属感和责任感
约束机制	保密与竞业禁止	公司与核心技术人员均已签署《知识产权、保密及竞业禁止协议》，明确了核心技术人员在任职和离（解）职后一定时期内有关知识产权、保守商业秘密以及竞业禁止的权利与义务

（三）研发人员人均薪酬的变动原因

报告期内，公司研发人员的人均薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发人员人均薪酬	14.61	16.27	14.89
营业收入	20,361.62	25,487.48	19,561.74

注[1]：研发人员薪酬为研发费用中的职工薪酬，包含工资、社保、公积金、福利费、职工教育经费。

注[2]：研发人员人均薪酬=研发人员薪酬总额/研发人员平均人数；研发人员平均人数=(期初研发人员总数+期末研发人员总数)/2。年初人数为当年 1 月领取薪酬人数，年末人数为当年 12 月领取薪酬人数。

自成立以来，公司高度重视研发人才的培养和研发团队的建设。2018 年-2020 年，公司研发人员人均薪酬随经营业绩相应变化。2019 年，公司营业收入同比增长 30.29%，研发人员人均薪酬同比增长 9.26%；2020 年，公司营业收入同比下降 20.11%，研发人员人均薪酬同比下降 10.20%。

（四）研发人员薪酬总额的变化与公司经营业绩的匹配关系

报告期内，公司研发人员薪酬总额与经营业绩的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发人员薪酬总额	818.17	854.20	752.00
营业收入	20,361.62	25,487.48	19,561.74
研发人员薪酬总额/营业收入	4.02%	3.35%	3.84%
净利润	4,356.20	5,327.80	3,701.28
研发人员薪酬总额/净利润	18.78%	16.03%	20.32%

注：研发人员薪酬为研发费用中的职工薪酬，包含工资、社保、公积金、福利费、职工教育经费。

报告期内，公司研发人员薪酬总额分别为 752.00 万元、854.20 万元和 818.17 万元，研发人员薪酬总额占公司经营业绩的比例总体保持较高水平。

报告期内，公司研发人员薪酬总额与经营业绩的复合增长率统计对比情况如下：

项目	研发人员薪酬总额	营业收入	净利润
2018 年-2020 年复合增长率	4.31%	2.02%	8.49%

2018 年-2020 年，公司营业收入和净利润的复合增长率分别为 2.02%和 8.49%，与此同时，公司研发人员薪酬总额的复合增长率为 4.31%。报告期内，公司研发人员薪酬总额的增长情况总体上与公司的经营业绩相匹配。

（五）报告期内已完成的研发项目的整体预算、各期费用支出金额、人员配置和研发成果转化产品的销售收入情况

1、报告期内，公司已完成的主要研发项目包括：

单位：万元、人

序号	项目名称	项目来源	产品特点	整体预算	人员配置
1	输油泵安全密封研究	自主研发	该产品在输油泵单端面密封基础上进行优化，增设第二级备用保护密封，可以避免一级密封大量泄漏时带来的安全性问题，大幅增强输油泵密封的安全性	310.00	10
2	超临界 CO ₂ 干气密封研究（二期）	自主研发	该产品具有耐高温、耐高压、应用转速高、泄漏小的特点，适用于超临界 CO ₂ 工况环境	140.00	9
3	高温熔盐泵用密封研究	自主研发	该产品设置有降温结构，采用耐高温耐材料，可适应高温熔盐泵高温工况，适应性强，可靠性高	525.00	9

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票
并在创业板上市申请文件问询函》的回复

序号	项目名称	项目来源	产品特点	整体预算	人员配置
4	食品级干气密封系列化研究	自主研发	该产品针对现有不同规格轴径，应用医药食品干气密封成果，进行产品核心零部件系列化，使产品核心部件可以覆盖市场上大部分设备，减少成品开发难度，缩短开发周期	180.00	8
5	液膜润滑非接触式机械密封研究（一期及二期）	自主研发	该产品应用流体动力学原理开发，非接触运行，大幅度减小磨损，可应用于渣浆、矿浆等含固量高和污水等工况场合，具有功耗小、冷却水消耗小、寿命长的特点	392.00	8
6	高压压缩机干气密封系列化研究	自主研发	该产品针对现有不同规格轴径高压干气密封成果，进行产品核心零部件系列化，使产品核心部件可以覆盖市场上大部分设备，减少成品开发难度，缩短开发周期	180.00	9
7	干运转摩擦副表面织构技术研究	自主研发	该项目应用表面织构技术，改善端面润滑状态，减小磨损，延长使用寿命。应用该技术，干运转密封运行状态得到较大改善，磨损有效降低	160.00	8
8	密封全生命周期状态监测系统（一期）	自主研发	该系统应用物联网技术，通过传感器对密封运行过程中各参数进行监测，进而判断密封的运行状态，达到提前预判密封故障，避免失效的目的	352.00	9
9	高性能机械密封关键技术研究与工业试验平台建设	自主研发	该项目解决了高参数机械密封设计计算、检测测试平台及测试技术、现场环境影响等一系列难题	195.00	9
10	釜用干气密封集成系列化研究	自主研发	该项目针对反应釜托架、连接盘等零部件加工精度低、设备运转精度低等问题，进行托架+连接盘+干气密封集成化研究，有效提高设备精度，延长密封使用寿命	195.00	8
11	25MPa 级高压压缩机干气密封系列化研究（一期）	自主研发	该项目针对不同轴径 25MPa 级高压干气密封核心零部件展开研究，形成标准化、系列化产品，便于具体产品设计借用，缩短产品开发周期	290.00	10
12	高参数机械密封加工工艺研究	自主研发	该项目针对高参数密封对零部件加工精度要求高的要求，形成了从原材料、	250.00	11

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

序号	项目名称	项目来源	产品特点	整体预算	人员配置
			热处理工艺到加工工艺、高精度设备、检测方法及设备等一系列高精度密封关键部件的工艺路线		
13	高参数机械密封加工工艺研究	自主研发	继续研究高参数密封热处理工艺、加工工艺、高精度设备优化改进、检测方法等	600.00	11
14	25MPa 级高压压缩机干气密封系列化研究（二期）	自主研发	该项目继续针对不同轴径 25MPa 级高压干气密封核心零部件展开研究，形成标准化、系列化产品，便于具体产品设计借用，缩短产品开发周期	260.00	10
15	超临界 CO ₂ 干气密封系列化研究	自主研发	针对超临界 CO ₂ 工况对不同特定设备用密封进行系列化研究，提高配套效率	380.00	10
16	密封全生命周期状态监测系统（二期）	自主研发	该系统应用物联网技术，通过传感器对密封运行过程中各参数进行监测，进而判断密封的运行状态，达到提前预判密封故障，避免失效的目的。本期核心是故障诊断规则库的开发	180.00	11
17	釜用干气密封集成系列化研究（二期）	自主研发	该项目持续针对反应釜托架、连接盘等零部件加工精度低、设备运转精度低等问题，进行托架+连接盘+干气密封集成化研究，有效提高设备精度，延长密封使用寿命	110.00	8
18	液膜润滑非接触式机械密封研究（三期）	自主研发	基于一二期研究成果，进一步研究降低泵送量的液膜润滑密封，和带压下游泵送密封技术及产品	170.00	8

2、报告期内，公司已完成的研发项目的各期费用支出金额情况如下：

单位：万元

项目	当期研发费用		
	2020 年度	2019 年	2018 年
高温熔盐泵用密封研究	-	171.32	353.75
密封全生命周期状态监测系统	-	351.35	-
高性能机械密封关键技术与工业试验平台建设	-	194.23	-
釜用干气密封集成系列化研究	-	195.21	-
液膜润滑非接触式机械密封研究（二期）	-	228.89	-

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

25MPa 级高压压缩机干气密封系列化研究	-	287.04	-
高参数机械密封加工制造工艺研究	-	254.63	-
输油泵安全密封研究	-	-	152.27
食品级干气密封系列化研究	-	-	181.70
液膜润滑非接触式机械密封研究	-	-	164.96
高压压缩机干气密封系列化研究	-	-	181.34
干运转摩擦副表面织构技术研究	-	-	161.45
超临界 CO2 干气密封研究（二期）	-	-	165.87
高参数机械密封加工工艺研究	241.55	-	-
25MPa 级高压压缩机干气密封系列化研究（二期）	151.79	-	-
超临界 CO2 干气密封系列化研究	240.31	-	-
密封全生命周期状态监测系统（二期）	200.60	-	-
釜用干气密封集成系列化研究（二期）	411.18	-	-
液膜润滑非接触式机械密封研究（三期）	212.35	-	-
合计	1,457.78	1,682.67	1,361.34

3、报告期内已完成的研发项目的研发成果转化为产品的销售收入情况

报告期内，公司的产品主要分为干气密封及其辅助系统、机械密封及其辅助系统、碳环密封和密封产品修复等。公司的密封产品具有较强的个性化定制特征，其生产过程涉及技术方案设计、产品研发、机械加工、组装、检测、试验等多个环节，所应用的研发成果涉及不同的研发项目。此外，单一研发项目同样具有产生多项成果的特点。

因此，公司无法严格区分各个研发项目产生的销售收入金额。根据研发项目的应用范围、成果多样性、技术专用性、预备性开发等特点情况，公司报告期内已完成的主要研发项目可以按照其主要定位划分为专用型项目、预备型项目和通用型项目三大类。

（1）专用型项目

专用型项目系主要技术成果应用范围相对集中、技术专用性较强的研发项目，按照其项目主要成果所直接应用领域的密封产品情况统计，专用型项目在报告期内实现的销售收入情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	报告期内收入转化
1	输油泵安全密封研究	82.58
2	超临界 CO2 干气密封研究（二期）	381.69
3	高温熔盐泵用密封研究	18.03
4	食品级干气密封系列化研究	1,310.64

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

序号	项目名称	报告期内收入转化
5	干运转摩擦副表面织构技术研究	137.81
6	超临界 CO2 干气密封系列化研究	136.46
7	釜用干气密封集成系列化研究（二期）	100.23

注：上述研发项目主要成果转化的销售收入为其主要技术生产应用所产生销售收入，不包括项目其他研究成果应用所产生的收入。

（2）预备型项目

预备型项目主要系公司为较为细分或前沿领域进行的预备性技术开发的项目，预备型项目的主要成果在报告期内未实现直接销售收入转化，具体情况如下：

序号	项目名称	相关收入转化情况说明
1	密封全生命周期状态监测系统（一期）	该项目的主要技术成果是利用大数据为密封产品的预知性维修提供解决方案的前瞻性技术，属于密封产品的增值功能，无法进行准确收入统计，项目于 2019 年 12 月结项
2	釜用干气密封集成系列化研究	该项目的技术成果可以应用于搅拌设备的集成设计制造，系公司未来延伸搅拌设备密封产品的预备性研究，项目于 2019 年 12 月结项
3	25MPa 级高压压缩机干气密封系列化研究（一期）	该项目针对少量 25MPa 级工况开展密封系列化研究，系公司为进行相关密封进口替代所开展的预备性研究和技术储备，项目于 2019 年 12 月结项
4	25MPa 级高压压缩机干气密封系列化研究（二期）	该项目在一期的基础上针对较大轴径 25MPa 级工况开展密封系列化研究，系公司为进行相关密封进口替代所开展的预备性研究和技术储备，项目于 2020 年 12 月结项
5	密封全生命周期状态监测系统（二期）	该项目在一期的基础上针对布置在现场的泵群密封监测和离心压缩机密封监测进行平台开发和诊断算法库开发，项目于 2020 年 12 月结项

（3）通用型项目

通用型项目主要系技术成果通用性较高、应用范围较广或研发成果较为多元的项目，其所涉及的应用领域较广、产品品类繁多，相关研究成果在公司众多产品或服务过程中的不同环节均有所涉及。报告期内，公司通用型项目的具体应用情况如下：

序号	项目名称	应用情况说明
1	高性能机械密封关键技术与工业试验平台建设	该项目旨在解决高性能密封产品设计计算、检测测试平台及测试技术、现场环境影响等一系列难题，通过对高压、高速、高温等高性能密封产品开展设计计算机理、结构设计模块化和性能试验机理等一系列研究，积累了涉及密封产品设计、制造工艺、试验等一系列技术，对公司各类高参数密封产品均有指导作用
2	液膜润滑非接触式机械密封研究（二期）	该项目通过开展非接触式液膜密封设计、参数、结构等方面性能研究，应用相关成果的密封产品磨损大幅度减小，并可应用于渣浆、矿浆等含固量高和污水等工况场合，具有功耗小、冷却水消耗小、寿命长的特点。该项目包含了传统机械密封改性技术和上游泵送密封技术基础研究，相关研究成果比较丰富，在产品中的应用范围较广
3	高压压缩机干气密封系列化研究	该项目通过对高压压缩机密封开展标准化系列化研究，针对现有不同规格轴径高压干气密封成果进行产品核心零部件系列化，使产品核心部件可以覆盖市场上大部分设备，减少成品开发难度，缩短开发周期，经过定型试验之后，相关成果在公司高压干气密封产品中进行了应用。此项目研究包含了密封结构设计、分析、优化等一系列技术，相关技术对低压密封设计也有指导作用

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

4	高参数机械密封加工制造工艺研究	该项目旨在解决高参数密封产品因定位精度差、易变形等问题引起的提前失效和性能不稳定问题，形成了从原材料、热处理工艺到加工工艺、高精度设备、检测方法及设备为一整套高精度密封关键部件的工艺路线。该项目的研究成果对公司各类密封产品的加工制造工艺均有不同程度的指导作用
5	高参数机械密封加工工艺研究	该项目旨在针对高参数密封对零部件加工精度要求高的特点展开系列化研究，形成从原材料、热处理工艺到加工工艺、高精度设备、检测方法及设备为一整套高精度密封关键部件的工艺路线，在公司高参数机械密封产品的生产过程中均有广泛的指导作用
6	液膜润滑非接触式机械密封研究（三期）	该项目基于一二期研究成果，进一步研究降低泵送量的液膜润滑密封和带压下游泵送密封技术及产品，包含了传统机械密封改性技术和上游泵送密封技术基础研究，相关研究成果比较丰富，在产品中的应用范围较广

公司一直致力于流体密封尤其是干气密封、高参数机械密封相关技术的研究、创新和工业化应用，通过持续不断地开展各类研发项目建设，不断丰富公司的技术储备，提升公司研发技术水平，并将相关成果逐步应用到公司的实际生产和服务过程中。公司始终保持着对市场新技术的敏感度，通过持续的研发投入，特别是预备型项目的投入，不断研发和储备先进技术，为公司技术升级、产品迭代和新领域开发打下坚实的技术基础，保持公司的市场竞争力，促进公司的可持续发展。

(五) 截至本问询函回复出具日，公司正在进行研发的项目如下：

单位：万元、人

序号	项目名称	研究目标	拟达到的目标	所处阶段与研发进展	人员预算	经费预算	各期费用支出金额		研发成果转化 为产品的 销售收入情 况
							2020年	2018年、2019年	
1	高压反应釜干气密封研究	国内领先	成功研制出适用于 15MPa 级高压反应釜干气密封，并成功应用	[中试阶段]：目前部分规格已进入生产测试阶段，通过对不同规格材料的前期测试，已基本确定高压反应釜干气密封设计选材要点	11	160.00	135.29	-	在研阶段，暂未实现收入转化
2	35Mpa 级高压压缩机干气密封系列化研究	国内领先	成功研制出适用于 35Mpa 级高压干气密封，解决高压变形、流体动力学及加工试验问题	[初试阶段]：目前已完成立项工作，正在推进项目调研和论证，分析计算等设计工作	10	280.00	-	-	
3	多相介质高参数机械密封件关键技术示范应用	国内领先	成功研制适用于气液混相介质工况的高压机械密封，并推广应用	[初试阶段]：目前已完成立项工作，正在推进项目调研和论证，技术路线制定等后续工作	5	877.00	-	-	
4	超临界 CO ₂ 干气密封在光热发电领域的应用研究	国内领先	成功研制适用于光热发电的超临界 CO ₂ 干气密封及控制系统	[初试阶段]：目前已完成立项工作，正在个别样机上推进设计及试验验证工作	10	190.00	-	-	
5	第四代熔盐堆核主泵轴封性能优化的研究	国内领先	成功研制满足第四代熔盐堆核主泵的干气密封，并交付使用	[初试阶段]：目前已完成立项和样机制造工作，正在进行性能测试及验证工作	11	210.00	-	-	
6	零泄露液膜润滑	国内领先	成功研制零泄露液膜密封，解决设	[初试阶段]：目前已完成立项及个别样	9	170.00	-	-	

序号	项目名称	研究目标	拟达到的目标	所处阶段与研发进展	人员预算	经费预算	各期费用支出金额		研发成果转化 为产品的 销售收入情 况
							2020年	2018年、2019年	
	机械密封研究		计算方法，加工及试验验证，从而实现非接触运行	机设计工作，正在推进生产制造及验证工作，以进一步优化后续方案					
7	大偏摆自适应搅拌器干式密封研究	国内领先	研制适应于大偏摆工况的搅拌器干气密封，一方面从集成设计解决，另一方面从密封本体结构优化提高抗偏摆能力	[初试阶段]: 目前已完成立项工作，个别样机已在生产制造中，其余方案正在论证中。后续将进行多种结构及方案验证工作	9	150.00	-	-	
8	蒸汽碳环密封性能优化研究	国内领先	研制适应于不同工况的蒸气碳环密封，满足低泄漏、低磨损、长寿命使用要求	[初试阶段]: 已完成立项及个别轴径样机生产制造工作，正在性能验证及优化中。后续将根据不同轴径工况形成系列化产品	8	200.00	-	-	

(六) 报告期内, 公司存在一项与兰州理工大学石油化工学院合作研发专利的情形, 具体情况如下:

专利名称	专利类型	专利号	专利权人	取得方式	申请日
燃气轮机及蜗轮增压器用柱面密封	实用新型	ZL201920337805.3	兰州理工大学石油化工学院、一通密封	原始取得	2019.3.15

(七) 合作研发技术对公司生产经营的作用

2008年9月和2018年1月, 公司与兰州理工大学石油化工学院分别签署了《产学研合作协议》, 建立和进一步明确产学研合作关系。公司与兰州理工大学石油化工学院开展产学研合作主要围绕行业较为前沿的基础理论探索和验证, 相关合作有助于提升公司在基础理论方面的研究水平, 为公司开发共性技术和关键技术提供基础理论支持。

(八) 公司与合作方研发的主要协议安排、各方主要权利义务、费用承担方式、研发成果、研发成果所有权归属

1、公司与兰州理工大学石油化工学院的合作研发相关约定

2008年9月和2018年1月, 公司与兰州理工大学石油化工学院分别签署了《产学研合作协议》, 建立和进一步明确产学研合作关系。《产学研合作协议》的主要内容如下:

项目	主要内容-2008年版本	主要内容-2018年版本
合作原则	充分利用高校的技术、人力等资源, 以及先进成熟的技术成果; 利用企业的生产条件, 提高学校的科研能力, 将科研成果尽快转化为生产力, 努力实现校企合作, 产学研共赢	充分利用高校的技术、人力等资源, 以及先进成熟的技术成果; 利用企业的生产条件, 将学院科研成果尽快转化为生产力, 努力实现校企合作, 产学研共赢
甲方(兰州理工大学石油化工学院)的义务和责任	1、为乙方的长远发展, 战略定位及提高企业的自主创新能力提供技术支持, 促进乙方产品技术的发展。 2、根据乙方提出的高新技术项目需求和企业的技术难题, 积极组织力量研究开发, 成果转让, 技术攻关, 支持企业技术创新。 3、帮助乙方解决产品的关键技术以及企业的具体技术工艺难题和管理问题。 4、协助乙方做好人才培养, 技术咨询, 技术培训和职员技能鉴定	1、为乙方的长远发展, 战略定位及提高企业的自主创新能力提供技术支持, 促进乙方产品技术的发展。 2、根据乙方提出的高新技术项目需求和企业的技术难题, 积极组织力量研究开发, 成果转让, 技术攻关, 支持企业技术创新, 推动产业技术创新能力不断提升。积极支持和参与由乙方牵头的企业技术中心、工程技术研究中心和博士创新基地(博士工作站)等科技创新平台的建设。 3、帮助乙方解决产品的关键技术以及企业的具体技术工艺难题和管理问题。 4、协助乙方做好人才培养, 技术咨询, 技术培训和职员技能鉴定
乙方(一通密)	1、充分利用企业的设备和生产条件为甲方	1、充分利用企业的设备和生产条件为甲方提

项目	主要内容-2008年版本	主要内容-2018年版本
封)的责任和义务	提供良好的生产试验条件和校外实训基地。为甲方学生的教学实践活动提供方便。 2、优选接纳甲方毕业生进行实训和就业。 3、接受甲方教授到企业进行生产实践,为甲方进行科学研究提供良好的试验条件,合作完成科研任务	提供良好的试验条件和校外实践场所,为甲方学生的科研和教学实践活动提供方便。 2、优选接纳甲方毕业生进行实训和就业。 3、接受甲方教师到企业进行生产实践,为甲方进行科学研究提供良好的试验条件,合作完成科研任务

报告期内,基于上述产学研合作关系,公司与兰州理工大学石油化工学院联合开展“螺旋槽干气密封开启阶段动力学和摩擦学特性研究”等项目的研究,合作研发项目实施过程中,公司已采取了必要的保密措施。

双方在产学研合作过程中,双方各自承担己方发生的费用支出,不涉及承担对方费用的情形。

公司与兰州理工大学石油化工学院围绕基础理论展开产学研合作。截至本问询函回复出具日,双方在理论研究方面的合作形成了一项实用新型专利“燃气轮机及蜗轮增压器用柱面密封”。燃气轮机及蜗轮增压器用柱面密封尚处于基础理论研究阶段,未用于公司的实际生产活动。

《产学研合作协议》未就研发成果所有权归属进行明确约定。针对合作研发的工作内容,公司和兰州理工大学石油化工学院及其相关团队的负责人分别出具了《说明》。主要内容如下:在产学研合作过程中,兰州理工大学石油化工学院团队的合作工作内容集中在基础理论研究阶段,未参与后续应用实践等工作,对公司的生产经营无重大影响。基础理论研究之后的技术研究阶段工作由公司独立开展。

针对研发成果所有权归属问题,公司和兰州理工大学石油化工学院在双方分别出具的《说明》中明确:双方合作工作内容集中在基础理论研究阶段,在此阶段形成的专利等知识产权研发成果由双方共同享有。基础理论研究之后的阶段工作由公司独立开展,所形成的技术由公司单独享有;公司在此阶段及之后技术升级或改造过程中所形成的专利等知识产权研发成果亦由公司单独享有。

截至本问询函回复出具日,公司与兰州理工大学石油化工学院基于基础理论方面的合作研究取得了一项实用新型专利“燃气轮机及蜗轮增压器用柱面密封”,并由双方共同所有。

2、公司与合肥通用机械研究院有限公司的合作研发相关约定

2020年11月,公司与合肥通用机械研究院有限公司签署了《国家重点研发计划项目合作协议》和《国家重点研发计划课题合作协议》,建立了合作关系。相关协议的主要内容如下:

项目	《国家重点研发计划项目合作协议》的主要内容	《国家重点研发计划课题合作协议》的主要内容

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

项目	《国家重点研发计划项目合作协议》的主要内容	《国家重点研发计划课题合作协议》的主要内容
合作原则	依据《国家重点研发计划管理暂行办法》《国家重点研发计划资金管理办法》《关于国家科研计划项目研究成果知识产权管理的若干规定》《关于加强科技有关的知识产权保护和管理工作若干意见》、项目任务书(含预算)等有关规定,甲乙双方就国家重点研发计划项目“多相介质高参数机械密封件关键技术示范应用”的合作,经协商一致,签订本协议	依据《国家重点研发计划管理暂行办法》《国家重点研发计划资金管理办法》《关于国家科研计划项目研究成果知识产权管理的若干规定》《关于加强科技有关的知识产权保护和管理工作若干意见》、课题任务书(含预算)等有关规定,甲乙双方就国家重点研发计划课题“混相介质机械密封关键技术研究与产品示范应用”的合作,经协商一致,签订本协议
甲方(合肥通用机械研究院有限公司)的义务和责任	1、负责本项目的组织、实施、考核和验收工作	1、乙方提交相关研究任务对应的研究报告与成果见证件后,由甲方统一组织会议验收 2、甲方根据有关规定,监督经费的使用情况。凡不符合规定的开支,甲方负责提出调整意见。必要时,科技部有权提出调整或撤销意见 3、协议执行过程中,甲方无故中止协议时,所拨经费、物资不得追回,并承担善后处理所发生的费用。甲方提出变更协议书有关内容时,要与乙方协商达成书面意见,并报项目组织部门备案后执行
乙方(一通密封)的责任和义务	1、负责完成以下研究内容和工作任务:(1)参与本项目课题2“混相介质机械密封关键技术研究与产品示范应用”的研究,协助课题的总体方案制定和组织实施;(2)参与混相介质高参数机械密封表面膜改性技术研究;(3)参与高参数机械密封混相介质试验技术与产品工业应用 2、完成研究内容和考核指标,服从甲方的协调安排,按时提交年度执行情况检查、中期检查及结题验收所需的技术与财务方面资料 3、本项目所设计的研究内容(包括乙方承担的研究内容、以及项目其他参与单位承担的研究内容),乙方不得用于重复申报其他国家科技计划项目	1、负责完成以下研究内容和工作任务:(1)参与本课题的研究,协助课题的总体方案制定和组织实施;(2)参与混相介质高参数机械密封表面膜改性技术研究;(3)参与高参数机械密封混相介质试验技术与产品工业应用 2、乙方按照考核指标提交预期成果 3、乙方必须按要求编报年度计划执行情况、下一年度经费预算和有关统计报表,交甲方汇总后,经项目组织部门审定后及时上报科技部,逾期不报,甲方有权暂停拨款 4、协议执行过程中,乙方如需调整内容,应根据《办法》的有关规定,向甲方提出变更内容及其理由的申请报告,经项目组织部门审核并报科技部审定后实施。未接到正式批准书以前,双方须按原协议履行,否则后果由自行调整的乙方负责
费用承担方式	1、乙方完成上述研究内容对应的经费预算为877万元,其中,国拨专项经费127万元,乙方自筹经费750万元 2、乙方开展本项目相关研究工作过程中,预算和支出的经费科目及金额,应按照本课题任务书和预算书以及《国家重点研发计划管理暂行办法》等执行	1、本课题研究内容对应的经费预算为877万元,其中,甲方转拨国拨专项经费127万元,乙方自筹经费750万元 2、任务执行中乙方的经费支出科目应与预算科目一致 3、国拨专项经费转拨时间和数额,由甲方根据国拨专项经费年度到账情况,尽快按比

项目	《国家重点研发计划项目合作协议》的主要内容	《国家重点研发计划课题合作协议》的主要内容
		例划拨乙方
研发成果及其所有权归属	<p>1、双方在工作范围内独立完成的科技成果及其形成的知识产权归双方各自所有；一方转让其专利申请权时，另一方有以同等条件优先受让的权利</p> <p>2、双方共同完成的科技成果及其形成的知识产权归双方共有。研究成果具备专利申请条件的，由双方共同提出申请。一方声明放弃其共有的专利申请权的，可以由另一方单独申请。双方中有一方不同意申请专利的，另一方不得申请专利。其中：专利申请人成果完成单位，发明人或设计人为成果完成人</p> <p>3、项目形成的论文、专著、产品和技术的宣传推广必须注明“国家重点研发计划资助”字样，英文标注：“National Key R&D Program of China”，标注本项目编号或对应的课题编号，第一标注的成果作为验收或评估的确认依据</p> <p>4、除申请专利的研究成果外，其他成果均为成果完成单位的技术秘密，双方须采取有效措施给予保护（如资料、文件、媒体信息等）防止泄密。此约定长期有效</p> <p>5、项目研究成果的鉴定和登记由第一完成单位代表其它完成单位向项目组织部门提出申请，并按照国家有关规定办理</p> <p>6、项目的研究成果完成单位皆有权向有关部门和机构申报成果奖励，但一般由成果第一完成单位代表其他完成单位提出。成果完成单位向各自主管部门申报成果奖励时，经其它单位书面同意后，可以调整成果完成单位顺序。此约定长期有效</p> <p>7、专项经费形成的固定资产属国有资产，各自形成的资产各自管理，国家有权调配用于相关科学研究开发</p>	<p>1、双方在工作范围内独立完成的科技成果及其形成的知识产权归双方各自所有；一方转让其专利申请权时，另一方有以同等条件优先受让的权利</p> <p>2、双方共同完成的科技成果及其形成的知识产权归双方共有。研究成果具备专利申请条件的，由双方共同提出申请。一方声明放弃其共有的专利申请权的，可以由另一方单独申请。双方中有一方不同意申请专利的，另一方不得申请专利。其中：专利申请人成果完成单位，发明人或设计人为成果完成人</p> <p>3、课题形成的论文、专著、产品和技术的宣传推广必须注明“国家重点研发计划资助”字样，英文标注：“National Key R&D Program of China”，标注项目编号 2020YFB2010000 或本课题编号 2020YFB2010002，第一标注的成果作为验收或评估的确认依据</p> <p>4、除申请专利的研究成果外，其他成果均为成果完成单位的技术秘密，双方须采取有效措施给予保护（如资料、文件、媒体信息等）防止泄密。此约定长期有效</p> <p>5、课题研究成果的鉴定和登记由第一完成单位代表其它完成单位向项目组织部门提出申请，并按照国家有关规定办理</p> <p>6、课题的研究成果完成单位皆有权向有关部门和机构申报成果奖励，但一般由成果第一完成单位代表其他完成单位提出。成果完成单位向各自主管部门申报成果奖励时，经其它单位书面同意后，可以调整成果完成单位顺序。此约定长期有效</p> <p>7、专项经费形成的固定资产属国有资产，各自形成的资产各自管理，国家有权调配用于相关科学研究开发</p>

（九）合同约定知识产权归双方共有是否影响公司对该知识产权的使用

1、公司与兰州理工大学石油化工学院约定知识产权共有情况

公司与兰州理工大学石油化工学院未就知识产权归属和使用事项在《产学研协议》中进行约定，目前已获得的实用新型专利“燃气轮机及蜗轮增压器用柱面密封”由双方共同作为专利权人。截至本问询函回复出具日，该专利尚未应用于公司的实际生产活动，双方亦不存在与该专利所有权和使用权相关的纠纷。根据《中华人民共和国专利法》第十五条的规定：“专利申请权或者专利权的共有人对权利的行使有约定的，从其约定。没有约定的，共有人可以单独实施或者以普通许可方式许可他人实施该专利；许可他人实施该专利的，收取的使用费应当在共有人之间分配。除前款规定的情形外，行使共有的专利申请权或者专利权应当取得全体共有人的同意。”

此外，根据兰州理工大学石油化工学院出具的《说明》，其对双方合作过程中形成的共有专利由成都一通密封股份有限公司使用无异议。

截至本反馈意见回复出具日，公司与兰州理工大学石油化工学院合作研究取得的知识产权为 1 项实用新型专利“燃气轮机及蜗轮增压器用柱面密封”。根据相关法规的规定，公司作为该专利的专利权人之一，可以使用该项专利。

2、公司与合肥通用机械研究院有限公司约定知识产权共有情况

根据公司与合肥通用机械研究院有限公司之间签署的相关协议约定，“双方共同完成的科技成果及其形成的知识产权归双方共有。”目前，双方的合作研发尚未形成共有知识产权成果。根据双方的协议约定和《中华人民共和国专利法》的有关规定，公司可以使用未来双方合作研发形成的共有专利。

（十）公司核心技术对合作研发是否存在依赖

公司一直以来坚持自主研发和技术创新，在发展过程中逐步积累了干气密封设计技术、端面微观动压槽加工技术、干气密封静态启浮技术等一系列核心技术，构成公司核心竞争力的重要来源。公司现有核心技术体系的构建并不依赖于对外合作。公司与产学研合作单位开展的合作研发主要围绕行业较为前沿的基础理论探索和验证，暂未在核心技术开发环节开展合作开发工作。公司与合肥通用机械研究院有限公司在国家重点研发计划项目和课题的合作属于对混相介质机械密封关键技术这一细分领域的专项研究，暂不属于公司现有核心技术体系内容。报告期内，公司核心技术对合作研发不存在依赖。

（十一）公司持续经营能力是否依赖于合作研发或相关单位，是否存在纠纷或潜在纠纷

报告期内，公司与产学研合作单位的合作集中在密封相关基础理论的研究，涉及产品生产相关的技术研发由公司独立开展；公司与合肥通用机械研究院有限公司之间的合作属于细分领域的研发，且公司和公司人员系相关课题研究内容的主要参加单位和负责人员。截至本问询函回复出具日，公司已获得的 57 项专利技术中仅有 1 项专利为与产学研合作单位共有的专利，且该专利尚未应用于实际生产活动。公司的主要研发项目和核心技术系基于公司研发团队自主研发完成，不存在对外依赖。

截至本问询函回复出具日，公司与合作研发单位之间不存在纠纷或潜在纠纷的情形。根据兰州理工大学石油化工学院及其相关团队负责人出具的《说明》：“双方合作研发过程中不存在纠纷或发生潜在纠纷的情形。”

截至本问询函回复出具日，公司不存在持续经营能力依赖于合作研发或相关单位的情形，公司与合作研发相关单位之间不存在纠纷或潜在纠纷。

针对上述事项，我们主要执行了以下审计程序：

1、查阅公司历年员工名册、审计报告等文件，了解公司研发人员的变动情况、部门构成、学历结构、薪酬等信息。

2、查阅公司制定的《技术中心创新奖励管理办法（YF 制度 04 号）》等研发人员考核激

励制度，了解公司在研发人员激励方面机制建立等情况。

3、访谈公司研发技术负责人并查阅相关资料，了解公司主要研发项目的整体预算、人员配置和研发成果转化等情况。

4、查阅公司获得的专利等知识产权情况和与其他单位签署的《产学研合作协议》以及相关各方出具的《说明》，查阅公司与合肥通用机械研究院有限公司签署的《国家重点研发计划项目合作协议》和《国家重点研发计划课题合作协议》，了解公司合作研发的主要内容、主要协议安排等情况以及合作研发对公司的影响等信息。

5、检索中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）等相关网站信息，核查公司是否存在因知识产权纠纷而发生诉讼、仲裁的记录。

综上，我们认为：

我们已取得的充分的审计证据证明公司报告期内研发费用是真实存在的，各期研发费用记录完整、准确，分类恰当且均记录于正确的会计期间，公司研发费用均已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报。报告期各期，公司研发队伍的规模和结构保持稳定，建立了研发人员考核激励机制，研发人员人均薪酬随公司经营业绩的整体提升而呈上升趋势，研发人员薪酬总额的增长情况总体上与公司的经营业绩相匹配。已披露报告期内在研和已完成的研发项目的整体预算、各期费用支出金额、人员配置和研发成果转化为产品的销售收入情况。公司持续经营能力不依赖于合作研发或相关单位，且与合作研发相关单位之间不存在纠纷或潜在纠纷。

问题五：关于营业收入（序号 15）

招股说明书披露，报告期内发行人主营业务收入分别为 14,791.73 万元、19,501.81 万元和 25,364.46 万元，年均复合增长率为 30.95%，收入增速较高。

请发行人补充披露以下事项：（1）2018 年度，发行人产品其他设备干气密封价格下降 39.84%，机械密封辅助系统价格上涨 17.69%，2019 年度，非压缩机干气密封辅助系统产品销售价格上涨 35.84%，报告期内，压缩机干气密封辅助系统、常规机械密封、高参数机械密封价格持续上涨；请补充披露上述产品价格大幅波动的原因及与市场价格的对比情况；（2）报告期各期分季度的收入金额和占比情况，收入截止性测试情况，针对跨期确认收入的内部控制措施，并结合发行人的收入季节性情况，分析是否存在提前或推迟确认收入的情形；（3）各地区收入波动的原因、主要客户来源，区域收入波动与客户变动之间的关系；（4）根据经审阅的财务数据，2020 年 1 至 3 月，发行人实现营业收入 2,352.82 万元，同比下降 57.08%，实现净利润 358.41 万元，同比下降 80.14%；请结合新冠疫情的流行形势、在手订单数量等情况，补充披露发行人是否存在收入大幅下滑的风险；（5）发行人客户分为设备制造商、终端用户和其他三类；请按照客户类型，补充披露关于产品验收和退货方面的约定，收入确认时点，并结合合同条款，分析发行人的收入确认时点是否谨慎，是否存在提前确认收入的情

形；（6）发行人其他客户主要为行业内的贸易公司、机电设备公司及经销商等；请补充披露发行人与经销商之间的合作模式，产品定价情况，买断式销售是否附有退换货条款，经销商向最终客户销售产品的情况。

请保荐人、申报会计师核查，说明核查程序、核查过程，并发表明确意见。

回复：

（一）报告期内，公司主要成套产品的平均销售价格及变动情况如下：

单位：万元/套

产品类型	2020年		2019年		2018年		2017年
	销售价格	变动幅度	销售价格	销售价格	变动幅度	销售价格	销售价格
1、干气密封							
1-1 压缩机用干气密封	5.86	-7.42%	6.33	-0.11%	6.34	-2.80%	6.52
1-2 泵用干气密封	1.13	0.67%	1.12	-5.00%	1.18	-1.67%	1.20
1-3 其他设备干气密封	2.52	-2.46%	2.59	4.84%	2.47	-39.84%	4.10
1-4 压缩机干气密封辅助系统	19.55	-28.15%	27.21	11.44%	24.41	28.23%	19.04
1-5 非压缩机干气密封辅助系统	1.42	-21.63%	1.81	35.84%	1.33	-1.21%	1.35
2、机械密封							
2-1 常规机械密封	0.30	6.12%	0.29	25.89%	0.23	18.19%	0.19
2-2 高参数机械密封	0.87	18.61%	0.74	40.94%	0.52	15.41%	0.45
2-3 机械密封辅助系统	1.63	27.86%	1.28	-4.46%	1.33	17.69%	1.13
3、碳环密封							
碳环密封	1.31	0.36%	1.30	-5.90%	1.38	1.56%	1.36

注[1]：压缩机用干气密封包括：离心压缩机干气密封、螺杆压缩机干气密封；其他设备用干气密封是指除压缩机用干气密封和泵用干气密封以外的干气密封产品。

注[2]：公司产品中，零配件的品种和数量繁多，单价较低，其价格变动不具有参考意义，而密封产品修复大多为单件特定产品，且实际状态和修复难度差异较大，价格可比性较弱，因此上表中未对零配件和密封产品修复进行单价比较。

注[3]：上表中销售价格均指每套产品的平均销售价格。

公司产品绝大部分为非标产品，相同类别的产品规格型号较多，不同规格型号产品的结构、用途不同，且受使用工况、用户需求、结构型式、参数高低、材质等方面的影响，价格存在较大差异，以干气密封为例，价格区间一般为几千元至几十万元不等。此外，由于产品的非标特性，较难从公开渠道直接查询具体产品的市场可比价格。

由于公司每类产品型号繁多，且大多具有非标性，较难抽取主要产品进行有代表性的分析，因此采取分价格区间的方式进行统计分析，即对报告期内价格波动较为明显的其他设备干气密封、压缩机干气密封辅助系统、非压缩机干气密封辅助系统、常规机械密封、高参数机械密封和机械密封辅助系统按照价格区间进行分类，然后分析主要产品各价格区间的单价

波动情况。各价格区间中销量大的产品平均单价波动相对较小，销量小的产品受偶然性因素影响，平均单价波动较大。总体而言，报告期内，公司各类产品分价格区间的价格波动不大，但受分价格区间的销量变化较大因素影响，即各类产品各年度总体平均单价的变动受其内部结构变动影响较大。

1、报告期内，公司其他设备干气密封的收入、销量及销售价格变化情况按价格区间分布列示如下：

单位：万元

2020年				
价格区间	收入	收入占比	销量	销售价格
1万元以下	29.09	6.78%	38.00	0.77
[1万元, 5万元)	268.66	62.66%	117.00	2.30
[5万元, 10万元)	61.58	14.36%	10.00	6.16
10万元以上	69.41	16.19%	5.00	13.88
合计	428.74	100.00%	170.00	2.52
2019年				
价格区间	收入	收入占比	销量	销售价格
1万元以下	46.90	8.89%	66.00	0.71
[1万元, 5万元)	241.58	45.80%	104.00	2.32
[5万元, 10万元)	148.91	28.23%	26.00	5.73
10万元以上	90.10	17.08%	8.00	11.26
合计	527.49	100.00%	204.00	2.59
2018年				
价格区间	收入	收入占比	销量	销售价格
1万元以下	28.10	7.35%	38.00	0.74
[1万元, 5万元)	184.99	48.39%	96.00	1.93
[5万元, 10万元)	100.61	26.32%	16.00	6.29
10万元以上	68.58	17.94%	5.00	13.72
合计	382.28	100.00%	155.00	2.47
2017年				
价格区间	收入	收入占比	销量	销售价格
1万元以下	3.93	1.78%	7.00	0.56
[1万元, 5万元)	75.18	33.96%	29.00	2.59
[5万元, 10万元)	59.21	26.74%	10.00	5.92
10万元以上	83.08	37.52%	8.00	10.38

合计	221.40	100.00%	54.00	4.10
----	--------	---------	-------	------

报告期内，公司其他设备干气密封的销售价格分别为 4.10 万元、2.47 万元、2.59 万元和 2.52 万元，其 2018 年销售价格较 2017 年下降 39.84%的主要原因为 2018 年“1 万元以下”产品销售收入及占比增加，而“10 万元以上”产品销售收入及占比下降。报告期内，公司其他设备干气密封销售收入占主营业务收入的比例分别为 1.50%、1.96%、2.08%和 2.12%，占比较小，主要用于石油化工、制药、食品行业中各类反应釜、搅拌器等，由于产品结构、用途不同，价格差异较大，价格波动存在一定偶然性。

2、报告期内，公司压缩机干气密封辅助系统的收入、销量及销售价格变化情况按价格区间分布列示如下：

单位：万元

2020 年				
价格区间	收入	收入占比	销量	销售价格
5 万元以下	37.44	1.73%	4.00	9.36
[5 万元, 10 万元)	180.11	8.30%	26.00	6.93
[10 万元, 20 万元)	639.75	29.48%	44.00	14.54
[20 万元, 30 万元)	337.43	15.55%	13.00	25.96
[30 万元, 50 万元)	624.63	28.79%	18.00	34.70
50 万元以上	350.61	16.16%	6.00	58.43
合计	2,169.97	100.00%	111.00	19.55
2019 年				
价格区间	收入	收入占比	销量	销售价格
5 万元以下	33.90	0.62%	13.00	2.61
[5 万元, 10 万元)	262.96	4.81%	34.00	7.73
[10 万元, 20 万元)	938.21	17.16%	67.00	14.00
[20 万元, 30 万元)	922.87	16.88%	38.00	24.29
[30 万元, 50 万元)	712.21	13.02%	19.00	37.48
50 万元以上	2,598.56	47.52%	30.00	86.62
合计	5,468.71	100.00%	201.00	27.21
2018 年				
价格区间	收入	收入占比	销量	销售价格
5 万元以下	28.43	1.05%	16.00	1.78
[5 万元, 10 万元)	80.91	2.99%	10.00	8.09
[10 万元, 20 万元)	593.61	21.90%	44.00	13.49

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

[20 万元, 30 万元)	461.49	17.03%	19.00	24.29
[30 万元, 50 万元)	357.55	13.19%	10.00	35.75
50 万元以上	1,187.98	43.84%	12.00	99.00
合计	2,709.96	100.00%	111.00	24.41

2017 年

价格区间	收入	收入占比	销量	销售价格
5 万元以下	15.09	0.78%	18.00	0.84
[5 万元, 10 万元)	89.51	4.65%	11.00	8.14
[10 万元, 20 万元)	390.17	20.29%	25.00	15.61
[20 万元, 30 万元)	735.68	38.26%	31.00	23.73
[30 万元, 50 万元)	433.48	22.54%	12.00	36.12
50 万元以上	258.97	13.47%	4.00	64.74
合计	1,922.91	100.00%	101.00	19.04

报告期内，公司压缩机干气密封辅助系统的销售价格分别为 19.04 万元、24.41 万元、27.21 万元和 19.55 万元，其 2018 年销售价格较 2017 年上升 28.23%的主要原因为 2018 年“50 万元以上”产品销售收入及占比大幅增加所致，其 2019 年销售价格较 2018 年进一步小幅上升的主要原因为 2019 年“50 万元以上”产品销售收入及占比继续小幅增加所致。报告期内，随着沈阳透平、陕鼓动力等设备制造商“西气东输”等大型天然气管道输送项目启动，对复杂程度较高的压缩机干气密封辅助系统的采购量增加，直接导致其销售价格增高；同时，设备制造商对压缩机干气密封辅助系统稳定性要求提高，存在指定公司采用进口仪器仪表的情况，进一步导致压缩机干气密封辅助系统销售价格增高。

2020 年，公司压缩机干气密封辅助系统销售价格为 19.55 万元，较 2019 年下降 28.15%，主要原因为受新冠疫情影响，“50 万元以上”产品销售收入及占比下降，部分设备制造商的大型新建项目存在延期的情况，致使对复杂程度较高的压缩机干气密封辅助系统的采购量减少。

3、报告期内，公司非压缩机干气密封辅助系统的收入、销量及销售价格变化情况按价格区间分布列示如下：

单位：万元

2020 年				
价格区间	收入	收入占比	销量	销售价格
1 万元以下	209.24	20.78%	362.00	0.58
[1 万元, 3 万元)	580.64	57.68%	324.00	1.79
[3 万元, 5 万元)	36.44	3.62%	11.00	3.31

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

5 万元以上	180.41	17.92%	12.00	15.03
合计	1,006.74	100.00%	709.00	1.42

2019 年

价格区间	收入	收入占比	销量	销售价格
1 万元以下	155.83	10.31%	239.00	0.65
[1 万元, 3 万元)	1,108.83	73.38%	564.00	1.97
[3 万元, 5 万元)	62.44	4.13%	17.00	3.67
5 万元以上	184.00	12.18%	14.00	13.14
合计	1,511.10	100.00%	834.00	1.81

