

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
市申请文件第二轮审核问询函》的
回复

大信备字【2021】第14-00031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.daxin CPA.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第二轮审核问询函》 的回复

大信备字【2021】第 14-00031 号

深圳证券交易所：

贵所《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的第二轮审核问询函》（审核函（2020）010553号）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：关于收入季节性和区域性（问题编号：2）

审核问询回复显示，2017年至2019年，发行人下半年收入占比较高，分别为64.91%、63.57%、60.43%，报告期内发行人来源于东北区、华东区、西北区的销售收入占比分别为70.10%、65.53%、74.78%、70.45%。

请发行人：

- （1）补充披露发行人生产经营是否存在季节性及其原因，是否符合行业特征；
- （2）补充披露发行人位于西南区但营业收入主要来源于东北区、华东区和西北区的原因及合理性，收入来源区域集中是否与下游客户分布情况相一致，是否符合行业特征；
- （3）结合发行人对2020年1至9月经营业绩的预计，进一步披露新冠疫情对发行人生产经营的具体影响，并进行充分风险提示。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充披露公司生产经营是否存在季节性及其原因，是否符合行业特征

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%

报告期内，公司生产经营整体上无明显的季节性特征，但受到节假日及部分下游客户经营特点的影响，导致公司下半年收入占比相对较高。报告期内，公司下半年收入占比分别为63.57%、60.43%、63.69%，主要原因为：1、上半年受元旦、春节等节假日放假影响，使得公司生产销售及客户验收亦存在一定减少；2、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，存在较多在下半年办理验收及付款手续的情况。

综上，公司生产经营整体上无明显的季节性特征，但受到节假日及部分下游客户经营特点的影响，导致公司下半年收入占比相对较高，符合行业特征。

二、补充披露公司位于西南区但营业收入主要来源于东北区、华东区和西北区的原因及合理性，收入来源区域集中是否与下游客户分布情况相一致，是否符合行业特征

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%

流体密封产品的主要客户为石油化工、煤化工等终端用户，以及为其提供成套设备的设

备制造商客户。对于终端用户，我国石油、煤炭矿产资源在东北区、华东区、西北区储量丰富，该等地区相关石油化工、煤化工企业较多；对于设备制造商，我国为石油化工、煤化工等终端用户提供成套设备的大型装备制造企业主要为沈阳透平、上海齐耀螺杆、陕鼓动力等，该等企业亦主要集中于东北区、华东区、西北区。

报告期内，中密控股营业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	26,128.06	28.27%	21,944.55	24.70%	17,088.03	24.25%
华东区	23,970.82	25.93%	20,266.17	22.81%	17,350.40	24.63%
西北区	6,246.12	6.76%	8,469.88	9.53%	5,977.77	8.48%
华北区	20,392.84	22.06%	17,488.55	19.69%	15,267.19	21.67%
西南区	4,100.49	4.44%	5,624.41	6.33%	3,874.11	5.50%
华南区	5,677.57	6.14%	6,130.42	6.90%	5,248.17	7.45%
华中区	4,349.38	4.71%	4,029.75	4.54%	3,666.07	5.20%
海外地区	1,565.36	1.69%	4,880.68	5.49%	1,986.22	2.82%
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。

由上表可见，中密控股主要客户集中于东北区、华东区、西北区、华北区，与公司客户区域分布不存在重大差异。

综上，公司营业收入主要来源于东北区、华东区、西北区具备合理性，收入来源区域集中与下游客户分布情况相一致，符合行业特征。

三、结合公司对2020年1至9月经营业绩的预计，进一步披露新冠疫情对公司生产经营的具体影响，并进行充分风险提示。

1、公司对2020年1至9月经营业绩的预计

根据公司未经审计财务数据，2020年1-9月营业收入为14,321.04万元，较2019年同期下降20.74%，净利润为3,181.58万元，较2019年同期下降13.21%，经营业绩逐渐恢复。

2、进一步披露新冠疫情对公司生产经营的具体影响

(1) 新冠疫情对公司产生影响的具体表现

在年初新冠疫情高峰期，全国全球经济活动大幅减弱、人口和物资流动严重受阻、各行各业大范围停工停产，公司供需两端不可避免地受到了疫情波及。

在需求端，受疫情全球蔓延影响，世界经济低迷，全球市场萎缩。公司最重要的下游行业——石化行业面临成品油需求锐减、石化产品需求增速下降的复杂困难局面，整体经营业绩大幅下滑，资本支出受到短期冲击也出现暂时性的节奏放缓、总量降低，进而对公司一季度经营业绩产生较大不利影响。随着新冠疫情得到控制，公司产品需求逐步上升，2020年

二季度至 2021 年一季度呈现逐步回暖趋势。

在供给端，公司采购的原材料种类较多，部分原材料生产运输受疫情影响，出现交货期延长等情况，公司通过加强与供应商沟通等方式积极应对，总体上未对公司生产经营造成较大不利影响。

（2）新冠疫情对公司产生影响的持续时间

根据公司 2020 年分季度经营业绩与去年同期数的对比情况，新冠疫情产生的不利影响主要集中在第一季度。此后随着国内疫情基本得到控制，下游行业快速恢复了较高的固定资产投资强度，市场需求恢复，公司经营业绩逐渐回升。

（3）新冠疫情对公司后续生产经营的影响

新冠疫情的全球蔓延，对世界经济格局和国际关系形式都将产生深远的影响。就密封行业而言，一方面，虽然目前下游行业的固定资产投资强度增大，密封产品需求有所恢复，但下游客户对成本控制的重视程度与日俱增，且部分板块的资本支出规模预计有所缩减，短期内可能对公司经营业绩造成一定影响；另一方面，复杂多变的国际形势，在一定程度上将加快石化行业大型先进产能的建设和核心装备的国产化进程，这类项目对供应商的要求较高，能够参与竞争的企业较少，公司将把握下游行业产能建设升级和关键部件国产化机遇，进一步提高市场份额、巩固市场地位。

自 2020 年初新冠疫情爆发以来，全国经济活动减弱、人口和物资流动受阻、企业大范围停工停产，虽然目前国内疫情已基本得到控制，但全球疫情防控形势仍十分严峻，疫情产生的影响将可能持续一段时间。

就公司而言，在年初的疫情高峰期，下游行业停工停产导致产品需求延后，上游行业因用工荒、物流受阻等问题影响原材料的生产和供应，上述情况对公司的生产经营带来一定不利影响。虽然目前下游需求逐步恢复，公司经营业绩也基本得到恢复，但疫情对上下游行业及市场竞争格局产生的深远影响仍有待观察，同时全球疫情仍可能出现反复，疫情对世界经济的影响存在不确定性。如果未来全球疫情不能得到及时控制，或者在后续经营中再次遇到重大疫情或重大自然灾害，将对公司的经营业绩造成不利影响。

公司 2020 年实现营业收入 20,361.62 万元，同比下降 20.11%，实现净利润 4,356.20 万元，同比下降 18.24%。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 2021 年 3 月 31 日，公司在手订单金额为 13,331.80 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。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1、实地走访报告期内主要客户并对相关业务负责人进行访谈，了解主要客户的主营业务及产品，与公司的业务合作情况、交易金额。

2、查阅公司提供的 2020 年 1-9 月预测财务数据。

3、查阅公司主要下游客户、可比公司披露的《2020 年半年度报告》。

4、与公司相关人员访谈，了解新冠疫情对公司生产经营的具体影响。

经核查，我们认为：公司生产经营整体上无明显的季节性特征，但受到节假日及部分下游客户经营特点的影响，导致公司下半年收入占比相对较高，符合行业特征；公司营业收入主要来源于东北区、华东区、西北区具备合理性，收入来源区域集中与下游客户分布情况相一致，符合行业特征；截至目前，公司经营环境、经营业绩、在手订单等主要财务和业务指标未因新冠疫情发生重大不利变化，新冠疫情未对公司持续经营能力构成重大不利影响；随着新冠疫情得到控制，公司产品需求逐步上升，2020年二季度至2021年一季度呈现逐步回暖趋势。

问题二：关于主要客户（问题编号：3）

审核问询回复显示，发行人与客户沈阳透平、陕鼓动力签订的销售合同中，存在客户支付发行人货款与收到终端用户货款挂钩的约定；发行人在向沈阳透平、陕鼓动力发货时确认收入。

请发行人：

（1）披露上述发行人与沈阳透平、陕鼓动力签订的销售合同中存在客户支付发行人货款与收到终端用户货款挂钩的具体约定、各方权利义务关系，相关销售合同是否约定发行人客户在未向终端客户实现销售时有权退货，是否存在无条件退货约定，报告期内上述客户是否存在退换货情形；

（2）披露报告期内沈阳透平、陕鼓动力是否均已实现向终端客户的最终销售；

（3）披露发行人是否知悉终端客户向沈阳透平、陕鼓动力的具体回款时点，如是，请披露发行人知悉的方式及具体证据，如否，请披露客户支付发行人货款与收到终端用户货款之间如何实现挂钩；

（4）列示并披露报告期内发行人向沈阳透平、陕鼓动力发货的具体时点，以及报告期内沈阳透平、陕鼓动力收到终端用户货款的具体时点；

（5）结合以上情形，进一步分析论证并披露发行人向沈阳透平、陕鼓动力销售收入的确认时点是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人和申报会计师发表明确意见，说明对终端客户销售实现情况的核查手段、核查过程、核查比例、取得的核查证据、核查结论。

回复：

一、披露上述公司与沈阳透平、陕鼓动力签订的销售合同中存在客户支付公司货款与收到终端用户货款挂钩的具体约定、各方权利义务关系，相关销售合同是否约定公司客户在未向终端客户实现销售时有权退货，是否存在无条件退货约定，报告期内上述客户是否存在退换货情形

（一）披露上述公司与沈阳透平、陕鼓动力签订的销售合同中存在客户支付公司货款与收到终端用户货款挂钩的具体约定、各方权利义务关系，相关销售合同是否约定公司客户在

未向终端客户实现销售时有权退货，是否存在无条件退货约定

公司与沈阳透平与陕鼓动力关于款项支付，权利义务、退货及验收条款如下：

合同条款	沈阳透平	陕鼓动力
付款条件	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	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%，合同生效后，由甲方收到乙方技术资料之日起 5 个工作日内支付；2、提货款：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：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
验收条款	验收程序按双方约定《技术协议》和框架合同相关要求执行	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
质保期	正常投产后 12 个月或全部交货后 18 个月，以先到为准；或与主机合同同步	合同设备性能考核验收合格之日起 12 个月，或不超过本合同设备最后一批货物交付之日起的 18 个月；包括维修、整改、排除故障、修理更换不能满足性能要求的部件
退换货	因卖方造成的产品质量问题，由卖方负全责 注：合同中不存在未向终端客户实现销售时有权退货的约定，不存在无条件退货的约定；在实际履行过程中除质量问题外，不存在其他换货情形	乙方交付产品的品种、型号、规格、质量、数量等不符合合同约定或技术协议要求的，甲方及甲方客户有权拒绝收货，并要求乙方修理、更换、重做，由此产生的一切费用及造成的损失由乙方承担 注：合同中不存在未向终端客户实现销售时有权退货的约定，不存在无条件退货的约定；在实际履行过程中除质量问题外，不存在其他换货情形

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。

（二）报告期内上述客户是否存在退换货情形

经核查公司与沈阳透平、陕鼓动力签订的合同，所有合同均为一次性买断，不存在关于退货的相关约定。在产品存在质量问题时，公司承担相应的修理、更换责任。在报告期内，无退货情形发生。各年因为履行售后义务，换货涉及的成本支出如下：

单位：万元

客户	2020年	2019年	2018年
沈阳透平	17.41	10.26	2.71
陕鼓动力	0.82	4.86	3.66
换货成本支出小计	18.23	15.12	6.37

由上表可见，沈阳透平、陕鼓动力各年换货成本支出均较小，占各主营业务成本的比例低，对收入的确认不存在影响。

综上，公司与沈阳透平、陕鼓动力的相关销售合同不存在未向终端客户实现销售时有权退货的约定，不存在无条件退货约定；报告期内，沈阳透平、陕鼓动力无退货情形，各期换货涉及的成本支出小。

二、披露报告期内沈阳透平、陕鼓动力是否均已实现向终端客户的最终销售

报告期内，公司向沈阳透平、陕鼓动力销售的产品主要为其向终端用户提供的成套设备的配套产品。由于公司的产品属于定制化产品，一般情况下，设备制造商在与终端用户签署合同并约定交货期限、技术要求等条款后，再向公司进行采购，亦在合同中同步约定相关条款。所以，沈阳透平、陕鼓动力向公司采购产品时，已取得终端用户的明确订单。

由于沈阳透平、陕鼓动力与终端用户办理成套设备整体验收时，无需公司参与，并且终端用户亦无需向公司提供相关成套设备验收文件，公司未能取得沈阳透平、陕鼓动力向终端用户实现销售的具体时间。报告期内，公司向沈阳透平、陕鼓动力实现销售收入前五大合同金额、收入、签署时间，以及相关发货、验收、回款情况如下：

单位：万元

客户	合同金额	合同签订时间	完成发货时间	验收时间	确认收入时间	回款情况
沈阳透平	1,190.00	2018-10	2019-08	2019-08	2019-08	已全部回款
	710.00	2018-03	2018-11	2018-11	2018-11	已全部回款
	650.00	2019-03	2019-10	2019-10	2019-10	已全部回款
	495.00	2018-05	2019-06	2019-08	2019-08	已全部回款
	490.00	2018-08	2018-12	2019-02	2019-02	已全部回款
陕鼓动力	249.00	2018-03	2018-11	2018-12	2018-12	部分回款
	209.00	2018-04-	2018-09	2019-10	2019-10	已全部回款
	178.40	2018-10	2019-01	2019-09	2019-09	部分回款
	158.00	2018-03	2019-08	2019-09	2019-09	已全部回款
	135.00	2018-09	2019-06	2019-07	2019-07	已全部回款

注：回款情况为截至2020年12月31日统计结果。

同时，根据公司售后服务相关人员前往终端用户现场提供流体密封产品相关售后服务的情况，沈阳透平、陕鼓动力上述项目均已实现向终端用户的最终销售。

综上，报告期内，沈阳透平、陕鼓动力在与终端用户签订销售合同后，方与公司签署对应的采购合同，公司对沈阳透平、陕鼓动力确认收入的主要项目均已实现向终端用户的最终销售。

三、披露公司是否知悉终端客户向沈阳透平、陕鼓动力的具体回款时点，如是，请披露公司知悉的方式及具体证据，如否，请披露客户支付公司货款与收到终端用户货款之间如何

实现挂钩

在实际合同履行过程中,公司无法知悉终端用户向沈阳透平、陕鼓动力的具体回款时点。

在合同谈判阶段,设备制造商会向公司告知终端用户大致的付款时间。公司在执行合同过程中,知晓成套设备发货、安装、试机的具体时间,一般而言,终端用户亦会在收货、安装、试机之后向设备制造商支付相应的进度款。公司销售、财务部门会密切关注合同进程,并适时与设备制造商进行沟通,了解其款项结算情况,催收挂钩的进度款,设备制造商会根据自身的资金头寸及结算情况,向公司支付款项。

综上,公司无法知悉终端用户向沈阳透平、陕鼓动力的具体回款时点,公司通过关注合同进程,并适时与设备制造商进行沟通,了解其款项结算情况,催收挂钩的进度款。

四、列示并披露报告期内公司向沈阳透平、陕鼓动力发货的具体时点,以及报告期内沈阳透平、陕鼓动力收到终端用户货款的具体时点

报告期内,公司向沈阳透平、陕鼓动力实现销售收入前五大合同金额、收入、签署时间,以及相关发货、验收、回款情况,参见本问询函回复“问题二”之“二、披露报告期内沈阳透平、陕鼓动力是否均已实现向终端用户的最终销售”。

在实际合同履行过程中,公司无法知悉终端用户向沈阳透平、陕鼓动力的具体回款时点。

五、结合以上情形,进一步分析论证并披露公司向沈阳透平、陕鼓动力销售收入的确认时点是否符合《企业会计准则》的规定。

根据与沈阳透平、陕鼓动力签订的合同来看:(1)均为具有商业实质的商品买卖合同,不属于代销或代理等性质。(2)合同中关于标的物、价格、交付时间、验收条件、付款条件确定,满足收入准则中确认中关于权利义务及支付条款的规定。(3)合同不存在无条件退货的约定,仅在出现质量问题时可以换货,属于售后服务。(4)公司接受收款与终端用户向其付款相挂钩的条款,系公司在考察客户规模、信用能力,并对自身产品质量确信的情况下,在充分竞争的市场中为争取客户、扩大市场份额而进行的营销策略,其作用在于对客户给予一定信用期,并不改变合同商业实质、权利义务、支付条件,所以,在客户验收后,公司实质上可以取得收款权利,符合控制权转移相关要求。

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。

综上,公司在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,符合《企业会计准则》的规定。

针对上述事项,我们执行了以下核查程序:

1、实地走访报告期内主要客户并对相关业务负责人进行访谈,了解主要客户的主营业

务及产品，与公司的业务合作情况、交易金额。

2、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、收入确认政策进行对比分析。

3、抽查公司与沈阳透平签署的销售合同。

4、抽查销售订单、出库单、发运单、验收单、开票申请及增值税发票，核对信息准确性、一致性。

经核查，我们认为：公司与沈阳透平、陕鼓动力签订的销售合同中存在客户支付公司货款与收到终端用户货款挂钩的具体约定、各方权利义务关系；不存在关于退货的相关约定，在产品存在质量问题时，公司承担相应的修理、更换责任；报告期内，公司对沈阳透平、陕鼓动力存在换货情形，换货金额较小；报告期内，沈阳透平、陕鼓动力在与终端用户签订销售合同后，方与公司签署对应的采购合同，公司对沈阳透平、陕鼓动力确认收入的主要项目均已实现向终端用户的最终销售；公司无法知悉终端用户向沈阳透平、陕鼓动力的具体回款时点，公司通过关注合同进程，并适时与设备制造商进行沟通，了解其款项结算情况，催收挂钩的进度款；公司在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，符合《企业会计准则》的规定。

问题三：关于客户类型及销售价格（问题编号：4）

审核问询回复显示，发行人客户包括设备制造商和终端客户两类，发行人向终端客户销售同类产品的价格和毛利率均明显高于设备制造商。

请发行人：

（1）区分设备制造商和终端客户，对发行人客户按照向发行人采购金额大小进行适当分层，补充披露每层客户的数量和采购金额；

（2）补充披露发行人流体密封产品价值在设备制造商生产的旋转设备价值中所占比例，设备制造商向终端客户销售流体密封产品的价格与发行人直接向终端客户销售价格的差异、是否明显低于发行人，结合上述内容，分析并披露终端客户直接向发行人采购流体密封产品的商业合理性；

（3）补充披露新收入准则下发行人的收入确认政策是否与原准则下存在差异。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、区分设备制造商和终端客户，对公司客户按照向公司采购金额大小进行适当分层，补充披露每层客户的数量和采购金额

1、设备制造商

报告期内，公司向设备制造商销售按金额分层情况如下：

单位：万元、家

2020年

收入区间	客户数量	客户数量占比	区间收入	区间收入占比
(0万元, 50万元)	137.00	81.07%	1,629.46	18.25%
[50万元, 100万元)	15.00	8.88%	1,042.83	11.68%
[100万元, 500万元)	15.00	8.88%	3,655.29	40.93%
[500万元, 1,000万元)	1.00	0.59%	833.41	9.33%
1,000万元以上	1.00	0.59%	1,769.05	19.81%
合计	169.00	100.00%	8,930.05	100.00%

2019年

收入区间	客户数量	客户数量占比	区间收入	区间收入占比
(0万元, 50万元)	151.00	77.04%	1,284.82	8.99%
[50万元, 100万元)	14.00	7.14%	996.16	6.97%
[100万元, 500万元)	27.00	13.78%	5,647.87	39.50%
[500万元, 1,000万元)	3.00	1.53%	2,191.52	15.33%
1,000万元以上	1.00	0.51%	4,176.57	29.21%
合计	196.00	100.00%	14,296.94	100.00%

2018年

收入区间	客户数量	客户数量占比	区间收入	区间收入占比
(0万元, 50万元)	141.00	79.66%	1,470.13	15.43%
[50万元, 100万元)	18.00	10.17%	1,309.10	13.74%
[100万元, 500万元)	16.00	9.04%	3,915.87	41.10%
[500万元, 1,000万元)	1.00	0.56%	898.10	9.43%
1,000万元以上	1.00	0.56%	1,935.55	20.31%
合计	177.00	100.00%	9,528.76	100.00%