2018 年

价格区间	收入	收入占比	销量	销售价格
1 万元以下	204.20	16.70%	367.00	0.56
[1 万元, 3 万元)	900.33	73.61%	519.00	1.73
[3 万元, 5 万元)	68.28	5.58%	22.00	3.10
5 万元以上	50.27	4.11%	9.00	5.59
合计	1,223.08	100.00%	917.00	1.33

报告期内，公司非压缩机干气密封辅助系统的销售价格分别为 1.33 万元、1.81 万元和 1.42 万元，其 2018 年和 2020 年销售价格较为稳定，主要原因为该等期间内产品各价格区间销售收入占比基本相同所致，其 2019 年销售价格较 2018 年上升 35.84%的主要原因为 2019 年“5 万元以上”产品销售收入及占比大幅增加所致。2019 年“5 万元以上”产品销售收入及占比大幅增加，主要原因为公司为终端用户配套的 2 套除盐水泵站系统及 1 套 CO₂ 干气密封系统复杂程度较高，单套销售价格均在 30.00 万元以上。

4、报告期内，公司常规机械密封的收入、销量及销售价格变化情况按价格区间分布列示如下：

单位：万元

2020 年				
价格区间	收入	收入占比	销量	销售价格
0.2 万元以下	794.04	19.70%	7,349.00	0.11
[0.2 万元, 0.5 万元)	1,349.88	33.49%	4,215.00	0.32
[0.5 万元, 1 万元)	867.54	21.53%	1,191.00	0.73
[1 万元, 3 万元)	706.66	17.53%	460.00	1.54
[3 万元, 5 万元)	279.51	6.94%	76.00	3.68
5 万元以上	32.57	0.81%	3.00	10.86

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

合计	4,030.21	100.00%	13,294.00	0.30
2019 年				
价格区间	收入	收入占比	销量	销售价格
0.2 万元以下	920.52	20.63%	8,731.00	0.11
[0.2 万元, 0.5 万元)	1,438.39	32.24%	4,736.00	0.30
[0.5 万元, 1 万元)	1,073.05	24.05%	1,557.00	0.69
[1 万元, 3 万元)	773.28	17.33%	537.00	1.44
[3 万元, 5 万元)	130.13	2.92%	35.00	3.72
5 万元以上	126.10	2.83%	21.00	6.00
合计	4,461.47	100.00%	15,617.00	0.29
2018 年				
价格区间	收入	收入占比	销量	销售价格
0.2 万元以下	1,120.94	26.42%	12,709.00	0.09
[0.2 万元, 0.5 万元)	1,283.06	30.24%	4,226.00	0.30
[0.5 万元, 1 万元)	862.29	20.32%	1,256.00	0.69
[1 万元, 3 万元)	679.50	16.01%	438.00	1.55
[3 万元, 5 万元)	212.98	5.02%	57.00	3.74
5 万元以上	84.67	2.00%	13.00	6.51
合计	4,243.43	100.00%	18,699.00	0.23

报告期内，公司常规机械密封的销售价格分别为 0.23 万元、0.29 万元和 0.30 万元，销售价格逐年上升，主要原因为报告期内，公司“0.2 万元以下”产品销售收入占比逐年下降，分别为 26.42%、20.63%和 19.70%，公司在产能不足的情况下加强订单管理，优先选择高价、高毛利的订单所致。

5、报告期内，公司高参数机械密封的收入、销量及销售价格变化情况按价格区间分布列示如下：

单位：万元

2020 年				
价格区间	收入	收入占比	销量	销售价格
0.5 万元以下	138.36	15.92%	479.00	0.29
[0.5 万元, 1 万元)	180.65	20.79%	271.00	0.67
[1 万元, 3 万元)	335.24	38.58%	203.00	1.65
[3 万元, 5 万元)	110.76	12.75%	29.00	3.82
5 万元以上	104.04	11.97%	12.00	8.67

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

合计	869.05	100.00%	994.00	0.87
2019 年				
价格区间	收入	收入占比	销量	销售价格
0.5 万元以下	108.79	19.73%	437.00	0.25
0.5 万元, 1 万元)	134.97	24.48%	189.00	0.71
[1 万元, 3 万元)	178.60	32.39%	97.00	1.84
[3 万元, 5 万元)	66.93	12.14%	18.00	3.72
5 万元以上	62.05	11.25%	7.00	8.86
合计	551.34	100.00%	748.00	0.74
2018 年				
价格区间	收入	收入占比	销量	销售价格
0.5 万元以下	207.09	41.21%	722.00	0.29
0.5 万元, 1 万元)	120.60	24.00%	172.00	0.70
[1 万元, 3 万元)	75.78	15.08%	43.00	1.76
[3 万元, 5 万元)	78.61	15.64%	22.00	3.57
5 万元以上	20.49	4.08%	2.00	10.25
合计	502.58	100.00%	961.00	0.52

报告期内，公司高参数机械密封的销售价格分别为 0.52 万元、0.74 万元和 0.87 万元，其 2019 年销售价格较 2018 年上升 40.94%的主要原因为 2019 年“0.5 万元以下”产品销售收入及占比大幅下降。报告期内，“0.5 万元以下”产品销售数量呈现下降趋势，“3 万元以上”产品销售数量呈现上升趋势的主要原因为公司在产能不足的情况下加强订单管理，优先选择高价、高毛利的订单，进而使得 2020 年销售价格较 2019 年上升 18.61%。

6、报告期内，公司机械密封辅助系统的收入、销量及销售价格变化情况按价格区间分布列示如下：

单位：万元

2020 年				
价格区间	收入	收入占比	销量	销售价格
1 万元以下	138.04	12.87%	268.00	0.52
[1 万元, 3 万元)	575.32	53.63%	346.00	1.66
[3 万元, 5 万元)	127.06	11.84%	38.00	3.34
5 万元以上	232.43	21.66%	6.00	38.74
合计	1,072.85	100.00%	658.00	1.63

2019 年				
价格区间	收入	收入占比	销量	销售价格
1 万元以下	203.49	23.40%	364.00	0.56
[1 万元, 3 万元)	505.51	58.13%	281.00	1.80
[3 万元, 5 万元)	105.14	12.09%	31.00	3.39
5 万元以上	55.53	6.38%	6.00	9.25
合计	869.67	100.00%	682.00	1.28

2018 年				
价格区间	收入	收入占比	销量	销售价格
1 万元以下	71.39	15.73%	121.00	0.59
[1 万元, 3 万元)	337.00	74.26%	209.00	1.61
[3 万元, 5 万元)	37.73	8.31%	9.00	4.19
5 万元以上	7.69	1.70%	1.00	7.69
合计	453.82	100.00%	340.00	1.33

报告期内,公司机械密封辅助系统的销售价格分别为 1.33 万元、1.28 万元和 1.63 万元,其 2019 年销售价格较 2018 年下降 4.46%的主要原因为 2019 年“1 万元以下”产品销售收入及占比上升,其 2020 年销售价格较 2019 年上升 27.86%的主要原因为公司 2020 年向中国石油天然气股份有限公司辽河石化分公司销售的机械密封辅助系统单价高、金额较大,使得“5 万元以上”产品销售收入及占比大幅上升。报告期内,公司机械密封辅助系统销售收入占主营业务收入的占比分别为 2.33%、3.43%和 5.31%,占比较小。机械密封辅助系统是机械密封件的配套产品,公司在成套产品销售过程中,对机械密封件一般采用较为稳定的定价政策,而对机械密封辅助系统采取较为灵活的定价政策,因此,机械密封辅助系统价格存在一定波动。

(二) 报告期内,公司主营业务收入分季度的金额和占比情况如下:

单位: 万元

地区	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
四季度	6,151.92	30.42%	7,295.28	28.76%	6,163.56	31.61%
三季度	6,727.50	33.27%	8,032.12	31.67%	6,232.90	31.96%
二季度	5,009.81	24.77%	4,033.37	15.90%	4,058.90	20.81%
一季度	2,333.95	11.54%	6,003.69	23.67%	3,046.45	15.62%
合计	20,223.17	100.00%	25,364.46	100.00%	19,501.81	100.00%

(三) 公司不存在提前或推迟确认收入的情形

1、收入截止性测试情况

(1) 了解公司销售收入确认政策，并查阅了公司报告期内主要客户销售合同，合同中关于收入确认政策与公司执行的销售收入确认政策相一致。

(2) 测试资产负债表日前后 1 个月金额较大的销售记录，检查订单、出库单、发运单、验收单以及发票中记录的信息一致，检查验收单签署日期与收入确认期间一致。

(3) 对各期主要客户销售金额进行函证，函证情况良好。

(4) 取得资产负债表日后所有的销售退回记录，检查退货是否为上期销售，是否存在期末集中确认收入、期初退货的情形。

2、针对跨期确认收入的内部控制措施

按照公司规定，销售人员定期将经过审批的订单、出库单、发运单、验收单及开票申请等凭证单交至财务部门，财务人员在核实订单、出库单、发运单、验收单等凭证无误后开具增值税发票，确认应收账款和销售收入，形成记账凭证，并由会计主管审核。公司在客户验收并签署验收单后确认商品销售收入，不存在收入跨期的情况。

公司按照《企业内部控制基本规范》在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。公司针对销售流程建立的内控制度设计合理且执行有效。

3、结合公司的收入季节性情况，分析是否存在提前或推迟确认收入的情形

报告期内，公司各季度主营业务收入确认占比相对稳定，不存在在资产负债表日前后集中确认收入或销售退回的情况，不存在提前或推迟确认收入的情形。

(四) 报告期内，公司主营业务收入按地区分类情况如下：

单位：万元

地区	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
东北区	5,468.98	27.04%	8,624.16	34.00%	4,678.76	23.99%
华东区	6,634.65	32.81%	7,620.60	30.04%	5,668.36	29.07%
西北区	2,706.21	13.38%	2,725.12	10.74%	2,432.57	12.47%
华北区	1,599.63	7.91%	2,148.15	8.47%	2,184.51	11.20%
西南区	1,756.35	8.68%	2,014.54	7.94%	2,665.90	13.67%
华南区	1,122.41	5.55%	1,126.57	4.44%	773.71	3.97%
华中区	934.94	4.62%	1,105.32	4.36%	1,098.00	5.63%
合计	20,223.17	100.00%	25,364.46	100.00%	19,501.81	100.00%

从地区分布来看，公司产品在全国范围内均有销售，其中，公司在东北区、华东区和西北区的主营业务销售收入占比较高，具体如下：

1、报告期内，公司在东北区主营业务收入及前五名客户情况如下：

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

单位：万元

日期	客户名称	金额	占比
2020年	沈阳透平	1,769.05	8.75%
	大耐泵业	370.20	1.83%
	中国石油天然气股份有限公司辽河石化分公司	290.15	1.43%
	中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司	283.20	1.40%
	中科（广东）炼化有限公司	256.64	1.27%
	小计	2,969.24	14.68%
	东北区合计	5,468.98	27.04%
2019年	沈阳透平	4,176.57	16.47%
	中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司	490.90	1.94%
	沈阳格瑞德泵业有限公司	334.34	1.32%
	沈阳鼓风机集团安装检修配件有限公司	279.20	1.10%
	大连深蓝泵业有限公司	260.75	1.03%
	小计	5,541.76	21.85%
	东北区合计	8,624.16	34.00%
2018年	沈阳透平	1,935.55	9.93%
	中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司	515.16	2.64%
	大耐泵业	280.38	1.44%
	中国石油天然气股份有限公司大庆炼化分公司	241.25	1.24%
	大连深蓝泵业有限公司	209.99	1.08%
	小计	3,182.33	16.32%
	东北区合计	4,678.76	23.99%

注：占比为对应客户收入占主营业务收入的比重。

报告期内，公司在东北区主营业务销售收入分别为 4,678.76 万元、8,624.16 万元和 5,468.98 万元，公司 2019 年对沈阳透平销售收入较 2018 年增加较多，主要原因为部分大型管道输送项目于当年达到验收条件，并实现验收、确认销售收入所致。2020 年，受新冠疫情影响，沈阳透平等设备制造商的大型新建项目存在延期的情况，销售收入有所降低。

报告期内，公司在东北区的主要设备制造商为沈阳透平、沈阳格瑞德泵业有限公司等，主要终端用客户为中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司、中国石油天然气股份有限公司大庆炼化分公司等，客户群体比较稳定。

2、报告期内，公司在华东区主营业务收入及前五名客户情况如下：

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

单位：万元

日期	客户名称	金额	占比
2020年	上海齐耀螺杆	833.41	4.12%
	江苏乐科节能科技股份有限公司	472.83	2.34%
	中国船舶重工集团公司第七一一研究所	454.69	2.25%
	扬子石化-巴斯夫有限责任公司	331.20	1.64%
	中国石化扬子石油化工有限公司	311.07	1.54%
	小计	2,403.19	11.88%
	华东区合计	6,634.65	32.81%
2019年	上海齐耀螺杆	638.64	2.52%
	中国石化扬子石油化工有限公司	530.43	2.09%
	嘉利特荏原泵业	448.30	1.77%
	上海大隆机器厂有限公司	427.68	1.69%
	江苏乐科节能科技股份有限公司	354.11	1.40%
	小计	2,399.17	9.46%
	华东区合计	7,620.60	30.04%
2018年	中国石化扬子石油化工有限公司	611.25	3.13%
	江苏乐科节能科技股份有限公司	402.62	2.06%
	上海齐耀螺杆	374.20	1.92%
	上海大隆机器厂有限公司	251.90	1.29%
	上海维尔泰克螺杆机械有限公司	174.99	0.90%
	小计	1,814.95	9.31%
	华东区合计	5,668.36	29.07%

注：占比为对应客户收入占主营业务收入的比例。

报告期内，公司在华东区主营业务销售收入分别为 5,668.36 万元、7,620.60 万元和 6,634.65 万元。报告期内，公司华东区的主要设备制造商为上海齐耀螺杆、嘉利特荏原泵业等，主要终端用客户为扬子石化-巴斯夫有限责任公司、中国石化扬子石油化工有限公司等，客户群体比较稳定，客户结构相对比较分散。

3、报告期内，公司在西北区主营业务收入及前五名客户情况如下：

单位：万元

日期	客户名称	金额	占比
2020年	中国石化长城能源化工（宁夏）有限公司	359.77	1.78%
	陕鼓动力	302.92	1.50%
	中石油管道有限责任公司西部分公司	290.14	1.43%

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票
并在创业板上市申请文件问询函》的回复

日期	客户名称	金额	占比
	神华榆林能源化工有限公司	248.53	1.23%
	奎屯锦疆化工有限公司	231.74	1.15%
	小计	1,433.11	7.09%
	西北区合计	2,706.21	13.38%
2019年	陕鼓动力	713.91	2.81%
	中石油管道有限责任公司西部分公司	259.75	1.02%
	中国石化长城能源化工(宁夏)有限公司	231.13	0.91%
	中国石油天然气股份有限公司独山子石化分公司	166.90	0.66%
	神华榆林能源化工有限公司	139.51	0.55%
	小计	1,511.20	5.96%
	西北区合计	2,725.12	10.74%
2018年	陕鼓动力	432.91	2.22%
	中国石化长城能源化工(宁夏)有限公司	342.97	1.76%
	中石油管道有限责任公司西部分公司	266.59	1.37%
	西安德塞尔空调装饰工程有限责任公司	250.69	1.29%
	奎屯锦疆化工有限公司	159.34	0.82%
	小计	1,452.50	7.45%
	西北区合计	2,432.57	12.47%

注：占比为对应客户收入占主营业务收入的比例。

报告期内，公司在西北区主营业务销售收入分别为 2,432.57 万元、2,725.12 万元和 2,706.21 万元，收入呈现稳步增长趋势。报告期内，公司在西北区的主要设备制造商为陕鼓动力等，主要终端用客户为中石油管道有限责任公司西部分公司、中国石化长城能源化工(宁夏)有限公司等，客户群体比较稳定。

4、报告期内，公司在华北区、西南区、华南区和华中区主营业务收入金额及占比相对较小，客户群体及客户结构比较稳定。2020 年，受新冠疫情影响，公司在上述区域销售收入存在小幅下降的情况，随着国内新冠疫情得到有效控制，公司生产经营恢复正常。公司在西南区 2019 年主营业务收入较 2018 年有所下降，主要原因为部分项目制设备制造商客户随着项目终结，暂时停止向公司采购密封产品，以及公司在产能不足的情况下加强订单管理，放弃部分低毛利的客户所致。

根据经审阅的财务数据，2020 年 1 至 3 月，公司实现营业收入 2,352.82 万元，同比下降 57.08%，实现净利润 358.41 万元，同比下降 80.14%；请结合新冠疫情的流行形势、在手订单数量等情况，补充披露公司是否存在收入大幅下滑的风险

根据我所出具的标准无保留意见的《审计报告》(大信审字[2020]第 14-00119 号)，2020

年1-6月，公司实现营业收入7,391.87万元，同比下降26.64%，实现净利润1,335.01万元，同比下降9.78%。随着国内新冠疫情得到有效控制，公司生产经营恢复正常，截至2020年6月30日，公司在手订单金额为11,075.35万元。若未来国内新冠疫情未能得到有效控制，公司收入存在继续下滑的风险。

公司客户群体可分为设备制造商、终端用户等。报告期内，不同客户群体的主营业务收入及占比情况如下：

单位：万元

客户类别	2020年		2019年		2018年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
设备制造商	8,930.05	44.16%	14,296.94	56.37%	9,528.76	48.86%
终端用户	10,852.08	53.66%	10,787.08	42.53%	9,463.16	48.52%
其他	441.05	2.18%	280.43	1.11%	509.89	2.61%
合计	20,223.17	100.00%	25,364.46	100.00%	19,501.81	100.00%

从客户结构上看，公司绝大部分收入来源于设备制造商客户和终端用户，报告期内，上述两类客户的合计收入占比分别为97.39%、98.89%和97.82%，公司其他客户主要是行业内的贸易公司、机电设备公司及经销商等。

报告期内，公司对主要设备制造商、终端用户等主要客户关于产品验收、退货和违约相关约定、收入确认时点的主要情况如下：

单位：万元

客户类别	客户	验收约定	退换货、违约条款 相关约定	收入 确认时点
设备 制造 商	沈阳透平	验收程序按双方约定《技术协议》和框架合同相关要求执行	因卖方造成的产品质量问题，由卖方负全责；由卖方造成的拖期交货（不可抗力除外），买方按合同总价扣除1%-5%	客户验收并签署验收单后，公司确认已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，确认商品销售收入
	自贡工业泵	验收程序按双方约定《技术协议》或国家相关标准执行	如果乙方不能履行已经确定的交货期，延误了甲方的工期：甲方有权向乙方提出误工赔偿，每延误交货期一天赔偿未交产品总价格的3%，累积不超过10%；凡在检验、安装调试、试运行过程中发现的制造质量问题，由乙方负责处理，实行包换、包退，直至产品符合质量要求	
	陕鼓动力	验收程序按双方约定《技术协议》执行；技术协议约定不明的，按照国家	乙方及乙方现场工作人员造成甲方客户现场人员伤亡或财产损失的，由乙方全责赔偿；乙方的产品、技术、图纸资料等侵犯了任何第三方知识产权的，乙方应当承担由此给甲	

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

客户类别	客户	验收约定	退换货、违约条款 相关约定	收入 确认时点
		标准执行；无国家标准或者国家标准约定不明的，按照行业标准执行；无行业标准或者行业标准约定不明的，按双方约定执行	方造成的一切损失	
	上海齐耀螺杆	验收程序按双方约定《技术协议》和国家相关标准执行	如乙方货物质量达不到甲方要求，甲方有权要求乙方返工或者减少报酬，直至单方面宣布解除合同，乙方还应赔偿甲方由此受到的直接或间接损失	
	嘉利特荏原泵业	按照国家技术标准要求，如有异议验收后两周内以传真或者邮件的形式提出	在质保期内货物若出现质量问题，乙方应立即无条件进行更换，并承担由此给甲方造成的损失。乙方货物的质保期为验收合格之日起 12 个月或甲方将货物交付最终客户之日起 18 个月，以后到者为准	
终端用户	中国石化扬子石油化工有限公司	按照行业标准作为产品的质量验收	乙方不能全部或部分交货的，除按本条规定支付违约金外，还应承担因此给甲方造成的经济损失	
	中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司	按照国家技术标准执行验收	卖方未按期交付货物给买方造成损失的，每逾期一天应向买方支付迟延交付部分货款 1% 的违约金，同时负责赔偿给买方造成的损失；卖方保证对所交付货物不侵犯第三方的权利，否则应承担由此给买方造成的一切损失；卖方应保证其所交付的标的物符合国家有关职业安全健康环境（QHSE）管理的相关要求，并承诺因其违反上述要求而给买方造成损害时，承担一切责任	
	中国石油化工股份有限公司北京燕山分公司	按照行业标准作为产品的质量验收	乙方向甲方保证产品质量，产品均附质检报告单和质量保证书，如果乙方知道或者应当知道所卖出产品存在质量缺陷，应依法承担相应责任	
	中国石油化工股份有限公司广州分公司	按照行业标准和技術协议等执行	如果乙方知道或者应当知道所卖出产品存在质量缺陷，应依法承担相应责任；乙方未按期交付标的，每逾期一日，应向甲方支付延迟交付标的的货款金额 0.1% 的违约金，但最高不超过货款的 5%；如乙方逾期交货超过	

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

客户类别	客户	验收约定	退换货、违约条款 相关约定	收入 确认时点
			30日的,除应向甲方支付违约金外,甲方有权解除合同,并要求乙方赔偿因逾期交货而造成的损失	
	中国石化青岛炼化有限责任公司	按照行业标准和 技术协议等执行	乙方未能按照合同约定的期限完成工作成果,每逾期一日,应当按照合同总金额的0.5%或者迟交部分0.1%支付违约金;乙方的产品、技术、图纸资料等侵犯了任何第三方知识产权的,乙方应当承担由此给甲方造成的一切损失	
其他	西安德塞尔空调装饰工程有限责任公司	验收程序按双方约定《技术协议》(如有)和国家相关标准执行	在质保期内货物若出现质量问题,乙方应无条件进行更换,并承担由此给甲方造成的损失;如若乙方未能按本合同的技术要求和交货时间交货,则每延迟一天,按合同总额的0.05%向甲方支付违约金,累积最高额不超过合同总额的5%;如乙方货物质量达不到甲方要求,甲方有权要求乙方返工或减少报酬,直至单方面宣布解除合同,乙方还应赔偿甲方由此遭受的直接或间接损失	
	岳阳大陆激光技术有限公司	按照国家技术标准要求,如有异议一周内提出	如在质保期内机封有任何质量问题,供方负责免费维修	
	大庆华澳机械 设备制造有限公司	按照国家技术标准要求,如有异议两周内提出	违约责任按合同法相应条款执行	
	上海芷川物资 销售中心	执行技术协议书,货到一个月内提出异议	验收不合格,产品可以换货或者退货	
	深圳市一达通 企业服务有限公司	货物的品质规格以买方国家检疫机构检验合格为准	如果在产品到达买方目的地公司起6个月(即工作4,000小时)内产品出现故障,则自发现之日起15日内,买方应通知卖方。如经确认该故障是因卖方产品结构错误或材料缺陷造成的,卖方有责任尽快免费维修或更换,并负责将维修或更换后的产品交运至买方目的地	

注:同一客户与公司签署的销售合同条款不尽相同,上述相关约定系根据报告期内主要销售合同整理汇总。

由上表可见,公司与客户签署的销售合同均明确约定了验收条款,以及交易双方享有的权利、义务。《企业会计准则第14号——收入》(财会[2017]22号)第十三条规定:“对于在

某一时点履行的履约义务,企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。”报告期内,公司销售商品收入确认和计量的具体原则为:客户验收并签署验收单后,公司确认已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方,确认商品销售收入。根据公司与客户签署的销售合同条款,客户验收并签署验收单后,表明客户已取得商品控制权。

同时,根据公司的可比上市公司中密控股披露的收入确认政策:对于国内销售,客户验收并签署验收单后,公司确认已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方,确认商品销售收入。公司与可比上市公司中密控股的收入确认政策相一致。

综上,公司收入确认时点谨慎,不存在提前确认收入的情形。

(五) 公司其他客户情况

报告期内,由于少数经销商客户具备一定市场开发能力,公司与该等经销商客户签署经销商授权书,经销商在授权范围内对最终客户进行销售。公司向经销商销售密封产品按照市场价格进行定价,对经销商向最终客户的销售价格不作约定。报告期内,公司经销商客户共计5家,具体情况如下:

单位:万元

销售产品	2020年		2019年		2018年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
大庆华澳机械设备制造有限公司	49.57	0.25%	35.32	0.14%	95.68	0.49%
河南罗斯泵业有限公司	-	-	23.01	0.09%	16.96	0.09%
大连创明机械有限公司	0.44	0.00%	2.64	0.01%	-	-
榆林创明机械有限公司	63.54	0.31%				
丹东景涵仪器设备有限公司	-	-	1.66	0.01%	5.17	0.03%
合计	113.55	0.56%	62.63	0.25%	117.81	0.60%

注[1]: 占比为公司对经销商销售收入占同期主营业务收入的比例。

注[2]: 榆林创明机械有限公司系大连创明机械有限公司的全资子公司。

报告期内,公司对经销商客户销售收入分别为117.81万元、62.63万元和113.55万元,占同期主营业务收入的比例分别为0.60%、0.25%和2.18%,占比小。

报告期内,公司与经销商客户均采用买断式销售,相关销售合同结算、退换货、违约相关约定的主要条款如下:

经销商	结算约定	退换货、违约条款相关约定
大庆华澳机械设备制造有限公司	验收合格后付全款	违约责任按合同法相应条款执行
河南罗斯泵业有限公司	合同签订,需方支付合同总额的30%作为预付定金,供方收到预付定金之日本合同正式生效并开始备货,发货前需方付清合同总额的70%	供方所供产品不符合规定的,如果需方不能利用的,应根据产品的具体情况,由供方负责包换或包修,并承担修理、调换或退货而支付的实际费用,供方不能修理或

经销商	结算约定	退换货、违约条款相关约定
		更换的，按不能交货处理
大连创明机械有限公司、榆林创明机械有限公司	款到发货；或验收合格后付全款	违约责任按合同法相应条款执行
丹东景涵仪器设备有限公司	合同签订后，由乙方支付 30%预付款，发货前付款 37%，甲方在发货的同时开具全额增值税发票，活到最终客户处正常使用半年后或者交货 9 个月后付清 33%的尾款	现场出现质量事故时，乙方应协助甲方与终端客户一起分析原因，明确责任，如确属于密封本身质量问题，甲方应无偿返厂检测修复，如果不属于密封质量问题，则甲方合理收取一定的修复处理费用

注：同一客户与公司签署的销售合同条款不尽相同，上述相关约定系根据报告期内主要销售合同整理汇总。

由于公司向经销商客户销售的产品绝大部分为非标产品，一般情况下，最终客户在向经销商提出明确采购需求和订单后，经销商再向公司进行采购。经主要经销商客户确认，报告期内，其向公司采购的密封产品均已向最终客户实现销售。

综上，报告期内，公司与经销商客户均采用买断式销售，部分销售合同附有退换货条款，经销商向公司采购的密封产品均已向最终客户实现销售。

我们针对上述事项执行了以下核查程序：

对公司销售与收款循环确认执行内部控制审计程序：（1）采用询问、观察和检查等方法，结合《销售合同签订评审制度》、《合同会签审核制度》、《收入确认内控要求》、《收入确认内控要求及补充规定》等有关的内部控制制度，了解并记录了公司记录应收账款的主要业务流程；（2）通过评价销售与收款循环控制的设计并对报告期各期执行穿行测试确定应收账款、收入确认控制得到执行；（3）按照控制频率对报告期内各期选取 25 笔凭证/年对销售与收款循环各控制环节执行控制测试确定公司的收入确认控制活动得到有效执行；

对公司应收账款执行实质性程序：（1）选取充足的样本对收入确认情况执行了细节测试，详细核对了报告期内各期样本客户全部合同条款，复核了货物的收、发、开具发票及验收情况，对收入的真实性、完整性及准确性进行了认真的核查；（2）对公司收入情况实施截止测试，重点关注报告期内各期收入是否存在跨期，查看相关的原始单据与会计处理，并对跨期事项进行审计调整；（3）对报告期内各期前 20 名客户信息进行核查，查询其工商登记资料，根据了解客户的基本情况判断是否与其向公司采购的商品匹配；（4）根据重要性原则，选取报告期内各期主要客户进行实地走访或电话访谈，了解报告期内各期主要客户的经营范围、经营规模与其与公司发生的交易是否匹配，核实其与公司的交易是否真实，了解客户所购货物是否有合理用途、客户的付款能力和货款回收的及时性；（5）选取主要客户对报告期内各期收入确认情况执行了函证程序，以确保公司收入确认的真实、可靠。

在审计工作执行过程中，我们执行了详细的审计程序，并进行了大量的财务核查程序。我们在大样本量的基础上严格执行审计程序，因此我们认为我们核查程序是充分、适当的。

问题六：关于产品类型（序号 16）

招股说明书披露，发行人产品分为干气密封、机械密封、密封产品修复、碳环密封、零部件及其他 5 类，报告期内发行人干气密封、密封产品修复销售增长较快。

请发行人：（1）分产品类别，补充披露各类产品的前五大客户情况，包括销售金额、收入占比，毛利率等；（2）用通俗易懂的语言披露并举例说明干气密封产品、干气密封辅助系统，机械密封产品、机械密封辅助系统的技术原理、工作远离和具体用途，相关密封产品和密封辅助系统之间的功能联系，客户是否需要按照固定配比关系购买密封产品和密封辅助系统；（3）补充披露发行人向客户提供产品质量保证的期限及具体会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定；（4）补充披露密封产品修复的具体内容，是否同时包括修复服务和替换零配件销售。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）报告期内，公司主要密封产品为干气密封、机械密封、碳环密封和密封产品修复。

1、报告期内，公司干气密封的前五大客户情况如下：

单位：万元

日期	客户名称	收入	占比	毛利率
2020 年	沈阳透平	1,739.05	18.12%	50.69%
	上海齐耀螺杆	776.63	8.09%	45.21%
	中国船舶重工集团公司第七一一研究所	440.09	4.59%	49.70%
	中国石油化工股份有限公司北京燕山分公司	332.56	3.47%	68.55%
	中国石油化工股份有限公司茂名分公司	289.94	3.02%	76.54%
	合计	3,578.27	37.29%	-
2019 年	沈阳透平	4,044.12	27.82%	38.43%
	陕鼓动力	672.49	4.63%	62.27%
	上海齐耀螺杆	601.67	4.14%	50.05%
	上海大隆机器厂有限公司	414.83	2.85%	39.85%
	中国石油化工股份有限公司广州分公司	372.28	2.56%	80.09%
	合计	6,105.40	42.00%	-
2018 年	沈阳透平	1,935.55	17.88%	38.56%
	中国石化扬子石油化工有限公司	459.82	4.25%	83.02%
	陕鼓动力	362.31	3.35%	32.04%
	上海齐耀螺杆	326.47	3.02%	56.85%
	中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司	294.99	2.73%	81.26%
	合计	3,379.14	31.22%	-

注：占比为对应客户干气密封收入占全体客户干气密封收入的比例。

报告期内，公司干气密封的前五大客户销售收入分别为 3,379.14 万元、6,105.40 万元和 3,578.27 万元，占同期干气密封销售收入的比例分别为 31.22%、42.00%和 37.29%。公司 2019 年对沈阳透平销售收入较 2018 年增加较多，主要原因为部分大型管道输送项目于当年达到验收条件，并实现验收、确认销售收入所致。2020 年，受新冠疫情影响，沈阳透平等设备制造商的大型新建项目存在延期的情况，销售收入有所降低，随着国内新冠疫情得到有效控制，公司销售情况恢复正常。

报告期内，公司对沈阳透平销售干气密封的毛利率分别为 38.56%、38.43%和 50.69%。2018 年、2019 年，公司为通过沈阳透平更好地占领终端用户市场，适当调整销售价格，致使毛利率相应降低；2020 年，公司对沈阳透平毛利率升高，主要原因为受新冠疫情影响，其部分新建项目存在延期的情况，致使单价较高、毛利率较低的压缩机干气密封辅助系统销售收入占比较上期下降。公司 2020 年压缩机干气密封辅助系统销售收入为 2,169.97 万元，较 2019 年 5,468.71 万元下降 60.32%；公司 2020 年压缩机干气密封辅助系统毛利率为 28.45%，较 2019 年 29.29%变化较小。公司向沈阳透平销售的辅助系统主要为压缩机干气密封辅助系统，2020 年公司向沈阳透平销售毛利率升高，主要原因为受疫情影响，公司取得沈阳透平大型新建项目订单减少，导致产品结构变化，即低毛利的压缩机干气密封辅助系统销售收入大幅降低所致。

报告期内，公司对陕鼓动力销售干气密封的毛利率分别为 32.04%、62.27%和 33.89%。2020 年，公司对陕鼓动力销售干气密封的毛利率为 33.89%，较上年下降较多，主要原因为公司为通过陕鼓动力更好地占领终端用户市场，适当调整销售价格，致使毛利率相应降低。此外，2018 年、2020 年，公司对陕鼓动力干气密封销售收入较少，单个项目对其当期毛利率影响较大，因此毛利率存在一定波动。

2、报告期内，公司机械密封的前五大客户情况如下：

单位：万元

日期	客户名称	收入	占比	毛利率
2020 年	自贡华力智能科技有限公司	492.24	8.24%	40.05%
	大耐泵业	339.05	5.68%	-6.66%
	中国石化长城能源化工（宁夏）有限公司	292.40	4.90%	72.46%
	中国石油天然气股份有限公司辽河石化分公司	209.87	3.51%	21.23%
	襄阳五二五泵业有限公司	181.84	3.04%	13.12%
	合计	1,515.40	25.37%	-
2019 年	自贡工业泵	821.65	13.97%	42.08%
	嘉利特荏原泵业	227.76	3.87%	-13.72%

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

日期	客户名称	收入	占比	毛利率
	中国石化长城能源化工（宁夏）有限公司	210.72	3.58%	73.09%
	襄阳五二五泵业有限公司	191.46	3.25%	17.17%
	大耐泵业	190.13	3.23%	45.25%
	合计	1,641.72	27.91%	-
2018年	自贡工业泵	889.95	17.12%	42.41%
	襄阳五二五泵业有限公司	434.33	8.35%	18.39%
	中国石化长城能源化工（宁夏）有限公司	194.96	3.75%	77.24%
	成都西部石油装备股份有限公司	178.46	3.43%	12.27%
	大耐泵业	168.16	3.23%	38.28%
	合计	1,865.86	35.88%	-

注[1]: 占比为对应客户机械密封收入占全体客户机械密封收入的比例。

注[2]: 2020年起,因自贡工业泵内部业务调整,其采购公司密封产品通过自贡华力智能科技有限公司进行。

报告期内,公司机械密封的前五大客户销售收入分别为1,865.86万元、1,641.72万元和1,515.40万元,占同期机械密封销售收入的比例分别为35.88%、27.91%和25.37%。公司2019年前五大客户机械密封销售收入较2018年有所下降,主要原因为公司在产能不足的情况下加强订单管理,放弃部分低毛利的客户所致。

报告期内,公司存在机械密封毛利率较低的客户,主要原因为:对于设备制造商客户,公司在评价其终端用户市场产生的价值后,综合判断是否在毛利较低的情况下继续合作;此外,公司在综合考虑该等客户干气密封、密封产品修复毛利情况后,决定是否在一定程度降低机械密封销售价格。

大耐泵业、湖南天一奥星泵业有限公司、嘉利特荏原泵业作为设备制造商,公司为进入其终端用户市场,以较低价格进行销售;此外,公司2019年向嘉利特荏原泵业销售机械密封产品的毛利率为-13.72%,但公司向其销售的全系列密封产品综合毛利率为0.46%。

3、报告期内,公司碳环密封的前五大客户情况如下:

单位:万元

日期	客户名称	收入	占比	毛利率
2020年	江苏乐科节能科技股份有限公司	85.49	21.66%	68.20%
	金通灵科技集团股份有限公司	65.06	16.48%	76.92%
	上海齐耀膨胀机有限公司	44.96	11.39%	62.84%
	南通大通宝富风机有限公司	39.64	10.04%	74.98%
	上海大隆机器厂有限公司	22.65	5.74%	51.79%
	合计	257.80	65.31%	-
2019年	上海齐耀膨胀机有限公司	124.49	29.59%	47.32%

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

日期	客户名称	收入	占比	毛利率
	武汉新世界制冷工业有限公司	112.69	26.79%	68.59%
	江苏乐科节能科技股份有限公司	36.72	8.73%	73.52%
	陕鼓动力	19.98	4.75%	54.10%
	昆山江锦机械有限公司	17.17	4.08%	93.45%
	合计	311.05	73.94%	-
2018年	江苏乐科节能科技股份有限公司	79.85	19.69%	76.39%
	中石油管道有限责任公司西气东输分公司	77.59	19.13%	89.58%
	陕鼓动力	59.96	14.79%	64.24%
	浙江开山离心机械有限公司	41.71	10.28%	54.53%
	上海齐耀膨胀机有限公司	34.40	8.48%	42.93%
	合计	293.50	72.37%	-

注：占比为对应客户碳环密封收入占全体客户碳环密封收入的比例。

报告期内，公司碳环密封的前五大客户销售收入分别为 293.50 万元、311.05 万元和 257.80 万元，占同期碳环密封销售收入的比例分别为 72.37%、73.94%和 65.31%。报告期内，公司碳环密封销售收入占主营业务收入比例较小。

4、报告期内，公司密封产品修复的前五大客户情况如下：

单位：万元

日期	客户名称	收入	占比	毛利率
2020年	扬子石化-巴斯夫有限责任公司	306.19	8.24%	94.36%
	中石油管道有限责任公司西部分公司	268.72	7.24%	87.08%
	大连西太平洋石油化工有限公司	130.84	3.52%	96.99%
	奎屯锦疆化工有限公司	124.68	3.36%	90.66%
	神华榆林能源化工有限公司	117.79	3.17%	96.76%
	合计	948.22	25.53%	-
2019年	扬子石化-巴斯夫有限责任公司	196.57	5.20%	96.93%
	中石油管道有限责任公司西部分公司	169.23	4.48%	90.83%
	中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司	167.32	4.43%	81.29%
	中国石油天然气股份有限公司辽阳石化分公司	159.45	4.22%	96.51%
	中国石化扬子石油化工有限公司	155.21	4.11%	95.70%
	合计	847.78	22.43%	-
2018年	中石油管道有限责任公司西部分公司	155.56	6.74%	92.15%
	中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司	129.68	5.62%	88.24%
	中国石化扬子石油化工有限公司	103.73	4.50%	95.67%

日期	客户名称	收入	占比	毛利率
	中国石油化工股份有限公司北京燕山分公司	99.60	4.32%	89.22%
	中国石油天然气股份有限公司大庆炼化分公司	98.49	4.27%	95.36%
	合计	587.04	25.45%	-

注：占比为对应客户密封产品修复收入占全体客户密封产品修复收入的比例。

报告期内，公司密封产品修复的前五大客户销售收入分别为 587.04 万元、847.78 万元和 948.22 万元，占同期密封产品修复销售收入的比例分别为 25.45%、22.43%和 25.53%。公司密封产品修复客户主要为终端用户，客户群体及客户结构比较稳定。

由上表可见，除密封产品修复毛利率均较高以外，干气密封、机械密封和碳环密封不同客户之间毛利率存在较大差异，主要原因为：

（1）公司产品绝大部分为非标产品，相同类别的产品规格型号较多，不同规格型号产品的定制化程度和市场供给情况不同，一般情况下，定制化程度高且市场供给量少的密封产品的毛利率相对较高。

（2）公司产品绝大部分为非标产品，较难从公开渠道直接查询具体产品的市场可比价格，公司拥有较大的定价空间，故公司在取得客户订单的过程中，尽量提高产品销售价格，使得相同产品在不同客户之间毛利率可能存在差异。

（3）设备制造商客户往往是对公司未来占领终端用户市场具有战略意义的客户，通过为设备制造商客户配套可以更好地占领终端用户市场，公司为了实现该战略目标，提升市场份额，适当调整销售价格，致使设备制造商客户相同产品毛利率较终端用户低。报告期内，公司主要设备制造商、终端用户的毛利率详见本问询函回复“问题七”之“报告期内设备制造商和终端客户的前五大客户情况，包括销售金额、收入占比，毛利率等”。

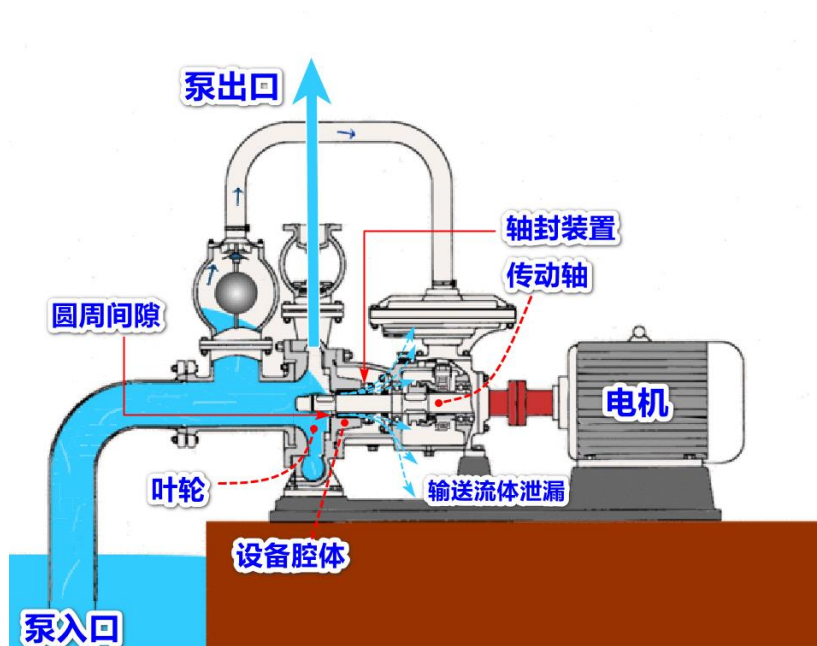
（二）干气密封产品、干气密封辅助系统，机械密封产品、机械密封辅助系统的技术原理、工作远离和具体用途

1、机械密封和干气密封的具体用途说明

在化学工业和石油化工等工业领域中，从原料到成品，往往需要经过多道工序，因此该等行业也被称为过程工业，过程工业的典型代表包括石油化工、煤化工等化工行业以及医药、食品等制造业。在过程工业中，既包括物理处理的过程，也包括化学变化的过程，其中绝大多数过程是在液相或气相状态下，并处于一定的压力和温度条件下进行的，因此大多数机器设备本身以及设备之间的连接系统都存在流体（液体、气体、粉体）的密封性问题。由于传动轴贯穿设备内外，过程设备在工作过程中，轴与设备腔体之间存在一个圆周间隙，需要在此间隙处安装密封作为阻止输送流体泄漏的轴封装置。若未安装密封装置，当设备内压力高于外界压力，机器设备内部的流体可能向外部泄漏，反之，外界的流体也可能进入机器设备内部，造成工艺流体或环境污染。密封便是用于防止上述情况出现的重要零部件，因此也被称为流体密封。

过程设备（如压缩机、泵和釜等）的工作原理是由电机/汽轮机等动力装置带动轴上的叶轮高速旋转，使充满在叶轮内的液体或气体介质在离心力的作用下能够对外长距离输送。

以泵输送液体用密封为例，其示意图如下：

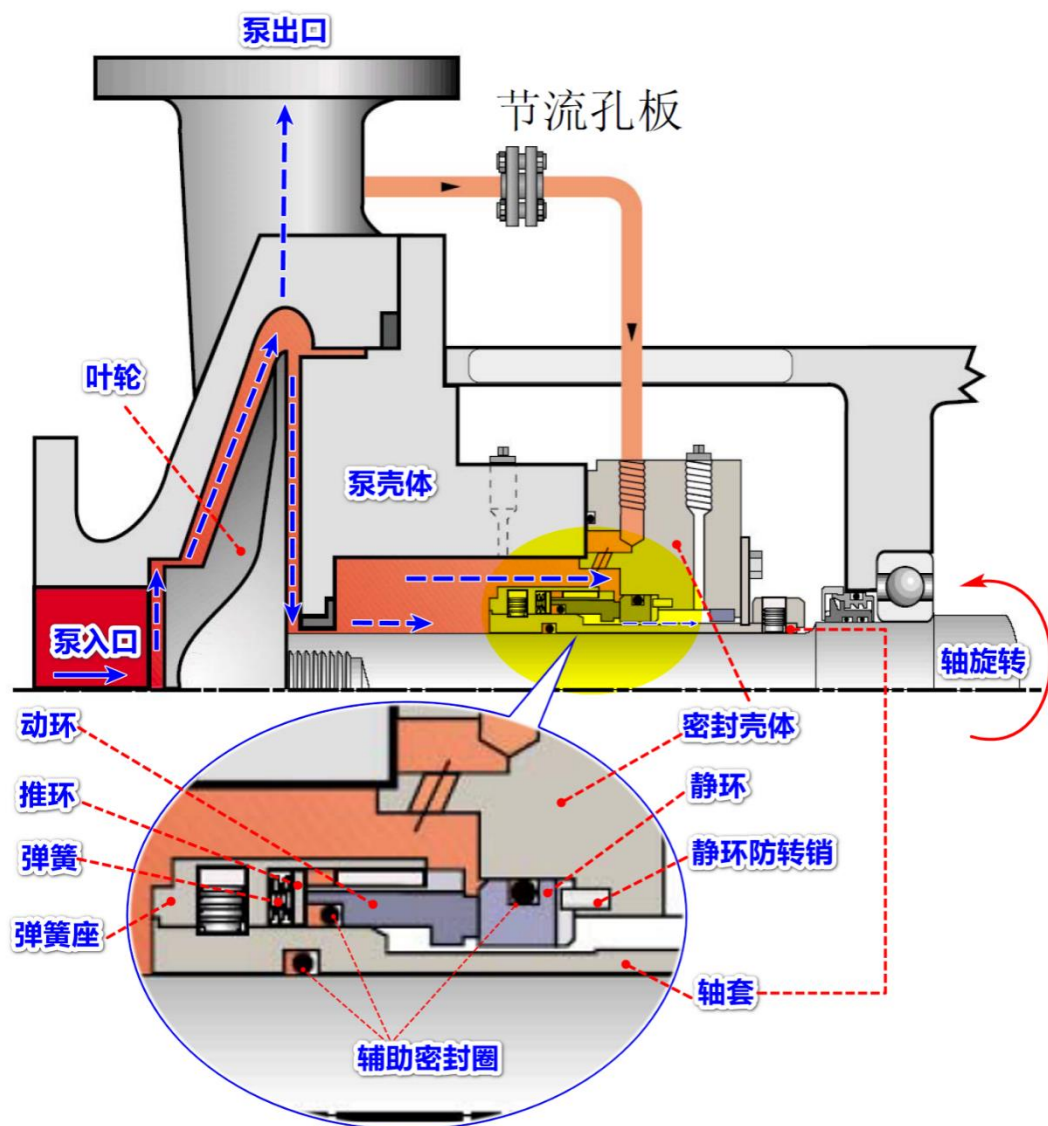


2、机械密封产品、机械密封辅助系统的技术原理、工作原理

机械密封（此处特指“机械端面密封”）是指由至少一对垂直于旋转轴线的端面在流体压力和补偿机构弹力（或磁力）的作用以及辅助密封的配合下保持贴合并相对滑动而构成的防止流体泄漏的装置。其原理是：在弹簧力和介质压力的作用下，两个密封端面紧密贴合，使密封端面之间的交界处形成液膜，形成对带压介质的密封。具体包括：

- （1）动环在弹簧力和介质压力的作用下，与静环的端面紧密贴合，并发生相对滑动，阻止了工艺流体沿动、静环端面的泄漏；
- （2）动环辅助密封圈阻止了介质可能沿动环与轴套之间间隙的泄漏；
- （3）静环辅助密封圈阻止了介质可能沿静环与端盖之间间隙的泄漏；
- （4）用 O 形圈或垫片来密封端盖与密封腔体连接处，阻止轴套与轴之间的泄漏。

简而言之，通过在过程设备上加装机械密封装置，解决了圆周间隙泄漏的问题，让工艺介质只能从动、静这个端面往外流出。

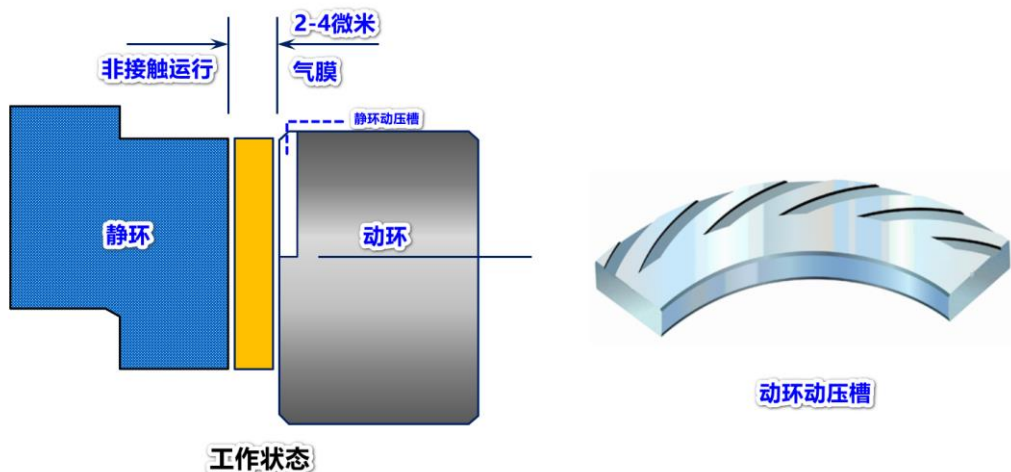


3、干气密封产品、干气密封辅助系统的技术和工作原理

干气密封是 20 世纪 60 年代末期在气体动压轴承的基础上发展起来的一种新型、先进的非接触式机械端面密封。干气密封利用流体动力学原理，通过在密封端面上开设动压槽而实现密封端面的非接触运行。干气密封与机械密封的结构相似，主要的差异体现在两个方面：

(1) 机械密封的动、静环为接触式运行，端面润滑为液体润滑；干气密封的动、静环运行时为非接触运行，端面润滑为气体润滑。

(2) 接触式机械密封的动、静环端面是没有动压槽，干气密封在较硬的密封环上（可以是动环，也可以是静环），用激光加工微观动压槽形。



（三）相关密封产品和密封辅助系统之间的功能联系

密封产品根据其工况环境、监测需求等情况需要配套相应的密封辅助系统。密封辅助系统的作用主要系对密封产品进行冲洗散热、降温、隔离、吹扫、分离、清洁等，保障密封产品在其最佳的工作环境下运行，提高密封产品的稳定性、可靠性，并延长其使用寿命。同时，为进一步监控密封产品的运行状况，做到预知性检修，确保密封可靠运行，密封辅助系统上还相应增设有压力检测、温度检测、液位检测、流量监测等仪器仪表。

（四）客户固定配比关系购买密封产品和密封辅助系统

客户向密封生产企业购买密封辅助系统的需求与密封辅助系统的复杂程度和相关密封产品的设计工艺、工况环境、监测需求等情况有关。客户通常会自行购置比较简单的密封辅助系统，而向密封生产企业购买相对复杂的配套密封辅助系统。同时，密封辅助系统与密封产品的数量配比关系也会因密封产品的设计工艺、工况环境和监测需求等情况的不同而有所差异。实际生产和应用中存在多套密封产品共用一个配套密封辅助系统的情况。因此，客户购买密封产品和密封辅助系统没有固定配比关系。

（五）公司向客户提供产品质量保证的情况

报告期内，公司向客户提供产品质量保证的期限一般为 6-18 个月。报告期内因产品质量保证而发生的相关成本费用分别为 124.23 万元、179.95 万元和 229.96 万元。公司根据历史上发生的产品质量保证成本费用对销售的产品计提产品质量保证金，采用备抵法按营业收入的 1%计提销售质保金及预计负债。实际发生的成本费用冲减预计负债，具体会计处理如下：

计提预计负债时具体会计处理		发生产品质量保证成本费用具体会计处理	
科目	借/贷	科目	借/贷
销售费用	借	预计负债	借
预计负债	贷	原材料等	贷

公司产品质量保证的会计处理符合《企业会计准则第 13 号——或有事项》（财会[2006]3

号)、《企业会计准则第 14 号——收入》(财会[2017]22 号) 相关规定。

综上,公司向客户提供产品质量保证的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(六) 补充披露密封产品修复的具体内容,是否同时包括修复服务和替换零配件销售
公司密封产品修复过程中需对其损坏的零部件进行更换,同时包括修复服务和替换零配件。密封产品修复的主要流程包括零部件采购、检验、入库、加工、测试、实验、装配、交付等。

综上,公司密封产品修复同时包括损坏零部件的采购、入库、替换,以及修复密封产品出厂前的人工检验、加工、测试、实验、装配等工序,最终方可交付客户验收、使用。。

我们针对上述事项执行了以下核查程序:

1、针对收入事项,我们执行的主要审计程序详见“问题五:我们针对上述事项执行了以下核查程序”

2、除此以外,我们采用重新计算的方式核查了产品质量保证金的计提金额,并通过样本检查核对其支出是否合理。

在审计工作执行过程中,我们执行了详细的审计程序,并进行了大量的财务核查程序。我们在大样本量的基础上严格执行审计程序,因此我们认为我们核查程序是充分、适当的。

问题七:关于销售模式(序号 17)

招股说明书披露,发行人绝大多数收入来源于设备制造商和终端用户,报告期内,终端用户销售占比分别为 56.58%、48.52%、42.53%,呈逐年下降趋势。

请发行人补充披露:(1)报告期内设备制造商和终端客户的前五大客户情况,包括销售金额、收入占比,毛利率等;(2)报告期内是否存在终端客户未由设备制造商客户导入的情形,如是,补充披露其订单获取方式,产品单价、毛利率、信用政策等与同类客户是否存在差异;(3)对于同类产品,设备制造商客户和终端客户在单价、毛利率、信用期等方面是否存在差异;(4)设备制造商向终端客户提供产品质量保证的情况,发行人直接向终端客户销售是否符合行业惯例;(5)报告期内向终端客户销售占比逐年下降的原因及合理性,与可比公司相关变动趋势是否一致。

请保荐人、申报会计师核查,说明核查程序、核查过程,并发表明确意见。

回复:

(一) 报告期内,公司设备制造商和终端用户的前五大客户情况如下:

1、报告期内,公司设备制造商的前五大客户情况如下:

单位:万元

日期	设备制造商名称	收入	占比	毛利率
2020 年	沈阳透平	1,769.05	19.81%	51.37%
	上海齐耀螺杆	833.41	9.33%	46.54%

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

日期	设备制造商名称	收入	占比	毛利率
	自贡华力智能科技有限公司	496.19	5.56%	40.17%
	江苏乐科节能科技股份有限公司	472.83	5.29%	62.59%
	中国船舶重工集团公司第七一一研究所	454.69	5.09%	50.53%
	合计	4,026.18	45.09%	-
2019年	沈阳透平	4,176.57	29.21%	37.66%
	自贡工业泵	838.97	5.87%	42.22%
	陕鼓动力	713.91	4.99%	61.36%
	上海齐耀螺杆	638.64	4.47%	48.74%
	嘉利特荏原泵业	448.30	3.14%	0.46%
	合计	6,816.39	47.68%	-
2018年	沈阳透平	1,935.55	20.31%	33.36%
	自贡工业泵	898.10	9.43%	42.43%
	襄阳五二五泵业有限公司	462.24	4.85%	21.06%
	陕鼓动力	432.91	4.54%	37.94%
	江苏乐科节能科技股份有限公司	402.62	4.23%	69.21%
	合计	4,131.42	43.36%	-

注：占比为对应客户收入占全体设备制造商收入的比例。

2018年、2019年，公司对设备制造商销售收入增长较快，公司2019年对沈阳透平销售收入较2018年增加较多，主要原因为部分大型管道输送项目于当年达到验收条件，并实现验收、确认销售收入所致。2020年，受新冠疫情影响，沈阳透平等设备制造商的大型新建项目存在延期的情况，销售收入有所降低，随着国内新冠疫情得到有效控制，公司销售情况恢复正常。

公司对设备制造商的毛利率存在差异，主要原因为：对于同一设备制造商，不同期间实施的项目存在差异，对应的终端用户及其对密封产品的性能、种类需求亦存在差异；对于不同设备制造商，除上述差异以外，公司对于有助于开发终端用户市场的设备制造商，还将适当调整销售价格，降低毛利率。公司2019年向嘉利特荏原泵业销售密封产品毛利率为0.46%，主要原因为该两家公司作为设备制造商，公司为进入其终端用户市场，以较低价格进行销售。

2、报告期内，公司终端用户的前五大客户情况如下：

单位：万元

日期	终端用户名称	收入	占比	毛利率
2020年	中国石油化工股份有限公司北京燕山分公司	425.42	3.92%	70.85%
	中国石油化工股份有限公司茂名分公司	402.67	3.71%	79.71%
	中国石化长城能源化工（宁夏）有限公司	359.77	3.32%	73.39%

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

日期	终端用户名称	收入	占比	毛利率
	扬子石化-巴斯夫有限责任公司	331.20	3.05%	93.98%
	中国石化扬子石油化工有限公司	311.07	2.87%	82.85%
	合计	1,830.12	16.86%	-
2019年	中国石化扬子石油化工有限公司	530.43	4.92%	85.11%
	中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司	490.90	4.56%	83.32%
	中国石油化工股份有限公司北京燕山分公司	450.99	4.19%	71.15%
	中国石油化工股份有限公司广州分公司	377.02	3.50%	79.85%
	中国石化青岛炼油化工有限责任公司	349.62	3.25%	74.13%
	合计	2,198.97	20.41%	-
2018年	中国石化扬子石油化工有限公司	611.25	6.46%	85.61%
	中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司	515.16	5.44%	80.97%
	中国石油化工股份有限公司北京燕山分公司	379.55	4.01%	80.00%
	中国石化长城能源化工(宁夏)有限公司	342.97	3.62%	80.99%
	中国石油化工股份有限公司石家庄炼化分公司	267.21	1.37%	78.29%
	合计	2,116.14	20.91%	-

注：占比为对应客户收入占全体终端用户收入的比例。

报告期内，公司对前五大终端用户的毛利率均较高。公司对终端用户的毛利率一般高于对设备制造商的毛利率，主要原因为：

(1) 终端用户较设备制造商更加关注主机设备的稳定运行和长寿命，高质量的流体密封产品有利于保证客户装置长期、安全、稳定、环保运行，且其占终端用户生产成本比例较设备制造商小，终端用户对密封产品价格的敏感度相对较设备制造商低。

(2) 与设备制造商客户相比，终端用户的订单一般较为零散，单项金额相对较小，对售前、售中和售后服务的要求更高，通常需要公司提供测绘、培训、加急送货、快速响应等更大范围的服务，该等增值服务亦使得公司对终端用户的毛利率较高。

(二) 报告期内终端客户未由设备制造商客户导入的情况，其订单获取方式，产品单价、毛利率、信用政策等与同类客户是否存在差异

公司营销中心下设销售部，主要负责终端用户开发与维护。报告期期初，公司已基本与中石油、中石化等下属单位建立业务关系，该等客户主要系公司通过持续创新与技术积累，以及在改造、新建项目连续获得成功并赢得其认可后，通过招投标、询比价等方式获取订单。所以，报告期内，对于中石油、中石化等下属单位，以公司直接开发客户为主，较少存在由设备制造商客户导入的情形。

对于除中石油、中石化以外的其他终端用户，亦存在未由设备制造商导入的情形。公司通过参加展会、同行业或现有客户转介绍等方式获取客户信息，定向实地拜访客户增加客户

的认同感，以及对潜在优质客户采取专案开发的方式，不断开拓市场，其订单获取方式包括招投标、询比价等。公司对未由设备制造商客户导入的终端用户的产品单价、毛利率、信用政策等与同类其他客户不存在明显差异。报告期内，除中石油、中石化以外的主要其他终端用户及其导入方式、订单获取方式如下：

终端用户名称	是否由设备制造商导入	主要订单获取方式
奎屯锦疆化工有限公司	是	询比价
内蒙古伊品生物科技有限公司	是	询比价
鄂尔多斯市亿鼎生态农业开发有限公司	是	询比价
神华榆林能源化工有限公司	否	招投标
云南天安化工有限公司	否	询比价
万华化学（宁波）有限公司	否	询比价
盘锦浩业化工有限公司	是	询比价
迁安市翅冀天然气有限公司	是	询比价
新特能源股份有限公司	是	询比价
大唐内蒙古多伦煤化工有限责任公司	否	招投标

综上，报告期内，存在终端客户未由设备制造商客户导入的情形，在进入该终端用户供应体系后，后续订单获取方式、产品单价、毛利率、信用政策等与同类客户不存在明显差异。

（三）对于同类产品，设备制造商客户和终端客户在单价、毛利率、信用期的具体情况

设备制造商客户往往是对公司未来占领终端用户市场具有战略意义的客户，通过为设备制造商客户配套可以更好地占领终端用户市场，公司为了实现该战略目标，提升市场份额，适当调整销售价格，致使设备制造商客户相同产品的单价、毛利率较终端用户低。

对于信用政策，除沈阳透平、陕鼓动力与公司签署的部分销售合同约定其付款以终端用户支付货款为前提以外，设备制造商和终端用户合同约定的信用期不存在明显差异，相关信用政策参见本问询函回复“问题十四”之“一、报告期内，公司对主要设备制造商、终端用户信用政策未发生变更，关于信用政策约定的情况”。

经访谈沈阳透平相关人员，该合同条款为制式条款，即对公司及公司竞争对手的销售合同，均采用相同付款约定。公司根据设备制造商、终端用户等客户的信用状况对其进行分级，随后分信用级别对沈阳透平、陕鼓动力等全体客户的应收账款进行统一管理，实时监控应收账款余额。报告期内，公司对沈阳透平、陕鼓动力收款情况良好，详见本问询函回复“问题十四”之“二、对沈鼓集团的信用政策与其他设备制造商相比是否存在明显差异”。

综上，对于同类产品，公司对设备制造商的单价、毛利率较终端用户低；除沈阳透平、陕鼓动力签署的部分销售合同约定其付款以终端用户支付货款为前提以外，设备制造商和终

端用户合同约定的信用期不存在明显差异。

(四) 设备制造商向终端客户提供产品质量保证的情况

一般情况下，设备制造商会向终端用户提供一定期间的设备质量保证。根据公司与沈阳透平签署的部分销售合同，存在约定公司向设备制造商提供的密封产品质量保证期与设备制造商向终端客户提供的设备质量保证期同步的情况。

综上，一般情况下，设备制造商会向终端用户提供一定期间的设备质量保证。

(五) 公司直接向终端客户销售是否符合行业惯例

对于密封产品而言，无论是干气密封还是机械密封，作为主机设备核心零部件，在使用一定周期后均需要进行修复或更换，根据终端用户应用的工况环境不同，使用周期通常为1-3年。一般情况下，主机设备整体使用周期长于密封产品，由于公司产品绝大部分为非标产品，技术含量较高，在密封产品需要维修或更换时，终端用户作为密封产品的使用者一般直接向公司寻求解决方案或进行采购，以获得及时、妥善的处理。公司直接向终端用户销售符合行业惯例。

综上，公司直接向终端用户销售符合行业惯例。

报告期内，公司对终端用户的销售收入金额分别为 9,463.16 万元、10,787.08 万元和 10,852.08 万元，占同期主营业务收入的比例分别为 48.52%、42.53%和 53.66%。

2018 年、2019 年，公司向终端用户销售占比下降的原因主要为随着石油化工、煤化工等行业新建项目增加较多，使得公司对设备制造商的销售收入增长更快。2020 年，公司对终端用户销售收入占比上升，主要原因为受新冠疫情影响，部分设备制造商的新建项目存在延期的情况，致使单价较高、生产周期较长的压缩机干气密封辅助系统销售收入占比较上期下降，随着国内新冠疫情得到有效控制，公司销售情况恢复正常。

报告期内，可比上市公司中密控股分行业收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
装备制造业	43,509.22	47.07%	34,011.47	38.29%	30,480.84	43.26%
石油化工	25,061.03	27.11%	28,433.04	32.01%	21,273.56	30.19%
煤化工	8,150.75	8.82%	8,787.55	9.89%	6,309.59	8.96%
矿山	4,759.43	5.15%	5,742.84	6.46%	4,182.34	5.94%
其他	10,950.22	11.85%	11,859.50	13.35%	8,211.63	11.65%
合计	92,430.65	100.00%	88,834.42	100.00%	70,457.96	100.00%

注：中密控股数据来源于 wind 资讯。

报告期内，中密控股对石油化工、煤化工等其他行业（终端用户）销售收入占营业收入的比例分别为 56.74%、61.71%和 52.93%，中密控股 2020 年对终端用户销售收入占比下降，

即对装备制造业（设备制造商）销售收入占比上升，与公司销售收入变动存在差异，主要原因为：2020 年受疫情影响，中密控股、公司等密封产品供应商的销售、技术人员就新建项目的前期技术交流、产品选型推介参与度减少，在与客户交流、推介受限的情况下，中密控股凭借行业龙头地位，设备制造商一般首选规模、品牌影响力更强的密封产品供应商，所以，公司当年取得设备制造商大型新建项目订单减少，随着新冠疫情得到控制，公司加大项目开发力度，2020 年 1-4 季度、2021 年 1 季度设备制造商当期签约订单分别为 1,636.62 万元、1,842.53 万元、2,589.24 万元、2,608.45 万元和 4,187.38 万元，设备制造商订单快速增加；此外，中密控股上市后通过兼并收购丰富了产品种类（如橡塑密封），客户结构亦发生了相应变化（如矿山、其他类客户），与公司的产品种类、客户结构存在一定差异所致。

综上，报告期内，公司向终端客户销售占比先降后升具有合理性，与可比公司销售占比变动趋势存在一定差异，销售收入金额变动趋势一致。

我们针对上述事项执行了以下核查程序：

1、针对收入事项，我们执行的主要审计程序详见“问题五：我们针对上述事项执行了以下核查程序”

2、了解公司报告期内成本归集方法，复核成本归集的准确性，对各销售产品成本的归集、分摊，与原材料入库的成本进行配比，核查成本归集、分摊的合理性。

3、抽查公司与设备制造商、终端用户签署的主要销售合同，相关招标投标文件。

4、按照公司的客户类别、产品类别，对其毛利率变动进行分析。

5、查阅公司同行业可比上市公司的定期报告、招股说明书及其他公告文件，与公司客户类型毛利率进行对比分析。

6、查阅报告期内公司董事会决议、总经理办公会会议纪要及销售部所制定的年度销售计划，了解报告期内公司的经营战略。

在审计工作执行过程中，我们执行了详细的审计程序，并进行了大量的财务核查程序。我们在大样本量的基础上严格执行审计程序，因此我们认为我们核查程序是充分、适当的。

问题八：关于销售客户（序号 18）

招股说明书披露，报告期内，发行人前五名客户收入占主营业务收入的比例分别为 52.48%、46.53%、53.59%，客户集中度相对较高。2019 年度，沈阳透平为发行人第一大客户，根据保荐工作报告，发行人与沈阳透平签订的商品销售合同中存在沈阳透平支付发行人货款与沈阳透平收到终端用户货款挂钩的相关约定。

请发行人：（1）结合同行业可比公司情况，补充披露客户集中度较高是否符合行业特征，发行人与主要客户的合作关系是否具有一定的历史基础；（2）补充披露获取主要客户的方式，主要客户是否建立合格供应商认证制度，发行人或其产品是否取得该等认证，主要客户当前阶段对发行人产品的总需求量、发行人产品所占比例，主要客户未来的业务发展计划，发行人与主要客户之间是否就销量、价格或其他重要销售事项达成长期协议；（3）补充披露报告

期内主要新增客户情况及取得方式，包括客户名称、销售产品、金额及占比等信息；（4）进一步分析并披露发行人产品的竞争优势，主要客户的采购要求和计划，发行人产品是否存在被替代的风险；（5）补充披露报告期各期发行人其他客户中前五大经销商或贸易客户的名称、销售金额、占比及产品类型，发行人对经销商的管理措施，经销商客户是否与发行人直接客户重叠，经销商是否采购竞争对手产品；（6）补充披露发行人向沈阳透平发货至验收，验收至确认收入的平均时长，发行人采用客户验收时确认收入是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前确认收入的情形，发行人向其他客户的销售条款中是否存在类似约定，是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师核查，说明核查程序、核查过程，并发表明确意见。

回复：

（一）客户集中度较高的主要原因

1、报告期内，公司前五大客户收入占主营业务收入比例与可比上市公司比较如下：

公司名称	统计口径	2020年	2019年	2018年
中密控股	单一客户	32.61%	35.46%	33.79%
本公司	单一客户	19.77%	27.20%	22.68%
	同一控制合并	48.59%	53.59%	46.53%
公司名称	统计口径	2014年	2013年	2012年
中密控股	单一客户	27.60%	28.56%	26.31%
	同一控制合并	48.13%	48.21%	49.50%

注：中密控股数据来源于 wind 资讯，其 2020 年半年度报告未披露或无法通过已披露信息计算该数据。

报告期内，公司单一客户口径前五大客户收入占比分别 22.68%、27.20%和 19.77%，均低于中密控股。此外，中密控股上市后通过兼并收购丰富了产品种类，客户结构亦发生了相应变化，若将公司与中密控股 IPO 阶段（2012 年-2014 年）的情况进行比较，双方在单一客户口径、同一控制合并口径的前五大客户收入占比亦不存在显著差异，公司客户集中度较高符合行业特征。

（二）与主要客户的合作关系具有一定的历史基础

报告期内，公司各期收入前五大客户为沈阳透平、上海齐耀螺杆、自贡华力智能科技有限公司、江苏乐科节能科技股份有限公司、中国船舶重工集团公司第七一一研究所、自贡工业泵、陕鼓动力、中国石化扬子石油化工有限公司、中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司、襄阳五二五泵业有限公司、中国石油化工股份有限公司北京燕山分公司，公司与该等客户合作历史如下：

客户名称	合作历史情况	合作情况
沈阳透平	10 年以上	良好

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

客户名称	合作历史情况	合作情况
上海齐耀螺杆	10 年以上	良好
自贡华力智能科技有限公司	1 年以上	良好
江苏乐科节能科技股份有限公司	5 年以上	良好
中国船舶重工集团公司第七一一研究所	10 年以上	良好
自贡工业泵	10 年以上	良好
陕鼓动力	10 年以上	良好
中国石化扬子石油化工有限公司	10 年以上	良好
中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司	10 年以上	良好
襄阳五二五泵业有限公司	10 年以上	良好
中国石油化工股份有限公司北京燕山分公司	10 年以上	良好

注：2020 年起，因自贡工业泵内部业务调整，其采购公司密封产品通过自贡华力智能科技有限公司进行。

综上，公司与主要客户的合作关系具有一定的历史基础。

（三）公司获取主要客户的方式

报告期内，公司各期收入前五大客户为沈阳透平、上海齐耀螺杆、自贡华力智能科技有限公司、江苏乐科节能科技股份有限公司、中国船舶重工集团公司第七一一研究所、自贡工业泵、陕鼓动力、中国石化扬子石油化工有限公司、中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司、襄阳五二五泵业有限公司、中国石油化工股份有限公司北京燕山分公司，公司获取该等客户的主要方式如下：

客户名称	主要获取方式
沈阳透平	询比价
上海齐耀螺杆	询比价
自贡华力智能科技有限公司	询比价
江苏乐科节能科技股份有限公司	询比价
中国船舶重工集团公司第七一一研究所	询比价
自贡工业泵	询比价
陕鼓动力	询比价
中国石化扬子石油化工有限公司	招投标
中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司	询比价
襄阳五二五泵业有限公司	询比价
中国石油化工股份有限公司北京燕山分公司	招投标

国内高端流体密封产品市场仅有中密控股、丹东克隆、一通密封等少数企业与约翰克兰、伊格尔博格曼、福斯等国际巨头竞争，而在干气密封产品领域主要系中密控股、一通密封与

国际巨头竞争，公司通过多年的研发创新和技术积累，已建立较高知名度。对于设备制造商客户，公司与沈阳透平、上海齐耀螺杆、陕鼓动力等大型设备制造商已建立持久、稳定的合作关系；对于终端用户，公司主要通过设备制造商进入终端用户新建项目市场，进而为其提供成套设备使用过程中的密封产品定期维修、更换服务。同时，公司在全国各区域内设置办事处，办事处销售人员主要对其辖区内的客户进行定期拜访，获取客户产品需求信息；此外，公司还通过参加展会、同行业或现有客户转介绍等方式获取客户信息，定向实地拜访客户增加客户的认同感，以及对潜在优质客户采取专案开发的方式，不断开拓市场。公司订单获取方式包括招投标、询比价等。

报告期内，发行人通过招投标、询比价等其他方式实现的销售收入及占比情况如下：

单位：万元

订单获取方式	2020年		2019年		2018年	
	金额	占比	金额	金额	占比	金额
招投标	4,698.40	23.07%	4,650.10	18.24%	4,079.43	20.85%
询比价等其他方式	15,663.22	76.93%	20,837.37	81.76%	15,482.31	79.15%
合计	20,361.62	100.00%	25,487.48	100.00%	19,561.74	100.00%

综上，报告期内公司订单获取方式主要为询比价等其他方式，招投标比例相对较小。

（四）公司主要客户已建立合格供应商认证制度，公司及公司产品已取得主要客户认证。

公司及公司产品在取得客户认证后，方有资格参与客户招投标、询比价程序，继而与客户签署销售合同。公司客户主要为沈阳透平、陕鼓动力、上海齐耀螺杆、大耐泵业等大型设备制造商，以及中石油、中石化等大型能源化工集团，该等客户已建立合格供应商制度，公司及公司产品已取得主要客户认证。

综上，公司主要客户已建立合格供应商认证制度，公司及公司产品已取得主要客户认证。

。

（五）主要客户当前阶段对公司产品的总需求量、公司产品所占比例

根据中国液压气动密封件工业协会机械与填料静密封专业分会发布的《机械与填料静密封行业年报统计资料汇编（2019年度）》统计数据显示，在机械密封行业国内重点跟踪企业“行业产品营业收入”排名中，公司2019年位列第3名。公司技术水平、产销规模和经营业绩均位居行业前列，未来需求量较为稳定。

公司产品占客户采购密封产品的比例不尽相同，根据对部分主要客户的访谈，公司产品占客户采购密封产品的比例一般在30%以上。主要客户当前阶段对公司产品的总需求量较大，截至2021年3月31日，公司在手订单金额为13,331.80万元。。

综上，公司主要客户使用公司产品所占比例较高，未来需求量较大。

（六）主要客户未来的业务发展计划

根据《石油和化学工业“十三五”发展指南》确定的发展目标，在“十三五”期间，全行业

主营业务收入年均增长约 7%，到 2020 年达到 18.4 万亿元。根据《天然气发展“十三五”规划》，“十二五”期间累计建成干线管道 2.14 万公里；“十三五”期间，将新建天然气主干及配套管道 4 万公里，2020 年总里程达到 10.4 万公里，干线输气能力超过 4,000 亿立方米/年。

2006-2020 年间，中国煤化工行业预计总投资 1 万多亿元，其中装备费用占 50%，技术费用占 10%。煤化工行业中，大化肥（合成氨、尿素）、煤制甲醇、二甲醚、煤制烯烃和煤制油是重点发展方向，相关项目的建设将对机械密封产品的市场需求形成拉动。

公司客户主要为石油化工、煤化工行业设备制造商、终端用户，近年来石油化工、煤化工发展趋势良好，公司主要客户未来的业务发展计划良好。根据对部分主要客户的访谈，其采购公司密封产品呈现稳定或增长趋势。

综上，公司主要客户未来的业务发展计划良好，采购公司密封产品呈现稳定或增长趋势。

（七）公司与客户通过签署框架协议以达成 2-3 年的长期协议，报告期内，按同一控制下合并的披露口径，公司各期的前五大客户为中石化、中石油、沈鼓集团、中国船舶、自贡华力智能科技有限公司、自贡工业泵，公司与该等客户正在履行的框架协议如下：

客户名称	标的物	有效期
中石化	泵用第二、三类密封弹簧机封	2020.12.31-2023.12.31
中石化	泵用第二、三类密封波纹管机封	2020.12.31-2023.12.31
中石化	泵用第二、三类密封非接触式机封	2020.12.31-2023.12.31
中石化	泵用第一类弹簧机械密封	2020.12.31-2023.12.31
中石化	离心泵常用机械密封弹簧机封	2020.12.31-2023.12.31
中石化	泵用第一类密封波纹管机封	2020.12.31-2023.12.31
中石化	离心泵常用机械密封波纹管机封	2020.12.31-2023.12.31
中石化	压缩机用第一类干气密封	2020.12.31-2023.12.31
中石化	压缩机用第二类干气密封	2020.12.31-2023.12.31
中国石油天然气股份有限公司广东石化分公司	高危泵用机械密封	2020.12.24-2024.12.24
中国石油天然气股份有限公司广东石化分公司	普通泵用机械密封	2020.12.24-2024.12.24

公司与中石化、中国石油天然气股份有限公司广东石化分公司签署的长期框架协议对价格进行了约定，未对销量进行约定。

综上，公司与客户通过签署框架协议以达成 2-3 年的长期协议，存在未对价格、销量进行约定，或对价格进行约定而未对销量进行约定的情况。

（八）报告期内，公司各期新增前五大客户情况如下：

单位：万元

日期	客户名称	销售产品	金额	主营业务收入占比
2020 年	中科（广东）炼化有限公司	干气密封、机械密封	256.64	1.27%

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

	中石油管道有限责任公司西气东输分公司	干气密封、碳环密封、零配件	146.72	0.73%
	内蒙古聚实能源有限公司	干气密封、密封产品修复	123.01	0.61%
	山西沃能化工科技有限公司	干气密封、机械密封	115.74	0.57%
	福建省福化天辰气体有限公司	干气密封、零配件	114.09	0.56%
	小计	-	756.20	3.74%
	当期新增客户合计	-	3,638.24	17.99%
2019年	无锡压缩机股份有限公司	干气密封、零配件	225.86	0.89%
	沈阳鼓风机机电设备进出口有限公司	干气密封	222.93	0.88%
	大唐内蒙古多伦煤化工有限责任公司	干气密封、机械密封、密封产品修复、零配件	201.97	0.80%
	江苏双达泵业股份有限公司	干气密封、机械密封、零配件	152.28	0.60%
	沈阳方大泵业有限公司	干气密封、机械密封	148.13	0.58%
	小计	-	951.18	3.75%
	当期新增客户合计	-	3,883.50	15.31%
2018年	西安德塞尔空调装饰工程有限责任公司	干气密封、零配件	250.69	1.29%
	东方电气集团东方汽轮机有限公司	干气密封、零配件	170.69	0.88%
	浙江开山凯文螺杆机械有限公司	干气密封、碳环密封	163.70	0.84%
	中国石油天然气股份有限公司青海油田分公司	干气密封、密封产品修复	108.08	0.55%
	新能能源有限公司	干气密封、密封产品修复、零配件	97.07	0.50%
	小计	-	790.23	4.05%
	当期新增客户合计	-	3,279.50	16.82%

注[1]: 各期新增客户系当期相对于上期新增客户, 即当期存在销售收入, 上期不存在销售收入。

注[2]: 2020年起, 因自贡工业泵内部业务调整, 其采购公司密封产品通过自贡华力智能科技有限公司进行, 故未将自贡华力智能科技有限公司认定为2020年新增客户。

报告期内, 公司各期新增客户销售金额均较为零散, 其销售收入占主营业务收入的比例分别为16.82%、15.31%和17.99%, 占比亦相对较低。公司通过参加展会、同行业或现有客户转介绍等方式获取客户信息, 定向实地拜访客户增加客户的认同感, 以及对潜在优质客户采取专案开发的方式, 不断开拓市场, 其订单获取方式包括招投标、询比价等。

综上, 公司主要获取新增客户的方式为招投标和询比价。

(九) 进一步分析并披露公司产品的竞争优势

公司多年深耕于干气密封领域, 推广干气密封应用, 产品广泛应用于石油化工、煤化工、天然气管道输送等领域, 与下游用户共同推进关键设备及其零部件的国产化, 并逐渐在技术、服务、经验等方面建立起自身优势, 产销规模和经营业绩均位居行业前列。公司产品的竞争优势具体包括:

1、技术性能优势

公司建有行业先进水平的实验室，研发投入占比多年保持在 6%以上，并已取得 57 项专利并转化为收入。公司干气密封技术始终处于国内先进水平，实现了多个领域的突破性应用，产品技术指标在国内企业中处于先进水平。公司还被认定为四川省企业技术中心、工业和信息化部第一批专精特新“小巨人”企业（行业内仅有的两家获评企业之一）、博士后创新实践基地，产品多次获得行业技术进步奖项。

2、产品服务优势

流体密封产品专业性强，使用环境复杂，且关乎生产安全和经济效率，下游客户除对产品本身有严格要求外，也非常看重供应商的持续服务能力。公司在客户较为集中的地区派驻了工程师，工程师熟悉客户的各类设备及其密封产品，能够快速响应客户的各种需求，提供覆盖产品全生命周期的技术保障和支持服务，减轻客户的工作负担。

3、经验优势

公司是国内最早在流体密封领域布局的企业之一，长期服务于石油化工、煤化工等领域，逐步积累了以中石化、中石油、沈鼓集团为代表的优质客户，并与之建立稳固的合作关系。公司产品经过多年的应用实践，得到了市场的充分验证和客户的高度信赖，并深度融合于客户生产经营的各个环节。客户在定期或不定期更换存量产品时，一般不会轻易更换供应商，已有产品经验也使得公司在增量业务竞争中拥有有利地位。

4、价格优势

干气密封和高端机械密封最初均依赖进口，即使在国外，主要市场份额也被约翰克兰、伊格尔博格曼、福斯等少数厂家占据。国内企业采购进口产品不仅价格昂贵，而且订货周期长，供应不稳定。以中密控股、公司为代表的国内企业通过自主研发，不断推动产品进口替代，大幅降低产品价格，即使如此，目前同等级的国产密封与进口密封相比仍有较大的价格优势。

（十）主要客户的采购要求和计划

1、主要客户的采购要求

根据公司与主要客户签订的合同，主要客户的采购要求主要包括：（1）质量符合双方约定的《技术协议》；（2）质量符合国家和行业相关标准；（3）对供应商建立合格供应商准入制度。

2、主要客户的采购计划

由于密封件带有工业消耗品属性，需要定期或不定期更换，该类需求较为稳定，且客户与供应商的粘性较高。而对于新增项目，下游客户综合考虑国家政策导向、自身发展规划、行业发展趋势、产品预计需求等因素，制定相关资本支出计划，并据此安排相关产品的采购计划。

公司主要客户均未对外披露密封产品采购计划，但随着国家持续推进能源安全战略和

“大炼化”战略，不断加强油气管网建设，上游资本支出有望持续增加，且在国家启动“内循环”的大背景下，密封件国产化是实现油气供应链安全的重要保障，国产替代将迎来新的机遇。总体上，未来一段时间，下游行业将保持较高的投资强度，存量和增量空间广阔。

(十一) 公司产品不存在被替代的风险

公司凭借长期以来的生产经营实践与主要客户建立了稳固的合作关系，被替代的风险较小，主要原因包括：

1、从产品特性上看，密封件需要定期或不定期更换，一般向原厂家购买相同产品，更换供应商既不安全也不经济。增量业务方面，为确保产品质量，减少乃至杜绝风险，下游客户倾向于选择已建立合作关系的供应商，相当于设定了较高的进入壁垒。一旦公司与客户合作融洽，能够持续满足客户采购要求，客户不会轻易改变业务合作关系，双方合作将是长期、稳定的。

2、从技术实现能力上看，公司竞争对手主要是约翰克兰、伊格尔博格曼、福斯等国外企业和中密控股等国内领先企业。近年来，国内企业不断缩小与国外企业之间的差距，且价格占有较大优势，在关键设备及零部件国产化的大趋势下，国外企业的国内市场份额逐步减少，竞争力明显下降。国内企业中，与公司竞争的主要是中密控股等少数企业，竞争格局相对稳定。

(十二) 报告期内，公司其他客户中前五大经销商或贸易客户情况如下：

单位：万元

日期	设备制造商名称	销售产品	金额	主营业务收入占比
2020年	西安德塞尔空调装饰工程有限责任公司	干气密封	95.26	0.47%
	榆林创明机械有限公司	机械密封、密封产品修复	63.54	0.31%
	乌鲁木齐华亿伟业贸易有限公司	干气密封、机械密封、密封产品修复	62.36	0.31%
	大庆华澳机械设备制造有限公司	干气密封、机械密封、碳环密封、密封产品修复	49.57	0.25%
	潍坊捷利达化工泵销售有限公司	机械密封	23.04	0.11%
	合计	-	293.78	1.45%
2019年	岳阳大陆激光技术有限公司	机械密封	41.38	0.16%
	大庆华澳机械设备制造有限公司	机械密封、密封产品修复、零配件	35.32	0.14%
	上海芷川物资销售中心	零配件	29.84	0.12%
	深圳市一达通企业服务有限公司	干气密封、零配件	28.07	0.11%
	河南罗斯泵业有限公司	密封产品修复	23.01	0.09%
	合计	-	157.62	0.62%

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

日期	设备制造商名称	销售产品	金额	主营业务收入占比
2018年	西安德塞尔空调装饰工程有限责任公司	干气密封、零配件	250.69	1.29%
	大庆华澳机械设备制造有限公司	干气密封、机械密封、密封产品修复、零配件	95.68	0.49%
	北京翔宇浩业科技发展有限公司	干气密封	23.33	0.12%
	宁波天工机械密封有限公司	干气密封、机械密封、密封产品修复、零配件	22.77	0.12%
	河南罗斯泵业有限公司	机械密封、密封产品修复、零配件	16.96	0.09%
	合计	-	409.43	2.10%

上述其他客户中，公司与榆林创明机械有限公司、大庆华澳机械设备制造有限公司、河南罗斯泵业有限公司签署经销商授权书，为公司经销商，详见本问询函回复“问题五”之“公司其他客户主要为行业内的贸易公司、机电设备公司及经销商等；请补充披露公司与经销商之间的合作模式，产品定价情况，买断式销售是否附有退换货条款，经销商向最终客户销售产品的情况”。除上述经销商外，其他客户主要为贸易商，其具有采购零散、时间不确定、终端用户不固定等特点。

(十三) 公司对经销商的管理措施，经销商客户是否与公司直接客户重叠

报告期内，由于少数经销商客户具备一定市场开发能力，公司与该等经销商客户签署经销商授权书，经销商在授权范围内对最终客户进行销售。公司向经销商销售密封产品按照市场价格进行定价，对经销商向最终客户的销售价格不作约定。报告期内，公司经销商客户共计 5 家，详见本问询函回复“问题五”之“公司其他客户主要为行业内的贸易公司、机电设备公司及经销商等；请补充披露公司与经销商之间的合作模式，产品定价情况，买断式销售是否附有退换货条款，经销商向最终客户销售产品的情况”。

报告期内，恒力石化（大连）有限公司为公司的直接客户，销售金额较小，公司在综合考虑销售及服务成本后，授权大连创明机械有限公司作为公司在恒力石化（大连）有限公司的经销商，具体销售情况如下：

单位：万元

客户名称	客户类型	2020年	2019年	2018年
恒力石化（大连）有限公司	终端用户	-	1.75	2.40
大连创明机械有限公司	经销商	0.44	2.64	-
榆林创明机械有限公司	经销商	63.54	-	-

注：榆林创明机械有限公司系大连创明机械有限公司的全资子公司。

除上述情况以外，不存在其他经销商客户与公司直接客户存在重叠的情况。

(十四) 经销商是否采购竞争对手产品

经主要经销商客户确认，报告期内，其不存在采购公司主要竞争对手产品的情况。

综上，公司经销商客户与公司直接客户存在重叠的情况，经销商不存在采购竞争对手产品的情况。

(十五) 公司向沈阳透平发货至验收，验收至确认收入的具体情况

报告期内，公司向沈阳透平发货至验收的时间因具体项目不同而存在差异，平均时长约为2个月。

2017-2019年，公司销售商品收入确认和计量的具体原则为：客户验收并签署验收单后，公司确认已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，确认商品销售收入；自2020年1月1日起公司执行新收入准则，具体确认原则并未发生实质变化，即根据公司与客户签署的销售合同条款，客户验收并签署验收单后，表明客户已取得商品控制权，确认销售收入。所以，公司在沈阳透平验收并取得其签署的验收单后，确认商品销售收入。

公司与沈阳透平签订的部分商品销售合同中存在沈阳透平支付公司货款与沈阳透平收到终端用户货款挂钩的相关约定，公司与陕鼓动力的部分销售合同中亦存在类似约定，除沈阳透平、陕鼓动力以外，公司与其他客户签订的销售合同不存在类似条款。公司根据设备制造商、终端用户等客户的信用状况对其进行分级，随后分信用级别对沈阳透平、陕鼓动力等全体客户的应收账款进行统一管理，实时监控应收账款余额。

2017年-2019年，公司对沈阳透平、陕鼓动力及全体设备制造商的销售、收款对比情况如下：

单位：万元

客户名称	2019年		2018年		2017年	
	含税收入	收款	含税收入	收款	含税收入	收款
沈阳透平	4,769.99	3,948.50	2,246.88	3,433.10	1,798.80	2,960.00
陕鼓动力	806.72	543.75	502.25	750.85	614.20	347.67
小计	5,576.71	4,492.25	2,749.13	4,183.96	2,413.00	3,307.67

报告期内，公司对沈阳透平、陕鼓动力收款情况良好。2017年、2018年，公司对沈阳透平回款金额高于含税收入，主要原因为公司加强应收账款管理，收回前期密封产品销售款。

经访谈沈阳透平相关人员，该合同条款为制式条款，即对公司及公司竞争对手的销售合同，均采用相同付款约定。同时，公司的可比上市公司中密控股亦为沈阳透平、陕鼓动力的密封产品主要供应商，根据其披露的收入确认政策：对于国内销售，客户验收并签署验收单后，公司确认已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，确认商品销售收入。公司与可比上市公司中密控股的收入确认政策相一致，符合行业惯例。

《企业会计准则第14号——收入》（财会[2017]22号）第十三条规定：“对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。”根据公司与客户签署的销售合同条款，客户验收并签署验收单后，表明客户已取得商品控制权。

综上，公司采用客户验收时确认收入符合《企业会计准则》的规定，不存在提前确认收入的情形，符合行业惯例。公司向陕鼓动力的销售条款中存在类似约定，除沈阳透平、陕鼓动力以外，公司与其他客户签订的销售合同不存在类似条款。

我们针对上述事项执行了以下核查程序：

1、对公司销售与收款循环确认执行内部控制审计程序：（1）采用询问、观察和检查等方法，结合《销售合同签订评审制度》、《合同会签审核制度》、《收入确认内控要求》、《收入确认内控要求及补充规定》等有关的内部控制制度，了解并记录了公司记录应收账款的主要业务流程；（2）通过评价销售与收款循环控制的设计并对报告期各期执行穿行测试确定应收账款、收入确认控制得到执行；（3）按照控制频率对报告期内各期选取 25 笔凭证/年对销售与收款循环各控制环节执行控制测试确定公司的收入确认控制活动得到有效执行；

2、对公司应收账款执行实质性程序：（1）选取充足的样本对收入确认情况执行了细节测试，详细核对了报告期内各期样本客户全部合同条款，复核了货物的收、发、开具发票及验收情况，对收入的真实性、完整性及准确性进行了认真的核查；（2）对公司收入情况实施截止测试，重点关注报告期内各期收入是否存在跨期，查看相关的原始单据与会计处理，并对跨期事项进行审计调整；（3）对报告期内各期前 20 名客户信息进行核查，查询其工商登记资料，根据了解客户的基本情况判断是否与其向公司采购的商品匹配；（4）根据重要性原则，选取报告期内各期主要客户进行实地走访或电话访谈，了解报告期内各期主要客户的经营范围、经营规模与其与公司发生的交易是否匹配，核实其与公司的交易是否真实，了解客户所购货物是否有合理用途、客户的付款能力和货款回收的及时性；（5）选取主要客户对报告期内各期收入确认情况执行了函证程序，以确保公司收入确认的真实、可靠。