报告期内，公司向设备制造商客户销售金额在 1,000 万元以上的为沈阳透平，销售金额在 500 万元-1,000 万元的主要为上海齐耀螺杆、陕鼓动力、自贡工业泵等。报告期内，公司确认收入的设备制造商客户数量分别为 177 家、196 家和 169 家。2020 年，受新冠疫情影响，小型设备制造商存在停工情况，公司客户开发亦受到一定限制，确认收入的设备制造商客户数量小幅下降，随着国内新冠疫情得到有效控制，公司生产经营恢复正常。

2、终端用户

报告期内，公司向终端用户销售按金额分层情况如下：

单位：万元、家

2020年				
收入区间	客户数量	客户数量占比	区间收入	区间收入占比
(0万元, 50万元)	251.00	80.71%	2,695.84	24.84%
[50万元, 100万元)	33.00	10.61%	2,354.86	21.70%
[100万元, 500万元)	27.00	8.68%	5,801.38	53.46%
500万元以上	-	-	-	-
合计	311.00	100.00%	10,852.08	100.00%
2019年				
收入区间	客户数量	客户数量占比	区间收入	区间收入占比
(0万元, 50万元)	231.00	81.05%	2,743.27	25.43%
[50万元, 100万元)	30.00	10.53%	2,293.80	21.26%
[100万元, 500万元)	23.00	8.07%	5,219.58	48.39%
500万元以上	1.00	0.35%	530.43	4.92%
合计	285.00	100.00%	10,787.08	100.00%
2018年				
收入区间	客户数量	客户数量占比	区间收入	区间收入占比
(0万元, 50万元)	207.00	81.50%	2,480.82	26.22%
[50万元, 100万元)	23.00	9.06%	1,588.04	16.78%
[100万元, 500万元)	22.00	8.66%	4,267.89	45.10%
500万元以上	2.00	0.79%	1,126.41	11.90%
合计	254.00	100.00%	9,463.16	100.00%

报告期内,公司向终端用户客户销售金额在 500 万元以上的主要为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等,销售金额在 100 万元-500 万元的主要为中国石油化工股份有限公司广州分公司、中国石化青岛炼化化工有限责任公司等。报告期内,公司确认收入的终端用户客户数量分别为 254 家、285 家和 311 家,呈现稳步上升趋势。

二、补充披露公司流体密封产品价值在设备制造商生产的旋转设备价值中所占比例,设备制造商向终端客户销售流体密封产品的价格与公司直接向终端客户销售价格的差异、是否明显低于公司,结合上述内容,分析并披露终端客户直接向公司采购流体密封产品的商业合理性;

流体密封产品因规格型号、产品用途,以及是否包含密封辅助系统,价格存在一定差异。经访谈主要设备制造商相关人员,公司流体密封产品价值在设备制造商生产的旋转设备价值中所占比例约 10%左右。设备制造商主要向终端用户销售成套设备,并对成套设备进行整

体定价，所以，设备制造商在成套设备销售过程中，较少存在单独对流体密封产品进行报价的情况，较难直接比较设备制造商向终端用户销售流体密封产品的价格与公司直接向终端用户销售价格的差异。

公司的流体密封产品是根据主机设备结构和用户工艺特点需求进行定制化设计和制造的非标准化产品，具有较高的生产技术壁垒，设备制造商较难自行生产流体密封产品。公司作为行业知名的密封生产企业，在行业具有广泛影响力，公司在以较低毛利率将流体密封产品销售给设备制造商，并进入终端用户市场后，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。公司建立了完整的销售及服务体系，销售、售后服务人员长期向终端用户直接服务，为终端用户分析密封产品的运行状态、安全隐患并向客户提出更换建议，可以实时了解终端用户需求并销售产品。因此，终端用户直接向公司采购流体密封产品具备商业合理性。

综上，设备制造商在成套设备销售过程中，较少存在单独对流体密封产品进行报价的情况，较难直接比较设备制造商向终端用户销售流体密封产品的价格与公司直接向终端用户销售价格的差异；终端用户直接向公司采购流体密封产品具备商业合理性。

三、补充披露新收入准则下公司的收入确认政策是否与原准则下存在差异

报告期内，公司均为普通商品销售业务，未涉及复杂的合同条款、特殊销售模式等。

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2006 年）》（以下简称“原准则”）第四条规定：“销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：（一）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；（二）企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；（三）收入的金额能够可靠地计量；（四）相关的经济利益很可能流入企业；（五）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。”

《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》（以下简称“新准则”）第五条规定：“当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：（一）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；（二）该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；（三）该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；（四）该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；（五）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。”

新准则第十三条规定：“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。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：（一）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；（二）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；（三）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；（四）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；（五）客户已接受该商品。

(六) 其他表明客户已取得商品控制权的迹象。”

公司主要合同条款与新旧准则对照如下：

合同条款	具体内容	原准则	新准则
金额	明确金额	符合第四条（三）	符合第五条（四）
标的物	明确具体型号、标准	符合第四条（五）	符合第五条（一）、第五条（二）
付款条件	签订合同后支付部分约5-35%，发货支付部分约30%、并验收后支付部分全部30%、余款10%质保期结束后支付	符合第四条（四）	符合第五条（三）、第五条（四）、第五条（五）
验收条款	货物到达买方指定地点后，由买方或最终用户进行验收	符合第四条（一）、第四条（二）	符合第五条（一）、第五条（二）、第十三条
退换货	不允许退货，质量问题可以换货	符合第四条（一）、第四条（二）	符合第五条（四）

公司业务均为普通商品销售，未涉及复杂的合同条款、特殊销售模式等。报告期内，不存在不具有商业实质的交易行为，所有销售业务均在客户验收并签署验收单后，确认商品销售收入，符合新准则第十三条关于控制权转移应当考虑迹象。由上表可见，新收入准则对公司收入确认不存在影响，不会导致产生差异。

综上，新收入准则对公司收入确认不存在影响，不会导致产生差异。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

实地走访报告期内主要客户并对相关业务负责人进行访谈，了解主要客户的主营业务及产品，与公司的业务合作情况、交易金额；抽查公司与设备制造商、终端用户签署的主要销售合同。

经核查，我们认为：公司已区分设备制造商和终端用户，对客户按照向公司采购金额大小进行适当分层，公司 2020 年确认收入的设备制造商客户数量小幅下降，公司报告期内确认收入的终端用户客户呈现稳步上升趋势。设备制造商在成套设备销售过程中，较少存在单独对流体密封产品进行报价的情况，较难直接比较设备制造商向终端用户销售流体密封产品的价格与公司直接向终端用户销售价格的差异；终端用户直接向公司采购流体密封产品的商业合理性。在新收入准则下，对公司收入确认不存在影响，不会导致产生差异。

问题四：关于客户毛利率（问题编号：5）

审核问询回复显示，发行人向设备制造商类客户销售毛利率远低于终端客户类客户。

请发行人按照各产品类别，分别补充披露报告期各期设备制造商和终端客户各前五名客户的毛利率情况，针对其中与平均毛利率差异较大的，分析并披露其原因及合理性。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请公司按照各产品类别，分别补充披露报告期各期设备制造商和终端客户各前五名客户的毛利率情况，针对其中与平均毛利率差异较大的，分析并披露其原因及合理性

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，公司向分别设备制造商、终端用户销售上述流体密封产品的毛利率如下：

客户类别	2020年		2019年		2018年	
	设备制造商	终端用户	设备制造商	终端用户	设备制造商	终端用户
干气密封	46.92%	76.33%	41.95%	77.72%	45.50%	78.11%
机械密封	20.63%	47.62%	30.52%	53.95%	32.95%	51.98%
碳环密封	69.29%	83.75%	63.27%	86.09%	64.99%	87.96%
密封产品修复	75.92%	88.21%	72.98%	88.61%	75.40%	87.54%

1、干气密封

报告期内，公司分别向设备制造商、终端用户销售干气密封的前五大客户情况如下：

(1) 设备制造商

单位：万元

日期	客户名称	金额	客户毛利率	平均毛利率	差异
2020年	沈阳透平	1,739.05	50.69%	46.92%	3.77%
	上海齐耀螺杆	776.63	45.21%	46.92%	-1.71%
	中国船舶重工集团公司第七一一研究所	440.09	49.70%	46.92%	2.78%
	陕鼓动力	276.46	33.89%	46.92%	-13.03%
	锦州新锦化机械制造有限公司	151.33	34.93%	46.92%	-11.99%
2019年	沈阳透平	4,044.12	38.43%	41.95%	-3.52%
	陕鼓动力	672.49	62.27%	41.95%	20.32%
	上海齐耀螺杆	601.67	50.05%	41.95%	8.10%
	上海大隆机器厂有限公司	414.83	39.85%	41.95%	-2.10%
	沈阳鼓风机集团安装检修配件有限公司	276.45	64.37%	41.95%	22.43%
2018年	沈阳透平	1,935.55	38.56%	45.50%	-6.94%
	陕鼓动力	362.31	32.04%	45.50%	-13.46%
	上海齐耀螺杆	326.47	56.85%	45.50%	11.35%
	上海大隆机器厂有限公司	251.90	53.79%	45.50%	8.29%
	锦州新锦化机械制造有限公司	197.84	31.08%	45.50%	-14.41%

报告期内，公司对设备制造商干气密封销售毛利率分别为 45.50%、41.95%和 46.92%。报告期内，公司前五大设备制造商干气密封销售毛利率与干气密封平均毛利率差异超过 10.00%的客户为锦州新锦化机械制造有限公司、上海齐耀螺杆、陕鼓动力、沈阳鼓风机集团安装检修配件有限公司，具体如下：

锦州新锦化机械制造有限公司 2018 年、2020 年毛利率低于当年平均毛利率 14.41%、11.99%，主要原因为公司为通过锦州新锦化机械制造有限公司更好地占领该终端用户市场，

综合考虑当前与未来价值，适当调整销售价格，致使毛利率相应降低。

上海齐耀螺杆 2018 年毛利率高于当年平均毛利率 11.35%，主要原因为 2018 年公司对设备制造商干气密封毛利率较 2017 年下降 8.52%，而公司对上海齐耀螺杆干气密封毛利率相对稳定。