在审计工作执行过程中，我们执行了详细的审计程序，并进行了大量的财务核查程序。我们在大样本量的基础上严格执行审计程序，因此我们认为我们核查程序是充分、适当的。

问题九：关于营业成本（序号 19）

招股说明书披露，报告期内发行人营业成本分别为 5,468.92 万元、8,261.03 万元、11,396.98 万元，营业成本包括直接材料、直接人工、制造费用，报告期内发行人成本结构存在一定变动。

请发行人：（1）补充披露各类产品是否存在共用生产线的情形，成本的归集是否准确、完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配是否准确；（2）按各产品分类补充披露成本的料、工、费构成，并结合导致各成本要素变化的主要驱动因素，补充披露各项成本波动以及成本结构变化的原因，与发行人各类产品的生产数量和收入变动的匹配关系是否合理；（3）补充披露制造费用的具体构成及占比，分析并披露其中波动较大的项目金额变动的的原因；（4）结合可比公司相同和类似业务成本的结构情况，进一步分析并披露发行人成本结构的合理性，发行人产品是否具备成本优势。

请保荐人、申报会计师核查，说明核查程序、核查过程，并发表明确意见。

回复：

（一）公司各类产品存在共用生产线的情形，成本的归集准确、完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配准确

公司主要产品为干气密封、机械密封、碳环密封和密封产品修复，由于产品生产过程中均涉及下料、精加工等相同的生产过程。为了更加科学、经济、高效的安排各项生产环节，公司在生产组织过程中，未对某一生产设备（生产线）指定专用生产某一产品，而是按照生产工序安排生产，因此各种产品存在共用生产设备（生产线）的情况。

公司财务部设置了成本会计岗位，并在车间设置了成本统计岗位，从源头上直接获取数据，从而保证数据及时、准确、完整。营销中心根据客户订单情况向生产部门提出生产请求，生产部门据此组织、安排生产。对于原材料均按照生产任务单，直接计入该产品的生产成本，不存在在各个产品之间进行分配的问题；对于直接人工和动力消耗、折旧等制造费用按照耗用的工时在各工序完工产品之间进行分配。

综上，公司各类产品存在共用生产设备（生产线）的情形，成本的归集准确、完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配准确。

（二）报告期内，公司各产品分类营业成本的料、工、费构成情况如下：

单位：万元

产品	类别	2020年		2019年		2018年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
干气密封	直接材料	3,216.21	83.02%	5,902.08	86.77%	3,792.78	88.86%
	直接人工	415.93	10.74%	573.04	8.42%	314.42	7.37%
	制造费用	241.93	6.24%	326.91	4.81%	160.82	3.77%
小计		3,874.07	100.00%	6,802.03	100.00%	4,268.02	100.00%
机械密封	直接材料	3,192.17	82.03%	2,797.72	78.72%	2,491.40	78.60%
	直接人工	442.25	11.36%	481.60	13.55%	458.44	14.46%
	制造费用	257.24	6.61%	274.74	7.73%	219.73	6.93%
小计		3,891.65	100.00%	3,554.05	100.00%	3,169.58	100.00%
碳环密封	直接材料	102.99	79.94%	124.47	81.06%	102.68	83.85%
	直接人工	16.34	12.68%	18.52	12.06%	12.76	10.42%
	制造费用	9.50	7.38%	10.57	6.88%	7.02	5.73%
小计		128.83	100.00%	153.56	100.00%	122.46	100.00%
密封产品修复	直接材料	387.36	82.54%	382.70	75.67%	278.75	80.00%
	直接人工	51.83	11.04%	78.34	15.49%	46.21	13.26%
	制造费用	30.15	6.42%	44.69	8.84%	23.49	6.74%

产品	类别	2020年		2019年		2018年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
小计		469.34	100.00%	505.72	100.00%	348.45	100.00%

注[1]: 直接材料主要包括仪器仪表、系统套件、标准件、摩擦副、原料(不锈钢、碳钢等)、辅助密封圈等, 直接人工主要是生产制造和相关辅助人员的工资性支出, 制造费用主要是厂房和机器设备折旧、生产过程中消耗的能源和工序外协费用。

注[2]: 干气密封包括离心压缩机干气密封、螺杆压缩机干气密封、泵用干气密封、其他设备干气密封、压缩机干气密封辅助系统和非压缩机干气密封辅助系统; 机械密封包括常规机械密封、高参数机械密封和机械密封辅助系统。

从产品上看, 报告期内, 公司主要产品干气密封、机械密封、碳环密封及密封产品修复成本结构稳定, 直接材料占比均较高。报告期内, 不锈钢 304 棒料、不锈钢 316L 棒料、动静环、O 形圈、普通弹簧等标准化主要原材料单价变动较小, 公司主要产品成本结构变动主要原因为产品结构、制造费用变动。

1、干气密封

(1) 干气密封主营业务成本按产品分类

报告期内, 公司干气密封主营业务成本按产品分类如下:

单位: 万元

项目	2020年		2019年		2018年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
干气密封件	1,571.55	40.57%	1,718.12	25.26%	1,581.06	37.04%
干气密封辅助系统	2,302.52	59.43%	5,083.91	74.74%	2,686.96	62.96%
干气密封小计	3,874.07	100.00%	6,802.03	100.00%	4,268.02	100.00%

由上表可见, 报告期内, 公司干气密封辅助系统主营业成本占比先增后降, 分别为 62.96%、74.74%和 59.43%。公司 2020 年干气密封辅助系统主营业务成本、占比较 2019 年下降较多, 主要原因为受新冠疫情影响, 沈阳透平等设备制造商的大型新建项目存在延期的情况, 单位成本较高的压缩机干气密封辅助系统 2020 年实现销售降低。

(2) 干气密封分产品料、工、费

报告期内, 公司干气密封按照干气密封件、干气密封辅助系统分类营业成本的料、工、费构成情况如下:

单位: 万元

产品	类别	2020年		2019年		2018年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
干气密封件	直接材料	1,145.39	72.88%	1,154.96	67.22%	1,268.35	80.22%
	直接人工	269.44	17.14%	358.59	20.87%	203.50	12.87%

产品	类别	2020年		2019年		2018年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	制造费用	156.72	9.97%	204.56	11.91%	109.22	6.91%
小计		1,571.55	100.00%	1,718.12	100.00%	1,581.06	100.00%
干气密封辅助系统	直接材料	2,070.82	89.94%	4,747.12	93.38%	2,524.43	93.95%
	直接人工	146.49	6.36%	214.46	4.22%	110.92	4.13%
	制造费用	85.21	3.70%	122.34	2.41%	51.61	1.92%
小计		2,302.52	100.00%	5,083.91	100.00%	2,686.96	100.00%

由上表可见，报告期内，公司干气密封辅助系统直接材料占比分别为 93.95%、93.38% 和 89.94%，干气密封辅助系统直接材料占比均远高于干气密封件。公司 2019 年计入主营业务成本-制造费用的工序外协费用较 2018 年上升较多，导致在 2019 年干气密封辅助系统主营业务成本、占比较 2018 年上升的情况下，干气密封直接材料支出占比仍然小幅下降 2.10%。报告期内，公司计入主营业务成本-制造费用的工序外协费用分别为 76.01 万元、214.95 万元和 146.96 万元。

综上，公司 2019 年干气密封直接材料占比为 86.77%，较 2018 年下降 2.10%，主要因为公司 2019 年计入主营业务成本-制造费用的工序外协费用较 2018 年上升较多，导致在 2019 年直接材料支出较多的干气密封辅助系统主营业务成本、占比较 2018 年上升的情况下，干气密封直接材料支出占比仍然小幅下降 2.10%。公司 2020 年干气密封直接材料占比为 83.02%，较 2019 年下降 3.75%，主要因为公司 2020 年直接材料支出较多的干气密封辅助系统主营业务成本、占比较 2019 年下降较多。

2、机械密封

(1) 机械密封主营业务成本按产品分类

报告期内，公司机械密封主营业务成本按产品分类如下：

单位：万元

项目	2020年		2019年		2018年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
机械密封件	2,786.42	71.60%	2,708.64	76.21%	2,766.70	87.29%
机械密封辅助系统	1,105.23	28.40%	845.41	23.79%	402.87	12.71%
机械密封小计	3,891.65	100.00%	3,554.05	100.00%	3,169.58	100.00%

由上表可见，报告期内，公司机械密封辅助系统主营业务成本占比逐年上升，分别为 12.71%、23.79%和 28.40%。

(2) 机械密封分产品料、工、费

报告期内，公司机械密封按照机械密封件、机械密封辅助系统分类营业成本的料、工、费构成情况如下：

单位：万元

产品	类别	2020年		2019年		2018年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
机械密封件	直接材料	2,161.74	77.58%	2,020.62	74.60%	2,120.03	76.63%
	直接人工	394.95	14.17%	438.10	16.17%	437.69	15.82%
	制造费用	229.73	8.24%	249.92	9.23%	208.99	7.55%
小计		2,786.42	100.00%	2,708.64	100.00%	2,766.70	100.00%
机械密封辅助系统	直接材料	1,030.42	93.23%	777.10	91.92%	371.37	92.18%
	直接人工	47.30	4.28%	43.50	5.15%	20.98	5.21%
	制造费用	27.51	2.49%	24.81	2.94%	10.52	2.61%
小计		1,105.23	100.00%	845.41	100.00%	402.87	100.00%

由上表可见，报告期内，公司机械密封辅助系统直接材料占比分别为 92.18%、91.92% 和 93.23%，机械密封辅助系统直接材料占比均远高于机械密封件。公司 2019 年计入主营业务成本-制造费用的工序外协费用较 2018 年上升较多，导致在 2019 年机械气密封辅助系统主营业务成本、占比较 2018 年上升的情况下，机械密封直接材料支出占比仍然相对稳定。

综上，公司 2019 年机械密封直接材料占比为 78.72%，较 2018 年相当，主要原因为公司 2019 年计入主营业务成本-制造费用的工序外协费用较 2018 年上升较多，导致在 2019 年直接材料支出较多的机械密封辅助系统主营业务成本、占比较 2018 年上升的情况下，机械密封直接材料支出占比仍然相对稳定。公司 2020 年机械密封直接材料占比为 82.03%，较 2019 年上升 3.31%，主要原因为公司 2020 年直接材料支出较多的机械密封辅助系统主营业务成本、占比较 2019 年上升较多。

3、碳环密封

报告期内，公司碳环密封直接材料占比分别为 83.85%、81.06%和 79.94%，呈现小幅下降趋势，主要原因为碳环密封各期销售金额较小，其成本结构变动受当期销售产品规格型号影响较大；此外，随着公司业务量的扩大和行业地位的提升，公司加强存货管理，并通过供应商之间的价格竞争降低采购成本，进一步降低直接材料支出成本。

4、密封产品修复

报告期内，公司密封产品修复直接材料占比分别为 80.00%、75.67%和 82.53%，存在小幅波动，主要原因为待修复密封产品类型及损坏程度不同，对直接材料、直接人工的需求存在差异。

（三）报告期内，公司主要产品的生产数量、销售数量及销售金额的匹配关系良好，公司各类产品的生产数量通过销售数量与销售收入建立关系，如下

单位：个、万元

项目		2020年1-6月		2019年		2018年	
		数量/金额	变动率	数量/金额	变动率	数量/金额	变动率
干气密封	生产数量	3,554.00	-15.30%	4,196.00	-9.94%	4,659.00	37.64%
	销售数量	3,521.00	-20.27%	4,416.00	4.05%	4,244.00	40.44%
	销售收入	9,596.06	-33.99%	14,536.35	34.30%	10,824.14	37.22%
	平均单价	2.73	-17.21%	3.29	29.06%	2.55	-2.29%
机械密封	生产数量	15,105.00	-8.40%	16,491.00	-20.63%	20,777.00	11.85%
	销售数量	14,946.00	-12.32%	17,047.00	-14.77%	20,000.00	16.56%
	销售收入	5,972.12	1.52%	5,882.48	13.13%	5,199.82	36.90%
	平均单价	0.40	15.80%	0.35	32.73%	0.26	17.45%
碳环密封	生产数量	312.00	-7.96%	339.00	9.35%	310.00	55.00%
	销售数量	302.00	-6.50%	323.00	10.24%	293.00	65.54%
	销售收入	394.74	-6.17%	420.68	3.73%	405.55	68.11%
	平均单价	1.31	0.36%	1.30	-5.90%	1.38	1.56%

注：干气密封包括离心压缩机干气密封、螺杆压缩机干气密封、泵用干气密封、其他设备干气密封、压缩机干气密封辅助系统和非压缩机干气密封辅助系统；机械密封包括常规机械密封、高参数机械密封和机械密封辅助系统。

1、生产数量与销售数量的匹配关系

干气密封、机械密封 2018 年和 2020 年的生产数量均略大于销售数量，主要原因为公司营销中心存在根据历史数据以及客户框架合同等编制的需求预测计划进行采购和生产的情况，详见本问询函回复“问题十五”之“公司报告期各期末各存货类别中有订单支持的金额和占比”；其 2019 年生产数量略小于销售数量，主要原因为公司产品从生产完成到发运，再到客户验收需要一定周期，当期实现销售收入的产品部分来源于前期的生产、发货，时间性差异对产销量之间的匹配关系存在一定影响。

碳环密封报告期内的生产数据均略大于销售数量，主要原因为公司根据需求预测计划进行采购和生产，以及收入确认与生产、发货存在时间性差异。

2、销售数量与销售金额的匹配关系

干气密封 2019 年销售金额增幅大于销售数量增幅较多，主要原因为单价较高的压缩机干气密封辅助系统（2019 年平均销售单价为 27.21 万元/套，远高于其他干气密封产品平均销售单价）2019 年实现销售收入 5,468.71 万元，占干气密封销售收入的比例为 37.62%，销售收入较 2018 年上升 101.80%。机械密封 2019 年销售金额上升，销售数量下降，主要原因为公司在产能不足的情况下加强订单管理，优先选择高价、高毛利的订单所致。碳环密封 2019 年销售数量与销售金额基本同步上升。

干气密封 2020 年销售金额降幅大于销售数量降幅，主要原因为受新冠疫情影响，沈阳透平等设备制造商的大型新建项目存在延期的情况，单价较高的压缩机干气密封辅助系统（2020 年平均销售单价为 19.55 万元/套）2020 年实现销售收入 2,169.97 万元，较 2019 年降低 60.32%。机械密封 2020 年销售金额上升，销售数量下降，主要原因为公司在产能不足的情况下加强订单管理，优先选择高价、高毛利的订单所致。碳环密封 2020 年销售数量与销售金额基本同步小幅下降。

综上，公司各类产品的生产数量和收入变动的匹配关系合理。

（四）报告期内，公司发生的制造费用的具体构成及占比情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
低值易耗品	196.59	35.71%	217.59	30.04%	197.94	39.07%
折旧费	126.69	23.01%	128.66	17.76%	100.97	19.93%
加工费用	134.06	24.35%	263.22	36.34%	103.39	20.41%
水电费	22.68	4.12%	29.85	4.12%	31.64	6.24%
维修费	29.69	5.39%	37.53	5.18%	29.52	5.83%
其他	40.82	7.41%	47.43	6.55%	43.15	8.52%
合计	550.53	100.00%	724.28	100.00%	506.62	100.00%

注：上表中水电费包含电费、水费和污水处理费。

2018 年、2019 年，公司水电费较为稳定，随着公司业务规模扩大及资产购置，低值易耗品、折旧费、加工费用、维修费等同步上升，其中，加工费上升较快，主要原因为公司在产能受限的情况下，将不涉及关键工序和核心技术且附加值较低的部分生产环节进行工序外协所致。2020 年，公司低值易耗品、折旧费摊销金额较为稳定，公司 1 季度受新冠疫情影响存在停工的情况及电费调整，导致水电费、维修费等小幅下降。

报告期内，可比上市公司中密控股干气密封、机械密封和密封产品修复的成本结构情况如下：

单位：万元

产品	类别	2019 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
干气密封	直接材料	7,874.31	79.75%	8,329.93	78.52%	5,960.52	75.07%
	直接人工	1,336.50	13.54%	1,644.54	15.50%	1,475.11	18.58%
	制造费用	663.15	6.72%	633.99	5.98%	503.90	6.35%
小计		9,873.96	100.00%	10,608.47	100.00%	7,939.53	100.00%
机械密封	直接材料	20,254.08	76.80%	14,948.32	74.12%	12,725.34	77.41%

产品	类别	2019 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	直接人工	3,958.06	15.01%	3,690.96	18.30%	2,942.98	17.90%
	制造费用	2,161.34	8.20%	1,529.37	7.58%	770.42	4.69%
	小计	26,373.48	100.00%	20,168.65	100.00%	16,438.74	100.00%
密封产品修复	直接材料	552.51	71.88%	412.23	55.05%	45.23	27.55%
	直接人工	134.01	17.44%	225.50	30.11%	91.11	55.49%
	制造费用	82.08	10.68%	111.11	14.84%	27.84	16.96%
	小计	768.61	100.00%	748.84	100.00%	164.18	100.00%

注[1]: 中密控股数据来源于 wind 资讯, 其 2020 年半年度报告未披露或无法通过已披露信息计算该数据。

注[2]: 中密控股机械密封相关成本=机械密封相关成本+机械密封辅助系统相关成本。

报告期内, 公司与可比上市公司中密控股在干气密封、机械密封的主要成本支出均为直接材料, 其次是直接人工, 最后是制造费用。公司直接人工占比较可比上市公司中密控股低, 而直接材料占比相对较高, 主要原因为: 报告期内, 公司通过机加定制件外协、工序外协对现有产能进行有效补充, 相关成本分别计入直接材料、制造费用, 一定程度上减少直接人工; 同时, 公司通过加班适当延长机器设备作业时间, 提高机器设备利用效率, 使得生产工人产出效率得到提升。报告期内, 公司密封产品修复的成本构成与干气密封、机械密封相似, 而中密控股密封产品修复直接材料占比较小, 主要原因为待修复密封产品类型及损坏程度不同, 对直接材料、直接人工的需求存在差异。

公司具备成本优势: 对于直接材料, 公司已建立合格供应商体系, 根据原材料对产品的影响程度进行分类管理, 在此基础上建立询价比价机制, 降低采购成本; 对于直接人工, 公司重视工人技能培训, 拥有技艺优良的生产工人, 人工效率、成品率高; 对于制造费用, 公司机器设备规模占主营业务收入的比例较小, 资产投入产出率较高, 参见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、(一)、2、(1) 固定资产”。

综上, 公司成本结构的合理性, 产品具备成本优势。

我们针对上述事项执行了以下核查程序:

1、对公司生产与仓储循环执行内部控制审计程序: 采用询问、观察和检查等方法, 对成本会计、制造分厂主要管理人员等进行访谈, 了解并记录了生产制造、成本核算的主要业务流程如生产流程、基本/辅助生产成本核算等; 通过评价生产与仓储内部控制流程的设计并执行穿行测试以确定生产与仓储得到执行; 执行控制测试以确定公司的成本控制活动得到有效执行;

2、执行实质性分析程序对营业成本进行检查: 比较报告期各年度与以前年度不同品种产品的主营业务成本和毛利率; 比较报告期各年度与以前年度各月主营业务成本的波动趋势; 比较公司与同行业上市公司的毛利率; 比较报告期各年度及以前年度主要产品的单位产品成

本；

3、每年每季度随机选取 1 个月查验产成品成本计算表，同时获取各年度全年主营业务成本结转明细清单，核对各产品主营业务成本结转金额是否与产成品入库金额匹配；检查主营业务成本的内容和计算方法以及前后期的一致性；

4、复核主营业务成本明细表的正确性，编制生产成本与主营业务成本倒轧表，并与相关科目交叉索引。

5、将主营业务成本结转明细清单与当期销售明细清单对比，比较计入主营业务成本的品种、规格、数量和主营业务收入的口径，同时对当期销售及成本结转进行配比；

经核查，公司的成本分配及核算方法基于公司生产经营特征，生产成本的归集和分配、产品成本结转方法符合《企业会计准则》的规定。主要材料及能源的计价、耗用与产品产出具有配比性。营业成本的结转准确，与公司销售收入相匹配。同时报告期各期公司产品销售数量、单位成本变动情况均衡、合理。报告期内公司成本核算方法保持一致，并且符合相关会计准则。我们查阅了同行业公司招股说明书、审计报告、年度报告，公司产品具备成本优势。

问题十：关于采购（序号 20）

招股说明书披露，发行人采购的主要原材料包括仪器仪表、系统套件、标准件、摩擦副、金属原料（不锈钢、碳钢等）、辅助密封圈、密封组件、机加定制件、弹性元件等。

请发行人补充披露：（1）主要供应商的基本情况，包括名称、成立时间、股权结构、实际经营业务、与发行人的合作时间、发行人对其采购占其总销售额的比例、报告期各期发行人对各主要供应商采购数量、金额和占比发生变动的的原因、是否符合发行人的业务生产经营实际；（2）原材料采购是否存在受制于上游供应商的情况，是否存在不能稳定获得原材料供应的风险，是否可能对发行人持续经营能力构成重大不利影响；（3）除招股说明书披露的原材料之外，其他原材料的主要类别及采购金额占比；（4）报告期内主要原材料采购占比波动的原因，是否与当期生产及销售的波动一致；（5）发行人主要原材料采购单价变动的的原因，与市场价格变动趋势是否一致；同类原材料向不同供应商采购单价是否存在差异，差异的原因及合理性；（6）是否存在贸易型供应商，如是，补充披露原因及合理性，是否符合行业惯例，相关原材料的最终来源；（7）是否存在主要供应商成立时间较短即与发行人合作且采购金额较大的情形及合理性，是否存在利益输送的情形。

请保荐人、申报会计师核查，说明核查程序、核查过程，并发表明确意见。

回复：

（一）主要供应商的基本情况，包括名称、成立时间、股权结构、实际经营业务、与公司的合作时间、公司对其采购占其总销售额的比例

报告期内，公司主要供应商（报告期各期前 5 名）的基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际经营业务	与公司的合作时间	公司对其采购占其总销售额的比例[注 1]
1	成都其才不锈钢工程有限公司	2004 年 4 月 7 日	300 万元	成都市金牛区金丰路 6 号成都市量力钢材物流中心 C 区 3 幢 10 号	贺运平 75%；胡英 25%	销售不锈钢圆钢、不锈钢管、不锈钢板等钢材	12 年以上	约 15%
2	重庆施普机电设备成套有限公司	2007 年 2 月 12 日	50 万元	重庆市北部新区水星科技发展中心 B5-1	李增 60%；涂见春 40%	销售横河川仪品牌的仪器仪表	10 年以上	约 10%
3	北京远东罗斯蒙特仪表有限公司	1995 年 12 月 27 日	500 万美元	北京市大兴区经济开发区前高米店盛坊路南侧 1 幢 1 层	艾默生电气（中国）投资有限公司 80%；北京远东仪表有限公司 20%	生产和销售罗斯蒙特品牌产品的仪器仪表	8 年以上	2020 年公司未向其采购，2018-2019 年采购占比小于 1%
4	成都华益赛尔科技有限公司	2015 年 8 月 19 日	1,000 万元	成都市双流区西南航空港经济开发区腾飞 2 路 486 号	余波 50%；郑曰峰 25%；张益 25%	生产和销售机械密封相关零部件及产品等	4 年以上	约 15%

5	成都润封电碳有限公司	2006年12月22日	2,000万元	成都市新津县新材料产业功能区杨园西路131号	李晓文 23.25%；胡梦佳 23.25%；胡建文 16.40%；王雪松 7.5%；胡松文 7.5%；张婧 7.5%；甄友根 4.2%；张仕勇 4.2%；李其美 3.1%；李富文 3.1%	生产和销售碳石墨密封环等密封材料	12年以上	不到9%
6	成都洛晨科技有限公司	2018年2月1日	600万元	四川省成都市天府新区华阳街道长江东二街56号1栋1层1室	陈仕明 50%；陈子恒 50%	销售罗斯蒙特品牌产品的仪器仪表	1年以上	约15%
7	成都科兴兴源密封技术有限公司	2018年5月2日	100万元	成都市武侯区武青北路8号附8号1层	唐燕平 100%	生产和销售机械加工零部件	2年以上	约80%
8	成都市跃龙机械锻造厂	2001年5月23日	[注2]	成都市新都区马家镇枣林社区十社	个人独资企业，投资人为潘军	生产和销售不锈钢锻件、军工产品等	16年以上	约30%

注[1]：上表中公司对其采购占其总销售额的比例系2020年度采购数据计算，通过对供应商实地走访取得。

注[2]：成都市跃龙机械锻造厂系个人独资企业，注册时无注册资本要求。

(二) 报告期各期公司对各主要供应商采购情况

1、成都其才不锈钢工程有限公司

报告期内，公司对成都其才不锈钢工程有限公司采购情况如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
采购数量 (kg)	64,153.00	196,463.36	370,652.57
采购金额 (万元)	110.34	368.28	698.10
采购金额占比	1.60%	4.16%	7.10%

公司向该供应商采购不锈钢类原料。自 2019 年起，由于机加定制件外协和不锈钢锻件采购增多，替代了部分不锈钢原料的需求，同时，同类型其他供应商的份额有所提高，使得该供应商的采购数量、采购金额及占比均有所降低。

2、重庆施普机电设备成套有限公司

报告期内，公司对重庆施普机电设备成套有限公司采购情况如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
采购数量 (件)	1,285.00	1,197.00	1,650.00
采购金额 (万元)	335.88	330.21	456.47
采购金额占比	4.88%	3.73%	4.64%

公司主要向该供应商采购横河川仪品牌的仪器仪表，用于生产密封辅助系统。2018 年，下游行业景气度较高，密封辅助系统需求增长，仪器仪表采购较多；2019 年，Rosemount 等其他品牌的同类型仪器仪表采购增多，横河川仪产品的采购有所减少；2020 年，公司向该供应商采购数量及金额与 2019 年基本持平。报告期各期，公司向该供应商的采购占比略有波动，其中 2019 年采购占比略低，主要是因为 2019 年采购 Rosemount 等其他品牌的同类型产品较多，横河川仪品牌的仪器仪表占比降低。

3、北京远东罗斯蒙特仪表有限公司

报告期内，公司对北京远东罗斯蒙特仪表有限公司采购情况如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
采购数量 (件)	-	636.00	1,271.00
采购金额 (万元)	-	309.39	555.47
采购金额占比	-	3.49%	5.65%

公司主要向该供应商采购 Rosemount 品牌的仪器仪表，用于生产密封辅助系统。2018 年，密封辅助系统需求增长，且客户对该品牌的认可度较高，公司向其采购的金额较大。2019 年，公司采购 Rosemount 仪器仪表的金额持续增长，但部分采购转向其经销商成都洛晨，成都洛晨的部分产品报价略低，且产品完全相同，因此公司向成都洛晨采购增多，向北京远

东罗斯蒙特仪表有限公司的采购数量、金额及占比相应下降。2020年，公司继续向成都洛晨采购 Rosemount 品牌产品，未向北京远东罗斯蒙特仪表有限公司采购产品。

4、成都华益赛尔科技有限公司

报告期内，公司对成都华益赛尔科技有限公司采购情况如下：

项目	2020年	2019年	2018年
采购数量（件/套/组）	2,546.00	899.00	716.00
采购金额（万元）	297.75	270.99	379.25
采购金额占比	4.33%	3.06%	3.86%

公司主要向该供应商采购密封组件、系统套件等，采购数量及金额波动主要与产品需求的变化有关，且由于是非标准化原材料，价格范围较广，采购数量与采购金额的变动不完全一致。报告期内该供应商的采购占比总体上较为稳定，唯2019年采购占比相对较低，主要是当年公司向该供应商采购的密封组件金额降低所致。

5、成都润封电碳有限公司

报告期内，公司对成都润封电碳有限公司采购情况如下：

项目	2020年	2019年	2018年
采购数量（件）	6,756.00	12,865.00	17,000.00
采购金额（万元）	200.75	256.87	335.76
采购金额占比	2.92%	2.90%	3.41%

公司主要向该供应商采购动环、静环，用于生产密封件。2018年受原料成本上涨影响，该供应商产品价格普遍有所提高，使得当年采购金额较高；2019和2020年，由于供应商之间的竞争日益激烈，该供应商的份额整体有所减少，但2020年由于公司向其采购的高价产品的占比较高，使得采购金额降幅小于采购数量降幅。采购占比方面，2019年该供应商的采购占比有所降低，主要是因为：（1）当年密封辅助系统相关的原材料采购较多，导致密封件相关原材料的占比普遍降低；（2）供应商之间的竞争日益激烈，该供应商的份额有所降低。

6、成都洛晨科技有限公司

报告期内，公司对成都洛晨科技有限公司采购情况如下：

项目	2020年	2019年	2018年
采购数量（件）	696.00	1,062.00	
采购金额（万元）	278.44	390.33	
采购金额占比	4.05%	4.41%	

公司向成都洛晨采购 Rosemount 品牌的仪器仪表，成都洛晨系 Rosemount 品牌的代理

商。2019 年以前，公司直接向北京远东罗斯蒙特仪表有限公司采购该品牌商品，随着采购量的增大，在询价比价过程中接触到成都洛晨，考虑报价、付款条件等因素后开始向其采购部分商品。由于下游行业需求旺盛，2019 年采购数量和采购金额较大、占比较高。2020 年，公司客户对 Rosemount 品牌仪器仪表的需求总体减少，公司向成都洛晨采购数量、采购金额及占比相应降低。

7、成都科兴兴源密封技术有限公司

报告期内，公司对成都科兴兴源密封技术有限公司的采购情况如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
采购数量（件/组）	16,534.00	13,986.00	5,968.00
采购金额（万元）	317.50	124.26	68.89
采购金额占比	4.62%	1.40%	0.70%

注：科兴兴源和科兴密封的采购数量、采购金额及占比合并列示。

报告期内，为缓解机械加工环节产能紧张问题，公司通过对外采购机加定制件，将部分初级机加业务交由外协单位实施。科兴兴源是公司主要的机加定制件供应商之一，该供应商的加工质量较好，交货期符合公司要求，随着机加定制件的采购规模在报告期内逐步扩大，公司对该供应商的采购数量、金额及占比相应提升。尤其是 2020 年下半年，在疫情缓解过后，新增密封件订单较多，公司产能缺口较大，因此采购外协定制件金额和占比大幅增加。但总体上，外协定制件采购金额及占比总体上控制在较低水平。

8、成都市跃龙机械锻造厂

报告期内，公司对成都市跃龙机械锻造厂采购情况如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
采购数量（件）	-	857.00	15,242.00
采购金额（万元）	4,972.00	2,474.00	-
采购金额占比	208.05	103.22	13.33

注[1]：自 2019 年起，为方便管理，公司对该类产品的计量方式由重量改为件/个数。

注[2]：上表中仅为原材料采购情况，不包括工序外协金额。

报告期内，公司向该供应商采购的物料主要是不锈钢锻件。2018 年采购金额总体较小，自 2019 年起，公司不锈钢原料采购减少，不锈钢锻件采购相应增多，向该供应商采购数量、金额及占比持续提升。

综上，报告期内，公司向主要供应商采购数量、金额及占比的波动情况，符合公司业务生产经营实际。

（三）原材料采购不存在受制于上游供应商的情况

报告期内，公司采购的主要原材料类型包括仪器仪表、系统套件、标准件、摩擦副、原

料、辅助密封圈、密封组件、机加定制件、弹性元件。其中，仪器仪表大部分是品牌产品，公司通常向生产厂家及其代理商、经销商采购，采购渠道相对集中，但每种仪器仪表均有多个品牌的产品，基本能够相互替代，不存在受制于某一特定供应商的情况。系统套件的细分种类多，覆盖面广，多为成熟产品，生产厂家和供应商较多，不存在受制于某一供应商的情况。标准件、摩擦副、辅助密封圈、密封组件、弹性元件亦属于成熟产品，生产厂家和供应商较多，替代性较强，部分特殊材质产品的生产厂家相对集中，但不存在受制于某一供应商的情况。原料主要是不锈钢等大宗商品，供应商较多，供应量充足。此外，初级机械加工的市场产能较为充足，可选择的供应商较多，不存在受制于某一机加供应商的情况。

总体上，公司采购的原材料种类较多，市场供应较为充足，可供选择的供应商较多，不存在特定的垄断商品或受制于上游供应商的情况。

（四）公司不存在不能稳定获得原材料供应的风险。

从市场的供需情况来看，公司采购的主要原材料生产厂家较多，产能较为充足，且近年来随着材料行业的快速发展，国内厂商数量和产品质量已得到大幅提升，市场竞争较为充分。报告期内，公司前5名供应商的采购占比分别为24.66%、18.85%和20.90%，供应商较为分散，不存在对某一供应商的依赖，也反映出相关产品可供选择的供应商较多，供应商之间的竞争较为激烈。

从公司的供应商体系来看，公司拥有多元化的原材料供货渠道，主要原材料中采购金额较大的品种均有多家合作供应商，品牌产品大多有其他替代品牌。公司已与主要供应商建立稳定的合作关系，对于采购量较大的原材料，优先考虑与供应商签署框架式采购协议，能够确保与主要供应商采购交易的稳定性、可持续性。报告期内，公司未发生不能稳定获得原材料的情形。

综上，公司不存在不能稳定获得原材料供应的风险，亦不会因此对公司持续经营能力构成重大不利影响。

（四）报告期内，公司其他原材料主要是各类辅助材料、工具器具等，采购金额占采购总额的比例较低。具体类别及采购金额占比如下：

单位：万元

类别	2020年		2019年		2018年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
仪器仪表	1,260.23	18.32%	1,890.61	21.36%	1,984.40	20.18%
系统套件	847.27	12.32%	1,648.84	18.62%	1,440.13	14.64%
标准件	874.95	12.72%	1,530.41	17.29%	1,592.24	16.19%
摩擦副	885.30	12.87%	1,155.41	13.05%	1,400.29	14.24%
原料	912.96	13.27%	1,099.88	12.42%	1,577.13	16.04%

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

辅助密封圈	616.93	8.97%	695.36	7.85%	950.58	9.67%
密封组件	651.53	9.47%	368.02	4.16%	551.86	5.61%
机加定制件	739.51	10.75%	337.94	3.82%	173.87	1.77%
弹性元件	55.07	0.80%	72.31	0.82%	109.22	1.11%
辅助材料	25.49	0.37%	31.78	0.36%	40.15	0.41%
工具器具	10.45	0.15%	19.33	0.22%	15.22	0.15%
其他[注]	0.01	-	2.96	0.03%	0.03	-
合计	6,879.69	100.00%	8,852.84	100.00%	9,835.12	100.00%

注：2019年“其他”主要是根据项目需要采购的管输项目拆解安装动画。

(五) 主要原材料采购金额及占比波动的总体情况

按对应的主要产品，公司原材料大致可划分两类：(1)主要用于密封辅助系统的原材料，如仪器仪表、系统套件、标准件。报告期内，该等原材料采购占比合计数的变动趋势与密封辅助系统收入和成本占比的变动趋势一致；(2)主要用于密封件的原材料，如摩擦副、原料、辅助密封圈、密封组件、机加定制件、弹性元件。报告期内，该等原材料采购占比合计数的变动趋势与密封件收入和成本占比的变动趋势基本一致。

单位：万元

类别	2020年		2019年		2018年
	金额	增幅	金额	增幅	金额
仪器仪表	18.32%	-3.04%	1,890.61	-4.73%	1,984.40
系统套件	12.32%	-6.30%	1,648.84	14.49%	1,440.13
标准件	12.72%	-4.57%	1,530.41	-3.88%	1,592.24
摩擦副	39.90%	-12.13%	1,155.41	-17.49%	1,400.29
原料	12.87%	-0.18%	1,099.88	-30.26%	1,577.13
辅助密封圈	13.27%	0.85%	695.36	-26.85%	950.58
密封组件	8.97%	1.12%	368.02	-33.31%	551.86
机加定制件	9.47%	5.31%	337.94	94.36%	173.87
弹性元件	10.75%	6.93%	72.31	-33.79%	109.22

注：变动幅度=后一年相关比例-上一年相关比例。

报告期各期，公司密封辅助系统和密封件的成本结构（料工费）较为稳定，相关原材料采购占比的波动，主要系前述两大类产品的结构变化所致。

总体上，公司主要原材料的采购占比与对应产品的成本占比的波动趋势一致，但 2019

年密封辅助系统相关原材料采购占比的增幅小于密封辅助系统成本占比的增幅，相应地，密封件相关原材料采购占比的降幅小于密封件成本占比的降幅，主要是因为：2018年下半年密封辅助系统订单较多且相对集中，公司根据订单及时加大采购力度，但由于产品规格较高、生产周期较长，部分产品于2019年才交付客户，导致原材料采购和最终产品实现收入的时间存在跨期，且当年密封辅助系统的规格相对较高，相关仪器仪表、系统套件的价值较高，进一步扩大了上述差异。具体分析参见本题“六、主要原材料采购金额及占比波动的原因，与当期生产及销售的匹配性”。

(六) 主要原材料采购金额及占比波动的原因，与当期生产及销售的匹配性

1、仪器仪表、系统套件、标准件

公司采购的仪器仪表、系统套件、标准件主要用于密封辅助系统。报告期内，上述原材料采购占比与密封辅助系统成本和收入占比的对比情况如下：

类别	2020年		2019年		2018年
	采购占比	变动幅度	采购占比	变动幅度	采购占比
仪器仪表	18.32%	-3.04%	21.36%	1.18%	20.18%
系统套件	12.32%	-6.30%	18.62%	3.98%	14.64%
标准件	12.72%	-4.57%	17.29%	1.10%	16.19%
小计	43.35%	-13.92%	57.27%	6.26%	51.01%
密封辅助系统成本占比	39.90%	-12.13%	52.03%	14.62%	37.40%
密封辅助系统收入占比	21.01%	-9.93%	30.95%	8.45%	22.49%

注：变动幅度=后一年相关比例-上一年相关比例。

报告期内，仪器仪表、系统套件、标准件采购占比的变动趋势与密封辅助系统成本占比和收入占比的变动趋势一致，但2019年采购占比的增幅相对较小，主要是因为：

(1) 2018年，下游行业景气度较高，新增密封辅助系统订单较多，且新增订单相对集中于2018年下半年。为保证产品及时交付，公司加大采购力度，但相关产品有一定的生产周期，部分产品延续到2019年完成生产、交付和验收，使得2019年成本占比和收入占比的增幅相对较大。

(2) 上述新增订单中，管道输送等行业的密封辅助系统业务较多，该等产品复杂度和单价较高，单套产品使用仪器仪表数量较多，增压泵、过滤器、滤芯等系统套件用量较大，且品牌档次和价值较高。由于价值较高，进一步提高了2018年该等原材料的采购占比，进而导致2019年采购占比增幅缩小。

(3) 2020年，受疫情、下游客户大型项目延期等因素影响，密封辅助系统产销规模缩小，且由于客户需求不同，部分高价值的系统套件（如TM品牌的过滤器、GCS的增压泵）和仪器仪表（如Rosemount的仪器仪表）采购减少，密封辅助系统成本和收入占比、相关原材料采购占比均有所降低。

2、摩擦副、原料、辅助密封圈、密封组件、机加定制件、弹性元件

公司采购的摩擦副、原料、辅助密封圈、密封组件、机加定制件、弹性元件，主要用于密封件。报告期内，上述原材料采购占比与密封件成本和收入占比的对比情况如下：

类别	2020年		2019年		2018年
	采购占比	变动幅度	采购占比	变动幅度	采购占比
摩擦副	12.87%	-0.18%	13.05%	-1.19%	14.24%
原料	13.27%	0.85%	12.42%	-3.62%	16.04%
辅助密封圈	8.97%	1.12%	7.85%	-1.82%	9.67%
密封组件	9.47%	5.31%	4.16%	-1.45%	5.61%
机加定制件	10.75%	6.93%	3.82%	2.05%	1.77%
弹性元件	0.80%	-0.02%	0.82%	-0.29%	1.11%
小计	56.13%	14.01%	42.12%	-6.32%	48.44%
密封件成本占比	52.53%	12.35%	40.19%	-13.92%	54.11%
密封件收入占比	57.92%	6.71%	51.21%	-10.54%	61.75%

注：变动幅度=后一年相关比例-上一年相关比例。

报告期内，除机加定制件以外，上述原材料采购占比的变动趋势与密封件成本占比和收入占比的变动趋势基本一致，但2019年采购占比的降幅相对较小。形成上述情况的主要原因包括：

(1) 关于2019年上述原材料采购占比的降幅较小。如前所述，2018年，密封辅助系统订单新增较多且规格较高，公司加大相关原材料（如仪器仪表、系统套件）的采购力度，采购金额及占比提高，密封件相关的原材料占比普遍被摊薄。因此，在计算2019年的变动时，由于2018年的基数被摊薄，导致其2019年的降幅小于密封件成本占比和收入占比的降幅。

(2) 关于报告期内机加定制件采购占比持续提升，与对应产品成本占比、收入占比的变动趋势不一致。报告期内，由于公司产能紧张，逐步将部分初级机加工业务委托外协单位实施，通过采购定制件获取物料，采购金额持续增长，尤其是2020年下半年，在疫情缓解过后，新增密封件订单较多，公司产能缺口较大，因此采购外协定制件金额和占比大幅增加。公司目前仍以自产为主，机加定制件采购金额总体上控制在较低水平。总体上，报告期内机加定制件采购占比的波动，虽与对应产品（密封件）的成本占比和收入占比的变动趋势不同，但符合当时产能紧张、交付压力大，需要通过外协满足订单需求、保证产品交付的背景，具有合理性。

(3) 关于摩擦副、弹性元件2020年的采购占比略有降低，与对应产品成本占比、收入占比的变动趋势不一致。摩擦副和弹性元件2020年的采购占比略有降低，主要系采购单价略有降低所致。

(七) 公司主要原材料采购单价变动的原因

公司产品大多属于非标准产品，且使用的原材料品类较多，除不锈钢等大宗商品外，原材料的标准化程度普遍较低，每次采购的规格、材质、型号随生产技术要求不同而做出调整，因此具体采购的型号繁多。以辅助密封圈为例，首先可分为 O 型圈、C 型圈、V 型圈、U 型圈、垫片等多种细分品种，每个细分品种又可使用不同的材质，如氟橡胶、全氟橡胶、乙丙橡胶、丁腈橡胶等，每种材质下又分为不同的尺寸，还可能有不同的品牌，最终形成数量繁多的具体型号，不同型号的价格有非常大的差异，单价范围从几毛钱至数千元不等。报告期内，公司采购的具体物料品种超过 40,000 种，不同期间采购的具体物料存在较大差异，采购价格不存在直接可比性。

此外，每类原材料均由多个具体品种构成，计量单位不完全一致（如分别为件、组、套、毫米、kg 等），数量无法通过简单相加进行汇总，计算出的平均单价与原材料单价波动的实际趋势存在较大差异。

因此，仅选取原料（主要是不锈钢 304 棒料和 316L 棒料）、仪器仪表（主要是变送器和流量计）、系统套件（主要是过滤器、滤芯和增压泵）、摩擦副（主要是动、静环）、辅助密封圈（主要是 O 型密封圈）、弹性元件（主要是普通弹簧）中采购金额较大、相对具有代表性的数种物料，进行价格波动分析，具体如下：

单位：元/kg；元/件；元/套；元/组

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	单价	增幅	单价	增幅	单价	增幅
不锈钢 304 棒料	15.27	1.76%	15.00	-6.27%	16.01	3.69%
不锈钢 316L 棒料	21.48	1.32%	21.20	-2.15%	21.66	8.12%
动、静环	167.11	-9.31%	184.27	3.89%	177.37	21.67%
O 型密封圈	46.32	6.33%	43.56	-3.01%	44.92	-6.24%
普通弹簧	1.82	-8.11%	1.98	-4.39%	2.07	10.96%
变送器	3,341.13	-12.90%	3,836.04	5.74%	3,627.97	22.34%
流量计	1,137.08	18.78%	957.29	-17.41%	1,159.14	73.76%
过滤器	1,459.38	-63.91%	4,043.58	-4.70%	4,243.04	123.59%
滤芯	589.30	-44.93%	1,070.12	-11.36%	1,207.29	110.08%
增压泵	33,729.47	-7.23%	36,357.23	-0.06%	36,380.58	19.57%

报告期内，公司上述原材料平均单价波动及其原因如下：（1）不锈钢价格的波动幅度较小，且两种主要型号不锈钢的价格波动趋势一致；（2）动、静环平均单价于 2020 年有所降低，主要系随着产品规格变化，单价较低的型号的采购占比上升，且供应商之间的竞争日益激烈，部分高单价产品的价格降低；（3）O 型密封圈平均单价较为稳定，该产品型号繁多，价格范围广（单价范围为几毛钱至数千元），采购数量大，综合来看平均单价的波动较小；

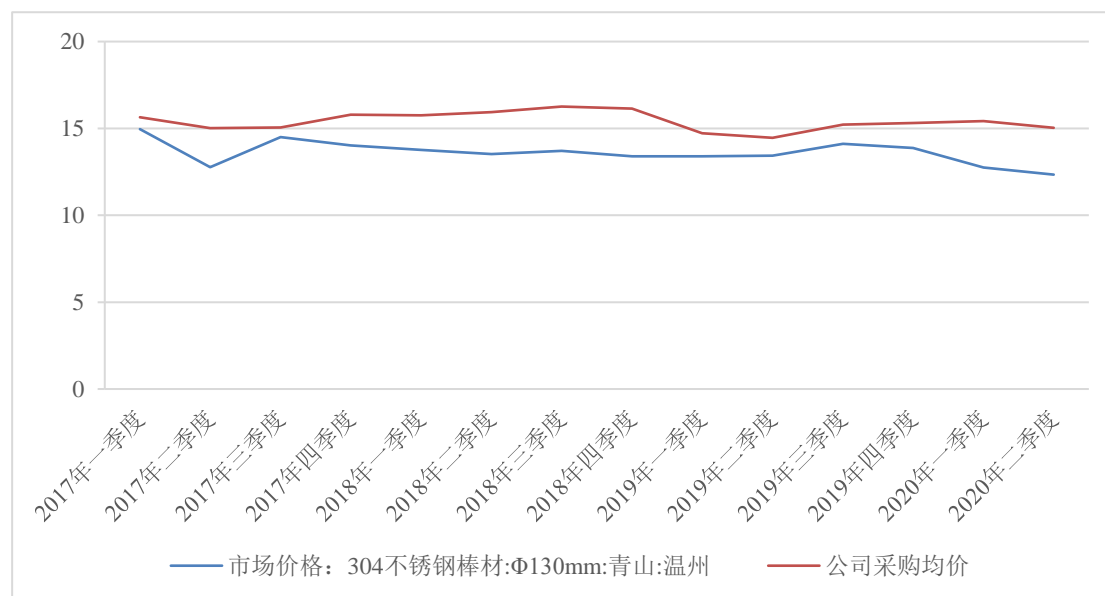
(4) 普通弹簧具体型号较多，价格范围广，综合来看平均单价的波动较小，总体呈略微降低趋势；(5) 变送器和流量计属于仪器仪表，大多是品牌产品，不同品牌和型号的价格差异较大，不同期间采购的具体型号、品牌与客户偏好、技术需求等因素有关，导致平均单价有一定幅度的波动。其中，变送器于 2020 年的平均采购价格有所降低，主要是高单价的 Rosemount 变送器采购减少；流量计于 2019 年的平均采购价格较低，主要系不同型号和品牌的采购结构变化所致；(6) 过滤器和滤芯属于系统套件，且以品牌产品为主，不同品牌和型号的价格差异较大，2018 年和 2019 年密封辅助系统订单较多，且规格较高，采购 TM、BOLL 等品牌的高价产品较多，拉高了平均单价；2020 年因市场需求变化，上述品牌高价产品采购减少，导致平均采购单价大幅降低；(7) 增压泵属于系统套件，且以品牌产品为主，2018 年和 2019 年平均单价较高，主要是采购 GCS 品牌的增压泵较多，2020 年平均单价略有降低，主要系单价较低的麦格思维特品牌增压泵的采购占比略有提升所致。

2、公司主要原材料与市场价格变动趋势是否一致

除不锈钢等原料以外，公司绝大部分材料属于专用零部件，标准化程度低，细分种类、规格、型号、品牌很多，不存在第三方权威机构公布的市场价格。公司通过市场化询价比价获取产品价格信息，综合考虑交付期、结算政策、合作历史、客户要求等因素，确定最终的供应商。近两年，公司不断完善询价比价制度，逐步推广供应商招投标机制，并与供应商签订框架采购合同，进一步减小原材料价格波动的风险。总体上，公司采购价格的形成机制以市场为基础，主要原材料与市场价格变动趋势基本一致。

对于不锈钢等原料，公司采购最多的品种为 304 不锈钢棒料和 316L 不锈钢棒料。报告期内，304 不锈钢棒料的采购价格与市场价格比较情况如下：

单位：元/Kg

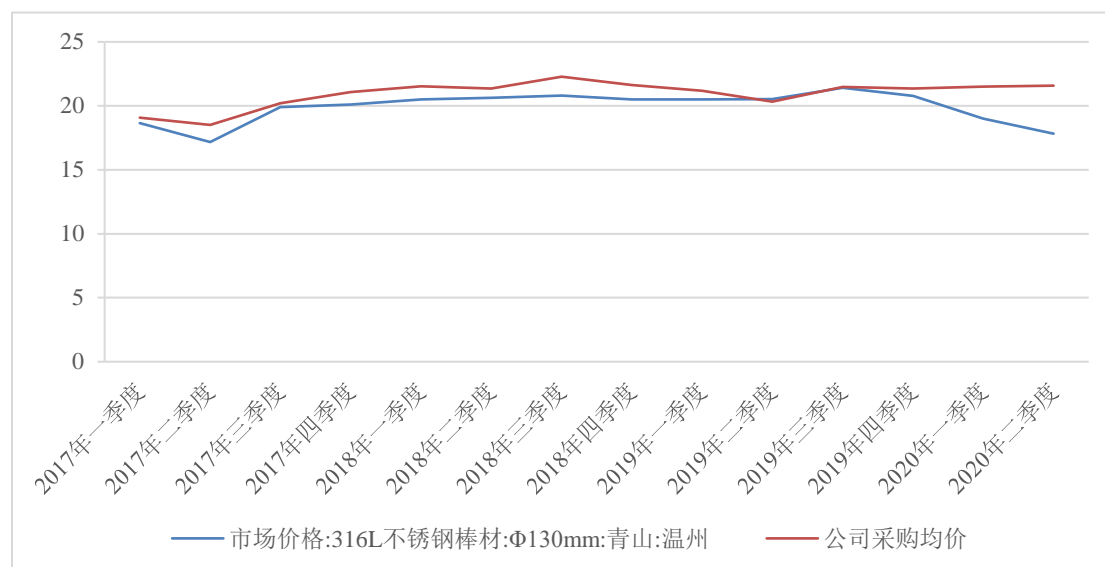


数据来源：Wind。

注：公司采购均价为每季度采购金额/每季度采购数量。

报告期内，316L 不锈钢棒料的采购价格与市场价格比较情况如下：

单位：元/Kg



数据来源：Wind。

注：公司采购均价为每季度采购金额/每季度采购数量。

报告期内，公司 304 不锈钢棒料、316L 不锈钢棒料的采购价格与市场价格变动趋势不存在重大差异，但并不完全一致，主要是因为选取的市场价格仅对应一种规格，而公司采购的 304 棒料及 316L 棒料包含多种具体规格，不同规格棒料的价格略有不同。

（八）公司同类原材料不同供应商采购价格不存在直接可比性。

公司原材料标准化程度普遍较低，每次采购的规格、材质、型号随生产技术要求不同而做出调整，具体型号繁多且对于同类原材料，不同供应商的产品亦存在较大差异，因此公司同类原材料不同供应商采购价格不存在直接可比性。

为对比不同供应商的采购价格，公司选取每类原材料中，采购金额较大、且存在向不同供应商采购的数种具体物料型号进行对比，具体如下：

单位：元/kg；元/件；元/套；元/组

物料类别	具体物料名称	主要供应商名称	2020 年	2019 年	2018 年
原料	304 不锈钢棒料	成都其才不锈钢工程有限公司	15.31	15.09	16.08
		成都市凯泰不锈钢有限公司	-	14.74	15.77
	316L 不锈钢棒料	成都其才不锈钢工程有限公司	-	21.27	21.68
		成都市凯泰不锈钢有限公司	21.57	21.29	21.58
		成都市求精物资有限公司	20.90	23.89	
摩擦副	某型号的静	广汉鸿达硬质合金有限责任公司	-	-	261.43

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

物料类别	具体物料名称	主要供应商名称	2020 年	2019 年	2018 年
	环	四川科力特硬质合金股份有限公司	-	-	240.80
		成都川硬合金材料有限责任公司	-	-	293.10
	某型号的动环	上海东新密封有限公司临海分公司	-	1,853.57	1,853.45
		上海德宝密封件有限公司	-	1,534.48	1,534.48
		上海东新密封有限公司临海分公司	1,079.95	1,896.46	1,895.36
		上海德宝密封件有限公司	1,415.93	1,547.41	1,547.41
	辅助密封圈	某型号的 O 型圈	上海拉斯特橡胶密封技术有限公司	99.37	115.86
上海胤舜密封技术有限公司			122.20	-	150.23
上海拉斯特橡胶密封技术有限公司			114.82	134.49	134.48
上海胤舜密封技术有限公司			-	-	176.24
某型号的 O 型圈		北京中天永盛国际贸易有限公司	889.59	889.59	942.40
		金齐氟密封科技(上海)有限公司	763.72	-	-
		上海嘉诺密封技术有限公司	764.46	-	-
		珠海经济特区顺益发展有限公司四川分公司	-	-	1,035.56
弹性元件	弹簧/K=1.64	东台市朝阳机械密封弹簧厂	3.59	3.88	4.13
		江苏润华科技股份有限公司	-	-	5.00
		东台市江淮机械密封弹簧厂	-	-	4.30
	弹簧/K=1.31	东台市朝阳机械密封弹簧厂	3.50	-	5.14
		江苏润华科技股份有限公司	-	-	5.00
		东台市江淮机械密封弹簧厂	-	3.80	4.13
系统套件	TM 双联过滤器	沈阳郎凌机电设备有限公司	-	71,883.28	90,967.03
		上海泰牡科技发展有限公司	-	71,164.45	-
	TM 过滤器滤芯	沈阳郎凌机电设备有限公司	-	6,353.22	7,687.78
		上海泰牡科技发展有限公司	-	6,289.68	-
仪器仪表	某型号的壓力变送器	北京远东罗斯蒙特仪表有限公司	-	4,075.86	4,084.77
		成都洛晨科技有限公司	-	3,900.88	-
	某型号的壓力变送器	北京远东罗斯蒙特仪表有限公司	-	2,594.83	2,575.69
		成都洛晨科技有限公司	2,483.19	2,483.31	-
标准件	某型号的一体化五阀组	四川省里程科技有限责任公司	-	3,792.24	4,198.12
		北京尼克福斯阀门科技有限责任公司	-	4,099.12	4,253.77
	某型号的两	四川省里程科技有限责任公司	-	1,501.26	1,589.80

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

物料类别	具体物料名称	主要供应商名称	2020年	2019年	2018年
	阀组	北京尼克福斯阀门科技有限责任公司	1,502.65	1,591.38	1,629.13
	某型号的两阀组	四川省里程科技有限责任公司	-	1,501.26	1,589.80
		北京尼克福斯阀门科技有限责任公司	1,502.65	1,591.38	1,629.13
		成都板桥测控技术有限公司	1,486.73	1,725.66	-
机加定制件	某型号的压盖	成都池峰机械有限公司	634.88	573.17	-
		成都科兴兴源密封技术有限公司	590.29	571.68	-
		成都通瑞信机电设备有限公司	590.29	-	-
		成都松明机械设备有限公司	-	572.31	-
		成都南方方舟机电设备有限公司	-	575.00	-
	某型号的压盖	四川省西密高技术有限公司	247.79	248.28	-
		成都科兴兴源密封技术有限公司	247.79	248.28	266.72
		成都池峰机械有限公司	247.79	248.28	-
		成都南方方舟机电设备有限公司	-	-	312.82

注[1]: 科兴兴源与科兴密封的采购情况合并列示。

注[2]: 某型号的物料指不同型号的该种物料。

报告期内，同一型号原材料、同一期间各供应商采购单价不存在重大差异。

(九) 公司存在向贸易型供应商采购的情况，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年		2019年		2018年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
生产型供应商	4,765.81	69.27%	5,787.13	65.37%	5,959.41	60.59%
贸易型供应商	2,113.88	30.73%	3,065.71	34.63%	3,875.71	39.41%
合计	6,879.69	100.00%	8,852.84	100.00%	9,835.12	100.00%

注：生产型和贸易型供应商根据公司向其采购的主要商品是否属于自产进行划分。

报告期内，公司供应商以生产型企业为主，且生产型供应商的采购额占比有所提高。公司也存在向贸易型供应商采购的情况，主要是因为：1、部分品牌产品（如仪器仪表）建有自身的销售网络，公司向其代理商、经销商或渠道商采购原厂正规商品，符合行业惯例。公司主要供应商中，属于该类型的供应商包括重庆施普机电设备成套有限公司、成都洛晨等；2、不锈钢等商品的流通市场较为成熟，经销模式为常见模式，公司向贸易型供应商采购符合行业惯例和自身业务特点。公司主要供应商中，属于该类型的供应商包括成都其才不锈钢工程有限公司等；3、部分贸易型供应商拥有材料储备，能够满足公司采购交期需求。

公司贸易型供应商以品牌产品经销商为主。报告期各期，前述三类贸易型供应商的采购占比情况如下：

单位：万元

项目	2020年		2019年		2018年	
	金额	占比	金额	金额	占比	金额
品牌产品经销商	1,298.16	61.41%	1,938.83	63.24%	1,866.42	48.16%
大宗商品贸易商	572.26	27.07%	835.85	27.26%	1,446.89	37.33%
其他	243.47	11.52%	291.02	9.49%	562.40	14.51%
合计	2,113.88	100.00%	3,065.71	100.00%	3,875.71	100.00%

公司向贸易型供应商采购与该类商品的市场流通特点、采购规模等因素有关，均具有合理的商业背景，所采购原材料均有相应的最终供应商。

就行业情况而言，流体密封企业需要采购较多仪器仪表、不锈钢等原材料，该等商品在流通环节普遍采用经销模式，而且原材料种类规格繁多，需求较为分散，向贸易型供应商采购符合行业惯例和经营实际。

根据可比公司中密控股披露的《招股说明书》，其报告期内各期（2012年、2013年、2014年），中密控股前10名原材料供应商共有14家企业，其中贸易型供应商有7家，占比为50%。

公司贸易型供应商主要是品牌经销商、特定商品领域的专业贸易商等，相关原材料的最终来源主要为品牌厂家、国内各大钢厂等。

报告期内，公司前5名贸易型供应商的采购情况如下：

序号	供应商名称	主要采购内容	最终来源	采购原因
1	重庆施普机电设备成套有限公司	横河川仪品牌的仪器仪表	重庆横河川仪有限公司	品牌经销商
2	成都赛来科技有限公司	Emerson/Fisher 品牌的仪器仪表	艾默生过程管理(天津)阀门有限公司、费希尔久安输配设备(成都)有限公司等	品牌经销商
3	成都市凯泰不锈钢有限公司	不锈钢	攀钢集团江油长城特殊钢有限公司；东北特殊钢集团股份有限公司等	贸易商
4	成都洛晨科技有限公司	Rosemount 品牌的仪器仪表	北京远东罗斯蒙特仪表有限公司等	品牌经销商
5	成都其才不锈钢工程有限公司	不锈钢	攀钢集团江油长城特殊钢有限公司；烟台华新不锈钢有限公司等	贸易商
6	上海胤舜密封技术有限公司	继茂、圣戈班等品牌的辅助密封圈	台湾继茂橡胶集团有限公司；圣戈班高功能塑料(上海)有限公司等	品牌经销商

序号	供应商名称	主要采购内容	最终来源	采购原因
7	沈阳郎凌机电设备有限公司	TM Filters 等品牌的过滤器、滤芯	生产厂家	品牌经销商

注：沈阳郎凌机电设备有限公司未提供具体的生产厂家名称。

(十) 报告期内，公司共有 3 家主要供应商成立时间较短，具体情况如下：

1、成都洛晨科技有限公司

报告期内，公司向成都洛晨采购 Rosemount 品牌的差压变送器、压力变送器和液位变送器仪器仪表，成都洛晨系 Rosemount 品牌的代理商。Rosemount 是 Emerson 旗下的专业测量和分析产品制造商，在石化行业中口碑较好，该等仪器仪表主要用于密封辅助系统。

2018 年，石化行业迎来了一轮新项目建设高潮，其使用的仪器仪表普遍规格较高，偏好以 Rosemount 为代表的国际大品牌，因此 2018 年和 2019 年公司采购 Rosemount 的产品较多。2019 年以前，公司向北京远东罗斯蒙特仪表有限公司采购该品牌商品，随着采购量的增大，在询价比价过程中接触到成都洛晨，虽然其成立时间较短，但其拥有自身客户和渠道资源，对于厂家而言，其采购量较大且更加稳定，具备一定优势。对公司而言，成都洛晨的部分产品报价略低，且产品本身不存在差异，成都洛晨未因成立时间较短而影响产品或服务的质量。自公司与成都洛晨开始业务往来至今，双方业务开展情况良好，公司预期未来双方的订单具有连续性和持续性。

就 Rosemount 品牌的产品，报告期内公司向北京远东罗斯蒙特仪表有限公司和成都洛晨 2 家供应商采购，相关采购金额、结算政策等对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年采购额	2019 年采购额	2018 年采购额	结算政策
北京远东罗斯蒙特仪表有限公司	-	309.39	555.47	合同签订后，买方电汇支付不少于 25% 的预付款，并于发货前 15 日支付合同余款，款到发货
成都洛晨	278.44	390.33	-	需方应在发货前 2 周付清货款（电汇），款到发货

对于品牌产品，由于不同渠道的产品本身不存在差异，公司在选择供应商时主要考虑价格、结算政策等商务条件因素。就采购价格，成都洛晨拥有自身客户和渠道资源，对于厂家而言，其采购量较大且更加稳定，因此议价能力更强；就结算条款，前述两家供应商不存在较大差异。因此，成都洛晨在前述方面具有自身优势，符合公司对该类供应商的选取标准，且部分品牌亦倾向于由经销商来直接处理与中小客户的交易，更有利于提高管理效率和服务质量，符合行业惯例。

综上，成都洛晨成立时间较短即与公司合作且采购金额较大的情形具有合理的商业背景，不存在利益输送的情形。

2、成都科兴兴源密封技术有限公司

报告期内，公司向科兴兴源采购机加定制件，科兴兴源成立于2018年5月，实际控制人为章勇和唐燕平（夫妻关系）。自2017年起，为缓解产能紧张问题，公司将部分初级机加业务交由外协单位实施，其中包括科兴密封和科兴兴源（实际业务方均系章勇和唐燕平夫妇）。科兴兴源成立之前，章勇和唐燕平通过科兴密封开展业务，2018年5月科兴兴源成立之后，逐步将业务转移至科兴兴源。具体而言，公司最初于2017年1月与科兴密封发生业务往来，2018年9月之后至今，公司未再与科兴密封新增业务；公司最初于2018年7月与科兴兴源发生业务，并一直合作至今。因此，自开始合作至今，与公司实际开展业务的均为章勇和唐燕平，公司根据业务实质，将科兴兴源和科兴密封的交易合并披露。

2017年，公司开始与科兴密封、成都南方方舟机电设备有限公司、成都互信机电技术开发服务中心等多家供应商开展机加定制件业务。其中，章勇长期从事机械加工工作，具备较为丰富的机加经验，技术水平和产品质量得到公司认可，因此开始承接并逐步扩大与公司的业务；而同期开始承接公司业务的机加供应商中，也有部分厂家因产品质量、内部管理等问题逐渐被淘汰。因此，科兴兴源并非公司唯一或定点培养的机加供应商，公司与科兴兴源业务规模扩大系逐步发展形成，具有商业合理性。

此外，对于机加定制件供应商，相较于成立时间，公司更加看重实际经营者的行业经验、技术水平、产品质量和响应度，科兴兴源在所述方面具备自身优势，满足公司对机加供应商的选择标准。虽然科兴兴源成立时间较短，但其主要经营者的从业时间较长，未因公司成立时间较短而影响业务合作效果。

综上，科兴兴源成立时间较短即与公司合作且采购金额较大的情形具有合理的商业背景。报告期内，公司与科兴密封、科兴兴源的交易价格与其他供应商不存在较大差异，相关交易价格均通过内部招投标、内部平台选单报价形成，交易定价公允；不存在科兴密封、科兴兴源替公司代垫成本费用或其他利益安排的情况。科兴密封、科兴兴源及其股东与公司、公司核心人员不存在关联关系或其他利益安排，不存在利益输送的情形。

3、成都华益赛尔科技有限公司

报告期内，公司向该供应商采购密封组件、系统套件等，该供应商成立于2015年8月，其业务整体承接自其原有相关主体，公司最早于2013年与其开展业务，从业务承接关系来看，该供应商已与公司合作较长时间。

综上，虽然该供应商成立时间较短，但其业务承接自相关主体，与公司拥有较长的合作历史，具有合理性，不存在利益输送的情形。

针对上述事项我们执行的主要审计程序如下：

- 1、检索主要供应商的基本情况，实地走访主要供应商。
- 2、核查物料采购明细表，结合当期生产及销售情况，分析主要原材料采购金额及占比波动的原因，分析主要供应商采购额及占比变动的原因。
- 3、结合物料采购明细表、主要供应商的问卷、公司相关人员的访谈，了解主要原材料

的供需结构，查阅行业报告，分析原材料获取的稳定性。

4、分析公司主要原材料采购单价变动的原因，与市场公开价格（如有）进行比较；分析主要型号原材料向不同供应商采购单价的差异。

5、识别并统计向贸易型供应商采购金额，检索主要贸易型供应商的基本情况，结合同行业可比公司招股说明书，分析向贸易型供应商采购的合理性。

6、对于成立时间较短的主要供应商，核查主要合同，核查采购价格的公允性，分析交易合理性。

通过执行上述程序，我们认为我们核查程序是充分、适当的。

问题十一：.关于供应商（序号 21）

招股说明书披露，报告期内，发行人向前五名供应商采购金额占采购总额的比例分别为 25.54%、24.66%和 18.85%，采购的原材料品类规格较多，供应商较分散。

请发行人：（1）补充披露报告期各期前五大供应商的基本信息，包括但不限于实际控制人、实缴资本、设立时间、是否专门为发行人提供服务、是否存在供应商成立 3 年内就成为前五大供应商的情形，如是，补充披露原因及合理性；（2）前五大供应商构成变动相对频繁的原因，发行人是否拥有稳定可靠的采购渠道；（3）从不同供应商采购同一类产品的价格差异情况及合理性。

请保荐人、申报会计师核查，说明核查程序、核查过程，并发表明确意见。

回复：

（一）报告期各期前五大供应商的基本信息

报告期各期，公司前五名供应商的基本信息参见本问询函回复“问题十”之“主要供应商的基本情况，包括名称、成立时间、股权结构、实际经营业务、与公司的合作时间、公司对其采购占其总销售额的比例、报告期各期公司对各主要供应商采购数量、金额和占比发生变动的原因、是否符合公司的业务生产经营实际”，除此之外，报告期内前五大供应商的实际控制人、实缴资本、是否专门为公司提供服务、是否成立 3 年内即成为前五名供应商的情况如下：

序号	供应商名称	实际控制人	实缴资本	是否专门 为公司提 供服务	是否成立 3 年 内即成为前五 大供应商
1	成都其才不锈钢工程有限公司	贺运平	144.80 万元	否	否
2	重庆施普机电设备成套有限公司	涂见春	50 万元	否	否
3	北京远东罗斯蒙特仪表有限公司	-[注 1]	500 万美元	否	否
4	成都华益赛尔科技有限公司	余波	400 万元	否	是

5	成都润封电碳有限公司	胡建文	2,000 万元	否	否
6	成都洛晨科技有限公司	陈仕明	190 万元	否	是
7	成都科兴兴源密封技术有限公司	唐燕平、章勇	10 万元	否	是
8	成都市跃龙机械锻造厂	潘军	-[注 3]	否	否

注[1]: 北京远东罗斯蒙特仪表有限公司系艾默生电气[EMR.N]的附属企业。

注[2]: 成都市跃龙机械锻造厂系个人独资企业, 无实缴资本要求。

公司供应商成立 3 年内就成为前五大供应商的具体原因及合理性, 参见本问询函回复“问题十”之“是否存在主要供应商成立时间较短即与公司合作且采购金额较大的情形及合理性, 是否存在利益输送的情形”。

(二) 报告期内前 5 名供应商变动情况

报告期内, 公司前 5 名供应商共有 10 家企业, 具体如下:

供应商名称	供应商排名				采购金额 (万元)			
	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
重庆施普机电设备成套有限公司	1	3	3	5	335.88	330.21	456.47	196.34
科兴兴源和科兴密封	2	21	36	28	317.50	124.26	68.89	55.46
成都华益赛尔科技有限公司	3	5	4	3	297.75	270.99	379.25	201.38
成都洛晨科技有限公司	4	1	-	-	278.44	390.33	-	-
成都市跃龙机械锻造厂	5	27	91	40	208.05	103.22	13.33	27.78
成都润封电碳有限公司	6	7	5	6	200.75	256.87	335.76	194.28
成都其才不锈钢工程有限公司	7	2	1	1	110.34	368.28	698.10	518.86
北京远东罗斯蒙特仪表有限公司	8	4	2	7	-	309.39	555.47	192.64

注: 科兴兴源和科兴密封的采购额合并列示, 并以合并数排名。

(三) 排名变化较大的供应商具体情况

1、科兴兴源和科兴密封

报告期内, 公司向科兴兴源和科兴密封采购金额总体较小, 2018 年和 2019 年排名靠后, 2020 年采购额大幅增加, 且由于采购总额降低, 使得该供应商排名大幅提升, 进入前 5 名供应商。

2、成都洛晨科技有限公司

报告期内, 公司向成都洛晨采购 Rosemount 品牌的仪器仪表, 成都洛晨系 Rosemount 品牌的代理商。2019 年以前, 公司直接向北京远东罗斯蒙特仪表有限公司采购该品牌商品, 随着采购量的增大, 在询价比价过程中接触到成都洛晨, 考虑报价、付款条件等因素后向其开始采购部分商品。由于下游行业需求旺盛, 且该供应商份额提高, 因此 2019 年和 2020 年采购额较大, 进入前 5 名供应商。

3、成都市跃龙机械锻造厂

报告期内，公司向该供应商采购金额总体较小，2018年和2019年排名靠后，2020年采购额有所增加，而且受疫情等因素影响，仪器仪表、系统套件等其他原材料采购减少，采购总额降低，使得该供应商排名大幅提升，进入前5名供应商。

4、成都其才不锈钢工程有限公司

报告期内，公司向该供应商采购不锈钢类产品，2018年和2019年均为公司排名靠前的主要供应商，2020年采购额和排名下降较多，主要是因为：（1）机加定制件、锻件采购增多，替代了部分不锈钢原料的需求；（2）其他不锈钢供应商的份额增加。

5、北京远东罗斯蒙特仪表有限公司

2020年，公司未向该供应商进行采购，主要是公司考虑到价格等因素转向成都洛晨采购相关产品。

（四）公司拥有稳定可靠的采购渠道

报告期内，公司前5名供应商构成变动的原因主要包括：1、细分产品结构变化（如密封辅助系统收入占比提高）引起的原材料需求变化；2、替代性供应商的出现；3、部分原材料可供选择的供应商较多，且产品差异较小，供应商之间替代性较强；4、由于采购分散，每家供应商的采购份额摊薄，小幅度的采购金额变化可能导致较大幅度的排名变化。总体上，公司主要供应商的构成变动均有合理原因，不存在受迫性更换供应商或减少采购的情况。

公司拥有多元化的原材料供货渠道，主要原材料中采购金额较大的品种均有多家供应商可供选择，品牌产品大多有其他替代品牌。公司已与主要供应商建立稳定的合作关系，对于采购量较大的原材料，优先考虑与供应商签署框架式采购协议，能够确保与主要供应商采购交易的稳定性、可持续性。报告期内，公司未发生不能稳定获得原材料的情形。

综上，公司拥有稳定可靠的采购渠道。

公司从不同供应商采购同一类产品的价格差异情况及合理性，参见本问询函回复“问题十”之“公司主要原材料采购单价变动的原因，与市场价格变动趋势是否一致；同类原材料向不同供应商采购单价是否存在差异，差异的原因及合理性”。

针对上述事项我们执行的主要审计程序如下：

- 1、检索主要供应商的基本情况，实地走访主要供应商，发放调查问卷。
- 2、核查物料采购明细表、与主要供应商的采购合同。
- 3、与公司相关人员进行访谈。
- 4、分析主要原材料向不同供应商采购单价的差异。

通过执行上述程序，我们认为我们核查程序是充分、适当的。

问题十二：关于毛利率（序号 22）

招股说明书披露，报告期内发行人主营业务毛利率分别为 63.03%、57.64%、55.07%，可比公司中密控股主营业务毛利率分别为 56.71%、53.08%、53.87%，低于发行人。

请补充披露：（1）向设备制造商类客户销售毛利率远低于终端用户类客户的原因及合理

性，其他类客户毛利率波动较大及高于设备制造商类客户毛利率的原因及合理性；（2）压缩机干气密封辅助系统及非压缩机干气密封辅助系统在报告期内毛利率大幅下滑的原因及合理性，其他产品的毛利率是否存在大幅下滑风险；（3）结合主要客户在供应链中的地位、对采购成本的管控等情况，补充披露发行人毛利率的合理性；（4）结合产品市场定位、销售区域、品牌及核心竞争力等，披露报告期各期发行人毛利率均高于中密控股的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查，说明核查程序、核查过程，并发表明确意见。

回复：

（一）向设备制造商类客户销售毛利率远低于终端用户类客户的原因及合理性

报告期内，公司按客户分类的毛利率情况如下：

单位：万元

客户类别	2020年		2019年		2018年	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
设备制造商	8,930.05	40.53%	14,296.94	39.43%	9,528.76	40.94%
终端用户	10,852.08	71.86%	10,787.08	75.65%	9,463.16	74.93%
其他	441.05	63.07%	280.43	60.52%	509.89	48.86%
合计	20,223.17	57.77%	25,364.46	55.07%	19,501.81	57.64%

报告期内，公司向设备制造商销售的毛利率分别为 40.94%、39.43%和 40.53%，向终端用户销售的毛利率为 74.93%、75.65%和 71.86%，公司向设备制造商销售的毛利率低于终端用户的主要原因为：

1、报告期内，石油化工、煤化工等行业新建项目较多，而设备制造商客户往往是对公司未来占领终端用户市场具有战略意义的客户，通过为设备制造商客户配套可以更好地占领终端用户市场，公司为了实现该战略目标，提升市场份额，适当调整销售价格，致使毛利率相应较低。

2、终端用户关注主机设备的稳定运行和长寿命，高质量的流体密封产品有利于保证客户装置长期、安全、稳定、环保运行，且其在终端用户的生产成本中占比较小，客户对产品价格的敏感度相对较低；此外，与设备制造商客户相比，终端用户的订单一般较为零散，单项金额相对较小，对售前、售中和售后服务的要求更高，通常需要公司提供测绘、培训、加急送货、快速响应等更大范围的服务，该等增值服务亦使得公司对终端用户的毛利率较高。

综上，公司向设备制造商类客户销售毛利率低于终端用户类客户具备合理性。

（二）其他类客户毛利率波动较大的原因及合理性

报告期内，公司对其他类客户销售金额分别为 509.89 万元、280.43 万元和 441.05 万元，毛利率分别为 48.86%、60.52%和 63.07%，销售收入按产品分类如下：

单位：万元

类别	2020年		2019年		2018年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
干气密封	126.52	28.69%	41.70	14.87%	355.63	69.75%
机械密封	139.02	31.52%	142.26	50.73%	89.13	17.48%
碳环密封	19.66	4.46%	3.46	1.23%	0.65	0.13%
密封产品修复	104.34	23.66%	42.09	15.01%	35.13	6.89%
零配件	51.52	11.68%	50.92	18.16%	29.35	5.76%
合计	441.05	100.00%	280.43	100.00%	509.89	100.00%

注：干气密封包括离心压缩机干气密封、螺杆压缩机干气密封、泵用干气密封、其他设备干气密封、压缩机干气密封辅助系统和非压缩机干气密封辅助系统；机械密封包括常规机械密封、高参数机械密封和机械密封辅助系统。

由上表可见，公司对其他类客户销售产品的结构变动较大，且其他类客户采购一般为零星采购，金额较小，客户稳定性低于设备制造商和终端用户，导致公司对其他类客户毛利率存在较大波动。

2、其他类客户毛利率高于设备制造商类客户毛利率的原因及合理性

报告期内，公司其他类客户的毛利率为 48.86%、60.52%和 63.07%，其他类客户毛利率较设备制造商高，主要原因为设备制造商客户往往是对公司未来占领终端用户市场具有战略意义的客户，通过为设备制造商客户配套可以更好地占领终端用户市场，而其他类客户基本为零星采购，战略意义较低，故其他类客户毛利率存在高于设备制造商的情况。

综上，公司其他类客户毛利率波动较大，其他类客户毛利率存在高于设备制造商毛利率的情况具有合理性。

（三）报告期内，公司主营业务毛利率一直保持较高水平，公司干气密封、机械密封分密封件、密封辅助系统毛利率具体情况如下：

类别	2020年		2019年		2018年		2017年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
一、干气密封	9,596.06	59.63%	14,536.35	53.21%	10,824.14	60.57%	7,888.06	68.68%
干气密封件	6,419.36	75.52%	7,556.54	77.26%	6,891.10	77.06%	5,214.49	82.11%
干气密封辅助系统	3,176.70	27.52%	6,979.81	27.16%	3,933.04	31.68%	2,673.57	42.50%
二、机械密封	5,972.12	34.84%	5,882.48	39.58%	5,199.82	39.04%	3,798.25	39.45%
机械密封件	4,899.26	43.13%	5,012.82	45.97%	4,746.01	41.70%	3,405.85	42.12%

机械密封辅助系统	1,072.85	-3.02%	869.67	2.79%	453.82	11.23%	392.39	16.28%
----------	----------	--------	--------	-------	--------	--------	--------	--------

注[1]: 干气密封件包括离心压缩机干气密封、螺杆压缩机干气密封、泵用干气密封、其他设备干气密封,干气密封辅助系统包括压缩机干气密封辅助系统、非压缩机干气密封辅助系统。

注[2]: 机械密封件包括常规机械密封、高参数机械密封。

报告期内,公司干气密封辅助系统毛利率分别为 31.68%、27.16%和 27.52%,机械密封辅助系统毛利率分别为 11.23%、2.79%和-3.02%,可见,干气密封辅助系统、机械密封辅助系统毛利率均存在下降的情况。

1、客户结构变化

报告期内,公司密封辅助系统销售收入及占比按客户分类情况如下:

单位:万元

类别	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
设备制造商	3,108.18	73.14%	6,772.36	86.28%	3,321.57	75.72%
终端用户	1,136.65	26.75%	1,073.76	13.68%	902.40	20.57%
其他	4.72	0.11%	3.36	0.04%	162.89	3.71%
合计	4,249.56	100.00%	7,849.48	100.00%	4,386.86	100.00%

报告期内,随着石油化工、煤化工等行业新建项目增加较多,公司对设备制造商辅助系统销售收入及占比增长较快。报告期内,公司对设备制造商密封辅助系统的毛利率较终端用户低,分别为 22.10%、20.15%和 11.84%,公司对终端用户密封辅助系统的毛利率较设备制造商相对较高,分别为 54.59%、51.54%和 41.70%,但亦呈现下降趋势。报告期内,公司密封辅助系统毛利率呈现下降趋势的原因主要为公司在此期间对设备制造商、终端用户密封辅助系统毛利率均呈现逐年下降趋势;此外,公司 2018 年、2019 年对设备制造商密封辅助系统销售收入及占比增加,进一步导致在此期间公司密封辅助系统毛利率下降。

2、仪器仪表用量变化

对于干气密封辅助系统而言,其毛利率变动除受客户结构影响外,还主要受自身成本上升影响,即设备制造商应终端用户要求,在压缩机干气密封辅助系统加装更多仪器仪表,以便于对密封件运行情况精准、实时监测。2017 年-2020 年,公司压缩机干气密封辅助系统产量及仪器仪表装备情况如下:

单位:套/个/万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
压缩机干气密封辅助系统产量	116.00	189.00	129.00	88.00
压缩机干气密封辅助系统装备仪器仪表数量小计	1,208.00	1,734.00	1,296.00	692.00

每台压缩机干气密封辅助系统装备仪器仪表平均数量	10.41	9.17	10.05	7.86
领用仪器仪表平均成本	0.46	0.56	0.53	0.39
每台压缩机干气密封辅助系统装备仪器仪表平均生产成本小计	4.82	5.09	5.36	3.04

注[1]: 每台压缩机干气密封辅助系统装备仪器仪表平均数量=压缩机干气密封辅助系统装备仪器仪表数量小计/压缩机干气密封辅助系统产量。

注[2]: 每台压缩机干气密封辅助系统装备仪器仪表平均生产成本小计=每台压缩机干气密封辅助系统装备仪器仪表平均数量×仪器仪表平均生产成本。

2017年-2020年,干气密封辅助系统毛利率分别为42.50%、31.68%、27.16%和27.52%,2018年较2017年毛利率下降较多,由上表可见,主要原因为2018年内成本占比较高的压缩机干气密封辅助系统平均单机仪器仪表生产成本较2017年上升2.31万元,上升比例76.07%。

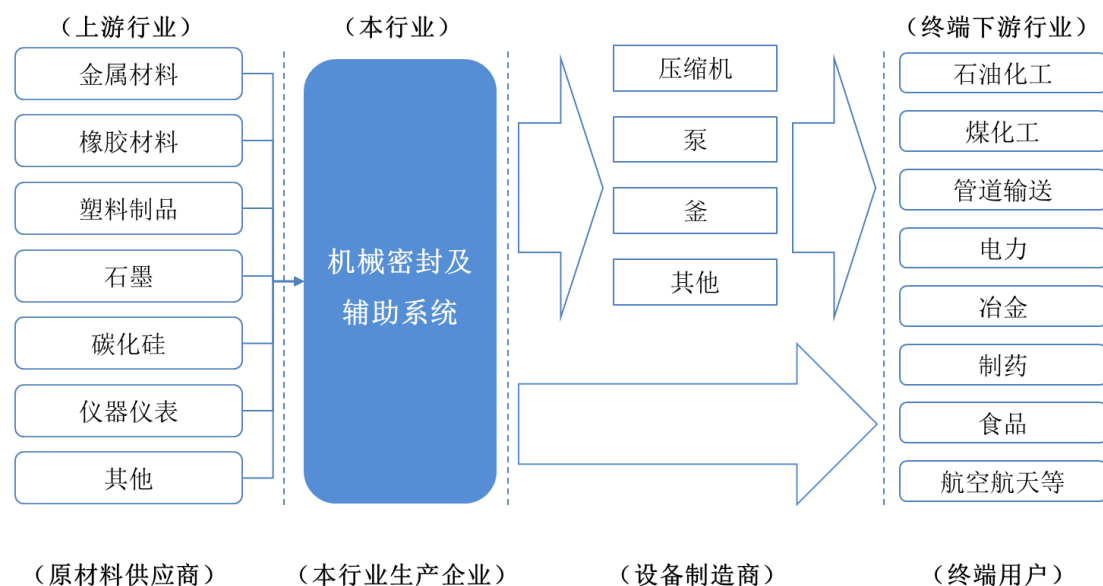
对于机械密封辅助系统而言,其毛利率下降主要原因为机械密封辅助系统是机械密封的配套产品,公司采取以降低机械密封辅助系统销售价格取得总体价格优势的方式来获得更多订单,以及进入终端用户市场。

公司多年深耕于密封领域,推广干气密封应用,日积月累,逐渐在技术研发、客户资源、质量控制、服务能力等方面建立起自身优势,尤其在干气密封和中高端机械密封领域占据了重要的市场地位,技术水平、产销规模和经营业绩均位居行业前列,其他密封产品的毛利率不存在大幅下滑风险。

综上,报告期内,公司密封辅助系统的毛利率下滑具备合理性,其他产品的毛利率不存在大幅下滑风险。

(四)结合主要客户在供应链中的地位、对采购成本的管控等情况,补充披露公司毛利率的合理性

机械密封的上游行业为金属、橡胶、塑料和石墨等材料及其制品和仪器仪表制造业,下游行业包括压缩机、泵、釜等输送或搅拌流体的旋转机械设备制造业,终端应用行业包括石油化工、煤化工、管道输送、电力、冶金、制药、食品、船舶、军工、航空航天等行业。



密封行业单位按照从上游至下游的顺序依次主要为原材料供应商、密封产品生产企业、设备制造商和终端用户，设备制造商为密封产品供应链的中下游企业，终端用户为密封产品的最终使用单位。设备制造商、终端用户均对成本进行管控。

公司对终端用户的毛利率一般高于对设备制造商的毛利率，主要原因为：

1、与设备制造商客户相比，终端用户的订单一般较为零散，单项金额相对较小，对售前、售中和售后服务的要求更高，通常需要公司提供测绘、培训、加急送货、快速响应等更大范围的服务，该等增值服务亦使得公司对终端用户的毛利率较高。

2、终端用户较设备制造商更加关注主机设备的稳定运行和长寿命，高质量的流体密封产品有利于保证客户装置长期、安全、稳定、环保运行，且其占终端用户生产成本比例较设备制造商小，终端用户对密封产品价格的敏感度相对较设备制造商低。

综上，公司对设备制造商、终端用户的毛利率具备合理性。

报告期内，公司主营业务毛利率水平与可比上市公司比较情况如下：

公司简称	2020年	2019年	2018年
中密控股	48.40%	53.87%	53.08%
本公司	57.77%	55.07%	57.64%

注：中密控股数据来源于 wind 资讯。

报告期内，公司干气密封、机械密封和密封产品修复毛利率与可比上市公司对比情况如下：

中密控股成立于 1993 年，前身是省机械院密封技术研究所，2015 年 6 月在深圳证券交易所创业板上市。报告期内，中密控股密封主要产品包括机械密封、干气密封、密封产品修复、橡塑密封等，与公司密封产品类别重合度较高，均定位于中高端应用市场。中密控股国内主要销售区域与公司相同，均主要集中于东北区、华东区、西北区、华北区，此外，中密

控股还有部分海外销售的情况。根据中国液压气动密封件工业协会机械与填料静密封专业分会发布的《机械与填料静密封行业年报统计资料汇编（2019年度）》统计数据显示，在机械密封行业国内重点跟踪企业“行业产品营业收入”排名中，中密控股2019年位列第1名，公司2019年位列第3名，双方均以技术创新为核心竞争力，研发投入占比较高，在机械密封行业具备较高知名度与品牌影响力，双方毛利率均较高具有合理性。

报告期内，中密控股主营业务收入按产品分类及毛利率情况如下：

单位：万元

产品分类	2020年			2019年			2018年		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
干气密封	21,875.15	23.83%	54.10%	24,035.02	27.24%	55.86%	16,520.49	23.60%	51.94%
机械密封	42,613.20	46.42%	36.97%	38,365.08	43.48%	47.43%	30,813.29	44.02%	46.65%
密封产品修复	7,237.15	7.88%	89.13%	5,822.39	6.60%	87.14%	4,741.62	6.77%	96.54%
橡塑密封	11,924.44	12.99%	46.38%	12,459.66	14.12%	48.26%	11,656.86	16.65%	49.11%
零配件	5,314.05	5.79%	58.36%	4,701.22	5.33%	59.81%	3,135.83	4.48%	62.57%
其他产品	2,827.29	3.08%	62.24%	2,845.76	3.23%	70.51%	3,127.94	4.47%	61.80%
主营业务收入	91,791.30	100.00%	48.40%	88,229.12	100.00%	53.87%	69,996.04	100.00%	53.08%

注：中密控股数据来源于wind资讯。

报告期内，中密控股毛利率较高的干气密封占主营业务收入的比例分别为23.60%、27.24%和23.83%，而公司毛利率较高的干气密封占主营业务收入的比例较高，分别为55.50%、57.31%和47.45%。所以，报告期内，公司主营业务毛利率略高于中密控股的主要原因为公司干气密封占主营业务收入的比例较中密控股高所致。

2020年，公司干气密封毛利率升高，主要原因为受新冠疫情影响，部分设备制造商的新建项目存在延期的情况，致使单价较高、毛利率较低的压缩机干气密封辅助系统销售收入占比较上期下降，随着国内新冠疫情得到有效控制，公司销售情况恢复正常。

综上，报告期内，公司毛利率均高于中密控股的主要原因为公司干气密封占主营业务收入的比例较高，具备合理性。

我们针对上述事项采取了如下的核查过程：

1、了解公司报告期内成本归集方法，复核成本归集的准确性，对各销售产品成本的归集、分摊，与原材料入库的成本进行配比，核查成本归集、分摊的合理性。

2、分析公司不同产品类型、不同客户类型毛利率差异原因及合理性。

3、查阅公司同行业可比上市公司的定期报告、招股说明书及其他公告文件，与公司各类产品的毛利率进行对比分析。

4、查阅报告期内公司董事会决议、总经理办公会会议纪要及销售部所制定的年度销售计划，了解报告期内公司的经营战略。

通过执行上述程序，我们认为我们核查程序是充分、适当的。

问题十三：关于期间费用（序号 23）

招股说明书披露，报告期内发行人期间费用合计分别为 5,421.06 万元、6,611.00 万元、7,692.58 万元，其中销售费用占比均在 50%以上。

请补充披露：（1）报告期各期销售人员的职能划分、相应人数、平均薪酬、人均创收及与同行业公司对比情况，各地区销售人员人数、人均薪酬，与当地营业收入及当地社会平均工资是否匹配；（2）报告期各期销售费用中的业务费的具体构成情况；（3）报告期内发行人获取客户的合法合规性，是否存在商业贿赂、不正当竞争等情形，发行人是否存在股东、董事、高级管理人员、公司员工等因商业贿赂等违法违规行为被立案调查、处罚或媒体报道的情形；（4）发行人是否制定了防范商业贿赂的内部管理制度和有效措施及其执行情况；（5）报告期各期管理人员的职能划分、相应人数、平均薪酬及与同行业公司对比情况，各地区的管理人员人数、人均薪酬、与当地营业收入及当地社会平均工资是否匹配。（6）报告期各期研发费用中材料、燃料及动力费用的具体构成情况，与研发项目的对应关系；（7）报告期各期研发人员学历、职级分布情况，研发人员平均薪酬及其合理性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师核查，说明核查程序、核查过程，并发表明确意见。

回复：

（一）报告期各期销售人员的职能划分、相应人数、平均薪酬、人均创收及与同行业公司对比情况

公司营销中心下设市场部和销售部，市场部主要负责与设备制造商签订配套产品销售合同，销售部主要负责与终端用户签订产品销售合同。公司销售人员按照职能划分，分为直接销售人员、内勤服务人员和部门管理人员，直接销售人员主要负责客户开发与维护，内勤服务人员主要负责后台支持与售后服务，部门管理人员主要负责制定销售计划与营销中心整体管理。

报告期内，公司销售人员按照职能划分、相应人数、平均薪酬情况如下：

单位：万元

职能	2020 年			2019 年			2018 年		
	半年度薪酬	平均人数	平均薪酬	年度薪酬	平均人数	平均薪酬	年度薪酬	平均人数	平均薪酬
直接销售	1,524.28	59.00	25.84	1,756.82	57.00	30.82	1,538.06	56.50	27.22
内勤服务	261.52	17.00	15.38	328.57	17.00	19.33	310.11	13.00	23.85
部门管理	183.02	4.00	45.75	187.62	4.00	46.91	168.27	4.00	42.07
合计	1,968.81	80.00	24.61	2,273.02	78.00	29.14	2,016.44	73.50	27.43

注[1]: 年度薪酬为销售费用中的职工薪酬, 包含工资、社保、公积金、福利费、职工教育经费。

注[2]: 平均人数=(销售人员合计年初人数+销售人员合计年末人数)/2, 年初人数为当年1月领取薪酬人数, 年末人数为当年12月领取薪酬人数。

注[3]: 平均薪酬=年度薪酬/平均人数。

公司2019年内勤服务人员平均薪酬为19.33万元较2018年下降4.52万元, 主要原因为公司于2019年新招聘4名年轻培养人员, 薪酬相对较低所致。2020年, 公司各类销售人员年度薪酬总额与平均薪酬均随公司销售规模下降而有所下降。