陕鼓动力 2018 年、2020 毛利率低于当年平均毛利率 13.46%、13.03%，主要原因为 2018 年，陕鼓动力根据项目需求，当年向公司采购单价较高、毛利率较低的压缩机干气密封辅助系统金额占比上升；2020 年，公司为通过陕鼓动力更好地占领终端用户市场，同时为公司开拓干气密封在新材料领域的应用，适当调整销售价格，致使毛利率相应降低。

沈阳鼓风机集团安装检修配件有限公司 2019 年毛利率高于当年平均毛利率 22.43%，主要原因为沈阳鼓风机集团安装检修配件有限公司当年单个项目金额较高（合同金额 242.25 万元）、毛利较高，对当年毛利率影响较大。

（2）终端用户

单位：万元

日期	客户名称	金额	客户毛利率	平均毛利率	差异
2020年	中国石油化工股份有限公司北京燕山分公司	332.56	68.55%	76.33%	-7.78%
	中国石油化工股份有限公司茂名分公司	289.94	76.54%	76.33%	0.21%
	中国石化扬子石油化工有限公司	249.74	81.61%	76.33%	5.28%
	中石油管道有限责任公司西气东输分公司	170.65	68.10%	76.33%	-8.23%
	中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司	165.47	82.46%	76.33%	6.13%
2019年	中国石油化工股份有限公司广州分公司	372.28	80.09%	77.72%	2.36%
	中国石化扬子石油化工有限公司	329.55	80.31%	77.72%	2.59%
	中国石油化工股份有限公司北京燕山分公司	318.73	71.61%	77.72%	-6.11%
	中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司	233.77	90.73%	77.72%	13.01%
	中国石化青岛炼化化工有限责任公司	220.38	61.44%	77.72%	-16.28%
2018年	中国石化扬子石油化工有限公司	459.82	83.02%	78.11%	4.91%
	中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司	294.99	81.26%	78.11%	3.15%
	中国石油化工股份有限公司北京燕山分公司	244.08	78.66%	78.11%	0.55%
	中国石油化工股份有限公司沧州分公司	226.25	75.76%	78.11%	-2.35%
	中国石油化工股份有限公司石家庄炼化分公司	197.48	81.04%	78.11%	2.93%

报告期内，公司对终端用户干气密封销售毛利率分别为 78.11%、77.72% 和 76.33%。由上表可见，公司对前五大终端用户干气密封销售毛利率亦均较高，整体与平均毛利率接近。报告期内，公司前五大终端用户干气密封销售毛利率与干气密封平均毛利率差异超过 10.00% 的客户为中国石化青岛炼化化工有限责任公司、中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司，具体如下：

中国石化青岛炼化化工有限责任公司 2019 年毛利率低于当年平均毛利率 16.28%，主要原因为公司向其销售的密封辅助系统配套的项目为“水站系统”（合同金额 92.08 万元），该项目仅采购单价较高、毛利率较低的密封辅助系统，致使毛利率相应降低。

中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司 2019 年毛利率高于当年平均毛利率 13.01%，主要原因为该等终端用户当年未采购单价较高、毛利率较低的干气密封辅助系统，致使毛利率相应较高。

2、机械密封

报告期内，公司分别向设备制造商、终端用户销售机械密封的前五大客户情况如下：

（1）设备制造商

单位：万元

日期	客户名称	金额	客户毛利率	平均毛利率	差异
2020年	自贡华力智能科技有限公司	492.24	40.05%	20.63%	19.42%
	大耐泵业	339.05	-6.66%	20.63%	-27.29%
	襄阳五二五泵业有限公司	181.84	13.12%	20.63%	-7.52%
	江苏乐科节能科技股份有限公司	171.73	67.95%	20.63%	47.32%
	湖南天一奥星泵业有限公司	170.77	-31.40%	20.63%	-52.03%
2019年	自贡工业泵	821.65	42.08%	30.52%	11.56%
	嘉利特荏原泵业	227.76	-13.72%	30.52%	-44.24%
	襄阳五二五泵业有限公司	191.46	17.17%	30.52%	-13.35%
	大耐泵业	190.13	45.25%	30.52%	14.73%
	湖南天一奥星泵业有限公司	173.54	14.99%	30.52%	-15.53%
2018年	自贡工业泵	889.95	42.41%	32.95%	9.46%
	襄阳五二五泵业有限公司	434.33	18.39%	32.95%	-14.56%
	成都西部石油装备股份有限公司	178.46	12.27%	32.95%	-20.68%
	大耐泵业	168.16	38.28%	32.95%	5.33%
	江苏乐科节能科技股份有限公司	153.27	79.29%	32.95%	46.34%

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。

报告期内，公司对设备制造商机械密封销售毛利率分别为 32.95%、30.52%和 20.63%。报告期内，公司前五大设备制造商机械密封销售毛利率与机械密封平均毛利率差异超过 10.00%的客户为成都西部石油装备股份有限公司、自贡工业泵、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、襄阳五二五泵业有限公司、湖南天一奥星泵业有限公司、大耐泵业、嘉利特荏原泵业，具体如下：

成都西部石油装备股份有限公司 2018 年毛利率低于当年平均毛利率 20.68%，主要原因为公司向其销售的机械密封为技术含量及附加值较低的常规机械密封，市场供应充足，毛利率较低。

自贡华力智能科技有限公司 2020 年毛利率高于平均毛利率 19.42%，自贡工业泵 2019 年毛利率高于平均毛利率 11.56%，江苏乐科节能科技股份有限公司 2018 年、2020 年毛利率高于平均毛利率 46.34%、47.32%，主要原因为该等设备制造商未告知公司终端用户信息或终端用户项目对公司价值较小，公司按照市场价格进行销售，致使毛利率相应较高。

襄阳五二五泵业有限公司 2018 年、2019 年毛利率低于当年平均毛利率 14.56%、13.35%，主要原因为公司为通过该设备制造商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。

湖南天一奥星泵业有限公司 2019 年、2020 年毛利率低于当年平均毛利率 15.53%、52.03%，其中，2020 年毛利率为-31.40%，主要原因为公司为通过设备制造商更好地占领该终端用户市场，综合考虑当前与未来价值，适当调整销售价格，致使毛利率相应降低。

大耐泵业 2019 年毛利率高于平均毛利率 14.73%，主要原因为公司当年向其销售的机械密封配套的单个项目金额较小，竞争激烈程度相对较低，致使毛利率相应较高。大耐泵业 2020 年毛利率低于平均毛利率 27.29%，主要原因为公司为通过设备制造商更好地占领该终端用户市场，综合考虑当前与未来价值，适当调整销售价格，致使毛利率相应降低。

嘉利特荏原泵业 2019 年毛利率低于当年平均毛利率 44.24%，毛利率为-13.72%，主要原因为公司为通过设备制造商更好地占领该终端用户市场，综合考虑当前与未来价值，适当调整销售价格，致使毛利率相应降低。

(2) 终端用户

单位：万元

日期	客户名称	金额	客户毛利率	平均毛利率	差异
2020年	中国石化长城能源化工（宁夏）有限公司	292.40	72.46%	47.62%	24.84%
	中国石油天然气股份有限公司辽河石化分公司	209.87	21.23%	47.62%	-26.38%
	中科（广东）炼化有限公司	151.54	59.78%	47.62%	12.16%
	云南天安化工有限公司	111.75	43.44%	47.62%	-4.18%
	东营港有限责任公司	90.37	24.79%	47.62%	-22.83%
2019年	中国石化长城能源化工（宁夏）有限公司	210.72	73.09%	53.95%	19.14%
	大唐内蒙古多伦煤化工有限责任公司	142.65	41.52%	53.95%	-12.43%
	云南天安化工有限公司	102.02	45.45%	53.95%	-8.50%
	中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司	86.62	68.95%	53.95%	15.00%
	奎屯锦疆化工有限公司	72.68	77.18%	53.95%	23.23%
2018年	中国石化长城能源化工（宁夏）有限公司	194.96	77.24%	51.98%	25.26%
	云南天安化工有限公司	89.72	48.86%	51.98%	-3.12%
	中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司	88.19	69.68%	51.98%	17.70%
	奎屯锦疆化工有限公司	54.74	86.54%	51.98%	34.56%

日期	客户名称	金额	客户毛利率	平均毛利率	差异
	盘锦浩业化工有限公司	51.63	40.18%	51.98%	-11.80%

报告期内，公司对终端用户机械密封销售毛利率分别为 51.98%、53.95% 和 47.62%。由上表可见，公司对前五大终端用户机械密封销售毛利率存在一定差异，主要原因为各终端用户对机械密封各年度需求量相对较小，采购金额亦较小，单个项目因采购产品的技术规格、产品种类（机械密封件或机械密封系统）不同而存在差异。例如，2020，公司向中国石油天然气股份有限公司辽河石化分公司销售机械密封产品的毛利率为 21.23%，较当年终端用户平均毛利率低 26.38%，主要原因为其在该期间对密封辅助系统进行改造，公司向其销售的主要产品即为机械密封辅助系统，毛利率相对较低。

3、碳环密封

报告期内，公司分别向设备制造商、终端用户销售碳环密封的前五大客户情况如下：

（1）设备制造商

单位：万元

日期	客户名称	金额	客户毛利率	平均毛利率	差异
2020年	江苏乐科节能科技股份有限公司	85.49	68.20%	69.29%	-1.09%
	金通灵科技集团股份有限公司	65.06	76.92%	69.29%	7.64%
	上海齐耀膨胀机有限公司	44.96	62.84%	69.29%	-6.45%
	南通大通宝富风机有限公司	39.64	74.98%	69.29%	5.69%
	上海大隆机器厂有限公司	22.65	51.79%	69.29%	-17.50%
2019年	上海齐耀膨胀机有限公司	124.49	47.32%	63.27%	-15.94%
	武汉新世界制冷工业有限公司	112.69	68.59%	63.27%	5.33%
	江苏乐科节能科技股份有限公司	36.72	73.52%	63.27%	10.25%
	陕鼓动力	19.98	54.10%	63.27%	-9.16%
	昆山江锦机械有限公司	17.17	93.45%	63.27%	30.18%
2018年	江苏乐科节能科技股份有限公司	79.85	76.39%	64.99%	11.40%
	陕鼓动力	59.96	64.24%	64.99%	-0.75%
	浙江开山离心机械有限公司	41.71	54.53%	64.99%	-10.46%
	上海齐耀膨胀机有限公司	34.40	42.93%	64.99%	-22.06%
	重庆通用工业（集团）有限责任公司	28.53	82.23%	64.99%	17.25%