综上, 公司销售人员年度薪酬总额与平均薪酬均随公司销售规模增加而增加。

报告期内, 公司销售人员人均创收及与同行业公司对比情况如下:

单位: 万元

类别	2020年		2019年		2018年	
	中密控股	公司	中密控股	公司	中密控股	公司
主营业务收入	91,791.30	20,223.17	88,229.12	25,364.46	69,996.04	19,501.81
销售人员薪酬	5,305.55	1,968.81	5,340.69	2,273.02	5,112.71	2,016.44
平均人数	209.50	80.00	214.00	78.00	199.50	73.50
人均创收	438.14	252.79	412.29	325.19	350.86	265.33
平均薪酬	25.32	24.61	24.96	29.14	25.63	27.43

注[1]: 中密控股数据来源于wind资讯, 中密控股销售人员数量系根据其在年报“第九节董事、监事、高级管理人员和员工情况”之“员工数量、专业构成及教育程度”披露的数量填列, 其2020年半年度报告未披露或无法通过已披露信息计算该数据。

注[2]: 中密控股销售人员薪酬为销售费用中的职工薪酬; 公司年度薪酬为销售费用中的职工薪酬, 包含工资、社保、公积金、福利费、职工教育经费。

注[3]: 平均人数=(销售人员合计年初人数+销售人员合计年末人数)/2, 年初人数为当年1月领取薪酬人数, 年末人数为当年12月领取薪酬人数。

注[4]: 人均创收=主营业务收入/平均人数。

注[5]: 平均薪酬=年度薪酬/平均人数。

2019年, 公司销售人员人均创收增加, 略低于可比上市公司。2020年, 由于受新冠疫情的影响, 公司销售收入下降幅度较大, 而中密控股作为行业龙头企业, 通过调整产品结构等手段使单价和毛利相对较低的机械密封产品仍保持增长, 从而实现销售收入整体增长, 双方人均创收差距进一步加大。2018年、2019年, 公司销售人员人均薪酬逐年增加, 分别为27.43万元和29.14万元, 较中密控股高, 主要原因为近年来我国加大了石油化工、煤化工等行业固定资产投资建设, 公司行业增长契机, 加大了市场营销力度, 进一步加强对销售人员的奖励措施所致。2020年, 公司销售人员平均薪酬均随公司销售规模下降而有所下降。

综上, 公司人均创收与可比上市公司存在差异, 具有其合理性。

(二) 各地区销售人员人数、人均薪酬与当地营业收入匹配情况

公司营销中心下设的市场部主要负责全国范围内与设备制造商签订配套产品销售合同；公司营销中心下设的销售部在全国各区域内设置办事处，办事处销售人员主要对其辖区内的终端用户进行开发和维护。报告期内，公司各地区销售人员人数、人均薪酬，以及与当地营业收入匹配情况如下：

单位：万元

营销中心	地区	2020年			2019年			2018年		
		主营业务收入	平均人数	平均薪酬	主营业务收入	平均人数	平均薪酬	主营业务收入	平均人数	平均薪酬
销售部	华北区	2,436.32	10.00	24.12	2,989.72	10.00	29.48	2,818.04	9.50	29.13
	华东区	1,993.51	7.50	17.19	2,169.10	7.00	22.04	1,733.58	7.00	19.44
	西北区	2,533.34	9.00	35.00	2,021.62	10.00	24.96	2,068.87	10.50	27.44
	东北区	2,094.72	6.00	33.81	1,905.12	5.50	57.94	1,325.76	6.00	37.45
	西南区	1,279.95	7.00	13.29	1,527.11	6.00	17.15	1,574.63	5.50	20.03
	华南区	1,003.42	4.00	18.73	1,069.48	4.00	19.18	755.26	4.00	15.50
	华中区	787.29	5.00	11.71	937.15	4.50	16.61	1,040.91	4.00	15.47
	小计	12,128.56	48.50	23.46	12,619.29	47.00	27.78	11,317.05	46.50	25.96
市场部	全国	8,094.61	10.50	39.03	12,745.16	10.00	48.51	8,184.76	10.00	37.84
合计		20,223.17	59.00	25.84	25,364.46	57.00	30.82	19,501.81	56.50	27.22

注[1]：平均人数=（直接销售人员年初人数+直接销售人员年末人数）/2，年初人数为当年1月领取薪酬人数，年末人数为当年12月领取薪酬人数。。

注[2]：平均薪酬=年度薪酬/平均人数。

报告期内，公司销售部实现销售收入分别 11,317.05 万元、12,619.29 万元和 12,128.56 万元，平均薪酬分别为 25.96 万元、27.78 万元和 23.46 万元。销售部下属各办事处销售人员平均薪酬存在一定波动与差异，主要原因为公司根据各区域办事处销售人员人数、收入及其增长情况、客户回款情况、客户毛利率情况、费用控制情况，并结合当地客户开发及维护难易程度、客户重要性、员工表现等因素综合确定薪酬所致。

报告期内，公司东北区销售部的销售人员薪酬较高，主要原因为公司市场部销售人员数量较少，且东北区作为公司收入来源的主要区域，东北区销售部的销售人员还负责与市场部共同维护沈阳透平、沈阳格瑞德泵业有限公司等重要设备制造商客户，报告期内，销售部、市场部在东北区合计实现销售收入较高，分别为 4,678.76 万元、8,624.16 万元和 5,468.98 万元；此外，销售部单独在东北区实现销售收入亦较高，其销售人员数量较少，加之东北区工作条件较为艰苦，其薪酬相对较高具备合理性。

报告期内，公司市场部实现销售收入分别 8,184.76 万元、12,745.16 万元和 8,094.61 万元，平均薪酬分别为 37.84 万元、48.51 万元和 39.03 万元，销售收入与平均薪酬变化趋势相同。公司市场部销售人员平均薪酬高于销售部销售人员平均薪酬的主要原因为市场部销售人员数量相对较少，人均创收更高所致。

综上，各地区销售人员人数、人均薪酬与当地营业收入相匹配。

（三）各地区销售人员人均薪酬与当地社会平均工资匹配情况

为了更好地满足中高端客户的需求，公司需要配备专业背景强、经验丰富的销售人员和销售支持人员为客户提供新产品和新技术的信息交流、帮助客户进行产品选型、对客户进行安装使用培训、重要产品现场安装调试及指导、售后维修和维护等全方位技术服务，公司的薪酬制度向销售人员倾斜。报告期内，公司在全国各地设立多个办事处，根据查询公司各办事处所在市 2019 年制造业年均薪酬，除北京市为 13.76 万元以外，其他办事处所在市 2019 年制造业平均薪酬均不超过 10.00 万元。报告期内，公司各地区销售人员平均薪酬均超过 10.00 万元，且北京办事处人均薪酬亦超过北京市制造业年均薪酬。所以，公司销售人员平均薪酬均高于当地社会平均工资。

综上，公司的薪酬制度向销售人员倾斜，各地区销售人员平均薪酬均高于当地社会平均工资。

（四）报告期各期销售费用中的业务费的具体构成情况

报告期内，公司销售费用中的业务费主要为业务招待费。报告期内，公司业务招待费占主营业务收入的比例与可比上市公司对比如下：

单位：万元

类别	2020 年		2019 年		2018 年	
	中密控股	公司	中密控股	公司	中密控股	公司
业务招待费	984.56	603.18	1,167.51	661.22	729.61	575.25
主营业务收入	91,791.30	20,223.17	88,229.12	25,364.46	69,996.04	19,501.81
占比	1.07%	2.98%	1.32%	2.61%	1.04%	2.95%

注：中密控股数据来源于 wind 资讯。

报告期内，公司业务招待费占主营业务收入的比例逐年下降，分别为 2.95%、2.61%和 2.98%。公司业务招待费占主营业务收入的比例高于可比上市公司，主要原因为中密控股收入规模较大，使得费用被摊薄所致。

公司制定了《财务管理制度》，对费用报销、付款管理等进行了严格规定，确保付款及相关费用报销的真实、准确；此外，公司制定了《内部审计管理制度》，公司内部审计部对公司财务信息的真实性和完整性、内部控制制度的建立和实施等情况进行监督检查。

（五）报告期内公司获取客户的合法合规性，是否存在商业贿赂、不正当竞争等情形

公司在日常经营中积极采取各种措施防范商业贿赂行为，具体如下：

1、公司制定了《反商业贿赂管理制度》《反商业贿赂举报登记管理制度》等，规定公司销售人员在销售过程中，不得有行贿、索贿和受贿的行为；销售人员必须依法参与公平竞争，不得采用向客户行贿或提供其它不正当利益等方式进行恶性竞争。

2、公司主要销售人员已签署《反商业贿赂廉洁承诺书》，对个人行为进行规范和约束；同时，公司在员工培训中亦重视对反商业贿赂、不正当竞争的教育工作。

3、公司制定了《财务管理制度》，对费用报销、付款管理等规定了严格规定，确保付款及相关费用报销的真实、准确。

公司上述制度均得到了良好的执行。此外，除正常业务购销合作外，公司报告期内主要客户及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员和关键经办人员与公司或其关联方之间不存在其他交易、资金往来、关联关系或其他利益安排。

综上，报告期内，公司获取客户合法、合规，不存在商业贿赂、不正当竞争等情形。

（六）公司不存在股东、董事、高级管理人员、公司员工等因商业贿赂等违法违规行为被立案调查、处罚或媒体报道的情形

公司所在地公安机关 2020 年 3 月 25 日、2020 年 8 月 26 日、2021 年 3 月 8 日出具证明，载明：2017 年 1 月 1 日至 2021 年 3 月 8 日期间，一通密封的控股股东暨实际控制人、其他股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员无违法犯罪记录。

经检索中国裁判文书网（<http://www.court.gov.cn/zgcpwsw/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/zhixing/>）等相关网站，截至本回复出具日，公司股东、董事、高级管理人员、主要员工不存在因商业贿赂等违法违规行为被立案调查、处罚或媒体报道的情形。

综上，公司不存在股东、董事、高级管理人员、主要员工等因商业贿赂等违法违规行为被立案调查、处罚或媒体报道的情形。

（七）公司已制定了防范商业贿赂的内部管理制度和有效措施，其执行情况良好

公司已制定了防范商业贿赂的内部管理制度和有效措施，其执行情况良好，详见本问询函回复“问题十三”之“报告期内公司获取客户的合法合规性，是否存在商业贿赂、不正当竞争等情形”。

（八）报告期各期管理人员的职能划分、相应人数、平均薪酬及与同行业公司对比情况

1、管理人员的职能划分、相应人数、平均薪酬

报告期内，公司在管理费用中的职工薪酬包括技术部人员薪酬、财务部人员薪酬、采购部人员薪酬、行政部人员薪酬等，按照职能划分、相应人数、平均薪酬情况如下：

单位：万元

职能	2020年			2019年			2018年		
	半年度薪酬	平均人数	平均薪酬	年度薪酬	平均人数	平均薪酬	年度薪酬	平均人数	平均薪酬
董事/高级管理人员	218.41	7.00	31.20	221.81	7.00	31.69	197.22	6.50	30.34
中级管理人员	141.52	5.00	28.30	122.07	5.00	24.41	120.07	4.50	26.68
普通员工	819.17	104.00	7.88	1,059.02	114.50	9.25	939.57	106.50	8.82
合计	1,179.10	116.00	10.16	1,402.90	126.50	11.09	1,256.86	117.50	10.70

注[1]：年度薪酬为管理费用中的职工薪酬，包含工资、社保、公积金、福利费、职工教育经费。

注[2]：平均人数=(管理人员合计年初人数+管理人员合计年末人数)/2，年初人数为当年1月领取薪酬人数，年末人数为当年12月领取薪酬人数。

注[3]：平均薪酬=年度薪酬/平均人数。

综上，报告期内，公司管理人员薪酬总额与平均薪酬均与公司销售规模变动趋势相同。

2、同行业公司对比情况

(1) 管理人员薪酬与同行业公司对比

中密控股未披露其管理费用中的职工薪酬所对应的人数，报告期内，公司管理人员整体薪酬与同行业公司对比情况如下：

单位：万元

类别	2020年		2019年		2018年	
	中密控股	公司	中密控股	公司	中密控股	公司
主营业务收入	91,791.30	20,223.17	88,229.12	25,364.46	69,996.04	19,501.81
管理人员薪酬	3,057.59	1,179.10	2,964.79	1,402.90	2,626.62	1,256.86
占比	3.33%	5.83%	3.36%	5.53%	3.75%	6.44%

注[1]：中密控股数据来源于 wind 资讯。

注[2]：管理人员薪酬系管理费用中的职工薪酬。

注[3]：占比=管理人员薪酬/主营业务收入。

2019年，中密控股与公司收入规模扩大，管理人员薪酬占主营业务收入的比例逐渐减小，2020年，公司收入规模减小，管理人员薪酬占主营业务收入的比例小幅上升。公司管理人员薪酬占主营业务收入的比例高于中密控股，主要原因系中密控股收入规模较大，使得费用被摊薄所致。

(2) 高级管理人员薪酬与同行业公司对比情况

报告期内，公司全体高级管理人员报酬与同行业公司对比情况如下：

单位：万元

类别	2020年		2019年		2018年	
	中密控股	公司	中密控股	公司	中密控股	公司
主营业务收入	91,791.30	20,223.17	88,229.12	25,364.46	69,996.04	19,501.81
高级管理人员薪酬	583.59	268.50	576.51	285.04	534.00	218.55
占比	0.64%	1.33%	0.65%	1.12%	0.76%	1.12%

注[1]：中密控股数据来源于 wind 资讯，中密控股高级管理人员薪酬系根据其在年报“第十一节财务报告”之“十二、4、（2）关键管理人员报酬”披露的金额填列。

注[2]：占比=高级管理人员薪酬/主营业务收入。

2019年，公司随着收入规模扩大，全体高级管理人员薪酬占主营业务收入的比例呈下降趋势，2020年，公司收入规模减小，高级管理人员薪酬占主营业务收入的比例小幅上升。公司全体高级管理人员薪酬占主营业务收入的比例高于中密控股，主要原因系中密控股收入规模较大，使得费用被摊薄所致。

综上，公司管理人员薪酬占主营业务收入的比例高于中密控股，主要原因系中密控股收入规模较大，使得费用被摊薄所致。

（九）各地区的管理人员人数、人均薪酬与当地营业收入匹配情况

报告期内，公司管理人员均主要在公司总部办公，对应的收入为公司主营业务收入。公司管理人员薪酬与主营业务收入的关系参见本问询函回复“问题十三”之“报告期各期管理人员的职能划分、相应人数、平均薪酬及与同行业公司对比情况”。

（十）各地区的管理人员人均薪酬与当地社会平均工资匹配情况

公司注册地址及管理人员办公地址均为四川省成都市，根据成都市统计局2018年、2019年《全市城镇单位就业人员平均工资的公告》，成都市全市制造业年均薪酬分别为6.09万元、6.47万元。2018年、2019年，公司管理人员平均薪酬分别为10.70万元、11.09万元，高于当地社会平均工资。

综上，公司管理人员人均薪酬高于当地社会平均工资，具有合理性。

（十一）报告期各期研发费用中材料、燃料及动力费用的具体构成情况，与研发项目的对应关系

报告期内，公司研发费用中的材料、燃料及动力费主要为材料及动力，具体为研发相关的原材料、低值易耗品、半成品、产成品及水电费。报告期内，公司研发费用中的材料及动力与研发项目的对应关系如下：

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票
并在创业板上市申请文件问询函》的回复

单位：万元

2020 年			
项目名称	材料	动力	合计
高参数机械密封加工制造工艺研究	142.15	1.04	143.19
25MPA 级高压压缩机干气密封系列化研究（二期）	2.71	1.70	4.41
高压反应釜干气密封研究	66.24	0.66	66.89
超临界 CO2 干气密封系列化研究	98.11	1.70	99.80
密封全生命周期状态监测系统（二期）	28.26	1.70	29.96
釜用干气密封集成系列化研究（二期）	199.15	1.70	200.84
液膜润滑非接触式机械密封研究系列化（三期）	71.50	1.70	73.20
合计	608.11	10.18	618.29
2019 年			
项目名称	材料	动力	合计
高温熔盐泵用密封研究（二期）	105.21	0.68	105.89
密封全生命周期状态监测系统	186.21	1.09	187.30
高性能机械密封关键技术与工业试验平台建设	20.88	1.78	22.66
釜用干气密封集成系列化研究	32.68	1.78	34.46
液膜润滑非接触式机械密封研究（二期）	57.89	1.78	59.66
25MPA 级高压压缩机干气密封系列化研究	106.96	1.78	108.74
高参数机械密封加工制造工艺研究	57.20	1.78	58.98
合计	567.04	10.66	577.69
2018 年			
项目名称	材料	动力	合计
高温熔盐泵用密封研究	174.68	1.26	175.94
输油泵安全密封研究	117.93	0.42	118.35
食品级干气密封系列化研究	24.58	1.69	26.26
液膜润滑非接触式机械密封研究	12.39	1.69	14.08
高压压缩机干气密封系列化研究	18.07	1.69	19.76
干运转摩擦副表面织构技术研究	16.80	1.69	18.49

超临界 CO ₂ 干气密封研究（二期）	25.35	1.69	27.03
合计	389.80	10.11	399.92

（十二）研发人员学历、职级分布情况

报告期内，公司研发人员的学历以大学本科及以上为主，详见本问询函回复“问题四”之“研发人员的学历结构”。

公司研发人员职级分为高级、中级和初级。报告期各期末，公司研发人员职级分部情况如下：

类别	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
高级	8.00	13.79%	8.00	14.81%	7.00	13.73%
中级	37.00	63.79%	33.00	61.11%	33.00	64.71%
初级	13.00	22.41%	13.00	24.07%	11.00	21.57%
合计	58.00	100.00%	54.00	100.00%	51.00	100.00%

注[1]：高级研发人员，指具有 7 年及以上密封及系统设计经验，能独立带领不同类别的研发团队，并在至少 2 类技术类别能独立承担技术把关及项目管理。

注[2]：中级研发人员，指具有 4 年及以上密封或系统设计经验，能在上级指导下带领某一类别的研发团队，并在该类别能独立承担技术把关及项目管理。

注[3]：初级研发人员，指除高级、中级研发人员以外的其他研发人员。

注[4]：年末人数为当年 12 月领取薪酬人数。

报告期内，公司研发人员数量及结构均较为稳定。

（十三）研发人员平均薪酬及其合理性

报告期内，公司研发人员人均薪酬与同行业公司对比情况如下：

单位：万元

类别	2020 年		2019 年		2018 年	
	中密控股	公司	中密控股	公司	中密控股	公司
主营业务收入	91,791.30	20,223.17	88,229.12	25,364.46	69,996.04	19,501.81
研发人员薪酬	2,374.21	818.17	2,316.00	854.20	2,071.35	752.00
占比	2.59%	4.05%	2.62%	3.37%	2.96%	3.86%
平均人数	147.50	56.00	148.50	52.50	131.50	50.50
平均薪酬	16.10	14.61	15.60	16.27	15.75	14.89

注[1]：中密控股数据来源于 wind 资讯，中密控股研发人员数量系根据其在年报“第四节经营情况讨论与分析”之“二、4、研发投入”披露的数量填列，其 2020 年半年度报告未披露或无法通过已披露信息计算该数据。

注[2]: 中密控股研发人员薪酬为研发费用中的职工薪酬; 公司年度薪酬为研发费用中的职工薪酬, 包含工资、社保、公积金、福利费、职工教育经费。

注[3]: 占比=研发人员薪酬/主营业务收入。

注[4]: 平均人数=(研发人员合计年初人数+研发人员合计年末人数)/2, 年初人数为当年1月领取薪酬人数, 年末人数为当年12月领取薪酬人数。。

注[5]: 平均薪酬=年度薪酬/平均人数。

报告期内, 公司研发人员平均薪酬分别为 14.89 万元、16.27 万元和 14.61 万元。自成立伊始, 公司就非常重视技术研发人才, 公司 2019 年研发人员平均薪酬水平略高于中密控股, 具备合理性。

综上, 公司研发人员平均薪酬具备合理性。

我们针对上述事项采取了如下的核查过程:

1、获取公司与销售费用、管理费用、研发费用相关的内控制度并进行穿行测试, 公司相关内控制度健全且运行有效。

2、取得公司报告期内各期销售费用、管理费用、研发费用明细账, 并对公司高管进行访谈, 检查报告期内各年度大额费用支出的原始凭证、合同、付款审批及支付凭证, 对前后年度费用各项目进行变动性分析, 以此对公司销售费用的真实性、合理性进行分析检查。

3、对公司的费用执行了截止性测试, 确认公司发生的费用均计入恰当的会计期间。

4、查阅公司制定的防范商业贿赂的内部管理制度, 访谈公司高级管理人员, 了解相关制度的其执行情况。

5、核查主要自然人股东、董事、监事、高管的银行流水, 对公司的主要客户进行了访谈, 确认公司不存在通过主要股东、董事、监事、高管代为支付销售费用的情形。

6、取得报告期内研发项目台账、研发费用的具体构成、项目投入、费用归集明细、相关业务凭证, 了解了研发费用投入与公司的研发项目、技术创新、产品储备的匹配情况, 研发费用所形成的主要成果及对主营业务的贡献程度。

7、查阅公司同行业可比上市公司的定期报告、招股说明书及其他公告文件, 与公司期间费用进行对比分析。

通过执行上述程序, 我们认为我们核查程序是充分、适当的。

问题十四: 关于应收账款(序号 24)

招股说明书披露, 报告期内发行人应收账款账面价值分别为 8,044.04 万元、9,037.23 万元、12,725.59 万元, 占当期营业收入的比例分别为 54.18%、46.20%和 49.93%。报告期各期末, 发行人合同信用期内收回的应收账款占比为 67.20%、64.34%、67.21%, 逾期比例较高。

请发行人补充披露:(1)对不同类型的主要客户的信用政策, 报告期内信用政策是否发生重大变化, 是否存在放宽信用政策刺激销售的情形;(2)对沈鼓集团的信用政策与其他设备制造商相比是否存在明显差异;(3)报告期各期末应收账款余额增长的原因及合理性, 与

收入增长是否匹配；（4）各期应收账款期后回款的具体情况；（5）报告期各期末逾期应收账款对应的客户名称及金额、逾期原因，是否存在纠纷或潜在纠纷，报告期各期末应收账款坏账准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师核查，说明核查程序、核查过程，并发表明确意见。

回复：

（一）报告期内，公司对主要设备制造商、终端用户信用政策未发生变更，关于信用政策约定的情况如下：

客户类别	客户	主要信用政策
设备制造商	沈阳透平	1、合同生效后一个月内支付合同总价的 30%；2、收到用户最终版资料进度款后一个月内支付合同总价的 30%-40%；3、收到用户发货款后一个月内支付合同总价的 20%-30%；4、质保期（正常投产后 12 个月或全部交货后十八个月，以先到为准）满后一个月内支付合同总价的 10%；5、以上付款按用户实际付款比例支付，质量保质期与主机合同同步
	自贡工业泵	滚动付款
	陕鼓动力	一次性付款：发货前凭全额增值税发票及全额收款收据支付合同总价的 100% 分期付款：1、预付款：本合同总价的 5%-25%，自本合同正式生效后，由甲方自收到乙方提交技术资料之日起 5 个工作日内支付；2、提货款：本合同总价的 40%-50%，货物具备发货条件，且甲方通知发货后，3 个工作日内支付；3、验收款：本合同总价的 15%-40%，到货验收合格 6 个月后每个月付 10%或者安装调试正常运转后一次性支付；4、质保金：本合同总价的 10%-15%，质保金在甲乙双方合同约定的质量保证期满，双方无质量异议或者就质量异议达成赔偿协议并支付完毕之日起 5 个工作日内支付；5、以上货款凭等额收据在甲方收到项目发包人支付的相应比例（即比例 A=项目发包人向甲方累积支付的合同款/总承包合同总价×100%）款项后，以不超过比例 A 的付款比例支付给乙方；6、甲方根据本合同约定向乙方支付货款的前提条件是：甲方用户已向甲方支付了相应比例的货款
	上海齐耀螺杆	无预付款：乙方发出货物后，且收到乙方开具的全额发票后，甲方支付合同总价的 90%；本合同约定的质保期满后，甲方支付合同总价 10%的质保金 含预付款：合同生效后 30 个工作日甲方支付乙方合同总价 30%预付款；甲方收到乙方发出的货物验收合格，支付合同总价的 60%；本合同质保期满后，甲方支付乙方合同总价 10%质保金
终端用	江苏乐科节能科技股份有限公司	合同签订后付货款的 30%，发货前支付合同总价的 30%，货到一周内（验收有异议另论）付合同总价 30%，余款一年之后无质量问题一次性付清
	中国石化扬子石油	甲方应在产品交付、验收合格并在乙方出具相关票据后 60 个工作日内向

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

客户类别	客户	主要信用政策
户	化工有限公司	乙方支付，付款按照银行承兑汇票的方式支付
	中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司	修复类合同：甲方于项目验收合格 30 日内支付总报酬额的 90%；甲方预留合同总报酬额的 5%作为质保金，质保金于质量保修期满后 30 日支付或于乙方对修理修缮项目返修、整改合格后 30 日支付。甲方预留合同报酬总额的 5%作为审计金，审计完成后 30 日支付。质保期内出现质量问题，乙方应当负责对修理修缮项目进行返修、整改，质量保修期重新计算 其他合同：到货验收合格使用单位领用出库，凭卖方发票办理入库后，财务挂账支付
	中国石油化工股份有限公司北京燕山分公司	乙方货到验收合格且甲方办理入库手续后结算
	中国石油化工股份有限公司广州分公司	甲方应在产品交付、验收合格并在乙方出具合规的增值税专用发票后 30-90 个工作日内向乙方支付
	中国石化青岛炼化化工有限责任公司	密封维修项目：经检验合格后，甲方根据维修工作量和密封维修价目表核定维修费用，并在乙方出具相关票据后 90 个工作日内向乙方支付维修价款的 95%，质保金为维修价款的 5%，甲方在质保期期满，收到乙方支付申请后，90 个工作日内向乙方支付 其他项目：甲方在货物交付、验收合格并在乙方出具相关票据后 90 个工作日内向乙方以电汇或者“电汇+承兑”的方式支付
其他	西安德塞尔空调装饰工程有限公司	一次性付款模式：设备全部制作完毕后乙方通知甲方，甲方支付合同总价 100%提货款，同时乙方向甲方开具等值的增值税发票，并发货甲方所在地或甲方指定的地点 预付模式：合同签订后一个月内，甲方收到乙方开具的（40%总价）增值税发票后，支付合同总价的 40%预付款；设备全部制作完毕、发货，并经最终用户现场验收合格后，1 个月内支付合同总价 60%货款同时乙方向甲方开具等值的增值税发票
	岳阳大陆激光技术有限公司	合同生效后，20%-30%预付款到排产，发货前开具全额增值税发票，待余款到后发货
	大庆华澳机械设备制造有限公司	验收合格后付全款
	上海芷川物资销售中心	一次性付款模式：合同生效后 10 日内支付合同总价的 100% 预付模式：合同生效后 10 日内支付合同总价 40%的预付款，供方以预付款的到账时间作为生产的排产时间，交货期顺延；供方货已产成，发货前由供方开具 13%的全额增值税发票后，需方支付合同总价 60%的提货款
	深圳市一达通企业服务有限公司	先款后货

注：同一客户与公司签署的销售合同条款不尽相同，上述信用政策系根据报告期内主要销售合同整理汇总。

报告期内，公司主要客户群体稳定，经查阅公司报告期内与上述客户的主要合同，合同条款相关信用政策如上表所示，未发生重大变化，不存在放宽信用政策刺激销售的情形。

综上，报告期内，公司信用政策未发生重大变化，不存在放宽信用政策刺激销售的情形。

(二) 对沈鼓集团的信用政策与其他设备制造商相比是否存在明显差异

报告期内，公司与沈阳透平、陕鼓动力，以及自贡工业泵、上海齐耀螺杆、江苏乐科节能科技股份有限公司等主要设备制造商签署的销售合同，公司对沈阳透平、陕鼓动力的信用政策，在付款节点（如合同签署、发货、验收、质保期满等节点）、付款比例与其他设备制造商存在一定差异，详见本问询函回复“问题十四”之“对不同类型的主要客户的信用政策，报告期内信用政策是否发生重大变化，是否存在放宽信用政策刺激销售的情形”。

公司与沈阳透平签订的部分商品销售合同中存在沈阳透平支付公司货款与沈阳透平收到终端用户货款挂钩的相关约定，公司与陕鼓动力的部分销售合同中亦存在类似约定，除沈阳透平、陕鼓动力以外，公司与其他客户签订的重大销售合同不存在类似条款。经访谈沈阳透平相关人员，该合同条款为制式条款，即对公司及公司竞争对手的销售合同，均采用相同付款约定。公司根据设备制造商、终端用户等客户的信用状况对其进行分级，随后分信用级别对沈阳透平、陕鼓动力等全体客户的应收账款进行统一管理，实时监控应收账款余额。公司对沈阳透平、陕鼓动力的信用政策实质上与其他设备制造商不存在明显差异。

报告期内，公司对沈阳透平、陕鼓动力及全体设备制造商的销售、收款对比情况如下：

单位：万元

2020.12.31					
项目	1年以内		1年以上		小计
	金额	占比	金额	占比	
沈阳透平	1,436.56	79.69%	366.23	20.31%	1,802.79
陕鼓动力	342.30	67.22%	166.91	32.78%	509.21
小计	1,778.86	76.94%	533.14	23.06%	2,312.00
其他设备制造商	4,831.44	71.88%	1,890.38	28.12%	6,721.82
2019.12.31					
项目	1年以内		1年以上		小计
	金额	占比	金额	占比	
沈阳透平	1,923.61	77.11%	571.01	22.89%	2,494.62
陕鼓动力	268.47	61.59%	167.46	38.41%	435.93
小计	2,192.08	74.80%	738.47	25.20%	2,930.55

其他设备制造商	4,930.60	84.79%	884.77	15.21%	5,815.37
2018.12.31					
项目	1年以内		1年以上		小计
	金额	占比	金额	占比	
沈阳透平	831.03	50.39%	818.00	49.61%	1,649.03
陕鼓动力	124.70	72.14%	48.17	27.86%	172.87
小计	955.73	52.46%	866.17	47.54%	1,821.90
其他设备制造商	3,553.64	84.70%	641.82	15.30%	4,195.45

报告期期末，公司对沈阳透平、陕鼓动力1年以内的应收账款（含合同资产）账龄结构与其他设备制造商不存在明显差异。公司2019年末对沈阳透平1年以内应收账款占比较2018年末上升，主要原因为公司加强应收账款管理，收回前期密封产品销售款。

综上，公司与沈阳透平签订的部分商品销售合同中存在的沈阳透平支付公司货款与沈阳透平收到终端用户货款挂钩的相关约定，系沈阳透平采购合同制式条款。公司根据设备制造商、终端用户等客户的信用状况对其进行分级，随后分信用级别对沈阳透平、陕鼓动力等全体客户的应收账款进行统一管理，实时监控应收账款余额。公司对沈阳透平、陕鼓动力的信用政策实质上与其他设备制造商不存在明显差异。

（三）报告期各期末，公司应收账款余额情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额	14,536.66	14,128.45	10,258.85
合同资产余额	578.49	-	-
应收账款及合同资产增长率	6.98%	37.72%	11.77%
项目	2020年	2019年	2018年
主营业务收入	20,223.17	25,364.46	19,501.81
主营业务收入增长率	-20.27%	30.06%	31.84%
应收账款及合同资产余额/主营业务收入	74.74%	55.70%	52.60%

报告期各期末，公司应收账款余额分别为10,258.85万元、14,128.45万元和14,536.66万元，2020年末，合同资产余额为578.49万元。报告期内，应收账款余额复合增长率为21.38%，公司应收账款余额持续增长的主要原因包括：

1、2018年、2019年，随着石油化工、煤化工等行业新建项目的增加以及密封产品修复和替换的存量市场的持续稳定发展，公司作为国内压缩机用干气密封的龙头企业之一，凭借自身的售前、售中和售后全方位技术服务优势，公司营业收入增长导致应收账款余额相应增

加。

2、2020年，受新冠疫情影响，部分设备制造商、终端用户当年开工时间较晚、成本升高，以及国内油价跌幅较大使得石油化工行业利润降低，导致客户回款周期有所延长。

综上，报告期各期末，公司应收账款增长具备合理性，与收入增长相匹配。

（四）报告期内，公司应收账款期后回款的具体情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收账款（含合同资产）余额	15,115.15	14,128.45	10,258.85	9,178.84
项目	2021年1季度	2020年1季度	2019年1季度	2018年1季度
次年1季度回款小计	3,935.09	2,875.31	3,070.71	2,504.53
占比	26.03%	20.35%	29.93%	27.29%
项目	2021年	2020年	2019年	2018年
次年回款小计	-	10,365.04	7,813.88	6,986.21
占比	-	73.36%	76.17%	76.11%
项目	2021年	2020年	2019年-2020年	2018年-2020年
截至2020.12.31回款小计	-	10,365.04	8,909.99	8,521.01
占比	-	73.36%	86.85%	92.83%

注：占比=回款小计/上年末应收账款余额。

由于公司主要客户为沈阳透平、陕鼓动力等设备制造商及中石油、中石化等终端用户，该等客户主要为大型国有客户，存在较多在下半年付款手续的情况。报告期内，公司各期应收账款期后1季度回款金额分别为2,504.53万元、3,070.71万元和2,875.31万元，占期初应收账款余额的比例分别为27.29%、29.93%和20.35%，回款情况稳定。2020年，公司当期回款占比上期末应收账款余额有所下降，主要原因为受新冠疫情影响，公司2020年销售收入有所下降，同时，部分设备制造商、终端用户当年开工时间较晚、成本升高，以及国内油价跌幅较大使得石油化工行业利润降低，导致客户回款周期有所延长。

综上，公司各期应收账款期后回款情况良好。

（五）报告期各期末，公司应收账款及合同资产逾期情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合同信用期内	5,780.82	38.25%	9,496.11	67.21%	6,600.22	64.34%
逾期1年以内	5,700.93	37.72%	3,105.10	21.98%	2,389.14	23.29%

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
逾期 1-2 年	2,284.54	15.11%	930.19	6.58%	743.01	7.24%
逾期 2-3 年	691.03	4.57%	215.68	1.53%	206.89	2.02%
逾期 3-4 年	257.38	1.70%	126.86	0.90%	104.02	1.01%
逾期 4-5 年	157.14	1.04%	54.35	0.38%	106.12	1.03%
逾期 5 年以上	243.31	1.61%	200.15	1.42%	109.45	1.07%
合计	15,115.15	100.00%	14,128.45	100.00%	10,258.85	100.00%

公司长期逾期应收账款及合同资产较少，发生后 2 年内基本可以收回，报告期各期末，逾期 2 年以上金额分别为 1,169.35 万元、1,108.90 万元和 1,348.86 万元，占应收账款及合同资产余额的比例分别为 11.40%、7.85%和 8.92%，占比较小。

报告期各期末，公司应收账款逾期前五名客户情况如下：

单位：万元

2020.12.31							
客户名称	账面余额	未逾期	逾期 1 年以内	逾期 1-2 年	逾期 2 年以上	逾期小计	逾期占比
沈阳透平	1,802.79	-	1,436.56	122.06	244.17	1,802.79	19.31%
陕鼓动力	509.21	-	342.30	112.92	53.99	509.21	5.46%
上海大隆机器厂有限公司	474.79	137.20	40.00	297.59	-	337.59	3.62%
中国石油天然气股份有限公司辽河石化分公司	320.76	56.50	264.26	-	-	264.26	2.83%
自贡工业泵	257.01	-	53.38	203.63	-	257.01	2.75%
沈阳鼓风机集团安装检修配件有限公司	250.64	-	81.70	168.94	-	250.64	2.69%
大唐内蒙古多伦煤化工有限责任公司	284.00	51.65	232.35	-	-	232.35	2.49%
昆明嘉和科技股份有限公司	229.25	-	19.00	106.31	103.93	229.25	2.46%
奎屯锦疆化工有限公司	266.16	47.40	212.49	6.28	-	218.76	2.34%
湖南天一奥星泵业有限公司	207.90	-	207.90	-	-	207.90	2.23%
锦州新锦化机械制造有限公司	274.35	85.00	86.00	1.42	101.93	189.35	2.03%
江苏乐科节能科技股份有限公司	284.41	154.96	129.46	-	-	129.46	1.39%
中石油管道有限责任公司西部分公司	124.02	-	124.02	-	-	124.02	1.33%
小计	5,285.28	532.71	3,229.40	1,019.15	504.02	4,752.58	50.92%

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

2019.12.31

客户名称	账面余额	未逾期	逾期 1年以内	逾期 1-2年	逾期 2年以上	逾期小计	逾期占比
沈阳透平	2,494.62	-	1,923.61	103.77	467.24	2,494.62	29.20%
陕鼓动力	435.93	-	268.47	122.84	44.62	435.93	5.10%
中石油管道有限责任公司西部分公司	291.99	-	291.99	-	-	291.99	3.42%
湖南天一奥星泵业有限公司	275.02	-	272.75	2.27	-	275.02	3.22%
昆明嘉和科技股份有限公司	264.25	-	106.31	157.93	-	264.25	3.09%
上海大隆机器厂有限公司	362.59	135.03	227.56	-	-	227.56	2.66%
上海齐耀膨胀机有限公司	214.35	66.80	91.49	56.06	-	147.55	1.73%
锦州新锦化机械制造有限公司	146.85	-	1.42	145.43	-	146.85	1.72%
小计	4,485.59	201.83	3,183.61	588.30	511.86	4,283.76	50.13%

2018.12.31

客户名称	账面余额	未逾期	逾期 1年以内	逾期 1-2年	逾期 2年以上	逾期小计	逾期占比
沈阳透平	1,649.03	-	831.03	186.67	631.33	1,649.03	26.88%
中石油管道有限责任公司西部分公司	244.48	-	244.48	-	-	244.48	3.99%
昆明嘉和科技股份有限公司	207.93	-	160.03	47.91	-	207.93	3.39%
上海齐耀膨胀机有限公司	201.10	-	58.50	142.60	-	201.10	3.28%
陕鼓动力	172.87	-	124.70	36.62	11.54	172.87	2.82%
锦州新锦化机械制造有限公司	215.15	49.50	165.65	-	-	165.65	2.70%
湖南天一奥星泵业有限公司	103.03	-	103.03	-	-	103.03	1.68%
中国石油化工股份有限公司济南分公司	101.56	-	101.56	-	-	101.56	1.66%
重庆通用工业(集团)有限责任公司	103.74	5.90	97.84	-	-	97.84	1.59%
沈阳鼓风机集团安装检修配件有限公司	91.05	-	47.69	39.36	4.00	91.05	1.48%
烟台龙港泵业股份有限公司	81.72	-	67.66	14.07	-	81.72	1.33%
小计	3,171.66	55.40	2,002.16	467.23	646.87	3,116.26	50.80%

注：逾期占比=逾期小计/当期末逾期总额。

报告期内，公司部分客户存在未严格按照合同约定付款的情形，逾期主要原因为下游客

户自身资金规划、付款审批周期长等所致。公司逾期的应收账款账龄主要集中在1年以内，款项基本可以收回，公司与主要逾期客户不存在纠纷或潜在纠纷。

综上，公司逾期的款项基本可以收回，公司与主要逾期客户不存在纠纷或潜在纠纷。

(六) 报告期各期末应收账款坏账准备计提是否充分

报告期内，公司应收账款虽存在逾期情况，但未就上述全部逾期应收账款单项计提坏账准备，而将其归入相应组合计提坏账准备，主要原因为该等客户尚在与公司发生业务往来，均在正常经营，未被列入被执行人或失信名单，未出现重大不利情况导致财务状况恶化无法支付款项的情况。针对逾期款项，公司安排专人对接跟进催收，客户愿意履行还款义务，公司与客户不存在质量纠纷、重大诉讼或仲裁等事项，基本未出现收款风险及实际发生坏账损失。

公司及同行业上市公司按账龄计提坏账准备的计提比例对比如下：

公司名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
中密控股	5%	10%	20%	50%	80%	100%
本公司	5%	10%	20%	50%	80%	100%

从上表可以看出，公司根据账龄计提坏账政策与同行业上市公司相同，符合行业特征，公司的坏账计提政策符合谨慎性原则。

综上，报告期各期末应收账款坏账准备计提充分。

我们针对上述事项采取了如下的核查过程：

1、针对公司2017年12月31日、2018年12月31日、2019年12月31日和2020年6月30日的应收账款余额及销售收入发生额实施了函证程序。编制应收账款函证结果汇总表，检查回函。调查不符事项，确定是否表明存在错报。如果未回函，实施替代程序。如果认为回函不可靠，评价对评估的重大错报风险以及其他审计程序的性质、时间安排和范围的影响。

2、对公司销售部门负责人进行访谈，查阅了公司与主要客户签订的销售合同或订单，检查合同条款中关于付款期限的相关内容，取得了报告期各期末应收账款明细表及账龄分析表，测试计算的准确性；检查原始凭证，如销售发票、运输记录等，测试账龄划分的准确性；请被审计单位协助，在应收账款明细表上标出至审计时已收回的应收账款金额，对已收回金额较大的款项进行检查至支持性文件。对报告期各期末主要欠款客户的应收账款期后回款确认回款时间，并对期后回款的金额、银行收款单中付款人单位名称进行检查。

3、检查涉及应收账款的相关财务指标：复核应收账款借方累计发生额与主营业务收入是否配比，并将当期应收账款借方发生额占销售收入净额的百分比与管理层考核指标比较。计算应收账款周转率及应收账款周转天数等指标，并与被审计单位以前年度指标、同行业同期相关指标对比分析，检查是否存在重大异常。

4、结合销售收入审计，对重要的客户进行实地走访，核实应收账款真实性。

5、查阅公司同行业可比上市公司的定期报告、招股说明书及其他公告文件，对公司与可比公司应收账款坏账计提会计政策进行比对分析，对报告期内公司与可比公司坏账准备的实际计提情况进行了比对分析。

通过执行上述程序，我们认为我们核查程序是充分、适当的。

问题十五：关于存货（序号 25）

报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 4,292.08 万元、7,083.77 万元、5,965.08 万元，波动较大。

请发行人补充披露：（1）发出商品对应的客户、产品类别、发出时间，未能确认为收入的原因，期后结转情况，是否存在推迟确认收入的情形；（2）发行人报告期各期末各存货类别中有订单支持的金额和占比；（3）2018 年末存货账面价值较高的原因，2019 年发行人产销率整体较高而 2017 至 2018 年度较低的原因，发行人产品是否存在滞销风险；（4）报告期各期末各类存货的库龄分布情况，是否存在库龄 1 年及以上的存货，存货跌价准备计提是否充分；（5）2019 年度发行人营业收入规模大幅上涨但存货余额下降的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查，说明核查程序、核查过程，并发表明确意见。

回复：

（一）发出商品的基本情况

1、发出商品对应的主要客户

报告期各期末，公司发出商品余额分别为 1,789.32 万元、1,334.63 万元和 749.12 万元，占存货余额的比例分别为 23.38%、20.67%和 12.99%，占比较高。报告期各期末，公司发出商品余额前五名情况如下：

单位：万元

日期	客户名称	账面余额	占比
2020.12.31	沈阳透平	58.50	7.81%
	襄阳五二五泵业有限公司	53.59	7.15%
	云南天安化工有限公司	50.91	6.80%
	中国石化青岛炼油化工有限责任公司	31.37	4.19%
	大耐泵业	31.26	4.17%
	合计	225.63	30.12%
2019.12.31	沈阳透平	241.75	18.11%
	中国石油天然气股份有限公司辽河石化分公司	163.72	12.27%
	山东长志泵业有限公司	41.46	3.11%
	山东省章丘鼓风机股份有限公司	41.26	3.09%
	襄阳五二五泵业有限公司	40.89	3.06%

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

日期	客户名称	账面余额	占比
	合计	529.08	39.64%
2018.12.31	沈阳透平	568.65	31.78%
	嘉利特荏原泵业	98.73	5.52%
	自贡工业泵	79.31	4.43%
	上海齐耀螺杆	61.49	3.44%
	陕鼓动力	60.49	3.38%
	合计	868.66	48.55%

2018 年末，沈阳透平发出商品余额较大，主要原因为下游石化行业固定资产投资持续加大，公司当年新增订单较多。

2、寄售存货

为保证密封产品供应的及时性、稳定性和可靠性，公司根据部分终端用户的产品使用特点和实际需求，按照合同约定，将小部分产品运送至客户指定的仓库并暂存。报告期各期末，公司寄售存货具体情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	金额	占比	金额
云南天安化工有限公司	50.91	6.80%	40.12	3.01%	33.36	1.86%
中国石化青岛炼油化工有限责任公司	31.37	4.19%	34.12	2.56%	21.75	1.22%
中国石油化工股份有限公司石家庄炼化分公司	26.56	3.55%	31.41	2.35%	23.15	1.29%
福建联合石油化工有限公司	17.99	2.40%	14.30	1.07%	15.53	0.87%
中国石油化工股份有限公司广州分公司	15.17	2.02%	8.44	0.63%	9.52	0.53%
中石油云南石化有限公司	14.12	1.89%	9.71	0.73%	4.88	0.27%
中国石化长城能源化工（宁夏）有限公司	10.08	1.35%	13.81	1.03%	23.60	1.32%
中韩（武汉）石油化工有限公司	6.24	0.83%	6.18	0.46%	7.05	0.39%
中国石油四川石化有限责任公司	5.16	0.69%	7.89	0.59%	12.05	0.67%
中化泉州石化有限公司	4.73	0.63%	7.76	0.58%	6.33	0.35%
中国石化北海炼化有限责任公司	4.62	0.62%	3.79	0.28%	2.49	0.14%
神华榆林能源化工有限公司	3.32	0.44%	2.91	0.22%	2.83	0.16%
云南云天化红磷化工有限公司	3.00	0.40%	3.11	0.23%	3.29	0.18%
中国石油化工股份有限公司齐鲁分公司	1.24	0.17%	1.48	0.11%	1.00	0.06%
合计	194.51	25.96%	185.05	13.87%	166.82	9.32%