报告期内，公司对设备制造商碳环密封销售毛利率分别为 64.99%、63.27% 和 69.29%。由上表可见，公司对前五大设备制造商碳环密封销售毛利率存在一定差异，主要原因为各设备制造商对碳环密封各年度需求量相对较小，采购金额亦较小，单个项目因采购产品的技术规格不同而存在差异。

（2）终端用户

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第二轮审核问询函》的回复

单位：万元

日期	客户名称	金额	客户毛利率	平均毛利率	差异
2020年	新阳科技集团有限公司	14.16	69.36%	83.75%	-14.39%
	南京德能动力科技有限公司	4.78	83.91%	83.75%	0.16%
	中国石化长城能源化工（宁夏）有限公司	3.49	91.83%	83.75%	8.08%
	昆山三一环保科技有限公司	3.10	49.18%	83.75%	-34.57%
	四川铭勤环保科技有限公司	2.32	77.15%	83.75%	-6.60%
2019年	山东阳谷华泰化工股份有限公司	2.54	86.09%	86.09%	-
2018年	中石油管道有限责任公司西气东输分公司	77.59	89.58%	87.96%	1.61%
	浙江奇彩环境科技股份有限公司	3.88	80.56%	87.96%	-7.41%
	成都市普里斯科技有限公司	3.10	73.74%	87.96%	-14.23%
2017年	中国石化达州天然气净化有限公司	10.30	9.00%	29.72%	-20.72%
	陕西擎华新能源技术有限公司	5.56	69.08%	29.72%	39.36%
	东莞市佛尔盛智能机电股份有限公司	0.30	12.30%	29.72%	-17.42%

注：报告期内各期，向采购公司碳环密封的终端用户客户不足五家，已列示向采购公司碳环密封的全部终端用户。

报告期内，公司仅对少数终端用户销售碳环密封，销售金额小，毛利率因单个项目采购产品的技术规格不同而存在差异。

4、密封产品修复

报告期内，公司分别向设备制造商、终端用户销售密封产品修复的前五大客户情况如下：

（1）设备制造商

单位：万元

日期	客户名称	金额	客户毛利率	平均毛利率	差异
2020年	沈阳彬晟机电设备有限公司	38.94	88.29%	75.92%	12.37%
	沈阳透平	28.67	93.99%	75.92%	18.07%
	上海齐耀螺杆	24.78	65.44%	75.92%	-10.49%
	襄阳五二五泵业有限公司	10.52	28.04%	75.92%	-47.88%
	四川川空低温设备有限公司	9.73	84.90%	75.92%	8.97%
2019年	沈阳透平	45.38	90.48%	72.98%	17.49%
	陕鼓动力	8.62	90.56%	72.98%	17.57%
	中石油第二建设有限公司	8.53	85.22%	72.98%	12.23%
	浙江润泰流体机械制造有限公司	4.35	87.69%	72.98%	14.71%
	长沙鼓风机厂有限责任公司	4.25	48.96%	72.98%	-24.03%
2018年	上海齐耀螺杆	18.80	93.64%	75.40%	18.24%
	浙江诚信医化设备有限公司	6.21	92.22%	75.40%	16.82%

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第二轮审核问询函》的回复

日期	客户名称	金额	客户毛利率	平均毛利率	差异
	贵阳天润化工机械有限公司	4.48	30.72%	75.40%	-44.68%
	无锡市海昌机械设备有限公司	2.18	47.88%	75.40%	-27.52%
	佛山市金银河智能装备股份有限公司	1.38	77.65%	75.40%	2.26%

报告期内，公司对仅对少数设备制造商销售密封产品修复，销售金额小，毛利率因单个项目修复内容不同而存在差异。

(2) 终端用户

单位：万元

日期	客户名称	金额	客户毛利率	平均毛利率	差异
2020年	扬子石化-巴斯夫有限责任公司	306.19	94.36%	88.21%	6.14%
	中石油管道有限责任公司西部分公司	268.72	87.08%	88.21%	-1.13%
	大连西太平洋石油化工有限公司	130.84	96.99%	88.21%	8.78%
	奎屯锦疆化工有限公司	124.68	90.66%	88.21%	2.45%
	神华榆林能源化工有限公司	117.79	96.76%	88.21%	8.55%
2019年	扬子石化-巴斯夫有限责任公司	196.57	96.93%	88.61%	8.32%
	中石油管道有限责任公司西部分公司	169.23	90.83%	88.61%	2.22%
	中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司	167.32	81.29%	88.61%	-7.32%
	中国石油天然气股份有限公司辽阳石化分公司	159.45	96.51%	88.61%	7.90%
	中国石化扬子石油化工有限公司	155.21	95.70%	88.61%	7.09%
2018年	中石油管道有限责任公司西部分公司	155.56	92.15%	87.54%	4.61%
	中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司	129.68	88.24%	87.54%	0.70%
	中国石化扬子石油化工有限公司	103.73	95.67%	87.54%	8.13%
	中国石油化工股份有限公司北京燕山分公司	99.60	89.22%	87.54%	1.68%
	中国石油天然气股份有限公司大庆炼化分公司	98.49	95.36%	87.54%	7.82%

报告期内，公司对终端用户密封产品修复销售毛利率分别为87.54%、88.61%和88.21%。由上表可见，公司对前五大终端用户干气密封销售毛利率亦均较高，与平均毛利率接近。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

实地走访报告期内主要客户并对相关业务负责人进行访谈，了解主要客户的主营业务及产品，与公司的业务合作情况、交易金额。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。

经核查，我们认为：公司毛利率变化主要来自于销售价格的调整，其变化具有合理性。

问题五：关于营业成本（问题编号：6）

审核问询回复显示：

(1) 报告期内，发行人产品成本结构与可比公司中密控股存在较大差异，发行人直接人工在成本结构中占比显著低于中密控股；

(2) 报告期内，发行人产品产量和销售收入持续上升，但水电费较为稳定。

请发行人补充披露：

(1) 发行人各产品类别成本结构与可比公司差异较大的原因及合理性；

(2) 发行人水电费与产品产量和营业收入不匹配的原因及合理性。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、公司各产品类别成本结构与可比公司差异较大的原因及合理性

报告期内，公司与中密控股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	
		中密控股	公司	中密控股	公司	中密控股	公司
干气密封	直接材料	79.75%	83.02%	78.52%	86.77%	75.07%	88.86%
	直接人工	13.54%	10.74%	15.50%	8.42%	18.58%	7.37%
	制造费用	6.72%	6.24%	5.98%	4.81%	6.35%	3.77%
机械密封	直接材料	76.80%	82.03%	74.12%	78.72%	77.41%	78.60%
	直接人工	15.01%	11.36%	18.30%	13.55%	17.90%	14.46%
	制造费用	8.20%	6.61%	7.58%	7.73%	4.69%	6.93%
密封产品修复	直接材料	71.88%	82.53%	55.05%	75.67%	27.55%	80.00%
	直接人工	17.44%	11.04%	30.11%	15.49%	55.49%	13.26%
	制造费用	10.68%	6.42%	14.84%	8.84%	16.96%	6.74%

注[1]：公司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]：公司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。

注[3]：中密控股数据来源于wind资讯。

注[4]：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。

1、干气密封、机械密封成本结构

对于干气密封、机械密封，报告期内，公司与中密控股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、制造费用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：

(1) 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，报告期内，公司加大外协采购，一定程度上减少直接人工。此外，根据中密控股招股说明书披露（2015年2月13日报送），其在产能不足时，亦存在部分零部件依赖外协加工的情况，双方在机加定制件外协、工序外协采购占比存在差异。

(2) 报告期内，公司将进行直接生产的员工薪酬计入直接人工，生产管理相关人员薪酬计入管理费用。报告期内，公司与中密控股主营业务收入、生产人员数量情况如下：

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
平均人数	586.00	123.00	574.50	127.00	462.50	116.50
人均创收	156.64	164.42	153.58	199.72	151.34	167.40

注：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定期报告“第九节董事、监事、高级管理人员和员工情况”之“五、1、员工数量、专业构成及教育程度”披露的数量填列。

由上表可见，报告期内，公司生产人员数量基本保持稳定。2019 年，公司生产人员数量上升幅度远小于中密控股，公司生产人员人均创收较中密控股高，主要原因为公司通过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，直接人工占比相应较低。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，公司销售收入有所降低，生产人员人均创收有所降低。

(3) 公司机器设备投资规模占主营业务收入的比例较中密控股小，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2020 年末/ 2020 年	2019 年末/ 2019 年	2018 年末/ 2018 年
中密控股	机器设备原值	12,895.27	12,994.40	11,123.12
	主营业务收入	91,791.30	88,229.12	69,996.04
	占比	14.05%	14.73%	15.89%
本公司	机器设备原值	1,252.78	1,266.58	1,241.27
	主营业务收入	20,223.17	25,364.46	19,501.81
	占比	6.19%	4.99%	6.36%
公司名称	项目	2014 年末/ 2014 年	2013 年/ 2013 年	2012 年/ 2012 年
中密控股 (IPO 阶段)	机器设备原值	2,390.78	1,766.67	1,638.40
	主营业务收入	35,546.20	33,132.26	30,789.90
	占比	6.73%	5.33%	5.32%

报告期内，公司机器设备投资规模占主营业务收入的比例较中密控股小，使得制造费用相应较小。此外，中密控股上市后通过兼并收购丰富了产品种类，资产结构亦发生了相应变化，若将公司与中密控股 IPO 阶段的情况进行比较，机器设备原值占主营业务收入比例均较低，不存在显著差异。

(4) 公司干气密封直接材料占比较机械密封高

报告期内，公司干气密封、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
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%
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，公司干气密封辅助系统主营业成本占比分别为 62.96%、74.74% 和 59.43%，机械密封辅助系统主营业成本占比分别为 12.71%、23.79%和 28.40%。同时，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%，机械密封辅助系统直接材料占比分别为 92.18%、91.92%和 93.23%，干气密封、机械密封辅助系统直接材料占比均远高于干气密封件、机械密封件。所以，报告期内，公司干气密封直接材料占比较机械密封高的主要原因为直接材料占比较高的干气密封辅助系统主营业务成本占干气密封主营业务成本比例较高，使得直接材料支出占比更大。

2、密封产品修复成本结构差异

报告期内，公司密封产品修复为干气密封修复、机械密封修复和碳环密封修复，公司密封产品修复主营业务成本按产品分类情况如下：

单位：万元

项目	2020年		2019年		2018年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
干气密封修复	346.69	73.87%	400.33	79.16%	245.03	70.32%
机械密封修复	120.12	25.59%	105.01	20.76%	100.48	28.83%
碳环密封修复	2.52	0.54%	0.39	0.08%	2.95	0.85%
小计	469.34	100.00%	505.72	100.00%	348.45	100.00%

由上表可见，报告期内，公司密封产品修复主要为干气密封修复，主营业务成本占比稳定，分别为 70.32%、79.16%和 73.87%。所以，报告期内，公司密封产品修复成本结构受待修复密封产品结构影响较小，成本结构相对稳定，均以直接材料支出为主。

报告期内，中密控股密封产品修复的营业收入及营业成本变化如下表：

单位：万元

项目	2020年	2019年	2018年
----	-------	-------	-------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业收入	7,237.15	24.30%	5,822.39	22.79%	4,741.62	10.82%
营业成本	786.92	5.09%	748.84	356.12%	164.18	-61.44%

注：中密控股数据来源于wind资讯。

报告期内，中密控股密封产品修复成本变动率远高于收入变动率，无明显规律，主要原因在于待修复密封产品结构、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。

综上，公司各产品类别成本结构合理。

二、公司水电费与产品产量和营业收入不匹配的原因及合理性

1、电费与产品产量和营业收入的匹配性

公司电费包括生产部门、研发部门、管理部门、宿舍食堂等的用电费用，其中，研发部门、管理部门、宿舍食堂的电费与当期产量的相关性相对较弱，生产部门的电费与当期产量的相关性较高。

报告期内，电费与当期产品产量、营业收入的匹配情况如下：

项目	2020年		2019年		2018年
	金额/数量	增幅	金额/数量	增幅	金额/数量
公司总电费（万元）	53.58	-14.88%	62.95	-1.27%	63.76
生产部门电费（万元）	17.23	-27.89%	23.90	-11.68%	27.06
产品产量（套）	18,971	-9.77%	21,026	-18.33%	25,746
营业收入（万元）	20,361.62	-20.11%	25,487.48	30.29%	19,561.74

注：产品产量为成套产品（密封件和密封辅助系统）的生产数量，不包括零配件、密封产品修复、技术服务等难以量化的产品和服务。

报告期内，生产部门电费与产品产量的变动趋势基本一致，但2019年生产部门电费的增幅大于产品产量的增幅，主要是随着产品规格和附加值提升，加工复杂度提高，单位产品的耗电量增加。2020年生产部门电费的降幅大于产品产量的降幅，主要原因包括：1、公司通过电费管理措施节省部分基本电费，使得2020年单位电力成本相比2019年降低约10%；2、外协占比有所上升。

报告期内，生产部门电费与营业收入的变动趋势，除2019年存在较大差异外，其他期间基本一致。2019年差异较大的主要原因包括：1、受下游需求大幅增长、预期增值税税率将下调等影响，公司2018年下半年订单较为集中，生产量较大，部分产品于2019年完成验收并确认收入；2、2019年，为缓解产能不足问题，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生产的工作量，使得在不增加电费的情况下变相扩大了产能；3、2019年，密封辅助系统和密封修复业务的收入及占比增长，该类产品对机械加工工序（耗电量较高）的需求较低，耗电量相对较小。

综上，公司电费与产品产量和营业收入之间的差异具有合理原因。

2、水费与产品产量和营业收入的匹配性

报告期内，水费与当期产品产量、营业收入的匹配情况如下：

项目	2020年		2019年		2018年
	金额/数量	增幅	金额/数量	增幅	金额/数量
水费（万元）	3.12	-12.02%	3.54	23.18%	2.88
产品产量（套）	18,971.00	-9.77%	21,026	-18.33%	25,746
营业收入（万元）	20,361.62	-20.11%	25,487.48	30.29%	19,561.74

注：上表中水费不包括污水处理费。

报告期内，公司水费主要由产品试验、测试等环节形成。报告期内，公司水费与营业收入的变动趋势基本一致，但与产品产量的变动趋势存在一定差异，主要是因为：1、公司主要生产环节包括机械加工、装配等，该等工序的用水需求总体较低，水费对产品产量变动的敏感度较低；2、2019年水费增加较多主要与试验用水增加有关。

综上，公司水费与产品产量和营业收入之间的差异具有合理原因。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

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、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，与公司各类产品的料工费进行对比分析。

3、查阅公司报告期内的水电费凭证及分摊过程、计算依据。

4、与公司相关人员访谈，了解公司及主要生产工序的水电能源消耗情况。

5、查阅公司相关凭证，并与公司相关人员访谈，了解地下水管漏水及修复的相关情况。

通过执行上述程序，我们认为我们核查程序是充分、适当的。

问题六：关于毛利率（问题编号：7）

审核问询回复显示，报告期各期，发行人综合毛利率分别为 63.03%、57.64%、55.07%、60.07%，可比公司中密控股分别为 56.71%、53.08%、53.87%、49.49%，发行人均高于中密控股。

请发行人区分产品类别，结合技术路线、技术先进性、产品定位、研发实力等，补充披露报告期各期发行人产品毛利率与中密控股存在差异的原因及合理性。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）公司与中密控股产品毛利率对比情况

1、主营业务毛利率总体对比情况

报告期内，公司主营业务的毛利率高于中密控股，总体对比情况如下：

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

数据来源：中密控股数据来自 Wind 资讯。

2、分产品毛利率对比情况

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中密控股的对比情况如下：

合计	2020 年		2019 年		2018 年	
	中密控股	本公司	中密控股	本公司	中密控股	本公司
干气密封	54.10%	59.63%	55.86%	53.21%	51.94%	60.57%
机械密封	36.97%	34.84%	47.43%	39.58%	46.65%	39.04%
密封产品修复	89.13%	87.36%	87.14%	86.62%	96.54%	84.89%

注[1]：中密控股数据来源于 wind 资讯。

注[2]：中密控股机械密封毛利率=[1-(机械密封成本+机械密封辅助系统成本)/(机械密封收入+机械密封辅助系统收入)]×100%。

报告期内，公司机械密封产品的毛利率低于中密控股，密封产品修复的毛利率也略低于中密控股；2018 年和 2020 年，公司干气密封产品的毛利率高于中密控股，2019 年略低于中密控股。由于中密控股的定期报告等公开资料中的密封产品分类主要为干气密封、机械密封和密封产品修复等，且未对其干气密封、机械密封和密封产品修复作进一步的细分，为保持可比性，公司亦按照干气密封、机械密封和密封产品修复的分类统计情况进行分析。

(二) 补充披露报告期各期公司产品毛利率与中密控股存在差异的原因及合理性

1、技术路线差异分析

总体上看，公司的技术路线主要围绕公司始终重点聚焦的干气密封和高参数机械密封领域展开，而中密控股的技术路线中对机械密封领域相对侧重，其干气密封领域的比重相对更小。

2、技术先进性差异分析

在技术实力方面，两家公司均构建了较为完善的技术研发体系，技术实力位居行业前列。不同于中密控股的技术发展模式，公司自设立以来即重点聚焦了干气密封领域，并通过不断地研发投入，构建了相对完善的核心技术体系，覆盖干气密封的主要应用领域，尤其是压缩机等对密封产品技术要求更高的主机设备。公司的核心技术均处于国内先进行列，有力地支持了公司的业务发展。

3、产品定位差异分析

从产品定位方面，公司和中密控股均定位于中高端应用领域，但就具体产品类别而言，双方仍存在一定的差异。公司的产品主要集中在干气密封领域，而中密控股的机械密封产品占比相对更高，公司的干气密封产品在对技术水平要求更高、应用市场更为广、毛利空间更大的离心压缩机、螺杆压缩机和泵等细分应用领域占比较大。

4、综述

干气密封相对机械密封拥有较为明显的毛利空间优势。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，自设立以来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，持续引导终端用户使用先进的干气密封替代传统机械密封，逐渐形成了以干气密封为核心、全系列产品协同发展的技术发展路线和产品结构。

公司的技术路线、先进技术分布、产品定位、研发重心等均重点聚焦在干气密封领域。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更高所致，双方在产品毛利率上的差异具有合理性。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1、访谈公司研发技术负责人，了解公司技术路线、技术先进性、产品定位、研发实力等信息。

2、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，了解其产品分类及其相应毛利率、技术路线、技术先进性、产品定位、研发实力等情况。

3、分析公司不同产品类型毛利率差异原因及合理性。

通过执行上述程序，我们认为我们核查程序是充分、适当的。

问题七：关于发出商品（问题编号：8）

审核问询回复显示，报告期内，发行人发出时间在1年以上的发出商品占全部发出商品账面金额的比例分别为6.12%、11.86%、19.53%、29.98%。发行人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程，未对发行人密封产品进行整体验收并签署验收单。

请发行人补充披露：

（1）发出时间在1年以上的发出商品对应的主要客户、是否为终端客户，以及具体项目情况；

（2）发出时间在1年以上的发出商品占比逐年提高的原因及合理性，是否存在与发出商品相关的质量争议。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发出时间在1年以上的发出商品对应的主要客户具体项目情况

对于设备制造商，其采购公司流体密封产品在组装成为成套设备后，主要用于终端用户新建项目，沈阳透平、陕鼓动力等部分设备制造商一般在合同中载明终端用户信息及项目名称，而自贡工业泵、襄阳五二五泵业有限公司等部分设备制造商一般未在合同中载明终端用户信息及项目名称；对于终端用户，其采购公司流体密封产品系自用，主要用于更换，以保证成套设备稳定运行。