由上表可见，公司寄售存货客户主要为中石油、中石化下属单位，报告期各期末，金额

分别 166.82 万元、185.05 万元和 194.51 万元，寄售存货金额稳定。

3、发出商品对应的产品类别及账龄结构

报告期各期末，公司发出商品对应的产品类别及账龄结构情况如下：

单位：万元

2020.12.31							
产品类别	1 年以内		1-2 年		2 年以上		小计
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
一、干气密封	185.14	65.82%	37.27	13.25%	58.87	20.93%	281.28
二、机械密封	193.82	66.10%	36.10	12.31%	63.28	21.58%	293.20
三、碳环密封	2.60	54.22%	2.19	45.78%	-	-	4.79
四、密封产品修复	63.66	70.49%	12.57	13.92%	14.08	15.59%	90.31
五、零配件及其他	72.94	91.70%	5.23	6.57%	1.37	1.73%	79.54
合计	518.15	69.17%	93.37	12.46%	137.60	18.37%	749.12
2019.12.31							
产品类别	1 年以内		1-2 年		2 年以上		小计
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
一、干气密封	500.32	79.54%	73.72	11.72%	55.01	8.75%	629.05
二、机械密封	434.30	81.47%	14.98	2.81%	83.83	15.73%	533.11
三、碳环密封	20.23	100.00%	-	-	-	0.00%	20.23
四、密封产品修复	73.71	73.51%	7.05	7.03%	19.50	19.45%	100.26
五、零配件及其他	45.38	87.30%	5.00	9.62%	1.60	3.08%	51.98
合计	1,073.93	80.47%	100.75	7.55%	159.95	11.98%	1,334.63
2018.12.31							
产品类别	1 年以内		1-2 年		2 年以上		小计
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
一、干气密封	985.53	92.81%	63.92	6.02%	12.46	1.17%	1,061.91
二、机械密封	426.69	81.05%	77.20	14.66%	22.56	4.28%	526.45
三、碳环密封	17.62	88.12%	-	0.00%	2.38	11.88%	20.00
四、密封产品修复	58.17	68.29%	20.95	24.60%	6.06	7.11%	85.19

五、零配件及其他	89.19	93.11%	4.13	4.31%	2.47	2.58%	95.79
合计	1,577.20	88.14%	166.20	9.29%	45.93	2.57%	1,789.32

报告期各期末，公司发出商品 70%以上系在当年发出，账龄亦主要在 1 年以内，前两个会计年度发出商品主要在未来 1 年内确认收入，期后销售情况良好。公司未对发出商品确认收入的主要原因为客户根据项目实施进行，未对公司密封产品进行整体验收并签署验收单，不存在推迟确认收入的情形。

综上，公司发出商品期后销售情况良好，不存在推迟确认收入的情形。

（二）公司报告期各期末各存货类别中有订单支持的金额和占比

公司采购部和生产部按照客户订单，以及营销中心根据历史数据以及客户框架合同等编制的需求预测计划进行采购和生产。公司存货为原材料、低值易耗品、在产品、半成品、库存商品和发出商品，其中，原材料、低值易耗品、在产品、半成品均根据客户订单或需求预测计划进行采购和生产，并最终转化为库存商品和发出商品（即产成品）。报告期各期末，公司根据客户订单生产而形成的库存商品和发出商品情况如下：

单位：万元

产品类别	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
库存商品余额	2,553.98	2,286.64	2,467.16
其中：有订单的库存商品余额	2,058.36	1,660.76	1,898.23
发出商品余额	749.12	1,334.63	1,789.32
其中：有订单的发出商品余额	749.12	1,334.63	1,789.32
产成品有订单占比	85.00%	82.72%	86.63%

注：占比=（期末有订单库存商品余额+期末有订单发出商品余额）/（期末全部库存商品余额+期末全部发出商品余额）。

报告期各期末，公司有订单的产成品余额占其余余额的比例分别为 86.63%、82.72%和 85.00%，占比均在 80%以上，主要为执行已签约订单所准备。公司营销中心根据历史数据以及客户框架合同等编制需求预测计划，主要原因为：对安装公司密封产品的设备，一旦出现故障，会造成装置停车或其他重大影响的，公司根据《一通密封重要产品备库管理规定》，进行一定数量的备库；公司为加快客户响应速度，对某些预测性较强的订单，提前安排生产。

综上，报告期各期末，公司库存商品、发出商品余额主要为执行已签约订单所准备。

（三）2018 年末存货账面价值较高的原因

报告期内，公司期末存货账面价值及变动情况如下：

项目	2019 年		2018 年		2017 年
	金额	变动额	金额	变动额	金额

项目	2019年		2018年		2017年
	金额	变动额	金额	变动额	金额
库存商品	1,849.63	-181.63	2,031.26	572.55	1,458.72
半成品	1,497.18	-600.06	2,097.23	1,190.50	906.74
发出商品	1,334.63	-454.69	1,789.32	702.07	1,087.25
在产品	764.89	28.27	736.62	163.67	572.95
原材料	509.66	80.47	429.19	162.90	266.28
其他	9.09	8.95	0.14	-	0.14
合计	5,965.07	-1,118.69	7,083.77	2,791.69	4,292.08

2018年末存货账面价值较高的主要原因包括：1、受下游需求大幅增长、预期增值税税率将下调等影响，2018年下半年订单较多且相对集中，由于产能紧张，产品生产交付周期有所延长，较多产品在当年末仍在生产中，或已生产完毕但尚未完全交付验收，使得半成品、发出商品和库存商品的余额较高；2、考虑到下游需求持续旺盛，为保证后续产品按时交付，公司提前加大采购和生产备货力度，2018年末半成品和原材料增加较多；3、在经历了2018年产销规模的大幅扩张后，公司产供销各环节逐渐适应更大业务规模的要求，各项管理制度趋于完善，在生产备库、物料采购等方面的管理更加精细化，采购效率和存货周转效率均有提升，存货规模相应降低。

2017年-2019年，公司与可比公司中密控股关于存货账面价值的比较情况如下：

单位：万元

项目		2019年/2019.12.31		2018年/2018.12.31		2017年/2017.12.31
		金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
中密控股	主营业务	88,229.12	26.05%	69,996.04	41.60%	49,432.32
公司	收入	25,364.46	30.06%	19,501.81	31.84%	14,791.73
中密控股	存货	24,271.75	-5.49%	25,681.01	93.11%	13,298.55
公司		5,965.07	-15.79%	7,083.77	65.04%	4,292.08

由上表可见，公司与可比公司的收入变动趋势一致，且2018年末的存货账面价值均较高。

（四）2019年公司产销率整体较高而2017至2018年度较低的原因

2019年产销率整体较高而2017年至2018年相对较低，主要是因为：1、受下游需求大幅增长、预期增值税税率将下调等影响，2018年下半年订单较为集中，客户同时实施的项目较多，当年末较多产品虽已完成生产，但尚未通知发货，或未完全交付及验收，部分产品在2019年完成验收并达到收入确认条件，导致2019年产销率较高；2、公司大部分产品为

定制化产品,客户在下单时通常会与公司初步约定交货期,公司根据交货期组织生产、检验、入库,但实际交付时间需等待客户进一步通知,而客户通常根据生产使用需要、其他零部件到货等情况通知公司发货,实际完成交付的时间可能晚于预定交货时间。

(五) 公司产品不存在滞销风险

公司产品大多是根据客户订单或明确需求生产的定制化产品,截至2020年末,公司库存商品和发出商品中绝大部分已有订单支撑或属于客户正在使用产品的备件。报告期内,公司存货余额变动均有合理原因,符合行业整体情况,不存在存货余额的异常波动。此外,公司已根据产品预计销售实现情况计提存货跌价准备。

综上,公司产品不存在滞销风险。

(六) 报告期各期末,公司存货账龄分布情况如下:

2020.12.31					
价格区间	1年以内	1-2年	2年以上	账面余额	跌价准备
原材料	413.20	50.87	-	464.07	-
低值易耗品	8.26	3.23	0.14	11.63	-
在产品	404.00	-	-	404.00	-
半成品	1,278.60	173.57	131.12	1,583.29	61.13
库存商品	1,620.08	287.21	646.69	2,553.98	466.35
发出商品	518.15	93.37	137.60	749.12	-
合计	4,242.29	608.25	915.55	5,766.09	527.48
2019.12.31					
价格区间	1年以内	1-2年	2年以上	账面余额	跌价准备
原材料	509.66	-	-	509.66	-
低值易耗品	7.97	-	0.14	8.11	-
委托加工材料	0.98	-	-	0.98	-
在产品	764.89	-	-	764.89	-
半成品	1,239.71	177.40	133.53	1,550.64	53.46
库存商品	1,274.30	408.61	603.73	2,286.64	437.02
发出商品	1,073.93	100.75	159.95	1,334.63	-
合计	4,871.44	686.77	897.35	6,455.55	490.48
2018.12.31					
价格区间	1年以内	1-2年	2年以上	账面余额	跌价准备
原材料	420.27	8.12	0.80	429.19	-
低值易耗品	0.00	0.14	-	0.14	-
在产品	736.62	-	-	736.62	-

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

半成品	1,854.29	169.54	208.31	2,232.13	134.90
库存商品	1,358.17	401.60	707.40	2,467.16	435.90
发出商品	1,577.20	166.20	45.93	1,789.32	-
合计	5,946.55	745.59	962.42	7,654.57	570.80

公司低值易耗品、委托加工材料金额及占比小，在产品库龄均在1年以内。2018年末、2019年末，原材料库龄均在1年以内，截至2020年末，原材料存在少量库龄1年以上的情况，主要原因为：2020年受疫情影响，公司密封产品产量有所降低，导致原材料领用有所减小。

半成品存在库龄1年以上的情况，主要原因为：A、公司对部分核心零部件按照预测的需求量，提前生产与备库；B、公司为加快客户响应速度，对某些预测性较强的订单，提前安排生产，但尚未组装形成库存商品。库存商品存在库龄1年以上的情况，主要原因为：A、对安装公司密封产品的设备，一旦出现故障，会造成装置停车或其他重大影响的，公司根据《一通密封重要产品备库管理规定》，进行一定数量的备库，该类密封产品销售周期存在一定不确定性；B、公司为加快客户响应速度，对某些预测性较强的订单，提前安排生产。发出商品存在库龄1年以上的情况，主要原因为：客户在签收后，因项目实施进度延后等原因，暂未与公司办理验收手续。

报告期各期末，公司存在库龄1年及以上的存货。公司对存货采用成本与可变现净值孰低计量，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。报告期各期末，公司计提的存货跌价准备分别为570.80万元、490.48万元和527.48万元，存货跌价准备计提充分。

综上，报告期各期末存在库龄1年及以上的存货，存货跌价准备计提充分。

(七) 2019年度公司营业收入规模大幅上涨但存货余额下降的原因及合理性

2019年，公司收入规模大幅上涨但存货余额下降，主要是因为：1、2018年下半年订单较多且相对集中，产品生产交付周期有所延长，较多产品在当年末仍在生产中，或已生产完毕但尚未完全交付验收，使得存货余额较高，随着该等产品在2019年陆续完成生产、交付、验收并实现收入，存货余额降低；2、在经历了2018年产销规模的大幅扩张后，公司产供销各环节逐渐适应更大业务规模的要求，各项管理制度趋于完善，在生产备库、物料采购等方面的管理更加精细化，采购效率和存货周转效率均有提升，存货规模相应降低。

公司与可比公司中密控股主营业务收入和存货账面价值的比较情况如下：

单位：万元

项目		2019年/ 2019.12.31	2018年/ 2018.12.31	变动金额	变动幅度
中密控股	主营业务收入	88,229.12	69,996.04	18,233.08	26.05%
公司		25,364.46	19,501.81	5,862.65	30.06%

项目		2019 年/ 2019.12.31	2018 年/ 2018.12.31	变动金额	变动幅度
中密控股	存货	24,271.75	25,681.01	-1,409.25	-5.49%
公司		5,965.07	7,083.77	-1,118.70	-15.79%

由上表可见，公司与可比公司均存在 2019 年收入规模大幅上涨但存货余额下降的情况。

综上，2019 年公司营业收入规模大幅上涨但存货余额下降具有合理性。

我们针对上述事项执行了以下核查程序：

1、访谈公司财务负责人、采购负责人，了解公司采购、生产、销售等业务流程，取得公司报告期各期末存货明细。对公司生产与仓储循环执行内部控制审计程序：采用询问、观察和检查等方法，对成本会计、制造分厂主要管理人员等进行访谈，了解并记录了生产制造、成本核算的主要业务流程如生产流程、基本/辅助生产成本核算等；通过评价生产与仓储内部控制流程的设计并执行穿行测试以确定生产与仓储得到执行；执行控制测试以确定公司的成本控制活动得到有效执行；

2、获取或编制发出商品明细表，复核加计是否正确，并与总账数、明细账合计数核对是否相符，检查发出商品有关的合同、协议和凭证，分析交易实质，检查其会计处理是否正确。检查发出商品退回的会计处理是否正确，向客户进行函证，证实其期末余额是否正确。

3、按品种分析库存商品各月单位成本的变动趋势，以评价是否有调节生产成本或销售成本的因素。比较前后各期的主要库存商品毛利率（按月、按生产按地区等）、库存商品周转率等，评价其合理性并对异常波动作出解释，查明异常情况的原因。比较库存商品库存量与生产量及库存能力的差异，并分析其合理性。

4、对库存商品入库执行截止性测试，判断是否存在跨期调整事项。对库存商品出库执行截止性测试，判断是否存在跨期调整事项。选取样本，对库存商品的发出进行计价测试。审阅库存商品明细账，检查长期挂账的库存商品，查明原因并作适当处理。

5、查阅公司存货盘点制度，检查了存货盘点表，并对公司报告期各期末的存货盘点实施了监盘程序。

6、评价计提存货跌价准备所依据的资料、假设及计提方法，检查其合理性。

7、执行实质性分析程序对营业成本进行检查：比较报告期各年度与以前年度不同品种产品的主营业务成本和毛利率；比较报告期各年度与以前年度各月主营业务成本的波动趋势；比较公司与同行业上市公司的毛利率；比较报告期各年度及以前年度主要产品的单位产品成本；每年每季度随机选取 1 个月查验产成品成本计算表，同时获取各年度全年主营业务成

本结转明细清单，核对各产品主营业务成本结转金额是否与产成品入库金额匹配；检查主营业务成本的内容和计算方法以及前后期的一致性；将主营业务成本结转明细清单与当期销售明细清单对比，比较计入主营业务成本的品种、规格、数量和主营业务收入的口径，同时对当期销售及成本结转进行配比。

通过执行上述程序，我们认为我们核查程序是充分、适当的。

问题十六：关于股份支付（序号 26）

招股说明书披露，发行人目前共有 59 名自然人股东，历次员工增资均未作为股份支付处理。

请发行人：（1）补充披露各自然人股东的工作经历及在发行人处任职情况、自然人股东增资的资金来源及合法性；（2）补充披露报告期内股权变动是否构成股份支付及会计处理情况，相应股份数量和公允价值的确定依据。

请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

公司自然人股东的工作经历及在公司处任职等情况如下：

序号	股东姓名	在公司处职务	主要工作经历	增资的资金来源及合法性
1	彭建	董事长、总经理	1988年-2004年，先后就职于四川省机械研究设计院、一通科技；2004年至今，任一通密封董事长、总经理	自有资金，来源合法
2	鄢新华	董事	1992年-2004年，先后就职于四川省机械研究设计院、一通科技；2004年-2015年，任一通密封董事、副总经理；2015年-2019年，任一通密封副董事长、副总经理；2019年至今，任一通密封董事	自有资金，来源合法
3	洪先志	董事、副总经理	1994年-2004年，先后就职于四川省机械研究设计院、一通科技；2004年至今，任公司董事、副总经理	自有资金，来源合法
4	王劲	副董事长、副总经理	1992年-2004年，先后就职于四川省机械研究设计院、一通科技；2004年-2019年，任董事、副总经理；2019年至今，任公司副董事长、副总经理	自有资金，来源合法
5	王安静	副总经理	1995年-2004年，先后就职于四川省机械研究设计院、一通科技；2004年-2015年，历任一通密封技术部经理、管理者代表、监事；2015年-2016年，任公司副总工程师、董事会秘书；2016年-2019年，任公司董事会秘书、副总经理；2019年至今，任公司副总经理	自有资金，来源合法
6	蔡林江	监事会主席 市场部经理	2002年-2005年，先后就职于上海连成泵业制造有限公司、沈阳远大智能工业集团股份有限公司，任销售工程师；2005年-2015年，历任一通密封销售员、销售部副	自有资金，来源合法

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票
并在创业板上市申请文件问询函》的回复

序号	股东姓名	在公司处职务	主要工作经历	增资的资金来源及合法性
			经理、总经理助理、监事；2015年-2017年，任公司监事会主席、销售部副经理、总经理助理；2018年至今，任公司监事会主席、市场部经理	
7	张海涛	技术部经理、监事	1996年-2004年，先后就职于成都空军5701厂、一通科技；2004年-2015年，历任一通密封销售员、销售部副经理、技术部经理、监事会主席；2015年至今，任公司技术部经理、监事	自有资金，来源合法
8	邹林波	采购经理	2004年-2016年担任一通密封财务部经理；2016年至今担任一通密封采购部经理	自有资金，来源合法
9	赵飞虎	副总工程师	1995年-2012年，任成都市南方石油化工机电研究所副所长；2012年至今，任公司副总工程师	自有资金，来源合法
10	孟秀国	售后服务经理	2001年-2004年，任一通科技技术员；2004年-2015年，历任一通密封技术部副经理、售后服务部经理；2015年至今，任公司售后服务部经理	自有资金，来源合法
11	廖红伟	销售部副经理	2004年至今担任一通密封销售部副经理	自有资金，来源合法
12	周川	(现轮岗至产品部经理)	1992年-1995年，在四川航天工业总公司7306研究所工作，1995年-1998年，在北京航星机器制造公司工作，1998年-2004年在深圳胜立塑胶公司担任科长，2004年至今，历任一通密封采购部经理、生产部经理、人力资源部经理、总经理助理、计划仓储物流部经理	自有资金，来源合法
13	唐大全	董事、主任工程师	2004年-2009年担任一通密封技术工程师；2009年-2010年担任西部石油装备有限公司技术工程师；2010年至今担任一通密封主任工程师；2015年至今担任一通密封董事、主任工程师	自有资金，来源合法
14	陈军	成品部副经理	1996年-2000年任德阳有色金属铸造厂铣工；2000年-2004年任一通科技铣工；2004年至今历任一通密封装配部经理、成品部副经理	自有资金，来源合法
15	周莉	成品部经理 (现轮岗至计划仓储物流部经理)	2004年-2019年历任一通密封质检部经理、成品部经理	自有资金，来源合法
16	郭力	生产部副经理	2004年至今任一通密封生产部副经理	自有资金，来源合法
17	邓莉	2018年退休	1991年-2006年任四川旅行车制造厂幼儿园教师；2006年-2018年担任一通密封办公室主任	自有资金，来源合法
18	沈大礼	2020年离职	2004年-2020年年任一通密封生产部经理	自有资金，来源合

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

序号	股东姓名	在公司处职务	主要工作经历	增资的资金来源及合法性
				法
19	谭成龙	技术主任工程师	2002年-2004年，任一通科技技术员；2004年-2015年，历任一通密封技术员、主任工程师；2015年至今，任公司技术主任工程师。	自有资金，来源合法
20	胡宁	销售部副经理	2005年-2017年历任一通密封销售部片区负责人、销售部副经理	自有资金，来源合法
21	周忠学	研发工程师	1998年-2000年担任成都鸿昌塑胶有限公司员工；2000年-2003年担任成都川威塑胶管材有限公司员工；2003年-2006年担任成都优利塞科技有限公司员工；2006年至今担任一通密封研发工程师	自有资金，来源合法
22	张飞林	2017年离职	1996年-2002年任中国人民解放军第5701工厂技术员；2004年-2017年任一通密封项目经理；2017年-2019年担任成都华驰蓝天科技有限公司总经理	自有资金，来源合法
23	李洪	项目经理	2004年至今担任一通密封项目经理	自有资金，来源合法
24	张兵	技术工程师	2000年-2004年担任四川齿轮厂技术员；2005年至今任一通密封技术工程师	自有资金，来源合法
25	罗倩	2019年离职	2005年-2007年担任成都盛香化妆品有限公司销售助理；2007年-2015年担任一通密封采购员；2015年-2019年担任一通密封采购员；2019年至今任成都卡诺普自动化控制技术有限公司采购专员	自有资金，来源合法
26	穆荣福	项目经理	2005年至今任一通密封市场部项目经理	自有资金，来源合法
27	王春芳	会计	2002年-2006年任深圳市大强五金制品厂会计；2007年-2008年任成都龙泉松尔科技有限公司会计；2008年-2009年任成都正兴元办公用品有限公司会计；2009年至今任一通密封会计	自有资金，来源合法
28	唐永伟	2020年离职	2004年-2020年任一通密封钳工	自有资金，来源合法
29	陈刚	销售工程师	2001年-2002年任四川通明照具有限责任公司设计员；2002年-2006年任四川国栋建设集团有限公司设备工程师；2006年至今历任一通密封销售工程师	自有资金，来源合法
30	李贤均	2019年离职	2004年-2019年任一通密封项目经理	自有资金，来源合法
31	彭立忠	普工	2005年至今任一通密封普工	自有资金，来源合法

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票
并在创业板上市申请文件问询函》的回复

序号	股东姓名	在公司处职务	主要工作经历	增资的资金来源及合法性
32	钟勇	刻环技术员	2004 年至今任一通密封技术部刻环技术员	自有资金,来源合法
33	鄢春华	工时员	2004 年至今任一通密封工时员	自有资金,来源合法
34	冯浩	市场部项目经理	2000 年-2002 年在四川托普集团加工中心任职; 2002 年-2004 年任成都思莱德科技销售员; 2004 年至今历任一通密封销售部华东销售员、市场部项目经理。	自有资金,来源合法
35	刘亚琴	质量体系专员	1998 年-2004 年在国营星光电工总厂任职; 2004 年-2010 年在成都凯隆精密机械制造有限公司任职; 2010 年至今历任一通密封质量体系专员	自有资金,来源合法
36	罗丽君	销售内勤	2000 年-2004 年任成都三国红光机械电子有限公司职员; 2005 年至今任一通密封销售内勤	自有资金,来源合法
37	刘新涛	销售经理	2001 年-2004 年任重庆宗申摩托车销售有限公司销售经理; 2005 年至今任一通密封销售经理	自有资金,来源合法
38	樊召会	采购员	1999 年-2005 年任成都固特阀门有限责任公司质检员; 2005 年至今任一通密封采购员	自有资金,来源合法
39	敬晓芳	出纳	2001 年-2003 年任成都东和工业有限公司会计; 2004 年至今任一通密封出纳	自有资金,来源合法
40	李健	售后服务	2009 年任德州晶华集团有限公司退火操作员; 2010 年至今任一通密封售后服务员	自有资金,来源合法
41	何美均	2018 年离职	2008 年-2018 年, 任一通密封技术部经理	自有资金,来源合法
42	黄勇	焊工	1997 年-2003 年任成都兴盛实业有限公司员工; 2003 至 2004 年任一通科技焊工; 2004 年至今任一通密封焊工	自有资金,来源合法
43	钟方志	数控车工	2007 年至今任一通密封数控车工	自有资金,来源合法
44	窦步超	2019 年离职	1997 年-2004 年任河南省江海集团销售; 2005 年-2019 年任一通密封销售	自有资金,来源合法
45	吴彪	生产部代理经理	2000 年-2001 年任阳光公司铣工; 2001 年-2002 年任正凌精工车工; 2003 年-2004 年任西堪院机具制造厂车工; 2004 年至今历任一通密封质检员、车工、生产部副经理, 生产部代理经理	自有资金,来源合法
46	何洪秋	售后服务员	2006 年-2010 年任一通密封售后人员; 2011 年任奥的斯电梯有限公司维修人员; 2011 年至今任一通密封售后服务员	自有资金,来源合法
47	刘尽	销售工程师	2006 年至今历任一通密封销售工程师	自有资金,来源合法

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

序号	股东姓名	在公司处职务	主要工作经历	增资的资金来源及合法性
48	刘龙全	技术工程师	1993年-1995年任自贡市南华实业有限公司技术员；1995年-2000年任自贡市红旗密封件厂技术主管；2000年-2011年任成都金富源车辆部件有限公司技术部经理；2011年至今任一通密封技术工程师	自有资金，来源合法
49	张传丽	销售内勤	2000年-2001年任阳光公司平面磨工；2001年-2002年任广州番禺恒敏塑胶厂品管QA；2003年-2004年任科力特硬质合金厂质检；2004年至今历任一通密封采购员、计划部职员、市场部内勤、销售部内勤	自有资金，来源合法
50	王勋明	铣工	2007年-2010年任福州福善风动设备有限公司模具员；2011年至今任一通密封铣工	自有资金，来源合法
51	肖前春	销售工程师	2007年-2008年在中国第二重型机械集团有限公司；2008年至今历任一通密封销售工程师	自有资金，来源合法
52	牟秀全	产品测试员、测试工程师	2004年至今历任一通密封产品测试员、测试工程师	自有资金，来源合法
53	邓洪斌	普车车工	2004年至今任一通密封普车车工	自有资金，来源合法
54	黎优良	售后服务员	2005年至今任一通密封售后服务员	自有资金，来源合法
55	廖方楠	2018年离职	2006年-2018年任一通密封销售内勤	自有资金，来源合法
56	税东	技术工程师、研发工程师	2005年-2006年任深圳友诚五金制品厂品管技术员；2006年-2008年任四川泰禾机械有限公司技术员；2008年至今任一通密封技术工程师、研发工程师	自有资金，来源合法
57	肖永国	售后服务员、研发工程师	2003年-2006年任成都雷博食品机械有限公司售后服务员；2006年-2007年在成都经纬机械制造有限公司任职；2008年至今历任一通密封售后服务员、研发工程师	自有资金，来源合法
58	彭宁	销售员	2003年-2006年任成都宏大鞋植厂数控铣及数据采集员；2006年至今任一通密封销售员	自有资金，来源合法
59	吕麒麟	系统管理员	2004年-2006年任四川省裕通制药装备有限公司库管；2006年-2008年任成都博诚网络技术有限公司技术员；2008年至今任一通密封系统管理员	自有资金，来源合法

报告期内，公司股本和股东未发生变化，不涉及股份支付及相关会计处理。

我们针对上述事项执行了以下核查程序：

1、访谈公司自然人股东并获取《自然人股份调查表》《员工持股调查问卷》。

2、核查了公司股权变动涉及的工商登记资料、相关协议、验资报告、资金划付凭证等文件。

经核查，公司报告期内股权未发生变动，不涉及股份支付及相关会计处理。

问题十七：关于外协（序号 27）

招股说明书披露，报告期内发行人外协业务（包括定制件外协和工序外协）金额分别为 271.00 万元、355.56 万元、693.17 万元，占主营业务成本的比例分别为 4.96%、4.30%、6.08%。

请补充披露：（1）报告期内外协加工的主要工序和产品等具体情况；（2）外协厂商的具体情况，是否与发行人及其主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心人员等关联方之间存在关联关系、亲属关系、委托持股、信托持股或其他利益安排；（3）对于采用外协的工序或产品，发行人是否具有相应的生产能力，与外协厂商的合作历史，是否对外协厂商存在依赖，对外协业务的具体质量控制制度。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）报告期内外协加工的主要工序和产品等具体情况

作为以技术研发为核心的高端制造企业，公司目前采用自行生产和外协生产相结合的方式，将更多资源投入产品研发设计、核心部件加工、试验检测以及后续服务等关键环节，部分附加值相对较低的部分生产环节。公司外协加工主要分为机加定制件外协和工序外协。

报告期内，公司外协加工金额占年度主营业务成本的比重较小，外协金额及占主营业务成本的比重如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
机加定制件金额	739.51	337.94	173.87
工序外协金额	134.06	355.22	181.69
外协金额合计	873.56	693.17	355.56
主营业务成本	8,540.67	11,396.98	8,261.03
外协金额占主营业务成本的比重	10.23%	6.08%	4.30%

报告期内，机加定制件外协的主要零部件种类如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
压盖及座子类	351.04	140.08	81.48
轴套类	180.12	73.34	41.77
弹簧座类	85.31	46.54	28.67

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

项目	2020年	2019年	2018年
推环及定位块类	69.15	42.85	14.56
驱动环类	34.95	29.63	6.84
导流套及其他	18.94	5.51	0.55
合计	739.51	337.94	173.87

报告期内，工序外协的主要工序构成如下：

项目	2020年	2019年	2018年
表面处理	66.54	111.25	82.69
探伤	23.70	40.30	6.97
机械加工	33.62	58.81	32.34
锻造	4.86	49.84	56.02
热处理	2.84	4.64	3.67
组装	2.50	90.37	-
合计	134.06	355.22	181.69

注：表面处理包括涂覆、喷涂、喷砂、镀铬、发黑等；机械加工包括线切割、电火花、磨、车、钳、铣等。

(二) 外协厂商的具体情况

1、报告期内，前五名定制件外协厂商名称、定制件类别、金额及占比如下：

序号	外协厂商名称	定制件类别	采购金额 (万元)	占定制件外协总 额的比例
2020年				
1	成都科兴兴源密封技术有限公司	机加定制件	306.83	41.49%
2	成都池峰机械有限公司	机加定制件	138.60	18.74%
3	四川省西密高技术有限公司	机加定制件	114.31	15.46%
4	成都瑞洪机械制造有限公司	机加定制件	38.15	5.16%
5	成都市富众机械制造有限公司	机加定制件	29.36	3.97%
	合计	-	627.25	84.82%
2019年				
1	成都科兴兴源密封技术有限公司	机加定制件	123.41	36.52%
	成都科兴密封技术有限公司	机加定制件	0.05	0.01%
2	成都南方方舟机电设备有限公司	机加定制件	62.26	18.42%
3	成都池峰机械有限公司	机加定制件	50.28	14.88%
4	四川省西密高技术有限公司	机加定制件	30.45	9.01%
5	成都松明机械设备有限公司	机加定制件	28.04	8.30%

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票
并在创业板上市申请文件问询函》的回复

序号	外协厂商名称	定制件类别	采购金额 (万元)	占定制件外协总 额的比例
合计		-	294.49	87.14%
2018 年				
1	成都南方方舟机电设备有限公司	机加定制件	93.16	53.58%
2	成都科兴密封技术有限公司	机加定制件	33.12	19.05%
	成都科兴兴源密封技术有限公司	机加定制件	27.80	15.99%
3	成都互信机电技术开发服务中心	机加定制件	19.79	11.39%
合计		-	173.87	100.00%

注：成都科兴密封技术有限公司与成都科兴兴源密封技术有限公司存在关联关系，因此采购额排序合并填列。

报告期内，前5大定制件外协厂商基本情况如下表：

序号	外协厂商名称	成立时间	注册资本	注册地址	经营范围	股权结构	合作时间 [注 2]
1	成都科兴兴源密封技术有限公司	2018年5月2日	100万元	成都市武侯区武青北路8号附8号1层	密封技术研发；机械设备及零配件、五金交电、模具、电子产品、塑料制品、办公设备、金属制品的研发、销售、生产（限分支机构在工业园区内从事生产加工经营）、安装、维修（限分支机构在工业园区内从事维修）及技术咨询、技术服务；模具设计；机械设备租赁；环保工程；建筑装饰装修工程。（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）	唐燕平持股 100%	2年以上
	成都科兴密封技术有限公司	2010年6月10日	500万元	四川自由贸易试验区成都高新区南华路1616号1栋2单元2楼217号	设计、生产、销售密封设备零部件；销售工业自动化控制设备	陈菊华持股 95.10%；徐成志持股 4.90%	4年以上
2	四川省西密高技术有限公司	1999年1月25日	500万元	成都市人民南路四段9号	流体密封件的研发、生产（仅限分支机构在工业园区内从事生产经营）、维修（仅限分支机构在工业园区内从事维修）、销售；环保设备及配件、机械设备及配件、智能化自动控制设备及配件的研发、生产（仅限分支机构在工业园区内从事生产经营）、销售；设备密封件、广播电视设备（不含卫星接收系统）的研发、生产（仅限分支机构在工业园区内从事生产经营）、销售；光纤传输系统研发；机电设备租赁；专业设计服务；网上贸易代理；批发、零售计算机及配件、通讯设备（不含无线电发射设备及卫星	李学庆持股 54%；郑杰持股 46%	13年以上

序号	外协厂商名称	成立时间	注册资本	注册地址	经营范围	股权结构	合作时间 [注 2]
					地面接收设备)、五金机电、电子产品、金属材料; 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)		
3	成都瑞洪机械制造有限公司	2011年1月19日	100万元	四川省成都经济技术开发区(龙泉驿区)雅士路118号7栋1层1号	生产、销售: 机械产品、机械零部件、机械设备配件和备件、液压产品、自动控制设备、电器配件、橡胶产品、模具(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; 未取得相关行政许可(审批), 不得开展经营活动)	蒋贤冬持股 29%; 吴权持股 28%; 袁强持股 28%; 付体庸 15%	4年以上
4	成都南方方舟机电设备有限公司	2003年6月10日	50万元	成都高新区石羊工业园	研究、开发、生产、销售金属密封件、机械设备及配件、机电产品(不含汽车);	卢洪春持股 51%; 王蜀蓉持股 49%	4年以上
5	成都池峰机械有限公司	2019年1月29日	200万元	成都高新区天目路77号1栋2单元803号	研发、设计、加工(限分支机构在工业园区内经营)、销售: 机械设备及零配件、机械产品及零配件、五金产品、电子元器件、模具及零配件、汽车产品及零配件(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)	李婷持股 28%; 周旭峰持股 28%; 栗东琴持股 28%; 刘应廷持股 10%; 杨松持股 6%	2年以上
6	成都松明机械设备有限公司	2018年1月19日	50万元	成都市新都区木兰镇塑城路299号3-1-2-10	机械设备及配件、机械密封件、工装模具、汽车及摩托车配件、检测设备的销售及售后服务; 图文设计; 计算机配件的销售及售后服务; 软件开发; 销售: 计算机硬件。(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)	明凤文持股 100%	2年以上

序号	外协厂商名称	成立时间	注册资本	注册地址	经营范围	股权结构	合作时间 [注 2]
7	成都互信机电技术开发服务中心	2004年11月26日	-[注 1]	四川省成都经济技术开发区(龙泉驿区)车城东六路五号	生产、加工、销售：机电产品[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；未取得相关行政许可(审批)，不得开展经营活动]	凌云志持股 100%	13 年以上
8	成都市富众机械制造有限公司	2010年1月14日	100 万元	成都市青羊工业集中发展区(东区)广富路 8 号 10 栋 304	生产、销售：金属机械密封件、模具；机械零部件的加工及销售；销售：汽车零配件及建材。(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)	尹龙光持股 55%；李朝富持股 45%	1 年以内

注[1]：成都互信机电技术开发服务中心系个人独资企业，注册时无注册资本要求。

注[2]：合作时间以公司首次与该供应商开展业务的时间计算，包括但不限于定制件外协业务。

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票
并在创业板上市申请文件问询函》的回复

2、报告期内，前五名工序外协厂商名称、外协工序、外协金额及占比如下：

单位：万元

序号	外协厂商名称	主要外协工序	金额 (万元)	占工序外协总 额的比例
2020 年				
1	四川吉安特无损检测有限公司	探伤	23.70	17.68%
2	成都智豪蜀盾科技有限公司	表面处理	23.10	17.23%
3	成都日新模具有限公司	线切割	20.75	15.48%
4	四川沃德嘉精密机械有限公司	表面处理	19.07	14.22%
5	四川鑫倍科技有限责任公司	表面处理、组装	13.76	10.27%
	合计	-	100.38	74.88%
2019 年				
1	成都合达化工工程有限公司	组装	61.22	17.23%
2	四川鑫倍科技有限责任公司	组装、表面处理	48.76	13.73%
3	简阳市新科锻造厂	锻造	43.92	12.37%
4	四川吉安特无损检测有限公司	探伤	40.30	11.35%
5	成都日新模具有限公司	线切割	23.62	6.65%
	合计	-	217.83	61.32%
2018 年				
1	成都市跃龙机械锻造厂	锻造	31.81	17.51%
2	简阳市新科锻造厂	锻造	24.21	13.32%
3	成都日新模具有限公司	线切割	18.75	10.32%
4	成都智成精密机械有限公司	表面处理	18.61	10.24%
5	成都中顺表面处理设备有限公司	表面处理	17.86	9.83%
	合计	-	111.24	61.22%

报告期内，前5大工序外协厂商基本情况如下表：

序号	外协厂商名称	成立时间	注册资本	注册地址	经营范围	股权结构	合作时间 [注2]
1	四川吉安特无损检测有限公司	2014年8月19日	500万元	四川省成都市天府新区华阳街道正东街新市场2幢32号	锅炉压力容器、压力管道、特种设备、金属产品及焊接的无损检测服务、理化检测服务、技术咨询服务。（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）	陈建鹰持股 55%；邱晓明持股 22.50%；刘大成，持股 22.50%	5年以上
2	四川鑫倍科技有限责任公司	2014年7月15日	1,000万元	成都市高新区（西区）天宇路2号天府创业园3栋8号	软件开发；系统集成开发；仪器仪表设计研发及代理；五金设备设计研发及代理；销售计算机及辅助设备；机电工程技术服务；商务服务；自动化机械设备研发及组装；电气设备、电子设备、通讯设备（不含无线广播电视发射及地面卫星接收设备）、自动化设备、视频监控设备的安装、调试和维护；系统集成工程项目管理、技术咨询和技术服务；制药专用设备研发、销售、制造及技术服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可展开经营活动）	何照玉持股 55%；王林持股 45%	2年以上
3	成都日新模具有限公司	2012年12月11日	128万元	四川省成都经济技术开发区龙泉驿区车城东六路289号	生产、加工、销售：模具及配件、塑胶制品、五金制品、精密零件；销售：电子产品[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；未取得相关行政许可（审批），不得开展经营活动]	梁玉红持股 60%；陈朝伟持股 40%	7年以上
4	成都智豪蜀盾科技有限公司	2014年9月23日	100万元	成都市成华区羊子山路68号5栋2单元12层26号	机器设备的技术推广服务；化工原料（不含危险品）、模具、五金交电、电子产品、装饰材料、金属制品、建材、机械设备及配件、通信设备的销售；机械设备及配	钟吉源持股 51%；罗润贞持股 49%	4年以上

序号	外协厂商名称	成立时间	注册资本	注册地址	经营范围	股权结构	合作时间 [注 2]
					件、通信设备、电子产品的研发、维修及技术咨询；货物进出口。（以上经营项目不含法律法规和国务院决定需要前置审批或许可的项目，后置许可项目，凭资质证经营）		
5	成都合达化工工程有限公司	2011年5月30日	100万元	成都市青白江区工业集中发展区西林路	石油化工工程设计、施工；节能环保工程设计、施工；机械设备制造、销售及相关技术服务；其他无需审批或许可的合法项目(以上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)	袁清富持股 54%；秦际莲持股 46%	2年以上
6	简阳市新科锻造厂	2007年7月11日	30万元	简阳市简城镇牌坊沟	一般项目：锻件及粉末冶金制品销售；金属材料销售；阀门和旋塞销售（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）	胡美华持股 100%	4年以上
7	成都市跃龙机械锻造厂	2001年5月23日	-[注 1]	成都市新都区马家镇枣林社区十社	普通货运、防腐工程、加工销售机械、锻件、电工机械配件；批发零售钢材、建材、钢板、普通焊接件、机器设备。（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）	潘军持股 100%；	16年以上
8	成都智成精密机械有限公司	2009年6月17日	500万元	成都市郫都区成都现代工业港北片区蜀新大道北一段 356 号	设计、制造、销售：工业自动控制系统装置、模具、金属结构件（不含稀贵金属）、灯具、照明设备及零部件；机械零部件加工及设备修理；销售：金属材料（不含稀贵金属）、机械电器设备；货物及技术进出口（以上范围不含国家法律、行政法规、国务院决定限制或禁止的项目，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）	赵显权持股 60%；黄建伟持股 25%；向忠持股 15%	2年以上

序号	外协厂商名称	成立时间	注册资本	注册地址	经营范围	股权结构	合作时间 [注 2]
9	成都中顺表面处理设备有限公司	2012年11月12日	500万元	郫县成都市现代工业港北片区港通北三路589号	金属表面处理及热处理加工；金属表面处理机械专用设备制造；喷砂机制造；抛光机床加工；金属切割及焊接设备制造；金属拔丝机制造；橡胶加工专用设备制造	杨建军持股 50%；许泽春持股 50%	3年以上
10	四川沃德嘉精密机械有限公司	2014年8月5日	1,000万元	四川省成都市成华区东三环路二段龙潭工业园	开发、生产、加工、销售：机电设备及配件、五金产品、模具、金属制品、密封件、泵及配件、教学设备；销售：日用百货、通信设备（不含无线电发射设备）、办公用品、办公设备、化工产品（不含危险品）、文具用品、体育用品、家具；机电设备安装、维修；机电工程、建筑机电安装工程、水利水电工程、管道工程、室内外装饰装修工程、建筑工程、市政公用工程、地基与基础工程、园林绿化工程、钢结构工程、环保工程的设计、施工；计算机软硬件开发、技术推广、技术服务；计算机系统集成；机电设备、机械设备技术咨询；计算机网络工程；清洁服务。（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）	沈红友持股 100%	1年以内

注[1]：成都市跃龙机械锻造厂系个人独资企业。

注[2]：合作时间以公司首次与该供应商开展业务的时间计算，包括但不限于工序外协业务。

经核查，报告期内，上述外协厂商与公司及其主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心人员等关联方之间不存在关联关系、亲属关系、委托持股、信托持股或其他利益安排。

（三）对于采用外协的工序或产品，发行人是否具有相应的生产能力，与外协厂商的合作历史，是否对外协厂商存在依赖，对外协业务的具体质量控制制度

1、公司具有相应的生产能力，对外协厂商不存在依赖

作为以技术研发为核心的高端制造企业，公司目前采用自行生产和外协生产相结合的方式，将更多资源投入产品研发设计、核心部件加工、试验检测以及后续服务等关键环节，部分附加值相对较低的生产环节，如简单机械加工、表面处理、组装等工序，通过机加定制件外协和工序外协，形成对现有产能的有效补充。

公司全面掌握产品设计和生产的核心技术，具有大部分外协产品和工序的生产能力，但部分涉及其他专业领域或需求较小的生产工序，公司自行购置设备、培训员工并组织生产不符合成本效益原则，因此不具备相应的生产能力。

公司对外协业务的生产能力具体情况如下：

业务分类	外协业务类型	是否具有生产能力
定制件外协	机加定制件外协	是
工序外协	组装	是
	探伤	是
	机械加工	个别工序不具备
	表面处理	否
	锻造	否
	热处理	否

外协生产业务为充分竞争的行业，公司可选外协企业较多，且外协环节仅为产品的某个部件或工序，不存在对外协厂商的依赖。

综上，公司外协生产部分并非关键工序或核心环节，外协生产业务所处行业为充分竞争的行业，公司掌握多数外协环节的核心技术，外协生产方式不影响公司的独立性和业务完整性。

2、公司与外协厂商的合作历史，参见本问询函回复“问题 27”之“（二）外协厂商的具体情况”。

3、公司制定了外协厂商的质量控制制度《外包过程控制规范》，具体包括：涉及外包各部门职责、外包加工工序的界定标准、供方初审规定、供方的选择与评定、外包过程管理、外包运输管理、工作记录等管理规范。

同时，公司对各类外协制定了具体的控制要求，具体包括：《热处理外包活动控制要求》《喷塑、喷漆外包活动控制要求》《喷涂外包活动控制要求》《涂履外包活动控制要求》《外

委机加外包控制要求》《锻造外包活动控制要求》。

（四）外协价格的确定方式及公允性

1、外协价格的确定方式

报告期内，公司确定外协供应商及采购价格的主要方式如下：

外协类型	适用情况	定价方式
机加定制件	常规型号物料订单	招投标。通过内部招投标确定供应商和每种物料的价格，并签订框架合同。具体采购时直接向供应商下达订单，采购价格按框架合同执行
	框架合同范围外的物料订单、临时增加的订单	内部平台选单报价。公司在信息系统平台发放订单信息，各供应商选单并报价，公司按照一定规则确定供应商及采购价格
工序外协	所有工序外协	询价、比价

根据《招标管理制度》《机加自制外协件排产分配管理办法》等内部制度，公司设立招标小组，通过招标等方式确定供应商，标底价格由需求部门根据产品的具体工序、产品类型、工艺与品质要求、历史价格等因素综合考虑确定，最终中标价格确定之后，公司与中标供应商签订框架采购合同。对于通过招标确定框架供应商的机加定制件，由采购部根据框架合同直接向供应商下达采购订单。对于其他外协加工件（如框架合同范围外的物料订单、临时增加的订单），则由外协供应商在公司选单平台进行报价和选单，其中，价格无上下浮动的，先选先中标；有价格浮动的，价低者中标；上浮后报价相同的，排名靠前者中标。公司综合考虑外协供应商的交期和质量等因素，对供应商进行排名，排名靠前的供应商可以优先选择。

对于工序外协，由于其需求量波动较大、不连续，且可供选择的外协供应商数量较少，因此，公司主要通过市场化询价比价来确定供应商及采购价格。

综上，公司通过设计并执行外协采购相关的内控制度，已形成较为规范的外协采购模式，保证外协采购价格具有公允性。

2、外协价格的公允性

（1）机加定制件

公司机加定制件的种类和型号繁多、定制属性较强，不存在可比的市场价格，公司主要通过招投标和内部平台选单报价来确定外协供应商及采购价格，向不同供应商采购同型号机加定制件的价格不存在较大差异。

报告期内，公司采购金额较大（前10大）且存在向不同外协供应商采购的机加定制件的采购价格比较情况如下：

单位：元/件

序号	物料名称	主要供应商名称	2020年	2019年	2018年
1	某型号的压盖	成都池峰机械有限公司	634.88	573.17	-
		成都科兴兴源密封技术有限公司	590.29	571.68	-
		成都通瑞信机电设备有限公司	590.29	-	-