报告期各期末，公司发出时间在1年以上的发出商品余额分别为212.13万元、260.70

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第二轮审核问询函》的回复

万元和 230.97 万元，对应的前五大客户、客户性质，以及主要项目、合同情况如下：

单位：万元

2020.12.31				
客户名称	客户类别	金额	占比	未转销原因
中国石油化工股份有限公司石家庄炼化分公司	终端用户	20.23	8.76%	未转销发出商品主要为干气密封、机械密封，对应的合同仍在继续实施，未转销原因为终端用户根据密封产品更换需求，尚未对公司密封产品进行验收并签署验收单
襄阳五二五泵业有限公司	设备制造商	15.71	6.80%	未转销发出商品主要为机械密封，对应的项目及合同仍在继续实施，未转销原因为设备制造商根据项目实施进度，未对公司密封产品进行整体验收并签署验收单
自贡工业泵	设备制造商	15.09	6.53%	未转销发出商品主要为机械密封，对应的项目及合同仍在继续实施，设备制造商根据项目实施进度，未对公司密封产品进行整体验收并签署验收单
沈阳透平	设备制造商	14.62	6.33%	未转销发出商品主要为干气密封，对应的“赛鼎工程”（2019 年签署合同）等项目及合同仍在继续实施，设备制造商根据项目实施进度，未对公司密封产品进行整体验收并签署验收单
中国石化青岛炼化有限责任公司	终端用户	13.57	5.87%	未转销发出商品主要为干气密封、机械密封，对应的合同仍在继续实施，未转销原因为终端用户根据密封产品更换需求，尚未对公司密封产品进行验收并签署验收单
小计	-	79.22	34.30%	-
2019.12.31				
客户名称	客户类别	金额	占比	2020 年转销情况及未转销原因
陕鼓动力	设备制造商	28.46	10.92%	次年转销金额 28.45 万元，转销比例 99.96%，未转销发出商品主要为干气密封，对应的“泉稷能源”（2018 年签署合同）、“海力化工”（2017 年签署合同）等项目及合同仍在继续实施，未转销原因为设备制造商根据项目实施进度，未对公司密封产品进行整体验收并签署验收单
自贡工业泵	设备制造商	20.39	7.82%	次年转销金额 12.48 万元，转销比例 61.21%，未转销发出商品主要为机械密封，对应的项目及合同仍在继续实施，未转销原因为设备制造商根据项目实施进度，未对公司密封产品进行整体验收并签署验收单
中国石油化工股份有限公司茂名分公司	终端用户	15.48	5.94%	次年转销金额 13.28 万元，转销比例 85.81%，未转销发出商品主要为干气密封、机械密封，对应的合同仍在继续实施，未转销原因为终端用户根据密封产品更换需求，尚未对公司密封产品进行验收并签署验收单
重庆通用工业(集团)有限责任公司	设备制造商	13.98	5.36%	次年转销金额 13.98 万元，转销比例 100.00%，均已转销
襄阳五二五泵业有限公司	设备制造商	13.09	5.02%	次年转销金额 4.30 万元，转销比例 32.84%，未转销发出商品主要为机械密封，对应的项目及合同仍在继续实施，未转销原因为设备制造商根据项目实施进度，未对公司密封产品进行整体验收并签署验收单
小计	-	91.39	35.06%	-
2018.12.31				
客户名称	客户类别	金额	占比	2019 年转销情况及未转销原因
自贡工业泵	设备制造商	20.39	9.61%	次年转销金额 0.01 万元，转销比例 0.04%，未转销发出商品主要为机械密封，对应的项目及合同仍在继续实施，未转销原因为设备制造商根据项目实施进度，未对公司密封产品进行整体验收并签署验收单
中国石化青岛炼化有限责任公司	终端用户	12.21	5.76%	次年转销金额 7.63 万元，转销比例 62.49%，未转销发出商品主要为干气密封，对应的合同仍在继续实施，未转销原因为终端用户根据密封产品更换需求，尚未对公

				司密封产品进行验收并签署验收单
中国石油四川石化有限责任公司	终端用户	12.05	5.68%	次年转销金额 4.16 万元，转销比例 34.53%，未转销发出商品主要为机械密封，对应的合同仍在继续实施，未转销原因为终端用户根据密封产品更换需求，尚未对公司密封产品进行验收并签署验收单
襄阳五二五泵业有限公司	设备制造商	11.44	5.39%	次年转销金额 0.005 万元，转销比例 0.04%，未转销发出商品主要为机械密封，对应的项目及合同仍在继续实施，未转销原因为设备制造商根据项目实施进度，未对公司密封产品进行整体验收并签署验收单
云南天安化工有限公司	终端用户	8.67	4.09%	次年转销金额 3.69 万元，转销比例 42.53%，未转销发出商品主要为机械密封，对应的合同仍在继续实施，未转销原因为终端用户根据密封产品更换需求，尚未对公司密封产品进行验收并签署验收单
小计	-	64.77	30.53%	-

由上表可见，报告期各期末，公司发出时间在 1 年以上的发出商品对应客户包括设备制造商、终端用户，金额整体较小，且在次年不同程度实现销售收入。发出时间在 1 年以上的发出商品未实现销售收入的主要原因为：对于设备制造商，其根据项目实施进度，未对公司密封产品进行整体验收并签署验收单；对于终端用户，其根据密封产品更换需求，尚未对公司密封产品进行验收并签署验收单。截至报告期末，公司发出商品均有订单支持，对应项目仍在继续实施。

二、发出时间在 1 年以上的发出商品占比逐年提高的原因及合理性，是否存在与发出商品相关的质量争议

报告期各期末，公司发出商品账龄结构情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
1年以内	518.15	1,073.93	1,577.20
1年以上	230.97	260.70	212.13
小计	749.12	1,334.63	1,789.32
1年以上次年转销	-	123.10	52.18
1年以上次年转销占比	-	47.22%	24.60%
主营业务成本	8,540.67	11,396.98	8,261.03
1年以上占主营业务成本比	2.70%	2.29%	2.57%

注[1]：1年以上次年转销，指2018年-2020年末，1年以上发出商品在次年销售，结转成本的金额。

注[2]：1年以上次年转销占比=1年以上次年转销/1年以上。

注[3]：1年以上占主营业务成本比=1年以上/主营业务成本。

报告期各期末，公司发出时间在 1 年以上的发出商品余额分别为 212.13 万元、260.70 万元和 230.97 万元。由上表可见，报告期各期末，1 年以上发出商品余额占主营业务成本比重均较小，分别为 2.57%、2.29%和 2.70%，其余额增加的主要原因为：随公司业务规模扩大而同步扩大；对于设备制造商，其根据项目实施进度，未对公司密封产品进行整体验收并签署验收单；对于终端用户，其根据密封产品更换需求，尚未对公司密封产品进行验收并签

署验收单。2018年、2019年，1年以上发出商品在次年实现销售情况稳定，结转成本的金
额逐年上升，分别为52.18万元、123.10万元，占当年末1年以上发出商品余额的比例分别
为24.60%、47.22%。

截至本问询函回复出具日，公司不存在与发出商品相关的质量争议。

综上，发出时间在1年以上的发出商品占比逐年提高具备合理性，不存在与发出商品相
关的质量争议。

针对上述事项，我们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。

2、取得存货发出商品明细表，检查发出商品对应项目的主要销售合同、需求清单、采
购申请单等。

经核查，我们认为：发出时间在1年以上的发出商品对应的主要客户包括设备制造商、
终端用户，公司发出商品均有订单支持，对应项目仍在继续实施。发出时间在1年以上的发
出商品占比逐年提高具备合理性，不存在与发出商品相关的质量争议。

问题八：关于应收账款（问题编号：9）

审核问询回复显示：

报告期各期，发行人逾期应收账款占比较高。

请发行人：

（1）补充披露报告期各期，发行人应收沈阳透平、陕鼓动力款项的账龄分布情况，沈
阳透平、陕鼓动力的回款情况与发行人整体回款情况是否存在明显差异；

（2）补充披露报告期各期发行人应收账款逾期时间的具体计算方法和依据；

（3）将报告期各期末应收账款逾期客户按照逾期金额从大到小排序，依次补充披露逾
期客户的名称、逾期金额和逾期时长，直至已披露的逾期金额达到当期全部逾期金额的50%；

（4）补充披露报告期各期逾期应收账款的期后回款情况；

（5）补充披露新金融工具准则下发行人坏账准备的计提方法和金额是否与原准则下存
在较大差异。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充披露报告期各期，公司应收沈阳透平、陕鼓动力款项的账龄分布情况，沈阳透
平、陕鼓动力的回款情况与公司整体回款情况是否存在明显差异

报告期各期末，公司对沈阳透平、陕鼓动力款项的账龄分布情况如下：

单位：万元

客户	时间	账面余额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
沈阳透平	2020.12.31	1,802.79	1,436.56	122.06	75.29	91.86	42.00	35.01

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第二轮审核问询函》的回复

客户	时间	账面余额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
	2019.12.31	2,494.62	1,923.61	103.77	151.81	78.82	19.00	217.61
	2018.12.31	1,649.03	831.03	186.67	134.82	214.00	69.91	212.60
	2017.12.31	2,643.16	1,239.83	599.82	396.00	144.91	262.60	-
陕鼓动力	2020.12.31	509.21	342.30	112.92	53.99	-	-	-
	2019.12.31	435.93	268.47	122.84	34.39	-	0.17	10.05
	2018.12.31	172.87	124.70	36.62	-	0.17	8.97	2.40
	2017.12.31	420.78	255.74	24.27	102.06	36.31	2.40	-

由上表可见，截至 2020 年 12 月 31 日，公司对沈阳透平、陕鼓动力应收款项（2020 年含合同资产）的账龄分布主要集中在 1 年以内。

报告期内，公司对沈阳透平、陕鼓动力与其他设备制造商的应收账款（含合同资产）账龄对比情况如下：

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，除公司 2018 年末对沈阳透平 1 年以内应收账款占比较低以外，沈阳透平、陕鼓动力的回款情况与其他设备制造商回款情况不存在明显差异。

二、补充披露报告期各期公司应收账款逾期时间的具体计算方法和依据

公司以销售合同中约定的信用期为基础，给予客户一定信用期，对于超过合同信用期的应收款按逾期处理。报告期各期末，公司统计各项目回款金额，对于各期末超过合同约定的信用期的应收账款确定为逾期应收账款，期末应收账款逾期时间=期末应收账款时间-合同约定的信用期。

对于销售合同未约定信用期，或信用期约定不明确的情况，公司定期与该等客户对账、催收，并对其应收款采取更加审慎的处理方式，即全部按逾期处理；该等客户主要为对公司占领终端用户市场有重要意义的沈阳透平、陕鼓动力、嘉利特荏原泵业（滚动付款）等大型设备制造商。

三、将报告期各期末应收账款逾期客户按照逾期金额从大到小排序，依次补充披露逾期客户的名称、逾期金额和逾期时长，直至今披露的逾期金额达到当期全部逾期金额的 50%

报告期各期末，公司应收账款逾期余额前50%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%

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第二轮审核问询函》的回复

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%

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。

由上表可见，公司部分客户存在未严格按照合同约定付款的情形。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。

部分客户存在付款逾期的情况，其付款逾期的主要原因为基于自身资金规划、付款审批周期长等所致。对于设备制造商，除上述因素以外，其付款逾期的主要原因还包括受新建项目建设进度、向下游客户交付进度影响，设备制造商对下游客户收款存在延期情况，该种情

况将影响设备制造商现金流，进一步造成设备制造商向公司付款逾期。

四、补充披露报告期各期逾期应收账款的期后回款情况

报告期各期末，公司逾期应收账款在次年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
逾期应收账款余额	9,334.33	8,544.59	6,134.71	6,333.63
项目	2021年1季度	2020年	2019年	2018年
逾期应收账款次年回款	1,717.93	5,915.72	3,148.25	4,364.38
占比	18.40%	69.23%	51.32%	68.91%

注：占比=逾期应收账款次年回款/上年末逾期应收账款余额。

2017年-2019年各期末，公司逾期应收账款余额分别为6,333.63万元、6,134.71万元和8,544.59万元，次年回款4,364.38万元、3,148.25万元和5,915.72万元，占比为68.91%、51.32%和69.23%，公司逾期应收账款期后回款情况良好。

五、补充披露新金融工具准则下公司坏账准备的计提方法和金额是否与原准则下存在较大差异

报告期内，公司应收款项坏账准备计提比例及与中密控股对比如下：

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%

由上表可见，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。

公司自2019年起，适用新金融工具准则。金融工具减值由“已发生损失法”替换为“预期信用损失法”。由于金融工具的分类与计量涉及复杂的技术、实务中操作较为困难，因此对于非金融企业，通常采用迁移矩阵计算预期信用损失率，其会计核算成本低，且数据易观察可得。在计算预期信用损失时，公司采用内部信用迁移矩阵，即基于历史数据，通过账龄滚动率分析估计违约概率，实际是将账龄替代为信用等级的一种简化方法。例如，将账龄时间最长的等级划分为违约概率100%，如果迁移矩阵中的债务人未提供任何担保和抵押，则该等级的违约损失率一般假定为100%（损失额占最后一年应收账款余额的比例）。历史信用损失率是违约概率与违约损失率的乘积，通过计算其他账龄等级迁移至违约等级的概率，可以计算出该账龄等级的历史信用损失率，历史信用损失率在考虑前瞻信息后可得到预期信用损失率。新准则下预期信用损失率可能在每个组合或账龄等级之间有变化，但原则上不应低于实施新准则前的总体坏账准备水平。

按照迁移矩阵模拟计算的预期信用损失与按照原账龄分析法计算的公司2019年末及2020年末应收账款坏账准备，如下表所示：

单位：万元

2020.12.31				
账龄	迁移矩阵计算的预期信用损失		原账龄分析法计算的坏账准备	
	信用损失率	预期信用损失	坏账计提比	计提金额
1年以内	1.37%	150.70	5.00%	548.43
1-2年	8.06%	179.78	10.00%	223.00
2-3年	19.85%	132.81	20.00%	133.83
3至4年	36.73%	87.76	50.00%	119.45
4至5年	100.00%	126.51	80.00%	101.21
5年以上	100.00%	212.72	100.00%	212.72
合计	-	890.29	-	1,338.64

2019.12.31				
账龄	迁移矩阵计算的预期信用损失		原账龄分析法计算的坏账准备	
	信用损失率	预期信用损失	坏账计提比	计提金额
1年以内	1.27%	148.16	5.00%	584.17
1-2年	7.61%	100.35	10.00%	131.91
2-3年	22.20%	89.21	20.00%	80.38
3至4年	50.77%	104.43	50.00%	102.84
4至5年	100.00%	73.51	80.00%	58.81
5年以上	100.00%	427.81	100.00%	427.81
合计	-	943.48	-	1,385.93

由上表可见，按照迁移矩阵计算的预期信用损失均低于按照账龄分析法下计提的坏账准备。

根据新金融工具准则应用指南，在不违反金融工具预期信用损失计量原则前提下，企业可在计量预期信用损失时运用简化方法。对于应收账款的预期信用损失，公司参照历史信用损失经验，编制应收账款逾期天数与固定准备率对照表以此为基础计算预期信用损失。考虑到公司客户质量以及信用状况与往年相比未发生重大变化，基于谨慎性和一致性原则，公司仍采用原账龄分析法下的计提比例作为预期信用损失率。因此，因此，2019年、2020年按照新金融工具准则计算的预期信用损失率与2017年、2018年适用原金融工具准则下按账龄计提的坏账准备比例一致。

公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失，在该计算结果的基础上进一步参考原坏账计提比例确定坏账准备计提比例，最终确定的坏账准备计提比例充分、合理；考虑公司客户质量以及信用状况与往年相比未发生重大变化，公司仍采用原账龄分析法下的计提比例

作为预期信用损失率具有合理性。新金融工具准则下公司坏账准备的计提方法和比例与原准则下不存在差异。

综上，新金融工具准则下公司坏账准备的计提方法和金额与原准则下不存在差异。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1、针对公司2018年12月31日、2019年12月31日和2020年12月31日的应收账款余额实施了函证程序。

2、对公司销售部门负责人进行访谈，查阅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，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。

通过执行上述程序，我们认为我们核查程序是充分、适当的。

问题九：关于产品质量保证（问题编号：10）

审核问询回复显示，报告期内发行人向客户提供产品质量保证的期限一般为6至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70.78万元、124.23万元、179.95万元和81.04万元。

请发行人补充披露上述因产品质量保证而发生的相关成本费用的计算依据和计算过程，分析并披露其合理性。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

公司对销售的产品、设备通常附有质保义务。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。因此公司对已销售产品计提产品质保维修费，采用备抵法按营业收入的1%计提销售质保金及预计负债。报告期各期质保维修费的计提及使用情况如下：

单位：万元

项目	2020年	2019年	2018年
期初余额	252.90	193.66	147.64
（+）质保维修费计提金额	177.58	239.19	170.24
（-）质保支出金额	229.96	179.95	124.23
期末余额	200.52	252.90	193.66
质保支出/本期产品销售收入	1.14%	0.71%	0.64%

报告期内，质保支出金额占营业收入的比例分别为0.64%、0.71%和1.14%，根据历史数据测算确定按当期营业收入的1%作为最佳估计数计提期末质保维修费余额。

报告期内，质保维修费主要用于在质保期内的售后调换、维修，并将发生的相关成本归集计入质保支出金额。质保维修费使用情况具体如下：

单位：万元

项目	2020年	2019年度	2018年度
售后调换材料费	99.04	66.61	43.54
售后服务人工费	130.92	113.34	80.69
质保支出合计金额	229.96	179.95	124.23

对于售后调换、维修需求，已按照售后服务相关制度予以解决，报告期内，公司未因产品质量问题产生纠纷。报告期内，前述质保支出占当期营业收入的比例均小于1%。公司采用备抵法按当期营业收入的1%计提期末质保维修费，基本能够覆盖产品质保期内的售后调换、维修需求。

综上，公司采用备抵法按营业收入的1%计提产品质量保证金，计提比例谨慎，符合企业会计准则的要求。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

- 1、查阅公司产品质量保证成本费用相关凭证。
- 2、对公司销售部门负责人进行访谈，查阅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产品质量保证的条款。

经核查，我们认为：公司采用备抵法按营业收入的1%计提产品质量保证金，计提比例谨慎，符合企业会计准则的要求

问题十：关于申报材料（问题编号：11）

审核问询回复显示，在中介机构发表的核查意见中，存在以“发行人已披露相关事项”代替中介机构应发表的明确意见的情形。

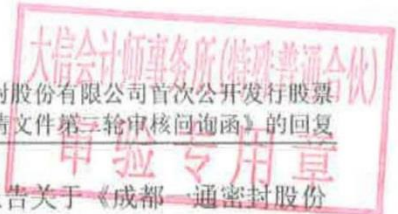
请保荐人、发行人律师、申报会计师自查关于本所前次审核问询函的回复中是否存在未按要求发表明确意见的情形，如是，请补充发表明确意见。

回复：

经自查，在本所发表的核查意见中，不存在以“发行人已披露相关事项”或类似表述代替本所应发表的明确意见的情形，本所前次审核问询函的回复中不存在未按要求发表明确意见的情形。

（以下无正文）

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第二轮审核问询函》的回复



(此页无正文，该签字页为大信备字【2021】第 14-00031 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第二轮审核问询函》的回复签章页)



大信会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师：



中国 · 北京

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

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:

北京市财政局

二〇一一年十二月四日

中华人民共和国财政部制



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:



2020.4.05
大信会计师事务所
四川分所



姓 名 高荣华
 Full name Gao 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

证书编号: 511700022855
 No. of Certificate 511700022855
 发证日期: 1995年12月01日
 Issued Date: 1995年12月01日
 发证机构: 四川省注册会计师协会
 Issued by: Provincial Association of CPAs of Sichuan



年度检验合格
 Annual Renewal Successful
 2015.3.31
 本证书经检验合格, 继续有效。
 This certificate is valid for another year after this renewal.



此证仅用于出具报告:



姓名: 胡宏伟
 Full Name: _____
 性别: 男
 Sex: _____
 出生日期: 1977-04-10
 Date of Birth: _____
 工作单位: 立信会计师事务所(特殊普通合伙)四川分所
 Working Unit: _____
 身份证号码: 513024197704100020
 Identity Card No: _____

证书编号: 3101000622890
 No. of Certificate: _____
 批准注册协会: 四川省注册会计师协会
 Approval Number of CPA: 11 30
 发证日期: 2020年4月30日
 Date of Issuance: _____



年度检验章
 Annual Renewal Registration Stamp
 本证书年检合格。有效期一年。
 This certificate is valid for another year after
 due renewal.