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

		成都松明机械设备有限公司	-	572.31	-
		成都南方方舟机电设备有限公司	-	575.00	-
2	某型号的压盖	四川省西密高技术有限公司	247.79	248.28	-
		成都科兴兴源密封技术有限公司	247.79	248.28	266.72
		成都池峰机械有限公司	247.79	248.28	-
		成都南方方舟机电设备有限公司	-	-	312.82
3	某型号的压盖	成都池峰机械有限公司	336.13	-	-
		成都科兴兴源密封技术有限公司	317.24	-	314.53
		成都南方方舟机电设备有限公司	-	-	317.24
		四川省西密高技术有限公司	317.24	-	-
4	某型号的压盖	成都池峰机械有限公司	362.83	-	-
		成都科兴兴源密封技术有限公司	362.83	448.28	458.12
		成都南方方舟机电设备有限公司	-	375.00	458.12
		成都通瑞信机电设备有限公司	-	372.41	-
		四川省西密高技术有限公司	362.83	-	-
5	某型号的压盖组件	成都池峰机械有限公司	775.00	-	-
		成都科兴兴源密封技术有限公司	658.00	-	-
6	某型号的压盖	成都池峰机械有限公司	-	619.47	-
		成都科兴兴源密封技术有限公司	654.87	-	-
7	某型号的密封腔	成都科兴兴源密封技术有限公司	2,425.00	-	-
		四川耐力封密封件有限责任公司	1,902.00	-	-
8	某型号的静环座	成都池峰机械有限公司	43.69	54.31	-
		成都科兴兴源密封技术有限公司	43.69	54.31	54.31
		成都南方方舟机电设备有限公司	-	-	59.07
		成都松明机械设备有限公司	43.69	54.37	-
		成都伟宏机械有限公司	43.69	-	-
		四川省西密高技术有限公司	43.69	-	-
9	某型号的驱动环	成都池峰机械有限公司	53.94	47.73	-
		成都科兴兴源密封技术有限公司	-	49.97	-
		成都南方方舟机电设备有限公司	-	46.90	53.85
		成都松明机械设备有限公司	-	54.37	-
		成都通瑞信机电设备有限公司	-	46.90	-
		四川省西密高技术有限公司	64.47	48.75	-

10	某型号的压盖	成都池峰机械有限公司	420.35	-	-
		成都南方方舟机电设备有限公司	-	405.17	-
		成都通瑞信机电设备有限公司	420.35	-	-

注：科兴兴源与科兴密封的采购情况合并列示。

由上表可见，报告期内，就同一型号的机加定制件，同一期间，公司向各供应商采购单价不存在重大差异。个别原材料价格差异略大，主要系该等物料属于新型号或暂未纳入框架采购协议招投标范围，采取各供应商直接报价或在公司内部选单报价平台上报价的方式，公司根据报价结果确定供应商及采购价格。由于不同批次产品的报价竞争情况、各供应商每次报价策略等不同，可能出现一定的价格波动。比如上表中第 4 项材料，2018 年不同供应商采购价格相同，采购份额相当，2019 年成都南方方舟机电设备有限公司和成都通瑞信机电设备有限公司报价较低，当年公司主要向这两家供应商采购（采购数量占比 85%），采购均价低于科兴兴源（采购数量占比 15%）；又如上表中第 5 项材料，2020 年公司共采购 4 次，首次报价科兴兴源价低中标，第二次和第三次报价仅有成都池峰机械有限公司参加并中标，第四次科兴兴源未溢价直接中标，由于每次中标价格不同，造成不同供应商采购均价有所差异。

（2）工序外协

工序外协的定价主要通过市场询价比价进行，公司综合考虑工序类型、加工难度以及外协厂商加工能力、加工质量等因素后，选取符合要求的外协厂商进行询价比价，然后选取综合素质较佳的进行议价并确定交易价格。通常情况下，为保证外协加工质量稳定性，对于公司长期合作的外协厂商进行优先考虑。

报告期内，公司主要外协工序的定价情况具体如下：

A、表面处理

表面处理具体包括涂覆、喷涂、喷砂、镀铬、发黑等工序，加工价格主要与加工零部件大小、具体工序内容、工艺要求、加工数量等因素有关。由于公司产品及相关零部件的定制化属性很强，不同零部件在体积、材质、加工工艺要求等方面存在较大差异，导致不同零部件表面处理的单价范围较大。以涂覆工序为例，报告期内的采购单价从 200 元/件至 3,000 元/件不等。此外，由于单一工序的加工量较小，合作供应商数量较少，且不同供应商由于加工具体产品不同，其价格无法直接比较，但公司通过市场化询价比价、主动了解市场行情等方式，能够确保相关外协采购价格的公允性。

B、探伤

报告期内，公司探伤外协业务均委托四川吉安特无损检测有限公司开展，双方签订了《无损检测协议》，目前正在执行的合同有效期为 2018 年 1 月 25 日至 2022 年 1 月 30 日，期间焊口无损检测业务 180mm*80mm 单张底片含税价为 55 元/张，价格稳定，具有公允性。

C、线切割

报告期内，公司线切割外协业务供应商主要是成都日新模具有限公司，此外，成都蓉东汽配模具有限公司也曾提供少量线切割业务，上述供应商线切割业务加工单价均为 5 元/小时，不存在差异，具有公允性。

D、锻造

报告期内，公司主要向成都市跃龙机械锻造厂和简阳市新科锻造厂采购锻造外协业务，上述两家供应商的价格如下：

序号	主要供应商名称	含税外协价格（元/kg）	备注
1	成都市跃龙机械锻造厂	3.50	包送货
2	简阳市新科锻造厂	3.00	不包送货

在考虑包送因素后，上述 2 家供应商的价格不存在较大差异。

E、组装

报告期内，公司主要向四川鑫倍科技有限责任公司和成都合达化工工程有限公司采购组装外协业务，组装业务受产品类型、工艺复杂程度等因素的影响很大，导致单价差异较大，不同供应商的价格不具备可比性，但公司通过市场化询价比价、主动了解市场行情等方式，能够确保相关外协采购价格的公允性。

综上，公司与外协厂商交易定价系双方在合作中自愿、平等协商确定，外协价格具有公允性。

（五）外协加工费与成本项目的匹配关系以及成本的完整性和准确性

1、外协加工费与成本项目的匹配关系

报告期内，公司外协费用的发生额、计入主营业务成本的情况如下：

单位：万元

期间	期初 存货中余额	当期发生额	当期计入 主营业务成本	当期研发领用	期末 存货中余额
2020 年	333.79	873.56	693.59	45.45	468.31
2019 年	263.06	693.17	589.29	33.15	333.79
2018 年	206.50	355.56	283.90	15.09	263.06

注：期初存货中余额+当期发生额-当期计入主营业务成本-当期研发领用=期末存货中余额。

报告期内，主营业务成本中外协费用（含机加定制件和工序外协费用）及占主营业务成本的比例如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
计入主营业务成本-直接材料	546.63	6.40%	374.34	3.28%	207.89	2.52%
计入主营业务成本-制造费用	146.96	1.72%	214.95	1.89%	76.01	0.92%

外协金额合计	693.59	8.12%	589.29	5.17%	283.90	3.44%
--------	--------	-------	--------	-------	--------	-------

报告期内，主营业务成本中外协费用（含机加定制件和工序外协费用）及占主营业务成本的比例均有所增长，主要系机加定制件采购增多所致，但总体上外协费用占比较低，外协对成本结构及成本总额的影响较小。

2、外协成本的准确性和完整性

公司建立了成本核算制度，制定了完善的成本归集、分配办法，并且使用财务软件系统进行供应链和财务管控。就外协业务而言，定制件外协属于物料采购的一种细分类型，其成本核算与一般物料采购不存在差异；工序外协的加工费核算亦通过系统完成分配，能够保证成本核算的准确性。

综上，公司在成本归集与分配中所选用的会计政策合理可靠，且建立了相关的内部控制制度并得到了一贯的有效运行。公司外协费用相关成本完整、准确。

我们针对上述事项执行了以下核查程序：

1、我们在执行采购与付款内部控制审计时，对外协加工环节进行了控制测试，对采购与付款审计程序详见本反馈意见回复之问题六。

2、我们在对主要供应商执行采购与付款实质性程序时，同时对外协加工环节进行了细节测试测试，详见本反馈意见回复之问题六。

3、了解公司报告期内成本归集方法，复核成本归集的准确性，对各销售产品成本的归集、分摊，与原材料入库的成本进行配比，核查成本归集、分摊的合理性。

4、取得机加定制件采购明细表，对比公司向不同供应商采购价格。

经核查，我们认为，公司外协加工交易基于公司生产需求，具有合理的商业动机。外协加工涵盖内容、涉及的工序真实，符合公司实际生产经营情况。同时外协加工单位与公司及公司的核心人员不存在关联关系，不存在替公司代垫成本费用或其他利益安排。外协加工的定价合理，同工序外协加工供应商的定价并无重大差异，其提供的加工工序也与其基本情况匹配。

问题十八：关于产能利用率（序号 28）

招股说明书披露，发行人报告期各期产能利用率分别为 125.94%、129%、116.24%。

请发行人：（1）按照产品类别补充披露产能利用率情况，并分析报告期内是否产生波动及原因；（2）产能利用率持续高于 100%的原因，通过延长工时提高产能是否符合相关法律法规的规定；（3）报告期内实际工时和产能利用率变化情况与收入增长是否匹配。

请保荐人、发行人律师和申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）按照产品类别补充披露产能利用率情况

1、公司产能计算方式

公司大部分产品系根据客户应用领域、配套设备、性能参数等方面的个性化需求，经过技术方案设计、产品研发、机械加工、组装、检测、试验等环节，向客户交付的非标准化产品。

公司生产模式具有订单式生产、非标式生产、研发设计式生产的特点，不同产品在制造工艺、复杂程度、原材料成本及销售价格等方面均存在较大差异，从而导致不同产品间的可比性较低，简单相加无法合理衡量公司的生产能力。

从生产环节上看，由于场地、设备、工人等方面的限制，影响公司生产能力的生产环节主要是机械加工环节。公司按照机械加工设备的实际生产能力配备生产人员，在机器设备正常运行的情况下，与之相匹配的所有生产人员全年所能够提供的标准生产工时可作为公司产能的衡量指标，与此对应，机械加工环节生产人员的实际生产工时可作为公司产量的衡量指标，实际工时除以标准工时即代表公司的产能利用率。

就同行业情况而言，公司与可比公司中密控股均采用机械加工环节的生产工时数来反映产能及其利用情况。

2、分产品的产能利用率情况

公司主要产品类别包括干气密封及其辅助系统、机械密封及其辅助系统、碳环密封、密封产品修复，该等产品均涉及机械加工环节或使用机加零部件，但公司未在生产车间、生产设备、生产人员等方面按产品类别进行划分，主要原因如下：

（1）非标准产品、定制化生产的业务特点

公司产品以中高端定制化产品为主，其零部件具有多品种、小批量、个性化的生产特点，生产系统需能够对市场需求变化作出快速反应，同时消除冗余无用的损耗。因此，公司采取柔性生产方式，根据即时订单需求适时调整生产人员、生产设备、生产任务，不会按产品类别固化各类生产资料。

（2）各类产品共用同一个机械加工车间

公司目前仅有一个机械加工车间，承担了公司内部所有产品和零部件的机械加工任务，公司产品在机械加工环节不存在流水线生产的特点，为提高设备使用效率，在车间内部未按照产品类别划分独立的生产小组。

（3）各类产品共享机械加工设备

就机械加工环节而言，不会因产品类别的不同而对设备选择产生本质差异。公司机械加工设备能够满足各类产品的生产要求，单台设备可能同时承担干气密封、机械密封等不同类型产品的生产任务，公司未按照产品类别分配生产设备。

（4）各类产品共享机械加工生产人员

公司机械加工的生产人员均能掌握各类产品和零部件的生产技术，根据公司经营特点，主要按照零件族（零件种类）划分生产小组执行生产任务。公司未按照最终产品类别划分班组或生产员工。

综上，根据业务特点和产品特性，公司各类产品共用机械加工生产车间、生产设备、生产人员，并根据订单情况进行柔性生产，无法统计各类产品的作业时间，因此，无法根据产品类别分拆、计算产能利用率。

(二) 报告期内，公司产能和产能利用率情况如下：

单位：小时

项目	2020年	2019年	2018年
标准工时（A）	156,382.00	158,514.00	147,030.00
实际工时（B）	162,808.40	184,250.04	189,665.16
产能利用率（B/A）	104.11%	116.24%	129.00%

注[1]：上表中标准工时和实际工时均为机械加工环节的生产工时，不包括组装、检测、试验等环节的生产工时。

注[2]：标准生产工时=设备正常运行情况下配备的生产人员人数×每天标准工作小时数×每年正常工作日天数，代表公司的设计产能；实际生产工时=设备正常运行情况下配备的生产人员每年实际工时，代表公司的实际产量。

报告期内，公司各期间的产能利用率略有波动，主要是因为：1、2018年，下游行业景气度较高，产品需求大幅增长，新增订单较多，公司增加机加工人配置，部分工人延长工时，产能利用率相应提高；2、2019年，为缓解产能紧张问题，公司增加外协业务量，分担了内部生产的工作量，同时公司放弃部分附加值低的常规机械密封产品订单，产能利用率有所降低；3、2020年，上半年因疫情影响延长春节放假时间，产能利用率有所降低；下半年疫情缓解过后，密封件订单大幅增加，产能利用率回升，但由于上半年产能利用率较低，且下半年定制件外协增加较多，因此总体上产能利用率较2019年有所降低。

(三) 产能利用率持续高于100%的原因

报告期内，公司产能利用率持续高于100%，主要是因为：近年来下游行业发展情况良好，公司产品需求旺盛，为保证按时生产和交付，公司通过增加工人数量、加班等方式，适当延长机器设备作业时间，提高机器设备利用效率，使得实际使用效率高于理论情况，但实际工时均小于机械加工设备的理论最长运行时间。

报告期各期，公司机械加工设备理论运行时间与实际工时的比较情况如下：

项目	2020年	2019年	2018年
设备理论最长运行时间（A）	234,573.00	237,282.00	219,970.50
实际工时（B）	162,808.40	184,250.04	189,665.16
设备利用率（B/A）	69.41%	77.65%	86.22%

注：机械加工设备每天标准运行时间为8小时、每周5天，考虑到深夜作业不利于保证产品质量，因此上表中设备理论最长运行时间按照每天运行10小时、每周6天计算，即设备理论最长运行时间为标准运行时间的1.5倍。

从业务特点来看，公司产品多为定制化产品，需要同时生产数量繁多、规格各异的产品

和零部件，机械加工环节的生产压力较大，虽然公司已通过定制件外协、优化订单结构等方式缓解产能压力，自 2019 年起产能利用率已有所降低，但总体上仍处于较高水平。

从行业情况来看，可比公司中密控股也采用机械加工环节的生产工时数来反映产能及其利用情况，据中密控股《招股说明书》披露，其 IPO 报告期（2012-2014 年）的产能利用率分别为 131.89%、129.88%和 136.45%，公司与可比公司的产能利用率均高于 100%。

（四）通过延长工时提高产能是否符合相关法律法规的规定

《劳动法》第四十一条规定：用人单位由于生产经营需要，经与工会和劳动者协商后可以延长工作时间，一般每日不得超过一小时；因特殊原因需要延长工作时间的，在保障劳动者身体健康的条件下延长工作时间每日不得超过三小时，但是每月不得超过三十六小时。

《劳动保障监察条例》第二十五条规定：用人单位违反劳动保障法律、法规或者规章延长劳动者工作时间的，由劳动保障行政部门给予警告，责令限期改正，并可以按照受侵害的劳动者每人 100 元以上 500 元以下的标准计算，处以罚款。

报告期内，公司部分员工存在延长工时超过法律法规规定的情形，主要是因为产能紧张、员工可通过加班增加收入、公司未严格限制员工加班等原因，公司未强制要求员工延长工时或摊派超量任务，亦未因延长工时导致任何不良后果。目前，公司已通过加大外协、优化订单结构等方式减小机械加工环节的工作量，延长工时的情况已有所减少。未来随着本次募集资金投资项目的实施，公司将增加设备、增聘员工，解决产能紧张问题，进一步减少延长工时的情况。

公司实际控制人彭建已作出承诺，若公司因劳动人事问题被主管机构要求承担任何赔偿或被处以任何行政处罚，愿无条件足额补偿公司发生的支出或所受的损失，避免给公司带来任何损失或不利影响。

综上，公司部分员工存在延长工时的情形，公司已主动采取措施进行调整，不存在因违反劳动保障法律法规而受到行政处罚的情形，不会对公司本次发行上市构成重大不利影响。

（五）报告期内，公司实际工时、产能利用率与主营业务收入的情况如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
实际工时（小时）	162,808.40	184,250.04	189,665.16
产能利用率	104.11%	116.24%	129.00%
主营业务收入（万元）	20,223.17	25,364.46	19,501.81
主营业务收入/实际工时（元/小时）	1,242.15	1,376.63	1,028.22

2019 年，公司机械加工环节实际工时、产能利用率下降，而主营业务收入保持增长，使得单位工时贡献的主营业务收入显著提高，主要原因如下：

1、机械加工需求较低的产品收入及占比增长

公司以机械加工环节的工时数来反映产能利用情况，而在公司各类产品中，密封件（干气密封、机械密封、碳环密封）对机械加工的需求较高，密封辅助系统和密封产品修复对机

械加工的需求相对较低。2019年，密封辅助系统和密封产品修复的收入及占比均有大幅增长，使得单位工时对应的收入明显提高。

报告期内，密封辅助系统和密封产品修复的收入及占比情况如下：

项目	2020年	2019年	2018年
密封辅助系统和密封产品修复收入（万元）	7,963.48	11,629.34	6,693.33
密封辅助系统和密封产品修复收入占比	39.38%	45.85%	34.32%

2、产品附加值提高

2019年，密封辅助系统的收入及占比大幅增长，且该等产品单价较高，带动产品均价大幅提升。此外，公司在产能紧张的情况下，集中资源优先满足干气密封、高附加值机械密封的供应，放弃一部分单价和利润相对较低的常规机械密封订单，使得机械密封产品的单价也有一定提高。随着产品附加值提高，单位工时贡献的收入相应增长。

报告期内，除密封产品修复、零配件及技术服务以外（无法计算单价或单价可比性较低），公司单位工时主营业务收入与产品均价的变动情况如下：

项目	2020年		2019年		2018年
	金额	增幅	金额	增幅	金额
平均单价（万元/套）[注]	0.85	-11.09%	0.96	42.86%	0.67
主营业务收入/实际工时（元/小时）	1,242.15	-9.77%	1,376.63	33.88%	1,028.22

注：平均单价是密封辅助系统和密封件的平均单价，不包括密封产品修复、零配件及技术服务等无法计算单价或单价可比性较低的产品类型。

由上表可见，报告期内单位工时主营业务收入与产品均价的变动趋势一致。

3、外协增加

随着订单增多，公司生产和交付面临较大压力，产能利用率持续处于较高水平，为保证产品及时交付，公司将部分初级机加工业务委托外协单位实施。2019年，公司采购机加定制件和工序外协显著增多，有效分担了一部分内部机械加工的工作量，实际工时和产能利用率有所降低。

公司机加定制件外协和工序外协的情况如下：

单位：万元

项目	2020年	2019年	2018年
机加定制件金额	739.51	337.94	173.87
工序外协金额	134.06	355.22	181.69
外协金额合计	873.56	693.17	355.56

2020年，公司机械加工环节实际工时、产能利用率和主营业务收入均有所降低，变动趋势一致，但主营业务收入的降幅大于机械加工环节实际工时的降幅，导致单位工时主营业务收入下滑9.77%，主要是系产品细分结构略有变化所致，本期单价较高但机械加工需求较

小的密封辅助系统和密封产品修复的收入占比降低，而单价较低但机械加工需求较大的常规机械密封占比提高。

综上，2020年实际工时和产能利用率变化情况与收入波动情况相匹配。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1、实地查看公司生产车间、生产设备的具体情况，与公司相关人员访谈，了解机械加工环节的生产情况。

2、查阅同行业可比公司的招股说明书，比较产能计算方式及产能利用率数据，结合公司实际情况，分析产能利用率高于100%的原因。

3、取得公司机械加工环节工人的工时表，复核员工工时记录。

4、结合产品单价波动、产品结构变化、外协业务变动等因素，分析产能利用率波动的原因，以及与收入的匹配性。

通过执行上述程序，我们认为我们核查程序是充分、适当的。

问题十九：关于现金流量（序号 29）

招股说明书披露，报告期内发行人经营活动现金流量净额分别为1,587.81万元、1,330.44万元、2,021.41万元，归母净利润分别为2,991.99万元，3,701.28万元、5,327.80万元。

请发行人：（1）结合收入确认条件、信用政策、报告期内合同履行情况、存货变动、客户变动及结算方式和周期的变动，量化分析并补充披露报告期内经营活动现金流与净利润存在较大差异的原因及合理性；（2）补充披露经营活动现金流量中主要项目与对应的资产负债表、利润表项目的勾稽关系；（3）发行人报告期内支付其他与经营活动有关的现金流量的具体内容。

请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）报告期内，经营活动现金流量与净利润的关系如下：

单位：万元

项目	2020年	2019年	2018年
净利润	4,356.20	5,327.80	3,701.28
加：信用减值损失	25.26	221.88	-
资产减值准备	28.79	-80.32	140.87
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	296.76	292.68	241.81
无形资产摊销	13.17	13.62	17.94
长期待摊费用摊销	14.88	7.33	5.17

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	-10.17	-8.22	-3.3
固定资产报废损失	-0.41	2.07	0.33
公允价值变动损失	-	-	-
财务费用	0.45	1.8	-2.59
投资损失	-	-	-
递延所得税资产减少	33.63	-30.12	-28.03
递延所得税负债增加	-10.79	5.28	96.54
存货的减少	689.47	1,199.01	-2,822.35
经营性应收项目的减少	-939.47	-6,101.28	-1,177.52
经营性应付项目的增加	279.77	1,169.89	1,160.29
其他	-	-	-
经营活动产生的现金流量净额	4,777.55	2,021.41	1,330.44

由上表可见，公司经营活动现金流与净利润存在较大差异的主要影响因素为存货、经营性应收项目、经营性应付项目。

1、报告期各期末，公司存货期末余额及变动情况如下：

单位：万元

合计	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	期末余额	变动	期末余额	变动	期末余额	变动
原材料	464.07	-45.59	509.66	80.47	429.19	162.91
低值易耗品	11.63	3.52	8.11	7.97	0.14	-
委托加工材料		-0.98	0.98	0.98	-	-
在产品	404.00	-360.89	764.89	28.27	736.62	163.67
半成品	1,583.29	32.65	1,550.64	-681.49	2,232.13	1,216.05
库存商品	2,553.98	267.34	2,286.64	-180.52	2,467.16	577.65
发出商品	749.12	-585.51	1,334.63	-454.69	1,789.32	702.07
合计	5,766.09	-689.46	6,455.55	-1,199.02	7,654.57	2,822.35

注：变动=期末余额-期初余额。

2、报告期各期末，公司经营性应收项目期末余额及变动情况如下：

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

单位：万元

报表项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	期末余额	变动	期末余额	期末余额	变动	期末余额
其他货币资金	424.27	369.50	54.77	44.77	10.00	-120.01
应收票据及应收款项融资	8,289.37	-622.22	8,911.59	2,537.98	6,373.60	59.21
其中：应收票据	530.05	-1,360.93	1,890.98	-4,482.62	6,373.60	59.21
应收款项融资	7,759.32	738.71	7,020.61	7,020.61	-	-
应收账款及合同资产	15,115.15	986.70	14,128.45	3,869.60	10,258.85	1,080.01
其中：应收账款	14,536.66	408.21	14,128.45	3,869.60	10,258.85	1,080.01
合同资产	578.49	578.49	-	-	-	-
预付款项	279.85	193.33	86.52	-340.51	427.03	223.62
其他应收款	117.98	14.45	103.54	21.61	81.93	11.65
其他流动资产	53.28	16.93	36.34	-8.89	45.24	-82.51
其他非流动资产	16.41	-19.23	35.64	-23.28	58.91	5.54
合计	24,296.31	939.47	23,356.84	6,101.28	17,255.55	1,177.52

注：变动=期末余额-期初余额。

报告期各期末，公司经营性应收项目变动的主要影响因素为应收票据、应收款项融资、应收账款和合同资产。报告期内，公司销售商品收入确认和计量的具体原则未发生变化；此外，公司主要客户以及对客户的信用政策、结算方式、周期亦未发生明显变化，合同履行情况良好。

3、经营性应付项目变动影响

报告期各期末，公司经营性应付项目期末余额及变动情况如下：

单位：万元

合计	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	期末余额	变动	期末余额	变动	期末余额	变动
应付票据	1,401.64	1,252.42	149.23	149.23	-	-
应付账款	2,101.30	400.89	1,700.41	-28.17	1,728.58	39.41
预收货款	542.24	-75.40	617.64	-133.54	751.18	-69.24
应付职工薪酬	993.34	-290.96	1,284.30	367.41	916.89	254.55
应交税费	424.21	-47.95	472.16	335.18	136.98	-110.22
其他应付款	212.28	-58.63	270.91	91.07	179.84	29.99
其他流动负债	1,346.38	-868.22	2,214.60	309.47	1,905.13	969.79

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

合计	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	期末余额	变动	期末余额	变动	期末余额	变动
预计负债	200.52	-52.38	252.90	59.25	193.66	46.01
递延收益	40.00	20.00	20.00	20.00	-	-
合计	7,261.92	279.77	6,982.14	1,169.89	5,812.25	1,160.29

注[1]: 应付账款为与经营活动相关的款项, 如应付原材料供应商款项, 不含与投资活动相关的款项。

注[2]: 应付账款、其他应付款期末余额为与经营活动相关的款项, 不含与投资、筹资活动相关的款项。

注[3]: 预收货款受新会计准则规定影响, 于2020年1月1日起, 将预收货款(不含税)计入合同负债, 将预收货款税金计入其他流动负债、其他非流动负债。

2018年末、2019年末, 公司经营性应付项目变动的主要影响因素为应付职工薪酬、其他流动负债。公司其他流动负债为已背书未终止确认的票据, 2018年、2019年, 公司应付职工薪酬、其他流动负债随公司收入规模扩大而增长。2020年, 公司采用票据支付方式增多, 使得应付票据余额增加; 公司已背书未终止确认的票据到期承兑金额较多, 使得其他流动负债减少。

综上, 公司经营活动现金流与净利润存在较大差异的主要影响因素为存货、经营性应收项目、经营性应付项目, 差异具备合理性。

(二) 报告期内, 公司经营活动的现金流量情况如下:

单位: 万元

项目	2020年	2019年	2018年
销售商品、提供劳务收到的现金	17,983.87	15,544.14	14,360.08
收到其他与经营活动有关的现金	435.23	267.36	82.27
经营活动现金流入小计	18,419.10	15,811.49	14,442.35
购买商品、接受劳务支付的现金	3,037.14	2,675.49	3,544.46
支付给职工以及为职工支付的现金	5,199.02	5,281.66	4,853.95
支付的各项税费	2,592.53	2,867.93	2,208.14
支付其他与经营活动有关的现金	2,812.87	2,965.00	2,505.36
经营活动现金流出小计	13,641.55	13,790.08	13,111.91
经营活动产生的现金流量净额	4,777.55	2,021.41	1,330.44

经营活动现金流量中主要项目为销售商品、提供劳务收到的现金、购买商品、接受劳务支付的现金, 支付给职工以及为职工支付的现金、支付的各项税费、支付其他与经营活动有关的现金。

1、报告期内, 公司销售商品、提供劳务收到的现金与对应的资产负债表、利润表项目

的勾稽关系如下：

单位：万元

勾稽	项目	2020年	2019年	2018年
加	营业收入	20,361.62	25,487.48	19,561.74
加	应交税金-应交增值税(销项税额)	2,583.92	3,534.23	3,177.82
加	预收货款(期末余额-期初余额)	-75.40	-133.54	-69.24
加	应收账款(期初余额-期末余额)	-986.70	-3,869.60	-1,080.01
加	应收票据(期初余额-期末余额)	622.22	-2,537.98	-59.21
加	货币-保函保证金(期初余额-期末余额)	-	0.00	120.01
加	其他流动负债-应收票据背书未到期	-868.22	309.47	969.79
加	不属于销售的减少或增加	-3.71	-1.06	-1.49
减	处置资产销项税	2.78	2.38	0.78
减	应收票据背书采购原材料、固定资产	3,647.10	7,242.47	8,258.54
-	销售商品、提供劳务收到的现金	17,983.87	15,544.14	14,360.08

注：公司预收款项为预收货款，预收款项受新会计准则规定影响，于2020年1月1日起，将预收货款（不含税）计入合同负债，将预收货款税金计入其他流动负债、其他非流动负债。

由上表可见，公司各期收款金额能够覆盖上一期的应收款项。

2、报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金与对应的资产负债表、利润表项目的勾稽关系如下：

单位：万元

勾稽	项目	2020年	2019年	2018年
加	营业成本	8,540.67	11,396.98	8,261.03
加	增值税进项税额	968.94	1,492.47	1,757.66
加	存货的增加	-689.47	-1,199.01	2,822.35
加	预付账款的增加	193.33	-340.51	223.62
加	应收应付抵减	-	1.11	0.78
加	货币资金-票据保证金	369.50	44.77	-
加	应付账款增加额中的工程款增加额	-	32.62	485.71
加	现金折扣	-	-18.99	-
加	其他应付款中存货	39.50	-44.73	-

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

勾稽	项目	2020年	2019年	2018年
减	增值税进项转出	0.60	-	-
减	应付账款的增加	404.78	6.82	525.90
减	应付票据的增加	1,252.42	149.23	-
减	计入存货和成本的职工薪酬	945.98	1,118.95	1,083.19
减	计入成本的折旧费用	134.48	171.75	139.06
减	应收票据背书采购	3,647.10	7,242.47	8,258.54
-	购买商品、接受劳务支付的现金	3,037.14	2,675.49	3,544.46

由上表可见，公司的收款能够保证货款的支付，且随着收入规模扩大，与供应商的联系更加紧密，公司报告期各期末的待支付款项的有所增加。

3、报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金与对应的资产负债表、利润表项目的勾稽关系如下：

单位：万元

勾稽	项目	2020年	2019年	2018年
加	计入成本的职工薪酬（工资、福利、奖金）	945.98	1,118.95	1,083.19
加	计入管理费用的职工薪酬（工资、福利费、奖金）	3,962.08	4,530.12	4,025.30
减	应付职工薪酬余额增加额	-290.96	367.41	254.55
-	支付给职工以及为职工支付的现金	5,199.02	5,281.66	4,853.95

由上表可见，公司支付给职工以及为职工支付的金额整体呈现上升趋势，主要原因是随着公司业务的拓展，员工工资及员工人数均有所增加。

4、报告期内，公司支付的各项税费与对应的资产负债表、利润表项目的勾稽关系如下：

单位：万元

勾稽	项目	2020年	2019年	2018年
加	税金及附加	232.96	317.69	256.14
加	所得税费用	704.72	818.82	583.06
加	增值税（销-进）	1,612.20	2,041.76	1,420.16
加	其他流动资产-税收重分类	16.93	-	-92.00
加	计入费用的税金	-	-	-0.93
加	进项税转出	0.60	-	-
减	所得税费用—递延所得税费用	22.84	-24.84	68.51

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

勾稽	项目	2020年	2019年	2018年
减	应交税金增加额（除增值税外的其他税费项目增加额）	-47.95	335.18	-110.22
-	支付的各项税费	2,592.53	2,867.93	2,208.14

由上表可见，报告期内，公司缴纳的税费与销售收入变动趋势相同。

5、报告期内，公司支付其他与经营活动有关的现金与对应的资产负债表、利润表项目的勾稽关系如下：

单位：万元

勾稽	项目	2020年	2019年	2018年
加	销售费用	3,365.01	4,147.23	3,643.33
加	管理费用	1,761.72	1,916.23	1,664.72
加	研发费用	1,593.06	1,682.67	1,361.34
加	营业外支出中的部分项目	10.76	5.47	39.51
加	固定资产处置收益	10.17	8.22	3.30
加	其他非流动资产	-19.23	-23.28	5.54
加	其他流动资产-税收重分类	-16.93	-	92.00
加	其他流动资产	16.93	-8.89	-82.51
加	财务费用（银行手续费）	2.14	0.80	0.72
加	其他应收款（收到的与经营活动有关的现金）	14.45	21.61	11.65
加	其他应收、应付收到现金	172.93	5.00	-2.10
加	预计负债减少	52.38	-59.25	-46.01
加	其他应付款（收到的与经营活动有关的现金）	58.63	-91.07	-29.99
减	固定资产处置损失	0.12	2.07	0.33
减	固定资产处置收益	10.17	8.22	3.30
减	管理费用中的折旧	169.22	120.95	102.74
减	管理费用中的摊销（无形资产和长期待摊费用等的摊销）	28.04	20.95	23.11
减	管理费用中的职工薪酬	3,962.08	4,530.12	4,025.30
减	对账差异调整-非付现费用	-	2.17	1.34
减	其他应付款支付货款	39.50	-44.73	-
-	支付其他与经营活动有关的现金	2,812.87	2,965.00	2,505.36

由上表可见,报告期内,公司支付其他与经营活动有关的现金与销售收入变动趋势相同,主要原因为随着业务规模变动,销售费用同步变动。

(三) 报告期内,公司支付其他与经营活动有关的现金分别为 2,505.36 万元、2,965.00 万元和 2,812.87 万元,具体内容如下:

单位: 万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
业务费	622.39	484.59	526.54
差旅费	343.46	521.40	472.00
邮费及运费	168.35	274.11	223.62
售后服务费	42.45	239.19	170.24
房租及物业水电等	100.36	109.12	115.71
交通费	97.19	103.07	88.17
办公费	125.78	212.61	177.49
招标费	38.05	37.13	31.98
广告及宣传费	19.68	13.16	11.83
中介服务费	175.52	124.23	76.32
车辆使用费	13.53	20.65	27.22
维修费	45.86	41.19	16.79
中间试验及产品测试费	740.46	708.83	476.05
鉴定验收费	-	0.94	0.00
其他	63.22	51.98	78.50
手续费支出	2.30	0.80	0.72
支付保证金及押金	214.28	21.99	12.17
支付其他与经营活动有关的现金	2,812.87	2,965.00	2,505.36

由上表可见,报告期内,公司支付其他与经营活动有关的现金与销售收入变动趋势相同。

针对上述事项,我们执行了以下核查程序:

- 1、获取公司编制的现金流量表,并复核编制过程。
 - 2、了解公司现金流量表中主要变动内容,与公司业务变化情况进行匹配核对。
- 经核查我们认为:公司现金流量表编制合理,能够真实反映企业的现金流量。

问题二十:关于资本支出和现金分红(序号 30)

招股说明书披露,报告期内发行人购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 161.07 万元、268.69 万元、125.49 万元,筹资活动产生的现金流量净额分别为-2,013.69 万元、-1,685.88 万元、-2,856.63 万元。筹资活动产生的现金流量均为发行人派发的现金股利,报告期内发行人产能利用率均超过 100%。

请发行人补充披露在产能瓶颈的情况下,发行人报告期内持续进行高比例现金分红而未增加资本支出的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师重点核查主要关联方及实际控制人的银行账户、银行流水、历年现金分红的资金流向及用途,是否与发行人的客户、供应商有业务往来、业务往来是否合理、是否存在利益输送,是否存在为发行人承担成本费用或通过直接或间接的方法向客户端输送经济利益。请保荐人、申报会计师根据《首发业务若干问题解答》等相关规定进行核查并发表明确意见,说明核查的范围、过程和方法。

回复:

(一)报告期内,公司进行较大比例的现金分红,而资本性投入较少主要原因为:

1、由于公司采用订单生产和计划生产相结合的生产模式,可进行有计划的生产,因此,可合理使用固定资产,同时,部分零部件采用外协加工,因此公司固定资产的规模相对较小。报告期内,公司机器设备原值占主营业务收入的比例与可比上市公司中密控股在 IPO 阶段接近,具体对比参见《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、(一)、2、(1) 固定资产”。

2、报告期内,公司受制于厂房面积及机械加工设备数量限制,产能出现瓶颈,若进行技改扩能建设项目,将投入大量的资金。根据公司编制的《机械密封产品提档技改扩能建设项目可行性研究报告》,若公司进行技改扩能建设项目需投入 16,731.90 万元。报告期内,虽公司经营活动现金流量良好,但资金实力仍无法实施上述整体技改扩能建设项目,所以公司拟通过本次公开发行募集资金实施上述项目。

2、自设立以来,公司一直致力于流体密封尤其是干气密封、高参数机械密封相关技术的研究、创新和工业化应用,以研发和创新作为其持续发展的内在动力。报告期内,公司将更多资源投入产品研发设计、核心部件加工、试验检测以及后续服务等关键环节,部分附加值相对较低的部分生产环节,如简单机械加工、表面处理、组装等工序,通过机加定制件外协和工序外协形成对现有产能的有效补充。因此,公司报告期内虽面临产能瓶颈,但其通过简单机械加工件外协及工序外协等方式仍能解决部分承诺瓶颈问题,可暂缓进行大规模资本支出。

3、公司于 2015 年 6 月及 2015 年 12 月分别进行两次员工增资,增资后,共计 59 名员工股东及一名机构股东持有公司股份。报告期内,中小股东的分红诉求较强,公司充分尊重各中小股东的利益,通过履行相应决策程序并实施。报告期内,公司每年均征求部分中小股东的分红意见,并通过董事会、股东大会履行相应的分红决策程序,充分保障了中小股东的

利益。

综上，公司报告期内持续进行现金分红而未增加资本支出具有合理性。

（二）经核查，公司 5%以上股东、董监高及实际控制人历年现金分红的资金流向及用途合理，不存在进行利益输送的情况。

我们核查了公司、公司 5%以上股东、董监高及实际控制人的银行账户、银行流水等；并对历年现金分红的资金流向进行了分析。报告期内，公司、公司 5%以上股东、董监高及实际控制人分红资金主要用于购买银行理财产品、股票、房产等投资性产品，部分用于家庭日常开支及银行存款。

（三）根据中国证监会《首发业务若干问题解答》问题 54 的要求：“保荐机构和申报会计师在充分评估和合理保证发行人财务报表不存在重大错报风险时，对发行人相关银行账户资金流水进行核查应关注哪些方面？保荐机构和申报会计师在资金流水核查中，应结合重要性原则和支持核查结论需要，重点核查报告期内发生的以下事项：（4）发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；（5）发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释；（6）发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问；（7）发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；（8）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常；（9）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来；（10）是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。”

我们对《首发业务若干问题解答》问题 54 相关要点进行了核查，经核查：公司资金管理相关内部控制制度不存在缺陷；大额资金往来不存在重大异常，与经营活动相匹配；除正常工资薪金、报销等资金往来外，公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在异常资金往来；公司不存在大额或频繁取现的情形，大额资金进出均与公司经营业务有关；公司不存在大额购买无实物形态资产或服务的情形；公司实际控制人个人账户大额资金往来均可合理解释，不存在大额存现、取现情形；控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在转让公司股权的行为，从公司获得大额现金分红款、薪酬主要资金流向或用途不存在重大异常；控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来；不存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1、对公司生产主要负责人进行了访谈，对生产产能利用情况进行了分析，取得《机械

密封产品提档技改扩能建设项目可行性研究报告》，分析技改扩能的资金投入情况。

2、查阅了报告期内公司的实际控制人、控股股东彭建及其配偶钟萍、彭建近亲属及其配偶的银行流水，董事、监事、高级管理人员银行流水，财务部人员及销售部管理人员银行流水，以及上述部分人员的《个人信用报告》。

3、查阅了公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的调查表。

4、查阅了公司报告期内客户和供应商清单，并对部分主要客户进行了访谈。

5、查阅了上述人员的借记卡银行流水中 10 万元人民币及以上的银行资金流水，并由上述人员对相关资金用途和交易对方的情况进行了说明。

通过执行上述程序，我们认为我们核查程序是充分、适当的。

问题二十一：关于审计截止日后财务信息及经营状况（序号 31）

请发行人补充披露：（1）2020 年 1 至 6 月的业绩情况，主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；（2）如 2020 年 1 至 6 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，披露由此可能带来的风险。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）公司 2020 年 1-6 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比变动情况如下：

1、资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	变动率
资产总计	33,890.21	34,386.61	-1.44%
负债总计	9,461.71	7,800.87	21.29%
所有者权益合计	24,428.50	26,585.74	-8.11%

2020 年 6 月 30 日，公司负债总计为 9,461.71 万元，较上期末上升 21.29%，主要原因为：2020 年 6 月 15 日，经公司召开 2019 年度股东大会决议，审议通过了《2019 年度利润分配预案》，向全体股东共计派发现金红利 3,512.25 万元（税前），该股利在 2020 年 6 月 30 日尚未发放，相应金额计入应付股利。

2、利润表主要数据

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动率
营业收入	7,391.87	10,076.65	-26.64%

营业利润	1,494.03	1,705.83	-12.53%
利润总额	1,500.01	1,716.24	-12.60%
净利润	1,355.01	1,501.93	-9.78%

2020年1-6月,公司实现营业收入7,391.87万元,同比下降26.64%,实现净利润1,355.01万元,同比下降9.78%。随着国内新冠疫情得到有效控制,公司生产经营恢复正常,截至2020年6月30日,公司在手订单金额为11,075.35万元。若未来国内新冠疫情继续得到有效控制,该影响不具有持续性。

3、现金流量表主要数据

单位:万元

项目	2020年1-6月	2019年1-6月	变动率
经营活动产生的现金流量净额	1,982.12	1,360.38	45.70%
投资活动产生的现金流量净额	-35.86	-75.21	-52.33%
筹资活动产生的现金流量净额	-	-2,856.63	-100.00%
现金及现金等价物净增加额	1,946.56	-1,573.15	-223.72%

2020年1-6月,公司经营活动产生的现金流量净额为1,982.12万元,同比上升45.70%,有显著提高。2020年1-6月,公司筹资活动产生的现金流量金额与上年同期差异较大,主要原因为公司2020年6月15日,经公司召开2019年度股东大会决议,审议通过了《2019年度利润分配预案》,向全体股东共计派发现金红利3,512.25万元(税前),该股利在2020年6月30日尚未发放。

综上,截至2020年6月30日,公司在手订单金额为11,075.35万元,若未来国内新冠疫情继续得到有效控制,该影响不具有持续性。

2020年1-6月,公司实现营业收入7,391.87万元,同比下降26.64%,实现净利润1,335.01万元,同比下降9.78%。随着国内新冠疫情得到有效控制,公司生产经营恢复正常,若未来国内新冠疫情未能得到有效控制,公司收入存在继续下滑的风险。

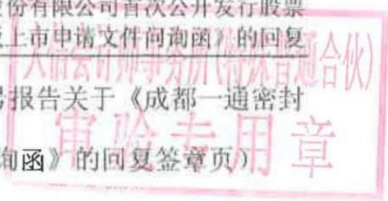
针对上述事项,我们执行了以下核查程序:

- 1、获取企业2019年度会计报表,并对其进行分析性复核。
- 2、对2020年上半年的报告事实实施审计程序,本出具审计报告。
- 3、获取并核对公司截至2020年6月30日的在手订单明细。

经核查,公司2020年1至6月的业绩情况存在一定程度的下滑。公司已在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况,披露潜在的持续影响可能带来的风险。

对《关于成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件问询函》的回复

(此页无正文，该签字页为大信备字【2021】第 14-00030 号报告关于《成都一通密封股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函》的回复签章页)



中国 · 北京

中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇二一年五月三十一日

此证仅用于出具报告



营业执照

(副本)(6-1)

统一社会信用代码

91110108590611484C



扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息

名称 大信会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 胡咏华, 吴卫星

经营范围 审查企业会计报表、出具审计报告; 验证企业资本, 出具验资报告; 办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务, 出具有关报告; 基本建设年度财务决算审计; 代理记账; 会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训; 法律法规规定的其他业务。(市场主体依法自主选择经营项目, 开展经营活动; 依法须经批准的项目, 经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动; 不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)

成立日期 2012年03月06日

合伙期限 2012年03月06日 至 2112年03月05日

主要经营场所 北京市海淀区知春路1号学院国际大厦1504室

登记机关

2021年04月28日

国家企业信用信息公示系统网址: <http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制



会计师事务所 执业证书

名称：大信会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：胡咏华

主任会计师：

经营场所：北京市海淀区知春路一号学院国际大厦1504室

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11010141

批准执业文号：京财会许可[2011]0073号

批准执业日期：2011年09月09日

此证仅用于出具报告



证书序号：00144

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关：

二〇一〇年十二月四日

中华人民共和国财政部制

此证仅用于出具报告:



姓名: 钱荣华
 Full name: Qian Ronghua
 性别: 女
 Sex: Female
 出生日期: 1965-10-11
 Date of birth: 1965-10-11
 工作单位: 大信会计师事务所有限公司四川分所
 Working unit: Daxin Accounting Firm Co., Ltd. Sichuan Branch
 身份证号码: 513027651011002
 Identity card No.: 513027651011002

注册号: 511703022655
 No. of Certificate: 511703022655
 发证日期: 1995年12月01日
 Date of Issue: 1995.12.01
 会计师事务所: 四川省注册会计师协会
 Accounting Firm: Association of Certified Public Accountants of Sichuan Province



年度检验合格
 Annual Inspection Passed
 本证书继续有效, 请妥善保管。
 This certificate is still valid for another year after this renewal.
 2016.3.31



此证仅用于出具报告:



姓名: 胡宏伟
 Name: Hu Yongxiang
 性别: 男
 Sex: Male
 出生日期: 1977-04-10
 Date of Birth: 1977-04-10
 工作单位: 立信会计师事务所(特殊普通合伙)四川分所
 Working Unit: Lixin Accounting Firm (Special General Partnership) Sichuan Branch
 身份证号码: 513024197704100030
 Identity Card No: 513024197704100030

注册会计师
 No. of certificate
 执业注册编号: 310100022890
 Actual Register Number: 310100022890
 发证日期: 2011年11月30日
 Date of issuance: 2011-11-30



年度检验登记
 Annual Renewal Register
 本证书年度检验合格, 继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.
 2016年11月30日

